

证券代码：000938

证券简称：紫光股份

紫光股份有限公司投资者关系活动记录表

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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 type="checkbox"/>业绩说明会 <input type="checkbox"/>新闻发布会 <input type="checkbox"/>路演活动 <input type="checkbox"/>现场参观 <input type="checkbox"/>其他（请文字说明其他活动内容） </p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p> 安信证券 赵阳；百年保险 冯轶舟；鲍尔赛嘉 周俊恺；鼎问财富 魏宇镜；东方引擎 蒋金兴；鸿道投资 方云龙；华软新动力 曹棋；盛曦投资 许杰；紫薇私募 王冰；北信瑞丰 石础；博时基金 陈雨薇；财通证券 罗云扬；财通资产 邓芳程；创金合信 周志敏；大家资产 黄建平；淡水泉 丁湛镭；德邦基金 史彬；东北证券 刘云坤；东方阿尔法 程子晴；东方证券 张颖；东海证券 席红辉；东兴证券 郑及游；华金证券 李宏涛；复星保德信 杨婷；格林基金 李玉杰；光大证券 何昊；瀚简私募 饶小飞；正圆私募 亓辰；广发证券 李傲远；国海证券 刘熹；国联安基金 韦明亮；国联证券 姜青山；国盛证券 赵丕业；国泰基金 韩知昂；国泰君安证券 谭佩雯；国投安信 余刚；国投瑞银 马柯；国信证券 袁文翀；国元证券 耿军军；海富通 刘海啸；海通证券 余伟民；传俊资产 毛旰；锦成盛资产 王懿晨；玖龙资产 徐斌；和谐健康 朱之轩；弘毅远方 包戈然；花旗环球 黄绪闻；华安基金 胥本涛；华安证券 张天；华宝基金 卢毅；华创证券 梁佳；华富基金 陈奇；华商基金 胡中原；华泰证券 余熠；华西证券 马军；华夏财富 程海泳；华夏基金 郭琨研；华夏未来 褚天；华鑫证券 宝幼琛；汇安基金 刘子琦；汇丰晋信 李凡；汇丰前海 何方；汇华理财 张曦光；汇泉基金 曾万平；汇添富 朱凌昊；佳许盈海 赵天武；建信基金 陶胤至；瑞华投资 章礼英；江信基金 王伟；交银施罗德 李震琦；金元顺安 侯斌；金元证券 张茜；晋江和铭 王希；绿地金融 温海源；民生证券 范宇；明亚基金 陈思雯；南方基金 李响；宁泽基金 武强；农银汇理 魏刚；鹏扬基金 叶文强；平安证券 闫磊；前海开源 梁策；融通基金 李进；锐方私募 王俊兹；瑞银证券 张维璇；润晖投资 潘岵；山西证券 赵天宇；尘星资产 朱志奇；赤祺资产 陈楷洲；方物私募 汪自兵；光大资产 刘伯恩；国泰君安资产 刘强； </p>

