

翱捷科技股份有限公司

关于 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的 半年度评估报告

为积极践行“以投资者为本”的上市公司发展理念，响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”专项行动的倡议》，翱捷科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 8 日发布了《关于 2024 年度“提质增效重回报”专项行动方案的评估报告暨 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案》（以下简称“行动方案”）。

行动方案发布后，公司积极落实、执行该行动方案，取得良好成效。公司于 2025 年 8 月 27 日召开第二届董事会第十七次会议审议通过了《关于 2025 年度“提质增效重回报”专项行动方案的半年度评估报告的议案》。

2025 年上半年，公司根据“提质增效重回报”行动方案内容积极开展和落实相关工作，在聚焦主营业务、提升科技创新能力、保障投资者权益、规范公司治理，积极进行投资者交流等方面取得了较好成效。

现对 2025 年度行动方案的半年度执行情况报告如下：

一、聚焦以蜂窝基带芯片为核心的主营业务

公司凭借在蜂窝基带芯片领域长期深耕及技术积累，产品系列日趋丰富，竞争优势彰显同时，加大市场开拓力度芯片销量大幅攀升，带动公司整体营业收入较上年同期实现较大幅度增长。报告期内，公司实现营业收入 18.98 亿元，较上年同期增长 14.67%，其中蜂窝基带芯片作为核心业务板块表现突出，营收占比持续上升，占比已经超过 85%，与去年同期相比，该业务销量增长超过 50%，收入增长超过 30%，毛利总额增长超过 60%，充分彰显了公司核心产品强劲的市场竞争力。

在聚焦蜂窝系带芯片业务，提升销售收入方面，2025 年上半年公司重点开展了以下工作：

（一）持续提升 4G 蜂窝物联网产品销售规模

报告期内，作为营业收入的主要来源，公司 4G 蜂窝物联网芯片业务销售收入实现大幅提升，较 2024 年同期增长超过 30%，继续保持良好的成长态势。

在 4G Cat. 1 领域，经过数年深耕与持续迭代，公司已构建起丰富且成熟的产品体系，能够为通用物联网及局部细分领域客户提供成熟可靠的解决方案。在应用场景方面，公司 Cat. 1 芯片已广泛渗透至移动支付、资产追踪、共享经济、可穿戴设备、工业物联网等众多领域：在移动支付领域，依托芯片的高性能与稳定性，保障支付过程的快速与安全；资产追踪场景中，借助精准的定位及数据传输功能，助力用户实时掌握资产位置与状态；共享经济领域，满足设备对数据传输、低功耗的要求，实现高效运营；可穿戴设备方面，小尺寸、低功耗的芯片特性完美适配设备空间有限、续航要求高的特点；工业物联网中，芯片支持多种工业协议与接口，保障工业设备间稳定通信与数据交互。面向万物互联的广泛需求，公司 Cat. 1 芯片均能提供适配的数据采集与传输服务。

依托丰富的产品线、出色的性能表现、高效的客户支持以及日趋多元的终端应用场景，公司 Cat. 1 芯片销售规模大幅攀升。同时，海外市场需求的持续放量进一步推动了销售增长，以印度市场为例，公司已与 Google Pay、Jio Pay 等主流支付公司达成合作，其中在 PayTM、BharatPe 的支付音响中，ASR16 系列芯片目前市场占有率高达 100%，充分体现了当地市场对公司产品性能与可靠性的高度认可。报告期内，公司 4G Cat. 1 主芯片出货量同比上年同期增长超过 50%，且第二季度出货量环比第一季度增长率超过 40%，持续保持高速增长趋势。

在 4G Cat. 4 领域，经过持续深耕与迭代，公司已形成面向不同市场的产品方案，并凭借射频基带一体化、高集成度、高可靠性、低功耗等优势获得客户广泛认可。在数据类产品市场（电力/MBB/模组），公司 Cat. 4 芯片不仅采用创新性的射频基带一体化构架设计，还具备硬隔离的 TrustZone 安全控制机制，在保证高性能的同时，有效确保数据传输的高安全性和高可靠性，赢得了良好市场口碑，尤其在 MBB（CPE、MiFi、Ufi）细分领域，市场规模保持领先。在车联网领域，公司产品已进入奇瑞、奔腾、长安、广汽、东风、东风日产等国内主流自主品牌及部分合资品牌的供应链体系，并实现规模出货。海外市场方面，公司也积极拓展商务合作，今年第三季度，搭载公司 Cat. 4 模组的车型将量产并出口至欧洲。目前，公司正持续拓展车载中控、后视镜等更多车载应用市场。报告期内，

