

上海剑桥科技股份有限公司 关于 2021 年度暨 2022 年第一季度 业绩暨现金分红说明会召开情况的报告

2022 年 4 月 29 日（周五）15:00-16:00，上海剑桥科技股份有限公司（以下简称“公司”）通过“价值在线”（www.ir-online.cn）召开了“2021 年度暨 2022 年第一季度业绩暨现金分红说明会”（以下简称“本次说明会”），现将本次活动的详细情况报告如下：

一、业绩说明会召开情况

公司分别于 2022 年 4 月 19 日和 2022 年 4 月 28 日在上海证券交易所网站 www.sse.com.cn 和指定信息披露报刊《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》上披露了《2021 年度暨 2022 年第一季度业绩说明会的公告》（公告编号：临 2022-027）和《关于 2021 年度不进行利润分配的公告》（公告编号：临 2022-032），计划就 2021 年度不进行现金分红的具体原因、留存资金用途等进行专项说明，同时提前向投资者征集关注的问题。

2022 年 4 月 29 日（周五）15:00-16:00，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、独立董事姚明龙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，与广大投资者进行互动交流和沟通，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

本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及回复整理如下：

1. 请问贵公司近两三年又是各股东不断大幅减持，又是开展设备融资租赁业务，而且实际用于暂时补充流动资金且尚未归还的募集资金累计余额高达人民币 2.93 亿元，是不是存在严重的资金链危机？公司经营业务能否正常持续经营？

答：股东减持不是公司行为，不受公司限制。目前公司资金周转正常。合理利用融资杠杆可降低企业资金成本，提高企业的自有资金利润率。公司一直根据销售预测规划中远期融资安排，以控制资金风险、匹配业务需求。2021 年期末，

公司资产负债率 54.17%。对比公开数据，该比值接近同行业主要友商数据。

2. 公司股价持续低迷，请问贵公司可能采取哪些措施维护股价，保护投资者权益？

答：公司在二级市场的市值受公司基本面、行业景气度、宏观经济环境、资本市场供给和投资者风险偏好等多方面因素共同影响。公司将按照既定战略聚焦发展主业，通过优质的产品和服务提升竞争实力与企业形象，同时防范潜在经营风险，加强与投资者沟通，以实现公司市值与内在价值相匹配的目标，维护投资者的利益。

3. 公司二季度能完成生产计划并顺利发货吗？今年光模块生产计划是否定的过低？

答：二季度受疫情影响，生产和运输尚未恢复正常，公司将努力完成生产计划并发货。今年光模块生产计划在合理范围内，由于产品大多是高端光模块，毛利率较高，因此总的净利润不低。

4. 你好，公司在一季度报中说明因为疫情影响大量货物一季度未发出，如果全部发运至少增加大约 2.1 亿元营业收入。1、请问关于未运出的货物是否计入已经一季度报的成本？2、如果一季度未发出的货物计入一季度成本，是否就是可以这样理解，如果一季度未发出的货全部发出，公司一季度至少是盈利，并且大概率同比增长？3、一季度未发出的货物，截止到今日，是否已经全部发出，如果未发出，什么时候发出？4、一季度因未发出的货物，是否已经造成违约，有没有客户要求赔偿或者退货，回款等损失的风险？5、受到上海疫情影响，公司后续能否保证正常生产和发货？6、公司定增关于光模块的项目建设进展不及预期，反而 a 股上市公司中生产光模块的几家公司都已经完成或者正在大笔定增，有几家已经进行投产和扩充，公司在 200g、400g、800g 将面临着更加激烈竞争，公司怎样有什么措施，尽快加速项目进展？

答：1、未完成发运的产成品列示在存货科目（资产类），未计处一季度营业成本。2、未完成发运的产成品列示在存货科目（资产类），未计入一季度营业成本。若在一季度达到收入确认条件，将大幅减少当季亏损。3、尚未全部发出。上海运输尚未恢复正常，恢复后公司将力争尽快发货。4、没有。5、因疫情管控尚未结束，暂无法保证。6、项目进展和最初规划有差异。目前产能已经可以覆盖近期光模块订单的需要，公司将继续本着对投资者负责的态度，根据市场情况

