

证券代码：688173

证券简称：希荻微

记录编号：2026-IR-010

希荻微电子集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 ☐ 其他：_____
参与单位名称及人员姓名	【华福证券股份有限公司】：王二鑫 【江南基金管理有限公司】：李展发 【广东睿和投资管理有限公司】：曾勇 【广州灏达投资控股有限公司】：资香莲 【广州金融控股集团有限公司】：林丽纯 【广州泽恩投资控股有限公司】：曹盈盈 【中金资本管理（广东）有限公司】：刘弦 【广州市格栅汇投资管理有限公司】：王浩 【广东瑞天私募基金管理有限公司】：翁正 【广东大兴华旗资产管理有限公司】：伍俊轩 【广东大兴华旗资产管理有限公司】：骆炳坚 【广州远见创业投资基金管理有限公司】：袁伟

	【广州红猫私募投资基金管理有限公司】：钟小兵 【广东邦得太一私募基金管理有限公司】：潘奕成 【广东国健安证券投资基金管理有限公司】：何卫国 【广州汇垠澳丰股权投资基金管理有限公司】：李恒 【深圳市全景网络有限公司】：陈丽芳 【深圳坤酉基金管理有限公司】：冷波 【深圳市前海鸿富投资管理有限公司】：贺惠民 【深圳市鑫鼎私募证券基金管理有限公司】：刘磊 【深圳市珞瑜私募证券基金管理有限公司】：曹志平 【聚众鑫创投资资产管理（深圳）有限公司】：彭建彬 【深圳市诚和昌私募证券基金管理有限公司】：董宇飞
时间	2026 年 9 月 9 日 10:00-11:30
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	【主讲人】： 卢海航 董事会秘书、财务负责人 吴昊晟 高级投关经理
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分 公司情况介绍 2026 年上半年，公司实现营业总收入 52,874.04 万元，较上年同期上升 13.35%；实现毛利润 15,211.03 万元，较上年同期上升 10.92%；实现归属于母公司所有者的净亏损 3,037.79 万元，亏损金额较上年同期减少 1,431.05 万元；实现归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净亏损 3,500.46 万元，亏损金额较上年同期减少 1,151.26 万元。受其他权益工具投资公允价值变动影响，公司实现归属于母公司所有者的综合收益总额 5,024.29 万元，较上年同期实现大幅增长。截至 2026 年 6 月末，公司总资产为 244,807.78 万元，较上年度末上升 32.19%；公司归属于母公司所有者权益为

	149,970.87 万元，较上年度末上升 5.27%；资产负债率为 36.43%，资本结构稳健，财务安全性高。 第二部分 问答环节 Q: 请问公司发布的涨价函目前在客户端执行情况如何？ A: 2026 年上半年，受上游晶圆代工及封装测试成本上涨影响，公司对部分产品价格进行了调整。产品价格调整的传导效果受下游应用领域景气度、客户合约结构及议价周期差异影响，不同客户、不同行业的实际执行幅度存在分化，整体传导比例尚存在一定不确定性。公司正通过优化客户与产品结构、提升供应链协同效率应对成本端波动。 Q: 请问公司综合毛利率低于同行公司，主要原因是什么？ A: 2026 年上半年，公司电源管理芯片及解决方案、端口保护及信号切换芯片两条产品线毛利率稳定在 35%以上，盈利质量处于同业中上水平；自动对焦及光学防抖芯片产品线毛利率低于 30%，主要系老产品需要向韩国动运支付技术许可费所形成的结构性成本，而非产品竞争力问题；触控等数模混合芯片则因下游客户集中、出货规模尚小，晶圆代工成本摊薄不足，毛利率仍处于改善阶段。未来，公司将以海外渠道下沉和产品矩阵迭代为双轮驱动，持续拓宽产品与应用场景、优化客户结构，提升高毛利产品线收入权重，推动盈利结构优化与综合毛利率稳健回升。 Q: 请问公司自动对焦及光学防抖芯片产品线的市场地位及后续规划如何？ A: 公司自动对焦及光学防抖芯片（AF/OIS）产品线在高端 OIS 赛道已位居国内市占率与出货量行业第一，通过舜宇、欧菲光、丘钛微等模组厂深度切入安卓旗舰主摄及长焦摄
--	---

