



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：2025-001

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、长江证券、国投证券、中信证券、中信建投、招商证券、兴业证券、东兴证券、德邦证券、国联民生证券、国盛证券、国金证券、国信证券、国海证券、国泰海通证券、广发证券、开源证券、华泰证券、华金证券、华创证券、华福证券、申万宏源证券、西部证券、西南证券、中金公司、中银证券、中泰证券、高盛证券、UBS 等证券公司以及部分机构和个人投资者
时间	2025 年 4 月 25 日（周五）15：00~16：00
地点	公司通过全景网“全景路演”以网络视频直播的方式召开 2024 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	一、公司副董事长兼总经理李笠先生介绍公司 2024 年度整体情况 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 2024 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，请允许我从三个方面简单介绍一下行业及公司 2024 年的整体情况。

第一，行业情况。2024 年，国务院政府工作报告中首次提出将“人工智能+”作为国家新的发展战略。2025 年，国务院政府工作报告中再次提出持续推进“人工智能+”行动，要将数字技术与制造、市场优势更好结合起来，支持大模型广泛应用，大力发展智能网联新能源汽车、人工智能手机和电脑、智能机器人等新一代智能终端以及智能制造装备。

随着 Deepseek、文心一言、通义、混元、智谱、Minimax 等国产大模型的高速发展，国内 AI 应用的推进速度不断加快。AI 应用的迅猛爆发促使国内头部互联网公司大幅提升算力相关资本支出。不仅如此，国家“双碳”政策的严格管控，使得优质区位，尤其是北上广深及其周边区域的能耗指标与电力资源极为稀缺。优质的 AIDC 资源依旧供不应求。

第二，公司基础性要素资源储备情况。能耗是算力中心行业非常重要的核心资源要素。2024 年，面对整个行业能耗资源稀缺性日益凸显的局面，我们继续夯实发展根基，扩增土地、能耗等核心资源要素。截至 2024 年末，公司在手能耗指标储备较 2023 年末有较大增长。公司七大园区中五大园区已全部取得所需能耗，另外两大园区也取得了大部分能耗，有效地保证了公司业务稳健发展。

与此同时，在电力供应保障方面，2024 年 1 月，京津冀园区自建的高等级 220kV 变电站顺利投运，其最大供电能力达 960MW，使得园区电力供应能力增加两倍以上，为公司客户大规模上架提供充足电力扩容空间。此外，公司长三角园区、重庆



园区、佛山园区、惠州园区都有已投运或即将投运的自建 110kV 变电站，以保障公司全国各个园区的电力稳定供应。

第三，公司在手订单情况及横向扩张战略。公司 2023、2024 年通过“引流策略”吸引了众多优质头部 AI 客户入驻，并在客户多样性方面取得了重大突破。目前，公司京津冀、长三角及大湾区三大园区已交付的和即将交付的算力中心全部取得投产订单，预计 2025 年可完成上架并趋向成熟，这些订单的交付上架将成为公司稳定的现金流压舱石，为公司未来长期稳健发展提供基础保障。

基于行业的高速扩张需求预期，以及我们深耕行业 16 年所储备的核心资源，我们将于 2025 年开始适时执行横向扩张战略，以提升公司在行业中的市场份额和地位。

其次，我来介绍一下公司未来 3 到 5 年的“四大战略”。

1、有序推进算力中心交付，稳健筑牢健康发展根基

公司目前已在全国 6 大区域建成了 7 个智算基础设施集群，全国合计规划约 61 栋智算中心、32 万架机柜。未来，公司将根据市场的变化和 demand 情况，有序推进全国 7 个智算基础设施集群的建设和交付，持续夯实公司主业基础。

