



证券代码：300442

证券简称：润泽科技

## 润泽智算科技集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2023-001

|           |   |
|-----------|---|
| 投资者关系活动类别 | <input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input checked="" type="checkbox"/> 分析师会议<br><input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会<br><input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动<br><input type="checkbox"/> 现场参观<br><input type="checkbox"/> 其他_____  |
| 参与单位名称    | 天风证券、安信证券、Millennium Capital、安徽铁路基金、安信基金、北京枫瑞、北京泰德圣、博芮投资、博时基金、财信吉祥人寿、财信证券、第一创业证券、富敦投资、光大股权、光大理财、国泰租赁、国新证券、国元研究所、国元证券、海富通、灏浚投资、恒金集团、恒生前海、恒泰证券、弘毅远方、湖南湘投、华安基金、华富基金、华贵人寿、华能贵诚信托、华实浩瑞、华泰联合、华鑫国际信托、汇丰晋信基金、汇付投资、建信基金、江苏苏豪、江西大成、江西江投、钜派投资、龙马投资、罗宾木业、南方天辰、尼尔森、宁波嘉富、宁波仁庆、盘京投资、平安基金、平安证券、平石资产、前海开源、融通基金、瑞木资产、山东民控、上海白犀、上海标朴、上海铂绅、上海纯达、上海大正、上海德汇、上海和谐汇、上海磐厚、上海彤源、上海涌津、申银万国、深圳前海珞珈方圆、深圳展博、生命保险、盛泉恒元、苏豪投资、苏州创朴、太仓东源、太平洋证券、太平洋资产、泰德圣投资、天津银行、同元和泰、望睿投资、无锡金投、五矿国际信托、信达自营、信银理财、兴业银行、兴银投资、兴证全球、徐工资本、颐和久富、羿拓榕杨、银河证券、英大证券、盈科创新、云投资本、长城证券、长江通信、浙江华舟、浙江宁聚、浙 |



|               |  |
|---------------|--|
|               | 江韶夏、浙商证券、中道投资、中电基金、中国人保、中荷人寿、中金资本、中信建投、中银基金、中邮创业、中原证券、紫金矿业及部分个人投资者   |
| 时间            | 2023年1月5日（周四）下午 16:00~17:15  |
| 地点            | 电话会议   |
| 上市公司接待人员姓名    | 董事会秘书 沈晶玮女士<br>财务总监 任远先生   |
| 投资者关系活动主要内容介绍 | <p><b>一、公司基本情况介绍</b></p> <p>各位投资者，大家好！我是沈晶玮，感谢天风证券的唐海清老师、袁昊老师，安信证券的赵阳老师、夏瀛韬老师，给我们组织了本次投资者交流会，也提前祝大家春节快乐。</p> <p>润泽科技自 2009 年成立以来，始终专注于开发及运营超大规模、高等级、高效高性能数据中心集群，是一家国内领先的数据中心整体解决方案提供商，截至目前公司已经在京津冀、长三角、大湾区、成渝经济圈和西北地区 5 个区域布局 6 个超大规模数据中心，总体规划 56 栋数据中心，29 万个机柜。</p> <p>公司作为资本市场新兵，成立于 2009 年，前十年公司一直在京津冀耕耘投入，直到 2019 年度公司才第一次实现报表盈利，也算是彻底走通了超大规模园区级数据中心的建设和运营模式，从 2019 年之后公司进入了快速的发展阶段，我们业绩的成长速度在这几年有一个比较明显的快速增长。2019 年度至 2021 年度，公司营业收入保持着超过 40% 年复合增长，同期扣非归母净利润保持着超过 150% 的年复合增长，根据公司财务部门初步估算，2022 年度公司将实现净利润为 12.4 亿元至 13 亿元，初步完成了全年经营考核指标。</p> <p>公司在 2019 年实现盈利的同时，按照廊坊的标准在长三角、大湾区、成渝经济圈和西北地区复制了 5 个超大规模的园区级数据中心，截至目前，长三角平湖数据中心、大湾区佛山数据中心、大湾区惠州数据中心均已具备交付条件。</p> |



2022 年是不平凡的一年，也是润泽快速发展的一年，公司从 2023 年开始迈入了一个新的发展阶段，我们从 1 个园区级数据中心贡献收入扩展到全国 4 个园区级数据中心齐头并进的新阶段。

公司的主要优势包括：

(1) 资源禀赋：截至目前，公司在全国拥有 6 个超大规模园区级数据中心，核心数据中心位于北、上、广、深卫星城，储备 29 万个机柜；

(2) 园区级数据中心运营经营：公司是行业内比较早、拥有长达十三年的园区级数据中心运营经验；

(3) 盈利能力：公司园区级数据中心与核心区域且超过 1 万个机柜的超大规模数据中心类似，均拥有较好的盈利能力；从 2023 年开始，公司主运园区级数据中心也由 1 个变成 4 个，正式迈入新的发展阶段；

(4) 销售模式：公司从很早就开始和运营商全面、深度绑定战略合作；

(5) 运营模式：公司采用“自投、自建、自持、自运维”的模式，数据中心建设标准高，同时也拥有业内规模较大的自运维团队。

## 二、问答环节

**Q1、近期有关数字经济、数据要素政策非常多，公司政企类客户需求情况怎么样，客群结构有没有变化，新增客户需求情况怎么样？**

### 【回复】

公司从 2023 年开始由 1 个园区级数据中心扩展到 4 个园区级数据中心。廊坊这边终端客户结构没有发生本质变化，收入主要还是来源于原有客户的扩容性需求，但是结构上有一些小的调



