



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：2024-004

|                    |   |
|--------------------|---|
| <p>投资者关系活动类别</p>   | <p><input type="checkbox"/>特定对象调研                      <input type="checkbox"/>分析师会议<br/><input type="checkbox"/>媒体采访                                <input checked="" type="checkbox"/>业绩说明会<br/><input type="checkbox"/>新闻发布会                               <input type="checkbox"/>路演活动<br/><input type="checkbox"/>现场参观<br/><input type="checkbox"/>其他_____</p>   |
| <p>参与单位名称及人员姓名</p> | <p>天风证券、国联证券、D.E. Shaw（德劭基金）、Jefferies、UBS、Willing Capital（威灵资本）、安联保险资管、宝盈基金、北京诚旻投资、北京宏道投资、北京金百镭投资、北京暖逸欣私募、博时基金、财通资管、诚通通盈、淳厚基金、大家资管、淡水泉（北京）资管、德邦基金、东方财富、东方证券、东方资产、方正富邦基金、方正证券、蜂巢基金、富国基金、光大保德信基金、广东正圆投资、广发基金、广发证券资管（广东）、国金基金、国寿、国寿安保基金、国投瑞银基金、国投证券、国信证券、国元证券、海富通基金、海南兴高私募、海通国际、恒泰证券、弘毅远方基金、泓德基金、泓溪投资、华安基金、华宝基金、华创证券、华金证券、华能贵诚信托、华商基金、华泰柏瑞基金、华泰保兴基金、华泰证券（上海）资管、华泰资产、华夏基金、汇丰晋信基金、汇华理财、汇泉基金、嘉合基金、嘉实基金、建信基金、建信投资、龙赢富泽资管、美银证券、民生证券、摩根士丹利基金（中国）、南方基金、南方天辰（北京）、宁银理财、诺德基金、鹏华基金、平安资本、泉果基金、三井住友德思资管、山西证券、上海保银私募、上海晟盟资管、上海道合私募、上海</p> |



|               |  |
|---------------|--|
|               | 季胜投资、上海健顺投资、上海聚鸣投资、上海君和立成投资、上海陆宝投资、上海睿扬投资、上海盛宇股权投资、上海同犇投资、上海自然拾贝投资、上银基金、申万通信、生命保险资管、太平资管、无锡汇鑫投资、西部利得基金、西藏中睿合银投资、新华基金、信泰人寿保险、兴业基金、兴业证券、兴银基金、循环资管（上海）、益民基金、懿坤资产、银华基金、英大保险资管、英大基金、永诚保险资管、圆信永丰基金、长安基金、长城财富保险资管、长城基金、长江养老保险、长江证券、长盛基金、招商基金、招商局仁和人寿保险、招商信诺人寿保险、招商证券、浙江米仓资管、浙商证券资管、浙商通信、政策与智库研究院、中国国际金融、中国人保资管、中国信达、中金资本、中科沃土基金、中泰证券、中信保诚基金、中信建投（资产管理部）、中信证券、中意资管、中银基金、中银证券、中银资产、中邮理财以及部分个人投资者等 |
| 时间            | 2024年8月22日（周四）21:00~22:00  |
| 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<br>财务负责人：董磊先生   |
| 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 2024 年上半年整体情况</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、国联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。</p> <p>我们在 2023 年度报告中提出：2023 年是“液冷元年”，也是“智算元年”。今年我们对市场的感受是：液冷和智算在快速腾飞，今年我们整个团队全身心地投入到市场开拓中，也取得了</p>  |



一系列成绩，在客户多样性、AI 客户拓展、复制廊坊模式方面均取得重大突破。在客户多样性方面，公司 IDC 业务新增了多家互联网头部客户，进一步夯实了公司业务稳定性，保障了公司基本面可持续健康发展。在 AI 业务拓展方面，公司 AIDC 业务率先覆盖 AI 头部客户，成功把握住了新一轮科技革命和产业变革带来的新形势、新机遇，为公司长期保持领先地位奠定了坚实基础。在复制廊坊模式方面，公司 2019 年开始布局外地项目，经过 3、4 年的筹划和建设，外地项目于 2023 年开启交付，截至目前，已交付的外地项目均达到或者超出我们的预期，自此我们已正式由一个区域性公司变成了全国性公司，全面覆盖了中国最大的三个市场——京津冀、长三角和大湾区。接下来，我将简单介绍市场的最新变化、公司的业务进展以及财务状况，也非常期待与各位进行深入的交流和讨论，听取大家的宝贵意见和建议。

