

从智慧城市转向算力运营 君逸数码待过盈利关

中经记者 许璐 李晖 北京报道

向算力业务投入资金的同时，君逸数码(301172.SZ)近期披露了重要股东的减持计划。

近日，公司公告，控股股东、实际控制人的一致行动人曾海涛拟减持不超过公司总股本的3%，原因是

净利润三连降 政企客户转化待考

智慧城市总包集成商的业务积累，不能直接等同于AI算法、高精设备等具体环节的技术能力。

君逸数码将算力业务的客户拓展方向，放在了开发原有智慧城市市政企客户上。

近年来，君逸数码的营业收入经历了增长、回落及恢复增长。2022—2025年，公司营收分别为4.10亿元、4.15亿元、3.79亿元和4.44亿元，分别同比增长15.77%、1.26%、-8.71%和17.28%。

同时，公司归母净利润连续三年下降。2022—2025年，归母净利润分别为7225.29万元、6340.15万元、4610.50万元和3479.84万元，分别同比下降7.11%、12.25%、27.28%和24.52%。

同期，君逸数码的毛利率分别约为36.54%、35.63%、30.58%和25.26%。作为主要收入来源的智慧城市信息系统集成业务，2023—2025年的毛利率逐年下降，分别为34.79%、28.99%和23.26%。2026年上半年，该业务实现营收2.50亿元，占总营收约88.6%；毛利率为24.11%，较上年同期提高0.24%。光学透镜及模具营收为1948万元，占总营收约11.4%，毛利率为31.3%，同比增长31.30%。

今年9月1日的投资者关系活动记录显示，公司拟结合智慧城市、政企数字化解决方案、AI智能体平台、数据治理及行业应用方面的技术和客户基础，探索算力服务与行业场景应用相结合的业务模式。但未披露算力客户及订

个人资金需求。此前，公司已披露不超过3.10亿元的服务器采购安排，并将三个原募投项目变更为2.05亿元智算中心建设及运营项目。

按照公司规划，算力业务将重点面向既有智慧城市市政企客户拓展。不过，2026年上半年，智慧城市信息系统集成仍贡献约88.6%的

单金额。

此外，公司在变更募投项目相关公告中解释，原项目立项较早，推进期间传统智慧城市市场竞争加剧，业务拓展面临挑战，继续实施原募投项目的预期效益存在较大不确定性。公司因此将三个原募投项目调整为智算中心建设及运营项目。

对于既有客户中能够形成持续付费的需求，天使投资人、资深人工智能专家郭涛表示：“君逸数码依托智慧城市存量政企客户切入算力赛道，能够形成持续付费的场景，预判集中在城市政务智算、园区AI推理、视频图像解析三大方向。”在他看来，“政务存量视频流、城市物联数据的实时AI处理，属于稳定常态化算力消耗，政企预算纳入年度规划，具备持续付费基础；而大模型训练等高算力需求，客户预算规模大但门槛极高，很难由这类转型企业承接。”

按照君逸数码披露的项目方案，公司拟购买高性能算力服务器，经改配调优后投入运营。此前，君逸数码控股子公司成都海天数联科技有限公司已布局数据标注平台、智能问数平台及AI智能体构建管理平台等产品。

LensAI创始人况玉清认为，算力市场存在需求，但以资本投入为主要进入条件的业务，并不具有同等程度的技术壁垒。智慧城市总

营收，算力服务收入尚未单独列示。如何从既有客户中获取算力订单、将设备投入转化为持续收入，成为公司此次业务延伸的具体课题。

资深企业管理专家、高级咨询师董鹏在接受《中国经营报》记者采访时表示：“君逸数码这类企业转向算力，难点在从交项目变成做运营。”

包集成商的业务积累，也不能直接等同于AI算法、高精设备等具体环节的技术能力。在已有较多国资算力平台参与供给的情况下，原有政府客户能否转化为算力服务客户，仍存在不确定性。

“客户分辨真假，一看机房是否真通电、真上架、真跑任务；二看客户是否真付费、真续费、真扩单；三看能否解决城市治理、交通、安防、政务中的实际问题；四看故障响应、安全合规、单位成本是否过硬。能把算力从概念卖成长期服务，才是真能力。”董鹏表示。

除算力服务外，君逸数码还在拓展机器人应用合作。2026年1月，公司公告拟以自有资金认缴3000万元，作为有限合伙人参与常州市成电明德创业投资合伙企业(有限合伙)，占基金总认缴出资额的27.7778%。

3月，公司在互动平台回复中确认，通过上述产业基金间接投资银河通用机器人，并已与其签署渠道合作伙伴合作协议。半年报进一步披露，双方在管网、文旅、教育、数采中心四个垂直领域确立代理合作关系。

