

证券代码：003043

证券简称：华亚智能

苏州华亚智能科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：投 2023-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" 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（电话会议）
时间	2023 年 8 月 25 日 15:30-16:30
参与单位及人员	安信证券：金晓溪 东吴证券：罗悦、韦译捷、陈伯铭 民生证券：张文雨 中信建投：吴雨瑄 3WFUND：daniel Neuberger 路博迈：陈晓翔 彬元资本：陈海亮 博时基金：何坤 乘是资产：李泰 翀云投资：邹晨 大摩华鑫：李子扬 大家资产：周斌、徐博 东北自营：张景煜 东方基金管理：梁忻 东吴自营：彭翔远 东方证券资产：张子豪 富国基金：李娜 富达基金(香港)：陈月桥 国金自营：戚元昊 华宝基金：孙嘉伦 华泰保兴：贾沛璋 华泰证券资管：冯瑞齐 华西基金：王宁山 华鑫资管：杨靖磊、徐鹏 汇安基金：邹唯 汇丰晋信：韦钰 嘉实基金：祝春多 进门财经：林荔 景顺长城：景顺长城 钟港资本：尤娜 九泰基金：洪江根 凯石基金：陈晓晨 南方基金：吴凡 南土资产：赵炙阳 浦银安盛：高翔 人保公募：吴若宗 融通基金：江怡龙 湘财基金：朱依凡 鑫元基金：葛川荣 星泰投资：屠芳平

	<p>兴华基金：贺业林 兴证全球：厉之千 一塔资本：李玮 银华基金：陈晓雅 永赢基金：张璐 圆信永丰基金：田玉铎 远信投资：袁迦昌 致合（杭州）资产：张创 中和资本：徐界 中科沃土基金：黄艺明 中信保诚：杨柳青 中信建投资管：曹世凯 中银基金：吴晓钢 中信建投自营：周莞翔</p>
地点	公司一楼会议室
上市公司接待人员姓名	<p>董事长 王彩男 董事会秘书 杨曙光</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、华亚目前的主要集中精力放在哪些方面？</p> <p>回复：受美国芯片法案影响，公司今年上半年的整体业绩，主要是在半导体业务领域承压。趁目前需求放缓时机，公司目前的精力集中在准备扩充产能的阶段，按照公司原有的规划，有序进行扩产的动作：一方面扩建工程建设已在按步实施中，另一方面有序调配现有的产能。公司在积极拓展产能的同时，也在积极准备新的技术研发、和新产品的开发、认证。待产能扩展出来之后，未来不管是在半导体领域，还是在其他业务领域，公司仍然存在很大的增长概率。虽然目前半导体行业有一些阶段性的放缓，但总体还在预期之内。</p> <p>2、IPO 和再融资新增产能，以及马来西亚子公司的扩产情况时间点介绍。</p> <p>回复：根据规划，苏州工厂这边正在加紧新厂房的建设和老工厂的改造，新设备也在投入和逐步安装；新建的厂房，已经在 7 月份完成封顶，预计今年年底新厂房可以投入使用；等苏州工厂这边全部扩建、新建完成以后，对整个工厂的产能有很大的提升。</p> <p>马来西亚子公司那边，今年新租赁了厂房，正在进行</p>

改建扩产，也同时在抓紧增加设备，预计与苏州新厂房的规划同步，到今年年底全部完成。这样对未来应对客户增长的需求更有信心。

3、公司在新技术、新产品方面是怎么规划的？

回复：半导体设备种类繁多，有前道制造设备、后道封装检测设备等。华亚原来的半导体业务主要集中在前道刻蚀设备、薄膜沉积设备等；尽管公司业务的重点拓展方向仍是在半导体领域，但得益于公司新建的产线具有较好的灵活性、柔性，产线不仅能用于半导体行业产品的生产，也可以用于其他行业产品的生产，如航空、医疗、新能源、生物医药等行业。