2、绿色实践促进低碳发展，创新驱动引领智算升级

2025 年，公司将积极贯彻“研发创新驱动发展”的理念，以智能算力服务为引擎，以绿色技术创新为关键支撑，加快推进高密机柜和液冷机柜应用。同时，公司将进一步联合生态伙伴汇聚资源、技术、模型、算法和数据，构建从智算中心基础设施、到算力资源池、到智算网络平台搭建的全栈式产业生态，共同为 AI 训练、推理、应用等头部终端客户提供智算服务，稳步向智算中心和超算中心快速演进，引领算力中心转型升级。

3、加强运维团队培养，输出运维服务能力

公司自成立以来一直坚持自运维，目前我们拥有超过 1,000 人的自运维团队，形成了标准化、智能化的运维管理体系。面对



智算中心的升级浪潮，公司将持续加码人才培养与技术迭代，同步推进轻资产服务输出战略：搭建成熟算力中心 REITs 平台，向平台内算力中心输出全栈式运维解决方案，构建“重资产基础设施+轻资产运维服务”的业务架构，实现轻重资产协同发展。

4、把握 AI 浪潮时代机遇，内生外延提升话语权

当前，AI 产业蓬勃发展，市场潜力巨大，但竞争格局分散，非理性竞争白热化，尚未形成绝对的行业龙头。面对数智时代的战略机遇，公司将充分发挥资金储备与多元融资渠道的核心优势，全面推进“内生增长+外延收购”的双轮驱动策略。内生发展上，公司将稳步推进 7 个智算基础设施集群的建设及交付。外延扩张上，公司将依托已交付的 14 栋算力中心带来的稳定现金流，以及充足的银行授信、畅通的银行间融资渠道、搭建中的公募 REITs 平台和充足的股权融资空间，积极实施横向并购战略，快速扩大市场份额，有效减少非理性竞争，增强市场定价权，全方位提升公司在行业中的市场份额和行业地位，引领行业高质量发展。

综上，2025 年公司将坚定执行“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 2024 年整体情况和公司未来 3 到 5 年发展战略，我的介绍就到这里，感谢大家。

二、投资者较为关注的问题

（一）【行业需求】2025 年行业的供给情况公司如何判断。从训练大模型为主，到训练和推理，公司是否看到低功率机柜需求的变化。如何看 AI 带动的 IDC 建设需求。

答：对于 2025 年行业供给、需求情况，可从 AIDC 和 IDC 两个关键领域来看。

1、AIDC 领域。从政策导向看，“人工智能+”已经上升为国家核心发展战略。近年来，各级政府纷纷出台一系列力度较大



的支持政策，全力支持人工智能产业的高速腾飞。在国家战略的指引下，人工智能产业生态蓬勃发展。从市场实际表现来看，2024年以来市场上推理应用层出不穷，业内普遍预测 2025 年应用侧将迎来井喷式发展。推理需求的爆发，正成为拉动 AIDC 行业需求的强力引擎。鉴于对以上行业的判断，2024 年我们当机立断，将公司所有优势资源，包括市场上极度稀缺的供电制冷设备、专业人才以及资金等，都优先调配给廊坊 B 区和平湖 B 区。得益于这一果断决策，廊坊 B 区和平湖 B 区这两个超大规模的新一代智算中心建设与交付节奏远超预期，均有望在今年年内顺利交付使用。这不仅体现了我们对市场需求的快速响应能力，也将极大地提升公司在 AIDC 市场的供给能力，更好地满足客户爆发的智算需求。

2、传统 IDC 领域。当下低功率机柜市场竞争白热化，尤其是散点的、不具备改造条件的低功率机柜市场竞争最为激烈。在传统 IDC 领域，我们非常敏锐地抓住了短暂的窗口期。在 AIDC 大规模兴起之前，即 2024 年，我们积极对部分低功率机柜进行了改造升级。凭借前瞻性布局，目前，我们已成功完成这些低功率机柜的升级改造并获取了可观订单，改造后的机柜上架率表现良好。这一举措，为公司在传统 IDC 市场中稳固了地位，也为向 AIDC 转型争取了宝贵时间与资源。

