

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签字页

编号：2017-003

时 间	2017年11月17日下午					
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：高光荣 副总经理：李江 财务总监：邱友志 记录人：魏玮					
参 会 单 位 及 人 员 姓 名	投资者关系活动主要内容介绍见后附表。					
	唐婉珊	中国太平	彭虎	安信证券	徐文鸿	万象华成
	程硕	西南证券	向柯舟	万象华成	袁俏	光大保德基金
	王悦	证券时报	林通	国泰基金	廖新化	美筑投资（厦门）
	谢钊懿	财通基金	袁立	南方基金	尧军	美筑投资（厦门）
	王懿超	国金证券	田彧龙	交银基金	张欢	新华基金
	郑泽科	中信证券	雷鸣	中信建投	程响晴	国泰君安
	石崎良	光大证券	杨鸿达	鹏华基金	刘淑生	汇丰晋信基金
	田明华	光大证券	闵东旭	农银基金	赵竞	华西证券
	王少勃	朱雀投资	周东景	天冈证券	单柏霖	华融资管
	熊军	东北证券	常启辉	国元证券	曾妍	深圳朴素资本
	程立	天风通信	蔡若茜	璞素资本	丁兆玉	中天证券
	王青雷	交银基金	李博	交银基金	庄自超	宏道投资
	陈歆伟	华泰证券	张乐	彤源投资	谭佩雯	彤源投资
	郭斐	交银基金	芮晨	交银基金	单慧金	灿翎投资
	郭琪	东兴证券	邹杰	兴业证券	付东	招商证券
	陈致宇	中信证券	杨镇源	移动传媒	范桂锋	汐泰投资
	张燕燕	招商证券	周国风	招商证券	方建	神农投资
	刘奇	神农投资	陈俊云	中信证券	陈曦	弘阳基金

史少博	弘阳基金	黄华	弘阳基金	任劲	个人投资者
翁伟皓	杨宝国	包敦文	中国平安	孙勇	富敦投资
赵良华	太平洋证券	何信	中信证券	邹寅隆	南方基金
丁云波	诺安基金	贾金健	申万宏源		

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>1、公司业务如果按照电信市场和数通市场划分，各占比多少？公司的点对点光模块产品中主要的应用场景，10G、40G、100G 光模块占比？</p> <p>回复：公司目前未严格区分数通和电信市场占比。公司目前主要产品为点对点光模块、PON 光模块和光组件。4.25G 以下低速率常规产品，常用在对网速要求不高的场景中，如接入网、电力网等；10G 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，100G 产品应用领域主要以数据中心和电信通信领域为主。公司产品中，其中 10G、40G、100G 产品占比超过 5 成，根据目前市场发展趋势，预计未来占比将会进一步增长。</p> <p>2、40G/100G 点对点光模块目前对应的高速率芯片供应情况？芯片外采对公司高速率光模块带来了限制，公司对此有没有针对性的措施，比如自主研发、外延收购、垂直一体化布局等？</p> <p>回复：目前高速率芯片供应情况依旧比较紧张，市场主要以美日厂家掌握了 10G 及以上高速率光芯片的供应。公司与主流供应商长期保持了良好稳定的合作关系，已完成部分采购协议的签订。从目前各大芯片厂商扩产的情况看，供需紧张的状况预计明年第一季度会逐渐缓解。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> <p>3、PON 光模块今年的收入增速大概是多少？上半年收入同比增长 50% 以上的原因？今年上半年 PON 市场价格竞争激烈，毛利率不是很理想，未来 10G PON 产品放量后，这部分的盈利能力会有怎样的改善？</p> <p>回复：预计公司 PON 光模块今年的销售收入会一定幅度的增长，主要原因是对通信设备制造商的销售增长幅度较大。未来 10G PON 产品放量后，预计会对整体的盈利能力作出贡献。</p>
-----------------------------	--

4、公司未来在高速率点对点光模块（主要指 100G/200G/400G）研发方面有什么规划和布局？光博会上推出的 200G QSFP-DD 预计什么时候可以量产？公司对未来 100G 激烈的价格竞争有什么具体的应对措施？

