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	□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　　□一对一沟通 ■电话会
参与单位名称	Bernstein；Dymon Asia；IGWT 投资；InPoint Asset；LMR Partners；METAPHASE FUND；Point72；UBS 资管；UG INVESTMENT ADVISERS LTD；百年保险资管；碧云银霞投资；长城财富保险资管；财通基金；财通证券资管；东北证券；东方证券；东吴证券；东亚前海证券；法国巴黎银行；富国基金；富国资管(香港)；富荣基金；方正证券；光大富尊投资有限公司；广东润达私募基金；光大证券；广发期货有限公司；广发证券；国海证券；国金证券；国联民生证券；国寿安保基金；高盛资管(香港)；国泰海通证券；国投证券；国新投资；国信证券；工银瑞信基金；华安基金；华创证券；泓德基金；华富基金；汇丰晋信基金；华福证券；荷荷(北京)私募基金；华金证券；宏利基金；宏利投资(香港)；海南峰辰私募基金；汇升私募基金；华泰证券；华泰证券(上海)资管；华西证券；嘉实基金；金鹰基金；交银施罗德基金；凯基证券亚洲；开源证券；摩根大通证券；麦格理资本等；摩根士丹利亚洲；美国银行；美银证券；南京证券；农银汇理基金；平安基金；平安证券；鹏华基金；鹏扬基金；盛博香港；上海国际信托；上海亘曦私募基金；上海润义投资；三井住友德思私募；上汽金控；尚颀投资；申万研究所；苏新基金；深圳抱朴资管；苏州高新私募基金；深圳河床投资；深圳宏鼎财富管理有限公司；苏州君榕资管；深圳前海旭鑫资管；深圳市德远投资有限公司；深圳市辉佳私募证券投资基金；深圳市红石榴私募证券基金；苏州一典资本；天风(上海)证券资管；天风证券；太平洋证券；玄卜投资(上海)有限公司；西部证券；溪牛投资管理(北京)有限公司；兴银理财；兴业证券；星展银行；野村投资(香港)；银华基金；耀松投资；亚太财产保险；圆信

	永丰基金；中国国际金融公司；中国人保资管；中国银河证券；中海基金；中荷人寿保险；张家港高竹私募基金；浙江象舆行投资；中欧基金；招商基金；长盛基金；招商证券；中泰证券；中信保诚基金；长信基金；中信里昂证券；中信期货有限公司；中信证券；招银国际；众盈基金等
时间	2026 年 10 月 28 日
公司接待人员姓名	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	**2026 年前三季度经营情况介绍：** 2026 年前三季度，公司实现营业收入 42.26 亿元，同比增长 78.66%。其中第三季度单季营收达到 16.86 亿元，同比增长 100.25%，环比增长 20.5%，再创历史单季新高。自 2023 年第二季度以来，公司已连续 14 个季度实现营收环比稳健增长，体现了公司多市场、多品类布局下的经营韧性和规模效应。 盈利方面，前三季度公司实现归母净利润 8,366 万元，同比实现扭亏为盈。值得重点关注的是，第三季度单季扣非净利润达到 1,256 万元 ——从今年 Q2 首次达成单季扭亏为盈，到 Q3 扣非净利润进一步改善，公司主营业务的盈利能力正在逐季夯实，盈利质量持续提升。 增长结构上，汽车电子和泛能源市场齐头并进，是公司业绩增长的两大核心引擎。 汽车电子领域，在国内新能源车市场整体增速放缓的行业背景下，公司凭借新产品快速放量和客户份额持续提升，前三季度收入同比增长超 80%，Q3 单季同比增长超 100%，环比增长约 43%，逆势跑出加速度。 泛能源领域，前三季度收入同比增长近 90%，其中 AI 服务器电源和储能是增速最为亮眼的两大细分板块。服务器电源方面，公司已形成一、二、三次电源全链路布局；光伏储能、工业自动化等方向也保持了较快增长。 研发方面，前三季度研发费用合计 7.38 亿元，同比增长 31.44%，研发

