

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	<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> ）
参与单位名称及人员姓名	投资者网上提问
时间	2025年5月13日(周二) 下午 15:00~17:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”(https://ir.p5w.net)采用网络远程的方式召开业绩说明会
上市公司接待人员姓名	1、董事、总裁 王竑弢 2、独立董事 周绍朋 3、副总裁、董事会秘书 张蔚 4、副总裁、财务总监 秦蓬
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司就投资者在本次说明会中提出的问题进行了回复：</p> <p>1、随着人工智能技术的不断发展，公司在 AI 服务器和存储产品方面有哪些新的研发计划和产品升级规划，如何满足市场对高性能、低能耗 AI 计算设备的需求，提升公司在 AI 基础设施市场的竞争力？</p> <p>您好，公司在服务器产品方面持续完善大模型一体机的产品组合和产品竞争力，为用户提供快速部署、高性能的一体机产品，并且秉持“算力 x 联接”的理念，发布了超节点智算集群。同时，公司坚持 ALL in Green 理念，全线产品支持液冷技术。在存储方面，已经发布 X20000 存储产品，面向 AI 场景，通过存储底层软件系统优化提升 AI 应用中的存储性能，通过多协议融合，减少客户在使用中的数据迁移工作。</p> <p>2、2024 年公司加速推进 “AI for ALL” 业务赋能战略，在</p>

哪些行业领域取得了突出的应用成果,为客户创造了哪些显著的价值,如何进一步深化与合作,拓展 AI 应用场景?

您好,在“算力 x 联接”战略引领下,公司聚焦技术和产品领先性,打造了包括全域智能的底层数字基础设施、中层云与智能平台、上层 AI “训一推一用”使能平台在内的一体化 AI 赋能平台。基于在 AI 技术上的多年积累,公司发布了百业灵犀私域大模型系列产品,实现全栈软硬件产品、解决方案内嵌 AI,提供更便捷、高效的交互体验。此外,公司发布的灵犀使能平台、灵犀 Cube 一体机,进一步推动了大模型在行业的普及应用,目前已形成“AI+数字政府”、“AI+数字医疗”、“AI+数字企业”等多个场景应用。公司会持续聚焦行业客户需求,深入场景化应用,打造行业智能体,支撑和引领行业数字化转型和智能化升级。

3、公司在智算产业生态构建方面,积极参与多个国家算力枢纽地区的智算中心建设。在这些项目中,公司承担了怎样的角色,发挥了哪些核心技术优势,未来在智算产业生态方面还有哪些布局 and 计划?

您好,公司凭借多元开放、存算分离、超大集群等优势推出的全栈智算中心一体化解决方案,既丰富生态和模型适配,又能缩短业务部署时间、提高 AI 训练和推理效率,满足不同 AI 业务场景需求。公司以“算力 x 联接”为内核驱动,持续增强“云-网-安-算-存-端”全栈业务布局。公司发布的算力平台包括升级多元异构、超大规模、极致稳定、兼容开放、全栈数据、高效运营六大产品能力,全面拥抱“算力即服务”,支持万卡集群和多元 CPU 及 GPU 的异构算力统一调度。在生态布局方面,公司联合国产 CPU、GPU 等产业生态合作伙伴,形成多层次智算解决方案能力矩阵;联合生态伙伴率先推出城市治理大模型一体机,内置大模型及高性能国产加速卡,赋能民生诉求、城市管理、基层治理、城市运营等业务场景。同时,公司与行业内多家 AI 应用及垂直领域大模型生态伙伴形成战略合作,成功打造多地图灵小镇项目,以图灵小镇模式赋能当地人工智能产业发展,探索开展

