

证券代码：300308

证券简称：中际装备

公告编号：2017-096

山东中际电工装备股份有限公司 关于投资者接待日活动举办情况的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

为进一步提升公司治理水平，加强投资者关系管理，增进公司与广大投资者的沟通与交流，公司于2017年9月22日在巨潮资讯网上披露了《关于举办投资者接待日活动的公告》（公告编号为：2017-094）。

本次接待日活动于2017年9月26日（星期二）下午14:00至15:45在苏州工业园区霞盛路8号苏州旭创科技有限公司办公楼一楼会议室举办，参加公司本次活动的机构和个人投资者共189人，公司总经理刘圣先生、财务总监王晓东先生、财务副总监王晓丽女士、旭创销售副总白亚恒先生、董事会秘书邓扬锋先生等出席了本次活动。

参加本次活动的投资者就其关注的公司生产经营情况、行业发展情况以及未来发展等问题与公司进行了交流和沟通。具体内容请详见附后的《山东中际电工装备股份有限公司投资者接待日活动会议纪要》。

特此公告

山东中际电工装备股份有限公司董事会

2017年9月28日

附：

山东中际电工装备股份有限公司投资者接待日活动会议纪要

一、活动时间：2017 年 9 月 26 日（星期二）下午 14：00 至 15：45

二、活动地点：苏州工业园区霞盛路 8 号苏州旭创科技有限公司

三、参加人员：189 名机构和个人投资者

四、上市公司接待人员：公司总经理刘圣先生、财务总监王晓东先生、财务副总监王晓丽女士、旭创销售副总白亚恒先生、董事会秘书邓扬锋先生。

本次投资者接待日活动由公司董事会秘书邓扬锋先生主持，公司总经理刘圣先生、财务总监王晓东先生、财务副总监王晓丽女士、旭创销售副总白亚恒先生对参加本次投资者接待日活动的各位投资者表示欢迎与感谢后，简要介绍了中际装备及苏州旭创的发展历程及生产经营情况。

随后，参加活动的投资者就其关注的公司生产经营情况、产品情况以及未来发展等问题与公司进行了沟通和交流，主要内容如下：

1、过去光模块市场一直很分散，现在数据中心新的需求之后，竞争格局是否会发生质的变化？

从 2000 年开始看，光通信市场参与者比较多，竞争也很激烈，这与其本身产品和市场分散的特点有关。随着数据中心需求加剧，互联网有个特点：赢者通吃，前几大占了绝大比例，所以谁成为这几大主力的核心供应商，谁就会在未来掌握大份额市场，可能会导致竞争格局向集中化发展。

2、400G 开始逐步发布，Coherent、PAM4 各种方案的应用场景是否会有分类？

对的，这几个型号应该是对应不同应用互相补充的。Coherent 基本是电信级的，性能好但价格贵，适合长距离传输；大量的数据中心内部用的主要还是直接调制的，未来 400G 会用到 PAM4 的技术。PAM4 和 Coherent 有竞争之处应该是在数据中心之间（DCI）互联的市场。

3、硅光对行业趋势的影响？风险？对已有光模块厂家的冲击？旭创方面的策略？

硅光研究已经存在很多年，业界大的光模块公司目前看来对硅光还是采取相对比

较保守观望的态势。旭创对此保持开放态度，我们也有团队在跟进此技术，以确保硅光技术成熟时我们也有能力推出有竞争力的产品。

4、18 年要生产 400G，可否告知 400G 的定价？

初期可能几千美金，现在还只是样品价格，没有参考价值。

5、我们 100G 产品的价格如何？出货量多的价格如何？

100G 产品的价格差别也很大，因为型号很多，用途也各不相同。出货量多的产品平均下来价格在几百美金。

6、从核心部件资产的角度，未来几年有什么样的规划？

关于垂直整合的必要性，这么多年大家也都在讨论。旭创这么多年一直专注于光模块的研发设计和生产制造，未来是否需要向上游发展，以及发展到什么程度，我们目前还在探讨，可能会选择性的向上游发展一部分，主要是填补空白，不会与目前的供应商有太大冲突。目前我们与业界大的光芯片、电芯片供应商都有非常好的合作关系，所以在芯片供应方面没有问题，反而是因为与业界最优秀的器件供应商一起合作，使我们出来的新产品又快又有竞争力。如果是全部自己做的话，任何一环没有跟上都会拖累整个进程，所以我们还是会保持开放的系统，与业界的伙伴一起合作。

7、40G 产品现在的市场情况？我们的产能是否已经在往 100G 转了？

我们今年 40G 继续保持了强劲的需求。我们预计明年 40G 会逐步往下走，更多需求转向 100G。我们的 40G 客户比较分散，所以会缓慢下跌。产能上面我们已经做了 40G 往 100G 转的准备，我们后来 40G 产线的设备都是既能兼容 40G 又能兼容 100G 的，所以公司 80-90%的产能能够比较平滑的过渡到 100G。

8、明年 100G 的价格？

价格应该就是随行就市。每一代新的产品都是逐步降价的过程。刚开始下降曲线会比较陡，后来比较平缓。产品的大规模实施总是与降价分不开的，个人认为市场份额是比较重要的指标。

9、我们 5G 时代的合作是什么样的合作？

目前我们约 80%的销售主要用在数据中心业务，另外就是未来的 5G 市场。我们正在研究如何把 100G 和 25G 技术能够再更好地开发到针对无线应用场景的宽温、低功耗和低成本的技术。现在已经有一些 pre-5G 的产品在销售。

10、AAOI 的报告里面，Facebook 每个季度都在翻倍增长，未来是否会成为一个

比较大的增量市场？

我们已经成为 Facebook 的供应商，希望未来能为其提供更多产品。

11、40G 和 100G 的测试设备是否通用的？

很多封装设备都是可以通用的。测试设备可能需要添加一些。

12、毛利率的曲线公司是否有规划？未来毛利率是否会往上走还是平缓？

通常任何一个新产品刚出来，毛利率不一定会最高，因为良率比较差。真正毛利率比较好的时候是 2-3 年之后，良率改善了，量起来了。

13、Avago 过去是我们一个比较重要的供应商，FIT 收购了 Avago 的光模块业务，对我们的供应是否有影响？

Avago 剥离了模块业务，专注于芯片供应，定位清晰，对我们合作是有利的。

14、上下游整合的问题，Macom 提出的 EFT 端面的技术，我们如何去适应这个技术？

我们会和供应商继续深度合作，如果有资本层面的运作机会，我们会保持开放的态度。国内没有高端光芯片和电芯片的公司，这个现状短期是很难根本改变的，日本和美国的很多公司是积累了几十年才到目前这个状态。我们会继续与业界最优秀的公司合作。

15、25G 芯片供应的问题？

2017 年 100G 光模块上的太快，造成前半年缺料状况，现在已经有一定的缓解，2018 年供应紧张的问题应该不会那么严重。

16、COB 封装的渗透趋势？这是不是对我们比较大的挑战？

我们现在就已经是很多用 COB。我们是这个方面技术的先行者。

17、数据中心主要是 PSM4，CWDM4 的比例？

数据中心单模应用一直有两种解决方案，PSM4 和 CWDM4。这两种我们都有，我们在 CWDM4 上面做的更多一些。现在看来 CWDM4 的用量会越来越大。

18、单通道 DR 和 FR 对 100G 的影响？

现在还在研发阶段，核心芯片业界还不成熟。