



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
第二轮审核问询函的回复

主办券商



二〇二四年九月

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 第二轮审核问询函的回复

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 9 月 6 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第二轮审核问询函》（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.关于收入与经营业绩。	3
其他事项说明	20

问题 1.关于收入与经营业绩。

根据申报文件及前次问询回复，报告期内，公司营业收入分别为 37,214.51 万元和 31,567.55 万元；报告期内，中国联通和阿里云既是公司前五大客户又是公司前五大供应商；公司销售业务中存在代理佣金收入，公开转让说明书中未披露相关业务模式；报告期内，公司主要客户与供应商重合情况较多，且采购、销售均为 IDC 资源服务类内容。

请公司补充披露：（1）公司是否存在经销或间接销售模式，如有，请按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，在公开转让说明书中披露有关内容；（2）在公开转让说明书“主要产品和服务”中披露代理佣金业务的主要内容。

请公司说明：（1）结合公司与中国联通、阿里云等主要客户合作的具体业务模式、主要购销合同条款等，说明中国联通、阿里云既是公司主要客户又是公司主要供应商的原因及合理性，相关业务是否具有商业合理性及定价公允性，是否符合行业惯例；（2）结合具体合同条款、业务模式等，说明报告期各期客户供应商重合的具体交易内容，采购销售是否为同种产品，如是，详细分析收入确认方法（总额法、净额法）是否符合《企业会计准则》规定；（3）公司的租用经营模式与同行业可比公司的自建机房模式的主要区别，包括但不限于经营模式、场地要求、人员配备、技术难度、毛利率等。

请主办券商、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见。

【回复】：

一、请公司补充披露：

（一）公司是否存在经销或间接销售模式，如有，请按照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》相关要求，在公开转让说明书中披露有关内容

根据《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》之“1-17 经销商模式”的相关规定，报告期内公司采取直接销售模式，不存在经销模式，也不存在间接销售模式。

间接销售是指企业通过中间商向终端客户进行产品销售，中间商不消耗或不使用企业的产品。经销模式是间接销售的一种类型，企业通过经销商向终端客户销售企业的产品，经销商主要承担渠道开发、客户维护、物流辅助、售后服务等配套服务。间接销售或经销模式下，通常企业会与中间商或经销商签订管理协议或经销协议，协议中通常会对中间商或经销商有一整套管理制度进行约束，产品价格区间由企业管控。

报告期内，公司存在向运营商销售其他运营商两线带宽资源的情形，该等运营商整合自有带宽后向终端客户销售三线带宽产品。公司作为专业 IDC 服务商，能够获取电信、移动、联通等不同区域及不同规模的带宽资源。因公司批量采购，具有价格优势，运营商愿意从公司采购其他运营商带宽资源，从而形成自己的三线带宽产品，丰富其产品种类及客户和地域的覆盖面。

上述情形不构成公司通过运营商向终端客户经销或间接销售，主要原因在于：运营商除提供 IDC 基础资源外，其自身也提供 IDC 服务。公司向运营商销售的系其他运营商的带宽资源，运营商经过整合自有带宽后才向终端客户进行销售，过程中消耗和使用了公司销售的两线带宽资源，同时运营商也匹配相应的客户上下架机柜、流量调度、机房运维管理、网络安全等综合服务；此外，公司并未与运营商签订管理协议或经销协议，上下游的运营商均未受公司管理和约束，运营商自主开发客户并销售三线带宽产品，产品价格亦未受公司管控。运营商对应的客户并非公司指定的客户，公司亦未获取销售分成。

综上，公司向运营商销售其他运营商带宽资源的情形不构成经销或间接销售，报告期内公司采取直接销售模式，不存在经销模式，也不存在间接销售模式。

（二）在公开转让说明书“主要产品和服务”中披露代理佣金业务的主要内容

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：

“4、公司代理佣金业务情况

报告期内，公司通过向部分运营商介绍 IDC 的终端客户并提供服务，2022

年、2023年分别取得代理佣金收入368.96万元、392.18万元，占各期净利润的比例较大。公司代理佣金业务的具体情况如下：

公司作为专业IDC服务商，不仅直接面向终端客户，在自身没有涉及的业务区域或者运营商渠道时，也会帮助运营商和客户之间做直接业务匹配，跳过中间环节。在此过程中，公司实际上协助运营商发展了IDC客户。此外，部分地区的运营商为防止公司作为单个IDC主体采购的资源占比过大，也会与公司协商由公司介绍终端客户与运营商直接签订合同，由公司提供配套机房运维、资源调度等增值服务，运营商向公司支付代理佣金。

