

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：2026-01

日期：3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 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、嘉实基金 2、鹏华基金 3、南华基金 4、银华基金 5、摩根士丹利基金 6、民生加银基金 7、东方阿尔法基金 8、长城基金 9、前海开源基金 10、中信保诚基金 11、国融基金 12、国寿安保基金 13、淳厚基金 14、国新国证基金 15、新华基金 16、创金合信基金 17、国联安基金 18、华泰资产 19、中国人保资产 20、合众资产 21、中信保诚资产 22、中国人寿资产

23、国华兴益保险资产
24、昆仑健康保险
25、中原农业保险
26、百年保险资产
27、Broad Peak Investment Advisors Pte Ltd
28、Point72 Hong Kong Limited
29、HSBC Global Asset Management (Hong Kong) Limited
30、Grand Alliance Asset Management
31、富瑞金融集团香港
32、平安银行
33、信达资本
34、苏银理财
35、蜂巢基金
36、浩成资产
37、上海道仁资产
38、红华资本（深圳）
39、上海七石投资
40、上海古曲私募基金
41、湖南源乘私募基金
42、张家港高竹私募基金
43、紫时私募基金（三亚）
44、福州开发区三鑫资产
45、江西金投私募基金
46、成都腾倍尔资产
47、海南星火私募基金
48、上海嘉世私募基金
49、深圳宏鼎财富管理
50、上海聆泽私募基金
51、上海贝溢投资

52、耕霖（上海）投资
53、北京诚盛投资
54、深圳前海云溪基金
55、上海益昶资产
56、冯源（宁波）私募基金
57、上海贲舜私募基金
58、上海清淙投资
59、深圳市兴海荣投资
60、上海合远私募基金
61、亘曦资产
62、浙江益恒投资
63、深圳市尚诚资产
64、深圳市凯丰投资
65、华夏未来资本
66、上海翀云投资
67、杭州乐信投资
68、湖北高投产控投资
69、上海国际信托
70、北京凯思博投资
71、天惠投资
72、瀚伦投资顾问（上海）
73、泉果基金
74、广东广报投资
75、华美国际投资集团
76、成都誉恒投资
77、江苏乾融投资控股集团
78、景元天成投资
79、北京金九瑞和私募基金
80、深圳中安汇富私募证券基金

81、上海盘京投资中心（有限合伙）
82、安和（广州）私募证券投资基金
83、上海盘京投资中心（有限合伙）
84、深圳富博领航私募证券投资基金
85、宁波耀松投资合伙企业（有限合伙）
86、中金证券
87、中信证券
88、中信建投
89、华泰证券
90、天风证券
91、长江证券
92、申万宏源
93、国泰海通
94、广发证券
95、民生证券
96、光大证券
97、招商证券
98、兴业证券
99、中银国际证券
100、东方证券
101、平安证券
102、东方财富证券
103、东兴证券
104、华创证券
105、华西证券
106、国信证券
107、长城证券
108、瑞银证券
109、国金证券

	110、华创证券 111、开源证券 112、上海证券 113、中原证券 114、华福证券 115、东北证券 116、第一上海证券 117、西部证券 118、中泰证券 119、山西证券 120、东亚前海证券 121、信达证券 122、西南证券 123、国联民生证券 124、上海证券报社 125、每日经济新闻 126、个人投资者
时间	2026年3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、华工科技 董事/副总经理：熊文； 3、华工高理 总经理：聂波； 4、华工正源 总经理：胡长飞； 5、华工激光 副总经理：王建刚； 6、华工科技 副总经理/财务总监：王霞； 7、华工科技 总经理助理：李慧； 8、华工科技 证券事务代表：姚永川； 9、华工科技 投资者关系主管：陶雪芷

