

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：2023-10

日期：10月27日

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	<ol style="list-style-type: none">1. 博时基金管理有限公司 陈鹏扬2. 南方基金管理股份有限公司 李响3. 兴证全球基金管理有限公司 乔迁4. 恒生前海基金管理有限公司 刘雅琪5. 东兴基金管理有限公司 周昊6. 国融基金管理有限公司 陈晓晨7. 国新国证基金管理有限公司 刘宾8. 西部利得基金管理有限公司 王邵哲9. 创金合信基金管理有限公司 李晗10. 国联基金管理有限公司 梁廷11. 蜂巢基金管理有限公司 张浩森12. 摩根士丹利 张宇、王金琳、侯婧云13. Marco Polo Fund 黄晨14. Broad Peak Investment Advisers Pte Ltd 黄志军15. Pinpoint Asset Management (Japan) K.K. 邓书豪16. 美林国际 梁甫茵17. 百年保险资产管理有限责任公司 李小宇18. 安和(广州)私募证券投资基金 王珏、汤瀚森19. 北京城天九投资有限公司 魏静20. 北京麦高资本管理有限公司 李利军21. 碧云银霞投资管理咨询(上海)有限公司 石乐天22. 广东冠达菁华私募基金管理有限公司 岳永明

23. 广州睿融私募基金管理有限公司 许高飞
24. 杭州富贤企业管理有限公司 方嘉豪
25. 杭州锐稳投资管理有限公司 许炜炜
26. 和谕基金 张嘉炜
27. 鸿运私募基金管理(海南)有限公司 朱伟华
28. 湖北日报基金管理有限公司 袁阳平
29. 华西银峰投资有限责任公司 马行川
30. 江苏瑞芯通宁私募基金管理有限责任公司 郑祖杰
31. 昆仑健康保险股份有限公司 周志鹏
32. 纳弗斯信息科技(上海)有限公司 李怀斌
33. 磐厚动量(上海)资本管理有限公司 胡建芳
34. 青岛金光紫金股权投资基金企业(有限合伙) 李润泽
35. 上海晟盟资产管理有限公司 季战战
36. 上海翀云私募基金管理有限公司 俞海海
37. 上海从容投资管理有限公司 赖俊文
38. 上海方以企业管理有限公司 谭淼舰
39. 上海丰仓股权投资基金管理有限公司 路永光
40. 上海金珀资产管理有限公司 丁一
41. 上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙) 柯伟、方彦
42. 上海聚鸣投资管理有限公司 梁世阳
43. 上海君和立成投资管理中心(有限合伙) 甘奕和
44. 上海牛乎资产管理有限公司 陈雪
45. 上海盘京投资管理中心(有限合伙) 陈真洋
46. 上海森锦投资管理有限公司 高峰
47. 上海途灵资产管理有限公司 周家玮
48. 上海万吨资产管理有限公司 王海宇
49. 上海五聚资产管理有限公司 王鑫
50. 上海甄投资产管理有限公司 朱庆新
51. 深圳丞毅投资有限公司 胡亚男

	<p>52. 深圳固禾私募证券投资基金管理有限公司 张艳艳</p> <p>53. 深圳红方私募证券投资基金管理有限公司 谢登科</p> <p>54. 深圳宏鼎财富管理有限公司 李小斌</p> <p>55. 深圳前海鑫天瑜资本管理有限公司 贺霞</p> <p>56. 苏银理财有限责任公司 介勇虎</p> <p>57. 通服资本控股有限公司 郭涛</p> <p>58. 西藏源乘投资管理有限公司 彭晴</p> <p>59. 兴银理财有限责任公司 江耀堃</p> <p>60. 野村国际(香港)有限公司 段冰</p> <p>61. 易唯思商务咨询(上海)有限公司 陈雨鑫</p> <p>62. 浙江米仓资产管理有限公司 管晶鑫</p> <p>63. 浙江新干线传媒投资有限公司 金枝</p> <p>64. 致合(杭州)资产管理有限公司 张傲亮</p> <p>65. 珠海坚果私募基金管理中心(有限合伙) 郁凯伦</p> <p>66. 安信证券股份有限公司 陈之馨、陆心媛</p> <p>67. 财通证券股份有限公司 付正浩、刘俊奇</p> <p>68. 东北证券股份有限公司 吴源恒、史博文、王浩然、刘军、武芄睿、刘云坤、唐凯</p> <p>69. 东方证券股份有限公司 薛宏伟</p> <p>70. 东海证券股份有限公司 郑军</p> <p>71. 高盛(中国)证券有限责任公司 郭劲</p> <p>72. 光大证券股份有限公司 孙啸、朱宇澍</p> <p>73. 广发证券股份有限公司 范方舟、朱宇航</p> <p>74. 国联证券股份有限公司 张旭、孙树明、郭磊</p> <p>75. 国泰君安证券股份有限公司 徐乔威、桂海晟</p> <p>76. 国信证券股份有限公司 朱锬旭</p> <p>77. 海通证券股份有限公司 余伟民、于一铭</p> <p>78. 华安证券股份有限公司 张天、陶俞佳</p> <p>79. 华创证券有限责任公司 陈宏洋</p>
--	---

