

证券代码：603296

证券简称：华勤技术

公告编号：2025-101

华勤技术股份有限公司 关于 2025 年第三季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 年第三季度经营成果、财务状况，公司于 2025 年 10 月 28 日（星期二）15:00-16:30 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）通过视频录播和网络互动方式召开了公司 2025 年第三季度业绩说明会，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10月21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年第三季度业绩说明会的公告》（公告编号：2025-096）。2025年10月28日（星期二）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：公司三季度的业绩继续保持了很好的增长，能否具体说明下具体的增长和年度业绩展望？

回复：您好，感谢您的关注。

1、公司第三季度实现营收和利润高速增长，前三季度营收超过2024全年水平，这是公司核心业务战略落地和行业趋势共振的结果。在公司3+N+3战略下，各品类业务齐头并进实现了高速增长。营业收入上看，四大板块均实现超过70%以上的增长。其中，智能终端业务收入同比增长84.4%；高性能计算业务收入同比增长70%，AIoT及其他业务收入同比增长72.9%，汽车及工业产品业务收入同比增长77.1%。

2、整体高增长的背后是公司前瞻性多元化产品布局的体现，当前已形成多元化稳健的产品结构和健康的客户队列。在客户收入同比增长的情况下，TOP5客户收入占比仅有50%多，形成了多元化、抗风险能力比较强的业务结构。

3、除了收入的高增长，公司也实现Q3毛利率提升，Q3单季度毛利率为8.2%，同比、环比均为增长，随着各产品品类毛利率相对稳定且有所提升，产品结构进一步优化。公司更为关注毛利额的增长，前三季度公司实现毛利额101亿元，同比增长37%，高于费用的增长，从而带来更高净利润的增长。

4、关于年度业绩，公司对于2025年度全面达成公司各项经营指标充满信心，公司将于2026年1月正式发布年度经营数据的公告，敬请大家关注。谢谢！

问题2：在智能终端业务上， 智能手机业务作为一块成熟业务，在今年快速增长的原因是什么？如何展望未来在智能终端业务的发展？

回复：您好，感谢您的关注。

1、公司智能终端业务前三季度实现营收450亿元，智能手机作为成熟业务有较好的增长，预计2025年全年智能手机出货量增长率超30%，研发效率和制造布局共同呈现出来的组织能力，持续稳固公司在全球ODM行业领先的地位。

2、从未来角度看，基于全球手机大盘比较稳定的情况下，未来还有确定性的增长空间，一方面整个行业ODM渗透率不断提升，另一方面头部ODM厂商的市场份额将继续提升，公司发挥在研发设计、运营、制造上的核心竞争力，提升整体的贡献。

3、此外，作为智能终端业务板块的重要组成部分，智能穿戴产品（智能手

表、智能手环、智能耳机等产品）都具有较高的门槛和对于制造精密度、研发设计高要求的特征，这块业务增长会对未来公司毛利率、毛利额增长有更多贡献。

4、智能终端板块对集团的贡献，除了持续收入和利润外，所呈现的业务特征也对于集团现金流有很大的正向贡献，主要体现在手机积累的核心技术、规模优势和产品的技术协同上，增强公司多业务核心竞争力，助力公司在多个业务板块的增长。谢谢！

问题3：关于数据业务，在中美地缘政治不确定性的背景下，对公司业绩的影响，是否还能保持增长？

回复：您好，感谢您的关注。

1、虽然当前行业面临地缘政治的不确定性挑战，但公司凭借前瞻式的研发投入和布局、计算和网络全栈产品的研发设计能力、服务大客户的能力等，持续提升在头部互联网客户的核心供应商地位，形成行业内竞争优势。2025年，公司不仅在AI服务器方面实现倍数级增长，同时在通用服务器和交换机方面也实现了高速增长。

2、基于公司的双轮驱动业务布局，一方面服务好头部互联网厂商，满足客户在算力布局、训练和推理设备的需求。另一方面在行业客户和渠道客户上会做进一步覆盖，加速AI算力中心在行业的应用和落地。随着客户结构的不断优化，公司持续加大行业市场开拓力度，同时不断优化产品结构，在交换机和通用服务器占比进一步加大，同步助力毛利率的逐步提升。

3、未来外部环境虽然给数据业务带来了不确定性，但市场总体算力需求旺盛，公司凭借过去几年在数据中心积累的跨平台系统研发设计能力，使得公司在这个高速增量的赛道中，有能力把握住市场机会。公司预期未来数据业务仍然能实现收入持续增长，产品结构也将会进一步优化，实现盈利能力的稳步提升。

