

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> East Point Asset 刘玉恩；UG INVESTMENT 羅育辰；安和私募王珏；北京鼎问 魏宇镜；北京鸿道 方云龙；北京暖逸 王涛；博裕资本 余高；渤海证券 伊晓奕；财信证券 黄奕景；诚通基金 孙天智；创金合信 周志敏、郭镇岳；东方证券 宋鑫宇、浦俊懿；东海证券 张嘉栋；富国基金 王佳晨；高盛国际 Nathan Lin；高盛资产 林晓晗；广东钜洲 王中胜；广发证券 周源；国泰海通 李国维、于一铭；国投证券 杨中国；国新投资 张博；国信证券 袁文翀；瀚川投资 胡金戈；杭州金投 李浩东；杭州玖龙 徐斌；花旗環球 王曉琼；华安证券 陈晶；华创证券 周楚薇；华金证券 宋辰超；华泰证券 王兴、唐攀尧、王珂；华西证券 柳珏廷；嘉实基金 何鸣晓；建信养老 陶静；开源证券 雷星宇；昆仑健康 周志鹏；路博迈集 肖笛；民生证券 范宇；明见投资 马玉杰；南方基金 葛树名；南方天辰 王然；宁波宝隼 王一达；磐厚动量 胡建芳；青骊投资 翟伊天；人保资本 史欣卉、李响；瑞银证券 赖咏惟；山西证券 张天、孙悦文；上海度势 顾宝成；上海方物 注目兵；上海竑观 朱戈宇；上海九方 王德慧；上海宁泉 高熙尧；上海盘京 王莉；上海千翊 熊彬正；上海熇盈 刘涛；上海申银 郝知雨；上海渊泓 管亚；上海云门 俞忠华；上海匀升 饶欣莹；上海昭云 程安靖；深圳富川 陈晓阳；深圳红年 王聪；深圳市鲲 王超；深圳市尚 黄向前；深圳鑫泉 冯豪；深圳中安 罗鹏；苏州和基 赵伟；苏州正源 顾松华；太平基金 王达婷；天风证券 袁昊；天弘基金 涂申昊；武汉美阳 曾志华；西部证券 张璟、陈彤；溪牛投资 何欣；新华基金 董晨阳；信达证券 傅晓焯、庞倩倩；兴业证券 桂杨；兴证全球 邹欣；兴证证券 杨亦；野村证券 段冰；易米基金 赵拉；长城证券 李心怡；长江证券 杨坤、黄天佑；招商证券 梁程加、孙嘉擎、朱彦霖；浙江壁虎 张小东；浙商证券 林亮亮、张建民；中航基金 郑 </p>

	常斌；中华联合 袁超；中金公司 李超、查玉洁、朱镜榆、温晗静；中泰证券 杨雷、陈宁玉；中信建投 汪洁；中信证券 李赫然；中银国际 吕然、袁姐；中原证券 唐月；
时间	2025 年 4 月 29 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 年及 2025 年一季度经营情况</p> <p>1、整体情况</p> <p>从外部经济环境来看，全球形势错综复杂，国内政策引导和利好因素不断增加，但 ICT 行业仍普遍面临挑战和压力。从行业上来看，去年互联网整体对 ICT 的需求增长比较明显，在交通、金融、运营商和电力能源等行业同样表现不错。今年初，以 DeepSeek 为代表的国产大模型加速 AI 平权，推动 AI 大模型普及、提升 AI 行业应用渗透度，重构产业创新格局。</p> <p>面对外部环境的不确定性，紫光股份克服各种困难和挑战，以“算力 x 联接”战略为内核驱动，聚焦行业应用需求；打造包括全域智能的底层数字基础设施、中层云与智能平台、上层 AI “训一推一用”使能平台在内的一体化 AI 赋能平台；坚持技术创新、应用创新和模式创新持续巩固市场领先地位；强化智算技术创新、积极探索大模型行业应用、构建完整的国产化方案，来积极应对环境和市场变化。</p> <p>2024 年，紫光股份实现营业收入 790.24 亿元，同比增长 2.22%。公司优化组织架构、加强费用管理，四项期间费用同比下降 7.17%；实现归母净利润 15.72 亿元，较 2023 年下降 5.31 亿，主要因为公司财务费用增加和政府补贴减少所致。公司经营性现金流实现 24.41 亿元，较去年有大幅度改善，公司去年积极采取各项措施加强资金周转及现金回收，保持现金流健康状态。</p>

