

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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会 <input type="checkbox"/> 业绩说明 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（）
参与单位名称	东北证券、东吴证券、华安证券、银河证券、兴业证券、上海申银万国证券研究所有限公司、山西证券、世嘉控股集团（杭州）有限公司、深圳前海春秋投资管理有限公司、华夏基金、苏州格外投资管理有限公司、上海恒穗资产管理中心（有限合伙）、杭州重湖私募基金管理有限公司、丰琰投资管理（浙江自贸区）有限公司、深圳市云众创融投资有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、远信（珠海）私募基金管理有限公司	
时间	2025年4月25日	
地点	创耀科技2024年度暨2025第一季度业绩交流会	
方式	价值在线电话交流会	
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：占一宇	
投资者关系活动主要内容介绍	公司2024年度以及2025年第一季度的经营情况介绍： 2024年度公司实现营业收入5.92亿元，较上年同期下降10.44%；实现归属于上市公司股东的净利润6,047万元，较上年同期增长3.48%。2024年度，收入下降的原因，主要是公司接入网业务的下降。2025年一季度公司营业收入为8,776万元，较上年同期下降28.66%；归属于上市公司股东	

的净利润是 1,179 万元，较上年同期下降 22.11%。公司营业收入的减少，主要受到了接入网产品线收入减少的影响。从 2025 年一季度来看，接入网收入的下降幅度较大，公司也在努力培育新的业务增长产品线，主要包括工业通信芯片及星闪芯片。目前三条主要产品线中，接入网产品线下降比较明显以外，电力线载波通信产品线以及芯片版图设计产品线营业收入实现了增长或是保持稳定，充分证明了公司整体平台化战略的有效实施。在个别业务线收入出现明显下降的情况下，原有支柱产品线及新的产品线为整体业绩的平稳过渡以及新增长点的培育提供了有力支撑。

Q1:公司 2025 年度的整体经营计划

A1: 2025 年，公司将延续过往业务发展思路，推动多条业务线并行发展，以实现业务的均衡增长。具体策略如下：接入网络产品线，力争保持其稳定发展，密切关注行业发展趋势，并积极拓展国内市场；电力线载波通信产品线，客户基础较稳固，预计 2025 将保持稳定发货。同时，公司将持续关注国家电网新标准的进展，并积极投入研发，以适应新标准的要求。预计明年年中，新标准的草稿将出台，为公司产品的升级和迭代提供方向；星闪短距无线产品线，今年起会有一些来自新客户的业务增长，公司将在市场开拓上加大投入，探索星闪芯片在智能家电等领域的市场潜力；工业通信产品计划稳步进入市场，通过不断提升产品竞争力，增强客户粘合度，逐步实现一定规模的国产替代。整体而言，公司将在保持现有业务线稳定发展的基础上，不断寻求新的增长点，以实现业务的全面持续发展。

Q2:公司星闪芯片业务市场预期如何，特别是考虑到广电总局发布的插入式微型机顶盒数量要求？

A2: 公司预计今年起，星闪芯片的整体出货量将有所提升，该业务板块有望步入正向盈利阶段，拓展的客户包括扫地机器人、智能电动工具、智慧家电等领域，有望释放星闪芯片在更多终端落地良好的积极市场信号。后续要实现市场的进一

步扩大，还需在技术层面持续提升以推动行业整体发展。2024年，公司已成功出货一批产品，公司通过向终端客户提供芯片的方式，中标广电机顶盒项目部分份额。2025年，公司继续通过这一模式供应机顶盒及遥控器内星闪芯片。

Q3: 机器人应用相关业务进展？

A3: 近期，随着具身机器人行业对通信要求的提高，越来越多的机器人产业链相关厂商开始探索将 EtherCAT 作为机器人本体内关节之间通信的首选技术。公司也开始尝试将公司原先在机械臂使用到的 EtherCAT 协议技术迁移使用到人形机器人当中，合作方包括一些机器人本体厂商以及机器人本体厂商产业链当中的终端厂商，公司目前已经开始与一些头部主流机器人本体厂商有了进一步的合作。公司还将继续与机器人产业链中相关技术提供厂商，特别是关节模组厂商建立合作关系，从而实现对产业链的全方位参与和布局。

Q4: 请问公司在工业领域的市场拓展策略是什么？在工业领域如何推动产品销售和应用？

A4: 公司工业通信产品线市场拓展策略是不单纯追求高毛利，更加注重市场份额的扩大和品牌影响力的提升。通过推出系列化产品，以满足不同客户群体的需求，通过扩大市场份额和品牌影响力，再逐步提升产品的毛利率，实现业务的良性循环。保持对研发的持续投入，以技术创新推动业务线的成熟，不断提升产品竞争力，进一步扩大市场份额。

公司致力于与厂商构建紧密的合作关系。通过打造兼容性、成本效益高的解决方案，强化兼容性确保产品能够与现有系统无缝集成，减少客户的技术适配负担，提升用户体验。通过优质的产品和服务，建立良好的品牌形象，增强客户对产品的信任感，高信任度意味着客户在面临产品选择时，更倾向于采纳公司的解决方案。

Q5: 公司星闪产品这块目前出货量如何？

A5:公司 2024 年星闪产品的出货方向目前主要分为两块：一是参与国家广电总局招标的机顶盒项目，二是游戏外设领域，包括游戏鼠标和游戏键盘，这些产品主要服务于对同步性和速度要求极高的电竞市场。2025 年公司重点推广的大客户扫地机器人厂商和电动工具制造商。这些厂商主要集中在长三角地区。公司凭借地域性优势，与其紧密合作，推动星闪产品在国内外市场的出货增长。

日期：2025 年 4 月 27 日