

华勤技术股份有限公司 关于 2025 年年度业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

为便于广大投资者更全面深入的了解华勤技术股份有限公司（以下简称“公司”）2025 年年度经营成果、财务状况，公司于 2026 年 3 月 24 日（星期二）15:00-16:30 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<https://roadshow.sseinfo.com/>）通过视频直播、网络互动和现场互动方式召开了公司 2025 年年度业绩说明会，现将召开情况公告如下：

一、业绩说明会召开情况

公司于2026年3月17日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及相关媒体披露了《华勤技术股份有限公司关于召开2025年年度业绩说明会的公告》（公告编号：2026-017）。2026年3月24日（星期二）15:00-16:30，公司董事长、总经理邱文生先生，董事、财务负责人奚平华女士，董事会秘书李玉桃女士，独立董事胡赛雄先生及相关工作人员出席了本次说明会，与投资者进行互动交流和沟通，就投资者关注的问题进行了回复。

二、投资者提出的主要问题及公司回复情况

本次业绩说明会中投资者提出的主要问题及回复整理如下：

问题1：2025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全年的业绩如何展望？

回复：您好，感谢您的关注。

1) 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。虽然几大类产品毛利率有高有低，但是最终净利润率差别不大。

2) 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2000亿，利润的增长可能更高一点。

3) 全年分季度发货节奏总体相对均衡，各季度同比均有增长，但下半年收入占比更高。因为今年数据中心业务由于国产GPU服务器快速起量、超节点产品Q2起陆续发货，总体下半年相对较高。

4) 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将在未来2-3年最先突破1000亿，笔电的1+N在未来3-4年会突破1000亿，数据业务的1+N也会在未来3-4年甚至更快的时间突破1000亿，公司整体预计在2028年-2029年实现3000亿的收入目标。

5) 未来3-5年来看，公司毛利率仍有提升空间，比如产品结构的变化，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，总体净利率会从现在的2-3个点提升至3个多点，3000亿收入下将达到超过100亿的净利润规模。

问题2：2025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？

回复：您好，感谢您的关注。

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。

3) 产品方面，交换机产品收入在2026年继续保持翻倍的增长，通用服务器收入预计有50%的增长。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。

4) 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。建立公司在行业的领先地位。

问题3：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？

回复：您好，感谢您的关注。

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) 公司在超节点方案布局较早，内部保持“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，在计算及网络技术上始终紧跟行业发展，快速迭代；在各类技术节点上如整机架构设计、互联互通、供电设计、散热设计、差异化场景调优等，公司已经建立了显著的技术优势，在客户研发端占据领先身位。在生产制造端，公司针对数据中心产品建设了完全自主的生产园区及优质的制造产能，保障产品良率稳定，满足客户快速量产交付的需求。

3) 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。

问题4：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？

回复：您好，感谢您的关注。

1) 公司不直接采购存储芯片，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，达到八九百亿的收入规模。

问题5：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？

回复：您好，感谢您的关注。

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：公司在智能手机上积累的产品质量和产品创新力，更快的研发周期，高效的运营效率，这些都支持了公司在笔电客户获得更高的份额。未来，能够支撑华勤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年都会有比较好的增长。因此，笔电的1+N产品组合全年预计会有30%的收入增长。

问题6：公司3+N+3中三大战略业务25年进展如何？26年的预测和展望？

回复：您好，感谢您的关注。

公司三大战略业务包含汽车电子、机器人和软件业务，是公司不断开拓的第二增长曲线。

汽车电子业务：

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年预计汽车电子继续实现翻倍增长，亏损进一步收窄；预计未来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。

机器人业务：

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），打造专职的研发团队，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。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。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。公司致力于成为3C制造领域全栈式机器人解决方案头部供应商，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。

3) 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。

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。

软件业务：

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。

问题7：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？

回复：您好，感谢您的关注。

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转负为正。

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。

问题8：请大致介绍下本次分红的情况。

回复：您好，感谢您的关注。

公司坚持回馈股东，共享企业成长红利，2025年预计每10股分红12元，分红金额12.2亿人民币，近三年累计分红超30亿元，分红比例超30%。最终数据请以年度股东会审议为准，谢谢。

三、其他说明

关于本次业绩说明会的详细情况，详见上海证券交易所“上证路演中心”平台（<http://roadshow.sseinfo.com/>）相应内容。公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

华勤技术股份有限公司董事会

2026年3月25日