

证券代码： 300846

证券简称：首都在线

北京首都在线科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员姓名	中船投资、华能信托。 （以上排名不分先后）
时间	2024 年 1 月 25 日
地点	现场会议
上市公司接待人员姓名	公司董事、副总经理、董事会秘书：杨丽萍女士 投资者关系负责人：庞帅女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>本次投资者关系活动的主要内容如下：</p> <p>一、公司简况</p> <p>首都在线是一家覆盖全球的云计算及互联网数据中心服务提供商，致力于为中国本土企业、中国出海企业、进入中国的跨国公司，以及海外本土企业提供全球云网一体化解决方案，公司业务覆盖美洲、欧洲、亚太三大核心区域的 50 多个国家地区，为 AI 人工智能、游戏、音视频、元宇宙、电商等行业用户在全球范围内提供快速、安全、稳定的行业解决方案。</p> <p>二、互动交流环节</p> <p>Q1：公司过去两年出现亏损的主要原因是什么？</p> <p>A：公司过去两年亏损主要受云计算业务影响，公司为满足客户的快速业务增长及扩容需求，在海外预先投入硬件设备并搭建云平台。但受政策、行业波动和不可预期因素的影响，客户业</p>

务拓展未达预期，导致公司海外云平台出现短期资源冗余。最近，公司主要客户的海外业务都有了复苏迹象，包括游戏、音视频及跨境电商等行业。公司海外云平台资源利用率不断提高，后续将会带来持续业绩释放。

此外，公司自 2021 年底便前瞻性地布局了 GPU 行业赛道，并提前采购了万片针对图形图像应用场景的 GPU 芯片，占据了重要的先发优势。然而，2022 年受不可预期因素影响，客户拓展进程未达预期，导致公司收入未达目标。但从 2023 年来看，随着国内首批 8 个大模型通过备案获批上线，大模型由小范围内测转为向社会公众开放，全面商用的节点渐行渐近，后续有望带动公司 GPU 业务的全面爆发。

综上，受宏观经济环境波动、行业波动、客户下游业务开展不利等影响，公司的云计算服务营业收入增长未能达到预期目标。同时，由于资产扩建导致的固定资产折旧成本增加，公司短期内面临利润压力。随着冗余资源的消化和利用，预计将持续释放其业绩潜力，迎来更好的发展。

Q2：公司扭亏的主要措施？

A：公司扭亏措施主要为三方面：智能计算（GPU 业务）方面：AI 产业革命初期，通用大模型的研发带来第一轮算力军备竞赛。随着 AI 应用逐步成熟，大模型将进入推广阶段，在推理端的算力需求将远远超过训练阶段的算力需求。同时，国内大模型正在走向规模化应用，应用场景不断拓展。公司基于自身全球网络优势，主要锚定对网络高度依赖 AI 推理赛道，并预先投入大量研发在 Cloud-OS 智算调度平台搭建上，面向客户提供开箱即用的解决方案。公司提前布局的 GPU 芯片已基本消化完，并根据大模型客户的需求又新采购了一定量的 GPU 芯片，涵盖了英伟达及国产 GPU 芯片。整体来看，公司 2023 年前三季度 GPU 业务收入基本维持 45% 的高速环比增长。后续推理应用将为公司带来新的营收增长。

云计算业务方面：在 2023 年第三季度，海外云计算业务增长速度出现拐点，微软、谷歌和亚马逊三大巨头的云业务综合增速达到 19.64%，较上一季度增长了 1.13%。这一增长趋势为公司在海外云平台冗余资源的消化提供了积极信号。同时，在客户行业方面，公司在音视频和工具类行业客户取得了突破性进展。在大客户数量方面，公司也制定了更高的大客户数量目标，并已经取得了一定成果。未来随着公司海外云平台资源的逐步消化，将带来持续的业绩释放。

IDC 业务方面：根据 IDC 及浪潮信息发布的《2022-2023 中国人工智能算力发展评估报告》，未来通用算力规模年复合增长率为 18.5%，增速放缓，但智能时代的到来又再次为 IDC 行业注入活力。公司近两年 IDC 业务收入增速相对较为平稳，毛利有所提升，由 21 年的 12.66% 提升至 23 年前三季度的 15.77%。下一步，我们将提高互联网行业头部客户的覆盖量，加强客户直签，并通过客户结构调优，进一步提升毛利相对较低地区的利润空间。力争实现 IDC 业务整体收入和毛利的提升。

