

中颖电子董事会秘书谷总：

好的，谢谢。公司是于昨天晚间披露了 26 年的一个半年度的一个报告。那我们公司整体 26 年的一个经营情况是这样的，公司 26 年上半年实现营业收入大概是 7.22 亿元，较去年同期增长大概是 10.76%。归属于上市公司股东的净利润是 7099.55 万元，同比增长的比例大概是在 73%左右。我们扣非后的一个净利润大概是在 4660 万，同比增长的一个幅度是在 21.5%。那上半年业绩的一个增长，除了受全球半导体行业整体宏观环境的一个影响以外，一大部分是来自于我们公司白色家电 MCU 以及动力锂电池管理芯片的一个销售。

这个部分的销售其实有一定的持续的一个增加。同时，我们这部分业务的它的一个就是公司总体的一个综合的一个毛利率，较去年四季度是有所修复的。综合毛利率，目前回升到了大概是 30.28%，核心的一个业务的一个盈利能力就是呈逐步的一个提升。毛利率的一个提升，也是主要来自于公司这几年一直致力于我们产品的一个迭代升级，然后，公司也这几年重点的一个发展，发展方向，是致力于提升公司高毛利的一个。销售占比来导致的。我们净利润的另外一个增长的一个原因，其实是来自于我们投资的那个合伙企业，它的一个公允价值变动大概是有 2383 万元。

两者合计一起其实是对我们的一个当期的净利润产生了一个比较正向的一个影响。在主营业务方面，公司其实是深耕家电的 MCU 市场很多年，所以，我们在白色家电市场的一个市占率，目前在国内一直处于一个领先的一个地位。然后生活电器的 MCU，目前处于一个领先群，与一些海外的大厂形成了一个比较多强的这样一个竞争格局。在锂电池管理芯片领域，公司的一个产品目前在国产手机，还有电动自行车以及家用储能等市场，都取得了比较高的一个市占率，销售额占国产的一个芯片，目前也是处于一个比较领先的一个行业地位。

那在 2026 年上半年，公司其实是持续保持了我们的惯有的一贯对研发的投入，持续推进我们的一个研发创新。那今年上半年，我们那公司的一个研发投入的一个金额大概是在 1.52 亿元左右，占收入的一个比例超过了 20%。今年上半年，我们新增的发明专利授权有 8 项。目前，我们新一代 55nm 制程的 MCU 的一个产品，还在持续的一个研发过程中。那计划会在 27 年有一个批量上市。然后我们面向机器人关节马达控制的一个新产品，目前也已经完成了设计。那下半年有一个投片试制的这样的一个计划。

公司首款的车规 MCU 目前也通过了 AEC-Q100 的一个认证，目前也已经量产。目前公司有多款的车规芯片处于销售推广的一个阶段，然后今年计划还会推出一款新品。那 26 年上半年，公司完成了对于之前公告的 25 年的一个年度的利润分配。那我们是以总股本 3.41 亿股那个股数为基数，向全体股东每 10 股派发现金股利红利大概是 1 元。整体，如上应该是公司上半年整体的一个经营情况。谢谢主持人。

分析师 1：

好的，非常感谢谷总的一个详细的介绍。那我这边先有几个问题想要请教一下，能不能麻烦就是谷总再帮我们拆一下，就是今年上半年公司各个业务板块的一个占比情况，以及说各个业务板块的增速，以及毛利率的变动，您可以再跟我们分享一下吗，谢谢。

中颖电子董事会秘书谷总：

好的。那公司的一个主要的一个产品，其实是分为 MCU 和模拟类产品。那像我们的 MCU 就是微控制器，它其实主要分为几个大块，包括我们的智能家电控制，然后还有我们的变频电机

控制。变频电机控制，主要会应用在变频大家电、轻型电动车控制器等方面，还有是我们的电脑周边及物联网，就是大家平时比较熟悉的，包括键盘、鼠标，还有无线血压计以及血糖仪这些，主要是公司的微控制器 MCU 那个产品。第二公司第二大类，其实主要是我们的模拟产品，模拟产品当中其实包括三个大类。

