

证券代码：603341

证券简称：龙旗科技

上海龙旗科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

记录表编号：2025-004

投资者关系活动类别	<div><div><input type="checkbox"/>特定对象调研</div><div><input type="checkbox"/>分析师会议</div><div><input type="checkbox"/>媒体采访</div><div><input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会</div><div><input type="checkbox"/>新闻发布会</div><div><input type="checkbox"/>路演活动</div><div><input type="checkbox"/>现场参观</div><div><input checked="" type="checkbox"/>其他：电话会议</div></div>
参与单位名称	广发证券、国泰海通证券、华泰证券、长江证券、中金公司、中泰证券、国海证券、中信证券、天风证券、中信建投证券、开源证券、东北证券、国融证券、兴业证券、上海证券、东吴证券、招商证券、中信证券、浙商证券、东方财富证券、九州证券、财通证券、银河证券、光大证券、华创证券、东方证券、野村东方国际证券、红塔证券、平安证券、汇丰前海证券、华金证券、西南证券、信达证券、西部证券、华安证券、东海证券、易方达基金、银华基金、富国基金、博时基金、富安达基金、信达澳亚基金、长信基金、嘉合基金、中欧基金、南方基金、兴业基金、易米基金、中邮创业基金、兴业银行、星展银行、民生银行、长城财富资管、海港人寿、江西彼得明奇基金、正圆投资、瞰道资管、世诚投资、创富兆业、禾升投资、泽恒基金、融开资管、玖龙资管、瀚伦投资、广东钜洲投资、榕树投资、峰境基金、盘京投资、青骊投资、戊戌资产、健顺投资、江苏天麒基金、匀升投资、大道兴业投资、东晟投资、尚诚资管、天猗投资、新传奇基金、循远资产、钦沐资产、明沚投资、衍联基金、上海丹羿投资、IGWT Investment、富瑞金融、明山资本、富兰克林邓普顿投资、中投国际（香港）、Awpice Capital Management、招银国际证券、花旗环球金融、第一上海证券、才华资本、文渊资本、承毅投资、金泰富资本

<p>接待人</p>	<p>董事长：杜军红先生</p> <p>董事兼总经理：葛振纲先生</p> <p>独立董事：杨川先生</p> <p>财务负责人：张之炯先生</p> <p>董事会秘书、副总经理：周良梁先生</p>
<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>问题 1、大家都非常关心全球的贸易形势，针对关税政策的不确定性，公司做了哪些方案和布局？以及后续公司全球化的战略规划是怎样的？</p> <p>答：针对当前关税的情况，公司持续坚持全球化布局。全球化是公司的重要战略，公司通过前瞻性的布局，不断推进国内和海外制造能力的发展和创新。目前国内设有惠州、南昌两大基地；国外在越南和印度布局生产基地。公司将不断优化完善全球产能布局，逐步覆盖亚、欧、美的全球制造和供应链网络。到今年年底，公司的全球交付能力会形成一定规模。</p> <p>就公司现状而言，相关政策对公司的直接和间接影响都较小。虽然目前受到的影响较小，但公司依然会积极进行全球化布局，以此来应对各种不确定性。</p> <p>问题 2、未来三到五年，驱动公司业务增长的产品品类会是哪些？</p> <p>答：目前公司的产品结构包括智能手机、AI PC、汽车电子、平板电脑、智能手表/手环、TWS 耳机、MR/AR/AI 眼镜等产品。公司认为智能手机业务仍将保持稳定增长的态势，而 AI PC、智能眼镜、穿戴类产品以及汽车电子将成为未来三到五年公司业务的主要增长点。</p> <p>首先是 AI PC 业务，今年会有几十万的发货量，预计到 2027 年会迎来较大规模的增长。目前从项目数量、团队以及客户结构等方面来看，相关进展都是比较乐观的。其次是智能眼镜业务，目前公司有三条智能眼镜产品线（MR/AR/AI 眼镜），其中 AI 眼镜业务未来几年会有较大增长，公司核心大客户对此业务预期也比较乐观。MR 方面，公司正与头部客户进行合作，未来这块业务应该会有较好的增长。第三是穿戴类业务，去年公司手环、手表和耳机合计总出货量超过 2,900 万，领跑智能穿戴 ODM 市场，穿戴类产品整体市场容量仍处于增长态势。然后是汽车电子业务，</p>

