

证券代码：688458

证券简称：美芯晟

美芯晟科技（北京）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	☐ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☐ 其他 ☒ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动
参与单位名称	平安基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、天风证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、同泰基金管理有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、北京仲春私募基金管理有限公司、爱建证券有限责任公司、广西赢舟管理咨询服务有限公司、中信建投证券股份有限公司、上海证券有限责任公司、中国国际金融股份有限公司、珠海德若私募基金管理有限公司、中信保诚基金管理有限公司、中泰证券股份有限公司、上海十溢投资有限公司、上海名禹资产管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、华创证券有限责任公司、APC International Co.,Limited、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、华西证券股份有限公司、深圳昭图投资管理有限公司、深圳丞毅投资有限公司、远信资本投资管理有限公司、深圳辅晟资产管理有限公司、国海证券股份有限公司、财通证券股份有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、广州由榕管理咨询有限公司、磐厚动量(上海)资本管理有限公司、国信证券股份有限公司、上海旌乾企业管理有限公司、兴业证券股份有限公司、东方阿尔法基金管理有限公司、汉和资本、国泰海通证券股份有限公司、上海嘉世私募基金管理有限公司、广东钜洲投资有限责任公司、深圳大道至诚投资管理合伙企业(有限合伙)、北京中汇守正私募基金管理合伙企业(有限合伙)、第一上海证券有限公司、新华基金管理股份有限公司、中海基金管理有限公司、上海臻宜投资管理有限公司、杭州汇升投资管理有限公

	司、上海匀升投资管理有限公司、恒生银行有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、花旗環球金融亞洲有限公司、IGWT Investment 投资公司、中航证券有限公司、太平基金管理有限公司、北京中泽控股集团有限公司、上海云门投资管理有限公司、上海益和源资产管理有限公司、北京弘君私募基金管理有限公司、上海博笃投资管理有限公司、华福证券有限责任公司、广发证券股份有限公司、君义振华(北京)管理咨询有限公司、广东中科粤微科技发展有限公司、东北证券股份有限公司、厦门圆和景明投资有限公司、上海途灵资产管理有限公司、杭州正鑫私募基金管理有限公司、华安证券股份有限公司、上海天貌投资管理有限公司、长江证券股份有限公司、浦银安盛基金管理有限公司、北京橡果资产管理有限公司、东兴基金管理有限公司、海南鸿盛私募基金管理有限公司、国联民生证券股份有限公司、北京泓澄投资管理有限公司、大成基金管理有限公司、摩根大通证券(中国)有限公司、西部利得基金管理有限公司、上海盘京投资管理中心(有限合伙)
时间	2025 年 04 月 01 日至 2025 年 04 月 30 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 程宝洪 董事会秘书 刘雁 财务负责人 于龙珍
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况概述 2024 年公司实现营业收入 4.04 亿元，同比减少 14.43%，归属于上市公司股东的净利润为-6,656.71 万元。公司研发投入 1.64 亿元，同比增长 59.73%，研发投入占营业收入比例达 40.60%，同比增加 18.85 个百分点。截止 2024 年底，公司研发人员数量达 180 人，数量占公司总人数的 66.18%，主要是公司加大光学传感、无线充电、模拟电源及车规级产品的研发技术投入及人才梯队建设，引入高层次高质量优秀团队。2024 年，公司完成两期回购，共计使用超募资金 1.20 亿元，回购金额占本年度归属

	于上市公司股东净利润（绝对值）的比例为 180%。 2025 年一季度，公司通过前瞻性产品布局与供应链垂直整合推动经营质量跨上新台阶，取得史上最优一季度财务成果，在技术领先与规模效应的双重驱动下，销售收入同比取得较大增长，一季度实现收入 1.25 亿元，同比增长 32.18%，净利润大幅优化实现转正，归母净利润 367.11 万元，相比上年亏损-1,326.39 万元增长 1,693.50 万元。基于对未来发展的信心，公司已启动第三期回购，截至 2025 年 4 月 17 日，已使用超募资金回购 4,127.06 万。 1、公司 2025 年一季度营收与净利润都有较大增幅，请问原因是什么？ 一季度收入同比取得较大增长，主要得益于光学传感器业务和无线充电产品放量增长。光学传感器业务持续渗透智能手表头部企业，收入同比大幅增加；其中，激光测距（DToF）芯片与扫地机器人龙头企业深度合作，已进入规模交货阶段。无线充电产品通过客户拓展、工艺技术升级，收入同比增加较多。 净利润增长主要受益于以下四点：1、公司长期深耕消费电子行业，光学传感器业务和无线充电产品收入大幅增长，高毛利产品占比显著提升，产品结构持续优化；2、公司与上游供应链展开深度合作，整合产业资源，规模效应凸显，优化材料成本和封装成本，提升良率，未来公司毛利率空间有望进一步优化；3、公司对标业界先进管理经验，依托数字化转型，持续优化流程，提升管理效率；4、公司不断拓展新客户，销售收入稳步增长，净利率有望进一步提升。 2、从中长期看，展望未来几年，公司各产品线的营收结构会如何变化？ 随着光学传感器已有产品的放量出货及未来新品的客户导入，该产品线预计会快速增长，并将贡献显著的市场份额。无线
--	--

