

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：2026-009

投资者关系活动类别	√ 特定对象调研 □ 分析师会议 □ 媒体采访 √ 业绩说明会 □ 新闻发布会 √ 路演活动 √ 现场参观 √ 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）	ACG MANAGEMENT PTE. LTD.、Allianz Global Investors Asia Pacific Limited、ANTIPODES、Auspice Capital Advisors、BAKEWELL ALPHA FUND、Baring Asset Management Asia Limited BAMA、BOCHK Asset Management Limited、Cephei Capital Management、CIC、Conning Asia Pacific Limited、Crisil Limited.、DM Capital Limited、Drummond Knight Asset Management Pty Ltd、Dymon Asia Capital、E fund、Essence Fund、FIDELITY INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED、Fullgoal Asset Management HK Limited、Greenwoods Asset Management、GY Asset、Harmolands Capital Limited、Hillhouse、HSBC Global Asset Management、IGWT Investment、Invesco、J. P. MORGAN SECURITIES (ASIAPACIFIC) LIMITED、LMR Partners Limited Group、MILLENNIUM CAPITAL MANAGEMENT (HONG KONG) LIMITED、Monolith 砺思资本、Navis Capital Partners、Neuberger Berman Asia Limited、New China Asset Management、OSCAR AND PARTNERS CAPITAL

	LIMITED、PICC、Ping An of China Asset Management HK、Pingan、Point72 Asia Hong Kong Limited、Point72 Hong Kong Limited、Polymer Capital、RIME CAPITAL GROUP、Schonfeld、Springs Capital、UBS Switzerland AG、UG Investment Advisers、UG INVESTMENT ADVISERS LTD、Willing Capital Management Limited、WT China Fund Limited、爱建证券有限责任公司、百达资产管理有限公司、柏瑞投资亚洲有限公司、宝盈基金管理有限公司、北京百源投资管理有限公司、北京才誉资产管理企业(有限合伙)、北京高信百诺投资管理有限公司、北京嘉沃资产管理有限公司、北京京管泰富基金管理有限公司、北京秋收私募基金管理有限公司、北京赛伯乐绿科投资管理有限公司、碧云银霞投资管理咨询(上海)有限公司、碧云资本管理有限公司、博时基金管理有限公司、渤海人寿保险股份有限公司、财达证券股份有限公司、财通证券股份有限公司、大家资产管理有限责任公司、大同证券有限责任公司、大湾区发展基金管理有限公司、第一上海金融集团有限公司、鼎力创界、东北证券股份有限公司、东方财富证券股份有限公司、东方红资产管理、东方基金管理股份有限公司、东吴证券股份有限公司、东兴证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、丰海资产管理有限公司、福州开发区三鑫资产管理有限公司、复星联合健康保险股份有限公司、富安达基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、富瑞金融集团香港有限公司、高盛(亚洲)有限责任公司、工银瑞信基金管理有限公司、光大证券股份有限公司、广东邦政资产管理有限公司、广东冠达泰泽私募基金管理有限公司、广东钜洲投资有限责任公司、广东润达私募基金管理有限公司、广东熵简私募基金管理有限公司、广东臻远基金管理、广东正圆私募基金管理有限公司、广发证券股份有限公司、广西赢舟管理咨询服
--	--

	务有限公司、广州瑞民投资管理有限公司、广州市航长投资管理有限公司、广州云禧私募证券投资基金管理有限公司、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、国联安基金管理有限公司、国联民生证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、国泰海通证券股份有限公司、国泰海通资管、国泰基金管理有限公司、国投证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、国信证券资产管理有限公司、国元证券股份有限公司、海南果实私募基金管理有限公司、海南翎展私募基金管理合伙企业(有限合伙)、海通国际研究有限公司、杭州红骅投资管理有限公司、杭州赛富股权投资基金(有限合伙)、杭州涨不停基金、昊青咨询管理有限公司、和敛创投、鸿运私募基金管理(海南)有限公司、湖南长心私募基金管理有限公司、花旗環球金融亞洲有限公司、华安基金管理有限公司、华宝信托有限责任公司、华创证券有限责任公司、华福证券股份有限公司、华富基金管理有限公司、华人文化集团公司、华泰保兴基金管理有限公司、华泰证券(上海)资产管理有限公司、华泰证券股份有限公司、华源证券股份有限公司、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、建信基金管理有限公司、建银国际证券有限公司、江苏羿鹏私募基金管理有限公司、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、江信基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、金信基金管理有限公司、金鹰基金管理有限公司、鲸域资产管理(上海)有限公司、巨杉(上海)资产管理有限公司、开源证券股份有限公司、力嘉企业管理咨询(上海)有限公司、陆家嘴国际信托有限公司、麦高证券有限责任公司、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、摩根大通证券(中国)有限公司、摩根基金管理(中国)有限公司、摩
--	---

