

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：2026-009

投资者关系活动类别	<div><div>☐特定对象调研</div><div>☐业绩说明会</div><div>☐现场参观</div></div> <div><div>☐分析师会议</div><div>☐新闻发布会</div><div>☒其他（电话会议）</div></div> <div><div>☐媒体采访</div><div>☐路演活动</div></div>
-----------	---

	<p>开源证券；东方证券；东兴证券；华泰证券；西部证券；国泰海通证券；大和证券(中国)；汇丰前海证券；东吴证券；国信证券；浙商证券；华源证券；中金公司；长江证券；兴业证券；光大证券；高盛中国；中信证券；招商证券；天风证券；平安证券；国海证券；广发证券；国联民生证券；中信建投证券；美银证券；里昂证券；Morgan Stanley；摩根大通公司；伯恩斯坦；柏瑞投资亚洲；Dymon Asia；KEYSTONE；Capital Group；奇点资管；普徕仕；富瑞金融；静远投资；Lombard；威灵顿管理；友邦保险；柏骏资管；花旗集团；Point72HongKong；HaoCapital；贝莱德集团；野村证券；景顺投资；高盛集团；润晖投资；贝恩资本；麦格理银行；富达基金；法国巴黎银行；建信养老金；招银理财；信银理财；工银理财；前海中金资产；狮城投资；路博迈投资；源信资产；海港人寿；摩根资产管理；Foundation 邦德资产；Aspex；瑞士百达；Blue Pool；鹏聚投资；BAM；G capital</p>
时间	2026 年 10 月 29 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</p> <p>公司副总裁、董事会秘书 王军</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司高管对 2026 年前三季度的财务情况进行解读</p> <p>2026 年前三季度，整体财务表现符合预期，较为稳健。三季度单季收入环比增长约 25%，单季毛利率约 46.6%，环比提升约 0.2 个百分点，主要得益于高端产品占比提升、硅光渗透率增加以及内部持续降本。费用端，随着规模效应显现，费用率继续保持低位；单季净利润约 93.6 亿元，净利率约 34%。</p> <p>特殊事项：本期净利润中包含两项特殊事项，1、公司持有的上游核心环节供应商二级市场股票因股价回调产生公允价值变动损失，税前约 6.2 亿元。2、公司于 7 月底完成 H 股发行后，港币募集资金在第三季</p>

度汇率波动中形成汇兑损失，税前约 3.9 亿元。若将上述特殊事项还原，经营性利润的环比表现与收入的环比增长基本匹配。

现金流：二季度因资本开支款和材料预付款集中支付，自由现金流阶段性承压，三季度已回归正常并转为正数。

总体而言，三季度财务表现较为稳健、健康。

二、公司高管介绍 2026 年前三季度整体经营情况

2026 年三季度经营继续受益于行业高景气度和大客户强劲的资本开支，公司 800G、1.6T 等产品订单较二季度均实现较好的环比增长。公司充分发挥了研发、客户导入、产能和供应链等方面的综合优势，保持了收入利润季度间环比增长的良好态势。

2026 年三季度营收增长主要来自 800G、1.6T 等高端产品出货规模持续扩大，其中 1.6T 产品收入进一步加速，是三季度业绩增长的重要驱动因素。公司在客户处继续保持稳固的份额，客户订单持续增加，产品价格和毛利率保持稳定。

在需求快速增长的同时，部分核心物料供应仍存在不同程度的紧张。公司通过前期积极备料，并采取签订长协、预付款、导入新供应商等多种方式提前安排关键物料，有效应对物料紧张，实现了收入较快的环比增长。后续几个季度，随着供应商产能逐步释放，预计核心物料供给将逐步改善，公司交付能力有望进一步提升。公司毛利率在收入快速增长的同时持续提升，主要得益于产品结构改善、硅光比例提升，也体现了公司供应链管理举措的成效。

展望 2027 年，目前行业需求依然强劲，主要客户订单已基本覆盖 2027 年全年，未看到客户砍单或下调 2027 年需求指引的情况。预计 2027 年 800G、1.6T 订单需求仍将保持快速增长，NPO、XPO 等下一代光互连产品需求将于明年下半年逐步释放，可应用于 scale-out、scale-up 等场景。公司正在积极准备物料和产能，为 2027 年更好上量做好准备。

