

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：2024-002

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）	百年保险资管、海富通基金、太平基金、博时基金、西部利得基金、银华基金、中银基金、东方财富基金、泽安私募基金、ValuePartnersGroup（惠理基金）、泰月资产、正心谷资本、新华资产、汐泰投资、泽堃资产、立格资本、涌乐投资、翰亚（保诚）投资、凯丰投资、MLP（Millennium）、上海德汇集团、大箐资管、寻常投资、泰康资产、施罗德交银理财、Aspoon、摩根大通、国投证券、招商证券、东方证券、中金公司、野村东方国际证券、中泰证券、西部证券、山西证券、兴业证券、中信证券、光大证券、中邮证券、和谐汇一、汇丰、方正证券、中信建投证券
时间	2024年1月30日至2024年3月1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 证券事务代表：冒姗昀彤女士
投资者关系活动主要内容介绍	Q1：注意到公司的服务器业务发展很不错，最新财报显示公司2023年第三季度这部分业务营收增长670%，请问公司背后的原因是什么？今年在这方面有进一步的布局

吗？

A: 您好！非常感谢您对公司的关注。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，深刻理解客户需求，抓住了行业的发展机会。在过去2-3年，公司的研发能力和质量稳定性得到了国内头部云厂商客户的高度认可，目前已经形成了通用服务器、人工智能服务器、数通交换机产品、存储服务器全栈式产品组合，公司在数据产品业务上，通过头部互联网客户和渠道行业客户双轮驱动保持高速增长。

关于今年服务器业务的发展，公司保持乐观积极的态度，公司多产品组合在客户端可以获得全栈式解决方案的加分，特别是在人工智能服务器的核心技术上得到客户的高度认可。目前国内互联网厂商AI需求在训练测和推理测均有持续增长趋势，这对于行业及公司来讲有很大的发展空间。基于2023年与国内互联网厂商较好的合作基础，公司2024年有望获得更多的服务器订单量，特别是新一代GPU芯片平台的人工智能服务器；同时，公司快速进行行业主流的新平台芯片产品的适配，在完成相关测试认证后，根据客户的需求近期开始批量陆续出货。交换器方面，公司也获得国内互联网大厂的订单，开始批量交货，这方面未来也会成为公司数据中心业务中比较重要的增长源泉之一。

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，未来将为头部互联网客户和行业客户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，为公司带来更

好的业绩表现。谢谢！

**Q2: 公司将汽车电子也作为新兴赛道之一，请问公司当前和哪些汽车品牌有合作，这部分业务有哪些进展？**

A: 您好，感谢您的关注！在汽车电子业务领域，公司目前拥有汽车电子产品多品类的研发能力，在智能座舱、智能车控、智能网联、智能驾驶四大产品模块均已实现突破，并开发出重要终端客户资源，成功导入多家主机厂的智能座舱和车联网产品项目。公司目前已经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，客户主要为国内的主机厂等。

2023 年年底，公司汽车电子业务加速建设，已完成高通 8155 平台量产出货，逐步进入主流主机厂定点，并不断开拓海外客户。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，在主流客户主流车型主流产品上寻求快速增长，公司对汽车电子业务增长空间坚定信心决心并会持续投入研发和制造资源。谢谢！

**Q3: 都说 2024 年为 AIPC 元年，全新 AIPC 时代已经到来，请问公司作为 PC 的重要厂商，认为自身在笔记本电脑业务有何优势？在这一浪潮下公司会受到什么样的影响？**

A: 您好，感谢您的关注！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。

公司在笔电领域基于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的较大优势，进一步迁移至笔电领域实现技术创新。公司目前研发效率行业领先，产品竞争力通过创新的研发设计有比较强的相对竞争力。

公司认为 AIPC 的发展对笔电终端产品的影响首先是产品设计本身，AIPC 相比之前会更加轻薄，外观材质、屏幕分辨率会实现高配置，高算力的硬件配置上对散热和结构设计上也提出的更高的要求，特别是在软硬件的结合上，对多屏产品的互联互通上会有更多的软件生态开发要求，华勤在全品类 2+N+3 的多个智能产品的核心技术能力在这一应用场景和需求的影响下更能发挥竞争优势，会进一步提升核心客户的市场份额，同时，在此影响下终端零售价必然会提升，对于公司而言出货价也会有一定的提升。谢谢！

**Q4: 近期有传闻称华勤获得超 1 亿部手机订单，这对公司的手机业务来讲是个很好的预期，请问公司 24 年手机业务大概能实现怎样的增长？**

A: 您好，感谢您的关注！手机业务作为公司的业务发展基石之一，在 2024 年预计依旧保持稳健。过去几年趋势是客户释放给 ODM 机型逐步增多，预计手机 ODM 渗透率会持续提升，同时公司和客户合作全品类黏度也越来越高，同步支撑公司在手机品牌客户的份额增长。目前，公司手机业务已经落地了多个核心客户新项目，为成熟业务的稳健经营奠定了很好的基础。谢谢！

**Q5: 看此前披露，公司智能穿戴业务进展很大，能具**

**体展开讲讲目前的发展情况吗？**

A: 您好，感谢您的关注！智能穿戴作为公司增量市场之一，目前公司已实现该智能硬件产品的研发设计、采购、生产制造、批量交付等各个环节，2023年前三季度，智能穿戴业务营收占比 3.12%，第三季度产品线营收结构中，智能穿戴产品占比 2.69%。当前智能穿戴市场呈现头部集中的趋势，如 TWS 耳机、智能手表、智能手环等，公司作为 ODM 龙头可以充分利用在手机业务端的资源优势，通过手机几大品牌的合作持续提升智能穿戴市场的份额。谢谢！

**Q6: 今年华为 MR 已经要上市了，这又是一个新的方向。公司作为消费电子的龙头厂商，在这类数字终端业务方面的进展怎么样？**

A: 您好，感谢您的关注！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。在 AR/VR/XR 领域，公司已经实现端到端打通 VR/AR 的研发、运营及制造的一站式服务能力，2023 年第三季度实现 VR 全球大客户的突破。同时公司的 MR 和游戏在不断突破游戏相关产品，对此做了很多的准备。2023 年下半年，全球客户也在不断加大索尼掌机的出货量，基于此公司对于 XR 产品的预期也做了进一步提升，预计 2024 年发展整体是比较稳健的。

未来公司会继续以 VR/AR 一站式服务能力和消费电子业务规模优势，助力 VR/AR 业务蓬勃发展，积极拓展全球核心客户。

**Q7: ODMM 作为公司的核心竞争力，在行业低迷时依旧**

	<p><b>使公司实现逆势增长，请问公司自己是怎么理解这个优势的？</b></p> <p>A: 您好，感谢您的关注！公司成立至今 18 年，从最初 PCBA 模式到当前“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”）的全球智能硬件平台，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，目前华勤数字化能力有 300-400 个软件工程师专注于软件开发来适配全球客户的业务优化和效率提升，周转效率很高。（2）Development 研发设计。华勤创始团队高度重视模块化的设计和研发效率的提升，通过学习并引入先进的 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。华勤在发展过程中前瞻性并购两家结构件厂商，使得手机中公司自供料的比例在逐步上升。目前华勤手机出货 40%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。谢谢！</p>
<p><b>附件清单（如有）</b></p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2024 年 3 月 4 日</p>