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	诚通基金 乔莹莹；长城证券 姚久花；赤祺资产 陈楷洲、陶祺；东北证券 叶怡豪；东兴证券 郑及游；高盛（亚洲）Kaidi Chen；光大保德信 杨文健；光大证券 刘勇；广发证券 王钰翔；国海证券 洪雨禾、唐锦珂；国联民生 雷星宇 郭新宇；国盛证券 王心悦；国泰海通 杨彤昕；国元证券 耿军军；华泰证券 徐家琛；华西证券 柳珏廷；汇丰前海 张恒、王泳竹、刘逸然；君和资本 杨庆欣、吴诗怡、戴承喆；泾溪投资 王彬；凯丰投资 陈烽；南华基金 李伟峰；鹏华基金 贺宁；瑞民投资 黄鹏；瑞银证券 李欣蕾；三井住友德思 黎兆伦；山西证券 张天；申万宏源 胡颖；申万菱信基金 杨景尧；深圳深高 王厚恩；太平基金 卢文汉；天风证券 张建宇；兴业证券 蒋佳霖；鑫元基金 王丽军；永安保险 马步川；熵简私募 饶小飞；招商证券 王婧、王梓旭；浙商证券 任美伦、林亮亮；中金公司 朱镜榆；中信建投 牟欣、曹添雨；中信证券 周翰林；中银基金 张令泓；中原证券 唐月；正源信毅 顾松华；中泽控股 刘军洁；IGWT 廖克銘
时间	2026 年 10 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	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、首席技术官、技术委员会主席兼云与计算存储产品线总裁　　张弢 新华三集团高级副总裁、财务总监　　罗家承 新华三集团高级副总裁、网络产品线总裁　　乔剡
投资者关系活动主要内容介绍	一、介绍公司 2026 年前三季度经营情况 今年 1-9 月份，公司实现营业收入 1021.55 亿元，同比增长

	32.12%；归母净利润 27.73 亿元，同比增长 97.53%。毛利额达到 125.68 亿元，同比增长 18.47%。前三季度延续了上半年良好的增长态势，收入和盈利提升同比非常显著。核心子公司新华三 1-9 月实现营业收入 809.83 亿元，同比增长 35.83%；净利润 31.33 亿元，同比增长 23.92%。从新华三收入构成看，在国内互联网等行业客户需求持续增长带动下，国内政企业务实现营业收入 718.68 亿元，同比增长 39.54%；国际业务收入 47.85 亿元，同比增长 37.59%。 从产业发展趋势看，全球 AI 产业需求持续释放，算力需求高速增长。今年以来，算力供给正从“按卡租赁”转向“按 Token 交付”，大模型由训练向推理和应用加速演进，计算形态从单节点、单集群走向整网化、系统级规模运营，这为 ICT 企业打开了结构性发展机遇。 从政策环境看，4 月 28 日中共中央政治局会议提出统筹推进“六张网”规划建设，7 月 30 日再次强调扎实推进。算力网、新型电网与新一代通信网被喻为人工智能时代的“水电煤”，是“东数西算”资源全域调度与智算中心建设的关键底座。据有关机构测算，“十五五”期间算力网建设新增直接投资预计 4 万亿元，为 ICT 产业打开了广阔空间。 近年来，公司核心战略聚焦 AI 基础设施，在“算力×联接”战略引领下，紧抓智算与国产化机遇，深化自主研发。今年，公司持续丰富产品矩阵，发挥“算—网—存—云—安—维”全栈协同优势，并依托多元、稳健、可持续的供应链体系，带动公司整体规模和毛利额的提升。公司核心产品市场地位持续领先，企业网、数据中心交换机、企业级 WLAN、安全硬件市场份额第一，x86 服务器、AI 服务器、企业级存储份额前二。 在算力层面，公司持续推进基于自研 G-Link 开放高速互连架构的下一代国产千卡级超节点研发，与多元国产 GPU 联合验证适配，目前超节点已在头部互联网项目落地，大型银行亦开始试点

	部署。超节点是未来算力的主要产品形态，也是公司未来的核心增长引擎之一。公司成立智算专班强化技术研发，并在杭州布局超节点生产工厂、前瞻规划产能建设。9 月份，公司推出的机架级全互联智算旗舰 UniPoD S81000 X1 超节点，单 Scale-Up 域最大支持 40 张国产加速卡，纯电互联无光模块，大幅提升物理可靠性。自研 XCache 推理加速引擎持续创新，AI 原生存储 X20000 系列完成多项国家级、省级智算枢纽的 PB 级存储项目交付。 在联接层面，公司持续推进 Scale-Up、Scale-Out、Scale-Across 互联体系，数据中心交换机加速向 800G 乃至 1.6T 演进，自研 CPO 光引擎已实现产品化落地并具备商用交付能力，完成业界首次多厂商光模块 1.6T 高速链路互通实测，加快推进 OCS 等前沿光交换技术研发；自研 DDC 智算网络架构实现规模化商用交付。三季度，公司还发布了园区万兆高性价比交换机、新一代核心路由器及 WiFi7 PON AP 等产品，完善产品矩阵并进入金融、电力、运营商等重点行业市场。 在软件层面，公司推动传统通算云向智算云演进，打造以智算操作系统为核心的智算云平台，其核心价值在于纳管超节点等百卡、千卡级集群，实现算、网、存全资源统一调度与异构算力统一管理，大幅提升 GPU 利用率、推理性能并降低部署成本，同等硬件投入下可实现数倍实际产出。 在行业拓展方面，公司紧抓“六张网”建设窗口期，并相继落地多省政务云项目，政务领域国产化份额稳步扩大；斩获宝武钢铁智算中心、内蒙古新联智算中心等央国企标杆项目，国产化安全产品覆盖多家银行、交易所和头部券商；中标多家医院智算及云平台项目，国家电网、南方电网集采批量中标，国产化份额持续提升。 在国际业务方面，公司在海外落地一系列标杆项目，比如与韩国国家级海洋研究院合作，落地印尼 400G RoCE 无损网络的千卡级智算项目，以及阿联酋顶尖高校、巴基斯坦政府信息管理机

