

证券代码：001267

证券简称：汇绿生态

汇绿生态科技集团股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-012

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他：（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	华泰证券 王兴、高名垚、邓薇；富国基金 刘生；Hao Capital 王佳晨。
时间	2025年6月19日（星期四）
地点	武汉钧恒科技有限公司（以下简称“武汉钧恒”）会议室
公司接待人员姓名	汇绿生态董事会秘书 严琦、汇绿生态董事副总经理/武汉钧恒董事长总经理彭开盛
投资者关系活动内容介绍	<p>汇绿生态董事会秘书严琦及汇绿生态董事副总经理/武汉钧恒董事长总经理彭开盛向投资者简要介绍了公司的基本情况，并回答了投资者问题。</p> <p>问题一：请预测武汉钧恒今年的订单上升空间？</p> <p>根据现有数据分析，武汉钧恒在2025年的订单增长前景看好。尤其值得注意的是，在今年的第一季度和第二季度中，400G/800G产品的出货量显著增加，显示出较好的增长势头。根据头部大厂给出的市场指引，以及公司的实际销售情况预计，第三季度和第四季度光模块订单需求呈上升趋势。此外，主要客户对单模产品的需求尤为突出，这将进一步推动公司业绩的增长。综合来看，武汉钧恒今年在扩大市场份额和提升订单量方面预期良好。</p> <p>问题二：光模块的物料是否紧缺？</p> <p>关于光模块的物料供应情况，目前来说物料储备充足，完全可以满</p>

足现有的生产规模需求。即使面对可能出现的高速增长情形，我们亦进行了充分评估和准备。预计在未来 6-12 个月内，即便产量大幅提升，物料供应也不会成为发展的瓶颈。武汉钧恒将持续监控市场动态及供应链状态，确保物料资源的稳定供应，支持业务的持续扩展。

问题三：国内及海外市场的布局？

武汉钧恒正积极布局国内外市场，致力于实现业务的国际化扩展。在国际市场方面，武汉钧恒专注于保证为头部大客户提供充足的产能支持，确保能够满足其高标准的需求，并同时布局扩展其他海外客户。同时，武汉钧恒也注重国内市场的发展，现阶段与设备厂合作的更多，积极探索多维度的增长机会。

问题四：武汉钧恒未来三年的目标？

展望未来三年，武汉钧恒有很明确的方向。凭借在光模块领域的持续创新与突破，武汉钧恒去年已经成功跻身全球光模块企业前 19 名，这不仅标志着其国际市场地位的显著提升，也反映了武汉钧恒在行业内的快速崛起。尽管当前武汉钧恒的规模相对较小，但这也意味着具有较大的成长潜力和突破空间。武汉钧恒预计在未来三年仍可继续保持增速，巩固武汉钧恒在全球光通信行业的竞争格局。

问题五：武汉钧恒的产能情况？

目前，武汉钧恒的产能处于饱和状态，未来按 200—300K/月去建设。为此，武汉钧恒计划在湖北省鄂州市临空经济区建立一个新的光模块生产研发基地。该基地地理位置优越，紧邻鄂州花湖机场，这不仅有助于缩短物流时间、提高供应链效率，还能与现有的马来西亚工厂形成协同效应，共同构建一个高度集成的生产体系，确保各工序间的无缝切换，以更加高效的方式满足客户需求。2025 年的重点是布局新厂房的建设，为后续的全面投产打下坚实的基础。

问题六：汇绿生态后期对武汉钧恒的剩余股权的计划？

汇绿生态于 2025 年 2 月获得了武汉钧恒 51% 的控股权。关于剩余股权的处理，汇绿生态会对武汉钧恒的业绩表现、市场条件以及汇绿生态自身的战略规划等多种因素进行综合的考虑。

问题七：为什么汇绿生态收购武汉钧恒的决策很快？

	<p>汇绿生态迅速决定收购武汉钧恒，这一决策背后有着深远的战略考量。首先，我们一直积极的寻找能够带来新增长点的投资机会。武汉钧恒不仅拥有一个高素质、经验丰富的管理团队，还展示了出色的经营能力。此次收购并非仅仅基于短期财务收益的考虑，而是着眼于长期合作与发展。汇绿生态目前并未直接介入武汉钧恒的日常经营管理，主要是由于对武汉钧恒现有团队的高度信任和对其业务模式的认可。</p> <p>事实上，自收购以来，我们展现出了极高的协同效应和相互认同感，为后续的合作奠定了坚实的基础。未来，汇绿生态将专注于强化内部控制体系，提供战略方向上的指导和支持；而武汉钧恒则将继续深耕其核心业务领域，致力于技术创新与市场拓展。这种分工明确的合作模式，预计将最大化双方的优势，共同推动公司的持续健康发展。</p> <p>问题八：汇绿生态的应收款是否具有风险？</p> <p>尽管汇绿生态的应收账款规模较大，但公司已经采取了一系列措施来有效管理和控制相关风险。近年来，汇绿生态展现出了稳健的经营模式，一直在业务区域上保持了谨慎和理性，专注于华中、华南、西北三大核心区域的发展，避免了盲目扩张的风险。</p> <p>公司现金流状况一直保持健康状态，这反映了公司是具备良好的运营能力和财务健康度。对于应收账款的问题，汇绿生态管理层高度重视，已专门成立了应收账款管理小组，致力于优化收款流程并加强与客户的沟通协调，确保资金能够及时回笼。</p> <p>以上内容未涉及内幕信息。</p>
附件清单	未提供书面材料。
	<p>交流过程中，公司参会人员严格遵守有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。以上会议纪要内容不代表公司的盈利预测和业绩指引，请投资者注意投资风险并谨慎投资。</p>
日期	2025年6月20日