

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	华西证券、东吴证券、海通证券、中信建投证券、景顺长城基金、南方基金
时间	2024年9月11日(周三)
地点	公司会议室
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
投资者关系活动主要内容介绍	<p><b>一、公司简介</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,为客户提供包括通用计算和智算云服务、通信网络服务、IDC 服务以及综合解决方案,业务覆盖美洲、欧洲、亚太三大核心区域的 50 多个国家地区,为大模型及 AIGC、游戏、音视频、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>面对人工智能时代,公司全面向智算转型,确立了以“融合智算云”为核心的“一体两翼”战略规划,携手人工智能产业链上下游企业,共同拥抱 AIGC 时代。</p> <p><b>二、投资者问答交流环节</b></p> <p><b>Q1: 公司目前比较有增长潜力的业务是什么,在这方面是如何布局的?</b></p> <p><b>A: 从行业趋势、市场空间及公司自身业务收入增速上来看,</b></p>

公司最具增长潜力的业务就是智算云业务。公司前期主要从事云计算业务，2023 年开始全面向智算转型，今年上半年智算云收入约 8500 万元，同比增长 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。这也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。

在智算业务布局方面，我们秉持“赋能算力与场景联接”的使命，致力于为客户提供远不止于单一产品的服务体验。我们真正的价值在于携手产业链上下游共同直面复杂多变的挑战，构建起一个全方位、深层次的合作生态体系。在这样的生态下，客户的粘性将不再仅依赖于产品本身，而是在于我们共同打造的合作生态。

基于此，我们制定了“一体两翼”战略规划，其中，一体指“融合智算云”，公司深耕云计算行业数十年，在全球云网资源、云计算技术方面拥有深厚的积累，同时我们通过技术迭代升级，在智能算力虚拟化、分时复用、推理加速等一系列硬件和软件层面都建立了核心技术优势，大模型及 AIGC 客户通过我们的融合智算云平台能够便捷的获得更低成本、更多弹性算力资源和定制化综合解决方案。

左翼是“多元算力”，我们涵盖了包括英伟达以及华为、燧原等多家国产芯片的算力资源，客户能够根据自己的应用场景选择不同芯片的算力。此外，公司作为云厂商位于人工智能产业链中游，我们能够更便捷的帮助国产芯片厂商，连接到大模型厂商，助力国产芯片生态完善。

右翼是“开放算池”，我们通过算力调度纳管的方式，将国内部分碎片化、空置的算力资源调度起来，提升算力资源利用率，双方互利共赢。这样被纳管方不仅获得了我们在网络和云技术方面的能力，还拓宽了销售渠道。对于我们而言，能够在轻资产运营的基础上，获得海量的弹性算力，进一步满足大模型及 AIGC 客户使用需求。

**Q2: 近期，公司和智谱确定了战略合作关系，在合作落地方**

### 面公司是如何布局的？

A: 公司和智谱的合作是深度的全方位合作，主要围绕“智算中心共建、国产 GPU 适配、大模型一体机”等方面。目前，我们已经在庆阳和智谱实现了人工智能产业生态的共建，为双方的合作奠定了坚实的基础。

算力中心共建方面，公司的优势在于算力运营，我们通过算力虚拟化、分时复用、推理加速等一系列技术手段，实现资源高效适配与调度。智谱的优势在于尖端的大模型技术，双方将共同探索智算中心的建设与运营，通过开放算池和多元算力策略，解决算力碎片化问题，实现算力资源的有效整合与高效利用。国产 GPU 适配方面，智谱向我们授予多元算力的适配权益，我们将通过国产异构算力适配，建立芯片评测体系，助力芯片与模型性能优化。双方将共同加速技术创新，推动产业升级，为行业带来更加前沿、高效的解决方案。

### Q3：公司目前的智算节点布局情况如何？

A: 目前在海南、宿迁、内蒙古、庆阳、门头沟都建立了算力节点，其中庆阳是开放算池节点，其他为自建节点。值得一提的是，今年上半年，我们突破了首个海外智算节点，在美国达拉斯率先实现了智算业务的部署。

### Q4：公司开放算池的盈利性如何？

A: 整体来看，开放算池的盈利性还是很不错的，主要因为这种模式下产生收入的方式比较多元化。首先，在算力纳管环节，公司需要提供云管平台等基础软件服务；其次在算力运营环节，我们可以与算力资产拥有方实现分成收入；最后，在算力应用环节，我们还能提供网络搭建和网络资源服务。这样综合起来，通过开放算池的模式，公司能获取不错的收益。

### Q5：如何看待人工智能行业发展趋势？

A: 全球大模型历经近 2 年高速发展，技术迭代已经明显放缓，国内外均由技术竞赛步入应用普及阶段。此外，大模型推理成本下降，使 AI 产品更快被市场接受，渗透率持续提升，催化

	<p>大模型应用进一步落地。从海外来看，因为互联网付费意愿强，单 token 成本已经达到应用临界点，所以推理应用普及较领先。根据英伟达的相关数据，2024 年其数据中心推理与训练销售收入占比已经达到 4:6，这也再次印证了海外推理应用的普及。国内，因为互联网主要通过流量变现，推理成本下降一定程度下催化了应用的普及，但大规模爆发尚存在不确定性。但是根据相关预测，到 2027 年，中国用于推理的人工智能服务器占比将达到 73%，远超训练占比，推理应用将成为算力行业的第二驱动力。</p> <p>所以，我们重点布局的也是 AI 推理算力行业赛道。AI 推理因为其实时交互的特点，需要算力更贴近用户侧，同时对云网的依赖也更强，这和我们的资源积累和技术优势是高度契合的。</p> <p><b>Q6：公司智算产品的核心竞争力</b></p> <p>公司拥有从 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，我们产品设计的核心就是“降低单 token 成本”，通过虚拟化、分时复用、推理加速等一系列硬件、软件优化手段，降低成本，目前通过我们的优化，能够实现成本下降近 90%，产品竞争力大幅提升。</p> <p><b>Q7：公司算力资源的折旧年限是多久？</b></p> <p>A：会计处理上，公司是按照 5 年的折旧期处理的。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-09-11