

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<br/> <input type="checkbox"/>媒体采访                                <input type="checkbox"/>业绩说明会<br/> <input type="checkbox"/>新闻发布会                              <input type="checkbox"/>路演活动<br/> <input type="checkbox"/>现场参观<br/> <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>创金合信 郭镇岳、曹春林、陆迪；大成基金 于威业、郭玮羚、孙丹；大家保险 顾皓；东方红 张伟锋；富国基金 苗富、肖威兵、诸明；工银瑞信 黄丙延；国泰基金 胡松、孙家旭、韩知昂、叶烽、饶玉涵、陈树莹、饶玉涵；国投瑞银 王鹏、袁野；国新投资 张济；海富通 刘海啸；和谐汇一 凌晨、章溢漫；泓德基金 王克玉；华商基金 王华、刘力；华泰柏瑞 王鹏；季胜投资 刘青林；嘉实基金 谢泽林；建信理财 禹军；聆泽投资 翟云龙；民生加银 于善辉；摩根华鑫 雷志勇；南方基金 肖钰；诺安基金 曲泉儒；鹏华基金 丁冯佳、胡颖、王石千；平安资管 张良；人保资产 王高唯、奚晨弗、孙秋波、黄海培；上投摩根 倪权生、薛晓敏、聂曙光；上银基金 武凌巍、李炤圻；太平基金 史彦刚；泰康资产 游涓洋；同犇投资 刘慧萍；西部利得 侯文生、林静、吴桐；象限基金 杨宸；新华基金 张霖、周晓东；新华资产 陈朝阳；信达证券自营 乔林建；星石投资 杨柳青；兴业基金 姚明昊、陆士杰、陈旭；源乘投资 曾尚；长城财富 胡纪元；长盛基金 汤其勇、吴达；招商基金 周欣；浙商证券 田杰华、刘熹；中金资管 李虬；中欧基金 张晔；中信证券资管 罗毅超、程伟庆；中银基金 王寒；中邮人寿 朱战宇；安信基金 谭珏娜、徐孙昱；方正人寿 孟婧；博道基金 张建胜；渤海汇金 徐中华；财通证券 邓芳程；禅龙资产 王悦；东方衍生 翟淑星；东吴基金 朱冰兵；富邦基金 陈奕君；复星集团 李卫红；金控投资 黄勇；国融基金 孙会东；国泰君安 杨东岳；海通证券 余伟民、夏凡、杨彤昕；和泰人寿 毛文杰；恒越基金 冯浚瑒；华融基金 高博远；华夏基金 佟巍；汇泉基金 曾万平；建信基金 郭帅彤；建信投资 冷玥；海澜投资 陈浩；景顺长城 郭琳；景泰利丰 吕伟志；玖鹏资产 阮翥；齐家资产 牛建斌；融通基金 杨冷枫；常春藤资产 程熙云；焱牛投资 陈钢；懿坤资产 高懿；拾贝投资 杨立；申港证券 崔笑锦；太平资</p> |

|               |  |
|---------------|--|
|               | 产 邵军；新华养老 袁海宇；信泰人寿 刘跃；兴业银行 江耀堃；长城基金 王佳佳；长江养老 邹成；招商资管 吴彤；浙商资管 马斌博；浙商基金 陈鹏辉；中和资本 蒋馨仪；中欧基金 冯允鹏；中融基金 王可汗；中信保诚 杨柳青、刘锐；中银国际 张岩松  |
| 时间            | 2022年3月26日-27日   |
| 地点            | 紫光股份会议室（电话会议）  |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事长 于英涛<br>总裁 王竑弢<br>副总裁、董事会秘书 张蔚<br>副总裁、财务总监 秦蓬<br>新华三集团联席总裁 尤学军<br>新华三集团副总裁、财务总监 罗家承   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p>一、请介绍一下公司 2021 年度经营情况</p> <p>在去年疫情反复、供应链持续紧张以及海外运力不足等情况下，公司保持战略定力、凝心聚力，持续聚焦企业业务、运营商业务和国际业务三大市场。国内企业业务实现快速增长，国内运营商业务市场地位不断提升，国际业务呈现良好增长态势，其中新华三 H3C 品牌产品及服务收入高速增长。2021 年公司实现营业收入 676.38 亿元，同比增长 12.57%；归母净利润 21.48 亿元，同比增长 18.51%，近两年收入增速相对稳定，净利润增速在提高。核心子公司新华三实现营业收入 443.51 亿元，同比增长 20.52%；实现净利润 34.34 亿元，同比增长 22.24%；其中国内政企市场营业收入 362.58 亿元，同比增长 22.56%；国内运营商市场营业收入 64.15 亿元，同比增长 13.04%；海外业务营业收入 16.78 亿元，其中新华三 H3C 品牌产品及服务收入 7.14 亿元，同比增长 48.81%。紫光云公司实现营业收入 10.09 亿元，同比增长 67.84%，虽 2021 年亏损 9,074 万，但一直在减亏，亏损同比减少 43.55%。</p> <p>在技术和产品方面，以场景应用为驱动，推动“云智原生”战略实施，围绕网络、安全、计算、存储、云计算、智能终端等产品领域和维度持续开展研发攻关，并在多个领域取得关键性突破和进展，新一代高性能、高密度以太网交换机和 T 级集群路由</p> |

