

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：2026-004

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	财通证券、中信保诚基金、中信证券、国寿安保基金、盈怀基金、复胜资产、中新融创、瞰渡资产、南方基金、禅龙资产、拾贝投资、国投证券、宁银理财
时间	2026年5月27日-2026年5月28日
参会方式	券商策略会、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>问题 1、公司的核心业务及行业特点是怎样的？</p> <p>答：公司专注以钎焊为主的工业连接材料生产及技术研发，是国家中温硬钎料领域单项冠军示范企业，核心产品涵盖铜基钎料、银钎料、铝基钎料、银浆、锡基钎料等，广泛应用于制冷暖通、电力电气、新能源汽车、电子半导体、AI 液冷、轨道交通、航空航天等领域，被誉为“工业万能胶”。</p> <p>所处行业呈现技术壁垒高、客户认证周期长、定制化需求强等特点，新能源汽车、电子半导体、AI 算力等下游产业快速升级，以及制造业自动化、智能化、绿色化的发展趋势，持续推动高性能、高可靠性、环保型钎焊材料的市场需求不断扩大，行业竞争逐步转向围绕技</p>

术、品质与解决方案能力的综合竞争。

问题 2、公司未来的增长逻辑是什么？

答：公司逐步形成“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 3、公司在 AI 液冷业务产品与技术优势是什么，目前收入规模及后续目标是怎样的？

答：公司拓展 AI 液冷领域，主要有以下优势：一是技术积累较为深厚。2010 年布局电力领域时已开始研发并销售同类型产品，随着配方与制备工艺上的持续深耕，产品适配 AI 液冷服务器高功率密度、高散热效率的严苛要求；二是产能与交付有效保障。依托中国杭州、泰国两大智能化制造基地，具备了较强的规模化、定制化交付能力，可高效响应海内外客户需求；三是解决方案能力。可提供材料、工艺、焊接设备、技术支持等一体化服务，以匹配不同客户的差异化需求。

公司 AI 液冷业务 2025 年营收超 1.3 亿元，2026 年第一季度营收占比达到 9.17%。随着 AI 算力建设加速、液冷渗透率持续提升，AI 液冷业务营收有望保持持续增长，具体可关注公司后续发布的定期报告。

问题 4、锡基钎料应用场景有哪些？目前收入情况及未来增速规划是怎样的？

答：锡基钎料作为公司战略产品，应用场景覆盖消费电子、汽车电子、半导体、LED、智能家电、通信、计算机、工业控制、安防等领域。2025年，锡基钎料收入近4亿元，同比增长超130%，在公司电子领域业务中占据核心位置。未来，公司在锡基钎料业务上将进一步聚焦国产替代，持续加大研发与经营投入，不断优化包括锡焊膏、焊锡丝、预成型焊片等在内的锡基产品体系。

问题 5、公司锡焊膏产品业务进展情况如何？

答：公司锡焊膏业务进展顺利，已实现技术突破、量产落地、客户批量供货的阶段性目标，是锡基钎料板块的核心发力点，已开拓了智能家居、安防、通信、电源、汽车电子、PCBA等多个业务领域。因锡焊膏验证周期较长，目前整体收入占比不高。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 6、公司在新能源汽车领域主要有哪些应用场景，目前业务规模及未来增速如何？

答：公司产品在新能源汽车领域的应用场景，主要包括继电器、电池、热管理系统、电机与电控、充电桩等。2025年新能源汽车领域销售收入同比增长近25%，在公司总营收中占比5.14%。2026年第一季度，该领域营业收入同比增长99.57%。未来，公司将进一步拓展国内外新能源车企供应链，提升客户覆盖广度与深度，为未来持续增长奠定基础。具体业务情况可关注公司后续的定期报告。

问题 7、公司在泰国建设生产基地主要目的是什么？

答：拓展海外市场、完善全球供应链体系，是公司实现可持续高质量发展的战略举措之一，建设泰国生产基地正是这一战略的关键落点。通过“国内+海外”双产能驱动，为全球客户提供更优质产品和更高效服务，深耕亚太、开拓欧洲中东非、培育北美市场，助力实现公司“华开全球”发展战略。

问题 8、公司在产能提升规划上是如何保障公司业务成长的？

答：公司结合行业景气度、下游新兴市场需求、产品结构升级节奏，有序规划高端化、精细化、高附加值产线的扩建与升级，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、释放产能，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。