

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	Prudence Group 董丰桥；Schroder Bruce Xie；财通资管 邓芳程；创金合信 周志敏；大成基金 李博、孙丹、王磊、魏庆国、李博；富道基金 万力豪；富国基金 苗富；工银瑞信 殷悦；国泰基金 叶烽、陈树莹、陈思靖；海通证券 余伟民、杨彤昕；华安基金 介勇虎；华商基金 王华；嘉实基金 李涛；景泰利丰 吕伟志；南方基金 姚欢宸；诺德基金 曾文宏；鹏华基金 张雨晴、李韵怡；平安基金 王修宝；东方资管 张伟锋；明河投资 卢尧之；世诚投资 姚文峰；中域投资 袁鹏涛；摩根基金 薛晓敏；天弘基金 陈禹光；新华基金 陈磊；兴证基金 童兰；阳光资产 王涛；长信基金 黄向南；中庚基金 王浩冰；出口信用保险 戴冀豪；中欧基金 袁维德；中融基金 文世伦；中邮保险 张雪峰、朱战宇；中债信用 张彬；泰康资产 游涓洋；招商证券 孙嘉擎；工银资管 王子洋；国泰基金 王茜；国泰君安 楼剑雄；国信证券 马成龙、付晓钦；汇华理财 车驰；汇添富 郑慧莲；交银施罗德 刘庆祥；九颂山河 张咖；明亚基金 陈思雯；宁银理财 毛子瑞；平安理财 袁野；融通基金 丁婉贝；环懿私募 周平华；留仁资产 刘军港；仁布投资 袁祥；西部利得 吴桐；新华基金 陈磊；易方达 亓辰；中邮人寿 陈昭旭
时间	2022年8月20日-22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 新华三集团联席总裁 尤学军 新华三集团副总裁、财务总监 罗家承

投资者关系活动
主要内容介绍

一、公司 2022 年上半年经营情况说明

今年上半年虽受到疫情影响，但是公司整体的收入和利润保持了持续的增长，其中新华三的收入和利润均实现 20%以上的增长。上半年公司积极克服第二季度疫情带来的不利影响，加快了项目的实施交货进度，同时持续推进自身数字化转型和绿色低碳化发展，并加强了精细化的管理，不断提升运营效率和质量。公司围绕网络、计算、存储、安全和云计算等前沿技术进行布局，持续进行了研发的投入，加深业务发展的护城河。上半年公司的整体研发费用为 23.63 亿，同比增长有 24.87%。

整体来看，1~6 月份公司实现营业收入 344.02 亿元，同比增长有 11.88%；营业利润 21.5 亿元，同比增长 11.76%；归母净利润 9.59 亿元，同比增长 3.58%；扣非后归母净利润是 8.75 亿元，同比增长 26.38%。上半年受人民币汇率波动的影响，公司的汇兑损失有 2.3 亿元，而去年同期的汇兑收益是有 1.4 亿元。同时由于政府补贴有所减少，上半年非经常性损益也比同期下降了 1.5 亿元，这些都对当期的归母净利润和扣非后归母净利润产生一定的影响。

子公司新华三上半年营业收入为 238.31 亿元，同比增长 20.95%，净利润是 17.77 亿元，同比增长 20.82%，无论是收入还是利润的增速，都比去年同期有较大幅度的提升。从收入构成来看，新华三国内政企业务的收入 189.22 亿元，同比增长 18.16%；国内运营商业务收入 40.04 亿元，同比增长 38.34%，国际业务收入 9.05 个亿，同比增长 13.88%，其中新华三 H3C 品牌产品及服务收入 3.56 亿元，同比增长 17.71%，占新华三整体国际业务收入的比重达到 40%。

今年上半年公司整体毛利率是 21.67%，比去年同期增加 2.5 个百分点，新华三毛利率也在不断提升。

今年上半年国内政企业务实现了稳步的增长，云与智能业务一方面将原来的同构混合云升级为全栈式分布式云，不断提升边

缘云等方面的能力，同时在大数据平台、数据库方面不断进行技术升级，现在的绿洲平台已经覆盖到 8 个行业、50 余个细分场景。另一方面，不断打磨和升级国产化云服务解决方案。紫光云现在能够提供 17 大类、300 余项云服务产品，今年还重点升级了芯片云、建筑云和工业云等产业云服务。今年上半年，云服务签约项目数量超过了 200 个，行业云解决方案签约数量超过了 400 个。

