



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：2023-003

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	财通证券、西部证券、平安证券、长江证券、兴业证券、中信证券、中信建投、中泰证券、中金公司、民生证券、天风证券、安信证券、国信证券、浙商证券、华安证券以及通过远程网络方式参与公司 2022 年度业绩说明会的投资者
时间	2023 年 4 月 28 日（周五）下午 15:00~16:00
地点	公司通过全景网“全景路演”和进门财经平台以网络视频直播+电话会议的方式召开 2022 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：任远先生 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	<p style="text-align: center;">一、公司副董事长兼总经理李笠先生介绍公司 2022 年整体情况和发展战略</p> <p style="text-align: center;">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 2022 年度业绩说明会，我代表润泽科技，衷心感谢各</p>



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，请允许我简单介绍一下公司 2022 年的整体情况。

去年对公司而言是里程碑式的一年，我们完成了三件大事：第一件，成功登陆资本市场完成重组上市；第二件，募集完成 47 亿配套资金，为公司业务扩张备好了充足的弹药粮草；第三件，公司主业发展良好，2022 年加快了全国数据中心的建设力度，推动了机柜快速完成上架。廊坊 A 区约 7 万架机柜已完成建设，今年将全部正式交付投运，同时启动 B 区建设；长三角、粤港澳大湾区、成渝经济圈的数据中心，即将完成一期工程调试和建设，也将于今年陆续正式交付投运。从今年开始，公司迈入了从 1 个到全国多个园区级数据中心齐头并进贡献收入的新阶段。去年公司财务表现良好，实现收入 27.15 亿元，同比增长 32.61%；实现归母净利润 11.98 亿元，同比增长 65.98%；截至去年年底，公司总资产达 160.08 亿元，同比增长 48.67%。

其次，我来介绍下公司的 6 个主要特点：

第一个，布局比较超前，锁定了丰富的核心资源

公司完成布局的时间较早，我们在“双碳”“东数西算”等政策出台前就取得了土地、电力、能耗等核心指标。于 2010 年投建廊坊数据中心，2019 年开始进行其余区域的布局。截至去年年底，公司已经完成了京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝经济圈、西北地区等五大区域、六大节点的全国性布局。总体规划布局了 56 栋数据中心，29 万架机柜。公司前瞻性布局锁定的这些丰富核心资源，具有显著的区位优势，和很强的稀缺性优势。

第二个，我们是园区级数据中心的行业引领者

自 2009 年成立之初，公司就锚定了园区级数据中心的发展战略。我们在全国六大节点的布局规模，都远高于超大规模数据中心。除了规模外，公司的园区级数据中心还配套综合管廊、变



电站等设施，可以迅速地满足客户扩容性需求和快速部署需求。我们相信，随着 IDC 行业标准不断规范，规模化、集约化、绿色化的园区级数据中心将成为主流发展方向，因此，公司前瞻性布局的园区级数据中心非常契合行业的发展趋势。

第三个，这个行业的信任门槛很高，我们用优质的服务和客户建立了很深厚的信任关系

相比于客户不可估量的数据价值，重金投入的服务器支出，客户在我们这儿的服务器托管成本相对较低。因此，客户需要“值得信任”的 IDC 运营商作为长期合作伙伴。我们与电信运营商和终端客户从少量机柜开始合作，到现在合作上万架机柜，彼此之间建立了很深厚的“高信任”关系，这个高信任门槛是 IDC 行业非常重要的一道护城河。

第四个，我们的“自投、自建、自持、自运维”模式非常吸引客户

公司自成立以来一直坚持“自投、自建、自持、自运维”的运营模式，这个模式不会受到租赁到期、出租方违约或者无场地扩容等因素的影响，保证了大型终端客户对于 IDC 运营商机房的长期性、稳定性、可靠性的要求，所以这个运营模式也是我们非常重要的一个竞争力。

第五个，我们的数据中心在不断地进化

在主体建筑方面，我们的数据中心建设时都采用了 T3+以上的等级标准，为将来升级预留了较大的承重空间；在设备选型方面，主要大型设备都是全球头部设备供应商的旗舰机型，具备高可复用特点；在技术储备方面，公司已开始批量交付高功率液冷机柜。与此同时，公司团队在规划设计、建设实施、运维管理、技术研发等各个方面都具备持续提升和优化的能力，并通过实践与数据的反馈实现良性循环，保证了数据中心的不断迭代进化。所以说，公司具备快速向智算中心、超算中心转型的自主进化能力。



