



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：2023-004

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、安信证券、民生证券、长江证券、国信证券、国元证券、中信证券、兴业证券、瑞银证券、中金证券、华鑫证券、中泰证券、国君证券、华金证券、招商证券、恒泰证券、安华农业保险股份有限公司、中邮人寿保险股份有限公司、中信建投证券股份有限公司、中欧基金管理有限公司、中海基金管理有限公司、中兵投资管理有限责任公司、浙江华舟资产管理有限公司、招商信诺人寿保险有限公司、长盛基金管理有限公司、长江证券（上海）资产管理有限公司、长江养老保险股份有限公司、长城财富保险资产管理股份有限公司、圆信永丰基金管理有限公司、银华基金管理股份有限公司、银河金汇证券资产管理有限公司、阳光资产管理股份有限公司、序列（海南）私募基金管理有限公司、兴证全球基金管理有限公司、兴业基金管理有限公司、兴华基金管理有限公司、信银理财有限责任公司、新华养老保险股份有限公司、瑞银证券（香港）、富瑞金融（香港）、天风国际证券集团有限公司、台湾群益投信公司、深圳望正资产管理有限公司、深圳望睿投资有限公司、深圳市新思哲投资管理有限公司、深圳市明曜投资管理有限公司、深圳丰岭资本管理有限公司、深圳多



鑫投资管理有限公司、上银基金管理有限公司、上海泽娴投资管理有限公司、上海胤胜资产管理有限公司、上海盛宇股权投资基金管理有限公司、上海趣时资产管理有限公司、上海勤远投资管理中心、上海陆宝投资管理有限公司、上海瓴仁私募基金管理合伙企业（有限合伙）、上海环懿私募基金管理有限公司、上海弘润资产管理有限责任公司、上海恒复投资管理有限公司、上海合远私募基金管理有限公司、上海纯达资产管理有限公司、上海辰翔私募基金管理有限公司、厦门鲸鸿私募基金管理有限公司、融通基金管理有限公司、诺安基金管理有限公司、南方天辰（北京）投资管理有限公司、南方基金管理有限公司、摩根士丹利华鑫基金管理有限公司、景顺长城基金管理有限公司、金鹰基金管理有限公司、金信基金管理有限公司、交银施罗德基金管理有限公司、建信养老金管理有限责任公司、建信保险资产管理有限公司、嘉实基金管理有限公司、汇泉基金管理有限公司、汇华理财有限公司、汇安基金管理有限责任公司、华夏财富创新投资管理有限公司、华泰保兴基金管理有限公司、华能投资管理有限公司、华能贵诚信托有限公司、宏利基金管理有限公司、恒识投资管理（上海）有限公司、杭州润洲投资管理有限公司、杭州红骅投资管理有限公司、海通证券股份有限公司（自营）、海南富道私募基金管理有限公司、海金（大连）投资管理有限公司、海富通基金管理有限公司、国寿安保基金管理有限公司、国融证券股份有限公司、国金证券上海自营分公司、国海证券股份有限公司自营、广东民营投资股份有限公司、光大永明资产管理股份有限公司、富荣基金管理有限公司、佛山市东盈投资管理有限公司、东吴基金管理有限公司、大家资产管理有限责任公司、成都万象华成投资管理有限公司、财通证券资产管理有限公司、北京衍航投资管理有限公司、北京嘉怡财富投资管理有限公司、北京沅沛投资管理



	有限公司、北京点石汇鑫投资管理有限公司、北京诚旻投资有限公司、北京成泉资本管理有限公司、安联保险资产管理有限公司以及部分个人投资者
时间	2023年10月25日（周三）20:30~21:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事兼董事会秘书：沈晶玮女士 财务负责人：任远先生 证券总监：董磊先生 技术总监：沈诚先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;"><b>一、公司董事兼董秘沈晶玮女士介绍公司 2023 年三季度整体情况</b></p> <p>尊敬的各位投资者，大家晚上好，我是润泽科技董秘沈晶玮。感谢天风团队、安信团队、民生团队为我们组织这场会议，欢迎大家参加今晚的业绩交流会。润泽科技是一家自上而下遵从踏踏实实做好自己本职工作、核心业务的公司，最近市场有些波动，趁季报的机会，和大家交流下公司第三季度的最新情况。</p> <p>财务方面：公司第三季度实现 9.98 亿元营业收入，单季度同比增长 39.12%，环比增长 14.18%，增速创历史新高。第三季度实现 4.19 亿元扣非归母净利润，单季度同比增长 44.63%，环比增长 11.47%，主要是公司近期新增交付 4 栋数据中心，目前已交付的数据中心数量较 22 年底增长 50%，受交付初期上架率较低及爬坡上架周期影响，利润增速暂时略微下滑，未来随着上架率提升，业绩增速也会相应恢复并提升。</p> <p>数据中心交付方面：公司 6 月末交付 2 栋数据中心，8 月末交付 2 栋数据中心，预计年底还会继续交付 2-3 栋数据中心。</p> <p>核心资源取得方面：随着外地一期项目逐步完成建设和交付，根据 2019 年签署的地方投资协议，外地二期项目的能耗也</p>



