



证券代码：300442

证券简称：润泽科技

润泽智算科技集团股份有限公司 投资者关系活动记录表

编号：2026-001

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"/> 其他_____
参与单位名称及人员姓名	天风证券、长江证券、埃普斯国际、爱建证券、中军投资、永域资管、沸点资产（天津）、北京泰康投资、北京盛曦投资、神农投资、北京禹田资本、诚盛投资、北京鑫翰资管、北京鸿道投资、渤海证券、Citigroup Global Markets Asia LTD、艾普思商务、财信基金、财通证券、Development Bank of Singapore、东兴基金、东兴证券、东北证券、东吴证券、东方证券、东方财富证券、东方阿尔法基金、东海证券、大成基金、大湾区发展、CHINA ASSET MANAGEMENT、方正证券、三鑫资管、豪山资管、广发证券、光大保德信基金、光大证券、国任财险、国元证券、国华兴益资管、国寿安保基金、国开证券、国泰海通证券、国联民生证券、国金证券、冠达泰泽基金、博众智能投资、正圆私募基金、邦政资管、广州瑞民、观富资管、高盛中国证券、Goldman Sachs（Asia）L.L.C.、高盛资产、华宝信托、华泰证券、华熙矿业、华福证券自营、华能信托、华金证券、合众资管、弘毅远方基金、杭州深沃投资、杭州玖龙资管、汇丰前海证券、汇添富基金、湖南长心私募、花旗环球金融、花旗银行、鸿运私募基金、IGWT 投资、Jefferies、江苏天麒私募、彼得明奇私募基金、金



信基金、金元顺安基金、开源证券、昆仑保险、联创投资集团、蓝海启程投资、Morgan Stanley (Hong Kong) Holdings Limited、摩根士丹利亚洲、摩根士丹利基金(中国)、曼林(山东)基金、美银证券、南京证券、南华基金、南方天辰投资、宁波麦唯投资、宁波莲盛投资、宁波银行、诺安基金、平安证券、平安资本、平安银行、浦银安盛基金、泉果基金、瑞银证券、睿远基金、三井住友德思、东方证券资管、上海丰仓股权投资、上海云门投资、五地私募基金、上海人寿、匀升投资、上海呈瑞投资、上海嘉世私募、复胜资管、上海孝庸私募、上海常春藤私募、上海开思私募、上海循理资管、上海德焱投资、旦成投资、上海清淙资管、上海玖鹏资管、上海禾升投资、上海竹润投资、笃熙稟泰私募、递归私募基金、道仁资产、上海酷望私募、上海金恩投资、鑫垣私募基金、厦门中略投资、厦门泰牛私募、厦门财富顾问、金仕达投资、山西证券、中安汇富资本、前海华杉投资、前海汇杰达理资本、宏鼎财富管理、深圳宽源基金、华银基金、新思哲投资、深圳明辉投资、正德泰投资、泰石投资、深圳市红石榴、鲲鹏恒隆投资、北京深高私募、深圳熙山资本、菁英时代资本、达实智能、申万宏源、天惠投资、太平资管、五矿证券、无锡士达克投资企业(合伙)、信达证券、先锋基金、兴业证券、湘财证券、北京溪牛投资、玄元私募基金、上海玄卜投资、西京投资、西安敦成投资、西部利得基金、西部证券、野村东方国际证券、野村国际、银华基金、中金公司、中信保诚资管、中信建投证券、中信证券、中信证券资产、联合保险、中原证券、太平洋保险、中国银河证券、中航信托、中航基金、中银国际证券、中银基金、张家港高竹私募、招商证券、招商证券资管、招银理财、浙商证券、杭钢商贸、长安基金、长江养老等证券公司、投资机构和个人投资者



