

优刻得科技股份有限公司

2025 年度“提质增效重回报”行动方案

优刻得科技股份有限公司（以下简称“公司”）为践行“以投资者为本”的理念，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可以及切实履行回报社会的责任感，于 2024 年 4 月 27 日发布了《2024 年度“提质增效重回报”行动方案》。2024 年度，公司通过切实践行“提质增效重回报”行动方案，在提升公司经营效率、研发成果、公司治理、保障投资者权益等方面取得了积极成效。为能在 2025 年更好地延续上述方面取得的良好成绩，公司特制定《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》，对 2024 年方案执行情况进行总结，并制定能进一步提升公司经营效率、保障投资者权益、树立良好的资本市场形象的相关举措。具体情况如下：

一、专注经营主业，聚焦用户价值，增质提量促发展

2024 年，公司提出“聚焦用户价值，增质提量促发展”的发展战略，并围绕这一总战略制定了“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”作为四大核心业务方向，同时积极进行“海外探索”和“数据探索”两项重要工作。报告期内，公司专注经营主营业务，聚焦用户价值，持续保证研发投入，高度重视“质的有效提升”，进一步收窄亏损。报告期内，2024 年度，公司实现营业收入 150,297.20 万元，较上年同期下降 1,230.69 万元，减幅 0.81%，归属于上市公司股东的净利润为-24,104.20 万元，较上年同期增长 10,167.74 万元；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-24,905.94 万元，较上年同期增长 8,741.45 万元。本期公司的经调整 EBITDA 为 10,902.97 万元。

公司 2024 年度行动方案执行情况以及 2025 年度的行动规划具体包括以下方面：

1、持续攻坚公有云，解锁多行业云发展新成就

2024 年，公司在“公有云攻坚”领域稳步推进，在多个行业实现持续性突破。在传统互联网行业，公司积极深耕老客户资源，通过深入了解客户业务需求与痛点，量身定制创新性的互联网解决方案，助力其在原有业务基础上拓展新的

业务板块，实现了业务的多元化增长。同时，公司凭借卓越的产品性能与优质的服务，在行业内树立了良好的形象，吸引了众多新增客户。此外，公司积极着眼于行业未来发展趋势，不断发力新兴领域，凭借着敏锐的市场洞察力，围绕芯片行业、智能硬件产业链等展开持续性探索，为公司未来业务拓展奠定坚实基础。不仅如此，公司创新打造了专属云与专有云等商业模式，并且在业务探索过程中取得了阶段性的成果。

2025年，公司将继续坚守公有云业务。一方面，紧跟 AI 发展机遇，持续挖掘互联网客户的新 AI 需求，助力客户实现智能化升级。另一方面，加大力度拓展游戏、消费行业，满足相关行业的数字化转型需求。此外，公司还将重点突破中国企业出海机会，助力企业拓展海外市场。并且，进一步提升智能硬件终端客户的综合服务能力，推动智能硬件与云服务的深度融合，不断拓展公司业务边界，为公司创造更多的发展契机。

2、AIGC 深耕拓局，赋能全行业应用新时代

2024年度，在 AIGC 领域内的用户需求驱动下，公司持续优化解决方案，加大了从底层硬件构造到顶层平台生态体系的研发投入，构建了更懂大模型、加速智能应用落地的智算云。在底层硬件上，公司携手生态合作伙伴搭建国产 GPU 智算集群，针对国内 GPU 算力短缺、训练成本高昂等问题，提供切实可行的解决方案，推动国产 GPU 产品在市场的渗透。目前，该集群已为国内大模型的研发与验证提供了有效支持。在顶层生态体系建设上，公司围绕 AIGC 领域的训练和推理需求，对产品与服务持续升级。报告期内，公司从“基础模型、行业模型、Agent / 机器人、应用”等方面全面发力，整体业务规模有较好的增长。截至目前，公司已具备服务 AI 客户大规模算力需求的能力，为 AIGC 业务的持续高效拓展奠定了坚实根基。

2025年度，公司将凭借自身在数字基建和技术创新方面的积累，持续在“基础模型、行业模型、Agent/机器人、应用”等方面发力，大力推动 AIGC 深入各行各业，为更多用户提供了高效的 AI 算力支持。

3、私有云产品多元构建完备，渠道拓展铺就发展新途

2024 年度，在“私有云产品品质的提升”方面，公司秉承着“客户的需求即下一个产品”的核心理念，深入洞察客户在云方面的私有化建设需求，不断推陈出新，丰富私有化产品模式与业态。

