

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 checked="" 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	东方财富 张焯 章程 江亿资本 高尚 共青城基研投资本 艾康 明世伙伴 黄鹏 中金公司 李铭娟 华安证券 傅晓娘 王奇钰 兴合基金 梁辰星 鑫顺基金 于炳 开熙投资 杨宁 中金银海（香港）基金 雍兴 以太投资 李钧 王悠然 国中长城 刘志强 万和证券 李瑞 富国基金 张富盛 华商基金 黄润 金曦 嘉实基金 雍大为 民生加银 朱智彬 郑爱刚 银华基金 王浩 天弘基金 杜昊 千亿私募 张东晓

	<p>华西证券 刘泽晶</p> <p>紫杰私募 姜波</p> <p>山东富拓 李玉成</p> <p>贵德集团 易丽君等机构及人员</p> <p>中邮基金 于淼</p> <p>兴业基金 廖欢欢</p> <p>国融证券 王林</p> <p>宏道投资 孙博文</p> <p>招商证券 盛江宏</p> <p>敦和资产 杨振华</p> <p>河清资本 肖晗</p> <p>誉辉资本 郝彪</p> <p>广发证券 吴祖鹏 刘雪峰</p> <p>东吴基金 汤立其</p> <p>(以上排名不分先后)</p>
时间	2023年5月22日至2023年5月31日
地点	北京首都在线科技股份有限公司会议室 杭州市城中香格里拉酒店
上市公司接待人员姓名	1、董事、副总经理、董事会秘书 杨丽萍 2、战略投资部总监 宋潇
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>本次投资者关系活动的主要内容如下：</b></p> <p><b>一、公司简况</b></p> <p>公司是一家全球云网一体化服务商，一开始的客户群体主要是互联网企业，目前在从消费互联网转向产业互联网以及政企客户赛道公司，主要业务包括：公有云服务、IDC服务。公司作为一家中立的云厂商，差异化竞争优势策略显著，聚焦对算力需求很大的互联网赛道的细分领域，如游戏、音视频。在这两个领域以大客户战略为抓手，规模化、高利用率地提升海外节点的算力资源池与网络的复用性。</p>

公司战略主线有以下五个方面：

1. 坚持聚焦战略大客户的原则；
2. 坚持自主研发操作系统的原则；
3. 坚持 IDC 自营及自主可控；
4. 坚持与产业链上下游合作伙伴的生态建设；
5. 坚持提升数字化赋能和数字化转型。

## 二、互动交流环节

**Q1：公司近期融资较为频繁，资金的主要去向是什么？同时公司近两年的业绩情况不佳，主要原因是什么？公司会不会加大对 GPU 投资？**

A：截至目前，公司已完成了两轮融资，一轮是 IPO，募集资金净额约 1.2 亿元，另一轮是 2021 年定增，募集资金净额约 6.9 亿元。目前正在进行的是 2022 年定增，预计募集资金约 7.3 亿元。公司安排募集资金较为紧凑的原因，一方面是 IPO 时募集的资金量较小，所以上市后公司马上就安排了 21 年的定增。另一方面是云计算的投资本身属于基础设施层面的投入，投资金额较大，我们要在做好轻重资产投资平衡的同时，兼顾投资回收期、投资回报率等因素，适时、适度的进行云计算基础设施层面的资本性开支。

2022 年，是公司自上市以来唯一亏损的一年，一是受大环境影响，公司头部客户业绩受到冲击，造成资源冗余，进而导致公司业绩下滑。二是公司发现了 GPU 市场的潜力并进行了前瞻性的布局，但 GPU 市场热度在去年并没有起来，进而造成了公司的资源冗余，同时公司的会计政策又极为谨慎，所以固定资产的折旧也对公司的业绩有很大影响。目前，GPU 市场热度不减，公司已在规划将适时再次进行 GPU 投入。

