

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：2026-001

投资者关系活动类别	<div>√特定对象调研<div>□分析师会议</div></div> <div>□媒体采访<div>□业绩说明会</div></div> <div>□新闻发布会<div>√路演活动</div></div> <div>√现场参观</div> <div>√其他（<u>电话会议、线上视频会议</u>）</div>
参与单位名称 (排名不分先后)	富国基金管理有限公司、华夏基金管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、诺德基金管理有限公司、申万菱信基金管理有限公司、惠升基金管理有限责任公司、农银汇理基金管理有限公司、上海大朴资产管理有限公司、中国银河证券股份有限公司、兴证全球基金管理有限公司、广发证券股份有限公司、华金证券股份有限公司、永赢基金管理有限公司、烟台云富投资有限公司、开源证券股份有限公司、上海九方云智能科技有限公司、华福证券有限责任公司、海通国际证券集团有限公司、长信基金管理有限责任公司、明润投资有限公司、东北证券股份有限公司、上海申银万国证券研究所有限公司、浙商证券股份有限公司、宇诚私募基金管理(海南)合伙企业(有限合伙)、国联民生证券股份有限公司、东亚前海证券有限责任公司、循远资产管理(上海)有限公司、兴业证券股份有限公司、远东宏信有限公司、诺安基金管理有限公司、山西证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、上海浦东科创集团有限公司、招商证券股份有

	限公司、东方财富证券股份有限公司、友邦保险有限公司、海通证券股份有限公司、汇丰前海证券有限责任公司、上海重阳投资管理股份有限公司、上海隆象私募基金管理有限公司、友邦人寿保险有限公司、上海明河投资管理有限公司、上海岳海资产管理有限公司、金融街证券股份有限公司、摩根大通证券(中国)有限公司、华泰证券股份有限公司、泉果基金管理有限公司、上海山合私募基金管理中心(有限合伙)、国盛证券有限责任公司、中泰证券股份有限公司、上海弥远投资管理有限公司、上海引创金融信息服务有限公司、华源证券股份有限公司、上海玖鹏资产管理中心(有限合伙)、长江证券股份有限公司、天风证券股份有限公司上海证券自营分公司、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、东方证券股份有限公司、光大证券股份有限公司、西部证券股份有限公司、上海森锦投资管理有限公司、国投招商投资管理有限公司、上海证券有限责任公司、鹏扬基金管理有限公司、泽安私募基金管理(三亚)合伙企业(有限合伙)、昆仑健康保险股份有限公司、华西证券股份有限公司、东莞市国弘投资有限公司、财通证券股份有限公司、国海证券股份有限公司、爱建证券有限责任公司、中信建投证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、上海宝源胜知投资管理有限公司、华泰证券(上海)资产管理有限公司、中国国际金融股份有限公司、上海理成资产管理有限公司、北京才誉资产管理企业(有限合伙)、上海嘉世私募基金管理有限公司、远源证券有限公司、上海宽远资产管理有限公司、信达证券股份有限公司、国投证券股份有限公司、江苏捷捷微电子股份有限公司、中银国际证券股份有限公司、江苏沔沃私募基金管理有限公司、上海道子天资产管理有限公司、泰康保险集团
--	--

	股份有限公司、远信资本投资管理有限公司、国金证券股份有限公司、北京义柏蔚峰管理咨询有限公司、华泰资产管理有限公司、招商信诺资产管理有限公司、中国人保资产管理有限公司、永诚保险资产管理有限公司、东海投资有限责任公司、长盛基金管理有限公司、上汽颀臻(上海)资产管理有限公司、上海乾瞻资产管理有限公司、盛钧私募基金管理(湖北)有限公司、上海凯石股权投资管理中心(有限合伙)、上海同犇投资管理中心(有限合伙)、江海证券有限公司、上海敦颐资产管理有限公司、Bright Valley Capital Limited、上海十溢投资有限公司、上海国科龙晖私募基金管理有限公司、上海景领投资管理有限公司、上海名世私募基金管理有限公司、华林资本投资有限公司、易米基金管理有限公司、杭州华点投资管理有限公司、上海复胜资产管理合伙企业(有限合伙)、Golden Nest Capital Limited、上海康祺资产管理有限公司、中信证券股份有限公司、上海元藩投资有限公司、上海毅远私募基金管理有限公司、上海合远私募基金管理有限公司、国元证券股份有限公司、西藏合众易晟投资管理有限责任公司
时间	2025 年 12 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日
地点	公司会议室、电话会议、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、高级副总裁：崔国鹏先生 董事、财务负责人：奚平华女士 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	<p>Q1：公司前三季度的业绩继续保持了很好的增长，如何展望今年全年收入业绩的增长？</p> <p>1、公司第三季度实现营收和利润高速增长，前三季度营收超过 2024 全年水平，这是公司核心业务战略落地</p>

