

成都新易盛通信技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

证券代码：300502

证券简称：新易盛

编号：2026-005

投资者关系活动类别“选中项请打√”	☐ 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(电话会议)
参与单位名称及人员姓名	参加四川辖区 2026 年投资者网上集体接待日及半年度报告业绩说明会的投资者
时间	2026 年 9 月 11 日(周五)下午 14:00-17:00
地点	公司通过全景网“全景路演”（ https://rs.p5w.net ）采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	副总经理、董事会秘书：王诚先生 董事、财务总监：林小凤女士
投资者关系活动主要内容介绍	1.请王总、林总介绍一下鸿辰光的最新情况吧。包括这家关联公司的具体定位、产能规划、目前已出货的情况、未来出货的预期，在行业整体供应偏紧的背景下，这一关联公司对于公司应该非常重要，还请领导答疑解惑，感谢！ 答：您好，鸿辰光子是公司的供应商，公司与鸿辰光子之间的日常关联交易情况请以公司公开披露信息为准。谢谢。 2.请公司展望一下未来 1-2 年的行业整体需求，以及公司的订单和交付预期，是否能够针对 800G、1.6T 及 NPO 产品给一个大致的数量级预期，感谢！ 答：您好，结合目前的客户需求指引及订单等情况，预计行业景气度持续高位。1.6T 和 800G 是今年交付的主力产品。针对 NPO 产品，公司已有相关团队持续跟进研发及客户合作，预计 2027 年有批量订单交付需求，2028 年出货的规模化量级将进一步提升。谢谢。 3.请公司展望一下未来行业整体的竞争格局，是否也存在 21 年部分高景气行业面临的风险，还是未来会维持一个强者恒强的格局？感谢！ 答：您好，公司作为全球光互联解决方案的领导者和创新者，始终聚焦客户需求，坚持技术创新，致力构建可持续发展的长期竞争力。谢谢。 4.最近的 CPO，NPO 信息很多，3.2T,6.4T 都出来了，北美大厂 CPO 已经量产，贵司最新的技术储备如何？CPO 未来国内能否分到一些份额？

答：您好，公司已充分布局下一代技术发展前沿领域，涉及 NPO、OCS、LPO、CPO、XPO、相干等多个技术方向和领域。公司已参与 CPO 相关产品布局。谢谢。

5.赚这么多钱都不分红吗？

答：您好，公司始终重视投资者回报，公司已于 2026 年 5 月 15 日召开 2025 年度股东会，审议通过了《关于 2025 年度利润分配及资本公积转增股本预案的议案》，权益分派已于 2026 年 6 月实施完毕。公司将结合经营状况和发展规划统筹制定后续分红安排，请届时关注公告。谢谢。

6.贵公司，下半年和明年的产量如何？

答：您好，公司成都、泰国两地的产能一直在基于未来订单的指引进行扩充。除硬件扩产外，公司也会持续通过提升产线自动化程度、优化设备、软件及工装等方式，提高生产运营效率，共同实现产能的提升。谢谢。

7.贵公司，后市业绩增长如何。

答：您好，具体经营信息请以公司后续披露的定期报告为准。谢谢。

8.目前 800G、1.6T、硅光模块各自在手订单、预计全年出货占比？1.6T 在 Q3、Q4 的单季出货指引，以及良率水平是否稳定？2.北美主要客户 2026 下半年、2027 年资本开支与光模块采购量的最新指引有没有变化？是否看到客户下调需求预期？3.1.6T 的单价、毛利率水平相比 800G 提升幅度多少？能否对冲老产品降价压力？4. LPO 方案现在客户认证和批量出货进展如何？

答：您好，今年 800G 产品出货量持续提升，已成为出货的主力产品。1.6T 光模块 Q2 出货量较 Q1 明显增长，预计下半年放量节奏将进一步加快。硅光产品份额持续提升，增长趋势强劲，预计明年将持续。公司 LPO 产品与相关客户合作进展顺利。结合目前的客户需求指引及订单等情况，整体市场需求预期保持强劲。具体经营信息请以公司披露的定期报告为准。谢谢。

