

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：2022-002

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

华夏未来资本管理有限公司	褚天
华夏基金管理有限公司	常亚桥
华融基金管理有限公司	庞立永
华宝基金管理有限公司	强超廷、罗彦、吴心怡、郑英亮、介勇虎
华安财保资产管理有限责任公司	李阳
湖南源乘投资管理有限公司	胡亚男
弘毅远方基金管理公司	韩笑
恒越基金管理有限公司	冯浚瑒
恒大人寿保险有限公司	戴骏
河北东安投资集团有限公司	王小峰
合众资产管理股份有限公司	程悦
海通证券股份有限公司	居嘉骁
海南拓璞私募基金管理有限公司	邹臣、俞海海
海南鑒石私募基金管理有限公司	张启文
君和资本管理有限公司	王瑞思
交银施罗德基金管理有限公司	白家乐、郭斐
建银国际	CathyChan
瓴仁资本管理有限公司	陆宁
摩根斯坦利	Green Cai、Andy Meng
诺德基金管理有限公司	孙小明
诺安基金管理有限公司	吴博俊、王晴
农银汇理	张璋
宁波梅山保税港区灝浚投资管理有限公司	柯海平
浦银安盛基金管理有限公司	范军
平安资产多资产投资	龚彦恺、张良
平安基金管理有限公司	李鑫
青沅资产管理有限公司	施柏均
钦沐资产管理有限公司	王振超、柳士威
融通基金管理有限公司	杨冷枫、丁婉贝、张鹏
苏州银行资产管理有限公司	杜威
苏州龙远投资管理有限公司	李声农
深圳市金之灝基金管理有限公司	陈飞云
上投摩根基金管理有限公司	陈谦怡
上海逐流资产管理合伙企业	徐烨程
上海正松投资管理有限公司	张泽政
上海勤辰私募基金管理合伙企业（有限合伙）	崔莹
上海名禹资产管理公司	王友红
上海景林资产管理有限公司	徐伟
上海季胜投资管理有限公司	杜洋
上海冲积资产管理中心（有限合伙）	张琨
上海呈瑞投资管理有限公司	刘青林
上海保银投资管理有限公司	徐垒
天弘基金管理有限公司	张弋、陈国光
泰信基金管理有限公司	黄睿东
太平洋保险资产管理公司	赵麦捷
台灣國泰投信有限公司	Albert
厦门普尔投资管理有限责任公司	姚玥
玄卜投资（上海）有限公司	雷刚
兴银基金管理有限责任公司	劳开骏
兴业银行股份有限公司资产管理部	江耀堃
兴业基金管理有限公司	张亮、冷文鹏

	信泰人寿保险股份有限公司 刘跃 信达澳亚基金管理有限公司 何鑫 信诚基金管理有限公司 杨柳青、王睿、刘锐 相聚资本管理有限公司 余晓畅 西部利得基金管理有限公司 王邵哲 圆信永丰基金管理有限公司 范妍、浦宇佳 元大证券 张亚文 涌德瑞烜（青岛）私募基金管理有限公司 于淼 永赢基金管理有限公司 任桀 银河基金管理有限公司 江宇昆 易米基金管理有限公司 王磊 易方达基金管理有限公司 黄蕴藉 野村证券 段冰 中邮人寿保险股份有限公司 朱战宇 中银基金管理有限公司 李建 中信证券资产管理部 罗毅超 中金资产管理有限公司 朱剑胜、李诗雯 中加基金管理有限公司 黄翱 中阅资本管理股份公司 李睿阳 珠海横琴长乐汇资本管理有限公司 张辰权 Rays Capital Peter ZHANG Platina Capital Wilson Liu Millennium Capital 天博 HV Advisory Ocean Liu Centerline Investment Management 鄭天濤
时间	2022 年 4 月 24 日（星期日）20:00-21:30
地点	/
上市公司接待 人员姓名	公司董事、总裁刘圣先生、副总裁、财务总监王晓丽女士 副总裁、董事会秘书王军
投资者关系活 动主要内容介 绍	一、公司高管介绍2021年报和2022年一季报财务数据及整体经营情况 2021年公司实现营收76.95亿元，比去年同期增长大约9%，归属于上市公司股东的归母净利润8.77亿，与上年基本持平，公司的资产负债率大约在30%。此外，公司经营现金流在2021年度较2020年有了较大的改善，2021年整个经营现金流净额8亿左右，跟利润在相当的量级。 总体来看，2021年海外数通市场及国内电信接入网市场需求增长非常明显，但国内5G和国内数通去年上半年增长变缓，在下半年需求有所回升。公司营收保持季度的环比提升，且在下半年连续两个季度收入创历史新高。 公司在2022年一季度实现了20.89亿营收，同比增长了42%，实现了归

