

关于杭州优云科技股份有限公司
股票公开转让并挂牌申请文件的
审核问询函之回复

主办券商



(广东省深圳市福田区中心三路8号卓越时代广场(二期)北座)

二〇二五年十一月

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司《关于杭州优云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”）的内容要求。杭州优云科技股份有限公司（以下简称“优云科技”、“公司”或“本公司”）会同中信证券股份有限公司（以下简称“中信证券”或“主办券商”）、上海市锦天城律师事务所（以下简称“申报律师”）以及天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对审核问询函进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明。涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见/问询回复。涉及对《杭州优云科技股份有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照要求对公开转让说明书进行了修改和补充。

如无特别说明，本问询回复中所使用的简称与《公开转让说明书》具有相同含义。本问询回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况，均为四舍五入所致。

本问询回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（不加粗）	审核问询函所列问题
宋体（不加粗）	审核问询函所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充披露
楷体（不加粗）	引用公开转让说明书等申报文件

目 录

问题 1.关于公司业务及合规性.....	3
问题 2.关于历史沿革.....	34
问题 3.关于特殊投资条款.....	55
问题 4.关于经营业绩.....	70
问题 5.关于应收账款.....	137
问题 6.关于固定资产及在建工程.....	145
问题 7.关于供应商.....	154
问题 8.关于期间费用.....	162
问题 9.其他事项.....	183
问题 10.....	203
问题 11.....	203
问题 12.....	205

问题 1.关于公司业务及合规性

根据申报文件，（1）公司所属行业为互联网和相关服务，主要采购 IDC 资源，主营业务为 IDC 综合服务、云综合服务，IDC 综合服务包括数据中心服务和边缘节点服务。（2）公司自成立以来通过轻资产运营模式开展主营业务，主要采用租赁模式开展业务。（3）公司报告期内存在因违反《电信业务经营许可管理办法》被行政处罚的情形。（4）按照“改造一批、整合一批、淘汰一批”原则，对规模不超过 100 个标准机架的数据中心，视实际需要改造为边缘数据中心，改造后 PUE 不超过 1.5，其余进行淘汰或整合。

请公司：（1）按照细分服务补充披露 IDC 综合服务收入构成；以简明清晰、通俗易懂的表述说明公司不同类型业务及产品的具体情况，包括但不限于业务及产品的具体内容、功能用途、具体业务实质、直接和终端客户群体、客户类型及分布情况、业务周期、业务开展方式、业务分工、具体应用场景等。

（2）说明不同类型业务在采购、研发、销售、盈利与结算模式中的具体内容及差异情况，不同类型业务在生产及研发中需要的硬件材料、技术系统的具体情况以及涉及对外采购的情况。（3）说明公司采购的 IDC 资源与提供的 IDC 综合服务的具体区别，公司承担的具体业务环节及其功能作用，公司在整个业务链条中的位置，承担的主要责任和风险，是否有与业务匹配的生产及物流，是否具有对上下游的议价能力与核心竞争力。（4）结合电信运营商和第三方数据中心运营商提供服务的区别，说明公司是否属于第三方数据中心运营商，公司提供 IDC 综合服务相比电信运营商的竞争优势及劣势，公司对电信运营商是否存在重大依赖；结合同行业可比公司情况，说明公司在商业模式、市场占有率、技术工艺、服务质量、关键指标、专利获取等方面的竞争优势及劣势。

（5）结合自建与租赁模式的具体区别，说明公司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显著差异，与租赁提供方合作是否稳定、可持续。（6）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》等法律法规、行业监管要求、取得相关资质许可的条件及流程等，说明公司开展 IDC 综合服务、云综合服务的必备条件，包括但不限于对从业人员、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、网络安全和数据安全保障措施、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要求的具体情况。（7）说明对违反《电信业务经营许可管理办法》行为的整改情况及有效性，相关内控制度是否健全，报告期后是否存在违反法律法规或被媒体负面报道的情形。（8）结合边缘数据中心的概念，说明边缘数据中心与边缘节点服务的区别；结合数据中心能效管控政策的具体内容、实施情况，说明 PUE 值大于 1.5 的机房是否需要关闭，公司面临关闭、淘汰等重大风险的机房及机柜的数量、比例，并请量化分析公司面临关闭、改造、腾退的业务的具体情况，占公司营业收入的金额、比例，说明上述情况对公司业绩的具体影响，是否对公司生产经营产生重大不利影响。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见。请主办券商、会计师核查上述事项（8），并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）按照细分服务补充披露 IDC 综合服务收入构成；以简明清晰、通俗易懂的表述说明公司不同类型业务及产品的具体情况，包括但不限于业务及产品的具体内容、功能用途、具体业务实质、直接和终端客户群体、客户类型及分布情况、业务周期、业务开展方式、业务分工、具体应用场景等

1、报告期内，公司 IDC 综合服务收入构成情况如下：

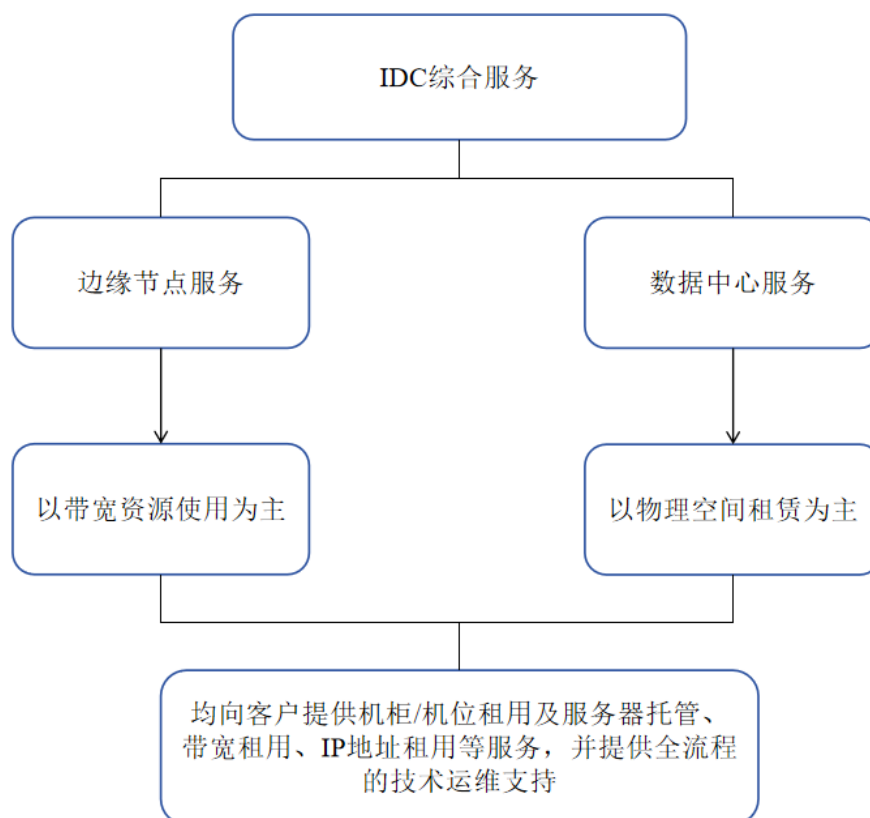
单位：万元

类别	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
边缘节点服务	35,109.12	80.97%	138,852.13	88.25%	95,300.59	84.27%
数据中心服务	8,253.28	19.03%	18,479.16	11.75%	17,788.54	15.73%
合计	43,362.39	100.00%	157,331.29	100.00%	113,089.13	100.00%

2、业务及产品的具体内容、功能用途、具体业务实质、直接和终端客户群体、客户类型及分布情况

类别	具体内容	功能用途	业务实质	直接客户	终端客户	客户区域分布
IDC 综合服务	边缘节点服务：边缘节点是指公司部署于接近客户终端或重点流量区域的网络接入节点，作为核心节点的网络延伸，主要用于提供带宽接入与高效流量传输能力	就近接入、智能路由、降低时延、支持高并发与大流量、满足视频分发和边缘计算需求	公司通过采购机柜、带宽、IP地址等电信资源，为下游客户提供安全、稳定、高效的网络环境。公司结合自身安全防护和网络调度的专业技术优势，并同时配备全方位运维服务，为下游客户提供覆盖边缘节点与数据中心的一体化解决方案，满足客户对网络数据传输、数据处理、内容分发、运维保障等需求	互联网、云计算、游戏、电商等企业，如腾讯、阿里云、金山云、字节跳动、百度等	广大互联网用户、内容消费用户	华东区域为主
	数据中心服务：提供标准化机房环境、机柜/机位租用及服务器托管、带宽租用、IP租用；配套7×24小时运维、故障排查、备件更换、灾备等服务	通过向客户提供数据中心服务，保障客户核心系统运行在安全、稳定的网络环境中		金融、物流、政企、互联网企业，如中通快递、浙商银行、京东、游戏厂商等	中大型企业办公系统、政务系统、线上业务用户	华东区域为主
云综合 服务	安全云业务：公司安全云业务主要包括公有云服务、专有云服务、安全产品与服务	保障客户业务云上部署、弹性扩容、数据安全防护、专有云定制化需求	公司云综合服务的业务实质在于以云平台为基础，整合网络资源和算力资源，融合安全防护能力，构建高效、稳定且安全可靠的云端综合服务体系，为客户提供一站式的云服务解决方案	政企客户、互联网客户	政府部门、企事业单位的云上业务用户	华东区域为主
	CDN服务：凭借分布式边缘节点、结合中心平台的流量调度、负载均衡与缓存管理能力，实现内容在各节点之间的高效分发与动态调控	缓解网络拥堵、降低延迟、提升音视频、直播、电商等高并发场景的内容分发质量		云服务厂商	访问内容的平台用户	华东区域为主
	算力服务：提供高性能CPU/GPU计算资源租赁，并提供维护、安全保障	满足AI训练、大数据分析、高性能计算等需求		中小型互联网企业	使用算力进行训练、分析或渲染的单位及其产品用户	华东区域为主

IDC 综合服务根据客户的使用场景和核心资源需求的差异，主要可分为边缘节点服务和数据中心服务。若客户以带宽资源使用为主，通常为从事内容分发、音视频传输或对网络传输质量要求较高的互联网企业，公司将其归类为边缘节点服务客户。若客户以物理空间租赁为主，公司将其归类为数据中心服务客户。上述两类服务均向客户提供机柜/机位租用及服务器托管、带宽租用、IP地址租用等服务，并提供全流程的技术运维支持，均属于 IDC 综合服务。



3、具体业务实质、直接和终端客户群体、客户类型及分布情况

(1) IDC 综合服务

公司 IDC 综合服务业务整体周期从前期客户接洽到项目最终交付一般需 1 至 2 个月。在具体应用场景方面，边缘节点服务主要面向对网络质量和时延要求较高的互联网客户，满足其在多地区低延迟访问、内容分发和数据加速方面的需求；IDC 数据中心服务主要面向企业客户的服务器托管、数据存储及网络安全等核心业务场景，为客户业务的安全、稳定运行提供可靠的基础支撑。

(2) 云综合服务

公司云综合服务业务客户范围包括但不限于企事业单位、政府部门。此类业务部分采用政府采购或公开招投标方式开展，部分采用直接签约模式，项目周期一般为 3 至 12 个月。公司根据中标结果开展实施工作，提供包括安全云、CDN 及算力服务等服务。在具体应用场景方面，公司云综合服务广泛应用于视频直播、在线游戏、电子商务、互联网内容分发、政务云建设等领域。针对不同类型客户，公司可提供弹性计算、云存储、安全防护及数据加速等功能，满足客户在不同业务场景下对网络环境、安全服务及算力服务的综合需求，为客户提供灵活、安全的一体化云服务解决方案。

(3) 业务开展模式、业务分工

公司 IDC 综合服务与云综合服务通常按照销售签约、按需采购、研发与技术实施、交付、运维和结算的链条由各部门协同推进。营销中心首先负责客户需求获取、技术方案制定及合同签订；合同生效后，技术中心依据客户需求对现有内部资源进行核查，若内部储备能够满足需求，则直接进入资源配置与技术实施环节；若储备不足，则由管理中心按需向基础运营商及设备、软件供应商采购机柜、带宽、服务器、GPU 及相关云服务等资源。研发中心负责网络调度、边缘节点管理、云平台、CDN、安全云及算力管理等核心系统的研发与版本迭代，为资源配置与系统开通提供技术支持。技术中心承担具体实施任务：在 IDC 业务中完成机柜分配、带宽与 IP 开通、服务器上架和连通性测试；在云业务中完成云主机、CDN 节点及算力资源的初始化、配置等内容，并提供 7×24 小时运维保障。财务中心根据合同条款完成计费、结算与成本控制。

(二) 说明不同类型业务在采购、研发、销售、盈利与结算模式中的具体内容及差异情况，不同类型业务在生产及研发中需要的硬件材料、技术系统的具体情况以及涉及对外采购的情况

1、公司不同类型业务在采购、研发、销售、盈利与结算模式中的具体内容及差异情况如下：

项目	IDC 综合服务	云综合服务	差异
采购模式	公司主要通过向供应商采购机柜、带宽及 IP 地址等基础电信资源，并结合客户的具体业务需求，灵活配置和定量采购服务器、交换机等硬件设备，以此为基础为下游客户提供边缘节点和数据中心服务	公司主要通过向供应商采购电信资源、硬件设备及软件，采购需求由客户对云计算资源的预期使用量、业务增长情况等决定，相对更具灵活性和弹性	IDC 综合服务采购主要为基础电信资源，云综合服务的采购范围相对更加广泛；两者采购的硬件设备侧重点不同
研发模式	公司自主研发，主要集中于网络质量管理、大规模流量调度、边缘节点管理平台等方向	公司自主研发，主要集中于 CDN 产品、YStack 云计算平台、安全管理平台、算力管理平台等	公司均采用自主研发模式，区别在于不同类型业务的研究产品不同
销售模式	公司 IDC 综合服务主要采用直接签约模式，与客户签订销售服务合同，明确机房选址、机柜租用、带宽配置及 IP 资源等核心条款，并根据合同约定的服务周期及资源使用情况进行计费	针对云综合服务，公司根据客户选用的服务类型签订相应的云服务协议，部分项目涉及招投标	公司销售主要采取直接签约模式，根据与客户签订的合同提供相应的产品与服务，差异主要体现在提供产品类型及对应的服务内容有所不同
盈利与结算模式	公司 IDC 综合服务具体为向客户提供包括机柜/机位租用及服务器托管、带宽租用和 IP 地址租用的数据中心服务。公司根据客户签订的合同约定，采用固定带宽或 95 计费方式确定带宽费用，机柜及机位按实际使用数量计费，IP 地址按实际使用数量计费	云综合服务以客户选择的云服务类型以及签订的合同进行结算，具备较强的定制化特征	IDC 综合服务计费标准固定、结算周期稳定；云综合服务则依据客户选择的服务类型和合同进行结算，具备更强的灵活性和定制化特征

2、不同类型业务在生产及研发中需要的硬件材料、技术系统的具体情况以及涉及对外采购的情况

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对外采购服务器、交换机、传输设备，技术系统主要是公司自主研发的网络流量调度、网络传输优化、网络安全防护、网络运维等技术。

公司开展云综合服务在服务及研发上所需的硬件材料主要是对外采购的服务器、交换机、算力设备，技术系统主要是公司自主研发的网络传输优化、云计算架构、网络安全防护等技术。

综上所述，公司 IDC 综合服务与云综合服务由于业务类型不同，在采购、研发、销售及盈利与结算模式等方面存在一定差异，不同类型业务的差异符合其业务特征及实际运营模式，具有合理性；公司在不同业务领域所提供的产品类型、服务内容及所需的硬件材料和技术系统与公司业务情况相契合。

（三）说明公司采购的 IDC 资源与提供的 IDC 综合服务的具体区别，公司承担的具体业务环节及其功能作用，公司在整个业务链条中的位置，承担的主要责任和风险，是否有与业务匹配的生产及物流，是否具有对上下游的议价能力与核心竞争力。

1、公司采购的 IDC 资源与提供的 IDC 综合服务的具体区别，公司承担的具体业务环节及其功能作用

公司采购的 IDC 资源与提供的 IDC 综合服务在业务性质及所处环节上存在明显区别。公司采购的 IDC 资源属于上游基础资源获取环节，主要系为开展 IDC 综合服务提供支撑，构建服务交付所需的底层运行环境。公司通过采购机柜、带宽、IP 地址等电信资源，结合自身安全防护和网络调度的专业技术优势，覆盖服务器上下架、7×24 小时运行保障、网络传输优化、系统操作协助、备份容灾、故障排查、备件更换等全方位运维服务，为下游客户提供边缘节点和数据中心服务。公司 IDC 综合服务在供应商提供的基础电信资源之上，进一步叠加自身的技术能力、专业运维团队及完善的服务体系，形成可独立交付的一体化 IDC 综合解决方案。

我国 IDC 行业业务链如下：



公司提供的 IDC 综合服务处于 IDC 业务链的中游环节，是衔接上游基础设施供应商与下游客户之间的重要纽带，主要客户包括互联网企业、云计算厂商、金融机构及政府机关等。公司 IDC 综合服务的功能作用详见本问询回复之“问题 1.关于公司业务合法合规性”之“一、/（一）”所述。

综上，公司在 IDC 业务链中承担着连接上游基础资源与下游应用客户的中间桥梁作用。公司通过资源整合和专业化运维，为客户提供安全、稳定、高效的网络环境，降低客户的运营成本与技术门槛，具有明确的功能定位与合理的业务逻辑。

2、公司在整个业务链条中的位置，承担的主要责任和风险，是否有与业务匹配的生产及物流，是否具有对上下游的议价能力与核心竞争力

主营业务类型	在业务链条的位置	承担的主要责任和风险	是否有与业务匹配的生产及物流	是否具有对上下游的议价能力	核心竞争力
IDC 综合服务	<p>公司处于 IDC 业务链的中游环节，是连接上游基础设施提供商与下游互联网企业、云计算厂商、金融机构及政企客户的重要纽带。业务链条上游主要为拥有机房资源和通信资源的基础运营商、硬件设备厂商、软件设备厂商。业务链下游主要为互联网企业、云计算厂商及其他行业客户。公司通过采购机柜、带宽、IP 地址等电信资源，结合自身安全防护和网络调度的专业技术优势，覆盖服务器上下架、7×24 小时运行保障、系统操作协助、备份容灾、故障排查、备件更换等全方位运维服务，为下游客户提供边缘节点和数据中心服务，包括机柜/机位租用及服务器托管、带宽租用和 IP 地址租用等服务。</p>	<p>公司主要承担的责任是提供机柜/机位租用及服务器托管、带宽租用及 IP 地址租用等服务，并配套系统运维、网络监控及故障处理等全方位运维服务，保障客户服务器持续稳定运行。公司面临的主要风险包括财务风险和运营风险两类。</p> <p>1、财务风险：由于上游基础电信运营商会采取预付款结算方式，而下游客户的回款周期相对较长，可能导致公司在业务快速扩张阶段出现一定的资金占用与周转压力。</p> <p>2、运营风险：公司在为客户提供 IDC 综合服务过程中，如发生网络中断、时延异常、设备维护不到位或服务器上下架不符合标准等情况，可能引发公司赔付风险。</p>	<p>IDC 综合服务属于典型的技术与服务型业务，不涉及生产环节。硬件设备由设备厂商直接发往机房节点，不涉及自身物流环节。上述情形与公司 IDC 业务模式相匹配。</p>	<p>在上游，公司与基础电信运营商及主要第三方 IDC 资源服务商建立了长期稳定的合作关系。公司通过长期规模化的采购需求订单，有效提升资源配置灵活性并保持一定的议价空间。在下游，公司客户主要包括腾讯、阿里云、百度、字节跳动、京东等大型互联网企业和云计算厂商，相关客户对服务的稳定性、网络质量及交付能力依赖程度较高。公司凭借多节点布局、技术服务能力及快速响应机制，形成较强的客户黏性，具备一定的议价能力。</p>	<p>公司核心竞争力主要体现在覆盖多区域的网络资源和网络资源整合能力、专业化的运维管理以及优质的客户结构。公司已在全国范围内建立多个边缘节点，形成覆盖广泛、响应迅速的分布式服务网。通过与供应商的合作，实现多网互联与资源协同，具备较强的资源整合与成本控制能力。同时，公司配套提供全方位的运维服务，保障服务的高可靠性与稳定性。公司客户涵盖腾讯、阿里云、百度、字节跳动、京东等大型互联网企业及云计算厂商，客户粘性高、续约率比较稳定，已经形成良好的品牌口碑与市场竞争壁垒。</p>

云综合服务	<p>公司云综合服务处于云服务业务链的中游环节。业务链上游主要为基础运营商和 IT 基础设备供应商。业务链下游主要为对安全云、内容分发及大规模计算处理等方面存在需求的客户，范围包括但不限于互联网企业、金融机构、政府部门等。</p> <p>公司凭借自研安全云平台及 IDC 资源整合能力，向客户提供安全云、CDN 及专有云等云服务产品。</p>	<p>公司在云综合服务业务中主要承担云平台建设、资源调度、安全防护及运维管理等职能。</p> <p>公司面临的主要风险包括：</p> <p>1、技术风险：若云平台发生系统故障、安全漏洞或资源调度异常，可能导致服务中断，公司存在赔付的风险。</p> <p>2、合规风险：云服务涉及数据安全、客户隐私保护等合规要求，若相关政策收紧或管理不到位，可能对公司合规经营带来不利影响。</p>	<p>公司日常经营活动不涉及传统制造环节。在云综合服务业务中，公司根据客户的具体服务需求按需采购服务器、存储设备及网络安全设备等基础资源，并由设备供应商或运营商直接交付至相应的数据中心或项目实施地点，公司自身不直接参与物流运输环节。上述情形与公司云综合服务的业务模式和运营体系相匹配。</p>	<p>公司提供的云综合服务包括安全云、CDN 及算力服务等。在上游，公司主要向基础电信运营商及第三方 IDC 服务商采购 IDC 资源，公司通过长期规模化的采购需求订单，有效提升资源配置灵活性并保持一定的议价空间。在下游，其中部分项目通过公开招投标方式获取，价格透明、竞争充分；另一部分市场化项目则通过直接签约方式确定价格，依据服务内容、资源规模及客户需求灵活议价。</p>	<p>公司云综合服务的核心竞争力体现在自研安全云平台、广泛的边缘节点布局、安全防护和网络智能调度方面的技术优势和多元化产品体系。</p> <p>公司通过自主研发的安全云平台整合电信资源，形成涵盖安全云、CDN 及算力服务的一体化产品体系，能够为客户提供高安全性、高弹性和高可扩展性的云服务方案。</p>
-------	---	--	--	---	---

(四) 结合电信运营商和第三方数据中心运营商提供服务的具体区别, 说明公司是否属于第三方数据中心运营商, 公司提供 IDC 综合服务相比电信运营商的竞争优势及劣势, 公司对电信运营商是否存在重大依赖; 结合同行业可比公司情况, 说明公司在商业模式、市场占有率、技术工艺、服务质量、关键指标、专利获取等方面的竞争优势及劣势

1、结合电信运营商和第三方数据中心运营商提供服务的具体区别, 说明公司是否属于第三方数据中心运营商

当前, 我国数据中心市场格局主要由基础电信运营商与第三方数据中心运营商共同构成。其中, 基础电信运营商以中国电信、中国联通和中国移动为代表, 主要提供基础电信业务及相关网络接入、通信传输等服务, 第三方数据中心运营商则专注于机柜租赁、带宽租用、服务器托管及代理运维等专业化服务。

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(包括全国固定网国内数据传送业务、全国内容分发网络业务、全国互联网接入服务业务、全国多地互联网数据中心业务)。公司不具备基础电信资源, 主要通过向中国电信、中国移动、中国联通等基础电信运营商及其他合格第三方供应商采购机柜、带宽、IP 地址等电信资源, 结合自身安全防护和网络调度的专业技术优势, 覆盖服务器上下架、7×24 小时运行保障、系统操作协助、备份容灾、故障排查、备件更换等全方位运维服务, 为下游客户提供边缘节点和数据中心服务, 包括机柜/机位租用及服务器托管、带宽租用和 IP 地址租用等服务。

综上所述, 公司不具备基础电信网络资源, 主要通过采购电信资源向客户提供机柜/机位租用、带宽租用等服务, 符合第三方数据中心运营商的业务特征, 属于第三方数据中心运营商。

2、公司提供 IDC 综合服务相比电信运营商的竞争优势及劣势, 公司对电信运营商是否存在重大依赖

我国 IDC 行业的中游环节主要由基础电信运营商与第三方数据中心运营商共同构成, 两类主体在数据中心建设与运营服务领域既存在合作关系, 也存在一定程度的竞争格局。凭借建设起步早、客户资源丰富及网络基础设施完善等

优势，基础电信运营商长期在数据中心市场中占据主导地位。然而，随着全球数据总量的持续增长，数据采集、存储、管理、传输与处理等环节对算力资源的需求迅速提升，传统依赖基础电信运营商的供给模式已难以充分满足日益增长和多样化的市场需求。在此背景下，第三方数据中心运营商呈现蓬勃发展态势，凭借多元化的商业模式和合作机制，不断丰富数据中心的供给形态。

我国第三方数据中心运营商主要布局于京津冀、长三角、粤港澳等核心城市群及其周边地区，凭借灵活的节点布局、高效的运维管理及领先的云网融合技术，为客户提供附加值更高的数据中心服务。公司通过多运营商接入、跨区域资源整合及智能化调度体系的协同运作，构建了灵活、高效的网络服务体系。公司通过自主研发的全域流量监控与智能调度平台，实现了资源的实时监测与动态优化，显著提升了网络的稳定性与响应速度。同时，公司能够根据客户的业务特征与应用场景，提供定制化、可扩展的一体化解决方案，充分体现出技术与服务的融合优势。公司凭借在网络资源整合能力、运维体系完善度及方案定制灵活性方面的突出表现，形成了显著的差异化竞争优势。

由于我国带宽资源主要提供方为三大基础电信运营商，公司相较于基础电信运营商的主要劣势在于需向基础电信运营商采购机柜、带宽及 IP 地址等电信资源，可能面临一定的成本上升及资源获取压力。此外，公司在资金实力、品牌影响力及全国性资源覆盖方面与基础电信运营商相比存在一定差距。

