

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

光环新网 2022 年度业绩说明会

投资者活动记录表

编号：2023-001

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"/> 电话会议 <input type="checkbox"/> 其他： <u>（请文字说明其他活动内容）</u>
参与单位名称及人员姓名	光环新网2022年度业绩说明会采用网络远程方式进行，面向全体投资者
时间	2023年4月27日 15:00-17:00
地点	深圳证券交易所 互动易平台 "http://irm.cninfo.com.cn 云访谈" 栏目
公司接待人员姓名	主持人：光环新网 董事长：杨宇航 总裁：耿岩 董秘：高宏 财务总监：张利军 独立董事：王秀荷 保荐代表人：毕岩君
投资者关系活动主要内容介绍	<b>1.请问公司今年还会不会计提商誉？</b> 答：本次计提后，中金云网的商誉账面价值为 104,504.34 万元，无双科技的商誉账面价值为 0。中金云网主要业务为互联网数据中心基础

业务及增值业务，考虑数据中心行业面临日益激烈的市场竞争，电力扩容受限，技术节能改造成本持续增长等因素，公司对中金云网未来的数据中心基础收入增长谨慎预测。未来，如中金云网的经营业绩继续出现下滑，公司仍可能计提商誉减值，导致公司商誉减值风险。中金云网数据中心是国内第一家面向金融行业的绿色数据中心，具备成熟的运营管理体系，主要面向金融机构、互联网及云计算行业用户等，十余年持续为用户提供安全、稳定、高效的数据中心服务，是目前国内金融领域规模最大的数据中心外包服务基地和全国最大的第三方金融数据交换平台。2023年开始，国家对于互联网等行业的监管逐步放松，并鼓励其在经济建设领域发挥引导作用，未来IDC市场需求有望回暖，中金云网面临的行业环境及市场竞争有望在未来逐步改善。中金云网在确保安全稳定运营的基础上，持续推进节能改造工作，全面采用自维护方式降低维保成本，制定高能效、高安全性的最优运行策略，持续优化策略和控制精度，提高数据中心运行效率，进一步加大营销力度，通过服务增加客户粘性。同时深入挖掘客户潜在需求，丰富增值服务品类，增加收入来源。积极开拓新客户，以通讯、云计算等增值服务等新产品、服务，保证业绩增长，提升中金云网的持续经营能力。

**2. REITS项目公司一直没有正面回应，是否存在无法解决的障碍？谢谢。**

答：公司已于2020年11月进行了国家发改委组织的公募REITs项目首轮答辩，根据国家发展改革委于2020年11月27日统一下发的《国家发展改革委办公厅关于进一步做好基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点有关工作的通知》要求，公司正在标的资产所在地政府相关部门履行审核程序，并申请发行基础设施REITs的无异议函。由于地方政府主管部门的审核属于前置条件，且REITs项目申报属于首批试点，主管部门需综合考虑政治、经济等多种因素和影响，对于REITs试点项目审核要求较高，因此导致国家发改委的评审推荐存在较大不确定性；同时，公司未能通过公开途径查询到国家发改委关于REITs项目的评审推荐结果，其他上市公司公告中也未发现REITs项目完成答辩审核并申报发行的公开披露，因此公司REITs项目的具体时间进度无法可靠预计。

**3. 请问2022年公司业绩亏损，剔除商誉减值后，公司业绩仍然下滑，今年业务发展的怎么样，能扭亏为盈吗？**

答：截至目前公司各项业务平稳运营，经济的复苏带动公司营业收入稳步增长，一季度公司实现营业收入187,958.59万元，较上年同期增长2.56%，归属于上市公司股东净利润17,354.73万元，同比下降10.26%。尽管新增投产转固、机房降耗改造和电价上涨等因素导致公司数据中心固定成本和运行成本增加，上架率的提升有效减缓了利润下滑的趋势。

#### **4.公司今年分红吗？**

答：公司 2022 年度利润分配方案为不派发现金红利，不送红股，不以资本公积金转增股本。

#### **5.公司有什么新的发展规划吗？**

答：2023 年，公司将抓住国家数字经济发展机遇，稳健发展，守正创新，持续夯实主营业务，持续推进数据中心战略布局，以客户为中心提高运营能力，推进技术创新，提升研发能力，加大营销推广，布局新兴市场，努力提高数字基础设施综合服务能力。

