

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	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 其他（ ）
参与单位名称	富安达基金、博时基金、汇丰晋信基金、恒泰证券、淡水泉、凯石基金、永赢基金、景泰利丰基金、华富基金、信达澳亚基金、Marco Polo Pure China Fund、鹏扬基金、群益证券、中信建投、丰琰投资、中国人保、申万菱信基金、国投创益产业基金、创金合信基金、新疆前海联合基金、兴银理财、峰岚资产、大家资产、国金基金、广州金控投资、Taikang Group、圆信永丰基金、浙商证券、润晖投资、上海明河投资、海富通基金、嘉实基金、国融基金、复星保德信人寿、名禹资产、青骊投资、同泰基金、上海趣时资产、浙江浙商、广东正圆、进门财经、方正富邦基金、德瑞恒丰、细水投资、China Merchants Group、Octo Rivers、瀚川投资、平安资产、农银汇理基金、敦和资产、华泰柏瑞基金、银华基金、国泰基金、昶享投资、光大保德信基金、中电科投资、汇丰晋信、上海健顺投资、Trivest Advisors Limited、北京清和泉资本、中国人保资产、海通研究所、混沌投资、永赢基金、小鳄资产、敦和资产、易方达基金、红杉中国
时间	2023年9月12日
地点	苏州工业园区金鸡湖大道1355号国际科技园1期133单元
方式	通讯会议
公司接待人员名称	董事会秘书：占一字、星闪产品线总监：郑宇
投资者关系活动内容介绍	公司业务概况： 公司业务主要分为两部分，一是包括接入网、电力网比较稳定的业务，二是最近受关注较大的星闪。今年上半年，受半导体行业的需求以及库存的影响，公司在接入网铜线接入方面的营收受到了一定的影响。这是由现在的行业周期、大环境所导致的。在电力线载波通信方面，由于政府电力公共开支的投资拉动，节奏比较稳定。第一季度，由于单模到双模的技术迭代，导致出货量较低。之后到了第二、第三季度的数字已逐渐稳定，并且有缓慢上升的趋势。作为技术导向型的公司，公司凭借自身的技术能力，在每轮技术升级的动态过程中能够获取更多的客户。在芯片版图设计方面，由于其人力依赖的特性，公司

认为之后应该整体保持在稳定状态。在工业芯片方面，公司现在的样片已经回片，已经有客户在配合公司测试。

以上是公司稳健发展的基本盘。然后储备技术方面，在电力方向有一些横向的产品拓展，例如高速ADC芯片。在工业互联芯片方面，公司也希望有新的产品推出。前面的很多逻辑都是国产替代、或是存量迭代的逻辑。

在大家普遍比较关注的星闪方面，星闪芯片本身已回片验证。其终端是消费电子的产品化，目前还是从0到1的过程。相比大家熟知的蓝牙协议，其在低时延、同步性、可靠性等方面都有所提升。还有公司正在立项中并主推的一个使用场景就是4K鼠标。无线的4K鼠标在使用的效果上会比普通的无线鼠标回报率更好。这其中几个毫秒的差别，对于电竞游戏来说，4K鼠标可以提供更为精确的控制，让玩家更加灵活地掌控游戏节奏，甚至在高强度的比赛中获取胜利。而对于设计和CAD绘图等需要高精度的工作场景来说，4K鼠标则可提供更为细腻的操作，使用户能够更准确、更快速地完成绘制和编辑等工作。所以这些对于无线连接的传输时延和同步精度要求比较高的场景将会是星闪技术的切入点。当大家对于使用感受的预期提高了，同时因为一定的数量带来的价格摊薄之后，公司可能会逐渐进入一些更主流、量更大的市场。这些是公司作为星闪生态的共建者，通过高端的消费类终端产品打入市场，然后逐渐在高端的短距无线连接市场上取得一定的市场份额后，再慢慢由高到低向下渗透的市场策略。关于星闪在车这个场景中的使用，目前的情况是车的验证周期比较长，公司预计三五年能看到初步的产品推出。关于星闪芯片的价格，刚刚推出时，它肯定是比蓝牙芯片要贵很多的，所以公司暂时不会去开拓那些对性价比很敏感的场景。锁定以低时延、精同步、高可靠这些痛点的一些高端应用场景，然后再慢慢地由高向低，同时摊薄价格。

