

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：2025-008

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

中光模块业务占绝对多数。整体毛利率 39.33%，光模块业务毛利率约 40%，和去年相比有较大提升。同期净利润 42.42 亿元，净利润率 28.70%。

2025Q2 单季度，公司营业收入 81.15 亿元，环比增长约 22%。毛利率 41.5%，较 25Q1 环比提升近 5 个点，毛利率持续提升。得益于毛利率的提升，净利润的绝对额和净利润率都有不错的环比增长。合并净利润 25.52 亿元，环比增长约 51%，净利润率首次达到 30%以上。归母净利润 24.12 亿元，环比增长约 52%。

二、公司高管对 2025 年上半年经营情况进行解读

2025Q2 海外重点客户进一步增加资本开支投入 AI 基础设施，主要需求为 800G 光模块和 400G 光模块，公司 800G 出货量提升快速增长，以及 800G 中的硅光比例也在快速提升，均有利于公司提升毛利率水平。

二季度 1.6T 已开始逐步出货，预计未来两个季度 1.6T 将持续量产和规模出货。同时公司也在积极推进高端产品如 1.6T 和 800G 在国内和海外的产能建设，保证在行业需求快速提升的同时，继续保持交付能力的优势。

三、投资者问答环节

Q1：今年下半年 1.6T 规模出货后，后续毛利率如何展望？

A1：1.6T 等高端产品的毛利率会更好，目前 1.6T 出货以硅光为主，有利于进一步提升毛利率。

Q2：上游核心器件的供应紧张程度如何？公司具备较强的备货能力，在物料紧缺的情况下是否更具有竞争力？

A2：基于 AI 基础设施的建设浪潮，800G 和 1.6T 的需求增长迅速，目前行业光模块需求快于原材料的供给速度，一些重点原材料的供应还是偏紧张的，对公司备货也提出了更高的要求。公司针对今年下半年和明年的需求，一直在积极备货。

Q3：公司在上市以来首次中期现金分红，未来在分红方面的策略？

A3：公司希望将经营成果和股东及投资者进行分享，目前行业景气度较高，公司营收快速增长，经营现金流充裕，有能力进行中期分红。公司会逐步加大分红比例，回报股东和投资者。

Q4：目前是否看到客户在 scale-up 方面有光连接的需求？

A4：公司确实看到行业相应的技术发展趋势，这对公司和同行都是很好的机会，光连接解决方案未来确实有机会进入到 scale-up 这一新的应用领域。

Q5：明年物料需求可能更高，如何看待物料成本对毛利率的影响？

A5：目前光模块需求旺盛，上游光芯片、电芯片等物料需求都比较旺盛。上游供应商也需要准备更多产能来满足需求，他们的反应速度和扩产信心以及扩充规模也会影响物料的供应。公司会通过产品技术、规模采购等方法来平衡原材料对成本的影响。总体来说，公司有信心继续保持毛利率增长。

Q6：公司在 3.2T 可插拔光模块方面是否有研发储备，未来的技术路径，以及预期放量的时间点？

A6：公司在今年 OFC 上现场演示了单波 400G 的技术，已经具备 3.2T 产品的开发能力，目前也在积极的研发过程中。目前 3.2T 还没有产生需求，AI 算力数据中心的需求主要是 1.6T 和 800G，预计 3.2T 放量仍需要一些时间。

Q7：国内业务毛利率较低，如何看待国内产能和盈利能力之间的平衡？

A7：公司在国内和海外都会进行扩产，国内扩产也能够用于海外市场。目前国内的毛利率相对较低，公司在国内有独立的研发中心，也在开发一些差异化的产品版本，下半年开始有望上量，预计未来国内市

场的毛利率将逐步提升。

Q8：公司在汇兑损益方面的策略？

A8：汇兑损益和外币资产的分布主体有关系，包括主体使用的记账本位币等。公司会关注结算的敞口，锁定一部分敞口，对冲汇率波动的风险。

Q9：公司如何看待 Datacenter interconnect 的需求？

A9：数据中心内部有很多连接的应用场景，包括芯片的连接、服务器的连接和交换机之间的互连等，很多需求环节都会增长，具体增长速度需要看具体的应用场景的技术要求。

Q10：公司如何看待 scale-out 方面的机会？

A10：基于算力基础设施建设的增长，交换机之间互连的需求也在快速增长。部分客户开始从 GPU 过渡到 ASIC 芯片，对应的带宽和交换机网络层数需求都在增加，因此也增加了光连接的次数，应用场景变得更加庞大，部分客户的 ASIC 对应的光模块比例也在提升，整体 800G 和 1.6T 需求呈现快速增长的趋势，scale-out 仍有较大的光模块需求空间。

Q11：公司在高速铜连接和液冷方面的产品布局？

A11：去年和今年，公司陆续跟一些合作伙伴设立了铜连接解决方案公司以及液冷解决方案公司。AEC 产品正在积极送样给国内和海外客户；液冷产品也正在研发，部分产品已开始送样给客户。整体进展符合预期，公司也比较看好在这两个相应领域的发展机会。

Q12：公司如何看待数据中心之间的 ZR 需求？

A12：ZR 的需求在 AI 数据中心显得越来越重要，未来部分 CSP 客户会有相应的需求。公司在相干光模块方面一直有相应的技术储备，此前开发了 400G ZR，目前也在积极向客户推广 800G ZR，这对于公司来说是很好的增量，预计今年到明年相应的需求和收入都将会显现和提

	升。 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 08 月 27 日