

华勤技术股份有限公司

2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案

自 2026 年度“提质增效重回报”行动方案发布以来，公司积极开展并落实有关工作，为巩固深化“提质增效重回报”专项行动成果并积极响应上海证券交易所《关于开展沪市公司“提质增效重回报”2.0 专项行动的倡议》，公司于 2026 年 8 月 25 日召开第二届董事会第三十二次会议，审议通过了《关于公司 2026 年度“提质增效重回报”2.0 行动方案的议案》，具体方案内容如下：

一、提升经营发展质效

（一）公司经营情况概述

1、近三年经营情况及主要财务指标变化情况分析

单位：人民币亿元

经营指标	2023 年	2024 年	2025 年
营业收入	853.38	1,098.78	1,714.37
毛利额	96.31	102.21	136.69
净利润	27.07	29.26	40.54
总资产	515.10	762.97	962.06
净资产	208.66	225.43	257.97
研发费用	45.48	51.56	63.63
ROE	16.76%	13.56%	16.82%
营业收入增长率	-7.89%	28.76%	56.02%
毛利额增长率	5.59%	6.12%	33.73%
净利润增长率	5.59%	8.10%	38.55%

公司持续深耕主业，业绩保持高增长，收入从 2023 年的 853 亿元跃升至 2025 年的 1,714 亿元，实现翻番；归母净利润从 2023 年的 27 亿元增长到 2025 年的 40.5 亿元，增长率达到 50%；毛利额从 2023 年的 96 亿元增长到 2025 年的 137 亿元，增长率超过 40%，整体保持稳健增长。

公司各板块业务均经历长期研发深耕与全栈自研的积累和沉淀，坚持践行长期主义，近三年累计研发投入超 161 亿元，以持续的研发投入夯实经营增长的可持续性。

随着新业务的成长以及规模的持续扩大，公司规模化效应进一步体现，毛利和净利呈现显著提升。同时，近三年来，公司多元业务收入也在发生结构性的变化，品类和客户结构都在均衡发展。因此，公司也连续保持高 ROE 水平，体现了盈利质量的持续优化。

2、分业务经营情况及主要财务指标变化情况分析

单位：人民币亿元

分类	2023 年度营 业收入	营收 占比 (%)	2024 年 度营业 收入	营收 占比 (%)	营业收入 增长率 (%)	2025 年 度营业 收入	营收 占比 (%)	营业收 入增长 率 (%)
移动终端 业务	480.39	57.1	510.35	47.7	6.24	802.10	48.0	57.17
计算及 数据业务	336.91	40.0	496.78	46.4	47.45	754.75	45.2	51.93
AIOT 业务	16.34	1.9	46.73	4.4	186.03	78.85	4.7	68.75
创新业务	8.21	1.0	15.76	1.5	91.94	34.84	2.1	121.00
合计	841.86	100.0	1,069.62	100.0	27.05	1,670.54	100.0	56.18

公司移动终端业务收入由 2023 年的 480 亿元增加至 2025 年的 800 亿元，主要原因是智能手机以及智能穿戴产品的出货量逐年提升。公司作为全球智能手机 ODM 龙头企业，凭借技术创新以及运营优势，把握智能手机和穿戴的 ODM 渗透率不断提升的机遇，持续丰富产品队列，深化与行业领先客户合作，从而提升了 ODM 的份额及增强了客户的黏性。

公司计算及数据业务收入由 2023 年的 336 亿元增加至 2025 年的 755 亿元，主要原因是公司笔电业务的产品竞争带来份额在不断提升，客户队列持续丰富。同时，随着 AI 算力基础设施建设的强劲需求，公司作为国内少有的兼具服务器与交换机技术能力的提供商，提供全栈式数据基础设施产品组合，成为国内头部云服务厂商的核心供应商，AI 服务器、通用服务器、交换机的销售收入呈现倍数级增长。

公司 AIoT 业务收入由 2023 年的 16.34 亿元增加至 2025 年的 78.85 亿元，主要是公司持续开拓各类新的应用场景，促使智能家居和游戏硬件及 XR 产品的出货量快速增长。

