

证券代码：300502

证券简称：新易盛

## 成都新易盛通信技术股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2016-009

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" 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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	财通证券：马宏毅、王丝语、李晶、王喆；永瑞投资：陈志；中信建投：雷鸣； 诺安基金：郭厚利；东吴证券：孙云翔、徐力
<b>时间</b>	2016年12月16日下午14:30-15:30
<b>地点</b>	成都新易盛通信技术股份有限公司会议室
<b>上市公司接待人员姓名</b>	董事长：高光荣
<b>投资者关系活动主要内容介绍</b>	<p>一、董事长高光荣做公司基本情况介绍；</p> <p>二、问答环节</p> <p>1、第三季度业绩翻转的主要原因和对明年的展望？</p> <p>    回复：公司三季度单季收入、净利润同比变动与前两季度业绩有关联，而非单一事件，建议更多地参考2016.1-9的经营成果，2016.1-9同比增长的主要原因是10G及以上速率光模块快速增长。2016年前三季度，公司点对点光模块收入同比增长24%，10G及以上速率光模块收入同比增长46%，占点对点光模块收入的比例58%；PON光模块收入同比下降11%，主要原因为传统1.25G、2.5G EPON/GPON模块和BOSA的需求下降，明年市场需求将会切换到10G PON上，公司已开始送样。预计明年，低速率光模块将平稳增长，中高速率光模块将快速增长，PON光模块增长与否将主要取决于10G PON市场的发展速度。</p> <p>2、目前的产品结构和未来一年产能释放后的产能结构？高速模块和低速模块有多少产能可以复用？</p>

回复：公司产品品种丰富，按速率和传输结构划分为 4.25G 以上、4.25G 以下、PON 光模块。目前，公司产能较 IPO 前未明显增加，目前募投项目已完成基础建设并逐步开始小批量试制，未来一年中，募投项目将逐步建设，公司 4.25G 以上光模块的产能将得到明显增长。

3、主要的客户结构和变化，数据中心和运营商的占比？国外和国内客户的占比？明后年客户需求的预判；5G 基站对光模块的需求与过往有不同吗？

回复：公司国外客户主要以经销商为主，国内客户主要以通信设备制造商为主，国外和国内的收入比例大概是 46:54。预计高速光模块在未来几年将保持持续增长。4G 主要部署的是 10G、6G 光模块，而 5G 主要将部署 25G 光模块。

4、行业竞争情况的预判，新进入者花多长时间可以量产？行业主要的壁垒是人还是技术？

回复：光模块行业是一个充分竞争的市场，一家规模化的公司不只是在某一个单一产品上的优势。总体来看，具备规模化垂直生产能力的光模块厂家的供应能力和成本优势将显著提高，也才能成为市场中的主流供应商。行业主要的壁垒是技术、制造能力、市场资源、团队。

5、对价格趋势的判断？毛利率略高于行业能否保持？硅光带来的技术替代怎么看？预计硅光什么时候可以大规模商用？

回复：同类型产品价格呈下降趋势，公司将通过研究开发新产品、垂直整合降成本等措施来抵御价格下降的影响。公司擅长“小批量、定制化”订单、产品品种丰富、是公司毛利率略高的原因。公司未来一方面将全力拓展通信设备制造商市场，另一方面仍将坚持自身的发展特点、巩固国外经销商市场，整合资源以保持相对较好的盈利能力。关于硅光，公司一直在给予跟踪和关注，未来可能会在短距离传输、数据中心市场对光模块产生影响。

6、芯片发展的规划：如何突破芯片短板提升盈利能力；现在芯片的主要供应商是哪些？与中兴通讯的合作关系未来如何定位？

回复：公司一方面持续关注适合的芯片标的，希望未来有机会参与收购标的，实施整合；现阶段，美日厂家掌握了 10G 及以上速率光芯片的供应，国内所有厂家都需向其购买。但对于 1.25G、2.5G 速率的部分激光器芯片，国内已有厂家可以供应，公司全程参与了其产品的试制和验证，并与其建立起了较好的合作关系。随着国内厂家供应光芯片、台湾封装产能向大陆转移、光模块价格竞争激烈等状况出现，美日厂家将逐渐开放光器件和光芯片供应，公司的芯片和器件封装设备和产能处于国内较好的水平，成本竞争力将得到提升。公司与中兴通讯的合作是公开公正的，均按照产品认证、竞价投标等程序开展，属于市场化行为，未来中兴通讯仍将是公司的重要客户。

7、中兴在南京设立光电子子公司，怎么看待中兴切入对行业及公司的影响？

回复：我们认为关键在于，我们要做好自己的经营，提升品质、降低成本。提升企业在行业中的综合竞争能力。

8、相对竞争对手，公司的核心竞争力是什么？

回复：（1）研发优势，研发团队优秀稳定、高效，科研技术成果显著，拥有丰富的中高端、定制化产品以及性价比高的传统产品；（2）生产优势，拥有从光芯片封装、光器件封装到光模块制造的垂直生产能力；（3）管理优势，自主研发客户数据库管理系统、自动化生产调试系统、OA 系统等，配合 ERP 系统，提高了管理效率，保证了产品可靠性、可追溯性。

9、公司目前 T0 生产线的生产情况？是否对公司产品毛利率的提升带来帮助？公司芯片的采购渠道是否稳定？

回复：目前公司 T0 生产线已进入量产阶段，相比外购成本有所下降。今年以来 T0 的外购金额较去年有较大幅度的下降。公司与行业内优秀的芯片供应商保持稳定的合作关系，并通过产品评估、可靠性试验等完整体系保证产品品质。

10、公司的募投项目是否能够在 17 年 4 季度达到预计产能？

回复：达产是一个循序渐进的过程，取决于市场情况、设备进度、原材料、

	<p>人员等多方面原因。目前募投项目正在稳定推进中，已完成厂房建设及装修，部分设备、人员已到位，已开始进行小批量试制。募投项目将逐渐达到规划中的产能。</p> <p>11、目前市场上越来越多的企业开始涉足此行业，竞争对手越来越多，谈谈对竞争对手的评价？</p> <p>    回复：每家企业的状况都不尽相同，也都有各自的优势所在。关键在于，我们要做好自己，做强公司在经营、品质、成本等方面的优势，使公司更加强大。</p> <p>    ☆ 本次调研中未涉及未公开重大信息泄密的情况</p> <p>    ☆ 本次调研机构已签署承诺书、对相关事项进行相应承诺</p>
附件清单（如有）	无
日期	2016年12月19日