回顾过往，2023 年以前，我们的数据中心以通算为主。但自 2024 年起，以承载运行智算为主的 AIDC 成为行业的主流需求，面对 AI 带来的行业颠覆性变革，我们主动拥抱变化，迅速调整策略，通过采用“引流”策略，吸引了众多头部 AI 客户入驻，并通过全栈式的智算服务赢得了 AI 客户深度信任，在客户多样性方面取得了重大突破。通过这一系列积极变革，我们为公

司未来 5 年的持续发展筑牢了根基。

（二）【财务】请问公司营收从“总额法”到“净额法”的



转变，有何考量？未来是否都将采用“净额法”？2024Q4 收入下滑的原因？是服务器拆改配业务收入骤减还是主业 IDC 业务也有一定的影响？服务器辅材的计提在财务报表中没有看到存货的计提，主要体现在哪部分？公司 IDC 及 AIDC 业务盈利能力展望，毛利率情况，2024Q4 较低的原因，2025Q1 往后看毛利率恢复的趋势？公司 AIDC 业务 2024 年毛利率有显著提升，请问主要的原因，以及未来对 AIDC 业务毛利率的展望？

答：关于“总额法”到“净额法”：公司 AIDC 业务中的高性能算力模组业务的部分收入确认方法从“总额法”调整为“净额法”，是根据具体的业务实质，结合了年度审计机构出具的专业意见，以及更严谨地执行收入准则要求，做出的会计处理。未来是否都将采用“净额法”需结合具体的业务合同和业务实质进行判断。公司目前在 AIDC 领域已取得市场认可，拥有较高美誉度，业务拓展已形成良性正循环，引流作用已无早期业务拓展时那么重要，因此，公司后续会逐步减少该类业务，业绩稳定性和可预测性将回归引流前状态。

公司基础业务一直较为稳定、市场预期性较强，该特点一直未变，未来也不会有大的变化。2024 年 Q4 业绩出现波动，主要是 AIDC 业务中高性能算力模组业务出现了波动，即“引流业务”。公司去年召开年度业绩说明会时，已详细介绍公司 AIDC 战略：为了抓住 AI 给 IDC 领域带来的变革机遇，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，公司采用“平台思维”去运营智算中心，其中最困难及最核心的为早期“引流业务”，“引流业务”主要涉及高性能算力模组的采购和出售。

关于 2024Q4 收入变动原因：为了最大限度提升智算集群并行计算能力和 MFU 值，公司购买高性能服务器后，会对服务器进行拆改配，统一 CPU、内存、硬盘、网卡等配置。根据会计准则要求，出于谨慎性原则，公司将相应的拆改配成本冲减了收



入，此为 2024 年第四季度主营业务收入下降的主要原因。

虽然从短期看，“引流业务”属于一次性业务，会对公司业务稳定性造成一定的波动影响。但是从长期看，公司 AIDC 业务通过“引流策略”吸引了众多头部 AI 客户入驻，通过全栈式的智算服务赢得了 AI 客户深度信任，在客户多样性方面取得了重大突破；截至目前，公司京津冀园区、长三角园区、大湾区园区已交付的和即将交付的算力中心全部取得投产订单，大部分都是高功率机柜业务，这都是“引流策略”带来的新增业务贡献。

关于未来盈利能力展望：公司对未来盈利能力比较有信心，从目前在手订单和投运计划来看，预计到 2025 年底计费容量能实现较大增长，2025 年以后会逐季体现出来，毛利率也能达到较高的稳定水平。

（三）【交付上架及订单价格】2025 年的订单相比 2024 年有多少提升？公司 2025 年全年的交付计划及上架节奏如何规划？大楼（200MW/100MW）和小楼的爬坡周期有何差异？公司新签订单的价格在什么水平？如何展望后续行业价格趋势？

