

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：2023-003

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 现场参观	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 其他	<input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	易方达基金 嘉实基金 富国基金 大成基金 中银基金 益安资本 上海感叹号投资管理公司 东吴证券 交银施罗德基金 建信基金 华安基金 东证资管 运舟资产		
时间	2023年5月16日（星期二）15:00—16:30		
地点	公司会议室		
上市公司接待人员姓名	董事、总裁刘圣先生 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、高管介绍行业及公司近期经营情况</p> <p>今年以来，海外客户在云数据中心 200G 和 400G 需求有不同程度的下降，但 800G 需求增长迅速，特别是来自 AI 方面的需求大超年初预期，旭创占据了较高份额。下半年三、四季度我们会以保障订单顺利交付为主，尽可能多的出货。我们也非常看好明年 800G 更大规模的增长。</p> <p>前段时间拜访了海外客户和供应商，确实看到很多项目在进行。先说公有云这块，虽然今年海外客户在传统公有云的需求有所下降，但拉长了周期来看，未来的 3 至 5 年公有云仍然会保持增长。今年只是一个库存的调整，预计在下半年差不多可以结束，因此这种调整只是暂时的。公有云本身有着相对比较稳定的增长，现在又开始叠加了 AI 的增长。初步判</p>		

断，AI 可能是另一个比较大体量的增长。我们在过去的这一两个月就持续的看到不同的客户追加 AI 方面的订单。今年下半年的需求其实已经超过了之前预测数量，预计今年下半年和明年就能看到 800G 的出货量明显增加。同时，我们看到国内客户也在 AI 方面追加了一些 200G 和 400G 光模块需求。

二、投资者问答环节

Q1：800G 空间怎么看？800G 比如今年可能行业比如说 120、130 万只？明年可能比如说 300 万只甚至更多？您对三五年整个 AI 行业对光模块带来的增长空间有大致的判断吗？

A:这个可能要看 AI 的集群建设情况，还要看 AI 未来的发展是不是真的应用到各行各业。如果算力变成未来的很多公司的核心竞争力的话，这个市场的增长空间还是非常大的。但未来增长空间有多大还不好说，很多新技术刚出现时，都被低估的，大家会持怀疑态度。

Q2：800G 产能扩产计划？扩产周期要多久？

A：产能不是瓶颈。我们一直有按照客户需求计划，购买设备并及时扩充产能，保证产品的顺利生产和交付。

Q3：今年和明年 800G 需求相对比较清晰点，公司应该是有绝对的主导权？

A：我们希望是这样。

Q4：今年 800G 的原材料会出现短缺吗，具体是指哪一方面？

A：一些长周期的物料，比如说 DSP 芯片会出现短期短缺，但会在下半年得到解决。另外还有一些光芯片比如 100 单通道，由于研制出来不久还需要大量的扩产，但是我们在光芯片这块的情况相对好一些，因为我们的供应商较多。

Q5：这一块是因为海外芯片供应商扩产比较保守导致的吗？

A：也不是，因为客户在 AI 方面都是想用最新的技术，800G 出来就要用 800G，1.6T 出来马上就用 1.6T，而这些高速率产品的上游供应商包括光芯片、电芯片供应商，也是刚成熟，所以还需要一个上量的过程。

Q6：目前有些客户可能会通过其他客户来下采购订单，那么在产品定价和

市场份额方面会和以前客户独立采购的模式一样吗？

A：由于 800G 是新产品才刚刚上量，处于供不应求的状态，价格还不错。公司的重点客户也不会去用太多供应商，一般在 2 至 3 家，生态还是比较健康的。客户需求集中，对我们较为有利。

Q7：800G 毛利有多少？

A：不方便讲具体数字，但高端产品的毛利会更高一些。受益于高端产品出货量持续增长，公司综合毛利近几年一直在逐步改善和增长。

Q8：全年毛利是不是逐步向上走的趋势？

A：这个不好判断，Q1 还有一些产品在执行去年的价格，还是要看降成本的速度能不能超过价格下降的速度，良率只是其中的一个因素。

Q9：研发费用未来会保持稳定吗？

A：未来销售额更规模更大的话，研发占比有可能会降低。

Q10：国内的互联网大厂未来组建 AI 集群的时候，光模块会直接用 800G 还是以 200G 400G 为主？

A：国内客户目前主要以 400G 或 200G 为主。

Q11：刚刚讨论 AI 比较多，想问问传统云计算市场，明年怎么去展望。

A：从行业三到五年的预测来看，整个数据中心行业应该会出现两位数以上的增长。今年全球云的需求虽然会有些下降，但客户认为云是个长期趋势，未来持续看好。云虽然不像 AI 一样突然爆发，但十年前云市场的发展也是很猛烈的。我们如果能抓住 AI 需求的新一轮机会，相信会更上一个台阶。

