



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：2024-002

投资者关系活动类别	<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_____
参与单位名称及人员姓名	长江证券、天风证券、国投证券、中信建投、中信证券、招商证券、兴业证券、中泰证券、民生证券、浙商证券、国信证券、广发证券、平安证券、东吴证券、西部证券、西南证券、国海证券、中银证券、开源证券以及部分个人投资者
时间	2024年4月22日（周一）15:00~16:00
地点	公司通过全景网“全景路演”和华泰证券行知平台以网络视频直播的方式召开2023年度业绩说明会
上市公司接待人员姓名	副董事长兼总经理：李笠先生 董事兼董事会秘书：沈晶玮女士 财务负责人：董磊先生 独立董事：郭克利先生 独立财务顾问：蒋坤杰先生
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、公司副董事长兼总经理李笠先生介绍公司2023年度整体情况</b> 尊敬的各位投资者大家下午好！非常感谢大家百忙之中参加润泽科技2023年度业绩说明会，我代表润泽科技，衷心感谢各位投资者对公司的长期关注和大力支持！今天，我们通过视频直



播方式与广大投资者进行深入交流，真诚地希望各位投资者能够畅所欲言，对公司的发展多提宝贵意见。

首先，请允许我简单介绍一下公司 2023 年的整体情况。

2023 年，算力中心领域迎来了近十年最大的发展机遇，随着新一轮科技和产业革命深入发展，世界主要国家纷纷将“智能算力”确立为优先发展的战略方向。在这一背景下，公司坚定执行“四大战略”，充分发挥“六大优势”，做到了“IDC 领先”“液冷领先”“AIDC 领先”。接下来，我详细展开介绍。

“IDC 领先”方面，2023 年公司正式迈入从一个园区到多个园区贡献收入的新阶段。在机柜交付方面：年内公司新增交付 5 栋算力中心，其中京津冀交付 3 栋，长三角交付 1 栋，大湾区交付 1 栋，投产机柜数量较 2022 年末增长 65.22%，成熟算力中心机柜上架率超过 90%。在完善全国布局方面，公司新增了海南布局，旨在完善跨境布局，截至目前公司基本完成了全国“一体化算力中心体系”框架布局，在京津冀、长三角、大湾区、成渝经济圈、西北兰州、海南合计布局 61 栋智算中心、约 32 万架机柜资源储备。此外，在资源储备方面，能耗指标储备较 2022 年末增加 37.65%，电力供应方面，京津冀园区于 2024 年 1 月成功投运自建高等级 220KV 变电站，其最大供电能力达 960MW，电力供应能力增加两倍以上。

“液冷领先”方面，公司早在 2021 年初就携手战略合作伙伴进行液冷项目合作，今年成功抓住高密算力需求与“双碳”目标深入实施所带来的液冷技术发展契机，在“液冷元年”成功交付了行业内首例整栋纯液冷智算中心，该栋智算中心交付后，上架速度极快，打破公司历史记录，PUE 也降至 1.16。公司凭借与战略合作伙伴的“高信任”关系，在液冷技术方面建立了较强的先发优势、技术优势以及知名客户示范效应优势，积累了丰富的液冷智算中心设计、研发、建设和运维经验。

“AIDC 领先”方面，2023 年公司积极把握 AI 发展机遇，



主动加大智算领域的资金投入和研发投入。公司作为智算中心的链主方，联合生态伙伴，通过汇聚资源、技术、模型、算法和数据，组织构建一个从智算基础设施，到智算平台，再到智算中心整体解决方案的完整产业生态，高质量输出高性能计算能力和大规模并行处理能力，为终端大模型客户提供智算服务。2023年，公司牵头在京津冀园区和长三角园区部署了大规模算力模组，以卓越的技术实力赢得终端大模型客户的信任。公司 AIDC 业务发展迅速，2023 年，公司 AIDC 业务实现收入 11.99 亿元，为公司带来新的业绩增长点，成功开拓了公司第二增长曲线，为公司注入源源不断的新增长动力。

其次，介绍一下公司根据未来 3-5 年“四大战略”做出的 2024 年发展计划。

#### **第一点，夯实基本面**

2024 年我们将结合市场和客户需求，有序推进现有全国 7 个园区级算力中心的建设和交付，实现业绩稳步增长，确保现金流充沛足够，逐步对低功率机柜进行改造，增加高功率机柜的供应量。京津冀廊坊 A 区、成渝重庆一期、大湾区惠州一期的部分智算中心将陆续交付投运；廊坊 B 区和长三角平湖二期新型智算中心项目正式启动建设。

