

证券代码：603881

股票简称：数据港

公告编号：2025-019 号

上海数据港股份有限公司 关于参加 2024 年度沪市主板人工智能专题 集体业绩说明会召开情况的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

上海数据港股份有限公司（以下简称“公司”）于 2025 年 4 月 30 日 14:00-17:00 在上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）及上海证券报·中国证券网路演中心（网址：<https://roadshow.cnstock.com/>）以上证路演中心视频直播和网络互动方式参加 2024 年度沪市主板人工智能专题集体业绩说明会。关于本次说明会的召开事项，具体内容详见 2025 年 4 月 24 日在上海证券交易所网站（<http://www.sse.com.cn>）披露的《上海数据港股份有限公司关于参加 2024 年度沪市主板人工智能专题集体业绩说明会的公告》（公告编号：2025-014 号）。

一、本次业绩说明会召开情况

2025 年 4 月 30 日，公司总裁王信菁女士、独立董事曾昭斌先生、副总裁李华女士、董事会秘书王臆凯先生出席了本次业绩说明会，与投资者进行了互动交流和沟通，就投资者关注的问题在信息披露允许的范围内进行了回答。

二、本次业绩说明会投资者提出的主要问题及公司回复情况

1. 投资者提问：请问过去 3 年的经营业绩比较稳健，对 2025 年的经营业绩展望如何？

公司回答：感谢您对我们公司的关注。数据港作为国内领先的第三方数据中心服务提供商，专注于数据中心全生命周期管理服务，主营业务涵盖 IDC 业务、IDC 解决方案业务、云服务销售业务三大类。其中，IDC 业务（即服务器托管）占据核心地位，由此形成以批发型业务为主，零售型业务为辅的经营模式。目前，批发类业务收入占公司整体收入的 98%，这一收入结构决定了公司的经营情况相对稳健。

在客户结构方面，公司的批发型业务主要服务于世界级互联网客户，2024 年度我们直接、间接来自于第一大客户的收入占比为 98%，且过去几年该比例均稳定在 90% 以上。我们与核心客户的合作采用“先订单、后建设、再运维”的模式，服务合同期限通常为十年，前两年采用随起随租的灵活计费方式，从第三年起进入我们所讲的“24+”模式，即不论实际上架率是多少，均按照满载上架率的 95% 来计费。这个模式确保了我们在建设初期即可锁定未来 8 至 10 年的稳定现金流，保证了股东相对稳定的经营回报，符合公司作为国有企业的稳健经营策略。

我们预期公司 2025 年的收入和利润在原有订单持续履约的基础上，仍然会呈现出稳健的经营结果来回报全体股东，同时我们管理层也将持续关注主业投资，寻求机会扩大产业规模，维护公司行业地位，以争取交上一份业绩平稳增长的答卷。如果后续我们有新的重大投资或者重大合同签约，公司也将严格遵循交易所相关规定履行信息披露义务。

谢谢！

2. 投资者提问：请问过去一直在聚焦主业布局，能否交流一下在主业这一块未来的发展计划？是否要拓展新业务？

公司回答：好的，谢谢您的提问。首先，我们数据港成立以来，借助了云计算的东风，经历了产业规模快速扩张，直到今天我们已建成了 35 座数据中心，北至乌兰察布、张北，南至广东深圳、河源，主营业务规模达到了 371 兆瓦。

深度融入国家数字经济战略布局始终是我们公司发展的核心方向。数据中心作为数字经济的重要基础设施，《“十四五”数字经济发展规划》，提出目标到

2025 年，数字经济迈向全面扩展期，数字经济核心产业增加值占 GDP 比重达到 10%，彰显国家层面对数字经济的战略重视。在具体实施方面，我们积极响应 2023 年 12 月五部委联合发布的《关于深入实施“东数西算”工程加快构建全国一体化算力网的实施意见》，其中提出国家枢纽节点地区各类新增算力占全国新增算力的 60%以上，国家枢纽节点算力资源使用率显著超过全国平均水平。基于此战略背景，目前公司已实现了京津冀、长三角、粤港澳大湾区东部枢纽及西部相应核心区域的前瞻战略布局，已建成的数据中心的战略卡位基本 100%位于“东数西算”的核心节点之上。展望未来，我们将持续深化在国家规划的八大枢纽节点布局，通过精准把握政策导向与市场需求的轮驱动，构建符合国家新型基础设施战略的数据中心集群。

未来我们还是会持续聚焦主业，在稳步扩大业务规模的基础上，同时做好公司收并购项目的准备，目前正积极考察市场中绿地、棕地和成熟项目，在审慎评估市场环境与公司战略匹配度的前提下，通过科学布局巩固行业领先地位。同时，公司自 2024 年被评为“国务院国资委双百企业”后，对我们未来的发展提出了更高的要求。我们已制定针对性战略规划，举两个例子，一方面着力夯实战略客户基础，推进销售渠道多元化拓展，探索轻资产运营方向，将公司的软实力转化为新的经济增长点；另一方面全面强化标准化智能运维体系，重点推进运维开发平台的功能模块优化，升级打造具有数据港特色的智能运维平台，系统性提升服务响应效率与质量。

3. 投资者提问：请问公司所处的行业与数字经济紧密相关，能否从行业角度展望一下行业整体需求以及未来发展趋势？

公司回答：感谢您的提问。公司所在的 IDC 产业最主要的收入是服务器托管业务，通俗地讲就是为数据、算力提供房子，主要负责服务器以外的数据中心整体投资，保证电力、网络、温度、湿度等外部环境 7*24 小时稳定，并提供相应的运维管理服务，是“数字经济”的算力底座。其余的技术改造、场景应用、产业链延伸的业务，就像机房技改、轻资产运维、云销售、算力租赁等，都是围绕

