

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：2017-002

投资者关系活动类别	<input checked="" 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"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	安信证券 彭虎 中天证券 韩颖 中泰证券 陈宁玉 光大证券 慎胜杰 国泰君安 程响晴 西南证券 黄弘扬 恒泰华盛 高瑒 暖流资产 王宁 国元证券 常启辉 华创证券 张戈 天弘基金 宇之光 华泰证券 何粮宇 兴业证券 邹杰	中信建投 雷鸣 泰康资产 李晓金 上海万吨资产 王韧 新华基金 张欢 兴全基金 叶峰 华夏基金 张永兴 天弘基金 宇之光 杨茉然 天风证券 王亦雷 荣志能 淡水泉基金 曹阳 盛元智本 韩任喆 盛元智本 肖琳 华泰证券 陈歆伟 盛元智本 叶蓁
时 间	2017年8月25日下午14:00-15:30	
地 点	成都新易盛通信技术股份有限公司会议室	
上市公司接待人员姓名	董事长、代理董事会秘书：高光荣；总经理：黄晓雷	
投资者关系活动主要内容介绍	1. 公司美国子公司的业务目标和市场开拓规划？ 回复：为拓展公司业务，更好地开发海外市场，为公司未来做技术、人才储	

备，同时加快公司国际化进程。

2. 100G 产品销售占比与品类（以数据中心为主、还是运营商为主）？

回复：目前 100G 产品的销售占比不超过 20%，预计未来将会占到相当的比例。公司 100G 产品应用领域主要以数据中心和电信通信领域为主，具体占比未做严格区分。

3. 上半年 PON 光模块的毛利率没有明显的下滑，但是从市场上了解到 PON 的价格下降幅度很大。上半年 40G/100G QSFP 产品降价幅度较大，请问公司如何做到保持毛利率的？

回复：公司通过优化成熟产品方案、加大新产品研发力度，增强对供应商议价能力，加强内部管理，垂直整合等一系列成本控制措施来抵御价格下降的影响，维持在行业内较好的毛利率水平。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。

4. 上半年新增固定资产中，主要是新增机器设备，方便透露是哪条产线吗？

回复：主要是募投项目所需的机器设备。

5. 如何测算未来 5G 基站前传需求变化？

回复：5G 的发展将带动 100G、25G、PAM4 等光模块产品的需求提升，公司都已做了相应的技术准备。

6. 公司今年上半年存货和应收账款增速超过营收增速，周转率下跌的主要原因？

回复：公司上半年应收账款增速低于营业收入增速，若考虑应收票据，应收货款和存货是的确增加的，主要是通信设备制造商收入增加，销售规模扩大，个别原材料交期长需要备货，导致应收和存货增加。应收款都在账期内，历史回款良好，随着公司募投项目产能的释放，应收账款和存货周转率将会逐渐提高。

7. 公司限制性股票激励给的条件是每年营收增速 20%，比较低的要求是出于什么样的考虑？

回复：公司制定限制性股票每年公司营收增速 20%的条件，符合行业及公司发展的实际情况，公司认为每年营业收入增长 20%是合理的

8. 上半年营业收入中，数通市场和电信市场占比分别多少？不同传输速率

的光模块占比又是多少？

回复：目前未严格区分数通和电信市场占比。4.25G 以上占主营收入比重超过 5 成，其中 10G 以上占 4.25G 以上比例约 9 成。4.25G 以下及 PON 占主营收入比重为 4 成。

9. 之前说募投项目产能下半年开始释放，现在开始释放了吗？若没有，预计何时会释放？

回复：募投项目预计在 2017 年第四季度达产，随着设备和人员的陆续到位，目前已形成了一定的产能。产能的进一步释放则取决于市场订单情况，公司将全力拓展通信设备制造商市场，同时巩固国外经销商市场，提升市场占有率。

10. 之前业绩预告公司净利润在 5089.38 万-6301.14 万，最后实际披露出来的净利润 6265.86 万元，接近业绩预告的上限，是不是可以理解为下半年整体的增长形式也是比较理想的？

回复：2017 年下半年，在行业发展趋势良好的大背景下，公司将齐心协力，提高公司研发及生产技术水平，进一步提升市场竞争力，争取在 2017 年下半年保持良好的发展趋势。

