

唯捷创芯（天津）电子技术股份有限公司

2026 年度提质增效重回报行动方案

为践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，维护唯捷创芯（天津）电子技术股份有限公司（以下简称“公司”）全体股东利益，基于对公司未来发展前景的信心和公司价值的认可，公司于 2025 年 4 月制定《2025 年度提质增效重回报行动方案》。期间，根据行动方案内容，公司积极开展和落实相关工作，在保障投资者权益、树立良好资本市场形象等方面取得了较好成效。

为能延续在上述方面取得的良好成绩，公司特制定《2026 年度提质增效重回报行动方案》，同时对 2025 年行动方案的执行情况进行总结，以期进一步提升公司经营效率，强化市场竞争力，保障投资者权益，树立良好的资本市场形象。具体内容如下：

一、聚焦主营业务，提高核心竞争力

公司作为国内射频前端行业的先行者，专注于射频前端芯片的研发、设计及销售，主要产品包括射频功率放大器模组、接收端模组等，广泛应用于智能手机、平板电脑、无线路由器、智能穿戴设备、车载通信系统、卫星通信终端以及 AI 智能产品等终端设备。

2025 年度，公司实现营业收入 232,096.23 万元，较上年同期增长 10.36%；归属于上市公司股东的净利润 4,363.23 万元，较上年同期增加 6,735.74 万元；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,388.30 万元，较上年同期增加 7,655.51 万元。公司实现主营业务收入 230,835.80 万元。其中，射频功率放大器模组实现营业收入 189,229.61 万元，较上年同期增长 13.79%；接收端模组实现营业收入 41,606.19 万元，较上年同期下降 5.15%。

基于上述经营现状，2026 年公司将继续深耕射频前端领域，从技术研发、产品结构、市场拓展等多个维度发力，提升产品市场竞争力与技术领先地位，增强公司核心竞争力、盈利能力及品牌影响力。

（一）持续创新赋能，筑牢技术与产品优势

公司深耕射频前端领域，主营射频功率放大器模组、接收端模组等产品的研发、设计与销售，是国内行业领先供应商。作为国内率先通过车规级射频前端产品认证的企业，公司亦是国内少数可提供满足工业级要求的车规级射频模组企业之一，技术实力已由早期技术应用跟随者，成长为与行业头部企业共同探索前沿方向的引领者。

射频功率放大器领域，依托高端模组量产成熟经验，加快产品迭代升级，深度参与新一代高集成度模组研发与产品定义，突破高端市场，打破国际巨头垄断；聚焦智能网联汽车、AR/VR、机器人等新兴场景，搭建车规级、工业级专用射频产品矩阵，在车载卫星通信、V2X 等前沿领域打造高技术壁垒解决方案，满足多元化高端市场需求。

接收端模组板块，持续加大核心产品研发投入，完善产品谱系，实现 Sub-6GHz 至毫米波全频段覆盖。通过优化接收链路灵敏度与抗干扰能力，打造发射+接收一体化射频前端整体解决方案，进一步提升头部客户渗透率与单机价值量。

Wi-Fi 模组业务聚焦下一代无线连接标准，重点布局 Wi-Fi 7 FEM 及 Wi-Fi/蓝牙双连接模组。在稳固智能手机、路由器传统市场的基础上，积极拓展车载互联、工业物联网、低空飞行器等高价值应用场景，联动产业链优质客户联合研发，加速前沿技术商业化落地，持续强化公司在端侧智能时代的射频技术话语权。

依托公司在 L-PAMiD 等高集成度模组上的核心技术突破，2026 年公司将重点推动第二代 Phase 7LE Plus、Phase 8 系列模组在主流品牌旗舰机型中的规模化放量，目标将高端产品营收占比提升至新高度；同时深度参与客户新一代平台的早期参考设计，加速技术验证向商业落地的转化，进一步巩固在 5G-Advanced 时代的行业领先身位。

（二）精研射频技术，布局多元前沿赛道

公司以射频前端业务为核心，构建起从智能手机到全域智能终端的跨场景应用体系。作为射频前端领域领先的一站式解决方案供应商，公司已实现手机端 2G/3G/4G/5G 全产品链条覆盖，未来将持续深化与全球主流手机品牌的战略合作，

