

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：[2022]001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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
<b>参与单位名称及人员姓名</b>	浙江银万斯特投资管理有限公司：李林 上海淳韬投资管理有限公司：班梅 广东恒健创业投资有限公司：庄昕 国泰君安证券股份有限公司：王彦龙、肖泳悦 兴证全球基金管理有限公司：沈安妮 中金公司：李诗雯 摩根大通证券：许日 花旗银行：方飞云 东财基金：候忠德 西南证券：李群 长江证券：黄天佑 东财基金：王立康 摩根士丹利基金：陈奕辰 中信证券：程恬 长江证券：叶颂涛 方瀛投资：李路 华安证券：张天 国投长江投资管理有限公司：李振 摩根大通基金：冯今天 中泰证券股份有限公司：王逢节 天堂硅谷投资：肖觅 高盛资产；候雪平 方瀛投资：李路 申万宏源证券：方盈 野村国际：张康
<b>时间</b>	2022年4月15日 10:00-11:00
<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 年度整体经营情况复盘：</b></p> <p>2021 年公司营业收入 64.86 亿，同比增长 7.28%。净利润增长幅度比较大，归母净利润 5.67 亿，同比增长 16.39%。净资产收益率达到 10%。分产品方面：传输有 12%的增长；接入与数据增长不大，约为 5%；接入这块其实在下降，去年 2.5G PON 在下降；5G 增长基本持平，而数据业务保持 20%增长。国内市场大概有 1.5%增长，海外增长比较多，增幅达 21%。我们出口外销占比进一步增长到近 33%。虽然疫情对公司大概有半个月生产周期停工的影响，物料虽然一直在紧张状况，但公司克服困难，依然取得比较好的经营情况。公司整体毛利率也有提高，带来净利润的增长。展望 2022 年，我们认为传输还将保持 10%的较高增长，数通大概 20%+的增长，接入包括 PON 和 5G 与 2021 年持平。另外还有东数西算方面，我们的增速也会比较高，我们 2022 年的利润还将会有较好的保障。</p> <p><b>问题 1：公司 2021 年数通与接入业务里面，数通、5G、固网 PON 各自占比情况是怎样的？</b></p> <p>回答：5G 占比不到 10%，约为 5 亿的销售收入；数通占比 20%多，接近 15 个亿，剩下的就是 PON。</p> <p><b>问题 2：公司研发费率较高，预计 2022 年各方面费率变动趋势是怎样的？其他费率的情况如何？</b></p> <p>回答：公司研发费较高，主要涉及几个方面：一是新型光网络，WSS 等方面投入比较大；二是 400G 和 800G 产品方面。2022 年研发费率将维持稳定，不会大幅增加，还是会维持在 10%左右的比例。</p> <p>管理费用和销售费用都比较稳定，不会增加太多。变动的可能是财务费用，涉及汇兑损失，以及今年下半年有增发，利息收入会增加。</p> <p><b>问题 3：目前疫情对我们的供应链，例如供应商的生产、</b></p>

物流运输有没有产生影响？

回答：我们过去发货是通过空运，是发往深圳的华为、中兴和海外，上海疫情对我们的影响不太大。上海地区的集成商比较少。

问题 4：光模块用到的一些电芯片、DSP、光芯片目前价格情况如何？有没有可能影响毛利率？未来传输、数通与接入板块毛利率的变化情况将是怎样的？

回答：光芯片供应是稳定，价格也比较稳定，受疫情影响不大。电芯片受电芯片整个产能的影响，少部分波动比较大，例如备货比较小的 driver、TIA 价格上升比较大，供应量也不稳定。整体来讲我们产业占电芯片的比例不大，去年和前年我们在电芯片方面也提前做了备货，电芯片市场价格平均水平有一定上涨，但对整体毛利影响不大。

