

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：2026-007

<b>投资者关系活动类别</b>	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input checked="" type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input checked="" type="checkbox"/> 其他（ <u>电话会议、线上视频会议</u> ）
<b>参与单位名称 (排名不分先后)</b>	Alpines Capital Limited、Bright Valley Capital Limited、Briliance capital、Citadel、Golden Nest Capital Limited、Green Court、NSB、Pamalican、爱建证券有限责任公司、宝盈基金管理有限公司、北京国信中数私募基金管理有限公司、碧云银霞投资管理咨询(上海)有限公司、财通证券股份有限公司、财通证券资产管理有限公司、常州金融投资集团有限公司、传化控股集团有限公司、大成基金管理有限公司、淡马锡投资咨询(北京)有限公司、淡水泉(北京)投资管理有限公司、德邦控股集团有限公司、东北证券股份有限公司、东方财富证券股份有限公司、东方红资产管理有限公司、东方证券股份有限公司、东吴证券股份有限公司、东兴证券股份有限公司、方正证券股份有限公司、蜂投基金、福远投资、复育智库、富安达基金管理有限公司、富国基金管理有限公司、富荣基金管理有限公司、工银瑞信基金管理有限公司上海分公司、光大保德信基金管理有限公司、光大证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、广发证券资产管理(广东)有限公司、国海证券股份有限

公司、国华兴益保险资产管理有限公司、国金证券股份有限公司、国联基金管理有限公司、国联民生证券股份有限公司、国盛证券有限责任公司、国泰海通证券股份有限公司、国泰基金管理有限公司、国投证券股份有限公司、国信证券股份有限公司、国元证券股份有限公司、海通国际研究有限公司、杭州博衍私募基金管理合伙企业（有限合伙）、杭州军璐投资有限公司、杭州沐堡投资管理有限公司、杭州中财生生资本有限公司、和敛创投、和信证券投资咨询股份有限公司、恒安标准人寿保险有限公司、恒越基金管理有限公司、华安基金管理有限公司、华创证券有限责任公司、华富基金管理有限公司、华商基金管理有限公司、华泰柏瑞基金管理有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、华泰证券股份有限公司、华泰资产管理有限公司、华夏基金管理有限公司、华源证券股份有限公司、汇丰晋信基金管理有限公司、惠升基金管理有限公司、江西彼得明奇私募基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、景顺投资管理有限公司、景顺长城基金管理有限公司、巨杉(上海)资产管理有限公司、开源证券股份有限公司、翎贲(深圳)私募股权基金管理有限公司、每日经济新闻、明道私募基金投资管理有限公司、摩根大通银行(中国)有限公司、摩根大通证券(中国)有限公司、摩根士丹利基金管理(中国)有限公司、南方基金管理有限公司、鹏华基金管理有限公司、平安基金管理有限公司、平安养老保险股份有限公司、平安证券股份有限公司、前海人寿保险股份有限公司、青岛星元投资管理有限公司、泉果基金管理有限公司、融通基金管理有限公司、瑞银集团、三井住友德思私募基金管理(上海)有限公司、山东嘉信私募基金管理有限公司、山西证券股份有限公司、上海百团投资管理有限公司、上海报业集团、上海犇牛私募基金管理有限公司、上海标朴投资管理有限公司、上海晨燕资产管

理中心(有限合伙)、上海大朴资产管理有限公司、上海丹羿投资管理合伙企业(普通合伙)、上海东方证券资产管理有限公司、上海敦颐资产管理有限公司、上海福遠投資、上海观察者信息技术有限公司、上海合远私募基金管理有限公司、上海九方云智能科技有限公司、上海聚鸣投资管理有限公司、上海开思私募基金管理有限公司、上海宽远资产管理有限公司、上海睽源投资管理中心(有限合伙)、上海理成资产管理有限公司、上海领云航空服务有限公司、上海隆象私募基金管理有限公司、上海麦顿投资咨询有限公司、上海摩旗投资管理有限公司、上海莫暮投资管理有限公司、上海南土资产管理有限公司、上海滂沱私募基金管理有限公司、上海勤辰私募基金管理合伙企业(有限合伙)、上海日胜隆私募基金管理有限公司、上海山合私募基金管理中心(有限合伙)、上海申银万国证券研究所有限公司、上海水璞私募基金管理中心(有限合伙)、上海彤心雕珑私募基金管理有限公司、上海弈睿投资咨询有限公司、上海银湖资产管理有限公司、上海煜德投资管理中心(有限合伙)、上海禛瑛投资管理有限公司、上海证券通投资资讯科技有限公司、上海证券有限责任公司、上海紫莺资产管理有限公司、申万宏源证券有限公司、申万菱信基金管理有限公司、深圳诺泉投资合伙企业(有限合伙)、苏羿鹏私募基金管理有限公司、泰康基金管理有限公司、天风证券股份有限公司、天风证券股份有限公司上海证券自营分公司、天弘基金管理有限公司、伟星资产管理(上海)有限公司、纬壹私募、先锋基金管理有限公司、鑫元基金管理有限公司、信达证券股份有限公司、兴业证券股份有限公司、兴证集团有限公司、兴证全球基金管理有限公司、幸福人寿保险股份有限公司、阳光控股有限公司、银华基金管理有限公司、永安财产保险股份有限公司、永赢基金管理有限公司、甬兴证券有限公司、元一产融、圆信永丰基金管理