子公司新华三 2024 年实现营业收入 550.74 亿元，同比增长 6.04%；实现净利润 28.06 亿元。从新华三收入构成来看，国内政企业务收入为 442.39 亿元，同比增长 10.96%，主要受益于互联网厂商对交换机、服务器需求的增大；国内运营商业务收入为 79.19 亿元；国际业务整体销售规模持续扩大，营业收入达到 29.16 亿元，同比增长 32.44%，其中 H3C 品牌产品及服务自主渠道业务收入为 9.59 亿元，同比增长 69.35%。

2025 年一季度，公司整体实现营业收入 207.90 亿元，同比增长 22.25%，互联网与定制化业务继续保持强劲增长势头；扣非归母净利润 4.09 亿元，同比增长 19.30%，呈现良好增长态势；经营活动产生的现金流量净额较去年同期也有大幅改善。新华三第一季度实现营业收入 152.95 亿元，同比增长 26.07%，其中国内政企业务收入 122.55 亿元，同比增长 37.49%；国际业务收入 10.51 亿元，同比增长 71.83%。

2、重点业务推进和落实情况

(1) 智算中心方面

公司推出灵犀智算解决方案，具备算力调度及大模型落地的全栈能力，包括大模型开发平台、数据平台，以及算力、存力、运力协同感知的高性能计算集群，全面满足大模型推理、微调和预训练的需求。提供千卡到万卡级别大型、超大型智算中心项目所需的全栈 ICT 产品及解决方案，形成服务国家核心算力枢纽、重点区域城市算力中心、大型企业智算中心及中小用户算力需求的多层次智算解决方案能力矩阵，2024 年打造了多个智算中心样板。

从产品上看，在网络方面，800G CPO 光电共封装交换机 S9827 系列已经成功应用于头部互联网企业的大型数据中心网络场景；推出基于 DDC 架构的新一代无损网络解决方案及算力集群核心交换机 S12500AI 系列，可高效支撑千卡至万卡级别的高速无损算力集群互联；推出 ER 25.6T 大单机路由器产品，已

应用于中国电信新型城域网建设。

在算力和存储方面,发布全新 G7 系列多元异构算力服务器,为万亿级参数大模型训推提供强劲算力支持;发布傲飞算力平台 3.0,支持万卡集群和多元 CPU 及 GPU 的异构算力统一调度;发布下一代 AI 存储 UniStor Polaris 系列,满足智算场景海量文件高性能并发读写和超大带宽要求;推出液冷背门散热方案 and 更环保、更低成本的“G-Flow”油类单相浸没液冷方案,解决行业面临的高功耗芯片散热问题。

(2) 大模型垂直行业应用方面

公司坚持“1+N”大模型开放策略,基于在 AI 技术上的多年积累和自身实践,发布百业灵犀私域大模型系列产品,通过构建 ICT 基础设施高质量数据集,结合百业灵犀大模型,实现全栈软硬件产品、解决方案内嵌 AI,提供更便捷、高效的交互体验。百业灵犀大模型在中国信通院组织的“大规模预训练模型标准符合性验证”中成为业界首批在模型可信领域获得卓越级(5 级)评分的大模型产品,充分满足行业私域部署的安全性和合规性要求。灵犀使能平台提供从数据优化、模型开发、训练、微调、评估到模型推理、应用编排和部署的端到端全生命周期服务;公司积极推进大模型与各行业场景化的结合,陆续发布灵犀医学脑血管病专病大模型、灵犀企业大模型、灵犀城轨大模型等一系列创新成果,打造行业智能体,已形成“AI+数字政府”、“AI+数字医疗”、“AI+数字企业”等多个场景应用,在政府、企业、医疗、传媒等细分场景实现示范落地。此外,公司与 AI 行业内的数十家生态伙伴建立了战略合作关系,通过技术生态加速 AI 能力的落地。

二、公司在国产化业务有何布局?