#### **第二点，探索低碳创新之路，打造绿色算力中心**

2024 年，随着“双碳”政策的深入实施，液冷产业生态的逐步完善，以及高密度、高并发的算力需求对算力中心行业提出新的挑战，绿色低碳的高密度基础设施将成为行业着力发展方向。公司将加快推进高密机柜和液冷机柜应用，积极探索节能降耗创新路径，在安全稳定可靠的前提下逐渐降低园区整体 PUE，积极打造绿色低碳算力中心。

#### **第三点，积极拥抱技术革命浪潮，引领算力中心的转型升级**

公司将积极贯彻“研发创新驱动发展”的理念，技术研发紧跟行业发展趋势和市场需求，充分发挥自主进化能力，向智算中



心和超算中心快速演进，形成数据中心、智算中心和超算中心融合的综合算力中心，引领算力中心转型升级。公司将积极把握现有客户市场需求，开拓新客户群体，加速打造长三角智算平台，夯实市场领先优势。加快建设廊坊 B 区智算中心，促使廊坊 B 区智算中心成为国内稀缺的、可聚集 10 万卡以上的智算中心单体项目，为高复杂度、高计算需求的万亿大模型训练推理提供全方位的服务支持和技术保障。

#### **第四点，继续加大运维团队孵化投入，实现对外输出的服务能力**

随着各类创新技术、创新应用的不断衍生，算力中心将不断向智算中心、超算中心快速演进，市场运维管理服务需求不断提升。截至目前，公司已拥有超过 1000 人的自运维团队，一方面，公司将坚持加大运维团队培训投入，推进运维管理的标准化、精细化、智能化，并持续迭代优化以满足客户不断升级的多样化需求，另一方面，公司在满足自身运维服务需求的同时，将根据市场需求和客户要求，逐步向行业输出优质的综合运维服务。

综上，公司将坚定执行“四大战略”，充分发挥“六大优势”，继续夯实“三大领先”——IDC 领先、液冷领先、AIDC 领先。对于公司 2023 年整体情况及发展战略，我的介绍就到这里，感谢大家。

## **二、投资者较为关注的问题**

**（一）AI 给 IDC 行业带来哪些变化；公司是如何布局 AIDC 的，未来发展战略是什么，目前 AIDC 投放的算力规模是多少以及未来长期的规划。廊坊 A12、平湖、佛山、惠州、重庆项目投放计划，是否会做智算中心；目前 AIDC 主要终端客户有哪些，更多的偏向推理卡还是训练卡，公司会不会切入行业大模型/中模型的研发。**

答：2022 年底 ChatGPT 发布，开启全球人工智能图文生成



竞争态势，新一轮科技和产业革命加速兴起，2024年2月 Sora 问世，开启全球人工智能视频生成竞争态势，进一步加剧全球的竞争格局。目前世界主要国家纷纷将“智能算力”确立为优先发展的战略方向，IDC 行业迎来了近十年最大的发展机遇。历史上，每一轮科技革命世界上都会涌现出一批伟大的公司，人工智能的发展离不开智能算力，AIDC 作为提供智能算力的基础设施，同时中国又拥有世界上最庞大的用户群体以及应用基础，IDC 领域也可能会诞生出伟大的公司。

关于 AIDC 公司的战略是：

首先，公司最核心目标是：抓住 AI 给 IDC 领域带来的变革机遇，公司从最开始便吸引头部大模型公司将“训练基地”“最大的训练模组”搭建在润泽智算中心平台上，使得我们能够伴随终端大模型客户一块成长壮大、脱颖而出。

其次，从事 AIDC 业务离不开技术储备，集团层面很早就开始研究汽车自动驾驶中的细分领域，在智算业务产业链也持续投入很多年，具有领先优势，另外，智算中心也离不开液冷技术的加持，公司液冷技术已经批量化商业应用了，这些都是从事 AIDC 业务的前置条件，公司具备得天独厚的优势。

最后，公司采取“平台思维”去运营智算中心，作为智算中心的拥有者，公司主动承担组织者、链主方的角色，并尽最大可能将资源、技术、模型、算法和数据聚集到润泽智算中心，而采用“平台思维”去运营智算中心最难和最核心的是早期的引流。