回复：结合行业未来发展方向，公司一直重点关注高速率产品的研发和生产工作，并于今年有针对性的成立组建了高速率模块生产部门。公司 200G 产品目前处于样品测试阶段，预计明年会实现销售。公司未来将通过优化成熟产品方案、加大新产品研发力度，增强供应商议价能力，加强内部管理的一系列措施来应对激烈的市场竞争。

5、目前海外市场的收入大概占比多少？未来是否有进一步扩张的打算？谈谈公司各系列产品外销比内销毛利率高的原因？

回复：国外市场目前销售占比约 40%-50%，国外客户中小批量定制化的销售模式占比更大，同时两者的市场环境存在一定差异，综合来看国外市场毛利率较高。

6、谈谈公司募投项目的进展和资金使用情况，其中的光模块生产线建设项目何时可以投产，是否可以实现预期产能？产能的扩张是一个逐步的过程？以及研发中心建设项目的情况？

回复：公司光模块生产线、研发中心两个募投项目已基本建设完成并投入使用，资金已按进度投入；产能的增加是一个循序渐进的过程，取决于市场情况、原材料、人员等多方面原因。

7、公司在 5G 光模块的布局？这部分光模块的产能和未来扩产计划？

回复：5G 的发展将带动 100G、25G、PAM4 等光模块产品的需求提升，公司目前有专门的研发团队跟进 5G 相关项目，会争取第一批通过通信设备制造商的测试，取得加入设备参与试点的机会，后续才能较快转化成销售。针对此方面公司已做了相应的技术准备。

8、谈谈公司今年七月的股权激励计划？公司的限制性股票激励计划是营收

增长 20%，是基于怎样考虑的？

回复：公司股权激励计划（限制性股票）首次授予登记已完成，本次股权激励计划的实施有利于进一步完善公司的法人治理结构，促进公司建立、健全激励约束机制，充分调动公司高级管理人员、中层管理人员及核心骨干的积极性，有效的将股东利益、公司利益和核心团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。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。

9、公司的成本端主要由原材料构成，占营业成本比重在 90%左右，其中光器件是最主要原材料，占原材料的比重超过 50%，未来随着公司更高端产品的推出，光器件采购均价可能出现上涨，从而导致营业成本的上升，公司对此有没有针对性的措施？比如上游收购整合、垂直一体化布局等？

回复：公司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，目前自制光器件已占到光器件原材料采购成本的相应比例，对公司成本控制起到了积极作用。未来公司持续关注适合的标的，希望未来有机会参与并实施整合。

10、 谈谈公司相较于国内外同行业公司的相似之处和差异之处，以及公司的具体竞争优势？

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。

11、 第三季度收入增长稳定，但利润增速有所放缓，毛利率略降，原因是？全年预期？公司三季报显示公司的存货和应收款项增加导致计提的资产减值损失同比增加 75.56%，公司存货和应收账款大幅增加的原因？

回复：公司毛利率与当期销售的产品和客户结构有很大的关系，第三季度 PON 光模块的销售额增加幅度较大，所以整体收入增长稳定，毛利率略降。预计全年销售仍会保持稳定增长。存货的增加是基于对市场需求的预测，备货增加。应收账款的增加是销售收入增加的结果，目前应收账款质量良好。

12、 对于国内数据中心高速光模块产品需求的预期？目前与 BAT 的合作

关系？

回复：预计未来高速光模块的需求将会持续增长；公司目前主要客户为经销商和通信设备制造商，未来将致力于进一步推进市场开拓工作，全力拓展通信设备制造商市场。

13、公司在美国成立研发中心，目前进展如何？

回复：新易盛（美国）有限公司系 2017 年 5 月 4 日成立，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。目前各项工作正在稳步推进中。

14、100G 产品的产能情况？公司的优势主要在哪些方面？

回复：100G 是一系列的产品，分不同的应用领域，目前部分产品已实现批量供货。公司的优势在于拥有从光芯片封装、光器件封装到光模块制造的垂直生产能力，这对产品的生产成本控制和稳定供货提供了有力的保证。

15、对于北美市场的拓展，关键在于哪些方面？

回复：首先数据中心跟电信市场是非常不同的，数据中心对于产品的价格和供货能力要求非常高。我们认为对于北美市场的拓展关键在于是否具备竞争力的价格以及规模化的生产能力。

16、今年光博会上很多国内厂商推出了 100G 的光模块产品，行业的主要壁垒是什么？

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。