今年年初公司成立了行业 BG 和商业 BG，行业 BG 和商业 BG 协同发展，整个市场体系和战略也进行了全面升级。行业 BG 继续深化产品创新、深耕场景和服务运营三大能力，不断打造重装旅解决方案，目前已经推出了 18 个解决方案，进一步助力政府、金融、教育、医疗、广电、交通、能源等行业数字化转型，今年上半年有多个项目落地。商业 BG 面向商业分散及下沉市场，聚焦在网格化、数字化和平台化方面，主要以市场、渠道、赋能、产品、服务、模式 6 大能力支持商业合作伙伴。针对商业市场，公司发布了 45 个轻骑兵解决方案和多款新产品，重点面向区县级的教育、医疗、政府和企业等领域。在模式创新方面，5 月 20 号新华三商城正式上线，以原厂直营开创 ICT 服务的新模式，打造当前国内独创的 To B 、 To G 的全栈式线上商城。新华三商城的上线运营，将缩短传统 ICT 的商业链路，构建用户、合作伙伴和新华三协同合作、直接交互的数字化平台。目前整个商城已经形成了 50 余个场景和 300 多个常用的解决方案，公司不仅是为用户和合作伙伴提供系统交付、技术服务、技术支持，还提供金融服务、知识赋能，形成系统化、多元化的体系。通过线上和线下相融合的销售模式，更好的赋能行业客户和商业客户的数字化转型。

今年国内运营商业务收入取得了 38% 的快速增长。公司推动运营商云网融合演进，积极布局运营商的算力网络、确定性网络、液冷数据中心和轻量化核心网等技术领域。高端路由器 CR19000 全面服务运营商骨干网、城域网和 5G 承载网三大业务场景，落地范围持续扩大。同时公司在 5G 方面全面强化在云计算、网络 and 安

全方面的核心能力，5G 产品和解决方案在很多行业专网实现落地应用。在新型业务方面，包括家庭网关、家用摄像头，今年上半年都实现高速增长，业务规模也大幅提升。云桌面中标了中国移动和中国联通的项目，我们也是三大运营商安全专线最主要的合作伙伴。今年上半年公司在三大运营商还有广电中标的集采项目也很多，比如中标中国移动 2022 年至 2023 年数据中心管理交换机产品集采项目、中国移动 PC 服务器集采补充采购第一批、第二批项目；中标中国电信 2022-2023 年服务器集中采购项目、中国电信城域云网设备集中采购项目；中标中国联通云服务器集采项目、中国联通防火墙集采项目；中国广电 5G 核心网工程-IT 云资源池设备采购项目等。

在国际业务方面，目前公司已经建立了包括日本、印尼、土耳其、墨西哥等在内的 12 个海外子公司，今年还有 5 家海外子公司正在筹备中，现在海外的认证合作伙伴已经超过 1000 家，服务的合作伙伴有 200 多家。今年上半年国际业务的增长态势不错，在多个国家和地区的政府、教育、医疗、金融、能源等行业持续落地应用。同时公司重点发布了 4 大场景化解决方案，包括协同办公、创新教育、高校医疗和可靠公共服务，已经在马来西亚和日本落地应用。

公司持续保持技术的领先性，尤其是在确定性网络、隐私计算、算力网络和智算中心等方面取得了阶段性的进展。确定性网络能够保证“广域无损”，为东数西算的大数据传输和确定性算力调度场景提供技术支撑。目前公司高端路由器全面支持确定性技术，并与南京未来网络创新研究院等机构合作建成全球首张确定性网络，各项指标达到国际先进水平。在隐私计算方面，为跨数据主体的数据流通融合提供坚实技术保障，并推出隐私计算一体机，针对金融、政务等特定场景提供算力增强的数据合规共享方案。在算力网络方面，公司的目标是算网资源的统一编排、调度，实现极致性能，目前公司深度布局转控分离的未来算力网络解决

方案。在智算中心方面，提供更快速的数据读取速度和更强训练效率的智算中心解决方案。公司上半年也推出了很多新产品，比如 AD-NET 6.0+，包含了全光网络、算力网络、IPv6+、主动安全等 9 大关键创新；推出了业界首款的 400G 园区核心交换机，能耗比上一代降低了 20%，也是业界首款内置可信计算模块的园区交换机。在 Wi-Fi 方面，公司全球首发企业级智原生 Wi-Fi 7 AP，满足 VR/AR、8K 视频、元宇宙、云游戏等新兴领域对速率、时延以及高密的严苛需求。在液冷方面，公司已推出液冷服务器和液冷交换机，液冷服务器可将能耗降低约 30%，空间占用缩减接近 70%。新华三全面参与数据中心的设计规划、实施和运维，目前已建成的头部互联网企业的数据中心的 PUE 值已降低到 1.1 以下。在分布式云方面，公司从云、数、智各个维度来提升云的能力，包括云边协同、数据交换能力、AR 场景化交付能力等。