和技术演进，调整和推进项目进展。

5. 在今年复杂情况下公司能否确保今年一亿的经营目标？同时，公司股价异常波动，公司是否考虑设法维护股东的利益？

答：公司将为实现股权激励预设经营目标而继续努力。公司股价波动取决于诸多市场因素，公司将做好各项经营工作，维护全体投资者利益。

6. 今年数通和电信的景气怎么看？数通国内国外景气度如何？

答：光模块主要应用在电信、数通和企业网三大市场，数通市场是近年来光模块增长最快的细分市场，主要是以太网光模块，电信又分无线（主要是 5G 前传）和宽带接入（主要是 PON 光器件，光模块）两大方向。2022 年 3 月，Lightcounting 发布了最新一期的市场报告。根据其最近完成的供应商调查，2021 年全年光模块的出货量创造了新记录，销售达到 73.2 亿美元，比去年同期增长了 18.1%，其中公司主要聚焦的以太网光模块（主要是数通应用）和宽带接入光模块的销售分别为 44.5 亿和 5.2 亿，增长分别为 28.5%和 20.6%。以太网和宽带接入细分市场，产品平均价格增加分别是 15.3%和-0.3%。在这两个细分市场，产品结构正在迅速升级换代，平均价格由陆续几年的下滑转为大幅度提升或基本持平。竞争更激烈的无线（主要是无线前传）细分市场，2021 年的出货量下降 12%，营收下降 31.3%，平均价格下降 21.5%。预计光模块市场在 2022 年有更大增长。Lightcounting 预测 2022 年用户侧（含电信，数通和企业网）以太网光模块的营收增幅将是 22.3%，公司聚焦的 100G、200G、400G 和 800G 的高速以太网光模块细分领域的增幅则是 33.3%。预计无线细分市场的光模块营收也会恢复增长。

7. 10G PON 家庭端运营商积极推动，请问今年终端业务订单展望？这块竞争会不会加剧？公司的竞争优势？

答：2021 年，公司电信宽带产品发货量和营收同比均实现显著增长，还赢得了大客户的多个各种类型 10G PON（含 XG-PON、XGS-PON、10G EPON 和 NGPON2）新项目订单，为 2022 年业务继续增长打下坚实基础。公司预计客户的 10G PON 终端需求在 2022 年以及未来几年会有更大幅度增长。根据市场研究公司 Omdia 在 2022 年 2 月 28 日发布的关于光纤和铜缆接入设备的最新预测报告显示，在 2020 年至 2027 年期间，全球 PON 市场将以 12.3%的年复合增长率增长，到 2027 年将达到 163 亿美元。公司作为全球 PON 终端市场全方位的供应商，将继续为客

户提供优质产品。公司的主要竞争优势包括当年的经验积累、快速研发、自主核心软件、智能制造、与头部客户的深度合作，以及产品高性价比。

8. 上海疫情对供应链的影响程度？对 Q2 及全年影响如何？

答：上海疫情对进出上海的供应链和物流均产生很大影响，对位于上海的工厂的影响是开工不足。进入二季度以来，上述影响至今尚未消除，对全年影响尚难预测，公司在采取各种措施积极应对，也得到政府有关部门大力支持，希望在第二季度及下半年追回大部分损失。

9. 光电子业务本地化后毛利率提升，可否认为毛利率提升今年能持续，请问有毛利率稳态区间的指引吗？

答：公司持续不断地努力提升销售毛利率，公司毛利率区间范围与同行业龙头友商类似。有利因素：2021 年以太网和宽带接入细分市场，产品平均价格增加分别是 15.3%和-0.3%。在这两个细分市场，产品结构正在迅速升级换代，有利于提升平均价格。不利因素：原材料短缺，包括制造芯片的原材料短缺，造成光模块的部分元器件价格上涨。

10. 今年芯片存货的预期，预期上游芯片紧缺的预期？

答：今年市场上芯片供应将继续紧张，对公司无线产品线的影响比较大。公司目前还有充足的光模块主芯片库存。对于其他芯片例如电源芯片或 MCU(Microcontroller Unit)芯片，公司采取部分国产化替代或全球（在国内，北美，日本和欧洲）战略采购，解决芯片短缺问题。

11. 公司 2021 年光模块产业营收多少？目前毛利、净利分别是多少？

答：如公司 2021 年年度报告披露，公司光模块业务实现营收约人民币 4.6 亿元，实现毛利约人民币 1.3 亿元。公司对事业部的业绩核算是到销售毛利润，由于很多费用是平台共享，所以年报没有各产品线的净利数字。

12. 传统产业在 2021 年是否盈利，利润多少？

答：如公司 2021 年年度报告披露，公司传统业务实现营收约人民币 24.5 亿元，实现毛利约人民币 4.43 亿元。传统产业多年来一直是盈利的，公司很多费用是平台共享，所以年报没有各产品线的净利数字。

13. 一季度光模块产业营收多少？

答：一季报未披露按产品分类的营收数字。一季度光模块同样受到上海疫情

影响，生产和发货滞后。

14. 2022 年公司是否给光模块产业定营收目标，大约是多少？目前 400G 产能是多少？是否还会扩产？光模块产业预计何时能实现盈利？

答：2022 年公司光模块营收目标为 5-6 亿人民币。200G、400G 和 800G 光模块共享的年化产能到 2021 年 4 季度末达到 60 万支，可以覆盖 2022 年的预测，目前暂无扩产计划。光模块产品线如果达到 5.5 亿营收目标并保持 2021 年的毛利润率水平，可以达到盈亏平衡。

15. 国家东数西算工程对公司哪些业务有影响？

答：公司的高速光模块产品面向电信运营商和数据中心运营商，用于承载网的骨干传输、城域网和接入网领域、以及数据中心互联。公司将结合市场需求与自身优势，丰富产品类型和服务能力，积极把握与之相关的发展机遇。

