

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



CIG SHANGHAI CO., LTD.
上海劍橋科技股份有限公司
(於中華人民共和國註冊成立的股份有限公司)
(股份代號：6166)

海外監管公告

投資者關係活動紀錄表

本公告乃根據《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》第13.10B條而作出。

茲載列上海劍橋科技股份有限公司(「本公司」)在上證e互動平台(sns.sseinfo.com)本公司的「上市公司發佈」欄目刊登的投資者關係活動紀錄表，僅供參閱。

承董事會命
上海劍橋科技股份有限公司
Gerald G Wong先生
董事長、執行董事及總經理
(首席執行官)

上海，2026年9月7日

於本公告日期，本公司董事會包括：(i)執行董事**Gerald G Wong**先生、趙海波先生、趙宏偉先生及張傑先生；(ii)獨立非執行董事秦桂森先生、姚明龍先生及袁淑儀女士。

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、锆博科技、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	