针对 2028 年，目前已有部分重点客户给出明确需求指引，较 2027 年仍有较好的增长，部分产品需求增速较快，下一代光互连产品有望在 2028 年显著上量，因此公司有理由相信 2028 年仍将是行业景气度较高的一年。预计今年年底至明年一季度，将有更多客户陆续给出 2028 年指引，公司将持续与投资者更新相关情况。

三、投资者问答环节

Q1：关于物料准备，DSP 整体供应情况如何？明年 800G、1.6T 的 DSP 需求和供应情况如何？近期价格是否变化，能否较好传导至下游？

A1：DSP 是光模块的关键物料，随着行业需求提升，供给偏紧张。公司作为客户的重要供应商，能够获得与份额相匹配的所需 DSP，整体供应保障情况较好。由于 DSP 产能偏紧，价格较为坚挺。公司正积极适应相关变化。

Q2：下半年及明年 1.6T 等收入占比变化趋势？

A2：具体比例不方便量化。800G 和 1.6T 是公司重点高端产品，两类产品出货提升有助于公司毛利率保持在较好水平。随着硅光比例提升及更高端产品导入，毛利率有望继续保持较好水平，并存在进一步提升的机会。

Q3：明年 800G 和 1.6T 哪个出货体量更占主导？1.6T 能否达到与 800G 相同的体量？2028 年客户指引何时会更加完整？

A3：明年将有更多下游大客户导入 1.6T，目前已在进行相关准备，1.6T 需求和订单增速预计较快，保持较高出货水平。800G 基数更大，增速没有 1.6T 那么快，但仍将保持较大的出货规模，两类产品仍将构成公司明年主要的出货和收入来源。关于 2028 年的需求，个别重点客户已给出较清晰指引，预计今年年底至明年一季度将有更多重点客户陆续给出需求指引。根据目前客户反馈，公司对 2028 年行业增长和资本开支投入保持乐观。

Q4：行业内提到泰国洪水对工厂发货造成影响，公司 Q3 存货也有较明显的环比增长，是否存在部分发货延迟至四季度的情况？

A4：确有相关影响。一方面，泰国降雨影响物流，部分成品发货有所推后；另一方面，存货中的部分半成品和成品因在途或物流周转放缓形成库存。进入四季度后相关影响已经消除，10 月初发货已恢复正常。具体影响较难量化，公司存货约 30 亿美元，其中较大部分是为后续订单准备的原材料备料，洪水影响占存货增量的比重不高，对收入主要体现为时间性差异，整体影响可控，目前存货周转速度较为健康。

Q5：能否拆分 800G、1.6T 以及 EML、硅光等不同类别的近期价格趋势和未来一两个季度的价格预判？

A5：三季度价格相较上半年总体较为稳定。光模块行业价格在一年内通常不会出现剧烈波动，下一年度的价格一般会重新报价。目前判断行业报价较为理性，未出现恶性竞争，预计 2027 年价格走势总体良性，有利于公司保持毛利率和盈利能力。

Q6：硅光技术路线和供应链优势、大客户分配以及公司主动管理能力，哪一项对公司优于同行的表现更具决定性和持续性？

A6：在大规模需求和大规模交付背景下，各项要素均非常关键，包括研发效率、新产品导入速度、大规模量产与交付能力以及供应链管理等，体现的是公司的综合优势，难以简单排序。以上因素是一个木桶效应，任何短板都可能制约整体交付能力。

Q7：公司毛利率环比有所提升，未来进一步上升的空间如何？硅光占比提升还能提供多大动能？

A7：公司毛利率目前保持较好水平，预计未来几个季度总体保持相对稳定。公司将继续通过技术、供应链管理、生产效率和良率提升等综合手段稳定毛利率，1.6T 及硅光产品占比提升也有利于出货结构改善。毛利率若要进一步较快提升，还需要新产品实现大规模出货，带动产品结构升级。

