

证券代码：000636

证券简称：风华高科

广东风华高新科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2025-05

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☒其他：2025 年广东辖区上市公司投资者集体接待日
参与单位名称	投资者网上提问
时间	2025 年 9 月 19 日(周五)下午 15:30-17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”（ https://ir.p5w.net ）采用网络远程的方式参加投资者集体接待活动
公司接待人员姓名	1、董事长李程 2、董事、总裁杨晓平 3、董事会秘书殷健 4、财务负责人王雪华
投资者关系活动主要内容介绍	投资者提出的问题及公司回复情况 公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复： 1、去年底中科曙光曾来风华高科交流，后续在服务器阻容感合作应用上有啥进展 回复：您好。公司紧抓算力服务器高速发展的市场机遇，积极响应客户需求，推出中高压和高温高容值的多层陶瓷电容器（MLCC）、合金电阻器、大电流电感器等多款具有高可靠性和稳定性的被动元器件，并已与国内算力服务器头部企业开展合作。感谢您的关注！ 2、高端 mlcc 受制于粉体材料和设备，这些要怎么突破 回复：您好，公司深耕电子元件行业四十余年，始终聚焦电子元件核心主业发展，具备完整的材料、产品、装备三位一体产业布局，重点围绕核心关键材料、工艺技术提升和制造设备升级改造，加强高效创新，实现公司竞争力的攀高跃升。感谢您的关注！

3、ai 眼镜相关的进展，哪些容阻感产品应用在上面了

回复：您好。公司依托在电子元器件领域的核心技术优势，以及覆盖研发到生产的全产业链协同能力，为智能眼镜厂商打造了高精度、高可靠性的电子元件解决方案，可为客户提供射频 MLCC、MI 合金电阻、射频高 Q 电感等产品。感谢您的关注！

4、ai 算力的阻容感营收规模大概是多少

回复：您好。公司持续加快 AI 算力、低空经济、新能源汽车、储能等新兴市场应用领域市场开拓，加快产品结构转型升级，具体经营数据请关注公司的定期报告。感谢您的关注！

5、之前在互动交流中回答的“公司深耕电子元件行业四十余年，具备深厚的技术积累，前瞻性布局并掌握硅基无源元件产品的核心技术，针对高深宽比刻蚀、纳米级高质量薄膜沉积、精密光刻图形化工艺及薄膜材料分析等技术进行了系统研究”，可以展开介绍下么，具体可以怎么应用？

回复：您好。公司基于硅基无源元件产品技术研究推出高度适配小型化、高频化、及微组装技术应用需求的三大类硅基阻、容、感系列产品，重点聚焦硅基电容，实现了 2D-MIM、2D-MIS 及 3D-MIM 硅基电容的研制；同步开展 0202、0404、0606、0808 等型号硅基电阻，和微小尺寸，高功率高频硅基电感产品研发，部分规格型号已完成样品验证。感谢您的关注！

6、公司投资的金岷江智能装备有限公司生产的叠层机，目前最大支持多少层，可以 1200 层以上甚至 1500 层么

回复：您好。公司近年来持续开展高端设备国产化工作，相关设备已在产线开展试产。感谢您的关注！

7、是否有提高毛利的计划？到底是因为不能自研只能外采导致成本高，还是因为良品率低导致成本高，还是产品结构不合理导致成本高，公司的直接竞争对手华新科最近两个月利润已经转负，是否可以 3-5 的涨价上浮，来提高利润

回复：感谢关注。公司所处被动元件行业为充分市场竞争行业，产品价格较为透明，公司将根据市场供需关系、客户及产品结构等因素制定价格策略，同时进行安全库存建设，以及时响应客户的需求，提升客户交付能力，持续优化产品结构，提升公司整体毛利率水平。

