

证券代码：000977

证券简称：浪潮信息

浪潮电子信息产业股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____	<input type="checkbox"/> 分析师会议 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 电话会议
参与单位名称及人员姓名	线上参与公司 2025 年度及 2026 年第一季度网上业绩说明会的全体投资者	
时 间	2026 年 5 月 12 日 15:00-16:00	
地 点	价值在线 (https://www.ir-online.cn/) 网络互动	
上市公司接待人员姓名	董事长 彭震先生 副董事长兼总经理 胡雷钧先生 独立董事 关鑫先生 财务负责人兼董事会秘书 许燕燕女士	
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司基本情况介绍及市值管理制度执行情况</p> <p>浪潮信息是全球领先的 IT 基础设施产品、方案和服务提供商，为客户提供云计算、大数据、人工智能等各类创新 IT 产品和解决方案。公司秉承“计算力是生产力、智算力是创新力”的理念，推动世界智能进化，让人们生活更美好，企业经营更高效，社会治理更完善，人与自然更和谐。</p> <p>2025 年，公司持续聚焦智慧计算，在研发、生产、交付、服务模式等方面持续创新，各项业务保持增长。其中，</p>	

实现营业总收入 1,647.82 亿元，较上年增长 43.25%；归母净利润 24.13 亿元，较上年增长 5.20%；经营活动产生的现金流量净额 54.53 亿元，较上年增长 7,184%。

为加强公司市值管理工作，进一步规范公司市值管理行为，维护公司、投资者及其他利益相关者的合法权益，根据《上市公司监管指引第 10 号——市值管理》等法律、行政法规和规章的有关规定，结合公司实际情况，公司制定了《浪潮电子信息产业股份有限公司市值管理制度》，并经公司 2025 年 2 月 25 日召开的第九届董事会第十二次会议审议通过；2025 年 10 月 30 日，经公司第九届董事会第十七次会议审议同意，对公司《市值管理制度》作了适应性修订。2025 年，在公司董事会统筹领导下，公司有序推进各项市值管理工作。具体情况如下：

（1）经营发展情况。面对行业存在的需求和挑战，2025 年算力市场告别了“盲目堆硬件”的狂热，转向“以应用为导向、以系统为核心”，通过算力算法融合创新，打造更高效能、更低成本、更加节能的 AI 算力系统。公司多措并举，紧跟市场需求，努力推动实现高质量发展。具体表现为：通过算力算法协同创新，构筑 AI 全栈技术能力；全面布局液冷，推进算力绿色发展；践行开源开放理念，引领开放计算；打造“平台+生态”协同模式，助推“AI+行业”等。

（2）并购方面。2025 年，公司通过实施并购，加速先进网络技术在服务器产品上的应用落地，进一步完善公司 AI 基础设施全栈解决方案体系。

（3）信息披露情况。公司严格按照《公司法》《证券法》和中国证监会、深圳证券交易所关于信息披露的相关要求，及时、公平地披露公司信息，保证所披露的信息真实、准确、完整，简明清晰、通俗易懂，不存在虚假记载、

误导性陈述或者重大遗漏，连续两年获深交所信息披露考核 A 级评价。2025 年度，公司累计披露 132 份信披文件，及时向股东及社会公众报告公司经营及财务等重大信息。

（4）现金分红及股份回购情况。2025 年，公司累计派发现金分红 2.36 亿元，其中 2025 年 1 月实施 2024 年前三季度权益分派方案，每 10 股派发现金股利 0.45 元；2025 年 5 月实施 2024 年年度权益分派方案，每 10 股派发现金股利 1.15 元。2025 年 8 月至 11 月，公司完成股份回购注销，累计使用自有资金和自筹资金 2.25 亿元。

（5）投资者关系管理情况。

公司董事会高度重视投资者关系管理，通过多渠道、多平台、多方式加强投资者沟通。2025 年，公司通过投资者热线、互动易平台、股东会、业绩说明会、上市公司投资者网上集体接待日活动等方式与投资者充分交流，帮助投资者了解公司、走近公司。

2026 年，公司将继续在董事会引领下，精进信息披露质量，优化分红回报机制；围绕公司战略审慎谋划产业整合与资本运作；深化多维度投资者关系管理，积极组织业绩说明会、走进上市公司等活动，全面传递公司核心价值，并及时关注舆论，缩小市场认知预期差，促进公司内在价值与资本市场市值合理匹配。