答：最近两年，公司以内生发展为主，一共新增交付 6 栋算力中心，合计约 240MW，今年相对明确的交付还将有 5 栋算力中心，合计约 420MW。同时，未来两年公司将开始涉足外延式发展，横向并购，也可能会有新增交付。

截至目前，公司京津冀园区、长三角园区、大湾区园区已交付的和即将交付的算力中心全部取得投产订单，具体为：（1）廊坊 A 区剩余算力中心近期即将交付，去年已交付的和即将交付的算力中心预计 2025 年底趋向成熟；廊坊 B1 的 200MW 新一代智算中心，正在紧张建设中，已经与部分客户初步接触洽谈；（2）平湖 A1 已经成熟，A2 已经上架 50%，剩余部分预计今年趋向成熟；平湖 B1 单体 100MW 智算中心，建设基本完成，近期即将交付，预计 2025 年底趋向成熟；（3）佛山园区第 1 栋已



经上架，第 2 栋正在筹备交付，两栋楼合计 80MW 预计今年年底趋向成熟；（4）惠州园区 A1 正在筹备交付，单栋 40MW 预计今年年底趋向成熟。

关于大楼和小楼的爬坡周期：由于公司新一代智算中心尚未交付，无法比较。但是目前 AIDC 的爬坡周期远短于传统 IDC 爬坡周期。

关于订单价格：价格是非常敏感的行业信息，不便披露。目前传统 IDC，受新基建政策推动，市场供给激增，导致近年传统 IDC 供给过剩，竞争激烈，但是随着供给收缩，需求复苏，长期看价格将逐渐回归合理水平。目前高品质 AIDC 供给相对短缺，价格优于传统 IDC。公司的 IDC 和 AIDC 属于市场稀缺的高品质产品，因此价格会相对好一些。廊坊 B 区计费模式尚未确定，但该栋智算中心属于市场稀缺产品，拥有相对较好议价能力。

（四）【外延并购】外延并购的计划和大致战略？目前进度？倾向的标的公司类型？

答：关于公司的并购战略，从行业现状、竞争格局及公司战略三个层面阐述。

行业现状：数据中心行业正处于机遇与挑战并存的关键阶段。一方面，低功率机柜市场竞争异常激烈，非理性价格战频现。另一方面，AI 应用场景越来越多元，对千行百业的赋能升级改造越来越深入，AI 的训练、推理、应用需求持续井喷，为行业带来广阔的发展前景，让公司更加确定将坚定不移长期深耕行业。

行业格局：目前，行业内尚未形成绝对龙头企业，市场格局较为分散。

公司战略：行业的现状和格局既意味着挑战，也蕴含着巨大整合机遇。过去两年，公司专注于内生增长，公司已交付的和即将交付的算力中心全部取得投产订单，预计 2025 年可完成上架



并趋向成熟，形成了公司稳定的现金流压舱石，为未来长期稳健发展提供基础保障。与此同时，公司凭借稳健的经营和良好的发展态势，成功构建了多元融资渠道，为后续的外延扩张奠定了坚实基础。基于此，2025年我们将适时开启外延式横向扩张战略。

在并购计划上，我们将聚焦数据中心及相关产业链领域，优先选择在资源储备、技术实力、客户资源等方面与公司形成业务协同效应的公司。具体来说，倾向的标的公司类型包括拥有稀缺核心资源要素、占据核心地理位置，或是在前沿技术储备上具备独特优势的企业。

在区域布局上，我们重点关注京津冀、长三角、粤港澳大湾区等经济发达、数据产生量巨大、算力中心需求旺盛的地区。这些区域不仅AI应用场景丰富，且对数据中心的合规性、稳定性要求更高，具备较大的市场潜力与整合价值。

