

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	√特定对象调研 □分析师会议 □媒体采访 □业绩说明会 □新闻发布会 □路演活动 □现场参观 □其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	百年保险 冯轶舟、许娟娟；城天九 周晓玲；盛曦投资 许杰；博道基金 蔡成吉；博裕资本 余高；财通证券 郭琦；财通资产 邓芳程；德邦证券 朱珠；东北证券 吴源恒、冯先涛；方正证券 景柄维；富国基金 王佳晨；工银理财 胡雨辰；光大证券 刘勇；邦政资产 熊政；熵简基金 饶小飞；广发证券 李婉云、周源；广发资产 刘子骋；睿融基金 许高飞；国海证券 钟依浓；国金证券 李忠宇、孟灿；国联证券 黄楷；国融基金 陈晓晨；国君国际 俞春梅；国泰君安证券 黎明聪、伍巍、陈剑鑫、陈豪杰；国投证券 路璐；国信证券 袁文翀、杜杨；国元证券 耿军军、郝润祺；海富通 张颖；海南善择 冯志刚；海通证券 余伟民、杨彤昕、于一铭、魏宗；玖龙资产 徐斌；禾永投资 顾义河；恒泰证券 孙宗禹；弘毅远方 包戈然；红塔证券 俞海海；宏利基金 高松；鸿运基金 高波；源乘基金 苏柳竹；花旗環球 王曉琮、黃緒聞；華安財保 李亞鑫；華創證券 胡昕安、歐子興；華福證券 葛立凱、李世新；華金證券 宋辰超；華泰柏瑞 劉志清；華泰保興 黃俊卿；華泰證券 余熠、王珂、阳桦、唐攀尧、王兴、万义麟；华泰资产 郑金镇；华西证券 马军、宋辉；汇丰前海 何方、贺阳；汇华理财 张曦光；汇泉基金 陈谦；汇添富 朱凌昊、李超、左剑；稷定资本 马骁翔；嘉合基金 王欣艳；嘉实基金 刘晔、孟丽婷、李涛；嘉兴鑫扬 陈明波；开源证券 雷星宇、董邦宜、蒋颖；昆仑健康 周志鹏；立格资本 李学来；美银证券 李慧群；摩根士丹利 李子扬；灏浚投资 柯海平；信石投资 韩林和；平安证券 闫磊、王佳一；人保资本 邢祎；瑞银证券 张维璇；瑞银资产 张胤；石智投资 黄健豪；山高国际 郑涛；山西证券 孙悦文、张天；冰河资产 刘春茂；博笃投资 叶秉喜；丹羿投资 苗耀辉；方物基金 汪自兵；和谐汇一 章溢漫、凌晨；站观资产 朱戈宇；嘉世私募 李其东；金犇投资 曹剑飞；泾溪

	<p>投资 柯伟；弥远投资 许鹏飞；米牛投资 黄伟；盘京投资 王莉；朴信投资 朱冰兵；上海人寿 刘俊；睿郡资产 陆士杰；申万证券 李国盛、郝知雨；十溢投资 刘绍念、孙梦云、刘利杰；同犇投资 李智琪；羿扬资产 王斌；上海证券 李想；中汇金 张小嘎；重阳投资 卫书根；申港证券 张建宇；宏鼎财富 蓝东；红筹投资 闫静雅；金友创智 史献涛；兴亿投资 梁悦芹；奕金安投资 吕毅林；施罗德投资 宋敬祎；龙远投资 李声农；永鑫方舟 鲍炜；正源信毅 顾松华；太平基金 王达婷；太平资产 邵军；泰康养老 钟吉芸；天风证券 林竑皓、袁昊；天弘基金 杜昊；远策投资 谢利；西部证券 陈彤、杜威；西南证券 李群；溪牛投资 何欣；湘财证券 王文瑞；兴业基金 廖欢欢；兴业证券 仇新宇、章林、桂杨、张旭光；兴银理财 江耀堃；循远资产 田肖溪；野村证券 段冰；高竹基金 李心宇；长城基金 付晓钦；长城证券 李心怡；长江养老 李慧勇；招商银行 赵杰；招商证券 孙嘉擎、李哲瀚、梁程加；招银理财 郝雪梅；景和资产 俞谷声；浙商证券 黄王琥；云杉投资 李晟；智子投资 李莹莹；中金公司 朱镜榆、李诗雯、李超；人寿资产 刘卓炜；银河证券 李泉；中华联合保险 李东；中加基金 李宁宁；中金基金 汪洋；中盛晨嘉 王方略；中泰证券 陈宁玉、余雨晴、刘一哲、杨雷、张琼、苏仪、闻学臣；中信保诚 吴振华、孙浩中；中信建投 汪洁、曹添雨；中信证券 黄亚元、李赫然、田宇昊；中银国际 袁姐；中邮人寿 孟东晖、朱战宇；中原证券 唐月</p>
时间	2024年4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	<p>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 新华三高级副总裁、财务总监 罗家承</p>
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、介绍公司 2023 年及 2024 年一季度经营情况</p> <p>1、整体情况</p> <p>2023 年世界局势错综复杂，国内经济处于转型过程中，既有 AIGC 快速发展带来的机会，也有外部环境给公司业务带来的多重挑战。公司始终保持战略定力，主动布局，提出“AIGC 开</p>