80. 华金证券股份有限公司 宋辰超
81. 华泰证券股份有限公司 高名垚、余熠
82. 华西证券股份有限公司 柳珏廷、马军、宋辉
83. 华鑫证券有限责任公司 何鹏程
84. 汇丰前海证券有限责任公司 郑冰仪
85. 民生证券股份有限公司 马佳伟、匡人雷
86. 摩根大通证券(中国)有限公司 许日
87. 瑞银证券有限责任公司 俞佳、赖咏惟
88. 山西证券股份有限公司 徐风、孙悦文、高宇洋
89. 上海国泰君安证券资产管理有限公司 陈思靖
90. 上海申银万国证券研究所有限公司 李国盛、何佳霖、李蕾
91. 上海证券有限责任公司 李想、刘昊楠
92. 申万宏源证券有限公司 卓峰
93. 世纪证券有限责任公司 李时樟
94. 太平基金管理有限公司 林开盛
95. 太平洋证券股份有限公司 童聿忻
96. 天风证券股份有限公司 康志毅、金石
97. 西南证券股份有限公司 李群
98. 兴业证券股份有限公司 许梓豪、任鸿来
99. 长江证券股份有限公司 杨文建
100. 中国国际金融股份有限公司 李诗雯、郑欣怡、陈艺洁
101. 中国人寿资产管理有限公司 刘卓炜
102. 中国银河证券股份有限公司 王思晟、赵中兴
103. 中航证券有限公司 苏弘宇
104. 中泰证券股份有限公司 李硕文、余雨晴
105. 中信建投证券股份有限公司 杨伟松、周莞翔
106. 中信里昂证券有限公司 刘锦东

	<p>107. 中信证券股份有限公司 黄亚元、李赫然、田宇昊、林峰</p> <p>108. 中银国际证券股份有限公司 李倩倩</p> <p>109. 中邮证券有限责任公司 傅昌鑫</p> <p>110. 湖北省企业上市培育基地 刘晓玢璘</p> <p>111. 工业和信息化部工业文化发展中心 陈申</p>
时间	2023年10月27日 10:30-12:00
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	<p>1、华工科技 董事/副总经理/董事会秘书：刘含树；</p> <p>2、华工科技 高理公司总经理：聂波；</p> <p>3、华工科技 激光公司总经理：邓家科；</p> <p>4、华工科技 正源公司总经理：胡长飞；</p> <p>5、华工科技 证券事务代表：姚永川；</p> <p>6、华工科技 财务部经理：刘莹。</p>
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 年前三季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”，2000 年在深圳交易所上市，经过二十多年的发展，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感知业务格局。

2023 年 10 月 27 日，华工科技披露 2023 年三季度报告，从核心经营数据分析：前三季度，公司面对外部环境和多重因素叠加带来的下行压力，积极围绕客户需求进行业务拓展，并加大创新投入力度，实现营业收入 72.07 亿元，虽同比下降 18.56%(这还是由于公司联接业务中小基站业务受运营商建设周期后延影响，导致营收的下降)；但归母净利润 8.12 亿元，同比增长 12.4%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 7.48 亿元，同比增长 11.06%，特别是单第三季度归母净利润 2.3 亿元，同比增长 44.74%，单第三季度扣非净利润 2.04 亿元，同比增长 41%，呈现出良好的增长态势。同时，公司经营性现金流达到 7.76 亿元，同比大幅增长，充分体现了公司净利润增长是有质量的增长。

从费用侧分析：公司的销售费用同比下降 11.9%，管理费用同比下降 7.37%，财务费用同比下降 0.74%，三项费用同比下降，促进了公司盈利能力持续提升，体现了华工科技在“积极发展，有效管控”方面取得的成效。公司董事长马新强多次强调：“创新是公司发展的第一动力，人才是发展的第一资源”，围绕创新能力建设，公司将高水平建设中央研究院作为重点工作之一，加强前瞻性研究、推动公司技术发展，坚定不移推进优质人才引进工作，“以项目聚人才”，为公司发展注入了可持续发展动力源，前三季度公司研发投入达 4.86 亿元，同比增加 31.37%，研发费用占营收 6.74%，占比提升 2.56 个百分点，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，体现了公司对持续强化核心竞争力的重视。