#### **6.公司为降低 PUE 采取了哪些节能措施？**

答：在规划设计、技术选用、设备选型及建设运营过程中，全面采用目前最先进的节能技术，并对对老旧数据中心进行全面改造升级，达到国家对 PUE 的要求。

#### **7.无双科技打算怎么提升业绩？**

答：无双科技顺应互联网广告行业的发展趋势，在传统基于搜索引擎等广告投放方式趋于饱和发展的情况下，主动进行客户结构调整，拓展获客渠道。根据市场及用户习惯的变化，紧跟流量趋势精准投放广告，向内容营销和视频类营销方向发力，加大对信息流广告及针对短视频平台数据对接方向的研发投入，利用视频和电商等多元化互联网综合投放手段，寻求更多媒体平台的合作。无双科技凭借在营销领域的多年深耕与沉淀，持续突破，在营造良好营销生态的同时，不断寻求更新、更多元化的业务增长点，创造行业价值，持续提升用户服务质量。未来将充分利用短视频形式在广告内容传播裂变效果上的优势，乘短视频平台发展的东风，发展整合营销、新媒体营销策略，在线上广告市场稳步发展，提高市场占有率。无双科技一直与百度保持着良好的合作关系，连续多年成为其五星核心代理商，并成为百度文心一言首批生态合作伙伴，将把百度领先的智能对话技术成果应用在一站式广告营销领域，将业务融入 AI，更好地助力广告主提升效率。

#### **8.除了规划的 11 万机柜，公司未来有啥新的投资项目或者并购项目？公司低负债，说明公司一直偏保守！**

答：数据中心市场已经趋于成熟，需要遵循“按需投入”的原则，确保公司基本业务的稳定和健康发展，保障投资者的利益。在新业务上，公司将以数据中心和光纤网为基础，做大、做深云计算业务，并建立良好的生态，逐步朝着算力基础设施服务方向发展，在 AI 技术的推动下，将公司业务带上一个新台阶。

#### **9.跟踪公司三年了，发现公司总是强调客观外部困难环境，今年能否借助数字中国和人工智能改变公司的颓势？改善业绩？**

答：你好，数字经济和 AI 技术带来算力需求的大幅增长，数据中心将承载巨大 AI 计算需求。公司全面加快推进京津冀、长三角、华中及新疆地区数据中心项目建设进度，保障数据中心资源交付。但具体的交付数量和进度还要根据订单的情况而定。尽管公司面临新增投产转固、机房降耗改造和电价上涨等因素导致公司数据中心固定成本和运行成本增加，公司在努力加大企业品牌宣传和市场营销推广力度，积极参与行业和细分客户市场活动，希望随着订单的增加和上架率的提升可以改善业绩。由公司运营的亚马逊云科技中国（北京）区域落地了近百项新功能或新服务，基于客户需求，不断加快创新步伐，提升用户使用体验。无双科技成为百度文心一言（英文名：ERNIE Bot）首批生态合作伙伴，尝试把百度领先的智能对话技术成果应用在一站式广告营销领域，将业务融入 AI，更好地助力广告主提升效率。一季度公司营业收入较上年同期增长 2.56%。

**10.2022 年公司的业绩亏损会对来年的业绩造成影响吗？**

答：2022 年度公司计提资产减值准备合计 139,680.64 万元，其中对子公司中金云网、无双科技计提商誉减值准备 135,116.76 万元、计提信用减值准备 4,563.88 万元，导致报告期业绩亏损，计提资产减值准备不会对公司未来的持续正常经营产生重大影响。

**11.光环跟华为的合作有什么新的进展？**

答：2022 年 6 月，公司与华为技术有限公司签署了战略合作协议，双方本着优势互补、互利互惠、共赢共享的原则，约定未来在低碳数据中心、智能光伏储能、智慧网络、鲲鹏、昇腾 AI 计算产业、新型云计算业务等领域开展产品、服务及商业模式创新等方面的全面合作。公司在部分新建数据中心项目中采用华为数字能源创新方案，结合智能光伏储能等新技术推动绿色能源的应用。在智慧网络领域，公司与华为技术深度合作，构建国内领先的 SD-WAN 网络和 DCI 网络。

