

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	中信证券、人保资本、东兴基金、地泽投资、工银理财、北京天时开元股权基金、北京嘉熙资产、英大资产等机构投资者。 （以上排名不分先后）
时间	2024 年 1 月 19 日
地点	现场会议
上市公司接待人员姓名	财务总监：张丽莎女士 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><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>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><b>二、互动交流环节</b></p> <p><b>Q1：公司过去两年出现亏损的主要原因是什么？</b></p> <p><b>A：</b>公司过去两年亏损主要是海外云平台短期出现资源闲置所致。一方面，基于云计算业务自身属性，为满足目标大客户的</p>

快速业务增长及扩容，需要预先投入硬件设备并搭建云平台。因此，公司根据客户的业务拓展计划，预先投入了部分海外云平台。但受政策、行业波动和不可预期因素的影响，客户所在行业的市场景气度不高，客户业务拓展未达预期，进而导致公司海外云平台出现短期资源冗余。另一方面，公司从 2021 年底开始，通过深入的行业分析、市场调研，很早地锚定了 GPU 行业赛道，并进行了相应的战略规划和业务布局，提前采购了针对图形图像应用场景的 GPU 芯片。但 22 年同样受不可预期因素影响，公司整体客户拓展情况不理想。2023 年随着 AI 行业爆发，公司前期采购的 GPU 芯片已经消化完成。另外，跨境电商行业波动、教育双减政策等，在一定程度上也影响了公司的业绩情况。

最近，我们洞察到主要客户的海外业务都有了复苏迹象，包括游戏行业和跨境电商等行业。同时，公司海外云平台资源的利用率也在不断提高，后续将会带来持续的业绩释放。

**Q2: 云计算业务与传统 IDC 业务之间会相互影响、侵蚀吗？**

A: 我们认为要从几个层面来看。从政策角度来看，随着“数字中国”“东数西算”等政策出台，将催生云计算、IDC 等产业进入新黄金十年。从行业角度来看，过去几年中国算力规模及数据中心市场规模也一直保持高位增长，同时 AI 催动智能时代到来，新一轮的产业变革也会为云计算产业及 IDC 产业注入新的增长动力。所以，我们认为整个市场是足够大的，并且一段时间内也会保持较快增速，短期内不会出现云计算业务与传统 IDC 业务间相互侵蚀的情况。在部分产能过剩、存在存量的市场内，可能相近产业会出现相互影响的现象，但是在高速发展的行业内，这种影响相对较小。此外，公司作为面向全球的 IDC 及云计算服务商，拥有同时为客户提供 IDC 及云计算服务的能力，所以能够很好地满足客户对于 IDC 和云计算不同的使用需求及过渡需求。

**Q3: 公司云计算业务会推进 IaaS、PaaS、SaaS 的融合吗？**

**还是重点推进 IaaS 服务？**

A: 公司前期业务方向更多地集中于 IaaS 层面。在 PaaS 层面有一部分的业务布局，主要是数据库类产品，相对来说产品丰富度有待提升。基于此，我们认为后续公司将继续围绕 IaaS 层面深耕细作，守住并建立公司自身的核心竞争力。PaaS 层面，将通过与国内国外优秀企业进行合作，包括引入优秀厂商的 PaaS 产品，来充实公司自身产品的丰富度。同时，公司目前正在进行智算转型，已经与国内优秀的国产中立大模型企业建立了良好的合作，后续我们将深入与大模型厂商的合作，面向垂类模型厂商推出 MaaS 即服务的模式，来更好地满足 AI 产业爆发带来的使用需求。

**Q4: 2021、2022 年 IDC 业务都保持良好的增长态势，如何看待其未来增长模式？**

A: 根据 IDC 预测，未来通用算力规模年复合增长率为 18.5%（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》），近年增速有所放缓，但随着智能时代的到来，再次对 IDC 行业提出了新的标准，但同时也带来了新一轮的机遇。

公司近两年 IDC 业务增速相对较为平稳，毛利有所提升，由 21 年的 12.66% 提升至 23 年前三季度的 15.77%。主要原因是 22 年收购了中嘉，其主要业务位于环京地区，具有资源的稀缺性。同时公司对客户业务进行了调整优化，提高了带宽复用率，所以整体毛利有所回升。目前，我们正在筹建怀来智算中心项目，期望通过自建数据中心，进一步拓宽 IDC 业务盈利空间，承接北京外溢的算力需求，并在“东数西算”核心节点储备一定量的战略资源。

**Q5: 公司提供的 IDC 相较于一线互联网大厂自建 IDC 的竞争优势在哪？**

A: 我们觉得这个问题要从两个角度去分析。首先从自身角

度，首都在线从事 IDC 和云计算业务近 18 年，在网络搭建和专业服务两方面都积累了丰富的资源及经验。网络搭建方面，公司作为通信基因出身的企业，与三大运营商建立了良好的合作关系，网络搭建是我们的强项。除了提供基础的 IDC 服务，我们可以为客户提供整体网络搭建的规划服务。专业服务方面，我们能够为客户提供全方位的运营运维服务，核心机房常驻了一批经验丰富的运营运维工程师，保障 7\*24 小时响应和现场运维支撑服务。

