



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：2026-002

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_____
参与单位名称及人员姓名	长江证券、天风证券、安信基金、宝盈基金、贝莱德资产、财通证券、财通资管、长城财富保险、长城证券、长风资产、第一上海证券、顶石资产、东北证券、东方财富证券、东方资产、东吴证券、风炎私募、泛华普益基金、富国基金、高盛证券、观富资产、光大证券、广东邦政资产、广东恒昇、广东正圆、广发证券、广州航长投资、广州瑞民投资、国联民生证券、国盛证券、国泰海通证券、国泰海通资管、国泰君安国际、国投证券、国新证券、国元证券、海创基金、海南蔚礼富舟、海通创意基金、航天产业投资基金、杭州玖龙资产、杭州谦象私募、弘毅远方基金、鸿运基金、湖南长心、湖南源乘、华安证券、华创证券、华金证券、花旗环球金融亚洲、华泰证券、华西证券、晖锐基金、惠升基金、Jefferies、建信保险资管、开源证券、路博迈基金、麦格理、米仓资本、NewMargin Capital、平安证券、千一基金、青岛金光紫金、青岛朋元资产、锐方基金、瑞银证券、山西证券、上海德焱投资、上海度势投资、上海环懿、上海嘉世、上海开思、上海理臻投资、上海谦心投资、上海钦沐资产、上海青鼎资产、上海十溢投资、上海途灵资产、上海沃珑港投资、申万宏源证券、深圳



	丞毅投资、深圳广金投资、深圳恒盈、深圳金之灏基金、深圳珞瑜、深圳明达资产、深圳尚诚资产、深圳拓森投资、深圳鑫贝、深圳新思哲投资、施罗德基金、天九投资、泰康资产、Victorious、Whitefield Capital Management、武汉长江通信产业集团、西南证券、厦门宝太生物、兴业证券、星展银行、玄卜投资、雪球创金、亚太财险、野村国际、圆信永丰基金、卓文博宇投资、招商证券、招银理财、浙江自贸区丰琰基金、浙商证券、中国太平洋保险、中国银河证券、中航证券、中金公司、中泰证券、中信建投、中信期货、中信证券、中银证券、中邮人寿、中原证券、中证鹏元等机构及个人投资者。
时间	2026 年 8 月 28 日（周五）15：00~16：00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书兼财务负责人：董磊先生 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	一、公司董事、董事会秘书兼财务负责人董磊先生介绍公司 2026 年上半年整体情况 尊敬的各位投资者，大家下午好，我是润泽科技董磊，欢迎大家参加今天下午的业绩交流会。 中报季已临近尾声，AI 产业依然是所有行业中业绩兑现程度最高、产业前景最好、需求最旺盛的赛道。我们可以看到，整个科技产业链依然在大幅加大资本开支，加快扩张速度，产业创新还在加速迭代。润泽科技作为 AI 产业链中基础设施环节，充分享受到了产业高速发展的红利，虽然目前这个环节的爆发力没有存储、光模块、芯片等环节那么强，但是基础设施行业稳健性更强，穿越周期和平滑周期能力更强。接下来我从四个方面介绍一下公司上半年的经营情况。 首先，关于业绩表现，2026 年上半年公司实现营业收入 37.46 亿元，同比增长 50.05%；实现归母净利润 12.03 亿元，同比增长



