

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：2018-11

日期：2018年9月4

日

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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. 海通证券 易浚源；余伟民；2. 华泰证券 彭茜；王海山；3. 国信证券 许亮；4. 申万宏源 杨海燕；5. 兴业证券 牟卿；6. 东方证券 张书铭 7. 东兴证券 龙海敏；李晨辉；8. 方正证券 黄瑞连； 9. 太平洋证券 刘宇辙；10. 渤海证券 徐中华；11. 华创证券 蒋高振；12. 天风证券 朱晔；陆晋怀； 13. 西部证券 裴高翔；14. 西南证券 吴海宁；武雪原；陈杭；李少青；15. 新时代证券 吴吉森；何宇超；16. 浙商证券 张伟；17. 万联证券 曾超巩；18. 上海证券 倪瑞超；19. 中银国际 陈祥；20. 中银基金 丁戈；华夏基金 徐恒 21. 长城资产 邵自威； 22. 东吴基金 韩旭鹏 23. 海富通基金 杨宁嘉；24. 南土投资 杜凡；25. 上银基金 赵治焯；26. 泰康资产 程振宇； 27. 阿特夏木投资 罗钊；28. 永瑞财富 马瑞雪；29. 彬元资本 陈之璩； 30. 鼎盛中南 罗钊； 31. 丰和正勤 王龙； 32. 杭州天蕴 吴必成； 33. 华润元大基金 苏展；34. 华夏久盈 宫永建；35. 君禾投资 曾萌； 36 美阳投资 曾志华；胡智敏；37. 启辰之星 朱晓璐；38. 华元恒道 刘体劲； 39. 拓璞投资 张钧；40. 弈慧投资 田嘉睿；41. 煜德投资 药建峰； 42. 聚鸣投资 蔡成吉；43. 杉树资产 蒋乐；44. 中启联合基金 王格格； 45. 传奇投资 严贝； 46. 致远资本 彭全刚； 47. 朱雀股权 杨洋；刘庆；48. 鼎锋荪江 杨军； 个人投资者及证券媒体，共约 68 人
时间	2018年9月4日 15:00 - 17:00
地点	华工科技本部
上市公司接待	1、华工科技 副总裁/财务总监/董秘：刘含树

人员姓名	2、激光公司总经理邓家科 3、正源公司总经理胡长飞
投资者关系活动主要内容介绍	会议安排： 15:00-15:30 公司半年度报告解析 15:30-17:00 交流座谈 接待过程中，公司接待人员与投资者进行了充分的交流与沟通，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	会议纪要

附件

会议纪要

公司董事、副总裁、董事会秘书、财务总监刘含树主持代表公司经营层主持会议，参加交流的有公司能量激光业务—华工激光总经理邓家科、信息激光业务—华工正源总经理胡长飞。

首先，由董事会办公室以 PPT 的形式，向参会人员汇报了公司 2018 半年报解析。

2018 年上半年，公司实现营业收入 27.42 亿元，同比增长 35%；归属母公司净利润 1.81 亿元，同比增长 2.55%。从图上看公司经营发展，业绩逐年向上趋势明显。公司经营性现金流 -3 亿元，与一季度相比净流入增加 8000 多万元；总资产 87.14 亿元，资产负债率 36.93%，远低于同行水平；公司定增后总股本增至 10 亿股，报告期内每股收益 0.18 元。

公司主要产品分为能量激光、信息激光和传感器，各主营业务：能量激光——激光先进装备制造业务占公司整体营收的 36%；信息激光——光通信业务占到 41%；激光全息防伪与包装材料业务占比 6%；传感器业务占比 16%。并对各主营业务情况一一进行介绍。

接着，进入互动交流环节，公司领导对投资者关心的问题一一作答交流。核心问题如下：

1. 公司销售规模大幅增长，利润没有实现同比增长的原因？

公司董事会秘书：公司销售收入实现了 35% 的增长，但净利未实现同比例增长的主要基于以下两个方面：

1、公司第七届管理层进一步强化“以市场为导向、以客户为中心”的经营方针，聚焦内生式增长，把握消费升级与产业结构调整的市场机遇，整合华工科技各板块资源，形成共享机制，扩张销售网络，加大市场投入，完善营销队伍，公司在苏州、宿迁、沧州、宝鸡、成都、柳州、重庆、深圳等多地建成研究和展示中心陆续开业，贴近客户服务的能力进一步提升。在海外市场，公司除在美国加拿大、澳洲建有研发及销售中心、联合研发实验室外，今年重点在印度、土耳其、马来西亚、台湾、韩国、泰国、越南等地区及国家，建立营销中心或办事处。因此销售费用增幅达 70%。

