证券代码：601231　　证券简称：环旭电子

环旭电子股份有限公司
2026 年第三季度业绩说明会活动记录

投资者关系活动类别	☐特定对象调研　☐分析师会议 ☐媒体采访　☑业绩说明会 ☐新闻发布会　☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
时间	2026 年 11 月 13 日
地点	同顺路演平台 https://board.10jqka.com.cn/ir
上市公司参会人员	魏镇炎（总经理）、史金鹏（董事会秘书）、吴新宇（财务长）、黄江东（独立董事）
业绩说明会 Q&A 记录	**[问题] 人民币升值，有没有做汇率对冲？后续如果继续升值，对 Q4 和明年利润率影响怎么看？** **[回答]** 公司已采取了相关措施以应对汇率波动风险，具体包括：1）建立制度，完善汇率套保的决策和执行机制。公司以套期保值为交易目的，针对汇率风险制定了《金融衍生品交易业务控制制度》2）树立汇率风险中性理念，将汇率风险管理列入公司高质量发展目标要求。对于日常事项，公司财务部每日对公司外币资产负债净头寸及汇率变动进行统计，每周针对近期市场汇率波动及未来情形进行预测，逐月对套期保值的头寸进行调整。后续人民币如果继续升值，会对公司的利润率产生一定压力。 **[问题] FCC 如果正式出台规则，对光通信出海业务影响大不大？环旭有没有哪些预案？** **[回答]** 目前 FCC 尚无正式落地规则，公司持续保持关注，并做好积极准备应对。 **[问题] 光模块目前订单情况？** **[回答]** 按照公司的产能规划，今年在成都和越南投资按期推动，目前成都扩产在安装调试，

	预计 11 月具备 120K/M 光引擎产能。越南计划建成从光引擎到光模块完整的产能，10 月开始 100K/M 的自动化组装线正在安装调试，后端的测试设备也将陆续到位，预计 Q4 越南产能可以完成建设。公司光模块尚在小批量进行可靠性验证的阶段，目前相关业务收入占公司整体营业收入不足 1%，比例较低。 **[问题] 对于股价持续下跌，公司下一步有什么市值维护措施** **[回答]** 公司于 2026 年 11 月推出了股份回购计划，本次回购目的为维护公司价值及股东权益所必需，回购金额为 5,000 万元-10,000 万元。2026 年 11 月 4 日，公司通过集中竞价交易方式首次回购股份 602,600 股，已支付的总金额为 10,300,212.00 元（不含交易费用）。公司将依据股份回购计划方案执行回购。 **[问题] Els 模块有什么实质进展吗？** **[回答]** 关于 ELSFP，公司在 9 月深圳光博会上展示了样本的 Live Demo，受到了不错的关注，10 月美国 OCP 展会公司也参加了，借这个机会接触了不少北美客户，包括 D-FAU 也在设计方案上取得了一定的进展并与客户进行交流。从目前的进展来看，客户反馈比较积极，公司在成都已开始投建千级洁净室，预计在今年年底就能够建成。这个千级洁净室一方面会服务客户对洁净等级更高的 OE 制造要求，同时也会服务 ELSFP 在成都的率先验证和量产，进而后续公司会根据客户的需求情况，在越南投资 ELSFP 的产能。 鉴于客户对公司 ELSFP 的反馈积极，公司优先考虑在成都形成 NPI 及一定的量产能力，有望在 27Q1 完成建设，不仅服务于海外市场，国内市场也会有机会。 公司光通信业务尚处于发展阶段，目前相关业务收入占公司整体营业收入不足 1%，比例较低。敬请广大投资者注意投资风险，理性投资。 **[问题] 现金流一直在降低除了备货和新建厂房、采购设备等还有什么因素吗？** **[回答]** 公司 2026 年前三季度现金流量为净流出人民币 28.8 亿，其中：经营活动产生的现金流 2026 年前三季度为净流出人民币 1.2 亿，主系因材料供应紧张、提前备料且材料涨价。营收增长集中于第三季度后半季，新增销售对应的应收账款尚未到期回收，导致销售增长与现金回款存在时间性差异。 第三季度经营活动现金流较上半年明显改善，相比上半年净流出人民币 4.7 亿，至三季度末，净流出规模收窄至人民币 1.2 亿，主要得益于前季度末销售规

