

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：2023-07

日期：8月28日

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	1. 广发基金 2. 银华基金 3. 国联基金 4. 易方达 5. 景顺长城 6. 华泰柏瑞 7. 财通资管 8. 永赢基金 9. 浦银安盛		
时间	2023年8月25日、28日		
地点	线上会议		
上市公司接待人员姓名	1、华工科技 董事/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 3、华工科技 投资者关系专员：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)	调研活动安排		

附件：

投资者交流会议纪要

一、公司副总经理/董事会秘书刘含树先生介绍公司 2023 年上半年度经营业绩及发展情况

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，经过二十多年的技术、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。

2023 年 8 月 21 日，华工科技披露 2023 年半年度报告，从营业收入侧分析：上半年，公司克服多重外部不利因素影响，积极主动融入国家战略和行业发展，围绕客户需求持续创新，实现营业收入 50.24 亿元，虽然与 2022 年相比减少 19.20%，但这是由于公司联接业务中小基站业务营收的下降幅度较大（上半年公司小基站业务营收 2 个多亿，与上年同期的 19.87 亿元营收相比，下降 80%以上），精密业务受国内消费电子行业下行影响，营收也略有下降，除此之外公司的其他各业务均保持了增长，特别是感知业务，华工高理上半年增长达 45%，保持了高速增长态势。

从利润侧分析：公司上半年归属母公司净利润 5.82 亿元，同比增长 3.28%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 5.45 亿元，同比增长 2.89%，由于公司小基站业务营收同比下降，该业务净利润减少了近 8 千万元；此外，上半年公司投资收益 1.35 亿元，同比下降 15.73%，比上年同期减少了 2528 万元，这是由于公司报告期持有的长光华芯股份按照权益法计算投资收益的影响；以上因素使公司整体增速有所减缓。从细分业务来看，公司智能制造业务上半年净利润为 1.66 亿元，与上年同期相比增长了 39%；公司传感器业务上半年净利润为 2.1 亿元，同比增长了 65%，是公司业务增幅最大的一块。说明了公司盈利能力仍在持续提升，除小基站业务以外，公司各项业务利润均有明显增幅，并保持高质量增长的态势。公司上半年经营现金流达 3.55 亿元，相比去年同期负 2.22 亿元，有非常明显的增幅，充分体现了公司净利润增长有现金流保障。

四项费用方面：公司的销售费用同比下降了 18.68%，管理费用下降了 3.49%，财务费用下降了 37.01%，体现了华工科技在“积极发展，有效管控”方面取得

的成效。2023 年公司将高水平建设中央研究院作为重点工作之一，上半年公司组建了中央研究院专家委员会，签约 20 余名专家，其中院士 9 名，并签约了包括高校、国家级智库、新型研发机构、企业的 11 个支持合作单位，共同围绕公司产品创新规划、人才育成、成果落地等开展深度合作，研发投入达 3 亿元，同比增长了 26.6%，研发投入占比达 5.97%，同比增长了 2.16%，充分体现了公司对于创新能力建设、人才队伍引进、创新平台打造的重视和强投入，公司在三大主业板块均有增加千万以上的投入，助力于公司各项业务持续拓展布局，不断创造新的利润增长点。

综合毛利率方面：上半年公司毛利率为 22.8%，同比提升 4.6 个百分点，相比去年全年（综合毛利率 19.16%）也提升了 3.6 个百分点，这体现出公司在产品结构优化，高附加值产品占比提升和客户结构优化方面的工作成效。从具体业务来看，智能制造业务毛利率为 37.81%，同比提升 5.17%，其中精密系统业务毛利率为 43%，同比提升 2 个百分点，智能装备业务毛利率为 40%，同比提升 5 个百分点。感知方面，传感器业务的毛利率为 23%，同比提升 2 个百分点，激光全息防伪业务毛利率下降了 1.96 个百分点。联接业务收入虽有明显下滑，但毛利率同比提升了 1.25 个百分点，进一步印证了公司产品结构优化的效果。

智能制造业务方面，上半年营收 14.7 亿元，同比下降 10%，主要是由于公司精密系统业务，受国内 3C 消费电子行业下行影响导致；净利润 1.66 亿元，同比增长 39%。其中，公司智能装备事业群面向新能源汽车赛道，开发了智能高强钢焊接、激光清洗、电池焊接等一批“国产替代、行业领先、专精特新”产品，新能源汽车领域总体收入同比增长 60%。面向智能制造赛道，推出面向船舶制造、轨道交通、工程机械等行业的“激光+智能制造”整体解决方案，在诸多头部企业实现销售，海外销售同比增长 35%，市场份额持续提升。智能装备事业群上半年营收 8.5 亿元，同比基本持平；净利润 9790 万元，同比增长 54%。公司精密系统事业群围绕 3C 电子、汽车电子及新能源、PCB 微电子、半导体面板等行业，开发了中功率智能焊接设备、双极板焊接自动产线、半导体切割设备等一系列新产品，突破一批行业龙头客户，解决卡脖子的技术难题；多款高端设备出口海外东南亚、韩国、日本、印度、欧洲、美洲等区域，国际订单同比增长 30%。精密系统事业群上半年营收 5.7 亿元，同比下降 10%；净利润 6959 万元，同比增长