	<p>有限公司、源乐晟资产管理有限公司、泽安私募基金管理(三亚)合伙企业(有限合伙)、长城基金管理有限公司、长江证券股份有限公司、长信基金管理有限责任公司、招商信诺资产管理有限公司、招商证券股份有限公司、浙江弘悦私募基金管理有限公司、浙商证券股份有限公司、中财招商投资集团有限公司、中国国际金融股份有限公司、中国人保资产管理有限公司、中国银河证券股份有限公司、中粮农业产业基金管理有限责任公司、中泰证券股份有限公司、中铁信托有限责任公司、中信建投证券股份有限公司、中信期货有限公司、中信证券股份有限公司、中银基金管理有限公司、中银证券股份有限公司、中邮创业基金管理股份有限公司、朱雀基金管理有限公司</p>
时间	2026年6月1日至2026年6月30日
地点	公司会议室、投资人办公室、券商策略会会场、电话会议及线上视频会议
上市公司接待人员姓名	<p>董事长、总经理：邱文生先生</p> <p>副董事长、执行副总裁：崔国鹏先生</p> <p>董事、副总经理、执行副总裁：邓治国先生</p> <p>副总经理、执行副总裁：汪启军先生</p> <p>董事会秘书、副总裁：李玉桃女士</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>Q1：今年以来存储芯片等上游原材料涨价对移动终端业务带来了怎样的影响？ 公司采取了哪些应对措施？</b></p> <p>1、公司大部分存储芯片由客户自行采购，该部分价格波动不会直接影响公司毛利率。</p> <p>2、针对自采部分的涨价物料，公司密切关注供应形势和市场行情，充分发挥我们在供应上的 Buy-Power 优势，进行策略性备货，在保障交付的同时有效缓冲价格波动对毛利水平的影响。此外，消费电子 ODM 行业利润率相对透明，今年以来行</p>

业性原材料涨价趋势已被市场普遍认可，公司和客户也保持着充分的沟通。

3、分业务板块看：存储涨价虽对手机行业整体大盘形成一定压力，但随着 ODM 渗透率持续提升及市场份额继续向头部厂商集中，公司手机 ODM 出货量受影响有限，行业领先地位稳固。此外，穿戴业务受存储涨价影响较小且品牌客户对长尾白牌的替代趋势仍在延续，AIoT 业务则依托多品类布局及大客户优势，均有望在今年取得良好业绩表现，有效对冲手机业务的下滑压力。

4、展望未来，伴随消费电子行业景气度逐步修复、供应链价格波动风险日趋收敛，叠加公司 2026 年全年降本增效、提质挖潜的经营成果持续释放，公司明年业绩增长的确定性与可持续性将进一步增强，整体经营基本面有望持续向好。

风险提示：公司对未来发展的展望，不代表公司的实质承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

**Q2：公司穿戴产品业务和 AIoT 业务的增长驱动力体现在哪些方面？**

1、下游客户角度来看，穿戴及 AIoT 成为新增长点。当前存储涨价等因素使得手机行业增长承压，手表、手环、TWS 等穿戴设备及 AIoT 品类因而成为下游品牌客户的重点发力方向，客户布局需求显著提升，直接拉动公司相关业务订单增长。

2、行业竞争格局优化，ODM 渗透率持续走高。在穿戴及 AIoT 领域，终端消费者对产品品质和用户体验的要求持续提升，品牌客户替代长尾白牌的趋势仍在延续。公司凭借覆盖高端至低端的全品类能力及研发、供应链、制造的全链条优势，有效提升产品质量与互联互通体验，从而伴随品牌客户快速成