	模增长于本季度内回款，其中销售商品、提供劳务收到的现金增幅高于采购付款及各项经营性支出的增长幅度，当季经营现金净流入人民币 3.5 亿。 投资活动产生的现金流 2026 年前三季度为净流出人民币 26.8 亿，较去年同期流出增加人民币 14.5 亿，主系本期子公司新购土地、收购境内公司股权及外汇避险操作产生的已实现收益较上年同期减少所致。 筹资活动产生的现金流 2026 年前三季度为净流出人民币 0.7 亿，较去年同期流出减少人民币 5.2 亿，主系本期短期借款增幅高于向股东发放现金股利增幅所致。 **[问题] 关于 AI 加速卡产能规划的变化及业务延伸 公司在 7 月 28 日第二季度说明会中曾表示，第二季度已有 4 条产线，预计第三季度增加至 5 条，并于 2027 年上半年再增加 1 条。但在 10 月 28 日第三季度说明会中，又表述为今年 4 条产线、明年规划增至 7 条。 请问此前规划的第五条产线目前处于什么状态？上述差异源于建设或投产进度调整，还是产线统计口径变化？此前披露的 2026 年末 22.5 万只/月、2027 年上半年 27 万只/月产能目标是否仍然有效？希望公司分别说明已投产线数、有效月产能及后续投产时间。 此外，2027 年新增产线主要承接现有产品放量、下一代产品，还是新客户项目？在不披露客户名称的情况下，能否介绍目前交付板卡主要承担的功能，以及公司参与设计、测试和产品迭代的深度？下一代产品是否有望提高单卡制造收益，或带动服务器主板等更大范围的业务合作？** **[回答]** 关于 AI 加速卡的产能，目前公司单条产线产能为 45K/月，目前已建成产能为四条产线，年内会形成五条产线，并于 2027 年的上下半年分别再新增一条产线。目前相关产线的产能利用率较高，客户需求较好。2027 年相关加速卡的产能仍服务于目前的核心客户，该板卡的主要功能包括了网络加速及存储管理等功能，公司主要参与设计优化及制造的环节，由于客户对目前产品的需求仍进一步提升，公司会依据客户需求加快扩产步伐以满足客户需求并拓展新的产品合作。 **[问题] 三季度云端及存储业务收入同比增长 211.2%，毛利额同比增长 39.4%，毛利率同比下降 11.1 个百分点。请问剔除材料价格传导及材料成本差异补偿后，该业务的实际出货和正常经营毛利增长情况如何？ 对于公司自行采购的高价值材料，收益主要来自固定制造报酬，还是按材料采购金额加成？材料涨价带来的资金成本及库存风险，是否有相应的客户补偿或风险分担机制？ 公司此前提到正与客户讨论由客户供应高价值材料。请问是否已有项**

	目实际实施，预计何时能够在资金占用和经营现金流上体现改善？ **[回答]** 剔除材料成本变动的因素后，云端及存储业务的收入同比增长约 50%，毛利额变动不大。公司相关业务受益主要来自固定制造报酬，材料涨价所带来的库存风险具有相应的分摊机制，即依据客户要求备货后未能够实际出货时，公司有权要求客户补偿相关的材料备货成本；而营运资金的占用所带来的资金成本提升正与客户协商中。 **[问题] 怎么看 AI 端侧硬件（眼镜、耳机、穿戴）未来 2-3 年的渗透率？** **[回答]** 公司看到近年来 AI 模型能力提升很快，北美 CSP 客户大幅增加 AI 基础设施建设的基础上，几个主要的头部客户也在端侧硬件上有进一步的投入，体现在智能终端。今年已经可以看到一些新的智能终端产品，这些头部客户基本都是公司积极合作的伙伴，包括 AI 个人助理产品，公司也供应了 SiP 模组。在更多的智能穿戴、智能家居等板块，也看到了更多的机会。目前公司在 SiP 模组的新产品应用的开发上是比较饱和的，同时目前部分智能终端产品尚待观察市场的反映，预计在明年下半年后能够更清晰的观察到市场的需求和营收的展望。目前公司通讯类和消费电子类业务的主要收入构成为智能手机、智能手表及耳机中所应用的 SiP 模组；除前述品类外，包括智能眼镜及个人 AI 助理硬件产品尚在导入期，相关业务收入占公司整体营业收入不足 5%，比例较低。敬请广大投资者注意投资风险，理性投资。 **[问题] 此前公司指引四季度营收同比增长 15%—20%，但营业利润率同比下降约 1.8 个百分点。目前是否维持这一判断？主要拖累因素是什么，哪些预计能在 2027 年改善？请问剔除两期土地等资产处置收益、材料价格传导及材料成本差异补偿后，第四季度可比营业利润额预计同比增长还是下降，大致幅度多少？利润率下降中，哪些只是材料涨价扩大收入分母，哪些涉及加工收益或资金成本的实际变化？这些因素预计何时能够改善？** **[回答]** 目前仍维持该经营目标指引。公司预计第四季度营业利润率较去年同期下降约 1.8 个百分点，主要由于去年同期土地处置收益带来的较高比较基数，以及物料成本占比上升对营业利润率的阶段性影响。材料价格的变动主要影响营业利润率，对营业利润额影响较小，剔除上年同期资产处置收益后，预计第四季度营业利润额仍有两位数下滑。尽管面临上述挑战，公司业务发展仍呈现一些积极信号。其中，海外子公司 AFG 受益于欧洲本地化服务需求持续增长，业务规模和运营效率显著提升，带动毛利及营业利润同比大幅改善，并有望将良