分别有比如说锂电池管理，主要应用在比如说我们的手机笔电，还有我们的电动工具户外储能。第二大类是我们的电源管理芯片，这个大多是运用在手机和平板上。第三个是我们的显示驱动芯片，然后主要是在我们智能运用在我们的一个智能穿戴上。目前，公司总体来说，我们就整个业务来看，我们的微控制器的一个产品比例大概是在百分接近 60%，模拟类的一个产品接近大概是在 40%。那今年公司其实上半年的一个毛利率，整体来讲是由对比 25 年去年的一个四季度是有所修复的，但是对比去年同期还是有一定程度的一个下降。

那首先说一下修复，呈现一个修复的趋势，主要是来自于两个方面。第一个就是说是受到还是整个半导体宏观环境的一个影响，那就是去年到现在，其实整体的半导体行业的一个价格战，还有那个内卷的一个趋势是非常激烈的，那目前是受整体 AI 浪潮的一个影响，所以其实一定程度上缓解了整个价格战的一个影响。所以毛利率是有所修复的。另外一个，也是前面提到的，公司其实在整个价格战过程中，其实一直是致力于我们产品的自身的一个迭代升级，就是我们在这样的激烈的价格战中要练好内功，然后，我们其实尽量的要提升我们高毛利率的一个销售占比。

那这个就是我们整体来讲对比去年毛利率主要有所修复的一个原因。那就总体的一个情况来讲，如果是跟去年同期比，那其实还是由于整体半导体行业相对来说内卷的一个趋势，所以目前跟去年同期比，还是处于一个略有下降的这么一个状态。

分析师 1:

明白，谢谢古总，您讲的非常清楚了。那我就再顺着接着问问一下这个价格相关的一些问题。首先就是想再请教一下，就是从成本端来看的话，那目前这个代工厂的这个涨价情况是什么情况？谢谢。

中颖电子董事会秘书谷总:

目前的那个涨价来讲，就是说，还是一个比较普遍的一个情况。就是从去年整体 AI 这一波浪潮来看，起来以后，其实 AI 的一个高算力的这个需求其实不仅是晶圆厂，包括封测厂这边都挤占了比较多的一个成熟制程的一个产能。就是目前从全球格局来看，全球的成熟制程的晶圆代工厂产能，都处于一个比较紧张的一个状态。从供需格局上来看，晶圆代工的一个成本目前就处于一个上行的一个压力。就目前其实公司已经接到了比较大一批一些大的一些晶圆厂，包括像台积电、中芯国际，然后，华虹等他们其实对于他们的一个成熟制程的一个报价都是有所调整的。

那对于下半年来讲，公司其实预计不光是晶圆代工厂，还有我们封测厂这边的一个成本都将面临一个上行的一个压力。所以，就是对我们公司的一个综合毛利率，会产生一个阶段性的一个比较大的一个压力。公司这边，也是致力于要和我们的部分的一个晶圆厂，来达成这样一个战略合作伙伴关系，来保持我们产能的一个稳定，同时，其实公司在过去几年其实跟两家头部的一个晶圆厂，其实有签署过长期的一个产能协议，那公司其实凭借多年的一个战略合作关系，在行业内，有一个相对来说比较长期较优的一个采购条件。

那在现在这一个产能趋紧的一个环境下，希望通过这两种途径，一个是我们原有的长期产能协议，第二个是目前我们推进的我们供应商的一个多元化的布局，来保证整体的一个公司的一个产能的一个稳定。

分析师 1:

好的，谢谢顾总。那我这边再最后请教一个问题，就是像当前这个 MCU、模拟这个等品类会出现这个行业涨价的这个情况。然后想了解一下就是咱们的这个价格策略是怎么样，就是产品是不是有涨价呀，以及说后续的这个价格的这个变化趋势咱们是怎么展望的呀，谢谢。

中颖电子董事会秘书谷总:

您问的这个问题也非常好，因为其实不光是你们，其实有蛮多的投资人其实现在也比较关心，因为现在其实行业内出现涨价的一个情况，相对来说也是比较多见的。那其实我们会针对我们的部分客户来进行适当的一个涨价的一个，这个一个价格的一个调整，但是，其实我们自己认为，我们的一个竞争优势其实是在于产品品质和客户的一个粘性，而不是通过价格手段，就是。就总体的客户策略和产品策略来讲，公司更致力于希望通过产品迭代和差异化来提高我们自己的竞争力，来拉开与竞争对手的这么一个距离。

