

证券代码：688582

证券简称：芯动联科

安徽芯动联科微系统股份有限公司  
投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明）
参与单位名称	中信证券、摩根士丹利、贝莱德、博时基金、东航产投、西部证券、北斗七星、正圆投资、百川投资、深圳乐中、汇信得、中信期货、华美国际、山西证券、银河证券、创金合信、华泰证券、泾溪投资、东方阿尔法、瀑布资产、长信基金、稷定资管、兴华基金、富纳投资、三花控股、国联安基金、中华联合财险、天风证券、玄卜投资、格林基金、太平资产、惠华基金、东方资管、建信基金、红杉资本、银河基金、长盛基金、明世伙伴、中邮创业基金等
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书林明、证券事务代表东秋月
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司概况介绍如下： 安徽芯动联科微系统股份有限公司成立于2012年，于2023年6月30日在上海证券交易所科创板成功上市，股票代码：688582。公司基于半导体的行业积累，独创的微纳结构设计，采纳先进的MEMS工艺，特有的封装方案及现代化的管理模式和完善的人才积累，融合集成电路与传统高端惯性行业，促进惯性传感器、压力传感器等传感器向智能化、微型化、易用化、本土化、IC化发展。</p> <p>自公司成立以来，产品已广泛应用于工业生产、工业设备监测与维护、汽车辅助驾驶、气象监测、石油勘探、测量与测绘、桥梁监测、地质勘探、灾情预警等领域并获得了各领域客户的一致认可和批量订购。展望未来，公司将进一步开拓自动驾驶、工业机器人等市场，为更广泛的客户提供更智能化、更低成本、更微型化的传感器产品及解决方案。</p> <p>2、公司2025年整体经营情况概述。 答：2025年公司营业收入为52,374.07万元，同比增长29.48%，净利润同比增长36.91%，全年整体保持和去年一致的增长趋势，第四季度未延续第二季度的增长趋势，</p>

公司产品所处产业链较长，受限于下游客户项目进展情况，存在一定的波动性。

公司本年度在加速度计领域提升较为显著，量产了谐振式加速度计、双轴三轴加速度计等产品，完善了加速计产品线，并实现该品类销售额同比 167.31% 的增长，占主营业务收入的比例提升至 14.21%，有望在未来成为公司除陀螺仪外的另一主力产品线。

公司在单片三轴陀螺的研发上取得较大进展，产品性能验证结果良好，目前正在进一步开展可靠性验证，并对产品进行优化，以提升单片三轴陀螺的性能与可靠性。以及六轴 IMU，希望在今年能够把它们推向市场。

公司下游行业中比较受关注的是低空经济和商业航天，商业航天方面，公司产品在卫星中已经使用 3-4 年，性能可靠。低空经济方面，公司跟国内做飞行器的厂家合作多年，客户处于研发及试航取证阶段，从业内配套服务的角度来看，各个飞行器厂家都在不断持续的进步。

3、陀螺仪毛利率从 85% 提升至 89%，这种提升主要是由于高价值产品销量增加，还是生产规模效应带来的成本摊薄？

答：因为整体的竞争格局跟价格体系没有太大的变化，随着客户采购量的提升会有阶梯价，平均售价略有下降，但毛利率提升更多体现于生产规模效应。主要还是因为销售量的增加，生产端规模效应成本降低的作用。

4、关于公司享受的税收减免政策，五年免税期过后，是否还有后续的税收减免或优惠政策？

答：公司被认定为国家重点软件与芯片设计企业，享受所得税优惠。前五年免征所得税，之后若持续被认定为重点芯片设计企业，将享受 10% 的优惠所得税率。

5、公司去年签订的两个大客户订单总额约 4 亿，但实际执行约 2.96 亿，未执行约 9000 万合同金额，执行低于预期的具体原因是？

答：这 4.34 亿元含税合同对应不含税收入约 3.84 亿元，去年实际执行收入约 2.96 亿元，完成约 80%。剩余 9000 多万含税金额原计划三四季度执行完毕，但因终端客户因素及国内政策影响，客户暂缓提货。合同未被取消，客户也不愿取消，因大合同享价格优惠。具体后续执行情况将在公司定期报告中披露。

