

证券代码：688582

证券简称：芯动联科

安徽芯动联科微系统股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-004

| | |
|---------------|--|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明） |
| 参与单位名称 | 中银资产、东莞证券、申万宏源、国泰海通、广州金控、建信保险、长城财富、上汽顾臻、摩根基金、瑞银基金、前海锐意、摩根士丹利、中银基金、西部利得、东海证券、鹏华基金、混沌投资、深创投、红杉资本、中国人保、南京证券、广发银行、工银瑞信、招商基金、复星保德、华夏基金、国泰基金、兴证证券、国海证券、汇添富基金、博时基金、上银基金、中海基金、招商证券、泰康资产、安徽铁路基金、天弘基金、长江证券、华美国际、中信建投、平安证券、光大保德信、平安银行、农银汇理、中信证券、国金证券、大成基金、新华基金、时代复兴、中邮基金、中欧基金、华安证券、泰信基金、国信证券、建信基金、富德人寿保险、信达澳亚、泾溪投资、尚诚资管、世纪证券、冲积资管、宁泉资管、朝景投资、长信基金、冰河资管、杭贵投资、上海泽茂、广东润融、宏利基金、华泰资管等 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书林明、证券事务代表东秋月 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>1、公司概况介绍如下：</p> <p>安徽芯动联科微系统股份有限公司成立于 2012 年，于 2023 年 6 月 30 日在上海证券交易所科创板成功上市，股票代码：688582。公司基于半导体的行业积累，独创的微纳结构设计，采纳先进的 MEMS 工艺，特有的封装方案及现代化的管理模式和完善的人才积累，融合集成电路与传统高端惯性行业，促进惯性传感器、压力传感器等传感器向智能化、微型化、易用化、本土化、IC 化发展。</p> <p>自公司成立以来，产品已广泛应用于工业生产、工业</p> |

设备监测与维护、汽车辅助驾驶、气象监测、石油勘探、测量与测绘、桥梁监测、地质勘探、灾情预警等领域并获得了各领域客户的一致认可和批量订购。展望未来，公司将进一步开拓自动驾驶、工业机器人等市场，为更广泛的客户提供更智能化、更低成本、更微型化的传感器产品及解决方案。

2、公司 2025 年半年度情况概述。

答：公司实现营业收入为 25,313.41 万元，同比增长 84.34%；归属于上市公司股东的净利润为 15,432.25 万元，同比增长 173.37%；经营活动产生的现金流量净额为 18,950.18 万元，同比增长 110.55%，客户的回款情况较好。毛利率、净利润率进一步提升，主要因为业务规模效应，上半年生产量和发货量相对较大，良率在不断提升，测试封装成本摊销下降。

公司向股东每 10 股派发现金红利人民币 1.56 元（含税），拟派发现金红利总额为人民币 6,251.16 万元（含税），占合并报表中归属于公司股东的净利润的比例为 40.51%。

业务领域方面：在低空领域惯导器件的推广方面，公司直接给客户供器件，或者配合一些飞控系统厂商去提供 IMU 模组、航姿仪，目前送样验证情况良好；商业航天业务加速发展。新领域发展方面，出现了惯性导航和视觉导航相结合的解决方案，预测未来也会有比较大的对惯性器件的需求。

研发方面：公司研发费用为 5,810.51 万元，占营业收入比例为 22.95%，同比增长 8.17%，因为营收增长比较高，所以研发费用占收入的比例是从去年上半年同期的 39%降到了 22.95%。预计后续公司维持在 20%以上的研发比例，净利润率还可以维持在相对高位。

公司双轴、三轴加速度计，市场的反馈非常好。目前在进一步进行迭代研发，扩大量产备份，提升良率。未来预计将成本降得比较低，可以非常有竞争力的去跟 ADI、村田的部分产品去对标竞争。

