神州数码 20260831

神州数码 2026H1 算力业务翻倍增长，软硬一体化驱动 AI 战略落地

摘要

- 2026H1 业绩高增，自有品牌算力业务营收 65.7 亿元（+112%），IT 分销中电子元器件业务收入 298 亿元（+146%），主要受 AI 服务器产业链及互联网大客户需求驱动。
- 算力产品竞争力强化，推出基于华为升腾架构的液冷超节点整机柜（单节点 5PFLOPS）及 102.4T 高性能交换机，支持万亿参数模型训练及 70B 参数本地部署。
- 自研软件显著提升能效，HeKa 平台实现 TPM 提高 50% 且 Token 成本降低 20%，HiSo 平台使 GPU 利用率翻倍，通过软硬一体化解决算力集群效率瓶颈。
- AI 应用聚焦医药与高端制造，神州问学 2.0 签约项目超百个，通过 FDE 模式（咨询+部署+贴身服务）解决企业 AI 落地中数据不出域及流程重构的痛点。
- 算力租赁业务已向头部互联网大厂大规模交付，并从一期向二期扩展；公司正研究基于自有品牌神州鲲泰规模化构建面向商业客户的算力服务能力。
- 现金流受大项目采销周期及存储元器件备货影响存在季度波动，但 2026Q2 已实现 18.6 亿元净流入；公司拟回购 2-4 亿元股票用于股权激励，提振市场信心。

Q&A

请介绍一下神州数码 2026 年上半年的整体经营业绩和财务状况？

2026 年上半年，公司整体营业收入和归母净利润均实现了双位数增长。营业收入达到 869 亿元，同比增长 21%；实现归母净利润 5 亿元，同比增长 16%。经营性现金流方面，上半年累计流出 6.4 亿元，其中一季度流出 25 亿元，二季度流入 18.6 亿元，实现了阶段性现金回流。截至 2026 年 6 月底，公司规模为 598 亿元，同比增长 4.6%；净资产规模为 114 亿元，同比增长 3.

人在草木间

体财务状况保持稳健。

2026 年上半年，公司各业务分部的业绩表现如何，特别是与 AI 基础设施相关的业务增长情况是怎样的？

2026 年上半年，与 AI 基础设施相关的业务受益最为显著。具体来看各业务分部：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 112%；实现净利润 8,039 万元，同比增长 35%。增长主要得益于稳定的客户基础、优质的项目获取能力以及围绕 AI 算力需求升级的产品体系。截至 6 月底，该业务仍有大规模的在手订单储备。IT 分销和增值服务业务实现收入 794 亿元，同比增长 16%。其中，电子元器件业务成为核心增长动能，实现收入 298 亿元，同比增长 146%。这主要受益于 AI 服务器产业链需求的增长以及公司对头部互联网客户覆盖深度的提升。 数云服务及软件业务整体实现收入 17.3 亿元，同比增长 5%，净利润为 3,605 万元，保持稳健增长。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取得突破，上半年签约项目已超过百个。

公司在 AI 战略的四个方向（问学 AI 及服务、数云业务、AI 基础设施、AI 生态）上，2026 年上半年取得了哪些具体进展？

2026 年上半年，公司在四个战略方向均取得显著进展。 在 AI 基础设施领域，公司推动了异构方案、液冷、高速互联等前沿技术的研发与产品整合。 在 AI 应用和数云业务方面，公司聚焦医药、高端制造装备等行业，发布了神州问学 2.0 Agentic Process Workspace 及神州问学 Smart Pro，并打造了轻咨询加 AI 快速部署和工程师服务的 FDE 模式，强化从平台产品到工程化交付的完整能力。在 AI 生态方面，公司利用生态资源和渠道优势，推动 AI 产品与行业客户应用场景结合，实现标杆项目落地和规模复制。同时，在巩固传统优势业务的基础上，加快向电子元器件（特别是国产）、具身智能及互联网行业等新兴领域扩展。

面对当前 AI 算力基础设施市场的需求变化和竞争格局，公司在产品体系和技术能力方面有哪些布局和优势？

市场需求正从关注单颗芯片参数转向集群有效算力、Token 吞吐与成本效率以及集群的长期稳定运行，竞争已演变为产品、架构、软件和交付的综合竞争。为此，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，推出了基于华为升腾架构的超节点服务器及液冷超节点整机柜，单节点算力达到 5 PetaFLOPS，集群可支撑万亿级参数大模型训练。 在边缘推理方面，推出了神州鲲泰 W916 推理工作站，支持高达 70B 参数的大模型本地部署。 在高速互联方面，推出了 102.4T 的高性能智算交换机，补齐了算力集群的网络能力。 这些产品布局结合公司在研发、制造、质量、服务和生态方面形成的五大能力体系，构成了公司的核心竞争力。