4、公司2025年前三季度数据中心业务整体收入继续保持了翻倍增长，预计全年营收达到400亿元以上。谢谢！

问题4：公司Q3现金流为负值，是否缺资金而做港股上市？

回复：您好，感谢您的关注。

1、公司前三季度经营活动现金流为负，主要受到产品结构的变化影响，数据业务快速增长，形成资金的阶段性占用。公司三季度已明显改善并完成扭正，公司预计2026年度随着各业务模块的各品类的盈利能力提升，以及产品结构的优化，经营活动现金流将会进一步改善。

2、公司港股上市计划是基于长期战略规划考量的决策，而非短期的资金需求；港股上市能够为公司的股东结构、融资渠道、业务扩张打开更广泛的空间以及提高灵活性；未来，公司会持续丰富融资渠道，加大研发投入，并根据公司的业务增量继续加大产能扩张。谢谢！

问题5：PC业务今年预计有多大的增长，主要增长点？未来的增长预期的核心支撑和公司的竞争力？

回复：您好，感谢您的关注。

1、公司在2024年度笔电出货量突破1500万台的基础上持续突破，2025年前三季度，公司笔电业务实现收入超30%的增长，预计2025年全年收入将超过300亿元。

2、目前公司在客户份额上快速提升，公司预测明年笔电发货量继续保持较高增长。公司坚持长期主义的理念，公司从2015年开始持续投入笔电业务，近几年公司在笔电业务的竞争优势体现在：

1) 在手机产品上积累了创新技术，凭借公司在多平台开发能力、轻薄设计、散热技术等方面的技术优势，横向延展到笔电产品。

2) 在平台化和IPD集成开发流程的支撑下，笔电产品的研发周期快，效率高。

3) 笔电业务在南昌形成的整机研发设计、精密结构件的研发和制造、供应链运营一体化，形成了高效的生态圈，快速响应客户需求。

4) China+VMI的制造布局优势，海外的优质产能可以更适应多样化的客户需求，更好地应对地缘政治等不确定性风险，满足全球交付的可能性。公司给客户带来的产品竞争力和效率优势，包括制造领域的核心竞争力，也体现在公司笔电份额的不断提升中，最终体现在公司稳步增长的业绩中。

3、笔电业务在产品结构上除了notebook产品，还衍生出了PC+的产品，包括台式机、AIO一体机、打印机等产品，进一步优化了产品结构，形成了新的增量业务，中长期来看，公司在笔电业务赛道的市场份额将会持续增长。谢谢！

问题6：汽车行业现在处于比较激烈的竞争当中，同时行业属性决定供应商的导入周期也比较长，公司在这块业务上的策略和打法是什么，对这块业务未来如何规划？

回复：您好，感谢您的关注。

1、汽车电子业务近期多个项目获得定点突破，实现多个品类业绩的稳步提升。预计今年汽车电子业务收入将会首次突破10亿元。

2、目前，公司汽车电子业务仍处于战略投入期，在智能座舱、显示屏、智能辅助驾驶三大业务模块均已实现突破。公司具备车规级的制造工厂，公司的JDM联合开发模式以及CM制造服务模式，在给主机厂提供更多灵活选择、取得国内大客户认可的同时，推动业务营收实现了相对较快增长。

3、未来，公司将继续开拓有价值的客户，稳步推进Tier1、研发+制造业务，在汽车电子赛道继续保持坚定投入，持续发挥公司的平台优势，加快其业务推进进程，成为新的业务增长点。谢谢！

问题7：公司的机器人业务当前有什么进展？有没有具体的战略规划路线？

回复：您好，感谢您的关注。

1、自董事会制定机器人业务的发展规划后，公司积极推进，并成立机器人业务组织，积极研发人形机器人领域关键技术。从机器人行业来看，人形机器人尚处于产业早期，而扫地机器人有较为确定的市场需求，且还在迅速增长。2025年年初，公司收购了一家拥有十多年丰富经验的机器人公司-昊勤机器人，所以今年公司在机器人领域主要帮国内头部客户做制造，同时也突破了海外客户。

2、当前机器人业务仍在战略投入期，具体方向需随行业发展确定商业路径。公司是一家软件能力比较强的硬件公司，也是一家研发能力比较强的制造公司，公司会凭借这些核心竞争力将机器人业务的内功练好，当未来机器人产业有更多机会来临，公司能够抓住更大的机会。谢谢！

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10月29日