

证券代码:603296 证券简称:华勤技术 公告编号:2026-078

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好地了解“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: roadshow.sseinfo.com)通过视频直播、网络互动和现场方式召开了公司2026年半年度业绩说明会,现将召开情况公告如下:

一、业绩说明会基本情况
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于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、总经理廖文先生,董事、财务负责人梁平华先生、董事会秘书李雅杰女士、独立董事傅维佳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,就投资者关注的问题进行了互动。

二、投资者提出的问题及公司回复情况
在说明会期间,投资者就相关问题进行了提问,公司进行了认真梳理,并回答了相关问题。

问题1:上半年各业务线情况如何,毛利率/净利率趋势是否怎样的?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线的基本情况:
1)移动终端板块:今年上半年逆势上涨,其中:
穿戴式产品品牌继续中化趋势,上半年及全年保持良好增长率,公司继续保持穿戴在穿戴行业内的头部地位。

2)AIoT板块:上半年增速达到80%以上,主要是继续扩大7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。
在以上业务线带动下,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多亿增长到今年近1000亿1000亿的规模。

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,上半年收入达到360多亿;预计全年收入也将保持高速增长。
4)数据服务业务:上半年保持高速增长,由于去年下半年开始数据服务收入占比提升,上半年收入在增长,但同比比去年上半年有所下滑。接下来,下半年随着超节点的上线交付,以及交换机的更高增长,同比将比进入高速增长区间,全年预计收入同比实现40%的同比增长。

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。
在以上业务线带动下,整体盈利能力提升,产品结构的优化,未来毛利率有一定增长空间,整体费用率也有所下降,长期看净利率会向多个点提升到多个点。

问题2:我们了解到,近期国内资本市场加大资本开支力度,下半年及全年,公司数据业务的增速跟数据服务板块会有什么影响,如何看待明年的增长?
回复:1)今年以来,各头部CSP厂商在快速加大相关资本开支,行业上半年在国产方案的转换阶段,国产芯片产品业务板块的增速得到提升,供给正在逐步释放,包括国产芯片、超节点产品等都将有较好的增长。公司上半年数据业务收入规模200亿左右,其中C2B2C超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。

2)下半年的加速增长主要得益于产品出货节奏的提升,具体来看:
超节点C2B2C产品出货,下半年增速超100%的规模。
同时交付节点的市场份额提升,全年营收规模约760亿左右,实现翻倍增长。

下半年收入收入超200亿,分客户看,三家CSP客户的营收都要做到100亿以上的规模,行业客户今年同比增长10%的规模。
行业层面,算力基础设施的需求增长,头部CSP的capex规模扩大,我们可以明显看到超节点的占比显著提升。

三、数据服务业务板块在2026年将维持高速增长,其中,超节点维持领先优势并实现加速增长,网络也保持高速增长,我们的目标是在未来实现三数一数二。
问题3:您提到今年上半年超节点市场规模提升,毛利率和净利率会有什么水平?如何看待未来的竞争格局?以及高速增长下的产品交付能力是否有保障,未来有哪些技术规划?

回复:1)首先是大量超节点产品,华勤的超节点产品Q2在各大客户开始交付,Q3开始批量交付,Q4开始持续上量。公司在超节点上上到了先发优势。
2)其次是网络资源提升,我们了解到,超节点的IO资源在超节点其他产品,随着需求提升,规模逐渐扩大,超节点产品网络资源水整体能力是7A级规格,在超节点全栈优势和网络资源的技术领先,在行业内为数不多的超节点产品交付能力上,在超节点的网络资源上也会有一定优势。

3)网络资源提升带来的网络资源提升,超节点未来在算力基础设施的重要性,是各头部厂商都会关注和投入的领域,由于超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。
未来继续提升交付,网络的全栈优势,提升网络的能力。

保持技术领先性,在芯片、软件、硬件等方面形成布局,研发投入增速连续三年达到50%,坚持“量产一代、预研一代、储备一代”的研发策略,保持技术领先性。
构建交付优势,华勤具备领先的制造能力和交付能力,通过提升交付能力和交付能力,将前面提到的技术领先体现在规模和交付能力上。

