

证券代码：603296

证券简称：华勤技术

华勤技术股份有限公司
投资者关系活动记录表

记录表编号：2025-004

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（电话会议、线上视频会议）
参与单位名称（排名不分先后）	华夏基金、招商证券、中金公司、东北证券、山西证券、西部证券、兴银基金、富国基金、重阳投资、国海证券、西部自营、明润投资、华安证券、国盛证券、融通基金、华泰证券、博道基金、上海原泽私募、申万宏源证券、广发证券、中泰自营、博时基金、国海证券、富安达、重阳投资、光证资管、海通资管、嘉实基金、南土资产、国盛证券、国金证券、民生证券、长江资管、大朴资产、泰康基金、惠升基金、新华资产、天弘基金、民生加银基金、华安基金、景顺长城基金、国联安基金
时间	2025 年 3 月 1 日至 2025 年 3 月 31 日
地点	公司会议室、电话会议、线上视频会议
上市公司接待人员姓名	副董事长、高级副总裁：崔国鹏先生 副总经理、高级副总裁：王志刚先生 董事会秘书、副总裁：李玉桃女士 证券事务总监：余芳女士 证券事务代表：冒姗昀彤女士 投资者关系经理：王卓尔先生

投资者关系活动 主要内容介绍	Q1：公司在 2024 年第三季度的毛利率较低，后续毛利率如何展望？ 您好，感谢您的关注！ 2024 年三季度，公司整体毛利率较低，主要原因如下： 1) 2023 年竞争格局影响：2023 年下半年手机、平板市场竞争激烈，当时拿到的项目价格较低。随着公司 2024 年手机及平板产品陆续出货，毛利率有所下降。2) 收入结构变化：2024 年下半年，公司 AI 服务器业务占比持续提升。由于 AI 服务器产品毛利率较低，其收入占比的增加拉低了公司整体毛利率。3) 零部件价格波动：三季度期间，某些零部件市场价格有所波动，也在一定程度上对公司的毛利率产生了不利影响。 尽管面临上述挑战，但随着手机 ODM 竞争格局逐步改善，新订单出货量逐步增长，毛利率水平在 2024 年第四季度和 2025 年第一季度均看到回暖趋势，这一特征和公司及行业的判断一致。同时华勤将继续发挥研发和供应链整合优势，拉动毛利率的进一步提升。 谢谢！ Q2：公司如何看待近期中、美之间可能的关税政策变化影响？ 您好，感谢您的关注！ 健康经营、可持续发展是公司一贯坚持的发展策略。一方面，为了满足全球客户的交付需求，以及应对地缘政治和贸易风险带来的不确定性，公司在国内的东莞、南昌两地之外，也在海外“VMI”（越南、墨西哥、印度）建立了
---------------------------	---

	全球化的制造布局。其中，越南和印度目前均已有产品在生产和出货，于墨西哥的制造基地目前处于并购的交割过程中，进展顺利。另一方面，公司目前直接出货北美区域的产品占比较低，因此，由于中、美关税政策变化对公司带来的影响基本有限、可控。公司也会积极推进全球制造布局，以从容应对全球客户的多元化需求以及外部的不确定性。 谢谢！ Q3: 公司目前对 2025 年收入及利润有指引吗？主要增量在哪些业务？ 您好，感谢您的关注！ 从 2024 年整体业务表现来看，华勤技术预计实现营业收入 1,090 亿元至 1,100 亿元，同比增长 27.8%至 29.0%，整体业务增长态势良好。公司对 2025 年各业务板块的增量充满信心，预计整体业绩将延续增长趋势。 各业务板块增长展望： 手机业务：受行业竞争格局变化影响，公司短期有所受益，为 2025 年销量提供有力支撑。 穿戴业务：市场增长潜力显著，特别是 TWS 耳机、智能手表和手环等产品，预计将迎来可观的增量。 PC 及 PC+组合：公司预计 2025 年该板块将实现 20%以上的增长，随着端侧智能技术的广泛应用，华勤将为客户提供更具竞争力的解决方案。 AIoT 产品：与北美客户的合作持续深化，VR 产品已进入量产阶段，北美互联网客户的智能家居和智能音响等产
--	---