牢牢守住市场份额的绝对领先地位，为公司稳健发展提供稳定的现金流支撑。在此基础上，公司精准布局增长新赛道，将智能汽车、AI 端侧设备、机器人及低空经济确立为第二、第三增长曲线，构建“标准制定-场景适配-生态协同”的跨产业战略拓展模式。其中，在智能汽车领域，公司凭借牵头制定车规射频标准的先发优势，全面切入智能座舱、自动驾驶通信及车联网模块，全力打造“车规级射频第一品牌”；在 AI 与机器人领域，公司针对 AI 眼镜、智能机器人等新型终端产品，量身提供低功耗、抗干扰的大功率通信模组，有望成为 AI 硬件爆发浪潮中的核心受益者。

2026 年，在稳固现有国内头部客户份额的基础上，组建专业的市场拓展团队，通过参加行业展会、举办产品推介会等方式，积极开拓原有产品线的新客户以及新产品的潜在客户，提升新业务营收占比。针对 AI 与机器人领域，联合行业领先企业共同探索终端客户需求，推动射频前端产品与人工智能、机器视觉等新技术、新应用的逐步融合，优化产业链布局，提升公司在全球产业链中的地位。同时，公司进一步优化全球供应链网络，深化与晶圆厂、封测厂的战略合作，通过多元化采购策略，构建抗风险能力极强的供应链体系，确保在复杂国际环境下的连续稳定交付。

二、持续加强研发投入，保持技术领先优势

自成立起，公司持续投入资源开展自主创新与技术研发，借此提升核心竞争力，逐步确立了行业内的技术领先地位。公司密切关注行业技术的发展、演变趋势和需求变化，加速产品线布局，积极探索未来发展方向，确保技术持续领先。公司坚持以射频前端产品线为发展中心，通过融合创新技术和先进工艺，持续推动技术研发，快速适应通信技术的变革，显著增强产品的市场竞争力。2025 年，公司研发投入达 4.16 亿元，占营业收入比例高达 17.94%。

2026 年，公司将进一步增加研发投入，不断提升创新能力，实现公司的高质量发展，不断增强投资者回报。具体情况如下：

（一）加强人才培养与研发队伍建设

公司将研发创新作为核心战略，始终致力于打造高素质、专业化、富有战斗

力的研发团队。截至 2025 年末，公司研发人员达 313 名，占员工总数的 52.87%，核心成员均拥有十余年射频器件及模组设计经验。目前，公司已构建起由资深行业专家领衔、新锐骨干为中坚的研发梯队，实现理论前沿与工程实践的深度融合。报告期内，公司进一步完善激励机制，设立“月度之星”、“优秀讲师”、“重大项目奖”等专项奖励，同步推行全流程技能培训与知识竞赛，有效激发研发人员创新潜能；同时积极引入外部专家资源，定期邀请行业顶尖专家开展技术指导，并支持研发人员参与各类培训交流活动，拓宽专业视野、吸收先进设计理念。

在长效激励机制建设方面，2025 年 6 月 30 日，公司董事会审议通过《关于公司<2025 年限制性股票激励计划（草案）>及其摘要的议案》，同意向激励对象授予不超过 360.00 万股限制性股票。该计划将核心团队的绩效考评、薪酬兑现与公司整体营收及利润达成情况挂钩，由董事会薪酬与考核委员会监督执行，有效绑定股东、公司与核心团队利益，为研发创新能力持续提升提供坚实机制保障。目前，公司已完成首次限制性股票授予，2026 年将推进预留部分授予工作，此举将进一步增强员工凝聚力与团队稳定性，激发管理团队积极性，提升经营效率，为公司创造更高经营业绩与内在价值。

2026 年，公司将持续夯实人才战略核心地位，多措并举强化研发队伍建设。一方面，制定极具吸引力的人才招募计划，重点从国内外知名高校、科研机构引进射频电路设计、通信工程等领域优秀研发人才，充实人才储备；另一方面，完善内部人才培养与梯队建设机制，搭建涵盖技术技能、项目管理等内容多层次培训体系，健全高效研发管理体系，加速人员成长，确保研发团队与终端市场需求协同。此外，公司将持续优化股权激励与项目奖金制度，将研发成果商业化转化率、专利产出质量等关键指标纳入考核，实现核心人才与公司长远发展深度绑定，全面激发全员创新活力。

（二）加强知识产权保护

公司高度重视技术与产品研发，深耕核心技术领域，截至 2025 年末，已累计获得 93 项发明专利、92 项实用新型专利及 143 项集成电路布图设计，构建起稳固的技术护城河，为核心竞争力提升奠定坚实基础。