第六个，数据行业对网络安全非常看重，而我们公司恰巧在这方面很有优势

我们都知道，党的十八大以来，网络安全已经上升到了国家战略的高度。而公司成立以来就非常重视信息安全、网络安全工作，从未发生过由于网络安全原因导致的各类事故。股权架构方面，公司实际控制人持有较高的控股比例，保证了公司控制权的稳定性，同时，央企、国企背景的股东积极参股投资公司，支持公司的网络安全建设。业务方面，公司通过与电信运营商合作，加强对终端客户的合规性筛查，承接国家信息中心、国家市场监督管理总局等国家部委客户数据，督促公司对网络安全和数据安全等相关标准保持高度重视。所以说，公司具备较强的网络安全优势，深受股东和客户信赖。

再次，介绍一下公司接下来 3 到 5 年的发展战略：

第一点，夯实基本面

我们将结合市场和客户需求，有序推进现有全国 6 个园区级数据中心的建设和交付，实现业绩稳步增长，确保现金流充沛足够，逐步对低功率机柜进行改造，增加高功率机柜的供应量。

第二点，探索低碳创新之路，打造绿色算力中心

目前，公司已经开始批量交付液冷机柜，将加快推进高密机柜和液冷机柜应用，快速实现整栋液冷数据中心投运。同时，公司将积极探索节能降耗创新路径，通过加大绿色改造力度、精细化运维、参与绿电交易等综合解决方案，在安全稳定可靠的前提下逐渐降低园区整体 PUE，积极打造绿色低碳算力中心。

第三点，积极拥抱技术革命浪潮，引领算力中心的转型升级

随着云计算、大数据、人工智能等基础技术的不断进步，算力需求再次提升。公司将积极贯彻“研发创新驱动发展”的理念，技术研发紧跟行业发展趋势和市场需求，向智算中心和超算中心快速演进，形成数据中心、智算中心和超算中心融合的综合算力中心，引领算力中心转型升级。



第四点，继续加大运维团队孵化投入，实现对外输出的服务能力

我们认为，随着各类创新技术、创新应用的不断衍生，数据中心将不断向智算中心、超算中心快速演进，运维管理服务的需求也将不断提升。一直以来，公司坚持加大运维团队培训投入，推进运维管理的标准化、精细化、智能化，并持续迭代优化以满足客户不断升级的多样化需求。我们高度重视运维人才的培养，目前已经拥有约 800 人的自运维团队。公司在满足自身运维服务需求的同时，未来将根据市场需求和客户要求，逐步向行业输出优质的综合运维服务。

二、投资者较为关注的问题

（一）目前 AI 对行业是否有明显的拉动作用；下游客户在 AI 这一块投入情况，有没有加速的趋势；在 ChatGPT 浪潮下，公司对 IDC 行业的看法以及公司的相应布局；字节 AI 需求是否感受到明显拉动？

答：自去年 11 月 ChatGPT 发布以来，人工智能引发的科技变革举世瞩目。伴随海内外互联网、云计算巨头相继发布多模态大模型，引发新一轮科技军备竞赛，AI 技术掀起新的发展高潮，数据中心行业作为数字经济底座资产，受 AI 科技发展必将影响深远。

随着应用侧的不断演进，模型训练及推理对新型智能算力的需求正在迅速提升。公司已经感受到了业务需求的加速，需求侧除了来自互联网和云厂商，还来自产业端数字化转型、科研院所以及一些 AI 模型应用。近两个月，感受到行业测试需求在增多。

模型方面，目前以字节、华为、京东、微软、谷歌、腾讯、阿里、百度等为代表的互联网及云计算厂商正积极进行 AI 大模型及应用开发，用于办公、搜索、医疗、零售、电力、金融、交通等更广泛的领域。数据方面，浮点运算的数值通常与参数数量



