

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：2024-005

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)	安信基金、鲍尔赛嘉投资、北大方正人寿保险、博时基金、博众智能、财通证券、长城财富资管、长城证券、长江养老保险、创金合信基金、丹羿资产、大成基金、大家资产、德邦基金、东北证券、东北证券自营、东方阿尔法基金、东方基金、东方马拉松投资、东方证券、东方证券资管、东吴基金、东兴基金、敦和资管、方正证券、丰琰投资管理、富安达基金、富国基金、复胜资管、格林基金、工银瑞信基金、光大证券、广发证券、广西赢舟咨询、国海富兰克林基金、国海证券、国金证券、国联证券、国融基金、国泰基金、国泰君安证券、国泰元鑫资产、国投瑞银基金、固禾私募基金、海富通基金、海南鑫焱创投、海通证券、海通证券资管、灏霖投资、恒越基金、和沅资管、和谐汇一、鹤禧私募基金、泓德基金、红杉资本、弘毅远方基金、华安财保资管、华安基金、华安证券、华创证券、华福证券、华金证券、华商基金、华泰证券、华泰证券资管、华夏基金、华夏未来资管、华西电子、汇丰晋信基金、汇鸿国际资管、汇泉基金、惠升基金、汇添富、湖南源乘、健顺投资、嘉实基

	<p>金、嘉世私募基金、京管泰富基金、金信基金、金友创智资管、九泰基金、开源证券、宽源投资管理、联视投资、立格资本、龙赢富泽资管、茂典资管、民生银行、民生证券、摩根大通、摩根士丹利、南土资管、纳弗斯信息科技有限公司、宁泉资管、宁银理财、诺德基金、鹏华基金、鹏扬基金、平安银行、平安证券、平安资管、璞远资产、青岛朋元资管、泉果基金、筌笠资管、趣时资产、人保资管、仁桥资产、人寿保险、睿远基金、森锦投资、上海阿杏投资、上海博笃投资、上海金恩投资、上海明河投资、上海钦沐资管、上海睿郡资管、上汽投资、上银基金、山西证券、申万菱信基金、世嘉控股、施罗德投资、苏州龙远投资、泰康资管、太平基金、太平洋资管、天弘基金、天玑投资、同创佳业资管、万家基金、湘财证券、兴合基金、兴业基金、兴业证券、兴银理财、兴证全球基金、信达澳亚、新华基金、鑫元基金、鑫宇投资、西部证券、西藏中睿合银投资、西南自营、喜世润投资、轩汉投资、循远资管、银河基金、银河证券、银华基金、彝川资管、永诚保险、甬兴证券、远海私募基金、于翼资管、招商基金、招商信诺资管、郑州云杉投资、浙商证券、浙商证券资管、中海基金、中和资本、中金公司、中欧基金、中泰证券、中信保诚基金、中信保诚资管、中信建投证券、中信期货、中信证券、重阳投资、中邮创业基金、中邮证券、HelVed Capital Management Limited、Point72 HongKong Limited</p>
时间	2024年7月9日至2024年7月30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	<p>副董事长：崔国鹏先生</p> <p>副总裁、董事会秘书：王志刚先生</p> <p>证券事务代表：冒姗昀彤女士</p> <p>投资者关系经理：王卓尔先生</p>

投资者关系活动
主要内容介绍

Q1: 手机市场近几年整体销量不佳, 公司认为 AI 手机可以成为新的增长点吗?

A1: 您好, 感谢您的关注! 手机产品较为成熟, 且手机 ODM 厂家格局相对集中且头部规模效应明显, 预计今年全球市场会是一个弱复苏的态势。具体到 AI 手机, 各大手机品牌目前阶段基本都是将 AI 手机作为旗舰机型定位, 由手机品牌商的自研团队进行开发, 通过个性化应用和端云结合的模型打造品牌效应, ODM 覆盖的产品还未涉及 AI 手机领域。随着智能手机领域 ODM 渗透率持续提升且头部 ODM 厂商进一步集中, 公司在智能手机业务仍保持稳健的增长。谢谢!

Q2: 2023 年, 公司数据业务营收实现了三倍增长, 2024 年服务器业务是否仍然能实现较高增长, 下半年是否会面临挑战?

A2: 您好, 感谢您的关注! 公司数据业务规划是全面拥抱 AI, 发挥 ODM 的研发优势和供应链优势, 践行“头部 CSP 市场与行业/渠道市场”的双轮驱动业务策略, 今年在头部 CSP 客户中实现 AI 服务器、通用服务器和交换机的全栈式产品发货, 其中 AI 服务器发货在 2023 年基础上继续高速增长, 二季度开始批量出货进行新一代的人工智能训练服务器和行业推理服务器。同时, 公司成立了数据业务营销中心持续拓展行业客户。今年数据业务经营指标会保持高速的增长。谢谢!

