

关于优刻得科技股份有限公司

2025 年度提质增效重回报专项行动方案的半年度

评估报告

为进一步提升公司经营效率、保障投资者权益、树立良好的资本市场形象，优刻得科技股份有限公司（以下简称“公司”或“优刻得”）秉持“以投资者为本”的理念，基于对公司未来发展前景的信心、对公司价值的认可以及切实履行回报社会的责任感，于 2025 年 4 月 19 日发布了《2025 年度“提质增效重回报”行动方案》。2025 年上半年，公司根据行动方案内容积极开展和落实相关工作，取得了积极进展和良好效果。现将行动方案的半年度执行情况评估如下：

一、专注经营主业，聚焦用户价值，增质提量促发展

2025 年上半年，公司积极把握行业机遇，围绕“1+2+3”战略，持续深化高质量发展，锚定 AI 发展与海外发展为两大领域，坚持深耕主业，不断提升核心竞争力及经营质量，进一步收窄亏损。报告期内，公司经营业绩稳步向好，实现营业收入 79,107.07 万元，较上年同期增长 6,106.75 万元，涨幅 8.37%；归属于上市公司股东的净利润为-7,964.84 万元，较上年同期增长 2,880.12 万元；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-7,888.01 万元，较上年同期增长 3,594.34 万元。

1、依托智算资源优势，深耕 AIGC 产业

当前，国内外 AI 大模型技术的快速迭代及 AI 应用领域的爆发式增长，正持续驱动 AI 算力市场规模的升级与扩容，从而成为人工智能行业增长的核心引擎。在此背景下，公司主动把握机遇，2025 年上半年重点在“基础模型、行业模型、AI Agent/机器人、AI 应用”四大领域推进工作：在“基础模型”方面，公司依托丰富多元的底层算力、高速的网络互联互通能力和高性能的并行文件存储能力等，为该类型企业提供安全、稳定的智算基座，确保业务平稳运行。同时通过深入挖掘客户多样化需求持续升级基模产品与服务质量，从而进一步提升客户的服务体验。例如“孔明”智算平台在报告期内拓展了大模型训练、AI 业务在线推理部署的一站式服务能力，核心功能不断完善；在“行业模型”方面，公司的

UModelVerse 平台持续迭代升级，完成多类型模型训推适配，支持市面上多款主流开源及闭源模型，通过插件形式实现用户终端快速接入，实现多模型适配集成；同时紧随 AI 发展趋势，新增文生图及多模态理解支持能力，全面赋能开发者与企业的智能化升级；在“Agent/机器人”方面，公司依托自建的内蒙古乌兰察布和上海青浦两大智算中心提供可靠的 AI 智算云底座，同时联合芯片厂商构建自主可控的国产智算集群以全面保障智能体开发全流程的数据隐私与模型安全，报告期内公司在具身智能领域取得突破，例如，公司已支持多行业客户开发出宠物陪伴类机器人、物流机器人等，推动其商业化落地；在“AI 应用”方面，公司深度拓展 AIGC 领域，为多行业客户提供一站式 AIGC 解决方案，推动 AIGC 技术深入各行各业。

2025 年下半年，公司将围绕“基础模型、行业模型、Agent/机器人、AI 应用”等方面持续发力，凭借自身在智算基础设施和技术服务方面的优势，不断寻求业务突破，稳中求进，加速构建大模型产业生态。

2、推进海外业务发展布局，加速 AI 算力出海

近年来，随着中国企业的出海需求持续增长，海外云节点扩张也迎来快速发展期。在此背景下，公司产品凭借技术能力的领先性、行业方案的多元性、海外节点的丰富性以及商业模式的灵活性等特点，在海外市场逐渐展现出较强的竞争力。2025 年上半年，公司持续推进全球一体化算力平台建设，依托全球化基础设施布局，在美国华盛顿节点成功部署 GPU 裸金属集群。其具备相比虚拟机更高的部署密度、更低的资源开销和更快的部署效率，能够为客户提供独享的高性能物理资源，结合公司云原生技术，可助力客户实现高性价比云化部署与敏捷的资源管理，当前正加速服务于直播电商、视频生成、智能客服、广告营销等多个 AI 企业出海场景。同时，公司依托自建全球专线网络，以及在国内服务多行业积累的深厚技术经验，以产品为基石，抓住中国企业“走出去”契机，积极开拓海外本地企业客户市场。

