

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>cloudalpha George Xie; FranchiseCapital 姚铁睿; Green Court Capital Derek FENG; picc 张显宁; 安信基金 徐孙昱、占冠良; 方正人寿 孟婧、刘祥; 诚旻投资 谢凯; 方舟私募 屈寅魁; 泓澄投资 李金权; 天时开元 赵欣; 阳光天泓 刘汉云; 致顺投资 朱贺凯; 朱贺凯 石础; 博道基金 张建胜; 博时基金 贺宝华; 财通证券 邓芳程、李晶、周奕涛; 创金合信 周志敏、郭镇岳、李晗、陆迪、曹春林; 大成基金 吴希凯; 淡水泉 任宇、陈晓生; 东方阿尔法 程子晴; 丰岭资本 金斌; 丰琰投资 孙啸; 沅京资本 陈华良; 富国基金 苗富、王佳晨; 光大保德信 林晓枫; 广州金控 黄勇; 国华人寿 张伟、王箫; 国金基金 边广洁; 国泰投信 郑宗杰; 国投瑞银 吴翰; 国新投资 张济; 东方嘉富 周辉; 红杉资本 芳草、梁程加、王登琦; 华安基金 袁祥、介勇虎; 华宝基金 卢毅; 华商基金 侯瑞、刘力、王华; 华夏久盈 桑永亮; 华夏未来 褚天; 汇丰晋信 许廷全; 嘉实基金 陈黎明、谢泽林、卓佳亮、陈涛、王宇恒、杨欢; 建信基金 赵荣杰; 建信金融 冷玥; 建信人寿 何子为; 建信信托 王少鹏; 建信养老金 陶静; 交通国际信托 谢伟玉; 交银施罗德 周中、楼慧源; 景顺长城 李孟海、郭琳; 明世伙伴 孙勇; 南方基金 罗安安、姚欢宸; 农银汇理 魏刚; 农银理财 公晓晖、李立; 诺德基金 孙小明; 鹏华基金 周书臣、胡颖、范晶伟; 平安养老 包敦文、李志磊、刘强; 平安资产 张良、龚彦恺、万淑珊; 前海人寿 梁廷、何少锋; 社保基金 陈恩俊; 仁桥资产 张鸿运; 融通基金 丁婉贝、杨冷枫; 乘是资产 付饶; 东方证券 张伟锋; 高毅资产 谢鹏宇; 国泰君安 范杨; 擎天普瑞明 杨文静; 和谐汇一 陈梦越、章溢漫; 环懿私募 高杉; 聆泽投资 翟云龙; 名禹资产 王友红; 慎知资产 邓思浩; 易同投资; 党开宇; 于翼资产 刘生; 中汇金投资 张小嘎; 恒德投资 袁野; 山石基金 吕海龙; 和沅资产 邹锐; 红石榴投资 何英; 明达资产 姜镒栋;</p>

	<p>瑞颐投资 方何；衍航投资 杨晓鹏；鑫然投资 孔令峰；施罗德投资 李文杰、宋敬祎；太平洋资产 赵麦琪；太平资产 邵军；泰康资产 黄若谷、陈弘毅、金宏伟；天弘基金 洪明华、张寓；通用技术 张秀菊；同泰基金 陈宗超；西部利得 温震宇、陈蒙；先锋基金 曾捷、左远明；新华基金 付伟；新华资产 马川、陈朝阳、耿金文、兰宏阳、刘磊；信诚基金 刘锐；信达澳银 徐聪；兴银理财 许娟娟；兴证基金 沈安妮、余喜洋；阳光资产 王涛；易川投资 冯强；益民基金 张博；银河基金 钱睿南；银华基金 方新一、薄官辉、陈皓原、焦巍；湧和资本 苏晓伟；长城财富 王雪平、胡纪元；长城基金 苏俊彦；长江养老 高观朋、邹成、满臻；长盛基金 吴达；长信基金 何增华；招商基金 王景、张大印；招商资管 吴彤；招银理财 郝雪梅；中金公司 王琛；人保资产 石晓冉、奚晨弗；人民健康保险 利铮；人寿养老 于蕾、马志强；人寿资产 杨琳、刘卓炜、赵文龙；赵文龙 殷婧；中金资管 金宾斌；中融基金 蔡超逸；中信保诚 杨柳青、吴振华、孙浩中、王颖、郭梁良、金炜；中信建投 阎贵成、何文豪、曹添雨、乔磊；中信资产 罗毅超、李品科、卢华权；中银国际 张岩松、宋方云；碧云资本 DerekFeng；渤海汇金徐中华；道谊投资 颜丙占；东方证券 刘华京、李威；榕果投资 侯波；富诚海富通 李胜利；工银理财 谢应天；泓屹资产 李宜志；国泰君安 杨飞、俞春梅、范杨；国信弘盛 杨嘉；海通证券 朱劲松、余伟民；禾永投资 马哲峰；华泰资产 刘思贤；华闻期货 王凡毓；汇丰人寿 孙亮；景泰利兴 吕伟志；九泰基金 邓茂；君康人寿 宋强磊；明河投资 姜宇帆；平安银行 李杰；呈瑞投资 刘青林；牧毅投资 乔斌；沃胜资产 魏延军；弈慧投资 邵雯琼；上投摩根 李博；申万宏源 陈旻；泰石投资 韦思发；龙远投资 李声农；西部利得 吴桐；先锋基金 曾捷；新华基金 姚海明、赵强；兴全基金 余喜洋、陈锦泉；兴证证券 牟卿；益民基金 张博；长盛基金 张谊然；长信基金黄向南；民生银行 杨桐；中泰证券 王逢节；中天证券 刘大海；中信保诚 郭梁良；中邮证券 蒋晓锋；中域投资 袁鸿涛</p>
时间	2021年10月30日-31日
地点	紫光股份会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	<p>董事长 于英涛          总裁 王竑弢          副总裁、董事会秘书 张蔚</p>