24%。

联接业务方面，上半年实现营收 18.39 亿元，同比下降 44%，其中光模块业务营收 14 亿元，与上年基本持平，营收下降主要是受 5G 建设周期影响，小基站产品交付规模缩减导致。上半年联接业务净利润 8928 万元，同比下降 43%，这是由于小基站业务营收下滑导致。上半年，公司全球首发的 400G ZR+Pro 相干光模块，受到国际大客户广泛关注，目前送样进展顺利，有望实现北美客户的较好突破。公司在现有数据中心 100G/200G/400G/800G 全系列光模块产品矩阵下，正不断拓宽产品线宽度，多款产品实现海内外客户批量交付，并向多家行业头部客户送样了应用于人工智能领域的高速率光模块产品，进入行业第一梯队；应用于新能源汽车等领域的联接产品技术路线逐渐明晰，也有望形成新的业绩增长点。

感知业务方面，传感器业务营收 14.61 亿元，同比增长 45%，净利润 2.1 亿元，同比增长 65%，是公司三大业务中表现最突出的一块。公司传感器业务保持在新新能源汽车、智能家居行业的领先地位，新能源汽车热管理系统、压力传感器、车用综合感知传感器等多款产品出货量创新高，市场占有率持续提升；车载温度传感器、空气质量传感器、光雨量传感器等产品突破海外大客户；温度传感器、PTC 加热器、压力传感器等产品正向光伏储能、动力电池、电机系统、充电枪/座等新能源上下游产业链加快导入中。激光全息防伪业务受烟草、酒类等下游行业需求下滑影响，营收 1.95 亿元，同比下降 34%，净利润 2670 万元，同比下降 40%。上半年公司积极向泛家电表面装饰和汽车内饰装饰方向拓展，全面进入格力等多家一线家电品牌供应链，业务规模实现翻倍增长；开发高光、触感、磨砂、炫彩等多系列样品 40 余款，落地汽车装饰业务首单，汽车市场布局迈出坚实一步。

虽然今年上半年，在大环境的影响下，公司营收增长不及预期，但公司整体有质量的发展是显而易见的，2023 年，华工科技将持续以感知、联接、智能制造三大核心业务为抓手，聚焦数字赋能、新能源汽车两大赛道，通过不断提升核心竞争力，推出更多打破垄断，专精特新产品，不断提升高附加值产品占比，以可持续的高质量发展和良好的经营业绩回报广大的股东和投资者。

二、提问交流环节

提问：大环境承压背景下，公司的经营目标是否有发生变化？

答：今年上半年多重外部不利因素的影响，对于华工科技而言会形成一定的压力。但是公司经过二十多年的发展，从来不惧压力，会直面困难，不断想办法改进提升。根据上半年的经营情况来看，虽然收入水平有所下滑，但在提升整体经营质量方面，持续性的保持研发投入的增加，使综合毛利率呈现出持续增长的状态。

对于公司经营能够实现有质量的增长，主要体现在几个方面：第一是毛利率的提升；第二是保持了良好的现金流；第三是持续进行研发投入，使公司的核心竞争力进一步形成。

上半年虽然收入因为小基站业务有所下滑，但我们预计下半年特别是四季度会有集中交付，加之其他业务的持续发力，综合毛利率的持续提升，公司会保持净利润的持续增长。

提问：公司今年海外 800G 光模块产品进展关注度比较高，预计短期内行业需求情况如何，公司的重点产品进展如何？

答：今年下半年到明年 800G 的市场主要还是在北美，会占据 800G 光模块 80%以上的市场总量。当然国内也在快速增长，头部的厂家需求提升的也非常快，预计会有接近 20%的份额。个人认为整体数量可能达到 500 万支以上。

公司 800G 产品在 OFC 展会前后就已陆续在北美客户送样，不管是 FR8、DR8 还是传统 EML+DSP 方案，或者 linear 硅光的都在送样，并且在北美的 Hyperscale 测试进展非常顺利，已经与部分头部大客户沟通三季度末以及四季度订单交付的问题。

公司跟北美头部的互联网厂家也在做 LPO 产品，目前我们进度领先，核心还是解决功耗和延时问题。对业界探讨的 EML 产能够不够，DSP 供应能力到底行不行等问题，会形成很好的产能上的弥补，相当于去做一个新的方案。

