证券代码：688589　　证券简称：力合微

债券代码：118036　　债券简称：力合转债

深圳市力合微电子股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-005

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　■电话会议 □其他
参与单位名称及人员姓名	民生证券股份有限公司　宋晓东 浙商证券股份有限公司　王明路 东北证券股份有限公司　武芃睿、刘天宇 冠达泰泽　岳永明 天风证券研究所　李浩时、黄天辰 上海满风资产管理有限公司　刘成 南京数弈众城投资管理有限公司　张学权、林黑牯 华金证券研究所　宋辰超 上海远希私募基金管理有限公司　王培 国海证券研究所　朱壹 深圳中科融信投资管理有限公司　程雨菲 昆吾九鼎投资管理有限公司　赵志杰 国信证券经济研究所　钱嘉隆 华西证券研究所　宋辉 华创证券有限责任公司　孙元 西部证券研发中心　王勇 鸿运私募基金管理(海南)有限公司　舒殷 中信建投证券研究发展部　曹添雨 海通证券研究所　杨彤昕

	华夏基金管理有限公司 赵芷煜 上海脉尊私募基金管理有限公司 谭乐 上海璞远资产管理有限公司 魏来 上海证券研究所 潘恒、马永正 长江证券研究部 宋康泰 西南证券研究发展中心 张大为、曾庆亮 安信基金管理有限责任公司 王涛 国联证券研究所 熊军 湘财证券研究所 王文瑞 上海胜帮私募基金管理有限公司 刘亚乔 兴业证券研究所 仇新宇 北京永安财富投资基金管理有限公司 初航 深圳市沃富良田投资基金管理有限公司 蔣浩斌 山西证券研究所 张天 深圳市吉石资本管理有限公司 李吉 东方基金 吴昊 万家基金 周实 远策投资 刘力
会议时间	2024 年 4 月 17 日、18 日、19 日
会议地点	公司会议室
公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：吴颖 财务副总监：周世权 证券事务代表：龚文静

投资者关系活动主要内容介绍：

一、介绍公司的基本情况和最新经营情况：

公司作为一家芯片设计企业，专注于物联网通信和连接 SoC 芯片，在电力线通信（PLC）、电力线+无线多模通信等拥有自主可控核心技术及系列芯片，不断加大研发投入、坚持创新、拓展市场应用，为物联网（IoT）、智能家居、光伏新能源等各种数字化、智能化应用场景提供“最后一公里”通信、连接芯片及芯片级完整解决方案，以物联网、新能源、双碳经济、智能家居、数字化转型和智能化升级为市场驱动、以发展自主芯片技术和硬核科技为宗旨，不断

提升企业品牌和发展成为该领域芯片领军企业。2023 年，公司实现营业收入 57,918.82 万元，较上年同期增长 14.96%；实现归属于母公司所有者的净利润 10,688.66 万元，较上年同期增长 42.26%；归属于母公司所有者的扣除非经常性损益的净利润 9,278.91 万元，较上年同期增长 73.30%。

2024 年第一季度，公司实现营业收入 12,986.14 万元，同比增长 17.09%；实现归属于上市公司股东的净利润 2,335.65 万元，同比增长 9.5%；实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 2,126.14 万元，同比增长 5.54%。

二、解答投资者提问，主要提问及解答如下：

1.公司 2024 年一季度的利息费用约 482 万元，同比增长了 24 倍，主要是什么原因？

答：公司于 2023 年 7 月发行了可转债，根据《企业会计准则》相关规定，可转债利息费用需按照市场实际利率计提财务费用，公司 2024 年第一季度的财务费用增加主要是公司可转债按照市场实际利率计提利息费用所致。

2.公司 2024 年一季度毛利率达 50%以上，较去年同期增加较多，主要是什么原因？

答：毛利率的增加一方面公司供应的产品类别不断增加，一季度确认收入的产品毛利率较高；另一方面，公司积极采取各种降本增效的措施，加大产品研发力度，产品成本有所下降。

3.按照电网公司以往的招标节奏来看，第二、四季度是招标的旺季，第二季度招标的部分是否在第三季度就能确认收入呢？

答：供货周期与电网公司的供货需求有关，第二季度的招标一般会在当年确认收入，具体以电网公司的验收为准。

4.在电网领域，双模产品与单模产品在技术上有什么区别？

答：电力物联网作为一个庞大的电力信息系统，其建设具有一定周期，且随着新业务需求不断提出，配套的通信技术和系统能力不断升级，形成可持续的迭代过程。随着业务需求的提升及技术进步，国家电网升级为高速双模技术即 OFDM 高速无线+OFDM 高速载波双模通信技术。符合国家电网最新标准的双模产品比单模产品增加了高速无线的通信方式，双模双信道可以让网络通信

更可靠、通信成功率更高。双模通信带宽比单模高可以支持更多的业务、更多的应用场景，可以更好地支撑新型电力系统建设需求。

5.在智能家居领域，公司的 PLC 芯片产品对比传统的 wifi、蓝牙等有什么优势？

答：在千家万户全屋智能场景中，“无死角”网络覆盖，稳定可靠设备连接和通信是智能家居的基础和关键。由于墙壁、楼层的阻隔，以及许多家电设备位于角落、柜体、天花板等位置，目前主流的 WiFi、蓝牙、ZigBee 等射频无线通讯技术由于穿透力、网络容量局限等问题难以实现信号的全面覆盖。而 PLC 电力线通信技术因其“无需额外布线、穿墙越壁、不受阻挡、网随电通”的特点，正成为全屋智能的主流通信和连接方式。

由于全屋场景复杂、设备多样化，将多种通信融合，发挥各自优点，形成多模式通信是必要的。因此，网关作为智能家居的关键终端设备，支持多模式通信将成为主流，而高度集成的多模式通信芯片是关键。公司作为行业领先的物联网通信芯片设计企业，依托于自身 PLC 芯片的技术优势，开发高度集成的多模通信芯片产品，以集成 PLC、WiFi、蓝牙等多种通信方式，为客户提供便捷、高效、稳定的多模网关通信方案，满足全屋智能解决方案中设备连接的便捷性和稳定性，从而降低客户在部署全屋智能的难度。

6.公司在智能家居消费类市场比如酒店方面有什么进展？

答：2023 年上半年公司完成酒店基础产品的研发，完整酒店项目落地和成功商用，产品 1.0 成熟；下半年，进行了系统性的市场推广，与数个重点旅游城市的旅游、酒店协会合作，向酒店推广新技术（PLC 通信技术）及基于 PLC 技术的酒店客控产品。同时，还参加了各类大型酒店产品展会，向潜在客户及合作厂商展示我们的技术和产品。2023 年公司已积累上百个酒店项目和十几家经销商，目前覆盖 100 多家酒店（含样板间），并成功进入了包括全季、亚朵、希尔顿、智选假日、格林豪泰在内的豪华连锁酒店和大型连锁商务酒店的项目为 2024 年的全面市场拓展奠定了坚实的基础。

7.公司产品出口海外的形式是怎样的？

答：借助公司在国内市场电力线通信技术和芯片产品形成大规模应用的基础，公司积极开拓国际市场，聚焦海外电表、光伏、智能照明等市场，通过与

国内外整机/系统出口企业合作，“搭船出海”。公司将加强公司芯片技术和产品的宣传力度，提升公司的国际知名度，与整机/系统出口企业建立更广泛的合作，使在该市场板块形成较大突破，为公司带来新的发展空间和一个新的利润增长点。