

证券代码：002429

证券简称：兆驰股份

深圳市兆驰股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-008

投资者关系 活动类别	<div><input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研</div> <div><input type="checkbox"/> 分析师会议</div> <div><input type="checkbox"/> 媒体采访</div> <div><input type="checkbox"/> 业绩说明会</div> <div><input type="checkbox"/> 新闻发布会</div> <div><input type="checkbox"/> 路演活动</div> <div><input type="checkbox"/> 现场参观</div> <div><input checked="" type="checkbox"/> 其他（策略会）</div>
参与单位名称	诺安基金、辰禾投资、国信自营、清善资本、瑞民私募、国联民生证券、华泰证券、华凯资产
时间	2025 年 12 月 23 日
地点	公司会议室、国联民生证券策略会
上市公司 接待人员 姓名	副总经理兼董事会秘书：单华锦女士
投资者关系 活动主要内容介绍	<p>一、介绍行业及公司近况；</p> <p>二、交流内容：</p> <p>（一）公司光模块及光器件产品的主要客户群体包括哪些？</p> <p>公司光模块及光器件产品已覆盖国内主流客户群体，并正积极拓展海外市场。</p> <p>国内市场方面，公司已与多家主流客户建立合作关系。其中，200G 及以下低速光模块产品已实现稳定量产，具备良好经济效益；400G/800G 高速光模块已进入国内头部客户送样测试阶段，预计 2026 年第二季度可实现小批量出货。公司将严格按照行业通用验证流程稳步推进合作，</p>

确保业务的稳定性与可持续性。

海外市场方面，基于公司与国际客户在终端领域的长期合作基础，公司正通过终端产品配套及高端产品代工合作等模式，对接长期合作的国际客户，同时积极推进与国际厂商的技术对接与合作洽谈，稳步提升在全球市场的竞争力。

（二）作为光通信领域的后进入厂商，公司在产能扩张、业务推进及技术布局方面采取什么策略？

公司始终坚持稳健务实的发展策略。

产能扩张方面，公司摒弃盲目扩产的思路，而是以客户需求为导向，先通过小批量产品探索市场与客户的需求，再根据订单落地情况及市场预期逐步释放产能。公司现有生产基地已具备快速响应产能提升需求的基础条件。

业务推进方面，采用阶梯式发展路径，先以成熟产品，即 200G 及以下低速模块，快速验证市场认可度，积累客户资源与行业经验，再向高附加值产品延伸，构建“以低速支撑高速”的良性发展格局，驱动 400G/800G 等高端光模块产品的快速市场渗透与盈利目标的实现。

技术布局方面，公司以长期发展的眼光，聚焦行业前沿技术迭代方向，目前已提前布局了多项核心技术路径。光模块、光器件方面，以技术创新持续推进 400G/800G 乃至更高端光模块产品的量产落地，同步布局更高速率产品研发；光芯片方面，公司计划 2026 年推出 50G 及以上 DFB 芯片、CW 光源等高端产品，同时积极布局 Micro LED 光互连等前沿技术领域。

（三）当前 200G 及以下光模块市场产能饱和，且市场普遍认为其价值量低，公司为何仍将其列为重要战略方向？

公司将 200G 及以下光模块产品列为重要战略方向，是基于多维度的战略考量与实际业务支撑需求作出的审慎决策。

从需求层面来看，200G 及以下光模块产品作为通信领域的基础刚需产品，具有订单稳定性强、规模效应显著的特点。随着产量的提升，单位产品成本能够有效降低，进而增强产品市场竞争力。更为关键的是，终端客户对该类产品的长期采购需求持续存在，而当前部分同行将战略重心转向高速模块领域，公司有机会通过强化该领域的布局来提升市场份额。

从经济效益来看，该类产品的稳定量产能够助力公司高速模块产线的良性发展，既为公司前沿技术的研发提供现金流支持，又可以摊薄设备折旧、人工等固定成本，避免产线闲置，进而提升光模块业务的整体运营效率和盈利水平。

