



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：2024-001

<p>投资者关系活动类别</p>	<p><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_____</p>
<p>参与单位名称及人员姓名</p>	<p>长江证券、国投证券、中信证券、国元证券、华泰证券、浙商证券、国信证券、东财证券、UBS、安联保险资产、百嘉基金、贝溢投资、博道基金、博时基金、财通资管、财信证券、呈瑞投资、淳厚基金、大成基金、大家资管、淡水泉、东方阿尔法、东方自营、东兴证券、工银理财、广发基金、国新证券、海富通基金、海金投资、合众易晟、恒越基金、红杉资本、泓德基金、华富基金、华泰保兴、华夏久盈、汇华理财、汇泉基金、汇添富、惠升基金、混沌投资、嘉实基金、建信保险资管、建信投资、金鹰基金、九天投资、玖鹏资产、民生理财、明河投资、明世伙伴基金、南方基金、南方天辰、农银汇理、诺德基金、鹏华基金、山西证券公募部、杉树资产、上银基金、泰康资产、天风资管、同犇管理、五地投资、贤盛投资、新华基金、信泰人寿、兴业基金、兴证全球、圆信永丰、长安基金、长城财富、长盛基金、招商基金（上海）、招商信诺、招商资管、正圆投资、中加基金、中欧基金、中融信托、中信保诚基金、中信建投自营、中银基金、平安信托、望睿投资、中庸资本等</p>



时间	2024 年 1 月 29 日（周一）21:00~22:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事兼董事会秘书：沈晶玮女士 财务负责人：任远先生 证券总监：董磊先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司董事兼董秘沈晶玮女士介绍公司 2023 年整体情况</p> <p>尊敬的各位投资者，大家晚上好，我是润泽科技董秘沈晶玮。感谢长江团队为我们组织这场会议，欢迎大家参加今晚的 2023 年度业绩预告交流会。</p> <p>最近一个月市场预期较弱，市场回调较多，但是我们对市场还是充满信心的，也给大家打打气，希望大家也要有信心。公司在数字经济领域深耕了 15 年，一直坚持在智能算力、算力基础设施等领域持续性、大规模投入，过去的一年，虽然是数据中心行业竞争比较激烈的一年，但是也是近十年来数据中心行业机遇最大的一年。在行业内，我们认为 2023 年是“液冷元年”、也是“智算元年”，技术方面，市场单机柜功率出现了跳涨，新的液冷技术逐步落地应用，需求方面，市场出现了需求量非常大的 AI 人工智能大模型客户，并且需求增长非常快。我先简单和大家交流下公司 2023 年业绩的最新情况。</p> <p>财务方面：公司 2023 年全年实现归母净利润 17.5-18.5 亿元，同比增长 46.05%-54.39%；扣非归母净利润 17.4-18.4 亿元，同比增长 52.91% - 61.70%。公司自 2009 年成立以来，一直坚持走超大规模园区级模式，前十年一直处于前期投入亏损阶段，2019 年开始实现盈利，当年实现 1.08 亿元扣非归母净利润，截至目前已连续 4 年实现了高速增长，年复合增长率达 100.26%-103.08%。</p> <p>业务方面：2023 年对于公司来说，是一个非常重要的里程碑年份，2022 年以前，公司收入全部来自廊坊园区，2023 年外</p>



地园区陆续投运，公司正式步入从一个园区到三个园区贡献收入的新阶段。2023 年公司共新增交付 5 栋数据中心，3 栋来自廊坊，1 栋来自长三角，1 栋来自粤港澳大湾区，合计交付约 3w 机柜。截至 2023 年末，公司共交付 13 栋数据中心，近 8w 机柜，机柜交付数量较 2022 年末增长 65.22%。

除交付数量高速增长外，2023 年公司结合市场需求交付的机柜功率也较以往年度有大幅提升。2023 年公司交付了单机柜功率 21.5KW 起步的整栋纯液冷智算中心和 10.5KW 起步的高密风冷数据中心，并对廊坊园区内低功率机柜逐步升级。