二、就投资者提问进行答复

1. 公司如何看待一季度营收下降？截止目前同比是否有所上升？

答：投资者您好，一季度相关财务指标的波动，主要受订单交付节奏、市场供需关系阶段性调整、上年同期基数等因素的综合影响，公司的业务结构和市场地位等未发生重大变化，业务平稳有序开展。后续经营情况敬请关注公司定期报告。谢谢

2. 请问彭董事长，浪潮信息营收持续增长，但毛利率逐年下滑，2025 年研发投入 38 亿，之前年份研发也不少。浪潮的核心竞争力提高了吗？具体体现在哪些方面？未来 5-10 年，可能都是 AI 飞速发展期，浪潮将如何从战略层面改善增收不增利？服务器需求增长在未来一段时间内应该是明朗的，但是否随着国产替代，迎来更大幅度降价，导致毛利进一步下降？营收也将滞涨？浪潮处于高速发展的 AI 价值链，如何才能分享到成长和发展的红利？如何才能建立浪潮的护城河？将来是否会调整主业占比？提高其它高附加值业务比例？在全球业务拓展和竞争力方面有何区别清晰战略？

答:公司坚持“以应用为导向、以系统为核心”，持续保持较高的研发投入，也构筑了公司的核心竞争力，如：
1、算力算法协同创新，构筑了 AI 全栈技术能力。开发和交付更智能、更高效、更低成本的算力系统，同时重视软硬协同的算力调度能力，围绕源大模型与元脑企智 EPAI 企业大模型开发平台，持续强化算法牵引，激发算力系统创新，不断降低大模型创新和应用门槛，以 AI Station 平台为代表的底层软件大幅提升了算力利用效率；2、全面布局液冷，推动 AI 计算走向高密度，并始终坚持开源开放的技术路线，持续推动开放计算产业化，加速技术普惠；3、敏捷的 JDM 模式与极致的工程化交付体系，保障了产品的极速定制与交付。公司的盈利水平受产品能力、竞争态势和供需形势等多方面因素影响，当前服务器行业竞争日趋激烈、市场环境复杂多变，面对行业发展现状，公司将持续聚焦技术迭代、产品升级与业务模式创新，不断优化产品结构、提升核心竞争力，将资源向高毛利产品倾斜，提升产品附加值，持续优化盈利质量与盈利结构，夯实长期稳健经营基础。当前“如何用好算力”这一痛

点逐步显现，这凸显了公司软硬协同和多源异构的核心竞争力。公司围绕云计算装备业务领域，抢抓 AI 算力爆发与新质生产力发展的历史机遇。加强人工智能、液冷等领域的关键技术攻坚，构建以 AI 为核心的算力产品矩阵与开放生态，全面推进算力、算法、数据和互连技术的创新，打造 token 生成速度更快、token 成本更低的 AI 算力系统和全栈式算力基础设施解决方案，为数字经济的高质量发展提供核心支撑，加速“人工智能+”落地千行百业。

3. 超节点产品目前的进展情况，包括订单、技术储备、行业对比、技术优势等等，对后续的展望，比如市场需求的体量预测、公司份额、拿卡优势、超节点对公司净利润带来的影响等等。

答:Agent 时代 AI 算力重心已从模型训练转向规模化推理落地，Token 生成速率与使用成本成为行业核心竞争要素，依托 Scale up 超节点架构提升推理性能已成主流趋势。面向超节点发展浪潮，浪潮信息已构建完善的产品矩阵与长远规划布局，由头部厂商率先落地，并逐步向全行业渗透普及。公司也将发挥我们极致的一体化交付能力，助力算力基础设施更快、更稳投入运行，也将努力推动新产品成为公司新的业绩增长点。

4. 一季度净利率提升的原因，能否持续这个态势？

答:公司持续加大研发投入，构筑全栈 AI 能力，提高产品附加值，通过充分发挥规模优势，强化供应韧性和交付能力，依靠供应能力和产品布局提升了在客户端的溢价能力，同时在保证良好的客户关系基础上，将资源向高毛利产品和订单倾斜，有效提升盈利水平。

