

公司代码：603083

公司简称：剑桥科技

上海剑桥科技股份有限公司
2019 年半年度报告摘要



一、重要提示

1. 本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到上海证券交易所网站等中国证监会指定媒体上仔细阅读半年度报告全文。
2. 本公司董事会、监事会及董事、监事、高级管理人员保证半年度报告内容的真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。
3. 公司全体董事出席董事会会议。
4. 本半年度报告未经审计。
5. 经董事会审议的报告期利润分配预案或公积金转增股本预案
公司 2019 年半年度不进行利润分配，也不进行资本公积金转增股本。

二、公司基本情况

2.1 公司简介

公司股票简况				
股票种类	股票上市交易所	股票简称	股票代码	变更前股票简称
A股	上海证券交易所	剑桥科技	603083	无

联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表
姓名	谢冲	徐峥嵘、张屹
电话	021-80233300转7091分机	021-80233300转7091分机
办公地址	上海市闵行区陈行公路2388号8幢5楼	上海市闵行区陈行公路2388号8幢5楼
电子信箱	investor@cigtech.com	investor@cigtech.com

2.2 公司主要财务数据

单位：元 币种：人民币

	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减(%)
总资产	2,990,199,470.28	2,744,114,383.73	8.97
归属于上市公司股东的净资产	1,121,938,101.05	1,127,489,896.09	-0.49
	本报告期 (1-6月)	上年同期	本报告期比上年同期 增减(%)
经营活动产生的现金流量净额	221,690,210.96	-119,133,267.80	286.09
营业收入	1,449,944,002.45	1,429,927,301.16	1.40
归属于上市公司股东的净利润	5,831,231.08	7,067,876.52	-17.50
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润	318.29	-19,144,958.27	100.00
加权平均净资产收益率(%)	0.51	0.66	减少0.15个百分点
基本每股收益(元/股)	0.03	0.04	-25.00
稀释每股收益(元/股)	0.03	0.04	-25.00

2.3 前十名股东持股情况表

单位：股

截止报告期末股东总数（户）						19,303
前 10 名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例(%)	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押或冻结的股份数量	
Cambridge Industries Company Limited	境外法人	21.89	28,187,348	28,187,348	质押	3,120,000
上海康宜桥投资咨询合伙企业（有限合伙）	其他	14.31	18,432,960	18,432,960	无	
上海康令投资咨询有限公司	境内非国有法人	6.59	8,487,180	8,487,180	无	
HongKong CIG Holding Company, Limited	境外法人	5.12	6,599,677	6,599,677	无	
杭州安丰宸元创业投资合伙企业（有限合伙）	其他	1.98	2,554,500	0	无	
宁波安丰和众创业投资合伙企业（有限合伙）	其他	1.55	2,000,500	0	无	
上海康桂桥投资咨询合伙企业（有限合伙）	其他	1.41	1,810,867	0	无	
张映浩	境内自然人	1.24	1,602,900	0	无	
南京邦盛聚泓股权投资合伙企业（有限合伙）	其他	1.10	1,418,600	0	无	
陈晓航	境内自然人	1.00	1,288,410	0	无	
上述股东关联关系或一致行动的说明	Cambridge Industries Company Limited 与 HongKong CIG Holding Company, Limited 存在关联关系且为公司实际控制人 Gerald G Wong 同一控制下的企业；上海康令的唯一股东赵海波与公司实际控制人 Gerald G Wong 签署了《一致行动协议》，赵海波为公司实际控制人的一致行动人；杭州安丰宸元创业投资合伙企业（有限合伙）与宁波安丰和众创业投资合伙企业（有限合伙）为同一管理人控制下的企业；江苏人才创新创业投资二期基金（有限合伙）与江苏高投成长价值股权投资合伙企业（有限合伙）为同一管理人控制下的企业；南京邦盛聚泓股权投资合伙企业（有限合伙）与江苏高投邦盛创业投资合伙企业（有限合伙）为同一管理人控制下的企业。此外，未知前十名股东之间、前十名无限售条件股东之间及其相互之间存在关联关系或属于《上市公司收购管理办法》规定的一致行动人。					