Q3: 公司笔电业务的竞争策略及目前的进展?

A3: 您好, 感谢您的关注! 公司笔记本电脑 ODM 业务

实现稳健发展，市场份额稳步提升，已进入全球前四，目前是唯达到年度千万级以上出货量的大陆公司。公司笔电目前 ODM 业务的客户主要分为三部分：第一部分是在大陆头部笔电品牌商，第二部分是在日韩台的笔电品牌商，第三部分是安卓智能手机客户的全场景硬件延展的笔电业务，与台湾友商相比，产品创新竞争力和供应链成本竞争力优于同行，预计公司整体份额还将继续增长。同时，公司基于自身的强研发能力，将有望在 AI PC 的行业更迭中，进一步获得 PC 业务市场的份额提升和经营指标的增长。谢谢！

Q4：目前公司汽车电子业务的投入情况？

A4：您好，感谢您的关注！汽车电子业务在公司整体营收规模中占比还相对较小，但是汽车电子业务是公司高速发展和积极部属投入的领域，在产品规划上，提前布局新平台新技术，充分发挥公司 Arm 架构的研发设计能力和核心技术优势，目前已完成智能座舱、智能车控、智能网联、智能驾驶四大产品线的布局，逐步夯实和落地了国内主流主机厂客户资源，成功导入多家主机厂的智能座舱和车联网产品项目。华勤还利用自身的制造优势以及供应链规模效益，不断创造客户价值。总之，在汽车电子业务上，公司坚持长期主义的发展理念，持续投入、深耕技术、狠抓质量，创造未来更大的成长空间。谢谢！

Q5：公司收购的易路达具有哪些竞争优势和技术积累？

A5：您好，感谢您的关注！公司计划收购的标的是易

路达企业控股有限公司 80%的股份，涉及易路达科技、易路达电声、InB electronics 和声电科技等多个子公司的股权。这些子公司拥有位于深圳、惠州、吉安和越南的声学整机和零部件制造基地及研发中心。易路达拥有超过 20 年的音频产品研发和制造经验，尤其在特定客户的新产品开发上有深厚积淀，其技术和经营团队实力雄厚。此外，公司在声学零部件制造上具备很强的核心竞争力，与华勤技术在音频领域的技术和客户互补性极高。如果成功并购，这将有助于华勤技术构建更为完善的 2+N+3 业务布局，增强高速增长的核心能力和动能。谢谢！

Q6：易路达控股的并购交割后，公司将如何整合和利用易路达的技术与客户资源？

A6：您好，感谢您的关注！根据已经披露公告的投资意向书的内容，交割完成后，公司将委派三名董事进入目标公司董事会，并委派及任命财务和人力资源总监等高级管理人员。对于中国境内的三家子公司和越南法人，将继续沿用现有经营模式直至完成业绩承诺。该项收购希望达到强强联合的结果，一方面整合华勤技术的智能产品整机研发能力、运营能力和制造技术和规模，与易路达在音频声学领域的专业核心技术，声学零部件能力有效结合协同；另一方面，拓宽双方的客户资源，扩大公司在智能硬件产品核心细分领域的市场占有率与核心竞争力，进一步夯实公司 2+N+3 的发展战略，优化公司在智能穿戴、声学类领域的产品和客户结构，完善公司的产品生态和战略布局，增强各板块业务之间的高效协同发展水平，有利于提高公司综合竞争力及盈利能力，推动公司的可持续健康发展。谢谢！

	<p style="text-align: center;">Q7: 公司收购南昌春秋的战略意图?</p> <p>A7: 您好, 感谢您的关注! 华勤笔电业务过去几年高速增长, 是国内唯一的一个打破台湾同行垄断并形成千万台以上年出货量的公司, 23 年位居全球 ODM 前四, 市场份额还在持续提升。整机的研发设计是公司的重要核心竞争力, 特别是针对于定制件的设计开发相较于台湾同行更具竞争力, 此次并购南昌春秋电子, 会进一步加强华勤笔电业务的零部件研发和整机研发能力, 提高整机开发效率及零部件的自供率, 以进一步提升产品整体的竞争力和笔记本电脑的盈利空间。未来, 随着 AI PC 的渗透率提升, AI PC 新的产品特征对于金属、轻薄、散热材料及设计均会有更高的要求, 此次整合还将进一步增强华勤整体 AI PC 的核心优势。完成并购后, 华勤会输入核心的技术和管理人才, 赋能南昌春秋的精密结构设计能力和数字化、精益化、柔性的智能制造能力, 提升笔记本电脑壳体、结构件的精密型和创新性, 从而为笔电业务提供零部件级的产品竞争力。谢谢!</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2024 年 7 月 31 日