

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>           Global Telecom Li Yiming; Pro Tactical Global 陶益文; Torito Capital 程超; 高信百诺 王亮; 赤祺资产 吴伊纯、陶祺、陈楷洲; 东方红资管 蒋娜; 东兴证券 郑及游; 福州开发 冯强; 富国基金 王昭光、王卓立; 邦政资管 熊政; 冠达泰泽 杨瑜; 广发证券 周源; 国富联合 袁伟涛、朱谓晟; 国泰海通 余伟民、杨彤昕; 玖龙资管 徐斌; 科策投资 陈湑; 中财资管 秦梦轩; 华泰证券 徐家琛; 华泰证券 谷媛; 华西证券 柳珏廷; 开源证券 杨昕东、杜致远; 联创投资 甄成; 美林亚太 朱可欣; 明盛资产 陈志明; 诺安基金 袁文翀、王浩然; 宁泽基金 武强; 瑞银证券 俞佳; 瑞银资产 張維璇; 山西证券 张天; 呈瑞投资 刘青林; 大朴资产 林烈雄; 泮杨资产 吴亮; 国理投资 殷晓红; 瀚伦基金 汪帅; 理臻投资 张旭; 隆象私募 顾屹泉; 趣时资产 葛翔; 睿扬投资 张凯; 喜世润 杨渝; 行知创投 周峰; 渊泓投资 管亚; 弘洛基金 李强; 鲲鹏恒隆 彭飞虹; 麻王投资 冯健饶; 尚诚资管 黄向前; 中颖投资 张济迁; 正源信毅 顾松华; 天风证券 张建宇; 闻天基金 刘杰; 西部证券 陈彤; 新华基金 董晨阳; 兴业证券 蒋佳霖; 易方达 刘健维; 银华基金 向伊达; 圆信永丰 钱嘉隆、汪萍; 高竹基金 李心宇; 长城基金 余欢; 长信基金 黄向南; 招商证券 王婧; 誉文投资 刘春茂; 浙商证券 鲁立、刘雯蜀; 人保资管 孔文彬; 中国人寿 张标; 中泰信托 卢林源; 中信建投 曹添雨; 中信期货 魏巍         </p>
<p>时间</p>	<p>2026年4月28日</p>
<p>地点</p>	<p>紫光股份会议室（电话会议）</p>
<p>上市公司接待人员姓名</p>	<p>           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         </p>

	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 2026 年一季度经营情况</p> <p>一季度，公司实现营业收入达到 279.85 亿元，同比增长 34.61%；归属于上市公司股东的净利润达到 7.88 亿元，同比增长 126.06%。新华三第一季度实现营业收入 221.89 亿元，同比大幅增长 45.08%，其中国内政企业务收入 190.71 亿元，同比增长 55.61%；国际业务收入 16.46 亿元，同比增长 56.62%。新华三第一季度实现净利润 9.49 亿元，同比增长 28.16%。</p> <p>年初以来，公司积极抢抓人工智能建设与应用市场机遇，深化推进“算力×联接”战略，在“算、网、存、云、安、维”全线发力，加速推进智算和国产化领域业务落地。公司深度参与了多个智算中心重大项目建设，并持续推进光互联与超节点两大前沿技术方向研发、丰富国产化产品矩阵、加速智能体场景应用落地、完善产业生态体系。同时，公司充分发挥自身优势，与产业链上下游高效协同，并强化供应链的精细化管理与运作，多措并举保障供给的稳定与交付的连续。</p> <p>二、请介绍公司一季度在国内政企市场和新产品研发的进展。</p> <p>公司持续深耕政务、金融、医疗、交通、电力、教育等关键行业，市场拓展成果显著。在政府领域，公司依托全栈一体化能力，成功中标多个地市政务云项目，持续扩大国产化份额。同时，深度参与多省市智算中心建设，积极探索 AI 智能体在政务场景的落地应用，深度赋能政府智能化转型。在企业市场，公司聚焦央国企数字化、智能制造、AI 智算及中资海外等方向。其中，接连中标多个央国企云平台标杆项目，推进国产化云、国产化算力及网络安全改造落地。在先进制造领域，为多家龙头制造企业提供工业网络、工业安全、智算存储与数字化工厂方案，支撑汽车、电子等制造产业的升级和创新。在 AI 智算方面，中标一批亿级智算项目，以 AI 服务器、RoCE 高性能网络、分布式存储、智算平</p>

台一体化解决方案推动全国一体化算力网络关键节点的建设。金融行业方面，公司智能网络产品、安全产品、国产化算力及 AI 智算平台全面发力，在多家大型金融机构进一步取得突破；公司与城商行联合打造的私有云迁移实践荣获中国信通院“金信通”奖项，体现了全栈国产化解决方案在金融业务场景的落地能力。医疗行业，探索“AI+医疗”临床科研新范式，积极参与国家医疗中试应用基地及医保可信数据空间建设，并联合生态伙伴推动医疗专病大模型应用落地。在交通领域，公司中标铁路、民航、水运、城轨等多个重点项目，并发布高速公路数字化转型和城轨云 2.0 解决方案。在电力能源行业，基于 IPv6 广域网解决方案在多省电网应用部署，中标多家电网及能源集团核心设备采购，完成变电场景数字孪生应用实验局验证，并在发电领域持续服务国家重大工程。教育科研领域，公司全光网络在国内多所高校运行良好，依托算力终端打造多场景生态一体机，2026 年将重点围绕“智慧园区网、智算中心、教育科研云”三大核心场景进行深耕。

