

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：2022-04

日期：10月11日

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	1. 申万宏源 王珂、李蕾 2. 南方基金 万朝辉 3. 诺安基金 张伟民 4. 原点资产 杨径舟 5. 兴证资管 王正 6. 爱乐臻垚基金 梁苡萍 7. 红土创新基金 王尚博 8. 浦银安盛基金 朱胜波 9. 韶夏资本 潘旭虹
时间	2022年10月11日
地点	公司一楼会议室
上市公司接待人员姓名	1、华工科技 证券事务代表：姚永川 2、华工科技 IR：邓茜雯
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)	交流会议纪要

## 附件

# 交流会议纪要

### 一、介绍公司基本情况

华工科技产业股份有限公司 1999 年成立于“中国光谷”腹地，2000 年在深圳交易所上市，是集“研发、生产、销售、服务”为一体的高科技企业集团，2015 年评定为国家级创新型企业。成立以来，公司坚持“以激光技术及其应用”为主业，投资发展传感器产业。经过多年的技术、产品积淀，形成了以激光加工技术为重要支撑的智能制造装备业务、以信息通信技术为重要支撑的光联接、无线联接业务，以敏感电子技术为重要支撑的传感器业务格局，聚焦新基建、新能源、新材料，汽车新四化、工业数智化等赛道，开展多层次开放式创新，参与构建全联接、全感知、全智能世界。

今年上半年，华工科技克服国际环境更趋复杂、国内疫情频发带来的不利影响，继续保持良好的发展势头，实现营业收入 62.18 亿元，同比增长 34.04%，归属于上市公司股东的净利润 5.63 亿元，同比增长 61.34%，扣非净利润 5.3 亿元，同比增长 71.05%。

从三大主业来看，感知业务拳头产品 PTC 加热系统已经全面覆盖国内知名车企和造车新势力，战略新品压力传感器正式投产、IMR 产品在家电和卫浴市场全面铺开；联接业务再次入列全球光模块供应商 TOP10 榜单，数通产品持续放量，并通过了数家互联网大厂的测试和审厂；智能制造业务聚焦新能源汽车、工程机械等重点行业，大客户订单大幅增长；在 PCB、泛半导体、日用消费品等多个行业开发出技术领先的产品和自动化解决方案；已成为工程机械、重工、智能建造等行业龙头企业智慧工厂解决方案的重要提供商。从上半年经营业绩来看，公司持续增长的态势会得到较好的保持，三大主业均拓展了新业务，有望形成新的增长点：在感知业务方面，实现了自研 1800v 高压 PTC 芯片，在耐高电压、功率密度及轻量化上达到了国际领先水平，并拿下了压力传感器项目首单，关键产品国产化进程进一步推进，还开拓了应用在家电外壳及汽车内饰的新业务，获得了家电行业知名品牌的膜内注塑转印产品供应方资质，在家电、卫浴、清洁电器等领

域开发多线并进。在联接业务方面，除了保持高端光模块和数字小站产品快速增长的同时，围绕个人、汽车、家庭、企业等多个产品应用场景，积极布局 800G 硅光模块、皮站等产品。在智能制造业务方面，成立了智能制造事业总部，从原来的单一生产激光设备转变为向客户提供智能制造整体解决方案，打造自动化产线或智慧工厂，并在新能源电池动力焊接、半导体等方面开发了新产品，形成了新的增量。

为提升公司的经营质量，增强内生增长动力，我们对产品力的打造方面进一步加强，在今年公司整体规划中，我们做了 5 个方面的布局：

（一）面向“三新两化”丰富产品链、延伸产业链，打造新能源、智能制造两大增长极。

（二）积极应对国际形势变化，开发战略新产品，以“行业领先、国产替代”“专精特新”为研发重点，推进研发体系变革。

（三）坚持重利润大于重规模，实施精准考核，把提升毛利水平作为关键考核指标，进一步提升公司经营质量。

（四）聚焦高端人才，完善引进、培养链条，推进实施“核心员工创新能力建设 3 年行动”，进而提升公司创新能力。

（五）坚持“强管控”治理理念，加强内部控制制度体系建设，持续提升合规治理水平。

在上述这 5 个方面，公司也给各核心业务板块的团队下达了目标任务，围绕打造公司核心竞争力、提升新产品输出能力、提升创新能力、提供更多的“行业领先”，“国产替代”和“专精特新”的产品，公司将以持续稳定增长的经营业绩回报股东和广大投资者。

## 二、问答环节

### 提问：1、传感器业务分析与展望？

答复：公司今年传感器业务保持较快的增长，公司在保持温度传感器在家电市场占有率领先地位的同时，提前布局汽车电子领域，目前公司的车用传感器产品已进入蔚来、理想、上汽、东风等大部分国内主流车企及造车新势力。新产品方面公司在家电领域拓展了小家电的感温、加热、防干烧等产品，汽车领域针对

