

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	☒ 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	IDG 张辰；IGWT 廖克铭；AmXyy Capital Eugene Preston；Pleiad Investment 孙洋、Simon Sun；Ubs Group Ag 郑浩汉；安徽国富 黎焜；大道兴业 黄华艳；枫泉投资 陶静；泽铭投资 单河；德邦证券 李宏涛；东北证券 刘云坤；东方财富证券 朱张元；东方证券 宋鑫宇；高盛(亚洲) 周沛炎；耕霖投资 王立；工银理财 胡雨辰；鼎睿资产 王可丹；光大证券 刘勇；光帆私募 王健超；远桥私募 张家祺；广发证券 周源、杨琳琳、李婉云；金新私募 苏卓裕；瑞民投资 黄鹏；国海证券 朱谔晟；国华兴益保险 韩冬伟；国金证券 姚依念；国泰海通 杨彤昕、于一铭、余伟民；国信证券 袁文翀、张宇凡、赵屿；国元证券 宇之光；杭银理财 徐一阳；夏尔投资 魏宇镜；华富基金 姚明昊；华泰证券 唐攀尧、徐家琛；华西证券 马军、柳珏廷；嘉实基金 李涛；金奥国际资本 田玲娟；京华山一国际 李学峰；开源证券 雷星宇；昆仑健康保险 周志鹏；联创投资 甄成；民生加银基金 范明月；民生证券 范宇；盛泉恒元投资 江含宇；平安证券 闫磊；泉果基金 王苏欣；人保资本 李响；瑞士银行 张维璇；瑞银证券 赖咏惟；山西证券 张天；赤祺资产 陈楷洲、陶祺、吴伊纯；德焱投资 张原；度势投资 顾宝成；方物私募 注目兵；沅杨资产 吴亮；国理投资 岳政；合道资产 严思宏；恒潇投资 陶玉；嘉世私募 李其东；雷钧资产 李武跃；聆泽私募 陈玉龙、沙小川；隆象私募 董文灏；陆浦投资 沈利锋；迈维资产 陈新华；熵盈私募 刘涛；相生资产 王典；渊泓投资 管亚；匀升投资 饶欣莹；丞毅投资 胡亚男；创富兆业 刘姝仪；红年资产 王聪；茂源财富 钟华；清水源投资 程宇楠；鲲鹏股权投资 王超；尚诚资产 黄向前；中安汇富资本 罗鹏；世嘉控股 王俊杰；天风证券、张建宇；天惠投资 郭立江；西部证券 张璟、陈彤；西南证券 马嘉程；溪牛投资 何欣；先锋基金 曾捷；兴业证券 桂杨；循远资产 田肖溪；野村东方证券 李行杰；野村国际

	段冰；甬兴证券 黄伯乐；涌德瑞烜私募 钱靖；长城证券 李心怡；长江证券资管 汪中昊；长江证券 操俊茹；招商局资本 崔颖 殷婷婷；招商信诺资产 林威宇；招商证券 李哲瀚、孙嘉擎；招银国际 Stella wang；壁虎投资 张小东；圣熙资产 荀为杰；浙商证券 徐菲、林亮亮、刘玮奇；征金资本 谢丰；中金证券 朱镜榆、李超；银河证券 胡天昊；中航基金 郑常斌；中泰证券 刘一哲、杨雷、王雪晴；中信建投 曹添雨；中信证券 周翰林；中原证券 唐月
时间	2025 年 10 月 30 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	一、介绍公司 2025 年前三季度经营情况 今年 1-9 月份，公司实现营业收入 773.22 亿元，同比增长 31.41%；实现扣非归母净利润 14.6 亿元，同比增长 5.15%。第三季度延续了第二季度良好的增长态势，收入同比增长 43.12%，季度增速持续上升。前三季度经营活动产生的现金流量净额为 2.72 亿元，得到大幅改善。核心子公司新华三集团有限公司（以下简称“新华三”）1-9 月实现营业收入 596.23 亿元，同比增长 48.07%；净利润 25.29 亿元，同比增长 14.75%。从新华三收入构成来看，在整个互联网行业需求持续增长带动下，国内政企业务实现营业收入 515.02 亿元，同比增长 62.55%；国际业务收入 34.78 亿元，同比增长 83.99%，均实现了高速增长。 今年前三季度，全球局势复杂多变，多国面临经济增长挑战。我国经济在结构性调整中持续恢复，着力扩内需、稳增长，高科技行业投资增长明显。从行业发展来看，AI 产业迎来爆发式发展，大模型技术快速迭代，应用落地加速，从智能办公、内容生成到科学研究、产业赋能。各省市陆续出台 AI 治理政策，推动 AI 产业健康快速发展。

	公司紧抓人工智能产业发展机遇，充分发挥“算力×联接”的协同优势，深化“AI in ALL”与“AI for ALL”战略。公司持续推出新一代智算产品与解决方案，满足行业客户在大模型训推效率提升、大规模算力集群部署、智能运维及绿色节能等方面的核心需求，并以“AI+场景化解决方案”助力政府、互联网、运营商、金融、医疗等众多行业客户加快“人工智能+”行动落地。 在算力层面，继 UniPoD S80000 超节点产品完成在多个大型项目的集群化部署的同时，公司全面推进下一代千卡及以上更大规模超节点产品的研发和落地。超节点是典型的 ICT 融合架构，也正是公司最擅长的领域。公司将和国内厂商深度合作，打造对标海外厂商的超节点智算产品；公司加速推进在相变冷板等新兴液冷技术的开发验证与产品化落地，全面满足高密算力集群和高功耗芯片带来的数据中心降耗需求；公司正在积极筹建液冷整机柜生产线，构建液冷整机柜从设计到制造全流程、大规模交付的完整能力。 在联接层面，公司推出新一代无损网络解决方案及算力集群交换机，有效带宽提升了 107%，基于信元交换技术实现 GPU 和网卡解耦，多元异构算力接入免调优；发布了全新一代 800G AI 智算交换机，搭载业界领先的 102.4T 超高性能交换芯片，提供多达 128 个 800G 全速端口，实现了性能、时延、能效与运维等大幅提升；公司在光互联领域持续深耕，重点布局基于硅光的 CPO 和 NPO 技术，以及 OCS 光交换技术等方向，为大模型训推效率提升提供坚实底层支撑。 在软件层面，公司基于通算智算一体化能力，打造了集智能算力调度、资源精细监控与自动化运维、一站式大模型服务于一体的 AI 云平台，从统一架构的云底座，到全场景覆盖的行业云方案，满足不同行业、不同场景下的部署需求。 在行业拓展方面，在国内产业升级的大背景下，聚焦智算中心、智能制造等核心场景，持续迭代行业解决方案，第三季度又
--	--

