

证券代码：688589

证券简称：力合微

债券代码：118036

债券简称：力合转债

深圳市力合微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-006

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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他	
参与单位名称及人员姓名	深圳华夏复利私募证券投资基金管理有限公司	王永红
	深圳市扬子成信投资有限公司	刘胜源
	深圳赋格投资控股有限公司	张骥
	深圳前海中惠玉成基金管理有限公司	刘剑
	远东宏信有限公司	马良
	深圳前海恒邦股权投资有限公司	雷佳欣
	黄石国资基金	赵陈喆
	个人投资者	曹志磊、杨斐翔
	中信证券	李天雄
	交银施罗德基金	曾怡珺
会议时间	2024年5月14日、15日	
会议地点	公司会议室	
公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：吴颖 证券事务代表：龚文静	

投资者关系活动主要内容介绍：

一、介绍公司的基本情况和最新经营情况：

公司作为一家芯片设计企业，专注于物联网通信和连接 SoC 芯片，在电力线通信（PLC）、电力线+无线多模通信等拥有自主可控核心技术及系列芯片，不

断加大研发投入、坚持创新、拓展市场应用，为物联网（IoT）、智能家居、光伏新能源等各种数字化、智能化应用场景提供“最后一公里”通信、连接芯片及芯片级完整解决方案，以物联网、新能源、双碳经济、智能家居、数字化转型和智能化升级为市场驱动、以发展自主芯片技术和硬核科技为宗旨，不断提升企业品牌和发展成为该领域芯片领军企业。2023年，公司实现营业收入 57,918.82 万元，较上年同期增长 14.96%；实现归属于母公司所有者的净利润 10,688.66 万元，较上年同期增长 42.26%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 9,278.91 万元，较上年同期增长 73.30%。

2024 年第一季度，公司实现营业收入 12,986.14 万元，同比增长 17.09%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,335.65 万元，同比增长 9.5%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,126.14 万元，同比增长 5.54%。

二、解答投资者提问，主要提问及解答如下：

1. PLC 技术用于智能家居领域能达到怎样的效果？

答：实现全屋智联，安全、可靠、全覆盖、无盲点通信连接是关键，PLC 电力线通信技术实现全屋智能，首先在智能家电每个设备中植入芯片，然后在网关植入芯片即可通信。在厨房、卫生间等房屋角落 WiFi 信号不稳定的地方，PLC 打破了空间壁垒，实现全屋智能设备互联。PLC 通过已有电线进行数据传输，无需布线，具有穿墙越壁，信号不受阻挡的优点，有效实现了智能家电的内部控制与通信连接。公司除了提供 PLC 芯片，也能为客户提供通讯协议技术、自组网技术等，解决智能家居场景下通讯环境搭建、有关通信技术方面的难题。

2. 公司在智能酒店客控市场有什么进展？

答：2023 年上半年公司完成酒店基础产品的研发，完整酒店项目落地和成功商用，产品 1.0 成熟；下半年，进行了系统性的市场推广，与数个重点旅游城市的旅游、酒店协会合作，向酒店推广新技术（PLC 通信技术）及基于 PLC 技术的酒店客控产品。同时，还参加了各类大型酒店产品展会，向潜在客户及合作厂商展示我们的技术和产品。2023 年公司已积累上百个酒店项目和十几家经销商，目前覆盖 100 多家酒店（含样板间），并成功进入了包括全季、亚朵、希尔顿、智选假日、格林豪泰在内的豪华连锁酒店和大型连锁商务酒店的项目，为 2024 年的全面市场拓展奠定了坚实的基础。

3.酒店使用 PLC 进行智能控制相较于蓝牙、wifi 等方式有哪些优势？

答：与传统智能客控产品（有线、无线）相比，PLC 具有易安装、易维护、高稳定、低延迟和系统成本优势，公司推出的 PLC 智能酒店客控系统有助于酒店行业智能化升级，拥有广阔的市场空间和巨大的市场需求。

4.公司有直接的海外客户吗？

答：借助公司在国内市场电力线通信技术和芯片产品形成大规模应用的基础，公司积极开拓国际市场，聚焦海外电表、光伏、智能照明等市场，通过与国内外整机/系统出口企业合作，“搭船出海”。公司将加强公司芯片技术和产品的宣传力度，提升公司的国际知名度，与整机/系统出口企业建立更广泛的合作，使在该市场板块形成较大突破，为公司带来新的发展空间和一个新的利润增长点。

5.公司芯片产品在智能电网低压配网创新应用方面有什么进展？

答：公司芯片在既有市场以外，拓宽应用领域，顺应电网公司智能化、数字化发展的政策，在电力设备万物互联的大趋势下，积极开发应用于低压配网市场的新产品，已在光伏开关、智能断路器、智能量测开关、四可装置一体机、中继器、物联网表模块（用于控制光伏开关）、能源管理器、融合终端、互感器等新型设备上成功应用，在山东、湖南、河南等省已批供货，其他 10 多个省份均在试点推广，来年将参与批量招标。2023 年，公司在这一市场的累计合同额达到 4,000 万元以上，实现了显著的增长。

6.您如何看待公司在电网市场份额增长的持续性？

答：智能电网是一个优质的市场，市场空间较大。一方面，公司作为已通过国家电网公司的高速双模芯片级互联互通的检测的供应商，将积极抓住机遇，在高速双模产品供应上努力争取提升市场份额。公司持续参与用电信息采集市场国网高速双模模块和南网高速 PLC 模块招标，并积极开拓深化应用的市场，通过领先的芯片开发能力及稳定可靠的产品及服务能力实现市场份额的稳步提升，也进一步巩固了公司作为智能电网主要芯片供应商的地位。另一方面，随着国家电网对电网智能化及配网自动化的进一步改造，更多的终端设备增加远程控制及通信功能，比如智能断路器、智能开关等。相较于原来只是智能电表的控制，未来通过电力线技术来连接的节点会更广泛，智能电网领域的市场总量将大幅提升。

公司凭借专业技术在业内建立了广受认可的品牌，公司将持续强化在技术、产品和服务上的竞争优势，同时不断挖掘电网领域新的产品需求，提供集中器、智能开关等更加丰富多样的产品，不断提升市场份额。