

证券代码：688099

证券简称：晶晨股份

晶晨半导体（上海）股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称	Dymon GAAM Millennium Chuc P72 pinpoint Point72 UBS 北京市星石投资管理有限公司 北京泽铭投资 标朴投资 财通证券股份有限公司 财通资管 大家资产 东北自营 东方财富证券 东方红 东方基金 东方证券 东吴证券 东兴基金

	东亚前海证券
	方正自营
	高毅资产
	固信投资
	光大证券
	光证资管
	广发基金
	广发证券
	国金基金
	国金证券
	国寿安保
	国寿资产
	国泰投信基金
	国投瑞银
	国信证券
	合众资产
	和谐健康保险资管
	红土创新基金管理有限公司
	宏利基金
	华泰证券
	华泰证券资管
	华泰证券自营
	华夏未来
	华源电子
	嘉实
	景领投资
	九泰基金
	理成资产
	瓴仁投资

	民生证券
	摩根
	南方基金
	诺德基金
	盤厚资产
	全天候基金
	筌笠资产
	人保养老
	睿郡资产
	厦门恒兴
	山西证券
	上海景领投资管理有限公司
	上海人寿
	申万
	申万菱信
	施罗德基金
	世诚投资
	天风证券
	天风证券自营
	天弘基金
	文渊投资
	西部证券
	西部证券自营
	新活力资本
	鑫巢资本
	兴全基金
	兴业证券自营
	阳光资产
	银华基金

	远策投资
	长城基金
	长江证券
	长信
	招商基金
	昭图投资
	浙商基金
	中庚基金
	中海基金
	中金公司
	中泰证券
	中信保诚
	中信资管
	中银证券资管
	中邮证券
	中原证券
	重阳投资
	竹润投资
	北大方正
	建信基金
	浦银
	工银瑞信
	华泰资管
	国联安基金
	华夏基金
	泉果基金
	华泰保兴
	银河
	西部利得

	交银基金 永赢基金 人保资产
时间	2025 年 9 月
地点	线上会议、线下接待
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书：余莉女士
投资者关系活动主要内容介绍	1、请介绍一下 2025 年上半年公司整体经营情况 答：2025 年上半年，公司产品销售持续向好，一批新产品上市后迅速打开市场，产品销售规模不断提升。2025 年上半年实现营收 33.30 亿元，同比增长 10.42%，创历史同期新高；实现归属于母公司所有者的净利润 4.97 亿元，同比增长 37.12%。 2025 年第二季度，公司实现营收 18.01 亿元，同比增长 9.94%，环比增长 17.72%，创单季度营收历史新高。 2025 年第二季度，公司实现归属于母公司所有者的净利润 3.08 亿元，同比增长 31.46%，环比增长 63.90%。 出货量方面，2025 年第二季度公司出货量接近 5000 万颗，创单季度出货量历史新高，其中系统级 SoC 芯片出货量将近 4400 万颗，Wi-Fi 芯片出货量接近 540 万颗。 2025 年上半年，公司经营创下多项历史新高：（1）上半年营收，创历史同期新高；（2）第二季度营收，创单季度营收历史新高；（3）第二季度出货量，创单季度出货量历史新高。 2、上半年公司毛利率持续改善，具体是什么原因？未来毛利率趋势如何展望？

答：上半年公司毛利率改善主要源于以下几方面原因：

1. 产品结构优化：公司高附加值、高毛利的产品销售占比提升，促进了综合毛利率提升。

2. 运营效率提升：在 2024 年“运营效率提升年”基础上，2025 年公司继续围绕运营效率提升进行持续改进。通过精细化供应链管理和流程改进，降低了单位产品成本。运营成本的有效控制促进了毛利率提升。