To B、To C 小颗粒算力服务。

4、目前所处行业的发展趋势如何，公司认为行业内存在哪些利好因素，将如何抓住这些机遇，实现公司业务的快速增长和市场份额的进一步提升？

您好，近年来全球数字化进程加速，云计算、人工智能、大数据、物联网等技术快速发展，推动企业和政府对数字化解决方案的需求不断上升，政府出台了一系列促进新质生产力发展的政策。数字化转型已成为企业提升竞争力和创新发展的关键战略和重要抓手，数字技术与实体经济持续深度融合，出现了更多针对行业特定需求的 AI 硬件和解决方案，能够更好地满足不同行业的定制化需求，进而带动企业进一步向数字化转型投资。公司以“算力 x 联接”战略为内核驱动，把握技术趋势，进一步夯实“云—网—安—算—存—端”全栈业务布局和内生智能；同时强化智算技术创新和大模型行业应用探索，聚焦行业应用和客户需求；推进算力多元化与联接标准化，持续研发投入，为行业客户提供领先的智算解决方案，打造公司在 AI 时代和智算中心建设的核心竞争力。

5、公司在 H 股发行方面目前的最新进展如何，发行 H 股对公司的战略布局、资金募集和国际化发展有哪些重要意义，预计将在何时完成 H 股发行？

您好，为深化公司全球化战略布局，加快海外业务发展，进一步提高公司资本实力，提升公司国际化品牌形象，公司拟发行境外上市外资股（H 股）股票并申请于香港联合交易所有限公司主板挂牌上市。公司结合自身资金需求和未来业务发展的资金需求，拟申请公开发行不超过公司发行后公司总股本的约 10%，公司本次发行 H 股股票所得的募集资金将用于包括研发投入、意向收购、业务销售网络拓展和补充一般运营资金等。公司正在会同各中介机构积极推进本次 H 股发行并上市相关工作。

6、控股子公司新华三 2024 年营业收入达到 550.74 亿元，同比增长 6.04%，国内政企业务收入增长 10.96%。新华三在国内

政企业务领域取得如此佳绩，主要得益于哪些产品或解决方案，未来在该领域有怎样的发展规划？

您好，国内政企市场的增长，主要是受益于 AIGC 热潮和 Deepseek 的影响，一方面 2024 年互联网客户加大资本性投入，积极采购备货；另一方面，各地政府加快智算中心建设，促进了政企业务的增长。此外，上半年政务云市场有所复苏，也使得通用服务器也有所增长。

7、公司在 2025 年第一季度实现营业收入 207.90 亿元，同比增长 22.25%，呈现良好增长态势。请问第一季度的增长主要得益于哪些业务板块或产品，这种增长趋势在 2025 年全年是否有望持续，公司有哪些措施来保障全年业绩的增长？

您好，一季度收入的增长主要是得益于 AIGC 大潮所带来的算力需求的增长，带动公司计算存储和网络产品线的收入增长。随着国内 AI 发展的不断深入，2025 年互联网大厂的资本性投入预计将持续增加，各地政府的智算中心建设也将持续广泛开展，企业也加快自身数智化转型，因此预计 2025 年市场需求有望持续释放。公司为保障全年业绩的增长，一方面将持续加强国内市场拓展，努力将更多的商机转化为有效市场签约；同时加强研发投入和技术创新，持续保持技术领先；此外，积极践行“多元异构”的产品策略，加强国产化芯片的适配，防范供应链风险。另一方面，将持续加大海外市场的拓张，加快自有渠道和自有品牌的推广，努力将海外市场打造成公司的第二增长曲线。

8、公司在 2024 年研发投入为 51.02 亿元，同比下降 9.6%。在研发投入有所下降的情况下，如何确保公司在技术创新上不落后，研发资源是如何进行合理分配以保障核心业务的技术升级的？

您好，公司围绕“云—网—安—算—存—端”持续进行研发投入，已在北京、杭州、合肥、郑州、成都、西安、广州等地设有研发中心，研发人员占公司总员工人数达 40%，公司在网络、服务器、存储、云计算、安全等重点领域掌握核心技术，包括磐

