

证券代码：000063.SZ/00763.HK

证券简称：中兴通讯

中兴通讯股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2026-01

投资者关系 活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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（ <u>请文字说明其他活动内容</u> ）
活动参与人员	天风证券 王奕红 野村 段冰 招商证券 梁程加 人保资产 周铃雅 中信证券 李赫然 花旗 王晓琼 中信建投证券 汪洁 中金公司 李诗雯 国泰海通证券 余伟民 及其他在线收看业绩说明会网络直播的投资者、分析师。
时间	2026年3月30日
地点	公司深圳总部
形式	网络直播
上市公司 接待人员姓名	执行董事、总裁徐子阳先生，执行副总裁、财务总监李莹女士，执行副总裁、首席运营官谢峻石先生，董事会秘书、公司秘书丁建中先生。
交流内容及具体 问答记录	<p>问题 1：2025 年公司收入达到 1339 亿元，同比增长 10.4%，重回增长轨道，创近四年最好表现，“连接+算力”双轮驱动战略初见成效，公司从依赖 5G 运营商业务的单一增长模式，转向以算力、终端为引擎的多元化增长结构。同时我们也看到公司面临利润阶段性下滑、增收不增利的挑战。在此背景下，能否请管理层分享公司下一阶段的整体战略规划与发展方向？</p> <p>答复：</p> <p>一、选择算力赛道主要考量</p> <p>投资者对一家上市公司的关键期望包括：第一，基本盘要稳，收入、利润和现金流保持稳健；第二，战略盘要亮，对于未来的确定性、不确定性事件要先人一步，第三，有实现战略目标的可达路径，第四，有区别于同行业公司的差异化优势。一直以来，我们都是积极按照上述要求经营公司。</p> <p>在新旧周期的切换阶段，公司会阶段性面临收入、投入产出比和利润三个关键因素的解方程。当前，公司正面临网络投资的下降周期和智算投资的上升周期的混合阶段。</p> <p>从 2019 年开始的 10 年 5G 投资周期，到 2026 年已有 7 年，整个投资周期经历了从低到高、到平，再到逐步收缓的高斯曲线。在 5G 投</p>

资周期，公司依托高强度的研发，抓住了机会，实现全球 5G 基站和 5G 核心网发货量第二，原因是公司推出了非常有竞争力的 5G 产品。

从技术角度看 5G 和算力基础设施存在技术共性。一款有竞争力的 5G 产品，一是要有高算力、高强度的算力芯片，与主芯片、矩阵芯片联合完成调制解调强的任务；二是内部架构要高带宽的连接，将多芯片互联；三是要有超低时延，实现工业互联网 5 毫秒的实时响应；四是要有低功耗系统，降低每比特耗电。高密度的算力、高吞吐量的带宽、超低延时的转发，以及低功耗这几个核心的特征，也是 AI 基础设施的核心特征。产品组合千变万化，核心技术大致相同，在 5G 领域积累的核心技术能力，也是公司有信心在 AI 算力投资周期中从跑平到领先的底气所在。从研发和经营特质来看，公司更有优势从事长周期、高复杂度、拼硬核研发能力的业务，5G 和 AI 都是这类相似业务。

公司提出“连接+算力”的双轮驱动战略，致力于成为网络连接和智能算力的领导者，选择算力赛道，除基于 5G 和 AI 特性相似以外，主要是基于市场空间足够大，并具有高成长性和高技术复杂度的典型特征。大的市场空间有利于发挥公司大客户攻坚和团队作战的体系化优势，赛道高成长才能避免陷入长期的低价竞争和存量博弈，同时，公司核心能力在于深厚的技术底蕴和创新能力，并一直秉承长期投入换来优质回报，擅长以工程化的手段攻克复杂问题，从而构建足够深的护城河，形成竞争优势。2025 年，新战略初见成效，网络、算力、家庭及个人终端收入结构实现了从“7-2-1”到“2-1-1”的转变，形成多元化增长结构。

二、2025 年战略落地复盘

1、网络业务基本盘依然稳固

考量基本盘的核心因素是份额和排名，虽然受国内 5G 投资周期影响，公司网络业务收入有所下降，但公司作为国内网络设备主流供应商的格局仍然稳固；海外市场得益于全球电信市场投资热点轮动，以及运营商之间竞合产生的机遇，实现大国大 T 的持续性突破，5G 基站、5G 核心网发货量保持全球第二，固网终端发货量全球第一。从技术竞争力看，公司网络产品竞争力仍处于业界领先地位，同时，公司在空天地一体、通感一体、6G、TBit 光网、200G PON 等未来关键技术方向进行了大量前瞻性的布局，有信心在下一代网络保持技术领先优势。

2、算力业务成为收入增长新引擎

2025 年，算力业务在头部互联网客户实现突破，收入同比增长 150%，占整体收入比例近 25%，其中服务器及存储收入增长超 200%，千卡、万卡级智算中心在多个城市落地，数据中心产品收入增长 50%，全球总部署规模超过 500 个项目。

3、家庭及个人终端保持良性增长

2025 年，家庭终端年发货量突破 1 亿台，FTTR 累计发货超 3000 万套，Wi-Fi 7 家庭终端和云电脑跻身行业第一阵营，手机产品的收入实现双位数增长。在单品上，公司联合字节推出了 AI 原生的努比亚 M153 豆包手机助手技术预览版。

