

证券代码：688512

证券简称：慧智微

广州慧智微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	鲍尔赛嘉（上海）、博裕资本、东方基金、东吴证券、东兴基金、敦颐资管、广东钜洲投资、硅产业集团、国融基金、国盛证券、国泰君安证券、果行育德、杭州重湖、华安财保资管、华安证券、华泰联合证券、华泰证券、华西证券、加盛投资、建投华科投资、金沙江联合管理、睿沃德基金、山西证券、上海保银私募、尚诚资管、仕佳光子、太平基金、同创佳业资管、信达证券、兴业银行、圆和景明投资、粤鸿金融、长城财富资管、长江证券资管、中国银河证券、仲春私募、宁波旭彤、赢舟资管、旭彤咨询
时间	2025 年 4 月 29 日
地点	广州慧智微电子股份有限公司上海办公室
上市公司接待人员姓名	财务总监兼董事会秘书：徐斌

投资者关系活 动主要内容介 绍	一、2024 年年度经营情况介绍 1、主要业绩情况 2024 年公司实现营业收入 5.24 亿元，同比减少 5.08%；毛利率为 1.90%，同比下降 10.07 个百分点。期间费用为 3.56 亿元，同比下降 21.16%。归母净利润亏损 4.38 亿元，同比亏损扩大 7.32%。扣非归母净利润亏损 4.74 亿元，同比亏损扩大 5.18% 2025 年一季度公司实现营业收入 1.37 亿元，同比增长 30.63%。毛利率为 12.85%，同比增长 4.88 个百分点。期间费用为 6621 万元，同比下降 25.51%。归母净利润 357 万元，实现扭亏为盈，扣非归母净利润为亏损 6067 万元，同比亏损收窄 34.80%。 2、最新的客户及产品进展 （1）2024 年底，公司新一代小尺寸、高功率的 MMMB PA 模组在海外安卓客户自研智能手机出货，2025 年一季度，公司有新物料导入了该客户的主流机型； （2）公司 L-PAMiF 产品在头部品牌客户旗舰机型量产，公司产品首次进入旗舰机型序列； （3）公司 Phase 8L 产品在头部品牌客户规模量产，成为国内最早具备该产品量产能力的企业。 二、交流的主要问题及回复 1、公司 2025 年一季度毛利情况改善明显的主要原因？ 公司通过优化产品结构，推动新老产品的切换，实现了毛利的显著改善；同时，公司采购成本下降，也对公司毛利带来正向的帮助。未来随着公司 Phase 8L 产品放量出货，将对整体经营业绩产生积极的拉动作用。 2、公司 Phase 8L 的 L-PAMiD 产品当前进展以及竞争优势
--------------------------------	--

	如何？ 公司已实现 Phase 8L 产品在头部客户规模量产，成为国内最早具备该产品量产能力的企业。近年来，公司一直把主要研发资源投入在 L-PAMiD 产品领域，凭借自主研发的可重构架构优势，在同等封装尺寸下，抵消了国内厂商缺少小尺寸 WLP 滤波器的影响，保证片内隔离度，性能与可靠性等指标达到国际厂商同等水平，充分展现公司在射频前端领域的技术创新实力。 3、公司成功导入海外安卓客户自研的供应链体系，目前进展如何？自研的项目和公司以往的项目在合作模式和对公司经营业绩的影响会有什么不同？ 公司新一代小尺寸、高功率的 5G MMMB 产品凭借其优秀的产品力，已经在海外安卓客户自研智能手机实现批量出货，并获得客户的认可。今年一季度有新物料导入该客户的主流机型，将在今年完成相关产品的量产出货，未来预计有更多产品会在该客户主流机型量产出货。 公司此前通过华勤、龙旗等 ODM 厂商以项目形式承接了海外安卓客户的手机订单。目前公司已进入其自研供应链体系，这对公司产品性能、产品品质和供应链的稳定性提出更高的要求。该客户自研手机比例约 70%，未来对提升公司规模产生正向的作用。 4、近期中美关税变动对公司成本端影响，供应链是否有在国内布局？ 公司高度重视供应链的安全与可控，已提前多年布局国内供应链。在晶圆方面，公司已与多家国内厂商建立了合作关系。后续将持续关注政策环境变化，积极拓展多元化供应渠道，加强与国内外优质供应商的战略合作，确保供应链的
--	--

	稳定性和竞争力。 5、公司当前研发产品的重点方向如何？ 公司研发主线目前紧随射频前端技术演进趋势，并围绕 3GPP 射频前端技术进行研发，持续推动产品迭代和演进。同时，公司在 Wi-Fi 和卫星通信领域也已经推出相关产品。 6、随着低空经济、机器人等新兴行业发展，公司是否在这些方向提前布局并横向拓展业务？ 公司积极关注相关行业带来的市场机会和发展动态，并将根据公司主营状况及市场变化研发相应的技术和产品。公司有专门团队针对新兴行业的市场机会和技术进行研究。未来，随着低空经济、机器人等领域的广泛应用，射频前端行业将迎来新的增长机遇。 7、未来市场竞争格局演化，公司未来如何改善经营业绩？ 公司目前以拓展品牌客户为主，将在客户端导入更多自研项目实现毛利均值回归。伴随国际行业竞争格局的动态演变，部分海外友商战略性收缩国内市场布局，叠加关税政策调整带来的市场环境变化，我国射频前端产业迎来国产替代加速发展的重要窗口期。公司的 Phase 8L 的 L-PAMiD 产品率先突破国内厂商在此领域“卡脖子”的困境，在国产替代战略推进的关键节点构筑先发优势，借此加深现有合作客户的黏性并有机会突破新的品牌客户，稳步提升在主流品牌客户供应链体系中的渗透率。
附件清单（如有）	无
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息	本次活动不涉及应当披露重大信息。

的说明	
-----	--