



关于南昌首页科技股份有限公司股票公开
转让并挂牌申请文件的
审核问询函的回复

主办券商



二〇二四年八月

关于南昌首页科技股份有限公司股票公开 转让并挂牌申请文件的 审核问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司于 2024 年 7 月 11 日下发的《关于南昌首页科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函》（以下简称“审核问询函”）的要求，民生证券股份有限公司（以下简称“主办券商”或“民生证券”）作为南昌首页科技股份有限公司（以下简称“首页科技”或“公司”）申请股票在全国中小企业股份转让系统挂牌的主办券商，已会同公司、北京德恒（杭州）律师事务所（以下简称“律师”）、北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）进行认真讨论，需要相关中介机构核查并发表意见的问题，已由各中介机构分别出具核查意见，涉及到《公开转让说明书》及其他相关文件需要改动部分，已经按照审核问询函的要求进行了修改。公司及主办券商对上述审核问询函进行如下答复，请审核。

如无特别说明，本回复中的简称与《公开转让说明书》中的简称具有相同含义。本回复中所列数据可能因四舍五入原因与所列示的相关单项数据直接计算得出的结果略有不同。

本审核问询函回复中的字体注释如下：

内容	字体
审核问询函所列问题	黑体（加粗）
对审核问询函所列问题的回复	宋体
对《公开转让说明书》等申报文件的修订或补充披露	楷体（加粗）

目录

问题 1.关于公司业务合法合规性。	3
问题 2.关于收入及经营业绩。	25
问题 3.关于应收款项。	99
问题 4.关于财务规范性。	118
问题 5.其他事项。	130
问题 6.关于会计师事务所。	227
其他事项说明	249

问题 1.关于公司业务合法合规性。

根据申报文件，（1）公司主营业务为向客户提供机柜/机位租用、大带宽租用、IP 地址租用等 IDC 综合服务，以及为客户提供信息安全服务。（2）公司以轻资产运营模式开展业务，主要采用租赁模式开展 IDC 服务业务，同时存在与海南共建机房开展业务的情形。

请公司：（1）①结合公司机柜/机位租用、大带宽租用、IP 地址租用等具体业务分类、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述补充披露公司不同类型业务、产品的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等。②分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统。③结合同行业可比公司情况，说明公司人员与业务匹配性、公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势。（2）说明公司主要采用租赁模式开展业务的背景、原因及合理性，与同行业可比公司是否存在重大差异；与海南共建机房的具体情况，相关产权属情况，是否存在纠纷或潜在纠纷。（3）结合《网络安全法》《数据安全法》《互联网信息服务管理办法》《电信业务经营许可管理办法》等与公司主营业务相关的法律法规、产业政策、有关主管部门的监管要求、取得相关经营资质许可的条件及流程等，说明公司开展 IDC 综合服务的必备条件，包括且不限于对从业人员、场地、设施、业务发展和实施计划、技术方案、长期服务和质量保障措施、网络信息数据安全保障措施、公司信誉、审批手续以及认证标准、业务功能等方面的具体要求，并结合实际情况说明公司满足前述条件、要求的具体情况。

请主办券商及律师补充核查上述问题并发表明确意见。

【回复】：

一、①结合公司机柜/机位租用、大带宽租用、IP 地址租用等具体业务分类、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与

业务匹配的生产及物流、收入构成等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述补充披露公司不同类型业务、产品的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等。②分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统。③结合同行业可比公司情况，说明公司人员与业务匹配性、公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势。

（一）结合公司机柜/机位租用、大带宽租用、IP 地址租用等具体业务分类、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况，以简明清晰、通俗易懂的表述补充披露公司不同类型业务、产品的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等

公司已在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”中以楷体加粗补充披露如下内容：

“3、公司不同类型业务、产品的基本情况

（1）公司具体业务分类

①IDC 综合服务

IDC 综合服务按照客户群体不同，主要划分为两类：一类是服务器托管或租用服务，一类是内容分发网络（Content Delivery Network，简称 CDN）服务。上述两类服务均依托于 IDC 数据中心开展，均向客户提供机柜/机位租用、带宽租用、IP 地址租用并配套技术运维支持，属于 IDC 服务范畴。

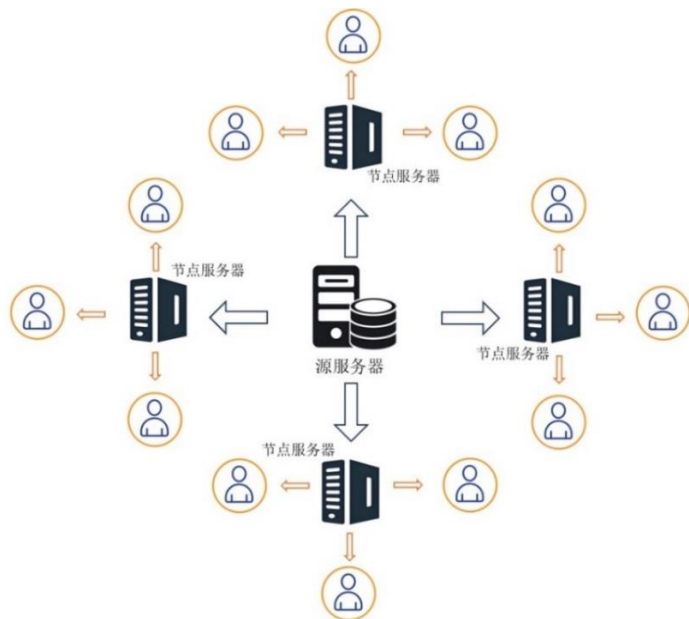
A. 公司的服务器托管或租用服务主要面向中小型互联网公司或企事业单位，其互联网内容及数据需要存储在服务器中，以便于用户或者企事业单位内部人员通过互联网即时访问。该类中小型互联网公司通常体量小、用户少，企事业单位主要是内部人员使用，两类群体将自有服务器托管在公司处或者向公司租

用服务器，公司为其提供机柜/机位租用、带宽租用、IP 地址租用并配套技术运维支持。

B. 公司的 CDN 服务主要面向腾讯、字节跳动、阿里云、华为、百度、京东、金山、网易等头部互联网公司，该类互联网公司为互联网内容提供商（Internet Content Provider，简称 ICP）。公司的 CDN 服务为协助头部互联网公司布置节点服务器，搭建内容分发网络。搭建内容分发网络的过程，公司主要为其提供机柜/机位租用、带宽租用、IP 地址租用并配套技术运维支持。

搭建内容分发网络的主要原因是头部互联网公司的用户数量庞大，其互联网内容发布在源服务器上，若广大用户均涌向源服务器访问，会造成网络拥堵，并且长距离访问源服务器会存在网络延迟，影响用户体验。为解决上述问题，头部互联网公司在全国各地布置网络节点，在各网络节点放置服务器，将源服务器的互联网内容透过各节点服务器分发至网络边缘，搭建起内容分发网络，就近响应用户访问请求，并监控各节点服务器的负载情况，实时地根据网络流量和各节点的连接、负载状况以及到用户的距离和响应时间等综合信息，将用户的访问请求重新导向最近的节点服务器上。通过内容分发网络，实现源服务器去中心化，使用户可就近取得所需内容，解决网络拥挤的状况，提高用户访问响应速度。

内容分发网络（CDN）图示如下：



②信息安全服务

信息安全服务主要面向有信息安全保障需求的客户，包括但不限于企事业单位、政府部门，公司为其提供定制化的漏洞扫描、安全加固、应急演练、预警监测、风险评估、安全运维等服务。

(2) 公司在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流、收入构成等情况

公司在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、是否有与业务匹配的生产及物流情况如下：

主营业务类型	在业务链条的位置	主要责任和风险	上下游供应商和客户	是否有与业务匹配的生产及物流
IDC 综合服务	公司在 IDC 业务链条上属于互联网服务提供商(Internet Service Provider, 简称 ISP)。业务链上游主要为拥有机房资源和通信资源的基础运营商, 以及服务器、交换机等硬件设备厂商。业务链下游主要为互联网内容提供商, 为广大用户提供信息搜索、资讯、视频、游戏等互联网内容。 公司采购基础运营商的机房资源和通信资源, 硬件设备厂商的服务器和交换机等, 配套公司自有运维技术, 经整合后向客户提供互联网接入服务, 协助建设网络节点, 进行内容存储、内容传送、内容分发等。	公司承担的主要责任是提供机柜/机位、带宽接入、IP 地址等资源, 配套技术运维支持, 使客户放置的服务器持续运行。 公司承担的风险包括财务风险、运营风险。财务风险上体现为: 上游基础运营商要求预付款、下游客户回款不及时等问题, 公司出现资金周转困难。运营风险上体现为: 在为客户提供服务过程中, 出现网络中断、网络迟延、服务器上下架不达标等技术运维问题, 公司存在赔付风险。	上游供应商主要为基础运营商, 以中国电信、中国联通、中国移动为主, 以及服务器、交换机等硬件设备厂商。下游客户主要为互联网内容提供商, 包括腾讯、字节跳动、阿里云、华为、百度、京东、金山、网易等头部互联网公司, 以及其他中小型互联网公司、企事业单位。	公司日常经营活动不涉及生产环节, 在 IDC 服务过程中, 存在按照客户需求定量采购服务器、交换机等硬件设备的情况, 由设备厂商直接发往机房节点, 不涉及自身物流环节。 上述情况与公司业务相匹配。

信息安全服务	公司在信息安全服务方面,业务链上游主要为网络安全硬件设备厂商。业务链下游主要为有信息安全保障需求的企事业单位、政府部门。 公司整合网络安全硬件设备,运用公司自有网络安全技术,保障和维护客户的网络安全、数据安全。	公司承担的主要责任是协助客户进行网络漏洞扫描、安全加固、应急演练、预警监测、风险评估、安全运维等工作。 公司承担的风险主要为无法按时完成服务、无法实现客户目的,导致合同违约、款项无法收回的风险。	上游供应商主要为网络安全硬件设备厂商。 下游客户主要为有信息安全保障需求的企事业单位、政府部门。	公司日常经营活动不涉及生产环节,在信息安全服务过程中,根据客户信息安全服务需求,定量采购网络安全硬件设备,由设备厂商直接发往项目实施地点,不涉及自身物流环节。 上述情况与公司业务相匹配。
--------	--	--	---	--

报告期内,公司的收入构成情况如下:

单位:元

项目	2023 年度		2022 年度	
	金额	占比	金额	占比
IDC 综合服务	314,554,899.46	99.65%	371,574,393.75	99.85%
信息安全服务	1,085,047.48	0.34%	570,660.34	0.15%
其他业务收入	35,520.35	0.01%	-	-
合计	315,675,467.29	100.00%	372,145,054.09	100.00%

(3) 公司具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景

①IDC 综合服务

公司 IDC 综合服务的业务实质是整合不同基础运营商的机柜/机位、带宽、IP 地址资源,配套强大的技术运维支持,为客户提供多类型互联网接入、及时响应、灵活性、定制化的 IDC 解决方案,协助客户完成互联网内容存储、内容传送、内容分发。

公司 IDC 综合服务的直接客户是头部互联网内容提供商、中小型互联网公司及企事业单位,终端客户为广大互联网用户。公司与客户的合作模式为针对客户的采购需求,公司与客户就单个项目单独签订销售合同,销售量大的以敞口合同形式为客户提供浮动金额 of IDC 综合服务,销售量小的以固定合同形式

为客户提供固定金额的 IDC 综合服务。

公司 IDC 综合服务的具体应用场景涵盖电商、视频、云服务商、游戏、音乐、教育等互联网细分领域的内容存储、内容传送、内容分发。

②信息安全服务

公司信息安全服务的业务实质是整合网络安全硬件设备，运用公司自有网络安全技术，为客户提供信息安全系统建设、运行、维护服务。

公司信息安全服务的直接客户和终端客户均是有信息安全保障需求的企事业单位、政府部门。公司与客户的合作模式与客户就单个项目单独签订合同，合同一般为固定金额合同。

公司信息安全服务的具体应用场景包括港口、停车场、应急管理部门、网信部门等公共领域、政府部门。

（4）公司业务周期、业务目标客户、业务开展方式

公司 IDC 综合服务的业务周期，从了解客户需求、资源确认、资源测试、交付验收整个周期大约 1-2 个月。业务目标客户一是围绕存量的头部互联网公司，积极跟进其新应用、新内容、新网络节点的发展进程，满足其不断增加的 IDC 服务需求；二是围绕中小型互联网公司、企事业单位，积极挖掘新的客户、新的商机，精准满足其 IDC 服务需求。业务开展方式为销售部门采用线下主动拜访与线上沟通开发等营销方式与客户接洽，客户在与公司合作前，先经过其内部考核评价筛选，通过后与公司建立合作关系。

公司信息安全服务业务上，由于服务对象主要为公共领域、政府部门，通常需要履行招投标程序，业务周期 3-12 个月不等。业务目标客户主要是围绕公司所在地本市、本省的企事业单位、政府部门开展。业务开展方式主要为参加招投标，中标后开展服务。”

（二）分别说明不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况，公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统

1、不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况

公司不同类型业务在采购模式、销售模式、研发模式中的具体内容及差异情况如下：

项目	IDC 综合服务	信息安全服务	差异
采购模式	公司通过与三大基础运营商（中国电信、中国联通、中国移动）合作，采购机柜/机位等基础资源及带宽、IP 地址等通信资源，并根据客户需求定量采购服务器、交换机等硬件设备，开展 IDC 综合服务	采购网络安全硬件设备	信息安全服务不涉及到 IDC 业务资源采购；两类服务采购的硬件设备有所区别
销售模式	公司直接向客户提供 IDC 综合服务，包括服务器托管或租用服务、CDN 服务，具体为向客户提供机柜/机位租用、带宽租用、IP 地址租用并配套技术运维支持	公司运用公司自有网络安全技术，直接向客户提供定制化的漏洞扫描、安全加固、应急演练、预警监测、风险评估、安全运维等服务	销售上均是直接面向客户，服务过程中配套技术支持；区别在于具体产品类型
研发模式	自主研发为主，主要集中于网络流量调度、服务器监控预警等网络运维技术的开发和更新	自主研发为主，主要集中于堡垒机系统、漏洞检测等网络安全技术的开发和更新	研发上均是自主研发为主；区别在于研发方向，IDC 综合服务的研发侧重于网络运维技术，信息安全服务的研发侧重于网络安全技术

2、公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、生产及研发所需的硬件材料或技术系统

公司 IDC 综合服务、信息安全服务的产品类型、用途详见本问询回复之“问题 1.关于公司业务合法合规性”之“一、/（一）”所述。

公司日常经营活动不涉及生产环节，公司开展 IDC 综合服务在服务及研发上所需的硬件材料主要是服务器、交换机，技术系统主要是网络流量调度、服务器监控预警等网络运维技术。

公司开展信息安全服务在服务及研发上所需的硬件材料主要是网络安全硬件设备，技术系统主要是堡垒机系统、漏洞检测等网络安全技术。

综上所述，公司 IDC 综合服务、信息安全服务在采购模式、销售模式、研发模式中可能存在一定差异，相关差异与公司业务情况相匹配，具有合理性；公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、服务及研发所需的硬件材料或技术系统与公司业务情况相匹配。

（三）结合同行业可比公司情况，说明公司人员与业务匹配性、公司产品及服务在功能、工艺流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势

1、公司人员与业务匹配性

公司同行业可比公司主要有奥飞数据（300738）、光环新网（300383）、数据港（603881）、尚航科技、首都在线（300846）、云工场（02512.HK），公司人员数量、人均创收与同行业可比公司的对比情况如下：

单位：万元

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度
奥飞数据	人员数量	359	300
	人均创收	372.33	365.81
光环新网	人员数量	1147	1154
	人均创收	685.17	623.41
数据港	人员数量	418	426
	人均创收	369.37	341.64
尚航科技	人员数量	171	151
	人均创收	286.96	302.65
首都在线	人员数量	566	606
	人均创收	219.66	201.97
云工场	人员数量	81	50
	人均创收	864.53	1,097.51
公司	人员数量	52	46
	人均创收	607.07	809.01

注：（1）同行业可比公司数据来源于公开披露的年度报告、招股说明书、公开转让说明书；（2）人员数量=（期初员工数+期末员工数）/2，并取整；人均创收=营业收入/人员数量。

公司人员与同行业可比公司相比偏少，但是公司人员与自身业务相匹配，具体分析如下：（1）公司日常经营活动不涉及生产制造环节，不需要生产人员，人员需求相对较少。（2）公司的业务模式与同行业可比公司云工场类似，主要采用

租赁模式开展 IDC 服务，属于轻资产运营，经营人员需求相对较少。（3）公司客户、供应商比较集中，报告期内公司前五大客户、供应商的销售量及采购量较大，使得公司在人员数量不多的情况下能够保持正常运营。

2、公司产品及服务在功能、业务流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势

结合同行业可比公司情况，公司产品及服务在功能、业务流程、研发投入、专利获取情况等方面的竞争优势及劣势说明如下：

（1）功能方面

公司与同行业可比公司的主营业务对比如下：

公司名称	主营业务
奥飞数据	提供机柜租用、带宽租用等 IDC 基础服务及内容分发网络（CDN）、数据同步、网络安全等增值服务
光环新网	互联网数据中心业务（IDC 及增值服务）和云计算业务
数据港	IDC 业务、IDC 解决方案业务、云服务销售业务
尚航科技	IDC 综合服务、云综合服务
首都在线	提供包括计算云和智算云在内的云主机及相关服务以及 IDC 服务
云工场	IDC 解决方案服务及边缘计算服务
公司	IDC 综合服务及信息安全服务

公司的产品及服务在功能上，因公司与国内三大基础运营商和驻地网运营商在国内多个地区实现对接，并通过多年实践及优化，建立了自有的基于最佳路由策略的路由表，可通过智能调度系统实现对多种单线带宽的融合调度，从而实现运营商网络之间的互联互通，达到了 BGP（Border Gateway Protocol，边界网关协议）带宽的覆盖效果，从而降低了国内网络带宽资源因三大运营商之间竞争壁垒导致互联互通的 BGP 成本高对业务的影响，提升了客户体验，具有一定的网络竞争优势。

（2）业务流程

公司及同行业可比公司为服务型行业，不涉及工艺流程。公司与同行业可比公司的业务流程不存在明显优劣势，具体如下：

公司名称	业务流程
奥飞数据	①客户营销，需求信息采集、登记、筛选；②方案设计，方案设计的同时

	进行服务报价、合同审核、合同签订、合同归档；③方案设计完成后是否需要测试，不需要测试的，直接进入第四步生成工单及后续流程；需要测试的，测试通过后，进入第四步生成工单及后续流程；测试不通过，返回第二步方案设计；④生成工单、设备上架、业务竣工、日常运维、设备下架。
光环新网	①客户需求信息采集；②方案设计；③核查资源，资源符合要求，进入第四步核实资质及后续流程，不符合要求，返回第二步方案设计；④核实资质、合同审批、合同签订；⑤资源、设备采购，合同存档；⑥放线施工或安排机柜、调试线路；⑦安装设备、检验备案、开通调试、竣工验收、IP及域名备案；⑧日常运维、分期收费；⑨合同终止
数据港	零售型数据中心服务业务流程为：①客户需求信息；②编写方案；③方案审核，审核通过进入第四步，审核不通过返回第二步；④产品报价；⑤内容审核，审核通过进入第六步，审核不通过返回第四步；⑥合同确认；⑦是否需要局部改造，不需要局部改造的，直接进入第八步；需要局部改造的，进行设备采购、工程实施、工程验收；⑧机柜上电、网络开通；⑨日常运维；⑩每月收费。
尚航科技	IDC 服务业务流程为：①获取客户需求、拟定销售合同；②编制需求技术工单、编制需求收入工单、编制需求成本审批表；③编制毛利分析单；④财务中心相关负责人审批；⑤总经理审批并签订合同；⑥实施需求技术工单并向客户交付；⑦财务处理。
首都在线	客户需求、市场调研、产品研发、产品上线、市场推广、销售开发、客户测试、客户购买、售后支持（产生新需求返回产品研发）、客户回访（客户回访产生客户需求）。
云工场	IDC 解决方案服务流程为：①缔约前咨询阶段：潜在/现有客户确认需要我们的托管及基础设施管理服务，销售部门评估客户是否符合我们数据中心资源供货商的规定，业务部门评估向客户收取的价格是否公平合理，我们提供缔约前咨询及可行性意见阶段；②缔约阶段：资源部门考虑客户提出的所有因素，进行资源、成本及效益分析并提供最佳解决方案，与数据中心资源供货商签订数据中心业务协议，与客户签订托管及基础设施管理服务协议；③合同履行阶段：服务器托管服务、连接及供电服务，基础设施管理服务；④向供货商付款，向客户开票。
公司	①客户开发；②销售谈判，不合作返回第一步，合作进入第三步；③工单报价，不同意返回第二步，同意进入第四步；④分配资源，有存量，直接进入第五步；无存量，外部资源采购以满足客户需求，进入第五步；⑤上架测试，测试通过进入第六步，测试不通过重新调整工单；⑥合同签订；⑦收款结算。

（3）研发投入、专利获取等情况

公司名称	2023 年度		2022 年度		专利数量	软件著作权数量
	研发投入（万元）	占营业收入比重	研发投入（万元）	占营业收入比重		
奥飞数据	2,584.34	1.94%	4,030.57	3.67%	33	86
光环新网	25,503.69	3.25%	27,170.30	3.78%	-	81
数据港	7,371.00	4.78%	6,785.53	4.66%	46	66

公司名称	2023 年度		2022 年度		专利数	软件著作权
尚航科技	1,434.07	2.93%	1,808.23	3.96%	15	94
首都在线	6,622.07	5.33%	8,673.98	7.09%	36	88
云工场	-	-	-	-	51	44
平均值	7,252.53	3.65%	9,693.72	4.63%	36	77
公司	852.47	2.70%	845.51	2.27%	2	40

注：（1）同行业可比公司数据来源于公开披露的年度报告、招股说明书、公开转让说明书、企查查；（2）公开信息未查询到光环新网专利数量；（3）公开信息未查询到云工场研发投入数据。

报告期内，公司的研发投入及占营业收入比重均低于同行业可比公司，专利及软件著作权数量也低于同行业可比公司，存在一定的竞争劣势，但是与公司目前的业务规模相匹配，公司未来将根据业务发展情况适当提高研发投入，公司重视知识产权保护，随着不断地研发投入，预计未来将缩小与可比公司在专利及软件著作权数量上的差距。

二、说明公司主要采用租赁模式开展业务的背景、原因及合理性，与同行业可比公司是否存在重大差异；与海南共建机房的具体情况，相关资产权属情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

（一）说明公司主要采用租赁模式开展业务的背景、原因及合理性，与同行业可比公司是否存在重大差异

1、说明公司主要采用租赁模式开展业务的背景、原因及合理性

公司主要采用租赁模式开展业务，相较于自建机房模式，租赁模式的投资金额小，回报周期短，减少了自建机房的资金成本压力。公司能够以客户为导向灵活调整租赁规模、减少资源闲置，有利于公司降本增效。并且，公司不受自建机房的位置限制，使运营地点不必限于特定区域，更具可扩展性，可灵活地扩展至未涉及的区域市场，同时将业务自其他地区退出。

国内三大基础运营商拥有丰富的机房资源，其自建机房规范、成熟、全面，公司从基础运营商处直接获取机房资源，既能满足下游客户需求，也更为便捷。并且，在租赁模式下，公司战略性地避免了与基础运营商在机房资源上的直接竞争，在长期经营过程中与基础运营商维持了良好的合作关系，在通信资源获取上更具价格优势。

在“碳达峰”“碳中和”等国家政策下，数据中心正向绿色低碳方向转型，同时随着人工智能、大数据的兴起，数据中心正向智算中心转型。考虑到数据中心转型期，公司以租赁模式开展业务，能够降低自建机房可能不适应转型的风险。

公司采用租赁模式开展业务，将经营重心集中于为客户提供定制化服务及作出及时响应，以满足客户不断提升及变化的需求。目前，公司能够提供从服务器托管及带宽接入的基本需求到网络迅速稳定、7×24 小时运维支持及安全解决方案的综合服务。基于上述优势，头部互联网公司与公司一直保持着紧密合作关系。

综上，公司主要采用租赁模式开展业务，具有合理性。

2、与同行业可比公司是否存在重大差异

近年来，同行业可比公司中，奥飞数据（300738）、光环新网（300383）、数据港（603881）、万国数据（09698.HK）、世纪互联（VNET）均采用自建机房模式，未采用租赁模式；尚航科技、首都在线（300846）、云工场（02512.HK）、广东榕泰（600589）、中联云港数据科技股份有限公司（以下简称“中联数据”）采用或主要采用租赁模式开展 IDC 服务。

同行业可比公司中采用自建机房模式、租赁模式以及二者结合模式均有，采用或主要采用租赁模式的同行业公司均是采购机柜/机位资源、带宽及 IP 地址等通信资源经整合后向客户提供 IDC 服务，与公司的租赁模式不存在重大差异。

（二）与海南共建机房的具体情况，相关资产权属情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、与海南共建机房的具体情况

（1）共建机房的原因

建设数据中心机房包括抗震等结构检测、场地管线勘测、厂房测绘、机房结构设计、制冷方案、电器设计、行政审批、机电工程与机电设备安装等，整个建设过程复杂，投资金额大。由于公司此前通过租赁模式开展 IDC 服务，并无机房建设经验，因此公司寻求合作方合作共建机房，以降低自身投资建设的风险。

2021 年，公司子公司南昌光芒中标中国联合网络通信有限公司海南省分公

司（以下简称“海南联通”）的“中国联通海南省分公司 IDC 机房合作建设第五期项目”，南昌光芒与海南联通合作共建机房。

（2）共建机房的主要内容及合作模式

根据南昌光芒与海南联通签署的《中国联通海南省分公司 IDC 机房合作建设项目框架协议》，项目机房位于海南省海口市美兰区金盘路 32 号中国联通大院南楼 5 楼 502 机房，面积为 300.85 m²，共 102 个机柜，PUE 值 1.4。UPS 放置于 1、2 楼值班室，占用面积 59.15 m²，能够实现 102 个机柜的产出。海南联通已完成土建机房、油机市电的建设，作为合作资源投入，合作期内不再新增资源投入；南昌光芒负责新建空调、UPS、机柜、走线架等的投资，作为合作资源投入，承担实现机柜投产交付所发生的所有新增投资，并满足技术规范书相关要求。本项目涉及的网络传输及配套建设工程，由海南联通单独自行建设，南昌光芒配合提供网络机柜并协助实施。

中标后，南昌光芒作为主建设单位，聘请海南力之星机电设备有限公司为主要施工单位，广西壮族自治区通信产业服务有限公司为监理单位，北京电信规划设计院有限公司为设计单位。该机房建设于 2022 年 3 月 2 日完工，设备质量符合国家规定专业的质量检验标准的要求，达到设计要求，已出具项目验收报告。该机房于 2022 年 4 月正式计费使用，南昌光芒共计购买设备、施工建设共计投入 405.07 万元，资金来源于自有资金。以下为南昌光芒所投入详情：

单位：万元

序号	厂商名称	费用名称	不含税金额
1	维谛技术有限公司	购入机房设备	244.25
2	海南万信达电线电缆有限公司	购入电线、电缆	70.53
3	海南力之星机电设备有限公司	机房施工	44.60
		铜管安装	1.44
		导轨安装	0.73
4	广东辉海节能科技有限公司	购入铜管	4.01
5	海南科汇机电设备有限公司	机房装修	39.50
合计		-	405.07

根据南昌光芒与海南联通签署的《中国联通海南省分公司 IDC 机房合作建设项目框架协议》，该项目为合作共建项目，双方签约 8 年合作期限，在合作期

限内，南昌光芒负责电源配套维护、IDC 机房运维工作（并承担运维成本以及电费等），保证所投入设备正常运行。南昌光芒负责合作机柜销售，以中国联通品牌对外宣传及运营，由海南联通与客户签署 IDC 业务服务协议。合作所销售的带宽收入不参与分成，全部归海南联通所有。销售的机柜收入，海南联通每月按照已出售机柜给南昌光芒结算机柜费用，针对不同类型机柜有不同的结算单价，非整机柜销售的，按机柜实际设备使用空间结算费用；未出租机柜不参与结算；中继带宽不参与结算。南昌光芒需要确保机房验收后 2 年内销售进度不低于 80%（82 架），合作方机柜两年内销售进度达不到 80%，结算价格下调 2%，直到销售进度不低于 80%为止。

合作期限届满后，如果双方未续约，南昌光芒放弃所有设备的所有权，并将所有设备的所有权无偿转移给海南联通，同时将合作期间发展的业务无条件转交给海南联通运营。协议期满后，在同等条件下，南昌光芒享有优先续约权。

2、相关资产权属情况，是否存在纠纷或潜在纠纷

根据南昌光芒与海南联通签署的《中国联通海南省分公司 IDC 机房合作建设项目框架协议》，海南共建机房的相关资产权属如下：（1）机房所有权属于海南联通；（2）南昌光芒与海南联通的合作期限为 8 年，在合作期限内，机房内的空调、UPS、机柜、走线架等设备所有权属于南昌光芒；合作期限届满后，如果双方未续约，南昌光芒放弃所有机房内的空调、UPS、机柜、走线架等设备的所有权，并无偿转移给海南联通。合作期限届满后，在同等条件下，南昌光芒享有优先续约权。

海南联通、南昌光芒双方自合作至今，均按照《中国联通海南省分公司 IDC 机房合作建设项目框架协议》的约定享有各自权利、履行各自义务，双方均认可机房、机房内设备等资产权属划分，认可合作模式，不存在纠纷或潜在纠纷。

三、结合《网络安全法》《数据安全法》《互联网信息服务管理办法》《电信业务经营许可管理办法》等与公司主营业务相关的法律法规、产业政策、有关主管部门的监管要求、取得相关经营资质许可的条件及流程等，说明公司开展 IDC 综合服务的必备条件，包括且不限于对从业人员、场地、设施、业务发展和实施计划、技术方案、长期服务和质量保障措施、网络信息数据安全保障

措施、公司信誉、审批手续以及认证标准、业务功能等方面的具体要求，并结合实际情况说明公司满足前述条件、要求的具体情况

报告期内，公司主营业务为 IDC 综合服务及信息安全服务，针对上述业务的开展，《网络安全法》《数据安全法》主要规定了网络信息数据安全保障措施方面的要求，《电信业务经营许可管理办法》主要规定了主体资格、资金、人员、信誉、注册资本、场地、设施、技术方案等方面的要求。《互联网信息服务管理办法》主要规定了互联网信息服务许可以及备案等相关要求，该等规定与公司开展的上述主营业务无关。《网络安全法》《数据安全法》《电信业务经营许可管理办法》等相关法律法规的规定、数据中心相关产业政策及公司的具体符合情况如下：

（一）公司符合《网络安全法》《数据安全法》在网络信息数据安全保障措施方面的要求

主要规定	公司的合规情况
《网络安全法》第二十一条 国家实行网络安全等级保护制度，网络运营者应当按照网络安全等级保护制度的要求，履行下列安全保护义务，保障网络免受干扰、破坏或者未经授权的访问，防止网络数据泄露或者被窃取、篡改：（一）制定内部安全管理制度和操作规程，确定网络安全负责人，落实网络安全保护责任；（二）采取防范计算机病毒和网络攻击、网络侵入等危害网络安全行为的技术措施；（三）采取监测、记录网络运行状态、网络安全事件的技术措施，并按照规定留存相关的网络日志不少于六个月；（四）采取数据分类、重要数据备份和加密等措施；（五）法律、行政法规规定的其他义务。	公司的信息安全等级保护为等保二级，并进行了测评且测评结果表明该等信息系统符合相关要求；公司已制定信息安全内部管理制度和操作规程，确定了信息安全主管，落实了网络安全保护责任，已采取防范危害网络安全行为，监测、记录网络运行状态、网络安全事件以及数据分类、重要数据备份和加密等技术措施，并按照规定留存相关的网络日志不少于六个月。 公司于 2023 年 11 月 17 日收到南昌市西湖区互联网信息办公室作出的西网办罚决（2023）1 号行政处罚决定书，查明公司未履行网络安全保护义务、运营的信息系统 mongodb 数据库未设置身份验证等网络攻击的事实清楚，证据确凿，上述行为违反了《中华人民共和国网络安全法》第二十一条、第二十五条的规定，南昌市西湖区互联网信息办公室依据《中华人民共和国网络安全法》第五十九条规定，对公司予以警告的行政处罚。 根据《中华人民共和国网络安全法》第五十九条规定“网络运营者不履行本法第二十一条、第二十五条规定的网络安全保护义务的，由有关主管部门责令改正，给予警告；拒不改正或者导致危害网络安全等后果的，处一

主要规定	公司的合规情况
	万元以上十万元以下罚款，对直接负责的主管人员处五千元以上五万元以下罚款。”的规定，公司的上述违法行为不属于重大违法违规行，公司已积极整改，上述处罚事项未对公司的生产经营活动产生重大不利影响。
《网络安全法》第二十二条 网络产品、服务应当符合相关国家标准的强制性要求。网络产品、服务的提供者不得设置恶意程序；发现其网络产品、服务存在安全缺陷、漏洞等风险时，应当立即采取补救措施，按照规定及时告知用户并向有关主管部门报告。网络产品、服务的提供者应当为其产品、服务持续提供安全维护；在规定或者当事人约定的期限内，不得终止提供安全维护。网络产品、服务具有收集用户信息功能的，其提供者应当向用户明示并取得同意；涉及用户个人信息的，还应当遵守本法和有关法律、行政法规关于个人信息保护的规定。	公司已根据相关法律法规的规定，取得其开展现阶段业务所需的业务资质许可，符合相关国家规定的强制性要求；公司制定的《IDC机房运维管理制度》已明确，如果发现网络产品存在安全缺陷、漏洞等风险，应当立即采取补救措施，按照相关规定及时告知用户并向有关主管部门报告；公司对其销售的网络产品按照相关销售合同的约定提供安全维护服务；公司目前销售的网络产品不涉及收集用户个人信息的情形，若公司未来开展业务涉及收集用户的个人信息的，则公司将会严格遵守《网络安全法》和有关法律、行政法规关于个人信息保护的规定。据此，公司符合该条规定。
《网络安全法》第二十四条 网络运营者为用户办理网络接入、域名注册服务，办理固定电话、移动电话等入网手续，或者为用户提供信息发布、即时通讯等服务，在与用户签订协议或者确认提供服务时，应当要求用户提供真实身份信息。用户不提供真实身份信息的，网络运营者不得为其提供相关服务。国家实施网络可信身份战略，支持研究开发安全、方便的电子身份认证技术，推动不同电子身份认证之间的互认。	公司在与用户签订协议或者确认提供服务时，均会要求用户提供真实身份信息。据此，公司符合该条规定。
《网络安全法》第二十五条 网络运营者应当制定网络安全事件应急预案，及时处置系统漏洞、计算机病毒、网络攻击、网络侵入等安全风险；在发生危害网络安全的事件时，立即启动应急预案，采取相应的补救措施，并按照规定向有关主管部门报告。	公司已制定网络安全事件应急预案，该预案已明确及时处置安全风险；并已明确在发生危害网络安全的事件时，立即启动应急预案，采取相应的补救措施，并按照规定向有关主管部门报告。 报告期内公司因网络攻击事件，收到南昌市西湖区互联网信息办公室予以警告的行政处罚决定书（西网办罚决〔2023〕1号），具体如上文所述。公司的上述违法行为不属于重大违法违规行，公司已积极整改，上述处罚事项未对公司的生产经营活动产生重大不利影响。

主要规定	公司的合规情况
《网络安全法》第四十条 网络运营者应当对其收集的用户信息严格保密，并建立健全用户信息保护制度。	公司已制定《IDC 机房运维管理制度》，明确了用户信息保护、保密。据此，公司符合该条规定。
《网络安全法》第四十九条 网络运营者应当建立网络信息安全投诉、举报制度，公布投诉、举报方式等信息，及时受理并处理有关网络信息安全的投诉和举报。网络运营者对网信部门和有关部门依法实施的监督检查，应当予以配合。	公司已制定网络信息安全投诉、举报制度，公司会根据制度的要求及时受理并处理有关网络信息安全的投诉，公司在官网公开了服务热线。据此，公司符合该条规定。
《数据安全法》第二十七条 开展数据处理活动应当依照法律、法规的规定，建立健全全流程数据安全管理制度，组织开展数据安全教育培训，采取相应的技术措施和其他必要措施，保障数据安全。利用互联网等信息网络开展数据处理活动，应当在网络安全等级保护制度的基础上，履行上述数据安全保护义务。重要数据的处理者应当明确数据安全负责人和管理机构，落实数据安全保护责任。	公司已制定《IDC 机房运维管理制度》，明确了数据安全管理制度；公司定期开展数据安全教育培训，采取相应的技术措施和其他必要措施，保障数据安全；公司的信息安全等级保护为等保二级，并进行了测评且测评结果表明该等信息系统符合相关要求。据此，公司符合该条规定。
《数据安全法》第二十九条 开展数据处理活动应当加强风险监测，发现数据安全缺陷、漏洞等风险时，应当立即采取补救措施；发生数据安全事件时，应当立即采取处置措施，按照规定及时告知用户并向有关主管部门报告。	公司在开展数据处理活动采取了风险监测措施，若发现数据安全缺陷、漏洞等风险时，公司会立即采取补救措施；公司制定了数据安全事件的应急预案及安全事件处理流程等相关规定，当发现数据安全事件时，公司会按照规定及时告知用户并向有关主管部门报告。据此，公司符合该条规定。

公司及子公司在开展业务过程中，能够监测到客户的 IP 地址访问记录，但不能据此识别网络内容，因此无法获取客户相关商业信息、商业秘密、个人信息。

公司已制定《IDC 机房运维管理制度》，包括了“第九章 网络安全管理”、“第十章 数据安全管理制度”、“第十一章 密码口令管理”、“第十二章 外来维护人员管理”等相关章节。上述《IDC 机房运维管理制度》是公司 IDC 机房相关运维人员的日常行为规定及操作规范，相应章节明确了公司关于网络安全、数据安全管理的有关要求。根据公司出具的书面说明及上述《IDC 机房运维管理制度》，公司已经建立防泄密和保障网络安全的内部管理制度。

公司已设置安全事业部，配备了专职信息安全人员，负责公司的网络安全以及对外的网络安全业务。此外，公司已取得《信息安全服务资质认证证书》《信息安全管理体系认证证书》，公司的信息安全风险评估服务资质符合

CCRC-ISV-C01:2021《信息安全服务规范》三级服务资质要求，公司的信息安全管理体系符合 GB/T 22080-2016/ISO/IEC 27001:2013 标准要求及适用性声明 ISMS-IM-002 V1.1。

报告期内公司因网络攻击事件，收到南昌市西湖区互联网信息办公室予以警告的行政处罚决定书（西网办罚决〔2023〕1 号），具体如上文所述。公司的上述违法行为不属于重大违法违规行为，公司已积极整改，上述处罚事项未对公司的生产经营活动产生重大不利影响。

综上，公司符合《网络安全法》《数据安全法》在网络信息数据安全保障措施方面的要求。

（二）公司符合《电信业务经营许可管理办法》在主体资格、注册资本、资金、从业人员、场地、设施、业务发展和实施计划、技术方案、长期服务和质量保障措施、网络信息数据安全保障措施、信誉、审批手续以及认证标准、业务功能等方面的要求

《电信业务经营许可管理办法》第六条规定：“经营增值电信业务，应当具备下列条件：（一）经营者为依法设立的公司；（二）有与开展经营活动相适应的资金和专业人员；（三）有为用户提供长期服务的信誉或者能力；（四）在省、自治区、直辖市范围内经营的，注册资本最低限额为 100 万元人民币；在全国或者跨省、自治区、直辖市范围经营的，注册资本最低限额为 1000 万元人民币；（五）有必要的场地、设施及技术方案；（六）公司及其主要投资者和主要经营管理人员未被列入电信业务经营失信名单；（七）规定的其他条件。”

公司在主体资格、注册资本、资金、从业人员、场地、设施、业务发展和实施计划、技术方案、长期服务和质量保障措施、网络信息数据安全保障措施、信誉、审批手续以及认证标准、业务功能等方面符合《电信业务经营许可管理办法》等相关规定，具体情况如下：

序号	条件	是否符合	公司具体情况
1	主体资格（依法设立的公司）	是	公司为依法设立的公司。
2	注册资本（全国或者跨省、自治区、直辖市范围经营	是	公司注册资本为 1000 万元以上，符合注册资本的条件要求；公司具有与开展经营

序号	条件	是否符合	公司具体情况
	的，注册资本最低限额为1000万元）、资金		活动相适应的资金，符合资金条件要求。
3	从业人员、场地、设施	是	1、公司按照相关要求配备了技术运维人员、信息安全人员等电信经营业务从业人员，并按照相关要求与技术运维人员、信息安全人员等电信经营业务从业人员建立了劳动关系，满足从业人员的条件要求。 2、公司主要采用租赁模式开展业务，相关电信业务经营的场地及设施主要为国内三大基础运营商所有，满足条件要求。
4	业务发展和实施计划、技术方案	是	公司取得了开展业务必需的业务资质证书，制定了业务发展和实施计划及技术方案，满足业务发展和实施计划、技术方案的条件要求。
5	长期服务和质量保障措施	是	公司已采取制定服务管理制度、技术措施、服务要求及标准等为用户提供长期服务和质量保障的措施，满足长期服务和质量保障措施的条件要求。
6	网络信息数据安全保障措施	是	公司已制定了网络信息数据安全保障方面的内部管理制度(包括但不限于设立信息安全部并明确其部门职责、配备信息安全人员、制定信息安全工作责任制度和责任追究制度、有害信息发现受理处置机制、有害信息投诉受理处置机制、重大信息安全事件应急处置和报告制度)，满足网络信息数据安全保障措施的条件要求。
7	公司信誉	是	公司为工业和信息化部认定的增值电信业务服务提供商，拥有中华人民共和国增值电信业务经营许可证（多地 IDC 及全国范围 ISP、CDN），是高新技术企业、江西省互联网 20 强重点企业、江西互联网应急中心网络安全应急支撑单位，且经对公司的主要客户的访谈确认，公司具有服务质量好、整体性价比高等优势，据此，公司具有开展电信业务经营活动良好的信誉，满足公司信誉相关的条件要求。
8	未被列入电信业务经营失信名单	是	公司、公司持股 5%以上的自然人股东、公司的董事、监事及高级管理人员均未被列入电信业务经营失信名单。
9	审批手续	是	公司申请办理增值电信业务经营许可证以及后续变更许可证的内容均已按照相关规定向通信管理部门提交申请及变更

序号	条件	是否符合	公司具体情况
			资料并获审核通过，故公司已按照相关规定履行相应的审批手续。
10	认证标准	是	公司已建立相对完善的质量控制体系，公司已于 2023 年 2 月 20 日取得质量管理体系认证证书，注册号：06523Q00417R0S，证书覆盖业务范围：计算机信息系统集成、互联网安全服务，有效期至 2026 年 2 月 19 日。
11	业务功能	是	公司业务主要为 IDC 综合服务、信息安全服务，已取得相关业务资质，业务功能满足客户需求。

综上，公司具有开展 IDC 综合服务及信息安全服务的必备条件，且公司符合《电信业务经营许可管理办法》在主体资格、注册资本、资金、从业人员、场地、设施、业务发展和实施计划、技术方案、长期服务和质量保障措施、网络信息安全数据安全保障措施、信誉、审批手续以及认证标准、业务功能等方面的要求。

（三）公司主营业务的开展符合产业政策、有关主管部门的监管要求

互联网数据中心（IDC）是信息化的重要载体，也是现代信息社会最重要的底层基础设施之一，海量数据资源的存储、传输及交互都需要依托于互联网数据中心。作为新型基础设施建设的重要组成部分，互联网数据中心是推动中国经济社会数字转型、算力升级的重要支撑。国家在战略层面重视数据中心产业的发展。2020 年 3 月，中共中央政治局常务委员会会议明确提出“加快 5G 网络、数据中心等新型基础设施建设进度”。2021 年 3 月，《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》明确提出“加快构建全国一体化大数据中心体系，强化算力统筹智能调度，建设若干国家枢纽节点和大数据中心集群，建设 E 级和 10E 级超级计算中心”。2023 年 2 月，中共中央、国务院印发了《数字中国建设整体布局规划》，明确提出“系统优化算力基础设施布局，促进东西部算力高效互补和协同联动，引导通用数据中心、超算中心、智能计算中心、边缘数据中心等合理梯次布局”。

根据上述国家战略规划，IDC 行业未来将迎来进一步快速发展的机遇，公司主营业务的开展符合产业政策、有关主管部门的监管要求。

四、请主办券商及律师补充核查上述问题并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述问题，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

1、对公司董事长、总经理进行访谈，了解公司具体业务分类情况；查阅行业研究报告，了解公司业务所处的业务链条及上下游供应商和客户情况，结合公司具体业务情况判断在业务链条中的位置；

2、查阅公司的收入明细表及主要业务合同，对公司董事长、总经理进行访谈，了解公司在业务开展中承担的主要责任和风险等相关情况，了解公司采购、销售、运维服务、研发等环节的业务流程，分析公司业务商业模式，了解公司产品类型、用途、服务及研发所需的硬件材料或技术系统等情况；

3、查阅同行业可比公司公开披露的年度报告、招股说明书、公开转让说明书等资料，并登录企查查网站进行查询，了解同行业可比公司的人员数量、人均创收、产品功能、业务流程、研发投入、专利获取情况等信息，同时结合对公司董事长、总经理的访谈，分析公司相关竞争优势及劣势；

4、访谈公司董事长、总经理，了解公司采用租赁模式开展业务的背景、原因及合理性；查阅同行业可比公司公开披露的年度报告、招股说明书、公开转让说明书等资料，了解同行业可比公司开展业务的模式，分析是否存在重大差异；查阅南昌光芒与海南联通共建机房的相关合同及对海南联通进行访谈，了解共建机房具体情况、相关资产权属情况、是否存在纠纷或潜在纠纷；

5、查阅《网络安全法》《数据安全法》《互联网信息服务管理办法》《电信业务经营许可管理办法》等与公司主营业务相关的法律法规，查阅公司的业务资质证书及后续变更文件；查阅公司关于网络信息数据安全的内部管理制度，访谈公司信息安全主管，了解公司网络安全相关规定的执行情况，并通过公开渠道检索查询公司是否曾经发生数据安全风险事件、是否存在违法违规及被行政处罚的事件、是否存在网络信息数据安全方面存在诉讼或处罚的记录、是否存在涉及网络安全、数据安全或违规信息收集等方面的媒体质疑、是否存在被列入电信业务经营失信名单的情形。

（二）核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

1、公司已结合机柜/机位租用、大带宽租用、IP 地址租用等具体业务分类、在业务链条的位置、承担的主要责任和风险、上下游供应商和客户、收入构成等情况，在《公开转让说明书》“第二节 公司业务”之“一、主要业务、产品或服务”之“（二）主要产品或服务”中补充披露公司不同类型业务、产品的基本情况，包括但不限于具体业务实质、直接和终端客户群体、合作模式及具体应用场景、业务周期、业务目标客户、业务开展方式等。

2、公司 IDC 综合服务、信息安全服务在采购模式、销售模式、研发模式中不存在一定差异，相关差异与公司业务情况相匹配，具有合理性；公司应用于不同业务领域的产品类型、用途、服务及研发所需的硬件材料或技术系统与公司业务情况相匹配。

3、公司人员与自身业务相匹配；公司的产品及服务在功能上实现运营商网络之间的互联互通，具有一定的网络竞争优势；公司与同行业可比公司的业务流程不存在明显优劣势；公司的研发投入及占营业收入比重均低于同行业可比公司，专利及软件著作权数量也低于同行业可比公司，存在一定的竞争劣势，但是与公司目前的业务规模相匹配，公司未来将根据业务发展情况适当提高研发投入，公司重视知识产权保护，随着不断地研发投入，预计未来将缩小与可比公司在专利及软件著作权数量上的差距。

4、公司主要采用租赁模式开展业务具有合理性，与同行业可比公司相比，不存在重大差异；共建机房双方南昌光芒与海南联通按约定享有各自权利、履行各自义务，双方均认可机房、机房内设备等资产权属划分，认可合作模式，不存在纠纷或潜在纠纷。

5、公司主营业务为 IDC 综合服务及信息安全服务，针对上述业务的开展，《网络安全法》《数据安全法》主要规定了网络信息安全保障措施方面的要求，《电信业务经营许可管理办法》主要规定了主体资格、资金、人员、信誉、注册资本、场地、设施、技术方案等方面的要求。《互联网信息服务管理办法》

主要规定了互联网信息服务许可以及备案等相关要求，该等规定与公司开展的上述主营业务无关。报告期内，公司主营业务的开展符合《网络安全法》《数据安全法》在网络信息数据安全保障措施方面的要求及《电信业务经营许可管理办法》等相关规定在主体资格、注册资本、资金、从业人员、场地、设施、业务发展和实施计划、技术方案、长期服务和质量保障措施、网络信息数据安全保障措施、信誉、审批手续以及认证标准、业务功能等方面的要求，公司主营业务的开展符合产业政策、有关主管部门的监管要求。

问题 2.关于收入及经营业绩。

根据申报文件，公司主营业务为向客户提供机柜/机位租用、大带宽租用、IP 地址租用等 IDC 综合服务，以及为客户提供信息安全服务；报告期内，公司营业收入分别为 37,214.51 万元和 31,567.55 万元，净利润分别为 2,417.67 万元和 2,411.76 万元；公司前五大客户销售占比分别为 76.63%和 79.96%，主要向腾讯、字节跳动等大型互联网企业和电信运营商销售带宽、机柜、IP 地址租用；前五大采购占比分别为 85.08%和 88.04%，主要向三大电信运营商采购带宽、机柜、IP 地址，其中向中国电信采购占比分别为 52.72%和 49.30%；报告期内，公司营业成本中直接投入成本占比分别为 99.23%和 98.81%，为带宽、机房、IP 地址的采购成本，人工成本占比仅为 0.04%和 0.14%；报告期内，公司综合毛利率分别为 11.67%和 15.31%。

请公司补充披露：对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响；量化分析报告期经营活动现金流量净额的变动原因及与净利润的差异原因及合理性；在“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值。

请公司说明：（1）列表说明报告期各期前五名客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；公

司前五大客户集中度较高，结合行业特征以及与主要客户签订的合同类型、期限等说明与前五大客户合作的可持续性，公司客户集中度较高是否符合行业惯例，客户流失对公司经营业绩的影响以及应对策略；（2）公司员工人数较少的原因及合理性，人均创收及人均创利情况与营业收入及公司生产经营规模是否匹配，与同行业可比公司是否存在显著差异；（3）公司的市场策略和获客方式，新客户拓展情况及在手订单情况；（4）结合各项成本占比、采购与销售商品的差异、同行业可比公司情况等，说明公司营业成本中直接投入占比 99%，人工成本、其他费用占比仅为 1%左右的原因及合理性，公司在 IDC 综合服务业务中承担的具体工作内容，从供应商采购后的具体工序或环节，公司 IDC 综合服务业务与传统贸易业务的区别，收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定，详细说明公司技术先进性、产品附加值和核心竞争力的具体体现；（5）结合具体业务模式、合同条款约定等，说明 IDC 综合服务收入（区分固定合同、敞口合同）、信息安全服务等各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，与同行业可比公司是否存在明显差异；IDC 综合服务收入按照时段法确认收入是否谨慎、合理，结合合同约定具体内容详细说明公司收入确认的恰当性，与同行业可比公司是否存在差异，说明相关履约进度如何确认及收入确认的具体依据，是否符合《企业会计准则》规定；报告期内公司是否存在通过调整合同约定调节收入确认情形；（6）详细说明 IDC 综合服务收入中固定合同、敞口合同两种分类的具体区别，主要合同条款差异、报告期内确认收入的金额及占比；公司带宽复用率与同行业可比公司相比是否存在较大差异及原因，提高带宽复用率的措施；（7）公司采购集中度较高的原因及合理性，与同行业公司是否存在显著差异，对中国电信是否存在单一供应商依赖、合作稳定性，报告期向中国电信采购价格的公允性，未来降低供应商依赖的具体措施；公司向非运营商采购 IDC 资源的原因及合理性，与运营商相比采购价格的公允性，针对非运营商采购是否涉及代理分成及维保服务费，如涉及，说明代理分成及维保服务费计提、支付情况、支付对象；扣除代理分成款项后，公司对主要供应商采购价格的公允性；（8）结合行业周期性、市场需求变化、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销量变化、公司在手订单情况等因素，量化分析报告期营业收入下降的原因及合理性，报

告期内收入下滑但净利润较为稳定的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异；（9）报告期各期客户供应商重合的具体交易内容、金额及占收入、采购的比例，是否符合行业惯例，是否存在向同一合作方采购和销售相同产品的情况，如有，分析交易的必要性、合理性，会计处理是否符合《企业会计准则》规定；（10）结合报告期各期主要产品或服务价格、采购价格波动、人工等变化情况，量化分析毛利率波动的原因及合理性；（11）各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性，量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性，说明公司是否具有价格传导能力；（12）结合同行业可比公司客户构成、采购成本、人工成本等，说明公司综合毛利率低于同行业公司的原因及合理性，按照业务类别说明公司与可比公司毛利率差异原因及合理性；（13）结合公司所处行业的景气度、同行业可比公司经营情况、期末在手订单、新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、毛利率、净利润、经营活动现金流量）情况等，说明公司经营业绩的稳定性及可持续性。

请主办券商、会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求核查上述事项并发表明确意见；说明对营业收入执行程序，包括对客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见。

【回复】：

一、请公司补充披露：对公开转让说明书中涉及的盈利（收入、毛利率、净利润）、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动进行量化分析，更加突出变动的业务原因分析、数据分析及对公司整体财务数据的影响；量化分析报告期经营活动现金流量净额的变动原因及与净利润的差异原因及合理性；在“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

（一）盈利分析

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“2. 营业收入的主要构成”之“（1）按产品（服务）

类别分类”对营业收入补充披露如下：

“报告期内，公司 IDC 综合服务下各明细项目构成情况如下：

项目	数量 单位	2023 年度				2022 年度			
		收入金额 (万元)	占比	销量	销售单价 (元)	收入金额 (万元)	占比	销量	销售单价 (元)
带宽租用	千 M* 月	29,264.08	93.03%	50,697.33	5,772.31	35,466.01	95.45%	50,807.47	6,980.47
机柜租用	个*月	1,525.48	4.85%	5,858.72	2,603.78	1,088.34	2.93%	4,665.33	2,332.83
IP 地址租用	个*月	142.02	0.45%	38,349.19	37.03	69.65	0.19%	21,504.00	32.39
其他	-	523.91	1.67%	-	-	533.44	1.44%	-	-
合计	-	31,455.49	100.00%	-	-	37,157.44	100.00%	-	-

报告期内，公司 IDC 综合服务收入有所下降，主要系带宽租用收入下降所致，其具体下降原因及影响如下：

项目	2023 年度	2022 年度
带宽销售单价（元/千 M/月）	5,772.31	6,980.47
带宽销售单价变动幅度	-17.31%	-
带宽销售数量（千 M*月）	50,697.33	50,807.47
带宽销量变动幅度	-0.22%	-
带宽租用收入变动幅度	-17.49%	-
营业收入变动幅度	-15.17%	-

报告期内，公司在带宽销量总体与上年持平的情况下，受带宽销售价格下行影响，带宽租用收入较上年同期下降 17.49%，使得公司总体营业收入较上年同期下降 15.17%。”

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（四）毛利率分析”之“1. 按产品（服务）类别分类”对毛利率补充分析披露如下：

“报告期内，由于公司带宽租用收入占营业收入的比例均在 90%以上，其毛利率的变化直接影响公司综合毛利率的变动。

报告期内，公司带宽租用的销售单价、采购单价、带宽复用率、单位成本变动情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
带宽销售单价变动幅度	-17.31%	-
带宽采购单价变动幅度	-16.35%	-
带宽复用率	113.43%	108.31%
带宽单位成本变动幅度	-20.13%	-
带宽租用毛利率上升幅度	3.09%	-
综合毛利率上升幅度	3.64%	-

报告期内，带宽的销售单价、采购单价变动幅度基本一致，而公司的带宽复用率上升 5.12%，使得带宽单位成本下降幅度超过销售单价下降幅度达 2.82%，导致带宽租用的毛利率上升 3.09%；同时当年毛利率较低的带宽租用收入占比下降，毛利率较高的机柜租用收入占比上升，导致公司综合毛利率上升幅度高于带宽租用毛利率上升幅度，上升幅度为 3.64%。”

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“六、经营成果分析”之“（一）报告期内经营情况概述”之“2. 经营成果概述”之“（3）营业利润和净利润分析”对净利润补充披露如下：