宁 OS、Comware、AD-NET、U-Center、CloudOS、ONEStor、BIOS、BMC 等平台与核心底层软件以及相应的硬件产品 IP，已建立起宽广的技术护城河。截至 2024 年末，公司专利申请总量累积超过 16,000 件，其中 90%以上是发明专利，在研发规划制定、研发项目管理、研发资金投入、研发团队建设及成果转化等方面已形成了一套成熟高效的管理体系，提升核心竞争力。

9、在网络安全领域，公司推出了内置大模型的高端旗舰防火墙 M9000 - X。该产品在市场上的竞争优势体现在哪些方面，目前的市场推广情况如何，未来如何通过网络安全产品拓展公司的业务边界，提升公司在安全领域的市场份额？

您好，在 M9000 中内置安全大模型是一次技术创新，网络安全工作的核心在于对海量安全数据的深度分析，公司凭借多年的行业深耕与经验沉淀，积累了涵盖安全特征库、防护策略、应急处置方案等多维度的高质量安全大数据。公司通过自身的经验和数据积累，对安全大模型进行训练与优化，成功构建了一套完整的智能化安全分析与报告生成体系。与传统分析方式不同，该模型能够基于对历史数据的深度学习，快速识别潜在安全威胁，自动生成全面且精准的安全分析报告，不仅显著缩短了报告产出时间，还大幅提升了安全分析的准确性和时效性，让安全防护从被动响应转向主动智能防御，为用户提供更高效、可靠的网络安全保障。

10、公司在运维管理方面推出了“全景运维地图”联动“灵犀大模型”的解决方案。该方案在提升运维效率方面取得了哪些实际效果，如何进一步推广和优化这一解决方案，为更多客户提供高效的运维服务？

您好，公司在运维平台引入灵犀大模型后，带来了两大重要改进。一方面，基于大模型的生成能力，用户仅需通过语言或文字输入需求，系统就能快速生成相应结果，大幅提升了交互效率；另一方面，在数据分析层面，面对运维场景中庞大的数据量和繁多的采集节点，经过专项训练，可充分发挥其深度分析能力。经

过模型对现场数据的智能解析与处理，该解决方案最终能够为用户输出精准的智能推理结果，这一能力极大地提升了运维效率，显著减少了用户在数据诊断环节所耗费的时间与精力，让运维工作变得更加智能高效。目前全景运维地图已在金融客户落地，有效提升了网络系统的稳定性与运维效率。

11、公司多款产品通过全球高标准认证，旗下新华三入选 2025 年 Gartner 数据中心交换机魔力象限。这些认证和入选对公司产品在国际市场的销售和品牌影响力提升有哪些具体的推动作用，公司如何进一步利用这些优势拓展国际市场？

您好，公司聚焦技术和产品领先性和前瞻性，在网络、服务器、存储、云计算、安全等重点领域掌握核心技术，已建立起宽广的技术护城河，并持续在 ICT 硬件、软件与解决方案方面进行创新研发，引领行业发展。公司将持续推出适配国际市场的产品和解决方案，充分发挥丰富的行业经验，扩大业务覆盖深度与广度。

12、2025 年公司在精细化管理方面有哪些新的举措和目标，如何通过精细化管理提升公司的运营效率、降低成本，进一步提升公司的盈利能力和市场竞争力？

您好，公司坚持通过精细化管理积极推进降本增效，主要通过信息化、数据化、标准化手段推进精细化管理，全面优化资源配置、强化过程管控、激发组织活力，实现运营效率提升、成本精准管控，最终增强盈利能力和市场竞争壁垒。比如加强公司的信息化建设，提高内部运营效率和决策效率；通过加强绩效考核，优化市场和销售端的人员配置；通过严格研发 ROI 的决策机制，提升研发效率；加强库存和应收账款的管控，提高资金效率等具体举措。

13、基于公司在 ICT 领域的多年深耕，推出的业界首个“智算 - 算法 - 治理”深度耦合的 DeepSeek 大模型一体机——LinSeer Cube，已在多个行业落地应用。在这些行业应用中，该产品为客户解决了哪些关键问题，未来如何进一步优化产