**12.2022 年度与 2021 年度相比，收入下降，能分别说一下各分类业务变动情况么？**

答：2022 年公司实现营业收入 719,102.99 万元，同比下降 6.61%；其中 IDC 业务实现营业收入 209,016.82 万元，较上年同期增加 3.00%；云计算业务收入 501,477.76 万元，较上年同期减少 10.30%，云计算业务下降是公司 2022 年度整体收入下降的主要原因。

**13.公司有什么新项目吗？**

答：公司的数据中心业务辐射北京、上海、天津、河北燕郊、湖南长沙、浙江杭州、新疆乌鲁木齐等七个城市及地区，形成了以北京为中心辐射京津冀、以上海为中心辐射长三角、以长沙为起点推动华中及西部地区业务发展的全国战略布局。目前北京房山二期、上海嘉定二

期、河北燕郊三四期、长沙、天津、杭州项目正在加紧建设，并将根据市场及客户情况陆续投放市场。

**14.目前国家对数据中心行业的绿色发展提出很高要求，公司是怎么应对的？**

答：你好，公司始终坚持能效水平绿色化、低碳化理念，运用先进技术开展数据中心节能改造工作，完善节能管理制度，建设能源管理平台，实现了数据中心用能的实时监测和精准分析，积极参与政府能耗在线监测以及节能审计等工作。报告期内，公司数据中心利用变频技术、余热回收、分布式光伏发电等方式提升设备效率、降低能耗，持续推动冰川相变系统、水侧间接蒸发冷却系统、变频氟泵空调系统、液冷系统、集成冷站等节能技术试点工作，细化分解节能目标、精准实施，时刻掌握节能实施进展并及时优化措施。随着数据中心水资源利用率逐渐受到关注，公司在数据中心建设阶段通过对冷塔系统、冷却水系统、雨水收集系统、数据中心园区灌溉系统优化设计，加强节水管理，以实际行动践行绿色发展理念。公司将在数据中心节能减排领域持续探索，助力经济社会发展全面绿色转型

**15.请问公司的核心竞争力体现在哪些方面呢？**

答：公司的核心竞争力包括数据中心资源优势、技术服务创新优势、市场及客户资源优势、管理团队及人才优势等方面。具体内容请您查阅公司于4月22日披露的《2022年年度报告》。

**16.公司和百度合作能否把云计算的广告业务毛利提升我？百度文心一言合作到哪一步？**

答：无双科技作为百度开发者平台官方合作伙伴，优先内测试用文心一言。集成文心一言的技术能力，无双在百度技术团队协助下，打造联合解决方案，通过技术共享、培训赋能、联合营销等方式，为用户打造全场景一站式广告营销人工智能解决方案及服务，提升竞争力。

**17.公司老旧机柜节能改造完成了没？**

答：随着东数西算、双碳等战略的落地实施，国家对数据中心行业的绿色发展提出了更高要求，对数据中心PUE和可再生能源利用率要求明显提升，公司持续对数据中心进行绿色节能改造，但推进节能技术、投入节能设备势必会带来各类费用，增加公司运营成本。在节能设备投入过程中，公司采用试点方式在适用场景下小规模进行节能测试，根据测试结果及成本核算，经与客户协商一致后再逐步推广，合理推进节能举措，控制成本增加比例。

**18.公司和国内外诸多互联网公司都有合作？但没有体现出来业绩，能否改进？**

答：互联网和云计算公司是公司的主要客户，贡献了超过 60%的业务收入，通过合作逐步建立行业生态，在各方的努力下共同推进数字中国的建设，从而为公司业绩增长奠定坚实的基础。

**19.你好，2022 年度公司为减少其碳排放所采取了哪些措施？**

答：你好，公司始终坚持能效水平绿色化、低碳化理念，运用先进技术开展数据中心节能改造工作，完善节能管理制度，建设能源管理平台，实现了数据中心用能的实时监测和精准分析，积极参与政府能耗在线监测以及节能审计等工作。报告期内，公司数据中心利用变频技术、余热回收、分布式光伏发电等方式提升设备效率、降低能耗，持续推动冰川相变系统、水侧间接蒸发冷却系统、变频氟泵空调系统、液冷系统、集成冷站等节能技术试点工作，细化分解节能目标、精准实施，时刻掌握节能实施进展并及时优化措施。随着数据中心水资源利用率逐渐受到关注，公司在数据中心建设阶段通过对冷塔系统、冷却水系统、雨水收集系统、数据中心园区灌溉系统优化设计，加强节水管理，以实际行动践行绿色发展理念。公司将在数据中心节能减排领域持续探索，助力经济社会发展全面绿色转型。

