

华勤技术股份有限公司 关于 2026 年半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”）2026 年半年度经营成果、财务状况，公司于 2026 年 8 月 27 日（星期四）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 2026 年半年度业绩说明会，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8月20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2026年半年度业绩说明会的公告》（公告编号：2026-073）。

2026年8月27日（星期四）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：上半年各产品线情况如何，毛利率/净利率变化趋势是怎样的？下半年及明年如何展望？

回复：首先，分享一下我们今年上半年各业务条线的具体情况：

1) 移动终端板块，公司上半年逆势上涨，其中

智能手机上半年在行业承压情况下，销量和收入均有增长，全年预测销量略有所下滑，收入预计基本持平，华勤稳居手机ODM第一。

平板产品上半年延续了增长态势，全年相对稳定，行业份额稳居第一。

穿戴产品品牌继续集中化趋势，上半年及全年保持良好增长率，公司继续保持在穿戴行业第一的头部地位。

2) AIoT板块，上半年增速达到80%以上，主要是继续扩大了产品品类带动规模的进一步上升，全年看，也将维持高速增长。

在以上业务组合的拉动下，移动终端的“1+N”产品组合将在全年保持稳健增长，收入从去年800多亿增长到今年全年超过900亿的规模。

3) PC业务板块，公司笔电的竞争力强劲，机型和品类分布也在继续丰富，行业份额继续提升，上半年收入超过50%的增长；预计全年收入也将保持高速增长。

4) 数据业务板块，上半年数据业务200亿左右的规模，由于去年下半年开始切换国产GPU，逐季度在增长，但同比去年上半年有所下降。接下来，下半年随着超节点的上量交付，以及交换机的高速增长，同环比将进入高速的增长区间，全年预计收入端同比实现50%的增长。

5) 创新业务包含汽车电子、机器人、软件业务等几大板块，实现了超过翻倍的增长。

接下来，从盈利能力的角度看：

公司上半年总体毛利率8.1%。各品类毛利率维持稳定、略有增长，全年毛利率预计维持在8%左右。公司内部更看重毛利额的增长和ROE水平，公司上半年毛利额增速达到18%，年化ROE达到21%。公司过去三年ROE分别为16.76%、13.56%和16.82%，均值 15.7%，ROE更能代表公司的真实盈利水平，华勤的ROE在上市公司中稳居前列，展示了高质量的盈利能力。公司未来ROE有望稳定在15-

20%的高水平区间。

最后，展望下半年和明年：

在上半年扣非利润增长11%的基础上，下半年预计扣非利润的增速会更高一些，全年收入预计超过2000亿，全年扣非利润增长20%左右。随着超节点、交换机等产品继续高速增长，预计2027年扣非利润的增速会更高。

在利润率方面，随着规模的不断提升、产品结构的变化，未来毛利率有一定增长空间，整体费用率也会有所下降，长期看净利率会从2个多点提升到3个多点。

问题2：我们看到，近期国内头部CSP厂商显著加大资本开支力度。下半年及全年，公司数据业务的增速展望和产品结构是什么样的？如何看待明年的增长机会？

回复： 1) 今年以来，各头部CSP厂商正在快速加大AI相关的资本开支，行业上半年处在国产方案的转换阶段，国产芯片产业链各环节的成熟度都在快速提升，供给端正在逐步释放，包括国产芯片、超节点、交换机等领域都有明确的增长点。公司上半年数据业务收入规模200亿左右，其中Q2实现了超节点的首发货，Q3开始进入到高速增长阶段。预计下半年营收达到上半年的两倍以上，全年实现50%增长，超过600亿的收入规模。

2) 下半年的加速增长主要得益于产品发货节奏的提速放量，具体来看：

超节点Q3开始批量出货，下半年将超过100亿的收入。

同时交换机的市场份额迅速提升，全年营收规模约为60亿元，实现翻倍增长。

下半年单Q收入均会超过200亿，分客户看，三家CSP客户的营收都要做到100亿以上的量级，行业客户今年也要过100亿的规模。

3) 展望2027年：

行业层面，算力投资的总需求显著增长，头部CSP的capex规模巨大，我们可以明显看到超节点的占比显著提升。

华勤数据业务整体在2027年将继续实现高速增长。其中超节点维持领先优势并实现倍数级增长，网络也保持翻番增长。我们的目标是在各大CSP客户都做到数一数二，同时加速拓展行业与渠道市场，目标成为国内数据中心行业的头部供应厂商。公司有信心实现上述目标。

