证券代码：300166

证券简称：东方国信

北京东方国信科技股份有限公司投资者关系活动记录表

编号：2025-002

投资者关系活动类别	☒ 特定对象调研 ☐ 分析师会议 ☐ 媒体采访 ☐ 业绩说明会 ☐ 新闻发布会 ☐ 路演活动 ☐ 现场参观 ☒ 其他（电话会议）
参与单位名称及人员姓名	大岩资本张宁，天倚道投资方才，上海千波资产束其全、赵阁，信达证券庞倩倩、傅晓焱，国金证券孟灿，弘尚资产丛培超，尚雅投资陈俊，博道基金高笑潇，财通基金杨牧笛，蜂巢基金张浩森，易米基金王浩南，华润元大基金哈含章，上海贵源投资刘畅，桉树资本万谦，万银资产陈志文
时间	2025年9月19日 15:30-17:30
地点	东方国信子公司上海屹通会议室
上市公司接待人员姓名	董事长兼总经理管连平 董事会秘书刘彦斐 资本市场部总经理何宇 控股子公司视拓云总经理王梓丞
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2025年9月19日下午15:30-17:30以现场结合网络会议的方式召开了调研活动。董事长兼总经理管连平、董事会秘书刘彦斐、资本市场部总经理何宇、公司控股子公司视拓云总经理王梓丞参加了本次活动。</p> <p>一、在本次调研活动中，董事长兼总经理管连平首先介绍了公司的战略与技术发展、业务发展态势与增长点：</p> <p>（一）公司战略与技术发展</p> <p>公司始终聚焦大数据、人工智能及云计算等核心能力建设。在技术方面，早年主要专注于为ToB领域提供数据加工和大数据服务。随着技术发展，公司经历了三个主要阶段：最</p>

初以代码开发为主，随后进入低代码阶段，如今已迈入生成式人工智能阶段，利用 AI 技术帮助客户构建数据仓库等大数据服务。目前公司基于生成式技术对现有客户的数据仓库进行技术重构，核心是利用自然语言处理等技术提升效率。当前主流大语言模型基于神经网络和概率计算，更适合生成文本类内容，但在需要精确数据的查询场景存在“幻觉”问题，准确率有限。为确保数据准确性，公司采用基于符号主义的技术路径，通过向量化和符号推理处理数据，有效解决大模型在结构化数据查询中的准确性问题。在这一领域，东方国信是国内较早进行布局的企业，目前技术水平处于领先地位。应用生成式技术后，公司可实现 70%的自动化开发，显著降低成本。这不仅帮助公司更好地获客，也符合当前各行业数字化转型和降本增效的需求。

在知识积累方面，公司高度重视知识图谱的构建。公司的核心优势在于将多源数据(包括非结构化数据)转化为高价值、可推理的结构化知识。公司在电信、金融、工业等关键领域沉淀的行业知识图谱，精度深、价值密度高，这正是激活数据要素、驱动智能决策的关键。目前，公司已积累的庞大结构化知识资产，不仅构成了深厚的行业壁垒，更成为公司研发垂直行业大模型、加工高质量训练数据的独特优势。公司将这类高质量的结构化知识体系与多模态数据处理技术相结合，为大型语言模型提供精准的领域知识注入，有效解决其“幻觉”问题，夯实 AI 应用落地的根基。为来公司将推动这些知识图谱与文本、视频等非结构化分析技术深度融合，解锁更广阔的 AI 应用场景。在人工智能技术工程化方面，公司建立了六大标准框架：算力工程化、数据工程化、知识结构化、垂类模型推理工程化、智能体工程化和应用集成。通过将这六大体系工具化，帮助 ToB 客户落地 AI 应用，目前已完成数十个此类项目。

在应用落地方面，公司已推出面向企业客户和个人用户的双版本“文生数”产品。特别是 ToC 端产品，致力于为个人用户建立专属数据仓库，覆盖健康管理、金融理财、教育咨询等

场景，目前已完成国内近 6,000 家上市公司数据加工，正处于内测优化阶段。

目前客户投资重点都转向了 AI 领域。因此，公司将这些工程化能力整合成完整的技术体系，专门帮助客户实施 AI 项目，公司未来将持续聚焦这一方向。

东方国信正着力打造“云服务+AI+数据”三位一体的核心战略，该战略深度融合了公司在企业级大数据与人工智能领域多年的技术积累，以及通过控股视拓云所获得的规模化智算服务能力和强大的云平台支撑。