**20.今年预计能上架多少机柜？**

答：你好，随着 AI 人工智能、大数据的应用，数据中心将承载巨大 AI 计算需求。但短期内 IDC 市场还是面临着供应量增加迅猛与市场需求受经济增速放缓影响释放势能不足的矛盾。公司全面加快推进京津冀、长三角、华中及新疆地区数据中心项目建设进度，保障数据中心资源交付，具体的交付数量和进度还要根据订单的实际情况。

**21.电费增长达 48%，电费支出上涨的主要原因是什么？2023 年预期是否会继续上涨？**

答：一方面，客户 IT 设备耗电量增加使电费支出增加。同时，电价市场化改革，电费价格上涨，导致公司运营成本持续增加。2023 年公司 will 努力控制电力成本，积极推进数据中心绿色节能改造工作，充分利用可再生能源和清洁能源和参加绿电交易等，降低电能消耗从而降低运营成本。

**22.@总裁耿岩：4 月 26 日，阿里云宣布核心产品全线降价，请问：公司的云计算产品和服务与阿里云的是否相似？公司有无评估阿里云产品降价对公司业绩的影响？特别是在公司云计算服务已经低毛利的情情况下，公司有哪些措施来应对？**

答：公司云计算业务主要包括公司运营的亚马逊云科技中国（北京）区域业务和无双科技提供的 SaaS 业务，2022 年公司运营的亚马逊云科技中国（北京）区域业务保持增长态势，子公司无双科技凭借在营销领域的多年深耕与沉淀，持续突破，一季度客户营销需求增加，营业收入较上年同期增长 4%，同时公司在生成式 AI 等巨大算力需求的推动

下，积极寻求更多业务发展机会，努力提高数字基础设施综合服务能力。

**23.公司目前已投产机柜上架率是多少，与同行业相比处于什么水平？**

答：目前公司已投产机柜数量超过 4.8 万个，出售率超过 90%，上架率维持在 70%-80%水平。为有效推进项目实施，合理控制建设成本，公司数据中心采用边建边投产的方式，始终保持较高的出售率和上架率。

**24.请问数据中心机柜能直接用于人工智能大模型算力吗？有多少机柜用于智算？**

答：经过改造的高密度机柜是可以用于大模型算力设施的，公有云提供了大量的算力服务，在运行的高密度机柜已有数千架。

**25.请问数据中心机柜能直接用于人工智能大模型算力吗？有多少机柜用于智算？**

答：经过改造的高密度机柜是可以用于大模型算力设施的，公有云提供了大量的算力服务，在运行的高密度机柜已有数千架。

**26.公司的数据中心能用于智算吗？**

答：数据中心是智算的基础设施，公司将按照市场需求，逐步提供算力基础服务。

**27.公司机柜建设速度一直较慢，今年借助数字经济和人工智能怎么提速？怎么抓住机会？**

答：数据中心是采用按需建设原则，公司将紧密结合市场需求，确保投资回报。

**28.耿总好，据公司年报，受经济影响，机柜的租赁价格有所下降，请问价格下降的合同签订期限是多长的，占公司机柜的比例是多大，对后续业绩的影响？**

答：公司业务分为定制项目，和零售项目 一般定制项目合同期较长，最少也要三年起，零售业务合同期基本为一年。

**29.请问杨总，咱们房山二期，嘉定二期，燕郊三四期还有长沙 1 期按理说应该已经在 23 年一季度已经完工了，但从 2022 年年报看这几个项目几乎都处于在建的状态，请问具体的原因是什么，这些项目今年能投产吗，有没有客户已经有意向预签了这些机柜**