	成功突破装备制造、基础能源、消费电子等领域的多家头部客户的重点项目，深度参与了重庆、青海、河北等多地智算中心建设。在互联网领域，公司与各大互联网厂商的合作规模持续保持高速增长态势，合作范畴包括网络、服务器基础架构以及前沿技术预研、技术标准联合定义、功能特性联合开发、解决方案深度融合等诸多方面。公司携手小红书完成国内首个基于 DDC 架构的智算网络规模化实测验证，测试结果优异，充分说明了其在性能、免调优和运营成本等方面的综合优势，将进一步加大在互联网、运营商等大规模智算集群项目中的应用部署。 面对政企用户深化国产化建设需求，作为政企客户国产化建设核心合作伙伴，公司具备从基础设施到云平台的整体解决方案能力，并以政务云、央国企云为核心抓手，陆续中标多个地区政务云国产化项目。同时，公司积极响应“人工智能+”行动意见，以行业智能体为发力点，继在多地成功上线多个政府政务智能体、城轨智能体、教育智能体后，在生产制造、质量检测等多个领域加快推动行业智能体的落地应用。 前三季度，国际业务高速增长，在战略客户、生态合作、中小企业及行业细分市场不断突破。目前公司已在亚洲、欧洲、非洲、拉丁美洲等地区设立 22 个海外分支机构，海外合作伙伴数量近 3,600 家，服务网络已覆盖 181 个国家和地区。在欧洲、亚洲、非洲等多地的运营商、政府、教育、工业制造、文化娱乐等领域落地标杆性项目，比如与西班牙电信、欧洲游戏与影视企业 PLAION、意大利生命科技高等技术学院、泰国帕那空皇家大学、菲律宾大气地球物理和天文服务管理局、巴基斯坦里法国际大学及南非水泥公司等全球客户的深度合作。公司持续深耕中东及中亚地区市场，与当地数据安全、智算、智慧城市领域服务商、本地运营商及细分头部企业深化战略协同，并持续夯实本地化交付能力。公司紧跟国家一带一路政策，对沿线国家的中资制造企业数字化建设精耕细作，深度参与了交通、电力、能源、市政、房
--	--

	建等中资对外承包工程的数字化建设。 公司将持续深度布局 AI 和海外市场，充分发挥自身“算力×联接”的全栈能力，以差异化和先发优势助力行业客户加快“人工智能+”行动落地。 二、公司对明年 AI 服务器业务有何规划？ 针对 AI 服务器业务的发展，公司将结合现有资源与技术路径优化布局，继续积极与国内芯片厂商展开合作，持续评估市场动态与供应链情况，推动 AI 服务器业务在行业客户稳步增长。 三、公司已推出超节点产品，今后有什么进一步的布局？ 公司基于 scale up 技术基础，结合自身在网络产品方面的优势，与国内芯片厂商进行深入合作，共同为行业客户提供具有高性价比的整体解决方案。在超节点产品上，公司已有与互联网厂商成功合作的项目和经验，也会进一步加强与国内芯片的深度融合，继续推进超节点产品的研发和布局。 超节点服务器目前处于应用推广初期，预计未来毛利率情况优于传统服务器。主要原因有两点：一是超节点属于融合 ICT 产品的解决方案，不仅包含计算资源，还整合了网络联接部分，具备一定的解决方案属性；二是超节点产品在训练和推理效率方面有显著提升。 四、当前 ICT 产品需求旺盛，请介绍目前交换机市场的竞争格局、毛利率情况及未来展望？ 国内交换机市场参与者总体稳定，主要厂商格局未发生明显变化。公司的交换机产品主要分为园区交换机、数据中心交换机两大类，在各类细分市场中公司持续保持市场份额前列。园区交换机的毛利率整体保持稳定，数据中心交换机受到互联网定制化产品份额上升的影响，毛利率虽有承压，但随着收入规模快速增长，总体毛利额呈增长态势。公司正在通过优化成本结构、提升内部研发效率和制造效率、加强与新兴供应商合作等措施，持续
--	--

	提升毛利率水平。 五、三季度毛利率环比下降的主要原因是什么？ 三季度毛利率环比下降主要受收入结构变化影响。由于互联网定制化服务器发货量大幅增加，且相关收入在三季度集中确认，推动公司整体收入和毛利额增长，但定制化服务器毛利率较低，影响公司整体毛利率水平。尽管交换机业务也实现快速增长，但服务器收入体量更大，对毛利率影响更为明显。 六、公司前三季度经营性现金流有明显改善，请问是什么原因？ 公司第三季度实现经营活动产生的现金流量净额 30.88 亿元，主要因为上半年互联网行业需求增长迅速，出货量处于年内高点，因账期原因，回款相应延后至第三季度所致。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 10 月 30 日