

证券代码：301086

证券简称：鸿富瀚

深圳市鸿富瀚科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-003

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2025 年半年度业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 09 月 10 日 15:30-16:30
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长 张定武先生 独立董事 刘善敏先生 董事、副总经理兼董事会秘书 张思明先生 董事兼财务总监 刘巍女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、2025 年上半年经营情况介绍</p> <p>各位投资者：</p> <p>大家好！欢迎大家参加鸿富瀚 2025 年半年度网上业绩说明会。</p> <p>2025 年上半年，公司实现营业收入 35,541.26 万元，同比增长 9.37%，保持了良好的业务扩张态势；但受多重因素影响，归属于上市公司股东的净利润为 2,273.19 万元，同比下降 52.41%。利润下滑主要是受市场环境阶段性波动影响，公司核心产品盈利水平面临下行压力，利润率出现阶段性下滑，整体盈利空间受到一定挤压；在战略布局推进阶段，公司加大资源投入力度，一方面持续推进越南、泰国等新市场的开拓布局，另一方面加快新业务、新产品的开发进程，双重战略投入</p>

共同推动成本端压力显著上升；同时，新业务尚处于产能爬坡阶段，固定成本摊销占比相对较高，叠加市场拓展过程中阶段性资源投入的进一步增加，多重因素共同对公司短期利润造成一定影响。

未来，公司将聚焦当前经营核心矛盾，精准制定应对策略，重点推进以下工作：（1）强化技术研发与市场拓展协同，在加大液冷技术研发投入力度的同时，加快泰国、越南等新市场的开拓进程与项目落地节奏，以技术创新夯实产品核心竞争力，构建长期稳定的盈利护城河；（2）优化生产运营效率，通过科学调整生产排班计划、深化产销环节协同联动等举措，持续提升产能利用率，有效摊薄固定成本，推动整体成本结构优化升级；（3）深化精细化管理，加强全流程费用管控力度，对各项资源投入实施精细化统筹规划，着力提升投入产出效率，推动公司经营模式向“规模与效益并重”的高质量发展阶段稳步迈进，并深化与头部科技企业的合作，致力于成为国内一流、国际知名的供应商。

二、问答环节

1. 最近 iphone17 即将上市，公司产品主要那些，在这新手机价值量如何，明年苹果折叠机的价值量会提升多少？26 年手机业务会有多大增长？

答：尊敬的投资者您好！我们主要为苹果产品提供功能性结构件，随着明年折叠屏手机的推出，公司订单也会随之增加，具体请关注公司业绩相关公告。因涉及商业秘密及客户保密要求，关于单机成本及增量等数据，公司不便回复。感谢您的关注！

2. 请问董事长：公司液冷设备如何布局？目前主要那些产品？国内外有那些下游家有订单，具体有那些订单？华为前几天签订合作协议会有液冷订单需求？公司有没有可能进入英伟达液冷产业链供应资格认证？能争取到相关订单？Meta 据说也有订单？大致情况如何？

答：您好！公司液冷产品聚焦网通与服务器领域，当前核

心产品包括液冷板模组及全链条液冷解决方案等。国内已与中兴通讯、服务器领域头部厂商达成合作；国外已获取北美大客户送样资格，并持续开展相关液冷产品的导入工作。具体经营数据请关注公司定期报告，谢谢！

3. 问董事长：公司上半年业绩不尽人意，下半年随着消费电子复苏，能否恢复营收，利润至不低于去年同期水平？

答：您好！目前正处于消费电子传统旺季，公司订单处于饱和状态，随着产能利用率的提升，各项指标将不断改善。未来，公司将继续加大新客户、大客户的挖掘和服务，同时重点聚焦散热产品在服务器领域的拓展力度，持续扩大市场份额，将为公司未来的业务发展提供良好的外部机遇与增长空间，公司对未来发展前景充满信心。公司的具体经营及订单情况请以定期报告为准。感谢您的关注！

4. 能否具体拆解一下公司在哪些费用方面增加比较大？具体原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好！2025年上半年，公司多项费用及成本同比出现增长，具体原因与业务规模扩张、运营投入增加等因素直接相关。公司营业成本同比增加20.64%，主要因本期营业收入实现增长，业务规模扩大带动成本同步上升；销售费用同比增加20.42%，一方面是销售人员薪酬调整，另一方面是市场开拓力度加大，相关投入有所增加；管理费用同比增加26.66%，主要是开发新市场匹配的管理人员薪酬增加、公司固定资产折旧费用增加、对外支付的服务费增加；财务费用同比增加247.56%，主要因存款利息收入同比减少，同时利息费用及汇兑损失较上年同期有所增加所致。感谢您的关注！

5. 日前，贵公司与华为数字能源就绿色能源领域签署合作协议，请问具体的合作内容是什么？将会为公司带来哪些利好？

答：尊敬的投资者，您好！公司与华为数字能源在微电网及相关周边配套设备、设备零部件达成战略合作，具体请关注公司后续相关公告。谢谢关注！

6. 公司开发了哪些新客户？

答：尊敬的投资者，您好！公司目前客户主要有鹏鼎控股、村田集团、富士康集团、Meta、Amazon 等。公司已经取得 A 客户的一级代码资质，后续将会增加公司产品的应用领域和市场份额。同时公司在散热业务方面也取得中兴通讯及国内服务器领域头部厂商的合作，国外方面公司也取得北美大客户的送样资格，并持续开展相关液冷产品的导入工作。感谢您的关注！

