

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：2026-004

<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 checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" 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>	BOCI-Prudential Asset Management Limited、Bright Valley Capital Limited、East Capital、Forward Edge Investment Limited、First Sentier Investors (Singapore)、HSBC Global Asset Management、IGWT Investment、Lazard Asset Management LLC (MAIN)、Neuberger Berman Asia Limited、PineBridge Investments Asia Limited (HK)、Pleiad Investment Advisors Limited、Point72 Hong Kong Limited、Schonfeld Strategic Advisors (Hong Kong) Limited、Tiger Pacific Capital、艾希控股有限公司、安和(广州)私募证券投资基金管理有限公司、百达世瑞(上海)私募基金管理有限公司、百年保险资产管理有限责任公司、柏瑞投资香港有限公司、北京枫泉投资管理有限公司、北京国信中数私募基金管理有限公司、北京京管泰富基金管理有限责任公司、北京神农投资管理股份有限公司、北京益安资本管理有限公司、北京泽铭投资有限公司、博时基金管理有限公司、财达证券股份有限公司、财通

基金管理有限公司、财通证券股份有限公司、诚通证券股份有限公司、大成基金管理有限公司、德邦基金管理有限公司、东北证券股份有限公司、东方财富证券股份有限公司、东方证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、冯源(宁波)私募基金管理有限公司、福州汉石投资有限公司、福州开发区三鑫资产管理有限公司、富国基金管理有限公司、富瑞金融集团香港有限公司、高盛(中国)证券有限责任公司、耕霖(上海)投资管理有限公司、谷雨嘉禾私募基金管理(绍兴)有限公司、光大证券股份有限公司、广东龙盈资产管理有限公司、广东正圆私募基金管理有限公司、广发基金管理有限公司、广发证券股份有限公司、硅谷天堂产业集团股份有限公司、国海证券股份有限公司、国华兴益保险资产管理有限公司、国金证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、国泰海通证券股份有限公司、国投证券股份有限公司、国投证券研究所、国信证券股份有限公司、海通国际研究有限公司、杭州玖龙资产管理有限公司、杭州研几私募基金管理有限公司、恒生银行(中国)有限公司、湖南八零后资产管理有限公司、花旗環球金融亞洲有限公司、华安基金管理有限公司、华安证券股份有限公司、华宝基金管理有限公司、华创证券有限责任公司、华福证券股份有限公司、华金证券股份有限公司、华人文化集团公司、华泰证券(上海)资产管理有限公司、华泰证券股份有限公司、华泰资产管理有限公司、华夏基金管理有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、汇丰银行(中国)有限公司、惠升基金管理有限公司、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、江西省杜兹投资管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、景顺长城基金管理有限

公司、开源证券股份有限公司、昆仑健康保险股份有限公司、翎贲(深圳)私募股权基金管理有限公司、曼林(山东)私募(投资)基金管理有限公司、美国银行、美林(亚太)有限公司、民生通惠资产管理有限公司、摩根大通证券(中国)有限公司、摩根士丹利基金管理(中国)有限公司、摩根证券投资信托股份有限公司、南京青云合益投资管理有限公司、南京赛富股权投资基金(有限合伙)、宁波宝隼资产管理有限公司、宁波莲盛投资管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、平安银行股份有限公司、平安证券股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、浦银安盛基金管理有限公司、前海再保险股份有限公司、青榕资产管理有限公司、清池资本(香港)有限公司、融捷投资控股集团有限公司、瑞银证券有限责任公司、山东金仕达投资管理有限公司、山西证券股份有限公司、上海博笃投资管理有限公司、上海常春藤私募基金管理有限公司、上海呈瑞投资管理有限公司、上海翀云私募基金管理有限公司、上海大朴资产管理有限公司、上海度势投资有限公司、上海敦颐资产管理有限公司、上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)、上海合远私募基金管理有限公司、上海嘉世私募基金管理有限公司、上海君和立成投资管理中心(有限合伙)、上海康橙投资管理股份有限公司、上海宽远资产管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、上海聆泽私募基金管理有限公司、上海隆象私募基金管理有限公司、上海明河投资管理有限公司、上海南土资产管理有限公司、上海启鸣芯半导体技术有限公司、上海钦沐资产管理合伙企业(有限合伙)、上海睿郡资产管理有限公司、上海熵盈私募基金管理有限公司、上海上实资本管理有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、上海顺领资产管理中心(有限合

