

容诚专字[2021]100Z0035 号

**关于北京青云科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市申请文件
落实函的专项核查意见**

中国证券监督管理委员会、上海证券交易所：

上海证券交易所（以下简称“贵所”）于 2021 年 1 月 22 日转发的中国证券监督管理委员会《关于青云科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的发行注册环节反馈意见落实函》（以下简称“《落实函》”）已收悉。根据《落实函》的要求，容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“本所”或“申报会计师”）对落实函中涉及本所的有关问题进行了专项核查。

现就《落实函》提出的有关问题向贵所回复如下：

问题 1 关于持续亏损:

2017 年至 2019 年及 2020 年上半年, 发行人亏损规模较大, 且呈持续亏损状态, 扣除非经常性损益和计入经常性损益的股份支付费用后归属于母公司所有者的净亏损分别为 5,360.62 万元、12,692.29 万元、13,857.17 万元及 6,977.09 万元, 2020 年 6 月 30 日发行人归属于母公司所有者权益为 24,525.66 万元。

发行人在对未来收入和业绩进行模拟测算时, 主要利润贡献为云产品业务的未来增长, 按云产品业务自 2021 年增长率分别达到 25%、40%和 55%进行测算, 毛利率则假设持续保持 2019 年的 33%, 按上述不同增速测算的发行人预计盈亏平衡时点分别为 2023 年、2024 年、2028 年。

上述模拟测算中的预计增长率与发行人历史数据存在较大差距, 发行人仅 2019 年云产品业务收入增长率达到 55%, 2018 年仅为 27%, 且 2018 年和 2019 年的比较基数相对较小 (1.25 亿元、1.59 亿元), 2020 年称受疫情影响为小幅增长。

请发行人: (1) 结合相关退市制度, 充分提示发行人在持续亏损的情况下因本次募集资金到位方才减少触及退市条件相关风险的事项; (2) 谨慎分析模拟测算中上述预计增长率和毛利率水平及其未来能够持续稳定的依据及合理性; (3) 在重大事项提示中突出披露相关退市风险, 并详细披露投资者保护措施。

请保荐机构和申报会计师认真核查并发表明确意见。

回复:

一、发行人答复及补充披露内容

(一) 结合相关退市制度, 充分提示发行人在持续亏损的情况下因本次募集资金到位方才减少触及退市条件相关风险的事项

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”及“第四节 风险因素”中修改披露如下:

“(二) 公司上市后可能面临触发退市条件的风险

报告期内公司持续亏损, 截至 2020 年 6 月 30 日, 公司归属于母公司所有者权益为 24,525.66 万元。由于公司归属于母公司所有者权益金额较低, 本次发行完成后, 因本次募集资金公司的净资产将显著增加, 方能减少触发相关的退市风险, 即《上海

《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 12.4.2 条的财务状况之（2）最近一个会计年度经审计的期末净资产为负值。

公司未来几年将存在持续大规模的研发投入，上市后未盈利状态可能短期内持续存在。由于影响公司经营的内外部因素较为复杂，公司上市后若长期延续亏损投入状态缺乏扭转、云计算业务仍然竞争激烈、同行业竞争对手仍然持续降价、云产品业务订单大幅减少、公司毛利率进一步下滑等，或者生产经营环境发生重大不利变化、公司经营决策出现重大失误，公司将可能持续亏损，营业收入、净资产大幅下降，可能触发《上海证券交易所科创板股票上市规则》第 12.4.2 条的财务状况，即（1）最近一个会计年度经审计的扣除非经常性损益之前或者之后的净利润为负值且营业收入低于 1 亿元，或者追溯重述后最近一个会计年度扣除非经常性损益之前或者之后的净利润为负值且营业收入低于 1 亿元，或（2）最近一个会计年度经审计的期末净资产为负值，或者追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值，则可能导致公司面临触发退市风险警示甚至退市条件的风险。

