

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：2025-009

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）	银华基金、建信基金、华宝基金、创金合信基金、招商基金、中邮创业基金、农银汇理基金、惠升基金、汇丰晋信基金、新华基金、浙商基金、百嘉基金、九泰基金、东方基金、厦门中略投资、摩根大通证券(中国)、太平洋证券、广发证券、盛博香港、天风证券、山西证券、中海基金、湖南源乘私募、中信证券、招银国际、国新证券、熵盈私募、国海证券、前海汇杰达理资本、长江证券资管、申万菱信基金、前海开源基金、交银施罗德基金、光大证券、中邮证券、国信证券、华泰证券、耕霖(上海)投资、花旗環球金融、国金证券、淡水泉 Spring Capital、国盛证券、杭州玖龙资管、杭州联力投资、隆象私募基金管理、正圆私募基金、财通证券、东海证券、永安财险、国泰信托、南方天辰投资、理成资管、彼得明奇私募基金、中国银河证券、鹏华基金、Goldman Sachs (Asia) L.L.C.、华创证券、宁波莲盛投资、开源证券、东北证券、中国国际金融、安和(广州)私募、天惠投资、北京盛曦投资、东方证券、东吴证券、柏瑞投资香港、星允投资、昆仑保险、上海玖鹏资管、雾淞资本、天风证券资管、

	中投国际(香港)、方正证券、敦颐资管、北京致顺投资、上海沃胜私募、鼎睿资产、富瑞金融、中信期货、路博迈集团、进门财经科技、摩根士丹利、天风证券上海自营分公司、Point72HongKong、汇丰前海证券、兴业证券、上海博笃投资、百达资管、匀升投资、中国银行、南华基金、施罗德国际、百达资管(香港)、兴证全球基金、太保资管、杭州汇升投资、西部利得基金、正源信毅资管、咸和资管、信仁证券(香港)有限公司、冰河资产、深圳凯丰投资、征金资本控股、东方证券资管、万海资本、远致华信投资、中域资管、国赞基金、信达证券、China International Capital Corporation、上海悦溪私募、平安银行、国泰海通证券、荣晟私募、中银基金、鲍尔赛嘉(上海)、紫金矿业资管、太平基金、中信建投证券、上海标朴投资、汇丰银行(中国)、秋阳予梁投资、里昂证券、野村东方国际证券、天壹紫腾资管、奥凯投资、京管泰富基金、宏鼎财富管理、君龙人寿、华西证券、呈瑞、凯基亚洲证券、群益证券、圆方资管、中睿合银资管、基石资管、润达私募、上海孝庸私募、平安证券、东亚前海证券、厦门国际银行、第七大道控股、大成基金、上海天猊投资、招商证券、张家港高竹私募、上海聚鸣投资、深圳熙山资本、粤佛私募基金、华杉瑞联、PerseveranceAsset、浙商证券、民生证券、同犇、NeubergerBerman、尚诚资管、重阳投资、益和源资管、泽安私募基金管理(三亚)合伙企业、循远资管、钦沐资管、西安江岳基金、鸿运私募基金、睿富基金、美国银行、第一上海证券、华安财保资管、申万宏源研究、高毅资管、中原证券股份、旌乾企业管理、长江证券、翀云私募基金、富国基金、华源证券、中科粤微、天瑞万合、摩根证券、上海聆泽投资、兴业银行、招银国际证券、西南证券、美银证券、神农投资北京、丞毅投资、海通证券、上海大朴
--	--

	资管、中泰证券、华安证券、格林基金、瑞腾投资、度势投资、圆信永丰基金、北京泽铭投资、西部证券、诺德基金、陆家嘴人寿、摩根士丹利基金(中国)、北京枫泉投资、联博基金、昭云投资、国华兴益资管、雷钧资管、招商信诺资管、上海证券、上海安洪投资
时间	2025 年 8 月 1 日至 2025 年 8 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	董事长、总经理：邱文生先生 副董事长：崔国鹏先生 董事、财务负责人：奚平华女士 副总经理：王志刚先生 董事会秘书：李玉桃女士
投资者关系活动 主要内容介绍	Q1：公司在 2025 年收入利润高增，对明年的业绩的趋势如何展望？ 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%出头，前三大客户中单个大客户收入占比 10%出头，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的增长。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。 Q2: 公司上半年的毛利率有所下降的原因? 25 年整体毛利率预测? 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。但分产品类型看,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,也是相对稳定或温和的增长; 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。 Q3：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？ 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。 Q4：公司的 Capex 投资 25 年预计有多少？主要投资在哪些方面？未来 3 年内的资本支出计划？除了 Capex 投资外，公司的费用投入是否会进一步加大，费用率有何变化？ 1) 公司 25 年 Capex 投资在 30 亿左右，主要在制造端的生产设备投入，包括国内和海外制造基地，支撑各个品类业务的发展；
--	---

	2) 为支持集团接下来的业务持续扩张和增长, 包括国内及海外 VMI 的战略布局, 预计未来 3 年的每年的资本开支仍会在 30 亿人民币左右, 主要用于产能端制造设备的投入、厂房投入、研发设备等; 3) 公司将持续在研发上做投入, 包括新业务的研发和成熟业务的创新迭代, 2025 年研发费用增长率仍会超过 10%, 但公司内部会进一步提高研发效率和费用使用效率, 保证费用增长率远低于收入的增长, 费用率进一步下降, 支撑利润持续增长。 Q5: 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? 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。 Q6: 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? 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，在客户端份额的将进一步提升，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。 Q7: 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？ 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。 Q8: 公司港股上市的进展如何，对公司未来的发展会有哪些影响？ 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。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 9 月 3 日