	好的增长势头延续至2027年。同时，越南生产基地随着产能利用率提升、出货量增长及生产效率持续改善，对整体盈利能力的贡献不断增强，为公司未来发展提供了新的增长动力。公司将继续聚焦光通信业务拓展、全球化运营能力建设及运营效率提升，通过优化产品组合、加强区域化服务布局及推动新业务成长，为股东创造长期可持续价值。 **[问题] 请问ELSFP、D-FAU和PDU Lite目前分别处于内部研发、客户送样验证、客户定点或量产导入的哪个阶段？其中哪些项目已有付费开发或明确采购安排支持？ 公司预计2027年第一季度在成都形成ELSFP新品导入及一定量产能力。产能建成之后，距离客户认证完成和批量销售，还需要跨越哪些关键节点？上述新产品中，哪一项最有望率先形成有意义的收入贡献？** **[回答]** 公司目前ELSFP和PDU Lite处于客户送样验证阶段，D-FAU尚处于内部研发阶段，相关产品尚未有明确的采购安排支持，系公司研判未来产业发展趋势而布局的新产品新业务。ELSFP 目前尚处客户验证阶段，后续距离量产销售，主要的节点还包括样品验证完成、小批量可靠性验证、验厂、商务条款谈判等环节。依据目前的业务进展来看，前述业务中，ELSFP和PDU Lite有望更快实现收入。相关业务尚在研发和送样过程中，尚未形成收入，敬请广大投资者注意投资风险，理性投资。 **[问题] 请问跟Agile Robots SE有什么后续合作吗？目前重点参与或计划切入哪些产品与模块，例如主控与通信、传感与感知、关节驱动或电源管理等环节？ 公司是否已经进入相关客户的产品开发或供应链体系？现有项目分别处于研发合作、送样验证、小批量生产还是规模量产阶段？如已有收入贡献，能否介绍主要产品类型；尚未量产的项目，预计何时有望实现商业化？ 公司现有SiP微小化、工业电子、汽车电子及功率模块能力，哪些可以复用于机器人业务？未来更倾向于提供自主设计的模块、参与客户联合开发，还是承担制造服务？机器人业务在公司未来两至三年的发展规划中处于怎样的位置？** **[回答]** 公司于德国智能机器人企业Agile Robots SE签署合作备忘录，期望在人形机器人产品、人机协作机器人与电子制造产线智能化升级领域开展业务合作,共同评估Agile Robots人形机器人及其解决方案在USI全球化的制造服务体系中的应用，并探索相关机器人产品及组件的开发与量产。目前主要推进的合作方向包括了，Agile 的解决方案在公司工厂中的应

	用以提升自动化能力，以及依靠公司全球化据点为其产品提供制造服务。目前公司涉及机器人领域的制造服务业务收入占比极低，相关业务尚在规划阶段，敬请广大投资者注意投资风险，理性投资。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 11 月 13 日