

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：2023-007

投资者关系 活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）		
时间	2023年10月25日 星期三 10:30-11:30		
地点	电话会议		
上市公司 接待人员姓名	序号	接待人员职务	接待人员姓名
	1	董事长、总经理	黄钢
	2	董事、副总经理、董事会秘书	谢冲
	3	副总经理、财务负责人	侯文超
参与单位名称 及人员姓名	序号	参与单位名称	参与人员姓名
	1	天风证券	余芳沁、陈汇丰
	2	摩根斯坦利香港	Andy Meng
	3	香港花旗银行研究部	Louis Tsang、Karen Huang、Kyna Wong
	4	海通证券	余伟民、夏凡
	5	华安证券	陈思薇
	6	方圆基金	周浩
	7	中金公司	郑欣怡
	8	中泰证券	陈宁玉、王逢节
	9	统一投信	林文健
	10	中财招商投资集团有限公司	黄河
	11	中信建投	杨伟松
	12	中环资产	宋雅
	13	国泰君安证券	黎明聪
	14	中信证券	魏鹏程
	15	光大证券	石崎良
	16	东方证券	王婉婷
	17	香港花旗投资	Michelle Fang
	18	华西证券	柳珏廷
	19	健顺投资	常启辉
	20	摩根斯坦利上海	Joey Song
	21	高盛	郭劲
	22	进门财经	胡婉琴
	23	长城证券	黄俊峰、沈彻、周怡蕾
	24	浙商证券	邢艺凡
	25	证券日报	崔进、张文湘
	26	德邦证券	王海明、张璐

27	近代光磁	王东
28	民生证券	马佳伟、马天诣
29	博泽投资	谢莹莹
30	华润元大基金	张伟
31	中烟国际	钱方远
32	灏霖投资	魏海芹
33	兴业证券经济与金融研究院	肖潇
34	鸿盛基金	丁开盛
35	兴合基金管理有限公司	梁辰星
36	上海胤胜资产管理有限公司	覃思远
37	浦银理财有限责任公司	陈金盛
38	财信证券股份有限公司	王定昌
39	泰康基金	周昊
40	北京京瑞丰沃私募基金管理有限公司	姜楠
41	烟台市万川投资管理有限公司	于石岩
42	百嘉基金	黄超
43	路博迈基金管理（中国）有限公司	魏晓雪
44	淡水泉	曹翹楚
45	中信理财	李赛
46	九泰基金	黄皓
47	LyGH Capital	Gabriel Kuah
48	西部证券自营	杜威
49	中航基金	齐求实
50	兴业证券	章林、陈晓威、王灵境、许梓豪
51	宁泉资产	朱正尧
52	睿远基金	董春峰
53	弘毅远方	包戈然
54	鲍尔太平	林昊
55	同犇投资	李智琪
56	兆石投资	郝彪
57	景林资产	艾思源
58	平安证券	李峰
59	磐厚资产	胡建芳
60	正心谷投资	李明
61	和谐汇一	凌晨
62	永赢基金	胡亚新
63	Marco Polo Pure Asset Management	Huang Chen
64	摩根士丹利基金	李子扬
65	南方基金	聂子贤
66	长城基金	杨光
67	汇丰晋信基金	陈平
68	华泰柏瑞基金	刘志清
69	嘉实基金	谢泽林、马延超

