证券代码：688766　　证券简称：普冉股份

普冉半导体（上海）股份有限公司

投资者关系活动记录表

（2026 年 10 月 29 日）

编号：2026-006

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	中邮人寿保险　中银基金　中银国际 中信建投资本　中信建投电子　中泰电子 中国人寿养老　致合资管　浙商电子 长信基金　长江养老　长城基金 长安基金　永赢基金　银河基金 易方达基金　野村东方电子　阳光资产管理 兴业基金　信银理财　信达澳亚 万和证券　天风资管　太平资管 太平洋资管　深圳新思哲投资　深圳伯利恒资管 申万菱信　上海新方程私募　上海泰旸资管 上海玖鹏资管　上海鹤禧基金　上海禾升投资 光大资管　高毅　非马投资 融通基金　前海开源　浦银理财 平安养老保险　平安基金　平安电子 鹏华基金　诺安基金　农银汇理 南方基金　摩根士丹利基金　开源电子 建信理财　建信基金　嘉实基金 汇添富基金　汇丰晋信　华夏理财 华夏久盈　华夏基金　华泰电子 华泰保兴基金　华泰柏瑞基金　华商基金 华宝基金　华安基金　宏利基金 海富通基金　国新投资　国联基金 国联安基金　国金基金　广发资管 广发基金　光大电子　光大保德信 工银安盛　富国基金　富安达基金 东海电子　东方电子　东方基金

	东方阿尔法基金 东财电子 德邦证券 德邦基金 淡水泉 大家资管 大成基金 创金合信基金 源乐晟 暖逸欣私募 宏道投资 安信基金 安联保险 UBS Polymer Capital Point72 PACIFIC ALLIANCE Manulife Manulife GIC PRIVATE Enreal Asset
时间	2026 年 10 月 29 日
地点	线上会议（网络直播及电话会议）
上市公司接待人员姓名	董事长 王楠 董秘、财务负责人 钱佳美 证代 袁宜璇 IR 张子怡
投资者关系活动主要内容介绍	**一、董事长致辞** 各位投资人，大家晚上好。公司今晚披露了 2026 年三季度报告。首先，我代表公司董事会和全体管理层，感谢各位长期以来对普冉的关注和支持。 我想和大家分享一下我们正在做什么以及我们未来准备做什么。过去的时间里，我们核心在做三件事情， 第一，把产品铺开，并且做出来。今天的普冉，已经不是一家只做 NOR Flash 的公司，我们有三个战略，多条产品线在同时推进： 战略一是基于 NOR Flash 和 EEPROM 的存储战略，这是我们的基本盘，负责规模和现金流； 战略二是基于 MCU 和 Driver 的“存储+”战略，作为第二增长曲线，帮我们打开更多的客户数量和应用场景的空间； 战略三是基于 2D NAND 及衍生存储器的“存储 X”战略，进行产品线升级和规模化补充，充分发挥我们自己在存储器设计领域的经验优势，同时协同 SHM 在该领域的市场影响力和高质量客

	户群，向国际化路线再靠近一大步。 以上产品线相互协同发力，帮助我们增强抵抗周期的能力，同时推动我们持续成为一家平台型的公司。 我们在做的第二件事情，是把做出来的且有市场竞争力的产品持续的导入给更多、更全面、更高端的客户体系，比如车规体系、头部云厂商供应商体系、已有客户的高端旗舰项目等。众所周知，在半导体行业，最难的从来不是量产，是认证。“做进去”意味着未来几年的放量被确认了。 第三件事，是我们把“综合能力”提高了，包括海外供应链的持续布局、车规、工规的质量体系完善，以及我们通过收并购所补强的能力版图。这件事目前仍在按照监管程序推进，具体进展请钱总稍后向各位说明。 在业绩表现的数字背后，我想强调三个要点： 1、这轮公司收入的增长里，有行业景气度修复的贡献，但同时也有来自产品结构改善、客户结构升级的贡献。前者是周期的，后者是持续积累的。这也是我们判断公司未来可持续增长的核心依据； 2、前三季度利润增速快于收入增速，原因除产品价格上涨之外，规模化效应使得边际成本下行，这一点在三季度体现的较为明显； 3、持续投入是在为后续成长铺路，研发、产品认证、客户拓展和导入等支出的回报期都不在当期，我们是在践行长期主义的思路。 下一步，我们重点做三件事情： 一是把已认证的项目份额做上去；二是把产品应用领域从基础消费推向更高端的工业、车规，同时抓牢 AI 产业窗口，提前布局服务器、机器人等新兴应用；三是把资本运作的能力补强，同时落实到公司的长期可持续增长上。 以上是我的整体介绍。谢谢。

