

“易中天”业绩集体预喜 股价走势现分化

中经记者 顾梦轩 李正豪 广州 北京报道

随着上市公司陆续发布业绩预告和业绩快报，光模块三剑客“易中天”[新易盛(300502.SZ)、中际旭创(300308.SZ)、天孚通信(300394.SZ)]的表现令人关注。

从三家公司已经发布的业绩预告来看，2025年，“易中天”三家公司业绩表现亮眼，集体预喜。其中，新易盛净利润预增231%—249%增速最高，天孚通信净利润预

从“跟跑”到“领跑”

三家公司都深度绑定头部客户构筑了高黏性生态，三者均进入顶级云厂商供应链，续约率高、订单可见性强，形成了稳固的合作关系。

具体来看，新易盛预计归母净利润达94亿至99亿元，同比大幅增长231%至249%。中际旭创预计2025年净利润将爆发式增长，达到98亿至118亿元，同比最高增幅超128%。天孚通信预计2025年扣除非经常性损益后的净利润落在18.29亿元至21.08亿元区间，同比增长39.19%至60.40%。

根据中际旭创此前发布的业绩快报，报告期内，公司主营业务稳健增长，实现营业收入382.4亿元，与2024年度相比增长60.25%；实现归母净利润107.99亿元，与2024年度相比增长108.81%；实现扣非归母净利润107.1亿元，同比增长111.32%。

对于业绩表现，中际旭创在业绩快报中表示，受益于终端客户对算力基础设施的强劲投入，公司产品出货快速增长，其中高速光模块占比持续提高，且随着产品方案不断优化、运营效率持续提升，公司营业收入与净利润较去年同期均实现较大增长。

天孚通信也在业绩预告中指出，本报告期预计净利润较上年同期上升。主要得益于人工智能行业

增39.19%—60.4%，在三家公司中略显逊色，但也实现盈利。

《中国经营报》记者注意到，2026年2月27日，中际旭创已经发布业绩快报，但天孚通信和新易盛两家公司的业绩快报尚未发布。

记者同时注意到，今年，“易中天”三家公司的股价出现一定分化。其中天孚通信股价表现稳定，持续上涨，而新易盛和中际旭创均有不同程度下跌，跌幅超过10%。

苏商银行特约研究员张思远

加速发展与全球数据中心建设，带动了高速光器件产品需求的持续稳定增长，叠加公司智能制造持续降本增效，共同促进了公司有源和无源产品线营收增长。

天孚通信同时指出，报告期内，公司受汇兑损失影响，财务费用同比上升，对本期业绩增长产生一定负向影响。

对于“易中天”业绩的亮眼表现，南宁学院金融专家、博士石磊认为：“易中天”三家公司2025年业绩集体高增，核心源于全球AI算力基建爆发带动800G光模块大规模需求，渗透率超50%及1.6T订单提前锁定，三家公司都深度绑定英伟达、谷歌等头部客户，订单能见度与交付能力突出。

具体来看，石磊表示，凭借技术领先与产品结构优化——新易盛以硅光+LPO路线实现800G以上产品占比超70%并打入1.6T供应链，中际旭创巩固800G全球市占优势，天孚通信则以高良率光引擎受益于多元技术路线推动量价齐升。此外，天孚通信通过在光芯片、封装等环节加强自研与垂直整合，加速国产替代，在

在接受记者采访时表示，2025年，“易中天”三家公司业绩集体高增，核心驱动力源于全球AI算力需求的爆发式增长。随着大模型训练与推理对算力的消耗指数级上升，数据中心对高速光模块的带宽需求持续升级，800G光模块成为主流配置，1.6T产品加速渗透。根据行业数据，2025年全球AI集群光模块市场规模同比增长近60%，头部云厂商资本开支同比增幅超60%，直接拉动高速光模块出货量激增。

供应链紧张环境下以快速交付和成本优势进一步扩大市场份额。

对于三家公司的各自技术优势，张思远向记者表示，从技术迭代能力来看，新易盛在LPO(线性直驱)技术路线领先，功耗较传统方案降低50%，1.6T光模块良率超99%；中际旭创硅光技术渗透率持续提升，800G/1.6T硅光产品占比超50%，成本优势显著；天孚通信实现光引擎70%—80%自研率，FAU(光纤阵列单元)在CPO架构中单设备用量达传统方案的3—5倍。

