

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：2023-001

|             |   |
|-------------|---|
| 投资者关系活动类别   | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议</u> ） |
| 参与单位名称及人员姓名 | 西南证券 张大为 李群 高宇洋<br>海通证券 余伟民 夏凡 李轩<br>国泰君安 苏哲西 黎明聪<br>中金公司 郑欣怡 李诗雯<br>天风证券 余芳沁 邱海燕<br>华安证券 张 天 包查斯娜<br>华西证券 马行川 柳珏廷<br>华创证券 欧子兴 孙天智<br>华泰证券 高名垚<br>国盛证券 赵丕业<br>中泰证券 王逢节<br>东北证券 刘云坤<br>民生证券 于一铭<br>花旗证券 方飞云<br>中信建投 杨伟松<br>长城证券 高红健  |

|        |       |
|--------|-------|
| 汇丰证券   | 何方    |
| 中信证券   | 刘安琪   |
| 兴业证券   | 许梓豪   |
| 国联证券   | 张宁    |
| 申港证券   | 张建宇   |
| 汇丰前海证券 | 贺扬    |
| 渤海汇金证券 | 徐中华   |
| 鹏华基金   | 周书臣   |
| 东方基金   | 何舒阳   |
| 信达澳亚基金 | 朱然    |
| 方圆基金   | 董丰侨   |
| 亚太财险   | 韩慧    |
| 上海新传奇  | 黄成略   |
| 建信保险资管 | 杨晨    |
| 途灵资管   | 赵梓峰   |
| 尘星资产   | 朱志奇   |
| 睿德信投资  | 肖斌    |
| 健顺投资   | 常启辉   |
| 牛牛投资   | 刘利    |
| 牛乎投资   | 李佳阳   |
| 东恺投资   | 王喆    |
| 远信投资   | 王汉学   |
| 聚鸣投资   | 史书 陈奇 |
| 誉辉资本   | 郝彪    |

|               |   |
|---------------|---|
| 时间            | 2023年3月24日  |
| 地点            | 线上交流  |
| 上市公司接待人员姓名    | 副董事长兼总经理 ZHU WEI(朱伟)先生<br>副总经理兼董事会秘书 郑志新先生<br>副总经理兼财务总监 梁冠宁先生   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>本次活动采用电话会议方式进行交流。交流过程中公司人员严格遵守相关规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。</p> <p>副总经理兼董事会秘书郑志新对公司2022年度业绩情况做了简要介绍。公司2022年实现营业收入14.67亿元，同比增长27.08%，实现净利润1.94亿元，同比增长19.59%。</p> <p>问答环节：</p> <p><b>1、公司对2023年未来的展望及预期利润率？</b></p> <p>答：预计2023年境内电信运营商将继续加大10G PON网络建设投入，扩大10G PON OLT设备部署，提升覆盖家庭数量，千兆以上速率接入用户将继续快速增长，欧美电信运营商光纤到户网络建设也将继续保持增长势头。公司将继续扩大接入网产品的产能，满足境内外客户的需求。</p> <p>公司将继续开拓境外市场，推进重点客户突破，扩大客户基数，推进硅光模块、CPO产品及新型DWDM器件的试制及量产，实现境外收入的持续增长。预计公司2023年业务结构相对稳定，各产品线的毛利率也会趋于稳定。</p> <p><b>2、公司对硅光业务布局的规划和目标是什么？</b></p> <p>答：博创是国内较早投入硅光子技术研发的公司之一，公司在硅光器件设计和封装方面积累了十几年经验，从早期的电吸收硅基波导VOA到近年的硅光工温25G SFP+无线前传光模块和硅光400G DR4数通光模块，在模块设计、光耦合和器件封装等方面积累了大量专业经验，并建成了规模化生产平台。</p> |

公司将继续投入硅光技术研发，强化硅光技术平台，推进数通硅光模块、CPO 产品等的试制及量产。

### 3、公司近期发布的 ELS 模块的具体情况？

答：2023 年 3 月，公司与合作伙伴联合发布外置光源模块（ELSFP）。该模块由合作伙伴提供高性能激光器，公司负责模块设计和封装，消除了对热电冷却器（TEC）的需求，为外置光源提供低功耗方案。这些模块可定制用于 2 x DR4、2 x FR4 或其他波分复用（WDM）波长组合。

### 4、公司控股股东长飞光纤解决同业竞争的具体进度？

答：长飞光纤在受让公司股权交易时出具了关于避免同业竞争的承诺。长飞光纤会在一定期限内以合规、合理且有利于公司利益的方式，积极并稳妥推进解决同业竞争。

### 5、如何看待本次北美 OFC 展会上线性驱动方案、硅光技术及 CPO 技术的发展和应用？

答：本次 OFC 展会上硅光技术、CPO、线性驱动成为热点，从技术推动和整体应用的角度，符合硅光技术的发展方向，符合光电器件集成度越来越高的趋势。

### 6、2023 年国内数据中心通信市场预期如何？

答：算力需求增长，将带动国内互联网企业对新的服务器、高速率光模块的投入，预计国内数据通信市场较去年会有所恢复。

### 7、公司部分募投项目延期的原因是什么？

答：公司募投项目“年产 245 万只硅光收发模块技改项目”延期，主要是因为该项目中新建厂房相关的土地规划用地沟通时

间较长，公司整体硅光项目的进展并没有影响。

**8、400G 硅光模块产能是否能满足客户的需求？未来是否有在境外建设产能的计划？**

答：公司已建成数通 400G 硅光模块量产线，产能可以满足现有客户的需求。如果客户需求增长，公司可以增加相应产能。公司目前正在评估在境外建设产线的计划。公司控股股东长飞光纤有较好的海外资源，可以协助公司。

**9、公司对硅光芯片技术方案是如何选择的？**

答：硅光模块要在市场上占有一定份额，成本上需有充分竞争力，必须与传统分立技术产品进行价格竞争。公司针对不同的应用场景会有不同的硅光方案，对不同的产品或者不同的应用，就有不同的优势。我们会选择最适合客户应用的一些方案。

**10、如何看待硅光模块未来的毛利率？**

答：硅光模块必须与传统分立技术产品进行价格竞争。随着产品的持续升级，硅光技术可以发挥不可替代性的优势，毛利率应该会进一步的提升。在光通信领域，任何产品的大量应用都会带来毛利率随之下降。对整个市场来说，毛利率的下降有利于市场应用的推广，也能使广大消费者受惠。

**11、如何看待现有光模块的市场格局？**

答：公司认为技术变革能给新进入者带来机会，硅光技术是个弯道超车的机会，希望公司能把握住机会。

**12、硅光技术方案与传统分立技术方案未来竞争是怎么样的？**

|          |  |
|----------|--|
|          | <p>答：技术的发展，就是靠新老技术之间的碰撞。传统分立技术方案也一直在积极创新从而保持竞争力。随着升级平台及硅光技术的持续演进，希望硅光技术方案可以和传统分立技术方案竞争。</p> <p><b>13、公司与硅光芯片厂商合作的模式？</b></p> <p>答：公司与多家硅光芯片厂商有过合作，也一直在持续评估，公司策略是选择针对具体产品最合适的硅光芯片方案进行合作。</p> <p><b>14、随着新的数通客户对光模块需求的释放，对公司来说也是新的机会？</b></p> <p>答：是的，随着 CPO 技术的发展，整个生态链的建设将会有所变化的。这不光是对公司，对整个中国或者下一代的硅光子技术的应用或者交换机技术的提升都将会是一个巨大的机会。</p> |
| 附件清单(如有) | 无  |
| 日期       | 2023 年 3 月 24 日  |