

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：2026-008

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）	Alpines Capital Limited、Citadel Asia Limited、East Top Cap、FIDELITY INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED、J. P. MORGAN SECURITIES (ASIA PACIFIC) LIMITED、Mobility Global、Morgan Stanley.、Orchid Asia、Pine ridge、Point72 Hong Kong Limited、UG INVESTMENT ADVISERS LTD、北京才誉资产管理企业(有限合伙)、北京国信中数私募基金管理有限公司、北京宏道投资管理有限公司、北京鸿道投资管理有限责任公司、北京涇谷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、北京鑫翰资本管理有限公司、北京禹田资本管理有限公司、北京匀丰资产管理公司、碧云银霞投资管理咨询(上海)有限公司、博裕投资有限公司、博裕资本投资管理有限公司、财信基金管理有限公司、大湾区发展基金管理有限公司、淡马锡(香港)金融控股有限公司、第一上海金融集团有限公司、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、东兴证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、福州开发区三鑫资产管理有限公司、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、高维私募基金管理(上海)有限公司、光大证券股份有限公司、广东钜洲投资有限责任公司、广东向上人力资源有限公司、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、广州金新私募基金管理有限公司、广州市航长投资管理有限公司、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、国投创新投资管理有限公司、国投证券(香港)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、国元证券股份有限公司、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、杭州晟维私募基金管理有限公司、杭州红骅投资管理有限公司、杭州军璐投资有限公司、杭州立昂微电子股份有限公司、杭州联力投资管理有限公司、合肥市微明恒远私募基金管理有限公司、合众资产管理股份有限公司、和敛创投、恒洵投资、宏生资产管理有限公司、花旗環球金融亞洲有限公司、华安证券股份有限公司、华创证券有限责任公司、华福证券股份有限公司、华人文化集团公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、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、汇华理财有限公司、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、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、九泰基金管理有限公司、开源证券股份有限公司、凯鹿资本、兰馨亚洲投资中国有限公司、力嘉企业管理咨询(上海)有限公司、立格资本投资有限公司、美林(亚太)有限公司、民生加银基金管理有限公
--	---

	司、摩根大通证券(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、南京证券股份有限公司、宁波宝隼资产管理有限公司、诺泽基金、鹏华基金管理有限公司、平安创展、平安证券股份有限公司、清池资本(香港)有限公司、泉果基金管理有限公司、融通基金管理有限公司、瑞银集团、三井住友德思资产管理(香港)有限公司、三峡高科信息技术有限责任公司、山西证券股份有限公司、上海棒杰、上海宝诚、上海标朴投资管理有限公司、上海博笃投资管理有限公司、上海呈瑞投资管理有限公司、上海大朴资产管理有限公司、上海道仁资产管理有限公司、上海道子天资产管理有限公司、上海度势投资有限公司、上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)、上海归德私募基金管理有限公司、上海瀚伦私募基金管理有限公司、上海合远私募基金管理有限公司、上海和谐汇一资产管理有限公司、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、上海景熙资产管理有限公司、上海开思私募基金管理有限公司、上海宽远资产管理有限公司、上海朗程投资管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、上海联影医疗科技股份有限公司、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、上海钦沐资产管理合伙企业(有限合伙)、上海森锦投资管理有限公司、上海盛宇股权投资基金有限公司、上海檀越言企业管理有限公司、上海行知创业投资有限公司、上海益和源资产管理有限公司、上海银湖资产管理有限公司、上海瀛赐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)、上海原泽私募基金管理有限公司、上海臻宜投资管理有限公司、上海中域资产管理中心(有限合伙)、上海重阳投资管理股份有限公司、上汽顾臻(上海)资产管理有限公司、申万宏源证券有限公司、深圳前海君
--	--

	安资产管理有限公司、深圳市福瑞鼎丰投资有限公司、深圳咸通乘风投资有限公司、施罗德投资管理(香港)有限公司、首域投资管理(英国)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、腾跃基金、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、万和证券股份有限公司、伟星资产管理(上海)有限公司、武汉证国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、鑫元基金管理有限公司、信达证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、兴证集团有限公司、银华基金管理股份有限公司、英国保诚 M&G、赢舟资产管理有限公司、永安财产保险股份有限公司、甬兴证券有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、泽安私募基金管理(三亚)合伙企业(有限合伙)、长城基金管理有限公司、长盛基金管理有限公司、招商信诺资产管理有限公司、招商证券股份有限公司、招银国际资本管理(深圳)有限公司、浙江丰道投资管理有限公司、浙商证券股份有限公司、中国工商银行股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中国民生银行上海分行、中国人民养老保险有限责任公司、中国人寿养老保险股份有限公司、中国太平洋保险(集团)股份有限公司、中国银河证券股份有限公司、中航证券有限公司、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、中信银行股份有限公司、中信证券股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、中银资管、中邮保险资产管理有限公司、洲和资本有限公司、朱雀基金管理有限公司
时间	2026 年 7 月 14 日
地点	电话会议及线上视频会议
上市公司接待人员姓名	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