16. 公司 800G 目前进展如何，800G 何时能营收过亿？国外云厂商目前进展如何？

答：公司 800G 光模块在 2021 年底已经小批量发货样品，2022 年将继续小批量发货。公司目前 800G 的主要客户为几个主要的设备厂商，暂时还没有给云厂商供货。全球 800G 光模块市场从 2022 年开始小批量起量（总共大约 10-20 万支），预计到 2025 年总营收能够超过 1 亿人民币，预计到 2026 年各种 800G 光模块总营收将超过各种 400G 光模块总营收。

17. 公司硅光项目进展如何，是否有意向订单？何时能批量发货贡献业绩？目前硅光设计产能是多少？

答：公司已完成硅光 400G DR4+/DR4++产品的研发验证和认证。日本研发中心与上海工厂通力合作，基于硅光的 400G DR4+/DR4++产品已完成关键工艺问题、可靠性问题的难点攻克，实现量产。目前 400G 硅光模块在性能方面表现优异，因此客户对认证这款模块积极性很高。400G DR4+/DR4++硅光光模块的开发、导入和验证工作进展顺利。公司现在正在投入基于新一代硅光引擎和新一代 DSP 芯片的硅光光模块的研发中。目前公司硅光产品在小批量与客户导入阶段。产能大约在每季度 10k 左右。目前硅光技术也在快速演进中，包括硅光引擎、DSP 和模块工艺，等等。公司将与关键客户沟通后，精准确定工艺方案，加快投入产能升级。

18. 公司光模块国内厂商主要有哪些，有没有给华为、中兴通讯供货。

答：受限于保密协议，公司无法透露客户信息。

19. 一季度亏损的原因是啥？疫情对二季度影响多大？

答：一季度公司亏损系陆续受西安、深圳、上海等地疫情影响，物流严重受阻，工厂开工不足，成品无法发货。进入二季度以来，上述影响至今尚未完全消除。

20. 传统产业今年能否继续盈利？预计可以产生多少利润？

答：根据公司 2022 年的战略目标，传统业务全年计划生产发货比 2021 年有较大增长。若排除疫情等不可控因素影响，或者可以在下半年追回一季度疫情的影响，传统业务全年有望实现较大增长，利润规模暂无法预计。

21. 元宇宙和公司哪些业务相关，公司有没有给 META、亚马逊提供 800 G 光模块？

答：公司下属美国子公司及最近并购的 Actiontec 子公司作为接口，与包括 META、亚马逊等北美四个超算（Hyperscale）公司的合作是多方面的。公司三大产品线都有参与相关产品研发，包括高速以太网光模块、宽带接入光模块及终端、企业及家庭网络 Wi-Fi 6E/ Wi-Fi 7 无线路由器，等等。客户在产品沟通会议中多次强调，基于 Wi-Fi 6E/ Wi-Fi 7 的家庭无线网络是元宇宙战略的重要组成部分。具体在高速光模块产品方面，公司已经开始给其中三个超算公司发货。800G 还没有对超算公司直接发货。

22. 日本研发团队目前还有多少人，主要研发项目是啥？

答：截至 2021 年末，公司日本团队有大约 90 人，其中有 56 人为研发人员（与公司中国上海和美国硅谷光模块研发团队人数相当）。日本研发团队在传统调制和硅光调制的 400G 及 800G 模块的开发处于业界领先地位，在 2021 年完成了 800G 2×FR4 及 8×FR1 产品的研发样机开发并少量发货。400G 产品方面，例如基于硅光的 QSFP-DD DR4 与 4×FR1 产品，日本研发中心与上海工厂通力合作，已完成关键工艺问题、可靠性问题的难点攻克，实现量产。针对目前普遍应用的 100G 市场，日本研发团队对重点产品系列完成了设计的进一步迭代以帮助客户同时优化成本和性能，特别是 100G 相对高端的产品如单波 100G、100G 长距离 LR4/ER4L/ER4/ZR4 系列。2022 年计划推动 400G 的技术革新，将完成基于硅光方案的 400G DR、基于非气密 COB 技术的 400G FR4 新方案以及基于 COB 平台的 400G

SR8/AOC 降本。此三项成果将推动 400G 光模块效益的更加优化。

23. 2021 年电信宽带接入终端业务和无线网络业务受芯片短缺影响，订单积压。传统业务的芯片供应短缺问题预计什么时候可以得到缓解？

答：芯片短缺是目前全球共同面临的问题，公司的订单达成亦因此受限。公司通过导入替代方案，设计新型号迭代，以及与客户协商沟通，减小了上述影响。暂无法预计芯片供应问题何时能够缓解。2022 年公司计划与主要的芯片供应商达成保供协议，积极寻找高风险物料的替代方案，有步骤地导入有实力的国产品牌芯片作为补充或替代。