上述代理佣金是公司跟运营商的业务合作方式之一，公司凭借其丰富的机房运维、资源调度管理经验以及良好的互联网公司客户基础，既协助运营商发展了IDC客户，解决了运营商的营销问题，又满足了互联网公司客户的IDC需求，是一套完整的IDC服务解决方案，其促进了IDC资源配置，创造了互惠互利、多方共赢的协同效应。

代理佣金业务形成了公司IDC综合服务的闭环，构建了上下游紧密互补的生态系统合作伙伴关系，作为公司IDC服务解决方案的组成部分，公司在核算上将代理佣金收入列示为主营业务收入。

境内A股上市公司、拟上市公司将代理佣金、代理费列示为主营业务收入的披露情况如下：

公司简称	代理佣金、代理费情况	列示
天利科技 (300399.SZ)	<p>MAS业务即移动代理服务器（Mobile Agent Server）业务，是中国移动提供的、面向大型集团客户的行业移动信息服务。作为中国移动MAS业务主要的两家运营支撑单位之一，公司与中国移动合作运营MAS业务。MAS业务中，客户根据发送业务量向中国移动支付相应的费用，中国移动根据考核结果再与公司进行结算。公司从MAS业务中取得的收入分为MAS业务服务支撑费和业务佣金两部分。</p> <p>服务支撑费为公司在MAS业务中所提供运营支撑服务的报酬，目前统一由中国移动根据协议约定向公司进行结算支付；业务佣金为公司在MAS业务中所提供营销推广工作的报酬，由各集团客户总部属地归属的中国移动各省公司根据与公司签定的佣金协议所约定的分成比例向公司进行结算支付。</p>	主营业务收入

公司简称	代理佣金、代理费情况	列示
博科测试（创业板已提交注册）	公司作为代理方，主要代理宝克公司等向中国境内客户销售商品，在宝克公司与最终客户签署主合同的情形下，公司根据《代理协议》约定向宝克公司收取代理服务费（包含销售服务费和质保服务费）。	主营业务收入

报告期内，虽然公司与运营商的代理佣金业务在合同期满后续签，但未来若 IDC 客户减少 IDC 需求、运营商不再与公司续签合同，或运营商调减佣金结算金额及比例，将对公司经营业绩产生不利影响。”

公司已在《公开转让说明书》“重大事项提示”中以楷体加粗补充披露如下内容：

“

重要风险或事项名称	重要风险或事项简要描述
代理佣金业务不能持续开展的风险	<p>报告期内，公司通过向部分运营商介绍 IDC 客户并提供服务，2022 年、2023 年分别取得代理佣金收入 368.96 万元、392.18 万元，占各期净利润的比例较大。</p> <p>报告期内，虽然公司与运营商的代理佣金业务在合同期满后续签，但未来若 IDC 客户减少 IDC 需求、运营商不再与公司续签合同，或运营商调减佣金结算金额及比例，将对公司经营业绩产生不利影响。</p>

”

二、请公司说明：

（一）结合公司与中国联通、阿里云等主要客户合作的具体业务模式、主要购销合同条款等，说明中国联通、阿里云既是公司主要客户又是公司主要供应商的原因及合理性，相关业务是否具有商业合理性及定价公允性，是否符合行业惯例