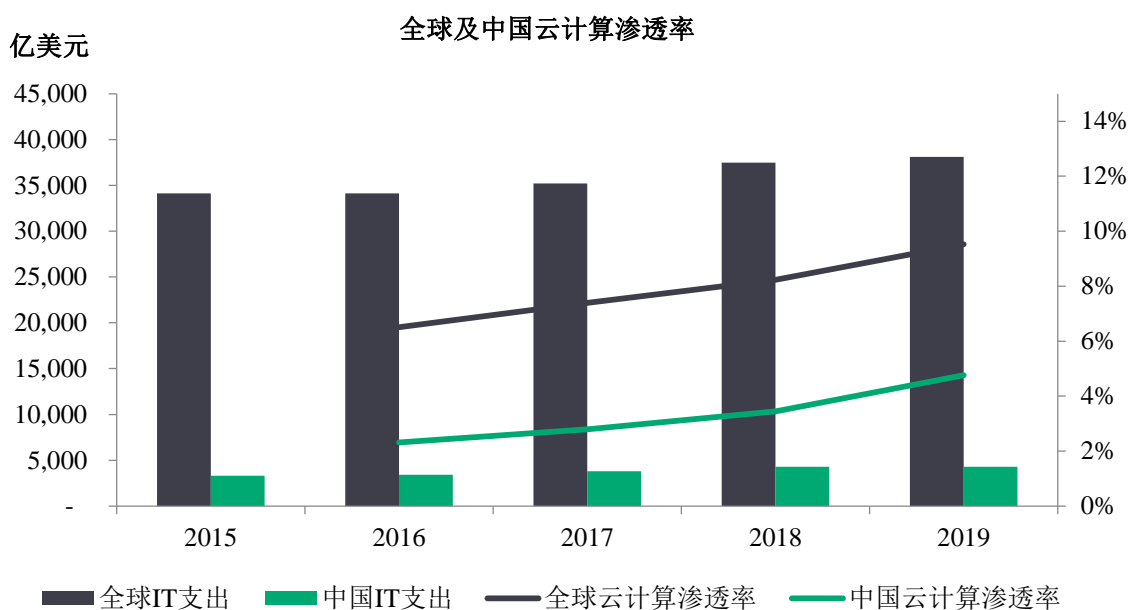
同时，未来公司上市后，若生产经营环境发生重大不利变化，或者公司经营决策出现重大失误，发行人股票投资价值将大幅下降，将可能出现交易不活跃情形，股票市值及交易价格、股票交易量、股东数量可能因公司投资价值大幅降低而触发退市标准，出现退市风险。而根据《科创板上市公司持续监管办法（试行）》，公司触及终止上市标准的，股票直接终止上市，不再适用暂停上市、恢复上市、重新上市程序。”

（二）谨慎分析模拟测算中上述预计增长率和毛利率水平及其未来能够持续稳定的依据及合理性；

1、模拟测算中云产品业务预计增长率的依据及合理性

（1）长期行业需求：传统企业上云比例仍低，将开启云计算新一轮增长周期，云产品业务具有实现业绩长期较高速增长的行业基础

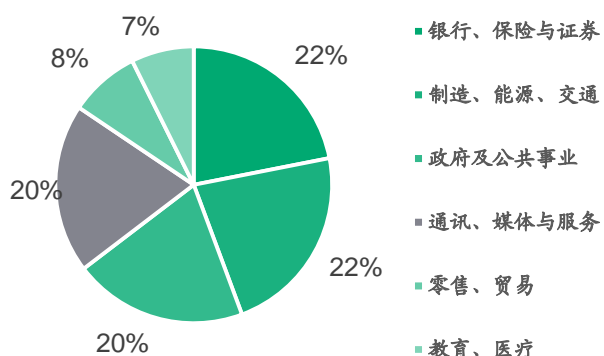
云计算作为创新服务模式和前沿信息技术的融合，能够实现算力的精细化运营，有效节约企业 IT 基础设施投资，降低 IT 运维难度，相较传统 IT 架构具有显著优势，吸引众多企业迁移上云，渗透率不断提升，市场规模快速增长。而中国云计算渗透率低于全球水平，且在发展阶段上仍滞后于美国，未来仍有巨大的市场空间。



