

证券代码：000034

证券简称：神州数码

## 神州数码集团股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：20260402

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（直播）
参与人员	现场：中信建投证券、广发证券、平安证券、兴业证券、长江证券、华创证券、国海证券、开源证券、国盛证券、国泰海通证券、华安基金、富荣基金等 25 名投资者和 23 名媒体代表。 线上：招商基金、每日经济新闻、证券市场周刊等 4,845 名投资人和媒体人士。
时间	2026 年 4 月 2 日 15:30-17:00
地点	神州数码深圳国际创新中心，及公司微信视频号、行知直播平台
上市公司接待人员姓名	联席董事长 王冰峰 首席执行官 李映 总裁兼董事会秘书 陈振坤 副总裁 李刚 财务总监 李京
投资者关系活动主要内容	<b>一、2025 年年度财务报告</b> 2025 年，公司实现营业收入 1,437.5 亿元，同比增长 12.2%，经营规模再创新高，归属于上市公司股东的净利润为 5.2 亿元。其中，AI 多元布局加速落地，AI 相关业务实现收入 330.3 亿元，同比大幅增长 47.7%，业务占比和贡献度持续攀升，驱动整体战略转型向纵深发展。 战略业务业绩贡献度持续提升，已成为驱动公司高质量发展的重要引擎。报告期内，数云服务及软件业务保持收入利润双增，实现营业收入 36.7 亿元，同比增长 23.9%；税后净利润 1.5 亿元，同比增长 7.7%。其中，以“神州问学”为代表的 AI 软件及服务业务实现营业收入 1.1 亿元，同比大幅增长 165.4%。自有品牌产品业务增长势头强劲，实现营业收入 74.4 亿元，同比大幅增长 62.4%；税后净利润 7753.6 万元，同比增长 9.7%。 神州数码 IT 分销及增值服务业务继续保持稳定增长，为整体 AI 战略转型提供稳健经营支撑。全年实现营业收入 1,355.2 亿元，同比增长

8.9%；税后净利润 7.4 亿元。

报告期内，公司经营活动产生的现金为净流出，主要原因为市场对算力设备和芯片、存储等 IT 产品需求旺盛，公司集中采购原材料和存货导致备件备货增加。

公司总资产与净资产稳步提升，净资产规模稳居百亿以上，资本结构持续优化。

## 二、2025 年战略进展与 2026 年展望

### （一）2025 年战略进展

基于对 AI 和底层技术趋势的准确预测，神州数码 AI 相关业务在 2025 年加速释放，实现收入 330.3 亿元，同比大幅增长 47.7%。过去几年，公司与全球领先的云服务商建立了稳固的战略合作伙伴关系，是火山引擎 HiAgent 的首批七大官方合作伙伴；深度参与了阿里云“百炼”AI 专属版的交付，更获得了“领头羊”大数据服务资质；同时还获得了 Google Cloud 的 Premier Partner（卓越合作伙伴）认证，为公司助力中国企业出海、对接全球顶尖 AI 工具链提供了重要的通行证。这种深厚的积淀，让公司在 AI 时代能够实现顺势起跑，进入 AI 的快车道。

当 AI 深入企业流程时，首先带来的是业务模式、技术范式和管理方法的跃迁。2025 年，神州问学已经正式迈入规模化、企业级 AI 解决方案的全新阶段。神州问学客户数量与质量同步提升，规模化趋势清晰，在医疗、制药、高端装备制造、汽车、运营商等领域均形成了 AI 标杆应用，签约客户数增长 167%，百万级以上客户数增长 125%，客单价增长 17%。神州问学的实践得到了业界的高度认可，入选“GenAI 应用平台前十大厂商”，在“卓越 Agent 开发厂商”评选中进入前五，成为业内 AI 落地的标杆示范。

在 AI 基础设施领域，公司推出了包括超节点服务器、推理工作站等新一代 AI 算力产品，并在算子贡献、AI 算力适配等领域取得关键成效。除了在原有的金融、政府、运营商等行业继续深耕，2025 年公司在政府算力场与头部互联网等核心场景以及能源电力等新兴领域取得实质性突破。2021 年至 2024 年期间，自有品牌产品业务年均复合增长率达到 52%，2025 年该业务增长率进一步提升至 62%，体现了公司在 AI 算力产品方向的持续投入已经开始转化为业务成果。

