

证券代码：688375

证券简称：国博电子

南京国博电子股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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 type="checkbox"/> 其他 _____
参与单位名称及人员姓名	兴业证券、汇丰晋信、西部证券、银河证券、兴证资管、开源证券、农银理财、天冶基金、嘉实基金、长江证券资管、招银理财、华富基金、国泰基金、景顺长城基金、平安基金、创金合信、鹏华基金、诺安基金、华夏基金、上银基金、前海百创、信达澳亚、峰岚资管、中金基金、正圆私募、博时基金、长生人寿、百年保险、中欧基金、东方证券资管、太平资产、同泰基金、太平基金、中金公司、复星保德信、圆信永丰、中华联合保险、九泰基金、摩根士丹利、华鑫基金、国寿安保基金、富安达基金、开思基金、中国人保、长江养老保险、泰信基金、新华基金、光大保德信、金鹰基金、中银国际证券、京管泰富基金、新华资管、大成基金、泓德基金、前海联合基金、招商基金、黄河财产保险、太平洋资管
时间	2026年4月14日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 刘洋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司业务概况与2025年度业绩核心亮点介绍</p> <p>（一）经营业绩稳健，盈利能力持续提升</p> <p>2025年度，公司实现营业收入23.86亿元，同比减少7.92%；利润总额达到5.41亿元，同比增长5.17%；实现归母净利润5.08亿元，同比增长4.72%。基本每股收益0.85元，</p>

同比增长 4.94%。

分产品来看，T/R 组件和射频模块实现营收 21.08 亿元，同比减少 9.58%；射频芯片实现营收 1.87 亿元，同比增长 9.84%；其他芯片实现营收 0.63 亿元，同比增长 12.9%。2025 年公司销售毛利率为 42.09%，同比增加 3.5 个百分点；净利率为 21.27%，同比增加 2.57 个百分点。

（二）研发投入持续加码，技术创新成果丰硕

2025 年研发投入金额 3.03 亿元，研发投入总额占营业收入的比例为 12.69%，同比增加 0.07 个百分点，持续聚焦核心技术攻关和新产品开发。

研发团队不断壮大：公司拥有研发人员 466 名，较上年增加 53 名，研发人员占比 26.24%，核心技术人员累计获得多项国家级、省部级科技奖项，人才优势进一步凸显。

知识产权成果显著：报告期内申请多项专利，截至期末累计拥有各类知识产权 208 项，技术壁垒持续巩固。

（三）产品布局持续优化，新兴领域拓展成效显著

2025 年，公司进一步筑牢传统业务根基，T/R 组件市场占有率保持国内领先；公司积极开拓低轨卫星和商业航天等应用领域，多款 T/R 组件产品已批量交付客户，成为公司 2025 年度的主要收入来源之一。

基站射频模块、基站类射频芯片持续批量供货，多款产品应用于 4G、5G、U6G 移动通信基站，在 5G 移动通信基站的市场地位进一步提升，在 5G-A 移动通信崭露头角。

公司聚焦新兴产业前瞻布局，不断完善产品谱系，积极布局低轨卫星、商业航天、低空经济、6G 等新兴领域，多款 T/R 组件、射频芯片产品批量交付或进入送样阶段，成为公司未来增长的新引擎。

2025 年，公司手机终端硅基氮化镓功放芯片在业内首次实现应用，并成功量产交付。公司新产品将持续对现有砷化镓

终端功放产品形成替代，并有望在终端射频功放领域全频段、全场景推广应用。

在终端直连卫星实现高速高通量网络服务领域，公司开发的产品处于行业最前沿，是目前终端直连卫星互联网的先进方案之一。

二、问答环节

1、2025年T/R组件和射频模块实现营业收入21.08亿元，同比减少9.58%，这里边其实包括了T/R组件和射频模块两方面的需求。请问T/R组件和射频模块两个业务的具体情况？怎么展望未来的需求？

在T/R组件方面，相控阵雷达作为现代雷达技术的主流，其核心部件T/R组件的需求量持续攀升。2025年，公司紧跟行业发展趋势和重点预研动向，围绕用户需求进行产品策划，深度参与国家多个重大工程项目，积极开拓新的市场，在各应用平台都取得了一定的新签订单，能够保障T/R组件业务的稳定发展。