公司在提升算力集群效率和硬件性能方面，开发了哪些自研软件及解决方案平台，其具体能效提升指标是什么？

为充分挖掘硬件性能潜力，公司自研了 AI 推理算力的操作系统，主要包括 HeKa 异构智算加速平台和 HiSo 异构智算调度平台。 HeKa 平台覆盖容量规划、环境诊断、自适应推理及弹性服务的全流程，可实现 TPM 提高 50%，Token 端到端成本降低 20%。 HiSo 平台通过资源池化拓展、感知调度及内核隔离，可实现集群有效容量提高 30%，GPU 利用率提高一倍。此外，公司还建设了神州鲲泰 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、工具对接以及 72 小时测试资源，并由 FAE 和生态经理提供一对一支持，帮助客户完成部署前的全流程验证。

公司自有品牌基础设施产品业务近年来的增长情况如何，以及当前对 AI 产业发展阶段的判断是怎样的？

从 2021 年到 2025 年，公司自有品牌基础设施产品业务的收入复合增速达到了 34%，2026 年上半年增速加快至 112%。目前，AI 产业仍处于由基础设施建设和资本开支主导的上半场，算力基础设施的发展远未结束。随着计算、推理及 Agent 需求的持续增加，算力底座仍将不断扩张，这是公司现阶段重要的增长来源。未来，随着算力基础设施的完善、模型能力的提升和推理成本的下降，AI 产业将转向企业场景落地，产业价值会向平台、应用和持续运营服务延伸。

2026 年以来，公司经营业绩全面向好，主要的驱动因素是什么？管理层在内部运营方面做了哪些变革？此外，近几个季度单季现金流波动较大的原因是什么，公司未来的资金规划和展望如何？

公司整体经营业绩的全面转好，主要受益于 AI 产业的发展，特别是与 AI 基础设施建设相关的自有品牌国产算力产品以及元器件经销业务，这两块业务均实现了同比翻倍的增长。在管理变革方面，公司在为客户进行 AI 转型赋能的同时，自身也在持续推进从数字化向 AI 的变革。目前，公司内部已在营销、财经、人力资源等多个领域大量落地 AI 应用，旨在提升组织能力，从结果来看，人力资源效能、整体费用率和经营效率都得到了持续提升。关于现金流波动，这主要是由项目周期和业务备货共同影响所致。自 2025 年下半年以来，存储等元器件产品带来了供应链的波动。同时，公司承接了较多来自互联网、运营商及大型算力领域的项目，这些项目单一金额较大，其采销周期跨季度执行，从而导致了季度现金流的波动。总体而言，公司当前账面货币现金充裕，银行授信额度持续提升，现金流的波动完全正常且在可控范围之内。

公司上半年算力产品业务增速超过 100%，请问公司目前在华为生态中的定位如何？业务高速增长是否源于某种独特的竞争优势？另外，全年是否能维持此等增速水平？

公司目前在华为的 OEM 生态中稳定地位于前列。业务的增长首先得益于过去五年发展过程中不断累积的客户效应与客户资源开始兑现价值。同时，公司的产品性能和解决方案技术越来越具竞争力，与友商形成了针对客户的差异化服务。目前公司在手订单非常充足，下半年业务增长动能强劲，预计整体收入增速将继续维持在较高水平。不过，最终的增长情况仍需结合具体的项目节奏，尤其是新款芯片的供应情况。

公司在 AI 应用业务方面，2026 年上半年取得了哪些重大进展？

2026 年上半年，神州问学平台在 AI 应用业务方面取得了多项重大进展。首先是聚焦重点行业并取得了突破，尤其在医药和高端制造领域。例如，在与阿斯利康、罗氏等国际知名企业的合作中，业务规模持续扩展，收入均已超过亿元级别。合作内容不仅限于基于 AI for BI 的管理流程智能升级，还深入到药物研发等核心场景，为企业构建新的 AI Agent 平台，合作范围也从单点应用向多场景、体系化方向扩展。其次，针对企业场景推出了新产品，例如 Agentic Process Workspace 2.0，旨在帮助企业更快速、更高效地打造 Agent 智能体平台，并提供智能体的运营管理、安全等全方位管理模式。最后，为解决企业 AI 落地中对流程理解和重构的挑战，公司打造并推行了创新的 FDE（Field Data Engineer）模式，提供从咨询、AI 快速部署到工程师贴身服务的完整解决方案。这种模式通过强化从平台产品、场景共创到工程化交付的完整能力，帮助企业实现 AI 应用从试点到规模化复制，最终产生业务价值。

在推动 AI 于企业落地的过程中，当前存在哪些主要的机会与挑战？

在与客户的交流合作中发现，所有企业都对将 AI 与业务流程相结合抱有浓厚兴趣并进行了许多项目试点，但在推进过程中普遍面临三大挑战。第一，如何深刻理解企业现有流程并与 AI 技术有效结合。第二，如何将 AI 能力在企业本地化部署和实施，并与企业既有的安全、权限、审计管控等功能整合。第三，如何通过流程重构，实现从评测、回溯到专家经验落地，从而真正为企业带来业务价值。这些挑战恰好为神州数码的业务推进带来了机会。公司的 FDE 模式正是从流程入手，通过与企业共创和提供专业的工程师能力，降低客户的转型难度。同时，在重点行业积累的优质案例能够增强客户信心，帮助他们从单点场景落地形成正向循环，最终实现整个企业的流程重构。此外，神州数码 25 年来作为企业数字化转型合作伙伴，拥有涵盖生态、基础架构、数据、云到 AI 的全方位产品与服务解决方案，这构成了公司对未来企业 AI 落地充满信心的重要基础。

