

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：2023-08

日期：9月14日

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 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
参与单位名称及人员姓名	1. 天风研究所 朱晔、余芳沁 2. 永赢基金 许拓 3. 辰翔投资 孙金泉 4. 熠晟基金 赖堃 5. 诺安基金 李玉良 6. 长江自营 童松 7. 华夏基金 胡杰 8. 泾溪投资 方彦 9. 中信建投 叶天鸣 10. 浙商资管 周铃雅 11. 创业兆富 刘姝仪 12. 粤民投基金 廖一专 13. 若汐资本 陈荣盛 14. 众安保险 高翔 15. 金建投资 张宇滨 16. 湖北省企业上市发展促进会 涂堰中、刘晓玢璘、熊沁希
时间	2023年9月14日
地点	公司会议室
上市公司接待人员姓名	1、华工科技 董事会办公室主任/证券事务代表：姚永川 2、华工科技 投资者关系主管：邓茜雯
投资者关系活动	接待过程中，公司接待人员严格按照有关制度规定，没有

主要内容介绍	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、公司投资者关系主管邓茜雯介绍公司 2023 年上半年度经营业绩及发展情况

华工科技产业股份有限公司 1999 年成立于“中国光谷”腹地，2000 年在深圳交易所上市，经过二十多年的技术、产品积淀，形成了以激光加工技术为重要支撑的智能制造装备业务、以信息通信技术为重要支撑的光联接、无线联接业务，以敏感电子技术为重要支撑的传感器业务格局。

2023 年 8 月 21 日，华工科技披露 2023 年半年度报告，从营业收入侧分析，上半年，公司克服多重外部不利因素影响，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，实现营业收入 50.24 亿元，虽然与 2022 年相比减少 19.2%，是由于公司联接业务中小基站业务营收的下降幅度较大，精密业务受国内消费电子行业下行影响，营收也略有下降，除此之外公司的其他各业务均保持了增长，特别是感知业务，华工高理上半年增长达 45%，保持了高增长态势。

智能制造业务方面，上半年营收 14.7 亿元，同比下降 10%，主要是由于公司精密系统业务，受国内 3C 消费电子行业下行影响导致；净利润 1.66 亿元，同比增长 39%。其中，公司智能装备事业群面向新能源汽车赛道，开发了智能高强度钢焊接、激光清洗、电池焊接等一批“国产替代、行业领先、专精特新”产品，新能源汽车领域总体收入同比增长 60%。面向智能制造赛道，推出面向船舶制造、轨道交通、工程机械等行业的“激光+智能制造”整体解决方案，在诸多头部企业实现销售，海外销售同比增长 35%，市场份额持续提升。智能装备事业群上半年营收 8.5 亿元，同比基本持平；净利润 9790 万元，同比增长 54%。公司精密系统事业群围绕 3C 电子、汽车电子及新能源、PCB 微电子、半导体面板等行业，开发了中功率智能焊接设备、双极板焊接自动产线、半导体切割设备等一系列新产品，突破一批行业龙头客户，解决卡脖子的技术难题；多款高端设备出口海外东南亚、韩国、日本、印度、欧洲、美洲等区域，国际订单同比增长 30%。精密系统事业群上半年营收 5.7 亿元，同比下降 10%；净利润 6959 万元，同比增长 24%。

联接业务方面，上半年实现营收 18.39 亿元，同比下降 44%，其中光模块业

务营收 14 亿元，与上年基本持平，营收下降主要是受 5G 建设周期影响，小基站产品交付规模缩减导致。上半年联接业务净利润 8928 万元，同比下降 43%，这是由于小基站业务营收下滑导致。上半年，公司全球首发的 400G ZR+Pro 相干光模块，受到国际大客户广泛关注，目前送样进展顺利，有望实现北美客户的较好突破。公司在现有数据中心 100G/200G/400G/800G 全系列光模块产品矩阵下，正不断拓宽产品线宽度，多款产品实现海内外客户批量交付，并向多家行业头部客户送样了应用于人工智能领域的高速率光模块产品，进入行业第一梯队；应用于新能源汽车等领域的联接产品技术路线逐渐明晰，也有望形成新的业绩增长点。

感知业务方面，传感器业务营收 14.61 亿元，同比增长 45%，净利润 2.1 亿元，同比增长 65%，是公司三大业务中表现最突出的一块。公司传感器业务保持在新能源汽车、智能家居行业的领先地位，新能源汽车热管理系统、压力传感器、车用综合感知传感器等多款产品出货量创新高，市场占有率持续提升；车载温度传感器、空气质量传感器、光雨量传感器等产品突破海外大客户；温度传感器、PTC 加热器、压力传感器等产品正向光伏储能、动力电池、电机系统、充电枪/座等新能源上下游产业链加快导入中。激光全息防伪业务受烟草、酒类等下游行业需求下滑影响，营收 1.95 亿元，同比下降 34%，净利润 2670 万元，同比下降 40%。上半年公司积极向泛家电表面装饰和汽车内饰装饰方向拓展，全面进入格力等多家一线家电品牌供应链，业务规模实现翻倍增长；开发高光、触感、磨砂、炫彩等多系列样品 40 余款，落地汽车装饰业务首单。

