

证券代码：872808

证券简称：曙光数创

公告编号：2024-036

## 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

#### 二、投资者关系活动情况

活动时间：2024年4月23日 15:00-17:00

活动地点：全景网“投资者关系互动平台”（<https://ir.p5w.net>）

参会单位及人员：通过网络方式参加公司2023年年度业绩说明会的投资者

上市公司接待人员：董事长任京暘先生，董事、总经理何继盛先生，财务总监、董事会秘书崔鹏洋先生，保荐代表人张善国先生

#### 三、投资者关系活动主要内容

本次年度报告业绩说明会通过年报视频解读等形式对公司情况及2023年经营业绩情况进行了介绍。同时，公司就投资者关心的问题进行了沟通交流，主要

问题及回复如下：

**问题 1、任总你好，随着 AI 和算力需求的不断增长，曙光数创如何调整产品线和市场策略，以满足不断变化的市场需求？**

**回答：**公司目前具备浸没液冷、冷板液冷和风冷产品线，基本涵盖市场主流技术路径，可以满足客户的多种需求。2024 年公司仍将继续加大冷板液冷的市场开拓，巩固公司在数据中心液冷市场的行业地位和领先优势。另外，在浸没液冷市场，由于其对厂商的技术要求极高，参与者相对较少。所以，在浸没液冷市场，公司将进一步增加市场开拓并实现项目的落实、实施、交付，进一步加强公司在该细分市场的绝对领先地位。

**问题 2、何总，您好！AI 大模型应用，对整个产业的推动效果目前是否已经体现，公司目前在手订单量如何？**

**回答：**从当前市场情况来看，AI 大模型的应用对产业推动效果明显，根据赛迪顾问数据显示，预计 2025 年数据中心平均单机柜功率密度将达到 25kW，而 2020 年数据中心平均单机柜功率密度为 16.5kW。在手订单属于非强制披露信息，为避免引起投资者误解，公司暂无披露计划。

**问题 3、请问去年和今年浸没式液冷市场规模增长比例如何？**

**回答：**2023 年，公司营业收入同比增长 25.63%，公司浸没液冷产品和冷板液冷产品占收入比例分别为 58.15%和 29.22%，其中冷板液冷产品收入同比增长 430.66%。2024 年，公司将继续加大市场开拓，巩固公司在数据中心液冷市场的行业地位和领先优势。

**问题 4、请问，公司去年的订单是否均完成结算？今年在手订单情况如何？一季报是否有亮点？**

**回答：**公司订单是否完成根据项目具体实施及客户验收情况决定，不同项目实施周期存在不同。公司一季度财务报告将于 4 月 25 日披露，具体情况请您关注公告。

**问题 5、您好，冷板液冷产品毛利率低于浸没液冷产品，那为何要扩大冷板液冷产品的销售份额？导致增收不增利。同时冷板液冷产品毛利率低，竞争还激烈，是不是说明技术护城河比较低？**

**回答：**根据第三方数据，2023 年上半年新建的液冷数据中心的冷板占比较高，

冷板技术成熟，对数据中心改造成本和难度小，短期内液冷市场仍以冷板为主。而浸没液冷技术主要高密度数据中心，数据中心单机柜功率密度的提升需要周期，未来随着液冷市场竞争格局稳定，相信冷板液冷产品毛利率水平会有一定改善，感谢您的关注。

**问题 6、公司 2019 到 2023 年期间预计关联交易中关联销售平均达成率为 58%，2023 年达成率为 69%，今年达成率能否超过 2023 年。**

**回答：**根据北交所上市规则及相关法律、法规规定，公司年度预计关联交易以成交额为准，成交额为实际签约合同额；实际发生关联收入以报告期内实际采购或销售额为准，合同签约后并不一定在当年执行完毕，因此存在口径差异，感谢您的关注。

**问题 7、请问铜价上涨对公司主打的液冷产品生产销售有影响吗？有多大的影响呢？**

**回答：**公司作为数据中心散热的整体解决方案的提供商，硬件只是成本的一部分，而铜在硬件中的占比不高，因此铜价上涨对公司液冷产品销售影响有限，感谢您的关注。

**问题 8、2023 年浸没式液冷产品收入出现下降的原因；公司在浸没式液冷领域主要的竞争对手有哪些？**

**回答：**浸没液冷产品当前主要用于高密度数据中心领域，此类项目规划和建设周期较长，会存在周期性波动。公司的全浸式液体相变冷却技术为我司的核心竞争力之一。我司自 2011 年底在业内首先提出液冷技术路线并启动相关技术研究，目前我司也是国内唯一实现全浸式液体相变冷却大规模商业化部署的企业。感谢您的关注。

