

证券代码：000034

证券简称：神州数码

神州数码集团股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：20250902

投资者关系 活动类别	☐ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（直播）	
参与单位名称 及人员姓名	线上：国泰海通证券、中信建投、广发证券、民生证券、国金证券、开元证券、兴业证券、中泰证券、中邮证券、汇丰银行、嘉实基金、诺德基金、华西基金、华川投资等多名投资者和媒体代表	
时间	2025 年 9 月 2 日 15:30-16:30	
地点	华泰行知直播平台	
上市公司 接待人员 姓名	联席董事长兼首席执行官	王冰峰
	总裁兼董事会秘书	陈振坤
	财务总监	陈平
	AI 产研中心总经理	侯浩
投资者关系 活动 主要内容介绍	一、2025 年半年度业绩情况： 在整体经济形势承压的环境下，公司抢抓 AI 机遇、坚定战略转型，上半年收入增长态势较好，实现双位数增长，同比提升 14%至 716 亿元。整体毛利额达 25 亿元，其中战略业务盈利能力持续提升，毛利额贡献同比增长 6.4 个百分点至 26.2%。剔除深圳市神州数码国际创新中心（IIC）影响后后，主营业务 EBITDA 近 10 亿元，主营业务净利润达 5.57 亿元，较去年同期基本持平。 上半年，公司持续优化业务结构，推进降本提效，既保持 IT 分销及增值服务基本盘稳定发展，又聚焦战略业务这一新的增长引擎，实现收入逆势增长。围绕数云服务及软件和自有品牌产品持续加大研发投入，研发费用增长 11%至近 2 亿元，同时不断强化费用的压缩与节奏控制，销售及管理费用增长 3%，远低于收入增速。面对履约能力下降的	

	外部市场，公司高度重视风险管控，加强信用及资产减值损失管理，上半年计提 1.6 亿元，较去年同期下降 30%。 整体扣非净利润实现 4.36 亿元，同比下降 4.1%，剔除深圳市神州数码国际创新中心（IIC）影响后，主营业务净利润实现 5.57 亿元，同比基本持平，整体扣非净利下滑主要系其他收益下降，其中政府补助同比下降 5100 万元。 从主营业务表现来看，IT 分销及增值服务基本盘稳定，公司把握国家政策机遇，上半年得益于“AIPC 换机潮+国补”双轮驱动，分销业务兑现政策红利，实现持续放量增长，收入达 684 亿元，同比增长 14%；数云服务及软件呈现增收增利的良好态势，上半年实现收入 16 亿元，同比增长 14%，税后利润 3537 万元，同比增长 31%；自有品牌产品在保持收入 17%双位数增长的同时，实现利润大幅提升，税后利润 5957 万元，同比增长 91%，处于行业较优水平。 在 AI 技术迅猛发展的浪潮中，公司成功抓住机遇，精准布局高速增长赛道，相关业务快速增长。 二、公司战略进展报告： 2025 年上半年，面对全球治理结构、国际贸易规则及宏观经济环境的深刻变化，神州数码凭借前瞻性的战略定力，在挑战与机遇并存的产业格局中实现了稳健发展。公司坚定推进“AI 驱动的数云融合”核心战略，数云服务及软件、自有品牌两大核心战略业务均保持了高质量的增长态势，收入与利润稳步提升，成为公司整体转型的“压舱石”，为未来发展奠定了坚实基础。 公司前瞻性预判并布局的人工智能领域，在本报告期内开始加速兑现价值，展现出强大的能量与潜力。上半年，算力、软件、AI 生态分销等各项 AI 相关业务增速均取得高速增长，为公司开辟了全新的增长曲线，进一步坚定了公司的战略转型信心。 针对企业在 AI 技术落地过程中普遍存在的业务融合、投资回报、技术局限性与快速迭代等复杂挑战，神州数码抓住市场机遇，聚焦于企业流程的重塑，形成了独有的“AI for Process”企业 AI 落地方法论，并发布了行业蓝皮书。公司将构建全栈式企业级 AI 服务能力，将除基础大模型外企业级 AI 的所有关键维度全面覆盖，旨在为客户提供一站式的 AI 原生技术体系构建服务，确立了公司在未来竞争中的核心优势。 报告期内，公司在 AI 领域的技术研发与产品创新取得多项突破。AI 研究团队发布的结构化智能体规划框架（Routine），将大模型在企业环境下的工具调用准确率提升至 98%以上；在大模型推理加速方面，通过异构调度等技术优化，实现性能相较基线版本提升 120%。同时，公司积极拥抱开源生态，成为开放原子基金会捐赠人，并发布了面向
--	--

