

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：2026-003

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 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> ）
参与单位名称 (排名不分先后)	摩根大通证券(中国)有限公司、中国国际金融股份有限公司、华宝基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、南方基金管理股份有限公司、华泰资产管理有限公司、国投证券股份有限公司、浙商基金管理有限公司、天风证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、马来西亚国库控股公司、路博迈基金管理(中国)有限公司、上海理成资产管理有限公司、上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)、山西证券股份有限公司、上海新泉投资有限公司、中信建投证券股份有限公司、华泰证券股份有限公司、平安证券股份有限公司、华安证券股份有限公司、财通证券股份有限公司、海通国际研究有限公司、海通国际证券集团有限公司、上海渊泓投资管理有限公司、浙商证券股份有限公司、上海证券有限责任公司、太平洋资产管理有限责任公司、长江证券股份有限公司、中泰证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、甬兴证券有限公司、国海证券股份有限公司、爱建证券有限责任公司、上海景领投资管理有

	<p>限公司、上海重阳投资管理股份有限公司、循远资产管理(上海)有限公司、杭州巨子私募基金管理有限公司、上海彤心雕珑私募基金管理有限公司、上海山合私募基金管理中心(有限合伙)、上海汇正研究所、粤开创新投、标朴投资、信泰人寿、睿谷投资、南京证券、长江资管、山合投资、清曜资本、冲积资产、华泰保兴基金、西安国新诚通投资、测度私募基金管理有限公司、尚颀资本、兴证资管</p>
时间	2026年2月1日至2026年2月28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>董事会秘书、副总裁：李玉桃女士</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> <p>投资者关系经理：归秋悦女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>Q1：公司数据业务 2026 年增长如何预期？增长来源于哪些方面？</p> <p>1、2025 年公司数据业务继续保持高速增长，营收超 400 亿，接近翻番增长；在头部 CSP 大客户中均处于核心供应商地位，在数据中心全栈产品都与客户有全面深度的合作。</p> <p>2、2026 年，公司在客户的采购份额占比会持续提升，产品结构也将继续优化。AI 服务器份额继续保持领先，交换机继续保持翻倍增长，超节点品类做到先发优势；继续坚持 CSP 和行业客户双轮驱动，发挥全栈优势，领先国产化布局，实现规模、技术和效率同步领先。由此，实现公司数据业务 30%-50%的全年增长目标。</p>

Q2：公司今年量产的服务器国内外芯片平台占比如何？数据业务整体毛利水平是否有所提升？

1、目前，公司打造的算力矩阵已构建起开放兼容的生态系统，在芯片平台上，全面部署和适配英伟达、AMD、Intel 等全球主流 GPU 芯片平台和主流国产算力平台。公司会根据客户的需求采用相应的平台方案，满足客户的算力建设需求。

2、今年起，基于国产 GPU 平台的 AI 服务器业务开始快速起量。基于公司的技术竞争力，在国产平台服务器的研发适配和供应链方面有机会参与更多环节，在整个生态链中为客户提供端到端的服务，因此会在一定程度上提升 AI 服务器业务的毛利水平。同时，毛利水平相对较高的产品，如交换机和通用服务器在 2026 年会持续高速增长，带动数据业务整体毛利率进一步提升。

Q3：超节点产品主要技术壁垒在哪些方面？公司与同业相比有什么优势？

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，在通信时延、算力密度、成本和效率、机房空间利用和 TCO 总成本等方面显著优于传统的 GPU 集群。

2、超节点是一个大的系统工程，需要有专业的设计、测试、生产制造和运维等系统专业能力。公司是行业内极少数同时拥有计算节点和网络节点的设计能力的厂商，在超节点技术研发上进行了前瞻性的布局，在整机架构设计、高速互联设计、大功率供电设计、液冷散热设计上都具备较强的技术实力。公司将保持在超节点领域

的领先优势，助力客户实现 AI 算力基础设施的高效落地。

Q4: 笔电业务 2026 年增长情况如何？公司在笔电领域有哪些竞争优势？

1、2025 年公司笔电产品出货预估在 1800 万台左右，尽管当前行业存在一定压力，但随着公司在客户端的市场份额持续提升，2026 年预计笔电业务整体收入能实现 30%以上的同比增长。

2、公司在笔电业务上体现出了较强的竞争力，包括：
1) 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“轻薄冷静优久”的产品设计特点；
2) 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；
3) 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 的市场份额及行业地位的进一步提升。

Q5: 当前包括手机、笔电在内的整个消费电子市场成本承压，对公司 26 年业绩有哪些影响？

1、当前，受存储影响，手机、笔电等终端产品市场成本承压，对于 ODM 来讲，公司一般不做直接采购存储类芯片，主要由客户供应，因此存储芯片的价格波动对公司整体的利润水平基本没有影响。

2、2026 年手机整体行业出货有一定压力，但目前公司看到 ODM 渗透率进一步提升的趋势，能够对冲一些行业下滑的影响，公司会持续保持智能手机 ODM 行业第一

的位置。

3、穿戴业务受存储涨价影响更小一些，品牌客户替代长尾的白牌的趋势在持续，我们会跟随品牌客户继续快速成长，2026 年穿戴业务预计实现营收 30%以上增长。

4、笔电业务随着公司在客户端的市场份额持续提升，2026 年预计也将实现营收 30%以上增长。

5、公司坚定发展 3+N+3 全球智能产品大平台战略，打造智能手机、笔记本电脑、数据中心产品为核心的三个成熟生态产品组合，并积极拓展汽车电子、软件业务、机器人三个新兴领域。继续通过自身多元的产品矩阵和客户队列，在收入规模持续增长的过程中，同时努力提升毛利率，优化费用率，保证长期利润率及净资产收益率的持续提升。

Q6: 请具体介绍一下，公司机器人业务进展如何？

1、机器人业务是公司自 2025 年起重点打造的第二增长曲线，也是公司“3+N+3”智能产品大平台战略与多元化产业布局的技术融合与延伸。凭借在消费电子领域多年的深耕，公司依托大硬件平台、系统调优能力、AI PC 和服务器提供的算力支持等多维优势，形成了从核心零部件到整机系统的全面研发能力，并为大规模制造场景提供了独特的测试与应用环境，构建了从场景落地到商业闭环的支撑平台。

2、2025 年公司成立了专注于机器人业务的研发团队，目标在机器人领域成为 3C 制造领域全栈式机器人解决方案头部供应商，目前机器人业务进展顺利：1) 针对工业制造场景的需求，公司自身拥有非常丰富的制造场

	<p>景和数据，正在研发适用于柔性制造的轮式机器人。2) 2025 年完成了自研双足机器人首代调试，同时也在规划第二代双足机器人。同时在关键零组件方面，目前也采用了英伟达最新的 Thor 平台解决方案进行研发。3) 在数据采集机器人领域，25 年公司高效完成了数据采集机器人的开发和交付，体现了深厚的技术积累和平台能力。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 3 月 2 日