

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：2025-007

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 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）	申万宏源研究、中信建投证券、广发证券、国信证券、华源证券、山西证券、广发证券资管、摩根大通证券(中国)、财通证券、浙商证券、上海智尔投资、东亚前海证券、天风证券、方正证券、善境投资、长城证券、国盛证券、乘是资产、上海国资投资、国投先导基金、光大证券资管、上海证券、宽远资管、中国国际金融、上海禾升投资、博时基金、国海证券、十溢投资、华泰证券、湘晨投资、西部证券、东北证券、兴业证券、弘毅远方基金、中再资管、长江证券资管、启览资管
时间	2025年6月1日至2025年6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	副董事长：崔国鹏先生 董事会秘书：李玉桃女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司在2025年2月持股平台股份解禁，公司是如何规划的，是否已经开始减持？</p> <p>1) 2024年8月公司面临A、B、C轮股东解禁，解禁的</p>

股东主要是产业投资者和小部分财务投资者，目前已基本完成有序、平稳的减持。2) 2025年2月的股份解禁股东全部为员工持股平台，它们均由跟随公司一起成长多年的员工组成，涉及人员广泛，且持有公司股份年份较长。同时，每家持股平台都是5%以上的大股东，对于持股比例5%以上的股东，公司将遵循相关法律法规要求，提前发布减持公告，确保信息披露的透明性和合规性，目前还尚未进行任何减持动作。

作为一家有责任感的上市公司，承诺未来每年员工持股平台合计减持不超过总股本的5%。公司会统筹规划，确保减持过程有序进行。另一方面，公司一贯重视人才培养和激励，今后仍将持续通过股权激励授予等方式激励核心员工，提升团队凝聚力，确保公司和员工长期共同成长。相信以上的举措能在今后为股东、员工以及客户持续创造价值。

**Q2: 2024年公司研发费用增长的来源？未来的研发费用率如何规划？**

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，实现高质量持续增长。

**Q3: 2025 年公司个人电脑业务的增长怎么展望？笔电业务为何能持续抢占台厂份额，核心竞争力在哪？**

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 16,000 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并在未来几年保持持续增长。

**Q4：2025 年一季度公司经营活动现金流有下降，原因是什么？是否有融资的需求？**

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。

**Q5：美国关税政策对公司业务的影响？公司打算如何应对？**

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。

	<p>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。</p> <p>应对策略：</p> <p>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。</p> <p>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。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 7 月 7 日