	AI PC 的开发框架 Oadin，推动端侧 AI 生态的繁荣。 在产品层面，“神州问学”企业级 Agent 中台与智能流程工作台已成为公司最具竞争力的核心产品，并成功应用于多个标杆案例，彰显了公司以 AI 重塑企业知识管理与业务流程的巨大价值，赢得了客户的高度认可。 公司的自有品牌神州鲲泰在算力基础设施领域持续发力，上半年陆续推出了大规模训练一体机、推理服务器以及企业私有化部署方案“智汇魔方”，进一步完善了产品矩阵。同时，公司联合京东推出消费级 AIPC 新品牌“灵觅”，并在合肥落地安徽首条麒麟技术路线 PC 生产线，补齐了国产 PC 领域的重要一环。 凭借深厚的行业积累与技术实力，神州鲲泰在金融、运营商、政企等传统优势行业的基础上，成功拓展至国家训练场、能源电力、互联网等新领域，赢得了中国移动、中国人寿等头部客户的信赖，并荣获“金融采购领域科技类优秀供应商奖”，为信创业务从党政市场向关键行业延伸注入了强劲动力。 随着公司出海步伐的加快，神州数码的国际品牌影响力显著提升。2025 年，公司首次入选“亚洲品牌 500 强”榜单，其数字化转型方案被顶尖商学院欧洲工商管理学院（INSEAD）收录为教学案例，标志着公司的技术实力与服务价值获得了广泛的国际认可。 2025 年是神州数码成立 25 周年。站在新的历史起点，公司将继续坚定不移地执行“AI 驱动的数云融合”战略，持续加大 AI 投入，深化全栈 AI 能力，推动行业纵深拓展，并加快国际化布局，为所有投资者创造长期且卓越的价值。 三、问答环节： 1、我们最近关注到信创业务陆续接到一些大的订单，请问后续在业绩层面会如何体现，是否会面临供给问题？另外，公司是否有拓展更多芯片品牌合作的产品计划？ 答： 公司近期连续中标多个重大项目，截至目前，在手订单总规模已超过 60 亿元人民币。关于收入确认，公司将严格根据客户的项目计划与供应节奏，在今年下半年至明年陆续将这些订单转化为营业收入。在供应链方面，公司目前的供应充足，相关产能无虞，我们对未来的持续交付能力充满信心。尤其值得一提的是，在手的订单客户均为战略级关键客户，即使在特殊情况下其产能也能得到优先保障，请各位投资人放心。同时，公司也将紧随技术迭代趋势，持续推出更新的产品系列。关于投资人关心的第二个问题，我们认为需要从两个维度来分析：一方面，在信创领域，当前合作的芯片品牌无疑是公司最重要、最核心的战略合作伙伴；另一方面，AI 驱动的算力市场正蓬勃发展，为产业带来了更多
--	--