3. 规模效应显现：2025 年第二季度公司实现单季度出货量接近 5 千万颗，创单季度历史出货量新高。大规模出货摊薄了产品的间接成本，提升了毛利率。

展望未来，公司毛利率有望继续保持稳定增长态势：一方面，公司持续在端侧智能、高速连接、无线路由、智能视觉、智能显示、智能汽车等重点领域保持高强度研发投入，未来将有更多具备高附加值的新产品推出，进一步优化产品结构，支撑毛利率提升。另一方面，公司运营效率提升的行动项还将持续落地，成本控制措施将不断深化，规模效应也会随着市场份额扩大和销售规模增长而更加显著，这些因素都将为公司毛利率稳定增长提供有力保障。

3、上半年公司存货金额较大，可否详细分析一下原因？

答：上半年公司存货金额增长，截至 2025 年上半年末，存货账面价值为 18.53 亿元，较上年末增加 4.43 亿元，主要基于订单驱动备货：公司 2025 年上半年订单显著增加，第二季度实现单季度出货量接近 5 千万颗，创单季度历史出货量新高。随着出货量快速增长，公司必须提前筹备充足的原材料、在产品 and 库存商品，以保障订单的按时交付。公司对未来市场发展持积极预期，综合考虑行业趋势以及自身业务拓展规划，通过合理的库存安排，保障生产与销售环节的高效衔接。

4、目前公司在 AI 技术方面有哪些具体的成果应用在产品中？

答：截至 2025 年上半年末，公司目前各产品线已有 19 款商用芯片携带自研的智能端侧算力单元。受益于智能家居市场需求快速增长以及端侧智能技术渗透率的进一步提升，2025 年上半年及第二季度，公司的智能家居类产品销量同比增长均超过 50%。2025 年上半年，携带自研智能端侧算力单元的芯片出货

量超过 900 万颗，已超过 2024 年全年该类芯片的销售总量。这些芯片在智能家居等领域已得到广泛应用。

5、公司的 AI 技术当前已实现哪些功能？

答：翻译与记录功能：能实现本地字幕翻译、实时翻译以及实时会议记录等功能，例如公司的 6nm 商用芯片可在本地高效执行这些推理任务，为用户提供便利的语言交流和会议记录体验。

识别功能：具备人脸识别、手势识别、体态识别以及游戏体感识别等功能，可应用于智能家居、智能电视等多种终端设备，提升用户与设备的交互体验。

画质处理功能：可以实现画质增强功能，通过 AI 技术对视频图像进行优化处理，提高视频的清晰度、色彩还原度等，为用户带来更好的视觉体验。

场景识别与语音交互功能：支持复杂的场景识别和语音交互功能，满足智能家居及 OTT 平台的多样化需求，例如用户可以通过语音指令控制设备，设备能够根据不同场景自动调整设置。

6、公司未来在 AI 技术研发上有怎样的投入计划？对公司未来业务增长会产生怎样的影响？

答：公司一直以来高度重视研发，连续多年研发费用每年超过 10 亿元以上，2025 年上半年，公司研发费用为 7.35 亿元，相较去年同期增加 0.61 亿元。未来公司还将在端侧智能等 AI 相关重点领域长期保持高强度研发投入。随着 AI 技术的持续研发与突破，公司将陆续推出更多具备 AI 功能的高性能新产品，进一步拓展市场份额，带动整体销售规模进一步增长。智能家居类产品已经因 AI 技术渗透率提升而销量大增，未来其他产品线也将因 AI 技术赋能实现新的突破，成为公司业绩增长的新动力。

