

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：2022-07

日期：11月4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. 天弘基金 2. 国寿资产 3. 富国基金 4. 太平基金
时间	2022年11月4日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	1、华工科技 副总经理/董事会秘书：刘含树 2、华工科技 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)	交流会议纪要

附件

交流会议纪要

一、公司副总经理/董事会秘书刘含树先生介绍了公司基本情况。

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。

今年前三季度，华工科技克服国际环境更趋复杂、国内疫情频发以及经济下行带来的不利影响，继续保持稳定的发展势头，实现营业收入 88.51 亿元，同比增长 20.12%，归属于上市公司股东的净利润 7.22 亿元，同比下降 9.91%，扣非净利润 6.74 亿元，同比增长 5.78%。

华工科技以“感知、联接、智能制造”三大核心业务为抓手，聚焦“新能源、数智赋能”两大领域，感知业务方面：三季度华工高理新能源汽车 PTC 加热系统销售业务同比增长 290%，国内市场占有率超 60%，并已自主研发汽车空调管道压力传感器、商用空调管道压力传感器、发动机机油压力传感器等多款产品，打破了以外资企业为主导的行业市场，为中国汽车和家电行业客户打开了国产化的又一切口。目前，空调管道压力传感器已经实现大批量生产，生产一次合格率达到 98%以上，达到行业内领先水平。华工图像紧抓新能源汽车发展机遇，正加快布局新能源汽车内饰百亿赛道，重点研发 INS 嵌片注塑膜片，可应用于汽车仪表盘、方向盘、中控台等内部件系列表面装饰。目前 INS 膜研发团队正深度研判 INS 嵌片注塑膜片上下游产业链，评估分析关键技术点，搭建完成产品结构，制定确认工艺路线，聚能打造专精特新拳头产品。

联接业务方面：华工正源推出最高链路预算的 XGSPON OLT E2 和 XGS COMBO

PON OLT E2 光模块，该系列产品可实现高带宽利用率，预计年内可实现批量交付。2022 年三季度，华工正源已实现 800G 全系列数通光模块发布。该产品主要应用于超大规模云数据中心领域，根据行业知名调研机构 LC 预测，800G 光模块 2024 年将超过 400G 光模块的销售额，市场容量达 70 亿美元。围绕算力建设，华工正源在现有数据中心 100G/400G/800G 全系列光模块产品矩阵下，正持续发力，不断拓宽产品线宽度。接入侧新产品系列的推出，将助力“数字中国”建设，赋能高质量发展。

智能制造业务方面：华工激光智能装备事业群成功中标国内新能源汽车主机厂某龙头企业安全气囊激光弱化智能装备项目，合同额近 5000 万。随着国内新能源汽车的飞速增长，服务于汽车制造关键领域的高端装备也迎来了加速期，目前，华工激光是唯一掌握其关键核心技术的国内企业。智能装备事业群围绕新能源、新基建、新材料等新兴战略产业开发了第三代三维五轴激光切割智能机、新能源电池模组及电池盒焊接自动化产线等高端装备，并围绕套料软件、离线编程等工业软件及数控系统不断提升“软实力”，设备国产化率大幅提升。华工激光精密系统事业群今年推出的新产品半导体衬底缺陷检测设备，该产品采用独立开发的光学明暗场地检测系统，能够为复杂的半导体晶圆实现高精度、高效率的检测，打破了美国、日本等进口品牌的市场垄断，实现国产替代。采用独立开发的光学明暗场地检测系统，能够为复杂的半导体晶圆实现高精度、高效率的检测，打破了美国、日本等进口品牌的市场垄断，实现国产替代。此外，华工激光已成立 3 家海外分公司，参加了 20 余场重量级国际展会，积极推动市场销售及售后服务本地化，加速业务拓展，前三季度，华工激光海外销售额同比增长 58%。

二、问答环节

提问：1、能否再介绍一下公司前三季度业绩情况？

答复：公司从去年 5 月完成改制后，在产业布局、研发投入等经营的各个环节进行了有效推进，整体焕发出较大的活力和动力。公司今年前三季度实现收入 88.51 亿元，同比增长 20%；净利润 7.22 亿元，较去年同期下降 9.91%，扣非净利润 6.74 亿元，较去年同期增长 5.78%。净利润略有下降主要因为去年同期确认的投资收益较高为 3.14 亿元，今年仅为 1.48 亿元，其中去年权益法核算的投