那我们可以看到就是说，基本上就是在目前的这样一个竞争格局下，那下半年来看，我们其实下游终端市场的一个竞争，估计预计仍然是处在一个相对来说是比较激烈的一个状态。那目前其实虽然对售价有所调整，但是整体的一个售价调整是有一定滞后性的。那对于上游成本的这样一个传导，其实存在着一定的一个压力。所以，公司也预计其实下半年整体来讲，公司的一个毛利毛利率的压力其实是相对来说会比较大的。那我们也会持续推进产品的一个结构优化，来希望最大可能地来对冲成本上行带来的一个盈利拉盈利压力。

但是就目前总体来看，就是如果从长期的角度来看，就目前这个市场虽然它竞争很激烈，但是，市场越竞争其实越有利于加速的行业出清的一个速度，让行业的一个生态，就是逐步恢复到一个比较健康的一个这么一个状态。

分析师 1:

好的，谢谢顾总，非常清楚了。那会助理播报一下提问方式，我们接入其他投资者的提问。

会议助理 1:

大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。

会议助理 2:

下面有请手机尾号七四幺幺的参会者进行提问，请发言，谢谢。

提问人 1:

谷总好，我这边有几问题想跟您再请教一下。第一个是能不能请您再分享一下目前咱们看这个 MCU 这个市场这块的这个供需情况大概怎么样，包括目前看后续的这个趋势大概是怎么

样的？

中颖电子董事会秘书谷总：

就目前整体的 MCU 这个市场，总的来讲，就是说 AI 的这样的一个行业浪潮对于我们 MCU 市场来讲，还是影响相对来说是比较大的。你可以认为目前整个半导体行业呈现出两大类，一个是 AI，一个是非 AI，两极的一个分化还是相对来说比较明显的。目前的整个半导体行业出现的一个缺货现象，其实是主要就是 AI 这一波带来的一个挤出效应。因为相对来说 AI 的一个高算力需求，那其实无论是刚刚提到的在晶圆厂、晶圆制程这块代工厂这边，还是在封装厂封测这边，它其实都挤占了大量的一个成熟制程的一个产能。

然后，对于我们非 AI 的整体的一个供需来看，其实从基本面上来看，并没有一个本质上的非需求的一个基本面的一个改变。所以，就是我们预计未来非 AI 领域的增量市场不会出现一个爆发式的增长。但是，就目前整体的一个情况来看，基本上还是可以维持稳定的。那就公司目前整体的一个销售情况来看，就销售数量来说，目前其实这几年公司一直维持着一个将近两位数的一个数量上的一个增长。但是，就是说受整体行业内卷以及价格战的一个影响，我们的一个单位平均的单位售价，还是承受了比较大的一个压力，导致，我们目前收入的一个增长幅度是不及我们销售数量的一个增长幅度的。

那从长期来看，公司更多的会关注我们整体的一个复合增长率，然后，目前是朝这样一个既定的一个发展趋势来持续下去，不会做一个太多的一个短期内的一个改变。那就整体我们对未来下半年以及明年目前的一个展望来看，就是我们可以看到中国的一个家电行业目前总体的一个发展方向，从一个目前正从一个规模扩张向高质量发展的一个方向上在转型。所以，我们的一个家电变频化的一个升级比例也在持续提升。那我们预计我们公司未来家电变频 MCU 的一个市场总量基本上是可以保持稳定的。

然后，下半年我们也觉得我们的 MCU 市场有望温和修复，我们的一个外销渗透率可以持续提升。那这一波受 AI 的浪潮的一个影响，其实是内存的一个价格有大幅的一个上涨。所以，相对来说电脑以及笔记本的一个需求，其实是整个市场需求是受到抑制的。那我们其实公司也开拓了一部分新的一些客户，所以总体来讲，我们的一个锂电池的整体的一个销量，基本上还是可以保持着原有的稳定的一个状态。