时间	2026年4月13日（周一）15:00~16:15
地点	公司通过进门财经平台以网络视频直播的方式召开2025年度业绩说明会
上市公司接待人员姓名	副董事长兼总经理：李笠先生 董事、董事会秘书兼财务负责人：董磊先生 独立董事：杜婕女士 独立财务顾问主办人：蒋坤杰先生 证券投资部总监：池国进先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、公司副董事长兼总经理李笠先生介绍公司2025年度整体情况</p> <p>尊敬的各位投资者，大家下午好！非常感谢大家百忙之中参加润泽科技2025年度业绩说明会，我谨代表润泽科技，衷心感谢各位投资者对公司的长期关注和大力支持！今天，我们以视频直播形式与广大投资者进行坦诚交流，也真诚地期待各位投资者能够畅所欲言，对公司高质量发展多提宝贵意见。</p> <p>首先，请允许我从以下几个方面，简单介绍一下行业发展及公司整体情况：</p> <p>第一，行业发展态势</p> <p>从国家政策角度看：国家顶层设计持续加码，为公司所在的人工智能产业高质量发展提供了坚实保障。2026年是“十五五”开局之年，“十五五”规划明确指出，要“深入推进数字中国建设，提升数智化发展水平”。与此同时，《2026年政府工作报告》进一步强调，要“深化拓展‘人工智能+’，推动重点行业领域人工智能商业化规模化应用。”一系列政策红利持续释放，为行业发展指明方向、注入动能。</p> <p>从全球AI产业竞争格局来看，其博弈的本质是中美两国在AI赛道的竞争。受前期高端AI芯片供给的影响，中美产业资本投入呈现出差距：北美投资力度强劲，而国内头部互联网企业资本开支强度相对较弱。从今年投入来看，国内AI领域资本开支</p>



强度有望进入快速提升通道，逐步缩小与国际水平的差距并加速追赶，未来成长空间广阔。我国拥有全球最完善的数字经济产业链、最丰富的产业数字化应用场景，以及规模庞大的用户与市场基础，这些都是支撑 AI 长期发展的独特优势。人工智能产业将迎来高质量发展的黄金时期，成为驱动数字经济与科技创新的核心引擎，预计公司所处的人工智能产业赛道将迎来史诗级发展机遇。

第二，综合实力

2025 年以来，润泽科技综合实力实现跨越式提升，核心表现如下：

第一，业务多样性取得重大进展：公司成功从区域性服务商升级为全国性服务商并加快全球布局，构建起了“国内外联动、全球化协同”的人工智能基础设施体系，为业务长期稳健增长提供坚实支撑。

第二，客户多样性实现新突破：目前公司已深度覆盖国内前三大互联网企业、头部云服务厂商及主流 AI 客户等核心客户，单一客户依赖大幅减弱，业务承接能力显著增强。

第三，交付能力取得里程碑式突破：2025 年公司交付规模创历史新高，并完成行业首例单体 100MW 超大规模智算中心交付，整体交付能力迈上新台阶。

第四，资源储备已实现行业领先，境内外九大园区节点合计规划规模达 6GW，处于行业领先地位。

第三，AIDC 业务

公司精准把握 AI 大模型高速发展机遇，2023 年开始切入智能算力服务赛道。经过三年的战略布局，公司已在供应链渠道多元化、智算集群组网技术储备、客户信任度积累等方面形成显著竞争优势，已成功实现了从竞争激烈的 IDC 领域，向前景广阔的 AIDC 领域的市场拓展，2025 年公司 AIDC 业务已成为核心



增长引擎。未来公司将持续加大对 AIDC 的资源投入与市场拓展，扩大 AIDC 蓝海市场份额、提升 AIDC 收入规模，为公司新一轮持续增长提供坚实保障。

第四，出海布局

公司历经十七年深耕发展，目前已在境内规划布局了七个人工智能基础设施集群，已基本完成境内“一体化算力中心体系”框架布局。2026 年公司正式启动全球化战略布局，首站落地香港节点，香港作为国家对外发展的桥头堡及对外合作关键窗口，经济发展水平高，具备得天独厚的区位优势。因此香港节点是公司重要的战略布局与战略卡位。

与此同时，公司新增印尼巴淡岛项目布局，巴淡岛项目处于东南亚核心区域，园区区位优势突出、核心资源要素配置完善、具备充足的发展潜力与战略延展空间。公司计划将该项目打造为出海模式的标杆项目（人力服务出海+资产投资出海），最终实现可快速复制的独特模式。

目前，在巴淡岛项目上，公司已通过采取“人力服务出海+资产投资出海”的方式积累经验。未来可能进一步通过自建和收购并举的方式，复制验证过的成熟模式，快速扩张业务版图，积极拓展国际客户资源，助力公司实现从全国性行业龙头向国际化 AIDC 龙头的战略跨越，把握全球人工智能产业发展新机遇。