同时，公司积极开展T/R组件应用领域拓展，在低轨卫星和商业航天领域均开展了技术研发和产品开发工作，多款产品已批量交付客户。

2026年是“十五五”开局之年，随着“十五五”新一轮装备建设发展和订单落地，公司T/R组件业务有望迎来新的发展阶段，同时公司也会依托核心技术优势加强和客户的沟通，积极参与项目竞标，争取更多订单。

在射频模块方面，当前我国移动通信基础设施建设随着5G-A、6G等新一代移动通信技术的不断演进，以及5G-A的全面布网、6G相关技术试验的加速推进，将进一步带动射频集成电路产业发展，单基站射频集成电路的用量激增，对高频段、高功率射频器件的需求也将持续释放。

公司的三代半导体GaN射频模块产品功率覆盖5W-700W，

多款产品应用于 4G、5G、U6G 移动通信基站，是国内移动通信基站射频器件的核心供应商。

2025 年，公司射频模块业务稳步开展，为国内多家移动通信设备制造商批量供货，市场份额进一步提升。多款射频集成电路产品已应用于 5G-A 基站中，在 5G-A 移动通信崭露头角。同时瞄准 NTN 与低空经济产业领域开发多款新产品，拓宽产品谱系。

2、分客户看，2025 年公司对第一大客户销售金额 5.22 亿元，2025 年客户是否是按照集团口径合并披露？客户一的收入有一定变化的原因是什么？

由于涉及商业秘密保护，公司主要销售客户按照属于同一控制人控制的客户视为同一客户合并列示。2025 年，客户一销售收入的变化主要是受到行业部分因素、订单节奏以及产品结构变化的影响。

3、公司积极开拓低轨卫星和商业航天等应用领域，多款 T/R 组件产品已批量交付客户，成为公司 2025 年度的主要收入来源之一。能否展望未来商业航天和卫星领域产品的发展状况？商业星座建设加速是否会带动公司需求？

2025 年，公司依托三代半导体氮化镓芯片、器件产品，积极布局商业航天和卫星领域业务方向，持续加大研发投入，不断提升产品的性能和质量以满足日益增长的市场需求，多款产品已批量交付客户。

公司还针对卫星互联网各类终端开展了产品开发，尤其在终端直连卫星实现高速高通量网络服务领域，公司开发的产品处于行业最前沿，是目前终端直连卫星互联网的先进方案之一。

目前我国商业航天正处于从技术验证向规模化商业运营转变的关键阶段，公司有望凭借在氮化镓芯片领域的技术优势和规模化制造能力，成为商业航天领域的重要参与者。

公司商业航天的相关业务尚处于起步阶段，未来发展存在不确定性，敬请广大投资者注意投资风险，理性投资，审慎决策。

4、2025 年射频芯片实现营业收入 1.87 亿元，同比增长 9.84%，毛利率 30.16%，同比增加 4.69pct。年报披露了，终端用射频芯片产品已经开始向多家业内知名终端厂商批量供货。硅基氮化镓功放芯片首次实现了在终端射频领域的量产交付。能否请教射频芯片的未来市场前景，2026 年是否会进一步加速增长？

2025 年，公司与国内头部终端厂商共同研发的硅基氮化镓功放芯片，针对手机等终端应用进行设计优化，填补了业内硅基氮化镓功放终端射频应用的空白。

随着卫星互联网、下一代移动通信（6G/U6G）通感一体等技术的不断发展，未来移动通信要实现空天地海一体化，构建万物互联场景，对于射频芯片的功率、效率、带宽、集成度等性能提出更高要求，传统 GaAs 功率放大器已经面临在高频下功率密度接近极限的困境，GaN 材料的性能优势凸显，在终端推广应用 GaN 射频芯片也成为大势所趋。

公司基于低压硅基氮化镓的核心设计技术，布局终端射频功放芯片、终端直连卫星芯片，部分新产品已经完成开发或进入送样阶段，充分发挥了新型三代半导体材料的技术优势，未来有望为公司带来第二增长曲线。

5、硅基氮化镓功放芯片在业内首次实现了在终端射频领域的量产交付。对于这样新一代技术的产品，未来终端更新换代需求之下，产能能否满足需求？

目前硅基氮化镓功放芯片产品的生产制造主要依托于五十五所，产能正在有序进行规划提升。

6、GaN 射频模块产品，在 NTN 领域，推出多款功率放大器产品，用于补充地面覆盖、实现全球无死角连接，支撑 6G

“空天地海”一体化架构。请教如何展望未来 5G-A、6G 的需求？

当前国家经济政策对 5G/6G、卫星互联网、低空经济等新型基础设施的描述，核心是将其定位驱动未来经济增长的关键新型基础设施，国家政策层面强调协同演进，当前阶段注重 5G-A 与 6G 协同发展，在释放 5G 潜力的同时为 6G 发展奠定基础。