1、公司与中国联通、阿里云等主要客户合作的具体业务模式、主要购销合同条款

报告期内，公司与中国联合网络通信有限公司海南省分公司、阿里云等主要客户合作的具体业务模式、主要购销合同条款情况如下：

客户名称	合同主要条款	销售合同	采购合同

中国联合网络 通信有限公司 海南省分公司	合同标的	(1) 合作共建机房。 (2) 向海南联通提供其他运营商的带宽资源及伴随服务。	联通数据中心机房中的带宽、机柜、IP 地址。
	业务模式	(1) 合作共建机房，公司负责合作机柜销售，机柜与带宽销售价格需经海南联通审批，机柜收入均归公司所有。 (2) 直接销售其他运营商的带宽资源及伴随服务。	买断式采购 IDC 资源。
	定价依据	(1) 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。 (2) 其他运营商的带宽资源销售定价依据为背靠背条款，海南联通收到最终用户合同相应金额×折扣-应扣罚/减免款项。	按市场价格定价。
	信用政策	(1) 收到发票后 15 日内付款。 (2) 背靠背条款，海南联通收到最终用户相应款项后，支付对应合同款项。	付款周期为月付。
	结算方式	(1) 每月按照已出售机柜向公司结算费用，合作所销售的带宽收入不参与分成，每月 5 日前核对机柜资源使用情况，按不同型号、数量以固定价格计费，合作机房电费由公司承担。 (2) 背靠背条款，海南联通收到最终用户相应款项后向公司支付对应合同款项，结算金额为各采购订单实际金额汇总，采购订单实际金额=最终用户合同相应金额×折扣-应扣罚/减免款项。	按月计收月服务费，带宽按 95 峰值计费，保底速率不低于 30%，机柜、IP 地址按数量以固定价格计费。
阿里云	合同标的	用于边缘存储组播和互联网接入服务的带宽、机柜、IP 地址、机房环境、系统	边缘云服务。

		所需的硬件设备，并提供相关服务。	
	业务模式	直接销售 IDC 资源并提供服务。	买断式采购边缘云服务。
	定价依据	按照市场价格定价。	按照阿里云官网价格折扣定价。
	信用政策	收到发票后 30 个工作日内支付。	收到发票后不超过 1 个月内付款。
	结算方式	计费按阿里云实际租用的网络资源和机柜数量计费，按月支付主机托管费用及带宽使用费。	以阿里云系统出账周期为准，双方按月对账，次月初核对上月结算数据。

2、说明中国联通、阿里云既是公司主要客户又是公司主要供应商的原因及合理性，相关业务是否具有商业合理性

中国联合网络通信有限公司海南省分公司、阿里云既是公司主要客户又是公司主要供应商的主要原因及商业合理性如下：

（1）公司为开展 IDC 服务从中国联合网络通信有限公司海南省分公司采购 IDC 资源，基于长期采购合作关系，公司不断丰富与其合作内容，包括开展合作共建机房业务、三线带宽产品等业务，形成销售收入。

2023 年度，公司对中国联合网络通信有限公司海南省分公司的销售收入大幅增加，而采购金额大幅减少，主要系当地市场对海南联通的单一带宽需求有所减少，而对三线带宽的需求增加。海南联通借此发展三线带宽业务，从公司采购其他运营商的带宽资源及伴随服务与自有带宽整合成三线带宽产品，因此使得公司对海南联通的销售收入大幅增加。

（2）公司主要客户阿里云是公有云服务商，公司在开拓新销售区域的过程中，考虑到自身云服务能力不足，向阿里云采购边缘云服务，将云服务与公司已有带宽资源整合后向客户提供服务，有助于公司高效占有市场。

2023 年度，公司对阿里云的销售收入降幅较大，而采购金额增长较快，主要系受阿里云对高速带宽的需求减少，带宽采购量下降，使得销售收入下降。而报告期内公司对于新销售区域的拓展力度增加，从阿里云采购边缘云服务需求增加。

综上，报告期内，公司客户供应商重合情形下的相关交易具有商业合理性。

3、相关业务定价公允性

报告期内，公司与中国联合网络通信有限公司海南省分公司、阿里云主要产品的平均购销单价，与其他同类第三方的平均购销单价对比如下：

业务类型	主要产品类型	中国联合网络通信有限公司海南省分公司	公司与其他客户	差异率
销售	带宽租用（元/千兆/月）	***	***	-4.99%
	合作机柜（元/个/月）	***	/	/
	主要产品类型	阿里云	公司与其他客户	差异率
	带宽租用（元/千兆/月）	***	***	9.86%
采购	主要产品类型	中国联合网络通信有限公司海南省分公司	公司与其他运营商	差异率
	带宽租用（元/千兆/月）	***	***	-6.29%
	合作共建机房的电力能源（元/千瓦时）	***	/	/
	主要产品类型	阿里云	公司与其他供应商	差异率
	带宽租用（元/千兆/月）	***	***	-7.42%

