

证券代码：603341

证券简称：龙旗科技

上海龙旗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

记录表编号：2025-008

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
参与单位名称	长江证券、广发证券、华泰证券、国泰海通证券、中金公司、国海证券、华创证券、方正证券、兴业证券、开源证券、天风证券、西部证券、华西证券、中泰证券、西南证券、国盛证券、光大证券、华源证券、财通证券、信达证券、上海证券、中银国际证券、华金证券、摩根大通证券、银华基金、诺德基金、太平基金、同泰基金、摩根士丹利基金、柏瑞投资、博裕资本、华安财保资产、前海再保险、太平养老险、长江资管、汇丰银行、安和（广州）私募、广东正圆私募、杭州玖龙资产、上海匀升投资、上海敦颐资产、江西彼得明奇私募、厦门融开资产、循远资产、上海禾升投资、上海天猷投资、宁波明盛资产、深圳博普科技、珠海德若私募、深圳尚诚资产、北京泽铭投资、广州盈禧私募、盛钧私募、粤佛私募、上海联创投资、上海复星高科、上海汇正财经、纳弗斯信息科技有限公司、深圳猎投资本、中国互联网投资基金、金泰富资本、粤开资本、花旗环球、盛博香港、招银国际金融、高盛资管（香港）、高盛（亚洲）、煜德资本、韩国未来资产、IGWT Investment
时间	2025 年 8 月 29 日-2025 年 9 月 2 日
地点	公司会议室
接待人	董事长：杜军红先生 董事兼总经理：葛振纲先生 财务负责人：张之炯先生

	董事会秘书、副总经理：周良梁先生
投资者关系活动主要内容介绍	问题 1、在全球智能手机大盘增速预期下降的背景下，公司对智能手机 ODM 的展望？未来手机主业的营收和毛利率预期？ 答：全球智能手机市场整体相对稳定，公司智能手机业务营收将随着 ODM 渗透率的稳步提升而增长。随着竞争格局更加良性、项目质量的提升以及产品力、成本力、技术力的增强，智能手机业务的毛利率也将逐步提升。 问题 2、公司在 AI 眼镜领域与国内外客户的合作进展以及后续的业务展望？ 答：公司在 AI 眼镜领域布局较早，与全球头部客户建立了长期战略合作关系。随着客户在市场上持续发力，公司作为主要供应合作伙伴将显著受益。上半年公司 AIoT 业务同比增长 45%，主要驱动力就来自 AI 眼镜的高速增长。公司还与全球头部客户在 AI 眼镜充电盒等品类上展开合作，合作范围持续扩展。 与此同时，公司也在陆续拓展国内客户，新承接了国内头部互联网客户 AI 眼镜量产项目。 国内外头部客户外，其他客户的拓展也在持续推进。公司将持续强化在 AI 眼镜领域的产品研发技术与制造工艺布局，AI 眼镜业务将成为公司未来增长的重要支撑点。 问题 3、公司研发费用增长的原因？未来在研发投入上的规划？ 答：公司近年来研发费用有所增长，主要由于新业务的拓展带来的研发投入增加，例如 AI PC、汽车电子和智能眼镜等新品类的突破过程中，公司同步推进了多个研发项目，涉及核心技术攻坚与产品迭代优化，由此带动研发支出阶段性上升。 就短期规划而言，公司仍将聚焦新业务领域，保持持续投入力度，以巩固技术壁垒、加速产品落地进程。从更长期视角来看，随着新业务逐步进入收获期并产生规模化收入，研发效率将不断提升，整体研发费用率也

将有所下降。

问题 4、公司在 AI PC 和汽车电子业务方面，未来的规划及盈利能力展望？

答：公司在 AI PC 和汽车电子两个方向有明确的业务规划，目前正按原定计划稳步推进。

AI PC 方面，已获得包括全球头部品牌在内的四家头部客户的量产订单，其中两家国内客户的项目已量产交付，其余即将量产。AI PC 仍处于起步阶段，属于长期投资，公司将保持耐心持续突破。AI PC 业务的目标是，到 2030 年 AI PC 业务收入占总营收的 30%。

