

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> 安信证券 路璐、张真桢；百年保险 冯轶舟；东方引擎 蒋金兴； 鸿道投资 韩逸非；磐泽资产 李明亮；博时基金 王冠桥；财通 证券 黄梦龙；财通资产 邓芳程；德邦证券 朱珠、黄小玉；东 北证券 刘云坤、李福、吴源恒；东方证券 张颖、浦俊懿；东兴 基金 周昊；东兴证券 郑及游、李美贤；方正证券 景柄维；富 荣基金 郭梁良；工银理财 胡雨辰；光大证券 颜燕妮；广发证 券 刘雪峰、周源；国海证券 刘熹、汪冰洁、刘琳琳；国金证券 李忠宇；国联证券 姜青山；国融证券 王林；国盛证券 赵丕业； 国泰基金 姚明昊；国泰君安证券 黎明聪；国新国控 彭坤；国 信证券 袁文翀；海通证券 余伟民、杨彤昕、于一铭；杭银理财 徐一阳；传俊资产 毛旰；锦成盛资产 王懿晨；恒越基金 廖明 兵；弘毅远方 包戈然；泓德基金 张毅强；鸿运私募 朱伟华； 华安财保 李亚鑫；华安基金 胥本涛；华安证券 张天、来祚豪； 华创证券 梁佳、黄子宸、欧子兴；华富基金 陈奇；华金证券 宋 辰超、李宏涛；华泰证券 余熠、王珂、阳桦；华西证券 马军、 宋辉、柳珏廷；华夏财富 刘春胜；华夏基金 郭琨研；华夏久盈 秦劲宇、杨子霄；华夏未来 褚天；汇丰晋信 李凡；汇丰前海 何 方、贺阳；汇华理财 张曦光；汇添富 朱凌昊、马千里、马翔； 惠理基金 廖欣宇；嘉实基金 刘晔、孟丽婷、王宇恒、芮华；建 信基金 左远明；建设养老 陶胤至；交银施罗德 郑冲；景顺长 城 程振宇；静瑞私募 李毓杰；昆仑健康 周志鹏；民生证券 范 宇；明亚基金 陈思雯；南方基金 李响；农银人寿 储丽雯；鹏 华基金 江涛；平安理财 袁野；平安证券 李峰、王佳一；融通 基金 杨泠枫；瑞银证券 张维璇；润晖投资 潘岨；山高国际 郑 涛；山西证券 孙悦文、薛昊天；彬元资产 陈海亮；尘星资产 朱 志奇；大朴资产 马迪；东方资管 孙可；光大资产 应超、尚青； 国泰君安资产 陈思靖；和谐汇一 章溢漫、凌晨；寰泰私募 邓 </p>

	子平；嘉世私募 李其东；金恩投资 林仁兴；泾溪投资 吴克文；景林资产 徐伟；君和立成 甘奕和；盘京投资 陈勤、王莉、陈真洋；秋阳予梁 黄岩；潼骁投资 王喆；行知投资 周峰；中汇金投资 张小嘎；上银基金 卢扬、王婷；申港证券 张建宇；宏鼎财富 蓝东；前海聚龙 林继斌；红方资产 谢登科；凯丰投资 陈烽；尚诚资产 杜新正；施罗德投资 宋敬祎；世纪证券 李时樟；太平资产 邵军；泰康养老 钟吉芸；天风证券 王奕红、袁昊；天弘基金 杜昊；万家基金 武玉迪；西部证券 陈彤、杜威；溪牛投资 何欣；新华资产 马川、陈朝阳、何晨宇；兴合基金 侯吉冉、梁辰星；兴业基金 肖滨、高圣；兴业银行 吴吉森；兴业证券 仇新宇、蒋佳霖、桂杨、孙乾；兴银理财 江耀堃；兴证全球 沈安妮、吴钊华、沈度；循远资产 田肖溪；易方达 刘健维；银华基金 石磊；永赢基金 任桀；圆信永丰 胡春霞、田玉铎；长安基金 刘巧；长城证券 姚久花；长江证券 黄天佑；长信基金 何增华；招商证券 孙嘉擎、刘浩天、李哲瀚、梁程加；浙商资管 周铃雅、鲁立；浙商证券 李佩京、张建民、黄王琥；云杉投资 李晟；中金公司 朱镜榆、李诗雯、李超、查玉洁；人保资产 奚晨弗；人寿养老保险 李鹿；人寿资产 刘卓炜、和川；银河证券 王思宥、李璐昕；中航基金 曾文传；中航信托 戴佳敏；中荷人寿 尹西龙；中华联合保险 李东；中科沃土 徐伟；中欧基金 虞锦源；中融基金 甘传琦；中泰证券 陈宁玉、余雨晴；中信建投 杨伟松、汪洁、曹添雨、尹天杰；中信证券 黄亚元、李赫然、罗毅超、林峰；中银基金 张婧妍；中邮人寿 孟东晖、朱战宇；中邮证券 丁子惠、陈昭旭。
时间	2023 年 10 月 29 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 新华三副总裁、财务总监 罗家承
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司 2023 年前三季度经营情况 1、整体情况 2023 年前三季度经济总体持续恢复向好，顶住了国内外多