	70	国海富兰克林基金	杜飞、王晓宁、张纯、刘晓、赵宇 焯、郑磊
	71	银河基金	左磊
	72	广发基金	杨定光
	73	人保资产	冯骏
	74	西部利得	王邵哲
	75	工银安盛	牛品
	76	中信证券资产管理部	罗毅超
	77	银华基金	石磊
	78	海富通基金	瞿顾凯
	79	中英资产	金炜
	80	交银基金	梁简泓
	81	泰信基金	李其东
	82	东吴基金	欧阳力君、张浩佳
	83	圆信永丰	胡春霞
	84	海南智联私募	黄颖峰
	85	中国光大	徐德仁
	86	中邮人寿	孟东晖
	87	北京保险	程海泳
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>公司第三季度的营业收入为 5.91 亿元，归属于上市公司股东的净利润为亏损 3,564.82 万元，主要原因我们也在三季报中作了解释。公司的一些主要客户为了继续降低运营所需的周转库存而推迟了提货，所有的订单并没有出现砍单的情况，客户的需求都还在，只是提货的节奏放缓，就导致了前三季度的发货数量和发货金额同比均有所下降。</p> <p>从年初到第三季度末总共实现营收 23.30 亿元，同比减少了 17.87%，归属于上市公司股东的净利润为 1.2 亿元，同比增长了 62.83%。公司从年初到第三季度末，进一步优化了产品结构，整体的销售毛利率较去年同期提高了 7.52 个百分点。另外，公司通过智能制造和多地协同生产提高了整个供应链的效率。公司的几大业务板块，包括数通和电信的高速光模块、无线家庭路由器、海外 5G 小基站、还有电信宽带接入的销售毛利率均实现了提升。</p> <p>公司在第三季度的汇兑损益为负，即亏损了 1,159.26 万元，去年同期是取得正向收益 4,387.09 万元，所以在汇兑损益这一项同比就相差了 5,546.35 万元，这也是一个比较大的影响。</p> <p><b>二、Q&amp;A</b></p> <p><b>Q:</b> 其实从整个前三季度来看，公司的盈利能力有显著提升，利润增长的表现相当不错。但是仅从第三季度来看的话，业绩表现要差一些。主要原因是客户提货延迟，那么这一问题具体体现在哪些产品？背后的原因是什么？是来</p>		

自宏观经济影响还是其他原因导致的？第四季度的话，这个趋势是否会出现一些变化？

A: 首先，光模块处于调整期。最初，大家都认为400G放缓，直接奔800G去，但现在好像又有些调整回来，回到了400G。其次，还有一两家客户聚焦于AI矩阵，需要等等宽带产品。年初我们觉得宽带影响不大，消费领域的影响比较大，但是现在看来宽带各方面都有些放缓，整体不确定性增加。

在巴黎宽带论坛参展的时候，我直接与很多客户、友商沟通，大家都感受整体经济不确定性影响。其实经济不差，但是大家都非常保守。特别是中东那边的冲突以及其他不稳定性因素增加，大家都非常担心。

**Q: 就是现在还没有看到第四季度有一个非常明显的逆转的趋势，是吗？提货相对比较谨慎。**

A: 谨慎，但是没有到砍单的地步。而且他们计划也大，明年说要实现宽带转型到25G，Wi-Fi更新到Wi-Fi 7。也有客户要求我们进行Wi-Fi 7产品的送样。一旦行业有新一代产品推出的时候，有时也会影响老一代，会考虑到老一代要上多少。

第三季度也受到了汇率波动的影响，还有股权激励影响，这些都是在账面上的反映。

**Q: 能否展开汇率对财报的影响？客户下单但是提货比较慢这一行为会体现在我们财务指标的哪些方面？**

A: 在第三季度，美元兑人民币的汇率大致是下跌了706个基点，公司以外币核算的流动资产是大于流动负债的，故形成账面汇兑损失。子公司CIG日本以日元为本位币，其存在部分美元负债，在第三季度的时候日元兑美元也是下跌的，也同样形成了账面汇兑损失。

订单其实只是一个发货的权利，没有形成任何的财务记录。如果按正常的发货节奏，收入会比现在更乐观。订单在没有发货之前是不产生任何的财务成果的。

**Q: 国外有大厂下一代产品的方案是800G有所放缓，明年以400G为主，就这一点对于产品进度会有什么样的影响？400G这些是不是相当于沿用了过去的供应链，800G目前是什么状态？测试完了没有给订单，还是说有一些就还没有测？**

A: 公司在800G测试方面进展还不错。但是，800G的延迟主要是交换机和

芯片的延迟。我们最近因为做了很多 LPO 的项目，对交换机特别关注，与交换机厂家有很多互动，所以才了解这个情况。800G 基于特殊芯片的交换机，那些交换机厂家下单了以后只能拿到几片芯片，这样就影响了进度。下游大厂等不及，就回到了 400G，所以现在市场 400G 的需求蛮多。实际上我们最近 400G 生产是满负荷运转，400G 完全取决于能不能拿到芯片和激光器。

