

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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（）
参与单位名称	进门财经、正圆私募基金、和谐健康保险、磐厚动量、东方财富证券、山西证券、IGWT Investment、招商证券、华西证券、长城财富资产管理、华安证券、方正富邦基金、东北证券、太平基金、横琴智合远见私募基金、华福证券、中邮保险资产、中原证券、中泰证券、兴业证券、华安财保资产管理、华杉瑞联基金、鸿运私募基金管理、中信证券、太平资产、森锦投资、东北证券、兴证全球基金、国融基金、长城证券、申银万国证券研究所、三登投资、北京橡果资产、云杉投资、生命人寿保险、丞毅投资、南方基金、名禹资产、招商证券、华泰证券、西藏东财基金、征金资本、华泰资产、嘉世私募基金、华润元大基金、富诚海富通资产、德睿恒丰资产、才华资本、海通证券、瑞信证券(中国)、尚诚资产管理、九泰基金、度势投资、泓德基金、广东信展私募基金、兴证国际金融集团、乾锦豪(深圳)资产、银河证券、天风(上海)证券资产、茂典资产、金股证券、国联证券、盘京投资、中邮证券、惠升基金、睿融私募基金、华创证券、中银国际证券、星元投资、天猗投资、贵源投资、建信金融资产投资
时间	2024年9月3日
地点	进门财经电话交流会
方式	电话交流会
公司接待人员名称	董事长、总经理：YAOLONG TAN 财务总监：纪丽丽 董事会秘书：占一字

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>先介绍一下公司的情况，创耀科技是一家聚焦在通信核心芯片的研发、设计和销售业务，并提供应用解决方案与技术支持服务的公司。目前有 5 个业务板块。接入网业务板块、电力线载波通信业务板块、版图设计服务的业务板块、后续公司拓展的在工业领域通信业务板块以太网的控制芯片、以及短距无线星闪业务板块。</p> <p>介绍下 2024 年上半年的一个基本的财务情况。2024 年上半年公司坚持稳健经营发展策略，坚持开源节流，不断提高经营质量，报告期内实现营业收入 2.85 亿，实现归母净利润 3,497 万元，扣非净利润 2,886 万元，归母净利润和扣非利润整体来讲都是微增。单季度来看，2024 年第二季度实现营收 1.62 亿元，实现归母净利润是 1,982 万元，环比 2024 年第一季度显著改善，无论是收入还是净利润都有了超过 30% 的一个增长，主要增长的来源是来自于公司电力线载波通信业务和芯片版图业务收入的增长。</p> <p>总体来讲，2024 年上半年，公司坚持稳健发展的策略，践行精细化经营管理工作，控制公司的产销比例、降低存货管理风险、降低预付比例、优化资产负债比，同时公司持续较高比例的研发投入，并择机、择时做一些产业相关的投资，且积极的进行一些投后的管理。在单个业务线的营收比例出现下滑的背景下，由于公司整体平台化多元发展的策略，公司的营收和利润都相对稳健，这是公司可持续发展和多元化发展，提高抗风险能力呈现的结果。另外，公司 2024 年上半年的研发投入是 6000 多万，占营业收入的比例超过 20%，主要是一些折旧摊销的费用及职工薪酬、股权激励。公司保持长期稳定的研发投入，是对维护公司的技术护城河和培育新的营收增长点的有效保障。新产品这一块，公司的工业从站芯片已经有部分客户在使用，公司的星闪芯片也有了一部分的前期出货的订单，今年下半年，大家可以看到星闪芯片出货量上的提升，公司也是希望星闪芯片在头部玩家产品逐步落</p>
----------------------	--

地后，在低延时、抗干扰、精定位方面给使用者带来的体验感的提升，能够进一步催生更多的玩家加入，从而在短距无线的这个领域之内，能够获取更大的一个市场份额。

公司上半年积极承担社会责任，进一步推动高质量发展工作。公司以及公司的管理层一直长期关注股东利益，一直通过回购或者增持的方式积极的维护公司的股价，传递公司及公司管理层对未来增长的信心以及对公司价值的认可。同时公司也积极实施分红，公司连续三年现金分红比例都超过 30%。并且公司本次的回购是以接近 4,000 万的回购上限额度实施完成的。在 2023 年度送转完成后，公司股本进一步增加，有利于增加二级市场的流动性。

