

证券代码：301205

证券简称：联特科技

武汉联特科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2026-003

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）
参与单位名称及人员姓名	申万菱信基金、德邦基金、东方财富证券、平安基金、易方达、永望资产、鹏华基金、健顺国际、富国基金、太平资产、淳阳基金、水璞私募、亘曦资产、准锦投资、浦泓私募、荣冰投资、个人投资者等。
时间	2026年10月26日 20:00-22:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理 张健先生 董事会秘书、副总经理 肖明先生 董事、副总经理 吴天书先生 证券事务代表 许怡先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司三季度业绩情况介绍 公司 2026 年 1-9 月实现营业收入 12.74 亿元，同步增长 50.57%，Q3 单季度实现营收 5.78 亿元，同比增长 68.92%，环比增长 19.80%。 公司收入金额稳步增长，主要来源于 800G 产品的逐步放量，以及北美 csp 客户突破形成的收入来源。 相关财务数据方面，公司账面现金余额 12.83 亿元；存货 12.51 亿元；固定资产投资额近 10 亿元，充分体现了公司的产能准备及物料准备情况，为接下来的订单交付奠定了良好基础。同时，前述的相关投资也对公司短期的经营产生一定压力。 二、问答交流 1.公司预付账款相较于其他同行来看偏低的原因？ 答：公司的预付账款中主要体现是对上游核心物料的锁定，公司锁定物料的方式除了通过预付款以外，基于与供应商的长期合作

	关系，公司还会通过签署保供协议的方式锁定，因此公司预付账款并不完全体现公司在上游核心物料锁定的份额。 2. 公司核心产品的进展情况？ 答：公司的800G产品已经实现批量发货，发货量每个季度都环比提升。1.6T的产品方案多元化，包括FRO、LRO、LPO等全系列产品，并已经成功送样给北美大型csp客户，并取得积极反馈。 公司也在近期实机演示了1.6T LPO产品，其低功耗与低成本的优势获得现有客户以及潜在客户的高度关注。 借助产品多元化的优势，公司与核心客户之间成了很好的合作关系，为下一代的LPO NPO等产品奠定了良好基础。 3.公司的客户开拓情况？ 答：公司积极开拓海外市场，针对北美市场，公司瞄准的是云厂商及设备制造商。公司海外市场收入占比超过85%,且公司已投入大量资源，包括产品开发、海外产能扩张等方面，800G、1.6T产品在客户端验证进展顺利，已获一些客户验证通过。 4.公司近两年的产能规划情况？ 答：公司将持续加大海外制造基地的建设投入，重点聚焦800G、1.6T及下一代产品如NPO、XPO的产能建设，后续公司将根据市场需求灵活调整产能分布结构。 5.公司在扩产过程中是否有瓶颈，如资金或设备方面？ 答：资金方面：公司通过借款的方式已筹措一定的资金，且公司销售商品、提供劳务收到的现金也能为公司的扩产提供资金，同时公司也处于港股申报阶段，为后续的资本开支提供更加充足的资金保障。 设备方面：针对交期相对较长的设备，公司采取提前下单的方式保障产能计划如期实现。 6. 公司筹备港股上市的进度？ 答：目前港股上市相关工作正在积极推进中，公司将根据法律法规及市场情况适时披露进展，具体时间及方案尚存在不确定性。
--	---

	7.公司如何看待2027年以及2028年光模块行业的市场前景？ 答：2027年行业仍将保持高增长趋势，2028年伴随着一些新技术如NPO的落地，有望实现新的增长曲线。因此公司也在积极建设新产能及做好核心材料的准备。
附件清单（如有）	无
日期	2026年10月28日