**Q: 下一代的产品是因为芯片没有成熟，还是产能问题？**

A: 因为一开始可能良率不够这方面原因，Meta 还会有些复苏迹象。

**Q: 什么时候能缓解？接触的交换机供应商有没有给指引？**

A: 交换机供应商预计很快可以恢复，大约到明年上半年。

**Q: 芯片一旦到位之后，理论上讲是不是 Meta 如果想要采购 800G 光模块就很快能够组织采购了？**

A: 前段时间，Meta 的计划有比较大的调整，Meta 在重新定义它的交换机供应模式，准备放弃自行设计加外包生产的供应模式。

**Q: 调整跟 LPO 验证不顺利有关系吗？**

A: 没有不顺利，最近我们看结果非常不错，但这个确实不是可以随便做一做的，而且要跟交换机厂家紧密合作才行，其实我们一开始做的时候没有直接去找最终客户，而是去找交换机厂家一起合作，先做起来，然后再去找最终客户。现在更重要的是缺乏 LPO 的标准。

**Q: 没有这种标准，组织起来成本比较高，也容易被供应商绑定了之类。肯定站在他们的角度也是希望能够标准成熟之后，然后再大批量地上去了？**

A: 对，更多的是没有标准就不太好出货的。

**Q: 互联互通也可能也会有问题的，大家做的东西不一样？**

A: 对，有标准以后大家就定下来到底侧重于哪个，优化交换机还是光模块。

**Q: 客户对于硅光方案在 800G 的诉求怎么样？产品现在处在什么阶段？**

A: 首先业界友商对于硅光的态度非常正面了，我们一直是很正面的，特别是我们跟几家硅光公司还在深度合作。现在我们几个 800G 的主要客户都是比较倾向于接受硅光，400G 是传统也行，硅光也行。400G 没有说一定是硅光，

800G 传统方案就有些比不上硅光了，要继续跟 LPO 兼容的话，硅光就更重要了。

**Q: 样品有在给客户那边测试吗？还是说在送样的过程当中？**

A: 有一个硅光的 800G 产品进入小批量发货了，公司还有其他硅光的产品在测试中，800G LPO 的硅光也在测试中。

**Q: 硅光对明年整个行业，尤其是 400G、800G 模块价格的影响？**

A: 800G 的价格也在降，但并非因为是否是硅光。总体来讲，是整个光模块市场供大于求的原因。

**Q: 主要还是光模块市场的行为，而不是说某一种技术路径导致的？**

A: 对，硅光与否成本差不多。

**Q: 不管明年是用硅光还是传统方案，像 100G 的 EML，或者硅光用的大功率光源的行业供应情况紧不紧张？**

A: 我觉得现在比较紧张的是 EML 的激光器，因为 400G 和 800G 都在用这个光源，我看市场上下一单都是百万级的。硅光的光源稍微好一点，硅光功率也不大，在 50 毫瓦-100 毫瓦之间，市场上这个的供应量还是可以的。DSP 比起一年前好多了。

**Q: 硅光的大功率光源，不管是 50 毫瓦、75 还是 100 毫瓦的，价位是在什么量级？**

A: 取决于厂家，由于各方面原因，3 美元至 10 美元左右，大陆产也有不错的，台湾产的也不错。

**Q: 国庆前后的 ECOC 的会议，有部分友商尝试采用博通公司生产的 200G EML 以及单通道 200G DSP 进行测试。关于上游新型 DSP 或 1.6T 级别 DSP 的测试反馈，从产业链的角度来看，是否已经达到了成熟的水平？或者您认为在这些方面仍有一定的改进空间？**

A: Lumentum 在 200G 激光器的技术上发展较为成熟，速度也较快。我们在上一届 OFC 已经展示了使用 200G 的 Lumentum 激光器构建的 1.6T 原型。预计 1.6T 成熟需要 3 至 5 年时间，但实际上，明年可能会出现许多小批量的发货样机。这些样机可能是基于博通或 Marvell 的 DSP 方案，至于是基于硅光还是 EML

方案，这两种方案的成熟度目前大致相当。

**Q: 博通 1.6T 的 DSP 跟 Marvell 的现在测试可能性能差不多，没有明显的差异吗？**

A: 差不多，现在早期阶段大概比不出来的。

**Q: LPO 的标准目前尚未得到明确的定义，这可能会导致一些性能方面缺乏统一的标准。大概在明年的什么时候，整个产业链能够达成共识，可能会出现一些什么事件或者标准的节点草案，使我们能够确定其标准并可以开始大规模应用。能否分享一下可能的时间节点呢？**

