

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

投资者关系活动类别	<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）
参与单位名称及人员姓名	百年保险 冯轶舟；宝盈基金 容志能；天九投资 周晓玲；泓澄投资 李金权；金安私募 彭波；京国瑞 王文健；静衡投资 李远卓；凯思博投资 宗佳颖；磐泽资产 张志鹏；盛曦投资 许杰；泽铭投资 安晓东；博道基金 张建胜；博裕资本 余高；渤海汇金 徐中华；财通证券 郭琦；财信证券 张看；晨曦私募 王帅；创金合信 周志敏；淡水泉 任宇；德邦基金 江杨磊；德邦证券 赵伟博；东北证券 吴源恒；东兴证券 李美贤；方圆基金 董丰侨；方正证券 李宏涛；蜂巢基金 彭朝阳；复星保德信 杨婷；富达基金 陈月桥；工银安盛 牛品；工银理财 胡雨辰；观富资产 巫丽敏；光大保德信 林晓凤；恒昇基金 罗煦娟；广发证券 李傲远；贵山私募 贺文飞；国开证券 杨焱予；国联安基金 韦明亮；国联证券 姜青山；国融证券 王林；国盛证券 黄瀚；国泰君安 谭佩雯；国新国控 彭坤；国信证券 付晓钦；国元证券 王朗；宽行私昊基金 吴艳；晓煜投资 王星宇；海通证券 余伟民；杭银理财 徐一阳；玖龙资产 徐斌；致道投资 刘福杰；重湖基金 徐石泉；宏利投资 Emily Liao；花旗环球 Nelson Wang；华安证券 张天；华宝基金 卢毅；华创证券 梁佳；华泰联合 许焕天；华泰资产 俞天甲；华泰证券 余熠；华西基金 王宁山；华西证券 马行川；华夏财富 刘春胜；汇丰前海何方；汇泉基金 陈苏；建信基金 陶胤至；天麒基金 彭思远；江信基金 王伟；景林投资 王晟；静瑞基金 李毓杰；君义投资 白璐；凯基证券 魏宏达；凯石基金 陈晓晨；昆仑健康保险 周志鹏；龙赢富泽资产 董博；民生加银基金 王悦；民生证券 于一铭；明亚基金 陈思雯；摩根士丹利 李子扬；时通运泰 田肖溪；牛手投资 余晨曦；平安理财 袁野；平安银行 刘颖飞；平安证券 闫磊；平安资产 龚彦恺；璞林资本 王苑；普泰君安 俞春梅；群益证券 洪玉婷；融通基金 李进；锐方私募 张槿桐；瑞信证券 沈宇峰；瑞银证券 张维璇；观升私募 陈霖；冰河资产 刘春茂；尘

	<p>星资产 朱志奇；晨燕资产 滕兆杰；东恺投资 王喆；敦颐资产 包心慈；方物私募 汪自兵；古木投资 张洪楨；国赞基金 郭玉磊；禾其投资 王祥麒；厚磊投资 吴长勇；环懿基金 唐丽芳；嘉世基金 李其东；健顺投资 常启辉；金恩投资 林仁兴；金犇投资 曹剑飞；锦上私募 王钱维；泾溪投资 柯伟；久期投资 刘喜；聆泽投资 沙小川；庐雍资产 彭永锋；名禹资产 王友红；明河投资 姜宇帆；摩旗投资 沈梦杰；启石资产 刘青林；谦心投资 柴志华；勤辰基金 钱玥；申银万国证券 李国盛；贤盛投资 杨海；相生资产 张涛；中汇金投资 张小嘎；宸鑫资产 朱奇；申港证券 张建宇；申万宏源 张立平；固禾私募 张艳艳；鲲鹏股权 王超；老鹰投资 李闫；明达资产 李涛；诺铂远信投资 陈生坤；前海禾丰正则 汪亚；前海鸿顺和 石瑞；中才中環投資 宋雅；昭图投资 王子杰；施罗德投资 宋敬祎；太平洋证券 郑及游；泰康养老保险 钟吉芸；天风证券 王奕红；天堂硅谷 刘军洁；万家基金 武玉迪；五矿证券 周铃雅；西部利得 曹祥；西部证券陈彤；中睿合银 郑淼；西南证券 李群；信达证券 陈光毅；兴合基金 侯吉冉；兴业基金 肖滨；兴业证券 熊彬正；兴银理财 郦莉；兴证全球 谢治宇；野村东方 Joel Ying；易米基金 杨臻；银华基金 華王翔；长安基金 徐小勇；长城财富 杨海达；长城证券 周怡蕾；长江养老杨胜；长江证券 冯源；招商基金 季燕凯；招商银行 王超；招商证券 梁程加；招銀理財 郝雪梅；國信投資 吳界強；鴻匯資產 王召輝；永禧永億投資 陳淑婷；浙商资产 周涛；智子投资 李莹莹；中金公司 朱镜榆；人民养老保险 孙楠；银河证券 赵中兴；中航信托 戴佳敏；中华联合保险 李东；中金基金 汪洋；中欧基金 冯炉丹；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 陈昭旭；中原证券 唐月；中再资产 王道远；逐光私募 王坚</p>
时间	2023年4月1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>

