

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：2025-004

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
-----------	---

21.67%，同比提升 1.4 个百分点左右。归母净利润 51.71 亿元，同比增长 137.9%。经营活动现金流 31.65 亿元，同比增长 66.8%。加权平均净资产收益率 31.23%，同比大幅提升，主要得益于两个方面，一方面是净利率的提升，另一方面是资产周转率的提升，其中营运资金周转天数例如库存周转天数、应收账款周转天数都有较好的改善。

2. 2025 年一季度财务情况

25Q1 营收 66.74 亿元，同比增长 37.8%，环比持平略增。毛利率 36.7%，环比提升 1.6 个百分点，主要由于高端产品占比较高，以及成本降低、海外工厂良率提升等因素。归母净利润 15.83 亿元，净利润率环比提升 2 个百分点。

二、公司高管对 2024 年和 2025 年一季度经营情况进行解读

1、2024 年经营情况

2024 年 AI 发展和光模块景气度延伸，头部 AI 客户 800G 大规模部署。随着以太网技术和硬件逐渐成熟，去年下半年 CSP 客户也开始对 400G 进行大规模部署。2024 年公司在 400G 和 800G 方面均取得出货量新高，1.6T 光模块和 800G 硅光模块的研发、送测、客户认证也都取得重要进展，为后续大客户的批量采购做好充分准备。

2024 年公司继续提升海外产能，形成了在海外大规模出货与交付能力，可以说 2024 年及此前的工作打下了良好的基础。

2、2025 年一季度经营情况

25Q1 收入和净利润持续增长，行业景气度延伸，800G 出货量同比和环比均有明显增长，400G 出货增长暂时有所下降，主要由于海外客户更多转向 800G，同时国内客户的相关需求增长，后续会看到 400G 的需求和出货量增长。1.6T 出货低于预期，但预计二季度到三季度 1.6T 会逐步起量，目前已经开始出货。800G 需求基本符合之前预期，2025 年 800G 更大规模部署将会是一个重要的看点。

得益于大客户资本开支充足、行业需求旺盛，公司的盈利能力持续提升，包括出货量、收入、毛利率和现金流等。

三、投资者问答环节

Q1： Q1 毛利率 Q1 增长明显，未来毛利率是否还有提升空间？

A1： 毛利率有各种因素影响，包括价格、海外转产等，目标是维持毛利率在一定区间内。

Q2： Q1 少数股东损益增长明显，未来少数股东损益会保持在什么水平？

A2： 少数股东损益的绝对金额在增长，但是在净利润的占比较小，2024 年少数股东损益占到整体净利润的比例还不到 5%。未来仍会控制在一定比例内。

Q3： 国内互联网厂商资本开支增长较快，光模块和 GPU 的使用比例可能会有提升，公司对国内市场需求应对策略？

A3： 去年下半年开始明显感受到国内客户对算力基础设施的重视，年初几个大客户招标相较往年明显增长，主要是 400G 光模块，同时也加快了 800G 光模块的导入。公司非常看重国内市场需求快速成长的机会，有专门子公司负责国内市场开拓，提供客户所需方案，包括 400G、800G 和硅光等。2025 年招标也取得明显优势，在几个重要大客户那里都保持了份额领先，预计 2025 年国内订单和收入都会有所增长。

Q4： 去年下半年 100G EML 激光器芯片处于供应紧张的状态，目前是否达到供需平衡？

A4： 光芯片 EML 的供应紧张正在逐步缓解，Q2 到 Q3 预计硅光模块进一步增长，此外海外光芯片厂商也在扩充产能，会极大缓解 EML 芯片的紧张程度。公司对 EML 的需求仍然是存在的，并不是全部转向硅光，不同客户有不同的需求方案。预计 EML 需求会继续保持增长，

我们的供应商也会给到更大的支持。

Q5: 目前看到的订单覆盖到什么时候?

A5: 包括整个二季度和三季度的少量订单。

Q6: 明年是否有新的北美云客户上 1.6T 方案?

A6: 2025 年可以看到一些客户对 1.6T 的送样要求和认证, 预计 2026 年开始陆续部署, 也预示着以太网 1.6T 时代的到来。

Q7: 近期东南亚国家对原产地的检查可能更加严格, 是否会影响海外工序的分配方式?

A7: 未来产品原产地的认证可能会更加严格, 对生产所在国和原产地的标准趋严。公司海外部署较早, 对生产所在地的本地成分标准有充分解读, 也有相应的工序安排, 目前应对良好, 没有看到大的风险。

Q8: 如果对东南亚国家征收关税, 是由公司和客户哪一方承担?

A8: 近期新的关税政策, 对半导体分类下的通讯设备、光模块等进行豁免, 因此目前从泰国出货是零关税。得益于过往在泰国的产能建设规模, 公司已具备全面从泰国出货的能力。

Q9: 今年 1.6T 光模块出货中, 传统 EML 方案的占比?

A9: 今年 1.6T 主要来自于头部 AI 客户的设备配套, 以硅光方案为主。至于其他客户的 1.6T 需求, 硅光和 EML 方案都可以提供。今年 Q2 已经看到 1.6T 的出货, 下半年 1.6T 的需求会逐步提升。

Q10: 目前 1.6T 订单的量级? 公司对 2026 年 1.6T 需求的展望?

A10: 不方便提供单个产品的订单量级。2026 年总体上会比 2025 年有较大提升, 除了 AI 大客户的配套需求上升外, 还有 CSP 客户的以太网技术升级, 也会有 1.6T 的配套部署。

Q11: Deepseek 出来以后行业有一些关于算力通缩的声音, 目前客户需求订单节奏和力度是否有影响?

	A11：目前国内和海外大客户的需求和资本开支并没有受到影响，AI 发展进入到第二阶段，AI 推理需求也大幅增加。客户对光模块仍然有强劲的技术迭代需求，海外客户和国内客户都在为明年更高速率的光模块上量做准备。 Q12：近期关税政策变化对行业和公司提出了更多要求，怎么看待未来的行业格局？未来公司如何保持核心竞争力？ A12：过去公司基本把握住互联网云计算时代的技术迭代契机，包括 40G、100G、400G、800G 等，能够快速高效地向客户提供解决方案，实现规模量产和保障交付。目前整个行业的技术门槛和大客户的要求仍然是较高的，更看重供应商的多元化能力，包括是否能在成本和价格、关税政策变化等因素影响下仍然保持较好的交付能力。公司依然保持较高的经营效率，紧跟大客户的需求。 公司高管结束语： 近期受到关税政策的影响，行业和公司的股价都有较大的波动，投资者信心受到较大的影响。公司仍会紧跟大客户的需求步伐，积极建设海外产能，保证交付能力。随着今年和明年海外大客户逐步对 1.6T 进行认证和部署，同时国内市场对 800G 的需求和认证也会提速，公司在两方面都会做好充分准备，同时对未来前沿技术进行充分的研发。公司也在积极关注关税政策变化，和客户保持良好的沟通，客户也提供了很大的支持，尽力将关税成本最小化。 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	2025 年 04 月 20 日