

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	长江证券、中邮证券、华夏基金、国金基金、长城基金
时间	2024 年 10 月 30 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>一、公司简介</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>二、投资者问答交流环节</p> <p>Q1:公司目前在手 GPU 芯片情况如何? 具体的类型大概是哪些? 整体上架率如何?</p> <p>A: 公司目前在手 GPU 芯片 2 万余张,公司结合自身优势,</p>

主要布局 AI 推理行业赛道，所以 AI 推理芯片为主流芯片，占比大概 90%，剩余为训练及其他类型芯片。资源使用情况，根据智算产品类型不同也有所差异。GPU 云产品因受平台资源属性影响，公司需要预留合理的资源水位以应对客户弹性使用需求。GPU 裸金属产品相对更高一些。GPU 芯片整体利用率在 70%-80%之间。

Q2：公司和智谱的合作进展情况如何？

A：我们和智谱合作定位是生态合作伙伴，今年 9 月我们和智谱正式宣布建立战略合作关系，双方明确将在智能算力集群、大模型商业化、一体机研发、国产 GPU 适配及地方智算中心建设等多个关键领域展开深度合作。目前，合作进展分为几个方面：一是共建智算中心方面，首都在线从事 IDC 业务将近 20 年，在数据中心运维方面有丰富的经验和技術积累，此外，我们在国内“东数西算”核心节点也有一些智算中心资源储备。二是一体机研发，通过“硬件+软件”的模型，共同实现 B 端客户的突破。三是国产 GPU 适配，公司已经获得了智谱“多元算力的适配权益”，后续我们将积极推动国产芯片和智谱大模型的适配，助力国产信创替代进程。四是大模型商业化落实，我们将通过和智谱共同搭建生态的方式，促进智谱大模型在各行各业的应用落地。在业务合作层面，智谱目前已经是我们的重大大客户，并且今年收入增速也是非常明显的。随着智谱新产品的发布，我们也会根据其产品应用场景的算力的使用需求部署算力资源，助力智谱在 C 端用户渗透率的提升。

Q3：公司之前有跟华为等国产芯片进行合作，目前有什么进展？

A：我们处于 GPU 芯片厂商和大模型厂商的中间重要环节，在国产芯片适配环节起到了非常重要的作用，这是我们能够跟国产芯片厂商展开深度合作的底层逻辑。华为方面，我们在门头沟参与设立了“自主创新人工智能算力中心”，携手人工智能产业伙伴，共同推进国产芯片的信创替代，目前在政府及金融领域，已经有落地实施案例。燧原方面，我们合作的时间比较长，已经

将其成功适配到某大模型。后续我们会持续深入和国产芯片厂商的合作。

Q4: 公司云计算业务主要定位于服务中国企业出海, 在全球拥有环网优势, 目前, 中国 AI 企业出海的情况如何?

A: 根据《AI 产品榜》, 中国多款 AI 出海产品海外访问量增速迅猛。其中, 快手可灵 AI 海外版 9 月出海总榜 Top1, 月访问量达 1765 万。MinMax 的海螺 AI 产品 9 月全球、国内两个增速榜排名第一, 增速高达 867%。中国 AI 企业纷纷布局海外, 主要由于 AI 产品在海外的商业模式和盈利模式更加清晰, 发展前景广阔。公司在全球拥有环网优势, 在中国以及海外三大核心区域美洲、欧洲、亚太设有 24 个地域区域, 52 个可用区, 94 个数据中心, 上千个边缘算力节点覆盖, 基于专线互联互通的高速骨干网, 可以帮助中国 AI 企业实现全球业务的快速部署。目前, 我们在海外的首个达拉斯智算节点已经点亮, 并且业务增速也很迅猛。我们有个重要的智算客户, 其在 AI 产品榜的出海总榜排名第 7, 在 8 月实现了 100 倍的增长, 增速高达 14158.35%, 8 月 9 月 2 个月几乎从零开始月访问量达到了 552 万, 70%都来自海外。

Q5: 公司 GPU 业务的收费模式是怎样的?

A: GPU 业务收费模式根据不同产品有所差异。对于 GPU 裸金属产品, 除了 GPU 服务器以外, 我们会配套相关存储、网络等, 签订固定期限合约。对于 GPU 云主机、容器等云产品, 是按照其使用量来收费的。

对于客户不同期限的合同, 我们的底层算力资源也是分层匹配的。长期合同所需的底层算力资源, 主要使用自有算力资源。短期合同所需的底层算力资源, 主要是通过纳管合作方算力资源提供。这样可以减小因短期的行业波动、客户波动对公司资源利用率造成的影响。

Q6: 目前, 推理算力和训练算力各自的毛利水平如何?

A: 从目前的市场情况来看, 相对来说训练毛利率略微低于

	<p>推理。主要因为训练算力的服务模式主要是以算力租赁为主，算力供需出现变化的情况下，大模型厂商会充分考虑成本效益。推理算力服务除了服务器以外，还需要配套相应存储、网络等其他产品，有的客户会直接选择 GPU 云主机、容器等产品，实现业务的快速、弹性部署，需要算力提供商具备一定的云技术能力。所以综合来看，推理算力的毛利会更高一些。</p> <p>Q7：公司目前智算云的客户主要是哪些？</p> <p>A：我们目前的智算客户主要包括几大类：第一，大模型企业，典型的就是智谱。第二，向 AI 转型的行业用户，这里面就包括了电商、金融等。第三，政府和国央企，他们主要采购的是华为的底层芯片来搭建自身的模型应用，我们在京西智谷的布局，主要就是针对这一类客户。</p> <p>Q8：公司在算力资源采购上怎样规划？</p> <p>A：我们总体的资源采购还是会谨慎一些，绑定客户长期需求后，才会进行采购，其他客户短期的弹性算力需求，将通过纳管合作方算力资源的方式解决。海外的资源采购会相对放开一些，一是海外 AI 产品的商业模式和盈利模式更加清晰。二是海外相比国内在产品毛利方面空间更大。</p>
附件清单(如有)	
日期	2024-10-30