

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：2025-001

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	中欧基金；嘉实基金；华宝基金；泰康基金；长安基金；南方基金；天弘基金；广发基金；信达澳亚基金；长信基金；华夏基金；华安基金；新华基金；睿远基金；平安基金；鹏华基金；农银汇理基金；融通基金；宝盈基金；财通基金；易方达基金；万家基金；贝莱德基金；银河基金；国泰基金；浦银安盛基金；诺德基金；国投瑞银基金；宏利基金；中庚基金；长盛基金；建信基金；中邮创业基金；国联安基金；国金基金；银华基金；中加基金；前海开源基金；博道基金；汇丰晋信基金；鹏扬基金；交银施罗德基金；博时基金；富国基金；东吴基金；申万菱信基金；国寿安保基金；野村证券；摩根士丹利；里昂证券；美国资本；花旗环球金融；高盛资管(香港)；安联保险；招银国际；恒越基金；海富通基金；光大保德信基金；德邦基金；国联基金理有限公司；永赢基金；开源证券；东方证券；国盛证券；东北证券；华泰证券；华安证券；华创证券；东吴证券；国元证券；国信证券；浙商证券；中泰证券；中国国际金融；长江证券；国泰君安证券；海通证券；兴业证券；高盛中国证券；中信证券；瑞银证券；申银万国证券研究；招商证券；天风证券；国海证券；国金证券；民生证券；广发证券；中信建投证券；松熙私募基金；德劭；利幄私募基金；盘京；上海韞然投资；健顺投资；运舟私募基金；勤辰私募基金；财通证券资管；广发证券资管；东方证券资管；中信证券资产管理有限公司；华泰证券资管；兴证证券资管；太平资管；安联保险资管；人民养老；人寿养老；大家资管；华泰资管；华泰保险；前海人寿；阳光资管；平安资管；英大保险资管；长江养老；人保再保险；苏银理财；中邮保险资产；FILAsiaHoldingsPte
时间	2025年1月10日（星期五）11：30—12:00

地点	/
上市公司接待人员姓名	公司副总裁、董事会秘书 王军先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、近期市场传闻澄清</p> <p>1、近期传闻海外客户砍单 30%?</p> <p>公司回应如下：公司没有收到任何客户的砍单通知。相反，25 年客户的 800G 需求旺盛，订单增长强劲，CSP 客户组建以太网数据中心，会大规模采购 800G。公司无论是交付能力、产能、800G 的市场导入进度等情况都在业内拥有绝对优势。</p> <p>2、市场传言未来 3 年中资供应链降为 0?</p> <p>公司回应如下：没有看到海外客户去中资供应链的意图和措施。海外客户需要强大的供应链支撑，中资供应链对海外客户的支持力度大大，客户的信任度高，在未来的算力中心技术迭代和规模部署过程中，中资供应链还将继续发挥重要作用。</p> <p>3、对于近期市场担心的关税问题?</p> <p>公司回应如下：公司早已经在作全球化的布局，包括在海外工厂的建设，产能爬坡迅速，海外交付和良率都与国内保持一致的水平，完全可以打消客户和市场的担心。</p> <p>4、CPO 集成技术到来，市场担心不再需要可插拔光模块?</p> <p>公司回应如下：根据与客户交流，可以明确看到在未来几年 800G 和 1.6T 的上量过程中，客户仍然会使用可插拔光模块，可插拔光模块在技术稳定性和可靠性以及成本等方面仍保持明显的优势。这是从客户角度看到的直接需求。但我们也非常重视 CPO 技术，并已在这一领域展开预研和技术储备。</p> <p>二、投资者问答环节</p>

Q1: 2 个大家关心的问题，第一个是行业看到硅光上量较快的话，硅光起量时间节点？第二是关于某机柜的延迟交付，是否会影响 1.6T 光模块的交付进度和量？

A: 从去年公司的 400G 硅光已经开始上量，交付情况和良率都很不错，25 年 800G 硅光也会开始上量，400G 硅光也会继续保持出货。关于第二个问题，800G 的进度和需求量都没有影响，1.6T 也会在今年逐季开始上量。

Q2: 公司近期是否有维持股价的手段？

A: 今天中午的电话会议就是为打消市场对各种利空传言的担心，同时，我们也会努力做好经营，交出好的业绩答卷给市场证明自己。目前看 2025 全年展望，公司的需求和订单都很好。如果再有极端情况影响，不排除采用更多积极的市值维护手段维护投资者利益。

Q3: 客户对 3.2T 的接受情况，该产品的进展，新的路径以及未来的时间线？

A: 3.2T 目前正在预研，重点客户希望继续沿用可插拔的技术，同时硅光方案也在同步推进。预计 26-27 年是 1.6T 的上量阶段，其后才会逐渐迭代到 3.2T，大家在这个过程中会看到客户对技术路径的选择和使用情况。

Q4: cpo 的使用会导致价值量下降？

A: CPO 的价值量取决于技术方案、自研部件在 CPO 里的比例以及与客户合作的商业模式等方面，简单的对比现阶段可插拔光模块和未来 CPO 的价值，类似于刻舟求剑，没有意义。

Q5: 今年产品的降价情况？

A: 今年产品年降幅度保持在合理范围内，没有看到极端的降价情况。公司在降成本和提升毛利方面做了大量工作。硅光方案比例的提升就是一个很好的降成本手段。

	<p>Q6: 请问硅光上量对毛利的影响趋势?</p> <p>A: 公司的硅光产品的成本会比传统方案更有优势, 性价比更高, 会给公司带来更多的竞争优势, 数量可能会超过传统模块的使用。</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>
日期	2025 年 1 月 10 日