

证券代码：300548

证券简称：博创科技

博创科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-002

投资者关系活动类别	<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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	海通证券 余伟民、杨彤昕、夏凡 民生证券 马天诣、马佳伟 东吴证券 姚久花 天风证券 陈汇丰 西部证券 傅鸣非、王思宸 国信证券 马成龙、陈彤 国泰君安证券 黎明聪 兴业证券 章林、许梓豪 东方财富证券 王立康、侯宗泽 中信建投证券 杨伟松 信达证券 蒋颖、刘哲激、周浩然 华安证券 张天 东莞证券 陈思远 万联证券 吴源恒 中信证券 魏鹏程 银河基金 江宇昆 招商资管 吴彤 中信资管 罗毅超 国投基金 张弛 建信资管 李浩鹏

	<p>易方达基金 黄蕴藉</p> <p>季胜投资 徐小喆</p> <p>红土创新基金 汪国瑞</p> <p>诚盛投资 康志毅</p> <p>易米基金 杨臻</p> <p>方圆基金 董丰侨</p> <p>招商信诺资管 林威宇</p> <p>安信基金 徐孙煜</p> <p>创金合信基金 郭镇岳 刘扬</p> <p>鼎盛投资 陈飞</p> <p>天朗资产 柴清清</p> <p>国泰基金 王茜</p> <p>华安基金 介勇虎</p> <p>融通基金 杨冷枫</p> <p>上海道杰投资 罗天哲</p> <p>时代伯乐投资 张文韬</p> <p>长见投资 刘志敏</p>
时间	2022年4月14日
地点	线上电话交流
上市公司接待人员姓名	<p>董事长兼总经理 ZHU WEI（朱伟）</p> <p>董事会秘书 郑志新</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>电话会议沟通，交流过程中公司人员严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p> <p>董事长兼总经理 ZHU WEI（朱伟）对公司2021年业务情况及控制权拟变更情况进行了介绍。</p> <p>问答环节：</p> <p><b>（一）关于长飞光纤收购公司控制权交易</b></p> <p><b>1、 本次交易的背景？</b></p> <p>答：自上市以来，公司管理团队在内生业务发展之外，一</p>

直在寻找以资本运作方式扩大主业的机会，在 2018、2019 年实施了两项收购交易，取得较好成果。近期在寻找投资机会时接触了长飞光纤管理团队，双方经多轮交流磋商，达成合作意向和交易方案。

**2、本次交易中交易方的目的和诉求？**

答：长飞光纤看好博创科技的未来发展，认为博创科技具备长期投资价值。本次收购完成后，长飞光纤取得博创科技的控制权，有利于其充分发挥自身资源协调运作能力，增强博创科技的运营能力、持续盈利能力与市场竞争力，有助于未来发挥长飞光纤与博创科技的业务协同效应，提升双方的业务拓展能力和竞争优势。对博创科技而言，引入战略股东，是希望利用双方的优势，整合资源，提升博创科技的业务拓展能力和综合竞争力，以实现双方的强强联合。

**3、本次交易完成后公司未来数年的业务架构及目标**

答：公司多年来稳扎稳打，在多个细分领域达到前二市场地位。长飞光纤成为控股股东后，将支持公司管理及业务团队保持稳定，整合上下游资源，发挥协同效应，做大做强博创科技业务平台，开拓市场及业务，实现进入光器件第一梯队的战略目标。

**4、本次交易完成后公司的管理风格、思路是否会有变化？**

答：长飞光纤认同公司现有管理和业务团队的经营理念、工作作风及已取得的经营成果，将在交易完成后支持公司继续推进现有经营战略，实现良好融合，为全体股东创造更大价值。

**5、长飞光纤如何解决同业竞争的问题？**

答：长飞光纤就本次交易出具了关于避免同业竞争的承诺，承诺在本次交易完成后以合规、合理且有利于上市公司利益的方式，积极并稳妥推进与上市公司相关业务的整合，以避免部分业务重合可能对上市公司的不利影响。

**6、本次交易完成后公司管理层是否会发生变化？**

答：本次交易完成后，ZHU WEI（朱伟）和丁勇仍然是公司 5% 以上股东，且将继续作为公司核心管理团队成员带领公司向前发展，公司管理层和业务团队将保持稳定。

**7、协议转让的交易价格如何确定的？**

答：交易价格系交易各方在友好协商的基础上达成的，主要考虑了此前公司股票市场交易均价，考虑了博创科技的良好发展预期、交易后可形成的协同效应以及取得控制权的溢价等因素，并参考其他市场交易案例，契合了交易双方诉求。

**(二) 关于公司业务经营**

**8、公司硅光子业务的近期进展情况？**

答：公司 400G DR4 硅光模块已于 2021 年实现量产出货，主要销往北美等海外市场。400G FR4 硅光模块正在送样测试阶段，今年内将实现量产。硅光技术是光器件行业发展的方向。公司将继续投入硅光技术的研发和产业化，基于多年积累的无源硅光和有源硅光封装技术和经验，向上游延伸，实现硅光产业链整合竞争优势，满足客户的产品升级需求。

**9、2021 年电信市场业务的具体情况？**

答：2021 年电信市场业务中，受欧美等境外电信运营商加大光纤到户网络建设力度影响，光分路器销售收入大幅增长；受电信运营商传输网建设需求影响，传输网密集波分复用（DWDM）器件销售收入实现增长；10G PON 自 2019 年起持续快速增长，2021 年受境内外电信运营商 10G PON 网络升级建设拉动，10G PON OLT 模块出货量实现高速增长。

**10、公司 2021 年数通产品毛利较低的原因是什么？**

答：2021 年公司数通产品规模化程度还比较低，同时固定资本投入较大，导致固定成本分摊较高，加上 2021 年内国内数通市场价格竞争激烈，影响了数通产品的毛利率。

	<p><b>11、 公司未来几年的业绩成长点和战略方向？</b></p> <p>答：公司基于 PLC 技术的无源光器件业务将保持稳健增长。未来数年全球电信运营商将继续加速 10G PON 网络建设，尤其是海外市场，10G PON 业务增长空间大，预计今年 10G PON OLT 模块收入继续保持增长，同时公司 10G PON ONU 开始批量量产。</p> <p>公司数通市场业务目前规模不大，但也说明有较大的成长空间。公司会继续投入，巩固国内数通客户，突破国外数通客户，在硅光模块和高速线缆领域实现快速成长。</p> <p>长飞光纤成为公司战略股东后，将带来上下游资源的共享，协助公司拓展海外市场。</p> <p><b>12、 2022 年 10G PON 的市场、售价和公司业务情况？</b></p> <p>答：过去两年，国内 10G PON 市场快速增长，吸引一些竞争者进入该领域，带来产品价格竞争。预计 2022 年市场价格会继续下降。公司已做好相应的准备，利用技术工艺创新和运营管理效率的提升来保持成本优势。</p> <p>预计今明两年国内 10G PON OLT 光模块的需求旺盛，境外市场需求也已启动。公司将发挥目前的规模化优势，保持市场领先地位，同时已开展 25G/50G PON 产品研发，在下一代 PON 产品的开发中继续保持领先优势。</p> <p><b>13、 国内的疫情对公司业绩是否有影响？</b></p> <p>答：近期因华东地区疫情防控，局部物流受阻，对嘉兴基地的生产交付造成一定影响。公司在推进多种措施，努力克服疫情影响，确保生产交付。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 4 月 14 日