提问者 1：

明白，明白，很清楚。郭总，对，您刚才刚好也提到了，那个家电 MCU 这块儿的这个外销占比也是在持续提升的，然后这块儿后续有没有一个，比如说海外占比这块儿有没有一个目标上的指引？包括现在的话，像家电 MCU 这块儿海外的收入占比大概有多少呀？

中颖电子董事会秘书谷总：

目前整体来看，其实公司海外的这部分业务，其实占比不是特别高，但是，目前还是处于一个相对较快的一个增长的一个态势。我们其实这几年一直加快了，一直在尽力拓展海外的一个销售。目前整体的海外销售主要是以家电以及消费类的 MCU 为主。然后，目前我们在日本基本上有一些头部的客户，包括松下还有东芝，还有比如说在韩国与三星、LG 等一些比较知名的头部的国际厂商，已经保持着我们的一个业务往来。所以，我们整个一个外销市场，然后随着我们国产品牌的一个，国产家电的一个品质提升，还有我们的一个竞争力的一个增强，那我们目前有望在欧洲、北美以及新兴市场的一个渗透率，有望在后续的年度能够得到

进一步的一个提升。

提问人 1:

明白。像海外的这个毛利跟国内比大概怎么样呀？

中颖电子董事会秘书谷总:

海外整体的一个毛利率的话，就是基本上跟国内的一个产品的毛利率不会有太大的一个差异。的，相对来说可能会略低一点，主要是因为海外其实那个刚开始在放量阶段，其实公司其实是在价格策略上其实是为了抢占市场份额，然后其实是有过一些价格策略，所以就是在部分产品可能刚起来的时候可能会略低一点。但是，在取得达到一定的市场份额以后，可能就是有一些产品，我们会陆陆续续回到原本的该有的一个毛利率价格体系吧，应该这么讲，就是其实是为了做海外高毛利海外客户市场目前的这样一个价格策略。

提问人 1:

明白。对，然后我再，谷总，我再请教一下，就是目前咱们 MCU 产品在汽车端这块的进展大概怎么样呀？包括有没有像目前的这个在手订单这个数，或者说这个客户拓展的情况大概是怎样的？

中颖电子董事会秘书谷总:

主要是在车规方面的我们的一个产品对吧？

提问人 1:

对的，对的。

中颖电子董事会秘书谷总:

车规芯片这两年一直是公司主要的一个研发方向。刚刚也提到了，公司我们首款的 MCU 已经通过了 AEC-Q100 的这么一个认证，然后已经于去年三季度量产。目前还有两款的一个车规芯片处于一个销售推广的一个阶段，今年是计划是争取希望下半年能够推出一款新的车规产品。那就整体客户来讲，就是公司其实一直在致力于积极拓展车企客户，但是整个车规产品包括整个车规行业，它存在一个认证周期相对来说会比较长，它的一个落地节奏比较慢的这么一个行业特性。

所以，最后它的一个落地节奏以及整体的一个规模化的一个时间，首先受一个项目本身的影响，第二个，就是说它受整个行业的一个特特就是特性的一个影响。目前它整体的一个规模化的一个情况还不是特别确定，但是公司这边其实对于这一块长期以来也一直是非常高度关注的。然后我们会持续推进车规产品的一个导入。

提问人 1:

明白。好的，好的，谢谢顾总，您解答都非常清楚，这边没有其他问题了。

会议助理 2:

下面有请手机尾号幺八七九参会者进行提问，请发言，谢谢。

提问人 2:

谷总好，可以听到吗？

提问人 1：

可以。

提问人 2：

我想问一下，就是因为还是受到这个存储涨价这一块影响，就是我们从今年以来去看手机相关的这个订单来看，它的这个变化情况大概是怎么样的？

中颖电子董事会秘书谷总：

就存储这一块涨价来讲，其实对于我们的所有应用在电脑和笔记本电脑上的产品来讲，都其实带来了不小的一个压力。首先，就是我们所有的电脑和笔记本的电脑厂商因为存储涨价，他们自身的一个成本是增加是比较多的，所以他们自身其实有一个零售价格上调的这样一个动作。所以，整个市场来讲就是说笔记本和电脑自身的一个需求其实是市场需求是产生了一个抑制。那我们分两块来讲，我们首先我们有一部分的是产品是用在我们的鼠标和键盘上的，那这部分和电脑以及笔记本电脑直接相关的键鼠的 MCU 的一个产品，它的一个量其实是受到了一个直接的一个影响。