	根士丹利(中国)股权投资管理有限公司、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、南方基金管理股份有限公司、南京青云合益投资管理有限公司、南京证券股份有限公司、宁波宝隼资产管理有限公司、宁波莲盛投资管理有限公司、宁波明盛资产管理有限公司、宁银理财有限责任公司、诺安基金管理有限公司、诺弈资本有限公司、磐厚动量(上海)资本管理有限公司、平安基金管理有限公司、平安证券股份有限公司、平安资产管理有限责任公司、齐家(上海)资产管理有限公司、淇琳投资、前海再保险股份有限公司、青岛城投城金控股集团有限公司、青岛金光紫金创业投资管理有限公司、清池资本(香港)有限公司、泉果基金管理有限公司、群益证券投资信托股份有限公司、瑞士银行、瑞银集团、瑞银证券有限责任公司、厦门福信金融控股有限公司、山东嘉信私募基金管理有限公司、山东神光咨询服务有限责任公司、山西证券股份有限公司、上海宝诚、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、上海晨燕资产管理中心(有限合伙)、上海澄怀投资管理有限公司、上海翀云私募基金管理有限公司、上海从容投资管理有限公司、上海大朴资产管理有限公司、上海道子天资产管理有限公司、上海德汇集团有限公司、上海东方证券资产管理有限公司、上海敦颐资产管理有限公司、上海非马投资管理有限公司、上海高毅资产管理合伙企业(有限合伙)、上海亘曦私募基金管理有限公司、上海国泰海通证券资产管理有限公司、上海瀚伦私募基金管理有限公司、上海合道资产管理有限公司、上海合远私募基金管理有限公司、上海恒基浦业资产管理有限公司、上海恒穗资产管理中心(有限合伙)、上海嘉世私募基金管理有限公司、上海健顺投资管理有限公司、上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)、上海九方云智能科技有限公司、上海康橙投资管理股份有限公司、
--	---

	上海犁得尔私募基金管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、上海联视投资管理有限公司、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、上海宁涌富私募基金管理合伙企业(有限合伙)、上海七叶树资产管理有限公司、上海乾瞻资产管理有限公司、上海睿郡资产管理有限公司、上海润义投资管理有限公司、上海森锦投资管理有限公司、上海熵盈私募基金管理有限公司、上海尚颀投资管理合伙企业(有限合伙)、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)、上海咸和资产管理有限公司、上海新价值研究院、上海行知创业投资有限公司、上海易正朗投资管理有限公司、上海瀛赐私募基金管理有限公司、上海佑诗私募基金管理有限公司、上海于翼资产管理合伙企业(有限合伙)、上海煜德投资管理中心(有限合伙)、上海渊泓投资管理有限公司、上海云门投资管理有限公司、上海匀升投资管理有限公司、上海臻宜投资管理有限公司、上海证券通投资资讯科技有限公司、上海证券有限责任公司、深圳凯丰投资有限公司、深圳量度资本投资管理有限公司、深圳前海暨创汇私募证券投资基金管理有限公司、深圳深高私募证券投资基金管理有限公司、深圳市崇山投资有限公司、深圳市德远投资有限公司、深圳市弘洛私募证券投资基金管理有限公司、深圳市珞瑜私募证券投资基金管理有限公司、深圳市麦盛资产管理有限公司、深圳市明辉投资有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳市兴亿投资管理有限公司、深圳拓森投资控股有限公司、深圳鑫泰禾私募证券投资基金管理有限公司、盛博香港有限公司、狮城产业投资咨询(上海)有限公司、施罗德投资管理(香港)有限公司、拾贝投资管理(北京)有限公司、首域投资管理(英国)有限公司、苏州正源信毅资产管理有限公司、太平基金管理有限公司、太平洋证券股份有限公司、太平养老保
--	--

