

北京首都在线科技股份有限公司

2025 年度总经理工作报告

时序更迭，华章日新，2025 年，人工智能浪潮席卷产业全域，云计算行业身处革故鼎新之境，智算转型成为破局立势的核心命题。北京首都在线科技股份有限公司深耕云网算力领域二十载，锚定“AI 综合解决方案服务商”核心战略，推动三大业务板块协同向新。公司全体员工凝心聚力，于挑战中寻新机，于变革中谋发展，坚定落实全面智算转型战略，既实现经营质量的稳步提升，更完成全栈产品、全球布局的核心积淀。

一、2025 年度公司总体经营情况综述

2025 年度，中国云计算市场在 AI 带动下持续回升，以 AI 为驱动因素的智能计算快速增长。在此背景下，公司紧抓发展机遇，三大业务板块协同发力、稳健经营。智算云业务实现较快增长，公司全面推进由单一算力服务向全栈智能云产品转型，持续完善 AI infra、MaaS 等全栈产品矩阵。客户规模与行业覆盖持续拓展，全国智算集群加速落地，庆阳节点实现万 P 级战略突破。公司依托全球专线与算力网络优势，推出出海智算解决方案，进一步打开海内外市场增长空间。计算云业务实现稳步增长，公司持续深耕巴西等优势海外区域，积极拓展音视频、电商等多元应用场景，完成全球多节点算力升级，通过强化 PaaS 服务能力与“铁三角”服务体系，不断提升客户粘性与市场竞争力。IDC 业务坚持主动优化、提质增效，公司有序收缩低毛利传统业务，加快怀来等 AIDC 自建节点布局，迭代高功率机柜产品，整合全球数据中心资源，持续优化成本结构与服务能力，推动客户结构向大模型及 AIGC 等新兴领域延伸，整体业务质量与盈利能力持续改善。

报告期内，公司实现营业收入 12.37 亿元。受业务结构主动优化影响，收入规模较上年同期有所调整；归母净利润为 -1.7 亿元，同比大幅缩亏 43.91%，经营效益显著改善。上述变化主要源于公司聚焦高质量发展，对 IDC 业务实施战略性结构调整，主动压降低毛利传统业务，集中资源深耕“智算转型”核心战略。短期结构调整为公司长期健康发展腾出空间、夯实基础。

（一）智算云业务

2025 年度，公司智算云业务实现收入 29,456.06 万元，同比增长 61.08%，保持稳健增长态势。未来，伴随人工智能技术迭代和应用发展，智能算力需求将持续释放，智算云将成为公司业务发展的核心引擎。

1. 智算云产品全面创新，持续推进从单一算力服务向全栈智能云产品战略转型

2025年，智算市场需求迎来高速增长，公司精准捕捉客户需求变化，持续推进智算产品线全面完善与升级，构建起涵盖高性能训练集群、GPU容器集群、GPU容器实例、AI infra平台、MaaS模型平台及 workflow平台的全栈产品矩阵，可充分满足各类客户多样化部署需求，实现算力服务向全栈智能云产品的全方位转型。其中，AI infra平台聚焦算法工程师核心需求，提供一站式模型研发与微调开发环境，依托行业领先的灵活基础设施及大规模GPU算力资源，实现从数据准备、代码开发、模型训练到推理部署的全场景覆盖，高效赋能用户AI研发全流程，大幅提升研发效率。MaaS平台凭借独特的算力纳管交易机制，高效整合多方算力资源，实现算力的精细化管理与智能调度，显著提升算力利用率；同时，MaaS平台全面覆盖DeepSeek、智谱、Llama、通义千问等主流大模型API，可灵活赋能各类AI应用场景，降低客户模型调用门槛。workflow平台则构建起面向内容生产场景的全流程服务，专门承载复杂生成任务的稳定运行与规模化交付，通过对workflow编排、模型服务、算力资源的统一封装，向上提供标准化调用入口，向下屏蔽模型与算力差异，让用户可专注于workflow设计，无需关注底层技术细节。