报告期内，公司与中国联合网络通信有限公司海南省分公司、阿里云就带宽租用的购销单价，与其他同类第三方的购销价格差异较小，定价公允。

报告期内，公司仅与中国联合网络通信有限公司海南省分公司合作共建机房，合作机柜销售单价、电力能源采购单价无其他同类第三方的对比价格，合作机柜销售单价系考虑公司投入成本经双方协商确定，电力能源采购单价系按照市场价格确定，具有公允性。

4、是否符合行业惯例

报告期内，同行业可比公司也存在客户供应商重合情形：

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。”

因此，报告期内，公司存在客户供应商重叠情形，符合行业惯例。

（二）结合具体合同条款、业务模式等，说明报告期各期客户供应商重合的具体交易内容，采购销售是否为同种产品，如是，详细分析收入确认方法（总额法、净额法）是否符合《企业会计准则》规定

1、结合具体合同条款、业务模式等，说明报告期各期客户供应商重合的具体交易内容

公司报告期各期客户供应商重合的具体合同条款、业务模式、具体交易内容如下：

(1) 2023 年度

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
	业务模式及销售内容	合同约定的服务内容	计费结算方式	采购内容	合同约定的服务内容	计费结算方式
中国联合网络通信有限公司海南省分公司	IDC 服务--其他运营商带宽资源及伴随服务	提供 IDC 三线项目的其他运营商带宽资源及伴随服务	约定折扣单价，费用按实际使用量结算	其他机房 IDC 资源	采购服务器机架空间及带宽	约定每月保底费用，超过保底费用按实际使用量核算流量费用
	IDC 服务--合作共建模式中机柜销售	在合作期限内，公司负责电源配套维护、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。公司负责机柜销售，发展客户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，公司不参与分成，全部归海南联通所有。公司所获收入为海南联通根据已出售机柜，按照共建协议约定的机柜单价结算机柜费用。	按照共建协议约定的机柜单价结算机柜费用	合作共建机房的电力能源	合作过程中按实际用电量结算电费，由海南联通负责机房内挂表。	实际用电量结算电费，电费按约定单价进行结算

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
	业务模式及销售内容	合同约定的服务内容	计费结算方式	采购内容	合同约定的服务内容	计费结算方式
阿里云计算有限公司	IDC 服务--搭建内容分发网络 (CDN) 服务	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	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	边缘云服务	华北地区、西北地区、西南地区边缘云服务	约定服务期间每月保底费用，超过保底费用按实际使用量核算流量费用
北京百度网讯科技有限公司	IDC 服务--服务器托管或相关设备租用服务	提供网内带宽、IP 地址、机柜，相关 IDC 托管服务	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	百度云	百度提供上传空间和技术的信息存储空间服务平台，通过百度云服务技术为用户提供个人数据存储、同步、管理和分享等在线服务。	按照服务期间计费
京东云计算有限公司	IDC 服务--搭建内容分发网络 (CDN) 服务	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	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	机柜托管服务	华中地区、西南地区机柜托管服务	约定服务期间每月保底费用，超过保底费用按实际使用量核算流量费用
供应商 R	IDC 服务解决方案--代理佣金	IDC 相关业务合作分成、维保服务费	根据拓展资源的使用量按照一定比例结算	IDC 资源	采购服务器机架空间及带宽	约定每月保底费用，超过保底费用按实际使用量核算流量费用
供应商 W	IDC 服务解决方案--代理佣金	引入 IDC 客户后按业务使用费的一定比例支付代理佣金	根据拓展资源的使用量按照一定比例结算	IDC 资源	采购服务器机架空间及带宽	约定每月保底费用，超过保底费用按实际使用量

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
	业务模式及销售内容	合同约定的服务内容	计费结算方式	采购内容	合同约定的服务内容	计费结算方式
						核算流量费用
腾讯云计算(北京)有限责任公司	IDC 服务--搭建内容分发网络(CDN)服务、服务器托管或相关设备租用服务	IDC 机房业务项目, 腾讯将自用型设备(“托管设备”)托管在公司机房并接入互联网, 需使用公司机房相关设备并提供相关服务	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	腾讯云	腾讯云网站、腾讯云市场平台获取、使用第三方提供的产品或服务	按照服务规则确定的付款期限内支付费用
中国电信股份有限公司南昌分公司	信息安全服务	网络安全服务及相关硬件设备采购	约定合同总价, 按照验收交付情况付款	IDC 资源	电信专线带宽	约定每月保底费用, 超过保底费用按实际使用量核算流量费用