4G Cat. 4 主芯片出货量同比上年同期增长约 35%，终端产品出货量稳步提升。未来，公司将通过技术创新，进一步提升该领域的市场竞争力和份额。

此外，公司在 4G Cat. 7 芯片产品方面已有布局，目前已导入中兴、TCL、TPLINK 等品牌客户，并推出 CPE 等终端产品。后续，公司将以现有产品为基础，持续拓展更多客户和应用场景。

综上，公司通过持续深耕 4G 蜂窝物联网市场，在产品创新、客户拓展和应用场景多元化方面均取得显著成效。在巩固国内市场领先地位的同时，公司积极拓展海外市场，为实现长期规模增长奠定了坚实基础。

（二）持续丰富 5G Redcap 领域芯片布局

面向模组及工控市场，公司率先推出的 ASR1903 系列进展顺利，已经通过中国移动、中国联通两大运营商的认证。目前已经有 10 余家客户如移远、芯讯通、美格、有方、中移物联、移柯等共 30 余款模组及产品送样测试或者商用发布，应用场景包括车载、MBB、工业控制等领域。

面向可穿戴市场，公司 ASR3901 平台已于今年第一季度推出，其能够为 5G RedCap 可穿戴终端提供高效、经济且性能卓越的解决方案，助力 5G 可穿戴市场的繁荣与多样化发展。目前已有近 20 款终端完成中国移动的运营商入库及工信部进网认证，并已开始规模化商用出货。

此外，报告期内公司推出全球首款 RedCap+Android 智能芯片平台 ASR8603，该芯片平台于今年第一季度推出后受到市场广泛关注，目前处于客户 design in 阶段，预计终端产品将于今年第四季度上市。

综上，公司在 5G RedCap 领域的芯片布局正持续丰富且不断深化。产品矩阵覆盖多领域、多场景，技术性能与市场适配性兼具，且获得了客户与市场的积极反馈。这一系列布局不仅展现了公司在 5G RedCap 芯片领域的深厚积淀与创新活力，更为该领域的技术拓展和应用落地提供了多元选择，推动 5G RedCap 产业生态的不断繁荣发展。

（三）智能 SoC 芯片业务布局初见成效

针对 4G 智能手机市场，公司首款四核智能手机芯片已成功实现商用，载有该芯片的平台已经在多种终端项目中进行推进，包括手机、智能手表、智能模组、

智能支付终端、智能教育终端、智能 POS 机、PDA、DVR 等，目前市场反馈良好，目前在手订单充足，2025 年全年出货量较 2024 年预计将实现成倍增长。

今年年初推出的两款第一代 4G 八核智能手机芯片也已开始陆续量产商用，该系列芯片聚焦性能提升与功耗优化，同时兼顾成本效益，可以满足市场对高性价比 4G 智能手机解决方案的需求，同时也支持客户扩展出智能模组、车载座舱、平板电脑等多元化产品线，目前公司已经完成多项目、多客户导入，其中首发智能手机客户将于今年第三季度实现产品上市，其他智能终端类型，如 Pad、车载产品等也将陆续上市。

第二代 4G 八核智能手机芯片已经在报告期内流片，该芯片采用 6nm 先进制程，与目前市面上最高规格的 4G 产品比，公司产品除了采用同样先进的工艺制程，在产品性能特点上，将更具差异化竞争优势，比如该芯片支持 LPDDR5/5X，提供 6400Mbps 以上的数据吞吐率，并搭载高达 20TOPS 算力的独立 NPU，可以支持目前各种主流的适用于移动终端的大模型。该芯片预计 9 月份左右回片，年底开始导入客户，预计明年上半年开始逐步进入客户量产阶段。

目前，首颗 6nm 5G 八核智能手机芯片已进入研发后期，该款芯片具备先进的 5G-A 通信能力及高性能 AI 能力，将进一步完善公司智能手机芯片的产品布局。预计今年下半年流片，明年下半年开始进行客户导入工作。

综上，从 4G 四核芯片的成功商用、4G 八核芯片的迭代推进，到 5G 芯片的布局规划，公司已构建起从 4G 到 5G 的多层次智能 SoC 产品组合，覆盖智能手机、平板电脑、智能模组等多样化终端应用，且客户项目持续丰富，客户认可不断提高，充分彰显智能 SoC 芯片业务布局初见成效。未来，公司将结合客户需求和市场趋势，持续优化产品迭代节奏，强化海内外重点区域的市场布局，以进一步巩固布局成果，提升整体竞争力和市场份额。

