

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：2024-007

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 checked="" 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）	东吴证券、大成基金、诺德基金、兴业证券、华创证券、上海证券、广发证券、华夏基金、万家基金、东海基金、华兴资本、交银施罗德、朱雀基金、人保资产、永诚保险、富安达、中庚基金、汇丰晋信、中信保诚、华泰证券、太平基金、光大证券、山西证券、信达证券、平安资管、西部证券、国海证券、淡马锡、中金公司、阿杏投资、浙商证券、建投基金、泰达宏利基金、华鑫证券、东方证券、中信建投、东北自营、国联证券、海富通、山合投资、理成资产、百年资管、景合基金、国金证券、上海信托、兴银理财、华富基金、上海钦沐资产、东方证券自营、利幄基金、太平养老、中信证券、熵盈基金、兴全基金、信达澳亚、德邦证券、华泰柏瑞、泰康基金、中欧基金、天风证券、平安基金、point72、施罗德、Pinpoint、Millennium、BFAM Partners、Neuberger Berman、HSBC、Harmolands Capital
时间	2024年9月1日至2024年9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	副董事长：崔国鹏先生

<p>人员姓名</p>	<p>副总裁、董事会秘书：王志刚先生 证券事务总监：余芳女士 投资者关系经理：王卓尔先生</p>
<p>投资者关系活动 主要内容介绍</p>	<p>Q1：公司主营占比较大的智能终端业务属于产业生命周期的成熟区，公司如何看待所属产业前景？</p> <p>您好，感谢您的关注！</p> <p>公司智能终端业务板块包含智能手机及可穿戴产品。</p> <p>公司智能手机 ODM 业务一直处于行业的龙头地位，未来手机 ODM 业务的增长主要来自于 ODM 渗透率的提升，目前 ODM 渗透率大致在 40%，预计将持续提升至 50%甚至以上。这对于目前全球每年 4 亿台的安卓手机 ODM 出货量来说，仍然有较大的增量空间，头部 ODM 厂商会实现进一步增长。</p> <p>智能穿戴业务以手表、手环、TWS 耳机为代表，近年来全球出货量在持续增长，同时可穿戴类产品中的白牌产品逐步向智能手机品牌厂商聚拢。我们作为全球智能手机厂商的主力核心供应商，在可穿戴产品上和核心安卓客户开展了合作并获取了较高的份额和增长空间，合作粘性进一步增长，未来会持续带来我们在可穿戴产品出货量及收入的提升。</p> <p>因此，综合两块业务来看，公司未来在智能终端产品上仍然将保持良好的增长势头。谢谢！</p> <p>Q2：公司二季度毛利率环比波动较大，原因是什么？</p> <p>您好，感谢您的关注！</p> <p>今年一季度有部分的 NRE 开发费用记入，对毛利率产</p>

生正向影响。在二季度，随着这一影响减弱，使毛利率环比有一些变化，这是项目周期节奏带来的业务特征。通常情况下，ODM 行业上游零部件如处于价格上行的区间，毛利率会略有承压，公司通过研发设计和供应链规模优势和整合，积极导入更具竞争力的零部件对冲行业上游零部件的价格压力，并形成成熟的价格下游传导机制，以对冲和平滑毛利率的波动。谢谢！

Q3：近期公司披露了多个并购动作，当前时点推进并购背后的战略考量和规划？

您好，感谢您的关注！

作为具有链主特征的企业，近期公司积极筹划并购、合作项目，总结来看，主要分为三类目的：1) 开拓新客户优化客户队列：通过收购标的，进入到新的客户供应链体系中。随着易路达的收购，希望可以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) 加大全球化布局：公司希望加大在海外制造基地的布局，整个海外布局策略叫做“VMI”：V 指越南，M 是墨西哥，I 是印度。3) 增强华勤 ODMM（O-高效运营；D-研发技术；M-先进制造；M-精密结构件）的核心竞争力：关于精密结构件的布局，在过去几年，通过合资或者参股的方式，公司已经在精密结构件上做了一些布局，随着公司的发展，我们更加认识到精密结构件对于公司整机 ODM 的重要性，因此进一步加大了在几家精密结构件公司里的持股比例，通过垂直整合带来零部件的研发融合和整机研发竞争力。我们也相信，华勤的软硬件研发设计能力、全球布局，以及长期积累的管理能力和组织能力，通过整合和赋能，我们可以提高并购公司的经营能力。谢谢！

Q4: 手机零部件物料的价格波动对公司的业务影响大吗?

您好,感谢您的关注!

今年以来行业上游零部件物料的价格波动对公司的产品成本影响是客观存在的,但整体影响相对有限。首先中高端屏幕、SOC 芯片、存储以及内存芯片等通用零部件,一般由客户采买,该部分物料的价格对公司的产品成本基本没有影响。其他部分物料的价格波动,对我们的成本会有影响。当短期价格波动过大,会有成熟的机制进行部分传导减少此方面的影响。同时,公司也会通过自身的规模优势和优秀的研发能力,持续对供应链进行优化和管理,不断导入更具竞争力的供应商及零部件,保证自身成本的相对优势以及经营绩效指标。谢谢!

Q5: 公司谈到数据业务今年将有翻倍增长,近期服务器产品的出货情况如何?

您好,感谢您的关注!

数据业务是公司高速成长的新业务板块,2024年上半年,该业务收入同比增长达到150%,下半年AI服务器也进入发货高峰,目前出货正常。展望全年,公司的数据业务收入有望实现再次翻倍的增长。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客户中已经实现AI服务器、通用服务器、存储服务器和交换机的全栈式产品发货,公司将继续加深与行业客户的合作关系、提高研发和运营效率,以保持业

	<p>绩的高速增长。谢谢！</p> <p>Q6: 公司全年的业绩展望和指引？</p> <p>您好，感谢您的关注！</p> <p>通过对各业务板块的成长性和预测判断，预计 2024 年公司营业收入能够达到千亿左右的规模。今年笔电业务和数据中心业务均会保持较高速增长。笔电业务今年在主流客户和主流产品上均有所突破，实现了超越行业增速的快速发展，同时还突破了多个产品组合，包括一体机、台式机，预计 2024 年全年笔电产品发货量保持较高速增长。数据业务方面，公司抓住数据中心算力建设大发展契机，围绕双轮驱动战略，坚持技术积累投入，持续在头部互联网及行业渠道市场进行拓展，2024 年数据业务营业收入预计将在 2023 年全年营业收入三倍增长基础上继续实现翻倍的增长，有力支撑公司整体业绩发展。谢谢！</p>
<p>附件清单（如有）</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2024 年 10 月 12 日</p>