

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 type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" 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	线上参与公司 2024 年度网上业绩说明会的全体投资者
时间	2025 年 04 月 28 日 15:00-17:00
地点	价值在线（ https://www.ir-online.cn/ ）网络互动
上市公司接待人员姓名	董事长、总经理：曲宁先生 董事、副总经理、董事会秘书：杨丽萍女士 独立董事：赵西卜先生 财务总监：张丽莎女士 保荐代表人：马孝峰先生
投资者关系活动主要内容介绍	<p>投资者提出的主要问题及公司回复情况</p> <p>Q1. 公司在云计算业务方面的布局情况？DeepSeek 出来后，现在资源的利用率提升情况？</p> <p>A:尊敬的投资者：您好！2023 年，公司明确了全面向智算转型的战略方向，制定了一云多模、一云多池、一云多芯的“一体两翼”发展战略。2024 年，公司积极推动战略落地，依托智能高效的云端算力服务，凭借自身全球互联、异构池化、统一调度等核心能力，以“云+智+网”一体化方式赋能千行百业。</p> <p>2025 年，公司坚持“向智算转型”的战略方向。公司拥有</p>

从 L1 到 L5 全方位的产品规划，可以满足客户全方位的使用需求。公司“一云多芯、一云多模、一云多池”的策略，实现了跨芯片架构的兼容性和灵活性，能根据客户需求和业务场景，灵活调配算力资源，资源利用率大幅提高。2024 年度及 2025 年一季度，公司整体业务毛利率持续提升。2024 年度归属于母公司净利润亏损同比缩小 10.86%；2025 年一季度归属于上市公司股东的净利润亏损同比缩窄 14.54%。经营质量稳步提升，展现出良好的发展韧性与战略调整成效。

Q2. 公司 2024 年营收同比增长，但净利润仍然为负。请问公司是否有计划通过优化成本结构来实现盈利？

A:尊敬的投资者：您好！对于实现盈利，优化成本结构确实是公司重点推进的方向之一。公司已采取了一系列举措，并持续深化落实：

1、固定资产投资：结合市场需求和业务实际，全方位、精细化调控设备采购与平台建设节奏，避免过度投入；

2、资源供应链：与供应商深度合作，通过集中采购等增强议价能力，降低机柜带宽等关键资源采购成本，同时优化流程，提升调配效率；

3、开拓行业客户，优化客户结构，通过客户复用提升资源使用效率；

2024 年度，上述部分措施已初见成效，如毛利率提升 3.8 个百分点、管理类职工薪酬降低约 1%、财务费用降低约 13%，未来公司会继续挖掘成本优化潜力，提升盈利能力，为股东创造价值。

Q3. 请问 2025 年是否考虑扩展行业应用场景？分别是什么？

A:尊敬的投资者：您好！公司将深入挖掘垂直行业和细分场景，根据不同业务场景的特点和需求，制定差异化的产品功能和性能指标，打造具有独特竞争力的产品。例如，针对大模型

推理场景，研发分布式推理平台，提高端到端的推理效率，降低整体推理成本，满足人工智能应用的快速发展需求。通过持续的产品创新和优化，形成覆盖多个行业、多种场景的产品矩阵，为客户提供全方位、多样化的产品选择，满足不同客户的个性化需求。

Q4. 请问贵公司本期财务报告中，盈利表现如何？

A:尊敬的投资者：您好！公司2024年实现营业收入139,679万元，较去年同期增长12%，实现了自上市以来连续5年的稳步增长。其中，公司智算云业务实现收入18,287万元，同比增长184%，收入占比由去年5%提升至13%，未来将成为公司快速发展的“主引擎”。公司智算转型战略虽已取得了阶段性成果，但智算业务尚处于初期阶段，相关收入占比的提升仍需时日。此外，受全球经济环境复杂多变影响，公司前期投建的计算云设备使用率尽管有所提升，但距离预定目标尚有差距，还需持续投入时间与精力，充分消化并实现高效运营。基于此，2024年公司利润仍处于亏损状态，但亏损小幅缩窄，向好态势初显。

2025年第一季度公司实现营业收入3.06亿元，同比下降5.53%，收入呈现小幅下滑态势。主要受全球经济不确定性影响，市场整体承压。在此背景下，公司主动调整业务策略，战略性缩减部分毛利水平偏低的业务，以此提升整体盈利质量。值得关注的是，公司智算业务板块依旧保持增长态势。尽管公司收入有所缩窄，但通过业务结构优化，公司整体收入结构持续改善。2025年第一季度，归属于上市公司股东的净利润亏损同比缩窄14.54%，经营质量稳步提升，展现出良好的发展韧性与战略调整成效。

Q5. 公司海外业务布局规划？

A:尊敬的投资者：您好！公司作为最早一批的中国出海云服务商，已在北美、南美、东南亚、欧洲等热门出海区域建立了高标准的云基础设施节点，形成了强大的全球云网服务能力，

