

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：2026-003

投资者关系活动类别	☒特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☐业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他
参与单位名称及人员姓名	东方证券 浦俊懿 中银基金 郭昀松、张令泓 太平养老 张凯 银河基金 于嘉馨 平安基金 季清斌 中金资管 王凯 长城基金 余欢 平安资产 刘金钊 人寿养老 裴勇 君弘投资 焦治 歌斐诺宝 田依灵 创金合信 梁雪、郭镇岳 玖歌投资 张超 申万宏源 王瞳瑶 禾永投资 顾义河 上海梵星 褚旭 上海农商行 张滨 敦和资产 范时昊 兴银理财 江耀堃

	京华山一 李学峰 瑞锐投资 陈洪 潼骁投资 陈振 中信资管 魏巍
时间	2026 年 8 月 4 日 20:00-21:00
地点	电话会议
上市公司接待人员姓名	总经理 古桂林先生 董事会秘书 张志飞先生
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司业务介绍 公司董事会秘书张志飞先生对公司基本情况及战略布局做了详细的介绍。 首先，亚康是谁。 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。 公司深耕数据中心算力基础设施建设、运维及保障服务二十年，对行业技术演进趋势与客户需求变化具备深刻洞察。 公司凭借覆盖全球的数据中心服务网络、全生命周期服务体系，以及与头部客户、核心厂商长期稳定的合作关系，构筑起较深的护城河。 公司的竞争优势体现在以下几个方面： （1）战略持续迭代升级能力。从 PC 互联网到移动互联网，从传统 IT 架构到云计算，从通用算力到 AI 算力，每一次底层技术的跃迁，都催生出全新的算力需求与服务形态。公司亲历并深度参与上述全过程，在行业发展的每一个关键节点都能成功把握

机会，实现了从传统数据中心运维到算力集群集成、再到算力综合运营的战略迭代升级。

（2）AI 算力基础设施全生命周期闭环服务壁垒。构建覆盖交付实施、技术运维、售后维保一体化服务体系，打通算力前端建设、后期运营、持续保障全链条；同步布局算力租赁业务，形成“设备集成+智算运维+算力运营”一站式服务能力，区别于单一环节服务商。

（3）优质头部客户资源。深度服务字节、阿里、腾讯等头部互联网与大模型企业，同时覆盖服务器 ODM 厂商、企业客户；拥有全球服务网络，长期嵌入大厂算力集群运维，标杆项目形成强品牌壁垒。

（4）稳定的上下游生态合作优势。与服务器硬件厂商、算力产业链伙伴建立长期合作，兼具设备交付、现场服务、备件运维综合能力，能够协同满足 AI 算力集群部署、组网、调优及运行维护和维保、Token 运营等复合型需求。

（5）全球化交付能力。国内服务网络覆盖东数西算八大算力枢纽节点，海外承接大厂算力集群部署和交付工作，精准地把握算力出海红利，伴随客户算力出海同步扩张。

其次，亚康要做什么

公司将从提供“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。公司正在拓宽算力租赁、开拓 Token 运营业务赛道，打造第二增长曲线。

第三，亚康未来准备怎么做

（一）稳住基本盘：公司原有业务持续深化与行业头部客户的战略合作，同步积极开拓新客户、挖掘新场景，深化在智能算力调度、算力集群组网调优及管理等高附加值服务领域的的能力，

积极拓展 AI 算力中心智能运维、高可靠算力保障等增量市场，推动服务能力向"建运并重"升级，夯实业绩基本盘。今年一季度公司实现营收和净利润双增长，营收 3.6 亿元，同比增长 26.9%，净利润 2,372.7 万元，同比增长 38.6%，重回增长赛道，公司预计与智算中心建设与运维相关的业务在未来几年将保持较快增长，为公司发展和业务转型升级提供坚实基础。

（二）发力新赛道：包括算力租赁和 Token 运营两块业务

1、算力租赁业务：在风险可控前提下，采取小步快跑策略拓展业务规模；积极推进 Token 分成业务。

2、Token 运营业务：尽快打通从算力基础设施、模型服务、高价值 Token 到 Agent 与 AI 应用的完整价值链，打造企业级 AI 算力与模型服务运营平台，为全球客户提供企业级 AI 解决方案，包括提供算力资源、模型/API 调用、Token 计量计费等服务。策略是打造平台、迅速上量。