8、风华中新对外的投资情况如何，布局了哪些公司？

回复：感谢关注。公司结合实际发展需要已投资上游设备企业，并密切关注行业发展趋势谋划产业布局和产业优化，围绕主业产业链进行延链、强链和补链。

9、风华自产粉体、内浆、端浆等相关材料，供应链自主可控，但与上市同行相比风华利润率为何这么低，定增 50 亿几年公司不但没进步反而是倒退，看公司宣传栏管理层一直都有点不务正业，替小股东们问问是那一环节出问题让风华落于同行？还有是否考虑回购注销定增的股票？

回复：感谢关注。公司如有相关计划，将严格按照深圳证券交易所的规定及时履行信息披露义务。

10、今天三环股价创历史新高，李程上任以来，公司股价始终没有突破过定增价。同处于一样的市场环境、行业趋势，为什么风华和三环的差距在你的管理下越来越大？请问李程，你是如何看待这个差距，计划如何缩小这个差距？国企的风范，不能在你的手里变得轻于鸿毛。

回复：感谢关注。公司二级市场股价受宏观经济、市场环境、行业发展及投资者预期等多种因素综合影响；公司持续强化聚焦主业发展，围绕成本领先、技术领先的竞争战略，通过持续深入开展“极致降本”“高效创新”“组织变革”“全面质量管理”“数字化变革”“产业优化”“新兴市场开拓”等专项工作，不断提升公司核心竞争力，推动企业高质量发展。

11、生产线比 4 年前还多超 50%，营收却不足 4 年前最高峰的 50 亿，请问定增投产的祥和项目是来给公司填窟窿的，还是实现公司高速发展的？友商纷纷展现高速发展的态势，只有公司还在保守前行，是发展战略的前瞻性有问题，还是围绕的“1244N”改革发展思路有问题？这个发展思路谁提出的？目前体现在业绩的水平如何？和友商比较的差距如何

回复：感谢关注。公司持续强化聚焦主业发展，围绕成本领先、技术领先的竞争战略，通过持续深入开展“极致降本”“高效创新”“组织变革”“全面质量管理”“数字化变革”“产业优化”“新兴市场开拓”等专项工作，不断提升公司核心竞争力，推动企业高质量发展。

12、公司上半年营收近 28 亿，有多少占比是由祥和项目贡献的？今年全年的营收目标能否超 60 亿？祥和二期拖累了整个公司利润多少个百分比？祥和

二期没有前瞻性的决策，目前影响公司发展，这个责任由谁承担？

回复：感谢关注。祥和项目自立项以来，公司始终以科学严谨的态度，结合宏观经济形势、市场需求以及公司实际情况推进项目建设，具体项目进展情况详见公司定期报告及相关公告。

13、GaN 氮化镓半导体产品业务的研发进展如何了

回复：您好，公司目前暂无氮化镓半导体产品业务，感谢您的关注！

14、公司的利润率不行，高端产品的品质没有得到广泛认可，所以订单不多？在研发费用、销售费用的管理跟踪过程中，请问有什么规划提高费用的最大效益。降本增效固然好，但最高营收，提高整体利润率不是最有效果的吗？目前公司应收账款的回款账期大概多久，能不能有效缩短回款账期，降低财务风险？

回复：您好，2025 年上半年公司主营产品订单稳定，产能利用率维持在较高水平，高端产品产销量持续提升，并将持续围绕高端转型，加快提升产品技术水平和市场份额，持续提升公司综合竞争力。感谢您的关注！

15、公司发展 40 年，拥有其他民营企业羡慕不来的资源优势，行业优势，政策优势，你是如何做到，让公司的竞争优势被弱化，如何做到公司的业绩始终很难突破。4 年前，没有祥和项目，公司的最高营收尚有 50 亿。现在项目项目投产达到最高水平，为何公司的营收无法突破以前的最高水平，同样的生产线基础上又投产扩产，始终无法超越，请问你是你如何考虑的？

回复：感谢关注。公司持续强化聚焦主业发展，围绕成本领先、技术领先的竞争战略，通过持续深入开展“极致降本”“高效创新”“组织变革”“全面质量管理”“数字化变革”“产业优化”“新兴市场开拓”等专项工作，不断提升公司核心竞争力，推动企业高质量发展。