	险股份有限公司、泰康香港、腾跃基金、天风证券股份有限公司、天弘基金管理有限公司、天惠投资有限责任公司、同泰基金管理有限公司、武汉证国私募基金管理有限公司、西安敦成私募基金管理有限公司、西安江岳私募基金管理有限公司、西部证券股份有限公司、西京投资管理有限公司、香港上海汇丰银行有限公司、湘财证券股份有限公司、信达证券股份有限公司、星展集团控股有限公司、星展银行(中国)有限公司、兴业证券股份有限公司、亚太财产保险有限公司、阳光天泓基金、耀松投资、野村國際（香港）有限公司、野村投资管理香港有限公司上海代表处、英国保诚M&G、永安财产保险股份有限公司、甬兴证券有限公司、泽安私募基金管理(三亚)合伙企业(有限合伙)、渣打银行(中国)有限公司、长安基金管理有限公司、长城基金管理有限公司、长江证券股份有限公司、长盛基金管理有限公司、长信基金管理有限责任公司、招商基金管理有限公司、招商证券股份有限公司、招商证券资产管理有限公司、招银国际环球市场有限公司、招银理财有限责任公司、浙江美浓资产管理有限公司、浙商证券股份有限公司、致合(杭州)资产管理有限公司、中国东方资产管理股份有限公司、中国光大银行股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中国民生银行上海分行、中国人寿保险(集团)公司、中国人寿养老保险股份有限公司、中国人寿资产管理有限公司、中国投资有限责任公司、中国银河证券股份有限公司、中航信托股份有限公司、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、中信保诚资产管理有限责任公司、中信建投基金管理有限公司、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、中银国际研究有限公司、中银基金管理有限公司、中银资管、中邮保险资产管理有限公司、中邮创业基金
--	--

	管理股份有限公司、中再资产管理股份有限公司、众为资本、重庆渝汇投资(集团)有限公司
时间	2026年8月1日至2026年8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	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、副总经理、执行副总裁：邓治国先生 董事会秘书、副总裁：李玉桃女士
投资者关系活 动主要内容介 绍	Q1：公司上半年整体业绩情况、各产品线情况如何？下半年及明年如何展望？ 1、上半年公司实现营业收入 937 亿元，同比增长 11.7%；归母净利润 30 亿元，同比增长 58.8%；扣非归母净利润 16.8 亿元，同比增长 11%。经营活动现金流保持正向贡献，研发投入 35.6 亿元，同比增长 20%，为各业务线有序扩张提供支撑。在去年高基数及供应链波动背景下，公司盈利质量稳步提升，全年增长目标明确。 2、分业务线看，移动终端上半年逆势上涨： - 智能手机：行业承压下销量与收入均实现逆势增长，全年出货预测略有下滑但收入预计持平，稳居 ODM 第一。 - 平板：延续增长，全年预期稳定，份额保持行业首位。 - 穿戴：品牌集中化趋势利好头部厂商，上半年及全年增长良好，继续领跑行业。 整体手机“1+N”产品组合全年收入预计从去年 800 多亿提升至超 900 亿元，稳健增长。 3) AIoT：上半年增速超 80%，品类扩张带动规模上升，全

