

武汉联特科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：301205

证券简称：联特科技

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称	海通证券股份有限公司 中泰证券股份有限公司 北京博睿嘉业投资有限公司 华安证券股份有限公司 西南证券股份有限公司 国泰君安证券股份有限公司 华泰柏瑞基金管理有限公司 农银理财有限责任公司 浙江永禧投资管理有限公司 华福证券有限责任公司 共青城立诺创业投资合伙企业（有限合伙）	
时间	德邦证券股份有限公司 国联证券股份有限公司 北京量化投资管理有限公司 上海尚近投资管理合伙企业（有限合伙） 星展银行(中国)有限公司北京分行 深圳市尚诚资产管理有限责任公司 珠海市聚隆投资管理有限公司 中信建投证券股份有限公司 民生证券股份有限公司 深圳市安卓投资有限公司 （有限合伙）	
地点	2022年11月14日-2022年11月15日	
上市公司接待人员姓名	公司会议室、腾讯会议线上会议	
	董事长、总经理 张健 董事、副总经理 吴天书 董事会秘书、财务总监 许树良	

<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>释义：</p> <p>(1) SIP指硅光</p> <p>(2) EML指电吸收调制激光器</p> <p>(3) TFLN指薄膜铌酸锂</p> <p>(4) CPO指共封装光学</p> <p>(5)NPO指近封装光学。</p> <p>第一部分：调研机构关心问题解答</p> <p>（一）公司的发展情况</p> <p>公司成立于2011年，成立以来专注于光通信收发模块的研发、生产和销售，坚持自主创新和差异化竞争的发展战略，在光电芯片集成、光器件和光模块设计以及生产工艺方面掌握一系列关键技术，形成了较为完整的光模块产业链。公司依靠自主研发的核心技术，致力于开发高速率、智能化、低成本、低功耗的中高端光模块产品，为电信、数通等领域的客户提供光模块解决方案。公司依托长期在波分复用产品市场的优势，建立了良好的供应链体系及库存管理、生产管理的能力，能够快速响应客户需求，在波分复用光模块细分市场领域占据优势地位。</p> <p>（二）公司的业务情况</p> <p>公司主营业务按应用领域分类分为电信领域与数通领域，以2021年的数据为例，电信领域与数通领域分别占主营业务收入的53.12%与46.88%。按照速率可细分为10G以下、10G及以上，2021年10G及以上的占主营业务收入的88.18%。</p> <p>针对10G及以上产品，其中10G至100G占主营业务收入的66.21%、100G占主营业务收入的21.28%。100G及以上速率的产品收入同比上升较快。</p> <p>（三）2022年第三季度的业绩情况</p> <p>公司2022年前三季度累计营收6.17亿元，比上年同期增长27.18%；归属于上市公司股东净利润8,885万元，比上年同期增长27.79%。主要原因是公司高速率产品的销售额同比上升，其中一些新产品例如100G单通道的产品也开始形成销售，销售增长较快。</p> <p>（四）募投项目的进展情况</p> <p>公司的募投项目已于今年6月正式开工，目前正在有条不紊的进行中，公司不存在变更募投项目的情况，项目建成后预计将新增179万支高速光模块的产能。</p> <p>（五）客户情况</p>
---------------------------	---

公司目前的客户群体主要集中在国内外的电信及网络设备制造商，公司也在积极的开拓云服务厂商，争取在2023年突破1-2家美国的云服务厂商。

(六) 与客户的合作模式情况

公司和主要的大客户采取直销的模式，伴随着业务合作的加深，产品销售结构总体上往高端高速率产品转移，同时在新产品定义和共同开发上也加强了交流和合作，使公司成为战略客户的下一代高端产品长期的合作伙伴。

(七) 订单情况

公司海外营收的占比还会比较高，同时我们也在积极的开拓国内市场。公司和战略大客户一般在年底进行年度的价格谈判，获得来年的份额，目前公司和主要战略客户完成了价格谈判，按照预期已锁定了明年的份额和订单，这部分订单将会逐步释放。

(八) 公司的研发团队情况

公司截止到目前研发人员约150人左右，公司具有创新和工程师文化，研发体系包括光模块及光器件研发平台部门及各产品线。研发人员较为稳定，年轻而充满干劲，工作效率较高。