重因素叠加带来的下行压力，部分行业逐步复苏，整体经济回升的基础还在继续巩固。

前三季度，公司整体实现营业收入 552.15 亿元，同比增长 2.46%，主要是来自于运营商、互联网、政府、企业、金融、教育和医疗等行业需求不断增加；公司 1-9 月研发费用为 41.87 亿，同比增加 12.17%；实现归母净利润 15.41 亿元，同比下降 6.03%。从业务单元的情况来看，前三季度新华三、紫光数码、紫光云、紫光软件和紫光计算机公司的营业收入保持稳中有升。

前三季度，新华三实现营业收入 375.70 亿元，同比增长 2.32%。其中，国内运营商业收入 76.35 亿元，同比增长 20.94%，占新华三整体收入 20.32%，呈现良好增长态势；国际业务营业收入 16.25 亿元，同比增长 13.72%，整体销售规模持续扩大。国际业务中 H3C 品牌产品及服务自主渠道收入达到 4.05 亿元，同比增长 84.79%，实现快速增长。

2、重点工作进展

(1) 产品和解决方案研发方面

自 2020 年公司前瞻发布“AI in ALL”智能战略后，持续加大了 AI 技术和应用的研发投入，不断将 AI 能力注入产品与解决方案中，全面提升数字化和智能化赋能水平。今年，以 ChatGPT 为代表的 AIGC 技术快速发展，公司正式提出“AIGC 开放战略”，积极推动 AIGC 解决方案落地应用和生态建设，重点加强了智算基础设施和私域大模型部署能力，为客户的海量数据和模型算法提供强大的智能底层平台支撑。

在今年 6 月初的领航者峰会上，公司推出了升级后的高性能计算管理平台傲飞算力平台、G6 系列 AI 服务器、全系列 800G 交换机、旗舰防火墙、全光解决方案、5G 确定性网络解决方案、全栈液冷解决方案及绿洲平台 3.0 等多款产品和解决方案；重点推出了行业私域大模型；并在原有的 Comware 网络操作系统基础上，以磐宁（NingOS）主机操作系统、MegaOS 终端操作系统

完善全新一代操作系统。8 月份，800G CPO 硅光交换机 H3C S9827 系列完成业界首个密度高达 64 个 800G 端口的大规模 800GE 测试；百业灵犀私域大模型在中国信通院组织的大规模预训练模型标准符合性验证中，模型开发模块被评为 4+，达到了国内先进水平。公司在近期又推出了新一代智算网络解决方案，聚焦超宽网络、极低时延、端网存一体化、低碳节能四大方向，全面满足智能新时代对网络关键技术与应用的新需求。

在云服务方面，公司进一步完成了紫鸾云平台底座容器化改造升级，实现云平台的底座容器化，云平台的部署效率和硬件内存资源消耗指标均有大幅优化，让整个云平台更轻量更稳定；在信创领域，分布式云解决方案持续适配国产化硬件、国产化数据库、国产化中间件、国产操作系统，为后续信创云市场突破奠定了坚实的技术基础。

公司持续优化 MaaS（模型即服务）整体架构，完成了以绿洲平台为核心的数据域、以大模型使能平台为基础的大模型域、以数据安全审查为重点的安全隔离域、以 AI 助手及 AI 服务组成的用户域，以“四域支撑”为行业用户提供端到端的私域部署服务。通过私域大模型、大模型使能平台、智算解决方案及模型专家咨询服务能力的打造，AIGC 整体解决方案在垂直行业和专属地域客户的场景化中逐步实现了应用。

（2）市场拓展方面

基于智算基础设施和私域大模型部署能力集，公司专注 AI+ 场景化的解决方案。今年前三季度深入拓展了数字政府、智慧矿山、智慧金融、智慧水利和智慧教育等多个行业应用。

运营商市场除了传统的 ICT 业务外，在 DICT 领域的合作和新产品业务的拓展上也获得了快速发展。在智算领域，打造了多个智算中心全国标杆。在运营商众多领域实现突破，运营业务收入规模持续提升。

全面参与政府数字化改革，以“AI+数字政府”私域大模型，

为城市大脑提供 AI 赋能，推动政府“智转数改”进程。目前在重庆、杭州、四川、江苏、河南、陕西等地，在城市运行和城市治理构建了一体化、智能化的城市运行管理平台、数据服务平台、一网统管平台等多个平台，并实现了多个市、区、街道级的数字化改革试点。

