宏微科技 20260831

宏微科技：车规业务放量与全线提价驱动 Q3 毛利率修复

摘要

- 2026H1 营收结构：工控占 45% 为基本盘，车规占 30% 增长最快，风光储占 22%。
- 价格策略：7 月启动第二轮涨价，覆盖 80%-90% 客户，工控普涨，车规重点覆盖，光伏储能较谨慎。
- 盈利拐点：H1 受硅片涨价、新动能子公司亏损及低毛利车规占比提升影响，预计 Q3 毛利率环比修复。
- SiC/GaN 进展：SiC 营收占比约 15%，1,200V 7mΩ 模块已量产；GaN 芯片已通过 AIDC 客户认证并放量。
- 产能保供：硅基 IGBT 锁定华虹产能，FRD 与 SiC 分布于华润微、积塔等，目前供应稳定。
- 新兴领域：AI 电源、人形机器人及核聚变（10kV SiC 芯片）相关业务预计 2027 年实现财务放量。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体经营成果、各业务板块表现以及研发进展情况？

2026 年上半年，公司实现营业收入 7.38 亿元，同比增长 8.49%；归属于上市公司股东的净利润为 398.57 万元，同比增长 33.84%。经营活动产生的现金流量净额约为 2.1 亿元，主要得益于收到的政府补贴款、经营性应付项目增加以及存货占用下降。本期非经常性损益约为 3,930 万元，其中政府补助约 3,535 万元，扣除非经常性损益后的净利润约为负 3,535 万元。 分业务板块来看： 工业控制业务作为公司的基本盘，实现收入 3.32 亿元，占主营收入约 45%。公司持续完善 1,200V、1,700V 的 IGBT 和 FRD 产品及大电流模块，以服务高压变频器、SVG、工业电源等应用，业务规模总体保持稳定。 新能源发电业务实现收入约 1.63 亿元，占主营业务收入约 25%。受益于光伏、储能市场的持续发展，公司与头部客户合作稳定，相关 IGBT 单管、模块及配套产品持续交付。 新能源汽车业务实现收入约 2.21 亿元，占主营收入约 30%。公司持续推进产品在整车客户端的测

试和批量交付，并稳步迭代车规级 IGBT 和碳化硅产品，已形成覆盖主驱逆变器、车载空调压缩机、空气悬架和 OBC 车载充电器的多场景产品矩阵。 从产品结构来看，模块化产品实现收入约 5.83 亿元，占主营收入约 80%；单管产品实现收入 1.29 亿元，占比约 17%。 在运营效率方面，存货周转天数由一季度的约 133 天改善至二季度的约 88 天。 在研发层面，上半年研发投入为 6,670 万元，同比增长 14.34%，占营业收入比例约 9.07%。研发人员增至约 250 人，占公司总人数约 19%。 具体进展如下： 硅基功率器件：围绕工业控制、光伏储能和新能源汽车市场，持续推进 IGBT、FRD 芯片及模块的研发，多个项目已进入不同阶段，从设计开发到大批量交付不等。 碳化硅：围绕 1,200V 20A SBD、1,200V 40mΩ 和 13mΩ MOSFET 等产品持续推进研发，已有产品实现从设计验证到批量交付。新一代车用碳化硅器件项目中，部分产品已进入工艺调试和可靠性验证，部分完成首轮工程批流片并同步送样测试。工控领域的 1,200V 7mΩ 碳化硅模块已具备大批量供货能力。 氮化镓：以 100V 技术平台为基础，已完成多款产品设计，推动产品从从小批量向稳定量产过渡。650V 30mΩ 的 GaN 芯片已通过 AIDC 电源客户认证并逐步放量；100V 7mΩ 芯片已完成研发及可靠性验证，通过 1,000 小时车规级测试，正在推进人形机器人客户的应用验证。 公司坚持“一体两翼”战略，以硅基 IGBT 为主体，巩固工控、新能源发电和新能源汽车市场；以碳化硅、氮化镓为两翼，向 AIDC、低空经济、人形机器人、可控核聚变和智能电网等新兴领域延伸。

公司在 2026 年 3 月和 6 月分别启动了两轮产品涨价，能否介绍一下这两轮涨价的落地情况、客户接受度以及对毛利率的影响？

公司于 4 月 1 日开始实施第一轮涨价，到上半年末，约有一半的客户覆盖在涨价范围内，但对一些大客户和重点客户的涨价相对谨慎。第二轮涨价从 7 月 1 日开始实施，其覆盖范围和客户接受度均有明显扩大，目前已有 80%至 90%的客户接受了不同程度的涨价。从结构上看，工控领域产品基本实现普涨；车规方面，重点客户及新料号也接受了涨价；光伏和储能领域的客户因行业景气度受限，对涨价相对谨慎。总体来看，下半年涨价的幅度与覆盖面将优于上半年。 关于对毛利率的影响，上半年晶圆厂已对公司实施了涨价，公司向上游传导了部分成本压力，但仍承担了一部分，这对上半年的毛利率造成了一定影响。

考虑到公司终端产品正在提价，上游晶圆代工厂在下半年是否会进一步涨价，以及公司第二轮涨价能否有效覆盖上游成本上升，从而改善毛利率趋势？

从第三季度已过去两个月的情况看，成本传导较为顺利，预计第三季度的毛利率环比将有一定修复。关于第四季度，目前判断晶圆厂基本不会再对我们涨价。鉴于当前晶圆产能仍相对紧张，如果第二轮涨价的客户接受度持续向好，不排除公司在第四季度再次启动新一轮涨价。

