证券代码:600589　　证券简称:大位科技　　公告编号:2026-048

大位数据科技(广东)集团股份有限公司关于上海证券交易所对公司2025年年度报告的信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

重要风险提示:

1、公司目前在超高密度算力机房配套、大规模RDMA高速网络、规模化液冷技术、AI算力软件体系及重资产投入等AIDC核心要素方面仍存在阶段性短板,尚不具备独立开展大规模、高标准AIDC业务的完整能力。相关业务升级面临技术迭代、人才储备、资本开支及市场接受度等多重不确定性风险,业务探索尚处早期,短期内对公司业绩无实质性贡献,亦不构成业绩承诺。敬请广大投资者注意投资风险,审慎决策。

2、公司算力及云服务业务整体规模较小,占公司2025年营业收入的比例为3.48%。以外部租赁资源为主,自有设备采购体量有限。自有资产以GPU、CPU通用服务器为主,未独立购置冷却、供电等机房配套设备,均依托现有IDC机房资源。现阶段业务以中低端算力资源整合及集群运维服务为主,高端算力储备不足。

3、公司当前偿债保障存在一定流动性压力:项目尚处上架爬坡期,经营性现金流有限,若上架率提升或资产处置进度不及预期,项目现金流可能阶段性不足以覆盖当期还本付息;同时,存量融资续贷及成本存在波动可能,期限上地盘活回款存在不确定性。若上述不利因素叠加,可能导致公司阶段性资金紧张,触发贷款违约,贷款银行有权行使抵押权处置项目一期抵押资产。公司已充分认知相关风险,并将积极推进应对措施。

大位数据科技(广东)集团股份有限公司(以下简称“公司”或“大位科技”)于2026年5月27日收到上海证券交易所《关于大位数据科技(广东)集团股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2026】0936号)(以下简称《问询函》)。公司收到《问询函》后,积极组织相关方对《问询函》涉及的问题进行了逐项落实和回复,现就《问询函》所涉内容回复如下:

1.关于主营业务。年报显示,2025年公司实现营业收入4.36亿元,同比增长7.59%,扣非前后净利润亏损。其中,机柜租赁服务、网络传输及增值服务、运维服务等IDC业务收入合计4.18亿元,毛利率17.53%,公司所处行业、发展战略等处提及AIDC业务;算力与云服务业务收入0.15亿元,占总收入的比例为3.50%,毛利率12.83%,同比下降15.53个百分点,相关业务主要为自采和租赁服务器及芯片后向客户提供租赁服务。公司本期销售费用0.06亿元,同比下降11.17%,管理费用1.01亿元,同比增长30.72%。此外,前期公告显示公司与某互联网客户签订的日常经营重大合同预计每年可产生1.63亿元收入,而年报显示2025年相关合同仅履行207.12万元。

请公司:(1)详细说明公司主营的IDC业务在业务内容、计费方式、核心产品、冷却方式、通信要求等方面与AIDC业务存在的主要差异,并结合公司现有IDC业务模式及开展情况,说明是否具备开展AIDC业务的资源、技术、资金储备;(2)补充披露算力及云服务业务的具体服务内容及对应收入金额,且采和租赁对应规模、内容及付款安排,是否开展推理算力或训练算力业务,并列示算力及云服务资产的具体构成,包括但不限于IT设备、冷却设备、供电设备及其他资产情况;(3)分别列示IDC板块、算力及云服务板块前十大客户及供应商具体情况,包括但不限于客户及供应商名称、是否关联方、成立时间、注册资本、主营业务、业务内容、交易金额、往来款项等情况;(4)结合行业竞争格局、服务定价、成本构成及采购价格等因素,量化分析算力与云服务业务毛利率降幅较大的原因,并对比同行业公司说明IDC业务、算力与云服务业务毛利率水平及变化趋势的合理性;(5)量化分析销售费用与营业收入呈反方向变化、管理费用增速远高于营业收入增速的原因及合理性;(6)结合前期收入测算依据、实际上架率等情况,说明与某互联网用户的重大合同履约进度远不及前期测算收入的原因。

公司回复:

一、详细说明公司主营的IDC业务在业务内容、计费方式、核心产品、冷却方式、通信要求等方面与AIDC业务存在的主要差异,并结合公司现有IDC业务模式及开展情况,说明是否具备开展AIDC业务的资源、技术、资金储备:

