

证券代码：688379

证券简称：华光新材

## 杭州华光焊接新材料股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-003

投资者关系活动类别	<input checked="" 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 checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称	华福证券、融通基金、华夏久盈、招商证券、华安基金、安嘉昊实业、上海证券、裘明投资、广西投资、煜德投资、明德蓝鹰投资、荣信泰基金、安信基金、勤辰基金、渤海自营、运舟资本、信达证券
时间	2026年5月18日-2026年5月22日
参会方式	券商策略会、线上调研、现场调研
上市公司接待人员姓名	董事会秘书胡岭、证券事务代表李美娟
投资者关系活动主要内容介绍	<p>第一部分 介绍公司相关情况</p> <p>内容包括华光新材基本情况、2025年度及2026年第一季度经营状况、未来发展规划。</p> <p>第二部分 提问回答</p> <p><b>问题 1、公司目前在中温钎焊材料行业的市占率如何，公司如何进一步提升竞争优势以提升市占率？</b></p> <p>答：公司是中温硬钎料细分领域国家单项冠军示范企业，产品技术、产能规模均处于行业领先地位，国内中温钎焊材料市占率位居第一。</p> <p>公司将持续推进技术创新，依托集配方研发、制备工艺控制、质量检测于一体的核心技术体系，持续迭代中温钎料高端产品，优化产品性能、降低生产成本，巩固优势地位；同时，进一步拓展银浆、锡基钎料等电子连接材料及高温钎料等领域，优化全温域产品体系，充分发挥“工业万能胶”特色，不断挖掘产业链新机遇，逐步提升提供一</p>

站式产品与焊接技术服务的整体解决方案能力，精准匹配高端制造对精密连接的需求，不断增强客户粘性；三是深入推进产学研用协同合作，联合高校、科研院所及下游头部企业开展定制化技术攻关，加速新技术、新产品落地验证与批量导入，不断强化市场竞争力和优势地位。

**问题 2、公司目前海外业务收入占比有多少，后续有何增长规划？**

答：2025 年度公司海外营业收入占比 7.9%，同比增长近 40%。随着泰国生产基地的投产，公司已构建了较为完善的海外生产、仓储与本地化服务体系，更有效地满足海外下游客户需求。同时，依托泰国工厂辐射全球市场，深度开发海外制冷暖通、电力电气、电子、新能源车等领域客户，致力扩大海外市场份额、实现营收持续稳健增长，不断提升海外业务在公司整体营收中的占比。

**问题 3：2025 年公司切入 AI 领域的契机是什么，2026 年在 AI 液冷领域对产品的需求是否会有变化？收入有何规划？**

答：公司 2025 年切入 AI 液冷配套领域，主要源于公司长期的战略洞察和 AI 算力产业高速发展带来的市场机遇。公司自 2010 年开拓电力领域时已研发并销售同类型产品，随着该系列产品性能指标及制备工艺的不断提升，2025 年开始打入 AI 液冷服务器领域，并在品质、产能等方面具备竞争优势。

AI 液冷领域的产品需求将呈现结构性升级、总量持续扩容的态势，2026 年公司将持续推进产品导入与市场拓展，具体业务情况可关注公司后续发布的定期报告。

**问题 4、公司锡膏产品主要应用在哪些领域，有哪些客户应用，后续业务拓展有何规划？**

答：公司锡焊膏产品已应用于智能家居、安防、通信、汽车电子、PCBA 等市场，应用客户主要包括格力电器、海康威视、大华股份、盛路通信、三花智控、硕格智能等。因锡焊膏产品验证周期较长，销售收入

逐步提升，公司将持续加大研发与经营投入，积极拓展新市场、新客户，力争成为国内锡焊膏领域的核心供应商之一。

**问题 5：公司近年来积极推进智能制造与数字化建设，请问具体措施是什么，有何成果？**

答：公司持续推进数字化转型、智能化制造与精益化管理等建设，不断优化和创新生产工艺与设备，推动制造工序由离散化向集成化升级，构建规模化生产与个性化定制并举的柔性制造体系。同时，公司引入战略管理与流程管理体系，对战略规划、顶层设计、组织架构和业务流程进行系统性重构与优化，努力实现降本提质增效，不断提升公司运营效益和对客户的服务保障能力。2025 年公司成功入选浙江省未来工厂试点企业，并被评选为杭州市智能工厂。

**问题 6：请问公司的经营活动产生现金流为何为负，有何改善举措？**

答：公司经营活动产生的现金流为负主要因为公司与供应商主要以现款结算且无账期或账期较短、与客户以票据结算的比例较高且存在若干个月账期，同时公司根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》的要求，对应收票据贴现谨慎进行会计处理，将不符合终止确认条件的票据进行贴现形成的现金流列报为筹资活动现金流。2025 年，公司通过不断协商优化商务条件、改善货款结算方式等措施，公司经营性现金流较上年有了较大幅度改善。

**问题 7：公司上市以来股权激励的实施情况是怎样的，后续有实行下一期股权激励的规划吗？**

答：公司上市以来，已顺利实施限制性股票激励计划与员工持股计划，激励对象覆盖公司主要的管理人员、技术人员和业务骨干，有效将员工个人利益与公司长期发展深度绑定，充分调动了核心团队的积极性、创造力和凝聚力，助力公司技术创新、市场拓展与业绩稳步增长。

公司根据战略与发展，将适时推出新一轮股权激励或员工持股计划，充分激发企业发展活力。具体方案将根据公司经营规划及监管要

求履行后续审议与披露程序。

**问题 8：请问公司未来 2-3 年有哪些业务增长引擎？**

答：未来 2-3 年，公司将形成“传统主业稳基、新兴赛道增量、海外业务扩容”的多维度增长态势，主要增长点包括：一、中温钎料主业提质增效。依托公司行业领军地位与品牌优势，围绕下游客户发展需求，持续优化产品结构、提升产品品质，实现传统业务稳健增长，筑牢公司业绩基本盘；二、加快推进高端电子焊料业务。公司重点布局锡基钎料、电子浆料等电子连接材料，持续拓展电子领域市场和优质客户，使其成为核心增量板块；三、抓住 AI 算力领域快速增长趋势，加大 AI 液冷、电子、半导体领域的市场拓展，打开新的增长空间；四、泰国生产基地持续释放产能，海外业务规模化扩容，稳步提升海外营收占比；五、推动智能制造与产品迭代，以数字化、精益化的制造升级推进降本增效、品质提升、产能释放，同时持续开展新产品新技术迭代，拓展更多高附加值产品场景，提升整体盈利能力。

**问题 9：公司目前国内产能利用率是多少，除泰国工厂外是否还有进一步扩产规划？**

答：公司国内生产基地产能利用率为 80%以上。公司将结合行业景气度、下游新兴市场需求、产品结构升级节奏，有序推进高端化、精细化、高附加值产线的升级与扩建规划，围绕“按需扩产、高端扩产、精准扩产”的原则，推动产能与业绩同步增长。同时，泰国工厂作为公司核心海外生产基地，将不断动态优化产能、释放产能潜力，高质高效地满足海外市场客户需求。

接待过程中，公司与投资者进行了充分的交流与沟通，并严格遵守有关法律法规及公司《信息披露管理制度》等要求，确保信息披露的真实、准确、完整、及时、公平。