器、高性能无线控制器、下一代高端防火墙、分布式融合存储等多个研发项目已交付完成、新一代分布式数据库和 SDN 等云计算研发持续演进，带动整个行业技术升级。公司是国内率先提供全场景 400G 下一代数据中心高速网络产品的厂商，400G 交换机产品在网端口已超过 1 万个。发布的采用新技术的浸没式液冷交换机可使数据中心 PUE 达到极低水平，能耗大幅下降，目前服务于头部互联网厂商的液冷数据中心项目。

在市场方面，在加快“数实融合”的大背景下，依托领先的 ICT 基础架构产品、云与智能平台，公司重点打造了 18 个行业智慧解决方案，更好地服务于垂直行业的数字化和智能化转型。公司的智慧城市、数字城轨、智慧医院、智慧园区、数字媒体等解决方案处于业界领先，年度内又持续打造智慧矿山、工业互联网、智慧机场、智慧水利、智慧应急、5G 行业边缘等在内的多个前沿解决方案。其中，新增落地了智慧青城等在内的近 30 个新型智慧城市和数字乡村项目，目前已累计助力 190 多个城市上云、融数、汇智。中标 22 个政务云服务项目，已参与 18 个国家部委级、26 个省级和 300 余个地市区县政务云建设，打造了数字化精准战役解决方案。在智慧教育领域，重点实施了上海闵行区智慧教育示范区和深圳教育示范区两个国家级智慧教育示范区建设。在工业互联网领域，重点深耕电子、新能源、钢铁等行业场景。我们的杭州萧山智能工厂，应用了我们的工业互联网平台、零碳系统、智慧物联、智慧园区、企业云图、5G 应用、智能运维、安全防护（工业治理服务平台）8 大场景解决方案。打造的全产业链的智慧矿山整体解决方案，已落地了第一朵矿山云；井上井下视频智能辨识监控系统，服务于内蒙、山东、山西、河北等多个煤炭领军企业的数字化转型。

公司多项产品市场占有率持续领先。中国以太网交换机、中国企业网路由器、中国 X86 服务器、中国存储市场份额均有提高，市场份额前二；中国 Non-X86 服务器市场份额跃升第一；中国企

业级 WLAN、中国刀片服务器市场份额连续多年稳居市场第一；2021 年前三季度，在中国超融合市场份额 20.5%，市场份额升至第一。

二、过去一年公司在运营商市场进展如何？

公司积极构建与运营商的新型战略伙伴关系，在“多云两网”战略下，打造云网安和 5G 领域的核心能力，全面参与运营商 5G 网络云化建设，为运营商大规模建设提供全方位支持；从产品到解决方案层面与运营商展开多项联合创新和技术攻关，助力运营商 5G 时代下的云网融合转型；携手运营商赋能政企行业应用。去年公司在运营商市场发货金额快速增长，集采中标项目很多，其中：CR19000 核心路由器持续中标三大运营商集采并广泛落地使用；以第一份额获得甘肃联通运营商云数据中心等保项目；以第一名中标中国联通中高端防火墙和中端防火墙集采项目；在中国移动高端路由器和交换机集采项目中两个标包取得 70% 的份额；以 20% 的份额中标中国移动分布式块存储新建部分集采项目，全面服务于运营商骨干网、城域网和 5G 承载网三大业务场景。

三、公司在海外市场取得了哪些突破？

面对全球疫情和运力紧张等诸多不确定因素，公司攻坚克难，完成了南非、墨西哥、土耳其、新加坡、菲律宾 5 个子公司新设，目前海外子公司已达 12 家；认证海外合作伙伴已达 830 家，增长迅猛；在 24 个国家和地区建立了备件中心，服务交付可覆盖 135 个国家。经过三年的国际市场开拓，新华三在国际市场的品牌影响力日益扩大，在全球构建了较为强大的技术支持、项目部署和供应链能力。在东南亚、非洲等区域参与了财税、交通基础设施建设、医疗基础设施建设等项目，还参与了政府、医疗、教育、金融、能源和企业数字化建设多个具有格局性意义的示范项目。