	年有望维持高速增长。 4、PC 业务：笔电竞争力持续增强，机型及客户结构优化，行业份额提升，上半年收入增长超 50%，全年预计保持高增速。 5、数据业务：上半年规模约 200 亿元，因去年下半年起切换国产 GPU，同比有所下降，但逐季增长。下半年随超节点上量交付及交换机高速增长，环比、同比均将进入快车道，全年收入预计实现 50%同比增长。 6、创新业务（汽车电子、机器人、软件等）：实现翻倍以上增长，新赛道贡献逐步放大。 7、关于下半年及 2027 年业绩增速：在上半年扣非利润增长 11%的基础上，下半年预计扣非利润的增速会更高一些，全年收入预计超过 2000 亿，全年扣非利润增长 20%左右。随着超节点、交换机等产品继续高速增长，预计 2027 年扣非利润的增速会更高。 风险提示：公司对未来发展的展望，不代表公司的实质承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。 Q2：上公司毛利率/净利率变化趋势是怎样的？ 1、公司上半年总体毛利率为 8.1%，各品类毛利率维持稳定且略有增长。我们内部更看重毛利额增长和 ROE 水平，上半年毛利额增速达到 18%，年化 ROE 达到 21%。过去三年公司 ROE 平均达 15.7%，在上市公司中稳居前列，这更能反映公司真实的盈利质量。 2、展望未来盈利水平： — 毛利率和净利率：全年预计维持在 8%左右，各品类保持稳定。中长期看，随着规模效应持续释放、产品结构向高附
--	---

	加值领域优化，毛利率有一定提升空间，费用率随着规模的增长也有逐步下降的空间，长期有望提升至 3 个多点。 - ROE：未来有望稳定在 15%-20%的高水平区间，持续体现公司高效的资产运营能力。 风险提示：公司对未来发展的预测与展望，以及对相关财务指标的预估，不代表公司的实质承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。 Q3：近期国内头部 CSP 厂商显著加大资本开支力度。下半年及全年，公司数据业务的增速展望和产品结构如何？如何看待明年的增长机会？ 1、今年以来，各头部 CSP 厂商正快速加大 AI 相关资本开支，行业上半年处于国产方案转换阶段，国产芯片产业链各环节成熟度快速提升，供给端逐步释放。公司在国产芯片、超节点、交换机等领域均拥有明确增长点。上半年数据业务收入规模约 200 亿元，其中 Q2 实现超节点的首发出货。Q3 起进入高速增长阶段，预计下半年营收达到上半年的两倍以上，全年实现 50%增长，收入规模突破 600 亿元。 2、下半年加速增长主要得益于产品发货节奏提速放量： - 超节点：Q3 开始批量出货，下半年收入贡献预计超 100 亿元； - 交换机：市场份额迅速提升，全年营收约 60 亿元，实现翻倍增长； - 季度表现：下半年单季度收入均将超过 200 亿元； - 客户分布：三家头部 CSP 客户全年营收均将达百亿级以上，行业客户今年也将突破 100 亿元规模。
--	--

	3、展望 2027 年：行业层面，算力投资总需求显著增长，头部 CSP 资本开支规模持续扩大，超节点在客户采购结构中的占比明显提升。华勤数据业务整体在 2027 年将继续实现高速增长。其中超节点维持领先优势并实现倍数级增长，交换机也保持翻番增长。 4、我们的目标是在各大 CSP 客户中做到数一数二的份额地位，同时加速拓展行业与渠道市场，致力于成为国内数据中心行业的头部供应厂商。基于当前订单、客户合作深度及产品竞争力，公司对上述目标达成具有充分信心。 风险提示：上述公司对未来业务方向及规划为前瞻性表述，不代表业绩承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。 Q4：今年下半年超节点大规模起量，毛利率和净利率在什么水平？如何看待未来的竞争格局？ 1、华勤的超节点产品今年 Q2 在大客户开始交付，Q3 进入批量交付阶段，Q4 将持续上量，公司在该产品上具备先发优势。 2、关于盈利能力，公司内部更关注 ROI（投资回报率）指标。超节点的 ROI 显著高于公司其他产品，随着渗透率提升和规模扩大，其利润率水平整体也将优于 AI 服务器。凭借计算节点+网络节点的全栈设计能力——这一能力在行业内极为稀缺——华勤在超节点的毛利率和净利率上均优于同行。 3、超节点未来将成为算力基础设施的重要形态，是各厂商都会重点投入的方向，但行业目前仍处于发展初期。由于超节点门槛极高，未来系统架构和技术方向将持续演进，方案日趋复杂，网络的重要性将进一步提升，客户需求也会逐步呈现
--	---

