

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：2025-006

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）	山西证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、上海重鼎资产管理有限公司、云富投资集团有限公司、华泰证券股份有限公司、上海证券有限责任公司、中信证券股份有限公司、财通证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、东亚前海证券有限责任公司、上海瀚伦私募基金管理有限公司、东方证券股份有限公司、天壹紫腾资产管理(宁波)有限公司、上海远海私募基金管理有限公司、华福证券有限责任公司、富安达基金管理有限公司、麦高证券有限责任公司、上海重阳投资管理股份有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、中泰证券股份有限公司、天弘基金管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、华创证券有限责任公司、西部证券股份有限公司、东北证券股份有限公司、上海千翊文化传播有限公司、富国基金管理有限公司、上海亘曦私募基金管理有限公司、华泰证券(上海)资产管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、天风证券股份有限公司、上海森锦投资管理有限公司、才华资本管理有限公司、浙江浩期私募基金

	管理有限公司、太平洋资产管理有限责任公司、天风证券股份有限公司上海证券自营分公司、上海隆象私募基金管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、开源证券股份有限公司、民生加银基金管理有限公司、华源证券股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、上海明河投资管理有限公司、泽安私募基金管理(三亚)合伙企业(有限合伙)、国泰海通证券股份有限公司、南方基金管理股份有限公司、CPE 源峰、招商证券股份有限公司、上海十溢投资有限公司、循远资产管理(上海)有限公司、浙商证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、上海鹏泰投资管理有限公司、永诚保险资产管理有限公司
时间	2025 年 5 月 1 日至 2025 年 5 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 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：公司在一季度收入实现了超过翻倍的增长，主要是哪些业务线的增长较快？ 公司在一季度收入显著增长，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带来的产品结构上的不断优化，一季度公司在手机、PC、数据业务和其他品类收入占比相对均衡。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。 Q1 的增长体现了我们多业务并驾齐驱的良好增长势头，也为公司 2025 年业绩带来了一个优秀的开端。 Q2：一季度高增长的背景下，公司对 2025 年全年的业绩展望如何？ 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 年收入和利润将保持 25%以上的增长。 Q3：公司如何判断后续的毛利率趋势？ 自 2024 年第三季度以来，公司连续两个季度毛利率环比都有温和提升。公司将通过以下几个方面继续做好毛利率的提升和优化： 1. 研发降本：利用公司的研发设计和技术优势，持续通过设计降本和差异化的供应链带来毛利率的拉动。 2. 服务全球客户全价值链的角度：华勤在各多元化和全栈产品研发运营、制造、高质量交付等核心能力，提升在客户服务的价值和获利能力。 3. 规模降本增效：通过规模增长带来供应链成本优化空间；在运营和制造端，持续推动数字化、自动化、精益化水平来提升运营效率和生产效率。 4. 产品结构优化：通过毛利率较高品类的占比提升，
--	---

	拉动整体毛利率改善。 公司将深耕核心优势，在规模持续增长下，提升产品竞争力和毛利空间，保障毛利率在行业上具有竞争力，保持经营的长期增长和稳健性，提升盈利能力。 Q4: 一季度公司经营活动现金流有下降,原因是什么? 近期是否有融资的需求? 2025 年第一季度经营活动现金流有一定幅度的下降，一方面原因是公司自 24 年 Q3 以来的营收开始快速稳定的增加，25 年 Q1 也保持了这样的快速增长，为支撑业务的增长，对应的库存也有增加。另外一方面原因是数据业务的快速增长，数据业务相对比其他业务更加需要现金流支撑。 当前现金流变化是公司战略布局的一部分，尽管经营活动现金流有所下降，公司在多品类和客户上的业务增量在持续，会继续逐步转化为稳定的现金流入，公司将通过优化供应链、加强库存管理、提升资金使用效率等举措，提升产品附加值和公司运营效率，增强公司的核心竞争力，实现更高质量的盈利和现金流的稳定健康。 在融资方面，短期会根据业务发展做一些资产结构的改善，比如企业债等；长期根据业务层面的需求来决策，多种融资结构支撑业务的发展。 Q5: 美国关税政策对公司业务的影响? 公司打算如何应对? 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： 1. 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。 2. 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。
附件清单 (如有)	无
日期	2025 年 6 月 5 日