三轴以及工业级陀螺在持续的测试、改进。

IMU 产品主要有两个路线，一个路线是服务于低空经济、航天航空等方面高精度的 IMU 模组，是用公司最高性能的芯片去组成航姿仪或者寻北仪；另外一个路线是低成

本高集成的芯片化 IMU，对标村田、博世的六轴 IMU 芯片。目前主要节点在三轴陀螺，随着三轴陀螺的不断迭代更新，相信六轴 IMU 也会很快有大的进展。

3、如何看待在 MEMS 陀螺仪领域的竞争，以及光纤陀螺芯片的竞争？

答：总的来讲还是代际关系之间的竞争，第一代是机械陀螺仪，第二代是两光陀螺，第三代是 MEMS。公司产品是代替、取代的关系。但是比如到 0.001 度~0.0001 度/h 零偏稳定性的应用，它目前是达不到的。激光光纤的优势在于绝对精度，达到这些性能的两光器件，成本也是较高的，通常在大几万以上的水平。MEMS 解决了 1 度到 0.01 度的精度中，既要有低成本又要有高集成，还可以批量化生产的需求。公司产品解决了这样的需求。

光纤小型化、芯片化降本是一个伪命题，光纤目前最低的成本需要几千块钱一组，芯片化、集成化从原来大几千块钱降到小几千块钱。跟 MEMS 完全没有办法去比的，是在稍微亏点钱的情况下，去支撑一些项目。从商业逻辑来讲，其实是不可行的。公司平均价格大概在两三千块钱一颗芯片，毛利率在 80%以上，光纤是没有办法去比的。

4、如何展望 FM 加速度计的拓展？

答：FM 加速度计客户需求非常旺盛，之前很多客户拿公司高性能的陀螺去跟石英加速度计匹配，现在很多客户都拿公司的 FM 加速度计去跟公司的高性能陀螺去匹配。客户确实会有导入周期，尤其在一些大的、高性能的项目里，公司的 FM 加速度计也是常被客户选用的。

5、如何展望公司在无人机方向的布局？

答：无人机的类别非常广，对于比较大的无人机，客户普遍反映飞控要降到 200 万以下，如果对于特别小型化的 eVTOL，更是要降到几十万以下。公司的 IMU、加速度计、陀螺仪的价格档次，非常契合无人机对惯导的需求。在这样的价格定位下，如果全部都用传统的光纤，成本非常高，MEMS 器件刚好非常匹配他们的需求。随着未来各式各样的无人机发展，对于公司惯性器件或者 IMU 的需求非常直接，需求量也非常大。

| | |
|--------------|---|
| | <p>6、面对光纤的竞争，如何看待后续的报价策略？</p> <p>答：除非订单比较大，公司会定向的有一些阶梯性的折扣。除此之外，价格体系不会有什么太大的调整。目前来讲我们没有受到太大的竞争。</p> <p>7、如何展望 OCS 及 MEMS 振镜方向公司布局？</p> <p>答：光交换机是大型的数据中心中，为了解决数据交换瓶颈的解决方案（包括像谷歌、Meta 等数据中心）。光交换机一方面是提高数据交换的容量，另外一方面降低光电转换过程的数据延迟和能耗。光交换机的有几种技术路线：陶瓷压电、MEMS 振镜和 LCD 滤光，最主流的方案是 MEMS 振镜的方案，谷歌已经用于他的数据中心中。</p> <p>MEMS 振镜在一些光路切换的应用里已经应用了，比如固态激光雷达里面也是一个 MEMS 振镜。光交换机里如果要用 MEMS 方案，需要将两个振镜阵列堆起来，实现光路的交换，MEMS 振镜阵列是交换的核心器件。</p> <p>公司过去在 MEMS 微镜、振镜方面有一些研究跟技术储备，近期公司入资了一家武汉公司，做光交换机或者光通信相关的业务，此公司会去开发相应的微振镜在光电交换机里面的应用，潜在的市场很大，这块难度也很大，目前只有谷歌可以做出，所以相对来说还需要一定的研发周期。</p> <p>8、时隔两年再次推出股权激励的考虑？以及后续长期的股权激励规划？</p> <p>答：公司总体上是希望股权激励计划持续进行，大概每两年推出一个股权激励计划，每个股权激励计划分三年归属。希望被激励的员工手头上始终都有可归属的股权激励，这样才能发挥股权激励跟短期现金薪酬相结合，形成比较长效激励的效果。</p> <p>9、下半年经营情况的展望？</p> <p>答：年初的两个合同，基本上在下半年会顺利的执行完。同时公司也有新的一些订单，包括大客户本身也有额外的订单，总的来讲需求比较旺盛的。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |

| | |
|----|------------|
| 日期 | 2025年8月19日 |
|----|------------|