

证券代码：000977

证券简称：浪潮信息

浪潮电子信息产业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2023 年度网上业绩说明会的投资者	
时间	2024 年 5 月 15 日 15:00-16:00	
地点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动	
上市公司接待人员姓名	董事长 彭震先生（代行董秘职责） 副董事长、总经理 胡雷钧先生 独立董事 刘培德先生 财务负责人 许燕燕女士	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司元脑生态成立 3 年来，至今合作伙伴已经突破 10000 家，请问 2023 年加入的合作伙伴大约有多少家？</p> <p>答：您好，公司得益于在人工智能领域的前瞻生态布局，开放的元脑生态持续快速增长，2023 年公司元脑认证伙伴较 2022 年增加 5000 余家，首次突破 1 万家。而随着人工智能+时代的到来，协同共生、开放共赢的元脑生态也将进一步激发活力，加速人工智能技术创新与应用落地。</p> <p>2. 董事长好！请问一下，IDC 预计，2023-2028 年，中国液冷服务器市场年复合增长率将达到 45.8%，2028 年市</p>	

场规模将达到 102 亿美元。那么浪潮在这其中，大约能够占到多大的份额？

答:作为液冷领域领军者，浪潮信息持续践行“AI in 液冷”战略，积极推动液冷规模化、产业化发展。随着液冷市场需求的快速增长，浪潮信息也将不断优化液冷产品的设计和工艺，着力提高生产效率和规模效应，争取更大的市场份额。

3. 请问为什么一季度营收大幅增长，但是毛利率却出现下滑是什么原因？公司是否存在打价格战情况？

答:毛利率主要是受客户结构、产品结构、原材料供应、市场竞争等多方面的综合影响。一季度主要是受客户结构影响，低毛利客户收入占比大幅提升，导致公司整体毛利率下降。公司将进一步完善产品布局，加强市场渠道开拓，积极把握市场需求回暖的机遇，争取实现更好的业绩。

4. 多年来，你公司几乎从不自愿披露投资者关心的任何信息，包括但不限于业绩预告、业绩快报、重大投资信息、重大销售信息，年报有关章节的内容的内容几乎是多年不变的八股文，投资者极难了解公司价值信息，强烈呼吁你公司像中科曙光、紫光股份等兄弟公司学习，加强必要的自愿披露，细化年报有关章节内容，以实际行动支持长期健康繁荣稳定的资本市场建设。

答:感谢您对公司提出的建议！公司坚持公平信息披露原则，自愿披露信息一般保持连续性和一致性，如业绩预告、业绩快报、重大投资信息和重大销售信息达到信披标准，公司会及时发布相关公告。为了保证年报可读性，尽可能避免歧义，某些章节可能存在一定的标准化表述，我们会在这些标准化的基础上，提供更多具体、详实的数据和分析，以帮助投资者更全面地了解公司的经营状况和

未来发展潜力。公司也会借鉴其他优秀公司的经验，学习先进的信息披露实践，不断提升信息披露的质量，为投资者提供更多有价值的信息。

5. 为了使资本市场长期健康繁荣稳定，管理层大力倡导市值管理，而你公司对二级市场的呼声从不理睬，请问你对“长期繁荣稳定的资本市场”是如何理解如何支持的？

答：我们认为一个长期繁荣稳定的资本市场应该是个透明度高、流动性好、参与者多元化以及监管有效的市场。作为资本市场的参与者，加强信息披露、提高公司治理水平、做好投资者关系管理工作是基本的要求，除此之外，公司还关注长远发展，通过持续创新和优化产品服务，积极履行社会责任，为股东和社会创造更大的价值。市值是公司长期内在价值的反映，只有持续提升公司的核心竞争力才能实现公司市值的合理增长。

6. 与紫光股份、中科曙光等公司比较，你公司高管平均年薪为什么比兄弟单位高出很多？甚至远远超过贵州茅台、五粮液等公司？请问高年薪的价值体现在哪里？

答：公司遵循市场导向的薪酬政策，旨在吸引和保留行业内优秀的各类人才。在确定高管薪酬时，结合公司战略目标、营业业绩、个人当年度绩效考核、所任职务等因素，对标同行业、类似规模公司的薪酬水平，进行了综合考量。2023年，公司面临的外部形势变化剧烈，在这种复杂、艰难的经营环境下，公司各业务线仍然实现了较为平稳的发展，这与客户的支持和公司全体员工的努力密不可分。面对供应链的持续波动、AIGC的需求爆发，相关负责人带领团队顽强拼搏，创新求变，付出了巨大努力。公司也将不断完善薪酬激励政策，优化业绩为导向的绩效评价和市场化薪酬分配机制，保持对人才的吸引力，进一步激

