

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]003

<b>投资者关系活动类别</b>	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	国泰君安证券股份有限公司                      王彦龙 广东恒昇基金管理有限公司                      罗娟 上海禾其投资咨询有限公司                      彭荣安 太平资产管理有限公司                              岳雄伟 南方基金股份有限公司                              孙鲁闽 IGWT Investment                                      廖克铭 上海明河投资管理有限公司                      姜宇帆 安聯证券投资信托股份有限公司                      許廷全 银河基金管理有限公司                              江宇昆 广东前润并购投资基金管理有限公司                      苏扬 北京擎天普瑞明投资管理有限公司                      杨文静 前海大唐英加深圳基金管理有限公司                      张恒睿 前海开源基金管理有限公司                              田维 上海庶达资产管理有限公司                              温龙军 北京鸿道投资管理有限责任公司                      郭帅彤 上海博道投资管理有限公司                              姚铁睿 北京古槐资本投资有限公司                              杜彤 中荷人寿保险有限公司                              余玲凤 华鑫证券有限责任公司                              黄凯 深圳市金友创智资产管理有限公司                      胡光美 杭州乐趣投资管理有限公司                              林桦 融通基金管理有限公司                              杨泠枫 惠州市南方睿泰基金管理有限公司                      赖旭明 富唐资产管理有限公司                              王凡 深圳市前海唐融资本投资管理有限公司                      杨志煜
<b>时间</b>	2021年10月26日 20:00-21:00
<b>地点</b>	电话会议
<b>上市公司接待人</b>	副总经理兼董事会秘书：毛浩

<p>员姓名</p>	
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p><b>2021 年前三季度经营情况：</b></p> <p>我们刚公布的 2021 年三季报，从经营情况来看和过往判断一致，保持稳健增长，与去年同期相比增长速度稍有所下滑，但第三季度销售收入同比去年有 11% 的增长，净利润有 17% 的增长。特别是在光模块企业整体经营压力普遍较大的情况下成绩不错。</p> <p>业务收入细分上，我们传统的传输板块有 10% 以上的增长；在数通方面有接近 30% 的增长，速度较快；5G 和 PON 方面有明显下滑，下降了 20%-30%，具体数字需分解统计，需要到年底再看。所以总体来讲经营情况保持稳定增长，目前收入和利润都完成了两位数的增长，三季度经营情况与预期情况接近。预计全年情况与年初以及半年度的预期相似，收入和利润都较有把握完成两位数的增长。订单方面还有两个多月（产能的订单），比较饱满。</p> <p>我们之所以和其他模块厂商经营结果上有较大的差异，主要还是因为我们在传统的传输板块有竞争优势，在这块的收入和毛利水平保持较好的增长态势，对公司的基本盘起了积极推动作用。</p> <p>今年整个模块市场行情都不太好，而模块又占到我司 40% 的收入，权重较大。但从过去来看，这块利润贡献相比市场份额来说比较小。因此尽管市场盈利情况不佳，但模块部分对公司的最终营收影响相对来说是有限的，所以在销售收入、经营成果和毛利率方面都比较稳健。</p> <p>此外，我们的毛利率有所下降，其原因主要为：公司八月份因突发疫情有两周时间未开工，因为厂区的封闭和物流的影响，固定费用照常开支而销售收入降低，发货高峰期遭遇的疫情对销售和毛利都造成了负面影响。之后的第四季度疫情的影响也许还会有，但公司的存货和在产品的量都较为充足，克服疫情影响能力更强。我们的传输和海外产品的比重均在上升，所以毛利率还是处于良性区间。</p> <p>对于明后年公司发展的判断是：无论接入侧和 5G 基站侧的建</p>

设快慢，传输方面整体的网络建设和数通方面都会保持稳健增长。因此有这两个基本盘的支撑，明年公司基本目标也是保持（营收）不低于两位数的增长。

**问题 1：数据中心 100G-400G 各速率出货情况，营收规模的预估情况如何？**

回答：暂未有这么细的数据。目前看还是以 100G 为主，200G 也不少。从目前的趋势来看，明年 200G、400G 增量会比较多，数据中心和服务器建设提升速度比较快，整体数通模块保持增长 20%-30%还是可行的。看到最近国家对数据中心的政策比较多，建设速度可能加快，但也有一些能耗控制的要素需考虑。