然后第二块是我们的一个 3C 锂电池的这样一个产品。其实，如果是光看我们原有的存量业务的话，其实也是受这个内存价格上涨整体市场它的一个需求抑制，然后产生了一定的数量的一个减少。但是，其实公司在 3C 锂电池电源管理这一块，其实我们也做了不少的一个客户拓展，也花费了不少的一个精力，我们尽最大可能地去拓展了我们的一个客户群，所以，目前可以看到我们目前在锂电池管理 IC 市场这一部分，因为我们整体客户群的一个拓展，其实这一部分的一个增量抵消了原有手机行业的这一部分的一个下滑，所以就是才能够看到目前在这一块锂保这一块业绩，会还有一定的一个比较小幅度的一个增加。

提问人 2：

明白。像我们现在锂电池管理芯片这块业务，现在它的这个下游各细分领域这块，我们有做这个拆分吗？包括像这个手机、笔电、电动自行车这些。

中颖电子董事会秘书谷总：

在公司内部还是有做一定拆分的。

提问人 2：

哦，这个占大概的一个占比有吗？

中颖电子董事会秘书谷总：

总体来讲，我们的这一块其实都是刚刚提到的，我们的一个模拟类的一个产品。那就储能还有两轮车领域，目前来看就是今年总体的一个市场需求会比去年相对来说，增长还是比较多的。那在动力锂电池的一个市场这边，刚刚也提到了，它其实主要是我们是主要的一个客户，大部分是笔记本以及手机的一个客户群。那虽然就是受内存的一个涨价的一个影响，它的一个存量有一部分的一个下滑，但是我们拓展了一个新的一个客户，一部分拓展了一个新的客户群，所以基本上能够抵消到手机行业下滑的这么一个风险。

所以，目前这两块业务它的一个长期趋势相对来说，也是比较好的。那在未来的一个产品规划上，公司计划我们明年能够推出一个 26 串的一个产品，然后进一步向上来完善我们的底保，就是说我们的电池电源管理产品的一个产品矩阵。主要是尽量的能够来丰富我们的一个现有的产品品类，然后继续提升我们在储能以及大功率电动工具这么一个目前的一个市场份额。

提问人 2:

明白。那如果从下游的这个需求的角度来看的话，目前这些细分领域它的这个需求有发生一些变化吗？相比于上半年来看。

中颖电子董事会秘书谷总:

从下游需求来讲的话，目前总的来讲，储能和两轮电动车今年的整体的一个市场需求还是比较旺盛的，但是手机和电脑的这样的一个市场，它其实是受内存涨价的一个价格压力的一个影响吧，它的一个需求其实是有一定抑制的。

提问人 2:

明白。我再请教一下，就是我们在一些新兴领域的一个进展，就包括像这个机器人呀，然后包括像这些 AI 这一块领域，目前来看有没有一些相应的进展和规划？

中颖电子董事会秘书谷总:

这个问题也是很多投资人相对来说长期以来一直比较关心的。那目前，公司还是相对来说是比较拥抱 AI，然后我们也非常关注机器人这么一个赛道。那公司面向伺服的还有机器人关节控制的一个新产品，还处在一个研发设计阶段。然后，我们争取今年下半年或者是明年年初，可以有我们的一个工程样品的一个投片试制。然后，对于这一块总体来讲，目前公司还是处于一个比较关注的一个状态。那我们也会结合我们的自身的一个情况来关注整个行业的一个变化，然后希望能够在适时的一个时机，然后就是能够结合我们部分的，结合我们现有的一些产品，然后在这一块能够有一定的深耕和进一步的一个发展。

提问人 2:

明白，明白。我们那个 AMOLED 的显示驱动芯片这一块，目前整体的一个业务进展怎么样？包括后续这一块业务怎么去做这个规划。

中颖电子董事会秘书谷总:

就我们那个显示驱动芯片来讲，公司的显示驱动芯片目前主要的一个发力点，主要是在我们的一个穿戴业务，第二个就是说是我们的一个手机的后装市场，这两块其实都已经突破了。然后，目前我们的整个的一个显示驱动芯片还没有成功的导入品牌的一个智能手机客户市场，目前主要的一个销售和定位，都是在我们的手机二级市场以及我们的一个品牌的一个穿戴市场。总的来讲，就是显示驱动芯片行业的一个价格内卷，还有它的一个市场竞争，相对来说，这么多年是一直处于一个非常激烈，以及应该这么讲可能就是越来越激烈的一个状态。

所以对于这一块业务，目前公司总体的一个规划，会主要放在尽可能地降本增效，在希望在目前这个非常激烈的一个竞争环境中，然后能够活下来，然后能够提升自己的一个盈利能力。

提问人 2:

明白。我们在品牌那边现在还在验证过程当中吗？还在测试？谢谢。

中颖电子董事会秘书谷总:

品牌客户这边吗？

提问人 2:

对，品牌客户。

中颖电子董事会秘书谷总:

品牌客户的话，就是目前其实从去年到今年一直有尝试接触，但是就是目前在成功导入这一步，一直好像一直并没有取得一个比较突破性的一个进展。所以，就是在目前整个竞争格局下，其实是也做了一定的一个取舍。就是目前因为公司显示驱动芯片今年，主要还是相对来说在穿戴这一块相对发展比较好，所以目前可能会在穿戴这一块市场上更多的去发力，然后品牌智能手机的一个品牌手机的一个导入可能会先放一下。

提问人 2:

明白。这个的话是客户他现在他这个切换的这个意愿没有那么强吗？就是对于这块这个产品验证的这个意愿也没有那么强。

中颖电子董事会秘书谷总:

因为整体品牌手机的一个从验证到导就是导入，它其实如果是原有的一颗芯片，可能它用得比较好以后，你要去替代它切换到一个新的市场当中，其实是要花费的一个认证周期，以及它的当中要做的一些工作还是相对来说是比较长的。

提问人 2:

所以。

中颖电子董事会秘书谷总:

那就是可能这一块目前整体来讲，突破有一定的难度。

提问人 2:

明白。然后再请教一下，关于这个定增这一块，就是我们这个定增的这个产品投入的这个规划大概是怎么样，包括后续定增的这个推进的这个节奏，大概的这个时间安排。

中颖电子董事会秘书谷总:

定增其实是目前已经，目前都是在按照整体的一个交易所的审核进度在进行，就是说应该可以看到近期吧公司已经回复了深交所的那个问询，然后我们也相关的一个问询回复也已经公司已经挂网和公告。就整个定增方案来讲，就是我们本次的一个募投主要是计划大概是投资到一个三个方面。首先，大概是有将近 1.5 个亿，是投入到我们的高端工业级，含车规模拟数模混合芯片研发以及产业化的一个项目，这是第一个。第二个，我们大概有将近 4.25 亿元的这样一个金额。

会投入到我们的一个高端工业级含车规主控 SoC，含智能化的一个研发及产业化项目。第三

块，我们是大概将近有 4.2 亿的一个资金计划，来补充我们的一个流动资金。我们在我们的一个募集说明书里面，对于整个的一个项目规划呀，然后一个情况描述，都已经做了比较相对来说比较完整以及详细的一个介绍。那目前来讲，就是前两个项目，一个是模拟和数模混合芯片，第二个是主控的 SoC 的这样的一个研发，这两个研发项目目前整体的一个建设周期，都是 4 年。

然后，它的一个实施主体，包括就是我们原有的中颖电子本部，以及我们在西安、合肥有我们两个研发公司、两个研发中心，都会涉及到整个项目的一个建设。所以说，可以说我们目前的这两个募投项目的一个规划，预计建设的一个地点，都会分布在上海，还有我们西安、合肥两地的子公司，三地，预计会同时推进。就整个定增的一个进度来讲，目前公司已经回复了深交所的一个问询。那后续，我们会需要经过深交所的一个审核，以及需要经过证监会的一个同意以后，才可以注册实施。

