证券代码：603296　　证券简称：华勤技术　　公告编号：2026-099

华勤技术股份有限公司
关于 2026 年第三季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 年第三季度经营成果、财务状况，公司于 2026 年 10 月 28 日（星期三）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 年第三季度业绩说明会，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10月21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年第三季度业绩说明会的公告》（公告编号：2026-095）。

2026年10月28日（星期三）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：前三季度，公司各业务板块的经营情况分别是怎样的？全年如何展望？

回复：前三季度公司各业务线均实现了持续增长，其中

1）移动终端板块逆势上涨，分产品线看：

智能手机尽管承受行业压力，但公司前三季度手机收入仍取得一定增长；全年预测销量略有下滑，公司手机下滑速度低于行业速度，收入预计略有增长。

平板产品延续了增长态势，行业份额稳居第一。

穿戴产品保持良好增长率，将继续保持穿戴行业第一的头部地位。

2）AIoT板块前三季度高速增长，公司继续扩大产品品类与客户，带动规模进一步上升；全年也将维持高速增长。

全年看，在以上业务组合及AI创新产品相继面世的拉动下，移动终端的“1+N”将保持稳健增长，收入从去年800多亿增长到今年全年超过900亿。

3）PC板块，公司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，出货量与营收实现双增长，消费类、商用类、游戏类等笔电产品全栈覆盖。

4）数据业务板块，下半年开始迎来同比、环比的高速增长，Q3实现225亿收入，超节点实现批量发货，Q3超节点发货达到61.9亿，Q4将继续环比增长。与此同时，超节点技术领先优势持续巩固，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。

5）创新业务包含汽车电子、机器人、软件业务等实现了翻倍以上的增长，为全年业绩的高增长打下坚实的基础。

展望全年，我们预计2026年扣非利润增长20%左右。预计2027年扣非利润的增速会更高。

问题2：看到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？

回复：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%。大部分价格波动大的物料采购额主要是客户通过Buy&Sell模式采购。

3）ODM行业账面毛利率相对偏低，但我们仍然认为这是一门好生意。

判断一门生意好坏的标准不是毛利率，而是资本回报率ROE。公司的ROE长期保持在15%-20%的优异水平。A股五千多家公司，千亿市值还能五年平均ROE超过15%的公司，华勤排30名左右。缩小到电子行业，千亿市值、五年平均 ROE大于15%的企业，华勤排名前5。

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，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）展望毛利率和利润率的未来提升空间：

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。

综合下来，长期我们有信心推动净利润率逐步提升。

问题3：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（如NPO、CPO等）上有哪些进展？

回复：1）三季度超节点的项目已经进入了一个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，今年应该是华勤在CSP客户里唯一实现超节点大规模交付的厂商。超节点我们作为研发厂商，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，收入将倍数级增长，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。

问题4：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？

回复：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超过600亿元，增速超过50%，除了头部CSP之外，行业客户市场今年也将贡献100亿收入。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，我们预计明年数据业务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增速超过50%，研发工程师数量增速也超过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。

问题5：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？

回复：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。今年预计交换机收入超过60亿、同比翻倍，明年继续翻番。

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。

问题6：从三季报来看，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？此外，报表上库存已经超过400亿，存货结构是否有变化？

回复：首先回答一下资产负债率的问题

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。

其次回答一下您说的库存的问题

存货结构及囤料情况：截至 9 月末，公司存货规模超 400 亿元，约 60%为原材料、40%为在产品及成品。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。

问题7：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？

回复：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将持续保持行业绝对第一的位置，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。

问题8：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？

回复：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3年左右年收入超过1000亿。

3）在公司看来，笔电ODM是一个很好的业务，规模大且壁垒高。

笔电ODM的年出货超1.5亿台，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。公司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：

一是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；

二是平台化IPD流程带来的研发周期和效率优势，满足客户的迭代需求；

三是南昌整机研发、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。

问题9：公司汽车电子业务快速增长，持续布局智能座舱、辅助驾驶及域控制器等产品。请问未来是否仍有通过外部控股并购，引入具备成熟客户、核心技术及产品能力的汽车电子企业，进一步完善产业布局的需求？

回复：公司汽车电子业务在多年的投入和布局下，取得了积极的进展，开始迈入规模化放量阶段。

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。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。

在发展过程中，我们也在扩大外部合作，今年通过与丰田纺织成立合资公司深度嵌入海外车企的供应链体系，未来也将继续寻找技术上、能力上能够形成协同互补的合作机会，进一步完善产业布局。

问题10：结合公司当前在AI算力基础设施和汽车电子赛道的高景气度，以及稳健的业绩表现，请问董秘，公司在市值管理方面是否有进一步的规划？未来是否有计划通过股份回购或提高现金分红比例等方式，切实回馈长期陪伴公司成长的小股东？

回复：股东回报方面，公司始终坚持通过现金分红回报投资者，近三年现金分红金额累计超过30亿元，分红比例均超过公司当年归母净利润的30%，持续与投资者分享经营发展成果。

同时，公司实控人及部分董事、高管多次在A股、港股增持；今年三季度以来，公司实施两期回购、合计约5.7亿元，计划全部用于员工股权激励，持续向市场传递发展信心。

问题11：公司目前在越南、墨西哥、印度等地设有海外制造基地，且汽车电子正加速拓展海外市场。请问独立董事，在应对复杂的国际贸易环境和地缘政治风险方面，公司是否建立了完善的ESG（环境、社会和公司治理）及合规风控机制？独立董事在监督公司海外合规运营、保障中小股东长期权益方面，将发挥怎样的作用？

回复：公司的ESG工作一直以来都是在扎实践行，今年也取得了MSCI ESG评级AA级的优秀成绩。伴随全球化建设，越南、墨西哥、印度海外基地都在规模出货，良好运营，公司搭建了总部统筹+属地落地的ESG与跨境合规风控闭环。建立国别风险常态化评估机制，覆盖贸易管制、税务、劳工、环保、进出口等属地法规，风控工作定期向董事会、审计委员会汇报，保障经营的可持续性发展。

作为独立董事，我们坚持独立客观，也发挥自身的管理经验，对海外风险、

内控、ESG相关报告，评估这套机制是否有效运行进行审阅；遇到海外投资、重大项目的董事会议案审阅中，重点提示合规风险，监督执行落地。

我们将发挥独立董事的监督职责，守护全体股东、尤其是中小股东的长期权益。

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10月29日