受国家相关政策及行业监管政策影响，带宽、机柜等基础电信资源主要由三大基础电信运营商提供，在我国基础电信资源市场具有绝对资源优势，公司在资源采购层面对基础电信运营商存在一定依赖，但该依赖属于行业普遍特征。公司在全国运营多个边缘节点，在资源采购安排上采取了分散化策略。公司在不同区域采购资源时，除向三大基础运营商采购资源以外，也会考虑向具有当地资源优势的其他供应商采购电信资源。

综上所述，公司在保持与电信运营商协同合作的同时，凭借灵活的资源整合能力和差异化服务优势，已在 IDC 服务领域形成独具优势的竞争力。公司虽依赖电信运营商采购资源，但属行业普遍特征，且已通过多渠道采购有效分散风险，不存在重大依赖。

3、结合同行业可比公司情况，说明公司在商业模式、市场占有率、技术工艺、服务质量、关键指标、专利获取等方面的竞争优势及劣势

公司同行业可比公司主要有首都在线（300846）、光环新网（300383）、数据港（603881）、奥飞数据（300738）。

（1）商业模式

主要企业	商业模式
首都在线（300846.SZ）	租赁模式与自建模式并行，租赁模式为主
光环新网（300383.SZ）	自建模式
数据港（603881.SH）	自建模式
奥飞数据（300738.SZ）	自建模式与租赁模式并行，自建模式为主
优云科技	公司自成立以来通过轻资产运营模式开展主营业务，公司采用租赁模式开展主营业务。

公司采用的租赁模式与自建模式的对比如下：

指标	租赁模式	自建模式
运营方式	公司通过向基础电信运营商或第三方IDC服务商租用电信资源，再向下游客户提供IDC综合服务和云综合服务。该模式具备较高的灵活性，可根据客户分布和业务拓展需要快速调整节点布局，实现以较少资金投入覆盖更广区域。	自建机房模式下，企业作为数据中心设施的产权方和运营方，需自行承担数据中心建设、机房运维及改造等投资与管理工作，对机房运营拥有完全自主权，并直接向客户提供服务。
资金投入	公司无需参与机房基础设施建设或改造，前期资本投入较少，投资回收周期短。	独立完成数据中心选址、设计、建设及后期维护，资金投入高、建设周期长，资本占用较大，投资回收周期相对较长。
盈利能力	主要盈利来源为资源整合及增值服务，盈利能力较弱。	由于机柜资源属自有资产，成本结构以折旧为主，若上架率较高，可形成较强的盈利能力和成本摊薄优势。

（2）市场占有率

根据科智咨询《2024-2025年中国IDC行业发展研究报告》，2024年中国传统IDC业务（含机柜租赁、带宽及增值服务收入）市场规模为1,583.00亿元。公司2024年度IDC综合服务实现收入13.89亿元（占公司主营业务收入的比例为88.25%），由此推测公司在IDC综合服务领域市场占有率约为0.88%。

由于大部分同行业可比公司并未披露具体的市场占有率数据，故选取同行

业上市公司第三方 IDC 服务商的运营机柜总数，与公司对比如下：

主要企业	主要商业模式	机柜总数（个）	经营情况
首都在线（300846.SZ）	租赁模式与自建模式并行，租赁模式为主	根据首都在线 2022 年年度报告，首都在线已在全国超一线城市北京、上海和广州等多个省市，建立 50 多个数据中心、5,000 多个机架	2024 年度，首都在线的营业收入为 13.97 亿元
光环新网（300383.SZ）	自建模式为主	根据光环新网 2024 年年度报告，光环新网已投产机柜超过 5.9 万个，公司在全国范围内规划机柜规模已超过 23 万个	2024 年度，光环新网的营业收入为 72.81 亿元
数据港（603881.SH）	自建模式为主	根据数据港 2024 年年度报告，数据港累计已建成及已运营数据中心 35 个，IT 负载合计约 371 兆瓦（MW），折算成 5 千瓦（KW）标准机柜约 74,200 个	2024 年度，数据港的营业收入为 17.21 亿元
奥飞数据（300738.SZ）	自建模式为主	根据奥飞数据 2024 年年度报告，奥飞数据在北京、广州、深圳、廊坊、天津、成都、海口、南昌、南宁拥有 14 个自建自营的数据中心，可用机柜约为 43,000 个，同比增长超 20%	2024 年度，奥飞数据的营业收入为 21.65 亿元
优云科技	租赁模式为主	截至 2025 年 10 月 30 日，优云科技与中国电信、中国联通、中国移动三大运营商建立深度合作，在全国多个省份和城市运营 90 多个边缘节点，公司在全国范围超过 6,000 个机柜	2024 年度优云科技的营业收入为 16.88 亿元

从上表数据可知，公司与同行业可比公司相比，运营机柜数量处于较低水平，存在一定的竞争劣势。但公司收入规模已经超过首都在线，且与数据港接近，处于 IDC 行业中上游水平。

（3）技术工艺、专利获取

公司及同行业可比公司为服务型行业，不涉及工艺。公司与同行业公司专

利及软件著作权对比如下：

主要企业	专利及软件著作权
首都在线（300846.SZ）	截至 2025 年 6 月 30 日，首都在线累计获得发明专利 59 项，累计获得软件著作权 445 项
光环新网（300383.SZ）	截至 2025 年 6 月 30 日，光环新网拥有 70 项发明专利，431 项软件著作权
数据港（603881.SH）	截至 2024 年 12 月 31 日，数据港累计获得专利技术和软件著作权 732 项
奥飞数据（300738.SZ）	截至 2025 年 6 月 30 日，奥飞数据拥有 52 项发明专利、302 项软件著作权
优云科技	截至 2025 年 8 月 31 日，公司已取得发明专利 56 项、计算机软件著作权 77 项

报告期内，公司取得的发明专利与同行业可比公司接近，但软件著作权数量相较同行业可比公司仍有一定差距。未来公司将结合业务发展战略持续加大研发投入力度，完善技术研发体系，重点推进核心技术及自主产品的研发应用。随着研发投入的稳步提升和技术成果的不断转化，公司预计将逐步缩小与可比公司的差距。

（4）服务质量

公司与同行业可比公司的服务质量相关荣誉及质量管理体系认证情况对比如下：

主要企业	服务质量
首都在线（300846.SZ）	公司获评国家高新技术企业、国家专精特新小巨人、瞪羚企业、中关村高新技术企业、北京市企业技术中心等荣誉称号。公司已通过信息安全等级保护三级测评与备案、ISO9001、ISO20000 和 ISO27001 质量管理体系认证。
光环新网（300383.SZ）	公司获评国家高新技术企业、北京市专精特新小巨人、瞪羚企业、中关村高新技术产业、北京市民营企业百强等荣誉称号。公司已通过国家网络安全等保三级测评、具有数据中心 A 级认证、ISO9001、ISO20000 和 ISO27001 质量管理体系认证。
数据港（603881.SH）	公司获评国家高新技术企业、国家级绿色数据中心、长三角区域优秀服务商、上海市专精特新中小企业等荣誉称号，入选国务院国资双百企业、算力基础设施高质量发展企业案例。公司具有数字化管理平台 LEVEL4 认证，已通过 ISO9001 和 ISO27001 质量管理体系认证。
奥飞数据（300738.SZ）	公司获评国家高新技术企业、广东省专精特新中小企业、广东省创新型企业、广州市民营领军企业等荣誉称号，具有 SD-WANReady 证书及跨地区增值电信业务许可，已通过 ISO9001、ISO20000 和 ISO27001 质量管理体系认证。
优云科技	公司获评国家专精特新小巨人、国家高新技术企业、浙江省专精特新中小企业、杭州市总部企业、杭州市专利示范企业等荣誉称号，建立了浙江省企业研究院。公司已通过信息安全等级保护三级测评与备案、ISO9001、ISO20000 和 ISO27001 质量管理体系认证。

(5) 关键指标

公司与同行业可比公司的关键指标对比的具体情况如下：

单位：亿元

主要企业	关键指标										
	2025年1-3月			2024年度					2023年度		
	总资产	营业收入	归属于母 公司股东 的净利润	总资产	营业收入	营业收入 增长率	归属于母 公司股东 的净利润	归属于母 公司股东 的净利润 增长率	总资产	营业收入	归属于母 公司股东 的净利润
首都在线 (300846.SZ)	19.35	3.06	-0.4	19.55	13.97	12.39%	-3.03	/	20.85	12.43	-3.4
光环新网 (300383.SZ)	210.61	18.32	0.69	196.13	72.81	-7.31%	3.81	-1.80%	188.71	78.55	3.88
数据港 (603881.SH)	75.38	3.95	0.44	73.76	17.21	11.61%	1.32	7.32%	70.2	15.42	1.23
奥飞数据 (300738.SZ)	128.4	5.36	0.52	116.85	21.65	62.17%	1.24	-12.06%	85.89	13.35	1.41
优云科技	13.83	4.69	0.48	13.1	16.88	29.65%	1.48	30.97%	8.58	13.02	1.13

公司在可比公司中整体呈现出轻资产、高成长的经营特征。与首都在线、光环新网、数据港及奥飞数据等行业主要企业相比，公司总资产规模相对较小，但营业收入保持稳定增长，收入规模已接近大部分同行业可比公司，处于行业中上游水平。报告期内，公司归属于母公司股东的净利润持续提升，盈利能力与可比公司差距逐步缩小。但是公司受限于资产规模及基础设施投入水平，在数据中心建设及全国资源布局方面仍存在不足，存在一定的竞争劣势。

（五）结合自建与租赁模式的具体区别，说明公司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显著差异，与租赁提供方合作是否稳定、可持续。

1、结合自建与租赁模式的具体区别，说明公司采用租赁模式开展业务的背景、原因及合理性

公司自成立以来始终坚持轻资产运营思路，主要通过租赁模式开展业务。与自建机房模式相比，租赁模式具有投资金额小、资金回收周期短、资本占用压力低、资源调配灵活等显著优势。自建机房模式通常需要较大的前期资本投入和长期的建设周期，投资回报速度慢，且存在选址、能耗及后期维护等方面的不确定性。租赁模式能够使公司以较低的资金成本快速获取优质的电信资源，有效缓解了自建机房带来的资本压力，并可根据业务发展情况灵活调整租赁规模，降低资源闲置风险。

此外，在“碳达峰”“碳中和”及“东数西算”等政策导向下，数据中心正加速向绿色低碳、智能算力方向转型。自建机房模式在能效改造、设备升级及技术更新方面投入较高，而租赁模式可在保障服务连续性的同时，灵活适应政策及行业结构调整，降低因产业升级带来的转型风险。

综上所述，公司采用租赁模式开展业务符合其轻资产运营定位及实际经营需求，能够在提升资金使用效率和服务响应能力的同时，保持较高的运营灵活性，也有助于公司在政策调整和市场波动中保持稳健经营，实现资源配置优化，具备合理性。

2、与同行业可比公司是否存在显著差异

主要企业	商业模式
首都在线（300846.SZ）	租赁模式与自建模式并行，租赁模式为主
光环新网（300383.SZ）	自建模式为主
数据港（603881.SH）	自建模式为主
奥飞数据（300738.SZ）	自建模式与租赁模式并行，自建模式为主
优云科技	公司主要采用租赁模式开展主营业务

从同行业可比公司情况来看，自建机房模式、租赁模式及二者结合模式在行业内均广泛存在，不同企业根据资金实力、业务布局及客户结构差异选择适合的发展路径。采用或主要采用租赁模式的同行业公司主要通过采购机柜/机位、带宽及 IP 地址等电信资源的方式，结合自身运维和技术能力为客户提供服务。公司与同行业可比公司存在差异，但具有商业合理性。

3、与租赁提供方合作是否稳定、可持续

报告期内，公司已与主要供应商签订框架协议，上述框架协议通常对合作期限、服务范围、价格机制及结算方式等主要条款进行约定，通常为一年一签，公司能够在协议期内锁定带宽、机柜、IP 地址等关键电信资源。并且公司与部分核心供应商签订的合同中设置了到期自动续期安排，在双方无异议的情况下可按约定续展。通过框架协议及相关续期机制，公司能够在合作期内持续获取带宽、机柜、IP 地址等关键电信资源。

此外，公司坚持多供应商合作策略，与多家基础电信运营商及第三方专业 IDC 服务商保持良好合作关系，并建立备用资源储备与动态调度机制，能够在个别供应商出现资源调整或价格波动时，及时切换至其他供应渠道，从而有效降低供应中断风险。

综上所述，公司已通过签订框架协议、设置自动续期条款及推行多供应商合作机制，形成了较为完善的供应链管理体系，与租赁提供方合作稳定、可持续，不会对公司经营产生重大不利影响。

(六) 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》等法律法规、行业监管要求、取得相关资质许可的条件及流程等，说明公司开展 IDC 综合服务、云综合服务的必备条件，包括但不限于对从业人员、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、网络安全和数据安全保障措施、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要求的具体情况。

1、公司符合《网络安全法》《数据安全法》在网络安全和数据安全保障措施方面的要求

公司符合《网络安全法》《数据安全法》在网络安全和数据安全保障措施方面的要求，具体分析如下：

法律法规	公司合规情况
<p>《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：</p> <p>（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；</p> <p>（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；</p> <p>（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；</p> <p>（四）采取数据分类、重要数据备份和加密等措施；</p> <p>（五）法律、行政法规规定的其他义务。</p>	<p>公司已取得信息系统安全等级保护备案（第三级云计算平台），制定了《信息安全管理度》《网络安全管理制度及操作规程》等安全管理制度，确定了网络安全负责人，落实了网络安全保护责任，已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，已采取监测、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，已采取数据分类、重要数据备份和加密等措施。因此，公司符合前述法律法规规定。</p>
<p>《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。</p> <p>网络产品、服务的提供者应当为其产</p>	<p>公司已取得法律法规要求必须取得的资质、认证、许可。公司已制定相关安全管理制度，不存在设置恶意程序的情况，如发现其网络产品、服务存在安全缺陷、漏洞等风险时，将立即采取补救措施，按照规定及时履行报告或告知义务。公司为其产品、服务持续提供安全维护，在规定或者当事人约定的期限内，不终止提供安全维护。公司目前销售的网络产品、服务不具有收集用户个人信息的功能，若公司未来开展业务涉及收集</p>

<p>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。</p> <p>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。</p>	<p>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。因此，公司符合前述法律法规规定。</p>
<p>《网络安全法》第二十三条 网络关键设备和网络安全专用产品应当按照相关国家标准的强制性要求，由具备资格的机构安全认证合格或者安全检测符合要求后，方可销售或者提供。国家网信部门会同国务院有关部门制定、公布网络关键设备和网络安全专用产品目录，并推动安全认证和安全检测结果互认，避免重复认证、检测</p>	<p>公司已就网络安全专用产品取得网络安全专用产品安全检测证书，符合前述法律法规规定。</p>
<p>《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。</p> <p>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。</p>	<p>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。因此，公司符合前述法律法规规定。</p>
<p>《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。</p>	<p>公司已制定网络安全故障应急预案、信息系统应急预案、信息系统应急预案管理制度，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，公司将立即启动应急预案，采取相应的补救措施，并按照规定向有关主管部门报告。因此，公司符合前述法律法规规定。</p>
<p>《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。</p>	<p>公司已制定《数据安全管理制度》《个人信息安全管理制度》等内控制度，如公司在开展业务过程中涉及用户信息收集，将依法对用户信息严格保密。因此，公司符合前述法律法规规定。</p>
<p>《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。</p> <p>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。</p>	<p>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，并在官网公开了联系方式。因此，公司符合前述法律法规规定。</p>
<p>《数据安全法》第二十七条 开展数据处</p>	<p>公司已制定《数据安全管理制度》《个人信息安</p>

<p>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。</p> <p>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。</p>	<p>全管理制度》等内控制度。公司会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。公司已取得信息系统安全等级保护备案（第三级云计算平台）。因此，公司符合前述法律法规规定。</p>
<p>《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。</p>	<p>公司在开展数据处理活动会加强风险监测，发现数据安全缺陷、漏洞等风险时，将立即采取补救措施；发生数据安全事件时，将立即采取处置措施，按照规定履行报告或告知义务。</p>

2、公司符合《互联网信息服务管理办法》关于提供非经营性互联网信息服务方面的要求

公司符合《互联网信息服务管理办法》关于提供非经营性互联网信息服务方面的要求，具体分析如下：

法律法规	公司合规情况
<p>《互联网信息服务管理办法》第八条 从事非经营性互联网信息服务，应当向省、自治区、直辖市电信管理机构或者国务院信息产业主管部门办理备案手续。办理备案时，应当提交下列材料：</p> <p>（一）主办单位和网站负责人的基本情况；</p> <p>（二）网站网址和服务项目；</p> <p>（三）服务项目属于本办法第五条规定范围的，已取得有关主管部门的同意文件。</p>	<p>公司已完成相关 ICP 备案手续。因此，公司符合前述法律法规规定。</p>
<p>《互联网信息服务管理办法》第十一条 互联网信息服务提供者应当按照经许可或者备案的项目提供服务，不得超出经许可或者备案的项目提供服务。</p> <p>非经营性互联网信息服务提供者不得从事有偿服务。</p> <p>互联网信息服务提供者变更服务项目、网站网址等事项的，应当提前 30 日向原审核、发证或者备案机关办理变更手续。</p>	<p>公司按照经许可或者备案的项目提供服务，未超出经许可或者备案的项目提供服务，按照经许可或者备案的项目提供服务；报告期内，公司不存在变更服务项目、网站网址等情形。因此，公司符合前述法律法规规定。</p>

<p>《互联网信息服务管理办法》第十二条 互联网信息服务提供者应当在其网站主页的显著位置标明其经营许可证编号或者备案编号。</p>	<p>公司已在公司网站主页的显著位置标明其备案编号。因此，公司符合前述法律法规规定。</p>
<p>《互联网信息服务管理办法》第十三条 互联网信息服务提供者应当向上网用户提供良好的服务，并保证所提供的信息内容合法。</p>	<p>公司向上网用户提供良好的服务，并保证所提供的信息内容合法。因此，公司符合前述法律法规规定。</p>
<p>《互联网信息服务管理办法》第十五条 互联网信息服务提供者不得制作、复制、发布、传播含有下列内容的信息： （一）反对宪法所确定的基本原则的； （二）危害国家安全，泄露国家秘密，颠覆国家政权，破坏国家统一的； （三）损害国家荣誉和利益的； （四）煽动民族仇恨、民族歧视，破坏民族团结的； （五）破坏国家宗教政策，宣扬邪教和封建迷信的； （六）散布谣言，扰乱社会秩序，破坏社会稳定的； （七）散布淫秽、色情、赌博、暴力、凶杀、恐怖或者教唆犯罪的； （八）侮辱或者诽谤他人，侵害他人合法权益的； （九）含有法律、行政法规禁止的其他内容的。</p>	<p>公司不存在违反《互联网信息服务管理办法》第十五条规定的情形。因此，公司符合前述法律法规规定。</p>

3、公司具备《电信业务经营许可管理办法》规定的经营增值电信业务增值业务必备条件

根据《中华人民共和国电信条例》《电信业务经营许可管理办法》的相关规定，经营增值电信业务，应当具备下列条件：（1）经营者为依法设立的公司；（2）有与开展经营活动相适应的资金和专业人员；（3）有为用户提供长期服务的信誉或者能力；（4）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；（5）有必要的场地、设施及技术方案；（6）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；（7）国家规定的其他条件。

公司在主体资格、资金和专业人员、信誉或者能力、注册资本、场地、设

施及技术方案等方面符合《中华人民共和国电信条例》《电信业务经营许可管理办法》的相关规定，具体如下：

序号	项目	条件	是否符合	公司具体情况
1	主体资格	经营者为依法设立的公司	是	公司系依法设立的公司
2	注册资本、资金和专业人员	有与开展经营活动相适应的资金和专业人员；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	是	1.公司注册资本 9,000 万元，现金流充足，有与开展经营活动相适应的资金 2.公司有与开展经营活动相适应的技术、运维、研发等方面的专业人员
3	信誉或者能力	有为用户提供长期服务的信誉或者能力	是	1.公司获评国家专精特新小巨人、国家高新技术企业、浙江省专精特新中小企业、杭州市总部企业、杭州市专利示范企业等荣誉称号，建立了浙江省企业研究院。公司已通过信息安全等级保护三级测评与备案、ISO9001、ISO20000 和 ISO27001 质量管理体系认证 2.经访谈公司主要客户，公司具有出色的业务表现和产品服务能力 因此，公司有为用户提供长期服务的信誉或者能力
4	场地、设施及技术方案	有必要的场地、设施及技术方案	是	1.公司具备充足的办公场地、机房、设施开展业务。主要机房出租方为中国电信、中国移动、中国联通三大电信运营商或其他 IDC 服务商，公司承租的场地、设施满足相关要求 2.公司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	未被列入电信业务经营失信名单	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	是	公司及 5% 以上股东、董事、高级管理人员未被列入电信业务经营失信名单
6	审批手续	完成增值电信业务经营许可证以及后续变更许可证审批手续	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电信管理系统提交申请及变更资料并获审

				核通过，故公司已按照相关规定履行相应的审批手续
--	--	--	--	-------------------------

综上所述，公司具备《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》等法律法规规定的公司开展 IDC 综合服务、云综合服务的必备条件。

(七) 说明对违反《电信业务经营许可管理办法》行为的整改情况及有效性，相关内控制度是否健全，报告期后是否存在违反法律法规或被媒体负面报道的情形。

1、说明对违反《电信业务经营许可管理办法》行为的整改情况及有效性，相关内控制度是否健全

2024 年 10 月，浙江省通信管理局向绍兴云通出具《行政处罚决定书》（浙通罚〔2024〕14 号），认定绍兴云通为相关网络提供接入服务时，未代其主体履行备案手续，该行为违反了《电信业务经营许可管理办法》第二十四条，浙江省通信管理局根据《电信业务经营许可管理办法》第四十八条给予绍兴云通警告，并处 1 万元罚款。

2024 年 8 月，绍兴云通在收到浙江省通信管理局下发的关于 IP 加端口未备案网站通知后，立刻对相关情况进行了核实，及时封禁了相关端口，并清退了该客户。为避免类似情况发生，绍兴云通采取了下述处置措施：（1）公司研发部对域名实施全端口监控；（2）安排专人联系各个客户，要求客户定期清理历史过期的域名解析；（3）安排客服人员定期检查相关网站。

公司已制定 ICP 备案管理相关内部控制制度，相关制度对 ICP 备案工作流程及填写规范、ICP 备案岗位相关职责、未备案网站技术拦截手段、ICP 备案信息安全教育培训等事项进行了详细地规定。

基于上述，绍兴云通已对违反《电信业务经营许可管理办法》行为进行了整改，相关整改具有有效性，公司相关内控制度健全。

2、报告期后是否存在违反法律法规或被媒体负面报道的情形

公司报告期后不存在违反法律法规被行政处罚或被媒体负面报道的情形。

(八) 结合边缘数据中心的概念，说明边缘数据中心与边缘节点服务的区别；结合数据中心能效管控政策的具体内容、实施情况，说明 PUE 值大于 1.5 的机房是否需要关闭，公司面临关闭、淘汰等重大风险的机房及机柜的数量、比例，并请量化分析公司面临关闭、改造、腾退的业务的具体情况，占公司营业收入的金额、比例，说明上述情况对公司业绩的具体影响，是否对公司生产经营产生重大不利影响

1、结合边缘数据中心的概念，说明边缘数据中心与边缘节点服务的区别

边缘数据中心是指一种新型的数据中心形式，位于网络边缘，介于用户端和集中式云数据中心之间，旨在减少数据传输距离和时间，提高数据处理速度和效率，具有规模小、部署位置灵活、计算和存储能力本地化等特点。边缘节点服务是指公司部署于接近客户终端或重点流量区域的网络接入节点，作为核心节点的网络延伸，主要用于提供带宽接入与高效流量传输能力。

边缘数据中心属于物理基础设施层，建设位置通常靠近用户侧，可有效缩短数据传输路径，显著降低网络时延。该类数据中心规模相对较小，部署方式灵活，可根据业务需求分布于园区级、工厂内部或流量密集区域，具备缓存内容、提供云计算资源、数据分析与本地处理等功能。边缘数据中心通过本地化部署实现算力的下沉与就近响应，为上层网络服务提供稳定的计算与存储支撑。

边缘节点侧重于网络与应用层功能，通常部署在距离终端用户更近的接入点，可通过边缘数据中心、传统大型数据中心或云节点进行建设与调度。边缘节点主要提供包括网络接入、内容分发（CDN）、智能流量调度、云安全防护及算力分配等服务，通过智能调度和分布式架构，实现数据流量的高效传输和动态优化。边缘节点服务以轻量化、模块化和高扩展性为特点，为客户提供低时延、高可靠的访问体验。

综上，边缘数据中心作为算力与存储的物理基础载体，通过就近部署实现数据的本地化处理与快速响应；边缘节点则构建于网络与应用层之上，凭借边缘数据中心及其他数据中心搭建，实现内容分发、流量调度、云安全防护等多样化功能，提供高附加值、低时延的综合网络服务。

2、结合数据中心能效管控政策的具体内容、实施情况，说明 PUE 值大于

1.5 的机房是否需要关闭

从全国层面看，数据中心作为数字经济的重要基础设施，在支撑信息化建设和产业数字化转型中发挥着关键作用。国家发展改革委等主管部门高度重视数据中心产业的发展，陆续出台多项战略规划及支持政策，推动数据中心产业高质量发展。然而，在“双碳”目标指引下，国家政策在鼓励数据中心产业发展的同时，更加强调绿色低碳转型，相关监管措施主要集中在对新建及扩建数据中心的能效指标（PUE 值）提出更严格的准入标准。

从地方政策层面看，公司主要经营地区对数据中心的监管要求可分为增量管理和存量管理两类。增量管理主要针对新建或扩建数据中心，在能耗、水耗、节能技术等方面提出明确准入标准；存量管理则面向已投运的数据中心，要求其逐步进行节能改造或淘汰整改。