“根据因素分析法的统计结果，2023 年度公司营业收入下降、毛利率上升，对当年度毛利金额的影响分别为-658.76 万元、1,150.56 万元，合计导致毛利金额较上年同期增加 491.80 万元；同时 2023 年度，公司市场开拓力度增加，并提升了员工薪酬待遇，使得期间费用较上年同期增加 571.22 万元。两者共同作用，导致营业利润、净利润金额较上年同期基本持平。”

（二）偿债分析

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（三）偿债能力与流动性分析”之“1、波动原因分析”中对公司偿债能力补充披露如下：

“（1）资产负债率分析

报告期内，公司资产负债率总体有所下降，主要系公司盈利能力提升，净资产增加所致。2023 年末，公司资产负债率自上年末的 48.12%下降至当年末的 40.26%，主要系当年受营业收入下降影响，期末负债总额较上年末基本保持稳

定，而当年公司经营业绩良好，且未进行利润分配，使得资产总额、净资产金额稳步提升，带动资产负债率相应下降。

（2）流动比率、速动比率分析

报告期内，公司流动比率、速动比率总体较高且基本稳定，短期偿债能力较强。2023 年末，公司流动比率、速动比率分别自上年末的 1.94 倍、1.57 倍增长至当年末的 2.36 倍、1.90 倍，增长幅度分别为 21.22%、20.92%，主要系当年末流动负债较上年末基本保持稳定，而当年公司经营业绩良好，货币资金、预付款项、其他应收款等流动资产项目增长较快，流动资产期末余额较上年末增加 19.11%所致。

（3）利息保障倍数分析

报告期内，公司利息保障倍数分别为 381.71 倍、149.41 倍，总体较高，主要系公司银行借款平均规模较小所致；2023 年度，利息保障倍数有所下降，主要系当年公司预付款项、其他应收款占用营运资金规模增大，银行借款的平均借款天数有所增加，使得利息支出自上年度的 7.07 万元增长至 18.36 万元，而公司息税前利润基本保持稳定，导致利息保障倍数相应下降。总体来看，公司利息保障倍数总体较高，长期偿债能力较强。”

（三）营运分析

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“七、资产质量分析”之“（三）资产周转能力分析”之“2、波动原因分析”中对公司营运能力补充披露如下：

“（1）应收账款周转率分析

报告期内，公司应收账款周转率分别为 4.55 次/年、3.89 次/年，有所下降，主要系 2023 年一、二、三季度，公司营业收入较上年同期均有所下降，直至 2023 年四季度基本回升至上年同期水平，使得当年营业收入下降 15.17%，而两个年度应收账款平均余额基本保持稳定，导致计算得出的应收账款周转率呈现下降态势。报告期内，公司应收账款实际回款期较为稳定。

（2）总资产周转率

报告期内，公司总资产周转率分别为 2.81 次/年、2.11 次/年，有所下降，主要系 2023 年度公司营业收入下降 15.17%，而公司货币资金、预付款项、其他应收款等资产项目较 2022 年末有所增加，导致总体资产规模增加 17.23%，资产总额的增加叠加营业收入的下降，使得公司总资产周转率有所下降。”

（四）现金流量分析

公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”中对公司现金流量补充披露如下：

“（1）经营活动产生的现金流量分析

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-3,798.11 万元、3,111.23 万元，波动较大。

公司经营活动产生的现金流量净额与净利润之间的关系如下：

单位：元

项目	2023 年度	2022 年度
经营活动产生的现金流量净额	31,112,346.94	-37,981,056.73
净利润	24,117,647.62	24,176,736.25
差异	6,994,699.32	-62,157,792.98
其中：资产减值准备	335,279.37	1,478,160.12
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	2,118,614.54	1,538,610.08
无形资产摊销	83,251.18	67,528.36
长期待摊费用摊销	569,821.61	384,242.81
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”号填列）	-	-
固定资产报废损失（收益以“-”号填列）	-	-
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）	-	-
财务费用（收益以“-”号填列）	154,363.14	-18,878.35
投资损失（收益以“-”号填列）	-325,917.74	-205,735.80
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	-64,885.01	-350,510.87

递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-32,808.56	135,676.54
存货的减少（增加以“-”号填列）	-	-
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	-17,476,475.38	-22,042,591.28
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	21,633,456.17	-43,144,294.59
其他	-	-

2022 年度，经营活动产生的现金流量净额低于净利润 6,215.78 万元，主要系当年末经营性应付账款大幅减少，以及经营性预付款项、应收账款增长较快所致。

2022 年末，应供应商中国电信的要求，公司提前偿付了信用期内的货款，使得当年末应付账款余额较小、预付账款余额较大。

报告期内，公司预付账款、应付账款余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
预付账款的增加	525.61	1,314.20
应付账款的减少	-1,898.99	4,216.56
合计	-1,373.39	5,530.76

2022 年末，由于公司提前偿付了供应商货款，应付账款较上年末大幅减少 5,530.76 万元，直接导致经营活动产生的现金流量净额大幅低于当期净利润。

而 2023 年度，虽然期末预付款项有所增加，但应付账款余额上升较快，使得经营性应付项目呈现为大额正数，直接导致当期经营活动现金流量净额大幅增加。

综上，2022 年末，由于公司提前偿付了供应商货款，涉及金额 5,530.76 万元，导致经营活动产生的现金流量净额低于净利润 6,215.78 万元；而 2023 年度，由于公司当期末应付货款余额增长，使得应付预付项目合计带来正向资金影响 1,373.39 万元，直接导致当期经营活动现金流量净额较净利润高出 699.47 万元。上述事项对现金流量表的影响具有合理性。

（2）投资活动产生的现金流量净额分析

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-183.97万元、-349.30万元，主要系公司投资建设海南联通的共建机房项目、支付资金拆借款所致。

（3）筹资活动产生的现金流量净额分析

报告期内，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为 2,706.40 万元、-2,065.04 万元，波动较大，主要系 2022 年度公司增加注册资本、借入外部资金支付中国电信预付款，形成了大额资金流入，而 2023 年度公司偿付外部借款，形成大额资金流出所致。”

（五）量化分析报告经营活动现金流量净额的变动原因及与净利润的差异原因及合理性

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“八、偿债能力、流动性与持续经营能力分析”之“（四）现金流量分析”之“2、现金流量分析”之“（1）经营活动产生的现金流量分析”补充披露报告期经营活动现金流量持续低于净利润的原因及合理性，具体如下：

“2022 年度，经营活动产生的现金流量净额低于净利润 6,215.78 万元，主要系当年末经营性应付账款大幅减少，以及经营性预付款项、应收账款增长较快所致。

2022 年末，应供应商中国电信的要求，公司提前偿付了信用期内的货款，使得当年末应付账款余额较小、预付账款余额较大。

报告期内，公司预付账款、应付账款余额变动情况如下：

单位：万元

项目	2023 年 12 月 31 日	2022 年 12 月 31 日
预付账款的增加	525.61	1,314.20
应付账款的减少	-1,898.99	4,216.56
合计	-1,373.39	5,530.76

2022 年末，由于公司提前偿付了供应商货款，应付账款较上年末大幅减少 5,530.76 万元，直接导致经营活动产生的现金流量净额大幅低于当期净利润。

而 2023 年度，虽然期末预付款项有所增加，但应付账款余额上升较快，使

得经营性应付项目呈现为大额正数，直接导致当期经营活动现金流量净额大幅增加。

综上，2022 年末，由于公司提前偿付了供应商货款，涉及金额 5,530.76 万元，导致经营活动产生的现金流量净额低于净利润 6,215.78 万元；而 2023 年度，由于公司当期末应付货款余额增长，使得应付预付项目合计带来正向资金影响 1,373.39 万元，直接导致当期经营活动现金流量净额较净利润高出 699.47 万元。上述事项对现金流量表的影响具有合理性。”

（六）在“与财务会计信息相关的重大事项判断标准”处披露审计中的重要性水平，明确具体比例或数值

公司已在《公开转让说明书》“第四节 公司财务”之“三、与财务会计信息相关的重大事项判断标准”对审计中的重要性水平补充披露如下：

“在此基础上，进一步判断项目金额的重要性，在判断事项金额大小的重要性时，基于对公司业务性质及规模的考虑，结合财务报表预期使用者的期望，审计中重要性水平为：实际执行重要性水平=税前利润*经验百分比（根据单个报表资产、负债或所有者权占合并报表的比重分析）*50%，计算后实际执行重要性水平金额如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
实际执行的重要性水平	19.32	18.93

注：会计师基于母子公司的财务状况与经营成果，综合判断 2022 年度、2023 年度合并财务报表层面经验百分比分别为 1.41%、1.42%。”

二、列表说明报告期各期前五名客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况；公司前五大客户集中度较高，结合行业特征以及与主要客户签订的合同类型、期限等说明与前五大客户合作的可持续性，公司客户集中度较高是否符合行业惯例，客户流失对公司经营业绩的影响以及应对策略

（一）报告期各期前五名客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况

报告期各期，公司前五大客户情况具体如下：

所属报告期	序号	客户名称	销售内容	金额（万元）	占营业收入比例（%）
2023 年度	1	腾讯	带宽、机柜、IP 地址租用、云服务费	9,122.75	28.90
	2	字节跳动	带宽、机柜、IP 地址租用	5,461.42	17.30
	3	阿里云	带宽、机柜、IP 地址租用	4,009.42	12.70
	4	中国联通	带宽、机柜、IP 地址租用	3,533.19	11.19
	5	华为	带宽、机柜、IP 地址租用	3,115.36	9.87
	合计			25,242.14	79.96
2022 年度	1	阿里云	带宽、机柜、IP 地址租用	8,619.83	23.16
	2	腾讯	带宽、机柜、IP 地址租用、云服务费	6,954.85	18.69
	3	字节跳动	带宽、机柜、IP 地址租用	5,494.16	14.76
	4	华为	带宽、机柜、IP 地址租用	4,836.89	13.00
	5	京东	带宽、机柜、IP 地址租用	2,613.32	7.02
	合计			28,519.05	76.63

注：腾讯包括深圳市腾讯计算机系统有限公司、腾讯云计算（北京）有限责任公司；字节跳动包括北京字节网络技术有限公司、北京基石泰来科技有限公司；阿里云包括阿里云计算有限公司、百年云启（上海）网络科技有限公司；中国联通包括中国联合网络通信有限公司海南省分公司、中国联合网络通信有限公司临沧市分公司；华为包括华为软件技术有限公司、华为云计算技术有限公司；京东包括京东云计算有限公司、北京京东叁佰陆拾度电子商务有限公司。

报告期各期前五名客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模、合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划、合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况如下：

客户名称		成立时间	实际控制人	注册资本	经营规模	合作历史/背景	合作模式	销售产品类别	定价政策	未来合作计划	合同签订周期及续签约定等关键条款设置	持续履约情况	是否存在关联关系
腾讯	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1998-11-11	马化腾	6,500万元	2023年度参保人数4770	2020年5月开始合作/同行业公司合作伙伴介绍	直销IDC资源	带宽、机柜、IP地址租用、云服务费	市场定价	根据需求持续合作	一般一年一签，到期自动续展，续展次数不限；若客户有业务变更需求，需双方协商后签订补充协议进行约定	持续履约中	否
	腾讯云计算（北京）有限责任公司	2010-10-21	马化腾	104,250万元	2023年度参保人数1735	2020年3月开始合作/同行业公司合作伙伴介绍	代销腾讯云模式		市场定价	根据需求持续合作	一期一签，到期通常续签	持续履约中	否
字节跳动	北京字跳网络技术有限公司	2018-10-15	张一鸣	10,000.00万美元	2023年度参保人数15943	2020年1月开始合作/同行业公司合作伙伴介绍	直售IDC资源	带宽、机柜、IP地址租用	市场定价	根据需求持续合作	签订框架合同，订单一年一签，订单到期通常续签；若客户有业务变更需求，需双方协商后签订补充协议进行约定	持续履约中	否
	北京基石泰来科技有限公司	2018-5-24	张一鸣	100万元	2023年度参保人数9	2020年1月开始合作/同行业公司合作伙伴介绍	直售IDC资源		市场定价	根据需求持续合作	签订框架合同，订单一年一签，订单到期通常续签；若客户有业务变更需求，需双方协商后签订补充协议进行约定	持续履约中	否
阿里云	阿里云计算有限公司	2008-4-8	马云	101,010.1万元	2023年度参保人数3111	2017年11月开始合作/同行业公司合作伙伴介绍	接售IDC资源	带宽、机柜、IP地址租用	市场定价	根据需求持续合作	一般一年一签，到期自动续展，续展次数不限；若客户有业务变更需求，需双方协商后签订补充协议进行约定	持续履约中	否

客户名称		成立时间	实际控制人	注册资本	经营规模	合作历史/背景	合作模式	销售产品类别	定价政策	未来合作计划	合同签订周期及续签约定等关键条款设置	持续履约情况	是否存在关联关系
	百年云启(上海)网络科技有限公司	2021-7-8	马云	1,000万元	2023年度参保人数 2	2023年4月/同行业合作伙伴介绍	接售IDC资源		市场定价	根据需求持续合作	一般一年一签,到期自动续展,续展次数不限;若客户有业务变更需求,需双方协商后签订补充协议进行约定	持续履约中	否
中国联通	中国联合网络通信有限公司海南省分公司	2001-4-29	国务院国有资产监督管理委员会	-	2023年度参保人数 1098	2020年4月/主动拜访后先后建立合作关系	合作共建机房模式、间接销售IDC资源	带宽、机柜、IP地址租用	合作共建机房定价依据为海南联通审批的终端客户机柜销售价格;IDC资源销售定价依据为最终用户合同价×94.90%-应扣罚/减免款项	根据需求持续合作	合作共建机房签订了8年期的合同,协议期满公司有优先续约权;IDC三线项目合同约定合作期2年,若客户有业务变更需求,双方可协商或签订补充协议进行约定	持续履约中	否
	中国联合网络通信有限公司临沧市分公司	2001-9-5	国务院国有资产监督管理委员会	-	2023年度参保人数 64	2020年9月/主动拜访后先后建立合作关系	维保服务		市场定价	根据需求持续合作	一年一签,到期自动续展,续展次数不限;若服务价格发生变化,需双方协商后签订补充协议进行约定	持续履约中	否
华为	华为软件技术有限公司	2005-9-7	任正非	50,001万元	2023年度参保人数 2857	2020年8月/同行业合作伙伴介绍	接售IDC资源	带宽、机柜、IP地址租用	市场定价	根据需求持续合作	签订主合同,单独签订补充协议,到期自动续展,续展次数不限;若客户有业务变更需求,需双方协商后签订补充	持续履约中	否

客户名称		成立时间	实际控制人	注册资本	经营规模	合作历史/背景	合作模式	销售产品类别	定价政策	未来合作计划	合同签订周期及续签约定等关键条款设置	持续履约情况	是否存在关联关系
京东											协议进行约定		
	华为云计算技术有限公司	2019-12-6	任正非	500,000 万元	2023 年度参保人数 2293	2020 年 8 月开始合作/同行业公司合作伙伴介绍	接售 IDC 资源		市场定价	根据需求持续合作	签订主合同，单独签订补充协议，到期自动续展，续展次数不限；若客户有业务变更需求，需双方协商后签订补充协议进行约定	持续履约中	否
	京东云计算有限公司	2018-2-9	刘强东	50,000 万元	2023 年度参保人数 19	2021 年 4 月/通过网上招投标后建立合作关系	接售 IDC 资源	带宽、机柜、IP 地址租用	市场定价	根据需求持续合作	一般一年一签，到期自动续展，续展次数不限；若客户有业务变更需求，需双方协商后签订补充协议进行约定	持续履约中	否
	北京京东叁佰陆拾度电子商务有限公司	2007-4-4	刘强东	292,000 万元	2023 年度参保人数 163	2020 年 1 月/通过网上招投标后建立合作关系	接售 IDC 资源		市场定价	根据需求持续合作	一般一年一签，到期自动续展，续展次数不限；若客户有业务变更需求，需双方协商后签订补充协议进行约定	持续履约中	否

数据来源：iFinD 金融数据终端、企查查、各公司年报

（二）公司前五大客户集中度较高，结合行业特征以及与主要客户签订的合同类型、期限等说明与前五大客户合作的可持续性

1、客户集中度较高的合理性

报告期内，公司客户集中度较高主要系近年来 AI、互联网、云计算等领域的行业集中度不断提升，IDC 服务的需求逐渐向头部互联网公司集中，产业链下游企业行业集中度较高是导致公司客户集中度较高的主要原因。

2、前五大客户对 IDC 服务具有长期的、可持续的采购需求

目前，公司前五大客户及其他互联网企业对 IDC 服务的需求与日俱增，并不断加速数据中心领域的布局，深入与第三方 IDC 服务商合作。国内拥有海量数据的主要是几个头部互联网公司，如腾讯、阿里、字节跳动、百度、京东、网易、华为等，云计算企业主要分为公有云、私有云和独立第三方云计算厂商。公有云厂商代表为阿里云和腾讯云。阿里云对外助力企业数字化转型，对内承载庞大业务体系 IT 资源需求，对 IDC 的需求量庞大且多元。华为云业务以私有云为强项，产品强调私密性、安全性，近年来对 IDC 服务的需求不断增加。而随着互联网和通信技术的发展，人们业余生活的不断丰富，对互联网企业的多样化需求也不断提高，在新的时代背景下，如腾讯、阿里、字节跳动等互联网巨头在激烈的市场竞争中不断对互联网应用进行创新，提高自己的核心竞争力，以保持原有的市场地位。客户量及应用需求的持续增长对互联网企业的数据处理能力提出了更高的要求，未来各大互联网企业在 IDC 方面的布局将会保持加速状态，与第三方 IDC 服务商的合作也会更加密切，在 IDC 方面的投入也将持续增长。

3、公司依据客户采购需求与其签订合同

公司根据客户对带宽租用、机柜租用、IP 地址租用、项目及咨询业务、云服务业务的需求，与下游客户签订固定合同与敞口合同。敞口合同为客户提供浮动金额的 IDC 带宽租赁等服务。当客户采购量增加时，公司提供服务的机房数量、结算的带宽销售数量均会增加；当客户采购量及采购需求减少时，相应服务机房数量、结算的带宽销售量则有所减少。公司与客户约定的合作期限通常为 1 年，期满前协商续签事宜，各方到期后无异议，则协议顺延一个周期。在合同履

行过程中，公司与客户长期保持沟通交流。报告期内公司提供的 IDC 服务获得客户的广泛认可，当客户再次出现采购需求时，公司积极与其展开接触，以历史合作经验为依托，开展新订单的销售与业务合作。

综上所述，公司与前五大客户具有良好的合作关系，销售稳定，公司未来与前五大客户的合作具有可持续性。

（三）公司客户集中度较高是否符合行业惯例

报告期内，公司前五大客户销售收入占年度销售收入的比重与同行业可比公司对比如下：

项目	2023 年度（%）	2022 年度（%）
奥飞数据（300738）	55.60	53.41
光环新网（300383）	32.93	26.72
数据港（603881）	97.28	97.73
尚航科技	77.96	66.91
平均值	65.94	61.19
公司	79.96	76.63

报告期内，公司向前五大客户销售收入占营业收入比例分别为 76.63%、79.96%，客户集中度较高。主要系公司所在 IDC 产业链下游为对数据有计算、存储、传输需求，需要在 IDC 机房托管服务器的用户。国内拥有海量数据的主要是几个头部互联网公司，如腾讯、字节跳动、阿里云、百度、京东、网易、华为等，数据中心服务的需求也向头部互联网公司集中，产业链下游企业行业集中度较高是导致公司客户集中度较高的主要原因。并且由于数据是头部互联网公司的核心资产，数据迁移的成本较高、难度较大，因此头部互联网公司对 IDC 服务商的粘性较高，一旦选定服务商后甚少变动。

报告期内，公司前五大客户销售收入占年度销售收入的比重与可比公司的平均值总体趋同，且变动趋势一致。其中，光环新网因营业收入规模最大，故客户集中度相对较低；数据港的客户以阿里为主，专门服务于头部企业，其客户集中度大幅高于公司。总体来看，公司客户集中情况与行业情况相仿。

综上所述，公司客户集中度高具有合理性，符合行业经营特点，与同行业可

比公司不存在较大差异，符合行业惯例。

（四）客户流失对公司经营业绩的影响以及应对策略

我国 IDC 综合服务行业市场化程度高，市场竞争较为激烈。虽然公司与主要客户均保持了较为长期的合作关系，且 IDC 行业的特性决定了客户数据迁移难度较高，客户粘性较高，但不排除客户合同期满后减少订单或直接更换 IDC 服务商的可能，若公司主要客户流失，将会对公司的营业收入及利润产生不利影响。

为应对客户流失带来的影响，公司通过不断开发新客户，丰富客户结构，以降低对单一客户的依赖。2023 年度公司已新开发了快手等知名客户，针对阿里云等客户采购需求阶段性减少，公司不断在全国其他省份打开新的 IDC 服务市场，以满足新老客户的采购需求。2023 年度公司与三大基础运营商不断加深合作，在重庆、云南等业务区域新增 IDC 机房节点，并于 2024 年上半年进一步拓宽业务覆盖区域。未来公司将持续在全国其他省份打开新的 IDC 服务市场，以稳固客户对公司的采购规模。

三、公司员工人数较少的原因及合理性，人均创收及人均创利情况与营业收入及公司生产经营规模是否匹配，与同行业可比公司是否存在显著差异

（一）公司员工人数较少的原因及合理性

报告期末，公司及其子公司的员工人数为 51 人，均已签署劳动合同。公司员工人数较少主要原因系：

公司为重视轻资产运营的 IDC 服务型企业，主要采用租赁机房的业务模式开展 IDC 服务，日常经营中无需进行大规模的产品生产、加工、安装等活动。截止报告期末，公司仅在海南与中国联通开展了共建机房的试点业务，总体对人员需求度相对较低，且由于公司机房位置相对集中，在搭建好机房内部设施并为客户提供节点上架后，公司的运维人员可以兼顾其所在区域机房的日常运行。此外，由于公司成立时间久，积累了丰富的机房运营管理经验，建立了一套专业的远程管理运维体系及 7×24 小时风险防御机制，可以使得公司无需投入较多人力资源成本在机房的现场工作中，而将重心集中在 IDC 系统解决方案上。

公司客户及供应商较为集中，在日常经营中，通过公司管理层及核心业务人员商务洽谈合作的方式，基本满足了公司对相应 IDC 资源的采购需求，且对于主要客户，公司为其提供 IDC 服务、拓展下游市场、提供技术运维等，不需要较大规模的运营团队。目前公司已与众多江西的大学以及计算机的专业培训机构建立了长期合作的人才输送机制，未来随着业务规模不断扩大，公司将积极推进人员选聘，加强人才建设。

综上所述，公司员工人数较少的原因系公司经营理念及业务特点所致，具有合理性。

（二）人均创收及人均创利情况与营业收入及公司生产经营规模是否匹配，与同行业可比公司是否存在显著差异

1、报告期内人均创收、创利情况，与营业收入及公司生产经营规模是否匹配

报告期内，公司人均创收、人均创利情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入	31,567.55	37,214.51
人均创收	607.07	809.01
净利润	2,151.49	2,144.77
人均创利	41.37	46.63
员工数量	52	46

注 1：人均创收=营业收入/员工数量；人均创利=当期净利润/员工数量；员工数量=（期初员工数+期末员工数）/2

报告期内，公司人均创收为 809.01 万元、607.07 万元，人均创利为 46.63 万元、41.37 万元。报告期末公司人均创收同比下降 24.96%，与营业收入下降趋势基本匹配；公司人均创利同比下降 11.26%，与净利润增长趋势相比有一定差异，主要系报告期末公司增强了市场开拓力度并提升了员工薪酬待遇，使得期间费用较上年同期增加 571.22 万元，导致净利润较上年同期仅增长 0.31%，增幅较小，但平均员工数量比上年同期增长 13.04%，从而摊薄了人均创利所致。

2、公司人均创收、创利与同行业可比公司的差异及合理性

单位：万元

公司名称	项目	2023 年度	2022 年度
奥飞数据	营业收入	133,479.45	109,743.46
	人均创收	372.33	365.81
	净利润	12,690.23	10,877.49
	人均创利	35.40	36.26
光环新网	营业收入	785,546.32	719,102.99
	人均创收	685.17	623.41
	净利润	37,416.55	-90,690.11
	人均创利	32.64	-78.62
数据港	营业收入	154,213.35	145,539.58
	人均创收	369.37	341.64
	净利润	9,982.38	9,458.05
	人均创利	23.91	22.20
尚航科技	营业收入	48,926.94	45,700.38
	人均创收	286.96	302.65
	净利润	6,843.16	5,885.88
	人均创利	40.14	38.98
首都在线	营业收入	124,328.73	122,289.81
	人均创收	219.66	201.97
	净利润	-33,099.28	-20,022.13
	人均创利	-58.48	-33.07
云工场	营业收入	69,594.90	54,875.30
	人均创收	864.53	1,097.51
	净利润	1,392.30	803.40
	人均创利	17.30	16.07
公司	营业收入	31,567.55	37,214.51
	人均创收	607.07	809.01
	净利润	2,151.49	2,144.77
	人均创利	41.37	46.63

数据来源：各同行业可比公司年报、招股说明书、公开转让说明书

报告期内，公司人均创收及创利水平处在同行业可比公司平均值前列，其中人均创收水平仅次于云工场，人均创利水平处于同行业可比公司第一。

相比同样采用租赁机房作为 IDC 主要经营模式的首都在线及云工场，公司人均创收及创利较高的主要原因系公司经营规模相对较小，在成本管控、降本增效方面更具灵活性，报告期内公司人员数量较少，处于同行业可比公司中最低值所致。而首都在线报告期内出现亏损，主要系其收入增速不足，而新投资项目所产生的设备折旧成本较高，各项费用增速较快、对部分资产计提减值准备、增加银行借款导致利息支出大幅增长等导致毛利率较上年同期有所下降，同步影响净利润下滑。

报告期内，公司人均创收及人均创利变动趋势与同行业可比公司相比存在一定差异。报告期末，同行业可比公司人均创收及创利基本同比增长，主要原因系除首都在线及云工场外，同行业可比公司基本采用自建机房模式，其收入占比中机柜收入占比较高，带宽收入占比较小，故当年带宽价格下行对其营业收入冲击较小。而公司受带宽市场价格波动影响较大，报告期末公司所处部分销售区域的带宽市场价格下降 17.24%，导致营业收入下降 15.17%。

综上所述，公司人均创收及人均创利情况与营业收入及公司生产经营规模总体较为匹配。公司人均创收及创利水平位于行业前列，与同行业可比公司存在一定差异。差异的原因主要系报告期内公司员工人数较少，从而放大了人均创收及创利；公司人均创收及创利变动趋势与同行业可比公司存在一定差异，但不存在显著差异。差异的主要原因系同行业可比公司营业收入及净利润增长，而公司因带宽市场价格下行等导致营业收入及净利润下降所致，具有合理性。

四、公司的市场策略和获客方式，新客户拓展情况及在手订单情况

（一）公司的市场策略和获客方式

1、公司的市场策略

公司深耕 IDC 领域多年，坚持以 IDC 服务及运维为业务主线，致力于为客户提供完整的互联网应用服务。公司现有市场策略主要为通过租赁模式开展 IDC 业务，为此公司在 IT 运维、网络安全、智能网络等方面开展技术研发及创新，先后开发出交换机核心调度技术、堡垒机系统、IDC 云备份技术等核心技术。这些核心技术直接应用于 IDC 服务，提升了客户满意度和忠诚度，增强了客户黏

性，实现了技术成果转化和应用，成为公司业绩持续性增长的基础。

公司已在 2021 年拓展业务模式，与海南联通共建海南联通金盘 502IDC 机房，该机房于 2022 年投入使用。未来，公司一方面积极筹划 IDC 全国战略布局，在保证现有租赁模式下持续提升 IDC 服务质量的同时，将继续探索与基础运营商共建机房的合作模式，通过租赁模式与共建模式相结合进一步扩展业务覆盖面，为客户提供更加专业、优质、高效的 IDC 服务；另一方面，公司将紧紧抓住云计算、大数据、人工智能等领域迅速发展的战略契机，以 IDC 业务为依托，拓展业务范围，提高云计算、网络安全、系统集成服务等业务的收入比重，延伸互联网服务产业链布局。

2、公司的获客方式

报告期内，公司主要的获客方式是通过 IDC 同行业合作伙伴介绍后，销售部门采用线下主动拜访与线上沟通开发等营销方式与客户接洽，客户在与公司合作前，先经过其内部考核评价筛选，通过后与公司建立合作关系。后续客户新业务、新订单主要通过客户采购部门邮件、飞书形式或微信聊天形式发送资源需求、报价模版等，由公司向其提供资源情况及报价信息，双方确定合作意向后根据前述合同开展业务。客户在选定与公司合作前，经过其内部考核评价筛选。部分已合作的老客户，会主动对公司提出新增合作机房等 IDC 资源需求，属于自然流入的客户订单。

（二）新客户拓展情况及在手订单情况

目前，公司与多家行业头部客户形成了良好的合作关系，服务的客户包括腾讯、字节跳动、阿里云、百度、京东、网易、华为等云计算互联网龙头企业，获得了客户的广泛好评，为公司后续开拓客户奠定了良好口碑。

公司为降低客户集中度较高等风险，正在持续拓展优质的客户资源，目前已成功接洽包括快手在内的新客户，部分 IDC 服务已获得客户认可并进入后续商谈阶段，同时公司将通过大力拓展学校、医院等其他客户的数据中心服务器租用业务，试点推行云网吧业务、DICT 业务，丰富自身的产品线与客户群体。

报告期末，公司在手订单的保底销售合同金额共计 19,296.13 万元，主要包

括腾讯、字节跳动、阿里云、华为、百度等大客户，该保底金额对应客户平均 20%左右的保底使用量，根据过往经验，客户的实际使用量将在保底金额的两到三倍左右，故公司在手订单充足，未来收入具备稳定增长的基础。

五、结合各项成本占比、采购与销售商品的差异、同行业可比公司情况等，说明公司营业成本中直接投入占比 99%，人工成本、其他费用占比仅为 1%左右的原因及合理性，公司在 IDC 综合服务业务中承担的具体工作内容，从供应商采购后的具体工序或环节，公司 IDC 综合服务业务与传统贸易业务的区别，收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定，详细说明公司技术先进性、产品附加值和核心竞争力的具体体现

（一）结合各项成本占比、采购与销售商品的差异、同行业可比公司情况等，说明公司营业成本中直接投入占比 99%，人工成本、其他费用占比仅为 1%左右的原因及合理性

1、报告期内，公司直接投入中各项成本占比情况如下：

单位：万元

项目		2023 年度		2022 年度	
		金额	占比	金额	占比
直接投入	带宽	25,427.13	95.11%	31,901.56	97.04%
	机柜	878.64	3.29%	672.79	2.05%
	IP 地址费用	71.73	0.27%	35.88	0.11%
	信息安全	39.84	0.15%	11.29	0.03%
直接人工		37.93	0.14%	13.03	0.04%
其他费用		279.10	1.04%	238.58	0.73%
合计		26,734.38	100.00%	32,873.14	100.00%

2、报告期内，公司采购与销售商品的差异情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度				2022 年度			
	采购金额	占营业成本比重	销售金额	占营业收入比重	采购金额	占营业成本比重	销售金额	占营业收入比重
IDC 综合服务	26,653.71	99.70%	31,455.49	99.65%	32,848.97	99.93%	37,157.44	99.85%
信息安全服务	77.42	0.29%	108.50	0.34%	24.17	0.07%	57.07	0.15%

其他业务成本	3.26	0.01%	3.55	0.01%	-	-	-	-
合计	26,734.38	100.00%	31,567.55	100.00%	32,873.14	100.00%	37,214.51	100.00%

3、同行业可比公司直接投入占营业成本比重如下：

项目	2023 年度				2022 年度			
	奥飞数据	光环新网	数据港	尚航科技	奥飞数据	光环新网	数据港	尚航科技
直接投入	97.56%	98.75%	87.52%	未披露	97.40%	98.81%	88.89%	98.31%
直接人工	2.14%	1.02%	-	未披露	2.33%	1.05%	-	1.24%
其他费用	0.30%	0.23%	12.48%	未披露	0.27%	0.14%	11.11%	0.47%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	未披露	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

数据来源：各同行业可比公司年报、招股说明书

报告期内，公司的营业成本中直接投入占比较高主要系公司的业务模式所致，公司将从供应商处采购的带宽、机柜、IP 地址费用等全部归集至直接投入，并在每月末根据技术部门统计的流量图及时暂估采购成本，并结合项目地（机房地）各客户的销量按比例分配直接投入成本。公司的直接人工仅包含少量现场一线工作工时工资，部分远程运维工时计入其他费用。报告期内，同行业可比公司直接投入占营业成本比重平均为 95.85%、94.61%，同行业可比公司基于重要性原则，未将运维人员薪酬计入 IDC 成本中的直接人工成本，与公司会计处理基本一致。

4、公司直接人工成本占比较低的原因，主要系：

（1）公司已将技术人员薪酬合理计入管理费用、主营业务成本的其他费用与直接人工

公司技术人员主要负责公司总体技术支持、核心技术保障运行、协助执行研发任务等管理类职能工作，同时部分人员定期远程监控机房的运行状况，不定期配合完成机房客户入驻上架工作、故障解决工作。公司基于技术人员绝大多数时间从事管理类职能工作，部分人员部分时段远程参与诸多机房项目，一线开展特定机房工作的工时较少，故将其绝大部分薪酬计入管理费用，将部分远程运维工时计入主营业务成本——其他费用，将少量现场一线工作工时计入主营业务成本——直接人工。因此，公司主营业务成本构成中，其他费用涵盖部分技术人员远

程运维工作的薪酬，直接人工核算技术人员一线工作的薪酬。

（2）同行业部分可比公司基于重要性原则，未将运维人员薪酬计入 IDC 成本中的直接人工成本

报告期内，公司的 IDC 综合服务成本结构与同行业可比上市公司成本结构比较如下：

产品名称	成本项目	2023 年度			2022 年度		
		公司	云工场	首都在线	公司	云工场	首都在线
IDC 服务	直接投入	98.96%	99.67%	99.63%	99.24%	99.58%	99.61%
	直接人工	0.05%	0.00%	0.00%	0.03%	0.00%	0.00%
	其他费用	0.99%	0.33%	0.37%	0.73%	0.42%	0.39%
合计		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

经与同行业可比公司披露的 IDC 服务成本构成比较，报告期内，公司的直接人工、其他费用占比均高于云工场、首都在线，公司相对同行业投入了更为充足的人力成本，以保障公司业务平稳运行、发挥公司的技术特色，从而提升了服务质量与客户满意度。

综上所述，公司营业成本中直接投入占比 99%，人工成本、其他费用占比仅为 1%左右主要系公司的业务模式决定，带宽、机房、IP 地址等的采购成本占比较高，是营业成本的核心构成，具有合理性。

（二）公司在 IDC 综合服务业务中承担的具体工作内容，从供应商采购后的具体工序或环节，公司 IDC 综合服务业务与传统贸易业务的区别，收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定

1、公司在 IDC 综合服务业务中承担的具体工作内容

公司在 IDC 综合服务业务中承担的具体工作内容详见本问询回复之“问题 1.关于公司业务合法合规性”之“一、/（一）”所述。

2、从供应商采购后的具体工序或环节

从供应商采购相应 IDC 资源后，公司通过以下五大环节实现产品（服务）的交付及运维。

（1）前期准备

公司在采购相应 IDC 资源后，首先与客户沟通，明确服务节点的业务需求，包括计算能力、存储容量、网络带宽、可靠性及可扩展性等，合理规划适应环境的网络架构，评估是否纳入调度工程。再根据业务需求和市场情况，评估预算，确定成本控制范围。包括复用、调度等控制手段。

（2）规划设计

公司组织相关部门对服务器、存储设备、网络设备、电力与冷却等资源进行规划，明确所需服务器的型号、规格和数量，规划存储设备的类型、容量和配置，规划交换机、路由器、防火墙等网络设备的规格和数量，确定电力需求和冷却方案。资源规划完成后，交由公司网络建设组进行网络设计，包括设计网络拓扑图、规划内部和外部 IP 地址分配方案、评估高峰期带宽流量要求等。

（3）工勘建设

在设备、交换机、光模块等相关物料到货验收完毕后，公司根据客户要求，组织具有相关资质的人员进场，并通过邮件或盖章函件明确入场时间，工作内容等信息。在机房的现场建设中，公司及相关工程人员主要负责以下环节：

序号	工序环节	具体内容
1	机柜安装	安装并固定服务器、存储设备和网络设备
2	布线	进行电源线和网络线的布线，确保线路整洁、有序
3	系统部署	依据客户要求部署相关操作系统、服务程序等
4	网络配置	配置交换机、路由器、防火墙等网络设备，建立基本网络连接，包括但不限于路由下发、端口开通、IP 备案等
5	施工收尾	根据当地环保部门有关规定，处理剩余的物料及施工垃圾，同时与客户确认剩余物料数量和保存方式

（4）压测验收

机房现场建设完毕后，公司根据客户要求，组织相关人员进行系统功能、网络性能、安全渗透测试工作。其主要目的在于确保系统按预期工作、评估系统在高负载下的性能和稳定性、确保无网络瓶颈、评估系统的防御能力、及时修复可能存在的安全漏洞等，通过上述全部测试后，由客户出具相关评估结果并验收，后续并通过邮件、盖章函件等方式同步节点建设结果至公司各关联部门、客户、

运营商，明确双端节点启用时间，进行节点上线。

(5) 后期运维

完成产品（服务）的交付后，公司将继续为客户提供后续的增值服务，包括同步上线我方所有监控平台，cacti 流量监控，zabbix 故障预警，网络品质监控，并定期编写项目日志记录，评估项目效果、提出改进建议。此外，公司安排了专门的技术运维人员，驻点在主要机房节点，随时进行服务器上下架、7×24 小时技术支持，确保网络不间断、服务不间断。

3、公司 IDC 综合服务业务与传统贸易业务的区别

公司的 IDC 综合服务业务与传统贸易业务的区别主要有以下两点：

(1) 专业技术与行业未来发展趋势

公司 IDC 综合服务业务的核心是为客户提供服务器托管或租用服务、内容分发网络服务并配套运维支持等。公司作为 IDC 服务商不仅需要搭建和维护 IDC 服务设施，确保提供的服务器托管、数据存储、网络接入等服务安全可靠的同时，还需要根据客户需求提供定制化解决方案，以满足不同客户在数据处理、存储、传输等方面的需求；传统贸易业务主要依赖于实体货物的流通，需要企业熟练掌握物流管理和贸易流程，而 IDC 服务更加着重公司的专业技术及研发能力，且未来伴随未来国家对云计算、人工智能等技术的不断重视及大力推进，IDC 服务作为云计算的物理基础，将受益于云计算发展的马太效应，从而推动 IDC 服务的需求在全球范围内持续增长。

(2) 运营成本及空间属性影响

公司自成立以来坚持轻资产运营模式，采用租赁模式开展 IDC 服务业务，该模式下所需投资金额小，回报期短，减少了自建机房等重资产模式带来的资金成本压力，并可以根据业务发展情况对租赁规模及时调整。公司 IDC 综合服务业务采用现代化的信息网络技术，为客户实现了服务的远程交付和高效管理。客户可通过远程访问和查看管理界面，实时监控和管理自己的数据资源，无需亲自到数据机房现场；传统贸易业务受到地理位置和交易习惯的限制较大，某些特定业务需要公司以大型固定资产作为支撑，且易受到运输、仓储、气候等因素影响，

而 IDC 综合服务业务打破了地理空间的限制，公司 IDC 综合服务业务可以为客户提供 7×24 小时全天候的各类技术管理和运维服务，最大程度保障客户服务器网站等内容的访问需求。

4、收入确认方法是否符合《企业会计准则》规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第三十四条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

- （1）企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户；
- （2）企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务；
- （3）企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

- （1）企业承担向客户转让商品的主要责任；
- （2）企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险；
- （3）企业有权自主决定所交易商品的价格。”

根据《企业会计准则》，结合公司自身情况，对 IDC 综合服务业务对应的收入政策分析如下：

序号	总额法判断条件	公司实际执行情况	是否符合
----	---------	----------	------

序号	总额法判断条件	公司实际执行情况	是否符合
1	企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户	公司与客户及供应商分别签订合同，相关风险和责任承担相对独立，公司享有放置在第三方机房的托管设备及相关软硬件设备运营相关业务的合法经营权，承担了转让商品的主要责任。	是
2	企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户	公司从三大基础运营商采购完成后，对采购的带宽、机柜、IP地址等通信资源需考虑配置的协同性、适配性，采购后需进行规划设计、工勘建设、压力测试等环节，最终为客户提供其整合完毕的机房设施，进行后续节点上架。	是

报告期内，公司的收入主要包括 IDC 综合服务收入、信息安全服务收入。各类收入的具体收入确认方法如下：

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第十一条规定：“满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：（一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。（二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”

（1）IDC 综合服务收入

该类业务在公司履约的同时，客户即取得并消耗公司履约所带来经济利益，属于上述规定中的在某一时段内履行履约义务，在合同约定的服务期限内按月确认收入。公司根据固定合同与敞口合同两种分类采取不同收入确认方式。固定合同即合同约定单价及使用总量；敞口合同仅约定单价，不约定使用总量，根据客户实际使用量收费。对于固定合同，按照合同约定采用直线法在服务期限内按月平均确认；对于敞口合同，根据公司统计的使用量，在客户确认后，按照合同约定单价计算确认收入。

（2）信息安全服务收入

公司信息安全服务大多不满足上述规定中关于某一时段内履行履约义务的确认条件，属于在某一时点履行的履约义务。公司在信息安全服务项目实施完成，经客户验收后确认收入，或是在咨询服务已经提供，服务金额经确认并按照约定取得收款权利时，确认服务收入。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第四条规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”

综上所述，公司的收入确认方式能够准确反映公司各类产品与服务业务开展的实际情况，收入确认政策恰当，符合《企业会计准则》的相关规定。

（三）公司技术先进性、产品附加值和核心竞争力的具体体现

1、公司技术先进性、产品附加值的具体体现如下：

序号	技术名称	技术来源	技术先进性及具体表征	附加值体现
1	首页科技交换机核心调度技术	自主研发	基于 shell 语言实现流量调度，能够快速的对本公司各节点业务的核心交换机端口流量进行调整，以匹配当前策略的进出口	基于 Linux 系统，简洁易懂，适用于市面上主流交换机领域，快速部署，实时响应，即用即停，保证故障实时反馈
2	首页科技监控预警系统	自主研发	监测各种软硬件参数，提供灵活的通知机制以让系统管理员快速定位和解决存在的各种问题	相比市面上主流软硬件监控系统更加精简，更匹配于本公司的运维模式
3	首页科技堡垒机系统	自主研发	对公司网络安全及信息进行安全有效的管控，减少运维事故，帮找业务系统长期稳定运行，保护企业安全	安全审计、应用集中、登录认证等方案能够安全有效保护公司内部资产
4	首页科技数据分析平台	自主研发	分析业务流水，资产统计，客户信息等海量数据	降低了搭建及维护成本，上手难度低，步骤简洁；优化了数据存储方式和数据展示形式
5	首页科技网络数据云备份技术	自主研发	采用多副本冗余方式，主服务节点和副本服务节点定期将接收到的数据块传递给所在 P2P 覆盖网络的超级节点，超级节点定期将收集到的数据发送到中心存储器，这样数据在本系统中就形成 P2P 覆盖网络存储、超级节点缓存、中心存储器数据管理三级存储架构	该技术的三层存储架构降低了复杂度，兼顾用户备份速度的同时保证了数据的高可用性，有利于公司为客户提供高扩展性、高容错性的云备份服务
6	首页科技 IDC	自主研发	通过设备、用户管理系统实	实现设备端网络安全、软件

序号	技术名称	技术来源	技术先进性及具体表征	附加值体现
	客户自助服务平台		现对设备端和用户的组合式服务管理, 分析设备运行状态、响应时间和能耗情况; 为用户提供基本接口, 为平台端调用提供接口支撑	安全、IP 地址和外接设备分析管理, 使得设备服务管理更加全面细致, 简化管理流程
7	首页科技 IDC 网络丢包评测技术	自主研发	查询报文数目分布信息中的软件每轮取出的报文数目, 将该数目与接收队列的最大缓存数目进行对比, 用于判断网络设备的丢包原因	在判定发生丢包时, 对报文数目分布信息进行分析得到丢包原因, 从而实现对丢包原因的精确诊断, 提高网络设备的开发效率
8	首页科技 IDC 资源管理平台	自主研发	合理分配机房权限, 不同地区的机房管理员只负责自身所在机房的资源管理与记录, 合理分配人力, 提高机房管理效率	部署简单, 应用广泛, 可以快捷的在网络上找到技术支持相关信息, 方便后期维护工作, 实用性、适用性强

如上表所述, 公司着眼于国内快速增长的 IDC 解决方案服务市场, 致力于为包括 AI、云计算在内的互联网科技企业提供自主研发、自主品牌的交换机核心调度、堡垒机、监控预警及云备份等技术性产品及服务。通过坚持不懈的技术创新和质量管埋, 逐步在服务器托管、租用、数据存储等 IDC 核心领域取得了突破, 开发出了满足客户需求的流量调度系列产品及相关配套服务, 并不断推陈出新, 目前已经形成了“以首页科技交换机为核心, 以首页科技监控预警系统、堡垒机系统、网络拓扑分析为支撑, 以配套一系列 IDC 增值服务为特色”的业务体系, 构建了“上架节点—流量调度—运维服务”紧密结合的业务链, 使公司能及时响应客户在用网高峰期时对流量数据的需求、为提升公司产品附加值发挥了关键作用, 并形成了一定的技术壁垒。报告期内, 公司通过自主研发的方式掌握了多项核心技术, 针对复杂多变的网络环境开发了不同类型的 IDC 产品及服务, 且相关核心技术均已实际运用到公司主营业务中。

2、公司的核心竞争力主要体现在以下几个方面:

(1) 流量调度优势

伴随抖音、快手、腾讯等短视频及直播平台的兴起, 互联网企业对 IDC 综合服务的依赖呈现增长趋势, 叠加云计算、软件服务及数据密集型企业的快速增

长,导致 IDC 市场对数据中心网络流量的全量采集和集中管理的需求不断增加。公司基于客户需求角度出发,通过建立网络流量管理平台,将传统架构网络、虚拟机、CDN 等多种不同类型的网络流量进行有机整合,实现多数据中心流量汇聚和统一调度,为后端的流量应用工具提供有效的源数据支持。

公司以三大基础运营商的强大的网络数据为基础,加之公司精准的带宽调度及再分配能力,使得公司能够协调数据中心资源,充分利用供应商各区域机房的 IDC 资源,为客户整合出最适配的 IDC 解决方案。凭借公司的带宽调度及再分配能力,公司可最大限度地提高端口的复用率,实现网络流量采集全覆盖与统一调度。截止报告期末,公司带宽复用率可达 110%以上,使得公司可以以具有竞争力的价格向客户提供 IDC 解决方案服务。

(2) 人才及技术优势

公司作为积累超过 10 年的专业的 IDC 综合服务商,自成立以来始终重视人才培养,组建了一支专业的研发和技术团队,相关人员学历涉及电子、计算机、互联网等多个学科专业,具备多年的行业技术研发经验,形成了多类型人才优势互补。公司研发和技术团队人员均通过华为数通专业机构的培训,其中多人获得华为 HCIP 证书以及 CISP 证书,对公司研发创新及长期竞争力的构筑起到重要作用。

截至报告期末,公司及其子公司共拥有 40 项软件著作权、2 项发明专利及 1 项处在实质审查阶段的正在申请的专利。公司已于 2022 年 11 月取得高新技术企业证书,2022 年 12 月连续 4 年被江西省互联网协会评为江西省互联网 20 强企业。公司的核心技术包括首页科技交换机核心调度技术、首页科技堡垒机系统等并配套智能 DNS、智能网络安全防护等多种增值服务。此外,公司于 2022 年 10 月被评定为江西省“专精特新中小企业”。

(3) 经营资质及品牌优势

公司于 2009 年注册成立,是南昌市首批具备互联网接入服务资质的运营企业,同时为工信部认定的电信增值服务提供商,持有中华人民共和国增值电信业务经营许可证(全国多区域 IDC、ISP 及 CDN)及驻地网运营许可资质,已通过

信息安全风险评估三级资质、ISO9001 质量管理体系认证。

公司成立时间较早，且自成立以后不断深耕 IDC 市场，已在主要业务区域以优质的服务积累了一定的行业声誉，形成了一定的品牌效应。公司将有限的经营资源集中于专业 IDC 技术的研发设计端及运营销售端，不断强化内部的研发和设计创新，以及对外部的品牌运营和销售渠道建设。随着业务规模及专业服务水平的提升，公司为提供的 IDC 全流程服务已赢得了客户的广泛认可，在行业内树立了较高的品牌知名度，品牌及渠道优势凸显。

（4）客户及供应商优势

通过在 IDC 行业内的多年沉淀，公司与三大基础电信运营商维持了长期的合作关系，与中国电信自 2010 年开始合作，与中国联通自 2013 年开始合作，与中国移动自 2018 年开始合作。现已成为三大基础运营商的重要合作伙伴，与多个省份的运营商都保持着良好的战略合作关系。

自成立至今，公司拥有快速增长及多元化的客户群，主要包括云计算服务提供商、互联网科技公司及大盘蓝筹企业，客户所在行业覆盖了游戏、电商、视频、音乐、教育等各大互联网细分领域。目前，公司已与华为、阿里、百度达成长期的战略合作关系，是百度云和腾讯云的区域服务商和阿里的本地化服务公司。大型互联网公司服务器规模大、服务要求高，公司在为腾讯、阿里、字节跳动等互联网龙头提供 IDC 服务的过程中深入了解客户需求，积累了大量专业经验，增强了帮助客户解决业务痛点的能力。

（5）资源及区位优势

目前国内领先的互联网公司 & 云计算服务商通常对具有广泛跨区域或跨省份地理覆盖的 IDC 服务有需求，而公司形成了以江西、重庆、海南区域为核心，向其他省份横向拓展的 IDC 服务布局，公司经营或联合运营的机房覆盖国内 20 余省，基本在实现了 IDC 业务的全国覆盖。在南昌、海口等公司重点发展的城市或其周边布局了数据中心资源，配套 T3 级别、国标 A 级机房，实现了对核心区域的业务覆盖，并以此形成了公司 IDC 服务资源的区位优势。

六、结合具体业务模式、合同条款约定等，说明 IDC 综合服务收入（区分固定合同、敞口合同）、信息安全服务等各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，与同行业可比公司是否存在明显差异；IDC 综合服务收入按照时段法确认收入是否谨慎、合理，结合合同约定具体内容详细说明公司收入确认的恰当性，与同行业可比公司是否存在差异，说明相关履约进度如何确认及收入确认的具体依据，是否符合《企业会计准则》规定；报告期内公司是否存在通过调整合同约定调节收入确认情形

（一）结合具体业务模式、合同条款约定等，说明 IDC 综合服务收入（区分固定合同、敞口合同）、信息安全服务等各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点是否与合同约定一致，与同行业可比公司是否存在明显差异

1、公司的收入主要包括 IDC 综合服务收入、信息安全服务收入。主要合同条款和收入确认依据如下：

项目	IDC 综合服务收入		信息安全服务
	固定合同	敞口合同	固定合同
业务模式	划分为两类业务模式：一类是服务器托管或租用服务；一类是搭建内容分发网络（CDN）服务		为客户提供漏洞扫描、安全加固、应急演练、预警监测、风险评估、安全运维等信息安全服务
合同约定的服务内容	服务器托管或租用： 为甲方提供网内带宽、IP 地址、机房环境、系统所需的硬件设备，用于边缘存储组播和互联网接入服务； CDN 服务敞口合同条款约定： 甲方将图片类、下载类、流媒体类等类型的部分 CDN 加速服务交给乙方提供		按照客户需求提供相应的信息安全服务
结算付款模式	约定租用数量、单价、服务期限，按照合同总价按期支付费用	约定带宽及机柜等硬件设备使用费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	合同条款约定服务内容总价，满足客户需求验收后办理结算
收入确认原则	时段法	时段法	时点法
收入确认时点	按照合同约定采用直线法在服务期限内按月平均确认	经客户确认实际使用量和合同约定的单价后确认收入	在信息安全服务项目实施完成，经客户验收后确认收入，或是在咨询服务已经提供，服务金额经确认并按照约定取得收款权利时，确认服务收入

收入确认依据	合同约定的总金额及服务期限	结算单	验收单
--------	---------------	-----	-----

对业务模式、合同约定结算付款方式、验收方式等进行深入地分析，公司在为客户提供 IDC 综合服务业务的过程中，客户在公司履约的同时取得并消耗公司履约所带来的经济利益。因此，将 IDC 综合服务业务归属于在某一时段内履行的履约义务，根据经客户确认实际使用量和合同约定的单价后确认收入，公司账面收入确认时点与合同约定一致，符合《企业会计准则》的相关规定，具备恰当性。

信息安全服务属于在某一时点履行的履约义务，客户在公司履约的同时无法取得并消耗公司履约所带来的经济利益，同时所有合同公司均无法在整个合同期间内有权就累计已完成的履约部分收取款项。因此，公司将信息安全服务业务归属于在某一时点履行的履约义务，根据验收单确认收入，公司账面收入确认时点与合同约定一致。根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号）第四条规定：“企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品控制权时确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。”，具备恰当性。

2、公司的收入确认政策与同行业可比公司对比如下：

公司简称	收入确认政策
首都在线（300846）	（1）IDC 服务、云计算服务及增值服务 对于固定合同，按照合同约定采用直线法在服务期限内按月平均确认；对于敞口合同，根据公司统计的使用量，在客户确认后，按照合同约定单价计算确认收入。 （2）销售商品收入 在商品交付给买方，并取得客户的验收单后确认收入。 （3）代理收入 按照合同约定的单价以及广告投放量计算收入，在客户确认账单后确认收入；按照合同约定的比例及运营商实际收入计算，在运营商确认账单后确认收入。
奥飞数据（300738）	（1）互联网数据中心服务 每月根据与客户确认的对账数据进行收入确认。 （2）设备销售 公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移。 （3）系统集成业务

公司简称	收入确认政策
	公司已根据合同约定将满足客户需求的集成项目交付给客户，完成系统安装调试并取得买方签署的验收报告，相关的经济利益很可能流入，客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。
光环新网（300383）	（1）互联网宽带接入服务 互联网宽带接入服务的合同一般为固定合同，该类合同一般为明确约定服务提供量，每月按固定金额确认收入。 （2）IDC 及其增值服务收入 对于固定合同，在合同服务期限内按月平均确认；对于敞口合同，实际使用带宽流量根据监控系统统计的当月平均带宽使用量编制月客户收费通知单，并经客户核对确认，实际使用电费根据电表计量编制月客户收费通知单，并经客户核对确认。 （3）云计算收入 对于固定合同，在合同服务期限内按月平均确认；对于敞口合同，根据系统统计的当月使用量确认收入。 （4）广告托管平台服务收入 根据客户的下单确认收入，同时根据向媒体的下单结转成本。 （5）营销优化收入 根据客户最终确认的服务费账单或者根据软件授权使用合同期限直线摊销确认收入。 （6）系统集成收入 按照产出法确认的履约进度确认系统集成收入。
数据港（603881）	（1）数据中心托管服务 根据合同约定单价及经双方确认后的 IDC 结算单，计算托管服务收入，开具发票，确认收入。 （2）数据中心 EPC 总包 按各项目完工进度确认建造合同收入。编制各项目建造合同目标成本，根据自身建造成本及外部供应商供货情况，计算成本完工进度；同时根据从甲方获得的工作量签证单，以及第三方监理单位出具相关监理报告，计算并确认工作量完工进度。 经比较成本完工进度与工作量完工进度，并采用较低的完工进度确认项目实际完工百分比并据此确认收入。
尚航科技	（1）IDC 及云综合服务收入 合同约定收取固定租用费的，根据合同约定，按月确认收入；合同约定按使用量计费的，在同时满足以下条件时确认收入：①相关服务已提供；②与服务计费相关的计算依据经客户确认；③预计与收入相关的款项可以收回。 （2）销售商品收入 在商品交付给买方，并取得客户的验收单后确认收入。
公司	（1）IDC 综合服务收入 该类业务在公司履约的同时，客户即取得并消耗公司履约所带来经济利益，属于在某一时段内履行履约义务，在合同约定的服务期限内按月确认收入。公司根据固定合同与敞口合同两种分类采取不同收入确认方式。固定合同即合同约定单价及使用总量；敞口合同仅