受保密协议约束，目前还无法披露算力规模，公司未来会坚持在智算中心领域加大资金和研发投入，无论廊坊，还是长三角、大湾区、成渝经济圈都有规划建设智算中心。目前公司 AIDC 业务主要终端客户为科研机构、政府、大模型公司等，客户目前以训练为主，但是行业的发展趋势是训推一体，随着应用逐渐起来，终端客户会加大推理侧的部署。公司自身不会切入大模型内部的研究。



**（二）AIDC 收入具体包括哪些内容，与公司现有 IDC 业务的比重是多少，业务的可持续性，业务增长如何，未来能达到一个怎么样的毛利率水平？**

答：公司 AIDC 业务核算的是整个 AI 产业链的业务，主要包括：（1）纯液冷智算中心的收入；（2）烽火台公司的收入；（3）出售算力模组的收入；（4）算力租赁收入；（5）智算中心运维服务收入。

2023 年，公司已经牵头在京津冀园区和长三角园区部署了大规模算力模组，以卓越的技术实力赢得终端大模型客户的信任，目前长三角需求相对旺盛，拓展顺利，去年已经实现超过 10 亿元收入。2023 年 IDC 收入占比 72.44%，AIDC 收入占比 27.56%。

公司 AIDC 业务目前还处于前期引流阶段，因此，AIDC 业务中出售算力模组的占比较高，该部分毛利率相对较低，随着算力集群规模不断扩大，后续相应的运维服务收入会稳定增长，该部分业务与 IDC 业务类似，毛利率相对好一些。

**（三）REITs 以 A18 作为底层资产，请教公司发行 REITs 的原因？后面会考虑其他资产继续发行吗？除了公募 REITs 外，还有其他的权益融资计划吗？**

答：公司发行公募 REITs 主要包括两个原因：

（1）根据国家发展改革委关于《进一步做好基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点工作的通知》，国家鼓励交通基础设施、能源基础设施、市政基础设施、生态环保基础设施、仓储物流基础设施、园区基础设施、新型基础设施、保障性租赁住房、消费基础设施等九个行业试点发行公募 REITs，推动基础设施 REITs 健康发展，有效盘活存量资产，形成存量资产和新增投资的良性循环。截至目前只有 IDC 行业没有成功发行案例，



润泽科技作为 IDC 行业头部公司，旗下成熟数据中心项目较多，项目建设手续齐备、运营成熟稳定、盈利能力较强、拥有可持续升级迭代空间，符合公募 REITs 发行要求，公司也希望成为 IDC 行业首单 REITs 项目，引领行业健康发展。

(2) 公司成立以来，一直坚持“自投、自建、自持、自运维”模式运营，资产很重，而公司目前还处于快速成长阶段，需要权益融资加持。本次发行公募 REITs 有利于盘活优质存量资产，提前收回经营投资及兑现收益，提升资产周转速度，降低公司资产负债率；同时，助力上市公司新增融资平台，为公司健康长远可持续发展保驾护航。

未来公司将根据整体战略规划、全国项目建设节奏、新业务拓展情况、资本市场环境等因素综合考虑各类融资方式。

**(四) 公司在全国各地区 AIDC 的分布？2024 年是否会受 AI 人工智能的大力发展而带动智算需求从而延续良好的发展趋势？一季度至今公司是否持续快速新增算力服务器的采购，预计今年能够新增交付的量，2024 年 AIDC 同比增速如何展望。**

答：关于 AIDC 现有布局：随着 AI 技术的高速发展，市场对于大规模、低时延、高性能的 AIDC 需求旺盛。2023 年，公司已经牵头在京津冀园区和长三角园区部署了大规模算力模组，以卓越的技术实力赢得终端大模型客户的信任，目前长三角需求相对旺盛，拓展顺利，2023 年已经实现超过 10 亿元收入。

关于 AIDC2024 年展望：AIDC 业务增速主要受终端客户需求、终端客户融资能力以及高性能设备供应情况的影响。今年以来，随着 Sora 文生视频大模型等技术逐步突破，应用逐渐落地，智能算力需求再次增长，公司也将加速推进现有客户订单落地，积极开拓新客户群体。同时，公司将加快平湖一期第二栋智算中心的交付，加快廊坊 B 区和长三角园区二期新型智算中心项目的建设，快速建成可聚集 10 万卡以上的智算中心单体项目，为