公司积极与战略客户开展联合创新，推出大模型一体机，适配昇腾芯片，内置公文写作、合同审核、智能客服等多种垂直场景解决方案，解决大模型“最后一公里”部署难题，并在金融等重点行业落地。面向行业客户向AI转型的强烈诉求，公司还与战略客户合作，推出面向游戏、电商、音视频等垂直行业的AI解决方案，共同探索AI赋能行业发展。

2. 智算客户规模持续攀升，核心行业需求增长势头强劲

公司坚持“全栈技术+场景深耕”战略，在大模型及AIGC领域构建起差异化客户护城河，实现技术价值与商业粘性的双向提升。2025年度，公司在AI infra及AIGC应用领域新增多家优质客户，客户结构持续优化，市场影响力进一步扩大。

在大模型及AIGC行业，公司为客户量身打造一站式解决方案，涵盖模型训练平台、推理优化引擎、数据管理系统三大核心模块：模型训练平台助力客户高效搭建各类大模型，大幅缩短训练周期；先进的推理优化引擎可显著提升模型推理速度与运行性能，有效降低客户算力运行成本；全面的数据管理系统支持海量数据的精准存储、高效检索与深度分析，为模型训练提供坚实的数据支撑。优质的产品与服务赢得客户高度信赖，奠定长期合作基础。

依托在游戏、互联网行业积累的深厚客户资源与行业经验，公司致力于将MaaS平台、workflow平台等新型智算产品推向市场，以用于精准赋能游戏行业的游戏设计、内容创作等核

心环节，助力互联网企业加快 AI 转型步伐，进一步挖掘行业智算需求潜力，实现业务多元拓展。

3. 全国智算集群规模爆发式增长，庆阳节点战略突破成效显著

公司紧扣“东数西算”国家战略，聚焦核心枢纽区域，在政策利好、电力充沛、市场需求旺盛的重点区域布局智算集群，助力“算电协同”深度融合，目前已在华北、华南、华中、华东、西北等国内核心区域成功搭建 6 个智算集群节点，形成覆盖全国的智算网络布局，其中庆阳节点作为核心战略节点，已突破单节点万 P 规模，成为公司智算业务的重要支撑。

甘肃庆阳节点作为公司重点布局的战略要地，公司与庆阳市人民政府达成人工智能产业发展全面战略合作，合作成效快速显现，在技术层面，公司通过优化卡间互联拓扑结构、采用动态负载感知与高效并行化策略，成功构建近万 P 高速互联推理集群；借助广域无损网络实现跨区域算力协同，持续向东南沿海算力需求旺盛区域输出算力，形成庆阳集群协同省内、全国及全球的一体化调度服务能力。

4. 布局出海智算云解决方案，全球算力网络布局持续完善

2025 年，大模型与 AIGC 行业迎来出海热潮，公司顺势而为，依托近 100 条互联互通的高速专线海缆，深度整合海内外算力集群、骨干网及存储资源，打造一体化融合交付出海智算云解决方案，助力客户高效完成全球业务多点布局，破解出海过程中的算力调度、延迟控制等核心痛点。

北美市场凭借成熟的商业体系与强劲的付费意愿，成为中国 AI 企业出海的核心阵地。公司精准把握北美市场生成式 AI 应用需求爆发的机遇，完成达拉斯节点 GPU 算力升级，搭载最新 GPU 集群与高速网络架构，实现毫秒级互联，大幅降低跨境调用推理延迟，提升推理效率，构建起“算力供给-模型优化-场景落地”的垂直赋能链条，高效服务多模态模型、AIGC 行业、电商 AI 应用等高算力需求场景，有力推动中国人工智能产业全球化布局。

随着中国人工智能产业日益成熟，公司加快全球智算服务拓展步伐，已逐步覆盖北美、欧洲、亚太三大战略区域市场。面对全球人工智能市场广阔的发展机遇，公司将重点布局三大区域核心节点城市，持续完善全球智算网络，构建覆盖全球的毫秒级智能算力网络服务体系，抢占全球 AI 算力市场先机。

