

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：2025-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	嘉实基金、中欧基金、华夏基金、诺德基金、富国基金、国泰基金、中邮基金、国寿养老、银华基金、国投瑞银基金、广发基金、信达澳亚基金、长城基金、前海开源基金、建信基金、中银基金、宏利基金、德邦基金、泉果基金、永赢基金、汇丰晋信基金、新华基金、招商基金、鹏扬基金、平安基金、鹏华基金、博时基金、富国基金、融通基金、华宝基金、国联安基金、诺安基金、国金基金、长安基金、东吴基金、易方达基金、申万菱信基金、万家基金、和谐健康、泰康资管、中国人保资管、华泰资管、太平资管、阳光资管、前海人寿、信泰人寿、新华资管、长江养老、人寿养老、太平养老资产大家资管、财通证券资管、广发证券资管、华泰证券资管、兴证证券资管、江苏银行、交通银行、复胜资管、利幄私募基金、瑞银资管(上海)、盘京投资、勤辰私募基金、高毅资管、高盛科技实业、富达利泰投资、源信资产、博道基金；招银国际科技、信诚基金、中庚基金、摩根士丹利基金、贝莱德、麦格理资本、三井住友信托资管 美银证券、里昂证券、高盛中国证券、摩根斯坦利、Jeffries、花旗证券、野村证券、中信证券、中国国际金融、中信建投证券、国泰君安证券、海通证券、广发证券、国信证券、浙商证券、长江证券、兴业证券、光大证券、开源证券、国盛证券、华泰证券、东北证券；招商证券、中邮证券、天风证券、国金证券、民生证券、华创证券、国元证券
时间	2025年1月26日（星期日）16:00—17:00
地点	/
上市公司接待人员姓名	公司副总裁、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

一、公司高管对 2024 年度业绩预告的财务情况进行解读

1、2024 年 Q4 客户订单旺盛，物料相对紧缺，导致交付有所放缓，因此 Q4 收入总体保持平稳。

2、Q4 比 Q3 的毛利率增长 1.5%左右，整个年度平均毛利率在 34%左右，季度之间均逐季增长，也比 2023 年同比增长。毛利增长的主要原因是伴随一些重点产品的良率不断提升，所以看到毛利增长明显。

3、Q4 的费用算是年度最高，包括股权确认、供应商款项确认等。公司预告的归母净利润 46-58 亿区间，上年同期 21.7 亿，同比增长约 112%-167%。扣非净利润 45-57 亿区间，上年同期 21.2 亿，同比增长约 112%-169%。Q4 有一次性的减值和投资公允价值损失的确认，整体 Q4 净利润比 Q3 有小幅增长。

二、公司高管介绍 2024 年整体经营情况

1、2024 年度伴随 AI 数据中心投资需求不断增长，海外客户的算力基础设施建设比 2023 年增长较快，公司作为光模块主力供应商，在 800G 和 400G 产品上取得了不错的出货量级和收入。

2、2024 年下半年存在 EML 短缺的问题，虽然订单需求旺盛，且客户还有加单的情况，但缺料对 Q3 和 Q4 的收入增速带来了一定的影响。

3、公司在 2024 年完成了对 CSP 客户 800G 光模块的送测和认证，这些 CSP 客户在 2024 年主要以 400G 需求为主，2025 年会升级到 800G，其中也包含一定比例的硅光模块。

4、公司在 2024 年也完成了对重点客户 1.6T 的送测和认证，测试效果非常好，且已在 2024 年 12 月开始少量出货，2025 年还会逐季增加出货。

三、投资者问答环节

Q1: 近期星际之门计划和一些大客户披露的 AI 方面的开支都很积极，这些新闻跟公司也比较相关，是否有感受到客户传递的这些变化？

A: 公司关注到海外 AI 数据中心建设投入高涨，资本开支比预期更好，

这对光模块行业肯定是利好。目前看客户订单是比较饱和的，对于新增的资本开支和光模块需求，预计客户会有一个需求再规划的过程。

Q2：需求来看 Q1 环比 Q4 的变化预期？

A：目前订单量环比继续增长，体现的需求旺盛，预计 Q1 出货量能继续保持增长。

Q3：Q3 和 Q4 受到 EML 短缺的影响，目前看后续缓解的节奏如何？

A：预计 2025 年上半年逐步缓解，下半年全面缓解。

Q4：1.6T 的出货节奏来看，2025 年的具体进展？

A：预计 1.6T 在 2025 年逐季环比增长。预计二季度出货量会比一季度有明显提升。

Q5：Q4 的汇兑收益情况，Q3 有部分损失，Q4 是否有大幅度改善？毛利率的 1.5% 的正向影响，是否有汇兑的影响？Q4 海外的占比如何？

A：Q3 因为 9 月下旬有汇率波动带来一些损失，但 Q4 又有了正向的影响，预计汇兑收益影响 1 亿左右。Q3 的平均汇率在 7.1205，Q4 的平均汇率在 7.1236，因此对 Q4 的毛利影响很小，经测算在 0.2% 左右，可以忽略。Q4 公司在海外的产能持续提升，出货量也在逐步提升，更多的增量会在 2025 年体现。

