

翱捷科技股份有限公司

关于公司2024年度“提质增效重回报”专项行动方案的半年度评估报告

为推动上市公司持续优化经营、规范治理和积极回报投资者，大力提高上市公司质量，助力信心提振、资本市场稳定和经济高质量发展，翱捷科技股份有限公司（以下简称“公司”）于2024年3月30日发布《2024年“提质增效重回报”专项行动方案》。2024年上半年，公司积极落实、执行该行动方案，取得良好成效。报告期内，公司销售规模扩大，实现营业收入165,518.46万元，较上年同期增长56.62%；实现归属于母公司所有者的净利润-26,470.52万元，同比减亏7,126.78万元；实现归属于上市公司股东扣除非经常性损益的净利润-30,044.77万元，同比减亏12,082.48万元；剔除股份支付费用影响后，实现归属于母公司所有者的净利润-18,431.66万元，同比减亏15,165.64万元。公司营业收入与利润两个财务指标的双提升，充分体现了《2024年“提质增效重回报”专项行动方案》的引领效果。

现将2024年上半年的主要工作情况报告如下：

一、聚焦以蜂窝基带芯片为核心的主营业务

1、推出首款5G RedCap芯片

该芯片是一款集成了基带、射频、存储的高集成度5G RedCap芯片，接口丰富。支持6GHz以下频段，遵循3GPP R17技术规范，满足国内行标和运营商的技术要求。报告期内，公司与多家主要的设备厂商开展完成了实验室的互联互通和5G原生增强特性验证，积极参与完成了运营商组织的外场端网兼容性测试，成功通过中国移动5G RedCap芯片认证测试并入库。截止报告期末，公司已经与首批客户开展合作，积极推动基于该芯片的终端产品市场化，预计下半年正式量产。

2、在智能手机领域实现突破

公司首款智能手机芯片 ASR8601 携手 Logicmobility L65A 手机，首秀登陆拉丁美洲市场。该芯片采用 Arm Cortex-A55 处理器，支持包括 FDD/TDD LTE/GSM/EDGE/WCDMA 多制式蜂窝通信，支持 Volte，向用户提供高质量、更自然的语音通话效果以及更流畅的移动网络体验。自研 Camera 硬件 3D 降噪算法令用户即使在暗光下依旧保持高清晰度的录像和拍照效果，美颜算法在 GPU 的加持下呈现效果更好，速度更快。在拉丁美洲市场的成功出货是公司全球化战略的重要一步，也是公司智能手机业务长期发展的坚实基础。同时，该芯片的出货已覆盖更多场景，包括智能手表、智能平板、儿童学习机等，正处于客户导入阶段，预计下半年销售规模继续扩大。

3、继续深耕蜂窝基带及非蜂窝物联网市场，各产品系列持续迭代和丰富化，市场规模持续扩大

报告期内公司继续深耕蜂窝基带及非蜂窝物联网市场，各产品系列持续迭代和丰富化，市场触角更深更广，销售规模与同期相比大幅提升，其中蜂窝基带主芯片销售数量同比增长超过 80%；非蜂窝物联网芯片销量同比增长超过 70%。

在智能可穿戴市场，积极布局新项目研发，在通信、续航、集成度、算法等方面持续取得突破。智能 Android 手表凭借芯片的高集成度和低功耗优势，已实现量产；儿童手表在全球市场表现强劲，与以飞利浦为代表的多个品牌商建立更深度的合作，进一步扩大市场份额；成人手表同各地主流品牌商深化合作，在欧洲、拉丁美洲和东南亚市场表现活跃。截止报告期末，公司已经与海外多地主流运营商建立了稳固的合作关系，为智能可穿戴产品的持续出货打下坚实基础。

在 MBB 市场，报告期内市场整体表现活跃。公司产品凭借高集成度、低功耗和其他技术性能特点，国内市场销售份额持续扩大；在海外 MBB 市场，已经获得欧美、亚太等多地主流运营商认证，市场推进也取得长足进步，助力多家客户的终端产品在海外市场崭露头角。

在汽车市场，持续推进新产品、拓展新项目，出货规模迈上新台阶。公司产品所展现出的高质量、高可靠度、高功能完备性等特点，已获得主流车企认可。报告期内 LTE Cat. 4 车载前装方案出货量远高于去年同期数字，单品销售规模已

达百万级，预计本年度出货量将超过两百万片；新一代产品在首发车厂也已正式量产，预计年底前还将与五家左右车企完成其量产前的测试工作。5G RedCap 车载前装的 Design in 也在有序推进中，目前进展顺利。

