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：2026-04　　日期：10 月 30 日

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　☑ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	1、 嘉实基金 2、 太平基金 3、 富国基金 4、 永赢基金 5、 东吴基金 6、 太平资产管理 7、 圆信永丰基金 8、 光大保德信基金 9、 BroadPeak Investment 10、Balyasny Asset Management（Hong Kong） 11、道明资产管理 12、广发证券资产管理（广东） 13、国华兴益保险资产管理 14、昆仑健康保险 15、海南轻云谷私募基金 16、耕霁（上海）投资 17、磐厚动量（上海）资本 18、上海十溢投资 19、上海盘京投资 20、誉辉资本管理（北京） 21、深圳中安汇富私募证券基金 22、深圳前海云溪基金

	23、深圳市尚诚资产管理 24、北京阳光天泓资产管理 25、广州同泽投资管理 26、上海银叶投资 27、北京高信百诺投资 28、深圳宏鼎财富管理 29、丰琰投资管理 30、北京橡果资产管理 31、武汉美阳投资管理 32、复星国际资产管理 33、广东省鑫新产业投资 34、中金证券 35、中信证券 36、中信建投证券 37、国泰海通证券 38、天风证券 39、华泰证券 40、长江证券 41、广发证券 42、招商证券 43、申万宏源证券 44、中银国际证券 45、中泰国际 46、中国银河证券 47、浙商证券 48、中泰证券 49、东方财富证券 50、东北证券 51、开源证券

	52、中天证券 53、第一上海证券 54、东兴证券 55、国海证券 56、万联证券 57、瑞银证券 58、美林（亚太） 59、野村国际（香港）
时间	2026 年 10 月 30 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 总经理助理：李慧； 7、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 2026 年前三季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“光互联、智能感知、智能制造”三大核心业务，面向国内、国际两大市场，聚焦 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 126.54 亿元，同比增长 15%，归属母公司净利润 16.66 亿元，同比增长 26%。

光互联业务：公司光互联业务前三季度实现营业收入 65.39 亿元，同比增长 26%，净利润 5.66 亿元，同比增长 30%，其中 Q3 净利润 2.9 亿元，环比大幅增加 201%。公司已实现全球第一梯队规模化交付 800G 硅光 LPO 系列和 1.6T 光模块产品且订单规模持续提升，带动国内外业务大幅增长，1.6T FRO/LRO 正在海外头部 AI 厂商测试。在下一代技术的前瞻布局上，公司已在 3.2T、6.4T 乃至 12.8T XPO 等方向完成布局，保持技术代际的持续领先。受 800G LPO、1.6T 光模块等高价值产品批量交付的带动，光模块产品前三季度在北美及东南亚出口增长 396%。

智能制造业务：公司智能制造业务前三季度实现营业收入 30.1 亿元，同比增长 13%；净利润 3.99 亿元，同比增长 22%。宏加工业务聚焦新能源与智能制造两大优质赛道，新能源汽车、船舶等五大行业订单占比达 89%。微加工业务向行业产品驱动深化发展，实现收入利润明显增长，3DP 增材智造实现客户从 3C→AI 的业务拓展，绿色智慧农机实现小批量订单突破，高速连接器系列装备、光模块制造系列解决方案订单显著增加，消费电子拓展先进封装应用场景，氢能电解槽自动化产线实现出海突破，半导体推进探针卡精密焊接设备开发，国际业务聚焦欧美及东南亚市场 AI、消费电子、新能源及船舶赛道，订单显著增长。

智能感知业务：公司智能感知业务前三季度实现营业收入 29.34 亿元，同比增长 3%，净利润 2.92 亿元，同比下降 37%，净利润跌幅较半年度收窄。公司稳步实现由单一温度感知向多维集成智能感知解决方案转型，智慧家居、新能源汽

车、光伏储能三大支柱市场结构持续优化。今年国内新能源与智能网联汽车行业仍处于结构性调整周期，公司在光伏储能数据中心赛道提前卡位，业务布局持续深化。虽短期承压，但经营质量已呈现边际向好态势。

