

上海剑桥科技股份有限公司 2023 年第一季度业绩说明会召开情况报告

上海剑桥科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 5 月 5 日（周五）15:00-16:00 通过同花顺路演平台（网址：<https://board.10jqka.com.cn/rs>）以网络文字互动方式召开了“2023 年第一季度业绩说明会”（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 4 月 26 日，公司在指定信息披露媒体披露了《关于召开 2023 年第一季度业绩说明会的公告》（公告编号：临 2023-040）。2023 年 5 月 5 日（周五）15:00-16:00，公司通过同花顺路演平台（网址：<https://board.10jqka.com.cn/rs>）以网络文字互动方式召开了本次说明会，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、独立董事秦桂森先生和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，公司针对财报期内经营成果、财务状况与广大投资者进行了沟通和互动交流，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、领导们好，请问贵公司一季度各个产品营收占比，毛利率是多少？800g 光模块出货情况？

答：一季报未披露各个产品营收占比和毛利率。800G 光模块小批量发货。

2、公司综合毛利率后面几个季度的趋势如何展望？

答：总体将保持平稳。

3、北美 PON 市场在手订单和今年需求展望？

答：2023 年，公司北美 PON 市场的已发货+在手订单+客户不可撤销预测有数百万台。

4、我们在马来西亚的光模块生产基地的进展？预计什么时候能实现投产？对海外产能的大致规划？

答：预计 2023 年第三季度实现投产。初期产能在 2~3 万台/月。后面将根据市场需求继续扩大产能。

5、目前 10G PON 在欧美市场的渗透率大概在什么水平？如何看待未来 PON 市场景气度？

答：10GPON 在北美发展很快，但是渗透率还比较低，处于起步阶段，预计不超过 5%。后续包括北美在内的全球其他市场将会逐步切换至 10GPON，市场稳定、增长可期。

6、如何看待海外经济衰退背景下对通信产品传输的需求？

答：目前来看海外经济衰退对通信产品需求影响有限，市场需求仍保持旺盛，客户下单相对趋于保守。

7、无线网络小基站产品在海外哪些区域做的比较好？

答：公司的小基站产品在韩国、日本、欧洲、美国都有销售。

8、公司 LPO 产品目前的进度以及客户的反馈评价如何？

答：公司预计在今年 7 月和 9 月向国内外客户送样测试各种类型的 LPO 光模块。

9、公司自四季度以来业绩持续超预期，尤其在一季度汇率走强时业绩依然超预期，背后驱动力主要来自于哪些方面？

答：业绩驱动因素包括：国内外通信基础设施建设与宽带接入市场需求旺盛；公司各产品线持续推动向高端产品转型升级，提高综合毛利润；同时，公司继续推动降本增效，提高净利润。

10、根据公司披露，800G 产品是通过设备商出货，请问 2023 年 Arista 等设备商合计对 800G 产品的采购规划（是否有相关需求量指引）

答：恕不便透露客户的具体需求数量。市场研究机构 LightCounting 的预测数量比较接近各设备商的需求量指引。

11、800G 传统方案光模块于 2022 年年报披露已正式出货，请问对于今年 800G 产品公司出货量的预期？

答：现在属于小批量出货阶段。今年下半年或明年达到批量出货。

12、LPO 产品与新易盛等友商在技术及客户端的对比情况？

答：友商情况恕不便讨论。

13、2023 年，公司北美 PON 市场的已发货+在手订单+客户不可撤销预测有数百万台。请问去年是多少，增长大概多少

答：根据 2022 年年报，公司全年电信宽带产品的销售量为 1017 万台。请注意以上数百万台的预测数为截止到目前的数量，鉴于今年还未结束，无法预计全年增长数量。

14、请问领导如何预判 2023 年下半年及 2024 年下游客户对 LPO 产品的需求量？

答：需求量取决于 LPO 的最终技术成熟度及市场发展。目前，已有 LPO 产品在个别厂商小规模试用。根据市场研究机构预测，LPO 产品或在 2024 年底前在业内得到规模应用。

15、LPO 产品在 Arista 及 Meta 等客户端推进进展？

答：目前与公司合作 LPO 产品的客户比较多，具体对象暂不便透露。

16、GPON/10GPON/小基站业务是否会面临降价压力？盈利能力是否稳定

答：每一个电信和数通产品在量产后都可能面临降价压力，但由于公司在研发上的长期投入，不断地推出基于新技术的产品或者在原有产品上持续降低成本，从而保持毛利率长期稳定。