	36.43%，更重要的是半年度经营活动现金流净额将近 30 亿元，全年预计超过 60 亿元，相当于公司 2026 年已具备超 60 亿元的强劲自我造血能力。因为 2025 年 8 月公司完成了 REIT 首发上市，所以 2026 年上半年业绩不包含 REIT 首发资产的财务数据，而去年同期包括该部分财务数据，所以如果加回来，今年上半年公司归母净利润将达到 13.2 亿元，同比增长将达到 50%。虽然我们通过 REIT 出表了部分资产，但是我们主业盈利能力在去年高基数的基础上依然维持 30%以上增长。具体来看： 1、公司综合能力方面：从 2022 年重组上市以来，经过 4 年的发展，公司综合能力发生了质的变化，2026 年 6 月末/1-6 月，公司的总资产、经营活动现金流量净额分别达到 478.55 亿元、29.58 亿元，较 2022 年重组上市前一年同期分别增长 344.42%、438.53%，贡献收入的园区也由单一园区扩展到目前的 5 个园区，客户也由单一大客户拓展到全面覆盖头部互联网公司、云厂商、大模型公司。我们预计 2026 年全年经营性现金流净额将超过 60 亿元。同时，在 AI 产业带动下，仅约 3 年时间，公司新扩展的算力业务各项核心指标就全面超越了公司已经营 17 年的机柜业务。作为总资产规模近 500 亿元的上市公司，公司还能敏锐快速抓住机遇完成产业升级，跳出原有机柜业务舒适区并完成业务重心的战略切换，这一点非常难能可贵。今年上半年，公司对过去 5 年的业务进行了深度复盘，首先公司主业盈利一直保持 30%以上的年均复合增速，且现金流质量较高；其次公司搭建了多元化融资渠道，三年期融资成本已低至 1.7%；最后公司处于 AI 产业最优质赛道，储备了 6GW 的基础设施资源，下游客户均在加大资本开支。因此，公司拟定了未来的经营策略：国内大力发展算力业务，海外快速拓展机柜业务。 2、国内算力方面：公司 2023 年切入 AIDC 算力赛道，启动业务拓展并开展相关技术储备；2025 年扩大资本开支规模，加大自持算力资源投入，自持高性能服务器规模处于行业领先地
--	--



位，上半年公司算力业务收入近 20 亿元已有体现，毛利率亦处于较好水平，进一步凸显出公司的订单质量。截至目前，公司算力业务各项核心财务指标已全面超越机柜业务，算力业务已成为公司核心增长引擎。今年上半年算力设备供给市场出现非理性竞争，公司策略性地减少了相关采购，将更多的精力投入在供应链体系的搭建，依托前期大规模集中采购优势，公司逐渐搭建起稳固的算力设备供应链体系，覆盖服务器、存储、光模块、交换机、线缆等核心硬件，为公司算力业务的规模化落地奠定了坚实的基础。随着供应链的进一步完善，公司交付速度和供应能力将进一步加强，能够更好地服务终端客户。未来，公司将把算力业务作为国内重要投资与业务发力方向，充分发挥已积累的供应链、资金及技术优势，持续扩大高性能算力供给，深度服务大模型及自动驾驶、具身智能、Coding 等 AI 产业客户的多元化算力需求。

3、出海拓展方面：今年公司成功迈出出海第一步，落地香港、印尼·巴淡岛两大节点，海外中短期合计规划 600MW 算力中心规模。海外 IDC 机柜服务市场属于蓝海市场，受益于市场需求的高速增长，香港市场 2027 年能够交付的算力中心供给都已售罄，香港本地 IDC 上市公司毛利率将近 57%，今年以来东南亚市场机柜价格也在不断走高。今年以来公司加速推进两个海外节点的基建施工，预计印尼、香港项目会分别在今年内、2028 年开始交付。公司还创新打造了“人力服务出海+资产投资出海”的特色出海模式，外派 300 人以上运维团队进行海外 IDC 运维；同时统筹调配国内稀缺供应链资源，优先投向盈利水平更优的境外市场，通过预制化方舱，实现散热、供配电等核心设备的标准化、流程化、高密度方舱快速出海。除此之外，公司也在持续地开拓新的、有潜力的海外节点，将在未来进一步扩大公司海外布局。

4、资本运作和股东回报方面：目前公司控股孙公司少数股权上翻项目、REIT 项目皆处于交易所审核阶段，进展顺利。股



东回报方面，自 2022 年重组上市以来，公司已合计派发现金分红超 36 亿元，根据 2025 年度股东大会的授权，本次 2026 年度中期分红为每 10 股派发 4.288 元，合计派发现金红利 6.99 亿元，累计分红金额将超过 43 亿元。截至 2026 年 4 月 23 日，公司还完成了 5.58 亿元（不含交易费用）的股份回购，本次回购股份已实施完毕。未来公司将在保证业务稳健发展前提下，坚持常态化分红，和投资者共享发展成果。