在非蜂窝物联网领域，WiFi+BLE Combo芯片在包括美的、海尔、长虹、方太在内的多个白电头部企业的出货量稳步上升；BT芯片在Apple Find My应用领域的需求迅速增长，出货量较去年同期增幅显著；多款LoRa芯片在能源表计、智能安防和智慧农业等市场稳定出货。

4、海外市场拓展初见成效，品牌宣传持续加强

在东南亚市场，公司携手主流运营商，进行功能机与智能手表的深度合作，市场份额稳步提升。在欧洲市场，公司与意大利、波兰、法国及瑞士等多国当地运营商建立了稳固的合作关系，实现规模出货。在拉丁美洲市场，搭载公司基带芯片的功能机与智能手机在多个国家热销，市场表现强劲。在印度市场，公司不仅巩固了与Reliance的既有合作，更在物联网领域取得突破性进展，特别是在智慧金融与Tracker等市场，合作版图不断扩大，成果斐然，为公司全球化战略迈出坚实的一步。

公司今年首次参加在巴塞罗那举行的世界移动通信大会（MWC），通过展台向全球客户推广公司蜂窝基带产品。通过此次参展，既彰显了公司产品技术实力，也为后续进一步拓展国际市场打下良好基础。

5、芯片定制及 IP 授权业务继续推进

报告期内，公司继续推进芯片定制业务，同时助力多个客户的新一代高端产品进入量产；收入实现 23,364.65 万元，同比增长 97.71%。在 IP 授权业务方面，完成对多个客户的高端多媒体 IP 授权和高性能模拟 IP 授权，取得了良好的经济效益，实现收入 5,377.30 万元，同比增长 125.87%。

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，2024 年上半年主要开展的工作有：

1、新产品、新项目持续布局

2024 年上半年公司研发投入约 5.95 亿元，合计投入 17 个研发项目，其中新开立 3 项，顺利完成 3 项；截止 2024 年 6 月底，包含 5G 智能手机 SOC 芯片、5G 轻量化智能终端芯片、4G 智能手机芯片等 14 个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、拓展市场规模打下了坚实的基础。在芯片流片方面，完成包括 5G、4G、WiFi6 等多款芯片的工程流片或量产流片，其中 8 核 4G 智能手机芯片已经在报告期末工程流片。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。

2、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，深化了对 5G+、6G 的预研工作，对关键核心技术进行攻关，同时积极参与到通信行业技术标准的制定，推动行业标准的创新和发展，截止报告期末，公司已经成为多个关键产业联盟和标准化组织的成员，包括上海 5G 创新发展联盟、中国 RISC-V 产业联盟、工业互联网产业联盟（AII）、WiFi 联盟等。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。2024 年上半年公司共申请专利及软件著作权 14 件，申请集成电路布图设计登记 13 件，获得授权的发明专利及软件著作权 6 件、集成电路布图设计登记 12 件。截至 2024 年 6 月底，公司累计拥有有效授权发明专利 151 件、实用新型及外观专利 36 件、软件著作权 16 件、集成电路布图设计 118 件。

3、提高人才的积极性和创造性

截止 2024 年 6 月末，公司研发人员共有 1,137 名，约占公司总人数的 90%，其中绝大多数员工具备 10 年以上工作经验，70%以上具备硕博以上学历。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，实施上市公司股权激励计划，通过设置清晰明确的企业目标、个人目标配套绩效考核体系，把员工与公司、股东三方利益紧密结合起来，进一步激发了员工的积极性和创造性，也有利于公司经营目标的实现。

三、公司治理体系的持续优化与效能提升

公司自成立以来便注重对治理体系的持续优化，公司严格按照《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律法规及规范性文件的要求，建立健全各项内部控制制度，提升各层级治理职能，不断推进信息披露、募集资金管理、投资者关系管理等各项工作的规范化，促进公司规范运作、科学决策，保证公司各项业务顺利有序地开展。

2024 年上半年，为加强公司治理和提高业务执行的合规性，公司组织了一系列专业培训，特别邀请了外部专家对员工就合同法、反腐败及反商业贿赂法规、美国出口管制法规等方面进行深入探讨和交流，极大地提高了员工的合规意识和业务实操能力。

同时，为了进一步强化治理结构并提高规范运作的水平，公司依据最新的《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》《上市公司章程指引》以及证监会和交易所的相关法律法规，结合公司实际情况，对《公司章程》中的部分条款进行了适当的修订和更新，确保公司运营符合最新规范标准。