伙)、上海沃珑港投资管理合伙企业(有限合伙)、上海禧弘私募基金管理有限公司、上海咸和资产管理有限公司、上海循理资产管理有限公司、上海益和源资产管理有限公司、上海毓璜投资管理有限公司、上海渊泓投资管理有限公司、上海匀升投资管理有限公司、上海证券有限责任公司、上海中域投资有限公司、上汽顾臻(上海)资产管理有限公司、申万宏源证券有限公司、深圳豪威科技集团股份有限公司、深圳宏鼎财富管理有限公司、深圳金泊投资管理有限公司、深圳宽源私募证券投资基金管理有限公司、深圳茂源财富管理有限公司、深圳前海华强金融控股有限公司、深圳前海汇杰达理资本有限公司、深圳前海君安资产管理有限公司、深圳深高私募证券投资基金管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳市智诚海威股权投资基金管理有限公司、深圳中天汇富基金管理有限公司、盛博香港有限公司、盛钧私募基金管理(湖北)有限公司、施罗德国际金融集团有限公司、时和资产管理有限公司、太平基金管理有限公司、太平洋证券股份有限公司、太平资产管理有限公司、天风证券股份有限公司、天风证券股份有限公司上海证券自营分公司、天壹紫腾资产管理(宁波)有限公司、惟像资本、无锡士达克投资企业(有限合伙)、武汉美阳投资管理有限公司、西安江岳私募基金管理有限公司、西部利得基金管理有限公司、西部证券股份有限公司、西藏合众易晟投资管理有限责任公司、西京投资管理有限公司、溪牛投资管理(北京)有限公司、新华资产管理(香港)有限公司、信达证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、兴证全球基金管理有限公司、玄卜投资(上海)有限公司、巡星投资(重庆)有限公司、循远资产管理(上海)有限公司、烟台云富投资有限公司、野村东方国际证券

	<p>有限公司、易方达基金管理有限公司、银河基金管理有限公司、银华基金管理股份有限公司、英大证券投资咨询有限公司、赢舟资产管理有限公司、永诚保险资产管理有限公司、永赢基金管理有限公司、甬兴证券有限公司、远信(珠海)私募基金管理有限公司、粤港澳大湾区科技创新产业投资基金(有限合伙)、泽安私募基金管理(三亚)合伙企业(有限合伙)、长安基金管理有限公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、长江证券股份有限公司、招商信诺资产管理有限公司、招商证券股份有限公司、浙江浩期私募基金管理有限公司、浙江容亿投资管理有限公司、浙商证券股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中国人寿保险(集团)公司、中国银河证券股份有限公司、中欧基金管理有限公司、中泰证券股份有限公司、中投国际(香港)有限公司、中信保诚基金管理有限公司、中信建投证券股份有限公司、中信期货有限公司、中信证券股份有限公司、中银基金管理有限公司、中邮创业基金管理股份有限公司、中邮证券有限责任公司</p>
时间	2026年3月1日至2026年3月31日
地点	公司会议室、投资人办公室、券商策略会会场、电话会议及线上视频会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长、总经理：邱文生先生  副董事长、执行副总裁：崔国鹏先生  董事、财务负责人：奚平华女士  董事、数据业务执行副总裁：邓治国先生  董事会秘书、副总裁：李玉桃女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q1：2025年公司经营业绩取得了高速增长，各业务利润率水平如何？2026利润水平是否还有提升空间？</b></p> <p>1、2025年，公司继续实现了营收和利润的双双高速增长。2025年全年累计营收1,714.4亿元，同比增长</p>

56.0%；累计归母净利润 40.5 亿元，同比增长 38.6%。

2、2025 年公司整体毛利率在 8%；自 Q2 低点后，逐季度在提升。其中移动终端业务毛利率超 9%；计算及数据业务毛利率在 6-7%之间；AIoT 及创新业务毛利率 15%左右，公司整体的毛利率受收入结构的变化会有小幅的变化。虽然几类产品毛利率有高有低，但是最终净利润率差别不大。

3、中长期来看，公司毛利率仍有提升空间，包括产品结构的变化：穿戴业务、AIoT 业务、新业务（包括汽车电子、机器人和软件业务）、交换机等高毛利品类的产品规模在高速增长。同时，随着总体规模的提升下，费用率会下降一些，总体净利率也会进一步提升。

**Q2：2026 全年的业绩是否有新的指引？季度间的收入节奏如何展望？**

1、2026 年，虽然受到一些供应链的影响，公司仍然对全年的增长保持信心，预计全年收入同比增长超过 15%，收入超过 2,000 亿，利润的增长率会更高一些。

2、全年分季度发货节奏总体相对均衡，各季度同比均有增长，但下半年收入占比和增长率更高。Q1 即使在今年存储压力的背景下，移动终端和 PC 等消费电子产品同比还是保持了稳健的增长。同时今年数据中心业务的国产 GPU 服务器快速起量、超节点产品 Q2 起陆续发货，总体下半年占比相对较高。

3、中长期看：公司将保持稳健的增速，基于 3+N+3 的业务布局，手机的 1+N 产品组合将在未来 2-3 年最先突破 1,000 亿，笔电的 1+N 产品组合在未来 3-4 年会突