16、请问广晟集团什么时候兑现资产注入的承诺？

回复：您好。目前公司第一大股东广晟控股集团无上述相关承诺，公司资讯请您以公司在指定媒体披露的公告为准。风华高科作为广晟控股集团下属电子信息产业板块的排头兵，在发展过程中持续得到广晟控股集团的坚定支持，并通过参与定增和增持股份等方式，助力公司长期可持续发展。感谢您的关注！

17、这几年你们卖了多少风华高科的资产，美其名曰是聚焦主业，那请问噢普光电的股权为什么不卖？这是你们的主业吗？李程总请回答

回复：感谢关注。公司持续聚焦主业发展，加快主营产品扩产，加大科技创新力度，推动公司经营业绩提升；同时，公司将密切关注行业发展趋势，结合企业实际合理谋划产业布局和产业优化。

18、风华高科近期中标了哈工大的项目，是不是预示着正式进入了军工项目。

回复：您好。公司目前暂无军工资质。感谢您的关注。

19、李总，您好，作为被动元件老牌明星企业，目前市值一直在 200 亿上下，而同省的三环集团市值已达 900 亿，请问公司有什么措施缩小与同行企业的市值差距，做好公司市值管理？

回复：您好。公司二级市场股价及市值波动受宏观经济、市场环境、行业发展及投资者预期等多种因素影响，公司将持续聚焦主业，力争通过高效创新和市场开拓，强化核心竞争力，并在此基础上做好投资者关系管理，增强信息披露质量和透明度，增进市场认同，传递公司价值。感谢您的关注！

20、李总：你好！请问贵司与华为有共同研发产品的合作吗？如果有目前到什么地步了？如果没有，请问华为有和贵司定制产品吗？

回复：您好。公司近年来持续深化与核心客户合作，设有 FAE 技术团队，及时响应客户需求，提供全面的技术支持服务，推动公司产品研发效率及结构优化。

21、请介绍下祥和园区二期暂停后，后续的安排？不生产消费电子的 mlcc，是会转移到 ai 和车规上么？

回复：您好。公司将根据市场变化和终端客户实际需求，科学合理进行产品结构优化，确保资金能够更高效地用于高成长、高端领域的产品研发和产能建设，避免因市场需求波动导致的资源浪费。公司将持续加强新兴市场开拓力度，紧抓汽车电子、AI 算力、低空经济、储能等应用领域的强劲需求，提升产品在高端市场的占有率；同时，通过高效技术创新，进一步提高产品附加值和市场竞争力。感谢您的关注！

22、2021 年公司和三环集团等同行齐头并进，营收盈利均达到预期，为什么这几年却降低如此多？是管理不善，还是公司产品创新和认可度不行！

回复：感谢关注。电子元器件行业产品和市场应用细分领域非常宽广，受不同应用领域和产品结构差异等因素影响，各类产品的价格周期、价格振幅、

市场需求等不尽相同，进而综合影响企业业绩表现。公司将围绕高端转型强化主业改革发展，加快提升产品技术水平和市场份额，持续提升公司综合竞争力。

23、李程你好，你来公司近 2 年，为何没有能拿得出手的成绩来向公司、向股东汇报？现在的行业环境、市场环境比 2 年前好太多，但公司在你的带领下却严重落后同行。公司不再有曾经的稳中求进，不再有曾经的一心谋发展创利益，反而更保守，请问这是你的管理风格，还是你的能力弱化？中国经济的伟大变革，需要国有企业挑起脊梁，为何你作为公司的董事长，身为国有企业的门面担当，却让公司不再有国有企业的风范？

回复：感谢关注。公司持续强化聚焦主业发展，围绕成本领先、技术领先的竞争战略，通过持续深入开展“极致降本”“高效创新”“组织变革”“全面质量管理”“数字化变革”“产业优化”“新兴市场开拓”等专项工作，不断提升公司核心竞争力，推动企业高质量发展。