为助力企业跨境业务顺利开展，公司构建了网络、算力、安全等全方位保障于一体的“面向企业‘出海’的跨境赋能公共服务云平台”，提供从基础设施搭建、数据合规咨询到本地化运维支持的全周期服务，全面满足出海企业对高性能、高稳定性和高实时性计算资源的需求。同时，针对数据主权与合规需求，公司坚

定“主权 AI”方案，支持海外客户本地化部署 AI 算力及深度调优，确保数据不出境，帮助金融、政务等敏感行业客户在海外业务拓展时，满足区域政策要求。

截至目前，公司已在全球 22 个地域成功构建 30 个可用区，业务范围广泛覆盖欧美、东南亚、非洲等热门出海区域。2025 年下半年，公司将聚焦 AI 算力、国产化替代与更广阔的全球化市场，加速释放技术沉淀的长期价值。

3、深耕 AI 领域与全球市场，驱动公有云业务拓展

2025 年上半年，公司持续攻坚公有云业务，核心聚焦于 AI 技术生态构建与全球化战略布局，市场份额实现进一步拓展。公司紧跟 AI 技术发展机遇，在传统互联网领域，通过深度洞察客户业务需求与核心痛点，持续挖掘其新 AI 需求，量身定制创新性互联网解决方案，有效助力客户实现智能化升级；针对其他需加速数字化转型的行业，以及芯片、智能硬件产业链等新兴领域，公司立足行业未来发展趋势，积极拓展其数字化转型需求，开展持续性探索，为公司后续业务拓展奠定了坚实基础。与此同时，报告期内，公司积极把握海外市场机遇，重点突破中国企业出海机会，助力企业拓展海外市场。作为国内领先的云服务提供商，公司凭借卓越的产品性能与优质的服务，在行业内树立了良好品牌形象。公司在实现老客户粘性提升的同时，亦成功吸引了众多新增客户，涵盖互联网中小客户、国资云、海外运营商、智算中心等多领域的多元化客户群体，在提升客户满意度的同时培育出新的盈利增长点，为持续稳健发展注入强劲活力。

2025 年下半年，公司将继续聚焦主业，持续深耕公有云业务，在 AI 算力等新利润增长点的开拓及海外云产业生态的扩展等方面持续发力。在人工智能产业化与全球数字化转型的背景下，公司不断拓宽业务边界，助力行业智能化升级，为公司培育更多发展机遇。

4、大力发力私有云业务，深化产品迭代及场景化服务

2025 年上半年，公司以“私有云突破”为方向，持续深化私有云产品力。针对虚拟化软件的信创背景，公司在自研全栈解决方案 UCloudStack 的迭代上重点发力，聚焦虚拟化场景，显著增强了虚拟化层面的迁移等新特性，以更好服务虚拟化替代和超融合核心业务场景。同时，公司依托其十余年的运营运维管控能力，打造了集团云平台，可提供稳定可靠的集团私有云解决方案，目前已成功与

数家大型集团企业达成合作，并为全国多家高校构建了安全可靠的私有化数字底座。

2025 年下半年，公司将持续深入洞察客户在云方面的私有化建设需求，不断推陈出新，丰富私有化产品模式与业态。

5、“东数西算”双节点发力，智算中心建设稳步推进

公司自建内蒙古乌兰察布和上海青浦两大智算中心，均位于国家“东数西算”算力网络枢纽节点。乌兰察布智算中心坐落于西部枢纽内蒙古集宁大数据产业园，定位“西算”智算中心，打造了全方位安全可靠的智算基础设施，能够有效协助用户解决算力资源短缺、成本高昂、建设困难等问题，为 AI 企业的大模型训练需求提供更为丰富且低成本的人工智能算力支持。

青浦智算中心则位于东部枢纽长三角起步区上海市青浦工业园，定位于“东数”智算中心，其一期项目于 2023 年 1 月正式投产。依托长三角经济区的地缘优势，具备高算力特性与高品质、畅达的网络环境，主要用于承载 AI 推理，芯片验证，脑机接口等高时效要求的业务。

二、全面提升科技创新能力，激发整体生产力

1、保持研发投入，推进技术创新

公司在业务快速扩张的基础上重视研发创新，报告期内，公司新申请发明专利 3 项，新增发明专利 2 项。截至报告期末，公司累计共获得知识产权 210 项，其中发明专利 106 项，实用新型专利 7 项，外观设计专利 1 项，软件著作权 96 项；公司研发人员共 328 人，占公司总人数 37.66%，其中本科及以上学历 316 人；2025 年上半年公司研发投入合计 9,867.67 万元，占营业收入的比例为 12.47%。