2、公司光通信业务的正源公司主要产品分为光模块（占收入的 49%）及智能终端产品（占收入的 51%）。在智能终端业务方面，基于 ONT 产品全球领先的批量交付能力，终端产品正积极向移动终端、网络终端领域延伸，公司已经成为智能终端产品全球出货量前三的企业，报告期内收入较同期增幅 100% 以上。但受电阻电容、存储芯片等原材料价格持续大幅上涨，

产品毛利空间被严重挤压，致使光正源公司整体毛利水平较上年同期下降 5.35%。公司决定终止募投项目投入，变更项目投向，已获董事会审议通过。

2. 受中美贸易冲突影响，多家国内高科技企业受到影响和波及，华工科技受影响程度如何？

激光公司一直强调技术是自主、可控的，贸易冲突的背景情况下，激光是不是会显现出一定的优势？

公司董事会秘书：中美贸易冲突进一步升级，且有持续扩大之势，其负面影响将逐步显现。从巨额中美贸易差额和美国对华战略走势来看，中美贸易冲突长期化不可避免。此次美国已开始实施的 500 亿美元征税清单将冲击来自中国的半导体产品，此外，被征税对象还包括中国的电子产品、塑料制品、化学品和铁路设备等商品。美国贸易代表办公室公开声称，这些商品受益于旨在提升中国高科技行业竞争力的中国制造产业政策。公司激光先进装备制造业务、传感器业务也有所涉及。

华工科技在激光先进装备制造业务已形成从上游元器件到下游应用的全产业链布局，从激光芯片-激光器-激光应用装备及系统解决方案-激光加工-行业自动化及智能制造全覆盖。因此，公司推出的漫威系列光纤激光切割机，成本下降约 30%市场竞争优势显现；同时在自动化及焊接产线、新能源解决方案、汽车零部件加工领域上半年增长明显。在激光微加工领域，公司掌握皮秒激光成丝切割工艺、高精度光机电协同控制技术等单元技术，销售规模同比增长超过 80%。在面板行业，公司推出适用于玻璃、蓝宝石、陶瓷、硅等多种脆性材料的整套激光解决方案和全面屏激光异形切割机，未来将逐步推出 OLED 核心制程中的剥离设备和退火原型机。这些都源自于公司在核心光源的布局和目前取得的成绩，彰显了公司的核心竞争力水平。

传感器业务方面看，国内家电领域对美依赖度不高，全球产业链优势突出，目前国外家电市场暂时不会出现太大贸易波动。汽车领域部分主机厂的其他零部件受到中美贸易战影响，导致高理公司 8 月份生产安排放缓，暂时性间接影响高理公司供货需求量，但整体影响效果不大。

3. 今年 3C 行业处于小年，在大客户销售中，竞争企业半年报显示下降达 57%，公司的情况如何？

激光公司总经理：随着高新技术发展不断加速，产品和零件加工逐渐趋向微型化、精密化。公司致力于配合客户需求提供激光全制程行业解决方案，2018 年上半年精密激光销售同

比增长 40%。小功率激光及自动化配套设备在消费电子、面板、PCB/FPC、脆性材料等产业得到广泛应用，在应用需求方面，公司产品在标记、切割、焊接、打孔、脆性材料加工等应用方面全面辐射；在 3C 市场方面，公司以客户为中心开发定制专业自动化设备、工作站及自动化生产线。紧抓大客户战略，国内 3C 大客户需求量持续增长，国际大客户订单与去年基本持平，大客户份额仍持续提升。

4. 请介绍一下激光公司的业务亮点及新规划。

激光公司总经理：报告期内，激光先进装备制造业务中智能装备事业群进一步聚焦汽车制造领域，白车身激光焊接装备及产线在国内市场份额继续稳居行业领先水平，销售同比增长 50%；自动化及焊接产线中标国际知名汽车公司，为全球第一条高端铝合金电池托盘项目；双联齿轮自动化焊接产线已成功在格特拉克、神龙等客户交付使用，齿轮焊接生产线订单同比增长 57%；拨叉焊接设备已大批量为通用供货。报告期内公司新品光纤激光切割机销售同比增长 69%；三维五轴激光切割机成功在凌云等客户得到推广应用；多台光纤激光切割机、全自动集成料库的激光切割生产线已在格力等公司成功交付。上半年，高功率激光设备销售增长 50%，净利润增长超过 100%。

公司精密激光系统事业群聚焦激光精细加工领域继续深耕，同时大力拓展智能制造转型，致力成为全球领先的整体解决方案提供商。产品涵盖激光标记、焊接、切割、精细微加工设备、PCB/FPC 装备、新能源装备、显示及半导体装备和自动化产线，为客户提供激光全制程行业解决方案；事业群在 3C 消费电子、PCB/FPC、脆性材料等行业销售实现持续快速增长；同时，持续扩大新能源、显示及半导体、汽车电子等战略新兴行业布局和投入，已实现大客户战略突破，为事业群未来持续发展奠定良好基础；随着沧州、宿迁、宝鸡、成都等地激光加工工艺研究分中心的陆续开业运营，贴近客户服务的能力进一步提升。报告期内精密激光系统事业群实现在 3C 消费电子行业、电气家电行业、日用消费品行业、显示半导体、新能源为代表的全领域销售规模同比增长 40%。

