

证券代码：002335

证券简称：科华数据

科华数据股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-03

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	天风证券股份有限公司、海富通基金管理有限公司、东方基金管理股份有限公司、上银基金管理有限公司、诺安基金管理股份有限公司、光大保德信基金管理有限公司、汇泉基金管理有限公司、国联基金管理有限公司、万家基金管理有限公司、中国人寿资产管理有限公司、平安养老保险股份有限公司、中国国际金融股份有限公司、中信证券股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、华创证券股份有限公司、长江证券股份有限公司、华泰证券（上海）资产管理有限公司、东方财富证券股份有限公司、开源证券股份有限公司、广发证券股份有限公司、国联证券股份有限公司、华福证券有限责任公司、国海证券股份有限公司证券资产管理分公司、世纪证券有限责任公司、华安证券股份有限公司、华西证券股份有限公司、北京高华证券有限责任公司、Point72 Hong Kong Limited、中国民生银行股份有限公司、深圳市博隆伟业私募证券投资基金管理有限公司、广东谢诺辰阳私募证券投资基金管理有限公司、青岛双木投资管理有限公司、上海度势投资有限公司、海南兴高私募基金管理有限公司、上海益和源资产管理有限公司、上海昆顶晟资产管理有限公司、苏州君榕资产管理有限公司、上海云汉资产管理有限公司、粤佛私募基金管理(武汉)有限公司、深圳市正德泰投资

	有限公司、东莞市榕果投资管理有限公司、上海贵源投资有限公司、青岛星元投资管理有限公司、上海盛宇股权投资基金管理有限公司、上海杭贵投资管理有限公司、晨燕资产管理有限公司等机构及个人投资者（排名不分先后）
时间	2024年8月29日20:30
地点	电话形式
上市公司接待人员姓名	公司董事会秘书：林韬先生； 公司科华数能总裁：崔剑先生； 公司云集团总裁：陈晓先生； 公司证券事务代表：赖紫婷女士。
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2024年8月29日20:30-21:30在进门财经路演会议平台（https://www.comein.cn）举行了公司2024年上半年业绩说明会，对投资者关心的问题进行了回复。主要内容如下：</p> <p>一、公司2024年上半年整体经营情况简介</p> <p>答：2024年半年度公司营业收入37.31亿元，比上年同期增长9.83%。其中，数据中心行业营业收入为11.97亿元，比上年同期下降7.02%，毛利率为30.75%，比上年同期增长0.28%；智慧电能行业营业收入5.67亿元，比上年同期增长15.37%，毛利率为34.46%，比上年同期增长0.29%；新能源行业收入19.34亿元，比上年同期增长21.98%，毛利率为16.88%，比上年同期下降7.07%。本报告期公司计提各类资产减值准备共计1.18亿元，导致2024年半年度利润总额减少1.18亿元，本次计提后能够客观、公允、真实的反映公司的财务状况、资产价值及经营成果，有利于进一步夯实公司资产，进一步增强企业的风险防范能力。</p> <p>2024年上半年，面对国家“数字经济”“碳中和”等战略发展契机和全球“人工智能”“能源危机”的背景下所带来的机遇与挑战，公司深入剖析市场需求，捕捉行业痛点，积极发</p>

挥公司在技术、产品、解决方案、服务等方面的优势，持续推动产品创新升级，不断突破技术壁垒，以满足市场日新月异的需求。

二、请介绍一下公司新能源业务及海外市场情况

答：2024年上半年，公司新能源业务实现了两位数的增长，国内业务增速较快。在当前行业内卷和价格走低的背景下，公司的市场份额和产品出货量都有显著提升。在国内市场方面，尽管行业竞争激烈，公司二季度的出货量环比一季度实现了两倍多的增长，市场份额也有所扩大。面对新能源行业内卷和价格下降的情况，新能源业务的毛利率有所下降，公司在下半年将积极开发新产品，降本增效。截至目前，国内市场的新能源业务订单较为饱满。而在海外市场，2024年上半年公司新能源业务压力较大，竞争激烈，海外业务增长不及预期，占新能源整体业务收入的比例小于10%。正因如此，“出海”成为公司重要的发展战略，公司从组织架构、人才团队、市场开发、研发投入、海外工厂建设等方面积极布局，当前在美国、欧洲、东南亚、中东、非洲等重点区域的合作态势及订单情况良好。下半年，公司将继续秉承创新、开放、合作的理念，不断为客户提供安全可靠、技术创新、满足客户需求的产品与解决方案，与全球合作伙伴携手共进，共同推动新能源建设的发展进程。