在这一战略框架下，公司以近 4 万张 GPU 的算力资源及 AutoDL 平台为云基座，结合自身在数据治理、数据分析及“文生数”等 AI 应用上的领先能力，构建起覆盖数据加工、模型训练、推理部署到行业应用的全栈服务体系。公司通过打通从底层算力、中间平台到顶层智能应用的全链条，帮助通信、金融、工业、政府等客户高效挖掘数据价值、实现智能化转型，形成难以复制的综合竞争优势。

（二）业务发展态势与增长点

公司过去几年受宏观经济环境、商誉减值、行业竞争加剧等多重因素影响业绩承压。尽管业绩阶段性承压，但公司现金流持续健康，为业务发展提供了坚实保障。公司当前正处于业绩拐点期，传统业务稳步回升，新业务增长动能强劲。具体来看：

1.运营商业务迎来新机遇：随着中国移动、中国电信启动数据集中化建设，公司凭借服务中国联通数据集中化 15 年的成熟经验，有望成为主要受益者。

2.算力业务布局完善：公司控股视拓云后，已合并形成近 4 万张 GPU 卡的算力资源池，服务超 70 万 C 端用户和 6,000 多家企业。公司将充分发挥自身软件研发优势，与视拓云共建算力应用生态，提升平台附加值。

3.智算中心业务进展顺利：内蒙古和林格尔智算中心已与

头部互联网客户签订长期服务协议，1号楼（共22MW）已于6月份交付，目前已开始贡献收入；2号、3号和5号楼（共68MW）即将装机完毕，预计今年年底投产；4号和6号楼（共110MW）已于8月完成主体结构封顶，预计明年年底投产。

未来，公司将重点推进以下几方面工作：一是深化与视拓云的业务协同，加快算力应用生态建设；二是把握运营商IT集中化建设机遇，扩大市场份额；三是扎实保障当前和林格尔智算中心的建设与运营工作的前提下，做好未来算力基础设施的规划与储备工作；四是稳步推进ToC数据服务业务，探索新的增长模式。

二、公司就投资者关心的问题进行了回复，主要问题及答复整理如下：

1.东方国信与视拓云的协同主要体现在哪些方面？

答：东方国信与视拓云的协同主要体现在资源互补、生态共建与商业化协同三个方面，全面强化“云+AI+数据”的战略布局：

一是资源与能力深度融合。视拓云依托AutoDL平台及其近3万张GPU卡，聚焦高校、科研及企业用户碎片化算力需求，尤其在图像、视频等AIGC场景提供高性价比算力服务；东方国信则发挥其在大数据、行业模型及AI应用的产品积累——如“幕僚”大数据平台、图像渲染与视频生成工具等，赋能视拓云平台，持续扩充软件生态与应用功能。

二是双向客户与生态赋能。东方国信为企业级客户提供成熟的数字化转型解决方案，可向视拓云导入规模化的ToB算力服务需求；视拓云则通过其开发者社区(CodeWithGPU.com)和算力零售平台(AutoDL.com)，为东方国信提供开放、中立的算力支持，加速AI研发与商业化落地，共同扩展终端用户与企业市场。

三是协同输出提升规模效应。整合后，东方国信自持的智算中心算力可借助视拓云成熟的零售渠道和灵活商业模式，更

高效地对外输出，显著提升算力业务的市场覆盖与收入规模。

此次协同不仅实现了“**ToB+ToC**”双轮驱动，更推动公司智算服务类型多元化与整体竞争力的全面提升，进一步巩固其在智能算力领域的领先地位。

2.视拓云的优势和未来的发展预期是什么？

答：视拓云（AutoDL）在 C 端算力零售赛道处于绝对领先地位，业务规模超过该细分市场第 2 至第 10 名竞争对手的总和。凭借规模优势，平台已形成自然流量壁垒，用户基数和社区活跃度使产品调整或促销信息可自主传播，几乎无需广告投放。品牌在高校和学生群体中口碑良好，以“良心企业”著称。视拓云具备行业定义能力，包括产品功能设计、交互逻辑及定价策略，同行普遍跟随视拓云的标准。平台定价基于大数据动态测算，综合性能提升与市场供需得出，而非简单跟随市场。