24. 公司在硅光这块的布局进展如何？

答：公司已完成硅光 400G DR4+/DR4++产品的研发验证和认证。日本研发中心与上海工厂通力合作，基于硅光的 400G DR4+/DR4++产品已完成关键工艺问题、可靠性问题的难点攻克，实现量产。目前 400G 硅光模块在性能方面表现优异，因此客户对认证这款模块积极性很高。400G DR4+/DR4++硅光光模块的开发、导入和验证工作进展顺利。公司现在正在投入基于新一代硅光引擎和新一代 DSP 芯片的硅光光模块的研发中。

25. 上海光模块产能扩产的进展如何？现在上海疫情比较严重，对我们光模块上海工厂生产、物流运输供应链有没有什么影响？

答：光模块产能扩产事项仍在论证中，考虑扩产的方向包括硅光和 800G 等。上海疫情对进出上海的供应链和物流均产生很大影响，对位于上海的工厂的影响是开工不足。进入二季度以来，上述影响至今尚未消除，对全年影响尚难预测，公司在采取各种措施积极应对，也得到政府有关部门大力支持，希望在第二季度及下半年追回大部分损失。

26. 小基站国内外出货情况？怎么看行业的景气度？

答：2021 年扩展了小基站产品线，不仅研发了多模多业务企业级基站，还拓展到家用型一体化基站。销售客户也渗透到欧美日韩运营商移动网络、工业网络和专网市场，同时和几大主流设备商达成了深度合作协议。公司还频繁参加了各个标准化组织和运营商的互联互通测试、认证测试，不仅在业界积累了口碑和知名度，也吸引了新兴的潜在客户。公司的 4G/5G 小基站业务在亚太地区尤其是日韩的市场份额日益扩大，在北美运营商和企业市场持续取得突破，发货数量不断增加。预计 4G/5G 小基站市场仍将持续增长。

27. 光模块所要用到的电芯片、光芯片价格情况如何？价格波动会不会影响公司毛利率？

答：目前光模块所要用到的专用电芯片、光芯片价格变动不大。与其它行业特别是与汽车电子共享资源的进口元器件短缺且价格变动比较大，公司已经部分用国产化替代方案取代可以取代的，其它缺货涨价的进口芯片属于电源类的小芯片，在 BOM 中的成本占比不太高，对公司毛利有影响但不是很大。

28. 之前公告说 800G 高速光模块预计在 2021 年四季度发货，现在 800G 产品进展如何，有没有具体的出货量数字？2022 年预计出货量有多少？

答：公司 800G 光模块在 2021 年底已经小批量发货样品，2022 年将继续小批量发货。要求公司送样测试 800G 光模块的客户最近迅速增加。全球 800G 光模块市场从 2022 年开始小批量起量（总共大约 10-20 万支），预计到 2025 年总营收能够超过 1 亿人民币，预计到 2026 年各种 800G 光模块总营收将超过各种 400G 光模块总营收。

29. 2021 年 PON 收入占比？2022 年如何展望这块市场的景气度和需求？

答：根据年报，2021 年电信宽带产品线的营收 11.1 亿，占比超过 38%，其中绝大部分属于 PON 的范畴。2022 年销售收入额预计将仍然有较大幅度增长。

30. 2022 年 100G、200G、400G 营收占比有没有一个大致的展望？

答：2021 年，光模块 25G、100G、400G 光模块产品营收占比约为 0.73%、56.44%、22.02%。2022 年，400G 的比例将进一步提升。

31. 公司到 3 月底的 400G 现有产能是多少万支？

答：如年报所披露，到 2021 年底，200G、400G 和 800G 光模块共享的年化产能达到 60 万支。到今年 3 月底，产能没有变化。

32. 硅光模块目前产能是多少？

答：目前公司硅光产品在小批量与客户导入阶段。产能大约在每季度 10k 左右。目前硅光技术也在快速演进中，包括硅光引擎、DSP 和模块工艺，等等。公司将与关键客户沟通后，精准确定工艺方案，加快投入产能升级。

33. 800G 目前是否有规划产能，目前通过了几家云厂商测试？何时能规模量产？

答：公司 800G 光模块在 2021 年底已经小批量发货样品，2022 年将继续小

批量发货。公司目前 800G 的主要客户为几个主要的设备厂商，暂时还没有给云厂商供货。800G 处于早期阶段，目前策略是与 200G/400G 共享产能。后续与关键客户沟通后有可能考虑专线生产。

34. 今年公司营收能否突破 35 亿？

答：公司未曾披露 2022 全年营收目标。

35. 2022 年的股权激励利润目标还能否做到。

答：公司于 2021 年 2 月和 10 月推出的股票期权和限制性股票激励计划系基于当时的国际国内形势结合公司自身实际研判设定的公司层面考核目标。公司在手订单充足，虽然本年至今接连受到西安、深圳、上海等地疫情不同程度的影响，原计划交付的大量订单未能足量产出或及时发货，但公司上下将积极采取应对措施，竭尽所能保障生产和交付，努力实现股权激励预设利润目标。

