

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：2023-005

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8月21日 星期一 10:30-11:30		
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	董事长、总经理	Gerald G Wong
	2	董事、副总经理、董事会秘书	谢冲
	3	副总经理、财务总监	侯文超
	4	光电子事业部(上海)总经理	曹庆华
	5	光电子市场部副总经理	韩凤永
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	高盛	郭劲
	2	摩根大通	冯令天
	3	摩根斯坦利香港	Andy Meng
	4	摩根斯坦利上海	Joey Song
	5	Point72 Hong Kong Limited	Joe Qin
	6	Point72 Hong Kong Limited	Marcus Li
	7	香港花旗银行	Michelle Fang
	8	香港工银亚洲	李愚默
	9	Millennium Capital Management (Hong Kong) Limited	姚逊宇
	10	Aspex Management	Key Yin
	11	华泰证券（上海）资产管理有限公司	石文琪
	12	太平洋资产管理有限责任公司	沈维
	13	兴业证券股份有限公司	王楠
	14	海富通基金管理有限公司	刘海啸
	15	嘉实基金管理有限公司	刘爽
	16	嘉实基金管理有限公司	陈振兴
	17	嘉实基金管理有限公司	齐海滔
	18	嘉实基金管理有限公司	张毅强
	19	杭州兆石投资管理有限公司	郝彪
	20	上海胤胜资产管理有限公司	杨潇
	21	嘉合基金管理有限公司	丁俊枫
	22	健顺投资	常启辉
	23	南方基金管理股份有限公司	陈卓
24	上海玖鹏资产管理中心（有限合伙）	薛博宇	

25	金鹰基金管理有限公司	杨凡
26	中海基金管理有限公司	包江麟
27	英大基金管理有限公司	张宏
28	华安基金管理有限公司	胥本涛
29	汇丰晋信基金管理有限公司	李凡
30	长城基金管理有限公司	艾抒皓
31	广东正圆私募基金管理有限公司	王伟平
32	汇泉基金管理有限公司	曾万平
33	西藏东财基金管理有限公司	包戈然
34	新华基金管理股份有限公司	陈磊
35	天弘基金管理有限公司	洪明华
36	工银安盛人寿保险有限公司	牛品
37	兴业证券股份有限公司	陈文卿
38	山西证券股份有限公司	蔡文
39	中邮人寿保险股份有限公司	朱战宇
40	长江养老保险股份有限公司	刘畅
41	上海正泽元资产管理有限公司	朱俊
42	大家资产管理有限责任公司	周莹
43	兴业证券股份有限公司	许梓豪
44	上海聚鸣投资管理有限公司	涂健
45	上海运舟私募基金管理有限公司	廖浚哲
46	证券日报	崔进
47	海通证券	夏凡
48	东北证券	要文强
49	东方证券	王婉婷
50	中金公司	郑欣怡
51	中信证券	魏鹏程
52	长江证券股份有限公司	肖旭芳
53	上海交通银行	陈秉琪
54	西部证券股份有限公司	杜威
55	招商证券	刘浩天
56	进门财经	张蓉
57	天风证券	余芳沁
58	华安证券	张天
59	安信证券	陆心媛
60	上海慎知资产管理合伙企业（有限合伙）	邓思浩
61	黑龙江分公司	姜东林
62	长城基金	付晓钦
63	近代光磁	王东
64	申万宏源证券有限公司	邓湘伟
65	东北证券	刘云坤
66	PAG	王明昊
67	中泰证券	杨雷
68	长城证券	沈彻
69	民生证券	马佳伟
70	长城证券研究所	周怡蕾
71	光大证券	石崎良
72	鲍尔赛嘉（上海）投资管理有限公司	林昊
73	云南省产业投资基金	张原