简单介绍完公司 2024 年上半年的基本情况，接下来欢迎大家以提问的形式来进行一个交流。

Q1: 请问创耀科技上半年利润主要增长的一些原因，包括下半年的展望，以及年度各个业务的毛利率的变化趋势？

A1: 2024 年就是上半年整体的营收大概是 2.85 亿，拆分一下来看公司电力线载波通信整体的营收大概有 9,700 万，和 2023 年的上半年同期相比增长较为快速。因为 2023 年的上半年刚刚进行产品切换，即单模向双模的转换，2023 年上半年的出货量是比较小的，2024 年进入了稳步发货阶段，所以电力线载波这块业务的增长是比较大的。接入网业务的营收有所下降，所以虽然整体看来公司的营收没有比较大的一个变化，但是内部的结构其实发生了比较大的改变。接入网今年上半年实现的营收大概有 1.3 亿，和去年同期相比下降比较多。公司接入网业务，这几年一直在萎缩，因为客户的备货量下降及各方面的原因。接入网这一块，公司去年年底计提了该业务部分存货跌价准备，同时公司也在积极减少公司的存货，所以这块毛利率有一点点波动。芯片版图业务 2024 年上半年整体的营收大概有 5,500 万，和去年同

期相比有所增长,这一块是公司现金奶牛的一个业务,比较稳定。此外,电力线载波业务的毛利率一直都是相对稳定的。

公司现在处于产品线收入结构调整的阶段,比较积极的表现是公司高毛利的产品线的收入在增长。公司的现金奶牛的产品线,全年来看它的整个毛利也是可以维持的,同时公司还有像工业芯片类产品,虽然早期进入客户供应体系会非常难,但进入后也会非常稳定,并且客户黏性也会相对较高。公司持续跟进把握客户,在各个应用方向向客户提供所需的芯片,和客户之间的联合度不断通过合作加强,然后将各业务发展成为长期稳定的业务模式。

Q2:公司工业芯片下半年怎么看,毛利怎么样?谢谢。

A2:工业领域相对说来它的市场的周期是比较慢的,因为工业领域一个重要的因素就是芯片的稳定性。从芯片第一步客户导入到客户的试用有一个长周期的过程,因为工业领域对可靠性要求极高,EtherCAT类型的芯片,是在工业过程中是做数据传输和运动控制的非常重要器件,这部分器件一旦上线之后,必须保证24小时的连续运行,因为任何一个生产线和工业过程的生产线是不能停机的,如果出现故障的话,会造成的相应的损失,所以公司在这方面的推广过程中和客户选择都是比较谨慎的,需要有相应的典型应用客户,能够在典型应用场景下充分对芯片进行验证,验证完成后能够对最后的产品质量进行辅助性的支撑工作,才能达到一定的量。

工业领域目前处于初步出量的过程,公司和合作的客户一起有条不紊的推动这个市场。工业领域市场的特点是一旦进去,客户黏性会比较强。目前公司的芯片还是用于替代海外芯片,具体到产品的毛利率,因为目前订单数量相对较少,小规模给客户试用,所以目前销售的毛利率处于比较高的水平,不能代表典型的状态。平稳后,工业领域的毛利率会慢慢的进入到一个稳定的水

