

证券代码：603083

证券简称：剑桥科技

上海剑桥科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-004

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）		
时间	2023年7月27日 星期四 10:00-11:00		
地点	电话会议		
上市公司 接待人员姓名	序号	接待人员职务	接待人员姓名
	1	董事、副总经理、董事会秘书	谢冲
	2	北美销售和市场副总裁	忻伟博士
	3	副总经理、财务总监	侯文超
	4	市场部副总裁	杨小琳
参与单位名称 及人员姓名	序号	参与单位名称	参与人员姓名
	1	Pinpoint Asset Management	Simon Shen
	2	Pinpoint Asset Management	David Ni
	3	Pinpoint Asset Management	Sohar Deng
	4	Pinpoint Asset Management	Chase Ding
	5	Pinpoint Asset Management	Qiang Wang
	6	华泰证券	王兴
	7	华泰证券	高名垚
	8	中国东方资产管理（国际）控股有限公司	夏滕磊
	9	中国东方资产管理（国际）控股有限公司	王亚南
	10	中国东方资产管理（国际）控股有限公司	林敏杰
	11	中国东方资产管理（国际）控股有限公司	林轩宇
	12	Millennium 千禧年投资有限公司	王尔淳
	13	Millennium 千禧年投资有限公司	姚逊宇
	14	睿策投资管理有限公司	程海泳
	15	台湾富邦证券投资信託股份有限公司	蔡耀霆
	16	台湾复华证券投资信託股份有限公司	吴承恩
	17	台湾统一证券投资信託股份有限公司	汤玮琪
	18	台湾统一投信基金	Zack Lin
投资者关系活 动主要内容介 绍	<p>一、公司情况介绍</p> <p>剑桥科技于 2006 年在中国上海成立，主营业务原本是做通信、数通和企业网络的光终端产品，包括电信宽带、无线网络和小基站交换机以及工业互联网的基础硬件，后来又增加了光速高模块的研发、生产和销售。公司在北美、欧</p>		

洲、亚太市场广泛开展业务。

2017年11月，剑桥科技在上海证券交易所主板上市，公司的创始人黄钢先生曾经在 AT&T 贝尔实验室和朗讯光网络部门担任高级管理职位。公司在发展过程中先后进行两次重要的收购，分别获得了 MACOM 和 Lumentum 日本子公司的部分资产和研发团队，公司快速进入高速光模块领域。2022年，公司整体业务收入达到了 5.31 亿美元，相比 2021 年增长了 29.66%。

公司按产品和客户分成宽带、无线、光电子和 JDM 四个事业部。宽带事业部开发家庭和企业宽带接入网关；无线事业部开发无线网络设备和 5G 小基站，用于增强 5G 网络的信号覆盖，支持高密度数据使用；光电子事业部开发高速光模块，广泛用于电信和数通网络；JDM 事业部与重要客户联合研发和生产制造，满足大客户的特定需求。

在公司董事长兼总经理黄钢先生领导下，公司管理团队负责管理所有子公司的运营。每个子公司都有其特定的重点领域。例如，日本子公司侧重研发，推动公司内部的创新；中国和马来西亚子公司主要负责物流和生产制造，确保产品的高效生产和分销。这种结构使公司能够根据每个地区的独特优势进行战略资源配置。

公司海外销售占比是 80%以上，合作的方式包括为全球主流通信设备厂商提供定制化的产品。公司负责端到端的产品研发和制造，包括研发测试、新产品导入(NPI)和量产；公司有和客户一起 JDM 合作开发的产品，也有自主品牌产品。

光模块事业部是业务增长最快的部门。为了高效地将数据从 A 点传输到 B 点，信号需要在电信号和光信号之间进行转换。光模块就是用在传输过程中完成这种信号转换的装置。这些光模块通常在超级数据中心使用，这些数据中心拥有大量的路由器和交换机，它们之间需要进行通信。此外，这些光模块在 5G 网络的建设中发挥了至关重要的作用。公司提供从 25G 到 800G 的各种光模块产品，并且正在持续研发 1.6T 光模块产品。这些模块具备各种不同的封装、数据传输距离、速度和容量。

研发是公司非常重视的领域，公司每年将约 8%的营收持续投入到新技术开发、产品改进、质量技术和工厂自动化等方面的工作。对研发的关注使得公司能够始终处于技术的前沿地位并在行业中保持竞争优势。

多年以来，各级政府组织为公司颁发了各种奖项和资质认证，以表彰公司在持续增长、企业发展以及智能制造等方面取得的成绩。公司在国际论坛活动中非常活跃，传承了 AT&T 贝尔实验室和朗讯的精神，公司的专家和业界的同仁积极探索新技术的发展趋势和标准的制定。

