

高光荣

新易盛一上涨 掌门人就甩货

高光荣以及公司高管多次减持套现

近3年涨幅超28倍、市值一度超过3600亿元的新易盛，主要受益于全球数据中心高速光模块需求持续爆发。

令人费解的是，新易盛股价越是飙涨，以实控人、董事长高光荣为首的高管们越是减持。这背后，有着怎样的谜团？

谜团

这一轮牛市中，要论“牛股旗手”，除了让人“不寒而栗”的寒武纪，就要属“易中天”的领头羊——新易盛。

2025年年初至今，它从46.56元的低点飙至401.1元的高位，涨幅高达861%。这不但让“寒王”的涨幅(306.51%)相形见绌，在中际旭创(685.17%)、天孚通信(562.22%)面前也是一骑绝尘。

如果把时间线拉回2016年新易盛上市之初，它的累计涨幅，将近180倍。

市值上，3600多亿的新易盛，成为碾压中兴通讯(2100亿)的存在。

可即便涨这么“疯”，高盛却认为：新易盛的估值依然合理。因为新易盛的业绩，同样在“疯跑”。

2024年，新易盛的近八成收入来自海外，英伟达、微软、亚马逊等AI巨头都是核心客户。市场普遍认为，新易盛不仅有800G LPO光模块，直接用于英伟达GB200服务器，还在为英伟达独家设计GB300服务器光互联方案。

更令人费解的是，新易盛股价越是飙涨，以实控人、董事长高光荣为首的高管们越是减持。

9月30日晚，新易盛公告，公司控股股东及实控人之一、董事长高光荣计划通过询价转让方式转让1143.07万股，占公司总股本的1.15%。转让原因系自身资金需求，主要用于支持前沿科技投资。此次转让为非公开转让，价格下限有明确标准，且受让方6个月内不得转让股份。

记者注意到，这并不是高光荣首次披露对新易盛的减持计划或实施减持。早在2020年上半年，高光荣就减持了新易盛48万股。至今，高光荣还实施了多次减持，其中，2021年8月披露的减持计划实施期间，高光荣共减持415.26万股。

其最近一次减持发生在2023年。具体来看，2023年6月15日~7月21日，高光荣在短短一个多月内总计减持699.75万股，累计套现4.63亿元。

新生

1969年生人的高光荣，是大器晚成的典型。

1989年，他从成都无线电机机械学校中专毕业，回到老家乐山后，成了无线电厂光通信分厂一名技术员。这一干就是9年。这份沉稳踏实，让高光荣把光通信的技术细节、行业脉络摸了个透。

1998年，凭借对技术和市场的判断，高光荣杀回成都、果断下海，靠代销光纤、光缆、光模块，赚到了人生的第一桶金。

2004年，高光荣与廖学刚合伙创立“光盛通信”，想通过自主研发，向制造转型。

结果，他们撞上了劲敌“易杰龙”。两家公司，业务重叠，旗鼓相当，很快开始“贴身肉搏”：你抢我的单，我挖你的人。最后，连员工也玩起了“无间道”，偷着在对方公司做兼职，斗得两败俱伤。

既然打不过，那就都加入。

2008年，双方决定握手言和，从“易杰龙”和“光盛通信”中各取一字，合并成一家新公司——“新易盛”。

这一年，高光荣39岁。

除了年纪不大，高光荣地位也不高。易杰龙，由胡学民100%实控；而光盛通信的大股东是廖学刚(持股77%)，高光荣只是二股东(持股23%)。

论股权、论资历，高光荣都排行“老三”，董事长的位置怎么也轮不到他。

但过程中，高光荣却通过认缴出资270万元，一举拿下27%的股权，成了“新易盛”董事长、第一大股东。“易老大”胡学民(占股25.5%)和“盛老大”廖学刚(占股23%)，全部甘居其下。