那后续的一个进展，公司也会根据相关的法律法规，然后及时在我们的那个巨潮网上进行一个定期的一个披露。

提问人 2:

明白。我最后再请教一下，就是我们对于今年全年就是业绩方面大概有个怎样的这个展望，然后包括这个毛利率这块有没有一个相应的这个指引。

中颖电子董事会秘书谷总:

就公司全年目前整个的一个经营情况来看，怎么来讲，就是说其实我们在我们的业绩的那个就是今年的那个半年报当中也已经提到了，其实我们下半年我们最大的一个压力其实是主要来自于我们的晶圆厂的一个涨价，还有包括我们封测厂的一个涨价。然后晶圆代工成本的一个上行，就是说我们不一定能够就是说我们在将我们的上游的这样一个成本完全传导下去，其实是存在相对来说比较大的一个压力的。所以，我们下半年公司就是自身是希望能够持续推进我们产品的一个结构优化，然后来增加我们尽可能多的一个供应链的一个多元化的一个布局来。

对冲我们成本上行带来的一个盈利压力，就从具体的一个毛利率情况，其实很难给到一个确切的一个数字的一个指引。只能说，就是公司下半年重点的一个努力方向，基本上是希望在现有的一个 AI 的这样一个浪潮当中，努力来平衡下游晶圆厂涨价的压力，以及我们上游晶圆厂涨价的一个压力，以及下游客户进价格战的这么一个影响。

提问人 2:

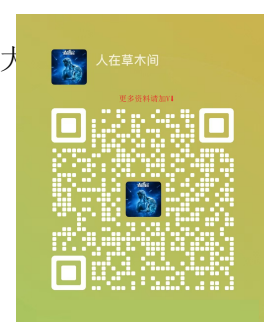
明白。谢谢谷总，回答的非常清晰，我这边没有其他问题了。

会议助理 2:

下面有请手机尾号九二九幺的参会者进行提问，请发言，谢谢。

中颖电子董事会秘书谷总:

领导您好，我这边有几个问题想请教一下，就是一个是我们后续产品的推出节奏是同样的情况？后续产品的一个推出节奏，对吗？



提问者 2:

对的。

中颖电子董事会秘书谷总:

这一块，我们其实要分公司的几条业务线上来讲。那首先是我们 MCU 的一个产品线，那我们 MCU 产品线当中，就是首先是我们 55 纳米制程的一个产品。那刚刚也介绍到的就是说这一块，我们目前是上半年处于一个持续研发的一个状态，那我们希望在明年能够有一个批量上市的一个结果。然后，第二块是我，然后另外一个当中是比较代表性的产品，是我们新一代的变频空调室外机双电机，我们变频的 PFC 控制单芯片方案。这一块，目前已经开始我们的一个批量量产，整体来讲，它的一个性能更强，成本更低。

然后之前也提到的在 MCU 产品线当中，大家比较关心的包括当中面向伺服机器人关节控制的这样一个产品，目前是处于一个设计阶段，那我们计划下半年争取我们能够有工程样品的一个流片。还有一块是在我们的键鼠这边，我们有一个新一代的 8000 赫兹的键鼠的 MCU 方案，目前也已经导入量产了，这是我们目前这条 MCU 产品线未来的一个产品情况。那第二块，是我们的锂电池管理芯片的一个产品线。那我们新一代的笔记本电脑电量计的一个产品，我们争取是希望能够在明年来推向市场，来进一步提升我们公司在 3C 电量计市场的一个份额，以及我们那个刚刚有提到的 26 串的那个 AFE 的一个产品。

也预计在明年推出来完善我们电源管理，电力电池、动力电池电源管理的一个产品矩阵。第三块产品线就是我们的一个车规产品线。刚刚大家也比较关心，也做了一些详细的介绍。那就我们车规产品线来讲，公司计划争取希望今年下半年能够推出一款新的产品。那目前，是已经有两款在处于一个销售推广的这么一个阶段。

提问者 1:

明白，好的，谢谢领导。

中颖电子董事会秘书谷总:

另外就是，那我们就是从这个 10 亿的收入的量级到 10 亿美元。

分析师 1:

这样的目标的量级，我们具体的实现路径是怎么样子的？

中颖电子董事会秘书谷总:

刚刚其实已经介绍过了很多，就是说对我们那个希望后续进一步来提升，我们就是其实公司今年在研发的一个投入还是持续比较发力的，然后我们研发的一个收入占比，基本上一直保持着 20% 的一个占比。所以，就是说我们除了刚刚提到的持续大力加大研发力度以外，我们会尽可能地提高，我们推出一些高毛利的一个产品，来跟我们的客户来增加粘性。就是说提升我们客户自身的一个在我们客户群其中的一个竞争优势，然后在销售策略当中，我们也会尽可能地来提升我们高毛利的一个产品占比，然后来维持公司综合毛利率的一个竞争力。

就公司整体愿景来讲，我们一直致力于希望成为整个中国，甚至包括国际上知名的 MCU 和 BMIC 领域的这样一个芯片设计公司。

分析师 1:

明白，就另外就是我们这个后续的资金运作的一个规划。

提问人 1:

那就是我们如果并购的话，会考虑哪些领域？

中颖电子董事会秘书谷总:

这一块，基本上长期来讲，公司更看重于在工控、工业以及汽车芯片等各方面和公司能够在业务上能产生高度契合的一些标的吧。然后总的来讲，公司希望寻找一些能够跟公司现有的 MCU 以及 BMIC 业务能产生协同效应，最后能够实现 1+1 大于 2 的这么一个效果。然后，在整个并购方向上，主要还是会聚焦工控和车规的一个方向。然后，我们更多的是希望能够做一个水平整合而非一个垂直整合，基本上是这么一个思路。明白。另外就是我们这个控股股东变更，对于我们公司的发展有哪些影响？

应该是去年 6 月吧，就是公司发生了一个控制权的一个变更。那从在这一年当中，首先从产业协同上来讲，控股股东智能供电在工业以及汽车芯片领域的产业生态建设，和我们公司的一个原有业务其实是相对来说是非常高度契合的。那其实在为公司导入产业的一个资源，包括客户渠道，其实是一直是做了许多的努力，包括也帮公司进一步来拓展一些产业上的一个资源。就整个战略上来讲，公司一直秉持着内生式增长以及外延式并购，然后两个双引擎驱动的一个方向去深化地一个发展。

我们也希望通过能够借助智能供电的一个平台资源，来进一步拓展公司原有的一个发展方向。那在整个战略路径上来讲，通过内生式增长和外延式并购这么一个双引擎驱动，然后，内生式增长是在于公司将持续优化我们原有的一个产品结构。那在外延式并购方面，主要重点就是前面提到的我们将开展横向的一个整合。那总体来讲，重点是致力于做水平整合，而不是做垂直整合。那我们将会尽可能地寻找与公司现有的 MCU 以及我们的 BMIC 业务具有协同效应的一个标的，来达到我们整个并购 1+1>2 的一个效果。

分析师 1:

明白，好的，谢谢领导。我这边没有其他问题了。

中颖电子董事会秘书谷总:

也祝我们公司业绩越来越好，

提问人 1:

谢谢。

会议助理 1:

大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。大家好，如需提问，电话端的参会者请先按话机上的星号键，再按数字一。网络端的参会者，您可以在直播间互动区域内文字提问，或点击旁边的举手按钮申请语音提问，谢谢。

分析师 1:

好的。那目前暂时没有其他投资者的提问了，那我们今天整体的一个交流也非常的充分。那谷总您看有没有我们没有问到，然后您需要进一步补充分享的内容呀？

中颖电子董事会秘书谷总：

我这边没有了。

分析师 1：

好的，好的。那再次感谢谷总、苏总给我们做了一个非常详细的解答，也再次感谢各位投资者的参会。那今天中颖电子 2026 年半年度的电话会议就到这边结束，谢谢。

中颖电子董事会秘书谷总：

好，谢谢。

会议助理 1：

感谢大家参加本次会议，会议到此结束，祝大家生活愉快，再见。