从综合毛利率侧分析：公司前三季度毛利额净增加 6900 万元，综合毛利率 23.88%，同比提升 5.21 个百分点，比去年全年提升 4.72 个百分点，由于公司产

品结构持续优化，高附加值产品占比提升，客户结构持续优化，虽然收入有所下降，但盈利能力仍持续提升，实现了有质量的发展。其中，智能制造业务综合毛利率 39%，同比提升 2 个百分点，精密系统毛利率 41.83%，同比提升 5.39 个百分点，智能装备毛利率 34.13%，同比提升 3.09 个百分点；感知业务-传感器综合毛利率 23.93%，同比提升 2.5 个百分点，感知业务-激光全息防伪综合毛利率 34.96%，基本持平；联接业务 10.1%，同比提升了 1.56 个百分点。

三大业务方向：感知业务方面，传感器业务营收收入达 22.7 亿元，同比增长 45%，净利润 3.46 亿元，同比增长 65%，已超过去年该业务全年净利润总额，持续保持高速增长状态。公司传感器业务保持在新能源汽车、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；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。前三季度公司 NTC 传统业务收入 8.6 亿元，同比增长 23%；新能源汽车传感器业务收入 13.58 亿元，同比增长 67%。激光全息防伪业务受下游行业需求下滑影响，前三季度收入 3.4 亿元，同比下降 20%；净利润 4824 万元，同比下降 27%。

激光装备及智能制造业务实现营收 22.58 亿元，净利润 2.64 亿元，同比增长 46%。其中，公司智能装备事业群面向新能源汽车赛道，开发了电子托盘自动焊接、保险杠高频焊复合打孔、激光清洗等一批“国产替代、行业领先、专精特新”产品，是国内唯一能做激光安全气囊弱化的企业。面向智能制造赛道，推出针对船舶制造、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规模销售，已拓展了四十余个国内企业应用场景。智能装备事业群前三季度营收 12.7 亿元，同比增长 17%，净利润 1.54 亿元，同比增长 65%。公司精密系统事业群积极应对 3C 消费电子行业下行带来的不利影响，面向汽车电子、新能源、PCB 微电子、半导体面板、医疗器械等行业，开发了中功率智能焊接设备、双极板焊接自动产线、半导体晶圆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。精密系统事业群前三季度收入 8.38 亿元，虽下降 14%，但净利润 1.1 亿元，同比增长 26%。

联接业务方面，前三季度整体收入 22.89 亿元，同比下降 48%，净利润 1.09

亿元，同比下降 46%，其中，受运营商建设周期后延影响，无线联接业务营收 4.8 亿元，同比下降 77%；光联接业务收入 18.09 亿元，基本持平，净利润 9420 万元，同比提升 8.2%。公司推出的 800G 高速率光模块产品、全球首发的 400G ZR+Pro 相干光模块产品，受到国内外大客户广泛关注，目前产品进展顺利，有望为公司联接业务提供新的利润增长点。未来公司将在现有数据中心 100G/200G/400G/800G 全系列光模块产品矩阵下，不断拓宽产品线宽度，加速布局应用于 LPO 的高速率光模块产品，同步 1.6T、3.2T 产品开发，继续保持行业中有竞争力的地位。

前三季度，公司从费用率、毛利率、现金流情况等方面，均体现了有效管控成效，整体有质量的发展是显而易见的，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，围绕“新能源汽车及其产业链”“数字赋能”主赛道，在现有产品基础上，加大研发投入，开发更多“行业领先、国产替代、专精特新”的产品，确保实现公司有质量、可持续的增长。

二、提问交流环节。

问：公司第三季度业绩超预期，在当前情况下，各个业务板块的考核激励方法是什么？

答：华工科技从 2021 年改制完成后，充分激发了发展活力，通过模式的创新、管理制度的创新、考核体系的创新促进激励方式的发展和提升。科学、精准的制度安排使大家成为了命运共同体、事业合伙人，彰显出增量绩效考核和鼓励增长的效果。改制之后，通过设立基金模式，日常重大经营事项决策在基金层面完成，大大地提高了上市公司的决策效率，解决了制约华工科技长期发展的痛点和难点问题，各项业务呈现竞相发展的格局，公司团队和员工保持了积极向上的发展态势。

问：请问高理公司三季度毛利率持续提升的主要原因是什么？

答：前三季度高理毛利率的提升得益于整个新能源汽车的大幅增长，可以归因于三个方面。首先是规模效应的体现，新能源汽车在家庭用车中的市占率不断提高，预计全年会达到 39%左右，而高理的市场占有率在 60%以上，这是公司业

