

证券代码：300017

证券简称：网宿科技

## 网宿科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2024-002

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	民生证券、中金公司、华泰证券、华西证券、西部证券、开源证券、中信建投、摩根士丹利、海通国际证券、财通基金、上海彤泰私募、北京鑫翰资管、中国人寿资管、东方财富证券、广发证券、鑫宇投资、山西证券、上海世诚投资、长城证券、上海翀云私募基金、海通证券、易方达基金、鸿运私募基金、东兴证券、兴业基金、碧云资管、长安基金、杭州俊腾私募基金、华龙证券、龙场投资、磐厚动量资管、淳厚基金、上海领久私募基金、广东润达私募基金、珠海汉诚投资、嘉实基金、上海泮杨资管、诺安基金、上海人寿保险、金股证券投资咨询、汇丰晋信基金、上海行知创投、富安达基金等（排名不分先后）
时间	2024年4月29日 15:00~16:00
地点	线下：上海市徐汇区斜土路2899号光启文化广场A座5层公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：周丽萍女士 副总经理：李伯洋先生 副总经理、财务总监：蒋薇女士
投资者关系活动主要内容介绍	<b>一、2023年及2024年第一季度业绩情况</b> 2023年，在业务高质量发展、深化拓展海外市场、持续推进降本增效等策略的推行下，公司盈利能力得以提升。2023年，公司实现营业收入47.05亿元，同比下降7.45%；归母净利润6.13亿元，同比增长221.68%；扣非净利润4.08亿元，同比增长132.08%。

2024 年第一季度，公司实现营业收入 11.20 亿元，同比下降 4.13%；归母净利润 1.38 亿元，同比增长 45.96%；扣非净利润 9,834.84 万元，同比增长 183.45%。

具体内容请查阅公司 2023 年年度报告及 2024 年第一季度报告。

## 二、Q&A

### Q: 公司这两年的发展、变化情况。

在业务上，公司实现了 2+3 的业务布局，聚焦 CDN 边缘计算和安全两大核心业务，并内部孵化了三块新业务，MSP、算力云及数据中心液冷解决方案，目前三块新业务均由公司并表的子公司独立运营。

在市场上，通过海外平台建设及并购整合，公司具备了全球化能力。公司也积极推进海外重点地区的布局和市场开拓，海外市场开拓取得成效，海外业务收入占比提高。2023 年，公司境外收入占公司整体收入的 45%。

### Q: 公司在 AI 及算力上的布局。

在产品上，公司持续在以下几个方向投入：

(1) 边缘计算平台，公司关注 AI 类客户和边缘应用场景，看好推理市场的发展潜力。持续投入资源建设边缘计算平台，分批升级改造节点，关注平台的易用性，除 IaaS/PaaS 外，重点提供 Serverless 等边缘服务。

(2) 算力云，子公司爱捷云基于其在云计算领域技术、产品、运维服务积累的技术能力及项目经验，开展“合作伙伴计划”，搭建算力云平台，为客户一站式提供海量、多态、稳定、灵活的算力服务。

(3) 数据中心液冷解决方案，随着数据中心 GPU 服务器托管增加，面临能耗的问题，我们的方向是通过采用自有液冷技术降低数据中心 PUE；同时也能为客户的数据中心交付液冷解决方案。

另外，公司也积极对外开展合作，寻找业务场景。

在内部，公司也在积极尝试利用 AI 技术，提升自身平台能力。

### Q: 2023 年度和 2024 年一季度收入都有小幅下降，主要原因是什么？

这两年，公司以追求利润为目标。在国内，基于目前行业状况和市场情况，采取平衡收入和利润的市场策略，对国内业务体量和收入规模带来一定影响。在海外，公司积极拓展海外市场，公司海外服务能力、服务水平深受客户认可，海外收入规模及收入占比提升。

**Q：海外市场业务拓展情况，重点区域，海外业务后续计划及未来发展预期。**

自 2010 年起公司伴随客户出海，经过十几年的发展，通过自建海外平台及并购整合，公司已构建强大的全球资源服务体系，为客户拓展全球化业务提供支持。近两年我们看到东南亚的机会比较多，于是重点发展了东南亚区域的业务。公司经营比较灵活，哪里有业务机会，公司都会积极拓展。

未来，公司对海外市场的投入还会增加，包括资源和销售团队建设，预计海外收入占比的提升趋势将持续。具体来说，

(1) 在产品上，除了 CDN 服务，公司也推进安全、MSP 等业务出海，丰富海外产品线。助力包括视频、游戏、电商等行业客户出海，帮助企业快速构建海外业务，加速业务落地。

(2) 在资源上，公司在亚洲、北美、南美、欧洲、大洋洲、非洲等区域建设的边缘节点，业务覆盖 70 多个国家和地区。近两年，公司重点围绕东南亚市场优化平台资源，后续也会根据业务发展需要建设海外节点。

(3) 另外，除了跟随国内企业出海，2024 年公司会加强海外重点区域当地销售团队建设，积极拓展当地客户。

**Q：公司账上截至 2023 年底有 75 亿现金资产，未来资本开支计划，为什么做理财。**

公司资金的利用将主要集中在业务本身，在日常业务上根据业务需求进行节点设备的优化、上线海外节点；以及边缘计算节点的建设投入，但投入进度会根据客户需求和业务进展进行。另外，继续关注上下游产业链，公司有两只基金，围绕上下游产业链进行投资和布局。

现阶段，银行存款收益率下降，因此公司主动管理做一些偏稳健性的理财，获取更好资金收益率。

**Q：2023 年公司毛利率提升的原因，后续怎么看？**

毛利率的提升主要得益于三个方面：国内 CDN 市场价格竞争趋缓，公司采取平衡收入和利润的市场策略，调整客户结构；海

	<p>外收入占比提升以及成本管控。未来，公司将继续在上述几个方面努力。</p> <p><b>Q: 公司液冷业务的技术方案、公司方案的关注点以及目前收入体量。</b></p> <p>绿色云图是公司液冷业务的并表子公司，有两个方向，单相浸没式液冷和冷板方案，主要在节能效果、成本、易运维几个方面不断优化。</p> <p>目前液冷收入占公司整体收入的比例较小，绿色云图也在积极和服务器、芯片等合作伙伴进行技术认证、合作，共同推广液冷技术的应用。</p> <p>未来随着高算力（高能耗）的需求增加，液冷技术将迎来更加广阔的应用需求。</p> <p><b>Q: 折旧金额减小，这块对毛利率的影响？</b></p> <p>2023 年折旧占公司主营业务成本的 8.21%，所以折旧对整体毛利率影响不大。</p> <p><b>Q: 公司非经收益的持续性？</b></p> <p>公司非经收益主要有两块，一块是政府补助，另外一块是非存款性的理财收益，相对来说都是有持续性的。</p> <p><b>Q: 公司股权激励情况，2024 年第一季度股份支付成本以及 2024 年全年股份支付的金额。</b></p> <p>公司目前有两期实施中的股权激励计划，2020 年股票期权及限制性股票激励计划及 2023 年限制性股票激励计划。2023 年股权激励计划于 2023 年 9 月份完成授予，其中部分授予股份来源于公司第二次回购计划回购的公司股份。</p> <p>2024 年第一季度，股份支付成本合计约 2,300 万元，预计 2024 年全年股份支付成本约为 7,300 万元（具体以年度审计数据为准）。</p> <p><b>Q: 公司有回购计划吗？</b></p> <p>公司去年 4 月份刚结束一次回购计划，目前没有新的回购计划。</p>
附件清单(如有)	无

日期	2024-4-29
----	-----------