

# 天孚通信“米粒”燎原 业绩有序增长追求“稳稳的幸福”

证券时报记者 臧晓松

从一颗米粒大小的氧化锆陶瓷套管,到15条产线齐头并进的综合布局,天孚通信600394如今已经成为全球光模块主流厂商的战略合作伙伴。依托现有光通信行业光器件研发平台,天孚通信还将光器件产品的应用领域拓展至激光雷达和医疗检测行业。

作为国内光通信元器件细分行业领军企业,天孚通信今年获得了国家级专精特新“小巨人”称号。近日,证券时报“走进专精特新小巨人”采访团走进天孚通信,证券时报副总编辑高峰与公司董事长邹支农先生、总经理欧洋女士进行了深度对话。

今年2月,天孚通信完成“面向5G及数据中心的高速光引擎建设项目”的定增工作,募资净额7.77亿元。欧洋在接受记者采访时表示,该项目的进展特别好。对于筹划在东南亚建设海外生产工厂,“我们既有国内的江西生产基地,也有服务海外客户的东南亚的生产基地,助力公司未来公司的长期发展。”

## “天孚”背后的寓意

天孚通信起家的产品,是一颗米粒大小的陶瓷套管。

陶瓷套管主要用于光纤连接,光纤纤芯直径只有头发丝的十分之一左右,陶瓷套管主要用于光纤的精准对接,“一根光纤能够并行传输大量数据,如果陶瓷套管质量不过关,通信信号就会受到影响。”总经理欧洋介绍。

上世纪90年代至20世纪初,陶瓷套管几乎被日本企业垄断,在这样的背景下,邹支农、朱国栋和欧洋三个同学决定创业,2005年7月创办天孚。天孚取自Technology First(技术领先)的谐音。其中,董事长邹支农是机械设计与制造专业出身,副总经理朱国栋是清华大学毕业生。他们的愿望就是将天孚通信打造成为引领光器件领域发展的国际一流企业。

小小的陶瓷套管,要保证千万只产品的可靠性并不容易。创业之初,为摸索烧制曲线就产生了上百万只不良品,当时的公司尚处于亏损期,是睁一只眼闭一只眼,把产品卖给客户拿钱为公司“续命”?还是把产品报废掉?董事长邹支农毫不犹豫地选择了后者,“我们必须坚持供应最好的产品,这样才能赢得客户的信任。”邹支农和研发团队锲而不舍,度过无数个不眠之夜,终于攻克纳米陶瓷烧制技术难关,并通过改进工艺,降低成本,实现了对日本产品的进口替代。此后,日本企业逐步退出了这个市场。

以陶瓷套管产品线的突破为契机,天孚通信依靠陶瓷套管、光纤适配器和光收发组件“三剑客”,拓展了国内外多个光模块厂商客户,并凭借优质、低价赢得信任。2015年,天孚通信在创业板上市,成为苏州高新区第一家创业板公司,是国内光通信元器件行业第一家上市公司。从2005年成立以来,天孚通信沿着光网络连接的主线一路向前,从单一的陶瓷套管,逐渐形成15条产品线齐头并进的综合布局,成为全球光模块主流厂商的战略合作伙伴。

凭借在光器件领域的卓越表现,公司在



2018-2020年连续三年获得“中国光器件与辅助设备与原材料最具竞争力企业十强”;在2017-2020年连续四年荣膺证券时报评选的“创业板上市公司价值五十强”;公司董事长邹支农今年荣获证券时报评选的“上市公司十大创业领袖人物”。今年,天孚通信及子公司高安天孚光电技术有限公司又分别获得国家级专精特新“小巨人”称号。

## 追求“稳稳的幸福”

从2015年上市以来,邹支农带领公司实施内生、外延双轮发展战略,着手全球化布局,先后通过收购、技术转移等方式获得海外多项关键技术,沿着“基础到高端,国内到海外,电信到数通,元件到平台”的路径高速迈进。