放战略”，发挥在算力和联接全栈优势，围绕高效多元算力供给、高品质网络联接、海量数据并行处理、智能能耗治理、主动安全和智能运维等六大能力进行创新引领；同时努力提升运营效率和管理效能，积极应对风险挑战。

2023年，公司实现营业收入773.08亿元，同比增长4.39%；归母净利润21.03亿元。去年公司研发投入达到56.43亿元，同比增长6.5%，持续打造产品和技术的领先性与前瞻性，支撑AIGC全面应用。2024年一季度，实现营业收入170.06亿元，同比增长2.89%；归母净利润4.14亿元；一季度公司各项业务稳步推进，呈现良好态势。

公司控股子公司新华三2023年实现营业收入519.39亿元，同比增长4.27%，净利润34.11亿元。其中，国内政企业务收入达到398.68亿元，平稳增长；国内运营商业务收入达到98.69亿元，同比增长11.75%，增长态势良好；海外业务收入规模持续扩大达到22.02亿元，同比增长19.70%。其中H3C品牌产品及服务海外收入高速增长。新华三2024年一季度实现收入121.32亿元，同比增长14%；实现净利润7.54亿元，同比增长8.27%。

2、产品和解决方案研发及重点突破

公司自2020年前瞻发布“AI in ALL”智能战略后，在“云一网一安一算一存一端”聚集资源加大投入，并坚持产学研用协同发展，持续构建硬件、软件至场景化应用的全栈布局。在网络、安全、计算、存储、云计算、人工智能等领域持续开展研发攻关，并在多个领域取得关键性突破和进展。

2023年6月，公司率先推出业内首个私域大模型百业灵犀，以及系列高性能AI服务器、交换机、存储、超融合一体机等产品。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，百业灵犀模型开发模块被评为4+；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。2024年初，公司又发布了傲飞算力平台3.0、G7系

列模块化多元异构算力服务器、下一代 AI 存储、智算网络解决方案、S12500 系列 AI 算力集群交换机、新一代 M9000-X 旗舰防火墙和智能能耗治理解决方案等系列创新产品及解决方案，持续引领行业技术发展，并推动全栈产品在国内政企市场、运营商市场、海外市场部署落地。

3、市场布局和拓展

公司持续深耕客户应用场景，让 AI 技术更加深入场景、黏合应用，在更大范围、更宽领域产生更大价值。

在国内政企市场，公司持续深化行业赋能战略“AI for ALL”，让算力、数据、智能赋能业务，在互联网、金融、电力能源、交通、教育、医疗等关键战略市场稳居基础设施领域第一阵营。

在运营商市场，公司持续深化“三云两网”战略，在多个关键领域取得重要突破：CR 集群路由器首次中标中国电信集采；深度参与实施中国移动新型智算中心项目以及中国电信 AI 算力服务器采购计划；与运营商合力深耕政企业务，政务云、医疗云等行业解决方案，在全国落地超过十个省份，赋能多地数字政务和智慧城市建设。

在海外市场，公司持续深化全球布局，围绕生态系统、人才赋能和技术创新三方面助力海外国家及地区实现数字化转型的“本地化”。同时，秉承“合作伙伴优先”的原则，帮助中资出海企业提升数字化竞争力，在重点市场实现放量增长。在日本等成熟市场，营收实现双位数增长；在东南亚、中亚、中东、非洲等关键市场实现高速增长；在欧洲等潜力市场不断加大投入力度。

二、公司在 AI 领域的定位和优势是什么？

早在 2020 年，公司就在业内率先提出了“AI in All”战略，期间投入了大量的技术研发，积累了丰富的实践案例。第一，公司作为 AI 领域基础架构的提供商，不仅提供 GPU 服务器和系列网络连接设备，而且提供全面的算力解决方案，包括傲飞算力

智能调度平台，用于算力中心资源的分配、系统调度和故障排查等。同时，公司拥有开放的生态合作环境，各产品线都采用了多家合作伙伴的交付件，能够代替客户验证异构算力环境的兼容性，为客户提供端到端的异构互联保障。第二，公司推出了业内首个私域大模型百业灵犀，为百行百业提供专业化、私有化的大模型服务。第三，公司正在积极探索算力服务业务，满足轻资产类型的中小企业和创新性公司的需求。公司与杭州市合作共建图灵小镇，已正式启用 AIGC 算力中心，并在郑州、咸阳等多个城市推广图灵小镇模式，利用我们的技术和销售能力打通算力产业链的上下游。

三、请问公司目前海外市场布局进展如何？

公司持续深化全球布局，依托自主拓展策略，在重点市场实现放量增长，2023 年 H3C 品牌产品及服务的海外收入为 14.10 亿元，同比增长 62.04%。公司海外业务短期内主要以销售网络产品为主，网络产品无论是质量还是产品线宽度都是我们的竞争优势。2023 年，公司在日本等成熟市场，营收实现双位数增长；在东南亚、中亚、中东、非洲等关键市场，与政府、教育、医疗、运营商、企业等行业客户在数字化转型领域的合作更加广泛和深入，实现了高速增长；在欧洲等潜力市场不断加大投入力度。