三、放眼未来，公司将保持战略定力，锚定“连接+算力”双轮驱动战略，沿着既定方向脚踏实地，纵深突破。

1、网络业务坚持“稳存量、提格局、保盈利”

国内市场紧抓“十五五”政策红利提质增效；海外市场坚持精耕细作、持续突破，实现规模与盈利双提升。同时，公司全面推进产品体系 AI 化升级，用 AI 能力让网络更高效、更灵活，保障核心竞争力持续领先。

2、算力业务“打造全栈能力，平衡规模盈利”

算力尤其是智算，是公司未来的重点拓展方向。公司将聚集优势资源，以“芯片+生态”为核心，一方面，深耕运营商和互联网，持续扩大市场规模；另一方面从研发规划、供应链管理、合同质量、项目交付等全流程入手，逐步形成 TCO 最优的核心解决方案，实现规模与盈利同步提升。

3、家庭及个人终端“强化融合创新，坚定 2C 转型”

公司将着重加强终端产品场景化融合创新，推出更多爆品爆款，稳步推进“AI 原生手机+游戏手机”创新布局，放大市场增长空间。

对于算力、网络、终端，这三者的关系就是水库、水网和水龙头的关系，算力是水库，网络是水网，终端是水龙头，里面流的不论是比特还是 Token，我们都有信心把这个数字化业务经营好。

2026 年，公司提出了年度主题词“和合兴业，提质增利”。和合兴业，就是及时调整适应变化，对内优化资源配置，提升企业效率；对外深化生态协同，与更多合作伙伴能力互补、互利共赢，共同做大“蛋糕”。提质增利，就是研发上创新引领，项目上增收提质，管理上降本增效，全方位提升经营质量，从而提升公司的经营能力，最终为客户、股东和全社会利益相关者创造更高价值。

问题 2：人工智能产业的高速发展，带来了广阔的市场空间，公司也提出“连接+算力”的新战略，而 AI 是算力的布局重点，我们看到公司推出覆盖芯片、算力基础设施、大模型及应用、终端的全栈 AI 解决方案，我们想进一步了解公司在 AI 方面的战略规划以及相关投入重点，公司在 AI 时代的差异化竞争优势体现在什么地方？

答复：

类似通信领域经历了 40 年从 1G 发展到 5G，目前 AI 依然是处于

发展的初期，可以类比通信领域 1G 时代，特点是技术高速迭代，商业模式尚未闭环。回顾 ChatGPT 发布后 AI 的三年多发展历程，大概每六个月会有一次关键性突破，产业重心也会快速进入下一阶段，比如大语言模型、多模态模型、推理能力进阶、开源爆发成本骤降、智能体/具身智能等应用拓展，其中算法和架构的创新也是层出不穷，重量级的比如 MoE、量化、注意力机制优化、超长上下文等。不同的算法创新需要不同的硬件，才能做到性价比最优，而系统架构和硬件架构大概 2-3 年一个周期，所以需要判断 2-3 年内 AI 发展方向。

结合各方面信息，我们有四个核心预判：

第一，从算力角度看，目前的驱动力已经从最初的模型训练为主过渡到训练、推理、智能体和应用四个维度并举，根据业界最新报告，在单位推理成本近 300 倍下降的同时，OpenAI 的推理支出反而增长约 2.4 倍，成本快速下降进一步激发需求。因此，一个基本的判断是，在相当长一段时间里，算力需求依然会保持指数级增长，空间巨大。

第二，从算法角度看，算法对硬件的要求，让硬件产品发布迭代周期，特别是英伟达产品的发布迭代周期已经缩短到一年一代，意味硬件折旧周期从通用服务器的 5-8 年缩短至 2-3 年。架构的开放性和扩展性成为中长期竞争力的关键，一个整机系统的扩容性要好，超节点架构能够支持多厂商、多代 GPU 的共存，才能把建设过程中的资本开支成本降到最低。

第三，从数据角度看，高质量合成数据会发挥关键性作用。

第四，从运营角度看，已经从单纯的基于模型的能力到比拼智力服务的能力。5G 也是如此，从最早 5G 开始建设、测试时，比拼峰值吞吐量、同时接入最大用户数、边缘小区速率等硬核指标，到随着 5G 的发展和建设，已经过渡到比拼整个运营 TCO 最低的核心指标。

一、公司“**All in AI**”和“**AI for All**”战略理念

“All in AI”是战略基础——公司以持续的战略投入和定力，构建全栈全域、安全可控的 AI 能力体系。**首先**，基于 AI 原生，重构芯片、网络、算力、能源、终端与平台的全栈全域技术体系。**其次**，聚焦 TCO 最优，打造从芯片和基础软件、基础设施（网/算/存/能）、能力平台、应用和终端的端到端智算产品解决方案。

“AI for All”是使命担当——即成为 AI 产业链的价值贡献者，秉持“开放共赢、和合兴业”的理念，让 AI 真正为客户、合作伙伴、消费者、产业和社会创造价值。同时，与公司在 5G 领域从芯片到模型全部自研的模式不同，公司在 AI 领域与产业链合作伙伴共同协作，把蛋糕做大。