破 1,000 亿，数据中心业务也会在未来 3 年甚至更快的时间突破 1,000 亿，公司整体预计在 2028 年-2029 年实现 3,000 亿的收入目标。

**Q3: 2025 年数据业务收入高增，产品构成和客户构成如何？2026 年数据业务预期如何，增长动力来自哪里？**

1、2025 年公司数据中心业务实现 400 多亿收入，接近翻倍增长，进入行业第一梯队。按产品来看，AI 服务器收入占比超过 70%；交换机收入超过 25 亿，实现倍数级增长。按客户来看，收入来自于国内头部 CSP 客户以及行业、渠道客户。公司在 CSP 客户已经占据了核心供应商地位，份额持续提升；在行业和渠道市场也建立了自己的品牌“远图未来”，持续拓展客户。

2、预计 2026 年数据中心业务收入实现 30%-50% 的增长。客户方面，在两大 CSP 客户采购份额继续保持头部供应商地位；在另一家 CSP 客户端快速提升份额，为公司在 2026 年带来收入增量。同时，行业及渠道市场也将保持快速增长，实现收入预计超百亿规模。产品方面，超节点产品将在下半年进入规模量产交付，为公司带来显著的收入增量；交换机产品收入在 2026 年实现翻倍增长。

3、中长期来看，基于国内算力需求的蓬勃发展，CSP 客户资本开支持续扩大，以及上游供应链 GPU 厂商的加速成熟，预计行业规模将在未来几年快速增长。华勤的目标是在各大 CSP 客户做到数一数二的供应商地位，同时在行业和渠道市场加速拓展，建立公司在数据中心行

业的整体领先地位。

**Q4：超节点产品的技术壁垒具体体现在哪些点，华勤有哪些优势？26年超节点的收入规模多少？**

1、超节点作为国内各大云厂商、智算中心重点投入的新一代 AI 基础设施，相较传统的 GPU 集群，超节点在通信时延、算力密度、成本和效率，机房空间利用和 TCO 总成本等方面具有优势，也具备更高的技术壁垒。在整机的系统架构设计、信号完整性、供电、散热、深度耦合上要求更高，产品规格处于非常快速的迭代中。

2、在超节点领域，公司布局前瞻、起步较早，长期与下游核心客户开展深度协同与联合预研，技术领先优势持续夯实巩固。公司内部研发体系保持“量产一代、开发一代、预研一代”的明确研发技术投入和规划；是行业内极少数同时拥有计算节点、网络节点和液冷散热全栈设计能力的厂家。

3、在计算与网络技术方向，公司始终紧跟行业前沿趋势，实现产品与技术快速迭代升级；围绕整机架构设计、系统互联互通、供电方案设计、高效散热设计及差异化场景性能调优等核心技术节点，已构建起突出的技术壁垒与竞争优势，在客户联合研发环节占据行业领先身位。

4、生产制造环节，公司面向数据中心类产品打造了完全自主可控的生产园区与高品质制造产能，可稳定保障产品良率，高效支撑客户规模化量产与快速交付需求。

5、公司预计今年超节点项目会在二季度开始发货，下半年规模交付，2026 全年预计超过百亿收入，占据行



业领先地位。

**Q5: 存储芯片价格上涨对下游需求是否有较大影响, 公司 2026 年的智能手机产品出货量和毛利率是否有一定承压? 全年如何展望?**

1、公司基本不直接采购存储芯片, 手机端主要是由客户零单价供应, 不直接影响手机产品的毛利率。

2、存储对手机行业整体有一定压力, 但对于 ODM 行业的影响相对较小一些。因为我们能看到 ODM 整体渗透率在提升, 且市场份额进一步向 ODM 头部厂家聚拢。2026 年, 华勤预计手机 ODM 会有小幅出货量下滑, 但公司在手机 ODM 会持续保持行业绝对第一的位置。

3、手机的 1+N 产品组合还包含穿戴业务、平板业务和 AIoT 业务。其中, 穿戴业务受存储涨价影响小, 品牌客户替代长尾的白牌的趋势在持续, 我们保持最全的客户队列加上 ODM 渗透率的提升, 26 年穿戴预计营收 30% 的增长; 公司的平板业务也将继续保持行业绝对第一的位置, 稳定持续贡献收入; AIoT 业务, 依托多品类产品和大客户的优势, 将实现 50% 的高速增长。

