

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：2026-001

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

	国证券；中信证券；瑞银证券；招商证券；天风证券；国金证券；广发证券；甬兴证券；中信建投证券；野村国际；美银证券；GoldenNest；里昂证券；摩根大通公司；富兰克林邓普顿；邦德资管；富达国际；奇点资管；大和资本；高盛资管(香港)；贝莱德集团；花旗環球金融；招银国际；安本香港；友邦保险；花旗环球；柏瑞投资香港；德劭(亚太)；招银理财
时间	2026 年 1 月 31 日（星期六）20:00—21:00
地点	/
上市公司接待人员姓名	公司董事、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
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司高管对 2025 年业绩预告的财务情况进行解读</p> <p>2025 年公司归母净利润区间 98-118 亿元，同比增长 89.50%-128.17%；扣非净利润 97-117 亿元，同比增长 91.38%-130.84%。</p> <p>分季度来看，2025 年内各季度收入均呈现稳定的环比增长趋势，体现出货规模的逐步增长。毛利率也呈现环比提升的趋势，主要由于高端产品比重增加、硅光比例提升等因素的贡献。</p> <p>从费用端来看，四季度存在物料处理、交易对手方结算费用等因素影响，费用额出现环比增长。其中，研发费用增长较快，主要由于年底费用计提、物料盘点清理等因素；财务费用也有较快增长，主要受到汇兑损失的影响。</p> <p>二、公司高管介绍 2025 年整体经营情况</p> <p>2025 年四季度，重点客户的需求和订单都保持较快增长，800G 等产品出货量持续环比增长。1.6T 在 2025 年三季度开始正式向重点客户出货，四季度上量更加迅速，开启了 1.6T 上量的时代。</p> <p>2025 年四季度，硅光占比持续提升，其中 800G 硅光的出货量占比进一步提升，1.6T 硅光的占比较 800G 更高，对四季度毛利率提升起到</p>

了显著作用。

四季度部分物料存在供给紧张的情况，主要由于客户需求提升太快，光芯片等物料的产能供给跟不上需求速度，对公司生产和出货有一定影响。

三、投资者问答环节

Q1：2025 年四季度的有效税率情况？

A1：四季度的税率与三季度一致，主要基于“支柱二”所得税政策。

Q2：Q4 公允价值变动损益和投资收益的确认情况？

A2：大部分公允价值变动损益和投资收益已经反映在前三季度，四季度反映较少，净利润较为扎实。

Q3：目前公司订单的能见度如何？

A3：很多客户订单已下到 2026 年四季度，行业需求呈现较高的景气度和持续性。

Q4：2026 年 1.6T 的上量节奏？

A4：随着重点客户在今年开始 1.6T 部署，预计今年 1.6T 需求规模较去年将出现较大增长。一季度 1.6T 订单增长迅速，并有望保持环比增长的趋势。此外，今年还有一些客户将进入 1.6T 的验证阶段，预计明年 1.6T 将成为 CSP 客户更主流的需求。

Q5：如何看待 800G 和 1.6T 光模块未来的价格趋势？

A5：随着客户需求规模不断提升，光模块产品价格年降仍是行业的普遍规律。

Q6：未来网络架构设计对光模块需求的影响？

A6：随着 AI 数据中心的发展，带宽需求增长非常快，网络层级可能更多、更复杂，ASIC 芯片对应的光模块比例也将有所提升。

Q7：上游物料的紧缺情况如何，以及公司的物料储备情况？

A7：2025 年以来，由于客户需求提升迅速，上游核心物料的供给偏紧张，尚无法完全匹配和跟上需求。其中 EML 和 CW 等光芯片的生产周期较长，相对更加紧缺，预计今年上半年供给还将紧张，要到下半年供给才将得到一定程度的缓解。公司高度重视原材料的采购准备，已和供应商商定明年的整体供给，锁定相应产能，核心物料的供给将得到有效保障，公司有能力保持出货规模的持续增长。

