

证券代码：688048

证券简称：长光华芯

苏州长光华芯光电技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：20220428

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"/> 投资者线上电话会议
参与单位名称 (按登记时间 排名)	华泰证券、招商证券、平安证券、中信建投、广发证券、中信证券、海通证券、国金证券、高盛投资、红杉资本、GIC、高毅资产、太平养老保险、诺安基金、景顺长城基金、富国基金、申万宏源、天弘基金、易方达基金、开源证券、东吴证券、招商资管、丝路基金、招商基金、兴银理财、人保资产、招银理财、博时基金、西部证券、中泰证券、瑞银投资、华安证券、华西证券、民生证券、德邦资管、琛晟资产、长江证券、友邦保险、瓴仁投资、西南证券、南土资产、中银基金、正圆私募基金、南京证券、中证信资本、天风证券、中邮理财、国信证券、光大永明、亚太财险、诚盛投资、浙商证券、国泰基金、鹏华基金、Fidelity、海富通基金、长城基金等。
时间	2022年4月28日9:00-10:00
地点	线上会议
上市公司 接待人员姓名	董事长兼总经理：闵大勇先生 董事会秘书：叶葆靖女士 财务总监：郭新刚先生
投资者关系活动 主要内容介绍	一、公司财务总监对2021年及2022年第一季度经营情况进行简要汇报。 二、公司领导就以下问题与投资者进行沟通交流。

	<p>1. 问：疫情背景下，是否给了公司激光芯片较大的国产替代机会，替代海外厂商的进度会不会比预期还要快？疫情会不会对公司的出货和物流造成影响？</p> <p>答：国产化的替代进度会更快，而且会更加的坚定，这对我们来说是一种机遇。疫情对我们的出货和物流影响较小。目前有个别的一些物料受到一些影响，但是我们可以通过库存并且加大库存的方式来解决这个问题。</p> <p>2. 问：公司存不存在把去年四季度的销售收入费用转入到营业成本里面的问题？毛利率的变动是受成本端的压力影响还是受上述的转移费用的影响？</p> <p>答：投资者提到的费用结转不是主要原因，因为费用结转本身也是滚动的。更大的原因是我们正从老厂搬迁到新厂，这个过程中，新厂的产能和良率有一个爬坡的过程。根据半导体芯片的制造规律，在产能和良率的爬坡后，毛利率会很快恢复，且有望高于去年。</p> <p>3. 问：公司的 VCSEL 跟海外的产品有什么差异？看到公司也在做车规认证，在什么时候能够看到这块的消息？</p> <p>答：我们 VCSEL 的重点是在用半导体激光器、芯片去实现低成本的、高可靠性的车载的激光雷达的方案。目前技术已经取得重大的突破，从技术来讲没有障碍，我们已经在两个头部客户那里做了测试，相应的指标都达到要求。年内我们有望通过车规认证，未来在车载激光雷达方面，VCSEL 有望成为主流方向之一。</p> <p>4. 问：根据目前的业务进展，能否帮我们展望 VCSEL 今年或明年能做到什么样的规模？</p> <p>答：VCSEL 从市场应用来讲，主要是两个大的领域和方向。我们长光华芯在消费电子和车载激光雷达两个方向的技术储备和产能储备都完毕了，只待市场启动。</p> <p>5. 问：公司前五大客户基本上要占到 80%的销售额，这说明</p>
--	--

客户本身就非常集中，还是说我们仍有大量客户未来有很大发展潜力？

答：目前公司产能不足，只能服务头部几位客户，其他的客户只做一些测试，暂时不为其供货，等新厂产能爬坡后，公司可以开始为这一部分客户供货了。

横向拓展方面，公司正在 VCSEL 和光通讯领域为未来发展做储备。

6. 问：我们看到单管在最近两年价格下降的幅度还是比较大的，想请教一下未来价格还有下降的幅度吗？

答：未来价格是否下降取决于两个因素，第一是我们竞争对手是否率先降价。第二是公司 6 吋线新厂的产能良率爬坡，成本下降的摩尔效益将会逐渐显现，进一步提升竞争力。我们更多的是通过芯片的性能提升来去帮助客户节约成本。

