

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：2025-007

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他（电话会议）
参与单位名称	易方达基金；华泰柏瑞基金；广发基金；海富通基金；泰信基金；中海基金；光大保德信基金；国海富兰克林；德邦基金；大成基金；永赢基金；中欧基金；嘉实基金；华宝基金；诺安基金；安信基金；红土创新基金；南方基金；天弘基金；华夏基金；长城基金；长信基金；信达澳亚基金；中银基金；华泰保兴基金；新华基金；华安基金；路博迈基金；富荣基金；平安基金；睿远基金；西部利得基金；中信保诚基金；鹏华基金；农银汇理基金；天治基金；融通基金；宝盈基金；财通基金；泓德基金；东方阿尔法基金；万家基金；汇添富基金；银河基金；国泰基金；浦银安盛基金；诺德基金；国投瑞银基金；中庚基金；金鹰基金；东兴基金；长盛基金；泉果基金；景顺长城基金；兴业基金；国联安基金；华富基金；国金基金；银华基金；中加基金；前海开源基金；汇丰晋信基金；招商基金；圆信永丰基金；鹏扬基金；华商基金；交银施罗德基金；博时基金；富国基金；东吴基金；中金基金；申万菱信基金；平安养老保险；泰康资管；中国人保资管；百年保险资管；阳光资管；光大永明；人寿资管；平安资管；新华资管；长江养老；大家资管；长城证券；开源证券；东方证券；东兴证券；东北证券；华泰证券；西部证券；国泰海通证券；华创证券；东吴证券；国信证券；国元证券；华西证券；中泰证券；中国国际金融；长江证券；海通证券；兴业证券；光大证券；中信证券；招商证券；中邮证券；天风证券；国金证券；广发证券；甬兴证券；国联民生证券；中信建投证券；国联产业

	基金；复胜资管；松熙私募基金；安本私募基金；瑞银资管(上海)；上海景林资管；盘京；利幄私募基金；北京源乐晟资；上海聚鸣投资；运舟私募基金；高毅资管；财通证券资管；浙商证券资管；广发证券资管；兴证证券资管；奇点资管；美银证券；里昂证券；富兰克林邓普顿；MorganStanley；友邦保险；花旗集团；Point72HongKong；璞瑜资本；贝莱德集团；Regal Partners (Hong Kong) Limited；野村证券；景顺投资；花旗环球；润晖投资；前海中金资产；源信资产；摩根资产管理。
时间	2025 年 7 月 15 日（星期二）21:30—22:30
地点	/
上市公司接待人员姓名	公司董事、副总裁、财务总监王晓丽女士 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	一、公司高管对 2025 年上半年业绩预告进行解读 2025 年上半年，公司的归母净利润和扣非净利润同比和环比均呈现较快增长。毛利率延续了逐季度提升的趋势，Q2 毛利率相较 Q1 有较大提升，主要得益于 800G 等高速光模块的占比提升、良率提高、设计改进等因素。得益于收入和毛利的增长，Q2 净利润环比显著增长，净利润率也达到了历史较高水平，依然保持了逐季度提升的趋势。 二、公司高管介绍 2025 年上半年经营情况 2025 年上半年，公司作为主力光模块供应商，受益于行业需求的增长，主要由于 AI 基础设施建设、CSP 客户较强的资本开支及其 ASIC 芯片和以太网数据中心催生的 400G 和 800G 光模块需求。 Q2 公司的 800G 收入占比提升、硅光占比提升、良率提升，共同推动毛利率提升，收入和净利率均有较好表现。基于大客户对 AI 数据中心的投入力度和对光模块的需求，预计今年下半年 800G 需求进一步增长，1.6T 需求也将逐步提升。

Q2 部分客户开始释放明年需求指引，整体需求预计比今年更好，明年将规划更多数据中心建设，800G 和 1.6T 的需求有望增长，整体行业保持高景气度，公司会加强在产能、出货结构、良率等多方面的努力。

