慧智微 20260831

2026H1 射频业务海外规模放量，高端旗舰突破驱动全年营收双位数增长

摘要

- 2026H1 扣非净利亏损 1.46 亿元，主因政府补助同比减少 6,000 万、汇兑损失及存货跌价计提增加。
- 海外安卓客户成为第一大客户，收入占比超 30%，L-PAMiD 等新产品预计 2026Q3-Q4 规模出货。
- 2026Q2 营收 2.54 亿元，同比增 16.6%，毛利率 10.52%同比升 4.69pct，受出货结构影响环比微降。
- 供应链封测与基板产能偏紧，公司采取积极备货策略，预计下半年产能释放将缓解营收制约。
- 品牌客户收入占比近 50%，L-PAMiD 已应用于 vivo 折叠旗舰，高端项目突破助力中低端份额扩张。
- 下半年提货意愿增强，在手订单覆盖度高，预计 2026 全年营收实现两位数以上同比增长。
- 研发聚焦卫星通信、Wi-Fi 8 及车载业务，利用可重构架构降低高集成模组成本与开发周期。

Q&A

请介绍一下公司 2026 年上半年的整体财务表现，以及导致净利润亏损扩大的具体原因？

2026 年上半年，公司实现营业收入 4.68 亿元，同比增长 32.1%；毛利率为 11.66%，同比提升 3.12 个百分点；期间费用为 1.64 亿元，同比增长 11.9%。归母净利润亏损 1.37 亿元，扣非归母净利润亏损 1.46 亿元，同比亏损扩大 6 个百分点。上半年亏损扩大的主要原因有三点：第一，2025 年上半年确认的政府补助为 万元，导致 2026 年上半年该项收入同比减少约 6,000 万元。第二，受汇 影响，2026 年上半年期间费用较 2025 年同期增加 1,734 万元。第三，由

人在草木间

存货余额增加，2026 年上半年计提的存货跌价减值损失较 2025 年同期多计提了 1,769 万元。

公司 2026 年第二季度的财务表现如何，亏损同比扩大的原因是什么？

2026 年第二季度，公司实现营业收入 2.54 亿元，同比增长 16.6%，环比增长 18.2%；毛利率为 10.52%，同比提升 4.69 个百分点；期间费用为 8,463 万元，同比增长 5.7%，环比增长 7.2%。归母净利润亏损 7,024 万元，同比亏损扩大 2%，环比亏损扩大 5.7%。二季度亏损同比扩大的主要原因有两点：第一，受汇兑损失影响，期间费用较 2025 年同期增长 460 万元。第二，2026 年二季度计提资产减值损失 1,680 万元，较 2025 年同期多计提 1,116 万元。

公司在客户及产品方面有哪些新的进展？

在客户与产品方面，公司的 L-PAMiD 产品与 N77、N79 L-PAMiF 产品已成套应用于 vivo 的折叠旗舰机型 X Fold3，2026 年已有多款产品在品牌客户的高端旗舰机型上实现规模量产出货。同时，海外安卓客户的业务进展顺利，新导入的产品预计将在第四季度开始规模出货。

考虑到 2026 年上半年下游需求存在压力，公司收入增长的主要驱动力是否来自海外客户？可否具体介绍海外客户的导入节奏、收入贡献以及新导入的产品品类？

海外安卓客户自 2025 年上半年开始出货，2025 年下半年开始起量，到 2026 年上半年已实现规模上量。目前，该客户已成为公司的第一大客户，收入占比超过 30%。在产品导入方面，除了早期的 5G NB 和 L-PAMiF 产品，新的 L-PAMi、L-PAMiD 产品也已导入，预计将在 2026 年第三、四季度陆续开始出货上量。

当前供应链（如封测、基板）的紧张状况对公司的生产和成本有何影响？公司采取了哪些应对措施，并预计下半年的产能情况如何？

目前封测和基板等供应链环节确实处于比较紧张的状态。为应对此状况，公司采取了更积极的备货策略，提前向供应链拉货，这也是 2026 年上半年存货余额持续增长的原因。通过与供应链的积极沟通和相应措施的部署，预计下半年公司能够获得的产能规模将比上半年更多，届时营收受产能制约的情况将得到缓解。

市场上有友商发布了涨价函，公司如何看待射频行业的价格趋势，以及这对公司毛利率的潜在影响？

市场上确实已有两到三家友商开始涨价。公司目前对此保持观望状态。

2026 年第二季度毛利率环比有所下降的原因是什么？对下半年毛利率的展望如何？

2026 年第二季度毛利率的波动主要是由客户出货结构变化导致的。公司不同产品序列以及不同客户的毛利率差异较大，因此特定产品或客户的销售占比变化会引起公司综合毛利率的波动。展望 2026 年下半年，预计公司整体毛利率将呈现持续向上的趋势。