（二）计算云业务

近年来，全球云计算行业竞争加剧。公司聚焦计算云业务，通过深化南美优势节点、拓展新行业客户用云场景、升级产品性能、深化头部客户合作，实现收入 38,642.50 万元，与去年同期基本持平。

1. 持续深化巴西区域布局，夯实音视频业务规模，拓展电商用云场景

2025年，公司围绕南美重点市场巴西，持续推进计算云资源投入与能力建设。在既有音视频客户规模稳步扩大的基础上，公司进一步将计算云能力向跨境电商等业务场景延伸，推动区域业务结构由单一行业驱动向多行业协同发展。通过电商业务的持续拓展，带动南美区域整体收入稳步提升。

在基础设施层面，公司在巴西节点加快第五代CPU云服务器的规模化部署与应用承载。新一代算力平台在单机性能与算力密度方面显著提升，为商品展示、交易处理、订单系统等核心业务提供稳定算力保障，有效支撑业务高峰期的弹性扩展需求。在平台能力层面，公司通过数据库、中间件及容器等PaaS产品，与基础算力资源协同发力，形成面向电商业务的完整支撑体系。数据库服务保障交易数据与核心业务数据的稳定运行，中间件与容器产品提升业务系统的部署效率、扩展能力与运行稳定性。通过上述能力组合，公司在巴西市场逐步构建起对音视频与电商等典型互联网业务的综合承载能力，客户用云深度持续提升。

为更好承接客户在不同业务阶段的用云需求，公司以销售、行业解决方案架构师及大客户专属运维经理为核心，组建新一轮“铁三角”协同服务机制，围绕客户实际业务场景开展联合推进。通过在方案设计、资源交付及运行保障等环节的协同配合，持续深化客户业务理解与场景覆盖，客户满意度与合作稳定性进一步提升。

2. 推进全球核心节点算力升级，提升性能上限，增强行业应用支撑能力

2025年，公司在全球范围内对覆盖北美、亚太及欧洲的10个数据中心节点实施新一轮计算设备升级，引入第五代Intel处理器及第四代AMD处理器，整体单机计算性能较上一代提升30%以上。算力底座的持续增强，为多类型业务负载提供了更充足的性能冗余与更稳定的运行环境。

围绕行业应用需求，公司在算力升级的同时，对计算云平台的调度策略与产品能力进行协同优化。在电商场景中，通过提升单核性能与资源调度效率，优化业务系统响应时延，保障交易链路的稳定性与一致性；在游戏场景中，依托更强的算力输出与资源隔离能力，支撑高并发访问与实时计算需求，满足行业对稳定运行的核心诉求。

在平台层，公司持续完善数据库、日志及容器等PaaS产品能力，通过与计算资源的深度集成，提升业务系统的整体运行效率与可运维性。随着算力密度与资源利用率的不断提升，公司在现有资源规模基础上持续放大单位产出能力，计算云业务在成本效率与服务能力方面的综合优化效果逐步显现。

（三）IDC业务

近年来，受国内互联网市场增速放缓、运营商政策调整等因素影响，传统 IDC 行业发展承压。公司对 IDC 业务进行战略调整，聚焦高功率智算中心建设，强化 AIDC 业务战略布局。同时，策略性缩减低毛利传统 IDC 业务，以提升整体经营质量。报告期内，IDC 业务实现收入 49,807.48 万元，同比下降 35.51%，但业务毛利水平有所提升。

