

华勤技术股份有限公司 关于 2025 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

为便于广大投资者更全面深入的了解华勤技术股份有限公司（以下简称“公司”）2025 年半年度经营成果、财务状况，公司于 2025 年 9 月 3 日（星期三）15:00-16:30 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）通过视频直播、网络互动和现场互动方式召开了公司 2025 年半年度业绩说明会，现将召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开情况

公司于2025年8月27日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及相关媒体披露了《华勤技术股份有限公司关于召开2025年半年度业绩说明会的公告》（公告编号：2025-080）。2025年9月3日（星期三）15:00-16:30，公司董事长、总经理邱文生先生，董事、财务负责人奚平华女士，董事会秘书李玉桃女士，独立董事黄治国先生及相关工作人员出席了本次说明会，与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的问题进行了回复。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及回复整理如下：

问题1：请介绍下公司上半年具体的营收情况。

回复：尊敬的投资者，您好！2025年上半年，公司实现营业收入839.39亿元，

同比增长113.06%；归母净利润18.89亿元，同比增长46.30%；扣非归母净利润15.09亿元，同比增长47.95%，整体经营健康稳健，获利质量持续优化。谢谢！

问题2：公司港股上市进展如何？

回复：尊敬的投资者，您好！公司于8月22日董事会上审议通过了发行H股并在香港联合交易所上市发行的议案，公司针对香港市场的上市发行，做了非常审慎的考量，我们认为港股市场上市会为公司带来以下几个层面的协同：

1) 向国际资本市场传递华勤的核心价值，促进国际业务拓展，提升全球范围内影响力；

2) 搭建国际资本运作平台，增强资本实力，助力公司实现快速扩张，有助于公司在后续再融资、海外收并购等项目上的稳步推进；

3) 可以进一步吸引各类不同背景的优质投资人，有利于公司股东结构的多元化；

4) 募集资金将主要用于公司的研发投入、国内外制造产能扩张、全球战略投资和垂直整合、营运资金补流等用途。

此次上市发行募资，将为后续公司业务端稳步扩张的资金需求提供坚实保障，公司也将努力通过ODMM平台化能力和持续的高质量业绩增长为客户及投资者创造长期价值回报。

问题3：公司在2025年收入利润高增，对明年的业绩的趋势如何展望？

回复：1) 公司自25年开始进入业绩高增长期，上半年收入增长113%、归母净利润增长46%；各个品类都实现了高速、稳健的增长，产品品类及客户结构持续多元。

2) 公司目前形成了相对稳定和多元的收入结构：智能手机、个人电脑、数据业务、其他业务各占主营收入四分之一左右，客户结构上前五大客户整体收入占比50%左右，前三大客户中单个大客户收入占比百分之十几，形成了健康稳健的客户和产品结构，不过分依赖单一产品和客户，抗风险能力强。

3) 26年仍会在多元结构下保持各业务的稳健增长。智能终端领域，随着ODM

渗透率持续提升，智能手机仍然会保持相对稳健的增长；穿戴类产品随着白牌向品牌的持续转化，公司在这一产品上会继续保持高速增长。个人电脑业务，随着笔电老客户的份额提升、新客户的产品上量以及PC+生态产品的收入增量，个人电脑整体仍然保持较高增长。数据业务随着行业内算力需求的快速增长，公司将通过通用服务器、AI服务器以及网络交换机的全栈产品组合保持在客户端的核心供应商地位，继续实现业绩的高速增长。

问题4：公司上半年的毛利率有所下降的原因？ 2025年整体毛利率预测？

回复：公司上半年的总体毛利率7.7%，同比毛利率有所下降：

1) 主要受产品结构的变化影响，公司2025年上半年主要由于毛利率水平相对比较低的数据业务占比提升增大，对总体毛利率水平有一些影响。分产品类型看，自2024年3季度以来公司各业务线自身毛利率基本保持稳定，Q2环比Q1分品类来看，也是相对稳定或有一定的增长；

2) 公司总体毛利率与同行相比，华勤的毛利率一直保持在相对领先的水平。公司在多元化产品结构下，注重毛利额的贡献，公司2025年上半年整体毛利额64亿，实现了40%的增长，高于总费用的增长，公司内部经营单位的一个重要经营指标是毛利额增长率，我们持续保持了毛利额增长率高于费用投入增长率，从而带来利润空间。