74	证券日报	张文湘
75	灵均投资	单晨晨
76	国泰君安证券	黎明聪
77	永赢基金管理有限公司	任桀
78	上海禧弘私募基金管理有限公司	杨莹
79	汇安基金管理有限责任公司	刘子琦
80	长城证券	周怡蕾
81	万和证券股份有限公司	马聪
82	长江证券（上海）资产管理有限公司	杨杰
83	上海朴石投资管理合伙企业（有限合伙）	冯东东
84	国泰君安国际控股有限公司	俞春梅
85	上银基金管理有限公司	汤佳雯
86	上海盟洋投资管理有限公司	祝天骄
87	诺安基金管理有限公司	黄友文
88	兴证全球基金管理有限公司	周翔
89	九泰基金管理有限公司	黄皓
90	宁波市浪石投资控股有限公司	黄朝豪
91	泰康资产管理有限责任公司	王广国
92	深圳嘉谟资本管理有限公司	石玉婷
93	华夏未来资本管理有限公司	褚天
94	统一投信	林文健
95	格林基金管理有限公司	冯翰尊
96	泰康基金管理有限公司	周昊
97	北京凯读投资管理有限公司	姜伟臣
98	兴业基金管理有限公司	肖滨
99	华西证券	柳珏廷
100	国融基金	贾雨璇
101	西部证券股份有限公司上海证券资产管理分公司	苏晗
102	西部证券股份有限公司	杜威
103	淡水泉投资	陆畅宏
104	交银施罗德基金管理有限公司	刘元浩
105	招商证券	李哲瀚
106	平安证券股份有限公司	李峰
107	光大保德信基金管理有限公司	魏晓雪
108	国海证券股份有限公司证券资产管理分公司	吴正明
109	北京汇信聚盈私募基金管理有限公司	汪政
110	安信证券	张真楨
111	农银人寿保险股份有限公司	曾文传
112	建信基金管理有限责任公司	左远明
113	中融基金管理有限公司	骆尖
114	西部证券	陈彤
115	德邦证券	王海明
116	广发证券	李璟菲
117	东北证券	史博文
118	长城证券	黄俊峰
119	长江证券	黄天佑
120	中信建投自营	周莞翔
121	万和证券股份有限公司	马聪
122	北京京瑞丰沃私募基金管理有限公司	雷芳

投资者关系
活动主要内
容介绍

一、公司经营情况介绍

上半年营收为 17.40 亿元，扣非净利润为 1.54 亿元，经营活动产生的现金流额为 1.81 亿元，主要是由于本报告期内在电信宽带接入终端以及高速光模块业务领域取得了显著增长，整体营业收入同比有所增加，净利润和每股收益等相关数据或指标同比实现扭亏为盈，经营活动产生的现金流量净额和净资产收益率等相关数据或指标实现由负转正。

二、Q&A

Q: 单二季度营收和一季度比有波动，单季度营收变化的主要原因？

A: 公司专注海外业务，第二季度受到北美经济大环境影响，整体订单虽没有减少，但客户提货时间滞后严重，无线网络与小基站业务影响较大。

Q: 展望三、四季度趋势，营收怎么看？

A: 三季度根据第二季度的滞后预计有所增长，但不能保证三季度本身预测的订单不再次递延。

Q: 客户下单情况如何？

A: 以前客户按年下单，现在下单周期缩短，为了降低风险倾向于按季度下单。

Q: 毛利率呈明显上涨趋势的原因？

A: 这是一个总体趋势，公司不断优化成本，器件短缺问题明显改善，上游元器件成本下降。目前公司产品价格基本稳定，但预测电信宽带和无线产品明年价格可能会有所下调。

Q: 公司 800G 硅光产品方面的进展，包括客户方面的态度？

A: 往前看 LPO、CPO 都是需要硅光的，而且基于硅光的光模块在产品生产及成本上的优越性都十分显著。没有任何一个最终客户拒绝该类产品，只是接受程度不同。我们同时与一两个客户在硅光上有深度合作。公司本身的战略决定是不做硅光芯片，所以公司可以和数个业界最优秀的硅光芯片的公司深度合作，进展较快。