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 2025 年度经营业绩及发展情况**

公司积极引领行业发展，围绕客户需求持续创新，聚焦“联接、感知、智能制造”三大核心业务，面向国内、国际两大市场，加强 AI 基础支撑、产业数智化赋能，持续推动关键核心技术突破，打造“全球首发、行业领先、专精特新”产品。报告期内，公司实现营业收入 143.55 亿元，同比增长 22.59%，归属母公司净利润 14.71 亿元，同比增长 20.48%。

#### **（一）主业向新，积极融入 AI 浪潮**

**联接业务：**报告期内，公司联接业务实现营业收入 60.97 亿元，同比增长 53.39%，利润同比大幅增长，AI 光模块持续完善 400G、800G、1.6T、3.2T 等高速光模块产品矩阵，实现全球第一梯队规模化交付 800G 硅光 LPO 系列和 1.6T 光模块产品，带动国内外业务实现大幅增长。在布局硅光技术的基础上，行业首推 3.2T CPO/NPO 解决方案；在电信应用领域，实现 5G-A 的光模块商用，布局开发 6G 使用的光模块，同时推出卫星通信模块，在空天地一体、通感一体、车载光通信、人形机器人、无源光网络等光的新应用场景开展技术研究。

**感知业务：**报告期内，公司感知业务实现营业收入 40.27 亿元。公司积极从“单一感知”向“多维集成智能感知”、从“单一零件”向“集成模块”跃迁，形成智慧家居、新能源及智能网联汽车、智慧能源三大支柱市场全覆盖格局。新能源及智能网联汽车市场主导地位进一步强化，国内市场占有率提升至 70%，与海内外头部汽车制造商建立了深度协同。温度传感器、光电传感器、压力传感器、气体传感器、热管理集成模块等新产品实现明显增长和突破。

**智能制造业务：**报告期内，公司智能制造业务实现营业收入 36.36 亿元。公司秉持“装备智能化、产线自动化、工厂数智化”思路，聚焦新能源及新能源汽车、船舶等领域，积极开拓在航空航天、智慧农业、低空经济等方向的新应用，推出第五代智能三维五轴激光切割机、复杂曲面六轴激光微孔加工装备、复杂曲面纹理激光刻蚀智能装备等多款创新产品，着力培育激光精密增材制造、水导激光、全天时 AI 激光除草机器人等新增长引擎。在船舶海工、能源装备、机械装备等领域，智慧工厂以“AI+工业”深度融合为核心，依托“筑”系产品矩阵与

自研 AI 开发平台，构建起“感知—决策—执行—进化”的完整智能生态，带动大客户合同额显著增长。

### **（二）创新向深，加速驱动研发引擎**

公司坚持把创新作为发展的第一动力，持续高水平建设中央研究院，全年研发投入 10.92 亿元，保持持续增长，以中央研究院为创新策源地，成功推出了一批“行业领先、专精特新”产品。大力实施人才强企工程，启动“博士 500 计划”，筑牢人才根基。公司锚定“科技—产业—金融”融合趋势，发挥 CVC 产业优势，以战略协同为纽带，推进创新生态圈构建，布局多个优质项目，年内成功孵化“华工智耘”、“苏州立华”等公司，推动所投企业与公司业务价值融合。

### **（三）布局向远，全面推进全球化经营**

公司坚定不移推进全球化经营战略，海外业务快速增长，公司全年实现海外营收 20 亿元，同比增长 46%。联接业务 800G LPO 光模块在北美客户实现批量交付，与多家潜力大客户推进产品验证，为海外业务持续增长打开全新空间。感知业务在欧美等海外市场增长明显，获得多个海外知名整车厂规模订单，为公司进一步开拓全球高端市场奠定了坚实基础。海外子公司和生产基地建设加快推进。公司在泰国、越南、匈牙利、韩国等地的海外布局快速落地，凭借多重优势深度嵌入全球产业链，全球化运营体系持续完善。

