

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：2025-005

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
时间	2025 年 11 月 7 日 16:00-17:00
地点	易董云会议（线上会议）
上市公司 接待人员姓名	董事长兼总经理 Gerald G Wong 先生 副总经理兼财务负责人 程谷成先生 副总经理兼董事会秘书 金泽清先生
参与单位名称	ALPINE INVESTMENT MANAGEMENT、Alpine Investment Management Limited、GF ASSET MANAGEMENT、Infini Capital Management Ltd.、Marshall Wace Asia Limited、OASIS、Prominence Investment Management Limited、奥陆资本、北京益安资本管理有限公司、北京源乐晟资产管理有限公司、财达证券股份有限公司、第一上海证券有限公司、东莞国能投资、方正证券、福泽源（上海）私募基金管理有限公司、高盛（中国）证券有限责任公司、高盛资产管理（香港）有限公司、耕雾（上海）投资管理有限公司、光大证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、广州胜拓私募基金管理有限公司、广州云禧私募证券投资基金管理有限公司、国融基金管理有限公司、国泰海通证券股份有限公司、国泰君安（香港）有限公司、国泰君安国际、国泰君安融资有限公司、国泰君安证券（香港）有限公司、国泰证券投资信托股份有限公司、国信证券股份有限公司、海通国际投资经理有限公司、海通国际资产管理（香港）有限公司、杭州琅熙投资管理有限公司、杭州瑞旭投资有限公司、华泰证券股份有限公司、华夏基金管理有限公司、景气投资、景顺投资管理有限公司、锆量投资、南方基金管理股份有限公司、宁远资本、上海盘京投资管理中心（有限合伙）、浦银安盛基金管理有限公司、前海开源基金管理有限公司、青骊投资管理（上海）有限公司、仁桥（北京）资产管理有限公司、上海多瓌投资管理有限公司、上海君得安私募基金管理有限公司、上海十溢投资有限公司、上海仙人掌私募基金管理合伙企业（有限合伙）、上海孝庸私募基金管理有限公司、上海烜鼎私募基金管理有限公司、上海证券有限责任公

	司、深圳金丰盈泰投资咨询有限公司、深圳民银资本管理有限公司、天风证券股份有限公司、上海同犇投资管理中心（有限合伙）、西部证券股份有限公司、新华基金管理股份有限公司、易米基金管理有限公司、易知（北京）投资有限责任公司、奕图资本有限公司、圆方资本管理有限公司、粤开证券股份有限公司、招银国际证券有限公司、浙江省产投集团有限公司、中航基金管理有限公司、中泰证券股份有限公司、中信证券股份有限公司、珠海众合创赢金融投资合伙企业（有限合伙）
投资者关系 活动主要 内容介绍	重要提示 本投资者关系活动记录表中所述及的公司未来计划、发展战略等前瞻性内容，不构成公司对任何投资者或第三方的实质承诺、业绩保证、盈利预测或具有约束力的表述。相关预测系依据现时可获得的信息及管理层主观判断作出，受市场需求变化、供应链波动、行业技术迭代、政策调整等多重不确定因素影响，实际经营结果可能与该等预测存在重大差异。公司所有正式信息均以在指定信息披露媒体发布的公告为准，敬请投资者切勿以本记录表中的前瞻性内容作为投资决策依据；同时敬请理性看待公司在新兴技术领域的布局进展，勿过度解读相关业务对短期业绩的影响，审慎关注技术研发至商用落地的周期不确定性、客户认证进展不及预期、业务市场拓展不及预期的风险、产能扩张节奏不及规划等潜在风险，充分评估投资风险后理性决策。 Q&A 1、问：公司三季度宽带、无线、光模块三条产品线的经营情况，以及四季度和明年的展望如何？ 答：传统业务（宽带、无线）保持稳定增长态势，Wi-Fi 7 产品实际发货量表现可观；三季度光模块业务增长表现尤为突出，800G 光模块持续推进扩产，产能逐步释放的同时发货量亦同步提升。四季度宽带、无线、光模块三大业务板块均面临较大交付压力，客户需求较三季度进一步增长，公司核心工作将围绕订单交付展开，从当前情况判断，四季度整体经营态势向好，三大业务板块均将保持持续增长。 2、问：OECD 国家后续将开启的“支柱二”税制（按 15%所得税标准针对体量较大的跨国经营企业），明年是否可能对公司产生税率影响？能否提前预判相关影响情况？