服务了众多中国头部出海企业。智算革命开启，公司在原有的先发基础上，正在逐步将基础算力平台向智能化方向转型，形成一个高度集成的智能计算生态，为中国人工智能出海企业提供一站式服务。公司海外自建运营智算中心形成的强大算力网络，与在东南亚布局的 AI 出海企业形成优势互补，能为在东南亚布局 AI 出海企业提供从 AIDC、GPU 裸金属、GPU 云主机、GPU 容器等从智算中心到智算云全矩阵的产品服务，未来将能争取到更多的合作机会及业务。

Q6. 24 年公司智算云业务和 IDC 业务表现如何？

A:尊敬的投资者：您好！2024 年，公司智算云业务实现收入 18,287 万元，同比增长 184%，收入占比由去年 5%提升至 13%，未来将成为公司快速发展的“主引擎”；公司 IDC 业务实现收入 7.72 亿元，与去年同期基本持平。

Q7. 公司与 DeepSeek 进展到哪一环节了？

A:尊敬的投资者：您好！公司近期已对 DeepSeek 进行了全系列模型适配工作，上架了 DeepSeek-R1 模型，助力用户率先体验前沿技术。但模型的适配接入并不代表与其有实际的业务层面合作，同时，公司相关业务效果及对公司未来业绩影响存在不确定性。

Q8. 未来公司有哪些新的业绩增长点吗？

A:尊敬的投资者：您好！未来，公司将依托“一体两翼”全面智算转型战略，通过多维度举措推动业绩增长，促进收入与利润提升。

1、深化智算业务布局：公司已率先构建智能算力集群，围绕“东数西算”核心枢纽，在政策、电力及市场需求优势区域布局，目前已成功搭建 6 个国内智算集群节点。伴随 AI 技术与垂直领域应用拓展，算力需求激增，公司凭借专属智算云平台和解决方案，将开辟新的智算收入增长点。

2、开拓海外市场空间：公司作为覆盖全球的互联网数据中心服务提供商，业务范围遍及 50 多个国家，凭借全球化布局的优势，可满足客户出海业务算力需求。随着 AI 技术在全球普及，海外智算云服务需求攀升，海外业务有望成为新的业绩增长点。

3、推进 AIDC 建设：生成式 AI 快速发展，AI 服务器规模化部署及机柜功率密度提升，促使 AIDC 成为行业主流趋势，带动数据中心服务进入新一轮增长周期。公司积极规划建设 AIDC，在美国达拉斯、中国海南文昌、河北怀来、安徽芜湖等地统筹布局，建成后将有效支撑自有及客户业务需求。

Q9. 如何看待行业未来的发展前景？本期行业整体和行业内其他主要企业的业绩表现？

A:尊敬的投资者：您好！全球新一轮科技革命和产业变革风起云涌，数字基础设施领域正经历着深刻变革。伴随着国家对数字经济的战略布局与利好政策，人工智能、智能驾驶、人形机器人、大数据、物联网、区块链等前沿技术的迅猛发展，驱动着云计算和 IDC 产业再度踏上高速发展的新征程。根据中国信通院发布的《云计算白皮书（2024）》，2023 年中国云计算市场规模达 6165 亿元，同比增长 35.5%，预计 2025 年，中国云计算市场规模将突破万亿元大关，同比增速达 40.6%；到 2027 年，市场规模有望进一步跨越 2.1 万亿元台阶，保持强劲高速增长态势。

截至 2025 年 4 月 24 日，根据计算机行业已披露公司业绩情况统计，2024 年度计算机行业平均营收增速为 8.8%。公司 2024 年度营业收入增长 12%。2025 年第一季度计算机行业平均营收同比-36.6%，公司营收同比-5.5%，表现优于行业均值。

行业内主要企业包括金山云、优刻得等优秀同行业公司，根据其相关公告，优刻得 2024 年度营业收入同比增长-0.81%，2025 年第一季度营业收入同比增长 7.97%。金山云 2024 年度营

业收入同比增长 10.47%。在当前复杂多变的市场环境下，行业内企业基于不同的战略布局与业务重心，业绩表现呈现出多元态势。

Q10. 公司业绩亏损的原因是什么？

A:尊敬的投资者：您好！公司主营业务为 IDC 服务和云计算服务，近年来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。但由于海外互联网和游戏客户的业务拓展未达预期，导致公司海外云平台出现短期资源冗余，设备折旧成本较高，导致毛利率下滑，利润下降。

公司已经通过推动新业务发展、调控固定资产投资进度、优化资源供应链、优化公司架构和人员结构等多项措施改善亏损情况。2024 年度及 2025 年第一季度，公司整体毛利持续提升，亏损不断缩窄，已呈现出向好态势。未来，公司将继续通过促进收入提升、控制成本及费用的方式推动公司业绩恢复。