长。以 TWS 耳机为例，安卓市场竞争激烈，未来预计向头部高度集中，公司将形成显著规模优势。

风险提示：公司对未来发展的展望，不代表公司的实质承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

**Q3：公司在 AI 端侧产品上有哪些竞争优势？**

公司多维核心能力构筑护城河，AI 端侧产品具备天然优势。公司依托“3+N+3”业务布局，在手机、平板、穿戴、AIoT、PC 等多品类积累了深厚的芯片平台适配、操作系统开发、供应链管理及柔性制造能力。AI 端侧产品的硬件技术架构与现有产品高度相通，公司可快速复制迁移成熟能力，抢占先发优势。此外，公司 AI 端侧产品融合了各类新老品类，积极拓展多个行业客户，充分体现了平台化能力带来的优势。

风险提示：公司对未来发展的展望，不代表公司的实质承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

**Q4：公司近年来在 PC 上进展非常快，未来在 AI PC 时代，与同行相比公司的竞争优势体现在哪些方面？如何把握市场机会？**

1、我们关注到，近期科技巨头密集布局 AI PC 市场，较以往 Windows+x86 平台的路径有较大变化。例如，谷歌开发基于 Android 并融合 ChromeOS 体验的全新桌面操作系统，英伟达联合微软官宣正式进军个人电脑芯片市场，推出全新的 RTX Spark Superchip 芯片，其中 N1X 芯片面向 Windows 笔记本平台，其 CPU 部分基于 ARM 平台。传统 PC 行业长期以 Windows+x86 架构为主，AI PC 时代 ARM 平台等新方案将加速导入市场。

2、AI 为公司带来笔电市场的结构性机遇。公司过往在手机、平板等产品上积累了丰富 ARM 平台开发和适配经验，形成了独特优势。以 ARM+Windows 适配为例，公司曾攻克数万个技术 bug，适配难度极大，多年经验沉淀构筑了技术护城河，有望在 AI PC 浪潮中持续放大竞争优势。

3、公司具备平台化竞争优势，有力支撑市场份额持续扩大。一是技术研发优势，将智能手机领域积累的产品创新与质量管控能力横向延展至笔电产品，打造“轻、薄、冷、静、优、久”的设计特色，核心技术保持领先；二是研发效率优势，依托 ODMM 核心竞争力，笔电产品研发周期显著优于同行，能够快速响应客户需求；三是全球交付优势，通过 China+VMI 多基地制造布局，灵活满足客户多样化的交付需求，全面支撑份额提升与行业地位巩固。公司已构建覆盖笔记本电脑、一体机、台式机、打印机及周边配件的全栈式产品矩阵，与全球头部品牌客户保持长期稳定合作，客户结构持续优化，业务势头强劲。

综上，作为中国大陆第一的笔电 ODM 厂商，公司在效率和速度上相较中国台湾同业具备明显优势，在新产品的开发进度上亦处于行业领先水平，有望在新一轮产品迭代中持续抢占更多市场份额。

风险提示：上述公司对未来业务方向及规划为前瞻性表述，不代表业绩承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

**Q5: 在国内各大云厂商、智算中心都在重点投入新一代 AI 基础设施建设的背景下，公司数据中心业务的发展战略、产品规划是什么？**

1、中长期视角，国内算力需求总盘蓬勃发展、CSP 客户资

本开支继续快速增长，叠加国产供应链加速成熟，预计行业规模在未来几年将保持快速增长。公司数据中心业务的定位是从芯片、系统到算力的一栈式解决方案提供商，以及从算力、Token 到生产力的行业解决方案商。华勤已成为中国数据中心设备领域的头部企业，未来将继续在各头部 CSP 市场做到领先地位，同时将加速拓展行业客户及渠道市场。

2、具体来看，数据中心市场是在持续发生变化的，现在算力的投资和应用的场景落地，主要集中在大型的 CSP 厂商；但 AI 最终将重构整个 IT 产业，未来也将延伸到各个领域。对于公司而言，首先一定是维持在头部 CSP 市场的优势，策略是发挥全栈能力（公司是国内少数同时具备计算和网络能力的厂商）。接下来最大的机会是 AI 在千行百业的落地，因此未来要构建 token 的生产能力，叠加软件能力组建成整合方案去落地。

风险提示：上述公司对未来业务方向及规划为前瞻性表述，不代表业绩承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

**Q6：公司的数据中心业务具备哪些差异化的竞争优势？**

在数据中心业务上，公司具备明显差异化的竞争优势。

1、首先，公司拥有明显的全栈技术优势，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。并始终紧跟行业前沿趋势，实现产品与技术快速迭代升级，围绕整机架构设计、系统互联互通、供电方案设计、高效散热设计及差异化场景性能调优等核心技术节点，已构建起突出的技术壁垒与竞争优势。