2025 年度，公司将继续提升产品力，深入分析客户痛点，推动产品与 AI 的深度融合，并在行业化及场景化应用上寻求突破。公司将重点落地市场渠道，推广虚拟化产品、一体机产品及私有云平台，精准抓住用户痛点，充分发挥自身优势，树立标杆客户，并通过行业复制推广，进一步扩大公司的市场影响力。

4、募投项目稳步推进，扩大数据中心建设

公司内蒙古乌兰察布和上海青浦两大自建数据中心处于国家“东数西算”算力网络枢纽节点，分别位于西部枢纽内蒙古集宁大数据产业园和东部枢纽长三角起步区上海市青浦工业园。基于成熟的云计算服务经验和工程化能力，公司既能为客户提供覆盖全生命周期的机房交付服务，又能输出强大的智能算力，助推人工智能技术的创新及应用。

内蒙乌兰察布数据中心定位“西算”智算中心，通过高功率机柜的定制，无损网络环境的构建、高性能存储的建设，再依托十余年的异构设备丰富适配经验，能够帮助用户解决算力资源不足、成本高昂、建设困难等问题。在大模型快速发展的当下，此数据中心构建了全面安全可靠的智算基础设施，为 AI 企业的大模型训练需求提供了更加丰富、更低成本的智能算力支撑，从而达到智算普惠、行业跃升的效果。2024 年 7 月，乌兰察布智算中心荣获“中国信通院 2024 年首批智算中心典型案例”。截至 2024 年底，二期规划建设 C 机房楼已投入运营；B 机房楼基本完成外墙封闭及内装修工程，下一步将启动机电设备安装工程；G 仓储楼已总体完成室内外装修工作。

上海青浦数据中心定位“东数”智算中心，因其背靠长三角经济区，且是国家（上海）新型互联网交换中心（SHIXP）的接入点，拥有更高算力和高品质畅达网络。该智算中心已成为公司在华东地区的云计算核心基地，主要用于承载 AI 推理，芯片验证，脑机接口等高时效要求业务。截至 2024 年底，青浦项目土建部分（含施工、园区室外市政及绿化等工程）已全部完成，完成竣工验收及政府侧竣工备案。

2025 年，公司会着力打造两大数据中心在市场上的差异化竞争力，加大推理集群建设，提升运营效率。在乌兰察布数据中心，持续构建安全可靠的智算基础设施满足 AIGC 扩容的需求。在青浦数据中心，围绕“东数西算”的政策，把握市场趋势与机会，进行重点领域拓展，以绿色、安全、大规模的数字新基建资源服务好客户。

5、开拓新局，海外探索拓展成果初显

公司自 2013 年开始布局海外云计算中心，为众多中国出海企业加速海外业务布局保驾护航。2024 年，公司在“海外探索”征程中成果初显，成功突破标杆客户，合作伙伴拓展也取得一定成效。截至目前，公司全球数据中心已广泛覆盖东南亚、非洲、北美、南美等热门出海区域，依托自建全球专线网络，以及在国内服务众多行业的深厚技术经验积累，为企业呈上一站式云服务解决方案，达成海内外服务的一致性体验，助力企业跨境业务顺利开展。2025 年，公司会更加积极地把握海外市场机遇，以产品为基石，精准定位目标市场，提供优质云服务。大力拓展海外当地互联网客户，抓住中国企业“走出去”契机，开拓海外本地企业客户市场。

6、多领域优势赋能，数据要素市场新突破

2024 年，公司基于数据所具备的“行业性、私密性、价值性、可持续性”特性，积极开拓客户资源，以公司在“存储、私有云、数据流通、大模型训练”这四个领域的优势，稳步进军数据要素市场。报告期内，公司搭建医疗数据开放平台，实现医院数据的打通。2025 年，公司会持续摸索前行，以积累经验、优化策略，更好地在数据要素市场站稳脚跟并实现长远发展。

二、全面提升科技创新能力，激发整体生产力

1、保持研发投入，推进技术创新

2024 年度，公司新获得 11 项专利，其中发明专利 10 项、实用新型专利 1 项。截至报告期末，公司累计共获得知识产权 208 项，其中发明专利 104 项，实用新型专利 7 项，外观设计专利 1 项，软件著作权 96 项。