公司主要租赁的机房集中于浙江省、福建省和江苏省，租赁的数据中心机房主要受当地存量管理的数据中心政策管控，具体政策情况如下：

区域	主要内容
浙江省	2021 年 12 月，省发展改革委、省经信厅、省市场监管局、省大数据局、省能源局、省通信管理局等六部门联合印发了《浙江省推动数据中心能效提升行动方案（2021-2025 年）》，对已建数据中心“整合一批、改造一批、淘汰一批”，提升数据中心利用率，创新节能技术、优化节能模式，加快推动数据中心绿色化、集约化、协同化发展，到 2025 年底全省数据中心普遍 PUE 值应小于等于 1.5。
福建省	2022 年 3 月，福建省发改委、省委网信办、省工信厅、省通信管理局联合印发了《福建省贯彻落实碳达峰碳中和目标要求推动数据中心和 5G 等新型基础设施绿色高质量发展实施方案》，2025 年底，基本形成贴近需求、布局合理、绿色低碳、智能高效、技术先进、安全可靠的一体化数据中心和 5G 运行格局。全省数据中心电能利用效率（PUE）普遍不超过 1.5。
江苏省	2021 年 12 月，江苏省工业和信息化厅印发《江苏省新型数据中心统筹发展实施意见》，要求全省新建（扩建）大型及以上数据中心应达到绿色数据中心要求，PUE 低于 1.3，绿色低碳等级达到 4A 级以上。中小型数据中心 PUE 应不高于 1.5。2024 年 4 月，江苏省通信管理局等联合印发《江苏省算力基础设施发展专项规划》，指出持续开展国家绿色数据中心建设，新建大型及以上数据中心绿色低碳等级应达到 4A 级以上。

综上所述，公司主要租赁机房所在的省份对数据中心能效水平均制定了较为严格的管理标准。根据地方政府相关政策，若机房 PUE 值超过 1.5，可能被列入节能改造或淘汰整改范围，若未在规定期限内完成整改，则存在被要求关

闭或淘汰的风险。

3、公司面临关闭、淘汰等重大风险的机房及机柜的数量、比例，并请量化分析公司面临关闭、改造、腾退的业务的具体情况，占公司营业收入的金额、比例，说明上述情况对公司业绩的具体影响，是否对公司生产经营产生重大不利影响

截至 2025 年 10 月 30 日，公司主要租赁机房的情况及 PUE 值如下：

序号	省市	机房名称	PUE≤1.5	机柜数量
1	浙江省湖州市	吴兴云长三角数据中心	是	842
2	浙江省嘉兴市	嘉兴联通	是	511
3	福建省泉州市	泉州移动	是	388
4	福建省泉州市	泉州电信	是	359
5	福建省厦门市	南数移动	是	352
6	浙江省金华市	浙中移动	是	340
7	浙江省嘉兴市	嘉兴中山路电信	是	309
8	浙江省德清市	德清联通	是	256
9	江苏省徐州市	徐州联通	是	242
10	浙江省湖州市	湖州电信新湖路	是	190
11	江苏省常州市	溧阳电信	是	144
12	福建省泉州市	泉州南安机房	是	138
13	浙江省台州市	台州电信	是	136
14	江苏省南京市	南京移动	是	136
15	浙江省嘉兴市	嘉兴电信	是	131
16	浙江省金华市	金华联通	是	126
17	浙江省金华市	金华云计算中心	是	125
18	福建省泉州市	泉州丰泽区联通	是	123
19	浙江省台州市	台州联通	是	117
20	浙江省宁波市	宁波电信	是	115
21	浙江省湖州市	湖州联通	是	101
22	浙江省绍兴市	绍兴柯桥电信	是	95
23	浙江省舟山市	舟山移动	是	95
24	浙江省台州市	台州智慧云	是	67
25	浙江省绍兴市	绍兴联通	是	59

序号	省市	机房名称	PUE≤1.5	机柜数量
26	浙江省金华市	政和路机房	是	13
27	浙江省宁波市	宁波移动	是	12
合计			-	5,522
公司机柜数量			-	6,695

注：上表列示的机房为公司已就该机房截至 2025 年 10 月 30 日的 PUE 值情况向出租方完成信息核实的机房。

由上表可见，公司已完成 PUE 情况核实的主要租赁机房的机柜数量占公司总体机柜规模的 82.48%。上述相关机房的 PUE 值均不高于 1.5，未触及国家及地方对能效管控政策的限制性要求，暂不存在关闭、改造或腾退风险。其余机房规模占比较低，对公司整体生产经营影响较小。截至本回复出具日，公司亦未收到国家及地方有关主管部门或机房产权方关于公司现有机房涉及关闭、改造、腾退、淘汰的通知。

公司主要租用的机房来自三大运营商，机房能效指标总体良好，预计未来因不符合当地数据中心管控政策而被关停的风险较小。随着行业的发展，对数据中心的监管要求预计将不再仅以 PUE 值为单一衡量标准，而是会综合考量业务功能、能源利用效率及水资源使用水平等多重因素，相关限制与调控政策可能进一步趋严。在此背景下，部分公司租用的数据中心如未能符合政策要求，在未来可能面临停运或被要求进行节能改造与技术升级。若公司所租赁的数据中心因此受到影响，可能在一定程度上对公司业务的正常开展及阶段性业绩造成冲击。报告期内公司已在全国范围内建立并运营超过 90 个边缘节点，公司采取多区域租用边缘节点的布局模式，覆盖面广且具备灵活的资源调度能力，可有效分散单一节点政策风险，数据中心能效管控政策整体上不会对公司持续经营能力构成重大不利影响。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）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

（1）查阅公司的收入成本表，了解 IDC 综合服务的细分服务收入构成情况，对公司董事长、总经理及相关业务负责人进行访谈，了解公司不同类型业

务及产品的具体情况，包括但不限于业务及产品的具体内容、功能用途、具体业务实质、直接和终端客户群体、客户类型及分布情况、业务周期、业务开展方式、业务分工、具体应用场景等；

(2) 查阅公司的收入明细表及主要业务合同，对公司董事长、总经理及相关业务负责人进行访谈，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、研发、销售、盈利与结算模式等环节的业务流程，分析公司业务的商业模式，了解同类型业务在生产及研发中需要的硬件材料、技术系统的具体情况以及涉及对外采购等情况；

(3) 对公司董事长、总经理及相关业务负责人进行访谈，了解公司业务所处的业务链条及承担的主要责任和风险等情况，结合公司具体业务情况判断在业务链条中的位置；

(4) 对公司董事长、总经理及副总经理进行访谈，了解采购、研发、销售、盈利与结算模式等环节的业务流程，查阅公司增值电信业务经营许可证、主要客户及主要合同，分析公司业务模式与电信运营商的区别；查阅同行业可比公司公开披露的招股说明书、公开转让说明书、年度报告等资料，同时结合对公司董事长、总经理及副总经理的访谈，分析公司相关竞争优势及劣势；

(5) 对公司董事长、总经理及副总经理进行访谈，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招股说明书、公开转让说明书、年度报告等资料，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；同时结合公司主要供应商列表及主要合同，分析公司与租赁提供方合作是否稳定、是否具有可持续性；

(6) 查阅公司增资电信业务许可、网络安全专用产品安全检测证书、信息系统安全等级保护备案证明等资质、认证、许可；查阅公司《信息安全管理制

度》《网络安全管理制度及操作规程》《数据安全管理制度》《个人信息安全管理制度》等内控制度；检索电信业务市场综合管理信息系统中相关主体信用信息；查阅公司域名证书并检索 ICP/IP 地址/域名信息备案管理系统相关 ICP 备案信息；访谈公司网络安全相关负责人，了解公司提供 IDC 综合服务、云综合服务相关情况；

(7) 查阅绍兴云通 2024 年 10 月所受处罚相应的《行政处罚决定书》、《未备案域名整改报告》、罚款缴纳凭证、相关整改证明资料并访谈公司相关负责人；

(8) 对公司董事长、总经理及运维负责人进行访谈，了解边缘数据中心与边缘节点服务的业务区别；

(9) 查阅公司机房清单及获取主要机房 PUE 值，了解主要机房所在省市的数据中心能效管控政策，分析公司是否存在 PUE 值超出政策要求的机房及是否存在相应整改、关闭或腾退计划，评估对公司业务生产经营的影响程度。

2、核查意见

(1) 公司已对 IDC 综合服务收入构成进行了补充披露，公司结合 IDC 综合服务和云综合服务的具体业务和产品的分类，说明不同类型业务及产品的具体情况，包括但不限于业务及产品的具体内容、功能用途、具体业务实质、直接和终端客户群体、客户类型及分布情况、业务周期、业务开展方式、业务分工、具体应用场景等。

(2) 公司 IDC 综合服务、云综合服务在采购、研发、销售、盈利与结算模式中具有一定差异，相关差异与公司业务情况相匹配，具有合理性；公司不同类型业务在生产及研发中需要的硬件材料、技术系统的具体情况以及涉及对外采购的情况与公司业务情况相匹配。

(3) 公司采购的 IDC 资源与提供的 IDC 综合服务在业务性质及所处环节上存在明显区别；公司在业务链条中处于中游，在 IDC 业务链中承担着连接上游基础资源与下游应用客户的中间桥梁作用。

(4) 公司是第三方数据中心运营商，在我国数据中心行业竞争格局中形成了差异化优势。公司以租赁模式为主，能够以较低的资本投入快速响应客户需求，具备显著的资金利用效率和运营灵活性；公司与同行业公司收入接近，处于行业中上游；公司的发明专利与同行业接近，软件著作权存在一定差距；公司与同行业可比公司服务质量相近；公司业绩呈现轻资产、高成长的特点，盈利能力与可比公司差距逐步缩小。

(5) 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，与租赁提供方合作较为稳定。

(6) 公司具备开展 IDC 综合服务、云综合服务的必备条件，取得了相关的业务资质，业务经营符合《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》等法律法规、行业监管要求。

(7) 公司子公司已对历史上违反《电信业务经营许可管理办法》的行为进行整改完毕，公司相关内控制度健全，报告期后不存在违反法律法规或被媒体负面报道的情形。

(二) 请主办券商、会计师核查上述事项(8)，并发表明确意见。

边缘数据中心与边缘节点服务在功能和定位上存在区别；公司主要经营机房 PUE 值基本符合所在省市的数据中心能效管控政策要求，暂不存在 PUE 值超过政策要求需关闭或改造的机房，不会对公司生产经营产生重大不利影响。

问题 2.关于历史沿革

根据申报文件，（1）2021 年，公司以 4.75%的股权和 570 万元现金收购杭州圆石网络安全技术有限公司 95%的股权。（2）公司通过员工持股平台杭州优之锐实施股权激励。（3）王璐成存在为宋晓燕代持公司股权的情况，其通过转让股权给王剑平、庞茂科解除代持。（4）主办券商的全资子公司持有公司 1.59%的股权。

请公司：（1）结合杭州圆石网络安全技术有限公司被收购前的基本情况，收购后与公司的整合情况，说明收购的原因及必要性，决策过程及合法合规性，定价依据及公允性，非货币出资资产有无权属瑕疵，出资资产与公司经营的关联性，收购后对公司生产经营的具体影响。（2）说明员工持股平台设立的背景、过程，股权激励的实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划，激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，是否均为公司员工，对激励对象是否存在财务资助或利益输送情形。（3）补充披露公司私募基金股东的管理人的备案情况，说明非私募机构股东的投资背景。（4）说明股权代持的原因及合理性，代持解除是否取得全部代持人与被代持人的确认情况，是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

请主办券商、律师核查上述事项，并发表明确意见，同时说明以下核查事项：（1）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、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。（2）以列表形式列示历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性、款项是否实际支付、公司估值情况，说明股东是否存在异常入股事项，是否存在正当利益输送问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。（3）员工持股平台等机构股东是否按规定穿透计算股东人数，有限公司设立至今是否存在穿透计算权益持有人数后实际股东超过 200 人的情形，公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，是否符合“股权明晰”的挂牌条件。

请主办券商按照《主办券商推荐挂牌业务指引》第二十一条的规定对子公司入股公司事项进行核查，补充披露是否进行利益冲突审查、出具合规意见。

请主办券商、会计师核查股份支付事项，说明股份支付公允价值的确认依据及合理性，股权激励的具体会计处理方式及计算过程，是否符合《企业会计准则》相关规定，对当期及未来公司经营业绩的影响。

回复：

一、公司说明

（一）结合杭州圆石网络安全技术有限公司被收购前的基本情况，收购后与公司的整合情况，说明收购的原因及必要性，决策过程及合法合规性，定价依据及公允性，非货币出资资产有无权属瑕疵，出资资产与公司经营的关联性，收购后对公司生产经营的具体影响

1、公司收购杭州圆石的原因及必要性

杭州圆石成立于 2019 年 1 月，2020 年被评为杭州市科技型中小企业。杭州圆石主要聚焦于云计算相关的网络安全产品的研发、销售，自主研发了包括圆石高防 IP、圆石 DDoS 硬件防火墙，圆石 Web 应用防火墙等核心产品。杭州圆石的核心研发团队主要来自阿里云等互联网企业，在网络安全领域积累了 10 年以上的研发经验。

优云科技成立于 2017 年 5 月，是一家专业的互联网数据中心服务提供商，主营业务为 IDC 综合服务、云综合服务等，IDC 综合服务以边缘节点服务为主，重点服务腾讯、阿里巴巴、百度、金山云等大型互联网厂商。随着网络威胁日趋多样化和复杂化，传统的信息安全设备并不能完全阻挡恶意的网络攻击，构建全面的安全防护体系和制定完善的安全管理策略显得尤为重要。许多功能单一的安全产品越来越无法满足客户的安全保障需求，用户自身的安全技术人员应付能力有限，这些因素都使得风险评估、安全管理咨询、安全应急响应、安全托管服务等安全服务的作用越来越受到用户重视。在此背景下，出于业务发展战略考虑，优云科技需要打造自身较强的网络安全能力，杭州圆石在网络安全产品方面的技术积累、研发能力与优云科技形成了很好的互补性，优云科技收购圆石具有合理性及必要性。

2、决策过程及合法合规性，定价依据及公允性，非货币出资资产有无权属瑕疵

(1) 决策过程及合法合规性

2020年12月，优云科技有限与程行峰、杨其、乔会来、蓝维宇共同签署《杭州圆石网络安全技术有限公司股权并购协议》，约定公司以向程行峰、杨其、乔会来、蓝维宇定向增资扩股及支付现金的方式收购程行峰、杨其、乔会来、蓝维宇合计所持杭州圆石95%的股权，具体如下：

序号	增资方	取得优云科技有限增加的出资额（万元）	取得优云科技有限出资额对应的价值（万元）	优云科技有限向增资方支付的现金对价金额（万元）	增资方向优云科技有限转让其所持杭州圆石股权	
					对应杭州圆石的出资额（万元）	对应杭州圆石的股权比例
1	程行峰	26.53	960.07	288.02	101.06	48.00%
2	杨其	16.58	600.02	180.01	63.16	30.00%
3	乔会来	6.63	239.97	71.99	25.26	12.00%
4	蓝维宇	2.76	99.94	29.98	10.52	5.00%
合计		52.50	1,900.00	570.00	200.00	95.00%

2021年1月4日，优云科技有限召开股东会并作出决议，同意程行峰认购公司26.528619万元新增注册资本，杨其认购公司16.579731万元新增注册资本，乔会来认购公司6.630842万元新增注册资本，蓝维宇认购公司2.761538万元新增注册资本。

2021年1月7日，优云科技有限完成了本次增资的工商变更登记手续。

优云科技收购杭州圆石履行了必要的决策程序，具有合法合规性。

(2) 定价依据及公允性

该次交易中杭州圆石95%股权的交易作价为2,470万元，依据评估值确定。根据坤元资产评估有限公司出具的《资产评估报告》（坤元评报[2020]号），截至2020年6月30日，杭州圆石100%股权评估价值为2,540万元（收益法），基础资产法评估价值为448.68万元，评估增值2,091.32万元，增值率466.11%。

收购基准日（2020年6月30日）前一年及一期即2019、2020年1-6月，杭州圆石的营业收入分别为34.25万元、142.30万元，净利润分别为-52.91万元、32.98万元，增长迅速。杭州圆石为典型的轻资产高技术型企业，且处于快速成长期，预测未来5年收入、利润水平将保持快速增长，至永续期年营业收入为2,044.80万元，净利润为372.90万元。杭州圆石的评估增值率较高具有合理性。

该次收购以标的公司的评估价值作为定价依据，具有公允性。

(3) 非货币出资资产不存在权属瑕疵

该次交易中，用于向优云科技出资的非货币出资资产为程行峰、杨其、乔会来、蓝维宇合计持有的杭州圆石95%的股权。杭州圆石95%股权不存在抵押、质押、冻结等情形，不存在权属纠纷，不存在其他权属瑕疵，已依法办理权属转让。

3、出资资产与公司经营的关联性，收购后对公司生产经营的具体影响

如前所述，杭州圆石主要经营云计算相关的网络安全业务，其产品和技术对于优云科技开展互联网数据中心服务起到很好的支撑作用。收购后，优云科技将杭州圆石已有的技术、人员与自身的平台进行有机整合。一方面，优云科技在现有IDC数据中心大规模部署圆石DDoS防火墙系统，打造安全、稳定的数据中心网络，提升IDC综合服务的服务质量，增加行业竞争力。另一方面，优云科技的安全云业务开始逐步发展，公司以杭州圆石在网络安全领域的技术积累为基础研发安全管理平台，与自身的YStack云计算平台融合，打造了具有安全特色的安全云解决方案，向互联网、金融、游戏等行业的客户提供包括网络流量清洗、应用层攻击拦截、回源优化在内的网络安全服务，促进了公司产品线的拓展及收入增长。

(二) 说明员工持股平台设立的背景、过程，股权激励的实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议，目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划，激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，是否均为公司员工，对激励对象是否存在财务资助或利益输送情形。

1、员工持股平台设立的背景、过程，股权激励的实施情况，实施过程中是否存在纠纷争议

公司的员工持股平台为杭州优之锐，成立于 2017 年 4 月 13 日。杭州优之锐为公司实际控制人筹备设立优云科技的同时设立的平台，拟于公司设立后，通过将自身所持的部分份额转让给相关员工的方式实施股权激励。

杭州优之锐设立后至今，共进行了 4 次股权激励的授予，具体情况如下：

序号	授予日	授予价格	授予人数	授予数量(万股)	参考的公允价值	公允价值的确认依据	锁定期截止日
1	2017 年 12 月	1 元/1 元注册资本、1.5 元/1 元注册资本	27	46.70	1 元/1 元注册资本	公司 2017 年 5 月成立，当年未盈利，1 年内无外部融资	2026 年 12 月 31 日
2	2019 年 9 月	1 元/1 元注册资本	3	34.00	18 元/1 元注册资本	2020 年 1 月公司第一轮融资的价格	2026 年 12 月 31 日
3	2020 年 12 月	1.5 元/1 元注册资本	10	3.22	36.19 元/1 元注册资本	2021 年 1 月公司向杭州圆石股东定向发行股份收购杭州圆石的发股价格	2026 年 12 月 31 日
4	2022 年 10 月	2 元/1 元注册资本	28	28.75	21.02 元/股，按照股改前注册资本数折算对应 151.47 元 /1 元注册资本	2023 年 12 月公司外部融资的价格（评估基准日为 2023 年 5 月 31 日）	2026 年 12 月 31 日

杭州优之锐的设立及其后历次股权激励授予的实施过程均不存在纠纷或争议。

2、目前是否已实施完毕，是否存在预留份额及其授予计划

截至目前，公司股权激励计划已在挂牌申报前实施完毕，不存在预留份额及相关的授予计划。

3、激励对象的选定标准和履行的程序，实际参加人员是否符合前述标准，是否均为公司员工，对激励对象是否存在财务资助或利益输送情形

根据《杭州优云科技有限公司股权激励计划管理办法》、公司 2025 年第二次临时股东会审议通过的《关于公司股权激励计划的议案》、实际控制人王剑

平出具的《关于公司股权激励计划的确认》及授予股权激励签署的其他文件，激励对象包括公司中高级管理人员、骨干、长期为公司做出贡献的核心员工以及其他有特殊贡献的人员，激励对象的具体选定由持股平台的执行事务合伙人王剑平决定。

各次股权激励授予履行的程序包括：各激励对象分别与持股平台签署《股权激励协议书》、各激励对象分别与原份额持有人签署《财产份额转让协议》、全体合伙人重新签署持股平台的《合伙协议》等，履行程序合法合规。

截至本回复出具日，杭州优之锐合伙人构成如下：

序号	出资人	出资金额（万元）	出资比例
1	王剑平	61.55	41.03%
2	刘伟平	20.00	13.33%
3	程昀	4.40	2.93%
4	尹俊柳	5.00	3.33%
5	胡佐平	4.40	2.93%
6	吴江栋	4.40	2.93%
7	刘哲	4.40	2.93%
8	项威	3.85	2.57%
9	姚梦梦	3.00	2.00%
10	汤真	2.50	1.67%
11	夏婧婧	2.20	1.47%
12	范长江	2.20	1.47%
13	邢江洲	1.00	0.67%
14	周梦瑶	0.80	0.53%
15	董恒权	0.80	0.53%
16	项锦涛	0.90	0.60%
17	姜伟龙	0.70	0.47%
18	谢涛	0.80	0.53%
19	王佳琪	1.50	1.00%
20	潘冬	0.60	0.40%
21	赵婷婷	0.60	0.40%
22	洪达	0.60	0.40%
23	姜健	0.40	0.27%

序号	出资人	出资金额（万元）	出资比例
24	石昌伟	0.40	0.27%
25	林昊	0.60	0.40%
26	庞学涛	0.60	0.40%
27	安佳	0.60	0.40%
28	杨其	9.50	6.33%
29	种鑫	2.40	1.60%
30	张吉祥	1.80	1.20%
31	梁世龙	0.40	0.27%
32	吴旻	0.60	0.40%
33	车广杰	0.60	0.40%
34	颜凯伦	0.40	0.27%
35	何水芳	1.80	1.20%
36	明正星	0.90	0.60%
37	张佳奇	0.60	0.40%
38	徐刘宇	0.60	0.40%
39	张佳	0.60	0.40%
40	王筱滢	0.60	0.40%
41	何刚刚	0.40	0.27%
合计		150.00	100.00%

截至目前，杭州优之锐的有限合伙人均为公司在职员工。历史上曾存在一名激励对象宋北松不是公司员工的情况。宋北松为台州世通的唯一股东、法定代表人。台州世通为优云科技的主要供应商之一，其主要提供台州地区的通信资源。公司 2019 年曾计划收购台州世通，因此同意宋北松入股杭州优之锐（宋北松于 2019 年 9 月至 2022 年 2 月持有 10 万元合伙份额）。公司最终未收购台州世通，宋北松也从杭州优之锐退伙。

杭州优之锐的合伙人对平台的出资资金均为自有或自筹资金，公司及实际控制人不存在对激励对象提供财务资助的情形，不存在利益输送情形。

(三) 补充披露公司私募基金股东的管理人的备案情况，说明非私募机构股东的投资背景

1、公司私募基金股东的管理人的备案情况

公司私募基金股东的管理人的登记情况具体如下：

序号	私募基金股东	私募基金备案编码	私募基金管理人	私募基金管理人登记编号
1	武夷山黑橡树	SLZ079	浙江黑橡树私募基金管理有限公司	P1070627
2	嘉兴崛盛峰毅	SAEB95	浙江爵盛投资管理有限公司	P1001036
3	杭州高新科创	SB8907	杭州禾合创业投资有限公司	P1073174

2、非私募基金股东的投资背景

公司非私募基金股东投资背景具体如下：

序号	非私募基金股东	投资时间	投资方式	投资背景
1	王剑平	2017.05	发起设立优云科技有限	看好互联网及 IDC 行业发展前景，发起设立优云科技有限开展相关业务
		2025.09	受让中信城西所持公司股份	王剑平看好公司发展前景，增持其所持公司股份
2	杭州优之恒	2017.05	发起设立优云科技有限	参与优云科技有限发起设立，用于引入王剑平朋友投资入股
3	庞茂科	2019.03	受让王璐成所持公司股权	看好公司发展前景，受让股权并入职公司
4	杭州优之锐	2017.05	发起设立优云科技有限	参与优云科技有限发起设立，用于实施公司股权激励
5	武夷山汲涨	2020.01	增资	看好公司发展前景，进行财务性投资
6	长兴汨云	2021.02	受让长兴汨云合伙人所持公司股权	简化公司股权结构，方便公司办理工商等手续
7	何柳迅	2017.12	受让王剑平、宋晓燕所持公司股权	公司拟引进销售人才，王剑平、宋晓燕分别向何柳迅转让其所持公司部分股权作为激励，何柳迅看好公司发展前景，无偿受让了相应的激励股权
8	诸暨鑫锴	2021.03	增资	看好公司发展前景，进行财务性投资
		2025.09	受让中信城西所持公司股份	看好公司发展前景，进行财务性投资

9	武夷山云富	2021.06	增资	看好公司发展前景，进行财务性投资
10	中信证券投资	2023.12	增资	看好公司发展前景，进行财务性投资

（四）说明股权代持的原因及合理性，代持解除是否取得全部代持人与被代持人的确认情况，是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形

1、说明股权代持的原因及合理性

2017年11月，宋晓燕因准备移居国外，为方便公司办理相关手续，宋晓燕委托其配偶的表妹王璐成代其持有公司31%的股权（对应公司310万元出资），具有合理性。

2、代持解除是否取得全部代持人与被代持人的确认情况，是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形

2019年3月，王璐成按照宋晓燕的指示分别向王剑平、庞茂科转让其所代持公司15.5%的股权后，宋晓燕与王璐成之间的代持公司股权关系解除，双方均未就代持公司股权事宜与相对方存在诉讼、仲裁或纠纷。

在宋晓燕直接持有公司股权期间以及王璐成代宋晓燕持有公司股权期间，宋晓燕、王璐成不属于法律法规规定禁止或限制持有公司股权的人员。

宋晓燕、王璐成已分别出具《确认函》，就其历史股权代持情况、代持还原情况、股东适格性、不存在争议纠纷等进行了确认。

基于上述，宋晓燕与王璐成之间的代持公司股权关系解除取得全部代持人与被代持人的确认，宋晓燕委托王璐成代持公司股权不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、律师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

（1）取得并查阅了公司收购杭州圆石的相关决议、协议、工商登记文件、价款支付凭证、完税凭证，取得杭州圆石的历史沿革资料、评估报告，了解杭州圆石的业务开展情况，取得了杭州圆石的商誉减值测试报告。