A: 明年下半年。现在有点尴尬，交换机厂商比较倾向于在交换机上尽量少改动，由光模块需要适应它各个通路之间不同的情况。但是光模块厂家期望交换机厂家会在通道之间做一定调整。这样对于光模块来讲，相对成本各方面都低一些，更容易一些。这个时间决定于光模块怎么做，是需要更大带宽的硅光和更好的驱动器之类，还是说取决于依靠交换机厂家来做调整，所以这些细节到底是谁来确定，如果一开始没有些共识，可能会在会议上引发争议。

**Q: 可能像 Marvell 这样的一些 DSP 厂商，他们认为可能 LPO 主要是应用在服务器的网卡，或者说 GPU 到交换机的连接，但是交换机与交换机之间的连接可能还是用有 DSP 的光模块，这个可能是一种看法。第二种看法可能就是像 Arista 这种，他们觉得所有的交换机互联包括跟服务器都可以用 LPO，假如说 2025 年开始上量的话，LPO 主要是用在哪一个层级？**

A: 我觉得基本上 Marvell 说的对。但是 Arista 的也对，他是说比较长期来讲，比较激进，他认为应该全都是上 LPO，但我觉得有段距离。很多情况还是需要 DSP 的。

**Q: 马来西亚代工厂产能的推进情况？**

A: 马来西亚厂确实也会大幅度增产，包括非光模块的业务和光模块业务。现在我们明年的业务可能是大批的全推到马来西亚生产。我觉得根据我们现在跟我们关键客户协商的情况，明年全年马来西亚要达到 100-150 万只之间的一个产能。

**Q: 有对应的速率吗，还是说各种速率都包括在里面？**

A: 我估计马来西亚厂基本上是生产高速率的。100G 可以生产，但我们将

会聚焦于 400G 和 800G。比较关键的客户关心的还是 400G 和 800G 的大量生产。

**Q: 请问 LPO 的标准一旦确定, 下游客户的认同度通常较高, 因此就会比较快的实现放量, 可以这样理解吗?**

A: 对, 比如我们 800G 有 DSP 和 LPO 的, 我觉得上量 DSP 会快一点。

**Q: 原来了解到新易盛跟博通和 Arista 这边有些绑定, 与我们公司绑定是跟哪些客户, 展望一下格局怎么样?**

A: 都有, 我们与交换机厂商绑定的比较紧密, 到时候通过他们来联系最终客户的。

**Q: 在 LPO 这个领域走得比较靠前的是我们和新易盛吗?**

A: 对, 这也正好是我们客户的反馈。

**Q: Arista 的核心客户像微软像 Meta, 由于原来就跟 Arista 合作比较多, 新的产品出来了, 他们会快速的来用 LPO 吗?**

A: 会的, 要不然 Arista 也不会推 LPO。他的这些超算公司最终客户, 并不是说上一点点的问题, 可能会延迟一点, 需要整体规划到底往哪一块上 LPO。

**Q: LPO 就像刚才那位投资者提到了, 可能是 Arista 寄希望也比较大, 然后它的性能各方面可能会逐渐提高, 然后未来的应用范围也可能会更大一些, 是这样的一个发展路径吗?**

A: 对。不光 Arista, 一些其他的做交换机的公司也在推, 比如像思科前段时间公布了自己的核心芯片, 也有其他头部公司在积极地推 LPO。

**Q: 从技术角度来看, LPO 目前不存在任何问题是吗?**

A: 没什么问题, 看你怎么接受的。根据我们与交换机厂家反复测试的结果, 在特定的使用范围内, 实际上在性能上跟 DSP 的没有太大差异, 功耗会好很多。

关键是交换机厂家要配合, 互相一起弄这样的捆绑。但是不是像 Marvell 说的全部取代, 关键是看用在什么地方。

**Q: 根据您现在了解的情况, 一开始它能替代多少用量, 或者能占比到多少?**

A: 还确实不难替代, 就看各厂做的情况, 我们最终用户还没有具体计划。所以说要明年下半年才能看到, 现在计划还没有确定。

**Q: 从测试或者是从公司角度的预期, 他现在性能能有比较好的降功耗的优势, 公司这边一开始他能切到多少份额, 有这样的一个预期吗?**

A: 我觉得很难说。大概两三个月前, 我们的测试集中在交换机厂家, 但是最近一个月之内, 最终客户都在要样品进行测试。

**Q: 在交换机这个领域还是比较头部、有影响力的企业在推 LPO? Arista 如果要是能跟它成为一供二供三供的话, 能占的份额就会更大一些?**

A: 对。但举例来讲, 现在主要的交换机供应商就有几个上市公司, 实际上主要确定就是 Arista 和思科就是两大供应商, 直接供交换机, 但到底用不用 LPO 最后还是由他们定。