没人知道具体的原委和细节，但能让两位老大同时放下，让自己当老大的一定都是狠人。

之后，新易盛的高速发展，也印证了高光荣是一个“懂聚人、会谋局”的“狠人”。公司成立时，股东只有6个；但2016年新易盛上市前，股东已扩充到38人。

这份股东名单里，每个名字都藏着高光荣的“布局”：

其一，拉着中兴通讯实控的“中和春生”入股，不只绑定了客户、拿稳了订单，更通过联合研发，把“客户”变成“合作伙伴”。

其二，给北美经销商Jeffrey Chih Lo、东欧经销商Sokolov Roman让渡股份，让海外市场成了稳固的后方。

其三，让工程主管、测试组长、结构工程师都持股，核心技术骨干才能心无旁骛。

一次次增资、扩股，让高光荣的持股比例不断稀释，越来越低。但这种“共赢”方式，却让客户、渠道、员工结成了“利益共同体”，让新易盛的生意越做越大。

而伴随中国4G网络迎来建设高峰，高光荣嗅到商机，迅速推出2.5G、10G速率光模块：前者精准适配早期电信专线，后者完美对接4G基站与核心网。

这精准踩中市场的痛点，成功打入了华为、中兴的供应链。

崛起

2018年4月，美国商务部对中兴通信重拳出击，对芯片等核心零件实施“断供”。

中兴通信，顿入绝境。

作为新易盛TOP1的大客户，中兴遭遇大难，连带新易盛当年净利润暴跌7成。但在高光荣看来，这不是偶发的“连带损失”，而是战略级“红色警报”。

实际上，新易盛早期的经营模式，就是向外采购光器件、光芯片、PCB等原材料，将其封装成光模块后，再卖给客户。

在最核心的光芯片领域，公司高度依赖海外供应商。以前，这只是让公司成本高一点、利润薄一点。但“中兴事件”一爆发，高光荣一下子就嗅到了“生死存亡”的气息。

怎么办？面对技术和市场的双重风险，高光荣决定“一边倒”，全力押注海外。

在他看来，海外市场虽然技术门槛高，价格低。但只要拿下这块“必争之地”，就一定能够打破封堵、找到出路。

而为了让战略落地，高光荣一把“梭哈”，收购了美国Alpine公司。

这家总部位于加州的企业，核心竞争力在于其硅光模块、相干光模块和硅光子芯片技术，核心团队来自英特尔、博通等半导体巨头，手握50多项硅光专利。

2019年，高光荣就开始对Alpine孜孜以求。最终耗时4年、耗资2200万美元，将Alpine收入囊中。

这成为新易盛崛起的关键。

拿下Alpine后，新易盛拥有了50多项硅光专利，更掌握光芯片制造能力，一举打通“光芯片制造—光芯片封装—光模块制造”的全产业链。

这不但消除了“卡脖子”风险，更让毛利率实现了质的飞跃。

2024年的财报，见证了高光荣的远见：这一年，新易盛毛利率高达44.72%，超越全球第一的中际旭创(33.81%)、全球第六的光讯科技(22.46%)。

另外，Alpine这张“美国牌”，也让新易盛在技术和市场上实现了“弯道超车”。

2019年，芯片巨头博通发布Tomahawk4交换芯片，宣告400G光模块时代来临。

当全世界都对400G光模块如饥似渴时，美国三大光模块供应商Finisar、AOY、英特尔，却因为种种原因无法突破。

新易盛抓住了这个良机，凭借Alpine与博通的紧密关系，迅速推出了高速率、低功耗的400G光模块。

这一战，吹响了新易盛“横扫北美”的号角。

结果，2020年，新易盛打入亚马逊供应链；2021年，又切入Meta供应链。

至此，对Alpine的并购堪称“一石三鸟”：突破了技术、降低了成本、打开了市场。

2023年，当新易盛推出里程碑式800G LPO(Linear Drive Pluggable Optics，线性驱动可插拔光学器件)光模块时，其崛起之势，已无法阻挡。

伴随ChatGPT等AI大模型的爆发，全球算力需求被彻底点燃，新易盛的800G LPO光模块顿成AI算力中心的“刚需”。

而成功，会带来更大的成功。

凭借与Meta、亚马逊的合作，新易盛持续成功打入Oracle、英伟达供应链，更成为英伟达GB200服务器光模块的核心供应商，迎来产能和需求的大爆发。

面对大国博弈的风险，高光荣更是暗藏伏笔。

2023年~2025年，他早早启动海外布局，在泰国陆续建成一期、二期工厂，如今已投产运营。

全球关税战如火如荼，新易盛却一举奠定“低关税+低成本”优势，实现对北美客户的快速响应。

如今，全球AI算力需求持续爆发，手握巨额订单的新易盛，占尽了“天时地利人和”。

隐忧

但火热的市场背后，新易盛并非全无隐忧。

2025年半年报一出炉，新易盛的资金焦虑浮现：存货飙到59.44亿，同比猛涨165.83%；应收账款高达50.17亿，同比激增225.35%。

这一来一回，新易盛的资产负债率，快速攀升到33.08%。

但更大的隐忧，还在于技术迭代。

2025年，博通发布的Tomahawk 6交换芯片，不仅让光模块迈入1.6T时代，与CPO(共封装光学)技术深度融合的大幕，也将徐徐拉开。

但在1.6T的高地争夺战中，新易盛的步伐已然慢了一拍。

今年9月，中际旭创率先撞线：1.6T光模块通过客户验证，开启量产。相比之下，新易盛的1.6T刚亮相，还处在向客户送样测试的起步阶段。

这意味着，新易盛落后了关键的半个身位，或面临严峻的市场挑战。

此外，行业普遍认为：1.6T及以上，CPO是优选。

像英伟达GB200 NVL72超节点，原本用铜缆互连，结果功耗高、散热难、信号干扰大。因此，未来有望押宝在CPO技术上。

如今，新易盛作为LPO路线的领军者，正处在从LPO向CPO迁跃的十字路口。

而技术路线的选择，从来是一场高度不确定的战争。

未来，CPO和LPO究竟是一方胜出，还是二者共存，一切尚未可知。

但作为深谙行业的“老江湖”，高光荣和新易盛的董监高们的减持却似乎在说明，他们的增长不那么有确定性了。

重庆商报综合华商韬略、新易盛公司网、默思财富、每经新闻