

证券代码：300308

证券简称：中际旭创

中际旭创股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	易方达基金；永赢基金；银华基金；安信基金；博时基金；博道基金；创金合信基金；东吴基金；富国基金；国寿安保基金；国投瑞银基金；国泰基金；国联安基金；国金基金；工银瑞信基金；广发基金；华商基金；华夏基金；华安基金；华宝基金；华泰保兴基金；华泰柏瑞基金；北信瑞丰基金；汇丰晋信基金；汇安基金；汇泉基金；汇添富基金；海富通基金；交银施罗德基金；嘉实基金；建信基金；景顺长城基金；金鹰基金；联博基金；摩根士丹利基金(中国)；民生加银基金；农银汇理基金；南方基金；诺安基金；诺德基金；平安基金；鹏华基金；鹏扬基金；前海开源基金；泉果基金；睿远基金；融通基金；申万菱信基金；天弘基金；太平基金；泰信基金；泰康基金；万家基金；兴业基金；兴证全球基金；新华基金；西部利得基金；圆信永丰基金；银河基金；中信保诚基金；中欧基金；中银基金；招商基金；浙商基金；长信基金；长城基金；长盛基金；财通证券；东北证券；东吴证券；东方证券；东方财富证券；法巴证券(中国)；国信证券；国泰海通证券；国盛证券；国联民生证券；广发证券；华创证券；华安证券；华泰证券；华源证券；华福证券自营；华西证券；华金证券；汇丰前海证券；开源证券；摩根大通证券(中国)；平安证券；瑞银证券；上海证券；天风证券；兴业证券；西部证券；甬兴证券；中信建投证券；中信证券；中国国际金融；招商证券；长城证券；长江证券；北京源乐晟资产；北京源峰基金；和谐浩数投资；汇添富投资；润晖(天津)；瑞银资管(上海)；利幄

	<p>私募基金；合远私募基金；同犇投资；上海水璞基金；上海瓴仁基金；盘京资产；上海聚鸣投资；运舟私募基金；高毅资管；深圳乾图私募；深圳望正资管；相聚资本管理；财通证券资管；东方证券资管；中信证券资产；百年保险资管；大家资管；华泰资管；平安资管；太平养老；太保资管；太平资管；泰康资管；新华资管；友邦人寿；阳光资管；中国人保资管；人寿养老；人保保险；长江养老；BroadPeak(SG)；贝莱德集团；邦德资管；大和资本；高盛资管(香港)；海通资本；花旗環球金融；Morgan Stanley；摩根大通公司；美林亚太；宁远资本；Point72HongKong；Polymer；奇点资管；UG Investment Advises LTD；野村国际；里昂证券；中国太平；招银国际；德劭(亚太)；T Rowe price；招银国际资管；工银理财；建信养老金；中邮保险资产</p>
时间	2026年4月16日（星期四）20:00—21:00
地点	/
上市公司接待人员姓名	<p>公司副总裁、财务总监 王晓丽女士 公司副总裁、董事会秘书 王军先生</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司高管对2026年一季度的主要财务指标进行解读</p> <p>2026Q1，公司营收194.96亿元，同比增长192.12%，环比增长近50%；扣非归母净利润57.18亿元，同比增长264.56%，环比增长近60%。</p> <p>毛利率稳步提升：26Q1毛利率约46%，25Q1至26Q1毛利率持续稳步提升，主要得益于1.6T和800G等高端产品比重提升、硅光模块进一步渗透和良率提升等。预计今年毛利率维持稳中有升的趋势。</p> <p>净利润率环比提升：得益于规模效应，费用端并未等比例增加，利润率有所提升。26Q1净利润率为32.40%，相较25Q4环比提升。</p> <p>二、公司高管对2026年一季度经营情况进行解读</p>

行业需求保持强劲增长：整体行业需求仍然非常强劲，延续了去年的高景气度。

公司保持良好经营状态：公司的交付能力保持较好的状态，极大满足客户的需求，尽可能多交付、多出货，2026年一季度800G和1.6T都在持续上量，毛利率也在进一步攀升。公司仍在持续扩建产能，在建工程金额也有所提升。整体来说，公司保持良好的经营状态。

未来展望：预计全年800G和1.6T需求都将有较大增长，后面几个季度公司有望保持出货量持续提升的趋势。

三、投资者问答环节

Q1：今年产品价格波动的情况，对毛利率有什么影响？

A1：行业惯例每年产品价格有年降，公司的重点是如何消化不利因素，努力提升毛利率。公司会通过提高高端产品出货比例、提升硅光模块出货量以及提高良率等方法，持续提升毛利率，目前来看上述措施是行之有效的，因此公司毛利率持续环比提升，未来有望保持毛利率稳中有升的趋势。

Q2：毛利率提升的因素排序？

A2：首先还是出货结构的影响，未来几个季度高端、高毛利产品占比有望继续提升，硅光比例也在持续提升，此外良率也是改善毛利率的较好手段。整体来说，产品结构变化和硅光渗透是更主要的两个因素。

Q3：26Q1管理费用和财务费用增长较多，主要原因？

A3：管理费用增长主要是由于扩产和人员规模扩充，以及子公司的股权激励费用，由于会计处理在26Q1集中体现。此外公司为了保持薪酬竞争力，奖金也会有所增加，因此管理费用增长较大，研发费用增长也是类似原因。财务费用有一定的汇兑损失影响，大部分是报表层面的损失，而不是实现的损失，不会造成公司的财务负担。