在逐步落地，截至目前公司能耗指标储备较去年末增加 37.65%，有效的保证了公司后续稳健发展。

廊坊 220KV 变电站方面：公司自建的 220KV 变电站已进入调试阶段，预计年底可完成送电，届时整个廊坊园区电力供应量将直接增加 2 倍以上，总量将超过 1000MW，至少可满足廊坊区域接下来 5 年的高速发展。

综合算力中心方面：去年实际控制人带领团队对未来战略进行了认真的梳理，公司要在现有数据中心的基础上打造集聚数据中心、智算中心和超算中心一体的综合算力中心。目前相关业务进展比较顺利，不仅向客户交付了一整栋纯液冷智算中心，也牵头在廊坊和平湖两地多个机房部署了算力模组，除了用于国产芯片的测试、软硬件的调优适配外，也对外提供算力服务，三季度已经正式贡献了收入。

股权激励方面：公司一直重视对核心员工的培养以及调动大家的主观能动性，上市前 2020 年公司实施了一轮股权激励，今年 7 月份又实施了一轮，覆盖员工人数近 10%，股权激励约定的考核期为 2025 年至 2027 年，预计本月可完成授予登记工作。

## 二、投资者较为关注的问题

**（一）目前机柜交付进展，上架节奏，以及全年机柜交付规划。**

答：去年年底公司共交付 8 栋数据中心，4.6 万个机柜，今年 6 月末交付 2 栋，8 月末交付 2 栋，截至目前，已交付 12 栋数据中心，7 万个机柜。成熟数据中心上架率依然保持 90%以上，6 月末交付的 2 栋传统数据中心上架节奏符合预期，由于时间较短，目前上架率较低。8 月末新增交付的 2 栋数据中心，1 栋是单机柜功率 10.5KW 的高功率传统楼，1 栋是单机柜功率 21.5KW 的液冷楼，上架速度均超预期，尤其液冷楼，目前液冷楼只交付了半栋，2 个月的上架率已经超过 70%。



公司第四季度预计交付 2-3 栋数据中心,主要是廊坊的 A12、佛山一栋楼、惠州一栋楼。廊坊 A12 的交付时间还在斟酌,还在与主要客户沟通远期需求。主要原因是:如果 A12 今年交付,B 区 2025 年交付,中间存在约 2 年的交付真空期,考虑到近期技术和终端需求变化较快,如果没有新的数据中心交付,会影响客户新业务线上架,目前比较慎重。佛山数据中心近期通过了运营商的验收,预计年内会交付,惠州数据中心因市政工程未完全打通,稍微滞后。佛山和惠州整体比我们预期慢一点,主要是因为:我们在廊坊非常有竞争优势,与客户建立了极强的信任关系。虽然外地项目的产品质量、服务质量与廊坊一样,但是毕竟是新市场,电信运营商和终端客户前期都需要充分磨合,需要建立很强的信任关系,稍微影响交付进度。

预计公司 2024 年还会持续交几栋,主要为长三角和粤港澳大湾区项目,具体情况视各地第一栋数据中心的上架节奏确定,重庆预计明年也会交付。

**(二)今年是否能完成业绩承诺?超额完成的增量空间有多大?**

答:公司的业绩承诺是累计数。2021 年至 2023 年累计承诺了约 35 亿元,前两年已完成了约 18.6 亿元,所以今年全年完成 16.5 亿元左右即可,完成难度不大。可能会有些增量,但太大的增量也有些压力,主要因为:今年,公司主动加快对低功率机柜进行升级改造,早期交付的机柜功率以 4.4KW 为主,在前述低功率机柜承载的服务器服役结束时,公司迅速对其实施升级改造,目前部分低功率机柜升级改造已完成,并已开始返租上架,对利润造成了一些影响。升级改造的原因主要是:目前低功率机柜市场竞争比较激烈,升级改造可提高机柜竞争力,与此同时将进一步降低整栋楼的 PUE,让早期交付的数据中心尽快实现 PUE 降低至 1.3 以下。



