



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：2022-003

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 <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 type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他_____
参与单位名称	franklin templeton、Marco Polo、Pinpoint、安信证券、北京成泉、北京沅沛、北京高华、北京康曼德、北京橡果、财信证券、澄怀投资、大和证券、第一创业、东海基金、度势投资、方正富邦、高盛高华、广州市航、海富通、合众资产、华商基金、华西证券、华夏基金、嘉合基金、建信基金、江苏瑞华、交通银行、留仁资产、陆家嘴国泰人寿、民生加银、明亚基金、南方天辰、宁波仁庆、农银理财、平安证券、浦银安盛、瑞达基金、上海铂绅、上海博昱、上海高菁、上海盟洋、上海盘京、上海人寿、上海天猷、上海途灵、上投摩根、尚近投资、申万菱信、深圳茂源、深圳正圆、深圳中天汇富、苏州龙远、太平基金、太平资产、天弘基金、西藏源乘、兴业基金、易米基金、禹田资本、长城财富、长信基金、招商证券、浙江韶夏、郑州云杉、中国宝安、中泰证券、中信保诚、中信建投基金、中邮理财、中邮人寿、中邮证券及部分个人投资者
时间	2022年10月20日（周四）上午10:00~11:00
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 财务总监 任远先生



投资者关系活动
主要内容介绍

一、公司基本情况介绍

各位投资者，大家好！我是沈晶玮，下面由我来介绍一下公司前三季度经营情况，得益于超大型园区级数据中心规模优势、精细化运维服务优势，在上架机柜总量不断增长的情况下，公司2022年前三季度表现出了较强的环比、同比增长。

2022年前三季度，公司实现营业收入19.89亿元，同比增长33.69%，其中第三季度实现7.18亿元，同比增长35.90%；2022年前三季度，归母净利润8.21亿元，同比增长58.60%，其中第三季度实现3.46亿元，同比增长103.42%；2022年前三季度，扣非后归母净利润7.61亿元，同比增长50.31%，其中第三季度实现2.90亿元，同比增长77.65%。

截至2022年9月30日，按照上市公司扣非后归母净利润口径测算，我们已完成了业绩承诺的70%，2022年上半年公司平均每月扣非后归母净利润7,867.41万元，2022年第三季度公司平均每月扣非后归母净利润9,653.92万元，按照目前环比增长情况，完成全年经营考核指标压力不大。

报告期内，公司的经营活动现金流持续稳步增长，为了回馈广大投资者，我们推出了10派10元的现金分红预案，合计分配现金股利8.20亿元。

下面我来介绍公司的基本情况，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。

公司大数据中心集群已提前布局京津冀、长三角、大湾区、成渝、甘肃五大枢纽节点六大产业园区：

【廊坊】目前主要是A区，A区是规划是约7万个机柜，12栋数据中心。此外，还拟建B区，B区的规划为10栋数据中心，约6万个机柜。



【长三角】选址在浙江的嘉兴平湖，离上海的金山车程半个小时，服务整个长三角区域。平湖项目总体规划 9 栋数据中心，约 5.4 万个机柜，一期工程规划 2 栋数据中心，自建的 110KV 电站今年 7 月份已经通电，第 1 栋数据中心正在进行机电设备的安装调试，预计今年年底交付，第 2 栋数据中心正在进行机电设备安装，预计明年交付。

【大湾区】佛山和惠州项目总体规划 10 栋数据中心，约 6 万个机柜，佛山和惠州各 3 万个机柜，佛山一期工程规划 3 栋数据中心，第 1 栋数据中心正在进行机电设备的安装调试，近期交付，第 2 栋数据中心正在进行机电设备安装，预计明年交付。惠州一期工程规划 2 栋数据中心，第 1 栋数据中心正在进行机电设备安装，预计今年年底或者明年上半年陆续交付。

【成渝经济圈】重庆项目总体规划 8 栋数据中心，约 3.2 万个机柜，一期工程规划 2 栋数据中心，土建工程已经结束了，正在进行机电设备的招采工作，预计明年下半年开始陆续交付。

【西北地区】兰州项目总体规划 7 栋数据中心，约 1.4 万个机柜，一期工程规划 2 栋数据中心，目前正处于土建阶段，预计 2024 年以后才能陆续完成交付。

公司的主要优势包括：（1）润泽科技从很早就开始和运营商全面、深度绑定战略合作；（2）拥有比较强大的建设以及后续运维的能力；（3）在行业内比较早的采用这种园区级的模式；（4）运维优势，运维是我们最大的业务部门，最重要的业务部门。

二、问答环节

Q1、廊坊 A9-A12 数据中心的进展？

【回复】



廊坊 A9-12 整体进入尾声，其中 2 栋数据中心近期交付，1 栋数据中心调整了设计，对机柜进行了调整，增加液冷部分；另外 1 栋数据中心受疫情影响，供应商在加紧供货，部分设备目前还没到场，交付会延迟一些。

Q2、A9、A10 新签的两个机柜同之前的 A1 到 A6 相比单机柜价格的变化？

【回复】

A9 以后交付的机柜功率会高一些，如果是液冷的话，功率会更高一些。功率高一些，单机柜价格也会相应的贵一些。

Q3、液冷设备的供应商？

【回复】

市场上液冷设备厂商比较多，我们也在寻找能够深度绑定的合作伙伴，公司正在加大对液冷的研发，后续也会在液冷方向上加大部分的投入，液冷是行业、也是我们未来的一个发展方向。

