

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：2025-007

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（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	宝盈基金、博时基金、长城基金、大成基金、宏利基金、平安基金、信达澳亚基金、银华基金 通过上海证券报·中国证券网路演中心参与公司 2025 年半年度业绩说明会的投资者
时间	2025 年 9 月 18 日至 9 月 26 日 2025 年 9 月 29 日 15:30-16:30
地点	北京、深圳、上海证券报·中国证券网路演中心
上市公司接待人员姓名	董事兼总经理：孙亦军 董事、财务负责人：辛静 董事会秘书：赵焰萍 独立董事：杨丹
投资者关系活动主要内容介绍	一、交流的主要问题及回复 1、公司对下半年营收预期怎么样？ 您好，综合市场需求、产品布局及业务进展等多方面因素，公司对下半年的营收表现抱有积极预期。具体来看，公司核心增长业务如 Wi-Fi 7 模组、卫星通信产品、车规级产品将持续贡献业绩，同时 Phase 7LE Plus、Phase 8L 等重点模组产品的订单交付进度将逐步加快，业绩释放节奏清晰。基于这些有利因素，公司预计下半年营收将实现逐季增长，推动全年业务稳健发展，感谢关注。

	2、目前看，毛利率稳定吗？ 您好，截至目前，公司产品价格整体趋于稳定，同时公司将持续通过优化产品结构、供应链管理、提升生产效率等方式提升毛利率。考虑到产品组合中高毛利产品（如 Wi-Fi 7 模组、车规级模组等）占比持续提升，预计下半年毛利率水平与上半年相比有所改善。感谢关注。 3、请介绍下 WiFi7 的情况 您好，公司在 Wi-Fi 产品领域布局全面，已形成覆盖手机、路由器、AI 端侧三大核心市场的产品体系。具体来看，手机端方面，公司成功进入多家品牌厂商供应链，导入联发科平台的参考设计，今年 9 月及 10 月发布的多款手机旗舰机型均搭载了公司 Wi-Fi 7 FEM 产品；路由器方面，已导入大部分头部客户并实现量产，产品交付稳定；新兴应用领域，针对 AI 陪伴设备、无人机、头显等需求，公司推出定制化大功率 Wi-Fi 产品，并搭配蓝牙模组丰富产品供给。从业绩表现看，2025 年上半年，Wi-Fi 7 模组营业收入已超越 Wi-Fi 6，成为驱动公司业绩增长的重要力量之一。未来随着 Wi-Fi 7 市场渗透率提升，业务增长空间将进一步打开。感谢关注。 4、L-DiFEM 卖的怎么样 您好，公司 L-DiFEM 产品目前已进入量产出货阶段，产品在技术指标与应用适配性上均满足客户需求。为推动该产品进一步发展，后续公司将重点推进两项工作：一是深化现有客户合作，通过持续沟通对接提升订单量；二是强化市场推广，积极挖掘潜在客户，扩大产品应用范围，进而提升整体出货规模。此外，公司计划通过提升 L-DiFEM 产品的营收占比，不断完善接收端产品业务布局，助力接收端业务形成更完整的竞争力。感谢关注。 5、卫星通信的产品能用在哪儿？ 您好，公司已推出适配北斗、天通和低轨卫星的卫星通
--	---

	信模组产品，且已在高端手机市场实现批量出货，消费者可通过搭载该模组的手机直接体验卫星通信功能。伴随低空经济向消费端的渗透，公司预计卫星通信产品的市场渗透率将迎来较好提升。同时，我们正将卫通产品向车载领域导入，持续拓展行业终端应用场景。从长期发展来看，公司还将持续推进已有产品的迭代升级，推动其向更广阔的消费市场延伸，同时积极布局低轨卫星通信市场，确保在终端商用进程加速时，能及时把握市场机遇并抢占市场份额。感谢关注。 6、三星的项目多不多 您好，公司与韩国客户的合作正稳步推进，围绕两大方向展开：一方面，在原有物料合作的基础上，积极与客户沟通对接，争取新增合作项目；另一方面，重点向客户推广公司更高集成度的新产品，推动合作产品结构升级。从当前进展来看，各项合作推进节奏符合公司预期。感谢关注。 7、公司 Phase 7LE Plus 能看到产品了吗 您好，Phase 7LE Plus 作为公司今年重点发力的核心推广产品，自研发至落地始终聚焦高端市场需求，在性能打磨上实现显著突破——不仅部分技术指标达到行业领先水平，更打破了此前美商对高端旗舰机型射频模组供应的垄断格局。当前，该模组已量产交付至品牌手机客户，并将搭载联发科的天玑 9500 旗舰平台在 10 月中旬随客户旗舰机型推向市场，届时我们将详尽介绍该款产品的终端应用情况。感谢关注。 8、Phase 8L 进展怎么样？ 您好，作为下一代大模组发展方向之一的 Phase 8L 模组，目前已成功导入多家品牌客户，并实现量产出货。这一进展不仅标志着公司在新一代高集成度模组技术上的成熟，更显著增强了公司在该领域的竞争力，为后续拓展更多高端客户、提升市场份额奠定了坚实基础。感谢关注。
--	---

	9、目前 AI 概念一直在持续发酵，公司在经营以及产品中有哪些结合，以赋能与创新公司未来发展呢？ 您好，针对 AI 设备领域，公司通过“终端客户直连+模组厂商合作”的多元化模式布局，旨在让自研射频解决方案实现更全面的市场覆盖。在终端客户合作上，我们已与多家客户展开深度沟通，当前多个定制化项目处于落地阶段，例如 VR 头显、全景无人机等正在试产中；在模组厂商合作上，我们积极联动优质伙伴，借助其渠道优势服务更多 AI 设备制造商。从市场趋势看，AI 端侧设备渗透率不断提升，公司相关业务具备良好增长潜力，感谢关注。 10、今年上半年车载芯片卖的怎么样 您好，今年上半年车规级产品实现 2,000 万元以上营业收入，鉴于车规级产品导入周期长，该营业收入主要来自于 2022 及 2023 年获得的项目。从行业背景来看，车联网、智能驾驶技术的快速发展推动汽车产业加速从 4G 向 5G 转型，车规级射频芯片及模组的需求呈上升趋势。凭借国内唯一全套车规级产品的技术优势，今年公司车规级产品的推广工作取得积极成效，预计未来营业收入将实现高速增长，感谢关注。 11、大股东解禁了，会不会卖出？ 您好，公司 IPO 时期的实际控制人、本次解禁的大股东均有明确承诺：在锁定期满后两年内，若通过二级市场减持首发前持有的股份，价格不低于 66.6 元/股，以此保障中小投资者的利益。此外，原实际控制人及其一致行动人还需同步遵守“破发、破净、分红不达标不得减持”的监管规则。具体详见公司于公众号发布文章(https://mp.weixin.qq.com/s/1FBoZI8_TziRPaGFUvh73A)。感谢关注。
关于本次活动是否涉及应当	本次活动不涉及应当披露重大信息。

披露重大信息的说明	
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 9 月 18 日至 9 月 26 日、2025 年 9 月 29 日