	品也在加速放量，2025 年有望形成规模效应。 数据业务：2024 年数据业务收入已突破 200 亿元。2025 年，公司将继续通过全栈式产品组合和行业渠道客户拓展，推动数据业务收入实现 300 亿元的营收目标。 谢谢！ Q4：公司 AIoT 领域今年高速增长，明年的主要增量以及未来还有哪些新产品及新客户的规划？ 您好，感谢您的关注！ 公司 AIoT 业务板块主要包含如下几个部分：智能家居、智能音箱、电子书产品、IP camera、游戏掌机等产品的布局，我们都统称为 AIoT；华勤是目前泛 AIoT 领域产品丰富度最高的 ODM 公司之一，2024 年前三季度收入同比增长 214%。 2024 年日本客户的游戏掌机发货量达到倍数级增长，受到市场认可。公司将继续拓展游戏行业的大客户并丰富在游戏产品的品类，提升在游戏行业内的核心竞争力。 随着美国客户的 VR 产品在 2024 年年末量产，2025 年会有批量供应，持续发货。公司也在积极的参与客户的下一代 VR/AR 及穿戴类创新类的产品的前期预研以及联合开发。我们相信这个领域的核心客户从硬件到软件，到整个元宇宙生态的布局上，未来这个领域里面还是大有可为的，公司会积极投入。因此，公司会持续在光学产品上和大客户保持密切的技术协作和创新，公司的 Xlab 实验室有专门的光学实验室进行预研和积累，同时也积极部署上游的垂直整合，希望带来未来在 AIoT 领域更大的发展。
--	--

谢谢！

Q5：公司在可穿戴产品上的增长如何，背后的驱动因素是什么？

您好，感谢您的关注！

智能穿戴业务以手表、手环、TWS 耳机为代表，近年来全球出货量在持续增长，同时可穿戴类产品中的白牌产品逐步向智能手机品牌厂商聚拢。我们作为全球智能手机厂商的主力 ODM 核心供应商，在可穿戴产品上和核心安卓客户开展了合作并获取了较高的份额和增长空间，合作粘性进一步增长，2024 年预计全年智能手表出货量将超过 50% 的增长，TWS 耳机出货量也有望翻倍增长，公司在穿戴类产品上所积累的核心技术和优势，得到越来越多客户的认可，未来在可穿戴产品上有望持续提升。

谢谢！

Q6：请公司介绍下收购的机器人的公司情况及业务规划？

您好，感谢您的关注！

2024 年，公司将“2+N+3”业务模式升级为“3+N+3”。在汽车业务稳步推进的同时，公司敏锐捕捉到机器人业务的潜力，将机器人定位为三大新兴业务之一。

机器人业务高度集成电子产品的软硬件技术，华勤在电子行业积累的深厚技术基础，为机器人业务的发展提供了有力支撑。公司计划将机器人业务打造为未来的核心增长点，逐步实现从扫地机器人等初级应用场景向人形机器

	人等高端领域的拓展。 为加速机器人业务布局，华勤技术通过并购深圳豪成智能科技有限公司（以下简称“豪成智能”）快速切入市场。豪成智能成立于 2023 年，技术团队拥有十年扫地机器人经验，管理团队经过两年磨合较为成熟，也于 2024 年第四季度突破扫地机器人行业大客户。华勤技术于 2025 年一月并购了豪成智能 75%的股份，此次并购不仅使华勤技术快速进入机器人领域，助力豪成开拓全球化客户资源，为公司带来新的增长机遇。与此同时，华勤技术已投入人形机器人研发，公司对机器人业务的未来发展充满期望。 谢谢！
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 4 月 3 日