

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：2025-011

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（<u>电话会议、线上视频会议</u>）
参与单位名称 （排名不分先后）	Bright Valley Capital Limited 、 Fidelity International、Goldman Sachs (Asia) L.L.C.、IGWT 投资、Neuberger Berman、PLEIAD INVESTMENT ADVISORS、TCL 实业、Tekne Capital Management、埃普斯国际、安和(广州)私募、百达资管、百达资管(香港)、百嘉基金、佰德纳投资、柏瑞投资香港、北京盛曦投资、北京泽铭投资、彼得明奇私募基金、博时基金、渤海证券、财通证券、丞毅投资、诚通证券、创金合信基金、淳厚基金、大道兴业投资、淡马锡控股、第一上海证券、东北证券、东方财富证券、东方证券、东方证券资管、东吴证券、东兴基金、东兴证券、敦颐资管、法巴证券(中国)、方正证券、冯源(宁波)私募、富瑞金融、高盛资管(香港)、高信百诺资管、高毅资管、歌汝私募基金、巨曦私募基金、耕霖(上海)投资、谷歌中国、冠达泰泽基金、光大证券、广发证券、归德私募、国海证券、国华兴益资管、国金证券、国开证券、国盛证券、国寿安保基金、国泰海通证券、国投瑞银基金、国投证券、国信证券、国元证券、海通国际研究、海通期货、杭州玖龙资

	管、杭州联力投资、豪威科技、合远私募基金、弘鼎资本、红泰资管、花旗環球金融、华安证券、华宝信托、华创证券、华方私募基金、华福证券、华金证券、华能信托、华泰证券、华泰证券资管、华源证券、汇丰前海证券、汇华理财、惠升基金、江苏瑞联投资、江西杜兹投资、金仕达投资、金泰富资本、九泰基金、君康人寿、君义振华、开源证券、宽远资管、昆仑保险、兰馨亚洲、蓝馨亚洲投资、理成资管、联博基金、联视投资、炼金聚信投资、隆象私募基金管理、陆家嘴人寿、路博迈集团、马来西亚国库、麦高证券、美国银行、美银证券、民生加银基金、民生证券、明润投资、摩根大通证券(中国)、摩根基金(中国)、摩根士丹利基金(中国)、摩根证券、宁波莲盛投资、宁波三登投资、宁银理财、农银汇理基金、诺德基金、诺基亚贝尔、盘京、鹏华基金、鹏扬基金、平安基金、平安人寿、平安证券、奇点资管、前海汇杰达理资本、前海君安资管、钦沐资管、青榕资管、泉果基金、筌笠资管、人寿保险、融捷投资、瑞众保险、睿澜投资、润晖投资、润泽智算、三井住友德思资管、山东驼铃基金、山西证券、熵盈私募、上海博笃投资、上海大朴资管、上海嘉世私募、上海翎贲资管、上海明河投资、上海磐厚动量、上海彤泰私募、上海沃胜私募、上海喜世润投、上海禧弘私募、上海毓璜投资、上海渊泓投资、上海沅沣投资、上海悦溪私募、上海云门投资、上海证券、尚诚资管、申万宏源研究、申万宏源证券、深圳凯丰投资、深圳宽源基金、神农投资北京、盛博香港、施罗德国际、十溢投资、时代资本、世嘉控股、仕佳光子、太平基金、太平洋证券、太平资管、泰康基金、天风证券、天惠投资、天壹紫腾资管、瓦洛兰投资、西部利得基金、西部证券、西南证券、先锋基金、晓扬科技投资、新华基金、新加坡风和基金、信达澳亚基金、星阔(青岛)投资、兴业证券、兴证全球
--	---