在 AI 生态方面，依托长期构建的生态体系、客户基础及技术服务能力，公司正在将传统 ICT 生态能力持续延伸至 AI 领域，并在过去一年取得阶段性进展。2025 年，公司电子元器件分销业务规模达到 282.4 亿元，同比增长 39.6%。在满足快速增长的市场需求的同时，也进一步提升了公司在核心器件领域的供给能力和客户覆盖能力。同时，公司通过技术培训、方案集成及定制化开发等方式，为客户提供更加完整的 AI 应用支持，进一步扩大服务边界。

随着神州数码在品牌影响力、产业地位与技术价值等多个维度的持续提升，公司获得了更多权威机构与市场的广泛认可。2025 年，公司首次入选“2025 年度亚洲品牌 500 强”，并在“2025 中国民营企业 500

强”、“数字经济企业 TOP500”等榜单中排名再创新高。

## （二）2026 年展望

2026 年，神州数码会在“AI for Process”指引下，从四个方面入手推动业务增长：

1. 以“神州问学”为核心的企业 AI 增长引擎。公司将聚焦行业智能体的落地和深度的知识治理，让“神州问学”真正成为驱动千行百业完成 AI 业务重构的核心平台。

2. 以数据为核心的 Data + AI 增长引擎。依托数云业务服务能力，公司将打通“AI+数据”的双向赋能，全面帮助企业客户夯实底层数据，实现“AI 就绪（AI Readiness）”。

3. 以 AI 基础设施和自有品牌创新为核心的增长引擎。公司将持续保持自有品牌产品的技术领先性，提供坚实可靠的算力基础设施，全面支撑客户 AI Factory 建设。

4. AI 生态增长引擎。公司将完成渠道价值重塑，充分发挥强大的生态连接优势，在电子元器件增值服务、国产化布局、新能源基础设施建设、互联网合作等领域谋求持续增长。

展望未来，公司将坚持技术创新驱动发展，全面拥抱 AI，聚焦自身能力建设与价值创造，加快推动战略业务与基石业务的协同发展，持续拓展新的增长空间，为客户、合作伙伴及股东创造长期稳定价值。

## 三、问答环节

**Q1: 本次业绩说明会看到公司管理层出现了一些新面孔，能否介绍上述调整对于公司的意义？**

答：管理层的变化体现了神州数码在未来坚定变革和转型的决心，同时也体现了公司业务向专业化、年轻化发展的趋势。通过引入具备国际化视野的外部技术专家，并与公司原生的、多元化的管理团队深度结合，将进一步提升公司的综合治理能力，助力公司迈向新阶段。

李映（新任 CEO）在 IT 行业拥有非常资深的背景，曾任职于 Oracle、EMC、VMware、Intel 等国际领先企业，从事技术研发和管理工作。来到神州数码将致力于将研发、产品与业务深度融合。

李京（新任财务总监）则代表了公司的原生力量。她已在神州数码工作超过 20 年，伴随公司从信息化时代一路成长到云计算时代，曾分管过具体的业务，负责过并购项目的整合和集团中台工作，并在近期逐步接手财务工作，着力推动公司业财融合。

**Q2: 公司提出的“AI for Process”落地效果如何？在面向不同企业时，面临的最大的挑战是什么？**

答：“AI for Process”是一套核心方法论。其关键在于深入行业获取 Know-How 后，找到业务重构的抓手即“Process（业务流程）”。这主要包含两个维度：一是在不同行业中重构具体的业务流程；二是利用 AI 技术实实在在地提升生产力。在面对不同企业时，最大的挑战在于如何

将通用的 AI 技术与企业极具个性化、差异化的实际业务场景和流程真正融合在一起，形成可落地、可复制的经验。

面对这些挑战，神州数码之所以能够取得阶段性的成功，关键在于我们构建了落地的桥梁和生态。公司依托神州问学这一核心平台，打造了企业级的 Agent（智能体）中台与智能流程工作台。公司没有仅仅停留在提供底层技术层面，而是深入医疗、制药、制造、汽车等具体行业，将技术与行业 Know-How 深度结合。通过沉淀出大量开箱即用的客户场景模板，以及打造诸如“神州问学医药版”等垂直行业解决方案，公司切实帮助企业解决了从通用模型到业务流程重构的落地难题，实现了从单点技术探索向规模化商业落地的跨越。

**Q3: 2025 年以来算力和模型领域发生了剧烈变化（例如龙虾热），公司如何看待这一趋势？做了哪些动作？**

**答：**“龙虾”模型是一个极其重要的技术爆点，行业内形容这短短几个月的发展相当于走过了 Linux 三十年的历程，这让所有技术人员都感到无比兴奋。

目前，AI 正在从单点应用向 Agent（智能体）2.0 时代迈进。在企业端，AI 的形态不再仅仅是完成特定任务的工具，而是要结合企业的记忆、数据，全盘打通，形成真正的数字员工，实现自主流程的重构。虽然像“龙虾”这样的前沿技术发展极快，但在企业级应用中仍存在巨大优化空间，特别是如何解决企业环境中的安全合规、复杂权限控制、经验沉淀等痛点，这正是神州问学发挥价值的地方。