	<p>去年相关产品已经开始出货，按照公司战略规划，预计到 2027 年汽车电子业务收入将有不错的增长。</p> <p>展望未来，公司整体产品结构会更加优化。公司会围绕这些产品领域进行深度客户拓展和技术研究，通过建设更深层次的技术能力来构建更全面的技术体系。</p> <p>问题 3、公司如何落实提升毛利率？在成本端，公司是否会进一步提高自制零部件的比例来提升盈利能力？</p> <p>答：过去一段时间，整个行业的毛利率先是经历了几个季度的下降，近期又开始逐步回升，这是行业发展的合理趋势。从手机 ODM 角度来看，当前行业的集中度已相对确定。未来，随着行业整体的竞争更加良性，公司毛利率会回归到相对合理的水平。</p> <p>关于自制零部件，从目前的整体规划而言，公司会更加侧重于产品创新、设计以及面向全球拓展优质客户。公司会针对某些局部的零部件展开研究，但主线还是放在拓展创新品类、争取全球优质客户上。此外，公司会通过提升研发效率、提升管理能力等方式提高自身核心竞争力，提升公司整体业务毛利率。</p> <p>总体而言，公司的毛利率应该会维持在行业合理的水平，会随着整个市场竞争态势以及外部环境的变化而略有波动，但长期来看是相对稳定的。</p> <p>问题 4、目前公司在印度和越南主要制造以及交付的产品有哪些品类？从长远规划来看，还会有哪些品类在海外进行制造和交付？</p> <p>答：公司在两年前就开始规划建设越南基地，一开始涉及的是部分 AIoT 产品的 EMS 业务，现在已经扩展到了 AR 眼镜、AI 眼镜、手机以及平板等项目。越南基地更多是面向欧美客户，已经呈现出多品类发展的态势。</p> <p>公司在印度基地的品类以手机为主。随着关税以及客户需求等方面的变化，印度基地的品类也会逐渐拓展。</p>
--	---

总体而言，公司会结合环境变化以及客户需求，对境外制造基地的产品品类做出相应调整。

问题 5、AI PC 领域，X86 平台的产品何时能大规模量产，以及 ARM 平台产品的最新进展？此外，公司做 PC 业务有哪些优势？目前客户的进展情况如何？

答：在 X86 平台领域，公司基于 AMD 平台的产品已经开始量产，是一款轻薄本产品。基于英特尔平台的产品预计于今年下半年正式量产。从目前进展来看，无论是供应链的构建，还是研发、生产等环节，都比较顺利。在 ARM 平台领域，公司 AI PC 业务是以 ARM 平台为切入点进入市场的，公司和高通会在创新产品领域继续合作。

就竞争优势而言，公司是从做手机、平板等业务发展过来的，这些产品与 PC 存在很多共通性。公司无论是在硬件还是软件方面，都有着很扎实的基础沉淀，这些是客户非常看重的核心竞争力。公司与许多 PC 客户在手机、平板等领域此前就有长期的合作，所以双方有较好的合作信任基础。

在整体客户进展方面，对于国内大客户而言，PC 行业需要像公司这样在手机领域有着较强研发设计积累，以及具备大批量、高品质制造和供应链管理能力的 ODM 企业更多地参与进来，以推动行业发展进步。对海外大客户而言，中国大陆 ODM 企业在手机业务上展现出的能力在 PC 业务上同样能被看到，他们对此也有需求。从产能的布局看，除了国内的生产基地，公司在越南、印度的现有布局以及未来在其他区域的布局，对于海外大客户来说都是很有价值的。

问题 6、介绍一下公司汽车电子业务方面的产品规划，以及客户拓展的节奏？

答：自 2022 年成立汽车 SBU 并逐渐构建起全面的体系认证与能力后，公司在汽车电子领域已经取得诸多客户的认可。目前无线充产品和扶手屏产品已经量产出货，客户包括小米、江淮、赛力斯、北汽、蔚来、上汽奥

