

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：2020-001

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☒ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☐ 其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	信达证券 蒋颖、申万通讯 李国盛、民生证券 许建强、东兴通信 李美贤、华泰证券 付东、中金公司 李世文、华西证券 刘婷、兴业证券 张玲、上海老友投资 林兆斌 国泰君安 谭培文、国信证券 付小青、太平洋证券 李洪涛等
时间	2021 年 4 月 20 日 20:00-21:30
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	总裁 杨宇航先生 投资发展部总经理 李伟先生
投资者关系活动主要内容介绍	公司投资发展部总经理李伟先生向投资者介绍公司 2020 年度及 2021 年一季度经营情况，总裁杨宇航先生就投资者关心的问题进行解答。 1、 问：请拆分一下 2021 年一季度的收入和利润结构？ 答：一季度收入为 19.60 亿，其中 IDC 及增值业务服务是

4.23 亿，IDC 运营管理服务是 0.5 亿，云计算及相关服务是 14.66 亿，宽带接入是 0.13 亿，其他收入为 800 万。利润结构无法拆分，只有毛利率的成本，费用没办法完全分拆到各个业务。

2、 问：请问一下云计算亚马逊云和无双科技从事的 SAAS 业务收入分别是多少？

答：一季度的公司运营亚马逊云科技服务收入 5 亿左右，无双科技收入大概在 9 亿左右。

3、 问：请问公司后续还会去不断的扩大 IDC 项目吗，具体扩张计划是什么？会考虑大规模在一线城市并购已有项目，还是考虑继续在环一线城市地区自建数据中心？

答：公司目前的战略发展规划还是在一线和环一线城市以自建数据中心为主要发展目标，根据公司自身的发展基础，保持健康有序发展。

4、 问：据了解目前北京地区的电力和能耗供应是非常紧张的，大规模机柜资源储备也十分有限，公司房山机房的客户需求是不是非常旺盛？目前客户推进情况如何？

答：目前北京地区由于能耗的限制，已经不再批复新的数据中心项目，因此新数据中心资源十分稀缺，公司房山数据中心是目前北京市内稀缺的高品质数据中心。另外在环北京地区，公司比较有竞争优势的数据中心是燕郊数据中心，也属于一个相对比较稀缺的资源，这些资源可以满足目前客户在北京及北京周边区域内对数据中心的需求。

5、 问：请问公司如何看待未来 3-5 年 IDC 行业的发展趋势，公司暂停昆山项目，启动天津和杭州项目的考虑是什么？

答：公司认为 IDC 行业未来 3-5 年仍将保持较快发展速度，

	从最近出台的一系列规范政策，不难看出未来数据中心行业的发展将更加规范、健康。 公司对投建项目做出调整，因为昆山项目到现在还无法取得能耗指标，所以终止，杭州项目已经取得能耗指标，把发展方向从昆山转移至杭州，主要考虑到杭州地区是国内互联网发展的关键城市，很多大型互联网企业都将杭州作为重要的业务基地，数据中心需求也在不断增加。 京津冀和长三角是目前公司在全国范围内的两大战略布局，天津项目的实施也将进一步扩大公司在京津冀地区的资源储备。公司将根据市场和用户的需求进行业务发展部署。 6、 问：能否请更新一下今年公司机柜释放及上架情况。 答：今年房山一期预计可全部投产，可释放机柜数量接近3000个；房山二期计划下半年开始做机电建设，电力供应预计年底可以到位；燕郊三四期，土建工程已经基本完工，其中有两栋数据中心正在加紧机电的建设，预计下半年可以开始提供服务，燕郊项目的电力保障预计在今年三季度可以到位，保证项目后期供电；上海二期目前土建已经全部完成，机电已经开始建设，电力也已全部到位，年内可以开始陆续投产。 7、 问：公司对于今年明年新增机柜上架的预期。 答：新增的房山能够有8000-10000个机柜的容量，燕郊地区有大概可投放2万个的容量，上海大概6000架容量。根据用户的实际情况，所以我们预计今年能够新增机柜大概在6000-8000个。 8、 问：公司目前的客户结构其实已经非常完善了，从今年的情况来看，长三角地区在客户需求方面较北京有差异
--	---