36. 之前有传闻说公司有 100 万个硅光模块协议订单，请问黄总这个是真的吗？

答：上述传闻不实。有关公司的信息请以公司在指定信息披露报刊和上海证券交易所网站刊登的公司公告为准。

37. 公司股东一直有减持需求，特别是康宜桥，公司管理层能否找到战略投资者将这部分股权进行协议转让，提升二级市场信心。

答：公司股东自行决定以何种利益最大化方式减持股份。如果有合适的机会和条件，不排除考虑通过引进战略投资者等方式协议转让所持股份。

38. 日本目前还有多少研发人员，上海有多少研发人员？其中多少是光模块产品线的研发人员。

答：截至 2021 年末，公司日本团队有大约 90 人，其中有 56 人为研发人员。上海研发团队共计 516 人，其中与光模块相关的研发人员为 83 人（包括产品研发和智能生产设备研发）。

39. 公司收到订单的 800 G 产品是传统光模块还是硅光模块？800 G 小批量是在哪里生产的？目前是否已完成发货？

答：800G 产品订单包括传统调制（EML）光模块和硅光模块。目前在日本小批量生产并且加快在上海导入。

40. 公司传统产品线目前经营情况如何？营收、毛利是否还能增长？

答：如年报所披露，传统产品线包括电信宽带和无线网络，目前经营情况良好，公司将努力进一步提高营收和毛利。

41. 光模块产品线何时能实现盈亏平衡？

答：公司预测当光电子事业部年营收达到人民币 5.5 亿元时，并保持目前毛利润率，将实现事业部盈亏平衡。

42. 公司存货主要是什么，有没有减值风险？

答：2021 年末，公司存货中原材料（含委托加工物资）占比 78%、未完工在产品 16%、因物流原因未能完成发运的产成品 6%。公司有完整的存货减值测试程序，详见年报第十节财务报告中相应描述。对存在减值风险的存货，公司已计提足额跌价准备。

43. 公司毛利率提升很显著，基本每个板块的毛利率均有提升，未来公司毛利率是否还有提升空间？

答：公司将继续努力提高毛利率。

44. 公司四季度的营收同比环比大幅提升，主要是哪些板块在驱动？

答：主要是 GPON、Wi-Fi 6 以及 5G 小基站。

45. 汇率变化对公司整体的影响，比如从购买原材料和产品交付环节的影响。公司是否有采用相关工具来降低影响。

答：目前尚未发现有合适的工具来对冲汇兑损益。公司汇兑损失属于账面影响，较难通过远期结售汇等金融工具提前锁定汇率变动对经营利润的影响。公司已采用了一些措施尽可能地规避汇率波动带来的影响，包括：增加进口原材料采购并以美元直接支付采购款；部分生产设备从海外进口，使用美元支付；在境内使用美元贷款，货款回笼后以美元偿还；积极开拓国内市场，增加本币订单。

46. 公司的 200G/400G 高速数通光模块产品在客户侧的进展如何？

答：公司已有 200G/400G 产品实现了量产发货。同时不断有新客户完成认证测试，客户群持续增加。

47. 上海疫情对公司的影响如何？目前疫情仍在持续，公司复工复产的进度如何？

答：一季度有较大影响，二季度到目前为止尚未恢复正常。

48. 公司 2018 和 2019 年既有分红又有送转，这两年为什么都不分配了？

答：《公司章程》和《公司未来三年（2019 年-2021 年）股东分红回报规划》规定了现金分红需当年盈利、可供分配利润为正且公司的现金流可以满足公司日常经营和可持续发展需求，发放股票股利也需当年盈利且可供分配利润为正，并在保证股本规模和股权结构合理的前提下实施。公司上年亏损，本年虽扭亏为盈，但下一年预计持续投入较多资金用于研发新产品、购置设备或改造产线、采购核心原材料和测试仪表等，整体流动资金需求较大，因而不具备实施股利分配的充分及必要条件。且公司股本自上市以来已扩张了 1.6 倍，故本年亦不考虑送转。留存的未分配利润将用于充实日常经营所需流动资金，缓解现金流压力和降低财务费用，维护财务状况安全稳健。未来公司将综合考虑与利润分配相关的各种因素，从有利于公司发展和投资者回报的角度出发，积极履行公司的利润分配政策，与广大投资者共享公司发展的成果。

49. 1、请拆分一下公司 10G、50G、100G、200G、400G、800G 光模块的生产销售数量、收入、利润？ 2、未来半年公司光模块的订单是否充足？企业业务的订单是否充足？ 3、公司应对原材料涨价，能否传到给下游客户？ 4、公司的销售渠道一直不怎样，很多都是通过代理。国家发起东数西算工程，应该利好公司光模块业务和通信业务，公司在销售方面有什么措施，获取相关订单？

答：1、公司披露了光模块业务的总体数据，恕不便披露分拆产品的明细数据。2、未来半年公司的光模块及公司业务产品线订单均充足。3、增加的成本部分由下游客户承担，部分由公司降本及国产化替代消化。4、公司约 90%的业务收入来源于对国内外大客户的直销，部分光模块业务收入来自销售渠道代理。