	构、土耳其头部电商平台等项目，国际竞争力持续增强。今年，公司立足国内国际双循环发展格局，依托二十余年积累的“算—网—存—云—安—维”全栈能力和开放生态，以及作为少数能独立完成智算中心整体交付的厂商所积累的经验，坚持方案聚焦、研发前置、生态共创的海外战略，加大国际市场研发与市场拓展投入，加快海外重点区域与重点行业的市场突破，推动海外订单与营收贡献占比持续提升。 二、公司前三季度的收入和利润都取得了不错的增长，请问公司前三季度的订单情况如何？能否从行业和产品角度做进一步拆解？ 公司前三季度收入与利润延续良好增长态势，从目前情况看，公司订单的增长快于收入的增长，能够为第四季度及明年一季度的交付提供较为充足的支撑。从行业维度看，多数行业订单保持较快增长，其中互联网行业表现尤为突出；从产品维度看，AI 服务器、交换机、定制化服务器等产品的订单量同比有大幅增长。整体来看，下游需求旺盛，公司将重点做好交付保障。 三、作为公司“算力×联接”战略的重要载体，超节点 UniPoD S80000 目前在大厂及其他客户上的推进情况如何？ 目前超节点业务主要分为两类模式，一类是定制化产品，主要面向头部互联网客户，已经形成一定规模的突破；另一类是公司自有品牌产品，主要面向百行百业等行业客户，目前已在金融、大型商业银行、运营商等客户进入 POC 测试阶段，已落地交付。 四、AI 时代交换机市场需求备受关注，请问公司如何看待明年乃至更长周期内交换机的市场增长？ 交换机市场应用场景可分为两类，一类是面向 AI 计算的高速网络领域，200G、400G、800G 等速率交换机主要服务于 AI 基础设施的互联，从第三方机构预测和公司研判来看，未来两到三年该领域增速较高。一类是相对传统的园区网及通算、传统云计算

	数据中心领域，随着 Wi-Fi 7 普及、Wi-Fi 6 替代以及端口速率提升，低端产品的替代迭代效应已于 2026 年开始显现，未来两年的迭代效应会更加明显。随着 Wi-Fi 速率提升和换代逐步完成，2026—2027 年国内外园区网接入交换机预计将迎来较大规模的替代，年化增长率有望达到两位数。分区域看，国内和海外均具备两位数增长空间，其中海外因 Wi-Fi 替代效应更强，预计增速可能会比国内更高。 五、公司近期发布了全新的国际化战略，请问公司对国际化业务有哪些中长期规划？将如何逐步做大做强？ 此前公司主要在海外部分国家进行点状布局，海外收入占公司营收约 5%。近期，公司进行了组织升级，并加大覆盖东南亚、中亚、中东非及欧洲四大区域。与以往以单点国家拓展、多品类覆盖模式不同，公司将按大区聚焦，重点围绕网络产品和计算产品，面向政府、教育、医疗、金融、运营商等重点行业体系化延伸，经营模式上进一步走向产品、服务、品牌、伙伴和本地能力协同出海。考虑到海外市场空间与公司自身积累和优势，公司将推动海外收入继续保持较快增长。 六、在互联网客户中，公司既提供互联网行业定制化超节点产品，也提供通用服务器及 AI 服务器。请问相比服务器产品，超节点产品的毛利率如何？ 超节点产品实现了软硬件能力的协同，融合了网络、操作系统、算子库调优、推理框架及集合通信库等，体现了公司算、网、存、云、安、维的综合能力。通常来看，公司自有品牌超节点产品的毛利率会比通用服务器、AI 服务器以及定制化产品高，因目前该类自有产品交付量不大，实际交付产品的毛利率尚未完全体现设计目的。未来随着研发深入和成本优化，超节点毛利率有望稳步提升。 七、公司第三季度毛利率环比有所下降，请问主要由哪些产品结

	构变化导致？同时如何展望四季度毛利率？ 毛利率下降的核心因素是产品结构变化，包括 CT 与 IT 产品的结构变化，以及 IT 产品中定制化产品与自有品牌产品的占比变化，这与当前互联网行业及算力需求旺盛密切相关。此外，二、三季度在供应节奏上存在一定差异，二季度部分关键物料供应相对紧张，陆续到货后有所缓解，三季度互联网客户逐步放量，定制化产品的发货占比提升。由于定制化产品的毛利率与公司自有品牌产品存在较大差距，其占比上升拉低了整体毛利率。虽然毛利率有所波动，但得益于收入的强劲增长，公司 1—9 月毛利额仍实现较快增长。 考虑到四季度发货规模较大，互联网客户的定制化产品仍会陆续发出，同时四季度高毛利产品继续出货，公司希望毛利率在四季度有所改善，具体情况请以公司公告为准。 八、当前上游供应整体紧张，公司面临的情况如何？ 上游供应方面，AI 需求爆发带动整体供应链紧张，不仅涉及存储、芯片等涨价，还向电路板、电源等器件延伸，且呈动态变化，涨价与供应周期拉长并存。公司通过多元化备货、与主要供应商签署长期协议、提前规划需求等措施，整体供应较为稳定。
附件清单（如有）	无
日期	2026 年 10 月 29 日