**Q2：公司 2022 年定增主要投资项目是什么？**

A：公司将进行两个项目的投资，一个是渲染一体化智算平台项目，主要是 GPU 算力平台的投资。另一个是京北云计算算力

中心项目，项目位于怀来，将来建成后一部分公司自用，另一部分给客户租用。

**Q3: 公司除了定增，是否考虑其他融资方式？财务成本情况如何？**

A: 除定向增发外，公司充分考虑了资金使用周期与投资周期的匹配，采取了多样的融资手段，包括银行借款等。同时我们也在筹划其他债权融资方式，降低融资成本。总体来说公司的融资成本属于合理范围的较低水平。

**Q4: 公司将来会有融资的需求吗？整体的投资方向是什么？**

A: 公司目前正在推进 2022 年向特定对象发行股票工作，本次计划融资规模约 7.3 亿元，募投项目一个是渲染一体化智算平台项目，主要是 GPU 算力平台的投资；另一个是京北云计算算力中心项目，项目位于怀来，将来建成后一部分公司自用，另一部分给客户租用。

**Q5: AI 算力是一个新兴产业，成长较快但是相对风险较大，公司在这方面是如何考虑的？**

A: 公司认为只要客户能力强，其总体风险是可控的。公司会在控制风险的前提下，在新的赛道上抢占先机，所以这部分业务将进一步拓展。

**Q6: 目前很多 IDC 厂商都在纷纷往云计算方面转型，将来与计算行业竞争压力将会与日俱增，公司相对于其他云厂商的竞争优势主要体现在哪些方面呢？**

A: 首先，公司在云计算领域已深耕多年，在技术储备上具有一定的优势，包括在公有云搭建、运维服务等方面，已经积累了丰富的经验。同时将来越来越多的高端制造业企业也将纷纷上云，例如车联网等，这一类企业上云整体的解决方案相对复杂，需要有一定技术优势及经验的云厂商协助其完成复杂的上云迁移过程；其次，公司具有较为超前的战略眼光，我们认为未来信创是必然方向，所以我们提早就与国内的 GPU 厂商进行了合作，

做好公司上下游的生态合作建设；再次，除去算力，网络能力也是公司的一大核心竞争力，公司目前在全球在全球布局环网，同时公司计划继续在全球及国内继续增加节点，都是为了进一步提升网络覆盖。在海量算力的基础上，再加上网络覆盖，从而增强公司云的核心能力。

**Q7：公司是怎样差异化竞争的？**

A：早期，公司差异化竞争的方向是选择伴随中国企业出海，用了将近 10 年的时间，搭建了基本覆盖全球网络，这张网是公司核心竞争力之一。其次，公司选择抢占 GPU 新赛道，根据企业自身的基因特性，专注于渲染、AI 推理等行业赛道，也是公司实现差异化竞争的表现。再次，公司更贴近客户，为客户提供定制化的服务深度绑定。

**Q8：公司自建数据中心方面的规划？**

A：公司目前已有及规划在建的数据中心有三个，第一个是美国达拉斯机房，目前已交付使用；第二个是海南机房，规划为离岸数据中心覆盖东南亚地区业务，预计今年下半年交付；第三个是怀来数据中心，位于国家东数西算环京的张家口数据中心集群，覆盖环京地区业务，预计今年开工建设，同时公司在长三角、大湾区地区也在积极布局。

**Q9：公司今年在销售团队人员配置上会有调整规划吗？**

A：公司目前的销售团队已经具有一定的实力。2022 年公司进行战略调整，划分为 4 个不同产品线条的事业群。公司目前正在从集团的层面，将 4 个事业群的销售力量更加高效的进行整合，贯彻大客户原则，从多维度、多产品线条更好的为客户提供综合解决方案。公司计划今年将进一步加强销售团队力量，一是公司布局信创市场及混合云市场，需要注入更加强大的销售力量，进而提升云业务的规模，利用规模优势实现降本增效。二是丰富客户多样性，利用客户多样性实现资源使用错峰，为公司带来更高的利润增长。

