

证券代码：002281

证券简称：光迅科技

武汉光迅科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：[2021]001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	华安证券研究所 张天、陈晶 嘉实基金管理有限公司 谢泽林 广州金控资产管理有限公司 黄勇 深圳进门财经科技股份有限公司 王海涛 创金合信基金管理有限公司 李晗 华宝信托有限责任公司 顾宝成 NTF Asset 新同方资管 杨涛 IGWT Investment 廖克铭 上海珈元资产管理有限公司 汪元刚 长城财富资产管理股份有限公司 胡纪元 天安保险股份有限公司（资管） 任洁 光大保德信基金管理有限公司 林晓枫 安信基金管理有限责任公司 徐孙昱 工银瑞信基金管理有限公司 殷悦 深圳市泰石投资管理有限公司 车克 诺安基金管理有限公司 李迪光 摩根士丹利华鑫基金管理有限公司 刘波 杭州青士投资管理有限公司 吴嘉诚 富利达基金管理（珠海）有限公司 樊继浩 华融证券资管部 陈光

	<p>天弘基金管理有限公司 张寓</p> <p>重庆德睿恒丰资产管理有限公司 江昕</p> <p>长江养老保险股份有限公司 郭浩</p> <p>鹏华基金管理有限公司 张航</p> <p>中金资管 陆珊珊</p>
时间	2021年4月23日 20:00-22:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总经理兼董事会秘书：毛浩
投资者关系活动主要内容介绍	<p>2020年度及2021年一季度整体经营情况复盘：</p> <p>2020年公司一季度是亏损的，二季度开始补产能，去年销售增长了13%，净利润增长37%，经营目标基本达成。去年数通对我们是很好的驱动；另外一方面去年订单突发性显著，我们有选择性地完成订单，我们自有的芯片包括10G超频和25GDFB使用占比在提升，以及传输产品全系列竞争力提升，综合拉动毛利率提升2%。去年销售收入、利润增长都不错，主要还是由于突出我们核心芯片的能力，大规模投入研发。当然和5G建设的节奏也有关系，但5G前传只占10%的收入，去年下半年光模块市场降温以及今年的低迷对我们影响不大，我们在传输和数通的成长和毛利率的提升对5G的波动有很好的平滑作用。</p> <p>2021年第一季度公司销售和利润都创新高，以前一季度通常都不太好，主要是过年放假以及Q1集采降价等因素。此外一季度我们在现金流和负债率方面表现也不错。</p> <p>5G只是一个事件性的推动，核心推动我们这个行业增长的还是人类数字消费的快速增长，新摩尔定律大概是8个月到10个月整个人类消耗的数字量会增加一倍。不管是传输、接入还是数通，底层的网络是一种刚需。所以即使某些客户受到打压，整个光通讯传输，甚至接入或IDC还是有稳定增长，只</p>

是不同企业在不同时点可能受到一些波动。就光迅来讲，这么长时间我们一直在增长，销售收入保持 20%—30%的复合增长率，这个趋势也是非常确定的。

光迅还是扎扎实实做好自己的工作，包括产品的开发、芯片的研发以及更高端产品集成产品方面，未来不仅 2B、电信、数通，我们也希望在 2C 端，包括物联网、车联网等应用有布局。另外一方面，我们希望进一步推动芯片能力，在下一代集成光电方面有更多产品推出，提升我们全球核心竞争力市占率。

展望今年，我们还是有信心完成股权激励的目标。Q1 的形势还不错，Q2 在 10GPON、5G 等方面回到增长轨道里。

问题 1：公司 2020 年收入结构的拆分

回答：数通收入在 25%左右，约为 13-14 亿（主流还是 100G，200G、400G 量比较少）；5G+GPON 接入这部分约为 10 亿；前传接入占比 10%，约为 5-6 亿；放大器约 6 亿，其他光模块、无源、子系统合计 20 亿。