公司具有较强的产品研发能力及客户服务能力，能够为客户提供优质的技术解决方案。2025 年上半年，公司在研发领域持续投入，产品策略上基于领先的技术和对客户需求的深度理解，产品升级迭代节奏稳步推进。如在 AI 与云计算融合方面，公司“孔明”智算平台针对“基础模型”的大量训推需求，报告期内新增大模型训练、AI 业务在线推理部署的一站式服务，核心功能不断完善；公司自主研发的 UModelVerse 一站式企业级模型服务平台持续迭代升级，完成多类型模型训推适配，支持市面上多款主流开源及闭源模型，通过插件形式实现用

户终端快速接入，实现多模型适配集成；此基础上，公司紧随 AI 发展趋势，UModelVerse 新增文生图及多模态理解能力，全面赋能开发者与企业的智能化升级。私有云领域，公司自研的全栈解决方案 UCloudStack 针对虚拟化软件的信创背景下，重点聚焦虚拟化场景，在虚拟化层面显著增强了迁移等新特性，以更优地服务虚拟化替代和超融合核心业务场景；同时公司依托十余年运营运维经验，打造的集团云平台，已形成稳定的集团私有云解决方案。

2025 年下半年，公司将依托自身既有资源优势，聚焦更多场景化解决方案的探索与落地，推动产品实现全方位升级，进一步巩固并增强市场竞争优势。

2、全面提升管理效率，支撑组织持续发展

2025 年上半年，公司围绕“人才是核心驱动力”的理念推进人才建设。一方面通过优化人才发展机制夯实基础，聚焦人才梯队搭建，重点培育兼具市场意识与国际化能力的团队，同时积极引入新鲜血液，为团队注入活力与创造力；另一方面依托 UCloud 技术研究院、校企合作平台等载体，推进体系化人才梯队建设，强化公司优秀刻苦的文化遗产，通过岗位规划明确发展路径，结合内部培养与外部引进双渠道加强专业化团队建设，为战略落地提供人才支撑。

2025 年下半年，公司将持续深化人才战略，在团队建设上进一步完善人才发展机制，着力打造一支充满冲劲、活力、好奇心，具备市场意识和国际化能力的团队。

3、优化人才激励机制，构建卓越团队

报告期内，公司顺利完成 2024 年限制性股票激励计划第一个归属期第一批次股份登记，25 名激励对象完成归属。这一举措将核心人才与公司的长远发展紧密相连，既充分肯定了员工在公司发展进程中的贡献，也进一步调动了团队的主动性与创造力，增强了人才的归属感和凝聚力，为技术创新、业务拓展及战略落地提供了有力的人才保障，有效助力组织效能提升。

2025 年下半年，公司将进一步优化激励机制，通过设立合理、多元的体系激发人员工作激情，为人才提供充足的发展机会与成长平台，以此保障团队稳定性。同时，公司通过利润导向的奖惩制度，在注重基层管理干部担当与成长的基

基础上，灵活调整管理干部制度，为年轻干部创造更多发展机会，构建完善的人才发展梯队。

三、完善公司治理体系，强化“关键少数”责任意识

报告期内，公司严格按照《公司法》《证券法》《上海证券交易所科创板股票上市规则》和《上市公司治理准则》等相关法律法规、规范性文件的要求，不断完善公司治理结构，建立健全内部控制体系，进一步促进公司规范运作，不断提高公司治理水平，推动企业持续稳健发展。

1、加强董监高合规培训，强化“关键少数”责任意识。

公司高度重视实际控制人以及公司董监高等“关键少数”对于公司规范运作、高质量发展的重要作用。报告期内，公司根据年度培训计划，积极组织董事、监事及高级管理人员参与监管机构、上市公司协会组织的专业培训，同时持续关注监管动态，组织专人梳理典型案例，汇编学习材料，及时传递监管法规、案例、行业动态等资讯信息，面向“关键少数”开展专题学习，引导管理层深入理解合规要求，提升合规意识和责任意识，从而进一步巩固了公司治理的规范性与专业性。

2025年下半年，公司将继续加强对关键少数人员合规学习要求，积极组织公司相关人员参加证监会、交易所“浦江大讲堂”及上市公司协会等平台的合规培训，确保管理层全员及时了解最新法律法规，督促其依法履职、勤勉尽责，强化“提质增效重回报”意识，提升经营管理水平。