(2) 2022 年度

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
	业务模式及销售内容	合同约定的服务内容	计费结算方式	采购内容	合同约定的服务内容	计费结算方式
阿里云技术有限公司	IDC 服务--搭建内容分发网络 (CDN) 服务	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	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	边缘云服务	华北地区、西北地区、西南地区边缘云服务	约定服务期间每月保底费用, 超过保底费用按实际使用量核算流量费用
北京百度网讯科技有限公司	IDC 服务--搭建内容分发网络 (CDN) 服务	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	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	百度云	百度提供上传空间和技术的信息存储空间服务平台, 通过百度云服务技术为用户提供个人数据存储、同步、管理和分享等在线服务。	按照服务期间计费
中国电信股份有限公司黔西南分公司	IDC 服务--其他运营商带宽资源及伴随服务	提供 IDC 三线项目的其他运营商带宽资源及伴随服务	约定折扣单价, 费用按实际使用量结算	其他机房 IDC 资源	采购服务器机架空间及带宽	约定每月保底费用, 超过保底费用按实际使用量核算流量费用
中国联通网络通信有	IDC 服务--其他运营商带	提供 IDC 三线项目的其他运营商带宽资源及伴随服务	约定折扣单价, 费用按实际使用量结算	其他机房 IDC 资源	采购服务器机架空间及带宽	约定每月保底费用, 超过保底费用按实际使用量

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
	业务模式及销售内容	合同约定的服务内容	计费结算方式	采购内容	合同约定的服务内容	计费结算方式
限 公 司 海 南 省 分 公 司	宽资源及伴随服务					核算流量费用
	IDC 服务--合作共建模式机柜	在合作期限内，公司负责电源配套维护、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。公司负责机柜销售，发展客户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，公司不参与分成，全部归海南联通所有。公司所获收入为海南联通根据已出售机柜，按照共建协议约定的机柜单价结算机柜费用。	按照共建协议约定的机柜单价结算机柜费用	合作共建机房的电力能源	合作过程中按实际用电量结算电费，由海南联通负责机房内挂表。	实际用电量结算电费，电费按约定单价进行结算
供 应 商 W	IDC 服务解决方案--代理佣金	引入 IDC 客户后按业务使用费的一定比例支付代理佣金	根据拓展资源的使用量按照一定比例结算	IDC 资源	采购服务器机架空间及带宽	约定每月保底费用，超过保底费用按实际使用量核算流量费用
优 刻 得 科 技 股 份 有 限 公 司	IDC 服务--服务器托管或相关设备租用服务	提供海南带宽、IP 地址、机柜，相关 IDC 托管服务	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	UCloud 混合云服务	采购 UCloud 混合云服务	约定服务期间每月保底费用，超过保底费用按实际使用量核算流

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
	业务模式及销售内容	合同约定的服务内容	计费结算方式	采购内容	合同约定的服务内容	计费结算方式
			使用量结算			量费用
腾讯云计算(北京)有限责任公司	IDC 服务--搭建内容分发网络(CDN)服务、服务器托管或相关设备租用服务	IDC 机房业务项目, 腾讯将自用型设备(“托管设备”)托管在公司机房并接入互联网, 需使用公司机房相关设备并提供相关服务	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	腾讯云	腾讯云网站、腾讯云市场平台获取、使用第三方提供的产品或服务	按照服务规则确定的付款期限内支付费用
深圳市网心科技有限公司	IDC 服务--服务器托管或相关设备租用服务	提供网内带宽、IP 地址、机柜, 相关 IDC 托管服务	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	机柜托管服务	采购机柜托管服务	约定托管服务费的每月结算单价, 费用按实际使用量结算

2、采购销售是否为同种产品，如是，详细分析收入确认方法（总额法、净额法）是否符合《企业会计准则》规定

报告期内，公司所采购、销售的产品与服务，除 IDC 资源外，不属于同一种产品与服务；公司存在向同一合作方采购和销售相同产品 IDC 资源的情况，但采购、销售内容并非同一地区或同一机房的产品，购销数量、购销价格也存在差异，不属于同一标的物重复交易而虚增收入成本情形。针对客户供应商重合的相关交易，公司采用总额法确认收入、采购，具体原因如下：

（1）公司与客商根据交易实质独立签订销售合同、采购合同，并非三方合同，对涉及提供 IDC 服务的节点位置、数量、单价分别进行了约定，即分别与供应商及客户确定买卖关系。合同条款载明双方为独立购销业务，并非经销商的权利义务，交易价格均参照市场价格执行；