**Q: 如果说 LPO 将成为一个产业趋势的话, 我们公司是否与新易盛因为 LPO 这一技术路线改变整个 800G 的竞争格局? 缩小与中际之间的差距呢?**

A: 我觉得中际也在做 LPO, 不过新易盛是最早做的。不少厂家都在做。LPO 真要做不难, 但是做好并且和交换机联调好不容易。

**Q: LPO 是否与博通芯片的合作要好一些?**

A: 各厂家芯片的区别比大家想象得要小, 博通的芯片在训练方面确实很厉害, 但是在最底层的物理层性能都差不多。

**Q: 有一种说法是博通与新易盛和我们是一个阵营, 中际与 Inphi 是一个阵营?**

A: 我们两家都有用, 用 Inphi 的比较多, 博通的比较少。

**Q: 用的最多的还是中际, 对吗?**

A: 从量上是这样的。

**Q: 原来说只能上 800G 的, 现在可能暂时先上 400G, 会不会给 400G 带来了超预期的需求? 使得其价格上涨?**

A: 价格上涨不太可能, 不过暂时也不会跌, 现在 400G 是供应不过来的。400G 带来的机会起码超过上半年, 整个行业的放量会非常大。

**Q: 另外关于 400G 还有一种说法, 就是国内由于英伟达的芯片禁售了以后, 会加大对 400G 的需求量, 从而带动 400G 的产品, 这样的说法对吗?**

A: 国内不太一样, 国内是多模的。400G 现在的需求提升不是用于 GPU, 而是用于传统交换机, 比如亚马逊忽然间把量提起来了, 这些都是传统级的。

**Q: 由于以色列战争的问题, 部分订单会否转到中国, 这块公司看到的是一个什么样的情况?**

A: 没有, 以色列并不生产, 只是研发, 对产业链没有什么大的影响。

**Q: 战争如果发展下去对我们公司会带来什么样的影响吗? 公司有预判吗?**

A: 总的来说, 会有一些影响, 增强整个宏观经济的不确定性; 直接影响大概没有。

**Q: 关于微软的这一块, 我们开发的进展现在怎么样? 800G 的起量了吗?**

A: 最近, 微软的 800G 也是比较慢一点。他把订单发给了很多的模块厂家和设备厂商, 看来现在还是想先从设备厂商入手。

**Q: 如果 800G 用在 400G 交换机上, 会不会影响它的性能表现? 我的理解是, 用 25.6T 的容量, 但是支持 800G 的交换机。**

A: 如果我对问题理解正确的话, 800G 不太能用吧, 接口都不一样。800G 的交换机用的都是 51.2T 的容量, 如果不是的话, 没有意义。而且如果是 400G 就用 400G 光模块, 成本和功耗都已经优化了。

**Q: 400G、800G 产品送样的话, 是给设备厂商送样测验的, 有的模式是很多厂商直接给云厂商验证? 这两种方式在出货节奏上是不是会有一定差别?**

A: 两个都得做, LPO 方面与厂家合作是更重要的, 因为需要两边配合来调动, 所以我们也是两边都送。包括微软、Meta、亚马逊都有直接送样。这些取决于对各厂商的计划, 再取决于我们的商业模式。

**Q: 到明年整个光芯片端可能会存在一定的紧缺, 我们是否有充分的库存去备货? 别的竞争对手真的会抢这块份额吗?**

A: 不是, 更紧缺的是今年下半年, 还有明年第一季度。明年下半年大家都在扩容, 包括像 Lumentum 激光器的扩展。目前我们备货还是很充足的, 这方面

	<p>倒是不太担心。</p> <p><b>Q: 据说 Lumentum 光芯片整体扩展周期会比较长一点, 按照您说的是明年可能一季度之后就不太会存在比较紧缺状况发生?</b></p> <p><b>A: 对, 从他的计划综合来看, 量是足够的。</b></p>
附件清单 (如有)	无
备注	