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：2026-011

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　（电话会议、线上视频会议）
参与单位名称（排名不分先后）	3W Fund Management Limited、ACG MANAGEMENT PTE. LTD.、AscenderCapitalLimited、Balyasny Asset Management、East Top Cap、FIDELITY INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED、GIC Private Limited、Goldman Sachs Asset Management、Green Better Limited、Hermes Investment Management Limited、HSBC Global Asset Management、IGWT Investment、IM Asia、J.P.MORGANSECURITIES(ASIAPACIFIC)LIMITED、M&G Investments、MetLife Investment Management、Morgan Stanley、Neuberger Berman Asia Limited、Orchid Asia、Pinpoint Asset Management Limited、Point72 Hong Kong Limited、Polymer Capital Management (HK) Limited、Schonfeld Strategic Advisors LLC、The Capital Group Companies, Inc.、UBS Asset Management、UG INVESTMENT ADVISERS LTD、Vision Point Asset Management、爱建证券有限责任公司、安信基金管理有限公司、谙泰(上海)私募基金管理有限公司、百达世瑞(上海)私募基金管理有限公司、

	柏骏资本管理(香港)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、北京鸿道投资管理有限责任公司、北京嘉沃资产管理有限公司、北京聚创造创业投资管理有限公司、北京乐雪私募基金管理合伙企业(有限合伙)、北京炼金聚信投资管理有限公司、北京赛伯乐绿科投资管理有限公司、北京禧悦私募基金管理有限公司、北京泽铭投资有限公司、北京中泽控股集团有限公司、碧云银霞投资管理咨询(上海)有限公司、博时基金管理有限公司、财通基金管理有限公司、财通证券股份有限公司、创金合信基金管理有限公司、大成基金管理有限公司、淡马锡投资咨询(北京)有限公司、淡水泉(北京)投资管理有限公司、淡水泉（北京）投资管理有限公司、道明资产管理公司、第一上海金融集团有限公司、东北证券股份有限公司、东方财富信息股份有限公司、东方财富证券股份有限公司、东方红资产管理有限公司、东莞市松山湖控股有限公司、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、富国基金管理有限公司、富兰克林邓普顿投资(亚洲)有限公司、富蘭克林華美证券投资信托股份有限公司、富瑞金融集团香港有限公司、高盛(亚洲)有限责任公司、耕霁(上海)投资管理有限公司、工银安盛资产管理有限公司、工银瑞信基金管理有限公司、光大保德信基金管理有限公司、光大理财有限责任公司、光大证券股份有限公司、广东熵简私募基金管理有限公司、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、广州联鑫基金管理有限公司、广州市航长投资管理有限公司、广州银鲨私募证券投资基金管理有限公司、硅谷天堂产业集团股份有限公司、国海富兰克林基金管理有限公司、国海证券股份有限公司、国华兴益保险资产管理有限公司、国惠(香港)控股有限公司、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、国投证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、国元国际控股有限公司、国元证券股份有限公司、海南果实私募基金管理有限公司、海通国际研究有限公司、杭州博海汇金资产管理有限公司、杭州九慕资产管理有限公司、杭州玖龙资产管理有限公司、禾永投资管理(北京)有限公司、和敛创投、荷荷(北京)私募基金管理有限公司、鸿运私募基金管理(海南)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、华西证券股份有限公司、华夏基金管理有限公司、华夏久盈资产管理有限公司、华夏久盈资产管理有限责任公司、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、汇添富基金管理有限公司、惠升基金管理有限责任公司、建信基金管理有限公司、建信理财有限责任公司、建银国际海外有限公司、江苏瑞华投资控股集团有限公司、江苏睿诚投资股份有限公司、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、交银施罗德基金管理有限公司、金鹰基金管理有限公司、鲸域资产管理(上海)有限公司、九泰基金管理有限公司、巨杉(上海)资产管理有限公司、开源证券股份有限公司、康橙投资管理股份有限公司、考斯韦(上海)信息咨询有限公司、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、联创云景资产管理有限公司、麦格理资本有限公司、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、摩根大通证券(中国)有限公司、摩根士丹利亚洲有限公司、摩根证券投资信托股份有限公司、南华基金管理有限公司、南京江

