

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：2023-002

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 type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 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)	兴全基金、银华基金、摩根基金、上银基金、交银施罗德、鹏扬基金、浦银安盛基金、国泰基金、路博迈基金、泰康基金、富国基金、HSBC、大成基金、安信基金、汇添富基金、汇丰前海、长江电子、中信建投、海通证券、招商证券、长城证券、民生证券、运舟资产、盘京投资、泓澄投资、博裕资本、勤辰资产、Black Rock、JPM AM、LMR 等
时间	2023年9月27日至2023年10月12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	副总裁、董事会秘书：王志刚先生 投资者关系经理：冒姗昀彤女士
投资者关系活动 主要内容介绍	<p>活动期间交流的主要内容如下：</p> <p>Q1：公司如何看待未来手机 ODM 市场的发展趋势？</p> <p>A1：当前全球手机大盘具有较大承压情况，预计今年可能仍会微微下滑，但是从长期来看，预计手机 ODM 领域会相对保持稳健增长的趋势。通过近两年的 ODM 总量占全球销量的占比变化也能看出这一趋势。</p> <p>根据相关专业机构的数据显示，整个手机行业的 ODM</p>

渗透率目前仅在 38%左右，远低于其他几个品类，由于 ODM 企业在手机领域的研发、运营、制造效率等方面具有较高的整体竞争力，会进一步促进品牌厂商提升研发制造委外的比例，因此预计未来手机 ODM 渗透率会进一步提高。

目前智能手机 ODM 行业头部三家企业的市场份额在 75%左右，智能手机 ODM 行业的头部效应比较明显，手机行业是一个具有规模效应带来整体竞争力特点的行业，预计未来通过规模优势会进一步提高头部 ODM 企业的市场份额，因此长期看好该领域的增长和未来盈利能力的提升。

Q2: 请公司领导介绍一下公司对于笔记本电脑市场的当前和未来发展的看法，以及贵公司在当下市场行情中如何保证笔记本电脑 ODM 业务的增量？

A2: (1) 在疫情三年里，笔记本电脑全球市场呈现先扬后抑的情况，根据专业机构的数据显示，笔记本电脑全球市场从疫情前的 2 亿-2.5 亿台，到现在预计处于 1.7 亿-1.8 亿台的区间，长期来看预计会稳定在 1.7 亿-1.8 亿台的数量级上。(2) 公司从 2015 年开始投入笔记本电脑领域，目前与客户形成了稳定的基于主流产品的合作，并进一步增强了跟客户的产品合作粘度，公司是目前唯一打破台湾同行垄断的大陆公司并形成年度千万销量规模的企业。市场份额相较于台湾同行，公司与各客户的合作还有较大的份额提升空间，同时公司在手机领域积累的核心能力、产品精致度为代表的产品竞争力以及研发效率上也具有较大的优势，公司对笔电业务未来增长空间具有信心。

Q3: 您好，听闻说贵司近期发布了一款基于 Intel 最新 EagleStream 平台开发的最高性能模组型 GPU 服务器，请介绍一下贵司服务器方面的业务？

A3: 公司近期发布了华勤技术全新一代数据中心产品：太行系列——首发批量出货、支持全高网卡方案、同

平台多款模组产品开发及调优经验的模组型 AI 服务器 H9236, 以及面向全行业市场 2.5 及 3.5 存储配置、首批适配 L40S4 卡、8 卡产品方案、满足运营商集采严苛要求的插卡型 AI 服务器 H8230、H7237。

祁连系列——拥有易于定制, 平台化多代延续、模组及软件复用, 产品开发快、定制响应快、产品交付快的通用服务器 P6236、P6232、P6237、P7237。

公司数据业务立足“全球智能硬件平台、行业 ODM 规模领先优势、全栈式的产品组合服务”三大定位, 践行“头部 CSP 市场与行业/渠道市场”的双轮驱动业务策略, 秉承“坚持做好产品和服务, 助力客户成功”的原则, 基于 AI 时代下的变化与挑战, 打造全新技术架构的高性能数据中心新品以及极致体验的全栈式服务。公司从 2017 年开始布局数据中心领域, 横向扩张产品领域, 持续夯实经营稳健增长的可持续性。2022 年度公司服务器业务收入超 26.7 亿元, 相比去年同期增长 565.34%, 2023 年上半年营收 21.3 亿元, 同比增长 48%, 成功导入顶尖中国互联网客户并形成 AI 服务器的批量发货供应, 同时公司也是国内为数不多能够提供从通用服务器、异构人工智能服务器、交换机数通产品到存储服务器等全栈式产品组合的厂商。在多年的探索与合作中, 公司全栈式的产品组合、优异的质量、敏捷的交付和高效的服务受到客户的高度肯定。未来公司的数据业务将持续价值升级, 以算力和网络为中心, 提供智能化解决方案、一站式服务平台。赋能客户、服务好千行百业的最终用户。

Q4: 华勤的 AI 服务器、传统服务和友商相比有何优势?