	差异化特征。 面对这一格局，华勤将从以下维度持续扩大先发优势： - 技术层面：继续发挥计算+网络全栈优势，强化网络能力；在互联、供电、散热等关键领域积极布局，研发投入增速连续三年达 50%，坚持“量产一代、研发一代、预研一代”的策略，持续保持技术领先。 - 产能层面：公司具备领先的制造能力和产能规模，通过良率控制和高效交付，将技术优势转化为规模优势和市场份额领先。 4、总体来看，超节点产品门槛高、先发优势重要，华勤凭借全栈技术、研发投入和制造产能的多重壁垒，有望在未来竞争格局中持续巩固并扩大领先地位。 风险提示：上述公司对未来业务方向及规划为前瞻性表述，不代表业绩承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。 Q5：高速增长交换机产品在供给端有没有短板？未来有哪些技术规划？ 1、随着交换机在算力基建中的重要性日益提升，芯片供应确实出现了一定程度的紧张趋势。但公司已采取多重措施保障供应： - 合作机制方面：公司与海外芯片供应商及客户建立了高效的合作与协调机制，中长期供应管控措施能够第一时间落地执行。在供应紧张时，供应商会优先保障核心大客户，而公司交换机业务主要聚焦大 CSP 客户，因此整体供应完全能够满足客户需求及自身业务增长需要。
--	--

	- 库存策略方面：公司已加大关键物料的库存备货，包括内存及交换机芯片等核心器件，做了较为充分的库存储备，为后续交付提供充足弹性。 2、关于技术规划，交换机产品线的技术布局正沿着多平台、多路线、前沿探索的方向稳步推进： - 国产芯片平台：目前除海外交换芯片平台外，国产交换芯片技术正在快速迭代。公司已结合客户需求，同步推进基于国产交换芯片的产品适配与验证，形成国内外双平台备份能力。 - 多技术路线并行：在超节点产品中，既有搭载海外交换芯片的方案，也有基于客户自研芯片或其他技术方案的产品，形成了灵活多样的技术路线布局，能够适配不同客户的差异化需求。 - 前沿技术布局：光交换是接下来非常明确的技术趋势，公司在 NPO/CPO（近封装光学/共封装光学）方向已有积极布局。短期重点将加速 NPO 产品的研发落地，目前在基于 NPO 的超节点产品进入验证阶段。公司将紧跟技术发展节奏，力争第一时间推出相关产品。 风险提示：上述公司对未来业务方向及规划为前瞻性表述，不代表业绩承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。 Q6：今年上半年智能手机逆势增长，怎么看后面存储价格走势的影响，下游手机客户需求指引边际变化如何？手机业务长期规划？ 1、今年智能手机上游尤其是存储芯片涨价，给整个行业需求带来了一定压力。但公司凭借多元客户队列及平台优势，
--	--

	上半年手机出货量下滑幅度显著小于行业整体，体现了较强韧性。预计全年智能手机出货量同比下降 5%-10%，但收入端有望持平，公司仍稳居智能手机 ODM 第一、平板 ODM 第一、穿戴 ODM 第一。整体移动终端消费电子业务收入将从去年 800 多亿规模进一步增长至超 900 亿元。 2、从需求端看，智能手机总量需求并未减少，短期波动主要受上游供应链成本影响。公司判断今年手机整体市场处于相对底部区间，明后年预计逐步反弹。过去几年全球智能手机大盘基本维持在 12-13 亿部，但 ODM 渗透率持续提升，目前不到 50%，长期有望超过 50%甚至 55%。在此渗透率水平下，公司判断未来每年出货量有望达到超 2 亿部，华勤将长期保持行业第一的领先地位。 3、AI 正重塑所有消费电子品类，手机、穿戴、PC 均可成为未来 Agent 入口。公司目前已在配合客户进行新一代 AI 手机的开发，智能穿戴、AIoT 等也深度受益于 AI 技术的渗透，新功能、新形态、新品类不断涌现。公司将依托在各大芯片平台上的技术积累、产业链优势地位，以及持续高强度的研发投入，紧密把握 AI 赋能的变革机遇，持续巩固并扩大在移动终端领域的领先优势。 风险提示：公司对未来发展的展望，不代表公司的实质承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。 Q7：笔电业务在今年逆势增长的原因是什么？上游零部件涨价对毛利率会有影响吗？ 1、2026 年笔电行业面临的宏观压力与智能手机类似，但公司凭借在客户端的份额快速提升实现了逆势高增长。预计今年笔电出货量达到 2000 万台，上半年收入同比增长超 50%，
--	--