7、与同行业其他公司相比，公司在 AI 芯片技术方面的竞争优势体现在哪里？

答：公司在 AI 领域的竞争优势是技术、规模、市场、客户群的多维度协

	同，具体如下： 1. 技术护城河坚实：公司多年前已布局端侧 AI 研发，拥有多项自主研发的核心技术，当前公司已有 19 款商用芯片搭载自研智能端侧算力单元，公司的 6nm AI 芯片为业界首款集成 4K 与 AI 功能的商用产品。另一方面，公司持续高强度研发投入，连续多年每年研发费用 10 亿元以上，截至 2025 年上半年，公司研发人员数量为 1564 人，研发人员数量占员工总数的 86.55%，高强度研发投入能保障技术的不断创新，构建了坚实的技术护城河。 2. 规模效应显著：公司 AI 技术已实现规模化商用落地，当前各产品线已有 19 款商用芯片携带自研智能端侧算力单元。2025 年上半年携带自研算力单元的芯片出货量超 900 万颗，超过 2024 年全年该类芯片的销量总和。大规模出货可降低单位成本，并积累产品应用经验，进一步推动产品性价比提升及产品研发迭代。 3. 全球化市场营销体系和优质客户群：公司产品行销全球，积累了全球头部客户资源，同时服务遍及全球各地区的主流运营商和国内外头部智能终端客户。与这些优质客户的长期合作，一方面能及时获取市场需求信息和最新的智能应用技术与应用方向，指导公司研发方向；另一方面，知名客户的采用是对公司芯片技术和质量的认可和背书，有助于公司在市场上拓展更多客户，进一步提升品牌影响力，在市场竞争中形成差异化优势，避免陷入价格战。此外，全球化市场战略还能让公司把握全球不同区域的市场需求，分散单一市场风险。 未来，公司将持续以高研发投入推动 AI 技术迭代，同时依托市场与客户优势不断释放增长潜力。一方面，通过 AI 技术升级，进一步拓展智能家居、智能汽车、智能影像等新兴应用场景；另一方面，依托全球稳定优质的客户群，公司 AI 新品能快速切入国内外头部终端客户与运营商供应链，结合全球化市场布局实现销量快速增长，如当前 Wi-Fi 6 芯片、6nm AI 芯片已在全球市场实现销量突破，未来有望复制该路径，推动整体营收规模持续扩大，成为业绩增长的核心驱动力。 8、公司 W 系列产品 2025 年上半年销售情况如何？Wi-Fi 6 芯片后续表
--	---

现和规划怎样？

答：2025 年上半年公司 W 系列产品实现销量超 800 万颗，第二季度单季度销量突破 500 万颗。其中 Wi-Fi 6 芯片销量加速提升，第二季度 Wi-Fi 6 芯片销量超过 150 万颗，超过了 2024 年全年的 Wi-Fi 6 芯片销量总和，第二季度 Wi-Fi 6 芯片销量环比第一季度增长 120%以上。

占比方面，2025 年第二季度 Wi-Fi 6 芯片销量占比在 W 产品线进一步上升至接近 30%（去年同期不足 5%）。

后续 W 系列还会继续推出新产品拓展产品应用场景与产品矩阵，总体销售规模以及 Wi-Fi 6 产品的销量和占比均会继续保持上升趋势。

9、公司 6nm 芯片商用情况如何？2025 年全年销量预期如何？

答：公司 6nm 芯片自 2024 年下半年商用上市后，销售不断加速，在 2025 年第一季度单季度突破 100 万颗规模商用门槛后，2025 年第二季度单季度再次突破 250 万颗，2025 年上半年累计销量超 400 万颗，预计 2025 年全年销量有望达到千万颗以上。

10、公司未来的研发战略重点集中在哪些领域？

答：公司未来将在端侧智能、高速连接、无线路由、智能视觉、智能显示、智能汽车等重点领域长期保持高强度研发投入与市场开拓力度，持续推出新产品，进一步驱动公司业绩增长。

11、公司对第三季度及全年经营业绩有怎样的预期？

答：预计 2025 年第三季度及 2025 年全年，公司经营业绩将同比进一步增长，具体业绩存在一定不确定性。

风险提示：本文如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。

接待过程中，公司与投资人进行了充分的交流与沟通，严格遵守公司《信

	息披露管理制度》等文件的规定，保证信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。没有出现未公开重大信息泄露等情况。
是否涉及应当披露重大信息	否
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 3 日