

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：20260831

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（直播）
参与人员	嘉实基金、华安基金、华宝基金、银河基金、泰信基金、中银基金、新华基金、国寿安保基金、中国人寿养老保险、交银施罗德基金、建信理财、华夏理财、光大证券、开源证券、恒泰证券等多名投资者或投资者代表
时间	2026 年 8 月 31 日 15:00-16:00
地点	进门财经平台
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 总裁陈振坤 财务总监李京 董事会秘书冯佳
投资者关系 活动 主要内容介绍	一、2026 年上半年业绩解读 2026 年上半年，公司经营规模与盈利水平保持增长，实现营业收入 869.2 亿元，同比增长 21.4%；实现归属于上市公司股东的净利润 5.0 亿元，同比增长 16.3%。上半年经营活动产生的现金流量净额为-6.4 亿元，其中一季度净流出 25.0 亿元，二季度单季度净流入 18.6 亿元，经营性现金流实现阶段性回流。 随着经营规模扩大以及净利润和投资类权益收益积累，截至报告期末，公司总资产为 597.9 亿元，同比增长 4.6%；归母净资产为 114.3 亿元，同比增长 3.8%，财务状况总体保持稳健。

	分业务来看，与 AI 基础设施相关的业务上半年受益较为明显，主要包括自有品牌算力基础设施产品业务，以及 IT 分销及增值服务中的电子元器件业务。 自有品牌算力基础设施产品业务实现营业收入 65.7 亿元，同比增长 111.7%；实现净利润 8,037.8 万元，同比增长 34.9%。业务增长主要得益于公司多年积累形成的客户和项目能力，以及围绕 AI 算力需求持续推进的产品升级。报告期内，公司高性能算力产品的市场竞争力和规模交付能力进一步增强。截至 6 月末，公司仍保持较大规模的在手订单储备，为下半年及后续业务交付提供支撑。 数云服务及软件业务实现营业收入 17.3 亿元，同比增长 5.4%；实现净利润 3,604.5 万元，整体保持稳健发展。其中，AI 行业应用业务增长较快，在医疗、制药、高端装备制造等重点行业持续推进场景落地，上半年签约项目超过百个。随着高价值客户 AI 转型需求逐步释放，公司进一步推动业务向 AI 行业应用聚焦，持续培育数云服务及软件业务的增长动能。 IT 分销及增值服务业务实现营业收入 793.7 亿元，同比增长 16.1%。其中，电子元器件业务实现营业收入 298.1 亿元，同比增长 146.0%，成为推动该板块增长的主要动力。随着公司对头部互联网客户覆盖范围和合作深度持续提升，电子元器件业务受益于 AI 服务器产业链需求增长，公司在高价值客户群体中的服务能力和市场地位进一步增强。 总体来看，2026 年上半年的经营表现进一步验证了公司围绕 AI 产业链开展业务布局的正确性。现阶段，AI 基础设施建设需求持续释放，为公司业务增长提供重要支撑；中长期来看，随着行业客户逐步从算力建设走向 AI 应用，公司在企业级 AI 行业应用方面形成的产品、交付能力和场景积累，将进一步释放业务价值。 二、2026 年上半年战略进展 2026 年初，公司明确了问学 AI 及服务、数云业务、AI 基础设施和 AI 生态四个战略方向。报告期内，公司按照既定战略持续推进相关业务布局，在技术研发、产品完善、交付体系建设和行业应用等方面取得积极进展。 在自有品牌算力基础设施产品方面，公司持续推进异构计算、液冷和高速互联等技术研发，并加快将相关技术整合至产品和解决方案体系。公司判断，现阶段算力基础设施仍是 AI 产业投入和价值释放的重要领域。随着大模型训练持续迭代以及推理和 Agent 需求增长，AI 基础设施正在由单台服务器向超节点和大规模集群演进，Scale Up 和 Scale Out 协同发展，高速互联、液冷和异构调度逐步成为关键能力。客户关注的重点也由单一芯片参数转向集群有效算力，由算力建设规模转向
--	---