因此，公司以“技术自强 + 生态共赢”的双螺旋架构，共同构筑与合作伙伴在 AI 时代的生态合作和全球竞争力。

二、公司从核心能力、基础设施、平台能力、应用及终端构建 AI 端到端的解决方案。

1、核心能力，打造国产 AI 开放生态

核心能力层涵盖芯片、基础软件和架构。公司目标是成为国产 AI 开放生态的主导者和建设者。通过全自研机内/机间高速互联芯片、领域定制处理器芯片、数据及网络加速处理芯片，及适配优化多种主流 GPU 芯片，秉承开放解耦、兼容优选的理念，构建 AI 系统全域芯片能力；以自研新支点操作系统及 GoldenDB 数据库，打造自主可控的基础软件平台；GPU 迭代很快，架构稳定，TCO 成本才能最低，公司自研正交互联架构提供高密度、高可靠的端到端解决方案，正交高密架构具备平台开放解耦、兼容不同的 GPU，同时保证稳定扩容，架构稳定。

2、基础设施，构建 TCO 最优解决方案

在算力层面，公司推出涵盖超节点、系列化智算服务器、通算服务器、高性能存储及智算一体机等全栈全域智算解决方案，契合不同场景下的建设需求；在网络层面，支持多种开放标准的高速无损互联，以网强算，持续提升智算中心能效比；在能源层面，以模块化、预制化理念，提供液冷整机柜、智算微模块、800V 高压直流等多形态产品，弹性适配不同算力规模需求，打造高效、绿色能源基座。

3、能力平台，做模型工程化的赋能者

公司长期为运营商提供端到端完整的运营服务，运营能力、关键技术、工程化能力是强项。公司打造 AI 操作系统与智能体中枢，支持软硬解耦、模型解耦、训推解耦，聚焦工程能力工具化，提高 AI 生产效率以及易用性，让先进技术能够真正的运营起来。

(1) 智算资源管理平台，云化把几十万台到上百万台服务器连在一起做运营调度，本质上是有强劲的云化资源管理平台，能实时感知服务和调度的质量。

(2) 导航式训推加速平台，适配大量模型，支持软硬件深度协同优化，支持模型构建、部署和应用等全生命周期优化加速，一键部署，无感迁移。

(3) 应用开发服务平台，涵盖多个产品包，分别支持高质量数据合成、一键快速精调、知识图谱智能生成和隐性知识挖掘、智能体分钟级构建和自主工具进化。

4、应用层，做垂直领域 AIOS 的提供商

依托“1 基座大模型 + N 领域大模型 + X 场景应用”模式，聚焦研发、电信、工业等领域模型应用部署，在自智网络、工业制造、电力、城市治理等方面打造标杆项目，增智降本提效。

5、终端层，做 AI 原生终端创新先行者

面向个人，联手推出业界首款 AI 原生手机，实现跨应用任务处理；**面向家庭**，以连接为基、屏为媒、AI 为核，以 FTTR/Wi-Fi 7 打造无处不在的算力网络，提供“智能体即服务”的新理念。

三、公司差异化优势

1、全栈全域技术积累，致力于 TCO 最优

公司拥有 ICT 领域全栈全域 41 年技术积累，支持系统级协同，从助力合作伙伴 GPU 性能深度优化，到 CPU、存储、互联、交换等多芯设计及协同，到超节点、智算一体机等场景适配。

公司超大规模复杂系统的研发和工程经验，及复杂供应链的先进管理能力，也使得在系统级及场景化的高质量快速集成交付方面占有优势。

2、架构级设计领先，支撑应对不确定性

首先，前面提到，AI 技术依然处于高速迭代中，需要保证系统和硬件架构设计的前瞻性、开放性和可扩展性，以最大限度适应技术和市场的变化。正交互联架构，就是技术领先、灵活扩展的一个实例，组件化设计支持客户选择最佳组件，128 卡-万卡的高扩展性支持客户按需投入，小步快跑。

其次，公司在智算领域一直主张开放解耦，包括软硬解耦、模型解耦、训推解耦，支持多型号国产 GPU，提供深度软硬协同优化，最大限度提升 GPU 算效比；支持深度软硬协同优化，模型构建、部署和应用等全生命周期优化加速、一键部署和无感迁移。

3、家端市场基础及端侧 AI 创新引领，夯实 AIOS 技术底座

公司在算力、网络和终端技术研发上的闭环，能够加速 AI 创新，缺少终端，很多想法难以落地，缺少网络，加速器、短时延的想法也难以取得架构创新，三者结合，可以让公司在 AI 领域的创新可以先做起来。

最近爆火的 OpenClaw 是一个实例化 Agent OS，有望成为 Agent 领域的开源 Linux。但如果要支撑智能体终端的安全可靠大规模应用，还需在能力、记忆、安全、生态兼容等方面做深度优化，公司自研 Co-Claw 就是在能力增强、安全增强和生态拓展方面做了重点改进，持续推进 B 端和 C 端的应用落地。

公司家庭终端年发货量连续两年突破一亿台，PON CPE 发货量全球第一、Wi-Fi 7 稳居行业第一阵营；智慧中屏销量超百万台；云电脑销量突破 200 万台。广泛的市场基础使公司有能力聚焦端侧算力下沉、多模态交互、生态融合、端云协同构建差异化优势。而在智能体手机创新方面，目前公司正与主流互联网合作伙伴携手，共同开发新一代 AI 手机，持续深化端侧 AI 战略。

4、全球化市场布局和交付服务能力，助力“AI 出海”

算力和能源已经成为国家战略资源，伴随着主权 AI 诉求提高，中国可依托互联网规模、东数西算和西部绿电优势，以低成本提供全球 AI 推理服务。

全球化交付能力：公司在全球拥有 180+分支机构，10000+海外员工，服务海外 500+运营商和全球 5000+合作伙伴，遍布全球的服务交付团队，具备超大规模复杂项目的交付与服务能力。**端到端交付能力：**覆盖规划、设计、部署、调测、运维全生命周期，支持大规模集群的快速上线与持续优化。**持续服务能力：**面向全球提供 7×24 小时运维支持。

