

2024-09 计算BSC

powellli, 2024-09-11

Page2-3 2024业务损益

1. 2024年收入79.5亿，毛利31.2亿。收入跟预估差不多，毛利完成129%，超额完成。
2. 解释数据：这个结果是由两个因素共同组成的。负向因素是拼多多和小红书退旧换新的规模比预期大很多，原来我们跟行业是希望能让客户尽可能延迟退还旧代次，这样才能在折旧之后获得可观的利润，并且客户也表示愿意支持。但确实是客户自己也有压力，今年一次性把S5全部退还了，总共有300万核左右，带来收入额外降低2.8个多亿，毛利降低不多是0.9亿。正向因素是我们的星星海硬件和供应链的优势确实提供了非常有性价比的S5机型，同时各个行业也在积极售卖自研产品，我们看到所有行业在计算产品上都是同比正向增长，基本上把预期外退还的收入补回来了，而这些收入带来的毛利更丰厚。除了svip和泛互稳住大盘，消费电子、出行、零售都还不错。
3. 经营结构改善年初给coby汇报过。这里再补充几个点，我们定义的超大客户从7家增到18家。收入占比超0.5%即4000万以上年收入的客户，这18家一共占比56.6%。比如荣耀、滴滴、贝壳、猿辅导等。

- 负向：拼多多、小红书增加了288万核退旧换新需求，超预期退还部分影响收入-2.8亿，毛利-0.9亿

- 正向：

- 头部客户从11家增加到18家，新增荣耀、元象、百川、名之梦、智谱华章、滴滴、同花顺、贝壳、猿题库

◆ 荣耀、库洛、出海、PaaS/SaaS和春保新增需求334万，这部分资源毛利好，贡献收入+3.3亿，毛利+1.5亿

◆ winback客户：比特大陆/货拉拉/wechain/燧原/蔚来/web3

1. 其中最大的增长贡献来自于GPU，24年的收入是23亿，净增11.2亿。轻量云收入1.66亿，增长29%，毛利36%。分布式云0.63亿，增长13%，毛利率-6.18%（其中除去ECM分别是0.46，毛利24.29%）。
2. 总的来说，GPU贡献收入，CVM贡献利润，轻量云和分布式云有机会孵化成未来的大产品。
3. 成本上得益于旧的硬件过保规模变大和新的硬件成本降低，成本提供了7亿的毛利。

GPU的损益不错，核心价值就是我们的客户靠谱和经营模式靠谱，这里要表扬供应链，从供应到交付极致压缩，并减少经营漏损。

分布式云：

今年长的不如预期快，但是已经有不少客户签约。

我们再补充几个已经签约的客户的情况。如下：

比如CDC一共1600万的已确定项目共1600万：协飞科技（1100w）、澳门西软（1000w）、仪征工业云（690w）、吴江优惠云（460w）、北理工地图（660w），

以上均为24H1已确定项目，因线下项目影响因素多，客户侧进展推迟到24Q4和25Q1不等，导致了整体收入延迟进来。

比如CDZ 清云、鹰硕项目因 gpu 合规认证暂停，海南陵水 delay 半年，武汉星火 delay 3 个月，牧原合同暂缓

这些我们等下都补充到小抄里。

Page4-5 2025业务损益预计

1. 根据实际服务客户的经验和行业的预测情况来看，我们预估25年整体收入增长9%，达到86.6亿。毛利32.8亿，同比增长5%

2. 毛利略微下滑的原因是，2024年是过保规模最大的一年，有一部分过保红利会从今年开始释放给自研，同时还有5000万的海力士内存条故障的赔偿。这1.5亿的收入相当于是今年的一次性的额外红利。
3. 收入这里的增长还是由这几块组成，CVM的大盘肯定会受到存量客户降折扣的影响（从2.43折降到2.34折），同时也会有更多的增长，比如svip和泛互都在攻坚一些大客户，这块增长3%左右到58.2亿，毛利率44.8。
4. 当然这里也有一个点值得关注，就是超大客户的影响是否会持续。我们认为不会，一是空间释放完毕，二是已经考虑最坏情况。
5. 第二个是AIGC赛道，在老板的支持下，GPU拿到了2万张H20，这里可以做到增加5.4亿的增量收入，占到计算大盘的33%（现在是29%）。
这里只考虑比较保守
6. 出海这里主要是cvm和分布式云一起，应该是能有20%以上的增长，占大盘10%。美团、富途、wechain，以后还有goto、正大等。
7. 分布式云自己会有1.2亿，95%的增长。来自于两个大的方向。
8. 成本这里有SA5的进一步铺量和机位机架利用率提升带来的单核成本降低。