3) 25年及未来，针对各业务毛利率和利润率的提升，有对应的优化措施：在研发设计方面，研发设计和持续创新能力增强产品竞争力；在成本效率上，供应链规模采购降成本、制造成本效率等做进一步提升；在产品结构上的优化，如数据业务方面，会进一步优化客户结构，持续增大行业市场的开拓，提升自有产品份额占比，增加交换机和通用服务器占比，逐年提升毛利率。智能终端业务方面，穿戴产品增长率和占比提升逐步提升毛利率；包括AIoT产品的增长等等。以上来保证长期利润率的逐步优化。

问题5：智能手机业务快速增长的驱动因素是什么？如何展望未来1-3年智能手机业务的发展？

回复： 1) 公司预计2025年全年智能手机出货量同比增长率接近30%，今年

全年各个季度相对均匀；未来将在客户端继续保持核心供应商头部份额；

2) 公司智能手机业务长期增长的动力来自于行业ODM渗透率的提升，以及头部玩家市场份额的进一步集中，两者结合来看公司的智能手机ODM出货量未来有机会到每年2亿多部的量级，每年仍然会有一些增长空间。

3) 手机业务作为华勤的最成熟业务，当前的收入利润体量及未来稳定的增长，能持续的为集团贡献规模、利润和现金流，是公司核心的基石类业务。

问题6：数据业务上半年高速增长，公司数据业务今年全年是否会进一步上修收入目标？对未来的出货节奏如何展望？

回复： 1) 数据业务的业务进展和增长非常高速，2025年上半年收入超过了去年全年，今年全年预计400多亿的收入规模。

2) 数据业务未来的目标，是要在2~3年内占据行业Top地位，构建领先优势。

3) 从大趋势看，模型、算力、应用的发展都会让AI在未来持续保持高速发展和增长，这为数据业务增长创造了巨大的空间。公司作为全品类供应商，发挥全栈产品优势和客户服务优势，客户结构上看，公司的数据业务在头部CSP厂商已成为核心供应商，将迎来更大的增长空间 and 市场份额。行业市场上，随着在产品资源和销售资源的扩充和到位，行业市场也会迎来高速成长；产品结构上看，AI产品的增长空间依然很大，同时通用服务器和网络交换机在客户端占比依然有很大的份额提升空间。数据业务利用全栈产品技术优势，在液冷、网络、软件等技术上已经构建了技术领先优势和竞争力，相信在未来的新平台新技术上会继续保持自身优势。

4) 因此，公司对于未来3年内，数据业务继续保持高速增长，达成行业领先地位的目标还是有信心的。

问题7：笔电和PC+今年预计有多大的增长，主要增长点？其中北美大客户的贡献多少？笔电未来的业务预测？

回复： 1) 2025年笔电预计出货量会达到1800万台，同时PC+生态产品也会持续上量，包括打印机，台式机，一体机等，全年收入个人电脑整体收入预计

保持20%以上的增长。主要增量来自于笔电产品老客户的份额提升、各类PC+生态产品的增量等。

2) 华勤在个人电脑领域的核心竞争力包括：技术创新和精致的产品：利用手机终端的创新技术快速导入，研发设计上实现轻薄、窄边框、散热等产品创新和精致的产品设计；另外，在产品研发开发周期快效率高，能快速推出竞争力强的产品；还有我们在南昌的研发、制造、运营、结构件一体化笔电中心带来效率的优势，快速响应客户需求；同时，在客户多元化需求下，有全球化的海外产能储备，同步在越南做了笔电的量产出货。

3) 北美大客户的笔电项目在2025年下半年正式量产，2025年贡献比较少，2026年会开始规模贡献收入增量；

4) 公司笔电业务2024年在全球笔电ODM的份额不到10%，2025年会继续提升；随着华勤在PC的核心竞争力和优势，在客户端份额将进一步提升，并且有机会进一步开拓新的大客户，我们有信心未来在全球ODM排名持续提升，达到行业头部的地位。