发经营管理人员的内动力。

7. 你公司是如何响应国家建设长期繁荣稳定的资本市场的号召的？是如何理解金融强国大计的？有无实际行动响应号召、支持大计？

答:我们深刻理解金融强国大计的重要性，只有建设一个稳健、公正、透明、有活力的资本市场，才能为国家经济发展提供强有力的支持。 公司也将从多个方面积极响应国家建设长期繁荣稳定资本市场的号召：一是严格遵守国家法律法规，确保公司运营的合法合规性，为资本市场的稳定贡献力量；二是加强公司治理，完善内部控制制度，提高公司运营效率和风险管理水平；三是推动公司的持续创新和高质量发展，通过技术创新、产品升级和管理优化，提升公司的核心竞争力，为资本市场注入活力；四是加强信息披露，及时、准确、完整地披露公司经营状况、财务状况、风险状况等信息，保护投资者合法权益；五是积极履行社会责任，通过可持续发展实践，为社会和环境做出贡献，展现企业的良好形象。

8. 你公司为什么长期漠视深交所互动易上投资者关心的话题？为什么长期选择性回答投资者的问题？对投资者问题的回答是否接地气还是打官腔？

答:投资者的每一个问题都体现了对公司的关注和期望，我们对此表示诚挚的感谢和尊重。首先，公司不存在漠视投资者的问题，我们始终致力于建立和维护良好的投资者关系，基于公司持续健康发展和对全体股东负责的原则，对在深交所互动易平台上的沟通保持开放审慎的态度，若之前的回答给您留下了不好的印象，我们深表歉意。我们将不断改进沟通策略和方式，提供“接地气”的答复，确保我们的回答不仅专业、准确，而且能够贴近投资者的实际关切。

9. 请问您认为贵公司当下的市值是否准确反映了公司的长期价值？从长期角度讲，是高估还是低估？

答：市值是市场对公司当前价值的一种即时反映，它受到宏观经济状况、行业动态、公司近期表现以及短期市场情绪等多重因素的影响。然而，公司的长期价值更多地取决于持续的盈利能力、成长潜力、竞争优势以及战略规划等长期因素。公司一直致力于通过不断的创新、优化运营效率、增强产品竞争力以及提升品牌价值等来实现长期可持续的发展。我们相信，通过这些努力，公司能够为股东创造持续的价值。至于市值高低，我们也鼓励投资者基于公司的财务报告、外部的市场研究以及行业比较等信息，结合自身的投资策略和风险偏好，做出独立的判断。

10. 早在多年前，贵公司曾在日本国际智能驾驶大赛上荣获冠军，请问该技术目前是否投入了商用？

答：您好，2023 年第五届日本自动驾驶竞赛主题围绕 L4 级自动驾驶工厂场景，公司获得冠军。目前该项比赛涉及的自动驾驶技术尚处于研究阶段，尚未商用。

11. 请问一下公司领导，浪潮信息是我比较认可的一家有实力的公司，作为国内服务器龙头企业，为啥利润率逐年下降，现金流也不是很好？能具体解释下是因为行业壁垒降低了还是什么原因？未来在人工智能大趋势下，希望预期向好早日出现。谢谢！

答：尊敬的投资者，您好，公司利润率主要和客户结构、产品结构的变化有关，现金流的波动主要和近年供应链持续波动，公司根据具体供应形势采取不同的备货方案有关。2024 年，公司继续面临数字化、智能化快速发展的机遇，我们将继续深入实施“智慧计算”战略，以开放开源为原则，不断完善和强化产品技术布局，积极发展智能计算，为加速千行百业的智慧化转型提供坚实的算力底

座。感谢您的关注！

12. 贵司新建设的算力中心，算力有多少？是否已有租赁客户？后续是否有扩建计划？

答：公司作为全栈 AI 计算方案提供商，可提供智算基础设施、大模型、大数据分析等方向的 AI 一体化全栈解决方案。公司将密切关注并适应当前市场对于计算资源的旺盛需求，通过探索新的销售模式，以更好地满足客户的多样化需求。

13. 公司现在是否还在采购英伟达的芯片？

答：尊敬的投资者您好！公司一直致力于多元算力平台构建，对与公司整机系统适配的厂商，公司会在严格遵守适用的出口管制法律法规前提下开展业务。感谢您的理解和关注！

14. 扣除计提减值损失影响，公司 2024 年一季度同比增长高达 150%，根据 4 月和 5 月的销售增长情况，请问二季度同比是否也会有较大增长？谢谢。

答：您好，公司目前在手订单量比较可观，公司业务在按部就班开展，经营状况良好，第二季度的业绩情况请您届时关注公司中报，若有需要披露的信息我们也将及时发布相应公告。

15. 公司 2024 年一季度报告减值损失同比增加 2 亿多，减值理由竟然是“销售增加，预计信用减值会相应增加”！请问是否在刻意隐藏利润？

答：您好，公司 2024 年一季度营业收入 176.06 亿元，同比增长 85.32%，应收账款 119.13 亿元，较期初增长 19.7%，同期应收账款 100.75 亿元，较上年同期下降 15.95%，公司按照预期信用损失模型测算信用减值损失，因应收账款余额的变化情况差异较大，导致信用减值损失相应波动。