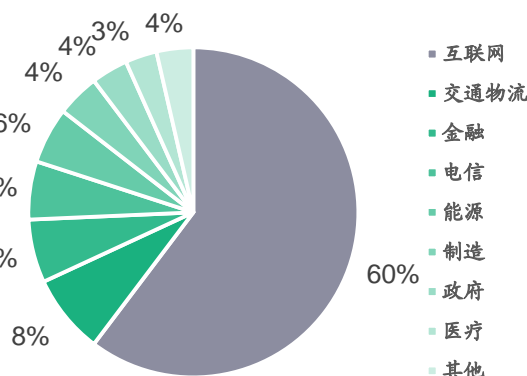
数据来源：Gartner、中国信通院

中国目前互联网企业上云较为充分，如电商、游戏、视频等行业，主要由于历史包袱轻、业务弹性大，公有云实现了良好覆盖；而传统企业上云比例仍然很低，主要由于既有 IT 架构通常更为复杂，对数据安全、稳定性、灵活性的要求也相应更高，从旧架构上迁移需要一个过程，上云周期更长。根据 Gartner 数据，2018 年中国 IT 支出中，金融、政府、能源、交通、制造企业的 IT 支出占比合计为 65%，通讯、媒体与服务占比 20%；根据《中国云计算产业发展白皮书》，2018 年中国云计算产业行业结构中，单独互联网企业占比高达 60%，而金融、政府、能源、交通、制造等传统企业占比仅约为 27%，说明传统行业的云计算渗透率更低、空间更大。根据《中国云计算产业发展白皮书》预测，未来中国政府和大型企业上云率将大幅上升，从 2019 年的 38% 提高到 2023 年的 61%，但仍低于 2018 年美国企业 85% 和欧盟企业 70% 的上云率。随着云计算的技术的逐步成熟、产品安全稳定性的充分验证、国家政策的着力推广以及数字化转型需求的日趋强烈，传统企业上云将成为云计算行业增长的核心动力，开启云计算新一轮增长周期。

2018年中国IT支出行业分布

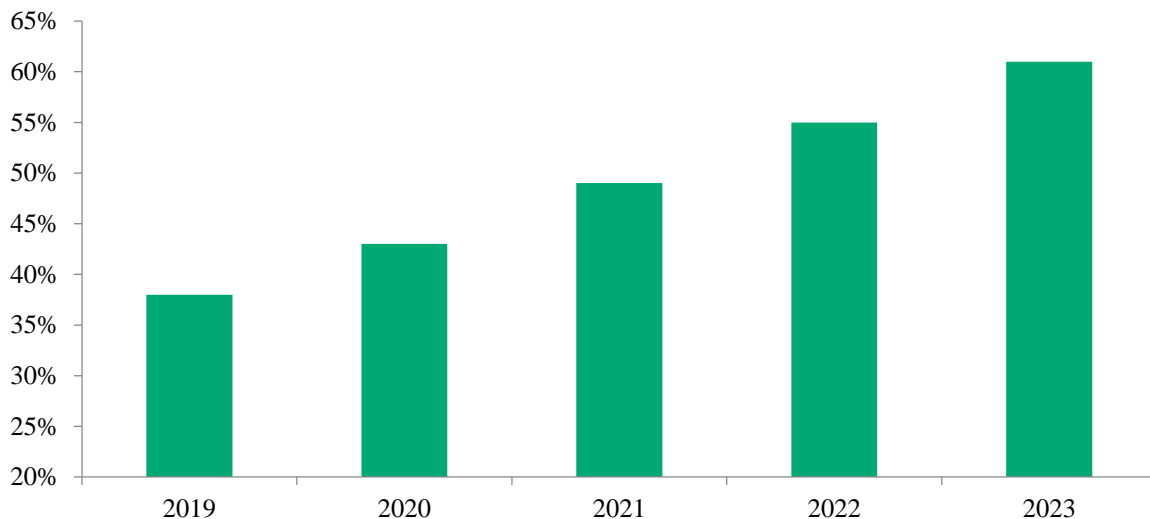


2018年中国云计算行业分布



数据来源：Gartner、《中国云计算产业发展白皮书》

2019-2023年中国政府和大型企业上云预测



数据来源：《中国云计算产业发展白皮书》

(2)长期自身发展：发行人已覆盖大量稳定传统企业客户，底层架构产品粘性高、排他性强、复购率高，具有持续贡献收入能力；同时发行人不断开发新一代产品，在基数扩大后，也可以使云产品业绩具有长期稳定增长的能力

①发行人在报告期内已获得了大量传统企业客户，客户复购为业绩增长奠定基础

报告期内，发行人始终聚焦传统企业客户的上云需求，经过多年的客户积累，已形成了大量持续覆盖的战略客户及应用案例，并以此为标杆，进一步新开发了诸多大型客户，部分客户情况如下：