以上是公司跟其他同跑道厂商不一样的地方，这也是我们有信心在长周期、高容量、技术越来越复杂、越来越强调 TCO 最低的跑道，逐步复制网络侧成功的信心所在。

问题 3：在算力业务方面我有两个问题：

第一，关于收入规模：我们关注到 2026 年国内互联网企业算力投资仍然积极，同时已逐步转向国产化方案。结合算力国产化替代趋势以及公司算力业务布局，如何展望公司 2026 年算力业务收入规模？

第二，关于盈利能力：目前算力产品毛利率普遍偏低，再加上近期存储等原材料价格大幅上涨，进一步挤压了盈利空间。在算力产品盈利能力方面，公司也提到会通过提升自研比例改善毛利率水平。能否请管理层分享下：在存储涨价、自研芯片仍在进展中的情况下，相比于 2025 年，公司算力产品 2026 年毛利率的趋势如何？结合算力产品的收入及毛利率展望，2026 年算力产品对公司利润的贡献情况？

答复：

2025 年，公司把握国内互联网企业、运营商及行业客户等加大智算投资的机遇，推动算力产品收入同比增长 150%，占整体收入比例近 25%，成为公司收入增长新引擎。通过规模化，公司算力产品已突破阿里、腾讯、字节等头部客户，随着算力产品的规模增长，公司在产品方案能力、供应链能力，市场布局及客户合作等方面的经验和能力也在逐步积累和提升，为公司算力长期发展奠定了重要基础。

2026 年，公司算力产品将依托规模化杠杆提升专业经营能力，从产品经营逐步向生态经营转型，实现收入和盈利的平衡。

在收入规模方面，首先，AI 是确定性万亿赛道，当前正处于 AI 快速增长阶段，以互联网头部企业为代表的产业主力正牵引各行各业加大加速 AI 投资；其次，公司算力产品已在国家智算训练场、互联网、运营商、央国企等行业重点头部客户实现了规模经营和突破布局，得到了重点客户的验证和认可；第三，随着算力产品的规模增长，以及和头部企业的深层次合作，公司产品竞争力和品牌影响力持续提升，

为公司未来发展奠定了坚实的基础。因此，我们认为公司未来会继续保持快速增长。

2026年，AI产业的快速发展推动存储等原材料供需失衡，价格波动，这是目前行业普遍面临的情况，公司积极应对，通过深化供应链合作、提升成本竞争力；强化核心技术创新、提升产品方案竞争力；打造全栈全域AI解决方案，提升综合方案附加值，三位一体，协同提升公司盈利能力。

一是，深化供应链合作，提升成本竞争力。供应链是公司核心能力之一，公司通过规模效应降低采购成本，分摊研发费用；通过敏捷库存管理、成本报价联动机制，以及对存储价格周期的分析与预判等精细化管理手段，平滑原材料价格波动带来的影响；通过与产业链核心部件厂商深度合作、加强协同、联合推广，降低算力产品的综合成本。

二是，深耕核心底层技术，提升产品和方案竞争力。公司聚焦稀缺芯片补短板，自研大容量交换芯片、网卡、DPU卡等，加大GPU算法、模型算法的优化；推出自研正交无背板，零线缆创新架构的超节点；通过芯片、算法和架构协同创新，构建差异化优势，实现整机和集群TCO最优。

三是，提升综合方案能力，为客户提供价值增值。以助力客户实现商业闭环为己任，从单一的服务器提供商到全栈全域的AI综合解决方案提供商进阶，从算力搬运工向生态聚集者、构建者迈进，帮助客户从“可用”到“好用”到“用的起”，发挥公司更大价值。

问题4：公司在运营商网络领域一直有深厚积累，技术优势领先、市场地位也很稳固，是公司经营的基本盘，我们也注意到2025年公司运营商网络收入629亿元，同比减少10.6%，占整体收入比重首次跌破50%。在国内运营商网络投资持续下降的情形下，公司如何做好运营商市场业务经营？而随着AI与通信技术加速融合，公司又将如何延续5G时代的技术优势，持续保持产品竞争力？

答复：

结合不久前刚刚结束的三大运营商财报发布会，2026年三大运营商资本开支整体收缩、结构显著优化，全面转向算力与AI驱动转型。三家均缩减传统网络投资，重点布局算力、智算、5G-A、AI应用及新质生产力领域。中期来看，AI发展会给运营商网络带来新机遇，并带动结构性网络投资回升。当前传统通信网络投资虽持续下降，但AI将重塑投资方向：智算中心、边缘算力、AI原生网络、5G-A与云网融合成为新增量。长期看，AI不仅提升网络效率，还催生新业务与商业模式，智能体的发展、应用的普及和云边端协同的刚需带动网络能力

更高的要求，会带来新的网络建设、算力建设以及算网融合的需求。因此，对于公司而言，重点会聚焦在稳固网络基本盘，把握算、智、用新趋势，在纵深和广度上开拓运营商战略合作新空间。