上架率方面，原有数据中心依然保持较高上架率，新交付数据中心上架速度符合预期，其中液冷及高密风冷上架速度达历史最好水平。原有数据中心的稳定运行和新数据中心的逐步交付为公司业绩发展提供稳定的利润来源和现金流增量。

电力供应方面：公司自建的 220KV 变电站于本月完成送电投运，该变电站配置非常高，一共配置了 4*24 万 KVA 变压器容量，最大供电量高达 960MW，整个廊坊园区电力供应直接增加 2 倍以上，至少可满足廊坊园区接下来 5 年的高速发展，为公司接下来承接京津冀地区日益增长的数字经济产业需求提供最有力的保障。

AIDC 智算中心新业务方面：2023 年度，公司交付了行业内首例整栋纯液冷智算中心，公司凭借深厚的客户信任基础建立了较强的先发优势，积累了丰富的液冷智算中心设计、研发、建设和运维经验。受益于液冷解决方案应用和 AI 人工智能爆发带动智算需求快速增长，公司正在联合行业内的生态伙伴，齐心协力部署大规模算力模组，大团队具备了算力模组全链路交付能力，技术水平业内领先。

新增布局方面：2023 年是公司第三次出手获取资源的年份，落址海南儋州，整体规划约 3 万个机柜。



二、投资者较为关注的问题

（一）业绩非常超市场预期，传统 IDC 客户情况，客户结构，头部厂商占比情况？

答：传统 IDC 业务客户结构无本质变化，主要变化在于交付的单机柜功率上升。目前，市场对高功率机柜需求比较旺盛，对 5KW 以下需求在逐渐萎缩，因此，我们 2023 年主流交付的高功率风冷和超大功率液冷机柜的上架速度非常快。

（二）目前市场竞争格局怎么样？市场需求怎么样，拐点什么时候出现？

答：首先，我们先限定范围：一线城市及周边地区。2023 年是传统 IDC 竞争最为激烈的一年，在供给端：市场在不断的出清，即使没有到拐点，也在接近拐点，这个可以参考一线城市的上架率是否在提升，如果提升说明拐点已经出现；在价格端：2023 年全国互联网公司、云厂商、甚至金融行业均出现了很多大规模性事故，这种事故会倒逼终端客户更加注重服务的质量，价格会出现好转。所以我们判断，一线城市的拐点无论是左侧，还是右侧，都离目前时点很近。

其次，说一下目前市场的现状，市场存在三类机柜：传统 IDC 机房，现代 IDC 机房，未来 AIDC 机房。

传统 IDC 机房：主要产生于 2016 年-2019 年，这类机柜抓住了移动互联网快速发展的红利，当时市场供不应求，很早就收回了成本，并实现了盈利。这类机房的特点是：小散点，整体质量一般。目前面临的困难是：2017 年-2019 年上架的服务器逐渐服役期满后，在不断地下架，由于这类机房规模小，PUE 比较高，改造难度大，头部互联网或者云厂商下架后，就不再返租了，他们面临非常大的下架压力，也面临非常大的转型压力。

现代 IDC 机房：主要产生于 2021 年-2023 年，由于传统 IDC 机房 2019 年以前供不应求，以及当时鼓励新基建，行业内涌入



很多市场新进入者，这部分机房在 2021 年陆续投入市场，市场集中供应造成短期供给过剩，随着后面“双碳”和“东数西算”等政策出台，供给平衡得到了一定程度的缓解。由于集中供给，加上传统机房已经收回成本，也在不断降价，这类机房目前面临着上架率较低，处于艰难收回成本阶段。

未来 AIDC 机房，主要产生于 2023 年，由于 AI 需求的快速爆发，市场对单位面积的算力提出了更高的要求，现在 IDC 机房不满足 AIDC 的改造需求，同时 AIDC 需要多方主体共同参与规划和设计，技术难度比较高，投入规模也比较大，由于现有的 IDC 参与者在前几年受过伤，所以，他们整体参与积极性并不高，反而跨界的参与者更多一些，但是未来 AIDC 机房需求还是比较旺盛。

再说一下我们的情况，润泽科技成立以来就专注于超大规模园区级数据中心，本身没有传统 IDC 机房下架压力，同时公司主动控制了交付节奏，早期交付的 8 栋现代 IDC 机房上架率超过 90%，所以目前有资源、有技术、有实力发展 AIDC 机房。