Q: 下游客户现在都开始接收硅光的送样吗？

A: 客户目前已经开始接受 800G 硅光光模块产品送样并且有小批量发货。

Q: 从行业角度来看，上游原材料 DSP 芯片、EML、VCSEL 光芯片，整体上还紧张吗？

A: 光芯片不算太紧张，DSP 现在到下半年有一点紧张，特别是 800G 的 DSP 比较紧张，但是会很快缓解。因为芯片的原材料并不紧张，不像一年前芯片原材料

开始就紧张。现在是短期的需求量突然增大，可能紧张。DSP 厂家一再确认产能问题在今年四季度或明年一季度完全解决。

Q：明年整个 800G 光模块的价格年降怎么看？大致的区间是多少？

A：现在有几个关键的客户标书要求是 400 美元，但不一定会以这个价格成交。所以现在还不是特别清楚各家价格情况，可能等待一两个月就会比较明朗。业界一般认为明年平均在 600 美元左右。

Q：600 美元是单模跟多模的综合平均价格吗？对多模的价格大概有一个指引吗？

A：600 美元是单模。

Q：在研项目主要是两公里的长距离单模，是不是一方面意味着我们在短距离可能已经开发完成，我们也在逐渐的导入 800G 的新品做一些生产。这个是属于客户的小批量送量的生产，还是我们已经是开始批量出货的一个状态？

A：介于小批量和中批量之间，现在 800G 海量的最终客户也就两家，我们不是那两家的供应商，所以现在都是小批量出货。

另外，我们的设计都是两公里，500 米和两公里如果完全按照标准来讲没有太大区别。所以 800G DR4 实际上都是 DR4+，也就是两公里的，实际上两公里的和 500 米的成本差别没有太大。同一个模块，既管 500 米，又管两公里，现在有一家最终用户要求的 800G Lite，就有点区别，距离会短一些，我们会按照 Lite 标准修改产品。

Q：两公里的单模采用的是波分还是平行光？800G light 是 LPO 的方案为主，对吧？

A：两个都有，DR8 和 DR8+是平行光的，2×FR4 是波分的。800G Lite 用 DSP 和 LPO 两个方案都有的。

Q：目前来看平行光占比会比较高一点吗？

A：不一定，我们现在的几个客户里边有两个非常关键的都主要是用 2×FR4，或者是 2×LR4。

Q：能否简单拆解一下上半年营收各项业务的占比？

A：半年报未披露按事业部拆分的营收数据，恕公司不便透露具体数据。但简要说明的话，四个事业部中，高速光模块和电信宽带接入两个板块的业务有增长，无线网络与小基站业务收入减少，另外交换机与工业物联网基础硬件业务以及 JDM 业务有些低毛利的项目因主动战略退出，营收减少的幅度比较大。

Q: 在台湾陆续导入一些模块的生产，未来展望两三年，像国内台湾跟马来西亚对于光模块的生产、品类和部署的规划是怎么样子的？

A: 加速马来西亚的生产，现在也是很多客户比较希望看见的。

Q: 有没有一些更细分的品类，例如 100G、200G 可能以后都放在海外生产，还是怎么样的分配方法？

A: 全系列都将可以在海外生产的，不等于国内不生产。国内主要做新品导入、研发、以及全系列的生产。

Q: LPO 也是很多国内厂商的特别重视的技术方向。明年 LPO 光模块放量的可能性怎么样？或者会上到一个什么级别？

A: 比较激进的厂家可能明年上半年将开始小批量了，但在下半年会有标准的制定，互联互通等各方面，我们也在加紧测试，整体结果还不错。

Q: 现在还没有一个统一的标准，对吧？会多大程度上影响到 Meta 这些厂商对于 LPO 上量的幅度？

A: 会有一些影响的。但有些厂家就不管了，考虑互联互通情况下先上，但是其他的产品链上的厂家为了一致性还是要等一等。

Q: 在这种情况下会不会容易造成光模块的供应商的遴选，从而导致一家独大的现象，比如某个供应商可能给的份额很高，整个供应商的数量也会缩小，因为按照互联互通还是有可能会有些障碍。