研发创新：公司坚持把创新作为发展第一动力，持续围绕新技术、新产品不断加码投入，通过自主创新、协同科技、产业、资本三方融合，创新成果不断，为公司发展注入强劲动能。报告期内公司研发投入 9.38 亿元，同比增长 25.8%。依托中央研究院这一创新策源平台，垂直整合创新资源，同时持续以产学研协同把源头创新前置，以产业投资与合作将技术卡位前移，打造可持续的创新供给机制。今年 4 月，公司参与共建光谷智能传感技术创新研究院，联合华中科技大学等重点高校、实验室，攻关智能感知微系统、车规传感等方向；10 月与华中科技大学签署战略合作协议，并围绕“光电子化学品联合研究中心”、“微纳光子器件与高速光互连联合研究中心”、“先进激光金属增材制造联合实验室”共建达成合作协议，聚焦高速光芯片、高速高密度光学封装、高速电信号处理与光模块、先进封装、先进激光增材制造等方向开展联合技术攻关，以“基础科研-产业落地-人才培育链条”，打造公司创新生态链。

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，前三公司实现海外收入 28.27 亿元，占总收入的比重达到 22%，较去年同期增长 100%，主要来自北美、欧洲及东南亚地区的增长。

二、交流问答

1、上游物料包括 DSP、光芯片、PCB、隔离器等是否有紧缺情况？针对物料紧张状态采取了哪些保障供应措施？

答：当前行业整体处于供不应求的快速发展阶段，上游核心物料供应呈现结构性紧张态势。其中，高端 DSP 是主要瓶颈环节，特别是基于 3nm、5nm 等先进制程的 DSP 产能比较紧缺。此外，PCB 等基础物料也面临供应紧张局面，而隔离器等无源器件通过源头锁单可满足需求，光源芯片有自研也有外购，上游芯片厂商云岭光电光芯片、CW 光源已实现量产并批量交付。

为应对上述挑战并保障供应链安全，公司采取了多项积极措施：一是实施长单锁定策略，已通过多种方式锁定大量物料，订单规模达十几亿美元；二是通过终端客户背书，目前 DSP 到货情况较 Q2 已明显改善，后期到货还将进一步增加；三是推进供应方案多元化，在海外市场对 LPO、LRO 及半 DSP 方案进行多品牌认证与导入，以弥补全 DSP 方案的产能不足；四是加速国产化替代，在国内算力代建业务中积极验证并导入国产 DSP，预计明年国产 DSP 在公司国内交付中的占比将明显提升，有效缓解海外供应链的紧张。总体而言，通过提前备货、客户背书、方案多元化及国产化协同，公司物料交付满足率将持续提升。

2、北美市场的客户进展及订单情况如何？

答：今年以来，公司光互联业务在北美及东南亚地区收入快速增长，预计明年海外业务增量确定性较强，整体规模有望实现大幅增长。

800G LPO 产品已在下半年开始提量交付，目前泰国工厂月出货量约 10 万只，并已签订长单，明年 800G 系列 LPO 交付量预计为 120 万-150 万只，1.6T LPO 系列产品正在快速送样测试，预计 Q1 完成测试，明年 1.6T LPO 指引需求量达 100 万-200 万只，且数量可能还将增加。

受主流 DSP 厂商产能供应紧张的影响，客户采用多元化方案趋势明显，公司推出的 FRO、LRO 等方案作为缓解 DSP 瓶颈的重要补充，正在密集送样测试，预计部分客户将在明年 Q1 陆续完成认证并获得订单。

3、光互联业务国内市场需求及盈利能力展望

答：国内云厂商方面，公司积极推进迭代测试，预计明年国内云厂商 800G、1.6T 光模块增量超 50%，一些二线云厂商需求会快速增长且毛利水平有保障。算力代建业务方面，受英伟达 5500 对国内市场开放带动，推理算力建设进度较快，在行业 DSP 紧缺的背景下，公司通过验证并锁单国产 DSP 以应对 400G、800G 光模块的增量需求，整体算力代建业务毛利水平较高。价格端，国内光模块价格预计有所回升，国内业务毛利水平将进一步提升。