问题 2：公司一季度驱动毛利率提升的主要因素有哪些

回答：传输和数通毛利率的提升带动综合毛利率水平的提升，自有芯片的使用，10GDFB 完全自供，25GDFB 约七成自供，现在 DFB 产能一直在扩，还有高端产品和集成产品如 WSS 等量也比较大。

问题 3：公司数通产品国内国外比例如何，目前的主要客户有哪些，对国内国外市场今年的需求怎么看？

回答：数通国内外销售比例约为 6:4。北美主要数通客户我们都是合格的供应商，现在供应主流是 100G 产品，未来希望 200G/400G 产品能进入。目前国内最大的客户是阿里，国内价格是比海外低一些，但由于我们有自己的芯片，所以去年数通毛利率有两个点的提升。400G 主要的客户在送样中。

数通今年比想象要好一些，价格战比想象要好，虽然玩家

比较多，但大家都在积极备货发货，良性成长。未来有芯片能力的企业还是会受到更多关注，比如随着 200G/400G 硅光集成芯片的导入，我们和阿里同步开发，到了 800G 或者更高速后，硅光会很有优势。今年国内市场还是以 100G 为主，到年底可能 200G/400G 需求都会有。

问题 4：未来互联网厂商类似阿里是否会自己开发硅光模块？

回答：硅光技术由于集成度很好，芯片简单封装后就可以用了，所以以后模块的概念会弱化。互联网大厂主要是从整个网络系统的角度研究怎么规划技术，对于基础器件不擅长。未来对纯粹模块厂商会是一个冲击，我们的能力就全部转向芯片的制造和封装了。

问题 5：光迅的硅光数通何时能推向市场，我们的硅光芯片集成度怎样？

回答：国内硅光模块光迅有 100G 长途相干的，国内能做硅光集成的有 SiFotonics，此外亨通、博创有硅光模块，但都是采购芯片做封装。现在国产能商业出货的只有光迅。我们的 200G/400G 数通在送样，今年下半年基于硅光的应该可以出货。

硅光的集成度比较高，现在光和电还是有些分立，最后光电会封装到一起。我们的硅光芯片集成了 100 多个无源器件，电的部分把 LD、DSP 等集成在一起，所以是光、电分别集成，最后通过 Bonding 封装在一起，是个过渡方案，我们最终是希望激光器直接在硅基上长出来，目前全球还没实现。

问题 6：怎么看待 CPO 的趋势？毛利率会有什么变化？

回答：我在美国已经看到惠普已经在用硅光的 CPO，而国内超算技术比较落后，我们还是用在传输、接入，真正核心层运算层还没怎么用，和海外有十年左右的差距。至于毛利率，还不太好说，应该是上升的，因为需要的可替代的劳动会越来越

	<p>越少。但另一方面，也有风险，首先 CPO 故障替换很麻烦，第二研发成本很高，所以硅光 CPO 有一个逻辑是要有海量出货。</p> <p>问题 7：DCI 这块解耦给公司子系统带来的机遇如何？</p> <p>回答：除了中兴烽火，我们主要配电力高铁，比较广泛，大的集成商和客户之间夹缝的项目。随着网络多元化网络化多层次化，电力交通地铁等，包括网络安全部门的需求，大概能有 10 亿的收入。我们认为器件厂商有足够的空间，核心还是服务客户。</p> <p>问题 8：公司打算采取何种激励机制弥补国企在市场反应速度上面的不足？</p> <p>回答：公司的激励机制从某种意义上来说是够的。我们已经推出的三期股权激励，核心骨干员工持股比例不算小，激励作用比较显著。另外，过去我们一直采取项目股权多元化、业务流程优化等来提升激励作用。至于股权激励目标，这个水平是达到了一个平衡点，从我个人角度看不认为激励不是排在首位的因素，首要的还是策略和战略。</p>
附件清单(如有)	无。
日期	2021 年 4 月 27 日