<p>投资者关系活动主要内容介绍</p>	<p>一、介绍公司 2022 年度经营情况</p> <p>2022 年，公司深化数智创新，发布多项产品及方案，持续提供多元、贴近上层应用的智能底座。同时聚焦场景化应用，持续丰富数字化解决方案和云服务能力，解决客户在数字化转型中的痛点和难点。2022 年在内外部有很多不确定性和各种挑战的情况下，公司积极克服各种挑战，实现营业收入 740.58 亿元，同比增长 9.49%；归母净利润 21.58 亿元；扣非归母净利润 17.59 亿元，同比增长 6.34%，收入和利润稳健增长；研发投入 52.99 亿元，同比增长 8.55%。子公司新华三实现营业收入 498.1 亿元，同比增长 12.31%；实现净利润 37.31 亿元，同比增长 8.65%。其中，新华三国内政企业务营业收入 391.4 亿元，同比增长 7.95%；国内运营商业务营业收入 88.31 亿元，同比增长 37.66%；国际业务营业收入 18.39 亿元，同比增长 9.59%，其中自主渠道收入 3.79 亿元，同比增长 93.07%。子公司紫光云技术有限公司实现营业收入 15.03 亿元，同比增长 48.95%。</p> <p>在云与智能方面，公司将同构混合云升级为全栈分布式云，已在政府、城轨、金融、能源、公路、运营商等行业落地，同时满足市场对国产化云的不断需求。发布全新绿洲平台 2.0，优化数据全生命周期治理能力，引入区块链、隐私计算、数据银行等技术保障数据安全，新上线 8 个行业套件、覆盖 50 余个细分场景。发布新一代超融合 UIS8.0，集合超融合、云原生内核、全无损存储三大架构创新，实现五大能力提升。发布了 68 个 SaaS 数字化能力，实现政府、企业、工业、水利等行业重点覆盖。</p> <p>公司已累计为 3100 多个客户部署、升级了数字大脑；累计打造超过 250 朵行业云；全年落地超过 30 个新型智慧城市和数字乡村项目，已累计助力 220 多个新型智慧城市建设；累计形成了 130 款智慧类解决方案。2022 年 5 月 20 日，新华三商城正式上线，开创原厂直营一站式 ICT 服务行业新模式、打造当前国内独创的 To B 、 To G 全栈式线上商城。缩短传统 ICT 商业链路，打造用户、</p>
----------------------	---

合作伙伴与原厂协同合作、直接交互的数字化平台。已上线智慧教育、智慧医疗、数字乡村、智慧园区等 150 多个场景、500 多个常用解决方案。

运营商业务方面，在三大运营商的服务器、交换机、分布式存储等集采项目中实现大份额中标。围绕运营商骨干网、城域网和 5G 承载网三大业务场景持续突破，核心路由器 CR19000 落地范围持续扩大。与运营商在智慧城市、智慧乡村、5G+智慧矿山、5G+智能制造、5G+智慧医疗等领域全面发力，打造业界系列标杆项目。

国际业务方面，目前已在亚洲、欧洲、非洲、拉美等地区设立 17 个海外分支机构，认证海外合作伙伴 1300 余家。面向国际市场发布了“协同办公”、“创新教育”、“高效医疗”、“可靠公共服务”四大场景化解决方案。

目前公司累计申请的专利已经超过 13700 件，新华三也连续 10 年位居浙江省创新榜的第一名。公司与南京未来网络创新研究院等机构合作建成全球首张确定性网络，各项指标达到国际先进水平。在隐私计算方面，为跨数据主体的数据流通融合提供坚实技术保障，推出隐私计算一体机，针对金融、政务等特定场景提供算力增强的数据合规共享方案。在算力网络方面，公司的目标是算网资源的统一编排、调度，实现极致性能，目前公司深度布局转控分离的未来算力网络解决方案。在智算中心方面，研究布局具备更快速的数据读取速度和更强训练效率的智算中心解决方案。