问题3：您提到今年下半年超节点大规模起量，毛利率和净利率在什么水平？如何看待未来的竞争格局？以及高速增长的交换机产品在供给端有没有短板、未来有哪些技术规划？

回复：谢谢您的问题，我分两部分来回答。

1) 首先是大家普遍关心的超节点产品。华勤的超节点产品今年Q2在大客户开始交付，Q3开始批量交付，Q4将持续上量。公司在超节点产品上占据了先发优势。

a) 关于盈利能力，公司内部更多会去看ROI，超节点的ROI远高于其他产品，随着渗透率不断提升、规模逐渐扩大，超节点方案的利润率水平整体也会优于AI服务器。华勤凭借全栈优势和研发的技术领先，是行业内极少数同时拥有计算节点和网络节点设计能力的厂家，在超节点的毛利率和净利率上也会优于同行。

b) 就您关心的竞争格局的问题，超节点未来会成为算力基础设施的重要形态，是各个厂商都会关注和投入的方向，目前行业在刚刚开始阶段。由于超节点门槛非常高，未来的系统架构和技术方向还会继续变化，方案趋于复杂，网络重要性提升，并逐步体现差异化需求，华勤将继续扩大先发优势：

未来继续发挥计算+网络的全栈优势，强化网络的能力。

保持技术的领先性，在互联、供电、散热等方面积极布局，研发投入增速连续三年达到50%，坚持“量产一代、研发一代、预研一代”，持续坚定加码研发投入，保持并扩大先发优势。

构建产能优势，华勤具备领先的制造能力和产能规模，通过良率控制和交付能力，将前面提到的技术领先体现在规模和份额的领先上。

2) 然后是高速增长的交换机产品。交换机在算力基建中的重要性越来越大，

确实交换机芯片供应也出现了紧张的趋势，公司在海外芯片采购上已采取多措施保障：

与芯片供应商、客户建立的合作与协调机制，中长期供应管控措施能够第一时间落地执行。

供应商在供应紧张情况下优先保障核心大客户，而公司交换机业务主要聚焦大CSP，因此整体供应能满足客户需求及自身业务增长需要。

公司也加大了关键物料的库存备料，包括内存及交换机芯片等，做了较为充分的准备。

交换机规划：

目前交换机产品除了海外交换芯片平台之外，国产交换芯片技术正在快速迭代，公司已结合客户需求，同步推进基于国产交换芯片的产品适配与验证。

在超节点产品中，有海外交换芯片的产品，也有基于客户自研芯片或其他方案的产品，形成了多技术路线并行的布局。

光交换是接下来非常明确的技术趋势，公司也有积极布局，NPO/CPO（近封装光学 / 共封装光学）也是公司投入的重点方向，短期内重点加速 NPO 产品的研发落地，目前已有基于NPO的超节点产品在验证。公司将紧跟技术发展节奏，力争第一时间推出相关产品。

问题4：今年上半年智能手机逆势增长，怎么看后面存储价格走势的影响，下游手机客户需求指引边际变化如何？手机业务长期规划？

回复：1) 今年智能手机上游尤其是存储芯片涨价，给整个行业的需求带来了一定的压力。公司凭借多元客户队列及公司平台优势，使得今年公司手机出货量下滑幅度小于行业整体下滑幅度，体现了较强的韧性。预计今年公司智能手机出货量同比下降5-10%，收入端有望持平。公司凭借自身的综合优势，仍然保持智能手机ODM第一，平板ODM第一，穿戴ODM第一。整体移动端消费电子业务会从去年800多亿收入规模进一步增长到超过900亿收入规模。

2) 长期来看, 智能手机的需求并没有减少, 短期因上游供应链成本影响有一些短期波动, 公司判断今年手机整体市场处于相对底部的区间, 明后年预计会逐步反弹。过去几年智能手机的大盘基本维持在12-13亿部的出货, 但是ODM厂商的渗透率在持续提升, 目前在50%不到, 长期来看有机会超过50%甚至55%。在这样的渗透率水平下, 公司判断未来每年出货量能够达到每年超过2亿部的出货量, 华勤将长期保持行业第一的领先地位。

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, 智能穿戴、AIoT等也深度受益于AI技术的深度渗透, 新功能、新形态、新品类层出不穷。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, 紧密把握人工智能技术为各类消费电子产品赋能的变革机遇。

问题5: 笔电业务在今年逆势增长的原因是什么? 上游零部件涨价对毛利率会有影响吗?