	宁经开私募基金管理有限公司、宁波宝隽资产管理有限公司、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、农银汇理基金管理有限公司、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、鹏华基金管理有限公司、毗陵私募基金管理(常州)有限公司、平安基金管理有限公司、浦银基金管理有限公司、齐家(上海)资产管理有限公司、泉果基金管理有限公司、瑞银集团、瑞兆投资管理有限公司、三井住友德思资产管理(香港)有限公司、厦门市融开资产管理有限公司、山西证券股份有限公司、上海犇牛私募基金管理有限公司、上海壁仞科技股份有限公司、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、上海敦颐资产管理有限公司、上海国理投资有限公司、上海瀚伦私募基金管理有限公司、上海禾升投资管理有限公司、上海合远私募基金管理有限公司、上海混沌投资（集团）有限公司、上海嘉世私募基金管理有限公司、上海泾溪投资管理合伙企业(有限合伙)、上海开思私募基金管理有限公司、上海瞰道资产管理有限公司、上海宽远资产管理有限公司、上海理成资产管理有限公司、上海理臻投资管理有限公司、上海利檀投资管理有限公司、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、上海陆浦投资管理集团有限公司、上海明河投资管理有限公司、上海宁泉资产管理有限公司、上海潘璐姿贸易有限公司、上海朴信投资管理有限公司、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、上海申银万国证券研究所有限公司、上海盛宇股权投资基金有限公司、上海顺领资产管理中心(有限合伙)、上海益昶资产管理有限公司、上海益和源资产管理有限公司、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、上海原泽私募基金管理有限公司、上海岳海资产管理有限公司、上海云门投资管理有限公司、上海云旗资产管理有限公司、上海匀升投资管理有限公司、上海智尔投资有限公司、上海卓银私募基金管理合伙企业(有限合伙)、申万宏源证券有限公司、深圳丞毅投资有限公司、深圳茂源私募证券基金管理有限公司、深圳前海辰星私募证券投资基金管理合伙企业(有限合伙)、深圳清水源投资管理有限公司、深圳市高新投集团有限公司、深圳市华皓汇金私募股权投资基金管理有限公司、深圳市麦盛资产管理有限公司、深圳市尚诚资产管理有限责任公司、深圳市长青藤资产管理有限公司、盛博香港有限公司、施罗德投资管理(香港)有限公司、世嘉控股集团(杭州)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、太平洋资产管理有限责任公司、泰康资产管理有限公司、腾跃基金、天风(上海)证券资产管理有限公司、天风证券股份有限公司、天弘基金管理有限公司、天津远望资产管理咨询有限公司、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、香港丰硕、湘财证券股份有限公司、新华资产管理（香港）有限公司、星展銀行(香港)有限公司、兴业基金管理有限公司、兴业证券股份有限公司、兴证投资管理有限公司、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、易方达基金管理有限公司、英国保诚 M&G、永赢基金管理有限公司、甬兴证券有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、渣打银行(中国)有限公司、张家港高竹私募基金管理有限公司、长安基金管理有限公司、长城基金管理有限公司、长盛基金管理有限公司、招商基金管理有限公司、招商证券股份有限公司、招银国际环球市场有限公司、招银理财有限责任公司、浙商证券股份有限公司、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、中新融创资本管理有限公司、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、中银三星人寿保险有限公司、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、中邮人寿保险股份有限公司、中原证券股份有限公司
时间	2026 年 10 月 1 日至 2026 年 10 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：公司各业务线情况如何？全年业绩如何展望？** 1、移动终端业务前三季度实现营业收入 688 亿人民币，同比增长 16%；AIoT 业务实现营业收入 92 亿人民币，同比增长达 68%。 移动终端及 AIoT 业务在当前行业周期下仍保持了稳健增长。手机、平板、穿戴、AIoT 等各品类收入均稳步提升，行业龙头地位持续巩固。当前 AI 端侧进入发展期，创新产品相继面世，业务发展节奏良好。 2、计算及数据业务实现营业收入 827 亿人民币，同比增长 39%。 其中：数据业务 Q3 收入达 225 亿、同比增长 228%；整体数据中心业务已构建起通算、网络、AI、超节点一体化的全栈

