

证券代码：300570

证券简称：太辰光

深圳太辰光通信股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2022-019

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	华泰证券股份有限公司 高名垚 民生证券股份有限公司 马天诣 兴业证券股份有限公司 章林 海富通基金管理有限公司 彭志远、杨宁嘉 国盛证券有限责任公司 宋嘉吉、欧阳倩威、邵帅、黄丽娟 泰康资产管理有限责任公司 韩东方、陈虎 泰信基金管理有限公司简介 黄睿东 博时基金管理有限公司 柏正奇 宝盈基金管理有限公司 赵国进 上海盘京投资管理中心（有限合伙） 陈真洋 中泰证券股份有限公司 王逢节、陈宁玉、余雨晴、肖冬卿、吴尚 建信基金管理有限责任公司 李登虎 平安资产管理有限责任公司 刘博 国元证券股份有限公司 宇之光、俞峥 国信证券股份有限公司 陈彤 华安基金管理有限公司 介勇虎 浦银安盛基金管理有限公司 范军 长信基金管理有限责任公司 黄向南 摩根士丹利华鑫基金管理有限公司 雷志勇

	<p>长城基金管理有限公司 艾抒皓</p> <p>国泰基金管理有限公司 王茜</p> <p>北信瑞丰基金管理有限公司 石础</p> <p>鹏华基金管理有限公司 张鹏</p> <p>安信基金管理有限责任公司 徐孙昱</p>
时间	2022年6月22日下午3:00~5:00
地点	线上通讯会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长张致民先生</p> <p>总经理张艺明先生</p> <p>副总经理兼技术总监肖湘杰先生</p> <p>董事会秘书蔡波女士</p> <p>证券事务专员郭智颖女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请介绍公司主要产品及其应用场景、营收占比、需求变化。</p> <p>答：公司主要产品包括光器件产品和光传感产品。光器件产品可分为无源光器件及有源光器件，其中，无源光器件主要包括陶瓷插芯、MT插芯、平面光波导芯片等核心元器件，以及光纤连接器、光背板、光分路器等光互联产品。有源器件主要包括光模块、AOC、DAC等。光器件产品主要应用于通信网络和数据中心的建设。光传感产品包括各类光传感器及其解调监测系统，用于电力、石化、交通等行业的温度、压力、应变、振动等物理量监测。</p> <p>公司近几年的营收中光互联产品占比较高。现阶段公司产品的市场需求总体上呈增长趋势。</p> <p>2、公司市场结构及市场竞争状况？</p> <p>答：按区域划分，公司产品以外销为主，2021年度公司外销占比为81.19%；按应用端划分，公司产品以数据中心建设的</p>

应用为主。

光通信市场的竞争总体上比较充分，其中海外客户比较注重产品质量、服务质量以及对客户需求的响应速度，国内市场的价格竞争比较激烈。

3、公司海外大客户的需求及价格有何重大变化？关税对公司的影响？公司今年订单情况及后续预期？公司重大客户有何变化？

答：海外疫情管控措施逐渐放开，数据中心及通信网络建设处于复苏阶段，市场订单呈现恢复性增长。公司部分外销产品的价格有所下降（按原币计算），新产品的价格相对较高，以本位币计算，近期美元升值对产品价格起到较好的支撑作用。

近两年经公司与客户的协调与努力，关税对公司的影响已相对较低。如若未来美国对华关税发生减免或豁免，对公司产品外销存在一定利好。

公司上半年订单情况较好，同比增长较大，基于经济环境的现状，下半年存在一定的不确定性，公司持谨慎乐观的判断。公司 2021 年度第一大客户与第二大客户为关联主体，公司对其销售的变化属于业务运作方式的调整，公司重大客户未发生实质性变化。

4、公司近三年国内销售情况？主要销售产品及市场？未来的成长预期如何？

答：公司注重拓展国内市场，并实现了国内销售的持续增长。国内销售产品主要为光纤连接器、光分路器等无源光器件及其配套产品，以及陶瓷插芯、MT 插芯等无源光器件。目前，公司国内市场主要面向系统集成商和器件厂家等，并完成部分运营商的供应商资格认证。

公司关注国内市场的变化，尤其是数据中心建设所涌现的新需求，期望多方努力之下实现国内业务的进一步提升。

5、公司新产品及新客户的拓展情况如何？新客户的认证周期一般多长？生产自动化提升情况？

答：公司新产品研发包括围绕产品细分领域进行横向拓展，以及针对新技术研发进行纵向拓展。随着业务不断拓展，公司的新客户持续增加。新客户的认证周期一般为 3-12 个月。公司在成立之初就设立了设备开发部，通过设备研发及设备改造，公司生产自动化水平逐年提升，对公司产品竞争力的提升起到重要作用。