下游细分市场	已有覆盖的战略客户	报告期内开发的新客户
银行、保险、证券	中国人民银行、中国证券登记结算有限责任公司、中国光大银行、中国银行、招商银行、兴业银行、泰康保险、阳光保险、海通证券、中国人保人寿、申万宏源证券有限公司等	浦发硅谷银行、武汉众邦银行、盛京银行、汉口银行、温州银行、中原银行、江西银行、内蒙古银行、唐山银行、山东省农村信用社联合社、民生证券、联讯证券、太平人寿保险、华泰保险、安盛天平保险、英大保险、陕西省国际信托、南华期货、泛海控股、川财证券、山西省农村信用社、中央国债登记结算有限责任公司等
企业服务	首都信息发展股份有限公司、北京朗维计算机应用技术开发有限公司、上海科技网络通信有限公司、新智云数据服务有限公司、天津市神州商龙科技股份有限公司、江苏环融聚盛信息科技有限公司等	中国移动、中国联通、成都华泰互联科技有限公司、北京微兴网联科技发展有限公司、上海科技发展有限公司、天问云（北京）云计算有限公司、杭州富春云科技有限公司、承德创元投资集团有限责任公司、青海茶卡盐湖文化旅游发展有限公司、中国普洱茶、亿咖通、北京闪银奇异科技有限公司、深圳市和讯华谷信息技术有限公司等
政府	中国地质环境监测院、广东省公路管理局路桥中心、陕西省信息中心	陕西省人民政府、西安市公安局、沈阳市于洪区政府、中国信息通信研究院、北京高级人民法院、河南电子口岸、云南省未成年犯教管所、云南省第一女子监狱、国家超级计算济南中心等
教育、医疗与其他	清华大学软件学院、解放军军事法院、电子科技大学等	中国人民解放军信息工程大学、平顶山学院、齐鲁工业大学、焦作大学、中南大学、新疆维吾尔自治区卫生和计划生育委员会、中国科学院上海高等研究院、清华大学信息处、陕西科技大学、西安理工大学、重庆大学、陕西天佑医疗、北京医渡云科技有限公司、北京智齿数汇科技有限公司等
制造、能源与交通	江苏省交通控股集团、首都公路发展集团、郑州航空港经济综合实验区、山东京博控股集团、金风科技、四川航空、鞍钢集团等	国家电力投资集团、国网黑龙江省电力公司、国网青海省电力公司、北京市燃气集团、中国国际航空、西部矿业集团、中国石油天然气集团、本溪钢铁集团、津燃华润燃气、中陕核集团、国家电网四川蜀电集团、通威股份、泉峰集团、上海石化等
媒体、零售	中国国际广播电台、环球时报在线、华润创业、东北新闻网、江苏洋河酒厂等	国家新闻出版广电总局、浙江日报报业集团、海外网传媒有限公司、中国文联网络文艺传播中心、山东大众报业集团、广东钻石世家国际珠宝、河北衡水老白干酒业、国家广播电视总局七二四台、深圳聚网视科技有限公司等

对于已覆盖的主要战略性客户：A、由于超融合系统、软件定义存储产品可以线性快速扩容，客户首次购买无需超购，随着客户业务、数据增长，会形成持续的扩容需求，并为发行人贡献持续的复购收入；B、部分客户在初始阶段只是尝试，将部分非核心的小规模业务上云，随着对发行人产品可靠性、经济性、高效性的验证，会逐步提高业务上云的比例，真正进入完全的云计算架构；C、发行人的产品为底层架构软件，具有粘性高、排他性等特征，客户一般不会转换到其它同类产品上。因此，公司现有客户对单一产品的购买行为并非一次性消费，而是长期消费的开端，相关业务具有持续的发展潜力。

报告期内，公司云产品板块复购终端客户数量分别为 19 家、49 家和 94 家（剔除售后服务，只计算软硬件收入），复购率分别为 44.19%、43.75%和 43.12%。

	2019 年度	2018 年度	2017 年度
当年复购终端客户数量（剔除售后服务）	94	49	19
当年之前已覆盖终端客户总数	218	112	43
终端客户复购率	43.12%	43.75%	44.19%

②发行人不断开发新一代产品，不断贡献新的增长来源，实现长期高速发展

云计算行业仍处于创新周期，不断出现新的技术改变现有行业格局，而发行人自成立以来，一直坚持自主创新并进行前瞻性布局，具有丰富的产品线不断商业化落地，为发行人不断贡献新的增长来源，得以实现长期的高速发展。

A、目前阶段贡献核心收入的超融合系统仍有较大空间

2017 年到 2019 年，超融合系统收入分别为 0.55 亿元、0.79 亿元、1.56 亿元，实现高速增长，复合增长率达到 68%；2020 年在新冠疫情的影响下，在很多客户推迟 IT 采购计划、发行人的销售团队上半年无法正常开展工作、销售费用下降 15%的情况下，但依然实现了约 1.87 亿元的超融合系统收入（公司管理层报表数据，未经审计），实现约 20%的增速。2021 年后，被疫情压制的需求将出现一定反弹。

目前发行人的超融合系统虽然已经成为贡献收入的核心产品，但依然处于高速增长阶段，主要由于传统企业上云仍处于初期阶段，发行人的云平台 and 超融合系统对于 VMware 的替代空间仍非常广阔，且目前收入基数仍然较小，仍可保持较长时间的高速发展。