以上就是我对公司上半年经营情况的简要介绍，看看各位投资人有哪些具体问题。

二、投资者较为关注的问题

（一）【AIDC 算力业务规模&资本开支展望】算力业务目前规划和后续增长指引？全年新增算力设备资本开支和自持算力规模大致是什么水平？如何考虑公司目前 6GW 全球规划的资源投放节奏和资本开支排期？

答：2026 年上半年，公司 AIDC 算力业务实现营业收入 19.95 亿元，同比增长 126.24%，占公司营业收入比例已达 53.26%，营收占比已超越机柜业务，成为公司核心增长引擎。公司自持高性能服务器规模处于行业领先地位，上半年公司算力业务收入近 20 亿元已有体现，毛利率亦处于较好水平。

资金层面，公司已具备较强的自我造血能力，能够为算力业务扩张提供坚实支撑。截至报告期末，公司总资产规模接近 500 亿元，资产负债率低于 65%，预计 2026 年经营活动现金流量净额将突破 60 亿元；同时，公司搭建起多元化、多层次融资体系，累计获得综合授信超 700 亿元，融资成本处于较低水平；2026 年度，公司通过 REIT 扩募、可转债项目预计可实现权益融资规模 100 亿元。公司整体资金储备充足、财务结构稳健，可充分匹配算力业务高投入的业务需求，后续公司也会结合服务器硬件价格、供应链情况以及客户订单情况综合判断公司投入力度，如硬



件采购具备较好性价比，公司会全力快速加大算力板块资本开支力度，不惜阶段性提高资产负债率。同时，公司坚持稳健经营原则，始终以订单盈利能力为重要决策依据之一，理性把握投资节奏，规避行业非理性扩张风险，保障业务高质量可持续发展。

关于 6GW 全球规划的资源投放节奏和资本开支排期，公司在国内市场将主要开展算力业务，有选择性地承接高毛利机柜业务订单。其次海外业务作为重点发力方向，公司将快速推进海外 1GW 交付目标落地。公司后续资本开支无固化排期，主要取决于确定性长周期订单获取速度、电力能耗配套落地进度、服务器硬件供应链性价比，同时兼顾公司现金流安全与债务结构等因素。

（二）【AIDC 算力价格&毛利率问题】国内算力紧缺趋势明显，算力租赁/Token 等均出现一定程度的涨价现象，公司如何展望后续的价格和业务毛利率情况？2026H1，AIDC 业务毛利率同比下滑较多的原因是什么？对不同区域的供需情况分析，以及公司新开拓客户情况、新签订单的价格趋势如何？当前行业的最大难点和卡点在哪？

答：结合当前行业态势，公司判断短期内国内算力市场仍将维持供给紧缺的格局，市场整体单价和盈利能力优于去年同期。公司今年上半年 AIDC 业务毛利率波动的主要原因是 2025 年同期还包括部分交付类业务，剔除该部分影响后，公司算力业务毛利率保持稳定。从长期经营维度来看，公司算力业务具备稳定的盈利模型，有望长期维持在 45%左右的理想水平。