关于市场需求，分两部分来看：1、通用服务器方面，由于市场流量还在增加，市场整体服务器总量还在不断增加，虽然受限于各家资本开支规划，服务器需求增速在下滑，但是公开市场上还是能看到一些新增的大额招标订单需求；2、高性能服务器方面，2023 年 2 月 AI 爆发，当时的市场处于观望状态，到了下半年市场开始真正出资投入，目前坚持做大模型的客户整体投入都不小了，并且国外大模型也在迅速的发展，虽然目前国内芯片受到一定的限制，发展速度也很快，我们应该对国内相关厂商充满信心。

（三）传统 IDC 业务和 AIDC 业务有什么样的区别，AIDC 的技术难度大吗？

答：传统 IDC，主要服务对象是通用服务器，也就是传统



X86 CPU 服务器，传统 IDC 主要是从自身的资源角度出发，我们拥有多少基础资源，能建设多少个机柜，能承载多少服务器。AIDC 业务，主要服务对象是高性能服务器，也就是 GPU 服务器，AIDC 主要是从客户需求的角度出发，客户要求单位平米提供多少算力，组建多大规模算力集群，因此，AIDC 整栋楼相当于一台超级服务器，AIDC 厂商需要组织设计这台超级服务器内部架构，同时对“近距离”“高密度”“高速度”“网络架构”“扩容资源”和“扩容空间”要求严苛，技术难度非常大，单一的 IDC 厂商一般不具备这种能力。

我举一些具体技术方面的例子。

一个算力 POD 是 64 台高性能服务器，算一层网络。两层网络是 spine-leaf，按照高性能服务器 8 个单口 400G 进行计算，高性能交换机两层网络可以互联 256 台高性能服务器，三层网络是 core-spine-leaf，最大可以互联 8192 台高性能服务器，同时一台高性能服务器的功率需求是 10KW，对机柜侧也提出了非常高的要求。因此，要做到这么大集群互联互通难度非常大，目前市场具备搭建三层网络架构的厂商非常少，但我们联合生态合作伙伴属于少数可以做到的，无论是 IB 组网，还是 RoCE 组网。

另外，关于大集群交付，有设备是第一步，还要能买到足够的辅材（线缆和模块），了解 IB 网络的轨道优化，同时具备 IB 网的排错能力，具备服务器侧的调优能力，再叠加对大模型通信库的理解，甚至需要写监控软件，多种因素叠加才能具备大集群的全链路交付能力，甚至大型厂商一般有自己的“拆改配”车间，因为不同品牌服务器的主板设计思路不同，当同一集群涉及多个品牌多种规格时需要统一配置，此时需要一个“拆改配”车间进行标准化操作，提高效率，同时还要了解各个服务器厂家不同型号的主板设计拓扑，以便于大集群调优。

以上这些任何单一厂商很难做到，我们也是结合了众多生态合作伙伴，齐心协力打造了算力模组才了解这些，我们这方面的



技术和资源都处于行业领先地位。

（四）2023 年 IDC 业务和 AIDC 业务收入、净利润各是多少？为什么 2023 年实际盈利比三季报业绩说明会时交流的更好，主要来自于哪部分贡献？

答：2023 年度公司营业收入 44 亿元左右，其中 AIDC 业务不到 10 亿元，包括我们液冷业务和智算相关的业务。由于今年公司交付比较多，传统 IDC 业务毛利率和净利率受到一些影响，AIDC 业务整体毛利率 40%左右，但是发展比较迅速。

2023 年实际盈利比三季报业绩说明会交流时更好，主要是液冷解决方案应用和 AI 人工智能爆发带动智算需求快速增长，新增 AIDC 相关业务拓展顺利，相应的收入规模不断扩大所致。

（五）和客户沟通的未来交付规划，未来的资本支出多少？

答：我们是以销定产的业务模式。目前全国还有 4-5 栋数据中心处于在建状态，如果客户有新增明确订单需求，公司可以快速完成交付，需要一些新的资本开支。2023 年下半年以来，公司感受到 AIDC 业务需求比较旺盛，所以廊坊 B 区和平湖都是按照 AIDC 模式规划。

