

证券代码：000988

证券简称：华工科技

华工科技产业股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2025-08

日期：10月24日

投资者关系活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 业绩说明会 ☐ 现场参观	☐ 分析师会议 ☐ 新闻发布会 ☒ 其他（电话会议）	☐ 媒体采访 ☐ 路演活动
参与单位名称及人员姓名	1、嘉实基金 2、中航基金 3、招商基金 4、国联安基金 5、国融基金 6、泰康资产管理 7、太平资产管理 8、国泰君安证券资产管理 9、施罗德投资 10、Broad Peak Investment Advisers 11、Grand Alliance Asset Management 12、EXCEL INVESTMENT (HK) LIMITED 13、UG INVESTMENTADVISERS 14、诺德基金 15、路博迈基金 16、瀚伦投资 17、泉果基金 18、南华基金 19、陆家嘴国泰人寿保险 20、江苏瑞华投资控股 21、蜂巢基金 22、西藏中睿合银投资		

	23、深圳中安汇富私募证券基金
	24、上海理成资产管理
	25、上海七石投资
	26、锦成盛资产管理
	27、深圳远望角投资
	28、山东驼铃私募基金
	29、山东嘉信私募基金
	30、上海循理资产管理
	31、上海喜世润投资
	32、上海益昶资产管理
	33、上海五聚资产管理
	34、上海潼骁投资
	35、上海筌筌资产管理
	36、上海大壩资产管理
	37、上海禅龙资产管理
	38、山东金仕达投资
	39、青岛鸿竹资产管理
	40、南京青云合益投资
	41、杭州鼎之越
	42、杭州富贤企业管理
	43、广州昱阳私募基金
	44、广州同泽投资
	45、深圳民沅私募证券投资基金
	46、深圳猎投资本
	47、深圳宏鼎财富管理
	48、深圳丞毅投资
	49、深圳辰禾投资
	50、北京遵道资产管理
	51、北京禹田资本

	52、北京炼金聚信投资
	53、北京鸿道投资
	54、北京枫泉投资
	55、北京大道兴业投资
	56、安和（广州）私募证券投资基金
	57、龍石資本
	58、駿卓投資
	59、浩成資產
	60、福州开发区三鑫资产管理
	61、磐厚动量(上海)资本
	62、纳弗斯信息科技
	63、高盛（中国）证券
	64、中信证券
	65、中金证券
	66、中信建投
	67、天风证券
	68、长江证券
	69、兴业证券
	70、华泰证券
	71、招商证券
	72、民生证券
	73、申银万国证券
	74、光大证券
	75、浙商证券
	76、国信证券
	77、瑞银证券
	78、东方财富证券
	79、东吴证券
	80、国金证券

	81、财通证券 82、东兴证券 83、华西证券 84、东北证券 85、中泰证券 86、渤海证券 87、山西证券 88、西部证券 89、开源证券 90、中银国际证券 91、第一上海证券 92、东亚前海证券 93、华鑫证券 94、上海证券 95、国元证券 96、长城证券 97、个人投资者
时间	2025 年 10 月 24 日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、华工科技 董事/副总经理/董事会秘书：刘含树； 2、华工科技 董事/副总经理：熊文； 3、华工高理 总经理：聂波； 4、华工激光 总经理：邓家科； 5、华工正源 总经理：胡长飞； 6、华工科技 证券事务代表：姚永川； 7、华工科技 投资者关系主管：陶雪芷
投资者关系活动主要内容介绍	接待过程中，公司接待人员严格按照有关制度规定，没有出现未公开重大信息泄露等情况。
附件清单(如有)	调研活动安排

附件：

投资者交流会议纪要

一、公司 2025 年前三季度经营业绩及发展情况

公司积极主动融入国家战略和行业发展，围绕客户需求持续创新，聚焦“感知、光联接、激光+智能制造”三大核心业务，面向国内、国际两大市场，聚焦新能源汽车、船舶制造、AI 产业赛道，持续推动关键核心技术突破，打造专精特新产品。报告期内，公司实现营业收入 110.38 亿元，同比增长 22.62%，归属母公司净利润 13.21 亿元，同比增长 40.92%。

