

证券代码：300214.SZ

证券简称：日科化学

山东日科化学股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-01

投资者关系活动类别	☐特定对象调研☐分析师会议 ☐媒体采访☒业绩说明会 ☐新闻发布会☐路演活动 ☐现场参观☐其他
参与单位名称	华泰证券、上海敦颐资产、华泰资管、Pleiad Investment Advisors Limited、粤港澳大湾区共同家园发展基金、九坤投资、化雨频沾私募基金、混沌投资、趣时资管、孝庸私募、浙商证券、景顺长城基金、人寿保险、兴业基金、农银汇理、创新投资集团、Willing Capital Management Limited、君阳私募、泰信基金、东吴基金、瀚伦投资、新华基金、华软新动力私募、凯丰投资、龙航资管、昭图资管、泓澄资管、Pleiad Investment Advisors Limited、光大理财、百川财富、SEQUOIA CAPITAL LLP、太平资管、摩根士丹利基金、招商证券、众安保险、兴银基金、西部利得、长信基金、招商基金
时间	2025 年 5 月 7 日、2025 年 5 月 8 日
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	公司董事长 田志龙 公司副经理兼董秘 曹鸣 公司财务总监 姜霖 哈金贝斯总经理 杨浩 哈金贝斯副总经理 戴越
投资者关系活动主要内容介绍	第一部分：公司介绍 根据公司 2024 年年度报告及 2025 年一季度报告等公开信息，公司董秘对公司基本情况、业绩情况及化工业务板块战略等做了简要介绍，随后哈金贝斯总经理对人工智能板块业务情

况及发展战略等做了相关介绍。

第二部分：投资者问答

本次交流会中，互动问答的主要内容(口头交流内容表述可能存在误差如与正式公告内容冲突,请以正式公告披露内容为准)如下：

1、请问公司在布局人工智能方面，为什么选择在新疆？新疆的智算中心与其他地区相比有哪些优势和劣势？下游客户是否对时延问题有所担忧？

答：与其他地区相比，碳和科技的优势显著，由于新疆独特的气候条件，绿电资源丰富，数据中心运营成本相对较低；在劣势方面，主要是时延问题，例如智能驾驶等对时延性要求较高的场景比较难满足。在收购碳和科技时，当地已有比较成熟的云产业园区，基础设施完善，同时有大量的下游应用场景，另外碳和已有的客户需求对时延要求不高，且未来仍有大量的训推场景是对时延性要求不敏感的。综合考虑后，我们选择在新疆布局智算中心。

2、关于算力租赁，近期市场竞争激烈导致订单价格有所下降？公司未来对算力业务的发展是否会担忧。

目前数据中心这个赛道增长速度较快，从供给端来说，有很多企业也在跨界进入这个赛道，但长期来看，我们认为算力租赁的核心竞争力是在满租和绿色低碳的前提下，实现高质量的服务和低成本运营。运营成本低一直是公司的优势所在，同时公司坚持以销定产，不会盲目的扩张算力规模，在订单达到一定回报率的情况下，公司才会去接下游客户订单。此外公司还在积极拓展各类增值服务，满足算力客户的差异化需求。目前来看，行业竞争激烈，但公司下游客户的租赁价格没有大幅变化。

3、公司前段时间发了股权激励计划，在算力规模有所扩

大之后会不会对目标进行调整？

公司会根据算力业务的发展情况综合判断。

4、公司液冷数据中心的优势有哪些？未来是否有新的技术布局？

目前，碳和科技 90%以上采用板式水冷散热系统，也是目前行业应用中领先的技术。同时，公司通过“余热回收—热量循环利用”技术，深度采集及回收冷板式服务器的余热，用于园区及周边区域的冬季供暖及夏季楼宇制冷，可大量节约园区能耗，降低碳排放。此外，碳和科技正在积极进行技术储备，研发布局新一代浸没式液冷系统及核心材料。