	能力领先优势。Q3 超节点三季度实现规模化交付、达到收入 61.9 亿元。四季度将继续保持环比高速增长。公司将持续巩固超节点规模领先、技术领先优势。 笔电业务实现逆势高增。行业整体承压的背景下，市场份额持续提升，消费类、商用类、游戏类产品全栈覆盖。实现出货量持续增长、营收实现高速增长。 3、创新业务收入达到 41 亿人民币，同比超过翻倍增长，达到 119%。 其中汽车电子业务在产品和客户端都有进一步的突破；机器人业务也有不错的进展，数据采集机器人已量产发货数百台，双足机器人、轮式机器人和四足机器人的研发和制造也有了一些进展。 整体来看，公司移动终端业务稳健增长，AIoT 业务、计算及数据业务高速成长，创新业务翻倍增长，为全年业绩的高增长打下坚实的基础。 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。 **Q2：公司三季度毛利率略有下滑，ODM 行业的利润率水平普遍也都比较低，如何看待和展望未来公司利润率的变化趋势？** 1、公司三季度的毛利率下滑主要由于数据业务取得了大幅增长，同时数据业务里的存储/GPU Buy&Sell 模式占比高，总体产品结构中数据业务占比增加，带来了整体毛利率略有下滑。

	2、实际上，我们更看重毛利额、利润额两个指标。华勤五年毛利额的年复合增长率 21%。 3、公司的 ROE 长期保持在 15%-20%的优异水平。账面上低毛利率本身，恰恰也是公司护城河的组成部分。公司凭借规模和效率的优势、下游客户的合作粘性，构建了极高的壁垒。 公司依托既有的能力，持续布局高 ROI 的业务，例如超节点的 ROI 高于 AI 服务器等其他业务，单位研发投入的毛利额产出不断提升，最终转化为更高的资本回报。 4、长期我们有信心推动净利润率逐步提升： - 一是产品结构持续优化，穿戴、AIoT、交换机等相对高毛利品类保持高速增长，超节点这类高价值产品在数据业务内部占比也在提升； - 二是自研设计、规模化采购、精密结构件和自动化产线带来的持续降本； - 三是收入规模扩大带来了费用率的持续摊薄。 风险提示：上述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：Q3 超节点出货情况及全年预期大概怎么样？未来放量过程中，存在哪些难点？公司在新的技术方向上有哪些进展？** 1、三季度超节点的项目已经进入了稳定的规模化交付的阶段，收入达到 61.9 亿，四季度还会持续放量增长。 2、华勤作为国内最早推出超节点方案的厂商之一，是今年 CSP 客户里唯一实现超节点大规模交付的厂商。我们作为超

	节点研发厂商，整体上领先同行至少在半年以上，具备先发优势。明年随着同时给三家大客户进行超节点的交付，目标在各大 CSP 厂商做到数一数二。 3、超节点的复杂度，体现在以下几个层面： - 系统设计层面：超节点是复杂的系统工程，在整机系统架构、高速互联、供电、散热、软硬件深度耦合上要求极高，且需要计算节点和网络节点的协同设计能力，国内同时具备这两项能力的厂商极少； - 国产化适配层面：公司积极适配国产主流算力平台，力争每一代方案都最早适配、最早量产，在客户端取得优势份额。 - 产能/交付层面：整体工程化的交付能力是超节点规模落地的巨大门槛，制造端的复杂度、供应链管理难度的指数级提升、良率的爬坡以及整机柜的整体运输、现场的部署都体现了门槛。 这些难点本质上构建了行业门槛，也正是公司在超节点上能够保持领先身位的原因。 4、随着国产芯片代际不断升级，整机系统设计的难度和价值量都在增大。公司将继续发挥技术优势，提前布局新的技术方向，量产一代、研发一代、预研一代。具体来看： - 整机架构设计，面向客户的下一代超节点整机需求，体现从芯片到整机柜的设计交付能力； - 高速互联技术不断演进，下一代 NPO 等已有预研储备； - 网络交换基于主流以太网方案，下一代主流平台完成技术储备，国产方案也在积极适配并有量产； - 供电方案设计、高效散热设计及差异化场景性能调优等的技术升级也是重要的研发方向。

	风险提示：上述公司对未来业务方向及规划为前瞻性表述，以及对相关财务指标的预估，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：HBM 的缺货和价格上涨预期，以及 PCB、载板等上游物料供给紧张，对于国内超节点和 AI 算力的投资是否会产生负面影响？华勤有哪些准备和对策？** 1、物料涨价和缺货对 AI 算力投资和公司业务的影响客观存在，但影响有限。 - 国内 AI 算力投资的核心驱动是国产化的长期主线，国产大模型推理需求在持续爆发。 - 在核心物料紧张的周期中，头部 CSP 会优先保障 AI 算力供给，超节点预计也是物料优先供给的方向。 - 以 HBM 为例，随着国产方案产能的逐步提升，供应链结构也在多元化，供需紧张的局面有望逐步缓解。 - 对公司而言，超节点和 AI 服务器的核心物料主要由客户选型及采购，价格波动不直接影响公司的毛利额；对于自采物料，公司已依据订单和行业周期做了前瞻性的战略储备。 2、物料供给的紧张是阶段性现象，而能力的门槛是长期的。 - 研发能力的持续迭代。随着国产 GPU 的升级、Scale-up 互联域不断扩大、单柜功率密度持续提升，对超节点整机柜的设计要求逐步提高。 - 大规模量产交付的能力。超节点的制造工程难度极大：专用生产治具和上架流程、制造直通率的保障、液冷整柜的交付与运维，以及紧张周期下全球供应链的协同保供，都需要长

