证券代码: 688653　　证券简称：　康希通信

格兰康希通信科技（上海）股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号: 2026-005

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　□电话会议 □其他
参与单位名称	汇添富基金　鹏扬基金　东方基金　中庚基金 西部利得基金　长信基金　宏利基金　东兴基金 浦银安盛基金　慧利资产　乐盈私募　鸿运私募 嘉世私募　尚诚资产　瀚伦私募　聆泽私募 钎镱私募　潇湘资本　明泓投资　丰道投资 禧弘私募　神农投资　中略投资　中天汇富 前海汇杰　华锷投资　中汇金凯　云门投资 城投私募　金圆资本　利位投资　明世伙伴 泾谷私募　远海私募　璟诚私募　恒信华业 泽铭投资　枫泉投资　禾升投资　涛璞私募 睿德信投资　磐厚动量　正圆投资　开发三鑫 方物私募　秋阳予梁　钜洲投资　久阳润泉 彼得明奇　珠池资产　珞瑜私募　易知投资 翀云基金　开煜股权　前海诚域　高信百诺 东吴证券　平安证券　国信证券　华泰证券 中金公司　华安证券　山西证券　招商证券 国金证券　华福证券　中信期货　上海汇正

	加盛投资　创兴服装　Decent Capital　AceCamp 襄创创业孵化器　杭州涨不停　君义振华 丞毅投资　渝汇投资　昊竹投资　长谋投资 赛伯乐绿科　埃普斯国际 通过线上方式参与公司 2025 年度暨 2026 年第一季度业绩说明会的其他投资者
会议时间	2026 年 5 月 8 日
会议地点	上证路演中心 “进门财经”小程序及 APP 东方财富 APP 康希通信官方微信视频号
上市公司接待人员姓名	董事长 总经理：PING PENG 董事 副总经理 董秘 财务总监：彭雅丽 独立董事：张其秀
投资者关系活动主要内容介绍	**Q：2025 年公司期间费用率达 35.31%，其中管理费用同比增长 33.82%主要受诉讼费用拖累。随着 Skyworks 无条件撤诉，2026 年管理费用中法律相关支出预计降至什么水平？公司整体费用率管控目标是什么？** **A：**随着 2026 年 4 月 Skyworks 无条件撤回 337 调查及美国加州中区联邦地区法院专利诉讼，相关事项已全部终止，公司管理费用中的法律费等支出将大幅收缩。公司在 2025 年 12 月的投资者关系活动记录表中已向各位投资者披露过，2026 年将不会产生相关诉讼费用的大额支出。从 2026 年一季报来看，管理费用已同比下降 54.21%至 1,146.59 万元；而 2025 年第一季度该等费用金额为 2,504.26 万元，考虑到 2026 年上半年仍包含部分诉讼收尾费用，全年管理费用中的

	法律相关支出有望降至低位。 关于整体费用率管控方面，2026 年第一季度公司期间费用率已降至 26.18%，较上年同期下降 16.30 个百分点。公司将持续推进降本增效与内控精细化管理，随着营收规模扩张及诉讼费用的支付完成，费用率有望继续下行。谢谢！ **Q：公司 2026 年一季度实现归母净利润 487.50 万元，同比扭亏为盈。请问剔除诉讼费用影响后，一季度的核心经营利润水平如何？该盈利态势在全年是否具备可持续性，公司是否给出 2026 年全年盈利指引？** **A：**2026 年一季度公司实现归母净利润 487.50 万元，同比扭亏为盈，其中诉讼费用同比大幅下降是重要影响因素之一。关于全年可持续性，公司业绩说明会上因合规问题暂无法给出全年盈利指引数字。目前，公司近期发展势头良好，多项业务持续发力：其一，Wi-Fi 7 产品销售额同比增长超 50%，带动营收持续提高；其二，公司 2026 年毛利率预计将有所改善，并呈现全年增长态势；其三，随着诉讼终结，现金流及盈利能力有望逐步修复。此外，UWB、蜂窝类射频前端及 C-V2X 等新产品预计在 2026 年形成收入贡献，为盈利持续性提供增量支撑。我们相信 2026 年全年，公司将会持续向好发展。谢谢！ **Q：随着 Wi-Fi 7 渗透率提升，Wi-Fi 6 产品面临降价压力。公司对 Wi-Fi 6 及更早代际产品的生命周期管理策略是什么？是否会逐步退出低毛利产品，还是通过成本优化维持一定市场份额？** **A：**公司当前产品矩阵全面覆盖 Wi-Fi 5、Wi-Fi 6 及