Q12：海外客户整体供应商份额在今年或者明年会看到一些变化吗？友商质量出问题会影响到他们的市场份额吗？

A：一般来说，成为主要供应商后，份额就不会有较大的调整。光模块头部客户的供应商还是比较稳定的，但若出现了比较严重的质量问题，客户会考虑引进其他厂商。客户选择供应商还是比较谨慎的，他们不仅考虑价格，同时也很在意供应链的持续性、交付能力、战略布局等多重能力。

Q13：公司对 LPO 怎么看，是否会对后续价值量产生影响？

A: LPO 具有省功耗、低时延的优点, 但 LPO 技术用在哪些应用场景还需要按照客户测试情况来定。公司高度重视 LPO 开发, 组成了项目团队, 我们也会按计划给客户送样, 但预计 DSP 在很长一段时间内还会是主流。

Q14: 对硅光怎么看? 以前觉得 1.6t 后面可能就要上了硅光, 但 800G 硅光其实比想象得发展要快。

A: 硅光有其优点, 比如集成度更高、成本相对更低; 也有其缺点, 例如设计周期较长, 且功耗成本方面的优势还没有在市场上体现出来。硅光对耦合的精度要求更高一些, 但其实我们的传统光模块现在精度也很高, 其实没有本质性的变化, 我们会根据客户的实际情况来选择。

Q15: 怎么评价海外长距离数通相干光模块市场?

A: 伴随着相干现在逐步下沉到数据中心 DCI 互联, 未来市场增量比较可观。旭创在相干布局较早, 近几年在国内市场增长速度也比较快。海外这边, 我们正在和云厂商与互联网公司合作开发下一代的相关产品。

Q16: 公司在相干市场的未来规划是怎样的?

A: 国内 DCI 市场份额比较大, 全球市场份额还比较小, 计划下一步进入国际市场。预计相干市场至少有几十亿美金的规模, 我们做到几亿美金的收入还是有希望的。

Q17: 用高速替代低速产品, 比如用 400G 替代 100G 的话, 对单价有什么影响?

A: 我们说的价格下降通常是指同一个速率的价格下降, 对于客户而言, 单位每 G 对应的成本会下降。假如 400G 每 G 价格高于 100G 的四倍, 那么客户也没有动力去升级换代和用更高速率的产品。

Q18: 未来公司继续往上做的话, 会不会自主开发芯片和做垂直整合?

A: 我们并不一定非得拥有自己开发的芯片, 但我们要争取对上游芯片供应商有一定的影响力。其实, 对于光模块行业需要快速升级迭代研发新产品, 做全封闭的生态反倒是不行的。我们的策略是和最优秀的芯片供应商合作, 才能快速开发下一代新产品。

Q19: 国内的互联网客户我们目前看到相对慢一些, 我们这边关注到什么进展了?

	<p>A: 近期我们注意到国内客户也已经有行动了, 从我们这边的销售得到的信息来看。</p> <p>Q20: 公司目前在单波 200G 是什么情况?</p> <p>A: 在今年三月份的 OFC 展会上, 旭创是唯一一家现场展示了单波 200G 技术的公司——8*200G, 传输速率可达 1.6T。</p> <p>Q21: 公司在产品研发方面的储备?</p> <p>A: 在技术储备方面, 我们有专业的研发团队和研究院。我们硅光都是自研的芯片; 相干方面, 我们已有很成熟的经验。我们还提前布局了和光电板块相关的一些其他前沿技术。</p> <p>Q22: 如果我们有更好的业绩表现, 我们会给管理层更多的奖励吗? 管理费用率有计划吗?</p> <p>A: 会用多重手段激励, 包括年终奖和部门奖金等。另外一方面我们还做了回购、股权激励和持股计划, 持续地对高管和重要员工进行激励。在管理费用方面, 我们也一直在节省和降本增效。</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>2023 年 5 月 16 日</p>