公司创新业务收入由 2023 年的 8.21 亿元增加至 2025 年的 24.84 亿元，主要是公司在汽车电子及工业产品的新客户拓展与产品开发方面均取得积极进展。

（二）经营质量讨论与分析

1、经营类指标选取

序号	指标类别	现状	目标
1	营业收入	公司 2025 年营业收入 1,714.37 亿元	未来三年营业收入复合增速 15%左右
2	研发费用	公司 2025 年研发费用 63.6 亿元	未来三年研发费用每年增速 10%左右

经营业绩是兑现承诺最坚实的体现，公司多元化业务布局、优质稳定的客户队列、ODMM（高效运营-研发设计-先进制造-精密结构件）核心竞争力，会通过持续增强收入规模为广大股东带来业绩回报。

同时，纵观公司发展历程，长期的研发投入是公司业务增长的有力保障，公司会继续保证每年研发费用有一定增速，继续投入在新技术、新产品、新客户上，保证未来可持续增长。

2、同行业公司经营类指标

经营类指标	华勤技术		部分可比公司平均值	
	2024 年	2025 年	2024 年	2025 年
营业收入增长率 (%)	28.8	56.0	16.0	32.2
研发费用增长率 (%)	13.4	23.4	5.9	18.1

注：部分可比公司平均值系选取三家同行业公司相关指标计算得出。

近些年，华勤营收和研发费用增长率均远高于同行，持续的研发投入是公司主动的战略选择，为支撑公司由传统 ODM 公司向平台型公司转型，公司主动对服务器、汽车电子、机器人等领域积极布局，打造更多的增长引擎，实现业绩多点开花的结构性突破。

（三）未来经营发展规划和目标

公司已构建完善的“3+N+3”智能产品大平台战略体系，形成多维度、梯队化的稳健业务布局。其中，三大核心（1+N）产品组合分别为：以智能手机为核心，覆盖平板、智能穿戴、AIoT 等个人及家庭数字终端产品组合；以笔记本电脑为核心，涵盖台式机、一体机、打印机等办公生产力产品组合；以服务器为核心，包含 AI 服务器、超节点、通用服务器、交换机等数据中心基础设施产品组合。同时，公司积极布局培育汽车电子、机器人、软件服务三大创新战略业务，打造持续成长的新兴动能。

未来公司将会迎来 AI 发展的时代机遇，也可能会面对消费电子行业周期性波动的外部环境扰动，公司依托“3+N+3”多元化、梯队化的智能产品布局，有效对冲单一行业和业务波动风险，保持稳健的经营基本面，核心成长逻辑主要包括：一是手机、PC 两大成熟业务构筑消费电子 ODM 业务的稳健基本盘，尽管手机业务阶段性承压，但 IoT、PC 业务形成有效补充和对冲，保障消费电子板块整体平稳运行；二是抓住 AI 基础建设高速增长期，数据中心、超节点相关产品业务保持高速增长，为公司整体经营提供核心增量和业绩弹性；三是汽车电子等新兴战略业务稳步落地、持续迭代，逐步培育形成公司多元化增长曲线，打开中长期的可持续发展空间。同时，公司持续进行降本增效、提质挖潜系列经营举措，稳定性与可持续性将进一步提升，整体经营基本面有望持续向好。

中长期维度，公司将持续深耕“3+N+3”战略布局，稳步推进各业务板块规模化、高质量发展，明确清晰的阶段性成长目标：手机（1+N）产品组合预计未来 2-3 年率先实现千亿营收规模，笔记本电脑（1+N）产品组合预计未来 3-4 年达成千亿营收规模，数据中心基础设施业务有望在未来 2-3 年突破千亿营收。依托各板块业务稳步放量增长，公司预计于 2028 年至 2029 年实现整体三千亿营收规模，公司整体盈利水平与盈利质量将稳步提升。