2016年,天孚通信参与收购日本Tsuois Mold株式会社,获得纳米级精密光学透镜的技术团队和资源。2018年,天孚通信收购专注于高速光模块的AWG Mux/Demux无源解决方案业务与产线,进一步壮大面向数据中心用光模块的整体解决方案。2020年公司收购北极光电,增强公司在高端镀膜技术领域的研发能力。

随着业务的快速发展,天孚通信的人才队伍不断壮大。公司连续两次推出激励计划,以充分调动新老核心技术人员和中层管理积极性,促进经营发展目标的实现。第一次激励计划于2018年8月发布,覆盖高管、核心管理人员和核心骨干人员共141人。解锁条件为2019-2021年的营业收入分别需要达到5.75亿元、7.44亿元、9.63亿元,较高的展现了公司对未来业绩的高预期。

第二次激励计划于2021年2月发布,以40.55元/股的授予价格向符合授予条件的246名

激励对象授予2019万股限制性股票。解锁条件有两种方案:2021-2023年营业收入分别不得低于9.94亿元、11.50亿元、13.07亿元;净利润分别不得低于3.17亿元、3.66亿元、4.16亿元。

其中在2020年,受益于数通和电信领域的高需求驱动,天孚通信扩产进度稳步有序进行,营业收入实现较大增长,2020年实现营业收入8.73亿元,同比增长67.03%,归母净利润2.79亿元,同比增长67.55%。今年前三季度,公司实现营业收入7.66亿元,同比增长16.63%;净利润2.13亿元。

胜利举杯相庆,去年的激励目标达成了,团队一起把酒言欢,为奋斗喝彩。“欧洋向记者说,我们希望给大家‘稳稳的幸福’。对于接下一轮的‘幸福’能否兑现,她这样回应:‘天孚人一贯使命必达’。”

## 高速光引擎项目进展顺利

自从上市以来,天孚通信研发占比一直保持在8%以上。

2020年,天孚通信研发投入为7730万元,占当年营业收入比例为8.85%。2021年上半年,公司研发投入达到5274.60万元,占当期营业收入比例为10.77%,比上一年同期增长了42.29%。截至目前,天孚通信及下属公司已拥有授权发明和实用新型专利160余项,2020年新近40项,目前还有多项专利正在受理中。

随着云计算、云计算需求的增长,全球数据中心流量持续快速增长,高速光引擎需求随之逐年增加。从传统光无源器件产品线起家的天孚通信,也将目光投向了集成度更高的高速光引擎ODM业务。



宋春雨/摄

就在今年2月,天孚通信完成“面向5G及数据中心的高速光引擎建设项目”的定增工作,实际募得资金7.77亿元。公告显示,该项目建设期为3年,运营期为10年。项目完全达产后将新增激光芯片集成高速光引擎、硅光芯片集成高速光引擎和高速光引擎用零组件的规模量产产能。

招商证券研报认为,当前光引擎平台起到了承前启后的作用:作为光器件龙头厂商,天孚通信完备的光无源器件版图以及成熟的有源光器件平台打造了光引擎核心平台;技术门槛较高的光引擎平台可以拓展至激光雷达、医疗检测等其他新兴市场。

天孚通信披露的调研纪要显示,高速光引擎建设项目进展顺利,第二季度已经为客户在批量交付产品。公司会持续配合客户提升产能,降低成本,尽快实现募投项目业绩。欧洋在接受采访时也提及该项目,进展很顺利,有些超预期。“她透露说,各产品线为400G、800G光模块配套的光器件产品也分批实现研发送样和量产,项目在今天就已经有了产值,明年产值有望大幅突破。”

如今,天孚通信依托现有成熟的光通信行业光器件研发平台,正致力于为下游激光雷达和医疗检测客户提供配套新产品,并已成为多个客户进行产品送样,这也意味着公司实现了在光通信领域之外零的突破。天孚通信在公告中强调说,“公司将坚决打好光器件平台跨领域应用的攻坚战,努力培育新的高质量业务增长点。”

目前我们激光雷达配套产品的发展还处于初级阶段。“欧洋向记者表示,随着技术逐步演进成熟和成本下降,该产品可能在两三年后将迎来爆发窗口,接下来我们面对的可能就是海量级市场,我们也在积极布局抢占这个市场。”

