

证券代码：603296

证券简称：华勤技术

公告编号：2025-050

华勤技术股份有限公司
关于 2024 年年度暨 2025 年第一季度业绩说明会
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地了解华勤技术股份有限公司（以下简称“公司”）2024 年年度及 2025 年第一季度经营成果、财务状况，公司于 2025 年 4 月 29 日（星期二）上午 10:00—11:30 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com>）和全景路演平台（网址：<https://rs.p5w.net/html/145713.shtml>）通过全景投资者关系互动平台直播、上证路演中心视频转播和网络互动方式召开了公司 2024 年年度暨 2025 年第一季度业绩说明会，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 4 月 22 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 2024 年年度暨 2025 年第一季度业绩说明会的公告》（公告编号：2025-029）。2025 年 4 月 29 日上午 10:00—11:30，公司董事长、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，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:公司在2025年第一季度营收大幅增长115.65%，请问主要是哪些产品或业务板块贡献了这一增长，后续是否有可持续性的增长策略？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司在一季度业绩有了显著的增长，主要得益于以下几个业务的表现。一季度我们在智能手机、智能穿戴、数据业务和AIoT产品有快速增长。从产品结构占比来看，随着多元化产品的持续推进和产品结构的不断优化，一季度在手机、PC、数据业务和其他品类占比相对均衡，这几大支柱产品形成了稳健的产品线结构。智能手机和智能穿戴收入均实现了超过翻倍的增长。高性能计算业务超过翻倍增长，其中数据业务在一季度收入规模超过了100亿，在头部互联网客户实现了全栈式的发货和高速增长。

公司在2024年底升级3+N+3业务战略，随着产品结构的不断优化，在手机、个人电脑、数据业务等几大品类都有稳健的增长趋势。谢谢！

问题2：公司对2025年全年的业绩预测？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司在2024年底升级3+N+3业务战略，随着产品结构的不断优化，在手机、个人电脑、数据业务等几大品类都有稳健的增长趋势，尽管公司面临一定的外部不确定性，公司预计2025年收入和利润仍将保持20%以上的增长。谢谢！

问题3：美国关税政策对公司业务的影响？如何应对？公司在海外布局上的规划？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！针对美国关税政策，公司已进行了全面评估并制定了相应策略，同时在海外布局方面也进行了前瞻性规划。

公司坚持全球化的多元产品布局，海外业务占比在50%左右，其中通过客户间接销往美国的产品收入占比约10%，总体来看，关税调整对公司的直接影响有

限且可控。同时，从业务环节和流程来看，与客户的贸易方式，关税是由客户报关和承担。公司也在密切和客户保持沟通，关注对终端市场销售的影响。

应对策略如下：

多元化产品结构和客户队列：公司和全球领先的科技公司保持长期、良好的合作粘度，客户队列覆盖全球头部品牌，广泛分布在智能终端、AIoT、笔记本电脑、数据业务、汽车电子等领域，集中度相对分散，单一市场波动对整体业务冲击较小。

全球化产能布局：为应对客户多元化需求和外部的不确定性，公司一直以来都在积极推进全球化制造布局，形成了国内核心基地和海外VMI基地的双供应体系。国内制造以东莞和南昌为主，海外在VMI（越南，墨西哥，印度）建立了全球化的制造布局。2024年在越南和印度已经实现了产品量产交付，墨西哥已处于并购交割阶段，整体进展顺利。鉴于当前各国关税政策变化波动较大，海外的制造基地可以实现动态平衡，海外产能的整体布局足以支撑销往美国本土的交付需求。谢谢！

问题4：2025年个人电脑业务的增长如何？笔电业务为何能持续抢占台厂份额，核心竞争力在哪？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！过去几年，华勤在个人电脑领域持续加大投入，出货量迅速攀升至1,000万台以上，并于2024年突破1,500万台。2025年，预计个人电脑业务能够实现20%的收入增长，主要为个人电脑生态产品的增量以及笔记本电脑市场份额的持续提升。

