

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	中航证券、中邮证券、中泰证券、中银国际证券、东北证券、国金证券、华福证券、西南证券、长江证券、中国国际金融股份、东方财富证券、国元证券、华泰证券、招商证券、瑞信方正证券、申万宏源证券、爱建证券、东吴证券、平安证券 易方达基金、九泰基金、宝盈基金、IGWT 投资、深圳中天汇富基金、上海九祥资产、青岛双木投资、北京橡果资产、苏州君榕资产、粤佛私募基金、鸿运私募基金、湖南八零后资产、北京大道兴业投资、耕霖(上海)投资、上海度势投资、上海方物私募基金、七曜投资管理、上海天玑投资等
时间	2024 年 9 月 4 日 (周三) 上午 11:00~12:00
地点	线上会议
上市公司接待人员姓名	1、执行总裁：姚巍 2、董事、副总经理、董事会秘书：杨丽萍 3、财务总监：张丽莎
投资者关系活动主要内容介绍	<p style="text-align: center;">一、公司 2024 年半年度情况介绍</p> 2024 年上半年，公司整体业绩表现出色，尤其在智算云业务方面实现了显著增长，已经成为了公司业绩增长的新引擎。面对全球云计算市场的激烈竞争，公司通过优化产品结构、提升资产使用率和精细化运营等方式，成功提高了毛利率并改善了财务状况。公司持续深化“一体两翼”全面智算转型战略，旨在促进

公司长期稳定发展，携手人工智能产业链上下游企业，共同拥抱AIGC时代。

上半年，公司实现营收 7.13 亿元，同比增长 26.9%，保持了较高的增长态势。其中，智算云业务实现营收 8555 万元，同比增速高达 440%，收入占比由去年同期的 3%提升至 12%。智算云业务已经成为公司业务第二增长曲线，标志着公司在全面智能化转型的道路上取得了显著的阶段性成果。计算云业务实现营收 1.7 亿元，收入占比约 24%。在全球云计算市场增速放缓的背景下，公司通过积极拓宽音视频、应用工具等客户行业，提升了行业头部大客户的渗透，实现计算云业务的稳健发展，收入与去年同期基本持平。IDC 业务实现营收 4.2 亿元，同比增长 18.2%，收入占比 59%，IDC 作为公司的基本盘业务也实现稳定增长。

毛利率方面，上半年毛利率较 2023 年度提升 5.6 个百分点，呈现逐步回升态势，主要得益于两方面，一是产品收入结构的优化，随着智算云作为高毛利产品的收入比重增加，收入结构性变化，进而提升了毛利率。二是资产利用率的提升，前期存在短期闲置的计算云设备利用率逐渐提升，进而使得计算云业务毛利得以修复。三是公司持续精细化运营，提升资源使用效率，降低资源成本。

净利润方面，尽管公司目前仍处于亏损状态，但上半年成功同比缩亏 11.5%，正逐步展现出积极信号。一方面，毛利的提升为净利润的增长带来了积极影响，另一方面，公司费用管控初见成效，管理费用、销售费用、研发费用、财务费用四大关键费用，占营业收入的合计比例较去年同期下降了 2.64 个百分点。

资产负债率方面，截至 6 月公司资产负债率为 46.47%，较 2023 年底下降 9.74 个百分点。现金流方面，公司整体经营活动产生的现金流表现稳定，现金流入 7.80 亿元，较去年同期提升 27.7%，现金流量净额 1.1 亿元，与去年同期基本持平，公司保持了稳定的“造血”能力。

二、投资者问答交流环节

Q1 公司目前在手 GPU 芯片情况，以及后续整体芯片规划情况？

A: 截至 2024 年 6 月底，公司纳管 GPU 芯片总量约 1.8 万张。主要分为几个类型，一是训推一体芯片，占比最大，约 45%。二是训练芯片，包括英伟达、华为训练芯片；三是其他推理及渲染芯片，也包括英伟达及部分国产推理芯片。同时，公司根据客户需求，近期又下单了千片训推一体芯片，目前正在陆续上架调试过程中。

