

上海剑桥科技股份有限公司 2023 年第三季度业绩说明会召开情况报告

2023 年 10 月 25 日（周三）9:30-10:30，上海剑桥科技股份有限公司（以下简称“公司”）通过价值在线 www.ir-online.cn 召开了“2023 年第三季度业绩说明会”（以下简称“本次说明会”），现将本次说明会的详细情况报告如下：

一、业绩说明会召开情况

2023 年 10 月 14 日，公司在指定信息披露媒体披露了《关于召开 2023 年第三季度业绩说明会的公告》（公告编号：临 2023-090），公司定于 2023 年 10 月 25 日（周一）9:30-10:30 通过价值在线（网址：<https://eseb.cn/18BOo9Rg69a>）召开了“2023 年第三季度业绩说明会”（以下简称“本次说明会”），与投资者进行了深入沟通和互动交流。

公司董事长兼总经理 Gerald G Wong 先生、董事副总经理兼董事会秘书谢冲先生、独立董事姚明龙先生、副总经理兼财务负责人侯文超先生共同参加了本次说明会，广泛听取了投资者的意见和建议，并在信息披露允许的范围内就投资者普遍关注的问题进行了回答。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

本次说明会中投资者提出的主要问题及回复整理如下：

1、硅光LPO利润好，优势又很大，预计什么时候可以批量发货？

答：预计从2024年下半年开始，取决于交换机厂家的实际应用部署和LPO的成熟度。

2、由于市场对整个AI产业的预期比较高，从而在今年上半年大幅推高了公司的股价，这主要是因为公司的光模块是AI产业中不可或缺的重要一环，但公司三季度业绩营收下跌，净利亏损，这样的表现并没有回馈市场对公司的预期与热情。从公司披露的信息看，过去的业绩表现主要是因为客户下单并未体现出市场的预期，那么请问公司如何看待四季度以及未来客户对公司产品中光模块和AI产业链相关产品的需求与潜力？

答：光模块供需需求状况，是反应客户在整个产业链布局投入的晴雨表，只

要AI产业链仍然被看好，光模块的需求就是旺盛的。公司光模块业务占整体业务收入的比重较小，对公司三季度业绩下降的影响相应也较小。

3、3季度业绩暴跌，说是推迟发货导致，那4季度推迟发货部分是否会正常发货？还有公司在手订单是否充足？高端光模块现在占比多少？

答：从目前在手订单与预测情况看，今年四季度主要客户提货需求逐步回暖。公司当前在手订单处在正常水平，其中短期订单占比较高，主要客户为控制成品库存依据前期提供的预测与交付周期持续滚动下达订单。 高端光模块在手订单占公司目前订单总金额的15%左右。

4、贵公司声称在手订单充足，在手订单远超去年，为什么业绩下滑如此严重？

答：公司各主要客户继续降低运营所需的周转库存而推迟提货，导致公司2023年前三季度总体发货量和发货金额同比有所下降。

5、什么原因导致三季度业绩下滑

答：详见公司于2023年10月20日披露的《2023年第三季度报告》之“三、其他提醒事项”章节。

6、你公司为什么明知公司三季度经营不善，净利润同比亏损不对外披露业绩预告？这种故意隐瞒信息误导投资者的行为，你们对我们持股的股东有什么可说的？

答：根据《上海证券交易所股票上市规则》5.1.1的相关规定，公司2023年第三季度业绩情况不属于应当披露业绩预告的情形。

7、公司1.6T是否送样？

答：公司的1.6T光模块在研发中。

8、请问董秘，三季报汇兑损失是如何产生的？同期人民币汇率是升值的。

答：公司各资产负债表日以美元核算的流动资产余额大于负债余额，人民币兑美元升值即形成汇兑损失。

9、请问黄董事长，近日，上海市发布进一步推进新型基础设施建设行动方案（2023—2026年），其中提到建设以5G-A和万兆光网为标志的全球双万兆城市。此方案是否利好贵公司业务？

答：当然是利好，对通信网络任何形式的政策支持都会推动需求增加和产品

的升级换代，对剑桥这种聚焦光通信的设备厂家来说是个利好消息。

10、上次说思科的800G光模块尚在认证中，3个月过去了，通过没有

答：已经通过，准备量产。

11、Q3营收环比有所下滑，毛利率环比下滑4个百分点的原因是什么？

答：Q3的营收减少原因包括：1、公司进一步减少了JDM业务；2、客户推迟提货；3、客户放缓下单节奏，因此三季度总体发货量和发货金额有所下降。2023年第三季度营业收入金额较小，固定成本摊薄效应减弱。另外因季度不是完整的核算周期，产品销售结构存在差异，各季度毛利率差异存在一定偶发性。年初至报告期末，公司整体业务毛利率较去年同期提高了7.52个百分点。

