

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：2025-012

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议、线上视频会议）
参与单位名称 (排名不分先后)	惠升基金管理有限责任公司、国金证券股份有限公司、五矿证券有限公司、君康人寿保险股份有限公司、上海证券有限责任公司、中国银河证券股份有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、开源证券股份有限公司、泽安私募基金管理(三亚)合伙企业(有限合伙)、上海大朴资产管理有限公司、华泰证券(上海)资产管理有限公司、华泰证券股份有限公司、上海渊泓投资管理有限公司、东吴证券股份有限公司、上海理成资产管理有限公司、国泰海通证券股份有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、中国国际金融股份有限公司、山西证券股份有限公司、泰康基金管理有限公司、长江证券(上海)资产管理有限公司、上海君和立成投资管理中心(有限合伙)、兴证全球基金管理有限公司、中信保诚基金管理有限公司、中泰证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、上海合远私募基金管理有限公司、兴业证券股份有限公司、国海证券股份有限公司
时间	2025年11月1日至2025年11月30日
地点	公司会议室、电话会议、线上视频会议

<b>上市公司接待 人员姓名</b>	<p>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          董事会秘书：李玉桃女士          证券事务总监：余芳女士          证券事务代表：冒姗昀彤女士</p>
<b>投资者关系活 动主要内容介 绍</b>	<p><b>Q1：存储物料的上涨对公司的利润率有何影响？是否影响到了公司消费电子产品，例如智能手机、笔电产品的出货量？</b></p> <p>公司在各类零部件的采购模式上有一定差异，存储相关物料通常由客户进行采买，该部分物料的价格对公司的产品毛利和利润基本没有影响。未来公司将继续通过自身多元的产品矩阵和客户队列，努力提升毛利率，并在收入规模持续增长的过程中，优化费用率，保证长期利润率及净资产收益率的持续提升。</p> <p>近期存储物料的价格上涨对智能手机行业带来了一定的压力，公司作为智能手机行业内的头部ODM厂商，未来将继续加强和全球各类智能手机品牌客户的战略合作，保证自身在行业内的核心供应商地位，同时，智能手机行业ODM渗透率的进一步提升，公司的智能手机产品将在未来保持健康稳健增长。</p> <p>在PC行业，公司在已在全球头部的笔电品牌客户建立了核心供应商地位，开拓了新的北美大客户，同时在客户端的市场份额持续提升，预计公司笔电产品发货量及收入会在去年基础上实现同比超过20%以上的增长，未来还将保持持续的快速增长，行业地位和也将进一步提升。在笔电产品之外，公司在PC+的生态产品上也实现了多款整机产品的发货和上量，例如台式机、一体机、打印机等，带来公司未来在</p>

PC 业务上的持续增量贡献。

**Q2：数据业务方面，在供应链扰动、国际地缘政策等不确定性背景下，公司如何展望？**

1、虽然当前行业面临地缘政治带来的不确定性挑战，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。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。

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、尽管短期面临一定外部政策的不确定性，但公司看到国内市场对于算力投资的需求仍然在持续、高速地增长。公司在各大 CSP 客户中已经建立了核心供应商地位，同时围绕主流客户的未来潜在需求，针对海内外的各类算力平台和产品形态，公司凭借自身跨平台的研发设计能力，进行了充分的研发、适配及测试，保证公司在数据业务的各类客户及各类产品的核心供应商地位。公司预期未来数据业务仍然能实现收入持续增长，产品结构也将进一步优化，实现盈利能

力的稳步提升。

**Q3：智能手机作为一款成熟产品，2025年仍然保持快速增长的驱动是什么？智能终端大板块整体在未来的增长点是什么？**

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。

**Q4：PC业务2025年预计有多大的增长？作为一款成熟消费电子产品，公司如何看待自身的竞争力？**

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 年全年收入在 300 亿元以上。

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、产品创新、高质量产品等方面的技术优势，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。

#### Q5: 公司 AIoT 业务的产品品类有哪些？长期如何展望？

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 产品线的持续增长。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 12 月 5 日