三、投资者问答环节

Q1：今年上半年产品价格年降的情况下，毛利率依然有较好的增长，如何看待下半年的趋势？

A1：预计今年下半年客户需求仍保持增长，毛利率将由以下多个因素拉动。1）1.6T 产品需求提升，今年下半年到明年有望逐步上量。2）硅光方案得到更多客户认可，出货比例持续提升。硅光方案的 BOM 成本更低，集成度和价值量更高，有利于提升毛利率水平。3）公司也在不断提高良率和生产效率，有助于进一步提升毛利率。

Q2：产能的扩张计划？

A2：行业需求非常明显，大客户已提前给到部分需求指引，公司仍在持续进行产能建设。

Q3：Q2 收入增长区间？展望 Q3-Q4 和明年的趋势？

A3：Q2 收入增长比较明显，主要得益于重点客户 800G 和 400G 光模块的需求快速增长，公司的交付能力也有较大提升，推动了收入增长，显著高于过去几个季度。

Q4：2025-2026 年硅光模块的收入占比？对毛利率的提升作用？

A4：今年下半年到明年，预计硅光占比进一步提升，一方面是由于更多客户加快了硅光 800G 的导入，另一方面是由于 1.6T 从今年下半年开始持续上量，1.6T 上也加大了硅光方案的投入。硅光方案在发射端和接收端都有较高的集成度，也能替代一些原先的分离器件，CW 激光器也具有更强的性价比优势，这些都是硅光方案的竞争力，未来还会持续看到硅光方案的优势显现。

Q5：光芯片行业供给的情况？

A5：公司会根据客户需求采用 EML 方案或硅光方案，在 EML 芯片和 CW 光源方面都有需求，在这两方面都会积极地和光芯片厂商保持合作，保障公司的光芯片供应。

Q6：硅光和 EML 方案的价格对比？

A6：还是要看具体客户的需求，有些需要硅光，有些需要 EML 方案。

Q7：1.6T 放量的节奏，以及下半年的交付计划？

A7：今年下半年 1.6T 出货将更明显，有望保持逐季度增长，明年也会有更多客户采用 1.6T 方案。

Q8：二季度关税政策的短期变化是否造成净利润波动？

A8：4 月很快就出台了关税豁免政策，公司受到关税冲击影响并不大，对利润影响较小。

Q9：800G 和 1.6T 的生命周期？

A9：取决于 AI 发展的速度，与训练和推理的芯片迭代速度、算力需求、带宽需求都有较大关系。

Q10：今年 Q2 海外训练和推理需求快速增长，公司利润也有大幅增长，是否能看到新的需求拐点？

A10：公司确实看到行业需求在持续增长。如果公司能继续保持交付能力，下半年收入利润预计将持续增长。

Q11：明年 800G 客户是否更多，客户结构是否更加分散？

A11：800G 的客户数量确实在变多。一些新增的海外客户不是原先的 CSP 客户，属于 AI 时代崛起的新势力，在 AI 基础设施方面投入巨大的资本开支，也是公司需要把握的客户。

	Q12：明年 1.6T 的行业需求情况？ A12：Q2 有大客户陆续给出明年需求指引，800G 上量明显，也有更多客户开始部署 1.6T，预计明年 1.6T 相较今年也会有显著放量。 Q13：海外大模型在 Q2 有较大发展，token 和用户数提升很多，客户是否有表达增加订单的想法？ A13：有客户增加了今年下半年的需求，也有客户上调明年需求指引。 Q14：是否看到客户增加多模方面的需求？ A14：目前看到的基本都是单模需求，多模较少。 Q15：是否看到柜外、柜顶到其他交换机的需求？ A15：有不同场景的应用需求，包括 LPO、AOC、有源铜缆，用于 TOR 到服务器的连接、柜机之间的连接等。 四、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	2025 年 07 月 15 日