**问题 9、2023 年浸没式液冷产品收入出现下降的原因？**

**回答：**浸没液冷产品当前主要用于高密度数据中心领域，此类项目规划和建设周期较长，会存在周期性波动。根据赛迪顾问数据，预计 2025 年数据中心单机柜功率达到 25kW，公司在保持浸没液冷领先地位的同时，积极布局冷板液冷市场，2023 年度冷板液冷产品收入同比增长 430.66%。感谢您的关注。

**问题 10、请问，公司去年的订单是否完成结算？今天在手订单情况**

**回答：**根据企业会计准则相关规定，公司按照时段履约义务确认收入，依据

合同结算条款进行结算。在手订单属于非强制披露信息，公司暂无披露计划，请您关注公司公告信息，感谢您的关注。

**问题 11、现在浸没式液冷的出货量和冷板占比，占比趋势是什么样的，使用浸没式液冷的是哪种类型的客户**

**回答：**2023 年，公司浸没液冷和冷板液冷产品的收入占比分别为 58.15%和 29.22%，与 2022 年相比冷板液冷产品占收入比重由 6.92%提高至 29.22%。公司浸没相变液冷产品主要应用于高功率密度数据中心领域。

**问题 12、任总您好！请问公司对今年的业绩有具体预期吗？**

**回答：**2024 年公司仍将继续加大冷板液冷的市场开拓，巩固公司在数据中心液冷市场的行业地位和领先优势。但是，与此同时，我们也看到目前很多同行业公司切入该细分市场，导致市场的竞争较为激烈。另外，在浸没液冷市场，由于其对厂商的技术要求极高，参与者相对较少。所以，在浸没液冷市场，公司将进一步增加市场开拓并实现项目的落实、实施、交付，进一步加强公司在该细分市场的绝对领先地位。感谢您的关注。

**问题 13、公司 23 年认购新三板公司蓝耘科技股票，主要出于什么战略出发，从战略投资来看，未来是否有相关整合计划？**

**回答：**蓝耘科技在数据中心领域与公司存在一定的业务协同，但公司并无整合计划，并未对蓝耘派驻董事，对蓝耘科技无法实施重大影响，感谢您的关注。

**问题 14、国家鼓励央企并购重组，做大做强主业，作为央企中的小个子，公司在今年是否有此方面的规划或打算？谢谢**

**回答：**公司专注数据中心领域，暂无此方面的规划或打算，感谢您的关注。

**问题 15、任总你好，根据赛迪报告，字节跳动两台液冷服务器有一台是曙光的，请问贵公司和字节合作是否属实？**

**回答：**公司通过扩大销售队伍，增加销售渠道，在气象、互联网、运营商、金融等领域取得一定突破或进展，与上述行业主要客户均有一定程度的合作，公司主营业务为数据中心基础设施产品，并不包含服务器销售，感谢您的关注。

**问题 16、何总您好，请问浸没式液冷产品规模的发展速度在未来 1-3 年是否慢于冷板式液冷产品？**

**回答：**从行业来看，未来 1-3 年冷板液冷产品的增速可能高于浸没液冷产品。

但是公司浸没液冷产品和冷板液冷产品的具体规模受签约及具体实施情况等多种因素影响。具体增速以公司后续披露的年度报告信息为准。感谢您的关注。

**问题 17、**任总你好，请问贵公司和中科曙光在业务上有没有合作，是怎么样的合作方式？

**回答：**公司所经营的数据中心基础设施产品与关联方所主要从事的计算机及服务器类业务存在互补关系，尤其是近几年高密度计算的高速发展，业务互补关系较为突出。公司主要提供数据中心基础设施产品，包含机电、暖通、机电工程以及整体解决方案，中科曙光主要从事公司主要从事高端计算机、存储、安全、数据中心产品的研发及制造。感谢您的关注。

