

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	IGWT 廖克铭；Point72 郑天涛、孙晨涓；百川财富 唐琪；诚旻投资 张硕；城天九 周晓玲、魏静；大道兴业 黄华艳；黑森投资 孙小东；鸿道投资 方云龙；金泰银安 王厚恩；暖逸欣 王涛；神农投资 汪洋；羲和金泰 张海岩；禹田资本 王雨天；致顺投资 朱贺凯；博时基金 谢泽林；才华资本 唐毅；财通证券 杨辰昊；财信证券 黄奕景；创金合信 郭镇岳；大成基金 徐一清；淡水泉 房畅坤、陈晓生；道明资产 张斯淙；德邦证券 沈鸿泰、李宏涛；德劭投资 朱永妍；鼎诚人寿 翁欣；东北证券 刘云坤、吴雨萌、武芃睿、王浩然；东方证券 浦俊懿；东兴证券 刘蒙；方正富邦 赵丹蕾；方正证券 景柄维；富国基金 王佳晨；富荣基金 李延峥；高盛证券 郭劲；高盛资产 林晓晗；工银理财 胡雨辰；共青城鼎睿 王可丹；共青城宇赢 黎鑫；光大证券 刘勇、颜燕妮；熇简基金 饶小飞；广发证券 周源；云禧私募 龙华明；国金证券 李忠宇、孟灿、路璐；国联证券 黄楷、陈安宇、张宁、张建宇；国融基金 陈晓晨；国盛证券 石瑜捷、赵丕业、黄瀚、陈芷婧；国泰君安证券 黎明聪、伍巍、王彦龙；国投瑞银 马柯；国投证券 杨中国、杨楠、赵阳；国信证券 袁文翀；国元证券 耿军军、郝润祺；海创私募 杨开发、樊生龙；海富通 张颖；海南锐鸿 杨勇智；海通证券 余伟民、杨彤昕、于一铭、肖隽翀；锦成盛 王懿晨、王松；玖龙资产 徐斌；和谐健康 朱之轩；弘毅远方 包戈然；红华资本 吴雁宇；泓德基金 王克玉；鸿运基金 舒殷；源乘基金 彭晴；花旗环球 王晓琼；华安基金 胡宜斌；华安证券 来祚豪、杨宗星、陈晶、李元晨；华创证券 周楚薇；华福证券 魏征宇、朱珠；华富基金 姚明昊；华金证券 宋辰超；华泰柏瑞 刘志清；华泰保险 叶文强；华泰保兴 黄俊卿；华泰联合 张畅；华泰证券 王珂、唐攀尧、王兴；华泰资产 郑金镇；华西证券 马军、孟令儒奇、柳珏廷；华夏财富 刘春胜；华夏基

