

证券代码：002902

证券简称：铭普光磁

东莞铭普光磁股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2024-05

| | |
|---------------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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_____ |
| 参与单位名称及人员姓名 | PinPoint Dvaid Ni Franklin Templeton Tony Sun 海通证券 余伟民 安联投信 Tiffany Chen |
| 时间 | 2024 年 05 月 14 日 |
| 地点 | 香港国际金融中心一期 |
| 上市公司接待人员姓名 | 董事会秘书 王妮娜 证券事务代表 李兰 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 交流主要包括： 1、公司的发展历程 【回复】 铭普光磁成立于 2008 年，于 2017 年 9 月在深交所上市。电子事业部成立于 2008 年 6 月；专业从事高精度高功率密度电子元器件的研发、生产、销售；产品涵盖通信类和功率类两大系列，主要产品包括网络变压器、功率变压器、功率电感，车用磁性元件等。 光电事业部成立于 2009 年 5 月；专注于光器件/光模块领域，为行业客户提供 JDM /ODM 服务。具有从 TO，到光器件，至光模块的垂直整合以及大规模生产能力；同时具备 COB 和 BOX 的高端器件封装设计和制造能力。 能源事业部组建于 2011 年；目前拥有多条国内先进的全自动电源、电源模组生产线，以及全系列产品的组装线。产品覆盖整个电源领域，从通讯网络电源、新能源发电以及新能源汽车 |

领域。公司推出各类高品质高功率高能效的电源模组，产品范围覆盖从1-75千瓦多个系列。

电源事业部组建于2015年3月；主要为客户提供通信电源模块、充电器、适配器、智能快充等绿色电源系列产品。

2、公司2023年、2024年Q1业绩情况

【回复】2023年全年营收19.16亿元，同比下降17.52%。其中，磁性元器件营收减少2.6亿元，同比下降约20%；光通信产品营收减少约0.5亿元，同比下降约9%；电源适配器营收减少约2,800万元，同比下降约12%；通信供电系统设备营收减少约5,500万元，同比下降约37%。2023年大幅亏损，主要是对部分资产实现全面计提减值和期间费用增加造成。2024年Q1营收4亿元，同比下降约24%。

3、结合行业，公司在磁性元器件方面的规划

【回复】基于磁性元器件的行业周期，以及该行业较为零散，已经大面积出现了“价格战”的竞争。铭普光磁更倾向于用技术赢得市场占有率，所以，在这一块未来不会为了扩大营收而盲目降价。未来1-2年的主要发力点在于：以提升产品技术先进性为主要抓手而提高毛利率。

4、关于光通信产品，公司的规划？

【回复】光通信产品类，光器件、G pon光模块公司已有一定的行业地位，初具规模，会继续以成本领先、技术领先为主要的策略发展相关业务。对于光通信之数通光模块，铭普光磁目前在起步阶段，基于多年保持这块业务的相关费用投放，所以产品研发能力、制造能力紧跟龙头企业发展，800G硅光光模块已于2024年3月初通过行业检测标准。但是，公司的劣势在于品牌声量不足，公司目前就数通光模块战略性转

向ODM模式，充分发挥我们的产品研发与制造能力，回避品牌声量弱这一短板，实现扬长避短。

5、关于 AI 行业的看法

【回复】光模块被认为是“AI 时代的逆变器”，AI 浪潮带来的“大算力”需求释放超大规模的高速数通光模块需求。LightCounting 预计全球光模块市场未来 3 年的 CAGR 将超过 20%。受益于全球 AI 算力需求的爆发，国内外客户对高速光模块需求将急剧增长。

6、公司中高速光模块的技术路径、以及规划思路？

【回复】产品技术路径：

(1) 我司选择开发硅光技术光模块。400G 和 800G 产品对速率、功耗要求比较高，只有硅光技术才能获得相应的功能满足（100G、200G 产品使用 COB 技术就可以。）所以，硅光技术光模块更加适合 AI 领域，其针对于短距离传输更有优势。

(2) 公司采用硅光技术还有一大原因，是 1.6T 未来的技术肯定是高集成的硅光技术路径，因此公司也是从长期考量，从 800G 研发开始选择硅光技术方案。

7、行业竞争各阶段特征

【回复】纵观产品生命历程与各阶段的核心竞争力，我们认为，大规律是一款新产品/新技术面市，第一阶段是以技术来竞争，此时最能获得行业红利的是行业龙头，行业龙头已领先布局了该技术，及有机会出货至终端客户。随着该产品/技术的发展进入第二阶段，行业中越来越多企业开始研发该产品/技术，技术领先优势弱化，此时，客户优势凸显，即哪个企业能将产品销售出货占有市场成为核心竞争力。当这产品/技术被广泛应用时进入到第三阶段，客户更追求的是低成本，所以哪家供

| | |
|----------|----------------------|
| | 应商可以以更低的价格供货成为核心竞争力。 |
| 附件清单(如有) | 无 |
| 日期 | 2024年5月14日 |