

证券代码：872808

证券简称：曙光数创

公告编号：2024-065

## 曙光数据基础设施创新技术（北京）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

由北京证券交易所投资者教育基地、国泰君安证券投资者教育基地、国泰君安证券北交所投资者服务e站（北京）联合举办的“保护投资者合法权益，服务北交所高质量发展”走进曙光数创活动。

#### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年12月3日

活动地点：公司会议室

参会单位及人员：华诺投资管理有限公司、紫时私募基金管理（三亚）有限公司、北京风炎私募基金管理有限公司、知行利他私募基金管理有限公司、海南果实私募基金管理有限公司、北京惠诚基业工程技术有限责任公司、明案科技（海南）有限公司、北京本炎投资管理有限公司、北京大牛踏燕投资管理有限公司、深圳市前海宜涛资产管理有限公司、国泰君安证券股份有限公司（排名不分先后）

上市公司接待人员：副总经理姚勇先生，财务总监、董事会秘书崔鹏洋先生

### 三、 投资者关系活动主要内容

**问题 1：数创的液冷技术需要室外制冷机组，公司是否设想过取代室外机，用自然资源达到降温措施？**

**回答：**公司的浸没液冷解决方案中，服务器所有部件均浸泡在冷媒中，利用冷媒沸腾吸热，室外侧实现全年自然冷却，室外侧外循环供液温度达到 35-50℃即可满足要求，无需通过压缩机等设备对冷媒降温。同时公司也在积极探索更加环保的处理方式，如 2019 年参与建设的江苏某高密度数据中心，室外侧就是采用了自然湖泊水源进行降温冷却处理，但同时也留有部分室外机作为备用设施。

**问题 2：公司已经在新加坡设立了子公司，在中东地区是否有计划布局？**

**回答：**如公司半年度报告披露，公司于 2024 年 7 月在新加坡注册设立子公司，以东南亚市场为起点，积极探索数据中心海外市场，目前取得突破性进展，中标客户在马来西亚新建的 2 栋数据中心项目的基础设施建设。目前公司的海外业务处于初步探索阶段，将依据业务开拓情况和经营战略规划进行布局，目前暂无中东地区设立子公司计划。

**问题 3：公司项目案例建设在中西部多一些，怎么没有围绕北上广深这些用户中心来进行布局？**

**回答：**以往传统的通算中心往往选址经济发达地区及周边区域，靠近终端客户，可以有效降低网络延迟。但是智算中心不要求信息实时传递，因此与客户的空间距离不会成为选址的重要考虑因素。由于智算中心单机功率密度提升，电力问题也是制约智算中心发展的重要因素之一，经过对比发现，电网传输电能的成本比信息传输成本更高，因此大型数据中心选址更倾向于电能充沛的中西部地区，如内蒙、甘肃、新疆等地，这些偏远地区在能源、电价、气候和政策方面的优势，可以降低智算中心的建设和运营成本，同时经济发达地区对能耗指标控制更为严格，算力部署存在较大难度。

**问题 4：公司的产能情况规划是怎么样的？**

**回答：**公司青岛产业创新基地于 23 年 10 月正式投产，也是当前国内规模最大的液冷数据中心全链条创新产业基地，包含 CDM、液冷散热、钣金喷涂、产品总装四条产线。公司向客户提供的是数据中心冷却整体解决方案，硬件产品只是方案中的组成部分，公司也可以通过定制化采购模式对生产能力进行补充，青岛产业创新基地目前能够满足当前公司经营发展需求。

**问题 5：收入同比下滑主要是什么原因，是由于同行竞争吗？**

**回答：**在过去几年的时间里，国家集中建设了一批国家级高密度数据中心以及“东数西算”规划建设了一批枢纽节点，公司承建了半数以上国家级高密度数据中心和部分枢纽节点，因此过去三年浸没液冷收入占比较高。随着 AI 人工智能的兴起，智算中心建设需求快速增长，填补了部分高密度数据中心建设周期波动的空白，但由于智算中心规模远低于高密度数据中心，同时公司依照《企业会计准则》规定以时点履约义务确认收入，未取得客户验收报告或安装调试确认书前不能确认收入，因此导致公司前三季度浸没液冷收入大幅下降。

前三季度公司冷板液冷产品和模块化产品收入分别同比增长 131%和 290%，延续去年增长势头，行业内竞争只是短期内影响公司毛利率变化，未来随着行业内竞争格局稳定以及产品逐步标准化，毛利率有望呈现先降后升的态势。

**问题 6：今年公司的关联方交易占比还会保持一个很高的比例吗？**

**回答：**公司是国内唯一实现浸没相变液冷冷却技术大规模商业化部署的企业，公司控股股东中科曙光是国内高性能计算领域市场份额第一的服务器厂商，浸没相变液冷技术具有高度定制化的特征，目前大部分应用在高密度数据中心中，因此过去几年关联交易占公司比重一直较高。随着 AI 人工智能兴起，智算中心建设需求快速增长以及国家对 PUE 指标的要求更加严格，液冷技术渗透率有望快速提升。公司为应对市场需求变化，积极调整市场布局，增加市场开拓相关的销售人员，与重点行业内大部分客户建立了业务合作关系。截至 23 年末，关联交易占比已下降至 37%，未来公司将采取多种措施，不断实现客户结构多元化，以实现非关联收入的进一步增长。

曙光数据基础设施创新技术（北京）股份有限公司

董事会

2024年12月5日