



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：2025-002

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	天风证券、安信基金、长江证券、长城财富保险、大家资产、德邦证券、东方资产、D.E. Shaw Investment Management、蜂巢基金、高盛证券、国金证券、国金基金、国联民生证券、国盛证券、国泰海通证券、国投证券、国信证券、国泰投信、海富通基金、杭州银行、恒泰证券、红杉资本、华泰证券、华泰资管、华夏基金、汇丰银行、汇丰晋信基金、汇添富基金、开源证券、美银证券、摩根大通、瑞银证券、申万宏源证券、生命保险、上海证券、Torito Capital、太平养老、信达资产、西部证券、兴业证券、野村证券、招商证券、中航基金、中金公司、中金资本、中信建投、中信证券、中信保诚、中银理财、中银证券、中邮创业基金等机构及个人投资者。
时间	2025年8月29日（周五）15:00~16:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事会秘书兼财务负责人：董磊先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司董事会秘书兼财务负责人董磊先生介绍公司2025年上半年整体情况



尊敬的各位投资者，大家下午好，我是润泽科技董磊。感谢天风团队为我们组织这场会议，欢迎大家参加今天下午的业绩交流会。

本周，国务院印发《关于深入实施“人工智能+”行动的意见》，该顶层规划对人工智能产业产生重大、积极、长期的影响。本次“人工智能+”行动是继2015年“互联网+”行动之后的新一轮国家级产业发展政策。回溯2014-2015年“互联网+”时代，智能手机应用、软件和互联网平台诞生了很多行业龙头。站在10年后的今天，中国已经成为世界第二大经济体，算力规模稳居全球第二，国产大模型数量位居全球首位，5G相关通信技术高速发展，构建起全球最大的移动通信网络，人工智能覆盖范围更广、纵深更深、变革更强，未来的产业发展应该更加值得期待，润泽科技很荣幸成为“人工智能+”行动中产业链非常重要的一环，即业态最为稳定的基础设施环节，同时公司经过16年的发展，已经在市场上取得了龙头地位，未来发展可期。

接下来，我将从三个方面：行业与市场定位，业务进展，及财务状况，与大家进行深入地交流，听取大家的宝贵意见和建议。

首先，行业与市场方面，今年以来国内外AI产业链需求非常旺盛，从芯片、光模块、PCB、服务器到配套的电源、柴发、液冷设备的需求都非常旺盛，产出量翻倍提升，上述厂商生产的设备都将最终集成运行在智算中心。从财务模型上看，上述环节的生产、销售主要为一次性发生，但对智算中心而言，上游生产越多，我们待托管的越多，同时智算中心行业是一个累积发生的业务模式，而非一次性发生的业务模式。一经取得订单、交付完成、开始上架，公司将在未来多年内逐月收取服务费，这种行业业态和财务模型，造就我们的行业稳定性、持续性更强，但爆发力可能相对较弱。此外，我们是基础设施行业，同时也是科技行业，科技行业技术迭代日新月异将给行业带来很大机遇，科技更新迭代总会淘汰一批落后产能，涌现一批先进产能和新时代龙



头。

其次，在业务进展方面，我将从 IDC、液冷、AIDC 三个方面进行介绍。

IDC 方面，2024 年下半年我们取得很多订单，一线城市周边区域几乎全部售罄，所以 2025 年我们核心任务就是全力交付，2025 年上半年我们累计交付了 220MW 算力中心，交付量创历史新高。除此之外，我们储备了足够的基础要素资源。电力保障方面，2025 年以来，廊坊园区 B 区新增取得三座 110kV 变电站批复；长三角园区新增的第二座 110kV 变电站将于年内投运，并新增取得 220kV 变电站批复；佛山园区新增 110kV 变电站已顺利投运；重庆园区新增 110kV 变电站预计年内投运。能耗保障方面，公司全国储备能耗资源进一步增长，较 2024 年末增长约 30%。

液冷方面，公司自 2023 年交付行业首例整栋纯液冷智算中心以来，液冷机柜的部署规模不断提升，2025 年上半年进一步加快提升速度。同时，我们率先协助客户完成单机柜百千瓦级超节点国产液冷智算集群部署，实现从服务器级到机柜级乃至跨机柜级的资源供给模式升级，也印证了公司在超节点液冷智算集群设计、部署、适配及稳定运维方面的强劲实力。

