

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]002

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <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 华夏基金 林浩 申万宏源证券有限公司 颜定功 广东恒昇基金管理有限公司 罗娟 征金资本控股有限公司 蔡硕 IGWT Investment 廖克铭 山西太钢投资有限公司 吴晓莉 北京城天九投资有限公司 周晓玲 量子投资（中国）有限公司 杨崇辉 上海泊通投资 朱立 中国民生银行 杨桐 NTF Asset 新同方资管 杨涛 惠州市南方睿泰基金管理有限公司 赖旭明 上海天猷投资 曹国军 海通证券 刘杰 杭州玖龙资产管理有限公司 洪岩	
时间	2021年8月26日 15:00-17:00	
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**

2021 年上半年经营情况：

上半年经营情况总体上在我们预期内，其中毛利率略超我们的预期。光迅最初是无源为主，上市会合并 WTD 成为国内最大的光模块公司，但在数通、5G 接入方面成长没有那么好，所以我们的核心竞争力还是在无源、传输、子系统等方面，这些领域毛利率和门槛较高，一直是我们主要的利润来源。光迅的核心基因不是一个光模块公司，所以我们在模块市场的波动中所受影响不大。我们去年 5G 接入占比 10%，PON 的销售约 5 个多亿，其他的都是在传统业务方面。我们过去的增长主旋律还是围绕设备商、运营商，和数据中心的景气度相关。我们这个板块核心逻辑是对带宽和数据消费的快速增长，从传感到接入到传输到 IDC，底层和数据消费相关。

今年上半年营收受 5G 基站侧的影响较小，基本都是传输侧在拉动。海外出货量在上升，和全球市场波动有关，也说明我们中高端电信侧产品在全球竞争力持续上升。还有一个亮点是毛利率逐步提升，一是我们的芯片自给率在提升，二是低毛利的 PON 权重在下降。

展望未来的网络建设不管是传输还是数通都会有稳定增长，由于我们规模已经很大，弹性可能不会很大，总体是稳健成长态势。5G、IDC 都可以分享市场的增长，另外通过管理层提升、研发下一代技术、研发光子集成芯片、通过生产自动化提高生产效率，中长期不论收入还是利润还是保持每年不低于两位数的增长。

未来电信市场还是保持稳定增长的势头，数通市场可能每年有 20%以上的增长，还有 5G 接入这块反周期的投资下半年会开启。中长期来看 5G 应用包括 FWA、元宇宙、VRAR、云游戏等，都会加快网络的建设。

问题 1：公司传输、数据、接入三条线成长的动因是什么？能否对主要品类的表现做一个拆分。

回答：上半年 5G+PON 收入占比约 20%；数通收入接近 20% 多的占比（去年是 25%左右）。还有传输+无源占比 40%+，另外还有传感、物联网有一些收入。

问题 2：传输网增长主要驱动因素是什么？

回答：传输我们具有全系列产品，由于运营商的短板是传送网，传输网的瓶颈一直是存在的。今年疫情导致海外产能偏紧，另外华为的海外市场份额萎缩，我们直接卖给爱立信诺基亚的收入上升，来自海外公司的占比提升带动毛利率向好。

问题 3：海外毛利率下降 7%的原因是什么？传输产品线毛利率提升的原因是什么？

回答：主要是结构的变化导致。以前一些销售给国内的低毛利率产品卖到了海外，但由于海外毛利相对较高，占比的提升还是拉动了整体毛利率。

传输产品线毛利率的提升有结构方面的原因，但芯片的原因更大，10G、25GDFB 产能的快速提升有很大的贡献。

问题 4：来自华为的收入表现有何变化？

回答：来自华为的销售收入还在持续增长，大概占我们销售收入 30%的比例，较去年增长 5%-6%。华为订单量的增加，考虑是全球供应链的问题导致他们将采购更多地往国内转移所致。

问题 5：公司芯片最新自给率如何？硅光芯片研发进展如何？流片供应商是谁？

回答：部分产品的芯片自给率在 90%以上。10G 以下除了部分 EML 以外基本全自供；25G DFB 有 60%-70%能自供，具体数字每个月都有波动；25G VCSEL 也基本可以自供；25G EML 目前没有太大的市场需求，所以目前没有出货；56G 基本都是外购的，占比不大。