	期的产线投入和工艺积累，无法速成，形成了护城河。 - 华勤具备全链条适配能力，生态开放，有能力应对供给端的变化。公司具有跨平台的研发设计能力，针对海内外各类主流算力平台都进行了充分的研发、适配和测试。此外公司在国产生态的参与度高，定位是从芯片、系统到算力的一栈式解决方案提供商，以及从算力、Token 到生产力的行业解决方案商，具备从芯片到机柜的全链条协同能力。 综合来看，尽管未来供给端存在挑战，但我们认为在超节点今明两年的出货节奏和增长上，公司会保持在行业领先地位。 风险提示：上述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。 **Q5：海外市场对于 AI 投资增速放缓的担忧，是否会影响到国内 AI 投资？公司数据业务全年及明年指引是否有更新？体现了哪些自身的独特能力/优势？** 1、相对于海外市场，国内算力建设有相对独立的产业逻辑和内生增长动力，AI 算力需求持续快速增长，国内 AI 产业处在高速发展期，CSP 客户资本开支的大幅增长确定性很高。从公司的三季度的情况看，上述趋势正在得到验证。 2、三季度数据业务实现 225 亿收入，高增长的核心驱动力在于国产方案的成熟、超节点成为主流的采购形态，以及交换机产品的交付。 我们预计今年数据业务收入高速增长展望明年，随着超节点进一步放量、交换机份额继续提升以及服务器需求的持续增长，收入继续保持高速增长，超节点渗透率会大幅提升。份额

	上看，目标是在各大 CSP 客户都做到数一数二，同时在行业和渠道市场加速拓展，成为国内数据中心行业的头部供应厂商。 3、数据业务高速成长体现出的华勤能力： - 行业稀缺的全栈技术优势，体现为三方面的能力，基于 CPU 的传统服务器能力、基于 GPU 的 AI 服务器能力、交换机的研发能力。目前国内具备这样全栈能力的厂商是非常少的。 - 技术优势是长期坚定的研发投入带来的。华勤近三年算力业务研发投入及研发工程师数量增速超过 50%。超节点尤其需要非常重的研发投入和制造投入。华勤与 CSP 客户和国产 GPU 厂商紧密协作，才有了当前行业头部的领先地位。这背后是公司的研发前瞻性，以及将技术领先转化为份额和规模领先的能力。 - 公司的平台化能力和组织能力带来的效率优势、以及 ODM 基因长期沉淀的大客户服务能力和响应速度。 - 华勤作为民营企业的决策效率和执行力是非常高的。 风险提示：上述公司对自身及行业未来发展的预测与展望，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。 **Q6：数据中心业务中交换机的毛利率较高，公司在数据中心高速互联产品上的机会如何？有何竞争优势？** 1、关于交换机的机会： AI 驱动下数据中心内部 Scale-Out 需求快速增长，高速交换机在 CSP 客户资本开支中的占比持续提升； 超节点规模部署带来的配套 Scale-Up 交换节点需求，这种高速互联的需求区别于传统互联，预计 Scale-Up 网络市场

	的规模和增速会大于 Scale-Out。 华勤的网络业务是接下来的重点基础业务，交换机出货在加速。 2、交换机是数据中心设备中材料级和系统级技术要求最高的品类之一，具备研发和交付能力的厂商很少，目前主要由公司和另外两家头部厂商占据大部分市场份额，格局良好。交换机的毛利率明显优于服务器产品；随着高端高速产品占比提升和规模效应释放，交换机业务盈利能力仍有上行空间，也将持续拉动数据业务整体毛利率改善。 3、华勤在交换机上的竞争优势主要体现在技术领先性： 研发上看，公司在计算、网络产品上均具备国内领先的技术与规模，能在不同芯片平台和不同互联架构上快速完成适配和落地；公司采用开放全栈策略，在光互联、电互联等多个维度均有产品预研和推进，已经推出了自研产品，保持 Scale-up 领域领先地位。 交换机产品队列已在布局更下一代产品，国产交换芯片也在同步研发适配；公司构建了统一架构、支持多元算力，在各类国产互联方案上都能做到快速匹配、率先量产。 我们对交换机业务的定位是，未来两年在头部 CSP 做到数一数二。 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：从公司三季报来看，公司资产负债率有所上升，是什么原因？公司现金流是否有压力？**