一是，稳固网络格局，布局未来技术。结合国内 5G-A、网络智能化、万兆光网等建设，及 3 月 12 日刚完成的 6G 技术第一阶段试验来看，尽管目前国内网络市场面临投资下降的挑战，但市场对网络的长期需求仍保持。无线接入层面，一方面做好存量经营，巩固 5G 第一阵营地位，另一方面推动 5G-A 从试点走向规模部署，把握低空通感、载波聚合、空天地一体、自智网络等需求，拓展增量空间；核心网层面，引入 AI 新功能，并加速国产设备替换、老旧设备云化改造；固网接入层面，挖掘 10G PON 需求，维持市场格局稳固，加速推广 50G PON 商用，抢占市场先机；承载网层面，推动 400G OTN 建设，把握省干网建设机会，实现空白市场突破，同时持续做大路由器等数通产品规模。积极推动自智网络持续进阶，从网元内生、单域自智到跨域协同，携手运营商进一步拓展价值场景，为万物互联的 AI 时代奠定灵活、敏捷、聪明的智能精算的网络基础。面向未来，持续 6G、TBit 光网、200G PON、Wi-Fi 8 等前沿技术的卡位布局。

二是，拓展算力和政企业务，积极适配运营商转型。算力方面，服务器目标是保持国内运营商市场通算领域 X86 生态份额第一、智算领域类 CUDA 生态份额第一，同时通过与数据库、云桌面等产品联动销售，打造“软硬一体解决方案”，拓展增量空间；数据中心借助液冷、风冷及配电等预制化模块，实现绿色节能及快速交付，匹配运营商在东数西算节点的低碳、快速建设需求，做大做强。政企市场收入已是国内运营商收入的重要增长点，公司积极融入运营商政企客户生态，面向工业、学校、化工、矿山等行业，加深与运营商合作，借助五合一 50G PON 融合业务网关、企业级 FTTR 网关等创新产品，助力运营商在园区场景从“专线接入”迈向“全光整网服务”，构建高溢价业务模式，开拓政企蓝海。

三是，保持家庭终端领先优势，抢占 AI 新入口。国内运营商全面推行家庭领域 AI 化，建立智能终端新生态，抢占端侧 AI 新入口。公司通过技术创新及差异化布局，实现家庭终端市场地位的持续领先。其中，网关（含 FTTR）、机顶盒、Wi-Fi 路由器等产品保持行业第一，同时，发挥在语音交互及 AI 领域的技术积累，满足运营商定制化需求，实现 AI 中屏发货量增长；自由屏、定制 AI 手机等新品卡位新窗口，探索中兴硬件+运营商 AI 能力新合作模式，深度捆绑运营商生态拓展。

综上，在当前行业周期波动的背景下，公司将在传统网络精细化经营，保持格局稳定，布局前瞻技术；同时，匹配运营商加速建设算

力网络、全面深入推进“AI+”的需求，发挥在服务器、绿色数据中心、AI终端等领域的技术和综合优势，构筑增长新引擎，对冲传统网络投资下降的影响，并为未来发展奠定坚实基础。

通信网络正从“管道”向“神经中枢”转型。AI与通信融合体现在两个方面：**首先是AI for Network**，AI技术赋能网络演进重构。产品级重点在硬件智能内生和软件的智能进阶，网络级则通过 Agentic AI、大数据和数字孪生的深度融合，加速自智网络向 L4+迈进。**其次是 Network for AI**，AI应用促进网络建设需求。一方面，在智能生产阶段，无论是 Die 2 Die、GPU 2 GPU，还是集群内部和 DC 之间，都需要网络加持和协同优化，需要支持多种开放标准的高速无损互联，以网强算，持续提升智算中心性能与效率；另一方面，在智能应用环节，云边端协同、智能体间协同会成为常态，泛在 AI 需要更强大的网络支撑。AI 时代流量的趋势发生变化例如下行流量占比提升、东西向流量增速高于南北向等，也会驱动网络架构演进，无论是 5G-A 还是全光网，都将为云边端协同和泛在智能体互联奠定基础。从这些技术发展趋势可以看出，全栈全域技术融合和超大规模复杂系统优化成为重中之重。这也是公司保持产品持续竞争力的核心资本。

总之，在 AI 大模型的加持下，通信行业正在经历一场从底层物理设施到上层商业模式的彻底重构。首先是架构融合，中兴通讯的“连接+算力”战略，实质上是推动通信网络向“分布式超级计算机”演进。算力网络通过 SRv6 和算网大脑，打破了计算与网络的界限，实现了资源的原子化解耦与重组；其次是 AI 内生，6G 网络将是智能原生的，深度学习正在深度融入，使网络具备了自我学习、自我优化的能力；最后是价值重塑，运营商和设备商有望掌握了智能时代的“发电厂”和“输电网”，从单纯的连接提供者跃升为数字经济的赋能者。公司在通信时代形成的技术积累和产品优势，正在向“连接+智能”的综合能力优势升级。我们有信心在新一轮网络智能化和基础设施演进过程中，持续夯实产品竞争力，支撑运营业务长期可持续发展。

问题 5：近期政府工作报告明确提出要培育发展 6G 等未来产业，空天地一体、卫星通信作为 6G 核心应用场景，是行业布局重点。公司在连接领域深耕多年，拥有深厚的技术积累和行业领先优势，想请问公司：如何看待这些前沿技术的应用前景？以及公司在相关领域的技术储备情况？