	<p>杭贵投资 饶欣莹；合道资产 严思宏；和谐汇一 章溢漫；红象投资 程聪；厚磊投资 吴长勇；慧琛私募 黄盼盼；健顺投资 常启辉；今赫资产 吴林松；金犇投资 景柄维；君和立成 甘奕和；利位投资 黄宇翔；瓴仁私募 许玉莲；庐雍资产 彭永锋；茂典资产 杨怀宇；盘京投资 陈勤；七叶树资产 王飞；启石资产 刘青林；谦心投资 柴志华；相生资产 张涛；胤胜资产 覃思远；运舟私募 廖浚哲；长见投资 刘志敏；中汇金投资 张小嘎；上投摩根 李德辉；上银基金 卢扬；申港证券 张建宇；丞毅投资 胡亚男；宏鼎财富 蓝东；华强资产 费腾；奇盛基金 田祥光；观序投资 陈勇坚；红方资产 谢登科；尚诚资产 杜新正；天谷资产 陈同辉；鑫然投资 孙霞；施罗德投资 宋敬祎；太平洋资产 王喆；太平资产 邵军；泰康养老 钟吉芸；天风证券 王奕红；天弘基金 杜昊；万家基金 武玉迪；西部利得 温震宇；西部证券 陈彤；西南证券 曾庆亮；溪牛投资 何欣；新华资产 马川；信达证券 陈光毅；兴合基金 梁辰星；兴业基金 肖滨；兴业证券 仇新宇；兴证全球 沈安妮；玄元私募 刘彤；循远资产 田肖溪；易米基金 王磊；银华基金 方新一；永赢资产 任桀；友邦投资 唐皆丰；圆信永丰 浦宇佳；长安基金 徐小勇；长城基金 付晓钦；招商证券 孙嘉擎；米仓资产 管晶鑫；浙商证券 李佩京；中金公司 朱镜榆；人保资产 奚晨弗；人民养老保险 李虬；人寿资产 刘卓炜；银河证券 李泉；中海基金 章俊；中航信托 戴佳敏；中航证券 卢正羽；中华联合保险 李东；中金基金 汪洋；中融基金 甘传琦；中泰证券 陈宁玉；中信保诚基金 杨柳青；中信建投 杨伟松；中信证券 黄亚元；中邮人寿 朱战宇；中邮证券 丁子惠；中原证券 唐月</p>
时间	2023年8月25日
地点	紫光股份会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	<p>董事长 于英涛 总 裁 王竑弢 副总裁、董事会秘书 张 蔚 副总裁、财务总监 秦 蓬 新华三副总裁、财务总监 罗家承</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司2023年上半年经营情况</p> <p>1、整体情况</p> <p>2023年上半年，AIGC产业发展迅猛，公司面对机遇与挑战</p>

并存的外部环境，营业收入和净利润同比实现双增长。营业收入 360.45 亿元，同比增长 4.78%；归母净利润 10.22 亿元，同比增长 6.53%；营业收入和净利润第二季度环比均实现了两位数的增长。从业务板块上看，ICT 基础设施及服务业务实现收入 248.08 亿元，同比增长 12.11%，占营业收入比重达到 68.82%，占比持续提升；从子公司业务来看，新华三、紫光云、紫光数码的营业收入均有增长。

子公司新华三实现营业收入 249.91 亿元，同比增长 4.87%；实现净利润 18.23 亿元，同比增长 2.62%。其中，国内政企业务营业收入 186.61 亿元；国内运营商业务营业收入 52.36 亿元，同比增长 30.79%；国际业务营业收入 10.94 亿元，同比增长 20.94%，其中自主渠道收入 2.58 亿元，同比增长 125.31%。

2、重点工作进展

在上半年市场信心逐步恢复的过程中，公司对 AIGC 技术和产业发展快速研判和主动布局，一方面是积极布局“云-网-算-存-端”全栈 ICT 基础设施，加强战略客户赋能。公司在运营商、互联网、医疗、教育等行业收入和订单均实现良好的增长；在产品侧，搭载英伟达 A800 GPU 的 AI 服务器已进入批量交付阶段，400G 交换机在数据中心规模应用，全球首发的单芯片 51.2T 800G CPO 硅光数据中心交换机在互联网、金融等行业进入订单交付阶段，同时公司全面升级智能调度平台傲飞算力平台、并推出了新一代液冷解决方案、全光解决方案、防火墙等多款新产品和解决方案。另一方面，正式提出“AIGC 开放战略”，推出私域大模型百业灵犀，既支持“百业灵犀+新华三 ICT 基础构架”的模式保障数据安全，也支持“客户自选大模型+新华三 ICT 基础构架”的模式满足多场景应用；同时依托全栈 ICT 基础设施、百业灵犀私域大模型以及大模型使能平台，打造 MaaS 整体架构；以及持续加强与头部互联网公司在人工智能等方面的长期战略合作，拥抱和主动布局新技术和场景化应用。

