

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：2024-001

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）	中邮基金、汇添富基金、兴业基金、华夏基金、财通基金、施罗德基金、鹏扬基金、南土资产、合远资产、中原资管、循远资产、太平资产、肇万资产、复胜投资、韩华投资、混沌投资、汇丰晋信、华鑫证券、浙商证券、中信证券、国海证券、国泰君安、国投瑞银、申万宏源
时间	2023年1月9日至2023年1月23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>Q1：公司在 ODM 领域是龙头地位，但是也看到公司在服务器这些领域有不错的增长，目前公司的整个业务大概是什么样的？能否简要介绍下主要的产品结构？</p> <p>A1：华勤技术主要业务涵盖了智能手机、笔记本电脑、平板电脑、智能穿戴、AIoT 产品、服务器等智能硬件产品的研发设计、采购、生产制造、物流、批量交付等各个环节，产业链条较为完整。公司以高效运营、研发设</p>

计、先进制造和精密结构件的四轮驱动价值赋予智能硬件平台，横向扩张产品线，通过打造 2+N+3（“智能手机+笔记本电脑”+“消费类电子产品”+“企业级数据中心产品+汽车电子产品+软件”）的产品结构，以智能手机、笔记本电脑双硬件为基石，努力拓展数据中心业务、汽车电子业务和软件业务三个新赛道，打造数字经济下的科技公司的数字新基建，致力于通过绝对的规模优势、硬件品类的丰富性以及底层核心技术等，构建以硬件平台为核心的多元化商业生态系统，实现全球智能产品硬件平台的战略目标。

**Q2：关注到公司在服务器和 AIOT 等新兴领域的业务业绩发展很迅猛，请问在当前市场环境下，公司认为自身的核心竞争力主要在哪些方面？**

A2：公司成立至今已 19 年，在充满变化的市场中始终秉承改善人们沟通与生活的使命，为全球科技品牌客户提供产品级、系统级、软硬件研发、运营制造的端到端服务。公司从最初 PCBA 模式到当前的智能硬件平台，发展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。华勤在过去几年不断的拓展新业务，在手机平板之外，积极拓展笔电、穿戴类的智能产品，同时在数据产品服务器和汽车电子产品的增长和份额的不断的提升，为业绩的增长奠定了长期的基础，竞争优势是在研发设计端的核心能力和运营数字化带来的周转效率，制造领域规模化和自动化的竞争门槛，精密零部件的整机设计协同这四个方面增强了整体的为全球客户提供产品和服务的竞争力。

**Q3：公司服务器业务发展很不错，尤其 5G 和算力需求的爆发推进公司会有一个持续的增长，公司怎么认为自身在这一领域的优势？**

A3：公司数据业务于 2017 年开始布局和投入，专业团队的核心技术人员具有十余年的经验和积累，关键技术长期积累和沉淀，深刻理解客户的需求和产品的定制化实现，同时抓住了行业的发展机会。华勤的研发团队基于客户的算力架构设计基础上做定制化的开发，得到了客户的很高的认可。公司在 2022 年为头部互联网厂商供应了英伟达的 A800AI 服务器，且在 H800 的新平台研发投入很大，基于头部云厂商的算力架构设计之下做 AI 服务器的定制开发，是国内在该平台上的第一批出货厂商。服务器业务 2023 年上半年营业收入同比增长 48%，三季度持续突破，营收达 41.53 亿元，同比增长 670%。23 年 6 月首发了英伟达 H800 的 AI 服务器，当月就实现了超过 10 个

亿元的销售收入。而且公司研发能力和质量稳定性在过去2-3年得到了国内头部云厂商客户的高度认可，除了AI服务器，华勤为客户提供通用服务器、数据中心的交换机。23年三季度，公司实现头部互联网客户TH5主流交换机中标，成功突破交换机大客户，且通过推出自主规划的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。9月公司以“山海计划”为主题，成功举办全新一代数据中心产品及服务平台发布会，重磅发布了智能计算产品——太行系列、通用计算产品——祁连系列，以及“青海湖”服务平台V1.0，公司将通过全栈式的产品组合为头部互联网客户和行业客户提供长期的产品竞争力，公司有充分的信心未来数据业务模块可以为公司带来更好地业绩表现。

**Q4：公司怎么看待笔记本电脑这部分的市场情况？接下来打算怎么保持增长？**

A4：笔记本电脑硬件业务是华勤业务发展基石之一，华勤从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，公司是目前唯一一家打破台湾同行垄断，并形成年度千万台销量规模的大陆企业。2023年三季度，公司消费电子数字终端业务稳中向好，笔记本电脑营收实现同比增长17%。根据第三方数据统计，公司23年第二季度及第三季度连续两个季度单季ODM销量市场份额位居全球前四。整体来看，公司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，公司也对未来笔电业务模块的增长保持充分的信心。同时公司在另一业务发展基石——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比较大的优势。

**Q5: 我们作为投资者，也非常想长期深入的了解贵司，请问我们怎么能跟贵司保持同频的沟通呢？**

A5: 公司积极保持与各位投资者的良性沟通与互动，并设专人负责投资者电话的接听和邮件的接待工作，也通过业绩说明会、机构调研会以及上证 e 互动等多种渠道，保持与各位投资者的持续沟通。此外，公司专门设立“华勤技术投资者关系”公众号，内设有信息披露、IR 动态及股市信息三大板块，同时投资者关系公众号定期会发布行业信息和行业产业洞察，投资者可通过该公众号与公司沟通、了解行业及公司重要动态等信息，公司非常欢迎各位投资者关注并交流。

**Q6: 公司在汽车领域进展怎么样，和哪些新能源厂商有合作？**

A6: 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全栈式研发能力，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 20 余项合作。在智能车控板块，公司通过与客户联合预研了智能网关和下一代域融合产品，自主研发了平台化 VCU 产品。2023 年三季度，公司汽车电子业务加速建设，实现新突破。公司座舱域控 8155 平台量产发货，已

	<p>经定点到多个主流主机厂，同时不断开拓海外客户等。未来公司将进一步拓展国内主机厂商合作深度以及全球的主机厂商客户。</p> <p><b>Q7：近期很多大企业宣称和华为鸿蒙系统合作，请问公司有合作吗？华为目前上市的产品中哪些是公司合作的？</b></p> <p>A7：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，同时，公司与客户合作均受保密协议约束，具体合作情况不便公开，还望理解。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 1 月 23 日