2.4 截止报告期末的优先股股东总数、前十名优先股股东情况表

适用 不适用

2.5 控股股东或实际控制人变更情况

适用 不适用

2.6 未到期及逾期未兑付公司债情况

适用 不适用

三、经营情况讨论与分析

3.1 经营情况的讨论与分析

截至上半年末，公司总资产为 299,019.95 万元，同比增长 8.97%；归属于上市公司股东的净资产为 112,193.81 万元，同比下降 0.49%。上半年，公司实现营业收入 144,994.40 万元，同

比增长 1.40%，实现归属于上市公司股东的净利润 583.12 万元，同比下降 17.50%。

- 原有业务：

报告期内，主要原材料市场价格回归理性，同时公司积极与上游供应商加大合作和采购力度以控制成本，采购单价较 2018 年同期有所下降；分布式小基站等高端项目自 2018 年末起持续稳定发货；同时得益于公司电信宽带接入终端产品的主要生产场地由上海转至武汉、西安的成本优势显现，报告期内原有业务毛利率大幅提升。

报告期内原有业务管理费用较去年同期增加 1,341.29 万元，主要影响因素为 2019 年上半年确认股权激励费用 802.98 万元，上年同期为零。为加快转型升级、继续巩固和强化公司在 ICT 终端设备领域的优势，公司加大整体研发资源的投入，报告期内原业务研发费用较上年同期增长 2,207.24 万元。

报告期内人民币汇率在上半年持续波动，财务费用本期实现汇兑收益 381.96 万元，上年同期汇兑收益为 1,121.14 万元。

- 新业务（高速光组件与光模块业务）：

今年上半年加快两次并购（MACOM 日本和 Oclaro 日本）后的光模块资源整合，包括整合研发资源、产品资源、客户资源，生产转产以及大规模扩产等。上半年高速光组件与光模块业务实现毛利 2,908.21 万元，毛利率 22.08%，高于原有 ICT 终端设备业务。管理费用及销售费用上半年发生额 1,715.99 万元，研发投入金额达 3,023.86 万元。整合阶段的新业务暂时处于亏损状态。

为贯彻落实董事会发展战略和经营计划，各事业部、业务单元与下游客户积极沟通，推动提高发货、回款效率；公司管理层在提高运营效率方面的有效投入，使得供应链管理水平和持续提升。进一步梳理贸易线路，提高 ERP 系统运作效率；形成各项成本费用内部汇报机制，及时、有效分析各项成本要素的变动水平。报告期内，公司销售结构进一步优化；研发、销售、制造及供应链管理能力和均有所提高。

报告期内公司经营主要开展了以下工作：

- （一）研发

2019 年上半年，公司各地研发团队紧密沟通、分工合作，重点投入在 5G 网络和数据中心高速光模块和高速光组件、5G 小基站产品、10G PON 产品（终端和开放局端）、Wi-Fi 6 产品以及数据中心交换机等方面，针对市场变化积极展开新产品和新技术的研发和产业合作，为公司后续发展奠定基础。

应对中美贸易摩擦，研发配合客户开展了大量的应对工作，包括供应链的优化，物料国产替代及新产品开发，保持产品的毛利水平。公司持续优化研发立项和执行的流程，提高研发效率和产出。产品和项目管理工作下放到事业部，更快地适应市场和客户的需求。

- （二）产品线

- 1、宽带事业部

针对国内市场，试产、开发技术难度高同时利润较高的 PON 网关产品；针对国外市场，开发性价比更高的 GPON 网关替代产品，同时大力推进 10G PON 产品的开发和推广。公司中标了中国移动政企公司的 GPON + Wi-Fi Mesh 项目，预计第四季度发货；公司为东南亚地区开发了成本更优的 GPON 网关设备，进一步巩固了公司在该地区的市场份额；公司率先推出了 XGSPON/10GEPON 的 SFP+ 产品，该产品目前已经获得欧洲客户订单；公司 XGS PON + MoCA 产品亦赢得了北美客户订单，将于第四季度实现批量发货。

鉴于国内市场利润水平持续下降，公司需要在产销量与利润之间找到平衡点；国际市场虽然对于 10G PON 产品的需求逐渐增多，但目前相关产品的物料成本偏高，仍需要进一步优化成本。