选择 ToC 模式的核心逻辑是基于算力是如同矿泉水一样的标准化产品，算力本身是高度透明、标准化的资源，传统 ToB 加价模式难以持续，因销售成本极易侵蚀利润。随着 AI 应用的普及，个人用户对算力的需求显著增长，虽单次用量低、频次不高，但人群基数极大，整体市场规模可观。对于大多数科研单位、高校及个人开发者，购买和维护 GPU 成本高且使用率难以保障，租用算力逐渐成为更经济理性的选择。

此外，公司坚持高稳定性服务，几乎无服务相关的负面舆情，服务与口碑很好。用户主要抱怨点在于卡源紧张、需要抢卡。公司凭借龙头效应和用户自发传播，获客成本远低于竞争对手，后者通常需额外投入大量广告费用。

根据 Verifield Market Research 的预测，2027 年中国大陆独立 GPU 云服务市场将超过 2,300 亿人民币，其中可转化为算力零售云赛道的规模应超过千亿元。而公司短期目标重点聚焦教育科研市场，包括高校、科研院所、医疗机构等，该领域整体规模保守估计约 50 亿元，公司目标获取 20%至 50%的市

场份额。用户数增速远高于硬件投入速度，因单卡在同一时间仅能服务一名用户，当前需求远未饱和。公司长期愿景是让 C 端算力消费有望成为如外卖、移动支付一般的基础服务，虽个人使用频次不高，但海量用户将支撑起庞大市场。

3.客户使用视拓云平台的主要应用场景是哪些？

答：公司产品体系聚焦于标准化程度高的三大算力场景：大模型推理、小模型训练、小模型推理。目前暂不涉足大模型训练。原因为大模型训练资金门槛极高（需 H100/B200 等 GPU），作为成长型企业暂未选择投入；且大模型训练的业务属性更贴近 ToB 业务，并含大额订单、长账期、定制化服务等复杂商务条款，与公司当前标准化、零售化的 ToC 商业模式不符。未来不排除在与东方国信等战略伙伴深入合作后，共同探索进入大模型训练等其他领域。

4.视拓云与云厂商在竞争方面有哪些差异化？

答：从商业模式本质来看，视拓云是纯算力标准化产品，云厂商是“技术服务+算力”。云厂商本质上出售的是“包着算力外壳的技术服务”。其高溢价（如数倍于硬件成本）源于捆绑的技术支持、模型训练指导、稳定性保障等增值服务。用户采购的本质是技术服务，而非纯算力。视拓云（AutoDL）的定位是坚持提供纯算力这一标准化透明产品。其商业模式的核心是消除信息差，让用户清晰地为算力本身付费，不含任何附加技术服务。

视拓云的核心竞争优势是精准切入被云厂商模式忽略的广阔市场需求。满足“纯算力”需求：众多用户（如大型企业、有自研能力的团队）自身技术能力很强，其需求仅是基础的算力资源，无需为此支付高昂的技术服务溢价。数据安全与隐私考量：许多用户在研发自有行业模型时，不愿将核心数据共享给云厂商，因此倾向于在自主可控的环境中使用纯算力。轻量、灵活和经济性：视拓云提供轻量级的 GPU 管理平台，适合那些希望自行管理研发流程、控制成本的中小客户和开发者团

队。云厂商好比星巴克，用户支付的 20 元咖啡中，大部分是为“空间和环境”（即技术服务、品牌保障）买单。适合需要全方位服务和体验的客户。视拓云好比咖啡推车，以更低的价格提供同样优质（“同款豆子和水”）的纯咖啡（即纯算力）。适合目的明确、只需核心产品（解渴/算力）、对价格敏感且自信能调配的客户。公司认为，市场正呈现一个分化趋势：越来越多具备技术能力的用户希望“回归算力本质”，将算力资源与技术服务解耦。视拓云正是抓住了这部分日益增长的细分市场的需求，“纯算力零售”模式是对云传统模式的有效补充，而非直接竞争，拥有巨大的发展潜力和不可替代性。

