

证券代码：688220

证券简称：翱捷科技

翱捷科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-0529

| | |
|---------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input 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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他 |
| 参与单位名称 | (排名不分先后) 工银瑞信、广发基金、华夏基金、天风证券、银河基金、太平资产、明河投资、弘毅远方、中略投资、国信自营、汇安基金、重阳投资、泰信基金、申万宏源、国泰海通 |
| 时间 | 2026年5月26日至5月29日 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事长、首席战略官 戴保家 董事、董事会秘书、副总经理 韩旻 董事、副总经理 赵锡凯 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>问：阿里网络后续有减持计划吗？我们注意到公司董事会成员中有一位阿里背景的，其作为早期进入的大股东，是否对公司经营有重大影响？</p> <p>答：公司已于2026年5月23日披露阿里网络最新减持计划：拟在2026年6月15日至9月14日期间，通过大宗交易、集中竞价减持不超过总股本的3%。除上述已披露计划外，公司目前未收到阿里网络其他后续减持安排。公司的外部董事由董事会提名，并经股东会选举产生，仅在董事会层面依法行使董事职权、履行董事职责，不直接参与日常经营管理。阿里网络从未向公司提名或委派任何高级管理人员，不介入日常运营、不主导经营决策。其对公司日常经营管理不存在重大影响，公司目前控制权稳定、治理结构独立。</p> |

问：阿里减持的原因和背景是什么？长远来看是否会一直影响公司二级市场表现？

答：阿里网络的减持，属于其自身安排，是资本市场常见行为，并不涉及对公司基本面或技术路线的负面判断。其减持完成后，市场筹码将更加分散，有利于提升公司股票流动性。公司目前业务发展良好、基本面扎实，长期来看，股价表现将最终取决于公司经营业绩，单一股东减持不会对二级市场走势形成持续性影响。同时，公司也提醒投资者理性看待减持事项，关注短期市场波动风险。

问：5G eMBB 现在出货情况怎么样，是否看到不及预期的情况？

答：从目前出货情况来看，公司 5G eMBB 产品出货量保持稳定增长，第二季度截至目前出货量已经超过第一季度，后续仍有较大成长空间，整体符合公司预期。

问：公司参与盛合晶微战配，是有合作意向吗？还是从纯财务角度考虑？

答：双方已建立实际业务合作关系，此次参与其战略配售是基于产业协同与长期战略合作的综合考量，服务于公司整体业务布局，不以短期财务收益为主要目的。

问：我们了解到公司是甬矽电子的客户，之前也参与了其战略配售。整体来看，封测端公司是否有先进封装方面的安排？是否已经涉及 CoWoS 封装？

答：公司早在 2019 年就与甬矽电子展开商业合作，且作为具有战略合作意义的长期合作伙伴，公司也曾参与其 IPO 时的战略配售。作为拥有完整无线通信产品组合及大型 SoC 芯片设计能力的平台型芯片企业，公司的自研芯片已经超过

100 颗，累计出货超 16 亿片，产品本就涉及大量封测需求。后续公司将持续深化与业内伙伴的合作，并围绕先进封装技术、新产品方向等进一步拓展合作空间。目前公司自研芯片产品暂不涉及市场上关注度较高的 CoWoS 2.5D/3D 等先进封装形式。

问：公司员工持股平台有减持计划吗？这次 7 月份解禁的股票有减持计划吗？

答：所谓本次即将于 7 月份“解禁”的股票，是公司实际控制人及高管 IPO 前直接/间接持有的股份，根据招股书及其他公开承诺，在限售期届满后变为无限售流通股。股份解禁仅代表具备流通条件，并非必然减持。结合现行监管规则和公司当前股价、分红等实际情况来看，公司实控人、高管和员工持股平台均不符合减持条件，无减持计划。

问：公司去年全年的定制业务中，NRE 比例大概占多少？展望今年全年 NRE 的占比水平会是怎样？

答：公司 2025 年全年定制业务收入约为 2.2 亿元，其中 NRE 收入占比低于项目量产收入。今年第一季度随着项目交付验收，定制业务中 NRE 收入占比大幅提升，接近九成左右。从 NRE 确收的情况来看，今年后续也会有 ASIC 项目陆续交付验收，NRE 部分的收入将持续增长。从量产情况来看，除老项目仍在稳定量产供货外，新交付的项目也会陆续进入量产供货阶段并逐步起量。鉴于新的项目量产放量尚需时间，综合判断 2026 年 ASIC 业务的营收中 NRE 收入仍将占比较高。