以“AI+教育”理念助推“教育数字化战略行动”，算力方案已落地中国海洋大学、贵州大学、南京农业大学等多所高校。

以“AI+医疗”理念助力医疗行业智慧升级，相继中标业界规模最大的北京大学第一医院全光网络项目、多个百强医院的智慧医院建设项目。

在数字金融领域，公司重点推出金融大模型解决方案、金融无损数据中心解决方案和全栈金融云解决方案、低延时解决方案助力金融行业数字化转型，连续大份额中标多个头部客户商用和国产化项目。

针对制造企业数字化转型需求，公司提供端到端的智能工厂集成交付服务，前三季度中标并交付数十个项目。

在智慧水利方面，承接了西部某省的省级水利 AI 算法开放平台，汇聚全省 5000 余路涉水视频并进行算法集中分析，打造了“可观、可感、可控、可知”的智慧水利应用体系，提高水利管理效率和准确性。

在海外市场，截至 9 月底，认证的海外合作伙伴已达到 1800 多家，同时，作为中资企业出海战略合作伙伴，公司为大量的制造企业、物流企业、新能源车企、互联网企业等的出海提供全方位的 ICT 服务，目前已交付全球 70 多个国家和地区。在自主渠道方面，三季度公司在马来西亚、泰国、印度尼西亚、南非、新加坡、墨西哥等国家及中亚地区的政府、教育、运营商等行业获得了多个有标杆意义的项目；在新拓展的阿联酋、越南、沙特、智利等国积极进行渠道布局和合作，已逐步实现项目落地及应用。

二、请问公司第三季度营收增速较前两个季度有所下滑的原因是什么？

2023 年第三季度营业收入 191.69 亿元，同比下降 1.63%，前三季度营收同比增长 2.46%。一方面受外部经济形势影响，业绩增长承受了较大压力；另一方面，公司业务主要为 to B/to G，在收入确认上存在季节性特点。具体来看，公司在运营商、企业、教育、医疗等行业增速都是比较快的，但一些中小企业及政府数字化项目投入稍微有些滞后；同时，上半年的部分项目并未在第三季度形成收入，预计较多的项目会在四季度确认收入。

三、请问公司如何展望交换机等相关数据通信网络设备的发展前景？

整体上国内交换机需求来自三方面催化因素：其一，在 AIGC 热潮下，大算力的智算中心在各个行业的建设将持续释放，这将显著拉动交换机的市场需求；其二，全光网的改造将会驱动园区交换机的市场需求；其三，目前园区无线网络优先采用 WiFi6、WiFi7，尤其是 WiFi7 这类大容量、大带宽的新产品的出现和应用，对整个园区网交换机需求形成大幅拉动。

目前来看，交换机主要在运营商，金融、教育、医疗、企业等行业增长态势相对较好，尤其是在运营商、金融和教育领域，公司的交换机呈现了两位数以上的增长。新华三交换机目前国内占据前二的市场份额，预计 2023 年依然会保持稳定增长，且在海外自主渠道的增长会更为迅速。另外，公司也在商业下沉市场推出了更多的场景化的产品和解决方案，且下沉市场的中低端交换机也会有比较明显的增长。

四、请问公司目前毛利率的情况？

由于竞争态势的变化，以及销售产品构成变化，公司前三季度毛利率略有下降，但幅度非常小，这种波动在预期范围内。

五、公司在国产化产品方面有何布局？

	<p>在 ICT 基础设施涉及的硬件产品方面，公司与国内芯片厂商保持了良好的合作关系。面对 AIGC 的蓬勃发展，公司一直致力于开发出满足不同客户需求和业务场景的产品。公司重视并加大海外销售，为国内外市场提供丰富的产品和解决方案，也会尝试把国产芯片产品销售到国外，满足海外客户多样化需求。公司积极构建国产化产业布局，产品覆盖从云到端全场景解决方案，公司将继续深化生态合作，与合作伙伴一起促进国产化技术与行业应用的融合和协同发展。</p> <p>六、请问四季度可能会有哪些行业出现加速增长，来支撑公司全年目标的实现？</p> <p>前三季度由于电力、金融等行业受到各种因素影响，部分数字化项目进展不及预期，预计会在四季度集中实现落地。另外今年以来，AIGC 产业迅猛爆发，大模型算法实现技术突破，引发全球 AIGC 算力需求快速攀升，智能服务和应用创新层出不穷，正在影响各行各业的运行方式，助力提升社会生产力水平，尤其是以互联网、运营商、金融等为代表的行业应用。公司提供全栈的 ICT 基础设施，包括网络、计算、存储和安全以及云服务等，公司将持续深度赋能行业客户，抢抓新一轮技术与产业变革机遇，继续保持领先、稳健增长。</p> <p>七、请问公司的定增目前是什么进度？</p> <p>公司 10 月 10 日召开了 2023 年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公司向特定对象发行股票方案的议案》等议案，目前公司定增以及政府审批相关工作正按照计划有序进行，公司将根据相关工作的进展及时公告。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 10 月 29 日