从不同区域的供需情况看，当前国内算力市场整体处于供不应求的蓝海市场，区位差异对算力价格影响有限，当前市场上新签算力订单的价格和毛利率都呈上升趋势。

新客户拓展方面，当前公司已基本覆盖国内主流互联网厂商、云厂商、AI 大模型厂商，都与之建立了良好的合作关系，



	客户结构优质且合作粘性较强。 结合行业发展现状，当前算力行业主要面临两大核心制约因素，一是今年以来算力设备市场出现了非理性价格情况，现阶段算力设备采购价格持续偏离合理区间，市场非理性情绪凸显。公司始终坚持稳健发展的经营策略，致力于构建相互信任的长周期供应链合作关系。二是全产业链供应紧缺，目前算力行业供给约束不仅局限于高性能服务器，存储、光模块、交换机等配套设备及相关原材料均处于供给紧缺状态，全链条供给紧张成为制约行业整体扩张的核心卡点。 （三）【AIDC 核心竞争力】目前看到国内有同行加速转型 AIDC 并持续有第三方进入这个领域，请问公司未来维持 AIDC 定价权和份额的核心壁垒是什么（区位卡位，液冷技术，资金实力）？ 答：公司 AIDC 业务的核心壁垒主要体现在资源、资金、技术、供应链四大硬壁垒，以及客户信任形成的软性壁垒。 资源壁垒方面，可承载超大规模算力集群的高品质智算中心资源市场稀缺，这是开展大规模算力业务的基础。 资金壁垒方面，算力业务的投入可达数百亿乃至千亿级别，对企业资产体量、融资能力、融资成本、风险承载能力均提出较高要求。公司当前总资产接近 500 亿元，资产负债率控制在 65% 以下，2026 年经营活动现金流净额预计超 60 亿元，取得了超 700 亿元综合授信，叠加今年 REIT 扩募、可转债合计 100 亿元的权益融资规模，公司形成了多层次、广覆盖的多元融资体系，能够支撑公司在算力业务进行规模化、持续性快速投入。 技术壁垒方面，超大规模人工智能基础设施集群建设涉及组网部署、集群调优适配、液冷落地、全生命周期运维等全链条能力，技术复杂度高，涉及细分行业较多。公司在集群建设、组网调优及大规模集群运维等方面构建了全栈技术能力。
--	---



	供应链壁垒方面，算力产业具备全球化分工特征，行业紧缺是多品类设备、原材料的整体性紧缺，而非单一元器件缺口。公司依托大规模设备采购优势，已搭建起覆盖服务器、存储、光模块、交换机等核心硬件的稳固供应链体系，具备较强供应链统筹、成本管控以及技术迭代能力，为算力业务规模化落地提供保障。 客户信任关系壁垒方面，算力业务场景下客户需要将核心模型、关键数据部署到公司的基础设施，客户对数据安全、业务交付履约可靠性要求极高。公司恪守契约精神，严守交付履约承诺，与国内主流互联网厂商、云厂商、AI 大模型企业在长期业务合作中建立了极强的深度互信关系，构筑了深厚的竞争壁垒。 （四）【交付、上架】不同区域机房最新上架率情况更新？ 今年订单情况更新和明年交付计划，上半年单体爬坡速度有无特别变化？公司在 2026 年下半年及 2027 年的国内跟海外交付计划，能否请管理层详细拆解？今年规划交付的 300MW+中，使用液冷的 IDC 比例有多少？关于需求情况，目前国内签单和海外签单的进展如何？公司机柜业务和算力业务，从签单到交付的周期分别大概有多长？ 答：上架情况方面，公司 2025 年新增交付的 220MW 上架速度较快，目前基本都达到 80%以上的上架率；原有成熟算力中心上架率都已达到 90%以上。 交付节奏方面，2026 年年内，公司预计在国内交付 300MW 以上，海外交付 60MW，国内交付具体包括廊坊园区 200MW、重庆园区 50MW、惠州园区 40MW 等，以及印尼·巴淡岛园区 60MW。今年国内交付的算力中心 65%以上采用液冷方案，其余为风冷；海外项目基本采用液冷方案。关于 2027 年交付，公司主要关注两个方面：一是国内算力业务供应链供给情况。从当前情况来看，公司今年下半年资本开支可能有较大幅度增长，2027 年国内交付规模也有望实现可观增长；二是海外机柜业务交付规
--	--



