

证券代码：300383

证券简称：光环新网

## 北京光环新网科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2019-003

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 type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	新思路投资：洪逸伦、蔡尚庆、冯昕、朱韞晗、魏莹、罗慧丽
时间	2019年6月5日 9:30-10:30
地点	公司东环广场办公区会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 高宏
投资者关系活动主要内容介绍	<p>董事会秘书高总向投资者介绍公司情况：</p> <p>公司成立于1999年，主营业务为IDC业务及云计算业务，是国内专业的数据中心及云计算服务提供商。公司2014年在深交所创业板上市，上市至今公司营业收入复合增长率达到90%，净利润复合增长率达到60%。</p> <p>公司最早从事ISP业务及IDC业务，随着市场环境的不变化，公司不断调整发展战略，开始涉足云计算领域。截至2018年末公司收入中70%来源于云计算，30%来源于数</p>

据中心。

数据中心业务：公司在 IDC 建设与运营方面积累了丰富的经验，具有完善的研发体系和运维管理制度。目前公司拥有包括北京东直门数据中心、北京酒仙桥数据中心、北京亦庄中金云网数据中心、北京房山数据中心、北京太和桥数据中心、北京亦庄 KDDI 数据中心、燕郊光环云谷数据中心、上海嘉定数据中心在内的 8 处大型数据中心，在运营机柜超 3 万个，预计到 2020 年运营规模将达到 5 万个。此外，公司在北京和上海两地积极储备机柜资源，预计未来可达到 10 万个机柜规模。公司的数据中心集中在北京和上海等一线城市，用户资源丰富，上架率有一定保证。公司数据中心为自建机房，建设成本也相对较低。

云计算业务：一方面与 AWS 合作运营 AWS 北京区域云服务，2018 年公司投资成立了控股子公司光环云数据有限公司，专注于 AWS 服务在华的营销与服务支持。经过近三年的努力，公司已经成功实现了 AWS 服务本地化运营管理并服务于众多 AWS 中国用户。

另一方面是无双科技的 SaaS 业务，主要从事互联网营销的 SaaS 服务，服务于国内的互联网电商等客户，也是公司云业务的一部分。

问答环节：

A: 公司与亚马逊的合作模式？

Q: 2016 年公司 与亚马逊通签署了《运营协议》，获得亚马逊通授权开始独立运营 AWS 中国（北京）区域云服务，利用公司北京及周边地区的基础设施面向中国境内客户提供服务，并向亚马逊通支付授权费及技术服务费。2017 年公司 与亚马逊通签署了《分期资产出售主协议》，向亚马逊通购买基于亚马逊云技术的云服务相关的特定经营性资产，确保公司持续稳定地提供并运营基于 AWS 技术的云服务。

A: AWS 目前在中国有几个合作伙伴吗？

Q: 目前在中国 AWS 与光环新网和西部云两家公司合作，在中国区的业务也分为北京区域和宁夏区域，用户可以根据自身需求在 AWS 云服务平台上自由选择服务区域。公司与 AWS 保持着良好的合作关系，未来公司将继续与 AWS 保持紧密的合作。

A: AWS 会在中国其他地区继续发展业务吗？比如华东地区？

Q: 目前在中国范围内只有北京和宁夏两个区域，未来的发展规划不清楚，目前公司也在积极布局长三角区域市场，

希望未来能有进一步合作的可能。

A: 公司在北京市中心的机柜价格与周边地区的价格差别大吗?

Q: 在北京市范围内, 因地理位置导致的价格差异不大。机柜价格主要取决于用户需求、使用规模、机房建设成本等因素。

A: AWS 在中国区域提供的服务与在美国等地区提供的服务有差别吗?

Q: 云计算业务在中国尚属于新兴行业, 正处于高速发展阶段, AWS 的云计算技术在全球处于领先地位, 行业认可度高, 市场占有率在全球范围内也居榜首。AWS 在中国提供的服务较在美国等地区的内容更新略有滞后, 主要是国内的用户在适用性和接受程度上都需要一个过程, 因此 AWS 前期在国内投入的产品种类有限, 但未来随着云计算业务在国内的不断发展, 国内企业对云计算应用也会有更深的了解和更多新的尝试。

A: 公司在 AWS 云服务销售方面采用的是什么模式?

Q: 公司在 2018 年投资设立了控股子公司光环云数据有限公司, 这家公司专注于 AWS 服务在华的营销与服务支持,

有助于公司云计算业务的持续发展。

A:目前国内有几家从事 IDC 业务的企业,您认为公司能保持竞争力的因素有哪些?

Q:公司现运营的机房绝大多数为自建机房,在数据中心建设方面积累了丰富的经验,建设成本相对较低,有助于提高利润率。机房达到一定规模效应后,高品质的运维服务将进一步提高竞争实力,公司也在不断完善机房运维体系,提高机房资源利用率以及管理效率,降低运维成本,提高用户满意度,进一步提升数据中心的服务能力,致力于为用户提供最优质的服务。

A:无双科技的收费模式是怎样的?

Q:无双科技的收费模式近似于传统广告业的收费模式,前期为用户垫付费用,后期用户根据协议及广告效果支付服务费用。经过几年的积累,无双科技 SEM 业务市场份额逐年提升,竞争优势明显。云计算业务多采用后付费模式,因此也是导致公司应收账款账面值较大的原因之一,但这些都是账期内的应收款项,公司的客户广泛分布于通信行业、电子商务、金融、保险、传媒、教育、医疗、制造等各行各业,且多数客户合作时间长、资信情况良好、支付能力较强。

	<p>A:未来公司数据中心业务的发展规划?</p> <p>Q:按照目前的发展规划,到2020年预计投产机柜数量达50000个,同时公司在河北燕郊地区、上海地区、江苏地区等正在筹建新的数据中心项目,预计未来可达到10万台机柜的运营规模,进一步提升公司在IDC领域的行业地位,促进公司在京津冀一体化区域和长三角区域的发展。</p>
附件清单(如有)	
日期	2019年6月5日