

证券代码：301536

证券简称：星辰科技

星辰科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2026年3月19日
地点	东方财富路演平台（网址： https://roadshow.lvb.eastmoney.com/LVB/Nav/Room/em/5127317 ）
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理 林永育 董事会秘书兼财务负责人 萧培君 独立董事 王肖健 保荐代表人 孔亚迪 投资者关系 何也 证券事务代表 张淑花
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司介绍 2025 年市值管理工作情况及未来规划。</p> <p>公司以《上市公司监管指引第 10 号—市值管理》相关要求为核心，结合自身实际，依法依规运用投资并购、股权激励、现金分红、投资者关系管理、信息披露、股份回购等方式，提升公司价值、增强投资者信心，积极回馈投资人。具体而言：</p> <p>（1）在现金分红方面，公司自 2024 年 3 月上市以来持续分红，2025 年度利润分配预案计划向全体股东每 10 股派发现金红利 3 元（含税），预计派发现金红利</p>

125,991,116.70 元（含税），占本年度归属于上市公司股东净利润的比例为 40.86%，以实际行动回报股东信任。

（2）在股权激励方面，公司已授予 2024 年及 2025 年两次限制性股票激励计划，此举有利于留住核心骨干、激发团队活力、强化人才优势，为公司高增长提供保障，助力市值稳步提升、保障股东长期投资收益稳定。

（3）在信息披露方面，公司始终坚持真实、准确、完整、及时原则，严格遵循各项法律法规及规范性文件，2025 年全年公开披露各类公告 146 份，无更正、无遗漏，保障投资者知情权。

（4）在投资并购方面，2025 年公司围绕核心赛道积极推进产业投资与并购，全年完成 4 项股权投资及 1 项并购，包括专注于 AI 推理算力芯片设计的元川微、聚焦 3D 感知与微光成像领域的北极芯微、专注物理空间智能与具身智能的拓元智慧，并以 LP 身份参投上海华科致芯创业投资合伙企业（有限合伙）；8 月，公司以现金方式收购上海富芮坤微电子有限公司，已于 2025 年 11 月开始并表，具体细节可参照公司披露的定期报告。展望 2026 年及后续，公司投资并购将持续聚焦与主营业务高度协同的领域，重点围绕连接、车载、具身智能机器人等核心赛道寻找优质标的；同时，将加强对产业协同及供应链协同机会的挖掘，依托未来港股上市的契机，将投资视角拓展至全球范围，筛选具备核心技术与成长潜力的优质企业，通过外延式增长与内生式发展协同发力，进一步完善产业布局，拓宽成长空间。

（5）在投资者关系管理方面，公司通过互动易、投资者热线、业绩说明会、反路演、策略会、现场调研、线上交流等方式，主动吸引优质长期投资者，丰富股东类型，提升机构股东持仓比例，从而降低股价波动风险、增强市

值稳定性。2025 年全年进行投资者交流约 175 场，覆盖 30 余家券商、90 余家机构及个人投资者，并定期发布《投资者关系活动记录表》。同时借助财经媒体平台发布可视化财报、一图看懂等解读内容，帮助投资者快速了解公司业绩及业务情况。此外，公司每年年底固定举办公开的“开发者大会”，直观展示公司的前沿业务布局和核心技术优势，加深投资人对公司业务的理解和认可，提升公司在资本市场的关注度。

(6) 在 ESG 方面，在公司上市第 2 年，董事会办公室即牵头启动 ESG 相关工作，组建 ESG 专项工作小组，联动各相关部门拆解各项指标、明确责任分工，逐步完善公司 ESG 管理体系，公司首份 ESG 报告已于 2025 年年度报告同步披露。

公司上市两年以来，先后被纳入深证成指、创业板指、中证 500 等主流指数及中证人工智能主题指数、创业板人工智能指数等相关行业指数，2025 年 12 月荣获“创业板上市公司价值 50 强”，这是资本市场对公司的认可，也是公司持续前进的动力。

未来，公司将始终以广大股东尤其是中小股东利益为重，完善公司治理结构、提升规范化运作水平；持续强化投资者关系管理，用心做好股东服务，畅通沟通渠道；同时辅以灵活运用并购、股权激励、回购等资本市场运作工具，助力公司价值持续提升，向市场展现星宸科技作为民营科技上市企业，负责任、可持续成长的良好形象，用实际行动持续为广大股东创造稳定、长期的投资回报。

二、投资者问答环节

问题 1: 未来存储涨价,对于公司来说是利是弊?对业绩会有多大影响?

