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 | |  | | --- | | √特定对象调研 □分析师会议  □媒体采访 □业绩说明会  □新闻发布会 □路演活动  □现场参观 □其他（） | |
| 参与单位名称 | 华物资本、云量基金成阳资产、TCL倜享科技 、盈科资本、华软资本、国科龙晖私募、上海澜胜私募 |
| 时间 | 2024年12月9日 |
| 地点 | 苏州工业园区集贤街89号6幢18楼哈佛会议室 |
| 方式 | 现场交流 |
| 公司接待人员名称 | 董事会秘书：占一宇 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | **Q1: 公司今年目前为止各个业务的情况及变化趋势？**  **A1:** 公司目前的营收主要来源于三条产品线：接入网、电力线载波通信和芯片版图设计。从已公布的前三季度报告看，公司整体营业收入有所下降，主要因素在于接入网产品线的收入贡献减少。而电力线载波通信业务线和芯片版图设计业务线的收入实现同比上升。接入网业务收入下降主要是由于客户库存调整等因素导致订单减少，从而影响了营收表现。电力线载波通信业务线今年双模产品进入稳步发货阶段，营收增长较快。芯片版图设计业务线稳健表现，与去年同期相比呈现出稳中有升的趋势。  公司当前正处于整体营收结构调整时期，由于公司较高毛利产品线的收入增长较快，单一产品线收入下滑对于整体对收入的影响大于对于整体利润的影响。公司长期战略目标是成为一家平台化的通信芯片设计企业，公司在原有产品线方向上持续投入的同时，积极拓展新的研发领域。公司不断加大对工业总线芯片、星闪芯片等新方向的研发投入，培育新增长动能，降低单一产品线下滑对于公司整体的影响。  **Q2:星闪生态推广情况如何？客户市场对星闪技术的应用接纳程度如何？**  **A2:**星闪芯片以其精确同步、高可靠性、低时延和抗干扰等显著优势，区别于现有的WiFi、蓝牙等主流短距无线技术。2023年被誉为星闪技术的元年，其生态系统建设尚处于起步阶段，价格短期内难以降至与蓝牙、WiFi芯片相当的水平。目前，星闪芯片主要应用于对同步性或加密性有较高要求的场景，这些市场领域对体验的要求极高，而对价格的敏感度相对较低。首先在这些领域实现突破，并随着市场参与者的增加和销量的逐步提升，预计芯片单价将有望下降，这将吸引更多感兴趣的企业加入星闪生态的建设。  此外还有星闪芯片头部厂商带动效应。星闪技术标准的主要推动公司在其终端上使用星闪芯片，其他配合对手件供应商和合作伙伴也将随之开发相应互联的搭载星闪芯片的产品，共同促进星闪生态的繁荣发展，形成良性循环，为星闪技术的广泛应用奠定坚实基础。  星闪芯片的市场推广方面，公司主要通过与键盘鼠标、教学用麦克风、扫地机器人等相关应用领域重点客户合作来进行，通过找到行业典型应用去完善星闪解决方案。目前，搭载公司星闪芯片的产品有部分在终端厂商的测试和认证当中，下一步将跟随终端客户的推广节奏走向市场，接受市场验证。此外，公司星闪芯片通过终端厂商，参与了江苏省广电有线信息股份有限公司机顶盒集中采购项目招标，招标结果待公布。  **Q3: 前三季度研发费用下降的具体情况？**  **A3:**公司2024年前三季度研发投入相较去年同期下降20.83%，其中人员投入的费用基本保持稳定，下降的主要原因是流片相关费用的减少。在接入网业务线，公司过去在购买IP、流片、生产光罩以及相关的晶圆测试和封装等方面投入较大。随着业务线整体客户需求的减少，公司实施相应费用管控，叠加流片费用、IP费用这部分固定分摊费用摊销结束，无形资产摊销和长期待摊费用减少，整体研发费用较去年有所下降。未来，应对市场的不确定性，公司将保持审慎的态度，对研发投入进行综合的考量，确保每一笔投入都能为公司带来最大的效益，从而实现资源的优化配置，提升经营效率。  **Q4:** **请问贵公司是否有采取一些措施来提高ESG表现，在 ESG 方面有哪些措施?谢谢!**  **A4:** 目前公司己在关爱员工、股东现金分红、绿色节能办公、供应商和客户权益保护等多个方面采取措施，在追求经济效益的同时，积极回馈社会。公司将始终认真践行新发展理念，将社会责任与企业运营深度融合，将ESG理念融入企业管理的全过程，持续推进 ESG 相关工作，推动公司高质量可持续发展。 |

日期：2024年12月10日