三、请介绍一下公司智算中心业务的进展情况

答：当前数据中心和智算中心行业整体增速约25%，尤其是众多大型互联网公司大规模建设智算中心，带动基础设施投资和数据中心产品销售。公司目前数据中心产品在手订单增长显著，对智算中心业务发展充满信心。比如液冷产品，公司在液冷领域取得了许多突破，为运营商、芯片企业及其他客户提供了大量液冷产品和解决方案，这部分收入在持续增长，虽然

整体收入规模尚未显著提升，但增速非常可观。在 IDC 服务和租赁方面，公司仍然选择了主要集中在北上广地区的高价零售业务，尽管收入略有下降，但预计毛利和市场份额能有所提升。公司将通过增加新兴行业的业务收入，持续提升数据中心业务毛利水平。在费用方面，2024 年上半年销售费用率、管理费用率和财务费用率同比去年均有所下降，公司在流程优化和效率提升方面取得较好的进展。在数据中心产品布局方面，公司在液冷、高功率和模块化数据中心产品上已有布局，特别是在海外市场积极准备以满足潜在需求。总体而言，公司对智算中心业务的发展抱以积极态度，将从各个环节入手提高经营效益，带动智算中心业务高质量发展。在算力业务方面，公司也在积极推动各细分行业应用场景的落地。比如，公司与锅圈签订战略合作协议，提供包括数据中心、网络、算力云服务以及全流程的运维服务支撑，赋能客户商品组织、渠道运营、大数据营销、售后、物流以及其它零售科技等数字化服务体系全面升级。公司与贝芙汀签署《算力合作服务框架协议》，贝芙汀将按协议约定向公司购买算力服务，支持大模型推理应用、AI 设计软件和系统等场景的探索和创新。公司与希姆计算签署战略合作协议，双方将利用各自的技术优势和资源，打造先进的国产化 AI 智算中心，配备先进的硬件设备和软件系统，支持大规模的 AI 计算，为政府、企业、社会提供多样性的 AI 服务，满足各行各业对 AI 算力和 AI 解决方案的需求；同时，基于希姆计算的开源 RISC-V 算力平台，共同打造 RISC-V AI 生态。公司与苏州大学未来科学与工程学院签订合作协议，携手玻色量子共同为其提供持续稳定的、“任务式”的实用化量子算力服务。与此同时，公司也积极开展“车路云”“车联网”等应用场景新应用。

四、公司上半年在智慧电能行业的业务进展如何？

答：智慧电能是公司重要的基石业务，2024年上半年公司智慧电能业务收入同比增长15.37%，毛利率为34.46%，同比略微增长。当前公司持续聚焦在大工业、大交通领域，特别在核电领域紧跟国家战略订单，取得较大增长。与此同时，公司持续致力于数字化、智能化技术创新，同时深度融合AI算法，通过生成专业化的AI能源管理模型，达到节能优化效果，促进节能减排。目前，公司AI能源管理解决方案在节能降本、智能化运维、能源调度等方面应用取得了一些成效，而随着新一轮科技革命的催化，未来对节能减排的要求会更多更高，公司将深耕细分领域，持续将AI能源管理与行业应用场景紧密结合，持续优化大模型基座和垂类行业模型，进一步提升节能效果，为行业客户输出高价值的AI能源管理解决方案，推动能源管理数智化发展，为实现“碳达峰”、“碳中和”国家战略目标提供强劲引擎。

五、新能源快速发展和电力系统结构转型的背景下，公司构网型储能业务进展如何？

答：作为当前全球领先的储能系统解决方案提供商，科华数能构网型技术在海岛、偏远地区、新能源区域的弱电网、强电网的各种工况场景得到了全面印证，已实现构网储能出货1GW+。公司子公司科华数能全球隆重推出全新一代S³-EStation 2.0 5MW/10MWh 智慧液冷储能系统。该款新品已率先通过全项构网型储能并网性能测试。在新品发布前，科华数能已完成其全项认证测试，达到量产条件，能够保证发布即量产，且交付的都是可靠性更高、安全性更好、价值实现更完善的产品。科华数能S³-EStation 2.0应用场景主要面向新能源配储和独立共享储能等大型储能市场需求，同时兼顾了部分大规模工商业用户侧需求，其中科华数能中标的新疆克州300MW/1200MWh构网型独立储能项目，便是由科华数能集成设计的全球规模最大

	<p>的电网侧构网型独立储能电站。这同样是我国电网侧构网型储能的重要里程碑。</p> <p>六、公司可转债是否有下修计划？</p> <p>答：公司持续关注可转债相关情况，将基于自身基本情况、股价走势、市场环境等多重因素进行综合考量。请投资者及时关注公司公告。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024年8月29日