

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：2024-006

<p>投资者关系活动类别</p>	<p> <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） </p>
<p>参与单位名称</p>	<p> 中信建投证券 黄瞻宏 中信建投证券 吴继平 中信建投证券 胡珊珊 中信建投证券 李吁 东方财富证券 张焯 兴业证券 陈明国 中天证券 姚爱国 东北证券 唐凯 国科龙晖基金 陈江珊 山海皆可平资管 李兵 中合信创投 彭京健 嘉鸿基金 冯淑荣 安宁基金 王华 天瑞万和 王钱维 </p>
<p>时间</p>	<p>2024年12月20日—12月27日</p>
<p>地点</p>	<p>上海</p>
<p>公司接待人员姓名</p>	<p>优刻得董事、董事会秘书 许红杰</p>

投资者关系活动主要内容介绍

第一部分 公司概况

一、公司近期情况介绍：

公司是国内领先的中立第三方云计算服务商，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，通过公有云、私有云、混合云三种模式为用户提供服务。

2024 年，公司紧抓人工智能时代发展机遇，深耕云计算主营业务，持续发力 AIGC 领域、加速推进“东数西算”数据中心建设、坚定不移地走国产化发展道路。制定了“4+2”战略路径，以“攻坚公有云，发力 AIGC，扩大数据中心，培育私有云”作为四大核心，同时进行“海外探索”和“数据探索”。随着“4+2”战略路径稳步推进，公司结合行业情况采取了灵活的市场应对策略，不断提升产品性能，以短期内基础资源和研发的投入，来换取长期的盈利能力，通过实施有效的战略规划和采取灵活的市场应对策略，不断提升公司的核心竞争力和市场份额，在公有云、数据中心、AIGC 三大领域取得了较好成绩。

2024 年第三季度，公司归母净利润同比增长 3,877.42 万元，亏损同比收窄 40.56%，主要原因为综合毛利润同比增长 4,253.17 万元，增长率为 115.57%；2024 年前三季度，公司实现营业收入约 10.94 亿元，归母净利润同比增长 1.18 亿元，亏损同比收窄 41.76%。综合毛利率增至 19.55%，较去年同期增加 9.71 个百分点，盈利能力持续增强。公司上半年经调整 EBITDA 已达到 6,833.33 万元。

第二部分 交流问答

一、公司的客户群体以及当前业绩增长情况如何？公司为提高盈利能力采取了哪些措施？

答：客户以移动互联、互动娱乐、企业服务等互联网客户为主，也包括教育、金融、零售、制造、政府等传统行业的企业客户。近些年随着人工智能领域市场的发展以及训练和推理集群的规模扩大，公司在 AI 领域的业务增长迅速，促进了公司整体业绩增长。

随着公司业务的持续拓展，公司已从追求收入增长转向高毛利、高质量的战略发展方向。通过实施有效的战略规划和采取灵活的市场应对策略，将重心放在高质量业务上，不断提升公司的市场竞争力和盈利能力。具体措施主要包括以下四方面：1、减少亏损业务，缩减低毛利的业务规模，并根据市场环境及客户需求进行战略调整，优化公司产品和资源；2、服务更多高毛利的客户及业务，同时稳步发展公有云业务。例如 AI 算力业务，以 GPU 资源为载体，依托行业发展趋势，开拓新的利润增长点；3、实施成本控制和效率提升措施，以达到降本增效；4、扩展海外市场，通过“专属云”平台，构建海外云产业生态。

未来，公司将继续坚持技术创新，不断提升产品和服务能力，增强公司核心竞争力，提高经营业绩。

二、公司是否在海外市场进行布局？发展规划如何？

答：公司始终将海外发展作为公司重要的发展战略之一，是业内第一家布局海外市场的中国云企业，通过充分调研海外市场环境及客户具体需求，不断完善海外渠道和客户拓展体系，先后在新加坡、泰国、越南、印尼、菲律宾等地上线数据中心，为游戏、电商、直播、智能硬件等出海企业提供海外云服务。随着海外市场的需求日益增长，公司的业务版图也在迅速扩大，已在全球 24 个地域拥有 31 个可用区，可为客户提供全球一致体验的计算、存储、网络等基础设施服务。

我们的海外业务发展主要有两种方式：一是建立全球数据中心，助力中国企业实现海外扩张；二是通过专属云模式来支持海外合作伙伴，拓展他们的客户群。随着中国企业在海外大模型市场的持续拓展，公司积极寻求服务海外当地企业客户的机会，满足当地客户需求，并针对云计算需求的增长进行相应优化，以“专属云”的服务模式赋予客户以独立品牌运营、轻量化投入、弹性且稳定安全的公有云能力。