6、公司过去几年研发投入占比维持在 20%-25%，未来三年研发投入的强度和重点方向如何规划？

答：公司公告了提质增效重回报行动方案，研发费用绝对额每年持续增长，营收占比维持在 20%以上，预计不会大幅提升比例，会保持稳定。研发重点包括工业级 IMU 芯片，特别是对标村田的百元级芯片。在实现低成本 MEMS 晶圆工艺后，未来还将开发几十元价位的经济型 IMU 芯片，目标市场规模更大。其他研发方向涵盖压力传感器、MEMS 时钟芯片、新材料（压电陶瓷）、光学微镜等。作为芯片设计企业，公司将持续保持高强度研发投入，拓展多领域技术。

7、请介绍公司参股公司 OCS 业务的技术进展、目标情况。

答：我们作为股东，会给与参股子公司规划技术路线和设计方向建议，支持研发能力建设。当前目标是开发 7×7 阵列的微振镜模块，目前处于流片和工艺开发阶段，争取今年实现流片。该公司自 2025 年成立以来进展迅速，预计业务将稳步推进。

8、请问公司在自动驾驶及商业航天领域的布局情况如何？

答：公司在自动驾驶领域主要有两个方面布局：一是在乘用车领域，我们以模块形式向乘用车自动驾驶客户供货。我们认为模块形式将逐渐被芯片化替代，未来主机厂会直接采购六轴 IMU 芯片并集成到自动驾驶系统中，因此公司重点转向六轴 IMU 芯片研发和推广。二是在非乘用车领域，如 L3-L4 级无人物流车及工业巡检车辆，公司也供应该模块，去年为国内大型 L4 级物流车辆厂商提供了大量产品。未来增长取决于六轴芯片级 IMU 的研发和市场推广。

商业航天方面，公司产品已完成验证并在部分卫星型号上运行了三四年，性能可靠性良好。后续卫星互联网大型低轨卫星星座有机会采用 MEMS 惯组产品且每颗小卫星需要 2-3 套惯导模组。随着低轨小卫星发射数量越来越多，对低成本小体积 MEMS 惯组的需求将会越来越大。

9、贵公司 2025 年存货接近翻倍增长，主要原因是什么？是预期下游需求提升还是其他因素？

答：存货增长原因主要有两个方面：一是在去年，部分大客户合同未按预期提货，但公司已提前准备好相应产品，导致存货增加。二是基于公司对未来的营收增长预期，公司预计潜在市场，尤其是模块化和高可靠领域需求将显著提升。鉴于国际形势，公司提前一年备足晶圆和半成品，以应对订单突然增加和交付压力。公司重视提前准

	<p>备原材料，因为若订单到来时再筹备，可能难以满足交付时间。虽然这些库存是基于估计，实际情况可能有所变动，但综合去年大客户合同的调整与未来项目放量的预期，导致今年存货显著增加。</p> <p>10、公司如何看待今年全年收入及订单增长前景，特别是在高可靠性方向的景气度？</p> <p>答：公司对收入和订单增长的看法较为稳定且一致，作为基础传感器行业，增长模式将是行业覆盖面扩大与渗透率提升的稳健增长。根据过去六年的数据和未来预测，公司目标保持这样的增长速度，但季度间可能会有较大的波动风险。对于高可靠性领域，需求较为旺盛，但存在不确定性。</p> <p>上述提及的 2026 年全年经营业绩展望以公司目前在手订单及与客户沟通情况为基础做出，并以全球半导体行业发展平稳、国际贸易环境和国家监管环境稳定等为前提基础，并不代表公司管理层对 2026 年度全年经营业绩的盈利预测，不构成公司对投资者的实质承诺，能否实现取决于内外部环境变化等多种因素影响，存在较大的不确定性。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 3 月 30 日