

上海剑桥科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-003

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	2025 年 8 月 22 日 14:00-15:00（参观）、15:00-16:00（问答）
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	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 光电子市场部副总经理 韩凤永先生
参与单位名称	嘉实基金管理有限公司、华宝基金管理有限公司、民生加银基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、国泰君安国际控股有限公司、中信证券股份有限公司、新华基金管理股份有限公司、浙商证券股份有限公司、西部利得基金管理有限公司、民生加银资产管理有限公司、北京宏道投资管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、上海景林资产管理有限公司、诺安基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、上海景熙资产管理有限公司、蘭馨亞洲希望投資有限公司、万家基金管理有限公司、青岛观澜投资管理有限公司、华安证券股份有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、广发基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、中银基金管理有限公司、山西证券股份有限公司、东方证券资产管理有限公司、兴业基金管理有限公司、诺德基金管理有限公司、国泰海通证券股份有限公司、四川省鑫巢资本管理有限公司、嘉实国际投资有限公司、融通基金管理有限公司、中国人保资产管理有限公司、MY.ALPHA MANAGEMENT HK ADVISORS LIMITED、泰康资产管理有限责任公司、北京源乐晟资产管理有限公司、建信基金管理有限责任公司、誉辉资本管理（北京）有限责任公司、甬兴证券有限公司、艾希控股有限公司、蜂巢基金管理有限公司、瑞银证券有限责任公司、中原证券股份有限公司、杭州红骅投资管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、高盛（中国）证券有限责任公司、华泰证券股份有限公司、深圳市中欧瑞博投资管理股份有限公司、西部证券股份有限公司、招商信诺资产管理有限公司、长城基金管理有限公司、睿思資本有限公司、中泰证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、东方阿尔法基金管理有限公司、Marshall Wace Asia Limited、無極資本管理有限公司等

投资者关系 活动主要 内容介绍	各位投资人，大家好！欢迎参加此次投资者交流活动，也非常感谢大家莅临剑桥科技新落成启用的嘉善光电子技术智造基地。在此声明，本次活动是半年报业绩说明会，并非港股路演。现场投资人若有问题，请举手示意，工作人员会将麦克风递到您手中，线上也已开启问题提交通道，届时大家提出的问题，我们会一同讨论交流。欢迎大家提问。 1、 请问关于传统业务，北美 AT&T 等加速建设光纤网络，这对我们传统业务有何影响？另外，相关客户是否给出 2027 年初步规划及指引？ 答：我们与北美运营商的主要业务集中在宽带接入和无线网络领域，这是公司较为擅长的业务方向。在光模块业务方面，传统运营商（包括北美运营商）的相关应用相较于大型 CSP 仍处于相对落后阶段。此外，公司光模块业务主要聚焦于数据中心互联及数据中心内部互联，不涉及特别超长距（如海底）相关产品，该类产品不在公司业务范畴内。关于 2027 年的业务规划，目前为时尚早，市场前景整体乐观，但具体数据仍在动态变动中，行业内 LightCounting 分析报告可作为参考依据。 2、 请问在北美大客户方面，业务进展是处于产品验证阶段，还是已拿到订单并开始出货？ 答：我们正在推进与多个北美大客户的合作，不同客户的进展阶段不同，有的客户产品验证已接近完成，有的客户仍在进行中。目前看，产品本身不存在重大问题。对公司而言，当前最大的挑战在于产能——今年的产能已基本被现有的大客户占用，公司正持续推进扩产，且明年也将保持持续扩产的节奏。客户会结合公司产能情况分配订单，因此产能与客户需求的匹配是核心关注点，这一过程具有持续性，并非在某一特定节点会产生明确结果或终止。 3、 今年年底到明年上半年，800G 相关产品的产能规划情况是怎样的？ 答：目前公司规划，上海工厂与嘉善新工厂聚焦产能提升，力争到今年年底，将 800G 系列产品的产能提升至年化 200 万只（全口径），该数据为动态数据，会根据市场需求、客户反馈等实际情况滚动更新。明年上半年，公司仍将持续推进扩产计划，其中嘉善工厂已交付使用，生产设备陆续到货并投入生产，预计在明年上半年可进一步提升 800G 产品的产能。除上海和嘉善工厂外，公司在马来西亚等地也在同步持续大规模产能升级，共同保障 800G 产品的供应。 4、 目前今年的扩产计划是否有变化？明年产能配套目标是否有调整？
-----------------------	---