四、请问公司毛利率略有下降的原因是什么？

2021 年公司整体的毛利率为 19.52%，同比下降 0.19 个百分点，主要是公司整体产品结构变化导致毛利率有所下降。过去一

年新华三服务器业务收入整体增长较快，服务器的毛利率相对于公司网络安全等其他 ICT 产品的毛利率偏低，服务器在公司整体收入中占比又较大，因此服务器的高速增长带动整体毛利率有所下降。

五、请问公司 2021 年存货增长幅度较大是什么原因？经营性现金流量净额为负的原因？

2021 年公司存货增长接近 88 亿元，主要是因为过去一年受疫情和原材料短缺等因素的影响，公司采取了原材料战略性备货的策略，所以存货金额大幅增加。备货需要大量的资金，这也是经营性现金流量净额下降的原因之一；此外受集团的影响，紫光数码为保证分销业务的稳健和发展，需使用较以往更多的现金向厂商购买商品，主要是这两方面的因素导致了经营性现金流量净额的下降。公司的账面货币资金能够保证业务的正常开展。

六、公司如何看待企业数字化转型的进度？

国家提出在未来经济发展过程中，要加大数字经济的渗透率，加快数字经济的转型，加快产业的转型升级，未来数字经济将会占很大的比例。公司的客户主要集中在政府、运营商、互联网及金融、交通、医疗、教育、能源等行业的大中型企业客户。对于大中型企业来说，信息化建设是推动高质量发展的抓手，助力企业的降本增效。互联网和运营商的投入会继续保持高速增长，运营商的增长可能要更快一些。目前来看，运营商在今年提出要向算力网络、安全网络转型，以及建大型的数据中心。所以除了在 5G 建设外，运营商在 ICT、算力网络、存储等领域投资力度将会加大。医疗行业，疫情会带动医院的信息化、数字化转型加速。教育行业，目前在教育领域的科技化、人工智能化的投入也非常大。电力、能源、交通这样的国家基础设施领域数字化也会增长较快。

七、目前国家启动全国一体化大数据中心建设，请问公司为此做了哪些准备？如何参与其中？

全国一体化大数据中心的建设主要分为两部分，一部分是数据中心的建设，一部分是网络的传输。新华三涵盖数据中心的咨询、规划、设计到整个基础架构，包括网络、计算、存储、网络安全，再到云计算、大数据应用等，具备从端到端的基础设施和数据中心的解决方案能力，目前国内很多大型绿色数据中心都是由新华三规划、设计和参与建设，新华三的基础架构产品在行业中基本上都排在前两位。同时公司在研究智算中心解决方案，更好地解决数字化产业带来的高能耗问题、数据中心网络以及算网融合时代新需求。

八、去年公司超融合产品业务发展比较快，未来增长的驱动力在哪里？

2021年前三季度，新华三超融合产品的市场份额排名第一。去年公司在超融合产品的软硬件上做了优化提升，同时通过差异化的产品和深耕行业场景来满足不同用户的需求。目前来看，超融合增长的驱动力来自于中小客户的需求，超融合为这些企业提供便利，以整机的形式交付给客户，带来云部署的简化，实现一键上云，不需要考虑太多的运维能力。同时，边缘方面的需求会带来超融合的大量应用。目前超融合仍处于一个快速增长的阶段，这是客户需求带来的市场发展趋势。

九、公司怎么看未来云计算的技术发展？

紫光云在云计算领域不断实现技术突破，已实现公有云和私有云的软硬件同构，在同构混合云领域打下了坚实的基础。在此基础上，公司正在打造分布式云，是对同构混合云的升级和进化，能够满足工业制造、自动驾驶、智慧矿山、超高清媒体等对延时要求高的应用场景。分布式云有四大特点，第一个是任意模式，即这朵云既可以当产品来卖，也可以以云服务模式来卖；第二个是任意应用，即它是个标准产品，可以应用在公有云、私有云、专享云等各个应用里；第三个是任意位置，即无论是在中心还是在边缘都可以部署，云的架构是一致的；第四个是任意规模，它

|          |                      |
|----------|----------------------|
|          | 具有标准化、模块化、可以弹性拓展等特点。 |
| 附件清单（如有） | 无                    |
| 日期       | 2022年3月26日-27日       |