Q11. 现在国内的算力公司基本业务都在国内，而贵公司业务已经发展到了海外，目前海外市场是否盈利？公司是否考虑缩小战线，先把国内的市场做好？

A:尊敬的投资者：您好！2024 年，公司海外市场的收入占比呈稳步增长态势。随着销售规模持续拓展，以及海外平台出售率不断提升，公司海外市场的毛利成功转正。海外市场作为公司战略布局中的关键板块，未来将持续为公司创造收益。

Q12. 最近算力市场竞争激烈，同时算力还是重资产投入的行业，公司如何保证持续健康发展？具体有什么措施？

A:尊敬的投资者：您好！在算力利用上，公司采用“自建+纳管”模式。通过纳管，可激活市场上大量地方政府和机构闲置的算力资源。市场算力需求波动时，该模式优势凸显：需求不足、空置率上升，减少纳管算力，提升利润率与资源利用率；需求旺盛时，增加纳管比例。并且，公司算力投入综合考量资金状况、市场需求、政策变化等因素动态调整，最大程度保障

算力资源能契合市场节奏，实现高效利用。

对于公司可持续发展、实现盈利，优化成本结构确实是公司重点推进的方向之一。公司在这方面已采取了一系列举措，并将持续深化落实：

1、固定资产投资：结合市场需求和业务实际，全方位、精细化调控设备采购与平台建设节奏，避免过度投入；

2、资源供应链：与供应商深度合作，通过集中采购等增强议价能力，降低机柜带宽等关键资源采购成本，同时优化流程，提升调配效率；

3、开拓行业客户，优化客户结构，通过客户复用提升资源使用效率。

2024年，上述部分措施已初见成效，如毛利率提升3.8个百分点、管理类职工薪酬降低约1%、财务费用降低约13%，未来公司会继续挖掘成本优化潜力，提升盈利能力，为股东创造价值。

Q13. 公司上市以来处于亏损状态，高管近期减持是如何考量？

A:尊敬的投资者：您好！公司2024年实现营业收入139,679万元，较去年同期增长12%，实现了自上市以来连续5年的稳步增长。其中，公司智算云业务实现收入18,287万元，同比增长184%，收入占比由去年5%提升至13%。2024年公司利润仍处于亏损状态，但亏损小幅缩窄，向好态势初显。

公司聚焦云计算行业主赛道，积极进行智算战略布局，即便在业绩承压情况下，依然在GPU算力、国产算力适配方向坚定投入。公司成功与基础大模型客户达成合作，不仅为推动中国大模型产业发展、培育新质生产力贡献力量，也为长期支持公司的投资者创造了切实的价值回报。我们一直都在正视经营亏损的问题，管理层也在努力改善经营状况，经济运行有周期，企业发展也有自己的周期，我们诚挚呼吁广大投资者以长远视

角看待云计算行业发展周期，成为富有耐心与远见的价值投资人。

公司股东减持往往是基于多种因素考量，基于高管个人资金需求等原因，减持部分股票变现是正常现象。公司控股股东、实际控制人基于对公司未来发展的信心，自上市以来从未减持其直接持有的公司股份。同时，作为公司董事长、总经理，曲总和全体员工一起在不断为提高公司综合实力和核心竞争力努力奋斗，尽最大的努力为股东创造更大价值。

Q14. 公司目前在手 GPU 芯片 2 万余张，这些芯片设计寿命可以用几年？寿命到期后是否还需要重资产投入买新的芯片？

A:尊敬的投资者：您好！GPU 芯片的设计寿命并非一个固定的时长，会受到多重因素的影响。在正常工作条件下，若芯片采用了先进制造工艺且散热良好，其稳定期的服役年限通常在 5 到 8 年左右。在高负载运行时，GPU 芯片会产生大量热量，过高的温度会加速芯片内部各种物理和化学反应，进而影响芯片的性能和可靠性，使用寿命会相应大幅缩短。

公司资产投入也会综合多方面因素考量。一方面，如公司业务对算力的需求持续增长，现有芯片即便未到理论寿命终点，也可能因无法满足业务需求而需提前更换。但替换掉的芯片依旧可以通过其他形式，持续对外提供服务创造价值。另一方面，即便芯片达到或接近设计寿命，但只要其仍能满足业务的算力要求，通过一些维护手段，也可延长其继续服役时限。从长远来看，公司将从战略发展的角度出发，选择投入资金更新芯片，以提升整体竞争力。

Q15. 公司的算力一体机销售情况如何？营业额有多少？

A:尊敬的投资者：您好！公司的智算产品从单一智能算力产品快速拓展为智算云全栈产品体系，涵盖智算云容器、MaaS 平台、AI Infra 平台及大模型一体机等，满足多元客户的不同部署需求。未来，随着 AI 技术的普及和算力需求的增加，其市场份

	额和收入也将不断增长。
附件清单（如有）	无
日期	2025 年 04 月 29 日