	答：今年的扩产计划推进顺利，无重大问题。公司会结合市场需求变化及客户反馈动态调整明年的产能配套规划，从当前情况来看，明年产能配套目标较两三个月前有进一步提升，但整体仍处于持续调整过程中。 5、 扩产在资金方面是否有压力？今年及明年扩产的资金来源是什么？目前物料储备能否支撑今年年底年化产能需求？ 答：今年的扩产完全依靠自有资金支撑，无重大资金压力。明年扩产时，公司可能会考虑使用香港发行融资的部分资金。从目前规划来看，不存在重大资金缺口。上海、嘉善、马来西亚三地产线顺利爬坡，有力支撑了 800G 光模块需求的高速增长，且公司目前采购的物料已足够支撑今年的交付需求。 6、 目前物料储备是否足够支撑到今年年底？若需提前锁定明年产能，当前资金情况能否匹配？ 答：首先，公司已锁定在手订单对应的物料，且物料采购节奏与付款周期能够实现匹配。因物料采购通常设有账期，无需即时投入大额资金。公司会提前推进明年产能及物料锁定相关工作。目前看，明年上半年配合持续扩产所需物料已经基本锁定，但全年具体最终扩产幅度尚需结合客户的进一步需求进行优化调整。扩产决策需综合考量客户需求与物料供应能力，公司会统筹平衡客户、供应商及整个供应链的情况，确定最适宜的扩产时间点。 7、 今年年底扩至年化 200 万只 800G 产能，是否有对应的需求支撑？该 200 万只是否仅指 800G 产能？ 答：今年公司相关产能已基本饱和，年底规划的 200 万只产能为到年底时点上的年化产能口径，并非今年全年实际产出总量，全年实际产出肯定低于年化产能数字，已建成的产能会正常投入使用以满足订单需求。 8、 目前 800G 月产能大概是多少？上海、嘉善及马来西亚工厂的 800G 产能如何分配？为何嘉善工厂部分设备处于空闲状态？ 答：公司 800G 产能规划覆盖上海江月路工厂、嘉善新工厂及马来西亚工厂。其中，上海江月路工厂因年底租期到期，其相关产能将逐步转移至嘉善工厂，目前嘉善工厂正处于新设备调试及产能承接转移的过程中，部分设备暂时空闲属于正常过渡现象；马来西亚工厂已启动生产，当前处于产能逐步提升的阶段。由于整体产能处于转移及爬坡过程中，暂无法提供当前每月具体 800G 产能数值，但整体产能正按计划逐步释放。 9、 需求这边，我们的大客户这边有没有什么新的意向？ 答：从公司目前在手的需求预测及订单情况来看，明年客户的整体需
--	--

	求及预测均呈持续上调趋势。相较于两三个月前，在手订单及需求预测规模均有明显增加。因公司不直接掌握客户下游具体项目信息，推测需求增长可能与客户自身业务需求的提升相关。 10、今年上半年已出货部分 800G 产品，半年报中该部分产品利润率与友商相比表现如何？ 答：公司 800G 产品的利润率与行业头部企业基本接近。行业内不同企业毛利率存在一定差异，公司在 800G 产品领域的毛利率与行业头部企业差距较小。建议投资者在构建财务模型时，参考行业头部企业的毛利率数据，该数据更能反映行业周期特征。 11、目前交付的 800G 产品，是以硅光技术为主，还是传统 EML 技术为主？产品类型是否为单模？ 答：公司目前交付的 800G 产品均为单模产品，且主要采用硅光技术路线。 12、公司产能主要分布在哪些地区？长期来看各地区产能占比规划是怎样的？ 答：从长期产能规划来看，公司目标是将至少三分之二的产能布局在海外，三分之一产能留在国内，以此统筹满足不同客户（包括非美国市场方向客户）的需求，保障供应链稳定性。 13、目前马来西亚工厂的产能占比大概是多少？短期内国内与海外产能占比目标是怎样的？ 答：目前国内工厂与马来西亚工厂均在持续推进扩产，短期内公司目标是实现国内与海外产能占比接近 1:1，不过实际占比可能会因扩产进度、设备调试周期等因素存在差异。 14、与大客户的 JDM 合作模式，其利润率能否与其他厂商的制造模式对比？该 JDM 模式的核心合作价值是什么？ 答：海外 JDM 模式与国内 JDM 模式的业务逻辑存在差异，海外 JDM 模式并非仅聚焦价格因素，而是更关注合作方的毛利率，希望合作方能够实现盈利，从而保障长期稳定供货。在与海外客户的 JDM 合作中，公司一方面协助客户推进硅光芯片成熟，最早配合客户硅光芯片开展模块研发并解决相关技术问题，助力客户硅光芯片向其他方供应；另一方面，公司的模块研发也会配套客户自研芯片设备的研发工作，这是客户重点关注的合作价值，也是公司的相对竞争优势。 15、明年向北美大客户出货 800G 产品的均价大概在什么区间？该业
--	--

