

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：2023-005

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）	鑫元基金、太平基金、平安养老保险、中信建投、方正证券、高毅资产、新华资管、润晖投资、百年保险资管、彤源投资、农银汇理、银叶投资、REGENTS CAPITAL、
时间	2023年12月1日至2023年12月29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><b>Q1：公司 2023 年前三季度数据业务增长 670%，其中增长逻辑是什么？后续订单情况如何？</b></p> <p>A1：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，深刻理解客户特别是互联网云厂商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。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</p>

元，同比增长 670%。

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，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。今年三季度，公司实现头部互联网客户 400G 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人工智能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。

预计未来几年公司数据业务通过全栈式的产品组合会带来一些好的业绩表现，数据业务将持续增长。

**Q2: 贵公司各位领导如何看待 AI 在 PC 端的嵌入？以及未来可能会对公司产生多少价值量上的提升？**

A2: PC 端嵌入 AI 的刚需实际上很大程度上受到个人隐私方面的影响，譬如用户对于将数据全部上传至云端的接受程度。

在公司看来，所有 PC 端都可以形成一个小模型，通过 AI 芯片来实现，长远来看，这一变化能够有效推动用户 PC 的换机效率和加速迭代，从而提高对产品量上的需求。同样的，上游芯片厂商也会因此产生新一代的产品规划，而公司也会积极地跟进每一代 PC 产品的产品布局，积极拓展市场。

**Q3: 请问贵司是否在 AIPC 领域有所布局，作为公司股**

东，英特尔即将推出的 AIP CCPU 是否会优先供货？

A3: 华勤技术目前是“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。

目前英特尔产品（成都）有限公司为公司的股东之一，公司与英特尔之间建立了密切协作关系。同时，基于上游 intel、AMD、高通等芯片平台均布局了像对应的 AINB 产品线，会陆续根据客户节奏上市。

**Q4: 请问贵司今年笔记本电脑业务表现怎么样？未来预测怎么样？如何保持持续增长？**

A4: 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。今年三季度，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，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比较大的优势。公司对未来的笔记本电脑业务增长保持信心。

**Q5: 公司在行业中逆势向上表现优异, 请问在发展过程中的核心竞争力是什么?**

A5: 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。

**Q6: 请问公司智能座舱产品当前与哪些新能源厂商有**

**业务往来？**

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。

**Q7：请问公司认为所处的行业目前现状如何，未来有哪些机遇？**

A7：公司所处的业务领域大致分为消费电子个人数字终端、办公场景下的笔电硬件产品、数据中心业务、汽车电子业务、软件业务几个板块。

其中消费电子个人终端的业务预计未来几年 ODM 总体在全球智能手机的份额还会持续增强，同时头部 ODM 厂商的集中效应仍会显著提升，穿戴类和泛 AIOT 的市场也将进一步增加。

办公场景下的笔电市场大盘相对稳定，公司是唯一打破台湾同行垄断并形成千万级出货量的内地企业，公司增长主要来源于竞争优势带来的市场份额的进一步提升。

	<p>服务器业务近两年高速增长，2022 年公司数据业务实现营收 5 倍增长，营收规模突破 26 亿。2023 年前三季度数据业务实现营收 62.83 亿元，第三季度营收同比增长 670%。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。汽车电子多款产品已经定点国内主机厂，并在智能座舱和智能网联产品上形成发货等等。</p> <p>作为行业龙头企业，公司对未来增长充满信心，同时也会进一步加大研发投入、研发效率和运营制造效率进一步提升，构建全面的竞争力，不断提升经营指标，为投资者带来回报。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 12 月 29 日