

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	Citi Mark Li; Nomura Joel Ying、Coco Yu; UBS 张维璇; 创金合信 陆迪、王浩冰; 大成基金 徐一清; 东兴证券 李美贤; 东方财富 方科; 东吴证券 姚久花; 方正证券 李宏涛、宋辰超; 广发证券 李傲远; 国盛证券 宋嘉吉; 国信证券 付晓钦、钱嘉隆; 国元证券 耿军军; 海通证券 余伟民; 华安证券 张天; 华安财保 李阳; 华创证券 梁佳; 华西证券 柳珏廷、蒋晓沁; 玖歌投资 张超; 民生证券 耿一鸣、刘涵、于一铭; 牧毅投资 乔斌; 厚磊投资 吴长勇; 融通基金 杨冷枫; 瑞信证券 沈宇峰; 雷根资产 阳桦; 申万宏源 李国盛; 尚近投资 赵俊; 申港证券 张建宇; 施罗德 谢恒; 太平资产 邵军; 泰诚资本 叶浩; 泰康养老 钟吉芸; 统一投信 Zach; 西部证券 陈彤、张鑫雨; 湘财基金 徐亦达; 湘财证券 江洋; 信达证券 蒋颖、庞倩倩、余前坤、陈光毅; 兴健资产 余瑞夏; 阳光资产 王涛; 易米基金 杨臻; 银河证券 王思宸; 长江证券 黄天佑; 长城基金 艾抒皓; 长城证券 黄俊锋; 招商证券 孙嘉擎; 浙商证券 田杰华、张建民、杨雷; 中华联合保险 李东; 中泰证券 肖冬卿、王逢节; 中信建投证券 杨伟松、樊文辉; 中信证券 黄亚元、李赫然; 中银基金 李思佳; 众安保险 徐赛;
时间	2022年10月28日-30日
地点	紫光股份会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	副总裁、董事会秘书 张蔚
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司2022年前三季度经营情况说明 前三季度，尽管外部环境复杂多变，公司按照年初计划稳步推进各项业务布局。公司前三季度实现营业收入538.90亿元，同比增长13.16%；归母净利润16.40亿元，同比增长2.38%；扣非

后归母净利润 14.91 亿元，同比增长 11.35%，收入和扣非后归母净利润都取得了两位数的增长。核心子公司新华三前三季度实现营业收入 367.19 亿元，同比增长 18.87%；实现净利润 30.43 亿元，同比增长 12.99%。新华三国内政企业务和国际业务均实现了较快的增长、国内运营商业务快速增长。紫光云的营业收入实现了高速增长。

公司前三季度的毛利率为 21.3%，同比提升 1.5 个百分点，通过不断夯实实力和持续技术投入，主要产品线的毛利率稳步增长，整体经营质量持续向好。

7-9 月，随着疫情的缓解，公司第三季度的收入和利润增速相比第二季度有了明显的提升。除新华三外，第三季度紫光数码的营业收入也恢复增长态势，紫光云的收入规模逐步扩大。7-9 月，公司的营业收入为 194.88 亿元，同比增长 15.49%，并较第二季度的增速提高了 5 个百分点；第三季度归母净利润为 6.8 亿元，同比增长 0.74%，环比增长 15.84%。

二、公司前三季度 ICT 基础设施、解决方案及云业务发展情况如何？

数字化转型已成必然趋势，国内高质量发展的大方向推动着数字经济和实体经济走向深度融合。今年公司的网络和安全业务增速加快，计算与存储业务增速持续保持稳定。云服务业务和行业云解决方案签约金额同比均有较大幅度的提升；数字政府、智慧城市及数字乡村签约项目数量也有大幅增加。

今年公司在确定性网络、在网计算、智能传感、算力网络、微服务与智能数字平台等技术方面进行了重点布局和研发攻关，不断将最新的技术融入到产品和解决方案中。优化提升了零碳智慧园区、数字金融、智慧医疗、数字能源、智慧教育、智慧应急等数字化解决方案能力，陆续针对行业客户发布 18 个场景化解决方案，针对商业客户发布 46 个轻量化解决方案，解决方案在行业客户中逐步实现了规模化落地。

