

证券代码：688629

证券简称：华丰科技

四川华丰科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号 2026-003

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（线上通讯会）
参与单位名称 及人员姓名	Ariose China Growth Fund、CHINA SOUTHERN FUND MANAGEMENT CO LTD (Former name)、Discovering Investment、GIC PRIVATE LIMITED、Green Cour、Orchid Public Investment Management Co Limited、TRIVEST ADVISORS LIMITED、柏治投资、北京远惟投资、博道基 金、财通基金、潮州市鸿禧文化、诚盛投资、创金合信基金、 淳厚基金、大成基金、大连峰岚投资、东方基金、东海证券、 东吴人寿保险、东兴基金、富安达基金、富国基金、工银理 财、工银瑞信、观富资本、光大期货、广东德汇投资、广东 恒健投资控股、广东润达私募基金、广东谢诺辰阳私募证券、 广东正圆私募基金、广发基金、广发证券、广州市天宝投资、 国金基金、国联安、国寿安保、国泰基金、国泰君安自营部、 国投瑞银、海富通、杭州红骅投资、航长投资、合众资产、 宏道投资、华安基金、华宝信托、华宝兴业基金、华商基金、 华泰保兴基金、华泰资产管理（保险）、华夏基金、华夏久 盈、华夏未来、汇丰晋信、嘉实基金、江西彼得明奇私募基 金、交银施罗德、进化论资产、景顺长城、九泰基金、开宝

	资产、开源证券、幂加和、名禹资产、摩根基金、摩根士丹利华鑫、墨钜资产、南方基金、南华基金、农银汇理、诺安基金、诺德基金、盘京投资、鹏华基金、鹏扬基金、平安基金、平安理财、平安养老、平安证券、瀑布资产、启明维创业投资（上海）、前海开源基金、勤远投资、青岛澄怀投资、青骊投资、人保资管、人民保险、三鑫资管、上海崇山投资、上海从容投资、上海德汇集团、上海非马投资、上海恒基浦业资产管理、上海恒穗资产管理、上海景林资产管理、上海睿量私募基金、上海喜世润投资、上海心格私募基金、上海中域投资、上银基金、申九资产、申万宏源证券、申万菱信、深圳河床投资、深圳市恒健远志投资、深圳市凯丰投资、深圳市尚诚资产、深圳佑驾创新科技、苏州臻瓴私募基金、太平资产管理（太平保险资管）、天弘基金、武汉美阳投资、西部证券、西藏东财基金、西藏合众易晟投资、西藏源乘投资、相聚资本、新华基金、星石投资、兴全基金、兴业基金、兴业证券资产管理、阳光资管、野村东方国际证券、易方达、银河基金、英大保险资管、元兹投资（上海）、圆信永丰基金、远致瑞信、泽铭投资、长安基金（席位交易账户）、长城基金、长江证券、长信基金、招商基金、昭图投资、浙江景和资产管理、浙江秘银投资、浙江乾瞻投资、浙江益恒投资、中庚基金、中国互联网投资基金、中国建设银行总行、中汇(北京)私募基金、中加基金、中金 AM、中金基金、中欧基金、中新融创资本、中信期货资管、中邮创业基金、中邮人寿、珠海忤合资产
时间	2026 年 8 月 30 日
地点	线上交流

接待人员姓名	总经理：刘太国先生 董事会秘书：蒋道才先生 财务总监：周明丹先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司 2026 年半年度经营情况 2026 年上半年，公司实现营业收入 12.61 亿元，同比增长 14.09%；实现归属于母公司所有者的净利润 1.47 亿元，同比下降 2.23%。公司上半年营业收入同比增长，主要系通讯业务中高速线模组等核心产品需求放量，以及核心防务订单稳步交付的双重驱动。上半年利润端主要受到新一代高速线模组良率与效率尚处于爬坡期、上一代高速线模组产品二季度交付节奏放缓、原材料涨价、工业线缆组件业务下滑及研发投入增加、产能扩建等因素影响。 二、问答交流环节 1、公司如何展望 2026 年三、四季度的经营趋势？ 答：公司二季度收入与毛利率环比下降主要受通讯业务新旧产品切换等因素影响。7 月以来新一代高速线模组的生产情况已有明显改善，预计三、四季度经营表现将逐步好转，四季度交付较为集中。上述仍取决于客户订单节奏、良率提升和扩产进展。 2、公司新一代高速线模组目前处于什么交付阶段？ 答：公司自 2025 年四季度开始建设相关产能，2026 年 6 月起进入批量交付。由于新一代产品在工艺复杂度、制造精度和工序管理方面较上一代显著提升，当前产能、良率和效率仍在持续爬坡。除此之外，影响交付的因素还包括人员、场地和产线扩建。 3、当前大客户订单情况如何，公司交付是否能满足大客户需求？后续若大规模交付，是否会面临价格压力？