答复：

一、6G

对于什么是 6G，目前业界有不同理解，公司认为 6G 是智能的、空天地通信一体化的系统。这里有两个定语，一是智能，智能是加入

AI 能力，这是 6G 协议的一个标准特征，AI for Network，通过 AI 的能力提供一个更灵活、更具弹性、更低 TCO、更聪明的网络；二是空天地一体化，目前的通信网络本质是二维网络，覆盖了地面和低空的网络，空天地一体化的核心要素是卫星。同时，6G 的标准必要专利（SEP）也十分关键。

6G 作为下一代移动通信技术，是全球新一轮科技革命和产业变革的核心竞逐领域。在未来智能体互联网时代，6G 也是人与智能体共生的重要基础设施，支撑未来智能体业务在连接对象、交互内容和服务范式三大方面的变革。

公司自 2018 年起开始投入 6G 预研，锚定 6G 技术领先及 2030 年商用节点，推进标准制定、关键技术预研及原型验证，同时积极推进 6G 生态建设和场景探索。

在标准方面，公司深度参与全球 6G 标准化进程，作为 3GPP、ITU、CCSA 等主流标准组织的重要成员，积极推动 6G 标准的统一与演进。

在关键技术，公司基于标准、芯片、算法、架构的全链路系统化核心能力，构建 6G 的两个关键领域和四项关键技术。两个关键领域指空天地一体、通信与 AI 融合，空天地一体主要是卫星和低空，通信与 AI 融合，公司 AI 团队主要是由 5G 团队承接的，自然将通信与 AI 融合在一起。四项关键技术指极致谱效、新质物联、能力扩展、可信安全四大演进技术。公司已连续四年参加 IMT2030 6G 推进组测试，测试质量保持领先，在 6G 领域已形成超 30 项关键技术以及 10 余项核心创新成果。例如，在 AI 与无线技术融合方面，公司超大规模天线阵列架构，率先在 6G 主流候选频段 U6G（6425-7125MHz）实现业界首个 2000+天线振子原型机，进行了原型验证、外场组网到产业生态协同的全面布局。

在生态建设和场景探索，公司联合中国移动，基于高通原型终端，完成业界首个基于 U6G 频段 400MHz 单载波的 GigaMIMO IoDT 互操作验证，同时探索 6G 在 AI 赋能的多感官沉浸式通信、柔性制造、星地融合、具身智能群智协同等场景的应用落地。

公司有信心维持当前的研发投入强度，结合 AI 能力以及公司在调制解调技术的一贯优势，有能力继续维持领先地位。

二、空天地一体

低轨卫星是 6G 的核心发展方向，公司聚焦的主业是载荷，就是卫星的“基站、核心网”，卫星载荷研发与制造涉及基带、相控阵天线、星间激光通讯和星载路由等多领域核心技术。公司深耕通信领域多年，有专业的团队为相关技术以及核心部件提供支撑，同时在地面网络长期积累的技术与产业优势可以在卫星载荷方面复用，具体包括：

芯片方面，公司通过自研的 5G 芯片以及未来 6G 芯片，实现使用民品级芯片在低轨卫星上实现低成本替代，降低卫星资本开支。

研发质量保证方面，公司基于对移动通讯的深刻理解形成的技术平台，为一次上星即可确保成功打下良好的基础。

生产能力方面，公司卫星载荷生产基地已在运作和准备。

服务体系和组网经验方面，公司依托在地面网络的能力，为合作伙伴、运营商提供良好的技术支撑和可靠的质量保证，实现低 TCO 的可运营系统。

基于上述优势，公司已经布局从地面到星上的端到端、全链路、空天地一体解决方案，包括：星载处理单元、超大天线阵列、卫星间链路路由器、核心网和全场景产品组合。其中如有更低 TCO 的组件，公司将与合作伙伴一起，把产业链成本降到最低，对于高难度、不可或缺、影响竞争力的领域，公司将依托核心研发能力持续攻关。

未来，公司将坚持 3GPP 标准引领，紧盯研发和资源投入，希望在 5G 领先的基础上，延续在 6G 领域的成功。

问题 6：2025 年公司手机产品在游戏领域及国际市场拓展取得成效，实现双位数增长，同时公司也前瞻性布局了 AI 手机。关于手机业务我有两个问题：

一是，近期存储涨价对全球手机厂商都有影响，2026 年公司手机收入能否保持增长态势？

二是，去年 12 月公司与字节联合推出豆包手机助手技术预览版，引发消费者和其他互联网大厂关注，2026 年是否会推出新一代豆包手机？此外，我们也关注到近期努比亚 Z80 成为全球首款原生集成“龙虾”的手机，公司的 AI 手机规划和落地途径是否会有调整？

答复：

2025 年，中兴通讯消费者业务持续向好，其中手机产品聚焦重点大国，强化努比亚手机品牌建设，积极拓展公开渠道，收入实现双位数增长。

随着 2025 年 Q4 开始存储持续大幅涨价，全球手机市场出货量受影响整体预测下降 12%-15%，尤其 100 美元以下档位出货预计下滑超过 30%。

公司认为，危中有机，并将从三个方面积极应对。

第一，在供应链层面，我们加强国产化替代和降本的组合策略。手机业务依托集团整体资源优势，与国产存储原厂及模组厂保持长期战略合作关系，供应稳定；同时，我们在整体国产化过程中，不断进行新技术验证和降本替代工作，来应对成本挑战，帮助终端业务平稳穿越本轮周期。