24、请回答李程总；净资产 100 多亿，实质 100 多亿，贵公司怎么市值管理的？

回复：您好。公司市值波动受宏观经济、市场环境、行业发展及投资者预期等多种因素影响，公司将持续聚焦主业，力争通过高效创新和市场开拓，强化核心竞争力，并在此基础上做好投资者关系管理，增强信息披露质量和透明度，增进市场认同，传递公司价值。感谢您的关注！

25、公司业绩股价近几年一直低迷，是否考虑被其他公司并购呢

回复：您好。公司二级市场股价受宏观经济、市场环境、行业发展及投资者预期等多种因素综合影响；公司持续强化聚焦主业发展，围绕成本领先、技术领先的竞争战略，通过持续深入开展“极致降本”“高效创新”“组织变革”“全面质量管理”“数字化变革”“产业优化”“新兴市场开拓”等专项工作，不断提升公司核心竞争力，推动企业高质量发展。感谢您的关注！

26、你好，请问公司股价很不理想，你们计划如何做好市值管理，提高股东的满意度？

回复：您好。公司二级市场股价及市值波动受宏观经济、市场环境、行业发展及投资者预期等多种因素影响，公司将持续聚焦主业，力争通过高效创新和市场开拓，强化核心竞争力，并在此基础上做好投资者关系管理，增强信息披露质量和透明度，增进市场认同，传递公司价值。感谢您的关注！

27、最新的股东人数统计

回复：您好。为了平衡好投资者之间的差异化需求，公司仅回复每月末的股东户数，根据中国证券登记结算有限责任公司定期下发的股东名册，截至 2025 年 8 月底，公司股东总户数为 90,406 户。感谢您的关注！

28、公司在在无人机、人形机器人、低空飞行等领域是否有进一步研究发展？和宇树、华为、大疆是否存在合作

回复：您好，近年来公司持续加快高端研发，聚焦高端突破，紧盯 AI 算力、智能机器人、低空经济、新能源汽车、储能等新兴市场领域，推出了高容 MLCC、C 系列超级电容、车规级元件、高性能片式电阻及高端电子材料等一系列创新产品，精准匹配新兴市场客户需求。感谢您的关注！

29、请问董事长，2025 年和华为的合作是否进一步深化？在冷液服务器等领域取得了哪些成果？

回复：您好。公司近年来持续深化与核心客户合作，大客户占比持续提升。公司设有 FAE 技术团队，及时响应客户需求，提供全面的技术支持服务，推动公司产品技术提升及产品结构优化。公司产品具体使用场景由客户根据自身需求确定。感谢您的关注！

30、公司及行业阻容感的稼动率是多少

回复：您好。2025 年上半年公司主营产品产能利用率维持在较高水平，并根据公司规划推进主营产品 MLCC、片式电阻器和电感器新增产能建设，加快新增产能稳步释放。感谢您的关注！

31、硅基无源元件后续的规划如何，何时可以结束产品验证，正式量产

回复：您好。公司深耕电子元件行业四十余年，具备深厚的技术积累，前瞻性布局并掌握硅基无源元件产品的核心技术，针对高深宽比刻蚀、纳米级高质量薄膜沉积、精密光刻图形化工艺及薄膜材料分析等技术进行了系统研究，并申请相关专利，下一步将继续加大核心技术研发，针对技术空白区提前布局储备专利，基于硅基无源元件产品技术研究推出高度适配小型化、高频化、及微组装技术应用需求的三大类硅基阻、容、感系列产品，重点聚焦硅基电容，实现了 2D-MIM、2D-MIS 及 3D-MIM 硅基电容的研制；同步开展 0202、0404、0606、0808 等型号硅基电阻，和微小尺寸，高功率高频硅基电感产品研发，部分规格型号已完成样品验证。感谢您的关注！

关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	不涉及应披露重大信息
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件（如有，可作为附件）	无