客户结构方面，张思远指出，新易盛、中际旭创深度绑定Meta、谷歌、亚马逊等北美云厂商，天孚通信作为英伟达CPO供应链核心光引擎供应商，订单能见度超12个月。

石磊向记者表示，这三家公司都深度绑定头部客户构筑了高黏性生态，三者均进入顶级云厂商供应链，续约率高、订单可见性强，形成了稳固的合作关系。“总结来说，这三家公司凭借技术前瞻性、制造执行力与客户深度协同，成功将行业β转化为自身α，实现了从‘跟跑’到‘领跑’的转变。”石磊说。

新易盛成“增长王”

新易盛表现最优的核心在于其极致的产品结构优化和成本控制能力。

记者注意到，三家公司中，新易盛成了名副其实的“增长王”，预计归母净利润达94亿至99亿元，同比大幅增长231%至249%。

对此，知名财经作家、眺远影响力研究院院长高承远向记者指出，新易盛表现最优的核心在于其极致的产品结构优化和成本控制能力。公司毛利率长期维持在46%以上，显著高于行业平均水平，且扣非净利润与净利润高度吻合，表明盈利几乎全部来自主营业务，质量很高。此外，新易盛在800G及以上产品的放量节奏更快，2025年第四季度净利润环比增长近40%，重回高速增长轨道。

国联民生证券研报显示，2025年第四季度至2026年，新易

“卖铲人”天孚通信股价稳定

短期行情由订单落地与业绩兑现驱动，中期呈现“强者恒强”格局。

记者注意到，今年，“易中天”三家公司的股价出现一定分化。根据Wind(万得)数据，截至3月4日收盘，“易中天”三家公司中，天孚通信股价以年内65.28%的涨幅位列三家公司第一，在20家光模块概念股中位列第二；而新易盛和中际旭创两家公司的股价则处于下跌状态，跌幅分别为14.28%和11.64%，位列全部光模块概念股的倒数第二和第三名。

对于“易中天”的股价表现以及分化现象，石磊向记者指出，首先，估值与预期透支程度不同，中际旭创和新易盛在2024—2025年经历大幅上涨，估值已充分甚至过度反映高速增长预期，2026年年初市场转向“去泡沫化”，这些高估值AI硬件公司首当其冲遭遇获利了

结；相比之下，天孚通信涨幅温和且作为上游器件商，因其适配LPO/CPO等多种技术路线的“技术平台型”属性，估值更具安全边际，在资金避险偏好下更受青睐。其次，石磊表示，技术路线迭代带来结构性担忧，市场担心CPO等新技术可能削弱传统光模块厂商的长期逻辑，而天孚通信作为核心光器件供应商，无论下游采用何种方案均需其组件，成为技术演进中的“通吃者”，逻辑更加稳固。

“总结来说，股价分化并非源于基本面恶化，而是市场对估值水位、技术路径风险和资金结构的再平衡，天孚通信凭借‘卖铲人’定位、低预期差和技术普适性在市场中表现更具韧性，而新易盛和中际旭创则进入阶段

性消化期。”石磊说。此外，石磊表示，尽管其新技术已获认证，但尚未大规模商用，导致短期内高毛利产品的贡献有限，增长较为稳健而非爆发式。

“作为光器件供应商，天孚通信业务以无源器件(如陶瓷套管、FAU)为主，产品价值量低于整机模块厂商；2025年受美元汇率波动影响，汇兑损失对净利润形成压制，同时1.6T光引擎量产进度略晚于模块厂商，导致增速滞后于行业龙头。”张思远说。

对于光模块行业未来整体表现，石磊认为，短期行情由订单落地与业绩兑现驱动，中期呈现“强者恒强”格局，具备1.6T量产及硅光/CPO技术的龙头将持续领先，长期则依赖3.2T升级、CPO规模化应用及光芯片国产突破等新引擎。“尽管存在地缘政治风险和技術路线突变等不确定性，整体趋势向好，投资应聚焦具备全球竞争力的技术龙头。”石磊说。

中国经营报
CHINA BUSINESS JOURNAL

改革攻坚 激发内生动力



扫码了解更多