准，大概会比消费类芯片的毛率略微高一点，因为它和量等各方面有关。

Q3:星闪芯片，公司在半年报里也提到，在下半年可能在一些产品上会有一些起量，下半年的这个进度，能否展望一下？

A3:公司对于星闪而言，从去年开始到今年所做的更多的是在行业中进行应用领域的布局。因为星闪技术本身它是一种竞争性的短距无线技术，它在IoT领域的竞争对手，基本上就是蓝牙和WiFi这些常规技术，虽然它有一些技术性能上的优势，但是相比蓝牙和WiFi来说，它在应用领域所形成的阵营和形成解决方案的能力，目前还处在前期拓展的过程中。公司本身把握的是在各个应用方向的解决方案，然后一些重点的大客户，包括在键盘、鼠标，再到无线家电、工业这些领域。公司所做的就是在这些领域找到一些典型应用以及和头部的厂商密切合作，去探讨星闪解决方案如何在当前的应用环境下，给用户更优的体验提供技术支撑。第二个就是通过和行业里成熟模块厂商进行合作，由他们在市场中进行推广，他们在相应的应用上面寻找解决方案。这部分的一些典型客户应该会在四季度有缓慢的起量。公司可能也要面对一个相对说来比较实际的问题。公司推动星闪解决方案的时候，客户会把相应的芯片解决方案，和蓝牙和WiFi解决方案，甚至WiFi上还去和WiFi4的这种模块进行比价，因为原则上大家追求性价比，公司现有的方案如果价格更高，或者说有比较高的毛利率诉求的时候，上量的速度和毛利率的诉求之间的需要寻找一种平衡关系。

Q4: 想请教一下星闪相关的问题，半年报披露，目前主要聚焦在像无线鼠标键盘，然后麦克风这种偏消费级的市场，然后以及在这些细分领域的话，公司有没有一些其他的竞争对手？然后公司有没有去拓展一些除了这种消费电子领域的以外其他的下游应

用领域的市场？

A4: 客观而言星闪是一项新的技术，整个行业里，短距无线技术本身、现有的蓝牙和WiFi的厂商都有希望会成为这个行业的参与者。公司作为先发者，在整个市场端具有相对较强的先发优势。目前在键盘、鼠标这类消费类领域，后期可能还会涉足其他领域，比如工业领域、无线小家电、电动工具这些领域，这些领域相对来说切入的门槛会比消费类领域稍微高一点，目前公司也在扩展这部分领域的客户，以期在竞争中扩大自己份额，然后在各方面进行技术积累形成相应的护城河。前不久公司还组织公司的客户，各个芯片厂商和各个模块厂商进行了行业的互联互通测试验证。证明了这个行业的在互相兼容性方面已经做的相对成熟，市场产品必须要具备兼容性，大家才能统一推广。

Q5: 想请教一下就是公司接入网这部分往后展望接下来几个季度的话是不可能都是相对持平的一个收入体量？

A5: 接入网这块公司也在积极的拓展新客户，从整个运营商网络布局来看，客观来点，就是业务模块本身应该还是有一些下降。但是反过来说公司争取寻找到这个业务板块的稳定点，同时在这个业务板块里去拓展，看看有没有一些新方向的拓展，包括开拓一些海外市场，有争取让这个业务板块能够成为公司持续盈利的一块业务。

Q6: 工业领域市场需求及周期的特点是什么？工业领域市场推广策略及其成效如何？

A6: 工业领域的需求较为谨慎且具有较长的市场周期，其中一个关键因素在于芯片的稳定性。工业领域特别是EtherCAT类型的芯片，在数据传输和运动控制中扮演重要角色，一旦上线就必须保持 24 小时连续运行以避免因故障导致的产品退货或索赔等严重后果。因此，在推广芯片时需有典型应用场景的验证，并确保设备运营稳定后逐步导入市场。

公司在工业领域的市场推广中制定了详细计划，重视与合作客户的合作以推动市场发展。当前的芯片主要用于替代海外市场上的某些平台，并且已正式获得了德国EtherCAT公司的一项技术授权，公司是国内首家取得此类授权的企业，表明国际技术供应商认可并愿意授权国内芯片厂商推动市场发展。尽管目前工业领域的市场规模尚有限，但随着公司技术平台在工业客户的广泛应用，未来有望逐步建立稳定的市场份额。

Q7: 公司当前的发展阶段和产品收入结构调整特点是什么？

A7: 公司正处于产品收入结构调整阶段，高毛利的产品线收入持续增长，现金奶牛产品线全年毛利也可维持，并且新兴市场如星闪、工业也有良好的发展前景。随着各业务板块的扩展，特别是依托现有业务单元，深入挖掘客户潜在需求，公司将致力于打造长期稳定的业务发展模式。

日期：2024年9月3日