9.问下公司的 800G、1.6T 光模块产品会向国内的电信 AI 云厂商等提供嘛？

答：您好，公司有专门的团队分别负责海外及国内市场业务，具体的客户信息属于公司商业秘密，不便披露，敬请谅解。

10.公司有没有回购注销股票的打算啊？

答：您好，若有相关计划，公司将按照法律法规及时履行信息披露义务。谢谢。

11.NPO 产品的目标客户是否已经明确？2027 年下半年的订单交付，是小批量验证还是大规模商用的开始？公司如何判断这是否会成为下一阶段的核心增长点？

答：您好，目前公司正和相关客户密切合作推进 NPO 相关业务，从

	现有进度来看，预计 2027 年开始实现产品交付，2028 年 NPO 产品交付的规模化量级将进一步提升，预计将成为公司主要产品之一。NPO 产品的竞争逻辑和其他光模块产品一致，核心比拼研发设计、工艺流程、批量生产能力、良率等综合竞争力。谢谢。 12.第三季度的业绩，公司有什么展望？未来一年 CPO 增速会放缓？公司目前北美的客户占比多少？（业绩） 答：您好，三季度经营情况请以公司后续披露的定期报告为准；具体的客户信息属于公司商业秘密，不便披露，敬请谅解。 13.您好！公司有没有开发光芯片产业，或收购光芯片厂商的意向 答：您好，公司立足光互联主业，并持续关注产业链上下游机遇，如有相关计划，公司将严格按照法律法规及时履行信息披露义务。谢谢。 14.请教关于利润增长的问题： 公司目前业绩增长主要来自 AI 高速光模块需求拉动，但市场也存在几个担忧：一是行业竞争加剧，800G、1.6T 产品会出现价格下行；二是上游光芯片、元器件供给波动会带来成本压力；三是海外业务占比高，汇率波动会持续扰动利润；同时未来 NPO、XPO 等新技术迭代也会带来不确定性。 答：您好，公司将持续坚持技术创新，夯实核心竞争力，持续加大研发布局前沿产品，优化供应链与成本管理，拓展优质客户，提升经营韧性，积极应对行业各种挑战，推动公司长期稳健经营。谢谢。 15.第一，市场比较关注 NPO 相关产品的研发、送样和客户验证节奏，请问公司 NPO 方案目前进展如何，预计什么时候可以实现批量出货，对公司营收和利润带来贡献？ 第二，高速光模块存在产品降价压力，叠加上游物料、汇率波动影响，公司计划通过产品结构优化、成本管控等措施，保障后续净利润持续增长？ 答：您好，NPO 产品具体的放量进度取决于市场及客户的需求情况，公司目前与相关客户在 NPO 产品的合作进展顺利，预计 2027 年有批量交付需求，2028 年有望实现规模化需求和大批量供货。产品价格受供应链供需关系、客户需求等综合因素影响，公司将持续落实成本管控，通过优化产品结构、迭代设计、改进工艺，持续增强综合竞争力。谢谢。 16.董秘您好，目前不少企业跨界布局光模块，行业内卷加剧、产品降价压力大。想请教:1、面对新玩家竞争，公司核心护城河是什么，如何保障净利不滑坡？• 2、NPO、CPO 目前验证量产节奏如何，新技术会不会挤压现有产品利润？• 3、若下游 AI 资本开支放缓，公司有哪些对冲手段，如何守住毛利率，优先保份额还是保利润？ 答：您好，公司的综合竞争力来自于专有技术及强大的研发能力，符合 AI 基础设施需求的全面光模块产品组合，在供应链、制造及质量管理方面均深受认可的全球交付能力，与客户建立的长期深入合作关系。公司力争不断保持和提升自身综合竞争力，持续提升市场占有率。谢谢。
--	--

附件清单（如有）	无
日期	2026 年 9 月 11 日