2022 年，公司多项产品市场占有率持续领先。公司在中国以太网交换机、企业网交换机、数据中心交换机市场，分别以 33.8%、35.3%、31.0%的市场份额排名第二；中国企业网路由器市场份额 31.8%，持续位列市场第二；中国企业级 WLAN 市场份额 28.0%，连续 14 年蝉联市场第一；中国 X86 服务器市场份额 18.0%，保持市场第二；中国刀片服务器市场份额 54.8%，蝉联市场第一；

中国存储市场份额 12.5%，连续位居市场第二。2022 年前三季度，在中国 UTM 防火墙市场以 23.7%的市场份额位居市场第二；中国超融合市场份额 23.9%，位列市场第一。

二、请问公司在运营商市场的发展情况如何？

2022 年，公司在运营商市场持续深化“三云两网”战略，紧抓运营商云化、算力网络升级和政企业务大发展的市场机遇，与运营商战略合作范围持续扩大，业务规模实现了快速增长。今年三大运营商在算力方面的投资规模将持续增加，运营商在向云服务转型，并积极参与数字中国的建设，这将对公司 ICT 产品及方案的销售起到积极作用。公司是国内 ICT 基础设施领军企业和运营商的战略合作伙伴，将会积极参与到运营商的数字化转型中。

三、公司在海外发展是怎样的战略考虑？

2019 年公司开始自建渠道拓展海外市场，目前已在亚洲、欧洲、非洲、拉美等地区设立 17 个海外分支机构，海外销售渠道逐步扩大，目前认证海外合作伙伴已达到 1300 余家。自主渠道的收入近两年保持 85%以上的快速增长，今年依然会保持这样的高增速。去年新华三海外市场收入只占新华三整体收入不到 4%，希望未来 3-5 年把这个比例扩大，通过加大海外销售品类和解决方案出海力度，加快海外市场拓展步伐，将海外市场打造成公司收入增长的第二曲线。

四、公司怎么看待紫光云未来的发展空间？

紫光云是针对 To B 和 To G 市场的云服务提供商，可提供公有云、私有云等全栈式云服务，拥有广泛的政企市场实践和覆盖全国的云资源交付能力。紫光云追求高质量云平台的稳定性、容错性以及面向 To B 和 To G 的灵活性和可扩展性，为政企客户提供全栈、全域、全场景的云计算解决方案，为新兴产业的发展和传统产业的数字化转型、智能升级和融合创新赋能。公司已连续两年跻身政务云基础设施市场前三、政务云服务市场前五，今年紫光云也会取得非常好的发展。

	<p>五、请问收购新华三剩余 49%股权的进展如何？</p> <p>去年 12 月末，HPE 方面向公司发出了出售其持有的新华三 49%股权的行权通知。目前，公司成立工作组，正在与 HPE 积极推进本次交易事项，早期的协议虽明确了定价机制，但还需进行价格细节、交易条款等交易内容的谈判，如有重大进展，公司会及时公告。</p> <p>六、公司在 AIGC 领域有何布局 and 战略考虑？</p> <p>公司高度重视 AIGC 带来的技术与产业变革机遇，AIGC 应用的背后离不开强大的算力和高速的网络支撑。作为算力和网络基础设施的主要提供者和领军企业，公司按照“AI in ALL”的技术战略，将人工智能技术全面融入各产品线，以实现自身解决方案的智能化重构和技术升级。围绕 AI 算力设施，公司有领先的方案，可以实现算力智能调度、AI 开发的全生命周期管理，可以帮助客户的 AI 业务更加快速地完成开发和落地。公司将持续加大研发投入，全面拥抱以 ChatGPT 为代表的 AIGC 领域前沿科技，以不断演进的“云智原生”技术战略，有效满足新业态对网络、安全、计算、存储等 ICT 基础设施的蓬勃需求。此外，公司将利用 AIGC 技术进一步深化内部的数字化变革，并深化应用到智能制造、政府治理、社会服务等百行百业细分领域，借助 AIGC 所带来的数智之力，持续打造贴近用户需求的场景化、差异化解决方案，全面推进数字化和智能化升级。以 ChatGPT 为代表的 AIGC 领域一系列创新技术的革命性突破，势必引发深远的产业变革。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 4 月 1 日