答：您好，针对 2025 年下半年以来存储芯片价格暴涨、供应紧张的行业现状，公司自 2025 年 Q4 起已逐步实施成本转移，产品价格将根据上游成本变化及市场供需关系动态调整。公司秉持长期合作伙伴理念，结合客户合作深度、未来合作展望等因素，差异化推进涨价执行，兼顾客户利益与公司自身盈利水平。应对本轮存储供应紧张，公司同步优化产品与客户结构，将资源向高附加值项目集中，既有效缓解成本压力，也进一步改善产品结构、提升公司核心价值。尤其在智能安防市场，行业呈现“优胜劣汰”格局，低阶产品因成本敏感逐步退出市场，中高端份额持续向头部企业集中，公司凭借规模优势与供应链韧性，市场地位进一步巩固，有信心在本轮供应调整中抢占先机、巩固优势。感谢您对公司的关注。

问题 2：关注到公司投资元川微，未来是否继续增加持股比例？请问公司未来是否会开发 LPU 芯片？

答：您好，本次战略投资元川微，旨在构建深度共赢的生态合作伙伴关系。双方在战略方向与技术路线上高度契合，未来将在技术协同与资本合作层面持续深化布局。公司将充分发挥自身供应链及产业链资源优势，与元川微实现双向赋能：未来元川微的 AI 推理芯片可与公司主控 SoC 芯片级联，形成分布式可拓展算力架构，补强公司在上百甚至上千 Top 算力芯片的布局，助力公司在具身智能、端边侧 AI 等领域持续强化竞争力，抢抓行业发展机遇。未来公司将结合市场环境、项目进度及整体发展战略，综合评估后续投资安排。感谢您对公司的关注。

问题 3：请问 2026 年研发投入是否会降低，净利率方面是否相比 2025 年会有所提高？

答：您好，2026 年起公司将进入研发成果集中兑现阶段，前期研发投入的效益将逐步释放，业务发展将从稳健增长迈

向快速增长，形成“研发投入→成果转化→效益提升→营收增长”的正向循环。相关业绩情况请关注公司披露的定期报告，谢谢！

问题 4: 2025 年业绩实现稳步增长，请问 2026 年有何新的增量？

答：您好，2026 年公司产品结构将全面升级至先进制程，计划发布 1 款激光雷达芯片及 3 款 12nm 芯片，所有新品均定位中高阶、高毛利领域，将有效拉动产品单价及毛利率持续提升，进一步优化盈利结构。具体产品情况您可参考公司于 3 月 9 日披露的《投资者关系活动记录表》相关描述。

此外，公司第一主业智能安防的行业龙头地位将进一步巩固，海外市场布局成效持续显现，重点大客户订单稳步增长；车载、机器人、激光雷达等新增长曲线将加速放量，推动公司规模实现跨越式提升。外延发展方面，公司将围绕 AI 推理大算力、具身智能、智能驾驶等核心赛道，稳步推进产业投资与并购整合，与内生增长形成高效协同，进一步拓宽成长边界。展望未来，公司将持续提升经营质量，保持长期稳健发展态势，以可持续的高质量增长回报广大股东。感谢您对公司的关注。

问题 5: AI SOC 产品对内存依赖比较高，未来如何突破对内存的依耐性？

答：您好，长期来看，存储芯片涨价趋势仍存在不确定性，行业将呈现结构性分化态势，HBM 等高端存储产品因 AI 需求驱动仍将震荡调整，而传统存储产品因产能倾斜减少可能出现长期紧缺。公司将提前布局应对，后续新产品将采用更先进、高效且具备弹性的存储技术及方案，综合考量芯片面积、成本与灵活性，未来同时提供外挂与内嵌两种存储方式供客户选择，有效分散供应风险、控制成本。感谢您对公司的关注。

问题 6: 中日关系有变坏的预期,公司部分产品和客户与日企合作, 请问对公司影响有多大?

答: 您好, 公司建立了多元化供应链与客户结构, 不依赖单一国家/地区或单一客户。公司将持续跟踪国际形势与政策变动, 动态评估潜在风险, 及时优化业务布局与合作策略, 全力保障经营稳定, 维护全体股东利益。感谢您对公司的关注。

问题 7: 请问激光雷达芯片参数是多少? PDE(光子探测效率)、DCR(暗计数率)、分辨率、波长分别是多少?

答: 您好, 公司车规 dToF 激光雷达 SPAD 芯片 SS905HP (高线数) 与 SS901 (低线数) 形成高低搭配, 最大探测距离 300~600 米, 最大点云输出能力为 800 万点每秒, 分辨率 588*90, 像素尺寸 10.08um pixel size, 光子探测效率 PDE > 30%@ 905nm, 单颗芯片可实现 128/192/256/384/512 线 Lidar, 多颗芯片拼接能实现 1000+线 Lidar, 是市场上极具竞争力的 Lidar SPAD SOC, 感谢您的关注。

问题 8: 林总, 请问公司激光雷达芯片客户有哪些? 与国内阜时科技、南京芯世界、灵明光子有何不同, 可否对标索尼和滨松?