未来，公司将始终坚守稳健经营、长期发展理念，持续夯实核心竞争力、拓

宽成长边界，以持续向好的经营业绩回报广大投资者。

二、提升公司治理及信息披露质效

（一）强化内部治理，持续提升治理水平

公司致力于持续完善公司治理机制，严格遵守《公司法》《证券法》《上市公司治理准则》等法律法规的要求规范运作，按照规定撤销监事会，由董事会审计委员会代行《公司法》规定的监事会职权，形成权责清晰、协同高效的现代治理体系，各治理主体在各自职责、权限范围内各司其职、各尽其责，相互促进、相互制衡，决策科学、执行有力。2026年上半年，公司修订了《董事及高级管理人员薪酬管理制度》，科学制定了董事及高级管理人员与市场发展、个人能力和业绩贡献、公司可持续发展相匹配的薪酬机制和绩效薪酬追索机制等。

2026年下半年，公司将以“提质增效重回报”2.0专项行动为契机，不断完善科学高效的公司治理架构，持续落实董事会审计委员会监督职能衔接，充分发挥董事会审计委员会的监督作用，强化对董事会和经营管理层履职行为的监督；进一步梳理修订公司制度，确保公司治理制度与监管法规有效衔接，以完善的公司治理机制赋能公司持续稳健发展，不断提升公司治理效能。

（二）强化“关键少数”责任，建立常态化培训机制

公司始终高度重视强化“关键少数”人员的履职责任，与控股股东、实际控制人、董事及高管始终保持密切沟通，重点关注内幕信息管理、关联交易、持股管理等重要事项，不断增强“关键少数”的规范运作意识和责任意识，通过集中培训、日常宣贯等方式提升“关键少数”的合规意识，夯实履职能力。

2026年上半年，公司自登陆港股资本市场以来，积极开展两地市场相关的各类专项培训，如“A+H股上市董事高管培训”“募集资金管理专项”等专题培训，并将监管政策与合规宣导纳入年度培训计划，建立常态化培训机制，后续公司将持续借助中介方如外部律师的培训力量，结合最新监管动向和监管案例对“关键少数”及相关工作人员进行合规培训，持续提升管理层和关键岗位对监管重点、市场环境和投资者关注点的系统性判断能力。除此之外，公司借助内部知识共享平台进行全员合规宣传，并以合规问答形式检验巩固宣传结果，强化全员合规意识。

（三）完善信息披露审核机制，持续提升信息披露质量

公司坚持真实、准确、完整、及时、公平的信息披露原则，内部持续宣贯《信息披露管理制度》《重大信息内部报告制度》《内幕信息知情人登记管理制度》等制度，持续优化信息披露流程和审核机制，力争继续保持上交所信息披露评级 A。

公司始终坚持以投资者需求为导向，不断提升信息披露的可读性和有效性，使用简明易懂的语言，每次定期报告均以业绩长图、专栏解读等形式多维度呈现公司经营成果。此外，公司成功组织召开了年度、中期及季度业绩说明会，积极参与“走进上市公司”等专题活动，并通过线上线下路演、反向路演等多种形式，与广大投资者进行了深入、坦诚的交流，有效传递了公司价值，保障了投资者的知情权与参与权。

三、提升投资者回报质效

（一）回报类指标分析

序号	指标类别	现状
1	公司股份回购	26 年度回购实施中，计划回购 1.5-2 亿元，计划实施期限为 2026 年 7 月-10 月，目前回购已超 1 亿元。
2	公司董高增持	1) 26 年 6 月实控人及部分董高累计增持金额为 2,558 万元； 2) 26 年 7 月实控人增持金额为 1,051 万元。
3	投关工作开展情况	2026 年上半年累计开展线上线下调研、路演及交流会超 200 场。
4	ESG 报告披露	公司已连续 5 年披露可持续发展报告，获 MSCI A 级、Wind AAA 级评价。
5	采取图文简报、视频等可视化形式解读公告、介绍公司业务和经营相关情况的	公司在每次定期报告披露后，均会通过业绩长图和系列解读向投资者生动呈现当期业绩情况；此外，公司还在多地设有企业展厅，通过实物展品、产品矩阵图和互动装置，向来访者直观展示业务版图。