A: 其实互联互通本来也不一定发生，短距互联互通没那么重要，长距有时候问题比较大，但是 LPO 带来的效益是非常大的，包括在功耗、价格和时延上都有优势。

Q: 波分复用目前了解下来可能已经放量的两个大客户，总体对于 800G 的光模块需求还是集中在短距离，比如多模，或者 500 米的方案，好像两公里及以上应该比较少。在这种情况下，是不是对于客户没有必要去选择波分复用的方案？

A: 不一定选择波分复用，取决于原来客户的数据中心的光纤布局。AI 的 Fabric 没有太大必要用波分，但是 800G 不光是用在 AI，还会用在传统数据中心 Fabric。

Q: LPO 的方案如果成熟，同等规格下可能会比带 DSP 方案的价格、成本下降多少？

A: 就少了 DSP 的价格。其他个别器件有可能稍微比原来贵一点。

Q: 国内的云厂也在大规模的投入大模型，国内 AI 的光模块需求有没有出现

比较明显的加速态势？

A: 因为国内多模的比较多，不管是 400G 还是 800G，多模的需求量明显增加了许多；从单模的角度来看其实变化不是特别明显，单模国内比较少一点。

Q: 多模 400G 和 800G 都有吗？800G 的比例怎么样，以及国内 800G 多模的需求情况怎么样？

A: 因为现在国内基本上就是英伟达 Mellanox 的交换机，不管哪个系列的交换机，它里面一般配 800G 和 400G，国内大概是 1:2 的关系。

Q: 国内 800G 多模整体合格供应商是相对要多一些吗？竞争会不会激烈一些？

A: 现在就是 800G 最大的问题，包括 400G 碰到很大问题就是物料的短缺，主要是在 VCSEL 上，供应商基本集中在博通手里边，目前看起来会比较缺。因为国内的很多厂家要的距离比较短一点，所以可能像II-VI的、其他 VCSEL 也可以用，但是按照 SR8 的标准，或者 400G SR4 来看，当前其他供应商的物料是满足不了这个需求的。

Q: 索尼性能表现等各个方面怎么样？

A: 像索尼、II-VI、Lumentum 这些厂家都是作为第二梯队的供应商，大家都在 qualify。

Q: EML 的芯片现在短缺程度怎么样？

A: 单模的明显感觉到它没有那么缺，不像 VCSEL。包括 Lumentum、住友，目前来看的话都没有那么紧张。

Q: 国内的话，VCSEL 有可能有合格供应商出现吗？用于 800G 的。

A: 暂时没有看到。

Q: 就可能还没有出现像源杰在 EML 领域的厂商，能够在高速上有产品的。

A: 也不排除有些光模块厂家外测国内的 VCSEL，但是批量生产的暂时还没有看到。

Q: 现在短缺的情况下，有出现涨价或者类似的趋势吗？

A: 因为大部分厂家可能是通过代理采购的，所以涨价的趋势还是有的。

Q: 这个情况明年有可能得到缓解吗？按照现在这些厂商的扩产计划，包括新的供应商导入的趋势。

A: 这个状态应该持续一个季度是不会缓解的。一个季度以后，一是博通的供

货能力能否提高，另外国内验证第二供应商的能力是不是快速上来。还有在应用端可能大部分厂家可能会分开应用，30 米作为一个档次，30 米以内的可能可以应用其他的，超过 30 米之外的可能必须用博通的，大概就是应对这个短缺的措施。

Q: 如果往明年全年维度看，出现比较紧缺情况的概率不算特别大吧？

A: 应该不太会长期地缺货。

Q: 因为传统的光模块原来的收入可能还是集中在 100、200、400GLR 系列的长距离，传统业务现在增长情况怎么样？之前像思科，微软都有一些合作订单，这个业务往后面展望会是一个比较平稳的增长趋势吗？

A: 长距离光模块，就是那些相对长距一点的，比较平稳。没有像 AI 互联网这边大起大落的趋势，从当前的客户订单来看，基本上保持着平稳的状态。

Q: 往明年看，对咱们光模块业务来讲增量比较快的，可能主要还是集中在我们可能需要去突破的 800G 中短距离产品，是吗？

A: 对，还是集中在 AI 的算力方面，包括传统的一些互联网里的数通光模块。我们的数通光模块明年应该增长比较多一点，内部的预测可能至少 30% 的增长率，传统模块可能会表现比较平稳一点。

