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：2026-012

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	中航基金　西部利得　粤佛投资　富安达基金 耕霁投资　禾升投资　慧利资产　中网投基金 德若私募　正圆私募　荷荷基金　汇杰达理 高元私募　润义投资　敦成私募　益和源资产 鸿运私募　中略投资　金光紫金　三商资产 天鹰合赢　尚诚资产　尚颀投资　国赞私募 瑞夏私募　泰舜资产　煜诚私募　玖歌投资 中泰证券　东北证券　开源证券　国元证券 山西证券　财通证券　华安证券　东方财富证券 华福证券　广发证券　国金证券　国泰海通证券 中银证券　灵坦投资　度势投资　顺时代私募 远望资产　康橙投资　兴证投资　上海证券通 野村东方　中航信托　太平资管　上海证券报 中信期货　创兴服装　农业银行　Oxbow Capital 通过线上方式参与公司 2026 年第三季度业绩说明会的其他投资者
会议时间	2026 年 11 月 18 日

会议地点	线下
上市公司接待人员姓名	董事长总经理：PING PENG 董事 副总经理 董事会秘书 财务总监：彭雅丽 独立董事：袁彬
投资者关系活动主要内容介绍	**Q：Wi-Fi 8 预研进展如何？样品送测、参考设计认证的时间表是什么？公司打算如何在 2028 年标准正式发布前抢占技术高地？** **A：**公司已于 2025 年启动 Wi-Fi 8 产品研发；2026 年 CES、MWC 等国际展会上博通、联发科、高通先后推出 Wi-Fi 8 SoC 主芯片，公司已有多款 Wi-Fi 8 产品与多家国内外知名 SoC 厂商开展技术对接及参考设计认证工作，2026 年已推出支持相关协议的样品。据预计，Wi-Fi 8 协议标准将于 2028 年初发布，公司及行业产品的研发将早于协议推出的时间。2028 年标准正式发布前，公司自研非线性架构 FEM 可适配主流 SoC 主芯片的数字预失真（DPD）、超大带宽及高阶多 MIMO 组网机制，针对 Wi-Fi 8 引入的多 AP 协同、增强远距离传输及动态功率调整等新要求，在快速功率切换、多频段高功率输出与功耗散热的综合平衡方面具备架构优势。按照过往公司 Wi-Fi 产品迭代的节奏，不排除在 2027 年出现 Wi Fi 8 预商用而带来的少量收入可能。研发投入方面，前三季度研发费用 7,194.60 万元、占营收 10.93%，Wi-Fi 8 产品研发已从“技术基础能力建设”转向“工程化落地”阶段。我们认为 Wi-Fi 8 的商业机会，将在明年底、后年初逐步显现。谢谢！ **Q：毛利率同比提升 4.09 个百分点至 27.22%、Q3 单季达 28.19%，改善来自产品结构、Wi-Fi 7 占比提升**

	还是成本下降？未来能否站上 30%？ **A：**公司 2026 年前三季度毛利率为 27.22%、第三季度单季毛利率为 28.19%，主要原因如下：其一，毛利率和盈利能力更高的 Wi-Fi 7 系列产品占比超 60%，产品结构持续优化；其二，公司部分高端 Wi-Fi 6/7 FEM 产品在线性度、工作效率等指标与境外头部厂商基本相当、部分中高端型号达到行业领先，具备一定溢价能力；其三，海外市场拓展持续推进，高毛利海外订单逐步稳定。对大家关心未来毛利率能否达到 30%的问题取决于三个维度：1、以 Wi-Fi 7/ 8 为代表的新品占比是否能如预期提升；2、供应链侧：如晶圆加工、封测代工价格走势是否趋于平稳；3、Ku/Ka 等新产品线市场环境是否逐步发展成熟。我们期待，也有信心通过康希人的努力，尽全力给投资者交出满意的答卷。谢谢！ **Q：关于控股子公司知融科技的毫米波相控阵 T/R 芯片：1.51 亿元收购的逻辑是什么？对赌承诺与商业化进展如何？** **A：**2026 年 8 月公司公告以 1.51 亿元现金收购知融科技 50.3616%股权，标的整体估值约 3 亿元，2026 年 9 月完成交割，自 2026 年 9 月起纳入合并报表。借此公司产品从 Wi-Fi 短距通信延伸至 Ku/Ka 微波毫米波长距通信，形成“短距连接+长距通信”双产品线，打造第二增长曲线。 知融科技业绩承诺及股权激励目标：2026 年营收不低于 3,000 万元并于 2026 年 12 月 31 日前完成特定供应商产品导入；2027 年营收不低于 6,000 万元且 2027 年 6 月 30 日前完成特定芯片全部研发定型；两年累