绩高速增长的保障；前三季度保持在行业大客户中获得了许多优质新项目，包括比亚迪、埃安、广汽、上汽、长安、理想、蔚来、领跑等都有新项目的合作，尤其是在领跑、小鹏、大众、亚特兰蒂斯等新项目中，我们作为核心供应商在供应份额上占据优势。第二个方面是产品的应用转型，我们将传感器由家电导入汽车，在汽车领域的传感器收入大幅提升，包括温度、阳光、雨量、压力、环境光、二合一、三合一、五合一等，传感器整体增幅非常快；在压力传感器方面，我们到四季度基本可以实现所有主机厂的全覆盖，这也为明年保持高速增长做了很好的铺垫。汽车项目比家电项目更有业绩显示度，我们在毛利率上也有一定的提升，并且预计会有持续的提升。第三个方面是公司管理水平的提升，我们在大力推进精益管理，加大技改力度，包括工艺自动化、信息化的覆盖率提升、原材料降本及料损控制、物流效率提升等大大降低了成本，为公司的综合毛利率提升做了贡献。感知事业部的毛利率同比增长近 5 个百分点，PTC 热管理事业部的毛利率同比增长 2 个点，预计四季度毛利率将进一步提升。

问：请问 MCH 加热器对未来市场竞争和格局方面会有什么影响？

答：PTC 加热器在热效率和安全方面有先天优势，汽车厂商也意识到舒适度对于汽车产品的重要性，因此即使热泵应用很广泛，PTC 的数量并没有减少，甚至有些车型功率提升后 PTC 数量反而增加。据了解特斯拉也会在下一代车型中加入 PTC。因此在未来 5 年内，我认为 PTC 这条路线暂时不会被其他产品替代。MCH 暂时不会和 PTC 形成竞争，另外与 PTC 相比，MCH 控制的难度系数比较大，国外用了十几年也没解决的绝缘问题和耐候性问题。虽然有各种各样的加热模式，但是 PTC 陶瓷的先天性优势还是存在的。

问：请问公司领导是否有观察到最近制造行业景气度的变化，是否可能在年底出现拐点，或者说公司新的业务条线，比如说自动化产线和智慧工厂，是否能够相应地去补足激光智能装备景气度方面的一些问题？

答：因为这两年激光行业比较“内卷”，华工科技确立了要做“行业领先、国产替代、专精特新”产品的发展方向，面向新能源汽车赛道，开发了电子托盘自动焊接、保险杠高频焊复合打孔、激光清洗等一批“国产替代、行业领先、专

精特新”产品，是国内唯一能做激光安全气囊弱化的企业。面向智能制造赛道，推出针对船舶制造、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规模销售，已拓展了四十余个国内企业应用场景。面向汽车电子、新能源、PCB 微电子、半导体面板、医疗器械等行业，开发了中功率智能焊接设备、双极板焊接自动产线、半导体晶圆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，从而奠定了华工激光在行业里的龙头地位。另外我们还做了如下创新：

1. 半导体行业：研发出我国首台核心部件 100% 国产化的高端晶圆激光切割设备，在半导体激光设备领域攻克多项中国第一，目前正在小批量验证中；

2. 新能源行业：新能源电池顶盖极简高速自动化产线持续保持行业技术领先和高良率稳定产出，并实现销售突破；氢能金属双极板焊接自动化产线行业领先，实现销售突破；

3. 脆性材料行业：全自动大幅面汽车玻璃加工自动化产线突破行业首单；

4. 3C 电子行业：中高功率激光复合焊接智能装备在 3C 行业龙头客户批量应用，处于行业领先地位。

5. PCB 微电子行业：国产替代的半导体芯片 AI 检测分选智能装备、封装芯片高速检测切割设备等实现销售突破；

6. 日用消费品及智能家居行业：推出家具激光封边系统解决方案，在全国多家龙头客户实现销售，9 月份江苏华工激光获评国家级专精特新小巨人企业。

总体来说，华工激光将继续围绕“装备智能化、产线自动化、工厂智慧化”的发展理念，开发“专精特新”产品，这样就能使我们保持行业领军地位和获得良好的经营结果，实现有质量的发展。

问：请问今年激光行业设备出口情况如何？

答：目前虽存在诸多外部不利因素影响，智能制造业务相比去年同期仍呈增长态势。主要是因为公司产品品类丰富，性价比高，在海外市场得到了认可。在韩国市场，公司激光切割领域做到行业领先。在欧洲市场，公司从单一的激光切割设备，到自动化产线，包括三维五轴和焊接设备都有很好的应用。下一步要继续打造出口标准产品，保障客户需求。同时，围绕国家双循环发展战略，公司从