1. 加快自建数据中心布局，完善全球算力服务体系

2025 年度，公司位于“东数西算”八大核心枢纽之一张家口数据中心集群的怀来数据中心正式启动，为公司重点自建数据中心项目。项目建成后，服务范围覆盖华北、京津冀及周边区域，可为客户提供优质、稳定、可靠的数据中心服务，助力区域数据中心集群上下游产业协同发展。在“东数西算”政策及人工智能产业需求驱动下，公司同步布局海外美国达拉斯，国内海南文昌（国家枢纽节点关联区域）、安徽芜湖（算力中心城市）等核心节点，规划建设自营 AIDC。自建数据中心有助于优化成本结构、提升资源整合效率，更好满足战略客户规模化部署与定制化服务需求，持续增强公司综合服务能力与市场竞争力。

此外，公司已在亚洲、欧洲、北美、南美四大核心区域布局合作数据中心，构建覆盖全球的算力及网络服务体系，为客户提供“算力+存储+网络+运维”一体化解决方案。依托 7×24 小时定制化运维响应机制，公司实现核心客户全覆盖。公司持续深耕云厂商、互联网、金融、教育等重点客户群体，通过深度服务与资源协同强化客户粘性，为重点客户提供稳定、安全的基础设施支撑，以高稳定性需求驱动业务长期稳健增长，夯实 IDC 业务基本盘，提升整体抗风险能力。同时，积极推动客户结构从传统互联网行业向人工智能、智能驾驶、大数据分析、跨境企业服务新兴领域延伸。

2. 优化 IDC 资源布局，迭代产品体系，强化成本管控能力

公司持续整合国内核心城市 IDC 资源，构建覆盖京津冀、长三角、粤港澳大湾区等重点区域的数据中心资源节点，有效提升资源利用率与运营效率。与上游运营商、硬件供应商建立长期稳定的战略合作关系，保障机柜、带宽及高算力服务器资源供应；与 AI 算法企业、行业解决方案提供商深化生态协同，拓展算力应用场景，增强客户粘性。通过规模化集中采购、精细化运维管理等举措，持续降低机柜及带宽成本，助力客户实现资源优化与降本增效。

在产品创新方面，公司稳步推进老旧产品迭代升级，逐步淘汰 5KW 以下低功率机柜，全面升级为 8KW 以上标准机柜及高电机柜，迭代后产品算力支撑能力显著提升，因硬件故障引发的业务中断率大幅下降。面向大模型训练与推理需求，公司推出 12 - 16KW 高电机柜产品，针对人工智能、智能驾驶等行业的高密度算力场景，提供专业化、定制化部署服务，进一步增强产品竞争力与市场适配能力。

（四）研发

公司处于技术高度依赖和竞争激烈的行业，技术创新始终是公司核心战略的重要一环。公司持续围绕智算云、计算云等核心产品加大研发投入，丰富产品体系，不断筑牢产品的技术壁垒。公司产品创新主要围绕“云”、“智”、“网”整体融合进行布局，集中资源聚焦重点方向，在自主可控的MaaS平台、国产算力适配、GPU裸金属电力优化、容器产品、多云互联产品、IB网络、全球专线解决方案等领域持续投入，不断提升产品的丰富度及客户上云体验。公司在关键领域积累了多项核心技术，如算力池化与调度、EKS智算容器集群、弹性智算实例、MaaS平台、万卡GPU集群与监控平台、高性能并行文件系统产品、全球GPN网络 and 大规模数据中心网络、数据中心规模支持到万台以上宿主机、新一代网络一体化架构等技术的升级优化。

（五）组织能力提升

2025年，公司始终聚焦组织与人才能力建设，持续推进落实销售导向的组织设计，积极规范并强化委员会管理机制，通过盘点发现内部高潜力员工，积极培养挖掘优秀青年人才，不断调优激励方式，激发组织活力，为公司业务成功提供了强大保障。

1. 构建客户导向的组织设计，持续提升组织效率

践行客户导向，对业务部门进行进一步整合，减少决策链条，提升沟通效率，优化组织资源配置；持续推动大部门体制建设，对中后台部门进行合并；积极开展人效监控，定期进行人效数据采集与预警；继续深耕项目制，不断完善项目管理规则，提升组织项目管理水平。