问题 5：国内数据中心市场，2022 年 100G/200G/400G 的需求和价格是怎样的？我们能拿到多少的份额？整体市场规模增长情况如何？

回答：国内主要是 200G 和 400G，我们看到 2022 年整体投资增长在 20%左右，去年统计数据我们在全球数通排名上升了一名，数通占总体销售的 25%，同比有 20%+的增长。今年随着 200G、400G、以及下半年 800G 投入，我们份额可能进一步扩大。

问题 6：国内 5G 市场，前传、中回传分别的用量是什么水平？我们可以获得多少的份额？

回答：5G 整体量略有增长，约有 10%左右的增幅，但价格也有 10 个点或者更多的下降，所以市场规模总体平稳，我们份额也跟去年相似。最近新上市的几家公司都在加大 5G 模块投入，我认为市场会面临比较大的压力，个人不是很看好这块市场。

问题 7：东数西算增量不错，主要是运营商建的数据中心

吗？我们的产品除了模块，是否还有传输子系统设备？

回答：东数西算分为两大块。一块是运营商远距离传输的部分，还有一部分是资讯商、数通厂商自己建的 DCI，也是传输产品。去年增长比较高，今年预计也有 50% 的增长。

**问题 8：今年芯片的 foundry 厂产能紧张，今年会不会有交付方面的波动和担忧？最终是否会影响到交付？**

回答：光芯片还好，短缺的是电芯片，今年电芯片也普遍会比较短缺。最近订单量远远大于出货量，交付的确是比较大的问题。行业其实都面临这个问题，会影响到交付。如果没有物料的约束，我们今年上半年出货量会更大些。以前我们上个月的订单就是下个月的收入，但现在差不多堆了一个季度的订单。

**问题 9：公司硅光布局进展如何？800G 业务的进度如何？400G 硅光目前潜在客户有哪些？目前 400G 硅光是否也是采用外接光芯片的方式出货？**

回答：我们 100G 相干硅光早就在出货，但市场上没有太大的竞争力，这部分我们相当于是在试水。400G 已经在客户端测试，有望下半年形成批量出货，包括传输和数通的。800G 今年下半年开始给客户送样，预计明年可以形成交付。400G 硅光我们是采用 bonding 的方案出货，400G 现在的客户包括 BAT 和华为。

**问题 10：能否预判一下国内和海外的市场增速？**

回答：从我们的预测和市场分析来看，海外的增长幅度会更快。华为在逐步退出欧洲市场，海外市场机构占比会提升。我们的外销目标也会定的比较高。

**问题 11：由于上游芯片短缺、涨价等因素，今年毛利率会不会受到承压？**

回答：有压力。但电芯片在成本占的比重不是很高，对毛利情况确实有些压力，但压力不会很大。现在供应链是有没有

的问题，而不是贵不贵的问题。

**问题 12：**年报披露的研发项目里有激光雷达用器件，进展如何？我们在这方面的规划主要是做哪些技术路径，例如 1550 还是 905？提供有源还是无源？产品形态是怎样的？

回答：在这个领域我们一直探索。我们过去比较强的是 905 的光源，我们能提供此光源。后续我们对于这两个方案都在做预研，在看客户的需求。商业模式现在没有确定下来，希望往模块方面做。因为虽然我们的核心能力在激光器，但无源器件我们也比较强，主要还是看客户的需求，而客户方案还需要时间来确定。我们就是要把握光源和系统整合这两大核心能力，最后做到器件还是模组将根据客户的需求。不排除跟下游厂商组建合资企业的方式。

**问题 13：**非公开发行项目从去年 11 月披露预案后已经四个多月，后续多久预期能顺利通过？今年在整个市场大环境是熊市的情况下，对增发项目推进的节点情况是怎样的？

回答：我们有两方面考虑：一是自身发展，公司目前生产产地紧张，新招工程师无法安置；二是涉及下一代光网络技术，包括 WSS，需要尽快布局和加大投入。不管外部怎么样我们都会推进募投项目。

另外从发行角度来讲，我们没有过多考虑市场。目前股价和市盈率都偏低，证监会已经做了第二次反馈，我们也做了两次方案调整，具体怎么发行会结合市场和股东的判断，也会听取保荐人的专业意见。