目前公司在上游晶圆产能的锁定和保供方面情况如何？

公司主要的硅基 IGBT 产品仍在华虹进行流片，并已锁定部分产能，目前来看保供没有问题，不确定性在于华虹在下半年至明年上半年是否会再次涨价。其他产品线，如 FRD 和碳化硅，则分布在华润微、积塔、立昂微等几家厂商，这些厂商也占据了一定的份额，目前的产能供应同样没有问题。

公司自有模块产线的稼动率目前处于何种水平，下半年至明年是否有明确的扩产规划？

公司自有模块产线的稼动率目前处于何种水平，下半年至明年是否有明确的扩产规划？

请问公司在 2026 年上半年及第三季度各个下游业务的收入占比、增速趋势以及下半年的展望如何？

2026 年上半年，从营收结构来看，工规业务占比约为 45%，是公司的基本盘。风光储业务占比约 22%，车规业务占比达到 30%，其余为家电及其他新兴业务。从趋势上看，2026 年车规业务的增长尤为迅速，这与 2025 年的情况形成对比。2025 年上半年，为修复毛利，公司主动削减了部分低价车规订单，导致该业务同比有所下降。而 2026 年上半年，随着新整车厂定点项目的落地以及 650V、800V 碳化硅新平台的上量，车规产品的出货量和营收占比均显著提升。展望下半年，工控业务预计将维持较大份额并实现明显增长，主要得益于一些新的电源解决方案形成订单并开始交付，这一趋势预计将延续至 2027 年。车规业务下半年也将持续增长，赛力斯等重点整车厂将进入大批量交付阶段。风光储板块中，储能业务的新订单，特别是 1,700V IGBT 等产品，预计出货量将实现不错的同比增长，但整体体量相对较小；光伏业务则将保持同环比稳定。

公司碳化硅业务目前的收入规模、主要产品形态以及未来的放量规划是怎样的？

2026 年上半年，碳化硅业务的收入贡献主要来自车规产品的出货，粗略估计占公司整体营收的 15%左右。主要产品形态包括塑封封装的双面散热 DSC 产品，以及 TO-247 封装的产品，这些产品均已实现批量出货，预计下半年出货量将进一步提升。除了车规应用，光伏领域也有 SBD 和碳化硅模块的出货。展望未来，碳化硅业务预计将在 SSP 等电源应用上实现大规模放量。目前，公司已向一些核心主流客户提供样品进行验证和测试，并取得了初步成果。预计到 2026 年年底将开始有小批量订单，并在 2027 年陆续爬坡放量。

公司在AI相关业务上的收入占比、主要产品布局以及预计的放量时间点是怎样的？

目前，AI 相关业务在公司整体收入中的占比还比较小，主要因为下游客户的方案尚未完全定型和产业化。公司当前的工作重心在于与客户进行共同研发、前端测试和送样，为 2027 年 AI 电源业务的增长奠定基础。在产品布局方面，公司已向客户送样了 1,200V 的碳化硅 MOS、1,700V 和 2,300V 的碳化硅模块，以及 650V 30mΩ 的氮化镓芯片用于电源客户的认证。预计这些产品将在 2027 年年中左右开始在财务报表上体现出明显的放量。

公司通过参股基金战略投资微光半导体后，双方未来的合作规划是怎样的？

公司与微光半导体的合作是全面且系统性的。在产品层面，公司送样的 1,200V 碳化硅 MOS 已经通过了对方的测试和验证，并收到了初步的 forecast。同时，公司正围绕其迭代需求进行定制化开发，例如针对 2,300V 碳化硅模块的新路线，相关设计工作预计在 2026 年内完成定型，并于 2027 年上半年尽快送样测试。基于现有的技术储备、客户关系以及深度的股权融合，公司对于未来与微光半导体形成批量订单关系抱有很强的信心。

公司在核聚变领域的最新业务进展如何，包括与不同技术路线企业的合作情况？

公司作为功率半导体供应商，正积极布局多种核聚变技术路线。在托卡马克路线上，宏微科技是目前唯一与中科院等离子体物理研究所建立正式合作的功率器件厂商。双方在 2026 年五六月份联合申报了国家自然科学基金等项目，重点研究将 10kV 碳化硅芯片形成的半导体开关应用于托卡马克装置。目前项目正处于最终答辩环节，未来将依托 BEST 项目等场景，应用最新的 10kV 高压芯片设计。在订单层面，公司的 1,700V IGBT 和 1,200V 整流桥二极管等产品，已通过供应给合肥、西安、成都等地的电源厂商，间接应用于 EAST 和 BEST 项目。在商业公司合作方面，公司与采用 FRC 路线的瀚海聚能等企业保持着长期良好的合作关系，共同攻克高压大电流 IGBT 在半导体开关上的应用等在研项目。此外，公司正积极与各类商业公司接触，以获取更多市场和工况需求，并已开展 3,300V、450oV、6,500V 乃至万伏及以上芯片的在研和预研工作。

2026 年上半年公司管理费用同比增加约 3,000 万元，其中项目咨询费的具体构成是什么？

上半年管理费用中的咨询费增加，主要与公司获得的一项国家级高密级保密项目的政府补助有关。该项目涉及外部咨询机构，由此产生了近 2000 万元的咨询费用。

导致 2026 年上半年毛利率下滑的主要因素有哪些，以及公司对未来毛利率修复的展望如何？

上半年毛利率下滑主要受三方面阶段性因素影响。首先是硅片涨价。其次，处于爬坡期的子公司新动能上半年亏损约 2000 万元，并仍在进行资本开支，这对合并报表产生了一定影响。最后是产品结构的变化，上半年车规业务营收占比提升，而该业务的毛利率相对较低，从而拉低了整体毛利率水平。展望未来，这些结构性因素都是阶段性的，预计从下半年开始可以看到毛利率修复的拐点。随着 2027 年各项新业务的陆续放量，毛利率有望得到进一步的提升和修复。