Q: 从去年到现在，整个公司业务亮点最大的还是在北美的传统产品销售。有没有评估过，北美像光纤入户的渗透率，整个产品的渗透率的空间还有多大？比较高速的增长还能不能继续维持？包括盈利能力的提升，是不是后面盈利能力会相对比较稳定下来？

A: 对，北美市场从 2.5G PON 升到 10G PON，趋势非常明显，而潜在的客户也非常多，所以现在扩大了北美办公室的销售研发和售后服务，整个团队都加强很多。过去 Tier1 的客户都是通过诺基亚做贴牌去卖，一些中小型客户很多就直接找我们来做。所以我们直销和 ODM 两种方式同时在做，未来市场需求还是非常的大，非常稳，它不会马上消失，而是刚刚开始，所以现在美国那边应该有很多年的红利可以吃。

Q: 因为在国内的市场相对来竞争还是比较惨烈的，利益盈利能力并不高，我们在北美、欧洲的竞争地位能不能持续维持？或者我们有没有看到一些潜在的国内对手也在美国跟我们一起去竞争。咱们的优势主要体现在哪里？

A: 国内我们参与的比较少，现在有一些 JDM 的 PON 项目也逐渐退出了。在北美我们深耕多年，至少在 PON 领域竞争对手还不太多，不像光模块可能会有一些新的厂家也想做北美市场，所以 PON 这一块还比较稳，我们没有觉得现在在北美有什么 PON 的价格战。

	<p>Q: 最近两年整体的汇率波动还是挺大的, 对于咱们公司来讲, 怎么去应对汇率的波动?</p> <p>A: 在今年上半年, 我们咨询了很多外汇做的比较好的银行, 比如汇丰、宁波等银行。汇率专家给我们的一些反馈稍有差异, 但对美元指数往上走的趋势基本判断一致。公司销售以外销为主, 收现的人民币和美元每年的比例大概是 1:9。有了对未来预测的一个方向, 我们其实不需要做什么。到了下半年可能选用一些比较适合公司的产品, 类似于外汇宝和远期锁汇等金融工具, 先锁定已经可以实现的外汇收益。目前的计划就是根据每个月的平均结汇量设置一些远期的指标, 尽量锁定已经拿到手里的收益。</p> <p>Q: 外汇收益对上半年整个经营收益的影响有多大?</p> <p>A: 2023 年上半年财务费用-汇兑损益科目发生额是 4,519 万元人民币, 详见公司半年报。</p> <p>Q: 之前我们一直在整合日本那边的公司收购光模块资产, 现在的整合或者优化的程度怎么样, 是否已经形成了相对较小的研发团队了?</p> <p>A: 整合已经结束了, 把两个子公司合并为一个, 对一些冗余的职能部门进行了精简优化, 过程非常顺利。将一部分常规的高速光模块研发转移到了上海, 保留的日本团队主要负责研发新一代的产品和高端的产品, 例如 1.6T 和 CPO 的光源。</p> <p>Q: 我们在北美也有专门的高速光模块的研发团队, 对吧? 与日本的分工?</p> <p>A: 对, 也有一个团队。美国团队也负责开发一部分 800G 产品, LPO 产品。上海、日本、美国团队分工合作, 资源和研发成功在平台上共享。</p> <p>Q: 从高速光模块的发货情况来看, 主要也是从上海发货, 原来东南亚的基地现在主要集中出售什么速率的产品?</p> <p>A: 目前, 光模块主要还是从上海发货。我们在马来西亚和台湾也可以生产光模块, 但目前主要是 100G。400G 和 800G 正在做导入。</p> <p>Q: 我们有专门为像 800G 的产品去预备产能吗?</p> <p>A: 400G 与 800G 很多产能是可以共用的, 都在准备。公司在为 800G 准备产能。目前已经有了针对 800G 明后年产能的一个长期规划, 第一阶段产能准备会在今年四季度初完成。</p>
附件清单 (如有)	无
备注	