四、公司如何看待 400G 和 800G 交换机的国内需求和趋势？

随着去年 AIGC 的爆发以及人工智能行业应用的不断深入，400G 和 800G 交换机呈现良好的增加态势。今年，400G 交换机在国内会成为主流产品；从客户需求来看，400G 交换机会高速增长，互联网客户和头部企业需求更明显。公司 800G 交换机产品在国内有很强的技术领先性，2024 年会有小批量应用，预计 2025 年会成为市场主流产品，成为数据中心的新引擎。

五、公司一直都很重视研发，2023 年公司研发投入同比增加 6.5%，请问投入在哪些方面？

公司面对技术融合趋势及 AIGC 技术快速发展，致力于对算力方案和联接方案做最佳的调优和配合，聚焦高效多元算力供给、高品质网络联接、海量数据并行处理、主动安全、智能运维、智能能耗治理六大能力创新，打造全栈领先的数字基础设施，使 AIGC 应用发挥更大的潜能和效率。2023 年公司交付完成和在研项目数量众多，部分重点研发项目包括：AIGC 私域大模型—百业灵犀、AIGC 场景 400G/800G 硅光智算交换机开发项目、新一代 Wi-Fi 7 AP 开发项目、新一代 GPU 服务器开发项目、全栈液冷解决方案等。

六、目前 AI 技术是否已在国内进入大规模应用，发展趋势如何？

AI 技术能够切实提高生产力，提高运营效率，国内厂商在 AI 整个架构层面、应用层面以及生态层面还在积极的探索，这将会是一个持续发展的过程。无论是硬件架构的改变、软件模式的变化以及服务的变化，都将会影响整个 ICT 行业的发展，对行业的发展带来巅峰性的变化。

七、请问收购新华三股权项目进展情况？

目前，公司仍在积极推进收购新华三股权交易事项。根据股权购买协议，公司可根据协议的约定条件在股权购买协议签署后的“180 日+180 日”到期时，将交割期再延长 90 日，公司也一直与 HPE 保持密切沟通。后续公司将及时公告最新情况。

八、公司 2024 年的经营思路是什么？

2024 年，公司将持续聚焦 AIGC 所带来的市场和产业机遇，进一步健全完善“云—网—安—算—存—端”全栈业务布局，不断提升领先的端到端智算解决方案能力，有效满足行业客户数字化变革的智能升级需求，更好服务数字经济发展。

在产品方面，公司将进一步聚焦研发资源，围绕网络、安全、计算、存储、云与智能主航道，持续深化“AI in ALL”战略布局，全面推动全系列产品内嵌 AI、内生智能，努力打造更多满足

AIGC 时代需求的领先产品、解决方案。同时，将聚焦“算力×联接”，加快全光网络解决方案升级换代，进一步深化 GPU 服务器、液冷服务器、新一代存储、算力管理调度平台等产品布局，巩固产品组合拳优势，更好发挥算力和联接双基石的乘数效应。

在行业市场方面，公司将继续深化行业市场布局，重点聚焦数字政府等政企市场机会，积极抢占智算建设先机，稳定头部客户网络格局和份额，进一步覆盖 AIGC 上下游客户，构建大生态；同时，以百业灵犀私域大模型为依托，结合不同行业应用场景，优选 N 个生态大模型，为百行百业客户提供全套弹性扩展方案，持续巩固在新一代信息通信领域的市场地位。

在运营商市场，公司将持续聚焦运营商大网建设，进一步保持好行业格局；紧盯 AIGC 热点，积极参与运营商 AIGC 智算中心建设和智算类 ICT 项目；同时，发掘运营商 CT 与 IT 市场需求，以运营商推动 FTTR 全光网实现家庭和政企组网业务升级为契机，扩大泛终端业务品类，在算力网络、网信安全、多样化终端等领域合作联创产品和创新业务，并持续强化分销渠道建设，加快拓展市场的深度与广度。

在商业市场，公司将着力构建高效能支撑平台，构建“厂商一体”的商业网络覆盖，输出技术领先的场景化解决方案，打造高性价比分销产品，进一步扩大市场覆盖和占有率。

在国际市场，公司将进一步加快市场深度与广度覆盖及配套职能中心建设，重点加强在欧美等发达国家的战略布局，积极参与“一带一路”倡议，参与中资企业出海，复制国内成功案例；同时，聚焦海外用户场景，提供适配度更高的产品和解决方案，为客户打造兼具深度与广度的综合服务体系，实现收入规模的稳步增长与市场格局的持续提升，加快将海外市场打造成为公司收入增长的“第二曲线”。

2024 年，公司将持续提升算力和联接“双基石”全栈实力，全新升级了智算版数字大脑，希望以全栈领先的智算解决方案，

	聚焦发挥算力×联接（算力乘联接）的倍增效应，并锚定百业灵犀私域大模型+N 个优选生态大模型“1+N”大模型策略，持续推动 AIGC 技术创新实践应用。
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 4 月 29 日