

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	百嘉基金 黄艺明；盛曦投资 许杰；鸿道投资 方云龙；博远基金 谭飞；财达证券 向正富；长安基金 徐小勇；长城基金 余欢；长城证券 沈彻；长盛基金 郭堃；淳厚基金 陈文；东方财富 向心韵；东方证券 浦俊懿；东吴证券 戴晨；东兴证券 石伟晶；三鑫资产 冯强；福清银河 孙菲菲；高盛(亚洲) 胡一帆；格林基金 梁亚辉；光大银行 杨文健；光大证券 孙啸、刘勇、秦波；广东钜洲 王中胜；广发基金 徐明德；广发证券 周源、杨琳琳；广州瑞民 黄鹏；广州胜拓 姜玮；广州城投集团 李军文；国海证券 刘熹、张晓晨、朱谓晟；国华兴益 韩冬伟；国寿安保 张帆；国泰海通 杨彤昕、余伟民；国投证券 杨楠、谢知见；国信证券 赵屿；国元证券 耿军军；传俊资产 毛旰；红骅投资 查业涛；合众资管 胡纪元；红石榴基金 何英；花旗環球 王曉琮；华创证券 吴鸣远；华福证券 朱珠；华商基金 王毅文、刘宏；华泰证券 王兴、唐攀尧、徐家琛；华西证券 马行川；华夏未来 褚天；华源证券 李宏涛；华泽股权(天津) 熊奇；汇丰前海 王泳竹、郑冰仪；建投基金 周紫光；建信保险 孔硕；金光紫金 李晟；巨杉(上海) 何川；开源证券 马堉博、雷星宇；昆仑健康 周志鹏；鲲鹏恒隆 彭飞虹；乐盈(珠海) 陈清远；麦盛资管 姜楠；麦高证券 白鑫；美银证券 朱可欣；明辉投资 陈镇炎；摩根基金 庞倩倩；宁波浩越 何海强；宁波明盛 李达、陈志明；平安证券 闫磊、杨祺；齐家资产 牛建斌；前海诚域 傅晓阳；前海粤鸿 黄新耀；青骊投资 赵栋；瑞银证券 李欣蕾；三井住友德思 黎兆倫；山西证券 张天；上海禅龙 陈鑫；上海晨燕 滕兆杰；赤祺资产 陶祺、吴伊纯；上海翀云 俞海海；上海大朴 林烈雄；上海道子天 季小军；富唐资产 胡爱军；行知创投 周峰；九祥资产 张雅静；朴信投资 朱冰兵；青鼎资产 卫强；十溢投资 刘绍念；途灵资产 赵梓峰；咸和资产 庄海军；

