

公司代码：688158

公司简称：优刻得

优刻得科技股份有限公司 投资者关系活动记录表

优刻得科技股份有限公司
投资者关系活动记录表

编号：2023-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input checked="" type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 一对一沟通 <input type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称	建信基金 华安基金 诺安基金 西部证券自营 国联安基金 中信保诚 西南证券 信达证券 万家基金 东方证券
时间	2023年 3 月 13 日 - 3 月 17 日
地点	上海
公司接待人员姓名	优刻得创始人、董事长兼CEO 季昕华 优刻得董事会秘书 许红杰
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">第一部分 公司概况</p> <p>一、公司介绍：</p> <p>公司是国内领先的中立第三方云计算服务商，致力于为客户打造一个安全、可信赖的云计算服务平台，是通过可信云服务认证的首批企业之一。自成立以来，公司恪守中立的原则，自主研发并提供计算、网络、存储等 IaaS 和基础 PaaS 产品，以及大数据、人工智能等产品，通过公有</p>

云、私有云、混合云三种模式为用户提供服务。此外，公司深耕客户需求，深入了解互联网、传统企业在不同场景下的业务需求，不断推出适合各行业特性的综合性云计算解决方案。

第二部分 交流问答

一、AI 下游需求有在增加，除了训练还有推理、应用，能否介绍一下最近一线的情况？

答：这可能是整个互联网的一个新的机会点。我们了解到目前国内有 4 大类公司想做大模型。

第一类做的最早的是科学家或者是教授。这一类做的早是因为他们没有特别大的商业化的动力，反而是要在学术上有领先性。所以他们在没有出现 GPT 的情况下，就开始研究了。

第二类是创业公司，他们开发做了一段时间。

第三类是互联网大厂，像百度 3 月 16 号发布相关产品。

第四类是一些企业高管创业在做。

二、创业做 AI 的门槛有哪些？

答：一般包括如下几个方面：一要有足够的资金，因为训练一次费用约几千万，所以资金量是比较大的。第二是要有一批科学家，第三个还需要大量的数据。第四个还需要有好的应用场景。我们的价值是给他们提供高性价比的算力服务。

三、面对现在的市场情况，对优刻得而言，有哪些机会？

答：对于优刻得可能有以下 4 个机会点。第一个机会点是我们提供基础算力服务。我们的乌兰察布云基地特别合适，因为它的性价比较高。在该云基地，部署了 GPU 高性能计算产品，比如

上线了部分 A100、V100S、MI100 显卡。第二我们为这些利用 GPT 技术来创业的公司提供场景。我们把他对接到大模型，用我们的云加上他的项目。第三个我们可以提供保护数据安全的产品，有两个方案，一个方案就是用我们的私有云帮客户部署，比如客户的模型给我们，我们帮客户部署到内部去来做训练。第二种模式，通过隐私计算的模式，我们有个产品叫安全屋，数据可用但不可拿。第四个我们自身能不能用到 GPT 技术，比如我们产品 AI 化，我们内部的平台管理的 AI 化。

四、给公司带来了机会，存在哪些挑战？

答：挑战还是有的，第一，显卡不好买；第二，现在价格比较高；第三，我们的客户是分时租用的，如果买完之后，他训练一次就不用了，对公司来说是浪费。第四，我们发现一个新的趋势，如果大公司像谷歌开源之后，做大模型还有多大意义。但是基于大模型做各种业务的创新，这里面机会是非常好的，这里的需求是海量的。

五、算力里面，可以用来做这种大模型训练的算力占比大吗？

答：目前不大。因为在这之前，真正做大模型的公司是不多的，所以我们之前的客户里都没有用到。现在大公司已经开始投入，创业公司也已经在考虑，包括组团队。

六、公司之前会不会有些场景会用到 A100、A800？

答：有的，比如量化交易客户需要大量的 A100、A800，有做过但不多。现在需要购买新的 A800。

七、公司为 AI 公司提供云服务，和大的云厂

商比有什么优势？

答：现在大的云公司在自己做大模型，有一定的竞争关系。有很多公司愿意和我们合作，我们可以帮客户对接场景，比如一家教育行业的客户，想找模型公司，看如何使用它，我们在帮他们对接尽快把模型训练出来。

八、公司除了给客户id提供算力服务外，是否在其他方面还能提供支持？

答：我们提供三个价值：第一，提供基础的算力和 IDC；第二，我们可以提供应用场景和客户；第三，大公司需要数据，我们有个产品叫安全屋，通过隐私计算的模式可以确保数据可用不可拿。

九、公司的安全屋或者隐私计算的产品，有哪些优势？

答：有产品优势，开发早、产品成熟、案例较多，在上海、厦门、青岛有政府合作的项目。

十、安全屋产品或业务的门槛有哪些？

答：是存在一定门槛的，主要包括以下几个方面：第一是技术门槛，第二是大规模数据存储能力，第三是市场份额能力，第四是应用能力。

十一、AI 需求增加以后，现在有没有一些 AI 应用的公司已经在合作？

答：目前还没有落到实际业务中来，离商业化输出还要一段时间。很多客户在往这个方向走，比如教育、法律行业的客户，但是量并不大。

十二、ChatGPT 应用场景有很多，公司接下来会重点拓展哪些细分领域的业务？

答：可以做的场景其实很多，有两个行业的机会相对多一些，第一类是内容生成业务，比如游戏公司用 AIGC 做元宇宙的内容生成，第二类是咨

	<p>询 AI 化的业务。</p> <p>十三、游戏的 NPC 如果用 Chatbot 来做，对算力的要求是怎样的？</p> <p>答：NPC 的主要工作还是以文字对话为主，如果有其他互动那么算力要求就会高一些。</p> <p>十四、创业客户变大了是否更倾向于采用私有云？</p> <p>答：我们了解到，做私有云比较少，变成混合云的比较多。私有云有两种模式，一种是服务器由我们提供给客户租用，另一种是客户自己买服务器，我们提供数据中心托管。</p> <p style="text-align: center;">第三部分 展厅参观</p> <p>交流后，公司组织投资者进入展厅进行参观，了解公司文化、发展历程及公司相关产品。参观活动持续约 30 分钟。</p>
附件清单	无
日期	2023年 3 月 17 日