4、除了结构件，公司是否还有其他的业务？

回复：公司目前的产品主要是结构件和专用设备维修业务。精密金属零件有很多种类，公司现在生产的结构件只是其中的一部分，后续也会在特种工艺、精密焊接、管路等其他方面进行适当开发。目前公司已经在储备技术、试验这些产品，等产能扩展出来，这些产品对公司的未来业绩带来新的帮助。

5、从公司目前半导体及新能源的业务占比判断，会出现怎么样的趋势？

回复：对公司有利的行业，公司都会发展；公司投的设备，通用性比较好，灵活性比较好，容易调节很多行业的产品进行加工生产。

6、公司上半年收入有一定的下滑，具体是哪一块业务下滑？

回复：主要是半导体的业务下滑。在过去的 2021、2022 年，消费类电子需求比较多，进而对半导体设备的需求比较旺盛；在美国出台了芯片法案之后，受国际形势因素的影响，整个行业在重新评估对半导体设备的需求

量，导致需求交期延后，需求及其他进展放缓。公司目前半导体业务主要是海外客户占比较大，客户端确实存在需求放缓的现象，主要是减缓了交付的频率，而订单没有下滑太多；实际上的需求仍然存在。这主要还是和行业预期和存在的需求有关。

7、从整个行业的预计来看，预计下半年和明后年，是复苏的周期，半导体投资增速还是比较高的，存在回暖迹象，您预计未来是否会出现明显的复苏？

回复：据了解的有关信息，半导体行业已经出现好的迹象，预计目前大概率是筑底阶段，未来会有回暖的趋势；未来 2-3 年，可能会有较大的增长，但需要等待时间来验证。

8、今年上半年，国内业务增长较快，是否有国产替代加速的情况？

回复：去年，公司一直在进行扩展产能的动作。公司在积极布局市场，跟国内多领域的客户进行了良好的互动，包括有效商务沟通，抓紧进行样品认证或者有批量的订单；预计未来，公司的产能扩产出来之后，公司半导体业务收入会有很大的增长。

9、已经跟国内的客户有了批量的订单，后续的展望情况

回复：公司原有的产能不够，在产能扩展出来之后，会快速推动公司的发展，不仅仅在加工结构件这块，还包括集成业务等其他方面，也会有所发展。但这个发展进度需要根据市场情况、攻克产品技术的速度来判断。公司已在加紧布局包括特种工艺在内的技术能力的提升。在这项布局完成后，公司未来不仅在结构件方面在国内会有很大的增长，在其他方面也会有一些增长。

10、后续公司是否会做其他的产品？

回复：集成业务是公司发展要开拓的重点业务之一。公司对各种因素进行了综合考虑，也添加了新设备，未来的产品线，会更加丰富。零部件集成里面涉及到的结构件，及一些简单的产品，公司会进行开发生产，但是开发的周期不确定；跟公司加工技术没有关联或关系不大的，综合考虑到成本和技术难度等其他原因，公司会采购，最后完成总集成装配后交付。

11、公司上半年利润率有一些下滑，下滑的原因是什么？

回复：对公司来说，有一些固定成本不变，如果销售降低了，对利润也就有一些影响；特别是有一些产品结构的变化，也是影响产品销售价格的因素。

12、未来的国内客户方面，后道设备的结构件跟现有的产品相比，利润是否有变化？

回复：总的来说，不会有太大的变化；这个还是要看具体产品的结构，如果是量产特别大的，单件产品的利润率会相对低一点；但在整个生产的效益测算方面，还是追求利润率维持稳定均衡的。

13、目前在手订单的同比环比情况？

回复：总的趋势，在往好的方向发展，今年第2季度数据环比第1季度数据好一些；预计未来会慢慢好转，随着产能的增加以及客户新产品或者新客户的开发，收入也在往好的趋势方面发展。