第二，手机聚焦“AI+游戏”推动品牌价值跃迁。从“水桶机”到 AI+游戏的差异化竞争赛道，坚定推进战略转型。2025 年开始，我们携手字节跳动联合打造的 AI 原生手机系列，树立 nubia 在 AI 手机领域的先锋品牌形象。在游戏赛道上，红魔连续多年保持全球高端电竞手机销量第一，成为领军品牌；nubia Neo 定位“年轻人的第一部游戏手机”，在 200-400 美金价格段，市场容量约 3 亿部，其中主打游戏性能概念的产品约占 10%。2025 年 nubia Neo 系列在该价格段实现了 300% 的同比增长，出货近百万台。凭借与红魔的双品牌协同，以及覆盖专业电竞与潮流娱乐的完整产品矩阵，加强全球年轻人群的 nubia 品牌认知，实现整体品牌价值跃迁。

第三，市场拓展利用好渠道优势。中兴手机业务正依托全球运营商、游戏厂家、互联网厂家和本地合作伙伴的深度合作，构建穿越周期的韧性能力。在拉美、非洲等重点市场，公司已与多家零售商和主流运营商建立“终端+套餐”联合运营模式，通过分期付款、话费补贴、流量捆绑等灵活销售策略，有效降低用户对终端价格的敏感度。该模式已 2025 年初见成效，运营商渠道手机营收同比增长超 30%，成为抵御成本波动的重要支撑。

在 AI 手机布局方面，人工智能时代，包括豆包手机的 AI 智能体手机能让人们做更多事情，而非简单替代人力，减少人力数量规模，这一新范式也对现有规则、标准与规范带来了新要求。2025 年 12 月，公司携手字节跳动联合发布努比亚 M153 豆包手机助手技术预览版，推动前沿 AI 技术在终端侧的实质性落地，成为业界 AI 原生手机发展的重要里程碑，引发消费者及互联网行业的广泛关注。

在此基础上，公司正与字节跳动等主流生态伙伴深化合作，共同推进新一代豆包 AI 手机的研发与落地，持续加码“AI for All”战略。技术路径上，我们始终坚持将 AI 智能体深度融入操作系统，打造真正的原生 AI 体验，而非简单的功能插件。当前，我们正进一步升级系统级 AI 能力，融合中兴自研 Co Claw 智能调度技术，实现跨应用、跨生态的无缝协同，支持更复杂场景下的自动化任务执行，提升用户操作效率与交互智能度。

在安全与隐私方面，公司高度重视 AI 终端的可信边界，全面强化终端侧 AI 处理能力与隐私保护机制。通过数据本地化处理、模型运行安全隔离、用户行为脱敏等多重技术手段，确保用户数据“可用不可见”，实现智能体验与信息安全的有机平衡。

2026 年，公司将继续坚持开放合作，深化与运营商、互联网、AI 生态伙伴的联合创新，加速 AI 技术在终端的规模化落地，致力于为用户带来更智能、更安全、更可信的 AI 手机体验，巩固 nubia 在 AI 原生终端领域的先锋地位。

问题 7：2025 年公司国际市场取得不错的经营成果，收入双位数增长、毛利率也有提升，运营商、算力、手机收入均快速增长。但我们也注意到，近期国际环境持续复杂多变，不确定性因素增多，给各家公司都带来了一定挑战。能否请管理层对 2026 年公司国际市场经营情况做个展望？

答复：

2025 年，中兴通讯在国际市场同步发力网络、算力、家庭及个人终端业务，实现收入 441.6 亿元，同比增长 12.4%，占收入比例约 33%。2026 年，国际环境依旧复杂多变，不确定性因素持续叠加，但 AI 技术加速迭代与融合也为公司打开了新的发展空间，机遇与挑战并存。面对新形势，公司将坚持全球化布局、本地化深耕，全力推动国际市场实现高质量、可持续的增长。

在市场投资方面，网络领域，海外运营商网络投资延续稳步增长态势，据 Gartner 预测，2025 到 2029 年海外运营商资本开支年复合增长率约 4.5%，其中，4G 升级与 5G 部署仍存在增量空间，光纤网络建设持续提速。**算力领域，国际算力市场正处于爆发期，**据 Gartner 预测，2025 至 2029 年全球服务器市场年复合增长率达 19%，AI 服务器增速更是高达 25%，算力需求将成为公司国际市场收入增长的重要引擎。其中，中资互联网企业加快出海步伐，在社交、电商、云服务等领域持续深化海外布局，各国加快算力基建部署，主权云需求上升，同时算力增长带来催生算电一体化、绿色智算中心等新场景、新需求。**家庭及个人终端领域，**据 TSR 预测，2023 至 2028 年全球 5G MBB 市场年复合增长率达 19%，与此同时，谷歌、三星等头部厂商正加速推出 AI 智能手机，全球游戏手机赛道过去 5 年也以 18% 的年复合增速显著跑赢行业大盘。AI 技术与终端硬件深度融合，正推动智能手机向 AI 智能化终端加速演进，重构终端入口价值。

在竞争方面，公司核心产品保持全球领先的竞争力，5G 基站和 5G 核心网发货量保持全球第二，光接入和光传输产品保持行业领导者评级。服务器、数据中心市场规模增速领先，超节点获业界高度认可，深度参与算力互联标准，推动算力一体化建设，公司将持续深化 AI 技术与 ICT 全场景产品的深度融合，整合网络、算力的全链条技术优势，以领先的网络、智算、能源一体化解决方案，进一步巩固并提升全球市场竞争优势。同时，公司多年积累的全球化交付能力、供应链韧性也是核心竞争优势。在全球化交付方面，特别是本地交付方面，公司业务覆盖全球，在亚太、欧洲、拉美、中东非洲四大核心区域设立了本地化团队、研发中心与服务中心，能够快速响应客户需求，以强大的交付能力保障复杂项目落地。在供应链韧性方面，公司构建全球多元化供应链体系，优化产能布局，提升供应链抗风险能力，确保产品

