

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：2025-005

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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议、线上视频会议</u> ）
参与单位名称 （排名不分先后）	海通证券股份有限公司、红杉资本股权投资管理(天津)有限公司、北京中泽控股集团有限公司、中国国际金融股份有限公司、银河基金管理有限公司、中邮创业基金管理股份有限公司、惠升基金管理有限责任公司、深圳进门财经科技股份有限公司、广东冠达泰泽私募基金管理有限公司、高盛(亚洲)有限责任公司、国信证券股份有限公司、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、北京禹田资本管理有限公司、兴业证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、深圳市长青藤资产管理有限公司、财通证券股份有限公司、第一上海证券有限公司、上海利檀投资管理有限公司、花旗環球金融亞洲有限公司、深圳宽源私募证券基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、浙商证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、中泰证券股份有限公司、上海明河投资管理有限公司、北京泽铭投资有限公司、东方财富证券股份有限公司、华源证券股份有限公司、宁波宝隼资产管理有限公司、长信基金管理有限责任公司、上海钦沐资产管理合伙企业(有限合伙)、

深圳丞毅投资有限公司、中信保诚基金管理有限公司、长江证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、民生证券股份有限公司、招商信诺资产管理有限公司、华安证券股份有限公司、上海旌乾企业管理有限公司、深圳前海旭鑫资产管理有限公司、东方证券股份有限公司、香港恒远资本投资有限公司、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、上海光大证券资产管理有限公司、国融证券股份有限公司、西南证券股份有限公司、国泰海通证券股份有限公司、苏州君榕资产管理有限公司、招银国际证券有限公司、中国平安保险(集团)股份有限公司、上海世诚投资管理有限公司、长城证券股份有限公司、APC International Co., Limited、国海证券股份有限公司、国华兴益保险资产管理有限公司、信达澳亚基金管理有限公司、百川财富(北京)投资管理有限公司、山西证券股份有限公司、摩根大通证券(中国)有限公司、渣打银行(中国)有限公司、天风证券股份有限公司、北京高信百诺投资管理有限公司、太平基金管理有限公司、华福证券有限责任公司、上海益和源资产管理有限公司、深圳望正资产管理有限公司、泽安私募基金管理(三亚)合伙企业(有限合伙)、招商证券股份有限公司、深圳达昊控股有限公司、东北证券股份有限公司、平安证券股份有限公司、博时基金管理有限公司、广发证券股份有限公司、上海证券有限责任公司、共青城鼎睿资产管理有限公司、华泰证券(上海)资产管理有限公司、德劭投资管理(上海)有限公司、上海博笃投资管理有限公司、玄卜投资(上海)有限公司、东方基金管理股份有限公司、南京青云合益投资管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、耕霖(上海)投资管理有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、中国银河证券股份有限公司、上海国理投资有限公司、北京橡果资产管理有限公司、

上海理成资产管理有限公司、国盛证券有限责任公司、上海瞰道资产管理有限公司、中庚基金管理有限公司、华杉瑞联基金管理有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、华泰保险集团股份有限公司、融通基金管理有限公司、申万菱信基金管理有限公司、中邮证券有限责任公司、UG INVESTMENT ADVISERS LTD、杭州玖龙资产管理有限公司、上海重阳投资管理股份有限公司、赢舟资产管理有限公司、富瑞金融集团香港有限公司、Atebin Capital、华夏基金管理有限公司、汇百川基金管理有限公司、泰山财产保险股份有限公司、天惠投资有限责任公司、宁波三登投资管理合伙企业(有限合伙)、施罗德投资管理(上海)有限公司、纳弗斯信息科技(上海)有限公司、嘉实基金管理有限公司、上海隆象私募基金管理有限公司、杭州联力投资管理有限公司、泰康基金管理有限公司、IGWT Investment 投资公司、蓝海启程(北京)投资管理有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、睿目投资管理有限公司、上海秋阳予梁投资管理有限公司、上海熵盈私募基金管理有限公司、富安达基金管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、上海玄鹿私募基金管理合伙企业(有限合伙)、Point72 Hong Kong Limited、中航证券有限公司、开弦资本管理有限公司、天壹紫腾资产管理(宁波)有限公司、上海盘京投资管理中心(有限合伙)、君龙人寿保险有限公司、施罗德投资管理(香港)有限公司、中银基金管理有限公司、上海咸和资产管理有限公司、上海原泽私募基金管理有限公司、野村证券株式会社、英大证券有限责任公司、北京大道兴业投资管理有限公司、上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)、陆家嘴国际信托有限公司、兴业银行股份有限公司、平安基金管理有限公司、上海方以企业管理有限公司、循远资产管理(上海)有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责