4、公司国内和海外工厂产能规划情况？800G 和 1.6T 的扩产计划？

答：国内产能方面，武汉园区预计明年 800G 每月发货能力 80-100 万只，400G 保持 30%增长至 50-60 万只每月，1.6T 在国内保持每月 15-20 万只能力。海外工厂产能也快速提升，目前每月 20 万只左右，主要以 LPO 为主，也包括部分 FRO 产品出货。海外产能预计明年二季度将达到每月 40-50 万只；三季度将达到每月 100 万只以上，产品结构分布上，800G LPO 加 FRO 系列可能到 30 万只每月，剩余产能将全部用于 1.6T 在二三季度的陆续上量。

5、公司 NPO 产品的进展情况？行业标准形成是否会对交付产生影响？

答：公司 NPO 产品与业务进展顺利，已在北美获得一家知名客户的 6.4T NPO 产品供应商资格，产品已定型完成，正在推进送样测试，预计明年 7 月进入批量交付。当前 NPO 产品以客户定制为主，需求指引明确，预计陆续会有标准形成，但并不会影响商业化落地。公司将持续加大研发资源投入，以 6.4T NPO 锤炼产品，积累产品与工艺经验，并向下覆盖 3.2T NPO，满足国内云厂商交付要求。

6、公司智能制造微加工在 AI 算力硬件赛道的装备及业务布局情况如何？

答：公司聚焦 AI 算力硬件赛道增量机会，围绕光模块、高速连接器、DC/AC 电源、液冷散热、高密度存储玻璃硬盘等方向，全面构建了激光装备+自动化产线整体解决方案。光模块领域，已推出智能制造系统解决方案：COB 封装-耦合、COB 封装-组装、固晶装备、AOI 检测智能装备、自动化智能产线，并实现批量供货；AI 算力高速连接器领域，提供激光装备+智能检测装备整体解决方案：线

束激光剥线、端子/屏蔽盖激光焊接、高密度 pin 针高速检测装备；DC/AC 电源领域，已在头部客户合作配套焊接、检测装备及自动化产线；液冷散热领域，已向头部客户供货激光切割、焊接装备及自动化产线；玻璃硬盘领域，已为全球头部客户供货高精度玻璃切割装备及干法激光倒角精密装备。公司将持续推进 AI 行业大客户验证及项目落地，把握算力硬件市场机遇。

7、能否介绍下公司 3D 打印业务的最新项目进展及规划？

答：消费电子领域，在行业头部客户已取得装备认证资格，手机相关打印设备及配套系统正在开展工艺验证，手表类项目同步参与测试；另有两家海外头部客户已实现批量出货，同时已切入国内多家主流消费电子品牌的技术对接与新品导入验证。在 AI 算力方向，面向液冷板、光模块铜合金散热器、服务器散热结构件实现行业头部客户的小批量供货。四季度正重点推进十余项工艺定型与项目验证。2026 年作为业务交付元年，投入重心在研发与产线产能建设。2027 年将聚焦 AI 算力、3C 电子及机器人三大赛道，同步迭代增材制造装备与自动化产线能力，提升多材料增材制造规模化制造能力，实现收入大幅增长。

8、公司感知业务毛利率下滑有什么改进措施，怎么看明年的趋势？

答：智能感知业务将聚焦高毛利新品，加快气体传感器、热管理集成模块等新品推广落地，推进商用车、工程机械、储能、车载项目定点量产，积极拓展 AI、液冷赛道，推动海外订单规模化转化。同时狠抓经营质量，落地全链路 AI 赋能产线与内部管理，推进库存压降、刚性控费，从设计、供应链、平台多维度降本，对冲成本压力，依托产能爬坡释放利润弹性。2027 年，随着汽车、储能及战略新品的陆续放量，以及海外收入占比提升，将带动公司经营质量的改善。