2)与头部供应商的交换能力,交换在算力基建中的重要性越来越来,确实交换芯片供应也出现了紧张的情况,公司通过与客户紧密合作,提前锁定供应,确保交付能力。
3)然后是供应链,客户建立的合作与供应链,中短期供应链保障能够第一时间得到响应。

问题4:您提到今年上半年超节点市场规模提升,毛利率和净利率会有什么水平?如何看待未来的竞争格局?以及高速增长下的产品交付能力是否有保障,未来有哪些技术规划?

回复:1)首先是大量超节点产品,华勤的超节点产品Q2在各大客户开始交付,Q3开始批量交付,Q4开始持续上量。公司在超节点上上到了先发优势。
2)其次是网络资源提升,我们了解到,超节点的IO资源在超节点其他产品,随着需求提升,规模逐渐扩大,超节点产品网络资源水整体能力是7A级规格,在超节点全栈优势和网络资源的技术领先,在行业内为数不多的超节点产品交付能力上,在超节点的网络资源上也会有一定优势。

3)网络资源提升带来的网络资源提升,超节点未来在算力基础设施的重要性,是各头部厂商都会关注和投入的领域,由于超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。
未来继续提升交付,网络的全栈优势,提升网络的能力。

保持技术领先性,在芯片、软件、硬件等方面形成布局,研发投入增速连续三年达到50%,坚持“量产一代、预研一代、储备一代”的研发策略,保持技术领先性。
构建交付优势,华勤具备领先的制造能力和交付能力,通过提升交付能力和交付能力,将前面提到的技术领先体现在规模和交付能力上。

2)与头部供应商的交换能力,交换在算力基建中的重要性越来越来,确实交换芯片供应也出现了紧张的情况,公司通过与客户紧密合作,提前锁定供应,确保交付能力。
3)然后是供应链,客户建立的合作与供应链,中短期供应链保障能够第一时间得到响应。

问题5:您提到今年上半年超节点市场规模提升,毛利率和净利率会有什么水平?如何看待未来的竞争格局?以及高速增长下的产品交付能力是否有保障,未来有哪些技术规划?

回复:1)首先是大量超节点产品,华勤的超节点产品Q2在各大客户开始交付,Q3开始批量交付,Q4开始持续上量。公司在超节点上上到了先发优势。
2)其次是网络资源提升,我们了解到,超节点的IO资源在超节点其他产品,随着需求提升,规模逐渐扩大,超节点产品网络资源水整体能力是7A级规格,在超节点全栈优势和网络资源的技术领先,在行业内为数不多的超节点产品交付能力上,在超节点的网络资源上也会有一定优势。

3)网络资源提升带来的网络资源提升,超节点未来在算力基础设施的重要性,是各头部厂商都会关注和投入的领域,由于超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。
未来继续提升交付,网络的全栈优势,提升网络的能力。

保持技术领先性,在芯片、软件、硬件等方面形成布局,研发投入增速连续三年达到50%,坚持“量产一代、预研一代、储备一代”的研发策略,保持技术领先性。
构建交付优势,华勤具备领先的制造能力和交付能力,通过提升交付能力和交付能力,将前面提到的技术领先体现在规模和交付能力上。

2)与头部供应商的交换能力,交换在算力基建中的重要性越来越来,确实交换芯片供应也出现了紧张的情况,公司通过与客户紧密合作,提前锁定供应,确保交付能力。
3)然后是供应链,客户建立的合作与供应链,中短期供应链保障能够第一时间得到响应。

问题6:您提到今年上半年超节点市场规模提升,毛利率和净利率会有什么水平?如何看待未来的竞争格局?以及高速增长下的产品交付能力是否有保障,未来有哪些技术规划?