A4: 公司的核心能力决定了业务模式不同, 华勤主要服务于国内互联网的云厂商, 是基于云厂商的算力架构设

计之下做的定制产品开发，所以公司研发能力和质量稳定性在过去 2-3 年得到了客户的高度认可。

华勤目前覆盖的客户主要是国内头部的云厂商数据中心、算力中心的产品和业务结构，今年 9 月已推出自主规划的 AI 服务器和交换机来服务渠道客户覆盖行业客户，逐步构建覆盖各类行业客户的能力，该领域还需要向优秀的同行学习借鉴，行业渠道客户覆盖和服务能力，打造自己的数字化的客户服务平台和系统。

Q5：公司在汽车领域有何布局与规划？

A5：公司目前是“2+N+3”的智能硬件大平台产品结构，聚焦以智能手机为代表的个人数字终端硬件生态和以笔记本电脑为代表的办公场景下的数字生产力硬件生态，并以双硬件生态为基础，努力拓展数据中心业务、汽车电子业务和软件业务的三个增量市场，实现全球智能产品硬件平台的战略目标。未来将继续深耕智能硬件 ODM 行业，巩固和保持公司在智能硬件 ODM 行业中的领先地位。在汽车电子业务领域，公司从 2018 年开始布局进入汽车电子领域，目前拥有汽车电子产品多序列的研发能力，产品队列涵盖智能座舱、智能网联、智能车控和智能驾驶，并依托华勤现有研发资源和平台资源形成独特竞争优势。公司在智能座舱、智能车控、智能网联、智能驾驶四大业务模块均已实现突破，与国内汽车自主主机厂、新势力造车头部客户等达成多项合作。

Q6：请问华为近期上市的产品中，贵公司是否有参与生产？公司与华为具体有哪些相关产出？是否有业绩产出？

A6：公司与华为是多年的多品类合作伙伴，包含手机、平板、笔电、穿戴类智能产品、Aiot 等多个品类的研发设计制造，产品硬件平台横跨 ARM 架构和 X86 架构多品类 ODM

合作。公司在严格的贸易合规的基础要求上开展相关的 ODM 业务。近期上市的新产品中有公司的相关产品线的产品整机合作，具体合作产品型号和具体上市名称由于客户保密协议要求不便公开，还望理解。公司为其战略部署中的硬件、软件、内容生态提供全面的终端产品和设备。

Q7：公司认为自身在发展中相较突出的核心原因是什么，与同行其他竞争对手相比的优势主要体现在哪些方面？

A7：公司成立至今 18 年，从最初 PCBA 模式到当前的智能硬件平台，公司自身的核心竞争力和优势主要体现在四个方面：（1）Operation，高效运营能力。不断提升供应链管理能力和高效的仓储、物流运行能力。公司的效率指标如存货周转率领先同行，目前华勤有 300-400 个工程师专注于公司系统 IT 开发，来适配全球客户的业务优化和效率提升。（2）Development 研发设计。华勤创始团队都是工程师出身，同时学习并引入先进的 IPD 管理流程和机制，进一步增强研发管理效率，提升研发价值，促进产品竞争力提升。同时华勤成立了 X-Lab，在声、光、电、热、射等基础领域不断强化基础技术研发。（3）Manufacturing，先进的制造能力。华勤通过完善自动化、规模化、准时化和精益制造，在过去几年奠定了比较强的门槛。（4）Mechanical，精密结构件。目前华勤手机出货 1/3 的结构件壳体是自供，增强了成本竞争力和产品竞争力，通过自供料比例提升不断加强公司的经营能力。

同时，公司平台型的定位，一方面体现在研发核心技术在不同业务领域应用的通用复用及模块化研发设计；另一方面体现在规模优势下供应链资源整合带来的成本效率；第三方面体现在面向全球客户的 TO B 的客户服务能力和服务体系。

附件清单 (如有)	无
日期	2023 年 10 月 13 日