二、持续提升科技创新能力

无线通信芯片设计行业具有技术门槛高、高端人才密集、研发周期长、资金投入大的特征。公司把持续提升科技创新能力作为第一要务，2025 年上半年主要开展的工作有：

（一）持续大额研发投入、新项目持续布局

公司持续大额研发投入，在蜂窝无线通信领域不断进行技术累积和创新。2025 年上半年公司研发投入 6.68 亿元（含股份支付），合计投入 15 个研发项目，其中新开 3 项，顺利完成 4 项；截至 2025 年 6 月底，包含 5G 智能手机 SOC 芯片、4G 智能手机芯片平台、5G 轻量化（RedCap）智能终端芯片在内的多款芯片研发项目有序进行中。这些丰富的储备项目为未来进一步拓宽终端应用领域、拓展市场规模提供了有力的支撑。在芯片流片方面，完成包括第二款 8 核 4G 智能手机芯片、5G RedCap 芯片在内的多款芯片的工程流片或量产流片。公司持续、稳定的大额研发投入，为实现产品快速升级、前瞻性技术研究及多层次的产品布局提供了保障。

（二）积极开展前沿技术研究

为增强在通信技术领域的竞争力，公司紧跟新一代通信标准的演进步伐，不断拓展技术创新工作，对室内外多场域一体化导航定位芯片、片上集成无源器件（IPD）技术、5G Advanced 在内的多项前沿技术进行攻关。公司还积极参与到与卫星 NTN 通信、低空无人机、终端人工智能等新兴行业相关的通信技术标准的制定，推动行业标准的创新和发展。公司还充分利用国内外的期刊、文献、论坛等技术载体，了解最新科技动态，并在研发过程中注重自研技术的累积和保护。除了不断积累及丰富自身 IP 库，公司还积极申请各项知识产权。报告期内，公司共申请发明专利 36 件，实用新型及外观专利 13 件，软件著作权 1 件，申请集成电路布图设计 15 件，获得授权发明专利 12 件、软件著作权 1 件、集成电路布图设计登记 18 件。截至 2025 年 6 月底，公司累计拥有有效授权发明专利 170 件、实用新型及外观专利 52 件、软件著作权 17 件、集成电路布图设计 149 件。

（三）提高人才的积极性和创造性

截至 2025 年 6 月底，公司研发人员共有 1132 名，占公司总人数约 90%。其中，绝大多数员工具备 10 年以上工作经验，70%以上具备硕士或博士学位。对高科技公司而言，人才是公司最宝贵的资产，公司在为人才提供创新、宽容的企业文化以及有竞争力的薪金待遇的同时，推行上市公司股权激励计划。2023 年公司正式推出面向员工、核心技术人员、高管的股票激励计划，并完成首次授予。2024 年 10 月，公司进一步向 731 名激励对象授予预留的 142.50 万股限制性股

票。2025 年 4 月，公司对首个考核期即 2024 年度的业绩表现，从公司层面和个人层面进行了全面考核，顺利完成了股权激励计划首次授予部分第一批归属，共向 883 名激励对象归属了 308.2146 万股限制性股票，为 5 名高管办理了增值权行权事宜。股权激励计划举措通过多元化的激励方式、科学合理的业绩考核目标和评价体系，充分调动公司各层级员工的工作积极性，推动公司实现高质量发展与可持续发展。

三、加强成本费用管理，提升公司运营水平

公司在报告期内持续提升采购、存货和供应链管理水平，及时掌握行情变化，降低单位采购成本，提高销售需求预测的精准度，及时调整采购计划，防止存货冗余。同时综合考虑产能产量保障和库存风险之间的平衡，加强分析管理，提高经营效率。

公司持续关注货币和外汇市场变动，投资于高安全性、高流动性、低风险的产品，在确保资金安全的前提下，提高资金使用效率和效益。同时，公司探索并储备了外汇期货在内的外汇工具，以应对可能的汇率风险。

公司强化研发项目管理，优化资源配置，显著提高了研发管理效率，确保研发投入与市场需求紧密结合。

通过在采购、供应链、资金及研发管理等领域全面提升运营水平，公司进一步加强成本费用管控，推动可持续的高质量发展。

四、持续优化公司治理体系

公司严格遵循法律法规和监管要求，持续加强规范治理体制机制建设，致力于提升公司治理水平和规范运作能力。

报告期内，公司召开董事会及股东大会，依据中国证监会 2025 年 3 月修订的《上市公司章程指引》等最新法律、法规、规章的要求，审议通过相关议案，全面修订《公司章程》及配套制度，取消监事会设置，增设职工董事，强化审计委员会职能。同时，公司依据最新的法律法规，共修订及制定包括《内部审计工