第五，关于公司未来 3 到 5 年的“四大战略”

1、有序推进算力中心交付，稳健筑牢健康发展根基

公司将紧密跟踪市场变化和客户需求，有序推进全球九大园区算力中心及多个智算集群的建设和交付，确保运营收入稳步释放、经营性现金流持续增长，不断夯实主营业务发展基本盘，为公司各项战略落地提供坚实基础支撑。

2、抢占 AIDC 蓝海，强化核心技术壁垒

公司将坚定实施“抢占 AIDC 蓝海”战略，持续强化 AIDC



业务的核心增长引擎地位，持续扩大 AIDC 蓝海市场份额，以技术创新引领算力中心行业转型升级，巩固公司在 AIDC 领域的领先地位。

3、输出运维服务能力，巩固核心软实力优势

目前，公司已拥有超 1,600 人的专业自运维团队，具备行业领先的算力基础设施运维能力。随着公司“资产投资出海”战略推进，公司将以“人力服务出海”为重要支撑，重点搭建 300 人以上专业出海服务团队，输出标准化、智能化的人工智能产业服务。

4、跨境出海与并购拓疆协同，共拓全球发展新空间

公司将以“人力服务出海+资产投资出海”模式构建全球性人工智能产业服务，依托成熟资本运作能力与 REIT 平台优势，择机并购具备产业协同效应的优质标的，进一步拓展区域覆盖范围，巩固行业龙头地位。

最后，公司高度重视股东回报，2025 年度预计实施现金分红 3.99 亿元，加上已完成的 2025 年半年度分红 6.51 亿元，以及 2025 年内现金回购 5.58 亿元，2025 年度现金分红加现金回购合计达 16.08 亿元。考虑公司 2026 年中期预计派发的不超过 6.99 亿元的现金分红，公司自 2022 年上市以来，累计派发现金分红将超过 40 亿元，长期稳定的现金分红，践行了我们与投资者共享发展成果、共赴长远未来的初心与承诺。

各位投资者，十七载深耕不辍，润泽科技实现了从区域性服务商到全国性服务商的跨越，实现了从 IDC 到 AIDC 的战略升级。未来，我们将始终坚守初心、笃行不怠，坚定执行“四大战略”，充分发挥“六大优势”，持续夯实“三大领先”地位，以扎实的经营、创新的举措，实现公司高质量发展，与各位投资者、合作伙伴、全体员工共生共赢，为各位投资者创造长期、稳定、可持续的价值回报。



对于公司整体经营情况，我的介绍就到这里，感谢大家。

二、投资者较为关注的问题

(一) 【行业问题】公司的客户分布在 2025 年发生了较大的变化,对后续市场需求格局是怎样的预期?今年年初大厂招标需求比较旺盛,公司对今年需求展望?国内 AIDC 未来 2-3 年需求空间如何?怎么看当前运营商 AIDC 侧资本开支增加?未来国内 AIDC 供需如何展望?怎么看数据中心在 Tokens 高速增长下行业需求增速?东部发达区域和西部区域的需求变化情况?

答:一、客户结构情况。近三年公司在客户多样性方向重点发力,精准把握了人工智能产业发展机遇。2025 年公司客户结构显著优化,终端客户覆盖的广度和深度均取得突破性进展,公司已从上市前单一客户占比较高的格局,升级为当前深度覆盖国内前三大互联网企业、头部云服务厂商及主流 AI 客户的布局。2025 年公司前三大直接客户收入占比分别为 48.59%、23.67%和 21.44%。结合当前客户订单预期,2026 年及以后公司客户多样性将持续优化提升。目前,公司已成为人工智能产业全国性头部服务商,未来发展将与整个人工智能行业高速发展深度绑定、同频共振。

二、业务需求情况。直接客户维度,2026 年以来头部互联网企业市场招投标规模较往年实现大幅增长。底层业务需求维度,近三年国内 Token 需求量呈现指数级增长态势,以豆包模型为例,其 2026 年 3 月日均 Token 用量达 120 万亿,较发布初期增长 1,000 倍。随着智能体的规模化应用,预计未来 Token 使用量将迎来更大增长空间。同时,近三年产业发展实践已充分验证,人工智能作为引领新一轮科技革命与产业变革的核心力量,正推动生产力实现范式级跃迁。目前公司廊坊园区在建单体 200MW 项目、佛山园区在建 40MW 项目及惠州园区在建 40MW 项目均已售罄;平湖园区、重庆园区及巴淡岛园区在建算力中心正处于



