

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：2025-001

<b>投资者关系活动类别</b>	<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> ）
<b>参与单位名称 (排名不分先后)</b>	国泰基金、嘉实基金、中邮创业基金、诺德基金、银华基金、国联基金理有限公司、国投瑞银基金、惠升基金、兴银基金、人民养老、宁波银行、国元证券、上海山合私募、西部证券、国金证券、长城证券、招商证券、浙商证券、申银万国证券研究、华泰证券、顾臻资管、海通证券、东亚期货、德邦证券、中信证券、国盛证券、天风证券、易米基金、东方证券、上海理石投资、方正证券、贝莱德、开源证券、申万宏源证券、弘毅远方基金、中信建投证券、东兴证券、三鑫资管、柏骏资管、红塔证券、泽安私募基金管理(三亚)合伙企业、华富基金、生态文明促进会、平安养老保险、上海证券、南土资管、义柏蔚峰、紫阁投资、重阳投资、上海泮谊投资、摩根大通证券(中国)、山西证券、长江证券、利多星投资、华金证券、财通证券、中泰证券、第一财经、太保资管、西部利得基金、东方财富、广发证券、中国国际金融、中芯国际、光大证券、国华兴益资管、上海明河投资、上海森锦投资、中财招商投资、国泰君安证券、兴业证券、华福证券、浙江弘悦私募、光大证券资管、运舟私

	募基金、才华资管、光大银行上海分行、华曦资本、招商信诺资管、云富投资、华能信托、天瑞万合、高毅资管、凯石基金、中邮证券、上海彤源发展、亘曦私募基金、循远资管、宽远资管、富国基金、彼得明奇私募基金、泉果基金、东方财富证券、长江证券资管、大笋资管、国金基金、杭州联力投资、友邦保险、华泰资管、泰康基金、国海证券、国诚投资咨询、民生证券
时间	2024年12月1日至2024年12月31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>董事长、总经理：邱文生先生</p> <p>副董事长、高级副总裁：崔国鹏先生</p> <p>董事、财务负责人：奚平华女士</p> <p>董事、数据业务事业群总裁：邓治国先生</p> <p>董事会秘书、副总裁：王志刚先生</p> <p>证券事务总监：余芳女士</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	<p><b>Q1：对全年的业绩展望和明年的趋势如何看待？</b></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年公司营业收入会超过一千亿人民币的规模，2024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、台式机等，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实现超过翻倍的增长，有力支撑公司整体业绩发展；同</p>

时，预计 2025 年数据业务收入将继续保持较高的同比增速。

基于对公司各业务板块的判断，预计公司 2025 年收入规模将会持续保持较好的同比增长。

谢谢！

**Q2：公司数据业务增速较高，2024 年全年收入体量及 2025 年增长如何？**

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 年前三季度，该业务收入同比增长达到 130%，下半年 AI 服务器进入发货高峰，目前出货稳定。展望全年，公司的数据业务收入有望实现超过翻倍的增长，预计收入体量达到 200 亿人民币。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，以保持业绩的高速增长，预计 2025 年收入体量依旧保持较高速同比增长。

谢谢！

**Q3：公司数据中心业务今年继续保持了高速增长，在体量已经较大的背景下，如何提高这块业务的盈利能力？**

您好，感谢您的关注！

公司数据业务营收大幅增长，同时，公司也将从以下

几方面不断提升产品盈利能力：

1) 在双轮驱动策略下，在 CSP 客户市场份额取得规模效应和增长，未来进一步加大在行业/渠道客户的投入，争取更大的市场份额，客户结构优化提升盈利能力；

2) 通过 AI 服务器、通用服务器、存储服务器、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

3) 在业务体量持续增长的有利条件下，继续发挥规模优势，提升公司在核心供应商的战略地位，通过在采购规模上所带来的成本竞争力提升经营盈利能力；

4) 充分发挥集团化的管理运营效率优势，在规模增长的同时，整合内部资源，提升管理、研发及运营的效率，进一步优化和降低费用率，带来经营能力和盈利能力的持续提升。

谢谢！

**Q4：汽车产业链和消费电子相比有比较大的跨度，目前汽车行业整体利润水平承压，公司为何要切入，和同行相比有什么样的优势？**

您好，感谢您的关注！

首先，华勤进入汽车电子业务是时代的机遇，汽车行业正经历从传统机械向电气化、智能化的转型，公司长期深耕电子行业，拥有成熟的手机、笔电、服务器业务，积累了丰富的智能硬件研发和制造经验，这是我们进入的基础。

在该业务上经过了三、四年的投入，表现出了我们具

备的一些优势：

1) 研发优势：公司有数千位熟悉 ARM 架构和安卓系统的、富有经验的工程师，形成了强大的开发优势；

2) 供应保障：公司和上游供应商伙伴建立了长期的合作关系，能够为主机厂提供持续稳定的零部件供应；

3) 制造领域：制造领域积累的经验 and 能力在汽车电子领域得到了有效发挥。我们的出货产品获得了客户市场竞争力的认可，并在座舱全栈交付及智驾制造能力上获得了客户的认可，订单不断增长。

谢谢！

**Q5：关注到公司与投资者一直保持透明的沟通，想了解公司具体在哪些渠道和投资人进行沟通？**

您好，感谢您的关注！

公司积极保持与各位投资者的良性沟通与互动，并设专人负责投资者电话的接听和邮件的接待工作，也通过业绩说明会、机构调研会以及上证 e 互动等多种渠道与投资人积极沟通；同时，在业绩静默期之外，每年公司还会举办两次投资者开放日活动，每月举办一次月度调研活动，努力保持与各位投资者的持续沟通。此外，公司专门设立“华勤技术投资者关系”公众号，内设有信息披露、IR 动态及股市信息三大板块，公众号也会定期发布行业信息和产业洞察，投资者可通过该公众号与公司沟通、了解行业及公司重要动态等信息，公司非常欢迎各位投资者关注并交流。

谢谢！

附件清单（如有）	无
日期	2025 年 1 月 8 日