100G 相干硅光已经出货，现在在进一步优化性能，提升产能。200G 400G 已经客户送样，正在做供应商认证，前期工

作主要在创新中心完成（开发和流片），封测在光迅。今年下半年 200G/400G（相干、数通都有）大概可以批量供应。

硅光芯片我们是和创新中心共同设计，流片由他组织在海外完成，后面封装是我们自己完成。现在硅光需求还不是很大，产能还不好说，个人认为再过一年可能硅光会成为主流。不光是我们，其他供应商也存在这个问题。流片需要 CMOS 代工厂，今年产能紧张。我们主要在马来西亚和印尼那边流片。

问题 6：硅光主要采购哪些芯片？是否和 SiPhotonics 有合作？

回答：SiPhotonics 主要做探测器，我们用的不多。我们硅光完全自己设计，通过 CMOS 工艺厂代工，所以很长时间内我们可能不太会采用外购的方式，但有可能采购一些补充不足的部分。目前硅光芯片基本不对外出售，直接做成模块出货，客户比较在意供应商自己有没有芯片能力，因为高度集成以后面可做的事就比较少了。

问题 7：数通 100G、200G、400G 的出货量分别有多少？硅光模块的收入预期如何？

回答：主要是 100G，200G 已经小批量出货，大概几千万收入量级。400G 也是小批量出货，Q1 收入有几百多万，全年估计几千万的收入。100G 按现在来看增长不会太高，约为 20%-30%，400G 在 100%以上，200G 也是主流。

硅光模块预计明年 5000 万-1 亿的收入，需要结合产能和市场情况。

问题 8：下半年电芯片缺货情况对收入的影响如何？

回答：我们预期下半年运营商对电信的投资会加强，收入继续增长。物料方面我们去年就开始储备，半年度存货减值计提比较多也是由于物料跌价。我们也会用到 IC，但是量没那么大，也不需要高精度的制程，物料的压力不是很大，从订单到供应问题都不大。制程上我们也在增加产能的安排，增加产

地，今年问题不大。

问题 9：运营商集采节奏对下半年收入的影响如何？

回答：对 5G 前传接入影响不大。接入大概只占我们收入的 20%，传输没有看到明显的节奏问题，数据中心建设也在持续推进。5G 接入我们产能充足，没有很在意这块的影响，从战略上讲这只是我们的生意之一。

问题 10：100G、200G、400G 电芯片导入情况如何？

回答：这块我们没有过分强调国产化，全球供应也比较充裕，所以如果国产做不到也没必要去推进。我们以市场为原则，去年公司 6 亿美元出口，6 亿美元进口，我们是全球化运营的公司，所以是布局全球供应链。现在更多是保障供给，不冒没有必要的风险。现在引入的国产芯片主要有 TIA、driver、PAM4 的 DSP 等。

问题 11：公司在激光雷达和医疗检测等领域光学原件或激光器是否有布局？

回答：激光雷达我们已经有了卖光源，一年有几千万元的收入。目前我们也在商讨来进一步切入，但客户还是不一样，所以在技术开发和商业模式上都会有调整。我们现在在选择，未来是做光源和模块还是和车厂合作，两者都有可能。几大车厂激光雷达用户都在和我们谈合作，本身我们有激光器能力，功率、制程在调整适应 C 端需求，还有成本要降下来。传感方面也在出货，加起来也有几亿。涉及到生命科学方面，一是技术方案，二要看到市场起来，目前还没看到突破。核心可能是强化某个波长的激光器的制程，以及做到小型化低功耗智能化。还有就是商业模式要想清楚，我们有材料激光器能力，做光源探测器能力很强，但怎么结合市场还需要时间。

我们现在激光雷达布局的产品，光源产品方面包括 VCSEL 和各种波长的激光器；无源方面 WSS 是最关键的，现在也在慢慢有所突破。包括 AWG、下一代高折射率波导器件我们也在积

	<p>极寻找资源。</p> <p>未来 2C 有几亿的出货量，芯片+器件+模块海量出货能力是我们优势。未来真正的出路还是光，最终还是要走到 2C，而且要走到芯片化、集成化，光电混合集成很关键。</p>
附件清单(如有)	无。
日期	2021 年 8 月 26 日