化吗？不同地区哪一块的客户需求会更多一些的？

答：现在看来没有特别大的差异，目前北京地区需求还是比较旺盛的，长三角地区的客户需求在逐步增加，同时由于一些政策的原因，一些特别大型的数据中心用户，开始在一些稍微偏一点的地方自建数据中心，这样会对第三方数据中心市场有一些分流。但从整体趋势来看，需求主要还是集中在京津冀、长三角以及大湾区这些区域。

9、 问：公司在云计算战略上好像有一些新的布局，裸金属这块业务是公司基于亚马逊云科技做的一个部署，还是说公司后面想要参考海外业务去做一个多元接入，包括整个这一块的布局方向是什么？

答：亚马逊云科技是一个公有云平台，所以在公有云以外需要很多增值服务，公司一直在做部署和尝试，其中裸金属部署是因为有用户需要建立私有云，会采用裸金属的方式来部署，保证安全性。在公司提供公有云和私有云服务的过程中，发掘了一些用户的需求，并根据同步来做一些配套服务。公司也在积极研发智能运维系统，未来上云使每一个数据中心都能够很方便的来使用。我们和研华科技达成战略合作，也是希望通过合作建立一个面向工业企业云的平台，实际上也是对公有云的一个补充。

10、 问：请问公司定增事项的进展，会考虑引入一些战略投资者吗？

答：预计年报之后公司将在适当的时期启动定增事项，考虑引入有战略协同性的投资人，这是公司一个优选的方向，目前也都在洽谈的过程中，还存在很多不确定性。

11、 问：请公司领导展望一下今年公司的云计算及相关业务，包括无双科技以及亚马逊云科技这两部分的增长趋

势？

答：目前公司的几个子公司在做基于亚马逊云科技的增值服务以及公有云的辅助业务，包括迁移开发、私有云部署等。未来会有大量汽车企业上云，我们也开始做一些前期接洽，未来也会是增速比较快的一部分业务。无双科技今年公司的主要侧重点还是保持利润稳定，保证收入规模有一定增长。

12、 问：亚马逊对公司 IDC 的需求有增长吗？

答：公司运营的亚马逊云科技业务比较平稳，今年一季度环比有较快增长，随着用户数量的增加，对数据中心的需求量也会相应增加。目前公司在燕郊也有新的数据中心部署，同时亚马逊也发布了在 2021 年晚些时候将启用第三个可用区，希望可以对双方的业务带来促进作用。

13、 问：在这里想请教一下关于收费模式的问题，公司在 IDC 方面会有一个零售向零售和批发双能驱动的转变，那么未来对于这些批发型用户来说，会不会以用电分离的模式为主，如果采用这种模式的话，对于公司未来的零售业务，会不会逐渐的由包电转向用电分离？

答：对于零售型用户的收费模式采用机电分离，并不一定合算，因为使用量比较小，所以通常还是用包电的模式，这样便于用户自己的部署和管理。批发的用户现在大多数已经采用机电分离的模式了，未来基本上也还会沿用这个模式。

14、 问：无双科技在公司营收占比比较高，但是利润贡献却比较小，公司对无双科技的战略是怎样定位的？

答：无双科技主要是做数字营销的推广，以百度 360 推广为主，通过人工智能平台，利用机器智能的来进行学习和

投放。目前无双应该是在其所在领域最优的一个平台。公司并购无双科技希望丰富业务类型，扩充客户群体，但无双的业务特性导致其营业收入比较高，毛利率比较低。未来在合适的情况下，公司会考虑将其剥离做一些资本上的运作，希望它能够创造更大的价值和更大空间。如果时机不是特别成熟，还是继续留在体内进行发展，目前无双科技的业务也比较稳定。