AIDC(人工智能数据中心/智算中心)是适配人工智能大模型训练、智能推理、高性能并行计算场景的新型专业化算力基础设施,在业务定位、技术标准、硬件配置、网络架构、计费模式及产品体系等方面,均与传统通用型IDC数据中心存在本质性差异。现将公司传统IDC业务、AIDC业务的核心差异及公司AIDC业务开展能力情况具体说明如下:

(一)公司传统IDC业务基本情况

公司传统IDC业务以通用计算、存储托管为核心,主要服务低负载、高稳定性要求的通用互联网业务及企业信息化场景,可承载网页服务、数据库、企业ERP、基础云主机等系统运行需求。业务算力设备以CPU服务器为主,仅少量承接小规模GPU设备托管业务。经营模式以标准化机房机位、机柜出租及配套基础运维服务为主,资源供给标准化、适配场景广。

公司IDC业务软硬件配置具体情况如下:

硬件负载方面:公司现有IDC机房单机柜常规功率区间为5-12kW,经局部改造后最高可达24kW,整体机柜负载水平偏低,主要面向通用算力托管场景。

冷却系统方面:公司IDC机房采用风冷为主、水冷为辅的成熟方案,主要配置冷水机组、精密空调并配套热通道封闭,能够满足3-16kW功率密度机柜的散热需求,技术成熟、运维成本可控。

网络系统方面:公司IDC网络采用传统三层架构(CSW)以太网体系,接入端口以万兆、25G为主,侧重大吞吐量与广覆盖传输能力,网络时延不低于50毫秒,可支撑通用数据传输、公网带宽、跨机房专线互联等常规业务使用。

计费体系方面:公司IDC业务计费体系标准化、固定化,计费规则清晰、业务收入波动较小,客户合作周期稳定,不存在场景溢价、盈利稳定性较好。收费项目主要分为三类:一是机柜租金,按月、按年度收取固定费用,公司标准机柜每月租金区间为3500-6000元;二是带宽资源,采用Gbps包月、95峰值计费方式;三是设备托管费用,按照单台服务器收取固定费用。客户合作期限普遍为1-3年。

产品体系方面:公司IDC产品以标准化基础资源类产品为主,同质化、标准化特征明显,核心产品包含4-7kW标准机柜、裸金属服务器、基础云主机、BGP多线带宽、机房专线服务等。

(二)AIDC业务核心特征及与传统IDC的核心差异

AIDC是专为人工智能算力场景定制的高密度算力基础设施,核心聚焦AI高密度算力规模化生产与交付,重点承载大模型训练、智能推理、HPC高性能并行计算等算力密集型业务,核心价值从传统IDC的“基础资源出租”升级为“规模化、集群化算力输出”,对硬件负载、集群协同、网络性能、运维精度、定制化服务能力要求更高。

1、硬件负载与机房配置差异显著

AIDC硬件负载强度远高于传统IDC,主流单机柜功率可达12-50kW,高端AI大模型训练场景单机柜功率需求超20kW,可支持单机柜8卡GPU满配部署,适配高密度算力集群运行。相较于传统IDC最高16kW的改造上限,能够支持高功率、高负载的硬件配置条件。

2、网络架构存在代际差异

AIDC针对AI并行计算、多设备协同运算的核心特性,构建低延迟、高带宽、无阻塞的专用网络体系,与传统IDC网络架构形成代际差距。AIDC核心采用RDMA(InfiniBand/RoCEv2)高速网络架构,配套400G/800G/1.6T超高速互联,其中800G已成为AI集群标配,1.6T光模块进入规模化量产阶段,3.2T技术已完成预研。

3、计费模式具备高溢价、长周期属性

AIDC不同于传统IDC标准化固定计费模式,采用定制化、场景化、算力量化的计费体系,具备高单价、高溢价、长周期、高附加值的特点,计费复杂度及收益上限显著更高。具体包括:高密度机柜实行机电分离计费;核心算力资源按卡时、任务、Token维度量化计费;液冷散热、高速网络、算力调度平台等配套增值服务,可根据客户需求单独计费或打包计费。同时,AIDC业务合作周期普遍为5-10年,主要绑定头部AI企业长期稳定订单,盈利持续性更强。

4、产品体系一体化、高附加值

AIDC核心产品为一体化算力服务解决方案,核心载体为12-50kW高密度GPU服务器,配套搭建专属算力产品体系,涵盖集群化算力调度平台、分布式存储系统、AI训练推理优化服务、模型部署服务(MaaS)等增值服务,核心优势在于实现算力池化、资源协同、动态调度,可全方位满足大规模AI并行计算的复杂需求,产品附加值、技术壁垒远高于传统标准化IDC产品。