公司以高水平建设中央研究院为抓手，聚焦激光及智能制造、信息通信及智能车联网技术、感知技术、工业软件等开展核心技术攻关，强化创新链及产业链深度融合，聚焦并突破关键技术，高水平引进核心人才，建设实验平台及中试基地，研发投入持续增加。

公司进一步加大全球业务推进，加快新质生产力赛道的业务布局，加快海外生产基地建设，在整体业务快速推进的同时，持续加强和完善成本费用管控。

三大业务方面，感知业务围绕新能源汽车产业链布局汽车传感器、压力传感器、光伏储能、智能电网传感器，在已形成的智能家居、汽车热管理、温控产品核心竞争力的基础上，进一步加大系列传感器在细分领域的应用，拓展增量空间。报告期内，整体实现营业收入 31.74 亿元，同比增长 13%，其中传感器业务营业收入 28.53 亿元，激光全息防伪业务营业收入 3.21 亿元。

联接业务围绕智能“光联接+无线联接”，产品精准契合市场需求并持续向高端升级，精准把握 AI 应用领域市场机遇，公司 400G、800G 光模块实现规模交付，客户版图、交付份额进一步扩充，同时加快海外生产基地批量交付能力，加大国内需求产品保障能力。报告期内联接业务营业收入 50.89 亿元，同比增长 52%，其中数通产品收入利润快速提升。

智能制造业务推进行业深度合作，智能装备事业群紧抓新能源与智能制造两大优质赛道，聚焦新能源汽车、船舶等五大重点行业，三维五轴产品线、汽车自动化产品线、焊接产品线、激光清洗自动化产品线等收入增长明显。精密系统事业群积极拓展新的业务方向，布局 3DP 服务型制造业务，全天时智能激光除草机器人打造“智能 AI 农业装备”新标杆，未来成长空间较大。报告期内激光+智能

制造业务实现营业收入 26.53 亿元，其中大功率激光设备收入利润增长明显。

公司产品市场推进速度进一步加快，客户结构持续优化，产品竞争力进一步加强，毛利水平持续提升，经营发展得到保障。

二、交流问答

1、联接业务三季度业绩情况如何，光模块毛利率情况展望？

答：公司联接业务前三季度收入 50.89 亿元，同比增长 52%，其中第三季度收入 14.27 亿元，较第二季度有所下降，主要因终端设备、电信光模块等需求减少，数通光模块仍保持较好需求和交付。联接业务前三季度实现净利润 4.62 亿元，同比增长 541%，综合毛利率 13.66%，其中第三季度净利润 2.15 亿元，环比实现显著增长，主要因数通光模块等高附加值产品收入占比及毛利率水平快速提升，从全年来看，还将保持高速增长。

2、公司光模块产品目前在海外市场拓展情况？

答：公司 800G LPO 光模块在 10 月份已经在海外工厂开始交付，预计今年四季度继续上量，同时产品型号也在增加。1.6T 光模块产品正在为明年的上量做准备。对于海外客户需求明年的展望，一是整体需求数量的增加，海外市场整体需求量预计是 4000 到 5000 万只，这个数量还在调整，还会有一个增加的过程。二是产品类型增加，包括 LPO 和 LRO 光模块将会是未来的主流方案之一，具备低成本、低功耗、低延时的优势，这对于 AI 计算和超级计算场景尤为重要，我们对未来的订单上量正在做产能扩充的准备。