公司简称	收入确认政策
	约定单价，不约定使用总量，根据客户实际使用量收费。对于固定合同，按照合同约定采用直线法在服务期限内按月平均确认；对于敞口合同，根据公司统计的使用量，在客户确认后，按照合同约定单价计算确认收入。 （2）信息安全服务收入 公司信息安全服务大多属于在某一时点履行的履约义务。公司在信息安全服务项目实施完成，经客户验收后确认收入，或是在咨询服务已经提供，服务金额经确认并按照约定取得收款权利时，确认服务收入。

注：除奥飞数据外，无法从同行业可比公司披露信息中获取与公司的信息安全服务相同业务的收入确认原则。

经比较，对比同行业可比公司披露的收入确认政策，对 IDC 服务业务，上述公司均为根据合同约定单价及经双方确认后的 IDC 结算单确认收入；信息安全服务业务，奥飞数据披露的系统集成业务根据合同约定将满足客户需求的集成项目交付确认收入，公司的收入确认政策与同行业可比公司一致。对比软件开发服务行业公司--讯方技术（873689）“企业信息技术服务：合同中明确约定在完工后组织验收并办理验收的，以服务成果交付的业务，在收到客户审批的验收单据后控制权转移，在该时点确认收入”公司的收入确认政策与类似行业的收入确认政策不存在明显差异。

综上，公司收入确认时点是与合同约定一致，与同行业可比公司不存在明显差异。

（二）IDC 综合服务收入按照时段法确认收入是否谨慎、合理，结合合同约定具体内容详细说明公司收入确认的恰当性，与同行业可比公司是否存在差异，说明相关履约进度如何确认及收入确认的具体依据，是否符合《企业会计准则》规定；报告期内公司是否存在通过调整合同约定调节收入确认情形

1、IDC 综合服务收入按照时段法确认收入是否谨慎、合理，结合合同约定具体内容详细说明公司收入确认的恰当性

IDC 综合服务业务主要划分为两类业务模式：一类是服务器托管或租用服务，一类是搭建内容分发网络（CDN）服务。

公司与主要客户签订的服务器托管或租用服务敞口合同条款约定：乙方为甲

方提供网内带宽、IP 地址、机房环境、系统所需的硬件设备，用于边缘存储组播和互联网接入服务，并约定带宽及机柜等硬件设备使用费的每月结算单价，费用按实际使用量结算。固定合同条款约定租用数量、单价、服务期限，按照合同总价按期支付费用。

公司与主要客户签订的 CDN 服务敞口合同条款约定：甲方将图片类、下载类、流媒体类等类型的部分 CDN 加速服务交给乙方提供，并约定以每自然月使用流量作为计费依据，以协议期间约定单价结算。

结合业务模式、合同约定结算付款方式、验收方式等进行分析，公司在为客户提供 IDC 综合服务业务的过程中，客户在公司履约的同时取得并消耗公司履约所带来的经济利益。因此，将 IDC 综合服务业务归属于在某一时段内履行的履约义务，根据经客户确认实际使用量和合同约定的单价后确认收入，公司账面收入确认时点与合同约定一致，符合《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条的“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。”，具备恰当性。

公司客户主要为上市公司或大型企业，对验收相关的内部控制要求严格，公司不具备人为调节收入确认时点的外部条件。公司制定了相应内部控制制度，每月末按照各机房流量监控系统生成的当月流量统计表，经业务人员、部门负责人及财务部审核后，形成初步的对账单，于财务上暂估确认收入。当月实现的收入于当月开票的，则按发票所列不含税金额确认收入；次月向客户开具发票的，则于次月初冲回原已暂估的收入，并按发票所列不含税金额、正式对账单所列金额重新确认收入。

公司采用客户确认的结算单作为确认收入的依据，收入确认时点准确合理，不存在人为调节收入确认时点的情形。IDC 综合服务收入按照时段法确认收入是谨慎、合理的。

2、IDC 综合服务收入确认原则与同行业可比公司不存在差异

公司简称	IDC 综合服务收入确认政策
首都在线（300846）	（1）IDC 服务、云计算服务及增值服务 对于固定合同，按照合同约定采用直线法在服务期限内按月平均确认；对于敞口合同，根据公司统计的使用量，在客户确认后，按照

公司简称	IDC 综合服务收入确认政策
	合同约定单价计算确认收入。
奥飞数据（300738）	（1）互联网数据中心服务 每月根据与客户确认的对账数据进行收入确认。
光环新网（300383）	（1）IDC 及其增值服务收入 对于固定合同，在合同服务期限内按月平均确认；对于敞口合同，实际使用带宽流量根据监控系统统计的当月平均带宽使用量编制月客户收费通知单，并经客户核对确认，实际使用电费根据电表计量编制月客户收费通知单，并经客户核对确认。
数据港（603881）	（1）数据中心托管服务 根据合同约定单价及经双方确认后的 IDC 结算单，计算托管服务收入，开具发票，确认收入。
尚航科技	（1）IDC 及云综合服务收入 合同约定收取固定租用费的，根据合同约定，按月确认收入；合同约定按使用量计费的，在同时满足以下条件时确认收入：①相关服务已提供；②与服务计费相关的计算依据经客户确认；③预计与收入相关的款项可以收回。
公司	（1）IDC 综合服务收入 该类业务在公司履约的同时，客户即取得并消耗公司履约所带来经济利益，属于在某一时段内履行履约义务，在合同约定的服务期限内按月确认收入。公司根据固定合同与敞口合同两种分类采取不同收入确认方式。固定合同即合同约定单价及使用总量；敞口合同仅约定单价，不约定使用总量，根据客户实际使用量收费。对于固定合同，按照合同约定采用直线法在服务期限内按月平均确认；对于敞口合同，根据公司统计的使用量，在客户确认后，按照合同约定单价计算确认收入。

IDC 综合服务收入与同行业可比公司不存在差异，均为按照经客户确认实际使用量和合同约定的单价后确认收入，符合《企业会计准则》规定。

3、相关履约进度及收入确认的具体依据符合《企业会计准则》规定

带宽租用履约进度采用产出法，根据机房流量监控系统生成的当月流量统计表，视同于已交付的产品，次月初向客户对账，取得客户确认的结算单时发生转移。机柜和 IP 地址按照合同约定采用直线法在服务期限内按月平均确认履约进度。

收入确认的具体依据为经双方核对确认的当月流量统计表按照合同约定的单价计算形成的结算单或固定合同约定的总金额及服务期限。

公司 IDC 综合服务被客户使用后，公司即取得了产品的现时收款权利，产

品的法定所有权及所有权上的主要风险和报酬已实质转移给客户，实现了控制权的转移，公司在每月末根据客户使用量及合同约定的结算单价确认收入，收入确认依据符合《企业会计准则第 14 号——收入》上述规定。

4、报告期内公司是否存在通过调整合同约定调节收入确认情形

结合 IDC 综合服务收入确认的具体依据和确认时点，报告期内公司遵照双方约定的计费方式，不存在通过调整使用量影响收入确认金额；依照《企业会计准则第 14 号——收入》中“产品的法定所有权及所有权上的主要风险和报酬已实质转移给客户”的时点为客观存在的自然月或是按照服务期限直线法摊销，亦不存在调整确认时间的情形。

综上，报告期内公司不存在通过调整合同约定调节收入确认的情形。

七、详细说明 IDC 综合服务收入中固定合同、敞口合同两种分类的具体区别，主要合同条款差异、报告期内确认收入的金额及占比；公司带宽复用率与同行业可比公司相比是否存在较大差异及原因，提高带宽复用率的措施

（一）IDC 综合服务收入中固定合同、敞口合同两种分类的具体区别，主要合同条款差异如下：

主要合同条款	固定合同	敞口合同
收费模式	在服务期间内按期支付	自正式计费之日开始，按月支付主机托管费用及带宽使用费等
结算方式	一般情况通过约定数量或服务期限、单价确定总价后按月支付固定金额费用	次月月初确认当月流量结算值，节假日顺延；双方确认当期流量结算值后，公司提供相应金额发票
计量单位	元/期（月）	元/个/月、元/M/月
结算依据	合同约定的总金额及服务期限	结算单

根据结算方式、收费模式、计量单位、结算依据等主要合同条款，区分固定合同、敞口合同。固定合同即合同约定单价及使用总量；敞口合同仅约定单价，不约定使用总量，根据客户实际使用量收费。对于固定合同，按照合同约定采用直线法在服务期限内按月平均确认；对于敞口合同，根据公司统计的使用量，在客户确认后，按照合同约定单价计算确认收入。

（二）报告期内确认收入的金额及占比如下：

单位：万元

地区	2023 年度		2022 年度	
	收入金额	占比（%）	收入金额	占比（%）
固定合同	565.14	1.79	426.19	1.15
敞口合同	31,002.40	98.21	36,788.31	98.85
合计	31,567.55	100.00	37,214.51	100.00

报告期内，公司营业收入以 IDC 业务为主，与客户签订的合同以敞口合同为主，固定合同占比较低。随着公司对小客户开发力度的增强，固定合同收入及占比有所增加。

（三）公司带宽复用率与同行业可比公司存在的差异及原因

公司名称	年度	带宽复用率
光环新网（300383）	2019 年度	158%
	2018 年度	168%
	2017 年度	154%
尚航科技	2023 年 1-6 月	118%
	2022 年度	138%
	2021 年度	146%
铜牛信息（300895）	2019 年度	149%
	2018 年度	175%
	2017 年度	319%
首都在线（300846）	2023 年 1-9 月	113%
	2022 年度	113%
	2021 年度	111%
奥飞数据（300738）	2017 年 1-6 月	112%
	2016 年度	113%
	2015 年度	115%
中联数据	2020 年 1-9 月	106%
	2019 年度	112%
	2018 年度	123%
大一互联	2018 年 1-9 月	145%
	2017 年度	146%
	2016 年度	140%

公司名称	年度	带宽复用率
广东榕泰（600589）	2023 年度	105.88%
	2022 年度	99.49%
	2021 年度	82.88%
行业带宽复用率均值		136%
公司	2023 年度	113.43%
	2022 年度	108.31%

因此，公司的带宽复用率总体处于行业中下水平，不存在异常情形。

同行业公司中，大部分公司带宽复用率高于公司，有部分公司有所下滑，具体原因如下：

（1）行业内公司带宽复用率总体较高，主要系其他公司的客户结构相对丰富，能够更好的促成不同客户错峰使用的目的；

（2）2023 年 1-6 月，尚航科技带宽复用率下降至 118%，主要系其客户业务调整、需求变动，向其采购的带宽量降低，而该公司未及时减少采购量，进而导致带宽复用率降低，但仍高于公司；

（3）首都在线带宽复用率总体稳定在 113%，与公司 2023 年度带宽复用率一致；

（4）广东榕泰带宽复用率较低，主要系数年前其运营商网络中断导致该公司多线带宽服务优势减弱，部分高毛利存量客户持续流失，造成带宽冗余。2022 年 3 月起，该公司采取一系列措施恢复 BGP 带宽优势，重新具备高质量网络服务，带宽用量逐步提升。

总体来看，公司的带宽复用率随着公司运作经验与技术的成熟而提升，处于行业内合理数值，具有合理性。

（四）提高带宽复用率的措施

未来，公司将通过进一步加强客户开发力度，在各地机房承接更多客户的 IDC 服务业务，以此丰富客户结构，同时结合对客户画像的深入分析，动态规划、调整带宽服务，实现带宽资源更优化的配置；同时，公司将进一步丰富与积累流

量调度相关技术，在保证服务质量稳定性的同时，合理提升带宽使用效率，兼顾保障客户的利益不受损失。

八、公司采购集中度较高的原因及合理性，与同行业公司是否存在显著差异，对中国电信是否存在单一供应商依赖、合作稳定性，报告期向中国电信采购价格的公允性，未来降低供应商依赖的具体措施；公司向非运营商采购 IDC 资源的原因及合理性，与运营商相比采购价格的公允性，针对非运营商采购是否涉及代理分成及维保服务费，如涉及，说明代理分成及维保服务费计提、支付情况、支付对象；扣除代理分成款项后，公司对主要供应商采购价格的公允性

（一）公司采购集中度较高的原因及合理性，与同行业公司是否存在显著差异

IDC 产业链的上游为基础电信运营商，我国基础电信资源市场处于寡头垄断格局，基础电信运营商主要为中国电信、中国联通、中国移动，其拥有丰富的通信网络与机房资源，三大基础电信运营商占据国内传统 IDC 市场约 60% 市场份额。专业 IDC 服务商主要是从三大基础电信运营商处获取通信网络和机房资源，因此专业 IDC 服务商的供应商集中度普遍较高。

公司主要采用租赁模式开展业务，主要通过基础电信运营商处采购带宽、机柜、IP 地址等通信资源，因此呈现采购集中度较高情形；此外，即使是同行业采用自建数据中心机房模式的上市公司，也需要自行采购或由客户直接采购基础电信运营商的带宽资源。因此，包括公司在内的所有国内 IDC 服务商，均对三大基础电信运营商存在依赖，为行业特征。

报告期内，同行业可比公司的前五大供应商采购金额占比，与公司对比如下：

项目	2023 年度	2022 年度
奥飞数据	60.23%	53.12%
光环新网	72.75%	85.49%
数据港	42.18%	53.72%
尚航科技	83.82%	79.57%
平均值	64.75%	67.98%

项目	2023 年度	2022 年度
公司	88.04%	85.08%

报告期内，公司前五大供应商采购金额占比与可比公司的平均值总体接近。其中，奥飞数据前五大供应商占比相对较低，主要系其未将运营商各分支机构按同一控制原则合并列示所致；数据港前五大供应商占比相对较低，主要系其主营业务为自建机房的机柜租用服务，带宽资源绝大部分由其客户直接向基础运营商采购所致。

综上，公司采购集中度较高系上游供应商相对集中所致，符合行业特征，与同行业公司不存在显著差别。

（二）公司对中国电信是否存在单一供应商依赖、合作稳定性，报告期向中国电信采购价格的公允性，未来降低供应商依赖的具体措施

1、公司对中国电信是否存在单一供应商依赖、合作稳定性

公司自 2010 年起与中国电信开始合作，经过十余年的经营，与其维持了长期稳定的合作关系，现已成为中国电信的重要合作伙伴，与其多地分支机构保持着良好的战略合作。

报告期内，虽然公司对中国电信的采购占比较高，分别达到 52.72%、49.30%，但实际是与其各地不同分支机构独立合作、独立采购，因此不构成实质的单一供应商依赖情形，与中国电信各分支机构保持了较为稳定的合作关系。

2、报告期向中国电信采购价格的公允性

供应商中国电信作为大型国有企业，其在与公司签订销售合同前，已履行其内部决策审批程序，合同定价符合其公司管理规定。

报告期内，公司向中国电信的带宽采购单价，与其他供应商的采购单价对比如下：

供应商名称	2023 年度带宽采购单价 (元/千兆/月)	2022 年度采购单价 (元/千兆/月)
中国电信	6,187.16	8,535.25
其他供应商	5,289.07	5,453.57

报告期内，公司自中国电信的采购单价高于其他供应商，主要系中国电信的带宽品质高于其他供应商，以及自中国电信采购的部分带宽为单价较高的均值带宽所致，不存在向公司降低价格输送利润的情形。

因此，报告期内，公司自中国电信的采购价格是公允的。

3、未来降低供应商依赖的具体措施

为减少对供应商中国电信的依赖，公司采取了如下措施：①针对同一地区的 IDC 资源，分散在三大基础运营商处采购；②针对不同地区的 IDC 资源，独立与当地基础运营商所属分公司开展合作。由于各地分公司实际拥有较大的自主经营权，与其他地区的分支机构并不存在绑定关系，因此能够将单一运营商的风险分散至各独立分支机构；③公司为基础运营商及下游客户配套提供增值服务，例如网络安全、系统集成、植入等，弥补基础运营商的短板，丰富其生态体系，使得供应商也对公司形成一定依赖。报告期内，公司通过采用上述措施，使得与中国电信之间达成了稳固且风险可控的合作关系，从较大程度上规避了重大依赖风险。

（三）公司向非运营商采购 IDC 资源的原因及合理性，与运营商相比采购价格的公允性，针对非运营商采购是否涉及代理分成及维保服务费，如涉及，说明代理分成及维保服务费计提、支付情况、支付对象

1、公司向非运营商采购 IDC 资源的原因及合理性，与运营商相比采购价格的公允性

作为同行业 IDC 公司，各个区域第三方 IDC 服务商有资源互补的需求，公司及同行业企业为了满足其客户在某些区域的需求，而这些区域自身与三大基础运营商的关系相对友商较为薄弱，或是基础运营商已无法提供更多的资源，因此存在向同行业服务商按市场价采购资源的情况。

2、针对非运营商采购是否涉及业务合作分成及维保服务费，如涉及，说明业务合作分成及维保服务费计提、支付情况、支付对象

公司部分第三方 IDC 服务商采购涉及业务合作分成及维保服务费，具体情况如下：

年度	供应商名称	采购金额 (万元)	业务合作分成、 维保服务费当期 计提金额(不含 税)(万元)	业务合作分成、维保 服务费报告期内支 付金额(含税)(万 元)	业务合作分成、维 保服务费期后支 付金额(含税)(万 元)	支付对象
2023 年度	供应商 A	437.51	249.43	264.40	-	支付对象 A
	供应商 B	1,447.96	737.15	410.84	60.73	支付对象 B、支 付对象 C
	供应商 C	587.51	247.80	56.39	-	支付对象 C
	供应商 D	567.61	262.30	-	119.01	支付对象 D
	供应商 E	134.10	12.03	-	12.75	支付对象 E
2022 年度	供应商 A	1,687.43	511.39	542.07	-	支付对象 A
	供应商 F	773.07	379.08	401.83	-	支付对象 A
	供应商 B	487.62	255.35	270.67	-	支付对象 F、支 付对象 C
	供应商 C	478.75	186.85	198.06	-	支付对象 C
	供应商 G	88.21	15.77	16.72	-	支付对象 G
	供应商 H	-	0.01	14.42	-	支付对象 H

上述供应商中，2023 年度自供应商 B、供应商 D 采购所对应的业务合作分成、维保服务费，截止目前仍有部分尚未收回，系基础电信运营商尚未与公司开票结算完毕所致，待完成开票后将按信用期约定及时回款。

（四）扣除业务合作分成款项后，公司对主要供应商采购价格的公允性

报告期内，扣除业务合作分成、维保服务费后，公司自主要供应商采购单价情况如下：

单位：元/千兆/月

供应商名称	2023 年度	2022 年度
供应商 I	6,187.16	8,535.25
供应商 J	5,177.55	6,119.72
供应商 K	5,001.58	5,093.89
供应商 B	4,767.71	4,877.56
供应商 L	6,153.35	5,510.37
供应商 A	5,355.66	6,494.24
供应商 M	5,522.23	5,950.33

如前所述，报告期内，供应商 I 的带宽采购单价较高，主要系其供应的部分

带宽为均值计费模式，定价为 95 峰值模式下定价水平的 2 倍左右所致；2022 年度供应商 J 采购单价较高，主要系当年对其采购量较少所致；报告期内，公司自供应商 B 的采购单价较低，系采购的联通 IDC 资源发生于西南地区，但该价格已略高于当地供应商 K 直接供应公司的价格；2023 年度供应商 L 采购单价有所上升，系当年向其新增部分地区的 IDC 资源，因采购量较少、采购价格较高所致；2022 年度供应商 A 采购单价较高，系当年自其采购华中地区 IDC 资源，因采购规模不大，采购单价较高，而 2023 年起停止了该节点的采购，使得平均单价回落较快。

综上，公司对主要供应商采购价格存在差异是合理的，采购价格公允。

九、结合行业周期性、市场需求变化、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销量变化、公司在手订单情况等因素，量化分析报告期营业收入下降的原因及合理性，报告期内收入下滑但净利润较为稳定的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异

（一）营业收入下降概况

报告期内，公司营业收入明细构成项目变动情况如下：

项目	数量单位	2023 年度				2022 年度			
		收入金额 (万元)	占比	销量	销售单价 (元)	收入金额 (万元)	占比	销量	销售单价 (元)
带宽	千 M* 月	29,264.08	92.70%	50,697.33	5,772.31	35,466.01	95.30%	50,807.47	6,980.47
机柜	个*月	1,525.48	4.83%	5,858.72	2,603.78	1,088.34	2.92%	4,665.33	2,332.83
IP 地址	个*月	142.02	0.45%	38,349.19	37.03	69.65	0.19%	21,504.00	32.39
其他	-	523.91	1.66%	-	-	533.44	1.43%	-	-
信息安全服务	-	108.50	0.34%	-	-	57.07	0.15%	-	-
其他业务收入	-	3.55	0.01%	-	-	-	-	-	-
合计	-	31,567.55	100.00%	-	-	37,214.51	100.00%	-	-

报告期内，影响公司收入变动的主要指标如下：

项目	2023 年度	2022 年度
带宽销售单价变动幅度	-17.31%	-

项目	2023 年度	2022 年度
带宽销量变动幅度	-0.22%	-
带宽收入占比	92.70%	95.30%
营业收入变动幅度	-15.17%	-

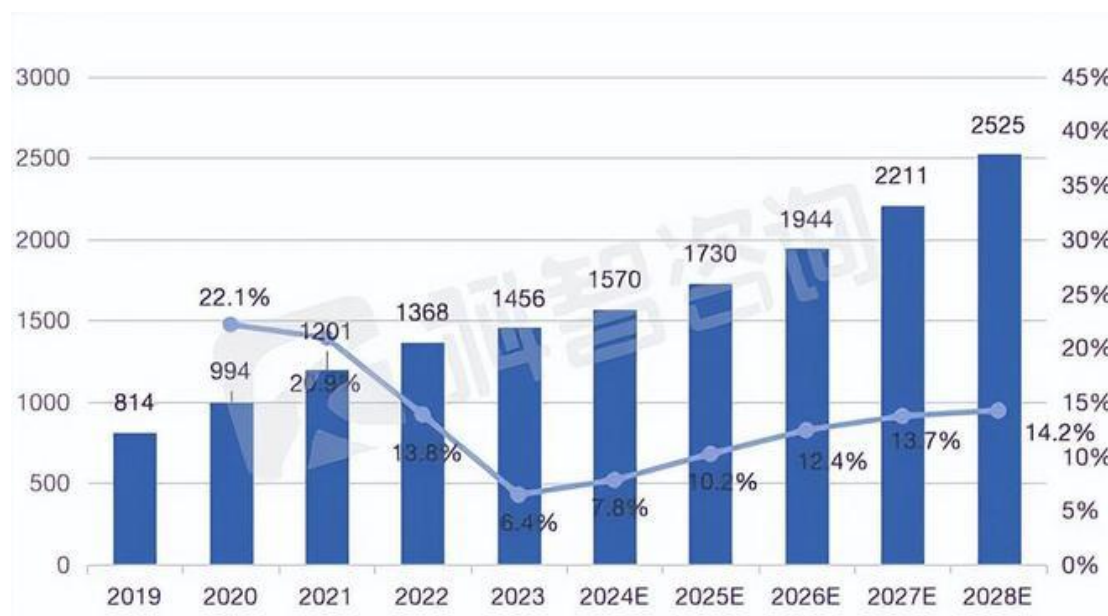
报告期内，公司营业收入下降 15.17%，主要系收入占比最高的带宽租用服务，其销售单价下降 17.31%、销售数量下降 0.22%所致，而公司机柜租用、IP 地址租用及其他收入总体有所增长。

（二）行业周期性

近年来，随着电商、音视频行业增速放缓，宏观经济下行，行业客户业务扩展及增长受限，使得传统 IDC 业务市场规模增速有所下降。

根据科智咨询发布的《2023-2024 年中国 IDC 行业发展研究报告》显示，2023 年中国传统 IDC 业务市场规模为 1,456.40 亿元，同比增长 6.4%，增速为近年来最低水平。

但伴随人工智能带动的智算需求爆发，预计到 2028 年，传统 IDC 市场规模将超过 2,500 亿元。



数据来源：科智咨询

因此，2023 年度，公司带宽销售数量回落 0.22%，与行业发展状况基本吻合。

（三）市场需求变化

公司的下游客户主要为云计算、人工智能、实时渲染、游戏、电商行业等，随着移动互联网、5G 等技术应用的快速发展，公司主要下游行业近年来呈现快速增长的态势，具体分析如下：

1、云计算

云计算采用虚拟化技术大幅提高服务器、存储的利用率，随着 5G、物联网、人工智能、大数据等信息技术创新的进一步发展应用，云计算的应用范畴将进一步延伸拓展。IDC 服务作为云计算的物理基础，将受益于云计算发展的马太效应，从而推动 IDC 服务的需求在全球范围内持续增长。

2、人工智能行业

人工智能（Artificial Intelligence）是用人制造的机器呈现人类智能的科技。人工智能系统能通过分析数据来学习、处理知识，理解并使用自然语言，甚至展现出创造性思维。人工智能技术的出现和广泛应用将为经济提供新的增长动能。据 IDC2023 年发布数据，2022 年中国人工智能整体市场规模达 23 亿美元，去年同期为 21.8 亿美元，受全球经济变化影响，市场整体放缓。但在 AICG、数字孪生、数字经济、元宇宙等概念的加持下，人工智能逐渐渗入各行各业与其融合创新，市场前景广阔。

3、实时渲染行业

实时渲染是实时生成 3D 图形的过程。在中国，实时渲染的发展与游戏、音视频、元宇宙等行业的发展以及对高质量、身临其境的游戏体验日益增长的需求密切相关。实时渲染在各行各业都有着广泛的应用，实时渲染是虚拟现实和增强现实实现的关键技术，其多用于为游戏、教育和培训创建沉浸式逼真的 VR 和 AR 体验。现今，实时渲染越来越多的用于教育和培训，其可创建逼真的模拟和可视化，帮助受众理解复杂的概念。此外，实时渲染也普遍应用于视频和游戏行业，用于在其中生成 3D 图形、动画、光照和物理模拟等，使用户体验到身临其境的交互式 3D 世界。

4、游戏行业

中国电子游戏产业自 1980 年诞生，经历了单机游戏阶段、PC 网游阶段、网

游电竞化阶段，在 2013 年正式进入移动游戏阶段。2022 年全球移动游戏市场规模巨大，达到 5,945.2 亿元。

2018 年 3 月至 12 月中国电子游戏版号审批暂停，在此监管不确定性的情况下，中国游戏公司开始了第一波出海热。根据中国音像与数字出版协会发布的《2022 年中国游戏出海情况报告》，美国是中国移动游戏出海收入最多的国家，占比达到 32.31%，其次为日本及韩国分别为 17.12%和 6.97%。中国游戏厂商在东南亚市场也表现亮眼，据 data.ai 提供数据，2022 年第三季度东南亚市场免费游戏榜前 30 名中就有 11 款产品为中国出海游戏厂商发行，占比高达 37%。

5、音视频行业

随着中国人口红利见顶，中国音视频社交类 APP 厂商纷纷把目光投向海外。根据 We Are Social 发布的《数字 2022 年 10 月全球统计报告》，截止 2022 年 10 月，全球社交媒体用户数达到 47.4 亿。据 Frost&Sullivan 预测，2021 至 2024 年全球社交媒体市场规模年复合增长率有望达到 15.1%，其中音视频类年复合增长率为 25.8%，视频社交类增长率为 27.6%。音视频社交增速将远超社交市场整体增速，海外市场空间广阔。目前中国音视频社交 APP 出海涉及全球，其中北美、欧洲、日韩为成熟市场，互联网渗透率、用户活跃度及付费意愿都很高。而东南亚、拉美、非洲和南亚地区为新兴市场，人口红利巨大，日均移动设备使用时间日渐增长。

中国音视频云服务市场可划分为 SaaS、PaaS 及 IaaS 市场。IaaS 是音视频云的底层架构及重要组件。SaaS 提供标准化应用。然而，国内音视频市场客户差异化需求较高，导致 SaaS 市场发展存在瓶颈。伴随着音视频在各行业应用的发展，有进一步发展潜力的 PaaS 市场份额预计将快速提高。

6、电商行业

根据网经社电子商务研究中心发布的《这十年：2012-2022 中国电子商务发展数据报告》显示，2012-2021 年中国电子商务市场规模从 7.85 万亿元上升到 42 万亿元，增长了 4.36 倍，预计 2022 年市场规模约达到 43 万亿元，增长率慢慢降至个位数，国内市场趋于饱和。而国内电商出海也经历了十余年，2012-2021

电商出口市场规模由 1.86 万亿元上升到 11 万亿元，增长了 4.9 倍，增速已超国内市场。

艾瑞咨询于 2024 年 3 月 7 日发布的报告显示，截至 2023 年 12 月，中国移动互联网月独立设备数达 13.93 亿台，与年中相比仅增长了万分之四，市场已经进入了更为成熟和饱和的阶段，增量空间有限。电商平台竞争加剧，价格成为新一轮角力焦点。

总体来看，虽然电商、音视频行业增速放缓，但云计算、人工智能、实时渲染、游戏行业仍具备较高的增长速度，对 IDC 资源仍具备较大新增需求。

（四）公司主要产品价格变动

报告期内，公司主要服务价格变动情况如下：

类别	项目	2023 年度	2022 年度
带宽	销售单价（元/千 M/月）	5,772.31	6,980.47
	销售单价变动幅度	-17.31%	-
机柜	销售单价（元/个/月）	2,603.78	2,332.83
	销售单价变动幅度	11.61%	-
IP 地址	销售单价（元/个/月）	37.03	32.39
	销售单价变动幅度	14.34%	-

报告期内，同行业披露销售单价的可比公司有尚航科技、首都在线、广东榕泰，与公司的对比情况如下：

收入明细	项目	2023 年度	2022 年度
带宽	尚航科技销售单价（元/千 M/月）	29,510.00	32,620.00
	首都在线销售单价（元/千 M/月）	6,370.00	7,420.00
	广东榕泰销售单价（元/千 M/月）	37,500.00	46,700.00
	公司销售单价（元/千 M/月）	5,772.31	6,974.78
机柜	尚航科技销售单价（元/个/月）	5,605.67	5,454.64
	首都在线销售单价（元/个/月）	4,938.10	4,867.45
	广东榕泰销售单价（元/个/月）	5,500.00	5,200.00

收入明细	项目	2023 年度	2022 年度
	月)		
	公司销售单价 (元/个/月)	2,603.78	2,332.83
IP 地址	尚航科技销售单价 (元/个/月)	36.35	34.89
	首都在线销售单价 (元/个/月)	未披露	未披露
	广东榕泰销售单价 (元/个/月)	未披露	未披露
	公司销售单价 (元/个/月)	37.03	32.39

注：2023 年度销售单价数据中，尚航科技为 2023 年 1-6 月数据，首都在线为 2023 年 1-9 月数据。

报告期内，公司三类服务的销售单价变动趋势与行业保持一致，其中，公司主要产品带宽的销售价格变动幅度与同行业可比公司对比如下：

公司名称	2023 年度		2022 年度
	带宽销售价格 (元/千兆/月)	变动幅度 (%)	带宽销售价格 (元/千兆/月)
尚航科技 (2023 年 1-6 月)	29,510.00	-9.53%	32,620.00
首都在线 (2023 年 1-9 月)	6,370.00	-14.15%	7,420.00
广东榕泰 (2023 年度)	37,500.00	-19.70%	46,700.00
平均值	-	-14.46%	-
公司	5,772.31	-17.31%	6,980.47

报告期内，公司带宽销售价格变动幅度与同行业可比公司首都在线平均水平基本一致。其中，尚航科技带宽销售单价较高，主要系其主要面向小客户销售带宽产品所致；广东榕泰带宽销售单价较高，主要系其主要销售定价较高的 BGP 三线带宽所致。由于带宽销售单价的大幅下降，使得 2023 年度公司营业收入下滑 15.17%。

（五）主要客户情况

2023 年度，公司部分主要客户的部分机房销售收入有所下降，主要系：

（1）阿里云

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
----	---------	---------

原合作机房销售收入	3,358.30	8,619.83
新合作机房销售收入	651.12	-
合计	4,009.42	8,619.83

2023 年度，公司对阿里云的销售收入大幅下降，主要系阿里云对部分地区高速带宽需求减少，调减了高速端口数量，导致采购量减少；但 2023 年度，公司与阿里云新合作了多个节点，新贡献了销售收入 650 余万元。

（2）京东

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
原合作机房销售收入	411.79	2,613.32
新合作机房销售收入	77.64	-
合计	489.44	2,613.32

2023 年度，公司对京东的销售收入大幅下降，主要系京东对于部分机房未与公司继续合作，同时受其对高速带宽的需求减少，对其他机房的带宽、机柜采购数量均有所减少，使得销量、销售收入降幅较大。

（3）华为

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
原合作机房销售收入	2,818.77	4,836.89
新合作机房销售收入	296.60	-
合计	3,115.36	4,836.89

2023 年度，公司对华为的收入有所下降，主要系华为对高速带宽的需求减少，对原合作的各机房带宽采购数量均有所减少，使得当年销量、销售收入有所下降。但 2023 年，公司与华为新合作了多个节点，新贡献了销售收入近 300 万元。

综上，总体来看，报告期内，主要客户阿里云、华为、京东的销售收入大幅下滑，主要系部分客户对高速带宽的采购需求减少所致，也存在部分机房的业务，未能与客户继续合作，客户相应停止了当地市场的服务器托管业务，或是转向其他供应商采购。因此，2023 年度部分主要客户采购需求减少，导致公司带宽销

售数量有所减少。

（六）产能利用率

报告期内，公司主要采用租赁模式开展 IDC 综合服务，公司根据已有客户订单，向运营商采购或增补相应 IDC 资源。

报告期内，公司带宽复用率、机柜出售率情况如下：

项目	2023 年度	2022 年度
带宽复用率	113.43%	108.31%
机柜出售率	97.02%	96.53%

总体来看，报告期内公司带宽复用率有所增长，机柜出售率基本稳定。

（七）产销量变化

报告期内，公司带宽销量略有减少，但机柜、IP 地址销量大幅增加，主要系 2023 年度公司与老客户合作新机房节点、公司新开发客户，新增了机柜、IP 地址销售数量及一定规模的带宽资源销量。但 2023 年度，公司客户总体带宽使用的平均峰值速度有所下降，导致带宽销量不增但机柜、IP 地址销量增加。其中以大客户阿里云的带宽销量下降尤为明显。

（八）公司在手订单情况

报告期末，公司在手订单的保底销售合同金额为 19,296.13 万元，包括腾讯、字节跳动、阿里云、华为、百度等大客户，根据过往经验，客户的实际使用量将在保底金额的两到三倍左右，故公司在手订单充足，未来收入具备稳定增长的基础。

（九）报告期内收入下滑但净利润较为稳定的原因及合理性

报告期内，得益于公司带宽复用率自 108.31% 上升至 113.43%，公司综合毛利率自 11.67% 增长至 15.31%。根据因素分析法，毛利率上升、营业收入下降对毛利的影响如下：

项目	2023 年度较 2022 年度	
	收入变动对毛利的影响 (万元)	毛利率变动对毛利的影响 (万元)

因素分析法影响金额	-658.76	1,150.56
-----------	---------	----------

根据因素分析法的统计结果，2023 年度公司营业收入下降、毛利率上升，对当年度毛利金额的影响分别为-658.76 万元、1,150.56 万元，合计导致毛利金额较上年同期增加 491.80 万元；但 2023 年度，公司市场开拓力度增加，同时提升了员工薪酬待遇，使得期间费用较上年同期增加 571.22 万元。两者共同作用，导致营业利润、净利润金额较上年同期基本持平。

（十）与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，同行业可比公司的收入变动情况如下：

公司名称	2023 年度		2022 年度
	收入金额（万元）	变动幅度（%）	收入金额（万元）
奥飞数据	133,479.45	21.63	109,743.46
光环新网	785,546.32	9.24	719,102.99
数据港	154,213.35	5.96	145,539.58
尚航科技	22,835.13	-0.07	45,700.38
平均值	-	9.19	-
公司	31,567.55	-15.17	37,214.51

注：2023 年度收入数据中，尚航科技为 2023 年 1-6 月数据，其变动幅度为年化变动幅度。

2023 年度，同行业可比公司营业收入总体稳中有增，系其销量总体有所增长所致。而公司营业收入下降 15.17%，主要系当年公司所销售区域的带宽市场价格下降 17.31%、带宽销量下降 0.22%所致。

同行业可比公司主要采用自建机房模式，其收入占比中机柜收入占比较高，带宽收入占比较小，故当年带宽价格下行对其营业收入冲击影响较小。

公司当年带宽销量较上年略有下滑，而同行业上市公司销量增长，主要系 2023 年度，受阿里云、京东等互联网头部企业开启降本增效策略影响，部分头部客户对公司的采购量出现暂时性下降情形，同行业可比公司收入基数大，对个别大客户的依赖相对较小，故个别客户需求波动对其营业收入冲击较小。

综上，2023 年度同行业可比公司营业收入总体增长，与公司变动趋势不一致，主要系其机柜收入占比较高而带宽收入占比较低，且其对大客户的依赖相对

较小，带宽市场价格下行、个别客户需求波动对其当年营业收入冲击较小所致。

十、报告期各期客户供应商重合的具体交易内容、金额及占收入、采购的比例，是否符合行业惯例，是否存在向同一合作方采购和销售相同产品的情况，如有，分析交易的必要性、合理性，会计处理是否符合《企业会计准则》规定

（一）报告期各期客户供应商重合的具体交易内容、金额及占收入、采购的比例，是否符合行业惯例

报告期内，涉及客户供应商重合的交易对象、交易内容、金额及占比如下：

①2023 年度

客户/供应商名称	销售内容	收入金额 (万元)	占比	采购内容	采购金额 (万元)	占比
中国联合网络通信有限公司海南省分公司	IDC 服务、合作共建机柜	3,533.19	11.19%	IDC 资源（与销售非同一机房）	1,435.87	5.39%
阿里云计算有限公司	IDC 服务	2,807.59	8.89%	其他机房 IDC 资源	1,434.42	5.38%
北京百度网讯科技有限公司	IDC 服务	1,271.72	4.03%	百度云	0.41	0.00%
京东云计算有限公司	IDC 服务	495.64	1.57%	其他机房 IDC 资源	567.61	2.13%
供应商 R	代理佣金	***	***	IDC 资源	***	***
供应商 W	代理佣金	***	***	IDC 资源	***	***
腾讯云计算（北京）有限责任公司	IDC 服务	24.39	0.08%	腾讯云	8.28	0.03%
中国电信股份有限公司南昌分公司	信息安全服务	11.27	0.04%	IDC 资源	3.73	0.01%
合计	-	8,535.98	27.04%	-	5,970.56	22.40%

②2022 年度

客户/供应商名称	销售内容	收入金额 (万元)	占比	采购内容	采购金额 (万元)	占比
阿里云计算有限公司	IDC 服务	8,619.83	23.16%	其他机房 IDC 资源	623.22	1.91%
北京百度网讯科技有限公司	IDC 服务	1,699.82	4.57%	百度云	0.85	0.00%

客户/供应商名称	销售内容	收入金额 (万元)	占比	采购内容	采购金额 (万元)	占比
中国电信股份有限公司黔西南分公司	IDC 服务	705.11	1.89%	IDC 资源 (与销售 非同一机 房)	2,742.14	8.41%
中国联合网络通信有限公司海南省分公司	IDC 服 务、合作 共建机柜	586.58	1.58%	IDC 资源 (与销售 非同一机 房)	3,348.49	10.26%
供应商 W	代理佣金	***	***	IDC 资源	***	***
优刻得科技股份有限公司	IDC 服务	99.78	0.27%	IDC 资源 (与销售 非同一机 房)	487.62	1.49%
腾讯云计算（北京）有限责任公司	IDC 服务	38.43	0.10%	腾讯云	23.49	0.07%
深圳市网心科技有限公司	IDC 服务	1.08	0.00%	IDC 资源 (与销售 非同一机 房)	773.07	2.37%
合计	-	11,907.20	32.00%	-	9,810.25	30.07%

公司存在既是客户又是供应商的原因如下：

（1）公司自中国联合网络通信有限公司海南省分公司采购海南联通的 IDC 资源及合作共建机房的电力能源，同时公司为在当地市场销售三线产品，经与海南联通达成合作，公司向其销售组合的 IDC 资源，间接实现对下游客户的销售业务，具有商业合理性；同样，公司向中国电信股份有限公司黔西南分公司销售组合的 IDC 资源，用于满足其三线资源整合需求，具有商业合理性。

其中，三线产品是指公司为满足终端客户需求，将三大运营商的带宽端口接入同一机房，最大程度保障客户峰值带宽的畅通。在此过程中，对应合作机房的运营商通过合作方式分得部分销售收益，因此存在运营商采购公司 IDC 资源形式，由运营商与终端客户结算。2023 年度，公司自中国联合网络通信有限公司海南省分公司采购金额下降，而对其销售收入大幅增加，系为满足下游客户需求，下游客户由单纯采购联通带宽资源逐步向采购三线带宽产品过渡，而自联通机房实现的终端销售规模总体保持稳定。

(2) 公司为供应商 R、供应商 W 介绍客户取得代理佣金，同时独立向其采购 IDC 资源，两类业务不具有直接关联，具有商业合理性；公司为中国电信股份有限公司南昌分公司提供信息安全等增值服务，同时独立向其采购 IDC 资源，两类业务不具有直接关联，具有商业合理性。

(3) 公司自阿里云计算有限公司、京东云计算有限公司、优刻得科技股份有限公司采购其他机房的 IDC 资源，系阿里云、京东等在当地采购规模较大，其供应价格低于运营商直接提供给公司的价格，因此公司自其采购开展业务方能具备盈利空间，具有商业合理性。由于 IDC 资源具有地域性的特点，当地的带宽资源总体只能在当地市场使用，因此公司若需要开拓外地市场业务，需要在外地另行采购带宽、机柜等 IDC 资源，而阿里云、京东等互联网巨头，通常在各地均具备较大的 IDC 资源采购量，拥有富足闲置的 IDC 资源，故能够将其多余未使用的 IDC 资源销售给公司。因此，由于公司的部分客户同时也拥有部分地区的 IDC 资源，基于其价格优势及公司对其品牌与服务的认可，双方存在相互提供 IDC 服务的业务，但所涉的产品与服务不处于同一地区，公司对客户的采购为暂时性的过渡安排，未来将直接转向三大基础运营商采购。

同行业可比公司中，也存在基础运营商等供应商同时为其客户的情形，属于行业惯例。

根据尚航科技的公开转让说明书：“报告期内，公司主要供应商与主要客户存在重合的情况，主要为三大基础电信运营商。三大基础电信运营商因其具有特殊的行业地位，为国内 IDC 企业 IDC 资源的主要供应商，亦为公司报告期内的主要供应商。2021 年后，随着公司参与投资的怀来数据中心及自建的无锡数据中心的大规模投产，公司通过和三大基础电信运营商的合作，能够更好的结合双方的优势为客户提供服务并加快上述两个机房机柜的上架率。随着公司与基础电信运营商合作规模的扩大，导致公司在 2022 年新增三大基础电信运营商为前五大客户。”

根据中联数据的招股说明书：“中国电信、中国联通是其前五大客户。报告期内，发行人存在客户与供应商重叠的情形，主要系该等客户、供应商与公司同为信息化领域企业，双方均有各自的主营业务产品及服务，双方在开展业务过程

中基于业务需求、技术水平、成本控制等因素考虑，存在采购对方提供的产品或服务的情形。”

综上，报告期内，公司存在客户供应商重叠情形，相关交易具有商业合理性，符合行业惯例。

（二）是否存在向同一合作方采购和销售相同产品的情况，如有，分析交易的必要性、合理性，会计处理是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司与同一合作方不存在采购和销售相同产品的情况，但存在采购的 IDC 资源与提供的服务属于同一机房的情形，即公司自供应商处取得的业务合作分成、维保服务费收入。

针对业务合作分成、维保服务费，公司在合并层面基于既是客户又是供应商且在同一机房发生的交易的考虑，基于谨慎性的判断，财务上采用净额法列示采购业务，将各月计提的业务合作分成及维保服务费作为采购成本抵减项处理。

上述会计处理方式符合《企业会计准则》的规定。

十一、结合报告期各期主要产品或服务价格、采购价格波动、人工等变化情况，量化分析毛利率波动的原因及合理性

报告期内，公司主要产品的毛利率变动情况如下：

序号	主要产品名称	2023 年度 毛利率	2022 年度 毛利率	毛利率变动
1	带宽	12.64%	9.55%	3.09%
2	机柜	42.40%	38.18%	4.22%

报告期内，公司主要产品收入、成本变动情况如下：

类别	项目	2023 年度	2022 年度	同比增减比例
带宽	销售单价（元/千 M/月）	5,772.31	6,980.47	-17.31%
	考虑带宽复用率后的销售单价	6,547.78	7,560.24	-13.39%
	采购单价（元/千 M/月）	5,700.26	6,813.13	-16.33%
机柜	销售单价（元/个/月）	2,603.78	2,332.83	11.61%
	采购单价（元/个/月）	1,371.20	1,313.53	4.39%

报告期内，各主要产品的毛利率变动情况及分析如下：

带宽的毛利率较上年增长 3.09%，主要系带宽复用率由 2022 年度的 108.31% 上升至 113.43% 所致。带宽考虑复用率后的销售单价同比下降 13.39%，采购单价同比下降 16.33%，该因素提升毛利率 2.94%。

机柜的毛利率较上年增长 4.22%，销售单价同比上涨 11.61%，采购单价同比上涨 4.39%，价格因素影响毛利率 7.22%，但受合作共建模式的摊销等费用增加影响，一定程度上使得毛利率水平收窄。

公司计入营业成本的直接人工仅为现场一线工作工时和技术人员远程运维工时的薪酬，占比极低，且报告期内单位人工成本变动幅度小，不影响主要产品的毛利率变动。

产品中的机柜分为租赁机柜以及合作共建机房的机柜，毛利率明细如下：

单位：万元

项目	2023 年度			2022 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
租赁机柜	1,109.13	662.18	40.30%	876.77	516.48	41.09%
合作共建	416.35	216.46	48.01%	211.57	156.31	26.12%
合计	1,525.48	878.64	42.40%	1,088.34	672.79	38.18%

由上表可知，租赁机柜的毛利率相对稳定，基本维持在 40% 左右，当期机柜毛利率变动的主要系合作共建模式下机柜毛利率的变动，原因为 2022 年度公司初步开展合作共建机房模式，当年机柜销售数量不饱和，毛利率较低；2023 年度公司机柜销售量稳步提升，使得毛利率水平达到较高水平。

综上，报告期内本公司的产品毛利率波动属于合理范围。

十二、各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性，量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性，说明公司是否具有价格传导能力

（一）各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性

有关报告期内本公司与可比公司的产品成本结构，列示如下：

产品名称	成本项目	2023 年度			2022 年度		
		公司	云工场	首都在线	公司	云工场	首都在线
IDC 服务	直接投入	98.96%	99.67%	99.63%	99.24%	99.58%	99.61%
	直接人工	0.05%	0.00%	0.00%	0.03%	0.00%	0.00%
	其他费用	0.99%	0.33%	0.37%	0.73%	0.42%	0.39%
合计		100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

目前可比公司无公开明细产品成本构成，现根据公开数据中大类产品（IDC 服务）的成本构成进行可比分析。报告期内，同行业营业成本中直接投入占绝大部分，基本维持在 99%左右。公司的直接人工仅包含少量现场一线工作工时工资，部分远程运维工时计入其他费用。通过比较分析得知，同行业可比公司基于重要性原则，未将运维人员薪酬计入 IDC 成本中的直接人工成本。本公司成本构成与同行业可比公司的差异很小，各成本项目构成均在合理范围。

（二）量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性，说明公司是否具有价格传导能力

产品名称	收入		变动金额	变动比例	成本		变动金额	变动比例
	2023 年度	2022 年度			2023 年度	2022 年度		
带宽租用	29,264.08	35,466.01	-6,201.93	-17.49%	25,565.05	32,079.11	-6,514.06	-20.31%
机柜租用	1,525.48	1,088.34	437.14	40.17%	878.64	672.79	205.85	30.60%
IP 地址租用	142.02	69.65	72.37	103.91%	73.23	14.18	59.05	416.43%
其他	523.91	533.44	-9.53	-1.79%	140.35	94.18	46.17	49.02%
信息安全服务	108.50	57.07	51.43	90.12%	77.10	12.88	64.22	498.60%
合计	31,563.99	37,214.51	-5,650.52	-15.18%	26,734.37	32,873.14	-6,138.77	-18.67%

由上表得知，带宽租用及机柜租用收入变动比例与成本变动比例具有一致性且成本和收入的变动属于合理范围，其中机柜当期收入变动稍高于成本变动比例，主要系 2022 年度公司初步开展合作共建机房模式，当年机柜销售数量不饱和，2023 年度公司机柜销售率大幅上升所致，可体现公司具备价格传导能力。

IP 地址租用成本增加 416.43%，收入上涨 103.91%，变动幅度不一致的原因为公司与基础运营商达成的业务合作分成及维保服务费以约定 IP 地址数量的金额结算，2023 年度公司为满足客户需求，增量采购了 IP 地址，相应新增业务合

作分成及维保服务费并未同比增加。此产品的价格传导能力较弱，但 IP 地址租用的收入占比仅为 0.45%及 0.19%，不影响公司总体的价格传导能力。

其他产品内容为代理佣金、服务器租赁，其他收入金额基本稳定但成本有所增加，主要系当年固定资产折旧有所增加，同时毛利率较低的服务器租赁收入占比有所增加所致。

信息安全服务的成本与收入变动方向一致，但变动比例差异较大，主要系为拓宽业务市场，从 2022 年为小客户提供网络安全服务、漏洞扫描、风险评估、等保测评、应急演练、安全培训服务，调整为承接企事业单位的信息安全维护的兼有软件服务及信息安全设备在内系统的安全服务，受硬件设备采购成本较大的影响导致毛利率未同比例上涨。

综上所述，公司总体具备一定价格传导能力。

十三、结合同行业可比公司客户构成、采购成本、人工成本等，说明公司综合毛利率低于同行业公司的原因及合理性，按照业务类别说明公司与可比公司毛利率差异原因及合理性

报告期内，本公司与可比公司各业务类别毛利率，列示如下：

可比公司 1	模式	2023 年度	2022 年度
首都在线	租赁模式	12.72%	14.74%
	IDC 服务综合毛利率	12.72%	14.74%
可比公司 2	模式	2020 年 1-9 月	2019 年度
中联数据	租赁模式	13.25%	14.52%
	投资+租赁模式	32.79%	31.61%
	合作共建模式	48.71%	35.94%
	IDC 服务综合毛利率	16.93%	15.06%
可比公司 3	模式	2023 年 1-6 月	2022 年度
尚航科技	租赁模式	23.31%	27.46%
	投资+租赁模式	24.63%	27.42%
	自建机房模式	11.57%	-135.51%
	IDC 服务综合毛利率	25.77%	27.17%
公司名称	模式	2023 年度	2022 年度
公司	租赁模式	14.83%	11.51%
	合作共建模式	48.01%	26.12%
	IDC 服务综合毛利率	15.27%	11.60%

注：由于无法获取信息安全有关业务的可比公司数据，以上业务类别中不包括信息安全服务的相关数据。

首都在线现有 IDC 业务主要是为了满足自身业务发展的内部需要，同时兼顾部分大客户的需求，而且首都在线的服务对象主要以互联网客户为主，大客户主要为国有上市公司、上市公司供应商、大型国有企业子公司上市公司旗下电商平台，首都在线由于推行“大客户战略”，为充分满足客户需求并提高客户粘性，首都在线在佛山、长沙、株洲、岳阳等非核心城市向其提供 IDC 服务，由于上述地区的毛利率较低，导致首都在线的 IDC 综合服务整体毛利率较低。采购成本为机柜租赁、带宽成本、专线租赁、IP 采购费用、固定资产折旧、无形资产摊销，无人工成本，整体带宽复用率不高，因此导致首都在线现有租赁模式 IDC 业务毛利率为 12.72%，经比较，公司与首都在线的客户构成、采购成本基本构成一致，人工成本占比低，租赁模式下的毛利率差异不大。

中联数据在电商、视频、大数据、云计算等互联网细分领域客户，主要客户包括京东、字节跳动、快手科技、阿里云、腾讯、华为等知名互联网企业及基础电信运营商。租赁模式的采购成本为机柜租用、服务器托管、带宽和其他费用。2020 年 6 月收购北京春禄后拥有马驹桥二期数据中心机房产权，导致 2020 年 1-9 月期间的机柜租用及服务器托管服务成本占比有所下降，毛利率下降。经比较，公司与中联数据的客户构成、采购成本构成相似，租赁模式下的毛利率差异不大。

尚航科技 IDC 综合服务的主要客户构成为腾讯集团、广州津虹及基础电信运营商，租赁模式的采购成本为机柜租用成本、带宽采购成本、专线传输成本、IP 采购成本、折旧及摊销。2023 年 1-6 月尚航科技租赁模式的带宽服务业务受客户结构和分布区域以及带宽产品类型的影响，销售单价高，收入占比大导致整体毛利率高。

通过比较可知，行业的人工成本占比极低，对毛利率影响很小。公司与可比公司的采购成本构成基本一致，IDC 综合服务毛利率受客户结构、区域分布和产品类型的影响，公司综合毛利率低于尚航科技，但与首都在线、中联数据租赁模式的毛利率水平持平。公司综合毛利率低于部分同行业公司合理的。

公司的信息安全服务毛利率变动如下：

序号	业务类别	2023 年度			2022 年度		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率

序号	业务类别	2023 年度			2022 年度		
		收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
1	信息安全服务	108.50	77.42	28.65%	57.07	24.17	57.65%

公司的信息安全服务在报告期内毛利率变动较大，主要受业务范围扩大的影响。2022 年，公司的信息安全服务业务主要集中在网络安全服务、漏洞扫描、风险评估、等保测评、应急演练、安全培训等为客户提供具有针对性的安全技术与管理咨询服务类项目，毛利率水平较高；2023 年公司业务拓展，业务类型调整为提供包含网络安全硬件设备，信息安全维护的兼有软件服务及信息安全设备在内系统的安全服务，业务调整促使营业收入呈上升趋势，但毛利率受设备采购成本影响有所下降。

十四、结合公司所处行业的景气度、同行业可比公司经营状况、期末在手订单、新签订单、期后经营业绩（收入及其增长率、毛利率、净利润、经营活动现金流量）情况等，说明公司经营业绩的稳定性及可持续性

报告期内及报告期后，公司营业收入先降后升，但净利润呈现稳中有升态势，盈利能力具有可持续性，具体分析如下：

（一）公司所处行业的景气度

国内 IDC 业务市场经历了多年 20%以上的高速增长后，在近两年由于消费互联网新兴业态推进迟缓、移动互联网流量增长有限、IDC 行业数字化应用需求尚未得到释放等，伴随《网络安全法》、《网络安全审查办法》、《数据安全法》、《关键信息基础设施安全保护条例》等政策法规出台，法律法规对保障数据安全、网络安全的管理措施和技术措施提出更加严格要求。2022 年开始，中国传统 IDC 业务市场增速开始出现一定回落，2023 年增速进一步回落至 6.4%，中国传统 IDC 业务市场进入到调整与稳步增长阶段。

但是未来伴随宏观经济环境启稳，数字经济“东数西算”深入推进，消费互联网创新业态发展，以及人工智能带动的智算需求爆发，国内 IDC 业务市场有望迎来新一轮的加速发展。从需求侧看，随着数字技术社会各领域的渗透，算力需求预计仍然以每年 20%以上的速率稳健增长。预计到 2028 年，中国传统 IDC 业务市场规模将超 2,500 亿元。

（二）同行业可比公司经营状况

2022 年度、2023 年度、2024 年 1-3 月，同行业可比公司经营业绩情况如下：

1、营业收入

公司简称	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度
	金额（万元）	年化变动幅度	金额（万元）	变动幅度	金额（万元）
奥飞数据	38,115.20	14.22%	133,479.45	21.63%	109,743.46
光环新网	197,817.22	0.73%	785,546.32	9.24%	719,102.99
数据港	38,139.68	-1.07%	154,213.35	5.96%	145,539.58
尚航科技	未披露	未披露	22,835.13	-0.07%	45,700.38

2、归属于母公司股东的净利润

项目	2024 年 1-3 月		2023 年度		2022 年度
	金额（万元）	年化变动幅度	金额（万元）	变动幅度	金额（万元）
奥飞数据	5,050.05	42.93%	14,132.80	-14.70%	16,567.39
光环新网	16,400.17	69.09%	38,795.89	144.09%	-87,991.80
数据港	3,575.39	16.30%	12,297.48	4.65%	11,751.35
尚航科技	未披露	未披露	2,634.60	-28.14%	7,332.55