5、散热技术现状

当前IDC机房散热技术正处于从风冷向液冷加速迭代的关键转折点,受AI算力密度飙升、政策强制要求及巨头技术路线转向三重驱动,液冷技术已从概念验证进入规模化落地阶段,行业整体形成“低密风冷兜底、高密液冷主导”的分层发展格局。

(三)公司AIDC业务开展能力的风险评估

公司目前具备开展中低密度算力托管服务的基础条件,可稳定开展中小规模AI算力托管及配套服务业务。但在高密度AIDC核心技术、大规模算力集群能力等方面仍存在差距,主要风险如下:

1、资源层面风险。公司现有场地、电力配套经改造可支撑16-24kW/柜的中低密度、中小规模初级算力托管业务落地,但24kW功率密度仅能支持单机单卡或少量多卡的轻量化算力托管,尚不足以支撑规模化AI训练集群或高密度推理集群的商业级需求。同时,公司暂无RDMA专用网络部署,现有以太网架构无法满足大规模AI训练集群所需的低延迟、高带宽并行计算要求,距离独立开展大规模AIDC业务标准仍有显著差距。

2、技术层面风险。公司在大规模RDMA高速网络集群部署、AI算力专属软件搭建、规模化液冷系统运营等AIDC核心技术领域存在明显短板,现有技术运维方面仍需进一步完善,公司传统IDC运维经验不能直接完全复用,需针对性地进行技术升级和团队建设。目前公司尚未有大规模液冷机房建成投运案例,液冷技术及AIDC核心运维能力的规模化应用仍需通过实际项目进一步验证,存在技术落地不及预期的风险。

3、资金层面风险。AIDC属于重资产、高投入业务,若推进大规模高密度机房建设、液冷系统部署、高端算力硬件采购及算力软件系统研发等,相关一次性资本开支金额较大,公司现阶段资金实力暂无法支撑大规模、高标准AIDC业务全面布局,存在一定资金缺口,需配套外部融资工具,融资进度及成本存在不确定性。

综上,公司在超高密度算力机房配套、大规模RDMA高速网络、规模化液冷技术、AI算力软件体系及大规模重资产投入等AIDC核心要素方面仍存在阶段性短板,目前尚不具备独立开展大规模、高标准AIDC业务的完整能力。相关业务升级面临技术迭代不及预期、核心人才短缺、资本开支超支及市场接受度不确定等多重风险,业务探索尚处于早期阶段,短期内不会对公司经营业绩产生实质性贡献,亦不构成对未来业绩的承诺,敬请广大投资者充分关注上述风险,理性决策,审慎投资。

二、补充披露算力及云服务业务的具体服务内容及对应收入金额,自采和租赁对应规模、内容及付款安排,是否开展推理算力或训练算力业务,并列示算力及云服务资产的具体构成,包括但不限于IT设备、冷却设备、供电设备及其他资产情况

(一)算力及云服务业务的具体服务内容及对应收入金额

公司算力业务主要为客户提供一站式算力集群综合服务,属于算力托管及增值服务范畴,而非直接开展AI推理或模型训练等算力应用业务。具体服务内容涵盖算力设备租赁、算力集群网络搭建、全周期设备运维、算力系统集成及算力平台支撑等配套服务。公司为客户提供算力托管服务,全程负责保障算力设备稳定连通、集群网络安全可靠,确保算力集群输出的算力性能、规模持续匹配客户的业务使用需求。

公司算力及云服务的服务内容、收入金额具体如下:

业务内容	服务内容	2025年度收入金额(万元)	占收入总额比
算力服务	向客户提供一站式算力集群综合服务,具体涵盖算力设备租赁、算力集群网络搭建、全周期设备运维及算力平台支撑等配套服务	1,497.37	3.44%
云服务	结合客户实际的业务需求,为其提供上云解决方案,包括云端相关产品选择、业务无缝迁移上云、云与IDC的专网连接、云后运维方案等	19.11	0.04%
合计		1,516.48	3.48%

公司算力及云服务整体营收体量较小,上表中,2025年再项业务合计收入1,516.48万元,占公司总收入3.48%。

(二)自采和租赁对应方式规模、内容及付款安排

公司算力服务自采和租赁情况如下:

业务内容	采购/租赁内容	付款安排	对应规模	模式选择原因
租赁模式	租赁的服务器以通用算力服务器为主,可满足客户通用计算需求,不具备大模型训练或推理所需的高性能、高规格算力配置	公司与供应商签订的租赁协议采用按月/按季付款模式,按合同约定的固定金额分期结算	年租赁成本951.33万元	租赁模式具有灵活性高、初始投入少、可快速响应客户需求等优势,适用于需求波动较大、项目周期不确定的业务场景,可有效规避技术迭代带来的资产贬值风险
自采模式	相关资产以通用服务器为主,配置包括CPU、内存、网卡、GPU等	自采设备均按合同约定的节点付款,与供应商结算正常,无重大逾期或纠纷。	相关资产本年折旧金额为370.56万元	自采模式适用于需求稳定、长期合作的客户场景,长期来看单位成本更优,且可根据客户需求进行定制化配置,提升服务差异化能力

注:租赁的服务器主要为GPU服务器,型号主要包括H20、A100、5090、A800,数量达到38台。

公司当前开展算力业务的核心设备主要向第三方供应商租赁取得,第三方供应商仅可提供基础算力硬件设备,不具备算力组网部署、集群调试及配套运维服务能力,公司通过对外租赁算力硬件设备,结合自身组网实施、集群优化、运维保障及平台支撑能力,对零散算力资源进行整合、优化并形成标准化、可落地的算力集群产品,对外为客户提供一体化算力服务。

该业务模式下,公司为客户提供算力托管服务,全程负责保障算力设备稳定连通、集群网络安全可靠,确保算力集群输出的算力性能、规模持续匹配客户的业务使用需求,并未直接开展AI推理、模型训练等算力应用业务。

(三)算力及云服务资产的具体构成

公司算力及云服务业务整体经营规模偏小,业务资源以外部租赁为主、自有设备采购体量较小。公司自有相关资产以GPU、CPU通用服务器为主,未配套购置独立冷却、供电等机房配套设备,相关机房配套设施均依托公司现有IDC机房资源。

报告期末,公司自采算力资产具体构成如下:

单位:万元

服务器	账面原值	累计折旧	账面价值
4090GPU服务器	461.92	113.62	348.30
A10 GPU服务器	9.65	0.15	9.49
泡洲CPU服务器	0.67	0.15	0.52
合计	472.24	113.93	358.31

注:上表列示期末累计折旧金额小于自采模式本年度计提折旧额,主要系本期处置部分算力设备所致。

由上表可见,2025年末公司算力及云服务相关自有资产账面价值为358.31万元,资产规模较小。

三、分别列示IDC板块、算力云服务板块前十大客户及供应商具体情况,包括但不限于客户及供应商名称、是否关联方、成立时间、注册资本、主营业务、业务内容、交易金额、往来款项等情况;

(一)IDC板块前十大客户情况

2025年度,公司IDC板块前十名客户销售额36,859.62万元,占年度销售总额84.52%,是营业收入的主要来源,客户及交易情况如下:

单位:万元

客户	主要业务内容	是否为关联方	成立时间	注册资本	主营业务范围	交易金额	截至2025年末应收账款
维沃移动通信有限公司	机柜租赁服务、网络传输及增值服务、运维服务	否	2010/6/7	6500万人民币	其他机械设备及电子产品批发	28,363.70	2,609.20
科大讯飞股份有限公司	机柜租赁服务、网络传输及增值服务、运维服务	否	1999/12/30	231163.5497万人民币	软件和信息技术服务	2,752.91	272.90
北京地平线信息技术有限公司	机柜租赁服务、网络传输及增值服务	否	2015/12/28	250000万美元	科技推广和应用服务	2,176.06	323.34
北京世纪互联宽带数据中心有限公司	网络传输及增值服务	否	2006/3/15	500000万人民币	信息传输、软件和信息技术服务	869.33	131.90
北京正定私募基金管理合伙企业(有限合伙)	机柜租赁服务、网络传输及增值服务、其他业务	否	2022/2/16	1000万人民币	资本市场服务	748.86	–
北京世纪超星信息技术发展有限责任公司	机柜租赁服务、网络传输及增值服务	否	2000/1/27	3000万人民币	科技推广和应用服务	548.84	–
巴兰九九网络股份有限公司	机柜租赁服务、网络传输及增值服务	否	2002/9/26	29872万人民币	信息传输、软件和信息技术服务	444.90	5.12
北京麒麟网文化股份有限公司	机柜租赁服务、网络传输及增值服务	否	2007/9/25	8120.7万人民币	文化、体育和娱乐业	344.30	28.88
爱笔(北京)智能科技有限公司	机柜租赁服务、网络传输及增值服务	否	2017/11/9	5004.821432万人民币	科技推广和应用服务	336.23	197.51
完美世界(北京)软件科技发展有限公司	机柜租赁服务、网络传输及增值服务	否	2014/10/23	1,000万人民币	软件和信息技术服务	274.50	–
合计金额						36,859.62	3,568.85