目前 5G-A 已在全面布网，6G 已完成第一阶段的技术验证，宏站/小站/皮站全面氮化镓化，Massive MIMO 通道数进一步增加，单站射频集成电路的用量激增；同时低轨星座与手机直连卫星，带动星载高功率集成电路、终端小型化集成电路、地面关口站集成电路三重需求。未来的 6G 将实现空天地海一体化，实现万物互联场景，对上游芯片、器件的需求旺盛，预计形成新的增长点。

7、2025 年末，公司存货 4.13 亿元，较年初增长 61.06%，可以看到原材料和在产品较年初都有一些增长，主要原因是什么？

报告期内存货增加主要原因为根据客户需求备货备产所致。

8、2025 年现金流有一个比较大的增长，如何展望未来经营性现金流的情况？

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额水平较好的原因主要系公司销售商品、提供劳务收到的现金增加，以及购买商品、接受劳务支付的现金减少所致。公司在日常经营中持续优化应收账款和应收票据管理，加强回款策划，提高资金周转效率，降低坏账风险，从而提升市场竞争力和持续发展能力。

9、2025 年对中国电科其他所属单位销售金额 1.90 亿元，中国电科回到了前五大客户，请教对中国电科其他单位销售增长的原因是什么？

2025年，公司向中国电科下属单位主要销售有源相控阵T/R组件、射频芯片、射频模块等产品，销售收入增长主要系正常业务增加。受到公司主营业务产品结构变化的影响，公司的前五大客户构成也会相应出现一定的变化。

10、2025年T/R组件和射频模块毛利率42.66%有所提升，请问毛利率提升的原因有哪些？未来如何展望？

公司主营业务毛利率总体保持在一个稳定的区间内，受到产品结构调整等因素影响会出现小幅波动。公司在日常经营管理中注重成本管控，通过精益制造管理提升、工艺优化、自动化生产技术应用、自研芯片等措施来提高生产效率、降低成本，确保盈利能力和利润率保持稳定增长。

11、未来射频的集成电路产业化项目，以及募投项目的折旧是否会对毛利率造成显著影响？

公司针对固定资产制定了具体的会计政策和折旧方法，按照使用年限进行折旧，这部分费用一直属于公司固定支出账目，不会对公司经营和利润产生重大影响。

12、公司主要是哪些产品在低空经济建设当中有一定的应用？是参与飞行器端还是地面端？

低空经济作为公司发展规划中战略性新兴产业的重要组成部分，公司在该领域深度布局，面向各类终端、地面通感一体基站开发多款产品，部分产品已批量供货。

13、分产品和业务来看，对公司未来收入或者业务规模的驱动，可能哪一个空间相对会比较大一些？

公司坚持创新驱动、产融结合发展道路，围绕“一巩固三做强”业务布局，推进公司高质量发展，努力回报社会和广大投资者。通过聚焦构筑竞争优势，持续优化产业能力布局建设，瞄准雷达、通信等技术领域，强化射频微系统、射频集成电路、射频功率器件等核心业务的市场竞争优势；通过聚焦满足客户需求，持续丰富公司产品应用领域。加强政策研究和形势研判

	<p>的能力，巩固公司在雷达、5G 移动通信基站和终端等领域的市场地位，加强卫星通信、无人机、汽车电子和新一代移动通信等新兴领域的市场开拓，与下游头部客户建立战略合作，推动产品定制化开发，提升公司在芯片设计、模组集成、系统集成市场拓展能力。</p> <p>14、年报里面披露年末公司有 466 名研发人员，比前一年增长了 53 名，这个还是一个相对来讲比较显著的一个增长，这个主要是哪一方面的实力的补充？</p> <p>公司高度重视研发人才队伍建设，通过不断引进行业专家并持续培养内部人才，组建了涵盖电子、通信、计算机、化学、材料等跨学科的复合型团队，围绕主营业务相关领域开展技术研发。</p>
附件清单(如有)	无
是否涉及应当披露重大信息	否
日期	2026 年 4 月 15 日