**问题 18、**1) 公司去年 4 季度的成本为什么突然增加了那么多？之前看公司调研纪要说“公司使用终验法，收入确认是季节性的，费用摊销是平均的”，所以想问一下 2) 公司没有“互动易”平台，那有没有想过今后要如何与投资者更多交流？让大家更好地了解公司的发展

**回答：**成本与收入相对应，根据以往财务数据，公司 4 季度收入一般占到全年收入的 60%以上，且冷板液冷产品收入占比较高，因此成本会相应增加。期间费用通常包括管理费用、销售费用、研发费用、财务费用等，与收入并不简单呈线性关系。当前北交所并未指定官方互动平台，公司已开通电话、邮件等投资者沟通渠道并在官网展示，每月定期组织机构调研，感谢您的关注。

**问题 19、**贵司 2024 年有准备推股权激励计划吗，推行股权激励需要什么流程和条件？

**回答：**股权激励计划属于公司重大事项，应根据监管机构规定履行审批程序并信息披露，公司暂无股权激励计划，会根据公司整体经营情况综合考虑。感谢关注。

**问题 20、**浸没液冷产品一般适用于单机柜功率更高的数据中心，目前 AI 发展，单机柜率尚未达到这样的功率，是否意味着未来几年，浸没式产品的发展不会那么快速？预计将会在什么时候快速增长？

**回答：**根据第三方数据显示，2023 年上半年，新建液冷数据中心的冷板液冷占比较高，冷板液冷技术成熟，对数据中心改造成本和难度低，因此短期液冷数据中心市场仍以冷板为主。

**问题 21、**任总你好，最新投产的青岛基地目前产能如何？预计能为公司带来多少收益？

**回答：**公司向客户提供的是数据中心冷却整体解决方案，硬件产品并非公司交付产品的全部，因此产能不是制约公司收入增长的瓶颈，青岛基地的投产可以满足公司未来经营发展战略生产需要，公司也可以通过定制化采购的模式生产能力进行补充。

**问题 22、**公司的产能状况，以及有没有扩产的意愿

**回答：**公司向客户提供的是数据中心冷却整体解决方案，硬件产品并非公司交付产品的全部，因此产能不是制约公司收入增长的瓶颈，青岛基地的投产可以满足公司未来经营发展战略生产需要，公司也可以通过定制化采购的模式生产能力进行补充。感谢您的关注。

**问题 23、**公司在四大通信运营商和金融银行业，互联网字节跳动腾讯华为阿里百度，政府等板块的拓展情况和拓展计划？

**回答：**运营商、金融、互联网及政府客户存在较大的需求，一直是公司重点客户群体。公司在运营商、银行、互联网及政府领域均有项目落地。后续公司将不断加大销售队伍建设，积极开拓上述领域的客户。

**问题 24、**崔总您好，公司未来 1-3 年有哪些资本支出计划？

**回答：**公司暂无资本支出计划，感谢您的关注。

**问题 25、**崔总您好！23 年青岛基地暂估入账 1.13 亿、青岛基地土地使用权 1369 万左右。大概应付政府款项 1.27 亿元，公司未来将如何支付？公司未来几年的资本支出计划？

**回答：**莱西生产基地等待政府最终审计确定结算结果，公司正在积极努力推进结算进度，依据双方签订的合同结算条款支付价款，感谢您的关注。

**问题 26、**目前跟三大运营商，移动联通电信，有相关合作吗？最近三大运营商上调了算力需求，对贵司是否有积极的影响

**回答：**公司已与运营商开展相关合作，并有具体的项目落地。公司主要为客户提供数据中心基础设施产品，三大运营商上调算力需求对公司存在积极的影响，公司也将积极与运营商开展业务合作。

**问题 27、**请问浸没液冷国内国外格局如何，都有哪些竞争对手。

**回答：**公司的全浸式液体相变冷却技术为我司的核心竞争力之一。我司自2011年底在业内首先提出液冷技术路线并启动相关技术研究，目前我司也是国内唯一实现全浸式液体相变冷却大规模商业化部署的企业。

**问题 28、**去年公司净利润出现负增长，今年公司的验收节奏如何？一季度和全年是否有大的项目验收？

**回答：**公司预约4月25日披露2024年一季报，请您关注公告信息，感谢您的关注。

**问题 29、**董秘你好，请问贵公司和中科曙光在业务上有没有合作，是怎样的合作方式？

**回答：**公司所经营的数据中心基础设施产品与关联方所主要从事的计算机及服务器类业务存在互补关系，尤其是近几年高密度计算的高速发展，业务互补关系较为突出。公司主要提供数据中心基础设施产品，包含机电、暖通、机电工程以及整体解决方案，中科曙光主要从事公司主要从事高端计算机、存储、安全、数据中心产品的研发及制造。感谢您的关注。