算力底座进行的业务布局。所以从这个行业定位来看，绝大部分的 IDC 行业企业是重资产投资的，且有一定的建设周期。

此外，行业生态也有很大的关系，早年间客户群体可能还比较分散，IDC 企业通过直签、运营商合作等模式与零售客户建立合作关系，但自从 2015 年云计算需求爆发以来，后续短视频、数智化、AI 智算等多浪叠加的需求催化，使得互联网大厂的需求超过其他客户需求成为绝对的主力，在此期间也演绎了很多企业的发展逻辑，数据港也是其中之一。

刚才提到的重资产加需求集中给行业带来了周期性发展的特点，2023、2024 年的 AI 再次催化了行业新一轮的大周期，这一轮 IDC 大周期与以往相比我认为有三个特点：

一是需求的增长比以往更大。上一轮的需求爆发，我们看到的一般都是小几百兆瓦的体量，这一轮需求可能头部互联网客户一家的需求都需要以 GW 衡量，是真正的需求爆发，这得益于人工智能 AI 带来的数据量增长和新需求、新场景的未来落地催生的底层产业链景气。从我们自身的体感来说，上游像柴发等大价值量且有一定产能瓶颈的单品，在去年今年遇到了很明显的供需紧张、供货周期拉长的情况，说明 IDC 建设正在如火如荼地开展。在传统基建领域，有“要想富、先修路”的逻辑，在新基建领域，网络和数据中心就是算力的地基与道路。

二是数据中心规模化、规范化。不仅服务器单体机柜功率增长，目前互联网客户要求的算力中心规模也在提升，导致行业整体从零售向批发转型，也带来了一些行业整合发展的机遇，此外，国家通过“东数西算”“全国算力一体化布局”等政策要求，逐渐把大规模数据中心转向八大节点、十大集群，最大化科学规划算力应用，提高算力效率，搭建区域性和全国性的算力网络，同时，不断提升的算力规模对能源消耗也不断增加，国家对绿色低碳提出行业化需求，pue 能耗管控成为数据中心的重要竞争力。

三是业务模式多样化发展。这一轮的行业需求增长因为其需求快，特点明显，除了催动传统 IDC 行业发展，也带来了算力租赁的兴起，一些新的玩家涌入这个

赛道。此外，源网荷储等一体化规划也在西部、北方地区出现了一些落地的试点。未来，数据港也将持续关注行业变化趋势，持续关注智算业务、轻资产运营等多种新业态模式，评估实施落地可能性，积极拥抱产业变化。谢谢！

4. 投资者提问：请问随着数据中心行业竞争加剧，数据港如何评估自身在机柜出租率、客户续约率等关键指标上的行业竞争力？与万国数据、光环新网等竞争对手相比，公司的核心优势与短板分别体现在哪些方面？

公司回答：好的，感谢您的提问。数据港目前的经营模式是以批发型为主、零售型为辅，98%的收入均来自于批发型收入。我们与核心客户的合作采用“先订单、后建设、再运维”的模式，服务合同期限通常为十年，前两年采用随起随租的灵活计费方式，从第三年起进入我们所讲的“24+”模式，即不论实际上架率是多少，均按照满载上架率的95%来计费。这个模式确保了我们在建设初期即可锁定未来8至10年的稳定现金流，保证了股东相对稳定的经营回报。

目前来看，我们已建成运营的项目均在22年底前交付了，所以在25年已经全部进入了“24+”满载计费模式，您刚才提到的出租率就可以认为大部分的数据中心已经达到95%了，同时，我们都是8-10年的长合同，所以在合同期内的项目，可以认为客户每年都是续约的。这其实也是我们做批发型的初衷，大客户相对稳定，且机房整体定制出租给一个客户，可以保证较高的稳定上架率。

与友商相比，其实也分为两个层次，一个是与行业平均相比，那就是刚才我们王总提到的我们更有效的成本控制能力、更快速的建设交付能力、更领先的绿色节能能力、更稳定的运维管理能力和更杰出的技术创新能力。

另外一个层次就是相对头部的友商，那我们认为核心竞争优势至少有两点，一个是更为稳健的财务资金状况，公司2024年度的资产负债率在56%左右，货币资金加上交易性金融资产超过17个亿，经营活动产生的现金流量净额持续向好，且公司借助国资背景和稳定的财务情况，近几年不断创新融资工具，降低综合融资成本，节约财务费用，资金情况持续优化，为公司未来规模化扩张奠定了良好的优势。二是稳定的运维管理能力，公司服务于世界级互联网大客户，在

2024 年 IDC 行业重大事件频发的背景下，数据港运维管理团队成功保持着“零 SLA 事故、零故障、零客户投诉”的三大主要目标，进一步夯实了与合作基础，也保持行业领先的记录。

最后，您提及的短板层面，主要系项目储备。随着国家持续推进“东数西算”，以及未来算力需求带来的新增长点，数据中心行业将迎来新一轮发展机遇。基于此，数据港也将积极探索市场上的优质资源项目、土地资源，结合自身优势与能力审慎研判，以实现公司长期稳健发展及在数据中心行业的领先地位。

关于公司参加 2024 年度沪市主板人工智能专题集体业绩说明会的详细情况详见上海证券交易所上证路演中心（网址：<http://roadshow.sseinfo.com/>）。公司对长期以来关注和支持公司发展的投资者表示衷心感谢！

特此公告。

上海数据港股份有限公司董事会

2025 年 5 月 1 日