

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：2025-009

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	ArtIvet Cap, Bright Valley, IGWT Investment, UbS Group Ag. 百嘉基金、宝盈基金、彼得明奇私募基金、财通证券、丞毅投资、诚朴资产、创富兆业、德晟百川私募基金、德若私募基金、第一上海证券、东海证券、东吴证券、笃熙稟泰私募基金、冯源私募基金、高盛亚洲、耕霖投资、广发证券、国海证券、国盛证券、国信证券、果行育德、瀚伦私募基金、禾升投资、和谐汇一资产、恒信华业股权投资基金、鸿运私募基金、花旗環球金融、华安资产、华杉瑞联基金、华泰保兴基金、华泰金控（香港）、华泰证券、华西证券、华夏基金、汇丰前海证券、建银国际证券、江海证券、江岳私募基金、金泰富资本、君义振华、凯玄资本、老虎寰投咨询、聆泽私募基金、鲁信国际、敏富投资、明辉投资、摩根大通证券、摩根士丹利基金、摩根士丹利银行、诺昌投资、前海汇杰达理资本、青岛城投创投、瑞银证券、睿光私募基金、睿胜私募基金、山西证券、上海集成电路产业投资基金、尚诚资产、神农投资、盛宇投资、顺领资产、太平基金、泰德圣私募基金、探针创投、涛璞私募基金、闻天私募证券投资基金、禧弘私募基金、鑫垣私募基金、行知创投、玄卜投资、野村东方国际证券、易知投资、益和源资产、逸原达投资、英轩捷信投资、赢舟资产、永鑫方舟股权投资、圆信永丰基金、远

	海私募基金、粤港澳大湾区科技创新产业投资基金、招银国际、招银国际环球市场、昭云投资、正圆私募基金、中国银河证券、中汇金投资、中金公司、中信建投证券、中信期货、中信证券、朱雀基金
时间	2025 年 10 月 28 日
地点	北京
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	一、公司情况介绍 2025 年第三季度，公司实现营业收入 5.73 亿元，同比增长 36.28%，环比增长 19.80%；归属于上市公司股东的净利润为 1,803.12 万元，同比转负为正，增加 6,142.17 万元，环比增长 107.40%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为 1,283.33 万元，同比转负为正，增加 6,152.36 万元，环比增长 460.53%；公司整体毛利率为 27.86%，同比增加 6.48 个百分点。 2025 年 1-9 月，公司实现营业收入 15.59 亿元，同比增长 4.53%；归属于上市公司股东的净利润为 859.76 万元，同比转负为正，增加 4,071.95 万元；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-759.20 万元，同比增加 5,272.82 万元。公司整体毛利率为 25.76%，同比增加 1.25 个百分点。 二、交流的主要问题及回复 1、Wi-Fi 业务未来三年体量与增长预期。 2025 年，公司 Wi-Fi 产品在营收规模及毛利贡献方面表现突出。其中，Wi-Fi 7 模组营收占比已超越 Wi-Fi 6，成为驱动公司业绩增长的重要力量之一。目前，公司 Wi-Fi 产品客户覆盖与应用领域持续拓宽，营收结构呈现多元分布态势：手机领域贡献约 50%营收，路由器领域占比约 30%，无人机及其他新兴端侧领域占比约 20%。受益于 AI 端侧技术

	的持续发展，预计未来三年 Wi-Fi 7 业务将实现良好增长态势，在此过程中，公司端侧客户分布结构预计将进一步丰富，相关营收占比有望实现显著提升，从而推动 Wi-Fi 业务整体持续稳健发展。 2、Wi-Fi 产品毛利率预期。 公司预期 Wi-Fi 产品能够保持良好的毛利率水平，主要依托三方面支撑：一是产品竞争力优势，公司 Wi-Fi 产品在产品定义、性能及可靠性等方面获客户高度认可。具体来看，在手机领域，今年秋季发布的新机型中，公司 Wi-Fi 7 产品获得了大量项目，不仅在联发科平台进展顺利，在高通平台也取得突破；在路由器领域，公司已成功进入多家头部客户供应链，项目数量与市场份额持续提升。二是定制化服务能力，公司针对手机、路由器及无人机、移动麦克风、AI 眼镜等新兴端侧领域，提供定制化或半定制化开发服务，满足客户差异化需求。三是规模与供应链优势，依托公司在射频前端领域的整体规模优势，实现供应链管理等资源的协同复用，从而有效控制成本、提升运营效率。 3、公司的核心策略与产品进展。 公司主营业务的核心策略是，致力于为客户提供更高性能、更具性价比的产品，重点聚焦品牌旗舰机型及 L-PAMiD 等高集成度模组，并持续加大研发与投入力度。 在产品进展方面，公司最新一代 Phase 7LE Plus 模组实现重要突破，成为国内首家通过联发科天玑 9500 平台参考设计验证的 L-PAMiD 产品，搭载该模组的旗舰手机已于本月正式上市。同时，Phase 8L 模组已进入国内多家大客户供应链并实现量产出货，预计 2025 年第四季度及 2026 年将为公司营收增长带来积极贡献。 4、公司技术布局与未来展望。 未来技术与产品布局上，公司将继续深化与平台厂商的
--	--