	全年预计保持高速增长。公司在美系及台系客户中份额提升显著，这一趋势将在未来几年持续体现。 2、华勤在笔电领域构建了多维度的核心竞争力： - 技术优势：公司将手机领域积累的质量体系和产品创新经验快速迁移至笔电研发制造，在天线、散热、新材料、新工艺等方面持续创新，并率先开发了新一代创新架构的 AI PC 产品； - 效率优势：相比同业，公司具备更快的研发周期；同时笔电业务的研发、制造、交付、供应链四大环节均在南昌完成一体化生态布局，构建了高效的运营体系； - 人才优势：依托国内强大的工程师红利，研发人才供给充沛，打造了年轻、有战斗力的团队和组织。 这些显著的竞争优势共同支撑了华勤在笔电市场持续获得更高份额。 3、上游存储芯片等零部件价格上涨确实带来了笔电单价和收入的提升，对毛利率有一定影响。但公司笔电品类已实现从消费到商用的全品类覆盖，未来将持续提升商用机型比例，同时通过综合运营效率优化和规模优势扩大，进一步拓展利润空间。公司有信心在笔电业务上实现收入、毛利额及净利润的持续快速增长。 风险提示：公司对未来发展的展望，不代表公司的实质承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。 Q8：公司汽车电子业务在大幅增长，能否分享目前的进展？海外是否有布局？ 1、华勤汽车电子业务自 2025 年首次突破 10 亿元后进入
--	--

	快速增长通道。2026 年上半年已达 10 亿元规模，预计全年实现翻番增长，达到 25-30 亿元。展望 2028 年，有望实现百亿级收入并实现盈利。 2、当前产品主要聚焦于座舱、屏、智驾及车控类产品： - 座舱平台：持续投入新平台研发，已形成全系列平台能力； - 智驾平台：此前主要布局国产主流平台，今年起开始投资英伟达 THOR 高端智驾平台，该平台技术难度高、国内参与厂商较少，竞争格局更优。 3、在客户方面： - 国内客户：客户队列持续突破，已与国内传统车企、主机厂及头部新势力全面开展合作； - 海外布局重点——日本市场：公司与丰田纺织的合资公司已正式成立。 风险提示：上述公司对未来业务方向及规划为前瞻性表述，不代表业绩承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。 Q9：公司为什么选择进入机器人行业？公司重点聚焦机器人行业的方向是整机 ODM 还是零部件？目前有什么进展？ 1、公司选择进入机器人行业，主要基于三方面战略判断：1. 赛道空间巨大；2. 公司的技术积累可复用；3. 公司自身制造场景需求。公司做机器人并非简单涉足零部件，而是主要聚焦基于制造场景的整机及系统解决方案，提供自主开发的机器人产品。
--	--

	2、介绍下机器人的进展： - 为头部大模型公司供货：基于国内某头部大模型公司的需求，公司研发、制造的数据采集机器人已累计出货超过 400 台； - 机器人制造能力验证：为国内头部机器人公司代工制造的产品已出货超过 4000 台，充分验证了公司在机器人领域的制造能力和品控水平； - 自研轮式双臂机器人落地工厂：自研的工厂用轮式双臂机器人已开始交付内部工厂，用于数据采集与模型训练；未来一至两年，有望逐步实现对部分工位的替代及人机协同作业； - 大小脑一体控制器研发中：自研的机器人大脑-小脑一体控制器正在积极开发，预计今年底可实现批量发货。 3、公司长期看好机器人赛道，将持续跟进技术发展趋势，保持适度研发投入。 风险提示：上述公司对未来业务方向及规划为前瞻性表述，不代表业绩承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。 Q10：公司上半年非经常性收益增长很快，主要由哪些部分构成？该收益是否可持续？ 1、上半年非经常性收益主要来自产业链上下游的投资收益。公司一直积极围绕产业相关环节进行战略投资布局，涵盖垂直整合、横向拓展以及上下游合作伙伴的股权参与，取得了良好回报。 2、该投资收益并非单纯的财务性投资，而是基于公司作为智能硬件平台型企业的产业红利。我们在“3+N+3”多条核
--	--