2、无线事业部

WLAN 产品线全力推进 Wi-Fi 6 产品的开发、量产和市场推广。主要产品发往美国，公司积极与客户沟通，努力克服中美贸易摩擦带来的影响。

小基站产品线继续保持平稳发货。面向北美市场和欧洲市场的分布型室内小基站、室外小基站有望在下半年发货给新的客户，进一步拓展小基站产品线客户群，减少对目前单一客户的依赖。本产品线主要面临 4G 市场的成本压力和 5G NR 新兴市场的时间窗口压力，要应对这两项挑战，必须加大研发力度，降低 4G 小基站产品成本，推出低成本低功耗 5G NR 小基站方案。

3、网络事业部

立足国内市场，业务稳定发展。顺利完成把 PON 产品从上海转移到武汉生产，结合优化生产流程和人员结构等降本措施的落地，显著提高了产品竞争力；2016 年为客户开发的园区交换机系列成为向该客户发货的主力机型，2019 年上半年同比出货稳定；该客户的交换机与物联网产品发货稳中有增。今年上半年该客户委托 JDM 厂商研发生产项目的数量与去年同期相比有显著增加，网络事业部中标数款产品，预计在 2019 年底开始发货。

4、光电子事业部

光组件的研发以日本团队（MACOM 收购部分）为中心，报告期内生产以日本代工厂生产为主，并加快向上海工厂转移，产品类型主要为 100G 光组件。5 月份开始，增加了 5G 前传市场上主流的 25G 光组件的研发与生产。光模块（包括光组件）方面，以 4 月新收购的 Oclaro 日本团队产品线为基础，增强扩大 50G 以下产品种类，巩固 400G 和高端 100G 的地位，同时全面降低成本。25G SFP28 LR 10km 前传光模块继续正常发货，新方案的产品变更通知已得到客户的认可。25G 其它系列的前传光模块（300m/20km/BIDI）已投入研发或正在客户认证中。100G 光模块系列中的 CFP2/CFP4/QSFP28 继续维持现有方案并持续发货，同时增加低成本设计方案。400G 光模块目前以满足数据中心市场为主要目标，400G CFP8 已经在多个核心客户处得到了验证。400G QSFP DD FR4 继续发货。为了进一步降低成本，公司已经制定了将 25G 及 100G 各类模块转移到上海生产的计划，并在积极推进。

国内光模块市场竞争激烈，销售价格持续走低，客户要求光模块的成本应逐年降低，公司必需不断优化成本。

（三）制造

1、生产

上半年，公司完成将 PON 类相关产品的生产全部转移至武汉和西安生产基地。依托上海生产基地的技术管理团队和先进管理流程，武汉、西安生产基地已实现稳定生产。在此基础上，生产制造中心聘请专家现场指导，不断精益改善和降本增效。借助本地化的人力资源、场地及物流优势，上述生产基地的产品质量稳步提升，得到了客户的认可。

马来西亚生产基地继续导入有线、无线宽带接入产品，不断提高量产能力，大力拓展海外尤其是欧美市场订单。后续还将与当地合作伙伴共同努力，进一步提高生产管理水平及加强生产成本控制，使其成本与质量逐步达到上海生产基地的水平。

2、智能制造

随着公司生产基地向中西部和海外扩展以及收购海外优质光器件资产，需要通过信息化系统整合优化集团供应链。对被收购的日本公司实施导入 ERP 系统，覆盖财务、销售、生产、供应链等模块，将其纳入集团供应链管理中。通过集团运营管理信息化平台及 EDI 进行流程驱动和数据交互来协同多地销售、多地生产、多地采购，优化内部公司间贸易，实现贸易线路通用化，可配置的支持多公司、多环境的自由组合贸易线路和多公司物料与 BOM 基础数据同步发布。

为了支持各事业部的业务拓展，对相关制造管理信息化平台进行相应的调整，以适应不

同产品工艺和客户需求，继续提升品质精细化管控。结合公司 5G 通信核心光器件的新业务，继续升级和优化各信息系统。并配合武汉、西安、马来西亚等生产基地的制造管理信息系统实施和运维。

