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（投资者交流会） | |
| 参与单位名称 | 海通研究所、石峰资产、白犀资产、华商基金、  兴证通信、海通通信、红塔红土、国融基金  国寿安保、红土创新、景顺长城、凯石基金、  马可波罗资产、中华联合保险、汇添富、  宝盈基金、博普资管、 |
| 时间 | 2023年10月30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：占一宇  财务总监：纪丽丽 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 三季度及年初至三季度末，创耀科技的营业收入分别下降21.01%及32.77%，主要系接入网产品线营业收入的贡献有所下降，主要原因是终端客户的整体需求有所下降及客户自身在上一周期的备货数量增加带来的其自身的库存压力。电力线通信载波业务线和芯片版图设计业务线的收入，同比有所上升。净利润单季度以及年初至三季度末的下降，主要原因是营业收入下降的同时，除了财务费用之外的期间费用没有同比例下降，同时2023年度对预测不能进行对外销售的一款终端产品计提了存货跌价准备。公司经营活动产生的现金流量有所改善原因是公司加强销售回款和付款管控，经营性现金流较上年同期有所改善。  **Q&A**  **Q1:目前看到公司前三季度收入有明显的下降，请问下降的主要原因是，后期怎么看？**  **A1:** 从公司的业务构成看，公司前三季度收入下降主要系接入网产品线的收入下降，目前看来，这与终端客户的整体需求有所下降以及客户自身在上一周期的备货数量增加带来的其自身的库存压力有关，受多重因素的影响。后续的情况目前也无法明确，如果相关逻辑不改善的话，不排除相关收入进一步下降的可能。电力线通信载波产品线经过前两个季度的客户送检调试等，三季度的收入同比有所上升。版图设计产品线的收入同比也有所上升。目前公司持续投入新的研发方向：工业总线、星闪、高精度ADC等，这些主要面向国内市场的方向，希望能够对收入结构和利润结构有一个调整。具体2024年的收入情况目前无法预测，请关注公司后续的信息披露。  **Q2: 星闪相关的芯片产品2023年度及2024年度怎么看，以及中长期在公司主营业务当中的一个占比会是怎样？**  **A2:** 公司对于基于星闪协议的SLE和SLB两款芯片一直在投入，包括市场端的开发以及承担一些研发项目。目前与公司接洽的对新短距无线芯片项目有兴趣的终端客户种类较多，公司自身团队目前的主要精力还是放在鼠标和键盘产品上。2023年度目前看没有大的营收贡献，2024预计会有部分产品销售收入，但规模还不能准确预计。长期看，公司的收入结构肯定会有所改变，各业务单元的具体占比目前尚不能确定。  **Q3:** **公司的研发费用的一个投向主要是哪些方向？**  **A3:** 公司的研发费用投向与2022年比没有太大变化，主要是星闪芯片、接入网相关芯片、双模芯片、高精度ADC芯片的研发。构成主要是流片摊销、IP费用和研发人员工资等。研发费用是相对比较固定的支出，所以未随着营业收入有大比例的下降。  **Q4:** **公司双模产品目前的进展如何，2024年电网相关产品的收入结构会是怎样？**  **A4:** 公司双模芯片三季度处于顺利出货阶段，单季度和预计全年整体数量和收入同比去年皆有所上升。2024年电网相关产品还将以双模芯片为主，高精度ADC的出货具体视客户的市场推广情况来定。  **Q5: 2024年度公司的研发费用的预计会如何，研发团队有没有扩张的计划，目前星闪产品线的人员安排是怎样的？**  **A5:** 公司目前确实面临新旧动能的转换问题，研发费用中除了固定摊销部分，可能会随着研发项目中人员成本有所调整。由于星闪项目面对的主要是C端用户，且类型多样，目前公司的策略是内部团队与外部的下游合作方共同参与完成，在目前的市场环境下，对于研发人员的数量不会短时间扩张太快。 |

日期：2023年10月31日