目前，我们已组建专业的并购团队，积极与潜在标的公司进行接洽和评估，相关尽调等前期工作正在稳步推进。我们有信心在年内取得实质性进展，推动部分优质并购项目落地。

（五）【基础性资源】公司在全国多地区的布局及资源储备情况。请问公司除了京津冀地区（河北廊坊）、长三角地区（浙江平湖）、粤港澳大湾区（广东佛山、广东惠州）、成渝地区（重庆）、海南自由贸易港（儋州）、甘肃（兰州）7个AIDC智算基础设施集群之外，还有其他的布局计划吗？

答：截至目前，公司已在北京·廊坊、长三角·平湖、大湾区·佛山和惠州、成渝经济圈·重庆、甘肃·兰州和海南·儋州等全国6大区域建成了7个AIDC智算基础设施集群，基本完成了全国“一体化算力中心体系”框架布局，全国合计规划61栋智算中心、约32万架机柜。考虑目前行业现状、竞争格局，以及公司深耕行业16年取得的相关积累，和公司充足的资金储备、多元融资渠道，2025年公司将适时开启外延式横向扩张战略。在



区域布局上，公司将重点关注京津冀、长三角、粤港澳大湾区等经济发达、数据需求旺盛的地区。这些区域不仅 AI 应用场景丰富，且对数据中心的合规性、稳定性要求更高，具备较大的市场潜力与整合价值。

2024 年，面对能耗资源稀缺性日益凸显，公司继续夯实业务发展根基，扩增土地能耗等核心资源要素，以保障园区级算力基础设施集群的稳定、安全、可靠、绿色运行。截至 2024 年末，公司能耗指标储备较 2023 年末有较大增长。公司七大园区中五大园区（京津冀园区、长三角园区、惠州园区、重庆园区及兰州园区）已建、在建、待建项目已全部取得所需能耗，另外两大园区已建、在建项目已全部取得所需能耗，有效地保证了公司业务稳健发展。

电力供应保障方面，2024 年 1 月，京津冀园区自建的高等级 220kV 变电站顺利投运，其最大供电能力达 960MW，使得园区电力供应能力增加两倍以上，为客户大规模上架提供充足电力扩容空间，后续还将继续申请在 B 区建设 3 座 110kV 变电站。此外，长三角园区已投运自建 110kV 变电站，正在建设第二座 110kV 变电站并申请建设 220kV 变电站；重庆、佛山园区已启动自建 110kV 变电站，预计年内投运；惠州园区已启动 110kV 变电站申请报批程序，其余园区也将陆续建设高等级变电站，有效地保证了公司电力稳定供应。

（六）【业绩承诺】公司 2024 年对赌业绩没有完成，但是差的不多，影响业绩完成的主要困难是什么？已改造机房的上架情况及后续是否有机房会再做改造？请问业绩补偿的所有手续（包括股票补偿、上市公司股票注销、分红款补偿给上市公司）最晚会在什么时间内完成？

答：2024 年度，公司受宏观经济形势及行业环境影响，累计业绩承诺完成率为 93.56%。



关于未完成业绩承诺的主要原因：从外部影响看，行业竞争压力大，价格战与同质化竞争持续升温；从公司具体情况来看，2024 年对于公司来讲是一个转折年份，即传统 IDC 向 AIDC 过渡的一年，随着 AI 的发展，未来 AIDC 需求旺盛，但真正满足大集群部署要求的 AIDC 因为建设周期长，尚不能对市场交付，因此，在 AIDC 市场需求井喷式爆发，新一代智算中心尚未批量投运的极短窗口期内，公司为了抓住机遇对具备改造条件的部分机房进行了升级改造，阶段性加大优惠力度，迅速斩获新增订单。改造期间，客户下架部分就不再计费，但折旧继续计提，2024 年对利润约有 3 亿元的影响；这部分改造机房已于 2024 年底逐步恢复上架，截至 2025 年 3 月末改造的数据中心计费机柜总功率已超改造前的 90%。目前，已改造的机房在服务器服役期内没有改造计划。低功率机房的升级改造虽然造成公司短期业绩承压，但是公司成功抓住了稍纵即逝的改造及销售窗口期，充分挖掘并提升了早期资产的潜在效能与商业价值。2023 年及 2024 年新增交付机房带来折旧增加 8000 万元左右，尽管新增交付机房初期上架率较低，但均有充分订单支撑，随着 2025 年上架率的快速提升，交付初期的折旧影响将被覆盖。