公司管理团队具有国际化背景和丰富的通信行业从业经历，团队既有大公司训练有素的底蕴，又有硅谷创业公司的干劲，剑桥很好地融合了这两种文化。公司在不同的国家组建了来自不同文化背景的团队，对种族多样性的包容和尊重使得公司能够应对全球地缘政治紧张和突发事件所带来的影响和挑

战。

剑桥科技对未来前瞻性的定位，可以用一二三来解释。

“一”，即 **more than one**，公司的产品多样化，有光模块、光组件和有선无线接入整机，在产品上就是横向的覆盖。在生产的方面有 JDM、ODM 以及自主产品，构成纵向的覆盖。横向及纵向合成 **more than one**。

“二”，即研发和生产这两个非常重要的引擎，使剑桥科技保持技术领先，然后将这个技术转化到批量生产中。

“三”，即 **three ways growth**，通过公司自身的成长，再加上战略并购以及和合作伙伴的合作双赢，三驾马车并行，实现 **triple growth**。

二、Q&A

Q: 请问公司和微软合作的情况，可不可以稍微详细的解释一下？

A: 剑桥科技是微软光模块的直接和间接供应商，两种模式下的供应包括 100G 和 400G 光模块，现在聚焦于 800G 光模块。对于微软来说，800G 是其即将聚焦的重要板块。

Q: 我听说 Microsoft 是通过英伟达来代采服务器，我不知道目前它自己做的情况是怎么样的？

A: 云服务商在 AI 方面要和谷歌竞争，需要提高算力，需要把 GPU、CPU 全连接起来，需要将存储的数据传送的更快一点。现在一些云服务商的策略是一部分向光模块厂商直接购买，另外一部分通过向 NVIDIA 和思科等厂商购买带模块的服务器和交换机。举个例子，某云服务商认为 OSFP 比较适合下一代网络，因此其供应商（某交换机厂商）要求光模块厂商提供 OSFP 的模块。

Q: 是不是可以理解为微软从 NVIDIA 买的产品是大量用于商业应用，小部分可能是自己用于 R&D 的？

A: 刚开始云服务商为了追求速度和便捷性，直接从 NVIDIA 购买全套解决方案，然后逐步转向由光模块厂商供货是行业的普遍规律。

Q: 能不能再请领导给我们讲一讲今年和明年的订单的情况？如果能分成各个厂商的情况就比较好。

A: 目前北美市场上 800G 真正有大批量订单的只有 2 家超算中心。基于我司业务延续性的原因，现在重点聚焦于其它几家超算中心和交换机厂商，目前还在最后的评估询价阶段，处于大量发货之前的小批量发货阶段。我们现阶段发货的光模块品类主要是 100G 和 400G 的产品。

Q: 能不能说一下 100G 和 400G 的订单的一个情况？

A: 从营业收入来说，各自参半；数量上，100G 发货量远超 400G 光模块。

Q: 目前 AI 的数据中心这边的投资是比较旺盛的, 好像传统的云计算投资好像减少了一些, 知道公司是不是也是这样子的感觉。

A: 从市场上来看, 我们感觉数据中心和交换机厂商变动只是比较平缓, 并没有减少。现在大家都要做 800G, 例如某云服务运营商本来的计划是从 100G 切换到 400G, 因为 AI 的原因, 一下子就跳到了 800G。

原因是谷歌比较领先了, 它的 800G 比较成功, 去年年底已经开始量产, 并且已经往前走准备上 1.6T 了, 而其他公司还在用 400G, 且还在增长。云服务商目前想法就是更快地把 800G 的产品用起来, 所以我们在跟这些云服务商合作, 尽快完成 800G 光模块产品认证。

Q: 所以公司是不是认为就算 800G 明年的量会很多, 也不会挤占到公司 400G 的需求?

A: 这个现在很难说, 因为 AI 的原因, 我们预测明年几家大公司的 AI 都可能一下子上来, 需求量会一下子发展得很快, 可能会对产能产生一些影响。所以每家光模块公司都要增加产能来满足市场的需要。800G 可以简单理解为 2 个 400G, 如果把产能全用于 800G, 400G 的产能可能会受到挤压, 因此在产能上需要进行调整, 以避免 400G 和 800G 突发造成的产能挤压。

Q: 公司的意思是不是不管 800G 怎么样, 公司仍然会去承接一些原来 400G 的供应?