	合作,开发下一代更先进的 L-PAMiD 产品。区别于现有 Phase 7LE Plus、Phase 8L 方案,该产品将从架构层面进行创新性设计,预计于 2027 年推出,届时有望与国外厂商同步发布最新代产品,进一步提升公司在高端市场的竞争力。 基于上述业务基础与布局,2026 年,在现有产品持续放量的支撑下,公司主营业务预计实现稳步增长;2027 年,随着下一代 L-PAMiD 产品的推出,及 AI 在手机及端侧领域的广泛应用带来的需求升级,公司对相关业务实现大幅增长具有充足信心,业绩表现亦有望显著提升。 5、车规产品情况。 2025 年上半年,公司车规产品线营收已超 2,000 万元人民币,当前收入主要来源于 2022 年、2023 年所获项目的陆续交付。 公司对车规级产品未来实现大幅增长具备信心,核心驱动因素包括三方面:一是竞争优势显著,公司系目前国内唯一一家拥有全套车规级 5G 射频产品的企业;二是客户基础牢固,通过持续推动产品上量,已在客户端建立良好口碑;三是生态合作深化,公司正努力进入联发科下一代车载平台参考设计,目前相关验证调试工作进展顺利。 随着汽车产业国产化进程加快,以及 5G 模块在智能网联汽车中渗透率持续提升,车规业务未来成长空间广阔。此外,公司 Wi-Fi 产品已通过车规验证,开始导入车载领域,并实现量产销售,进一步丰富了车规产品线布局,为业务增长提供多元支撑。 6、未来在端侧设备中,Wi-Fi 的应用场景和市场需求如何? 目前,Wi-Fi 在端侧领域的应用呈现持续拓宽趋势:一方面,部分原仅采用蓝牙连接的设备,因 Wi-Fi 在多设备连接、信号稳定性、传输速度等方面的独特优势,正逐步切换为“Wi-Fi+蓝牙”或“Wi-Fi”连接模式;另一方面,越来越
--	--

	多此前对 Wi-Fi 性能要求较低、无需单独加装 Wi-Fi FEM 的产品，也开始引入外置 Wi-Fi FEM，推动端侧 Wi-Fi FEM 市场进入快速发展阶段。 公司非常重视客户的新需求，持续推进 Wi-Fi 定制化开发及需求落地，第三季度已成功获取多个新项目。在细分行业方面：AI 眼镜领域，当前市场中知名品牌多采用国外厂商的 Wi-Fi FEM 方案，公司已推出性能媲美国外同类产品的 Wi-Fi FEM 产品，正处于市场推广与客户试产阶段。预计 2026 年上半年，搭载公司 Wi-Fi FEM 产品的知名品牌 AI 眼镜将实现量产上市；机器人领域，公司已围绕桌面机器人、室内陪伴机器人等品类，与相关客户开展产品验证及选型工作。未来随着端侧设备智能化、无线连接需求升级，公司 Wi-Fi 业务在上述高潜力领域的市场空间将进一步打开，为公司整体业绩增长提供支撑。 7、随着接收端大模组产品量产出货，公司营收结构是否有所改变？ 目前公司发射端与接收端产品收入占比大致为 8:2，主要原因包括：一是发射端产品单机价值量显著高于接收端；二是统计口径上，Wi-Fi 产品被归入发射端业务中。 未来收入结构的变化取决于各产品线的发展动态：一方面，公司接收端产品线今年进展显著，核心产品 L-DiFEM 已实现技术突破并量产出货、贡献营收，推动接收端产品矩阵日趋完整，公司对接收端业务增长具备较强信心；另一方面，发射端大模组产品同样拥有较大增长空间。从技术演进看，未来高集成度产品方案或可将接收端纳入整合范围。因此公司更倾向于将蜂窝类产品作为整体业务板块，综合评估其成长性。 8、L-PAMiD 国产化率水平。 目前 L-PAMiD 国产化率处于持续增长阶段，但整体占
--	--

	比仍处于较低水平。 9、韩国客户进展。 自 2024 年 9 月正式供货以来，公司持续为其提供发射端与接收端多款产品，主要包括 MMMB PA、接收端模组等，2025 年该合作为公司带来了显著的营收贡献。 为进一步深化合作、拓展业务空间，公司当前正积极开展更高集成度模组等产品的推广工作。从 2026 年增长预期来看，一方面公司预计现有供应产品的出货量将实现进一步提升，持续贡献营收；另一方面，新推进产品的导入进程有望为双方合作新增增长动能，助力合作规模进一步扩大。
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露重大信息。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 10 月 28 日