华勤技术笔电业务作为大陆唯一一家打破台湾同行垄断的企业，市场份额还在不断提升，在笔电的产业格局中，形成了公司独特的产品及服务竞争力：

研发能力：公司在笔电业务上的核心优势在于平台性。公司在消费电子和智能穿戴领域的软硬件及结构件创新，将快速应用到笔电产品中，高效提升了笔电产品的技术含量和竞争力。

运营能力：公司凭借在消费电子领域的规模化运营，整合研发设计、生产制

造、结构件一体化及供应链生态圈等多维度优势，将成本控制与效率提升转化为笔电业务的核心竞争力，进而在价格与质量上实现双重优势，为客户提供更具性价比的产品。

全球布局：在当前外围不确定环境下公司“China+VMI”全球制造布局，将有利于全球大客户的开拓和增长，为客户提供更优质的选择和供应保障。

组织能力：公司拥有超过16,000人的研发技术团队，为笔电业务的持续创新和发展提供了坚实的人才保障。公司始终保持创业团队的激情和组织活力。

公司对个人电脑业务的持续增长充满信心，有望在行业内达到领先的优势地位。谢谢！

问题5：汽车业务目前进展如何？公司如何看待自己在这块业务上长期竞争力，未来3年如何规划？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！汽车电子业务是公司目前仍处于投入期的新兴业务，当前已取得一些进展：

产品布局：公司在原有智能座舱及车载中控屏产品基础之上，智驾域控产品领域也取得突破，在车企大厂完成项目定点。同时公司在汽车“三电”领域也取得突破，成功获得新势力车企电机项目。

客户拓展：公司在海内外车厂和主机厂获得多个新项目定点，并持续努力拓展全球客户资源。

制造能力：公司在车规级制造工厂的能力持续获得客户认可，处于行业领先地位。

公司汽车电子业务目前仍处于战略投入期，未来将继续加大投入。随着汽车业务收入的快速增长，亏损幅度逐渐缩小，预计未来两三年内有望达到盈亏平衡点，逐步成为公司新的增长点。谢谢！

问题6：公司对机器人的战略规划，2025年有什么进展？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！投资机器人业务源于华勤的长期主义理念：在确保盈利的同时，更为企业的长远发展奠定基础。智能手机、笔记本电脑、数据业务是公司的三个成熟业务，持续创造了稳定的收入，而汽车电子和机器人业务是正处于投入期的新兴业务，需要资源投入以实现未来的突破。

为了加速机器人业务的发展，公司收购了一家专注于清洁机器人的公司，并将其更名为广东昊勤机器人科技有限公司。华勤将为广东昊勤提供全方位的平台支持，助力其拓展国内外客户资源。

同时，公司正在组建专业的机器人团队，并计划在2025年完成团队搭建和机器人研发模型机构建。公司看好未来工业机器人与健康养老机器人等领域的发展潜力，并致力于在上述领域建立核心技术竞争力。谢谢！

问题7：面对行业竞争和市场变化，公司在研发投入上持续增加，2024年达51.6亿元，请问这些投入在2024年度及2025年第一季度取得了哪些具体成果，对公司业绩提升起到了怎样的作用，未来研发重点方向会聚焦在哪些领域？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司始终高度重视研发投入，2024年研发费用增长主要源于以下几个方面：

新业务战略投入：公司在机器人、汽车电子等新兴业务领域加大了研发投入，以支持新业务的快速拓展和战略目标的实现。

多元化产品增长：随着公司业务的多元化增长，比如数据业务和智能终端业务的增长，带来研发人员数量相应增加。

并购业务研发增长：公司在三家模厂的精密结构件研发上持续投入，通过联合创新，进一步增强整机产品的竞争力。谢谢！

问题8：从公司自身经营角度来看，有哪些潜在不确定性，公司准备如何应对？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！华勤技术作为少数能打通智能手机、笔记本电脑和数据中心ODM业务的企业，当前面临的不确定性主要来自于国际地缘政治的风险。为应对这一挑战，华勤将继续发挥核心竞争力：

1.坚持可持续发展理念，确保业务100%合规，严格遵循相关政策规定；

2.坚持3+N+3业务布局，公司持续推进产品多元，非手机ODM业务占比达70%，实现智能手机、个人电脑、数据中心业务及其他业务四大类占比均衡；公司不断拓展客户队列，优化客户结构，前五大客户贡献占比在50%左右，其他客户的贡献占比持续提升；