## 永远不跟客户抢市场

天孚通信每条产品线的入口,都挂着“如履薄冰”的牌匾。

邹支农认为,“只有怀有敬畏之心,才能把超精密器件做好”,带领研发团队投身实验室和客户应用现场,深耕光通信纳米级超精密研发制造领域。如履薄冰之心,为客户把好产品质量关,如今这四个字已经融入天孚人的血脉。

事实上,天孚通信确实面临着诸多诱惑。根据光通信行业第三方市场研究机构LightCounting数据,2020年全球整体光模块销量超过80亿美元,同比增长23%。预计2025年全球光模块市场将增长至113亿美元左右,2026年将达到145亿美元。在此背景下,越来越多大公司“强攻”光模块领域。有了资本加持的天孚通信,已经基本完成光组件全产业链的整合,同行都在猜测公司是否会做自有品牌的光模块。今年6月份,有投资者曾在互动平台提问:公司是否涉及光模块业务?对此天孚通信回应说,“公司没有光模块业务,主营业务是光器件整体解决方案,为全球优质光模块厂商提供光器件产品和服务配套。”

邹支农在接受记者采访时态度明确:“坚持不做自有品牌的光模块。永远不会和客户竞争。其

实做个选择,公司到底是横向发展,还是纵向发展,就应该看看自己的核心竞争力在哪儿?不能人云亦云,别人做什么你就做什么。”邹支农强调说,公司定位比较清晰,就是要以超精密零组件为基础,垂直整合多条产品线,为客户提供多技术平台、多应用场景的光器件整体解决方案。

现在几乎所有主流光模块厂商都是天孚通信的客户,天孚不会做和客户竞争。“欧洋强调说,天孚通信一贯坚持规范做事,这在行业内口碑皆碑,我们对社会、企业、对员工、对合作伙伴追求共赢。”也正是因此,不管是在苏州,还是在江西,天孚通信都被当地政府视作“模范生”。

在欧洋看来,全球主流光模块企业都需要像天孚通信这样的优质供应商,“我们既不跟客户竞争,又和同行相比拥有品牌、研发、品质、规模上的优势,这样就可能占据比较好的市场地位了。”

## 打造有全球竞争力的企业

打造有全球竞争力的光器件生产基地,是天孚通信一直以来的梦想。

基于云计算技术和5G通讯技术的结合,新技术、新业务的快速发展催生出多种新业态,智慧城市、自动驾驶、物联网等新兴行业,都对光通信网络的建设提出了更高要求,也必将推动各类光器件产品需求持续稳定的增长。

据了解,2020年天孚通信国内业务毛利率为48.49%,国外业务的毛利率为60.21%;2021年上半年,公司销售收入中近50%以上来源于海外客户。欧洋向证券时报记者表示,“我们在并购北极光电之后,迎来了更大的市场机遇,因为他们的海外客户比例非常高,客户质量高。”

北极光电是世界领先的光学膜片和光学类器件制造商。招商证券研报认为,北极光电目前在手订单充沛,市场拓展稳步推进,随着江西天孚科技产业园一期12万平方米在2021年初投入使用,公司未来可以将北极光电的部分生产业务转移至江西生产基地,充分发挥低人力成本的优势,进一步降低生产成本,使得公司毛利率将得到增厚。”

作为一个从江西走出来的企业家,邹支农非常看重江西两家子公司的地位:高安天孚光电技术有限公司已经有上千名员工,主要负责陶瓷套管、光纤适配器、光收发接口组件“三剑客”和其他无源器件的生产;今年初正式投产的江西天孚科技产业园一期12万平方米在2021年初投入使用,公司未来可以将北极光电的部分生产业务转移至江西生产基地,充分发挥低人力成本的优势,进一步降低生产成本,使得公司毛利率将得到增厚。”