	煜德投资 王亮；上海元辉 黄盼盼；上海匀升 饶欣莹；深圳丞毅 胡亚男；深圳宏鼎 李小斌；深圳乾锦豪 曹棋；深圳山石杨瑜；深圳深高 王厚恩；申万宏源 陈力扬、赵航；四川楠溪 吴明星；太平洋资管 陶榼琦、邵军；天风证券 丁子惠、张建宇、袁昊、刘鉴；天弘基金 肖博文；同泰基金 彭帅；万联证券 吴源恒；江岳基金 吕政和；西部证券 陈彤；新华基金 张帅；鑫融长弘 戴溪；兴业证券 蒋佳霖；兴银理财 江耀堃；易方达 张胜记；甬兴证券 王唯亮；招商证券 王婧；浙江景和 应峥；浙江秘银 董一平；浙江沃金 杜碧凤；浙商证券 张建民、刘雯蜀、徐菲、林亮亮；正源信毅 顾松华；中航信托 张清清；中加基金 于成琨；中金公司 李超、朱镜榆、臧若晨；中融人寿 张维璇；中泰证券 孙行臻；中信保诚 段又茵；中信建投 何昱灵、曹添雨；中信证券 丁奇；中银国际 吕然；中银基金 张令泓；中原证券 唐月；IGWT 廖克铭；Point72 李欣伟
时间	2026 年 8 月 28 日
地点	紫光股份会议室（电话会议）
上市公司接待人员姓名	紫光股份董事长 李 涛 紫光股份董事、新华三集团总裁兼首席执行官 王竑弢 紫光股份总裁 何华杰 紫光股份副总裁、董事会秘书 张 蔚 紫光股份副总裁、财务总监 秦 蓬 新华三集团高级副总裁、技术委员会副主席 刘新民 新华三集团高级副总裁、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 2026 年上半年经营情况 今年上半年，公司各项业务齐头并进，均取得了快速发展。一方面，政策红利、算力建设刚需、产业智能化三重因素协同，持续打开了 AI 基础设施长期成长空间，对公司网络和服务器两大核心产品线形成长期正面支撑。一方面，公司在运营上精益管理，多措并举促进公司整体盈利能力提升。 公司上半年整体营业收入 635.16 亿元，同比增长 33.93%；毛利 85.15 亿元，同比增长 17.85%；实现归母净利润 21.67 亿元，同比增长 108.18%；实现归母扣非净利润 18.74 亿元，同比增长 67.59%；加权平均净资产收益率 13.32%，较去年提升 5.78 个百分

	点。各项经营指标均较 2025 年有明显提升、加速。核心子公司新华三上半年实现营业收入 499.75 亿元，同比增长 37.28%；净利润达到 23.88 亿元，同比增长 29.03%。从新华三的收入构成来看，国内政企业务收入为 438.67 亿元，同比增长 41.35%，主要受益于互联网厂商资本开支的增大，部分行业客户升级需求明显，带来交换机、服务器需求的快速增长。国际业务规模持续扩大，收入规模达到 29.41 亿元，同比增长 53.25%。从产品收入构成来看，网络产品收入同比增长 20%以上，400G 和 800G 交换机的增速尤为突出；服务器收入实现了大幅的增长。 公司依托“算力×联接”差异化竞争优势，布局全栈 AI 基础设施，覆盖智算服务器、高速互联网络、分布式存储、行业智能解决方案，深度参与算力底座搭建、行业模型适配与企业智能体落地，并全面适配国产化智算中心建设。 （1）在技术和产品侧，公司坚持长期主义战略，紧跟人工智能技术趋势和产业需求，持续进行研发创新，重点聚焦智算中心基础设施、无损网络架构、算网调度平台、绿色节能、云网算融合、网络安全等产品和方向，打造安全、稳定、高效的算网存云安维数智一体化底座。积极参与“算力网”和“新一代通信网”建设，推动智算向系统协同、存算一体、高速互联、绿色算力发展，关键技术研发与两网建设高度契合。上半年，公司陆续发布了以 UniPoD S80000 超节点为代表的七大核心产品。公司 UniPoD S80000 系列超节点产品支持万亿参数大模型训练与推理需求，具备超高密度、极致互联、全栈软件优化、多元开放架构四大核心能力。全新一代 UniServer S90000 高密全液冷整机柜作为高性能通用算力平台，在算力密度与能效实现双突破，算力密度相比传统方案提升 3 倍；全系列单芯片 102.4T 智算交换机引入 CPO/NPO、CPC 等先进技术，满足 Scale-Up 与 Scale-Out 场景下更高密度、更大吞吐的需求；新一代 AI 原生存储产品 X20000 系列为智算中心提供更高密度的存储容量与更强的数据访问能力，
--	--