	Wi-Fi 7 标准，且逐步发展“移动终端 Wi-Fi 5/6/7 FEM”产品线，公司不会采取激进退出策略，将持续维持多代际并行以满足不同终端市场的差异化需求。 从历史经营数据观察，公司确实曾经面临低毛利产品的压力：早期部分 Wi-Fi 5 FEM、基础型 Wi-Fi 6 FEM 产品毛利率处于较低水平。所以公司更倾向采取产品结构升级与成本优化并行的应对策略：一方面，持续提高 Wi-Fi 7、Wi-Fi 6 等高毛利产品收入占比，推动主营业务毛利率回归，2025 年主营业务毛利率同比提升 2.17 个百分点至 23.94%；另一方面，通过供应链国产化、数字化转型及 AI 工具应用降低研发与生产成本。成熟制程的 Wi-Fi 5/6 产品仍具备性价比优势，与此同时，加强在工业 IoT、智能表计等特定场景的推广与应用，保证公司产品维持选择以成本竞争力维持市场份额，而非简单退出。谢谢！ **Q：在诉讼障碍消除后，2026 年海外收入增速预期如何？公司是否计划拓展新的海外区域市场或客户？** **A：**公司视 337 调查及专利诉讼终止为全球化战略纵深推进的契机，将积极出海参与国际市场竞争，提升海外市场收入占比。从区域布局看，公司此前海外市场以中国香港、中国台湾及东南亚、欧洲为主，美国及其他海外国家销售占比曾低于 5%。2026 年，公司将大力加强海外市场的推广，除现在的 Wi-Fi FEM 产品外，智能表计等泛 IoT 产品也将陆续走出国门，预计 2026 年此部分产品将迎来翻倍的增长。谢谢！ **Q：2025 年研发费用 9,786.13 万元，占营收 14.32%。2026 年研发投入略降是否意味着部分在研项目已进**

康希通信 Kangxi Communication

	入商业化阶段？2026 年研发投入计划及重点方向是什么？ **A：**公司一直以来非常重视创新研发的投入，2024 年公司研发投入主要围绕供应链国产化进行，流片费支出较大，并于 2024 年底基本实现全工艺国产化布局。2025 年，公司已转向新产品研发与迭代，加之数字化转型和 AI 工具的使用，研发经费投入相对平稳，新产品研发进度符合公司预期。逐步将投入重心从“基础能力建设”向“产品商业化落地”转变。 公司 2026 年重点研发方向包括： **1、网通 Wi-Fi FEM：**Wi-Fi 7 协议产品的成本极致优化与性能突破，以及 Wi-Fi 8 第一代产品的技术突破与预研，预计 2026 年推出支持协议的样品； **2、移动终端 Wi-Fi FEM：**研发应用于高端手机、平板、POS 机等设备的 Wi-Fi 5/6/7 FEM，丰富移动终端产品线； **3、泛 IoT 射频前端：**聚焦低空经济、C-V2X 智能车联网、UWB 超宽带等领域，其中 C-V2X 车联网射频前端芯片已获得日系知名车载系统供应商认证，预计 2026 年批量供货至终端车厂； **4、蜂窝类射频前端：**Cat.1 产品已通过模组大厂认证，有望于 2026 年上半年形成收入。 当然我们还会在现有技术基础上预研更符合市场需求的前沿产品，力争开拓新市场，拓展销售的多元化。谢谢！ **Q：公司提请股东会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票。请说明该授权的背景和目的？是否已有明确的募资投向规划（如产能扩张、并购整合）？**