50. 请问一季度亏损 1 个多亿是怎么构成的？能详细说明一下吗

答：2022 年一季度，销售毛利 2,640 万元人民币，不足覆盖期间费用发生额为 14,071 万元人民币。

51. 您好，人民币对美元升值造成汇兑损失可以理解，因为主要是从国内发货的，为什么美元兑日元升值，会造成这么大的汇兑损失呢？日本不是能力中心吗，怎么还有货物从日本出口到美国吗？

答：日本公司记账本位币为日元。发生的人员成本、开发/设计等费用，通过借款支付，形成美元债务。当美元对日均升值时即增加负债，形成汇兑损失。日本公司已通过内部收取开发服务费、产品费等方式逐步缩小债务余额，减少对

利润的影响。以上汇兑损失均为账面体现。

52. 您好，请问疫情结束后，剩下的三个季度能把利润追回来吗？今年股权激励解锁的入门条件是 7000 多万呢，谢谢

答：未知上海疫情何时结束及上海工厂何时完全复产。疫情结束后，公司将尽快恢复正常生产和发货，为实现股权激励预设经营目标而尽最大努力。

53. 您好，日本光模块研发团队能力得到业界认可，请问公司有没有做人才储备，采用老带新的方式，把日本团队的研究能力学回来，让上海本地团队人才快速成长，本领要学到手才是自己的，谢谢。

答：公司光模块海内外团队各有所长，日本团队优势体现在高端产品的研发，而降本和海量生产则是国内团队的强项。公司将根据其各自侧重合理分工，有所为而有所不为。

54. 您好，请问一季度光模块的发货有没有受到影响？

答：有。

55. 您好，公司 2021 年报里面显示，截止 2021 年末，公司 100g 光模块产能是 100 万只，200-800g 共用的产能是 60 万只，但是给出的 2022 年光模块的销售额预估是 5-6 亿，订单饱满的前提下，这么多产能全部发货只有这一点营业额吗？

答：销售额不等于产能，销售额除产能之外还受产能达成率、订单执行程度等因素影响。举例来说：以 60 万只的最大产能、75%的实际产出率、200 美元的产品均价匡算，销售额大约为人民币 5.7 亿元人民币。

56. 您好，二季度把货物发出去之后利润会转正吗？

答：因疫情管控尚未结束，暂无法预计。

57. 去年 7-8 月份马来西亚也是因为疫情不发货，但是一个季度也才亏损了 2000 万，一季度还正常开工了两个月，亏损为什么一个亿？实在想不明白

答：马来西亚生产仅占公司全部营收约 7.5%，影响有限。西安产能占比较高，影响亦相应较大。深圳是公司的国内物流中心所在地，影响也很大。上海是公司的总部、主要生产基地和物流中转枢纽，影响更大。

58. 请问一季度汇兑损益是多少，谢谢

答：约人民币 1,600 万元。

59. 请问最近美元兑人民币加速升值，公司是否受益？

答：若美元兑人民币升值，则对公司汇兑损益有正面影响。

60. 请问美元兑日元加速升值，对公司是利好还是利空？

答：美元兑日元升值对公司体现为不利影响。

61. 上海疫情封城期间，是只有 720 个工人在厂区吗，研发团队和管理团队是否在公司封闭？谢谢

答：上海是公司总部和主要工厂所在地，在工厂闭环管理的约 720 人包括管理人员和产线人员。总部除个别岗位（例如实验室）员工封闭在办公场地提供远端支持外，其他研发和管理人员均采取居家办公的方式。

62. 请问公司 2022 年度业绩是否有转正的希望，谢谢

答：未知上海疫情何时结束及上海工厂何时完全复产。疫情结束后，公司将尽快全面恢复生产和发货，为业绩转正并实现股权激励预设经营目标尽最大努力。

63. 您好，公司年报第 14 页，25g 光模块的销售额占比只有 0.73%吗？

答：是的，此为 25G 光模块营收在全部种类光模块营收中的占比。由于公司聚焦高端光模块市场，25G 光模块主要销售海外，销售额占比减少。

64. 请问公司拿到留抵退税的钱了吗？

答：公司符合《关于进一步加大增值税期末留抵退税政策实施力度的公告》申请一次性退还存量留抵税额的条件，并已经向主管税务机关提出申请，预计近期可以收到退税。

65. 存货高企，短期借款 7 亿多导致财务费用就有几千万，公司有没有制定应对措施？

答：公司资产负债率大约为 54%，与同行业公司负债率水平接近。并且，公司将采取措施进一步降低成本，提高销售额以及毛利率。

66. 美元加息升值的大背景下，公司今年的汇兑损益会如何？

答：若美元兑人民币升值，公司的汇兑收益将有所增加。

67. 企业经营非常困难，闵行区有没有对应的帮扶政策？包括率先复工之后解决物流发货等问题

答：自疫情以来，闵行区、浦江镇各级领导在做好疫情防控的情况下，竭尽

全力支持公司保生产。公司是首批 666 家复工企业之一，第一时间取得了货车通行证，在一定程度上保障了企业原材料及成品的发货。尽管目前物流还有一些问题，公司正在积极应对，以保证在疫情下生产和发货不停顿。