5. 二三四季度的营收能否恢复到去年同期水平，对全年的经营目标如何？

答:业绩情况受宏观经济环境、行业政策、市场需求、

技术演进、供应链波动等多重因素影响。公司将继续聚焦算力基础设施核心业务，深化市场布局，加强与产业链合作伙伴的协同创新，积极把握“人工智能+”发展机遇，实现持续、稳健发展。感谢您对公司的关注。

6. 公司互动 e 回复非常慢，为何对投资者的问题公司漠不关心，信息披露相比同行差太多。

答:投资者您好，公司重视与所有投资者的交流与互动，通过互动易平台、投资者热线、召开业绩说明会、常态化日常交流等多种方式和渠道与投资者进行沟通和互动，促进投资者对公司的了解和认同，持续传递公司价值。对于给您造成不好的印象我们深表歉意，未来我们将持续加强投资者关系管理工作，进一步提高工作效率，及时回复问题。感谢您的关注与支持！

7. 请问公司今年主营业务的营收、利润增长目标是什么？核心增长点在哪一块业务？行业竞争加剧，公司相比同行壁垒在哪？q1 营收大幅下降的原因是什么？

答:当前，生成式人工智能发展迅猛，AI 大模型在各行各业加速落地，随着 AI 系统的规模快速扩张，整个系统的效率变得越来越重要。浪潮信息坚持“以应用为导向、以系统为核心”的理念，通过对算法、算力、数据、互联等方面进行全局优化，打造 token 生成速度更快、token 成本更低的 AI 算力系统，让智算系统整体性能最优，助推“AI+”快速落地。首先，公司具有领先的系统创新能力，完成了多次全球服务器平台参考设计。公司的系统创新以 AI 系统整体效益作为根本目标和出发点，进行算法、算力等每个子系统的创新。让算法和算力协同发展构建高效 AI 系统，提高电力到算力、算力到智力的转换效率。其次，公司构建了端到端全栈技术创新能力，业务涵盖计算、存储和网络三大领域，能够最大程度的满足客户需求。

第三，公司拥有领先的敏态运营能力。通过流程重构和智能化转型，在供应链重构、技术迭代加速等行业背景下，公司始终能够对变化的需求做出快速、精准的反应。以与用户业务链的融合为基础，为用户提供全程定制化的产品和服务。我们以专业赢得了市场口碑，这既是企业长期积累的软实力体现，也是未来持续发展的坚实基础。一季度相关财务指标的波动，主要受订单交付节奏、市场供需关系阶段性调整、上年同期基数等因素的综合影响，公司的业务结构和市场地位等未发生重大变化，业务平稳有序开展。

8. 请问公司计划如何维持和扩大市场份额？在 AI 服务器、液冷服务器等新兴领域的竞争优势是什么？

答：公司坚持“以应用为导向、以系统为核心”，围绕算力速度与使用成本两大关键指标，推动算力与算法融合创新，重构系统架构，优化算力释放效率，我们用系统创新的方式为用户打造领先的智算系统，致力于为客户提供“算得快、算效高、绿色节能和简单易用”的智算系统。同时，公司持续践行绿色计算战略，在液冷领域积极进行专利布局并牵头标准建设，推动 AI 计算走向高密度。公司紧跟市场算力需求变化，持续优化产能规划，强化高端算力产品制造与交付能力，实现业务持续稳定发展。

9. 公司 2026 年的具体经营目标是什么？是否有明确的营收、利润增长目标？管理层对实现这些目标的信心如何？

答：2026 年，公司管理层将带领全体员工积极把握“人工智能+”发展机遇，立足公司战略发展全局，继续聚焦算力基础设施核心业务，持续优化公司主业结构、提升核心竞争力，不断提升公司经济效益，推动公司实现高质量发展，为股东创造更大价值。关于未来业绩情况，受宏观

经济环境、行业政策、市场需求、技术演进、供应链波动等多重因素影响，请您以公司后续披露的定期报告为准。感谢您对公司的关注。

10. 您好，2025 年公司营收净利双增，主要得益于哪一业务板块？未来业绩展望？

答:随着“人工智能+”行动的深度推进和 AI 大模型技术的加速落地，AI 得到快速普及，并持续推高对 AI 算力的需求。2025 年，公司持续聚焦云计算、大数据、人工智能为代表的智慧计算，在研发、生产、交付、服务模式等方面持续创新，AI 服务器等业务保持增长。公司业务稳定、持续发展，后续经营情况敬请关注公司定期报告。