回复:1)首先是大量超节点产品,华勤的超节点产品Q2在各大客户开始交付,Q3开始批量交付,Q4开始持续上量。公司在超节点上上到了先发优势。
2)其次是网络资源提升,我们了解到,超节点的IO资源在超节点其他产品,随着需求提升,规模逐渐扩大,超节点产品网络资源水整体能力是7A级规格,在超节点全栈优势和网络资源的技术领先,在行业内为数不多的超节点产品交付能力上,在超节点的网络资源上也会有一定优势。

3)网络资源提升带来的网络资源提升,超节点未来在算力基础设施的重要性,是各头部厂商都会关注和投入的领域,由于超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。
未来继续提升交付,网络的全栈优势,提升网络的能力。

保持技术领先性,在芯片、软件、硬件等方面形成布局,研发投入增速连续三年达到50%,坚持“量产一代、预研一代、储备一代”的研发策略,保持技术领先性。
构建交付优势,华勤具备领先的制造能力和交付能力,通过提升交付能力和交付能力,将前面提到的技术领先体现在规模和交付能力上。

2)与头部供应商的交换能力,交换在算力基建中的重要性越来越来,确实交换芯片供应也出现了紧张的情况,公司通过与客户紧密合作,提前锁定供应,确保交付能力。
3)然后是供应链,客户建立的合作与供应链,中短期供应链保障能够第一时间得到响应。

问题7:您提到今年上半年超节点市场规模提升,毛利率和净利率会有什么水平?如何看待未来的竞争格局?以及高速增长下的产品交付能力是否有保障,未来有哪些技术规划?

回复:1)首先是大量超节点产品,华勤的超节点产品Q2在各大客户开始交付,Q3开始批量交付,Q4开始持续上量。公司在超节点上上到了先发优势。
2)其次是网络资源提升,我们了解到,超节点的IO资源在超节点其他产品,随着需求提升,规模逐渐扩大,超节点产品网络资源水整体能力是7A级规格,在超节点全栈优势和网络资源的技术领先,在行业内为数不多的超节点产品交付能力上,在超节点的网络资源上也会有一定优势。

3)网络资源提升带来的网络资源提升,超节点未来在算力基础设施的重要性,是各头部厂商都会关注和投入的领域,由于超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。
未来继续提升交付,网络的全栈优势,提升网络的能力。

保持技术领先性,在芯片、软件、硬件等方面形成布局,研发投入增速连续三年达到50%,坚持“量产一代、预研一代、储备一代”的研发策略,保持技术领先性。
构建交付优势,华勤具备领先的制造能力和交付能力,通过提升交付能力和交付能力,将前面提到的技术领先体现在规模和交付能力上。

2)与头部供应商的交换能力,交换在算力基建中的重要性越来越来,确实交换芯片供应也出现了紧张的情况,公司通过与客户紧密合作,提前锁定供应,确保交付能力。
3)然后是供应链,客户建立的合作与供应链,中短期供应链保障能够第一时间得到响应。

问题8:您提到今年上半年超节点市场规模提升,毛利率和净利率会有什么水平?如何看待未来的竞争格局?以及高速增长下的产品交付能力是否有保障,未来有哪些技术规划?

回复:1)首先是大量超节点产品,华勤的超节点产品Q2在各大客户开始交付,Q3开始批量交付,Q4开始持续上量。公司在超节点上上到了先发优势。
2)其次是网络资源提升,我们了解到,超节点的IO资源在超节点其他产品,随着需求提升,规模逐渐扩大,超节点产品网络资源水整体能力是7A级规格,在超节点全栈优势和网络资源的技术领先,在行业内为数不多的超节点产品交付能力上,在超节点的网络资源上也会有一定优势。

3)网络资源提升带来的网络资源提升,超节点未来在算力基础设施的重要性,是各头部厂商都会关注和投入的领域,由于超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。
未来继续提升交付,网络的全栈优势,提升网络的能力。

保持技术领先性,在芯片、软件、硬件等方面形成布局,研发投入增速连续三年达到50%,坚持“量产一代、预研一代、储备一代”的研发策略,保持技术领先性。
构建交付优势,华勤具备领先的制造能力和交付能力,通过提升交付能力和交付能力,将前面提到的技术领先体现在规模和交付能力上。

2)与头部供应商的交换能力,交换在算力基建中的重要性越来越来,确实交换芯片供应也出现了紧张的情况,公司通过与客户紧密合作,提前锁定供应,确保交付能力。
3)然后是供应链,客户建立的合作与供应链,中短期供应链保障能够第一时间得到响应。

问题9:您提到今年上半年超节点市场规模提升,毛利率和净利率会有什么水平?如何看待未来的竞争格局?以及高速增长下的产品交付能力是否有保障,未来有哪些技术规划?