问：公司在承接定制业务时，在 IP 方面是否有优势？

答：公司长期深耕物联网及智能手机领域，作为一个平

台型的 SoC 芯片设计企业，自研产品中所需的主要 IP 均为自研开发，覆盖高速接口、通信、算力、互联等各方面可以为公司在云端 AI、端侧 AI、通信、RISC-V 工控、智能穿戴等各类定制芯片的承接提供有力支持，显著缩短项目研发周期、降低流片风险、提升交付效率，并能根据客户需求灵活拓展，提供差异化竞争力，是公司持续获取头部客户定制订单的关键支撑条件之一；同时也能有效降低客户在定制项目中获取 IP 授权的成本。

问：公司投资睿思芯科的目的是什么？未来是否有业务方向的预期？

答：公司作为其产业股东，具备天然的产业协同基础。双方围绕 RISC-V 算力生态、端云协同、AI 计算及国产替代方向协同合作，依托公司在 ASIC 定制、IP 设计、量产交付的能力，结合睿思芯科服务器 CPU、智算核心的技术优势，形成互补，联合打造整体解决方案，共同拓展云数据中心、工业互联网等领域客户。

长远来看，AI 算力需求高涨，睿思芯科产品具备广阔的国产替代空间，其业务放量将进一步放大双方协同价值。

问：公司在台积电目前是否存在产能瓶颈？

答：公司自成立之初便与台积电开展合作，经过十余年的业务发展，已是其中国区重要合作伙伴。目前公司在台积电的产能供给充足，不存在瓶颈。

问：公司 3D 堆叠的定制项目目前进展怎样，是否已经验收？

答：公司的 3D 堆叠相关定制项目目前进展顺利，预计从 2026 年第四季度起，将逐步进入交付验收阶段。

| | |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>问：公司的 ASIC 业务模式是什么？</p> <p>答：公司的 ASIC 定制业务模式是涵盖设计服务+量产服务于一体的全套芯片交付流程，包括芯片设计的前端开发，后端物理实现，封装/测试开发，流片及芯片量产运营等。</p> <p>问：定制业务子公司设立的战略定位是怎样的？后续如果计划引入外部股东，对持股比例、股东性质等方面有什么考量吗？</p> <p>答：设立子公司的主要目的是更好地投入资源，将定制业务做大做强，以匹配公司自研产品和设计服务“双轮驱动、并行发展”的整体战略布局。此前公司在合规算力芯片技术布局上完成了充分的积累、自研蜂窝 IoT 及智能 SoC 产品布局日趋完善、项目经验持续积累，此时设立独立子公司，有利于集中资源投入定制业务，把握行业高景气发展机遇，在此过程中，公司多项自研 IP 和技术及成熟的自研项目经验可复用于定制业务，公司本身也会与子公司相互配合，实现高效协同发展，对公司自身现有业务的影响正面。</p> <p>定制业务子公司将会独立运营，服务各类有芯片定制需求的市场客户。在坚持市场化运营、多元化拓展客户的前提下，不排除引入具备产业资源、生态协同及战略赋能价值的投资方的可能性，但仍会保持母公司对其的控制地位及自主运营权利。</p> <p>问：公司定制业务在手订单主要为哪些方面？后续量产的可能性如何？定制业务子公司当前的团队建设进展如何？</p> <p>答：公司定制业务重点聚焦的方向包括：1) 云端 AI，目前在手订单金额占比最高，是未来收入的主要构成，后续具有量产确定性较强、规模较稳定的特点；2) 端侧 AI，与</p> |
|--|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

| | |
|--------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| | <p>公司现有自研业务协同性最高，在合规性方面风险最低，量产方面虽存在放量时点的不确定性，但若出现爆款产品，会为公司带来显著的业务增量；3) 智能穿戴领域，与公司自有芯片业务高度契合，公司多个自研 IP 和技术可直接复用，量产方面的考量和端侧 AI 类似，客户产品一旦形成市场爆款，可为公司带来巨大业务增量；4) RISC-V 及工业控制，公司在 RISC-V 领域已经提前布局，和产业客户展开合作，是后续业务的重要支撑方向，公司长期看好，同时工业控制/存储类现有业务也会持续推进。</p> <p>公司定制业务子公司正处于有序完善建制并招募人员阶段，重点招募研发能力扎实、行业经验丰富、价值观高度契合的核心骨干。同时，子公司也筹划在诸如武汉、西安等地设立分公司，吸引当地优秀人才。</p> <p>备注：需特别说明的是，本次交流活动问答回复中，所有关于未来业务发展的预期，因预测周期距当前时点尚有一定时间跨度，政策环境、市场情况、项目进度等客观因素可能存在动态变化，具体数据以当年审计数字为准，请投资者注意投资风险。</p> |
| 附件清单 (如有) | 无 |