## 二、交流问答

### 1、公司校企改制后续制度安排如何？

答：21年公司完成校企改革，大大地提高了上市公司的决策效率，缩短了经营层面重大事项的决策流程，同时极大地激励了团队及核心骨干员工创新、创业的激情，初步建立了长效激励机制。

2025年，公司校企改制第一阶段目标达成，国恒基金合伙人共同签署《合伙协议补充协议（三）》，延续第一阶段形成的“国有控股、市场化运行”治理架构，确保经营管理团队和核心骨干员工的稳定性和经营的连续性，为公司未来十年的发展明确了治理架构，进一步巩固了改革成果，增强了公司发展的稳定性和确定性。

### 2、公司发行 H 股的最新进展如何？兼具哪些意义与布局目的？

答：公司正加快推进 H 股的业务进展，其目的及意义包括：

一是深化全球布局，拓展海外市场，募集资金将用于海外生产基地的建设，有助于公司更好地深入国际市场、提升供应链韧性，为海外业务的持续拓展提供坚实的产能支撑。

二是强化创新驱动，提升核心竞争力，通过产品迭代，聚焦下一代超高速光模块、MEMS 系列传感器、智能农机、中央研究院创新能力提升等新产品和项目，为公司可持续快速发展注入持久动力。

三是拓宽融资渠道，保障运营韧性，补充流动资金将有助于优化财务结构。

### 3、公司发布了新的 AI 战略，未来将如何融入 AI，拓展公司三大业务发展空间？

答：AI 是华工科技最重要的增长主线，为此公司已经明确：未来 5 年内 AI 相关业务营收占比超 60%，成为第一增长曲线，海外收入占比超 30%，成为全球 AI 产业链核心供应商。我们目前已经打下了良好的技术、产品、产能、客户基础。

在基础层，算力光互联产品是最直接、最确定的抓手，发展战略也很清晰——技术代际领先+硅光自主可控+国内外头部客户突破，具体来说，技术路线上

硅光、LPO、CPO、NPO 并行，是国内唯一覆盖 InP/GaAs/SiP 三大光电子平台的企业，并布局薄膜铌酸锂和量子点激光器等下一代技术，高端光芯片今年自主规模量产，产品上实现 400G、800G、1.6T 全系列覆盖。2025 年，1.6T 光模块已量产，3.2T CPO 光引擎发布、3.2T NPO 已工程化应用，已向海外客户批量交付的 800G LPO，产品在降低功耗和成本方面具备显著优势，OFC 上全球首发 12.8T XPO 光模块。在客户结构上正在从“国内领先”向“全球头部跨越”，1.6T 产品良率提升显著、国内外基地产能不断拉升，将进一步拓展我们在 AI 算力基础设施的市场空间。

传感器产品实施“横向拓品类、纵向树高端”的发展战略，从传统传感器向具身智能、压力传感等新赛道拓展，构建更加多元化的传感器产品矩阵。

从平台层来说，我们面向行业需求开发高质量工业数据集、垂类模型、融合多模感知的具身智能系统等，比如适配激光除草机器人的植物大模型包含了 400 种以上种类植物数据，预计今年增加 1300 种，识别效率提升 50%以上；近期发布的“筑视”系列工业具身产品融合了智能分拣、焊接、检测等智能体，将在船舶行业产线上率先落地，搭载 Dicing Agent 智能体的自动晶圆激光切割智能装备，实现了从“自动化”到智能化的跃升，可以自动抓边、自动调光调焦、自动对刀消警，响应时间从大于 15 秒降至 1 秒，人机比提升至 1: 20。

在应用层，深耕场景落地。以 AI+工业、AI+农业、AI+未来产业为主航道，让 AI 真正走进工厂、田间、医院，赋能千行百业。在工业领域，公司围绕汽车制造、脆性材料加工、重工、工程机械、船舶、半导体、氢能、消费电子等重点行业，形成从单机智能化到产线自动化再到工厂智慧化的完整解决方案。全天时激光除草机器人是我们切入万亿级智慧农业赛道的关键产品，目前在南、北方都完成了测试，今年将规模化应用，目前也有海外订单；年初发布的医疗问诊机器人今年 4 月将推进试用，年内实现产品的标准化交付。