高复杂度、高计算需求的万亿大模型训练推理提供全方位的服务支持和技术保障，以应对终端客户需求。总之，公司对 2024 年 AIDC 的展望还是比较乐观的。

关于 2024 年一季度情况：AI 给这个行业带来了近十年最大的发展机遇，公司会坚定不移的在 AIDC 方面加大资金和研发投入，继续夯实“AIDC 领先”的市场地位，快速吸引更多的大模型客户落址润泽智算中心。公司在 2024 年一季度依然保持采购和交付，但是强度弱于去年四季度。从目前市场需求来看，预计今年全年较去年会有一些的增长。

**（五）公司新建项目是否都是 AIDC，液冷比例多大；公司廊坊 B 区智算中心规划情况，预计何时投产；公司 2024 年至 2025 年度交付节奏情况；公司传统 IDC 改造需求情况，以及目前市场价格情况。**

答：公司目前正在建的算力中心，在设计阶段做到了既可以匹配液冷，也可以匹配风冷，公司算力中心是根据市场预判进行设计，最终以客户需求为导向，以销定产，在订单明确时确定最终内部方案。从目前情况来看，在建项目更多的是 AIDC，液冷比例会大一些。

廊坊 B 区单栋智算中心由 64 个 POD 构成，满足两个最大的三层网络架构，承载运行 16384 台 12kW 以内高性能服务器，支持 13 万卡以上超大规模算力场景，目前已经开始建设。公司会根据市场需求情况确定建设进度，目前来看预计 2025 年底或者 2026 年开始交付。

交付节奏方面：2024 年，公司将结合市场和客户需求，有序推进现有全国 7 个园区级算力中心的建设和交付，预计 2024 年廊坊 A12、重庆、惠州以及平湖第二栋智算中心会完成交付，合计约交付 5 栋，2025 年的交付节奏需要根据 2024 年实际上架情况和届时市场需求确定。





IDC 改造方面：公司改造包括两个方面，早期交付的数据中心，公司会进一步加大改造力度，在前述低功率机柜承载的服务器服役结束时，迅速对其实施升级改造。目前廊坊园区除改造 A12 外，公司也正着手对 A9 和 A10 尚未完成上架的传统机房进行改造，使其具备承载高性能服务器的能力。

目前市场传统 IDC 市场价格在慢慢回暖，逐渐出现好转。

**（六）公司 2023 年电费同比增长 6%，但 IDC 收入同比增长 16%，请问公司电费增长较慢的主要原因？电费占比未来是否会进一步提升？**

答：公司电费增长较慢主要原因包括：（1）2023 年度公司 PUE 大幅下降，电能利用效率大幅提升。（2）公司电费结算周期的影响。

公司 IDC 业务中，电费占比由 2022 年 70.09% 下降至 2023 年的 65.89%，折旧摊销和职工薪酬合计占比由 2022 年 26.16% 上升至 2023 年的 28.13%，主要系公司 2023 年度新增交付的算力中心较多。在不考虑其他因素的前提下，随着上架率的提升，电费占比会略微提升，折旧摊销和职工薪酬占比会略微下降。另外，未来公司电费单价还会有一定的下降空间，自建 220KV 变电站投运使得电费单价再次下降，以及公司用电总量逐年增加使得公司电力市场化交易谈判时有一定的议价能力，电费单价也将有一定的下降空间。

**（七）行业液冷技术渗透率及行业生态如何？公司在液冷产业链所处的角色，提供的产品及服务是什么？液冷相关技术对公司的经营模式、盈利能力带来什么影响？是否会将既有的风冷智算中心改造成液冷智算中心，难度多大？与风冷方案 TCO 对比？公司 PUE 后续的优化空间和潜在可优化的点有哪些？**

答：随着 PUE 严控政策深入实施，AIGC 技术迅猛发展推动



算力中心进入高密度时代，算力中心加速进入 2023 年“液冷元年”。目前液冷行业还处于早期发展阶段，液冷生态正在逐步完善。2023 年 6 月三大电信运营商联合发布《电信运营商液冷技术白皮书》提出三年愿景，同时，芯片厂商、服务器厂商、IDC 企业、互联网厂商等产业链多主体也正在加速推进液冷技术研发与应用布局。