	充电业务随着成本优化有望进一步拓展下沉市场，同时公司正加速研发高集成、高效率的有线快充产品，形成无线充电与有线快充的业务闭环，加强竞争优势，提高用户粘性，预计进一步扩大市场份额。模拟电源市场发展已相对成熟，公司将持续优化智能照明及高功率因数产品，更加专注于汽车照明市场，聚焦前后照灯、环绕灯及氛围灯等高附加值产品。预计在未来几年内，传感器和无线充业务占比会稳步提升，持续优化公司的产品结构与毛利水平。 3、公司是如何从传统模拟电源、无线充电转型为电源管理和信号链双驱动的业务模式？ 公司的转型基于自身专业背景和市场需求。团队具备信号链设计经验，以及在电源管理方面有深厚积累，使公司在进入传感器领域时能够顺利拓展。随着应用场景的多样化，公司也在逐步将传感器业务扩展至其他与传感器相关的领域，比如光学编码器等，争取在传感器领域做大做强，成为行业引领者。因此，公司提出电源管理和信号链双驱动战略，旨在为客户提供更多解决方案，实现从电源到信号传输的一体化服务。 4、光学传感器领域的市场格局如何？公司产品的竞争优势在哪？ 光学传感器领域市场空间广阔，消费电子、汽车电子、智能家居、工业控制等均为光学传感器的应用领域。鉴于其复杂的结构和供应链特性，该领域长期由 ST、AMS、SENSORTEK 等国际芯片公司以及台资企业所主导。 公司通过自主研发工艺创新和全产业链垂直整合，构建了独具竞争力的光传感产品生态体系。公司自主开发 PD/SPAD 工艺，定制的 PD 工艺注入流程显著提升器件灵敏度，并在先进制程实现量产突破；在镀膜技术领域，通过协同设计晶圆参数与镀膜工艺，开发出具有竞争优势的镀膜方案，并与产业链龙头企业合作提升专属量产能力；在 VCSEL 核心器件方面，定制开发的
--	---

	VCSEL 产品性能达到国际先进水平，同时构建了完整的国产化供应链体系；封装环节具备专用封装开发实力，建成自动化测试产线并通过战略合作保障产能，形成从研发到量产的完整交付能力。公司多款光学传感器产品在关键性能指标上已全面超越国际竞品，打造出行业标杆级产品系列。 5、公司新成立的技术研究院的战略定位及核心职能是什么？ 新技术研究院作为公司创新引擎，专注于三大核心维度：一是前沿技术预研，聚焦关键器件开发、特色工艺开发、封装工艺等战略方向，开展前瞻性技术储备；二是跨部门协同创新，整合芯片设计、封装测试、算法开发等全链条研发资源，提供量产过程支持；三是通过新技术研究院集聚高端人才和行业专家，为传感器、无线充电、模拟电源等领域注入持续的创新活力。 6、公司在机器人领域的产品布局及技术卡位策略是什么？ 公司在机器人领域的核心技术布局覆盖从环境感知、3D 建模到信号转换：在光学感知层面，开发的高精度 DToF 传感器，可实现障碍物检测，赋能机器人对外界环境的高效识别；同时将布局光学编码器研发，以解决多电机协同控制中的精密位置检测需求。在智能化升级方面，公司也将拓展 AI 传感器，可支持机器人实时构建 3D 环境模型，显著提升避障响应速度。此外，公司的 CAN SBC 芯片可在机器人中集成电源管理、通信与监控功能，正在研发的 CAN PHY 芯片可在机器人中承担物理层信号转换及抗干扰功能。未来，公司将投入更多资源发展机器人领域，推动机器人向智能化、自主学习的方向发展，应用于生产线、家庭护理等多个场景。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 04 月 30 日