答：数据中心建设基本上是按需建设，土建可以先完成，机电部分是按照用户要求和上架进度逐步完成，使得投资效率达到最优，因此，项目在投放市场的初期都属于在建项目。

**30.请问杨总，咱们房山二期，嘉定二期，燕郊三四期还有长沙 1 期按理说应该已经在 23 年一季度已经完工了，但从 2022 年年报看这几个**

项目几乎都处于在建的状态，请问具体的原因是什么，这些项目今年能投产吗，有没有客户已经有意向预签了这些机柜

答：数据中心建设基本上是按需建设，土建可以先完成，机电部分是按照用户要求和上架进度逐步完成，使得投资效率达到最优，因此，项目在投放市场的初期都属于在建项目。

**31.这两天 AI 相关题材股跌得嗷嗷叫，你们是不是躺枪了啊？我看你们公司基本面很好的呀，AI 和咱们有啥子关系哟？**

答：公司基本面很好，业务稳步发展，AI 是未来科技发展的方向，公司的数据中心是支撑 AI 算力的基础。由于 AI 的普及还需要经历一个漫长的过程，长远来看将会给公司的业务带来积极的影响。

**32.公司云计算和 IDC 的收入占公司营收多少呀？**

答：您好，公司 2022 年度云计算及其相关服务收入 501,477.76 万元、IDC 及其增值服务收入 209,016.82 万元，分别占 2022 年度营业收入比重 69.74%和 29.07%。

**33.数字经济和 AI 技术带来算力需求的大幅增长，国家和各级政府都出台政策鼓励当地的数据中心发展，这就必然加剧市场竞争，公司打算怎么应对？**

答：任何市场都是符合经济规律的，数据中心的供需会逐步达到平衡，公司会充分利用自身在行业内的优势，坚持按需发展的策略，以服务品质获得更多客户，实现业务稳步发展。

**34.数字经济和 AI 技术带来算力需求的大幅增长，国家和各级政府都出台政策鼓励当地的数据中心发展，这就必然加剧市场竞争，公司打算怎么应对？**

答：任何市场都是符合经济规律的，数据中心的供需会逐步达到平衡，公司会充分利用自身在行业内的优势，坚持按需发展的策略，以服务品质获得更多客户，实现业务稳步发展。

**35.数字经济和 AI 技术带来算力需求的大幅增长，国家和各级政府都出台政策鼓励当地的数据中心发展，这就必然加剧市场竞争，公司打算怎么应对？**

答：任何市场都是符合经济规律的，数据中心的供需会逐步达到平衡，公司会充分利用自身在行业内的优势，坚持按需发展的策略，以服务品质获得更多客户，实现业务稳步发展。

**36.2022 年公司的业绩亏损了，是不是公司的经营情况出现了问题，不好了？**

答：公司业绩亏损主要源于以下几个因素：首先，计提信用减值准备 4,563.88 万元，导致报告期业绩亏损，但是计提资产减值准备不会对公

	<p>司未来的持续正常经营产生重大影响。其次，2022年公司面临经济放缓压力，公司部分数据中心的建设进度和客户上架速度明显放缓甚至一度停滞，IDC业务营业收入增速不及预期。再次，子公司无双科技提供的SaaS服务受国家相关行业政策和经济放缓的影响，其服务的房地产、旅游、教育等行业相关客户的云服务需求和预算大幅减少，导致报告期内无双科技收入减少。另外，受汇率波动影响，公司美元贷款产生汇兑损失。但总体来说，公司的主营业务、技术优势、核心竞争力不存在重大不利变化，公司的持续经营能力不存在重大风险。</p> <p><b>37.公司怎么看待云计算行业的发展？</b></p> <p>答：云计算是社会信息化的基础设施，随着数字中国建设的不断推进，云计算行业将会稳步增长，有着巨大的空间。</p> <p><b>38.请问公司现在有多少机柜，上架率是多少？在建机柜数和规划建设分别是多少？</b></p> <p>答：目前公司互联网数据中心业务辐射北京、上海、天津、河北燕郊、湖南长沙、浙江杭州、新疆乌鲁木齐等七个城市及地区，形成了以北京为中心辐射京津冀、以上海为中心辐射长三角、以长沙为起点推动华中及西部地区业务发展的全国战略布局，已投产机柜超过4.8万个，项目全部达产后将拥有超过11万个机柜的运营规模。</p>
附件清单	无
日期	2023年4月27日