回复: 1) 笔电在2026年面临的行业压力与智能手机类似, 但公司仍借助在客户端份额提升实现了逆势增长, 预计今年笔电出货量达到2000万台, 上半年收入同比增长超过50%, 全年预计保持高速增长。公司在美系及台系客户都有快速的份额提升, 这一趋势会在未来几年持续体现。华勤在笔电客户展示了很强的竞争力, 包括:

技术优势: 公司将手机上积累的质量和产品创新, 快速迁移到了笔电的研发制造中, 在天线、散热、新材料和新工艺等技术领域不断创新; 公司率先开发了新一代创新架构的AI PC产品;

效率优势: 相比友商, 公司具备更快的研发周期; 同时公司的笔电业务研发、制造、交付、供应链四大环节均在南昌完成了一体化生态布局, 具备更高效的运营体系;

公司依托于国内强大的工程师红利, 研发人才供给充沛, 打造了年轻有战斗力的团队和组织;

这些显著的竞争优势支撑了华勤在市场不断获得更高的份额。

2) 上游零部件如存储芯片的价格上涨确实带来了笔电单价和收入的增长，对毛利率有一定影响，公司笔电的品类也实现了从消费到商用的全品类覆盖，公司将持续提升商用比例、提升综合运营效率，扩大规模优势，提升利润空间，有信心在未来笔电业务上实现收入、毛利额以及净利润的持续快速增长。

问题6：公司汽车电子业务在大幅增长，能否分享目前的进展？海外是否有布局？

回复：感谢您的问题，关于汽车业务的当前的业务进展：

1) 华勤汽车电子业务自 2025 年首次突破 10 亿元，进入快速增长通道。2026 年上半年达到10亿规模，预计今年将同比实现翻番增长，达到25-30亿的规模。展望2028年，有望实现百亿收入并盈利。

2) 在产品领域：当前产品主要聚焦于座舱、屏、智驾及车控类产品。

座舱平台：持续投入新平台研发，形成座舱领域的全系列平台

智驾平台：此前主要布局国产主流平台，今年起开始投资英伟达 THOR 高端智驾平台。该平台技术难度高、国内参与厂商较少，竞争格局相对更好。目前该平台产品在JDM 联合开发和制造两种业务模式下均已取得客户定点突破。

针对未来舱驾融合、中央计算的中长期产业趋势，公司前瞻性布局相关域融合产品。

3) 在客户方面：

客户队列持续突破，与国内传统车企、主机厂以及头部新势力客户都已开展合作；

积极拓展海外客户，重点突破日本市场：公司与丰田纺织的合资公司正式成立，已快速实现向丰田纺织供应座椅控制器等车控产品；此前已在铃木后装项目上取得突破，目前正积极推进前装项目的拓展。

4) 整体来看，客户结构正从国内向海外车企延伸。进入海外车企供应链难度较大，认证周期长、准入门槛高，公司通过成立合资公司、联合开发等多样化手段，加速业务突破逐步进入国际车企供应链。

问题7：公司为什么选择进入机器人行业？公司重点聚焦机器人行业的方向，整机ODM还是零部件？目前有什么进展？

回复： 1) 首先，华勤选择进入机器人行业，主要有三点考虑：

赛道空间巨大：机器人是一个超级巨大的赛道，华勤不想错过未来的重大机会。

技术积累可复用：除大脑模型等基础软件算法外，机器人产品所需的大部分核心技术，公司均已不同程度地积累或涉足。

自身制造场景需求旺盛：华勤工厂的制造场景非常丰富，从几克重的耳机到上吨的超节点等各类产品都有生产，工厂自身对自动化和机器人应用存在大量真实需求。

2) 第二，谈一下华勤做机器人的方向，公司做机器人不是简单做零部件，而是主要聚焦基于制造场景的整机及系统解决方案。

3) 第三，给大家介绍下机器人的进展：

为头部大模型公司供货：基于国内某头部大模型公司的需求，公司研发制造数据采集机器人累计出货超过400 台。

机器人制造能力验证：为国内头部机器人公司制造的产品出货超过4000台，这是公司机器人制造能力的基本证明。

自研轮式双臂机器人落地工厂：自研的工厂用轮式双臂机器人已开始交付内部工厂，用于数据采集与模型训练；未来一至两年，有望逐步实现对部分工位的替代及人机协同作业。

大小脑一体控制器研发中：自研的机器人大小脑一体控制器正在积极开发，预计今年底实现批量发货。

4) 公司长期看好机器人赛道，将持续跟进技术发展趋势，保持适度研发投入，每年投入规模控制在 1 亿元以内。

问题8：公司上半年非经收益增长很快，主要由哪些部分构成？收益是否可持续？

回复：1) 上半年非经利润主要来自于产业链上下游的投资收益。公司一直积极围绕产业链相关环节进行投资布局，包括垂直整合、横向拓展、以及参与上下游合作伙伴的战略投资等，实现了良好的投资成效。