首先，市场方面，智算需求比较旺盛，而智算集群对空间距离、管理模式、路由路径及机柜功率都有很高的要求，这就造成目前市场上单栋 30MW 以上的算力中心比较抢手。与此同时，由于前几年 IDC 行业的市场低价竞争，部分供应商后续扩容能力不足或服务质量下降。因此目前终端客户在选择供应商时，非常看重算力中心供应商的整体财务状况及扩容能力，而这也正好是润泽的核心优势。

其次，在业务进展方面，今年以来，公司继续坚定执行之前董事会制定的“四大战略”，充分发挥“六大优势”，继续夯实“三大领先”——“IDC 领先”“液冷领先”“AIDC 领先”的市场地位。

IDC 领先方面，公司基础性资源要素显著增长，其中能耗指标较 2023 年末再次增长约 60%，为公司长远稳健发展奠定了坚实基础。为提升差异化市场竞争力，一方面，公司主动加大存量低功率机柜升级改造力度，另一方面，公司对尚未完成上架的算力中心进行超高功率改造，匹配技术高速迭代带来的超高功率市



场旺盛需求。此外，公司成功开拓了多家互联网头部客户，客户多样性进一步充实，业务稳定性得到进一步增强。

液冷领先方面，公司不断在规模化商业应用的实践中，优化液冷系统的设计，提高其稳定性和可靠性。公司将自研的液冷技术全面应用于全国多园区的下一代新型智算中心项目中，创造性地完成了高功率、高算网、高存储、多模组的多元融合架构智算集群基础设施设计，可实现单体建筑面积约 22 万平米、IT 功率超 200MW，在理论距离约束范围内可聚集 13 万张以上算力卡的集群，为高复杂度、高计算需求的万亿级大模型训练提供全方位的服务支持与技术保障，引领行业向更加高效、环保的绿色智算中心迈进。

AIDC 领先方面。公司敏锐地抓住了 AI 技术革新为 IDC 领域带来的机遇，通过去年和今年的“引流”策略，成功吸引了众多 AI 头部客户将核心训练模组部署于公司智算中心，实现了携手客户起步、成长、壮大的目标，为公司持续高速发展注入新动力。2024 年以来公司 AIDC 订单增长较快，AIDC 业务作为公司第二成长曲线已经取得了还算不错的成绩，为公司长期保持领先地位奠定了坚实基础。

最后，财务方面：公司 2024 上半年实现 35.75 亿元营业收入，同比增长 112.47%；实现归母净利润 9.67 亿元，同比增长 37.64%。主要是得益于公司 IDC 业务稳步推进；AIDC 业务市场需求旺盛，业务订单充足。分红方面，公司自上市以来一直保持稳定的分红预期，所以根据 2023 年年度股东大会的授权，2024 年中期分红方案为每 10 股派发 3.995 元，合计派发现金分红 6.87 亿元。

## 二、投资者较为关注的问题

**（一）【行业】2024 年上半年行业主要进展，尤其 AI 带来的行业变化有哪些？IDC 业务行业需求如何，拐点是否已出现？**

答：可以从 AIDC 的市场需求情况、市场供给情况、客户情



况三方面看，具体而言：

**AIDC 市场需求情况：**在全球 AI 产业链上，国内光模块厂商、AI 服务器厂商今年上半年业绩翻倍增长，算力集群搭建所需的各类辅材如线缆、交换机等也都非常紧缺，生产的这么多 AI 服务器和辅材都要放在 AIDC 中，所以 AIDC 的市场需求比较旺盛。

**AIDC 市场供给情况：**（1）本轮 AI 需求对技术侧的影响很大，其中最大特点就是“集群”的模式交付，而非以前单机柜交付模式，“集群”交付，特别是大集群交付对空间距离、网络拓扑设计、路由路径、管理模式、高功率等要求都非常高，这就要求单栋算力中心 IT 容量需达到 30MW 以上，而目前市场上此类算力中心供给稀缺，但需求却比较旺盛。（2）目前这类算力中心供给来源主要包括：改造和新建，但受限于功率、线缆距离等因素，改造也仅为暂时性，即使是改造，目前市面上具备改造条件的算力中心也很少。随着技术进一步更新迭代和液冷的商业化应用，现有的算力中心将基本不符合改造条件。因此，为了满足技术迭代后的最新市场需求，我们廊坊 B 区和平湖 B 区的新一代智算中心正在加快建设，预计明年可以交付。