Q8： NPO 等新产品明年的需求、量级和放量节奏如何？

A8：相关产品明年仍处于新产品导入阶段，需要经历产能和良率爬坡，相关原材料的供应商也需要逐步产能上量，客户下单时会综合考虑上述因素。预计 2027 年下半年新产品将开始逐步上量，2028 年放量速度将进一步加快，真正大规模部署预计在 2028 年。一方面，既有大客户的部署速度将加快；另一方面，目前有意向导入 NPO 的新增客户预计也将在 2028 年带来新订单。

Q9： 2027-2028 年资本开支如何规划？

A9：具体金额不方便量化。明年仍将保持较强的投入，将用于支持下半年扩产，同时也将为 2028 年需求做准备。目前客户给出的指引较为积极，也希望公司制定持续的扩产计划。

Q10： CW 光源供应情况如何？国内供应商占比多少？

A10：目前 CW 光源供应商既包括海外供应商，也包括国内供应商，具体占比不方便透露。

Q11： 三季度所得税率进一步下降，未来税率趋势如何？

A11：所得税率预计维持现有水平，约为 13%-14%。由于国内存在研发费用加计扣除等因素，税率较 15%略低，预计未来整体保持这一态势。

Q12： 公司明年在 scale-up 新品中的份额预计较好，2028 年相关产品的客户指引和份额情况如何？

A12：公司目前在 NPO 开发方面处于较好位置，并有信心在 2027 年下半年至 2028 年的交付中继续保持优势，有机会取得较好份额。从客户给出的各种产品需求指引看，公司保持了与现有行业地位相匹配的市场份额。

Q13： 公司所称 2027 年订单已覆盖全年，属于明确订单还是需求指引？

A13：公司所称订单是客户给出的确定性 PO，与需求指引（guidance）有严格区别。需求指引是客户给出的大致需求计划，尚未转化为 PO，仍需要一定时间完成转化。

Q14：NPO、XPO 等新产品在较长时间内可能仍采用单通道 200G 技术，封装形式则发生较大变化。公司既有硅光芯片能力能否为新产品提供更强竞争力？

A14：单波 200G 技术预计仍将持续一段时间，2027-2028 年的一系列新产品，主要将依托单波 200G 技术。行业也在开发单波 400G 技术等，后续围绕单波 400G 将出现更多新技术方案、更高带宽和更丰富的产品形态。公司将持续加强自身研发能力，以进一步提升行业竞争力。

Q15：在 scale-up 场景下，224G 和 448G 铜缆、NPO 和 CPO 未来将形成怎样的竞争格局？

A15：在 scale-up 场景中，NPO、CPO 等光连接产品都将是重要的解决方案，预计这一状态将从 2027 年延续至 2028 年及以后。今年 OFC、ECOC、OCP 等行业展会上，我们看到了相关行业标准及行业组织的设立，相关产品的现场演示也获得客户关注。随着带宽需求的进一步提升，无论 scale-up 还是机柜内场景，对光连接的技术要求都将提高，公司将持续更新技术方案，开发符合客户需求的产品。

Q16：公司在 OCP 展示的 NPO 方案仍采用低功耗内置光源，主要基于什么考虑？

A16：公司希望尽可能开发低成本、低功耗、结构简洁优化的方案，以适应客户较为严苛的需求。基于上述原则，公司开发了内置光源方案，目前整体效果较好。

Q17：关于 2028 年需求，已有个别大客户给出较好指引，其需求增长幅度和产品结构如何？

A17：目前给出指引的客户仍较少，不方便进一步量化其需求数量

	<p>或增幅。但可以说明的是，客户对新产品需求指引的数量和金额均较好，也验证了重点客户 2028 年需求仍有望继续保持较好增长，从侧面反映了行业景气度有望延续。待更多客户给出指引后，公司可以进一步分享行业整体增速情况。</p> <p>Q18：2028 年 scale-across 相干市场的起量时间和增长节奏如何？</p> <p>A18：scale-across 市场需求持续扩大。单个算力集群带宽需求快速增长，同时受电力及其他条件限制，需要多个算力集群互连，因此 scale-across 需求将相应增长，并带动 800G、1.6T 及未来更高速率相干光模块需求。根据一些行业研究数据，预计 scale-across 市场未来几年有望保持 70%以上的年均复合增速。</p> <p>四、会议结束。</p>
	<p>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。</p>
日期	2026 年 10 月 29 日