2023 年度，同行业可比公司营业收入总体有所增长，净利润部分增长，部分有所回落。

2024 年 1-3 月，同行业可比公司营业收入部分增长，部分基本稳定，但净利润总体均有所增长。

（三）期末在手订单

报告期末，公司在手订单的保底销售合同金额为 19,296.13 万元，包括腾讯、字节跳动、阿里云、华为、百度等大客户，根据过往经验，客户的实际使用量将在保底金额的两到三倍左右，故公司在手订单充足，未来收入具备稳定增长的基础。

（四）新签订单

2024 年 1-6 月，公司与阿里云、百度等大客户就新机房节点的合作新签订了合同，同时承接了基础运营商一系列的工程、服务项目，并与十余家中小客户新签订了销售合同，新签合同保底年销售额 3,840.61 万元。

报告期后，公司新签订单情况总体良好，为公司的持续盈利能力提供了保障。

（五）期后经营业绩情况

2024 年 1-6 月，公司的营业收入、净利润指标如下：

项目	2024 年 1-6 月		2023 年度
	金额（万元）	年化变动幅度	金额（万元）
营业收入	21,432.92	35.79%	31,567.55
归属于母公司股东的净利润	2,077.25	72.26%	2,411.76
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	2,031.87	88.88%	2,151.49

注：2024 年 1-6 月财务数据未经会计师审计或审阅。

2024 年 1-6 月，公司各月销量、收入稳定，且加之带宽复用率稳步提升，使得公司经营业绩较上年大幅上涨，营业收入、净利润的增长幅度均高于同行业可比公司平均水平，但变动趋势一致。

十五、主办券商、会计师核查程序及核查意见

（一）请主办券商、会计师按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求核查上述事项

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了如下核查程序：

（1）访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解报告期内公司盈利指标、偿债能力指标、营运能力指标、现金流量指标的变动情况及变动原因，了解报告期内经营活动产生的现金流量净额的变动原因及与净利润的差异原因及合理性；

（2）向会计师了解与财务会计信息相关的重大事项判断标准、审计中的重要性水平；

(3) 通过国家企业信用信息公示系统、ifind 金融数据终端、企查查等公开信息检索网站，获取并交叉核对公司报告期各期前五名客户的成立时间、实际控制人、注册资本、经营规模等信息；

(4) 对公司报告期各期前五名客户进行走访，对于无法接受走访的客户进行替代性核查程序，了解公司与其合作背景、合作模式、销售产品类别、定价政策、未来合作计划等相关信息；

(5) 向公司销售负责人了解公司与前五大客户的合作原因、合作情况，是否具有可持续性、稳定性；

(6) 获取公司与报告期各期前五名客户的框架合同或相关订单，获取合同签订周期及续签约定等关键条款设置、持续履约情况等信息；

(7) 按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》“1-13 客户集中度较高”中有关规定，获取公司报告期各期财务报表，核查公司是否存在单一大客户销售收入或毛利占比达到 50%以上的（存在受同一实际控制人控制的客户时，公司应当合并计算）的情形；通过查阅同行业可比公司公转说明书、招股说明书、定期报告等公开资料，结合上述核查程序，了解公司客户集中度较高的原因，与行业经营特点是否一致；公司客户在行业中的地位、透明度与经营状况，是否存在重大不确定性风险；公司与客户合作的历史、业务稳定性及可持续性，相关交易的定价原则及公允性；公司与重大客户是否存在关联方关系，公司的业务获取方式是否影响独立性，公司是否具备独立面向市场获取业务的能力；了解同行业可比公司客户集中度，分析公司客户集中度较高的合理性，是否符合行业惯例；

(8) 获取并查阅 IDC 行业相关的产业政策，访谈公司管理层，了解公司所处行业的发展状况、市场竞争状况，判断公司客户流失对公司经营业绩的影响；通过公司高管、相关业务部门负责人了解公司针对客户流失的应对策略；

(9) 获取公司报告期各期员工花名册，访谈公司高管、人力资源负责人等，了解公司员工人数较少的原因、判断其是否存在合理性；

(10) 通过 ifind 金融数据终端、见微数据等公开渠道获取并对比公司及同行业可比公司的报告期各期期初期末人员数量、人均创收、创利情况，访谈公司

销售部门负责人，结合公司销售模式与同行业可比公司的差异，分析公司销售人员人均创收与可比公司的差异情况、与营业收入及公司生产经营规模是否匹配；

（11）访谈公司管理人员、销售业务负责人等，了解报告期内公司市场策略、获客方式、新客户拓展情况；取得截至报告期末公司在手订单明细，分析公司与主要客户合作的稳定性，判断公司未来收入是否具备稳定增长能力；

（12）获取公司报告期各期采购明细表，访谈公司管理人员、财务部门负责人等，了解报告期各期公司营业成本中直接投入的各项明细内容及占比；获取公司报告期各期收入明细表、查阅同行业可比公司公开转让说明书、招股说明书、定期报告等，公司营业成本中直接投入占比 99%，人工成本、其他费用占比仅为 1%左右的原因及合理性；

（13）访谈公司管理人员、核心技术人员，实地走访了公司主要机房节点，了解公司在 IDC 综合服务业务中承担的具体工作内容，从供应商采购后的具体工序或环节；查阅同行业可比公司公开转让说明书、招股说明书，从公开渠道获取关 IDC 行业、传统贸易行业相关研究报告等，了解公司 IDC 综合服务业务与传统贸易业务的区别；

（14）访谈公司销售负责人和财务负责人，了解并复核公司收入确认及成本结转的具体时点及依据，以及公司是否存在通过调节结算时点调节收入情形；

（15）访谈公司管理人员、核心技术人员，参观 IDC 机房，了解公司主要产品（服务）的技术先进性、产品附加值、核心竞争力等情况；

（16）访谈公司财务总监，了解公司业务模式、销售合同的主要条款约定，了解固定 IDC 合同、敞口 IDC 合同、信息安全服务等各项收入的收入确认原则，了解 IDC 综合服务收入按照时段法确认收入是否谨慎、合理，了解相关履约进度如何确认及收入确认的具体依据，报告期内公司是否存在通过调整合同约定调节收入确认情形；

（17）获取并查阅同行业可比公司的公开资料，了解其收入确认原则；

（18）获取并查阅报告期内公司与主要客户签订的销售合同，核查是否存在通过调整合同约定调节收入确认情形；

(19) 获取并查阅报告期内公司与客户签订的固定合同、敞口合同，统计分析两类合同确认收入的金额及占比；

(20) 获取并查阅报告期内公司收入明细表、成本明细表，计算带宽复用率；

(21) 访谈公司董事长、总经理、技术总监，了解公司带宽复用率的基本情况，提高带宽复用率的措施；

(22) 获取并查阅同行业可比公司的公开资料，了解其带宽复用率情况；

(23) 访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解公司采购集中度较高的原因及合理性、与同行业公司是否存在显著差异、对中国电信是否存在单一供应商依赖、合作稳定性、报告期内向中国电信采购价格的公允性，以及未来降低供应商依赖的具体措施；

(24) 查阅同行业可比公司的公开资料，统计分析其前五大供应商采购金额占比情况；

(25) 获取并查阅公司合同台账，统计分析公司与中国电信各分支机构的历史合作情况；

(26) 获取并查阅报告期内公司收入明细表、成本明细表，统计分析公司自三大基础运营商采购单价的差异、不同运营商机房对应的销售单价及采购单价情况，分析判断中国电信采购单价的公允性；

(27) 访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解公司向非运营商采购 IDC 资源的原因及合理性、与运营商相比采购价格的公允性、非运营商采购所涉业务合作分成及维保服务费的计提、支付情况与支付对象，以及扣除业务合作分成款项后公司对主要供应商采购价格的公允性；

(28) 访谈主要非运营商供应商，了解公司与其合作背景及合作原因、采购定价机制、是否涉及业务合作分成及维保服务费；

(29) 获取并查阅公司报告期内及期后其他应收款明细账，统计非运营商所涉业务合作分成及维保服务费的计提、支付情况与支付对象；

(30) 获取并查阅报告期内公司成本明细表，统计分析公司主要供应商采购

原值、采购原价、扣除业务合作分成及维保服务费后的采购净额、采购单价，比较主要供应商采购价格的公允性；

（31）访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解报告期内营业收入下降的原因，以及行业周期性、市场需求变化、公司主要产品价格变动、主要客户情况、产能利用率、产销量变化、公司在手订单等影响因素情况，了解报告期内收入下滑但净利润较为稳定的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异；

（32）查阅行业研究报告资料，分析传统 IDC 行业市场规模增长情况及未来增长空间，下游市场需求变化情况，行业的景气度情况；

（33）查阅同行业可比公司公开资料，统计分析报告期内带宽、机柜、IP 地址的市场价格变动情况；

（34）获取并查阅报告期内公司收入明细表，统计分析营业收入下降较多的阿里云、京东、华为的具体销售数量、销售单价变动情况，了解其下降的原因及合理性；

（35）获取并查阅公司统计的截止报告期末在手订单明细情况，分析未来收入的可实现性；

（36）访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解报告期内客户供应商重合的具体情况、是否符合行业惯例、是否存在向同一合作方采购和销售相同产品的情况，以及公司的财务会计处理方式；

（37）获取并查阅报告期内公司收入明细表、成本明细表，统计复核既是客户又是供应商的具体明细情况，判断分析是否存在销售、采购同一产品或服务的情况；

（38）访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解报告期各期公司主要产品销售价格、采购价格波动、人工等变化情况，了解毛利率波动的原因及合理性，了解各产品的成本构成与同行业可比公司是否存在差异及其合理性，了解公司销售价格对采购价格是否具有价格传导能力，了解公司综合毛利率低于同行业公司的原因及合理性，相关差异原因及合理性；

(39) 获取并查阅报告期内公司收入明细表、成本明细表，统计分析主要产品销售单价、采购单价及波动情况、直接人工变动情况、成本结构情况，并基于毛利率贡献率量化分析毛利率波动的原因及合理性，量化分析各产品成本变动与收入变动金额及比例是否一致及其合理性；

(40) 查阅同行业可比公司的公开资料，统计分析其成本构成、毛利率情况，并进一步比较自建机房模式、租赁机房模式的毛利率水平；

(41) 查阅同行业可比公司的公开资料，统计分析其 2022 年度、2023 年度、2024 年 1-3 月经营业绩情况；

(42) 获取并查阅公司合同台账，统计 2024 年新签订的主要销售合同对应预计收入情况；

(43) 获取并查阅公司 2024 年 1-6 月未审合并财务报表，了解 2024 年 1-6 月公司经营业绩的增长原因，判断分析公司是否具备持续盈利能力。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司已在《公开转让说明书》中充分适当的补充披露盈利、偿债、营运、现金流量等主要财务指标变动情况，已补充披露报告期经营活动现金流量净额的变动原因及与净利润的差异原因及合理性及审计中的重要性水平。

(2) 公司已经按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》在公转说明书中披露客户集中度较高的相关事项，详见《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“四、公司主营业务相关的情况”之“(二) 产品或服务的主要消费群体”之“2、客户集中度较高”；公司与前五大客户的合作具有可持续性；公司客户集中度较高符合行业惯例；公司与主要客户具有良好的合作关系，销售稳定，能够保证公司未来业绩的持续、稳定，不会影响公司持续经营能力。

(3) 公司员工人数较少系公司业务模式决定，具有合理性；公司人均创收及人均创利情况与营业收入及公司生产经营规模基本匹配，与同行业可比公司不存在显著差异。

(4)公司具备成熟的市场策略和获客方式；公司新客户拓展情况较为顺利，报告期末在手订单充足。

(5) 公司营业成本中直接投入占比 99%，人工成本、其他费用占比仅为 1% 左右的原因主要系业务模式决定，公司将从供应商处采购的带宽、机柜、IP 地址费用，归集至直接投入，与同行业可比公司处理不存在显著差异，具有合理性；公司在 IDC 综合服务业务中主要承担获取数据中心机房的网络基础设施，并通过向基础电信运营商采购带宽、IP 地址获取网络资源，整合自身优势专业资源，向客户提供机柜/机位租用、带宽租用、IP 地址租用等综合 IDC 服务的工作内容，从供应商采购后的具体工序或环节，公司 IDC 综合服务业务与传统贸易业务的区别在于业务模式、运营模式、地理及气候因素的限制；公司的产品及服务具备技术先进性、产品附加值和核心竞争力。

(6) 报告期内，公司各项收入确认的原则、时点、依据充分适当，收入确认时点与合同约定一致，与同行业可比公司不存在明显差异；IDC 综合服务收入按照时段法确认收入谨慎、合理，公司收入确认符合合同约定，与同行业可比公司不存在明显差异，相关履约进度及收入确认的具体依据符合《企业会计准则》规定；报告期内公司不存在通过调整合同约定调节收入确认情形。

(7) 报告期内，公司与客户签订的合同以敞口合同为主，固定合同占比较低；公司的带宽复用率总体处于行业中下水平，不存在异常情形；公司制定了合理的提升带宽复用率的措施。

(8) 公司采购集中度较高系上游供应商相对集中所致，符合行业特征，与同行业公司不存在显著差别；报告期内，公司与中国电信各地不同分支机构独立合作、独立采购，不构成实质的单一供应商依赖情形，与中国电信各分支机构保持了较为稳定的合作关系，自中国电信的采购价格是公允的，公司制定了合理的降低供应商依赖的措施；公司向非运营商采购 IDC 资源系基于运营商供给不足及采购价格优势，具有合理性，采购价格公允，非运营商部分也涉及业务合作分成及维保服务费，公司已正常计提，大部分由运营商或其指定公司支付；扣除业务合作分成及维保服务费后，公司对主要供应商采购价格是公允的。

(9) 报告期内，公司营业收入下降，主要系收入占比最高的带宽租用服务，

其销售单价下降 17.31%、销售数量下降 0.22%所致，公司带宽销售数量回落与行业周期性基本吻合，与下游需求变化基本匹配，主要产品价格变动与市场价格变动趋势一致，2023 年度部分主要客户采购需求减少，导致公司带宽销售数量有所减少，报告期内公司带宽复用率有所增长，机柜出售率基本稳定，采购量、销售量符合公司实际情况，公司在手订单较为充沛；报告期内收入下滑但净利润较为稳定，系带宽复用率升高导致毛利率提升，抵减收入下降后仍导致毛利额增加，毛利的增加抵减了销售费用、管理费用的增加，使得净利润基本稳定；2023 年度同行业可比公司营业收入总体增长，与公司变动趋势不一致，主要系其机柜收入占比较高而带宽收入占比较低，且其在大客户的依赖相对较小，带宽市场价格下行、个别客户需求波动对其当年营业收入冲击较小所致。

（10）报告期内，公司存在客户供应商重叠情形，相关交易具有商业合理性，符合行业惯例。

（11）报告期内，公司毛利率上升主要系带宽复用率上升所致具有合理性。

（12）报告期内，公司 IDC 综合服务的成本构成与同行业可比公司不存在较大差异，成本变动与收入变动金额及比例一致，具有合理性，公司具有价格传导能力。

（13）报告期内，公司综合毛利率低于同行业可比公司系经营模式存在差异所致，具有合理性。

（14）报告期内及报告期后，公司经营业绩呈现稳中有升态势，具有可持续性，系公司所处行业经历了调整与稳步增长阶段，后续行业市场规模增长可期，同行业可比公司经营业绩总体稳中有升，公司在手订单较为充沛，报告期后新签订了较为丰富的销售合同，期后经营业绩增长较快。

（二）说明对营业收入执行程序，包括对客户走访比例、发函比例、回函比例、替代程序、期后回款比例、收入截止性测试比例等，是否存在提前或延后确认收入的情形；对报告期内收入真实性、准确性、完整性发表明确意见

1、核查程序

针对营业收入，主办券商、会计师主要执行了如下核查程序：

(1) 获取并查阅报告期内公司收入明细表，统计公司对主要客户的销售明细情况、收入变动情况，了解收入变动的原因及合理性；

(2) 查阅主要客户工商信息（包括成立时间、注册资本、主营业务、股本结构等），判断公司与主要客户之间是否存在关联关系；

(3) 对公司部分主要客户访谈。主办券商、会计师按照年度销售金额 100 万元为重要性水平，走访报告期各期 100 万元销售额以上的客户。由于腾讯、字节跳动、阿里云、华为等客户均有其自身的后台数据统计系统并实时更新使用流量数据，且前述公司不接受任何形式的外部访谈，因此实际访谈如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
实地访谈客户对应销售收入	8165.86	10160.17
财务报表营业收入	31,567.55	37,214.51
访谈核查比例	25.87%	27.30%
访谈客户数量	12 家	16 家
除去华为、腾讯、字节跳动、阿里云以外年度销售金额 100 万元以上的总客户数量	14 家	19 家
访谈核查比例	81.57%	84.21%

对于未能走访的客户，主办券商、会计师已发函询证；同时主办券商、会计师已通过登录腾讯、字节跳动、阿里云、华为等大客户的后台供应商管理系统，查阅报告期内对方与公司的交易记录，通过该核查程序补充覆盖的收入核查比例如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
查阅供应商系统对应销售收入	21,722.67	20,414.09
财务报表营业收入	31,567.55	37,214.51
查阅供应商系统核查比例	68.81%	54.86%

通过实地走访、查阅供应商系统合计核查的收入比例为：

项目	2023 年度	2022 年度
走访核查比例	16.77%	13.17%
查阅供应商系统核查比例	68.81%	54.86%
合计核查收入比例	85.58%	68.02%

报告期内，主办券商、会计师通过实地走访、查阅供应商系统合计核查收入比例为 68.02%、85.58%。

(4) 对公司主要客户实施函证程序，函证报告期内公司对其销售收入金额、应收账款余额。

报告期内，营业收入的发函比例、回函比例情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
发函金额	28,375.53	32,954.81
营业收入	31,567.55	37,214.51
发函比例	89.89%	88.55%
回函金额	20,163.65	23,757.56
回函比例	63.87%	63.84%

报告期内，主办券商、会计师通过实施函证程序，营业收入的发函比例为 88.55%、89.89%，回函比例为 63.84%、63.87%。

(5) 针对未回函、未走访、未核查供应商系统的主要客户，主办券商、会计师执行了替代测试，核查应收账款期末余额形成对应收入凭证及期后回款情况，对应核查报告期内收入比例为 4.58%、5.68%。

经走访、查阅供应商系统、函证、替代测试，报告期内主办券商、会计师对营业收入的合计核查比例如下：

项目	2023 年度	2022 年度
走访核查比例	16.77%	13.17%
查阅供应商系统核查比例	68.81%	54.86%
通过函证增加的核查比例	-	16.07%
通过替代测试增加的核查比例	5.68%	4.58%
总计核查收入比例	91.27%	88.66%

报告期内，主办券商、会计师通过实地走访、查阅供应商系统、函证、替代测试合计核查收入比例为 88.66%、91.27%。

(6) 对报告期末应收账款执行期后回款测试，截至 2024 年 6 月 30 日，应

收账款的期后回款比例为 96.62%;

(7) 对报告期内各重要节点的销售收入执行收入截止性测试,覆盖的收入占 2022 年度、2023 年度营业收入比例分别为 6.83%、4.25%;

(8) 获取公司主要客户销售合同,检查相关交易合同条款是否符合公司的收入确认政策,分析公司收入确认政策是否符合企业会计准则的规定;

(9) 获取并查阅报告期内公司收入明细表,统计分析公司营业收入分季度的情况,分析收入是否存在季节性变动情况,是否存在期末集中确认收入、期初冲回的情形;

(10) 执行销售与收款循环的穿行测试,检查报告期内的收入明细账中的大额销售记录,并追查至销售合同或订单、记账凭证、暂估清单、发票、结算单、银行回单,核实公司收入的真实性、确认时点及金额的准确性;

(11) 对销售收入实施实质性分析程序,结合公司报告期内所售产品服务的销售金额、销售数量,对产品服务的销售单价和毛利率等进行分析;

(12) 获取公司管理层关于销售真实性的书面声明。

2、核查意见

经核查,主办券商及会计师认为,报告期内,公司营业收入是真实、准确、完整的,不存在提前或延后确认收入的情形。

问题 3.关于应收款项。

根据申报文件,报告期各期末,公司应收账款账面价值分别为 8,676.71 万元和 7,536.86 万元,占流动资产的比例分别为 68.22%和 49.75%;其他应收款中应收业务合作分成、维保服务费账面价值分别为 1,443.84 万元和 3,808.88 万元,2023 年末其他应收款中应收拆借款为 282.94 万元,主要为拆借相关人员款项,尚未归还。

请公司说明：（1）结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额波动的原因及合理性，与业务开展情况是否匹配；

（2）应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例；结合期后回款情况、客户期后信用变化情况等，说明主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；（3）公司坏账计提比例与同行业可比公司是否存在差异、坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分；（4）其他应收款中业务合作分成、维保服务费大幅增长的原因及具体情况，包括但不限于核算内容、计费依据及比例、不同客户间维保服务费、代理分成比例是否存在差异及原因、金额及占比、发生原因、与营业收入的匹配性、代理分成及维保服务费支付方式，计入其他应收款的合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；报告期各期公司通过第三方公司收取返利的具体情况，包括公司名称、返利金额、计提比例、采购金额及采购对象、期末其他应收款余额及期后收回情况；（5）资金拆借款的具体情况、是否计提利息、拆借款项的时间、原因及合理性，报告期末尚未归还的原因及款项偿还计划。

请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见。

【回复】：

一、结合业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期等，说明应收账款余额波动的原因及合理性，与业务开展情况是否匹配

公司根据业务模式分类列述应收账款主要客户明细如下：

单位：万元

序号	业务模式	客户名称	2023年12月31日账面余额	2022年12月31日账面余额	波动比例
1	IDC 综合服务收入	阿里云	2,406.09	3,415.57	-29.56%
2	IDC 综合服务收入	腾讯	1,852.86	1,995.17	-7.13%
3	IDC 综合服务收入	字节跳动	897.65	1,324.42	-32.22%
4	IDC 综合服务收入	华为	776.30	496.49	56.36%
5	IDC 综合服务	中国联通	576.37	10.28	5,506.50%

序号	业务模式	客户名称	2023 年 12 月 31 日账面余额	2022 年 12 月 31 日账面余额	波动比例
	收入				
6	IDC 综合服务收入	其他客户	1,395.76	1,843.76	-24.30%
IDC 综合服务应收小计			7,901.43	9,070.71	-12.89%
7	信息安全服务	中国广电江西网络有限公司共青城市分公司	3.50	-	100.00%
8	信息安全服务	峡江县大数据中心	0.10	1.80	-94.44%
9	信息安全服务	湖南康通电子股份有限公司	-	2.50	-100.00%
10	信息安全服务	江西省峡江县中医院	-	0.20	-100.00%
11	信息安全服务	南昌市西湖区政务服务数据管理局	-	6.99	-100.00%
12	信息安全服务	中国广电江西网络有限公司德安分公司	-	3.50	-100.00%
信息安全服务应收小计			3.60	14.99	-75.98%
合计			7,905.03	9,085.70	-12.99%

结合业务模式分析，公司截止 2023 年 12 月 31 日 IDC 综合服务收入和信息安全服务的应收账款余额占比分别为 99.95%和 0.05%，收入占比分别为 99.66%和 0.34%，与业务开展情况匹配。应收账款余额波动分析报告期各期末，公司应收账款余额分别为 9,085.70 万元、7,905.03 万元，占营业收入的比例为 24.41%、25.04%，整体较为稳定。2023 年末公司应收账款余额较 2022 年末减少 1,180.67 万元，下降 12.99%。2023 年公司营业收入较 2022 年缩减 15.17%，公司应收账款余额波动与营业收入变动基本匹配。

公司与主要客户在销售合同中约定的对账开票结算条款、信用政策、收款方式如下：

客户名称	对账开票结算条款	信用政策	收款方式
阿里云计算有限公司	次月 5 日前确认当月流量结算值，节假日顺延；双方确认当期流量结算值后，公司提供相应金额发票	收到发票后 30 个工作日内支付	电汇
深圳市腾讯计算机系	次月 5 日前确认流量结算值，次月	收到发票后 30	电汇

客户名称	对账开票结算条款	信用政策	收款方式
统有限公司	10 日前公司提供相应金额发票/ 双方在 30 个自然日内完成上月正常 结算数据的核对，遇节假日最长顺 延 10 个自然日，完成核对后公司开 具相应金额发票及付款通知书	天支付/收到发 票后 20 个工作 日内支付	
华为云计算技术有限 公司	双方于每月初确认上月的流量结算 值，双方确认后乙方提供相应金额 发票	收到发票后 30 天支付/收到发 票后支付	付 至 公 司 银行账户
北京字跳网络技术有 限公司	公司于每月 5 日前提提交上月的流量 图和付款通知单，字节跳动收到后 5 日内进行确认。确认后公司提供相 应金额发票	收到发票后 60 个自然日内支 付/使用月后 60 个自然日内支 付	银行转账
京东云计算有限公司	公司于每月 5 日前提提交上月的流量 图和付款通知单，京东收到后 7 日 内进行确认。确认后公司提供相应 金额发票	收到发票后 30 个工作日内支 付	银行转账
北京百度网讯科技有 限公司	按月对账，按季度进行结算和支付	收到发票后 30 日内支付	银行转账

根据合同约定，公司的主要客户信用期大多为开票后 30 天，收入确认至开票的时间周期一般为 10 天，合计为 40 天（其中阿里云为 52 天、字节跳动为 60-70 天、百度网讯为 90 天）。

报告期内，公司的应收账款周转率、应收账款平均周转天数如下：

项目	2023 年度	2022 年度
应收账款周转率（次）	3.89	4.55
应收账款周转天数（天）	93.73	80.24

报告期内，公司应收账款实际周转天数为 80.24 天、93.73 天，长于合同约定的回款期，主要系受部分客户对账周期延长影响，公司实际开票时点较 IDC 服务提供完成当月有所滞后，从而表现为收入确认时点至实际回款时点的周期有所延长。

报告期内，计算得出的应收账款周转天数有所上升的原因，系 2023 年一至三季度，公司营业收入较上年同期有所回落，而 2023 年第四季度企稳回升，与上年同期持平，因此期末应收账款余额与上年末总体相当，实际账期与 2022 年度总体保持稳定。

未来公司将强化与客户的对账沟通机制，积极落实对账结算工作，充分保障

自身权益，提升货款回笼速度。

报告期内，公司应收账款前五名客户基本均为当年前五大客户。应收账款余额随着当期客户销售收入的减少，相应呈现下降态势，具有匹配性。

二、应收账款的期后回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、是否符合行业惯例；结合期后回款情况、客户期后信用变化情况等，说明主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

（一）主要应收账款的期后回款情况

公司主要应收账款的期后回款情况如下：

序号	客户名称	2023 年 12 月 31 日账面余额	期后回款金额	期后回款比例
1	百年云启（上海）网络科技有限公司	1,956.96	1,956.96	100.00%
2	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1,850.86	1,850.86	100.00%
3	华为云计算技术有限公司	776.30	776.30	100.00%
4	中国联合网络通信有限公司海南省分公司	576.37	576.37	100.00%
5	北京基石泰来科技有限公司	557.15	557.15	100.00%
主要客户的应收账款余额小计		5,717.63	5,717.63	100.00%
其他客户		2,187.40	1,920.02	87.78%
合计		7,905.03	7,637.65	96.62%

（二）应收账款逾期金额及比例

公司应收账款逾期金额及比例如下：

客户名称	期末账面余额	占应收账款的比例	账龄 1-2 年金额	账龄 3-4 年金额	未回款原因	坏账准备金额
重庆云遇万物科技有限公司	135.06	1.71%	40.11	94.95	客户暂时性资金周转困难，被限制高消费	135.06

报告期末，公司长账龄应收款涉及客户总体较少、规模不大，公司对重庆云

遇万物科技有限公司单项全额计提坏账准备。

(三) 应收账款余额占收入的比例符合行业惯例

单位：万元

公司名称	2023 年			2022 年		
	应收账款	收入	占比	应收账款	收入	占比
首都在线	36,534.09	124,328.73	29.39%	33,089.35	122,289.81	27.06%
奥飞数据	37,727.47	133,479.45	28.26%	33,318.47	109,743.46	30.36%
光环新网	234,832.02	785,546.32	29.89%	236,205.92	719,102.99	32.85%
公司	7,905.03	31,567.55	25.04%	9,085.70	37,214.51	24.41%

经与同行业可比公司比较，公司应收账款余额占收入比例未见较大差异，且报告期内的占比未发生异常波动，符合行业惯例。

(四) 结合期后回款情况、客户期后信用变化情况等，说明主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

客户名称	背景调查
阿里云	阿里云创建于 2009 年，注册资本 101,010.10 万元，从创建开始就被定义成为人工智能的科技公司，并且为 200 多个国家和企业提供了云服务。早在 2018 年，阿里云就确定了“云计算”和“大数据”战略，并确定自主研发自己的分布式操作系统“飞天”，2011 年，阿里云开始大规模对外提供云计算服务。2015 年向阿里巴巴融资 60 亿。 综合新闻舆情等信息分析，阿里云不存在经营恶化、资金困难等风险
腾讯	腾讯公司成立于 1998 年 11 月，注册资本 6,500 万元人民币，是目前中国最大的互联网综合服务提供商之一，也是中国服务用户最多的互联网企业之一。目前，腾讯把为用户提供“一站式在线生活服务”作为战略目标，提供互联网增值服务、移动及电信增值服务和网络广告服务。通过即时通信 QQ、腾讯网（QQ.com）、腾讯游戏、QQ 空间、无线门户、搜搜、拍拍、财付通等中国领先的网络平台，腾讯打造了中国最大的网络社区，满足互联网用户沟通、资讯、娱乐和电子商务等方面的需求。截止 2024 年 3 月 31 日资产总额为 2,278.37 亿美元，负债总额为 1,009.91 亿美元，资产负债率为 44.33%，自由现金流 2023 年较比 2022 年提高了 99.59 亿美元。企业的成长前景很好，资产负债率处于正常水平，自由现金流也在逐年增长。
京东	京东云计算有限公司成立于 2018 年 2 月，注册资本 50,000 万元人民币，目前京东的技术突破有相当的比重是从大数据中产生的，比如大数据能让用户体验更好、运营效率更高，完成个性化推荐搜索、自动补货、自动定价等应用；京东云在完成全面京东业务运营支撑的同时，会成为京东对外提供技术、方案服务的平台，京东将自身的技术、资源和经验全面云化输出，帮助政府及行业用户迅速走上“互联网+”道路，未来，

客户名称	背景调查
	京东将更加重视技术的战略地位，发展云计算、大数据、智慧物流、人工智能、AR/VR、智能硬件等最新技术，以推动京东实现快速、持续增长。
字节跳动	抖音有限公司于 2022 年 5 月由字节跳动有限公司更名而来。成立于 2016 年 05 月 04 日，注册资本为 10,000 万元，注册地位于北京市海淀区北三环西路 43 号院 2 号楼 5 层 503 室，法定代表人为张利东。其旗下产品有今日头条、西瓜视频、懂车帝、悟空问答等。2022 年 9 月，入选胡润百富《2022 年中全球独角兽榜》。2023 年 9 月，抖音集团入选中国新消费品牌评价机构 iiMedia Ranking（艾媒金榜）发布《2023 年中国新经济独角兽企业百强榜》，并以估值约 26,000 亿元人民币位居第 1 位，2024 年 2 月 18 日，2024 全球品牌价值 500 强全部名单发布，抖音位列第 7 位。
华为	华为云服务成立于 2011 年，注册资本 500,000 万元人民币，隶属于华为公司。华为云服务在北京、深圳、南京、美国等多地设立有研发和运营机构，贯彻华为公司“云、管、端”的战略方针，汇集海内外优秀技术人才，专注于云计算中公有云领域的技术与生态拓展，致力于为用户提供一站式云计算基础设施服务，华为云服务产品和服务严格按照行业规范，在行业固有技术的基础上也做了改进和创新，引入了多项华为独有的新技术，通过以降低成本、弹性灵活、电信级安全、高效自助管理等优势惠及用户，华为云服务服务器:全球出货量连续 7 个季度第四，据 Gartner 报告显示，2014 年 Q4 华为刀片服务器出货量位居全球第二；华为云服务存储：华为存储全球收入增长率连续 7 个季度第一，IDC 发布的 2015 第一季度外部磁盘存储市场报告显示，华为存储全球收入增长率继续保持第一。已然成为国内存储市场中的“领头羊”。华为云服务数据中心：华为全球建立 480 个数据中心，其中有 160 个云数据中心。华为双活数据中心解决方案荣获 Frost & Sullivan “最佳解决方案技术领导奖”。
中国联通	中国联合网络通信集团有限公司，成立于 1994 年，中国联通是中国三大电信运营商之一，也是国内领先的通信服务提供商。企业注册资本 10,481,551.957532 万人民币，实缴资本 10,481,551.957532 万人民币，并已于 2015 年完成了股权融资。中国联通的业务范围广泛，包括移动业务、固网业务、产业互联网、网络数字化等，并且连续多年入选“世界 500 强企业”。中国联通为 A 股上市企业，截止 2023 年 12 月 31 日，中国联通 66,284,479.66 万元，负债总额 30,195,460.16 万元，资产负债表比率 46.00%，经营状况及偿债能力良好，不存在经营恶化、资金困难等风险。

注：以上背景资料来源：企查查等公开网站信息

应收账款期后回款比例为 96.62%，期后回款情况良好，期后信用未发生重大变化，通过对主要收款对象公开的背景调查分析，主要客户不存在经营恶化、资金困难等风险。

三、公司坏账计提比例与同行业可比公司是否存在差异、坏账计提政策是否合理、坏账计提金额是否充分

(一) 公司坏账计提比例与同行业可比公司不存在差异，坏账计提政策合理

公司与同行业可比公司的应收账款预期信用损失率对比如下：

账龄	首都在线	奥飞数据	光环新网	数据港	尚航科技	公司
6 个月以内 (含 6 个月)	2022 年度未披露，账龄组合下的坏账准备总体计提比例为 1.29%；2020 年度计提比例为 1%、10%、50%、100%	3.13%	0%	信用优质客户不计提，信用瑕疵客户计提 100%，2022 年末坏账准备总体计提比例为 0.46%，2021 年末为 0.44%	3%	3%
6 个月-1 年 (含 1 年)		3.13%	3%		3%	3%
1-2 年 (含 2 年)		29.16%	10%		10%	10%
2-3 年 (含 3 年)		44.93%	30%		20%	50%
3-4 年 (含 4 年)		100%	50%		未披露	100%
4-5 年 (含 5 年)		100%	80%		未披露	100%
5 年以上		100%	100%		未披露	100%

公司以应收账款预计存续期的历史违约损失率为基础，并根据前瞻性估计予以调整。在每个资产负债表日，公司都将分析前瞻性估计的变动，并据此对历史违约损失率进行调整。

总体来看，公司的坏账准备计提政策与同行业可比公司不存在重大差异、坏账计提政策合理。

(二) 报告期各期末，公司截至本问询回复出具日逾期未收回的应收账款余额如下：

单位：万元

截止日期	账龄一年以上应收账款余额	期后回款金额	逾期未收回金额	期末应收账款坏账准备金额
2023 年 12 月 31 日	135.16	-	135.16	368.17
2022 年 12 月 31 日	155.88	20.72	135.16	408.99

由上表可见，报告期各期末，公司已计提的应收账款坏账准备金额能够覆盖

逾期未收回应收账款金额，公司应收账款坏账准备计提较为充分，坏账准备计提政策较为合理。

四、其他应收款中业务合作分成、维保服务费大幅增长的原因及具体情况，包括但不限于核算内容、计费依据及比例、不同客户间维保服务费、代理分成比例是否存在差异及原因、金额及占比、发生原因、与营业收入的匹配性、代理分成及维保服务费支付方式，计入其他应收款的合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；报告期各期公司通过第三方公司收取返利的具体情况，包括公司名称、返利金额、计提比例、采购金额及采购对象、期末其他应收款余额及期后收回情况

（一）其他应收款中业务合作分成、维保服务费大幅增长的原因

2023 年末，公司应收业务合作分成及维保服务费余额大幅增长，主要系当年以银行存款结算的业务合作分成及维保服务费总金额较上年有所增加，同时部分供应商对账开票结算时间有所延长所致。

1、以银行存款结算的业务合作分成及维保服务费有所增加

报告期内，公司与运营商关于业务合作分成及维保服务费的支付方式发生一定变动，通过公司收取银行存款并开票结算的金额及占比上升较快。2023 年度，以银行存款结算的业务合作分成及维保服务费较上年同期增长 41.09%，使得 2023 年末其他应收款中业务合作分成、维保服务费余额增长较快。

2、部分供应商对账开票结算时间有所延长

根据运营商政策，公司每月末根据采购量、采购金额测算月度业务合作分成及维保服务费并及时暂估，于次月与运营商出具的对账单进行核对，核对确认后，公司向运营商开票结算，运营商进行内部付款审批流程，经审批后按约定的信用期向公司付款，或是由运营商向公司开具净额结算的发票，抵减其当月销售货款。

公司应收业务合作分成及维保服务费款的信用政策通常为开票后 30 个工作日、按进度分阶段收取、每月 30 日前结算上月酬金三种类型，总体账期不长，但受公司与对方开票结算时点影响，实际账期在 3 个月左右。

报告期内，公司主要应收业务合作分成及维保服务费款明细如下：

单位：万元

供应商名称	2023 年 12 月 31 日		2022 年 12 月 31 日	
	应收业务合作分成及维保服务费余额	余额形成原因	应收业务合作分成及维保服务费余额	余额形成原因
供应商 N	1,287.06	暂估入账，对账开票有所延迟	38.83	已开票结算待回款
供应商 O	936.91	暂估入账，对账开票有所延迟	358.77	暂估入账，对账开票有所延迟
供应商 P	283.70	暂估入账，对账开票有所延迟	-	-
供应商 Q	238.52	暂估入账，对账开票有所延迟	75.38	已开票结算待回款
供应商 R	215.89	暂估入账，待开票结算	140.83	暂估入账，待开票结算
供应商 S	214.95	暂估入账，待开票结算	450.67	暂估入账，对账开票有所延迟
供应商 T	137.09	已开票结算待回款	183.60	暂估入账，待开票结算
供应商 U	71.36	暂估入账，待开票结算	-	-
供应商 V	62.39	暂估入账，待开票结算	-	-
供应商 W	16.59	暂估入账，待开票结算	-	-
供应商 X	1.00	逾期未回款	1.00	逾期未回款
供应商 H	-	-	14.42	已开票结算待回款
供应商 Y	-	-	3.00	已开票结算待回款
合计	3,465.46	-	1,266.51	-

报告期末，受公司与部分供应商对账开票结算延迟影响，公司应收业务合作分成及维保服务费余额较大，期末余额绝大部分系公司基于真实业务量暂估入账的金额，期后已开票结算收回大部分款项。

综上，报告期末，公司应收业务合作分成及维保服务费余额大幅增长，主要系当年以银行存款结算的业务合作分成及维保服务费总金额较上年有所增加，同时部分供应商对账开票结算时间有所延长所致，具有合理性。

(二) 业务合作分成、维保服务费的具体情况，包括但不限于核算内容、计费依据及比例、不同客户间维保服务费、代理分成比例是否存在差异及原因、金额及占比、发生原因、与营业收入的匹配性、代理分成及维保服务费支付方式，计入其他应收款的合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1、业务合作分成、维保服务费的具体情况，包括但不限于核算内容、计费依据及比例、金额及占比

公司其他应收款中的业务合作分成、维保服务费，核算内容为公司基于协助运营商发展终端客户以及为运营商提供维保服务、根据合同约定计提并收取的款项。

报告期内，公司自运营商处取得的业务合作分成、维保服务费的具体情况如下：

运营商名称	核算内容	2023 年度			2022 年度		
		业务合作分成、维保服务费金额 (万元)	采购金额 (万元)	计费比例	业务合作分成、维保服务费金额 (万元)	采购金额 (万元)	计费比例
中国电信	带宽、机柜、IP 地址采购金额	***	19,660.11	***	***	25,262.84	***
中国联通	带宽、机柜、IP 地址采购金额	***	5,883.82	***	***	8,378.87	***
中国移动	带宽采购金额	***	4,002.57	***	***	1,393.93	***
合计	-	***	29,546.50	***	***	35,035.64	***

2、不同客户间维保服务费、业务合作分成比例是否存在差异及原因

报告期内，三大运营商的业务合作分成、维保服务费，占相应 IDC 资源采购金额的比例有所差异，主要系：

(1) 三大运营商合同约定的计费比例存在差异。各地运营商制定了不同的计费比例政策，公司与中国电信合作量最大的分支机构，其带宽业务的业务合作分成、维保服务费比例相对较低，因此使得报告期内公司对中国电信的平均比例适中。

(2) 部分地区运营商与公司未开展业务合作分成、维保服务费。公司与中国移动、中国联通部分地区的运营商，因采购规模相对较小，故双方未达成业务合作分成及维保服务，使得报告期内中国移动的平均比例较低、2022 年度中国联通的平均比例相对较低。

(3) 同一基础运营商不同分支机构采购比例变化导致比例上升。2023 年度，公司对中国联通业务合作分成、维保服务费较高的分支机构采购占比有所上升，使得当年平均比例上升较快。

综上，公司不同供应商间业务合作分成、维保服务费比例存在差异，系各地分支机构计费比例政策存在差异、公司与部分分支机构未达成业务合作分成及维保服务以及公司自不同分支机构采购占比变动所致，具有合理性。

3、业务合作分成、维保服务费发生原因、支付方式

目前，我国各地基础运营商为发展 IDC 业务的终端客户，通常难以直接与终端客户建立合作关系，故寻求第三方专业 IDC 服务商与终端客户达成合作，与第三方专业 IDC 服务商协商业务合作分成；基础运营商为了向终端客户提供 7×24 小时个性化定制运维服务，向第三方专业 IDC 服务商采购维保服务。

报告期内，公司与部分基础运营商签订《合作协议》、《业务合作分成协议》、《维保服务合同》、《维护合同》、《技术服务合同》等合同，收取业务合作分成、维保服务费用。

上述业务合作分成、维保服务费通常采用约定价格结算，且在合作期内随市场行情调整。业务合作分成、维保服务是行业内常态化业务合作模式。上述业务合作分成、维保服务费已履行运营商内部审批程序，属于正常商业行为。

在业务合作分成及维保服务费支付方式上，一种是运营商直接或由运营商内部约定第三方公司将业务合作分成及维保服务费汇款至公司及子公司，另一种是基础电信运营商在公司及子公司采购开票结算环节直接净额结算。一般而言，业务合作分成及维保服务费主要通过收取银行存款方式并开票结算，公司财务上在款项尚未收到前，将其作为其他应收款列示；对于净额开票结算的业务合作分成及维保服务费，公司在暂估时作为应付账款的抵减项处理。

4、业务合作分成、维保服务费与营业收入、营业成本的匹配性

公司各月在计提业务合作分成、维保服务费时，基于合并层面既是客户又是供应商且在同一机房发生的交易的考虑，以及存在净额开票结算的运营商，认为相应业务合作分成、维保服务费冲减主营业务成本更具有适当性和谨慎性，故财务上业务合作分成、维保服务费均体现为采购金额的抵减项。

报告期内，公司业务合作分成、维保服务费与营业收入、营业成本的匹配关系如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
业务合作分成、维保服务费金额	***	***
营业收入	31,567.55	37,214.51
占营业收入比例	***	***
营业成本	26,734.38	32,873.14
占营业成本比例	***	***

报告期内，公司业务合作分成、维保服务费占营业收入、营业成本的比例较为稳定，略有上升，主要系受 2023 年度带宽市场价格下行影响，合同约定业务合作分成、维保服务费比例总体有所上升所致，具有合理性。

5、计入其他应收款的合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

对于净额结算的业务合作分成及维保服务费，公司在各月末暂估当月采购时，同时按照业务合作分成及维保服务费金额做负数主营业务成本的暂估、负数应付账款的暂估，于实际取得供应商发票时，一并冲回原正数的 IDC 资源采购暂估及负数的业务合作分成及维保服务费暂估，按开票结算金额计入主营业务成本。

对于收取银行存款的业务合作分成及维保服务费，公司在合并层面基于既是客户又是供应商且在同一机房发生的交易的考虑，财务上采用净额法列示采购业务，将各月计提的业务合作分成及维保服务费作为采购成本抵减项处理；同时考虑到应收的业务合作分成及维保服务费在合并层面不属于收入范畴，不应核算为应收账款，且大多涉及对方转账支付，不宜与应付账款抵消或与预付款项合并列示，故将计提的业务合作分成及维保服务费及余额核算至其他应收款科目处理。

相似行业的公司关于运营商业务合作分成及维保服务费的披露情况如下：

公司简称	基础电信运营商业务合作分成及维保服务费情况	核算科目
微网通联（870213）	云通信业务线的采购方多为三大运营商，收取运营商按比例给予的佣金	其他应收款、冲减主营业务成本
吴通控股（300292）	北京移动根据吴通控股全资子公司国都互联的信息服务费发生量向国都互联支付业务佣金	其他应收款、冲减主营业务成本
银之杰（300085）	银之杰全资子公司亿美软通获得三大运营商根据按期收到的通道费支付一定比例的代理佣金	其他流动资产、冲减主营业务成本
线上线下（300959）	电信运营商主要基于线上线下每月的业务量等因素，综合评估后按约定支付给线上线下相应的佣金	应收账款、冲减主营业务成本
梦网科技（002123）	部分运营商会根据梦网科技完成销售的业务量以阶梯定价模式支付业务佣金或商业折扣	应收账款、冲减主营业务成本

公司对于收取银行存款的业务合作分成及维保服务费，核算为其他应收款的会计处理方式与微网通联（870213）、吴通控股（300292）一致，冲减主营业务成本的处理与微网通联（870213）、吴通控股（300292）、银之杰（300085）、线上线下（300959）、梦网科技（002123）均一致，符合企业会计准则的规定。

（三）报告期各期公司通过第三方公司收取返利的具体情况，包括公司名称、返利金额、计提比例、采购金额及采购对象、期末其他应收款余额及期后收回情况

报告期内，公司通过第三方公司收取业务合作分成、维保服务费的情况如下：

年度	第三方公司名称	业务合作分成、维保服务费金额（万元）	计提比例	采购金额（万元）	采购对象	期末其他应收款余额（万元）	期后回款金额（万元）
2023年度	支付对象 D	267.64	46.21%	579.17	供应商 D、供应商 Z	283.70	121.43
	支付对象 E	67.32	8.97%	750.12	供应商 AA、供应商 E	71.36	71.36
	支付对象 I	34.06	15.00%	227.07	供应商 S	-	-
	支付对象 F	18.87	50.00%	37.74	供应商 R、	-	-

年度	第三方公司名称	业务合作分成、维保服务费金额（万元）	计提比例	采购金额（万元）	采购对象	期末其他应收款余额（万元）	期后回款金额（万元）
					供应商 B		
2022 年度	支付对象 F	1,301.66	54.33%	2,395.96	供应商 R、 供应商 B	-	-
	支付对象 G	15.77	17.88%	88.21	供应商 G	-	-
	支付对象 H	0.01	-	-	供应商 H	14.42	14.42

报告期内，公司通过第三方公司取得的业务合作分成、维保服务费的支付对象，主要为当地基础电信运营商指定的付款机构，且与公司签订维保服务合同、技术合同。

截至 2024 年 6 月 30 日，公司其他应收款项下的业务合作分成及维保服务费期后回款金额如下：

单位：万元

截止日期	期末账面余额	期后回款金额	回款比例
2023 年 12 月 31 日	3,465.46	2,365.27	68.25%
2022 年 12 月 31 日	1,266.51	1,265.51	99.92%

期后尚未收回的款项，主要系应收供应商 O 的维保服务费 936.91 万元，公司已加紧与其就待结算的货款办理结算，并由对方安排付款。总体来看，公司业务合作分成及维保服务费期后回款情况良好，不存在较大的资金回笼风险。

五、资金拆借款的具体情况、是否计提利息、拆借款项的时间、原因及合理性，报告期末尚未归还的原因及款项偿还计划

（一）资金拆借款的具体情况、是否计提利息、原因及合理性

报告期末，公司其他应收款中应收资金拆借款余额为 282.94 万元，其具体明细如下：

单位：万元

借款人名称	借款原因	2023 年末余额	2022 年末余额
周江陵	其承接机房改造承包项目，向公司借款	118.36	-

借款人名称	借款原因	2023 年末余额	2022 年末余额
新余高新区金凯润建材经营部	临时资金周转，向公司借款	100.00	-
鹰潭市新美电子科技有限公司	临时资金周转，向公司借款	55.00	-
周洁	预支工资用于个人买房，认定为向关联方拆出资金	9.58	-
合计	-	282.94	-

1、周江陵为公司运营商赣州电信等机房整治改造工程项目的承包人，其因工程项目垫付资金不足，遂寻求公司提供借款，并签订借款合同，约定利率为4.625%。目前该工程项目已竣工，待验收完成运营商对其付款后，其将偿还公司借款。公司正大力催收其货款，对方已陆续还款，并称会在收到工程结算款后及时付清所欠本息；

2、新余高新区金凯润建材经营部系公司业务合作伙伴，2023 年初其 100 万元贷款到期需归还，遂要求公司借给其予以周转，并签订借款合同，约定利率为8%。该公司已于 2024 年 6 月 25 日还清本息共计 114 万元；

3、鹰潭市新美电子科技有限公司系公司业务合作伙伴，因临时资金周转向公司借款，并签订借款合同，约定利率为 8%。该公司已于 2024 年 5 月 6 日还清本息共计 60.51 万元；

4、周洁为公司监事，2023 年 10 月其个人为购置住房，提出向公司预支 10 万元工资的申请，公司与其未签订借款协议，未约定借款利息。其已于 2024 年 6 月 22 日还清 10 万元借款。

（二）拆借款项的时间

上述应收资金拆借款的具体拆借时间如下：

单位：万元

对方单位名称	拆出时间	拆出金额	收回时间	收回金额
周江陵	2023-5-16	35.00	2024-6-30、 2024-7-30	16.50
	2023-5-31	10.00		
	2023-8-16	0.50		

	2023-8-25	5.00		
	2023-9-1	12.00		
	2023-9-21	10.86		
	2023-10-11	15.00		
	2023-10-26	30.00		
新余高新区金凯润建材经营部	2023-1-19	100.00	2024-6-22 至 2024-6-25	114.00
鹰潭市新美电子科技有限公司	2023-1-6	35.00	2024-5-6	60.51
	2023-3-30	20.00		
周洁	2023-10-16	10.00	2023-11-16 至 2024-6-22	10.00
合计	-	283.36	-	201.01

（三）报告期末尚未归还的原因及款项偿还计划

报告期末，上述四笔款项均未归还，主要系周江陵、新余高新区金凯润建材经营部、鹰潭市新美电子科技有限公司以借款合同约定借款期为一年，借款尚未到期为由，暂不归还；周洁因买房后，流动资金不足，故未能在 2023 年底前归还预支的工资。

截至本问询回复出具日，在公司沟通与催收下，公司已收回借予新余高新区金凯润建材经营部、鹰潭市新美电子科技有限公司、周洁的款项；周江陵因流动资金不足、工程款尚未收妥，已归还本金 16.50 万元。

针对周江陵拖欠借款的事项，公司已聘请律师于 6 月 24 日向其寄发律师函，若其逾期不回款则将其提起诉讼，周江陵也告知公司其将尽快归还所欠公司款项。

六、请主办券商、会计师补充核查并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了如下核查程序：

1、访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解公司的业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期、报告期内应收账款余额波动的原因及合理性，以及主要客户是否存在经营恶化、资金困难等风险；

2、获取并查阅报告期内应收账款明细表，了解主要客户期末应收款形成的具体情况；

3、针对主要应收款客户，获取并查阅公司与其签订的销售合同，了解其信用政策，分析应收账款期末金额的合理性；

4、统计报告期各季度营业收入金额情况，分析第四季度营业收入与期末应收账款余额匹配的合理性；

5、获取并查阅报告期后公司财务账簿，核查期后应收账款明细账，统计各应收款客户期后回款情况；

6、获取并查阅报告期内逾期应收账款明细表，了解应收账款逾期原因，后续收款情况，评估其坏账准备计提的充分性；

7、查阅同行业可比公司的坏账准备计提政策，与公司坏账计提政策进行比较；

8、访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解报告期内其他应收款中业务合作分成、维保服务费大幅增长的原因及具体情况，了解业务合作分成、维保服务费的核算内容、计费依据及比例、不同供应商间维保服务费、业务合作分成比例是否存在差异及原因、金额及占比、发生原因、与营业收入及营业成本的匹配性、业务合作分成及维保服务费支付方式，计入其他应收款的合理性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定；

9、获取并查阅报告期各期业务合作分成、维保服务费明细表，统计各供应商、各类服务的业务合作分成、维保服务费金额情况；

10、查阅主要供应商业务合作分成、维保服务费合同，根据合同约定的计费方式，对报告期各期业务合作分成、维保服务费进行匡算复核；

11、访谈主要供应商，确认报告期内公司与其业务合作分成、维保服务费交易金额、期末余额，并针对该事项的合规性进行访谈确认，报告期内通过走访核查的供应商业务合作分成、维保服务费占比分别为 99.85%、88.14%；

12、函证主要供应商，确认报告期内公司与其业务合作分成、维保服务费交

易金额、期末余额；

13、对报告期业务合作分成、维保服务费业务执行穿行测试、截止性测试；

14、获取部分主要业务合作分成、维保服务费供应商提供《关于酬金事项的情况说明》、《关于合同履行情况的说明》；

15、统计并分析报告期内公司通过第三方公司收取返利的具体情况；

16、获取并查阅报告期后公司财务账簿，核查期后其他应收款明细账，统计各运营商或第三方公司期后回款情况；

17、访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解报告期内公司对外拆出资金的原因及合理性、是否约定利息、报告期末尚未归还的原因及款项偿还计划；

18、获取并查阅报告期内公司其他应收款明细账，核查公司对外借款的合同、审批单、银行回单；

19、获取报告期后公司收回资金拆借款的银行回单；

20、获取并查阅报告期内控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员的个人卡银行对账单，核查公司对周江陵、新余高新区金凯润建材经营部、鹰潭市新美电子科技有限公司借款发生时点前后个人卡大额资金流入情况，判断分析是否构成关联方资金占用情形；

21、获取四名借款人出具的《说明》，佐证相应资金不构成关联方资金占用情形；

22、获取控股股东、实际控制人出具的《说明》，佐证周江陵所借资金不属于实际控制人资金占用情形；

23、获取公司聘请律师对周江陵寄发律师函的工作记录及公司对周江陵的催收记录。

（二）核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

1、报告期内，公司应收账款余额波动，系各期第四季度销售收入发生波动

以及主要客户结构发生变动所致，具有合理性。

2、报告期后，公司应收账款期后回款情况良好，逾期应收账款比例较低，应收账款占收入的比例符合行业惯例，公司不存在主要收款对象出现经营恶化、资金困难的风险。

3、报告期内，公司坏账准备计提比例与同行业可比公司不存在较大差异，坏账计提政策合理，坏账计提金额充分。

4、报告期末，公司应收业务合作分成及维保服务费余额大幅增长，主要系当年以银行存款结算的业务合作分成及维保服务费总金额较上年有所增加，同时部分供应商对账开票结算时间有所延长所致，具有合理性；业务合作分成、维保服务费是行业内常态化业务合作模式，公司财务上在款项尚未收到前，将其作为其他应收款列示；公司不同供应商间业务合作分成、维保服务费比例存在差异，系公司与各分支机构合同约定的计费比例存在差异、公司与部分分支机构未达成业务合作分成及维保服务以及公司自不同分支机构采购占比变动所致，具有合理性；公司业务合作分成、维保服务费占营业收入、营业成本的比例较为稳定，略有上升；公司将应收业务合作分成、维保服务费计入其他应收款具有合理性，符合《企业会计准则》规定；报告期内，公司通过第三方公司收取业务合作分成、维保服务费，系当地基础电信运营商指定的付款机构，期后回款情况总体良好。

5、报告期内，公司存在资金拆出事项具有真实的背景，大部分已收取利息，具有合理性；报告期后除周江陵外，其他款项均已收回，公司已对周江陵寄发律师函，对方告知后续将收到一笔结算的工程款，届时将及时归还所欠公司款项。

问题 4.关于财务规范性。

根据申报文件，报告期内，公司存在向实控人拆出资金构成资金占用，还存在少量向关联方拆出资金的情形；报告期内，公司存在向关联方拆入资金的情形。

请公司说明：（1）实际控制人资金占用、关联方拆借发生的原因，是否履行必要的内部决策程序，是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息

金额及占比，如未约定利息，模拟测算对公司经营业绩的影响；（2）对于资金占用行为的具体内控规范措施及有效性，期后是否新增资金占用事项；（3）模拟测算资金拆入所涉利息对经营业绩的影响。