关于后续改造计划：一般情况下，改造的为投运 5 到 6 年以上的数据中心，目前公司廊坊园区的前 4 栋为投运 5 到 6 年以上的。按此规律，下一波改造会在 2 到 3 年以后。届时还将结合市场需求进行判断，如果 IT 功率满足需求，则无需改造，或无需大规模改造。

关于业绩承诺的履行安排：因润泽发展未实现 2021 年至 2024 年的累计业绩承诺，业绩补偿义务人应当进行业绩承诺补偿，公司已经依法依规与业绩补偿义务人协商业绩补偿事宜，并依据《盈利预测补偿协议》及其补充协议有关条款约定，将以人民币 1 元的总价格回购应补偿股份合计 87,138,076 股，并按规定予以注销。



2025年4月22日，公司收到业绩补偿义务人——京津冀润泽、北京天星汇、润惠合伙、润湘投资出具的《关于积极履行业绩补偿方案的承诺》，具体如下：本补偿义务人承诺将按照《盈利预测补偿协议》及其补充协议的约定，积极履行上市公司第四届董事会第二十九次会议审议通过的《关于重大资产重组业绩承诺实现情况、业绩承诺期满减值测试结果及业绩补偿方案暨拟回购注销对应补偿股份的议案》所确定的业绩补偿方案，切实保护公司及全体股东的利益。

后续公司将严格按照业绩补偿方案，督促业绩补偿义务人在约定期限内完成业绩补偿。其中对于现金补偿，公司将于股东大会审议通过后督促业绩补偿义务人第一时间进行补偿；对于补偿所涉及的回购注销股份，根据《公司法》等相关法律法规的规定，公司将在股东大会审议通过相关议案后，立即披露相关公告通知债权人。公告期结束后，公司将第一时间按法定程序完成回购注销。

（七）【融资】公司公募 REITs 的进展，财务费用展望及 2025-2026 年公司 IDC 机房投建的资金来源。

答：截至目前，公司融资渠道比较丰富：（1）公司已交付的 14 栋算力中心的主要投资已经完成，后续基本都是现金净流入；（2）公司拥有超过 300 亿元的银行授信；（3）银行间融资，公司 2024 年和 2025 年发行了两期超短期融资券，不断刷新民营企业同条件下发行利率最低的全国记录；（4）控股股东持股比例较高，拥有充足的股权融资空间；（5）我们正在努力推动公司公募 REITs 项目。综上，公司后续算力中心投建的资金来源有较为充足的保障。

关于 REITs：公司于 2023 年底启动公募 REITs 的发行工作，挑选廊坊园区 A18 数据中心作为底层资产，于 2024 年 9 月正式推荐至国家发改委，2025 年 3 月获得国家发改委推荐函后，向



证监会和深交所申报行业内首批公募 REITs 并获受理,目前进展顺利,尚待深交所审核通过、中国证监会出具注册批文。该项目 IT 容量超 42MW,上架率稳定在 99%以上,2023 年营业收入 5.46 亿元,净利润为 2.79 亿元,EBITDA 为 3.14 亿元。

关于财务费用:虽然公司融资规模逐渐增长,但是公司的主体资质和盈利能力也在不断增强,融资成本不断下降,整体利息支出变动不大。由于近两年我们算力中心转固较多,利息资本化部分金额下降,利息费用化部分金额上升,我们将有节奏地提前偿还一部分借款,减少利息支出。

(八) 【AIDC】AIDC 机房较 IDC 机房的招标要求有何变化, H20 禁运对行业的影响如何判断?