公司在核心光源领域，进一步优化纳秒激光器产品结构，产品毛利率大幅提升；皮秒激光器已经实现标准化批量生产；自主研发制造的超快激光核心种子源实现内部配套和出口，并在消费电子及显示面板行业实现批量应用；飞秒激光器也实现小批量生产，除用于工业精密加工外，在医疗行业也已实现应用。

为了满足快速增长的市场需求，扩大公司激光设备产能，公司使用募集资金 7 亿元，建设“基于激光机器人系统的智能工厂”和“激光精密微纳加工智能装备产业化”两项目。目

前位于未来城 6 层生产车间主体结构已封顶，2019 年 9 月交付使用，两项目预计在 2019 年 12 月达产。“基于激光机器人系统的智能工厂建设项目”达产后，实现年均新增销售收入 9 亿元，净利润 7,719 万元。“激光精密微纳加工智能装备产业化项目”达产后，实现年均新增销售收入 8.43 亿元，净利润 7879 万元。

5. 智能终端产量和收入增长很大，但原材料上涨导致严重的增收不增利，现实情况不如预期，以至于中途更改募投项目。请把这一块今后的打算也详细解释一下。

正源公司总经理：基于 ONT 产品全球领先的批量交付能力，终端产品正积极向移动终端、网络终端领域延伸，公司已经成为智能终端产品全球出货量前三的企业，报告期内收入较同期增幅 100%以上。但原材料上涨影响，产品毛利空间被严重挤压，致使公司整体毛利水平较上年同期下降 5.35%。公司决定终止募投项目投入，变更项目投向。

原“智能终端产业基地项目”通过孝感政府提供的租赁厂房生产，使用募集资金 1.2 亿元，已使智能终端产品的产能从 2016 年 815 万台、2017 年 1204 万台，提升到 2018 年上半年 902 万台；销售收入从 2016 年 3.7 亿元、2017 年 8 亿元，增长到 2018 年上半年 5.63 亿元。项目产能已达到规划要求，但无法达成利润目标。基于以上原因，公司在 8 月 31 日的董事会议上审议通过公司决定终止项目投入，申请结题；

3GPP 在 2018 年 6 月 14 日冻结第五代移动通信技术标准(5G NR)独立组网功能，5G 商用进入全面冲刺阶段，5G 商用进程加速推进。全球 5G 移动通信时代脚步越来越近，各国政府纷纷将 5G 建设及应用发展视为国家重要战略，各技术阵营的 5G 电信运营商及设备商亦蓄势待发，主要国家的 5G 部署计划于 2019 年、2020 年开始，对光通信行业来说是巨大的机遇。公司根据行业及自身产品发展需要决定将剩余募集资金 4.6 亿元用于 5G 光模块、数据中心的新产品，项目变更为“应用于 5G 和数据中心光模块的研发及扩产项目”，总投资 4.9 亿元。其中 5G 项目 2019 年 8 月达产，形成年产 400 万只 5G 网络应用光模块生产能力，达产后新增销售收入 9.2 亿元，净利 1 亿元；数据中心项目建设期 2 年、投产期 1 年，于 2021 年项目达产，形成年产 200 万只数据中心光模块的生产能力，新增销售收入 7.59 亿元，净利 8,924 万元。

6. 面对即将到来的 5G 时代，各大厂商正在紧锣密鼓加速布局，进入商业化冲刺的最后阶段。华工正源在 5G 领域的布局和优势是什么？

正源公司总经理：2018年上半年，公司抓住5G、数据中心、物联网建设风口，启动全球化网络营销布局，总体销售收入较上年同期增幅达50%，其中数据中心业务增幅达130%以上，传送网业务增幅约20%。在光模块业务方面，产品结构全面向25G/40G/50G/100G转型，加大研发投入，加速400G全系列产品生成。报告期内光模块业务利润较上年同期实现超一倍的增长。

如何取得行业竞争优势，主要基于两个方面：1、是技术领先；2、是质量成本控制。国产高速光芯片的产业发展进度将直接影响我国5G的部署进程，公司去年发起设立的云岭光电，主要研制半导体激光器芯片，今年三季度可实现10G光芯片量产，计划明年实现25G芯片量产。今年3月份，公司25G产品获得华为首批认证，进入5G应用光模块第一梯队阵营。明天我们将在深圳光博会上发布全新的产品，敬请大家持续关注。