6、陶瓷插芯市场的供求关系及价格有何变化？公司插芯产品的扩产及销售情况如何？

答：陶瓷插芯市场经过了充分竞争，市场原有的部分供应商退出，形成较为平衡的供需关系，价格相对稳定。依靠对行业存量资产的整合及公司原有产线的改造升级，公司陶瓷插芯的产能相较以往有较大提升，陶瓷插芯销售情况良好，其中以外销为主。

7、光纤连接器产品的市场需求、规格及价格有何变化？是否定制化程度较高？MPO 产品的芯数与光模块的速率有何关系？公司 MPO 产品的优势是什么？

答：近期光纤连接器的市场需求较为旺盛，产品规格变化呈现高芯数、密集化的趋势。光纤连接器定制化程度较高，公司订单大部分为定制化产品。MPO 产品的芯数与光模块速率存在一定相关性，同时也受光模块自身的设计影响，另一方面 MPO 产品的应用也不仅限于与光模块配套，还广泛应用于综合布线。

公司 MPO 产品的优势主要包括：起步早，较深的技术积累，有经验的制造团队；产品在市场上已获得广泛认可及应用，期间生产工艺实现持续优化，同时具有规模优势；公司有能力生产 MPO 连接器的核心元件 MT 插芯，具有产品链方面的竞争优势。

8、公司光纤传感产品有何拓展规划？

答：随着 5G 建设的发展，工业互联网的核心是万物互联，光纤传感产品将有着广阔的应用空间。公司除在电力系统的温度与压力等监控产品有所建树之外，围绕工业互联网中特定物的监测需求，也确立了数个开发目标。

9、公司涉足光模块产品的主要原因是什么？目前产品研发及市场开拓的进展如何？今年能否对公司业绩形成明显贡献？后续有何规划？

答：光模块产品市场空间较大，公司也具备一定的市场基础；无源光器件与光模块应用关联密切，公司立足于光器件行业深耕发展，进入光模块领域具有合理性。公司积极推进光模块产品的研发生产，形成了较好的技术团队和规模化的生产能力。目前光模块的营业收入较低，随着产品逐渐投入市场，有机会成为公司业绩增长点。

10、公司主要产品近两年扩产情况？产能利用率如何？是否能快速扩产以响应市场需求？是否有海外建厂计划？

答：公司近两年进行了较大规模的扩产，其中设备产能做了一定程度的前瞻性储备，人力配置依据市场变化及时调整。产能利用率有一定的波动性，总体较好。公司有海外建厂的考虑，目前处于研讨论证阶段。

11、公司前两年销售毛利率及营业收入下滑的主要原因是什么？未来的预期如何？公司上年度光器件销售额增长明显低于销量增长的原因是什么？

答：最近两年公司毛利率下滑的主要原因是汇率因素和产品需求结构变化。公司营业收入下滑的主要原因为海外疫情导致客户项目开工率较低，部分项目建设放缓。

公司一直保持着对于新产品、新技术的研发投入，以期向市场交付高品质的新产品，带动毛利率上升。近期美元升值对公司毛利率也有正向影响。

光器件产品进入成熟期后，其价格会下行，但同时销售量也会上升，这是自然规律，同时上年度公司产品结构同比有差异，因此公司光器件销售额增长低于销量增长。

12、今年新冠疫情对公司生产经营有何影响？

答：公司通过合理防疫、科学排产保障了对客户需求的供应，并通过线上线下多种方式保持与客户的良好沟通，客户对此给予正面评价。

疫情也带来了运输成本上升、生产管控难度上升等影响，但总体而言未对公司造成明显冲击。

13、汇率变化对公司业绩的影响？公司有何应对措施？

答：公司以外销为主，美元对人民币升值对公司利润增长有正面影响，反之亦然。

对于汇率的波动，公司主要采取关注汇率、动态结汇的方式应对，也有采取购买远期结汇产品等方式辅助应对。

14、公司股权激励计划的实施情况及预期？

答：公司对于未来股权激励计划的目标实现持较好的信心。

	<p>15、请介绍公司未来的发展战略。</p> <p>答：光通信行业属于朝阳行业，公司将积极布局，发展战略主要为：</p> <p>（1）充分利用公司的资源优势及资金优势，加大产品研发及生产投入，注重产品向下游延伸拓展。</p> <p>（2）持续提升公司技术与产品的竞争优势，采取线上线下多种方式积极推广新技术与新产品，在巩固已有客户的基础上，逐步拓展新的市场空间，努力成长为一家有市场影响力的光器件制造商。</p> <p>（3）拓展公司的业务模式，逐步从过去的“做什么卖什么”发展为多维度满足客户需求，为客户提供更多的集成产品以至解决方案。</p> <p>（以上问题系根据调研参会人员提问归纳整理而成。）</p>
附件清单（如有）	
日期	2022年6月22日