17、毛利率大幅提升的主要原因，来自哪项业务？

答：2023 年一季度高速光组件与光模块、电信宽带接入终端及无线网络与小基站销售毛利率均有提升，主要由于各产品类别中高端产品占比逐步提高。

18、关于一季度各项业务占比情况以及增长趋势？

答：一季报未披露分业务营收占比情况及增长趋势。

19、公司有和国内的华为百度或国外的微软英伟达有合作吗

答：公司与其中三家公司有合作。

20、近期是否有融资需求？是否有减持诉求？

答：近期无补充流动资金的融资需求，公司将有计划地替换部分成本较高的合作银行。股东减持股份系其根据自身经营投资资金安排的需要自主作出的决定，公司未知除已经履行预披露义务以外的股东减持计划。

21、电信光模块市场我们的策略？

答：公司聚焦于单模（2km 或 80km）高速光模块，例如 100G、400G、800G 和 1.6T（在研）。

22、23 年光模块业务收入目标，利润率目标？日本运营费用还有下降空间吗？

答：公司 2023 年光模块业务的收入目标未对外披露。光电子事业部整体运营费用仍有下降空间。

23、800G 光模块我们的产品储备和客户测试进展等情况？800G LPO 我们的储备情况？硅光 800G 竞争力？

答：公司的 800G 产品布局丰富，特别是聚焦基于硅光和 LPO 产品的开发。硅光 800G 光模块在北美主要网络设备供应商的测试顺利。

24、请问一下，贵公司有接到微软的订单吗

答：公司是微软认证的高速光模块供应商且正在供货。

25、海外光猫需求会不会受到美国宏观经济影响？今年增速预期如何？

答：目前来看影响有限，市场需求仍保持旺盛，客户下单相对趋于保守。在美国宏观经济的影响下，客户更关注库存周转。但是，今年下半年预计会继续增长。

26、海外光猫主要大客户？公司在这个产品的核心竞争优势？毛利率变化趋势？

答：海外光猫直接或间接的最终客户均为主流固网运营商。我们的优势在于成熟的自主知识产权的软件平台，多年积累的网络互联互通经验，技术更新换代的早期介入，与头部客户的深度合作与定制化，订单响应和交付及时，以及从前端到后端一整套服务海外客户的国际化团队。毛利率趋于稳定。