请主办券商、律师及会计师核查上述问题并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见。

【回复】：

一、实际控制人资金占用、关联方拆借发生的原因，是否履行必要的内部决策程序，是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息金额及占比，如未约定利息，模拟测算对公司经营业绩的影响

（一）实际控制人资金占用、关联方拆借发生的原因，是否签署借款协议、是否约定利息、资金占用及利息金额及占比

报告期内，公司向实际控制人、关联方拆出资金的具体用途、流向、偿还过程、资金来源，以及是否签署借款协议、是否约定利息、收取利息金额情况如下：

借款方	出借方	金额 (万元)	拆出时间	归还时间	具体用途	流向	偿还过程	资金来源	是否 签署 借款 协议	是否 约定 利息	报告期内 收取利息 金额 (万元)	占比
陈细林	首页科技	23.32	2021年1月至2021年11月	2022-12-27、 2022-12-30	个人消费、存入余额宝	个人消费、陈细林	自有资金偿还	自有薪酬及现金	否	是	0.57	2.44%
	南昌光芒	330.00	2022-1-24	2022-1-29、 2022-1-31	首云科技实缴出资	海南首云科技有限公司	收到首云科技支付的400万元股权转让款	海南首云科技有限公司的实收资本	是	否	-	-
柯善桂	首页科技	0.06	2021-12-31	2022-12-29	前期资金占用的利息	-	自有资金偿还	自有资金	否	是	-	-
王细娥	首页科技	30.85	2021-4-8	2022-12-26	购买理财产品	王细娥	自有资金偿还	理财产品赎回	否	是	1.14	3.70%
陈林	首页科技	105.38	2021年2月至2021年7月	2022-12-29、 2022-12-31	个人投资、购买理财产品	王细娥、周倩	陈丹丹、王细娥汇入款及自有资金偿还	家人资金及自身薪酬	否	是	3.91	3.71%

借款方	出借方	金额 (万元)	拆出时间	归还时间	具体用途	流向	偿还过程	资金来源	是否 签署 借款 协议	是否 约定 利息	报告期内 收取利息 金额 (万元)	占比
	重庆首页	20.10	2021-8-23	2022-12-31	个人消费	陈林	以垫付公司费用方式偿还	自有资金	否	否	-	-
		10.00	2023-1-3	2023-2-1	个人消费	陈林	自有资金偿还	自有资金	否	否	-	-
熊易喜	首页科技	15.41	2021-4-14	2022-12-27、 2022-12-29	江西安网技术有限公司投资款	江西安网技术有限公司	自有资金偿还	自身薪酬及现金	是	是	0.57	3.70%
周洁	首页科技	10.00	2023-10-16	2023-11-16、 2023-12-15至 2024-6-22 还清	个人买房	周洁	自有资金偿还	自身薪酬	否	否	-	-
刘杰	首页科技	36.04	2021年6月至2021年7月	2022-12-27、 2022-12-29	归还欠南昌新塔洛款项	南昌新塔洛科技有限公司	自有资金偿还	自身薪酬及现金	否	是	1.34	3.72%
	南昌新塔洛	60.00	2022-5-18	2022-5-24、 2022-12-31	炒股	招商证券股份有限公司	自招商证券股份有限公司	炒股资金转回	否	否	-	-
		5.00	2022-7-15	2022-12-30	个人消费	刘杰	以垫付公司费用方式偿还	自有资金	否	否	-	-
深圳市麦麦贸易有限公司	海南冉冉	2.00	2021-7-28	2022-6-10	海南冉冉还款时多付2万	深圳市麦麦贸易有限公司	深圳市麦麦贸易有限公司自有资金偿还	深圳市麦麦贸易有限公司自有资金	否	否	-	-
合计	-	648.16	-	-	-	-	-	-	-	-	7.52	1.16%

报告期内，公司实际控制人陈细林存在占用公司资金的情形，其占用公司资金的原因系报告期初其向公司借款 22.60 万元用于个人消费等（公司已于报告期初计提应收利息 0.72 万元），以及 2022 年 1 月其向公司子公司南昌光芒借款 330 万元用于首云科技实缴出资，出资后用于支付受让其本人所持公司部分股权的价款。报告期初形成的资金占用，公司与陈细林未签订借款协议，公司已按照 3.85%

的利率及资金占用时间收取利息；报告期内发生的 330 万元借款，公司与陈细林已签署借款协议，但因资金拆借时间较短，公司未向陈细林收取利息。

报告期内，公司向其他关联方拆出资金的原因，主要系个人投资理财、个人消费、个人买房、个人归还欠款等，公司与相关主体大多未签署借款协议，但大部分已约定并收取利息。

（二）是否履行必要的内部决策程序

2022 年 7 月 11 日、2022 年 7 月 26 日，公司分别召开第一届董事会第四次会议、2022 年第四次临时股东大会，审议通过了《关于确认子公司向关联方资金拆借往来的议案》，公司非关联董事和非关联股东均已对 2022 年 1-6 月子公司向关联方资金拆借事项进行了审议确认。

2022 年 12 月 1 日、2022 年 12 月 16 日，公司分别召开第一届董事会第六次会议、2022 年第六次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司及子公司向关联方资金拆借往来的议案》，公司非关联董事和非关联股东均已对 2022 年度公司及子公司向关联方资金拆借事项进行了审议确认。

2024 年 5 月 13 日、2024 年 5 月 29 日，公司分别召开第一届董事会第十二次会议、2024 年第一次临时股东大会，审议通过了《关于确认公司最近两年关联交易的议案》，对报告期内公司向关联方资金拆借事项进行了审议确认，各关联董事已回避表决，因全体股东均为关联股东，不回避表决。

（三）模拟测算对公司经营业绩的影响

报告期内，公司已对大部分关联方资金拆借事项按照 3.85% 的利率收取利息，但部分资金拆借未约定及收取利息，故现针对全部关联方资金占用按照适用利率对利息收入进行匡算。

2021 年 1 月至 2023 年 12 月，全国银行间同业拆借中心受权公布一年期贷款市场报价利率（LPR）如下：

月份	一年期贷款市场报价利率（LPR）
2021 年 1 月	3.85%
2021 年 2 月	3.85%

月份	一年期贷款市场报价利率（LPR）
2021 年 3 月	3.85%
2021 年 4 月	3.85%
2021 年 5 月	3.85%
2021 年 6 月	3.85%
2021 年 7 月	3.85%
2021 年 8 月	3.85%
2021 年 9 月	3.85%
2021 年 10 月	3.85%
2021 年 11 月	3.85%
2021 年 12 月	3.80%
2022 年 1 月	3.70%
2022 年 2 月	3.70%
2022 年 3 月	3.70%
2022 年 4 月	3.70%
2022 年 5 月	3.70%
2022 年 6 月	3.70%
2022 年 7 月	3.70%
2022 年 8 月	3.65%
2022 年 9 月	3.65%
2022 年 10 月	3.65%
2022 年 11 月	3.65%
2022 年 12 月	3.65%
2023 年 1 月	3.65%
2023 年 2 月	3.65%
2023 年 3 月	3.65%
2023 年 4 月	3.65%
2023 年 5 月	3.65%
2023 年 6 月	3.55%
2023 年 7 月	3.55%
2023 年 8 月	3.45%
2023 年 9 月	3.45%
2023 年 10 月	3.45%
2023 年 11 月	3.45%

月份	一年期贷款市场报价利率（LPR）
2023 年 12 月	3.45%

结合资金拆出的发生时点，按照上述利率对报告期内各资金占用事项逐笔匡算如下：

序号	借款方	借款本金 (万元)	计息开始时间/拆出时间	归还本金 (万元)	归还时间/ 计息截止时间	借款天数	对应利率	匡算 2022 年度利息 (万元)	匡算 2023 年 度利息 (万元)
1	陈细林	22.60	2022-1-1	11.45	2022-12-27	361	3.85%	0.44	-
2				11.15	2022-12-30	364	3.85%	0.43	-
3		330.00	2022-1-24	230.00	2022-1-29	5	3.70%	0.12	-
4				100.00	2022-1-31	7	3.70%	0.07	-
5	柯善桂	不适用， 报告期 初已归 还本金	不适用	不适用	报告期初已 归还本金	不适用	3.85%	-	-
6	王细娥	30.00	2022-1-1	30.00	2022-12-26	360	3.85%	1.14	-
7	陈林	103.33	2022-1-1	38.68	2022-12-29	363	3.85%	1.48	-
8				64.65	2022-12-31	365	3.85%	2.49	-
9		20.10	2022-1-1	20.10	2022-12-31	365	3.85%	0.77	-
10		10.00	2023-1-3	10.00	2023-2-1	29	3.65%	-	0.03
11	熊易喜	15.00	2022-1-1	3.78	2022-12-27	361	3.85%	0.14	-
12				11.22	2022-12-29	363	3.85%	0.43	-
13	周洁	10.00	2023-10-16	0.21	2023-11-16	31	3.45%	-	0.00
14				0.21	2023-12-15	60	3.45%	-	0.00
15				9.58	2023-12-31	76	3.45%	-	0.07
16	刘杰	35.42	2022-1-1	24.77	2022-12-27	361	3.85%	0.94	-
17				10.65	2022-12-29	363	3.85%	0.41	-
18		60.00	2022-5-18	58.00	2022-5-24	6	3.70%	0.04	-
19				2.00	2022-12-31	227	3.70%	0.05	-
20		5.00	2022-7-15	5.00	2022-12-30	168	3.70%	0.09	-
21	深圳市 麦麦贸 易有限 公司	2.00	2022-1-1	2.00	2022-6-10	161	3.85%	0.03	-
合计		643.45	-	643.45	-	-	-	9.06	0.10

经模拟测算，报告期内关联方资金占用涉及的利息收入，剔除实际已结算收取的利息收入后，对公司各期经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
测算关联方资金占用利息收入	0.10	9.06
关联方资金占用实际收取利息	-	7.52
经测算的利息差异	0.10	1.54
归属于母公司股东的净利润	2,411.76	2,417.67
占净利润比例	0.004%	0.06%

如上表所示，公司向关联方拆出资金所收取利息的差异对经营业绩影响较小。

二、对于资金占用行为的具体内控规范措施及有效性，期后是否新增资金占用事项

股份公司设立以来，公司建立健全了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》等一系列制度，公司在机构设置、职权分配和业务流程等各个方面均能有效监督和相互制约，有效防范了股东及其关联方违规占用公司资金现象的发生。公司已健全完善相关财务制度及内控制度，相关制度设计合理、执行有效。

为避免控股股东、实际控制人及关联方占用公司资金，2024 年 5 月 13 日、2024 年 5 月 29 日，公司分别召开第一届董事会第十二次会议、2024 年第一次临时股东大会，建立了《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》，杜绝控股股东、实际控制人及关联方资金占用行为的发生，并在制度中规定了资金占用的责任追究及处罚，主要条款如下：

“第十五条 公司控股股东、实际控制人违反本制度规定利用关联关系占用公司资金，损害公司利益并造成损失的，应当承担赔偿责任，同时相关责任人应当承担相应责任。

第十六条 公司董事会发现控股股东、实际控制人侵占资产时应立即启动‘占用即冻结’机制，即发现控股股东、实际控制人侵占资产的应立即申请司法冻结，凡控股股东、实际控制人不能对所侵占公司资产恢复原状或以现金清偿的，公司董事会应按照有关法律、法规、规章的规定及程序，可以依法通过‘红利抵债’、

‘以股抵债’或者‘以资抵债’等方式偿还侵占资产。

第十七条 公司被控股股东及关联方占用的资金，原则上应当以现金清偿。在符合现行法律法规的条件下，可以探索金融创新的方式进行清偿。控股股东及关联方拟用非现金资产清偿占用的公司资金的，应当履行公司内部的审批程序，严格遵守相关国家规定。

第十八条 公司董事、高级管理人员协助、纵容控股股东、实际控制人及其他关联方侵占公司资产时，公司董事会视情节轻重对直接责任人给予警告、解聘处分和对负有重大责任的董事提议股东大会予以罢免，情节严重的，追究其刑事责任，同时，给公司造成损失的，公司有权要求其承担赔偿责任。

第十九条 公司董事、监事、高级管理人员及财务总监，在决策、审核、审批及直接处理与关联方的资金往来事项时，违反本制度要求给本公司造成损失的，应当赔偿并由相应的机构或人员予以罢免，同时，公司有权视情节轻重追究相关责任人的法律责任。”

2024年6月26日，公司控股股东、实际控制人、其他股东及董事、监事、高级管理人员出具了《关于公司资金占用事项的承诺》，具体内容如下：

“一、本人/本企业及本人/本企业控制的企业、公司及其他经济组织自本承诺函出具之日起将承诺不以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用首页科技及其子公司的资金，且严格遵守相关法律法规，避免与公司发生除正常业务外的一切资金往来。

二、若首页科技及其子公司与本人/本企业及本人/本企业控制的企业、公司及其他经济组织之间发生的资金拆借而被政府主管部门处罚，本人/本企业愿意对其因受罚所产生的经济损失予以全额补偿。”

综上所述，报告期内公司关联方资金占用已在本次申请挂牌前完成规范整改，截至本问询回复出具日，公司期后未新增资金占用情形，公司已健全完善相关财务制度及内控制度，相关制度设计合理、执行有效。

三、模拟测算资金拆入所涉利息对经营业绩的影响

(一) 公司存在向关联方拆入资金的基本情况

报告期内，公司向关联方拆入资金的背景、用途、利率如下：

借款方	出借方	金额 (万元)	拆入时间	归还时间	报告期内 利息金额 (万元)	背景	用途	利率
南昌光芒	陈细林	1.76	2021-12-3 1	2022-12-2 9	-	前期资金 拆借利息	公司经营 资金周转	3.85%
深圳冠球		1.91	2021-12-3 1	2022-12-3 0		前期资金 拆借利息	公司经营 资金周转	3.85%
南昌光芒	柯善桂	0.22	2021-12-3 1	2022-12-2 9	-	前期资金 拆借利息	公司经营 资金周转	3.85%
南昌新塔洛	陈林	7.52	2021-12-3 1	2022-12-3 0	-	前期资金 拆借利息	公司经营 资金周转	3.85%
首页科技	洪最欢	30.00	2022-12-2 3	2023-1-10	0.11	流动资金 不足	预付供应 商货款	8%
南昌光芒		0.26	2021-12-3 1	2022-12-2 9	-	前期资金 拆借利息	公司经营 资金周转	3.85%
首页科技	熊易喜	50.00	2022-12-2 2	2023-1-10	0.20	流动资金 不足	预付供应 商货款	8%
南昌光芒	陈宗泉	0.96	2021-12-3 1	2022-12-2 9	-	前期资金 拆借利息	公司经营 资金周转	3.85%
南昌光芒	陈丹丹	0.70	2021-12-3 1	2022-12-2 9	-	前期资金 拆借利息	公司经营 资金周转	3.85%
深圳冠球		1.09	2021-12-3 1	2022-12-3 0	-	前期资金 拆借利息	公司经营 资金周转	3.85%
首页科技	深圳市麦 麦贸易有 限公司	235.00	2022-12-2 2	2023-1-4	0.67	流动资金 不足	预付供应 商货款	8%
海南冉冉		0.79	2021-12-3 1	2022-8-30	-	前期资金 拆借利息	公司经营 资金周转	3.85%
		200.00	2022-12-2 3	2023-1-4	0.61	流动资金 不足	预付供应 商货款	8%
深圳冠球		470.00	2022-12-2 4	2022-12-3 1、 2023-1-6、 2023-1-10	1.44	流动资金 不足	预付供应 商货款	8%
		115.00	2022-12-2 7	2023-1-5	0.31	流动资金 不足	预付供应 商货款	8%
合计		1,115.21	-	-	3.34	-	-	-

报告期内，公司向关联方拆入的资金主要用于补充公司经营性周转资金、预付供应商货款，已结算并支付利息。

（二）模拟测算资金拆入所涉利息对经营业绩的影响

报告期内，公司已对全部关联方资金拆入事项按照 3.85%、8%两档利率支付利息，现针对全部关联方资金拆入按照相应利率对利息支出逐笔匡算如下：

序号	出借方	借款本金 (万元)	计息开始时间/拆出时间	归还本金 (万元)	归还时间/计息截止时间	借款天数	对应利率	匡算 2022 年度利息 (万元)	匡算 2023 年度利息 (万元)
1	陈细林	不适用，报告期初已归还本金	不适用	不适用	报告期初已归还本金	不适用	3.85%	-	-
2		不适用，报告期初已归还本金	不适用	不适用	报告期初已归还本金	不适用	3.85%	-	-
3	柯善桂	不适用，报告期初已归还本金	不适用	不适用	报告期初已归还本金	不适用	3.85%	-	-
4	陈林	不适用，报告期初已归还本金	不适用	不适用	报告期初已归还本金	不适用	3.85%	-	-
5	洪最欢	30.00	2022-12-23	30.00	2023-1-10	18	8%	0.05	0.07
6		不适用，报告期初已归还本金	不适用	不适用	报告期初已归还本金	不适用	3.85%	-	-
7	熊易喜	50.00	2022-12-22	50.00	2023-1-10	19	8%	0.10	0.11
8	陈宗泉	不适用，报告期初已归还本金	不适用	不适用	报告期初已归还本金	不适用	3.85%	-	-
9	陈丹丹	不适用，报告期初已归还本金	不适用	不适用	报告期初已归还本金	不适用	3.85%	-	-
10		不适用，报告期初已归还本金	不适用	不适用	报告期初已归还本金	不适用	3.85%	-	-
11	深圳市麦 麦贸易有 限公司	235.00	2022-12-22	235.00	2023-1-4	13	8%	0.46	0.21
12		不适用，报告期初已归还本金	不适用	不适用	报告期初已归还本金	不适用	3.85%	-	-
13		200.00	2022-12-23	200.00	2023-1-4	12	8%	0.35	0.18
14		470.00	2022-12-24	70.00	2022-12-31	7	8%	0.11	-
15				150.00	2023-1-6	13	8%	0.23	0.20
16				250.00	2023-1-10	17	8%	0.38	0.55

序号	出借方	借款本金 (万元)	计息开始时间/拆出时间	归还本金 (万元)	归还时间/计息截止时间	借款天数	对应利率	匡算 2022 年度利息 (万元)	匡算 2023 年度利息 (万元)
17		115.00	2022-12-27	115.00	2023-1-5	9	8%	0.10	0.13
合计		1,100.00	-	1,100.00	-	-	-	1.79	1.43

经模拟测算，报告期内公司向关联方拆入资金所涉利息支出，减去实际已结算支付的利息支出后，对公司各期经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
测算关联方资金拆入利息支出	1.43	1.79
关联方资金拆入实际支付利息	1.48	1.86
经测算的利息差异	-0.05	-0.07
归属于母公司股东的净利润	2,411.76	2,417.67
占净利润比例	-0.002%	-0.003%

如上表所示，公司向关联方拆入资金应结算支付的利息支出的差异对经营业绩影响较小。

四、请主办券商、律师及会计师核查上述问题并就财务规范性及公司内部控制制度的健全性、有效性发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师、会计师主要执行了如下核查程序：

1、访谈公司董事长、总经理、财务总监等高级管理人员，了解报告期内公司与实际控制人、关联方之间发生资金拆借事项的具体原因、公司履行的内部决策程序，以及是否收取或支付相应利息；

2、获取并查阅报告期内公司其他应收款、其他应付款、财务费用明细账，核查关联方资金往来记录、利息收支记录，分析资金拆借事项的完整性与准确性；

3、获取并查阅报告期内公司与关联方发生的资金拆借涉及的借款协议、收付款凭证、银行回单、银行对账单等文件；

4、获取并查阅报告期内控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人

员的个人卡银行对账单，追查相关当事人与公司发生资金往来前后的银行存款流入、流出记录，判断分析其资金来源及资金用途；

5、获取并查阅公司董事会和股东大会对报告期关联交易确认的会议文件；

6、获取并查阅公司《关联交易管理制度》、《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》，了解公司对于关联方资金占用的防范措施，评价公司的制度执行及防范措施是否有效；

7、获取并查阅公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员出具的《关于公司资金占用事项的承诺》；

8、获取并查阅报告期后公司财务账簿，核查期后其他应收款、其他应付款、财务费用明细账，分析判断期后是否存在新增资金占用情形；

9、测算报告期内关联方资金占用、公司向关联方拆入资金涉及的利息收入、利息支出。

（二）核查意见

经核查，主办券商、律师及会计师认为：

1、报告期内，实际控制人占用公司资金，以及公司向其他关联方拆出资金的原因，主要系用于首云科技实缴出资的资金周转、个人消费、个人投资理财、个人买房、个人归还欠款等，相关事项已履行内部决策程序。虽然公司与相关主体大多未签署借款协议，但大部分已约定并收取利息，对于未约定利息的资金拆借事项，经模拟测算，公司应结算收取的利息收入对经营业绩影响较小。

2、公司已制定并严格执行《关联交易管理制度》《防范控股股东、实际控制人及关联方资金占用管理制度》等公司制度，公司内部控制制度健全、有效。截至本问询回复出具日，公司已不存在被关联方占用资金的情形，期后未新增资金占用情形，不存在未来持续发生关联方资金占用的风险。

3、报告期内，公司向关联方拆入资金均已支付利息，经模拟测算，公司应结算支付的利息支出的差异对公司经营业绩影响较小。

问题 5.其他事项。

一、关于历史沿革。根据申报文件，公司设立时、2014 年 6 月存在股权代持；2021 年 12 月，公司分别收购重庆首页、南昌光芒、深圳冠球、南昌新塔洛、海南冉冉及深圳叮叮 100%的股权，收购的多家子公司存在股权代持。请公司：**①补充披露收购的 5 家子公司的具体情况及相关业务、资产情况，说明收购的原因、必要性及合理性，收购对价的定价依据及公允性、收购对价的支付方式及进展情况，收购的 5 家子公司对公司经营及财务的影响。②以列表形式说明公司历次增资及股权转让原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东是否及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性。③列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系，是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷。请主办券商、律师：①核查上述事项并发表明确意见；②结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；③结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明是否存在不正当利益输送问题；④公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，公司股东人数穿透后是否存在超 200 人情形，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见。**

【回复】：

（一）补充披露收购的 5 家子公司的具体情况及相关业务、资产情况，说明收购的原因、必要性及合理性，收购对价的定价依据及公允性、收购对价的支付方式及进展情况，收购的 5 家子公司对公司经营及财务的影响

1、补充披露收购的子公司的具体情况及相关业务、资产情况

公司已在《公开转让说明书》“第一节 基本情况”之“六、公司控股子公司

或纳入合并报表的其他企业、参股企业的基本情况”之“(一)公司控股子公司或纳入合并报表的其他企业”之“其他情况”中以楷体加粗补充披露如下内容:

“3、控股子公司的具体情况及相关业务、资产情况

(1) 重庆首页

截至本公开转让说明书签署日,重庆首页的具体情况如下:

企业名称	重庆首页科技发展有限公司	
统一社会信用代码	91500103784212553L	
企业类型	有限责任公司(法人独资)	
住所	重庆市渝中区大坪正街19号2单元31-2#	
法定代表人	王细娥	
注册资本	1,000万元	
成立日期	2006年1月18日	
登记状态	存续(在营、开业、在册)	
经营范围	许可项目:第一类增值电信业务;第二类增值电信业务;互联网信息服务;基础电信业务。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目:数据处理服务;技术进出口;货物进出口;进出口代理;计算机软硬件及辅助设备批发;软件开发;网络与信息安全软件开发;办公用品销售;日用百货销售;电子产品销售;广告设计、代理;虚拟现实设备制造;动漫游戏开发;信息咨询服务(不含许可类信息咨询服务);图文设计制作;计算机系统服务;信息系统集成服务。(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)	
相关业务	从事增值电信服务	
资产情况	资产总额	13,829,195.12元 ¹
	资质证书	取得了覆盖江西、河南、湖北、广西、海南、重庆、贵州和云南地区的增值电信业务经营许可证

(2) 南昌光芒

截至本公开转让说明书签署日,南昌光芒的具体情况如下:

企业名称	南昌光芒数据科技有限公司
统一社会信用代码	91360125MA36A0TT4A
企业类型	有限责任公司(非自然人投资或控股的法人独资)

¹ 数据来自北京澄宇会计师事务所(特殊普通合伙)《合并抵消前的单体审定报表》,下同。

住所	江西省南昌市南昌县东新乡河洲路113号(建服云数字经济产业园区)	
法定代表人	熊易喜	
注册资本	1,000万元	
成立日期	2017年9月19日	
登记状态	存续(在营、开业、在册)	
经营范围	许可项目：互联网信息服务，第一类增值电信业务，第二类增值电信业务(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，网络技术服务，云计算装备技术服务，信息系统运行维护服务，信息系统集成服务，数据处理服务，通用设备修理，计算机系统服务，软件开发，信息技术咨询服务，软件销售，网络设备销售，计算机软硬件及辅助设备零售，知识产权服务(专利代理服务除外)，销售代理，日用百货销售，图文设计制作，机械设备租赁，货物进出口，技术进出口，进出口代理(除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目)	
相关业务	从事增值电信服务	
资产情况	资产总额	51,731,413.09元
	经营资质	取得了覆盖全国的增值电信业务经营许可证

(3) 深圳冠球

截至本公开转让说明书签署日，深圳冠球的具体情况如下：

企业名称	深圳市冠球科技有限公司
统一社会信用代码	91440300MA5D8FYB9X
企业类型	有限责任公司(法人独资)
住所	深圳市龙岗区龙城街道盛平社区龙平西路12号天集雅苑1号楼A栋211H
法定代表人	王细娥
注册资本	1,100万元
成立日期	2016年3月15日
登记状态	存续(在营、开业、在册)
经营范围	一般经营项目是：设备智能化系统、物联网系统的技术开发；5G电子设备、互联网设备及周边产品、智能教学设备、楼宇智能化系统、智能机器人设备及配件的销售和安装及维修；计算机软硬件的开发与销售；服装、美容护肤用品、日用百货的销售；国内贸易；计算机系统集成；经营电子商务；从事广告业务；从事广告业务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；数据处理

	服务；软件开发；计算机软硬件及辅助设备零售；机械设备销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：游戏开发及运营；电信增值业务；技术进出口；货物进出口；进出口代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	
相关业务	从事增值电信服务	
资产情况	资产总额	52,260,962.92元
	经营资质	取得了互联网接入服务业务覆盖全国范围的增值电信业务经营许可证

（4）南昌新塔洛

截至本公开转让说明书签署日，南昌新塔洛的具体情况如下：

企业名称	南昌新塔洛科技有限公司	
统一社会信用代码	91360125MA37PEKX0M	
企业类型	有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资）	
住所	江西省南昌市红谷滩区绿茵路129号联发广场商业、公寓楼二单元1206室（第12层）	
法定代表人	刘杰	
注册资本	1,000万元	
成立日期	2018年1月23日	
登记状态	存续（在营、开业、在册）	
经营范围	许可项目：第一类增值电信业务，第二类增值电信业务，基础电信业务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广，计算机软硬件及辅助设备零售，日用百货销售，办公用品销售，图文设计制作，软件开发，数据处理服务，机械设备租赁，货物进出口，技术进出口，进出口代理（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	
相关业务	从事增值电信服务	
资产情况	资产总额	24,234,079.07元
	经营资质	取得了互联网接入服务业务覆盖全国范围的增值电信业务经营许可证

（5）海南冉冉

截至本公开转让说明书签署日，海南冉冉的具体情况如下：

企业名称	海南冉冉科技有限公司
------	------------

统一社会信用代码	91460000MA5TGPMP2K	
企业类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）	
住所	海南省澄迈县老城镇高新技术产业示范区海南生态软件园A17幢一层3001	
法定代表人	周洁	
注册资本	1,000万元	
成立日期	2020年3月1日	
登记状态	存续（在营、开业、在册）	
经营范围	许可项目：基础电信业务；第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；进出口代理；技术进出口；货物进出口；互联网信息服务（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）一般项目：计算机软硬件及辅助设备批发；计算机及办公设备维修；日用百货销售；办公服务；图文设计制作；厨具卫具及日用杂品批发；国内贸易代理；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息系统集成服务；计算机系统服务；数据处理服务；软件开发；计算机软硬件及辅助设备零售；机械设备租赁（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	
相关业务	从事增值电信服务	
资产情况	资产总额	43,872,525.62元
	经营资质	取得了互联网接入服务业务覆盖全国范围的增值电信业务经营许可证

（6）深圳叮叮

截至本公开转让说明书签署日，深圳叮叮的具体情况如下：

企业名称	深圳叮叮科技有限公司
统一社会信用代码	91440300MA5GK5RC3L
企业类型	有限责任公司（法人独资）
住所	深圳市龙岗区龙城街道盛平社区龙平西路12号天集雅苑1号楼A栋B208-D
法定代表人	王细娥
注册资本	1,000万元
成立日期	2021年1月4日
登记状态	存续（在营、开业、在册）
经营范围	一般经营项目是：计算机软硬件开发及相关辅助设备的销售；日用百货销售；办公用品销售；销售代理；经营电子商务；网络与信息安全软件开发；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；图文设计制作；国内贸易。技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；

	计算机系统服务；数据处理服务；机械设备销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：增值电信业务。货物进出口；进出口代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	
相关业务	从事增值电信服务	
资产情况	资产总额	20,184.12元
	经营资质	取得了互联网接入服务业务覆盖全国范围的增值电信业务经营许可证

公司收购的 6 家子公司合法设立并有效存续，主要从事增值电信服务，具有独立开展增值电信业务所需的经营资质。”

2、说明收购的原因、必要性及合理性，收购对价的定价依据及公允性、收购对价的支付方式及进展情况，收购的子公司对公司经营及财务的影响

（1）收购的原因

6 家子公司系公司实际控制人陈细林为了拓展 IDC 市场，在各区域委托其亲属及公司部分员工设立。6 家子公司设立后，在各区域独自开展 IDC 业务，与公司业务为平行关系。

公司在筹划本次挂牌后，考虑到 6 家子公司主营业务与公司相同或相似，且受同一实际控制人陈细林控制，为了消除同业竞争的风险及保持公司业务独立性、完整性，公司按 6 家子公司的净资产金额支付交易对价，收购了上述 6 家子公司全部股权，将其纳入公司合并报表范围内。

（2）必要性及合理性

公司 6 家子公司均取得增值电信业务经营许可证，具有独立从事增值电信业务的能力，能够与公司在业务开发、客户服务等方面产生协同效应，拓展公司的客户群体。同时，增值电信业务服务具有区域性，公司位于不同区域的子公司可以提高当地客户的服务质量，提高公司整体服务质量和竞争力。此外，6 家子公司均开展增值电信业务，可以将公司经营风险分散至各个主体，实现风险管理。因此，公司收购 6 家子公司具有必要性和合理性。

（3）收购对价的定价依据及公允性、收购对价的支付方式及进展情况

公司收购子公司对价的定价依据、支付方式和进展情况具体如下：

序号	收购股权	交易价格	定价依据	公允性	支付方式	进展情况
1	重庆首页100%股权	94.64 万元	江西百伦资产评估有限公司出具的“赣百伦评报字（2021）第 1208 号”资产评估报告中经评估的重庆首页截至 2021 年 8 月 31 日股东全部权益价值为 94.64 万元。	收购时重庆首页实际经营，具有增值电信业务资质，能够独立开展业务，本次收购以经评估的股东全部权益价值作为定价依据，价格具有公允性。	银行转账	完成支付
2	深圳冠球100%股权	249 万元	江西百伦资产评估有限公司出具的“赣百伦评报字（2021）第 1206 号”资产评估报告中经评估的深圳冠球截至 2021 年 8 月 31 日股东全部权益价值为 249.00 万元。	收购时深圳冠球实际经营，具有增值电信业务资质，能够独立开展业务，本次收购以经评估的股东全部权益价值作为定价依据，价格具有公允性。	银行转账	完成支付
3	南昌光芒100%股权	249.66 万元	江西百伦资产评估有限公司出具的“赣百伦评报字（2021）第 1203 号”资产评估报告中经评估的南昌光芒截至 2021 年 8 月 31 日股东全部权益价值为 249.66 万元。	收购时南昌光芒实际经营，具有增值电信业务资质，能够独立开展业务，本次收购以经评估的股东全部权益价值作为定价依据，价格具有公允性。	银行转账	完成支付
4	南昌新塔洛100%股权	16.76 万元	江西百伦资产评估有限公司出具的“赣百伦评报字（2021）第 1204 号”资产评估报告中经评估的南昌新塔洛截至 2021 年 8 月 31 日股东全部权益价值为 16.76 万元。	收购时南昌新塔洛实际经营，具有增值电信业务资质，能够独立开展业务，本次收购以经评估的股东全部权益价值作为定价依据，价格具有公允性。	银行转账	完成支付

序号	收购股权	交易价格	定价依据	公允性	支付方式	进展情况
5	海南冉冉100%股权	0 万元	江西百伦资产评估有限公司出具的“赣百伦评报字（2021）第 1205 号”资产评估报告中经评估的海南冉冉截至 2021 年 8 月 31 日股东全部权益价值为 0.00 万元。	本次收购前，海南冉冉截至 2021 年 8 月 31 日的账面净资产为-79.64 万元。海南冉冉是 2020 年 3 月成立的公司，尚未实现收益，但考虑到海南冉冉具有增值电信业务资质，能够独立开展业务，为拓展 IDC 服务市场，公司按照经评估的股东全部权益价值 0 万元作为定价依据，收购海南冉冉。	-	-
6	深圳叮叮100%股权	0.2 万元	江西百伦资产评估有限公司出具的“赣百伦评报字（2021）第 1207 号”资产评估报告中经评估的深圳叮叮截至 2021 年 8 月 31 日股东全部权益价值为 0.00 万元。	本次收购前，深圳叮叮截至 2021 年 8 月 31 日的账面净资产为-1.16 万元。深圳叮叮是 2021 年 1 月成立的公司，尚未实现收益，但考虑到深圳叮叮具有增值电信业务资质，能够独立开展业务，拓展 IDC 服务市场，在参考经评估的股权全部权益价值 0 万元的基础上，最终按照 0.2 万元作为转让价格，收购深圳叮叮。	银行转账	完成支付

公司以经评估的子公司净资产作为定价依据，收购价格公允合理，公司已履行相应支付义务，并完成工商变更登记。

（4）收购 6 家子公司对公司经营及财务的影响

公司与子公司独立在各区域开展 IDC 业务，各子公司的运营可以帮助公司获取更多的当地客户资源，拓展公司 IDC 服务市场，更好服务客户的当地需求。同时，6 家子公司均开展 IDC 业务，可以分散公司经营风险。

报告期内，6 家子公司对公司合并报表主要财务数据和财务指标的影响如下：

单位：万元

年份	项目	合并财务报表	其中：子公司（合并抵消后）	子公司占合并财务报表的比例
2023 年	营业收入	31,567.55	3,610.62	11.44%
	净利润	2,151.49	876.45	40.74%
2022 年	营业收入	37,214.51	3,759.65	10.10%
	净利润	2,144.77	908.3	42.35%

报告期各期，6 家子公司的营业收入占合并营业收入的比例为 10.10%、11.44%，净利润占合并净利润的比例为 42.35%、40.74%。收购 6 家子公司将对公司的经营业绩持续性、稳定性产生积极的推动作用，对公司未来财务状况和经营成果将产生积极影响，符合公司经营管理的需要和全体股东的利益。

（二）以列表形式说明公司历次增资及股权转让原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排，相关股东是否及时、足额纳税；历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性

1、以列表形式说明公司历次增资及股权转让原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性

公司历次增资及股权转让原因、定价依据及公允性，是否存在异常入股，增资/转让价款的实缴/支付情况及出资来源，是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；历次增资或股权转让估值差异的原因及合理性如下：

时间	股权变动事项	增资/股权转让原因	价格	定价依据及公允性	实缴/支付情况	出资来源	是否存在异常入股	是否存在委托持股	是否存在利益输送或其他利益安排	股权转让估值差异的原因及合理性
2009年12月	公司设立（注册资本100万元）	陈细林、邹洁波共同设立首页有限。公司设立初期，因王细娥主要办公场所在重庆，与南昌异地不便，王细娥委托邹洁波为其代持49%股权	1元/注册资本	公司初创，按注册资本平价出资，定价公允，具有合理性	陈细林现金缴存出资额51万元	陈细林自有资金	否	否	否	不适用
					邹洁波现金缴存出资额49万元	陈细林资金拆借给王细娥用于出资，王细娥于2011年7月偿还	否	是，王细娥委托邹洁波代持公司49%股权	否	不适用
2011年7月	公司第一次股权转让	王细娥由重庆返回南昌，邹洁波将其为王细娥代持的49%股权转让给王细娥，还原股权代持	1元/注册资本	本次股权转让系邹洁波和王细娥股权转让还原，未实际支付对价	因邹洁波系代持股权，故王细娥未支付邹洁波股权转让款49万元；王细娥2011年7月偿还陈细林拆借的49万元	王细娥自有资金，偿还陈细林的出资借款	否	否	否	本次股权转让系股权代持还原，按照注册资本平价转让，具有合理性
2014	公司第二次	因陈细林本人	1元/	本次股权转让	本次股权转让	-	否	是，陈细林委	否	本次股权转让系

时间	股权变动事项	增资/股权转让原因	价格	定价依据及公允性	实缴/支付情况	出资来源	是否存在异常入股	是否存在委托持股	是否存在利益输送或其他利益安排	股权转让估值差异的原因及合理性
年 6 月	股权转让	长期在外出差，公司日常业务、手续需要法定代表人签批，陈细林委托妻子柯善桂的弟弟柯善兵为其代持 5%股权，并将法定代表人、总经理身份移交，方便公司于南昌当地办理业务、手续	注册资本	让系陈细林委托柯善兵代持股权，未实际支付对价	系陈细林委托柯善兵代持股权，未实际支付对价			托柯善兵代持公司 5%股权		陈细林委托柯善兵代持股权，按照注册资本平价转让具有合理性，且本次股权转让未实际支付对价

时间	股权变动事项	增资/股权转让原因	价格	定价依据及公允性	实缴/支付情况	出资来源	是否存在异常入股	是否存在委托持股	是否存在利益输送或其他利益安排	股权转让估值差异的原因及合理性
2017年1月	公司第一次增资（注册资本由100万元增至2,000万元）	当时办理跨地区增值电信业务经营许可证要求注册资本最低限额为1,000万元人民币，为扩大公司业务覆盖范围、办理跨地区增值电信业务经营许可证，各股东同意将注册资本由100万元增至2,000万元，新增注册资本1,900万元	1元/注册资本	本次增资各方均为公司原股东，王细娥认缴931万元，陈细林认缴874万元，柯善兵认缴95万元，各股东同比例认缴，并协商按增加的注册资本平价增资，定价公允，具有合理性	本次增资在增资当时未实缴。 2021年5月，陈细林缴纳注册资本874万元； 2021年8月，王细娥缴纳注册资本200万元； 2021年9月，王细娥缴纳注册资本331万元	来源于陈细林自有资金及自筹资金，王细娥自有资金及自筹资金。	否	是，陈细林委托柯善兵代持公司5%股权	否	公司原股东同比例认缴，经协商按照增加的注册资本平价增资，具有合理性
2021年9月	公司第三次股权转让	公司拟申请挂牌，为规范股权代持，柯善兵将其为陈细林代持的5%股权	1元/注册资本	本次股权转让系陈细林与柯善兵股权代持还原，未实际支付	本次股权转让为未实缴出资额转让，当时未实际支付转让对价；	95万元注册资本由陈细林以自有资金完成缴纳	否	否	否	本次股权转让系陈细林与柯善兵股权代持还原，未实际支付对价

时间	股权变动事项	增资/股权转让原因	价格	定价依据及公允性	实缴/支付情况	出资来源	是否存在异常入股	是否存在委托持股	是否存在利益输送或其他利益安排	股权转让估值差异的原因及合理性
		(出资额 100 万元)及法定代表人等职务移交给陈细林,还原股权代持		对价	2021 年 9 月,陈细林缴纳曾经由柯善兵代持的 5%股权即注册资本 95 万元					
		王细娥个人资金不足,加上公司计划实施员工股权激励,故王细娥将其未实缴的 400 万元出资额分别转让给新成立的持股平台格盛投资、顺达投资	1 元/注册资本	本次股权转让为未实缴出资额的转让,未实际支付对价	本次股权转让为未实缴出资额转让,当时未实际支付转让对价; 2021 年 9 月,格盛投资缴纳注册资本 200 万元	400 万元注册资本由格盛投资、顺达投资以股东投资款完成缴纳	否	否	否	格盛投资系员工股权激励持股平台,公司挑选骨干员工进行股权激励,考虑到股权激励目的及参与主体对公司的贡献,经股东大会审议通过转让价格,具有合理性
				本次股权转让为未实缴出资额转让,未实际支付	本次股权转让为未实缴出资额转让,当时未实际支付转		否	否	否	本次股权转让未新进股东,实际是陈细林与王细娥内部股份安

时间	股权变动事项	增资/股权转让原因	价格	定价依据及公允性	实缴/支付情况	出资来源	是否存在异常入股	是否存在委托持股	是否存在利益输送或其他利益安排	股权转让估值差异的原因及合理性
				对价	让对价； 2021年9月， 顺达投资缴纳 注册资本200 万元					排，经各股东协商一致确认的股权转让价格，具有合理性
2021 年11 月	公司第四次股权转让	陈细林将其持有的400万元出资额转让给陈细林与其配偶柯善桂新成立的持股平台首云科技，本次股权转让为陈细林家庭内部资产安排	1元/ 注册 资本	首云科技的陈细林与其妻子柯善桂设立的持股平台，本次股权转让为陈细林家庭内部资产安排，按照注册资本平价转让，定价公允，具有合理性	完成股权转让 价款支付	首云科技支付股权转让款的资金来源为：陈细林向首云科技投资的380万元、柯善桂向首云科技投资的20万元	否	否	否	本次股权转让系陈细林和配偶柯善桂家庭内部资产安排，并经过各股东协商一致，具有合理性
2022 年1 月	公司整体变更设立股份公司（注册资本3,000万	公司整体变更设立股份公司首云科技	-	以公司净资产按1:0.605861比例折合成	实缴3,000万元	净资产折股	否	否	否	不适用

时间	股权变动事项	增资/股权转让原因	价格	定价依据及公允性	实缴/支付情况	出资来源	是否存在异常入股	是否存在委托持股	是否存在利益输送或其他利益安排	股权转让估值差异的原因及合理性
	元)			公司股本						

公司历史沿革中的历次增资及转让价格公允合理，不存在股东入股价格明显异常的情况。公司历史上曾经存在的股权代持已经全部还原，不存在利益输送或其他利益安排。

2、相关股东是否及时、足额纳税

（1）公司整体变更为股份公司的个税缴纳问题

根据财政部、国家税务总局于 2015 年 3 月 30 日发布的《关于个人非货币性资产投资有关个人所得税政策的通知》（财税〔2015〕41 号）规定：“.....纳税人一次性缴税有困难的，可合理确定分期缴纳计划并报主管税务机关备案后，自发生应税行为之日起不超过 5 个公历年度内（含）分期缴纳个人所得税”。

由于公司整体变更为股份公司过程中，陈细林和王细娥并没有获得现金分红，且其纳税金额较其他三个股东更高，两人一次性缴纳个人所得税存在困难，因此公司向南昌市西湖区税务局提交了办理《个人所得税分期缴纳备案表(转增股本)》等相关材料，申请延期缴纳股东陈细林和王细娥的个人所得税款，延期缴纳事项已于 2024 年 7 月 25 日完成备案登记，备案号 20241360103480355。

公司股改中其余三位股东首云科技、格盛投资和顺达投资已经向海口市龙华区税务局缴纳相关税款。

同时，公司股东陈细林和王细娥出具承诺：“如税务机关要求公司股东依法缴纳在整体变更为股份公司过程中及此前历次股权转让/增资过程中产生的任何应补缴的个人所得税款，本人承诺以自有资金及时足额缴纳相关税款、罚款、滞纳金等。如本人未履行该承诺，公司有权扣减本人从公司所获分配的现金分红，用于代为扣缴个人所得税、支付可能产生的滞纳金及罚款等。如当年度现金利润分配已经完成，则从下一年度应向本人分配现金分红中扣减。”

公司股改中个税缴纳问题已经获得南昌市西湖区税务局分期缴纳的备案，股东陈细林和王细娥已出具按时足额缴纳的承诺，因此股改中股东陈细林和王细娥尚未完成个人所得税缴纳的问题不会对公司本次挂牌造成实质性影响。

（2）公司历史沿革中历次股权转让的税务缴纳问题

根据《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》的第五条规定：“个人股权转让所得的个人所得税，以股权转让方为纳税人，以受让方为扣缴义务人”。公司无代扣代缴所得税的义务，公司不存在被主管税务机关追缴上述股份转让相

关个人所得税税款的风险。

同时，公司实际控制人陈细林和股东王细娥已出具承诺：“如税务机关要求公司股东依法缴纳在整体变更为股份公司过程中及此前历次股权转让/增资过程中产生的任何应补缴的个人所得税款，本人承诺以自有资金及时足额缴纳相关税款、罚款、滞纳金等。如本人未履行该承诺，公司有权扣减本人从公司所获分配的现金分红，用于代为扣缴个人所得税、支付可能产生的滞纳金及罚款等。如当年度现金利润分配已经完成，则从下一年度应向本人分配现金分红中扣减。”

公司实际控制人陈细林和股东王细娥已经出具承诺承担公司历次股权转让/增资过程中可能产生的任何应补缴的个人所得税款。根据《股权转让所得个人所得税管理办法（试行）》第五条规定公司无代扣代缴个人所得税的义务。因此，公司不存在被主管税务机关追缴股份转让相关个人所得税税款的风险，历史沿革中历次股权转让涉及的个人所得税事项不会对公司本次挂牌构成实质性影响。

（三）列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系，是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据，是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷

1、列表说明各被代持人入股的时间、原因、价格，是否与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员存在关联关系，是否签订代持协议、代持还原或解除的时间及确认依据

各被代持人入股的时间、原因、价格，与公司、公司实际控制人、董事、监事及高级管理人员的关联关系、代持协议签订情况、代持还原或解除时间及确认依据具体如下：

公司名称	被代 持人	代持人	代持股权	入股时间	原因	价格	关联关系	是否签订 代持协议	还原或解 除时间	确认依据
首页 科技	王细 娥	邹洁波	49%股权（对应 注册资本 49 万 元）	2009.12	陈细林、邹洁波共同设立公司。公司设立初期，因王细娥主要办公场所在重庆，与南昌异地不便，王细娥委托陈细林好友邹洁波为其代持公司 49%股权，王细娥出资款系由陈细林代付	陈细林资金拆借给王细娥用于出资，邹洁波未履行出资义务	无关联关系	达成口头 代持约定	2011.07	股权转让协议，对王细娥、邹洁波就代持事项的访谈记录
	陈细 林	柯善兵	5%股权（对应注 册资本 5 万元）	2014.06	因陈细林本人长期在外出差，公司日常业务、手续需要法定代表人签批，陈细林委托配偶柯善桂的弟弟柯善兵为其代持 5%股权，并将法定代表人、总经理身份移交，方便公司于南昌当地办理业务、手续	本次股权转让系陈细林委托柯善兵代持股权，未实际支付股权转让对价	柯善兵是实际控制人陈细林配偶柯善桂的弟弟	达成口头 代持约定	2021.09	股权转让协议，对陈细林、柯善兵就代持事项的访谈记录
深圳 冠球	陈细 林	陈丹丹	100%股权 （对应注册资本 1,000 万元）	2016.03	陈细林为拓展 IDC 市场，设立子公司深圳冠球，但因业务繁忙，无暇管理深圳冠球日常运营，故与陈丹丹达成口头约定，委托其代持深圳冠球全部股权，帮助处理深圳冠球管理及运营	陈丹丹未实缴注册资本	陈丹丹是实际控制人陈细林妹妹	达成口头 代持约定	2021.12.16	股权转让协议及补充协议、对陈细林、陈丹丹、余传为就代持事项的访谈记录
		余传为	9.09%股权	2018.09	受陈细林委托，协助处理深	因陈丹丹	余传为是	达成口头	2021.12.16	

公司名称	被代 持人	代持人	代持股权	入股时间	原因	价格	关联关系	是否签订 代持协议	还原或解 除时间	确认依据
			(对应注册资本 100 万元)		圳冠球管理及运营	未实缴出 资,故股权 转让价格 为 0 元	陈丹丹配 偶的父亲	代持约定		
南昌 光芒	陈细 林	陈宗泉	100%股权 (对应注册资本 100 万元)	2017.09	陈细林因 IDC 业务需要,设 立南昌光芒,但陈细林业务 繁忙,无暇管理南昌光芒日 常运营,故与陈宗泉达成口 头约定,委托其代持南昌光 芒 100%股权,协助处理南 昌光芒管理及运营	陈宗泉未 实缴注册 资本	陈宗泉是 实际控制 人陈细林 父亲	达成口头 代持约定	2021.12.16	股权转让 协议及补 充协议;对 陈细林、陈 宗泉、熊易 喜就代持 事项的访 谈记录;陈 细林银行 流水
		熊易喜	1%股权 (对应注册资本 10 万元)	2020.12.27	受陈细林委托,协助处理南 昌光芒管理及运营	陈宗泉与 熊易喜签 署的《股权 转让协议》 约定转让 价格为 10 万元,但因 陈宗泉未 实缴出资, 故该次股 权转让实 际未支付 转让价款	熊易喜是 公司监事 会主席	达成口头 代持约定	2021.12.16	

公司名称	被代 持人	代持人	代持股权	入股时间	原因	价格	关联关系	是否签订 代持协议	还原或解 除时间	确认依据
南昌 新塔 洛	陈细 林	汪子喻	10%股权 (对应注册资本 10 万元)	2018.01	陈细林为 IDC 业务需要, 设 立子公司南昌新塔洛, 但因 业务繁忙, 无暇管理南昌新 塔洛公司日常运营, 故委托 汪子喻和黎婷婷分别持有 南昌新塔洛股权, 帮助处理 南昌新塔洛管理及运营	汪子喻未 实缴注册 资本	汪子喻曾 经为公司 员工, 目前 已经离职	达成口头 代持约定	2021.12.17	股权转让 协议及补 充协议; 对 陈细林、汪 子喻、黎婷 婷、刘杰就 代持事项 的访谈记 录; 陈细林 银行流水
		黎婷婷	90%股权 (对应注册资本 90 万元)	2018.01		黎婷婷未 实缴注册 资本	黎婷婷曾 经为公司 员工, 目前 已经离职	达成口头 代持约定	2021.12.17	
		刘杰	10%股权 (对应注册资本 10 万元)	2019.02.01	公司员工汪子喻离职, 故陈 细林委托刘杰受让汪子喻 代持的南昌新塔洛股权, 协 助处理南昌新塔洛管理及 运营	因汪子喻 未实缴出 资, 故股权 转让价格 为 0 元	刘杰是公 司员工	达成口头 代持约定	2021.12.17	
海南 冉冉	陈细 林	柯善桂	95%股权 (对应注册资本 950 万元)	2020.03.01	陈细林为拓展 IDC 业务, 在 海南设立子公司, 因业务繁 忙, 无暇管理海南冉冉公司 日常运营, 故委托柯善桂和 刘杰分别持有海南冉冉股 权, 协助处理海南冉冉日 常管理及运营	柯善桂未 实缴注册 资本	柯善桂是 实际控制 人陈细林 配偶	达成口头 代持约定	2020.09.27	股权转让 协议及补 充协议; 对 陈细林、柯 善桂、刘 杰、周洁就 代持事项 的访谈记 录; 陈细林 银行流水
		刘杰	5%股权 (对应注 册资本 50 万元)	2020.03.01		刘杰未实 缴注册资 本	刘杰是公 司员工	达成口头 代持约定	2021.12.13	
		周洁	95%股权 (对应 注册资本 950 万 元)	2020.09.27	周洁作为公司员工, 受陈细 林委托协助处理海南冉冉 管理及运营	因柯善桂 未实缴出 资, 故转让	周洁是公 司监事	达成口头 代持约定	2021.12.13	

公司名称	被代 持人	代持人	代持股权	入股时间	原因	价格	关联关系	是否签订 代持协议	还原或解 除时间	确认依据
						价格为 0 元				
深圳 町町	陈细 林	许培容	50%股权（对应 注册资本 500 万 元）	2021.01	陈细林为 IDC 业务需要，设立子公司深圳町町，但因业务繁忙，无暇管理深圳町町日常运营，故委托许培容其代持深圳町町 50%股权，协助处理深圳町町日常管理及运营。	许培容实缴注册资 本	许培容是 公司员工	达成口头 代持约定	2021.12.16	股权转让 协议及补 充协议、访 谈问卷、对 陈细林、许 培容就代 持事项的 访谈记录、 陈细林银 行流水

公司及子公司历史沿革中存在的代持具有合理性，前述代持均由代持人和被代持人达成口头代持约定，未签署书面代持协议，截至本问询回复出具日，公司及子公司历史上的代持关系均已解除。

2、是否经代持人及被代持人确认，是否存在争议或潜在纠纷。

根据主办券商对陈细林、王细娥、各位代持历史股东的访谈、各方签署的《股权转让协议之补充协议》材料以及公司股东出具的关于《股东股份权属清晰承诺函》，公司及子公司历史上的代持关系均已解除，前述股权代持关系的解除和还原获得了代持人和被代持人的确认，不存在争议或潜在纠纷。

（四）请主办券商、律师：1.核查上述事项并发表明确意见；2.结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效；3.结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明是否存在不正当利益输送问题；4.公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，公司股东人数穿透后是否存在超 200 人情形，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

1、请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见

（1）核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了如下核查程序：

①取得了公司及子公司历次增资和股权转让相关决议资料及工商档案，获取了入股协议、出资人及受让人的出资凭证和银行回单，查阅了公司增资涉及的验资报告，关注其出资的真实性、有效性；

②查阅公司收购子公司相关决议资料及工商档案，获取 6 家子公司资产评估报告、股权转让协议及补充协议，核查支付凭证，查阅北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》及《合并抵消前的单体审定报表》；

③访谈公司实际控制人陈细林，股东王细娥及公司董事、监事、高级管理人员，持股平台等相关人员，并查阅公司董事、监事、高级管理人员填写的调查表，确认其持有股份均为本人持有，不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排，

不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，不存在纠纷或潜在纠纷；

④访谈实际控制人陈细林，股东王细娥，访谈公司历史沿革中的代持股东邹洁波和柯善兵，访谈子公司深圳冠球、深圳町町、海南冉冉、南昌光芒及南昌新塔洛的历史代持股东，确认代持及代持解除的事实，确认不存在未解除、未披露的代持；

⑤针对公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员，获取其报告期内银行账户流水。针对大额资金流水，了解具体用途并获取相关支持性证据，识别是否存在异常资金往来情况；

⑥取得公司股东出具的关于股份权属清晰、税务缴纳事项的承诺函；取得公司税务缴纳凭证。

(2) 核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

公司收购的 6 家子公司主要从事增值电信业务，公司收购 6 家子公司具有合理性和必要性，可以拓展公司 IDC 服务市场，分散公司经营风险。公司收购 6 家子公司的价格以经评估的各子公司净资产确定，收购定价公允，公司已经支付收购款项并办理了相应的工商变更，完成了收购行为。公司历史沿革中的历次增资及转让价格公允合理，不存在股东入股价格明显异常的情况。公司历史上曾经存在的股权代持已经全部还原，不存在利益输送或其他利益安排。公司及子公司历史上存在的代持原因具有合理性，不存在入股价格异常的情况，不存在不正当利益输送。公司及子公司历史上存在的代持均已解除，前述解除的事实均已得到代持人和被代持人确认，不存在争议或潜在纠纷。

2、结合入股协议、决议文件、支付凭证、完税凭证、流水核查情况等客观证据，说明对公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东等主体出资前后的资金流水核查情况，并说明股权代持核查程序是否充分有效

主办券商及律师就公司控股股东、实际控制人，持有公司股份的董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等主体出资前后的资金流水及股权代持情况

履行了如下核查程序：

（1）获取实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等自然人股东等在出资前后的银行账户流水，重点核查入股前后是否存在和公司实际控制人或其他董事、监事、高级管理人员账户之间的异常资金流转情形；

（2）取得了公司及子公司历次增资和股权转让相关决议资料及工商档案，获取了入股协议、出资人及受让人的出资凭证、银行回单，查阅了公司增资涉及的验资报告，关注其出资的真实性、有效性；查阅了涉及纳税义务的相关股权转让方的分期纳税备案和股权缴纳凭证；

（3）访谈了公司实际控制人、机构股东、持股平台全体合伙人等相关人员，确认其持有股份均为本人持有，不存在委托持股、信托持股或其他利益输送安排，不涉及规避持股限制等法律法规规定的情形，不存在纠纷或潜在纠纷；

