

证券代码：688220

证券简称：翱捷科技

翱捷科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-0411

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 媒体采访 ☐ 新闻发布会 ☐ 现场参观 ☒ 其他 ☐ 分析师会议 ☐ 业绩说明会 ☐ 路演活动 ☐ 电话会议
参与单位名称	国信证券、中欧基金、富国基金 海通证券、兴全基金、广发基金 华泰证券、银华基金、嘉实基金 华安基金、工银瑞信、大成基金 景顺长城、泰康资产、太平资产 国泰基金、新华基金、建信基金 中泰证券、西部证券、鹏华基金 银河基金、万家基金、中银基金 交银基金、国寿基金、招商基金 汇添富
时间	2025 年 4 月 9、10、11 日
上市公司接待人员姓名	董事长 戴保家 董事、董事会秘书、副总经理 韩旻 证券事务代表 白伟扬
投资者关系活动主要内容介绍	Q：按出货规模来看，2024 年下游各细分市场的大致比例情况如何？这些板块增长的核心动力是什么？ A：2024 年各下游应用场景中，公司出货量比较大的几个细分市场的情况如下： 1）移动移动宽带设备（CPE、随身 WIFI、笔记本移动通

	信模块)占比较高,大概在 20%左右,2)智能可穿戴设备(智能手表、智慧校园、学生卡等)、车联网(车载芯片、BMS 管理、汽车金融)、移动支付设备(POS,支付喇叭)等,各自占比大概在 10%左右。 出货量增长的核心动力主要来自如下几点:1)公司产品线丰富、完整;2)适配性高、竞争力强;3)技术支持能力强;4)客户基础好、项目丰富。 Q: 请问公司对 2025 年业务发展有哪些展望? A:具体展望可以参考公司年报的 2025 年经营计划,概括而言主要有三点: 1) 4G 蜂窝物联网市场继续做大做强,夯实市场领先地位,争取销售规模持续扩大; 2) 加大对 5G RedCap 系列产品的市场推进,为即将到来的大规模商用做好准备; 3) 全力推进智能手机芯片的研发进展,形成更为丰富的产品系列。 基于上述计划,公司对 2025 年业务的持续增长持乐观态度。 Q: 请问公司在智能可穿戴芯片新品的进展与规划情况如何?在下游应用场景方面是怎样布局的? A:公司面向 RTOS 以及 Android 智能穿戴市场分别推出了系列芯片平台产品及解决方案。具体而言: ASR 3602/3603 主要针对 4G RTOS 儿童穿戴市场; ASR 3607 为 BT/BLE/RF 集成,主要针对 4G RTOS 成人穿戴市场; ASR 8601 在穿戴产品的推广方面主要面向了 Android 平台。
--	--

	截止 2024 年年末，上述 ASR 360X 系列产品已经出货几千万颗，ASR 8601 已经出货超过百万颗。 2025 年，针对 5G RTOS 穿戴平台，公司于年初推出了高性价比 5G RedCap 系统级芯片 ASR3901，支持 NR/LTE 网络。 2025 年公司还将推出新的集成度更高，性能更优的 RTOS 和 Android 穿戴平台。 Q：请问智能手表市场今年下游客户的拓展情况？和品牌厂商的合作进展？今年业务的发展预期如何？ A:随着智能穿戴产品布局的完善以及前期累积的客户基础，公司将进一步深化与知名品牌的合作，持续优化产品性能，打造更具市场竞争力的智能穿戴解决方案。通过差异化的产品布局和个性化的定制支持，推动智能穿戴产品实现更大的市场突破，助力合作伙伴推出创新性强、用户体验更好的智能穿戴终端。 Q：请问公司 4G SOC 在智能可穿戴市场的竞争优势？ A:公司 4G SOC 在智能可穿戴市场竞争优势主要体现在：具备高集成度（4G BB/RF，WCN，GNSS all in one）、低功耗，尺寸小等特点。 Q: 在 AI 眼镜市场, 客户对芯片能力的核心要求有哪些？ A:在 AI 眼镜市场，客户对芯片能力的核心要求主要有低功耗、小尺寸、高集成度、优秀的图像处理能力、高速数据传输能力以及比较强的算力等。 目前公司认为，AI 眼镜生态不完善在很大程度上制约终端放量，各家芯片厂商的解决方案还是基于既有产品，公司客户也有拿我们的现有产品来满足终端用户的需求。随着后
--	---