	<p>和行业趋势共振的结果。在公司 3+N+3 战略下，各品类业务齐头并进实现了高速增长。营业收入上看，四大板块均实现超过 70%以上的增长。其中，智能终端业务收入同比增长 84.4%；高性能计算业务收入同比增长 70.0%，AIoT 及其他业务收入同比增长 72.9%，汽车及工业产品业务收入同比增长 77.1%。</p> <p>2、整体高增长的背后是公司前瞻性多元化产品布局的体现，当前已形成多元业务矩阵和健康的客户队列。在各大客户收入同比增长的情况下，TOP5 客户收入占比仅有 50%多，形成了多元化、抗风险能力比较强的业务结构。</p> <p>3、除了收入的高增长，公司也实现 Q3 毛利率提升，Q3 单季度毛利率为 8.2%，同环比均实现了增长，随着各产品品类毛利率相对稳定且有所提升，产品结构进一步优化。公司更为关注毛利额的增长，前三季度公司实现毛利额 101 亿元，同比增长 37%，高于费用的增长，从而带来更高净利润的增长。</p> <p>4、关于 2025 年度业绩，公司对于 2025 年度全面达成公司各项经营指标充满信心，公司将于 2026 年 1 月正式发布 2025 年度经营数据的公告，敬请关注。展望 2026 年，公司目标在 2025 高速增长的基数之上继续实现稳健、持续的成长，继续保持乐观的展望。</p> <p>Q2：看到公司业务无论是新的业务，还是传统业务，都能获得在行业的优势地位，请问公司这其中的主要因素是什么？</p> <p>我们认为公司在各条产品线均能占据行业头部地位</p>
--	--

	<p>及持续增长的原因主要是以下几点：</p> <p>1、公司坚持长期主义。我们在新业务、新产品的布局开拓中保持了较强的战略耐心，例如公司的笔电产品、服务器产品均保持了数年的持续投入后，之后实现了正向盈利；目前我们正在投入汽车电子与机器人领域，相信也会在未来成为公司新的利润增长点。华勤接受每个行业都有其产业规律，公司作为新进入者有其学习和成长的周期，公司愿意通过前期拓展阶段的投入和学习换取长期可持续的增长。</p> <p>2、华勤团队是一个学习型组织，具有较强的学习能力以及战略执行能力。例如，公司在过去几年，通过构建内部 IPD 集成产品开发流程，使得公司的产品研发体系实现多品类、跨平台的并行开发，做到大而不乱。同时公司建立了内部全流程的数字化能力，使得公司的运营、周转效率大幅提升。</p> <p>3、华勤在收入、产品交付、员工规模都快速增长的过程中，仍然保持了较高的效率。公司建立了小集团、大业务群的组织架构。集团管理层会将业务的决策权充分授权到各业务负责人，保证业务层面决策和执行的高效。</p> <p>4、华勤技术历来重视人才队伍的建设。公司每年招聘约 2000 名应届毕业生，其中硕士占比 55%以上，未来还会持续加大应届毕业生的招聘规模，并且不断提高硕士以及全球招聘的海外留学生占比。另一方面，公司持续对核心人才实施股权激励计划，继续绑定员工个人利益与公司发展，实现企业与员工的共同成长。</p> <p>Q3：PC 产品作为一款成熟消费电子产品，公司在过</p>
--	--