	减少因存储瓶颈导致的算力等待；AI 智能云依托通智融合架构、智算加速引擎、数智融合 MaaS 平台三大核心能力，打造了全域统一、高效稳定、可信开放的云数智平台；全新升级 AI-Driven 主动安全体系，形成从智能检测、自主运营到 AI 业务全链路防护的完整闭环；灵犀运维智能体解决了传统运维中网络拥塞和算力利用率低的痛点，满足 AI 大模型训练对网络高稳定性、低时延的要求。 （2）在国内市场，公司实现从顶层设计、交付落地到长期运维的闭环，通过全栈、全场景的系统解决能力和极致的工程化实施能力，助力行业客户业务价值提升。通过灵活的产品和方案组合满足不同行业和场景下的数智化需求，帮助客户有效应对传统 ICT 基础设施面临的算力碎片化、网络拥塞、存储瓶颈、运维复杂、成本高企等多重挑战，为政府、金融、医疗、交通、能源、教育、制造等行业客户 AI 应用提供高效的支撑。 公司积极参与互联网客户 AI 智算集群建设，AI 算力硬件产品和数据中心网络产品市场份额位居前列。在 AI 算力层面，支持多元 AI 算力芯片、多种形态 AI 加速卡及模组、单机多卡 AI 服务器、超节点等算力形态，支撑万卡级超大规模 AI 集群稳定部署，满足互联网 AI 训练及推理业务的算力需求。在算力互联层面，公司依靠 Scale-Up、Scale-Out、Scale-Across 三种场景互联技术，搭配 800G 高速网络，帮助互联网客户打破 AI 业务算力扩展瓶颈，保障了大模型训练、实时线上 AI 交互等业务稳定高效运行，并重点发力 AI 智算集群、400G/800G 高速交换机等高端开放架构产品，依托全栈研发能力，提供联合设计、集群调优一体化方案。 （3）在海外市场，公司持续深化本地化战略，将标准化体系与本地化应变能力深度融合，自主渠道建设增长态势良好。今年上半年，公司重点把握海外智算发展需求，聚焦运营商、云服务商、教育、政府等重点行业机会，核心产品与解决方案在海外市场快速落地，承接了哈萨克斯坦头部运营商、菲律宾农业部、马
--	---

	来西亚高校等重点行业客户标杆项目；深度协同“中资出海”，以全栈智算解决方案服务于出海企业海外 ICT 基础设施和大型数据中心建设。随着海外自主渠道网络已具规模，公司将进一步加大资源投入，持续精准深耕，以全栈的产品、智算集群建设能力和丰富的行业经验服务于海外客户，提升收入规模和盈利水平。 （4）公司在优化业务体系布局、调整资源配置和加强板块协同的同时，完成对新华三 6.98%股权的收购，持股比例进一步提升至 87.98%，增厚归属于上市公司股东的净利润；对部分子公司进行处置，进一步聚焦主营业务；强化资金预算和费用管控，并拓展多元化融资渠道，积极推进高成本融资置换，降低财务费用；实施多元化供应商政策，加深与核心供应商战略协同，保证供应的稳定性；建设全球物流中心和本地仓储，进一步完善全球供应链体系，积极应对供应链波动带来的风险挑战。 下半年，公司将继续提升 AI 基础设施的系统协同和一体化交付能力，加强产品和解决方案的核心竞争力，优化业务布局，提升生产和管理效率，构建多元、自主、有韧性的供应体系，构筑面向 AI 时代的系统级竞争力。 二、目前国内超节点的发展如火如荼，公司如何看待国内超节点的发展节奏以及未来技术的趋势？请介绍下公司关于超节点的未来发展规划？ 超节点是公司“算力×联接”战略的集中体现。今年公司正式发布面向万亿参数模型时代的 H3C UniPoD S80000 系列超节点产品，以超高密度、极致互联、全栈软件优化、多元开放架构四大核心能力，打造训推一体的高性能 AI 算力底座，为大模型训练、推理及行业智能化提供全场景支撑，推动 AI 基础设施迈入新阶段。 公司的超节点产品实现了软硬件能力的协同，体现了公司在系统整合与工程化落地上的领先能力。公司 UniPoD S80000 系列超节点产品覆盖 32 卡至 1024 卡全品类，最大可扩展至 16384
--	---

