

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：2026-007

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

	寿；长江养老；伯恩斯坦；柏骏资管；贝莱德集团；Citadel Enterprise Americas LLC；富兰克林邓普顿；花旗集团；静远投资；兰馨亚洲；Millennium；摩根大通公司；摩根大通资管；美银证券；Point72HongKong；奇点资管；蔚林资本管理；友邦保险；里昂证券；工银资管(全球)；T Rowe price；腾跃基金；野村证券；法国巴黎银行；工银理财；建信养老金；招银理财；源信资产；摩根资产管理；前海中金资产；狮城投资；Foundation 邦德资产；Harmolands Capital；海通国际；瀚亚；摩根士丹利科技投行部；瑞银分析师；上海飒露紫私募基金；东兴证券；东北证券；东吴证券；东方证券；东方财富证券；大和证券(中国)；光大证券；国信证券；国泰海通证券；国海证券；国联民生证券；国金证券；广发证券；高盛中国证券；华泰证券；华源证券；开源证券；平安证券；天风证券；兴业证券；西部证券；中信建投证券；中信证券；中国国际金融；中泰证券；招商证券；浙商证券；长江证券；
时间	2026 年 7 月 28 日（星期二）21:00—22:00
地点	/
上市公司接待人员姓名	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	一、管理层开场白 1、针对行业 1.6T 光模块价格降幅较大的市场传闻，公司 1.6T 的 ASP 远高于市场传言，行业不存在恶性竞争。当前整体行业需求非常旺盛，原材料紧缺，1.6T 交付紧张，只有少数厂商具备大规模交付 1.6T 的能力。公司产品定价具备竞争力，能够稳定维持毛利率水平。 2、目前几乎所有客户订单已覆盖 2026 全年，部分客户订单已下到 2027 年，交付计划细化到月度。2027 年行业情况明晰，800G、1.6T、2.4T、NPO 等产品需求都具有较强的确定性，增速也非常快。 3、部分重点客户已给出 2028 年新产品指引，指引金额非常可观。

因为公司预计下游重点客户的资本开支仍具有很强的可持续性，客户愿意继续加大行业投入。

二、Q&A

Q1：2028 年有客户给到新产品的指引，新产品对应 scale-out 还是 scale-up 场景？

A1：新产品包括 2.4T、NPO、XPO 等，量级都非常大。涉及到具体客户，不方便透露具体金额。

Q2：明年 NPO 开始上量，CW 光源的物料供应情况？

A2：针对光芯片、电芯片、PCB 和无源器件等原材料，公司均有部署采购计划。基于强劲的下行业需求，公司正在积极备料。一方面和现有供应商签订长协，锁定新增产能；另一方面开拓新的供应商，同时通过预付款、股权投资等方式，加强供应商的绑定。供应商也愿意积极扩产，预计今年下半年物料就会有阶段性的改善，出货量也会有明显的增加。

Q3：若明年 1.6T 出现价格调整，背后的原因？

A3：行业惯例是价格年降，降价幅度由当年供需情况决定。2025 至 2026 年，行业需求高速增长，原材料供给紧张，厂商会结合自身成本、产品规格给出合理报价，目前市场价格体系健康，不存在大幅降价和恶性竞争的情况。此外，公司的 1.6T 产品包含 EML、硅光、DR、FR、多模等多种型号，不同型号的价格不同，不能笼统判断价格。即使从平均价格来看，市场传言的价格也是不实的。

Q4：市场担心竞争格局变化，如何看待后续新进入者的影响？

A4：1、目前行业需求旺盛，大客户会在原有供应商基础上新增 1-2 家备选厂商，但新增供应商仅对应单一客户，并非全行业统一增加供应商。2、不同厂商的光模块需要在客户的数据中心实现混插兼容，需要客户投入大量技术与研发资源完成测试认证，周期长、成本高，客户更倾向长期稳定合作的少数几家核心供应商。3、现阶段供给缺口较

大，新导入厂商主要集中在 800G 产品。1.6T 认证门槛更高，主要集中在少数头部客户，新增供应商数量有限，供给格局并未出现恶化。公司作为率先进入市场的供应商，在核心大客户中都拿到了较好的份额和价格。

