

证券代码：002281

证券简称：光迅科技

## 武汉光迅科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：[2022]004

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input checked="" type="checkbox"/>分析师会议</p> <p><input type="checkbox"/>媒体采访                                      <input type="checkbox"/>业绩说明会</p> <p><input type="checkbox"/>新闻发布会                                      <input type="checkbox"/>路演活动</p> <p><input type="checkbox"/>现场参观                                      <input type="checkbox"/>其他</p>																																		
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<table border="1"> <tr> <td>海通证券研究所</td> <td>余伟民、崔冰睿</td> </tr> <tr> <td>华安证券</td> <td>张天、李元晨</td> </tr> <tr> <td>建信金融资产投资有限公司</td> <td>冷玥</td> </tr> <tr> <td>上海天倚道投资管理有限公司</td> <td>费瑶</td> </tr> <tr> <td>中邮保险</td> <td>朱战宇</td> </tr> <tr> <td>建信保险资产管理有限公司</td> <td>杨晨</td> </tr> <tr> <td>北京诚盛投资管理有限公司</td> <td>康志毅</td> </tr> <tr> <td>国寿安保基金管理有限公司</td> <td>余舒嘉铭</td> </tr> <tr> <td>富国基金管理有限公司</td> <td>肖威兵</td> </tr> <tr> <td>Manulife Group</td> <td>李文琳</td> </tr> <tr> <td>工银瑞信基金管理有限公司</td> <td>殷悦</td> </tr> <tr> <td>上海诚熠私募基金管理中心</td> <td>唐艺逸</td> </tr> <tr> <td>名禹资产</td> <td>王友红</td> </tr> <tr> <td>ZH Securities Limited</td> <td>Yang Li</td> </tr> <tr> <td>中和资本</td> <td>管万强</td> </tr> <tr> <td>国联安基金管理有限公司</td> <td>张伟</td> </tr> <tr> <td>花旗银行</td> <td>方飞云</td> </tr> </table>	海通证券研究所	余伟民、崔冰睿	华安证券	张天、李元晨	建信金融资产投资有限公司	冷玥	上海天倚道投资管理有限公司	费瑶	中邮保险	朱战宇	建信保险资产管理有限公司	杨晨	北京诚盛投资管理有限公司	康志毅	国寿安保基金管理有限公司	余舒嘉铭	富国基金管理有限公司	肖威兵	Manulife Group	李文琳	工银瑞信基金管理有限公司	殷悦	上海诚熠私募基金管理中心	唐艺逸	名禹资产	王友红	ZH Securities Limited	Yang Li	中和资本	管万强	国联安基金管理有限公司	张伟	花旗银行	方飞云
海通证券研究所	余伟民、崔冰睿																																		
华安证券	张天、李元晨																																		
建信金融资产投资有限公司	冷玥																																		
上海天倚道投资管理有限公司	费瑶																																		
中邮保险	朱战宇																																		
建信保险资产管理有限公司	杨晨																																		
北京诚盛投资管理有限公司	康志毅																																		
国寿安保基金管理有限公司	余舒嘉铭																																		
富国基金管理有限公司	肖威兵																																		
Manulife Group	李文琳																																		
工银瑞信基金管理有限公司	殷悦																																		
上海诚熠私募基金管理中心	唐艺逸																																		
名禹资产	王友红																																		
ZH Securities Limited	Yang Li																																		
中和资本	管万强																																		
国联安基金管理有限公司	张伟																																		
花旗银行	方飞云																																		
<p>时间</p>	<p>2022年10月27日 20:30-21:30</p>																																		
<p>地点</p>	<p>电话会议</p>																																		
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>副总经理兼董事会秘书：毛浩</p>																																		
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p><b>2022年前三季度复盘：</b></p> <p>今年第三季度收入 17.38 亿元，同比增长 9.17%；扣非净利润 1.50 亿元，同比增长 15.91%。总体维持超过两位数的同</p>																																		

比增长。前三季度收入 52.81 亿元，同比增长 11.65%；扣非净利润 4.47 亿元，同比增长 7.91%。整体数据比半年报差一些，主要分析如下：

1、上海和华东地区疫情给公司的原材料采购带来了一定的影响，包括原材料的到货时间推后，以及电芯片的价格上涨，对公司的出货和产品的毛利率有较大影响。

2、7-8 月的限电公司有一周停产，降低了公司的生产效率，对上下游的代工厂也有一定的影响。

目前在手订单来看，今年有信心完成目标。另外从行业里集成商和器件厂商来看，均实现了比较好的增长。

#### **问题 1：国内外光模块的需求情况怎样？**

回答：从过去三个季度看，在几个领域增长比较快：

(1) 数通方面，有 20%-30%的增长；有些人认为投资会放缓，但从数据看今年增速还比较快。从趋势看，数字产业经济是底层需求，车联网也在建设相关的数据中心，因此公司判断未来增速不会很低。

(2) 接入方面，成长速度比较快。

(3) 传输方面，增速不及公司预期。

从全年来看，今年接入 PON 和数通增速不错，传输保持增长，增速不高。

另外，公司由于标准产品相对较少，所以备货量较大，因此涨价的不均衡对公司的冲击较大，有一些采购需要提前半年到一年来做。因此尽管市场在增长，但由于市场要素的不均衡，导致公司经营效果受限。例如 PON 市场尽管量增加较多，但市场竞争较为激烈，价格有所下滑，所以利润增幅小于收入。