7. 半年报显示，今年上半年贵公司的净利润只有 2000 多万，请问为什么下降这么多？如何扭转这一趋势？目前有没有明显的改观？

答：尊敬的投资者，您好！2025 年上半年，公司多项费用及成本同比出现增长，具体原因与业务规模扩张、运营投入增加等因素直接相关。目前正处于消费电子传统旺季，公司订单处于饱和状态，随着产能利用率的提升，各项指标将不断改善。未来，公司将继续加大新客户、大客户的挖掘和服务，同时重点聚焦散热产品在服务器领域的拓展力度，持续扩大市场份额，将为公司未来的业务发展提供良好的外部机遇与增长空间，公司对未来发展前景充满信心。公司的具体经营及订单情况请以定期报告为准。感谢您的关注！

8. 贵司除在消费电子领域外，其他业务进展咋样，上半年产生了多少营收和利润

答：您好！2025 年上半年，公司实现营业收入 35,541.26 万元，同比增长 9.37%，保持了良好的业务扩张态势；但受多重因素影响，归属于上市公司股东的净利润为 2,273.19 万元，同比下降 52.41%。其中，消费电子产品功能性器件营业收入 26,085.82 万元、自动化设备及相关产品营业收入 3,158.67 万元，散热产品营业收入 4,534.61 万元。感谢您的关注！

9. 今年做不做股权激励？

答：尊敬的投资者，您好！公司于 2025 年 8 月开始实施股份回购，回购股份用于员工持股计划或者股权激励，同时也能增强投资者对于公司发展的信心和价值认可，公司将总结前

期限限制性股票计划实施的相关经验，综合业务发展和市场环境，优化员工激励机制，择机推进后续轮次的股权激励计划或员工持股计划。感谢您的关注！

10. 请问公司上半年营收增加，但是利润下滑的主要原因是什么？

答：尊敬的投资者，您好！2025年上半年，公司多项费用及成本同比出现增长，具体原因与业务规模扩张、运营投入增加等因素直接相关。目前正处于消费电子传统旺季，公司订单处于饱和状态，随着产能利用率的提升，各项指标将不断改善。未来，公司将继续加大新客户、大客户的挖掘和服务，同时重点聚焦散热产品在服务器领域的拓展力度，持续扩大市场份额，将为公司未来的业务发展提供良好的外部机遇与增长空间，公司对未来发展前景充满信心。公司的具体经营及订单情况请以定期报告为准。感谢您的关注！

11. 公司与Meta、Amazon的合作主要体现在哪些方面？能否展开讲一下

答：尊敬的投资者您好！公司有Meta、Amazon的供应商代码，主要供应的产品有功能性零组件、自动化设备、VC以及液冷模组等。感谢您的关注！

12. 请问董事长，现在国家政策鼓励并购重组，公司后续有没有这方面的计划？

答：您好！公司始终将主业增长作为发展核心，持续深耕核心业务，夯实经营基本盘。同时，公司将紧密跟踪行业市场动态、前沿技术及产业链上下游格局变化，以主业发展需求为导向，积极发掘并评估符合战略布局的投资标的，公司将在合适时机推进相关工作，不断巩固并提升竞争优势。后续若有具体计划，公司将严格按照监管规则要求，及时履行信息披露义务。

13. 请问贵公司在液冷板块的发展进程？

答：您好！公司液冷产品聚焦网通与服务器领域，当前核心产品包括液冷板模组及全链条液冷解决方案等。国内已与中

兴通讯、服务器领域头部厂商达成合作；国外已获取北美大客户送样资格，并持续开展相关液冷产品的导入工作。具体经营数据请关注公司定期报告，谢谢！

14. 公司目前在产业链上都有哪些布局？

答：尊敬的投资者，您好！公司在国内和国外均进行了生产布局。国内主要在深圳、东莞、梅州和淮安建立生产基地。在海外布局方面，公司分别在美国、越南和泰国设立了分支机构及生产基地。各基地实施本地化及差异化定位：东莞与淮安基地专注于精密功能性结构件的生产制造；深圳作为自动化设备类产品的核心生产基地；梅州基地则重点发展散热产品的规模化生产；美国子公司重点服务于北美当地的客户；越南基地主要配套当地主要客户的功能性精密件和自动化产品；最新设立的泰国生产基地则专注于散热模组的生产制造。公司依据客户需求及订单情况，灵活且及时地对现有厂房布局与规划进行适当调整优化，以提升运营效率和经济效益。感谢您的关注！

15. 您好，公司在 AI 技术方面上有布局吗？

答：您好！公司高度重视人工智能等前沿技术对公司发展的赋能价值，并积极把握其在散热领域催生的业务机遇。在 AI 应用领域，公司核心产品聚焦于散热解决方案，重点服务于服务器、智能穿戴设备等领域，为其稳定运行提供核心热管理支持。

16. 关于下半年和明年业绩的预期目标如何？

答：尊敬的投资者，您好！目前正处于消费电子传统旺季，公司订单处于饱和状态，随着产能利用率的提升，各项指标将不断改善。未来，公司将继续加大新客户、大客户的挖掘和服务，同时重点聚焦散热产品在服务器领域的拓展力度，持续扩大市场份额，将为公司未来的业务发展提供良好的外部机遇与增长空间，公司对未来发展前景充满信心。公司的具体经营及订单情况请以定期报告为准。感谢您的关注！

附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 10 日