从技术层面来看，公司在光通信领域已形成“光芯片-光器件-光模块”垂直一体化的布局，并实现从芯片流片到模块验证的全流程自主化，这为 200G 及以下光模块产品的规模化生产奠定了坚实的技术基础。通过 200G 及以下光模块产品的规模化生产，公司能够充分积累芯片与模块协同、自动化量产、客户验证等关键环节的技术与经验，为高端模块的规模化量产筑牢基础。

（四）公司过往在其他业务领域积累的能力，有哪些可复用于光通信领域？

公司在过往发展历程中积淀的多项核心能力，已在光通信领域实现有效复用，为该业务的拓展奠定了坚实基础。

首先，公司具备强大的规模化落地能力，深谙将实验室阶段的技术快速转化为具备量产条件产品的路径与方法。这一核心竞争力能够直接作用于光通信业务，有效解决光通信业务在规模化生产中的良率提升、效率优化、市场推广等关键问题，确保技术优势快速转化为市场优势。

其次，公司注重创新，具备丰富的以技术创新引领业务持续增长的成功经验。未来，公司将继续发扬这一优势，通过持续的工艺创新、流程优化、生产设备定制化改造等多种途径，致力于推动光通信全产业链实现成本结构实现持续性优化，从而在激烈的市场竞争中构筑起坚实的成本壁垒。

其三，自动化与一体化运营能力突出。公司不仅具备自主设计自动化、数字化、智能化生产线的成熟经验，更能通过核心部件自供、产业链关键环节的深度整合，显著降低对外部供应商的依赖，进而提升整体运营协同效率与抗风险能力。

此外，公司内部还拥有高效的执行体系，能够对市场变化和技术迭代做出迅速响应，也为光通信业务的快速推进提供了不可或缺的强大支撑。

（五）公司布局 Micro LED 光互连技术的战略意义、核心优势及当前进展如何？

Micro LED 光互连技术是解决高带宽、高速率场景下能耗、散热及稳定性等核心问题的关键方向，契合行业头部厂商认可的终极技术路径，公司布局该技术，不仅有助于把握高速光通信领域的长期发展机遇，更能在下一代光通信技术竞争中抢占先机。

公司在该领域具备显著的多方面核心优势：首先，依托现有 LED 芯片技术积累，可复用部分研发及生产基础，这一优势可直接有效降低技术探索过程中的成本投入，提高研发效率；其次，公司拥有终端产品验证渠道，此渠道能快速将技术原型导入实际应用场景进行测试与优化，从而缩短技术的落地周期；最后，公司具备 Micro LED 芯片+光通信全产业链一体化研发生产能力，使得公司可整合产业链多环节资源，协同推进技术落地，进而大幅提升技术转化效率。

目前，Micro LED 光互连技术正处于前瞻研发阶段。现阶段，公司

	<p>工作的重心在于实现基础技术的重大突破，并同步构建知识产权壁垒，为后续的产业化落地做战略储备。在此阶段，公司重点围绕核心光源技术攻关，积极与机构开展合作，共同探索系统级解决方案。</p> <p>（六）作为公司传统主业的智能终端业务，2026 年的预计经营表现如何？</p> <p>2026 年公司智能终端业务有望延续修复态势，主要得益于以下三方面举措的协同推进：</p> <p>首先，全球化布局仍是核心战略方向之一，公司将持续深化全球产能协同，积极拓展契合全球市场需求的海外生产基地，不断提升供应链的灵活性与抗风险能力，有效应对政策变动、地缘冲突等潜在挑战，更好地适配不同区域客户需求。</p> <p>其次，现有海外生产基地的智能化改造持续落地，自动化生产线的逐步投用与运营优化，将推动生产效率、产品性能的持续提升，同时优化成本结构，为业务盈利修复筑牢基础。</p> <p>此外，公司将同步推进终端品类的多元化拓展与产业链延伸，挖掘新的业务增长点，为智能终端业务经营状况的持续改善与增长注入持久动力。</p>
附件清单 （如有）	
日期	2025 年 12 月 23 日