	董事会秘书、副总裁：李玉桃女士
投资者关系活动主要内容介绍	（风险提示：公司郑重提醒广大投资者，有关公司信息请以公司在法定信息披露媒体刊登的相关公告为准。本次投资者关系活动中如涉及对外部环境判断、公司发展战略、未来计划等描述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。） Q1：公司业绩预告显示上半年归母净利润增长超 50%，主要增长点有哪些？下半年如何展望？全年业绩指引是否有更新？ 1、受益于公司多元的产品结构及客户队列，2026 年上半年各业务实现了稳健增长，总体上半年收入和扣非利润同步实现了超过 10%的增长，其中： - 移动终端板块逆势上涨，其中穿戴、AIoT 等品类保持了较高的增长； - 计算及数据业务中，PC 业务随着份额的增长，上半年实现较高的增长率；数据业务环比单季度增长； - 创新业务几大板块，特别是汽车电子业务，也实现了高速增长。 2、上半年归母利润增速更高，实现了超过 50%的增长，其中非经利润的增长主要来自于产业链上下游投资收益的贡献，其中包含了投资港股的一些基石等项目。 3、下半年的收入、扣非利润和归母利润的增速，会在 20%左右，并且扣非利润可能会增速更大一些；预计明年的利润增速会更高。

	Q2：上半年公司毛利率是什么水平？利润率未来如何展望？ 1、公司上半年总体毛利率维持在 8%，其中各品类毛利率维持稳定及略微增长，叠加产品结构的变化，今年整体毛利率将维持 8%左右。 2、公司最终看的是毛利额的增长，并且做到毛利额的增长率大于费用增长率。同时，我们的股东回报率（ROE）持续保持优秀水平，超过 15%，均持续在 15%-20%位置，体现了高效的经营效率。 3、长期我们也在持续优化毛利率和利润率：一方面提升穿戴、AIoT、交换机、超节点产品等相对高毛利业务占比；另一方面通过自研设计、规模化采购、自动化产线持续降本，推动综合毛利率稳步修复；以及高规模增长下的费用率降低；未来在保持高周转、高 ROE 优势的基础上，盈利质量持续改善。 Q3：公司今年来在港股基石投资等方向有较多动作，公司的投资策略是怎样的？投资收益是否可持续？ 1、公司的投资业务是投资团队基于华勤大硬件平台主业务流量的变现。公司作为电子制造产业链的头部厂商，和产业链上下游建立了长期且深度的合作关系，积累了丰富的产业洞察与项目资源。 2、公司的战略投资布局由来已久，自七、八年前便开始围绕上游零部件、芯片、半导体器件、PCB 等领域进行系统性投入。累计投资项目达数十个，近年来相关投资收益持续显现。 3、除财务回报外，上下游垂直整合亦显著增强了公司业务竞争力，使供应链体系更加稳健、更具灵活性，有效提升了
--	--

	抗风险能力与弹性应变水平。 4、随着主营业务的持续拓展，上游产品及零部件品类不断丰富，公司持续在数据中心、汽车电子、机器人等产业链环节进行投资布局。对华勤而言，战略投资是一项长期可持续的战略举措，投资收益的贡献是公司长期战略投资布局的自然成果，亦将稳健延续。 Q4：公司数据中心业务的全年的经营节奏是怎样的？如何展望下半年以及明年的行业机会？ 1、数据业务自去年下半年完成国产 GPU 切换以来，国产芯片的成熟度快速提升，推动业务收入实现逐季环比增长。今年第二季度实现超节点产品的首发出货，公司在该领域占据领先身位。 2、从全年节奏看，下半年增速将明显加快。三季度起，随着超节点产品批量交付、交换机市场份额提升以及 AI 服务器出货量增长，整体收入将进入高速增长阶段。全年数据业务收入预计同比增长 50%，利润亦将同步增长。 3、依托公司在 AI 及网络领域的全栈技术优势，明年数据业务有望延续高增长态势，AI 服务器、超节点、交换机等核心产品均将保持强劲增速，2027 年整体业务将继续维持高增长。公司目标是在各主要 CSP 客户中均实现行业领先地位，同时加快行业及渠道市场拓展，致力成为国内数据中心领域的头部供应商。 Q5：公司超节点产品的发货节奏及规模？未来竞争格局、行业空间与利润率水平如何展望？
--	---