	模预计也将明显增长，并有望超过 2026 年水平。 订单方面，目前公司廊坊、重庆、惠州、巴淡岛园区今年新交付的数据中心均已有明确订单或者意向。 从交付周期看，由于国内项目基础设施已前置建设，公司最快可在 3 个月内完成交付；海外项目自土地平整完成后，约 8 个月可完成交付。 （五）【IDC 业务价格】IDC 行业当前的签约价格如何？是否已出现回升态势？公司如何展望后续的价格走势？ 答：目前，IDC 机柜价格已开始企稳回升，特别是能够在短期内交付的高品质液冷机柜，价格已回升至行业高峰时期的单价水平，传统机柜价格也在逐步回升。从后续价格展望看，区位优势较好、能够较快交付的高品质液冷机柜价格具备较强支撑，传统机柜通过改造后如能满足当前市场需求，也具备价格提升空间。 （六）【客户】未来是否会考虑与头部云厂商，大模型公司形成更深度的战略绑定？ 答：目前公司与行业主流互联网公司、云厂商及头部 AI 大模型公司均建立了良好的战略合作关系。即使在行业资源相对紧张的情况下，公司仍积极保障重点客户的业务发展需求，通过持续稳定的资源供给和业务合作，已形成较强的业务绑定关系。 （七）【海外业务拓展】香港和巴淡目前客户意向情况和资本开支资金来源？公司是否会考虑在东南亚开展算力业务？巴淡岛首批交付的预计规模和时间？海外 IDC 的定价及利润率与国内相比有何不同？ 答：业务方面，公司海外地区目前只开展机柜业务，香港地区会开展算力业务。巴淡岛项目首批预计于 2026 年年内交付，
--	--



	交付规模约 60MW。 从境外 IDC 市场的定价及盈利水平看，香港和东南亚市场都属于蓝海市场，机柜价格整体处于较高水平。香港本地 IDC 上市公司毛利率接近 57%，公司有信心依托自身建设、供应链及运营能力，力争追赶、达到这一水平；东南亚今年以来机柜价格持续走高，市场平均毛利率整体优于国内市场。 （八）【资本运作】REIT 的扩募节奏？REIT 扩募预计完成时点是多久？对 2026 年合并收入和扣非净利润的减少幅度预计有多少？ 答：REIT 项目于 2026 年 7 月获得深交所受理，8 月取得反馈意见，目前正处于审核阶段，力争年内完成。 公司将有序推进 REIT 扩募，同时保持主业高速发展态势。关于 REIT 扩募对公司合并收入和扣非净利润的具体影响，将根据最终发行价格及财务核算结果确定，敬请关注公司后续公告。 （九）【投资回报率】管理层可否介绍一下算力 AIDC 业务的投资回报期、投资回报率与传统 IDC 业务的区别？ 答：投资回报周期方面，AIDC 算力设备生命周期一般为 5-6 年，按当前毛利率水平测算，成本回收期处行业较好水平；机柜业务相关设备的生命周期相对更长，能够达到 10 年以上，成本回收期也处行业较好水平。 投资回报率方面，海外机柜业务的投资回报率相对更好；但在绝对金额上，国内算力业务整体投入规模更大，因此盈利总量也相对更高。 另外，从产业链话语权看，算力业务涉及服务器采购、组网、集群调优适配以及对外输出算力等多个环节，相较单纯的机柜托管业务，在产业链中的议价能力更强。
--	--



	（十）【区域毛利率差异】报告期内华北和华南毛利率上行，华东地区毛利率下降较多的原因。未来 AIDC 和 IDC 毛利率走势预测？ 答：公司实行“强总部、弱分子”的管理模式。华东区域相关项目公司主要负责项目具体执行，公司廊坊总部则提供技术、市场、资金、售后等相关支持。由于不同主体在项目中的职能和贡献度不同，公司按照具体贡献度进行收入和成本归集。未来，公司有信心整体毛利率将保持在 45%左右。 （十一）【投资者回报】公司对于后续的分红政策有什么规划？ 答：自 2022 年重组上市以来，公司每年都进行约 9-10 亿元现金分红，已合计派发现金红利超 36 亿元，本次 2026 年度中期分红将派发现金红利 6.99 亿元，实施后累计现金分红将超过 43 亿元。未来，公司将在保障业务稳健发展的基础上，持续重视股东回报，与投资者共享公司发展成果。
附件清单(如有)	无
日期	2026 年 8 月 30 日