目前,天孚通信已经形成以苏州为总部和研发中心;日本、深圳、江西为研发分支和量产基地;美国、中国香港、深圳、武汉为销售技术支持分支的全球网络布局。天孚通信又开始筹划在东南亚建设海外生产工厂,以满足海外客户的产品交付。

“我们既有国内的江西生产基地,同时在筹备建立东南亚的生产基地,这样能够保障未来十年公司的稳定发展。”

■ 记者观察 | Observation |

# 天孚通信的“性格”

证券时报记者 臧晓松

53岁的邹支农,少言寡语,头发花白。欧洋笑着说:“他刚创业时头发还是黑黑的,为了公司十几年如一日,真是青丝变成白发了。”

天孚通信成立16年来,邹支农一直坚持在一线搞研发。他带领技术团队在精密陶瓷、工程塑料、复合金属、光学玻璃等基础材料领域,积累沉淀了多项全球领先的工艺技术平台。2018年,邹支农被评为“江苏省科技企业家”。不久前,他又获评“IFOC2021光通信时光人物”和证券时报主办的第十五届上市公司价值评选“上市公司十大创业领袖人物”。

稳扎稳打,一步一个脚印的邹支农,并不喜欢“过度包装”公司。曾有记者采访邹支农时提及公司是“高科技企业”,邹支农很认真地回应说,“相比高科技企业,我们更算是高工艺要求的超精密加工企业。”

在更高速的光网络时代,天孚通信将扮演怎样的角色?邹支农回应说,天孚通信拥有超精密研发制造的优势,在硬件设备上投入较大,制程精度有保障,工程能力强,一致性高,公司专业人才在为全球主流客户提供服务的同时,也积累了较为丰富的实战经验,可以助力客户高速产品早日投放市场。

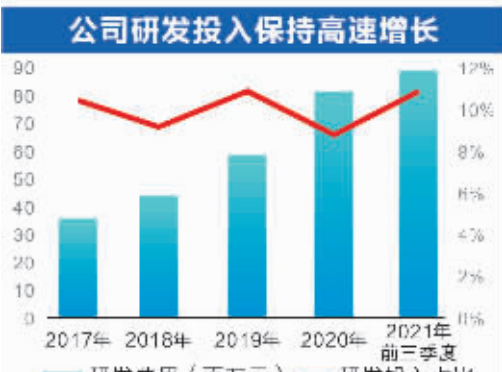
邹支农稳健严谨的性格,也在某种程度上决定了天孚的“性格”。作为一家资金密集、技术工艺密集型的企业,天孚通信不通过盲目扩张来追求业绩的提升,而是守住自己的“一亩三分地”,通过创新研发和精耕细作来提升产品竞争

力。在邹支农看来,天孚通信始终坚持做中国制造的精品。公司也一直在向员工强调“万品入精”的理念,专注于为客户提供多技术平台、多应用场景的光器件整体解决方案。依托于良好的市场口碑,天孚通信新产品的市场占有率也比较高。

交流中,我们深深感受到董事长邹支农虽然话不多,但思维敏捷,战略决策的眼光和战略选择的定力在公司过往16年历史中得到了充分验证,每逢关键时刻的拍板决策,事后看来都是对的。以收购北极光电为例,公司借此进一步提升市场竞争力,并且引入了北美优质客户。募资建设的高速光引擎项目,产品已经转入批量生产阶段,为公司有源产品线带来新的业绩保障。就在11月29日,天孚通信在互动平台回应投资者提问时表示,公司为下游激光雷达客户提供基础元件类产品,产品已经转入批量生产阶段,为公司有源产品线带来新的业绩保障。

国信证券研报认为,随着下游5G建设恢复和海内外云厂商资本开始回暖,叠加网络升级下光模块速率提升,光器件行业需求景气度回升。而天孚通信聚焦主业,持续丰富产品线矩阵和整合解决方案能力,从产品型向平台型转型升级,促进技术、产品、客户等多维度协同,利于提升产品附加值和市场份额。

一切过往,皆为序章,坚持万品入精的天孚通信,在接下来的万里征程中,定会以不变的匠心,赢得未来!



臧晓松/供表