Page6-10 达成路径

组合拳的效果，各产品在winback竞争、出海、idc上云、产业上云、小企业和中长尾场景上的结果。

1. 通用计算。稳大盘，做winback，做海外。客户案例，美团、wechain(100G打败阿里)

SVIP 25年整体收入净增-1.4亿，其中拼多多新旧换新影响（包括递延影响）共-3.6亿，其他客户规模增长110万核，带来收入2.2亿，就是PPT里写的。

通用计算25年案例：美团

✓ 背景：美团点评作为国内最大的O2O平台，与计算产品有深度合作，包括节日弹性业务、美团自研数据库业务、外卖出海业务等，目前在云上总计59W核

✓ 产品策略：

- 弹性业务：面向客户每年“七节两月”突发的资源需求，积极为客户协调弹性资源，解决客户燃眉之急从而培养良好客情。
- 客户自研数据库：为方便客户业务在云上使用客户自研数据库，基于本地盘机型响应客户数据库高IO需求，25年增量预计12.5W核。
- 外卖业务：为客户提供海外基础设施可靠的保障，美团香港业务全面部署在腾讯云，当前累计4.4W核。未来会在法兰克福进一步上量约2.5W核。

✓ 规模：当前累计59W核，25年预计增长15W核。

2. GPU。做增长，防流失，带大盘。客户案例，H2O的优势

✓ 数据

大模型及aigc赛道，ppi预估贡献收入 1.13 亿

传统ai赛道，ppi预估贡献收入 0.48 亿

自动驾驶赛道，ppi预估贡献收入 0.81 亿

广告推荐赛道，ppi预估贡献收入 1.62 亿

✓ 案例：大疆 @biyuanxie(谢碧苑)

大疆 自动驾驶业务，通过H2O+自动驾驶专区拿单，PK 百度的A800以及字节H2O；竞争点：H2O 在自动驾驶领域的测试性价比优于A800，并且通过自动驾驶专区差异化竞争拿单

3. 轻量云。抓场景，销碎片、弹性可控。帕鲁和web3

4. 分布式云。几个新方向，长期可持续。

分布式云案例：澳门石基CDC winback AWS

✓ 背景：

- Top酒店数字化服务商，市占率25%，业务遍布全球，客户新项目需在澳门搭建其PMS平台，服务本地100+家酒店。之前海外客户多与AWS合作，本次CDC成功PK掉AWS和阿里云中标

✓ 产品策略：

- **云能力领先**：支持云服务全面对标AWS Outposts，实现客户系统完整替换
- **本地多活架构**：领先支持澳门双CDC节点之间容灾，依靠优势PK阿里云出局
- **海外轻量化极致部署**：最小支持单机柜部署，现场交付2周内完成，海外全托管运维客户0压力使用

✓ 规模：5年1354万，计算670万

分布式云案例：拼多多

✓ 业务需求：

- winback客户当前在百度云上的业务，核心诉求是价格

✓ 解决方案及优势

- 在客户太仓自建机房里，部署客户专属可用区CDZ
- **降本**：算力服务器利用以及CDZ轻量化底座为客户提供极具竞争力的价格
- **增效**：客户免运维，使用体验与公有云一致

✓ 收入情况：**包销2年，上线规模在50-100万核**

- 50W核，整体（不含税）金额约14,656W，其中计算产品中心约9888 W；
- 100W核，整体（不含税）金额约27,825 W，其中计算产品中心约18,666W；

Page11 三年预测

以9%的复合增长率，2027年突破100亿。毛利率会因为市场竞争加剧和GPU的显著占比提升而拉低。

基于未来三年收入经济形势没有大的异动的的前提下，各产品保持收入平稳增长，持续贡献毛利增量

1) 通用计算大盘跟 25 年保持一致，3% 的同比增速。50%大盘

2) GPU考虑存量递延后，25 年同比 23%，三年复合增长率 18%。40%大盘

3) 轻量云体量越来越大，但仍保持 20% 以上的增速。3%大盘

4) 分布式云持续高速增长，长约模式下已落单项目持续递延，未来三年保持 50% 以上的增长。3%大盘