(二)算力云服务板块前十大客户情况

2025年度,公司算力云服务板块前十名客户销售额1,484.03万元,占年度销售总额3.40%,整体营收规模较小,客户及交易情况如下:

单位:万元

客户	主要业务内容	是否为关联方	成立时间	注册资本	主营业务范围	交易金额	截至25年末应收账款
深圳天源驰合技术有限公司	通过GPU服务器,搭建算力集群,提供算力服务	否	2014/7/9	1500万人民币	软件和信息技术服务业	429.99	151.33
奇信科技(广东)有限公司		否	2019/10/10	1000万人民币	其他制造业	368.87	–
中国电信股份有限公司深圳分公司		否	2003/3/19	–	电信、广播电视和卫星传输服务	287.85	289.86
北京创世云科技股份有限公司		否	2016/7/13	3061.2245万人民币	互联网和相关服务	139.37	–
上海帆一尚行科技有限公司		否	2017/7/26	3703.7037万人民币	科技推广和应用服务业	114.18	25.94
北京硅基流动科技有限公司		否	2023/8/29	2066.4369万人民币	科技推广和应用服务业	95.05	–
广州云蝶科技股份有限公司		否	2019/1/15	4,898.5226万人民币	科技推广和应用服务业	24.45	–
厦门游方网络科技有限公司		否	2016/11/10	1000万人民币	信息传输、软件和信息技术服务	10.69	–
深圳信兴联合科技有限公司		否	2016/5/5	500万人民币	居民服务业	7.07	1.27
清华大学		否	–	184219万	教育	6.51	7.96
合计金额						1,484.03	476.36

注:上表中客户中国电信股份有限公司深圳分公司截至2025年末应收账款高于本期交易金额,原因系本期交易额为不含税金额,应收账款为含税口径(已扣除环账准备)。

(三)IDC板块前十名供应商情况

2025年度,公司IDC板块前十名供应商采购额24,403.09万元,占年度采购额68.48%,该采购占比低于客户销售占比,主要因自建机房产生折旧成本,不纳入对外采购核算,供应商及交易情况如下:

单位:万元

供应商	主要业务内容	是否为关联方	成立时间	注册资本	主营业务范围	交易金额	截至2025年末应付账款
中国移动通信集团北京有限公司	采购机柜及网络传输资源	否	2000/7/26	612469.61万人民币	电信、广播电视和卫星传输服务	8,084.90	2,007.80
国网北京市电力公司	数据中心电力采购	否	1991/9/17	289509.978443万人民币	电力供应	5,730.10	525.87
北京科华众生云计算科技有限公司	采购机柜及网络传输资源	否	2014/11/24	10000万人民币	科技推广和应用服务	2,508.49	601.72
北京神州云通信技术有限公司	采购机柜资源	否	2017/3/20	1000万人民币	科技推广和应用服务	1,876.37	340.57
中国电信股份有限公司北京分公司	采购机柜及网络传输资源	否	2008/10/10	–	电信、广播电视和卫星传输服务	1,823.82	174.58
中国联合网络通信有限公司北京市分公司	采购机柜及网络传输资源	否	1994/9/15	–	电信、广播电视和卫星传输服务	1,613.52	262.13
北京慧云工程有限公司	数据中心基础设施运维及物业服务采购	否	2018/11/22	4800万人民币	运维服务	1,179.40	625.08
北京万国长安科技有限公司	采购机柜资源	否	2006/5/30	30010万人民币	科技推广和应用服务	1,012.41	155.00
中移铁通有限公司北京分公司	采购机柜资源	否	2015/12/2	–	电信、广播电视和卫星传输服务	363.55	59.49
北京华信巨川科技发展有限公司	采购网络传输资源	否	2008/10/10	1000万人民币	科技推广和应用服务	210.53	29.42
合计金额						24,403.09	4,781.66

(四)算力云服务板块前十名供应商情况

2025年度,公司算力云服务板块前十名供应商采购额950.26万元,占年度采购额2.63%,该采购与客户销售占比差异较小,供应商及交易情况如下:

单位:万元

供应商	主要业务内容	是否为关联方	成立时间	注册资本	主营业务范围	交易金额	截至25年末应付账款
北京智能引擎科技有限公司	GPU服务器租赁	否	2024-05-07	200万人民币	科技推广和应用服务	504.62	-52.83
北京安联通科技有限公司		否	2015-06-05	6000万人民币	科技推广和应用服务业	187.58	-33.50
北京云港讯通科技有限公司		否	2023-11-14	1000万人民币	科技推广和应用服务业	109.61	25.47
包头市易慧信息科技有限公司		否	2012-09-21	1500万人民币	软件和信息技术服务业	77.30	–
中国联合网络通信有限公司内蒙古自治区分公司		否	2001-04-02	–	电信、广播电视和卫星传输服务	25.56	–
浙江广脉智算科技有限公司		否	2025-03-13	1000万人民币	软件和信息技术服务	22.82	-2.95
北京巨云时代技术有限公司		否	2015-04-21	1000万人民币	科技推广和应用服务业	8.11	-0.08
北京鹏云智算科技有限公司		否	2022-09-14	5000万人民币	科技推广和应用服务	6.32	–
上海何辰网络科技有限公司	算力技术服务采购	否	2023-03-31	1000万人民币	专业技术服务	4.75	–
深圳市态魔方科技有限公司	GPU服务器租赁	否	2022-10-11	1500万人民币	互联网和相关服务	3.59	2.40
合计金额						950.26	-61.49

注:上表中应付账款为负数的系预付款项,已按照预付款项列报,相较传统IDC板块,算力业务预付模式占比更高,主要因近年算力租赁市场景气、算力资源紧缺,供应商合同条款普遍约定预付。

四、结合行业竞争格局、服务定价、成本构成及采购价格等因素,量化分析算力与云服务业务毛利率降幅较大的原因,并对比同行业公司说明IDC业务、算力与云服务业务毛利率水平及变化趋势的合理性;

公司IDC业务、算力与云服务业务2025年度及2024年度营业收入、毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2025年度			2024年度		
	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)
IDC业务	41,835.91	34,500.27	17.53	39,390.87	34,765.08	11.74
其中:机柜租赁服务	33,807.63	29,293.72	13.35	30,447.54	28,901.66	5.08
网络传输及增值服务	6,259.88	4,186.29	33.13	7,802.99	5,310.09	31.95
运维服务及其他	1,768.40	1,020.26	42.31	1,140.34	553.34	51.48
算力与云服务	1,516.48	1,321.89	12.83	738.25	528.91	28.36
合计	43,352.39	35,822.16	17.37	40,129.12	35,293.99	12.05

由上表可见,公司IDC业务2025年度、2024年度毛利率分别为17.53%、11.74%,同比增长5.79个百分点;公司算力与云服务业务2025年度、2024年度毛利率分别为12.83%、28.36%,同比下降15.53个百分点,具体如下:

(一)IDC业务毛利率变动情况

公司2025年度IDC业务毛利率较上年同期增加的原因主要为房山数据中心B机柜本期上架率提高,导致机柜租赁服务毛利率增加,具体如下:

单位:万元

项目	2025年度			2024年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
房山数据中心B	16,986.66	11,556.01	31.97%	13,549.56	12,687.00	6.37%
张北数据中心	207.12	2,407.46	-1,062.35%	--	--	--
其他机房	16,613.85	15,330.25	7.73%	16,897.98	16,214.66	4.04%
机柜租赁服务合计	33,807.63	29,293.72	13.35%	30,447.54	28,901.66	5.08%
房山数据中心B区入占机柜租赁服务比例	50.25%			44.50%		

注:房山数据中心B目2024年8月纳入合并范围,业务模式由租赁转为自营,其影响本年度为完整的12个月数据,受该业务模式转换影响,本期上架率提高而营业成本下降。

2025年度,公司房山数据中心B因客户机柜上架率提高使得2025年度机柜租赁服务收入增长,因房山数据中心B为公司自持机房,营业成本主要为数据中心折旧摊销、水电费等,因折旧摊销等固定成本占比较大,随着机柜上架率的提高,毛利率将同步提高。此外,公司本年度新增张北数据中心,因其尚处于客户上架的爬坡期,毛利率为负,上述事项对IDC业务毛利率整体影响仍为增加趋势。

综上所述,2025年度公司IDC业务毛利率较2024年度增长,具备合理性。

(二)算力与云服务毛利率变动情况

公司2025年度算力与云服务收入1,516.48万元、毛利率为12.83%;2024年度算力与云服务收入738.25万元、毛利率为28.36%。

报告期内,公司算力及云服务业务毛利率同比出现较大幅度下降,系多重因素叠加导致,结合行业格局、定价策略、成本结构及采购价格,具体分析如下:

1、行业竞争加剧,中低端算力赛道竞争加剧

当前国内算力市场呈现明显的结构性分化特征:高端AI训练算力市场供应紧张、价格坚挺甚至上涨,头部云厂商及稀缺算力资源服务商议价能力较强;而中低端通用算力及消费级推理算力市场准入门槛较低,市场参与者快速增多,行业供需结构逐步由紧缺转向过剩,竞争较为激烈。

2026年以来,阿里云、腾讯云、百度智能云等头部云厂商及海外Nebius等平台均对高端AI算力产品进行了价格上调,反映出高端算力市场的供需紧张态势。但在中低端算力市场,由于参与者众多、产品同质化严重,价格竞争依然激烈。

公司现阶段以中低端算力资源整合、集群运维服务为主,高端稀缺算力储备不足,产品同质化较强,主要面向中低端算力市场。为维持客户规模与市场份额,公司主动适配行业市场化定价,整体盈利空间受到一定压缩。

2、产品结构及定价策略影响收入端毛利水平

公司算力业务产品涵盖不同规格的算力资源,不同产品的价格走势存在明显差异:

(1)高端算力产品:受供应链限制及需求旺盛影响,供应持续紧张,价格保持坚挺甚至上涨。但公司此类高端算力储备较少,对整体收入和毛利的贡献有限。

(2)中高端算力产品:供应相对紧张,价格较为坚挺,属于中高端训练/推理算力产品。公司此类产品储备规模有限。

(3)消费级算力产品:主要面向轻量化推理及测试场景。2025年上半年价格处于相对低位,2025年下半年至2026年价格较前期低点有所回升(涨幅约5%-10%),但整体波动幅度相对可控。

公司算力业务以中低端及消费级算力产品为主,高端算力产品占比较低。同时,公司客户以中长期定制化集群算力订单为主,已在履行的合同按照所签署合同的价格执行,新洽谈业务及新签署合同会参考当前市场价格进行定价。受产品结构及定价策略影响,收入端整体单价水平同比有所回落,直接导致单算力收入毛利收窄。

3、成本结构特征影响盈利水平

公司算力业务成本结构与自持硬件的同业企业存在显著差异,具体分析如下:

一是设备供给模式以租赁为主。公司算力设备绝大部分向第三方租赁取得,自有服务器采购占比偏低。从短期单位成本来看,由于租赁费用中包含了供应商的资产折旧、资金成本及利润等因素,在设备使用周期内,租赁模式的单位算力成本通常高于自有设备折旧模式的单位成本。尤其在业务规模较小、设备利用率不足的情况下,租赁模式的成本劣势更为明显。

二是规模效应不足,固定成本摊薄效应有限。目前公司算力业务处于扩张初期,算力集群体量有限,固定运维、平台、人工成本无法有效分摊,单位算力分摊固定成本偏高,进一步拉低整体毛利率。

4、上游成本与下游价格的结构性错配

需要说明的是,上游算力硬件采购价格与下游服务价格的变动并非完全同步,且不同层级产品的价格走势存在分化,不存在简单的“上游涨价、下游必然同步涨价”的传导关系,具体原因如下:

一是产品层级分化。上游高端GPU价格暴涨,但公司业务主要集中在中低端及消费级算力市场,上游高端产品价格上涨对公司成本端的直接影响有限。

二是市场竞争格局差异。高端算力市场属于卖方市场,供应商议价能力强;而中低端算力市场属于充分竞争市场,服务商议价能力弱,成本上涨难以完全向下游传导。

三是供需错配。中低端算力市场供给相对充足,甚至存在阶段性过剩,导致下游服务价格承压,与上游部分硬件的成本刚性形成结构性错配。

综上,公司算力与云服务业务毛利率下降,是行业竞争格局分化、产品结构定位、成本模式特征及规模效应不足等多重因素共同作用的结果,具有行业背景下的合理性。

(三)同行业可比公司毛利率情况

基于主要产品或服务、下游应用领域等方面与公司的相似度,公司IDC服务业务选取了光环新网、奥飞数据、数据港、首都在线作为公司的同行业可比公司。

公司IDC业务毛利率变动与同行业可比公司比较分析如下:

可比公司	产品	2025年	2024年
光环新网	IDC及其增值服务	29.15%	34.40%
奥飞数据	IDC服务	33.33%	25.81%
数据港	IDC服务业	37.30%	32.12%
首都在线	IDC服务	18.65%	13.27%
大位科技	IDC服务	17.53%	11.74%

注:数据源自上市公司定期报告,因可比公司业务种类较多,选取与大位科技具有相关性业务进行列示。

在IDC业务中,自建机房的营运成本低于租入机房的租赁成本,故自建机房企业的毛利率水平高于租赁机房模式的企业,上述可比公司中,除首都在线外,其他公司主要为自建机房运营模式,故毛利率水平相对较高。

房山数据中心B目2024年8月起纳入合并范围(业务模式由租赁变为自营),同首都在线同属混合运营模式,由于公司混合模式于8月开始,当期毛利率低于首都在线具有合理性;2025年度公司的自建运营占比提升,但是本期新增张北数据中心机柜上架需要一定的周期,在数据中心满载运营之前,折旧摊销形成固定成本由实际开通的机柜进行分摊,导致在2025年客户机柜上架实施周期过程中出现的暂时性毛利率偏低,从而拉低整体毛利率。

为了与可比公司的毛利率更具可比性,假设公司剔除新增机房变动的影响进行模拟,模拟后毛利率对比情况如下:

可比公司	产品	2025年	2024年
光环新网	IDC及其增值服务	29.15%	34.40%
奥飞数据	IDC服务	33.33%	25.81%
数据港	IDC服务业	37.30%	32.12%
光环新网	IDC及其增值服务	29.15%	34.40%
首都在线	IDC服务	18.65%	13.27%
大位科技	互联网综合服务	22.91%	11.74%

注:公司互联网综合服务模拟毛利率计算过程为:互联网综合服务的营业收入、营业成本分别减去新增机房的营业收入、营业成本,计算相应综合毛利率。

由上表可见,剔除新增机房影响模拟测算后,本期公司毛利率较上期增幅较高,高于首都在线、低于其余自建为主的可比公司,处于居中水平。

综上,相同混合运营模式下,随着公司自建运营占比的提升,其毛利率变动的幅度高于首都在线具有合理性。

公司算力与云服务毛利率变动与同行业可比公司比较分析如下:

可比公司	产品	2025年	2024年
润泽科技	AIDC业务	48.50%	51.75%
宏景科技	算力服务	24.79%	12.55%
光环新网	云计算及相关服务	6.76%	9.02%
弘信电子	算力及相关业务	14.83%	19.72%
大位科技	算力与云服务	12.83%	28.36%

公司算力与云服务业务开展周期较短,本期收入占比不足5%,业务模式以租入算力设备集成转租为主,租赁固定成本刚性较高,毛利率低于行业直接采购模式的可比公司;2025年行业通用算力供给增加,标准化批量订单定价让利,综合毛利率回落至12.83%,与上表可比公司相比,公司2024年毛利率水平处于区间中段,本期毛利率水平相对较低。

同行可比公司,润泽科技AIDC业务采用“自投、自建、自持、自运维”的高等级智算中心,为AI大模型训练、推理及各类行业应用客户提供智能算力服务,算力的资产规模、经营模式及与公司算力业务集成转租不同,因此其毛利率显著高于公司;

宏景科技拥有政企算力集成、运营及平台定制等高毛利业务,2025年该类业务占比提升,从而本期毛利率有所增加,毛利率变动趋势与公司相反;

公司毛利率变动趋势与光环新网、弘信电子保持一致。

综上,公司算力及相关业务毛利率波动与同行业可比上市公司存在差异具备合理性。

五、量化分析销售费用与营业收入呈反方向变化、管理费用增速远高于营业收入增速的原因及合理性;

(一)销售费用与营业收入呈反方向变化的原因及合理性

本期营业收入同比实现增长,主要源于房山数据中心维庆移动通信有限公司机柜上架率提升,对应机柜租赁、带宽服务收入同步增加;公司销售费用由职工薪酬、业务招待费、办公差旅费及其他费用组成,销售费用较上年同期减少,主要系销售人员业务招待费支出减少所致,各项明细具体变动如下:

单位:万元

项目	本期发生额	上期发生额	变动额	变动幅度
职工薪酬	506.23	509.58	-3.35	-0.66%
业务招待费	73.66	153.13	-79.47	-51.90%
办公及差旅费	39.50	40.06	-0.56	-1.40%
其他	10.72	6.57	4.15	63.17%
合计	630.10	709.34	-79