	二、董秘进行业绩解读 各位投资人，大家好，2026 年前三季度是在行业高景气度下，公司快速发展的关键阶段，公司抓住景气窗口，持续扩大市场占有率，实现了营收、利润、出货量的同步新高。 前三季度，公司实现营收 70.10 亿元，同比增长 389.05%，其中 SHM 贡献收入 43.83 亿元；实现净利润 15.55 亿元，同比增加 2533.23%；扣非净利润 15.45 亿元，同比增加 4065.69%；其中非经常性损益，主要系政府补助。 前三季度综合毛利率 52.89%，同比增长 22.9 个 pct，主要系产品涨价、结构改善、成本优化等共同影响。 公司计提减值准备 7093.30 万元，转回/转销减值准备 2725.21 万元，合计减少报表利润 4368.09 万元。 随着公司规模体量的持续扩张，公司保持了一定量的库存水平，后续依然会有滚动的计提与转回，这部分不可提前预测。 公司坚定保持研发投入水平，前三季度研发投入 3.6 亿元，同比增长 60.92%，占营业收入 5.13%，主要系受到 SHM 纳入合并范围影响，为公司未来的规模持续扩张奠定坚实基础。 单三季度来看，公司实现营收 30.50 亿元，环比增长 21.4%，其中 SHM 贡献收入 20.39 亿元；实现净利润 7.28 亿元，扣非后净利润 7.20 亿元，环比分别增长 26.5%、25.1%。毛利率 55.15%，环比增加 0.28 个百分点。 公司保持着和晶圆厂的战略合作关系，能够保障公司未来的增速。公司三季度末库存 25.54 亿元，可以保障后续规模的持续增长。 公司正在推进发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金事项，拟收购珠海诺亚长天剩余 49%的股权。该事项已经通过上海证券交易所并购重组审核委员会审核，正在按照监管程序推进，后续尚需中国证监会注册等程序，请各位以公司正式披露的

	公告为准。本次交易的目的，是基于现有财务投资基础，为更长远的战略规划做准备，补强公司在产品、渠道、供应量、技术方面的能力版图。具体的协同效应将在后续的定期报告中逐步体现。 以上是公司整体的业绩情况汇报，谢谢！ **三、投资者交流环节** **1、2026 年第三季度，普冉本部 NOR Flash 和 SHM 的价格、成本变化情况如何，后续走势怎样？** 2026 年第三季度，公司 NOR Flash 综合价格环比增长，单位成本涨幅略低于价格涨幅，成本控制表现较好；产品综合毛利率会因容量大小、所属市场不同存在差异，并受市场波动影响。价格走势方面，未来 NOR Flash 中小容量产品价格预计将有所回落，大容量市场价格仍相对坚挺。SHM 方面，产品价格在高位震荡，存在一定成本压力；公司将尽可能与上游晶圆厂协商争取较好的采购价格，同时尽可能将价格压力传导至下游有支付能力的优质客户，后续走势将根据市场情况动态跟踪。谢谢！ **2、SHM 预计何时完成 100%并表，利润记录方式是怎样的？** 利润记录方式为：自交割完成日起，按剩余期间计算对应 100%的利润；在此之前，仍按照 51%的比例计算归属于母公司所有者的净利润。由于少数股东权益被稀释的程度有限，相关利润情况可参考报表中的备考净利，项目进展请关注公司后续公告。谢谢！ **3、公司自研 2D NAND 业务的进展如何，后续有怎样的规划？** 公司自行研发设计的 SLC NAND 已经有产品量产，512Mbit 和 1Gbit 的高压、低压产品已量产，2Gbit 产品已完成回片测试，更大容量产品也在规划和开发中。后续在 2D NAND 领域，公

	司将与 SHM 从产品到业务层面展开有效协同，实现 1+1＞2。谢谢！ **4、公司 MCU 业务的整体定位是什么？对收入规模、增速有何预期？** 2026 年全年预计 MCU 占公司营业收入的 15%~20%，当前 MCU 并非市场涨价重点，公司认为长期合理毛利率区间约为 30%~40%。业务定位上，公司聚焦通用 MCU 市场，以消费领域为基石和核心，同时向更高端的工业、车规等领域拓展产品线建设。谢谢！ **5、目前 NOR Flash 市场竞争格局如何？公司后续有哪些规划？** 公司目前在全球 NOR Flash 综合排名位列前六，在 NOR Flash 中小容量市场的占有率处于最前列。后续公司将重点拓展中大容量市场，抓住大容量产品缺货的窗口期加速客户导入，提升大容量产品占比，进而提升整体销售规模与综合客户供应能力。谢谢！ **6、2D NAND 后续市场供需的边际变化如何？在成本提升传导下，客户端对后续价格进一步上涨的接受度如何？** 2D NAND 价格已有大幅成长，主要基于市场缺货状态以及国际大厂战略变化的影响。随着行业 2D NAND 供给能力稳步增强，目前来看 SLC NAND 中小容量产品未来价格涨幅会逐渐放缓；其中 SLC 产品主要集中在 1Gb~8Gb 产品线，容量更小的产品涨幅更小，大容量产品短期仍将保持一定成长。eMMC、MCP 产品目前综合来看仍有小幅成长。价格传导方面，公司将结合市场供需、客户结构与自身成本情况，灵活制定价格策略，并保持与客户的长期合作。谢谢！