金 郭琨研；华夏未来 褚天；汇丰前海 何方、王志欣；汇泉基金 陈苏、周晓东；嘉实基金 何鸣晓、李涛；嘉兴鑫扬 陈明波；精砚私募 钟沁昇；开源证券 雷星宇、陈宝健、刘逍遥；凯联投资 郭笑宇；昆仑健康 周志鹏；陆家嘴国泰人寿 张睿逸、王汉秦；路博迈 肖笛；民生证券 范宇、杨东谕、丁辰晖；南方基金 李响；盛泉恒元 江含宇；南京证券 孙其默；宁银理财 毛子瑞；诺德基金 周建胜；磐厚动量 胡建芳；鹏华基金 甘洋科；平安银行 刘颖飞；平安证券 闫磊；金光紫金 李晟；泉果基金 王苏欣；瑞银证券 张维璇；瑞银资产 张胤；山西证券 孙悦文、张天、薛溟天；陕西省国际信托 赵广莉；榜样投资 吴诗雨；博笃投资 叶秉喜；呈瑞投资 刘青林；东方资产 蒋蛟龙；度势投资 顾宝成；贵源投资 赖正健；和谐汇一 章溢漫；嘉世私募 李其东；健顺投资 常启辉；金恩投资 林仁兴；泾溪投资 吴克文；君翼博星 汤仙君；坤阳私募 焦庆；璞远资产 张人；朴信投资 朱冰兵；谦心投资 柴志华；申万证券 郝知雨；天玑投资 曹国军；行知创业 周峰；益和源 魏友保；远海私募 邵万琦；肇万资产 崔磊；上海证券 李心语；中汇金 张小嘎；申万宏源 张运昌；红方私募 谢登科；宏鼎财富 蓝东；前海华杉 何锐；三一资产 韩卓非；前海粤鸿 汪伟杰；尚诚资产 黄向前；生命保险 唐航；施罗德投资 宋敬祎；世纪证券 范俊雄；世嘉控股 王俊杰；永鑫方舟 鲍炜；正源信毅 顾松华；太平基金 王达婷；太平资产 邵军；泰山财产 张东华；天风证券 王奕红、袁昊、刘琳琳；天弘基金 杜昊；远策投资 刘力；西部证券 陈彤、杜威、李宁宇；西藏长金 陈嘉琪；西南证券 马嘉程；溪牛投资 何欣；湘财证券 王文瑞；新华资产 陈朝阳；兴业基金 廖欢欢、高观朋；兴业银行 雷棠棣；兴业证券 仇新宇、桂杨、张旭光；兴全基金 沈度；循远资产 田肖溪；野村证券 段冰；易知投资 王晓强；甬兴证券 应豪；誉辉资本 郝彪；圆信永丰 钱嘉隆；粤佛私募 曹志平；高竹私募 李心宇；长安基金 徐小勇、崔甲子；长城基金 付晓钦、彭宇晖；长城证券 李心怡、王钰民；长盛基金 侯智中；招商信诺 林威宇；招商证券 孙嘉擎、李哲瀚、朱彦霖；招商资产 吴彤；伟星资产 刘聪；浙商国际 卢毅；浙商证券 黄王琥、李佩京、王鹏；征金资本 谢丰；智子投资 李莹莹；中金公司 朱镜榆、李诗雯、李超、郑欣怡；人保资产 周铃雅；人寿资产 刘卓炜；中加基金 李宁宁；中泰证券 陈宁玉、

	余雨晴、苏仪；中信保诚 孙浩中；中信建投 汪洁、曹添雨；中信证券 黄亚元、李赫然；中银国际 吕然、刘先政；中银基金 张婧妍；中原证券 唐月；珠海德若 罗采奕
时间	2024 年 8 月 26 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 总 裁 王竑弢 副总裁、董事会秘书 张 蔚 副总裁、财务总监 秦 蓬 新华三高级副总裁、财务总监 罗家承
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司 2024 年上半年经营情况</p> <p>1、整体情况</p> <p>上半年，国际环境严峻复杂、国内经济环境依然面临多重压力，国内市场逐步恢复，不过需求整体偏弱。同时，我们也看到国内数字经济呈现加速发展态势，AI 大模型“百花齐放”，持续催生数字化转型建设、AIGC 相关投资以及智算中心建设的新机遇。在此背景下，公司积极面对各项机遇和挑战，依托算力和联接“双基石”全栈能力，深耕客户数字化场景、推动私域大模型在垂直行业应用突破、加速 AIGC 整体解决方案在智算中心不断落地。</p> <p>今年 1-6 月份，公司实现营业收入 379.51 亿元，同比增长 5.29%；营业利润 18.85 亿元，同比增长 5.13%。同时，公司优化组织架构、提升运营效率、加强费用管理，上半年四项期间费用同比下降 12.99%。归母净利润实现 10 亿元，受当期确认的政府补助大幅减少主要因素影响，归母净利润同比下降了 2.13%；但扣非后归母净利润实现 8.94 亿元，实现同比增长 5.78%。</p> <p>核心子公司新华三上半年实现营业收入 264.28 亿元，同比增长 5.75%；营业利润 19.96 亿元，同比增长 12.91%；净利润达到 18.20 亿元。从市场角度来看，新华三国内政企业务收入实现 202.12 亿元，同比增长 8.31%；国内运营商业务收入 50.19 亿元；国际业务收入 11.98 亿元，其中国际业务收入中 H3C 品牌产品</p>