#### **4、公司数通光模块今年在国内和海外的业务情况如何？**

答：国内海外市场今明两年的需求都呈现出爆发式增长。

在国内市场，今年数通光模块需求显著增长，总量预计在 2000—3000 万只，产品速率从 400G 向 800G 迭代，并已有 1.6T 产品需求。公司国内算力中心光模

块在手订单较去年实现显著增长，覆盖国内头部互联网厂商和设备厂商，公司市场份额领先，800G 光模块已批量交付；公司在国内市场方面将持续夯实国内算力光模块供应商龙头地位。

在海外市场，1.6T 在海外集成商、渠道商批量交付；800G LPO 系列，已经在北美头部 A 客户有 40 万只订单，目前来看，今年至少 70-80 万只，还在增加；北美头部 4 家客户，都在 1.6T FRO,1.6T LRO 送样测试；N 客户产品验证推进中，近期将正式发出小批量样品；北美 O 客户商务推进良好，预计下半年小批量供货，为明年北美批量做准备。整体来看，今年海外业务收入将显著提升。

高速率产品方面，1.6T 光模块方面，采用公司自研硅光方案，在功耗、良率、成本上均具备较强竞争力，目前在国内外客户已有 40 万只 1.6T 在手订单；3.2T NPO 产品 2026 年已有在手订单，目前正进行交付，与头部厂商及交换机芯片厂商合作，今年将实现批量，明年争取更大规模订单交付。

#### **5、光模块产品在海外的产能准备是否能够满足未来订单需求？**

答：目前，公司海外 800G 光模块的月产能已达到 15 万只以上，从下月开始将有每月 10 万只的 800G LPO 光模块订单交付。现在正在扩充 1.6T 光模块的产能，预计在二季度末可达到月产 5 万只。根据产能规划，海外一期产能目标是 25—30 万只的月产能力。

公司已在海外新购买了土地约 100 亩，预计在今年底或明年年初建成 4 万—8 万平方米的新厂房，将为明年公司在北美市场 1.6T 光模块订单做好提前准备。

#### **6、公司在供应链管理方面有哪些准备？目前哪些物料环节存在紧张情况？**

答：光器件方面，公司一年前已布局硅光 PIC、VCSEL 及 CW 激光器产能，目前光芯片供应可完全满足现有订单及未来增长需求；电芯片方面，DSP 供应紧张源于全球 AI 产业链需求翻倍，且上游先进工艺产能不足，目前电芯片供应可基本满足需求；其他物料方面，隔离器封装物料已完全解决，半年前布局了先进 M-Sub PCB；1.6T 单波 200G、800G 单波 100G 所需的 DSP、M-Sub PCB 及无源器件等，均能支撑交付率提升。公司 4 月起交付率将提升至 80%-90%以上，且已在沟通准备 2027 年物料与订单交付。

### **7、公司在今年 OFC 上有哪些新产品亮相？**

答：AI 算力的爆发驱动了光联接产业的革新，市场需求持续高涨。公司在 OFC 2026 首日首发了 12.8T XPO 模块，通过 XPO 架构突破局限，交换机机架密度提升 4 倍，适配下一代 AI 基础设施，并集成液冷方案，匹配 AI 基础设施散热需求，保障稳定运行。同日，公司还加入 XPO MSA 创始成员，将参与新一代光模块标准制定，进一步推动行业协同。另外，公司立足 AI 集群 Scale-up 全光互联战略方向，公司在现场动态展示了 3.2T NPO 光引擎+ELSFP 光源模块解决方案，并与阿里云联合，实现全球首款 3.2T NPO 模块成功点亮。

