

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：2024-02

日期：4月26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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）	
参与单位名称及人员姓名	1、工银瑞信 刘展硕 2、长城基金 彭宇晖 3、太平资管 邵军 4、泰康基金 王瑄 5、西部利得 王邵哲 6、方正富邦 赵丹蕾 7、东兴基金 周昊 8、国融基金 陈晓晨 9、摩根士丹利 张宇 10、海通证券 余伟民、于一铭 11、天风证券 余芳沁、康志毅、刘嘉滨、程扬 12、中泰证券 陈宁玉、余雨晴、王九鸿 13、中银国际 吕然、刘先政 14、中信建投 杨伟松、杨超 15、兴业证券 章林、许梓豪 16、高盛证券 郭劲、陈豪 17、开源证券 陈光毅 18、国联证券 裴婉晓 19、华创证券 陈宏洋 20、中金公司 郑欣怡 21、华安证券 陶俞佳 22、国泰君安 黎明聪		

23、	东方证券	薛宏伟
24、	山西证券	孙悦文
25、	广发证券	范方舟
26、	光大证券	黄帅斌
27、	华金证券	宋辰超
28、	民生证券	马佳伟
29、	东北证券	刘云坤
30、	中信证券	田宇昊
31、	国新证券	樊志斌
32、	申银万国	李蕾
33、	平安证券	付强
34、	上海证券	李想
35、	西部证券	陈彤
36、	西南证券	李群
37、	安信证券	路璐
38、	国信证券	唐莉
39、	杭州富贤	方嘉豪
40、	上海福实	路永光
41、	上海方以	张检检
42、	蜂巢基金	张浩森
43、	耕霖投资	张俊龙
44、	五矿证券	喻言
45、	安和投资	王珏
46、	上海金珀资管	丁一
47、	金股证券咨询	曹志平
48、	成都誉恒投资	王海雯
49、	上海天驷资管	李余涛
50、	创金合信基金	李晗
51、	汇丰晋信基金	李凡

	52、上海泾溪投资 吴克文 53、上海五聚资管 王鑫 54、北京致顺投资 朱贺凯 55、上海洋杨资产 陈继业 56、华西银峰投资 马行川 57、北京城天九投资 魏静 58、纳弗斯信息科技 李怀斌 59、马可孛罗至真资管 黄晨 60、上海瀚伦私募基金 王柱峰 61、青岛宁泽私募基金 武强 62、青岛宁泽私募基金 杨静 63、世嘉控股集团(杭州) 王俊杰 64、江苏瑞芯通宁私募基金 郑祖杰 65、广东冠达泰泽私募基金 岳永明 66、深圳市前海粤鸿金融投资 汪伟杰 67、鸿运私募基金管理（海南） 高波 68、财联社 付静
时间	2024年4月26日
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、华工高理 总经理：聂波； 3、华工正源 总经理：胡长飞； 4、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)	调研活动安排

**附件：**

## **投资者交流会议纪要**

### **一、公司 2024 年一季度经营业绩及发展情况**

2024 年 4 月 26 日，华工科技披露 2024 年第一季度报告，公司实现合并营业收入 21.70 亿元，同比下降 18.56%，主要是由于联接业务中小基站业务下降影响。归母净利润 2.90 亿元，同比下降 5.92%，扣非归母净利润 2.26 亿元，较去年同期减少 5049.62 万元，同比下降 18.28%，扣非净利润减少主要是因为投资收益的影响，2024 年第一季度投资收益-224.76 万元，较去年同期减少 6658 万元，主要是本期长期股权投资权益法核算的公司亏损所致。报告期内公司综合毛利率 24.83%，同比提升 3.67 个百分点，盈利能力持续保持增量。

四项费用方面：2024 年公司持续加强有效管控，一季度销售费用率 5.70%，管理费用率 3.54%，财务费用率-1.39%。公司强化全球化经营，国际业务布局力度加大，一季度销售费用及管理费用略有增长。同时财务费用在有效管控下仍有一定幅度的下降。围绕创新能力建设，公司始终把高水平建设中央研究院作为研发体系建设的首要任务，努力将其打造成为创新策源地和高精尖创新人才集聚地。2024 年一季度公司研发投入 1.39 亿元，同比增长 8.8%，研发费用占营收的比重 6.43%，提升 1.62 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。

