

证券代码：300017

证券简称：网宿科技

网宿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 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	广发资管、中银证券、国泰君安资管、天弘基金、广发证券、东北证券、淳厚基金、长城证券、华创证券、华泰证券、东财证券、尚雅投资、东证融汇资管、中信建投、开源证券、浙商资管、华安基金、兴业证券、民生证券、华西证券、国投证券、长江资管、中金公司、金犇投资、路博迈基金、易方达、弥远投资、太平资产、誉辉资本、广发基金、中泰证券、中意资产、兴全基金、长江证券、天风证券、泰康基金等
时间	2024年1月30日 15:00~16:30
地点	上海市徐汇区斜土路 2899 号光启文化广场 A 座 5 层会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书周丽萍、副总经理李伯洋
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司主营业务 CDN 服务在前几年经历了激烈的价格竞争，也促使了公司进行业务的升级转型，从 CDN 到边缘计算、云安全，也孵化了私有云/混合云、MSP、液冷解决方案三块新业务。2020 年，公司确定了 2+3 的业务布局。</p> <p>这两年，国内 CDN 市场价格竞争趋缓，公司也在积极拓展海外市场，海外收入占比在提升。2024 年 1 月 29 日，公司公告了业绩预告，2023 年预计实现净利润 5.2 亿元至 6.3 亿元，同比增长 172.83%至 230.55%。</p> <p>Q:公司 2023 年前三季度毛利率回升的原因?</p> <p>主要是近两年国内 CDN 市场价格竞争趋缓，公司以追求利润为目标，采取平衡收入和利润的市场策略，保持业务平台规模、</p>

提高运营效率，另外，公司积极拓展海外市场，海外收入占比提升。

Q:公司液冷业务发展情况？

目前市场上液冷方案主要是冷板式和全浸没式液冷。公司早在 7、8 年前就开始探索并自主研发液冷技术，并取得了相应的技术成果。公司全资子公司绿色云图自主研发的液冷技术，PUE 均值低至 1.049。通过采用单相冷却液的全浸没式液冷技术能够为企业提供更节能、高效的液冷数据中心建设及改造方案。目前，虽然液冷业务还在普及、推广阶段，占公司整体收入的比例较小，但近两年液冷技术开始逐步为市场所关注，未来随着高算力、边缘场景的涌现，以及国家政策对数据中心绿色低碳提出强制性要求，液冷技术将迎来更加广阔的应用需求。公司将加大市场推广，积极通过合作的方式与合作伙伴共同推广液冷技术的应用。

Q:公司海外业务发展及规划？

公司自 2010 年起出海，于 2017 年收购了韩国公司 CDNW，并与公司海外平台、业务进行整合，目前公司具备良好的全球化业务能力，能够及时响应客户个性化的服务要求。近两年我们看到东南亚的机会比较多，于是重点发展了东南亚区域的业务。公司经营比较灵活，未来，哪里有业务机会，公司都会积极拓展。目前：

- 1) 在产品上，公司持续推进 CDN、安全、MSP、私有云/混合云等业务出海。2023 年，公司推出“短剧出海行业解决方案”，为短剧企业出海业务提供一站式解决方案。
- 2) 在平台上，公司在亚洲、北美、南美、欧洲、大洋洲、非洲等区域建设的边缘节点，业务覆盖 70 多个国家和地区。近两年，公司重点围绕东南亚市场优化平台资源。
- 3) 在业务上，助力包括视频、游戏、电商等行业客户出海。公司在新加坡、韩国、日本、美国等国家设立了分支机构及当地团队。

Q:公司交易性金融资产构成？未来资金规划？

交易性金融资产主要是购买的稳健型理财产品。在使用上，公司的资金在用于支持公司成熟业务发展及新业务开拓的同时，也会进行适当投资，对公司技术产品进行补充或通过参与产业基金，投资产业链相关的企业。

我们认为互联网的创新发展仍会带来新的行业机会，公司需要现金储备以及时跟上行业的发展。如未来边缘计算业务规模扩大，公司将会根据业务发展情况投入资金用于技术创新升级、加快边缘节点的建设。

Q:目前，公司安全业务是否具备盈利能力，未来前景如何？

安全是公司发展战略中的重点业务之一，基于公司 CDN 平台资源及自主研发技术的优势，公司的安全业务切入点侧重于传输安全方面。根据目前业务开展的实际情况来看，安全业务具备较好的盈利能力。公司的安全业务包括 DDoS 防御（DMS）、防爬虫（BotGuard）、API 安全及 WAF 能力以及在用户接入及应用安全方面，推出的 SecureLink 零信任安全接入方案。随着互联网的发展、针对网络传输攻击量的增加以及国内客户对传输安全的重视程度逐步提升，安全业务也有较好的机会。

Q:公司当前的 CDN 网络基础设施能够支撑业务多高比例的增长？后续会大规模投入建设吗？

您好，公司业务平台没有“产能”限制，公司当前在全球部署约 2,800 个 CDN 节点，能够满足业务需求。目前阶段，公司主要是根据不同区域的互联网用户使用及需求情况，持续对节点进行优化、调整。公司具备优秀的全球化资源采购能力和精细化的成本管控能力，因此，以公司现有的资金、研发及运营能力，能够及时响应客户的需求增长。未来，如果有边缘计算方面、AI 方面大规模的应用出现，公司会根据业务需求增加相应设施建设、改造方面的投入。

Q:公司人员流动及激励情况？

公司核心管理团队很稳定，公司会根据各业务条线的开展情况结合未来的发展规划对人员进行适当的调整，也会根据海外业

	<p>务的拓展需求，适当增加本地化业务人员。</p> <p>上市来，公司多次开展股权激励计划用以激励核心团队，增强人才储备，2023 年新推出一期股权激励计划使用回购的公司股票作为股份来源。另外，在三块新业务子公司，也实施了团队持股计划。目前，公司战略转型效果初步显现，现金流状况良好，员工对公司未来发展积极乐观并抱有信心。</p> <p>Q:公司业务是否有季节性?</p> <p>公司业务没有季节性。</p> <p>Q: AI 是否会促进对边缘计算的需求?</p> <p>目前行业对于 AI 在边缘计算的应用主要是 AI 推理,训练会放在中心。除了 AI, 公司也非常关注 vision pro 的进展。这些都可能带来一些新的机会, 公司会保持密切关注。</p> <p>Q:后续汇率波动对公司影响程度?</p> <p>目前很难具体判断, 公司也会通过一些汇率衍生品投资来降低影响。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024-1-30