**证券代码：000988　 证券简称：华工科技**

**华工科技产业股份有限公司**

**投资者关系活动记录表**

编号：2019-10 日期：10月29日

|  |  |
| --- | --- |
| 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 |
| 参与单位名称及人员姓名 | 国信证券、东方阿尔法基金、中融基金、中邮基金、华安基金、国投瑞银基金、国联安基金、广发证券、广发基金、建信基金、招商证券、新华资产、财通基金、银华证券、高盛资产、邓普顿投资等机构，约80人次。 |
| 时间 | 2019年10月29日 |
| 地点 | 电话会议 |
| 上市公司接待人员姓名 | 1. 华工科技 董事/副总经理/财务总监/董秘：刘含树 2. 华工激光精密事业群 总经理：王建刚 3. 华工正源 总经理：胡长飞 4. 证券事务代表：姚永川 |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | 接待过程中，公司接待人员严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。 |
| 附件清单（如有） | 调研活动纪要 |

附件

**提问：1、请介绍一下三季度公司经营情况？**

**回复：**10月28日晚，公司发布了2019年第三季度报告，前三季度公司实现营业收入38.78亿元，同比下降3.71%，实现4.63亿元的净利润，同比增长80.43%，剔除交易性金融资产等影响，扣非后净利润2.65亿元，同比增长28.22%。本报告期销售回款率显著提高，经营性现金净流量达到1.15亿元，较上年同期提升186%，公司驶入高质量发展通道。

在产业布局方面，公司能量激光业务在装备制造领域率先与中字头企业（旗下标杆工厂、灯塔工厂）提供智能制造整体解决方案，因此华工科技也迅速成为行业先驱；在5G应用方面通过近两年募投项目实施及建设，围绕5G高速光模块的投产和规模发展顺应了国家产业政策及行业领军企业的市场需求，卡位成功，取得了良好的发展；激光防伪和传感器都会有较好的订单收益和支撑。

公司虽源于高校，但已完整建立了自有创新能力体系。六个国家级的研发平台可作为有效保障，使公司的新产品输出能力，为客户提供有效、有价值解决方案的能力处于行业领先地位。

在人才队伍结构优化方面，公司的研发团队成员占比员工总数20%以上，形成了超强研发能力、优秀的研发人才结构。公司每年研发费用投入大幅度增长，今年1-9月份增长27%，这些因素是公司研发能力的有效支撑。

在管理提质方面，公司贯彻“积极发展，有效管控，全面提升经营质量”的年度经营方针，保障供应链安全、高效，完善供应商管理机制，结合主业拓展上下游供应链，公司设立采购管理委员会，着力实现阳光采购、安全采购、战略采购，夯实采购降价成本；通过搭建华工科技统一的资金管理平台，实现资金集中管理，大幅提升了资金运作效率和收益，从而使本报告期财务费用同比大幅下降；公司通过深化行业营销模式、强化大客户战略、优化销售队伍，提高人均产出，本报告期销售费用同比下降10%，管理提质显成效。

**提问：2、今年公司高功率激光装备业务提升较为明显，请问趋势能否保持？未来发展方向是什么？**

**回复：**全球范围内新一轮工业革命兴起，中国正由制造大国向制造强国转变，力求在工业4.0时代形成新的竞争优势，制造业转型升级迫在眉睫。公司激光机器人系统智能工厂助力制造产业转型升级，从提供高端智能装备到打造智慧产线、智能工厂。公司整合资源，为数家中国制造标杆企业打造智能车间、智能产线、智能工厂，成为行业先驱。公司在激光智能装备业务方面，深挖钣金加工、船舶制造、汽车及零部件、轨道交通、工程机械等重点行业，将激光与自动化、信息化相结合，激光切割产品销售收入大幅增长。前三季度公司激光业务整体保持平稳向上。

**提问：3、面对消费电子行业“小年”，公司有何举措？未来新的增长点来自哪里？**

**回复：**今年以来，公司激光精密微纳加工业务受3C消费电子行业周期性下滑、贸易摩擦、同质化竞争加剧的不利影响，订单下滑，毛利率承压。为此，公司产品从单机工作站向“激光+自动化”转型，自动化类合同订单同比大幅增长；焊接产品成功进入锡焊应用细分市场，并在氢能源行业市场取得了突破；第一个提出玻璃激光加工系列标准装备概念，推出光刃系列新品，改变了玻璃切割行业格局。

**提问：4、5G光模块三季度订单情况？下一轮招标会有多大的量？**

**回复：**公司抓住5G时代机遇和数通市场“风口”，围绕5G前传、中传和回传网络建设需求，重点布局25G、50G、100G、200G、400G全系列高速率光模块产品及全套解决方案。在5G无线领域，通过解决高速光电信号的技术难题，实现5G产品全覆盖。公司25G光模块产品已成功导入四大设备商，通过大份额、高质量的交付赢得了客户认可，第三季度有源光模块产品销售收入增长近30%，利润贡献大幅提升。在大客户下一轮招标中，5G前传的量会比较大。公司已经在技术、产能、市场方案和资源对接及供应链方面做好了全面的准备。同时，公司募集资金的18亿中有近6亿元投入在光模块方向，运营效果已经开始显现，产能得到扩充，为产品交付提供了有效保障。

**提问：5、公司在数通市场的布局是否有新的突破？**

**回复：**公司在数据中心领域，厚积薄发，通过技术攻关，100G双速率产品已经在海外批量发货；9月份在都柏林举办的ECOC展会上，公司推出全套100G及400G产品系列，单通道可实现25Gbps/50Gbps/100Gbps的解决方案。公司发挥光电系统整合方面的优势，通过对核心技术的持续投入，在400G和未来800G系列产品上持续领跑。

光通信的未来，将是大数据和万物互联的时代，全球IP流量中的移动数据流量、Managed IP流量已及固定宽带流量将以26%、11%和46%的年复合增长率增长，公司光通信业务未来可期。

**提问：6、公司校企改革的进展如何？**

**回复：**高校体制改革由国家教育部牵头推进，涉及全国23所试点高校。该项工作推动主要依据国务院42号令等政策文件，试点期限至2019年底。公司实际控制人华中科技大学不是试点高校，但符合政策规定的改革范围，相关工作如有进展情况公司将及时进行披露。