2026 年上半年，品牌客户和 ODM 客户的收入占比分别是多少？

目前，品牌客户的收入占比接近 50%，ODM 客户的占比约为 25%。

公司在海外安卓客户（如三星）的增长主要来自既有机型放量还是新机型导入？如何判断这一增长的持续性？

在海外安卓客户的射频领域，主要供应商仍是美系和日系厂商，中国射频厂商的整体份额还比较小。未来，海外安卓客户的规划趋势是将其射频供应链份额更多地向中国厂商倾斜，这为公司在该客户未来两到三年的高速增长奠定了基础。

与国际领先厂商相比，公司在高端射频前端产品或技术环节上存在哪些主要差距？

国际厂商在滤波器方面，尤其是在专利维度，有深厚的积累，这是公司尚未补齐的短板。此外，国际厂商拥有苹果这样的客户，使其在更高性能、更高端的射频前端产品定义能力上更强。不过，在主流的射频前端方案方面，公司的技术与美系厂商基本是同步推向市场的，不存在差距。

公司如何看待从 Fabless 向 Fablite 模式的转型，是否会长期坚持 Fabless 模式？该模式在成本、交付和高集成模组能力方面有何优劣势？

无论是 Fabless 还是 Fablite，都是半导体设备赛道主线上的迭代方向，并无本质区别，只是选择了不同的路径。从 Fabless 向 Fablite 切换，需要选择恰当的时机，并且需要与公司自身的规模和盈利状况相匹配。

公司过去几年的毛利率波动较大，管理层认为毛利率达到何种水平才能标志着商业模式进入稳定状态？

过去几年，由于国内射频前端赛道竞争激烈，在 5G L-PAMiF、4G 等产品上价格竞争较为激烈，导致许多同行的毛利率在过去三年也处于下降趋势。在半导体赛道，毛利率达到 25%至 30%的底部水平，才能算作一个稳健且正常的商业模式。

在高度集成模组时代，作为公司核心技术路线的可重构射频技术，其主要优势体现在哪些方面，例如芯片面积、开发周期、成本或功耗？

可重构架构是公司自 2011 年成立以来持续投入研发的核心技术。在高集成度模组中，其优势在于可以通过单颗 Die 实现覆盖不同频段的功能。这意味着可以使用更少的晶圆 Die 来满足多频段的覆盖要求，从而用更少的 Die 完成研发任务。这不仅增强了公司的高集成能力，同时也降低了整体成本。

在国内头部客户的高端旗舰项目取得突破后，该成功经验能否复制到中高端走量机型？管理层如何权衡旗舰机型的示范效应与走量机型的收入贡献？

公司自 2022 年、2023 年起已开始陆续量产多款中低端走量机型项目。高端和旗舰机型对芯片的性能、功耗等有全方位的严苛要求，相应地，其价格也相对更好。在高端和旗舰机型上实现规模量产，证明了公司的技术能力已达到与美系和日系主流厂商同等的水平，也使公司在品牌客户的供应链中占据了战略级供应商的地位。这有助于未来在中端和低端机型中获得更多的市场份额。

公司将车载、卫星通信及 Wi-Fi 列为新兴业务方向，内部对这三类业务的资源投入优先级是如何排序的？

公司的资源优先级排序如下：第一是卫星通信，这是目前正在研究的新方向，投入的资源相对最多。其次是 Wi-Fi，特别是 Wi-Fi 8，它对于未来的无线连接通信至关重要，尤其在端侧智能体等超大规模应用普及前，是重要的通信支持技术。第三是车载业务，车载应用场景未来潜力巨大，公司已在车规级验证方面投入了一定的资源。

公司过去长期保持较高的研发投入强度，当前研发费用率的下降是否具有持续性，还是会随着 5G-A、6G 及新兴应用项目的启动而重新上升？

近几年公司的研发费用总额基本保持平稳，没有大规模的提升或下降。研发费用率的下降主要是由公司收入增长所驱动的。当上一代产品研发完成后，研发资源会自然地投入到下一代移动通信技术和射频前端技术的方向中去。

2026 年下半年是否存在因客户拉货季节性、项目切换或终端需求走弱而导致收入环比波动的风险？目前在手订单对未来一个季度收入的覆盖程度如何，以及订单能见度相较于 2025 年同期有何变化？

2026 年手机行业整体趋势是缩量的，尤其上半年受存储市场影响，许多品牌客户在第二季度进行了较大幅度的减量。展望下半年，特别是第四季度，由于供应链呈现涨价趋势，客户的提货需求已经回归，提货意愿非常强，因为射频前端物料的备货周期相对较长。目前客户的减量主要基于已有的存量项目。当前在手订单覆盖未来一个季度的收入没有问题。无论是基于在手订单还是客户给出的销售

预测，情况都比 2025 年同期有大幅增长。预计 2026 年全年收入将实现两位数以上的同比增长。