AIDC 方面，也是公司发展最大亮点之一。从收入细分结构来看，公司 AIDC 业务已经具备一定规模，且业务结构良好，收入结构已从早期的一次性“引流”业务为主，升级为“稳盈利、长合作、强粘性”的智算服务为主，盈利能力与稳定性显著提升。从 AI 产业的发展来看，前瞻性取得 AI 客户的信任特别重要。为了吸引头部 AI 客户入驻公司园区，2023 年公司通过“引流策略”吸引头部 AI 客户，2025 年达成阶段性目标后，业务重心从“客户拓展”升级为“高质量运营”，并且在 AIDC 收入上已经体现出来。

最后，财务方面：2025 上半年，公司实现营业收入 24.96



亿元，同比增长 15.31%，季度环比增长 8.36%；实现归母净利润 8.82 亿元，季度环比增长 5.06%。尽管公司增长爆发力略弱于 AI 产业链爆发力最强的环节，但其根源在于基础设施行业的固有属性——该行业具备更强稳定性，且规模效应下发展韧性更足。基础设施行业虽有高投入、强稳定性特征，但也存在“尾大不掉”的经营挑战。2025 年 8 月 8 日，南方润泽科技数据中心 REIT 在深交所正式上市，该 REIT 为全国首批、深交所首单数据中心 REIT。后续公司将充分利用此工具实现轻重资产分离，解决基础设施行业“尾大不掉”的经营痛点；同时，REIT 平台亦将成为公司重要的并购工具。

关于分红。为了回馈广大投资者，公司自 2022 年完成重组上市以来，连续三年保持每年 9 亿元左右稳定的现金分红，今年还增加了 5-10 亿元的股票回购。以上就是公司 2025 年上半年的主要经营及财务表现，谢谢大家。

## 二、投资者较为关注的问题

**（一）【交付及上架】**我们上半年整体的交付规模非常庞大，达到 220MW。公司毛利率波动的原因？后续爬坡上架周期如何展望？今年新增交付 220MW 主要来自哪些区域？公司存量交付的 IDC 和 AIDC 的上架率情况？去年低功率改造算力中心今年以来的上架情况？

答：财务数据方面，2025 年上半年，公司实现营业收入 24.96 亿元，去年同期为 21.65 亿元，同比增加 3.31 亿元；报告期内，营业成本为 12.63 亿元，去年同期为 9.29 亿元，同比增加 3.34 亿元，即营业成本增加大于营业收入增加，具体来看，营业成本中电费同比增加 1.62 亿元，折旧同比增加 1.18 亿元。

关于下半年上架进度展望。基于去年已签订的客户订单支撑以及目前上架节奏判断，预计在今年年底可实现较好的上架率。

关于新增交付所属区域。2025 年上半年，公司合计新增交



付约 220MW，包括平湖园区 100MW，廊坊园区 40MW，佛山园区 40MW 以及惠州园区 40MW。

关于 IDC 和 AIDC 上架率。AIDC 主要集中在长三角区域，其中平湖一期已经趋向成熟，今年新交付的单体 100MW 智算中心推进顺利，预计到今年年底可实现较好的上架率，尤其单体 100MW 智算中心上架速度创历史新高。IDC 主要在廊坊园区和大湾区园区。廊坊园区交付最早，最为成熟，因此大部分都在 90%以上的上架率。大湾区园区，惠州园区上架速度超预期，佛山园区的自建变电站已经投运，供电已经解决，到年底也将有不错的上架率。

关于去年的低功率改造上架情况。我们已在 2024 年年报中披露，去年改造的算力中心 2025 年开始已恢复上架并达到较高水平。这一点也能从 IDC 收入变化中得到印证。

**（二）【AIDC】2025 年 AIDC 收入中服务器设备相关收入占比多少？下游客户对 AIDC 的供需关系如何，不同区域是否需求存在差异？超节点机柜的基础设施侧相较以往机柜有什么变化，定价模式是什么？算力租赁规模后续如何规划，业务合同周期多久？**

