

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：2023-11

日期：10月31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 checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	网络端和现场参加深交所：跨越成长乘风起-集体交流活动的社会公众、投资者等
时间	2023年10月31日 15:00-17:00
地点	深交所活动现场及互动易平台
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 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)	活动纪要

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基本情况。

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。

从综合毛利率侧分析：公司前三季度毛利额净增加 6900 万元，综合毛利率 23.88%，同比提升 5.21 个百分点，比去年全年提升 4.72 个百分点，由于公司产品结构持续优化，高附加值产品占比提升，客户结构持续优化，虽然收入有所下

降，但盈利能力仍持续提升，实现了有质量的发展。其中，智能制造业务综合毛利率 39%，同比提升 2 个百分点，精密系统毛利率 41.83%，同比提升 5.39 个百分点，智能装备毛利率 34.13%，同比提升 3.09 个百分点；感知业务-传感器综合毛利率 23.93%，同比提升 2.5 个百分点，感知业务-激光全息防伪综合毛利率 34.96%，基本持平；联接业务 10.1%，同比提升了 1.56 个百分点。

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。

问：校企改制对公司的发展产生了哪些影响？

答：自 2019 年起，在“国企混改”、“校企改制”等政策指引下，经过两年的探索，华工科技于 2021 年 3 月通过基金模式引入了新的控股股东，完成了改制，树立起了校企分离改革的标杆样本。可以说，校企改制的完成是华工科技实现跨越式发展的“东风”，此次改制解决了制约华工科技 22 年来发展的痛点和难点，让公司焕发了新的活力，华工科技也迎来了一个全新的发展阶段。从目前来看，至少对未来产生了两点深远影响：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，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目标及倒金字塔增量绩效激励条件，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。二是通过设立基金模式，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，提高了上市公司市场应变能力，也提升了团队的经营自主权。改制完成后，公司进入了系统成长，持续高速精进的新发展时期。改制给公司带来的变化不仅仅是经营质量的持续优化、决策效率的提升、核心骨干员工潜能的激发，更重要的是改制后公司重新定义了联接、感知、智能制造三

大核心业务，促进了各核心业务横向拓展、纵向延伸，打开了战略发展空间。

问：在新能源汽车的产业链方面公司进行了哪些业务布局？

答：围绕新能源汽车整车生产到零配件生产方面，公司做了相应的产品布局。比如：（1）新能源汽车 PTC 热管理系统，在国内市场占到 60%以上；车用传感器包括温度、湿度、阳光、雨量、压力传感器，市占率大概在 30%左右，目前这些传感器已经全部进入到新能源汽车的三电系统。（2）新能源汽车白车身焊接产线，公司在国内排名第一，累计拿到国内市场 70%份额。（3）三维五轴产品产量在全球排第一，竞争力比较明显，该产品毛利率和市场占有率今年都有比较好的表现。（4）汽车安全气囊弱化系统，国际上只有华工科技和德国一家公司生产。（5）新能源电池托盘激光焊接系统，公司在行业内领先；还有包括轮胎模具清洗等装备也在行业内领先。

公司下一步将进行智能网联汽车的布局，利用公司在光通信方面的技术积累，布局智能网联汽车的激光大灯、超级网关、激光雷达等。所以，围绕新能源汽车整车及零配件的产品，增长空间是令人期待的。

问：人工智能的产业变革和数字中国建设会给公司发展带来哪些机遇？

答：随着以 Chat GPT 为代表的 AI 大模型问世以及相关应用的快速发展，AI 训练和推理服务器有望进一步推升高速率光模块的需求，预计 800G 光模块出货量将在明年快速增长，主要推动力集中在 AI 应用等带来的数据流量的增长、数据中心带宽需求、以及光模块厂商技术的迭代。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。

问：公司前三季度因受小基站业务影响，营收有所下滑，请问对全年的业绩如何展望？

答：从前季度的经营情况来看，受多重外部不利因素的影响，虽然收入水

平有所下滑，但综合毛利率整体提升，经营性现金流大额正值，管理、营销、财务费用均持续下降，同时研发费用大幅增加，充分展现了公司“积极发展、有效管控”的效果，整体有质量的发展是显而易见的。

对于四季度经营，公司将从四个方面着手推进：1、持续提升创新能力；2、持续促进重点行业、重点客户、重点业务的突破；3、持续加速重点产品推广；4、持续加快国际化推进。

虽然收入端因为小基站业务影响可能会有所下滑，但我们有信心保障全年业务有质量的增长。