12、行业国内外400G/800G LPO的进展？

答：LPO是今年光模块的技术热点，2023年上半年的热点主要集中在光模块制造商和芯片供应商上，具体的工作包括LPO技术方案的设计、优化、变更、以及LPO芯片供应商的多样化等内容；下半年更多的交换机厂家参加到LPO光模块的摸底测试、联合调试、样品认证等活动中来。后续，尤其年底到明年，应该是模块制造商、系统测试商和标准组织之间更多互动的过程。

13、公司马来西亚产能的扩张节奏如何？

答：马来西亚产能扩张目前按计划进行中，符合客户要求。从2023年第四季度开始包括2024年全年，马来西亚产能将大幅度提升，并且主要集中于400G和800G产品。

14、如何看待行业硅光在2024年出货的情况？

答：硅光作为高速光模块主流技术之一，和传统EML一样得到了快速发展，尤其伴随400G和800G光模块需求量的增加而批量商业应用。在2024年，我们更看好硅光在800G光模块及LPO领域的应用。另外，基于硅光单模的方案取代基于100G波特率的VCSEL多模光模块在数据中心包括AI矩阵的规模应用，也是最近热门的2024年技术方向。总之，硅光在2024年的出货更被行业人士看好。

15、公司目前800G的在手/意向订单以及发货情况？

答：主要是设备厂商及设备厂商服务的超算数据中心。受限于NDA，无法透露具体信息。

16、当前100G EML、CW激光器的供应格局怎么样？CW激光器目前价格

的情况如何？一个硅光模块可能需要多少CW激光器？

答：激光器的供应格局，在2023年没有发生根本性的改变，高速激光器整体上仍然是海外厂家占据主流，但是国内厂商也在快速赶上。投资者如想了解国内激光器厂家的更多状况，建议关注例如西安源杰、郑州仕佳等国内主流激光器公司。在硅光模块里，通常是1个CW激光器驱动1个或2个或4个光路，取决于设计方案。

17、如何展望公司宽带、无线终端的业务情况？

答：Wi-Fi产品线，年初面临的行业库存问题基本解决。Wi-Fi 7升级的需求逐步迸发，公司的Wi-Fi 7产品已自第三季度开始发货，预计将带动2024年销售的增长。5G小基站方面，全球市场发展较为缓慢，仍以零散订单居多。公司积极支持客户，争取各项机会，预计2024年销售保持稳定。公司的宽带业务逐渐从传统2.5G PON转向10G PON，不管是从研发还是发货量。公司同时开展了25G/50G PON的预研工作。预计整体的市场情况，10G PON的出货量会逐步增加，盈利能力也会有所增加。客户的需求在全年的分布也会趋于平均，不会再出现集中去库存的情况。

18、公司Q3营收利润较前两季度有较大波动，主要原因是什么？

答：客户推迟提货，放缓下单节奏，Q3总体发货量和发货金额有所下降；汇率变动对汇兑损益的影响，2023年上半年累计汇兑收益4,518.56万元人民币，第三季度汇兑损失为1,159.26万元人民币。

19、展望四季度看经营趋势如何？较三季度会有明显改善吗？

答：从目前在手订单与预测情况看，今年四季度主要客户订单及提货需求逐步回暖，较三季度会有改善。

20、目前公司产品收入占比结构如何？Q3毛利率明显下滑是什么原因？

答：产品结构不便回答。因季度不是完整的核算周期，产品销售结构存在差异，各季度毛利率差异存在一定偶发性。年初至报告期末，公司整体业务毛利率较去年同期提高了7.52个百分点。