**（三）目前公司 B 区进展，超级液冷楼的规划设计情况？**

答：目前 B 区已启动建设，AIDC 设计方案已完成。AIDC 的设计是传统数据中心的重大升级，我们联合服务器厂商、芯片厂商、网络厂商、终端客户，经过长时间的方案论证，确定了目前的设计方案。传统数据中心的服务对象是服务器，主要关注单机柜功率、制冷方式的选择及相关规范要求；而 AIDC 更关注的是用户需求，以用户需求为出发点，AIDC 相当于把整个数据中心看成一个超大规模服务器，我们需要设计这个超大规模服务器的内部架构，同时还需要融入“高速传输网络、绿色低碳技术”的设计要求，AIDC 具体有以下几个特点：

**（1）布局优化**

依据 IB 网和 RoCE 网特点，融合 POD 理念，按照每台高性能服务器的网络部署特点，实现一个基本 POD 在一个标准机房内布局，最大化优化服务器之间的距离、管理模式及路由路径。

**（2）高速网络链路多冗余，具有扩展性**

平面布局与高网络传输需求紧密耦合，机房模块之间，实现上下左右前后的路由串联，最大化缩短 POD 之间的光纤传输距离。并结合高速网络的特点，独立规划网络核心区域，以备三层网络的扩展需求。

**（3）绿色、低碳**

结合已投产的液冷数据中心实施经验，参考国内液冷高性能服务器制冷数据，我们针对智算中心实行特殊的风液比设计思路，并针对 AIDC 的暖通架构，实现主机房侧落地高温制冷。

**（4）单机柜功率**

整体支持 21.5-50KW 的机柜。

**（四）公司 2019 年已经开始布局外地数据中心，为什么选择 2023 年开始交付数据中心。**



答：（1）数据中心行业属于重资产投入的基础设施行业，园区级数据中心的建设和运营更是如此。园区级数据中心设计及建设需要考虑综合配套、后续发展规划，扩容升级等多方面因素，一个大型园区级数据中心的前期规划建设至少需要 3-5 年的时间。公司廊坊数据中心前期规划建设用时超过 5 年，外地数据中心于 2020 年正式启动，因为拥有了廊坊园区的丰富经验，外地数据中心从启动到交付只用了 3 年多时间，已比原来廊坊园区进度快很多。

（2）润泽科技专注于服务头部互联网和云厂商的最核心的、交互最多的数据中心，所以公司对机房的品质要求极高，要求交付的机房都能达到国内外评级的最高等级序列。为了保证质量，公司也一直坚持自投、自建、自持、自运维的模式，因为追求更高品质、更高标准，可能会稍微影响了一点进度。

（3）除此之外，公司选择交付时间也考虑了如何更好的切入市场等相关因素，因为 2017、2018 年互联网行业发展较快，互联网公司服务器上架较快，而服务器服役期一般为 5 年，公司预期到 2023 年将有大批量服务器服役期满，因此 2023 年是切入市场的较好时机，所以公司决定将外地数据中心交付时间放在 2023 年。

#### **（五）智算业务布局、资源储备、体量、模式及规划。**

答：早期英伟达的 GPU 一个重要应用方向是汽车的自动驾驶，集团层面很早就开始研究汽车自动驾驶中的细分领域，很早就储备了一些卡，在智算业务产业链也持续投入很多年。上市公司层面是在三季度开始涉足智算中心业务。目前这一块进展比较顺利，不仅向客户交付了整栋纯液冷智算中心，也牵头在廊坊和平湖两地多个机房部署了算力模组，除了用于国产芯片的测试、软硬件的调优适配外，也对外提供算力服务，三季度已经正式贡献了收入。





目前我们走通的模式主要有两种，第一种，提供算力服务，根据服务器类型、付款方式以及服务年限确认收入，第二种是牵头搭建算力平台。

**(六)为什么建设 220KV 变电站？建设 220KV 变电站对于数据中心行业的重要性是什么？220KV 变电站能支持多少机柜电力供应？**

答：（1）算力中心负责把电力转换成算力，电力供应的稳定性和总量特别重要，自建变电站是解决这两个问题最有力的保障。能耗和电力是数据中心行业内最稀缺的基础资源，也是客户选择数据中心最看重的首要因素之一，目前市场很多数据中心因为没有能耗或者能耗不足，都不满足招投标条件，也有大量数据中心，即使有了能耗，但没有充足的电力供应，客户也不敢规模上架，所以充足电力供应是规模上架的前提条件。

