

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：2024-001

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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	在线机构及个人投资者共计 79 人。
时间	2024 年 3 月 29 日 20:00-20:40
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事长 杨宇航先生 副总裁 李伟先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司副总裁李伟先生向投资者介绍公司 2023 年经营情况。董事长杨宇航先生回复投资者提问。</p> <p>2023 年公司经营情况介绍：</p> <p>2023 年公司全年的收入为 78.55 亿人民币。同比增长 9.23%，经营性净现金流为 16.25 亿，同比增加 10.96%，归母净利润为 3.88 亿。其中，受到美元的汇率波动和美联储的持续加息的影响。报告期内产生汇兑损失是人民币 6,372.81 万元，公司已于报告期内提前归还了全部美元贷款。如果剔除美元贷款的高额利息和汇兑损失影响，公司 2023 年净利润为 5.34 亿人民币。同时今年公司也响应证监会的号召，积极回报投资者，2023 年公司利润分配预案是以</p>

公司股本总股本 17.97 股为基数，向全体股东派发每十股现金红利 1.00 元（含税），分红总额为 1.797 亿，占 2023 年公司归母净利润的 46.3%。

2023 年公司云计算业务整体收入为 55.44 亿，同比上涨 10.55%；IDC 业务收入为 22.21 亿，同比增长 6.28%。目前，公司基本完成了在全国范围内的一个数据中心的整体布局，在北京、上海、天津、河北燕郊、湖南长沙、浙江杭州、新疆乌鲁木齐七个城市，展开了互联网数据中心业务，已经投产的机柜达 5.2 万架。

公司新建数据中心项目进展比较顺利，河北燕郊地区投放的数据中心资源超过了 10000 架，目前整体签约率 100%，上架率达到 70%，持续为客户提供稳定高效的 IDC 服务。2019 年开始投建的河北燕郊三四期项目，采用了分期建设、逐步运营的方式，目前项目的运营收入已经可以满足部分的后续项目的建设的需求。

天津宝坻数据中心首期项目于 2021 年 12 月开工建设，2024 年 1 月完成了全部土建建设；宝坻二期项目于 2023 年 4 月份开工，目前项目处于前期的土建工程建设当中。杭州数据中心项目目前土建基础设施已经进度超过了 60%。长沙项目 2022 年 1 月正式开工预计在 2024 年的上半年可以逐步投入运营。

2023 年公司 IDC 业务收入保持稳定增长，但目前市场的供需依然处于失衡状态，IDC 租赁的价格有所下降，同时存在部分客户因为预算紧缩或自建机房等原因退租。成本端因 2023 年新项目投产转固导致固定成本增加；受电价调控影响，公司电费成本有明显增加。2023 年公司 IDC 业务毛利率为 35.75%，同比下降 1.55%。

为响应双碳政策，公司持续进行节能改造工作。2023 年对酒仙桥、中金云网等数据中心项目进行了部分设备升级和节能改造。同时大力推广分布式光伏发电项目，进一步减少能源消耗。2023 年公司房山数据中心一次性通过了 M&O 认证，公司的运维管理能力再一次得到了国际权威机构的认可。2023 年公司再次中标北京联通首钢数据中心运维管理项目，成功中标北京联通亦庄电话

局综合运维服务项目、百度自建数据中心动力外包服务等多个对外运维服务项目，标志着公司先进的技术经验和优质的运维服务体系得到了市场认可。

2023 年末，公司积极筹划海外布局，计划与控股股东共同投资在马来西亚建设数据中心项目，公司首个海外项目选在马来西亚，主要考虑新加坡是整个东南亚地区国际光缆的一个重要汇聚点，多家高科技企业、金融机构都在新加坡设立了地区总部，整个新加坡的数据中心需求非常旺盛。但是由于新加坡本地的土地和电力指标都非常的紧缺，IDC 项目在新加坡是很难获得审批，目前有大量新建 IDC 需求外移到马来西亚。公司与大股东合作的项目选址在马来西亚柔佛州是离新加坡较近的这么一个区域，园区建成后主要为国内出海企业和马来西亚及东南亚地区的客户提供高可用性、高定制化、高安全性的数据中心服务。

公司运营亚马逊云科技中国（北京）区域云业务已经有八年的时间，期间公司不断的建设、完善、探索创新，用亚马逊全球的高标准来服务中国客户，逐步建立了一套相对完备的本地化的运营服务体系。报告期内，由公司运营的亚马逊云科技中国北京区域落地了 500 项新功能。从计算，存储，数据库等基础设施技术到机器学习，人工智能数据，湖大数据分析以及物联网的新兴技术来为客户来提供多样化的服务和功能，服务于跨境电商、泛娱乐、智能制造、游戏、生命科学、金融、智能驾驶等行业，助力客户来实现业务的创新和智能化的管理。