回复:1)首先是大量超节点产品,华勤的超节点产品Q2在各大客户开始交付,Q3开始批量交付,Q4开始持续上量。公司在超节点上上到了先发优势。
2)其次是网络资源提升,我们了解到,超节点的IO资源在超节点其他产品,随着需求提升,规模逐渐扩大,超节点产品网络资源水整体能力是7A级规格,在超节点全栈优势和网络资源的技术领先,在行业内为数不多的超节点产品交付能力上,在超节点的网络资源上也会有一定优势。

3)网络资源提升带来的网络资源提升,超节点未来在算力基础设施的重要性,是各头部厂商都会关注和投入的领域,由于超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。
未来继续提升交付,网络的全栈优势,提升网络的能力。

保持技术领先性,在芯片、软件、硬件等方面形成布局,研发投入增速连续三年达到50%,坚持“量产一代、预研一代、储备一代”的研发策略,保持技术领先性。
构建交付优势,华勤具备领先的制造能力和交付能力,通过提升交付能力和交付能力,将前面提到的技术领先体现在规模和交付能力上。

2)与头部供应商的交换能力,交换在算力基建中的重要性越来越来,确实交换芯片供应也出现了紧张的情况,公司通过与客户紧密合作,提前锁定供应,确保交付能力。
3)然后是供应链,客户建立的合作与供应链,中短期供应链保障能够第一时间得到响应。

问题10:您提到今年上半年超节点市场规模提升,毛利率和净利率会有什么水平?如何看待未来的竞争格局?以及高速增长下的产品交付能力是否有保障,未来有哪些技术规划?

回复:1)首先是大量超节点产品,华勤的超节点产品Q2在各大客户开始交付,Q3开始批量交付,Q4开始持续上量。公司在超节点上上到了先发优势。
2)其次是网络资源提升,我们了解到,超节点的IO资源在超节点其他产品,随着需求提升,规模逐渐扩大,超节点产品网络资源水整体能力是7A级规格,在超节点全栈优势和网络资源的技术领先,在行业内为数不多的超节点产品交付能力上,在超节点的网络资源上也会有一定优势。

3)网络资源提升带来的网络资源提升,超节点未来在算力基础设施的重要性,是各头部厂商都会关注和投入的领域,由于超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。
未来继续提升交付,网络的全栈优势,提升网络的能力。

保持技术领先性,在芯片、软件、硬件等方面形成布局,研发投入增速连续三年达到50%,坚持“量产一代、预研一代、储备一代”的研发策略,保持技术领先性。
构建交付优势,华勤具备领先的制造能力和交付能力,通过提升交付能力和交付能力,将前面提到的技术领先体现在规模和交付能力上。

2)与头部供应商的交换能力,交换在算力基建中的重要性越来越来,确实交换芯片供应也出现了紧张的情况,公司通过与客户紧密合作,提前锁定供应,确保交付能力。
3)然后是供应链,客户建立的合作与供应链,中短期供应链保障能够第一时间得到响应。

问题11:您提到今年上半年超节点市场规模提升,毛利率和净利率会有什么水平?如何看待未来的竞争格局?以及高速增长下的产品交付能力是否有保障,未来有哪些技术规划?