成比例，腾讯混元大模型参数达万亿，阿里通义千问大模型参数甚至突破十万亿。

面对算法和模型领域的突破、数据攀升，含计算、存储、网络在内的人工智能基础设施作为人工智能的“大脑”需要尽可能快速、精准地处理大量数据或执行复杂指令，这都对数据中心的算力提出更高要求。高密度、高并发的算力需求对数据中心行业提出新的挑战，高算力带来的高密度基础设施服务能力成为行业着力发展方向。为更好地服务数字经济的发展，润泽科技将紧跟行业发展趋势和市场需求，持续研发包括液冷数据中心、基于机器人及 AI 的智能化管理系统等在内的新兴技术，新技术的大规模应用将大大提高润泽科技的服务能力。

公司已经开始批量交付液冷机柜，正在交付的以 10kw 左右的高密机柜为主，以及 20kw 以上的液冷机柜。公司将加快推进高密机柜和液冷机柜应用，快速实现整栋液冷数据中心正式投运，向智算中心和超算中心快速演进，形成数据中心、智算中心和超算中心融合的综合算力中心。

（二）2022 年和 2023 年 Q1 净利率维持在 40% 以上的核心原因？往后看，净利率是否还有进一步提升的空间？公司新机柜快速投放，是否会影响公司整体毛利率？Q1 的毛利率环比上升主要因素分析？是否可维持环比上升的趋势？其他地区的 IDC 毛利率会否相对廊坊降低？

答：总体而言，公司毛利率较高的原因主要有以下三点：1、公司拥有明显区位优势，公司选址原则是“价值副中心服务价值核心”，公司数据中心在一线城市的卫星城，土地、电力、人力和运营成本都低于一线城市；2、公司采取“自投、自建、自持、自运维”的模式，通过全国集采优势，投建成本会降低。3、公司拥有超大规模园区级数据中心，同时通过地下综合管廊已将廊坊 A 区 12 栋数据中心 7 万个机柜连接起来，相当于 1 栋数据中



心 7 万个机柜，最大化提高利用率，从而提高综合上架率。上架率提高将有效保证综合毛利率，单栋数据中心达到盈亏平衡点后，上架率对综合毛利率影响很大。

2022 年和 2023 年 Q1 公司毛利率、净利率较高以及 2023 年 Q1 毛利率环比上升的主要原因为上架率提升，高功率机柜供应比例提升，以及 Q1PUE 相对较低。未来公司也将加快推进高密机柜和液冷机柜应用。新数据中心交付伊始会形成一定的折旧，短期对毛利率产生影响。但是随着上架率的迅速提升，以及公司加大高密和液冷机柜的供应，毛利率将很快回到正常水平。

各区域毛利率与机柜单价、电价、设计功率、具体上架节奏、爬坡期长短等因素相关。

粤港澳大湾区 IDC 机柜价格都还可以，但电价略高一点；长三角竞争激烈一点，但供需格局向好，价格处于回升过程中。

（三）公司后期在外延方面的考虑。

答：一直以来，数据中心行业并购是常见的现象，润泽科技一直以内生方式实现布局和规模扩张，截至目前，我们已经基本完成了在全国的布局，随着我们自建布局的建设和交付，后续公司将结合行业发展、市场需求以及自身业务等情况进行审慎研判，不排除会在合适的时间、合适的区域选择合适的标的，通过外延的方式实现项目落地，拓展公司布局的可能性。但是我们对标的资产的要求较高，尤其是对项目的选址、投建标准、设备选型等均有较高的要求。

（四）公司在年报中提到，随着“双碳”战略和“东数西算”工程实施，液冷技术、绿色数据中心是新的发展方向，请问公司在液冷数据中心方面是否有相关技术储备和建设经验；公司在液冷机柜的布局，预计会投放多少 20KW 以上的机柜；未来液冷机房的规划是怎样的；大厂对液冷的态度；液冷数据中心对于公



司的盈利能力的影响。

答：首先，液冷是个成熟技术，但 IDC 应用需要实践的积累和大量的运行数据，才能达到最优效果，而我们公司液冷机柜起步较早、积累了大量的运行数据，经验丰富。2020 年开始和客户一起合作设计液冷方案，2021 年底开始交付实验性液冷机柜，在技术方案的可行性和安全性均得到充分论证和不断优化后，2023 年 1 月初开始批量交付液冷机柜。