就项目落地情况，4月28日君逸数码的投资者关系活动记录显示，公司自主研发的地下管廊AI巡检机器人已完成部分项目的交付。但未披露银河通用合作项目的订单金额及收入。

算力投入如何转化成收入？

算力项目的盈利与项目规模、资金投入及运营能力有关。

7月27日，公司公告拟向多家供应商采购高性能算力服务器等硬件设备，合同总金额预计不超过3.10亿元，主要用于为客户提供云算力服务，资金来自自有或自筹资金。公告明确，该采购额度为预估金额，实际金额以最终签署的协议为准。

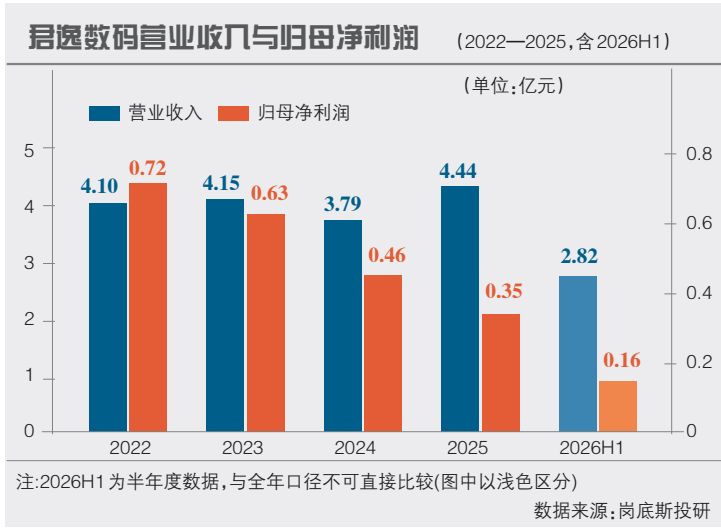
8月披露的智算中心建设及运营项目则计划投资2.05亿元，建设期一年，拟使用募集资金及孳息1.84亿元，不足部分由自有或自筹资金补足。

在算力项目推进期间，公司研发费用也有所增加。2023—2025年，研发费用分别为1584.36万元、1766.57万元和2623.04万元。公司在2025年年报中解释，研发费用增加主要与研发团队薪酬及研发活动相关支出增长有关，同时包含股份支付费用。2026年上半年，公司研发费用为1344.76万元，同比增长37.86%。

对于算力运营中的资金与采购安排，董鹏认为，一是资金关，重资产折旧快，电费网费高，没有稳定订单会拖累现金流；二是采购关，政企习惯买设备、买工程，转向按需付费要改预算和考核；三是技术关，调度、运维、芯片适配、计费系统都得补；四是信任关，数据安全、业务连续、合规责任更重。”

况玉清表示，算力项目的盈利与项目规模、资金投入及运营能力有关，小型项目实现盈利存在难度，大型项目则考验运营能力。

君逸数码在上述变更募投项目相关公告中表示，若公司未能及时跟进技术演进趋势并调整技术方案，现有设备及软件栈在运营周期内可能面临技术竞争力下降的风险。若下游市场需求释放



不及预期或新增供给过快集中释放，可能导致供需失衡、竞争加剧及服务价格下行，对项目收入目标带来不确定性。

对此，公司提出，在算力租赁基础上延伸配套运维与平台服务，发挥定制化服务和本地化部署的差异化优势。

从已披露的财务数据看，2026年上半年，君逸数码实现归母净利润1610.49万元，同比下降27.67%。公司在8月25日的业绩交流中解释，银行利率降低使利息收入同比减少约400万元，上半年同比新增约496万元股份支付费用。公司表示，若剔除上述两项影响，上半年利润高于去年同期。

现金流方面，2025年公司经营活动现金流净额为5016.28万元；2026年上半年为-5576.35万元，上年同期为-2737.38万元。

对于新业务投入期间的资金评估，郭涛说：“需要重点跟踪公司经营性现金流，智慧城市项目回款周期偏长，要判断原有主业能否持续为算力新业务输血；同时关注算力业务的资本开支计划，是否存在大额固定资产投入

带来的资金压力。治理层面，持续观察实控人及一致行动人的后续减持节奏，以及公司算力业务的投入预算是否经过董事会审慎论证，防范转型概念炒作，算力业务投入仅停留在宣传层面，实际资本投入与业务落地严重不足。”