三大业务方面：智能制造业务一季度实现销售收入 7.66 亿元，同比增长 10%。智能制造业务围绕“装备智能化、产线自动化、工厂数智化”深化转型，已面向桥梁钢构、工程机械、重工等行业实施了 40 多个智能工厂项目，高功率激光装备从钣金加工重点向船舶、汽车及其产业链渗透，专精特新产品持续迭代，三维五轴系列产品出货增加。智能装备事业群一季度实现营业收入 4.09 亿元，同比增长 16%，净利润同比增长 30%。精密事业群向 PCB 微电子、汽车电子、半导体等行业拓展，海外业务持续增加。精密系统事业群一季度实现营业收入 2.66 亿元，同比增长 5%，净利润同比增长 20%。

感知业务中传感器业务一季度实现销售收入 7.36 亿元，同比增长 15%，净利润同比大幅增长，增幅达 45%。公司产品向非温度类传感器拓展，业务向新能源及智能汽车赛道聚焦。构建五大智能家电客户群+九大智能汽车战区，汽车系

列 NTC 温度传感器销售同比增长 50%以上,压力传感器全面覆盖商用空调领域,实现国内汽车主机厂 60%覆盖。客户从家电行业拓展到了新能源汽车,核心产品在温度传感器、PTC 加热器基础上,还开发了压力传感器、温压一体传感器、空气质量传感器、光雨量多合一传感器等新产品;同时,温度传感器应用领域扩展到充电桩、储能、太阳能、智能电网行业。

联接业务一季度实现销售收入 5.63 亿元,同比下降 52%,主要由于小基站需求持续减少,较去年同期收入下降。公司具备硅光芯片到模块的全自研设计能力,400G 及以下全系列光模块实现规模化交付,800G 光模块实现小批量,成功卡位头部互联网厂商资源池,助力数字时代全球算力需求提升,并于近期在北美 OFC 展会推出了 1.6T 高速硅光模块,行业首发 800G ZR/ZR+ Pro 光模块、联合全球顶级 DSP 厂商 Marvell 发布下一代 800G OSFP 2\*FR4 TRO 解决方案。同时公司正布局下一代超高速光模块的研发和生产,全面启动光电子信息产业研创园建设项目。

面对挑战与机遇,华工科技将持续秉持“积极发展、有效管控,全面提升经营质量”的经营思路,持续聚焦汽车产业链、数字赋能赛道,横向拓展,纵向延伸,加大力度开发“行业领先、国产替代、专精特新”产品。深入拓展新兴领域高端市场、海外优质市场,持续加大研发投入,打造高素质人才集聚高地,加速布局海外市场,围绕人才、市场、客户、资本四个维度全面提升国际化经营能力和水平,筑牢合规风险底线,针对管理薄弱点加强有效管控,持续提升合规治理水平。在国际国内双循环相互促进的新发展格局中,锻长板,补短板,铸新板,催生更多的新技术、新产品、新方向,打造全球有影响力的科技企业,以更多的突破、进步回馈各位投资者。

## 二、交流问答

### 1、感知业务海外布局及产能情况如何?

答:随着东南亚市场包括泰国、新加坡、马来西亚等国家新能源车的覆盖率快速增长,欧美市场复苏加快,一季度在东南亚、欧洲、北美、日本等海外市场的销售业绩都有较大增幅。围绕“走出去”、“走进去”、“走上去”,公司感知业务寻求更大市场空间和落地机会,“出海”东南亚,建立泰国工厂,预计今年 6 月

份投产，全面推动与多个国际客户的多品类合作，实现智能家居和新能源汽车的新品类产品量产，以及多个国际项目批量。

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，目前公司加热器设计产能 900 万台/年，今年下半年还会新增 200 万台产能，同时海外基地也会新增 100 万台的产能。一季度传感器产量同比增长 20%，预计全年将保持这一增长速度。

## **2、传感器业务未来三年快速增长的抓手在哪里？**

答：感知业务聚焦新能源及其上下游产业链，绘制公司新的“增长曲线”，依托压力传感器、光雨量多合一传感器、空气质量集成传感器、冷媒泄露监测气体传感器、CCS（电芯集成母排）等专精特新产品，完成新领域、新产品、新技术跨越。此外，传感器未来三年的快速增长在于集成传感器和气体传感器项目的研发和市场化，其中光雨量已经实现了海外项目规模销售，气体传感器也获得了行业大客户的定点。产品核心竞争力在于集成的硬件、软件架构属于公司自主研发，并且开发了全套自动化生产线，技术指标国内外领先，成本、品质得到有效保障，国产替代具备较强的竞争力。