Q8：基于光入柜内的趋势，公司在 scale-up 场景下的产品研发展望？

A8：目前已和部分重点客户联合开发定制化产品，预计今年有望送样验证，明年有望看到柜内光连接产品的需求起量和大规模部署。

Q9：硅光占比提升是否为毛利率提升的核心驱动力？

A9：毛利率提升有多方面的因素，1）新技术方案的应用，例如硅光比例的提升。2）通过技术和工艺改进，推动良率的提升。3）高端高毛利产品的出货占比提升。

Q10：光芯片是否存在产能供给瓶颈？

A10：光芯片供给相对更紧张，主要由于高端光芯片的供应商偏少，且生产周期更长，产能较需求增长更慢一些。随着硅光产品占比的逐步提升，公司有能力持续扩大 CW 光源的供给能力，可以通过导入更多供应商，或者通过市场份额与订单规模优势，与具备大规模生产能力的厂商合作，锁定长期产能，缓解光芯片供给紧张的情况。

Q11：2026-2027 年硅光渗透比例的展望？

A11：公司从 2024 年开始就已建立硅光出货能力，2025 年 800G 和 1.6T 硅光产品的持续上量，进一步验证了公司的硅光能力，获得了客户的信任，预计 800G 和 1.6T 中硅光的占比都将持续提升。硅光在柜内也有较好的应用前景，公司将进一步发挥硅光技术优势，首选硅光技术来

进行产品开发。

Q12: scale-up 的市场规模展望?

A12: 据客户需求, 未来 scale-up 的带宽有望达到 scale-out 的 5-10 倍, 柜内光连接产品有望产生较大的需求, 并预计在 2027 年开始起量。

Q13: 公司在 scale-up 市场中的客户覆盖情况?

A13: 主要以 CSP 客户为主, 重点客户对 AI 数据中心的资本开支投入较大, 算力需求和带宽需求提升都比较快, 正在积极推进 scale-up 光连接产品的研发。

Q14: 公司在 scale up 柜内的光连接产品布局?

A14: 在 scale-up 的光连接场景中, 可选方案包括可插拔光模块、NPO 和 CPO 等, 客户会在多种技术路径中进行比选, 选择可靠性较强、技术较成熟、供应链生态更加开放, 具备大规模交付能力的方案。

Q15: 如何看待 CPC 的方案需求?

A15: CPC 的应用仍在持续进展中, 在 scale-out 和 scale-up 场景下都有望看到应用。

Q16: scale-out 场景下的产品技术路径是否看到变化?

A16: 可插拔光模块技术非常成熟, 今年 800G 和 1.6T 将大规模上量, 明年 1.6T 可插拔光模块仍为市场的主流需求。预计 3.2T 可插拔在 scale-out 场景中依然是客户认可的主流方案, 有望持续迭代和规模部署。

Q17: 如何看待 NPO 的生命周期?

A17: NPO 是一个新的技术方案, 相较 CPO 拥有更多的灵活性和性价比优势, 例如光引擎的可插拔能力、成熟的 PCB 封装技术、大规模量产能力、更加开放的供应链生态和更低的成本等。目前 NPO 是 CSP 客户比较青睐和重视的方案, 并有可能成为一个较为长期的技术选

	<p>择。</p> <p>Q18：随着光入柜内，如何看待公司未来的市场地位？</p> <p>A18：公司在 scale-out 市场已经积累了丰富的经验和工艺技术，具备大规模量产的能力，在硅光、相干等核心技术方面，都已经有了较多积累，已具备 scale-up 光连接场景的复杂产品开发能力。公司有信心巩固在 scale-out 市场的竞争优势，并争取在新的应用场景依然能够把握市场先机。</p> <p>四、管理层总结</p> <p>今年光模块市场需求有望继续保持持续和快速的增长，公司将做好各项充分准备，做好供应链管理，努力实现出货规模和收入的进一步提升。展望 2027 年，公司有望迎来更多业务机会，包括 scale-up 等新场景。</p> <p>五、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 1 月 31 日