及服务自主渠道业务营业收入为 4.16 亿元，同比增长 61.22%，依旧保持高速增长。

2、AI 领域重点布局

在人工智能时代，公司将从三方面进行重点布局，一是深化“AI in ALL”，让我们的产品和解决方案以及研发过程全面嵌入 AI、全面 AI 化；二是加速“AI for ALL”，用自身的技术、产品、解决方案赋能百行百业，让大模型深入场景、深入行业应用，产生更大的价值；三是更加充分发挥公司在算力和联接领域的核心优势，让联接乘算力，充分放大智算资源价值。

(1) 在整体布局下，今年上半年，公司推出了全栈领先、支持万卡集群规模的灵犀智算解决方案，聚焦高效多元算力供给、高品质网络联接、智能存储、主动安全、云与智能、智能运维和智能能耗治理方面的持续技术升级、产品创新，推动全栈产品和解决方案的智原生。重点推出了：傲飞算力平台 3.0、G7 系列模块化多元异构算力服务器、下一代 AI 存储 Polaris 系列、S12500 系列 AI 算力集群交换机、以及内置大模型的新一代旗舰防火墙、新一代全场景 Wi-Fi 7 AP 产品系列和 AIGC 灵犀一体机等多款新品，并推出了 RoCE 无损以太网络解决方案、全新冷板式液冷解决方案。公司把灵犀大模型全面嵌入数字基础设施产品，大幅提升产品智能化水平及运维效率，新产品和解决方案逐步落地应用和部署。

(2) 行业应用

在政企市场，深度参与诸多行业客户数字化建设重点项目。在运营商市场，确保重点集采项目入围并有序落地，助力运营商打造算网一体新型数字信息基础设施；在智算领域，以算力×联接整体方案，为运营商自用和政企业务提供多元算力；持续积极拓展政企 DICT 市场、打开 FTTR（Fiber to the Room）市场和商企新空间。在大模型赋能行业方面，公司以百业灵犀私域大模型+N 个优选生态大模型的“1+N”大模型策略，加强百业灵犀大

模型与各行业场景化需求结合，形成了“AI+数字政府”、“AI+医疗”、“AI+企业”等多个场景应用，在政府、制造、医疗、媒体、交通等行业的应用价值越加凸显。此外，继公司在年初宣布进军智算服务领域之后，在智算服务领域也取得了阶段性进展，已在杭州、郑州、咸阳、贵阳、马鞍山等地联合政府、运营商及生态合作伙伴打造“图灵小镇”集群，将图灵小镇打造成以智算中心为核心，以算力网络一体化运营服务、垂直行业模型落地、AI 赋能行业转型升级、以及 AI 领域“产学研用”融合创新和产业生态聚集地。目前各地的“图灵小镇”已陆续为地方政府、企业客户、互联网公司、科研院所等开展服务，未来公司还会积极推动更多的“图灵小镇”落地全国。

3、海外市场情况

上半年，在海外市场，持续研发适用于国际市场的专用及定制化网络产品，优化“协同办公、创新教育、高效医疗、公共服务和智能制造”五大场景化解决方案。通过丰富、创新的产品和解决方案、赋能本地合作伙伴和多种市场活动并举的策略，持续加速海外市场深度与广度覆盖，进一步巩固了公司在东南亚、中东、日本等地区的市场地位，并持续开拓欧洲新市场。上半年在意大利、德国、瑞士等欧洲聚焦国家签约了总代理商和服务商；公司在近期又完成了在韩国和乌兹别克斯坦两个国家的子公司设立，今年计划还在德国等地设立子公司，进一步提升市场覆盖面和全球影响力。