	答：“支柱二”税制是近年行业内较为关注的话题，其适用门槛较高，结合公司当前经营情况，短期内暂未达到该税制适用条件，不会触发相关条款。后续公司将持续跟踪“支柱二”税制的实施动态与方向，并结合自身实际情况做好税务筹划工作。 3、问：光模块行业需求预测持续上修，请问终端客户的最新销售情况如何？ 答：2026-2027 年光模块市场需求增长迅速，近期北美 OCP 会议中，客户及行业相关方均提及新增需求，行业预期 2027 年 800G 光模块需求或超 1 亿只。公司正与客户持续跟进需求计划、交付安排及物料准备等相关工作，积极应对行业高速增长带来的交付压力。 4、问：在 EML（电吸收调制激光器）供应受限的背景下，客户转向硅光方案的需求是否会增加？该趋势对公司是否有利？ 答：硅光方案的市场接受度目前已处于较高水平，公司 800G 及以上规格的光模块产品，基本均采用硅光方案。传统上较多采用 EML 方案的客户，目前也已开始逐步导入硅光方案，这对公司光模块业务的拓展而言，是重要的发展机遇。 5、问：当前上游 CW 光源供应紧缺，公司在相关物料准备及供应链保障方面有何应对措施？ 答：针对 CW 光源紧缺情况，公司已提前开展供应链布局工作，与 5 家 CW 光源供应商建立战略合作伙伴关系，且均签订了保供协议，可确保 CW 光源供应稳定，无供应风险。同时，对于新光源、硅光引擎、DSP 等其他关键生产物料，公司也已完成供应布局，进一步保障公司整体供应链的稳定运行。 6、问：公司在高速光模块领域新客户拓展方面的进展如何？ 答：目前，公司依托老客户业务群的持续扩展，进一步实现自身业务在老客户体系内的延伸；针对新客户，公司已获取供应商代码，但暂不便披露具体客户名称，后续将推进客户相关准入工作。需说明的是，获取供应商代码并不等同于完全通过客户准入，公司仍需完成多项后续工作；且大客户准入通常对供应商有明确要求，即需具备 1.6T 光模块小批量供货能力。
--	---

	7、问：客户采用硅光方案的核心驱动力是什么？是源于硅光方案本身的显著优势，还是上游物料短缺的被动影响？ 答：硅光方案是行业及公司的长期技术布局，在 1.6T 及更高带宽场景下，传统方案技术实现难度大，硅光方案的技术可行性更突出。行业头部大客户率先转向硅光方案后，进一步带动全行业跟进，硅光方案的市场生命力显著凸显。此外，能够供应硅光相关光源激光器的厂商数量，远多于具备优质 EML 供应能力的厂商，这也为客户选择硅光方案提供了重要支撑。 8、问：1.6T 光模块的研发进展、量产时间及测试数据情况分别如何？ 答：公司 1.6T 光模块产品的测试数据表现优异，与行业头部企业水平基本相当，公司已将研发核心资源重点投入该等产品研发。目前部分 1.6T 光模块产品已进入小批量供货阶段，因供应商核心硅光引擎交付进度延迟，量产时间需推迟至 2026 年（原计划 2025 年实现小批量量产）。客户对 1.6T 光模块需求迫切，因其配套的 200G 交换机已实现技术成熟并可投入使用。 9、问：后续开拓新客户过程中，硅光芯片是否有新增供应商来源？不同客户对硅光芯片的来源是否存在独特需求？ 答：公司硅光芯片采用外部合作模式，共有 3 家供应商，其中 2 家供应商已对外披露，且公司对该 2 家供应商有投资，三方均签订了长期保供协议。公司核心客户采用自主研发的硅光芯片；针对新开拓的客户，公司将采用另外两家合作供应商的硅光芯片，能够满足不同客户对硅光芯片来源的差异化需求。 10、问：1.6T 光模块预计在明年（2026 年）哪个季度实现大量发货？2026 年公司 800G 与 1.6T 光模块的出货占比预计如何？ 答：1.6T 光模块预计于 2026 年一季度实现大量发货。2026 年，公司 1.6T 光模块的出货占比预计约为 20%，且该占比后续呈上升趋势；800G 光模块仍将是当年出货主力，二者占比将随市场需求与公司产能释放动态调整。
--	---