	Token 吞吐和成本效率，由服务器交付转向集群的长期稳定运行。 围绕上述趋势，公司持续完善从中心算力到边缘终端、从计算节点到高速互联的全域算力产品体系。在中心算力方面，公司推出超节点服务器和液冷超节点整机柜，集成计算、互联及能源管理能力，单节点算力达到 5P FLOPS，集群可支撑万亿级参数大模型训练。在边端推理方面，公司推出 KunTai W916 AI 推理工作站，支持 70B 参数大模型本地部署，推动 AI 算力向企业和个人开发者等边缘场景延伸。在高速互联方面，木犀智能推出 102.4Tb/s 高性能智算交换机，进一步完善大规模算力集群的网络互联能力。 支撑产品规模化落地的，是公司在研发、制造、质量、服务和生态方面持续建设的五大能力体系。公司通过整合研发设计、生产制造、供应链及客户服务能力，推动产品能力向系统化、规模化交付能力转化。 在完善硬件产品矩阵的同时，公司持续发展算力软件和解决方案平台。公司自研的 AI 推理算力操作系统包括 HICA 异构智算加速平台和 HISO 异构智算调度平台。HICA 覆盖容量规划、环境诊断、自适应推理和弹性服务等环节；HISO 通过资源池化、拓扑感知调度和内核级隔离，提升集群资源使用效率。在典型测试环境下，HICA 可实现 TPM 提升 50%、Token 端到端成本降低 20%；HISO 可实现集群有效容量提升 30%、GPU 利用率提升一倍，帮助客户提升算力资源利用效率。 公司同时建设了 KunTai OpenLab 解决方案落地平台，依托北京、合肥双中心，为客户提供智算资源、模型部署、工具对接和 72 小时测试资源，并由 FAE 及生态经理提供一对一支持，帮助客户在正式部署前完成产品测试、模型适配和方案验证。 上半年，公司在国产智算 Token 工厂、运营商、金融和互联网等领域推动多个重点项目落地。2021 年至 2025 年，相关业务收入复合增速约为 34%；2026 年上半年业务收入同比增长约 112%。经过多年发展，公司逐步形成“硬件产品、算力软件、验证平台和交付服务”相结合的差异化能力，为向领先的 AI 算力基础设施产品及解决方案提供商迈进奠定基础。 在 AI 应用及数云业务方面，公司聚焦医药、高端装备制造等重点行业和重点客户，发布“神州问学 2.0: Agentic Process Workspace”和神州问学 SmartClaw，持续完善企业级 Agent 开发、协同和运营能力。 公司自 2024 年发布神州问学 AI 原生赋能平台以来，围绕 Agent 工程开发、企业知识治理以及模型训练和管理，持续整合算力、模型、知识与应用等核心要素。针对企业 AI 建设过程中存在的场景识别难、业务与技术协同不足和部署周期较长等问题，公司推动 FDE 交付模式本土化创新，并通过“AI Factory 2.0”形成“轻咨询、AI 快速部署、工程师贴身服务”的服务模式。
--	--

	FDE 工程师深入客户业务现场，共同完成场景筛选、流程拆解、数据准备和 Agent 构建，并通过标准化 Playbook 和场景化调优，缩短从需求识别到价值验证的实施路径，推动 AI 应用由试点验证逐步走向持续运行和规模复制。公司提出“AI for Process”方法论，旨在推动 AI 由单点工具进一步深入企业核心流程，通过流程重塑释放企业级 AI 的应用价值。 在 AI 生态方面，公司发挥长期积累的生态资源和渠道优势，将 AI 产品与行业客户及应用场景连接起来。在巩固企业级 IT 设备、智能终端等优势业务的同时，公司持续拓展电子元器件特别是国产电子元器件、具身智能及互联网算力合作等成长和新兴领域，加强电子元器件、智能终端、算力设备与生态产品服务之间的协同。 公司认为，当前 AI 产业仍处于算力基础设施建设和资本开支持续投入阶段，训练、推理及 Agent 需求增长将继续带动算力底座扩张。与此同时，随着算力基础设施逐步完善、模型能力提升和推理成本下降，AI 产业价值将进一步向企业场景、平台应用及持续运营服务延伸。 以神州鲲泰为代表的自有品牌算力基础设施产品和以神州问学为代表的 AI 应用，将共同构成公司推进 AI 战略转型的重要支点，公司将持续推动相关能力由技术和产品建设向客户价值及经营成果转化。 三、问答环节 1、2026 年以来，公司经营业绩增长的主要驱动力是什么？管理层采取了哪些措施？近期现金流波动较大的原因是什么，公司资金状况及后续规划如何？ 答：公司经营业绩增长主要受益于 AI 产业发展。上半年，与 AI 基础设施建设相关的自有品牌算力基础设施产品业务和电子元器件经销业务均实现同比翻倍增长，成为重要的业务驱动力。 在经营管理方面，公司在推动客户 AI 转型的同时，也持续推进自身由数字化向 AI 转型，在营销、财务和人力资源等领域加快 AI 应用，通过提升组织能力，推动人力资源效能、费用管控能力和整体经营效率持续改善。 现金流波动主要受到项目周期和业务备货需求变化的影响。去年下半年以来，存储等元器件供应链出现一定波动；同时，公司互联网、运营商及大型算力项目数量增加，单个项目金额较大，采购、交付和回款周期可能跨越不同季度，进而带来季度间现金流波动。 目前公司货币资金较为充裕，银行授信额度持续提升，能够满足日常经营和重点项目开展需要，整体现金流波动处于正常、可控范围。公司将继续加强项目全周期管理，提高资金使用效率，保持财务稳健。 2、上半年公司自有品牌算力基础设施产品业务同比增长超过 100%，业务增长主要来源于哪些竞争优势？全年情况如何展望？ 答：公司长期深耕华为生态，在客户资源、产品研发、规模交付和服务
--	--