	心赛道中，通过深耕业务积累了产业视角、资源和生态伙伴关系，使公司能够较早识别 AI 硬件、半导体、汽车电子、机器人等领域的优质投资机会。这种投资模式本质上是主营业务生态与平台价值的延伸，依托日常业务产生产业流量，再通过战略投资完成产业链价值绑定与流量变现，具备独特的可持续性。 3、目前，公司的投资布局已形成显著的产业战略协同效应。未来，我们将继续紧密围绕主营业务，在上下游相关领域进行长远的战略性投资。基于产业协同的投资模式具有较强的可持续性，预计每年可贡献数亿元量级的稳定投资收益，成为利润的有力补充。 风险提示：公司对未来发展的预测与展望，以及对相关财务指标的预估，不代表公司的实质承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。 Q11：公司上半年资产负债率处于高位，是否存在现金流风险？公司如何应对？ 1、公司当前资产负债率较高，主要系近年业务高速增长叠加全球化产能布局、智能制造升级，以及为保障订单交付进行的战略性上游原材料储备所致，阶段性通过债务融资支撑扩张，属于业务发展阶段的正常情况。 2、在流动性方面，公司在手货币资金充足，与主要银行长期保持稳定合作，授信充裕、融资渠道通畅，负债水平与扩张节奏完全匹配，偿债风险可控，整体财务结构健康。 3、现金流管理方面，2026 年上半年经营性现金流已实现正向贡献，公司将持续通过提升内部周转效率、放大核心业务现金流贡献，进一步巩固自我造血能力。
--	---

	4、后续公司将多措并举，持续优化报表结构，未来三年逐步降低资产负债率： - 营运资本优化：通过全球供应链整合、精细化库存和应收管控，提升周转效率，盘活资产； - 债务结构优化：增加长期债务占比，平滑偿债压力； - 股权融资补充：适时适度开展股权融资，夯实长期发展基础。 5、展望 2027 年，随着收入及利润的更高增长，预计负债率和现金流将得到持续改善，整体风险可控。 风险提示：公司对未来发展的预测与展望，以及对相关财务指标的预估，不代表公司的实质承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。 Q12：截至 6 月末公司存货增长明显，在当前消费电子需求分化的背景下，这部分囤料的实际消耗进度如何？公司如何平衡“保障供应链安全”与“提高资金周转效率”？ 上半年上游供应链价格出现快速上涨，公司基于订单和行业周期预判，主动加大了战略性备料力度，因此二季度存货上升明显。具体来看： 1、主动备料主要集中在包括存储产品在内的价格涨幅较大的品类。其中，大部分存储由客户提供，价格波动基本不影响公司毛利；自采存储部分，公司凭借 Buy-power 能力提前进行了前瞻性布局。 2、当前库存均匹配确定性客户订单，并非盲目囤积，高账龄库存占比极低（超 90 天账龄库存非常少），长期积压几乎可忽略；成品库存水位也维持低位，不存在成品积压问题，消
--	--

	耗节奏与订单交付周期匹配。 3、主动加大战略备货是基于订单保障、成本优化和行业周期管理的主动布局，属于公司供应链核心竞争力的体现，而非资金低效占用。这些战略库存形成的成本优势，将在后续结转中体现为正向盈利弹性。 4、存货上升对合并报表整体影响可控，不存在减值风险。未来公司将持续依托高周转运营效率，在保障供应链安全的同时，通过精细化库存管理、提升营运资本周转率，确保经营规模扩张与 ROE 水平保持稳健。 风险提示：公司对未来发展的预测与展望，以及对相关财务指标的预估，不代表公司的实质承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 9 月 7 日