（4）针对公司自然人股东、控股股东、员工持股平台，取得其已开立账户清单及报告期内所有银行账户资金流水，关注是否存在与实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员的异常资金流转情况；

（5）针对公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员及其他关键岗位人员，获取其报告期内全部银行账户流水。针对大额资金流水，了解具体用途并获取相关支持性证据，识别是否存在异常资金往来情况。

综上，主办券商及律师已获取实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员、员工持股平台合伙人等自然人股东等在出资前后的银行账户流水，重点核查入股前后是否存在和公司实际控制人或其他董事、监事、高级管理人员账户之间的异常资金流转情形；公司及子公司现有股东的股权清晰，不存在股权代持情形，不存在未解除、未披露的代持，主办券商及律师履行的股权代持核查程序充分有效。

3、结合公司股东入股价格是否存在明显异常以及入股背景、入股价格、资金来源等情况，说明入股行为是否存在股权代持未披露的情形，是否存在不正当利益输送问题

经主办券商及律师核查，公司股东入股背景、入股价格、资金来源等情况具体如下：

变动时间	公司变更事项	入股背景	价格	定价依据	资金来源	是否存在股权代持	是否存在不正当利益输送
2009.12	公司设立（注册资本 100 万元）	陈细林、邹洁波共同设立公司。公司设立初期，因王细娥主要办公场所所在重庆，与南昌异地不便，王细娥委托邹洁波为其代持公司 49% 股权，王细娥出资款系由陈细林代付	1 元/注册资本	公司初创，按注册资本平价出资	陈细林自有资金 陈细林资金拆借给王细娥用于出资，王细娥于 2011 年 7 月偿还	是	否
2011.7	公司第一次股权转让	王细娥由重庆返回南昌，邹洁波将其为王细娥代持的 49% 股权转让给王细娥，还原股权代持	1 元/注册资本	本次股权转让系王细娥与邹洁波股权代持还原，王细娥未向邹洁波支付对价；王细娥已于 2011 年 7 月向陈细林偿还出资借款 49 万元	王细娥自有资金，偿还陈细林的出资借款	否	否
2014.06	公司第二次股权转让	因陈细林本人长期在外出差，公司日常业务、手续需要法定代表人签批，陈细林委托配偶柯善桂的弟弟柯善兵为其代持	1 元/注册资本	本次股权转让系陈细林委托柯善兵代持股权，未实际支付对价	-	是	否

变动时间	公司变更事项	入股背景	价格	定价依据	资金来源	是否存在股权代持	是否存在不正当利益输送
		5%股权，并将法定代表人、总经理等身份移交，方便公司于南昌当地办理业务、手续					
2017.01	公司第一次增资（注册资本由100万元增至2,000万元）	当时办理跨地区增值电信业务经营许可证要求注册资本最低限额为1,000万元人民币，为扩大公司业务覆盖范围、办理跨地区增值电信业务经营许可证，各股东同意将注册资本由100万元增至2,000万元，新增注册资本1,900万元	1元/注册资本	本次增资各方均为公司原股东，各股东同比例认缴，并协商按增加的注册资本平价增资	本次增资当时未实缴； 2021年5月陈细林以自有资金及自筹资金补缴874万元； 2021年8月和9月，王细娥以自有资金及自筹资金补缴531万元	是	否
2021.09	公司第三次股权转让	公司拟申请挂牌，为规范股权代持，柯善兵将其为陈细林代持的5%股权（出资额100万元）及法定代表人、总经理身份移交给陈细林，还	1元/注册资本	本次股权转让系陈细林与柯善兵股权代持还原，未实际支付对价	-	否	否

变动时间	公司变更事项	入股背景	价格	定价依据	资金来源	是否存在股权代持	是否存在不正当利益输送
		原股权代持					
		王细娥个人资金不足，加上公司计划实施员工股权激励，故王细娥将其未实缴的400万元出资额分别转让给新成立的持股平台格盛投资、顺达投资	1元/注册资本	本次股权转让为未实缴出资额的转让，格盛投资、顺达投资均未实际向王细娥支付对价	-	否	否
2021.11	公司第四次股权转让	陈细林将其持有的400万元出资额转让给陈细林与其配偶柯善桂新成立的持股平台首云科技，本次股权转让为陈细林家庭内部资产安排	1元/注册资本	首云科技的陈细林与其妻子柯善桂设立的持股平台，本次股权转让为陈细林家庭内部资产安排，按照注册资本平价转让	首云科技支付股权转让款的资金来源于：陈细林向首云科技投资的380万元、柯善桂向首云科技投资的20万元	否	否
2022.01	首页有限整体变更设立股份公司（注册资本3,000万元）	首页有限整体变更设立股份公司	以公司净资产按1:0.605861比例折合成公司股本	-	净资产折股	否	否

综上，公司历史沿革中不存在股东入股价格明显异常的情况，公司历史上股东入股存在股权代持的情形，但前述代持关系均已解除，历史上存在的代持已经还原，公司股东历次入股行为不存在不正当利益输送问题。

4、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，公司股东人数穿透后是否存在超 200 人情形，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

（1）公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项

根据主办券商及律师取得的对实际控制人陈细林、股东王细娥以及公司、子公司历史上存在的代持股东就代持事项的访谈记录，公司股东出具的关于《股东股份权属清晰承诺函》，并核查相关人员银行流水，除《公开转让说明书》《申请人设立以来股本演变情况及董事、监事、高级管理人员确认意见》及本问询回复已经披露的代持事项外，公司及子公司不存在其他未披露的股权代持事项。公司及子公司历史上的股权代持均已解除，不存在股权纠纷或潜在争议。

（2）公司股东人数穿透后是否存在超 200 人情形，并就公司是否符合“股权明晰”的挂牌条件发表明确意见

截至本问询回复出具日，公司共有 5 名股东，包括 3 名非自然人股东和 2 名自然人股东。根据《非上市公众公司监管指引第 4 号——股东人数超过二百人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的规定，格盛投资系依法设立的员工持股计划，无需穿透计算股东人数。经核查，公司穿透后的股东共计 4 名，未超过 200 名，具体如下：

序号	股东姓名/名称	穿透计算说明	穿透后股东姓名	穿透后人数
1	陈细林	自然人股东，无需穿透	-	1
2	王细娥	自然人股东，无需穿透	-	1
3	首云科技	穿透至最终自然人股东	陈细林 柯善桂	2
4	格盛投资	员工持股平台	-	1
5	顺达投资	穿透至最终自然人股东	陈细林 王细娥	2
合计（剔除重复计算股东）				4

主办券商及律师认为，公司股东人数穿透后不存在超过 200 人的情形。

综上，截至本问询回复出具日，公司及子公司现有股东持股不存在代持、委

托持股事项，不存在未解除、未披露代持，公司股权明晰，符合“股权明晰”的挂牌条件。

二、关于公司实际控制人认定。根据申报文件，公司董事、副总经理、董事会秘书王细娥为公司控股股东、实际控制人、董事长陈细林兄长陈林的配偶，未认定为公司共同实际控制人，陈林为重庆首页执行董事兼经理、原股东。请公司：①结合王细娥、陈林历史沿革中在公司持股情况、任职经历、参与公司日常经营参与情况、做出决议前的内部协商沟通情况、参与公司关联方业务等情况，说明王细娥、陈林是否在公司经营决策中发挥重要作用，说明公司未认定王细娥为公司共同实际控制人的依据及合理性；若公司需要调整实际控制人的认定，按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求补充披露；②结合王细娥、陈林持股或可施加重大影响公司的基本情况，包括但不限于经营范围、业务开展情况、股权结构，说明与公司客户供应商重合的具体情况、关联交易的具体情况，原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排。请主办券商及律师：①核查公司上述说明事项并发表明确意见；②核查王细娥、陈林是否存在股权代持、一致行动关系和其他未披露的利益安排，与公司是否存在同业竞争、关联交易、资金占用等事项，并发表明确意见。

【回复】：

（一）结合王细娥、陈林历史沿革中在公司持股情况、任职经历、参与公司日常经营参与情况、做出决议前的内部协商沟通情况、参与公司关联方业务等情况，说明王细娥、陈林是否在公司经营决策中发挥重要作用，说明公司未认定王细娥为公司共同实际控制人的依据及合理性；若公司需要调整实际控制人的认定，按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求补充披露

1、结合王细娥、陈林历史沿革中在公司持股情况、任职经历、参与公司日常经营参与情况、做出决议前的内部协商沟通情况、参与公司关联方业务等情况，说明王细娥、陈林是否在公司经营决策中发挥重要作用，说明公司未认定王细娥为公司共同实际控制人的依据及合理性

（1）关于王细娥、陈林是否在公司经营决策中发挥重要作用

①王细娥、陈林历史沿革中在公司持股情况、任职情况

自 2009 年 12 月公司设立至今，王细娥、陈林在公司持股及任职情况如下：

时间	历史沿革概要	在公司的持股情况	在公司的任职情况
2009.12	首页有限设立，其中，陈细林出资 51 万元，邹洁波（代王细娥持有）出资 49 万元	王细娥持股 49%（由邹洁波代持）；陈林未持股	王细娥、陈林均未在首页有限任职
2011.7	邹洁波将其持有的 49 万元出资额转让给王细娥（代持还原）	王细娥直接持股 49%；陈林未持股	王细娥任首页有限监事，且自 2012 年 1 月起任首页有限财务部副经理；陈林未在首页有限任职
2014.6	陈细林将其持有的 5 万元出资额转让给柯善兵（代陈细林持有）	王细娥直接持股 49%；陈林未持股	王细娥任首页有限监事、财务部副经理；陈林未在首页有限任职
2017.1	全体股东等比例增资，首页有限注册资本由 100 万元增至 2,000 万元	王细娥直接持股 49%；陈林未持股	王细娥任首页有限监事、财务部副经理；陈林未在首页有限任职
2021.9	柯善兵将其持有的 100 万元出资额转让给陈细林（代持还原）；王细娥将其未实缴的 200 万元出资额转让给格盛投资；王细娥将其未实缴的 200 万元出资额转让给顺达投资	王细娥直接持股 29%，通过顺达投资间接控制 10%；陈林未持股	王细娥任首页有限监事、财务部副经理；陈林未在首页有限任职
2021.11	陈细林将其持有的 400 万元出资额转让给首云科技	王细娥直接持股 29%，通过顺达投资间接控制 10%；陈林未持股	王细娥任首页有限监事、财务部副经理；陈林未在首页有限任职
2022.1	首页有限整体变更设立股份公司	王细娥直接持股 29%，通过顺达投资间接控制 10%；陈林未持股	王细娥任公司董事；陈林未在公司任职
2022.7	高级管理人员聘任	王细娥直接持股 29%，通过顺达投资间接控制 10%；陈林未持股	王细娥任公司董事、副总经理；陈林未在公司任职
2024.5	高级管理人员聘任	王细娥直接持股 29%，通过顺达投资间接控制 10%；陈林未持股	王细娥任公司董事、副总经理、董事会秘书；陈林未在公司任职

②公司日常经营参与情况

根据陈细林、王细娥、陈林三人的说明，陈细林任公司董事长，负责公司的整体战略规划，并长期主导公司的经营管理，对公司的日常生产经营活动、重大投资、人事任免、企业发展方向等具有决定性的影响力，系公司的领导核心。

王细娥与陈林目前的主要工作和生活地在重庆，夫妻二人主要负责重庆首页的日常经营。王细娥现任公司董事、副总经理兼董事会秘书，协助管理公司财务及后台支持工作；陈林未在公司任职，目前未参与公司日常经营管理，主要负责重庆首页的日常运营工作。

③做出决议前的内部协商沟通情况

陈细林直接和通过首云科技、格盛投资间接合计控制公司 61%股份的表决权，其可实际支配的公司股份表决权足以对公司股东大会的决议产生重大影响。此外，根据陈细林、王细娥、首云科技、格盛投资、顺达投资及柯善桂签署的《一致行动协议》，协议约定各方通过特定形式在公司会议提案及表决、公司董事、监事、高级管理人员提名及投票选举等事项时，意思表示一致；各方就审议事项经协商后无法达成一致行动意见的，应当以陈细林的意见作为最终形成的一致行动意见，与其保持一致行动。

根据陈细林、王细娥的说明，在公司股东大会、董事会召开前，就拟审议事项王细娥均与陈细林进行了沟通，并询问了陈细林的表决意见。自公司设立以来，公司股东大会、董事会所有议案均获得陈细林、王细娥及其二人控制的法人主体在内的全体股东一致通过，不存在陈细林、王细娥及其二人控制的法人主体投票不一致的情形。此外，陈林未在公司持股或任职，无需参与公司股东大会或董事会决议表决。

④参与公司关联方业务情况

报告期内王细娥、陈林的对外投资及任职情况如下：

对外投资单位/ 对外任职单位	持股比例/ 出资比例	经营范围	对外任 职情况	关联关系
顺达投资	王细娥持有 49%份 额	一般项目：以自有资金从事投资活动；融资咨询服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	王细娥任执行 事务合 伙人	公司持股 平台
格盛投资	王细娥持有 17%份 额	一般项目：以自有资金从事投资活动；融资咨询服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	未任职	公司持股 平台
深圳冠球	二人未直	一般经营项目是：设备智能化系统、物	王细娥	公司子公

对外投资单位/ 对外任职单位	持股比例/ 出资比例	经营范围	对外任 职情况	关联关系
	接持股	联网系统的技术开发；5G 电子设备、互联网设备及周边产品、智能教学设备、楼宇智能化系统、智能机器人设备及配件的销售和安装及维修；计算机软硬件的开发与销售；服装、美容护肤用品、日用百货的销售；国内贸易；计算机系统集成；经营电子商务；从事广告业务；从事广告业务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；数据处理服务；软件开发；计算机软硬件及辅助设备零售；机械设备销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：游戏开发及运营；电信增值业务；技术进出口；货物进出口；进出口代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）	任执行 董事、 总经理	司
重庆首页	二人未直接持股	许可项目：第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；互联网信息服务；基础电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：数据处理服务；技术进出口；货物进出口；进出口代理；计算机软硬件及辅助设备批发；软件开发；网络与信息安全软件开发；办公用品销售；日用百货销售；电子产品销售；广告设计、代理；虚拟现实设备制造；动漫游戏开发；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；图文设计制作；计算机系统服务；信息系统集成服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	王细娥任执行 董事、 总经理；陈 林曾任执行 董事、总 经理	公司子公 司
深圳町町	二人未直接持股	一般经营项目是：计算机软硬件开发及相关辅助设备的销售；日用百货销售；办公用品销售；销售代理；经营电子商务；网络与信息安全软件开发；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；图文设计制作；国内贸易。技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、	王细娥任执行 董事、 总经理	公司子公 司

对外投资单位/ 对外任职单位	持股比例/ 出资比例	经营范围	对外任 职情况	关联关系
		技术推广；计算机系统服务；数据处理服务；机械设备销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：增值电信业务。货物进出口；进出口代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）		
重庆嘉琪装饰设计工程有限公司（已注销）	陈林曾持有 30% 股权	从事建筑相关业务（待取得相关资质后方可执业）；销售：建筑材料、化工原料及产品（以上两项皆不含危险化学品）、五金交电、金属材料（不含稀贵金属）、仪器仪表、办公设备。国家法律、法规禁止经营的不得经营；国家法律、法规规定应经审批而未获审批前不得经营	陈林曾任监事	公司曾经的关联方

如上表所示，报告期内王细娥对外投资和/或任职的企业均系公司持股平台或公司子公司，王细娥不存在通过未认定为共同实际控制人规避挂牌条件的情况。此外，重庆嘉琪装饰设计工程有限公司已于 2022 年 1 月注销，陈林目前未参与公司关联方业务。

综上，王细娥、陈林未在公司经营决策中发挥关键作用。

（2）公司未认定王细娥为公司实际控制人的依据及合理性

《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定：“申请挂牌公司实际控制人的认定应当以实事求是为原则，尊重公司的实际情况，以公司自身认定为主，并由公司股东确认。公司应当披露实际控制人的认定情况、认定理由、最近两年内变动情况（如有）及对公司持续经营的影响。实际控制人应当披露至最终的国有控股主体、集体组织、自然人等。主办券商及律师应当结合公司章程、协议或其他安排以及公司股东大会（股东出席会议情况、表决过程、审议结果、董事提名和任命等）、董事会（重大决策的提议和表决过程等）、监事会及公司经营管理的实际运作情况对公司实际控制人的认定发表明确意见。”

公司未认定王细娥为共同实际控制人的主要依据为：

①自首页有限设立至今，陈细林始终系公司第一大股东。陈细林直接和通过首云科技、格盛投资、顺达投资间接合计持有公司 57%股份，并直接和通过首云科技、格盛投资间接合计控制公司 61%股份的表决权。其可以实际支配公司股份表决权超过 50%，依其可实际支配的公司股份表决权足以对公司股东大会的决议产生重大影响。

②王细娥未在公司经营决策中发挥重要作用。截至本问询回复出具日，王细娥的主要工作和生活地均在重庆，王细娥虽担任公司董事、副总经理兼董事会秘书，但其主要职责系协助管理公司财务及后台支持工作，实际并未在公司经营决策中发挥重要作用。此外，公司、重庆首页在历史发展过程中的经营战略、经营方针和重大投资等重大经营决策事项，均以陈细林为主导，陈细林对公司、重庆首页的经营决策具有决定性影响力。

③王细娥与陈细林存在一致行动关系，但不存在通过公司章程、协议或者其他安排约定共同控制权的情形。陈细林、王细娥、首云科技、格盛投资、顺达投资及柯善桂已签署《一致行动协议》，约定各方通过特定形式在公司会议提案及表决、公司董事、监事、高级管理人员提名及投票选举等事项时，意思表示一致；各方就审议事项经协商后无法达成一致行动意见的，应当以陈细林的意见作为最终形成的一致行动意见，与其保持一致行动。此外，经核查，公司章程并未约定共同控制权，王细娥与陈细林之间也不存在通过协议或者其他安排约定共同控制权的情形。

④公司及公司全体股东均确认公司实际控制人仅为陈细林。根据公司出具的书面说明以及公司股东出具的确认函，公司及公司全体股东均已确认公司实际控制人仅为陈细林。且公司股东王细娥、顺达投资及柯善桂均已承诺不谋求公司控制权，并出具《关于不谋求实际控制人地位的承诺》。

综上，公司未将王细娥认定为共同实际控制人依据充分、具有合理性，符合公司实际经营情况。

2、若公司需要调整实际控制人的认定，按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求补充披露

如前文所述，公司未将王细娥认定为共同实际控制人依据充分、具有合理性，符合公司实际经营情况，公司无需调整实际控制人的认定，故无需按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求补充披露。

（二）结合王细娥、陈林持股或可施加重大影响公司的基本情况，包括但不限于经营范围、业务开展情况、股权结构，说明与公司客户供应商重合的具体情况、关联交易的具体情况，原因及合理性，是否存在利益输送或其他利益安排

王细娥、陈林持股或可施加重大影响公司的基本情况如下：

单位名称	股权结构	经营范围	王细娥、陈林任职情况	业务开展情况
顺达投资	王细娥持有49%份额； 陈细林持有51%份额	一般项目：以自有资金从事投资活动；融资咨询服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	王细娥任执行事务合伙人	公司持股平台，未开展经营活动
格盛投资	王细娥持有17%份额； 刘杰持有25%份额； 陈细林持有19%份额； 易涌持有8%份额； 熊易喜持有8%份额； 洪最欢持有8%份额； 淦华安持有8%份额； 周洁持有2%份额； 陈雨持有2%份额； 徐志萍持有2%份额	一般项目：以自有资金从事投资活动；融资咨询服务（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）	王细娥、陈林均未任职	公司持股平台，未开展经营活动
深圳冠球	公司持有100%股权	一般经营项目是：设备智能化系统、物联网系统的技术开发；5G电子设备、互联网设备及周边产品、智能教学设备、楼宇智能化系统、智能机器人设备及配件的销售	王细娥任执行董事、总经理	公司子公司，从事增值电信服务

单位名称	股权结构	经营范围	王细娥、陈林任职情况	业务开展情况
		和安装及维修；计算机软硬件的开发与销售；服装、美容护肤用品、日用百货的销售；国内贸易；计算机系统集成；经营电子商务；从事广告业务；从事广告业务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；数据处理服务；软件开发；计算机软硬件及辅助设备零售；机械设备销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：游戏开发及运营；电信增值业务；技术进出口；货物进出口；进出口代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）		
重庆首页	公司持有 100% 股权	许可项目：第一类增值电信业务；第二类增值电信业务；互联网信息服务；基础电信业务。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：数据处理服务；技术进出口；货物进出口；进出口代理；计算机软硬件及辅助设备批发；软件开发；网络与信息安全软件开发；办公用品销售；日用百货销售；电子产品销售；广告设计、代理；虚拟现实设备制造；动漫游戏开发；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；图文设计制作；计算机系统服务；信息系统集成服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）	王细娥任执行董事、总经理；陈林曾任执行董事、总经理	公司子公司，从事增值电信服务
深圳町町	公司持有 100% 股权	一般经营项目是：计算机软硬件开发及相关辅助设备的销售；日用百货销售；办公用品销售；销售代理；经营电子商务；网络与信息安全软件开发；信息系统集成服务；信息	王细娥任执行董事、总经理	公司子公司，从事增值电信服务

单位名称	股权结构	经营范围	王细娥、陈林任职情况	业务开展情况
		技术咨询服务；图文设计制作；国内贸易。技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；计算机系统服务；数据处理服务；机械设备销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动），许可经营项目是：增值电信业务。货物进出口；进出口代理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）		
重庆嘉琪装饰设计工程有限公司（已注销）	高鑫曾持有40%股权； 陈细林曾持有20%股权； 陈林曾持有30%股权	从事建筑相关业务（待取得相关资质后方可执业）；销售；建筑材料、化工原料及产品（以上两项皆不含危险化学品）、五金交电、金属材料（不含稀贵金属）、仪器仪表、办公设备。国家法律、法规禁止经营的不得经营；国家法律、法规规定应经审批而未获审批前不得经营	陈林曾任监事	已注销

报告期内，除重庆嘉琪装饰设计工程有限公司（已于2022年1月注销）外，王细娥、陈林持股或可施加重大影响公司均系公司持股平台或公司子公司，该企业与公司客户供应商不存在重合的情况，顺达投资及格盛投资系未实际经营的持股平台，与公司不存在关联交易，深圳冠球、重庆首页、深圳町町均系公司子公司，其向公司采购或销售商品不会产生合并报表外的关联交易。

截至本问询回复出具日，除上表所示企业外，王细娥、陈林不存在其他对外投资的企业，亦未从事与公司业务相同或相似的业务，公司未将王细娥认定为实际控制人不存在规避同业竞争等情形，不存在利益输送或其他利益安排。

（三）请主办券商及律师核查公司上述说明事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了如下核查程序：

- （1）取得王细娥、陈林的调查表并查阅了公司的工商资料及国家企业信用

信息公示报告，访谈王细娥、陈林，了解其对外投资、任职情况及其在公司参与经营活动的情况；

（2）查阅公司股东大会、董事会资料，取得《一致行动协议》及陈细林、王细娥出具的确认函，了解陈细林、王细娥在股东大会、董事会决议前的内部协商沟通情况；

（3）取得公司及公司全体股东就实际控制人认定出具的确认函；

（4）取得王细娥、顺达投资、柯善桂出具的《关于不谋求实际控制人地位的承诺》；

（5）查阅《审计报告》；

（6）取得王细娥、陈林出具的关于同业竞争、关联交易、资金占用等事项的承诺函。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

王细娥、陈林未在公司经营决策中发挥重要作用，公司未认定王细娥为公司共同实际控制人依据充分、具有合理性，符合公司实际经营情况。公司无需调整实际控制人的认定，无需按照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》相关要求补充披露；王细娥、陈林持股或可施加重大影响公司与公司客户供应商不存在重合的情况，与公司亦不存在合并报表外的关联交易，不存在利益输送或其他利益安排。

（四）请主办券商及律师核查王细娥、陈林是否存在股权代持、一致行动关系和其他未披露的利益安排，与公司是否存在同业竞争、关联交易、资金占用等事项，并发表明确意见

1、王细娥、陈林是否存在股权代持、一致行动关系和其他未披露的利益安排

经主办券商及律师核查，王细娥已与陈细林、柯善桂、首云科技、格盛投资、顺达投资签署《一致行动协议》，约定各方通过特定形式在公司会议提案及表决、

公司董事、监事、高级管理人员提名及投票选举等事项时，意思表示一致；各方就审议事项经协商后仍无法达成一致行动意见的，以陈细林的意见作为最终形成的一致行动意见，与其保持一致行动。协议有效期为签署之日起至各方不再作为公司直接或间接股东之日止。

除上述已披露的一致行动关系外，王细娥、陈林不存在股权代持和其他未披露的利益安排。

2、与公司是否存在同业竞争、关联交易、资金占用等事项

报告期内，王细娥、陈林与公司不存在同业竞争及资金占用的情况，但存在关联交易即关联方资金拆借情况，具体如下：

（1）2022 年度关联方资金拆借情况

单位：元

关联方	期初余额	增加额	减少额	期末余额
拆入：	-	-	-	-
陈 林	75,167.18	-	75,167.18	0.00
合 计	75,167.18	-	75,167.18	0.00
拆出：	-	-	-	-
王细娥	308,480.55	11,360.14	319,840.69	0.00
陈 林	1,254,838.59	39,052.52	1,293,891.11	0.00
合 计	1,563,319.14	50,412.66	1,613,731.80	0.00

（2）2023 年度关联方资金拆借情况

单位：元

关联方	期初余额	增加额	减少额	期末余额
拆出：	-	-	-	-
陈 林	0.00	100,000.00	100,000.00	0.00
合 计	-	100,000.00	100,000.00	0.00

除上述已披露的关联交易外，报告期内，王细娥、陈林与公司不存在其他关联交易情况。

三、关于公司治理的有效性和规范性。根据申报文件，公司实际控制人陈细林直接和通过首云科技、格盛投资间接合计控制公司 61.00%股份的表决权。请公司针对下列事项进行说明，主办券商及律师核查并发表明确意见：①关于

决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定。②关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责。③关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求。

【回复】：

（一）关于决策程序运行。结合公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况（如有），说明公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

1、公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系（不限于近亲属，下同）及在公司、客户、供应商处任职或持股情况

公司股东、董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系及在公司、报告期内的客户、供应商处任职或持股情况如下表所示：

序号	姓名	在公司任职情况	亲属关系	在公司持股情况	在客户、供应商处任职或持股的情况
1	陈细林	董事长	陈细林系王细娥配偶的兄弟	直接持有公司 31.00%股份；通过首云科技、格盛投资、顺	无

序号	姓名	在公司任职情况	亲属关系	在公司持股情况	在客户、供应商处任职或持股的情况
				达投资间接持有公司 26.00% 股份	
2	何宝明	董事、总经理	无	无	无
3	王细娥	董事、副总经理、董事会秘书	王细娥系陈细林兄弟的配偶	直接持有公司 29.00%股份；通过顺达投资间接持有公司 6.60%股份	无
4	易涌	董事、财务总监	无	通过格盛投资间接持有公司 0.80%股份	无
5	洪最欢	董事	无	通过格盛投资间接持有公司 0.80%股份	无
6	熊易喜	监事会主席	无	通过格盛投资间接持有公司 0.80%股份	无
7	淦华安	监事	无	通过格盛投资间接持有公司 0.80%股份	无
8	周洁	职工代表监事	无	通过格盛投资间接持有公司 0.20%股份	无
9	首云科技	-	-	直接持有公司 20%股份	无
10	格盛投资	-	-	直接持有公司 10%股份	无
11	顺达投资	-	-	直接持有公司 10%股份	无

除上述已披露的情况之外，公司股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在其他亲属关系，公司股东、董事、监事、高级管理人员在客户、供应商处不存在任职及持股的情况。

2、公司董事会、监事会、股东大会审议关联交易、关联担保、资金占用等事项履行的具体程序，是否均回避表决，是否存在未履行审议程序的情形，公司的决策程序运行是否符合《公司法》《公司章程》等规定

股份公司设立后，公司通过制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外担保管理制度》《对外投资管理制度》等制度，对关联交易、关联担保、资金占用等事项的审批权限、决策程序、关联股东或关联董事的回避表决作出了规定，明确了关联交易的公允决策程序。

公司第一届董事会第四次会议及 2022 年第四次临时股东大会审议并通过了

《关于确认子公司向关联方资金拆借往来的议案》，对关联方资金拆借事项进行了审议。董事会及股东大会审议过程中，各关联董事均已回避表决，但鉴于公司股东均为关联方，若回避表决则该议案无法审议，故该议案由全体股东正常表决通过。

公司第一届董事会第六次会议及 2022 年第六次临时股东大会审议并通过了《关于确认公司及子公司向关联方资金拆借往来的议案》，对关联方资金拆借事项进行了审议。董事会及股东大会审议过程中，各关联董事均已回避表决，但鉴于公司股东均为关联方，若回避表决则该议案无法审议，故该议案由全体股东正常表决通过。

公司第一届董事会第十一次会议及 2023 年第三次临时股东大会审议并通过了《关于确认公司及子公司向关联方资金拆借往来的议案》，对关联方资金拆借事项进行了审议。董事会及股东大会审议过程中，各关联董事均已回避表决，但鉴于公司股东均为关联方，若回避表决则该议案无法审议，故该议案由全体股东正常表决通过。

公司第一届董事会第十二次会议、第一届监事会第五次会议及 2024 年第一次临时股东大会审议并通过了《关于确认公司最近两年关联交易的议案》，对公司报告期内的关联交易情况进行了确认。董事会及股东大会审议过程中，各关联董事均已回避表决，但鉴于公司股东均为关联方，若回避表决则该议案无法审议，故该议案由全体股东正常表决通过。

公司对报告期内发生的关联交易、关联担保、资金占用等事项，均已按照相关法律法规及《公司章程》的规定履行了必要审议程序，除全体股东均为关联方无法回避表决的情形外，各关联董事及关联股东均已回避表决，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

（二）关于董监高任职、履职。结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有），说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》

等规定；相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责

1、结合公司董事、监事、高级管理人员之间的亲属关系、在公司兼任多个职务（三个及以上）的情况（如有）

经核查，公司董事、副总经理、董事会秘书王细娥系董事长陈细林兄弟的配偶。除上述情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系。王细娥存在兼任公司董事、副总经理、董事会秘书的情形，除上述情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员不存在在公司兼任多个（三个及以上）职务的情形。

2、说明上述人员的任职资格、任职要求是否符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定

针对上述人员的任职资格和任职要求，与《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》对比情况如下：

规则	具体内容	符合情况
《公司法》	第一百七十八条 有下列情形之一的，不得担任公司的董事、监事、高级管理人员： （一）无民事行为能力或者限制民事行为能力； （二）因贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序，被判处刑罚，或者因犯罪被剥夺政治权利，执行期满未逾五年，被宣告缓刑的，自缓刑考验期满之日起未逾二年； （三）担任破产清算的公司、企业的董事或者厂长、经理，对该公司、企业的破产负有个人责任的，自该公司、企业破产清算完结之日起未逾三年； （四）担任因违法被吊销营业执照、责令关闭的公司、企业的法定代表人，并负有个人责任的，自该公司、企业被吊销营业执照、责令关闭之日起未逾三年； （五）个人因所负数额较大债务到期未清偿被人民法院列为失信被执行人。 违反前款规定选举、委派董事、监事或者聘任高级管理人员的，该选举、委派或者聘任无效。	公司董事、监事、高级管理人员不存在该等任职禁止情形，符合规定。

规则	具体内容	符合情况
	董事、监事、高级管理人员在任职期间出现本条第一款所列情形的，公司应当解除其职务。	
《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》	第四十六条 挂牌公司应当在公司章程中载明董事、监事、高级管理人员的提名、选聘程序，规范董事、监事、高级管理人员选聘行为。职工监事依照法律法规部门规章、业务规则和公司章程选举产生。挂牌公司董事、高级管理人员不得兼任监事。	公司董事、监事、高级管理人员均已按照相关规则选聘，不存在董事、高级管理人员兼任监事的情形，符合规定。
	第四十七条 董事、监事、高级管理人员候选人的任职资格应当符合法律法规、部门规章、业务规则和公司章程等规定。 挂牌公司应当在公司章程中明确，存在下列情形之一的，不得担任挂牌公司董事、监事或者高级管理人员： （一）《公司法》规定不得担任董事、监事和高级管理人员的情形； （二）被中国证监会采取证券市场禁入措施或者认定为不适当人选，期限尚未届满； （三）被全国股转公司或者证券交易所采取认定其不适合担任公司董事、监事、高级管理人员的纪律处分，期限尚未届满； （四）中国证监会和全国股转公司规定的其他情形。财务负责人作为高级管理人员除符合前款规定外，还应当具备会计师以上专业技术职务资格，或者具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上。	公司董事、监事、高级管理人员不存在该等任职禁止情形，财务总监具有会计专业知识背景并从事会计工作三年以上，符合规定。
	第四十八条 挂牌公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属在公司董事、高级管理人员任职期间不得担任公司监事。	公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属未在公司担任监事，符合规定。
《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》	1-10 公司治理之“二、董事、监事、高级管理人员” 申请挂牌公司申报时的董事、监事、高级管理人员（包括董事会秘书和财务负责人）应当符合《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》、公司章程规定的任职要求，并符合公司董事、高级管理人员的配偶和直系亲属不得担任监事的要求。	符合规定
《公司章程》	《公司章程》对公司董事、监事、高级管理人员任职资格和任职要求与《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》中的相关要求一致，未对上述人员的任职资格和任职要求作出特殊规定。	符合规定

综上，上述人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等相关

法律、法规及《公司章程》的规定。

3、相关人员是否具备履行职责所必需的知识、技能和素质，是否勤勉尽责

公司董事、监事、高级管理人员由技术、经营和财务等相关行业的专业人士组成，在相关领域工作时间较长，具备履行职责所相应的行业经验、管理经验或财务专业经验，具备履行职责所必需的知识、技能和素质。自股份公司设立以来，公司共召开 12 次股东大会、13 次董事会、6 次监事会，公司董事、监事、高级管理人员均依据《公司法》《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》的相关规定，出席或列席上述股东大会、董事会或监事会会议，认真审议相关议案并进行表决，勤勉尽责地履行职责和义务。

综上，公司董事、监事、高级管理人员中仅王细娥与陈细林之间存在亲属关系，王细娥存在兼任公司董事、副总经理、董事会秘书的情形。公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定；相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责。

（三）关于内部制度建设。说明公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会是否能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求

1、公司董事会是否采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立

股份公司设立后，公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《关联交易管理制度》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》等制度文件，董事会参与制定上述各项内部制度，并严格按照上述制度履行职责。

公司根据《公司法》规定设置董事会，董事会由 5 名董事组成。自股份公司设立以来，公司共召开 13 次董事会，均按照《公司章程》《董事会议事规则》等相关制度独立行使经营管理职权，审议公司对外投资、人事任免、利润分配、关联交易等议案，切实保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立。

2、公司监事会是否能够独立有效履行职责

公司根据《公司法》规定设置监事会，监事会由 3 名监事组成，其中非职工代表监事由股东大会选举产生，职工代表监事由职工代表大会选举产生，不存在公司董事、高级管理人员和其配偶或直系亲属担任监事的情形，公司监事会能够独立行使监事职权。

自股份公司设立以来，公司共召开了 6 次监事会，均按照《公司章程》《监事会议事规则》等相关制度独立履行职权，监督董事、高级管理人员履职的合法合规性，列席股东大会对公司重大决策事项进行监督，维护公司及股东的合法权益，公司监事会能够独立有效履行职责。

3、公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度是否完善，公司治理是否有效、规范，是否适应公众公司的内部控制要求

公司已制定《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《对外投资管理制度》《对外担保管理制度》《关联交易管理制度》及挂牌后适用的《信息披露管理制度》《利润分配管理制度》等内部管理制度，建立健全了公司的各项决策流程和风险控制机制。

公司已根据《公司法》等法律、法规和规范性文件及《公司章程》的规定，建立了健全的公司法人治理机构，依法设置了股东大会、董事会、监事会、经营管理层以及各业务部门等组织机构。公司召开的历次股东大会、董事会、监事会的召集程序、表决方式、决议内容均符合法律、法规及公司章程的相应规定，合法、有效，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

综上，公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

（四）主办券商及律师核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商及律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅公司董事、监事、高级管理人员填写的调查问卷及其投资任职情况查询报告；

（2）查阅《公司章程》及《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《关联交易管理制度》等；

（3）查阅公司报告期内的董事会、监事会、股东大会会议资料，核查报告期内关联交易的具体决策程序；

（4）查阅国家公安机关出具的公司董事、监事及高级管理人员的无犯罪记录证明；

（5）查询裁判文书网、证券期货市场失信记录查询平台、全国中小企业股份转让系统等网站关于相关主体的公示信息；

（6）查阅《公司法》《非上市公众公司监管指引第3号——章程必备条款》和《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第1号》等法律法规。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）公司董事、副总经理、董事会秘书王细娥系董事长陈细林兄弟的配偶，除上述情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员之间不存在亲属关系。公司股东、董事、监事、高级管理人员在客户、供应商处不存在任职及持股的情况。公司对报告期内发生的关联交易、关联担保、资金占用等事项，均已按照相关法律法规及《公司章程》的规定履行了必要审议程序，除全体股东均为关联方无法回避表决的情形外，各关联董事及关联股东均已回避表决，公司的决策程序运行符合《公司法》《公司章程》等规定。

（2）王细娥存在兼任公司董事、副总经理、董事会秘书的情形，除上述情况外，公司其他董事、监事、高级管理人员不存在在公司兼任多个（三个及以上）职务的情形。公司董事、监事、高级管理人员的任职资格、任职要求符合《公司

法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》《股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》《公司章程》等规定，相关人员具备履行职责所必需的知识、技能和素质，勤勉尽责。

(3) 公司董事会已采取切实措施保证公司资产、人员、机构、财务和业务独立，公司监事会能够独立有效履行职责，公司章程、三会议事规则、内控管理及信息披露管理等内部制度完善，公司治理有效、规范，能够适应公众公司的内部控制要求。

四、关于子公司未实缴。根据申报文件，公司共有 6 家控股子公司，且均未实缴。请公司说明：①子公司的取得方式及相关背景，股权转让及变动情况，定价依据及公允性，子公司实际业务、资产、负债、技术、人员、分红情况，母子公司的业务定位、合作模式及未来规划；②子公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权，子公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况，若存在，请说明公司的规范措施、实施情况以及面临的法律风险、相应风险控制措施，是否构成重大违法行为；③公司子公司实缴情况，实缴资本缴纳计划、拟出资资金的来源。请主办券商、律师补充核查并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项①③,以及报告期内子公司财务规范性，并发表明确意见。

【回复】：

(一) 子公司的取得方式及相关背景，股权转让及变动情况，定价依据及公允性，子公司实际业务、资产、负债、技术、人员、分红情况，母子公司的业务定位、合作模式及未来规划

1、子公司的取得方式及相关背景，股权转让及变动情况，定价依据及公允性

(1) 子公司的取得方式及相关背景

公司以同一控制下企业合并的方式，收购了深圳叮叮、深圳冠球、南昌光芒、南昌新塔洛、海南冉冉和重庆首页全部股权。

前述 6 家子公司系实际控制人陈细林为了拓展 IDC 市场，在各区域委托其

亲属及公司部分员工设立。6家子公司设立后，在各区域独自开展 IDC 业务，与公司业务为平行关系。公司在筹划本次挂牌后，考虑到 6 家子公司主营业务与公司相同或相似，且受同一实际控制人陈细林控制，为了消除同业竞争的风险及保持公司业务独立性、完整性，公司进行了前述收购，将 6 家子公司纳入公司合并报表范围内。

(2) 子公司股权转让及变动方式，定价依据及公允性

截至本问询回复出具日，6 家子公司自公司收购后未发生任何股权转让行为。

6 家子公司在收购时及收购前的股权转让及变动方式、定价依据及公允性具体情况如下：

序号	子公司	股权转让时间	转让基本情况	变动方式	定价依据及公允性
1	重庆首页	2021 年 12 月 27 日	陈细林、陈林将持有的重庆首页 100%股权以 94.64 万元价格转让给公司	协议转让	本次股权转让价格以经江西百伦资产评估有限公司出具的“赣百伦评报字（2021）第 1208 号”资产评估报告评估的股东全部权益价值作为参考的定价依据，价格具有公允性。
2	深圳冠球	2018 年 9 月	陈丹丹将深圳冠球 9.091%股权以 0 元价格转让给余传为	协议转让	因深圳冠球出资均未实缴，故本次股权转让实际对价约定为 0 元，具有合理性。
		2021 年 12 月 16 日	陈丹丹、余传为将深圳冠球 100%股权以 226.36341 万元转让给公司	协议转让	本次股权转让价格以经江西百伦资产评估有限公司出具的“赣百伦评报字（2021）第 1206 号”资产评估报告评估的股东全部权益价值作为参考的定价依据，价格具有公允性。
3	南昌光芒	2020 年 12 月 27 日	陈宗泉将南昌光芒 10%股权以 0 万元价格转让给熊易喜	协议转让	因南昌光芒出资均未实缴，故本次股权转让实际对价约定为 0 元，具有合理性。
		2021 年 12 月 16 日	陈宗泉、熊易喜将持有的南昌光芒 100% 股 权 以 249.66 万元转让给公司	协议转让	本次股权转让价格以经江西百伦资产评估有限公司出具的“赣百伦评报字（2021）第 1203 号”资产评估报告评估的股东全部

序号	子公司	股权转让时间	转让基本情况	变动方式	定价依据及公允性
					权益价值作为参考的定价依据，价格具有公允性。
4	南昌新塔洛	2019年2月1日	汪子喻将南昌新塔洛10%股权以0元价格转让给刘杰	协议转让	因南昌新塔洛出资均未实缴，故本次股权转让实际对价约定为0元，具有合理性。
		2021年12月17日	黎婷婷、刘杰将持有的南昌新塔洛100%股权以16.76万元价格转让给公司	协议转让	本次股权转让价格以经江西百伦资产评估有限公司出具的“赣百伦评报字（2021）第1204号”资产评估报告评估的股东全部权益价值作为参考的定价依据，价格具有公允性。
5	海南冉冉	2020年9月27日	柯善桂将持有的海南冉冉95%股权以0元价格转让给周洁	协议转让	因海南冉冉出资均未实缴，故本次股权转让实际对价为0元，具有合理性。
		2021年12月13日	周洁、刘杰将持有的海南冉冉100%股权以0元价格转让给公司	协议转让	本次股权转让价格以经江西百伦资产评估有限公司出具的“赣百伦评报字（2021）第1205号”资产评估报告评估的股东全部权益价值作为参考的定价依据，价格具有公允性。
6	深圳町町	2021年12月16日	陈细林、许培容将持有的深圳町町100%股权以0.2万元价格转让给公司	协议转让	本次股权转让价格以经江西百伦资产评估有限公司出具的“赣百伦评报字（2021）第1207号”资产评估报告评估的股东全部权益价值作为参考的定价依据，考虑到深圳町町具有增值电信业务资质，能够独立开展业务，拓展IDC服务市场，在参考经评估的股权全部权益价值0万元的基础上，最终按照0.2万元作为转让价格，具有公允性。

截至本问询回复出具日，6家子公司自公司收购后未发生任何股权转让行为。

6家子公司在收购时，股权转让价格主要参考经评估的子公司净资产确认。6家

子公司在收购前，股权转让价格因子公司当时均未实缴，实际交易价格均为 0 元。前述子公司历次股权转让价格定价具有公允性。

2、子公司实际业务、资产、负债、技术、人员、分红情况，母子公司的业务定位、合作模式及未来规划

(1) 子公司实际业务、资产、负债、技术、人员、分红情况

截至 2023 年 12 月 31 日，子公司实际业务、资产、负债、技术、人员、分红的具体情况如下：

子公司	实际业务	总资产 (万元)	总负债 (万元)	专利数量	员工人数	分红情况
重庆首页	IDC 综合服务	1,382.92	1,190.54	0	6	无
深圳冠球	IDC 综合服务	5,226.10	4,639.06	0	3	无
南昌光芒	IDC 综合服务	5,173.14	4,069.41	0	12	无
南昌新塔洛	IDC 综合服务	2,423.41	1,968.68	0	2	无
海南冉冉	IDC 综合服务	4,387.25	3,942.07	0	4	无
深圳叮叮	IDC 综合服务	2.02	58.01	0	1	无

(2) 母子公司的业务定位、合作模式及未来规划

公司及子公司的业务定位、合作模式及未来规划情况具体如下：

序号	公司名称	业务定位及合作模式	未来规划
1	公司	向客户提供 IDC 综合服务；对各子公司战略规划、运营管理、财务管理、人力资源管理等核心事项进行统筹管控	将继续深化和巩固公司的行业地位，通过对云计算、AI 的布局进一步加强公司技术研发实力，提升公司的自主创新能力，紧跟 IDC 行业发展趋势
2	重庆首页	主要负责为公司在重庆及周边区域的客户提供 IDC 服务	深耕重庆及附近区域市场，持续为公司拓展客户及加强与现有客户的合作
3	深圳冠球	主要负责为公司在深圳及周边区域的客户提供 IDC 服务	深耕深圳及附近区域市场，持续为公司拓展客户及加强与现有客户的合作
4	南昌光芒	主要负责为公司在江西鹰潭及周边区域的客户提供 IDC 服务	深耕江西及附近区域市场，持续为公司拓展客户及加强与现有客户的合作
5	南昌新塔洛	主要负责为公司在江西赣州及周边区域的客户提供 IDC 服务	深耕江西及附近区域市场，持续为公司拓展客户及加强与现有客户的合作

序号	公司名称	业务定位及合作模式	未来规划
6	海南冉冉	主要负责为公司在海南及周边区域的客户提供 IDC 服务	深耕海南及附近区域市场,持续为公司拓展客户及加强与现有客户的合作
7	深圳町町	主要负责为公司在深圳及周边区域的客户提供 IDC 服务	深耕深圳及附近区域市场,持续为公司拓展客户及加强与现有客户的合作

综上,公司子公司具有独立的资产,主要从事 IDC 综合服务,未来将持续为公司拓展客户和加强与现有客户的合作。

(二) 子公司是否具有经营业务所需的全部资质、许可、认证、特许经营权,子公司是否存在超越资质、范围经营、使用过期资质的情况,若存在,请说明公司的规范措施、实施情况以及面临的法律风险、相应风险控制措施,是否构成重大违法行为

根据《中华人民共和国电信条例》第七条和第九条的规定,国家对电信业务经营按照电信业务分类,实行许可制度,经营电信业务,必须依照规定取得国务院信息产业主管部门或者省、自治区、直辖市通信管理局颁发的电信业务经营许可证。经营增值电信业务,业务覆盖范围在两个以上省、自治区、直辖市的,须经国务院信息产业主管部门审查批准,取得《跨地区增值电信业务经营许可证》;业务覆盖范围在一个省、自治区、直辖市行政区域内的,须经省、自治区、直辖市电信管理机构审查批准,取得《增值电信业务经营许可证》。

公司子公司所开展的业务主要为增值电信业务,从事该等业务的企业需要取得相应的增值电信业务经营许可证,而从事该等业务无需取得其他业务认证或特许经营权。

报告期内,子公司拥有或取得的经营资质情况具体如下:

持有人	证书名称	发证机关	证书编号	业务种类及覆盖范围	发证日期	有效期限
重庆首页	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	重庆市通信管理局	渝 B1.B2-20140049	互联网数据中心业务(不含互联网资源协作服务): 机房所在地为重庆 互联网接入服务业务: 重庆	2020.03.31	2025.03.31

持有人	证书名称	发证机关	证书编号	业务种类及覆盖范围	发证日期	有效期限
	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B1-20235632	内容分发网络业务 (服务项目) 及覆盖范围: 江西、河南、湖北、广西、海南、重庆、贵州、云南	2023.11.17	2028.11.17
	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	重庆市通信管理局	渝 B1-20140049	互联网数据中心业务(不含互联网资源协作服务) 机房所在地为重庆 互联网接入服务业务: 重庆	2024.02.04	2025.03.31
南昌新塔洛	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	江西省通信管理局	赣 B1-20180037	互联网数据中心业务(不含互联网资源协作服务): 机房所在地为赣州 内容分发网络业务: 江西 互联网接入服务业务: 江西	2020.05.26	2023.06.07 (资质已于2021年2月18日由B1-20203542覆盖)
	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B1-20203542	互联网数据中心业务(不含互联网资源协作服务) 机房所在地为抚顺、温州、南昌、新余、鹰潭、赣州、宜春、上饶、新乡、株洲、湘潭、郴州、惠州、海口、澄迈、重庆、贵阳、黔西南、昆明、保山 内容分发网络业务: 全国 互联网接入服务业务(不含为上网用户提供互联网接入服务): 全国	2021.02.18	2025.11.12
南昌光芒	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	江西省通信管理局	赣 B1.B2-20180028	互联网数据中心业务(不含互联网资源协作服务): 机房所在地为南昌、鹰潭 互联网接入服务业务: 江西 信息服务业务(仅限互联网信息服务)不含信息搜索查询服务、信息社区服务、信息即时交互服务和信息保护和加工处理服务。[依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展相应经营活动]	2019.09.27	2023.05.03 (资质已于2023年1月4日更新,并于2023年3月6日由B1.B2-20211770覆盖)

持有人	证书名称	发证机关	证书编号	业务种类及覆盖范围	发证日期	有效期限
	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B1-20211770	内容分发网络业务：全国 互联网接入服务业务：全国	2021.05.21	2026.05.21
	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	江西省通信管理局	赣 B1.B2-20180028	互联网数据中心业务(不含互联网资源协作服务)：机房所在地为南昌、鹰潭 信息服务业务(仅限互联网信息服务)不含信息搜索查询服务、信息即时交互服务。[依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展相应经营活动]	2023.01.04	2023.05.03（资质已于2023年3月6日由B1.B2-20211770覆盖）
	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B1.B2-20211770	互联网数据中心业务(不含互联网资源协作服务)：机房所在地为大连、抚顺、宿迁、合肥、安庆、南昌、新余、鹰潭、赣州、宜春、抚州、上饶、郑州、安阳、新乡、襄阳、长沙、湘潭、惠州、海口、重庆、贵阳、贵安新区、黔西南、昆明 内容分发网络业务：全国 国内互联网虚拟专用网业务：全国 互联网接入服务业务：全国 信息服务业务(不含互联网信息服务)：全国	2023.03.06	2026.05.21
	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B1.B2-20211770	互联网数据中心业务(不含互联网资源协作服务)：机房所在地为大连、抚顺、宿迁、合肥、安庆、南昌、新余、鹰潭、赣州、宜春、抚州、上饶、郑州、安阳、新乡、襄阳、长沙、湘潭、惠州、海口、重庆、贵阳、贵安新区、黔西南、昆明 内容分发网络业务：全国 国内互联网虚拟专用网业务：全国 互联网接入服务业务：全国 信息服务业务(不含互联网	2023.04.12	2026.05.21

持有人	证书名称	发证机关	证书编号	业务种类及覆盖范围	发证日期	有效期限
				信息服务): 全国		
	中华人民共和国电信网码号资源使用证书(注)	中华人民共和国工业和信息化部	(2023) 00504-A01 号	短消息类服务接入代码 使用范围: 全国	2023.04.28	2026.05.21
海南冉冉	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B1-20201342	内容分发网络业务: 全国	2020.10.26	2025.05.29
	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B1-20201342	内容分发网络业务: 全国 互联网接入服务业务: 全国	2023.03.17	2025.05.29
	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B1-20201342	互联网数据中心业务(不含互联网资源协作服务) 机房所在地为抚顺、南昌、新余、鹰潭、赣州、宜春、上饶、新乡、焦作、襄阳、惠州、海口、重庆、眉山、贵阳、黔西南、昆明 内容分发网络业务: 全国 互联网接入服务业务: 全国	2023.08.16	2025.05.29
深圳冠球	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B1-20170724	互联网数据中心业务(不含互联网资源协作服务): 机房所在地为重庆、新余、东莞、海口 内容分发网络业务: 全国 互联网接入服务业务: 全国	2021.03.24	2022.04.11(资质已于2022年4月25日续期如下)
	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B1-20170724	互联网数据中心业务(不含互联网资源协作服务): 机房所在地为重庆、新余、东莞、海口 内容分发网络业务: 全国 互联网接入服务业务: 全国	2022.04.25	2027.04.25

持有人	证书名称	发证机关	证书编号	业务种类及覆盖范围	发证日期	有效期限
	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B1-20170724	互联网数据中心业务(不含互联网资源协作服务): 机房所在地为重庆、新余、东莞、海口 内容分发网络业务: 全国 互联网接入服务业务: 全国	2023.03.06	2027.04.25
深圳町町	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B1-20213196	内容分发网络业务: 全国 互联网接入服务业务: 全国	2021.08.05	2026.08.05
	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	中华人民共和国工业和信息化部	B1-20213196	内容分发网络业务: 全国 互联网接入服务业务: 全国	2023.05.31	2026.08.05

注: 关于南昌光芒取得的《中华人民共和国电信网码号资源使用证书》, 报告期内南昌光芒不存在呼叫中心业务接入号码、短消息类服务接入代码相关业务, 但基于公司业务扩展规划, 南昌光芒申请了该业务资质证书, 此后将会配合公司开展相关业务。

根据前述表格, 深圳冠球增值电信业务经营许可证在 2022 年换证更新期间存在 13 天无证期。深圳冠球在换证期间未从事增值电信业务, 不存在使用过期资质的情况。

报告期内, 公司子公司不存在因超越经营资质、超越范围经营、使用过期资质而受到相关部门行政处罚的情形。

综上, 报告期内, 公司子公司已经取得从事增值电信业务所必需的增值电信业务经营许可证, 从事该等业务无需取得其他业务认证或特许经营权。报告期内, 子公司相关增值电信业务经营许可证许可范围能够覆盖子公司的业务范围, 子公司均在增值电信业务经营许可证的有效期限内从事增值电信业务, 子公司不存在超越经营资质、超越范围经营、使用过期资质的情形。

(三) 公司子公司实缴情况, 实缴资本缴纳计划、拟出资资金的来源

截至本问询回复出具日, 公司子公司的注册资本实缴情况、缴纳计划和拟出资来源具体如下:

序号	公司名称	注册资本（万元）	实缴资本（万元）	缴纳计划	拟出资来源
1	重庆首页	1,000.00	100.00	2025 年 12 月 31 日前缴纳完毕	自有资金
2	深圳冠球	1,100.00	0.00	2032 年 6 月 30 日前缴纳完毕	自有资金
3	南昌光芒	1,000.00	300.00	2027 年 12 月 31 日前缴纳完毕	自有资金
4	南昌新塔洛	1,000.00	0.00	2028 年 12 月 31 日前缴纳完毕	自有资金
5	海南冉冉	1,000.00	0.00	2026 年 12 月 31 日前缴纳完毕	自有资金
6	深圳町町	1,000.00	0.00	2032 年 6 月 30 日前缴纳完毕	自有资金

公司将根据新修订的《公司法》以及《国务院关于实施〈中华人民共和国公司法〉注册资本登记管理制度的规定》相关规定，拟于 2032 年 6 月 30 日前完成对子公司的实缴出资。

（四）请主办券商、律师补充核查并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、律师主要执行了如下核查程序：

（1）查阅子公司业务合同、北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》及《合并抵消前的单体审定报表》、公司员工花名册；

（2）查阅子公司股权变更工商资料、股权转让协议、《资产评估报告》等资料；

（3）访谈公司管理层，了解公司现有组织架构及公司现有组织架构下的运作模式、各母子公司主营业务、未来发展规划；

（4）查阅子公司取得的全部经营资质证书；

（5）查阅子公司取得的合规证明，查询子公司国家企业信用信息公示系统、中国市场监管行政处罚文书网、信用中国等公开网站的行政处罚信息；

（6）访谈公司实际控制人陈细林，确认公司后续对子公司注册资本缴纳计划。

2、核查意见

经核查，主办券商及律师认为：

（1）公司以同一控制下企业合并的方式收购 6 家子公司全部股权，6 家子公司自公司收购后未发生任何股权转让行为。6 家子公司在收购时，股权转让价格主要参考经评估的子公司净资产确认。6 家子公司在收购前，股权转让价格因子公司当时均未实缴，实际交易价格均为 0 元。前述子公司历次股权转让价格定价具有公允性。子公司具有独立资产和经营资质，主要从事 IDC 综合服务，未来将持续为公司拓展客户和加强与现有客户的合作。

