

苏州纳芯微电子股份有限公司

投资者关系活动会议纪要

投资者关系活动类别	<ul style="list-style-type: none"> ■特定对象调研 □媒体采访 □新闻发布会 ■现场参观 ■电话会 ■分析师会议 □业绩说明会 □路演活动 ■一对一沟通
参与单位名称	<p>安宏基控股、柏基投资（上海）、贝塔国际、比亚迪股份、博道基金、博时基金、财通基金、财通资管、长江证券、长信基金、长城证券、东北证券、东方阿尔法基金、东方财富证券、东方证券、东海证券、东吴证券、东亚前海证券、方正证券、冯源私募（宁波）、富安达基金、富国基金、高盛资管（香港）、高维私募（上海）、高毅资产、耕霖投资、观合资产、国海证券、国华兴益资管、国金证券、国联民生证券、国盛证券、国泰海通证券、国泰海通资管、国投瑞银、国元证券、国信证券、广发证券、光大证券、海通国际、海南峰辰私募、华安证券、华安财保资管、华富基金、华发证券、华创证券、华杉瑞联基金、华泰证券、华泰资管、汇丰晋信基金、汇丰前海证券、汇添富基金、泓宁亨泰、恒信华业、弘洛私募、华夏基金、嘉实基金、建信基金、君榕资产、开源证券、聆泽私募、里思资产、美林亚太、米度私募、民生证券、摩根大通证券、摩根士丹利基金、摩根士丹利证券、鹏华基金、平安证券、清池资本、泉果基金、瑞银证券、三井住友投资、山西证券、尚颀投资、上海健顺、上海明河、上海国际信托、上海行知创投、申万菱信基金、申万宏源证券、盛博香港、盛钧私募、十溢投资、深梧资产、苏州一典资本、苏州君子兰资本、苏州元禾控股、太平洋证券、泰明创投、天弘基金、橡果资产、信达证券、研究所、野村证券、一典资本、毅和新材料、银华基金、永鑫集团、兴业证券、招商证券、浙商证券、中金公司、中欧基金、中信建投证券、中信里昂证券、中信证券、中信保诚基金、中泰证券、中银基金、中邮创业基金、GreenCourt、Harding Loevner、Macquarie Capital、UG INVESTMENT ADVISERS LTD 等</p>
时间	2026年4月28日-29日
公司接待人员姓名	董事长、总经理 王升杨；董事会秘书 姜超尚；财务总监 朱玲；投资者关系 卢志奇、王琪
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2025 年全年及 2026 年一季度经营情况介绍：</p> <p>2025 年公司实现营业收入 33.68 亿元，同比增长 71.80%，创下历史新高；归属于上市公司股东的净利润为-2.29 亿元，扣除非经常性损益后的</p>

净利润为-2.86 亿元，亏损幅度呈现明显收窄趋势。2026 年第一季度，公司实现营业收入 11.41 亿元，同比增长 59.17%，归属于上市公司股东的净利润为-3,573.65 万元，扣除非经常性损益后的净利润为-5,476.96 万元。自 2023 年第二季度经历行业去库存周期后，公司已实现连续多个季度的单季营收环比增长，2026 年第一季度营收再创新高，经营亏损持续收窄。从下游市场看，下游汽车电子需求稳健，相关产品持续放量；泛能源领域整体复苏，光伏、储能、工业自动化领域客户需求逐步恢复正常，AI 服务器市场快速发展带动服务器电源需求大幅增长，为公司业务增长提供有力支撑。从下游应用结构看，2025 年，汽车电子领域营收占比约 35%，泛能源领域营收占比约 53%，消费电子营收占比约 12%。

从研发投入来看，公司始终将技术创新作为核心发展驱动力，持续加大研发资源投入。2025 年度，公司研发费用达 7.95 亿元，同比增长 47.15%，研发费用率为 23.59%；2026 年第一季度，研发费用为 2.24 亿元，研发费用率为 19.65%，研发投入规模持续稳定。持续的研发投入有效带动公司产品丰富度提升，截止 2025 年年底可销售料号数量已超 3,900 个，同时完善了技术研发体系，为公司产品迭代、业务拓展提供了坚实的技术支撑，助力公司在行业竞争中保持优势。