2024 年公司加大了对国产化相关产品和技术的研发投入,在云、网、安、算、存等领域全面布局,推出全系列的国产化 ICT 产品,并构建了完整的解决方案,已在运营商、金融、政务、能

源、央国企、交通等多个重点行业落地应用。公司通过参加技术研讨会和发布白皮书等方式，积极推广国产化产品和解决方案。2025 年随着国家政策支持力度不断加大，国产化市场规模将继续保持高速增长，尤其是在关键基础设施和重点行业领域，国产化产品的需求将显著增加、技术将迎来新一轮的迭代升级，公司将进一步加强与产业链上下游企业的合作，通过联合研发、技术共享和市场推广，构建更加完善的生态系统，巩固公司在国产化领域的引领地位。

三、请问公司目前海外市场布局进展如何？

公司继续深化全球布局，坚持规模效益双轮驱动，2024 年增设韩国、乌兹别克斯坦、智利、波兰、德国 5 家子公司，目前已在全球设立 22 个分支机构。全年发布 147 款面向海外市场新品，多款产品通过全球高标准认证。公司始终坚持“渠道优先”战略，在东南亚多个国家完成总代签约和市场活动落地，同时欧洲市场布局也取得突破性进展，建立起一定规模的合作体系。在中亚、东南亚等战略布局区域，持续推动教育、政府、运营商领域的重大项目突破；新华三路由器海外拓展效果良好，品牌影响力持续提升，在新加坡、马来西亚、墨西哥、南非、波兰等国家落地应用，打开国际市场新格局。

四、请问公司在大模型一体机方面有何最新进展？

今年春节后，公司正式发布 LinSeer Cube 大模型一体机（DeepSeek 版），共计六大款型 12 款产品，覆盖 14B 至 671B 规模的 DeepSeek 大模型，适配不同场景需求，实现“开箱即用”的智能化部署，帮助不同规模的行业客户快速部署模型应用。目前，公司已在政府、教育、医疗、金融、企业等多个行业帮助客户实现了 DeepSeek 大模型的本地私有化部署及场景落地，取得了良好的应用效果和行业示范效应。

五、公司财务费用增加的原因是什么？

一方面，公司在去年收购子公司新华三 30%股权时，部分资金来自于银行贷款，使得 2024 年 9-12 月和 2025 年一季度财务费用增长；另一方面，在新华三 30%股权完成交割后，HPE 有权在 30%股权交割完成后第 16 个月首日起向公司出售新华三剩余 19%的股权，剩余 19%股权作为期权远期安排，从而在财务报表中形成金融负债，该金融负债也在 2024 年 9-12 月与 2025 年一季度产生财务费用。

六、公司 2024 年和 2025 年一季度存货均大幅增加的原因是什么？

公司存货增加主要因为原材料和库存商品增加导致的。原材料增加主要由于，在 AI 大势驱动下，外部环境变化和服务器市场需求增加，带来元器件采购及备货需求增长。此外，运营商和互联网客户的直签业务从发货到验收存在较长的周期，因此随着直签业务的增长，库存商品也相应增加。

七、请问公司筹划 H 股上市的战略目标是什么？公司在港股上市的进展如何？

2025 年，公司希望以 H 股发行并上市为契机，进一步加大在研发方面的投入。近年来，AI 等新兴技术加速发展和演进，为了保持公司技术的领先性和前瞻性以及在行业应用上的引领，公司需要保持较大比例的研发投入，同时公司通过内生和外延式发展，增强技术实力和综合竞争优势。公司根植于中国本土，积极布局海外市场，需要市场资源投入，打造适配的产品，加大业务销售网络的建设；通过 H 股上市打造国际化品牌，构建多元化融资渠道，进一步提升公司资本金，保持健康可持续发展。

公司于 2025 年 4 月 28 日召开第九届董事会第十二次会议、第九届监事会第六次会议，审议通过了《关于公司发行 H 股股票并于香港联合交易所有限公司主板上市的议案》《关于公司发行 H 股股票并于香港联合交易所有限公司主板上市方案的议案》

	<p>等相关议案。公司将根据境内外资本市场的情况，在股东大会决议有效期内（即自公司股东大会审议通过之日起 18 个月或同意延长的其他期限）选择适当的时机和发行窗口完成本次发行并上市。截至目前，公司正积极与相关中介机构就本次发行并上市的相关工作进行商讨，除本次董事会、监事会审议通过的相关议案外，其他关于本次发行并上市的具体细节尚未确定。公司将根据相关工作推进情况及时履行信息披露义务。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 29 日