**问题 30、**公司是北交所上市公司，公司市值也较大，按照最新的国九条精神，如果有机会，公司是否愿意登陆科创板上市？

**回答：**公司暂无转板计划，请您关注公司公告信息，感谢您的关注。

**问题 31、**崔总您好！其他收益会计科目：主要是包括政府补助摊销、新增进项税加计抵减税收优惠，还有其他什么内容？未来其他收益是会随着营收增长也会同步有所增长吗？

**回答：**其他收益主要包含政府补助、加计抵减税收优惠和代扣代缴个税手续费返还，其中政府补助占比达到82%，未来其他收益增长取决于政府优惠政策，与收入增长并不简单呈线性关系，感谢您的关注。

**问题 32、**请问任董，公司作为央企，有出台关于市值管理的相关举措吗？如何回应市场上投资者关于公司近期股价大幅波动的情形？

**回答：**公司股价波动受市场环境等多种因素影响，对公司而言公司将聚焦主业，以良好的业绩为公司市值做支撑。

**问题 33、@任京暘 | 曙光数创 董事长**公司股价在三月高点到达60元上方，在四月跌到40元以内，波动达到40%，请问公司领导如何看待公司股价大幅波

动的现象，对投资者有无维稳股价的计划

回答：公司股价波动受市场环境等较多因素影响，公司将持续聚焦主业，做大做强主营业务，以良好的业绩回馈股东。

问题 34、1) 公司去年 4 季度的成本为什么突然增加了那么多？之前看公司调研纪要说“公司使用终验法，收入确认是季节性的，费用摊销是平均的”，所以想请教一下是什么原因？

回答：成本与收入相对应，根据以往财务数据，公司 4 季度收入一般占到全年收入的 60%以上，且冷板液冷产品收入占比较高，因此成本会相应增加。期间费用通常包括管理费用、销售费用、研发费用、财务费用等，与收入并不简单呈线性关系，关系您的关注。

问题 35、任总，您好！公司有没有计划在其他地方新建生产基地？

回答：目前，公司暂无在其他地方新建生产基地的计划。

问题 36、在液冷市场高增速的背景下，曙光数创是否能赶超整体市场增速？公司对今年和明年的发展有何预期？

回答：2024 年公司仍将继续加大冷板液冷的市场开拓，巩固公司在数据中心液冷市场的行业地位和领先优势。但是，与此同时，我们也看到目前很多同行业公司在切入该细分市场，导致市场的竞争较为激烈。另外，在浸没液冷市场，由于其对厂商的技术要求极高，参与者相对较少。所以，在浸没液冷市场，公司将进一步增加市场开拓并实现项目的落实、实施、交付，进一步加强公司在该细分市场的绝对领先地位。

问题 37、23 年公司毛利下降较快，怎样看待的毛利趋势，浸没式相变液冷毛利是否能维持在较高水平？

回答：公司 2023 年毛利率出现一定下降，主要是因为 2023 年度冷板液冷产品收入占比由 6.92%提升只 29.22%，而冷板产品毛利率低于浸没相变液冷产品，收入结构调整导致综合毛利率下降。未来公司产品毛利情况受行业竞争情况、原材料成本、客户整体预算等多种因素影响，后续公司将不断加大研发投入，提升产品性能，提高产品技术附加值。