	1、三季度资产负债率的上升主要由于： - 公司收入规模同比、环比显著增长，采购体量随之放大，尤其是数据业务快速放量，超节点、交换机、AI 服务器等大单品价值量高，对应的物料采购规模更大； - 其次经营规模扩张带来囤货增长，这是公司的主动操作策略； - 整体来看账期结构良好，负债中以经营性负债为主，有息负债占比低于 20%，整体报表健康、稳健。 2、现金角度及资产负债率管控： - 现金储备充裕：本报告期末货币资金加交易性金融资产超过 240 亿，对有息负债的覆盖程度良好，同时公司拥有充足的优质银行授信额度，流动性安全垫很厚。 - 经营现金流健康：去年公司经营现金流阶段性为负，随着周转效率不断提升、囤料节奏平滑和收入回款逐步释放，前三季度实现经营现金净流入 7.8 亿元。 公司的商业模式决定了抗风险能力，凭借高效的资产周转，资产利用效率行业领先，财务风险可控。 风险提示：上述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。 **Q8：从公司三季报来看，库存已经超过 400 亿，存货结构是否有变化？** 存货结构及囤料情况：截至 9 月末，公司存货规模超 400 亿元，包括在产品与成品，主要根据客户订单预测开展常规排产形成，属于支撑我们正常发货的库存。原材料中，一部分是

	匹配客户订单的日常生产备料，另一部分为战略性囤料，主要针对客户订单需求、材料行业周期趋势，主动备料主要为价格上涨较为明显的存储产品、PCB 产品、高端 MLCC 等。 我们不是单纯囤积库存，是基于订单、行业周期主动布局，核心目的支持客户的多元化交付需求与业绩增长，属于供应链核心竞争力；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。 风险提示：上述公司对未来发展的预测与展望，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。 **Q9：手机客户对明年需求预期如何？当前供应端是否存在涨价和紧缺的问题？ 是否已经看到智能终端（AI 端侧）产品的放量？** 1、今年以来存储涨价的幅度和持续性抑制了手机行业整体的需求，终端厂商在成本压力下对明年需求的规划都相对保守，但对公司而言，我们也看到两个积极的对冲因素： 行业整体承压的情况下，下游品牌厂商更重视 ODM 的价值，ODM 渗透率提升和份额向头部集中的趋势在行业下行期反而在强化，公司手机、平板、穿戴 ODM 将持续保持行业龙头的位置，出货量表现优于行业大盘；特别是存储使用较少的穿戴和 AIoT 产品，收入稳健高增。 公司凭借多品类、多客户的战略，以内部的复杂性应对外部的不确定性，消费电子的“1+N”预计在规模稳定的前提下实现一定增长；同时，智能穿戴、AIoT 等正深度受益于 AI 技术的深度渗透，新功能、新形态、新品类层出不穷。 2、对公司手机业务而言，存储等核心物料主要由客户供应，价格波动基本不影响我们的产品利润率；少量自采物料，

	依据华勤的 Buy-power 能力，我们也提前实施了前瞻性的战略囤料，保障供应的量价稳定。紧缺环境下，公司的供应链规模优势和与核心供应商的长期战略合作反而成为客户端的加分项。 3、AI 正在重塑所有消费电子品类，手机、穿戴、PC 都可以是未来 agent 的入口。公司目前已经配合客户在进行新一代 AI 手机的开发，和北美大客户产品产生积极进展，加速布局各类 AI 端侧新兴产品。公司将凭借在各芯片平台上的技术积累，在产业链中的优势地位，以及连续的高研发投入和丰富的研发资源，把握 AI 端侧的发展机遇。 风险提示：上述公司对自身及行业未来发展的预测与展望，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。 **Q10：PC 今年逆势增长，26 年的指引是否有变化？27 年如何展望？如何看待笔电 ODM 领域的竞争格局？** 1、今年以来公司 PC 业务逆势增长，核心原因是公司份额持续提升、产品队列更加丰富。今年核心物料涨价确实对 PC 行业终端需求造成了压力，对公司而言： 公司在全球笔电 ODM 中的份额持续快速提升，公司产品结构在拓宽，包括非消费级的商务本和游戏本等。预计今年笔电出货量会继续保持增长，收入端同比会有高速增长。 2、展望 2027 年，我们预计 PC 业务的收入和出货量增速将继续保持明显快于行业：份额提升仍有很大空间，公司的客户队列和竞争力支撑未来站稳行业数一数二的位置；未来 AIPC 渗透率逐年提高，公司凭借软硬件综合能力和各平台技术积累，将受益于这一轮产品升级周期；中长期看，公司笔电