16. 公司是否有部署自建算力中心的计划

答:公司作为全栈 AI 计算方案提供商,可提供智算基础设施、大模型、大数据分析等方向的 AI 一体化全栈解决方案。公司将密切关注并适应当前市场对于计算资源的旺盛需求,通过探索新的销售模式,以更好地满足客户的多样化需求。

17. 公司 2023 年第四季度净利润巨幅增长,兄弟单位中科曙光也是如此,请问最近一两年,行业内是否出现倾向于年底结算的趋势? 谢谢。

答:您好,公司严格按照企业会计准则的要求进行会计核算,公司主要产品是硬件设备,在客户取得商品控制权时确认收入。

18. 如果忽略计提的 2 亿元减值损失的影响,公司 2024 年一季度业绩同比会增长多少? 谢谢。

答:您好,公司按照企业会计准则编制财务报表,客观、公允反应了公司的财务状况、经营成果及现金流量,感谢对公司业绩的关注。

19. 未来 3 年力争对全国 85%的公路进行数字化改造,请问贵公司在陕西智慧高速的经验,在公路数字化改造中能否提高公司的竞争优势? 谢谢。

答:智慧高速作为公路数字化重要组成部分,是公司非常重视的领域。公司前期参与了多个升级高速公路智慧化改造试点项目,并取得了良好效果。智慧高速改造包括云收费、车路协同流量治理、隧道安全、车流大数据等系统平台,我们可以提供较为完整且成熟的云-边-端+AI 一体化解决方案,在行业竞争中处于前列。未来,公司也将在智慧高速建设成功经验推广复制基础上,挖掘更多公路数字化改造场景,通过一体化+AI 的解决方案,帮助用户更快地实现数字化转型。

20. 贵司是否有自建算力中心的规划？

答:公司作为全栈 AI 计算方案提供商,可提供智算基础设施、大模型、大数据分析等方向的 AI 一体化全栈解决方案。公司将密切关注并适应当前市场对于计算资源的旺盛需求,通过探索新的销售模式,以更好地满足客户的多样化需求。

21. 问一下,目前美国增加半导体关税, AI 芯片对我们公司有影响吗?自主创新方面我们有什么最新的成果,麻烦介绍一下!感谢。

答:美国对其进口的半导体加征关税,对公司的采购业务不构成影响。创新方面,2023年公司在新产品、新技术、新标准方面均取得十余项丰富成果,比如,完成全球首款全冷板、无风扇设计的服务器,树立全球液冷产品新标杆。

22. 您好,请问公司液冷服务器有哪些客户,未来对服务器业务规划是怎样的?

答:目前液冷服务器的主要客户包括互联网、金融、服务、制造和公共事业等众多行业客户。目前,浪潮信息液冷服务器已相继在多家头部互联网公司,以及金融、教科研等领域实现批量化部署。产品业务规划方面,浪潮信息将持续践行“AI in 液冷”战略,并把实现风液同价作为目标,积极推动液冷规模化、产业化发展,未来将着力建立服务器行业标准并推动液冷产业生态成熟。

23. zjh 也多次表示,国有企业市值纳入到国有企业的考核,我想问一下,我们通过那些手段提升我们的市值。谢谢。

答:市值管理一直是公司的一项重要工作,公司将始终以市场为导向、以效益为中心,坚定不移推进数字经济转型战略,持续强化技术引领与产品创新,通过不断的创

	<p>新、优化运营效率、增强产品竞争力以及提升品牌价值等来实现公司高质量发展。我们也将与资本市场保持积极的互动，共同促进公司和市场的健康发展。</p> <p>24. 从北京卫视报道得知，贵公司北京智算中心对 400 多家公司提供算力租赁服务，请问该中心算力为多少 P？除了该中心以外，是否还有其他智算中心在建或者即将投入运营？谢谢。</p> <p>答:您好，我们理解您问题里“北京卫视报道”是指 3 月份记者从公司的智算创新中心展厅的相关报道，我们的算力基础设施每天在为全国超过 4000 家的企业提供算力支持，报道未提及算力租赁服务相关事项。感谢您的关注。</p> <p>25. 想问二季度和下半年这块怎么展望</p> <p>答:目前在手订单量比较可观，公司业务在按部就班开展，经营状况良好，二季度预计仍然保持增长态势，公司对所处行业及未来发展充满信心，具体业绩情况请及时关注公司定期报告，谢谢。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 5 月 15 日