Q6：除了市场关注到的 CSP 客户之外，其他新增客户也处于 400G 到 800G 的升级换代阶段，请展望他们的需求和节奏？

A：2024 年公司收获了一些新增客户，除了传统云厂商之外，新客户们在 AI 算力的建设设施的投入也在不断增长，总体规模跟 CSP 相比还有些差距，但从增速来看很迅猛。

Q7：上游出现缺料的情况，供需会有些变化，那么在 2025 年 800G 产品的价格变化会有什么变化？

A：对于 2025 年刚开始部署 800G 的新客户不存在降价问题；对于去年的老客户继续使用 800G 的情况会有些调价，但幅度不方便透露。

Q8:前面提到 1.6T 在 2025 年 Q2 开始放量，那么这款产品的大年应该是在 2026 到 2027 年？公司目前在 3.2T 的进度和技术路径的选择？

A:2025 年有两大重点客户会率先开始用 1.6T，明后年除了这两家重点客户持续使用外，也预计会有其他 CSP 客户开始部署 1.6T。公司目前正在预研 3.2T，还没有看到客户提出 3.2T 的具体需求。

Q9: 公司客户基本是海外客户为主，那么国内客户也在大幅度增加需求，是否我们在国内大客户方面有布局？后续国内客户会当做重点的战略布局么？

A:公司一直都是国内大客户的主力供应商。市场对公司的理解可能有偏差，以为公司在国内市场份额不足。公司虽然国内市场的收入比例偏少，但并非竞争力所致，而是因为海外和国内两大市场的需求差异所导致的。国内市场也是我们重点布局的，有专门的子公司负责国内市场的开发。

Q10: 2024 年 Q4 的少数股东权益的比例是多少？Q4 的投资损益上的波动与往年有多少的变化？

A:少数股东损益的比重比较小，影响也很小，年报里会有具体数据披露。Q4 的股权投资损益按照惯例会在年底进行公允价值确认，通过基金间接持有，产生的投资损失大概几千万元，会包含在经常性损益事项里。

Q11:硅光方案上量后对 EML 的短缺是否会有很好的缓解，这个缓解会体现在什么时间段？硅光产品上游的 FAB 厂流片和物料等会有什么瓶颈么？

A: 今年 800G 出货中会有一些比例的硅光模块，随着 800G 的出货量逐季提升，硅光的比重也会提升，会在一定程度减缓对 EML 的依赖。目前硅光上游 Fab 流片环节不存在供给瓶颈。

	<p>Q12: 2024 年的 Q4 资产减值大概什么情况?</p> <p>A: Q4 有一些资产减值, 对一些存货基于预计使用情况做了减值, 估计有几千万的计提。</p> <p>Q13: 公司在 CPO 方面的进展如何?</p> <p>A: 目前市场对 CPO 这类新技术方向比较关注, 担心其会完全替代可插拔光模块。但公司看到, 重点客户还会继续使用 1.6T 到 3.2T 可插拔光模块, 这也是客户的明确需求。其次, 公司非常重视 CPO 的技术方向, 正在提前预研和布局, 请投资者放心。</p> <p>Q14: 公司会不会担心随着上游物料紧张缓解, 我们后续和客户的价格年降可能也会提高幅度呢?</p> <p>A: 2025 年原材料准备工作会更充分, 上半年就会看到原材料的逐季缓解, 硅光模块的上量也会进一步缓解原材料紧张。价格年降问题前面投资者的提问中已回答。</p> <p>公司高管结束语:</p> <p>2025 年我们看到各类客户在 AI 算力基础设施上的投资在不断加大, 公司也会从各个方面做好准备, 在新的一年里保持良好增长的态势。感谢投资者们参加本次电话会议, 祝大家新春快乐, 年后在各个会议场合再见!</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>
<p>日期</p>	<p>2025 年 1 月 26 日</p>