	元化的算力选择。神州数码的战略始终以满足客户需求为根本出发点，在信创及商业市场中，客户拥有对包括芯片在内的技术路线和产品选型的强烈表达权，因此，我们的算力基础设施构建会充分尊重并响应客户的诉求。例如，根据部分客户的建议与要求，我们已开始与其他优秀的国产 GPU 厂商（如沐曦）展开深度合作与测试，预计相关合作项目最快将于下半年落地。 2、最近我们关注到公司与一众机器人品牌达成了合作，未来如何展望，能不能请公司领导介绍一下？ 答： 确实，公司最近已与宇树、智元、云深处等一系列知名的机器人品牌达成了合作。我想从两个方面来解读这件事：首先，这是公司持续推进“分销升级”的重要一环，一方面我们要不断拓展新的产品线，另一方面也要寻找提升附加值的机会。实际上，最近几年我们已经有很多尝试：包括与无人机、智能眼镜等创新公司合作，布局商用打印机、清洁机器人等在内的运营业务，以及各类场景化解决方案。其次，公司正全面拥抱 AI，而机器人也是 AI 技术落地的重要载体之一。在计算机环境之外，包括机器人在内的物理 AI 的应用空间会非常广阔，公司对此也非常看好。除了销售相关机器人产品外，公司也在积极探索与这些厂商深度合作，共同开发面向巡检、安防等特定场景的解决方案。 3、刚才陈平总关于公司上半年的业绩已经解释得很清楚了，其实我们都知道神州数码过去在投资并购方面也非常活跃，所以特别想知道公司关于投资并购是否有进一步的规划？ 答： 并购是神州数码实现战略布局与加速转型升级的基石。我们的并购策略始终遵循三大核心要素：聚焦战略性市场、获取稀缺性资源与创造长期性价值。所有资本手段的核心目的都是为了加速公司整体战略的有效执行。在国内市场，公司积极探索与主营业务高度协同的标的，重点关注算力及网络产品领域。近期成功通过合资公司完成对智邦科技大陆业务的收购，正是该战略的体现。此次并购极大地强化了公司在 AI 数据中心高端网络交换机等产品的协同研发与制造能力，形成了“算力+网络”的产品矩阵优势。在海外市场，公司同样关注到在分销业务升级、数云服务及 AI 应用落地等领域涌现出具备高价值的并购标的，部分项目值得期待，公司将适时向市场披露相关进展。展望未来，公司的投资并购将继续紧密围绕 AI 驱动的转型战略，具体聚焦两大核心方向：一是 AI 算力层面：我们将围绕 AI 数据中心及算力供应链，通过内生外延的方式整合关键能力，打造真正具备差异化竞争优势的产品体系；二是 AI 应用层面：公司将在持续加大自主研发投入的同时，通过适时的战略性收购，补齐在关键技术与应用场景方面的能力，完善战略版图。与此同时，公司也将围绕国际市场进行新的资本布局，以加速全球化进程。
--	---

