

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：2025-006

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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	JK Capital, Ploncy Capital, Point72, WT Asset. 白犀私募、北京涇谷私募、渤海银行、财通证券、长江证券、长江资管、诚朴资产、道翼投资、东方财富证券、东海证券、东兴基金、福建鑫诺嘉誉投资、福建岩龙投资、福州开发区三鑫资产、高盛亚洲、广东正圆私募基金、广东中科粤微科技、广发证券、国海证券、国联民生证券、国彤创丰私募基金、国信证券、华安证券、华福证券、华金证券、华泰保兴、华泰金控、华泰证券、华泰证券资管、华夏久盈、华鑫证券、汇添富基金、汇正财经、慧利资产、建信基金、金鹰基金、景顺长城基金、昆仑健康保险公司、昆桥资本、乐盈（珠海）投资、路博迈基金、弥远投资、铭大实业、纳弗斯信息科技、南方天辰、宁泉资产、前海汇杰、青岛城投创投、瑞银证券、山西证券、上海嘉世私募基金、上海秋阳予梁投资、上海真滢投资、尚诚资产、深圳丞毅投资、太平洋资管、泰康资产、探针创投、天风证券、天弘基金、西部证券、西南证券、行知创投、兴业基金、兴业银行、兴证资管、易米基金、赢舟资产、粤佛私募基金、云富投资、招商证券、招银国际、浙江睿光私募基金、中汇金投资、中金公司及自然人股东
时间	2025年8月27日、28日
地点	北京、上海

上市公司接待 人员姓名	董事、财务负责人：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、下半年营收展望、毛利率趋势。</p> <p>根据《2025 年限制性股票激励计划草案》，2025 年公司需实现营业收入同比增长 8% 至 20%，且经调整净利润为正，方可达成公司层面考核要求。</p> <p>营业收入：2025 年上半年，公司营收同比呈小幅下滑态势，结合市场需求、产品布局及业务推进节奏，公司对下半年营收表现持乐观预期，期待下半年的营收能逐季增长，为全年目标达成提供有力支撑。</p> <p>毛利率：2025 年第二季度毛利率改善主要得益于产品组合中高毛利产品占比提升。目前看下半年产品价格整体趋于稳定，预计毛利率水平与上半年相比，不会有大幅波动。</p> <p>未来预期：未来三年公司将以营收与净利润双重目标为核心指引，统筹推进业务发展。具体而言，公司将在原有主流业务领域持续深耕，同时合理分配研发资源，加大对 Wi-Fi、车规产品等新兴领域的投入；此外，公司将加强定制化产品的开发工作，通过差异化方案获得竞争优势，增强客户合作粘性，实现营收规模与盈利质量的协同发展。</p> <p>2、Wi-Fi 7 产品应用领域及客户情况。</p> <p>公司 Wi-Fi 产品已覆盖手机、路由器及 AI 端侧三大市场领域。在手机端，公司作为国内率先在手机 Wi-Fi FEM 领域实现大规模营收的企业，依托产品性能优势及对客户需求的精准把握，已形成显著竞争优势，并在多家品牌厂商新一代旗舰机型中成功斩获重要项目。在路由器领域，公司虽较晚进入该市场，但通过迁移手机端底层技术强化产品竞争力并快速拓展客户，目前已导入大部分头部路由器客户且实现量产销售。针对 AI 陪伴设备、无人机、头显等新兴应用领</p>

域，公司推出大功率、定制 Wi-Fi 产品，同时搭配蓝牙 FEM 模组，进一步完善产品矩阵。基于多元化的市场拓展和持续强化的竞争优势，公司对 Wi-Fi 产品线未来的高速成长始终保持信心并将进一步加大投入。

3、接收端产品结构及 L-DiFEM 客户导入情况。

公司接收端涵盖 L-FEM、LNA、开关、Tuner 及 L-DiFEM 等多类产品。2025 年上半年，公司 L-DiFEM 产品已实现量产出货。后续，公司将持续推进客户合作深化工作，通过加强客户对接与市场推广，着力提升出货规模，逐步提高其营收占比，进一步完善接收端产品业务布局。

4、卫星射频模组及行业终端客户拓展情况。

公司卫星通信模组业务的未来拓展将聚焦两大方向：一是持续推进北斗、天通等已有产品的迭代升级，从旗舰手机向更广阔市场延伸；二是积极布局低轨卫星通信产品，同步开展相关研发与运营筹备工作，旨在低轨卫星终端商用进程加速时，及时把握市场机遇并抢占市场份额。此外，公司将原有卫星通信产品向车载领域导入，持续拓展行业终端应用场景。

5、公司分立方案与高集成度模组的价格是否有分化的情况？

分产品类别来看，公司产品价格表现存在结构性分化：在 Wi-Fi、车规级等产品领域，公司具备差异化竞争优势（目前国内仅公司推出全套车规级产品、提供 Wi-Fi 产品定制化设计与开发服务），因此上述品类价格压力相对较小；而在分立器件领域，受行业竞争格局影响，价格竞争压力较为明显。

6、公司长期发展战略及并购计划。

公司长期发展战略重点聚焦与主营业务强相关的垂直领域，同时持续推进在万物智联领域的横向整体布局。

投资及并购规划方面，公司会重点关注模组内部关键组

	<p>件的整合机会；同时积极考察无线通讯及连接技术领域具备资源整合优势的企业，旨在通过潜在的投资并购布局第二成长曲线，提升公司核心竞争力。</p> <p>7、国产替代进展及安卓市场未来格局展望。</p> <p>从射频前端行业整体发展来看，当前国产替代趋势愈发明显且进程持续加速，预计未来三年国内厂商每年将承接2-3亿美元的射频前端替代份额。</p> <p>在关键技术与产品领域，国内企业竞争力持续增强：5G时代，唯捷已在技术研发、产品定义及客户定制开发等核心环节基本追平国外厂商，双方差距大幅缩小；进入5G-A及6G领域，国内企业与海外厂商处于同一起跑线，在Wi-Fi领域，国内企业已实现技术突破，产品性能从追平逐步走向超越。其中公司Wi-Fi 7产品已具备较强市场竞争力，Wi-Fi 8产品开发进度亦处于领先水平。随着国产厂商技术能力和市场份额的持续提升，行业格局将进一步向本土化倾斜。</p> <p>8、存货情况及未来节奏判断。</p> <p>公司始终基于销售预期与供应链情况实施科学库存管理，目前公司库存水平合理，库存周转天数及库存余额均处于健康状态，且原材料、在产品与成品的库存结构均衡。后续，公司将持续优化库存管理策略，在保障产品交付能力的前提下，进一步减少资金占用、提升库存周转效率，使整体库存呈现优化趋势。</p> <p>9、韩国客户最新进展。</p> <p>公司与韩国客户的合作正稳步推进：一方面在原有物料合作基础上争取新项目，另一方面是重点推广更高集成度的新产品，当前合作进度符合公司预期。公司期待通过在新产品合作中实现突破，进一步深化双方合作关系。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应当</p>	<p>本次活动不涉及应当披露重大信息。</p>

披露重大信息的说明	
附件清单（如有）	无
日期	2025年8月27日、28日