2) 公司的投资模式与核心逻辑，是来自于作为智能硬件平台型公司的红利，并非单纯的财务投资；是我们在 3+N+3 多条核心赛道中，深耕业务积累出来的产业视角、产业资源和生态合作伙伴，带来了资源，让我们有机会较早地识别 AI 硬件、半导体、汽车电子、机器人等领域的投资机会。这种产业投资本质上是公司主营业务生态与平台价值的延伸，依托日常业务运转创造产业流量，再通过战略投资合作完成产业链价值绑定与流量变现，属于主营业务流量的变现。

3) 目前的投资布局已形成了产业战略协同效应。未来，公司将继续紧密结合主营业务，围绕上下游相关领域进行长远的战略投资布局，这种基于产业协同的投资具备较强可持续性，形成对利润的有利补充。预计每年可贡献数亿元量级的投资收益。

问题9：公司上半年资产负债率仍然在高位，超过75%的水位，是否存在现金流风险？公司如何应对？

回复：1) 公司当前资产负债率超过75%，主要是近年业务高速增长叠加全球化产能布局、智能制造升级以及战略性储备关键上游原材料用于保障公司订单交付，阶段性通过债务融资支撑扩张，属于业务发展阶段的正常情况。

2) 目前公司在手货币资金充足，和主要银行保持长期稳定合作，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。

3) 现金流管理方面，公司2026年上半年经营性现金流已经实现正向的贡献。

公司将继续通过提升内部周转效率、放大核心业务现金流贡献。

4) 后续公司将持续优化报表结构，未来三年将不断降低资产负债率。一是通过全球供应链整合、精细化库存和应收管控，提升营运资本周转效率，盘活资产降负债率；二是优化债务期限结构，增加长期债务占比，平滑偿债压力；三是适时适度开展股权融资，夯实长期发展基础。2027年公司将进一步实现收入及利润的更高增长，预计负债率和现金流会有持续的改善。

问题10: 奚总您好，我注意到截至6月末公司存货高达284.23亿元，较上年同期末增长了94.36%，占总资产比例升至20.8%。管理层解释其中20%-30%是为应对上游涨价而进行的策略性囤料（如存储、交换机芯片等）。请问在当前消费电子需求依然分化的背景下，这部分囤料的实际消耗进度如何？未来是否有存货跌价准备计提的压力？公司如何平衡‘保障供应链安全’与‘提高资金周转效率’？

回复: 您好，感谢您的关注。

今年上半年公司感受到上游供应链价格有快速的上涨，因此公司做了充足的对冲举措，二季度存货上升明显。

1. 公司的存货当中一部分主动备料包括价格上涨较为明显的存储产品、PCB产品、高端MLCC等。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；部分业务是我们自采存储，依据华勤的Buy-power能力，我们也提前实施了前瞻性的战略备料。

2. 公司主动加大战略物料备货，提升库存水平，是基于订单、行业周期主动布局，核心目的是优化成本、保障交付，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. 上半年来看的话，我们库存的明显上升，对合并报表整体影响可控，备货带来存货短期提升，但属于优质和战略备料，库存均匹配确定性订单，不存在存货减值的风险。公司高账龄库存占比极低，超90天账龄的库存占比非常低，长期积压库存几乎可以忽略；同时成品库存的整体水位维持在低位，没有出现成品积压的情况；未来公司将始终依托高周转的优秀运营效率，保障经营规模持续扩张

与ROE水平保持稳健。谢谢！

问题11：公司近年来ESG评级表现优异。作为浦东本地居民，我们期望看到科技龙头企业在绿色低碳和社区共建上的担当。请问独董如何看待公司在总部园区的节能减排、绿色制造方面的投入？在促进本地高质量就业（特别是吸纳应届生和高端技术人才）方面，公司有哪些长效的机制与规划？

回复：华勤技术秉持改善人们的沟通与生活的使命，构建科学治理、绿色低碳、责任表率、健康生态的战略方针，我们推动价值链协同进化与生态体系韧性提升，持续优化治理架构，将风险管理融入到我们的业务流程的全环节。公司坚定推进双碳目标，提升清洁能源使用占比，同时持续打造敏捷进化的组织体系，为全体员工赋能。