	7、公司 NOR 业务的下游结构如何？针对不同容量、应用场景下 NOR 价格出现分化，后续业务如何展望？ 公司此前在 NOR 中小容量市场的市占率和行业市场地位较高。公司也并行推出 ETOX 产品线的中大容量产品，最大容量覆盖至 1Gb，并计划在 2027 年投入一颗更大容量的产品，中大容量市场成长性相对较强。应用领域方面，公司此前较多聚焦低功耗、IoT 领域；上市后的过去五年，在工业、服务器、车规领域均取得显著进展，相关业务收入比例每年快速提升，将持续优化公司综合产品结构、扩大客户服务覆盖面，为公司带来持续成长动力。谢谢！ **8、SHM 后续产能供给量有何规划，是否有相关保障举措？** 公司与晶圆厂签订了长期产能保障协议，当前产能获取状况较为理想。产能规划方面，2026 年产能较 2025 年有所增加，2027 年产能将较 2026 年进一步增加。谢谢！ **9、公司 MCU 业务今年新拓展了哪些客户领域、推出了什么新产品，未来重点发展方向是什么？** 通用 MCU 产品线是公司“Memory+”的重要组成部分，过去五年实现相对快速成长，未来将在产品系列多元化方面做较多布局，推动该产品线实现较快速发展。客户领域方面，公司重点拓展电机、家电、人机交互领域，并持续在工业和能源市场发力；产品结构上，此前以 M0+为主、M4 为辅，2026 年大幅提升 M4 在中高端产品上的应用，实现向上突破。 新产品方面，公司推出采用 M52 内核的更高性能产品，工作频率可达 400MHz，具备优异的管理和控制性能，集成 2.5D GPU，可实现图形渲染并支持端侧 AI 推理，一站式支持语音、图像处理任务，主打高端家电、工业自动化及轻量级端侧 AI 场

	景；目前该产品已投入批量生产，并获得头部客户量产认可。未来 MCU 将持续向更高性能、更高主频、更强控制能力的方向发展，成为公司发展的重要组成部分。谢谢！ **10、公司并购 SHM 后，针对其 SLC、MLC 等品类在全球的市占率或排名有何战略目标？** 由于并购交割时间较短，SHM 各品类的排名情况暂不清晰。公司的目标是保持自身业务及全球化成长持续推进，推出更多有竞争力的产品；借助并购补充产能，抓住三星、铠侠等国际大厂退出 NAND Flash 领域的行业契机，获取更多市场份额，为海外中高端客户提供更有效的支持与产品交付。公司对自身业绩成长有较高期望，将发挥普冉与 SHM 的综合优势，未来保持相对快速的成长势头。谢谢！ **11、AI 需求在服务器、端侧、车载等终端领域对公司产品的实际拉动情况如何？** AI 发展对存储产品的拉动十分直观，公司对应产品已出现明显迹象：AI 服务器的存储用量较传统服务器高出多倍，容量成倍提升；自动驾驶领域增加了公司 eMMC 产品的容量需求；公司擅长的消费级领域也出现较大的速率提升，相关场景主要由本地存储需求提升带动容量增长。公司自 2025 年第三季度起抓住大容量出货风口，加速导入大容量产品，提升大容量产品占比。未来公司包括 MCU 在内的产品都将积极拓展 AI 应用领域，更好地向 AI 头部客户及新增需求交付产品，这是公司未来的发展目标。谢谢！ **12、请对公司发展进行总结，并对未来三至五年的发展愿景作出展望。** 公司价值由产品、市场、供应链和质量四个方面构成，普冉

	的成长可分为三个阶段：上市前、上市后的五年，以及 2026 年至 2030 年的第三阶段。未来公司将在四个方面持续投入：一是把产品做得更好，在 Memory、MCU 和 Analog 三个维度全面推进，保持研发投入；二是结合并购带来的海外市场拓展，希望进一步拓展中高端市场，服务全球化客户；三是应对地缘政治压力，持续增强国内海外双重供给能力；四是持续进行质量投入，提升产品质量，为车规、工业高端客户提供产品保障。公司认为新的五年是发展的新机遇，将全力以赴保持成长性，回报股东并体现全体员工的价值。谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 29 日