证券代码: 001267 证券简称: 汇绿生态

汇绿生态科技集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号: 2025-003

投资者关系 活动类别	□特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动
	□现场参观 □ 电话会议 □其他: (请文字说明其他活动内容)
参与单位名 称 及人员姓名	湖南源乘投资管理有限公司、海通研究所、新华基金管理股份有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、诺安基金管理有限公司、红杉中国、中信建投基金管理有限公司、光大保德信、海富通基金管理有限公司、宁银理财有限责任公司、东吴基金管理有限公司、China Merchants Fund Management Company, Limited、进门财经、Taikang Asset Management HK Company Limited、PleiadInvestmentAdvisorsLimited、明世伙伴基金、西部证券股份有限公司、DM Capital Limited、中航基金管理有限公司、海通创新融资部、红土创新基金管理有限公司、鹏扬基金管理有限公司、中银基金管理有限公司、上海途灵资产管理有限公司、长城基金管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、兴银理财有限责任公司
时间	2025年1月16日(星期四)
地点	公司会议室
公司接待人 员姓名	汇绿生态董事会秘书 严琦 、汇绿生态董事/钧恒科技董事长 彭开盛
投资者关系 活动主要内 容介绍	公司董事会秘书严琦向投资者简要介绍了公司的基本情况,并回答
	了投资者问题。
	问题一:请问公司及钧恒科技的业务情况?
	汇绿生态科技集团股份有限公司(以下简称"汇绿生态"或"公司")
	主营业务为园林工程施工、园林景观设计及苗木种植等,能够完整的提
	供苗木种植、园林工程设计、施工及后续绿化养护等全产业链服务。公
	司也有重点工程项目、名片项目,主营业务有一定竞争力。基于业务拓

展考虑近几年一直在寻找并购标的,进行过尝试投资。武汉钧恒科技有限公司(以下简称"钧恒科技")主要做光模块,符合大政策方向;钧恒科技运营良好,市场开拓优秀,2024年6月公司收购钧恒科技30%的股权,经过半年逐步了解,决定加大投资,这次用现金增资到51%股权。2025年2月5日公司召开临时股东大会审议该议案。

钧恒科技的主营业务光模块是近两年关注度很高的行业,在 AI 快速发展背景下,汇绿生态给钧恒科技提供资金上的支持,这算是极大的赋能,为钧恒科技后续的发展提供了充足的动力。

问题二:介绍下公司三季报财务情况及钧恒科技的发展展望?

汇绿生态的主营业务收入确实有所下滑。由于 2024 年 6 月收购了 钧恒科技 30%的股权,汇绿生态第三季度的净利润也有一部分来自投资 钧恒科技的收益。

钧恒科技 2024 年 1-9 月实现的净利润已基本达到上市公司 2024 年 6 月收购钧恒科技 30%股权时签订的《业绩承诺及补偿协议》中约定的 2024 年全年承诺净利润 4,500 万元的水平,业绩大幅好于预期。

问题三:目前钧恒科技光模块的产品结构及毛利率?

历经十余年技术创新和产品升级,钧恒科技确立以光模块、AOC 和光引擎等光通信产品为钧恒科技核心产品。钧恒科技核心产品在市场上需求稳定,为提高运营效率和盈利能力,最近一年一期,钧恒科技聚焦核心产品的升级与销售,核心产品合计占各期主营业务收入比例分别为80.38%、88.15%、93.69%,占比进一步提升。近年来,钧恒科技核心产品在市场上需求持续增长,推动了钧恒科技整体营业收入的增长。最近两年一期钧恒科技综合毛利率分别为20.49%、21.55%和28.05%,2024年1-9月受400G、800G等高速率光模块批量供应的影响,毛利率大幅增长。根据以上行业发展情况、钧恒科技核心竞争力、历史业绩、已签订合同及未来规划情况,钧恒科技中低速率产品会维持一定的供应量,高速率产品销量会逐年增加。

问题四: 2025 年钧恒科技产能的预测?

由于行业需求良好,满足不断增长的订单需求。钧恒科技为了扩大 生产能力,已经在合肥建立了新的生产基地。马来西亚的工厂预计一季

度可以完成运营。三个产地的日均产能在未来能够逐步增加。

问题五: 2025 年钧恒科技的设备储备、人员储备、物料储备情况?

作为国内较早掌握并使用 COB (Chip On Board) 工艺的厂商之一, 钧恒科技在 COB 工艺流程方面积累了丰富的经验,尤其是在最关键的耦合环节掌握了核心技术。钧恒科技还自研了硅光耦合设备,创新了硅光 光学耦合工艺,简化了耦合流程,提高了光源耦合效率,减少了链路损耗。所以在设备储备上钧恒科技是具有一定优势的。

由于合肥的工厂已于 10 月份开始运营,现已招收 100 多名员工,春节后,完成员工的培训。

钧恒科技在物料上一直有战略合作伙伴,现阶段也在跟供应商洽谈 年度合作计划。

问题六: 怎么看待 CPO 的发展方向?

钧恒科技对 CPO 做足了准备和布局,也和相关客户进行了沟通。对于市场而言 2026 年、2027 年会有大幅增长。

问题七: 高速铜缆 AEC 前景怎么看?

钧恒科技已经在 800G DAC/ACC 上实现批量出货, 1. 6T 系列以及 AEC 系列都在研发中,预计都会在一季度推出。铜缆系列产品目前客户需求 旺盛,武汉基地和马来基地的扩产都在进行中。

问题八:公司产品收入,国内外占比情况?

目前产品国内外大致占比一半一半。主要客户为行业内国际上和国内知名的企业或上市公司。

以上内容未涉及内幕信息。

附件清单	未提供书面材料。
日期	2025年1月19日