

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：2021-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（线上会议） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	JIMMY YU UBS ELVIN LIU UBS THOMPSON WU UBS MEIGE LI UBS CHRISSY JIANG UBS ZHUO CHEN 北京擎天普瑞明投资管理有限公司 MICHAEL CHUNG Heartland Capital STEVEN TANG Traveleast TIANBO YU Millennium SHEENA HUANG Nanshan Life MOSES CHU NOMURA Asset Management STEVE HSIAO Seiga Asset Management FRANK WANG Open Door Capital LORI LIU Myriad Asset Management AMY GENG OPTIMAS Capital KATHY ZHANG TT International ROBIN LI Ariose Capital ZHIYUAN ZHAO KADENSA EDWARD YEN JP Morgan Asset Management EDDIE CHEN Cathay Life ADRIAN SIA Millennia WADE LIN UG Investment
时间	2021年4月28日（星期三）
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	公司总裁刘圣先生； 副总裁、董事会秘书王军先生；

	副总裁、财务总监王晓丽女士；
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、公司副总裁、财务总监王晓丽女士介绍公司 2020 年年度及 2021 年一季度公司财务情况：</p> <p>(1) 2020 年，公司实现营业收入 70.50 亿元，同比增长 48.17%；实现营业利润 9.90 亿元，同比增长 71.73%；归属于上市公司股东的净利润 8.66 亿元，同比增长 68.55%。</p> <p>(2) 2021 年一季度，公司实现营业收入 14.7 亿元，同比增长 11%，归属于上市公司股东的净利润为 1.33 亿元，较去年同期下跌 13%。主要原因是公司 2020 年 9 月实行了第二期股权激励计划，主要针对中层管理团队及核心技术研发人员，带来了由于确认股权激励成本的增加所致。另一方面公司也在持续进行研发投入，所以研发费用也有所增长，因此一季度在相对收入略增的情况下，净利润有所下滑，除了这些情况，其他经营指标包括毛利率均未发生重大变化，相信未来随着收入的逐步提升，经营业绩将会有有一个不错的表现。</p> <p>2、公司副总裁、董事会秘书王军先生介绍公司 2020 年年度及 2021 年一季度经营情况：</p> <p>(1) 2020 年度经营情况：</p> <p>①数通市场</p> <p>2020 年，受益于流量的快速增长以及海外重点客户加大资本开支投入和批量部署 400G 的机会，苏州旭创发挥技术领先、快速交付的优势，高速率数通光模块产品的出货量持续增长，400G 产品已成为苏州旭创的主力出货产品之一。同时在海外及国内市场，100G 产品出货量继续保持增长。100G 和 400G 产品出货量都较同比有大幅提升，并在数通行业继续保持领先的市场份额。</p> <p>②电信市场</p> <p>2020 年，国内 5G 网络建设处于景气周期，5G 网络建设的快速推进带来了 5G 光模块需求的增长。2020 年，苏州旭创 25G 前传、50G 中传和 200G 回传等 5G 产品也凭借良好的技术性能和交付能力等优势实现在出货量及市场份额的稳步增长。</p>

(2) 2021 年一季度经营情况:

公司一季度营业收入较去年同期相比增长 11%，主要原因是：一方面，部分客户的订单有所推后；另一方面，国内数通和 5G 市场的增速有所放缓。

3、投资者问答环节:

Q1: 去年数通市场的 400G 产品在海外出货比较大，今年 400G 产品的出货量将会如何？

A1: 2020 公司 400G 产品出货量行业领先，占据较高市场份额。目前海外重点客户的 400G 产品需求与订单正在持续增长，有望自二季度起进一步为公司带来营收和业绩。

Q2: 未来 400G 产品的价格及毛利率会呈现怎样的趋势？

A2: 基于目前具备批量交付 400G 产品能力的供应商较少，且芯片资源紧缺，400G 产品价格下降的幅度会有所放缓。未来随着公司采购成本的下降及良率的提升，400G 产品毛利率有望随着出货规模的扩大而进一步提升，

Q3: 公司 100G CWDM4 产品的价格变化趋势？

A3: 100G CWDM4 作为公司的成熟产品，具有较高的竞争优势，目前价格下降的幅度已放缓。

Q4: 公司对于 CPO 技术路线的准备情况如何？

A4: 公司目前对于 CPO 处于技术预研阶段。行业客户当前和未来数年的需求依然是以可插拔模式的光模块为主。

Q5: 公司是否存在芯片缺货严重，或者芯片价格上涨的情况？

A5: 芯片等原材料备货充足，且由于公司采购规模较大，核心芯片价格不增反降。目前公司的芯片供应能够满足生产需要，保障公司良好的交付能力。

Q6: 公司高低端产品占营业收入比重的未来变化趋势？

A6: 整体来说，公司未来高端产品的占比会越来越大，主要来自于北美

	<p>重点客户 400G 及 200G 产品的需求及订单目前正在持续增长，将在公司的营业收入比重中占据重要位置。</p> <p>Q7：今年电信 5G 市场的采购情况将会如何？</p> <p>A7：今年整体预测 5G 的基站建设数量及资本开支与去年持平，且下半年 5G 的建设及销售会逐步恢复。但是整个 5G 产品在公司的销售额里占比不高，所以 5G 市场的波动不会对公司全年的财务指标有较大影响。</p> <p>Q8：未来硅光如果成为 400G 的主流技术，是不是可以理解具有芯片设计能力的厂商更具竞争力？</p> <p>A8：硅光光模块除了需具备一定的封装技术，还要拥有自己的硅光芯片，才算掌握了核心竞争力。公司一直在研发方面加大投入，加快新产品与新技术的开发和市场化进度，在硅光方面也取得新的进展。预计明年公司将推出硅光产品。</p> <p>Q9：公司在国内市场的竞争策略是怎样的？</p> <p>A9：在数通市场方面，因为公司有较大的规模优势，所以还是会积极去参与国内市场；在电信市场方面，除了收购储翰科技进入接入网细分市场外，公司还开发了一些中长距的高毛利的传输产品，比如相干光模块，目前已经有一定的销售且市场进展不错，未来相干产品将进一步推向国内和国际市场。</p> <p>Q10：去年北美客户资本开支增长较多，公司如何看待今年北美资本开支的情况？</p> <p>A10：光模块采购额不会占到客户资本开支很大一部分，从客户给我们的指引来看，尤其是在 200G 和 400G 高端光模块产品方面，需求是比较强劲的。所以公司不认为今年北美重点客户的资本开支会有所下滑，总体来说还会有进一步增长。</p> <p>4、会议结束。</p>
<p>附件清单 (如有)</p>	<p>1、交流过程中，公司参会人员严格遵守相关信息披露制度规定，没有出现未公开重大信息泄露的情形。</p> <p>2、以上会议内容不代表公司的盈利预测和业绩指引。</p>

日期	2021年4月28日
----	------------