“装备智能化、产线自动化、工厂智慧化”三个层面为产业发展提“智”升级，针对客户痛点提供整体解决方案，从单点突破走向生态圈融合共振。

问：公司激光业务在哪些国家布局较多？今年的海外销售增速如何？

答：正在布局美国，公司在海外已经拥有 6 家子公司，包括在北美、东南亚、越南、马来西亚，韩国等地完善营销、产能、供应链布局，已经形成国际化运营体系。今年不算 3C 头部客户，整体增速超过 20%以上。

问：公司高速率光模块在海外市场的需求情况？

答：通过近期参加 OCP 展会的情况来看，AI 在海外市场的提速越来越快，800G 光模块的市场需求主要考虑两个方面，第一取决于头部 AI 厂家以及互联网厂家，目前海外很多行业都在使用 AI 进行数据处理，所以它的网络架构和速度都有较大提升；第二，传统 800G EML+DSP 方案也快速发展，公司已具备 800G LPO 系列产品，并陆续在 AI 厂家、头部厂家等进行测试。同时，公司从现在的 EML+DSP 往 LPO 方案切换的速度已经非常快了。公司目前的两大情况，一是 LPO 进度处于全球第一梯队，二是拥有非常重要的 400G 相干产品，已经拿到了 K 级订单，同时给一些关键的设备商送样，明年 800G LPO 的增速、增量都会很快，800G DSP 也会继续批量发货，以及 400G 系列相干产品，快速交付增量订单。

问：请问公司在 800G 光模块的产能准备情况？

答：我们今年底在武汉和马来西亚的产能大概是月产能 20~30k，之后会根据今年底和明年初客户的需求情况向每个月 100K 的产能来做准备。我们现在对明年的预期还是非常好的，而且对产能的一些关键建设，已经做了建设规划，预计到明年底的产能会有更加明显的提升。

问：海外高速光模块客户认证进度如何？预计何时会体现在报表上？

答：一是海外 400G 相干系列产品，现在已经有几 k 批量订单，陆续开始交付了。海外头部 AI 公司、互联网厂商、设备商，800G 从 DSP 方案、LPO 方案，进展顺利。海外相干渠道，11、12 月份小批量订单马上开始交付，3 到 4 个月

进行了十几家交换机的测试，跨度跨时较长；二是北美渠道 100G、400G、800G 产品已经在陆续出货了，包括在头部厂商从 EML 到 DSP、LPO 的进度良好，预计明年一季度末对北美市场会有较大的增量出货。

问：国内的 AI 芯片供应链变化是否是否给公司带来订单机会？

答：目前国内配套的训练芯片和推理芯片，公司相应的 200G 和 400G 产品已经批量出货，第四季度的交付需求还是比较大的，包括明年预期传统数通产品也会有较大增长。做 AI training 的挑战比较大，公司非常有信心，对于国内头部厂商，公司根据他们的架构和芯片到芯片的状态做好全系列的配套，200G、400G、800G 全覆盖，这为公司业务增长提供了保障。

问：请问公司接入网业务在 25G PON 以及下一代 50G PON 的产品布局？目前进展情况？

答：目前在 25G PON 和 50G PON 的技术迭代中，牵引 25G PON 的是诺基亚为主，50G PON 是 HW 为主，这几大关键的设备商。从趋势来看，公司会逐步统一到 50G PON。诺基亚推出的 25G PON，公司在一年前已与客户做好联调测试，预计诺基亚在北美市场可能率先推出的 25G PON 明年上量，我们做好了准备。

问：请问今年全年的小站的一个出货的预期有没有变？

答：今年在国家 5G 第五期建设中，通信运营商表现疲软，需求量下降，使得小站的覆盖不及预期，出货量很小。从目前来看今年可能达不到预期的四五十万台，大概是三十多万台，其中大约一半集中在最后两个月出货。明年是国家 5G 第六期建设，根据运营商的需求预期以及资金投入来看，预计会有较大的增量，出货量会有较大的提升。

问：现在光模块的采购是否受到英伟达芯片产能紧缺的影响？购买顺序是怎样的？

答：整体上，全球各行各业应用，对 GPU 的需求数量还在快速增加，同时，GPU 与 GPU 之间的 IO 接口也在不断提升，现在是 900GBps，相当于 7.2Tbps，还

在提升。中国市场也在快速增长，没影响不太可能，从明年我们全球订单数量来看，影响非常有限，可以忽略不计，我们还是会保持高速增长。