	答：面对客户不断加大的交付需求，我们结合订单节奏正在进行持续的产能扩充（预计 10 月新厂房投入使用）；针对大量量产后客户价格调整诉求，我方会协同客户一起做技术降本，并且随着效率、良率的提升，制造成本也会呈下降趋势。 4、公司如何看待高速线模组领域未来的竞争格局？ 答：算力互联需求空间较大，未来会有更多技术路线和供应商进入，生态扩容是长期趋势。新一代高速线模组制造难度较上一代显著提高，现有主要供应商已投入较长时间建设产能，但仍在爬坡，因此我们判断 2026 年交付仍以现有供应商为主；更长期看，竞争者增加不可避免，公司认为自身在客户协同、工艺积累和产能准备方面仍具有相对优势。 5、当前大客户线模组和未来再下一代线模组平台之间的技术和产线复用关系如何？平台的切换节奏如何？ 答：公司的产线建设，以柔性高效、高精度为核心，具备较强兼容性。当前量产品所使用的设备具备高复用性，未来大部分可以用于为大客户研发的下一代线模组的生产。下一代线模组产品在部分结构、形态上，有一定的变化，但总体属于正常升级，相比之下，前一代产品向当前产品切换时的工艺变化和制造难度提升更为明显。公司已按照兼顾当前和下一代产品需求的标准推进扩产。当前产品预计至 2027 年四季度仍是主力品种，此后可能逐步向下一代线模组产品切换，具体时间表以客户后续验证和实际平台进度为准。 6、公司在互联网客户的相关项目进展如何？ 答：2025 年下半年公司已在阿里实现量产交付，目前还有 2-3 个项目在研发中；面向字节正在推进多个项目，其中 2-3 个项目预计于 2026 年四季度进入量产阶段，更多的量产交付预计在 2027 年体现，公司目前正在根据其订单节
--	---

	奏进行产能建设。 7、公司线模组扩产规划如何？ 答：公司正在面向 2027 年进行产能扩建，届时月产能将较当前进一步提升。但实际交付仍取决于客户项目进展、人员到位、设备调试及良率水平。 8、公司 NPO 相关产品目前进展如何？ 答：NPO Socket 是 NPO 架构的必需连接器，实现光引擎的可插拔、可维护，未来有较大的增量市场空间。公司 NPO Socket 系与大客户独家共同研发的产品（未来视市场需求，可进行对外授权），目前已经完成验证，预计 2026 年四季度小规模量产，2027 年按照大客户需求节奏批量交付。NPO 光模块目前也在与客户共同研发中。 9、公司在光互联领域还有哪些布局？ 答：公司已有面向防务业务的光通讯团队和产能，近两三年持续增强团队并孵化民品业务。除 NPO Socket 外，公司沿着 NPO/FAU/MPO/AEC 光电互配产品进行全链路布局，处于客户共研或验证阶段。同时，公司将持续关注行业优质标的，适时通过外延式发展补强光互联能力。 10、公司防务业务全年增长趋势和重点方向如何？ 答：公司预计 2026 年防务业务增长趋势仍将延续。重点布局包括低轨卫星、低空经济、深海和核电等新兴细分领域：卫星激光通信用高速连接器目前具有较好卡位但收入体量尚小；低空经济方面，公司与多家头部客户正在推进项目；传统防务项目维持常态化推进。 11、公司工业业务当前的主要调整方向是什么？ 答：公司工业业务中，新能源汽车业务正从线缆组件向车载高压连接器和高速连接器转型。2026 年上半年线缆组件业务受行业整体影响有所下滑，但连接器业务仍实现增
--	---

	长，轨道交通业务也受益于市场拓展和技术创新，取得较快增长，但因整体体量较小，尚不足以抵消线缆组件业务的影响。
附件清单(如有)	无
关于本次活动是否涉及应当披露重大信息的说明	本次活动不涉及应当披露重大信息。
日期	2026 年 9 月 1 日