

证券代码：688653

证券简称：康希通信

格兰康希通信科技（上海）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	见附件《机构调研参与名单》
会议时间	2023年12月05日
会议地点	康希通信5楼会议室
上市公司接待人员姓名	董事长 总经理：彭平 董事 副总经理 董秘 财务总监：彭雅丽
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍</p> <p>董秘彭雅丽女士带领各位机构调研者参观公司，并介绍了公司的基本情况。</p> <p>二、交流问答环节</p> <p>Q：请介绍下公司所处细分行业及市占率？</p> <p>A：公司专注的射频前端芯片细分领域分蜂窝和 Wi-Fi 两大类，目前公司主要产品集中在 Wi-Fi 网通端，国内市占率约 20%。</p> <p>Q：公司有 Wi-Fi7 的产品出货吗？进入了哪些参考设计？</p>

A: Wi-Fi 7 产品已进入了批量出货阶段，目前国内外均有订单。产品已进入了高通、联发科的参考设计。

Q: 明年 Wi-Fi7 的业绩预测如何？Wi-Fi7 会拉升产品毛利、优化产品结构吗？

A: 公司在海外市场拓展过程中会遇到政治、经济等多重不利因素，尤其是欧美地区。随着 Wi-Fi7 协议的演进，营收结构会因此而有所变化，具体的经营情况会在后续的定期报告中体现，感谢您的关注。

Q: 预计 2023 第四季度环比业绩有改善的原因是什么？

A: 因订单增加，公司已感受到客户需求回暖的迹象。

Q: 国内 Wi-Fi7 的普及情况？

A: 按照业内说法，2024 年是 Wi-Fi7 协议标准的元年，预计 2024 年下半年开始，公司 Wi-Fi7 的销量应该有所提升。

Q: 家用 Wi-Fi7 的意愿，靠运营商还是谁来推动？

A: 运营商将起到积极作用。更换意愿会经历逐步放量的过程。

Q: 消费级及企业级产品的占比情况？

A: 对公司来说，客户大多有消费级和企业级产品的需求，未作过明确统计。

Q: 做 SoC 的芯片厂家，会做射频前端芯片吗？

A: SoC 芯片厂商有过射频前端芯片的研发投入，据向

客户端了解的情况，其市场占比情况不高。

Q: 目前 Wi-Fi6、Wi-Fi7 的发展速度会很快吗?

A: 不同国家、不同区域需求不尽相同，发展速度也不一样。

Q: 网通 Wi-Fi 市场份额和手机 Wi-Fi 市场份额的比较?

A: 从单个路由器和单部手机来比较，路由器的 FEM 用量一般来说是大于手机的。

Q: Wi-Fi FEM 和滤波器能集成到一起吗?

A: 目前公司的 Wi-Fi FEM 中不含滤波器。

Q: 模组中的东西都是康希自己设计的吗? 代工在哪里? FEM 的核心技术难点在 PA 吗?

A: 公司模组产品内的东西都是自主设计的。代工厂选择较多，境内外均涉及。FEM 的核心技术难点在 PA 上。

Q: 产品价格和代工价格如何?

A: 按照 Wi-Fi5、Wi-Fi6 的发展来看，产品价格仍有下降趋势。代工价格和公司的代工量级有关。

Q: 手机端 Wi-Fi 产品发展情况? 手机端 Wi-Fi 未来对收入的比例提升，有规划吗?

A: 预计 2023 年底有批量手机 Wi-Fi 射频前端产品的出货；但目前品牌手机厂商难以进入，随着我们手机端 Wi-Fi 产品的不断积累，其收入比例会有所提升。

Q: 车联网芯片的进展?

A: 车联网是我们的募投项目之一, 目前车联网射频前端模组已进入小批量试产阶段。

Q: 友商等毛利率比较高, 公司未来毛利率会如何变化?

A: 大家占据的领域不一样, 目前公司产品的毛利率总体平稳, 如 Wi-Fi7 产品大批量出货, 理应会有相应提升。

Q: IoT 产品的布局如何?