其次，公司液冷机柜技术行业领先，具有高效协同算力、高质量数据传输、超大规模体量、新型绿色典范的技术创新特点。今年 3 月，公司廊坊 A7 数据中心成功上榜 2022 年国家新型数据中心典型案例名单，A7 液冷机柜最低 20KW，目前已交付的最高可达 50KW。与传统风冷技术相比，数据中心创新运用的业内先进的液冷制冷技术，能效大幅提升。与此同时，液冷机柜相关的知识产权正在申请过程中。

发展目标方面，公司今年的目标为快速实现整栋液冷数据中心投运，未来公司将加大供应整栋液冷数据中心的比例。

(五)2023 年运营商资本开支明显向产业数字化领域倾斜，在运营商大力发展算网业务的过程中，公司在此过程中是否会受益？高功率液冷机柜的布局情况，功率数、机柜数量、液冷技术、下游主要应用于什么场景，是否是 AI？高功率机柜后续的规划，非廊坊地区是否也有整栋的高功率液冷机柜布局？为满足 AI 服务器高功率需要，公司是否会对现有机柜进行升级？当前在手的能耗指标能否支持？B 区能耗指标是否需要再申请。

答：关于能耗指标：目前廊坊数据中心拥有的能耗指标在较长时间内均可满足公司经营需要。后续随着单机柜功率逐步升高和液冷机柜的逐步投放，如果能耗不足，公司将通过申请能耗指标，采购绿电等多种手段解决。

关于运营商合作：公司业务模式为批发模式，和运营商深度



合作，从第一个试运行机柜至今，已接近十年的合作时间，公司与运营商和终端客户建立了很强的信任关系。2023 年运营商云计算业务的资本开支倾斜，公司将全力以赴配合运营商云业务开展，积极开拓相关业务。

关于高功率液冷及布局：风冷机柜待交付的以 10KW 为主，高功率液冷机柜 20KW 起步，目前公司已批量交付液冷和高密机柜，液冷机柜的主要应用场景除了互联网和云计算厂商，还包含产业端数字化转型、科研院所以及一些 AI 模型应用。除廊坊 A、B 两区域外，公司在全国其他区域也将大范围布局液冷机柜，后续都将结合市场需求，逐步增加交付。公司已经开始逐步对低功率机柜进行升级改造，提高机柜的整体平均功率，增加高密和液冷机柜的交付量。

(六)公司未来是否考虑采用自建智能算力资源池的方式向中小客户提供算力资源服务？年报中提到打造智算中心和超算中心，这块的商业模式、布局规划以及进展是怎样的？AI 应用爆发带动算力需求快速增长，驱动智能算力基础设施投资景气周期加快启动。当前公司是否有智能算力相关订单落地，如何展望未来 1 到 2 年的行业需求增长情况？超算智算等对于数据中心建设的拉动？向智算中心和超算中心演进过程中，我们的竞争优势？

答：关于算力池：算力池，再进化一些就是智算中心，行业上有实力和技术的服务商需要研发自建算力调度平台，为用户提供高性能、高可靠、高灵活的算力服务。具体而言，在液冷机柜的基础上，配置 AI 服务器，提供优化后的大模型框架适配，减少用户调优时间，服务侧提供数据集清洗、数据标注、数据脱敏等服务，对 CV 类场景优化，配合主流 AI 推理卡厂家完成算法适配等。最近两个月市场上测试需求非常多，增长非常快，早期开始测试的订单也在逐渐落地。



智算中心也是最近很火的一个概念，目前全国超过 30 个城市都在建设或提出建设智算中心。根据国家信息中心最新发布的《智能计算中心创新发展指南》，智算中心是基于最新人工智能理论，采用领先的人工智能计算架构，提供人工智能应用所需算力服务、数据服务和算法服务的公共算力新型基础设施，通过算力的生产、聚合、调度和释放，高效支撑数据开放共享、智能生态建设、产业创新聚集，有力促进 AI 产业化、产业 AI 化及政府治理智能化。因此，智算中心区别于一般数据中心主要有两点：第一，它主要提供智能算力，当然也可以提供通用算力；第二，它是一个城市或地区的公共基础设施，目的是像供应水电一样，提供智算力，便于按需使用。