	计承诺营收 9,000 万元。配套股权激励则将 2026 年收入目标上探至 4,000 万元、2026-2027 年累计 1.2 亿元。 商业化进展方面：知融科技 Ku 频段产品已完成设计定型、引入特定客户的供应链，进入可量产交付阶段；Ka 频段方案已获多家设备商认可。随着行业通信组网建设推进，公司测算单台终端需 200 至 400 颗 T/R 芯片、约占整机成本 30%-40%，终端放量后的需求弹性可观。公司看好知融科技所属赛道及其技术创新能力，但未来业绩承诺实现、实际完成进度与客户采购启动、通信组网建设等进度强相关，公司将持续推动 Ku/Ka 毫米波相控阵 T/R 芯片领域发展。谢谢！ **Q：解禁后，公司是否有初步的减持安排？是否会结合股价情况进行统一规划？** **A：**目前公司尚未收到相关股东的减持计划安排。公司将充分兼顾二级市场行情与实际经营情况等因素审慎决策，遵守科创板减持规定，严格履行减持预披露等信息披露义务。公司十分重视二级市场表现，后续将持续深耕主业、积极拓展市场，以良好的基本面回馈广大投资者。谢谢！ **Q：请问公司 Wi-Fi FEM 为基本盘，逐步拓展 IoT、C-V2X 等。想请教 Wi-Fi 7 产品客户导入与定点节奏，车联网、Ku/Ka 相控阵 T/R 芯片的验证进度，Fabless 模式下供应链与毛利率改善预期？** **A：**Wi-Fi 7 产品方面，公司 Wi-Fi 7 已完成博通、高通、联发科、瑞昱四大平台参考设计认证，客户端导入覆盖海外运营商及中兴、吉祥腾达、锐捷、小米等

	国内头部客户，收入占比突破 60%；车联网方面，KCT75**AT 已通过 AEC-Q100 车规认证，并取得日系及国内头部 Tier 1 认证、进入量产交付，2026 年上半年已开始为终端车企供货；其他领域产品方面，公司通过外延并购及内部自研等方式拓展其他领域应用产品，Ku/Ka 相控阵 T/R 芯片等新兴产品已获得多家设备商认可，目前收入占比相对较低，具体情况请关注后续公司的公开披露信息。Fabless 模式下，公司以适度备货保障供应链，前三季度毛利率为 27.22%，同比提升 4.09 个百分点，后续希望能借助高毛利产品收入占比提升等方式继续改善毛利水平。谢谢！ **Q：337 调查胜诉是否赢了官司，输了时间窗口？** **A：**Skyworks 无条件撤回 337 调查及专利诉讼，这一结果印证了公司射频前端技术的原创性与自主性，也消除了海外市场准入的重大不确定性，为公司未来海外业务拓展创造了有利条件。当然，专利诉讼及 337 调查事项的发生，确实影响了部分产品在美国及受美影响力较大的海外区域推广的速度，但公司有信心在专利诉讼及 337 调查终结之后，加速海外市场发展。谢谢！ **Q：收购知融科技为什么不采取换股的方式进行，现金收购的方式如何保证知融科技和康希目标一致？** **A：**本次收购知融科技采用现金方式，收购的是知融科技原实控人之外的部分老股东股权，是公司与知融科技相关股东共同协商的结果。知融科技原实控人仍继续持有股权并主导知融科技的整体经营。这种继续持股本身就构成了与上市公司长期利益一致的绑定，

	体现了其继续深耕知融科技业务发展的决心。谢谢！ **Q：三季报中知融科技的营收、毛利润和毛利率是多少？三季报中无人机、车联网板块的销售、毛利率是多少？公司目前在手订单及 2027 年订单情况如何？** **A：**知融科技 2026 年 9 月起纳入公司合并报表范围，合并的相关营业收入等财务占比仍相对较低，具体财务数据敬请关注未来公司信息披露情况。公司低空经济无人机产品已实现头部客户批量出货，2026 年有望持续放量；公司车规级产品 KCT75**AT 已通过 AEC-Q100 车规认证，并取得日系及国内头部 Tier 1 认证、进入量产交付，2026 年上半年已开始为终端车企供货。目前，公司在手订单情况良好，为后续业务开展提供有力支撑。其他经营数据请关注公司信息披露文件，谢谢！ **Q：贵司披露收购成都知融科技控股权，向相控阵 T/R 芯片等长距离无线通信领域延伸。未来完善相关产品体系时，会更侧重内部研发整合，还是继续通过外部成熟技术和产业伙伴协同拓展？** **A：**尊敬的投资者您好！公司将坚持内部研发为主、外部协同并举的发展路径，推进长距离无线通信产品体系建设。其中，公司将充分发挥内部研发整合的主导作用。2026 年收购知融科技控股权后，公司在现有 Wi-Fi 射频前端等短距离无线通信业务基础上，进一步延伸至以相控阵 T/R 芯片为代表的长距离微波毫米波无线通信领域。同时，公司将有序推进变更后的募投项目“新一代通信网络 NTN 射频前端芯片项目”，在既有技术积累基础上向新兴应用场景拓展，形成短