商务洽谈阶段，市场需求保持旺盛态势。

三、运营商资本开支情况。运营商作为人工智能产业链的重要组成环节，伴随行业整体高速发展，其资本开支亦保持高速增长，充分彰显了行业景气度的持续提升。

四、东西部区域需求情况。东部区域，一线城市及周边需求是市场核心需求主力。西部区域，乌兰察布、和林格尔、中卫等地需求旺盛，且正处于快速发展阶段。

（二）【财务问题】IDC 和 AIDC 毛利率差异的原因？2026 年 IDC 和 AIDC 业务的增速和毛利率的指引？为什么 AIDC 业务的营业收入是 IDC 收入的 80%，但是电费支出仅为 IDC 业务的 1/3？AIDC 收入快速增长，能否拆解其中液冷数据中心/算力租赁等不同模式的收入占比和毛利率情况？

答：公司 IDC、AIDC 业务毛利率的差异，主要系两类业务服务内容、收入依据及成本构成不同所致。IDC 业务以机柜托管服务为核心，其成本中电费占比相对较高。AIDC 则以智算服务为核心，公司在“自投、自建、自持、自运维”的高等级算力中心基础上，延伸投资高性能服务器、网络设备等算力设备，自主搭建规模化、高性能、高稳定智算集群，为 AI 大模型训练、推理及各类行业应用客户提供智能算力服务。因此公司 AIDC 业务投资额更大、技术含量更高、客户影响力更强，其成本中折旧占比相对较高，电费占比相对较低。

展望 2026 年，公司将持续优化业务结构，AIDC 业务规模预计将快速增长，IDC 业务规模将保持稳健增长。预计公司 AIDC 业务收入规模将超过 IDC 业务收入规模，两类业务毛利率预计都将保持在 45%左右。

2025 年，公司 AIDC 业务高速增长主要来源于智算服务业务，液冷智算中心相关收入占 AIDC 业务总收入的比重低于 20%，两类业务毛利率水平相近。



（三）【交付上架问题】公司 200MW 数据中心交付时间滞后的原因,后续计划是怎样的建设节奏? 当前已经交付的大概上架率如何?

答: 公司廊坊园区单体 200MW 智算中心属于行业内超大规模、超高技术壁垒的标杆项目, 项目整体规模大、投资总额高, 可支撑 10 万卡级以上智算集群并行训练。同时该项目采用 100% 全液冷技术方案, 全面兼容适配国内外多种主流算力芯片架构, 在整体设计、产业适配、联合研发等环节的技术复杂度远超常规算力中心, 具备极强的稀缺性和技术领先性, 因此建设周期较原计划有一定延后。目前该项目核心技术方案已基本成熟, 建设与调试工作稳步推进, 已经有明确的上架计划, 预计将于 2026 年内正式交付。

目前公司已交付的算力中心上架情况较为稳定, 成熟算力中心上架率均超 90%, 个别改造的算力中心上架率有短暂波动。2025 年新增交付算力中心目前已基本成熟, 上架速度较快。

（四）【出境及出海问题】关于海外业务, 公司迅速完成了香港·沙岭和印尼·巴淡岛两大境外核心节点布局, 合计规划算力规模约 600MW, 想请教管理层将采取怎样的措施拓展海外业务, 如何展望海外未来的发展路径? 公司海外业务拓展规划, 海外业务的盈利情况如何? 公司海外业务的展望及海外 AIDC 市场的格局如何? 公司 2026 年在印尼的业务拓展情况? 能否详细说说印尼巴淡岛项目具体情况, 如规模、交付计划、客户等? 公司怎么看待国内和东南亚市场需求机遇的问题, 预计在印尼的交付周期是多长时间? 香港·沙岭数据园区总体机房体量规划和投产节奏、下游辐射客户和需求主要是哪些? 其他海外数据中心的布局规划? 我们在海外布局数据中心是否和大厂客户有相对明确的合作意向共同绑定去拓展海外节点?



