

## 华勤技术股份有限公司

### 关于 2024 年半年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

为便于广大投资者更全面深入的了解华勤技术股份有限公司（以下简称“公司”）2024 年半年度经营成果、财务状况，公司于 2024 年 8 月 28 日上午 10:00—11:30 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）通过视频录播和网络互动方式召开了公司 2024 年半年度业绩说明会，现将召开情况公告如下：

#### 一、业绩说明会召开情况

公司于2024年8月21日在上海证券交易所网站（[www.sse.com.cn](http://www.sse.com.cn)）及相关媒体披露了《华勤技术股份有限公司关于召开2024年半年度业绩说明会的公告》（公告编号：2024-055）。2024年8月28日上午10:00—11:30，公司董事长、总经理邱文生先生，董事、财务负责人奚平华女士，董事会秘书王志刚先生，独立董事黄治国先生及相关工作人员出席了本次说明会，与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的问题进行了回复。

#### 二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及回复整理如下：

**问题1：**贵公司在5月27日的机构来访中说到未来十年希望实现营收5倍的增

长，我想问一下邱总，这个未来十年5倍的信心来自营收的那块板块增长。

**回复：**公司在过去的十年做到了十年十倍的增长，展望未来，我们制定的目标是十年五倍，意味着未来10年我们的营收年复合增长率达到17%。具体而言，未来我们的5000亿总营收目标将由5个千亿业务板块构成，分别是：智能手机及个人家庭终端业务板块，笔记本电脑及办公智能硬件板块，数据业务板块，汽车电子业务板块以及未来新的大客户业务。

**问题2：董事长，您好，请问您如何看待明年数据业务的展望，如若AI产业发展预期下滑，甚至遭遇逆风的情况下，终端侧的业务可能会有何突破，整体收入明年增长预期如何，谢谢。**

**回复：**数据中心业务，华勤的战略是“双轮驱动”：头部的互联网客户+行业市场。过去两年首先在头部客户这里投入了大量资源，也抓住了人工智能发展机遇，公司在头部CSP大客户都较早实现AI服务器的交付，且占据了较大份额；同时在通用服务器、AI服务器、交换机实现了全栈交付；以上几大因素将支撑今年数据业务经营指标仍然会保持高速增长，今年服务器业务有望实现翻倍的增长。我们相信数据业务作为公司的重要发展的新业务，公司也从2017年开始的投入和发展数据业务，积累了研发优势、供应链能力，智能产品大平台布局都会这块业务的增长奠定坚实的基础。

**问题3：若公司股票价格持续低迷，公司回购资金是否还会增加？**

**回复：**截至2024年7月底，公司已累计回购金额约2亿元，公司每月会及时更新发布相关回购进展公告，请您关注。公司对未来的发展抱有坚定的信心，我们将在综合考虑战略规划、经营效益、资本开支等多方面因素基础上，持续开展回购、股权激励、分红等举措，提振市场信心，为股东带来更好的回报。

**问题4：董秘你好，看到今年数据业务公司依然保持了高速增长，请问公司这块业务的经营策略是什么？未来能保持持续性的增长吗？**

**回复：**华勤数据业务基于双轮驱动的策略：一方面服务好头部互联网厂商，满足客户在算力布局、训练和推理设备的提供。另一方面在行业客户和渠道客户上会做进一步覆盖。目前数据产品业务发展迅速，能提供AI服务器、通用服务器、

存储服务器和数通交换机产品的全栈式产品组合发货，在国内的头部互联网厂商上已经实现了客户全栈主流产品的突破和合拢，2024年数据业务增长在去年三倍增长基础上有望今年实现翻番，未来会持续高速增长。

**问题5：公司目前布局的越南、印度、墨西哥三个海外工厂，分别有多少产能？可以给我们透露一下吗？**

**回复：**华勤布局了三个海外制造工厂，越南、墨西哥、印度，针对海外布局，越南和印度目前均已有产品在生产和出货，同时在筹划墨西哥制造布局。通过国内+海外的多地布局，未来计划希望实现产能的442比重，即南昌和东莞分别占总产能的40%，合计80%；海外三个基地占20%。希望全球制造布局规划能满足不同客户的业务需求，带给公司健康、可持续的发展。

**问题6：董事长好，近期公司有不少并购动作，先是收购了易路达，而后又收购了南昌春秋，这也是公司上市后首批资本市场动作，想请教董事长具体出于什么考量收购的这些公司？接下来发展有什么规划？**

**回复：**近期华勤确实有好几个并购，总结来看有三类目的：1）有助于开拓新的客户：通过收购可以进入新的客户供应链体系，随着易路达的收购，希望做大做强特定大客户的音频类产品，并有机会拓展其他品类；2）有助于增强ODMM的核心竞争力：加大对精密模具厂的投资，希望通过垂直整合带来零部件研发融合和整机研发竞争力；3）加大全球化布局：加大在海外制造基地的布局，包括越南、墨西哥，印度。我们也相信，华勤的研发实力、全球布局，以及长期积累的管理能力和组织能力，可以通过整合和赋能提高并购公司的经营能力。

**问题7：领导你好，去年公司数据业务营收就实现了三倍增长，半年报发布后，关注到今年上半年数据业务也有新突破，想知道公司在保证营收增长的同时，后续怎么保证持续盈利？**

**回复：**对于盈利能力的问题，公司在双轮驱动策略下，努力服务好头部互联网及行业/渠道客户。同时，公司通过AI服务器、通用服务器、存储服务器、数据交换机及板卡类硬件产品的全栈研发和交付能力，以及软件及系统解决方案的各环节打通和行业应用的落地，持续提升给客户服务的价值和获利能力，当前及未来收入体量高速增长，规模效应持续增强，采购规模所带来的成本竞争力会持

持续提升经营盈利能力；华勤作为智能硬件大平台，会在规模增长的同时，整合内部资源，进一步优化和降低费用率，带来经营能力和盈利能力的提升。

**问题8：**您好，想知道公司上半年经营现金流同比、环比变化的主要原因是什么？以及存货环比显著增加，公司如何看待后续的存货趋势？

**回复：**其实这两个问题可以一并回答。今年由于公司发货结构的变化，特别是在数据业务和汽车电子业务上的出货量显著增长，这些业务的备料和生产周期相对较长，导致存货增加，从而占用了经营活动现金流。但同时，我们也在优化终端产品的运营效率。因此，经营活动现金流的变化主要是为了支持新业务的快速增长。而从库存预测来看，随着新业务占比的继续增长，库存水位可能会相应提高。但我们始终在控制存货周转效率这一关键指标，并将通过不同业务的运营效率对其进行有效管控和提升。

**问题9：**上半年公司汽车电子业务营收有6.4个亿，同比大增102%，开发潜力非常大，请问在这块业务上公司有没有什么核心优势？

**回复：**公司2021年开始规模性投入汽车电子，对行业的认知逐渐清晰。我们很高兴看到汽车电子业务虽然体量还很小，但是每年都在上台阶。汽车电子业务与华勤积累的能力模型比较匹配，公司通过硬件能力赢得客户，通过软件能力黏住客户。华勤积累的开发能力、供应链能力，包括海外客户开拓经验都是我们的优势所在。

### 三、其他说明

关于本次业绩说明会的详细情况，详见上海证券交易所“上证路演中心”平台（<http://roadshow.sseinfo.com/>）相应内容。公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

华勤技术股份有限公司董事会

2024年8月29日