21、公司如何看到明年400G和800G整体市场前景，总体需求情况如何？

答：公司看好400G和800G光模块的2024年的市场前景，综合多家客户的需求，800G光模块将持续快速增长，400G光模块保持微长的态势。

22、公司目前硅光方案客户验证情况如何？目前是否有看到客户有明确给出400G/800G硅光方案需求？

答：400G硅光模块通过了几家客户的验证，另外有几家客户正在验证，部分客户有比较明确的需求；800G硅光模块客户正在验证测试，有前瞻性需求。

23、LPO目前验证是否顺利？市场有传闻LPO行业进展较之前预期的慢，公司如何看待？

答：LPO的验证还在进行中，和客户的联调也没有放缓，进展符合预期。

24、传统产品在北美光纤入户渗透率逐步提升后，后续增速是否会受到影响？盈利能力能否维持？

答：北美光纤入户的渗透率远低于中国，传统2.5G PON的覆盖率并不高，很多还是铜线接入。但是北美很多运营商打算跳过2.5G PON，直接部署10G PON。这也就是为什么目前全球XGS PON（10G对称GPON）部署量最大的就在北美。再加上美国政府的宽带支持计划，预计增速不会受影响。盈利能力是一项综合能力，不仅仅包括发货数量，产品的价格，还有产品的迭代和成本优化，这些都是公司优势。

25、公司未来的产能是如何布局的？会专门去应对800G扩产吗？东南亚工厂会主要出高速光模块吗？

答：公司目前重点提升400G和800G模块的产能，针对800G需求的扩产也在进行中。东南亚工厂会生产全系列光模块。

26、现在看到行业里最领先的企业已经开始在配合头部客户布局1.6T的研发验证？公司会如何应对？

答：公司的1.6T光模块也在研发中。

27、公司如何预期明年800G产品的降价幅度？明年开始降价会不会不利于公司的产品突破？

答：800G的年度降价符合行业内光模块的正常发展态势。一般情况下，任何光模块的年度降价在10%~25%之间，降价幅度的大小取决于产品BOM成本的构成、供应链的优化和生产效率及良率的提高等。产品突破一定会导致产品的降价，降价并不一定能促进产品在客户端的突破。

28、现在看由于400G需求的进一步爆发，行业内或仍旧存在光芯片紧缺的

问题？公司是否有感受到？如何在与别家光模块公司竞争过程中拿到充足芯片？

答：目前400G和800G上用的核心光芯片和电芯片都是紧缺的状态。公司已经提前与芯片厂家做了需求沟通并下达订单，并得到了他们的大力支持，为公司锁定了部分2024年的供应。

29、公司给设备厂商送样验证和主流的云厂商送样验证，在验证流程上是否有区别？

答：不同客户的验证流程各不相同。

30、如何看当前及明年国内数通光模块需求，是否Q3开始受到AI拉动部分产品400G等产品已经呈现了需求起量的现象？公司主要有哪些国内数通客户？

答：是。百度等。

31、公司数通光模块营收中，国内厂商贡献多少？近期北美发布了AI芯片的禁令，对公司是否有一定影响？

答：公司的数通光模块产品主要应用于北美，目前国内客户应用较少。北美发布了AI芯片的禁令对公司无影响。

32、近期友商电话会提到，LPO还没有看到明显上量信号，而硅光有希望上量，同时也做好了上量准备，似乎800G硅光的进展比LPO快一些。那从公司这边了解到的情况来看，明年行业内LPO、硅光产业化进程如何？下游客户目前是什么样的态度？公司明年是否会有相应的800G产品规模出货？Meta这边，LPO方案导入进度上有什么展望？

答：LPO和硅光是两个不同的维度，两者在800G光模块上的进度并不一定同步，因为硅光可作为多种LPO设计方案的一种，LPO也可选择硅光或非硅光，总之，大部分行业人士看好LPO和硅光在800G光模块上的应用，包括上下游的客户和供应商。明年，800G光模块，包括LPO 800G，批量发货已成为大家的广泛认知。

33、对明年行业内100G EML芯片的供需情况怎么看，是否供给还会存在一定的短缺？单波200G EML明年是否可能开始大规模使用，会对100G短缺起到缓解作用？

答：100G EML明年可能会出现短缺。200G EML明年还不能大规模地被使用，也不能缓解100G EML的短缺。

34、季度间汇兑损益波动比较大的原因？汇兑对毛利率大概有多少的影响？

答：年初至报告期末，公司各资产负债表日以外币核算的流动资产、负债余额变动相对稳定。财务费用-汇兑损益发生额变动较大的原因是综合本位币对外币汇率的波动较大。其中，全资子公司CIG日本综合本位币为日元，且存在以美元核算的流动负债。报告期人民币兑美元升值，日元兑美元贬值，故单季度形成账面汇兑损失。就单季度来讲，相对于2023年6月30日时点的汇率情况，由于Q3美元兑人民币平均汇率下降约700点，对毛利有负向的影响，约下降0.56%。除对营业收入、成本端的影响外，财务费用-汇兑损失（财务费用-汇兑损益）为1,159万元人民币，与净利润负相关，汇兑损益当期发生额与毛利率无相关性。