公司上半年持续深耕行业应用。加强与互联网、运营商、政府、金融、教育、医疗、交通等行业的战略合作，提升客户覆盖深度与广度，同时加大了国产化市场布局。发布绿洲平台 3.0，实现五大技术能力升级、五大行业方案沉淀、六类服务能力保障；完成紫鸾云平台两大标准版本的发布，新升级的版本在硬件兼容性和匹配行业需求方面进一步提升；在政务云、芯片云、云平台等项目实现关键格局性突破。此外，公司在网络、安全、计算、存储等产品线新发布了多款基于国芯的国产化产品；在软件产品方面，云智软件、SDN 软件、运维软件等全面适配国产化服务器、操作系统、数据库，进一步强化了软件产品的国产化布局；已成为政府、金融、央国企、互联网等行业国产化建设的主流厂商。

2023 年第一季度，公司在中国以太网交换机、企业网交换机、数据中心交换机、园区交换机、企业网路由器、企业级 WLAN、X86 服务器、刀片服务器、存储、超融合、UTM 防火墙等多项产品的市场占有率持续领先。

二、上半年新华三运营商业务增长势头很好，政企行业收入基本持平，下半年政企行业市场发展态势如何？

上半年，除了传统的 IT、云、网络、安全产品以及运营商政企 ICT 业务外，新产品在运营商市场获得了快速拓展和突破。在智算领域，打造了多个智算中心全国标杆，确立了在运营商智算领域的领先地位。5G 小站方面，在中国移动超过 8 个省实现规模落地，落地进度处于领先地位，完成中国电信多省现网试点。此外，在三大运营商的服务器、交换机、防火墙等集采项目中实现大份额中标。上半年运营商业务的增长主要得益于公司在运营商大网的产品竞争力提升，市场份额不断增加。

整体来看，上半年的收入基本上都来自于去年下半年和今年一季度的订单，订单转化有个过程。从今年 2 月份开始，订单逐渐恢复增长，运营商、互联网、医疗、教育等行业收入均实现良

好增长。同时，政府也在积极出台一些刺激措施，如专项债、启动重大数据中心建设项目等。随着经济运行总体回升，传统产业向高端化、智能化、绿色化改造稳步推进，政策效应继续显现，下半年我国经济将在上半年持续恢复的基础上保持稳定向好的态势，如医疗、教育、交通、互联网等行业在下半年预计都会有比较乐观的表现。

三、公司是如何抓住 AIGC 所带来的机遇？如何看待 AIGC 的应用推广？

公司全面拥抱 AIGC 新技术和新业态，深入研判 AIGC 的技术发展趋势和应用，并提出“AI for ALL”的行业赋能战略。公司 6 月 9 日在领航者峰会上发布的私域大模型，已在咸阳、郑州等地部署上线，将智能化集成到政务服务场景；在高校、医疗、机场、轨道交通、数字媒体等领域，公司也在积极与客户进行联合创新。8 月份，新华三与杭州市萧山区、高校及科研院所、上下游产业链合作伙伴一起在图灵小镇打造新一代人工智能创新中心，致力于推进 AIGC 相关产业链的协同发展。此外，在 8 月份的中国算力大会上，新华三联合宁夏回族自治区人民政府发布全国首个“数字政府”私域大模型。随着 AIGC 在政务领域的深化应用，以私域大模型助力数字政府建设为契机，将会为新华三百业灵犀私域大模型相关产品和解决方案带来新的市场机会。

AIGC 应用的背后离不开强大的算力和高速的网络支撑，为满足数据量增加和算法参数膨胀带来的算力需求，AI 算力中心需要配备大量高性能的服务器、GPU 加速器和存储系统以提供强大的计算能力并加速模型训练过程；同时 AI 算力中心也需要配备高速的网络设备和优化的软件框架以支持高效的数据传输。作为算力和网络基础设施的主要提供者和领军企业，公司将积极抢抓全新的市场机遇，将更多领先的计算、存储、网络等设备提供给 AIGC 领域企业。