	保障等方面形成了较好的业务基础。随着 AI 基础设施市场需求增长，公司前期积累的客户和项目能力正在逐步转化为业务成果。 目前公司在手订单储备比较充足，下半年业务仍具备较好的增长动能。 3、2026 年上半年，公司在 AI 应用方面取得了哪些重要进展？企业 AI 落地过程中存在哪些挑战和机会？ 答：随着大模型能力持续提升，AI 智能体正在加快向个人和企业场景渗透，企业对 AI 应用落地的重视程度不断提高。公司于 2024 年提出“AI for Process”方法论，认为 AI 不仅能够提升企业管理效率，更有望推动业务模式、技术范式、管理方式和核心流程发生变化，从而提升企业经营生产力。 上半年，公司以神州问学为核心，聚焦医药、高端装备制造等重点行业 and 重点客户，持续推动 AI 应用落地，业务范围从传统 AI 管理升级拓展到构建新一代 AI Agent 平台。 产品方面，推出“神州问学 2.0: Agentic Process Workspace”，进一步完善企业级 Agent 开发、协同、运营和安全管理能力，帮助客户构建智能体运营平台。 企业 AI 落地目前仍面临一些共性挑战，包括对业务流程理解不足、业务与技术协同难度较大、本地化部署和数据安全要求较高，以及流程重构过程中的效果评测和经验沉淀等。针对这些问题，公司打造 FDE 模式，通过“轻咨询、AI 快速部署、工程师贴身服务”，深入客户业务现场，推动 AI 应用由试点验证走向持续运行和规模复制。 4、FDE 模式与传统软件业务模式有何不同？这一模式为公司带来了哪些发展机会？ 答：FDE 模式相比传统软件业务有显著不同。首先，企业核心数据通常具有较高的保密要求，很多项目需要在客户现场或本地化环境中完成开发和部署，单纯依靠远程开发难以满足需求。 其次，企业 AI 应用仍处于发展初期，客户往往难以在项目开始阶段形成完全标准化的需求，且业务流程和应用场景会持续变化，传统软件按照固定需求进行开发和版本迭代的模式，难以快速响应。 再次，企业应用 AI 的目标不仅是提升效率，还可能涉及组织管理、业务模式和核心流程的系统性变化，需要业务、技术和管理团队共同参与。公司拥有二十余年政府和企业客户服务经验，积累了较为广泛的客户基础和行业实践。通过培养 FDE 行业专家和现场快速交付工程师，并结合神州问学及大模型应用能力，公司可以更加深入地理解客户业务，与客户共同完成场景筛选、流程拆解、数据准备和 Agent 构建，逐步形成面向企业 AI 落地的差异化服务能力。 5、公司于 8 月份推出回购计划，主要基于哪些考虑？ 答：公司认为，当前资本市场表现尚未充分反映公司的经营发展情况和长期价值。基于对未来持续发展的信心和对公司价值的认可，公司推出股份回购计划，回购资金总额不低于人民币 2 亿元且不超过人民币 4 亿元。
--	--

	本次回购股份拟用于股权激励及员工持股计划，旨在进一步健全公司长效激励机制，将员工利益与公司长期发展更好地结合。公司将按照回购方案及相关监管要求推进后续实施。 6、公司旗下木犀智能去年收购了智邦科技在大陆的相关业务，今年发展情况如何？与神州鲲泰之间有哪些合作？ 答：木犀智能目前发展情况良好，其在数据中心网络技术、产品研发和供应链管理方面具有优势，已形成对多种主流交换芯片及网络平台的产品适配和合作能力，相关产品包括 102.4Tb/s 高性能智算交换机等。同时，木犀智能也在加强与国产网络芯片生态的合作。 随着 AI 基础设施由单机向超节点和大规模集群演进，计算与网络深度融合将成为重要趋势。神州鲲泰与木犀智能将加强产品和能力协同，发挥木犀智能在高端数据中心交换机研发及供应链管理方面的能力，补充神州鲲泰在高速互联领域的产品布局，共同推动自有品牌计算和网络产品发展。 7、在战略转型取得阶段性进展的基础上，公司下一步关注哪些技术方向和业务机会？ 答：公司主要从算力基础设施和 AI 应用两个方向关注未来发展机会。 在算力基础设施方面，随着 Transformer 等算法推动算力需求快速增长，内存墙、通信墙、功耗和散热等硬件瓶颈进一步显现，高速互联、光通信、存储、电力系统和热能管理等领域的重要性持续提升。随着单机柜功耗不断增加，数据中心供配电和散热体系也面临升级需求，中压直流、液冷等技术方案值得持续关注。 在 AI 应用方面，AI 如何在企业场景中创造正向收益将成为下一阶段的重要课题。公司将继续依托神州问学和长期积累的行业经验，推动企业主权 AI 建设，帮助客户实现数据与模型的持续学习，并保障核心数据、模型和业务能力的自主可控。 此外，公司也在关注大模型、物理 AI 等前沿技术方向，主要通过合作伙伴协同和相对审慎的投入方式开展研究。总体来看，公司将重点围绕突破算力基础设施瓶颈和推动企业 AI 应用落地两条主线，持续完善技术与业务布局。
--	--