新能源汽车快充开发了适用于高电压的 PTC 芯片，保证我们的产品高压环境下也可以应用，开发了车用压力传感器，应用在汽车的空调管路、发动机、变速箱、刹车等方面，此外还有充电枪感温的 NTC，国家电网的测温类 NTC 产品等。传感器产品结构从去年年报来看，家电约占 70%，汽车电子约占 30%，今年预计可以达到各一半。去年传感器产品收入规模有 15 亿，今年半年度已经突破 10 个亿，增幅比较明显，并且目前在手订单充裕，预计该业务全年收入将有大幅度的增长。

**提问：2、公司车用传感器产品优势？**

答复：公司依托国家敏感陶瓷研发中心的研发平台，在氧化物、陶瓷、半导体陶瓷的范畴领域有 30 年的技术沉淀，突破了配方和工艺的难度，是最早从事 PTC 研究的企业，也是最早进行 PTC 市场化的。公司自主掌握 PTC 加热芯片的制造和封装工艺的核心技术，相关领域竞争对手主要来源于德国和日韩，相比于竞争对手公司具有供应链优势，预计未来几年在行业里能够保持持续快速发展，特别在新能源汽车领域扩展更广阔的应用空间。

**提问：3、热泵和 PTC 加热器哪种方案应用更广泛？未来的应用的比例？**

答复：PTC 与热泵相比：一是玻璃除霜除雾，热泵达不到玻璃法规要求；二是低温下的快速响应的要求无法满足，对驾驶的体验感影响较大。热泵在极寒天气下的运行效率相对 PTC 是较差的，一般热泵系统在  $-10^{\circ}\text{C}$  以下时就无法做到快速响应。相对而言，PTC 制热的特点就是成本低、结构简单、出热快、受外界环境影响小，因此从入门车到高端车都普遍在使用。未来随着电池技术发展，电量的提升，续航里程提升，PTC 耗电对用户的影响更小。因此在新能源汽车领域 PTC 制热还有非常大的市场空间。

**提问：4、高压快充的新产品发展前景如何？**

答复：高压快充对 PTC 芯片的要求更高，技术难度更大，目前我们从芯片做起，已经取得了一定的突破，快充是未来新能源车充电的发展趋势，预计两年以后会普及，届时新能源汽车能实现仅 15 分钟充接近一半电量，因此高压快充会有巨大的机会。

**提问：5、正源毛利率提升的原因？**

答复：第一，今年正源高端光模块以及数通产品的份额增加，100G、200G、400G 产品批量发货、800G 新品推出，数据中心光模块在互联网企业销量增加，对正源毛利率提升起到了拉动作用；第二，单通道产品国产化率提升，也对毛利率提升有一定贡献；第三，公司加大研发投入，400G、800G 硅光产品在海外市场逐步开拓市场，一旦形成规模效应，就会具有成本上的优势，并抢占市场第一波的风口。

**提问：6、在目前宏观经济背景下，激光业务今年发展方向？**

答复：当前宏观经济压力加大，激光行业竞争激烈，公司充分利用优势资源，寻求蓝海市场，依托智能制造整体解决方案带动激光机器设备销售，激光业务今年主要有两个方面的发展方向：一是激光智能装备业务沿着“装备智能化、产线自动化、工厂数智化”的发展战略，加速推进智能制造解决方案行业渗透，2021年公司已在在桥梁船舶、工程机械、重型机械、建材等六大行业形成标杆案例。2022 年将向更多行业客户渗透，联合更多企业，共建智能制造生态圈，形成市场增量。二是激光新能源业务布局加快，华工科技启动荆门新能源智能装备产业园建设，充分发挥华工科技在新能源领域的产业链布局和技术优势，紧贴行业头部客户，形成产业集聚效应和广阔市场空间，与行业龙头企业开展深度合作，形成新的业务增长点。

**提问：7、激光业务是否布局了光伏、储能领域？**

答复：随着国内“碳中和、碳达峰”战略实施及新能源汽车产业爆发式的发展，华工科技依托荆门产业园区基础，紧跟湖北省新能源行业发展战略规划，启动荆门新能源智能装备产业园建设。投资建设荆门新能源智能装备产业园是公司面向新能源行业需求，继在组建深圳新能源公司后的又一战略举措，新能源智能装备荆门产业园将充分发挥公司在新能源领域的产业链布局和技术优势，紧抓新能源行业发展和激光智能制造两个窗口期，与行业龙头企业开展深度合作，打造行业标杆产品，打造国内一流、全球有影响力的“激光+智能制造”产业基地。