	11、问：公司 800G 与 1.6T 光模块的产能爬坡进度是否符合预期？2026 年相关产能预期是否有调整？ 答：公司 800G 与 1.6T 光模块的产能爬坡进度，当前整体进展符合公司内部经营规划节奏，力争于本年底实现年化 230 万只的产能规模；2026 年相关产能将结合市场需求变化、供应链保障情况及公司经营实际，按公告披露的目标动态推进与优化。需明确的是，公司所有关于产能、经营目标的信息，均以在指定信息披露媒体发布的公告为准。 12、问：公司在 CPO（共封装光学）相关领域的业务布局情况如何？ 答：公司较早前已启动 CPO 相关业务的布局工作，布局方向主要包括 CPO 引擎、多路硅光调制解调器，以及外接光源。其中，外接光源项目为公司中标项目，目前正加速推进项目进度，计划于 2026 年一季度实现发货。 13、问：1.6T 光模块适用于 102.4T 交换机（如博通 TH6），不适用于 51.2T 交换机？ 答：1.6T 光模块通常适用于 200G 通道规格的交换机，主要用于 102.4T 交换机（如博通 TH6）。至于 16 个通道的 100G 带宽配置方案，其技术难度相对较大，在实际场景中应用较少。而 51.2T 交换机的标准配置是 800G 光模块。 14、问：2026 年 800G 与 1.6T 光模块的价格趋势如何，是否存在降价可能？除核心客户外，公司是否在海外积极拓展其他大客户？ 答：2025 年期间，800G 光模块价格处于 350-400 美元区间；2026 年，800G 与 1.6T 光模块价格均存在下降可能，但得益于硅光技术规模化应用带动物料成本同步下降，产品毛利率预计将维持稳定水平。除核心客户外，公司正于海外市场积极拓展其他大客户，相关拓展工作持续推进中。 15、问：公司 2025 年 800G 光模块能否完成 60 万只的产能交付目标？
--	--

	答：公司正按计划预期推进 800G 光模块的产能爬坡工作，但受核心客户客供芯片供应进度问题影响，2025 年 800G 光模块的部分交付会略有延迟，至明年一季度，今年 Q4 的实际交付会略低于之前的预期。。 16、问：未来 CPO 技术是否会替代传统光模块？ 答：目前讨论 CPO 技术替代传统光模块为时尚早，该技术在技术成熟度、成本控制及运维体系适配等方面仍存在诸多尚未完全解决的挑战。但公司始终坚持“预研一代、研发一代、生产一代”的技术发展战略，将持续聚焦 CPO 相关技术的研发与布局。 17、问：对 2027 年公司产能扩张及大客户需求有何初步展望？预计何时能明确 2027 年的需求体量？ 答：关于 2026 年底的产能规模，公司将根据业务发展节奏及市场需求动态规划，具体以指定信息披露媒体发布的公告为准；2027 年产能扩张计划需结合 2026 年实际经营发展情况、市场需求变化及供应链保障能力综合确定，不排除继续新增产能，或对现有 800G 产能进行技术改造以升级为 1.6T 产能的可能。目前行业内对 2027 年光模块需求的预测整体较为乐观，公司将按季度对需求情况进行复盘评估，预计 2026 年一季度或二季度可明确 2027 年的相关需求体量。由于光模块产能扩容周期约为 2-3 个月，因此无需过早确定 2027 年扩产的最终计划，具体安排请关注公司后续公告。 18、问：公司目前物料准备是否充分？光芯片、DSP 芯片等环节中，哪类物料相对紧缺？ 答：公司已针对激光器芯片、硅光芯片、DSP 芯片等关键物料储备了一定数量的库存，且已与相关供应商签订全年供应协议，当前物料准备整体充分，能够保障日常生产经营需求，目前上述关键物料均无明显紧缺情况。后续，公司将持续优化供应链管理，通过加强与产业链上下游合作、完善物料储备机制等常态化举措，进一步提升供应链的稳定性与可靠性。 19、问：2026 年公司光模块业务的盈利能力预计呈现何种趋势？ 答：2026 年，随着光模块业务规模持续扩大及 1.6T 光模块逐步放量，叠加供应链效率优化与规模效应释放，光模块业务盈利能力预计将保持稳健发展趋势。
--	--

	20、问：2026 年公司光模块扩产需求是否主要针对大客户？拓展其他客户后，产品盈利能力是否会发生较大变化？ 答：2026 年扩产规划将优先匹配核心客户的合作需求，目前公司重点推进与核心客户的合作深化。核心客户业务保持良好的盈利水平，随着出货规模扩大，规模效应有望进一步优化盈利表现；后续拓展其他客户后，产品毛利水平与核心客户业务相差不大，盈利能力可保持稳定。 21、问：英伟达宣布投资入股某国际通信设备头部厂商后，作为该厂商的长期合作伙伴，公司 2026 年是否会获得其光模块增量需求，还是仅涉及传统业务订单？ 答：公司与该国际通信设备头部厂商已就新的合作机会开展沟通，该厂商在光业务领域的布局调整后，双方合作空间存在拓展可能。关于具体合作细节，因涉及商业秘密，且相关事项尚未达到法定信息披露标准，目前无法对外披露；后续若合作进展达到信息披露要求，公司将严格按照监管规定及时履行披露义务，敬请投资者以指定信息披露媒体发布的官方公告为准。 22、问：800G 与 1.6T 硅光模块分别采用多大功率的 CW 光源？对应的“一拖 N”配置方案是什么？ 答：800G 硅光模块的 CW 光源“一拖 N”配置方案包括“一拖二”与“一拖四”，其中“一拖四”配置通常搭配 70 毫瓦功率的 CW 光源，“一拖二”配置通常搭配 50 毫瓦功率的 CW 光源；1.6T 硅光模块因插损相对增加，其 CW 光源“一拖 N”配置方案主要采用“一拖二”，可搭配 70 毫瓦或 100 毫瓦功率的 CW 光源。 23、问：2026 年底规划的光模块年化产能中，1.6T 光模块的产能占比多少？ 答：关于 2026 年底的光模块年化产能规划，公司将根据业务发展节奏及市场需求动态调整，具体以指定信息披露媒体发布的公告为准；其中，1.6T 光模块产能占比约为 20%。从产品定价维度，今年 1.6T 价格仍在 1,000 美元之上，主要是因为目前行业发货量比较小，还不是量产价格。后续随着 1.6T 普遍进入量产，价格将回归合理。长远来看，随着 1.6T 供应链的成熟，在相同产量情况下，1.6T 的量产价格最终应该是在
--	---