	费用率 17.47%。公司在行业底部坚持长期投入的策略，目前正逐步进入收获期，创新产品占比持续提升，自研工艺平台落地成效显著。 总体来看，公司下游结构高度契合当前产业趋势，汽车电子、光伏储能、服务器电源等重要应用领域共同驱动业绩增长。公司将持续聚焦传感器、信号链、电源管理三大产品方向，为汽车、可再生能源与电源、工业自动化、智能终端等行业提供全链路半导体解决方案。 从绿色能源、智慧出行到智能终端，纳芯微致力于通过持续的技术突破与应用创新，构筑面向物理 AI 时代值得信赖的芯基建。 **Q：如何理解公司提出的“物理 AI 时代的芯片筑基者”这一品牌定位，以及公司在 AI 时代的具体布局？** A：物理 AI 是指 AI 技术从数字世界向物理世界的深度延伸与融合，通过感知、计算、控制、驱动等芯片技术，深度赋能智能驾驶汽车、新能源工业基础设施等实体经济领域，使物理世界具备智能感知、实时决策与精准执行的能力，推动千行百业的智能化变革。 作为“物理 AI 时代的芯片筑基者”，公司专注于模拟与混合信号芯片领域，提供连接数字智能与物理世界的核心芯片基础设施。产品覆盖信号链、电源管理、传感器、驱动等全品类，广泛应用于汽车电子、泛能源、工业驱动、AI 服务器电源、智能终端等物理 AI 核心赛道。公司的三大价值主张是：一是可靠品质，依托超越行业标准的质量管控流程，打造高可靠芯片产品；二是全栈方案，围绕核心场景提供从器件到系统的一站式解决方案；三是创新驱动，与核心客户协同技术创新，保持技术领先性。 **Q：公司三季度收入结构、产品结构如何拆分，各下游应用领域当前景气度情况如何？** A：从下游应用领域来看，前三季度汽车电子营收占比约 35%，泛能源整体占比约 56%，消费电子占比约 9%。单三季度来看，汽车占比提升至约 38%，泛能源占比近 53%，消费电子占比近 9%。汽车电子前三季度

	收入同比增长超 80%，Q3 单季同比增长超 100%，环比增长约 43%。泛能源中光伏储能和数字电源两个细分市场同比增速均超 100%。 从产品方向来看，前三季度信号链产品占比约 39%，电源管理产品占比约 37%，传感器产品占比约 24%。单三季度电源管理产品占比接近 39%，已超过信号链成为第一大产品线。电源管理产品受益于 AI 服务器电源及汽车电源的快速增长，供电电源、马达驱动等物料均实现快速成长。 **Q：展望明年乃至后年，公司各下游领域的景气度趋势如何？** A：汽车电子领域，智能化水平持续提升，客户智能化布局加速，需求端维持强劲。汽车模拟芯片国产化率仍非常低，公司目前全球市占率仅约 1%，随着新产品持续投入和国产化率提升，未来发展空间较大。 泛能源领域，受 AI 基建带动，服务器电源领域需求旺盛；光伏储能从过去国内驱动转向海外驱动，增量明显，且储能场景不再局限于户用电网，还包括 AI 服务器数据中心配套储能等新场景，有望打开独立增长空间；工业市场营收前三季度同比增速超 50%，未来将持续走从国内走向海外的出海策略。 智能终端板块，公司内部将原消费电子板块升级定位为智能终端，聚焦具有成长性的下游应用场景，包括 3D 打印、无人机、扫地机器人等，人形机器人也是未来具备发展空间的方向。 **Q：公司后续毛利率的展望如何？** A：前三季度综合毛利率约为 31.4%，Q3 单季毛利率约为 30.4%，与 Q2 环比基本持平。 影响毛利率的因素主要有三个方面：一是成本端，上游晶圆资源持续上涨带动成本上行；二是价格端，公司 3 月底发出涨价函，Q3 中小客户已陆续调价，大客户仍在密集谈判中，目前已取得部分进展，价格端对毛利率的正向影响尚未充分体现；三是产品结构，Q3 汽车占比快速提升至接近 38%，而汽车毛利率低于公司平均毛利率，对整体毛利率形成结构