依托深厚的技术积累，公司成功实现从“国产替代”到“行业引领”的关键

跨越：战略级产品高集成度 L-PAMiD 模组成为核心支柱产品，第二代 Phase 7LE Plus 模组在效率、功耗等核心指标上达到行业领先水平，顺利适配主流平台厂商新一代旗舰平台；Wi-Fi 产品线实现从 Wi-Fi 6 到 Wi-Fi 7 的代际领先布局，构建起覆盖 Wi-Fi 6/6E 至 Wi-Fi 7 的全场景产品矩阵，其中第二代非线性 Wi-Fi 7 模组已顺利量产出货，适配 AI 端侧的 Wi-Fi 蓝牙双连接模组也已正式面世；公司作为国内率先通过车规验证的射频前端芯片供应商之一，在报告期内完成卫星通信功能与车规级模组的融合，成功推动卫星通信功能在车辆终端落地应用，充分彰显了公司在高集成度模组设计领域的卓越实力。

2026 年，公司将持续深化知识产权保护工作，加大研发成果保护力度，依托知识产权优势推进高集成度模组的研发与量产；同时强化知识产权风险预警与维权管理，有效保障技术成果与商业利益，为公司射频前端领域的市场竞争力提供坚实支撑。此外，公司将进一步完善知识产权管理制度，为研发创新持续推进及盈利能力提升筑牢保障。

三、完善公司治理，促进高效运作

2025 年，公司以合规化、精细化治理为核心，全面推进治理体系优化升级，为公司战略落地提供坚实保障。公司严格遵循新《公司法》及上市公司监管要求，结合自身经营发展实际，审慎调整治理架构，正式取消监事会，明确由董事会下设风险与审计委员会承接《公司法》规定的监事会监督职权，进一步强化各专门委员会的独立性与专业权威性，提升风险防控的前瞻性与有效性，切实增强监督效能与决策效率。

公司以此次治理架构调整为契机，启动《公司章程》及其他治理制度修订专项工作，对照监管新规，系统性梳理并完善核心条款，同步更新《股东会议事规则》《董事会议事规则》等多项配套制度，构建起权责清晰、运转协调、有效制衡的制度体系，确保各项治理工作有章可循、有规可依。

报告期内，各治理机构勤勉履职、规范运作，全年共召开 11 次董事会、5 次股东会，以及 5 次风险与审计委员会会议、4 次薪酬与考核委员会会议、1 次战略委员会会议、1 次提名委员会会议，所有会议均严格按照议事规则及工作细则规范召开、合规运作。董事、高级管理人员积极建言献策，有效发挥决策、监督

与指导作用，推动公司治理水平持续提升。

2026年，公司将紧密跟踪监管政策动态，严格遵循法律法规及监管要求，持续健全制度体系与治理机制，筑牢规范运作根基。通过深化内控体系建设、优化治理流程、提升执行效能，全面推动公司治理能力提质升级；坚持以治理赋能发展、以规范防控风险，持续提升经营管理科学性与风险预判应对能力，切实保障公司持续健康稳定发展。

四、重视股东回报，共享发展成果

公司始终重视股东回报，积极通过多种方式回馈投资者、传递发展信心。2024年9月，公司披露股份回购方案，拟以自有资金通过上海证券交易所集中竞价交易方式回购部分公司普通股股票，用于股权激励或员工持股计划，回购资金总额不低于人民币10,000万元（含），不超过人民币15,000万元（含）。2025年3月5日，公司完成本次回购，实际回购股份3,615,973股，占当时公司总股本的0.84%，回购价格区间为30.24元/股至41.86元/股，成交总金额119,994,719.96元（不含印花税、交易佣金等相关费用），以实际行动保护投资者合法权益。

2025年，公司严格遵循《上市公司章程指引》《上市公司监管指引第3号——上市公司现金分红》等法律法规要求，高度重视投资者回报，持续健全科学、持续、稳定的利润分配政策，提升分红决策透明度，切实维护全体股东合法权益。同年4月，公司制定并披露《未来三年（2025-2027年度）股东分红回报规划》，进一步规范利润分配行为，完善分红决策与监督机制，保障股东合理投资回报。

2026年，公司将继续坚持可持续发展与股东回报并重的原则，在保障正常运营及持续发展资金需求的前提下，充分兼顾股东投资收益需求，积极制定合理利润分配方案。目前，公司拟实施2025年度利润分配方案，该方案已获董事会审议通过，具体内容为：以权益分派股权登记日登记的总股本扣除公司回购专用证券账户股份为基数，向全体股东每10股派发现金红利0.77元（含税），合计拟派发现金红利32,855,671.70元（含税），占2025年度归属于上市公司股东净利润的75.30%，该方案尚需提交股东会审议通过后实施。未来，公司将秉持稳定、连续的分红理念，打造“长期、稳定、可持续”的股东价值回报机制，在现金流量充裕、盈利状况良好的情况下，优先选择现金分红，切实回馈股东，分享