答:传统 IDC 招标主要围绕基础资源能力,设计上也更多地以基础资源为出发点,聚焦机柜数量、电力容量等物理指标,例如拥有多少基础资源,能建设多少个机柜,承载多少服务器,核心考核 IDC 服务商的资源储备与基建能力。

而 AIDC 招标更聚焦算力服务能力,设计上以匹配网络架构为出发点,核心指标增加了单位立方米提供多少算力,组建多大规模算力集群等。同时,智算集群对空间集中度、网络传输设计、算力部署密度、运维管理水平提出更加严苛的要求,技术难度非常大。

关于 H20 禁运对行业的影响:(1)需求阶段性调整:部分高度依赖 H20 的企业算力需求可能暂时调整;(2)国产替代加速:推动国产算力设备替代进程,为国产算力服务器产业发展提供新机遇;(3)液冷技术普及:由于国产算力液冷适配性较高,而 H20 风冷占比较高,禁运将加速数据中心向液冷时代转型。

(九) 【回购】请问公司回购是否已经开始。

答:为维护公司全体股东利益,增强投资者信心,建立健全



公司长效激励机制，稳定及提升公司价值，基于对公司未来发展的信心，公司拟使用不低于 5 亿元（含本数）且不超过 10 亿元（含本数）自有或自筹资金以集中竞价交易方式回购部分公司股份，回购的股份将用于股权激励或员工持股计划或用于发行可转换公司债，回购期限为自公司董事会审议通过回购方案之日起 12 个月内。

截至目前，公司已完成回购专用账户开户工作，后续将在回购期限内根据市场情况择机做出回购决策并予以实施，并根据进展情况及时履行信息披露义务，敬请投资者注意投资风险。

（十）【股权激励】2025、2026、2027 年股权激励考核目标完成度预期？

答：为了进一步建立、健全公司长效激励机制，吸引和留住优秀人才，充分调动其积极性，有效地将股东利益、公司利益和骨干团队个人利益结合在一起，使各方共同关注公司的长远发展，在充分保障股东利益的前提下，公司制订了 2023 年限制性股票激励计划。该激励计划的考核期为 2025 年到 2027 年，业绩考核目标是以 2024 年净利润为基数，2025 年、2026 年、2027 年净利润增长率分别需达到 50%、75%和 100%。

公司对未来发展充满坚定的信心，为此特别设定了富有挑战性的业绩指标。这样不仅能充分激发激励对象的工作积极性，更能深度绑定股东、公司与骨干团队的利益。公司管理层将进一步提升经营管理水平，不断提高公司核心竞争力、盈利能力，切实回馈广大投资者的信任与支持。

基于 2025 年在手订单和投产计划安排，公司管理层将竭尽全力努力完成激励目标。

（十一）【客户类型】请问公司园区级 IDC 面向的客户类



	<p>型有哪些？公司与 Deepseek 有深度合作吗？还与其他哪些互联网头部公司或 AI 公司有合作，请重点详细介绍一下。</p> <p>答：公司专注于园区级、高等级、高效高性能、绿色的综合算力中心的投资、建设、持有和运营，主要为互联网、云厂商以及 AI 训练、推理、应用等头部终端客户提供服务，逐步在业内树立了良好的声誉和品牌影响力，是国内领先的综合算力中心整体解决方案服务商。</p> <p>（十二）【其他】据报头部大厂都自建数据中心，而他们又是我们主要客户，那是否他们自建数据中心后会退出或影响我们订单。</p> <p>答：公司主要客户为互联网、云厂商以及 AI 训练、推理、应用等头部终端客户。头部大厂算力需求爆发式增长，马太效应凸显，是市场核心需求源。部分企业自建源于市场优质供给不足、需求紧迫。随着“东数西算”推进，非集群区域大规模获取土地和能耗指标难度增加。头部大厂自建比例较小，影响不大。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 4 月 27 日