

势。

三、 互动交流。互动交流中的主要问题，总结如下：

1、公司光模块业务发展规划？

答：公司一直很重视发展光模块业务，公司变更光模块募投项目是结合行业发展及深圳光为经营情况作出，但不改变公司对光模块业务的基础投资和发展光模块业务的初衷，未来光模块的发展将进一步聚焦高端产品的开发、高端客户的开发和大客户协同展开。公司光模块产品具有一定成本优势，技术水平与同行业公司并驾齐驱，预计今年光模块业务营收和利润会有一定增长。

2、请问贵公司的未来的发展战略和市值成长点在哪些方面？

答：公司整体战略，在于聚焦天线主航道，未来公司将进一步聚焦国内外大客户与欧美高端市场。今年上半年，公司连续中标中国移动天线集采项目，并中标中国电信美化天线集采项目，成为第三中标候选人，预计中国联通下半年启动年度集采规模为15至20亿，公司有信心未来在运营商集采取得更大的市场份额和突破。在国内设备商市场上，公司在5G AFU市场份额约为领先，市场地位稳固。

3、公司新募投项目产品预计达产后可以带来每年10亿的营收，大概什么时候可以实现？

答：公司已陆续投入高效网络产品研发，下一代高性能天线项目建设周期为4年，下一代高性能天线产品可以实现公司产品的全面升级，年收入10亿为保守估计，未来可能会有更高的预期。

4、公司衍生品交易进展如何，对成本是否有明细影响？

答：目前交易规模较小，主要委托金融机构操作，对成本和三季度业绩暂无明显影响。

6、公司是否有考虑收购光芯片公司？

答：公司已调研过多家光芯片公司，认为目前国内光芯片、电芯片公司盈利水平一般，产业规模有限，相关 IPO 企业估值较高。目前光芯片以市场化采购为主，公司暂未参股、筹划收购相关公司。

7、公司新能源业务大概什么时候可以达到一定规模和比例？

答：公司非常重视新能源业务的发展，换电柜相关产品毛利不达预期，但未来公司还会继续积极参与铁塔公司换电柜 4.0 招标，同时加大相关新技术的研发投入，积极开拓海外新市场，目前公司已与印度等海外运营商展开合作洽谈。同时，公司也基于换电柜技术做了新产品开发，包括计量柜、充电柜等，潜在市场需求有望弥补铁塔 3.0 的订单损失。

8、下一代高性能天线产品对客户效益是否有具体测算？

答：下一代高性能天线价格变化不大，可为客户降低近 15%-20% 的能耗、电费，天线的性能、可靠性将进一步提升。对公司而言，由于设计创新，可以有效降低生产成本、显著提升产品的生产效率。

9、微波天线业绩如何？

答：2021 年，公司微波天线营收约 1.3 亿，毛利水平高于其他产品，相关产品技术可应用于卫通天线产品研发。今年上半年公司微波天线业务实现一定增长，具体以后续披露的半年报数据为准。

10、2022 年下半年 5G 基站建设展望？

答：据工信部最新统计，截止今年上半年，累计开通的 5G 基站共 185.4 万个，预计 2023 年建成 5G 基站不少于 240 万个。

| | |
|----------|---|
| | <p>从不同发展阶段看，5G 建设分为热点覆盖、大规模建设、补盲三阶段，5G 时代第三阶段建设投入远远高于 4G，5G 基站建设投资规模近三年呈平稳发展趋势，市场需求也较为均衡。</p> <p>11、公司在中小投资者交流方面有哪些规划？</p> <p>答：目前公司经营稳健，产品、业务范围无重大变化，后续公司将进一步加强投资者交流工作。</p> <p>12、天线产品标准化是否会带来产品同质化问题？未来主要依赖客户关系还是产品技术获得订单？</p> <p>答：公司主要客户为国内外运营商和设备商，运营商集采和设备商采购大都需要先进行产品测试，公司认为技术是第一位，但客户关系也同样重要。公司在产品开发速度相比同行可领先 3 个月，同时公司注重维护客户关系，不依赖单方面优势获得订单。</p> <p>13、公司是否考虑收购国外先进技术，以进一步巩固市场地位？</p> <p>答：目前，在部分细分领域国外同行具有一定的技术优势，公司前期围绕主业已有一些布局，如钣金滤波器新技术，就是通过并购芬兰 PRISM 公司后引进、吸收、改进、提升而来。公司将结合国外同行技术优势、是否具有优质客户等方面综合考虑，不排除未来收购国外同行业优质公司。</p> |
| 附件清单（如有） | 无 |
| 日期 | 2022 年 7 月 22 日 |