公司长期坚持聚焦核心应用的发展战略，核心聚焦泛能源、汽车电子、智能终端等应用领域，依托该类领域的快速发展实现自身规模增长。2025 年，公司结合行业发展趋势，新增智能终端作为核心应用领域，进一步拓宽业务边界。产品端，公司围绕信号链、电源管理、传感器三大核心方向，持续完善产品矩阵，全面覆盖泛能源、汽车电子、智能终端领域的核心需求；同时，强化技术平台建设、质量管理、供应链管理等底层能力，将 AI 赋能纳入重点建设方向，推动公司整体竞争力提升。

2026 年一季度，公司在汽车电子、泛能源两大核心领域增速尤为突出，成为公司营收增长的核心引擎。泛能源领域受益于储能市场高速增长、AI 服务器电源需求放量，以及工业行业补库存周期到来，实现快速发展。

产品创新层面，公司去年推出多款重点新品，包括实时控制 MCU、功能安全 D 等级主驱隔离驱动、基于电感技术的高精度编码芯片、超声波雷达芯片、Serdes 产品及车规级 SBC 产品，多数新品已实现量产或获得头部客户定点。2025 年，公司完成多项客户定制开发及联合开发项目，覆盖多类产品方向，通过差异化竞争进一步巩固市场地位。

Q:请管理层梳理一下目前在 AI 服务器市场有哪些新产品？未来是否会进一步扩大服务器电源市场的产品矩阵？市场拓展思路是什么？

A:目前产品布局主要基于 AI 服务器供电部分，覆盖一次电源和二次电源，涉及数字隔离、驱动、接口、采样、电流传感器等产品。得益于在泛能源领域的积累，目前公司已覆盖该领域的众多头部客户。2026 年 Q1 相关数字电源应用营收同比与环比增长均较快。公司未来将会把 AI 供电设为重要业务方向之一，将围绕其技术演进趋势进行前瞻性产品布局。

Q:关于半导体模拟行业价格趋势，请问涨价背后的驱动力、可持续性 & 年底趋势如何？对公司定价策略、毛利率及 2026 年盈利状况有何影响？

A:涨价驱动力包括大宗商品（如金、铜）成本上涨、行业进入补库存周期、AI 快速增长挤压产能。目前来看行业供给侧趋于紧张，但不会回到 2021-2022 年全球大缺货状态。公司已发涨价函，正与头部客户协商，已取得一定进展。价格理性调整，有助于公司盈利能力的修复。

Q:作为国内车规模拟 IC 龙头，请展望短期（包括出海）及中长期车规模拟 IC 市场的机遇。

A:国内新能源车市场今年进入调整期，增速可能放缓，但同时也看到很多国内车企出海的进展超预期，对模拟芯片公司机会依然较大。主要原因系汽车智能化提升导致单车芯片使用量快速增加，芯片国产化率仍低，有较大份额提升空间。另外，市场在创新迭代的同时，存在芯片厂商与汽车厂商联合创新的机会。公司将继续深耕汽车产品布局，与国内外头

	<p>部客户紧密合作，目标是成为全球领先的模拟和混合信号芯片提供商。</p> <p>Q:请介绍下目前公司在汽车领域芯片单车价值量情况?</p> <p>A:当前，公司汽车电子领域已有产品可覆盖的单车价值量达到约 1700 元人民币，如果加上在送样验证中的芯片产品，单车价值量可达到近 2000 元人民币。随着未来在研及规划中产品陆续量产，长期来看，公司单车价值量有望达到 3000~4000 元人民币。</p> <p>Q:光伏储能市场去库存压力是否已过周期底部? 如何看待 2026 年光储市场的结构性机会?</p> <p>A:光伏行业去库存已完毕，已恢复至正常需求水位。光伏需求相对平稳，储能需求从去年开始进入高增长周期，主要因为地缘政治、欠发达国家供电不稳定、发达国家峰谷电价差等因素，需求旺盛，预计高增长可持续较长时间。</p> <p>Q:当前模拟芯片晶圆产能情况如何?</p> <p>A:目前看今年整体产能供应趋于紧张，特别是 8 英寸高压工艺产能。公司已提前识别并获得了供应商的优先产能保证，预计能满足市场需要。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 29 日