（2）取得并查阅了持股平台杭州优之锐自设立以来的历次工商登记文件、

银行账户流水，取得了历次授予员工激励份额的明细、签署的协议。查阅了《杭州优云科技有限公司股权激励计划管理办法》、公司 2025 年第二次临时股东会审议通过的《关于公司股权激励计划的议案》、实际控制人王剑平出具的《关于公司股权激励计划的确认》及授予股权激励签署的其他文件。对王剑平、宋北松等人进行了访谈。

(3) 查阅公司历次融资及股权转让的协议、工商登记等资料；查阅公司股东填写的调查表；查询中国证券投资基金业协会网站关于私募基金管理人的公示信息。

(4) 取得了公司历次工商变更登记文件；取得了宋晓燕与王璐成签署的代持协议、王璐成将代持股权向王剑平、庞茂科转让的协议、价款收取凭证、所得税缴纳记录、王璐成将转让代持股权所得款向宋晓燕转账的记录；取得了宋晓燕、王璐成分别出具的《确认函》；对宋晓燕、王璐成、王剑平、庞茂科进行了访谈。

2、核查意见

(1) 公司收购杭州圆石为基于业务发展战略考量，具有合理性和必要性；决策过程合法合规，收购以评估值为定价依据，具有公允性；非货币出资资产不存在权属瑕疵，已交割完毕；出资资产公司业务有较强的互补性，收购后促进了公司安全云业务的发展。

(2) 公司员工持股平台为实施员工股权激励而设立，已完成 4 批授予，实施过程中不存在纠纷争议，目前已实施完毕，不存在预留份额；激励对象的选择由平台执行事务合伙人、公司实际控制人王剑平决定，现有激励对象均为公司员工，符合标准。公司不存在对激励对象的财务资助或利益输送情形。

(3) 公司私募基金股东的管理人的备案情况、非私募机构股东的投资背景已如实披露。

(4) 公司历史上由王璐成为宋晓燕代持股权主要为宋晓燕准备移居国外，为公司办理相关手续的便利性考虑，具有合理性；代持解除已取得双方的确认，不存在规避持股限制等法律法规规定的情形。

(二) 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、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。

1、核查程序

(1) 主办券商及律师取得了公司股东对公司入股的协议、决议文件、资金支付凭证、完税凭证（如涉及所得税缴纳）、验资报告，取得了股东营业执照或身份证明文件、公司章程/合伙企业、股东调查表，对主要股东或其实际出资人进行了访谈。对公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股 5%以上的自然人股东，主办券商及律师对其出资相关流水核查情况如下：

序号	姓名	职务	持股数量 (股)	直接持股比例	间接持股比例	合计现金支付 出资金额(万 元)	出资流水核查说明
1	王剑平	实际控制人、董 事长、总经理	42,677,551	38.01%	9.41%	2,330.03	直接持有公司股份，并通过杭州优之恒、杭州 优之锐间接持有公司股份，核查出资前后六个 月流水
2	尹俊柳	董事、副总经 理、董事会秘书	792,636	0.00%	0.88%	11.80	通过持股平台杭州优之恒、杭州优之锐持有公 司股份，核查出资前后六个月流水
3	何柳迅	董事、副总经理	2,161,735	2.40%	0.00%	0.00	所持公司股份来自王剑平、宋晓燕无偿转让， 未实际支付资金，不涉及出资流水
4	程行峰	董事、副总经理	1,911,595	0.00%	2.12%	0.00	通过长兴汨云所持公司股份来自程行峰以其所 持杭州圆石股权认购的优云科技新增注册资 本，非货币性资产出资不涉及出资流水
5	刘哲	董事	317,054	0.00%	0.35%	4.60	通过持股平台杭州优之锐持有公司股份，核查 出资前后六个月流水
6	刘霜	董事	240,193	0.00%	0.27%	60.00	通过武夷山汲涨间接持有公司股份。作为投资 人委派的外部董事未提供向武夷山汲涨出资前 后流水，通过对其访谈、取得其出具的调查 表、武夷山汲涨出具的调查表替代
7	姚梦梦	财务总监	216,174	0.00%	0.24%	3.375	通过持股平台杭州优之锐持有公司股份，核查 出资前后六个月流水
8	庞茂科	持股 5%以上的自 然人股东	11,168,965	12.41%	0.00%	168.64	所持公司股份来自王璐成转让，核查其支付股 权转让款前后六个月流水

对员工持股平台杭州优之锐的全体合伙人（普通合伙人为王剑平，有限合伙人均为公司员工），主办券商及律师取得了其向杭州优之锐出资前后六个月流水。

(2) 针对历史上公司设立初期股东宋晓燕曾存在由王璐成为其代持股权的情形，主办券商和律师进行了以下核查确认：

①取得了公司历次工商变更登记文件；

②取得了宋晓燕与王璐成签署的代持协议、王璐成将代持股权向王剑平、庞茂科转让的协议、价款收取凭证、所得税缴纳记录、王璐成将转让代持股权所得款向宋晓燕转账的记录；取得了宋晓燕、王璐成分别出具的《确认函》；

③对宋晓燕、王璐成、王剑平、庞茂科进行了访谈。

2、核查意见

(1) 公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事、高级管理人员、员工、员工持股平台合伙人以及持股 5% 以上的自然人股东对公司的出资来源于自有或自筹资金或自有非货币性资产，截至本回复出具之日，其直接或间接所持公司股份为真实持有，不存在代持情形。

(2) 除历史上已规范的宋晓燕与王璐成之间的代持情形外，截至本回复出具之日，公司其他股东所持股份不存在代持情形。主办券商和律师对公司股权代持核查程序充分有效。

(三) 以列表形式列示历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性、款项是否实际支付、公司估值情况，说明股东是否存在异常入股事项，是否存在不正当利益输送问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形。

1、以列表形式列示历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据及公允性、资金来源及合法合规性、款项是否实际支付、公司估值情况

公司历次增资、股权转让的背景、价格、定价依据/公司估值情况、资金来源、对价支付情况具体如下：

时间	事项	入股背景和原因	入股形式	资金来源	入股价格或公司估值情况	定价依据及公允性	对价支付情况
2017.11	宋晓燕将其所持公	宋晓燕因准备移居国外，为	股权	不适	0 元/1 元注	代持，不涉及	不涉及

	司 310 万元出资转让给王璐成	公司办理相关手续的便利性，宋晓燕委托其配偶的表妹王璐成代持其所持公司 310 万元出资对应的股权	转让	用	册资本	对价支付，具有合理性	对价支付
	王剑平、宋晓燕分别将其所持公司 15 万元出资转让给何柳迅	公司拟引进销售人才，王剑平、宋晓燕分别向何柳迅转让其所持公司部分股权作为激励，何柳迅看好公司发展前景，受让了相应的激励股权	股权转让	不适用	0 元/1 元注册资本	为引入销售人才，实现对何柳迅的激励，各方协商以 0 元授予何柳迅公司股权，具有合理性	不涉及对价支付
2019.03	王璐成根据宋晓燕的指示分别向王剑平、庞茂科转让其所持公司 155 万元出资	宋晓燕因个人规划拟不再持有优云科技有限股权，王剑平、庞茂科看好公司的发展前景，有增持公司股权或投资公司的意愿，因此协商收购宋晓燕所持公司股权	股权转让	自有资金	王剑平、庞茂科分别以 1 元/1 元注册资本收购宋晓燕所持公司 155 万出资（最终支付 168.64 万元，超出部分为股权变更日至支付转让价款日之间的利息）	宋晓燕未实际参与公司经营管理，各方协商以原投资成本确认转让价格，具有合理性	已支付
2020.01	武夷山汲涨认购公司 52.777778 万元新增注册资本	公司扩大业务规模有资金需要，拟引入外部投资者，武夷山汲涨看好公司实际控制人王剑平在相关领域成功创业经验	增资	自有资金	18 元/1 元注册资本 对应公司投前估值 1.8 亿元	根据公司盈利情况、发展前景并结合同行业估值情况协商确定，具有公允性	已支付
2021.01	程行峰、杨其、乔会来、蓝维宇认购公司 52.50 万元新增注册资本	公司看好杭州圆石发展前景，杭州圆石股东也看好公司发展前景，公司收购杭州圆石有利于公司与杭州圆石协同发展，因此，各方协商一致，公司以向杭州圆石股东程行峰、杨其、乔会来、蓝维宇定向增发及支付现金的方式收购杭州圆石股东程行峰、杨其、乔会来、蓝维宇合计所持杭州圆石 95% 的	增资	增资方所持杭州圆石股权	36.19 元/1 元注册资本 对应公司投前估值 3.81 亿元	根据公司盈利情况、发展前景并结合同行业估值情况协商确定，具有公允性	已支付

		股权					
2021.02	程行峰、杨其、乔会来、蓝维宇将所持公司全部股权转让给前述股东成立的持股平台长兴汨云	简化公司股权结构，方便公司办理工商等手续，程行峰、杨其、乔会来、蓝维宇拟通过持股平台持有公司股权，不再直接持有公司股权	股权转让	不适用	36.19元/1元 注册资本	按照程行峰、杨其、乔会来、蓝维宇入股价格进行转让，具有公允性	已支付
2021.03	武夷山黑橡树、诸暨鑫锴分别认购公司 33.158355 万元、26.526684 万元新增注册资本	公司扩大业务规模有资金需要，拟引入外部投资者，武夷山黑橡树、诸暨鑫锴看好公司发展前景	增资	自有资金	45.24元/1元 注册资本 对应公司投前估值5亿元	根据公司盈利情况、发展前景并结合同行业估值情况协商确定，具有公允性	已支付
2021.06	武夷山云富认购公司 23.299271 万元新增注册资本	公司扩大业务规模有资金需要，拟引入外部投资者，武夷山云富看好公司发展前景	增资	自有资金	51.50元/1元 注册资本 对应公司投前估值6亿元	根据公司盈利情况、发展前景并结合同行业估值情况协商确定，具有公允性	已支付
2023.12	中信证券投资、嘉兴崛盛峰毅、中信城西、杭州高新科创分别认购公司 142.7070 万元、104.6518 万元、95.1380 万元、95.1380 万元新增注册资本	公司扩大业务规模有资金需要，拟引入外部投资者，中信证券投资、嘉兴崛盛峰毅、中信城西、杭州高新科创看好公司发展前景	增资	自有资金	21.02元/股 对应公司投前估值约18亿元	根据资产评估报告或公司盈利情况、发展前景并结合同行业估值情况协商确定，具有公允性	已支付
2025.09	中信城西分别将其所持公司 70.0256 万股、25.1124 万股股份转让给王剑平、诸暨鑫锴	中信城西因投资规划等因素退出对公司的投资	股份转让	自有资金	23.89元/股	以中信城西投资成本及合理收益率协商确定，具有公允性	已支付

前述公司历次增资、股权转让中，相关增资方或股权受让方均以自有资金或自有非货币性资产完成相应对价支付，且资金或非货币性资产来源合法合规。

2、说明股东是否存在异常入股事项，是否存在不正当利益输送问题，是否涉及规避持股限制等法律法规规定的情形

公司股东不存在异常入股的事项，不存在不正当利益输送问题。宋晓燕委

托王璐成代持公司股权不存在规避持股限制等法律法规规定的情形（具体详见本题回复“一、公司说明”之“（四）说明股权代持的原因及合理性，代持解除是否取得全部代持人与被代持人的确认情况，是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形”之 2、代持解除是否取得全部代持人与被代持人的确认情况，是否存在规避持股限制等法律法规规定的情形”）。除前述情况外，公司历次其他增资、股权转让均系各方真实的意思表示，不存在通过不具有真实性的权益变动规避持股限制等法律法规规定的情形。

（四）员工持股平台等机构股东是否按规定穿透计算股东人数，有限公司设立至今是否存在穿透计算权益持有人数后实际股东超过 200 人的情形，公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，是否符合“股权明晰”的挂牌条件。

1、员工持股平台等机构股东是否按规定穿透计算股东人数，有限公司设立至今是否存在穿透计算权益持有人数后实际股东超过 200 人的情形

根据《证券法》《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》等法律法规的相关规定，按照如下标准计算股东人数：

序号	股东类型	人数计算标准
1	自然人股东	按照 1 人计算股东人数
2	依法备案的私募股权基金股东	按照 1 人计算股东人数
3	员工持股平台	基于谨慎性考虑，穿透至自然人计算公司员工持股平台股东人数
4	其他机构股东	穿透至自然人、境内外上市公司、非上市公众公司、国有资产监督管理机构、事业单位、非专门投资于公司的企业、已办理备案的私募投资基金等计算股东人数

根据前述股东人数计算标准，根据公司股东名册及股东工商登记信息，自优云科技有限成立至今，股东人数穿透情况具体如下：

时间	股东人数变动主要原因	股东人数
2017.05	优云科技有限设立，公司穿透并剔除重复股东后的股东	2

	人数为 2 人	
2017.11	新增自然人股东何柳迅入股优云科技有限	3
2018.01	公司实施股权激励计划，姚梦梦等 10 名新增合伙人入伙杭州优之锐	13
2018.02	杭州优之恒新增傅一旦等 9 名合伙人入伙，公司穿透并剔除重复股东后的股东人数新增 8 人	21
2019.03	新增自然人股东庞茂科入股优云科技有限	22
2019.09	公司实施股权激励计划，程昀等 3 名新增合伙人入伙杭州优之锐，同时，王璐成因将所持全部杭州优之锐合伙份额转让给激励对象而退出投资杭州优之锐	24
2020.01	新增股东武夷山汲涨入股优云科技有限；武夷山汲涨非私募基金，有 7 名自然人合伙人	31
2020.12	公司实施股权激励计划，王佳琪等 8 名新增合伙人入伙杭州优之锐	39
2021.01	新增股东程行峰、杨其、乔会来、蓝维宇入股优云科技有限	43
2021.03	新增股东武夷山黑橡树、诸暨鑫锴入股优云科技有限；武夷山黑橡树系私募基金，按 1 人计算股东人数；诸暨鑫锴非私募基金，有 9 名自然人合伙人；公司穿透并剔除重复股东后的股东人数合计新增 9 人	52
2021.06	新增股东武夷山云富入股优云科技有限，武夷山云富非私募基金，有 2 名自然人合伙人；公司穿透并剔除重复股东后的股东人数新增 1 人	53
2022.02	杭州优之锐合伙人潘鹏飞、宋北松退出投资杭州优之锐	51
2022.03	杭州优之锐合伙人朱胜伟退出投资杭州优之锐	50
2022.11	公司实施股权激励计划，林昊等 23 名新增合伙人入伙杭州优之锐	73
2023.12	新增股东中信证券投资、嘉兴崛盛峰毅、中信城西、杭州高新科创入股优云科技；中信证券投资系上市公司中信证券的全资子公司，嘉兴崛盛峰毅、中信城西、杭州高新科创均系私募基金	77
2025.06	武夷山汲涨合伙人陈华去世，李雪莲、陈文楷承继陈华所持武夷山汲涨合伙份额	78
2025.06	陈文楷将其所持武夷山汲涨合伙份额转让给李雪莲后退休	77

2025.09	杭州优之恒合伙人谢忠鸽、王胜龙分别将其所持杭州优之恒合伙份额转让给董文静、夏婧婧，公司穿透并剔除重复股东后的股东人数减少 1 人	76
2025.09	中信城西退出投资优云科技	75

基于上述，员工持股平台等机构股东按规定穿透计算股东人数，自公司设立至今不存在穿透计算权益持有人数后实际股东超过 200 人的情形。

2、公司是否存在未解除、未披露的股权代持事项，是否存在股权纠纷或潜在争议，是否符合“股权明晰”的挂牌条件

王璐成曾代宋晓燕持有公司股权，相关股权代持已解除，公司已在《公开转让说明书》“第一节/四/（六）/1、股权代持情况”披露了该等股权代持事项。截至本回复出具之日，公司不存在股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议。

基于上述，截至本回复出具之日，公司不存在未解除、未披露的股权代持事项，不存在股权纠纷或潜在争议，符合“股权明晰”的挂牌条件。

（五）按照《主办券商推荐挂牌业务指引》第二十一条的规定对子公司入股公司事项进行核查，补充披露是否进行利益冲突审查、出具合规意见

主办券商已于主办券商推荐报告“一、中信证券与优云科技的关联关系”中补充披露如下信息：

“主办券商确认，截至本报告出具日，中信证券投资有限公司（中信证券的全资子公司）持有优云科技 142.71 万股股份，占优云科技总股本比例为 1.59%，持股比例较低，不存在重大影响。该情形不会影响中信证券公正履行推荐挂牌职责。除此之外，中信证券与优云科技不存在以下情形：

（一）主办券商或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有优云科技或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（二）优云科技或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有主办券商或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

(三) 主办券商项目小组成员及其配偶、董事、监事、高级管理人员，持有优云科技或其控股股东、实际控制人及重要关联方股份，以及在优云科技或其控股股东、实际控制人及重要关联方任职的情况；

(四) 主办券商的控股股东、实际控制人、重要关联方与优云科技控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况；

(五) 主办券商与优云科技之间存在影响主办券商公正履行保荐职责的其他关联关系。

中信证券为公司提供推荐挂牌服务过程中，已根据《主办券商推荐挂牌业务指引》第二十一条相关规定及主办券商内部制度进行了利益冲突审查。2025年6月3日，中信证券完成了本项目立项前的利益冲突审查，合规部出具了合规审查意见。2025年9月8日，中信证券完成了本项目内核会前的独立性审查，合规部出具了合规审查意见。”

(六) 请主办券商、会计师核查股份支付事项，说明股份支付公允价值的确认依据及合理性，股权激励的具体会计处理方式及计算过程，是否符合《企业会计准则》相关规定，对当期及未来公司经营业绩的影响

1、说明股份支付公允价值的确认依据及合理性，股权激励的具体会计处理方式及计算过程，是否符合《企业会计准则》相关规定，对当期及未来公司经营业绩的影响

(1) 股份支付公允价值的确认依据及合理性，股权激励计算过程，会计处理符合《企业会计准则》相关规定

1) 股份支付公允价值的确定依据及合理性、计算过程

公司从设立至今，涉及股份支付相关情况如下：

单位：万股、元/股、万元

授予时间	授予股份数量 ①	入股价格 ②	公允价值 ③	股份支付总额④=①* (③-②)	公允价值确认依据及合理性
2017年12月	46.70	1.00/1.50	1.00	—	公司于2017年5月成立，经营规模较小，未来发展存在较大不确定性且处于亏损状态。鉴于同期缺乏可供参考的外部投资者入股价格，因此将每股1元确认为公允价值，具有合理性。
2019年9月	34.00	1.00	18.00	578.00	参考2020年1月外部投资者增资价格，具有合理性
2020年12月	3.22	1.50	36.19	111.70	参考2021年1月外部投资者增资价格，具有合理性
2022年10月	28.75	2.00	151.47	4,297.26	参考2023年12月外部投资者增资价格，本次增资价格以2023年5月31日为基准日的评估值确定，具有合理性

注：授予股份数量为授予日对应杭州优云科技有限公司股份数量，未考虑授予后员工离职收回或冲回部分的影响

2) 股份支付具体会计处理方式符合《企业会计准则》相关规定

根据《企业会计准则第11号——股份支付》相关规定，以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量。授予后立即可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，应当在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

根据《股权激励计划管理办法》及与员工签订的激励协议书，授予后至公司申报IPO之日为服务期，公司结合市场及公司整体规划，合理预计2026年12月31日为公司申报IPO之日，并以此计算确认服务期。

公司按照权益工具授予日公允价值及授予数量计算股份支付费用总额，并在服务期内分摊，按照授予对象所处部门职能、岗位的职责、具体的工作内容确定授予对象归属的费用类别，并计入对应成本费用，会计处理准确。

综上所述，公司股份支付公允价值的确认依据具有合理性，公司股权激励会计处理及计算过程准确，相关会计处理符合企业会计准则相关规定。

（2）股份支付对公司当期及未来公司经营业绩的影响

在不考虑公司未来新增股权激励及员工退出的情况下，公司已实施的股权激励相应股份支付费用对当期及未来公司经营业绩的影响情况如下：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年 1-3 月	2025 年度	2026 年度
股份支付金额	1,104.73	1,104.73	276.18	1,104.73	1,104.73
占净利润比重	9.67%	7.39%	5.73%	—	—

公司股份支付金额对公司报告期内经营业绩影响较小。未来，随公司经营规模的不断扩大，股权激励所形成的股份支付费用对经营业绩的影响预计将进一步下降。

2、主办券商、会计师核查程序及核查意见

（1）核查程序

- 1) 查阅股权激励相关文件、股权激励协议、员工持股平台的合伙协议；
- 2) 复核股份支付费用的计算过程，以及权益工具公允价值的确定依据；
- 3) 结合各年度股份支付费用的金额及公司经营利润情况，评估股份支付费用对公司当期及未来经营业绩的影响。

（2）核查意见

经核查，公司股份支付公允价值的确认依据合理，相关计算过程准确，会计处理符合企业会计准则相关规定。公司各期股份支付费用金额较小，对当期及未来公司经营业绩的影响较小。

问题 3.关于特殊投资条款

根据申报文件,《增资协议》中约定了反稀释权、优先购买权、共同出售权、投资方出售权、优先清算权、优先认购权、知情权、回购权、知悉权及独立审查权、最优惠待遇等特殊投资条款,其中公司对赌回购相关条款无条件终止或由各方确认已失去效力且不附带任何效力恢复安排。

请公司:(1)以列表形式列示现行有效的全部特殊投资条款,包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态等,说明反稀释权、优先清算权、优先认购权、知情权、最优惠待遇等特殊投资条款在执行中是否导致公司承担义务,是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定,是否应当予以清理。(2)说明特殊投资条款的履行或终止情况,履行或终止过程中是否存在纠纷,是否存在损害公司及其他股东利益的情形,是否对公司经营产生不利影响。(3)说明是否存在附条件恢复的条款,如存在,以列表形式列示附条件恢复的条款的具体内容,说明具体恢复条件,恢复后是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定。(4)结合回购触发的可能性、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额、回购方各类资产情况,具体测算触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力,是否可能因回购行为影响公司控制权的稳定性,是否对公司产生重大不利影响。

请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。

回复:

一、公司说明

(一)以列表形式列示现行有效的全部特殊投资条款,包括但不限于签订时间、签订主体、义务承担主体、主要内容、触发条件、效力状态等,说明反稀释权、优先清算权、优先认购权、知情权、最优惠待遇等特殊投资条款在执行中是否导致公司承担义务,是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定,是否应当予以清理。

根据公司历次增资、股权转让相关协议文件,公司及公司股东于 2025 年 9 月共同签署的《关于杭州优云科技股份有限公司股东特殊权利的协议》(以下

简称“《股东特殊权利终止协议》”)的相关约定,公司股东享有的反稀释权、优先清算权、优先认购权、知情权、最优惠待遇等以公司为义务或责任承担主体及其他《挂牌审核业务规则适用指引第1号》第1-8条规定应当清理的股东特殊权利条款已于本次挂牌申请受理当日或之前被彻底终止或附恢复条件被终止,且附条件恢复的股东特殊权利条款不会在公司申请挂牌及公司在股转系统挂牌期间恢复效力。

截至本回复出具之日,公司现行有效的全部特殊投资条款具体如下:

签订时间及签订主体	义务承担主体	股东特殊权利	主要内容及触发条件	效力状态
2019年12月,武夷山汲涨与王剑平、公司签署的《增资扩股协议》	王剑平	股权转让限制	武夷山汲涨持有公司股权期间,王剑平不得早于武夷山汲涨转让其持有的公司股权,除非用于补充公司注册资本金、转让给员工持股平台并应得到武夷山汲涨书面同意	现行有效
	王剑平	共同出售权	除本协议另有约定外,如王剑平向公司股东以外的第三方转让或出售其持有的公司股权,在同等的价格和条件下,武夷山汲涨有权按照持股比例向该第三方出售股权	现行有效
2020年12月,武夷山黑橡树、诸暨鑫锴与王剑平、公司签署分别的《增资扩股协议》 2021年4月,武夷山云富与王剑平、公司签署的《增资扩股协议》	王剑平	股权转让限制	武夷山黑橡树、诸暨鑫锴、武夷山云富持有公司股权期间,王剑平不得早于武夷山黑橡树、诸暨鑫锴、武夷山云富转让其持有的公司股权,除非用于补充公司注册资本金、转让给员工持股平台并应得到武夷山黑橡树、诸暨鑫锴、武夷山云富书面同意	现行有效
	王剑平	共同出售权	除本协议另有约定外,如王剑平向公司股东以外的第三方转让或出售其持有的公司股权,在同等的价格和条件下,武夷山黑橡树、诸暨鑫锴、武夷山云富有权按照持股比例向该第三方出售股权	现行有效
	王剑平、公司员工持股平台	优先购买权	在公司完成合格上市前,如王剑平或公司的员工持股平台提出(直接或间接)转让其持有公司的股权,武夷山黑橡树、诸暨鑫锴、武夷山云富有权根据该股东发出的书面转让通知中规定的条款和条件按照武夷山黑橡树、诸暨鑫锴、	现行有效

			武夷山云富持有的股权比例向该股东优先受让上述拟转让股权。但是由于实施员工持股计划发生的股权转让不在此行列	
<p>2023年12月，中信证券投资、嘉兴崛盛峰毅、杭州高新科创、中信城西分别与王剑平及公司签署的《增资扩股协议》《关于<增资扩股协议>之补充协议》</p> <p>2025年9月，中信城西、王剑平、诸暨鑫锴签署的《股权转让协议》</p> <p>（中信证券投资、嘉兴崛盛峰毅、杭州高新科创、诸暨鑫锴在本表格中合称为“投资方”）^注</p>	王剑平	股权处分限制	<p>公司完成合格上市前，除以下不受限股权转让情形外，未经投资方书面同意，王剑平不得直接或间接转让其所持有的部分或全部公司股权或进行股权质押等任何其它设置权利负担的行为：</p> <p>（1）王剑平为实施公司员工激励计划而实施的股权转让；</p> <p>（2）在员工激励计划外，王剑平转让不超过本补充协议生效日公司已发行股权5%的股权。</p>	现行有效
	王剑平	共同出售权	<p>王剑平经投资方同意向第三方（包括行使优先购买权而受让股权的主体）直接或间接转让公司股权（不包括前述不受限股权转让）的，投资方有共同出售权，即有权按照王剑平与第三方达成的价格与条件，与其他共售权人（如涉及）一同向第三方转让股权，每一共售权人有权出售的股权为：王剑平拟转让股权数量×该共售权人届时实缴的公司股权比例/（全部共售权人届时实缴的公司股权比例+王剑平届时实缴的公司股权比例），其他各方应配合投资方完成共同出售。如届时第三方拒绝投资方行使共售权，或者要求投资方承担超出财务投资人角色的责任（例如就公司经营和资产状况等作出承诺、承担回购等义务），无论该等责任是否属于前述“王剑平与第三方达成的价格与条件”的一部分，王剑平应当先按照前述价格与条件（但不包括“超出财务投资人角色的责任”）收购投资方行使共售权对应的股权，否则不得向该第三方转让股权</p>	现行有效
	王剑平	股东出售权	<p>投资方即可向其关联方转让和出售其持有的公司的全部或部分股权，各方同意就此放弃优先购买权并配合完成相关手续</p>	现行有效