B、高速发展的软件定义存储产品即将成为第二个核心产品

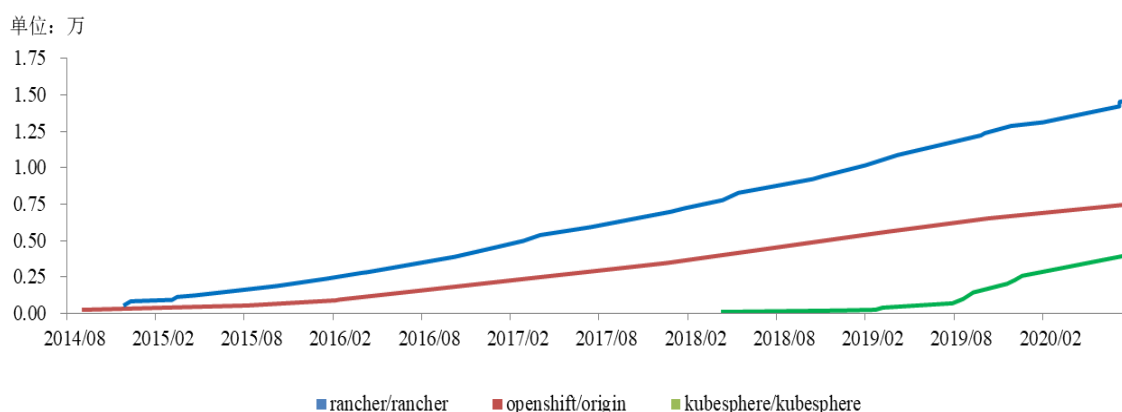
2017 年到 2019 年，软件定义存储收入分别为 37 万元、669 万元、1,836 万元，实现超高速增长，复合增长率达到 602%；2020 年在新冠疫情的影响下，依然实现了约 3,041 万元的收入（公司管理层报表数据，未经审计），同比实现约 66%的增速。2021 年后，被疫情压制的需求将出现一定反弹。

软件定义存储作为一种全新存储架构，降低了对高性能高价格硬件和特定厂商的依赖，提升了资源利用效率，已成为存储领域的发展趋势。随着大数据时代的到来，企业对于存储的需求呈指数型增长，发行人的软件定义存储产品在报告期内体量较小，主要

由于该产品处于早期标杆项目建立、逐步取得客户信任的过程中，但目前已经完成了多个大型企业的标杆性项目，未来有望依然保持高速增长，追赶超融合系统的收入规模，形成第二个核心产品，为公司的业绩增长提供新的动力。

C、代表云计算最新发展方向的容器产品将成为公司面向世界的最高价值产品

发行人的容器产品 Kubesphere 已赢得了专业人士的广泛关注和深度认可。Github 是软件开发行业著名的开源代码社区，自 Kubesphere 于 2018 年 4 月在 Github 发布后，其所受关注热度快速上升，现已成长为可与发布时间较久的 Rancher 和 Openshift 相提并论的主流开源容器产品。截至 2020 年 9 月 6 日，已经有超过 4,000 位开发者关注了项目更新，在业内形成较大影响力。发行人的容器产品一方面功能齐全，可以满足客户全方位业务需求；另一方面，交付方式灵活，可以解耦为更小的组件独立交付，亦可私有化交付，相对 Openshift、Rancher 等现有产品具有显著竞争优势。



注 1: Github 社区的 Star 功能为关注该项目更新, Star 数量通常被用于衡量该开源项目的影响力

注 2: 数据截止 2020 年 9 月 6 日

目前，银行业的去 IOE 进程已经从周边应用逐步走向核心系统，从 IBM 主机系统下移到以云原生和分布式架构为核心的平台。之前主要的供应商为 IBM/红帽，发行人自主研发的容器平台 KubeSphere 既秉承开源和自主可控，又结合国内客户需求，做到了对银行核心业务系统提供安全、可靠、稳定的计算支撑和服务，为我国的核心资产业务提供全自主可控的解决方案。大量的金融客户都在选择 KubeSphere，包括中国人民银行清算中心、光大银行、华夏银行、北京银行、中国人保寿险、中国太平保险等。容器技术作为云计算行业确定的发展方向，发行人的容器产品 KubeSphere 尽管短期内收入规模较小，但目前已实现了多个标杆案例，且赢得了全球专业人士的广泛关注和深度认可，未来具有巨大的发展潜力。