2、其次，公司具备 CSP 客户所需要的响应速度、服务意

识、服务态度，能与头部 CSP 厂商深度合作，面对市场机会能够迅速做出响应与决策。

3、再次，公司产能储备充分，品类布局完整，制造能力优势明显。

4、同时，数据中心相关业务的成长对现金流要求非常高，而移动终端等业务可以产生的现金流能够支持公司在数据中心等领域持续成长，这也是公司的重要优势之一。

风险提示：公司对未来发展的展望，不代表公司的实质承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

**Q7：超节点产品的主要产品形态有哪些？行业竞争格局如何？**

1、AI 算力需求正在发生潜移默化的变化，也在影响数据中心产品的形态，具体体现在以下几个方面：

- 随着大模型推理需求的拓展，CSP 厂商需要降低 Token 成本，同时模型路径多元化也催生模型和硬件相互适配的需求，因此以超节点为代表，算力集群会有差异化的组合方案；

- 不同应用场景对算力规模的需求有差异，需要灵活地在节点间进行组合，来适配不同场景；

- 针对 Agent 的需求，GPU、存储等的配比以及 CPU 的需求预计也会有比较大的变化；

- 针对 AI 在千行百业落地的企业场景，需求则更复杂，会涉及不同的硬件方案。

- 我们认为，当前 AI 算力需求的上述变化对系统集成能力强的厂商而言是非常好的机会。

2、近年来，国内算力整体的资本开支主要集中在头部 CSP 厂商，这也是大家都在聚焦的市场。经过 CSP 厂商的实际测试与验证，超节点的发货将在今年开始放量。接下来超节点也会是超大型数据中心中最主要的算力部署形态，成为市场的关注焦点，因此会有一定程度的竞争。基于这一点判断，公司过去几年一直在储备超节点的技术、生产与市场能力，未来将继续努力把超节点的优势地位站牢。

3、具体而言，公司在超节点方案上具备较强竞争优势。首先，交付能力是重要前提。公司今年已经开始交付机柜方案，预计明年超节点进一步放量会导致国内 ODM 格局进一步分化、向头部集中，我们所构建供应链交付能力是重要的优势，目标是从今年开始抢先占据客户的核心供应位置。其次，全栈能力是更稀缺的优势。超节点是多领域产品能力的组合，公司具备计算+网络全栈的供应能力。最后，公司非常强调前期研发，较早和客户进行超节点的合作研发，体现了较强的技术属性。

风险提示：上述公司对未来业务方向及规划为前瞻性表述，不代表业绩承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。

**Q8：公司超节点产品未来毛利水平是否能够进一步提升？**

公司数据中心业务的整体毛利率水平受 CSP 市场格局的影响，但预计毛利率的稳定与提升仍有很多时间和空间，例如：

- 通过提升网络业务、Scale-up/out 的占比来提升毛利率，公司网络相关业务成长势头良好；
- 针对超节点的核心部件进行较早的研发投入和延伸；

	<p>- 行业客户的业务比重在未来几年会持续提升；</p> <p>- 布局解决方案能力，拓宽盈利能力的提升空间。</p> <p>风险提示：公司对未来发展的预测与展望，以及对相关财务指标的预估，不代表公司的实质承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。</p> <p><b>Q9：关注到公司近期在港股基石投资和其他战略投资方面出手频繁，请问一下公司投资策略是怎么样的？投资收益是否可持续？</b></p> <p>1、整体而言，公司一方面围绕“3+N+3”战略，通过日常经营持续提升大硬件平台的业务流量；另一方面积极利用主营业务的流量进行变现，外部投资所带来的收益贡献具有持续性，而非一次性交易。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。</p> <p>2、具体来看，公司作为电子制造产业链的头部厂商，与上下游合作伙伴保持深度合作关系，近年来在垂直整合、投资并购等方面持续推进资本运作。依托大规模采购优势，公司获得了诸多产业链伙伴的参投机会，参与了产业链公司的港股基石等投资项目，同时也在大模型、机器人等新兴领域开展合作。这些投资与合作主要基于长期业务发展规划及稳固的伙伴关系，助力公司主业持续发展，同时带来持续的投资收益。</p> <p>风险提示：公司对未来发展的展望，不代表公司的实质承诺，请广大投资者谨慎决策，注意防范投资风险。</p>
<p><b>附件清单</b> (如有)</p>	<p>无</p>
<p><b>日期</b></p>	<p>2026年7月3日</p>