远期算力规划，我们会分为海外和国内进行布局，应对的业务场景产品包括 AI 训练集群和 AI 推理集群。其中训练集群在海外主要是以英伟达为主，具体根据相关芯片发布时间，酌情部署。另外海外推理集群的产品设计方面，我们会在复用训练集群的基础上，加配例如 L40S 等英伟达大显存的卡型。在国内，我们的产品对英伟达芯片的选型主要以 H20、L20 为主。国产芯片除已适配的华为、燧原、海飞科等，我们正在加速与其他国产芯片厂商适配，下一步会逐步提升国产芯片占比，加快信创替代。

Q2、公司目前处于亏损状态，公司是否测算过当智算云服务收入或 GPU 卡数达到什么规模时，公司能够盈亏平衡？预计将在什么时间节点？

A: 公司整体层面上的盈亏平衡，是受智算云、计算云、IDC 三项主要业务共同影响，每项业务的收入、毛利等变化，以及期间费用的控制，都会动态影响公司整体盈亏，所以我们要分业务进行分析。首先是计算云业务，前期由于固定资产折旧影响，产品毛利较低，今年上半年设备利用率提升，毛利也显著提升，后续随着我们客户的拓展，资产利用率的持续提升，毛利情况会进一步改善。其次是智算云业务，收入增长迅速，但相对比例还不高，但智算业务毛利较高，后期增长的空间巨大。未来，随着智算业务收入比例逐步提升，会带动公司整体毛利改善。最后 IDC

业务相对较为平稳，收入稳中有增，毛利相对稳定波动。后期，通过自建数据中心的落地，IDC 业务毛利也将有望进一步提升。此外，我们还将进一步提高管理效率、控制费用，争取早期实现整体层面上的盈亏平衡。

Q3、公司上半年智算云收入约 8500 万，但下游大模型及 AIGC 收入约 6000 万，还有 2500 万元的差额，这部分下游客户是什么行业？

A：这一部分主要是传统的互联网行业客户，他们在进行 AI 转型的过程中，有智能算力使用需求。例如电商行业，AI 转型的典型应用场景就是 AI 模特，通过 AI 模特试穿、试戴，让客户能够直观地感受到商品效果，这个过程中是需要智能算力底层支撑的。还有国产芯片客户，他们通过公司搭建研发、适配平台，在平台上进行芯片调试、大模型适配。这些客户不属于典型的大模型及 AIGC 行业客户。这也侧面反映出，现在很多传统互联网行业也都在积极进行 AI 转型，智能算力的应用场景将会越来越广泛。

Q4、推理算力方面，国产 AI 芯片供给更加多样化，客户目前选择的趋势是怎样的？

A：客户选择芯片的核心考虑因素，还是在于性价比。客户的核心诉求是降低单 Token 推理成本，提高大模型的调用量，实现 AI 推理的快速应用落地，所以成本是客户选择芯片的核心痛点。同时，不同的模型其实对于算力硬件的使用需求和特点也是不一样的，不能一概而论，所以，能够以多样化的芯片供给满足客户差异化的使用需求，才是未来算力提供方的核心竞争力。

在这个过程中，通过首都在线搭建的智能算力平台，客户能够弹性调用来自英伟达和不同国产芯片厂商的算力，帮助客户实现模型业务的快速部署，并提供多种算力选择方案，满足不同业务类型客户差异化的底层算力需求。此外，通过我们提供的综合

降本解决方案，也能提升算力资源利用率，降低了客户业务的综合成本。

Q5、公司目前既有自建数据中心，也有租赁的第三方的数据中心，相较于租赁，自建是否能为公司带来更高的毛利？

A：公司自建和租赁数据中心是综合考虑了客户业务需求、产品特性、数据中心区域价值和资本投入等多重因素，做出的合理安排。通过自建数据中心，公司确实可以获得更大的运营自主权及更高的毛利，但一定程度会对现金流产生影响。而租赁数据中心，相对运营自主权要弱一些，毛利也会低一些，但是优点是相应资产会更轻，更有利于公司持续稳健经营。