(九) 波分复用光模块领域的发展情况，行业需求，竞争格局等

波分复用光模块多用于骨干网、城域网，4G/5G 无线网，产品优势在于传输距离长；应用灵活，网络扩容升级方便，不需要升级端口设备，不需要在成熟区域进行施工铺设光纤，可有效节约光纤。核心技术体现在需要精确控制每个 DWDM 模块的激光器波长并保持不同环境下的波长稳定；控制每个 DWDM 模块在波分系统中的相互光噪声干扰（OSNR）；控制每个 DWDM 模块在长距离传输中的色散（TDP）。随着 5G 的应用，对光模块的密度要求更高，同时对功耗的要求也逐渐变高，波分产品逐渐下沉到户外应用。

(十) 公司波分复用光模块的市场份额情况

根据 FROST&SULLIVAN 的数据统计，中国波分复用光模块市场稳步发展，市场规模从 2015 年的 46.2 亿元增长至 2020 年的 77.5 亿元，预计 2024 年达到 119.8 亿元；在中国本土波分复用光模块制造厂商中，按 2018-2020 年累计收入规模排名，公司位列第二，市场份额占比接近 3%。

(十一) 公司800G光模块的进展、硅光等技术的进展

公司的 800G 光模块有三种方案，包括基于 EML、SiP、TFLN 调制技术。分别处于小批量生产、样品和研发阶段。基于 SiP 与 TFLN 的光电混合集成项目如单波的 200G 光模块也处于研发阶段

(十二) 研发技术的发展规划

公司成立至今专注于光模块的研发、生产和销售，未来公司将紧跟行业趋势，把握市场机遇，在深耕主业的基础上，扩展产品形态，提供高速光传输和光互联的完整解决方案，并不断向产业链上游延伸，开发和积累“底层”技术，增强公司的核心竞争力，从而提升产品的市场竞争力。公司目前的主体客户是电信和网络设备制造商，也会开发“用光实现数据传输”的新型厂商客户。同时，公司也为客户提供ODM/OEM高附加值的设计及制造服务。“底层”技术包括了用于高速光模块的光器件封装技术、光电混合集成及SIP芯片设计和集成等，以及用于下一代产品NPO/CPO所需的高速光连接技术、激光器技术和芯片级光电混合封装技术等。

(十三) 公司当前的产能及未来的产能规划

公司目前的产能约年产320万支光模块，募投项目建设完毕后将新增179万支光模块产能。公司拟在马来西亚购买土地及房屋建设制造中心项目，项目建成后预计年新增111.76万支光模块产能。

第二部分：互动提问环节

1、公司股份支付明年、后年的摊销安排是怎么样的？

答：公司上市前持股平台持有公司股份产生的股份支付已按照准则分期摊销至各期会计报表中，截止至2022年6月30日，该等股份支付费用已经摊销完毕。公司未来股权激励将根据经营发展需要适时筹划，暂无法预计股份支付的费用。

2、公司的大客户拓展策略是怎样的？

答：公司目前合作的客户主要是电信及网络设备制造商，如Nokia与Arista等，我们将扩大在Ericsson,中兴通讯和新华三等客户的业务合作，及开发更多的基于光数据传输的新型客户。目前合作的产品主要应用在电信与数通领域，针对数通领域的策略是抓住市场的节奏，跟进产品的迭代进程，迅速产业化400G、800G光模块的产品。针对电信领域，电信领域的产品升级换代进程相对较慢，公司的策略在于打造产品的成

	<p>本优势与快速交付的能力。</p> <p>3、公司对SIP、TFLN的发展的看法。</p> <p>答：SIP技术基于硅的集成度，产业比较成熟，但是对插损、更高速率的带宽要求、功耗的要求更高。而TFLN方案在插损、调制带宽方面有着较好的优势，但是产业化还处于早期。公司对两项技术的发展都比较看好，我们会在硅光和TFLN的技术上并行。特别是SIP技术，其集成度高和便于和电集成的优势，将会成为公司着力打造“光电混合集成及芯片级光电混合封装”的基础核心技术。</p> <p>4、公司在Nokia的份额有多大，预计会有怎样的增长趋势？</p> <p>答：公司当前给Nokia主要供应的是无线领域的产品，产品速率主要集中在10G、25G，在这个产品领域我们是Nokia的主要供货商。接下来我们会拓展其他领域的业务，例如传输业务，我们在Nokia的成长空间还很大，公司未来会继续积极开拓。</p> <p>5、公司主要给Arista供应的什么产品，收入趋势是怎样的，预计400G什么时候能取得突破？</p> <p>答：公司是Arista40G/100G光模块的主要供应商之一，包括单模、多模、四通道及单通道产品等。收入也是稳步增长的。400G产品预计2023年会上量。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022年11月17日