A: 我们现在 400G 的增长仍被看好, 实际需求也无大量萎缩的迹象。我们还会继续保持与客户长远的关系, 满足客户的需求, 不会故意把这些订单推掉。

Q: 想确认一点, 公司可能不会主动去推掉 400G 的订单, 但是 400G 的市场需求会不会减少?

A: 现在还不清楚 800G 是否可以完全取代 400G 市场。如果 800G 已成熟, 数据中心肯定跳到 800G, 400G 可能减少。但目前大多数数据中心的网络架构仍然支持大量 400G 的需求, 且 800G 仍在认证过程中, 所以我们还没看到这个情况。

Q: 800G 目前的认证情况, 明年可能会完成认证?

A: 有些云服务商今年三季度开始认证, 认证周期约 3-6 个月, 明年一季度至年中可以大规模部署。有的云服务商的 800G 已经过了认证, 而另外一些云服务商才刚刚开始, 如果云服务商想加快认证的话, 可能会通过直接向交换机厂商或 NVIDIA 购买全套解决方案的方式实现, 这样可以避免复杂漫长的认证过程, 从而加速部署。

Q: 公司 800G 和同行相比良率情况?

A: 各个厂家都没有公开披露良率数据, 但是应该差不多。

Q: 光芯片比较紧缺, 公司有没有看到类似的情况?

A: 公司与几个光模块核心元器件厂家有战略合作协议, 譬如 Lumentum、MACOM、Marvell 等, 从而保证了光芯片、电芯片 (DSP、Driver、TIA 等) 的最优供应。

Q: 光芯片是否有紧缺?

A: 公司和 Lumentum 及其他厂家的光芯片团队有很紧密的合作, 公司定位是做模块, 不进入器件领域, 目前有 4 家供应商给我们提供光芯片。

Q: 源杰科技给公司提供芯片, 未来是否会大规模使用?

A: 目前, 源杰科技提供的芯片还在测试中。

Q: 如果终端客户, 比如思科或 Microsoft 认证, 这个时间大概要花多久?

A: 交换机厂商做认证, 一般需要 1-2 年, 所以我们通常是供货中途不换芯片, 如果换芯片, 就重新设计一个新产品做认证。

Q: 公司其他业务的情况, 未来发展情况?

A: 主要还是电信宽带和无线接入, 电信宽带一直比较好, 从 2.5GPON 到 10GPON, 营收逐年增长; 更高速率的 PON 产品在研发之中, 去年营收有人民币 20 亿元左右, 今年预计还会有增长。无线接入, Wi-Fi 6 向 Wi-Fi 7 切换, 市场未来需求旺盛, 5G 小基站在日韩欧美都开始起量。由于 JDM 业务毛利比较低, 公司在战略上做了部分调整, JDM 业务有所减少。

Q: 展望一下今明两年 800G 全球市场的总量, 以及价格趋势。

A: 根据市场咨询报告, 预计明年谷歌的需求为 300 万到 500 万支, 整个市场的需求大概在 600 万到 1,000 万支左右。多模光模块的价格有降到 0.5 美元/G 的趋势。

Q: 现在 800G 现在的价格是多少?

A: 目前 800G 的量还没起来, 所以价格超过 1 美元/G。

Q: 明年 800G 放量之后, 猜测价格的降幅是多少?

A: 如果明年会大规模部署的话, 多模光模块的单价可能会降到 0.5 美元/G, 但单模光模块的降价幅度可能没有那么大。

	<p>Q: LPO 的进展情况?</p> <p>A: 公司 400G 和 800G 的 LPO 研发进展顺利, 其中 400G 已送样给客户测试, 800G 已完成内部研发测试并发给客户测试。</p> <p>Q: LPO 的成本会比原来降低多少?</p> <p>A: 成本会下降很大。</p> <p>Q: LPO 是对原光模块产品的补充还是替代?</p> <p>A: 应该是替代原有的光模块, 最重要的是能省很多功耗。</p> <p>Q: 宽带和无线小基站这两块业务今年大概增速是多少?</p> <p>A: 今年 10GPON 增速比较快, 另外小基站增长的也比较快, 同时也有一些传统的低速的产品在慢慢减少, 总体可以说是有一定的增长, 具体信息请关注公司于指定信息披露媒体上披露的公告及定期报告。</p> <p>Q: 思科和微软原先比较喜欢 QSFP 这样的形式, 然后现在都在改为 OSFP。这是什么原因?</p> <p>A: 光模块的不同封装形式, 取决于服务器、交换机等设备的性能要求, 其中功耗(散热)是个大问题, 所以从 400G 到 800G 采用 OSFP 也是客户端的要求, 当然 QSFP 并没有消亡。</p>
附件清单 (如有)	无
备注	