

证券代码：839493

证券简称：并行科技

公告编号：2024-093

北京并行科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

一、投资者关系活动类别

特定对象调研

业绩说明会

媒体采访

现场参观

新闻发布会

分析师会议

路演活动

其他

二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年6月13日至2024年6月14日

活动地点：公司会议室

参会单位及人员：中泰证券、华夏基金、高盛（亚洲）有限责任公司、China Inv Corp-Government Agency（中国投资有限责任公司）、Springs Capital (Hong Kong) Ltd（淡水泉（香港）投资管理有限公司）、北京才誉资产管理企业（有限合伙）

上市公司接待人员：董事长、总经理陈健先生；董事会秘书师健伟先生

三、投资者关系活动主要内容

公司就投资者普遍关注的问题进行沟通交流，主要问题及回复情况如下：

问题 1、请介绍公司目前股份限售情况

回答：目前公司有限售条件的股份主要包括四部分：

（一）实际控制人及其控制的持股平台

公司的实际控制人为陈健、贺玲夫妇，截至 2024 年 3 月 31 日，二人直接持有公司 10,022,500 股，占公司股本总额的 17.21%，并通过北京鼎健投资中心（有限合伙）、北京弘健投资中心（有限合伙）、北京嘉健投资中心（有限合伙）、北京信健投资发展中心（有限合伙）、北京汇健科技中心（有限合伙）间接控制公司 7,714,332 股，合计持有或控制公司 17,736,832 股，占公司股本总额的 30.46%。

该部分持股限售安排为：

（1）自公司在北京证券交易所上市之日起三十六个月内；

（2）公司上市时如未盈利，在实现盈利前不减持公开发行并上市前股份；公司实现盈利后，持有的公开发行并上市前股份继续锁定 1 个完整会计年度，即可自盈利年度次年 12 月 31 日后减持公开发行并上市前股份；

（3）公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，持有公司股票的锁定期自动延长至少 6 个月。

（二）直接或间接持有 10% 以上股份的股东吕大龙先生、与其构成一致行动关系的股东西藏龙芯投资有限公司、银杏华清投资基金管理（北京）有限公司

截至 2024 年 3 月 31 日，股东吕大龙先生直接持有公司 4,094,200 股，占公司股本总额的 7.03%；股东西藏龙芯投资有限公司、银杏华清投资基金管理（北京）有限公司分别持有公司 2,800,000 股和 1,163,400 股，分别占公司股本总额的 4.81% 和 2.00%。

该部分持股限售安排为：

（1）自公司在北京证券交易所上市之日起十二个月内；

（2）公司上市时如未盈利，在实现盈利前，不减持直接持有的公开发行并上市前股份；公司实现盈利后，可自当年年度报告披露后次日起减持直接持有的公开发行并上市前股份。

（三）与直接或间接持有 10% 以上股份的股东吕大龙先生构成一致行动关系

的股东清控银杏南通创业投资基金合伙企业（有限合伙）

截至 2024 年 3 月 31 日，清控银杏南通创业投资基金合伙企业（有限合伙）直接持有公司 5,450,000 股，占公司股本总额的 9.36%。

该部分持股限售安排为：自公司在北京证券交易所上市之日起十二个月内。

（四）公司员工参与的公开发行战略配售资产管理计划

该部分共计 1,000,000 股，自公司在北京证券交易所上市之日起锁定 12 个月。

问题 2、请介绍公司商业模式

回答：公司成立于 2007 年，核心业务为算力服务，致力于为广大科研工作者和企业研发人员提供全面、安全、易用、高性价比的算力服务，推动我国科研事业的发展、新兴产业的进步和传统产业的突破升级。

细分产品线包括通用云、行业云和 AI 云。其中，通用云主要针对教育和科研领域的中小计算规模用户，提供标准化的云上 PaaS 产品，协助各类理工类、自然科学类用户完成科学计算工作；行业云产品主要针对业务化超算需求的客户，大多来自企业和科研机构，满足其云上计算、仿真环境需求。AI 云针对人工智能基础科研和 AIGC 领域的客户。