**问题 2：北美客户的进展情况如何？**

回答：送样都有，但进展不明显。例如某款产品有 1-2 千万的销售，但总体占比不大，长期看还是持续推进的过程。

**问题 3：设备商、运营商集采预计对 Q4 是否对公司有积极的影响？**

回答：Q4 应该会有一些改善，个人比较乐观。因为电信投入一直是刺激经济周期的。例如工业数字化的一些布局，当然有可能会往后一些，但建设量也会比较大的。

**问题 4：下半年及明年，预计 5G 相关模块，例如前传、中回传用量大概是什么水平？我们可以获得多少份额？**

回答：预估大概是 60 万-70 万个。从价格和毛利率水平来看并不吸引，多一点少一点影响都不会太大。明年大概也是维持这个水平。现在基站有些也是用 4G 模块取代，不是标准 5G 模块，标准 5G 模块建设比预期还是差些。

**问题 5：公司硅光模块这块进展如何？今年、明年大概可能可以贡献多少营收规模？如果按数通和电信相干的角度看，哪块硅光进展要快一些？**

回答：硅光 100G 模块去年规模量产，市场规模不是很大，也就几千万量级。今年推的是 200G/400G 硅光模块，现在客户端送样

的既有传输相干也有数通的，今年大概形成 1000 万级别。明年规划 400G 硅光模块可以规模量产，包括数通和相干的。

**问题 6：在相干模块领域国内地位大概是怎么样的？目前全球、国内的竞争格局大概是怎么样的？每年大概有多少万只的需求？**

回答：从产品出货量角度来看，我们在国内应该是第一集团军。我看到过一个数据，我们在国内市场的销售收入份额为 20%-30%，主要在国内相干领域。

**问题 7：Q2 资产减值损失比较多，主要是因为存货。看到 Q3 这部分单季度减少比较明显，能不能理解是下游价格逐渐处于合理水平，因此减值减少？或者说存货卖掉把减值损失往回冲？**

回答：可以这样理解，在向着好转的方向发展。

**问题 8：和弦一篇报告说 25G 光芯片完成国内自给，芯片自给在哪些模块？**

回答：25G 光芯片分为三类，DFB 国内自给流片基本没有，主要买外延片，例如源杰和武汉的几家公司。我们 25G 自给供应量占自给需求量的一半以上。25G EML 目前国内没有形成有效供给，市场行业目前也没有什么需求，主要是 10G EML 和 50G EML。我们法国公司的 EML 研发已经完成了，可以批量供应，但没有大的需求。25G VCSEL 国内供应还是比较多，我们可以做后工艺，但完全自给供应还有些距离，不清楚其他供应商的可靠性情况。因此，我们的 25G 一个是 Vcsel，一个是用于传输侧的 DFB，60%都是自己供应，也外采一部分。数通部分基本还是外采的。

**问题 9：公司的海外主要客户类型有哪些？销售产品是哪些？以及海外市场趋势如何？**

回答：公司的通信类产品卖给爱立信、诺基亚、三星，例如放大器、EDFA、波分复用 (VMUX\VOA)，也包括无源的；另一块是卖给 Cisco 的，数通产品如 40G/100G/200G 模块。从市场增长来看，我们的海外市场有几个特点：其一是性能、竞争力提升，在传统传输

	<p>产品进步比较大；其二是海外疫情导致产能海外不足，供给压缩；其三是华为收缩，诺基亚、爱立信从国内采购我们的光器件，导致外销比重提升。</p> <p>展望未来看，随着华为在海外的退出，诺基亚、爱立信、三星份额进一步提升；另外疫情控制人员流动，通过网络沟通，明年数据中心投资会加速，海外数据中心市场规模是国内的10倍，海外市场的绝对市场规模会提升。</p> <p><b>问题 10：公司是否有激光雷达？相关芯片是否有？听说激光雷达芯片比较紧张，我们现在有出货吗？</b></p> <p>回答：我们不直接做激光雷达，但会提供一些部件。有一些激光雷达芯片。我们现在还在做产业布局，我们以前为激光雷达提供准直光源和种子光源，现在做研讨，但没有明确是做激光器还是芯片或是模块。相关的产品有出货，例如准直光源接近上千万的销售。</p> <p><b>问题 11：公司发展战略是怎样的？</b></p> <p>回答：数字工业化面临全光网的建设，光的探测、传输、处理、反馈等。我们围绕全光网建设，未来还是在 TO C 光的工业互联网应用，以及元宇宙等方面，项目、产能规划都会围绕这些布局。从项目来看，例如芯片、800G、WSS 建设等，背后都是围绕这些市场逻辑，这些市场需要大量元器件的出货。这是我们从现在跨到更高市值的方向。</p>
<b>附件清单（如有）</b>	无。
<b>日期</b>	2021 年 10 月 27 日