公司争做社会责任表率，在公益投入累计超2100万元，惠及人数突破22万人。凭借公司扎实落地的管理和实践，公司获得了MSCI ESG A级、万得ESG 3A级，福布斯2025中国ESG 50强评价。这也是市场对华勤可持续发展工作的认可。

问题12：李总您好，当前资本市场对ODM行业的估值往往受限于传统消费电子的周期性。但公司正在向数据中心、汽车电子和机器人转型。请问公司在近期的机构调研和日常信披中，将如何更好地向市场拆解‘3+N+3’平台化战略的估值逻辑？针对投资者普遍关心的‘存货偏高’和‘非经常性损益占比大’等疑虑，公司将如何引导市场预期，帮助中小投资者看清公司长期的内在价值？

回复：您好，感谢您的关注。

1) 公司打造“3+N+3”的智能产品大平台，其中包含3个“1+N”以及3大战略方向。第一个（1+N）以智能手机为核心，涵盖平板、穿戴、AIoT等个人和家庭数字终端产品。第二个（1+N）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的产品组合；第三个（1+N）以服务器为核心，包括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。3大战略创新业务则包括汽车电子、机器人和软件业务。

2) 在多品类的平台化布局基础之上，公司形成了三层叠加的价值增长模型：以成熟的消费电子业务作为公司经营的基本盘，提供稳健的业绩增长及现金流支撑；以数据中心业务作为驱动公司未来几年持续、高速增长的引擎；以汽车电子、

机器人作为带动公司未来更长期持续增长的远期期权。以上三层次叠加的组合，将支撑公司长期的持续成长，最终转化为持续、优质的股东回报。

3) 就投资者普遍关心的存货问题，公司存货主要为战略性、优质囤料，对报表整体影响可控，核心目的是控成本、保交付、抢份额。公司库存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。

4) 公司的“非经常性损益”主要来自于产业链上下游的投资收益。华勤的产业投资模式，来自于平台型公司的红利，我们在多条核心赛道中积累出来的产业视角、产业资源和人脉，带来了很好的投资机会，让我们有机会较早地识别AI硬件、半导体、汽车电子、机器人等领域的投资机会。这种模式也是有一定的门槛，复制也比较难。因此，华勤的对外投资是主营业务流量的变现：一方面用股权关系锁定关键零部件、核心工艺和产能协同；另一方面，借助“3+N+3”形成的产业链信息优势，能够更好地进行对外投资。未来，公司将继续结合主营业务，围绕上下游相关领域进行战略投资布局，这种投资持续性会一直产生，形成对利润的有利补充。谢谢！

问题13: 近期公司股价出现了一定幅度的波动。作为连接公司与资本市场的桥梁，除了正在召开的业绩说明会，公司在下半年是否有进一步的市值管理举措（如股份回购、大股东增持或提高分红比例）来向市场传递信心？在引导长线资金（如险资、社保）关注公司在AI算力基础设施领域的卡位优势方面，公司有哪些具体的沟通计划？

回复: 您好，感谢您的关注。

1) 华勤一直坚持上市公司高质量发展。上市三年以来，公司坚持实施现金分红，每年现金分红率均超过归母净利润的30%，累计派现超30亿元，并两次实施转增股本，与广大投资者共享企业发展红利；落地两轮股份回购方案，公司高管亦多次实施股份增持，以实际行动彰显对长期价值的坚定信心。

2) 公司力争建立公开、透明的投资者关系体系。2025年公司组织及参与投资者交流日、业绩交流会、策略会及各类路演活动超过400场，同时通过公告、电话、邮件、公众号及上证E互动等各类平台，持续传递公司各类业务进展，与

投资人建立起畅通的沟通渠道。谢谢！

问题14：胡董您好，公司正大力推进‘China+VMI’全球供应链布局（如越南、墨西哥、印度等）。作为独立董事，请问在复杂的国际贸易环境下，公司如何确保海外各基地的合规运营？在‘小集团、大BG’的组织架构下，公司如何保障海外本地化人才的培养与留存，避免因跨国管理带来的效率损耗或合规风险？

回复：公司在法务、运营、人力资源等领域具备专业的合规团队，针对海外各基地的合规运营及跨国管理，公司合规团队进行了充分、审慎的评估和全面的流程把控，确保公司在海外各基地的合规运营。

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8月28日