公司持续提升云运营和云服务能力，累计发布 68 项数字化能力，针对不同级别的政企客户，在不同应用场景下提供高度适配的解决方案。加强运营运维一体化，全面拉通项目全生命周期管理，在场景打造、产品打磨、资源拉通、作业协同、能力赋能、专家出击六大方面持续扩大数字化业务市场空间，云服务的品牌效应突显。

三、公司在运营商业务的发展情况如何？

公司前三季度运营商业务取得了快速增长。公司持续服务运营商骨干网、城域网和 5G 承载网等业务场景，并稳步推进 5G 小站业务，及加速拓宽与运营商合作的业务范围，云桌面、安全专线以及智能家庭网关等新型业务规模快速提升。目前运营商一直在向政企市场寻求扩大增量，公司在政企数字化领域深耕多年，具有丰富的行业经验和全面的技术实力，将继续与运营商开展更多更深入的合作，及进一步加深在算力网络融合创新方面的合作，公司运营商业务持续向好。

四、目前公司海外业务的发展策略是什么样的？进展情况如何？

公司海外自有品牌业务已发展三年时间，一直采取“小步快跑”的策略。公司已在海外十几个国家建立了代表处，认证的海外合作伙伴快速增长，以代表处所在国家为中心先提高 H3C 品牌的认知度，然后再向周边地区扩展。在已建立代表处的国家，我们会持续深耕发展，扩大品牌在当地市场的影响力，会继续加强当地员工和销售渠道共同拓展、供应链体系等诸多方面的建设和能力的提升。同时，公司的产品、解决方案和技术在国内市场应用和占比比较高，我们希望能够进一步复制到海外市场，尤其是解决问题的能力也要不断输出到海外市场。前三季度公司海外业务的收入增长比较快，随着海外疫情的缓解，公司在海外市场还会有更多机会。

五、国家加大对智慧教育的投入，对公司的智慧教育业务和发展带来哪些机遇？

	<p>在智慧教育领域，公司的产品和服务覆盖从底层的基础设施到 PaaS 层以及 SaaS 层的应用，形成一整套完整的解决方案。目前，公司已服务了 2,600 余所高等教育机构和科研院所的信息化建设，参与搭建 300 余朵校园云，参与 900 多个教育城域网、无线城域网及 8 万余家中小学信息化校园建设及两个国家级智慧教育示范区建设。公司在基础教育、职业教育和高等教育的教育信息化中还提供智慧应用解决方案和服务，有区域教育中台、教育大数据、智慧课堂、教学一体化平台、智能笔盒终端、智慧校务管理、AI 创新教育等系列产品；并在职业教育和高等教育领域开发了数字化学习与实训平台，积极参与产教融合实训基地。近期国家出台的支持政策和资金支持政策有助于促进教育信息化的加速发展，会涉及到智慧类业务、全光网络业务、安全业务等，这些都是公司在教育信息化重点发展的方向。</p> <p>六、公司第三季度末存货有所下降，经营性现金流量净额也有所好转，请问具体是什么原因，第四季度会是什么情况？</p> <p>三季度末，公司的存货余额为 203 亿元，比期初增加 19 亿元，但比今年 6 月末减少 16 亿元，主要是考虑原材料供应链紧张程度有所趋缓，公司的备货节奏做了相应调整，同时第三季度的销售规模扩大，库存商品有所下降。第四季度，公司将根据市场情况，动态调整库存，并保证第四季度的交付。第三季度销售回款大幅增加以及公司库存节奏调整，使得公司前三季度经营性现金流量净额为 7.7 亿元，保持经营性现金净流入稳定、健康状态。</p> <p>七、公司如何看待各项费用的变化？</p> <p>公司持续提升关键技术、产品竞争力，前三季度研发费用为 36.21 亿元，同比增长 18.28%；费用率 6.72%，同比基本持平。财务费用为 5.67 亿元，同比增长 353.54%，最主要的原因是人民币汇率波动导致的公司汇兑损失增加。管理费用有所下降，销售费用增速与收入增速基本匹配。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2022年10月28日-30日
----	-----------------