

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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（）
参与单位名称	长信基金 国投电子 海通通信 天弘基金 国泰基金
时间	2024年2月29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	网络会议
公司接待人员名称	董事会秘书：占一字
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：目前看来星闪产品的性能相较于传统短距无线例如蓝牙和WiFi，有什么优势？</p> <p>A1：现有的典型的无线短距通信技术，已经迭代发展20+年，其技术性能不断演进提高，但受限于技术上前向兼容等要求，存在某些技术性能的先天局限，如抗干扰性、可靠性和通信时延，或者在某些方面的技术潜力已靠近天花板，如可靠性和高密度部署，导致不能很好地满足新应用的技术要求。星闪没有历史包袱，没有反向兼容的要求，相比传统短距无线技术，星闪技术采用了最新的Polar码等5G关键技术和中心调度等创新理念，具备低时延、高吞吐、高并发、高可靠、抗干扰、精定位六个核心技术能力，而智能终端、智能家居、智能汽车和智能制造则是目前星闪瞄准的核心场景。在类似游戏、影音娱乐这种追求极致体验的场景，星闪正通过技术创新解决其同时希望兼顾同步和便捷的痛点，实现低时延的无缝人机互联体验，以及提供多设备互联的立体环绕影音体验。</p>

Q2: 目前，其他的厂商是不是愿意用星闪技术？

A2: 目前整体的消费环境下，终端厂商也都急需新技术带来的新产品体验升级，目前我们接洽的厂商很多，一部分来自于联盟内部，也有通过其他方式了解到星闪技术来寻求产品合作的。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。另外就是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。

Q3: 星闪芯片SLE和SLB两款，公司是不是都有对应产品？

A3: 这两款芯片产品公司都有，公司目前合作开发的终端产品还是以采用SLE芯片方案为主，主要的终端应用是无线鼠标、键盘等产品。整体星闪的市场策略还是定位高端，面向相对技术敏感、价格接受度高的客户群，所以跟蓝牙不是完全直接的竞争关系。由于初期研发支持力度有限，我们只能采用重点客户支持的方式，2024 年下半年有望看到搭载公司星闪芯片及解决方案的无线鼠标、键盘等产品推向市场。

Q4: 今年国家电网智能电表的招标超预期，对公司的业绩是否有正向影响？

A4: 2024 年提高智能电表的采购量，每一块智能电表里面有一个通信模块，对公司肯定是有积极影响的。整体看来，国家电网本年度电能表三批次招标计划安排以及今年第一次电能表招标量明显提升的情况彰显了提升设备终端智能化水平的决

	<p>心，有利于改善居民用户用电智能化的体验，同时，后面新技术标准的推出也有望加快，希望公司能最终受益。</p> <p>Q5：请问中国智能电表的出口，公司是否有参与？</p> <p>A5：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，目前单模和双模的产品都有，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。</p>
--	--

日期：2024年2月29日