	务毛利率是否对标行业头部企业，净利率能否达到 20 个点以上？ 答：明年 800G 产品的具体均价目前尚难以精确预测，不过结合市场公开信息来看，公司 800G 产品销售价格与市场平均价格水平相当（具体价格会因产品封装规格差异略有不同），800G 产品毛利率对标行业头部企业。需特别说明的是，公司整体净利率会受到费用、传统业务营收占比等多因素影响，因此公司与行业头部企业的对标通常聚焦于毛利率，而非净利率。 16、今年年底年化 200 万只产能中，北美大客户大概占据多少比例？该产能的实际释放节奏是怎样的？ 答：今年年底规划的年化 200 万只产能为动态数据，实际产能释放节奏上，今年第三、四季度占比较大，其中三季度基本完成产能扩充，四季度才能真正体现出该量级的产出规模。 17、能否理解为明年大客户一家就能消化我们 200 万只产能？从公司需求预测来看，明年需求是否充足？ 答：关于某大客户明年是否能消化 200 万只产能，建议参考该客户自身公开的需求规划或披露信息。此外，公司明年会继续扩张产能，以满足来自不同客户的需求。从公司当前掌握的需求预测来看，对明年的需求情况不持担忧态度。 18、目前 800G 相关光源（如 CW 光源）中，国内厂商的供应占比大概是多少？明年需求量增大，国内及国外供应商能否保障供应？ 答：公司 800G 相关光源供应商并非单一主体，共有 2-3 家，供应份额会根据订单规模、交付周期等情况动态调整（涵盖国内及国外供应商）。目前公司已向主要供应商（包括一家国内供应商）下达明年年度需求预测，从供应商反馈来看，其供应能力能够满足公司明年的需求规划。值得注意的是，公司与该国内供应商的合作不仅限于光模块业务，在传统业务领域也有深度合作，属于战略合作关系，并非单纯以采购量为导向。此外，公司 800G 产品设计方案与部分同行存在差异（例如采用相对较低功率的方案），目的是规避供应链竞争风险；随着明年 800G 需求增长，公司对供应商的总采购量会相应增加，国内供应商的采购量也会在其后续财报中有所体现。 19、明年产品结构中，1.6T 产品是否有明确需求及量产计划？目前推进量产的瓶颈是什么？ 答：明年公司 1.6T 产品将实现一定规模的量产，但当前核心瓶颈在于客户配套设备的成熟度：若客户配套设备未完全实现量产，公司 1.6T 产品量产的实际商业意义有限。目前公司已与客户开展 1.6T 产品与设备
--	--