回复:1)首先是大量超节点产品,华勤的超节点产品Q2在各大客户开始交付,Q3开始批量交付,Q4开始持续上量。公司在超节点上上到了先发优势。
2)其次是网络资源提升,我们了解到,超节点的IO资源在超节点其他产品,随着需求提升,规模逐渐扩大,超节点产品网络资源水整体能力是7A级规格,在超节点全栈优势和网络资源的技术领先,在行业内为数不多的超节点产品交付能力上,在超节点的网络资源上也会有一定优势。

3)网络资源提升带来的网络资源提升,超节点未来在算力基础设施的重要性,是各头部厂商都会关注和投入的领域,由于超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。
未来继续提升交付,网络的全栈优势,提升网络的能力。

保持技术领先性,在芯片、软件、硬件等方面形成布局,研发投入增速连续三年达到50%,坚持“量产一代、预研一代、储备一代”的研发策略,保持技术领先性。
构建交付优势,华勤具备领先的制造能力和交付能力,通过提升交付能力和交付能力,将前面提到的技术领先体现在规模和交付能力上。

2)与头部供应商的交换能力,交换在算力基建中的重要性越来越来,确实交换芯片供应也出现了紧张的情况,公司通过与客户紧密合作,提前锁定供应,确保交付能力。
3)然后是供应链,客户建立的合作与供应链,中短期供应链保障能够第一时间得到响应。

问题12:您提到今年上半年超节点市场规模提升,毛利率和净利率会有什么水平?如何看待未来的竞争格局?以及高速增长下的产品交付能力是否有保障,未来有哪些技术规划?

回复:1)首先是大量超节点产品,华勤的超节点产品Q2在各大客户开始交付,Q3开始批量交付,Q4开始持续上量。公司在超节点上上到了先发优势。
2)其次是网络资源提升,我们了解到,超节点的IO资源在超节点其他产品,随着需求提升,规模逐渐扩大,超节点产品网络资源水整体能力是7A级规格,在超节点全栈优势和网络资源的技术领先,在行业内为数不多的超节点产品交付能力上,在超节点的网络资源上也会有一定优势。

3)网络资源提升带来的网络资源提升,超节点未来在算力基础设施的重要性,是各头部厂商都会关注和投入的领域,由于超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。
未来继续提升交付,网络的全栈优势,提升网络的能力。

保持技术领先性,在芯片、软件、硬件等方面形成布局,研发投入增速连续三年达到50%,坚持“量产一代、预研一代、储备一代”的研发策略,保持技术领先性。
构建交付优势,华勤具备领先的制造能力和交付能力,通过提升交付能力和交付能力,将前面提到的技术领先体现在规模和交付能力上。

2)与头部供应商的交换能力,交换在算力基建中的重要性越来越来,确实交换芯片供应也出现了紧张的情况,公司通过与客户紧密合作,提前锁定供应,确保交付能力。
3)然后是供应链,客户建立的合作与供应链,中短期供应链保障能够第一时间得到响应。

问题13:您提到今年上半年超节点市场规模提升,毛利率和净利率会有什么水平?如何看待未来的竞争格局?以及高速增长下的产品交付能力是否有保障,未来有哪些技术规划?

回复:1)首先是大量超节点产品,华勤的超节点产品Q2在各大客户开始交付,Q3开始批量交付,Q4开始持续上量。公司在超节点上上到了先发优势。
2)其次是网络资源提升,我们了解到,超节点的IO资源在超节点其他产品,随着需求提升,规模逐渐扩大,超节点产品网络资源水整体能力是7A级规格,在超节点全栈优势和网络资源的技术领先,在行业内为数不多的超节点产品交付能力上,在超节点的网络资源上也会有一定优势。

3)网络资源提升带来的网络资源提升,超节点未来在算力基础设施的重要性,是各头部厂商都会关注和投入的领域,由于超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。
未来继续提升交付,网络的全栈优势,提升网络的能力。

保持技术领先性,在芯片、软件、硬件等方面形成布局,研发投入增速连续三年达到50%,坚持“量产一代、预研一代、储备一代”的研发策略,保持技术领先性。
构建交付优势,华勤具备领先的制造能力和交付能力,通过提升交付能力和交付能力,将前面提到的技术领先体现在规模和交付能力上。

2)与头部供应商的交换能力,交换在算力基建中的重要性越来越来,确实交换芯片供应也出现了紧张的情况,公司通过与客户紧密合作,提前锁定供应,确保交付能力。
3)然后是供应链,客户建立的合作与供应链,中短期供应链保障能够第一时间得到响应。

问题14:您提到今年上半年超节点市场规模提升,毛利率和净利率会有什么水平?如何看待未来的竞争格局?以及高速增长下的产品交付能力是否有保障,未来有哪些技术规划?