4、总体来看, 手机的 1+N 产品组合, 移动终端以及 AIoT 产品, 虽然受到存储影响, 公司总体同比还会有一定的增长。

**Q6: 笔电产品作为成熟行业, 是否也受到存储的影响? 26 年笔电的业绩情况如何?**

1、25 全年出货在 18M 左右, 销量与市场份额持续提

升，增速领先行业。尽管行业在存储芯片涨价背景下有一定压力，但公司与全球头部品牌客户建立稳定合作关系，客户群体持续扩容，在全球笔电 ODM 中的份额将进一步提升。

2、华勤在笔电客户端展示了很强的竞争力，主要包括：手机上积累的产品创新能力和质量管控能力横向延展到笔电产品，保持核心技术领先，具备“轻薄冷静悠久”的产品设计特点；依托于公司 ODMM 的核心竞争力，笔电产品的研发周期领先于同行、能够快速响应客户需求；公司 China+VMI 的多基地制造布局可以满足全球交付，更适应客户的多样化需求。由此全面支撑公司在全球笔电 ODM 的市场份额，进入笔电行业全球数一数二的地位。

3、笔电的 1+N 产品组合，除笔记本电脑外，还包括台式机、一体机、打印机等产品，在 26 年都会实现较高的增长。整体全年预计会有 30% 的收入增长。

**Q7：汽车电子 2025 年进展，2026 年的收入展望，有哪些新客户或者新产品布局？**

1、25 年在座舱、智驾、车身域和动力域产品上实现了产品布局和突破，全年收入超过 10 亿。在座舱域控上和智能辅助驾驶域控上，都有全面的平台布局，如智能辅助驾驶不仅有国产平台解决方案的量产出货，也开始布局了 NV Thor 平台的解决方案。在客户队列突破上，公司与传统主机厂以及头部新势力客户都已开展合作；同时海外客户也在积极拓展中。

2、2026 年预计汽车电子收入实现翻倍增长，超过 20

亿。未来 3-5 年，汽车电子业务营收持续高速增长，达到百亿营收规模，实现盈利，进入国内第一梯队。

**Q8：机器人业务公司的进展如何？具体是哪些机器人产品方向？**

1、机器人是公司于 2025 年正式布局的战略业务。公司有很好的基础和独特的平台优势：平台开发优势、智能硬件产品设计优势、复杂电子产品的制造与供应链管理优势、以及全球制造的场景和海量数据等。

2、公司内部组建了独立的机器人公司（翌人智能机器人），致力于成为 3C 制造领域全栈式机器人解决方案头部供应商。公司打造了专职的机器人研发团队，目前在大小脑的一体化设计、在关键零组件上的研发方面进展顺利。同时，公司 X-lab 在关键技术领域进行前瞻的投入，攻克机器人领域较难的技术课题。

3、25 年公司还完成了数据采集机器人的开发和量产交付。自主研发的双足人形机器人于 25 年 12 月调试完成；同时也在规划第二代人形双足机器人。针对工业制造领域，华勤有丰富的场景和数据，26 年下半年将在公司的制造场景中部署轮式机器人。

4、在机器人制造领域，公司服务于机器人头部品牌客户，持续积累机器人产品制造能力，26 年将完成规模交付。

5、公司于 25 年收购了昊勤机器人后，家用清洁机器人市场进一步拓展到海内外大客户，25 年有近百万台的发货； 预计 2026 年会有翻倍增长。

**Q9：公司软件业务有哪些进展？**

1、基于公司在软件技术积累及智能产品平台化布局，为消费电子、汽车电子、智慧工业等下游行业搭建全方位软件服务生态体系，为各类客户提供：适配多操作系统环境的定制化解决方案、优化服务、技术评估及技术支持等服务。

2、25 年软件业务已实现了收入和利润的规模贡献。公司将继续发挥在多品类硬件产品的系统级软件服务经验，持续拓展软件开发业务，形成与硬件业务协同发展的良好格局，扩大业务规模，实现业务逐年高速增长。

**Q10：看到公司目前资产负债率超过 70%，是否存在风险？公司对于现金流是如何管理和优化的？**

1、公司当前资产负债率超过 70%，主要是近年业务高速增长叠加全球化产能布局，属于行业属性以及业务发展阶段的正常情况。目前公司在手货币资金充足，也和主要银行保持长期稳定的合作，授信充裕、融资通畅，负债水平和扩张节奏完全匹配，偿债风险可控，整体结构健康。

2、2025 年公司经营活动现金流出现了阶段性为负，主要由于 25 年上半年数据业务爆发性增长，短期形成资金占用。公司已通过提升内部周转效率、以及核心业务，如移动终端业务的持续现金流贡献，下半年已经实现经营性现金净流入 13 亿元，改善效果明显。预计 2026 年一季度开始，总体经营性现金流将持续正向贡献。

3、后续公司还将通过进一步改善全周转效率，包括

	精细化库存管理，提升运营效率等措施，继续优化资产负债结构和经营活动现金流管理。
附件清单 (如有)	无
日期	2026年4月3日