7. 问：激光雷达本身的技术路径是百花齐放的，不同技术路径对我们来讲会有影响吗？还是说其实我们是通用于不同的技术路径呢？

答：下游有不同的技术路线，对公司所处的上游激光芯片来讲是没有区别的，公司会重点关注半导体激光器芯片发射的激光参数。

8. 问：关于高功率单管激光产品，客户想做上游垂直一体化，您觉得对我们会是比较大的压力或者是竞争吗？

答：不是一个特别大的压力，或者说竞争也利于公司 and 行业的发展。三五族化合物半导体芯片的制造企业依靠产能和规模的优势才有资本优势。

9. 问：公司作为一个半导体平台，可能要跨越多个不同的产品，不同产品在制造端投入的设备或者是基材是可以复用的吗？

答：在三五族化合物半导体的光电子芯片领域里面有 70%

的设备和工艺是相通的。

10. 问：之前看到公司单管产品，芯片和器件的出货量占比有变化，尤其是去年芯片占比对毛利率影响很高。这是下游客户的选择，还是公司自己有这样的趋势呢？

答：公司从定位来讲是芯片公司，但是历史原因造成前几年基本上光纤耦合模块的销售收入占比达到了 90%以上。2020 年以来发生一些变化，光纤耦合模块的性能间接证明了国产的芯片的可靠性、稳定性。另外，国际形势发生巨大变化之后，部分客户主动要求单独测试裸芯片。测试后，发现公司芯片性能各方面都不错，加上前几年光纤耦合模块性能参数以及数据的积累，所以从 2020 四季度开始快速导入了裸芯片。

11. 问：公司之前光纤耦合模块毕竟体量更大一些，对收入增长的贡献更显著，未来如果芯片占比提升，对公司收入上涨是否会产生一定影响？

答：未来三年市场国产替代的需求持续存在。光纤耦合模块未来公司仍将去做，共同助力国产芯片的占有率进一步提高。

12. 问：从目前来看，感觉市场份额提升空间是不是不太大了？未来您觉得公司的份额提升到底能够达到什么样的程度？

答：从单纯的工业光纤激光器角度来讲，中国的市场对裸芯片的需求在 15 个亿左右，未来芯片市场每年仍有望保持双位数的年复合增长率，我们目标进一步提升市场份额。

13. 问：公司在原有客户例如锐科、创鑫的份额大概是什么样的，原有的客户的份额提升的空间是不是不大了？

答：当前市场份额主要由于公司产能受限，没有足够产能给其他激光器客户供货。今年公司新厂产能将逐渐释放。

14. 问：新厂产能比现有产能提高怎样的幅度？

答：一期的建设产能规划是现有的 5 倍。一方面是我们从三吋转成六吋生产，从晶圆面积来讲是 4 倍的关系，数量也有所增加。

15. 问：公司现在一期的产能在爬坡吗，什么时候达产？

答：预计二季度末产能释放，月产将达到 500 万颗单管芯片。

16. 问：VCSEL 现在产能的储备以及收入展望，收入主要是来自于哪些方面、哪些业务？

答：VCSEL 的下游市场主要包括两个重点领域，一个消费电子，一个是汽车。消费电子方面，公司主要给战略股东供货；汽车雷达方面，公司推动用 VCSEL 技术方案去替代现有 EEL 方案，今年有望实现 VCSEL 方案的客户认证通过以及车规认证通过。

17. 问：现在正在工艺改进，提升 VCSEL 功率，请问公司现在 VCSEL 单管芯片最高能做到多高的功率密度？

答：目前已经达到要求，公司的 VCSEL 芯片功率密度已经达到了 1200 瓦每平方毫米。

18. 问：一季度高功率单管、巴条、VCSEL 的收入拆分情况。

答：公司 Q1 整体收入比去年同期增长 44%。目前高功率单管系列收入占比为 87%，高功率巴条系列占比为 5%，VCSEL 芯片系列占比为 2%。

19. 问：单管系列中单管芯片比例为多少？

答：单管芯片占高功率单管收入的 58%。

20. 问：公司预计今年底芯片的良率能到什么程度？从 3 吋到 6 吋会有什么影响？

答：3 吋提到 6 吋，从面积来算，产出是 4 倍的产值关系。从良率的角度来说，目前良率的爬坡还是很快的，预计今年的良率会有较快提升。

	<p>21. 问：从衬底到外延片良率大概什么样的情况？</p> <p>答：从衬底到外延片良率达到 99%。</p> <p>22. 问：我们现在以芯片为主，模块和泵浦源未来的占比会逐步的下降，后面公司是否会在模块倾向于扶持国内某一家企业，用我们的芯片去封装模块，有这样的考虑吗？</p> <p>答：一部分企业没有能力封装光纤耦合模块，这部分市场公司不会放弃。公司目标进一步提高国产芯片在市场的占有率，因此不排除为下游专门做光纤耦合模块的厂商供应芯片。</p>
--	--