公司液冷业务主要包含液冷机柜以及液冷产业链其他配套服务。公司液冷机柜起步较早，积累了大量的运行数据，经验丰富，具备液冷先发优势、技术优势和知名客户示范效应优势。早在 2021 年初公司就携手战略合作伙伴进行液冷项目合作，2021 年底开始交付实验性液冷机柜，在技术方案的可行性和安全性均得到充分论证和不断优化后，2023 年 1 月初开始批量交付液冷机柜，2023 年 7 月交付了单机柜功率超 20KW 的业内首例整栋纯液冷智算中心。液冷机柜交付后上架较快，上架速度达历史最好水平，PUE 降至 1.16。经初步测算，液冷机柜的单千瓦建设成本相较风冷有所提升，同时因液冷机柜可大幅降低 PUE，其运营成本将较风冷有所降低，公司液冷机柜依然保持较好的盈利能力。

普通数据中心风冷改造液冷难度较大。高等级、大规模的风冷数据中心可以改造为液冷，但也存在一定的难度。

未来，公司将坚持绿色低碳可持续发展，在选址、设计、建设、设备、技术等多方面不断实现绿色科技创新应用，降低 PUE，保障智算中心“稳定、安全、可靠、绿色”运行。

**（八）公司 2023 年营收、利润的增长很多，主要原因是什么？IDC 毛利率和净利率较高的原因是什么，AIDC 毛利率较低的原因是什么？2023 年公司毛利率略有所下滑主要是新项目转固影响吗？以及后面对盈利能力的展望？请分地区介绍一下公司营收及利润情况，比如廊坊、佛山、平湖地区等，长三角、大**



湾区和廊坊项目利润率比较？年报显示 7 个多亿存货主要是算力服务器采购的增加，这些存货是否将在今年一季度完全交付确认收入？

答：关于业绩增长：公司 2023 年业绩增长主要原因为：（1）传统 IDC 业务稳步推进，上架机柜总量和单机柜功率持续提升；（2）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，新增 AIDC 相关业务拓展顺利。

关于毛利率：公司 IDC 业务毛利率较高的主要原因为：（1）公司拥有明显区位优势，公司选址原则是“价值副中心服务价值核心”，公司算力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；（2）公司采取“自投、自建、自持、自运维”的模式，通过全国集采优势，投建成本会降低；（3）公司拥有超大规模园区级数据中心，同时通过地下综合管廊已将廊坊 A 区 12 栋数据中心 7 万个机柜连接起来，相当于 1 栋数据中心 7 万个机柜，最大化提高利用率，从而提高综合上架率。单栋算力中心达到盈亏平衡点后，上架率的提升对综合毛利率影响很大。2023 年，公司因机柜总量增加、单机柜功率提升、PUE 下降，公司 IDC 业务毛利率依然保持较高水平，相对稳定。

公司新拓展的 AIDC 业务早期毛利率较低，主要原因为：公司 AIDC 业务收入包括两类，一类是前期一次性收入，一类是后续持续性收入，前期一次性收入毛利率较低，后续持续性收入毛利率会好一些，随着后续持续性收入规模增加后，毛利率会逐渐好转。

关于分地区情况：报告期内，公司华北地区营业收入为 33.36 亿元，华东地区营业收入为 10.15 亿元，大湾区于 2023 年底交付 1 栋算力中心。长三角与大湾区园区交付时间较短，利润率略低于京津冀园区。

关于存货：公司在 2024 年一季度依然保持采购和交付，但是强度弱于去年四季度，去年末存货尚未全部完成交付。



**（九）海南地区后续是否仍要进行能评申请，廊坊 B 区 AI 液冷机柜占比提升后，是否需要再申请能耗指标？**

答：关于海南能耗：2023 年公司在海南儋州完成规划布局，该节点规划约 3 万架机柜，旨在完善跨境布局，打造以高等级智算中心、大数据缓存节点为核心的数字经济集聚平台。截至目前，该项目一期能评正在申请之中，预计 2024 年可完成批复。

关于廊坊 B 区能耗：目前公司廊坊园区能耗相对充足，根据《国家发展改革委国家统计局国家能源局关于加强绿色电力证书与节能降碳政策衔接大力促进非化石能源消费的通知》（发改环资〔2024〕113 号）采购绿电可以抵减能耗，公司会加大绿电的采购量，缓解廊坊园区后期能耗的不足。

**（十）目前各地区机柜交付上架情况？客户结构及主要拓展的客户包括哪些？与华为有合作吗？公司的发展模式可否与华为对接？公司和运营商的合作模式，以及运营商侧是否还有开拓空间？**

答：上架率方面，成熟算力中心上架率超过 90%，新交付数据中心上架速度符合预期，其中廊坊园区高密风冷上架速度超过预期，液冷上架速度达历史最好水平，平湖园区超过预期，佛山园区符合预期。