问题 38、是否有浸没式液冷大项目落地？

回答：已有多个大规模项目落地，感谢您的关注。



**问题 39、预计关联收入和实际发生差异较大：一是口径不一样；比如 22 年预计 4.5 亿，实际发生确认的 1.7 亿，22 年相差大的原因？**

**回答：**根据北交所上市规则及相关法律、法规规定，公司年度预计关联交易以成交额为准，成交额为实际签约合同额；实际发生关联收入以报告期内实际采购或销售额为准，因此存在口径差异，感谢您的关注。

**问题 40、董秘你好，根据赛迪报告，字节跳动两台液冷服务器有一台是曙光的，请问贵公司和字节合作是否属实？**

**回答：**公司通过扩大销售队伍，增加销售渠道，在气象、互联网、运营商、金融等领域取得一定突破或进展，与上述行业主要客户均有一定程度的合作，公司主营业务为数据中心基础设施产品，并不包含服务器销售，感谢您的关注。

**问题 41、崔总您好！公司 21 年预计关联收入金额为 4.5 亿元，但实际发生金额为 1.73 亿元。相差金额很大的具体原因是什么？**

**回答：**根据北交所上市规则及相关法律、法规规定，公司年度预计关联交易以成交额为准，成交额为实际签约合同额；实际发生关联收入以报告期内实际采购或销售额为准，因此存在口径差异，感谢您的关注。

**问题 42、青岛莱西生产基地由莱西政府代建，23 年已经将房屋和土地使用权结转，大概应付莱西政府款项 1 个多亿，请问预计公司未来的支付计划？**

**回答：**莱西生产基地等待政府最终审计确定结算结果，公司正在积极努力推进结算进度，依据双方签订的合同结算条款支付价款，感谢您的关注。

**问题 43、任总你好，曙光数创的“冷平衡”战略具体包含哪些内容？在实施过程中，公司如何平衡性能、功耗和成本三方面的需求？**

**回答：**冷平衡战略是我司对数据中心行业液冷化趋势的看法，以及结合我司技术积累和产品规划深挖液冷优势从而推动行业快速发展的行动宣言。目前数据中心面临芯片功耗高、用电量高的“双高”难题，液冷成为数据中心散热的必然选择。曙光数创 SLiquid 液冷技术凝聚了公司多年来在液冷技术方面的积累和沉淀，集合浸没以及冷板等技术，具有精确散热、低 PUE、低噪音、高密度等多元化优势。曙光数创 CloudBASE 产品提供多行业全场景的先进基础设施产品解决方案，为客户提供高性能，低功耗，高可靠的整体解决方案。

公司依托上述液冷技术和数据中心整体解决方案共同支撑曙光数创实现性

能、功耗、成本“冷平衡”三元平衡，助力液冷数据中心绿色健康发展。感谢您的关注。

**问题 44、公司有出海做业务的打算吗？还是已经在做出海业务？**

**回答：**目前公司暂无海外业务。公司将紧密关注市场动向，根据行业需求情况最终决定是否做出海业务。感谢您的关注。

**问题 45、请问今年一季度公司签约合同情况怎么样？较去年是否有提升？一季度业绩是否有改善？**

**回答：**订单签约情况属于自愿披露信息，公司暂无披露计划。公司预约 4 月 25 日披露 2024 年一季报，请您关注公告披露详细内容，感谢您的关注。

**问题 46、请问世纪互联新建太仓国际车联网大数据产业园二期项目是否已纳入 2023 年结算，一季度是否有大项目结算？**

**回答：**公司预约 4 月 25 日披露 2024 年一季报，请您关注公告披露详细内容，感谢您的关注。

**问题 47、请问公司能否详细说明公司与字节等国内互联网企业的合作情况？**

**回答：**国内互联企业对液冷数据中心存在较大的需求，互联网企业一直是公司液冷产品的重点目标客户。作为国内液冷数据中心领域的第一梯队企业，公司已与国内主要互联企业建立了合作关系。

**问题 48、结合财报，公司营收存在季节性差异，请问公司收入确认的时点是什么？工程验收吗？**

**回答：**根据企业会计准则相关规定，公司按照时点履约义务确认收入，在客户出具验收单或验收报告并取得产品控制权后确认收入，感谢您的关注。

**问题 49、应收账款周转天数 2022 年与 2023 年变化不大，差不多 190 天上下。但相比 2020 年的 57.8 天，2021 年的 122 天，周转天数明显增加，为什么应收账款管理效率有所降低？**

**回答：**公司客户涵盖科研、教育、政府、互联网和运营商，收入从以浸没液冷产品为主到浸没液冷、冷板液冷为主，模块化产品为辅的结构，不同行业客户的结算和付款周期存在不同。公司应收账款中账龄在 6 个月以内占比达到 82%，未出现应收账款管理效率降低，感谢您的关注。