答：2026 年公司已快速完成香港·沙岭、印尼·巴淡岛两大境外核心节点布局，境外合计规划算力中心规模约 600MW，公司已正式开启全球化布局。

一、香港作为国家对外发展的桥头堡及对外合作关键窗口，经济发展水平高，具备得天独厚的区位优势，因此香港节点是公司境外战略布局的重要组成部分，具有关键战略卡位意义。公司香港·沙岭项目规划建筑面积达 25 万平方米，规划规模 240MW，预计将在 2028 年底实现交付。香港·沙岭园区将主要服务三类客户，一是通过香港节点进入中国大陆的海外互联网企业及云厂商；二是香港本地数字金融类、科创类客户及其他香港本地客户；三是国内出海企业。

香港·沙岭项目盈利能力可参考香港本地同等级优质数据中心，预计盈利水平相对较高。客户方面，公司商务团队已经与国内外头部互联网客户及头部云厂商积极接洽中，主要客户均有较强的合作意向。

二、巴淡岛园区处于东南亚核心区域，地理位置优越、核心资源要素充足、未来拓展空间广阔。公司通过并购方式快速切入东南亚市场，目前巴淡岛园区已基本取得土地、电力等行政审批手续，结合公司强大的资金实力及成熟的运营优势，项目有望实现快速推进。该项目目前规划规模约 360MW，其中一期约 160MW，二期约 200MW，远期将打造成 GW 级超大规模园区，结合项目当前进度，预计将在本年底实现快速交付。最终公司计划将该项目打造为“人力服务出海+资产投资出海”双轮驱动的海外标杆项目，最终将形成可快速复制的独特出海模式。

此外针对海外项目推进的用工瓶颈，公司将通过“人力服务出海”方式，打造约 300 人的人力服务团队，保障公司巴淡岛项目的高效建设和交付。客户方面，公司商务团队已与国内外头部互联网客户及头部云厂商积极接洽中，主要客户均有较强合作意向。盈利能力方面，目前东南亚区域超大规模数据中心市场为卖



方市场，近期机柜价格持续攀升，公司对巴淡岛项目盈利表现具有良好的预期。

三、公司正同步推进其余海外优质数据中心落点的筛选与评估工作，具体最终落地节奏，请以公司后续公告披露为准。公司在布局所有海外数据中心前，均已与市场主流客户开展充分沟通，明确相关业务需求，保障项目布局的合理性与可行性。

（五）【基础性资源问题】能否请管理层拆分当前在手资源储备的地区分布情况（国内 5.4GW+海外 600MW）、能评覆盖程度？

答：境内方面，公司廊坊园区规划规模超过 3GW，平湖园区规划规模超过 700MW，佛山、惠州、重庆、海南园区规划规模达到或超过 300MW，兰州园区规划规模约为 140MW。境外方面，香港园区规划规模约为 240MW，印尼园区规划规模约为 360MW。目前，公司全球九个超大规模园区的能评覆盖程度较高。

（六）【REIT 问题】今年 REIT 项目的时间节点和节奏？是否会持续进行 REITs 的变现？

答：2026 年 2 月，公司董事会审议通过了 REIT 扩募的相关议案，公司拟以廊坊园区两栋算力中心作为扩募资产，开展扩募发行工作，目前该事项进展顺利，正处于相关监管部门审核阶段。未来，公司将推行“发行成熟项目、培育爬坡项目、储备新建项目”的滚动资产池建设节奏，有序推动全国范围内存量资产扩募工作，为项目快速落地与规模化高速扩张提供持续充沛的资本动能。