二、公司很早就开始布局异构算力平台，请问公司未来对异构算力有何展望？

公司服务器产品线始终秉承开放多元的策略，在行业标准制定等方面处于领导地位，并与国内外主流 CPU、GPU 等厂商保持良好的合作关系。首先，公司会对各类芯片进行兼容适配，确保多元化的算力平台拥有稳定可靠高质量。其次，新华三与上游厂家有深度的技术合作，合作范围涉及 OEM 模组等。当前，无

论是互联网还是政府的智算中心，亦或是金融、能源等各个行业，都在积极主动测试验证多元异构算力产品，以选择适应自身需求的平台。在这一过程中新华三将积极配合，与上游厂商进行深度合作满足客户多样化的需求。

三、公司一直都在积极推进“AI in ALL”和“AI for ALL”战略，赋能百行百业实现 AI 落地，请问公司对 AI 实际行业应用和未来发展怎么看？

国内 AI 技术经历了过去一年的发展到现在，做大模型的厂家越来越多，智算中心建设也在持续推进，行业应用有一定的基础。目前来看，在行业应用方面还需要进一步探索。我们去年发布了百业灵犀私域大模型，今年在垂直行业应用中有很好的进展和突破。

公司“AI in ALL”战略是指让我们的产品和解决方案以及研发过程全面嵌入 AI、全面 AI 化。我们用百业灵犀赋能云-网-安-算-存-端全系列产品，把 AI 能力嵌入到产品中，实现产品组网规划、产品配置部署、问题定位、分析调优、交互问答等原生智能特性，助力产品焕发新的动能。“AI for ALL”是指用自身的技术、产品、解决方案赋能百行百业。我们以百业灵犀私域大模型+N 个优选生态大模型的“1+N”大模型策略，与多家通用大模型公司合作，深耕 AI 落地实践。比如，在政府领域，公司承建宁夏回族自治区政府大模型，同时我们也积极参与了杭州数字政府和城市大脑 3.0 的项目中，帮助政府实现 AI 落地。在医疗领域，公司与清华大学、北京清华长庚医院联合发布了灵犀医学脑血管病专病大模型，以此来帮助所有医院在脑血管治疗、诊断医疗用药等方面解决一些问题。同时我们还发布了灵犀企业大模型，旨在把大模型能力融入日常办公、研发制造、市场营销、运营管理、合规审查等多个业务场景，进一步提升企业运营效率和管理决策智能化水平。未来，我们将结合我们软硬件一体化的能力、多年的行业实践和行业洞察，陆续在教育、金融、电力能源

等行业推动垂直行业模型落地应用。

四、上半年公司的营业利润取得了不错的增长，费用方面也取得了不同程度的改善，报表中其他收益和所得税费用同比变化较大是什么原因？

企业所得税增加主要是由于 2023 年重点软件企业退税以及汇算清缴退税的影响，使得 2023 年所得税费用偏低，本期所得税恢复正常水平。其他收益减少，一方面是因为软件产品增值税退税的时间性差异使得本期退税金额同比有所下降；另一方面，政府补助同比有所下降。

五、公司对今年 400G 及 800G 交换机的市场需求有何预期？

目前 400G、800G 交换机主要应用场景在互联网，包括大型智算中心的建设，这些智算中心的建设带来了 400G 和 800G 产品的高速增长。从订单情况看，今年上半年 400G 及以上数据中心交换机的订单实现了高速增长，从当前智算中心建设的情况以及对下半年的预判，整体上对今年 400G 及以上交换机市场的增长比较乐观。

六、上半年互联网厂商资本开支提升较快，很多互联网厂商开始采购白盒交换机，请问公司如何看待白盒交换机未来的发展趋势？

随着大量互联网智算中心的建设，就数据中心交换机而言，白盒的趋势在头部互联网厂商中比较明显，尤其是在互联网厂商的 DCN 网络上，此类业务相对比较固定，也比较明确，更容易用白盒的方式来实现。公司在 2022 年开始规模投入白盒交换机的研发并参与一些项目的竞标，在互联网白盒交换机的占比也在迅速提升。