任公司、民生加银基金管理有限公司、工银瑞信基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、上海亘曦私募基金管理有限公司、上海大箏资产管理有限公司、美林(亚太)有限公司、方正证券股份有限公司、华方私募基金管理(上海)有限公司、摩根士丹利基金管理(中国)有限公司、国联民生证券股份有限公司、世嘉控股集团(杭州)有限公司、中海基金管理有限公司、国金证券股份有限公司、征金资本控股有限公司、深圳前海君安资产管理有限公司、君义振华(北京)管理咨询有限公司、中投国际(香港)有限公司、上海合道资产管理有限公司、北京微智全景信息技术有限公司、申万宏源证券有限公司、深圳市远致瑞信股权投资管理有限公司、国联基金管理有限公司、鲁信国际金融有限公司、海创(上海)私募基金管理有限公司、天弘基金管理有限公司、上海远海私募基金管理有限公司、BARNHILLCAPITALLIMITED、MARCO POLO PURE ASSET MANAGEMENT LIMITED、国投瑞银基金管理有限公司、建信养老金管理有限责任公司、东兴基金管理有限公司、汇添富基金管理股份有限公司、上海度势投资有限公司、深圳市智诚海威资产管理有限公司、摩根基金管理(中国)有限公司、千合投资有限公司、海南翎展私募基金管理合伙企业(有限合伙)、上海森锦投资管理有限公司、东兴证券股份有限公司、诺安基金管理有限公司、上海沃胜私募基金管理有限公司、荷荷(北京)私募基金管理有限公司、上海茂典资产管理有限公司、易方达基金管理有限公司、南京证券股份有限公司、深圳明辉投资、国投证券股份有限公司、博道基金管理有限公司、上海轩汉投资管理有限公司、大成基金管理有限公司、中国民生银行股份有限公司、姚泾河私募基金管理(南京)有限公司、上海竑观资产管理有限公司、中国移动通信集团有限公司、广东正圆私募基金

管理有限公司、海南鸿盛私募基金管理有限公司、兴合基金管理有限公司、鲍尔赛嘉(上海)投资管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、兴证全球基金管理有限公司、海南君阳私募基金管理有限公司、磐厚动量(上海)资本管理有限公司、浙江浩期私募基金管理有限公司、上海呈瑞投资管理有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、深圳宏鼎财富管理有限公司、万海资本有限公司、上海天驷资产管理有限公司、福州开发区三鑫资产管理有限公司、上海运舟私募基金管理有限公司、国元证券股份有限公司、九泰基金管理有限公司、富兰克林邓普顿投资(亚洲)有限公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、粤佛私募基金管理(武汉)有限公司、中银国际证券股份有限公司、汇泉基金管理有限公司、上海敦颐资产管理有限公司、招商基金管理有限公司、上海瀚伦私募基金管理有限公司、上海贵源投资有限公司、上海禾其投资咨询有限公司、上海元泓投资开发有限公司、西藏中睿合银投资管理有限公司、信达证券股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、上海人寿保险股份有限公司、国泰证券投资信托股份有限公司、景顺长城基金管理有限公司、上海行知创业投资有限公司、江苏瑞华投资控股集团有限公司、上海毓盛投资管理有限公司、太平资产管理有限公司、天风证券股份有限公司上海证券自营分公司、四川奥凯投资发展有限公司、广东钜洲投资有限责任公司、广东博众智能科技投资有限公司、华金证券股份有限公司、深圳前海精至资产管理有限公司、武汉美阳投资管理有限公司、招商证券资产管理有限公司、百年保险资产管理有限责任公司、汇华理财有限公司、寻常(上海)投资管理有限公司、中欧基金管理有限公司、昆仑健康保险股份有限公司、上海国赞私募基金管理合伙企业(有限合伙)、东吴证券股份有限公司、上海