问题8：公司二季度的经营活动现金流在下降，公司针对现金流管理有何针对性融资策略和安排？

回复：1) 二季度经营活动现金流有下降主要原因是，公司为了支撑业务及营收的快速增长，在发货结构上有变化，2025年上半年数据业务占比同比去年显著提升，而数据业务对比智能终端、个人电脑等业务更需要现金支撑；

2) 当前的投入和现金流变化是公司战略布局的一部分，尽管经营活动现金流有所下降，但我们在多个品类和各类客户上的业务增量仍在持续，未来会继续逐步转化为稳定的现金流入和利润贡献，为公司现金流的支撑奠定坚实基础。

3) 公司未来将通过优化供应链、加强库存管理、提升资金使用效率，提升公司全周转运营效率。从长期来看，将进一步增强公司的核心竞争力，增厚利润，实现更高质量的盈利和现金流的稳定健康。

4) 短期根据业务发展做一些资产结构的改善，比如：企业债等；长期根据业务层面的需求来决策，比如股权或其他再融资等多种融资方式来支撑业务的发

展。

问题9：公司海外布局最新情况简介？

回复：尊敬的投资者，您好！感谢您对公司海外制造的关注，公司经过几年的持续努力，目前已经构建了China+VMI（即国内+海外）的全球双循环制造布局，China指国内的两大制造中心-南昌制造中心和东莞制造中心，VMI海外制造基地，是为了满足全球客户的交付需求和业务拓展的需要，VMI指越南、墨西哥和印度。2025年公司在越南和印度都实现了多品类产品的规模量产，墨西哥工厂当前在最后的交割阶段。公司当前总体海外产能占比10% -15%。感谢您的关注！

问题10：请问公司管理层平台减持为什么不走大宗交易是没人要吗？二公司营收二季环比大增39%但扣非净利却是下降的，什么原因？三公司年研发花费几十亿，但却没有什么高价值技术产品，比如服务器公司竟没有Cp0产品。四公司在人形机器人方面没有明确研发目标，研发什么核心部件与哪些头部人形机器人公司合作。五市场成交量过3万亿，但公司股日成交量没任何增加，为何没资本看好公司请管理层解释。

回复：尊敬的投资者，您好！

1) 关于减持：公司关于股东减持的相关公告已发布，该计划涉及的减持主体为公司首发前员工持股平台，其持有人为伴随公司多年成长的核心员工，减持主要源于员工个人生活改善等正常的资金需求；

此次员工持股平台减持，公司将统筹安排，结合市场情况考虑员工诉求，进行大宗交易、集中竞价等方式结合进行，大宗的意向也很活跃。

2) 扣非净利润的下降的原因：季度环比略有波动，属于正常的波动范围，扣非净利润上半年同比增长47.9%，增速较高。

3) 研发：公司一直保持较高的研发投入，研发人员占比在25%-30%，技术创新一直是华勤的追求，经过多年的耕耘，目前在关键的硬件、软件、结构等核心技术上都有深厚的积累，公司内部也有X-Lab实验室，聚焦前沿技术预研，在声学、光学、电源、散热、仿真、制造技术上等都不断有创新，保持行业领先。

4) 机器人业务是公司2024年年底设立的一大新兴业务。2025年年初，公司收并购了豪成智能，目前内部整合顺利，已经在头部的家用清洁机器人品牌公司实现量产交付，未来还会进一步扩充客户及产品队列。同时，公司在内部也针对更加前沿的工业机器人、人形机器人等方向组建了研发团队，会在此基础上做持续、稳健的投入保证公司在机器人产品上的技术储备，奠定公司未来在机器人战略业务上的业绩贡献基础。

5)近期市场整体成交量有较大波动，公司股票市场7-8月成交量较6月成交量接近翻倍，成交量有较明显的放大，投资者对华勤关注度很高，也很看好公司的发展，我们一直保持积极沟通和交流。感谢您的关注！

三、其他说明

关于本次业绩说明会的详细情况，详见上海证券交易所“上证路演中心”平台 (<http://roadshow.sseinfo.com/>) 相应内容。公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

华勤技术股份有限公司董事会

2025年9月4日