800G 的 1.5 倍左右。关于 1.6T 光模块的具体出货量数据，目前暂无法对外提供，相关市场出货情况可参考行业公开数据或权威研究报告。

24、问：港股发行后，公司实控人及一致行动人的股权占比是多少？后续是否有调整持股比例的规划？

答：港股发行完成后，公司总股本从 2.68 亿股增至 3.35 亿股，实控人及一致行动人合计持股比例相应从 14.13%降至 11.31%。关于后续是否存在持股比例调整计划，公司暂未披露相关信息；若未来有相关安排，将严格按照监管要求通过指定信息披露媒体发布公告，敬请投资者以官方公告为准。公司实控人（美籍）在港股的交易行为将严格遵循境内外监管规定及公司内部管理制度，公司会协助做好合规性安排；关于其个人是否有港股交易意愿，不属于法定信息披露范畴，不构成任何承诺或正式信息披露内容。截至目前，公司控制权稳定，未发生任何影响控制权的情形。

25、问：2026 年毛利率大幅提升的时间节点是什么？是否需等待 1.6T 光模块大量上量？

答：公司当前毛利率处于相对稳定的区间，无需依赖 1.6T 光模块大量上量来支撑现有盈利水平。从业务趋势看，2026 年 800G 光模块平均价格（ASP）会逐步下降，但 1.6T 光模块若实现放量，将对冲该影响。不过，800G 和 1.6T 的整体毛利率将维持相对稳定。需特别说明的是，上述关于毛利率的相关表述为基于当前业务情况的初步判断，不构成任何盈利预测或业绩承诺；目前 1.6T 光模块仍处于小批量出货及测试阶段，具体盈利数据及业务进展，敬请以公司年度报告等指定信息披露媒体发布的内容为准。

26、问：2026 年公司费用率的增长规划如何？

答：公司费用结构以人员成本为主，整体呈现相对固定的特点。2026 年基于业务规划，发货量及收入有望实现增长，但费用增幅预计不会与收入增幅保持同步；关于费用率的具体变化，目前暂无法明确预判，后续将根据实际经营情况动态调整。

27、问：公司光模块组装环节的良率水平如何？是否已达到满意状态？

	答：公司光模块组装良率高于行业平均水平，能够支撑现有业务的盈利需求（毛利率目标）；从经营实际出发，当前良率整体处于符合经营预期的状态。 28、问：组装环节产能扩张是否存在瓶颈？关键设备交期是否有延长？ 答：截至目前，公司光模块组装环节产能扩张无明显瓶颈；关键生产设备交付周期整体较短，目前扩产设备的交付不存在瓶颈，其时效主要取决于运输情况，可能存在 1-2 天的交付偏差，最长不超过 1 周，暂未出现交期延长的情况。同时，部分生产设备由公司自主搭建，能够支撑当前及后续产能扩张的需求。 29、问：公司核心客户是否会引入新的竞争对手？该客户是否会将自研硅光芯片出售给其他同行？ 答：公司核心客户曾有向其他同行供应硅光芯片的情况，鉴于其自身产能及供应能力限制，目前已暂停对外供应，优先保障公司合作需求。从硅光芯片细分品类看，100G 硅光芯片因市场需求量较大，存在供应偏紧的情况；200G 硅光芯片因实际用量较小，供应相对稳定充足。 30、问：公司海外产能最新情况如何？马来西亚产能提升是否符合预期？是否考虑在墨西哥扩展光模块产能以配合北美客户？ 答：公司马来西亚产能提升进度符合客户预期，客户期望进一步加快扩产节奏。墨西哥产能已进入筹备阶段，公司计划 2026 年一季度在当地开展宽带产品生产，二季度启动光模块业务的相关筹备及生产工作，该布局对服务北美客户需求具有积极意义。所有海外产能相关进展，均以公司在指定信息披露媒体发布的公告为准，不构成任何产能承诺或经营规划保证。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及未公开披露的重大信息。
附件清单（如有）	无
备注	