**Q4: 如何看待 AI 在企业落地时的安全风险？企业级 AI 和个人应用有哪些核心区别？**

**答：**个人与企业在使用 AI 时的逻辑和管理规模完全不同。开源模型虽然强大，但直接引入企业会面临严重的安全挑战。企业内部有着复杂的权限对应关系，不同部门、不同层级对数据的可见与不可见权限有着严格区分，需要极其细致的企业定制。如何构建一套能满足多企业交互、或企业内部复杂架构的安全权限体系，是企业级 AI 必须跨越的一道坎。

**Q5: 公司在算力底座上的布局及未来发展规划是怎样的？**

**答：**在算力底座方面，公司正持续向核心器件、基础架构及产业链上游能力延伸，并与头部互联网公司开展深度合作，未来会有更多定制化服务器、多节点服务器等业务落地。公司正在尝试构建“前店后厂”的模式，不仅在算力场使用自己生产的多路线服务器，更进一步赋能千行百业的算力基础设施建设。

**Q6: 面对“十五五”开局，公司在自主可控 AI 布局方面有什么具体规划？**

**答：**“十五五”时期，国家对人工智能和算网基础设施建设的支持力度

将持续加大，这与公司过去几年的战略布局是高度契合的。围绕“人工智能+”行动方向，公司将在自主可控 AI 领域持续深化布局。

一方面，在应用层，公司将继续以神州问学为核心，推动 Agent 智能体及相关平台能力建设，加快企业级 AI 产品和解决方案的落地。另一方面，在基础设施层，公司也将持续推进算力升级，依托神州鲲泰和木屋智能，完善计算、网络及相关产品体系，夯实自主可控的 AI 基础设施能力。在此基础上，公司将进一步推动与政务、医疗、交通等重点行业场景深度结合，加快形成面向重点行业的可复制解决方案，推动从单点落地走向规模化推广。

**Q7: 展望 2026 年，公司更看重业务规模的扩张还是利润的提升？**

**答：**目前我们看到 AI 算力需求、应用部署需求带来的增长趋势仍在延续。公司希望在整体收入保持稳定增长的同时，战略业务的收入与利润增速更高，并保持较高毛利率，实现整体的高质量增长。此外，深圳的神州数码国际创新中心的出售和出租进度加快，房地产减值等非经营事项带来的短期利润影响正在不断收窄，因此公司对 2026 年整体的营收和净利润持相对乐观态度。

**Q8: 公司 2026 年的研发投入预算和重点侧重方向是什么？**

**答：**2026 年公司的研发预算将呈现持续提升的趋势，重点投入方向将围绕搭建数智基座展开：

1. **神州问学行业版深化：**陆续推出医药版等行业版本，将行业 Know-How 与大模型技术深度结合。
2. **多智能体（Agent）协作：**重点研发如何在企业环境下将数据、知识与业务流程结合，构建企业级知识治理体系。
3. **算力基础设施突破：**聚焦多芯异构智算、高速互联技术（光电融合等），并加大对网络、定制化服务器（如支撑大规模 AI 集群的设备）的软硬件产品化研发。

**Q9: 公司 2 月发布超节点服务器，怎么看待下一步发展？**

**答：**超节点服务器是公司面向新一轮 AI 应用需求和基础架构演进推出的重要产品。下一步的发展方向主要集中在以下几个方面：

1. **面向核心场景突破：**超节点服务器将重点面向互联网大厂等核心场景。公司会持续深化与头部互联网客户及三大运营商的合作，探索多节点服务器及定制化机器的交付，满足他们对高密度、大规模集群算力的需求。
2. **发力 AI 推理与边缘市场：**随着 AI 大模型从训练走向应用，推理算力需求将迎来爆发。我们不仅关注中心算力，也推出了 AI 推理平台生态，推动算力在交通、医疗等边缘侧和垂直行业的广泛落地。
3. **软硬件协同与端到端交付：**未来 AI Infra（基础设施）的竞争

	<p>是整体解决方案的竞争。公司将依托超节点服务器等硬件基座，结合公司在网络、安全、存储上的综合能力，甚至通过“前店后厂”的模式，进一步强化公司为客户提供端到端算力解决方案的能力。</p>
按附件清单 (如有)	
日期	2026 年 04 月 02 日