15、 问：终止昆山项目是代表着在上海地区的指标现在收紧的状态吗？还是说在接下来有新的指标，我们还会继续去争取？

答：终止昆山项目是因为昆山地区的能耗指标收紧，导致公司一直无法取得能耗指标，所以就只能终止这个项目。上海地区政府会不断的推出指标，但考核会非常严格，对于单位能耗产生的收入税收等都会有比较高的要求。公司在上海地区目前拥有的指标还没有使用完，暂时不会申请新的指标。对于到期未使用的指标，政府还在出相关的指导性政策，同时也在对前面两批发放的能耗指标做清理，政府可能会到期收回，收回再进行发放。

16、 问：年报上披露房山项目的累计产能利用率在 30%，首先这个数字应该怎么理解和销售的机柜数怎么匹配？另外就是我们在折旧的策略上，现在房山的 4 栋楼都已经折旧了吗？

答：我们的机房都是根据客户需求采取分期、分模块建设的方式进行，用户开始上架使用，相应的模块就开始进入固定资产折旧，如果还没有用户上架使用，那说明有很多设备还没安装完成，那么就还属于在建工程。

17、 问：疫情对公司的影响有多少，如果有负面影响的话，有可能在这个季度或者下个季度有反弹吗？

答：疫情对公司服务旅游方面的客户还是有很大影响的，并且目前也没有看到太多反弹趋势，主要原因可能还是国际旅游暂时不能开放，客户整体的业务需求量还无法恢复到疫情之前。今年一季度开始，逐步有些用户开始复苏，希望逐步能把这些影响慢慢弥补过来。

18、 问：公司近期新签的一些订单，价格变化的趋势是怎样的？这个变化它主要是由于客户结构或者是销售模式变化带来的，还是行业本身存在价格下降或上涨的情况？

答：公司近期签署的订单价格没有特别大的变化，但价格竞争还是非常激烈的，为了争取订单可能会出现个别客户价格会比较低的情况，但是总体来说，维持在一个比较平稳的水平，因为数据中心业务是一个重资产投入的行业，定价要考虑投资回报等问题。

19、 问：请问碳中和和运营商大力开展 IDC 业务对公司和行业会产生哪些影响？

答：碳中和、碳达峰是国家的战略方向，对于行业最直接的影响就是能耗指标的取得，所以各地对能耗指标的审定会越来越严格。公司也在不断挖掘新型节能技术，保证机房运营效率，这样会增加数据中心的建设成本，但同时也会降低运营成本。碳中和、碳达峰会促使数据中心更多的使用清洁能源，或者采用清洁能源技术来支撑部分的电力供给，公司也在进行各方面的考虑，使我们的数据中心能尽量做到碳中和，紧跟社会发展步伐，我们认为碳中和、碳达峰可以进一步优化数据中心行业秩序。

运营商始终是 IDC 市场的主力军，运营商持续发展 IDC 业务，不会对市场造成特别大的冲击和影响。

20、 问：公司目前使用清洁能源的比例和规划？

	答：数据中心对电力需求比较大，完全依赖清洁能源比较困难，公司会在一些项目做尝试，作为电力补充，也会跟一些做清洁能源的企业进行更加紧密的合作。公司的一些数据中心使用了三联供来降低能耗水平，提高能源使用效率。 21、 问：公司对未来三年营收增速的预期？ 答：数据中心的增速涉及资源和用户的发展速度。公司在不断积累资源，后续逐步投放市场，希望每年可以新增 1 万-2 万个机柜，具体要看客户需求和市场环境。对于云计算业务，亚马逊云的增长公司不可控。 22、 问：云厂商自建 IDC 的趋势是怎么样的？对公司业务有没有影响？云厂商做批发对价格压制的情况是怎么样的？ 答：大用户自建数据中心是趋势，主要是为了业务可以根据其发展需求合理布局，用户发展到一定规模才会考虑自建数据中心。公司业务主要集中在一线城市核心区域，资源稀缺，价格根据市场需求确定。
附件清单（如有）	
日期	2021 年 4 月 20 日