

北京首都在线科技股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2022-001

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容） <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 路演活动
参与单位名称及人员姓名	华西证券：宋辉、柳玉廷
时间	2022年3月31日上午
地点	北京（电话会议）
上市公司接待人员姓名	董事、副总经理、董事会秘书：杨丽萍女士
投资者关系活动主要内容介绍	<p>一、董事会秘书介绍公司 2021 年度经营情况</p> <p>2021 年，公司实现营业收入 122,037.12 万元，较上年同期增长 21.00%。云服务收入和 IDC 服务收入均保持了稳定的增长率。公司持续加大云平台和裸金属平台建设投入，固定资产采购及软件类无形资产的采购大幅度增加，再加上由于 IDC 带宽资源在疫情过后出现冗余，且公司云平台的收入相较于云平台建设具有一定滞后性，导致公司盈利受到一定影响。2021 年，公司实现归属于上市公司股东的净利润 2,186.24 万元，较上年同期下降 45.46%。经营活动现金净流入 17,737.71 万元，较上年同期增长 39.42%，随着营业收入稳健增长公司现金回收能力增强。</p> <p>从产品维度看，公司 IDC 业务收入增长 28.60%，云服务收入增长 22.11%，从产品区域看，海外云服务收入增长 37.04%，二线城市带宽收入增长 40%左右。从客户行业看，游戏行业收入增长 29.19%，计算机服务类收入增长 47.53%。</p> <p>云计算作为信息产业的全新业态，是引领未来信息产业创新发展</p>

的关键技术和手段。首都在线规划了未来五年“1+3”的战略目标。“1”指建立云计算 IaaS 产业链整合能力，提供 IDC 自营及云计算端到端服务解决方案。“3”指构建“渲染云”、“冷云”、“海外云”，成为细分领域云计算解决方案领先服务商。未来 5 年，公司营收规划要实现大幅增长。公司整体业绩目标的增长，是由四条业务线（SBU）来构建完成的，包括 IDC 业务、泛渲染业务、冷存业务和海外业务。四个业务条线形成火力交叉的合力，为我们的客户提供从 IDC—网络—存储—算力的整体解决方案，服务区域覆盖国内及国外的全球范围。

二、问答环节

问题一：公司的固定资产折旧一直在增长，未来固定资产投入继续增长，什么时候能够出现利润增长？预计后期的资本开支是什么情况？

答：公司 2019 年、2020 年、2021 年固定资产投入分别为 1.87 亿、2.9 亿、4.0 亿，分别为上一年度的 318%、155%、137%，年度固定资产投资增速已经超过了 2019 年以前的 6-7 倍。

目前公司云计算收入增长是 2019 年之前的 2-3 倍，由于客户结构的多样性不够，公司还不能够充分利用冗余资源，因此降低了平台使用效率。现阶段，平台扩容的规模超过了平台存量规模，而公司的会计政策比较谨慎，全额计提折旧导致成本直线上升，而收入是逐步增长的，平台规模突然增长的情况下会对当期利润影响较大，随着未来平台规模扩容趋于稳定或者平台规模扩容小于存量规模，就会出现利润的正向增长。

公司未来资本开支将根据客户收入增长规模来与之匹配，以保持利润的稳健增长。

问题二：裸金属服务器的折旧年限是几年？公司的折旧年限选择是否也过于谨慎？

答：公司所有服务器的折旧年限都是 5 年，裸金属服务器的性能

更好，使用年限确实不止 5 年，但相对于云计算服务厂商，为保证服务的稳定性和高品质，我们会在 5-6 年进行更换。当然，随着公司对政企客户的开发，公司积累更多客户后，客户多样性随之增加，一些对服务器性能指标不敏感的客户的裸金属服务器使用年限可以到 6-7 年时间。比如本次和天阳科技的合作，就是我们聚焦云计算的 IAAS，我们的合作伙伴提供 PAAS 和 SAAS，这种企业上云的方案能够让首都在线进入金融领域。客户的多样性和服务器使用寿命周期的延长能增加公司的利润。

问题三：请问公司 IDC 业务布局及定位？

答：公司上市前没有自建机房，上市后，基于云计算业务，考虑部分机房自建的方式降低云业务的成本，同时提升公司云业务的灵活性。未来 5 年，公司将形成跨区域、分层级、差异化的自营节点 3 层级布局策略。在核心区域，以北上广深环一线地区，采取部分自建或与运营商合营的方式。预计 5 年建设机架规模在 2 万左右。在属地化区域，如海南、成都、长沙等地，与运营商合作，服务属地化企业，特别是政企，拓展智慧城市等行业解决方案。预计 5 年建设机架规模在 1 万左右。在边缘节点方面，与当地政府、新型互联网企业、PASS 提供商携手，提供从 IDC—网络—存储—计算—应用一体化解决方案，因此我们对 IDC 业务的定位是公司云计算业务的底座，用于为云服务交付一体化整体解决方案。

问题四：能否介绍下公司的冷存服务，采用的冷云存储，与传统的冰山存储有什么区别？公司对东数西算的政策怎么理解，公司的业务与东数西算有何关系？

答：公司的冷数据存储服务是公司基于深入分析用户数据全生命周期使用场景，自主研发的冷数据的长周期存储服务。该项服务除了可以满足公有云服务模式，可在面向如政企，金融，公检法等行业用户时提供私有云部署服务方案，用户也可以通过混合部署方案实现多地多中心数据存储。

传统的冷数据是以磁带或者光盘做介质，传统的方法数据读取缓

	<p>慢、设备昂贵、维护困难。我们的自研冷数据存储服务成本低、读取只需要 1 分钟，很好地解决了上述问题。并且用户不用为未来的增长一次性购买设备容量导致闲置或者浪费，我们的服务模式也代替了用户的设备维护以及设备的定期更新。</p> <p>“东数西算”是最近国家发改委根据国家能源战略，结合数字中国对基础算力的需求做出的长远布局，西部地区绿色能源丰富，电价也相对于东部便宜。首都在线的冰山存储为了不断降低存储的成本，在节电设计、高密度压缩、数据去重等产品设计阶段考虑降低成本，在冷存数据的机房上选择了西部数据中心。正是冷存数据对降低成本的极致追求才能满足未来数据爆发时，解决数据作为重要资产的长期安全存储。国家的战略布局同时也是市场的自然选择。在国家的政策导向下，未来会有越来越多的离线分析、温冷数据从东部向西部转移，而云公司具备东数西算的解决方案能力，在东数西算数据、算力迁移的过程中承接该部分业务，完成东数西算的迁移过程。</p>
附件清单（如有）	-
日期	2022 年 3 月 31 日