汽车电子方面，主要品类如智控平板、无线充、悬架 ECU 等已量产交付，客户包括小米、赛力斯、江淮等头部厂商，客户结构良好。汽车电子目前也处于发展起步阶段，项目落地到形成销售周期较长，销售规模的突破需要时间积累，整体进展符合公司规划。

问题 5、公司涵盖智能手机、PAD、AI PC、汽车电子、智能穿戴等业务，是否有未来五年维度的营收增长及毛利率规划？

答：公司未来规划清晰，基于“1+2+X”的产品战略，各品类的业务拓展正有序推进。未来随着 AI 创新驱动，预计将有新品类涌现，公司也将依托与国内外头部客户的长期合作关系，推动创新品类快速发展。

营收方面，在 AI PC、智能眼镜、汽车电子等品类快速增长的带动下，到 2030 年手机以外的业务收入占比将达到 60%左右的水平；毛利率方面，预计会到行业合理的毛利率区间，各品类略有差异。

问题 6、公司在海外制造基地的布局是否有新的进展？未来是否会考虑在其他地区设厂以更好地服务海外客户？

答：公司始终坚持全球化战略，目前海外制造布局主要遵循两个原则：一是以头部客户需求为导向，围绕其规划进行全球布局；二是合理控制投资风险与节奏，确保长期投资回报。

	现阶段，公司在越南的制造基地呈现出持续向好的趋势；在印度则通过本地合作方式满足国内客户本地化制造需求，专注于服务印度市场。 针对北美、欧洲等海外市场，公司也正在评估在海外其他地区设厂的可能性，尚未作出最终决策。 总体而言，全球化布局将根据客户需求有序推进，同时持续构建本地化研发、技术支持、供应链及制造能力，以提升全球服务能力，为未来海外业务扩展做好准备。 问题 7、公司在全球化战略中的重点市场与方向？ 答：在公司全球化战略中，北美、欧洲和日韩是公司重点关注的市场区域。其中北美是公司全球化发展的核心，聚集了全球最头部和最具创新力的科技公司。公司已与包括全球互联网头部客户在内的科技公司展开合作，并计划进一步拓展与北美市场其他头部科技公司的合作。 欧洲市场，公司与包括全球头部眼镜厂商在内的多家客户，实现了合作上的持续突破。这些客户都是在各自领域非常有影响力的企业，是公司的重点合作对象。 在日韩市场，聚焦于强化同现有全球头部客户的合作。公司目前在智能手机、智能穿戴等 AIoT 领域已逐步实现突破，并成功获得新的 AIoT 产品项目。未来将着眼于平板电脑等品类的突破，以及各品类市场份额的提升。此外，随着产品品类的扩充，公司在日韩市场也有望开拓新的头部客户。 问题 8、公司在智能制造领域是否有与智元机器人开始合作，未来业务是否会因此受益？ 答：公司年初投资了智元机器人。目前，公司内部已有专项团队，重点研究如何将机器人与 AI 技术结合，应用于工厂的产线智能化升级。经过深入分析，产线的多个岗位具备通过“机器人+AI”技术实现进一步智能化的潜力。未来，公司将充分结合智元机器人在机器学习算法以及机器人“大脑”（即智能控制系统等）方面的技术优势，针对自身实际生产场
--	---

	景进行定制化开发与应用落地，持续提升产线智能化水平。 问题 9:、公司股东近期减持计划的主要原因是？ 本次计划减持的股东系市场化的基金，股东因基金产品到期以及自身资金需求进行减持，不会影响公司与大客户之间的战略合作关系。在本次减持过程中，公司会协调股东以合理方式减持，以减少对二级市场的影响。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 9 月 2 日