

证券代码：688153

证券简称：唯捷创芯

唯捷创芯（天津）电子技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-006

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	Hel Ved Capital, IGWT Investment. 北京才誉资产、北京神农投资、北京橡果资产、北京雪球私募基金、北京远惟投资、长盛基金、长信基金、东方财富证券、东海证券、东吴证券、方正证券、丰琰投资、福州开发区三鑫资产、高盛（亚洲）、广东正圆私募基金、广发证券、广州市航长投资、贵山私募基金、国海证券、国金证券、国联证券、国信证券、海南果实私募基金、杭州正鑫私募基金、红杉资本股权投资、花旗环球金融、华安财保资产、华安证券、华创证券、华福证券、华泰证券、汇丰前海证券、建银国际证券、江西彼得明奇私募基金、交通银行、交银施罗德基金、九泰基金、开源证券、美银证券、民生证券、摩根大通证券、摩根士丹利基金、摩根士丹利投资管理、摩根士丹利证券、摩根证券投资信托、纳弗斯信息科技、平安银行、青岛鸿竹资产、瑞士信贷银行、瑞银证券、山西证券、上海阿杏投资、上海博笃投资、上海晨燕资产、上海道翼投资、上海洋杨资产、上海高毅资产、上海汇正财经顾问、上海京笙投资、上海景领投资、上海盘京投资、上海璞远资产、深圳宽源私募证券基金、深圳龙腾资产、深圳前海旭鑫资产、深圳市尚诚资产、深圳市腾讯计算机系统、深圳市同创佳业资产、太平基金、西部证券、西南证券、湘财证券、兴业银

	行、兴证资管、循远资产、粤佛私募基金、招商银行、招银国际、招银国际环球、招银国际证券、浙江睿光私募基金、浙商证券、郑州智子投资、中金公司、中泰证券、中信保诚资产、中信建投证券、中信证券、中银国际证券、中原证券、朱雀基金
时间	2024 年 8 月 30 日
地点	线上
上市公司接待人员姓名	董事兼总经理：孙亦军 董事兼财务总监：辛静 董事会秘书：赵焰萍
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、交流的主要问题及回复</p> <p>1、海外客户进展情况以及对公司的影响。</p> <p>公司高度重视海外市场的拓展，这是我们今年的战略重点。在这里很高兴的向大家报告，截至今年八月末，公司已正式成为韩国知名品牌手机厂商的供应商，并有具体的项目在开展合作。目前正在备货阶段，预计今年四季度会开始交付。</p> <p>2、低压版本 L-PAMiF 进展。</p> <p>自推出以来，公司的低压版本 L-PAMiF 模组凭借其业内领先地位，已经成功导入多家品牌手机客户，同时完成了平台厂商的参考设计认证。低压版本 L-PAMiF 模组的产品大规模上量与国内 5G 独立组网（SA）的转化进程密切相关。目前国内 SA 的进度略慢于年初的预期，这对低压产品的快速增长造成了一定影响。但截止 8 月底，已经看到客户端有更多 SA 项目在准备立项。</p> <p>3、公司 L-PAMiD 模组产品的市场推广情况及未来策略如何？</p> <p>在报告期内，公司的 5G 射频功率放大器模组营收已占到射频功率放大器模组产品总营收的 50% 以上，其中 L-</p>

PAMiD 模组作为核心产品, 营收同比表现出了强劲的增长势头。今年上半年, 公司积极扩展市场布局, 并已在国内多个知名品牌厂商中实现了量产销售。展望未来, 公司将持续巩固并扩大在现有主要客户中的市场份额, 同时积极探索新的客户群体, 重点投入到下一代 L-PAMiD 产品的开发上, 以期能够推动业务的进一步增长。

4、接收端产品进展。

2024 年上半年, 公司接收端产品取得了显著的业绩增长, 实现营业收入 21,752.54 万元, 同比增长了 133.94%, 占公司主营业务收入的比例提升至 20.30%。其中开关、LNA bank 等新推出的产品都有着大幅增长。同时, 公司的 L-DiFEM 模组产品也正在市场推广中, 预计未来会给接收端的进一步增长提供更大空间。

5、Wi-Fi 产品表现情况及未来的市场预期。

公司对 Wi-Fi 市场的前景持续看好。继去年第四季度 Wi-Fi 7 模组在路由器市场成功量产后, 今年上半年, 我们在智能手机领域也实现了 Wi-Fi 7 模组的批量销售, 显著提升了公司在此领域的竞争力。目前, 公司正积极规划拓展与国内品牌手机及路由器客户的广泛合作, 以期取得营收的进一步增长。

6、公司在卫星通信产品的营收规模和市场发展方面表现如何?

公司现有的卫星通信射频前端产品在今年上半年实现了大幅增长, 这主要来自于我们在国内品牌旗舰机型中的销售。未来卫星通信产品整体的增长速度主要取决于向中端机型下沉的进度。我们也在不断投入资源做相关产品的迭代开发。

7、车载射频前端收入以及后续展望。

公司推出的 5G 车规级射频前端解决方案已成功获得

	<p>AEC-Q100 认证，并在多个终端产品中实现批量销售。尽管车规射频前端产品的迭代周期相对较长，但目前正处于 4G 向 5G 模组切换的关键时期。公司凭借在车规产品上的先发优势，预计将在汽车行业快速提升市占率，并实现出货量的稳定增长。此外，公司主导的《车用射频前端芯片技术要求及试验方法》团体标准已通过立项评审，有助于规范国内车用射频前端芯片技术的发展和国产化率的提升。</p> <p>8、今年下半年，市场竞争是否能够缓和，降低毛利率的压力？</p> <p>在射频前端领域，尤其是功率放大器市场，竞争一直十分激烈，在上半年对公司毛利率造成了压力。公司对下半年市场竞争的具体走向无法提供确切的预测。但长期来看，我们认为射频前端会像大多数其它细分领域一样，经历激烈的竞争后，最终向头部集中。困难也是一种机遇，公司将继续专注于优化产品结构，提升产品竞争力，并以灵活的市场策略应对不断变化的竞争环境。</p> <p>9、公司下半年是否会面临库存减值的压力？</p> <p>目前看来，公司下半年的库存减值压力相对较小。与一季度末相比，二季度末的库存量保持基本稳定，并未出现显著增长，整体水平维持在安全和合理的范围内。未来，公司将持续对产品市场动态和销售情况进行跟踪分析，并采取前置和主动的库存管理措施，以确保库存管理的效率和响应市场变化的灵活性。</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>无</p>

日期	2024 年 8 月 30 日
----	-----------------