

证券代码：300570

证券简称：太辰光

深圳太辰光通信股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2021-002

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	开源证券股份有限公司 赵良毕、俞峥 安信基金管理有限责任公司 徐孙昱 国盛证券有限责任公司 赵丕业 国信证券股份有限公司 陈彤 西藏东财基金管理有限公司 罗擎 长城证券股份有限公司 吴彤 招商证券股份有限公司 余俊、杨伟松 中科沃土基金管理有限公司 彭上 中信建投证券股份有限公司 乔磊
时间	2021年5月21日下午2~5点
地点	深圳市坪山区锦绣中路8号太辰光通信科技园办公楼一楼多功能会议室
上市公司接待人员姓名	董事长张致民先生 董事、总经理、财务总监张艺明先生 董事会秘书蔡波女士 副总经理、技术总监肖湘杰先生 市场运营总监姜丽娟女士
投资者关系活动主要内容介绍	一、董事会秘书蔡波女士介绍公司基本情况及与会领导 二、董事长张致民先生作简要发言

三、投资者关注问题交流

1、公司目前主要下游客户主要是哪些？运营商、互联网公司、IDC 运营商分别在客户结构中占多大的比例？他们的付费能力是否具有较大差异，卖给不同客户类型产品的毛利率是否存在比较大的差异？未来这三类市场需求预计分别是什么发展趋势？

答：

公司主要客户为设备集成商和器件制造商，产品应用以数通市场为主；支付方面，总体上大客户的信用能力强于中小客户，海外客户的支付周期短于国内客户；销售毛利率方面，总体上外销高于内销。未来通信市场的需求仍处于增长趋势。

2、国内市场拓展规划及拓展情况？主要拓展的客户、销售的产品，标杆客户的进展。

答：

增大内销占比以降低市场风险是公司的发展战略之一。近年来，公司结合自身具有竞争优势的产品努力开拓国内重大客户，期间完成多个相关资质认证，争取新年度有较大突破。2020 年度，公司内销占比较上年度提高了约 10%。

3、公司 2020 年收入的结构里面有源无源大致占比多少？光纤连接器收入比例大致多少？如何看分产品的需求？公司的产品结构今年有什么变化吗？公司今年的经营重心和去年有什么变化吗？

答：

公司 2020 年度收入结构里以无源产品为主，光连接类产品（含光纤连接器、模块盒等相关产品）收入约占 2/3。新的年度，公司将结合市场需求变化及自身技术优势进一步拓展无源产

品的营销范围，同时加速推进有源产品的技术完善与市场拓展。

4、公司 2021 年一季度收入有较大的幅度同比上升，主要是哪些产品品类贡献的？

答：

公司 2021 年一季度收入中占比较大的是光连接类产品。

5、2020 年北美大客户需求情况如何？未来几个季度的订单情况展望？

答：

2020 年上半年公司北美大客户需求受疫情影响降幅较大，下半年逐步恢复，客户预测未来几个季度的需求总体向好。

6、某终端客户下修了 2021 年资本开支增量指引，我们有无受到影响？

答：

公司产品在终端客户资本开支中占比较低，其变化未必直接影响公司产品需求。近期，该客户的需求同比有所增长。

7、公司在产品品类拓展的方向是什么？拓展情况？有源产品光模块是否会作为未来重点发展方向？

答：

公司将继续在光通信、光传感两大领域深耕，并在以下几个方面继续努力：

- (1) 提高产线自动化水平；
- (2) 快速响应客户定制化需求；
- (3) 平面波导芯片及相关组件的拓展；
- (4) 行业内技术领先产品的推广应用，其中包括：高密度、

高可靠性的光背板技术；低损非接触、大功率高密度光连接产品。

此外，有源产品是公司未来重点发展项目之一，目前处于起步阶段，公司将以多种方式加快该项目的进展。

公司也持续密切关注光技术在其他领域的应用，借助在光器件方面的长期技术积累，开发相关的核心器件。

8、海外客户拓展情况？海外疫情持续，有无感受到客户的订单向国内供应商转移带来的份额提升？

答：

尽管疫情时期中断了海外展会和海外客户现场拜访等活动，但公司通过互联网加强对海外市场的开拓，包括设置网上展会、新产品网络视频推广及各种视讯会议等。通过以上努力及公司产品的性能保障、交付快速和服务保障，海外客户的订单在新年度同比提升。