（三）扩展海外市场：抢抓 AI 全球化机遇，为客户拓展海外算力市场提供全栈技术服务，进一步夯实全球化算力服务能力。

第四、一句话总结

AI 算力基础设施作为人工智能核心底座，是典型长坡厚雪优质赛道，未来具备数十倍的成长空间，公司凭借在产业链中的差异化卡位与核心竞争优势，有望持续获取高于行业平均水平的增长速度，实现长期发展。

二、交流互动环节

1、富德集团选择和公司合作的原因？

本次协议转让事项系富德集团对公司长期发展价值和公司管理团队的认可。转让完成后，公司将整合协同各方优质资源，共同聚力赋能公司高质量发展，持续创造更高经济效益与社会价值。

2、公司对于下一步算力业务的规划？

公司将稳步推进算力运营规模扩张，客户甄选环节持续保持审慎标准。鉴于算力设备资本投入较高，公司优先推动与客户签订长期闭口合同，锁定收益、对冲投入风险。在风险可控前提下，采取小步快跑策略拓展业务规模。

公司未来的算力业务拓展，既不是完全的重资产算力租赁模式，也不是完全轻资产、平台化的 Token 分发模式，而是自持部分资产，并借助自身资源和能力积累撬动更多算力资产联合运营的模式，走出一条亚康特色的算力业务发展道路。我们认为，这种模式风险相对可控，业务规模化发展的空间和潜力更大，也与公司各方面的能力与条件契合，对我们而言是非常合适的发展路径。

3、公司在算力组网方面的竞争优势？

公司具备从方案设计到集成交付的端到端算力组网服务能力，竞争优势主要体现在以下几个方面：

（1）合作资源。公司与主流网络设备厂商建立了代理合作关系，能够获得原厂的技术支持与产品保障，确保组网方案的设备供应和技术背书；

（2）技术能力。公司拥有专业的网络技术专家团队，具有市场主流的高速组网方案的设计与集成交付能力，可根据客户集群规模和业务场景提供匹配的组网架构方案；

（3）交付经验。公司在架构设计、设备调试、性能调优及交付实施等环节积累了丰富的实战经验，已在算力组网领域成功交付多个大规模集群项目。

4、公司运维的业务发展情况？

不同于传统数据中心，AI 智算集群长期高负载运行，GPU、

	高速互联、液冷系统故障风险更高，对故障响应、集群调优、硬件更换的专业能力要求很高。 公司作为国内头部算力运维服务商，具备大规模算力集群部署、组网、调优、运维实战经验及高效稳定的工程师团队，已经提前布局了智算运维体系，能够持续跟进存量智算中心维保转化机会。 5、AI 算力的运维和通用服务器的运维，在技术难度和盈利能力上是否有差别？ 相较于通用算力场景，智算集群具备单链路冗余不足、低时延高带宽、负载瞬时激增等特征，单点故障易扩散引发集群整体异常。万卡及以上规模集群由海量服务器、交换机、存储及光纤设备组成，训练过程中大量元器件满负荷高速运行，受硬件固有失效率及器件规模影响，硬件故障高发；同时智算集群故障成因复杂，故障定界定位难度较大，故障后检查点加载、训练任务恢复耗时较长，整体故障管理挑战较高。 故障定位层面，一方面智算系统架构复杂，涵盖高性能服务器、存储等硬件及操作系统、深度学习框架等多类软件组件，故障发生后难以快速区分软硬件问题；另一方面，大模型训练任务流量模式复杂、通信链路长，故障可由数据节点异常、参数错误、网络中断等多重因素引发，各类诱因相互交织且故障易在系统内扩散，加大了运维人员精准溯源定位的难度。 AI 算力的运维业务的毛利率明显高于通用服务器的运维业务的毛利率。 6、公司海外业务的发展情况？ 公司持续推进全球交付体系建设，在实现物理节点布局扩张的同时，重点强化属地化服务能力，推动全球交付体系从“节点覆盖”向“深耕运营”转型升级。公司持续加大资源投入，构
--	--

	建专业化、国际化人才队伍：一方面完善海外人才培养体系，培育内部核心骨干；另一方面积极引进属地化高端人才，打造兼具本土市场认知的国际化专业团队，为海外算力市场的进一步拓展夯实基础。 7、公司4月公告签署重大合同，目前的项目进展情况？ 公司目前正按计划稳步推进该项目，部分设备已完成发货、到货等。
附件清单（如有）	无
日期	2026年8月4日