答: 您好, 公司车规级 dToF 激光雷达 SPAD 芯片已形成 SS905HP 高线数旗舰与 SS901 低线数主力的双芯产品矩阵, 核心技术指标行业领先, 最大探测距离 300~600 米, 最大点云输出能力达 800 万点/秒, 分辨率 588*90, 像素尺寸 10.08 μ m, 光子探测效率 PDE>30%@905nm, 单颗芯片可支持 128/192/256/384/512 线激光雷达, 多颗拼接可实现 1000+线超高线数方案, 是市场上极具竞争力的车规级 LiDAR SPAD SoC。公司客户以头部激光雷达厂商及海内外主流车企为核心, 覆盖高线数长距主雷达与中短距补盲方案, 目前已完成多家客户对接与上车验证。公司首款主激光雷达芯片预计

2026年Q2上车小规模量产，第二款补盲场景芯片计划2026年Q4发布，2027年起进入大规模上量阶段，目标三年内成为全球车载激光雷达LiDAR芯片的技术与市场龙头，相关客户信息属于商业秘密，敬请谅解，感谢您的关注。

问题 9: 想请教各位领导，公司近期对元川微多轮增资，投资这家LPU公司的战略目标是什么？未来是否有计划并购这家公司？

答：您好，本次战略投资元川微，旨在构建深度共赢的生态合作伙伴关系。双方在战略方向与技术路线上高度契合，未来将在技术协同与资本合作层面持续深化布局。公司将充分发挥自身供应链及产业链资源优势，与元川微实现双向赋能：未来元川微的AI推理芯片可与公司主控SoC芯片级联，形成分布式可拓展算力架构，补强公司在上百甚至上千Top算力芯片的布局，助力公司在具身智能、端边侧AI等领域持续强化竞争力，抢抓行业发展机遇。未来公司将结合市场环境、项目进度及整体发展战略，综合评估后续投资安排。感谢您对公司的关注。

问题 10: 公司在调研会上提到：“2026年起，公司将进入研发成果集中兑现阶段，前期研发投入的效益将逐步释放，业务发展将从稳健增长迈向快速增长。”请问快速增长具体化是超100%吗？2026有何新的业务增长点？

答：您好，公司第一主业智能安防的行业龙头地位将进一步巩固，海外市场布局成效持续显现，重点大客户订单稳步增长；车载、机器人、激光雷达等新增长曲线将加速放量，推动公司规模实现跨越式提升。外延发展方面，公司将围绕AI推理大算力、具身智能、智能驾驶等核心赛道，稳步推进产业投资与并购整合，与内生增长形成高效协同，进一步拓宽成长边界。展望未来，公司将持续提升经营质量，保持长期稳健发展态势，以可持续的高质量增长回报广大股东。

	<p>具体业绩情况敬请关注公司披露的定期报告。谢谢！</p> <p>问题 11: 请问公司一季报预报何时发布？能否提前发布 1-2 月经营数据提振一下股价？佰维存储就是这样干的。</p> <p>答：您好，公司会按要求及时履行信息披露义务，敬请关注公司后续的相关公告，感谢您的关注！</p> <p>问题 12: 各位领导好，想请教林总，公司拟不超 40 亿元理财，账面上似乎“不缺钱”。但公司一边准备赴港上市，一边有息负债规模上升（短期借款从 2025 年初 3.31 亿元升至年末的 4.12 亿元，长期借款从年初 3.73 亿元升至年末的 4.33 亿元），合理性如何解释？是否有“圈钱”嫌疑？</p> <p>答：您好，公司短期借款主要为短期贸易融资与流动资金借款，长期借款以三年期以内银行信贷为主。公司开展银行融资，核心基于经营发展与资金管理需要：一是公司业务高速扩张，日常运营、市场拓展及研发投入带来持续增长的营运资金需求；二是当前融资成本具备市场竞争力，合理举债可优化资金配置、提升资金使用效率；三是通过常态化合作进一步深化与金融机构的伙伴关系，稳固综合授信与金融服务支持。公司启动香港上市，旨在深化全球化战略布局，依托国际资本市场平台拓宽融资渠道、构建多元化资本运作体系，全面增强资本实力与综合竞争力，加速海外业务布局与市场渗透，完善境内外双向联动发展格局，巩固并提升行业领先地位。公司依托稳健经营业绩与良好信用资质，持续争取优惠融资条件，以高效资金管理支撑业务快速扩张，为长期高质量发展提供坚实保障。谢谢！</p>
<p>风险提示</p>	<p>以上涉及行业预测、公司发展战略规划等相关内容，不视为公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。</p>
<p>是否涉及应当披露的重大信息</p>	<p>否</p>
<p>附件清单</p>	<p>无</p>

日期	2026年3月19日
----	------------