此次减持公告披露，曾海涛减持的原因个人资金需求。截至9月30日，其持股比例为7.95%，与曾立军合计持股40.47%。

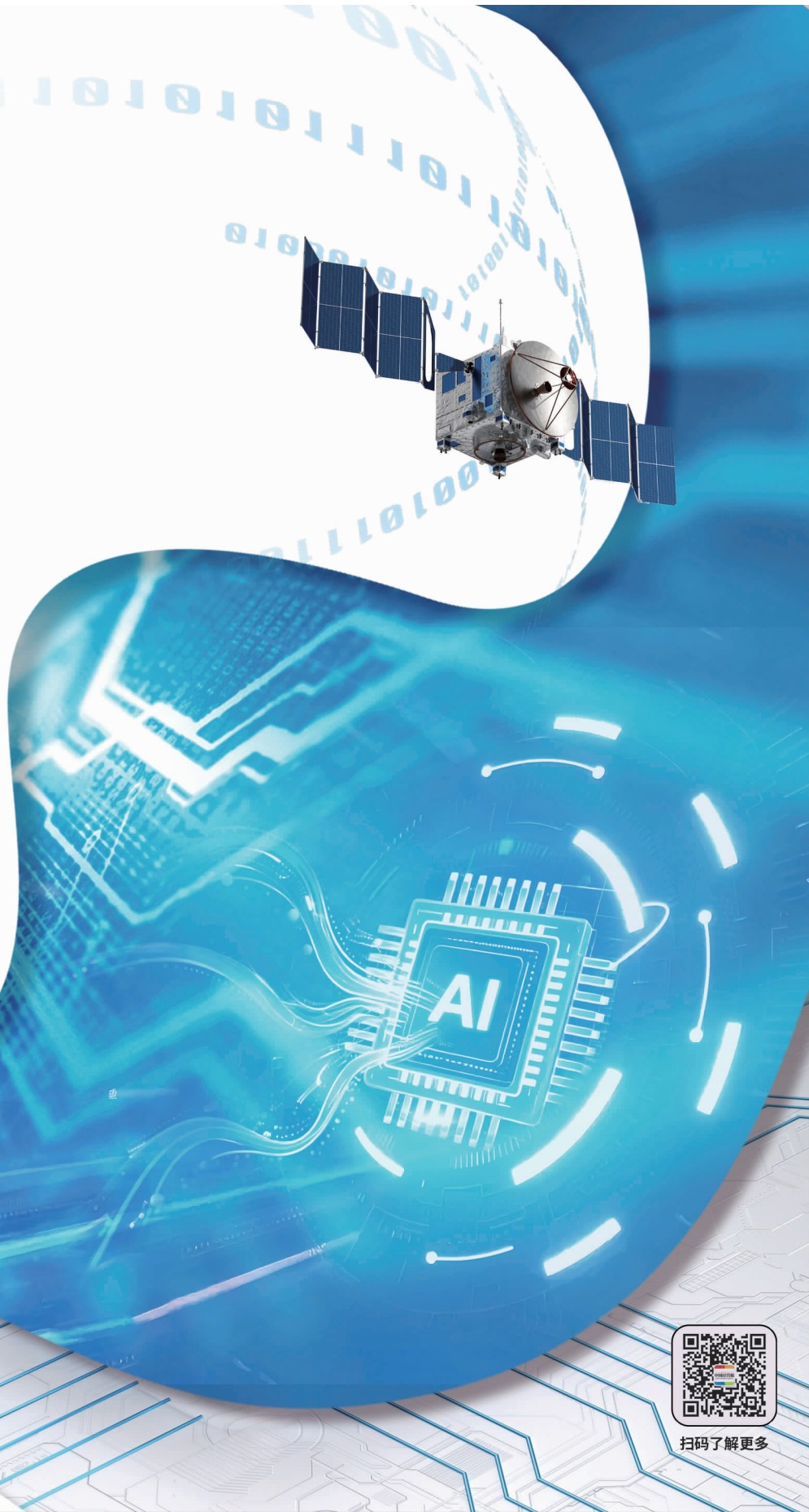
郭涛认为，在公司推进算力转型叙事阶段披露股东减持，即便标注为个人资金需求，也传递出原始股东对当前估值兑现的诉求，需要警惕业务转型预期与股东行为的背离。

君逸数码上市至今，股票发行价为31.33元/股，2023年10月24日最高达35.96元/股，2025年4月9日最低达11.60元/股，2026年5月21日区间高点为32.01元/股，2026年7月21日低点达13.85元/股(自5月高点回撤约57%)，2026年10月16日收盘价为15.66元/股。

就算力业务应用场景、订单及营收等情况，记者向君逸数码发去采访函，公司称暂不接受采访。

——经营成就价值——
中国经营报
CHINA BUSINESS JOURNAL

创新驱动 引领质效提升



扫码了解更多