### **8、公司如何展望感知业务海外市场增长机遇？**

答：公司传感器、PTC 热管理等产品已覆盖日韩、东南亚、欧洲、美洲等地区，2026 年海外业务将迎来爆发式增长。家电领域，日韩头部空调制造厂商项目从中国拓展至日本、马来西亚、泰国等市场，欧洲高端车企供应链实现产品多元化供货，2026 年家电海外板块销售额将持续增长。汽车领域，知名国际车企项目量产供货，通过一级供应商切入 40 余个国际项目，覆盖海外头部车企主机厂，汽车海外板块销售额持续突破。整体海外市场需求大幅提升，2026 年海外销售规模预计同比增幅超 30%，成为公司感知业务业绩增长的新动力，未来公司将以全球市场为抓手，持续优化海外研发、制造、营销网络，提升全球化运营能力和抗风险能力，为感知业务未来海外销售收入增长提供有力保障。

### **9、感知业务在低空经济、具身智能新赛道有何布局？**

答：公司提前布局低空经济、具身智能等前沿领域，已完成核心技术与产线建设，实现项目定点量产，成为行业内率先落地的企业之一。具身智能领域，完成柔性膜技术和产线建设，可应用于具身智能领域的灵巧手皮肤传感器、电池和电机热管理；低空飞行器领域，实现机翼除冰、驾驶舱供暖、电池热管理系统的技术布局，温度传感器已获客户定点量产，率先抢占低空经济赛道市场份额。未来，公司将以创新驱动为核心，以新赛道布局为突破，持续深化在新能源汽车、光伏储能、家电等核心领域的优势，同时推进前沿赛道产业化，不断打造业绩增长新动力，实现企业长期高质量发展。

## 10、公司智能制造业务 2026 年发展情况？

答：2026 年，公司智能制造业务将围绕三块协同发力，在现有优势行业持续深耕，同时形成新的增量空间，预计今年将实现大幅增长。

智能装备事业群将重点推进激光焊接智能体系统、碳纤维复合材料激光加工装备、增减材复合加工智能装备等项目，在航空航天、固态电池、船舶、汽车等高壁垒领域深耕“激光+”全场景解决方案，从设备供应商向方案提供商转型，公司今年已拿到某船舶客户近 2 亿元激光装备订单，未来还将有数个亿级船厂订单落地。同时，公司持续加速全球化经营，通过大客户战略与体系出海打造新增长极，2026 年海外激光装备预计增长超 30%。

精密系统事业群将以“智能装备+服务型制造”双轮驱动，持续聚焦空间广阔、战略高端的产业方向，依托 3D 打印、智慧农业、3C 电子、氢能源装备等作为主要增长引擎，巩固公司在智能制造业务龙头地位。

智能制造解决方案聚焦船舶海工、能源装备、机械装备等领域，以“AI+工业”深度融合为核心，依托“筑”系产品矩阵与自研 AI 开发平台，构建起“感知—决策—执行—进化”的完整智能生态，带动大客户合同额显著增长。

## 11、请问公司 3D 打印及激光除草业务的最新进展情况？

答：3D 打印业务方面，公司依托前期的深厚技术积累及前瞻性布局，针对 3C 行业需求持续拓展应用场景，现已完成了 3D 打印板块布局，联动 3C 产业链头部资源，3C 终端客户项目即将量产；同时公司积极布局前沿技术，完成绿光 3D 打印装备研发，并和服务器散热系统厂商针对散热器件开展技术合作与产品开发测试。

激光除草业务方面，第二代牵引式 H8/H16/H24 设备、自走式 A4 机型均完成量产定型，智耘大模型 V2.0 具备规模化应用能力，正在北方黑龙江及南方广西进行多场景的面积达 10000 亩的测试，为规模化作业奠定基础；同时，公司已与地方政府、产业链企业及高校建立了智慧农业生态圈，形成一二三产业闭环，为项目落地提供保障。