

证券代码：688205

证券简称：德科立

## 无锡市德科立光电子技术股份有限公司

### 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"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	大成基金、国金证券、国寿安保、国泰君安证券、国信证券、灏霖投资、红筹投资、华安证券、华创通信、华泰证券、华西通信、汇丰晋信基金、建信理财、民生通信、诺安基金、鹏华基金、融通基金、上海冰河资产管理有限公司、上海淳韬投资、深圳俾斯麦资本管理有限公司、太平资产、天风通信、天风证券、西南证券、长城基金、长江通信、招商证券、中信建投、中信建投证券
时间	2022年10月26日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 桂桑 董事会秘书 张劭
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>第一部分、公司 2022 年三季度业绩概况</b></p> <p>1-9 月，公司实现营收 5.68 亿元，同比增长 1.39%，分产品看，放大器 2.29 亿元，占比 40.32%，光模块 2.18 亿元，占比 38.38%，子系统 1.12 亿元，占比 19.72%。净利润 8,220.44 万元，同比下降 13.25%。剔除股份支付费用的影响，净利润为 1.02 亿元，同比下降 10.99%。</p> <p>业绩未达预期，主要原因如下：</p> <p>1、春节期间是无锡和苏州疫情，3 月份开始是上海疫情对华东地区的影响，上半年疫情主要给公司在人员到位、原物料采购、物流方面带来较严重影响，我们整体业绩还是增长的，但物料交付延迟、疫情管控下作业效率低，拖累产品毛利率、净利润不达预期；</p> <p>2、进入三季度，7 月份公司所在地疫情爆发，陷入静默停产状态；成都子公司 7-8 月接连遇到限电和疫情，前后影响 40 多天，这两个事情对公司生产交付造成直接影响，部分订单未能如期交付而取消，整体产能也只达到平时产能 60%的水平</p> <p>公司在手订单 5.35 亿元，与上年同期相比增长 46.58%。在手订单充裕，新增部分相干光模块订单。公司将持续提升产能，提升交付能力。</p> <p><b>第二部分、互动提问环节</b></p> <p>1、三季度我们披露了在手订单 5.35 亿元，基本上等于前三季度的营收了，结合我们现在产能能力，这个订单覆盖的时间有多长，里面我们</p>

### 三项业务的占比大致是怎么进行拆分？

答：我们的在手订单是指有效在手订单，例如有些因为拖欠、取消、超期 1 年的订单我们都会去掉。在手订单覆盖范围最长是一年，结构上一个季度以内占比超过 50%。在手订单覆盖的时间平均为 6 个月。本期末在手订单增长比较多，部分原因是因为疫情交付能力下降，部分订单延后所致。另外在手订单中光模块有 3.55 亿，包括新增了部分相干光模块订单，放大器有 1.7 亿左右，子系统一般在手订单比较少，由于疫情原因，运营商项目招投标等工作迟滞，公司在运营商项目中标时不统计为在手订单，仅属于潜在订单，正式签订合同后才纳入公司在手订单数据。

### 2、公司第四季度要投产两条新产线，分别是相干光模块和 Comb PON OLT，这两条产线如果满产，年化产量大概是什么水平？另外明年公司整体产能大概扩张幅度有多少？

答：我们是根据订单进行扩产的，预计两条产线满产后，年化产值有 3 个亿左右。明年底总产能预计能达到 10-12 亿元。

### 3、中长期海外需求不错，今年年底和明后年来看，海外营收占比能做到多少？三季报提到我们有择机海外建厂的打算，海外现在 5G、宽带网络建设景气度也很高，目前我们看到的对我们增长有驱动的海外国家和对应的产品有哪些？对长距离模块的需求如何？

答：海外营收占比 30.54%，上升 2 个百分点，主要覆盖北美欧洲日本南美以色列印度，今年最多是日本市场。海外营收占比今年年底预计维持，明年增速可能会高一些。从现在在手产品情况看，乐观一点 35% 以上的海外占比是有机会的。明年预估日本和欧洲市场增长较快，北美市场也在增长。

公司海外客户主要需求还是电信级光模块和特殊光放大器，目前公司已经获得海外 5G 系统商的批量订单并已稳定出货。5G 长距离前传光模块出货量较大。

### 4、海外建厂是因为客户要求还是我们主动？目前这个海外建厂的时机节点和地点有初步规划吗？

答：海外建厂一直是我们的长期规划，可以降低交付风险，强化公司全球交付能力，同时可以更好的引进全球高端人才和技术。但公司目前还缺少这方面的经验，初步规划是今年年底在东南亚进行小规模的投资，逐步扩大。