	卡，兼容多厂商 CPU、GPU、NPU、DPU 等异构算力。同时，在各种机型的适配、液冷技术等方面也都做了很好的技术升级。 今年是超节点商用元年，各行业需求释放明显。公司 UniPoD S80000 系列超节点产品，已经在互联网、运营商、金融、央国企等多个行业实现落地商用。未来，公司将进一步细分产品系列，并在技术深度上持续投入研究，包括双连接架构、高速连接器、新型液冷技术等前沿方向，目前均已在布局中。整体来看，万亿参数模型的发展趋势正持续拉动超节点的市场需求，我们对这一业务线的长期成长充满信心。 三、公司海外业务上半年增长超过 50%，公司海外业务未来有什么布局？ 公司重视海外市场开拓，海外销售网络稳步扩大，在亚洲、欧洲、非洲、拉美等地区已设立 22 个海外子公司，从市场开发、项目执行到售后支持的端到端能力持续提升。上半年新华三海外营业收入达到 29.41 亿元，同比增长 53.25%。公司海外业务此前受新华三治理架构的约束，海外市场的体系化运作与增长动力长期未能充分释放，近期新华三股权结构已调整完成。在海外，网络市场蕴藏巨大潜力，该领域竞争格局清晰，主要围绕全球性领先企业与区域性强势厂商展开，新华三的能力突出且具有优势；智能计算领域正迎来结构性机遇，依托与国际领先企业的深度战略合作，加之此前受制于外部因素而未能充分布局所形成的市场空间，预计海外收入规模和增速较以往会有更快的发展。 四、请介绍下公司财务费用变化的具体原因？ 上半年，公司财务费用是-1.15 亿元，较去年同期优化减少了超 8 亿元，主要原因是利息支出减少和汇兑收益增加。 利息支出方面：一是 2024 年收购新华三 30%股权时由于新华三剩余 19%股权收购义务所形成的期权负债已于 2025 年 12 月到期，因此今年上半年不再发生此项利息费用，同比节省约 1.7 亿元；二是经营性有息负债规模虽有所增长，但融资结构优化和利率下
--	---

	行带动经营利息支出同比仍有下降。 汇兑损益方面：新华三剩余股权的收购义务所形成的期权负债是以美元计价，上半年人民币大幅升值，产生显著汇兑收益；同时，新华三海外零部件采购也因人民币升值降低了采购成本，带来经营性汇兑收益。 综上，财务费用优化既有期权到期的一次性影响，也受益于人民币升值、融资成本改善。未来，公司将强化资金预算和费用管控，并拓展多元化融资渠道，降低财务费用。 五、当前上游供应链整体紧张，公司针对关键物料的备货情况如何？后续供应链策略有何具体安排？ 当前供应链紧张程度超出行业预期，主流厂商产能排期普遍延至 2028 年上半年。在此背景下，公司凭借与上游合作伙伴长期稳定的深度协同关系，整体供应更为从容。公司全面调动供应链体系应对缺料情况，包括优化关键物料交付节奏。公司构建了多渠道保供机制，与上游厂商保持战略合作，提前备货等方式保障供货；持续推动关键物料供应多元化方案，提升供应链韧性；与上下游建立信息联动机制，针对供需节奏变化保持高效沟通；硬件模块化柔性设计支持物料快速切换，配合精细化库存管理。公司将持续跟踪上游产能落地节奏，积极动态调整应对策略。 六、当下 AI 产业链中，硬件基础设施正从单纯的销售设备，转向系统级的能力，公司如何突出这方面的能力？同时设备采购也在一定程度上转向算力及服务模式，公司有何考虑？ 公司核心优势在于拥有全栈、全场景的系统解决能力和极致的工程化实施能力，具备打通从基础设施到业务落地的全链路，实现从顶层设计、交付落地到长期运维的闭环，把算力更高效地转化为业务价值。 在智算领域，公司依托长期积累的网络、安全、运维、存储等全栈技术能力，构建开放的系统化解决方案，支持多厂商 GPU 卡适配与主流大模型调优，突破封闭体系限制。该能力涵盖硬件、
--	---