	像头供应链，服务于 vivo、荣耀、传音、OPPO、小米、联想等知名品牌，2026 年上半年该业务贡献主营业务收入约 1.93 亿元；后续产品规划上，公司将巩固高端 OIS 龙头地位，推进在研 SOC 产品向 40nm 准先进制程全国产供应链迭代，应用场景有望从智能手机逐步拓展至 AI 眼镜、运动相机、车载影像、机器人及工业视觉等新领域。 Q: 请问公司汽车电子业务 2026 年上半年的进展如何？ A: 2026 年上半年，公司汽车电子业务收入同比大幅增长。在车规布局上，公司车规级芯片于 2015 年进入高通汽车平台参考设计，2022 年上市后逐步设立汽车及云计算事业部，经过三到四年技术沉淀与客户拓展，且得益于诚芯微在车规产品矩阵的有效补充，公司已覆盖中国、欧洲、日本、韩国主流车企，获数十家 Tier 1 及整车厂供应商代码。2026 年上半年，公司新增多家头部车企平台化定点项目，随着相关项目逐步量产，车规业务正由投入期转向回报期。 Q: 请问公司 POL 芯片的主要应用场景、出货规模和毛利率状态如何？后续如何展望？ A: 公司 POL 芯片属于电源管理芯片及解决方案产品线，主要面向计算类负载点供电场景，可以为 PC 及服务器中的 CPU、GPU 等核心器件提供高效电源转换。截至目前，公司 10-20A POL 产品已实现向信创方案商批量交付，应用于信创终端 GPU 供电，毛利率较为可观，出货规模与收入贡献处于稳健提升期。后续，该产品的应用场景有望由信创终端逐步延伸至通用 PC 与服务器市场，国产替代空间广阔，公司更大功率 POL 产品正处于研发与系统测试阶段。 Q: 请问诚芯微并表后经营情况如何？双方在客户和产品上
--	--

	的协同进展如何？ A: 2026 年上半年，公司完成诚芯微现金收购，并自第二季度起合并其利润表。诚芯微单体于 2026 年第二季度实现营业收入超 5,000 万元，实现净利润超 700 万元，2026 年承诺实现净利润不低于 2,500 万元，经营表现与并购预期基本一致。诚芯微主营 AC/DC 电源转换芯片和中高压 DC/DC 电源管理芯片，聚焦消费类 3C 配件、汽车电子及工业储能等长尾市场，与公司现有业务产品形成高度互补。公司正推进诚芯微产品向品牌手机厂商供应链及车规场景渗透，其 GaN、SiC 技术储备亦将增强公司高功率电源产品矩阵。 Q: 请问公司扭亏为盈的时间节点主要受哪些因素影响？ A: 截至目前，公司主营业务下游应用以消费电子和汽车电子为主。公司收入端的变动，主要受集成电路行业国产替代进程深化、下游消费电子与汽车电子等应用领域需求结构升级、产品线横向拓展与纵向迭代带来的综合供给能力提升，以及诚芯微并表等外延整合效应共同影响。利润端的变动，则更多受到规模效应释放、供应链成本优化、研发投入节奏与产出效率、核心客户采购周期及期间费用管控效能等因素综合作用，早日扭亏为盈仍是公司经营的首要目标。 Q: 请问在平台化战略下，未来并购方向和节奏如何考量？ 公司已完成收购的整合效果如何？ A: 模拟芯片具有应用分散、细分领域众多的特点。相较自主研发，并购可显著缩短产品孵化周期，快速丰富产品线、拓展客户资源并吸纳成熟研发团队；随着整体出货规模扩大，公司在晶圆制造及封装测试委外环节的议价能力同步增强，规模效应有助于降低单位成本，同时降低对单一行业或客户的依赖风险。并购方向上，公司将主要围绕半导体及
--	--

	AI 硬件产业链布局。整合层面，公司前期收购的 AF/OIS 及触控等数模混合芯片产品线充实了公司矩阵，强化了与安卓链品牌客户的合作深度；诚芯微产品与客户结构同公司现有消费电子、汽车电子业务高度互补，双方正推动大客户资源交叉导入，整合成效将随协同项目推进逐步释放。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动，公司严格按照相关规定交流沟通，不存在未公开重大信息泄露等情形。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 9 日