

上海剑桥科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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	2026 年 9 月 4 日 15:00-15:45（参观工厂）、16:00-17:00（交流环节）
地点	浙江嘉善剑桥科技光电子技术智造基地
上市公司 接待人员姓名	董事长兼总经理 Gerald G Wong（黄钢）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 及人员姓名 （排名不分先后）	Mirae Asset Securities Co., Ltd.、OASIS MANAGEMENT (HONG KONG)、博时基金管理有限公司、淡水泉(北京)投资管理有限公司、德劭(新加坡)私人有限公司、东方证券股份有限公司、东吴基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、铭博科技、光大证券股份有限公司、广发基金管理有限公司、国联安基金管理有限公司、国泰海通证券股份有限公司、国泰基金管理有限公司、国泰君安证券(香港)有限公司、國泰君安融資有限公司、花旗環球金融亞洲有限公司、香港中環花旗銀行（香港）有限公司、华安基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、华富基金管理有限公司、华商基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、华泰资产管理有限公司、惠理基金、建信基金管理有限责任公司、景顺长城基金管理有限公司、美银证券、摩根大通证券(中国)有限公司、摩根士丹利基金管理有限公司、摩根士丹利证券、平安基金、融通基金管理有限公司、瑞银证券有限责任公司、瑞银资产管理(上海)有限公司、上海银叶投资有限公司、太平资产管理有限公司、天弘基金管理有限公司、吴晟基金、星展銀行(香港)有限公司、友邦人寿保险有限公司、云锋基金、长信基金管理有限责任公司、招商证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、中信证券资产管理有限公司
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。 本次现场参会共有 46 家机构，61 名机构投资者及行业分析师。本次投资者关系活动主要环节和内容如下： 一、公司生产负责人带领机构投资者及行业分析师参观工厂车间，并详细介绍了光模块的生产工艺及流程。 二、董事长 Gerald G Wong（黄钢）先生做主题演讲： 1、光模块行业市场趋势判断 未来几年，光连接市场规模继续放大，根据第三方机构预测，2027 年全球 100G 以上光模块市场规模约 1.5 亿只，行业实际预期约 1.8-2 亿只，主要为 800G、1.6T 产品，其中 1.6T 产品规模约 8,000 万只。基于持续的需求增长，行业性的持续产能扩张将会持续。 高速光模块普遍具有客户认证周期长、生产工艺复杂，市场进入门槛高的特性。而基于硅光的高速光模块方案相对于传统 EML 方案在扩产和生产复杂性上具有优势，有助于更快满足市场需求的增长。公司 6 年前启动硅光研发，3 年前实现技术落地，技术积累深厚，随着产能的持续提升，已经得到市场和众多客户的认可。相干光模块当前市场占比不高，CPO、NPO 等新的光连接技术具备较大的潜力，特别是外置光源 NPO 是未来明确发展方向。 技术路线趋势，100G/通道阶段（对应 800G 光模块）：硅光方案与传统 EML 方案各有优劣，竞争力持平；200G/通道阶段（对应 1.6T 光模块）：硅光方案更具优势；400G/通道阶段：因硅光调制器带宽存在限制，目前 EML 方案相对占优。基于薄膜铌酸锂的新材料工艺有望改善调制解调器的性能，虽然尚未规模化应用，但已获得行业内的极大关注。公司也通过资本和技术合作，展开布局。 供应链现状：上游芯片（激光器芯片、DSP）产能紧缺，产能扩张受制于设备供应，投资规模和人才短缺等因素，难度仍然较大。 2、公司经营情况： 2026 年上半年，公司紧抓通信行业结构性增长机遇，经营业绩显著增长，主要系高速光模块业务显著增长，该业务的市场需求旺盛带动订单大幅增加，公司发货及时支撑发货金额同比大幅增长，同时产品结构切换推动销售毛利率显著提升。报告期内公司实现营业收入 27.05 亿元，同比增长 32.92%；归属于上市公司股东的净利润 3.28 亿元，同比增长 171.08%；扣除非经常性损益后的净利润 3.19 亿元，同比增长 168.42%，基本每股收益 0.93 元，同比增长 106.67%，核心盈利指标均实现增长，且增速高于营业收入增幅，体现出公司主营业务具备一定盈利韧性，核心竞争力得到持续提升。此外，本期公司在研发、销售和管理费用方面均有一定程度增长，主要系业务规模扩张、研发投入增加及市场布局深化所致，与公司战略发展规划相匹配。 3、公司产品及研发布局 公司现有产品覆盖全速率、全传输距离、全形态光模块产品，匹配头
--	---