#### **问题 2：公司激光雷达业务的情况如何？**

回答：公司从芯片、器件、模块均有成熟的方案，过去 2-3 年已经开始为高端的空间探测测绘机构出货激光雷达的核心光源，达到千万级水平。

在汽车应用方面，（1）具体的技术方案，车厂还没有完全确定，公司在 1550 方案方面经验更为丰富；（2）商业模式上涉及协商和整合的问题，公司还需要并正在和行业内上下游讨论分工，是做光源、器件还是模块；（3）组织形式方面，是否成立独立公司还是合资运营仍在讨论。因此仍需要一定的时间。

**问题 3：公司是否有网络安全方面产品，汇聚分流设备的行业格局和目前的采购情况如何？**

回答：公司没有直接去做专业产品，有一些相关产品（核心器件和模块）可以应用。汇聚分流方面公司有一定的市场基础，存在优势。

**问题 4：请做一下前三季度收入结构的拆分。**

回答：数通占比 23%，有 20% 的增长；接入占比接近 25%，接入 PON 有 10%+ 的增长；其他主要是传输、传感和子系统业务，增速在几个点。

**问题 5：请介绍一下卫星通信方面公司的布局情况、具体的产品以及后续的发展展望。**

回答：卫星方面公司可以做卫星控制和卫星通信两块业务。

（1）卫星控制方面：定位姿态传感，过去出货量不小，超过亿元人民币的水平。

（2）卫星通信方面：涉及星间通信，用到窄线宽激光器及其模块，过去有一些项目在做，未来希望随着低轨卫星等方案的明确，希望可以提供星际的激光收发模块，公司可以做模块、放大等产品。目前公司正在针对开发高可靠的、抗辐照、适合超低温环境的产品。

卫星通讯行业空间测算：未来可能的低轨卫星部署量在 1 万颗左右，通讯卫星接近 7000 左右，每年更换率为 20%，寿命在 5 年左右，每年消耗量 2000 颗，因此推到 5 年每年的需

求在 3000 以上，每颗卫星的通信系统按 100 万测算，对应 30 亿元的市场空间。

**问题 6：目前芯片业务的收入情况以及后续发展如何规划？**

回答：芯片方面公司主要自用，有些合作方有小批量的供货。若按商业化换算，对应 5-6 亿元的收入水平。

**问题 7：目前公司的研发方向，以及硅光、铌酸锂的研发布局和客户认证情况如何？**

回答：材料角度，硅光和铌酸锂均在做。

(1) 硅光：主要是创新中心研发，公司研发器件和模块。

(2) 铌酸锂：创新中心和公司均在研发，未来薄膜铌酸锂是调制器的重要方式，目前公司也有小批量的供货。

无源方面，基于 WSS 等方面的产品研发；有源方面主要是高速激光器，包括 25G/50G 的 DFB/EML 以及高端探测器。

基于 F5G 高速接入以及高速相干传感的 200G/400G/800G/1.6T 的系统设计也是公司的重点方向。公司研发布局重点较多，因此研发占比较高，达到 10%。

**问题 8：目前在手订单情况如何？**

回答：目前在手订单约 20 亿元，和去年基本持平，和 2019 年相比相差较大。2019 年之前基本在手订单会转化成下个月的收入，当前由于疫情带来物流的影响，订单到收入确认的时间大大延长。随着供应和物流情况好转，未来的趋势是在手订单和下个月收入的差距越来越小，公司也是从存货风险角度考虑去缩小这个周期。

**问题 9：光放大器及子系统的增长情况如何？**

回答：今年总体增长速度会放缓，增速在几个点。中长期来看问题不大，未来 6G 和空天一体化都涉及到基础网络扩容改造，以及地面卫星站的建设都需要放大器，同时还包括空间放大器的需求。

DCI 增速保持约同比 40-50%的增速。

**问题 10：募投项目达到了什么阶段？完全达产能带来多少的收入？**

回答：募投项目目前主要工作在基建，总包招标已经完成，预计 11 月开工，建设期在 1 年多，预计达产以后将增加 25 亿的销售收入。

新开发的产品还是老厂先做，做好再运去新厂加工。基建方面还是要完全建成才能投产。我们与传统生产不同，产线的调配和搬迁更容易。因此在实际操作中公司会先做出产品，但大规模生产还是需要新厂建成。

**问题 11：海外光芯片子公司产能是否受到国际形势影响？**

回答：供应链未受到影响，但是营运成本增加。丹麦的 AWG 需要天然气加热退火，天然气价格涨了 3-4 倍，但在供应上未受到影响。

**问题 12：展望未来 1-2 年，哪些行业和因素会成为影响收入的关键点？**

回答：在现有的因素来看：

(1) 车载激光雷达：今年全球电车出货 600 万台，明年将达到 1000 万台，一台车将装配 3-5 个激光雷达，数量可观，有信心在市场上拥有自己的份额。

(2) 空天一体化和 6G：公司卫星和地面产品丰富，传输方面会有市场优势，同时国家强调自主可控，存在较大的机会。这两个市场不需要太多技术迭代演化，通过现有技术，做一些可靠性设计和改进就可以达产。

(3) 数据中心市场：相对竞争激烈，且技术要求高。

(4) 25GPON、50GON：市场相对较小，预计 1-2 年内会逐步崛起。PON 市场可替代低速方案较多，未来有增长但增速不会很快。

附件清单(如有)	无。
日期	2022年10月28日