公司成长红利，增强股东长期持股信心。

五、提升信披质量，加强投资者交流

（一）信息披露

报告期内，公司严格遵循《上市公司信息披露管理办法》及相关监管规定，坚守公平、公正原则，全面履行信息披露义务，全力保障披露信息真实、准确、完整、及时。为持续提升信披质量，公司主动参与监管部门组织的信息披露相关培训，严控信披风险，对定期报告、临时公告等披露内容层层审核把关，切实维护投资者信息获取平等权，保障投资者知情权。2025年，公司累计发布定期报告4份、临时公告71份，披露内容客观详实、表述清晰规范，有效保障投资者及时、公平获取公司相关信息。

（二）投资者关系

公司始终将投资者关系管理作为优化资本市场形象、维护投资者权益的重要举措，搭建多维度沟通渠道，深化与各类投资者的互动交流。2025年，公司常态化召开3场业绩说明会，积极接待投资者现场调研，及时对外披露投资者关系活动记录表，保障信息传递及时透明；同时依托上证e互动平台、投资者专线及邮箱等线上渠道，畅通沟通路径，有效增进市场对公司的认知与认可。

2026年，公司将进一步完善投资者关系管理，构建高效透明的双向沟通机制。在信息披露方面，以投资者需求为导向，持续提升披露内容可读性与实用性，严守信披规范，切实维护投资者合法权益；在投资者沟通层面，计划举办不少于3场网上业绩说明会，全面解读公司经营业绩，积极开展线下调研活动，主动传递公司价值，及时将投资者诉求反馈至管理层，结合合理建议优化经营策略，助力公司稳健发展。

六、强化管理层与股东的利益共担共享及约束“关键少数”的责任

2025年，公司以提升治理效能为核心，聚焦“关键少数”履职能力建设，同步完善利益绑定与价值管理机制，切实强化管理层与股东利益联结，夯实规范运作基础。

（一）提升“关键少数”履职能力，筑牢合规经营根基

为提升董事、高级管理人员专业素养与合规意识，公司组织相关人员参加上海证券交易所、上市公司协会等机构的专项培训，围绕市值管理、再融资、合规履职等核心领域开展系统学习。通过常态化培训，进一步强化“关键少数”的合规风控意识与专业履职能力，夯实公司规范治理基础，为企业高质量发展提供坚实的治理保障与人才支撑。

（二）健全利益共担共享机制，绑定管理层与股东利益

公司积极构建利益共担共享体系，审议通过《董事、高级管理人员薪酬管理制度》，将管理层考核与公司经营业绩、长期发展深度绑定，打通个人利益与公司、股东利益的联结纽带，充分激发管理团队积极性与创造力，推动管理层聚焦公司长期稳定发展，在利益绑定机制建设上实现关键突破。

（三）完善市值管理体系，提升公司投资价值

为提升公司投资价值、增强投资者回报，公司制定《市值管理制度》，搭建科学的市值管理与舆情管控机制，引导公司市值回归内在价值。报告期内，公司严格遵循制度要求，聚焦深耕主营业务，持续提升经营效率与盈利能力。公司综合运用股权激励、股份回购、优化信息披露、深化投资者关系管理等多元举措，助力企业实现高质量可持续发展。

2026年，公司将持续深化“关键少数”治理，严守合规底线。一方面，常态化组织董事、高管参与监管培训，及时传达最新监管政策与市场动态，强化法律法规学习，提升规范运作与责任担当意识；另一方面，健全约束机制，规范权力行使，防范权力滥用，切实维护中小投资者合法权益。以“关键少数”协同发力推动治理效能持续提升，切实保障公司及全体股东利益，为公司长远稳健发展筑牢治理根基。

七、其他事宜

公司将持续评估本次提质增效重回报行动方案的具体举措实施进展，及时履行信息披露义务，并在未来提出更多合理举措进一步完善提质增效重回报行动方案。同时公司将继续专注主业，努力通过良好的业绩表现、规范的公司治理、稳

健的投资者回报，切实履行上市公司的责任和义务，回馈投资者的信任，维护公司市场形象，共同促进科创板市场平稳运行。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

唯捷创芯（天津）电子技术股份有限公司

2026年4月27日