Q4: 26Q1 收入实现环比高增，是否主要由于 1.6T 产品出货节奏加快？

A4: 800G 和 1.6T 都在快速放量，需求在持续提升，交付量也在快速攀升，是多种综合因素导致收入和利润增长。

Q5: 未来几个季度是否会看到 1.6T 环比加速？

A5: 后面几个季度 1.6T 出货有望保持环比增长，具体增速要看客户的订单量、物料准备情况等。

Q6: 26Q1 营收环比增长非常快，是否由于公司进一步扩产？

A6: 去年公司就已经根据客户需求和订单在积极准备产能，目前产能在逐步释放中，每个季度都会有新的产能释放出来。公司在建工程规模的持续增长也说明产能仍在持续扩建中，主要是基于快速增长的行业需求。公司会积极准备产能和物料，未来有望持续取得客户订单，保持较好的交付能力。

Q7: 存货环比增长较多，绝大部分是否来自于物料的增加？

A7: 目前存货中较大比重是来自于原材料，还有较多预付和锁定的物料。

Q8: 展望未来几个季度，预计备料会紧张向上还是适度缓解？

A8: 要根据原材料市场供给的情况，部分原材料可能有所好转，但是也有一些原材料仍处于紧张状态。对于供给紧张的原材料，公司仍然会加大备料备货；对于相对缓解的材料，公司也会实时调控备料情况。

Q9: 26Q1 购买商品的现金支出环比增长 50%以上，公司目前备料是否比较充足？

A9: 目前原材料确实仍处在比较紧张的状态，所以公司会加快整个供应链的准备，26Q1 做出的努力是比较有效的，但由于下游需求提升太快，因此物料仍需加大准备和投入。

Q10: 产能提升的节奏、未来资本开支的增长预期?

A10: 公司仍在持续扩产，也会提前规划下半年和明年的产能，会持续投入资本开支。

Q11: 新产品是否可以从现有的产线切换，还是需要新建产线?

A11: 800G 和 1.6T 可以共线生产，总体产能可以进行调配，但由于行业需求快速增长，需要通过扩产来满足 XPO 和 NPO 等新产品和新增的订单需求。

Q12: 未来研发费用和对外投资是否会有较大增长?

A12: 26Q1 有部分研发项目还未计入费用，未来希望持续加大研发投入。公司目前现金流状况较好，会积极加大包括 scale-up、scale-out 和 scale-across 等应用场景的新产品的研发，也会进一步加强现有产品工艺，升级核心技术，会持续投入研发费用。

Q13: 公司研发投入的主要方向?

A13: 研发投入包括人力、流片、物耗等多种费用，预计相应费用都会有所增加。

Q14: 近期行业对 NPO 和 OCS 的关注度在提升，公司相关产品的研发进展?

A14: 公司在 3 月份 2026OFC 现场展示了 NPO、XPO、OCS 等新产品，获得了客户的普遍关注。NPO 有望率先在 scale-up 场景应用，已经有 CSP 客户给了明确的需求指引，预计将在 2027 年量产。公司正在积极向客户推广 XPO，也有望在 2027 年进行量产。公司正在积极研发 OCS，希望尽早推向市场。

Q15: XPO 主要用在 scale-up 还是 scale-out? 产品技术门槛相较于传统 1.6T 是否有提升?

A15: XPO 在 scale-up 和 scale-out 中都可以应用。XPO 可以支持 100 米到 2km 等多种场景，覆盖面相对全面。XPO 能够增强带宽密

度，技术门槛也相对较高。

Q16: 2027-2028 年 scale-up 营收占比预期?

A16: 公司正在和客户商谈，会根据客户 2027 年的需求来判断，目前仍处于相对早期的阶段。由于 scale-out 的基数更大，预计 2027 年 scale-out 产品的占比仍会高于 scale-up。未来可能有更多客户产生相应的需求，scale-up 场景的产品收入占比可能会进一步提升。

Q17: 公司如何保障 3.2T 薄膜铌酸锂的供应?

A17: 公司有自己的薄膜铌酸锂技术，正在进一步完善硅光和薄膜铌酸锂键合工艺，用于 3.2T 等产品，也会寻找和发展供应链合作伙伴。

Q18: 今年公司产品中硅光 and 传统方案的占比预期?

A18: 今年全年，硅光产品占比有望进一步提升，具体比例视各个季度的出货情况和客户需求而定。

Q19: 目前客户订单的覆盖周期?

A19: 很多重点客户已经下了今年的订单，也在积极准备 2027 年的早期订单。

Q20: 客户的需求能见度如何?

A20: 客户已经给到 2026-2027 年的需求指引，部分重点客户正在规划 2028 年的需求，有望在 2028 年进一步加大资本开支，需要的产品类型也会更加丰富，数量会进一步提升。但这还无法全面反映 2028 年的需求，仍有许多客户尚未给出指引。随着时间推移，这部分需求会逐步清晰起来。这背后的主要原因是 AI 算力需求仍在迅速增长，一些 AI 应用甚至已形成闭环，因此重点客户有信心进一步加大资本开支投入。

四、会议结束。

交流过程中，公司参会人员严格遵守有关制度规定，没有出现未公

	开重大信息泄露等情况。以上会议纪要内容不代表公司的盈利预测和业绩指引，请投资者注意投资风险并谨慎投资。
日期	2026年4月16日