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 2026-006

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	中信证券、华夏基金、三井住友资管、碧云资本、盛石资本、弘毅远方、申万宏源证券、大成基金、银叶投资、深蓝科技、惠正投资、重庆木厘园林建设有限公司、盈游天下投资、协众投资、信达澳亚基金、盘京投资、华夏未来、英大保险资管、国联安基金、亚丁金融、青骊投资、开源证券、东方证券、宏道投资、泾溪投资、鸿道投资、建信养老金、淡水泉投资、禹田资本、国华兴益资产、中银理财、第一创业证券、景顺长城基金、国金自营、国信证券、金之灏、兴银理财、中信里昂、博时基金、兴业证券、天风证券、金建投资、混沌投资、华源证券、老鹰投资、华宝基金、百年资产、宏鼎财富、交银施罗德基金、鹤禧投资、睿扬投资、东方基金、谢诺辰阳、招商信诺资产、首创证券、日斗投资、南方基金、银河证券、创富兆业、兴业基金、国海证券、东吴证券、博衍基金、建信理财、中安汇富、瓴仁投资、广发基金、航长投资、上海磐厚、利幄基金、海富通基金、方正富邦基金、融通基金、财通证券、太平资产、First Quarter Moon、合众资产、德邦基金、中广核产业投资、Pleiad Investment

	Advisors、伯利恒资产、华泰证券、源乘投资、万和证券、中信建投证券、太平基金、富滇银行、云星澜、锦成盛资产、名禹资产、青鼎资产、申九资产、财通基金、蜂巢基金、德远投资、瞰渡资产、丹羿投资、大家资产、兴业通信、北京根本私募、申万菱信基金、瀑布资产、无锡睿启私募、前海汇信得基金、心格资本、宁泉资产、国寿安保基金、华商基金、仁桥资产、上海证券、从容投资、凯丰投资、华宝信托、弘鼎资本、山证通信、闻天投资、深圳乐中控股、理臻投资、华夏东方、信科移动、Polymer Capital、国联基金、国泰海通、招银理财、源乐晟、古曲基金、DE Shaw&Co。
时间	2026 年 10 月 28 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 年第三季度经营情况** 1、收入方面：公司 2026 年第三季度（7-9 月）实现营业收入 7.93 亿元，同比增长 43.01%，较第二季度环比增长 26.35%。 2、利润方面：2026 年第三季度（7-9 月）毛利率环比提升 3 个百分点，主要得益于通讯业务毛利率的环比改善。归母净利润同比下降 32.24%，主要系战略性投入加大，包括研发费用、人员、设备投入的大幅增加，上述投入到产出需一定周期，故业绩出现了阶段性波动。 3、订单方面：2026 年第三季度新增订单实现快速增长，其中通讯订单增长尤为显著，增速远高于收入端增速。从订

	单情况看，公司后续业绩有望随交付的改善而改善。 **二、问答交流环节** **1、2026 年三季度公司营收增速可观，但利润端环比未同步跟上，主要原因是什么？** 答：一是产能爬坡影响。三季度新产线良率、效率仍处于逐步爬坡阶段，虽然不同料号良率较前期已提升 10-20 个百分点，但仍有提升空间。二是前期投入影响。三季度新增人员熟练度尚在提升，叠加设备、研发等前期投入增加，成本端短期抬升，而产出尚未完全释放，对毛利率和净利润产生一定影响。 **2、公司第三季度研发费用从第二季度近 5,000 万元升至近 7,000 万元，通讯板块占多少？后续研发费用投入趋势如何？** 答：从增长结构看，通讯板块研发投入增长最多。由于高速线模组是高度定制化产品，未来一定周期内，随着新客户新项目增加，预计研发人员数量和研发投入金额仍将持续增加。随着新项目量产、营业收入增长，研发投入占营业收入比例预计会保持相对稳定。 **3、请公司展望一下今年四季度的盈利情况？** 答：公司目前内部生产经营正常，全力保障四季度订单交付。预计四季度交付量会明显提升，效率、产能利用率进一步改善，盈利水平有望逐步修复。 **4、国内头部大客户在高速线模组及超节点方面目前是什么态度？展望明年，客户的需求和指引情况如何？** 答：目前无论是大客户还是互联网客户，业务进展都不错，订单表现良好。当前主要瓶颈在于产能建设，产能情况比较紧张，公司已公告推进高速线模组产能建设，以满足第四季度和明年的需求。

	5、新一代高速线模组的爬产难度与之前相比如何？展望四季度或明年，大概能达到怎样的产能规模？ 答：新一代产品对精密度要求、工序复杂度较上一代呈指数级上升，经过去年四季度以来大半年的攻坚，目前良率、效率均已改善。 今年规模目前难以预测，四季度正处于抢交付阶段，核心取决于最终能交付多少。四季度已是交付高峰期，四季度、明年一季度、二季度均为交付压力较大的时间节点，当前重点工作是尽快布局新投设备、补充产能。 **6、新一代高速线模组的价值量，与之前相比是否有明显提升？** 答：新一代高速线模组集成度更高、工艺更复杂，目前单套高速线模组平均价值量较上一代有明显提升，但单卡对应的高速线模组价值量变动不大。 **7、展望明年，整个高速线模组市场大概会有多少订单量？** 答：目前很难给出准确指引，但整体来看应比今年乐观。互联网客户明年会有多个项目集中量产。 **8、面向字节、阿里的高速线模组单位价值量如何？与大客户配套产品在技术上有无差异？新投产产线能否直接复用？** 答：两类产品形态差距较大，不能完全按价格对标。从设备端看，基本都是通用的，现有新投产产线可直接复用生产。 **9、截至 10 月及预计到年底的产能和单月可交付套数情况如何？** 答：当前产能可支撑月产万余套的量级，仍在持续提升。 **10、大客户 960 发布时间由 2027 年下半年提前至上半**

	年，是否会对供应商配套及交付节奏带来影响？ 答：具体 960 的发布时间由客户确定。对公司而言，960 与 950 对应的连接器品种差异不大，产品迭代属于平滑过渡，不会出现类似 A3 向 A5 切换的大幅技术升级。故 960 的发布时间，不会对公司产能安排、交付节奏造成明显扰动。 **11、公司 NPO Socket 类业务的客户进展、后续展望与市场格局如何？** 答：NPO Socket 产品目前公司为客户的独家供应商。公司计划年底前建设完成自动化产线，四季度进入小规模量产，明年将实现大规模量产。NPO 光模块业务目前仍处于与客户共同研发阶段，预计明年上半年会有实质性进展。
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 10 月 29 日