	<p>汇正财经顾问有限公司、上海国际信托有限公司、杭州红骅投资管理有限公司、云富投资集团有限公司、甬兴证券有限公司、仁桥(北京)资产管理有限公司、浙江三耕资产管理有限公司、上海鼎汇通股权投资管理有限公司、华美国际投资集团有限公司、瀚川投资管理(珠海)有限公司、上海彤源投资发展有限公司、华曦资本、LMR Partners Global Investment Management、上海懿坤资产管理有限公司、华宝证券股份有限公司、江苏瑞华创业投资管理有限公司、锐方(上海)私募基金管理有限公司、上海同犇投资管理中心(有限合伙)、新疆前海联合基金管理有限公司、上海昭云投资管理有限公司、上海悦溪私募基金管理合伙企业(有限合伙)、麦高证券有限责任公司、爱建证券有限责任公司、中信证券股份有限公司</p>
时间	2025年4月1日至2025年4月30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	<p>董事长、总经理：邱文生先生</p> <p>副董事长：崔国鹏先生</p> <p>董事、财务负责人：奚平华女士</p> <p>副总经理：王志刚先生</p> <p>董事会秘书：李玉桃女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司取得了比较好的业绩，Q1 各项指标增长较好，主要来源于哪些业务的增长？毛利率是否会有继续改善？</p> <p>您好，感谢您的关注！</p> <p>公司在一季度业绩有了显著的增长，主要得益于以下几个业务的表现。一季度我们在智能手机、智能穿戴、数据业务和 AIoT 产品有快速增长。从产品结构占比来看，随着多元化产品的持续推进和产品结构的不断优化，一季度在手机、PC、数据业务和其他品类占比相对均衡。这几大支柱</p>

产品形成了稳健的产品线结构。

- 智能手机和智能穿戴收入均实现了超过翻倍的增长。

- 高性能计算业务超过翻倍增长，其中数据业务在一季度收入规模超过了 100 亿，在头部互联网客户实现了全栈式的发货和高速增长。

Q1 的增长体现了我们多业务并驾齐驱，形成了比较好的增长势头，给 25 年的业绩带来了好的开端！

毛利率：自 2024 年第三季度以来，公司连续两个季度毛利率环比都有温和提升。公司将通过以下几个方面继续做好毛利率的提升和优化：

1. 研发降本：利用公司的研发设计和技术优势，持续通过设计降本和差异化的供应链带来毛利率的拉动。

2. 服务全球客户全价值链的角度：华勤在各多元化和全栈产品研发运营、制造、高质量交付等核心能力，提升在客户服务的价值和获利能力。

3. 规模降本增效：通过规模增长带来供应链成本优化空间；在运营和制造端，持续推动数字化、自动化、精益化水平来提升运营效率和生产效率。

4. 产品结构优化：通过毛利率较高品类的占比提升，拉动整体毛利率改善。

公司将深耕核心优势，在规模持续增长下，提升产品竞争力和毛利空间，保障毛利率在行业上具有竞争力，保持经营的长期增长和稳健性，提升盈利能力。

谢谢！

Q2: 公司对 2025 年全年的业绩预测?

您好，感谢您的关注！

公司在 2024 年底升级 3+N+3 业务战略，随着产品结构的不断优化，在手机、个人电脑、数据业务等几大品类都有稳健的增长趋势，尽管公司面临一定的外部不确定性，公司预计 2025 年收入和利润仍将保持 20%以上的增长。

谢谢！

Q3: 美国关税政策对公司业务的影响？如何应对？公司在海外布局上的规划？

您好，感谢您的关注！

针对美国关税政策，公司已进行了全面评估并制定了相应策略，同时在海外布局方面也进行了前瞻性规划。

公司坚持全球化的多元产品布局，海外业务占比在 50% 左右，其中通过客户间接销往美国的产品收入占比约 10%，总体来看，关税调整对公司的直接影响有限且可控。同时，从业务环节和流程来看，与客户的贸易方式，关税是由客户报关和承担。公司也在密切和客户保持沟通，关注对终端市场销售的影响。

应对策略：

1. 多元化产品结构和客户队列：公司和全球领先的科技公司保持长期、良好的合作粘度，客户队列覆盖全球头部品牌，广泛分布在智能终端、AIoT、笔记本电脑、数据业务、汽车电子等领域，集中度相对分散，单一市场波动对整

体业务冲击较小。

2. 全球化产能布局：为应对客户多元化需求和外部的不确定性，公司一直以来都在积极推进全球化制造布局，形成了国内核心基地和海外 VMI 基地的双供应体系。国内制造以东莞和南昌为主，海外在 VMI（越南，墨西哥，印度）建立了全球化的制造布局。2024 年在越南和印度已经实现了产品量产交付，墨西哥已处于并购交割阶段，整体进展顺利。鉴于当前各国关税政策变化波动较大，海外的制造基地可以实现动态平衡，海外产能的整体布局足以支撑销往美国本土的交付需求。