Q4、公司季报中为什么将“中科亿海”的长期股权投资转成了其他权益工具投资？

【回复】

中科亿海从事芯片研发，公司在早期 2018 年第一轮投了它，投资以后，中科亿海研发实力不断增强，也在不断引入新的投资者，我们的持股比例一直在下降。在 2022 年引入新一轮的投资者并改选了董事会，我们停止了委派董事，对中科亿海不构成重大影响，故将中科亿海的长期股权投资转成了其他权益工具投资。

Q5、其他应付款方面，有三个多亿系尚未支付“慧运维”的股权收购款，这部分款项今年会结清吗？“慧运维”会带来哪些协同呢？



【回复】

根据投资协议，需要根据“慧运维”的经营业绩完成情况分期支付。

在数据中心领域，运维条线可以分为机房环境侧运维和服务器运维，通过本次交易，有助于公司快速切入数据中心服务器端的运维服务市场，润泽科技运维团队超过 600 人，慧运维运维团队有 100-200 人。

收购慧运维后，公司就拥有了从建设端环境侧运维到服务器运维的全条线运维链条，该完整的运营链条就可以给用户提供更全链条服务、更好的体验，也能强化与终端用户的联系；收购慧运维也有利于我们进一步拓展新客户。

Q6、自建变电站情况，能耗情况？

【回复】

目前我们在全国的园区，主要都是自建用户级的变电站，廊坊有一个于 2020 年 9 月投运的 110KV 用户级变电站，目前在建一个 220KV 变电站；长三角投运一个 110KV 用户变电站，重庆规划建设一个 110KV 变电站。

能耗的情况：廊坊项目已批复的总能耗量是 35 万吨标煤，批复的较早；在全国其他地区，目前在建项目的能耗已经拿到。

Q7、美国对数据中心用芯片禁运，对终端客户需求是否有负面影响呢？

【回复】

美国限制的芯片型号主要是 A100。目前我们没有感受到对终端用户有特别大的负面影响，我们客户还在有序上架。

Q8、除了廊坊之外，其他地区的几大数据中心电价会更高，



我们高毛利率优势还可以维持吗？

【回复】

公司高毛利率主要原因：（1）公司坚持数据中心选址在一线城市的卫星城，通过“价值洼地服务价值高地”，在电费、土地等成本方面，优于一线城市；（2）公司数据中心都是超大规模园区级数据中心，通过集采、设施共用，有效地摊薄成本，折旧摊销成本占比较低；（3）公司坚持与电信运营商深度合作，走批发模式，在拥有超大规模园区级数据中心的前提下，公司的上架速度较快，上架率较高。

电费是一个敏感因素，有的地区电费比廊坊高一点，这可能导致外地毛利率比廊坊的会略低一点，有的地区电价可能比廊坊便宜一些。

Q9：公司之前的最终客户主要是字节、美团、京东等互联网厂商，近期也有在做一些政务数据、云计算和产业客户的开拓，请问这类客户目前签约的机柜数大概是多少？上架速度会更慢一些吗？同互联网厂商相比有什么异同？

【回复】

新的客户刚开始合作，上架速度赶不上老客户，但也在稳步提升，前景较好。

Q10：我们占收比超 60%的客户——字节跳动，业绩压力比较大，他们也有明确说压缩资本开支，您觉得这些互联网厂商削减开支对我们明后年的业绩有影响吗？后续新交付的数据中心机房的上架速度会变慢吗？

【回复】

目前我们的主要客户没有看到明显的需求萎缩，我们的机房业务主要服务的是互联网厂商的核心业务。



目前的 A7、A8 上架还是较快的，A9、A10 的客户需求也比较急。

Q11：公司的大规模的模块化的交付方式，在廊坊以外的地区是否可以复制，另外在出海这块有没有一些规划。

【回复】

我们廊坊以外的项目也是大规模的模块化建设模式，均采用廊坊项目统一的规划、设计、建设和运维标准。

出海规划：我们还是跟着运营商、跟着终端客户的脚步来考虑出海的事情。

Q12：和三大运营商的具体合作模式？

【回复】

我们在机房建设完成以后，基本上是整体批发给运营商，由运营商向终端客户来进行销售。我们提供机房环境，运营商提供带宽，然后我们组合向终端客户提供 IDC 的增值服务。我们直接客户就是三大运营商，运营商的下游才是终端客户。

Q13：目前数据中心行业供过于求的情况还是比较严重，下游数据流量也还没有爆发，在这样的行业情况下，我们如何保证每年 50%的业绩增速？

【回复】

市场竞争还是很激烈，但是对机柜的需求在全国处于结构性失衡的状态，高品质的机柜的需求量还是非常大。

一线城市、东部沿海城市对数据中心的需求量较高，一直保持较高的复合增长。一线城市周围受限于土地能耗等限制，核心机柜的上架速度、上架率还是有一个充分的保障。一线城市的上架率比较高，上市公司的上架率更高一些，我们的上架率能达到 90%以上。这也说明了市场上不缺机房、机柜，缺少的是高品质



	<p>的机柜；报告期内，我们的收入增长良好，在前几大客户中，主要客户保持着持续稳定的增长。</p> <p>Q14:目前廊坊地区也有很多第三方 IDC 厂商以及互联网厂商进行数据中心的布局和建设,目前廊坊地区供求情况如何? 润泽比较优势?</p> <p>【回复】</p> <p>廊坊有地理优势：廊坊是环京区域最热门的数据中心集群所在地，是一个非常好的建设数据中心的选址点，廊坊地区供求都旺盛。廊坊数据中心多一些，但是手续合规、规模较大、可扩容性较强的数据中心会相对少一些。润泽科技比较优势：润泽科技是廊坊第一家做第三方数据中心的运营商，2009 年就在廊坊开发区了，具体参见基本情况部分。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2022 年 10 月 20 日