## **3、公司智能制造海外业务取得不错的进展，如何看待公司的竞争优势？**

答：公司积极融入国内国际双循环的新发展格局，加快“走出去”步伐，全力推进全球化经营，在国际市场方面坚持大客户战略，有针对性地打造面向海外市场和高客户竞争力产品。公司聚焦汽车、船舶制造、电子以及钢结构等优质赛道，在销售渠道方面，公司通过设立海外分支机构、招聘“本地化”人才团队、搭建海外销售网络，另一方面，积极寻求与有行业影响力的合作伙伴合作，同时针对四大重点行业深挖行业标杆客户，“点—线—面”式提升品牌知名度。此外，还将充分利用跨境电商平台有侧重地投放至非洲拉美等发展中国家，拓宽线上销售渠道，提高产品的海外市场显示度。

## **4、公司在化合物半导体方向的布局有哪些？**

答：公司围绕第三代半导体材料，专攻化合物半导体，汇聚多方力量，积极

布局量测设备的创新与优化，自主研发国产碳化硅衬底/外延片缺陷检测设备，打破海外品牌垄断，确保产业体系的自主可控。近期在 2024 九峰山论坛暨中国国际化合物半导体产业博览会上，公司推出了全自动晶圆激光退火智能装备、全自动晶圆激光改质切割智能装备以及量测先进装备整体解决方案。通过自主研发散光抑制图像增强技术、高速成像技术，并将传统算法与 AI 算法结合，缺陷成像清晰度及运算能力大幅提升，为国内碳化硅衬底厂家提供工艺优化指导和创新思路，推动行业的技术水平和产品质量向更高层次发展。

#### **5、公司光模块业务在北美的进展情况？**

答：公司的数通光模块，目前每月已有几百万美元的出货。在北美头部客户方面，公司的 DSP 方案正在测试过程中，测试进展顺利，预计三季度会有上量。公司自研的 LPO 以及硅光方案预计下半年会获得一些订单，同时也在积极准备新产品的送样测试。

#### **6、公司光模块业务的产能是否充足？有采取哪些措施？**

答：随着人工智能的爆发式增长，光模块的市场需求快速上升。为保证充足的交付能力，一方面，公司积极进行扩产，国内全面启动光电子信息产业研创园建设项目，海外布局泰国和马来西亚工厂。到今年下半年，公司目标实现 400G 及以下光模块月产能 50 万支，800G 光模块月产能 15 万支。另一方面，面对部分上游芯片供货风险，公司进行了同类产品的多方案备份与准备，以匹配客户快速增长的需求。

#### **7、国内数通市场需求情况以及价格情况如何？公司数通光模块的毛利率是否会得到改善？**

答：在需求方面，今年以来，国内数通市场保持了较高的增长速度，几家头部互联网厂商对数通光模块的需求快速上升。目前公司订单量充足，公司 400G 数通光模块从 3 月中下旬开始逐步上量，预计第二季度公司的数通光模块出货量会快速增长。而在价格方面，国内数通光模块的市场价格逐渐趋于稳定，我们的毛利率水平也会随着 400G、800G 等高速率数通光模块占比的提升而提高。

**8、公司今年发布了 800G TRO 光模块，如何看待 TRO、LRO 产品的未来市场需求？什么时候 LRO、TRO 会在 1.6T 产品实现应用？**

答：公司联合 DSP 厂商 Marvell 发布了 800G TRO 解决方案，TRO 模块发端保留 DSP 芯片，收端采用线性 TIA 直接输出，性能优于 LPO，功耗略微高于 LPO。不断升级的云计算和人工智能计算需求正在推动客户扩大光学互连网络的广度和容量，800G OSFP 2\*FR4 TRO 在同等的功耗水平下，针对交换机的不同端口，具有优异的兼容性和适配性。对于未来需求看好 LPO，也更看好 LRO、TRO，最终还要看客户的选择，短期来看 LRO、TRO 的场景应用和客户需求可能会更多。预计最快今年四季度能推出 1.6T 的 LRO、TRO 产品。