

证券代码：688433

证券简称：华曙高科

湖南华曙高科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

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 checked="" 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 type="checkbox"/> 其他
时间	2025年5月22日、2025年5月23日
地点	上证路演中心（ https://roadshow.sseinfo.com ） 湖南华曙高科技股份有限公司会议室
公司接待人员	董事、总经理 侯培林 董事、副总经理、董事会秘书 刘一展 财务总监 钟青兰 独立董事 张珺 证券事务代表 易钧栎
参会单位	线上参加华曙高科 2024 年度暨 2025 年第一季度业绩说明会的投资者 山西证券、国信证券、方正证券、银河证券、恒邦兆丰私募基金、富国基金、华福证券
投资者关系活动主要内容介绍	1、请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？ 答：根据公司《2024 年年度报告》及《2025 年第一季度报告》，2024 年公司实现营业收入 49,196.68 万元，同比减少 18.82%；归属于上市公司股东的净利润 6,720.69 万元，同比减少 48.76%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 5,482.51 万元，同比减少 53.58%，主要系受下游行业进入阶段性调整周期影响，业内执行进度放缓，短期需求下降。2025 年第一季度公司实现营业收入 12,601.98 万元，同比增长 1.32%，归属于上市公司股东的净利润 141.01 万元，同比下降 94.63%，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润 125.09 万元，同比下降 94.85%，主要系本期股份支付摊销及搬迁新基地后折旧及摊销费用增加 1,245.06 万元所致。

2、未来在人才储备方面有何规划？

答：公司充分注重人才的培养，鼓励研发人员专注研发创造。经过多年的实践，公司已经形成了完善的自主创新体制和员工激励制度，在公司内部培养了稳定的人才团队，同时持续按需引进各类技术人才，优化人才结构，吸引高端人才，为后续公司发展提供充足的技术人才储备，保障核心竞争力稳步提升。公司将通过自主培养、人才引进、人才合作等方式，依托北美、欧洲、上海华曙等海内外资源积极吸引、集聚具有丰富增材制造技术创新、应用与产业实践经验的优秀人才，培养完整的自主创新力量。在人才结构上，以研发创新型人才为主导力量，以专业技能型人才为基础力量，同时结合高素质营销人才、管理人才等，形成结构合理、素质优良、充满活力、富有效率的人才团队体系，成为推动增材制造行业发展的中坚力量。

3、公司未来的分红计划和派息政策？

答：公司 2024 年度利润分配方案现已执行完毕，向全体股东每 10 股派发现金红利 0.49 元（含税），合计派发现金红利 20,249,126.42 元（含税）。根据现行有效的《公司章程》规定，公司现金分红政策如下：

公司具备现金分红条件的，公司应当采取现金方式分配股利，公司每年以现金方式分配的股利不少于当年实现的可分配利润的 10%；公司在实施上述现金分配股利的同时，可以派发股票股利。公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

(1)公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

(2)公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

(3)公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，可以按照前项规定处理。

4、请问贵公司未来盈利增长的主要驱动因素有哪些？

答：目前公司产品的主要应用在航空航天、汽车、医疗、工业模具、消费电子等领域，这些行业仍是公司重点关注及发展的目标，3D 打印目前的渗透率还比较低，存在大量空间待拓展。随着技术发展的革新、粉末耗材价格降低、环保需求的提升等因素，这些因素对 3D 打印的拓展应用具有积极的作用，但不同应用场景的验证周期不同，最终取决于终端客户所处行业的发展状态及规划。2025 年公司将继续专注主营业务，持续进行研发创新，巩固技术优势，为大规模产业化应用场景做好技术储备，同时持续关注下游应用市场需求，根据终端客户需求开展 3D 打印服务，加大海外推广力度，国内及海外双轮驱动。

5、能否介绍一下本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？

答：以公司所在的激光粉末床增材制造领域来说，欧美高端市场虽然仍被 EOS、SLM Solutions 等本土企业主导，但他们在亚洲市场的份额已出现显著下降。中国厂商近年来实现了全面崛起，从市场容量、市场活跃度、全球竞争力、产业发展能力等方面来看，都呈现出明显的快速上升趋势。激光粉末床增材制造领域上市公司的业绩表现，请以该公司披露的公告为准。

6、请问如何看待行业未来的发展前景？

答：随着不断与客户的深度合作，近年公司逐步由设备思维向产品思维以及应用场景的垂直整合进行转变，深入了解应用场景需求以及客户所处行业的特性，基于设计、材料、后处理等环节的不同要

	<p>求持续进行技术创新，提高打印效率和成品良率，实现降本增效，为客户创造价值，提升用户体验。目前公司产品的主要应用在航空航天、汽车、医疗、工业模具、消费电子等领域，这些行业仍是公司重点关注及发展的目标，随着技术更新迭代，持续进行降本增效，会有越来越多的应用场景出现，用 3D 打印去加工传统工艺加工难的材料，用 3D 打印去制造原本不能实现的复杂结构，解放设计思维，凸显 3D 打印的优势。</p> <p>7、2024 年毛利率下降的主要原因，后续是否还会下降？</p> <p>答：2024 年毛利率下降主要有两个原因，一是金属 3D 打印行业竞争加剧，个别下游应用行业受业内周期影响产品需求有所波动，公司销售收入规模和归属于母公司所有者的净利润下相较上年同期有所下降；二是民品行业对 3D 打印的需求增加，相较于非民品行业毛利率较低一些。未来需根据下游应用行业的发展情况判断，随着 3D 打印产业化程度不断加深，毛利率将有所下降。</p>
<p>是否涉及应当披露重大信息的说明</p>	<p>否</p>