

中颖电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号 2026-003

投资者来访类别	☒特定对象调研 ☐媒体采访 ☐新闻发布会 ☐现场参观 ☐分析师会议 ☐业绩说明会 ☐路演活动 ☐其他
---------	---

现从 10 亿人民币到 10 亿美金收入规模的跨越。战略路径为“内生式增长+外延式并购”双引擎驱动，通过横向整合实现规模扩张与协同效应。业务方向聚焦工规与车规领域，以 MCU 和 BMIC 为核心，持续向中高端市场升级。

投资者提出的问题及公司回复情况

公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：

- 1、控制权变更后，公司对长久经营的看法是怎样的？致能工电进入后给公司带来了哪些变化？

中国的人口是 14 亿，占全世界 85 亿人口大概只有 17%左右，但中国的半导体需求很高，中国必然会产生国际级大品牌 IC 设计公司，时间问题。中颖电子凭借自身力量做到国际品牌难度较大，因此需要借助外部力量。未来中颖将通过内生式增长+外延式并购的方式进一步深化发展。
- 2、第二大股东后续是否会继续减持？

公司看重的是持续传承的职业经理人制度，只要公司治理体系健全、团队不断迭代，长期稳定发展就有保障。
- 3、当前 MCU 市场供需环境如何？从量、价两个维度，2026 年二季度及下半年的趋势怎么看？

当前半导体行业呈现 AI 与非 AI 两极分化，近期“缺货”现象实为 AI 带来的挤出效应，而非需求基本面变化。预计非 AI 领域的增量市场不会出现爆发式增长，但会维持稳定。公司销售数量近年均维持两位数增长，但受行业内卷影响，ASP 承压，导致收入增长幅度不及数量增长。长期来看，公司关注复合增长率，短期波动不会改变长期趋势。
- 4、公司产品是否有涨价？大客户和中小客户的涨价策略有何不同？

公司已针对部分客户适当调整价格。公司竞争优势在于产品品质和客户粘性，而非价格手段。公司策略是通过产品迭代和差异化提升竞争力，拉开与竞争对手的距离。
- 5、合理的毛利率和净利润率水平是多少？预计何时恢复到健康水平？

如果毛利率长期维持在较低水平，无法支撑公司长期研发投入。当前行业内卷严重，但市场终究会自然出清，行业生态将逐步恢复。公司坚持做产品迭代和成本优化，让竞争对手难以跟进。市场越竞争，反而越有利于加速

	行业出清。 6、公司与哪些晶圆厂签署了LTA？签署的LTA具体安排是怎样的？在当前涨价环境下是否有优势？ 公司与两家头部晶圆厂签有长期产能协议。公司凭借多年战略合作关系，在行业内长期享有较优的采购条件。在当前产能趋紧环境下，LTA反而成了一种保障优势。 7、公司10亿美金愿景的具体路径是什么？并购的方向和时间表？ 10亿美金是公司成为国际化品牌的准入门槛，属于企业愿景而非收入预测。公司战略路径为“内生式增长+外延式并购”双引擎驱动，内生方面，公司将持续优化产品结构。外延方面，重点开展横向整合，寻找与公司现有MCU及BMIC业务具有协同效应的标的，以实现“1+1>2”的效果。具体标的和时间节点尚存在不确定性，公司将按监管要求及时履行信息披露义务。 8、并购的方向和标的选择标准是什么？是否会涉及AI领域？ 并购聚焦工规和车规领域，以MCU和BMIC为核心，做水平整合而非垂直整合，暂不会进行大规模AI投资，因为行业整体尚未找到清晰变现模式。待客户落地应用明确后，可快速通过外部采购标准模块与自有MCU整合。 9、锂电管理芯片业务今年的需求情况如何？ 受存储类芯片涨价影响，手机端锂电管理芯片的销量有所下滑。但在储能、新型两轮车电池管理等应用领域，市场需求较为旺盛。综合来看，锂电管理芯片业务整体对比去年仍将保持增长。 10、公司向大股东的定向增发目前处于什么阶段？定价机制是怎样？ 公司定增相关文件已在指定网站公告，建议查阅公司披露的公告全文。
附件清单（如有）	
日期	2026年7月21日