在市场排名上，今年一季度公司在以太网交换机、企业网交换机、数据中心交换机都以近 40% 的份额排名第一；企业网路由器以 33.7% 的份额排名第二；企业级 WLAN 以 31.9% 的市场份额排名第一；超融合以 20% 的市场份额排名第二；X86 服务器以 16.5% 的市场份额是排名第二，刀片服务器以 49% 的市场份额排名第一；中国存储以 12.8% 的市场份额排名第二；中国 UTM 防火墙以 20% 的市场份额排名第二。

二、今年一些重点行业的市场需求如何？

上半年公司积极克服疫情影响，以全面升级的产品、技术、解决方案提升客户体验，各项业务实现健康稳健发展。随着疫情防控逐渐稳定，市场信心也在不断恢复。

从具体行业来看，目前运营商业务发展态势很好，三大运营商中报显示，今年上半年的收入和利润都有不同程度的增长。公司参与的运营商 ICT 业务和项目以及新型业务都做的不错。预计下半年乃至明年，公司运营商业务仍会保持较快的增长速度。下半年互联网行业的整体需求相对较弱。上半年金融行业需求快速

增长，预计更多国产化的项目在下半年会有比较大的增长。

今年上半年面对疫情的影响，国家采取了多项措施支持稳固经济的发展。公司的主要用户是政府和大中型企业，中小企业占比相对较小，公司业务所涉及行业非常广泛，且在多个行业的市场占有率领先。公司是一家技术型公司，持续引领 ICT 行业技术创新。尽管公司面临疫情以及经济下行压力等挑战和困难，但随着国家加大数字化经济发展力度，公司将持续保持健康良好的发展态势。

三、紫光集团重整后将为公司带来哪些变化？

7月11日，紫光集团完成股权工商变更，紫光集团设立了新的组织架构，成立了新的管理团队。目前紫光集团设立了三个总部，分别是业务总部、赋能总部和管理总部，发布了未来发展战略和原则，即前瞻性、开放性、公平性、市场化、国际化。在这一个多月的时间里，紫光集团管理团队和包括紫光股份在内的下属产业公司密切的交流了企业发展的想法。8月2日，紫光集团召开了新紫光启航大会。紫光集团将更好的赋能紫光股份长期高质量发展，在机制上助力紫光股份更加有活力。

四、公司未来的发展方向是怎样的？实现这个目标，公司重点需要匹配哪些资源？

从业务角度来看，一方面公司继续夯实在 ICT 基础设施领域产品和解决方案的优势，包括在网络、计算、存储、安全、云计算、大数据、智能终端等，这是公司的基本盘。公司将继续加大在上述领域的投入，深挖业务护城河，做好产品的差异化，提升公司的竞争力。另一方面，公司将积极向上层应用转型，加大在行业智慧类解决方案的布局，赋能数字政府、智慧城市、智慧交通、智慧医疗、智慧教育等百行百业，这部分是公司业务的增量，也更能体现公司全方位软硬一体化能力。随着数字经济的到来，随着应用场景的扩大，我们能够提供的是一站式、综合性智慧类解决方案。从地域角度来看，随着海外疫情的缓解，海外市场有

	<p>巨大的空间，公司会继续向海外拓展。未来 5 年公司在巩固、提升国内市场地位的同时，会按照既定策略积极开拓海外市场，提升海外市场占有率。</p> <p>从基础架构向智慧应用转型，主要依靠的是公司在 to B 和 to G 领域里的持续耕耘，最核心的关键点是在向智慧应用转型的过程中，对行业和客户应用场景的深刻洞察和理解，所以在过去几年的时间里，我们不断吸引很多业内专家加入公司。公司一直重视人才培养和引进，在人才培育、任用和激励手段方面都有一套完整的机制。</p> <p>五、非经常性损益同比减少是什么原因？财务费用大幅增加的原因是什么？</p> <p>上半年非经常性损益较去年减少 1.5 亿元，主要是因为疫情的原因，财政投入多用于疫情防控，政府补贴相应减少，兑现延迟。去年同期公司获得了将近 4.5 亿元的政府补贴，今年上半年获得的政府补贴只有约 1.5 亿元，少了 3 亿元，所以今年上半年非经常性损益有所下降。</p> <p>财务费用增加主要是人民币汇率波动导致的汇兑损益的变动，公司部分零部件需要进口，人民币的汇率波动使得我们上半年有比较大的汇兑损失，上半年整体汇兑损失 2.3 亿元。</p> <p>六、公司存货增加的原因是什么？</p> <p>今年上半年公司的存货相比年初增加接近 35 亿元，涨幅 18.82%，存货的增加主要来自于库存商品的增加，库存商品增加了 25.6 亿元。主要原因是公司有很多直销客户，比如运营商、互联网客户，这种直销客户确认收入需要一定的周期。整体来看，存货的增加和收入增加相匹配。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2022 年 8 月 20 日-22 日