（二）强化股东回报

自上市以来，公司始终坚持通过股份回购、“关键少数”人员增持、等多种方式，彰显了核心管理团队对于公司价值的认可以及对业务发展的坚定信心，同时，

公司积极践行以投资者为本的发展理念，坚持长期稳定的利润分配政策，始终坚持通过现金分红回报投资者，近三年现金分红比例均超过公司当年归母净利润的30%，为投资者提供稳定的投资回报，持续与投资者分享经营发展成果。

公司将持续深耕“3+N+3”战略布局，稳步推进各业务板块规模化、高质量发展，持续提升经营效率和盈利能力，在此基础上，持续稳定通过分红、回购等工具提升股东回报，具体的工具运用选择需要结合公司财务状况、估值水平、股东结构等因素进行综合考虑。从长远来看，公司将始终坚守稳健经营、长期发展理念，持续夯实核心竞争力、拓宽成长边界，通过持续、稳定、可预期的股东回报安排，构建起业绩增长、股东回报、股东股权价值提升之间的正向循环。

（三）加强投资者沟通

公司已建立覆盖“定期业绩沟通、常态化线下交流、线上数字化响应”的全维度沟通体系，明确投资者关系管理责任部门与联络人，公开投资者热线、专用邮箱等官方沟通渠道，保障各类投资者尤其是中小股东的知情权与参与权。2026上半年具体工作开展如下：

1、定期业绩与重大事项专项沟通

每次定期报告披露后，公司均规范召开业绩说明会，由核心管理层出席，全面传递当期经营情况、战略推进进展，直面回应投资者关切。2026年4月伴随公司香港联交所上市，公司管理层及投关团队通过海外多地路演，强化与境外资本市场的联结，进一步推动公司价值在海外市场的有效传递，助力股东结构多元化。

2、常态化线下交流活动

公司严格落实年度IR工作计划，定期举办线下投资者接待活动，同时每年召开大型投资者交流日。2026年6月，公司主要管理层出席投资者交流日，与投资者面对面交流业务布局与长期展望。2026上半年累计组织及接待机构调研、路演、券商策略会等各类投资者交流活动超200场，覆盖境内外多元投资群体，保障信息传递的充分性与透明度。

3、线上数字化响应

公司通过投资者关系微信公众号、上证e互动、IR邮箱、IR热线电话等数字化渠道，打造全天候沟通网络：投关公众号实时更新公司动态，每周以行业周

报形式发布市场及产业资讯，持续输出价值内容；2026 上半年公司在上证 e 互动累计回应投资者提问 40 余次，深入浅出解读业务模式、技术创新、战略规划等核心内容，切实响应中小投资者的沟通诉求。

4、投资者诉求响应机制

针对投资者普遍关注的新业务拓展进度、核心技术突破、海外市场布局、分红政策规划等核心议题，公司建立了动态更新的回应口径与分级响应机制，确保沟通内容的一致性、准确性与及时性，持续提升中小股东与公司管理层的可触达性。

四、提升社会责任质效

公司连续 5 年披露可持续发展报告，《2025 年度可持续发展报告》参照全球可持续发展标准委员会(GSSB)《可持续发展报告标准》(GRI Standards)，依据相关法律法规及准则，立足行业背景，结合利益相关方要求、公司现状与可持续发展实际情况进行编写，已由 SGS 根据 ISAE 3000 有限保证审验标准完成审验。