	A：公司提请股东会授权董事会以简易程序向特定对象发行股票，系公司上市后持续通过投资、并购等方式拓展产品线的战略延续。公司相继进行了多项对外投资以整合研发资源、开发新产品、布局成长新赛道，并取得明显效果。如：公司战略投资的深圳市芯中芯科技有限公司，主营业务涵盖家电智能控制模组及解决方案、高保真无线音频模组，客户覆盖美的、海尔、哈曼、LG 等头部企业。2025 年，芯中芯在 AI 方向产品广泛布局，涉及 AI 玩具、AI 眼镜、AI 智能监控系统等。为进一步加强协同，公司于 2025 年 1 月参股芯中芯上游蓝牙主芯片企业，打通“主芯片—模组—终端”产业链协同，加快公司在智能音频、智能家居、AIoT 等市场领域的整体布局与市场拓展。另一方面，公司控股的青岛执恒创业投资合伙企业（有限合伙）所投企业安徽欧思微科技有限公司，作为 UWB SoC 芯片设计公司，2025 年 5 月率先推出支持 Find Hub 的新一代超低功耗、超低成本 UWB IoT SoC 芯片及系统解决方案；2025 年 8 月，UWB SoC 芯片率先斩获国密、FiRa® 3.0 与 AEC-Q100 车规三重认证，为公司 UWB 领域战略布局带来协同价值等。2025 年，公司与被投企业凡麒微联合开发的 Cat.1 等蜂窝类产品也获得显著成效，预计 2026 年将带来相关收入贡献。为继续挖掘新项目、丰富产品线、增强竞争力及投资者回报，公司在 2026 年 4 月 24 日董事会审议通过该议案，拟提请股东会授权董事会以简易程序向特定对象发行融资总额不超过人民币 3 亿元且不超过最近一年末净资产 20%的股票，授权期限自 2025 年年度股东会审议通过之日起至 2026 年年度股东会召开之日止。

	关于募资投向，目前处于授权阶段，尚未明确具体项目。如后期挖掘到优秀项目并经简易程序募资后，相关募集资金将用于主营业务相关项目及补充流动资金，董事会将根据实际情况决定是否在授权期内启动发行及具体投向。大家可关注后续进展公告，以判断是否存在产能扩张或并购整合的具体计划。谢谢！ **Q：基于 2026 第一季度业绩表现及当前订单情况，公司对 2026 年全年营业收入、净利润、Wi-Fi 7 收入占比等关键指标是否有明确的内部目标？** **A：**公司除继续保持 Wi-Fi FEM 产品先进性、扩大 Wi-Fi FEM 国产替代比例外，还持续在低空经济、工业 IoT、UWB、Cat.1 等产品方向发力。当前公司在手订单充裕，能往后覆盖到 3 个月以上的出货量。公司预计 2026 年 Wi-Fi 7 收入占比仍将提升，2026 年全年营业收入有望继续创新高。净利润将继续沿袭 2026 年第一季度的良好态势。谢谢！ **Q：请问公司目前的股东人数？** **A：**截至 2026 年 3 月 31 日，公司股东户数为 12105 户。如需查询非定期报告时点的股东人数，可持相关持股证明文件及有效身份证件至公司现场查询。谢谢！ **Q：请问公司未来的分红计划和派息政策？** **A：**您好，鉴于公司 2025 年度合并报表归属于母公司股东的净利润、合并报表未分配利润均为负数，结合公司实际经营和长期资金发展需求，为实现公司平稳运营、健康发展，同时更好地维护全体股东的长远利