在前沿技术领域，基于国产 GPU 方案的整机柜交换节点已具备小批量发货能力，更大规模交换节点成功点亮；高密度通算全液冷整机柜也在积极推进客户侧 POC 测试和后续市场推广。在国产化方面，公司持续加大研发投入，重点布局国产智算中心、智算集群、超节点等领域。公司持续推进与主流国产 CPU、操作系统及数据库厂商的深度合作，通过联合研发等多种方式构建更加完善的国产化生态系统，推动国产化产品和解决方案的规模化应用。

三、从行业来看，受市场需求和交付节奏影响，整体市场需求是否有进一步加速的趋势？同时，公司一季度预付账款环比增加约 25 亿元，主要出于什么考虑？

进入 2026 年以来，随着需求的快速增加，上游供应链出现了一定的资源紧张情况，包括很多关键零部件都面临交期延长和成本上升的压力。针对这一情况，公司加强了与主要供应商的沟通

协调，并适度增加了预订和预付款项的额度，以保障关键物料的采购，从而提升二、三季度乃至全年的供应稳定性和交付确定性。从需求侧来看，尤其是在互联网领域，受益于人工智能相关业务的发展，需求有望迎来较明显增长。其他行业客户的需求，可能受年度预算安排及成本上涨影响，采购节奏可能会出现一定波动，但行业数智化需求和对 AI 应用需求还是很明显。总体来看，公司对行业客户尤其是大型互联网客户的 AI 应用需求增长前景看好。

四、当前 AI 产业的竞争重点，正从单一硬件性能的提升，逐步转向对系统级整体效率的考量，公司在算、网、存、云、安、维等环节都有全面布局。在算力、网络、存储需求相对明确的背景下，与之相关的云计算、安全、运维等领域，近期出现了哪些值得关注的行业变化？同时，公司拥有的平台化整合能力在当前竞争格局中具备哪些优势？

随着 AI 技术加速落地，算力的有效发挥越来越依赖于整体体系的协同支撑，包括网络传输、云平台、安全保障以及运维服务，而不仅仅取决于计算设备本身的性能。公司在算、网、存、云、安、维等多个层面均具备完整的解决方案能力，有助于提升系统运行效率、降低单位算力的使用成本，为客户带来更好的整体收益。作为目前国内市场少数具备这种综合性技术和服务能力的提供商之一，公司具备更强的系统整合与交付能力。这种平台化的整体优势，也是公司在竞争较为激烈的市场环境中，能够保持相对稳定盈利能力的重要因素，尤其是在网络、云安全及云服务等业务领域。

五、超节点作为提高算力集群运行效率的重要趋势，公司在该领域的相关进展如何？

超节点体现了公司算、网、存、云、安、维的综合能力，并因其在相对于传统 8 卡或 16 卡集群性价比上的优势，正成为行业趋势。公司在运维方面积累了丰富经验，能有效处理超节点故障，减少对训练和推理任务的影响。公司即将发布全系列自研超节点

产品，涵盖从 32 卡、64 卡、256 卡至 1024 卡，其中 32 卡和 64 卡已进入 POC 测试或早期订单阶段。此外，公司也与头部互联网公司推进定制化超节点的研发合作。

六、今年除了大型互联网客户之外，公司是否也观察到来自大模型公司、传统政企客户对超节点的需求？如何看待这一市场的整体发展态势？

超节点是一套 AI 计算解决方案，融合了网络、操作系统、算子库调优、推理框架及集合通信库等，公司与多家头部互联网厂商持续推进大规模算力集群与超节点系统建设，支持其核心业务及新型 AI 应用场景落地，显著提升客户数据中心的算力密度及资源利用率。超节点的需求不仅集中在大型互联网企业，其他互联网厂商也在积极开展相关测试；运营商已进入测试阶段；在金融领域，头部银行等金融机构也在筹备和推进测试验证工作。此外，一些大模型公司以及电力行业的大型企业同样表现出较强的需求意愿。整体来看，预计今年下半年将成为超节点需求逐步启动的初步阶段，相关需求有望呈现稳步增长的趋势。

七、公司海外业务在过去几个季度保持了较快的增长。未来公司计划如何将包括服务器、网络等在内的全方位能力拓展至海外市场？

海外业务是公司未来发展的重要增长方向之一，公司自 2019 年正式启动海外自主渠道拓展，目前已在 22 个国家设立了子公司，主要服务于海外的政企客户。公司在网络和安全等产品线上具备国际竞争力，性能和稳定性与行业内其他主流厂商相当。当前海外收入占公司整体收入的比例较低，公司希望在未来几年逐步提升海外业务收入的比重。今年一季度，公司围绕欧洲等重点区域，亮相 CloudFest、世界移动通信大会等国际活动，集中展示了公司从底层硬件到上层应用的全栈产品体系及解决方案，立体呈现了公司端到端的 AI 使能能力和一站式的智能数字解决方案。同时，公司针对部分国际重大项目已加强专项团队建设和服务，围绕相

	<p>关需求提供无损网络、RoCE 交换机、路由器、安全产品及存储等整体解决方案，预计这些布局将为公司国际业务的收入增长带来积极贡献。</p> <p>八、公司一季度财报显示财务费用表现良好，主要因汇兑收益和利息费用减少。但有息负债同比增长较多，为何利息费用减少？</p> <p>一季度财务费用的改善，主要受汇兑收益增加和利息支出下降两方面的共同影响。在汇兑收益方面，由于人民币汇率有所上升，公司在海外零部件采购以及以美元计价的新华三股权收购相关事项上获得了一定的汇兑收益。在利息支出方面，主要原因包括：一是剩余新华三 19%股权产生的期权负债在今年一季度不再产生相应的利息支出；二是对于经营负债，更多采用了低息票据和信用证等方式进行结算，同时市场利率水平也有所回落，综合使得整体利息成本下降。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 4 月 28 日