作制度》《信息披露管理制度》《市值管理制度》及《舆情应对管理制度》在内的 24 项治理制度，完善公司治理体系建设，确保公司运营符合最新规范标准。

目前，公司已建立以股东会、董事会、独立董事和高级管理人员为核心的治理体系，明确划分各主体的权责边界，确保治理结构协调高效运行，为公司稳健、规范、高效的经营发展奠定了坚实的制度基础。

五、强化与投资者高质量沟通

在投资者关系管理工作方面，公司深刻认识到，良好的投资者关系乃是企业稳健发展的关键基石。公司始终坚定地秉持合规、平等、主动以及诚实守信的原则，全力打造诚信、透明且开放的沟通环境。基于此，公司持续对沟通机制予以优化，不断提升沟通质量，积极主动地与投资者展开互动，力求及时、精准地传递公司信息。

2025 年上半年，公司通过以下举措加强与投资者的高质量沟通：

面对面交流活动：公司精心组织多场面对面交流活动，与投资者深入探讨发展战略、生产经营状况及财务状况。针对资本市场关注的热点业务，公司特别举办系列沟通活动，邀请相关业务负责人与投资者面对面交流，详细解答疑问，深入阐述业务发展战略、运营进展及未来规划。通过这些活动，公司有效提升了投资者对热点业务及公司基本面的理解和认可，增强了信息透明度和治理规范性，为构建长期稳定的投资者关系奠定了坚实基础。

多维度交流渠道建设：公司建立起多维度、便捷高效的沟通渠道，通过上交所 e 互动平台、投资者热线、IR 邮箱等多种方式，加强与投资者及潜在投资者的联系。2025 年 5 月，公司召开 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会，董事长、董事会秘书兼副总经理、独立董事、财务总监等悉数出席，详细解答投资者关于公司经营、业务模式及发展战略的各类问题，认真倾听投资者意见，广泛收集宝贵建议。除通过交易所平台进行沟通和信息披露外，公司官网及公众号定期发布关于市场动态和产品进展的新闻稿，及时传递公司最新信息。

官网投资者关系专栏优化：公司官网的投资者关系专栏，为投资者提供便捷渠道，获取股票信息、定期报告及临时公告，同时便于表达意见和建议。相关部门定期整理专栏及通过热线、电子邮件收集的投资者建议，反馈至管理层，为经营决策提供参考。

信息可视化与解读强化：2025 年上半年，公司披露了 2 份定期报告、30 份公告，全面涵盖了所有应当披露的重大事件和公司决策，切实确保了信息披露的频次与质量。在内容和形式上，公司紧密结合行业政策和市场动态，深入剖析所在行业发展趋势、经营模式、核心竞争力、经营计划等信息，同时采用图文简报、视频讲解等可视化形式进行解读，助力投资者更好地理解公司的经营情况，显著提升信息的直观性和可理解性。

六、关注“关键少数”，强化履职责任

公司高度重视“关键少数”在经营过程中所发挥的重要作用，通过定期与不定期开展的专业培训，持续强化“关键少数”的履职责任。公司全力支持董事、高级管理人员踊跃参与监管机构举办的各类线上与线下培训活动，助力“关键少数”深入学习证券市场相关法律法规，扩充合规知识储备。

2025 年上半年，在证监会修订的《上市公司章程指引》等最新法律法规等新规则相继出台后，公司积极组织“关键少数”进行学习，旨在确保他们能够及时知悉并掌握最新政策动向，进而提升自身的履职能力与业务水平。公司不断加强与董事、高级管理人员的互动交流，及时向董事、高级管理人员反馈资本市场监管部门发布的相关案例，从多维度入手提升公司治理能力，切实推动公司高质量发展，维护全体股东的利益。

七、总结

2025 年上半年，公司积极实施“提质增效重回报”专项行动方案，有力推动了自身高质量发展。期间，公司始终围绕主营业务这一核心，持续对运营管理进行优化，全方位提升经营质量。同时，大力加强投资者关系的管理与维护工作，切实保障了投资者的合法权益。

在方案实施过程中，公司持续对具体举措展开评估。展望未来，公司将坚定不移地专注主业，着力提升自身的核心竞争力、盈利能力以及风险管理能力。通过实施良好的经营管理策略，秉持规范的公司治理原则，积极回馈广大投资者，切实履行作为上市公司应尽的责任与义务，为促进资本市场的平稳健康发展贡献力量。

翱捷科技股份有限公司

董事会

2025 年 8 月 27 日