公司自成立以来，主营业务、主要产品及主要经营模式的发展变化如下：

1、第一阶段 起步阶段（2007 年-2009 年）

公司成立之初计划从事并行化处理业务，并取得“并行”商标，后提供高性能计算软件优化服务。

2、第二阶段 业务拓展阶段（2010 年-2014 年）

公司于 2010 年 1 月发布了自主开发的应用运行特征采集和分析软件 Paramon/Paratune V1.0，起初是内部使用以提升高性能计算程序优化效率，后作为软件产品对外销售，协助软件开发人员做性能优化和程序分析，并向其一并提供数据中心运维服务，后于 2014 年推出“7×24 小时 OITS 专家在线服务”，旨在为客户提供专业的高性能计算在线运维服务。

3、第三阶段 快速发展阶段（2015 年至今）

公司于 2015 年与国家超级计算广州中心合作开展超算云业务，此后公司超

算云业务进入高速发展阶段，公司与全国多家超算中心开展合作，逐步通过共建形式搭建自有算力资源，销售业绩逐年增长。

公司自 2019 年起全力发展算力服务，同年在通用超算云服务的基础上，推出“并行超算云”行业解决方案，此后推出并行 AI 云等产品服务。随着公司产业布局的进一步完善及业务链的延伸，公司进入了可持续的快速发展阶段。

公司商业模式的本质是基于基础算力资源，借助深厚的技术和经验积累，形成面向各行业稳定、弹性调度且应用化的云计算产品，从而服务各行业用户的科研、研发和创新需求。具体而言，针对高校和科研机构类科学计算需求，提供低技术门槛的云上科研环境，促进算力资源普惠；针对创新型大产业，例如（新能源）汽车、高端制造、航空航天等，提供面向用户业务场景的仿真上云或混合云产品，加快企业研发创新流程，提高企业产品竞争力；针对人工智能、生命科学等新兴产业，提供高性能、高质量和高性价比的智能算力服务，助力新兴产业在全球竞争中抢占先机。

问题 3、请介绍超算云行业竞争状况

回答：根据超算服务的业务策略，中国第三方超算服务商主要分为两类，第一类独立超算服务商追求性能优先，能够最大化地满足尖端超算、通用超算等计算能力门槛较高的超算任务，从业者主要包括并行科技等超算云服务商及国家超级计算广州中心、国家超级计算济南中心等超算中心，其中公司凭借出色的商业化能力，在独立超算服务商中占据领先地位；第二类互联网超算服务商依托原有的互联网商业服务矩阵，进行对超算领域的业务拓展，商业策略上追求服务性价比，并以业务超算下的企业用户为核心服务对象，以云服务资源为载体提供高性能计算集群服务。

公司多年来专注于超算云领域，在国内超算云行业位于第一梯队，在业务规模、技术能力、行业人才培养等方面均保持较高水平。根据弗若斯特沙利文，按 2021 年度收入规模排名，公司系中国第一大独立超算服务商及中国第一大通用超算云服务商；根据 2019 至 2021 年收入增速排名，公司为超算云业务增速最快的头部企业。

问题 4、请介绍并行科技内蒙古合作算力基地的背景

回答：公司算力资源接入模式主要分为共建模式和外购模式。在共建集群模式下，公司租赁 IDC 机柜，自行购买算力服务器、存储设备、网络设备等算力设备并委托 IDC 服务商提供设备托管服务，进而构建自有算力资源池。“内蒙古新型算力基地”为内蒙古新东吉泰科技有限责任公司在内蒙古和林格尔新区数据产业园的 IDC 和算力中心，新东吉泰为公司算力服务业务供应商之一。

问题 5、注意到公司近几年销售费用一直较高，原因是什么以及改善方式

回答：销售费用较高主要在于两方面原因：一是超算云行业渗透率处于较低水平。公司在业务发展前期大力招聘销售人员，积极开展市场培育、用户教育及营销推广活动，新用户数量快速增加，导致公司销售费用持续增加；二是销售人员绩效考核政策。销售人员绩效考核与业务的预收款项挂钩，由于预收款项转化为收入存在一定周期，因此导致财务上销售费用显著先于收入发生。

