

现场会谈纪要

1、请简述公司上半年业绩和下半年计划？

答：上半年公司光无源器件销售基本与去年持平；有源器件受客户产品结构调整影响，销售下降。下半年计划主要有以下三方面：①与 KAIAM 公司合作，承接新一代产品生产，支持其在北美的客户需求，并推动国内客户开发；②收购成都迪谱后，获得了 PON 光模块技术平台和研发团队，主力产品 10G PON 在国内市场处于较为领先位置，预计下半年形势较好，将增强公司的营收规模；③成立上海圭博，组建硅光子研发团队，希望通过产品开发积累经验，为未来发展做好准备，短期暂无业绩指标要求。

2、公司波分产品在国内的竞争对手有哪些，约占多少市场份额？

答：主要竞争对手有光迅和新飞通，我司和光迅、新飞通占了波分产品的国内大部分市场份额。

3、公司有无股权激励等方面的计划？

答：公司目前暂无股权激励计划。

4、公司与美国 KAIAM 公司合作的二代光收发模块产品与一代的区别是什么？发展状况如何？

答：二代产品与一代的主要区别在于设计结构更加集成化，同时简化了生产工艺，另外还将气密性结构改成非气密性结构。目前处于客户认证阶段，何时规划产能取决于认证进度。

5、公司从无源产品发展到有源产品，是否技术难度较高，如何克服？

答：公司与 KAIAM 公司合作，借鉴其在有源产品方面的技术和经验；招募有源技术团队；通过收购成都迪谱，获得 PON 光模块技术平台和研发团队。后期将不断扩建团队和增加项目，为进一步地拓展有源器件业务奠定基础。

6、公司收购成都迪谱的主要目的是什么？

答：主要为了增加新的产品线及客户群，引入新的业务团队，获得新的生产研发基地，增强公司在有源器件领域的战略布局，为后续拓展有源器件业务奠定基础。同时增加公司的营收规模，增强盈利能力。

7、结合国内数据中心市场需求，公司有无竞争优势？

答：国内的数据中心客户主要是阿里、腾讯、百度等，需求已在向 100G 转换，但需求规模和结构与北美市场有较大不同。国内各大厂商各具竞争力，各有优势。公司在积极跟进该市场。

8、根据公司上半年业绩情况，请预测明年的业绩情况？

答：明年业绩增长点主要在于有源器件，数据中心用光模块和 10G PON 光模块。