继续提升公司内部管理的数字化和智能化，通过使用商用+自主开发的运营管理软件和工业管理软件，持续优化以事业部为单位，从报价到现金回收的端对端的责任集成体系，对市场开拓、产品规划及报价、研发设计及新产品导入、元器件采购、供应、生产、交付、售后服务和回款等所有环节提升效率，降低成本。

报告期内，公司再次通过工信部《信息化和工业化融合管理体系要求》的审核认证，使公司在日趋激烈的市场环境中保持竞争力。公司持续研发自动化设备，充分利用在智能制造领域的优势为客户提供高质量的产品，在华为项目的生产过程中通过努力研发获得“DFM 优秀案例建设奖”。

（四）销售

1、国际市场销售

经过几年的铺垫，公司在北美的研发中心和销售中心在公司业务发展中开始发挥越来越重要的作用，扮演越来越重要的角色。在此基础之上，公司全球销售团队在努力维护好现有客户、保持业务稳定的基础上，积极在各主要国际市场开拓新业务、扩大销售、提升业绩。

公司在上半年继续保持 5G 领域的投入，通过与主要 5G 一线厂商的联合研发合作，实现了 5G 小基站产品的商用部署。同时，公司正积极与多家来自中国、韩国等地的合作伙伴一起，加快推进 5G 小基站整体解决方案的联合研发，以稳固公司在 5G 领域的技术领先地位，推动 5G 相关产品的销售。

公司的 Wi-Fi Mesh 产品在上半年也获得重要突破。与 Plume 合作开发的 Wi-Fi Mesh 在 4 月份收到首个来自日本运营商市场的量产订单，进入持续批量发货阶段。公司目前正在与多个北美和欧洲运营商进行洽谈，相关 Wi-Fi Mesh 产品有望在下半年陆续开始供货。此外，通过与 Plume 及其他消费电子品牌的合作，公司的 Wi-Fi 智能家庭产品也开始通过相关渠道进入零售市场，目前已经在北美零售市场取得数量可观的销售。公司计划进一步挖掘北美研发中心在硅谷的区位优势，深化与 Plume 在 Wi-Fi mesh 产品上合作，借助创新商业模式和 Wi-Fi 技术升级换代的良机，进一步扩大 Wi-Fi 相关产品的业务规模。

上半年，公司宽带产品线在北美研发和销售的全力推动下，赢得多个重要项目。特别是 10G PON 市场，无论是 XGS-PON 还是 10G EPON，都取得重要突破。多个项目将在今年下半年和明年进入批量交付阶段。公司与北美地区通信设备系统厂商、渠道代理商和运营商的合作范围不断扩大，多个潜在项目有望在下半年得到落实，涉及 ONT、MoCA 及网关等产品。欧洲市场宽带产品销售在上半年保持稳定，并有望在下半年取得更加显著的增长。4 月还与欧洲的一线设备商签订了 5G RFX 远端模块新产品开发协议，预计也将于年底前开始出货。

此外，美国研发和销售中心深度参与了收购 Lumentum 日本子公司部分资产交易，以及其后的资产和业务整合。通过整合，光模块业务的重要客户基本实现了平稳过渡，极大的扩展了公司一线客户群（特别是北美传统电信设备商客户群和新兴数据中心云业务产业客户群）的数量和质量。公司在承接光模块客户群及其业务基础上，不但加大光模块营销和新产品开发力度，推动光模块销售，也积极利用完善的系统设备产品线，推进协同销售，努力争取原有业务平稳延续的同时，扩大和加深业务合作领域的广度和深度。预计未来几年，公司各个产品线都会从此次资产收购中获益。

公司还通过 OFC、OCP 等展览机会，提升知名度和影响力。展会期间，公司现场演示了包括 400G 光模块在内的多个有代表性产品，吸引了众多客户并获得了业界好评。公司收购 Lumentum 日本子公司部分资产的新闻亦成为今年 OFC 的焦点新闻。公司上半年赞助了 FSAN 和国际电信联盟 ITU-T 第 15 工作组等标准化组织的会议、2019 中国光网络 OPTINET 研讨会