注：2023年12月，中信城西与公司、王剑平分别签署《增资扩股协议》《关于<增资扩股协议>之补充协议》，约定了相关股东特殊权利条款。2025年9月，中信城西分别与王剑平、诸暨鑫锴签署《关于优云科技股份有限公司之股权转让协议》，将其所持公司

70.0256 万股、25.1124 万股股份分别转让给王剑平、诸暨鑫锴，诸暨鑫锴按其受让股份数量承继原中信城西在其《增资扩股协议》《关于<增资扩股协议>之补充协议》中的股东权利义务。中信城西退出持有公司股份后，不再享有对公司的股东特殊权利。

现行有效的股东特殊权利条款未以公司为特殊投资条款的义务或责任承担主体，符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的规定，不属于需要依法清理的情形。

（二）说明特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响

1、特殊投资条款的履行或终止情况

（1）2020 年 1 月，武夷山汲涨增资入股约定的股东特殊权利条款

2019 年 12 月，武夷山汲涨与公司、王剑平共同签署了《增资扩股协议》，前述《增资扩股协议》约定的武夷山汲涨享有的股东特殊权利条款履行或终止情况如下：

序号	股东特殊权利	主要内容	履行情况	终止情况
1	董事委派权	武夷山汲涨有权委派 1 名董事	曾委派董事何天琪、王菀琦、刘霜	终止（附条件恢复）
2	反摊薄保护权	武夷山汲涨有权按比例参与公司未来上市前所有的增资行为和股票发行行为（或者有权获得这些有价证券或者可转股权凭证或者可兑换股票），根据合同约定行使反摊薄权利	未触发	终止（附条件恢复）
3	优先认购、购买权	如遇公司进行新的增资，或部分股东出售股权的情况，在同等的价格和条件下，武夷山汲涨有购买优先权	未触发	终止（附条件恢复）
4	排他性和非竞争性	公司的管理团队在公司存续期内不得以个人名义或通过其所控制关联公司从事或投资其他任何有直接和/或间接竞争的业务	按照约定执行	终止（附条件恢复）
5	关键人物保险	公司针对选定创始人及关键雇员实行关键人物保险政策，该保险由公司支付，	按照约定	终止（附条

	及关键 员工协 议	该保险的实施由公司董事会决定。 公司的关键雇员必须与公司签订服务协议，其应包括但不限于上述的保密和非竞争条款及其他经协商同意的条款	执行	件恢复)
6	知情权	武夷山汲涨有权要求征询公司相关的任何信息和资料，除非该等资料涉及公司的高度机密或专有信息，并且该等信息披露将被证明有损公司利益；并有权向管理层征询各种公司信息。约定的运营、交易统计及财务信息必须在规定时间内提供给投资者	按照约定 执行	终止（附条 件恢复）
7	关键事 项和重 大交易	对于约定的关键事项和重大交易，须按公司章程经股东会/董事会通过方可进行	按照约定 执行	终止（附条 件恢复）
8	清算优 先权	任何一个股东可以提议公司清算（但不包括王剑平），公司清算决议须经公司股东会代表 2/3 以上表决权的股东通过。如王剑平强行动议并通过股东会决议决定解散公司并进行清算（无论该等决议事后是否被认定无效或被撤消），在现有股东结构不变情形下，遵照法律规定，再有剩余财产可供分配时，武夷山汲涨优先于其他股东	未触发	终止（附条 件恢复）
9	股东出 售权	在武夷山汲涨完成本次增资满 36 个月之后，如因武夷山汲涨基金期限等原因，需要将武夷山汲涨持有的公司的股权以估值不低于公司最近一轮融资的投后估值转让给武夷山汲涨的关联公司。武夷山汲涨同意出售时，王剑平需确保股东会同意，否则，王剑平有义务按照武夷山汲涨关联方购买的价格向武夷山汲涨行使回购义务。且公司和王剑平保证，武夷山汲涨向武夷山汲涨关联方出让股权后，武夷山汲涨关联方享受武夷山汲涨的所有相同权益	未触发	终止（附条 件恢复）
10	转让限 制	武夷山汲涨持有公司股权期间，王剑平不得早于武夷山汲涨转让其持有的公司股权，除非用于补充公司注册资本金、转让给员工持股平台并应得到武夷山汲涨书面同意	按照约定 执行	现行有效

11	共同销售权	除本协议另有约定外，如王剑平向公司股东以外的第三方转让或出售其持有的公司股权，在同等的价格和条件下，武夷山汲涨有权按照持股比例向该第三方出售股权	未触发	现行有效
----	-------	--	-----	------

注：“终止（附条件恢复）”是指股东特殊权利条款自全国股转公司受理本次挂牌申请之日起终止，如发生下列情形之一，则前述股东特殊权利条款恢复效力：（1）公司本次挂牌申请因任何原因被撤回；（2）公司本次挂牌申请被监管部门或全国股转公司作出终止审核决定、被否决或不予（撤销）注册；（3）从全国股转系统终止挂牌（公司终止挂牌同时在投资方认可的证券交易所提交上市申请并获受理的除外）；（4）监管部门或全国股转公司对本次挂牌予以核准或注册后被撤销，或者公司未在核准或注册文件有效期内完成挂牌。本问题回复后续表格中“终止（附条件恢复）”亦同前述释义。

（2）2021年3月，武夷山黑橡树、诸暨鑫锆增资入股约定的股东特殊权利条款

2020年12月，武夷山黑橡树、诸暨鑫锆分别与公司、王剑平签署《增资扩股协议》《关于<增资扩股协议>之补充协议》，前述《增资扩股协议》《关于<增资扩股协议>之补充协议》约定的武夷山黑橡树、诸暨鑫锆享有的股东特殊权利条款履行或终止情况如下：

序号	股东特殊权利	主要内容	履行情况	终止情况
1	回购权	如果公司不能于2023年6月30日之前向中国大陆证券交易所提交上市申请文件，或通过协商在6个月内未达成转换上市方式和地点的一致意见的，武夷山黑橡树、诸暨鑫锆有权在2023年6月30日起的6个月内提出要求公司按照约定的价格回购武夷山黑橡树、诸暨鑫锆所持有的所有股权	未要求回购	终止，并确认相关条款已失去效力且不存在任何效力恢复的安排
2	反摊薄保护权	武夷山黑橡树、诸暨鑫锆有权按比例参与公司未来上市前所有的股票发行（或者有权获得这些有价证券或者可转股权凭证或者可兑换股票），武夷山黑橡树、诸暨鑫锆有权按照与第三方融资相同的条款和条件基于其持股比例优先认购新增股权	未触发	终止（附条件恢复）
3	优先认购、购买权	如遇公司进行新的增资，或部分股东出售股权的情况，在同等的价格和条件下，武夷山黑橡树、诸暨鑫锆有购买优先权	未触发	终止（附条件恢复）

		自本协议生效之日起，武夷山黑橡树、诸暨鑫锆作为标的公司股东，在标的公司新增资本或者进行后续融资时，武夷山黑橡树、诸暨鑫锆有权按照与第三方融资相同的条款和条件基于其持股比例优先认购全部或部分该新增股权		
4	排他性和非竞争性	公司的管理团队在公司存续期内不得从事或投资与其他任何有直接和竞争的业务	按照约定执行	终止（附条件恢复）
5	关键人物保险及关键员工协议	公司针对选定创始人及关键雇员实行关键人物保险政策，该保险由公司支付，该保险的实施由公司董事会决定 公司的关键雇员必须与公司签订服务协议，其应包括但不限于上述的保密和非竞争条款及其他经协商同意的条款	按照约定执行	终止（附条件恢复）
6	知情权及独立审查权	武夷山黑橡树、诸暨鑫锆有权要求征询公司相关的任何信息和资料，除非该等资料涉及公司的高度机密或专有信息，并且该等信息披露将被证明有损公司利益；并有权向管理层征询各种公司信息。约定的运营、交易统计及财务信息必须在规定时间内提供给投资者。有权按照约定查阅会计资料，并在特定情况下聘请会计师事务所对公司进行审计	按照约定执行	终止（附条件恢复）
7	关键事项和重大交易	对于约定的关键事项和重大交易，须按公司章程经股东会/董事会通过方可进行	按照约定执行	终止（附条件恢复）
8	清算优先权	任何一个股东可以提议公司清算（但不包括王剑平），公司清算决议须经公司股东会代表 2/3 以上表决权的股东通过。如王剑平强行动议并通过股东会决议决定解散公司并进行清算（无论该等决议事后是否被认定无效或被撤消），在现有股东结构不变情形下，遵照法律规定，再有剩余财产可供分配时，武夷山黑橡树、诸暨鑫锆优先于其他股东	未触发	终止（附条件恢复）
9	股东出售权	在武夷山黑橡树、诸暨鑫锆完成本次增资完成之后，如武夷山黑橡树、诸暨鑫锆需要将武夷山黑橡树、诸暨鑫锆持有的目标公司的股权以估值不低于公司最近一轮融资的投后估值转让给武夷山黑橡树、诸暨	未触发	终止（附条件恢复）

		鑫锆的关联公司（非公司股东）。武夷山黑橡树、诸暨鑫锆同意出售时，公司需确保股东会同意，否则，公司有义务按照武夷山黑橡树、诸暨鑫锆关联方购买的价格向武夷山黑橡树、诸暨鑫锆行使回购义务。且公司保证，武夷山黑橡树、诸暨鑫锆向武夷山黑橡树、诸暨鑫锆关联方出让股权后，武夷山黑橡树、诸暨鑫锆关联方享受武夷山黑橡树、诸暨鑫锆的所有相同权益。受让股权之武夷山黑橡树、诸暨鑫锆关联方也应无条件继承武夷山黑橡树、诸暨鑫锆在本协议项下的所有义务		
10	转让限制	武夷山黑橡树、诸暨鑫锆持有公司股权期间，王剑平不得早于武夷山黑橡树、诸暨鑫锆转让其持有的公司股权，除非用于补充公司注册资本金、转让给员工持股平台并应得到武夷山黑橡树、诸暨鑫锆书面同意。	按照约定执行	现行有效
11	共同销售权	除本协议另有约定外，如王剑平向公司股东以外的第三方转让或出售其持有的公司股权，在同等的价格和条件下，武夷山黑橡树、诸暨鑫锆有权按照持股比例向该第三方出售股权。	未触发	现行有效
12	优先购买权	在标的公司完成合格上市前，如王剑平或公司的员工持股平台提出（直接或间接）转让其持有公司的股权，武夷山黑橡树、诸暨鑫锆有权根据该股东发出的书面转让通知中规定的条款和条件按照武夷山黑橡树、诸暨鑫锆持有的股权比例向该股东优先受让上述拟转让股权。但是由于实施员工持股计划发生的股权转让不在此行列	未触发	现行有效

(3) 2021年6月，武夷山云富与公司、王剑平增资入股约定的股东特殊权利条款

2021年4月，武夷山云富与公司、王剑平签署《杭州优云科技有限公司增资扩股协议》，前述《增资扩股协议》约定的武夷山云富享有的股东特殊权利条款履行或终止情况如下：

序号	股东特殊权利	主要内容	履行情况	终止情况
----	--------	------	------	------

1	反摊薄保护权	武夷山云富有权按比例参与公司未来上市前所有的股票发行（或者有权获得这些有价证券或者可转股权凭证或者可兑换股票），武夷山云富有权按照与第三方融资相同的条款和条件基于其持股比例优先认购新增股权	未触发	终止（附条件恢复）
2	优先认购、购买权	如遇公司进行新的增资，或部分股东出售股权的情况，在同等的价格和条件下，武夷山云富有购买优先权 自本协议生效之日起，武夷山云富作为标的公司股东，在标的公司新增资本或者进行后续融资时，武夷山云富有权按照与第三方融资相同的条款和条件基于其持股比例优先认购全部或部分该新增股权	未触发	终止（附条件恢复）
3	排他性和非竞争性	公司的管理团队在公司存续期内不得从事或投资与其他任何有直接和竞争的业务	按照约定执行	终止（附条件恢复）
4	关键人物保险及关键员工协议	公司针对选定创始人及关键雇员实行关键人物保险政策，该保险由公司支付，该保险的实施由公司董事会决定 公司的关键雇员必须与公司签订服务协议，其应包括但不限于上述的保密和非竞争条款及其他经协商同意的条款	按照约定执行	终止（附条件恢复）
5	知情权及独立审查权	武夷山云富有权要求征询公司相关的任何信息和资料，除非该等资料涉及公司的高度机密或专有信息，并且该等信息披露将被证明有损公司利益；并有权向管理层征询各种公司信息。约定的运营、交易统计及财务信息必须在规定时间内提供给投资者。有权按照约定查阅会计资料，并在特定情况下聘请会计师事务所对公司进行审计	按照约定执行	终止（附条件恢复）
6	关键事项和重大交易	对于约定的关键事项和重大交易，须按公司章程经股东会/董事会通过方可进行	按照约定执行	终止（附条件恢复）
7	清算优先权	任何一个股东可以提议公司清算（但不包括王剑平），公司清算决议须经公司股东会代表 2/3 以上表决权的股东通过。如王剑平强行动议并通过股东会决议决定解散公司并进行清算（无论该等决议事后是否	未触发	终止（附条件恢复）

		被认定无效或被撤销)，在现有股东结构不变情形下，遵照法律规定，再有剩余财产可供分配时，武夷山云富优先于其他股东		
8	股东出售权	在武夷山云富完成本次增资完成之后，如武夷山云富需要将武夷山云富持有的目标公司的股权以估值不低于公司最近一轮融资的投后估值转让给武夷山云富的关联公司（非公司股东）。武夷山云富同意出售时，公司需确保股东会同意，否则，公司有义务按照武夷山云富关联方购买的价格向武夷山云富行使回购义务。且公司保证，武夷山云富向武夷山云富关联方出让股权后，武夷山云富关联方享受武夷山云富的所有相同权益。受让股权之武夷山云富关联方也应无条件继承武夷山云富在本协议项下的所有义务	未触发	终止（附条件恢复）
9	转让限制	武夷山云富持有公司股权期间，王剑平不得早于武夷山云富转让其持有的公司股权，除非用于补充公司注册资本金、转让给员工持股平台并应得到武夷山云富书面同意。	按照约定执行	现行有效
10	共同销售权	除本协议另有约定外，如王剑平向公司股东以外的第三方转让或出售其持有的公司股权，在同等的价格和条件下，武夷山云富有权按照持股比例向该第三方出售股权。	未触发	现行有效
11	优先购买权	在标的公司完成合格上市前，如王剑平或公司的员工持股平台提出（直接或间接）转让其持有公司的股权，武夷山云富有权根据该股东发出的书面转让通知中规定的条款和条件按照武夷山云富持有的股权比例向该股东优先受让上述拟转让股权。但是由于实施员工持股计划发生的股权转让不在此行列	未触发	现行有效

（4）2023年12月，中信证券投资、嘉兴崛盛峰毅、中信城西、杭州高新科创增资入股约定的股东特殊权利条款以及2025年9月，诸暨鑫锴受让中信城西所持公司股份承继的股东特殊权利条款

2023年12月，中信城西与公司、王剑平分别签署《增资扩股协议》《关

于<增资扩股协议>之补充协议》，约定了相关股东特殊权利条款。2025年9月，中信城西分别与王剑平、诸暨鑫锴签署《关于优云科技股份有限公司之股权转让协议》，将其所持公司70.0256万股、25.1124万股股份分别转让给王剑平、诸暨鑫锴，诸暨鑫锴按其受让股份数量承继原中信城西在其《增资扩股协议》《关于<增资扩股协议>之补充协议》中的股东权利义务。中信城西退出持有公司股份后，不再享有对公司的股东特殊权利。

中信证券投资、嘉兴崛盛峰毅、杭州高新科创、诸暨鑫锴享有的股东特殊权利条款履行或终止情况如下（中信证券投资、嘉兴崛盛峰毅、杭州高新科创、诸暨鑫锴在下表中合称“投资方”，其中，诸暨鑫锴仅依照其自中信城西受让股份数量承继原中信城西在其《增资扩股协议》《关于<增资扩股协议>之补充协议》中的股东权利义务）：

序号	股东特殊权利	主要内容	履行情况	终止情况
1	回购权	如公司未能在2026年12月31日前完成合格上市，则投资方在2027年1月1日至2027年12月31日期间（下称“回购权行使期限”）享有回售权（也称“回购权”），即在回购权行使期限内有权要求公司（为“回购义务人”）按照约定的价格回购和/或受让投资方所持有的全部或部分公司股权（包括投资方通过行使本次交易文件项下相关权利获得的股权/股份/权益，以及因公司发生重组等事项而持有的转换而来的股权/股份/权益）	未触发	终止，且自始无效，不存在任何效力恢复的安排
2	对担保事项的限制	公司、王剑平承诺，未经投资方同意：公司不得为其股东、实际控制人及该等股东、实际控制人的关联方提供担保；公司不得为其持股低于百分之五十的关联方、任何非法人单位或个人提供担保；公司对外担保总额不得超过最近一个会计年度合并会计报表净资产的百分之五十；公司不得为资产负债率超过百分之七十的担保对象提供债务担保	按照约定执行	终止（附条件恢复）
3	知情权	投资方享有作为股东所享有的对公司经营管理的知情权和进行监督的权利，投资方有权取得公司财务、管理、经营、市场或	按照约定执行	终止（附条件恢复）

		其它方面的信息和资料，投资方有权向公司管理层提出建议并听取管理层关于相关事项的汇报。公司应按时提供给投资方约定资料和信息		
4	资产转让限制	未经投资方书面同意，公司不得转让主营业务资产（包括但不限于实物资产以及专利、商标、专有技术等无形资产），或者以不合理的价格授权他人使用	按照约定执行	终止（附条件恢复）
5	竞业禁止和全职工作	未经投资方书面同意，所有同公司现有经营有关的业务应由公司或其控股子公司经营，王剑平不得直接或间接以任何形式从事与公司业务相同、相似或相关联的业务，同时，公司应按照相关约定与董事、监事、高级管理人员、管理层的其他主要成员及核心技术人员签署相关竞业禁止协议	按照约定执行	终止（附条件恢复）
6	后序投资者进入的限制和最优惠权	引进后序投资者，应确保后序投资者的投资条件和投资价格不得优于本次交易文件投资方的投资条件和投资价格。在征得投资方同意后，书面同意后，其投资条件或投资价格可优于本次交易的投资方投资条件或投资价格，在此情况下：投资方自动享有该等更优惠投资条件，且有权要求王剑平和/或公司按照约定向投资方进行补偿	未触发	终止（附条件恢复）
7	优先清算权	公司发生清算事件时，在公司资产根据法律规定的优先顺序支付清算费用和偿还公司债务（如有，包括有关员工及税务责任）后，投资方有权按照约定优先于本补充协议其他各方获得优先分配；公司发生视同清算事件时，投资方亦无条件对该等事件中获得的所有资产及收益（“出售收益”）享有优先清算权，其他各方应当且应当促使视同清算事件中获得出售收益的主体执行上述分配原则，并促使有义务支付对价的主体，优先将该等对价支付/交付给投资方，直至投资方获得出售优先额。	未触发	终止（附条件恢复）
8	股权处分限制	公司完成合格上市前，除以下不受限股权转让情形外，未经投资方书面同意，王剑平不得直接或间接转让其所持有的部分或全部公司股权或进行股权质押等任何其它设置权利负担的行为：	按照约定执行	现行有效

		<p>(1) 王剑平为实施公司员工激励计划而实施的股权转让;</p> <p>(2) 在员工激励计划外, 王剑平转让不超过本补充协议生效日公司已发行股权5%的股权。</p>		
9	共同出售权	<p>王剑平经投资方同意向第三方(包括行使优先购买权而受让股权的主体)直接或间接转让公司股权(不包括前述不受限股权转让)的, 投资方有共同出售权, 即有权按照王剑平与第三方达成的价格与条件, 与其他共售权人(如涉及)一同向第三方转让股权, 每一共售权人有权出售的股权为: 王剑平拟转让股权数量×该共售权人届时实缴的公司股权比例/(全部共售权人届时实缴的公司股权比例+王剑平届时实缴的公司股权比例), 其他各方应配合投资方完成共同出售。如届时第三方拒绝投资方行使共售权, 或者要求投资方承担超出财务投资人角色的责任(例如就公司经营和资产状况等作出承诺、承担回购等义务), 无论该等责任是否属于前述“王剑平与第三方达成的价格与条件”的一部分, 王剑平应当先按照前述价格与条件(但不包括“超出财务投资人角色的责任”)收购投资方行使共售权对应的股权, 否则不得向该第三方转让股权</p>	未触发	现行有效
10	股东出售权	<p>投资方向其关联方转让和出售其持有的公司的全部或部分股权, 各方同意就此放弃优先购买权并配合完成相关手续</p>	未触发	现行有效

2、履行或终止过程中是否存在纠纷, 是否存在损害公司及其他股东利益的情形, 是否对公司经营产生不利影响

公司及公司股东未因股权投资相关协议的签署、履行或其他事项发生任何争议或纠纷, 亦不存在任何潜在争议或纠纷。

综上, 在关于公司的特殊投资条款的履行或终止过程中不存在纠纷, 不存在损害公司及其他股东利益的情形, 不会对公司经营产生不利影响。

（三）说明是否存在附条件恢复的条款，如存在，以列表形式列示附条件恢复的条款的具体内容，说明具体恢复条件，恢复后是否符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定。

公司股东享有的附条件恢复的股东特殊权利条款具体内容详见本题回复“一、公司说明”之“（二）说明特殊投资条款的履行或终止情况，履行或终止过程中是否存在纠纷，是否存在损害公司及其他股东利益的情形，是否对公司经营产生不利影响”之“1、特殊投资条款的履行或终止情况”统计表格中列标题“终止情况”所载内容为“终止（附条件恢复）”相应行所述。

根据公司历次增资、股权转让相关协议文件，公司及公司股东于 2025 年 9 月共同签署的《股东特殊权利终止协议》的相关约定，公司股东享有的附条件恢复的股东特殊权利条款自全国股转公司受理公司股票在本次挂牌申请之日起终止，如发生下列情形之一，则前述股东特殊权利条款恢复效力：（1）公司本次挂牌申请因任何原因被撤回；（2）公司本次挂牌申请被监管部门或全国股转公司作出终止审核决定、被否决或不予（撤销）注册；（3）从全国股转系统终止挂牌（公司终止挂牌同时在投资方认可的证券交易所提交上市申请并获受理的除外）；（4）监管部门或全国股转公司对本次挂牌予以核准或注册后被撤销，或者公司未在核准或注册文件有效期内完成挂牌。

综上，公司股东享有的附条件恢复的股东特殊权利条款不会在公司申请挂牌及公司在股转系统挂牌期间恢复效力，不存在违反《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的情况。

（四）结合回购触发的可能性、尚未触发的特殊投资条款涉及的资金金额、回购方各类资产情况，具体测算触发回购条款时回购方是否具备独立支付能力，是否可能因回购行为影响公司控制权的稳定性，是否对公司产生重大不利影响

根据公司历次增资、股权转让相关协议文件，公司及公司股东于 2025 年 9 月共同签署的《股东特殊权利终止协议》的相关约定，截至本回复出具之日，关于公司的对赌回购相关条款已无条件终止或由各方确认已失去效力且不附带任何效力恢复安排，不涉及可能触发回购的情况。

二、中介机构核查程序及核查意见

(一) 主办券商、律师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

(1) 查阅公司历次增资、股权转让相关协议文件；查阅公司及公司股东签署的《关于杭州优云科技股份有限公司股东特殊权利的协议》；

(2) 查阅公司股东填写的调查表；访谈公司董事会秘书，了解特殊投资条款的履行及终止情况；

(3) 通过中国裁判文书网、中国执行信息公开网、企查查等网站查询是否存在涉及公司特殊投资条款的诉讼。

2、核查意见

(1) 公司特殊投资条款已如实列示，特殊投资条款的清理符合《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》规定。

(2) 特殊投资条款的履行或终止不存在纠纷，不存在损害公司及其他股东利益的情形，对公司经营未产生不利影响

(3) 附条件恢复的条款已如实列示，不存在违反《挂牌审核业务规则适用指引第 1 号》的情况。

(4) 公司的对赌回购相关条款已无条件终止或由各方确认已失去效力且不附带任何效力恢复安排，不涉及可能触发回购的情况。

问题 4.关于经营业绩

根据申报文件，报告期内，公司实现营业收入分别为 130,163.48 万元、168,755.87 万元和 46,897.51 万元；报告期各期，公司综合毛利率分别为 19.60%、17.87%和 18.05%。

请公司：（1）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）、云综合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；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；说明 IDC 综合服务收入按照时段法确认是否谨慎、合理，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，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；说明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；（2）列表说明报告期各期前五名客户的合作背景、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，公司与主要客户合作的稳定性，客户流失对公司经营业绩的影响以及应对策略；（3）结合公司与中国移动、中国电信、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，说明上述客户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；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，交易的必要性、合理性，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；（4）说明公司报告期各期云综合服务业务的客户数量、项目制和非项目制业务的金额占比，列示报告期各期项目制业务前十大项目的名称、客户、合同签订时间、合同金额、开始时间、验收时间、收入及占比毛利率、具体收入确认相关依据及凭证情况、期末应收账款及回款情况等；结合合同履行成本情况，说明划分为存货和非流动资产的依据，是否存在长期未结转或与客户存在争议的情形，如是，请说明原因及是否存在减值风险；（5）结合公司主要客户、终端客户分