	基金、序列(海南)私募、循远资管、野村东方国际证券、易方达基金、益和源资管、英轩捷信、永诚保险资管、圆信永丰基金、远信私募基金、月阑私募、匀升投资、泽安私募基金管理(三亚)合伙企业、长安基金、长江证券资管、长青藤资管、长信基金、招商信诺资管、招商证券、招商证券资管、浙江旌安私募、浙商证券、正圆私募基金、中国国际金融、中国银河证券、中海基金、中睿合银资管、中泰证券、中天汇富基金、中信保诚基金、中信保诚资管、中信建投证券、中信期货、中信证券、中银国际证券、中银基金、中邮创业基金、中邮证券、中泽控股
时间	2025 年 10 月 1 日至 2025 年 10 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？ 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%，同环比均实现了增长，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。 Q2：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？ 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，公司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，提升对业绩整体的贡献。 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、智能终端业务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。 Q3：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？ 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。 Q4：公司 Q3 现金流为负值，是否缺资金而做港股上市？ 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，随着各业务模块盈利能力提升、产品结构的优化，以及周转效率的进一步优化，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、国际影响力、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。 Q5：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？ 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) 凭借公司在手机产品上积累的创新技术，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。 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。 Q6：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？ 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
--	--

	快速增长。 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，加快业务推进进程，成为新的业务增长点。 Q7：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？ 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。 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。 Q8：看到公司 AIoT 产品线增长率较高，这块业务的产品品类有哪些？以及未来的规划？ 公司 AIoT 业务板块主要包含智能家居、游戏掌机、XR 等产品线的布局，华勤是目前泛 AIoT 领域产品丰富度最高的 ODM 公司之一，今年前三季度公司 AIoT 业务收入达到 55 亿人民币，同比增长 73%，继续保持了高速的增长。
--	--

	目前公司在 AIoT 领域与部分海外头部的科技厂商已形成紧密合作，包括与各类北美客户合作的智能家居类产品、XR 产品等，以及与日本客户合作的游戏产品等。公司对 AIoT 产品创新和技术突破有着明确的长期规划，公司 X-lab 研发部门下设光学实验室，专业针对光学相关的能力、技术布局，同时也积极部署相关上游的垂直整合；我们会跟随客户的产品创新持续拓展产品队列，实现在 AIOT 产品线上的持续增长。 Q9：公司未来 3 年内的资本支出计划？主要投入在哪些方向？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 2025 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，每年研发费用投入保持增长，但公司内部会进一步提高研发效率和费用使用效率，使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。 Q10：看到公司业务无论是新的业务，还是传统业务，都能获得在行业的优势地位，请问公司这其中的主要因素
--	--

	是什么？ 我们认为公司在各条产品线均能占据行业头部地位及持续增长的原因主要是以下几点： 1、公司坚持长期主义。我们在新业务、新产品的布局开拓中保持了较强的战略耐心，例如公司的笔电产品、服务器产品均保持了数年的持续投入后，之后实现了正向盈利；目前我们正在投入汽车电子与机器人领域，相信也会在未来成为公司新的利润增长点。华勤接受每个行业都有其产业规律，公司作为新进入者有其学习和成长的周期，公司愿意通过前期拓展阶段的投入和学习换取长期可持续的增长。 2、华勤团队是一个学习型组织，具有较强的学习能力以及战略执行能力。例如，公司在过去几年，通过构建内部 IPD 集成产品开发流程，使得公司的产品研发体系实现多品类、跨平台的并行开发，做到大而不乱。同时公司建立了内部全流程的数字化能力，使得公司的运营、周转效率大幅提升。 3、华勤在收入、产品交付、员工规模都快速增长的过程中，仍然保持了较高的效率。公司建立了小集团、大业务群的组织架构。集团管理层会将业务的决策权充分授权到各业务负责人，保证业务层面决策和执行的高效。 4、华勤技术历来重视人才队伍的建设。公司每年招聘约 2000 名应届毕业生，其中硕士占比 55%以上，未来还会持续加大应届毕业生的招聘规模，并且不断提高硕士以及全球招聘的海外留学生占比。另一方面，公司持续对核心人才实施股权激励计划，继续绑定员工个人利益与公司发展，实现企业与员工的共同成长。
--	--

附件清单（如有）	无
日期	2025 年 11 月 10 日