（七）【技术问题】我们在机柜功率、技术架构上的改变以及在市场上的领先性和前瞻性？



答：公司各项前沿技术研发均基于客户及供应商需求、意见与建议协同开展，现已形成“IDC 领先、液冷领先、AIDC 领先”“三大领先”的竞争优势。作为“IDC 领先”的头部企业，公司已完成九个人工智能基础设施集群布局，并跻身中国信通院《算力中心服务商分析报告（2025 年）》市场经营能力榜首，位列“领航者梯队”。作为“液冷领先”的头部企业和行业内最早规模部署高性能国产液冷算力的第三方服务商之一，公司于 2023 年完成行业首例整栋纯液冷智算中心交付；并于 2025 年将自研冷板式液冷技术全面应用于全国多个园区，率先助力客户完成百千瓦级超节点国产智算集群部署，实现从服务器级到机柜级乃至跨机柜级的资源供给模式升级，彰显了公司在国产超节点液冷智算集群设计、部署、适配及稳定运维方面的核心能力。作为“AIDC 领先”的头部企业，公司已成功交付行业首例单体 100MW 超大规模智算中心，可支撑高密度智算集群，融合低时延高吞吐智算网络、超高算力密度以及绿色制冷系统；同时，公司正在加快推进行业首例单体 200MW 智算中心投运，该智算中心可聚集 10 万卡以上集群，将为高复杂度、高计算需求的万亿大模型训练和推理提供支撑。

（八）【AIDC 问题】AIDC 收入暴增原因，算力转固后的算力租赁的收入模式和利润率？收入模式从一次性到可持续收入的变化趋势？公司 AIDC 业务迅速发展，未来该业务在公司中的定位如何，以及公司对未来算力服务市场价格如何预期？公司未来 AIDC 业务的发展策略？目前 AIDC 合作模式大家也在讨论往 Tokens 工厂方向发展以及消耗 Tokens 计费，这对于我们 AIDC 业务后续商业模式的可能性影响，以及是否能带来盈利能力的一定提升？

答：关于 AIDC 业务的收入模式和利润率：公司 2023 年开始切入智能算力服务赛道，精准把握人工智能高速发展的行业机



遇,经过三年的战略布局与深耕落地,公司在供应链渠道多元化、智算集群组网技术储备、客户信任度积累等方面形成显著竞争优势。公司 AIDC 业务已实现结构性升级,由早期以一次性收入为主,转变为以长期可持续业务为核心的发展格局。目前公司 AIDC 业务的毛利率处在 45%左右,具有较强的市场竞争力。

关于未来智算服务市场价格:智算服务的价格主要由市场需求和市场供给决定。从过去三年的历史数据来看,市场需求非常旺盛,市场供给存在一定的波动性,造成价格存在一定波动性。例如:2025 年上半年价格比下半年高,2026 年以来价格回升,高于 2025 年上半年价格。公司对智算服务未来的市场价格比较乐观。波动的市场环境考验公司供应链管理能力和市场价格预判能力,公司力争在市场较好时锁定长协大单。整体来看,智算服务市场短期主要受技术迭代速度、行业应用进展情况影响。中期主要受国产算力生态成熟情况影响。长期来看,算力将成为核心生产资源,市场价格将由技术壁垒、服务能力决定。

公司未来几年有两大业务重心:(1)境内重点发力 AIDC 业务;(2)境外快速扩张布局数据中心业务。关于 AIDC 业务,公司将坚定实施“抢占 AIDC 蓝海”战略,以业务全面升级为核心抓手,加大 AIDC 领域投入力度,聚焦 AI 训练、推理等核心需求,加快推进智算中心及智算集群交付速度,全力扩大 AIDC 业务规模,快速提升 AIDC 蓝海市场占有率,持续强化 AIDC 业务的核心增长引擎地位。在具体发展策略上:预计未来几年市场需求将比较旺盛,公司将重点关注市场供给和技术迭代,在保证技术投入稳步增长前提下,在市场需求旺盛时加大供应,在市场竞争激烈时,阶段性地储备资源。

关于 Token 工厂模式,行业技术的更新迭代已经促使 AI 产业从算力计费向 Token 计费的结构变革,算力中心从“算力提供者”升级为“Token 生产者”,核心指标将从 FLOPS(算力)转向每瓦 Tokens 吞吐量,计费逻辑可能会从“资源收费”变为



“产出收费”。此种业务模式对人工智能基础设施服务商挑战很大，要求服务商需同时具备充足的电力资源、算力资源、资金资源以及专业技术人才。公司相信能在行业持续不断迭代中抓住相关业务机会。

（九）【价格及订单问题】AIDC 是否有涨价逻辑？数据中心价格趋势和投资回报率？2026 年以来国内大模型 Tokens 消耗呈指数增长，算力需求提速，我们是否有看到平湖等地机房订单加速释放？

