

## 华勤技术股份有限公司

### 关于 2024 年第三季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 年第三季度经营成果、财务状况，公司于 2024 年 10 月 30 日（星期三）15:00-16:00 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）通过视频直播、网络互动和现场互动方式召开了公司 2024 年第三季度业绩说明会，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10月23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年第三季度业绩说明会的公告》（公告编号：2024-072）。2024年10月30日（星期三）15:00-16:00，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1：三季度收入环比增长较高，主要是哪些业务的改善较大？是否因季**

### **节性因素改善，四季度是否还能保持住同环比增长趋势？**

**回复：**公司三季度实现了单季度366亿元营收，同环比均有较大幅度增长，创下历史新高，开始进入新一轮的快速连续增长的周期，这得益于各业务板块的全面提升，尤其是服务器、高速网络交换机、AIoT等业务有较高增速，此外，智能手机、穿戴设备等品类也保持良好增长势头。整体看，公司多元化产品布局实现业务的可持续稳健增长，实现全年千亿营收规模，利润同环比有所增长。

### **问题2：公司整体毛利率同环比均有所下滑的主要原因是什么？对四季度及明年的毛利率趋势如何判断？**

**回复：**公司整体毛利率下滑主要有以下两点原因：1、智能手机产品毛利率下滑，主要前期手机行业的竞争加剧影响到项目毛利，今年部分上游原材料价格有所上涨也有一定影响。但是今年一些新项目随着设计降本、资源整合等在做一系列改善举措，预计新产品发货对毛利率提升有所帮助；2、公司营收结构的变化也影响到整体毛利下降，三季度数据中心业务收入快速上升，其中AI服务器占比高，而AI服务器行业由于GPU板卡的占比占收入较高，毛利率都比较低，影响到整体毛利率下滑。

随着未来行业竞争趋于理性，同时公司在研发设计、供应链资源整合、产品结构的优化等方面继续发力，将不断改善毛利率的回归。同时公司在毛利总额保持持续的增长。

### **问题3：AIoT领域今年高速增长，明年的主要增量以及未来还有哪些新产品及新客户的规划？**

**回复：**公司AIoT业务板块主要包含如下几个部分：智能家居、智能音箱、电子书产品、IP camera、游戏掌机等产品的布局，我们都统称为AIoT；华勤是目前泛AIOT领域产品丰富度最高的ODM公司之一，今年前三季度业绩同比增长241%。

今年日本客户的游戏掌机发货量达到倍数级增长，受到市场认可。公司将继续拓展游戏行业的大客户并丰富在游戏产品的品类，提升在游戏行业内的核心竞争力。随着美国大客户VR产品即将在24年年末量产，25年会有批量供应，持续发货。公司也在积极的参与到北美大客户的智能眼镜及穿戴类创新类的产品的联

合开发。我们相信在北美科技公司，从硬件到软件，到整个元宇宙生态的布局上，未来这个领域里面还是大有所为的。

因此，公司会持续在光学产品上和大客户保持密切的技术协作和创新，公司的X1lab实验室有专门的光学实验室进行预研和积累，同时也积极部署上游的垂直整合，希望带来未来在AIoT领域更大的发展。

**问题4：易路达收购完成后，公司对于北美特定大客户产品的切入顺序是如何规划的？**

**回复：**易路达的并购进展顺利，目前在交割进行中。交割完成后，易路达将更加聚焦于音频产品，华勤会更多的聚焦于非音频产品。本次并购将有助于双方的互为补强，华勤除平台资源外，自动化、数字化和国际化的布局也会给易路达带来更多降本增效，提高易路达的核心竞争力。同时，易路达多年以来与北美大客户建立了良好的合作，在客户资源和服务上可以助力华勤更好拓展客户。

我们对易路达这项交易的未来收益预期是比较乐观的。对于未来和北美客户的合作，公司将继续稳健经营的风格，慢慢积累合作经验，提升自身能力，希望合适时机切入新的产品线。

**问题5：汽车产业链和消费电子相比有比较大的跨度，目前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？**

**回复：**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。

**问题6：在笔电行业整体没有太多增长背景下，对公司未来三年笔电增长如何规划？**

**回复：**华勤技术是大陆唯一一家成功打破台湾同行垄断并形成规模效应的企业，目前在全球笔电ODM排名第四。2024年以来，公司在笔电的市场份额及出货量呈现较快增长，未来的增长主要来自于三个方面：（1）提升市场份额抢占增长机遇：华勤的核心增长逻辑在于市场份额的提升，公司凭借技术研发优势、规模效应带来的成本竞争力优势以及智能制造优势，在笔电的主流客户端持续增大产品机会，提升市场份额；（2）丰富产品品类打开增长空间：华勤的“2+N+3”产品战略布局中，以笔记本电脑为代表的办公场景下的数字生产力的业务组合中，还有丰富的PC+产品，包括台式机、一体机、显示器、打印机等，这部分的增长空间有望进一步突破；（3）积极拓展新客户注入增长动力：华勤将积极拓展北美的笔电大客户业务，希望成为未来笔电增长的重要动力。

基于上述战略布局，华勤在笔电及PC+业务组合上，未来还会保持持续的增长。

**问题7：对全年的业绩展望和明年的趋势如何看待？**

**回复：**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、台式机等，预计2024年全年笔电产品出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。

**问题8：公司如何判断手机ODM这块老业务未来的成长性？**

**回复：**华勤技术智能手机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%，我们预计将持续提升至50%甚至以上。长期来看，未来全球大约每年有5亿台的安卓手机ODM出货量，相对目前出货体量仍然有较大的增长空间，头部ODM厂商会实现进一步

增长。

**问题9：请问公司在可穿戴产品上的增长如何，背后的驱动因素是什么？**

**回复：**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ODM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，2024年预计全年智能手表出货量将超过50%的增长，TWS耳机出货量也有望翻倍增长，公司在穿戴类产品上所积累的核心技术和优势，得到越来越多客户的认可，未来在可穿戴产品上有望持续提升。

**问题10：公司提到数据中心业务今年有翻倍增长，在体量已经较大的背景下，如何提高这块业务的盈利能力？**

**回复：**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。

**问题11：请问公司，今年前三季度的总营收中，主营收入占比多少，谢谢。**

**回复：**华勤技术长期聚焦于核心业务，其中主营业务收入一直保持高位。截止到2024年6月30日，公司2024年主营业务收入约占全部营业收入的94%，第三季度的比例也基本保持不变。

### 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10月31日