稳定交付。

在自身经营方面，网络领域，公司将持续深耕亚太、欧洲、拉美、中东非洲四大核心区域，聚焦重点大国与头部运营商，提升市场份额。业务发展上，坚持四大领域协同发力：网络领域深入推进移动网络 5G 化、宽带网络光纤化，坚定执行“大国大 T”战略，深化在无线、光纤宽带、新型数字业务等领域合作，持续提升市场格局；**算力领域**，深化与中资出海企业特别是阿里、字节、腾讯等头部互联网企业的合作，发挥公司强大的交付优势，实现与合作伙伴的价值共创。同时依靠端到端的全栈 AI 基础设施解决方案，精准对接全球算力需求，抢抓 AI 算力建设红利；**家庭及个人终端领域**，聚焦 AI 手机、5G MBB、家庭终端等核心品类，打造 5G+AI 旗舰与中高端爆款机型，采用“运营商合作+品牌直营”双轮驱动模式，一方面深化与欧洲、拉美主流运营商合作，另一方面拓展线上电商与线下门店渠道，全面提升全球销量与品牌影响力，通过差异化的优势，实现从低价上量到价值上移的跃升。

通过以上举措，2026 年国际市场收入力争保持稳健增长，实现市场份额、收入规模及盈利能力的同步提升。

问题 8：上周，国内运营商陆续召开了 2025 年度业绩说明会，从公开信息来看，2026 年资本开支延续下降趋势，将下降 9%至 2,596 亿元。预计 2026 年公司国内运营商网络收入仍会下降，运营商网络整体毛利率接近 50%，其中国内市场毛利率可能更高，是公司利润的重要来源，运营商网络收入下降，会带来公司利润的下降。同时，算力产品收入占比提升，带来收入结构变化，也会使公司利润面临挑战，想请教管理层，2026 年的利润指引是怎样的？

答复：

2026 年，国内运营商投资进一步下降；国际市场我们把握 4G 升级与 5G 部署、光纤网络建设等市场机会，推动收入增长，一定程度上缓解运营商网络整体收入压力。结合前面投资者的提问，公司对网络、算力、家庭及个人终端等产品的市场情况及经营规划，也做了展望。整体看，我们对 2026 年公司收入增长有一定信心。

在毛利率方面，结合 2025 年业绩报告以及刚才提到的几个板块的未来前景与经营策略，预计 2026 年收入结构变化仍然延续，从各业务的毛利率情况来看，网络产品的毛利率保持稳健，算力产品通过持续提升自研比例、供应链管控等举措，逐步提升毛利率；家庭及个人终端受到存储价格上涨、市场竞争的不确定性等因素影响，毛利率挑战与机遇并存。整体看，2026 年公司毛利率仍面临一定的压力。

在费用方面，公司聚焦战略性研发项目、精准投放资源，进一步提高研发的投入产出比；同时，对于销售和管理费用，公司会持续做

	<p>好管控。整体看，公司有信心对费用做一定程度的有效管控。</p> <p>综合以上因素，2026年预计公司净利润存在一定压力的同时，我们将沉着应对大环境中的各项挑战，力争实现一个比较稳定的盈利水平。</p> <p>问题 9：近期公司股价持续承压，我们注意到公司已制定并出台了市值管理制度，在此想向管理层请教：未来公司将从哪些具体维度进一步加强市值管理工作，是否有明确的落地计划？如何通过有效的市值管理举措，传递公司内在价值、提振投资者信心、改善股价表现？</p> <p>答复：</p> <p>关于公司市值，不仅广大的投资者关注，我们自身也是非常关注的。我们认为市值管理的前提，是做好公司经营。刚才我们汇报了2025年公司“连接+算力”战略的执行情况，就着投资者的提问，公司也对2026年在网络、算力、家庭以及个人业务做了比较详细的说明。未来，公司将坚持技术创新与业务协同，实现稳健经营与可持续发展，我们认为这也是市值管理的根本。</p> <p>在做好经营的同时，公司非常重视股东回报，刚才在业绩报告中也对分红的情况做了说明。未来，公司也会保持现金分红政策的一致性、合理性。</p> <p>投资者都比较关注公司回购股份的进展，公司在2025年12月发布了回购方案，期限是方案发布后的12个月内。公司会结合自身情况，在规定的期限内完成回购。</p> <p>良好的市值管理，离不开完善的公司治理。公司持续完善治理结构，并按照法律法规要求及时履行信息披露义务，保持与投资者的交流与沟通。今天公司召开年度业绩说明会，对投资者关注的2026年各项业务经营策略，都逐一做了详细答复，这些问题也是公司年报发布后，受到较多关注的问题，我们希望借此机会跟大家分享我们的一些思考。</p> <p>总体来说，公司会加强规范运作，保持战略定力，实现稳健经营，积极回报股东，希望获得投资者的长期支持。</p> <p>风险提示：以上如涉及对公司发展战略、前沿业务、业务预测等前瞻性表述，不构成公司对投资者的实质承诺。敬请投资者理性判断、谨慎投资，注意投资风险。</p>
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	无
活动过程中所使	无

用的演示文稿、 提供的文档等附件	
---------------------	--