以及新一代光传送网发展论坛（NGOF）等行业盛会，取得良好的效果。

公司过去几年持续加大国际市场（特别是北美市场）研发和销售投入的成果正在逐渐显现出来。美国子公司对公司整体业务发展的推动力快速提升，并将在未来持续扩大。本地化的销售和服务能力，极大加强了公司服务北美客户的能力，并增大了可覆盖的客户群范围和质量。美国子公司也深度参与公司应对中美贸易战及相关实体清单策略的制定和实施，提高了公司业务抗风险的能力和应对复杂局面的灵活性。公司将延续此策略，通过北美研发和销售中心，带动业务的整体发展，改善公司的营收和毛利水平，进一步提升公司盈利能力。

2、国内市场销售

今年是比较艰难的一年，由于市场需求量增速放缓，行业内各厂商竞争加剧，产品投标价格比去年同期大幅下降。中国市场 PON 业务预计全年销售金额同比将有所下滑。

针对 802.11ax 技术开发了国内的新市场，与重点客户做了项目布局和产品储备。针对数据中心交换机开发了相关的产品，并做了大量的市场拓展工作，已经在互联网、安全领域、高端企业需求等市场方向取得了一定的突破。对自主可控领域做了市场布局，以交换机系列产品为主。

（五）供应链

1、采购

2019 年上半年，通信行业供应链前端供应稳定，受需求不旺盛和国际大环保的影响，电阻/电容、DDR、Flash、MOS 管、二三极管、包材和结构件价格均有不同程度的下降。采购部门密切关注原材料市场的动向，紧跟市场步伐采取了一系列措施控制成本。

持续打造供应链 B2B 信息化平台，形成了供应链一体化的协同管控，大大降低产品的采购周期、产品采购质量问题、建立合格供应商等，协同上下游供应链，提高企业生产效率，降低成本。

2、物流

面对中美贸易摩擦加剧、公司加大对高速光模块投入以及供应链模式的多地产供销等复杂场景，公司物流管理部以公司目标和各事业部需求为导向，提供精准的物流供应链支持，组织跨部门协同作业，实现成本控制和业务阶段的预期。

（六）管理

1、人力资源

全面优化组织结构，整合精简部门配置，提高管理效率。打破职能管理局限，通过矩阵式管理模式，以产品为中心，实现生产管理与产品管理双线管控，既保证了生产效率，又加强了产品从研发到生产出货的完整生命周期管理，使得各产品线对公司的战略贡献度更加清晰。

全力打造人力资源信息共享平台和数据中心，助力各事业部及时、准确的了解人力资源动态，提高人力资源配置的合理性，实现降本增效。同时定制开发的培训管理系统、在线考试管理系统和在线问卷调查系统正式上线，网页端、移动端双管齐下，信息共享，高效输出，将传统的培训管理模式转化为信息化的在线管理与服务模式，便于员工赋能，大幅提高培训管理效率。

基于公司战略布局以及不同事业部间的支付策略，结合外部市场薪酬水平，建立“同而自主”公司薪酬体系，更好地吸引并保留人才，提高公司核心竞争力，最大限度激发了员工的工作积极性。

2、成本管理

完善事业部包线预算和核算体系：根据排产计划按月编制事业部包线预算以及监控机制，为生产降本和决策提供依据。

对于研发项目管理，实行立项审批流程，根据预测产量和项目核算投入产出分析作为开

展项目依据之一；通过人力资源部主控人力成本管理，配合公司目标调整降本方案的推进。

3、科技管理

2017年工信部项目“5G通信传送网关键器件及ICT网络设备智能制造新模式应用”截至2019年6月30日已累计完成项目投资20,080.83万元。

2017年度闵行区先进制造业产业扶持项目“万兆宽带融合接入终端”上半年已完成项目审计并递交验收资料，预计下半年完成项目验收。万兆宽带融合接入终端是下一代的家庭接入终端，作为家庭网络的核心终端，综合了“光猫+数字有线电视”的功能，采用了全新的硬件方案，兼容各大运营商的外观要求及智能软件系统，可以非常方便的定制化软件功能，适配各大运营商及客户的要求。