布情况、产品销售半径、同行业可比公司情况等，分析说明公司华东地区的销售收入占比较高的原因及合理性；（6）按回款方类型列表说明报告期内公司第三方回款的金额及占比情况，是否存在同一回款方为不同客户回款的情况，公司与第三方回款相关的内部控制制度是否健全且得到有效执行；（7）结合报告期各期主要明细产品、带宽、IP、机柜成本、人工、项目成本等变化情况及对毛利率具体影响，量化分析各细分产品毛利率波动的原因及合理性；结合产品结构、成本构成、市场定位等，量化分析公司综合毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；量化分析报告期经营活动现金流量与净利润存在差异的原因及合理性；（8）结合公司所处行业及行业周期性、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况，说明公司经营业绩的可持续性。

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；说明公司针对客户使用量是否存在平台系统及相关内控制度的核查情况，是否经过 IT 审计，如有，请说明具体审计情况及意见；说明对营业收入执行的程序，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、公司说明

（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）、云综合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；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；说明 IDC 综合服务收入按照时段法确认是否谨慎、合理，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，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；说明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

1、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）、云综合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 IDC 综合服务收入（区分固定合同、敞口合同）、云综合服务等各项收入确认的具体原则、时点、依据及其恰当性，收入确认时点与合同约定一致

报告期各期，公司收入主要包括 IDC 综合服务收入、云综合服务和其他收入。各类业务的业务模式、合同约定情况以及收入确认方式及依据等情况如下：

项目	IDC 综合服务收入		云综合服务和其他收入		
	固定合同	敞口合同	非项目制固定合同	非项目制敞口合同	项目制合同
业务模式	划分为两类业务模式：一类是边缘节点服务；一类是数据中心服务		以公司自主研发的安全云平台为基础，涵盖 CDN、安全云和算力服务		
合同约定的服务内容	提供机房环境、互联网接入服务所需的软硬件设备供应、网络联通保障、设备验收、带宽租用以及 IP 地址租用等服务		为客户提供云主机、云存储、云网络等非定制化服务，以及 CDN 服务和计算资源的租赁服务		为客户提供定制化的云计算、政务云、专有云等服务
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	按照合同总价按期支付费用	约定云主机，云技术服务，云资源结算单价，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	时段法	时段法	时点法

项目	IDC 综合服务收入		云综合服务和其他收入		
	固定合同	敞口合同	非项目制固定合同	非项目制敞口合同	项目制合同
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收入	每月末以经客户确认的实际使用量和合同约定的单价确认收入	按照合同约定采用直线法在服务期限内按月平均确认收入	每月末以经客户确认的实际使用量和合同约定的单价确认收入	根据约定的内容提供相应产品或服务，在项目已实施完成并经客户验收或者服务已经提供并经客户确认后确认收入
收入确认依据	合同约定的总金额及服务期限	客户确认的结算单	合同约定的总金额及服务期限	客户确认的结算单	客户验收单

报告期内，公司在为客户提供 IDC 综合服务业务和云综合非项目制及其他业务时，客户在公司履约合同义务的同时，能够取得并消耗公司履约所带来的经济利益。因此，将 IDC 综合服务业务和云综合非项目制及其他业务归属于在某一时段内履行的履约义务。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收入；对于敞口合同，每月末以经客户确认的实际使用量和合同约定的单价确认收入，符合企业会计准则的相关规定，具备恰当性。

云综合服务中的项目制业务属于在某一时点履行的履约义务。在公司履约义务过程中，客户无法取得并消耗公司履约所带来的经济利益，同时，对于所有合同，公司在整个合同期间内均无权就累计已完成的履约部分收取款项。因此，公司将云综合服务中的项目制业务归属于在某一时点履行的履约义务，根据客户验收或确认作为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。

(2) 公司收入确认政策与同行业可比公司不存在明显差异

报告期内，公司收入确认政策与同行业可比公司不存在明显差异，具体对比情况如下：

公司	收入确认政策
首都在线	(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
光环新网	(1) 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。
数据港	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
奥飞数据	(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
优云科技	(1) IDC 综合服务收入对于固定合同, 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) 云综合服务和其他项目制业务: 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。非项目制业务: 根据约定的内容提供相应产品或服务, 在项目已实施完成并经客户验收, 或者服务已经提供并经客户确认后确认收入

由上表可知, 与同行业可比公司披露的收入确认政策相比, 对于 IDC 服务业务, 上述公司均根据合同约定单价及经双方确认后的 IDC 结算单确认收入; 对于云综合服务其他非项目业务, 光环新网根据合同约定单价及经双方确认的使用量确认收入, 公司的收入确认政策与同行业可比公司一致。

综上所述, 公司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。

2、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

(1) 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

公司 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集中在收费模式、结算方式和结算依据不同，其中：

固定合同即合同约定单价及使用总量，该模式下一般约定数量或服务期限、单价、总价等信息，并在服务期内按期收取费用，其结算依据为合同约定的总价及服务期限。该模式下收入按照合同约定采用直线法在服务期限内按月平均确认。

敞口合同即仅约定单价，不具体约定使用总量，该模式下一般按在次月初经双方确认的客户实际使用量，并按约定单价计算并确认相应收入。

上述两种分类的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

(2) 报告期内固定合同及敞口合同确认收入的金额及占比

报告期各期，公司 IDC 业务中以与客户签订的敞口合同业务为主，固定合同占比较低。随着公司大客户合作力度的增强，固定合同收入及占比有所下降。两种类型的收入及占比情况如下：

单位：万元

类别	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	收入金额	占比（%）	收入金额	占比（%）	收入金额	占比（%）
敞口合同	41,236.83	95.10	145,514.11	92.49	103,542.75	91.56
固定合同	2,125.56	4.90	11,817.18	7.51	9,546.38	8.44

类别	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	收入金额	占比(%)	收入金额	占比(%)	收入金额	占比(%)
合计	43,362.39	100.00	157,331.29	100.00	113,089.13	100.00

3、说明 IDC 综合服务收入按照时段法确认是否谨慎、合理，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，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) 公司 IDC 综合服务收入按照时段法确认谨慎、合理，与同行业可比公司不存在差异

公司 IDC 综合服务收入按照时段法确认谨慎、合理，与同行业可比公司不存在差异。具体分析详见本回复（一）1 之说明。

(2) 说明相关履约进度如何确认及收入确认的具体依据

IDC综合服务履约进度采用产出法进行确认，公司根据合同条款约定履行相关义务，客户定期就公司已交付或完成服务进行确认，且合同约定了相关单价，因此公司选择经客户确认的IDC资源使用量、服务期限即产出法确定履约进度，具体依据为客户确认的结算单、合同约定服务期限。

根据《企业会计准则第14号——收入》第十二条规定：“对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约

进度不能合理确定的除外。企业应当考虑商品的性质，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。其中，产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度；投入法是根据企业为履行履约义务的投入确定履约进度。”

根据《企业会计准则第14号——收入》应用指南规定：“产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度的方法，通常可采用实际测量的完工进度、评估已实现的结果、已达到的里程碑、时间进度、已完工或交付的产品等产出指标确定履约进度”。

公司履约进度确认方法，符合《企业会计准则第14号——收入》及应用指南的相关规定。

(3) 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

公司主要客户为头部互联网企业、知名云计算企业以及三大电信基础运营商，主要客户内部控制规范，报告期内业务合同均是公司与客户根据业务实际内容平等协商后签订，不存在调整合同约定调节收入确认的情形。

4、说明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

(1) 公司带宽复用率与同行业可比公司存在的差异及原因

公司带宽复用率与同行业可比公司比较如下：

公司名称	年度	带宽复用率
首都在线	2023年1-9月	113.00%
	2022年度	113.00%
	2021年度	111.00%
首页科技	2023年度	113.43%
	2022年度	108.31%
优云科技	2025年1-3月	113.17%
	2024年度	111.26%
	2023年度	114.32%

注：同行业可比公司光环新网、数据港、奥飞数据未披露相近年度的带宽复用率，因此不做列示

报告期各期，公司带宽复用率分别为114.32%、111.26%和113.17%，保持相对稳定。经查询公开信息，公司与首都在线、首页科技披露的相近年度的带宽复用率整体接近，不存在重大差异。

(2) 提高带宽复用率的措施

为保持竞争优势，公司持续从客户结构、资源结构、流量调度算法和流量控制技术等方面进行优化,以此来提高带宽复用率，包括：

①建立用户画像数据库，预描客户及业务画像，深度分析各类客户以及旗下各种业务类型的流量模型，结合算法，优化客户结构以达到复用目的；

②建立自动化资源配置分析系统，匹配客户画像，分析最优资源配置结构，最大程度以达到客户及资源契合度，为调度提供更大的使用率优化空间；

③在现有资源以及客户情况下，计算出最优流量调度规则，充分利用资源配置带来的使用率优化空间；

④在算法优化的同时，提升技术方案，更精细化进行流量数据控制，尽可能贴近算法带来的最佳优化效果。

(二) 列表说明报告期各期前五名客户的合作背景、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，公司与主要客户合作的稳定性，客户流失对公司经营业绩的影响以及应对策略；

1、列表说明报告期各期前五名客户的合作背景、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：

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额（万元）	占比
2025年1月—3月					
1	腾讯	否	IDC 综合服务、云综合服务	13,110.26	27.96%
2	阿里云	否	IDC 综合服务、云综合服务	6,862.37	14.63%
3	中国移动	否	IDC 综合服务、云综合服务	3,689.94	7.87%
4	火焰云	否	IDC 综合服务、云综合服务	3,323.73	7.09%
5	金山云	否	IDC 综合服务、云综合服务	2,582.02	5.51%
合计		-	-	29,568.33	63.05%
2024年度					
1	腾讯	否	IDC 综合服务、云综合服务	55,177.28	32.70%
2	阿里云	否	IDC 综合服务、云综合服务	22,653.67	13.42%
3	火焰云	否	IDC 综合服务、云综合服务	11,671.10	6.92%
4	金山云	否	IDC 综合服务	8,752.20	5.19%
5	海瑞网络	否	IDC 综合服务、云综合服务	8,483.65	5.03%
合计		-	-	106,737.91	63.25%
2023年度					
1	腾讯	否	IDC 综合服务、云综合服务	38,082.52	29.26%
2	阿里云	否	IDC 综合服务、云综合服务	13,303.18	10.22%

序号	客户名称	是否关联方	销售内容	金额（万元）	占比
3	中国电信	否	IDC 综合服务、云综合服务	6,359.64	4.89%
4	中国联通	否	IDC 综合服务、云综合服务	6,025.44	4.63%
5	金山云	否	IDC 综合服务	5,902.54	4.53%
合计		-	-	69,673.32	53.53%

注 1：深圳市腾讯计算机系统有限公司、腾讯云计算（北京）有限责任公司共同受到同一主体的控制，合并披露为腾讯。

注 2：阿里云计算有限公司、百年云启（上海）网络科技有限公司共同受到同一主体的控制，合并披露为阿里云，下同；

注 3：中国移动通信集团广东有限公司清远分公司、中移（苏州）软件技术有限公司共同受到同一主体的控制，合并披露为中国移动。

注 4：浙江海瑞网络科技有限公司、湖州瑞云信息科技有限公司共同受到同一主体的控制，合并披露为海瑞网络。

注 5：中国电信股份有限公司舟山分公司、中国电信股份有限公司台州分公司、中国电信股份有限公司泉州分公司、天翼云科技有限公司浙江分公司、中国电信股份有限公司福建分公司、中国电信股份有限公司绍兴分公司、中国电信股份有限公司厦门分公司、中国电信股份有限公司常州分公司、中国电信股份有限公司杭州萧山区分公司、中国电信股份有限公司湖州分公司、中国电信股份有限公司杭州分公司、中国电信股份有限公司金华分公司、天翼云科技有限公司、中国电信股份有限公司温州分公司、浙江中通通信有限公司共同受到同一主体的控制，合并披露为中国电信。

注 6：中国联合网络通信有限公司台州市分公司、中国联合网络通信有限公司湖州市分公司、中国联合网络通信有限公司浙江省分公司、联通数字科技有限公司浙江省分公司、中国联合网络通信有限公司金华市分公司、中国联合网络通信有限公司杭州市分公司、中国联合网络通信有限公司长沙市分公司、中国联合网络通信有限公司绍兴市分公司共同受到同一主体的控制，合并披露为中国联通。

报告期各期前五名客户的合作背景、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		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
腾讯	深圳市腾讯计算机系统有限公司	2020年12月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	签框架合同+资源启用计费函+报价表。框架合同一般签两年，到期续签，资源启用计费函按需签署	持续履约中
	腾讯云计算（北京）有限责任公司	2021年2月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销		市场化定价	根据需求持续合作	签框架合同+资源启用计费函+报价表。框架合同一般签两年，到期续签，资源启用计费函按需签署	持续履约中
阿里云	阿里云计算有限公司	2018年11月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一年一签，到期续签	持续履约中
	百年云启（上海）网络科技有限公司	2023年3月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销		市场化定价	根据需求持续合作	一年一签，到期续签	持续履约中
中国移动	中国移动通信集团广东有限公司清远分公司	2024年11月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一年一签，到期续签	持续履约中
	中移（苏州）软件技术有限公司	2021年6月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	云综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一年一签，到期续签	持续履约中
海瑞网络	浙江海瑞网络科技有限公司	2019年7月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	①框架合同+订单，一年一签；②资源合同，一年一签，到期续签；③资源合同，一签一年，到期自动顺延1年，顺延次数不限	持续履约中

客户名称		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
	湖州瑞云信息科技有限公司	2021年7月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销		市场化定价	根据需求持续合作	①签框架合同+资源启用计费函+报价表。框架合同一年一签，到期续签，资源启用计费函按需签署； ②资源合同，一签一年，到期自动顺延1年，顺延次数不限	持续履约中
中国 电信	中国电信股份有限公司舟山分公司	2022年10月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	云综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	按需签署，合同有限期直至双方完全履行完成义务	持续履约中
	中国电信股份有限公司台州分公司	2020年10月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	云综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一签五年，到期续签	持续履约中
	中国电信股份有限公司泉州分公司	2023年11月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一签一年，到期自动续展，续展次数不受限制	持续履约中
	天翼云科技有限公司浙江分公司	2018年11月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一签一年，到期自动顺延1年，顺延次数不限	持续履约中
	中国电信股份有限公司福建分公司	2020年9月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一签五年，到期续签	持续履约中
	中国电信股份有限公司绍兴分公司	2023年10月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	云综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	按需签署，合同有限期直至双方完全履行完成义务	持续履约中

客户名称	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
中国电信股份有限公司厦门分公司	2024年4月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一年一签，到期续签	持续履约中
中国电信股份有限公司常州分公司	2019年11月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	云综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	按需签署	持续履约中
中国电信股份有限公司杭州萧山区分公司	2022年3月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	云综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	合同一签五年，到期续签	持续履约中
中国电信股份有限公司湖州分公司	2023年3月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一签一年，到期续签	持续履约中
中国电信股份有限公司杭州分公司	2023年9月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一签一年，到期续签	持续履约中
天翼云科技有限公司	2023年4月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一签三年，到期续约	持续履约中
中国电信股份有限公司温州分公司	2023年12月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	按需签署，合同有限期直至双方完全履行完成义务	持续履约中
浙江中通通信有限公司	2024年3月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	云综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	按需签署，合同有限期直至双方完全履行完成义务	持续履约中

客户名称		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
中国联通	中国联合网络通信有限公司台州市分公司	2020年10月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一签一年，到期自动顺延1年，顺延次数不限	持续履约中
	中国联合网络通信有限公司湖州市分公司	2019年11月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一签一年，到期自动顺延1年，顺延次数不限	持续履约中
	中国联合网络通信有限公司浙江省分公司	2021年11月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一签一年，到期自动顺延1年，延续次数不超过五次，到期续签	持续履约中
	联通数字科技有限公司浙江省分公司	2022年1月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	按需签署，合同有限期直至双方完全履行完成义务	持续履约中
	中国联合网络通信有限公司金华市分公司	2021年3月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一签一年，到期自动顺延1年，顺延次数不限	持续履约中
	中国联合网络通信有限公司杭州市分公司	2022年6月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	云综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一签一年，到期续签	持续履约中
	中国联合网络通信有限公司长沙市分公司	2023年5月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	云综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	按需签署，合同有限期直至双方完全履行完成义务	持续履约中
	中国联合网络通信有限公司绍兴市分公司	2024年10月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	一签一年，到期续签	持续履约中

客户名称		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
金山云	北京金山云网络技术有限公司	2021年11月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	框架合同+订单，框架合同签三年、订单签一年，到期续签	持续履约中
火焰云	福建火焰云科技有限公司	2022年4月开始合作/同行业合作伙伴介绍	直销	IDC综合服务	市场化定价	根据需求持续合作	①框架合同+订单，一签三年，到期续签； ②资源合同，一年一签，到期续签	持续履约中

2、公司与主要客户合作的稳定性，客户流失对公司经营业绩的影响以及应对策略

公司主要客户为需要大规模数据计算、存储和传输的企业用户，其核心需求是获得高带宽、低时延、高可靠性的网络环境。国内具有海量数据需求的主要是少数几家头部互联网企业，如腾讯、字节跳动、阿里云、百度、京东等，IDC 服务的市场需求也因此呈现向龙头客户集中的趋势。此外，数据是头部互联网企业的核心竞争力之一，涉及的数据资产庞大且高度敏感，迁移带来的成本与风险较高，因此这类客户与 IDC 服务商一旦建立稳定合作关系，通常不会轻易更换供应商。公司与基础运营商的合作关系较为稳定，公司在为基础运营商提供服务过程中，凭借公司的技术与服务能力，弥补基础运营商的短板，进一步完善其服务体系。作为公司的重要客户，基础运营商在相关业务中对公司的技术与服务能力形成一定依赖。

为降低客户集中度带来的潜在风险，公司在保持与现有头部客户稳定合作关系的基础上，持续推进客户结构优化与区域市场拓展。公司凭借广泛的边缘节点布局，积极挖掘新兴领域客户，构建多层次、多行业的客户体系。与此同时，公司不断提升综合服务能力，围绕 IDC 综合服务与云综合服务，为客户提供一体化、定制化解决方案，进一步增强客户黏性与合作深度。通过建立完善的客户分级管理机制并动态跟踪客户需求变化，公司持续提升服务质量和响应效率，巩固长期合作关系，从而实现客户结构更加均衡，增强公司应对潜在客户流失的抗风险能力。

（三）结合公司与中国移动、中国电信、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，说明上述客户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；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，交易的必要性、合理性，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、结合公司与中国移动、中国电信、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，说明上述客户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) 公司与中国移动、中国电信、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

客户名称	合同主要条款	销售合同	采购合同
中国移动	合同标的	(1) 云平台建设 (2) 边缘网络加速服务	(1) 采购带宽、机柜、IP 地址 (2) 移动云业务
	业务模式	(1) 直接提供云平台建设的硬件设备及配套服务 (2) 直接提供三网边缘网络加速服务	(1) 采购 IDC 资源 (2) 采购移动云产品
	定价依据	按照市场价格定价	按市场价格定价
	信用政策	(1) 到货验收合格后支付合同金额的 70%，设备上线后支付合同金额的 20%，终验合格后支付合同金额的 10% (2) 在收到发票后 28 日内支付费用	付款周期为月付
	结算方式	(1) 按合同项下确定的合同总价由买方向卖方按合同约定方式及比例支付 (2) 公司每月将已确认的上一自然月使用量及服务金额发送给中国移动，中国移动在收到发票后 28 日内支付费用	(1) 按月计收月服务费，带宽按 95 峰值/包端口计费，机柜、IP 地址按数量以固定价格计费 (2) 服务费用根据订购资源产品使用时间、流量、点击数等进行计费出账，费用结算以自然月为周期
中国电信	合同标的	(1) 政务云设备及相关服务采购 (2) 直接销售带宽资源及服务	(1) 采购带宽、机柜、IP 地址 (2) CDN 服务 (3) 电路服务
	业务模式	(1) 直接提供政务云软硬件设备及相关服务 (2) 双方合作发展电信的政企类业务，包括且不限于云、物联网、ICT、IDC 等业务	(1) 采购 IDC 资源 (2) 采购 CDN 服务 (3) 采购电路服务
	定价依据	按照市场价格定价	按市场价格定价

客户名称	合同主要条款	销售合同	采购合同
	信用政策	<p>(1) 预付款：买方在与卖方签订正式商务合同后 15 个工作日内向乙方支付合同总金额 40% 的预付款。后付款：买方收到卖方提供的相应金额的符合国家规定的增值税专用发票、卖方发出的付款通知书原件后 15 日内，买方向卖方支付合同总价的 30%。</p> <p>验收付款：合同设备初验通过且收到卖方提供的如下单据后 15 日内，买方向卖方支付合同总价的 30% 的初验付款</p> <p>(2) 收到发票后 20 日内付款</p>	付款周期为月付
	结算方式	<p>(1) 按合同项下确定的合同总价由买方向卖方按合同约定方式及比例支付</p> <p>(2) 按实际使用的网络资源数量和约定价格计费，按月支付服务费</p>	<p>(1) 按月计收月服务费，带宽按 95 峰值/包端口计费，机柜、IP 地址按数量以固定价格计费</p> <p>(2) 约定 CDN 服务的每月结算单价，费用按实际使用量结算</p> <p>(3) 按月支付，每月固定金额。</p>
中国联通	合同标的	<p>(1) 直接销售带宽资源及服务</p> <p>(2) 数字吴兴基础资源平台建设</p>	<p>(1) 采购带宽、机柜、IP 地址</p> <p>(2) 电路服务</p>
	业务模式	<p>(1) 直接提供带宽资源及服务</p> <p>(2) 直接提供专有云软件和硬件设备及相关服务</p>	<p>(1) 采购 IDC 资源</p> <p>(2) 采购电路服务</p>
	定价依据	按照市场价格定价	按市场价格定价
	信用政策	<p>(1) 收到发票后 25 日内付款</p> <p>(2) 设备到货后并收到业主款项后次月支付至合同价的 70%，调试验收合格后并收到业主款项后次月支付至合同价的 95%，剩余 5% 在验收合格后一年内付清</p>	付款周期为月付
	结算方式	<p>(1) 计费按实际使用的网络资源数量和约定价格计费，按月支付服务费</p> <p>(2) 按合同项下确定的合同价按合同约定方式及比例支付</p>	<p>(1) 按月计收月服务费，带宽按 95 峰值/包端口计费，机柜、IP 地址按数量以固定价格计费</p> <p>(2) 按月支付，每月固定金额</p>

客户名称	合同主要条款	销售合同	采购合同
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、系统所需的硬件设备，并提供相关服务。	(1) 边缘节点服务 (2) 政务云项目相关硬件软件及云服务
	业务模式	直接销售 IDC 资源并提供服务	(1) 采购带宽 (2) 采购硬件、软件和服务
	定价依据	按照市场价格定价	(1) 按照阿里云官网价格折扣定价 (2) 按市场价格定价
	信用政策	收到发票后 30 个工作日内支付	(1) 付款周期为月付 (2) 根据合同约定按项目进度付款
	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	(1) 约定带宽的每月结算单价，费用按实际使用量结算 (2) 根据合同约定的付款时间及相应比例付款

(2) 说明中国移动、中国电信、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

报告期内，公司与三大基础电信运营商在部分区域同时存在销售与采购关系，主要系双方在资源互补和业务协作上的合理安排。

受国家相关政策及行业监管政策影响，国内的带宽、IP 地址等电信资源的主要提供方为三大基础运营商，公司向基础电信运营商采购电信资源具有合理性。公司作为第三方 IDC 服务商，凭借多运营商接入优势及云服务技术能力，在部分区域内能够向基础电信运营商提供异网带宽、专有云等服务，满足其多元化业务需求。公司在运营商客户体系中发挥补充与协同作用，为其提供 IDC 综合服务及云综合服务。报告期内，公司向中国电信的销售收入主要来源于舟山电信专有云、台州电信专有云等项目；向中国联通的销售收入主要包括台州联通专有云项目及相关 IDC 综合服务；向中国移动的销售收入则主要为公司在部分区域为其提供 IDC 综合服务。

报告期内，阿里云既是公司的主要客户又是公司主要供应商，主要原因在于双方在不同区域的资源禀赋及业务布局互为补充。公司在部分地区开展业务时，因当地基础电信运营商资源有限，为满足客户对特定区域的业务需求，基

于业务需求、成本控制、技术水平等因素，公司向阿里云等具备资源优势的主体采购 IDC 资源，具备商业合理性。同时，阿里云在部分区域存在 IDC 服务需求，公司凭借广泛的边缘节点布局和服务能力，为其提供 IDC 综合服务和云综合服务。

综上所述，公司重合客户和供应商的合作属于符合行业惯例的资源互补合作，具备商业实质和商业合理性。

(3) 定价公允性

报告期内，公司与中国移动、中国电信、中国联通、阿里云主要产品与服务的平均购销单价，与其他供应商或客户的平均购销单价对比如下：

供应商	带宽采购单价（元/G/月）	公司带宽平均采购单价（元/G/月）	差异率
中国移动	****	****	-10.20%
中国电信	****		-6.03%
中国联通	****		14.52%
阿里云	****		6.92%

报告期内，公司与中国电信、阿里云就带宽的采购单价，与公司带宽平均采购单价差异较小，定价公允。公司与中国移动就带宽的采购单价，与公司带宽平均采购单价存在差异，主要原因为双方合作深化、采购规模扩大，从而形成一定价格优势，导致采购单价相对较低。公司与中国联通就带宽的采购单价，与公司带宽平均采购单价存在差异，主要原因为中国联通在部分区域的带宽定价水平相对较高，导致其带宽单价高于公司带宽平均采购单价。

客户	带宽销售单价（元/G/月）	公司带宽平均销售单价（元/G/月）	差异率
中国移动	****	****	13.65%
中国电信	****		4.94%
中国联通	****		12.68%
阿里云	****		-14.17%

报告期内，公司与中国电信就带宽的销售单价，与公司带宽平均销售单价差异较小，定价公允。公司与中国移动就带宽的销售单价，与公司带宽平均销售单价存在差异，主要原因为公司为其提供异网带宽服务，带宽质量及线路资源要求更高，导致销售单价相对提升。公司与中国联通就带宽的销售单价，与