整，我们原来前十大客户中的一些政企类终端客户，他们的需求增加很多，上架速度也在提升，可能与您讲的政企相关的业务有一定的关系。但是这些客户原本就是我们终端客户，对我们来说也是原有客户的扩容性需求。

正在交付的外地数据中心，我们看到了一些新的变化，除了互联网和云终端客户外，新增了一些产业客户的需求，就是那种传统企业数字化转型的需求，目前有一些意向性订单来自这类客户，这类客户一般要的是高功率机柜，甚至是液冷机柜。这类客户单个客户的需求量不大，但是这类客户的数量较多，这也是我们未来着重开发的一个新领域。

**Q2、公司销售模式主要是通过与运营商合作一起去服务终端客户，运营商在数字经济中承担作用也越来越重要，从未来需求侧来看，廊坊以外投产数据中心锁定运营商的情况和运营商反馈如何？**

**【回复】**

廊坊属于公司主基地，目前公司能交付出来的机柜基本上都用来满足老客户的扩容性需求了。外地正在交付的平湖、佛山、惠州三个数据中心以及今年下半年将要交付的重庆数据中心均已经和运营商签署了长期合作协议。

目前正在交付的三个数据中心，都是在需求比较旺盛的地方，同时我们每个点开始都是交付 1 栋数据中心 6000 个机柜，这个量并不大，在供给方面的影响也不大。目前的意向性的订单还可以，这里面不仅包括我们原来老客户在外地的新布局，还包括我们新开发的一些客户。所以目前整体的意向性还比较好，与我们的预期也差不多。



**Q3、外地所开发的传统客户的数字化转型，对机柜容量以及上架的需求是如何看待的？外地布局机柜的功率和廊坊有变化吗？**

**【回复】**

这类公司对功率要求比较高，一般要求 10kW，还有一些客户需求是液冷机柜，要求是 20kW 或者 30kW。外地项目机柜的整体平均功率会比廊坊这边高。

**Q4、公司液冷机柜的应用情况以及采用的技术路线？**

**【回复】**

公司已经做了浸没式液冷和冷板式液冷实验机房，其中浸没式液冷，PUE 指标非常好，但是结合用户侧的需求，大规模商用还需要时间来培养。冷板式液冷是公司未来的一个主流技术方向，客户对此接受程度较好，已经开始准备批量交付液冷机房。

**Q5、公司数据中心总的建设成本中各项占比情况？**

**【回复】**

公司数据中心在一线城市的卫星城，且规模较大，公司土地成本在整个建设成本中占比几乎可以忽略不计。公司数据中心土建成本大约占 20%，设备成本大约占 80%。

**Q6、目前公司数据中心的 PUE 情况？**

**【回复】**

公司正在交付和正在建设的数据中心设计 PUE 均满足当地政策要求。公司 A1-A8 数据中心 2020 年 PUE 整体在 1.4 左右，



经过两年的技改，已经下降了很多，个别单栋数据中心已经降到 1.3 以下，但是 2022 年整体 PUE 预计还是略高于 1.3。

**Q7、长三角目前有一些中小型数据中心，近年来由于价格战的原因都出现亏损的情况，公司外地数据中心是否会同样面临较激烈的竞争？**

**【回复】**

IDC 这个市场一直存在价格战，2014 年、2015 年环京地区也出现过价格战，与现在的长三角情况很相似，目前长三角的价格战已经过了最差的时期，现在价格已经有了一定的回升。

价格战会导致 IDC 部分供应量缩减，一部分竞争者由于亏损会退出这个行业，一部分竞争者即使拿到了能耗指标，可能会考虑投建成本的收回，也会减少供应。在双碳政策和东数西算政策的背景下，同时国内电力能源供应也比较紧张，国家也在对一些不合规数据中心做各种清理，规范行业发展。随着供给侧逐渐出清，而需求侧一直还在增长，市场会慢慢回归理性。

**Q8、公司毛利率和净利率水平比同行高很多，主要原因是什么？公司房屋建筑物及设备折旧年限是由公司和运营商签订合同的年限来决定的吗？后续是否存在变更折旧年限的可能性？**

**【回复】**

同行业上市公司的业务构成比较多，如果查阅他们分部报告，公司毛利率与部分同行业上市公司的 IDC 业务毛利率相当，高于同行业上市公司 IDC 业务平均毛利率。目前核心位置的园区级数据中心的毛利率都较好。



|          |  |
|----------|--|
|          | <p>公司毛利率高于部分同行业上市公司 IDC 业务毛利率，主要原因：公司属于园区级数据中心，同时为批发模式，上架率较高，上架速度较快；公司选址原则是“价值洼地服务价值高地”，公司数据中心在一线城市的卫星城，土地、电力、人力和运营成本都低于一线城市；公司采取“自投、自建、自持、自运维”的模式，通过全国集采优势，投建成本会低一些。</p> <p>公司房屋建筑物及设备折旧年限不是由公司和运营商签订合同的年限决定。公司目前的折旧政策与同行业上市公司类似，我们设备物理使用年限甚至长于目前会计折旧年限。对上市公司来说，会计政策和会计估计变更都是比较重大事项，公司不会随意变更。</p> |
| 附件清单(如有) | 无  |
| 日期       | 2023 年 1 月 5 日   |