11. 今年一季度营收同比下幅较大，请说明一下原因，谢谢！

答:一季度相关财务指标的波动，主要受订单交付节奏、市场供需关系阶段性调整、上年同期基数等因素的综合影响，公司的业务结构和市场地位等未发生重大变化，业务平稳有序开展。

12. 浪潮 Q1 合同负债同比环比均下降，Q2 业绩是否会继续同比减少，公司对今年整体业绩是怎么判断的？

答:因前期预收货款的订单在一季度集中交付，合同负债规模出现了一定程度的回落。一季度营收的下降主要受订单交付节奏、市场供需关系阶段性调整、上年同期基数等因素的综合影响，公司的业务结构和市场地位等未发生重大变化。目前公司正积极与客户对接后续需求，业务平稳有序开展。后续经营情况敬请关注公司定期报告。

13. 今年一季度在营收同比下滑的情况下，营收毛利率和净利率出现同比上升的状况，请问公司的经营策略是否出现变化？以及毛利率和净利率提升的原因？

答:公司持续加大研发投入，构筑全栈 AI 能力，提高

产品附加值，通过充分发挥规模优势，强化供应韧性和交付能力，依靠供应能力和产品布局提升了在客户端的溢价能力，同时在保证良好的客户关系基础上，将资源向高毛利产品和订单倾斜，有效提升盈利水平。

14. 液冷研发规模如何，市场化布局有哪些具体进度，公司液冷未来 2 年的销售和利润规模有的预测规模如何。

答:公司积极践行 “All in 液冷” 战略，不断增加相关研发投入，累计拥有多项液冷领域核心专利，目前已有多款液冷服务器和液冷整机柜产品上市，覆盖全部产品类别。市场化方面，公司目前的液冷解决方案处于行业领先，当前与行业头部客户大多都有液冷技术和产品上的合作。

15. 由于公司一季度营收同比大幅下滑，个人对公司全年营收比较担忧，请问公司对今年营收有无展望，对全年营收是否有信心？谢谢！

答:一季度相关财务指标的波动，主要受订单交付节奏、市场供需关系阶段性调整、上年同期基数等因素的综合影响，公司的业务结构和市场地位等未发生重大变化，业务平稳有序开展。关于未来业绩情况，受宏观经济环境、行业政策、市场需求、技术演进、供应链波动等多重因素影响。公司将继续聚焦算力基础设施核心业务，深化市场布局，加强与产业链合作伙伴的协同创新，积极把握 “人工智能+” 发展机遇，实现公司持续、稳健发展。感谢您对公司的关注。

16. 2025 年经营现金流净额同比大增 7183.71%，现金流大幅改善的关键举措与持续性如何？

答:公司通过升级信用贷款管理体系，加强信用贷款标准建设，充分发挥金融机构对信用风险保障与转移的作用，提高应收账款的周转效率，同时公司部分业务执行预

收款销售模式，2025 年公司经营活动现金流得以大幅改善。公司将持续强化现金流管理，确保资本结构健康稳健，支撑公司业务持续发展，感谢您的关注。

17. 董事长您好，1，请问公司一季度毛利率提升得益于公司哪些改善？是否具有持续性？2，一季度营收大幅缩水是公司主动的战略收缩还是行业竞争或行业景气度下降造成的？3，公司长期的低毛利率是否能说明管理层不够关注公司的盈利能力，应有或后续会做出哪些方面改善。谢谢！

答：一季度营收指标波动主要受订单交付节奏、市场供需关系阶段性调整、上年同期基数等因素的综合影响，公司的业务结构和市场地位等未发生重大变化，业务平稳有序开展。公司持续加大研发投入，构筑全栈 AI 能力，提高产品附加值，通过充分发挥规模优势，强化供应韧性和交付能力，依靠供应能力和产品布局提升了在客户端的溢价能力，同时在保证良好的客户关系基础上，将资源向高毛利产品和订单倾斜，有效提升盈利水平。当前服务器行业竞争日趋激烈、市场环境复杂多变，面对行业发展现状，公司将持续聚焦技术迭代、产品升级与业务模式创新，不断优化产品结构、提升核心竞争力，持续致力于改善整体毛利率、优化盈利质量与盈利结构，夯实长期稳健经营基础。