问答环节：

Q：星闪的产业链中目前的生态格局是怎样的？目前的竞争格局？公司现在的核心竞争力主要体现在哪些方面？

A：星闪作为短距无线通信协议，肯定是能够参与的玩家越多越好。长期来看，一些芯片厂商、方案厂商都会逐渐加入到这个生态中。公司是较早一批加入星闪联盟的会员，并且取得相应的技术授权，具有一定的先发优势。同时公司在短距无线连接领域耕耘了很多年，具备一定的技术优势。

Q：公司在电网侧的ADC芯片进展如何，以及目前单价如何？

A：公司在电网侧的ADC芯片已经有第二代的调试过的芯片回片。因为ADC芯片是公司向现有客户提供了一个新的产品，它的目标是替代现

在国网当中使用的ADI的一款高端的 ADC 芯片。定价方面，目前公司没有形成实际销售。ADI的芯片的价格相对较高，如果公司进行国产替代的话，在低于它的价格里面肯定也有很好的性价比，也会有比较可观的毛利率。

Q: PLC 芯片今年在非电市场的应用是否有新的拓展？

A: PLC在非电领域，公司跟一些光伏厂商接洽，在光伏的一些通信模组上有合作。他们目前处在一种储备和预研的状态，目前这个量不是很大。主要的电力线通信采购方面的收入，从上半年来看还是来自于电网领域。

Q: 下游客户是否选择星闪芯片的主要考虑是什么？公司的核心竞争力体现在哪里？

A: 已经导入了无线、但又对无线的同步性和精度不满意的厂商有比较迫切的升级需求。无线确实能给消费电子的使用者带来非常好的感受，包括耳机的无线化、音箱的无线化、投屏技术等等，让大家体会到了无线的便捷。但是准确来说，现有的一些短距的通信方式给大家带来的体验感没有达到非常好的感受，包括在时延、同步性方面，例如手机投屏时手机端的播放速度和投屏端的速度可能不一致、无线音箱每个箱体播放音乐同步性不够等等。当有机会进入比较大众的市场，比如说普遍使用的鼠标，当用户习惯了这种比较极致的无线体验后，会把它当成一种它本该达到的一种能力。当它的性能提升到了另外一个层次、并且广为用户接受后，可能可以给予无线鼠标一个更高的定价和更高的性能要求，这是市场推广的一个思路——锚定一些对价格不那么敏感、对性能的要求比较高的高端场景和用户，然后慢慢通过他们的接受和传播，逐渐向价格更大众化的产品去推广。

Q: 电网在海外的进展，和未来的趋势？

A: 1. 电网在海外的这部分主要是跟随着国家建立基础设施的出海节奏，在一些一带一路的国家，或者是中国援建，或者是一些合作关系比较密切的国家去推广公司的电力基础设施的。

2. 一带一路出口部分，量的话目前看占公司整个电力线的比例不是很大，但公司也看到一些下游的客户已经把出海当作他们的一个大的战略定位方向，公司作为技术厂商，总体来讲还是以向他们提供技术支持为主。

3. 如果一带一路出口的节奏有所增长，公司应该会有相应的利润增量。

Q: 星闪在长期中会是蓝牙的完全替代品，还是蓝牙的备份产品？

A: 1. 完全替代蓝牙并不完全符合星闪的定位逻辑。蓝牙的优势在于价

<p>格低廉、性能稳定、生态完整，而且如果仅是传输需求、对时延的要求不高的话，蓝牙其实是个非常不错的选择，在这种场景下星闪对于替代来讲是没有非常大的优势的。在对同步性和时延非常敏感的场景中，这种高端的场景才是大家去接受星闪这个价格相对蓝牙要贵一些、一个比较新的技术的原因。</p> <p>2. 替代这个说法不是那么的准确，由于蓝牙技术达不到的一些情况下衍生出来的新需求，可能会逐步变成星闪的客户。星闪是无线使用场景的一个拓展，再加上体验提升的驱动，跟蓝牙会有长期共存的一个逻辑。</p> <p>3. 预计几种无线通信方式会长期共存。</p>
--

日期：2023 年 9 月 14 日