其次从客户角度，一是客户选取自建 IDC 业务的核心诉求是降本增效。在一些关键的海外节点，我们已经形成规模优势；在这些节点上，我们同样具有成本优势。二是客户业务快速扩张需求，IDC 建设需要一定周期，专业运维团队的组建也需要一定时间，但客户的业务拓展是非常迅速的，通过自建有时并不能完全承接业务使用需求。三是风险控制，客户在进行业务部署时，也会考虑将风险进行分散，采取“IDC+云补充”的形式，确保在降低数据丢失风险的同时能够快速扩容。

**Q6：公司已有转租模式，为何还要自建数据中心拓展 IDC 业务？**

A：第一，根据国家“东数西算”战略规划，国内核心节点的数据中心有明显的稀缺性和不可复制性，是公司重要的战略资源。第二，公司基于自身云计算业务使用需求，需要自建底层数据中心，以实现良好的降本增效。

**Q7：目前，AI 应用场景落地有哪些？最近公司客户有需求增量吗？**

A：在 AI 场景落地方面，目前，游戏、教育、金融、医疗都有一些落地场景。其中，游戏行业在创作和使用过程中，对于图形图像生成及交互体验的应用场景需求较多，且游戏一直是 AI 的最佳“陪练”。从市场反馈来看，我们的很多客户在 AI 游戏方面也进行了布局并取得了很大的成效，后续随着技术的迭代

升级，这一落地场景将逐步加快商业化步伐，公司客户需求也将随之呈现增长趋势。

**Q8：公司 GPU 云计算收入前三季度累计有 3000 万收入，第四季度展望如何？主要的客户有哪些？公司算力是否能够支撑业务的增长需求？**

A：公司 2023 年 GPU 业务收入一直保持着较高的增速，前三季度基本维持 45% 的高速环比增长水平。根据英伟达最新第三季度财务数据，英伟达总收入 181 亿美元，同比增长 206%，全球范围算力行业增长趋势显著。同时，根据 IDC 预测，2021—2026 年期间，预计中国智能算力规模年复合增长率达 52.3%（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》）。目前，公司较早地布局智算赛道也占据了一定的先发优势，主要客户包括一些国产中立大模型厂商。

公司一直深耕 IDC 和云计算行业，发展主营业务的同时也重点关注合作生态的建设，跟国内外芯片厂商都建立良好的供应链生态。

**Q9：公司对于采购的众多 GPU 显卡的使用规划？**

A：公司主要锚定的是 AI 推理赛道，AI 推理市场容量更大，也更需要网络作为支撑，在全球环网方面我们已经建立了自身的核心优势。所以，我们目前已经采购了一部分针对推理场景的 GPU 显卡，并投产使用。明年也会根据业务拓展情况加大推理场景 GPU 显卡的投入。AI 训练方面，因为目前客户使用需求较为强烈，所以我们也有一定的投入，旨在与客户在模型训练阶段进行适配，提升推理阶段的使用黏性。

**Q10：算力内外部调度的规划是怎样的？外部调度以何种方式计费？**

A：公司前期主要以算力内部调度为主，自主研发了 GIC 智能算力调度平台，在网络调优和算力感知方面都有一定的研发投入和管理经验。目前，针对智能算力调度，公司搭建升级了 Cloud

	<p>OS 调度平台，具有“弹性伸缩、一云多芯、软硬一体”等优势，后续我们也将对此继续重点投入研发升级。此外，公司也开始向外部调度拓展，目前我们已经入围了算力互联互通调度平台。计费方式根据不同的合作模式会有很大差异，还是要采用一事一议的方式确定。</p> <p><b>Q11：如何看待公司与亚马逊 AWS 的竞争与合作关系？</b></p> <p>A：公司与亚马逊对于客户群体和区域布局优势有一定差异，公司主要面向的是海外游戏、音视频、跨境电商等客户，同时一些区域节点也具备较为明显的规模优势。从这个角度，我们正在推进和亚马逊建立全方位的合作，双方建立资源互推、优势互补、合作共赢的关系，进一步拓宽公司出海业务的销售渠道和产品类别。</p> <p><b>Q12：公司未来出海业务的成长性如何？</b></p> <p>A：首都在线深耕出海业务 10 余年，主要出海业务客户领域覆盖游戏、音视频、电商等领域。2022 年公司海外地区营收 2.45 亿元，占总体营收规模 20%。今年，公司的出海业务在音视频等领域客户也有所突破。</p> <p>目前，在国内游戏市场规范化的要求下，游戏企业开始寻求海外机遇。且 AI+游戏应用也在不断落地，都将有助于推动游戏企业出海进程。同时，跨境电商行业也有回暖趋势。我们认为未来中国企业出海依旧是主流趋势，具有较高的成长性。</p>
附件清单(如有)	无
日期	2024 年 1 月 22 日