

证券代码：301085

证券简称：亚康股份

北京亚康万玮信息技术股份有限公司

投资者关系活动记录表

编号：2026-002

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
参与单位名称及人员姓名	文浩基金 曹丽强、苏畅、常梦雪 物产中大投资 陈君璐 紫薇星石基金 韩东民 中投万方投资 韩琴 东兴证券 陈晗 信达证券 傅晓焱 华福证券 岳润泽等 10 余人
时间	2026 年 5 月 19 日 15:30-16:30
地点	北京市海淀区丹棱街 18 号 8 层公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事会秘书 曹伟先生 财务总监 李武先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司业务介绍 公司董事会秘书曹伟先生对公司的业务发展及战略布局做了详细的介绍。 作为算力基础设施综合服务领域的领先第三方服务商，公司致力于提供覆盖算力全生命周期的端到端服务：从算力设备的选型、采购与集成交付，到 AIDC 数据中心的部署与运维，再到算力集群的运营及 AI 推理能力的词元输出。

多年来，公司始终坚持以客户为中心的服务理念，持续构建并完善企业级 IT 运营能力与标准化运营体系，凭借专业高效的服务水平树立了良好的品牌形象与市场口碑。经过持续深耕与精细化运营，公司已为逾千家客户提供安全、可靠、稳定、优质的专业服务，逐步建成覆盖海内外的全球化服务网络——在北京、上海、深圳、广州、杭州、天津及香港等城市布局运营主体，在美国、新加坡、加拿大等海外地区设立分支机构，服务能力与品牌影响力持续提升。

2025 年度公司实现营业收入 134,173.00 万元，同比下降 2.68%；归属于上市公司股东的净利润-14,239.61 万元，同比下降 617.72%；扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为-13,876.41 万元，同比下降 623.87%；2026 年第一季度公司实现营业收入 36,019.02 万元，同比增长 26.87%；归属于上市公司股东的净利润 2,372.65 万元，同比增长 38.61%；扣除非经常性损益后归属于上市公司股东的净利润为 2,376.68 万元，同比增长 39.08%。

二、交流互动环节

1、公司 2025 年度业绩下滑的原因？

公司 2025 年度业绩下滑主要系存货、应收账款的减值计提，其中信用减值损失 9,862.37 万元、资产减值损失 9,701.11 万元。

（1）信用减值损失

2025 年度出现较大信用减值损失，主要系针对北京云汐科技有限公司（以下简称“云汐科技”）及北京讯众通信技术股份有限公司（以下简称“讯众股份”）相关预付款项计提了信用减值损失。

公司考虑云汐科技 2025 年下半年经营情况可能恶化及偿债意愿的变化，结合查封财产价值情况，对预付云汐科技款项在

2025 年度计提信用减值损失 6,935.09 万元；而讯众股份于 2025 年 7 月 9 日在香港联交所主板成功挂牌上市，公司经营状况良好，具有足够的偿付能力，对其计提信用减值损失 545.00 万元。

两家主体合计计提了信用减值损失 7,480.09 万元，该事项对公司当期经营业绩形成较大影响。目前北京第四中级人民法院已正式审理与云汐科技、讯众股份的案件，但尚未作出判决。

(2) 资产减值损失

针对存货，公司已通过全面梳理存货品类与库存结构，积极推进了库存清理与变现处置工作。同时将持续深化供应链精细化管理，优化采购、备货及销售衔接流程，全面提升存货周转速度，多维度管控落地后，将有效化解存货积压隐患，切实降低存货减值因素对公司整体经营业绩的负面影响。

2、公司 2026 年度业务发展方向？

(1) 公司将持续巩固算力基础设施综合服务的市场地位。综合服务业务是公司的现金流基石和利润核心，未来公司将进一步深化与互联网大厂等头部客户的合作，同时积极拓展优质新客户、挖掘多元应用新场景，持续深耕算力基础设施综合服务主业。此外公司将积极拓展 AI 算力中心运维、高可靠算力保障等增量领域，推动服务能力向“建运并重”升级，夯实业绩基本盘。

(2) 公司将充分利用在算力基础设施综合服务和客户合作方面的优势，全力推进已签约算力租赁项目落地，保障集群按计划上线运营。在严控经营风险的基础上，稳妥布局新增算力租赁项目，加速算力运营服务模式的规模化复制，持续稳步做大算力运营规模。

(3) 公司将持续优化内部管理流程，推进精细化运营，加强应收账款管理与现金流管控，提升资产周转效率；通过组织架构优化、人才梯队建设与激励机制完善，激发组织活力，实现业务

	<p>模式升级及运营效率提升。</p> <p>3、公司重点拓展客户方向？</p> <p>公司将从为算力市场提供“算力基础设施综合服务”向“算力基础设施综合服务及算力综合运营”升级，建立更为完善的算力综合服务体系与运营服务能力。</p> <p>公司将重点发力互联网客户、大模型客户、AI 应用领域客户，持续优化客户开发体系。一方面深耕存量头部优质客户，深化长期战略合作关系，深挖客户多元化算力需求，提升客户粘性与业务渗透率；另一方面聚焦人工智能、智能制造、数字科技等新兴行业，精准拓展垂类 AI 服务商等增量客户，拓宽客户覆盖边界。依托不断升级的算力综合服务体系与运营服务能力，贴合不同行业客户的算力部署、运维、租赁差异化需求，定制专业化服务方案，持续扩大客户储备，优化客户结构，为公司业务长效增长筑牢客户根基。</p> <p>4、公司各业务板块的联动？</p> <p>公司构建全生命周期算力服务业务模式，以精准算力设备选型作为客户合作的切入点，结合客户实际需求定制适配硬件配置方案，精准匹配业务算力部署规划，筑牢合作根基。</p> <p>依托算力设备选型合作基础，延伸常态化算力运维服务与 GPU 产品及算力配件维保服务，全程做好设备日常管控、故障排查、定期检修与性能优化，全方位保障算力设备稳定高效运行，切实降低客户运营管理压力。</p> <p>在此之上进一步拓展增值服务，依托长期服务积累的行业资源，为客户提供闲置 IT 资产盘点评估、合规处置及循环再利用服务，盘活存量资产、缩减企业成本，形成前后贯通、协同一体的完整业务服务闭环。</p>
附件清单（如有）	无

日期	2026 年 5 月 19 日
----	-----------------