品性能和服务，满足更多行业客户的需求？

您好，LinSeer Cube 首先解决易部署问题，大模型在服务器上部署，需要各种软硬件集成能力，帮助解决大模型与 GPU 适配问题。综合来看，大模型部署需要软件操作系统支持，需要高性能数据存储技术支持以及 GPU 链接技术，这些都可在一体机上集成，实现一键部署。

14、公司创新打造的图灵小镇迈入价值变现全新阶段，成功入围相关典型应用案例名单。请详细介绍一下图灵小镇的商业模式和盈利模式，以及未来如何复制和拓展这一模式，实现更大的商业价值？

您好，公司积极践行“政府搭台、企业搭链、创新搭伴、应用搭车”的理念，打造图灵小镇集群，已在杭州、郑州、咸阳、马鞍山、贵阳、西宁等地联合政府打造图灵小镇算力建设及运营模式，赋能政企用户数字化升级，探索行业大模型场景化应用。在商业模式上，以杭州图灵小镇算力运营平台暨图灵中试创新发展试验基地为契机，打造一站式、多元化的算力服务平台和销售体系，满足行业客户线上+线下的算力服务需求，实现智算中心从“建设、生态、运营、赋能”到“销售、服务”的完整商业闭环。公司与行业内多家 AI 应用及垂直领域大模型生态伙伴形成战略合作，以图灵小镇模式赋能当地人工智能产业发展。未来公司将以杭州图灵小镇、图灵中试为样板持续完善相关能力，提升差异化优势，在多地扩大图灵小镇模式的推广与复制，探索开展 To B、To C 小颗粒算力服务，开辟智算业务新赛道。

15、公司在数据中心液冷领域推出了多种创新方案，全栈液冷解决方案已实现规模部署和应用。在数据中心绿色节能趋势下，公司在液冷技术研发和市场推广方面有哪些新的计划，如何提升液冷业务在公司整体业务中的占比？

您好，公司在液冷技术研发和市场推广方面持续深化布局，通过优化冷板式和浸没式液冷技术提升散热效率，将液冷技术与光互联全面融入 ICT 设备，以算力技术创新赋能绿色算力发展，

在两种主流的液冷技术路线均实现了技术突破。在 AI 大潮下，智算中心能耗问题会愈加突出，公司联合产业链上下游推动技术标准，产品持续融入液冷计划，以降低客户部署成本。为提升液冷业务占比，公司整合液冷方案与网络、存储、云平台形成全栈竞争力，响应国家东数西算”及双碳战略参与绿色数据中心建设，借力国产化替代和 AI 基建浪潮，以高性能、低 PUE 优势切入核心客户供应链，推动液冷产品在 ICT 基础设施收入中持续增长，使其成为绿色算力战略的关键增长极。

16、公司在股东回报方面有怎样的计划和安排，是否会通过分红、回购等方式回馈股东，提升股东的投资回报率，在保障股东利益方面有哪些具体措施？

您好，公司一直非常重视股东回报，近年来一直保持比较稳定的分红政策。未来也将通过分红等手段来保障股东利益。

17、新华三海外业务收入 2024 年达到 29.16 亿元，同比增长 32.44%，H3C 海外自主渠道业务收入更是增长 69.35%。公司在拓展海外市场方面采取了哪些有效的市场策略和本地化运营措施，未来如何进一步提升海外业务的占比和盈利能力？

您好，公司与海外市场的多个合作伙伴开展 OEM 业务，经过多年的经营，业务比较成熟；自主品牌和自主渠道发展很快，过去几年新开了很多海外代表处，不断扩大海外市场的市场覆盖；同时，公司有非常丰富的行业和项目经验，在重点国家会聚焦于重点行业如医疗、教育等，将自身优势融入到解决方案，服务海外客户。

