

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	国融基金管理有限公司、上海市商业投资（集团）有限公司、华美国际投资集团、上海玖歌投资管理有限公司、杭州深沃投资管理合伙企业、上海恒穗资产管理中心、丰琰投资管理(浙江自贸区)有限公司、上海博笃投资管理有限公司、鸿运私募基金管理（海南）有限公司、广东光帆私募基金管理合伙企业、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、湖北科创投资管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、华西银峰投资有限责任公司、深圳金广资产管理有限公司、长城证券、华西证券、国金证券、兴业证券、中金公司、东北证券、国联证券、浙江自贸区天财企业管理合伙企业、粤佛私募基金管理(武汉)有限公司、广联数科、Suzhou IndustrialPark association For Public Companies、凯恩(苏州)私募基金管理有限公司、纳弗斯信息科技（上海）有限公司、山西证券、华安证券、无锡第七大道科技有限公司、
时间	2024年10月30日
地点	价值在线第三季度业绩交流会
方式	电话交流会
公司接待人员名称	财务总监：纪丽丽 董事会秘书：占一字
投资者关系活动主要内容介绍	首先介绍下2024年第三季度公司基本的财务情况。首先公司第三季度营业收入为1.42亿元，较上年同期下降10%，主要的原因是接入网业务收入有所下降。公司电力线通信载波产品线营收取得较大增长，芯片版图业务营收也是稳中有升。第三季度归

属于上市公司股东的净利润 1,192 万元，同比增长 99%，原因是较高毛利的电力线通信载波产品销售占比上升，此外研发费用的降低也促进利润的加速释放。前三季度营收 4.28 亿，同比下降 5.87%，归母净利润 4,688 万，同比上升 17.15%。以上是公司三季报主要财务数据，接下来大家有什么具体的问题，我们可以进行深入交流和探讨。

Q1: 请问能否拆解一下公司 2024 年 1-9 月份的营业收入和利润情况？

A1: 2024 年 1-9 月份的收入的情况：电力线载波业务的营业收入约 1.4 亿元，接入网业务的营收约 2 亿元，芯片版图设计业务的营收 9,000 万元左右。和去年同期相比各个业务板块的情况有所变动，其中电力线载波业务增长较快；接入网业务因为客户存货等各方面原因，订单有所减少，营收下降明显；芯片版图设计业务是公司现金奶牛的业务，和去年同期相比是稳中有升。

Q2: 公司工业和星闪芯片的进展情况如何？

A2: 2024 年前三季度，公司在短距无线星闪芯片与工业总线芯片在客户端应用方面均取得进展。短距无线领域，搭载公司星闪芯片的电竞鼠标及领夹麦克风等产品预计将在今年年底前上市。同时，星闪芯片的应用在无线音频领域的应用也取得了进展，公司正与客户共同进行一款高端无线音箱的研发，星闪芯片凭借其精同步特性，让多音箱组合之间的声音同步变的更精准，在摆脱繁琐的信号线缆使空间更加整洁的同时，提供良好的听觉体验，实现立体环绕的视听效果。此外，国家广电总局发布的《机顶盒通用遥控技术要求和测量方法》三模通用遥控器的行业标准，要求三模通用遥控器应支持基于红外、蓝牙、星闪的 3 种遥控方式，公司也将参与广电总局和电信的招标项目的竞标。

在工业领域，公司已与一些专业产业伙伴展开小批量合作，我们通过取得倍福的授权，以 EtherCAT 从站芯片为切入点建立起与客户之间的合作关系，EtherCAT 从站芯片主要是用于各种机床，工

业机器人，智能工厂等等，在工业过程中进行数据传输和运动控制。它的优点主要是低延时，精确同步，可以达到纳秒级，拓扑结构非常灵活。工业领域长期依赖进口芯片，由于工业生产一旦启动便不可中断，稳定性、可靠性成为该领域至关重要的考量因素。工业客户对更换供应商持谨慎态度，但一旦新供应商成功导入，整个产业链的粘性将显著增强。尽管当前工业芯片营收占比比较小，成功切入工控领域是公司布局工业通信行业的起步，相信通过与客户建立更为紧密的联系，我们在工业领域会有长远的发展。以上是我们公司两大新兴业务板块的发展现状。