提问：请问小站业务收入下滑的原因是什么？出货量情况如何？

答：小站业务收入下滑是因为运营商 5G 建设滞后，需求有所推迟，终端应用没有拉升。今年上半年发货量只有 10 万多台，相比去年同期有 60 多万台的发

货量。预计今年全年总量为 50 万台，到第四季度会集中发货。

提问：若下半年公司 800G 光模块产品批量出货海外，上游供应链如何协调，产能如何规划？

答：现在光模块有几种主要方案，包括 EMS 系统、DSP 芯片、公司自有的硅光方案，还有 vecsel 芯片。这是大概四个核心部件。

整体而言，在 EMS 系统和 DSP 芯片方面，公司在全球大概有两三家供应商合作，其中一家已经合作近 10 年。我计划在 9 月份前往东南亚，提前进行明年的产能提升布局，10 月份在美国与重要客户沟通产品进度，产能建设和下一代产品。在硅光产能方面，公司已有一定的产能规划，如果明年需要增加产能，也会考虑新的计划。目前公司在国内的标准线每月可以架设大约 100k，海外也是每月 100k 的产能，后期会根据客户预测和建设情况进行增加和调整。

提问：公司传感器业务订单情况，产业基地建设进度，产品的市占率，及未来发展展望？

答：高理的订单展望方面，一季度初和大家交流来看预计是 35 亿元，一季度后因为新的排放指标的出台，燃油车和新能源汽车的销售占比经历了一段胶着期，目前 PTC 热管理系统产品全年订单约在 30 亿元左右。2023 年高理总体预计营收会接近 40 亿元。

目前高理已经建成了全球最大的新能源汽车 PTC 热管理系统的生产基地，日产能约 3 万台套，包括水加热器和风加热器等产品。从产能提升的角度来看，今年 PTC 也将会有较好的预期，至少是 50%以上的增长。

市占率方面，PTC 在国内市场占到 60%以上；其他的车用传感器包括温度、湿度、阳光、雨量、压力传感器，市占率大概在 30%左右，目前这些传感器已经全部进入到了新能源汽车的三电系统。

高理上半年新能源及智能网联汽车产品的总收入同比增长了 76%，主要还是来源于高附加值的产品，包括 PTC 加热器、车用温度传感器、各类光电传感器等。目前，高理在人才引进、研发投入、自动化建设等方面的长期投入逐步有了厚积薄发的体现，虽然上半年新能源行业情况相对疲软，但高理的 PTC 加热器、温度、

湿度、光、雨量、粉尘、压力等 7 类成熟产品线，在比亚迪、蔚来、埃安等汽车客户新项目上均有斩获，前期投入得到了很好的释放。

高理的传感器未来布局要实现从新能源汽车到工业光伏储能，新能源上下游产业链全覆盖。产品方向上会从温感进一步向汽车热管理多合一集成，压力、光、雨量、气体、空气质量等多合一功能集成化产品上拓展，持续挖掘新的增长点，保持高速增长。

提问：公司的传感器、PTC 业务市占率非常高，优势在哪里？

答：华工科技在氧化物、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。华工科技自主掌握 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。针对新能源汽车电池快充需求，公司开发出适用于高电压的 PTC 芯片，保证我们的 PTC 产品高压环境下也可以应用。另外还开发了车用压力传感器，可应用在汽车的空调管路、发动机、变速箱、刹车等方面。还有充电枪感温的 NTC，国家电网的测温类 NTC 产品等。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：公司智能制造业务下半年展望？

答：从目前在手订单的情况来看，第三季度比第二季度预计要略好。公司装备在行业应用比较丰富，新能源汽车及新能源电池订单是在增长的。为了进一步加大在新能源汽车产业链的产品类别的丰富性，公司产品在电机、电驱、电控等都做了一些布局，增长量是可以预测的。另外 3C 以及半导领域需求也在恢复中，有这些订单的支撑，下半年应该会比上半年更好一些。

提问：公司智能制造业务海外销售情况？三维五轴激光切割机的出口情况？

答：今年上半年大概增长 30%，下半年应该也会保持这样的增速。除了传统的北美和欧洲以外，还有东南亚的业务，也在开拓中美洲业务和中亚五国这些海外业务。

目前来说，三维五轴切割机的销量还在持续增长。一方面是因为在新能源汽车里高强钢板切割应用等还在增加，另一方面三维五轴切割机不仅仅只是应用在汽车领域，在工程机械、船舶桥梁行业也会用到，甚至在电子行业里面，多维切割相关加工需求都会应用到这些设备，所以这个产品目前订单还是比较充足的。