14、海外客户与国内客户在半导体行业的结构占比；以及交付国内客户的订单周期时间？

回复：从公司现有订单来看，在半导体领域，国外客户需求大于国内客户需求；现在国内客户的产品需求，从开发样品到大批量产品交付，有一定的生产周期；产品不一样周期也不一样，时间短的，可能1-2个月，时间长的，

也可能半年以上。

15、关于并购的情况，以及完成并购之后，会怎样拓展产品结构？

回复：目前，还在与标的公司在进一步洽谈之中，公司会根据相关进度按规定履行披露。公司并购标的公司，一是因为国内新领域的发展，国家在大力推动新能源的发展。公司对新能源这块比较关注，而标的公司跟新能源行业的很多公司有很好的合作，标的公司的现有客户也是华亚未来的目标客户；二是公司苏州工厂这边也在积极的扩展产能，也想在半导体行业有一定新的拓展。另外，双方有互补性，还有技术合作的方向。基于这些因素考虑，双方就有了合作的基础。跟标的公司合作以后，公司也可以去引进新的技术，开发新的产品。

公司目前的愿望，也是想往半导体芯片工厂方面做一些产品的拓展，对华亚未来的发展有很多的帮助。总体来说，对标的公司还是有一定的期待的。

16、国内也有一些给半导体设备提供相应零部件的其他上市公司，对比来说，华亚产品的毛利润还是比较高的，所以提问，华亚的业务，和这些竞争对手是否有一定的区别，未来是否存在竞争的情况？

回复：随着国内外半导体业务的发展，也吸引了新的公司进入该行业。未来可能有某些产品形成竞争，但是，各家发展的目标和方向不同，其具体产品、涉及的加工工艺、成本、费用等不一样，各家公司有自身的特色。

17、关于半导体设备结构件的竞争格局，公司的竞争对手，都有哪些呢？

回复：精密金属零部件面向的行业分布较广，每家公司发展不一样。具体到半导体设备，因为产品相对高端，对于大的设备厂商来说，在技术要求、实用性、稳定性方

面，还是有一定的门槛。例如强调一定的技术实力、规模大小和认证资质。精密金属制造行业内，标准件、定制化非标件、大厂小厂，产品稳定不稳定，供应商的认证，技术工艺、设备配备是否齐全等，这差异太大。

18、技术方面，有哪些特殊的地方，或者说壁垒？

回复：技术壁垒，不同的行业有不同的规范；欧洲国家客户、美国客户、中国客户，行业规范也不一样；而不同的公司，标准规格可能也不一样，需要一定的技术积累。例如，不同厂商提供的产品，在产品生产装配的阶段，在半导体设备应用现场，可能会存在不可控的风险；对国外大客户来说，在寻找供应商方面，这些也是考量因素；当然，一些新的半导体设备公司，基于成本考虑，也会找一些小的供应商提供一些相对要求不太高的产品。所以，通常还是存在一定的壁垒。

19、半导体设备钣金件的市场规模，专家说价值量占到半导体设备的 2%-3%？有没有统计过这个规模，华亚的份额又占比多少？

回复：公司没有测算过份额，但是价值量占比，应该远远不止 2%-3%。不同的设备，不同的产品，金属结构件、金属零件的占比也不同，有的可能占到 20%-30%，有的也确实占到 2%-3%；总体来说，超过 2%-3%的占比。

20、目前公司的国内收入占比里面，有多少是半导体客户的？

回复：半导体的收入占比，在逐渐上升。在产能没有扩展出来之前，还是原来国外的客户，收入占比比较多。未来重点，苏州工厂可能会以国内客户为主；马来西亚，可能会以国外客户为主，未来公司会努力抓住两个市场的增长需求。

21、苏州工厂产能释放之后，会有多少产能？未来产

	<p>能和产值的成长性如何？</p> <p>回复：苏州工厂，目前设计的产能，可能就是要翻 2-3 倍。要看不同的客户，不同的产品需求，如果是大批量的需求，那么成长性会快一些；如果是小批量、多品种，成长性可能会慢一些。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 25 日