从政策端看，智算中心业务是全国一体化大数据中心建设和“东数西算”工程的核心关键，“东数西算”工程的全面实施，也会为智算中心带来发展机遇。国务院 2022 年底出台的《扩大内需战略规划纲要（2022-2035 年）》也提出，“加快建设信息基础设施，推动人工智能广泛、深度应用”，“发展普惠性‘上云用数赋智’”等，这些政策将长远利好智算中心建设发展。

从需求侧看，各地都在大力发展人工智能、生物制药、芯片、自动驾驶等创新驱动型产业，这些创新产业发展需要大规模智能算力支持。比如，智能汽车对算力的需求将比手机大得多。同时，各地也在大力推动传统行业的智转数改，全面发展包括智能制造、智慧教育、智慧医疗、智慧出行等产业智能化新模式、新业态，对智能算力的需求日趋强烈。

如同工业时代，一个城市的发展离不开集中供应电力的基础设施，在智能时代，提供算力公共服务的智算中心将成为刚需。可以预见，未来，智算中心将作为城市“标配”的公共基础设施，成为经济发展的新动力引擎。

根据 IDC 联合浪潮信息发布的《2022-2023 中国人工智能计算力发展评估报告》预测，2021-2026 年期间，预计中国智能算



力规模年复合增长率达 52.3%。因此，我们认为智算中心未来的需求一定会非常旺盛。公司已拟定 3 到 5 年战略，将向智算中心和超算中心快速演进，形成数据中心、智算中心和超算中心融合的综合算力中心，引领算力中心转型升级。

（七）年报中提到公司与供电公司签订合同采购电力，建立了长期合作关系。请问公司在数据中心用电的电价方面是否相较于普通工业用电具有价格优势？公司 2022 年电费成本同比增长 49.22%，是否出现一定电价的提升？对于未来电价的趋势，公司如何判断和应对？如何看待 2023 年电价对公司盈利能力的影
响？

答：廊坊数据中心于 2020 年 9 月投运了一座 110KV 变电站，目前正在自建一座 220KV 变电站，整体在电价上有一定优势。此外，公司还积极参与电力市场化交易，选择区域内较大的售电公司进行合作，由于公司用电总量较大，在与售电公司谈判时有一定的议价能力。

公司 2022 年电费成本同比增长较多主要有：1、上电机柜数量增加，2、上电机柜功率提升，从而导致用电总量上升；3、2022 年较 2021 年电价有所上涨。公司主要采取以下措施应对电费上涨，一方面，公司通过自建 110KV、220KV 变电站以及积极参与电力市场化交易等方式降低电价；另一方面，公司通过加大数据中心节能降耗改造力度，引入优秀的节能产品和方案，加快推进绿色节能设备和新技术应用等多种措施不断降低园区整体 PUE 值，进而降低用电总量。

电价调整后，2022 年至今目录电价未发生变动。与电价相关的政策主要是调峰谷价差，而目录电价基本是保持稳定的，对数据中心行业影响相对较小，因为数据中心是 24 小时用电，相对来说处于均衡用电状态。



(八) 在大算力需求之下，下游客户结构有什么变化？对机柜功率、制冷方式的需求转变？我们的供给中，高功率机柜的占比？公司非廊坊地区的主要签约客户有哪些？AI 使用的高功率机柜单 KW 价格是否有提升？综合来看，同等上架率下毛利率的趋势？公司和三大运营商合作情况？走出廊坊，我们全国潜在的空间有多大？为什么可以获得？

答：关于下游客户结构及需求变化：随着算力需求的快速增长，下游客户除了互联网和云厂商之外，新增了产业端数字化转型、科研院所以及一些 AI 模型应用需求，他们一般要的是高功率机柜，甚至是液冷机柜。去年公司做了液冷实验机房，客户对此接受程度较好，今年开始批量交付液冷机房。目前，我们的低功率机柜数量较少，已经降到 20% 以下，还在加快对低功率机柜的改造，后续随着低功率的升级改造，该数量将进一步减少。