公司重视并鼓励知识产权保护。2019年上半年，申请专利总计37件（发明专利7件，实用新型28件，外观设计2件），软件著作权4件。授权专利总计44件。

（七）贸易摩擦

中美贸易摩擦带来的影响主要有两类，对中国输美产品增加关税和美国政府对“实体清单”上企业的禁运。

对中国输美产品增加关税的影响分析如下：

增加关税已经反复多次，有些编码虽然已经在增加关税的清单上，但后来通过美国最终用户的申请得到了批准豁免，例如大部分光模块豁免关税。

- 1、对已经在增税清单上的输美物品，公司马来西亚生产基地承担了绝大部分生产和发货；
- 2、光模块在豁免清单里面；

3、公司销售美国商品，受中美贸易战影响，部分已经开始征收额外关税，征税清单和金额具有不确定性。公司积极和客户协同解决问题，采用启动海外生产基地，调整销售价格，降低产品成本等多方面措施综合应对，降低中美贸易战的影响。

关于美国对“实体清单”上企业（对公司而言即华为）的禁运，对公司而言存在一定的影响。分为以下三种情况：

1、一些芯片由公司自购，做成产品发华为。由于在禁令初期一些美国供应商对规则理解不清，不同意向公司发货，担心公司会做成产品销售给华为。公司在第一时间就聘请了北美相关专业的律师，分析澄清实施规则，当非美国公司出售给华为产品时，如果美国本土生产成分小于25%的整体货物价值时，将不视为违规。公司与芯片厂家反复沟通，结果是美国供应商同意继续向公司发货。

2、一些芯片由华为客供，公司做成产品发华为。美国公司如果不给华为发货，将造成公司缺料停工。这种情况可能会发生，但华为已经储备了大量库存，并委托公司紧急开发替代方案，结果是公司发货未受影响。

3、一些芯片由公司自购，这些芯片在对华为禁运的清单内，但是公司做成产品是发给非华为市场的。到目前为止没有任何明显影响。公司一直按需求继续采购该类芯片。

2019年上半年，中美贸易摩擦持续并有扩大趋势。公司积极采取措施应对中美贸易摩擦，一方面，积极与相关专业人士及公司各部门沟通，制定和落实各项应对方案，确保合法合规；另一方面，积极利用贸易摩擦带来的不确定性，因势利导，维持业务稳定，同时寻找新的业务增长空间。总之，中美贸易摩擦有可能影响公司的业务经营，但公司已采取积极有效的措施予以应对，长期来看公司的可持续发展能力不会受到削弱。

3.2 与上一会计期间相比，会计政策、会计估计和核算方法发生变化的情况、原因及其影响

√适用 □不适用

公司于2019年4月19日分别召开的第三届董事会第十一次会议和第三届监事会第八次会议审议通过《关于会计政策变更的议案》。本次会计政策变更的事项无需提交公司股东大会

审议。

(一) 财务报表格式调整的变更

2018年6月15日，财政部发布了《关于修订印发2018年度一般企业财务报表格式的通知》(财会〔2018〕15号)，要求执行企业会计准则的非金融企业按照修订后的一般企业财务报表格式编制财务报表。

(二) 新金融工具准则的变更

财政部于2017年3月31日分别发布了《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量(2017年修订)》(财会〔2017〕7号)、《企业会计准则第23号——金融资产转移(2017年修订)》(财会〔2017〕8号)、《企业会计准则第24号——套期会计(2017年修订)》(财会〔2017〕9号)，于2017年5月2日发布了《企业会计准则第37号——金融工具列报(2017年修订)》(财会〔2017〕14号)。

除上述会计政策变更外，其他未变更部分，公司仍按照财政部前期发布的《企业会计准则——基本原则》和各项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释公告以及其他相关规定执行。

(三) 财务报表格式调整对公司的影响

公司执行上述规定的主要影响详见公司于2019年4月23日披露的《关于会计政策变更的公告》(公告编号：临2019-027)。

3.3 报告期内发生重大会计差错更正需追溯重述的情况、更正金额、原因及其影响。

适用 不适用