算力服务用户数量和算力需求方面，随着算力服务用户群体和算力需求的增长，以及算力服务市场的日益成熟，用户培育和销售推广的成本得到进一步降低；销售人员数量方面，随着公司业务规模逐步提升，公司销售人员数量呈现下降趋势；销售人员薪酬和绩效考核指标方面，公司持续改进销售人员绩效考核指标的设置，销售费用绩效考核指标由早期与合同额和回款额挂钩逐渐转为与营业收入和利润指标挂钩。2023 年度，公司营业收入同比增长 58%，销售费用同比增长仅为 4%，销售费用占营业收入比重降低超过 10%。公司未来将尽可能兼顾公司营业收入、现金流、新业务拓展及人才留存，优化奖金考核方式。此外，未来续费用户占比的提高也能够有效控制销售费用的增加。

问题 6、请介绍 AI 云毛利率较低原因

回答：公司 2023 年 GPU 算力资源以外购模式为主，即公司与包括国家超算中心、电信运营商及其他厂商在内的上游算力供应商签订算力资源采购协议，通过对接调试将其算力资源纳入公司超算云平台，并根据下游客户的需求量提供服务的形式。随着公司在共建模式下（即公司采购算力服务器、存储及网络设施等，租赁和使用数据中心相关设施形成计算集群，为下游客户提供公司自有算力的形

式)算力资源逐步增加,预计 AI 云业务线毛利率将会有一定程度的提升。

问题 7、请介绍公司各类用户收入贡献占比是怎样的

回答: 公司用户类型主要分为三类,包括高等院校、科研机构和企业用户。随着企业客户和 AI 算力需求呈现持续高速增长趋势、我国加大对基础科学、产业研究与创新的投入与支持力度,对科学计算、模拟仿真和数据科学的需求规模逐步增加、公司品牌价值提升与信誉长期积累等多重积极因素叠加,公司企业客户贡献收入的占比呈现提升趋势。2023 年度,高校、科研机构和企业用户收入占比大致为 40%、30%、30%,企业用户涉及的行业类型主要包括航空航天、汽车、人工智能、智能制造、能源气象等。预计 2024 年度,企业用户收入占比将进一步提升。

问题 8、关注到公司今年发布了 2024 年股权激励计划,请介绍下相关情况

回答: 为进一步建立、健全公司长效激励与约束机制,同时优化薪酬与分配机制,公司于今年 1 月份推出 2024 年股权激励计划。本次股权激励计划采用期权作为激励工具,覆盖的员工范围较广,首次授予及预留部分合计激励对象接近 200 人,占公司员工总数的比例超过 40%,公司中层以上员工以及绩效优秀的员工基本上都是激励对象。

同时,激励计划设置了较为挑战的公司业绩指标,既向资本市场传达了公司对未来发展的良好信心,起到了更好的激励效果。

问题 9、公司 2024 年一季度实现扭亏为盈,二季度预期是否会实现盈利?

回答: 公司主营算力服务业务预计在 2024 年度持续保持较高增速。2019 年至 2023 年,算力服务复合增长率为 60%,其中,面向人工智能的 AI 云复合增长率达到 462%,行业云复合增长率为 146%,通用云复合增长率近 31%。2024 年一季度,主营业务毛利率有所提升,同时得益于规模效应和降本增效,期间费用率同比有所降低,一季度实现盈利。公司将持续提升现有产品及服务的竞争力,通过有效的市场拓展和优秀的客户服务,提升公司收入规模,同时进一步优化运营管理,做好成本费用控制,合理降低运营成本,逐步提高公司的盈利水平。

问题 10、请介绍公司未来资产采购计划

回答：公司基于对未来市场研判、历史收入增长分析以及在手订单制定采购计划并逐渐增加算力基础设施投入，以满足公司未来客户需求及业绩增长需要。未来资产采购计划更多取决于外接资源合作伙伴开拓及其可接入算力资源规模、公司资本开支计划等多重因素。

同时，从用户使用体验角度，公司需要保证一定富余的算力资源以及及时提供替代资源，减少宕机、排队等情形对用户体验的影响，因此需要在布局满足收入增长所需的算力资源的基础上，布局更多的算力基础设施。

北京并行科技股份有限公司

董事会

2024 年 6 月 14 日