关于非廊坊地区客户：公司非廊坊地区的直接签约客户为电信运营商，我们与三大运营商均有合作，廊坊 A 区主要和电信、联通合作，B 区增加了与移动的合作，长三角的平湖、粤港澳大湾区的惠州和佛山、成渝经济圈的重庆数据中心均采取与电信运营商合作的模式，均已和电信运营商签署了较长的合作协议。

关于毛利率的趋势：随着公司高功率机柜的逐渐提升，交付数量的增多，公司盈利能力将随之逐渐增强。随着云计算、人工智能等基础技术的不断进步，算力需求再次提升，高功率机柜和液冷机柜逐渐成为行业着力发展方向。在同等上架率的情况下，液冷机柜毛利率略优，但是毛利率超过一定比例后边际效应就变化不大了。

关于全国潜在空间：公司 2009 年落子廊坊，19 年开始在全国布局，目前在全国五大区域六大节点完成布局，除廊坊 13w 机柜，外地规划 16w 机柜。截至目前，公司在全国已完成了 56 栋数据中心，29 万架机柜的布局，区位优势显著。上述项目落地时均已取得前置审批，公司在手资源具有较强的稀缺性。



（九）IDC 主要的成本中（电力、地租等），我们在廊坊地区哪些地方有优势？公司机柜建设成本、折旧占固定资产比例相较于同行业公司较低，请问具体原因是什么？公司长期借款在 2022 年增长较多，目前利息费用化和资本化的情况如何？是否会对 2023 年的利润产生一定影响？未来在借款方面的节奏和规划是怎么样的？公司 2023 年业绩承诺较高，公司完成 2023 年业绩承诺的信心如何？

答：关于成本问题：IDC 主要成本中的电力和土地成本我们均有较大优势。廊坊数据中心的电费相较一线城市有所降低。公司资产均为自持模式，且因公司取得土地时间较早，未处于一线城市核心城市，成本相对较低，土地摊销成本也相对较低。

关于折旧问题：各家运营模式存在差异，我们为纯自持模式。房屋建筑物占比超过 50%，为我们的优势。公司的数据中心都是园区级数据中心，通过集采、设施共用，有效地摊薄成本，折旧摊销成本占比较低。公司折旧政策与同行业上市公司类似。

关于借款问题：公司于 2023 年 2 月完成 47 亿元配套募集资金，目前资金已到账。目前交付的机柜较多，盈利能力较强，经营活动现金流充足。未来公司将结合全国项目建设节奏，根据公司总体资金安排和项目需求选择合适的融资方式。

关于业绩承诺问题：2021 和 2022 年度，公司已超额完成 1.54 亿业绩承诺。目前各项业务进展顺利，2023 年我们仍然有信心完成业绩承诺。

（十）截至 2022 年底，公司已正式投产机柜数量约 4.6 万架，成熟的数据中心上架率超过 90%。请问公司 2023-2024 年机柜交付的具体计划和对上电节奏的展望？廊坊 B 区、长三角、粤港澳及成渝数据中心交付节奏？上架率预测？盈亏平衡点？

答：截至 2022 年末，公司廊坊 A 区数据中心已正式交付 8



栋，剩余 4 栋数据中心目前正在调试交付中，客户催得很急。A 区约 7 万架机柜即将完成全部建设，同时启动廊坊数据中心 B 区建设，B 区一期数据中心预计在 2024 年底前后陆续交付；长三角的平湖、粤港澳大湾区的惠州和佛山、成渝经济圈的重庆数据中心，即将完成一期工程调试和建设，将于 2023 年陆续交付投运。从 2023 年开始，公司迈入了从 1 个到全国多个园区级数据中心齐头并进贡献收入的新阶段。上述区域已投产及待交付机柜合计约 12 万架，正在交付或即将交付的数据中心上架爬坡期预计为 24 个月。

每栋数据中心的盈亏平衡点各不相同，与数据中心设计的功率、具体上架的节奏、爬坡期的长短等因素相关。公司单栋楼机柜数量更多，更有优势。

（十一）2023 年，公司在全国范围内看到有哪些增量需求和订单？

答：随着算力需求的快速增长，公司已经感受到了业务需求的加速，需求侧除了来自互联网和云厂商，还来自产业端数字化转型、科研院所、政务数字化、以及一些 AI 模型应用。