	属上市股东的净利润2.17亿元，同比增长63%，扣非的净损益增长更高一些，接近80%。此外，公司的一季度经营现金流表现比较好，正向的净现金流入，去年同期是净流出。以上数据也充分反映了公司目前所处的数据中心行业的高景气度，尤其是海外数通市场，海外重点客户今年以来继续推进400G、200G的部署，相应的订单比较充足，一季报里面的营收同比增长充分反映了这一点。 二、投资者与公司高管的问答环节 Q1：看到去年海外市场增长很好，今年一季度整体收入增速和净利润增速都非常高，大家比较关注海外大客户给我们全年的需求指引情况以及后面几个季度预计咱们的出货量包括订单的趋势是怎么样子的？ A1：海外主要客户对今年需求的指引仍然强劲，公司预计今年每个季度的需求和出货量大概率保持环比增长。 Q2：公司2021年下半年及2022年一季度毛利率提升的原因是什么？毛利率未来提升的持续性怎么看？ A2：2021年公司在高端产品方面特别是400G光模块的毛利提升明显，虽然销售价格在下行，但公司的内部降成本走在了市场价格下滑的前面。400G的很多规格产品已经切换到第二代了，第二代在设计方面提升并随着量的提升产线的良率和制费持续优化，综合起来高端产品的毛利是增长的。在中低端产品方面，在一些毛利相对较低的产品方面，公司在去年加大了提效率和降成本的力度，同时也加快了库存周转，对毛利的提升带来了比较正向的作用。 Q3：看到公司已发布了400G和800G硅光产品，且公司在400G/800G都有硅光 and 传统方案两个技术路线产品，现在公司对硅光技术的进展和成熟度是怎么判断的？另外公司推进硅光产品和传统方案的市场策略现在是怎么考虑的？ A3：其实公司对硅光的规划和态度一直是比较一致的，我们认为硅光是逐步演进的过程，所以在400G和800G产品，通常在第一代的产品我们都会推出基于EML的方案，从客户的角度，大部分客户也是比较接受相对比较成熟的，性能优化的EML方案。虽然成本方面稍微高一点，但可以作为新产品导入阶段使用，当客户的需求提升上来之后，我们的第二代产品可以部分地考虑用硅光方案替代传统的EML方案。而每个客户接受度和需求有些不一样，有些客户会继续坚持用EML方案降成本，有的客户会比较开放的接受硅光的方案，所以对我们来说，我们会根据不同客户制订不同的市场策略。
--	---

	Q4：顺着这个问题想再追问一下，之前大家也比较关注硅光的成本优势方面，目前来看如果批量导入硅光之后，硅光产品的单价相对于EML方案的情况，在报价上会不会有一些较多的降幅？ A4：不会。从客户的角度，我们最主要的客户对硅光并不是那么敏感，他们有自己的成本路线，不管供应商提供哪个方案都可以。所以对我们来说，不管用EML还是用硅光，我们都会按照客户要求降价的路线去规划我们的产品，并不会因为我们用了不同的方案就报一个比较低的价格。这个价格还是根据市场的竞争环境来决定的，跟我们采用什么方案不是那么直接相关。 Q5：今年海外数据中心营收环比增长，具体增长的品类是哪些？预计800G贡献多一点还是200G贡献多一点？另外客户里面，哪家需求比较向好？ A5：公司的高端产品主要包括200G、400G和800G新产品。200G今年环比是往上增长的趋势，且总体来看是供不应求，我们能拿到很多订单，客户也给我们追加了很多200G订单；400G基本上也是一个增长的态势，根据不同的客户情况有些不一样。有些客户才刚刚导入400G，或者新的设计才导入，自然有一个上量的过程；800G会在今年下半年有些小批量的应用，真正的800G上量预计会在明年。从需求和订单分布来看，预计都是季度间的环比增长，但有的产品会受限于产能或者材料的瓶颈。 Q6：常理上判断，服务器升级后服务器吞吐量上来后，数据中心网络是不是也会有系统性升级的需求？比如原来从服务器到机架，原来是5G为主，现在往50G升，从机顶到节点可能是100G往400G，请判断这种现象有没有可能在近期1-2年内出现？包括对业绩的拉动是什么情况？ A6：这个应该是相关的。我们看到数据中心光模块的应用有不同层级，有的高速需求在核心层，相对低速的是跟交换机和服务器直接对接的地方，以前很多会用25G AOC，现在看到100G AOC甚至200G AOC的需求增长都挺快的。AOC是短距的光模块，跟服务器换代相关的，服务器升级后光模块也要升级，整个数据中心网络都需要要升级。 Q7：公司的硅光产品与友商的产品相比优势在哪里，竞争力怎么体现？ A7：国外友商的硅光用的是自己的wafer bonding，我们的硅光主要体现在调制方面，我们所有硅光芯片都是自主研发，并找大的fab厂流片。目前我们的硅光产品从客户那里的评价是比较正面和有竞争力的。 Q8：同样性能指标下硅光模块的价格怎么样呢？ A8：这个跟各家的良率非常相关，硅光芯片设计的好坏最后会反映到良率和制造工艺的耦合效率。而在耦合效率方面正常是旭创的强项，在生产制
--	---