68. 一季度未发货的 2.1 亿，如果平滑到 2 季度和 3 季度全部发货完毕，利润能转正吗？

答：未知上海疫情何时结束及上海工厂何时完全复产。疫情结束后，公司将尽快恢复正常生产和发货，为实现股权激励预设经营目标而尽最大努力。

69. 按照毛利率，营业额，减去管理和研发费用，包括信用减值，亏损在 2600 万左右，这 1 亿多的亏损怎么来的？难道是因为还有 2.1 亿的货没发出去，把 6.9 亿的物料成本全部都算了进去。这样的会计做法合适吗？为什么不吧这 2.1 亿货物放到存货里！

答：未完成发运的产成品列示在存货科目（资产类），未计入一季度营业成本。

70. 公司 2021 年千辛万苦刚刚盈利走向正规，2022 年一季度又巨亏，请问管理层，公司如何扭转局面？今年还有希望盈利转正吗

答：疫情结束后，公司将尽快恢复正常生产和发货，为实现股权激励预设经营目标而尽最大努力。

71. Q1 营收同比下滑最直接原因？疫情因素造成多少营收损失？预计在 Q2 影响如何？

答：营收损失大约为人民币 2.1 亿元。未知上海疫情何时结束及上海工厂何时完全复产。疫情结束后，公司将尽快恢复正常生产和发货，为实现股权激励预设经营目标而尽最大努力。

72. 疫情影响是否主要是上海的光模块产品？其他产品是否因供应链等问题受影响？

答：所有产品均收到疫情影响。供应链问题影响公司所有产品线。

73. 光模块年度目标 5-6 亿营收是否考虑了疫情影响？

答：是的。

74. 上海、武汉、西安、马来西亚各自生产什么产品？

答：西安生产电信宽带和无线事业部产品，武汉除生产电信宽带，还生产光

模块产品。马来西亚过去主要生产输美电信宽带和无线事业部产品，今年将增加光模块产线，生产输美光模块产品。

75. 传统业务毛利率，光猫、无线、交换机等是否能保持去年的毛利率水平？

答：今年公司将努力进一步提高毛利率。

76. 数据中心交换机代工客户主要有哪些？今年是否有订单指引？

答：主要为国内客户，订单指引暂无法披露。

77. 去年前五大新增客户是否主要为光模块客户？

答：暂不便透露。

78. 是否与大客户就 200G 送样测试？200G 是否有望批量出货？

答：已经送样并通过客户测试，今年有望批量出货。

79. 与北美云超算公司是否有机会就 wifi 产品达成订单？

答：已经在发货。

80. actiontec 公司原主营业务？

答：Actiontec 创立于 1993 年，始终致力于为用户提供支持全数字化生活方式的电信宽带接入解决方案，使宽带服务供应商可以籍此开发出更为完善的通信和娱乐体验。Actiontec 的产品系列包括用于把基于 IP 的视频服务带入普通家庭的 IPTV 家用型网关。除此之外，Actiontec 的产品系列还包括 DSL 调制解调器、无线网络设备、路由器和宽带接入设备、MoCA 网络适配器以及以云为基础的宽带设备管理软件 Optim。Actiontec 以其易于安装、管理和使用且性能稳定的电信级产品而著称。作为无线网络领域的先行者之一，Actiontec 为电信运营商提供了全面整合的“实时家庭无线网络”解决方案。Actiontec 在提供 Wi-Fi 路由器方面保持领先地位，Wi-Fi 6/6E 产品已经批量发货。Actiontec 系列宽带接入产品已被成千上万消费者所使用，全球累计发货数量超过 7,500 万台。Actiontec 过往的客户大部分在美国和加拿大，主要包括 Verizon、CenturyLink、Frontier、Telus 等十数个电信运营商及数据中心运营商。

81. 去年 400G DR4、FR4、LR4 大致占比？

答：FR4 占比较大，具体数字不便披露。

82. 去年 100G 产品短距 SR4、中距 CWD4、中长距 LR4 以及长距 GFP2 等营

收大致占比？

答：CWDM4 和 LR4 占比较大，具体数字不便披露。

83. 请问目前 400g、100g 产能利用率是多少

答：2021 年平均达到 65%-75%以上。

84. 安丰、康宜桥为什么可以在 4 月中旬减持，按规定年报和一季报前一个月不是不可以减持的吗？

答：根据证监会于 2022 年 1 月 5 日出台《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》及上交所新增《上海证券交易所上市公司自律监管指引第 8 号——股份变动管理》的有关规定，窗口期也就是股票交易的敏感期，通常是在上市公司敏感信息披露的前后一定时期内，上市公司控股股东及实际控制人、董监高等相关主体不得买卖本公司股票的时间。安丰、康宜桥不属于上述受限主体，因此不受敏感期不得买卖本公司股票的限制。