9、公司如何看待有源和无源业务之间商业模式和行业竞争格局上的差异？

答：

无源业务方面，竞争要点是产品的稳定可靠、供应的保障及新需求和服务的响应度。

有源业务方面，技术和产品更新迭代较快，借助加大投入、加快技术发展，针对市场新需求有后来跟上的机会。

无源和有源业务的共同点在于中国是主要的供应源。

10、公司和同行业上市公司的无源器件的产品竞争力是否存在差别？

答：公司无源器件与同行业上市公司各有所长。公司密集连接相关产品具有较强的竞争优势，在北美数据中心市场得到广泛

应用及认可。

11、美元贬值对公司收入和毛利率大致产生了多大的影响？预计对 2021 年全年的影响？公司是否计划做一些汇率套期保值产品来规避风险？

答：公司外销占比高，美元贬值对公司收入和销售毛利率影响较大。公司密切关注汇率变化，并采取相应对策。另外，公司资金相对宽松，有弹性结汇的空间，现阶段账面盈利减少，若汇率回升，有减少实际汇损的可能。

12、当前产能利用率？今年的招工计划？

答：

公司设备产能有所储备，人员配置匹配需求，新年度的招工将匹配公司发展规划相应需求。

13、大宗商品涨价是否带来上游原材料涨价？是否存在供应短缺的问题？

答：

公司上游原材料中进口部分未受影响，约 1/4 国产原材料有所涨价，暂无供应短缺问题。

14、从去年 Q4 和今年 Q1 的存货情况来看，相比较去年前三季度有所减少，是否和订单交付情况有所对应？

答：

由于疫情影响客户需求，导致之前存货偏高，现恢复正常。

15、2021Q1 毛利率下滑较多原因？未来趋势？未来盈利能力是否还将处于承压的状态，未来提升毛利率有什么有利因素？

答：

销售毛利率受春节影响一般 Q1 偏低，2021Q1 同时叠加汇率影响，因此较低，近期已呈现恢复趋势。未来基于汇率及内销占比提升等因素，毛利率可能低于前几年。未来提升毛利率的措施包括工艺进步、自动化水平提升等。

16、公司的股权激励目标整体是如何考量的？对于股权激励的目标值是否有信心？本次股权激励在带来 2021 年 1331 万的股份支付费用，展望 2021 年各项费用的预期如何？

答：

公司股权激励目标的设置兼顾了挑战性与可实现性。

预计激励费用之外的各项费用占比将有所下降。

17、三家子公司的经营情况如何？

答：

公司三家子公司分别为和川、瑞芯源和特思路。

和川主营业务为陶瓷毛坯，随着陶瓷插芯市场需求的增长，当前的重点是扩大产能、保障供应。

瑞芯源是国内极少数可以量产平面光波导芯片的企业之一，有多个相关的科研项目和发明专利，也为公司在光器件领域的拓展提供重要支持。

特思路为中日合资企业，主要研发、生产高密度连接产品核心部件，属于国内相对稀缺技术产品，具有良好的市场前景，目前的重点是技术与产品的进一步完善。

18、今年经营上的难点和机遇分别是什么？

答：

经营上的难点：

（1）疫情对欧美经济的冲击影响需求，尤其是美国经济复苏进程具有不确定性。

	<p>(2) 5G 建设的推进速度具有不确定性。</p> <p>经营上的机遇：</p> <p>(1) 公司客户关系保持较好。随着经济的逐步恢复，公司海外市场有拓展的空间。</p> <p>(2) 公司一系列新开发的产品有望实现新的市场拓展。</p> <p>四、调研结束</p>
附件清单(如有)	
日期	2021 年 5 月 21 日