### 5、7、8 月份移动，近期联通，也是陆续开始招采前传的子系统，目前前传子系统这块分别有几种方案，一种是光纤直接链接，一种是无源波分，一种是半有源，目前看我们在哪些领域比较有优势，怎么看待未来这个市场的需求和发展？

答：公司前传子系统产品种类丰富，有 10G、25G 光纤直驱方案，从距离上来说，有 10km、40km、80km 方案，从波分系统来说，无源波分有 6/12/18 波，半有源也有 12/18 波。我们还有长距离和密波方案。从

整个市场看，受疫情影响，运营商招标进度及项目落地进度均有不同程度延后或放缓，公司也在积极准备招标工作，预计第四季度相关业务进度略有好转。

**6、子系统这块展望 Q4 和明年的概况，我们三大类子系统产品看到什么样的机会？**

答：子系统产品有三大类：

(1) 数据链路采集子系统，主要服务于网络安全，从数据链路采集到 DPI 到汇聚分流。公司在运营商持续中标，需求稳定。分流器、DPI 等产品，公司也在积极布局，关注市场需求及相关项目进展。

(2) 5G 前传子系统，公司产品种类齐全，首批通过 MWDM/LWDM 测试，率先推出长距离 5G 前传子系统系列产品。

(3) 电力超长距离子系统，受双碳战略目标驱动，特高压建设在十四五期间将掀起新一轮建设高峰，公司将持续关注相关项目进展，看好未来 2 至 3 年特高压电网通信市场的稳定增长。

目前这三大类领域保持稳定增长，公司将会根据市场发展及时调整产品布局。

**7、如果展望明年的产品结构的情况，未来毛利率走势和趋势大概是怎么样的水平？**

答：我们三季度毛利率受疫情影响扭曲严重，疫情停产，销售掉下来就拉低了很多。我们正常毛利率在 30%-40% 的水平。

成熟产品每年价格下滑幅度还是很大的，当然成本迭代也很快。一般来说高端产品毛利率会比中低端产品高出不少；现阶段由于整体产能不足，毛利率太低的产品，除非是战略性产品，一般我们会减少产能。

未来如果产能扩大较为充裕，一些现在认为低毛利的产品，将来也可能增加产能，随着规模的放大，毛利率会有一定程度的波动。我们认为主要产品正常整体毛利率水平应该维持在 30%-40% 之间。

**8、募投项目中的 O-Band 密波光传输平台，有没有一定时间点可以看到这个成果？**

答：项目进度比较理想，部分底层技术已应用到产品中并实现收益，比如 5G 前传长距离产品中就使用了 O Band 技术，数据链路采集子系统也采用了一些 O Band 项目中的光子集成技术。这是一个融合了多种底层技术的平台，未来应用领域可期。

**9、OXC 全光交叉是比较新的东西，这个行业是什么样的需求量？我们在这方面的收入和毛利率情况如何？这方面国内能做的有哪些厂商？**

答：这个行业有较大的发展空间。国内厂商主要目前知道的只有两家（包括我们），国外少数厂商有类似产品和提法，采用的方案不一样，我们的产品优势是纯无源、体积小、可靠性更高。

**10、现在非相干 400G 10km/40km 价格是什么量级？**

	<p>答：市场价大约可以低至同速率相干模块价格的 50%，但这个也需要看量。技术难度大的产品单价基本以万为计量单位。</p> <p><b>11、我们最近推出了 400G 40km 的光模块,包括之前也推出过 100G 100km 的光模块,一般我们推出产品,到新产品开始贡献收入,有多长的时间周期?</b></p> <p>答：不能一概而论，新产品从推出到实现销售的周期，难度越大的产品，周期越长。因为涉及用户方案和系统设计的适应和调整。例如原有系统可以传输 20km，现在传输 40km，那下次客户就需要按 40km 设计。我们 400G 40km 推出当天就接到订单了，虽然订单金额不大，但说明高端产品，客户和市场接受起来还是比较快的，因为有竞争力。高端新产品规模放量一般需要 2 年左右的时间。</p> <p><b>12、国内外设备商采购的产品有什么不同吗?</b></p> <p>答：国内运营商通常采购标准规格产品，边远地区会有一些差异化产品。海外运营商往往是更趋向于引导设备商和器件厂家开发新产品、新方案，在产品规格选择上更为灵活。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2022 年 10 月 31 日