	<p>迪、上汽大众、东风电驱等。</p> <p>公司聚焦的产品方向是智能座舱域的相关产品,力争在智能座舱领域做到头部位置。同时,公司也正在研发底盘域等产品,会通过这一过程强化自身的制造能力和品控能力。</p> <p>随着产品和制造能力的持续构建,在加快突破国内市场的同时,公司也正积极拓展欧洲、日本和北美主机厂市场。</p> <p>问题 7、在产能布局和新业务投入阶段,如何评估未来可能实现的效益?怎样控制过程中可能出现的风险点?</p> <p>答:公司秉持长期主义的发展原则,始终围绕以全球优质大客户为中心,持续投入资源建设自身能力。在此过程中,确实需要平衡好回报与发展的关系,以及考量对财务报表的影响。</p> <p>公司坚持几个原则来应对。其一,坚持长期主义。鉴于智能产品是刚需的大赛道,而且随着 AI 驱动,全球智能硬件的品类需求十分明确,存在诸多机会,公司会聚焦这些机会中的主航道品类持续进行投资。对于投资与回报期不匹配等情形,公司的平衡点会更侧重于长期发展。</p> <p>其二,公司会平衡投资节奏。对于各个主航道品类,公司是分节奏、有序推进的。比如几年前公司在穿戴类产品,像手表、手环方面,通过持续投入,目前已经做到了行业相对领先。智能眼镜业务也是如此,经过过去几年投入取得了相对领先地位。PC、汽车电子等新业务,目前就在有序投资过程中。</p> <p>其三,风险管控也是公司重要考量点。尤其在地缘政治复杂多变的背景下,各种不确定因素在增加,但公司依然坚持全球化的战略,围绕欧美、日韩等发达市场的大客户、价值客户来进行拓展。公司会依据地缘政治、竞争态势等各类情况,识别相应的风险管控点,并做出有效应对,这当中包括公司产能布局、合规性以及能力建设过程中投资节奏的把握等方面。</p> <p>问题 8、公司的战略升级为“1+2+X”,除了现有的产品品类,公司还会考虑布局哪些方向?</p>
--	---

答：“1”是智能手机，公司已经做到了行业相对领先的位置。公司会继续保持份额相对稳定及领先，并且希望在手机 ODM 领域能有更加良性、有序的竞争。

“2”包含两个品类。一个是以 AI PC 为代表的个人计算产品品类，PC 行业的规模巨大，是前景很明确的一个赛道。这是公司需要长期持续发展的品类，目前正在有序推进。另一个品类是汽车电子，目前同样在有序开展中。在汽车电子业务里，公司一方面在国内围绕一线客户做好基础能力建设，另一方面从长期来看，会向以欧美日为代表的全球最具价值的汽车市场持续拓展。这个赛道门槛很高，公司会持续投入建设能力，围绕全球汽车领域高端客户的要求，去谋求长期、稳定且有价值的业务发展。

“X”涵盖的品类里，有平板类、穿戴类、XR 类等，未来还会逐步拓展有价值的新品类产品。

问题 9、近两年公司有什么技术创新？

答：公司近两年持续加大在 AI PC、汽车电子、XR 等新兴业务领域的研发投入，从研发投入的强度看，2024 年全年公司研发技术投入 20.8 亿元，同比增长 23.25%，22-24 年研发投入的复合增速也达到 17.5%的水平。截至 2024 年 12 月 31 日，龙旗科技及子公司已取得 167 项发明专利、485 项实用新型专利、108 项外观设计专利。

具体地，公司的技术创新围绕两个方面展开：一是重点投入研发面向未来的技术，包括近眼显示、影像自动化调测、AI 自动化测试等技术；二是持续构筑技术壁垒，在无线通信、音频、显示、光学、影像、人因、仿真、材料等底层核心技术上持续深耕，构建了覆盖多场景的产品技术平台。

问题 10、请问公司如何看待行业未来发展前景？

答：短期来看，随着市场需求的回暖以及消费电子国补政策的刺激，公司对 2025 年智能手机在内的消费电子市场，仍然保持谨慎乐观。

展望未来，AI 人工智能技术日益成熟，开始加速进入商用普及阶段，

	这也使得越来越多一流客户的门槛和要求在加速提高，公司所在的智能产品和服务产业开始走向全面智能化时代。面对全面智能化的新机遇，公司持续加强构建自身的价值创造能力，坚持研究与创新，扎实聚焦地做更有价值的业务活动，推动高质量 AI 智能硬件终端产品加速落地。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 5 月 8 日