	的配套测试，相关测试工作正持续推进，后续将根据客户设备成熟进度调整量产节奏。 20、行业内其他龙头厂商在布局 AEC（含 AOC、DEC）等有源线缆方案，公司是否已开始相关产品设计？ 答：公司暂未开展 AEC（包括 AOC、DEC 等）相关产品的设计及业务布局。经内部评估，该类产品与公司光模块核心业务关联度较低，因此暂不纳入当前业务规划。 21、此前提到 CW 光源有 2-3 家供应商，目前国内与国外供应商的供应比例是怎样的？明年国内供应商占比是否会在财报中体现？ 答：目前在 CW 相关供应商中，国外供应商的份额占比相对较高，国内供应商份额占比相对较低。明年因需求旺盛，国内供应商的采购量也会有明显增长，具体占比需以实际采购情况为准。 22、未来是否会刻意加大国内供应商采购比例，或引入新的国内供应商？当前采购量增长是否因光模块需求增加驱动？ 答：公司未来采购策略并非刻意加大国内采购比例，而是随着 800G 产品需求增长，公司对光源供应商的总采购量会相应增加，国内供应商采购量的增长是需求驱动下的自然结果。若有符合公司技术标准、供应能力要求的国内供应商，公司会结合其供应稳定性及业务需求综合评估是否引入。 23、大客户 25 财年新签 20 亿美元 AI 相关订单中，三分之一为光器件，该部分光器件是否对应公司配套的 JDM 光模块？大客户的财年与自然年差异是否影响数据对比？ 答：某客户新签 20 亿美元 AI 相关订单中，有三分之一为光器件，但该部分光器件无法直接对应公司配套的 800G 光模块。光器件产品涵盖多种规格（如 800G、400G、100G、25G 等），还包括 AOC、无源器件（如光纤光缆）等类型，并非仅指向 800G 光模块。此外，该客户财年与自然年、季度划分存在差异，其数据难以直接与公司业务数据进行对比。 24、目前与大客户配套的 JDM 模式 800G 产品，是否主要配套其自研的交换系统？是否会配套博通以太网相关产品？ 答：公司与某客户配套的 JDM 模式 800G 光模块，测试重点为该客户自研芯片的交换系统，同时也对其他交换芯片的相关系统开展兼容性测试。从客户应用场景来看，公司 800G 光模块是其整体方案的组成部分，未严格限定与某一特定系统配套，属于通用方案。今年公司出货的 800G 光模块中，部分配套该客户自研交换系统（该客户当前重点推广该系
--	---

统)，但具体配套细节公司暂不掌握。

25、从今年 800G 出货量来看，是否大部分配套大客户的最新交换系统？

答：该客户当前策略是重点推广其基于自研芯片的交换系统，因此今年公司出货的 800G 光模块中，部分配套该系统，但公司 800G 光模块对客户而言属于通用方案，未被严格定义必须配套某一特定系统，具体配套情况公司不掌握详细数据。

26、公司未来成长空间是否需考虑大客户最新交换平台的综合竞争力？该平台增长是否会带动公司业务增长？

答：该客户自研交换系统具备较强的市场竞争优势，预计将带动其相关业务实现增长，公司作为该客户的核心配套供应商，也将随之受益，这对公司业务成长空间具有积极支撑作用。

27、锚定行业头部企业毛利率时，公司是用硅光产品毛利率对标其 EML 产品毛利率吗？二者成本核算口径是否存在差异？

答：公司在计算 800G 产品毛利率时，未将硅光 PIC 芯片成本纳入核算（该芯片由客户提供），而部分行业头部企业自主生产硅光芯片，其成本核算口径与公司存在本质差异。若将硅光 PIC 芯片相关成本/收入进行还原，公司 800G 产品售价与行业头部企业差异不大；但从毛利率核算口径来看，由于公司不含硅光 PIC 芯片成本，与含该成本的行业头部企业存在差异，对比时需注意核算口径的一致性。

28、硅光 PIC 芯片在 800G 产品成本中占比多少？海外与国内产能的毛利水平是否存在差异？

答：硅光 PIC 芯片在 800G 产品成本中的具体占比，因核算口径、产品规格不同难以直接披露。从海外与国内产能的毛利对比来看，海外产能涉及加工费、人工费等，费用结构与国内产能类似；尽管国内与海外人工成本存在一定差异，但人工成本在产品总成本中的占比极低，因此海外与国内产能的毛利水平基本无明显差异。

29、目前是否有新的终端客户在洽谈，或公司是否在主动接洽新客户？新客户业务落地需哪些条件，目前进展如何？

答：公司从未仅聚焦单一客户，而是持续与多家 CSP 客户保持沟通与交流，且在硅谷设有专业团队，便于与行业内客户及合作伙伴开展频繁、高效的互动。目前，公司与部分潜在新客户的合作推进工作已启动，但业务落地需综合考虑需求匹配、产能支撑、技术认证等多种因素，进度存在不确定性，相关工作正按计划持续推进。