（2）公司自主决定所售产品与服务的价格，购销业务均为“买断式交易”，独立承担客户款项回收的信用风险；

（3）公司与客商不存在委托加工及代理关系。

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；④其他相关事实和情况。”

公司在开展业务时，对从上游供应商处采购来的 IDC 资源具有控制权，且公司承担向客户转让产品及服务的主要责任，在转让产品及服务之前承担该产品的风险，且有权自主决定所交易商品的价格，根据《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定，公司具有对相关商品的控制权，相关收入应按总额法进行确认，公司会计处理符合《企业会计准则第 14 号—收入》的相关规定。

综上，报告期内，公司对客商重合采用总额法确认收入、采购，符合《企业会计准则》的规定。

（三）公司的租用经营模式与同行业可比公司的自建机房模式的主要区别，包括但不限于经营模式、场地要求、人员配备、技术难度、毛利率等

报告期末，公司的租用经营模式与同行业可比公司的自建机房模式的主要区别如下：

公司	经营模式及规模	场地要求	人员配备	技术难度	毛利率
奥飞数据	以自建机房为主，截至 2023 年末在全国拥有 13 个自建自营的数据中心，可用机柜超过 35,000 个，机房使用面积超过 21 万平方米	主要在一线城市和一线周边城市等企业战略布点地区	配备人员进行数据中心建设及服务器上下架，现场技术支持等工作	实现自建数据中心持续碳中和，探索利用液冷等多种节能措施进一步降低数据中心的 PUE 水平，提升绿色能源在数据中心用电中的比例	IDC 服务毛利率为 27.57%
光环新网	以自建机房为主，截至 2023 年末已投产机柜达 5.2 万个	主要在一线城市和一线周边城市等企业战略布点地区	配备人员进行数据中心建设及运营，相关人员具备数据中心工作经验，熟悉数据中心运营模式	自建机房选用环保建筑材料和绿色施工技术，采用储能调峰、余热利用、光伏发电等多项技术措施，实现能源的综合利用，有效降低能耗和碳排放	IDC 及其增值服务毛利率为 35.75%
数据港	以自建机房为主，截止 3023 年末共建设运营	主要在一线城市和一线周边	配备人员进行数据中心建设并对数据中心	自建中心能耗管控能力突出，有效降低 PUE 水平，年度全国	IDC 服务业毛利率为

公司	经营模式及规模	场地要求	人员配备	技术难度	毛利率
	35 个数据中心，运营 IT 兆瓦数达 371MW	城市等企业战略布点地区	基础设施进行 365×24 小时不间断的技术运行和运维管理	运营数据中心最低 PUE 可达 1.09，达到国际领先水平	29.03%
首都在线	以租赁机房为主，在海南文昌及美国达拉斯建成自有数据中心	根据客户需求灵活选择合适场地	配备人员进行客户服务器上架构安装及运营维护服务	确保机房迁移过程中数据的安全，对新机房的架构进行了优化设计，引入冷却系统、能源管理系统	租赁模式毛利率为 12.72%
云工场	以租赁机房为主，截至 2023 年末带宽使用量合共约 316,508 每秒千兆比特	根据客户需求灵活选择合适场地	配备人员进行服务器上下架、托管、提供备用电源、通风、空调系统及互联网连接	协调数据中心资源，包括供应商各分办事处的带宽及机柜，为客户整合出最佳 IDC 解决方案	IDC 解决方案服务毛利率为 11.9%
首页科技	租赁机房为主	根据客户需求灵活选择合适场地	公司配备专业人员进行服务器上下架、服务开通及压力测试、配件或整机更换、后续运维支持等工作	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整合，实现多数据中心流量汇聚和统一调度，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	租赁模式毛利率为 14.83%

不同经营模式下的具体区别如下：

经营模式	数据中心投资情况	数据中心资产权属	运营服务范围	主要成本
租赁模式	不参与投资，包括数据中心建设和改造投资	归属于产权方	资产出租+IT 运维	租赁成本
自建模式	独立进行数据中心建设投资	自有数据中心产权	资产出租+IT 运维+基础设施运维	机柜等资产的折旧费用+电费