（2）报告期内，公司子公司已经取得从事增值电信业务所必需的增值电信业务经营许可证，从事该等业务无需取得其他业务认证或特许经营权。报告期内，子公司相关增值电信业务经营许可证许可范围能够覆盖子公司的业务范围，子公司均在增值电信业务经营许可证的有效期限内从事增值电信业务，子公司不存在超越经营资质、超越范围经营、使用过期资质的情形。

（3）公司将根据新修订的《公司法》以及《国务院关于实施〈中华人民共和国公司法〉注册资本登记管理制度的规定》相关规定，拟于 2032 年 6 月 30 日前完成对子公司的实缴出资。

（五）请主办券商、会计师核查上述事项①③，以及报告期内子公司财务规范性，并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项①③以及报告期内子公司财务规范性，主办券商、会计师主要执行了如下核查程序：

（1）查阅子公司业务合同、公司员工花名册；

（2）查阅子公司股权变更工商资料、股权转让协议、《资产评估报告》等资料；

（3）访谈公司管理层，了解公司现有组织架构及公司现有组织架构下的运作模式、各母子公司主营业务、未来发展规划；

(4) 访谈公司实际控制人陈细林，确认公司后续对子公司注册资本缴纳计划；

(5) 查阅母公司、子公司报告期各期财务报表，公司固定资产明细表、各期末员工花名册，核查母公司、子公司资产、负债、技术、人员等的分布情况；

(6) 查阅公司及各子公司的财务管理制度和财务报表，核查各子公司所执行的会计政策、会计估计是否符合公司相关规定；

(7) 访谈公司财务负责人，了解各子公司的内部控制和财务规范情况，检查职责分离、授权审批等程序是否得到了有效执行；

(8) 抽查各子公司日常账务处理及填制的会计凭证、原始单据、银行对账单和财务报表等凭证资料，判断各子公司日常财务处理是否符合《企业会计准则》的规定。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

(1) 公司以同一控制下企业合并的方式收购 6 家子公司全部股权，6 家子公司自公司收购后未发生任何股权转让行为。6 家子公司在收购时，股权转让价格主要参考经评估的子公司净资产确认。6 家子公司在收购前，股权转让价格因子公司当时均未实缴，实际交易价格均为 0 元。前述子公司历次股权转让价格定价具有公允性。子公司具有独立资产和经营资质，主要从事 IDC 综合服务，未来将持续为公司拓展客户和加强与现有客户的合作。

(2) 公司将根据新修订的《公司法》以及《国务院关于实施〈中华人民共和国公司法〉注册资本登记管理制度的规定》相关规定，拟于 2032 年 6 月 30 日前完成对子公司的实缴出资。

(3) 报告期内，各子公司日常会计处理符合《企业会计准则》相关规定，内部控制设计合理并得到有效执行，子公司财务规范。

五、关于股权激励。根据申报文件，2021 年 12 月 28 日，公司通过了《员工股权激励管理办法》，对刘杰、易涌、熊易喜、淦华安、洪最欢、徐志萍、

周洁、陈雨、郭圆等 9 位员工实施股权激励。请公司说明：①上述股权激励的具体安排、内部决策程序履行情况，上述份额转让是否符合公司股权激励方案相关安排，离职人员退伙是否符合股权激励方案相关安排，上述股权激励价格及份额转让价格定价依据及公允性，是否涉及股权支付，相关会计处理是否符合规定；②股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况；③计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期内股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定。请主办券商、会计师补充核查上述问题并发表明确意见。请律师核查问题①并发表明确意见。

【回复】：

（一）上述股权激励的具体安排、内部决策程序履行情况，上述份额转让是否符合公司股权激励方案相关安排，离职人员退伙是否符合股权激励方案相关安排，上述股权激励价格及份额转让价格定价依据及公允性，是否涉及股权支付，相关会计处理是否符合规定

1、上述股权激励的具体安排、内部决策程序履行情况

2021 年 8 月 16 日，陈细林与王细娥设立格盛投资。设立时该合伙企业出资额为 200 万元，其中陈细林认缴出资 102 万元，实缴 102 万元，占注册资本的 51%；王细娥认缴出资 98 万元，实缴 98 万元，占注册资本的 49%。

2021 年 9 月，王细娥将持有的首页有限出资额为 200 万元（10%）的股权转让给格盛投资。

2021 年 12 月 28 日，首页有限召开股东会，审议通过了《南昌首页科技发展有限公司员工股权激励管理办法》（以下简称“《员工股权激励管理办法》”），《员工股权激励管理办法》规定：股权激励采用“间接持股”的方式进行，由合伙企业作为激励对象获取并持有公司股权的平台，激励对象将通过合伙企业间接持有公司股权，具体而言：1.激励对象将通过受让合伙企业合伙份额的方式持有

标的份额；2.激励对象通过持有标的份额，从而间接持有公司股权；合伙企业由普通合伙人进行管理，激励对象不参与合伙企业的管理且不执行合伙事务。《员工股权激励管理办法》同时确定了对刘杰、易涌、熊易喜、淦华安、洪最欢、徐志萍、周洁、陈雨、郭圆等9位员工实施股权激励，激励对象受让合伙企业份额的价格按截至2021年11月30日首页有限的每股净资产价格确定。

2022年1月25日，格盛投资召开合伙人会议，同意陈细林、王细娥分别向刘杰、易涌、熊易喜、淦华安、洪最欢、徐志萍、周洁、陈雨、郭圆转让格盛投资合伙份额，并于同日签署了《合伙企业出资额转让协议》。同日，上述人员签署了《入伙协议》、新的《合伙协议》。2022年1月29日，格盛投资完成工商变更登记。

经过上述股权激励具体安排、内部决策程序，公司员工刘杰、易涌、熊易喜、淦华安、洪最欢、徐志萍、周洁、陈雨、郭圆通过受让格盛投资合伙份额而间接持有公司股权。此次变更后，格盛投资的出资结构如下所示：

序号	出资人	出资额（万元）	出资比例	具体职务
1	陈细林	38.00	19.00%	董事长
2	王细娥	34.00	17.00%	董事、副总经理
3	刘杰	50.00	25.00%	南昌新塔洛执行董事、总经理、采购总监
4	易涌	16.00	8.00%	董事、财务总监
5	熊易喜	16.00	8.00%	监事会主席、销售总监
6	淦华安	16.00	8.00%	监事、技术主管
7	洪最欢	16.00	8.00%	董事、总经理助理
8	徐志萍	4.00	2.00%	出纳
9	周洁	4.00	2.00%	职工监事、信息安全主管
10	陈雨	4.00	2.00%	重庆首页总经理助理
11	郭圆	2.00	1.00%	技术经理
合计		200.00	100.00%	-

2、上述份额转让是否符合公司股权激励方案相关安排

本次份额转让符合公司股权激励方案相关安排，具体如下：

项目	激励方案安排	实际履行情形	是否符合
激励对象的确定原则	本计划的激励对象从下列人员中产生：（一）达到一定工作年限的公司监事和高级管理人员。（二）达到一定工作年限的公司中层管理人员。（三）公司核心技术或业务骨干人员。（四）公司董事会认为对公司有特殊贡献的人员。原则上本计划的激励对象均应当与公司建立劳动关系或聘用关系。	本次份额转让的股权激励对象为达到一定工作年限的公司监事和高级管理人员、达到一定工作年限的公司中层管理人员、公司核心技术或业务骨干人员。	符合
激励实施方式	本计划采用“间接持股”的方式进行，由合伙企业作为激励对象获取并持有公司股权的平台，激励对象将通过合伙企业间接持有公司股权，具体而言：1.激励对象将通过受让合伙企业合伙份额的方式持有标的份额；2.激励对象通过持有标的份额，从而间接持有公司股权；合伙企业由普通合伙人进行管理，激励对象不参与合伙企业的管理且不执行合伙事务。	公司员工刘杰、易涌、熊易喜、淦华安、洪最欢、徐志萍、周洁、陈雨、郭圆等9人通过受让格盛投资合伙份额而间接持有公司股权，且均为有限合伙人，不参与合伙企业的管理，不执行合伙事务。	符合
授予价格	本计划项下激励对象受让合伙企业份额的价格按截至2021年11月30日首页有限的每股净资产价格确定。	激励对象受让合伙企业份额的价格参考截至2021年11月30日首页有限的每股净资产，并经首页有限全体股东与激励对象协商一致确定。	符合

3、离职人员退伙是否符合股权激励方案相关安排

截至本问询回复出具日，员工持股平台格盛投资尚未出现离职人员退伙情形。若激励对象从公司离职的，将按照《员工股权激励管理办法》的规定进行退出，具体如下：

“（一）禁售期内激励对象发生以下情形，则合伙企业普通合伙人有权强制回购激励对象所持有的全部标的份额，合伙企业普通合伙人有权要求激励对象按照投资合伙企业的原价格扣除其已获得现金分红、扣除其给公司及其子公司、关

联方造成的损失后的金额将其持有的全部合伙份额转让给合伙企业普通合伙人或其指定的其他合伙人，激励对象应无条件予以配合。

1.激励对象有触犯法律、违反职业道德、泄露公司或合伙企业机密、严重失职或渎职等损害公司或其子公司、关联方利益或声誉的行为。

2.激励对象因不能胜任工作岗位、考核不合格、未充分履行岗位职责、违反公司或其他劳动纪律或公司有证据证明激励对象存在严重失职、索贿、受贿、贪污、盗窃、侵占公司财产、泄露公司经营和技术秘密、损害公司或其子公司、关联方声誉或利益等情形而被公司停职、解聘、开除的。

3.激励对象因自身原因与公司提前解除劳动合同而离职。

4.激励对象违反竞业禁止规定，在其他同类企业兼职的。

5.激励对象私自转让标的份额，或者将其用于担保或偿还债务的。

6.激励对象存在代持行为的。

7.激励对象离婚导致需要对标的份额进行分割的。

8.其他违反本计划项下义务的情形。

（二）禁售期内激励对象发生以下情形，则合伙企业普通合伙人有权强制回购激励对象所持有的全部标的份额，激励对象应按照授予价格加上 3.25%年化收益率（单利）扣除其已获得现金分红，将其持有的全部合伙份额转让给合伙企业普通合伙人或其指定的其他合伙人：

1.激励对象因公司人员调整而被辞退。

2.激励对象劳动合同到期非因公司原因不再续签的。

3.激励对象因退休而离职的。

4.激励对象非因公丧失劳动能力而离职的。

5.激励对象非因公死亡或被宣告死亡的。

（三）禁售期内激励对象因工受伤，无法继续在公司工作的，公司保留该激

励对象持有的公司股权。

（四）禁售期内激励对象因公死亡的，该激励对象所持有的标的份额可以由其继承人继承。”

4、上述股权激励价格及份额转让价格定价依据及公允性

2021 年 12 月 28 日，首页有限通过了《员工股权激励管理办法》，《员工股权激励管理办法》确定了对刘杰、易涌、熊易喜、淦华安、洪最欢、徐志萍、周洁、陈雨、郭圆等 9 位员工实施股权激励，激励对象受让合伙企业份额的价格按截至 2021 年 11 月 30 日首页有限的每股净资产价格确定。

本次股权激励实施时，格盛投资的出资额为 200 万元，格盛投资持有首页有限 200 万元股权，格盛投资每 1 元出资额对应首页有限每 1 元股权。经核查激励对象的入股价款支付凭证，格盛投资的份额转让价格为 2.45 元/出资额，故股权激励价格为 2.45 元/注册资本。

截至 2021 年 11 月 30 日，首页有限的每股净资产为 2.48 元，上述股权激励价格及份额转让价格略低于首页有限每股净资产，系经首页有限全体股东与激励对象协商一致取整所确定的 2.45 元，不存在利益输送或潜在利益输送。

综上，本次股权激励价格及份额转让价格的定价依据合理、价格公允。

5、是否涉及股权支付，相关会计处理是否符合规定

针对本次股权激励，公司已进行股份支付会计处理，符合《企业会计准则》的相关规定，具体如下：

2022 年 1 月，刘杰、易涌等员工正式登记为格盛投资的合伙人。员工入股前后，公司未引入其他外部投资者，故无同期可比的股票公允价值。

2023 年 9 月，公司聘请北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）对截止 2021 年 12 月 31 日公司拟股权激励涉及的其股东全部权益价值进行追溯评估，并出具北方亚事评报字[2023]第 01-997 号《追溯评估报告》。经收益法评估，公司股东全部权益价值为 11,551.00 万元。该评估值为公司股份支付权益工具公允价值确认的依据。

根据公司制定的《员工股权激励管理办法》，公司与员工约定了五年限售期，因此股份支付费用分五年计入 2022 年至 2026 年的销售费用、管理费用，相关会计处理符合规定。具体计算过程如下：

单位：万元

序号	项目	金额/比例
A	收益法评估值	11,551.00
B	员工入股定价基准	4,900.00
C	员工间接持股比例	6.40%
D	股份支付金额（ $D=(A-B) \times C$ ）	425.66
E	分摊年数（年）	5
F	每年计入期间费用金额	85.13

（二）股权激励行权价格的确定原则，以及和最近一年经审计的净资产或评估值的差异情况

公司于 2021 年 12 月 28 日通过了《员工股权激励管理办法》，对刘杰、易涌、熊易喜、淦华安、洪最欢、徐志萍、周洁、陈雨、郭圆等 9 位员工实施股权激励。本次股权激励安排为激励对象受让格盛投资合伙份额而间接持有公司股权，受让份额同时即股权激励行权。

本次股权激励实施时，截至 2021 年 11 月 30 日首页有限经审计的每股净资产为 2.48 元，股权激励行权价格为 2.45 元，略低于经审计的每股净资产。上述差异主要是公司综合考虑了激励力度、公司业绩状况、员工对公司的贡献程度等多种因素，从稳定核心管理团队、保证员工薪酬竞争力、维护公司整体利益的角度出发，确定股权激励行权价格参考截至 2021 年 11 月 30 日首页有限经审计的每股净资产，并经首页有限全体股东与激励对象协商一致取整确定为 2.45 元，具有合理性。

2023 年 9 月，公司聘请北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）对截止 2021 年 12 月 31 日公司拟股权激励涉及的其股东全部权益价值进行追溯评估，并出具北方亚事评报字[2023]第 01-997 号《追溯评估报告》。经收益法评估，公司股东全部权益价值为 11,551.00 万元。该评估值为公司股份支付权益工具公允价值确认的依据。对于股权激励行权价格与评估值之间的差异，公司已根据《企

业会计准则》确认为对应期间的成本费用。

（三）计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性，结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性，对报告期内股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

1、计算股份支付费用时公允价值确定依据及合理性

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》，在确定公允价值时，应综合考虑如下因素：（1）入股时期，业绩基础与变动预期,市场环境变化；（2）行业特点同行业并购重组市盈率、市净率水平；（3）股份支付实施或发生当年市盈率、市净率等指标；（4）熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或股权转让价格,如近期合理的外部投资者入股价,但要避免采用难以证明公允性的外部投资者入股价；（5）采用恰当的估值技术确定公允价值但要避免采取有争议的、结果显失公平的估值技术或公允价值确定方法,如明显增长预期下按照成本法评估的净资产或账面净资产。判断价格是否公允应考虑与某次交易价格是否一致,是否处于股权公允价值的合理区间范围内。

公司 2021 年 12 月 28 日的股权激励在选择公允价值时，综合考虑了入股时间阶段、业绩情况、市场环境等变化等，并以北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）对最近一期的股东全部权益价值进行的《追溯评估报告》中以收益法评估的股东全体权益价值对应的每股公允价值为定价基准，具有合理性。

2、结合股权激励安排、合伙协议等说明股份支付的会计处理是否符合《企业会计准则》等相关规定，股份支付计入管理费用、销售费用或研发费用的依据及准确性

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》准则的相关规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易，按取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

2021 年 12 月 28 日，公司通过《员工股权激励管理办法》，对刘杰、易涌、

熊易喜、淦华安、洪最欢、徐志萍、周洁、陈雨、郭圆 9 位员工进行股权激励并约定了五年限售期，上述公司股权激励的人员均为公司管理团队、业务骨干等核心人员，公司股权激励的目的是基于公司管理与发展需要，更好地激励和留住人才而推行的一项长期激励机制，根据五年限售期、受益对象的不同，分五年计入 2022 年至 2026 年的销售费用、管理费用，同时增加资本公积。

报告期内，公司计提的股份支付费用明细如下：

单位：万元

股份支付计入科目	2023 年度	2022 年度
销售费用	13.30	10.64
管理费用	71.83	74.49
合计	85.13	85.13

综上所述，公司股份支付的会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定，具有合理性；股份支付依据五年限售期、受益对象分五年分别计入销售费用、管理费用，相关依据合理，计提金额准确。

3、对报告期内股份支付费用在经常性损益或非经常性损益列示的合理性，是否符合相关规定

根据《监管规则适用指引——发行类第 5 号》“5-1 增资或转让股份形成的股份支付”相关规定，股份立即授予或转让完成且没有明确约定等待期等限制条件的，股份支付费用原则上应一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。设定等待期的股份支付，股份支付费用应采用恰当方法在等待期内分摊，并计入经常性损益。

公司于 2021 年 12 月 28 日通过的《员工股权激励管理办法》中与员工约定了五年限售期，该等情形属于设定等待期的股份支付，相关股份支付费用已在等待期内分摊，并计入各期经常性损益，符合《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的相关规定。

综上所述，报告期内公司股份支付费用的会计处理具有合理性，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》相关规定。

（四）请主办券商、会计师补充核查上述问题并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅格盛投资的工商档案、股权激励涉及的股东会决议、合伙企业合伙人决议、《员工股权激励管理办法》《合伙企业出资额转让协议》《入伙协议》《合伙协议》、激励对象的入股价款支付凭证等，了解股权激励具体安排、内部决策程序、股权激励入股价格、授予日期、等待期、离职人员退伙等规定；

（2）访谈公司财务总监、股权激励对象，了解公司实施股权激励计划的原因、股权激励范围、股权激励价格的确认依据；

（3）查阅公司截至 2021 年 11 月末的财务报表、截至 2021 年 12 月末的财务报表、北京北方亚事资产评估事务所对截止 2021 年 12 月 31 日公司拟股权激励涉及的其股东全部权益价值进行追溯评估的追溯评估报告，了解股权激励价格、股份支付是否满足会计准则相关要求；

（4）查阅了《企业会计准则第 11 号——股份支付》、《监管规则适用指引——发行类第 5 号》等的有关规定。

2、核查结论

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）本次股权激励安排为激励对象受让格盛投资合伙份额而间接持有公司股权，已履行必要的内部决策程序；本次份额转让符合公司股权激励方案相关安排；员工持股平台格盛投资尚未出现离职人员退伙情形，若激励对象从公司离职的，将按照《员工股权激励管理办法》的规定进行退出；本次股权激励价格及份额转让价格的定价依据合理、价格公允；针对本次股权激励，公司已进行股份支付会计处理，符合《企业会计准则》的相关规定。

（2）本次股权激励行权价格略低于经审计的每股净资产，主要是公司综合考虑了激励力度、公司业绩状况、员工对公司的贡献程度等多种因素，从稳定核心管理团队、保证员工薪酬竞争力、维护公司整体利益的角度出发，确定股权激励行权价格参考截至 2021 年 11 月 30 日首页有限经审计的每股净资产 2.48 元，

并经首页有限全体股东与激励对象协商一致取整确定为 2.45 元，具有合理性。股权激励行权价格与评估值之间的差异，公司已根据《企业会计准则》确认为对应期间的成本费用。

（3）公司股份支付费用的公允价值根据第三方评估机构出具的追溯评估报告确定，股份支付的具体构成及计算过程准确；公司股份支付的公允价值、计入相关成本费用的依据具有合理性和准确性。

（4）报告期内公司股份支付的会计处理符合企业会计准则的规定，股份支付的费用在经常性损益或非经常性损益的列示合理，符合相关规定。

（五）请律师核查问题①并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，律师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅格盛投资的工商档案、股权激励涉及的股东会决议、合伙企业合伙人决议、《员工股权激励管理办法》《合伙企业出资额转让协议》《入伙协议》《合伙协议》、激励对象的入股价款支付凭证等，了解股权激励具体安排、内部决策程序、股权激励入股价格、授予日期、等待期、离职人员退伙等规定；

（2）访谈公司财务总监、股权激励对象，了解公司实施股权激励计划的原因、股权激励范围、股权激励价格的确认依据；

（3）查阅公司截至 2021 年 11 月末的财务报表、截至 2021 年 12 月末的财务报表、北京北方亚事资产评估事务所对截止 2021 年 12 月 31 日公司拟股权激励涉及的其股东全部权益价值进行追溯评估的追溯评估报告，了解股权激励价格、股份支付是否满足会计准则相关要求；

（4）查阅了《企业会计准则第 11 号——股份支付》《监管规则适用指引——发行类第 5 号》等的有关规定。

2、核查结论

经核查，律师认为：

本次股权激励安排为激励对象受让格盛投资合伙份额而间接持有公司股权，已履行必要的内部决策程序；本次份额转让符合公司股权激励方案相关安排；员工持股平台格盛投资尚未出现离职人员退伙情形，若激励对象从公司离职的，将按照《员工股权激励管理办法》的规定进行退出；本次股权激励价格及份额转让价格的定价依据合理、价格公允；针对本次股权激励，公司已进行股份支付会计处理，符合《企业会计准则》的相关规定。

六、关于其他财务事项。请公司说明：①关联租赁的必要性和定价公允性；②报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，量化分析销售费用、管理费用增加的原因及合理性，研发费用波动的原因；列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；销售费用率与收入是否匹配，销售费用中居间费及佣金的核算内容和方法、计提比例、是否符合商业模式和行业惯例、是否存在商业贿赂、是否有合同支持，居间费及佣金与外销收入或营业收入的变动趋势是否一致；公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员数量较少是否符合行业惯例，是否存在混岗的研发人员；研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异；③公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异；公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理；固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施；④公司进行委托研发的目的及合理性，与公司目前主营业务是否存在相关性，研发慢病管理系统拟开拓的业务情况，该项目目前的研发进度、研发汇报成果、研发周期、受托方对该项目投入的人力物力、是否具备研发能力，公司已支付款项情况；⑤不同类别政府补助核算的具体会计政策和方法，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定。请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见。

【回复】：

(一) 关联租赁的必要性和定价公允性

报告期内，公司关联租赁具体情况如下：

单位：元

序号	出租方	承租方	租赁地点	用途	交易金额	
					2023 年度	2022 年度
1	柯善桂	首页科技	西湖区银环路 298 号(万豪城) 2#楼 06-05、06、15、16、17	办公、研发	111,909.48	111,909.48
2	陈林	首页科技	西湖区银环路 298 号(万豪城) 2#楼 06-07、08、18、19、20	办公、研发	111,904.80	111,904.80
3	陈宗泉	重庆首页	重庆市渝中区大坪正街 19 号英利国际 2 栋 2 单元 31-2	办公	96,000.00	96,000.00

公司主营业务为 IDC 综合服务及信息安全服务，日常经营活动不涉及生产环节，公司租赁房屋主要用于办公、研发。公司自成立以来坚持轻资产运营模式，未拥有自有及自建房屋，公司关联方柯善桂、陈林在南昌拥有自有房屋，关联方陈宗泉在重庆拥有自有房屋，公司向柯善桂、陈林、陈宗泉租赁房屋用于办公、研发，相较于其他出租人而言更为便利，关联房屋租赁具有合理性和必要性。

根据公司的房屋租赁合同、租金支付凭证，报告期内，首页科技与关联方的房屋租赁价格为 39 元/m²/月，首页科技与非关联方的房屋租赁价格为 38.12 元/m²/月；重庆首页与关联方的房屋租赁价格为 67.33 元/m²/月。经登录 58 同城、安居客等网站查询，截至 2024 年 7 月，首页科技周边同类型房屋租赁价格约在 35.00-41.18 元/m²/月，重庆首页周边同类型房屋租赁价格约在 58.19-67.74 元/m²/月。具体情况如下：

项目	出租方	承租方	房屋租赁地段	租赁面积 (m ²)	租赁价格 (元/m ² /月)
南昌房屋租赁					
关联租赁	柯善桂	首页科技	南昌市西湖区银环路 298 号万豪城	218.61	39.00
关联租赁	陈林	首页科技	南昌市西湖区银环路 298 号万豪城	218.60	39.00
非关联租赁	罗珮薇、周斌	首页科技	南昌市西湖区银环路 298 号万豪城	437.21	38.12
58 同城搜	佰达置	-	南昌市西湖区银环路 298	170	41.18

索信息	业		号万豪城		
58 同城搜索信息	优居地产	-	南昌市西湖区银环路 298 号万豪城	200	35.00
安居客搜索信息	禾邦房产	-	南昌市西湖区银环路 298 号万豪城	135	40.74
安居客搜索信息	优居地产	-	南昌市西湖区银环路 298 号万豪城	400	40.00
重庆房屋租赁					
关联租赁	陈宗泉	重庆首页	重庆市渝中区大坪正街 19 号英利国际广场	118.82	67.33
58 同城搜索信息	文先生	-	重庆市渝中区大坪正街 19 号英利国际广场	92	58.70
58 同城搜索信息	许老师	-	重庆市渝中区大坪正街 19 号英利国际广场	123.74	58.19
安居客搜索信息	何老师	-	重庆市渝中区大坪正街 19 号英利国际广场	93	67.74
安居客搜索信息	陈女士	-	重庆市渝中区大坪正街 19 号英利国际广场	310	64.52

基于上述对比，首页科技的关联租赁价格与非关联租赁价格、周边租赁价格比较接近；重庆首页的关联租赁价格在周边租赁价格区间处于略高位置，原因主要是重庆首页的关联租赁期限开始于 2022 年 1 月 1 日，彼时的房屋租赁价格略高于现在的租赁价格，重庆首页按照前期合同约定继续履行，且关联租赁价格在周边租赁价格区间内。

综上，公司的关联房屋租赁价格与非关联房屋租赁价格、周边房屋租赁价格不存在显著差异，关联租赁价格符合市场行情，具有公允性。

（二）报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异，量化分析销售费用、管理费用增加的原因及合理性，研发费用波动的原因；列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性；销售费用率与收入是否匹配，销售费用中居间费及佣金的核算内容和方法、计提比例、是否符合商业模式和行业惯例、是否存在商业贿赂、是否有合同支持，居间费及佣金与外销收入或营业收入的变动趋势是否一致；公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员数量较少是否符合行业惯例，是否存在混

岗的研发人员；研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

1、报告期各期各项期间费用率与可比公司是否存在明显差异

报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司对比如下：

项目	2023 年度	2022 年度
奥飞数据	1.34%	1.61%
光环新网	0.48%	0.45%
数据港	0.17%	0.18%
尚航科技	2.53%	2.50%
平均值	1.13%	1.18%
公司	1.78%	0.92%

总体来看，公司销售费用率与行业平均水平趋同，但 2023 年度有所上升，主要系当年公司受所在二三线市场价格下行较快，营业收入有所回落，而同行业可比公司的收入基本稳中有增；此外，公司为拓展新客户及新机房节点，增加了差旅招待费、居间费及佣金金额及比例，进一步拉高了销售费用率。

报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司对比如下：

项目	2023 年度	2022 年度
奥飞数据	3.17%	3.62%
光环新网	3.36%	3.29%
数据港	4.46%	4.62%
尚航科技	6.80%	4.40%
平均值	4.45%	3.98%
公司	5.18%	3.36%

总体来看，公司管理费用率与行业平均水平趋同，但 2023 年度有所上升，主要系当年公司受所在二三线市场价格下行较快，营业收入有所回落，而同行业可比公司的收入基本稳中有增；同时公司为激励员工，提升了薪酬待遇水平，且当年公司正式启动三板挂牌业务，增加咨询服务费支出，导致管理费用整体上升所致。

综上，公司报告期各期各项期间费用率与可比公司不存在明显差异。

2、量化分析销售费用、管理费用增加的原因及合理性，研发费用波动的原因

（1）报告期内销售费用、管理费用金额增加的原因及合理性

报告期内，公司销售费用、管理费用占营业收入的比例如下：

项目	2023 年度	2022 年度
营业收入（万元）	31,567.55	37,214.51
销售费用（万元）	562.02	343.77
管理费用（万元）	1,635.38	1,249.77
销售费用占营业收入的比重	1.78%	0.92%
管理费用占营业收入的比重	5.18%	3.36%

报告期内，公司销售费用、管理费用占营业收入的比例均大幅度上涨，主要原因系：

①2023 年度，受带宽等 IDC 资源市场价格下行影响，公司在整体销量较上年持平的情况下，营业收入下滑 15.17%，使得期间费用率被动上升；

②2023 年度，公司为拓展市场与业务、持续开拓机房节点，差旅招待费、居间费及佣金增长较快，导致销售费用较上年增长较快；

③2023 年度，公司为激励员工，提升了薪酬待遇水平，同时当年公司正式启动新三板挂牌，增加咨询服务费支出，使得管理费用稳中有增。

（2）研发费用波动的原因

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例
直接投入	31.98	108.27	-70.46%
委托开发费用	42.73	-	
职工薪酬	38.01	42.75	-11.09%
折旧摊销	35.15	30.20	16.39%
其他费用	-	6.29	
合计	147.87	187.51	-21.14%

2022 年度，研发费用中直接投入较大，达到 108.27 万元，主要系当年研发

测试购置与领用了铜基材料、液冷材料、半导体材料、光纤、测试设备、耗材等，符合当年研发项目的特点。2023 年度，公司研发项目以软件技术为主，故直接投入减少。新增两项委外研发：VR 技术在高等教育中的应用策略研究、慢病管理系统项目的技术开发。其他研发费用变动幅度均在合理范围。

综上，报告期内公司销售费用、管理费用增加系受市场环境、业务发展、员工激励及启动新三板挂牌等因素的影响，具有合理性，研发费用波动符合当年研发项目的特点。

3、列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况，员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

(1) 列表分析销售、管理、研发人员数量及报告期薪酬波动情况

公司按照员工所在部门、实际从事的工作，将其薪酬分别核算至主营业务成本、销售费用、管理费用、研发费用。报告期内，计入各科目的金额如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	变动比例
主营业务成本	55.39	67.33	-17.73%
销售费用	157.25	96.13	63.58%
管理费用	805.98	539.93	49.28%
研发费用	38.01	42.75	-11.09%
应付职工薪酬计提金额合计	1,056.63	746.14	41.61%

公司员工按部门划分如下：

部门	截至 2023 年 12 月 31 日	截至 2022 年 12 月 31 日	变动比例
销售人员	10	8	25.00%
管理人员	25	25	0.00%
业务人员	10	11	-9.09%
研发人员	6	6	0.00%
合计	51	50	2.00%

销售人员数量增加且人均薪酬水平上升导致销售费用的薪酬上涨。管理和研发人员稳定，随着公司薪酬水平的提升，2023 年公司委外项目开展，研发人员

的工时分摊比例减少，导致研发费用的薪酬降低。

2023 年公司销售规模有所回落，使得业务人员的工时有所减少。公司严格规范管理，将业务人员区分项目工作、运维工作及日常管理职能工作，根据工时情况分别计入主营业务成本、管理费用。

公司人员工资由岗位工资和绩效工资构成，其中岗位工资主要按照岗位职级定薪，受学历、职称或技能等级、工作经验及年度考核影响。报告期人员数量变动不大，但 2022 年度随着低级别行政人员、技术人员等入职，公司管理及财务人员的平均薪酬相对较低；2023 年度，随着公司经营规模的不断扩大，公司逐步完善了相应的管理体系，聘请高中层级的管理及财务人员，并精简基础岗位人员，同时整体提升员工薪酬水平，且管理和销售人员队伍稳定，导致公司总体平均薪酬显著提升。

综上，报告期内公司销售、管理、研发人员数量与报告期薪酬波动情况相匹配。

（2）员工薪酬与同行业可比公司不存在重大差异具有合理性

报告期内，各岗位的平均薪酬情况如下：

单位：万元/人/年

项目	2023 年度	2022 年度
销售人员	15.73	12.02
管理及财务人员	23.42	14.74
研发人员	12.64	12.46
生产人员	12.67	10.69
总体各岗位的平均薪酬	20.64	13.93
首都在线各岗位的平均薪酬	39.79	37.36
光环新网各岗位的平均薪酬	26.26	25.06

总体来看，公司 2023 年平均薪酬水平与行业平均水平趋同，主要系公司关键管理人员薪酬、人员数量结构不同，且受区域消费者物价指数、社会平均工资水平不同等因素所致，公司员工薪酬与同行业可比公司平均薪酬水平不存在重大差异，具有合理性。

4、销售费用率与收入是否匹配，销售费用中居间费及佣金的核算内容和方
法、计提比例、是否符合商业模式和行业惯例、是否存在商业贿赂、是否有合
同支持，居间费及佣金与外销收入或营业收入的变动趋势是否一致

(1) 销售费用率与收入的关联关系

项目	2023 年度	2022 年度
销售费用	562.02	343.77
营业收入（万元）	31,567.55	37,214.51
销售费用率	1.78%	0.92%

2023 年度，受带宽等 IDC 资源市场价格下行影响，公司在整体销量较上年持平的情况下，营业收入下滑 15.17%，使得期间费用率被动上升；公司为拓展市场与业务、持续开拓机房节点，差旅招待费、居间费及佣金增长较快，导致销售费用较上年增长较快。综上所述，销售费用率虽与收入增长率变动趋势不同，但因公司所处的发展阶段决定了其在市场开拓、办公差旅、人才队伍建设方面会有较大支出，另外通过报告期新增节点在期后收入增加可知，公司销售费用率与收入具备一定匹配和关联性。

(2) 销售费用中居间费及佣金的核算内容和方
法、计提比例、是否符合商业模式和行业惯例、是否存在商业贿赂、是否有合同支持，居间费及佣金与外销收入或营业收入的变动趋势是否一致

销售费用中居间费及佣金的核算内容和方
法：双方达成合作意向后，居间商利用自身资源将公司介绍给客户，并提供包括辅助进行推广、协助订单签订及货款收回、协调产品的交付等服务；公司在居间商的引导下进行技术调整以满足客户的要求，以此促进项目的达成并最终完成结算取得相关货款。双方一般事先在合作协议中约定一定金额或约定回款的一定比例（一般为 3%-5%）作为居间费用，在完成约定的居间服务内容后，公司确认相关居间服务费用，并按合同约定的付款条件以银行转账方式支付居间费。

报告期内，公司销售费用中居间费及佣金核算内容按区域划分，具体明细如下：

单位：万元

推广区域	2023 年度	2022 年度
东北、西北地区	137.12	-
华东地区	66.92	50.49
西南地区	24.09	15.79
华中地区	-	42.38
华南地区	-	27.60
零星费用	-	1.90
合计	228.13	138.16

2023 年度，公司为深入开拓东北、西北地区业务，推动公司在全国其他省份打开新的 IDC 服务市场，导致居间费率有所上升。

报告期内，同行业可比公司中，奥飞数据存在业务推广费，光环新网存在销售佣金，故公司存在居间费用及佣金符合行业惯例。

报告期内，公司新增机房节点与上述费用的匹配关系如下：

单位：万元

支付对象	2023 年度	2022 年度
居间费用及佣金	228.13	138.16
新增节点销售金额	4,686.27	3,034.59
占比	4.87%	4.55%

根据居间合同的服务内容可知，居间费及佣金与提高服务产生营业收入的变动趋势一致。

综上，公司销售费用中居间费及佣金的核算符合商业模式和行业惯例，不存在商业贿赂、具有合同支持，居间费及佣金与提高服务产生营业收入的变动趋势一致。

5、公司研发费用投入是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况，报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员数量较少是否符合行业惯例，是否存在混岗的研发人员

（1）公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配

报告期内，由于公司研发活动中的直接投入 IDC 资源，公司基于带宽复用逻辑，在进行研发测试活动时，端口带宽也在同步实现对客户的销售活动。基于收入成本的匹配性，公司谨慎将当月全部研发领用的 IDC 资源，均全数转回主营业务成本。对于上述项目直接投入中的 IDC 资源领用，由于涉及同步对外销售，因此公司已将 657.99 万元、704.60 万元直接投入自研发支出转至主营业务成本列示。报告期内，计入研发费用的剩余明细项目如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
直接投入	31.98	108.27
委托开发费用	42.73	-
职工薪酬	38.01	42.75
折旧摊销	35.15	30.20
其他费用	-	6.29
合计	147.87	187.51

2022 年度，研发费用中直接投入较大，达到 108.27 万元，主要系当年研发测试购置与领用了铜基材料、液冷材料、半导体材料、光纤、测试设备、耗材等，与当年研发项目的特点相关，不存在与生产材料混同的情形。2023 年度，公司研发项目以软件技术为主，故直接投入有所减少。

报告期内，公司研发费用中的其他费用主要系研发技术人员差旅费、办公费、信息技术费用，金额很小，不存在应计入成本或其他期间费用的材料费、检测费、技术服务费和差旅费计入研发费用的情形，与研发项目进度具备匹配性。报告期内，公司已将形成产品与服务对外销售的研发投入，结转至主营业务成本，对于未形成收入的硬件材料类支出，已核算至研发费用，账务处理准确合理。

公司的研发费用投入对应的研发项目、技术创新、产品储备如下：

A. 公司通过对 IDC 机房设备历史运行数据进行大数据分析，经过技术研发及创新，能够实现在 IDC 机房设备故障产生之前发出预警信号，避免 IDC 机房设备产生故障，减少由于 IDC 机房设备发生故障对 IDC 系统造成的影响。

B. 公司通过调度模块对工单进行电子化管理，通过工单触发系统内各种资源的更新，从而实现对 IDC 运作过程中产生的动态信息进行管理。

C. 公司成功开发一套基于大数据的网络监控系统，能够实时检测和预警网络中的威胁和攻击行为，公司利用大数据分析和挖掘技术，能够自动识别恶意流量、异常行为等，并及时向管理员发送预警通知，大大提高网络安全的响应速度和准确性，帮助用户及时采取措施应对威胁，实现了对网络中的异常行为进行分析和优化的功能。

D. 公司通过大数据分析，可识别出网络中的异常行为模式并提供相应的优化建议，用户可以根据分析结果进行网络配置的优化和改进，提升网络的性能和安全性，网络监控系统还具备直观的可视化监控和报告功能，用户可以通过系统提供的图表、报表等方式，直观地了解网络的状态和问题，用户可以更好地监管和管理网络设备，及时发现和解决网络安全问题。

E. 公司通过研究开发出智能集成技术，用于将各种信息系统进行集成，实现不同信息系统之间的数据交互和协同工作，提高信息系统的整体效率和一体化管理能力。公司设计和开发出一种智慧管控平台，用于集中管理和监控各种信息系统。

公司的研发人员专业主要为数学、软件工程与计算机类专业，学历为大专及以上学历，具备从事上述研发项目、技术创新、产品储备的能力，研发费用投入与人员学历构成相匹配。报告期各期，公司的研发人员人数、工作年限、专业、学历情况如下：

项目	2023 年		2022 年	
研发人员人数	6		6	
研发人员占比	11.76%		12%	
研发人员工作年限	2023 年		2022 年	
	人数	占比	人数	占比
10 年及以上	2	33.33%	1	16.67%
5 至 10 年	0	0.00	1	16.67%
2-5 年	4	66.67%	4	66.67%
合计	6	100.00%	6	100.00%
研发人员专业	2023 年		2022 年	
	人数	占比	人数	占比
数学、软件工程与计算机类	6	100.00%	6	100.00%

合计	6	100.00%	6	100.00%
研发人员学历	2023 年		2022 年	
	人数	占比	人数	占比
大专及以上	6	100.00%	6	100.00%
合计	6	100.00%	6	100.00%

注：目前主要核心团队成员均已在行业从业多年，具有丰富的行业经验，多人已经过华为数通专业机构的培训，多人获得华为 HCIP 证书以及 CISP 证书。

综上所述，公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配。

（2）形成的研发成果及对营业收入的贡献情况

自报告期初至本问询回复出具日，公司新增授权发明专利 2 项，计算机软件著作权 1 项。截至本问询回复出具日，公司拥有发明专利 2 项，计算机软件著作权 40 项。

报告期内，形成的研发成果及对营业收入的贡献情况如下：

研发项目	研发模式	形成的研发成果及对营业收入的贡献情况
一种计算机大数据存储系统的研究	自主研发	实现了高度优化的数据存储架构，通过分布式存储、数据分片以及智能缓存策略，提升数据读写速度，降低延迟，能处理大规模并发请求；高效、自动化的存储管理系统减少了人工维护成本，同时降低能源消耗，为企业节省开支，间接增加净利润。
一种大数据安防集成平台的研究	自主研发	集成了先进的大数据分析技术、人工智能算法（如机器学习、深度学习）、云计算技术，能够实时收集、处理和分析来自多个数据源的安全信息，从而实现对潜在威胁的早期预警和精准定位；通过智能化的预警和预防措施，减少安全事件的发生，降低了因安全事故导致的直接损失和间接成本，如法律诉讼、客户信任度下降等，从而达到了成本节约的目标。
一种网络安全分析仪的研究	自主研发	网络安全分析仪能够实时捕获、解码和分析网络中的数据包，检测异常行为，及时发现网络入侵、DDoS 攻击等安全事件，采用深度包检测技术对数据包内容进行检查，识别恶意软件、病毒和其他安全威胁，同时对合法流量进行分类，保证网络带宽的合理分配；通过有效预防和快速响应网络攻击，避免了数据泄露、业务中断等造成的直接经济损失，降低了事后补救和恢复的成本。
一种可远程协助操作的网络安全应急处置	自主研发	该装置支持远程接入，允许网络安全专家或应急响应团队无需亲临现场即可对网络设备进行操作，实施紧急安全策略或修复措施；远程应急处置减少了差旅费用和现场操作人员的

研发项目	研发模式	形成的研发成果及对营业收入的贡献情况
装置的研究		数量,降低了人力成本,同时,自动化响应减少了误操作的风险,避免了因人为失误造成的额外损失,快速响应能力缩短了安全事件的平均解决时间,降低了业务中断时间,提高了客户满意度,有助于保持良好的企业形象和客户关系。
一种信息系统集成技术服务智慧管控平台的研究	自主研发	平台对异构系统、数据和应用的统一接口和标准化集成,简化不同系统之间的数据交换和共享,提高信息处理的效率和准确性,达到集成与标准化,通过集成人工智能、大数据分析等技术,平台能够自动监测系统状态,预测潜在故障,智能分配运维资源,显著提升运维效率和系统稳定性;通过自动化运维和资源优化,降低了IT运维成本,减少了因系统故障导致的业务中断损失,间接增加了净收益。
慢病管理系统	委托研发	系统能够建立并维护患者的个性化电子健康档案,包括病史、体检报告、治疗方案和健康指标等,方便医护人员随时查阅,为患者提供个性化的医疗服务;系统积累的大量临床数据可以用于医学研究和教学培训,有助于提升医疗机构的科研水平和教学质量,吸引科研资助和学术合作,进一步增加非医疗服务的收入。
一种基于大数据的信息处理装置的研究	自主研发	开发了大容量、低延迟的数据存储解决方案,支持PB级甚至EB级数据的快速读写和查询,确保了大数据应用的稳定性和响应速度,达到高性能数据存储与检索;通过对供应链、生产流程、库存管理等环节的大数据分析,能够识别瓶颈、预测需求,从而降低成本、减少浪费,提高运营效率和利润空间。
一种大数据的网络监控系统的研究	自主研发	开发了高效的数据采集模块,能够实时从网络设备、服务器、应用程序等多源获取数据,并采用分布式处理架构迅速处理这些数据,确保信息的实时性和准确性;预测性维护降低紧急维护成本,同时优化的网络资源利用减少不必要的硬件投资和运营开支,直接节省成本,增厚利润空间。
VR技术在高等教育中的应用策略研究	委托研发	VR技术创造了沉浸式的虚拟环境,使学生能够在逼真的场景中进行学习,如历史重演、生物解剖、化学实验、工程模拟等,提高了教学质量和学生参与度,支持远程学习者与教师之间的互动,即使身处不同地理位置也能如同面对面般交流,扩大了高等教育的覆盖范围,促进了全球化教育;作为技术创新的先锋,采用VR技术的高等教育机构在业界和社会上的知名度和声誉得到提升,有助于吸引更多高质量的学生、教职员工和合作伙伴,长远来看对收入有正面影响。
一种基于网络安全用光纤检测设备的研发	自主研发	光纤检测设备能够实时监测网络中的微小变化,包括数据包包的异常流动、网络结构的改动等,实现高精度的网络监控,基于光纤的检测设备具有较长的信号传输距离,可以在较大范围内部署,形成网络监控的“光纤网”,提供全面的网络状态视图;光纤检测设备的即时预警和高精度监测可以快速定位并阻止安全事件,避免数据泄露、服务中断等带来的经济损失,间接增加了营业收入。

研发项目	研发模式	形成的研发成果及对营业收入的贡献情况
一种信息系统集成终端用自动监测报警系统的研究	自主研发	系统能够实时监控信息系统集成终端的状态，包括硬件健康、网络连接、软件运行情况等，通过智能算法分析数据，识别潜在的故障或异常行为，一旦检测到问题，系统能够立即发出警报，通知 IT 运维人员或自动触发预设的应对措施，如备份数据、隔离受影响组件，以减少故障影响范围和持续时间，提供统一的监控界面，集成多种监测工具和报警机制，便于 IT 管理人员集中监控和管理整个 IT 基础设施，简化运维流程，提高效率，系统保存历史监控数据，支持趋势分析，帮助 IT 团队预测未来可能出现的问题，提前采取措施，减少突发故障的概率；通过提前预警和快速响应，减少系统故障导致的停机时间，避免高昂的恢复成本和潜在的业务损失，间接提高了营业收益。
数据中心资源管理技术的研究	自主研发	利用虚拟化和容器技术将物理资源抽象成虚拟资源池，实现资源的快速分配和回收，提高了灵活性和效率，确保数据中心符合行业标准和法规要求，加强了数据安全和隐私保护，建立多层安全防护体系，防止数据泄露和未经授权的访问；高可用性和低延迟的数据中心服务提高了客户满意度，促进客户忠诚度和口碑，增加了业务量和收入，领先的数据中心资源管理技术展现了企业的技术创新能力和高效运营能力，增强了市场竞争力，吸引更多的合作伙伴和投资者，推动了业务增长。
一种信息系统集成数据存储介质的研究	自主研发	通过采用创新的存储密度优化技术，大幅度提高单位体积或单位面积的数据存储容量，减少物理存储空间需求，降低长期的存储成本，集成智能化的数据分层和自动迁移功能，根据数据的访问频率和重要性自动将数据分布在不同的存储层级上，平衡性能与成本，提高资源利用率，内置高级加密技术及多重数据保护机制，确保数据在存储、传输过程中的安全性，符合国际安全标准，设计的存储介质兼容多种信息系统架构，提供标准接口和易于使用的管理工具，便于快速集成到现有的 IT 环境中，减少部署时间和集成难度；高性能、高可靠性的存储解决方案提升了信息服务的整体质量，减少系统故障，提高客户满意度和忠诚度，有助于增加续签率和口碑营销，直接促进收入增长。
IDC 运维故障分析预警技术的研究	自主研发	开发了基于大数据分析和机器学习的智能预警系统，能够实时监测数据中心的运行状态，识别潜在故障模式，提前预警，减少意外停机，采用深度学习算法对历史故障数据进行分析，挖掘故障的根本原因，提供精准的故障诊断，指导快速修复和预防策略制定，集成自动化工具和机器人流程自动化（RPA），自动执行常见故障处理流程，减少人为干预，提高运维效率和准确性；减少故障停机时间，提高数据中心的可用性和稳定性，增强客户信心，提高客户满意度和续约率，促进收入稳定增长，智能运维技术成为 IDC 服务的核心竞争力之一，吸引对数据安全和稳定性有高要求的客户，拓宽市

研发项目	研发模式	形成的研发成果及对营业收入的贡献情况
		场份额，增加收入来源。

(3) 报告期各期公司研发人员数量及占比，研发人员数量较少是否符合行业惯例，是否存在混岗的研发人员；

项目	2023 年度		2022 年度	
研发人员	数量	占公司总人数的比例	数量	占公司总人数的比例
数据港	120	29.06%	141	33.42%
光环新网	403	35.10%	407	35.55%
奥飞数据	85	21.74%	97	29.75%
公司	6	11.76%	6	12.00%

在研发人员方面，公司囿于整体规模原因，研发人员少于同行业可比公司。

公司业务部门人员未兼职参与研发，均为专职研发人员从事研发活动，不存在混岗的研发人员，且专职研发人员在不参与研发时的工时计入管理费用；同时公司研发领用的 IDC 资源，基于带宽复用的逻辑，在研发的同时也对客户进行销售，公司参照研发废料对外出售的思路，将 IDC 资源相关的直接投入自研发支出结转至主营业务成本科目，不作为研发费用列示披露所致，而同行业公司未对带宽类直接投入做结转成本处理，使得其费用率较高。因此，公司研发费用率较低符合公司实际情况，具有合理性。

6、研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况，形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定，与同行业可比公司是否存在差异

报告期内，研发费用中各期直接材料数量及金额变动情况如下表：

直接材料	2023 年度		2022 年度	
	数量 (GB)	金额 (万元)	数量 (GB)	金额 (万元)
硬件设备	-	31.98	-	108.27
带宽	1,241.10	704.60	1,164.47	657.99
合计	-	736.58	-	766.26

注：报告期内，公司研发用硬件设备主要由电脑及其他低值易耗品构成。由于单价不大且数量较多，公司以批次入账，因此未统计研发相关设备数量及金额。

报告期直接材料投入金额分别为 766.26 万元和 736.58 万元，减少 29.68 万元，下降 3.87%，变动不大。由于研发投入中领用的 IDC 资源可对外销售，不会形成测试品及报废废料。公司已将 704.60 万元、657.99 万元直接投入自研发支出转至主营业务成本列示。

根据《企业会计准则解释第 15 号》（财会〔2021〕35 号）：研发过程中产生的产品或副产品对外销售的（以下统称试运行销售），应当按照《企业会计准则第 14 号——收入》《企业会计准则第 1 号——存货》等适用的会计准则对试运行销售相关的收入和成本分别进行会计处理，计入当期损益，不应将试运行销售相关收入抵销相关成本后的净额冲减固定资产成本或者研发支出。

同行业可比公司未公开披露研发直接材料形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理。公司研发费用中各期直接材料出售会计处理准确，符合《企业会计准则》的规定。

（三）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异；公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理；固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

1、公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司的对比情况，是否存在显著差异

公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业可比公司的对比如下：

类别	项目	奥飞数据	光环新网	尚航信息	首都在线	公司
机器设备	折旧年限（年）	3-10	-	5-10	-	3-10
	残值率（%）	5	-	0-5	-	0-5
	年折旧率（%）	9.5-31.33	-	9.5-20	-	9.5-33.33
	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
运输设备	折旧年限（年）	5	10	5-10	5	4-5

类别	项目	奥飞数据	光环新网	尚航信息	首都在线	公司
	残值率（%）	5	5	5	5	5
	年折旧率（%）	19	9.5	9.5-19	19	19-23.75
	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
办公及其他设备	折旧年限（年）	-	3-10	3-10	5	5
	残值率（%）	-	0.3-5	5	5	5
	年折旧率（%）	-	9.5-32.33	9.5-33.33	19	19
	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法
电子设备	折旧年限（年）	3-5	3-10	-	5	3-5
	残值率（%）	5	0-5	-	5	5
	年折旧率（%）	19-31.67	9.5-32.33	-	19	19-31.67
	折旧方法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法	年限平均法

公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等是按照会计准则规定的时限、残值率及折旧方法进行核算的，公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司对比，不存在显著差异。

2、公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提减值准备是否谨慎合理

公司报告期内固定资产净值不存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提减值准备是谨慎合理的。

公司报告期内很少部分仅为残值的电子设备存在闲置、废弃、损毁的现象，比如电脑、空调等。

公司报告期内未发现固定资产有减值迹象，执行了固定资产减值测试程序，通过对固定资产进行市场价值调查，采取了获取评估报告进行分析及询价等程序，未发现可收回金额小于账面价值的迹象。

3、固定资产的盘点情况、盘点结果，是否存在盘点差异及产生原因、处理措施

公司 2024 年 1 月对固定资产的盘点情况如下：

项目	账面原值	盘点金额	盘点比例
固定资产	816.83	750.50	91.88%
合计	816.83	750.50	91.88%

公司固定资产的盘点情况、盘点结果不存在盘点差异，盘点的固定资产均存在且数量与账面一致。

公司按照公司制度成立由业务人员、财务人员组成的盘点小组，对固定资产实施实地盘点，盘点工作主要内容有：①现场获取资产负债表日和盘点日库存明细、期间变动记录；②根据盘点日资产明细实施数量清点、比对资产卡片信息、记录盘点情况；③编制现场盘点报告，由盘点人员和保管人员签字。管理层于年末判断固定资产是否存在减值迹象结论的合理性，结合重要固定资产抽盘，检查固定资产状况及使用情况，判断不存在减值情形。

（四）公司进行委托研发的目的及合理性，与公司目前主营业务是否存在相关性，研发慢病管理系统拟开拓的业务情况，该项目目前的研发进度、研发汇报成果、研发周期、受托方对该项目投入的人力物力、是否具备研发能力，公司已支付款项情况

1、公司进行委托研发的目的及合理性，与公司目前主营业务是否存在相关性

报告期内，公司委托研发项目的基本情况如下：

序号	委托方	受托方	合同签订日期	项目名称	委托研发主要内容
1	首页科技	赣南师范大学	2022 年 12 月 10 日	VR 技术在高等教育中的应用策略研究	赣南师范大学为教育科研机构，合同约定期限为 2022 年 12 月至 2023 年 6 月，咨询内容为针对 VR 技术在高等教育中的应用策略展开现状调研、现状分析、需求分析、方案制定、方案评价等方面的工作，最终在指定时间内提交给公司一份详尽的方案。咨询成果为形成书面报告，由公司验收确认。咨询服务费用总额为 30 万元，分三期支付，合

序号	委托方	受托方	合同签订日期	项目名称	委托研发主要内容
					同生效后一周内付三分之一，提交研究初步方案并通过公司认可后付三分之一，提交研究成果方案并通过公司验收或评审后付剩下的三分之一。
2	首页科技	深圳市小水滴健康科技有限公司	2023年9月25日	慢病管理系统项目的技术开发	深圳市小水滴健康科技有限公司为健康平台软件供应商，其根据公司要求定制开发县医院端慢病管理工作站系统的血压管理子系统、血糖管理子系统、血脂管理子系统、肺功能管理子系统等 18 项软件，完成后交付公司开发成果，协助公司开展推广工作。项目总费用 139.50 万元，分四期支付，合同签订后付 35 万元，完成初验后付 35 万元，完成终验后付 49 万元，终验三个月后付尾款 20.50 万元。

公司委托研发的目的及合理性，与公司目前主营业务相关性如下：

（1）通过“VR 技术在高等教育中的应用策略研究项目”，有助于公司了解高等教育领域虚拟现实技术应用现状及存在的问题。公司主营业务之一为信息安全服务，上述研究有助于公司挖掘教育类客户群体的信息安全服务需求，延展公司主营业务的服务对象范围。上述研究难度相对较小，公司研发人员精力有限且集中在 IDC 研发上，故委托第三方进行研究，具有合理性。该项目可以协助公司拓展信息安全服务的客户群体，与主营业务具有相关性。

（2）公司为了增加自有服务器对外服务范围，拓宽客户群体，通过委托研发“慢病管理系统项目”，并由委托研发机构协助公司向医院类客户群体推广医疗随行包及服务器租赁方案，旨在拓展医院类客户群体，能够进一步延展公司主营业务的服务对象范围。公司研发人员没有医疗管理系统开发的经验和专长，故委托第三方进行开发，具有合理性。该项目未来可以拓展公司 IDC 综合服务项下的“服务器租赁”业务收入，属于公司主营业务范畴，具有一定相关性。

综上，公司委托研发的目的是为了延展公司主营业务的服务对象范围，委托研发具有合理性，与主营业务具有相关性。

2、研发慢病管理系统拟开拓的业务情况，该项目目前的研发进度、研发汇报成果、研发周期、受托方对该项目投入的人力物力、是否具备研发能力，公

司已支付款项情况

（1）研发慢病管理系统拟开拓的业务情况

公司拟通过开发获取适配公司服务范围的慢病管理系统软件、公众号等，将相关软件数据布局在公司的服务器中，再以“随行医疗包”为宣传突破口，经由委托研发机构深圳市小水滴健康科技有限公司在研发过程中协助公司拜访江西省各下辖区县医院、社区卫生院，通过对客户实地考察，结合客户实际应用需求，对“慢病管理系统软件”进行优化升级、修复 BUG、改良软件适配性，最终形成产品，打通公司与区县医院、社区卫生院的业务机会，公司以服务器租赁的方式向医疗机构提供 IDC 服务。相关的硬件投入，公司届时将通过外部采购的方式予以解决。