**Q10: 公司目前海外收入占比大概是多少? 公司海外业务目前是否有新的计划? 海外业务结算是美元还是人民币? 是否会有汇率风险?**

A: 公司 2022 年度境外业务收入约 2.8 亿元。公司在海外正在积极拓展本地化业务, 例如新加坡、美国等地, 利用已有的节点优势, 合理调配不同客户的资源, 优化客户结构, 提高资源利用率, 通过海外本地化的业务部署, 提高利润率。公司在美国有分支机构, 所以直接采用美元结算。汇率风险方面, 一方面美国子公司可以用自己的收入覆盖投资和支出, 另一方面公司从长远来说也在积极筹划汇率风险规避。

**Q11: 公司去年云服务的毛利大概是多少?**

A: 公司去年云服务的毛利率大约 12%, 云服务毛利高低主要取决于空置率的问题, 公司去年部分客户业务下滑, 平台空置率较高, 因此毛利较低。

**Q12: 公司 AI 算力底座的建设, 对公司今年整体的投入方面会有哪些影响吗?**

A: 公司从 22 年开始布局并进行了资本投入, 从公司的年报上也可以看出 22 年处于亏损状态, 其中一部分原因就是公司进行了前瞻性的业务布局。预计今年我们的首要目标是将业绩全部释放, 同时将根据市场、客户情况, 经过市场调研及研究, 按需进行持续合理的投入。

**Q13: 公司今年的经营目标是什么?**

A: 由于增加了部分前瞻性投资, 这部分资源折旧存在, 同时叠加去年外部环境的影响, 公司今年利润压力较大。今年, 公司经营的目标是将去年战略布局的算力资源实现业绩兑现, 增加的收入即可认为是公司增加的毛利, 这对公司利润增长将有非常大的正向影响。

**Q14: 今年首都在线是否计划采购英伟达芯片?**

A: 公司会基于市场需求, 主要是通用模型, 垂类模型的训

练进度及应用场景需求，以及国家政策等综合考虑，再确定下半年的采购计划。

**Q15：公司和英伟达是怎样的合作关系？**

A：我们是英伟达的重要客户之一，英伟达是我们的主要供应商，我们都希望双方能在现有的基础上寻求更加深入的合作。

**Q16：公司目前是否跟寒武纪有合作？**

A：目前没有，将来有机会的话，公司将积极拓展和相关国产厂商的合作。

**Q17：公司机房目前上架率如何？**

A：公司机房主要采用分批次按需上架，根据在手订单情况，保留适当的冗余量，预估将来需要的设备数量，采用数字化精细化管理，减少不必要的设备折旧问题。

**Q18：公司今年计划采购什么类型的 GPU 卡，A800？**

A：公司采购 GPU 卡的类型将根据市场需求决定。

**Q19：2022 年的收入情况是什么样的？公有云情况如何？混合云的情况如何？**

A：22 年收入整体跟 21 年持平，2022 年度 IDC 服务收入约 7 亿元，公有云及混合云的云服务收入约 5 亿元。公司 2022 年度境外业务收入约 2.8 亿元，公司近年公有云收入增长也主要来自海外云，海外云主要是服务中国企业出海，客户主要是游戏、音视频、电商这三类 C 端客户，其中游戏类客户出海中公司市场排名较高。AI 公有云方面的赛道主要是 AI 推理，业务含有少部分 AI 训练。赛道选择主要是考虑 AI 训练对网络没有要求，但对资金规模有很大要求。目前公司将产品解决方案建立在 GPU 算力资源池上，依托低延时的网络，实现 AI 推理解决方案的提供；渲染云主要是服务元宇宙、数字建筑客户，公司从去年开始布局渲染云，但截止目前整体增速较小；混合云主要是存储项目，例如在新疆等地区，主要形式是公司通过为运营商提供底层存储产品，然后由运营商与政企客户签约，最终实现公司为政企客户提

	供产品和服务。基于前述模式，公司认为未来运营商一定是公司重要的战略伙伴。
附件清单(如有)	无
日期	2023年6月2日