市场跟项目也是两个相关的变量，我们会各自独立走，即使发行延后，对我们项目进展不会有太大的影响。

**问题 14：**请介绍一下 WSS 波长选择开关，这个主要应用场景在哪里？目前主要国内外竞争对手有哪些？

回答：WSS 是未来全光网最关键部件，是下一代高速光网络的技术。早期我们跟国外进行合作，现在发现难度越来越大。

我们现在在找基于 LCOS 材料的供应商，国内虽然有人在做，但商业上没有能力。我们现在形成小批量的商用产品供应，光网络、传输、大型数据中心都需要，是非常重要的无源器件。

**问题 15: 我们在研项目也有提到 200G/400G/800G 的激光器、探测器芯片，这个对应多少速率的激光器和探测器？目前研发进度是怎样的？**

回答：激光器现在成熟的是 25G，传统是拼多个来提高速率，主要有两类，eml（长距离）和 dfb（短距离）。如果能形成供应的 50G 芯片更好，使用 PAM4 调制。另外还有硅光方案，采用 CW 激光器用硅光调制，调制到 400G/800G。目前我们的 25G DFB 有七成可以自供；25EML 内部测试通过，下一步将商用；VCSEL 是完全可以商用。50G EML 内部研发基本完成，正在商业化进度。

**问题 16: 最近公司管理层有人士变动，不知道在管理团队上，或者管理风格上，会不会发生一些变化？**

回答：变化主要是董事长的调整。以前的董事长余少华院士现在调到鹏程实验室，新任董事长是总经理黄宣泽，黄总也算是公司创始人，很早就在光迅科技的前身固体器件研究所工作，对公司、行业都非常了解和专业。总体上风格还是保持传统比较稳健的风格。

**问题 17: 2.5G PON 市场需求是在萎缩的，之后的 10G PON 替代 2.5G PON 的量吗？**

回答：现在是 10G PON，接下来会是 50G PON。以前 2.5G PON 行业玩家比较少，大家都能赚到钱，我们毛利率情况也不错，但现在行业竞争对手进来比较多，历史很难重复。PON 对光迅来说是保持一个市场份额，因为我们有自己的芯片。但对于整个市场来说，如果没有自己的芯片就只是赚点劳动钱。当然未来 50G PON 也有可能基于芯片，可能对于我们有芯片的企业会好一点，但对于其他公司来说压力会更大。

	<p>早期 FTTH 市场热点多，但现在转向高速光网络和数据中心，以及基于物联网的应用，这些才是未来的主战场。</p> <p><b>问题 18：</b> 去年开始像 BAT 的收入都在下滑，数据中心公司像万国、世纪互联都在下滑，受到疫情影响近期上架情况会遇到问题，不知道我们这边需求放缓的情况？</p> <p>回答：我们这里有点不一样。从我们的角度来看量一直在上升，基于光网络的投入是在上升，高速光模块用量是在提升的，低速光模块用量在下降。以前很多用电接入，现在用光，所以跟我们有关的比重是在上升的。数据中心运营收入跟数据中心结构、服务、模式有关，建设量未来比较大的可能是超算建设模式，个人认为数据中心商业模式转到工业计算服务，这方面需要提升光的渗透率。现在绿色数据中心 PUE 下降，某种意义上对光也有利好，用光降低发热功耗，进一步优化指标，所以可能过去老的数据中心需要改造，重新达到新的要求。</p> <p><b>问题 19：</b> 数据中心市场的竞争情况，跟去年或者前年相比怎样？</p> <p>回答：主要竞争态势往高端方向发展。以前是 100G，现在是 400G，未来是 800G，当然玩家也只有几家。但国内也有新的厂商加入，传统厂家有我们、旭创、新易盛，会比较稳定。这个行业想突破 BAT，对综合业务能力、企业资产各方面要求还是很高。</p>
<b>附件清单(如有)</b>	无。
<b>日期</b>	2022 年 4 月 18 日