	业务预计未来持续增长。 3、在公司看来，笔电 ODM 整体大盘相对稳定。公司从 2015 年开始布局笔电业务以来，市场份额不断提升。 今年在存储涨价、行业下行的背景下逆势增长，每年都在从存量格局中拿份额，因为我们具备几个独特优势： - 手机上锤炼出的产品创新、精密制造能力向笔电的持续迁移，形成了显著的竞争优势； - 平台化 IPD 流程带来的研发周期和效率优势，满足客户的迭代需求； - 南昌整机研发、精密结构件、供应链运营一体化的生态圈带来的成本和响应速度优势。 风险提示：上述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。 **Q11：汽车电子业务明年收入指引，以及最新进展？28 年实现百亿的目标是否有变化？** 1、公司汽车电子业务正在迈入规模化放量阶段，今年预计实现翻倍以上增长，有一定毛利贡献基础上加大投入，2027 年 BG 工程师规模扩大到 1000 人。2028 年将继续保持高速增长，有望实现盈利。 2、客户进展：我们已构建起覆盖传统车企、新势力、国际客户的多元化格局，并且还在持续突破。 - 传统车企，公司与多家已进入合作阶段，上汽通用五菱的全栈自研产品已规模出货； - 新势力方面，成功进入多家头部客户；

	- 国际化方面，与日系头部车企建立合作，通过与丰田纺织成立合资公司深度嵌入丰田集团供应链体系，这是公司汽车电子走向国际化的关键一步，也为后续继续拓展海外市场打开了通道。 3、汽车电子将逐步成为集团新的增长曲线，并且能见度在提升。 - 从客户队列看，传统车企、新势力、国际客户三线都有规模化项目在进入收获期； - 从产品队列看，座舱、智驾、车身域的产品布局完整，高端座舱和高阶智驾两个高价值产品线均已卡位； - 从商业模式看，CM 代工代料模式已获国内大客户认可、贡献确定性增量，Tier1 和研发+制造业务稳步推进。 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：公司的业务包括了消费电子、算力、新业务等，在外部环境波动下，公司仍然体现了韧性。公司的成长是体现了行业的景气还是自身的能力？公司有哪些不一样的地方？** 1、韧性体现在华勤更健康、更长久的经营成果。华勤这些年的发展稳健，比起追求某一年的爆发，华勤更在意能不能持续地、健康地经营下去。过去五年平均 ROE 在 19%，未来也会稳定在 15-20%区间。 2、支撑华勤实现更健康、更长久的，是我们多品类、多客户的业务结构。 品类方面，华勤从手机业务起步，不断拓展到笔记本、服务器、汽车电子、机器人等领域，持续打造新

	的增长曲线，形成“3+N+3”多元业务布局。客户方面，我们在各领域都拥有全球头部品牌客户和行业客户。多品类、多客户，让华勤逐渐形成区别于传统单一业务公司的平台型能力，也让公司的发展更健康、更长久。 3、多品类多客户，意味着公司内部的复杂度高，因此对组织能力的要求就更高。华勤在这些年的实践中，主要沉淀了三大核心组织能力：IPD，助力华勤 “流程先进、大而不乱”；数字化让大家更从容地应对更复杂、更有价值的工作；同时，一直高度重视人才培养。 4、底层是华勤的持续学习能力以及坚持长期主义。华勤 21 年的发展，源于持续向优秀标杆学习，我们保持开放与好奇，拓宽视野、反思精进。同时，公司坚持长期主义，在看准的赛道上坚持投入。这些是公司长期成长的底层逻辑。 公司用组织能力应对业务的复杂性，用业务的复杂性应对外部的不确定性。 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 11 月 2 日