

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	<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）
参与单位名称及人员姓名	碧云资本 冯家祯；富国基金 苗富；兴全基金 申庆；中汇金投资 张小嘎；承珞资本 马行川；广发基金 冯骋；方圆基金 董丰侨；华杉投资 田星星；广发基金 姚铁睿；正心谷 郑广源；华强金控 邹群；振华重工 王学海；建信投资 王浩宇；纯达资管 冯东东；兴全基金 沈安妮；同安投资 仲华超；红塔基金 徐超；中国人寿资管 赵欣；民生加银基金 肖志伟；民族证券 黄鹏；沃胜资产 魏延军；东方资管 张伟锋；瑞华投资 任红卫；杭州玖龙资产 王少华；富国基金 王佳晨；马可波罗 黄晨；中信证券 梁程加、魏鹏程
时间	2021年4月28日
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书张蔚 新华三集团联席总裁王景颇
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1、请简要总结一下公司 2020 年的经营情况</p> <p>第一个是聚焦客户需求，由于现在客户的需求发生改变，更多趋于数字化、智能化的转变，而公司研发驱动和产品内生智能演进都是围绕客户的需求开展的。公司在智慧城市业务上已不仅重点布局于 IaaS 层，而更多的是升级到 PaaS 层和 DaaS 层的应用。第二个是聚焦云与智能，公司在云平台的搭建上提出了同构混合云战略，把公司公有云、私有云、边缘云的技术进行结合，最终交付给客户的只有一朵“紫光云”。第三个是聚焦市场，公司在政企市场已有很多技术积累和市场影响力；从 2018 年开始大力拓展运营商市场，推出的高端路由器 CR19000 也已在三大运营商广泛应用，我们也陆续推出适用于网络重构、5G 相关的网络产品及解</p>

决方案；在国际业务上我们克服重重挑战，稳步推进，发展相当快。去年公司整体营业收入达到了 597.05 亿元，同比增长 10.36%；新华三收入达到 367.99 亿元，同比增长 14.08%。

2、公司的业绩情况如何？

从收入及构成来看，2020 年，公司实现营业收入 597.05 亿元，同比增长 10.36%，数字化基础设施及服务业务实现收入 358.31 亿元，同比增长 20.09%，占营收比重从去年的 55.15%提升至 60.01%，收入结构不断优化；重要子公司新华三营业收入 367.99 亿元，同比增长了 14.08%，重点布局的运营商业务和国际业务展现出强劲的增长态势。运营业务收入达到 56.58 亿元，同比增长 67.15%；国际业务中新华三 H3C 品牌产品及服务收入达到 7.18 亿元，同比增长 61.45%。

从利润方面来看，公司归属于上市公司股东的净利润 18.95 亿元，同比增长 2.78%，公司扣非后净利润 16.63 亿元，同比增长 27.66%，增长态势非常好。新华三净利润 27.7 亿元，同比增长 6.55%。

从研发投入来看，公司研发投入持续增加，2020 年研发投入 41.31 亿元，同比增长 4.81%。公司基于 16nm 工艺具备高级编程能力的智能网络处理器芯片正式投片，目前正在做产品测试等上市前准备工作，预计 2021 年第四季度基于该网络处理器芯片的系列网络产品会上市。

3、目前市场芯片短缺的情况对公司有怎样的影响？

芯片的种类很多，目前公司产品涉及的芯片采购都正常。一方面是新华三每年采购量比较大，与供应商有着良好的合作；二是公司根据客户需求和预测同时也在加大备货量，目前来看芯片短缺的现象对公司影响不大。

4、目前智慧城市业务多数是定制化，未来会趋于标准化吗？

2020 年 11 月份公司发布全新的智慧城市操作系统 3.0，涵盖顶层设计、成长机制、标准接口、安全管控、基础模块、数据服

务、交互界面，通过多年在行业的积累和实践，很多应用已模块化体现在数据中台中。在顶层设计阶段需要把客户的需求沟通清晰，则不会有太多的定制化服务。

5、公司在去年下半年毛利率下降的原因是什么？

主要是产品结构变化的原因，高毛利的网络产品和安全产品收入在增加，而毛利相对较低的服务器产品收入增速更快，因而收入占比也略有上升，综合来看整个公司的毛利也对应下降。

6、公司未来的布局和驱动因素是什么？

从市场机会和产品两个维度来看，第一，国内政企市场主要聚焦在智慧城市、智慧政务、新基建以及企业的数字化转型，核心是企业的数字化转型。由于疫情的影响，加速了云业务的发展和企业的数字化转型，数字化转型较快的企业在这次疫情中抗风险的能力就越强。在运营商业务上，公司去年中标的很多项目将在今年交付，收入也会递延到今年，预计运营商业务收入将会继续扩大。去年国际业务虽受到疫情的影响，但国际业务中新华三 H3C 品牌产品及服务收入达到 7.18 亿元，同比增长 61.45%，如果疫情趋于稳定，国际业务还将持续扩大，覆盖更多的国家。第二、从产品角度来说，公司将继续巩固网络、安全、计算、存储等核心 ICT 产品的市场份额，同时向云智业务发展，将“云智原生”作为公司未来的发展方向。此外，公司基于 16nm 工艺网络处理器芯片——智擎 660 去年年末正式投片，预计在 2021 年第四季度发布基于该网络处理器芯片的系列网络产品，公司还将在今年年底发布 7nm 的芯片，进而增加在网络产品的竞争力。公司近期也发布了几款终端产品，从市场机会和公司准备来看，将围绕芯云网边缘产业链发展。

7、随着公司收入的增加，从市场维度看，收入结构将会发生怎样的变化？

从新华三来看，2020 年运营商业务在快速增长，从 2019 年 10% 的收入占比增长到 15% 左右，而整个政企业务占比约 80%；

	<p>国际业务中 H3C 品牌产品和服务这两年增长比较快，但由于 HPE 公司 OEM 部分的收入在下滑，所以国际业务占比较稳定。随着公司数字化基础设施产品及服务收入不断上升，公司会继续聚焦三大市场，在整体营收增加的基础上缩短三大市场的收入占比差距，希望未来几年后运营商和国际业务占比能达到 30%。</p> <p>8、从行业来看，政企业务的客户一般比较分散，他们的业务是否具有延续性？</p> <p>公司所处的行业在未来 3-5 年都处于快速增长期，中国的数字经济占比每年都在提升，这个趋势意味着整体需求不会存在较大波动，可能会有一些阶段、局部的波动。同时，随着 5G 的发展，运营商 5G 建设的投入还会增加，5G 业务量的增加会带动网络产品需求和网络设备升级。企业和运营商类似，企业的海量数据对带宽的需求也越大，对设备容量的需求也越大，所以政企行业数字化需求整体不会出现太大的波动。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2021 年 4 月 28 日