**问题 50、您好，请问贵公司在市值管理上有什么计划吗？基于大数据和人工智能发展，浸没式液冷前景客观，公司是否有考虑增持？**

**回答：**公司将持续聚焦主业，实现主营业务做大做强，以良好的业绩为公司市值做支撑。根据相关法律法规的要求，公司不能持有自身股票。感谢您的关注。

**问题 51、注意到公司今年年报中的存货及合同负债同比大幅下降，是否意味着在手订单减少？**

**回答：**公司备货和生产周期与合同实施进度相关，而合同负债与合同的结算条款相关，与订单量多少并无直接必然联系，公司通过扩大销售队伍，增加销售渠道，在气象、互联网、运营商等领域取得一定进展或突破，感谢您的关注。

**问题 52、在去年你们各种宣传资料中，说明液冷市场在高速增长，贵公司作为液冷龙头公司，为什么一直没有业绩，另外对今年市场空间有什么预估吗？**

**回答：**公司 2023 年度收入增长 25.63%，净资产增长 16.68%，公司经营保持稳步增长。根据相关研究报告显示，液冷市场未来几年将会迎来行业高速发展期，2024 年公司将持续聚焦主业，加大市场开拓，回馈投资者。

**问题 53、任总您好，我这边是《泡财经》，请问公司 2023 年毛利增长下滑的原因是什么？新的一年如何补救？**

**回答：**公司 2023 年度收入增长 25.63%，净资产增长 16.68%，公司经营保持稳步增长，利润同比下降主要一方面为液冷数据中心基础设施领域市场处于发展初期，尤其是冷板液冷市场竞争较为激烈，导致毛利率同比存在下滑；另一方面从公司以往财务数据看，冷板液冷产品毛利率低于浸没液冷产品，2023 年度冷板液冷产品收入占比由 6.92% 提升至 29.22%，收入结构调整导致综合毛利率下降。2024 年公司仍将继续加大冷板液冷的市场开拓，巩固公司在数据中心液冷市场的行业地位和领先优势。但是，与此同时，我们也看到目前很多同行业公司切入该细分市场，导致市场的竞争较为激烈。另外，在浸没液冷市场，由于其对厂商的技术要求极高，参与者相对较少。所以，在浸没液冷市场，公司将进一步增加市场开拓并实现项目的落实、实施、交付，进一步加强公司在该细分市场的绝对领先地位。感谢您的关注。

**问题 54、2023 年浸没式液冷产品收入出现下降的原因？浸没式液冷产品适用于单机柜率更高的数据中心，目前普遍单机柜率还没有达到这个功率水平，**

**预计什么时候浸没式液冷将迎来刚需高速发展？**

**回答：**浸没液冷产品当前主要用于高密度数据中心领域，此类项目规划和建设周期较长，会存在周期性波动。根据赛迪顾问数据，预计 2025 年数据中心单机柜功率达到 25kW，公司在保持浸没液冷领先地位的同时，积极布局冷板液冷市场，2023 年度冷板液冷产品收入同比增长 430.66%。感谢您的关注。

**问题 55、任总你好，请问目前曙光的核心竞争力是什么,市场占有率如何？**

**回答：**公司的核心竞争力首先体现在技术方面，公司以浸没相变液冷的高效冷却技术为核心竞争力，该技术不仅可以显著降低数据中心 PUE，而且可使芯片超频运行，提升芯片性能；另外还可实现计算节点紧凑化部署。除技术优势外，对于液冷数据中心而言，项目实施经验也尤为重要，公司已在重庆、江苏、山西、河北、浙江等多地完成浸没相变数据中心建设，是国内唯一实现浸没相变液冷技术大规模商业化部署的企业。根据赛迪顾问《2023 中国液冷应用市场研究报告》显示，2021 年至 2023 年 H1，公司以平均 58.8%的市场份额，位列中国液冷数据中心基础设施市场部署规模第一。感谢您的关注。