客户方面，公司重组上市时曾披露过前五大终端客户情况，具体内容请查看相关公告。公司 IDC 业务终端客户结构未发生本质变化，主要客户还是头部互联网公司和云厂商；AIDC 业务，新客户多一些，主要包括科研院所、政府以及大模型客户。

运营模式方面：公司主要采取与电信运营商合作运营的模式。公司根据电信运营商提出的运营服务等级要求，结合双方优势一站式地向终端客户提供完整的算力中心服务，电信运营商向终端客户收取相关服务费，公司与电信运营商签署相关协议，由



电信运营商根据机柜上架数量和约定价格向公司按月结算相关服务费，运营商侧开拓空间依然比较大。

**（十一）公司预计如何低碳创新打造绿色算力中心？**

答：公司将通过以下方式打造低碳绿色算力中心：（1）公司将继续结合客户需求，加大供应液冷机柜，加快推进液冷技术更大范围应用；（2）进一步加大绿色改造力度，对早期交付的低功率机柜数据中心实施升级改造，降低园区整体 PUE；（3）积极参与绿电交易；（4）持续研发液冷等节能技术，不断实现绿色科技创新应用。

**（十二）2024-2026 年传统 IDC 的市场供需关系和增速预期如何？**

答：通用算力中心方面，随着数字经济的蓬勃发展，云计算、大数据、人工智能、物联网、5G 等前沿技术的不断进步，将促进数据流量以及企业对于数据处理和分析需求激增，推动数据存储和计算需求的持续旺盛。公司将充分发挥六大优势，持续夯实 IDC 领先的市场地位，继续利用已储备的丰富核心资源，通过差异化发展的竞争战略，加大供应高密和液冷机柜。

**（十三）贵司 2023 年利润增长超过 40%，但企业缴纳所得税降低了 32.67%，请问这是是什么原因造成的？**

答：主要系本期递延所得税费用大幅下降所致。

**（十四）业绩对赌方面，2024 年是否存在较大压力，是否有无法实现对赌的风险，如果有，公司将会如何解决面对？**

答：2021 年度至 2023 年度润泽发展累计实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 356,681.05 万元，超出业绩承诺数 6,282.08 万元。公司对 2024 年完成业绩承诺充满信心。



**（十五）请问烽火台子公司是否在液冷方面开展业务，主要的业务范围和产品包括什么？**

答：烽火台经营范围包括：计算机软硬件及相关设备的制造、批发和零售；液气密元件及系统制造、销售；互联网设备制造、销售；云计算设备制造、销售；信息安全设备制造、销售；人工智能基础资源与技术平台；信息系统集成服务等。

**（十六）请分享未来企业发展战略的规划，海南布局节点的战略目标？**

答：未来 3-5 年，根据行业的发展趋势与市场需求，公司主业发展战略将持续围绕以下几个方面开展：（1）有序推进现有算力中心的建设和交付，保障公司基本面可持续健康发展；（2）探索低碳创新之路，打造绿色算力中心；（3）积极拥抱技术浪潮，奋力引领算力中心升级；（4）加大运维团队培训投入，拓展对外输出服务能力。2023 年公司在海南儋州完成规划布局，旨在完善跨境布局，打造以高等级智算中心、大数据缓存节点为核心的数字经济集聚平台。由于海南省作为中国自由贸易港，拥有独特的政策优势和地理区位优势，在海南布局可以充分利用相关政策优势，打造具有国际影响力的智算中心。

**（十七）公司目前处于较高债务高投入阶段，该阶段如此高频分红是出于什么考虑？跟公司持续经营是否匹配？希望管理层谈谈相关应对策略。**

答：截至 2023 年 12 月 31 日，公司资产负债率 63.34%，资产负债结构处于健康合宜水平。2023 年度及 2024 年度中期利润分配预案综合考虑了公司财务状况、未来发展前景，同时兼顾对投资者的稳定、合理回报等因素，是在保证公司稳健经营和长远发展的前提下制定的，公司重视股东回报，兼顾了股东即期利益



	<p>和长远利益，有利于全体股东共享公司经营成果，与公司经营业绩及未来发展相匹配，有利于公司的正常经营与稳健发展，符合公司的发展战略。</p> <p><b>（十八）2023年扣非净利润在业绩区间外的主要原因？</b></p> <p>答：大部分理财收益未被确认为经常性损益。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024年4月24日