虽然今年上半年，在大环境的影响下，公司营收增长不及预期，但公司整体有质量的发展是显而易见的，2023 年，华工科技将持续以感知、联接、智能制造三大核心业务为抓手，聚焦数字赋能、新能源汽车两大赛道，通过不断提升核心竞争力，推出更多打破垄断，专精特新的产品，不断提升高附加值产品占比，以可持续的高质量发展和良好的经营业绩回报广大的股东和投资者。

二、提问交流环节

提问：公司对于各个业务部门的管理考核和业务协同的规划？校企改革从哪些方面，提升了公司的经营效率？

答：校企改革后，通过好的制度安排解决了公司决策效率问题，核心骨干通

过基金的投资参与了公司校企改制，解决了制约公司发展的核心骨干的利益问题、提升了员工的积极性，大家成为了命运共同体、事业合伙人。从公司协同来讲，公司的三个业务板块，客户互相有渗透覆盖，且客户大多为行业头部企业。今年开始，华工科技有新的布局，资源向上链接、把每个公司的客户资源和华工科技进行链接，通过华工科技层面来签署战略合作协议，把大客户资源合作上升到集团层面。从业务协同来讲，公司有机制保障，也有相关举措。从公司管理来讲，华工科技有严格的考核机制，一是鼓励增长，对核心骨干员工有良好的激励政策保障。二是公司有很多刚性指标如开关指标，既有发展考核指标，并且有一些资产质量的考核指标，激励约束兼具。

提问：公司高速率光模块的研发进展及海外市场开拓情况？

答：公司在北美的市场已经布局了 4 年，成立了针对光模块的全业务子公司，公司已和客户建立了良好的沟通渠道。随着 AIGC、云计算、大数据、超高清视频、5G 行业应用等快速发展，算力加速提升，公司大力推进数据中心业务，成功卡位头部互联网厂商资源池，400G 及以下全系列光模块批量交付；800G 系列产品已在顶级互联网厂商送样；积极推进硅光技术应用，现已具备从硅光芯片到硅光模块的全自研设计能力。公司围绕当前 InP、GaAs 化合物材料，布局硅基光电子、铌酸锂、量子点激光器等新型材料方向，自主研发并行光技术，积极推动新技术、新材料在下一代 1.6T、3.2T 等更高速产品应用。

提问：公司传感器业务的核心竞争优势是什么？

答：公司在氧化物、陶瓷、半导体陶瓷的范畴领域有 30 年的技术沉淀，突破了配方和工艺的难度，是最早从事 PTC 研究的企业，也是最早进行 PTC 市场化的。华工科技自主掌握 PTC 加热芯片的制造和封装工艺的核心技术，相关领域竞争对手主要来源于德国和日韩。针对新能源汽车电池快充需求，公司开发出适用于高电压的 PTC 芯片，保证我们的 PTC 产品高压环境下也可以应用。另外还开发了车用压力传感器，可应用在汽车的空调管路、发动机、变速箱、刹车等方面。还有充电枪感温的 NTC，国家电网的测温类 NTC 产品等。预计未来几年在行业里能够保持持续快速发展，特别在新能源汽车领域扩展更广阔的应用空间。

提问：下半年行业对激光装备的需求预期如何？

答：从目前在手订单的情况来看，第三季度比第二季度预计要略好。公司装备在行业应用比较丰富，新能源汽车及新能源电池订单是在增长的。为了进一步加大在新能源汽车产业链的产品类别的丰富性，公司产品在电机、电驱、电控等都做了一些布局，增长量是可以预测的。另外 3C 以及半导领域需求也在恢复中，有这些订单的支撑，下半年应该会比上半年更好一些。

提问：智能制造业务公司有哪些行业应用及案例？

答：公司在改制之初就开始前瞻性的布局智能制造，经过多年的探索和拓展，已逐步形成了领先优势，公司为行业龙头企业提供的“大型柔性智能备料车间”，“大型柔性钢板备料智能‘黑灯’产线”，“基于 5G 的钢结构桥梁全流程智能制造工厂”等整体智能制造解决方案，分别上榜“工信部人工智能产业创新任务”，获得“2022 中国智能制造十大科技进展”，工信部“2022 年工业互联网平台创新领航应用案例”及“首届全国交通企业智慧建设创新实践优秀案例”等一系列国家级奖项。如果单看卖装备还是受了行业下行很大的影响，但是公司的智能制造整体解决方案已经进入包括工程机械、轨道交通、船舶桥梁、建筑等六大行业的标杆客户，为客户打造了一系列样板工厂和灯塔工厂，已成为行业风向标，并在行业内复制样板及深度开拓，带动了公司的装备销售业务。公司的智能制造订单多数规模突破亿元，一个项目就包含几十台相应激光设备，发展潜力较大，是公司核心竞争力的很好体现。