	造方面我们积累了自己的know how。我们的硅光产品从成本角度还是比较有竞争力的。 Q9：请介绍一下公司目前产能的分布是怎样的？主要产地各自受疫情情况影响怎么样？ A9：公司国内产能不仅分布在苏州，在安徽铜陵也有较大的生产基地，而接入网产品生产都在成都。从一季度的生产交付来看，我们做的相当不错，工厂所在地的防疫工作都做的到位，生产均未受影响。 Q10：现在不管是上游原材料购买还是下游的销售会有疫情的影响吗？ A10：我们的国内供应商大多数就在苏州旭创周边，很多都在苏州大市范围内，物流基本通畅。目前进口原材料已通过上海以外的国内其他海关入关。出货也一样，已通过国内其他口岸出货，且比较正常。 Q11：包括货物运输到苏州也正常吗？ A11：没有问题，无论在苏州或铜陵目前物流基本不受影响。 Q12：去年费用提升，除了研发之外，其他的主要是股权激励？还有别的影响吗？ A12：2021年对净利润最大的影响就是股权激励费用了，且2021年是目前股权激励费用最高的一年，后面会逐年递减。 Q13：公司也提到部分关键原材料，比如芯片等是从海外采购，如果是底线思维可能出现什么情况，毕竟客户在国外，有一些关键零部件还在国外，如何应对？ A13：在保障供应链安全这几年我们做了很多工作。先说EML的芯片，公司有几家主要供应商，分布在北美或亚洲各地，互相可以备份。电芯片里有很多是通用芯片，像DSP这种芯片全球资源都很少，但这种芯片对旭创和对全行业来讲都有限制。同时近年来我们在光电芯片的国产化方面做了不少工作，还做了一些投资和孵化，基本上解决了一些有和无的问题。高端的芯片很大程度上需要进口，从目前看来进口是没有问题的。另外近年来我们加快了海外的工厂布局，我们相信我们的海外公司可以正常跟国际客户打交道，包括与供应商。 Q14：国外需求好就不说了，国内需求下降影响还会持续多久？ A14：公司去年的国内业务尤其是5G业务表现不太好，市场有一个去库存的过程。今年以来，无论国内数据中心还是5G，需求情况总体比去年好。 Q15：投资方向主要是上游一些关键零部件吗？还是包括上游的其他应用？ A15：公司近年在光模块上游核心的光芯片和电芯片方面进行了投资布
--	--

	局；下一步计划在光模块以外的横向领域进行投资。 Q16：今年200G需求放量的那个客户明年对200G的需求以及对下一代产品的需求有指引吗？ A16：该客户今年会大量部署200G，同时也会上量400G，且之后也会有800G的需求。下一代产品我们已经在开始准备了。目前按照该客户给的指引，明年200G和400G需求仍会保持增长，我们也开始备料，为明年的200G交付做准备。 Q17：一季度较好的增长趋势能否延续到全年呢？ A17：从需求的角度，我们预计今年会保持每个季度的环比增长。但也要考虑今年疫情以及全球芯片短缺的不利因素，特别是一些通用芯片的短缺会不会影响到公司的交付。我们正在全力应对。 Q18：今年大家非常关注千兆光网宽带，请问成都储翰今年是不是有更多的增长？ A18：接入网市场这两年景气度很高，储翰去年比前年的的销售额有较大幅度增长，但净利润并没有体现出同比例的增长。今年行业需求依然比较强劲，但面临两个挑战：一个是这两年销售额持续增长很快，毛利和利润能否跟着同比涨上去，这是一个挑战；第二是营收快速上量的过程中，品质能否保证稳定也是一个挑战，针对这两方面，我们正在做一些努力。 Q19：国内数通市场今年的需求情况展望如何？大家也关注到今年国内“东数西算”的政策也是比较支持的。 A19：数通去年增长不明显。今年“东数西算”概念推出后到真正落地反映到需求方面以及通过哪些互联网厂商或设备商来实施，目前还需要一点时间。今年数通市场整体需求情况会比去年好一些，国内云计算数据中心的技术迭代趋势和流量增长是比较明显的。此外，在疫情背景下，人们更多靠互联网生活和工作。从长远看，国内的人工智能、自动驾驶和物联网等先进应用都要兴起，背后需要非常高速的计算和网络来支撑，数通市场发展的大趋势是非常明显的。 Q20：国内数通的需求是以100G、200G、400G哪种品类为主？ A20：国内数通中心，100G前几年用的挺多。今年国内大的云厂商开始使用200G，也有一些云厂商会直接跳到400G，不同公司选择的技术路线不一样。我们目前看到的200G需求更多一些。 A21：关于激光雷达方面，公司目前的进展如何？主要打算用什么方式切入产业链，提供哪些具体的产品。 A21：目前还处于调研和预研的阶段。激光雷达从各方面来看它跟光模块
--	--

	都非常相似。我们可以选择跟激光雷达的公司合作，为其提供激光雷达的器件，或做一些加工或代工的业务，但不要自己做设计，我们还没有确定，还在做一些初步的预研工作。现在做激光雷达的企业太多了，怎么样做出有竞争力的方案才能胜出。要么不做，要么做的跟别人不一样才有机会胜出。 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	2022 年 4 月 24 日