27、二季度和下半年海外光猫需求趋势如何？

答：下半年预测相比上半年有增长。

28、2023 年一季度收入和利润高增长，核心原因也是海外光猫需求好吗？

答：2023 年一季度公司主要收入来源仍是境外，电信宽带接入、无线宽带接入、高速光模块均有较大幅增长。

29、公司预计 LPO 方案会在什么时候放量？

答：预计在 2023 年第三季度开始样品小批量发货，放量节奏取决于技术成熟及市场发展。

30、我们光模块产品中的光芯片有导入国内供应商在做测试吗？

答：有，并在部分量产产品中采用。

31、公司在浙江省嘉兴市新的生产研发基地的项目进度如何

答：公司在嘉善的项目正在按计划紧锣密鼓推进中。

32、2023 年小基站是否会大规模放量，小基站预期全年能有多大规模出货？

答：小基站特别是 5G 小基站，仍处于早期市场启动阶段，会持续增长。

33、关于大家普遍比较关心的 800G 产品，公司目前与哪些客户已有送样认证，目前进度如何，预计何时能形成批量订单？

答：有多个客户正在送样测试中或已完成认证，总体上，送样测试进展顺利。

34、1.6T 和 800G 分别于何时开始研发？进展如何？

答：800G 产品已经小批量发货，1.6T 产品还在预研中，公司已在 2023 年 OFC 展会上现场演示了 1.6T 光模块的研发样机。

35、公司和英伟达有合作吗

答：目前没有。

36、嘉善项目是否有对赌协议？具体内容方便透露吗？

答：没有对赌协议。

37、和微软合作到什么程度呢？份额是多少？

答：长期供应商。

38、公司是否有和谷歌合作

答：有合作。

39、请问贵公司二季度业绩预计多久公布

答：预计在 8 月份公布。

40、公司和商汤有合作吗

答：目前没有合作。

41、公司 800g 产品国内是否送样并且小批量出货

答：目前公司 800G 产品的主要客户在北美。

42、1.6t 计划什么时候量产？

答：业内普遍认为 1.6T 市场规模上量预计还需要 3 年左右。

43、立讯精密 800g 光模块会影响行业的竞争格局吗？

答：涉及其他公司的情况恕公司不便回答。

44、800G 国内有订单吗？或接下来会有意向订单吗？

答：参见前面类似问题答复。谢谢！

45、PON 接入产品收入增长比较快，是否会影响到综合毛利率？

答：随着高端 PON 产品的占比在 PON 接入产品中逐步提高，PON 接入产品不会显著影响公司整体（包括宽带、无线和高速光模块等）的销售毛利率。

46、我们 800G 光模块的价格比行业平均水平高的原因？800G 光模块的毛利率大概是多少？

答：目前，公司的 800G 光模块的价格及毛利率属于业内平均水平。

47、公司战略投资了上游光芯片企业，请问目前从技术储备上还有哪些需要新增投入或通过对外投资进行布局的方面？

答：公司一直有通过加大对内投入或对外投资弯道超车或进入新领域的意向，具体方案不便透露。

48、公司的 400G LR4/FR4 等主流出货产品今年需求趋势如何？

答：市场需求预计稳中有升。

49、能否拆分一下 Q1 光猫、wifi、光模块的收入和增速，谢谢！

答：一季报未披露各个产品营收占比和增速。一季度公司三大业务板块电信宽带接入、无线宽带接入、高速光模块均有增长。

50、请问公司今天明年对国外的布局是怎么样的

答：公司目前重点聚焦北美、欧洲和亚太市场。

51、公司对 800G 竞争格局如何看待？何时能看到一些格局的变化？公司认为自身在哪个客户或哪个技术方案会比较有竞争力？

答：800G 光模块市场需求在下半年会持续增长，在 2024 年成为主流产品之一。公司特别看好基于硅光的 800G LPO 光模块。

52、公司在 CPO 封装和外置光源的研发进展如何？下游客户主要是设备商还是芯片厂商？

答：公司在 CPO 方面主要在研发外置光源。下游客户主要是设备商。

53、公司现在的 800G 光模块是从上海工厂往海外小批量出货以及送样吗？一季度出货了多少只 800G？今年预计 800G 的出货量能达到多少？

答：是从上海工厂出货。现在属于小批量出货阶段。今年下半年或明年达到批量出货。

54、chatgpt 对光模块需求的拉动作用大不大？

答：新一代 GPT 比 ChatGPT 对光模块需求的拉动作用更大。

55、设备商都有哪些公司

答：公司的内销设备商客户包括华为、中兴、烽火通信等；公司较大的外销设备商客户（以英文首字母排序）包括 Airsonics、Airspan、Akamai、Arista、Cisco、Ericsson、Fujitsu、Google、HP、Infinera、Juniper、Microsoft、Nokia、Plume、Precision、Qucell、SCSK 等。请参见公司于 2023 年 4 月 29 日披露的《关于对上海证券交易所〈关于上海剑桥科技股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管工作函〉回复的公告》（公告编号：临 2023-042）。

56、目前客户砍单情况如何？

答：截止到目前，公司未有客户砍单的情况。

57、国内客户占比和国外相比多少

答：2022 年，国内客户收入占比约 17%、国外客户收入占比约 83%。

58、请问光模块产品客户对公司产品的普遍评价如何？

答：公司的光模块属于电信级产品，客户普遍评价质量可靠。

59、目前国外客户的主要国家是哪里

答：客户来源中北美占比较大。

60、美国限制投资我国科技公司对剑桥的影响？

答：没有影响。

61、目前北美的客户有哪些

答：请参见前面类似问题答复。谢谢！

62、公司作为微软长期供应商，Microsoft 365 Copilot 和 Bing Chat 等应用的发布是否会带动公司 ICT 产品需求增长？

答：当然。

63、公司的研发人员主要是外籍还是国内？

答：根据 2022 年度报告，截至 2022 年末，公司的研发人员共有 572 人，目前人数略有增加。总体国内的研发人员占比较大，但高速光模块超过一半的研发人员在日本或美国。

64、公司与英国剑桥大学在 CPO 研发上有合作关系吗？

答：没有。

65、请问一下公司领导，公司以后的运营发展重心是否向国内拓展！

答：公司一直在国内拓展市场。

66、公司的高速光模块跟别的公司相比，有哪些优势？

答：聚焦高端。

67、公司一季度业绩增长大多源于什么产品

答：三大主力业务都有增长。

三、其他事项

投资者可以通过同花顺路演平台（网址：<https://board.10jqka.com.cn/rs>）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5月5日