5、基于公司当前面临的市场挑战，未来在化工主业有什么规划？计划采取哪些有效措施？对公司未来经营展望？

公司目前主要产品为 ACR 和 ACM，其中 ACM 涉及氯碱相关业务。短期内，下游市场压力较大，为此公司在销售端和成本端均采取了一系列措施。成本端，公司制定了一系列降本增效的措施，围绕原材料、包装物、运输及能耗等环节，全面优化采购、生产等，着力降低综合成本。特别是针对盈利能力较差的 ACM 产品，预计未来成本有望进一步降低，在当前市场竞争激烈的环境下仍能建立一定优势。销售端，公司通过改善产品结构，减少低毛利产品订单，增加高毛利产品，并加大海外市场开拓力度，以提高产品售价和毛利率。从短期目标来看，希望通过上述措施改善公司经营状况。

从中长期战略目标来看，公司为 ACR 和 ACM 分别制定了发展规划。ACR 方面，公司会打造“ACR/ MMA 聚合物→复合料→板材/高端材料”产业链，进军高附加值新材料领域。同时，公司也在积极构建“氯碱→ACM→胶片→橡胶制品”产业链，运用全新理念研发出下游新产品。

6、公司 AI+化工如何达到协同？

AI 对于化工产业的赋能主要包括运营端降本增效、研发

加持、安全监测及信息化升级等方面，公司正在进行相关研判和布局。

7、碳和科技当前布局的规模？未来的扩张计划？

碳和科技目前布局了近 4000P 的推理类型高端算力，未来规模根据客户订单情况进行扩张。公司会根据市场的具体的情况，比如新的算力卡迭代的情况，以及用户的需求来做相应的布局。

8、算力业务今年能够做到怎么样的一个收入规模？

公司去年下半年还是在产能陆续上架的过程中。收入规模方面，公司在股权激励计划中也对算力业务提出了单独的要求，我们有信心完成并争取有所突破。

9、公司未来准备加大布局国产卡吗？

公司将基于市场需求与客户深度协同，审慎评估现有卡型的产能扩充与国产算力卡的投入策略。伴随国家对国产显卡扶持政策持续加码，包括专项补贴等利好措施相继落地，公司将密切关注下游订单动态，科学规划国产显卡布局，灵活调整产能配置与策略。

10、目前算力业务的折旧摊销的情况？

折旧摊销现在财务模型里面占比比较大。当前，公司在算力租赁推理侧业务租金水平没有大幅变化，为公司经营业绩提供了相对可靠的支撑。

11、公司管理层的变动是如何考量的？

股东的控制权转让，实际上是在 2019 年就已经开始了，当前公司第一大股东为鲁民投。（鲁民投、泰安鲁民投金湖投资合伙企业、鲁民投基金管理有限公司为一致行动人，合计持有公司 27.57%股份）

目前，公司仍依托原经营团队深耕化工主业。随着化工行业不确定性加剧，叠加新产能释放带来的财务结构变化，公司主动谋求战略转型。

	在全新战略规划下，公司确立“化工+AI”并行发展路径：一方面持续巩固化工主业优势，充分盘活现有产能，通过精细化管理降本增效，同步推进新产品研发、拓展销售渠道，并积极探索化工领域新兴赛道；另一方面，正式进军算力行业，开辟全新增长曲线。 为保障战略落地，公司实施系统性组织架构调整。化工板块延续原有专业团队，聚焦业务深耕与创新；财务领域针对性优化人员配置；董事会层面进行成员调整，吸纳资本运营、新旧业务领域的专业人才，形成与战略高度匹配的决策架构，为公司未来发展筑牢组织基础。 12、公司今年是否还会有大额的资产减值？ 公司在去年对所有资产进行了盘点。对于一些存在减值风险的，包括资产存货，公司已充分计提了相关减值损失。 接待过程中，公司接待人员严格按照信息披露有关的规定，与投资者进行了充分的交流与沟通，未出现未公开重大信息泄露等情况。以上如涉及对行业的预测、公司发展战略规划等相关内容，不能视作公司或公司管理层对行业、公司发展的承诺和保证，敬请广大投资者注意投资风险。
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 5 月 7 日、2025 年 5 月 8 日