(3) 短期业绩验证：历史业绩增速与 2021 年业绩规划情况

①历史业绩增速

发行人云产品业务历史业绩情况如下：

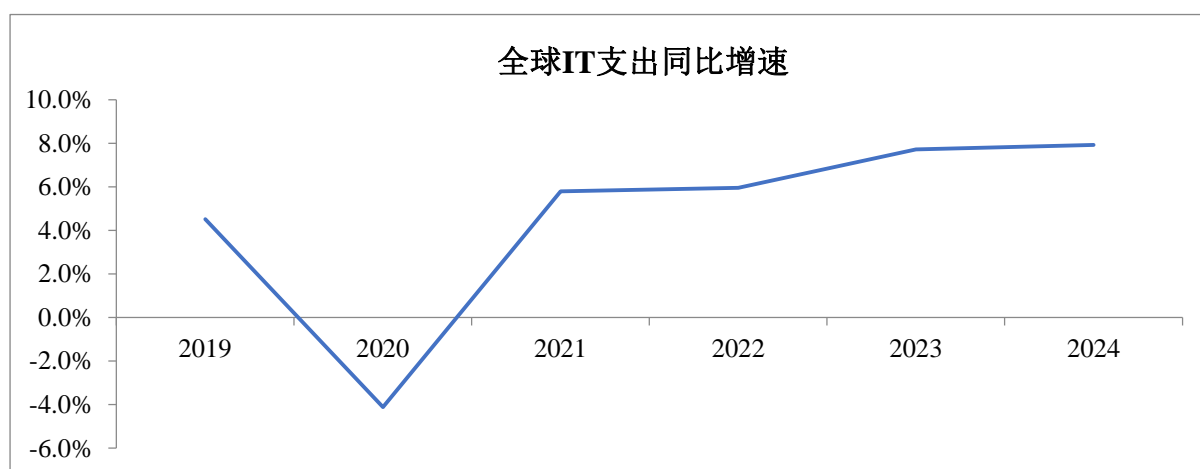
单位：万元

	2017年	2018年	2019年	2020年
云产品收入	12,505	15,913	24,609	29,436*
收入增速	-	27%	55%	20%*

注：2020年数据为公司管理层报表数据，未经审计

发行人2018年增速为27%，低于2019年55%的增速，主要原因是：云计算产品与消费品不同，B端大型企业客户的开拓更为缓慢，2017-2018年还处于云平台 and 超融合系统的标杆项目形成期，客户信任的初始阶段。2019年在过去基础的积累上，大型客户逐步增加上云的比例，并在标杆客户的示范下，有更多的客户尝试上云，所以体现为更高的收入增速。

2020年云产品增速下降至20%，主要是受疫情影响，具体体现为：A、2020年初全国新冠疫情爆发，各地出台人流、物流限制，年中北京新发地再次出现疫情，又进一步影响了位于北京的销售团队，对于公司云产品业务的销售和采购造成了较大的限制，对应下，发行人全年销售费用同比下降15%；B、疫情影响下，客户的IT预算出现短期的缩减或递延，根据Gartner数据，2019年全球IT支出同比增长4.5%，但疫情下2020年全球IT支出增速下降8.6%，即同比减少4.1%，但2021年会有所好转，预计同比增长5.80%。



数据来源：Gartner

②2021 年业务推进规划情况

发行人目前业务进展顺利，云平台与超融合系统已较为成熟，后续在现有客户上云范围不断拓宽、持续复购，更多传统行业客户数字化转型等利好因素下，将保持长期可观、稳定的发展空间；存储产品、容器产品和边缘计算等新产品需求旺盛，均处于商业化落地和快速放量阶段，前景广阔。2021 年，发行人具体业务规划情况如下：

产品类别	落地方向	落地战略
云平台与超融合	金融行业	长期优势领域，对已形成稳定合作的客户，形成战略合作关系；对初步建立信任的客户，进一步扩大业务范围
	政府	加大重视，紧跟国家政策方向，面向国家战略需求：1、地方政企云平台建设机会；2、国家信创战略机遇；3、公安大数据平台建设机会
	能源、交通行业	扩大已有客户的上云规模，借助已有标杆项目，进一步拓展市场份额
	其它行业	建立标杆项目，开拓新的行业
软件定义存储	已有客户导入	推动云平台已有客户使用存储产品
	开拓存储场景	数字化时代，关注存储的高需求场景
容器平台	已有客户导入	商业化落地元年，推动已有客户的容器化升级
	推动行业解决方案	打造云原生时代的行业标杆案例，关注工业互联网、金融、物流行业的应用
	全球开源策略	开展全球性质的战略合作，推动 KubeSphere 在开源社区的影响力，与 AWS、英特尔等机构合作
边缘计算	探索商业化落地	业务探索期，打造第一代云边融合解决方案