公司廊坊 A 区数据中心整体式抓住了 2016-2019 年移动互联网浪潮，取得了很好的发展。浙江平湖计划打造成智算中心，希望可以抓住 AI 发展机遇，目前这块进展比较顺利，也取得了一定的市场地位和知名度，当地政府也给予了一些基础性资源支持。

目前公司与终端客户、网卡、交换机、服务器等厂商也建立了稳定的生态合作伙伴关系，并共同完成了 AIDC 机房设计，业务发展源于设计，设计推动客户战略，已经形成了良性正循环。

（六）公司业务具体构成情况，传统 IDC 友商在下架，公



司返租情况

答：公司 2022 年传统 IDC 业务收入 27 亿，2023 年传统 IDC 业务收入 35 亿左右，增长 30%，增量主要来源于：有两栋楼今年上架爬满，又新增了两栋传统楼，上架还不错。报告期内公司主动加快对低功率机柜升级改造，早期交付的机柜功率以 4.4KW 为主，在前述低功率机柜承载的服务器服役结束时，公司迅速对其实施升级改造，目前部分低功率机柜升级改造已完成，并已开始返租上架。

AIDC 业务主要包含液冷和智算业务。

（七）AIDC 业务和传统客户的协同性多少？多少传统客户被导入 AIDC 业务？AIDC 客户有多少是腰部客户？AIDC 业务签约跨度时间多久？

答：大模型客户需要算力、算法、数据，目前市场主要是两类客户，一类是大型互联网公司和云厂商，一类是创业性的 AI 模型类公司，也就是大家说的腰部客户，我们认为 2023 年是“智算元年”，再跑个 3-5 年，腰部客户会跑出伟大的公司。

关于客户类型，我们和客户签了严格的保密协议，甚至公司内部会给客户起代号，不方便说太多。

（八）如何预期公司 2024 年业绩情况，是否对 2024 年业绩承诺完成充满信心？

答：公司对 2024 年业绩充满信心，对 2024 年业绩承诺更充满信心。2024 年公司将继续走差异化战略：第一，传统 IDC 业务方面，公司未来将主要供应市场稀缺的高功率机柜。2023 年交付的 5 栋数据中心将在 2024 年继续稳步提升上架率，与原有 8 栋数据中心一起稳步贡献业绩。第二，AIDC 业务方面，公司的很多 AIDC 客户目前都在茁壮成长且 AIDC 需求不断提升，因此公司将继续最大范围联合生态伙伴，打造算力生态圈，提供效



力最优的算力，进而取得市场规模更大的推理端业务订单。第三，2024 年公司将依然结合市场需求，逐步交付京津冀、长三角、成渝、粤港澳等地的多个数据中心，满足更多客户需求，稳步提升公司业绩。

（九）佛山是 IDC 还是 AIDC？

答：佛山交付的第 1 栋楼还是传统数据中心，也有客户在沟通，可以按照客户需求改造，AIDC 也是将来重要发力方向。

（十）廊坊以外进展和上架率？

答：平湖前三个月上架较慢，现在上架很快，佛山年底刚交付，前期处于磨合阶段，也符合公司预期，目前时间较短，无参考性。

（十一）AIDC 毛利率环比趋势？

答：以前年度没有 AIDC 业务。

（十二）2024 年高功率机柜占比？

答：廊坊 B 区和平湖二期都是智算中心规划。除了高功率液冷外，目前公司风冷最高可以做到 40KW 以上，公司后续将主要交付高功率机柜，后续交付的最低功率也能做到 7KW，低功率将主要当作缓存节点。

（十三）2024 年 IDC 和 AIDC 结构会进一步变化吗？2024 年是否保持稳定的同比增长？

答：传统 IDC 业务会持续稳步增长。AIDC 不太好预测，一个方面：供给会影响业务发展，另外一个方面：AIDC 应用侧爆发时间不确定，如果爆发以后，增长会非常迅速。



	<p>（十四）公司分红预期？</p> <p>答：公司分红目前较为稳定，也在积极回馈机构股东和中小投资者，具体方案需等到年度董事会提出预案。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年1月29日