30、与潜在新客户的合作是否会与当前大客户的合作产生冲突？公司如何评估新合作的可行性？

答：与潜在新客户的合作不会与当前大客户的合作产生冲突，公司会从业务协同性、资源匹配度、客户需求差异等角度综合评估合作可行性，确保各项合作的合理性与可持续性。

31、能否预估明年新客户的需求量级？从市场供需来看，明年 800G 产品是否存在产能缺口？

答：根据行业公开预测，明年全球 800G 光模块需求量将呈现大幅增长态势，当前行业内现有产能尚无法完全满足未来需求，预计市场需求将超出实际产能供给。在该市场格局下，公司判断，只要能够顺利实现产能落地，生产的产品基本可实现销售，因此对明年的需求情况不持担忧态度。当前公司更关注产能的实际落地进度，对产能建设进展持乐观预期。

32、半年报提到除首要客户外，其他 CSP 厂商也有显著进展，目前这些进展处于什么状态？与这些 CSP 厂商合作是否会采用 JDM 模式？

答：目前公司与其他 CSP 厂商的沟通正持续推进，核心围绕明年公司扩产计划及产能匹配展开——CSP 厂商需根据公司产能释放节奏反馈制定自身需求规划及业务切入时间，相关内部沟通与决策工作仍在进行中。若合作进展达到信息披露标准，公司将严格按照监管要求履行信息披露义务。此外，与其他 CSP 厂商的合作模式并非限定为 JDM，具体合作模式将根据客户需求及合作场景确定。

33、当前与其他 CSP 厂商合作的主要限制是否为产能挤占？若明年产能扩展，是否大概率进入 CSP 厂商供应链？

答：若今年公司能额外提升产能，即有机会在年内与其他 CSP 厂商开展合作，当前合作推进的主要限制因素在于产能，相关方均在等待公司产能释放以明确合作细节。

34、上半年 800G 出货较少，主要产能于三季度到位、四季度明显提升，三季度 800G 出货量环比二季度是否会有明显增长？

答：今年二季度中下旬已有部分 800G 新产线投入使用，但由于投入时间较晚，该部分产能贡献在二季度数据中难以明显体现。预计三季度 800G 产品出货量将环比二季度实现增长，四季度出货量将在三季度基础上进一步环比提升，整体呈逐季增长趋势。

35、1.6T 产品的初始合作客户是否主要为当前大客户？该合作是否具有排他性？

	答：公司 1.6T 产品的初始合作客户大概率为当前大客户，该合作具有业务自然延续性，合作推进效率相对较高，但公司 1.6T 产品业务不具备排他性，未来也可根据需求与其他客户开展合作。 36、传统业务目前是主要收入来源，去年四季度营收环比下降，今年一季度营收约 8 亿，二季度业务增长也有较大比例来自于传统业务发货增长，后续两个季度传统业务营收及发货量能否保持二季度水平或持续增长？ 答：公司传统业务整体保持稳定增长态势，当前客户需求旺盛，且公司不排除在存量客户基础上拓展新增客户以进一步扩大业务规模。基于此，预计今年后两个季度传统业务的营收及发货量将保持稳定，有望实现持续增长，不会低于二季度水平。 37、二季度 800G 发货较少，当前光模块业务利润率是否已达稳态水平？是否仍有提升空间？利润提升主要因产品结构优化还是单品毛利率变动？ 答：今年二季度 800G 产品出货占比已有所提升，带动光模块业务整体利润水平上升。其中，800G 产品自身毛利率已处于稳定状态；与去年相比，今年光模块业务产品结构进一步优化——800G 产品占比提升，100G、400G 产品占比下降（该两类产品毛利率相对较低），因此今年光模块业务整体毛利率较去年有所提升，且随着产品结构持续优化，仍有进一步提升空间。 38、目前 800G 产品的毛利水平是否已相当稳定？今年光模块业务整体毛利率较去年提升的主要原因是什么？ 答：是的，公司 800G 产品已进入规模化量产阶段，其自身毛利率已处于稳定状态，不会出现大幅波动。今年光模块业务整体毛利率较去年提升，主要得益于产品结构优化（800G 占比提升），而非 800G 单品毛利率的大幅变动。 39、今年年底全口径年化 200 万只产能中，800G 占比多少？上海、嘉善、马来西亚工厂的具体产能分布如何？嘉善工厂设备搬入进度及上海工厂产能转移至嘉善的时间周期、调试周期是多久？ 答：首先需明确澄清，年化 200 万只产能与今年内实际生产 200 万只存在本质差异，前者为产能规模核算口径，后者为实际产量统计口径，二者不可混淆。关于上海、嘉善及马来西亚工厂的具体产能分布，当前国内（上海+嘉善）与马来西亚工厂均在持续扩产，短期内目标为国内与海外产能占比接近 1:1，预计明年年中后海外产能占比有望进一步提升。嘉善工厂当前处于设备搬入及承接上海工厂产能转移（产能）过程中，设备搬
--	---