公司半年报中提到的 FDE 模式与传统的软件业务模式有何不同？这种新模式为神州数码带来了哪些机会？

FDE 模式与传统软件业务模式存在显著差异，这些差异源于企业 AI 应用的新特点和挑战。首先，企业在应用 AI 时，普遍要求核心数据不出域，这使得传统的远程开发方式不再可行。其次，当前企业 AI 尚处早期，多数客户无法自行完整清晰地输出标准化需求，同时其业务流程处于动态持续变化中，传统软件的标准化迭代速度难以跟上企业场景的变化。最后，企业应用 AI 不仅是使用工具或提升效率，更深层的目标是利用 AI 构建核心竞争力，这往往伴随着组织、管理机制、业务模式和流程的多维度变革。这些新需求都要求采用新的服务模式来满足企业 AI 的落地。FDE 模式正是为应对这些挑战而生，它通过工程师深入业务一线，与客户共同完成场景筛选、流程拆解、数据准备和 Agent 构建，从而为神州数码在企业 AI 服务市场中创造了新的机遇。

公司在 8 月中旬推出股票回购计划的主要考虑是什么？

公司推出此次回购计划主要基于内外两方面的考虑。从外部看，公司认为 2026 年以来业绩增长、业务发展以及在 AI 领域的定位都表现良好，但市值表现并未充分反映公司的价值，全年股价基本没有增长，存在被资本市场低估的情况。因此，希望通过回购这一举措，向市场传递公司对未来发展的信心。此次计划回购金额在 2 亿至 4 亿元之间。从内部看，本次回购的股票将用于未来的股权激励，包括限制性股票或员工持股计划。这延续了公司常态化的激励体系和机制，历史上公司基本每年都会推出相关的激励计划。此次回购也是为了进一步推进公司的激励文化。待半年报披露后，公司将根据相关规划执行股票回购。

公司去年（2025 年）收购的智邦大陆业务（沐曦智能）今年（2026 年）的发展情况如何？它与神州鲲泰之间有哪些协同合作？

自 2025 年收购以来，沐曦智能（即智邦科技在大陆的公司）发展情况非常好。沐曦智能在网络技术和产品方面具备显著优势，与英伟达、博通、思科等主流交换机芯片厂商有良好合作，产品覆盖 102.4T 等规格。2026 年，公司也加强了与盛科、云合等国产网络芯片厂商的合作。公司认识到计算与网络的深度融合是未来重要趋势。在与神州鲲泰的协同方面，公司将秉承收购时的初衷，利用智邦作为全球领先的高端数据中心交换机 OEM、ODM 至 JDM 生产商的研发、产品管理、生产制造及供应链管理能力，来赋能和加强神州鲲泰，从而促进公司自有品牌在计算和网络两个领域的发展。

在战略转型取得阶段性成果后，公司认为下一步的爆发机会在哪些领域？关注哪些技术方向或业务领域？

公司主要关注两个方向。第一个方向是解决当前算力架构面临的各种技术瓶颈。目前的算力架构很大程度上由 Transformer 算法及其硬件工程化落地所决定，但

随着算力需求的激增，存算分离的经典计算机架构遇到了内存墙、通信墙等物理、经济或工程极限。只要以 Transformer 为代表的 attention 机制及其衍生的 KV cache 等机制持续存在，对解决这些瓶颈的硬件需求就会一直存在。具体关注的技术点包括：为应对单颗芯片功率逼近热力学极限和机柜功耗大幅提升所带来的功率墙问题，公司正在关注 800V 中压直流配电方案；关注高速光电互联技术；以及数据中心内的液冷等热能管理技术。 第二个方向是 AI 应用的下半场，即如何将 AI 基础设施转化为客户的实际收益。公司致力于成为最懂企业 AI 落地的服务商，利用神州问学平台以及长期积累的行业知识，帮助客户实现 AI 转型。在此过程中，公司也聚焦于一些前沿方向，例如帮助企业构建其主权 AI，以更好地连接企业数据与模型的持续学习。同时，公司也在大模型发展方向上进行前瞻性布局，通过小规模资本投入与合作的方式，与相关企业共同研究 Physical AI 等领域。

公司在国产算力租赁业务方面与下游客户的合作进展如何？客户需求及明年的规划是怎样的？

从 2026 年开始，公司已在向头部互联网大厂大规模交付算力租赁项目，部分项目已从一期进入二期沟通阶段。目前公司从事的算力租赁项目均基于有确定性需求的客户，并签订了年限相对较长的确定性算力服务交付合同。客户范围已从单一的互联网大客户扩展至两到三家头部互联网客户，项目规模在持续扩大，主要区别在于首年付费或多年付费的模式、毛利率以及服务年限等合同条款。同时，公司管理层正在研究是否要基于神州鲲泰等自主品牌产品，规模化地构建算力租赁和算力服务能力，以面向更广泛的商业客户，此事尚在研究过程中。