

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：2022-007

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）
参与单位名称及人员姓名	广发基金 嘉实基金 兴全基金 中信建投基金 易方达基金 南方基金 信诚基金 交银施罗德 天弘基金 华宝基金 银华基金 建信保险资产管理有限公司 国海富兰克林基金 中信保诚 浦银安盛基金 方正富邦基金 西部利得基金管理有限公司 渤海汇金 中加基金管理有限公司 长安基金 民生加银基金 长城基金 安信基金管理有限责任公司 融通基金 凯丰投资 泰康香港 国寿资产 国开自营 长江养老保险股份有限公司 太平洋资产管理 泰康养老保险股份有限公司 太平资产管理有限公司 圆信永丰基金 博道基金 创金合信基金管理有限公司 太平洋资产管理 广银理财有限责任公司 太平资产管理有限公司 百嘉基金管理有限公司 方圆投资 华夏久盈 易米基金管理有限公司 华夏财富创新投资管理有限公司 博道基金 杭银理财 Point72 天风证券 中金公司 摩根斯坦利 瑞信公司 瑞银证券 兴业证券 国泰君安 招商证券 中信证券 长江证券 中泰证券 大和证券 花旗证券 华安证券 东吴证券 中泰证券 东兴证券 国联证券

	西部证券 进门财经
时间	2022年10月30日（星期日）15:00-16:00
地点	/
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书王军；副总裁、财务总监王晓丽
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司高管介绍公司三季度业绩和经营情况</p> <p>公司在三季度的营收和业绩都实现了环比和同比的增长，并创单季的历史新高。三季度的毛利率也达到了 29.7%，较二季度环比增加了 2.5 个点。毛利提升的主要原因是，一方面高端产品在营收的占比进一步增长，从而推动了综合毛利率的提升，另一方面，美元升值带来的汇兑收益也对毛利率的提升有一定的正向影响。受益于营收、毛利的增加，三季度单季合并净利润为 3.6 亿，环比二季度增长 32%，1-9 月合并净利润约 8.5 亿，去年同期约 5.66 亿，增加了 50%。</p> <p>从三季度经营情况来看，海外数通市场的景气度仍然持续，公司的 200G 和 400G 光模块等高端产品在三季度的出货量继续保持环比和同比的增长。其次，公司的市场竞争力继续保持，在海外重点客户的 200G、400G 采购中获得较高的市场份额，同时公司也接到了海外重点客户 800G 的订单，将从四季度到明年逐步上量。除此之外，公司在国内东数西算和互联网云厂商客户这边都取得了相干光模块订单，并且相干光模块的需求预计还会继续保持较快增长。</p> <p>二、投资者与公司高管的问答环节</p> <p>Q1:对四季度的展望如何？</p> <p>A: 目前四季度订单已全部取得，几个海外重点客户对 200G、400G 的需求仍是持续的，同时 800G 将在四季度量产出货。公司有信心继续保持较好的经营态势。</p> <p>Q2: 境外工厂产能目前的进度情况是什么样的？之前您提到海外客户对公司境外工厂的验厂，现在进度如何？明年 200G、400G 海外那一块产能大致情况如何？</p> <p>A: 公司根据海外客户的需要在泰国建厂，目前已完成全部前期准备工作，包括员工的招聘、培训、设备安装调试以及试生产和客户验厂等。从今年四季度开始公司会逐步开始在海外工厂量产 400G 和 800G 等产品，海外产能的提升将是一个渐进的过程。</p>

Q3:800G 产品客户采购情况如何？

A: 800G 已通过了海外重点客户的测试与认证，海外重点客户将从今年四季度开始逐步批量地采购和部署 800G 产品。因此，预计明年 800G 将产生较多的需求，而公司作为 800G 的主力供应商，将在明年充分受益。预计在 2024 年，还会有更多的海外云厂商客户开始采购 800G，800G 的需求总量将会进一步提升。

Q4: 明年 100G、200G、400G、800G 各个产品的均价大概率会到什么样的水平？产品的毛利率大概是什么样的预期？

A: 不同的型号的产品价格差异较大，不好一概而论，取决于产品的技术参数、客户需求以及竞争格局等因素。由于 200G、400G 以及 800G 等高端产品的营收占比预计还会进一步提升，而高端产品的价格和毛利相对较好，因此预计公司整体毛利率水平有望继续保持。

Q5:速率越高毛利越高，但是从方案上来讲，以 400G 为例，明年有些客户会导入 EML 和硅光方案这两种，如果说都是 400G 的产品，它的毛利率会有多大的差别？

A: 从公司目前已小批量生产出货的硅光 400G 产品来看，硅光在 BOM 成本上比传统方案更有优势。

Q6: 我们看 LightCounting9 月份、10 月份出了几次报告，都说下调今年的预期，但是我看包括你们公司，包括 A 股其他的好几家光模块企业第三季度的业绩都非常好或者都是有些超预期的，跟 LightCounting 的预测好像也不是很符合，具体是什么原因呢？

A: 按照公司自身所取得的订单、出货量、收入以及客户需求等数据来看，公司今年的增长是显而易见的。

Q7: 我们看到现在海外家庭宽带接入这一块需求也非常好，原来储翰可能国内偏多一点，你们现在在海外这一块的电信或者接入市场有没有一定的业务量？

A: 储翰也有一些海外知名的电信设备商客户，但海外业务占比还不高，但储翰会努力开拓海外接入网市场，积极抓住机遇并赢得更多的市场份额。

Q8: 从全球市场份额来看，之前公司是并列第一，今年估计应该还是第一，我理解新产品肯定刚开始上来你们份额肯定会额外高一点，而已经在批量出货这些 200G、400G 产品，这些存量客户你们的份额还有进一步提升空间吗？还是基本就保持不变或受到一定的挤压？

A: 目前海外光模块市场的供应格局相对稳定，公司有信心继续保持份额的领先地位，且还会积极导入更多新客户，增加市场份额。

Q9: 目前互联网企业本身的收入利润都处于疲软的状态，他们为什么还会在光模块相关的领域仍维持较大的投入？

	<p>A: 我们的理解，基于长远布局 and 保持竞争力，海外重点客户目前仍保持了较好的资本开支投入，并持续地部署数据中心，积极提升算力和带宽等基础能力，以便能更好地开展新的业务和服务客户。</p> <p>Q10: 我们观察到 9 月末的时候存货是比较高的，不知道能不能方便分享一下在存货的结构之中原材料在产品库存大致的占比是多少？后续会有相应的继续减值的风险吗？</p> <p>A: 公司存货中一半左右是原材料，都是基于客户的订单以及交付预测来做的一些备料。存货周转也维持在 200 多天左右的，且周转天数也在逐步下降。另外存货中还有大概 25%左右的产成品，主要是已发出的寄售在客户 VMI 仓中客户尚未提用和确认收入的产品。基于谨慎性原则，公司 1-9 月累计计提了约 7300 万的资产减值，其中包括存货减值大概 5000 多万和坏账清理 2000 多万。四季度公司仍会对库存做盘点梳理。总体而言，公司每年都会基于审慎性原则评估存货减值风险并做相应的计提处理。</p> <p>三、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>2022 年 10 月 30 日</p>