目前，公司正在与南昌市西湖区、赣州市部分县医院、社区卫生院对接业务机会，已达成初步合作意向。

（2）该项目目前的研发进度、研发汇报成果、研发周期

该项目的研发周期原计划为 2023 年 9 月至 2024 年 7 月完成软件产品的终验交付。截至本问询回复出具日，研发进度已经到终验交付阶段，委托研发机构已向公司交付软件半成品、软件说明书、服务器部署信息、服务器配置信息、网络拓扑等研发成果，尚有一部分终验资料未提交。

（3）受托方对该项目投入的人力物力、是否具备研发能力

受托方深圳市小水滴健康科技有限公司为公司配备了 6 名项目组成员以及外协团队，有相关研发设备，人力物力充足。

深圳市小水滴健康科技有限公司持有高新技术企业证书、软件企业证书、软件产品证书、医疗器械经营备案凭证等资质证书，拥有专精特新中小企业、创新型中小企业荣誉，拥有专利 10 项、软件著作权 14 项、商标 2 项，具备开展“慢病管理系统项目”的研发资质及技术储备。

深圳市小水滴健康科技有限公司近期参与招投标项目 30 多起，服务过的客户包括哈尔滨工业大学（深圳）、梅州市卫生健康局、郑州大学第一附属医院、

深圳大学、中国科学院大学深圳医院、深圳市第二人民医院、陵川县疾病预防控制中心、深圳市宝安区公共卫生服务中心等，具有类似项目的研发经验。

综上，受托方对该项目投入的人力物力充足，具备研发能力。

（4）公司已支付款项情况

“慢病管理系统项目”总费用 139.50 万元，分四期支付，合同签订后付 35 万元，完成初验后付 35 万元，完成终验后付 49 万元，终验三个月后付尾款 20.50 万元。目前，公司已支付第一期、第二期款项以及第三期部分款项合计 110 万元，剩余 29.50 万元尚未支付。

公司将考虑委托研发机构在研发过程中能否有效协助将“慢病管理系统软件”及服务器租赁方案推广至医院类客户群体中，即形成满足客户应用需求的终端产品，实现开拓医院类客户的研发目的，再支付剩余款项。具体为，委托研发机构在研发过程中协助公司拜访医院类客户群体，通过对客户实地考察，结合客户实际应用需求，对“慢病管理系统软件”进行优化升级、修复 BUG、改良软件适配性，打通公司与医院类客户群体的业务机会，公司以服务器租赁的方式向医疗机构提供 IDC 服务。若“慢病管理系统软件”及服务器租赁方案的市场效果不理想，研发目的不能实现，公司将与委托研发机构协商终止合同，不再支付剩余款项。

（五）不同类别政府补助核算的具体会计政策和方法，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

1、不同类别政府补助核算的具体会计政策和方法列述如下：

项目	类别	当期计量	后续计量
政府补助	与资产相关的政府补助	递延收益	使用寿命内——分期计入损益
			使用寿命结束前被出售、转让、报废或发生毁损——尚未分配的相关递延收益余额转入资产处置当期的损益
	与收益相关的政府补助	补偿企业以后期间——递延收益	确认相关成本费用或损失的期间——计入当期损益或冲减相关成本

项目	类别	当期计量	后续计量
		补偿企业已发生的——当期损益或冲减相关成本	
	同时包含与资产相关部分和与收益相关部分的政府补助	可以区分的	不同部分分别进行会计处理
		难以区分的	与收益相关的政府补助

2022 年政府补助具体情况如下：

单位：万元

种类	2022 年金额	政府补助类型	计入当期损益的金额	备注
江西省人力资源和社会保障厅《关于做好失业保险稳岗补贴工作的通知》（赣人社字〔2017〕399 号）	1.44	与收益相关	1.44	先发生后奖励
南昌市服务外包产业发展专项资金	41.69	与收益相关	41.69	先发生后奖励
增值税加计抵减	300.26	与收益相关	300.26	先发生后抵减
合计	343.39	-	343.39	-

（1）江西省人力资源和社会保障厅《关于做好失业保险稳岗补贴工作的通知》（赣人社字〔2017〕399 号）规定：参保企业足额缴纳失业保险费 12 个月以上，上年度未裁员或裁员率不高于上年度全国城镇调查失业率控制目标，30 人（含）以下的参保企业裁员率不高于参保职工总数 20%的，可以申请失业保险稳岗返还。其补助的金额是基于上年度的在岗人数决定的，所以是补助企业已经发生的费用或损失的，企业计入其他收益符合企业会计准则。

（2）南昌市服务外包产业发展专项资金，根据南昌市投资促进局、南昌市财政局关于印发《南昌市服务外包产业发展专项资金使用管理办法》的通知（洪投促字〔2020〕51 号）和南昌市投资促进局、南昌市财政局关于印发《南昌市服务外包公共服务平台专项资金使用管理办法》的通知（洪投促字〔2020〕52 号）的规定：对当年在岸服务外包业务额不低于 300 万元人民币的企业，按 1 元人民币在岸业务奖励 0.01 元人民币的标准给予奖励。每家企业每年奖励最高不超过 50 万元。其补助是基于当年的在岸服务外包业务额给予相应的奖励，所以是补助企业已经发生的费用或损失的，企业计入其他收益符合企业会计准则。

（3）增值税加计抵减，根据《财政部 税务总局关于明确生活性服务业增值

税加计抵减政策的公告》（2019 年第 87 号）、1 号公告规定的生活性服务业纳税人，在年度首次确认适用 10%加计抵减政策，《财政部 税务总局关于促进服务业领域困难行业纾困发展有关增值税政策的公告》财政部 税务总局公告 2022 年第 11 号，规定生产、生活性服务业增值税加计抵减政策，执行期限延长至 2022 年 12 月 31 日。根据财政部会计司关于《关于深化增值税改革有关政策的公告》适用《增值税会计处理规定》有关问题的解读“按加计抵减的金额贷记其他收益”，符合相关规定。

2023 年政府补助具体情况如下：

单位：万元

种类	2023 年金额	政府补助类型	计入当期损益的金额	备注
江西省人力资源和社会保障厅《关于做好失业保险稳岗补贴工作的通知》（赣人社字〔2017〕399 号）	0.54	与收益相关	0.54	见说明（1）
2022 年度南昌市省级科技专项资金	20.00	与收益相关	20.00	见说明（2）
高新技术企业量质“双提升”奖励	15.00	与收益相关	15.00	见说明（3）
南昌市西湖区中小企业服务局 2022 年度江西省瞪羚企业款	20.00	与收益相关	20.00	见说明（4）
南昌市西湖区人民政府关于印发《关于推动企业利用资本市场加快发展的若干措施》的通知》（西府办发〔2022〕6 号）	71.61	与收益相关	71.61	见说明（5）
南昌市中小企业服务局奖励款	2.02	与收益相关	2.02	见说明（6）
南昌市西湖区人民政府朝农街道办事处税收增长贡献奖	2.00	与收益相关	2.00	见说明（7）
南昌市西湖区政务服务数据管理局款项	0.001	与收益相关	0.001	-
南昌市西湖区人民政府关于印发《南昌市西湖区支持“专精特新”中小企业高质量发展若干措施（试行）》的通知	5.00	与收益相关	5.00	见说明（8）
惠企政策宣传奖励补贴	0.002	与收益相关	0.002	-
《海南省人力资源和社会保障厅等三部门关于加快落实一次性扩岗补助政策有关工作的通知》（琼人社发〔2022〕83 号）	0.20	与收益相关	0.20	-
增值税加计抵减	159.43	与收益相关	159.43	先发生后抵减

种类	2023 年金额	政府补助类型	计入当期损益的金额	备注
合计	295.80	-	295.80	-

相关文件见以下说明：

（1）江西省人力资源和社会保障厅《关于做好失业保险稳岗补贴工作的通知》（赣人社字〔2017〕399 号）规定：参保企业足额缴纳失业保险费 12 个月以上，上年度未裁员或裁员率不高于上年度全国城镇调查失业率控制目标，30 人（含）以下的参保企业裁员率不高于参保职工总数 20% 的，可以申请失业保险稳岗返还。其补助的金额是基于上年度的在岗人数决定的，所以是补助企业已经发生的费用或损失的，企业计入其他收益符合企业会计准则。

（2）2022 年度南昌市省级科技专项资金，根据《江西省人民政府办公厅关于印发加快独角兽、瞪羚企业发展十二条措施的通知》（赣府厅字〔2019〕15 号）文件，省财政科技资金对于首次入选的江西省独角兽企业、潜在独角兽企业、种子独角兽企业、瞪羚企业、潜在瞪羚企业分别给予 400 万元、150 万元、100 万元、20 万元、10 万元的一次性入选奖励，奖励经费主要用于企业开展科技创新活动。各市、县（区）政府给予配套奖励。其补助是基于确定认定为瞪羚企业给与的奖励，属于补助企业已经发生的费用或损失的，企业计入其他收益符合企业会计准则。

（3）高新技术企业量质“双提升”奖励，根据《南昌市人民政府办公厅关于印发南昌市高新技术企业量质“双提升”行动方案的通知》（洪府厅发【2019】71 号）文件中规定：培育库内的企业通过国家高新技术企业认定的，每家一次性给予 15 万元的奖励；培育库以外的企业通过国家高新技术企业认定的，每家一次性给予 10 万元的奖励。其补助是基于通过国家高新技术企业认定给与的奖励，属于补助企业已经发生的费用或损失的，企业计入其他收益符合企业会计准则。

（4）南昌市西湖区中小企业服务局 2022 年度江西省瞪羚企业款，根据《江西省人民政府办公厅关于印发加快独角兽、瞪羚企业发展十二条措施的通知》（赣府厅字〔2019〕15 号）文件，省财政科技资金对于首次入选的江西省独角兽企

业、潜在独角兽企业、种子独角兽企业、瞪羚企业、潜在瞪羚企业分别给予 400 万元、150 万元、100 万元、20 万元、10 万元的一次性入选奖励，奖励经费主要用于企业开展科技创新活动。各市、县（区）政府给予配套奖励。其补助是基于确定认定为瞪羚企业区级给与的奖励，属于补助企业已经发生的费用或损失的，企业计入其他收益符合企业会计准则。

（5）股改挂牌奖励分为两个部分，其一根据南昌市西湖区人民政府《关于印发〈关于推动企业利用资本市场加快发展的若干措施〉的通知》（西府办发〔2022〕6 号）文件，对在“新三板”挂牌的企业，完成股份制改造和股份有限公司注册登记的，给予 50 万元奖励；挂牌“新三板”基础层的，给予 50 万元奖励；挂牌创新层的，给予 100 万元奖励；挂牌精选层的，给予 150 万元奖励。其补助是基于完成股改后给与的奖励，属于补助企业已经发生的费用或损失的，企业计入其他收益符合企业会计准则。

其二根据（西府办发〔2022〕6 号）文件，拟上市企业改制上市因调整会计制度而调增的前三年利润、拟挂牌企业改制挂牌因调整会计制度而调增的前两年利润，企业因利润调增而依法补交的企业所得税，给予区级留成部分 100%奖励。其补助是基于补交了企业所得税后给与的奖励，属于补助企业已经发生的费用或损失的，企业计入其他收益符合企业会计准则。

（6）南昌市中小企业服务局奖励款属于 2022 年获得国家省市相关荣誉称号的奖励资金，属于补助企业已经发生的费用或损失的，企业计入其他收益符合企业会计准则。

（7）南昌市西湖区人民政府朝农街道办事处税收增长贡献奖是基于缴纳税收后的增长奖励，属于补助企业已经发生的费用或损失的，企业计入其他收益符合企业会计准则。

（8）专精特新企业奖励，根据南昌市西湖区人民政府关于印发《南昌市西湖区支持“专精特新”中小企业高质量发展若干措施（试行）》的通知，对获评国家专精特新“小巨人”企业，国家级制造业单项冠军企业的给予一次性 10 万元奖励；对获评江西省制造业单项冠军企业、江西省专业化“小巨人”企业、江西省“专精特新”中小企业的，给予一次性 5 万元奖励；对获评南昌市“专精特

新”中小企业的，给予一次性 3 万元奖励。专精特新企业奖励是基于获得荣誉称号后给与的奖励，属于补助企业已经发生的费用或损失的，企业计入其他收益符合企业会计准则。

（9）增值税加计抵减，根据《关于明确增值税小规模纳税人减免增值税等政策的公告》财政部 税务总局公告 2023 年第 1 号，自 2023 年 1 月 1 日至 2023 年 12 月 31 日，增值税加计抵减政策按照以下规定执行：允许生产性服务业纳税人按照当期可抵扣进项税额加计 5%抵减应纳税额。生产性服务业纳税人，是指提供邮政服务、电信服务、现代服务、生活服务取得的销售额占全部销售额的比重超过 50%的纳税人。根据财政部会计司关于《关于深化增值税改革有关政策的公告》适用《增值税会计处理规定》有关问题的解读“按加计抵减的金额贷记其他收益”，符合相关规定。

综上，公司对不同类别政府补助核算的具体会计政策和方法、相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

（六）请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师主要执行了以下核查程序：

（1）查阅公司的房屋租赁合同、租金支付凭证，并访谈公司总经理，了解报告期内关联租赁情况、非关联租赁情况、关联租赁的合理性和必要性；

（2）登录 58 同城、安居客等网站查询公司周边同类型房屋租赁信息，分析关联租赁价格是否具有公允性；

（3）获取企业与期间费用相关的内部控制制度，结合穿行测试等程序确认相关内部控制的有效性；

（4）获取报告期内期间费用明细表，根据重要性原则抽取样本，检查相关费用发生的合同、发票、结算单、付款等相关原始单据，确认相关费用是否真实、准确、完整；

（5）分析期间费用中各项费用在报告期内的波动情况，了解异常项目产生

的原因，判断相关费用入账的真实性、准确性、完整性；对期间费用进行截止测试，检查费用入账期间是否准确；

（6）获取并核查员工花名册，了解员工类别划分标准，验证员工分类准确性；复核报告期内研发人员数量、占比及变化情况；获取公司研发费用相关制度，了解与公司研发活动相关的内部控制活动，并测试相关研发内控制度的有效性及执行情况；

（7）访谈研发主要负责人，了解研发相关部门设置及人员情况；获取报告期内研发项目立项审批表、结项报告等相关资料，复核划分为研发人员具体研发工作参与情况；

（8）获取企业研发相关制度，了解研发人员考核、工时记录及薪酬流程中内部控制的设计与执行，抽取样本执行测试，核查内控执行情况；获取研发人员薪酬明细，结合研发人员花名册以及立项文件中的人员名单，分析计入研发支出的薪酬是否准确；

（9）获取固定资产卡片及折旧明细表，查看相关研发设备的名称、使用部门等信息，复核折旧计提及分配是否正确；对研发费用进行抽样测试，检查合同、发票、付款审批单等原始单据，检查账务处理是否正确；核对研发费用的界定标准及归集方法，检查研发费用是否合理归集；

（10）查阅对比公司的 2023 年年报中的固定资产的使用寿命、折旧方法、残值率，与本公司固定资产的使用寿命、折旧方法、残值率进行了对比，实施了监盘程序，对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断；

（11）查阅公司与委托研发机构签订的合同，并访谈公司总经理，了解委托研发内容及目的、是否具有合理性、与主营业务是否具有相关性；

（12）登录国家企业信用信息公示系统、企查查网站查询委托研发机构相关信息，了解委托研发机构是否具备人力物力、是否具备研发能力；

（13）查阅公司与深圳市小水滴健康科技有限公司的项目基础方案资料、产品说明书、沟通汇报材料、钉钉会议记录、公司总经理与小水滴人员现场会议照片、委托研发支出相关发票及付款凭证，现场查看小水滴的医疗检测设备、研发

软件半成品情况，了解研发慢病管理系统拟开拓的业务情况、该项目研发进度、研发汇报成果、研发周期、委托研发款项支付等情况；

（14）对企业会计准则-政府补助相关的条款进行解读，查阅企业提供的政府补助的相关文件并在公开网站查询文件内容的真实性，查看了企业的会计账簿，了解了企业对政府补助的账务处理。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：

（1）报告期内，公司关联房屋租赁具有合理性和必要性，价格具有公允性。

（2）公司报告期各期各项期间费用率与可比公司不存在明显差异；报告期内公司销售费用、管理费用增加系受市场环境、业务发展、员工激励及启动新三板挂牌等因素影响，具有合理性，研发费用波动符合当年研发项目的特点；报告期内公司销售、管理、研发人员数量与报告期薪酬波动情况相匹配，公司员工薪酬与同行业可比公司平均薪酬水平不存在重大差异，具有合理性。

（3）公司销售费用率与收入具备一定匹配和关联性，销售费用中居间费及佣金的核算符合商业模式和行业惯例，不存在商业贿赂、具有合同支持，居间费及佣金与提高服务产生营业收入的变动趋势一致。

（4）公司研发费用投入与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，形成的研发成果对营业收入具有贡献；公司囿于整体规模原因，研发人员少于同行业可比公司，公司不存在混岗的研发人员。

（5）公司研发费用中各期直接材料出售会计处理准确，符合《企业会计准则》的规定。

（6）公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法等与同行业公司对比，不存在显著差异；公司报告期内固定资产净值不存在闲置、废弃、损毁和减值，未对固定资产计提减值准备是谨慎合理的；公司固定资产的盘点情况、盘点结果不存在盘点差异，盘点的固定资产均存在且数量与账面一致。

（7）公司委托研发的目的是为了延展公司主营业务的服务对象范围，委托

研发具有合理性，与主营业务具有相关性；研发慢病管理系统拟开拓的业务为向医疗机构提供 IDC 服务，该项目的研发周期原计划为 2023 年 9 月至 2024 年 7 月完成软件产品的终验交付，截至本问询回复出具日，研发进度已经到终验交付阶段，委托研发机构已向公司交付软件半成品、软件说明书、服务器部署信息、服务器配置信息、网络拓扑等研发成果，尚有一部分终验资料未提交；受托方对该项目投入的人力物力充足，具备研发能力，公司已支付委托研发款项合计 110 万元，剩余 29.50 万元尚未支付。

(8) 公司对不同类别政府补助核算的具体会计政策和方法、相关会计处理符合《企业会计准则》规定。

问题 6.关于会计师事务所。

请公司补充说明公司为评价会计师事务所的专业胜任能力、独立性和诚信状况等所采取的措施及其充分性，相关结论是否客观。请主办券商核查上述事项并发表明确意见。

请会计师事务所补充说明：(1) 近年来会计师事务所的审计业务开展情况，专业审计人员配置、注册会计师资格证书的取得情况等，充分论证是否具备专业胜任能力；(2) 签字合伙人和会计师从事证券服务业务的具体数量、业务名称、承担的具体工作；(3) 是否存在签字会计师或项目组成员为非本所执业会计师的情况，如存在，说明是否合法合规；(4) 签字会计师说明承接本次审计业务的具体情况，对财务报表真实性、准确性、完整性所执行的审计程序、比例、结果及结论性意见；(5) 签字注册会计师是否存在近两年（曾）被立案调查等风险情况，会计师事务所是否针对审计失败可能导致的民事赔偿责任购买执业保险合同或计提执业风险基金，自身财务状况是否具备承担连带赔偿责任的能力。

【回复】：

一、请公司补充说明公司为评价会计师事务所的专业胜任能力、独立性和诚信状况等所采取的措施及其充分性，相关结论是否客观

（一）了解会计师事务所的专业胜任能力

公司聘请北京澄宇会计师事务所(特殊普通合伙)担任本次挂牌的审计机构，公司已采取充分和客观的措施评价会计师事务所的专业胜任能力，具体措施如下：

1、了解北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）业务开展情况

北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）成立于 2021 年 2 月 18 日，是经财政部门批准，由北京市工商行政管理局核准成立的，具有独立法人资格的会计师事务所，前身是成立于 1995 年的北京中澄宇会计师事务所有限责任公司。2021 年公司进行合伙制转制，转制后的事务所名称为“北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）”。

北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）持有会计师事务所执业证书（批准执业文号：京财会许可[2021]0151 号，执业证书编号：11000169）。2022 年 2 月取得证监会、财政部从事证券服务业务双备案，具备证券从业资格。北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）拥有注册会计师 85 人，其中合伙人 20 人，具有证券期货业务服务经验的注册会计师 10 人，具备为包括上市公司、大型国有企业在内的各种经济组织提供相应专业服务的能力，近三年完成 3 家上市公司年报审计工作、18 家新三板挂牌公司年报审计工作以及大量大中型企业审计工作。

北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）服务的 3 家上市公司、18 家新三板挂牌公司如下：

公司名称	证券代码	公司类型
荣盛房地产发展股份有限公司	002146	上市公司
白银有色集团股份有限公司	601212	上市公司
美尚生态景观股份有限公司	300495	上市公司
广东绿之彩科技股份有限公司	832014	新三板挂牌公司
河北迈拓港湾数字信息股份有限公司	838762	新三板挂牌公司
北京星立方科技发展股份有限公司	430375	新三板挂牌公司
广东世创金属科技股份有限公司	833136	新三板挂牌公司
江西红一种业科技股份有限公司	838103	新三板挂牌公司
广东捷玛节能科技股份有限公司	873302	新三板挂牌公司
广东小白龙动漫文化股份有限公司	831105	新三板挂牌公司

公司名称	证券代码	公司类型
北京康孚科技股份有限公司	430209	新三板挂牌公司
沃科合众科技（北京）股份有限公司	830591	新三板挂牌公司
天津创世生态景观建设股份有限公司	430159	新三板挂牌公司
广东轩辕网络科技股份有限公司	830891	新三板挂牌公司
浙江豪微云链科技股份有限公司	838316	新三板挂牌公司
广西昊华科技股份有限公司	872107	新三板挂牌公司
河北蓝擎网络科技股份有限公司	833569	新三板挂牌公司
江西惠当家信息技术股份有限公司	830953	新三板挂牌公司
台州吉谷胶业股份有限公司	839199	新三板挂牌公司
亚美控股集团股份有限公司	400065	新三板挂牌公司
上海仙剑文化传媒股份有限公司	831643	新三板挂牌公司

2、了解北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）针对本次挂牌项目所制定的时间安排和参与项目的人员

公司已经详细了解北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）针对本次挂牌项目所制定的审计计划、时间安排和拟投入的项目人员情况。北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）于 2024 年 1 月正式进驻现场开展审计工作，项目的整体时间安排如下：

序号	审计工作内容	时间安排
1	现场审计	2024 年 1 月-2024 年 4 月
2	银行函证	2024 年 3 月
3	客户供应商函证	2024 年 3 月
4	固定资产盘点	2024 年 3 月
5	内勤审计	2024 年 4 月-2024 年 5 月
6	审计报告复核	2024 年 5 月-2024 年 6 月

根据北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）提供的简介履历等资料，项目签字合伙人和项目组成员情况如下：

签字合伙人王美元，2017 年 6 月取得注册会计师执业证书、高级会计师、江西省注册会计师行业领军人才，参与或负责新三板挂牌公司沃农股份(871547)的年报审计、江西省铁路航空投资集团有限公司发债业务审计、向莆铁路股份有限公司重大资产重组审计、上市公司慈文传媒（002343）尽职调查等业务。

签字会计师吕源，2005年11月取得注册会计师执业证书，参与或负责新三板挂牌公司大江传媒（833072）的年报审计、江西省铁路航空投资集团有限公司发债业务审计等业务。

质量控制复核人孙名元，2000年5月取得注册会计师执业证书，2004年10月开始从事证券项目审计，负责过上市公司、发债企业、新三板公司的年度审计、重大资产重组、清产核资等业务。参与IPO项目1家，累计复核上市公司审计报告3家、新三板挂牌公司审计报告10家，发债项目审计报告5家。

项目组成员基本情况如下：

序号	姓名	职位	主要职责	工作年限
1	孙名元	质量复核人	项目总体质量复核	24
2	王美元	项目合伙人、项目负责人、签字会计师	了解被审计单位及其环境、内部控制负责，制定具体计划，主导推进项目进程，对审计底稿和报告进行三级复核。	20
3	吕源	签字会计师、项目经理	对审计底稿和报告进行一级复核，同时负责部分子公司的审计工作，执行了询问、检查、监盘、分析等审计程序。	19
4	芦雅婷	现场负责人、项目经理	了解被审计单位及其环境、内部控制负责，制定具体计划；协调现场审计工作，负责首页本部实质性程序，编制合并审计报告。	11
5	樊乐乐	审计员	实施现场审计程序，通过运用检查、询问、观察、盘点、函证、分析等审计程序，对子公司的重要账户或列报实施细节测试。	3
6	田密	审计员	实施现场审计程序，通过运用检查、询问、观察、盘点、函证、分析等审计程序，对子公司的重要账户或列报实施细节测试。	3
7	王紫怡	审计员	实施现场审计程序，通过运用检查、询问、观察、盘点、函证、分析等审计程序，对子公司的重要账户或列报实施细节测试。	2
8	谢龙佳	审计员	协助完成凭证的抽查与底稿归档等基础性工作，以及完成审计团队交办的其他工作任务。	3

3、了解北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）针对本次挂牌项目的质量

控制流程

北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）对首页科技项目质量流程为：首页科技项目首先经项目组内部复核后，签字会计师进行首次全面复核；项目合伙人进行重点复核；质控部进行了全面复核并由独立复核人进行复核，确保审计质量。

公司采取了充分和客观的措施评价会计师事务所的专业胜任能力，根据北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）提供的总体审计策略等文件，经评估，北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）针对本次项目的时间安排合理，人员投入充足，具备专业胜任能力。

（二）了解会计师事务所的独立性

公司采取了充分的措施评价会计师事务所的独立性，具体措施如下：

1、检查会计师事务所、审计项目组成员或其主要近亲属在公司中是否拥有直接经济利益或重大间接经济利益。经检查，会计师事务所、审计项目组成员或其主要近亲属不存在上述事项；

2、检查会计师事务所、审计项目组成员或其主要近亲属与公司或者公司董事、监事和高级管理人员之间是否存在商务关系或共同的经济利益。经检查，会计师事务所、审计项目组成员或其主要近亲属不存在上述事项；

3、检查会计师事务所、审计项目组成员或其主要近亲属是否从公司购买商品或服务。经检查，会计师事务所、审计项目组成员或其主要近亲属不存在上述事项；

4、检查审计项目组成员与审计客户的董事、高级管理人员，或所处职位能够对客户会计记录或被审计财务报表的编制施加重大影响的员工存在家庭和私人关系。经检查，会计师事务所、审计项目组成员或其主要近亲属不存在上述事项；

综上所述，公司采取了充分和客观的措施评价会计师事务所的独立性。会计师事务所、审计项目组成员不存在违反《中国注册会计师职业道德守则》对独立性要求的情形。

（三）了解会计师事务所的诚信情况

公司采取了充分的措施评价会计师事务所的诚信情况，具体措施如下：

1、通过公开网站查询会计师事务所近两年是否受到证监会及其派出机构、行业主管部门的行政处罚、监督管理措施，是否受到证券交易场所、行业协会等自律组织的自律监管措施、纪律处分等情况；

2、通过公开网站查询签字注册会计师近两年是否受到证监会及其派出机构、行业主管部门的行政处罚、监督管理措施，是否受到证券交易场所、行业协会等自律组织的自律监管措施、纪律处分等情况。

经查询，近三年（最近三个完整自然年度及当年）北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）因执业行为受到刑事处罚 0 次、行政处罚 0 次、监督管理措施 0 次、自律监管措施 1 次和纪律处分 0 次。期间有 3 名从业人员近三年因执业行为受到监督管理措施 1 次，但不涉及本次项目签字会计师及项目组成员。北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）总体诚信情况良好。

（四）了解会计师事务所的执业保险情况、执业风险基金计提情况

截至本问询回复出具日，北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）已购买的职业保险累计赔偿限额为 2,000 万元，购买职业保险符合相关规定。

截至 2024 年 3 月，北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）已计提执业风险基金 13.50 万元，同时已建立合伙人责任机制，能够用于赔付因职业责任引起的民事赔偿以及与民事赔偿相关的律师费、诉讼费等法律费用。

二、请主办券商核查上述事项并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商实施了以下核查程序：

1、向公司了解其评价会计师事务所的专业胜任能力、独立性和诚信状况等所采取的措施；

2、查阅会计师事务所的营业执照、会计师事务所执业证书、签字会计师资

质证书，了解会计师事务所及签字会计师是否具备执业资格；

3、查询中国证券监督管理委员会网站，了解北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）从事证券服务业务会计师事务所备案名单及基本信息；

4、查询中国注册会计师协会网站，了解签字会计师的执业信息；

5、访谈了解北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）审计业务开展情况，专业审计人员配置、注册会计师资格证书的取得情况；

6、查阅北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）及签字会计师王美元、吕源出具的书面声明并登录证券期货市场失信记录查询平台网站查询，了解会计师事务所及签字会计师是否具备独立性及诚信状况；

7、通过公开网站查询会计师事务所和签字注册会计师近两年是否受到证监会及其派出机构、行业主管部门的行政处罚、监督管理措施，是否受到证券交易场所、行业协会等自律组织的自律监管措施、纪律处分等情况。

（二）核查意见

经核查，主办券商认为，北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）及签字会计师具备审计公司的专业胜任能力，具有独立性，诚信状况良好，能够胜任对公司的审计工作。公司为评价会计师事务所的专业胜任能力、独立性和诚信状况等所采取的措施充分，相关结论客观。

三、请会计师事务所补充说明：（1）近年来会计师事务所的审计业务开展情况，专业审计人员配置、注册会计师资格证书的取得情况等，充分论证是否具备专业胜任能力；（2）签字合伙人和会计师从事证券服务业务的具体数量、业务名称、承担的具体工作；（3）是否存在签字会计师或项目组成员为非本所执业会计师的情况，如存在，说明是否合法合规；（4）签字会计师说明承接本次审计业务的具体情况，对财务报表真实性、准确性、完整性所执行的审计程序、比例、结果及结论性意见；（5）签字注册会计师是否存在近两年（曾）被立案调查等风险情况，会计师事务所是否针对审计失败可能导致的民事赔偿责任购买执业保险合同或计提执业风险基金，自身财务状况是否具备承担连带赔偿责任的能力。

会计师事务所回复如下：

“（一）近年来会计师事务所的审计业务开展情况，专业审计人员配置、注册会计师资格证书的取得情况等，充分论证是否具备专业胜任能力

北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）成立于 2021 年 2 月，组织形式为特殊普通合伙，注册资金 500 万元，本所总部设在北京，在上海、浙江、广东、福建、江西、安徽、河南等地设立分所，除业务部门外，现设质控、财务、行政、党办、函证中心等内部机构，本所管理团队主要成员均来自从事证券业务服务的会计师事务所，有多年大型会计师事务所管理经验。近三年完成 3 家上市公司年报审计工作、18 家新三板挂牌公司年报审计工作以及大量大中型企业审计工作。

北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）服务的 3 家上市公司、18 家新三板挂牌公司如下：

公司名称	证券代码	公司类型
荣盛房地产发展股份有限公司	002146	上市公司
白银有色集团股份有限公司	601212	上市公司
美尚生态景观股份有限公司	300495	上市公司
广东绿之彩科技股份有限公司	832014	新三板挂牌公司
河北迈拓港湾数字信息股份有限公司	838762	新三板挂牌公司
北京星立方科技发展股份有限公司	430375	新三板挂牌公司
广东世创金属科技股份有限公司	833136	新三板挂牌公司
江西红一种业科技股份有限公司	838103	新三板挂牌公司
广东捷玛节能科技股份有限公司	873302	新三板挂牌公司
广东小白龙动漫文化股份有限公司	831105	新三板挂牌公司
北京康孚科技股份有限公司	430209	新三板挂牌公司
沃科合众科技（北京）股份有限公司	830591	新三板挂牌公司
天津创世生态景观建设股份有限公司	430159	新三板挂牌公司
广东轩辕网络科技股份有限公司	830891	新三板挂牌公司
浙江豪微云链科技股份有限公司	838316	新三板挂牌公司
广西昊华科技股份有限公司	872107	新三板挂牌公司
河北蓝擎网络科技股份有限公司	833569	新三板挂牌公司
江西惠当家信息技术股份有限公司	830953	新三板挂牌公司

公司名称	证券代码	公司类型
台州吉谷胶业股份有限公司	839199	新三板挂牌公司
亚美控股集团股份有限公司	400065	新三板挂牌公司
上海仙剑文化传媒股份有限公司	831643	新三板挂牌公司

1、资格备案情况

2020 年 3 月 1 日新《证券法》正式施行，财政部、证监会发布《会计师事务所从事证券服务业务备案管理办法》和《证券服务机构从事证券服务业务备案管理规定》（证监会公告〔2020〕52 号），会计师事务所从事证券服务业务由审批制改为双备案制。我所于 2022 年 2 月向证监会、财政部双备案成功，具备证券期货服务业务资格。

2、注册会计师人数

截至本回复出具日，我所已拥有 85 名注册会计师，其中 20 名合伙人，具有证券期货业务服务经验的注册会计师 10 人，具备为包括上市公司、大型国有企业在内的各种经济组织提供相应专业服务的能力。

3、职业风险情况

截至本回复出具日，我所已购买的职业保险累计赔偿限额为 2,000 万元，购买职业保险符合相关规定。

北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）近三年（最近三个完整自然年度及当年）因执业行为受到刑事处罚 0 次、行政处罚 0 次、监督管理措施 0 次、自律监管措施 1 次和纪律处分 0 次。期间有 3 名从业人员近三年因执业行为受到监督管理措施 1 次。

综上，结合我所证券期业务服务备案情况、注册会计师人数包括证券业务从业人数和经验，本项目签字注册会计师执业经验，以及我所的职业风险情况，我所和项目签字人员具备专业胜任能力。

（二）签字合伙人和会计师从事证券服务业务的具体数量、业务名称、承担的具体工作

签字合伙人王美元，2017 年 6 月取得注册会计师执业证书、高级会计师、

江西省注册会计师行业领军人才，负责过新三板公司（871547 沃农股份）的年度审计、发债业务（江西省铁路航空投资集团有限公司）、重大资产重组（向莆铁路股份有限公司）、上市公司（002343 慈文传媒）尽职调查等业务。

签字会计师吕源，2005 年 11 月取得注册会计师执业证书，参与或负责过新三板公司（833072 大江传媒）的年度审计、发债业务（江西省铁路航空投资集团有限公司）等业务。

质量控制复核人孙名元，2000 年 5 月取得注册会计师执业证书，2004 年 10 月开始从事证券项目审计，负责过上市公司、发债企业、新三板公司的年度审计、重大资产重组、清产核资等业务。参与 IPO 项目 1 家，累计复核上市公司审计报告 3 家、新三板挂牌公司审计报告 10 家，发债项目审计报告 5 家。

项目合伙人、签字注册会计师、项目质量控制复核人近三年（最近三个完整自然年度及当年）不存在因执业行为受到刑事处罚，受到证监会及其派出机构、行业主管部门的行政处罚、监督管理措施，受到证券交易场所、行业协会等自律组织的自律监管措施、纪律处分的情况。

会计师事务所及项目合伙人、签字注册会计师、项目质量控制复核人不存在违反《中国注册会计师职业道德守则》对独立性要求的情形，能够在执行本项目审计工作时保持独立性。

（三）是否存在签字会计师或项目组成员为非本所执业会计师的情况，如存在，说明是否合法合规

不存在签字会计师或项目组成员为非本所执业会计师的情况

（四）签字会计师说明承接本次审计业务的具体情况，对财务报表真实性、准确性、完整性所执行的审计程序、比例、结果及结论性意见

1、签字会计师说明承接本次审计业务的具体情况

按照《中国注册会计师审计准则第 1201 号——计划审计工作》执行承接工作，本次审计业务的具体情况：我们通过了解公司基本情况、主要股东及实际控制人、主营业务及持股比例、股权结构、历史沿革、诉讼等情况，对财务状况进

行分析，结合业务环境、融资情况、会计政策等信息评估可能的财务风险并讨论控制对策。并考虑项目组的专业胜任能力、独立性后承接。

项目合伙人及项目组开展项目承接前工作，通过对公开信息的查询及与企业管理层进行了解和沟通，根据审计独立性和专业胜任能力等相关职业道德规范的要求，进行业务承接阶段的风险评估。具体执行了解被审计单位及其环境，初步评价被审计单位内部控制，对审计风险评估汇总以及项目组讨论等审计工作，制定了初步总体审计策略。

总所风险控制委员与项目合伙人及项目组成员召开了项目承接的风险控制委员会会议，由项目组对了解企业的基本情况 & 业务风险进行了汇报，由风控委员对该项目进行评价、讨论分析，最终经过风险控制委员会会议同意，承接企业本次审计业务，并与企业签订了审计业务约定书。项目承接后，项目组就审计事项和安排与企业进一步沟通，完善总体审计策略及制定审计计划。现场审计工作中执行了询问、检查、固定资产监盘等程序，于 2024 年 6 月 21 日出具标准无保留意见报告。

2、对财务报表真实性、准确性、完整性所执行的审计程序、比例、结果及结论性意见

重点关注财务内控的规范性，关注收入、资金占用、关联交易、金融工具、企业合并等重点领域的审计风险

（1）了解被审计单位及其环境：主要是通过询问、观察等方法，对企业的整体环境，包括内部环境及外部环境进行了解。并评估重大错报风险，包括舞弊风险；

（2）了解被审计单位的内部控制：主要是通过检查、观察、分析、询问及穿行测试等方法，对被审计公司的整体层面的内部控制（如：控制环境、风险评估过程、信息系统与沟通及对控制的监督）及业务流程层面的内部控制是否存在、设计是否合理及是否执行等情况进行了解；

（3）基于上述的了解，评估重大错报风险，包括舞弊风险；

（4）基于上述风险的评价，制定审计计划；

(5) 根据审计计划，执行控制测试、控制测试涉及的资料及相关岗位包括但不限于财务部人员；

(6) 根据控制测试的结果，制定实质性测试的具体计划；

(7) 执行具体的实质性测试；

(8) 完成现场审计，并就初步审计情况与公司的管理层、治理层进行沟通；

(9) 完成审计报告草样；

(10) 内部三级审核程序；

(11) 向被审计单位发出审计报告征求意见稿。

严格遵守《中国注册会计师审计准则第 1121 号—对财务报表审计实施的质量管理》，执行具体的实质性测试中实际执行重要性水平=税前利润*经验百分比（根据单个报表资产、负债或所有者权益占合并报表的比重分析）*50%，计算后实际执行重要性水平金额如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度
实际执行的重要性水平	19.32	18.93

识别重要领域后对重要科目中货币资金、应收账款、预付、其他应收、短期借款、应付账款、其他应付款、营业收入、成本费用、研发费用的实质性程序、比例、结果进行部分列举：

(1) 货币资金

1) 核查程序

①获取《企业征信报告》、《已开立银行账户清单》、《对账单》；

②核对银行账户清单，检查企业报告期期末所有银行账户资料，关注银行账户用途，询问报告期内新开账户和注销账户原因并检查相关依据；检查企业信用报告信息，并与企业账面相关记录核对，关注是否存在异常情况；获取各报告期企业银行账户的对账单，将报告期各期末余额与对账单余额进行核对，检查企业报告期各期末所有银行账户的银行余额调节表，检查银行余额调节项，如存在未

达账项，对未达账项进一步追查；向企业报告期内的银行发函，函证内容包括报告期内企业与银行之间的全部交易事项，函证范围包括零余额账户和报告期已注销账户的银行；

③选取重大资金交易或非经常性交易样本进行双向测试，即选取银行对账单中记录的交易与银行日记账记录进行核对，同时从银行存款日记账选取样本，核对至银行对账单；针对企业销售、采购及其他重要交易事项相应的资金流追查至银行资金流水、检查银行单据；对异常款项查阅相关协议，了解大额往来款形成的背景及原因；获取企业编制现金流量所依赖的原始数据，并与财务报表数据、账册凭证、辅助账簿等核对是否相符，检查数额是否准确完整，与各会计科目数据勾稽是否一致，现金流量表分类是否合理；

④通过对营业收入、应收账款、预收款项（合同负债）等项目分析，复核销售商品、提供劳务收到的现金的准确性；通过对营业成本、存货、预付款项、应付账款等项目的分析，复核购买商品、接受劳务支付的现金的准确性；通过对营业外收入、财务费用、其他应收款、其他应付款等项目的分析，复核收到的其他与经营活动有关的现金的准确性；通过对销售费用、期间费用、研发费用、其他应收款、其他应付款、营业外支出等项目的分析，复核支付其他与经营活动有关的现金的准确性；通过对应付职工薪酬项目的分析，复核支付给职工以及为职工支付的现金的准确性。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

①企业理财产品和投资收益与现金流量表和利润表相关科目相匹配，理财产品的分类与列报符合企业会计准则的相关规定；企业理财产品购买履行的相关决策程序、建立的与货币资金相关的内部控制良好，执行情况良好。

②公司“销售商品、提供劳务收到的现金”“购买商品、接受劳务支付的现金”“支付的其他与经营活动有关的现金”、“收到的其他与经营活动有关的现金”、“支付给职工以及为职工支付的现金”与报表项目勾稽相符。

③企业已补充披露报告期各期闲置自有资金的主要运用途径、购买理财产品的原因，资金流向涉及企业关联方、客户或供应商的情况均具有真实的交易背景和理由，付款行为已履行必要内部流程，不存在异常。

(2) 应收账款

1) 核查程序

①访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解公司的业务模式、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期、报告期内应收账款余额波动的原因及合理性，以及主要客户是否存在经营恶化、资金困难等风险；

②获取并查阅报告期内应收账款明细表，了解主要客户期末应收款形成的具体情况；

③针对主要应收款客户，获取并查阅公司与其签订的销售合同，了解其信用政策，分析应收账款期末金额的合理性；

④统计报告期各季度营业收入金额情况，分析第四季度营业收入与期末应收账款余额匹配的合理性；

⑤获取并查阅报告期后公司财务账簿，核查期后应收账款明细账，统计各收款客户期后回款情况；

⑥获取并查阅报告期内逾期应收账款明细表，了解应收账款逾期原因，后续收款情况，评估其坏账准备计提的充分性；

⑦查阅同行业可比公司的坏账准备计提政策，与公司坏账计提政策进行比较；

⑧获取并查阅报告期后公司财务账簿，核查期后其他应收款明细账，统计各运营商或第三方公司期后回款情况；

⑨访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解报告期内公司对外拆出资金的原因及合理性、是否约定利息、报告期末尚未归还的原因及款项偿还计划。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

①企业不存在通过放宽信用期实现收入增长的情况，报告期各期末的逾期应收账款回收情况良好，大部分均已实现回收，应收账款无法收回的风险较小。

②企业应收账款客户资信情况不存在明显的恶化情况，计算应收账款坏账准备计提充分；按照同行业可比公司通用的坏账计提比例模拟测算报告期各期应收账款坏账计提的差额对企业经营业绩的影响很小，企业计提的政策未随意发生变化，对部分不良应收款已采用单项认定的方式进行计提。

③报告期各期末，企业应收账款由生产经营形成，应收账款余额真实、准确。

④报告期内结算方式未发生重大变化，公司与客户大都采取汇款方式结算，主要由行业惯例及客户要求等决定，结算背景均为正常购销业务，结算方式与合同中约定方式相同。

(3) 预付款项

1) 核查程序

①获取企业预付账款账龄明细表，分析预付账款变动情况及合理性；

②查阅报告期各期末预付账款主要供应商的采购合同、检查合同约定的结算条款，检查企业实际结算方式是否与合同条款一致；

③了解同行业可比上市公司预付账款变动情况，分析企业预付账款增长的合理性及其是否符合行业惯例；

④了解预付款的形成原因并取得了采购合同、对应的重要销售合同；

⑤核查主要预付款项的支付凭证、期后结转成本凭证；

⑥结合外围流水的查验，对支付江西高创保安服务技术有限公司、江西坤哲建设实业有限公司预付款的当月及次月，查验全部大额外围资金流入情况，判断是否存在关联方资金占用风险。

2) 核查结论

经核查，我们认为：报告期内公司的预付款项真实发生，各期末预付款项余额真实、准确，预付款项真实支付给对方公司，与银行流水匹配，符合企业实际

经营情况，不存在利益输送情形，符合行业惯例，具有合理性。

(4) 其他应收款

1) 核查程序

①访谈企业总经理、财务负责人，了解主要其他应收款形成的背景、履行情况；

②抽查其他应收款大额收付款凭证、文件等，对主要往来单位进行函证并取得回函；

③复核报告期各期末其他应收款坏账准备的计提方法，是否符合企业会计准则。

2) 核查结论

经核查，我们认为：企业年末其他应收款坏账准备计提充分，符合企业会计准则相关规定。

(5) 短期借款

1) 核查程序

①取得公司短期借款合同，核查合同的条款，包括但不限于借款金额、借款期限、借款适用利率等信息；核查公司利息支付凭证，并进行利息测算；

②查阅报告期内企业信用报告；

③取得公司的银行回单，查验银行贷款本息偿还情况；

④询问企业财务负责人，企业未来经营发展规划，以及后续还款计划、还款资金来源、后续借款计划的预算安排；

⑤获取企业及其子公司所有银行账户的流水，检查大额银行收支情况；

⑥函证借款情况，包括借款本金、借款利率、借款期限、借款方式、担保方式等。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

①企业所有应当记录的短期借款均以记录；

②短期借款以恰当的金额包括在财务报表中，与之相关的计价调整已恰当记录；

③短期借款已按照企业会计准则的规定在财务报表中做出恰当列报。

（6）应付账款

1) 核查程序

①对公司主要供应商进行函证，确认报告期各期应付账款余额和采购金额的准确性，访谈公司主要供应商了解公司主要采购内容、供应商信用期、采购金额及应付账款余额情况；

②取得公司报告期各期应付账款前五大单位和前五大供应商清单，查阅公司应付账款明细表、供应商往来明细账、采购台账，复核计算报告期各期应付账款前五名单位应付账款余额和前五大供应商采购金额的准确性；

③查阅公司主要供应商采购合同，了解公司主要供应商的结算政策；结合对主要应付账款单位和供应商的采购内容、结算政策，分析两者间差异原因。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

①企业应付账款各期变化与采购金额的变化基本匹配；各期末应付账款记录真实准确，应付账款大部分在一年以内，均与企业有较长的合作，不存在未披露的关联关系及交易。

②应付账款余额报告期内增长主要系公司业务规模增长，与采购业务较为匹配；供应商付款安排与合同约定基本一致，符合实际情况；相关款项在 1 年内基本结清，不存在期限较长一直未予支付的情形，企业不存在较大的偿付压力。

（7）其他应付款

1) 核查程序

①获取报告期各期末其他应付款明细表，检查和核对其他应付款前五名款项金额及款项性质，复核占比计算准确性；

②获取并复核报告期内企业各期末主要其他应付款计提的依据文件；

③抽查大额其他应付款期后付款及发票核实其他应付款真实性。

2) 核查结论

经核查，我们认为：企业报告期其他应付款前五名均具有真实合理的业务背景，期末金额核算准确。

(8) 营业收入

1) 核查程序

关注合同是否同时满足收入准则规定的五项条件；关注公司是否准确识别合同中包含的单项履约义务；关注收入确认时是否正确运用时段法或时点法，是否采用恰当方法确认履约进度；关注是否存在不恰当地运用总额法或净额法核算等情形；关注是否恰当识别合同中的重大融资成分；关注公司在列报时是否正确的区分合同资产和应收款项、合同负债和预收账款。

①获取公司主要客户销售合同，检查相关交易合同条款是否符合公司的收入确认政策，分析公司收入确认政策是否符合企业会计准则的规定；

②获取并查阅报告期内公司收入明细表，统计分析公司营业收入分季度的情况，分析收入是否存在季节性变动情况，是否存在期末集中确认收入、期初冲回的情形；

③执行销售与收款循环的穿行测试，检查报告期内的收入明细账中的大额销售记录，并追查至销售合同或订单、记账凭证、暂估清单、发票、结算单、银行回单，核实公司收入的真实性、确认时点及金额的准确性；

④对销售收入实施实质性分析程序，结合公司报告期内所售产品服务的销售金额、销售数量，对产品服务的销售单价和毛利率等进行分析；

报告期内，通过实施函证程序，重要科目的发函、回函及替代程序比例如下：

科目	发函比例	回函及其他替代程序比例
银行存款	100.00%	100.00%
其他货币资金	100.00%	100.00%
应收账款	81.85%	80.93%
预付账款	82.64%	66.76%
其他应收款	84.65%	82.84%
应付账款	79.51%	64.07%
其他应付款	66.42%	66.42%
短期借款	100.00%	100.00%
营业收入	89.89%	91.27%

2) 核查结论

经核查，我们认为：公司报告期内公司收入确认的方法和时点符合《企业会计准则》中对收入确认的要求，收入确认依据充分、收入确认金额和时点准确。收入确认与同行业可比公司不存在差异。

(9) 成本费用

1) 核查程序

①获得报告各期采购统计表和按供应商列示的采购明细表；获取企业与主要供应商的采购合同；

②项目组对企业报告期内采购数量与销售量的匹配关系进行分析，通过比较分析采购价格公允性，核查是否存在采购异常波动、异常供应商、应付账款异常变动、采购价格不公允等情况；

③取得主要供应商及报告期各期末的大额应付账款的付款明细，核查银行出账单收款方与主要供应商的一致性；

④访谈企业管理层、审计会计师、采购人员、主要供应商了解交易的结算方式，核查是否存在现金结算；

⑤函证期末大额应付账款、预付账款，对回函不符的函证核查具体原因；对

未收到回函的核查对应的合同、订单、结算单、发票、期后付款等凭证；

⑥核查是否存在利用体外资金支付货款，少计采购数量及金额，虚减当期成本，虚构利润情形；

⑦获取企业同行业上市公司年度报告、企业期间费用明细，获取相关数据，与同行业上市公司披露数据进行对比分析；

⑧获取企业与期间费用相关的内部控制制度，结合穿行测试等程序确认相关内部控制的有效性；

⑨获取报告期内期间费用明细表，根据重要性原则抽取样本，检查相关费用发生的合同、发票、结算单、付款等相关原始单据，确认相关费用是否真实、准确、完整；

⑩获取企业花名册、职工薪酬计提发放明细表、汇总不同部门员工数量、测算报告期内管理人员的平均薪酬金额，检查职工薪酬的期后发放情况，确定职工薪酬入账的真实性、准确性、完整性；

⑪获取报告期内企业房屋租赁台账，获取租赁场所的租赁合同，对企业的房租进行测算，确定房租入账的真实性、准确性、完整性；

⑫复核了企业的折旧与摊销政策合理性，并重新计算，确认折旧与摊销入账的真实性、准确性、完整性；

⑬获取并查阅了企业股权激励相关资料，确认股权激励公允价值，依据《企业会计准则第 11 号——股份支付》对历次股权变动过程是否涉及股份支付进行判断、测算，对于适用股份支付的变动则追查至企业账面记录，检查账面是否已按股份支付的规定作出了恰当的会计处理，确认了相应的股份支付费用；

⑭分析期间费用中各项费用在报告期内的波动情况，了解异常项目产生的原因，判断相关费用入账的真实性、准确性、完整性；

⑮对期间费用进行截止测试，检查费用入账期间是否准确。

2) 核查结论

①企业采购与成本费用核算相关的内部控制设计运行得到了有效的执行。

②企业成本结转、归集及费用分摊是否符合会计准则相关要求。

③报告期各期，公司各项成本费用完整、合理。

（10）研发费用

1) 核查程序

①获取并核查员工花名册，了解员工类别划分标准，验证员工分类准确性；复核报告期内研发人员数量、占比及变化情况；获取公司研发费用相关制度，了解与公司研发活动相关的内部控制活动，并测试相关研发内控制度的有效性及执行情况；

②访谈研发主要负责人，了解研发相关部门设置及人员情况；获取报告内研发项目立项审批表、结项报告等相关资料，复核划分为研发人员具体研发工作参与情况；

③获取企业研发相关制度，了解研发人员考核、工时记录及薪酬流程中内部控制的设计与执行，抽取样本执行测试，核查内控执行情况；

④获取研发人员薪酬明细，结合研发人员花名册以及立项文件中的人员名单，分析计入研发支出的薪酬是否准确；

⑤获取固定资产卡片及折旧明细表，查看相关研发设备的名称、使用部门等信息，复核折旧计提及分配是否正确；实地查看公司研发场地、设备使用情况，是否与研发活动相关；

⑥对研发费用进行抽样测试，检查合同、发票、付款审批单等原始单据，检查账务处理是否正确；核对研发费用的界定标准及归集方法，检查研发费用是否合理归集；

⑦与研发部门主管进行访谈，了解合作研发的具体合作形式和开展方式，报告期内是否发生变化；获取报告期内企业与合作方签订的合作协议，检查合作的方式和研发支出的承担方的具体合同约定；

⑧检查合作研发相关的会计凭证及后附的支持性文件，核对会计记录中的研发费用的准确性，与合作协议的匹配性；

⑨了解企业研发费用资本化政策，判断是否存在研发费用资本化的情形。

2) 核查结论

经核查，我们认为：

①报告期内企业对研发人员的判定依据和标准合理，对研发人员的认定准确。

②报告期内企业将担任董事及两位监事的研发人员的薪酬计入研发费用的依据合理，符合企业会计准则的规定。

③报告期内企业研发费用相关的内控制度健全有效，与研发人员考核、工时记录及薪酬等相关的内部控制制度健全并执行有效，研发费用归集准确，依据充分，不存在将与研发无关的费用在研发投入中核算的情形，研发费用的核算及归集准确，符合企业会计准则的规定。

④报告期内企业与合作方的合作形式及开展方式未发生变化，企业与合作方在核算和成本承担方面保持独立，不存在合作方为公司或公司为合作方承担成本或费用的情况。

⑤报告期内企业不存在研发费用资本化的情况。

⑥通过不限于上述列述的核查程序，了解被审计单位及其环境的，会计师已认定发生潜在错报以及潜在错报单独或连同其他潜在错报对财务报表产生重大影响的可能性较小；企业管理层应对和控制风险有效；已获得信息具备可靠性。审计程序已经充分执行，未识别出舞弊或错误的具体情形。

综上所述，我所认为企业财务报表是真实、准确、完整，并已于 2024 年 6 月 21 日出具标准无保留意见报告。

（五）签字注册会计师是否存在近两年（曾）被立案调查等风险情况，会计师事务所是否针对审计失败可能导致的民事赔偿责任购买执业保险合同或计提执业风险基金，自身财务状况是否具备承担连带赔偿责任的能力

签字注册会计师不存在近两年曾被立案调查等风险情况。

截至本回复出具日，我所已购买的职业保险累计赔偿限额为 2000 万元，并计提职业风险基金，财务状况已具备承担连带赔偿责任的能力。

截至 2024 年 3 月，北京澄宇会计师事务所（特殊普通合伙）已计提执业风险基金 13.50 万元，同时已建立合伙人责任机制，能够用于赔付因职业责任引起的民事赔偿以及与民事赔偿相关的律师费、诉讼费等法律费用。”

其他事项说明

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定，如存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项，请予以说明；如财务报告审计截止日至公开转让说明书签署日超过 7 个月，请按要求补充披露、核查，并更新推荐报告。

【回复】：

公司、主办券商、律师、会计师已对照《非上市公众公司监督管理办法》《非上市公众公司信息披露内容与格式准则第 1 号——公开转让说明书》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌规则》《全国中小企业股份转让系统股票挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》等规定进行了审慎核查。经核查，公司、主办券商、律师、会计师认为，公司不存在涉及公开转让条件、挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

公司本次财务报告审计截止日为 2023 年 12 月 31 日，至本次公开转让说明书签署日已超过 7 个月，公司已在《公开转让说明书》之“第四节 公司财务”之“十、重要事项”之“（一）提请投资者关注的资产负债表日后事项”补充披露公司期后 6 个月的主要经营情况及重要财务信息，主办券商已根据相关规定的要求补充核查并更新推荐报告。

为落实中国证监会《监管规则适用指引——北京证券交易所类第 1 号：全国股转系统挂牌公司申请在北京证券交易所发行上市辅导监管指引》的工作要求，中介机构应就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告并与问询回复文件一同上传。

【回复】：

截至本问询回复出具日，公司尚未申报北交所辅导，中介机构暂无需就北交所辅导备案进展情况、申请文件与辅导备案文件一致性出具专项核查报告。

（以下无正文）

（本页无正文，为南昌首页科技股份有限公司《关于南昌首页科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页）

南昌首页科技股份有限公司

法定代表人：



陈细林

2024 年 8 月 16 日

(本页无正文,为民生证券股份有限公司《关于南昌首页科技股份有限公司股票公开转让并挂牌申请文件的审核问询函的回复》之签章页)

项目负责人(签字): 严凯
严 凯

项目小组成员(签字): 范正伟
范正伟

杨浩
杨 浩

李经纬
李经纬