答：去年及以前，公司引流相关业务以一次性收入为核心。今年上半年，AIDC 业务重心已全面转向智算服务，且今年上半年智算服务收入占比已经较高。公司核心亮点之一在于，AIDC 业务结构实现显著优化，其业务稳定性与盈利持续性均大幅提升。

关于 AIDC 的区域需求差异，今年以来一线城市及其周边的土地和能耗限制更加严格，因此，非一线城市订单开始起量。同时，随着机柜功率的指数级跳升，电力资源肯定也是越来越紧张，所以一线城市的优质机柜资源更具有稀缺性。这也和我们的选址逻辑相契合的。



关于超节点集群，行业上一般是 12 个服务器机柜加上 4 个交换机机柜，采用串联模式，单机柜百千瓦级，这种类型业务多属于强定制业务。

关于算力租赁业务规划，开展此项业务需对项目进行综合评估：包括投资风险、盈利能力、合约期限，以及公司自由现金流状况。若上述条件均满足且公司具备承接能力，业务体量具备较大潜力；但作为上市公司，我们始终将稳定性置于优先地位，若条件不达标，则会减少此类业务的开展。

**（三）【基础资源要素】今年的能耗新增主要来自哪里？是否有乌兰察布拓展规划？**

答：今年新增能耗依然主要来自一线城市周边，属于我们很早以前已经完成规划部署的区域。我们目前已完成的资源布局规划还是 6 大区域、7 大园区，未来将结合市场需求动态评估。

**（四）【毛利率】随着爬坡上架率提升，如何展望后续毛利率。**

答：毛利率代表着一个企业的竞争力，我们认为目前毛利率波动都是合理且正常的范围。

**（五）【液冷】可否分享公司在液冷机房布局的优势？同时我们看到平湖单体 100MW 智算中心已经交付，那么廊坊单体 200MW 的智算中心是否可以开始交付，是否使用液冷？**

答：首先，算力中心行业的液冷核心在于多细分环节协同作用，本质是经验沉淀的过程。这一领域的核心竞争要素包括两个方面：一、充足的行业经验，尤其是否具备规模化液冷项目的数据积累；二、客户信任度，即客户是否愿意合作推进液冷业务。

公司 2021 年初即与终端客户合作布局液冷业务，2023 年已规模化交付行业内首例整栋液冷智算中心，不仅积累了大量长期



运行数据，更与众多客户建立起深厚信任基础，业务发展具备先发优势。公司廊坊 B 区单体 200MW 智算中心项目已按液冷标准规划设计，目前正在有序推进配套建设，现阶段核心策略为：待液冷需求大规模释放时，以现货快速响应客户需求。

**（六）【财务】** 固定资产半年报高速增长至 201.59 亿元，存货从 17.70 亿元降至 2.93 亿元，上述高速增长的原因是什么？关于电费，在包电和不包电模式下，电费在报表中确认规则是什么？公司的折旧政策，以及折旧摊销费用在报表中的对应关系？

答：2025 年上半年，固定资产增长主要源于两大核心驱动：一是数据中心基础设施交付带来的楼宇设备等固定资产增长，二是自持算力规模的扩大带来的增长。

关于电费，我们主要是包电模式。若是包电模式，我们将全口径确认收入；若是租电分离，扣除电费后的部分确认收入。

关于折旧政策，公司重组上市以及公募 REIT 项目相关公告，均有清晰详细披露。一般是在算力中心交付达到可使用状态后开始相应转固、计提折旧。

**（七）【并购】** 公司 2024 年年报阐述了并购战略规划，目前进展如何？

答：并购战略已在公司 2024 年年报进行披露。当前阶段，公司在技术、人才、资金及并购工具等储备上均已具备充足条件；上半年公司已考察多个潜在并购项目，后续若有具体进展，将严格按照规定履行信息披露义务。

**（八）【其他】** 海南、重庆及兰州园区进展？

答：海南园区，前期土建工程已启动，今年海南封关将完成，因此海南园区亦是公司近期重要发展方向，随着市场开拓进展，将适时推进机电安装并启动投运。重庆园区，因 110kV 变电站



---

	预计年内投产，投产后即可开展运营。兰州园区，目前投入体量较小，仍需一段时间培育。
附件清单(如有)	无
日期	2025年9月1日