资收益为 1.89 亿元，今年仅为 1.39 亿元。公司前三季度经营业绩保持稳定增长，呈现可持续发展态势。

提问：2、前三季度投资收益情况？

答复：公司今年前三季度确认投资收益 1.48 亿元，主要是公司按权益法核算联营企业净利润形成的收益，全资子公司华工投资通过东湖华科基金和东湖华科管理公司持有长光华芯股权，长光华芯于 2022 年 4 月 1 日上市，公司按权益法确认投资收益。

公司去年前三季度确认投资收益 3.14 亿元，主要来源两方面：一是公司全资子公司华工投资转让云岭光电部分股权形成的收益；二是公司按权益法核算联营企业前三季度净利润形成的收益，其中主要是华工投资持有 32.5% 股权的华工创投公司前三季度净利润大幅增长。

提问：3、公司的毛利率如何提升？

答复：公司前三季度毛利水平较去年全年整体有一定提升，具体体现在以下几个方面：一、智能制造业务方面，高功率产品毛利水平显著提升，主要通过推进产品向高端，增强了产品的核心竞争力，如第三代三维五轴激光切割智能机等高端装备的开发，不仅带来业绩增长，也有效助推毛利水平提升；二、联接业务方面，随着高端产品的导入，高端光模块以及数通产品的份额不断增加，以及产品国产化率提升，对毛利率提升都有一定贡献；三、感知业务方面，随着 PTC 业务规模不断增长，规模效应凸显，毛利水平会逐步提升。

提问：4、传感器业务今年目标预计完成情况？

答复：传感器业务是公司增速最快的业务之一，公司在保持温度传感器在大白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，家电占约 7 成，汽车电子占约 3 成，今年预计可以达到各一半。去年传感器产品整体销售规模有 15 亿，今年三季度已超过去年全年营收，增幅比较明显，并且目前在手订单充裕，预计今年全年能够保持 30%以上的增长。

提问：5、热泵和 PTC 加热器未来发展趋势判断？

答复：PTC 与热泵相比：第一是玻璃除霜除雾，热泵达不到玻璃法规要求，第二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°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：6、正源数通业务海外市场需求是否扩大？

答复：今年正源高端光模块以及数通产品的份额增加，100G-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，我们就会具有成本上的优势，并抢占市场第一波的风口。

提问：7、激光业务是否受宏观经济因素影响较大？

答复：当前宏观经济压力加大，激光行业竞争激烈，与同行相比，公司充分利用优势资源，在不同的赛道上进行布局。公司寻求蓝海市场，依托智能制造整体解决方案带动激光机器设备销售，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，目前已在桥梁船舶、工程机械、重型机械、建材及新能源汽车等行业形成标杆案例，充分发挥了公司在激光领域的领先地位和全产业链布局优势。

提问：8、公司联接业务未来发展分析？

答复：公司在巩固光模块主业的同时，基于“光连接”+“无线连接”战略不断研发新产品、开拓新市场。目前公司产品涵盖了数据中心、无线/传输、接入、网络终端、家庭终端、光学等7条产品线，业务更加丰富多元。基于上述战略的实施，公司业务横跨有线和无线，从光模块延伸到智能终端并跨出通信业，积极向新能源、车载光学等行业布局。

在产品结构中，无线小站产品占有较大的比重，今年第三季度，因受下游大客户开标时间延期影响，无线小站业务单季度收入规模较前两季度有一定下降，也影响了公司整体增速。但是我们预计该产品能够在第四季度迎来交付的高峰期，我们对于全年的出货量预期保持不变。

提问：9、公司研发费用增加主要原因是什么？

答复：改制后公司设立了中央研究院，制定了“逐步实现集聚整合创新要素、组织开展科技创新、支撑行业持续发展、引领行业技术进步”的发展目标。成立以来，华工科技中央研究研究开展了多项工作：对内，开展专精特新产品规划、IPD管理变革、知识产权统筹管理、研发人员能力评估等工作，推动公司研发能力建设、核心竞争力提升；对外，开展组建“智库”工作，与各级主管部门、行业协会、咨询公司、各领域专家密切联系，定期举办讲座、座谈交流活动，解析国家政策、分析行业发展、开展专项培训，分析行业、技术发展，共同解决技术问题。今年6月份习总书记也亲自到了公司来做了视察，在华工科技强调了把科技的命脉牢牢的掌握在自己手里，公司牢记总书记的嘱托，不断增加研发投入，通过中央研究院对“卡脖子”的关键技术，各核心业务发展方向及前沿新技术的前瞻性研究，核心人才的引进和队伍创新能力建设等方面都进行了有效布局 and 安排，对公司未来的可持续发展有了较强支撑。