综上，行业拐点基本和我们之前判断一致，IDC 行业上一波景气周期是从 2015 年到 2020 年，然后经历下行周期，直到去年四季度和今年上半年到达谷底，目前行业已经开始回暖，拐点已经出现。作为一线从业者，我们认为这波 AI 产业机遇与 2015 年、2016 年的移动互联网机遇非常相似，区别可能在于技术衍生更快，马太效应更显著。虽然机遇更难抓住，但是一旦把握住，客户黏性会更强。

**（二）【基础性资源】公司 2024 年 6 月末能耗较 2023 年末增长 60%有哪些影响？**

答：公司一直遵循“土地、能耗先行”“稳健布局”的投建



原则。截至目前，公司已在北京冀·廊坊、长三角·平湖、大湾区·佛山和惠州、成渝经济圈·重庆、甘肃·兰州和海南·儋州等全国 6 大区域建成了 7 个 AIDC 智算基础设施集群，基本完成了全国“一体化算力中心体系”框架布局，全国合计规划 61 栋智算中心、约 32 万架机柜。

2024 年以来，公司基础性资源显著增长，其中能耗指标较 2023 年末增长 60%，为公司长远稳健发展奠定了坚实基础，公司现有拟交付和在建的算力中心能耗指标充足。

为了更好地承接京津冀地区高速增长的人工智能需求，廊坊 B 区将全部建设成新一代液冷智算中心，最新规划由 3 栋构成，IT 容量分别为 2 栋单体 200MW 和 1 栋单体 100MW，其中第一栋智算中心目前建设进度已经达到正负零状态。该栋楼可实现单体建筑面积约 22 万平米、IT 功率超 200MW，在理论距离约束范围内可聚集 13 万张以上算力卡的集群，可为高复杂度、高计算需求的万亿级大模型训练提供全方位的服务支持与技术保障。

面对长三角市场高速增长的智算需求，平湖 B 区新一代智算中心已取得充足土地、能耗等重要基础性资源要素，目前进展顺利，该栋新一代智算中心项目规划单栋楼 100MW IT 容量。

综上，公司机柜和能耗储备充足，未来发展空间较大。

**（三）【毛利率】报告期内毛利率下降的原因？以及为什么毛利率高于同行？**

答：报告期内，公司综合口径毛利率有所下降，主要为 IDC 存量机柜改造和收入结构性变化，后续将逐步恢复。IDC 业务，2023 年下半年新增交付的算力中心今年增加了相应的折旧，带来成本上升。同时，为了适应市场需求的快速变化，当前市场更青睐高功率及超高功率机柜，公司在 2024 年上半年主动提速了对低功率机柜的升级改造计划，使得部分成熟机房贡献收入有所减少。这一举措短期内对 IDC 的运营收入造成了一定影响，但



长远来看优化机柜配置将有效匹配市场需求，未来随着改造结束，毛利率将有所恢复。AIDC 业务，由于 AIDC 业务毛利率低于 IDC 业务，而今年 AIDC 业务规模增长，导致公司综合毛利率下降，伴随公司 AI 客户的布局逐步成熟，后续毛利率将有所提升。

公司毛利率较高的主要原因为：（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”，公司算力中心主要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算力中心，同时通过地下综合管廊已将廊坊 A 区 12 栋算力中心 7 万个机柜连接起来，相当于 1 栋算力中心 7 万个机柜，最大化提高利用率，从而提高综合上架率。单栋算力中心达到盈亏平衡点后，上架率的提升对综合毛利率影响很大。

#### （四）【上架率】机柜上架情况？

答：上架率方面，除了暂时性改造的算力中心，成熟算力中心上架率超过 90%。目前全国多园区在手订单充足，上架排期比较理想，我们预计去年交付的算力中心也很快达到成熟状态。