2. 强化人才梯队建设，提升人才综合能力

2025年，公司积极开展人才项目，通过人才盘点挖掘内部高潜力员工，通过实战历练提升人才能力，通过青年人才的集中培养、校招人才的集训等方式，主动探索青年干部的成长路径，为公司的人才供给提供保障，为干部年轻化提供支持；另外，公司还结合具体业务需求，开展各类专业培训超过30场，覆盖公司所有员工。

3. 完善考核激励，激发员工潜能

公司持续深化考核激励管理体系建设，大力推进薪酬改革，构建起科学且合理的考核激励制度。对销售激励方案进行全面升级，积极推动多元化激励模式与项目制激励机制落地实施，全方位调动员工的工作积极性与创造力，为公司发展注入源源不断的动力。

4. 推进股权激励，吸纳留存优质人才

公司持续建立健全长效激励机制，公司实施2025年限制性股票激励计划，向50名管理及核心技术人员授予298万股限制性股票。通过这一举措，公司成功吸引并留住优秀人才，

充分调动核心团队的积极性，有效实现公司利益与核心团队成员个人利益的深度绑定，为公司的稳健发展提供坚实的人才支撑。

二、公司发展战略

公司核心战略为“AI 综合解决方案服务商”，作为深耕云计算领域二十载的资深服务商，公司始终将“以客户为中心”根植于发展基因；面对全球 AI 浪潮的蓬勃兴起，精准洞察客户智能化转型的核心痛点与需求，以全栈式 AI 解决方案为核心抓手，依托生态协同优势与资本赋能，为客户智能化转型全程保驾护航，助力客户实现商业价值跃升。

1. 客户需求是战略落地的锚点

公司深耕市场多年，精准把握传统行业与泛互联网行业的 AI 转型差异，深刻理解各行业客户的多元化需求。公司坚持以客户为中心，围绕客户价值链全环节提供支撑，助力客户实现商业成功。以客户需求为源头，既是企业可持续发展的内在动力，也是连接需求与商业价值的关键纽带。

在服务海量客户的过程中，公司识别出零散个性化需求背后蕴藏的共性行业诉求，并将其作为产品升级与生态合作的核心抓手。为此，公司对客户需求进行系统化拆解、归类与分析，提炼覆盖广泛的共性痛点，并转化为产品研发与服务优化的明确方向。公司立足客户需求与产品能力做好战场选择，持续强化铁三角协同机制，全面提升客户服务能力与响应效率。

2. 解决方案是链接需求与价值的核心桥梁

以解决方案来满足客户多样需求，以需求为源头驱动产品的打造和提升。公司致力于强化解决方案能力，打造全栈产品体系，从算力供给到模型服务形成闭环能力。基于收敛后的共性需求，公司持续加大产品研发投入，推动核心产品的迭代升级与创新突破，让产品更贴合市场主流需求，同时拓展服务边界，提升服务的标准化与精细化水平。从客户需求的精准洞察到解决方案的落地交付，从共性需求的收敛提炼到产品服务的迭代升级，公司构建起“需求挖掘-方案落地-共性收敛-产品升级-生态拓展”的正向循环。这一循环不仅让公司能够快速响应市场变化，持续为客户创造差异化价值，更让公司在与客户、合作伙伴的共生共荣中，不断夯实核心竞争力，实现企业与行业的共同成长。

3. 生态与资本是放大服务能力的双翼

公司认为资源整合是提升竞争力的关键。公司秉持着“开放共赢”理念，重视生态与资本的赋能加持，搭建多维度协同网络。生态与资本如同双翼，共同放大公司的服务能力与价值边界。生态一侧，以共性需求为纽带，深化上下游协同，整合技术、渠道、场景等优质资源，打破单一服务局限，构建开放共生的产业生态，实现从“单点服务”到“全链赋能”