11. 17 年 4 季度海外光芯片龙头企业扩产 25G EML 光芯片，供给瓶颈解除，但是考虑到新增设备、人员、熟练度提升、工装夹具改进等，公司 100G 光模块产品的产能释放需要多久，能够释放多少产能，贡献收入利润的指引？

回复：高速光芯片的供求紧张预计在今年第四季度将得以缓解，但产能释放与提升与市场订单及原材料供应情况相关。

12. 公司目前产品具体类别，低速、4.25G、10G 等光模块分别应用领域？公司主要产品（<10G 光模块、10G 光模块、40G 光模块、100G 光模块）的价格水平和毛利率水平，预期降价节奏？对 17/18/19 年毛利率的影响？

回复：公司目前主要产品为点对点光模块、PON 光模块和光组件。2.5G 及以下/4.25G 速率产品属于低速率常规产品，常用在对网速要求不高的场景中，如接入网、电力网等；10G 率产品属于常规产品，适用的场景更多样化，接入网、区域传输网都有使用。公司通过优化成熟产品方案、加大新产品研发力度，增强对供应商议价能力，加强内部管理，垂直整合降成本等措施来抵御价格下降的影响，维持在行业内较好的毛利率水平。

13. 对于 40G/100G 光模块产品，电信级和数据中心级产品的核心区别是什么？公司未来的 100G 产品是数据中心级的还是电信级？CWDM/DWDM/PSM 等分类中以哪类为主？

回复：应用场景不一样，电信产品对指标要求更为严格；公司未来对数据中心级和电信级产品都会有销售。

14. 公司 100G 产品和苏州旭创竞争的优势？

回复：对于其他公司的同类产品不适合直接去评价，重要的是我们要做好自己的产品，保持高效管理和成本控制能力，提升公司核心竞争力。

15. 未来公司 OSA 等元器件外包是否考虑天孚通信等，还是集中考虑本省公司？

回复：公司已有垂直生产能力，选择外包厂，主要考虑成本和交期。

16. 在国内电信市场整体低迷，友商增长平淡的情况下，公司增长喜人，增长主要贡献来自哪一块呢？

回复：公司目前规模并不大，所以增长的绝对值还不大，公司未来还是会专注于光模块，构建规模化垂直生产能力，提高市场份额。

17. 上半年国内市场低迷，华为去库存，需求寡淡，中兴情况如何？公司与中兴的合作模式？

回复：中兴通讯是公司重要的合作方，公司在上半年对中兴实现的销售保持稳定增长。公司与中兴通讯的合作时公开公正的，均按照产品认证、竞价投标等程序开展，属于市场化行为。

18. 数通市场火热，目前公司数通 100G 推出了哪些产品，出货情况如何，海外云厂商和 BAT 送样认证情况？

回复：目前公司 100G 产品已实现批量出货。公司未来将全力拓展通信设备制造商市场，巩固国外经销商市场。

19. 全球光模块龙头几乎都是垂直整合的模式，公司怎么看待，会布局上游激光器吗？

回复：公司一直致力于实现垂直整合，目前已拥有从光芯片封装、光器件封装到光模块制造的垂直生产能力。另一方面公司持续关注适合的芯片标的，希望未来有机会参与并实施整合。

	<p>20. 对于 2018 年，电信及数据中心市场公司怎么预判？</p> <p>回复：预计随着传输网从 10G 向 100G 演进，同时 5G 加快推进，电信市场对高速光模块的需求将会大增；数据中心方面，采购的光模块也将逐渐向 100G 过渡，采购集中度和光模块速率会不断提高。</p> <p>21. 公司 PON 光模块营收增长迅速，具体出货情况如何？主要用户分布情况是怎样？</p> <p>回复：2017 上半年，PON 光模块营业收入较去年同期增长 51.33%，主要客户分布在国内市场。</p> <p>22. 公司对高速光模块在电信/数通市场应用趋势的判断；</p> <p>回复：电信和数通对高速光模块的需求逐年增长趋势，逐步在往 100G 等高速率模块切换。</p> <p>23. 公司研发团队如何，是否稳定，人员培养模式？</p> <p>回复：目前，公司共有研发与技术人员 200 人左右，以内部培养为主，与公司一起成长，团队稳定性强。</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	2017 年 8 月 25 日