	益，公司 2025 年度拟不进行利润分配，不派发现金红利，不送红股，不以资本公积转增股本。未来，在公司盈利、净资本等各项风险控制指标符合监管要求及公司正常经营和长期发展的前提下，公司将积极采取现金方式分配股利。具体情况可参见《康希通信未来三年（2025 年—2027 年）股东分红回报规划》。谢谢！ **Q：请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？** **A：**公司未来盈利增长的主要驱动因素体现在产品结构多元化、市场拓展及精细化费用管理等方面。产品结构方面，公司产品结构持续优化，Wi-Fi 7 系列产品占营业收入比例突破 50%，成为驱动业绩增长的核心引擎。与此同时，公司已同步布局下一代 Wi-Fi 8 产品，计划于 2026 年推出样品，以保持技术领先优势。同时，公司在低空经济、工业 IoT、车联网（V2X）、超宽带（UWB）、蜂窝类射频前端等多个新兴领域已取得关键突破，多款产品实现批量出货，有望提升公司盈利水平。市场拓展方面，海外市场是公司提升整体盈利水平的关键抓手，2026 年 4 月，Skyworks 无条件撤回 337 调查和专利诉讼，公司涉及的 337 调查和专利诉讼事项全部终止。未来公司将依托自身专业海外业务团队，持续积极拓展具有发展潜力的海外市场，进一步提升全球竞争力与盈利水平。精细化费控方面，公司不断进行数字化转型，并合理利用 AI 工具管理日常可替代工作，随着诉讼费用的逐渐消除，员工效率的不断提升，公司的现金流和盈利状况将得到改善。谢谢！

	Q：目前机器人产业蓬勃发展，请问公司是否规划了机器人的射频前端的产品？ **A：**您好，公司目前暂未开展机器人相关业务。谢谢！ **Q：请教下：1.砷化镓 COMS 研发进度情况。2.氮化镓射频模组在卫星通信上有使用吗？3.目前低空经济的客户，有哪些具体头部客户？4.UWB 未来是否会集中爆发？5.未来公司在 AI 边缘计算通讯有哪些应用产品？市场容量如何？** **A：**公司已掌握基于 CMOS、SOI、GaAs 等多种材料及工艺下的 PA、LNA、Switch 等 Wi-Fi 射频前端芯片及模组产品的设计能力，并建立了自主完整的技术研发体系。公司目前暂未开展该等卫星通信相关业务。公司的具体客户情况，请参见定期报告。目前公司已关注到 UWB 领域的发展前景，据 AIoT 星图研究院统计，中国 UWB 市场产值预计在 2028 年将会达到 200 亿左右，整体增速较快。公司 Wi-Fi FEM 通过“高吞吐、低延迟、高并发”的技术特性，有望适配 Wi-Fi 8 端侧 AI 算力提升带来的数据上行爆发、实时性严苛、节点密集化三大挑战。公司产品前期已批量进入智能家居、工业物联网头部客户供应链，未来 Wi-Fi 8 高功率、高效率芯片配合 Wi-Fi 8 AI 端侧设备，为用户提供更加流畅的网络切换效果。随着 2025 年 Wi-Fi 7 渗透率提升、Wi-Fi 8 技术产品及 AI 终端的普及，公司 FEM 产品有望从“连接支持”升级为“AI 体验赋能”，在射频前端环节捕获端侧 AI 产业红利。谢谢！

	Q：2025 年整体下游结构上怎么样？包括网通、手机、无人机等 IoT 场景的各自占比？以及网通领域市场需求如何？对今年营收结构的影响？ **A：**2025 年，公司下游产品结构呈现以 Wi-Fi FEM 产品为核心、新兴产品逐步发力的格局。其中，Wi-Fi FEM 产品占主营业务收入的 93.71%，剩余部分的收入由无人机产品及 IoT 产品共同支撑。 在无人机及 IoT 产品领域，公司 Cat.1、UWB 产品的品类丰富度将进一步提升，预计该类新兴产品在整体营业收入中的占比将实现增长；与之对应，Wi-Fi FEM 产品的收入占比预计将有所下降，整体产品结构将更趋多元化。 网通领域方面，公司在 Wi-Fi 7 产品上具备先发优势，已与高通、博通、联发科、瑞昱等主流 SoC 厂商达成合作，进入其参考设计体系，从而抢占了市场先发红利，当前 Wi-Fi 7 产品的市场占比处于较高水平。从整体订单情况来看，网通领域相关产品订单未出现明显下滑。 随着 337 调查及专利诉讼的全面终结，全球市场渠道得以重新打开。此前公司已布局的东南亚、南亚、欧洲等市场中，此前持观望态度的客户将逐步释放需求；同时，公司将进一步深挖美国市场潜力，预计 2026 年海外市场将为公司营收贡献良好业绩，进一步优化营收结构、提升整体盈利能力。谢谢！ **Q：关于毛利这一块，我们看到今年一季度毛利率在稳步提升。从成本端看，代工、封测近期有些涨价动作，目前公司有没有看到变化？** **A：**从成本端来看，近期代工、封测环节出现一定涨