	性影响。 展望后续，公司将持续推进产品结构升级和价格调整战略，同时通过锁定晶圆产能、加深与上游合作、迭代自研工艺平台等方式积极应对。综合来看，公司认为毛利率有望通过产品结构优化、供应链管理、自研工艺平台建设逐步实现企稳回升。 **Q：汽车电子业务目前的进展如何？未来的目标规模及新品节奏怎样？** A：汽车电子是公司重要的聚焦赛道，前三季度汽车电子收入同比增长超80%，Q3 单季同比增长超 100%，环比增长约 43%。 产品布局上，公司覆盖三电、车身/照明、座舱/智驾、底盘/安全四大赛道。Q3 放量增速较快的产品方向包括：实时控制 MCU、通用信号链、电机驱动、栅极驱动等。磁传感器、LED 驱动、电机驱动是汽车电子业务中收入体量较大的细分产品方向。 竞争格局方面，在汽车产业链竞争激烈、行业洗牌、资本降温等因素影响下，未来汽车芯片供应链格局有望逐步优化，价格及盈利端修复可期。 **Q：公司在 AI 服务器电源领域的布局进展情况如何？未来增速或规模展望怎样？** A：公司在 AI 服务器电源的布局已覆盖一、二、三次侧全链路： 一次电源&二次电源：公司已深度参与全球头部客户项目，覆盖行业国内外头部客户； 三次电源：公司已独立拆分高性能电源产品线，专门聚焦 AI 三次电源布局，研发持续推进中，并与头部客户建立紧密合作。 市场规模方面，一二次电源芯片全球市场（传统+AI 服务器）大几十亿人民币；三次电源芯片市场规模超百亿元人民币。公司目前在一二次电源市场收入占整体营收约 10 个百分点，整体市场份额仍较低；三次电源目前尚未产生营收，是未来重要增长来源。客户维度上，全球及国内头部客户基本均有覆盖，但海外客户份额仍较低，成长空间较大。

	Q：公司三季度存货情况如何？上游晶圆涨价对营运和成本的影响及下游顺价情况怎样？ A：截至三季度末，公司存货余额为 17.38 亿元，较年初增长约 17.7%。存货增长主要是为了应对下游需求增长和供应链保障。 报告期内，存货周转效率持续改善，Q3 季度存货周转天数约为 130 天，较 2025Q4 季度 190 天节约近 60 天，库龄健康度和存货管理水平显著提升。 上游涨价方面，AI 基建叠加下游去库存结束带动晶圆产能紧张，车规/工规晶圆价格承受一定压力。公司 3 月发出涨价函进行下游顺价，中小客户进展顺利，大客户在部分客户处已取得进展，顺价成果有望陆续在毛利率修复中体现。 **Q：公司股权激励费用各季度情况如何？后续计提节奏怎样？** A：公司股权激励费用由 2026 年新授予的 A 股及 H 股激励计划、2022 年与 2023 年存量计划共同构成。2023 年计划已于 Q3 基本计提完毕，后续停止摊销。 费用节奏方面，前三季度单季约 2,000 万元，Q4 基本减半，2026 年全年测算不足 8,000 万元。 激励方式方面，公司正从一次性大规模激励转向常态化股权激励方案，向绩优员工及高潜人才倾斜；另对核心管理团队设置驱动增长计划，即面向长期战略目标的常态化激励归属机制，强化自上而下的战略一致性。 **Q：行业环境变化下公司的竞争策略有何调整？如何看待后续竞争格局的变化？** A：公司采用业务分层策略，针对不同成熟度的业务采用差异化竞争策略： 1）成熟业务（如隔离类）采取“头部突破”策略，聚焦行业头部客户，深度绑定并持续优化成本结构，稳步提升市占率；

	2）成长期业务采取“迭代升级”策略，依托聚焦头部客户、以客户需求驱动研发的产品迭代模式，快速打磨产品竞争力； 3）新兴业务（如智驾 SerDes、血糖检测 AFE 等）采取“差异化创新”策略，与客户联合定义、联合创新布局新兴赛道，构建技术壁垒。 关于行业竞争格局，公司认为模拟芯片行业未来竞争的本质是组织能力的竞争。行业并购整合正在加速，具备成熟并购整合能力、能够实现“1+1>2”协同效应的平台型公司将持续受益。同时，供应链紧张将加速中小厂商出清，本轮 AI 驱动的上行周期需求呈结构性增长，只有在汽车、服务器、光伏储能等特定应用场景建立强竞争力的厂商才能脱颖而出。 汽车芯片竞争格局方面，新能源汽车行业正处于激烈竞争和深度洗牌阶段，资本退潮背景下进入汽车芯片赛道的玩家持续减少，汽车芯片竞争格局有望逐步改善。具备车规级质量体系、丰富产品矩阵、稳定供应链能力和优质客户资源的头部汽车芯片企业将持续受益，市场份额有望进一步提升。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 29 日