2、模拟测算中云产品业务毛利率水平及其未来能够持续稳定的依据及合理性

发行人云产品业务的历史收入结构与毛利率情况

产品类型	2020年*		2019年		2018年		2017年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
QingCloud 云平台	12%	89.06%	16%	88.39%	22%	85.84%	34%	80.46%
超融合系统	64%	19.91%	63%	22.07%	49%	19.48%	44%	19.35%
软件定义存储	10%	31.61%	7%	34.35%	4%	34.47%	0%	25.93%
战略软件	1%	75.40%	1%	29.80%	1%	42.00%	0%	92.00%
服务	13%	19.36%	13%	18.77%	23%	13.00%	21%	17.65%
总计	100%	30.18%	100%	33.02%	100%	33.59%	100%	40.28%

注：2020年数据为公司管理层报表数据，未经审计

有上图可知，发行人2017年云产品毛利率为40%，2018到2019年云产品毛利率下降至33%左右，主要由于软硬一体机形式交付的超融合系统收入占比提高，但各项产品的毛利率相对稳定。2020年，为了尽可能减少新冠疫情对销售的影响、促进销售机会落地，发行人在销售过程中给予部分重要客户一定的销售折扣，导致总体毛利率有小幅下滑。

毛利率则假设保持33%左右不变具有合理性：由于发行人各项产品的毛利率稳定，在短期内在收入结构保持不变的情况下，依然可以维持稳定的毛利率；如本题关于发行人产品线的分析，未来软件定义存储产品、战略软件中的容器产品将高速增长，在云产品中的收入占比将逐步提高，由于软件定义存储产品和容器产品的毛利率均高于超融合系统，所以发行人云产品的整体毛利率有望提高，但谨慎情形下，依然假设整体毛利率保持不变。

（三）在重大事项提示中突出披露相关退市风险，并详细披露投资者保护措施

1、重大事项提示部分已突出披露相关退市风险

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”将本题第一小问中提及的退市风险突出披露。

2、招股说明书中已详细披露投资者保护措施

(1) 发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、特别风险提示”及“第四节 风险因素”中补充披露如下：

“（三）公司在短期内无法进行现金分红的风险

截至本招股说明书签署日，公司尚未实现盈利，存在较大金额的未弥补亏损，且预计短期内无法盈利、未弥补亏损持续存在。根据公司业务发展情况和模拟测算结果，在考虑了使用本次发行募集资金的前提下，预计公司在收入规模达到 13 亿元以上时，才有望实现盈亏平衡，而在实现盈亏平衡后，公司历史上所积累的未弥补亏损，尚需 2-3 年才能弥补完毕，并具备利润分配的基本条件。综上，本次发行上市后，公司预计短期内均无法进行现金分红，提请投资者特别关注该项风险。”

(2) 发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“二、其他重要事项提示”补充披露如下：

“（三）依法落实保护投资者合法权益规定的各项措施

截至 2020 年 6 月 30 日，公司仍未盈利、未分配利润为-27,628.32 万元。发行人已制定了一系列的制度用以保护投资者的合法权益，详见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“五、依法落实保护投资者合法权益规定的各项措施”的相关内容。”

(3) 发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“二、其他重要事项提示”补充披露如下：

“（三）依法落实保护投资者合法权益规定的各项措施

截至 2020 年 6 月 30 日，公司仍未盈利、未分配利润为-27,628.32 万元。发行人已制定了一系列的制度用以保护投资者的合法权益，详见本招股说明书“第十节 投资者保护”之“五、依法落实保护投资者合法权益规定的各项措施”的相关内容。”

(3) 发行人已在招股说明书“第十节 投资者保护”之“五、依法落实保护投资者合法权益规定的各项措施”修改披露如下：

“本公司制定了一系列的制度用以保护投资者的合法权益，包括《公司章程（草案）》、《北京青云科技股份有限公司股东大会议事规则》及本次发行上市后适用的《信息披露管理制度》等制度性文件。上述制度有效地保障了投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策和选择管理者等权利。同时，公司共同控股股

东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员等已按照相关规定作出关于减持股份的承诺。

（一）保障投资者依法享有获取公司信息权利

《公司章程（草案）》规定：股东享有查阅章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告的权利。

《信息披露管理制度》对公司信息披露的原则、内容、程序、管理等作出了详尽的规定，以保证信息披露的真实、准确、完整、及时、充分，保障所有股东都能以快捷、经济的方式获取公司信息。

（二）保障投资者享有资产收益的权利

《公司章程（草案）》规定：股东依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配；公司终止或者清算时，按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配。