（十二）新签订单价格走势？

答：环京地区，公司已深耕超过 10 年，供需关系相对良好，价格相对稳定；港澳大湾区，机柜价格都还可以；长三角竞争激烈一点，但供需格局向好，价格处于回升过程中。

（十三）公司不同地区机房的上架率更新？

答：廊坊 A 区剩余 4 栋数据中心目前正在调试交付中；长三角、粤港澳大湾区（惠州和佛山两地）、成渝经济圈的数据中心，即将完成一期工程调试和建设，也将于 2023 年陆续正式交付投运。截至 2022 年底，公司已正式投产机柜数量约 4.6 万架，



成熟的数据中心上架率超过 90%，甚至更高。

（十四）廊坊地区 A8-A12 上架情况，平湖、佛山、惠州项目进展。

答：廊坊 A8 数据中心正在快速上架，其他 4 栋数据中心目前正在调试交付中；平湖、佛山、惠州数据中心即将完成一期工程调试和建设，将于 2023 年陆续交付投运。

（十五）公司 4.6 万架成熟机柜单机柜每个月的收费情况，2023 年新交付的机柜单机柜每个月的收费情况以及上架率的预期？

答：数据中心机柜价格主要受地理位置、投建标准、运维服务质量等诸多因素影响，机柜功率越高，价格相应高一些。

（十六）怎么看字节需求增长的可持续性？大客户的突破情况？

答：从历史数据来看，近年来大客户对机柜的需求保持较快增长；从行业发展来看，近期 ChatGPT 引发的人工智能科技革命，带动了算力需求快速增长，对机柜的需求也处于较好的增长态势。

（十七）公司目前机柜批发协议价格？框架协议续签或调价周期？

答：廊坊 A 区 12 栋数据中心均与电信运营商签订了合作协议，签订的合同期限为 10-15 年，合同期限较长。

（十八）AI 训练，在公司大客户侧需求带来的影响？AI 对现有机房改造带来的挑战？

答：公司已经感受到了业务需求的加速，需求侧除了来自互



联网和云厂商，还来自产业端数字化转型、科研院所以及一些 AI 模型应用。AI 训练对机房改造有很大的挑战，但公司具备自己的竞争优势，作为园区级数据中心，公司主体建筑执行 T3 以上标准预留较大改造空间；主要设备均为全球头部品牌旗舰产品，具有高可复用特点；技术储备方面，公司与终端客户合作的液冷机房目前已批量交付，未来也将逐步增加液冷和高密机柜的交付比例。

（十九）大客户在 AI 方面的布局和规划未来会给我们的布局 and 上架节奏带来怎么样的变化？

答：公司业务为机柜侧服务，服务器为客户自己的资产，客户自行部署。公司已经开始批量交付液冷机柜，正在交付的以 10kw 左右的高密机柜为主，以及 20kw 以上的液冷机柜。

（二十）AIGC 对于数据中心供需情况是否产生明显的变化影响？

答：公司已经感受到了业务需求的加速，需求侧除了来自互联网和云厂商，还来自产业端数字化转型、科研院所以及一些 AI 模型应用。近两个月，感受到行业测试需求在增多。

（二十一）液冷机柜应用情况？造价？

答：液冷机柜主要适用于高功率服务器，造价相对可控。

（二十二）公司 22 年利润低于此前业绩预告下限，请问原因是什么？

答：公司 2023 年 1 月 3 日出具业绩预告，时间较早。审计进场后对公司财务数据进行部分调整，对整体的影响较小。

（二十三）成本端，尤其是电费的趋势判断？



	<p>答：电价调整后，2022 年至今目录电价未发生变动。与电价相关的政策主要是调峰谷价差，而目录电价基本是保持稳定的，对数据中心行业影响相对较小，因为数据中心是 24 小时用电，相对来说处于均衡用电状态。</p> <p>（二十四）22Q4 所得税费用的变化原因</p> <p>答：主要为公司享受了高新技术企业、加计扣除等税收优惠政策。具体参见审计报告税收优惠内容。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 4 月 28 日