报告期内，孔明智算平台核心功能持续完善，目前已能够为各行业客户提供高效、便捷的异构算力资源和运营服务，支持 AIGC 用户更好地进行算力资源调

度管理。此外，公司自研的 UModelVerse 一站式企业级模型服务平台，已构建了覆盖模型全生命周期的能力矩阵。不仅集成模型全景库、智能调优引擎、场景化测评工具和多维数据治理等核心模块，更通过模型精调服务支持，有效解决企业在特定业务场景中的模型适配难题。

2025 年度，面对 AI 带来的广阔发展空间，公司将牢牢抓住机遇，充分结合自身原有的资源优势，着力探索更多场景化解决方案，实现产品全方位提升，进一步增强市场竞争优势。公司将凭借领先的技术水平以及对客户需求的深度理解，始终秉持“客户的需求即公司的下一个产品”这一核心理念。从客户实际需求出发，不断优化和创新产品，致力于为客户提供更贴合其业务场景、更具价值的产品与服务，以客户需求驱动公司产品的持续迭代升级，从而在激烈的市场竞争中站稳脚跟，实现可持续发展。

2、全面提升管理效率，支撑组织持续发展

管理效率的全面提升是实现公司战略发展的重要保障。公司依托 UCloud 技术研究院、校企合作平台等，打造体系化人才梯队，保证 UCloud 优秀刻苦的文化遗产。

2025 年，公司将在此基础上依据员工需求丰富学习资源，并做好岗位规划，通过内部培养和外部引进等方式，进一步加强专业化团队的建设。同时，公司将整合研发体系，提高研发效率，加强跨部门协作和信息共享，提升研发团队的协同能力和创新能力，充分释放组织效率。

3、优化人才激励机制，保持科研团队稳定

截至 2024 年底，公司员工 865 人，研发人员 358 人，占公司总人数 41%，其中本科以上学历 251 人。报告期内，为进一步激发公司创新创造活力，建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，在充分保障股东利益的前提下，公司按照收益与贡献对等的原则，根据相关法律法规及《公司章程》的规定制定了 2024 年限制性股票激励计划，并于 2024 年 5 月 29 日向符合条件的 30 名激励对象授予 920 万股限制性股票，有效地将股东利益、公司利益和员工利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展。同时，此次限制性股票激励计

划实施后，进一步提升了员工的凝聚力、团队的稳定性与积极性，从而提高经营效率，给公司带来了更高的经营业绩和内在价值。

2025年，公司将在充分保障股东利益的前提下，设立更合理、更多元的激励机制，以此激发人员工作激情，充分给予人才发展成长的机会与平台、更有竞争力的薪酬待遇以保证团队的稳定性。同时，公司将制定利润导向的奖惩制度，精细化公司治理结构和机制，释放团队作业效率，注重基层管理干部的担当和成长，灵活调整管理干部制度，为年轻干部提供更多的发展机会，构建完善的人才发展梯队。

三、持续完善公司治理，推动企业高质量发展

公司严格按照《公司法》《证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法律、法规及规范性文件的要求，不断完善公司治理机制，建立健全公司内部管理体系，促进公司持续健康发展。

1、加强董监高合规培训，强化“关键少数”责任意识。

报告期内，公司按年度培训计划，积极组织董监高等参加监管机构、上市公司协会的专业培训，确保全员出勤，培训达标，有效增强其自律与责任意识。同时，公司关注监管通报，梳理典型案例编报，供“关键少数”学习，促进了“关键少数”人员增强合规意识，确保管理层能够及时理解和应用最新的监管规则，从而进一步巩固了公司治理的规范性与专业性。

2025年度，公司将积极组织公司董事、监事及高级管理人员参加证监会、交易所“浦江大讲堂”及上市公司协会等平台的相关合规培训，必训课程确保出勤率达到100%，确保管理层全部人员及时了解最新法律法规，并督促其依法履职、勤勉尽责，强化“提质增效重回报”意识，提升经营管理水平。另外，公司也将提高董事会办公室、财务部、法务部、审计部相关人员的合规水平，积极组织学习新《公司法》修改要点，推动公司全面高质量发展。

2、响应《公司法》制度改革，规范公司合规运作体系

报告期内，公司根据新《公司法》《上市公司独立董事管理办法》等法律法规并结合公司实际情况，修订完善了《公司章程》《股东会议事规则》《董事会议事规则》《独立董事工作制度》等多项制度并已经公司第二届董事会第十七次

