

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：2023-12

日期：11月21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	建信基金、华商基金、宏利基金、银华基金、嘉实基金、富国基金、博时基金、前海人寿、交银施罗德、高盛高华、长江证券、浙商证券、华鑫证券的投资者共计16人		
时间	2023年11月21日 10:30-12:00		
地点	公司会议室		
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 正源公司副经理：许其建 3、华工科技 正源公司国际业务负责人：吴璠 4、华工科技 证券事务代表：姚永川 5、华工科技 投资者关系主管：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。

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。

提问：校企改制对公司的发展产生了哪些影响？

答：经过近两年的探索，2021年3月，华工科技按照国家“校企改革”“国企混改”的政策要求，完成了改制，从高校所属上市公司正式转制成为武汉国资控股的高科技上市公司，也树立了校企分离改革的标杆样本。此次改制为公司带来了许多新变化，让公司焕发了新的活力，华工科技迎来了一个全新的发展阶段。从目前来看，至少对未来产生了几点深远影响：

一是搭建起经营管理层、核心骨干与股东利益一致的股权架构及中长期激励、约束相统一的机制，推动核心骨干向“事业合伙人”、“命运共同体”转变，形成了团队与公司股东同频共振的局面。团队及核心骨干员工参与到基金成为了公司的股东，以及补充协议中所设定的业绩对赌和增量绩效激励条件及办法，初步建立了长效激励机制，极大地激励了大家创新、创业的激情。

二是决策效率、经营自主权显著提升。通过设立基金模式，国恒作为治理层面的大股东，上市公司诸多重大决策事项在这个层面上给予决策审批，大大地提高了公司的决策效率，缩短了经营层面重大事项的决策流程，提高了上市公司市场应变能力。

三是能力破局提升发展质效。在盈利能力方面，公司管理费用、财务费用、销售费用持续下降，研发投入大幅增加，产出效率明显提升。同时，各业务板块在产业布局、业务发展、核心平台打造（研发平台、制造平台）、创新能力建设、行业市场口碑及未来业务增长点的夯实及准备，可持续发展能力等诸多事项均呈现出积极的发展势头。

提问：公司的传感器、PTC业务市占率非常高，优势在哪里？

答：公司的传感器业务在氧化物、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，竞争对手主要为德国和日韩企业。在 PTC 加热器领域，公司率先开发了应用于新能源汽车的热管理系统产品，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，对于车用 PTC 的需求持续提升。

目前公司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，已经进入国内多数主流车企供应链，占据了较好市场份额。

海外业务开拓方面，公司也在积极进行大众、宝马、通用三大客户体系的导入，公司的产品在性能及成本上均优于海外竞争对手，已具备较强竞争力。

未来公司正布局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：公司在北美通信业务最新进展情况？

答：1) 相干模块：400G 相干，历经了十几个厂家的设备 5-6 个月的适配、联调、测试，已经陆续拿到几 K 级订单，并开始批量出货了。2) 800G LPO 全系列模块都正在 AI 公司、设备商进行测试，预 2-3 个月左右可以测试完成，目前结果正常、顺利。3) 400G/800G DSP 系列模块，已经开始批量出货。整体来看，明年 Q1 末，这三个系列产品都会批量出货。

提问：激光业务今年发展展望及公司优势？

答：1) 低功率：前三季度略有下降主要是因为 3C 行业下降，低功率产品目前在转型、创新，原先围绕 3C，包括打标、切割、焊接；现在把 3C 作为一个事业部，未来围绕半导体、PCB、FPC、汽车电子专门成立事业部，今年新增业务这块预计是有突破的；2) 高功率行业：单纯做切割机市场竞争比较激烈，公司围绕客户痛点，提供智能制造产品、提供智能化解决方案、提供智慧工厂，所以市

场需求较大，盈利能力也在持续提升。

公司在改制之初就开始前瞻性的布局智能制造，经过多年的探索和拓展，已逐步形成了领先优势，公司为中联重科、甘肃博睿等提供的“大型柔性智能备料车间”，“大型柔性钢板备料智能‘黑灯’产线”，“基于 5G 的钢结构桥梁全流程智能制造工厂”等整体智能制造解决方案，分别上榜“工信部人工智能产业创新任务”，获得“2022 中国智能制造十大科技进展”，工信部“2022 年工业互联网平台创新领航应用案例”及“首届全国交通企业智慧建设创新实践优秀案例”等一系列国家级奖项。如果单看卖装备还是受了行业下行很大的影响，但是公司的智能制造整体解决方案已经进入包括工程机械、轨道交通、船舶桥梁、建筑等六大行业的标杆客户，为客户打造了一系列样板工厂和灯塔工厂，已成为行业风向标，并在行业内复制样板及深度开拓，带动了公司的装备销售业务。公司的智能制造订单多数规模突破亿元，一个项目就包含几十台相应激光设备，发展潜力较大，是公司核心竞争力的很好体现。