	部客户需求。 研发及规划产品方面，可插拔模块：800G 已完成多家大客户认证并批量发货，1.6T 预计 2026 年下半年量产，3.2T 产品按规划推进；NPO/CPO 相关：外置光源方案优先推进，即将推出样机，与头部客户有定制化合作项目；集成激光器 NPO/CPO 方案预计 2027 年下半年推出，与国内外厂商合作研发；长距模块：基于薄膜铌酸锂技术研发的 3.2T 10-15 公里长距光模块，可满足长距高速传输需求。中长期技术布局：同步投入薄膜铌酸锂、磷酸铁锂制氢薄膜等前沿技术研发。 4、公司供应链及产能布局 供应链投资：通过战略投资和合作开发等方式，与超过 20 家上游产业链企业深化合作，布局产能扩张和下一代技术储备，覆盖硅光芯片、铌酸锂、磷化铟衬底、激光器、无源器件、生产设备等领域，每个核心器件布局 2-3 家供应商；投资优先为保障供应链安全和产能需求。 产能布局：目前的产能以国内和马来西亚生产基地为主。国内基地负责技术研发、设备调试，海外基地负责规模化复制生产。墨西哥生产基地有望在 2027 年初投产。其他海外生产基地将根据客户和市场需求进行推进。 三、Q&A 1、海外的新客户会用到我们海外的产能吗？还是我们现有的？ 答：公司现有订单以海外订单为主，预计未来海外工厂产能占比将在一半以上。 2：中报披露 NPO 的原型样机已经在 3 月北美展会推出了，而且也有很多联合研发的一些项目，刚才参观工厂也看到很多很先进的设备，且人员很少，想问一下在当前整个行业往 NPO 或者是更先进的方向去演进的过程当中，咱们现有的封装测试、光学耦合、老化测试这些产线设备有多大比例的复用？是需要采购大量新的设备吗？还是大部分现有的设备可以复用？ 答：NPO 研发进度较原计划加快，本月底将推出首批 3 个样机，今年年底将完成相关测试。 前置生产工序初期主要跟合作伙伴利用其先进封装工艺实施，如未来产品需求量增大后可能会进一步自行采购相应设备。后续工艺可以使用现有设备。 3：ELSFP 外置光源已经开始批量出货了，出货情况？ 答：目前还是小批量发货。 4：请问 1.6T 产品在老客户的验证、量产节奏，以及新客户的认证、量产预期和节奏是怎样的？ 答：我们在三个客户已经测过了，当前最大的问题是技术上挑战很大，核心在于芯片端在变化。 5：请问 800G、1.6T 的月产节奏规划是怎么样的？国内外产能远期分配比例大概是多少？
--	--