**问题 56、什么时候安排个董秘？**

**回答：**公司已聘任具有相关工作经验的董秘，感谢关注。

**问题 57、公司目前股东人数多少**

**回答：**您好，截止 2023 年 12 月 31 日，公司股东人数为 10,759 人，感谢您的关注。

**问题 58、崔总您好！公司历年关联收入占比整体呈下跌趋势，预计 2024 年将继续呈下跌趋势吗？**

**回答：**公司所经营的数据中心基础设施产品与关联方所主要从事的计算机及服务器类业务存在互补关系，尤其是近几年高性能计算的高速发展，业务互补关系较为突出，关联交易受到市场发展、客户招标倾向等多重因素影响，感谢您的关注。

**问题 59、公司浸没式相变液冷将来是否会适配更多的服务器和芯片，在国产替代和算力需求爆发的大背景下，是否会与华为等优秀 GPU 厂商进行合作？**

**回答：**公司浸没液冷从技术原理角度适用于所有数据中心服务器。其中浸没液冷在具体产品应用时还要进行服务器在液冷环境下的设计和兼容性验证，在产

品推向市场应用之前需要一定周期的测试验证。公司通过长时间、不同种类冷媒与不同种类元器件、材料之间的兼容性研究，积累了完善的兼容性材料数据库，解决了冷媒与市面上绝大多数服冬器上使用的元器件材料兼容性问题。感谢关注。

**问题 60、公司是否有回购计划？**

**回答：**回购股份属于公司重大事项，应根据监管机构规定履行审批程序并信息披露，公司目前暂无回购计划，相关重大事项请关注公司公告。感谢关注。

**问题 61、崔总您好，公司往年预计的关联收入金额和实际发生的关联收入金额相差较大的原因？主要影响因素？**

**回答：**根据北交所上市规则及相关法律、法规规定，公司年度预计关联交易以成交额为准，成交额为实际签约合同额；实际发生关联收入以报告期内实际采购或销售额为准，因此存在口径差异，感谢您的关注。

**问题 62、请问贵公司业绩增涨较慢是什么原因？**

**回答：**公司 2023 年度收入增长 25.63%，自 2018-2023 年收入年复合增长率 30% 以上，公司采用终验法确认收入，因此存在季节性的周期波动，感谢您的关注。

**问题 63、了解到贵公司研发人员学历结构情况，想知道下一步公司在研发团队上有何具体规划，是否要继续扩大研发团队同时优化研发队伍结构？未来算力市场规模在不断增长，散热需求大，必将促使这个行业激烈竞争，如何持续保持先发优势并不断扩大市场份额，公司战略规划是怎样的？**

**回答：**公司持续加大研发投入，不断进行技术迭代和产品升级，以及新技术新产品研发，提升产品竞争力。公司将通过参加展会、论坛等跟踪行业技术，通过增加销售人员投入，深耕外部市场，加大市场推广开拓，保持行业领先地位。感谢关注。

**问题 64、公司 23 年应收账款周转天数 191 天，近年有较大上升的原因？**

**回答：**公司 2023 年度应收账款占收入比重为 58.57%，2022 年度应收账款占收入比重为 59.74%，同期对比并未发生明显变化，感谢您的关注。

**问题 65、您好！请问贵公司 23 年利润和毛利率均有所下降，主要原因是？贵公司是否有具体措施应对相应风险？**

**回答：**公司 2023 年度收入增长 25.63%，净资产增长 16.68%，公司经营保持

稳步增长，利润同比下降主要一方面为液冷数据中心基础设施领域市场处于发展初期，尤其是冷板液冷市场竞争较为激烈，导致毛利率同比存在下滑；另一方面从公司以往财务数据看冷板液冷产品毛利率低于浸没液冷产品，2023 年度冷板液冷产品收入占比由 6.92%提升为 29.22%，收入结构调整导致综合毛利率下降。

2024 年公司仍将继续加大冷板液冷的市场开拓，巩固公司在数据中心液冷市场的行业地位和领先优势。但是，与此同时，我们也看到目前很多同行业公司在切入该细分市场，导致市场的竞争较为激烈。另外，在浸没液冷市场，由于其对厂商的技术要求极高，参与者相对较少。所以，在浸没液冷市场，公司将进一步增加市场开拓并实现项目的落实、实施、交付，进一步加强公司在该细分市场的绝对领先地位。