18. 一季度营业额下降，是否是项目验收延期导致的？还是其他原因？毛利率提升后续能否延续？

答：一季度相关财务指标的波动，主要受订单交付节奏、市场供需关系阶段性调整、上年同期基数等因素的综合影响，公司的业务结构和市场地位等未发生重大变化，业务平稳有序开展。公司的盈利水平受产品能力、竞争态势和供需形势等多方面因素影响，当前服务器行业竞争

日趋激烈、市场环境复杂多变，面对行业发展现状，公司将持续聚焦技术迭代、产品升级与业务模式创新，不断优化产品结构、提升核心竞争力，不断提升盈利质量、改善盈利结构，夯实长期稳健经营基础。

19. 未来发展规划？

答：随着“人工智能+”行动的开展和 AI 大模型技术的快速发展并加速落地，推理算力需求将远超训练，呈现爆发式增长。公司围绕云计算装备业务领域，抢抓 AI 算力爆发与新质生产力发展的历史机遇。坚持“以应用为导向，以系统为核心”的指导方针，构建以 AI 为核心的算力产品矩阵与开放生态，加强人工智能、液冷等领域的关键技术攻坚，为数字经济的高质量发展提供核心支撑，加速“人工智能+”落地千行百业。

产品层面：公司聚焦多元算力赛道，依托服务器解耦平台优势，顺应 AI 算力迭代趋势，优化产品矩阵，迭代多元计算架构，强化协同研发能力，推进 OCM 算力模组标准建设与生态合作。紧抓 AI Agent 发展机遇，针对性布局三大产品方向：布局高密全液冷整机柜产品；依托前沿技术研发高性能存储服务器；打造全栈 OpenClaw 解决方案，全面夯实 AI 场景产品竞争力。

生态层面：立足 AI 产业发展趋势，率先提出吉瓦级开放智算中心理念，联合行业头部企业组建产业联盟，共建开放算力生态。依托开放计算组织平台，持续扩大产业圈层与技术影响力，打造亚太头部开放计算交流平台，巩固行业技术引领地位。

20. 1、公司对今年超节点交换机收入占比的趋势展望如何？ 2、公司在互联网大客户的集采招标中，是否保持了竞争优势？ 3、公司如何展望 2026 年的现金流情况？ 4、公司在国产芯片适配方面，2026 年有什么新的进展和规划？

	<p>答:Agent 时代 AI 算力重心已从模型训练转向规模化推理落地, Token 生成速率与使用成本成为行业核心竞争要素, 依托 Scale up 超节点架构提升推理性能已成主流趋势。面向超节点发展浪潮, 浪潮信息已构建完善的产品矩阵与长远规划布局, 由头部厂商率先落地, 并逐步向全行业渗透普及。公司也将发挥我们极致的一体化交付能力, 助力算力基础设施更快、更稳投入运行, 努力推动新产品成为公司新的业绩增长点。 公司持续加大多元算力芯片适配与战略投入、坚持开放生态、深度软硬件协同, 不断优化整机性能与兼容性。 2026 年, 公司将通过加快货款回笼、提高库存周转速度、统筹收支节奏等综合措施, 全力保障经营现金流健康, 相关数据请以定期报告为准。</p> <p>21. top3 客户的 4-5 月订单环比 2-3 月的情况是?</p> <p>答:投资者您好, 感谢您对公司的关注, 具体经营数据敬请关注公司定期报告。</p> <p>22. AI 服务器需求火爆, 但市场感觉公司赚钱依然比较辛苦。未来随着超节点等新产品放量, 净利率能否看到明显的拐点?</p> <p>答:面对超节点发展浪潮, 浪潮信息已构建完善的产品矩阵与长远规划布局。公司的盈利水平受产品能力、竞争态势和供需形势等多方面因素影响, 当前行业竞争日趋激烈、市场环境复杂多变, 面对行业发展现状, 公司将持续聚焦技术迭代、产品升级与业务模式创新, 不断优化产品结构, 努力推动新产品成为公司新的业绩增长点, 持续优化盈利质量与盈利结构, 夯实长期稳健经营基础。</p>
<p>关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明</p>	<p>交流过程中, 公司参会人员严格遵守有关制度规定, 没有出现未公开重大信息泄露等情况。以上会议纪要内容不代表公司的盈利预测和业绩指引, 敬请投资者注意投资风险并谨慎投资。</p>

附件清单（如有）	无
日期	2026年5月12日