Q3：研发投入减少的具体的原因，后续整个研发投入，包括整个费用端的展望是什么样的情况？

A3： 公司接入网业务的整体营收呈现持续下滑趋势，订单量减少，因此我们对这一领域的投入进行了相应缩减。2024年前三季度与去年同期相比，研发投入的减少主要集中在流片相关费用的降低。在接入网业务中，前期我们购买IP、涉及流片、生产光罩以及相关的晶圆测试和封装等费用较大。随着公司整体客户需求的下降，我们开始减少这部分费用支出，并叠加之前计划在三年内摊销的流片、IP费用这部分固定分摊费用摊销结束。人员投入的费用与去年基本持平，这是公司战略调整的一部分。未来我们仍将对接入网业务的研发投入进行缩减，同时，将加大对电力线载波、工业领域以及无线短距等其他业务线的研发投入，以适应市场变化和公司发展需求。公司正致力于采取一系列降本增效的措施，应对当前的市场环境。在资源配置方面，若该业务线的盈利状况表现优异，我们将考虑增加投入。如果面对客户和市场的不确定性，我们也将采取审慎的态度，对研发投入进行精细考量。

Q4：星闪芯片明年是会有两款产品上线能够产生收入？星闪目前来看运用领域众多，不管是生态合作参与者还是市场广推都在进行中，公司星闪未来整体放量节奏有没有一些更新？

A4： 星闪芯片的未来应用方向、公司来年的出货前景及其在短距

无线领域的商业模式及策略，与之前预期基本保持一致。星闪芯片相较于现有的WiFi、蓝牙等主流普及短距技术，拥有精同步、高可靠、低时延等优势。尽管目前尚处在初期，其生态系统尚不完善，价格也无法在短期内降至与蓝牙、WiFi芯片相当的水平，但是它的优势在于能找到一些独特的，对于同步性或加密性要求比较高的应用场景，比如说高端无线音箱、教学用麦克风。大家也有过类似体验，麦克风如果时延比较大，讲话者跟他的耳返时差不同步，体验感不佳干扰讲话者的状态。在这些对体验要求高、对价格敏感度相对较低的市场领域首先形成一定的突破，随着市场参与者的增多和销量逐步提升，星闪芯片的单价有望下降，届时将吸引更多感兴趣的企业加入，共同构建更加完善的生态系统。此外，星闪芯片的头部带动效应不容忽视。星闪技术标准的主要推动公司在其终端上中使用星闪芯片，其他配合对手件供应商和合作伙伴也将随之开发相应的产品，这将极大促进星闪生态的繁荣发展。此外，机顶盒遥控器领域，在电信类或广电类的招标项目的推动下，也会带动一批量的上升。2025年，希望随着搭载公司星闪芯片的终端新产品逐步推向市场，产品性能得到市场认可，并逐渐实现销量的稳步提升。

Q5: 电力线载波通信芯片今年增长迅速的原因？长远怎么看？

A5:公司自2023年第二季度开始进入较大规模的双模芯片产品的出货期，基于公司在电力线载波通信领域的长期深耕和研发投入，公司在电力载波通信领域的市场占有率和客户数量上显著提升。此外，今年整个电网招标的频率比往年有所增加，在这些因素的共同推动下，公司该业务线表现优秀，前三季度营收上取得较大增幅。长远看来，公司持续在电网领域进行研发投入，国家电网、南方电网的资本开支也相对稳定，公司与国网、南网相关领域的客户合作关系密切，并且跟他们在储备方向、新技术标准上都是有着密切合作的，所以在电力这个领域，我们是有一个长期扎根和发展的目标。

日期：2024年10月31日