3.坚持1+5+5全球布局，将加大在越南、印度、墨西哥工厂的产能布局，满足全球客户的多元化交付需求；

4.公司继续发挥ODMM核心能力，在高效运营、研发设计、先进制造和精密结构件方面协同发展，助力公司高质量可持续增长。谢谢！

问题9：公司经营活动现金流有下降，原因是什么？未来是否有融资的需求？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！2025年第一季度经营活动现金流有一定幅度的下滑，主要原因来自于一季度公司数据业务的快速增长，收入占比显著提升。数据业务的商务模式对现金流的占用相对较大，使得公司经营活动现金流出现了阶段性下滑，公司总体经营稳健，不存在流动性风险。针对目前状况，公司会结合业务的发展需求、当前资产结构以及各类融资渠道，考虑采用企业债券的方式进行现金流的补充和资本结构的优化。谢谢！

问题10：公司在AIOT产品上有什么样的布局，在2024年有什么样的成果？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司在AIoT产品线布局诸多品类，

如：智能家居、游戏掌机、智能音箱、VR头显产品等，是ODM行业内在AIoT产品线布局最为丰富的厂商之一。2024年，公司游戏掌机产品发货超过200万部；智能家居产品拓展IP Camera、智能相框、电子书等多个品类并大规模发货；VR头显品类第一款产品实现量产发货；同时，公司研发团队也参与多客户以及多个品类的新品预研，为公司AIoT业务未来的增长打下坚实基础。谢谢！

问题11：关注到公司2024年度数据产品业务进展相当不错，实现了178.8%的一个倍数级涨幅，请问在当前海外算力芯片供应限制的背景下，公司对2025年数据业务如何展望？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！2024年公司在数据业务上取得了快速增长，实现了超过200亿人民币的收入规模并在头部的互联网客户取得了核心供应商地位。面对当前外部的各类不确定性政策，公司目前经营稳步推进，2025年第一季度在数据业务实现了超过100亿的收入规模。公司将坚持数据业务的“双轮驱动”战略，在头部互联网厂商获得规模的快速增长和产品竞争力的持续领先，同时继续开拓行业及渠道市场，通过跨平台研发适配、高效运营及先进制造能力，继续保证公司在数据业务上长期持续增长。2025年，即使在面临算力芯片供应的不确定性风险下，公司仍然有信心在数据业务上保持较大增长。谢谢！

问题12：请问能否展开介绍一下，在组织管理以及人才建设这些方面，公司具体有着怎样的战略举措和竞争优势，从而协同促进整体经营的韧性和可持续发展？

回复：尊敬的投资者，感谢您的关注！公司在推动营收结构优化、夯实业务布局的同时，也在不断提升公司治理成效和组织管理能力，推进可持续管理，夯实优秀人才队伍，为高质量发展构筑坚实壁垒。

在组织管理方面，公司拥有一支经验丰富的核心管理团队，深耕智能硬件行业近二十年，凭借深厚的行业积累，对产品研发、设计、制造等全生命周期各环节理解深刻，为公司的高效运作提供坚实保障。

在人才建设方面，公司面临着多元业务的高速、高质量、可持续成长的挑战，也面临着从多地布局到全球化布局的挑战，因此，公司坚持从“战略-业务-组织”的发展思路，建设能承接业务挑战的组织和人才队伍。围绕组织、人才、文化、激励等机制不断优化，打造充满活力、高效运作的组织，形成价值创造、价值评价和价值分配的闭环。在组织建设中，公司还高度重视干部队伍的价值观和能力建设，不断迭代干部评价标准、轮转岗机制、女性领导力、梯队建设等，打造一支能征善战、充满活力、持续发展的干部队伍，支撑公司各项经营目标的实现。公司持续加强企业文化建设，努力提升公司员工的团队凝聚力，实现全体员工与公司的共同发展。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>）和全景路演平台（网址：<https://rs.p5w.net/html/145713.shtml>）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4月30日