2、落实《公司法》制度改革要求，规范公司合规运作体系

公司将紧跟监管新政策的步伐，依据中国证券监督管理委员会发布《关于新〈公司法〉配套制度规则实施相关过渡期安排》，贯彻落实相关工作。公司将持续深入落实新《公司法》制度改革的要求，对《公司章程》《股东会议事规则》等内部治理制度进行更新修订，统筹安排提交审议取消监事会及监事的议案，新增《舆情管理制度》《市值管理制度》等，持续修订和完善公司内部管理流程，提升科学决策水平与风险防控能力，为公司股东合法权益提供有力保障。

四、加强投资者沟通，提高信息披露水平

公司高度重视投资者关系管理工作，通过投资者联系邮箱、专线咨询电话、上证 E 互动平台、接待现场调研等多种形式与投资者进行沟通交流，积极维护公司与投资者的良好关系，提高公司信息透明度。公司严格按照中国证监会、上海证券交易所的信息披露相关规定并遵循真实、准确、完整、及时、公平的原则，严谨、合规地开展信息披露工作，并在定期报告披露后，以图文简报“一图读懂”、视频介绍等多种可视化形式对财务报告进行展示，并在“上证路演中心”平台举办业绩说明会，对公司经营业绩进行说明，对定期报告进行解读。

2025 年上半年，公司在发布 2024 年年报及 2025 年一季度报告后，迅速通过“上证路演中心”平台完成预约，成功举办 2 场业绩说明会，并在会前收集整理了投资者的提问，组织管理层及相关部门负责人对重要问题开展深入研讨，确保回答质量。在投资者关系维护方面，公司高度重视与机构及中小投资者的互动，报告期内累计组织 10 场以上现场调研活动，接待了券商、机构及个人投资者，帮助其直观了解公司生产经营实况；针对中小投资者，公司指派专人负责接听 IR 电话，通过上证 E 互动平台回应提问，实现 100%回复率，既强化了与中小投资者的沟通，也将其关注点与意见及时反馈至管理层，为公司应对市场变化、响应市场诉求提供参考。此外，公司将官方微信公众号内容同步至“东方财富”等平台的企业号，及时向中小投资者传递公司最新动态，有效提升信息公开透明度，助力投资者全面了解公司发展现状与经营成果。

公司将继续严格遵循法律法规及监管机构要求，严格执行信息披露管理制度，不断深化投资者关系管理工作。通过积极组织投资者调研活动，充分利用并拓展上证路演中心、上证 e 互动、官方公众号等平台，加强与中小投资者的沟通交流，助力投资者更深入地理解并认可公司。在此基础上，公司将持续搭建与投资者之间更为紧密的沟通桥梁，切实维护广大投资者的合法权益。

五、强化管理层与股东的利益共担共享约束

公司始终严格遵循相关法律法规及规范性文件要求，强化管理层责任，不断健全激励与约束机制。为充分激发高级管理人员的工作积极性与创新性，公司依据《公司法》《公司章程》及相关法规规定，结合实际经营情况，制定了与经营业绩挂钩的高管业绩奖励政策。当年度利润目标达成后，将根据激励对象的年度收入总水平及绩效考核结果分配增量业绩奖励，其中个人绩效考核将综合考量高

级管理人员的工作表现、业绩目标完成情况等多方面因素。未来，公司将持续优化管理层薪酬管理体系，进一步强化管理层成员责任、权利与义务的对等性，以经营指标为导向，充分调动管理团队的积极性、主动性与创造性，切实维护公司及全体股东的合法权益。

六、其他事项

公司 2025 年度“提质增效重回报”行动方案正在积极执行中，本评估报告内容是基于方案现阶段的实施情况所作出的评估与判断。未来，公司将继续专注主营业务，提升公司核心竞争力及经营质量，通过良好的经营管理、规范的公司治理和积极的投资者回报，切实保护投资者利益，维护公司良好市场形象，促进资本市场平稳健康发展。

评估报告中所涉及的公司规划、发展战略等系非既成事实的前瞻性陈述，可能会受到国内外市场环境因素、政策调整等因素影响，具有一定的不确定性，不构成公司对投资者的实质承诺，敬请广大投资者注意相关风险，谨慎投资。

优刻得科技股份有限公司

董事会

2025 年 8 月 16 日