	1、超节点产品代表了数据中心的趋势型产品，公司团队较早预判这一趋势，并持续投入大量研发资源。在国内供应商中，公司是最早推出超节点产品的厂商之一，已率先实现市场卡位。 2、超节点产品已于第二季度启动小批量出货，交付后获得客户充分认可；第三季度起将进入大规模交付阶段。预计全年仅超节点单项产品收入即突破 100 亿元，明后两年亦将保持高速增长态势。 3、超节点系统的研发设计复杂度较高，公司为此进行了大量研发投入，是国内少数同时具备计算节点与网络节点全栈研发能力的厂商。同时，超节点对制造工艺要求严苛，公司提前定制了专用产线设备，并持续进行前期投入与工艺探索，以确保在最早时间节点实现高质量、保量交付。 4、项目研发标的中标情况体现了客户对公司核心技术的认可。公司在头部 CSP 客户的研发标中均名列前茅，预计在未来相当长时间内，公司数据产品将在主流 CSP 客户中保持较优的竞争地位。 5、从趋势来看，超节点产品在数据中心产品组合中的占比持续提升，且其毛利率水平优于 AI 服务器，有望带动数据业务整体毛利率稳步提升。 Q6：公司在数据中心业务的全栈能力领先，除了计算品类之外，公司交换机等产品的成长机会如何展望？ 1、在交换机产品方面，公司已在国内头部 CSP 客户中取得很好的份额，今年及未来数年将持续贡献可观的收入与利润增长。预计今年交换机业务营收规模约为 60 亿元，实现翻倍增长，明后两年亦将保持高速增长，同时产品毛利率有望进一
--	--

	步提升。 2、交换机在系统设计中代表了最高的技术要求，具备相应研发与交付能力的厂商相对较少，当前市场集中度较高，主要由公司与另外两家头部厂商占据大部分份额。从行业趋势看，算力需求的快速增长驱动数据中心总体建设规模扩大，同时数据中心内部对高速交换机的需求占比亦不断提升，整体市场格局较为有利。 Q7：为了应对存储等物料涨价，公司做了哪些准备？预计对合并报表产生怎样影响？ 存储涨价我们做了很多准备，也做了多层对冲： 1、公司大多数存储由客户提供，价格波动基本不影响我们的毛利额。 2、有部分业务是我们自采存储，依据公司的 Buy-power 能力，我们也提前实施了前瞻性的战略囤料；我们不是单纯囤积库存，而是基于订单、行业周期主动布局，核心目的是一是控成本、二是保交付、三是抢份额，属于供应链核心竞争力，而非资金低效占用；这些战略库存形成差异化竞争优势，在后续结转成本时会形成正向盈利弹性。 3、上半年财报来看的话，我们的库存会明显上升，对合并报表整体影响可控： - 综合毛利率影响较小，前期战略低价库存持续缓冲成本压力，不会持续下行； - 备货带来存货短期提升，但属于优质和战略囤料，涨价周期无减值风险，库存均匹配确定订单； - 依靠高周转运营优势，公司全年净利润、ROE 依旧保持
--	---

	稳健。 Q8：公司消费电子业务上半年是否受到了行业与供应链的冲击？如何看待接下来半年到明年的挑战和机会？ 消费电子行业今年面临一定压力，终端销量及需求受到抑制，对公司业务造成一定影响。但公司该板块仍展现出较强的增长韧性，主要体现在以下方面： 1、移动终端的 1+N 的产品布局：手机作为第一大单品，过去占绝对优势，当前包括平板在内的 AIoT 产品发货规模已经超过手机。移动终端里的智能穿戴产品（耳机和手表、手环）占据了最大的市场份额，我们预计全年增长会超过 30%，对冲掉我们手机业务略有下滑的趋势，板块总体还会有大概 10% 的增长。 2、AIoT 和 AI Device 产品：AIoT 主要有海外客户的智能家居产品、XR 产品和 Gaming 产品持续的上量发货，今年量产产品里智能家居类（如 IPC/智能音箱）增长较快；同时，公司在积极开拓行业大客户的新品合作机会，包括智能影像，AI 端侧的创新产品，如 AI 智能体手机等产品。 3、笔电业务：公司凭借领先的技术实力和综合运营效率，市场份额持续提升，出货量实现大幅增长。今年随着 NVIDIA 及谷歌新平台的发布，公司在消费电子领域的研发优势有望带来更多新品合作机会。 总体而言，AI 正全面重塑消费电子品类，手机、穿戴设备、PC 均可作为未来 AI Agent 的入口。公司依托各芯片平台的技术积累、产业链优势地位、持续高强度的研发投入及丰富的研发资源，继续看好该领域的发展机遇。
--	--

	Q9：公司创新业务上半年有哪些进展？汽车电子是否有积极变化？ 1、上半年，汽车电子业务团队在客户拓展与产品开发方面均取得积极进展。客户层面，除已实现批量供货的引望、小米、上汽通用五菱等客户外，公司于今年上半年成功获得国内销量领先的两大主流车厂——吉利与奇瑞的项目定点；预计下半年亦有望在新势力车企中取得进一步突破。与此同时，公司积极拓展海外市场，上半年已与丰田纺织完成合资公司设立，将借助其在当地市场的资源与影响力，共同开拓海外汽车电子业务。 2、在日系主流车厂方面，公司此前已获得部分后装项目，今年上半年在前装市场亦实现了突破；此外，公司正同步推进欧洲市场的项目拓展。 3、今年汽车电子业务预计将实现翻倍增长，收入规模达20 亿元至 30 亿元之间，并已开始形成毛利贡献，有助于公司将更多资源投入前沿技术平台的研发，如高通高端座舱平台及 NVIDIA 高端智驾平台等。展望明后两年，汽车电子业务有望延续高速增长态势。
附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 7 月 15 日