答：2026 年以来，受供给影响，AIDC 业务市场价格处于上涨趋势。IDC 市场目前存在一定的竞争，价格处于企稳回升的阶段，投资回报率较以前年度有所降低。

AIDC 市场目前是蓝海市场，公司未来也将主要开拓 AIDC 市场。2025 年以来 AIDC 需求高速增长，因此公司 AIDC 业务已有不错的毛利率，已经高于公司整体毛利率。从投资回报看，行业内 AIDC 项目的稳态投资回报率已优于 IDC 项目。展望未来，公司将以技术领先与规模效应巩固盈利能力，持续提升盈利质量与回报水平。

2026 年以来国内大模型 Tokens 消耗呈指数增长，算力需求增长提速，我们已看到长三角市场订单加速释放，因此公司 2025 年交付的行业首例单体 100MW 智算中心上架速度创历史新高。

（十）【客户问题】算力租赁的客户画像？

答：市场上主要的智算服务需求来自两类客户，第一种是头部互联网公司，第二种是核心大模型公司。

（十一）【展望问题】今年的交付计划以及未来 2-3 年的交付规划？近期互联网大厂在中西部密集进行大规模的智慧园区布局，公司未来是否有向中西部发展的想法？后续在海外是否有



更多的布局规划？

答：关于 2026 年交付规模：目前公司预计 2026 年将合计交付 300MW 以上算力中心，主要来自廊坊园区、平湖园区、佛山园区、惠州园区和巴淡岛园区。具体交付规模将结合市场需求有序推进。

关于国内其他新增点位：目前，中卫、和林格尔、乌兰察布等地区行业发展都很好。公司将紧跟国家“东数西算”战略，积极布局与京津冀、长三角等现有集群形成资源互补、成本协同、需求联动的核心枢纽，逐步完善全国一体化算力布局。我们会结合当地绿电、土地、能耗指标优势，重点推进 AIDC 建设，服务互联网大厂与区域产业数字化需求。

关于境外计划：公司将持续推进全球化布局，聚焦境外算力高增长区域，以香港、印尼为支点，稳步拓展新枢纽。后续将以订单驱动、战略布局为原则，在电力、政策、区位具备优势的地区，通过自建、并购或合作方式落地新节点，扎实推进公司全球化算力网络布局。

（十二）【资本开支问题】2026 年的资本开支范围？对应资金来源如何规划？

答：公司的资本开支将主要投向 AIDC 建设和海外 IDC 的拓展，以更好地服务 AI 大模型训练、推理及各类行业客户的算力需求。2026 年的资本开支规模将结合市场需求、业务发展规划及项目推进情况统筹确定。

资金来源方面，公司已构建股权融资、公募 REIT、银行间市场及金融机构授信四大核心融资平台，形成多层次、可持续的多元化融资体系，公司将综合运用各类融资渠道，合理保障资本开支与项目交付的资金需求，支撑业务稳步推进。

（十三）【市值管理问题】2025 年公司在市值管理方面做了哪些工作？2026 年有什么计划？



	<p>答：公司在聚焦主业、提升经营效率和盈利能力的同时，严格执行市值管理相关制度，规范运用市值管理工具，开展了以下工作：</p> <p>在现金分红方面，公司先后实施 2024 年年度及 2025 年中期现金分红，合计派发现金 8.62 亿元。同时按照《公司章程》及《公司未来三年（2024 年—2026 年）股东分红回报规划》等相关制度，为进一步回馈股东，董事会提议派发 2025 年年度现金分红 3.99 亿元，并提请股东会授权董事会制定不超过 6.99 亿元的 2026 年中期现金分红方案。</p> <p>在股份回购方面，截至目前，公司通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份 11,276,886 股，成交总金额为 5.58 亿元（不含交易费用）。</p> <p>在投资者关系管理方面，公司通过举办业绩说明会、参加分析师策略会等方式，主动覆盖境内外主流机构，积极传递公司核心价值。</p> <p>2026 年，公司将继续坚持以业绩为根基、以投资者为根本，推动内在价值与市场价值合理匹配，持续落实质量回报双提升行动方案 and 市值管理制度相关工作举措，为全体股东创造长期、稳定的回报。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 4 月 13 日