35、三季度业绩下滑比较大，三季报提到受客户去库存，放缓下单节奏。从细分业务来看，主要哪块业务受影响最大？预计什么时候会有回暖？下游国内和国外需求哪个下降地更多？

答：第三季度无线网络与小基站、JDM业务环比下降较大。国外需求下降较多。预计无线网络与小基站业务在四季度逐步回暖。

36、固网接入这块，今年国内市场是否价格压力较大？海外需求是否下降比较明显？

答：公司的宽带业务逐渐从传统2.5G PON转向10G PON，不管是从研发还是发货量。公司同时开展了25G/50G PON的预研工作。预计整体的市场情况，10G PON的出货量会逐步增加，盈利能力也会有所增加。客户的需求在全年的分布也会趋于平均，不会再出现集中去库存的情况。北美光纤入户的渗透率远低于中国，传统2.5G PON的覆盖率并不高，很多还是铜线接入。但是北美很多运营商打算跳过2.5G PON，直接部署10G PON，再加上美国政府的宽带支持计划，预计增速不会受影响。

37、产能方面，对800G，明后年产能有什么样的规划？

答：针对800G光模块，包含基于DSP和LPO光模块，公司已经指定了相应的产能规划，并正在分步骤实施中。

38、1.6T研发进度顺利吗？是否已经开始送样测试？谢谢

答：目前，公司的1.6T光模块产品研发尚在进行中。

39、四季度订单情况如何？是否有新客户拓展

答：四季度订单处于正常水平，也有拓展了新的客户。

40、市场对剑桥期望很高，希望公司加把劲，不负众望

答：谢谢！

41、cig美国增资是否完成？美国团队是否在持续加强？

答：公司增资CIG美国的ODI流程尚在政府有关部门审批中，目前上海市商委已审核通过，正等待上海市发改委审核。

42、请问贵公司和微软主要在哪些领域有合作？

答：目前，公司与微软的合作主要在高速光模块领域。

43、公司股东接下来有减持计划吗

答：公司控股股东及其一致行动人均已终止其原定的减持股份计划，上述股东暂无新的减持股份计划。

44、你好，三季报中写的客户提货延迟，是否说明客户需求降低了？

答：客户总的需求略有减少但幅度不大，主要由于部分客户的提货时间往后推迟了，影响了公司第三季度的营收，预计第四季度客户提货会逐步回升。

45、浙江新基地什么时候开工建设

答：按目前的计划将于2023年12月开工建设，2025年10月竣工交付。

46、公司对微软的光模块有没有发货

答：有发货，最近一次发货在第三季度。

47、一季报说在手订单39亿，产品订单一般3-6月，今年是不是完成不了39亿了

答：公司2022年末在手订单及客户不可撤销的采购预测为39.25亿元，客户并未砍单，有些订单和预测被推迟。

48、有对国内企业的400g订单吗

答：公司有向国内客户销售400G高速光模块，包括DR4和FR4。

49、公司研发投入方面是增长还是持平或少量裁员

答：今年前三季度，公司研发投入同比略有降低。

50、请问。华为是否还是公司的客户？合同履行情况如何？最近一次交货是

什么时段？

答：华为是公司的客户，公司持续正常向其交付产品。

51、贵公司跟华为高端光模块是否有合作？

答：公司在向华为供货100G和400G高速光模块。

52、公司除光模块外的其他产品在压缩。光模块又没有放量，这是否影响未来业绩？

答：预计明年公司各业务板块将有所恢复，特别是高速光模块。

三、其他事项

投资者可以通过价值在线 www.ir-online.cn 或易董 APP 查看本次说明会的召开情况及主要内容。对投资者通过邮件发送的问题，公司一并回复并公开披露如上。公司有关信息以公司在指定信息披露媒体《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》及上海证券交易所网站 www.sse.com.cn 刊登的公告为准，敬请广大投资者注意投资风险。在此，公司对长期以来关心和支持公司发展的广大投资者表示衷心感谢！

上海剑桥科技股份有限公司

2023年10月25日