	<p>去有持续的增长，如何看待公司在这块业务上的长期竞争力？</p> <p>1、公司在 2024 年度笔电出货量突破 1500 万台的基础上持续突破，2025 年前三季度，公司笔电业务实现收入超 30% 的增长，预计 2025 年全年收入在 300 亿元以上。</p> <p>2、目前公司在客户份额上快速提升，公司预测明年笔电发货量继续保持较高增长。公司坚持长期主义的理念，公司从 2015 年开始持续投入笔电业务，近几年公司在笔电业务的竞争优势体现在：</p> <p>1) 凭借公司在手机产品上积累的创新技术，在多平台开发能力、轻薄设计、散热技术、产品创新、高质量产品等方面的技术优势，横向延展到笔电产品。</p> <p>2) 在平台化和 IPD 集成开发流程的支撑下，笔电产品的研发周期快、效率高。</p> <p>3) 笔电业务在南昌形成的整机研发设计、精密结构件的研发和制造、供应链运营一体化，形成了高效的生态圈，快速响应客户需求。</p> <p>4) China+VMI 的制造布局优势，海外的优质产能可以更适应多样化的客户需求，更好地应对地缘政治等不确定性风险，满足全球交付。</p> <p>3、笔电业务在产品结构上除了 notebook 产品，还衍生出了 PC+ 的产品，包括台式机、AIO 一体机、打印机等产品，进一步优化了产品结构，形成了新的增量业务，中长期来看，公司在笔电业务赛道的市场份额将会持续增长。</p>
--	---

Q4：存储芯片价格的大幅上涨对公司有何影响？是否会影响公司的利润率？公司对相关业务如何展望？

公司在各类零部件的采购模式上有一定差异，存储相关物料通常由客户进行采买，该部分物料的价格对公司的产品毛利和利润基本没有影响。未来公司将继续通过自身多元的产品矩阵和客户队列，努力提升毛利率，并在收入规模持续增长的过程中，优化费用率，保证长期利润率及净资产收益率的持续提升。

近期存储物料的价格上涨对智能手机行业带来了一定的压力，公司作为智能手机行业内的头部 ODM 厂商，未来将继续加强和全球各类智能手机品牌客户的战略合作，保证自身在行业内的核心供应商地位，同时，智能手机行业 ODM 渗透率的进一步提升，头部 ODM 厂商的集中度还在进一步提升，公司将继续保持在行业内的领先优势。

在 PC 行业，存储芯片价格上涨也对行业整体带来了一定阶段性挑战。公司已在全球头部的笔电品牌客户建立了核心供应商地位，开拓了新的北美大客户，同时在客户端的市场份额持续提升，预计公司笔电产品发货量及收入会在去年基础上实现同比超过 20%以上的增长，未来还将保持持续的快速增长，行业地位和也将进一步提升。在笔电产品之外，公司在 PC+的生态产品上也实现了多款整机产品的发货和上量，例如台式机、一体机、打印机等，带来公司未来在 PC 业务上的持续增量贡献。

Q5：数据业务方面，在供应链扰动、国际地缘政策等不确定性背景下，公司如何展望？

	<p>1、虽然当前行业面临地缘政治带来的不确定性挑战，但公司凭借前瞻式的研发投入和布局、计算和网络全栈产品的研发设计能力、服务大客户的能力等，持续提升在头部互联网客户的核心供应商地位，形成行业内竞争优势。2025 年，公司不仅在 AI 服务器方面实现倍数级增长，同时在通用服务器和交换机方面也实现了高速增长。公司 2025 年前三季度数据中心业务整体收入继续保持了翻倍增长，预计全年营收达到 400 亿元以上。</p> <p>2、基于公司的双轮驱动业务布局，一方面服务好头部互联网厂商，满足客户在算力布局、训练和推理设备的需求；另一方面在行业客户和渠道客户上会做进一步覆盖，加速 AI 算力中心在行业的应用和落地。随着客户结构的不断优化，公司持续加大行业市场开拓力度，同时不断优化产品结构，在交换机和通用服务器占比进一步加大，同步助力毛利率的逐步提升。</p> <p>3、尽管短期面临一定外部政策的不确定性，但公司看到国内市场对于算力投资的需求仍然在持续、高速增长。公司在各大 CSP 客户中已经建立了核心供应商地位，同时围绕主流客户的未来潜在需求，针对海内外的各类算力平台和产品形态，公司凭借自身跨平台的研发设计能力，进行了充分的研发、适配及测试，保证公司在数据业务的各类客户及各类产品的核心供应商地位。公司预期未来数据业务仍然能实现收入持续增长，产品结构也将会进一步优化，实现盈利能力的稳步提升。</p>
--	--

附件清单 (如有)	无
日期	2026 年 1 月 4 日