A: 公司将加大 IoT 市场份额的抢占力度, 希望能在 IoT 领域提升市场占有率。

Q: 上市后人员数量的变化及研发费用的变化如何?

A: 公司上市后会加大研发投入, 根据目前经营规划, 2024 年人数总量将不做大规模增加, 将对人员结构进行调整, 希望研发人员占比提升到 50%以上。

Q: 我看星闪联盟披露了康希通信已加入, 未来星闪联盟这块如何合作?

A: 是的, 我们加入了星闪联盟。我们看好新的协议, 期待大家在星闪联盟的带领下, 都能有所收获。

Q: 产品是成熟制程吗?

A: 公司的产品分硅基 (CMOS/SOI) 和砷化镓 (GaAs), 不受制程限制。

Q: Wi-Fi5/6/6E 的营收占比结构如何?

A: 2022 年, 公司 Wi-Fi6 收入超过 Wi-Fi5 的收入。

Q: 手机 Wi-Fi 的客户类型是什么? 替代的供应商是境内的还是境外的?

A: 目前公司手机 Wi-Fi 的客户是 ODM 厂商; 替代的是境外供应商。

Q: 从产品性能参数上, 可以区分企业级路由器吗?

A: 公司不能简单从性能参数上来区分产品是企业级还是消费级, 主要根据不同客户的需求而定。

Q: 进入到 SoC 参考设计中, 是不是就意味着未来前景可观? 为什么康希能被高通、联发科选择进入参考设计?

A: 进入 SoC 参考设计是海外客户选择射频前端芯片的主要考量因素。公司凭借产品的性能、质量、交付能力等获得了高通、联发科的认可。

Q: 如何看公司产品的成本问题?

A: 公司的晶圆代工和封测代工选择比较多, 公司以客户的不同需求选择更匹配的供应链来控制成本; 另一方面, 根据公司量级的提升, 对成本管理更有主动权。

Q: 客户采购上, 各个频段的供应商是否为一家?

A: 从供应链管理角度来看, 一般来自于一家。

Q: 公司有没有对外单独卖 PA 或 LAN 或 SW 的情形?

A: 存在该情形。

	<p>Q:公司的专利技术是外采的吗? A: 公司专利及相关技术均为自主研发。</p> <p>Q: 2023 第四季度的业绩预测如何? A: 2023 第四季度业绩具体情况可以参照公司后续披露的定期报告, 感谢关注。</p> <p>Q:客户对导入公司产品, 替换掉海外厂商的国产替代的意愿高不高? A:从国产供应链安全和性价比考虑, 客户对国产替代的意愿较强。</p> <p>Q: 封装形式有 Bumping, Flip-Chip 等, 封装形式对射频前端芯片有影响吗? A:公司采用的封装形式有 QFN、MIS、LGA 等。您说的 Bumping、Flip-Chip 也是一种有特点的封装形式, 公司根据不同产品的需求选择不同的封装形式。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>本次活动不涉及应当披露重大信息。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>见附件《机构调研参与名单》</p>
<p>日期</p>	<p>2023 年 12 月 5 日</p>

附件：

机构调研参与名单

序号	机构名单
1	国金证券
2	中海基金
3	万家基金
4	兴业基金
5	五地投资
6	混沌投资
7	信达澳亚基金
8	贝莱德集团
9	重阳投资
10	山西证券
11	华泰电子
13	中银基金
14	敦和资本
15	国泰基金
16	华金证券
17	民生证券
18	浙商证券
19	明世基金
20	磐厚动量
21	聆泽私募
24	中庚基金
25	中银证券
26	天弘基金
27	浙商资管
28	光证资管
29	国泰君安资管
30	明河投资
31	东北证券
32	复霈资产
33	恒泰华盛资产
34	敦颐资产
35	旌安资产
36	开源证券
37	光大永明资产
38	于翼资产