	答：2026 年底前不低于 600 万年化产能目标已经提前实现，并在继续根据客户和市场需求扩产，有机会在年内达到千万级；明年产能目标继续向上爬坡，内部产能规划方案暂不适合对外披露；嘉善二厂为租赁厂房，规模与马来西亚基地相近。马来西亚和墨西哥都有合作时间较长的成熟合作伙伴，若需大幅提升海外产能占比具备优势，将根据客户需求适时推进，未来海外产能占比可能会超过国内。 6：上半年公司整体毛利率提升的原因？后续新客户、新产品的毛利趋势是怎样的？ 答：和产品布局有关，公司 2018 年开始布局相关业务，软件应用逐步成熟，上海、美国的研发实力提升，产品技术已追上头部厂商；光模块研发布局在国内、美国，生产可布局在马来西亚、墨西哥，核心生产技术研发源自中国，具备成本优势；海外客户要求高，公司在硅谷配套 30 多人一线支持团队（含其他支持力量共 50 多人），服务优势带来溢价；今年光模块收入中 800G 产品占比上升带来毛利率提高。预计后续光模块毛利率可维持在现有较高水平，新客户毛利率与现有客户基本持平，北美头部云厂商压价的同时国内供应链成本也在下降，可对冲价格影响。 7：新客户的合作门槛大概是什么量级？下单是分批下还是统一有框架？ 答：一般情况下，与行业内的头部客户进行合作，至少具备每年 300-500 万支产品交付能力才有合作洽谈机会，客户下单前会考察技术、物料、生产场地、质量管控、生产管理能力和情况。 8：请问薄膜铌酸锂业务目前公司内部主要负责哪几道工序？未来是打算做 IDM 还是以发外为主？上游衬底良率、晶体、耐腐等方面进展如何？ 答：薄膜铌酸锂相关平台是合作厂商负责实施的，相关技术为联合研发，由公司配套硅芯片、生产技术领域的优秀专家团队共同推进，进展较快，预计年底将拿到 10-15 公里的第一版本产品，下一版将做 3.2T 相关产品。 9：3.2T/400G 的方案，目前预计是什么方案？ 答：纯薄膜铌酸锂技术方案行不通，一定要用集成方案，薄膜铌酸锂方案无法解决耦合难、无集成接收器、标移等问题，集成方案可以很好解决这些问题。 10：10~15 公里的 scale-across 场景，目前在北美客户的测试进展如何？ 答：正在重点推进中，包括 LAN WDM 等技术，需要等样品出来后与客户一起验证可行性。 11：1.6T 光模块除了思科外的另外两个北美 CSP 客户的合作洽谈时间、合作达成时间、出货量情况如何？ 答：我们与客户有保密协议，大部分客户未同意公开相关业务细节，
--	---

	相关信息不便披露，出货量等情况敬请关注后续定期报告。 12：现在 800G、1.6T 的出货量情况如何？今年上半年出货量、当前每月出货量占比情况如何？ 答：公司在 2026 年半年报未做产品分拆披露，三季报预计亦仅披露总营收等整体数据，相关分拆数据将在 2026 年年报中详细披露，敬请关注后续定期报告。 13：美国的 FCC 政策对咱们公司会有哪些影响？有没有对应的应对措施？ 答：首先 FCC 政策尚未具体落地，等政策细节出台后才能制定具体应对方案；从公司角度很早就已做全球化布局应对地缘政策风险：生产端 2018 年建立马来西亚生产基地，近年布局墨西哥、北美生产基地；研发端国内、日本、美国均有配套研发团队，覆盖光模块及传统业务；供应链端协同合作伙伴的全球化产能布局，同时公司在各国业务合规方面投入大量资源，可应对相关挑战。 14：NPO 的小批量或大批量出货的时间节点预计是怎样的？客户对 NPO 的需求情况如何？ 答：NPO 样机预计在今年推出，小批量量产预计明年 Q1，大批量预计明年二三季度，该时间节点是基于客户反馈，不构成相关承诺；目前 NPO 为头部云厂商、指定交换机合作伙伴联合研发阶段，需与交换机做好协同，物料端没有特别大的问题，需求量不大，物料压力较小。 15：光模块行业一直有价格年降的问题，现在需求火热，请问价格年降是否有收窄的展望？ 答：当前 800G 单价区间 300-380 美元，平均 350 美元左右，后续价格年降幅度预计不会很大。 16：NPO 无源器件价值量大幅上升，但去 DSP，请问 NPO 对比 1.6T 的毛利率会不会有成比例的上升？ 答：NPO 初期毛利率会稍高，后续规模化量产后毛利率暂无法判断。 17：思科硅光相关业务前三季度收入增长数倍，去年底到今年一二季度硅光供应不足，请问公司对硅光匹配的重视程度如何？后续量会不会明显提升？ 答：前期硅光供应确实偏紧，近期已做了很多改进，近两个月供应充足，思科对硅光芯片交付的重视程度比以前高很多，公司也投入了大量时间配合优化，交付能力大幅提升。 18：800G 模块、NPO 对应的光源功率大概是什么样的情况？100 毫瓦的激光器大量采购是不是意味着明年 1.6T 的量会起得比较快？ 答：800G 光源功率一般为 75 毫瓦；1.6T 光源功率一般为 100 毫瓦以上，若 1 分 4 方案使用 75 毫瓦，技术方案需要做得更好。NPO 的激光器
--	--

	取决于具体方案，主要用 120-200 毫瓦的激光器。激光器采购量不能直接对应模块出货量，公司有多种技术方案，无法通过上游激光器采购量推算模块出货规模。 活动结束。
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	