	入进度受转移节奏、调试周期影响，暂无法披露具体百分比；上海工厂产能计划在今年年底租期到期前逐步迁入嘉善，搬迁及设备调试周期受诸多因素影响，暂无法给出确切时间表，公司已制定相关预案以减少对产能释放的影响。 40、嘉善工厂目前的设计规划中，厂房空余空间能支撑多大扩产规模？是否有预留二期建设用地？ 答：嘉善工厂一期厂房面积为 10 万平米，约为上海江月路工厂的三倍，当前仍有较多空闲空间可供未来扩产使用；此外，工厂周边已预留二期建设用地，未来扩产空间充足，短期内无需担忧空间限制。后续扩产将主要结合市场需求、设备配套进度及人员储备情况统筹推进，确保产能与需求匹配。 41、嘉善工厂一期厂房当前的利用面积及利用率大概是多少？一期外的预留空地是否为二期规划用地？ 答：嘉善工厂一期厂房当前已投入使用，厂房利用率需结合产能释放节奏动态判断，随着产线逐步投产、设备调试完成，利用率将逐步提升；一期厂房外的预留空地为二期规划用地，目前暂未启动建设。 42、单条产线或一期工厂对应的资本开支大概是多少？ 答：公司单条产线的资本开支涉及标准设备与自研设备，其中标准设备价格可参考行业公开水平，但自研设备因涉及核心技术机密，具体投入金额不便披露。 43、今年及明年研发团队规模预计会有多少提升？提升幅度主要依据什么确定？ 答：公司研发团队规模将根据光模块、传统业务等板块的研发需求动态调整，具体提升幅度需结合项目推进节奏、技术迭代需求确定，当前暂无法披露明确数值。公司会持续保障研发投入，以支撑产品技术迭代与业务拓展。 44、年底产能已饱和，且明年大客户或消化大量产能，能否理解为明年产量肯定远大于当前产能？年化产能的定义是什么？明年上半年年化产能是否会超过 200 万只？ 答：年化产能代表特定时间点的产能规模（例如年底年化 200 万只，指年底时点的月产能乘以 12 得出的年度产能规模），不代表过往 12 个月的实际产量。明年年初的产能将以今年年底的年化产能为起点，持续逐步提升，并非一次性扩产到位。从当前需求预判来看，明年上半年公司年化产能将超过 200 万只，且不存在产能闲置风险，基本呈现“有多少产能就
--	---

	能匹配多少需求”的态势。 45、年底 200 万只年化产能若不扩产，明年产量上限是否为 200 万只？该产能的具体生产安排是怎样的？实际产量受哪些因素影响？ 答：公司年化产能的测算是基于理想化生产状态的设计产能，今年二季度已有部分 800G 新产线投入使用，但由于投入时间较晚，该部分产能贡献在二季度数据中难以明显体现。从生产节奏看，预计三季度 800G 产品出货量将环比二季度实现增长，四季度出货量将在三季度基础上进一步环比提升，整体呈逐季增长趋势。实际产量会受到物料供应稳定性、客户需求匹配节奏等因素影响，存在产能利用率差异。从明年需求预判来看，考虑到公司相关保障措施，预计该设计产能将成为实际产量的下限，产量上限则取决于扩产进度、物料供应稳定性及生产效率提升情况。若不新增扩产，现有设计产能已达生产极限，无法进一步提升产量；但公司明年将持续推进扩产，明年底年化产能规模将远超 200 万只，足以应对市场需求增长。 46、若客户需求特别旺盛，在现有产能基础上是否有进一步提升产量的潜力？公司更倾向通过何种方式满足需求增长？ 答：在现有设计产能基础上，若不进行新增扩产，即使客户需求旺盛，也无法进一步提升产量，因设计产能已充分考虑设备负荷、人员配置等合理生产边界。公司更倾向于通过扩产、提升生产自动化水平及生产效率来满足需求增长，而非通过增加工人劳动负荷的方式。此外，扩产可通过前期需求沟通与进度匹配实现有序推进，无需依赖极限生产模式，且公司生产自动化水平正持续提升，将进一步支撑产能释放与效率优化。
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	