证券代码：688259 证券简称：创耀科技

**创耀（苏州）通信科技股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| 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 □其他（）  |

 |
| 参与单位名称 | 通过线上方式参与公司2023年度暨2024年第一季度业绩说明会的投资者 |
| 时间 | 2024年5月16日 |
| 地点 | 公司通过上海证券交易所上证路演中心（网址：http://roadshow.sseinfo.com/）采用网络互动的方式召开业绩说明会 |
| 方式 | 网络互动 |
| 公司接待人员名称 | 董事长、总经理：谭耀龙财务总监：纪丽丽独立董事：娄爱华董事会秘书：占一宇 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 尊敬的投资者们，下午好，欢迎大家参加创耀科技2023年度暨2024年第一季度业绩说明会，下面就以上报告期经营情况做以下介绍：　　公司2023年度营业收入约为6.61亿元，比去年同期减少了29.05%，主要是受宏观经济波动，下游客户整体需求节奏变缓，公司接入网业务规模有所下降所致。公司电力线载波通信芯片与解决方案业务通过提升产品销量和市场份额，2023年度实现营收稳步增长。芯片版图设计服务及其他技术服务营收较上年增长20.18%。归属于上市公司股东的净利润为5843.92万元，比去年同期减少35.80%。研发费用方面，2023年公司研发投入合计17,835.55万元，占营业收入的比例为26.98%，研发投入占比较去年同期稳中有升。公司2024年第一季度营业收入为1.23亿元，比去年同期减少了13.55%；归属于上市公司股东的净利润为1514.28万元, 比去年同期增加0.36%。**Q1: 2023年贵公司接入网芯片销售量大幅下降，目前是否有恢复，如没有恢复预计何时能恢复？****A1:** 2023年，受终端市场整体需求下降的影响，公司接入网芯片销售额有所下降。整体恢复周期将受到终端市场恢复，以及公司大客户的库存周期等综合影响。预期目前暂时无法准确估计，请以公司的定期及临时公告为准。**Q2: 国家电网1季度智能电表招标数量大幅增加，请问对于的贵公司电力载波芯片订单是否得到相应的增长？****A2**: 国家电网2024年增加一个电表招标批次至3批，预计2024年全年电表招标数量及金额将显著增长。每一块智能电表里面含一个通信模块，对应一块通信芯片，对公司电力线载波通信芯片产品的销售肯定是有积极影响的。创耀科技的PLC产品线通过长期持续研发投入，在双模领域的核心技术具备深厚的技术积累，有望在国家电网2024年提升招标金额和数量的环境下，继续稳步提升销售额，保持行业优势地位。**Q3: 目前星闪生态推广情况如何了？客户市场对星闪技术的应用接纳程度怎么样？****A3:** 2024年一季度开始，头部企业带动的整体星闪终端产品的推广有所提速，公司相关的搭载公司星闪芯片及解决方案的无线鼠标、键盘及麦克风等产品也将有望在2024年下半年推向市场。目前与公司接洽的意向客户厂商很多，众多终端厂商对新短距无线协议的兴趣及期待很高。一方面，由于新一代短距无线技术带来的终端产品体验感的提升，会驱动部分聚焦高端市场的客户积极参与推广，同时，由于在生态的扩展过程中，实现和传统技术与设备的兼容也是重要一环，以免给客户及用户带来过高的生态迁移成本。星闪芯片和产品通过多模的方式兼容蓝牙和WiFi，从而实现平滑过渡，打消客户担心无法与其他短距技术兼容的顾虑。同时，星闪生态还将兼容更多软件生态，例如鸿蒙生态，通过这种软硬协同来提升产品的竞争力，真正能让用户有好的实际落地体验。目前星闪联盟会员已经超过1000家，另外头部厂商的带动作用，头部厂商的产品在市场取得较为良好的市场反馈后，也会吸引更多的用户关注星闪，从而推动终端厂商更加积极的采用星闪技术。**Q4: 公司股价持续低于发行价，除您自身增持以及股份回购计划外，还有别的方案提振股价吗？****A4:**公司股价是多重因素的综合反映，公司本身主要通过专注主业实现公司高质量发展，持续高比例研发投入来巩固竞争优势，完善公司治理以提高运营质量与效率，实施科学、持续、稳定的分红政策等方式持续回馈投资者，感谢您的关注。**Q5: 请问贵公司星闪芯片目前的量产情况及订单，对2024年业绩贡献占比****A5:** 2024年下半年，搭载公司星闪芯片及解决方案的无线鼠标、键盘等产品有望推向市场。第一批次终端产品推向市场后，市场接受度、终端客户的商业推广计划，都将影响最终公司相关产品的收入。公司全力配合星闪整体的市场策略，不断拓展新的客户类型和客户渠道，在星闪技术不断迭代过程中，不断完善产品方案，希望将星闪芯片及配套解决方案打造成公司新的收入增长引擎。**Q6:** **今年国家电网智能电表的招标情况怎么样？市场是否有新的增长？公司这边参与招标和中标的单量情况如何？****A6:** 国家电网2024年增加一个电表招标批次至3批，预计2024年全年电表招标数量及金额将显著增长。每一块智能电表里面含一个通信模块，对应一块通信芯片，对公司电力线载波通信芯片产品的销售肯定是有积极影响的。创耀科技主要通过IP授权及量产服务支持国网芯片厂商参与国网招标。**Q7:** **公司产品出海的情况怎么样？今年会不会成为一个新的增长点？****A7:** 中国的智能电表出口，确实是近年来崛起的新兴市场方向。中国智能电表主要出口非洲、东南亚、中东等地区，看三方数据统计，每年总出货规模四五千万只，并且目前还有在增长的趋势。公司还是以向客户提供产品技术支持为主，不直接向海外出口芯片及模块。公司电力通信载波这块已有客户是有智能电表出口业务的，不过目前穿透到创耀的营收层面，占比还不是很大，我们主要的营收利润来源还是国内。公司接入网业务也在通过国内的客户出口，希望通过增加海外销售来提升增长点。 |

日期：2024年5月16日