	续整个生态的完善，以及眼镜本身比如重量、续航能力、性能表现等问题的解决，市场需求及规模会越来越显现，届时也会出现更具针对性的方案。 Q：公司作为火山引擎提到的芯片合作伙伴，请问目前公司和字节等在 AI 领域合作情况？ A: 公司通常是通过支持下游模组厂商来支持 AI 领域的各类终端应用需求。在蜂窝物联网领域，特别是在 Cat.1 bis 领域，公司市场份额居首位。公司蜂窝基带芯片的覆盖领域非常广泛、多元，产品系列非常丰富完善，平台具备很好的兼容性、适配性，适合互联网各类生态的 AI 引擎，能够支持多种 AI 场景应用，能实现快速适配，能支持客户快速接入。 Q：公司对于 AI 终端市场发展的判断？预计目前市场处在发展的什么节点？后续需求预计会如何演进？ A: 公司判断 AI 是终端市场的关键发展机遇，可以开拓新的发展空间。当前，产业链上下游企业纷纷涉足大模型和 AI 终端领域，对 AI 算力提出需求，尽管市场还在通过云处理或者以端+云的方式来满足应用。 未来，随着大模型的轻量化，安全性、隐私保护、实时性的要求越来越高，会有一些纯端侧需求出来。由于 AI 算力会面临泛化普及，从手机、PC 等向智能穿戴设备、智能家居产品等更多终端渗透，故市场对不同算力的 AI 芯片均存在对应需求。 公司目前正在开展相关研发项目储备。 Q：请问智能手机芯片的布局及规划？客户合作情况进展如何？5G 智能手机芯片研发进展如何？
--	--

	A:第一颗 4G 4 核, 今年预计出货量与 2024 年相比会有倍数级增长。 第一颗 4G 8 核, 下半年实现客户量产, 涵盖手机, 平板等终端产品。 第二代 4G 8 核, 计划今年年中流片, 预计年底开始导入客户, 预计明年上半年能够开始逐步进入量产阶段。 第一颗 5G 智能手机芯片, 预计年底前流片, 明年年底量产。 Q: 请问今年 5G RedCap 芯片有何展望? 运营商在 RedCap 推进和招标上是否有相关预期和指引? A: 在 5G RedCap 方面, 公司产品比较丰富, 目前已经推出面向 MBB 通用模组的 ASR 1903, 面向可穿戴市场的 ASR 3901, 以及首款 5G Android 平台方案, 从性能方面, 在市场上现有方案中, 公司芯片的集成度更高。基于良好的性能、丰富的产品布局以及良好的客户基础、用户基础, 公司对产品后续发展保持乐观。 2025 年上半年有几个项目开始进入客户小批量量产, 目前有十多个客户已经 Design In, 公司新品已经完成中移动的入库, 今年具体出货量要看客户进度和网络优化的程度。 Q: 请问当前市场物联网芯片的竞争态势、毛利率变化如何? AI 终端的推进是否对公司毛利率会有影响? A: 当前蜂窝物联网芯片的竞争依然激烈, 短期看毛利率依然有压力。由于公司在蜂窝物联网基带芯片领域产品线较为完整丰富, 市场份额高, 客户基础好, AI 带动的物联网终端的应用的增长, 会对公司通信模组的市场拓展、业绩提升有很大的支持作用。中长期来看, 随着公司产品的不断迭代、优化; 产品的差异化将逐步凸显, 毛利率将得到改善。
--	--

	Q：请问芯片定制业务、AI ASIC 上公司有哪些业务布局 and 进展？当前市场整体的需求情况如何？ A：在芯片定制业务方面，公司将继续发挥成熟的超大规模芯片设计能力、丰富的大型芯片设计服务项目经验、强大的软硬件支持能力以及灵活多样的全流程的综合解决方案，为不同客户的定制化需求提供一站式芯片定制解决方案，已经服务的企业涵盖了人工智能头部企业、大型互联网科技企业、大型存储企业、头部 RISC-V 方案提供商、工业控制企业等，获得客户高度认可。 2024 年公司继续拓展新客户和新项目，同时助力多个客户的新一代高端产品进入量产。目前公司的芯片定制业务团队与自研芯片设计团队为同一团队，主要以公司自研芯片设计工作为主，在资源有限的情况下，定制业务选择客户的偏好是一线行业头部客户或一线大型系统厂商有量产保证的芯片需求，深度与客户具体应用绑定开发。未来，随着市场需求的发展，不排除扩大芯片定制业务团队的可能性。 Q：请问本次美国加征关税及国内相关政策，对于公司的影响？ A：从公司供应链的情况看，公司生产制造环节包括关键物料的生产制造及封装、测试等，并不发生在美国。 从销售情况来看，1）公司产品不直接出口美国，2）搭载公司芯片方案的终端产品出口美国的比例经公司评估占比极低。 因此，目前本轮相关关税政策对公司的直接影响极小，公司经营活动正常。 公司将持续关注并评估后续对业务的影响，敬请投资者注意投资风险。
--	---

	Q: 请问公司 2024 年 Cat. 4 蜂窝芯片出货量如何? 2025 年如何展望? A: 公司 Cat. 4 芯片已经得到市场广泛认可, 累计出货量已经突破 1 亿颗。单看 2024 年年度出货量, 同比上年实现了 100% 的增长。2025 年公司将继续发挥 Cat. 4 产品的竞争优势, 加大市场开拓力度, 争取销售规模再上新的台阶。
附件清单 (如有)	无