	副总裁、财务总监 秦 蓬 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><b>一、公司 2021 年三季度经营情况说明</b></p> <p>公司第三季度实现营业收入 168.74 亿元，同比增长 7%；归母净利润 6.75 亿元，同比增长 77%；扣非后归母净利润 6.47 亿元，同比增长约 140%。前三季度，公司实现营业收入 476.24 亿元，同比增长 15%；归属于上市公司股东的净利润 16.02 亿元，同比增长 29%。前三季度，公司各个业务板块增长态势良好，其中新华三实现营业收入 308.89 亿元，同比增长 17%，新华三净利润达到 26.93 亿元，同比增长 32.8%；紫光云实现营业收入 5.4 亿元，同比增长 71%。</p> <p>公司前三季度毛利率为 19.75%，保持 2020 年毛利率水平；从单季度来看，季度毛利率在逐步提升，三季度单季毛利率为 20.81%，环比增加 1 个百分点，同比增加 2.9 个百分点。今年芯片供应紧张和能源供给紧张、还有疫情带来的不确定性，虽然给公司的运营管理带来了一定的挑战，但公司采取了很多措施，如战略性备货；加强与工厂协同保证产能；调整策略并加强投标项目的管理等。随着政府和企业客户数字化转型升级和投入不断加大，公司基于多年积累的 ICT 技术和行业经验，深耕重点行业和市场，云网安产品和云业务增长比较快，目前来看网络产品收入增速好于去年。</p> <p>在新业务和增量业务上，芯片业务按照“突破关键技术、拓展芯云生态、引领数字未来”的三步走战略稳步推进，芯片研发取得阶段性成果。新华三自主研发的高端可编程网络处理器芯片智擎 660 启动量产，同时推出智擎 BOX 和智擎操作系统。9 月 15 日首款搭载智擎 660 芯片的产品——CR16000-M 智擎云业务路由器上市，目前已陆续发货，支持骨干网/纵向网、城域网专线、数据中心出口等应用场景。这款芯片除自用外，也接受外部订单，最突出的两大优势是多核的架构，支持 L2-L7 层的业务链，应用场景非常丰富；用 C 语言来编程，降低了基于智擎 660 的产品开</p>

发难度，能够帮助新华三和第三方客户更好地提升应用。

三季度延续了上半年在智慧城市领域高增长的态势，成功中标重庆市两江新区城市大脑（一期）建设项目。目前公司已实施了 60 多个市县的智慧城市项目，并累计服务 170 余个智慧城市的建设和运营。在医保云领域，承接了全国 11 个省/市级医保云平台、数据库的建设，并参与了全国所有省份的医保数据中心 IT 基础设施建设。

在运营商市场，新华三陆续中标中国移动高端路由器和高端交换机集采项目、中国电信 2021 年 5G STN 设备建设工程集采项目、中国联通防火墙集采等项目，新签合同金额快速增长。经过近 4 年在运营商市场的重点布局，通过产品、架构及行业解决方案，新华三已全方位参与运营商大网建设；同时与运营商合作，打造 5G 行业专网解决方案，携手赋能政企客户转型需求。

在国际业务中，公司以网络产品和云产品的销售为主。海外自有品牌产品及一带一路项目收入增长强劲，带动前三季度国际业务收入同比增长。除 HPE OEM 外的国际业务收入达到 6.7 亿元，实现了快速增长。目前已完成了南非、土耳其、新加坡、墨西哥子公司的设立，菲律宾子公司正在推进注册，年底有望海外子公司增加到 12 个。海外认证合作伙伴数量增长迅速，到三季度末已达 700 余家。