公司带宽平均销售单价存在差异，主要原因为公司为其提供异网带宽服务，除异网带宽品质较高外，还受部分区域带宽价格较高且占比较大的影响，从而拉高整体销售单价。公司与阿里云就带宽的销售单价，与公司带宽平均销售单价存在差异，主要原因为采购规模较大、合作周期较长，公司在长期合作及批量采购的基础上给予一定价格优惠。

(4) 是否符合行业惯例

同行业可比公司中，也存在客户与供应商重合的情形，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。”

根据首页科技的公开转让说明书：“公司客户同时又是供应商的情况具体如下：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。”

综上所述，报告期内，公司存在客户供应商重叠情形，上述相关交易具有商业合理性和商业实质，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，交易的必要性、合理性，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，交易的必要性、合理性

公司报告期各期与主要重合客户供应商的具体合同条款、业务模式、具体交易内容的具体情况如下：

①2025 年 1-3 月

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 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	边缘节点服务	采购带宽	约定带宽的每月结算单价，费用按实际使用量结算
百年云启（上海）网络科技有限公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	边缘节点服务	采购带宽	约定带宽的每月结算单价，费用按实际使用量结算
浙江海瑞网络科技有限公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 资源	采购机柜、机柜代维服务	约定机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
北京百度网讯科技有限公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	边缘计算节点业务	采购带宽、机柜、服务器、IP 地址服务	约定带宽、机柜及服务器等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
保信科技（杭州）有限公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国联合网络通信有限公司金华市分公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 机房服务器托管服务	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国联合网络通信有限公司湖州市分公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	裸光纤电路服务	采购裸光纤电路服务	按月支付，每月固定金额
中国联合网络通信有限公司绍兴市分公司	IDC 综合服务	提供移动流量和电信流量的带宽服务	约定带宽服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 机房服务器托管服务	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
中国电信股份有限公司泉州分公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 资源	采购机柜、IP 地址租用服务	约定机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国电信股份有限公司台州分公司	云综合服务	云服务	按月结算	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国电信股份有限公司金华分公司	IDC 综合服务	网络专线接入服务	按月结算	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国电信股份有限公司湖州分公司	IDC 综合服务	提供互联网专线及其 IP 地址	约定结算总价，一次性支付	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算

②2024 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
腾讯云计算（北京）有限责任公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	腾讯云产品	根据自身需求，通过腾讯云官网在线选购所需服务	具体以所购买的服务所支持的付费方式为准
阿里云计算有限公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	边缘节点服务	采购带宽	约定带宽的每月结算单价，费用按实际使用量结算
百年云启（上海）网络科技有限公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	边缘节点服务	采购带宽	约定带宽的每月结算单价，费用按实际使用量结算
浙江海瑞网络科技有限公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 资源	采购机柜、机柜代维服务	约定机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
北京百度网讯科技有限公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	边缘计算节点业务	采购带宽、机柜、服务器、IP 地址服务	约定带宽、机柜及服务器等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
保信科技（杭州）有限公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国联合网络通信有限公司杭州市分公司	云综合服务	提供全球办公云安全加速服务	约定合同总价款，付款条件达成后支付	IDC 机房服务器托管服务	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国联合网络通信有限公司金华市分公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 机房服务器托管服务	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
中国联合网络通信有限公司湖州市分公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	裸光纤电路服务	采购裸光纤电路服务	按月支付，每月固定金额
中国联合网络通信有限公司绍兴市分公司	IDC 综合服务	提供移动流量和电信流量的带宽服务	约定带宽服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 机房服务器托管服务	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国联合网络通信有限公司浙江省分公司	IDC 综合服务	提供机柜租赁等相关配套服务	约定机柜服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国移动通信集团江苏有限公司常州分公司	云综合服务	提供云管理主机配置服务、网络配置服务	约定服务单价，次月按时结算	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址代播服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
中国电信股份有限公司泉州分公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 资源	采购机柜、IP 地址租用服务	约定机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国电信股份有限公司金华分公司	IDC 综合服务	网络专线接入服务	按月结算	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国电信股份有限公司常州分公司	云综合服务	提供云产品服务	约定采购内容及价格，到货后 30 日内支付	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国电信股份有限公司温州分公司	IDC 综合服务	ODPS 数据保护伞模块项目设备及相关服务采购	约定采购内容及价格，验收后 30 日内支付	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
中国电信股份有限公司舟山分公司	云综合服务	提供项目所需的软硬件设备及相关服务	预付款：40%、 后付款：30%、 验收付款：30%	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算

③2023 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
腾讯云计算（北京）有限责任公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	腾讯云产品	根据自身需求，通过腾讯云官网在线选购所需服务	具体以所购买的服务所支持的付费方式为准
阿里云计算有限公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	边缘节点服务	采购带宽	约定带宽的每月结算单价，费用按实际使用量结算

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
浙江海瑞网络科技有限公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 资源	采购机柜、机柜代维服务	约定机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
北京百度网讯科技有限公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	边缘计算节点业务	采购带宽、机柜、服务器、IP 地址服务	约定带宽、机柜及服务器等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
保信科技（杭州）有限公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国联合网络通信有限公司杭州市分公司	云综合服务	提供全球办公云安全加速服务	约定合同总价款，付款条件达成后支付	IDC 机房服务器托管服务	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
中国联合网络通信有限公司金华市分公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 机房服务器托管服务	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国联合网络通信有限公司湖州市分公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	裸光纤电路服务	采购裸光纤电路服务	按月支付，每月固定金额
中国移动通信集团江苏有限公司常州分公司	云综合服务	提供云管理主机配置服务、网络配置服务	约定服务单价，次月按时结算	IDC 资源	采购带宽、城域网、机柜、IP 地址代播服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国电信股份有限公司泉州分公司	IDC 综合服务	提供带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算	IDC 资源	采购机柜、IP 地址租用服务	约定机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
中国电信股份有限公司台州分公司	云综合服务	云服务	按月结算	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国电信股份有限公司金华分公司	IDC 综合服务	网络专线接入服务	按月结算	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国电信股份有限公司湖州分公司	IDC 综合服务	提供互联网专线及其 IP 地址	约定结算总价，一次性支付	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算
中国电信股份有限公司常州分公司	云综合服务	提供云产品服务	约定采购内容及价格，到货后 30 日内支付	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价，费用按实际使用量结算

客户/供应商名称	销售业务内容			采购业务内容		
中国电信股份有限公司杭州分公司	IDC 综合服务	负责为项目涉及的 IDC 机房提供 7*24 小时代维服务	按月结算	电路服务	采购电路(数字电路 SDH/MSTP 专线/IPRAN 以太专线/OTN 精品专线/IP-VPN 等)服务	按月支付, 每月固定金额
中国电信股份有限公司绍兴分公司	云综合服务	提供智能化云平台建设技术服务	合同签订付款 30%、验收付款 60%、质保款 10%	CDN 服务	采购 CDN 加速服务	约定 CDN 服务的每月结算单价, 费用按实际使用量结算
中国电信股份有限公司舟山分公司	云综合服务	提供项目所需的软硬件设备及相关服务	预付款: 40%、后付款: 30%、验收付款: 30%	IDC 资源	采购带宽、机柜、IP 地址租用服务	约定带宽及机柜等服务费的每月结算单价, 费用按实际使用量结算

公司与重合客户供应商中基础运营商存在采购和销售的交易必要性、合理性参见“问题 4”之“一”之“说明上述客户既是公司主要客户又是公司主要供应商的原因及合理性”相关内容。

公司与重合客户供应商中腾讯云计算（北京）有限责任公司存在采购和销售的关系，主要原因为腾讯云产品性能优越、技术成熟，公司根据业务需要向其采购相关云产品。

公司与重合供应商中阿里云计算有限公司、百年云启（上海）网络科技有限公司、浙江海瑞网络科技有限公司、北京百度网讯科技有限公司和保信科技（杭州）有限公司存在采购和销售的关系，主要原因为公司在部分地区开展业务时，因公司与三大基础运营商的关系相对上述公司较为薄弱或当地基础电信运营商资源有限，为满足客户对特定区域的业务需求，公司需补充采购相关资源。上述公司在部分地区存在可供外部使用的闲置 IDC 资源，因而可向公司销售其富余资源。基于业务需求、成本控制、技术水平等因素，公司在部分地区向上述客户采购 IDC 资源，同时向其提供 IDC 服务，形成相互采购与销售的业务关系，采购与销售的产品和服务存在差异且相互独立，具备商业合理性。

（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，公司的主要客户与主要供应商存在一定重合，主要涉及三大基础电信运营商及部分第三方 IDC 服务商。公司部分客户在特定地区拥有 IDC 资源，因此双方存在在不同地区相互提供 IDC 服务的情形。

公司确实存在与同一重合客户供应商之间采购、销售同类型产品 IDC 资源或服务的情形，但具体资源标的、交付节点、服务周期及价格均存在差异，购销数量及单价不一致，不属于同一标的物的重复交易的情形。

公司与重合客户、供应商之间的采购与销售业务主要发生在不同节点。对于个别在相同节点同时存在采购与销售的情形，公司已在交付方式和资源标的上进行严格区分，不存在资源交叉或循环交易的情形。对于相同节点而言，公司采购与销售分别通过不同端口实现交付，相关物理链路均保持独立，具备完

整的隔离性，不存在同一链路的循环交易。另一方面，公司采购与销售所使用的 IP 地址均不相同，资源在链路上的流向清晰可辨，可以明确区分。

综上所述，即便在相同节点存在采购与销售，公司与重叠客户、供应商之间的物理传输链路和 IP 地址均保持独立，不存在同一资源的循环买卖，交易真实。同一节点同时存在重叠的主要原因如下：①基础运营商可能无法提供更多的资源，但双方存在闲置的服务资源进行采购或销售；②同一节点也会存在不同机房，不同机房分别出现采购或销售；③同一机房在采购和销售的服务类型以及时间会存在差异，故同一节点重叠且具备商业合理性。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》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。

报告期内，公司业务具体分析如下：

转让商品前拥有控制权情形	具体情况分析
企业承担向客户转让商品的主要责任	根据公司与客户签订的服务合同，通常约定公司需为客户服务器提供符合标准的机房环境，并承担机房环境及客户服务器的日常巡检、网络联通、电力供应、消防保障及 7×24 小时网络维护等义务。若公司未履行上述义务，将被视为违约并需承担相应责任，表明公司承担了向客户转让商品的主要责任。
企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险	根据公司与基础电信运营商签订的服务合同，自合同生效起，公司即需承担所租赁机柜和带宽的存货风险，即若相关资源未能对外出租，其潜在损失由公司自行承担。
企业有权自主决定所交易商品的价格	公司与客户的租赁价格由公司自主协商确定，不受供应商定价影响，公司对相关商品价格享有独立自主的决定权。

综上所述，公司对机柜租用业务、带宽业务是主要责任人，公司对收入采用总额法确认，具有合理性，且同行业可比公司尚航科技、奥飞数据均采用总额法确认收入，不存在重大差异。

（四）说明公司报告期各期云综合服务业务的客户数量、项目制和非项目制业务的金额占比，列示报告期各期项目制业务前十大项目的名称、客户、合同签订时间、合同金额、开始时间、验收时间、收入及占比毛利率、具体收入确认相关依据及凭证情况、期末应收账款及回款情况等；结合合同履行成本情况，说明划分为存货和非流动资产的依据，是否存在长期未结转或与客户存在争议的情形，如是，请说明原因及是否存在减值风险

1、报告期各期云综合服务业务的客户数量、项目制和非项目制业务的金额占比

报告期各期，云综合服务业务的客户数量、项目制及非项目制业务的情况如下：

单位：个、万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
客户数量	266	382	422
项目制收入	690.27	2,863.07	9,613.36
非项目制收入	2,513.62	6,761.08	5,803.81
项目制收入占比	21.54%	29.75%	62.35%
非项目制收入占比	78.46%	70.25%	37.65%

报告期内，项目制收入占比呈下降趋势，主要系 2023 年度公司云综合业务规模逐步扩大，部分合同金额较大的项目在 2023 年完工验收所致；而 2024 年则更多的是提供运维服务，使得云综合服务收入在报告期内呈下降趋势。

2、列示报告期各期项目制业务前十大项目的名称、客户、合同签订时间、合同金额、开始时间、验收时间、收入及占比毛利率、具体收入确认相关依据及凭证情况、期末应收账款及回款情况等

报告期各期，公司项目制业务前十大项目的情况如下：

单位：万元

期间	序号	项目名称	客户名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	开始时间	验收时间	收入确认金额	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入确认依据	期末应收账款 (含合同资产)	期后回款金额
2025年1-3月	1	人工智能算力中心项目	浙江中通通信有限公司	2024-03	780.00	2024-03	2025-02	690.27	100.00	0.29	验收单	156.00	156.00
	合计							690.27	100.00			156.00	156.00
2024年度	1	舟山电信 2024 政务云阿里云 xc 改造项目	中国电信股份有限公司舟山分公司	2024-06	1,372.40	2024-06	2024-08	1,214.51	42.42	26.57	验收单	-	-
	2	台州联通 XC 改造及数据库扩容项目	中国联合网络通信有限公司台州市分公司	2024-01[注1]	858.69	2023-11	2024-11	759.90	26.54	31.73	客户系统终验单	85.87	85.87

期间	序号	项目名称	客户名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	开始时间	验收时间	收入确认金额	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入确认依据	期末应收账款 (含合同资产)	期后回款金额
	3	数字吴兴基础资源平台(一期)维保项目	湖州吴兴产投数据管理有限公司	2024-09	455.05	2024-09	2024-11	429.29	14.99	28.18	验收单	455.05	113.74
	4	ODPS 数据保护伞项目	中国电信股份有限公司温州分公司	2023-12	164.78	2023-12	2024-01	145.82	5.09	1.74	验收单	-	-
	5	华东区域 OnePark 智慧园区服务项目	润建股份有限公司	2023-08	最高不超过 1500 万元	2023-08	2024-01	115.89	4.05	2.81	验收单	-	-
	6	智能充电服务项目	深圳市江机实业有限公司	2024-10	113.86	2024-10	2024-11	107.41	3.75	2.81	验收单	-	-

期间	序号	项目名称	客户名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	开始时间	验收时间	收入确认金额	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入确认依据	期末应收 账款 (含合同资产)	期后回 款金额
	7	集成公司物联网行业应用服务项目	浙江移动信息系统集成有限公司	2023-04、 2023-05	117.34	2023-04、 2023-05	2024-02、 2024-07、 2024-10	79.79	2.79	1.29	验收单	-	-
	8	云安全加速项目	中国联合网络通信有限公司 杭州市分公司	2023-05、 2023-08	18.08	2023-05、 2023-08	2024-01 至 2024-06	10.45	0.37	31.11	验收单	-	-
	合计							2,863.06	100.00			540.92	199.61
2023 年度	1	台州政务云平台升级扩容建设项目	中国电信股份有限公司台州分公司	2023-11	2,975.00	2023-11	2023-12	2,632.74	27.39	20.45	验收单	89.25	-

期间	序号	项目名称	客户名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	开始时间	验收时间	收入确认金额	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入确认依据	期末应收账款 (含合同资产)	期后回款金额
	2	舟山阿里专有云建设项目	中国电信股份有限公司舟山分公司	2022-10	1,764.81	2022-10	2023-01	1,578.87	16.42	20.30	验收单	-	-
	3	2023年舟山电信政务阿里云资源扩容项目	中国电信股份有限公司舟山分公司	2023-05[注2]	1,249.42	2023-02	2023-03	1,115.00	11.60	20.30	验收单	-	-
	4	台州联通电子政务云	中国联合网络通信有限公司台州市分公司	2022-10	2,032.23	2022-10	2023-05	1,798.43	18.71	26.99	验收单	-	-
	5	绍兴市柯桥区一体化智能化公共数据平台项目(绍兴政务云)	杭州数梦工场科技有限公司	2022-12	710.00	2022-12	2023-11	630.04	6.55	11.55	验收单	71.50	71.50

期间	序号	项目名称	客户名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	开始时间	验收时间	收入确认金额	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入确认依据	期末应收账款 (含合同资产)	期后回款金额
	6	集成公司物联网行业应用服务项目	浙江移动信息系统集成有限公司	2022-12至2023-07	667.49	2022-12至2023-07	2023-01至2023-11	621.54	6.47	1.14	验收单	18.99	18.99
	7	敏捷云项目	湖州吴兴产投数据管理有限责任公司	2023-03	721.49	2023-03	2023-10	378.67	3.94	27.92	验收单	226.13	103.32
	8	阿里山东师范项目	中国移动通信集团山东有限公司济南分公司	2023-08	413.21	2023-08	2023-11	365.67	3.80	1.92	验收单	-	-

期间	序号	项目名称	客户名称	合同签订时间	合同金额 (含税)	开始时间	验收时间	收入确认金额	收入占比 (%)	毛利率 (%)	收入确认依据	期末应收账款 (含合同资产)	期后回款金额
	9	DSJ 云网一体化项目	天翼云科技有限公司浙江分公司	2023-12	146.28	2023-12	2023-12	138.00	1.44	16.68	验收单	146.28	146.28
	10	金华联通政务云(义乌)扩容项目	中国联合网络通信有限公司金华市分公司	2023-06[注1]	81.54	2023-01	2023-07	73.91	0.77	7.90	验收单	4.08	-
	合计							9,332.87	97.09			556.23	340.09

注 1：台州联通 XC 改造及数据库扩容项目和金华联通政务云（义乌）扩容项目，合同签订时间晚于开始时间，主要系在项目开始前双方已进行充分沟通并明确合作意向，但因联通公司内部合流程较长，导致合同正式签署时间较晚。基于双方长期友好合作关系，考虑到项目交付时间较短，为保障项目如期高质量交付，公司提前进行硬件采购等项目工作，具有合理性

注 2：2023 年舟山电信政务阿里云资源扩容项目，合同签订时间晚于开始时间，主要系双方已于 2023 年 2 月签订《合作意向协议书》，但因其内部流程较长，签订正式商务合同时间较晚，具有合理性

注 3：期后回款时间统计至 2025 年 10 月 31 日。

3、结合合同履行成本情况，说明划分为存货和非流动资产的依据，是否存在长期未结转或与客户存在争议的情形，如是，请说明原因及是否存在减值风险

(1) 结合合同履行成本情况，说明划分为存货和非流动资产的依据

根据《企业会计准则第 14 号——收入》准则第二十六条规定，企业为履行合同发生的成本，不属于其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，应当作为合同履行成本确认为一项资产：（一）该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用(或类似费用)、明确由客户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；（二）该成本增加了企业未来用于履行履约义务的资源；（三）该成本预期能够收回。《企业会计准则第 14 号——收入》应用指南》，明确指出满足上述第二十六条规定确认为资产的成本，初始确认时摊销期限在一年或一个正常营业周期以上的，在资产负债表中作为“其他非流动资产”列示，否则作为“存货”列示。此外，《企业会计准则第 14 号——收入》准则第二十九条规定，按照本准则第二十六条和第二十八条规定确认的资产，应当采用与该资产相关的商品收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。

在云综合服务下，公司需根据与客户合同具体约定，购置配备相应软硬件设备、搭建算力平台等，公司将与合同直接相关支出统一在合同履行成本中核算，在每个资产负债表日，将初始确认时摊销期限在一年以内的列示在存货项目，初始确认时摊销期限在一年以上的列示在非流动资产。对于项目制业务，属于某一时点履约义务，公司于项目验收后一次性确认收入并结转对应成本；对于履约时间在 1 年以上的算力服务等业务，公司在服务期开始后按照收入确认进度摊销至对应成本中。

(2) 公司不存在长期未结转或与客户存在争议的情形

报告期内，公司存在两个实施周期在一年以上且未结转项目，具体情况如下：

①智联云计算数据中心项目

2022 年 1 月，公司与客户浙江图灵软件技术有限公司签约，由公司为其提

供 Ucloud 自动化运维及 DevOps 系统定制开发，合同金额为不含税 292.04 万元。截至 2025 年 3 月末，公司累计发生合同履行成本 261.51 万元，已收款 250.00 万元。该项目实施周期超过一年且未结转主要系客户项目规划调整导致项目进展放缓，预计将在 2025 年 12 月验收。公司与客户不存在纠纷争议事项。

②智慧乡村建设项目

2023 年 4 月，公司与客户浙江移动信息系统集成有限公司签约，由公司为其提供产业数字化提升、荷塘绿道智跑数字化系统改造、智能健康小屋、沉浸式 vlog 智拍等软硬件建设，合同金额为不含税 106.06 万元，截至 2025 年 3 月末，公司累计发生合同履行成本 79.13 万元，已收款 69.97 万元。该项目实施周期超过一年且未结转主要系客户项目规划调整导致项目进展放缓，该项目预计将在 2025 年 12 月验收。公司与客户不存在纠纷争议事项。

（五）结合公司主要客户、终端客户分布情况、产品销售半径、同行业可比公司情况等，分析说明公司华东地区的销售收入占比较高的原因及合理性

1、公司客户分布情况

报告期内，公司营业收入按区域分布情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 1 月—3 月		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东	40,447.51	86.25%	156,999.54	93.03%	124,230.42	95.44%
华南	5,410.42	11.54%	8,059.57	4.78%	2,858.44	2.20%
西北	631.37	1.35%	1,731.78	1.03%	1,420.65	1.09%
西南	130.74	0.28%	1,028.38	0.61%	898.10	0.69%
东北	120.65	0.26%	47.72	0.03%	28.88	0.02%
华中	118.74	0.25%	674.97	0.40%	293.47	0.23%
华北	38.09	0.08%	213.91	0.13%	433.51	0.33%
合计	46,897.51	100.00%	168,755.87	100.00%	130,163.48	100.00%

报告期内，公司收入依据节点位置进行划分，主要业务集中在华东地区，公司所处浙江省内业务及资源相对比例较高，收入最高的地区为浙江省。同时，报告期内，公司在江苏、福建等华东地区的收入、华南地区的收入亦有较快增长。

公司报告期各期前五大客户中，腾讯、阿里云、火焰云、金山云、中国移动、中国联通及中国电信规模较大，在全国均有相关业务，海瑞网络主要业务范围为浙江省内，具体情况如下：

单位：万元

2025年1-3月			
客户名称	注册地	收入	区域收入划分情况
腾讯	深圳	13,110.26	华东地区占比 92.34%、华南地区占比 6.61%、其他地区占比 1.05%
阿里云	杭州	6,862.37	华东地区占比 91.89%、西北地区占比 5.02%、华南地区占比 3.09%
中国移动	北京	3,689.94	华南地区占比 99.99%、华东地区占比 0.01%
火焰云	福州	3,323.73	华东地区占比 100.00%
金山云	北京	2,582.02	华东地区占比 99.77%、华南地区占比 0.23%
2024年度			
客户名称	注册地	收入	区域收入划分情况
腾讯	深圳	55,177.28	华东地区占比 90.12%、华南地区占比 7.78%、其他地区占比 2.10%
阿里云	杭州	22,653.67	华东地区占比 90.16%、西北地区占比 4.67%、华南地区占比 3.76%、华中地区占比 1.41%
火焰云	福州	11,671.10	华东地区 100.00%
金山云	北京	8,752.20	华东地区占比 99.33%、华南地区占比 0.23%
海瑞	湖州	8,483.65	华东地区占比 100.00%
2023年度			
客户名称	注册地	收入	区域收入划分情况
腾讯	深圳	38,082.52	华东地区占比 90.42%、华南地区占比 6.55%，其他地区占比 3.03%
阿里云	杭州	13,303.18	华东地区占比 88.34%、西北地区占比 10.68%、华南地区占比 0.98%
中国电信	北京	6,359.64	华东地区占比 100.00%
中国联通	北京	6,025.44	华东地区占比 100.00%
金山云	北京	5,902.54	华东地区占比 94.42%、华北地区占比 5.58%

2、公司销售半径及终端客户分布情况

公司客户主要为互联网公司及运营商，其主要面向用户及其他节点附近企业，公司的客户区域分布与终端客户区域分布基本一致。公司主要租赁机房资源集中在华东地区，考虑成本等因素，公司目前销售半径主要集中在华东地区。

3、同行业可比公司情况

报告期内最近一个完整年度，公司及可比公司按地区划分收入占比情况如下：

公司名称	注册地	主要销售区域分布
首都在线	北京	华北地区占比 32.16%；海外占比 24.04%；华南占比 18.16%；其他地区占比 25.64%
光环新网	北京	华北地区占比 93.67%，其中北京地区收入占比 84.12%
数据港	上海	华北地区占比 41.94%；华东地区占比 37.55%；华南地区占比 20.51%
奥飞数据	广州	华北地区占比 45.85%；华南地区占比 30.68%；其他地区占比 11.36%；香港及海外占比 12.11%
优云科技	杭州	华东地区占比 86.25%；华南地区占比 11.54%；其他地区占比 2.21%

公司及同行业在公司所在区域收入占比均较高，此外其他同行业可比公司在华北地区收入较大，公司目前处于发展阶段，主要收入集中在华东地区，正在大力开拓其他区域业务。

4、公司华东地区销售收入占比较高的原因及合理性

境内华东地区包括上海市、江苏省、浙江省、山东省、福建省、安徽省、江西省。公司位于浙江省杭州市，属于华东地区。公司业务主要为 IDC 综合业务、云综合业务，与互联网企业关系较为紧密。华东地区互联网头部企业较多，城市规模较大，且 IDC 业务需求量较大。此外，公司因地处杭州市，前期积累了一定浙江省内业务资源，因此华东地区收入占比较高。

综上，公司主要客户为互联网头部企业及浙江省内运营商，与终端客户分布一致。因机房等业务资源集中在华东地区，产品销售半径相对较小，与同行业可比公司情况一致，公司华东地区的销售收入占比较高具有合理性。

（六）按回款方类型列表说明报告期内公司第三方回款的金额及占比情况，是否存在同一回款方为不同客户回款的情况，公司与第三方回款相关的内部控制制度是否健全且得到有效执行

1、报告期内公司第三方回款的金额及占比情况

报告期内，公司第三方回款金额分别为 10,779.93 万元、10,207.46 万元和 1,152.00 万元，占营业收入的比例分别为 8.28%、6.05%和 2.46%，整体呈下降