	软件、系统集成、端到端交付及算网协同，打造国内稀缺的、面向训练与推理全周期的全栈智算服务能力，其中推理领域的全方位能力尤为突出，构成公司全栈能力扎实的基础。 Token 运营方面，公司依托图灵小镇与芯模社区的产业模式创新，持续推动 AI 算力与产业应用融合落地。围绕这一模式，公司进一步推出“图灵 Token 工厂”端到端解决方案，打通 Token 生产、调度、计量、治理的全生命周期运营闭环，助力客户实现 Token 从“资源”到“资产”的价值跃迁。 七、2026 年上半年液冷产品整体交付情况如何？是否存在技术瓶颈？公司如何做好交付准备？ 面对与日俱增的大规模高密算力增长需求，液冷技术正逐渐成为释放算力潜力的关键路径，公司上半年液冷相关服务器业务收入实现高速增长。公司作为国内少数具备液冷整机柜设计制造全流程和大规模交付能力的厂商，持续完善液冷产业布局，公司掌握冷板、密封结构、漏液监测、整机柜协同等核心技术，冷板式与浸没式双路线布局，并配套自研了液冷智能运维平台。公司持续进行技术提升，包括在新一代散热材料、散热协同技术等方面研发，并与部分高校开展物理层面的微观技术研究。面对下一代高端设备对散热性能的更高要求，预计液冷在整体设备出货中的占比将持续提升。 八、公司上半年毛利率同比有所下降，请问是什么原因？ 公司上半年毛利率同比下降 1.8%，降幅较前期收窄，第二季度毛利率环比有所提升。上半年毛利额同比增长 18%，保持较快增长。收入结构变化是毛利率下降的核心原因，其中服务器等 IT 业务增速快且收入占比持续提升，网络产品等 CT 类产品增速虽然也很快但低于 IT 业务增速，加剧了结构倾斜。尽管整体毛利率下降，但高毛利网络产品收入增速超 20%、服务器收入增速超 50%，供应链紧张但增强了产品议价能力，支撑毛利额高速增长。
--	---

	九、公司未来布局考虑和展望 公司今年上半年的收入和归母净利润取得快速增长，一方面得益于国家 AI 产业整体发展速度、国产替代的宏观背景以及存储超长周期等基本因素；另一方面得益于公司始终坚持“算一网一存一云一安一维”全栈式一体化能力的建设，这是长期坚守和长期主义运营的结果，进一步验证了公司技术策略与战略运营方向选择的正确性，也坚定了我们的信心。 目前从整个产业发展来看，国家数字基础设施长期扩容、AI 产业规模化落地、国产自主可控深化以及数字出海政策支持，这些红利为产业发展带来了诸多的机遇。同时，供应链的管理能力在当前市场环境下至关重要，公司在这方面具备较强的供给保障能力，保障了可持续的交付。在芯片领域，新华三始终秉持开放姿态，与国内外芯片供应商保持广泛合作和稳定的供给保障机制。 历经多年积累，公司在技术能力和业务能力方面具备深厚底蕴。在下一代 AI 基础设施能力定义方面，公司正在持续强化从网络系统、软件到硬件工程的端到端能力，目前在超节点技术、高性能智算网络、CPO/NPO/OCS、Wi-Fi 通感一体、先进液冷散热技术等关键技术领域拥有领先的能力，并且继续坚持技术立身，筑牢产品核心能力，这些技术储备为我们抢占未来制高点奠定了坚实基础。 公司将围绕激发组织活力、打造高效组织效率、提升研发能力等持续发力；并进一步完善产业链布局，构建生态优势，与产业合作伙伴共建生机勃勃、合作共赢的格局。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 8 月 28 日