	价波动，公司已关注到该类变化。目前，公司虽在成本端面临一定压力，晶圆及封测环节的涨价已对成本产生部分影响，但该类影响整体处于公司可吸收范围之内。公司主要通过两大方向消化成本压力：一是在研发端优化晶圆 die 面积及产品设计，从技术层面降低成本；二是基于涨价的周期性特征，通过自身运营优化产品结构升级，有效对冲成本上涨影响。谢谢！ **Q：在 Wi-Fi 8 产品上，看到一些友商可能也会推出 Wi-Fi 8 产品，怎么看待公司在 Wi-Fi 8 时代的市场竞争和竞争优势？** **A：**Wi-Fi 8 作为新一代通信协议，市场准入的核心前提是进入主流厂商的参考设计体系。国际头部厂商如高通、博通、联发科等，仅会将经过技术验证且具备高性价比的企业纳入其参考设计方案，这是参与 Wi-Fi 8 市场竞争的核心门槛。 当前，下游客户为保障供应链安全，普遍存在对第二、第三供应商的需求。相较于美国供应商，公司不仅能够成功进入主流厂商的参考设计体系，成为核心供应商（一供或二供），还具备显著的性价比优势，对客户形成了较强的吸引力与不可替代性。 综上，公司在 Wi-Fi 8 时代的市场前景广阔，有望延续 Wi-Fi 7 时代的市场红利。此外，得益于 337 调查的终止，公司已积累了丰富的海外市场运营经验。未来将凭借供应链安全保障能力、优异的产品性能、主流参考设计准入资格及性价比优势，在核心的 Wi-Fi FEM 业务领域实现更高质量的发展。谢谢！ **Q：对外投资及并购方面，芯中芯、欧思微等标的后**

	续增长驱动力主要是哪些？后续投资及并购主要在什么方向？ **A：**欧思微方面，公司对其投资主要基于 UWB 产品协议布局。当前 UWB 市场正处于上升发展阶段，车钥匙、车门控制、门锁、门铃、雷达定位等应用场景的市场需求逐步释放，经统计，相关市场规模约百亿级。公司前期对欧思微的布局将随市场成熟度同步推进，目前其相关产品已完成客户验证，预计 2026 年将实现相关收入贡献。 芯中芯作为公司下游布局的重要标的，主要聚焦于模组及解决方案领域，拥有成熟的蓝牙音频技术储备，且与下游客户建立了深度绑定关系。2025 年，芯中芯营业收入实现增长，收入来源主要分为两部分，一部分来自蓝牙音频相关业务，另一部分得益于 AI 方向产品的赋能加持；2025 年其整体营业收入及归母净利润指标表现良好，符合公司的投资预期。 后续，公司对外投资及并购将持续围绕无线通信领域展开布局，重点考虑无人机、IoT 等领域移动终端产品的技术积累与联合研发。谢谢！ **Q：尊敬的公司领导们，能否详细介绍一下公司在低空航空器的业务拓展情况吗？在未来能否有机会成为公司一个新的增长点？** **A：**公司在低空航空器（无人机）领域已取得实质性突破，具备成为新增长点的清晰路径。公司面向无人机开发的超高效率、大功率射频前端芯片，已获得头部客户批量订单，且订单呈放量上升趋势。低空经济作为万亿级国家新兴支柱产业，2026 年市场规模有望破万亿，为公司市场拓展提供广阔空间。公司已将低

	空经济列为 2026 年新兴业务增长目标，计划持续扩大出货并拓展新客户。总体看，该业务有望成为重要增长曲线。谢谢！
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	2026 年 5 月 8 日

康希通信
Kangxi Communication