报告中“推动可持续管理”章节，系统披露了公司在可持续发展领域的治理机制，如建立和运行了由董事会领导和监督的“董事会—战略与可持续发展委员会—ESG 执行委员会—ESG 办公室和五大模块”的四级可持续管理体系，由董事长、CEO 担任 ESG 执行委员会主席，董事、联合创始人担任执行委员和首席可持续发展官（CSO）；同时披露了公司在可持续发展方面的管理措施，如构建以“战略宗旨—治理体系—行动闭环”为核心的可持续发展管理体系，通过专项形式将战略分解为可执行、可追踪的关键任务，持续运行并主动披露目标进展，所有专项均遵循“目标—风险识别—应对计划—月度跟踪”的管理闭环。报告主体章节呼应华勤技术“科学治理、绿色低碳、责任表率、健康生态”四大可持续发展方针，系统披露在公司治理、环保低碳、员工和社区责任、技术创新、质量管理、可持续供应链建设等重点议题方面的实践举措和绩效。

基于扎实的管理和充分透明的披露，公司获得 MSCI A 级、Wind AAA 级等中外权威评级机构的认可，在此基础上，公司将不断完善 ESG 工作管理机制和中英文报告编制流程，向全球投资者及社会公众完整呈现公司的责任实践与发展进程。

五、经营目标与计划

财务类或经营类指标及行动计划

	现状	目标	计划	风险
指标 1：营业收入	公司 2024 年的三年复合增速 8.9%，2025 年的三年复合增速 41.7%	未来三年营业收入复合增速达到 15%左右	手机(1+N)产品组合预计未来 2-3 年率先实现千亿营收规模，笔记本电脑(1+N)产品组合预计未来 3-4 年达成千亿营收规模，数据中心基础设施业务有望在未来 2-3 年突破千亿营收。	1、行业周期性波动：行业终端销量及需求受到抑制。 2、新兴战略行业开拓不及预期：新业务未来能否构建稳定经营能力、实现预期进展仍存在不确定性。
指标 2：研发费用	公司 2025 年研发费用 63.6 亿元	未来三年研发费用同步增长 10%左右	1) 持续保持研发投入，支撑业务规模增长 2) 持续提高研发效率，逐步降低费用率	研发活动本身具有周期长、不确定性高等特点，短期内研发投入与业务回报之间可能存在时间错配。

注：目标数据以 2025 年年度数据为基准进行预测。

回报类、规范类等非财务类指标及行动计划

序号		现状	计划
1	公司股份回购	公司 2024 年、2026 年均开展股份回购	建立长效回购机制： 明确在股价连续异常波动或公司价值被显著低估时，公司依法合规启动回购预案，将回购股份用途具体化，明确用于股权激励或注销，确保股东回报措施切实落地。
2	公司董高增持	公司近三年持续实施增持	依法合规增持： 保持与控股股东、实控人、董事及高管的密切沟通，及时传递市场信息，鼓励关键少数依法合规增持，推动公司长期价值增长。
3	投关工作开展情况	2026 年上半年累计开展线上线下调研、路演及交流会超 200 场。	完善投资者沟通闭环管理： 制定年度投资者关系管理计划，确保按季度召开业绩说明会，重点保障中小股东参与权；完善投资者反馈机制，提升治理透明度。
4	ESG 报告披露	公司已连续 5 年披露可持续发展报告，获 MSCI A 级、Wind AAA 级评价。	深化 ESG 治理与评级提升： 将关键 ESG 指标纳入管理层年度绩效考核，制定评级提升目标；拓展 ESG 信息披露深度，确保持续引领行业规范。
5	可视化形式解读	通过业绩长图和专栏解读向广大	沟通可视化： 公司将持续完善多元化

	公告、介绍公司业务和经营相关情况	投资者传递业绩情况，以及通过公司展厅直观展示公司业务布局 and 经营情况	的沟通渠道，通过发布“可视化财报”、举办“视频直播业绩会”和“实地展厅开放日”等方式，让投资者能更全面、深入地了解公司经营状况和长期价值。
--	------------------	---------------------------------------	---

公司将持续评估“提质增效重回报”行动方案的执行情况，及时履行信息披露义务。公司将继续深耕主业，持续提高核心竞争力，切实履行上市公司责任和义务，实现高质量发展的同时切实保护投资者利益，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系前瞻性陈述，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。

华勤技术股份有限公司董事会

2026 年 8 月 26 日