所以，公司目前既有自建数据中心，也有租赁数据中心，既有自建算力平台，也有运营第三方的算力平台。公司通过资源调整分配，既能够实现海量算力资源的弹性调用，又能满足客户的需求，并最大程度地实现公司稳健经营的目标。

Q6、公司海南文昌数据中心目前进展及未来展望？

A：公司海南文昌数据中心总规划 2000 架机柜，一期交付了 313 架机柜。公司希望通过文昌数据中心，实现东南亚地区客户业务的覆盖。值得一提的是，在 2024 年 8 月 8 日，中国联通参建的国际海缆（东南亚-海南-香港海缆）顺利登陆海南陵水。海缆连接了中国香港、海南、菲律宾、泰国、马来西亚及新加坡等地。海缆的顺利登陆，意味着海南将成为中国面向东南亚出海的又一重要站点。

Q7、公司 IDC 业务上半年增长的主要来源及未来的规划？

A：未来 IDC 市场将进入整合期，市场会快速向头部集中。在激烈的竞争中，小的 IDC 厂商退出市场，资源、客户向大的 IDC 厂商集中。所以，我们上半年部分 IDC 业务增长，也来源于其他 IDC 厂商退出带来的份额释放。此外，我们认为未来 IDC 带宽业务也会呈现增长态势。未来，公司将通过优化服务流程、强

化技术研发等方式进一步增强竞争优势。对于未来的发展方向，我们认为 IDC 业务将朝着一站式、全栈服务模式的方向发展，此外，智算客户对于 IDC 需求的占比也将持续稳步提升。

Q8: 从中期的角度来看，AI 算力行业、大模型行业展望？

A: 中美在算力领域走向不同，美国算力更加集中于头部厂商，中国算力参与主体众多，存在很多跨界算力参与方，这也导致了算力呈现碎片化。从中长期来看，小的算力中心是比较难生存的，因为获客能力、运营能力具有局限性。基于这种现状，公司依托自主研发的 CloudOS 算力平台，通过首都在线一朵云的方式，能够把碎片化的算力资源规范、统一接入，通过算力资源的整合，服务更多大模型企业。

未来的大模型发展趋势，如果是基础类大模型，我们认为最终能够突破重围的屈指可数，基础类大模型对大模型厂商的持续投资能力、场景应用能力要求很高。未来大部分基础大模型最有可能走向行业模型，通过场景化服务于各个行业。

Q9: 公司智算服务未来定位是服务大模型，还是行业模型？

A: 公司智算业务定位是专注于为大模型类及 AI 产业生态类客户提供服务，并帮助客户做好算力和模型之间的适配。目前，公司服务了大模型和行业模型，未来则会有更多的行业模型利用大模型进行微调以满足行业特定需求，这些行业模型的客户数量会不断增加，进而促进人工智能行业繁荣发展。

Q10: 公司通过和客户的对接情况，怎么看待客户后续的推理和训练算力的需求？

A: 去年，大家听到最多的是百模大战，各种大模型厂商都在拼命做训练。但今年，很多大模型厂商已经转型，开始做行业模型。其中，剩下的基础大模型大概在 30 家左右，后续可能将越来越集中。此外，后续逐渐地推理应用就会发展起来，大家会感触到一个问题，就是可能没有感觉到推理应用，但实际上很多

	<p>推理场景和应用已经出现了。</p> <p>所以，随着训练越来越集中化，向大模型、基础模型企业集中，我们认为，将来推理算力需求将占绝大部分。因为，其实对于行业模型，训练的量并不太大。而未来推理的增长则是巨大的，边缘计算的需求会井喷式地发展。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-09-04