《公司章程（草案）》还对利润分配的原则、形式、条件、比例、审议程序及调整等作出了更详尽的规定，充分保障投资者的资产收益权利。

（三）保障投资者参与重大决策的权利

《公司章程（草案）》规定：股东享有依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权的权利。

《北京青云科技股份有限公司股东大会事规则》对股东参与股东大会作出重大决策的方式、程序作出了进一步细化的规定，充分保障投资者享有参与重大决策的权利。

（四）保障投资者选择管理者的权利

《公司章程（草案）》、《北京青云科技股份有限公司股东大会事规则》为股东参与选举管理者提供多种方式和途径，包括但不限于网络形式的投票平台等现代技术手段；实行累积投票制度，更好地保障中小股东的选择权。

（五）共同控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员关于减持股票所做的特殊安排或承诺

截至本招股说明书签署之日，公司尚未盈利且存在累计未弥补亏损，公司的共同控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员等为了保护投资者合法权益，关于减持股票出具了相关重要承诺，参见本节之“六、发行人、发行人的股东、实际控制人、发行人的董事、监事、高级管理人员及核心技术人员以及本次发行的保荐人及证券服务机构等作出的重要承诺、未能履行承诺的约束措施以及已触发履行条件的承诺事项的履行情况”的相关内容。

（六）本次发行前累计未弥补亏损由新老股东共同承担及已履行的决策程序

公司本次发行前所形成的累计未弥补亏损由本次发行前后公司新老股东依其所持股份比例共同承担，且前述事宜已经发行人董事会及股东大会审议通过，参见本节之“三、本次发行完成前滚存利润的分配”的相关内容。”

二、申报会计师核查方式及核查意见

（一）核查程序

申报会计师履行了如下核查程序：

1、查阅发行人财务报表、募集资金投资项目规模，了解发行人经营情况，逐条核查《上海证券交易所科创板股票上市规则》退市相关规则，判断发行人的退市风险；

2、查阅发行人《招股说明书》，确认发行人已充分提示在持续亏损的情况下因本次募集资金到位方才减少触及退市条件相关风险的事项；

2、查阅相关的行业报告，了解行业需求趋势、行业发展空间、2020年疫情对于相关行业的影响等信息。

3、核对报告期公司的客户情况、报告期内各项产品的发展情况，对数据进行详细分析论证；并对公司管理层进行访谈，了解各个产品的历史业绩表现原因，未来发展地发展趋势，2020年的发展战略与可预见订单情况。

4、查阅发行人《公司章程（草案）》、《北京青云科技股份有限公司股东大会议事规则》及本次发行上市后适用的《信息披露管理制度》等制度性文件、共同控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员关于减持股票所做的特殊安排或承诺；

5、查阅发行人本次发行完成前滚存利润的分配安排，确认累计未弥补亏损由本次发行前后公司新老股东依其所持股份比例共同承担，以及已履行的决策程序；

6、查阅发行人《招股说明书》，确认发行人已在重大事项提示中突出披露相关退市风险，并详细披露投资者保护措施。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人已在《招股说明书》中披露其根据逐条核对《上海证券交易所科创板股票上市规则》退市相关规则，在持续亏损的情况下因本次募集资金到位方才减少触及退市条件相关风险的事项；

2、云产品业务具有实现业绩长期较高速增长的行业基础；发行人具有良好的客户覆盖基础，具有持续贡献收入能力；同时发行人具有丰富的产品线，有长期保持较高速增长潜力；2020年业绩一定程度上受到了疫情不良影响，但影响仅限于短期。综上，云产品业务的预计增速具有合理性。

3、发行人各类云产品的毛利率保持相对稳定，在收入结构不变的情况下，未来仍可保持稳定的状态，关于毛利率的假设具有合理性。

4、发行人已在《招股说明书》“重大事项提示”章节中突出披露相关退市风险及公司在短期内无法进行现金分红的风险，并详细披露了以下六项投资者保护措施：（一）保障投资者依法享有获取公司信息权利；（二）保障投资者享有资产收益权利；（三）保障投资者参与重大决策权利；（四）保障投资者选择管理者的权利；（五）共同控股股东及实际控制人、董事、监事、高级管理人员及核心技术人员关于减持股票所做的特殊安排或承诺；（六）本次发行前累计未弥补亏损由新老股东共同承担及已履行的决策程序。

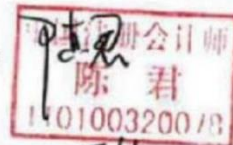
(此页无正文，为青云科技容诚专字[2021]100Z0035 号报告之签字盖章页。)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



中国注册会计师:



2021年1月26日