自建机房模式下，企业前期投入大、回收周期长，正式投入运营之初，可能受 IDC 业务上架爬坡期及固定资产折旧的影响，在一定程度上影响当年盈利水平，但建设完成后的运营成本低于租赁机房模式，能够实现较高的毛利率水平。此外，自建机房模式下企业对机房的日常运营将具备自主权，有利于实现数据中心的能效最大化，推动企业获取更大的利润空间。

相较于自建机房模式，租赁机房模式的投资金额小、回报期短，但同样能享

受到高品质的机房条件，企业可以根据业务发展情况及时调整租赁规模、减少资源闲置，有利于降本增效。报告期内公司主要采用租赁机房模式为客户提供 IDC 服务，主要系公司重视轻资产运营，管理层认为目前采用租赁机房模式可以帮助公司进行更妥善的风险管理，降低初始投资成本及保持稳定的现金流，从而方便公司后续在不同区域拓展业务，该模式更为灵活且更具可扩展性。虽然租赁机房模式的总体毛利率水平低于自建机房模式，但其不受自建数据中心位置的限制，可以根据客户需求定制化机房位置，在新一线或中小城市可更快对客户 IDC 需求作出反应，突出客户导向。此外，租赁机房模式下，运营商与公司在 IDC 业务上的差异化定位，运营商重点发展 IDC 基础资源、公司重点发展 IDC 专业化服务，公司战略性地避免了与运营商在基础资源上的直接竞争，在长期经营过程中与运营商保持了良好的合作关系，公司系运营商的重要合作伙伴，在机柜、带宽等基础资源获取上更具价格优势，并且公司在一定程度降低了自建机房可能受当前数据中心向绿色低碳、智算中心转型带来的不利风险。

三、请主办券商、会计师补充核查上述事项，并发表明确意见

（一）核查程序

针对上述事项，主办券商、会计师执行了如下核查程序：

1、查阅公司与运营商的三线项目合同，访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解公司是否存在经销模式或间接销售模式，了解公司向上游运营商销售其他运营商的带宽资源的背景及具体情况、相关终端客户是否由运营商自主开发；

2、对照《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》，分析判断公司是否存在经销模式或间接销售模式，公司客户和供应商重合情形是否应当采用总额法核算；

3、查阅公司与运营商的业务代理协议、技术服务合同、维保服务合同，了解代理佣金业务的背景及具体情况、列示为主营业务收入的原因及合理性；

4、查询境内 A 股上市公司、拟上市公司中关于代理佣金、代理费的具体案例，分析核算为主营业务收入的案例情况；

5、访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解公司与重合的客户供应商之间的业务模式、结算方式、定价依据、信用政策；

6、访谈公司销售、采购部门相关负责人，了解客户与供应商重叠的商业背景；

7、查询重叠客户、供应商工商信息，了解其基本情况；

8、获取主要重叠客户供应商的交易合同，获取并核查销售和采购的价格，分析与其他客户或供应商是否存在显著差异，交易价格是否公允；关注公司与重叠客户、供应商之间采购和销售合同的主要条款，分析采购与销售是否存在关联。相关交易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、查询同行业可比公司招股说明书、年度报告等公开资料，访谈公司董事长、总经理、财务总监，了解公司租用经营模式与同行业可比公司自建机房模式的主要区别。

（二）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》中恰当披露销售模式，报告期内公司采取直接销售模式，不存在经销模式，也不存在间接销售模式；

2、公司已在《公开转让说明书》中补充披露代理佣金业务，代理佣金收入列示为主营业务收入具有合理性；

3、报告期内，公司存在客户供应商重叠情形，相关业务及交易具有商业合理性、定价公允，符合行业惯例；

4、报告期内，公司采购销售产品中唯一类型相同的带宽、机柜等 IDC 资源，交易实质为独立的购销业务，非委托加工及代理关系，公司采用总额法确认收入符合《企业会计准则》规定；

5、公司的租用经营模式与同行业可比公司的自建机房模式存在区别，各有优势。

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第二轮审核问询函的回复》之签章页）



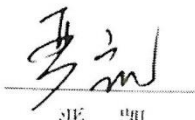
南昌首页科技股份有限公司

法定代表人：陈细林

陈细林

2024年 9 月 12 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第二轮审核问询函的回复》之签章页）

项目负责人（签字）：
严 凯

项目小组成员（签字）：  
范正伟 杨 浩 李经纬