（2）同时，自建高等级变电站的难度很大。首先，除了需要大量初始投资，自建变电站还需要先取得充足的能耗指标，而目前一线城市及其周边取得大量能耗指标极为困难。第二，自建高等级变电站需要数据中心所在省市拥有充足的电力供应，这也是一线城市非常紧缺的资源。第三，需要所在地拥有完善的电力基础设施，需要电网提前进行大量投资。

（3）公司的 220KV 变电站等级很高，电力容量很大，最大供电容量高达 720MW。该变电站通电后，届时整个廊坊园区电力供应量将直接增加 2 倍以上。考虑廊坊区域原来自建的 110KV 变电站和若干路 10KV 专线，合计可提供超 1000MW 的电力供应，廊坊区域未来至少 5 年的电力供应将得到充足有效保证。

**(七)为什么提前两年做股权激励？为什么要锁定到 2026 年才能首批解锁？股权激励业绩考核的假设依据是什么？**

答：关于为什么提前两年，原因是公司自上市以来一直在筹





划股权激励方案。公司一直重视对核心员工的培养以及充分调动大家的工作主观能动性，上市前即 2020 年就实施了一轮股权激励。上市后，为了让更多核心员工能够受益公司成长，也为了通过股权激励方案深度绑定更多核心员工，管理层一直在寻找合适时点实施股权激励。下半年受市场因素扰动，公司股价有所波动，于是管理层决定选择恰当的时点推出股权激励方案。

关于为什么首批解锁期为 2026 年，原因是 2020 年实施的股权激励将于 2025 年解锁。新的股权激励解锁期需在原有股权激励解锁期后解锁。

关于股权激励业绩增长的考核假设依据：2023 年是公司的交付大年，预计全年新增交付 6-7 栋数据中心，相较 2022 年底数据中心数量几乎翻番。新交付的数据中心大概有两年的爬坡期，因此，今年交付的数据中心 2025 年将充分释放业绩。

**（八）公司液冷技术的应用情况，行业认可度怎么样。液冷机柜的造价/成本情况？**

答：公司的冷板式液冷在今年 8 月末批量交付以后，经过两个多月的正式运行，展现了极高的可靠性、安全性、稳定性、绿色低碳，系统达到设计目标、获得客户高度评价。

公司是行业内研发设计冷板式液冷方案最早的公司之一，2021 年初即携手战略合作伙伴电信运营商、国内知名互联网公司进行液冷智算中心的项目合作，2021 年底相关合作成果正式投产，在液冷技术方案的可行性、稳定性、安全性和可靠性得到充分论证和不断优化升级后，去年 10 月 A11 开始立项，12 月末开始改造，今年 6 月末完成负载测试，8 月末正式上架。

液冷试验性机房 PUE 为 1.18 左右，近两个月随着 A11 上架率提升，PUE 逐渐降低，目前已经下降到 1.16，随着后续上架率的持续提升，PUE 可降到 1.15 以下。公司已经将液冷相关技术方案及运维经验推广至全国外地各项目基地。



	<p>冷板式液冷技术的成功交付验证了冷板式液冷符合业内发展低碳数据中心的发展目标和要求，为行业内的适用树立了典范。近期，地方运营商、大型互联网公司、云厂商来公司参观学习液冷技术，部分已经开始小规模测试。</p> <p>经初步测算，液冷机柜的单千瓦建设成本相较风冷略微提升。因液冷机柜可大幅降低 PUE，其运营成本将较风冷有所降低。</p> <p><b>（九）今年我们第三季度毛利率和净利率下滑，除了机房交付爬坡期、折旧摊销的影响，有没有其他比如降价、液冷或高功率机柜毛利的影响？公司机房改造今年能否完成？公司后续在智算中心规划？</b></p> <p>答：公司三季度毛利率和净利率下滑主要受新交付的 4 栋数据中心影响，交付初期上架率较低及爬坡上架周期造成暂时下滑，未来随着上架率提升，会有所提升。公司机房改造是一个动态改造过程，主要是早期交付的两栋数据中心，主要集中在 2017 年和 2018 年上架，在前述低功率机柜承载的服务器服役结束时，公司迅速对其实施升级改造。目前预计未来廊坊 B 区和外地二期主要是智算中心及其配套的缓存中心。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 10 月 26 日