

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	银河证券、新华资产、山西证券、国新证券、财信证券、华安证券、财通证券、西部证券、泰德圣投资、华西银峰投资、含德基金等机构及个人投资者。 （以上排名不分先后）
时间	2023 年 12 月 18 日
地点	线上会议
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 IDC 业务主要为转租和自建模式，目前自建机柜的数量是多少。公司目前运维机柜数量是多少。公司 IDC 业务机柜</p>

的整体上架率是多少？

A: 公司目前整体运行的机架数量为 5,000 左右，机架类型主要分为转租和自建模式。其中，自建机架占比目前不超过 10%。公司目前已建成及筹划建设的数据中心包括：达拉斯数据中心、海南文昌数据中心、怀来数据中心及芜湖数据中心。转租机架主要系从运营商处转租，上架率基本达到 95%以上，公司和上游运营商签署一年期的框架协议，保证一定的基础租赁量，超过基础量的部分可以随租随退；自持机架中，美国的数据中心上架率超过 50%，海南的数据中心刚刚完成交付。

随着智算时代的到来，未来数据中心的需求量也会随之增长，公司一直是中资产的运营模式，另外公司的定位为云计算公司，所以不会自建大体量的数据中心，计划通过三种方式来应对未来庞大的算力需求。第一，核心节点自建数据中心方式，主要以满足公司自有云平台和部分客户需求；第二，租赁运营商方式；第三，与地方政府共建或共营数据中心。

Q2: 公司主要业务市场占有率情况如何。

A: 公司主营业务板块在国内市场主要被几大巨头垄断：IDC 业务板块为三大运营商占据主要市场份额；智算业务板块腾讯、阿里、抖音等巨头占据主要市场份额。

Q3: 公司 2022 年和 2023 年业绩下滑的原因？是否受到海外价格战的影响？对未来盈利的预期如何？

A: 业绩下滑方面，近两年公司业绩下滑的主要原因是海外云平台的出租率不高导致的。前期公司针对海外的互联网和游戏业务等投建了海外云平台，但是近两年海外互联网和游戏行业业务发展并不景气，导致海外云平台出租率大幅下滑，毛利下降。随着互联网和游戏行业的回暖，预计明年左右公司能够消化冗余资源。至于价格战，这对于公司整体业务规模的影响较小，且随着行业的回暖，价格战也有所缓解。

但是，最近我们洞察到主要客户的海外业务都有了复苏迹

象，公司云平台资源的利用率也在不断提高，资源冗余在逐渐消化，相信随着公司云平台资源利用率的提高，公司业绩情况会有明显的改善。

Q4: 公司使用的芯片主要是哪些。目前和国产芯片厂商的合作进展情况如何。

A: 我们使用的芯片包括英伟达还有部分国产芯片厂商的芯片。国产芯片厂商的合作目前都在有序的推进中，公司会逐步增加国产芯片的采购占比，有些已经产生了一定的收入，有些还在适配测试过程中。

Q5: 公司 GPU 算力的营收规模情况怎样，对于未来的展望情况如何。

A: 公司 2023 年前三季度 GPU 类营收约 3000 万元，第三季度单季度约 1360 万元。未来随着智算时代的到来，我们相信 GPU 类的营收整体会有一个更好的表现。

Q6: 公司长期战略目标规划是怎样的，具体各部分业务收入占比的情况如何。明年业绩展望如何。

A: 公司长期战略目标是营收破百亿，其中云计算业务（CPU+GPU 业务）占 60%，IDC 业务占 30%，混合云占 10%。

对于明年业绩，公司正在积极拓展国内外的行业客户，并投入了大量研发以增强核心竞争力，争取明年有更好的业绩表现。

Q7: 与国内其他巨头云计算厂商相比，公司差异化竞争的优势有哪些？

A: 公司差异化竞争的优势主要是 3 个方面，第一全球环网，我们拥有的全球一张网是出海客户的选择首都在线的关键原因，这是我和国内友商差异化优势的核心体现。第二战略定位，我们是中立的第三方云计算服务商，我们的使命是为客户提供更好的云计算服务。第三对标客户群体，与国内其他云计算友商相比，我们定位的客户群体是有差异的。

Q8: 公司近年管理费增速较快的原因是什么？公司去年管理

	<p>层薪酬变化情况如何？</p> <p>A: 为进一步提高产品竞争力、扩大市场占有率、提升公司管理效率等，公司在研发、产品、市场、运营管理等多方面引进满足公司发展需要的人才，相应研发费用、管理费用、销售费用均有所增长。</p> <p>公司去年管理层薪酬总量有大幅度增长的主要原因是，公司为了更好的拓展业务和增强管理，新聘任了 3 名高级管理人员，高级管理人数增加导致薪酬总数有较大幅度的增加。</p> <p>Q9：公司与算力租赁行业相比有哪些差异。</p> <p>A: 我们知道对于英伟达芯片，它的 CUDA 生态相对较为完善，对于有训练需求的客户相对适配较为简便。但是对于国产芯片，进行训练前需要进行较为复杂的适配测试等工作，我们从事 IDC 和云计算行业十余年，所以在这方面还有一定的技术和经验积累。此外，对于推理应用场景，不仅需要算力还需要网络，网络能力是我们的核心能力，因此推理也是我们主要锚定的行业赛道。我们定位于为客户提供全生命周期的服务，包括目前的训练和以后的推理算力需求。</p> <p>Q10：公司目前 GPU 客户的合同服务周期多长。目前客户满足率如何。</p> <p>A: 大部分合同周期为 1-3 年，以 3 年期的合同为主。目前算力相对来说还属于供不应求，所以很多客户的算力订单没有得到充分的满足。随着国产芯片技术和生态的逐步完善，后期会得到一定改善。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2023 年 12 月 21 日