Q3：公司 IDC 业务的定价方式是什么？包括采购及销售端？

A：公司的 IDC 业务主要采用转售模式，我们向上游供应商（主要是三大电信运营商）采购机柜和带宽资源，公司从 2005 年开始与三大运营商建立了长期良好的合作关系。采购价格会根据采购规模而有所不同，公司在国内关键节点使用需求旺盛，因此也享受了一定的规模优惠。

下游客户，主要根据客户的具体使用量和合同期限来定价，确保每一位客户都能得到符合其需求的服务，这也导致了销售定价之间存在细微差异。

Q4：公司如何看待目前 IDC 市场的供求关系？

A：热点地区 IDC 的需求还是非常旺盛的，尤其是环京地区，受北京市产业政策影响，部分不符合政策要求的中小型 IDC 逐

渐退出市场，北京市数据中心机柜资源供给趋紧。北京周边地区受“东数西算”政策红利影响，IDC 产业发展优势凸显，未来将逐渐成为客户重点布局区域。同时，以百度、京东及智谱为代表的大部分优秀大模型公司都集中在北京地区，新的产业形态也将拉动对于新型智算中心的需求。

公司提前洞察到这一产业趋势并在怀来布局了智算中心，目前已经取得了土地、能评指标及电力指标等。怀来智算中心位于张家口数据中心集群，具有丰富的清洁能源，电力成本优势显著。同时，怀来地区因为温度较低，有利于数据中心散热并降低冷却成本。后续随着怀来数据中心项目的落地，也有望进一步提升公司 IDC 业务收入及毛利空间。

Q5: 公司客户主要集中在 B 端，客户策略方面如何考虑？

A: 首先，我们将继续秉持“以大客户策略为主”的原则，为游戏、音视频、AI 等现有大客户提供优质服务。同时，通过增加大客户数量来抵消单一客户业务缩减可能带来的收入和利润风险。其次，我们认为要想做好大客户服务，就必须涵盖客户的全生命周期。根据客户不同发展阶段的需求，提供相应产品服务，以增强客户粘性。再次，公司将优化客户的弹性业务管理，采用“固定+弹性”的模式，有效减少因客户弹性业务扩容引起的资源冗余风险。最后，对于中小客户，我们将通过加强与渠道商的合作，提升中小客户的数量，进一步拓展市场份额。

Q6: 公司和行业其他上市公司相比，竞争差异体现在哪里？

A: 从企业自身来讲，每个公司的基因是不同的，我们是通信基因出身，核心的竞争力体现在网络搭建和调度能力。AI 推理通常是是需要网络来实现内容分发传递和算力调度使用的，因此网络是 AI 推理应用中不可或缺的一部分。我们目前也在加强和大模型厂商合作，向上层应用拓展，未来将采取大模型交付的方式为垂类场景用户提供服务。

从客户定位角度来讲，不同公司锚定的客户行业赛道及类型

	<p>也有差异，公司主要客户集中在 AI、游戏、音视频等领域，并在客户服务和粘性方面一直有良好表现。</p> <p>Q7：公司未来核心竞争力是体现在技术突破上还是销售能力上？目前人员结构如何？</p> <p>A：我们认为技术是公司的核心竞争力，销售能力是商业变现的途径，对于我们都很重要。在研发方面，我们采用的策略是核心产品自主研发，部分 PaaS 产品与其他优秀厂商进行合作。销售一直是公司的强项，下一步我们将进一步提升组织能力，从“销售单兵作战模式”向销售、解决方案、产研立体式全方位服务客户的“集团军作战模式”转型，通过这种方式更好地为大客户服务。</p> <p>2022 年公司研发、技术人员占比 56.55%，销售人员占比 16.92%，其他人员占比 26.53%。这也是符合公司整体的研发和销售策略的。</p> <p>Q8：公司海外节点布局的逻辑是什么？是依据客户的需求进行布局吗？</p> <p>A：公司海外节点布局首先要考虑全球的人口分布、经济分布等，面向人口众多、人口结构年轻化及经济发展相对领先的地区提前布局。其次，考虑公司网络覆盖广度，在核心节点位置布局覆盖多地区和城市。再次，根据客户使用需求进行布局，客户在某些节点上有业务拓展计划，我们也会综合评估各种因素布局，但是相对来说，根据客户需求布局资源主要还是体现在已有节点扩容方面。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 1 月 26 日