会议、2023 年年度股东大会审议通过，保障了公司经营管理的合规性。同时，公司新制定《独立董事专门会议工作制度》，同步调整董事会专门委员会中的相关履职内容，进一步明确了独立董事的职责和履职方式，并指定董事会办公室和专门人员协助独立董事履行职责，积极贯彻落实独立董事制度改革精神，定期自查，促进了公司规范运作。

公司将紧跟监管新政策的步伐，依据新《公司法》《上市公司章程指引》等一系列规则要求，对《公司章程》《股东会议事规则》等内部治理制度进行更新修订，统筹安排提交审议取消监事会及监事的议案，持续修订和完善公司章程。另外，公司将密切关注监管政策动态，并积极学习研究相关法律法规，根据公司实际情况不断完善相关内部制度，并落实相关要求。

四、加强投资者沟通，提高信息披露水平

公司自上市以来高度重视投资者关系管理工作，不断完善公司治理和投资者保护工作机制，公司高度重视信息披露质量，确保真实、准确、完整、及时地披露所有可能对公司股票交易价格产生重大影响的信息，在上海证券交易所 2023-2024 年度信息披露工作评价中，公司凭借优异的信息披露质量获得“B”级。同时，在投资者关系管理方面，为保证公司信息得以及时、准确地传递给各方投资者，公司已建立起包括上证路演中心、e 互动、投资者热线电话、IR 邮箱等多元化的投资者交流渠道，并通过图片、图表、PPT 等可视化的形式对公司财务状况、经营业绩进行详细解读，提高信息披露内容的可读性。同时，公司将定期维护“东方财富”、“雪球网”等官方企业号，同步公司官方微信公众号内容，及时向投资者反映公司最新动态信息，有效提升信息公开透明度，促进投资者及时了解公司的发展现状及经营成果。2024 年，公司通过上证路演中心累计召开 3 次业绩说明会、借助电话会议等线上方式举行多次投资者调研活动，并及时发布投资者关系活动记录表；通过上证 e 互动平台、投资者热线电话、IR 邮箱等交流渠道，公司积极回复投资者问询，确保公司经营成果、财务状况等信息及时、公开、透明地传达给市场参与各方。

2025 年，公司将继续严格遵守法律法规和监管机构规定，执行公司信息披露管理制度，加强投资者关系管理工作，积极组织投资者调研活动，深入阐述公司的经营业绩，并对定期报告进行详细解读，充分利用并拓展上证路演中心、上证

e 互动、公司官网、官方公众号等平台，积极发布公司经营动态，与投资者保持密切互动，让投资者通过多种渠道，更便捷、及时、透明地获取公司相关信息。

五、强化管理层与股东的利益共担共享约束。

为进一步健全公司的激励与约束机制，充分调动公司高级管理人员工作的创新性和积极性，完善公司高级管理人员的业绩考核和薪酬分配管理，不断提高公司的经营业绩，实现可持续发展，根据《公司法》、相关法律法规和规范性文件以及《公司章程》的规定，公司结合实际情况，制定了与经营业绩相挂钩的高管业绩奖励政策，在当年度利润目标完成，根据激励对象的年度总收入水平和绩效考核结果分配增量业绩奖励，个人绩效考核亦根据高级管理人员的个人工作情况及业绩目标完成情况等多方面进行综合评定。

2025，公司将以创造价值作为岗位激励的首要前提，不断优化并执行高级管理人员及核心骨干的薪酬方案，完善考评体系，有效地将股东利益、公司利益和管理层及公司核心骨干的个人利益紧密结合在一起，提升公司发展质量，促进公司长远发展，以增强投资者回报。

六、其他事宜

2025 年，公司紧密结合国家宏观政策、市场环境、行业动态、技术变革以及未来发展趋势，构建了“1+2+3”的发展战略路径。该路径以“深化高质量发展”为核心目标，牢牢抓住“AI 发展与海外发展”两个重点领域，精准聚焦“公有云、数据中心建设以及私有云突破”三大核心方向，充分把握人工智能产业化与全球数字化转型的叠加机遇，实现“公司价值、用户价值、个人价值”的三位一体化发展，全力在智能云服务领域打造具有竞争力的品牌，为数字经济时代的可持续发展贡献智慧与力量。2025 年度，公司将围绕“1+2+3”战略，持续专注主营业务，着力提升公司核心竞争力及经营质量，通过良好的业绩表现、规范的公司运作积极回报投资者，切实履行上市公司职责和义务，保护投资者利益，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

本报告所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请投资者注意相关风险。

优刻得科技股份有限公司

董事会

2025年4月18日