	距离与长距离协同发展的完整产品布局。 **Q：公司 2026 年前三季度 Wi-Fi 7 产品收入占比已超 60%，随着高毛利 Wi-Fi 7 产品收入占比持续提升，公司对后续毛利率走势有何展望？** **A：**2026 年前三季度，公司 Wi-Fi 7 产品收入占比已超 60%，拉动整体毛利率上行。随着 337 调查终结，公司产品出海的门槛与风险显著下降。2026 年下半年至 2027 年，公司 Wi-Fi 7 主力客户由国内客户进一步拓展至更多的欧洲主流运营商及南亚地区运营商。展望 2027 年，伴随收入规模增长、Wi-Fi 7 产品收入占比持续提升以及海外高价值客户订单放量，公司毛利率有望继续改善。 **Q：知融科技研发的面向地面终端的相控阵 T/R 芯片与其他上市公司同类产品在技术路线、应用方向、产品成熟度及未来竞争优势方面有何区别？** **A：**知融科技的 Ku 芯片为硅基芯片，主要面向地面终端方向，产品已进入成熟阶段，具备成本优势和国产供应链保障。知融科技公司依托康希通信主体，在供应链管理、品质管控及合规性方面具备资源协同能力，正通过与康希通信的紧密合作，提升整体产品服务能力与市场竞争力。 **Q：面向地面终端的 Ku/Ka 相控阵 T/R 芯片预计在什么时间开始起量？知融科技又将在什么时间迎来利润端的有效释放？** **A：**面向地面终端的 Ku/Ka 相控阵 T/R 芯片预计 2027 年末至 2028 年初逐步起量，后续进入规模化普及阶

	段。该节奏与通信组网进度相匹配又稍晚于组网时点，终端作为本赛道商业化落地的关键环节，有望带动知融科技在同期迎来利润端的有效释放。 **Q：未来知融科技与上市公司主业在协同发展方面是否有相关规划？** **A：**后续知融科技与上市公司将围绕三个方向推进协同发展：一是 Ku/Ka 相控阵 T/R 芯片，计划 2026-2027 年完成特定客户的样品验证与特定芯片的研发定型；二是新一代通信网络 NTN 射频前端芯片方向，借助本次募投项目变更，融合上市公司在 L/S/C 频段长期积累的技术储备与研发经验，加快产品研发；三是依托上市公司技术团队支撑，力争在 2027 年末至 2028 年初实现相关产品市场化，待通信组网落地后，为公司整体收入与价值增长贡献力量。 **Q：Skyworks 与 Qorvo 合并后已成为全球最大的射频前端公司，超过 Broadcom，如何看待此次合并对全球及国内射频行业格局的影响？公司在海外拓展方面有何具体规划？尤其在 Skyworks 与 Qorvo 合并后出现裁员等调整背景下，是否为国内厂商在国际市场上创造了新的机会？** **A：**Skyworks 与 Qorvo 的合并，是行业主体应对市场竞争的战略选择，本次整合也将带来全球射频行业格局的结构性变化。从供应链角度，客户基于供应链安全与风险分散的考量，普遍会维持二供、三供的供货体系，单一供应商难以满足客户业务连续性的需求，这也为包括国内射频前端厂商在内的其他射频前端厂商带来切入机会。

	公司一方面持续巩固国内市场的业务基础，和国内同行良性竞争。另一方面重点布局欧洲、南亚、东南亚、东亚等海外市场；该类市场对产品性价比、规模化交付能力有较高要求。Skyworks 与 Qorvo 战略重心侧重美国运营商市场，客观上为我们留出了部分前述的海外市场空间。 **Q：深圳市芯中芯科技有限公司在智能端侧领域的业务切入方向和规划是怎样的？其整体战略定位如何？** **A：**公司于 2025 年 6 月战略投资深圳市芯中芯科技有限公司。芯中芯业务主要分为三大板块：一是传统智能控制模组业务，主要面向白家电领域，服务美的、海尔、海信等客户；二是成长型智能音频业务，客户覆盖哈曼、LG 等，具备较高毛利，业务规模持续提升等特点；三是新兴 AI 应用业务，聚焦 AI 玩具、AI 眼镜等 AI 终端模组，业务虽保持增长，但暂未实现大规模放量，尚处于发展早期。同时，公司参与投资了芯中芯上游主芯片标的，以此提升整体连接方案的渗透能力，打造“芯片—模组—终端—品牌客户”的智能端侧链条，后续有望进一步发展，适时融入上市公司整体战略体系。
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 11 月 18 日