面对经济发展放缓，无双科技也在积极调整客户结构，2023 年收入企稳回升，同比增长 19%。面对移动互联网广告业务的持续发展，无双科技积极拓展新的业务方向，挖掘新的客户群。通过大数据分析，帮助客户来进行精准的定向广告投放，有效提升广告投放效率。同时，加强这个移动服务营销客户，整合移动营销策略，完善移动营销技术等专业能力，与互联网知名的企业达成合作。2023 年无双科技借助 AI 突破内容生产的瓶颈，跟百度合作将 AI 技术应

用到广告营销中，提升效率降低成本。

2023年8月公司在北京亦庄地区利用自有数据中心资源，正式向行业客户推出高性能的算力。同时子公司光环云数据搭建了高弹性多元异构算力调度平台，为大模型训练，深度学习，高性能计算等应用场景来提供算力服务。2024年3月公司也在进一步拓展算力业务服务范围。在天津赞普云数据中心部署了可供客户使用的推理场景的算力资源。为京津冀地区的人工智能大模型，高新企业提供高标准，多元化的智能算力的基础服务。截至目前，公司算力中心已具备600P GPU算力规模。受美国对尖端人工智能芯片的出口管制收紧影响，算力中心部署进度不及公司预期。

问答环节：

问：管理层好，我想请教一下，去年下半年公司新交付的机柜在哪些地理位置，下游客户主要是谁？

答：主要是房山和燕郊的机房，目前这部分增长主要的客户还是互联网为主，也有部分金融客户。

问：我们今年机柜交付的规划大概是什么样子的呢？

答：主要取决于市场需求，客户需求不是很旺盛的情况下，我们新交付的机柜数量也会相应调整，维持上架率在合理区间。

问：目前哪些地区客户的需求会更加集中，然后价格情况目前有没有一定的好转？

答：从市场来看呢，主要还是集中在一线城市、沿海地区和发达地区，还有一部分会考虑能源比较便宜的地方。价格方面目前由于市场竞争比较激烈，客户的议价能力会比较强。

问：今年整个IDC行业下游客户的需求会相较于23年上半年或22

年有比较大的一个好转吗？

答：从目前来看，就一般的需求而言较前两年没有特别大的变化，目前个别客户在算力方面的需求有所增加，传统的数据中心需求基本上跟原来持平。从整个市场的供给来看，供给量也非常多，目前竞争还是比较激烈的。

问：关于公司海外这一块布局，问一下前期的投资规模，然后后续合作客户的情况，包括整个项目的这个推进，可以简单再介绍一下吗？谢谢！

答：这个项目目前还处于前期规划阶段，在做项目相关前置审批程序，审批时间及结果存在一定的不确定性，第一期的投资大概在七亿人民币左右。客户都在积极接洽中。

问：海外项目的价格是类似于国内的租赁价格，还是会参照国际上其他同业公司的价格。

答：从马来西亚目前的市场情况，我们认为价格上相对比国内乐观，但目前海外的竞争也开始加剧，能否达到国际同行业企业的价格水平，还要根据整个市场的情况和客户的需求确定。

问：请教一下，高电或者是类似于 AI 需求的单位收费或者是利润率会不会跟传统的有一些变化？

答：这个主要是看单千瓦的收费，单千瓦的收费价格跟传统的数据中心基本上是一样的，只是因为算力机柜的功率密度比较高，相对来说毛利率能略微高一点。

问：咱们现在的下游客户结构跟之前相比有变化吗？比如说一线还有二线互联网厂商的比例，大客户和中小客户的比例等等。

答：从目前来看，没有什么变化，客户类型大致分为云计算客户、互联网企业客户、金融客户以及基础运营商等。

	<p>问：目前公司液冷机房的一个存量的情况，以及目前看一下客户需求的话是否有液冷机房的一个建设的需求。</p> <p>答：关于液冷机房公司也在做一些规划，关键还是看用户的需求，目前真正需要液冷的用户还非常少。公司也积极开拓尝试液冷，在机房的制冷以及机房的设计方面做了准备，但目前还没有客户有这方面的需求。</p> <p>问：想了解一下电费对公司整体这个利润的影响，以及公司对 24 年 25 年毛利率的预期。</p> <p>答：电费从前两年开始涨价，不同的地区涨价幅度不一样，整体上浮在 15%到 20%左右，对毛利润率有一定影响。从目前的情况来看，电费价格相对稳定，单就电费而言对今年的成本增加不会有特别大的影响。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2024 年 3 月 29 日