四、新华三上半年海外业务增长较快，未来在海外有怎样的战略

考虑？

新华三海外业务收入上半年同比增长 20.94%。上半年陆续推出“协同办公”、“创新教育”、“智能制造”、“高效医疗”、“可靠的公共服务”5大场景化解决方案。在马来西亚、印度尼西亚、泰国、巴基斯坦、哈萨克斯坦、土耳其、日本、西班牙、新加坡、南非、墨西哥等多个国家取得项目突破并成功落地交付，成功拓展阿联酋、越南和蒙古等新市场。目前公司在海外市场以网络产品销售为主，有部分服务器作为解决方案的配套产品销售。目前已设立 17 个海外分支机构，认证海外合作伙伴已达到 1500 余家。

同时，新华三和 HPE 正式签署了新的战略销售协议，在国际市场，新华三将在全球范围经营和全面销售 H3C 品牌的产品，同时 HPE 将继续在全球市场上与新华三保持现有的 OEM 合作关系。

未来 3-5 年，公司将继续加快海外市场拓展步伐，进军欧洲等一些发达国家，扩大海外业务的收入占比，将海外市场打造成公司收入增长的第二曲线。

五、请问收购新华三剩余 49%股权的进展如何？

自收购新华三剩余 49%股权事项披露以来，公司积极推进本次交易的各项工作。截至目前，所涉及的审计、评估等工作正在进行中，公司将根据相关工作的进展及时公告。

六、公司上半年 AI 服务器的交付情况如何？

今年因为 ChatGPT 的火爆带动 AI 服务器的需求呈现井喷，1-7 月新华三人工智能相关新签订单同比激增。由于 GPU 芯片的供应不足问题，使得 AI 服务器的交付率并不高，上半年 AI 服务器的收入同比增长实现翻倍。随着 GPU 芯片供给改善，AI 服务器的交付率将会有所提高。

七、请问公司 400G 和 800G 交换机未来的市场发展前景如何？

AIGC 应用带动算力需求的爆发，作为 AI 服务器的主要连接底座，400G 交换机也呈现出非常快的增长，预计 400G 交换机将在今年年底或明年开始成为市场的主流产品，100G 和 200G 的交换机将会逐步迭代升级至 400G，未来两三年都将保持这种态势。今年推出的 800G 硅光交换机目前也已经完成了产品验证开发阶段，已小批量向客户发货，预计 2025 年会成为市场主流产品。

八、紫光云上半年收入增速放缓，请问是什么原因？全年如何展望？

紫光云上半年收入增长 8%，亏损有所收窄，紫光云的收入主要分为两部分，一部分是云服务业务，另一部分是智慧城市和产业云业务等，云服务业务今年上半年保持良好的增长。智慧城市业务很大一部分是系统集成和定制化开发，为了把研发资源集中在云服务核心业务上，从去年下半年开始紫光云对业务结构持续做了优化。云服务是一个重投入的业务，想要达到盈利，还需要增加业务规模，这样能够分摊前期重投入的成本，提升自己的毛利，达到盈亏平衡。

九、请问上半年公司各项费用增长的主要原因是什么？

上半年公司管理费用为 4.8 亿元，同比增长 5.45%，销售费用 23.58 亿元，同比增长 5.71%。两项费用的增长主要是因为去年同期大部分工作人员都处于居家办公的状态，出差和各种展会活动都比较少，今年各项业务活动都已恢复正常，所以这两类费用今年有所增长。研发费用为 27.74 亿元，同比增长 14.47%。公司一直注重研发的投入，持续的研发投入可以使公司产品一直保持市场领先，保障公司的核心竞争力，支撑公司在 ICT 市场的业绩表现。财务费用为 3.26 亿元，同比增长 29.62%，增长的主要原因是人民币汇率的波动。公司很多原材料都是从境外采购的，所以人民币汇率的波动会导致汇兑损失增加，进而导致财务费用的增加。

附件清单(如有)	无
日期	2023年8月25日