谢谢！

Q4：2025 年个人电脑业务的增长如何？笔电业务为何能持续抢占台厂份额，核心竞争力在哪？

您好，感谢您的关注！

过去几年，华勤在个人电脑领域持续加大投入，出货量迅速攀升至 1000 万台以上，并于 2024 年突破 1500 万台。2025 年，预计个人电脑业务能够实现 20% 的收入增长，主要为个人电脑生态产品的增量以及笔记本电脑市场份额的持续提升。

华勤技术笔电业务作为大陆唯一一家打破台湾同行垄断的企业，市场份额还在不断提升，在笔电的产业格局中，形成了公司独特的产品及服务竞争力：

1. 研发能力：公司在笔电业务上的核心优势在于平台性。公司在消费电子和智能穿戴领域的软硬件及结构件创新，将快速应用到笔电产品中，高效提升了笔电产品的技

术含量和竞争力。

2. 运营能力：公司凭借在消费电子领域的规模化运营，整合研发设计、生产制造、结构件一体化及供应链生态圈等多维度优势，将成本控制与效率提升转化为笔电业务的核心竞争力，进而在价格与质量上实现双重优势，为客户提供更具性价比的产品。

3. 全球布局：在当前外围不确定环境下公司“China+VMI”全球制造布局，将有利于全球大客户的开拓和增长，为客户提供更优质的选择和供应保障。

4. 组织能力：公司拥有超过 16000 人的研发技术团队，为笔电业务的持续创新和发展提供了坚实的人才保障。公司始终保持创业团队的激情和组织活力。

公司对个人电脑业务的持续增长充满信心，有望在行业内达到领先的优势地位。

谢谢！

Q5：汽车业务目前进展如何？公司如何看待自己在这块业务上长期竞争力，未来 3 年如何规划？

A：汽车电子业务是公司目前仍处于投入期的新兴业务，当前已取得一些进展：

产品布局：公司在原有智能座舱及车载中控屏产品基础之上，智驾域控产品领域也取得突破，在车企大厂完成项目定点。同时公司在汽车“三电”领域也取得突破，成功获得新势力车企电机项目。

客户拓展：公司在海内外车厂和主机厂获得多个新项目定点，并持续努力拓展全球客户资源。

制造能力：公司在车规级制造工厂的能力持续获得客户认可，处于行业领先地位。

公司汽车电子业务目前仍处于战略投入期，未来将继续加大投入。随着汽车业务收入的快速增长，亏损幅度逐渐缩小，预计未来两年内有望达到盈亏平衡点，逐步成为公司新的增长点。

谢谢！

Q6：公司对机器人的战略规划，2025 年有什么进展？

您好，感谢您的关注！

投资机器人业务源于华勤的长期主义理念：在确保盈利的同时，更为企业的长远发展奠定基础。智能手机、笔记本电脑、数据业务是公司的三个成熟业务，持续创造了稳定的收入，而汽车电子和机器人业务是正处于投入期的新兴业务，需要资源投入以实现未来的突破。

为了加速机器人业务的发展，公司收购了一家专注于清洁机器人的公司，并将其更名为广东昊勤机器人科技有限公司。华勤将为昊勤提供全方位的平台支持，助力其拓展国内外客户资源。

同时，公司正在组建专业的机器人团队，并计划在 2025 年完成团队搭建和机器人研发模型机构建。公司看好未来工业机器人与健康养老机器人等领域的发展潜力，并致力于在上述领域建立核心技术竞争力。

谢谢！

Q7：2024 年研发技术人员增长较大，研发费用增长来

源？费用率如何规划？

您好，感谢您的关注！

公司始终高度重视研发投入，2024 年研发费用增长主要源于以下几个方面：

新业务战略投入：公司在机器人、汽车电子等新兴业务领域加大了研发投入，以支持新业务的快速拓展和战略目标的实现。

多元化产品增长：随着公司业务的多元化增长，比如数据业务和智能终端业务的增长，带来研发人员数量相应增加。

并购业务研发增长：公司在三家模厂的精密结构件研发上持续投入，通过联合创新，进一步增强整机产品的竞争力。

在费用率规划方面，公司采取了以下措施：通过优化资源配置和提升项目研发效率，公司预计整体费用率将有所降低，使费用增长率低于收入增长率，实现高质量可持续增长。

谢谢！

Q8：从公司自身经营角度来看，有哪些潜在不确定性，公司准备如何应对？

您好，感谢您的关注！

华勤技术作为少数能打通智能手机、笔记本电脑和数据中心 ODM 业务的企业，当前面临的不确定性主要来自于国际地缘政治的风险。为应对这一挑战，华勤将继续发挥

核心竞争力：

- 坚持可持续发展理念，确保业务 100%合规，严格遵循相关政策规定；

- 坚持 3+N+3 业务布局，公司持续推进产品多元，非手机 ODM 业务占比达 70%，实现智能手机、个人电脑、数据中心业务及其他业务四大类占比均衡；公司不断拓展客户队列，优化客户结构，前五大客户贡献占比在 50%左右，其他客户的贡献占比持续提升。