**问题 66、随着业务的增长，预计公司 2024 年将新增多少员工？**

**回答：**公司将根据整体战略规划，将在研发团队、市场销售团队以及青岛工厂的生产制造方面加大人力投入，感谢关注。

**问题 67、公司在冷液市场份额占比多少**

**回答：**根据赛迪顾问《2023 中国液冷应用市场研究报告》显示，2021 年至 2023 年 H1，公司以平均 58.8%的市场份额，位列中国液冷数据中心基础设施市场部署规模第一。感谢您的关注。

**问题 68、目前液冷相关的市占率如何**

**回答：**根据赛迪顾问《2023 中国液冷应用市场研究报告》显示，2021 年至 2023 年 H1，公司以平均 58.8%的市场份额，位列中国液冷数据中心基础设施市场部署规模第一。感谢您的关注。

**问题 69、您好，贵公司客户集中度较高，对大客户的依赖较强，请问公司能否介绍一下前五大客户以及如何拓展新客户以应对该风险？**

**回答：**一方面，公司将逐步完善业务网络的布局，加大对市场营销队伍和售后服务队伍的建设，不断开拓新客户，以扩大客户体量为公司战略。另一方面，公司也将通过优良的产品性能，优质、高效的基础业务服务提升客户续约率，创造更高的企业价值。

**问题 70、董秘你好，在液冷数据中心领域，曙光数创目前的市场份额是多少？公司计划在未来几年内如何进一步提升市场份额？**

**回答：**根据赛迪顾问《2023 中国液冷应用市场研究报告》显示，2021 年至 2023 年 H1，公司以平均 58.8%的市场份额，位列中国液冷数据中心基础设施市场部署规模第一。未来公司将持续加大研发投入，以高效冷却技术为核心，秉承“持续创新数据中心技术，让数字社会更美好”的愿景，深耕数据中心领域，感谢您的关注。

**问题 71、董秘你好，请问贵公司关联收入大增是出于什么样的原因？公司的发展前景是否可持续？**

**回答：**公司所经营的数据中心基础设施产品与关联方所主要从事的计算机及服务器类业务存在互补关系，尤其是近几年高性能计算的高速发展，业务互补关系更为突出。受益于 AI、智算需求高速增长，液冷数据中心基础设施行业呈现高速发展态势，感谢您的关注。

**问题 72、你好，贵公司的浸没冷却项目一般都用于高性能的计算中心，项目周期长，我的问题是，一般这种项目的周期大概多久？**

**回答：**公司项目周期受数据中心规模大小，现场实施条件等多种因素影响。一般情况下规模越大实施周期越长，现场实施条件充分公司项目实施影响因素越小、周期越短。公司以往项目的周期短则几个月，长则一年以上。

**问题 73、任董好，青岛基地的七大创新实验室分别是哪些？**

**回答：**您好，青岛产业基地的七大研发创新实验室分别是：兆瓦级液冷基础设施实验室、650kW 综合焓差实验室、电气与控制实验室、液冷散热可靠性实验室、液冷传热新材料实验室、液冷新技术研究实验室、理化分析实验室。感谢您的关注。

**问题 74、关注到公司两大员工持股平台并没有减持公司股份，是否出于对于公司将来的看好？在新一轮解禁后，公司高管和员工持股平台是否有减持的打算？**

**回答：**自公司上市以来，公司员工持股平台出于对公司未来发展看好并未减持公司股份，目前也没有减持的计划。后续公司高管如果有减持打算，公司将严格按照规则的要求提前履行信息披露义务。谢谢。

**问题 75、请问贵公司将企业的财务状况下滑归因为哪些因素？**

**回答：**公司 2023 年度收入增长 25.63%，净资产增长 16.68%，公司经营保持

稳步增长，并未出现财务状况下滑。利润同比下降主要一方面为液冷数据中心基础设施领域市场处于发展初期，尤其是冷板液冷市场竞争较为激烈，导致毛利率同比存在下滑；另一方面从公司以往财务数据看，冷板液冷产品毛利率低于浸没液冷产品，2023年度冷板液冷产品收入占比由6.92%提升至29.22%，收入结构调整导致综合毛利率下降。

**问题 76、注意到公司此前赴东南亚进行交流，曙光将来是否会加大力度开拓海外市场？**

**回答：**2024年3月27日，公司受邀参加了在马来西亚举办的行业沙龙，并发表了主题演讲，与行业专家进行交流和探讨，并展示了公司液冷技术的典型案例和应用效果。近年来，东南亚市场存在一定的行业需求，后续公司市场团队会紧密关注市场需求动向，根据市场情况最终决定是否开拓海外市场。感谢您的关注。

**问题 77、公司一季度业绩同比是否增长**

**回答：**公司预约4月25日披露2024年一季度报，请您关注公告披露内容，感谢您的关注。

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4月24日