2024 年上半年，公司共召开 1 次股东大会、3 次董事会、2 次监事会，就企业经营重大问题进行讨论和决议。公司重视独立董事的履职，安排独立董事现场工作，就公司财务情况、运营情况、市场发展策略、产品演进路线、内控体系建设等问题进行充分沟通，目前，公司已经建立了以股东大会、董事会、监事会、独立董事和高级管理人员为核心的治理体系，确立了明确的权利与责任界限，确保了治理结构的协调运作，为公司的高效、稳健和规范经营提供了坚实的制度基础。

四、强化与投资者高质量沟通

在投资者关系管理工作中，公司认为良好的投资者关系是企业稳健发展的重要基石，始终秉持合规、平等、主动、诚实守信的原则，致力于打造诚信、透明、开放的沟通环境。为此，公司不断优化沟通机制，提高沟通质量，积极与投资者互动，及时、准确传递公司信息。

2024年上半年主要开展的工作有：

1、组织了多次面对面交流活动，深入讨论公司的发展战略、生产经营和财务状况，在实地考察环节，邀请投资者参观公司部分实验室和经营场所，近距离接触芯片设计工作，让他们能够更对公司所从事的领域、所设计的芯片、终端应用场景及公司运营状况有更直观的了解。

2、提供了多维度、便捷的交流渠道。公司通过上交所E互动平台、投资者热线、IR邮箱等多种沟通方式，加强与投资者及潜在投资者之间的沟通。2024年4月，公司通过上海证券交易所上证路演中心召开了年度业绩说明会，公司董事长、副总经理、独立董事、财务总监参会，详细解答投资者关于公司经营、业务模式、发展战略等各种问题，倾听投资者的声音，收集宝贵意见。除利用交易所相关平台进行沟通及信息披露外，公司官网及公众号也陆续发布了多篇关于市场、产品的新闻稿件，及时传递公司最新动态。

3、官网增设了投资者关系专栏，为投资者提供了一个了解公司股票信息、定期报告及临时公告、表达意见及建议的平台。公司相关部门定期将该专栏收到的建议及投资者热线、电子邮件的投资者建议反馈至管理层，便于管理层在制定有关经营决策时进行研读和参考。

4、加强信息可视化与解读，2024年上半年公司披露了定期报告2份，公告28份，上网文件25份，覆盖了所有应当披露的重大事件和公司决策，确保了信息披露的频次和质量，在内容及形式上，公司结合行业政策和市场动态，深入分析所在行业发展趋势、经营模式、核心竞争力、经营计划信息，同时采取图文简报、视频讲解等可视化形式进行解读，帮助投资者更好地理解公司的经营情况，提高信息的直观性和可理解性。

五、股份回购持续进行

2023年2月，基于公司经营情况和对未来发展规划的审慎评估，公司推出股份回购计划，回购规模不低于5亿人民币，回购的股份全部用于员工持股或股权激励，在维护公司价值的同时，提升员工的工作积极性和凝聚力。

2024年2月，公司在完成回购计划下限的基础上，基于对未来发展前景的信心以及对公司价值的认可，将股份回购实施期限延长6个月，延期至2024年8月。截止2024年6月底，累计回购股份1,204.18万股，占公司总股本的比例为2.8788%，已支付资金总额达到7.68亿元（含印花税、交易佣金等费用）。公司延长回购期限的行为不仅展现对自身价值的信心，也体现了对股东利益的重视和对长期发展目标的坚持。

六、关注“关键少数”，强化履职责任

公司重视“关键少数”在经营过程中的重要作用，通过定期及不定期持续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、监事、高级管理人员积极参与监管机构举办的各种线上、线下培训，加强“关键少数”对证券市场相关法律法规的学习，增加合规知识储备。2024年上半年，在《关于加强监管防范风险推动资本市场高质量发展的若干意见》（即“新国九条”）、《上市公司独立董事管理办法》配套规定等新规则出台后，公司积极组织学习，保障“关键少数”能够及时了解、掌握最新政策，提升履职能力和业务水平。同时在风险控制方面，在公司高管带动下，2024年上半年对涉及研发、产、供、销、存等核心业务及相关流程进行了深入梳理工作，有效识别潜在治理风险，对公司内部控制体系进行了优化，通过这些工作，进一步加强了关键管理人员在业务管理和风险控制中的履职责任，以保证公司治理和业务操作的持续合规和高质量发展。

七、其他

综上所述，公司年初制定的《2024年“提质增效重回报”专项行动方案》的各项内容均在积极、顺利地执行中，并取得了一定成效。后续公司将继续努力，积极关注投资者关于对该行动方案的意见建议，结合实际情况进行改进和优化，持续推进行动方案的落地实施。

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。

翱捷科技股份有限公司董事会

2024年8月29日