	4、上个月 WAIC 大会上，我去过咱们神码的展台，也关注了我们最新发布的 AIPC 和信创 PC 的产品计划，公司是基于什么考虑开始涉足 PC 产业呢？ 答： 随着 AI 技术从数据中心向个人终端加速渗透，本地化的推理与知识管理需求正迅速爆发，我们认为市场已迎来一个重要的更新换代窗口期。为抓住这一机遇，神州数码联合京东，针对特定消费人群的需求，推出了全新的“灵觅” AI PC 品牌。我们的核心策略是“软硬一体化”，不仅提供硬件产品，更通过自有的“爱问学”软件平台，为个人用户提供整合方案。这一模式旨在让消费者能在本地设备上更安全、更私密地处理个人数据与文件，同时充分利用本地算力享受大语言模型带来的卓越 AI 体验。未来，公司将持续根据用户反馈推出创新产品与应用，以提升品牌知名度与市场渗透率。关于参与信创 PC 业务的原因，其实并不复杂，公司对 PC 及信创 PC 业务早有布局，很早便已开展小规模验证性生产与销售。我们认为，何时将业务规模化是一个战略时机选择的问题。过去几年，信创 PC 市场并未完全爆发。但我们观察到，从今年下半年开始，得益于国家政策的大力支持，地方政府在国产替代领域的支付能力与采购意愿均得到显著改善。基于此，我们内部判断，信创 PC 市场即将迎来一波集中的替换高峰。因此，我们认为当前是正式启动 PC 产线、追求规模化效应的最佳时点，旨在精准把握即将到来的市场机遇。 5、报告中讲到了神州问学已经覆盖了多个行业，也提到会有重点行业的纵深突破，请问后续的行业布局和推广策略会是怎样的？另外，也想再了解一下神州问学相关产品的典型销售和交付流程是什么样的？ 答： 神州问学定位企业级 Agent 中台，一方面为企业员工提供 AI 助手（类似 Copilot），另一方面为企业 IT 部门提供 Agent 运营管理；问学产品特征在于融合“AI Agent、知识治理、企业流程”三位一体。在行业布局上，神州问学将重点聚焦医药领域，一是因为数据特征显著，二是因为国家政策驱动。医疗数据非结构化特征明显，非结构化数据占比 80%，相比传统知识治理，这更是 AI 擅长的领域；医疗数据总量呈指数级增长，数据量达 100ZB，远超多数传统行业的数据增速；医疗数据的价值度高，医疗数据小到关乎每个人的健康，大到影响国运，用 AI 来提振国民健康，是可以流传千秋万代的一件有意义的事。工信部、药监局等相关部门联合发布了《医药工业数智化转型实施方案（2025—2030 年）》，到 2030 年：规上企业数智化全覆盖，全链条数据体系完善，生态体系健全；政策驱动 AI 在医药行业将会加速落地。另外，也将在神州数码优势行业推广，例如金融、物流。神州问学主要的商业模式为项目制，我们有 AI 服务的成本优势，也在布局云端订阅制模式，通过 AWS、微软云为海外客户提供服务。我们注重企业 AI 落地的全流程服务，提供从 AI 咨询、AI 产品、AI 服务的一站式服务。交付模式上采用 POD 交付，通常配置 1 名 PM+1 名 BA+1 名 Dev，即可完成交付，改变传统瀑布式交付，目前也在基于 AI Coding 进一步降低交付成本，因此我们整体交付效率在行业中处于较高水准。
--	--

	6、刚才的报告中提到，公司 AI 业务相关收入大幅增长，包括公司 AI 相关业务的整体规模，我觉得是非常超预期的，可以看出神州数码确实是有备而来，所以我想请教冰峰总一个问题：公司在 AI 商业化方面遇到的最大挑战是什么，公司是如何应对的，如何确保公司在 AI 竞争中胜出？ 答： 感谢您的提问，这确实是当前所有 AI 企业共同面临的核心课题。我们认为，当前 AI 商业化面临的最大的挑战，在于如何将先进的技术潜力有效地转化为客户的商业价值。当下的生成式 AI 虽代表了先进生产力，但其潜力的完全释放，不仅需要技术本身的成熟，更依赖于应用场景的深度挖掘、与企业核心业务的紧密融合，以及相应生产组织形式的变革。目前市场正处于“积极拥抱，同步试用验证”的阶段，绝大部分企业客户需要将 AI 技术真正应用到核心业务部门，用以构建竞争优势，而非仅仅提升办公效率。同时需要注意的是，现阶段 AI 产业的绝大部分营收仍集中于底层的基础设施，上层的软件与应用平台商业化尚处早期。如何跨越技术与商业场景之间的鸿沟，是所有从业者共同的挑战。面对挑战，神州数码的应对策略是一套“组合拳”。首先，我们将首要任务聚焦于帮助客户识别并落地“低成本、高产出”的应用场景，我们坚信，只有让客户快速感知到 AI 带来的正向投资回报，商业化的路径才能持续走通并规模化；其次，我们提供的不只是单一的软、硬件产品，而是整合了 AI 算力硬件、软件平台、专业咨询服务以及生态合作四大支柱能力。这一全栈式服务体系能够系统性地帮助客户解决 AI 落地过程中的所有难题，是我们确保竞争优势的核心。我们对 AI 引发的产业变革有清醒的认知，不会过度关注短期回报，而是持续加大在“神州问学”平台、AI 算力基础设施等核心领域的战略性投入与合作，确保技术与产品的持续领先。我们在各大合作伙伴及第三方机构评测榜单中取得的优异成绩，也证明了公司当前策略的有效性与市场竞争力。我们将持续努力，为投资者交出更满意的答卷。
按附件清单 (如有)	
日期	2025 年 09 月 02 日