

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：2026-009

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	西部证券 天风证券 大笋资管 和常投资 誉华投资 天津证券 麦苗投资 顺源投资 东方名流 邮储银行 众多个人投资者
会议时间	2026 年 9 月 16 日、17 日、18 日
会议地点	线下
上市公司接待人员姓名	董事 副总经理 董秘 财务总监：彭雅丽 知融科技总经理：杨鹏 证券事务代表：陈玲
投资者关系活动主要内容介绍	Q：Wi-Fi 7 放量会不会遇到晶圆产能卡脖子；海外代工会不会有地缘风险？ A： 公司 Wi-Fi 7 相关产品主要采用成熟制程，目前整体晶圆产能供给平稳，公司通过提前锁量、多供应商布局，能够支撑产品稳步放量，不存在明显的产能卡脖子风险。 针对海外代工地缘风险，公司采取境内外双供应链策略，规避单一代工依赖，同时严格落实合规管控，持续跟踪海外政策与供应链变化；但中国出海企业遇到

地缘政治的风险依然存在，公司积极采取上述措施以对冲地缘政治的不确定性，保障公司订单稳定交付。

Q：本次 2026 年限制性股票激励计划的归属期与业绩考核规则是怎样的，股权激励落地后，对知融科技业绩兑现、并购协同有哪些实质帮助？

A：本次激励计划专门针对知融科技核心人员，有效期 36 个月，分两期归属，授予满 12 个月、24 个月分别归属 50%股份。考核周期聚焦 2026-2027 年，设置知融科技独立经营考核指标，以 2026 年单年度、2026-2027 年累计营业收入及毛利为核心归属条件，同时配套个人绩效考核体系，实现公司经营与团队个人双向约束、激励对等，具体考核指标可关注公司相关公告。仅从营业收入指标维度看，本次股权激励的考核标准高于《股权转让协议》中的业绩承诺；同时新增毛利维度考核指标。不仅要求知融科技完成基础营收目标，还要求其实现优质的利润产出。

对于公司业绩兑现与并购协同发展，本次股权激励具备实质性、长效性的积极作用。一方面，有效锁定并稳定知融科技相控阵 T/R 芯片核心研发与市场团队，充分调动团队在技术迭代、产品定型、客户导入、市场拓展上的主观能动性，保障研发进度与产业化落地节奏；另一方面，通过营收+毛利双维度高标准考核，驱动团队深耕高附加值产品、优化盈利结构，夯实公司第二增长曲线。

Q：相控阵 T/R 芯片行业竞争格局如何，知融科技相比同行的差异化优势体现在哪里？

A：相控阵 T/R 芯片属于高技术壁垒赛道，兼具毫米

	波射频设计、系统联调、测试验证多重门槛，行业准入难度高。目前国内同时具备商业化能力、规模化量产能力与成熟成本控制能力的企业非常稀缺。 相较于行业同行，知融科技的差异化优势集中体现在技术路线、客户壁垒、出海布局和量产降本四大核心维度。不同于行业主流成本、功耗偏高的化合物半导体方案，公司依托全国产化高性能硅基工艺路线，成功实现 Ku、Ka 主流频段相控阵 T/R 芯片的稳定量产，在保障产品高可靠性的基础上，具备极致低成本的天然优势。同时公司拥有深厚的客户绑定壁垒，并非单纯的产品供货，而是深度配合核心战略客户完成多轮产品迭代打磨，产品已在终端设备上完成落地验证、导入主流供应链，商业化先发优势十分显著。在市场布局方面，知融科技不局限于国内市场拓展，同步跟随核心战略客户开拓海外多国业务。除此之外，公司提前布局行业前瞻性的量产降本方案，率先针对硅基相控阵 T/R 芯片搭建成熟的降本体系，能够持续帮助终端客户压缩整机生产成本，持续巩固长期市场竞争优势。
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 9 月 16 日、17 日、18 日