三、公司与智谱华章的合作主要来源于哪些业务场景？未来的业务增长情况如何？

答：公司为智谱 AI 提供底层算力基础设施支持，在扩大集群规模、实现训推一体化、提升模型研发效率及算力资源利用率等方面提供相关服务，业务合作主要集中在云服务领域，包括公有云、边缘云和混合云服务。基于公司智算中心，智谱 AI 已构建超千卡规模的大模型训练和推理集群。

公司预计 2024 年与智谱华章发生的关联交易金额为 9600 万元，具体请参阅公司于 2024 年 4 月 27 日披露的年度日常关联交易额度预计公告，实际发生额请以公司定期报告为准。未来，公司将依托自身在 AI 算力发展中的优势：统一调度管理算力、定制化高电机柜与相对充足的 GPU 算力资源、训推一体化的服务能力、高性能存储能力以及强大的网络和云计算能力为智谱 AI 的高效稳定运行提供坚实的技术保障，推动大模型技术的持续创新与应用。

四、公司的两大数据中心是否已经开始运营或产生收入了？在未来建成之后的业务运营模式如何？

答：公司内蒙古乌兰察布数据中心构建了全面、安全、可靠的智算基础设施，主要通过 AIGC 训练推动项目进展，项目一期已于 2021 年 9 月正式商用，基于其充足的电力供应、较低的电价、优越的地理位置、低网络延时等优势，可有效满足客户业务需求；上海青浦数据中心项目一期的一栋机房楼已于 2023 年 1 月投产运营，可提供包括弹性算力资源池、托管机柜、网络、专线在内的整套云计算解决方案，以服务 AI 推理和国产化为主，为客户提供信创自主可控的模型代训服务。

公司与客户建立稳定的合作关系，签署长期合作协议以确保业务的稳定性和持续性，主要为客户提供机房机柜和内网互通、外网通讯等方面的基础服务，以及远程代维和现场支持等工作。另外，公司可根据客户的业务需求提供机房改造、专属运维服务、平台集成管控等定制化的服务，

满足客户的个性化需求，为客户提供全方位、高等级的机房托管和运维支持。

五、公司在行业竞争中的优势是什么？

答：公司专注于云计算领域核心业务，致力于为客户提供高效、智能的算力服务，核心竞争优势主要体现在以下几方面：

1、保持中立地位，不抢占云平台上客户的业务领域，不会与客户发生业务上的竞争，以技术和服务赢得客户信赖；

2、卓越的客户服务能力，公司为用户提供“7x24 小时技术团队在线、90 秒快速响应、5 分钟工单回复”服务，注重以客户为先，响应客户需求的速度较快，可提供灵活且定制化的服务；

3、强大的客户关系管理能力，实现客户价值转化；

4、公司在技术层面的优势主要包括丰富的高性能算力资源、异构芯片的算力调度能力、高吞吐的存储性能和高速的网络传输性能等能力，能够满足不同客户的多元化算力需求。

5、具备迅速洞察行业趋势、用户需求与痛点的能力，可深度满足用户需求，并基于用户需求迅速研发出针对性的产品和解决方案，有效推动产业商业化，公司已推出“孔明”智算平台、高性能并行文件存储 UPFS 和大规模推理平台，助力企业破解大模型发展痛点。

六、公司在脑机接口领域开展了哪些业务？

答：脑机接口具有数据量庞大、复杂多模态数据结构等特性，对云存储和云计算提出了很高要求。公司在云计算、云存储、大数据及人工智能领

	<p>域具备相应的技术和服务能力，拥有自主研发的一系列云计算产品和技术服务，可满足脑机接口领域相关业务需求。目前，公司已服务脑机接口领域客户，如“脑虎科技”，能够为其提供全面的智算解决方案，助力医疗体系建设和科研创新。</p> <p>2024年10月，公司与脑虎科技共同参与上海市2024年度“科技创新行动计划”脑机接口项目，由脑虎科技牵头，合作开展了“植入式言语合成脑机接口产品”研究，达成合作协议。旨在帮助失语患者实现部分语言功能的恢复。公司提供该项目所需的云端资源，包括GPU算力、存储等核心资源和技术支持。此次深度合作，标志着双方在脑机接口领域的合作迈出了实质性的一步，有望实现重大科研项目突破。</p>
附件清单	无