18、公司在云与 AI 深度融合方面发布了紫鸾 6.0 及紫鸾知识平台两大核心产品。这两款产品在市场上的竞争优势是什么，目前的市场推广进展和用户反馈如何，对公司云业务和 AI 业务的协同发展有哪些推动作用？

您好，公司紫鸾 6.0 秉持“普惠的智算、极致的型变、贴身的定制”三大理念，希望进一步降低企业智能化转型门槛，提供从云资源到 AI 推理及知识管理的全栈智能服务。紫鸾知识平台

聚焦私域知识管理与 AIGC 落地应用，帮助企业将海量数据资产转化为可调用的智能知识服务，实现从原始数据到智能服务的跃迁。紫鸾知识平台已在政府、医疗、教育等多个行业实践落地。例如，在政务项目中，平台通过智能问数、执法报告生成与政策咨询助手等应用，显著提升了政府部门的数字化服务水平。在医疗行业，紫鸾知识平台通过云边协同模式，帮助某市域医疗机构实现 500 亿级医疗数据的智能化处理与知识服务。这一平台将带动更多行业用户利用 AIGC 将数据高效地转化为行业知识。

19、公司在 2024 年成立 SMB 产品线，推出 78 款产品。针对中小企业市场，公司采取了怎样的营销策略和产品定位，目前 SMB 业务的市场反馈和销售情况如何，未来有怎样的发展目标？

您好，针对中小市场，公司以“大平台、小前端、携伙伴、耕网格”的战略理念，采用“自主”与“自助”双轮驱动精准布局商业市场，打造以小贝 App、UCloud 和 UWeb“三位一体”的云管平台矩阵，满足中小客户在智能化、高性能、灵活性和性价比方面的多元需求。

20、领导，您好！我来自四川。国内智算中心建设是否带动公司 GPU 服务器销售？预计 2025 年市场份额目标是多少？

您好，国内智算中心建设预计将会带动对服务器和网络设备的需求，公司推出了灵犀智算解决方案，具备算力调度及大模型落地的全栈能力，包括大模型开发平台、数据平台，以及算力、存力、运力协同感知的高性能计算集群，全面满足大模型推理、微调和预训练的需求，提供千卡到万卡级别大型、超大型智算中心项目所需的关键 ICT 产品及解决方案，并形成了服务国家核心算力枢纽、重点区域城市算力中心、大型企业智算中心及中小用户算力需求的多层次智算解决方案能力矩阵，2024 年打造了多个智算中心样板。

21、新华三作为主要参与单位荣获两项国家科技进步奖，以及中国通信学会科学技术奖特等奖。这些奖项对公司的技术研发和品牌建设有哪些积极影响，如何将这些技术成果更好地转化为实际

	<p>生产力和市场竞争力？</p> <p>您好，国家科技进步奖等奖项是行业内的顶级荣誉，这些奖项的获得是对公司技术实力、创新能力和行业贡献的权威认可，进一步打造公司在行业内的技术领先形象。公司将相应的技术成果融入到公司现有的产品和解决方案中，对产品进行升级换代，进一步提升产品的性能、功能和可靠性。同时，公司积极探索在不同行业和领域的应用场景，拓展市场应用范围，与产业链上下游的企业、合作伙伴建立紧密的合作关系，共同推动技术成果的转化。</p> <p>22、为什么公司会在第四季度出现业绩亏损的情况？</p> <p>您好，公司于 2024 年 9 月份使用了自有资金和银行贷款完成了新华三 30%股权的收购，因使用银行贷款导致 2024 年第四季度产生了较大额的利息支出。此外，对于新华三剩余 19%的股权，由于存在潜在的未来收购义务，根据会计准则的要求，对于该期权负债需要按照负债进行列示，并按月计提相应的利息支出和汇兑损益，因此对第四季度的业绩也产生了较大的影响。</p>
附件清单(如有)	
日期	2025 年 5 月 13 日