Q5：如何看待整个行业的竞争壁垒？

A5：2.4T 等下一代高速产品需要应用 coherent lite、硅光、薄膜铌酸锂等前沿技术，只有少数厂商具备相应的全方位技术布局。NPO 对硅光、电芯片、封装等方面都提出了严格的要求，也只有少数厂商才能满足客户的技术要求。随着行业产品迭代速度持续加快，scale-up、scale-out、scale-across 等场景下的高端产品需求持续释放，客户需求高度定制化，产品性能要求不断提升，行业的技术曲线实际上更加陡峭，公司的发展机遇也会持续增多。

Q6：随着 2027 年订单的更高能见度，公司对毛利率和净利率的展望？

A6：目前订单的需求量和价格都处于不错的水平，整体行业需求非常旺盛，物料紧缺带来一定供给压力，各家厂商的报价也偏谨慎。公司有信心保持毛利率的稳定，随着 2027 年 2.4T、NPO 等高毛利的新产品上量，能够有效拉动整体毛利率的增长。预计未来随着 scale-up 光连接方案的规模化应用，凭借技术领先与交付优势，公司有望进一步提升整体盈利水平。

Q7：如何看待未来光连接在数据中心资本开支的占比？

A7：预计光连接产品在数据中心资本开支中的占比持续提升，且提升速度不断加快。此前在传统互联网云计算时代的光模块采购金额仅占 CSP 客户资本开支不足 5%。当前光模块占比逐步提升主要有几个原因：

1、产品技术迭代加快，2023 年重点客户开始部署 800G，2026 年 1.6T 规模放量，后续 2.4T、3.2T 可插拔，NPO、XPO、相干等产品持

	续落地，产品的整体带宽需求和技术含量都在不断提升，产品的 ASP 也在保持增长，在数据中心资本开支中的占比也有望持续提升。 2、光互联应用场景持续拓宽，过往主要用于交换机互联，未来开始渗透到服务器、网卡、内存等互联，同时新增园区之间的长距离互联、机柜内 scale-in 等应用场景。 3、光模块并非简单组装业务，需要配合客户需求进行研发设计和复杂的工艺，拥有很高的技术含量，高端光互连产品技术门槛不断提升，能够掌握硅光、薄膜铌酸锂、相干和封装等核心技术的厂商数量较少，竞争格局向好。预计整体行业将保持健康增长。 Q8：800G 是否包含单波 200G 的产品？ A8：公司确实有部署单波 200G*4 通道的产品，技术含量更高，价格和毛利率显著高于单波 100G。 Q9：柜内交换机的连接是否能从铜连接替换成光连接？ A9：目前暂时没有，还需要更长时间迭代。 Q10：国内市场是否新增 800G 和 1.6T 的需求？ A10：近年来国内市场快速发展，去年到现在国内 AI 数据中心对光连接产品的需求不断提升，预计未来国内 400G、800G、1.6T 以及 NPO 等产品需求持续提升，整个行业也在健康发展。 Q11：公司如何保障在行业技术迭代中的竞争优势？ A11：公司正在逐步成长为一个平台型公司，预研和发展多种核心技术。对于更高带宽、更低功耗、更低时延的光连接产品，公司都在不断开发和准备过程中。 Q12：2027 年 scale-up 场景下的产品出货预期？ A12：2027 年下半年开始，预计行业内有两个有影响力的重点客户开始批量采购 NPO 产品，更大上量预计会在 2028 年。目前多家 CSP 厂商、大模型企业、Neocloud 客户均对 NPO 产品感兴趣，2027 年期
--	--

	间有望陆续完成产品导入。NPO 有望成为在 scale-up 场景的主流产品之一，并分阶段放量，首先是头部企业开始采用，随后扩展至更多客户。 Q13：GPU 和光模块的比例是否在持续提升？ A13：客户反馈芯片和光模块的比例是在提升的，800G 和 1.6T 的快速增长也预示着 scale-out 网络里 GPU 和光模块的比例在持续提升，背后原因是 AI 集群规模的不断扩张，服务器机柜到网络的规模扩大，连接应用场景更多，需要的光模块数量也在不断增长。 三、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 7 月 28 日