85. 一季度没有发出去的货主要是发往哪里的，国内还是国外，其中光模块有多少？如果这 2 个亿的货发出去能影响 2 季度多少利润？

答：出口、内销产品均有因物流情况延迟发货的情况，出口产品比重略高。各产品类别均有涉及。销售毛利不便透露。

86. 年报存货 12 亿，一季报存货 14 亿，这些存货主要是什么，会不会跌价

答：增加的库存由未能发运的产品及新进原材料组成。

87. 一季度的营业成本是否包括了工人工资和疫情期间给工人的补贴？金额多少？

答：是的，包括工资、加班费和补贴。在疫情期间，公司对每位闭环管理的员工给予安排专业机构上门核酸检测并提供必要的生活用品及餐饮。

88. 800G 在手订单有多少？今年年底可以发多少？

答：800G 光模块在手还有小批量订单，计划在后续几个月内发货。

89. 800G 光模块均价多少？

答：目前用于单模光纤 500m 及 2km 的 800G 光模块售价为 1,000 多美元。

90. 如果上海疫情结束，2 个亿的货需要多久能发完？

答：尽力与大的物流供应商合作，在疫情后尽快发完。

91. 想了解一下二季度订单和交付的展望，公司预计今年何时会出现业绩的拐点，谢谢

答：未知上海疫情何时结束及上海工厂何时完全复产。疫情结束后，公司将尽快全面恢复生产和发货，为业绩转正并实现股权激励预设经营目标尽最大努力。

92. 请问各位领导：1、光模块行业电芯片缺货情况，以及咱们的应对措施；2、咱们 800G 光模块进展，麻烦谢总[抱拳][抱拳][呲牙]

答：今年市场上芯片供应将继续紧张，对公司无线产品线的影响比较大。公司目前还有充足的光模块主芯片库存。对于其他芯片例如电源芯片或 MCU(Microcontroller Unit) 芯片，公司采取部分国产化替代或全球（在国内，北美，日本和欧洲）战略采购，解决芯片短缺问题。800G 光模块作为公司的核心产品，在销售领域内，将加强与头部客户的联合攻关、认证测试和正常发货；市场层面上，也进一步丰富 800G 系列光模块的产品清单和客户资源。

93. 黄总，请简要说明一季报产品毛利 5.45%，去年一季报 23.86%，去年全年的是 19%多一点，毛利下滑这么多，是不是产品没要买，降价处理的结果呢？谢谢！

答：一季度销售的产品物料毛利（不含生产费用的毛利）没有变化。毛利润大幅度下降因为发货少，生产成本里的固定成本部分占比相对增加很多，造成毛利率大幅度下降。

94. 公司高层变动频繁，为何不主动引入战略投资公司协助管理公司和开拓市场？

答：公司创业团队绝大部分成员目前都在公司担任重要职务，个别核心高管离职属于个人原因。

95. 请问未发货 2 亿存货的物料成本大概多少

答：物料毛利至少 35%。

96. 请问主要生产线的产能利用率如何？是否正在逐步提高中？

答：去年到现在，订单相当充足，故产能利用率非常高。除疫情封控期间外，传统产品生产线的产能利用率达到 95%以上，光模块生产线的产能利用率约 65%-75%。

97. 黄总，您好，能问一下定增完成了 55%的投资，剩下的部分主要是哪方

面没有再增加投入？是 400G 硅光和 800G 的生产设备吗？如到 2024 年还是未投入对现有的高速光模块生产研发销售是否会带来影响？以后高速光模块这块业务怎么快速放量？

答：400G 硅光和 800G（传统及硅光）以及 200G FR4（3km）扩容。

98. 您好，您刚提到的在手订单充足，目前我们光模块的产线利用率是 65-75%是否说明我们目前的在手订单还是不足？年报也显示销售额较去年下降 10%。

答：虽然订单充足，光模块产线的利用率 65-75%是受到其它因素的影响：
(1) 产品良率；(2) 2021 年新品导入较多（新品占时较正常产品生产远长）；(3) 物料匹配（这个问题在 2021 年比较严重）等。

99. 今明两年现有高端光模块还有扩产计划吗？小基站是否放弃了国内市场，为什么？

答：有。高端光模块还有扩产计划，扩产主要将聚焦于 400G、800G 和 200G（3km）硅光光模块。目前小基站国内主要是代工模式，国外是品牌销售或与头部厂商合作研发生产（JDM）模式，所以当前的公司的战略方针是聚焦国外市场。

100. 生产成本的固定成本是由那些成本组成，占毛利百分比是多少

答：设备折旧和厂房租赁是主要部分，这部分在公司的自动化及光模块生产中比传统产品生产模式占比较大。

101. 请问公司租赁位于日本国神奈川县相模原市中央区町 4-1-55 的办公区域，到今年 4 月 30 日到期后是否还会续租？

答：公司已经与 Lumentum 公司续签战略合作协议，包括在激光器等技术方面的继续深入合作，同时续签办公场地租约。

102. 黄总，如果股价低于员工激励计划，是不是表示公司已经躺平了？

答：公司不会躺平的。

三、其他事项

投资者可以通过网址 <https://eseb.cn/U9Mz3xSvYY> 或使用微信扫一扫文末小程序码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

2022年4月29日