- 坚持 1+5+5 全球布局，将加大在越南、印度、墨西哥工厂的产能布局，满足全球客户的多元化交付需求。

- 公司继续发挥 ODMM 核心能力，在高效运营、研发设计、先进制造和精密结构件方面协同发展，助力公司高质量可持续增长。

谢谢！

Q9：公司经营活动现金流有下降，原因是什么？未来是否有融资的需求？

您好，感谢您的关注！

2025 年第一季度经营活动现金流有一定幅度的下滑，主要原因来自于一季度公司数据业务的快速增长，收入占比显著提升。数据业务的商务模式对现金流的占用相对较大，使得公司经营活动现金流出现了阶段性下滑，公司总体经营稳健，不存在流动性风险。针对目前状况，公司会结合业务的发展需求、当前资产结构以及各类融资渠道，考虑采用企业债券的方式进行现金流的补充和资本结构的优化。

谢谢！

Q10: 公司在 AIoT 产品上有什么样的布局，在 2024 年有什么样的成果？

您好，感谢您的关注！

公司在 AIoT 产品线布局诸多品类，如：智能家居、游戏掌机、智能音箱、VR 头显产品等，是 ODM 行业内在 AIoT 产品线布局最为丰富的厂商之一。2024 年，公司游戏掌机产品发货超过 200 万部；智能家居产品拓展 IP Camera、智能相框、电子书等多个品类并大规模发货；VR 头显品类第一款产品实现量产发货；同时，公司研发团队也参与多客户以及多个品类的新品预研，为公司 AIoT 业务未来的增长打下坚实基础。

谢谢！

Q11: 关注到公司 2024 年度数据产品业务进展相当不错，实现了 178.8% 的一个倍数级涨幅，请问在当前海外算力芯片供应限制的背景下，公司对 2025 年数据业务如何展望？

您好，感谢您的关注！

2024 年公司在数据业务上取得了快速增长，实现了超过 200 亿人民币的收入规模并在头部的互联网客户取得了核心供应商地位。面对当前外部的各类不确定性政策，公司目前经营稳步推进，2025 年第一季度在数据业务实现了超过 100 亿的收入规模。公司将坚持数据业务的“双轮驱动”战略，在头部互联网厂商获得规模的快速增长和产品

竞争力的持续领先，同时继续开拓行业及渠道市场，通过跨平台研发适配、高效运营及先进制造能力，继续保证公司在数据业务上长期持续的增长。2025年，即使在面临算力芯片供应的不确定性风险下，公司仍然有信心在数据业务上保持较大增长。

谢谢！

Q12: 请问能否展开介绍一下，在组织管理以及人才建设这些方面，公司具体有着怎样的战略举措和竞争优势，从而协同促进整体经营的韧性和可持续发展？

您好，感谢您的关注！

公司在推动营收结构优化、夯实业务布局的同时，也在不断提升公司治理成效和组织管理能力，推进可持续管理，夯实优秀人才队伍，为高质量发展构筑坚实壁垒。

在组织管理方面，公司拥有一支经验丰富的核心管理团队，深耕智能硬件行业近二十年，凭借深厚的行业积累，对产品研发、设计、制造等全生命周期各环节理解深刻，为公司的高效运作提供坚实保障。

在人才建设方面，公司面临着多元业务的高速、高质量、可持续成长的挑战，也面临着从多地布局到全球化布局的挑战，因此，公司坚持从“战略-业务-组织”的发展思路，建设能承接业务挑战的组织和人才队伍。围绕组织、人才、文化、激励等机制不断优化，打造充满活力、高效运作的组织，形成价值创造、价值评价和价值分配的闭环。在组织建设中，公司还高度重视干部队伍的价值观和能力建设，不断迭代干部评价标准、轮转岗机制、女性领导力、梯队建设等，打造一支能征善战、充满活力、持续发展的干部队

	<p>伍，支撑公司各项经营目标的实现。公司持续加强企业文化建设，努力提升公司员工的团队凝聚力，实现全体员工与公司的共同发展。</p> <p>谢谢！</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025年5月6日