在市场排名中，中国数据中心交换机和中国企业网交换机两个细分领域分别以 39.6% 和 38.7% 的市场占有率取得 2021 年上半年市场双第一；2021 年上半年中国 200G/400G 交换机市场份额第一，市场占有率 64.5%。中国 X86 服务器市场份额持续提升，2021 年第二季度市场份额上升至 17.3%；Non-X86 服务器市场连续两个季度稳居第一。2021 年第二季度中国超融合市场份额升至第一，市场占有率达 20.4%；UTM 防火墙 2021 年上半年市场第二，份额提升至 23.9%。

## 二、新华三业务发展有哪些规划考虑？

新华三未来将紧紧围绕“芯云网边端”进行战略布局，主要聚焦在云网安、大数据、人工智能等这类高门槛、高技术含量的领域。在“云-网-安”这个主赛道，将继续加大投入，提高产品性能和技术领先性；除了要把产品做到极致、把解决方案做到最优外，还要全力做强行业应用，向数字化、智慧化应用转型。随着数字经济建设热潮、“双碳”战略的深化，以及后疫情时代全球数字化转型进程的提速，用领先的 ICT 技术赋能智慧城市、智慧乡村、智慧医疗、智慧教育、智慧交通、智慧矿山等诸多行业。国内运营商市场和海外市场是新华三发展的两大引擎，希望通过深耕国内企业市场、持续突破国内运营商市场和海外市场，成为国内前两位的全方案数字化解决方案提供商。

**三、最近中国移动增资入股紫光云公司，请问公司在收购紫光云公司后怎样和新华三现有的业务协同？紫光云公司快速发展的动力是什么？**

云化是未来 ICT 发展的方向，具有很大的市场空间，云计算是公司重点布局领域。新华三拥有私有云的产品，包括虚拟化、超融合、云桌面、软件定义存储等，还有私有化的部署和服务。私有云具有安全性、便捷性、专一性等优点，而公有云具有扩展性好、弹性好、灵活性好等优点。为了满足不同用户的需求，紫光云公司并入上市公司后，我们在内部进行了研发的整合，预计年底新华三从事私有云研发的人员将转移到紫光云公司，实现公有云和私有云研发完全整合，更好地打造成同构混合云。无论客户提出需要公有云服务还是私有云服务，我们都将基于紫鸢 3.0 一个云平台满足客户的需求。三季度紫光云 3.0 持续进行迭代，升级了多中心灾备、云原生、SDN、全面整合大数据能力，全栈混合云能力再次得到了提升，后续公司还会继续推出更多的同构混合云方案。紫光云公司会在紫光云 3.0 版本上提供私有云版本，私有化部署和私有化安排还是由新华三来交付，产品形式的也是由新华三提供；云服务由紫光云公司提供。

云产品和云服务两个销售模式共同推进，提供私有云服务、公有云服务、合营云、专享云灵活的交付模式；聚焦智慧城市和行业云两大方向，以系统性的解决方案打造标杆项目。

紫光云公司未来几年会保持较快的增长，这种动力主要来源于两个方面，一是不断成熟的云与智能平台，云和大数据进行深度的融合；二是紫光云的定位是政府和行业客户，与新华三协同可以给客户提供丰富的软硬结合的产品及解决方案；同时行业云的规模也会不断扩大。

#### **四、公司怎么看超融合产品的业务发展？**

超融合产品属于将计算、存储、网络云平台合为一体的产品，目前仍处于一个快速增长的阶段，这是客户需求带来的市场发展趋势。应用方向是大型的数据中心、行业客户的分支机构；同时超融合的一键部署也能够满足小企业私有云部署的需求。新华三在超融合业务上会持续投入，确保超融合产品（UIS 系列）的领先性；目前针对大中型企业和小型企业已有不同的产品和解决方案；同时新华三在云网安技术和应用上都有积累，尤其是在网络方面的实力，会使我们的超融合产品更加有竞争力。

#### **五、公司第三季度毛利率和净利润提升的原因是什么？**

从外部环境来看，由于原材料芯片供货紧张、价格提升及交货周期变长，市场环境趋于理性，市场竞争趋缓。从公司内部来看，新华三第三季度高附加值的产品和解决方案比重上升，比如网络产品增长较快；今年下半年不断优化供应链的管理和加强自身数字化转型，提高供应链的反应速度。另外，新华三按照国家税务扶持政策，在 9 月进行了前三季度的研发费用加计扣除，公司前三季度的所得税费用减少。

#### **六、从三季报看，公司存货增加幅度较大，是有什么考虑？**

三季度末存货较年初增加，一个主要的原因是由于今年包括芯片在内的关键器件供应紧张及价格波动比较大，同时公司的业务增长态势很好，为了满足公司整体 ICT 产品正常生产，公司采

	取了积极的战略性备货，以保障供应链持续性和稳定性，存货中的原材料增加较快；另外公司对部分客户采取直签的销售模式，确认收入需要满足合同约定的条件，尚未满足收入确认条件的产成品也有所增加。
附件清单（如有）	无
日期	2021年10月30日-31日