#### （五）【京津冀园区】最新状态和进展？

答：京津冀园区目前拥有充足的在手订单，上架排期比较理想。

（六）【长三角园区】我们知道公司平湖园区处于华东区，而华东的供需结构相比华北会竞争激烈一点，但是因为润泽叠加自己的 Alpha，即 AIDC 优势、运维、网络优势等，上架速度不错。那么随着上架率逐渐打满，长三角园区和京津冀园区相比有无盈利能力差异？长三角园区及其他外地园区有无变电站规



划？

答：长三角园区去年下半年开始首次交付，目前上架速度比较满意。由于长三角园区的运营时间毕竟相对较短，需等其成熟运营至少一个完整年度后，才与京津冀园区具有可比性。但是从目前的收入和成本来看，盈利能力与廊坊园区差异不太大。

除廊坊园区自建高等级 110KV 和 220KV 变电站外，目前平湖园区 110KV 变电站已投运，佛山、惠州、重庆园区均有 110KV 及以上的变电站规划。

**（七）【大湾区园区】大湾区园区的业务模式、客户情况以及最新进展？**

答：业务模式：大湾区将同步发展 IDC 和 AIDC 业务，目前佛山园区交付的第一栋算力中心主要为 IDC 业务，已经进入快速爬坡期。客户情况：2024 年以来，公司客户多样性的变化包括大湾区园区。

公司市场开拓拥有明确的策略，2022 年前主要深耕京津冀；2023 年经管理层综合考虑政策优势、市场需求、客户关系、交付节奏后，在稳定京津冀市场份额的前提下，首先开拓长三角市场，目前平湖园区开拓较好，在长三角市场已建立了一定的市场地位优势；自今年 4 月起，战略重心已转向大湾区佛山园区，目前佛山园区已步入快速爬坡期；近期战略重心已转向惠州和重庆市场的开拓。

**（八）【AIDC 业务】公司 AIDC 业务具体是什么，为什么 AIDC 设备成本占比 60%以上？存货是否有减值风险？**

答：AIDC 业务主要包含液冷和智算两大类业务。公司 AIDC 业务：公司作为链主方，采取平台思维联合生态伙伴提供包含算力资源、集群搭建、组网技术等全面的服务。公司通过出售算力模组引流，目前已取得较好的引流成绩，已率先吸引了 AI 头部





公司将核心训练模组放在公司的智算中心里，处于引流后期阶段。因为 AIDC 目前主要包含算力模组出售，所以设备成本占比较高。

存货方面，公司在手订单量充足，存货可以较快周转，无减值风险。我们预期 2025 年也将有旺盛的 AIDC 市场需求，所以平湖 B 区正在加速建设。

**（九）【产业链】IDC 行业早期，随着互联网浪潮前夕的供给激增，行业面临转型挑战。部分互联网公司转向云计算并自建 IDC，导致市场供需失衡，促进了行业洗牌与马太效应加剧。绝大部分非专业玩家都是投资失败的，接下来在大的科技浪潮里，国内应该有非常专注、非常专业、非常极致的 IDC 技术企业，能享受非常强的市场占有率。那么 AI 时代，大模型厂商及大型互联网公司是否会更聚焦于模型训练，注重核心技术与服务创新，而对于非核心的基础设施建设，通过采取合作或外包策略，以减轻运营负担，实现资源高效配置？**

答：政策角度，东数西算政策深入实施后，非东数西算集群很难再取得大规模的土地和能耗指标。

产业分工角度，IDC 行业早期供给激增导致的市场失衡和洗牌，使得当前市场格局更加清晰。大型 IDC 服务商凭借规模优势、技术实力和服务质量，占据了较大的市场份额。大模型厂商及大型互联网公司为了保持竞争力，可能会更加聚焦于核心技术与服务创新，而将非核心的基础设施建设通过合作或外包的方式交给专业的 IDC 服务商。不论是初创大模型独角兽还是头部互联网公司，都倾向于将精力放在模型侧，而非基础设施侧。行业有分工，才会发展得更专业、更高效。

大模型角度，未来的大模型也大概率会像头部互联网公司的选址原则一样，运行在经济更发达的一线城市及周边，以汇聚充足的算力、数据及工程师人才资源。



---

|          |                                     |
|----------|-------------------------------------|
|          | 综上，优质的第三方算力中心服务商将在 AI 时代中赢得很好的发展机会。 |
| 附件清单(如有) | 无                                   |
| 日期       | 2024 年 8 月 26 日                     |