

证券代码： 301183

证券简称： 东田微

湖北东田微科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号： 2026-005

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
参与单位名称 (排名不分先后)	长城基金、聚鸣投资、华福证券、招商证券
时间	2026年6月10日(周三) 下午 15:30-16:30
地点	公司子公司东莞市微科光电科技有限公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司董事长高登华、董事兼总经理谢云、董秘兼财务总监李广华、证券事务代表胡玉兰
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、投资者提出的问题及公司回复情况</p> <p>1、问：产能扩张情况是否能匹配上订单的需求？</p> <p>答：受益于 AI 算力需求爆发，公司光通信产品订单饱满、供不应求，整体交付稳步落地。现阶段行业产能瓶颈集中在生产设备端，公司已前瞻布局设备采购规划，各类生产设备正按计划陆续到位，产能爬坡稳步推进，扩产与订单交付双线同步落地。同时针对上游元器件等行业共性制约因素，公司通过拓宽采购渠道、前置备货等方式积极对冲，持续提升交付能力，充分承接下游旺盛订单。</p> <p>2、问：隔离器的价格？</p> <p>答：公司产品定价遵循市场化规律，但公司更侧重于优先维系与客户长期战略合作关系，后续将结合成本走势、合作深度灵活统筹定价，具体产品单价属于公司日常经营信息，不便对外披露。</p> <p>3、问：今年的营收是否翻倍？</p> <p>答：公司管理层对未来发展充满信心，通信类光学元器件业务已成为公司</p>

业绩增长的重要引擎。有关公司 2026 年度的具体经营业绩，敬请关注公司后续披露的定期报告。

4、问：相对上半年隔离器整体行业紧缺情况，下半年预测如何？

答：行业整体处于需求旺盛阶段。公司更倾向于与客户商谈长期稳定的战略合作，以保障持续稳定的交付。

5、问：二季度滤光片产能与一季度环比的情况如何？

答：公司二季度财务数据尚在核算中，具体情况请以公司后续披露的 2026 年半年度报告为准。

6、问：从消费电子跨行进光通信领域难度大吗？

答：AI 算力蓬勃发展持续拉动光通信需求扩容，行业景气度上行吸引跨界资本关注属市场正常现象，但光通信具备设备、工艺、专业人才三重硬核壁垒，跨界企业落地量产需要漫长周期磨合。从产业规律来看，通信端精密产线可向下兼容消费电子制造，而消费电子设备、工艺标准无法向上适配光通信严苛的稳定性、精度及可靠性要求，技术产线难以直接平移复用。叠加头部客户严苛的供应链准入认证周期，新进企业短期难以形成有效产能与规模化供货能力。长期看行业将呈现强者恒强格局，公司在光通信领域已深耕多年，产品全面覆盖了接入网、骨干网和数据中心传输的应用端，充分受益行业高景气，竞争优势持续稳固。

7、问：消费类电子产品情况如何？

答：目前消费电子终端市场需求存在阶段性调整，但公司消费类相关产品业务规模相对可控，后续公司将持续优化业务布局，进一步聚焦光通信核心赛道，同时稳健经营消费电子业务，对冲单一行业周期波动风险，保障公司整体业绩平稳发展。。

8、问：公司 2026 年的利润和营收目标是什么？

答：公司力争经营业绩紧跟行业发展步伐，持续推动营收规模与盈利水平稳步提升。有关公司 2026 年度的业绩情况，敬请关注公司后续披露的半年度报告和年度报告。

9、问：OCS 类的模具锁量锁价吗？模具体量有多大？去年营收多少？

OCS 与哪些客户合作？

答：OCS 类模具属于较为稀缺的品类，受设备采购周期、原材料采购周期、生产工艺等多重因素影响。该产品今年才开始对外销售，去年主要为自用。关于锁量锁价安排、具体营收数据以及客户信息，属于公司商业秘密及日常经营信息，不便对外披露。

10、问：相对去年，今年市场是否有十倍的增长？

答：关于市场需求的具体增长倍数，公司不掌握相关数据，请以行业公开信息为准。公司滤光片业务的增长受市场需求和公司产能释放等多重因素共同影响。

11、问：公司账上的应收账款偏高是如何形成的？

答：公司应收账款中包含部分消费电子类客户以云信、米信等方式结算的票据。该类票据需到期后方可冲减计入应收账款，在此之前即使已贴现，仍按相关规定在报表中体现。公司应收账款整体风险可控。

12、问：硅光是怎么用的？公司在这方面有何布局？

答：在硅光技术领域，公司主要提供硅透镜及隔离器等光学元件产品。公司高度关注硅光技术发展趋势，积极进行相关产品布局。

13、问：目前客户下订单是什么模式？

答：公司目前的商务订单模式较为丰富，既有常规订单模式，也有与客户签订长期战略合作协议锁定产能，以及客户通过预付款等形式锁定未来产能等模式。

14、问：光通信产品的特点是什么？

答：光通信产品整体方案成熟、技术路线迭代节奏平缓，但产品规格丰富，生产精度与品控标准极高，具备较高的行业壁垒。

15、问：滤光片是否有较大的涨价空间？对大客户是否也会同时涨价？

答：公司滤光片产品定价会结合原材料成本、市场供需等因素综合确定，不排除根据成本变化合理调整价格的可能性。大客户的价格调整也会结合成本变化与战略合作同步协商。

16、问：滤光片、隔离器两款产品的紧缺度会持续到什么时候？

答：受益于 AI 算力需求持续攀升，下游光通信市场对滤光片、隔离器等光学元器件的需求保持增长态势。具体紧缺程度的演变受多重因素影响，

	公司将持续关注并积极应对市场变化。
附件清单(如有)	无
日期	2026-06-10