的升级，让解决方案更具完整性与落地性。资本一侧，精准注入的资本力量加速了服务能力的迭代与扩张，一方面助力公司加大研发和设施投入，快速将共性需求转化为产品创新成果，提升服务的智能化、标准化水平；另一方面赋能生态合作深化，通过资本纽带链接优质伙伴，拓宽服务覆盖场景与客群范围。

4. 资源整合的深度决定服务边界的广度

公司提出垂直整合与水平整合并行，为服务升级与价值释放提供核心支撑。通过垂直整合，聚焦产业链关键节点，打通从上游供给到下游交付的全链路，通过集约化运营与技术深耕打造极致节点优势，大幅降低成本、构建稳固的成本竞争壁垒，为客户提供高性价比服务。通过水平整合，以客户多元需求为导向，广泛链接跨领域、多区域优质资源，搭建开放的资源协同平台。通过资源互补与网络拓展，精准匹配客户多区域布局、多类型资源调配的核心诉求，实现从单一服务供给到综合资源赋能的升级，既满足客户个性化需求，又拓宽服务辐射范围，为商业闭环注入持续动能。

三、公司下一步经营计划

2026年，公司将促进业务增长、注重营收质量、提升经营效率，加强技术创新，优化资源配置有序推动公司战略落地。

1. 强化业务拓展，加深客户合作

面向大模型及AIGC应用、政务、金融、教育、传媒、互联网等行业客户，深化与头部客户合作，为客户提供更多样的产品和解决方案，一方面满足客户的业务发展需求，另一方面，积极助力客户应用人工智能技术，加快向智能化转型升级。同时，加大面向中腰部客户的拓展，为中腰部客户提供行业更优实践经验，助力客户实现“发展、提质、增效、降本”。

2. 推进产品与技术创新，提升平台竞争力

公司将继续加大研发投入，特别是围绕分布式推理平台、一体化云平台、轻量级智算平台、全球网络平台、智能化运维平台等，持续加强自研产品开发，提高产品的稳定性与可靠性，确保公司的客户能够享受到更加高效、可靠、安全的计算和网络服务。

3. 深化外部合作，扩大资源储备

伴随客户业务发展与迭代，客户对云计算和云智算的需求愈加广泛和多样。在云计算方面，泛互联网客户积极出海，在海外多个区域均有算力与网络需求。在云智算方面，客户对算力与存储性能、网络延迟等具有不同需求。基于客户需求的实际变化，公司在2026年将继续与第三方伙伴合作，储备更丰富的算力与网络资源，一方面满足客户在不同区域对算力和网络的多样需求，另一方面协助第三方合作伙伴提升资源使用率，实现合作共赢。

4. 提升管理效率，激活组织潜能

公司定期对管理流程、组织结构、信息系统等进行评估和调整，以适应外部环境的变化和企业发展的需要。同时，积极尝试新的管理方法，如项目制管理、敏捷管理等，不断提升企业管理水平，保持竞争优势。公司注重建设高效团队，激发员工潜能。通过多种培训方式，提升员工的专业技能和综合素质，同时营造积极向上的企业文化，激发员工的积极性和创造力。

5. 注重风险管理，确保稳健运营

完善企业经营的风险管理体系，识别、评估、监控和应对潜在风险，加强内部控制，确保企业稳健运营。同时，关注市场变化、政策调整等外部风险因素，及时调整经营策略，降低外部风险对企业经营的影响。

四、总结

2025 年是公司智算转型的深耕奋进之年。我们攻坚克难、革故鼎新，智算云业务快速增长，计算云业务稳健发展，IDC 业务结构持续优化，归母净利润大幅减亏，产品、布局与组织能力实现关键积淀，成绩来之不易，这得益于股东、伙伴与全体同仁同心聚力。当前 AI 与智算行业机遇与挑战并存，2026 年公司将以 AI 综合解决方案服务商战略为引领，聚焦客户、技术、生态，守正创新、凝心聚力，深耕智算转型，提升核心竞争力，以更优业绩回报各方，共绘高质量发展新篇。

报告人：曲宁

2026 年 3 月 19 日