七、在卡间互联方面，公司是如何布局的？

公司在今年 4 月份提出了卡间互联的布局，现在业界也有不同的解决方案。首先，公司秉承开放多元的原则，积极跟踪布局

业界主流的方向和方案。其次，公司在架构上尽量保持更多的通用性。第三，公司相关的解决方案也在稳步推进中。

八、公司未来在海外市场有何布局和展望？

上半年，公司持续加速海外市场深度与广度覆盖，自有品牌产品与服务规模保持高速增长。通过深化全球化发展战略，巩固了在东南亚、中东、日本等地区的市场地位，并持续开拓欧洲新市场。在哈萨克斯坦、乌兹别克斯坦、巴基斯坦、阿联酋、新加坡、西班牙等市场取得了突破性进展，承接了政府、教育、医疗、运营商等多个行业的重点项目。未来，公司将进一步加快市场深度与广度覆盖及配套职能中心建设，重点加强在欧美等发达国家的战略布局，积极参与“一带一路”倡议，参与中资企业出海，复制国内成功案例；同时，聚焦海外用户场景，提供适配度更高的产品和解决方案，为客户打造兼具深度与广度的综合服务体系，实现收入规模的稳步增长与市场格局的持续提升，提升在收入中的占比，加快将海外市场打造成为公司收入增长的“第二曲线”。

九、紫光股份上半年整体收入呈增长趋势，但归母净利润却略有所下滑，请问是什么原因？

上半年，紫光股份重要子公司业务均呈现向好态势，其中新华三实现营业收入 264.28 亿元，同比增长 5.75%，营业利润 19.96 亿元，同比增长 12.91%；紫光数码实现营业收入 105.40 亿元，同比增长 5.38%，净利润 1.24 亿元，同比增长 14.90%；紫光云实现同比减亏。归母净利润主要受企业所得税增加和其他收益减少影响出现了小幅的下滑。企业所得税增加主要是由于 2023 年重点软件企业退税以及汇算清缴退税的影响，使得 2023 年所得税费用偏低，本期所得税恢复正常水平。其他收益减少，一方面是因为软件产品增值税退税的时间性差异使得本期退税金额同比有所下降；另一方面，政府补助同比有所下降。

	<p>当前国内经济还处于恢复和发展过程中,随着国家万亿国债的逐渐落地以及加大对设备和消费品更新力度等诸多政策引导,下半年政府拉动投资方面会比上半年好一些。同时随着公司在海外业务的布局逐步加深,公司在海外的业务增长也会呈现一个比较好的发展势头。公司所处的产业环境也在逐步改善,随着公司整体业务的发展和收入的提升,公司对下半年还是充满了信心。</p> <p>十、请问收购新华三 30%股权项目进展如何? 预计什么时候完成?</p> <p>公司已与兴业银行股份有限公司上海自贸试验区分行等 4 家银行共同签署了《不超过人民币 9,500,000,000 元(或其等值金额)并购银团贷款合同》。公司就收购新华三 30%股权交易事项已取得国家发展和改革委员会《关于同意紫光股份有限公司并购香港 H3C Technologies Co., Limited 公司 49%股份项目变更有关事项的通知》和《企业借用外债审核登记证明》、北京市商务局关于本次交易的《企业境外投资证书》以及《业务登记凭证》(经办外汇局名称:国家外汇管理局北京市分局,经办银行名称:兴业银行股份有限公司北京分行)。目前,公司已取得《经修订和重述的卖出期权行权股份购买协议》项下约定作为本次交易交割先决条件的中国政府机构出具的文件和/或批准,公司正在积极有序推进本次交易交割具体工作,希望尽快完成收购新华三 30%股权交易事项。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 8 月 26 日