回复:1)首先是大量超节点产品,华勤的超节点产品Q2在各大客户开始交付,Q3开始批量交付,Q4开始持续上量。公司在超节点上上到了先发优势。
2)其次是网络资源提升,我们了解到,超节点的IO资源在超节点其他产品,随着需求提升,规模逐渐扩大,超节点产品网络资源水整体能力是7A级规格,在超节点全栈优势和网络资源的技术领先,在行业内为数不多的超节点产品交付能力上,在超节点的网络资源上也会有一定优势。

3)网络资源提升带来的网络资源提升,超节点未来在算力基础设施的重要性,是各头部厂商都会关注和投入的领域,由于超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。
未来继续提升交付,网络的全栈优势,提升网络的能力。

保持技术领先性,在芯片、软件、硬件等方面形成布局,研发投入增速连续三年达到50%,坚持“量产一代、预研一代、储备一代”的研发策略,保持技术领先性。
构建交付优势,华勤具备领先的制造能力和交付能力,通过提升交付能力和交付能力,将前面提到的技术领先体现在规模和交付能力上。

2)与头部供应商的交换能力,交换在算力基建中的重要性越来越来,确实交换芯片供应也出现了紧张的情况,公司通过与客户紧密合作,提前锁定供应,确保交付能力。
3)然后是供应链,客户建立的合作与供应链,中短期供应链保障能够第一时间得到响应。

问题15:您提到今年上半年超节点市场规模提升,毛利率和净利率会有什么水平?如何看待未来的竞争格局?以及高速增长下的产品交付能力是否有保障,未来有哪些技术规划?

回复:1)首先是大量超节点产品,华勤的超节点产品Q2在各大客户开始交付,Q3开始批量交付,Q4开始持续上量。公司在超节点上上到了先发优势。
2)其次是网络资源提升,我们了解到,超节点的IO资源在超节点其他产品,随着需求提升,规模逐渐扩大,超节点产品网络资源水整体能力是7A级规格,在超节点全栈优势和网络资源的技术领先,在行业内为数不多的超节点产品交付能力上,在超节点的网络资源上也会有一定优势。

3)网络资源提升带来的网络资源提升,超节点未来在算力基础设施的重要性,是各头部厂商都会关注和投入的领域,由于超节点产品出货C2B2C开始大量出货,网络资源提升,并逐步实现差异化,未来将继续保持C2B2C大优势。
未来继续提升交付,网络的全栈优势,提升网络的能力。

保持技术领先性,在芯片、软件、硬件等方面形成布局,研发投入增速连续三年达到50%,坚持“量产一代、预研一代、储备一代”的研发策略,保持技术领先性。
构建交付优势,华勤具备领先的制造能力和交付能力,通过提升交付能力和交付能力,将前面提到的技术领先体现在规模和交付能力上。

2)与头部供应商的交换能力,交换在算力基建中的重要性越来越来,确实交换芯片供应也出现了紧张的情况,公司通过与客户紧密合作,提前锁定供应,确保交付能力。
3)然后是供应链,客户建立的合作与供应链,中短期供应链保障能够第一时间得到响应。

证券代码:301331 证券简称:恩威医药 公告编号:2026-044

恩威医药股份有限公司关于控股股东、持股5%以上股东部分股份质押的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、控股股东质押基本情况
股东及一致行动人所持股份涉及以下哪种情形:
√股份质押 √股份冻结 √股份拍卖
恩威医药股份有限公司(以下简称“公司”)近日接到控股股东成都恩威投资(集团)有限公司(以下简称“恩威集团”)、持股5%以上股东成都瑞进恒企业管理有限公司(以下简称“成都瑞进恒”)通告,获悉恩威集团、成都瑞进恒所持公司的部分股份办理了股票质押业务。具体情况如下:

(一) 股东股份质押基本情况
1. 本次股份质押基本情况

股东名称	是否为控股股东、第一大股东及其一致行动人	本次质押股份数量(股)	占其所持股份比例(%)	占公司总股本比例(%)	是否为限售股(如是,注明限售类型)	是否为补充质押	质押起始日	质押到期日	质权人	质押用途
恩威集团	是	840,000	3.26%	0.82%	否	否	2026年08月25日	2026年08月25日	申请解除质押登记	否
成都瑞进恒	是	1,988,000	15.43%	1.93%	否	否	2026年08月25日	2026年08月25日	申请解除质押登记	否
合计	——	2,828,000	7.22%	2.75%	——	——	——	——	——	——

2. 股东股份累计质押情况
截至公告披露日,上述股东及一致行动人所持质押股份情况如下:

股东名称	持股数量(股)	持股比例(%)	本次质押股份数量(股)	占其所持股份比例(%)	占公司总股本比例(%)	已质押股份数量(股)	占已质押股份比例(%)	未质押股份数量(股)	占未质押股份比例(%)
恩威集团	25,733,200	25.01%	19,740,000	79.97%	20.00%	0	0.00%	0	0.00%
成都瑞进恒	14,100,000	13.71%	9,810,000	69.56%	9.53%	0	0.00%	0	0.00%
合计	39,833,200	38.72%	29,550,000	74.19%	29.53%	0	0.00%	0	0.00%

三、备查文件
1. 恩威集团、成都瑞进恒出具的股东股份质押事项告知函;
2. 中国证券登记结算有限责任公司证券质押登记证明;
3. 中国证券登记结算有限责任公司证券质押及司法冻结明细表。
特此公告。

恩威医药股份有限公司 董事会
2026年08月27日

证券代码:603517 证券简称:ST绝味 公告编号:2026-065

绝味食品股份有限公司关于取得金融机构股票回购专项贷款承诺函的公告

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。

一、回购股份的情况
绝味食品股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年8月19日召开了第六届董事会第一次会议,审议通过了《关于以集中竞价交易方式回购公司股份的议案》,此议案须经提交公司2026年第四次临时股东大会审议。董事会同意公司使用自有资金和/或自筹资金以集中竞价交易方式回购公司股份,用于后续实施员工持股计划或股权激励,回购价格不超过人民币15.72元/股(含),回购资金总额不低于人民币10,000万元(含)且不超过人民币20,000万元(含)(含),回购期限自股东大会审议通过回购股份方案之日起至1年内。具体内容详见公司于2026年8月21日在上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露的《关于以集中竞价交易方式回购公司股份的公告》(公告编号:2026-068)。

二、取得金融机构股票回购专项贷款承诺函的情况
近日,公司取得了招商银行股份有限公司长沙分行出具的《贷款承诺函》,主要内容如下:

1. 承诺贷款额度:不超过人民币18,000万元整
2. 贷款期限:36个月
3. 贷款用途:专项用于回购公司股份
4. 贷款承诺函自:自签订之日起生效,有效期至2026年9月25日
本次股票回购专项贷款相关事项以借款双方正式签订的股票回购贷款合同为准。

三、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

四、回购股份的资金来源
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

五、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

六、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

七、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

八、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

九、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

十、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

十一、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

十二、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

十三、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

十四、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

十五、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

十六、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

十七、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

十八、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

十九、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

二十、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

二十一、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

二十二、其他说明
公司将按照《回购专项贷款承诺函》(贷款承诺函),将为公司回购股份提供融资支持,具体贷款事宜以借款双方签订的贷款合同为准;本次取得《贷款承诺函》不代表公司对回购金额、期限、利率、担保等具体事项作出承诺,回购金额及期限最终以实际实施情况为准。

二十三、其他