5.请介绍下和顺义国资成立合资公司的情况？

答：东方国信出资 30%，顺义金控出资 70%共同设立合资公司。合资公司设立后，主要开展算力租赁和相关增值服务等算力服务业务。顺义金控将整合自身资源，支持项目公司获得融资，协助合资公司获得相关政府政策信息和取得相关政策支持。东方国信应整合现有团队，结合自身资源、智能算力中心和算力服务的运营和管理经验，支持合资公司的运营和业务开展。合资公司聚焦于算力基础设施建设与服务、算力技术研发与创新、行业应用解决方案开发等业务领域，致力于成为国内领先的智算服务提供商。未来合资公司将联合区域内重点产业领域企业（如新能源汽车等），强化行业应用支撑，提供国产化算力；同时，整合区域内现有算力资源，构建统一的算力调度与管理平台，打造算力枢纽体系，实现算力资源的灵活分配与高效共享。

6.未来公司是否会继续收购视拓云剩余股权，是否有其他并购计划？

答：东方国信目前已控股视拓云 51%，视拓云与东方国信深度结合是其更优的战略选择，双方在软件层和业务协同上拥有巨大合作空间。目前尚无进一步收购具体时间表，若其业务表现超预期，不排除进一步收购的可能性。

视拓云正积极布局跨境算力服务业务，核心是利用不同地区的电价差和时差来最大化算力资源的利用效率，提升盈利能力。本质是将中国低成本的电力，以“算力”的形式传输并销售给电价更高的海外市场。利用东西半球时差，实现算力资源“人停机不停”的24小时高效运转。例如，白天算力资源服务于国内市场，夜间则可将国内闲置的算力资源输出至海外，满足其日间需求。该战略已获得内蒙古政府的支持。内蒙古作为能源富集区，电价比国外低，且夜间电力资源丰富，是开展此项业务的理想基地。

公司未来的并购方向将围绕人工智能、智算云等核心领域展开，目前也在对市场相关项目进行初步了解和考察。并购并非越多越好，公司将综合考虑成长性、核心竞争力、协同效应等多方面，高度重视投后整合，并基于以往经验，以审慎的态度开展并购，对并购风险保持警惕。

7.公司近两年业绩承压，市场对未来的增长前景存在一些担忧。请问管理层如何看待公司当前的经营状况？对未来业绩的恢复和增长是否有信心？主要的驱动因素是什么？

答：公司当前业绩承压这是由于宏观经济环境、行业竞争以及部分历史包袱等多重因素共同导致的。但公司经营状况已开始企稳回升，并从明年起，业绩将进入持续向上的改善通道。公司的信心主要源于以下几个方面的积极变化和增长驱动：

（1）传统核心业务企稳并迎来新机遇：在通信板块，三大运营商正加速推进IT系统的集中化建设。公司作为中国联通该领域的长期核心服务商，拥有超过15年的成熟经验，公司判断将在中国移动和中国电信的集中化进程中成为主要受益者。未来有望推动运营商业务收入在未来几年实现增长。

（2）新业务进入收获期，贡献显著增量：

智算中心业务：公司内蒙古和林格尔的智算中心已与头部互联网客户签订长期合同，机柜处于供不应求状态。该业务将从明年开始放量，为公司带来稳定且可观的收入增量。

算力服务业务：通过控股视拓云（AutoDL），东方国信进

	<p>入了高速增长 C 端算力零售赛道。该平台是国内该领域的龙头，用户规模和口碑领先，并与公司的 AI 软件能力形成强大协同效应。</p> <p>（3）成本费用优化与历史包袱出清：公司近年来持续优化内部管理，提升运营效率，经营现金流始终保持健康。此前对业绩造成拖累的历史因素（如商誉等）的影响正逐渐减弱，为公司轻装上阵、实现利润修复奠定了坚实基础。</p> <p>综上所述，公司对明年及未来的业绩实现好转并重回增长轨道抱有信心。当前的布局将为公司打开更大的长期成长空间。</p> <p>（风险提示：上述陈述为公司基于当前情况的展望，最终结果受宏观经济、行业发展等多种因素影响，请投资者注意投资风险。）</p>
附件清单(如有)	无
日期	2025 年 9 月 19 日