3、国内市场光模块的交付节奏，Q4 如何展望？国内客户是否开始针对明年需求有做一些提前的框采？

答：今年 8-9 月份在国内客户实现了平稳交付，国内市场需求增长是明确的，已经开始做明年的准备，产品速率将从 400G 向 800G 升级切换，预计 11 月份起国内市场 800G 单多模产品开始形成新客户订单，明年上半年将批量交付。对于明年国内数通光模块的需求量，预计整体有 2000 万只左右，其中 800G 光模块约占四成比例。

4、海外国内光模块需求明年预期都是非常旺盛的，上游物料方面，包括硅光方案里的 CW 光源，传统 EML 方案里的光芯片、电芯片，明年会不会出现紧缺，公司有哪些举措？

答：上游物料方面，公司与国内外核心芯片厂商已达成长期稳定的合作关系，会与上游芯片厂商预沟通，提前半年做好订单的铺量，同时目前的存货能力可以覆盖三个月左右；此外公司发起设立的上游芯片厂商云岭光电光芯片、CW 光源的验证情况都很不错，可做备份方案。面向明年下游需求更高的增长，公司将提前做好准备。

5、请问公司目前船舶领域的订单情况及智能装备业务整体订单增速情况如何？

答：当前船舶行业处于高景气周期，公司在手订单充足，覆盖中船系、中远系以及多家民营船企。中国作为全球造船第一大国，正加快推进自动化、智能化、绿色化转型，为公司激光装备带来广阔空间。公司去年推出的激光切割与喷码集成机型、多头全幅面喷码装备等产品已实现批量应用；激光切割与焊接集成系统推广顺利，大幅面铣焊一体智能装备等高端产品也已获批量订单。公司正携手行业推动激光复合焊接标准的建立，以替代传统弧焊工艺，效率提升 7 - 10 倍。目前相关标准建设工作已启动，将为订单放量提供有力支撑。在船舶行业智能化、绿色化转型以及中企出海加速的背景下，激光技术渗透率有望持续提高。今明两年公司激光装备订单将持续保持较高速增长。公司将继续聚焦关键工序智能单机与自动化产线的研发与应用，加速船舶行业转型升级，订单增速有望领先行业平均水平。

6、请问公司 3D 打印业务的最新业务进展情况？

答：公司依托前期的深厚技术积累及前瞻性布局，针对 3C 行业需求持续拓展应用场景，已打造 3D 打印激光加工装备，实现了从材料到光源、装备、粉末处理系统等技术的自主可控，并持续迭代，与行业大客户积极合作推进导入验证，10 月已经实现首批订单的落地，今年四季度至 2026 年将会进一步扩大业务规模。

7、传感器业务海外市场拓展情况？

答：公司在海外市场取得快速增长，新能源汽车领域，公司积极拓展头部客户，进军欧系高端客户，突破日系客户，与诸多知名外资、合资品牌车企合作项

目开发，技术认可度持续提升，PTC 加热器凭借技术突破打入欧洲高端车企供应链，预计未来三年市场份额将提升 20%，车用传感器实现较高速增长，在温度、光雨量、多合一传感器领域与多家车企实现项目定点与量产。家电领域，温度传感器伴随中国家电企业出海和海外空调入户率提升，持续释放增量空间。公司持续优化海外研发、制造、营销网络，提升全球化运营能力和抗风险能力，泰国基地产能扩建迅速，为传感器业务未来海外销售收入增长提供有力保障。

8、公司筹划发行 H 股是基于哪些方面的考虑？

答：筹划发行 H 股上市不只是简单的融资动作，更是公司全球化经营、国际化战略的关键一步，主要有四个方面的考虑：一是募集资金可以用于海外生产基地的建设，助力公司海外业务的拓展。二是优化公司股东结构，通过香港市场可以进一步吸引更多的外资长线资金，让全球资本更充分地认识公司价值，为公司业务发展提供资金保障，实现价值再发现。三是通过 A+H 两地的上市平台可使公司股权激励计划更加灵活，助力公司吸引和留住国际化核心人才。四是搭建起境外融资平台，可实现高效融资。