

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：2025-003

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）	华泰证券、浙商证券、信达证券、国海证券、东北证券、南土资产、海创投资、重阳投资、光大证券、申万宏源证券、招商证券、中信建投证券、东方证券、旭松投资、民生通惠资产、富达基金、国泰基金、海富通基金、兴全基金、东证自营、国投证券、迈维资产、长江资管、中金公司、理成资产、同犇投资、世诚投资、上海证券、Value Partner、诺安基金、兴业自营、君榕资产、见合资产、上海信托、海富通、肇万资产、星石投资、国金证券、财通资管、众安保险、箫峰基金、友邦人寿、光大资产管理、汇安基金、青骊投资、华安证券、兴证资管、国联基金、中泰资管、山西证券、国盛证券、美阳投资、银河证券、农银汇理基金、华商基金、广发基金、信达澳亚基金、惠升基金、中欧基金、浦银安盛基金、中信资管、鹏华基金、摩根基金、人保资产、博道基金
时间	2025年2月1日至2025年2月28日
地点	公司会议室、电话会议、线上视频会议
上市公司接待	董事会秘书、副总裁：王志刚先生

<p>人员姓名</p>	<p>证券事务总监：余芳女士 证券事务代表：冒姗昀彤女士 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: 近期国内部分互联网厂商陆续提高 2025 年资本开支，公司数据业务进展如何，是否有上修全年业务目标和数据业务的业绩指引？</p> <p>您好，感谢您的关注！</p> <p>公司数据业务在 2024 年度预计将实现超过翻倍的收入增长，预计突破 200 亿人民币的营收规模，同时公司在部分头部互联网客户的供应商地位持续提升，并实现了国内头部互联网客户 AI 服务器、通用服务器、存储服务器和交换机产品的全栈合围。</p> <p>2025 年公司将继续凭借在数据业务领域的高效研发迭代能力，践行“CSP 客户+行业渠道市场”的双轮驱动战略，跟随头部 CSP 客户在 AI 和算力领域的持续投入，进一步提升产品竞争力及盈利能力，春节前后，国内头部互联网客户都增加了在数据业务产品中的资本开支，同时我们在主要头部客户的 AI 服务器的份额也较有优势，通用服务器和交换机也在增加份额的过程中，可以看到目前的需求相对比较旺盛，公司也在积极的增加弹性产能应对远超预期的需求。关于业绩指引，公司会考虑根据客户项目订单落地和交付的节奏，合适的时间进行调整，目前还维持原指引 300 亿以上的数据业务营收目标。</p> <p>谢谢！</p> <p>Q2: 公司数据中心业务收入在近几年持续高增长，在收入体量已经较大的背景下，如何提高这块业务的盈利能</p>

力?

您好，感谢您的关注！

公司数据业务营收大幅增长的同时，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！

Q3：在立讯收购闻泰的手机 ODM 业务后，公司对安卓手机 ODM 的中长期格局如何判断？

您好，感谢您的关注！

手机 ODM 行业十几年发展过程中，手机、平板、穿戴等核心产品都经历了极为残酷的市场竞争与淘汰赛，逐渐形成了目前的行业格局，前三家 ODM 企业占据比较高的主导地位。我们判断未来长期手机的 ODM 行业格局逐渐趋于稳定。同时，手机市场整体需求在回升，安卓 ODM 的渗透率也在逐步提升，我们判断未来中长期 ODM 头部三家上市

公司为主的格局将会更有利于形成长期、可持续的理性竞争，增强竞争力持续推动手机 ODM 渗透率的不断提升，整体市场规模稳健向上。

谢谢！

Q4: 请公司介绍下收购的机器人的公司情况及业务规划？

您好，感谢您的关注！

2024 年，随着公司服务器业务从培育型成长为支柱型，实现了全年 200 亿元以上营收，公司将“2+N+3”业务模式升级为“3+N+3”。在汽车业务稳步推进的同时，公司敏锐捕捉到机器人业务的潜力，将机器人定位为三大新兴业务之一。

机器人业务高度集成电子产品的软硬件技术，华勤在电子行业积累的深厚技术基础，为机器人业务的发展提供了有力支撑。公司计划将机器人业务打造为未来的核心增长点，逐步实现从扫地机器人等初级应用场景向人形机器人等高端领域的拓展。

为加速机器人业务布局，华勤技术通过并购深圳豪成智能科技有限公司（以下简称“豪成智能”）快速切入市场。豪成智能成立于 2023 年，技术团队拥有十年扫地机器人经验，管理团队经过两年磨合较为成熟，也于 2024 年第四季度突破扫地机器人行业大客户。华勤技术此次并购了豪成智能 75% 的股份，此次并购不仅使华勤技术快速进入机器人领域，助力豪成开拓全球化客户资源，为公司带来新的增长机遇。与此同时，华勤技术已投入人形机器人研发，公司对机器人业务的未来发展充满期望。

	<p>谢谢!</p> <p>Q5: 易路达交割后的规划以及北美特定客户的进展?</p> <p>您好, 感谢您的关注!</p> <p>华勤技术于 2024 年 12 月完成对易路达企业控股有限公司(以下简称“易路达”)80%股份的收购及交割, 双方已迅速进入深度合作阶段。</p> <p>华勤技术在自动化和精密化领域已达到行业较为领先水平, 在运营效率和制造能力进一步为易路达赋能, 增强产品和服务竞争力。华勤技术的加入, 增强了北美特定客户对易路达的信心, 促进其在新项目上的获取。公司对易路达未来三年的业绩保持积极乐观。易路达在服务大客户的经验、及音频领域的深厚技术积累, 也为华勤技术的智能硬件业务拓展提供了有力的研发技术和零部件能力的补充。</p> <p>谢谢!</p>
<p>附件清单(如有)</p>	<p>无</p>
<p>日期</p>	<p>2025 年 3 月 3 日</p>