趋势，具体情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
集团内统一支付	1,146.40	10,151.55	10,716.64
零星代付	5.60	55.92	63.29
第三方回款总额	1,152.00	10,207.46	10,779.93
营业收入	46,897.51	168,755.87	130,163.48
第三方回款金额占营业收入的比例	2.46%	6.05%	8.28%

公司第三方回款主要系集团内统一支付及零星代付。其中：

(1) 集团内统一支付主要系中国联通浙江省公司、中国电信浙江省公司和中国电信江苏省公司等运营商在全省范围内实行财务集中支付管理，由省公司统一支付下属地级市分公司货款，因而形成第三方回款，该交易安排具有合理性。

(2) 零星代付主要为少量中小客户为自然人控制的企业，出于其自身资金安排及支付便利性考虑，约定由其法定代表人、实际控制人等第三方通过支付宝等平台代为支付货款，该交易安排具有合理性。

上述第三方回款金额占公司各期收入的比重较低且呈现下降趋势，产生的原因具备商业合理性。

2、是否存在同一回款方为不同客户回款的情况

报告期内，公司存在同一回款方为不同客户回款的情况，主要为集团内统一支付的第三方回款。由于中国联通浙江省公司、中国电信浙江省公司和中国电信江苏省公司等运营商在全省范围内实行财务集中支付管理，由省公司统一支付下属地级市分公司货款，因此形成同一回款方为不同客户回款，上述回款均系基于真实业务，具有商业合理性，符合行业经营特点。

3、公司与第三方回款相关的内部控制制度是否健全且得到有效执行

公司已建立健全与第三方回款相关的内部控制制度并得到了有效执行。公司的第三方回款主要集中在集团内统一代付的第三方回款，该等支付方式通常会在双方签署的合同中予以明确约定。公司会在签署合同签完成内部审批，确认第三方回款的具体方式等信息；客户在付款前与销售人员进行联系，告知付款时

间、付款人、与付款人的关系、付款金额等信息，由销售人员对第三方回款情况进行登记并将相关信息及时与财务部门进行共享；财务部门将登记信息与银行收款回单等进行核对，核对无误后进行账务处理。

(七) 结合报告期各期主要明细产品、带宽、IP、机柜成本、人工、项目成本等变化情况及对毛利率具体影响，量化分析各细分产品毛利率波动的原因及合理性；结合产品结构、成本构成、市场定位等，量化分析公司综合毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；量化分析报告期经营活动现金流量与净利润存在差异的原因及合理性

1、结合报告期各期主要明细产品、带宽、IP、机柜成本、人工、项目成本等变化情况及对毛利率具体影响，量化分析各细分产品毛利率波动的原因及合理性；

报告期内，公司分产品，毛利率情况如下：

项目	2025年1月—3月		2024年度		2023年度	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
IDC 综合服务	92.46%	17.18%	93.23%	15.81%	86.88%	17.41%
云综合服务	6.83%	21.47%	5.70%	36.32%	11.84%	27.27%
其他	0.71%	98.84%	1.07%	99.21%	1.27%	97.45%
合计	100.00%	18.05%	100.00%	17.87%	100.00%	19.60%

(1) IDC 综合业务

报告期各期，公司 IDC 综合服务成本构成及单价情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月			2024年度			2023年度		
	金额	占比	平均单价(元/G、元/个)	金额	占比	平均单价(元/G、元/个)	金额	占比	平均单价(元/G、元/个)
带宽成本	27,545.68	76.70%	3,018.37	101,782.02	76.84%	3,330.36	72,776.21	77.92%	3,557.43
机柜成本	5,436.30	15.14%	3,557.33	19,341.81	14.60%	3,804.72	14,482.23	15.51%	4,043.89
IP成本	1,572.64	4.38%	95.55	5,321.08	4.02%	104.63	3,251.73	3.48%	147.83

项目	2025年1-3月			2024年度			2023年度		
	金额	占比	平均单价(元/G、元/个)	金额	占比	平均单价(元/G、元/个)	金额	占比	平均单价(元/G、元/个)
人工及折旧摊销成本	526.66	1.47%	-	1,918.40	1.45%		1,493.27	1.60%	
其他成本	830.83	2.31%		4,097.46	3.09%		1,394.79	1.49%	
合计	35,912.11	100.00%		132,460.77	100.00%		93,398.24	100.00%	

报告期内公司 IDC 综合业务毛利率分别为 17.41%、15.81%及 17.18%，较为稳定。报告期内成本构成差异较小，保持稳定。带宽成本的平均单价分别为 3,557.43 元/G、3,330.36 元/G、3,018.37 元/G，各年度带宽成本单价因节点及跨省资源的变动影响而有所波动，波动性较小，具有稳定性。机柜成本的平均单价分别为 4,043.89 元/个、3,804.72 元/个、3,557.33 元/个，报告期内机柜及 IP 采购单价随市场行情、资源供需情况的波动而有所变动，但波动性较小，具有稳定性。

(2) 云综合服务

报告期各期，公司云综合服务成本构成及单价情况如下：

项目	2025年1-3月			2024年度			2023年度		
	金额(万元)	占比	平均单价(元/G、元/个)	金额	占比	平均单价(元/G、元/个)	金额	占比	平均单价(元/G、元/个)
带宽成本	494.88	10.65%	3,018.37	984.83	16.07%	3,330.36	255.65	2.28%	3,557.43
机柜成本	376.31	8.10%	3,557.33	801.82	13.08%	3,804.72	1,405.67	12.54%	4,043.89
IP成本	66.92	1.44%	95.55	110.65	1.81%	104.63	59.30	0.53%	147.83

项目	2025年1-3月			2024年度			2023年度		
	金额 (万元)	占比	平均单 价(元 /G、元/ 个)	金额	占比	平均单 价(元 /G、元/ 个)	金额	占比	平均单 价(元 /G、元/ 个)
人工及折旧摊销成本	23.45	0.50%		55.18	0.90%		146.52	1.31%	
其他成本	873.15	18.79%		1,335.19	21.79%		2,208.06	19.69%	
项目成本	2,812.03	60.52%		2,840.87	46.35%		7,137.51	63.66%	
合计	4,646.75	100.00%		6,128.53	100.00%		11,212.72	100.00%	

报告期内，公司云综合业务毛利率分别为 27.27%、36.32%及 21.47%。云综合业务中，项目收入占比较高。因各项目服务内容有所差异，导致毛利率具有一定波动性。公司报告期内项目成本为 7,137.51 万元、2,840.87 万元和 2,812.03 万元，占云综合业务成本的 63.66%、46.35%、60.52%，波动主要系 2024 年项目较少以及 2024 年新增的算力服务项目为按其合同周期按月分摊入账而非一次性入账所致。

(3) 其他

报告期各期，公司其他业务毛利率分别为 97.45%、99.21%及 98.84%，其中主要业务为 CDN 代理服务，采用净额法确认收入，主要成本为人工及折旧摊销成本。

2、结合产品结构、成本构成、市场定位等，量化分析公司综合毛利率与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；

报告期内，公司以及同行业上市公司毛利率情况如下所示：

公司	2025年1月-3月	2024年度	2023年度
优云科技	18.05%	17.87%	19.60%
首都在线	11.11%	8.07%	4.29%

公司	2025年1月-3月	2024年度	2023年度
光环新网	15.14%	16.55%	16.04%
数据港	29.19%	31.00%	28.98%
奥飞数据	31.58%	26.40%	27.23%

(1) 从产品结构方面

公司及同行业上市公司产品结构如下所示：

公司名称	主要产品结构
首都在线	智算云业务、计算云业务、IDC业务
光环新网	互联网数据中心业务、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
奥飞数据	IDC服务、其他互联网综合服务、系统集成项目、分布式光伏节能服务、光模块销售业务
优云科技	IDC综合服务、云综合服务、其他

公司以及同行业上市公司由于产品结构的不同，会导致综合毛利率有所差异。

(2) 从成本构成方面

报告期内完整年度，公司与同行业可比公司的成本构成情况如下：

公司名称	产品分类	项目	2024年度		2023年度	
			金额	比例	金额	比例
首都在线	IDC服务	通信资源费	65,829.90	51.27%	68,011.64	57.15%
		固定资产折旧	699.67	0.55%	42.43	0.04%
		无形资产摊销	5.20	0.00%	54.51	0.05%
		其他	453.44	0.35%	155.07	0.13%
		小计	66,988.21	52.17%	68,263.65	57.37%
	云服务	通信资源费	18,015.21	14.03%	17,144.54	14.41%
		固定资产折旧	24,551.88	19.12%	24,360.81	20.47%
		无形资产摊销	1,629.21	1.27%	1,123.26	0.94%
		技术服务费	6,345.44	4.94%	73.43	0.06%
		算力资源使用费	4,996.06	3.89%	51.96	0.04%
		人工成本	548.72	0.43%	336.38	0.28%
		其他	1,244.44	0.97%	639.01	0.54%
		小计	57,330.96	44.65%	43,729.39	36.74%

公司名称	产品分类	项目	2024 年度		2023 年度	
			金额	比例	金额	比例
	其他	通信资源费	81.12	0.06%	82.43	0.07%
		固定资产折旧	360.98	0.28%	121.09	0.10%
		无形资产摊销	4.65	0.00%	1.21	0.00%
		人工成本	139.27	0.11%	152.90	0.13%
		其他	3,502.39	2.73%	6,646.84	5.59%
		小计	4,088.41	3.18%	7,004.47	5.89%
	合计	128,407.57	100.00%	118,997.49	100.00%	
光环新网	互联网宽带接入服务	人工成本	318.12	0.05%	342.70	0.05%
		带宽使用费	2,522.28	0.42%	2,450.68	0.37%
		物料消耗	14.81	0.00%	57.88	0.01%
		技术服务费	1,107.24	0.18%	1,242.69	0.19%
		电费	6.02	0.00%	4.77	0.00%
		房租及物业费	250.63	0.04%	262.84	0.04%
		折旧摊销	223.79	0.04%	268.02	0.04%
		小计	4,442.89	0.73%	4,629.58	0.70%
	IDC 及其增值服务	人工成本	5,040.71	0.83%	5,018.61	0.76%
		带宽使用费	1,849.08	0.30%	1,878.42	0.28%
		维修、维保及物料消耗	3,971.57	0.65%	3,328.23	0.50%
		业务委托费	7,414.97	1.22%	15,326.73	2.32%
		技术服务费	8,929.01	1.47%	8,432.09	1.28%
		电费	58,789.71	9.68%	59,320.98	8.99%
		水费	910.63	0.15%	905.62	0.14%
		房租及物业费	1,184.52	0.19%	1,188.41	0.18%
		折旧摊销	48,813.02	8.03%	47,043.33	7.13%
		租赁费	125.82	0.02%	278.87	0.04%
		其他	4.93	0.00%	5.45	0.00%
		小计	137,033.97	22.54%	142,726.74	21.62%
	云计算及相关服务	人工成本	873.18	0.14%	502.61	0.08%
		带宽使用费	21,980.20	3.62%	24,035.93	3.64%
		物料消耗	157.44	0.03%	33.35	0.01%
		技术服务费	184,849.72	30.42%	173,593.70	26.32%

公司名称	产品分类	项目	2024 年度		2023 年度	
			金额	比例	金额	比例
		业务委托费	51,936.04	8.55%	46,627.82	7.07%
		广告投放费用	179,148.00	29.48%	244,833.84	37.12%
		电费	8,232.21	1.35%	7,530.86	1.14%
		水费	147.05	0.02%		0.00%
		折旧摊销	16,839.62	2.77%	13,567.86	2.06%
		租赁费	3.92	0.00%		0.00%
		小计	464,167.38	76.38%	510,725.97	77.44%
		其他	商品采购成本	1,071.15	0.18%	596.07
	服务费		89.11	0.01%		0.00%
	物料消耗		49.35	0.01%	44.09	0.01%
	折旧摊销		457.24	0.08%	381.32	0.06%
	小计		1,666.85	0.28%	1,021.48	0.16%
	合计		607,311.09	100.00%	659,103.77	100.00%
	数据港	IDC 服务业	电费	25,093.24	21.14%	23,969.09
房屋设备租赁及折旧			68,361.35	57.58%	71,890.34	65.64%
其他			22,624.24	19.06%	12,391.69	11.31%
小计			116,078.83	97.78%	108,251.12	98.83%
IDC 解决方案		其他	575.03	0.48%	940.64	0.86%
		小计	575.03	0.48%	940.64	0.86%
云销售		其他	2,063.34	1.74%	334.09	0.31%
		小计	2,063.34	1.74%	334.09	0.31%
合计		118,717.21	100.00%	109,525.85	100.00%	
奥飞数据		IDC 服务	运营成本	12,553.33	7.88%	21,339.09
	折旧摊销		38,432.87	24.12%	26,979.91	27.78%
	租赁		1,136.44	0.71%	1,060.66	1.09%
	水电		42,025.47	26.38%	29,256.86	30.12%
	人工		2,888.15	1.81%	2,018.03	2.08%
	其他费用		432.27	0.27%	239.35	0.25%
	小计		97,468.53	61.17%	80,893.90	83.29%
	其他互联网综合服务	运营成本	45,643.46	28.65%	12,979.70	13.36%
		折旧摊销	1,249.28	0.78%		

公司名称	产品分类	项目	2024 年度		2023 年度		
			金额	比例	金额	比例	
		小计	46,892.74	29.43%	12,979.70	13.36%	
	系统集成项目	运营成本			1,957.04	2.01%	
		小计			1,957.04	2.01%	
	分布式光伏节能服务	商品成本	343.27	0.22%			
		折旧摊销	2,439.57	1.53%	1,193.08	1.23%	
		租赁	121.02	0.08%			
		人工	15.38	0.01%	58.82	0.06%	
		其他费用	20.88	0.01%	49.37	0.05%	
		小计	2,940.12	1.85%	1,301.27	1.34%	
	光模块销售业务	商品成本	12,034.97	7.55%			
		小计	12,034.97	7.55%			
		合计	159,336.36	100.00%	97,131.91	100.00%	
优云科技	IDC 综合服务	带宽成本	101,782.02	73.43%	72,776.21	69.54%	
		机柜成本	19,341.81	13.95%	14,482.23	13.84%	
		IP 成本	5,321.08	3.84%	3,251.73	3.11%	
		人工及折旧摊销成本	1,918.40	1.38%	1,493.27	1.43%	
		其他成本	4,097.46	2.96%	1,394.79	1.33%	
		小计	132,460.77	95.57%	93,398.24	89.25%	
	云综合服务	带宽成本	984.83	0.71%	255.65	0.24%	
		机柜成本	801.82	0.58%	1,405.67	1.34%	
		IP 成本	110.65	0.08%	59.30	0.06%	
		人工及折旧摊销成本	55.18	0.04%	146.52	0.14%	
		其他成本	1,335.19	0.96%	2,208.06	2.11%	
		项目成本	2,840.87	2.05%	7,137.51	6.82%	
		小计	6,128.53	4.42%	11,212.72	10.71%	
	其他	人工及折旧摊销成本	20.94	0.02%	21.69	0.02%	
		其他成本	-15.83	-0.01%	1.20	0.00%	
		项目成本	9.10	0.01%	19.38	0.02%	
		小计	14.21	0.01%	42.27	0.04%	
			合计	138,603.52	100.00%	104,653.23	100.00%

报告期内，公司主营业务成本构成与同行业可比公司存在一定差异，公司

成本构成中的带宽、机柜及 IP 直接资源成本占比高，人工、折旧及摊销占比较低，主要系公司无自建机房，资产规模相对较小，折旧及摊销费用较低所致。

(3) 市场定位

公司为国内专业 IDC 服务商，受政府对外商投资中国电信企业的限制政策影响，国外的 IDC 服务商进入国内市场面临诸多限制，因此公司的主要竞争对手为国内相关企业。目前国内 IDC 行业中，与公司业务类型相似的主要企业在市场地位、经营情况、技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标等方面的情况如下：

主要企业	市场地位	经营情况	技术实力、衡量核心竞争力的关键业务数据、指标
首都在线 (300846.SZ)	首都在线成立于 2005 年，2020 年 6 月在创业板上市，致力于成为全球云计算解决方案服务商。通过提供计算、网络、存储等云计算服务，助力电商、游戏、视频等互联网用户及政企客户获得快速、安全、稳定的云服务和客户上云体验	2024 年度，首都在线的营业收入为 13.97 亿元	根据首都在线 2022 年年度报告，首都在线已在全国超一线城市北京、上海和广州等多个省市，建立 50 多个数据中心、5,000 多个机架
光环新网 (300383.SZ)	光环新网成立于 1999 年，2014 年 1 月在创业板上市，是一家互联网综合服务提供商，主营业务为互联网数据中心业务（IDC 及其增值服务、IDC 运营管理服务）以及云计算业务	2024 年度，光环新网的营业收入为 72.81 亿元	根据光环新网 2024 年年度报告，光环新网已投产机柜超过 5.9 万个，公司在全国范围内规划机柜规模已超过 23 万个
数据港 (603881.SH)	数据港成立于 2009 年，2017 年 2 月在上交所主板上市。数据港的主营业务为数据中心服务器托管服务，根据客户规模和要求不同，形成以批发型数据中心服务为主，零售型数据中心服务为辅的经营模式	2024 年度，数据港的营业收入为 17.21 亿元	根据数据港 2024 年年度报告，数据港累计已建成及已运营数据中心 35 个，IT 负载合计约 371 兆瓦（MW），折算成 5 千瓦（KW）标准机柜约 74,200 个
奥飞数据 (300738.SZ)	奥飞数据成立于 2004 年，2018 年 1 月在创业板上市，是一家互联网云计算与大数据基础服务综合解决方案提供商，以 IDC 服务为核心，依托自身技术、资源和客户储备，为客户提供内容分发网络加速、数据同步、服务器采购等互联网综合服务	2024 年度，奥飞数据的营业收入为 21.65 亿元	根据奥飞数据 2024 年年度报告，奥飞数据在北京、广州、深圳、廊坊、天津、成都、海口、南昌、南宁拥有 14 个自建自营的数据中心，可用机柜约为 43,000 个，同比增长超 20%

优云科技	优云科技成立于 2017 年，是一家专业的互联网数据中心服务提供商，主营业务包括 IDC 综合服务、云综合服务等。其中 IDC 综合服务涵盖了边缘节点、数据中心及相关服务，云综合服务涵盖了 CDN、安全云、算力服务	2024 年度优云科技的营业收入为 16.88 亿元	截至目前，优云科技与中国电信、中国联通、中国移动三大运营商建立深度合作，在全国多个省份和城市运营 90 多个边缘节点，公司在全国范围超过 6,000 个机柜
------	---	----------------------------	--

报告期内，公司综合毛利率略低于同行业可比公司平均水平，主要系公司 IDC 综合服务毛利率低于同行业可比公司。

报告期内完整年度，公司及同行业可比公司 IDC 业务毛利率如下：

证券代码	公司简称	2024 年度	2023 年度
300846.SZ	首都在线	13.27%	12.72%
300383.SZ	光环新网（包含增值服务）	34.40%	35.75%
603881.SH	数据港	28.58%	17.25%
300738.SZ	奥飞数据	29.70%	27.57%
平均值		26.49%	23.32%
本公司		15.81%	17.41%

2023 年及 2024 年，公司主要收入来源于 IDC 综合服务，而 IDC 综合服务毛利率低于同行业可比公司平均值，主要原因为本公司与各可比公司的具体业务模式差异造成的，具体如下：

优云科技报告期内 IDC 综合服务毛利率高于首都在线主要系客群及业务差异所致。优云科技 IDC 核心客户主要为云计算及互联网头部企业，提供服务主要为边缘节点服务，而首都在线该类业务主要为数据中心服务，故其与优云科技客群及业务存在显著差异，首都在线 IDC 业务毛利率与优云科技存在一定差异属于合理情形。

光环新网、数据港和奥飞数据的 IDC 及其增值服务主要通过自建机房实现。优云科技报告期内 IDC 业务毛利率低于上述公司，原因为优云科技 IDC 业务主要通过租赁机房开展业务。由于在 IDC 业务中采取自建机房能够相对降低机柜成本，故对应企业毛利率水平相对采取租赁机房模式的企业更高。

3、量化分析报告期经营活动现金流量与净利润存在差异的原因及合理性

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
经营活动产生的现金流量净额	14,582.23	21,489.81	1,516.83
净利润	4,822.53	14,951.73	11,429.07
差异	9,759.7	6,538.1	-9,912.2

报告期内，公司将净利润调节为经营活动现金流量净额的具体过程如下：

补充资料	2025年1-3月	2024年度	2023年度
将净利润调节为经营活动现金流量：			
净利润	4,822.53	14,951.73	11,429.07
加：资产减值准备	-1.86	-1.32	23.66
信用减值准备	-59.20	956.77	1,162.11
固定资产折旧、使用权资产、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	482.20	1,779.66	1,611.54
无形资产摊销	56.41	230.10	326.37
长期待摊费用摊销	4.68	20.73	9.93
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）			-1.88
公允价值变动损失（收益以“-”号填列）			
财务费用（收益以“-”号填列）	1.26	11.91	18.23
投资损失（收益以“-”号填列）	-13.38	-146.78	-147.05
递延所得税资产减少（增加以“-”号填列）	14.57	-223.16	-152.49
递延所得税负债增加（减少以“-”号填列）	-0.42	-1.68	-1.68
存货的减少（增加以“-”号填列）	89.44	-761.09	811.27
经营性应收项目的减少（增加以“-”号填列）	738.90	-	-
		24,331.16	22,512.08
经营性应付项目的增加（减少以“-”号填列）	8,170.93	27,899.37	7,835.10
其他	276.18	1,104.73	1,104.73
经营活动产生的现金流量净额	14,582.23	21,489.81	1,516.83

报告期内公司经营活动产生的现金流量净额与净利润的差异主要为固定资产及使用权资产折旧、经营性应付项目的增加、经营性应收项目变动所致。报告期内的经营活动现金流净额与营业收入匹配。

（八）结合公司所处行业及行业周期性、期末在手订单、期后经营业绩（收入及其增长率、净利润、毛利率、经营活动现金流量）情况，说明公司经营业绩的可持续性

1、公司所处的行业

数据中心是新一代数字技术的关键算力基础设施，承载着人工智能（AI）、云计算、大数据等前沿技术对算力、存储与网络的核心需求。IDC（Internet Data Center，互联网数据中心）作为面向租户或客户提供 IT 基础资源的专业化设施，为其部署的计算机系统（包括服务器、存储设备、网络设备等）提供稳定的物理空间、电力供应、精密冷却、安全防护与运维监控等全方位的基础支持。

随着人工智能、大数据、云计算等技术的快速发展，数据中心作为数字经济的核心基础设施，正迎来新一轮发展周期。近年来，全球对算力的需求快速增长，成为推动 IDC 行业扩张的核心动力。根据华为预测，全球 AI 算力需求预计将在 2030 年达到 864 ZFLOPS（FP16），而据 Semi Analysis 预测，全球数据中心容量将从 2023 年的 49GW 增长至 2026 年的 96GW，新建智能算力中心将占据新增容量的 85%。由此可见，AI 驱动下的智能算力需求提升将持续推动 IDC 行业规模的快速增长，因此 IDC 行业没有明显的周期性。

2、期末在手订单情况

公司因业务模式原因，除项目业务外，均为与客户在实际每月业务结束后进行对账，无法准确统计在手订单情况。截至报告期末，公司在手项目共有 8 个，已签订的销售合同金额 10,342.20 万元，在手项目量充足。

3、经营业绩及可持续性

公司 2025 年 1-9 月营业收入为 150,559.86 万元，较上年同期增长 25.12%，毛利率为 17.49%，净利润为 13,994.40 万元，归属于申请挂牌公司股东的扣除非经常性损益后的净利润为 13,899.70 万元，公司经营活动产生的现金流量净额为 27,762.45 万元，公司期后经营状况良好；以上数据未经审计。报告期后，公司与主要客户合作稳定，所处行业发展情况良好，公司持续拓展新客户。公司期后经营情况良好，具有可持续性。

二、中介机构核查程序及核查意见

(一) 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

1、核查程序

(1) 访谈公司管理人员，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；

(2) 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；

(3) 获取并查阅报告期内公司与主要客户签订的销售合同，了解并复核公司收入确认及成本结转的具体时点及依据,核查是否存在通过调整合同约定调节收入确认情形；

(4) 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；

(5) 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；

(6) 访谈公司技术总监，了解公司带宽复用率的基本情况，提高带宽复用率的措施；

(7) 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；

(8) 获取公司与报告期各期前五名客户的主要合同，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；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，是否具有可续性和稳定性；

(9) 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执行替代性核查程序，了解公司与其作背景、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；

(10) 查阅公司的收入明细表及与中国移动、中国电信、中国联通、阿里云等主要客户及供应商的购销合同、交易内容，访谈公司董事长、总经理及相关业务负责人，了解公司与上述客户在服务提供及资源采购环节的具体合作模式，分析其既为客户又为供应商的原因、合理性及公允性；对比同行业可比公

司，判断相关业务是否符合行业惯例；了解报告期各期客户与供应商重合的交易金额、交易内容及产品类型，分析采购与销售是否为同类产品或服务；查阅收入确认政策及会计处理说明，对照《挂牌审核业务规则适用指引第1号》，分析判断收入确认方法（总额法或净额法）的适用性及是否符合《企业会计准则》的规定；。

（11）获取并查阅报告期内公司收入成本明细表，统计分析云综合收入中项目制收入和非项目制收入占比及客户数量分布；

（12）获取并查阅报告期内公司与主要客户签订的销售合同，对公司云综合业务中主要项目的收入确认方法、合同开始时间、合同规定验收时间、报告期各期末合同履约成本金额、确认收入金额及已发生成本进行核查；

（13）检查报告期内各期前十大项目制收入，取得对应合同、验收单、发票及银行回单，分析各项目期后应收账款余额及期后回款情况；

（14）了解公司合同履约成本核算内容，检查期末存货和其他非流动资产列报合理性；

（15）访谈公司销售负责人和财务负责人，了解公司一年以上未确认收入和未结转的合同履约成本项目的原因，以及与客户是否存在争议情况；

（16）取得公司主要客户、终端客户分布情况、产品销售半径情况，并与同行业公司比较；访谈公司管理层，了解公司华东地区的销售收入占比较高的原因及合理性；

（17）对报告期内主要客户销售回款记账凭证及其附件进行检查，查看实际回款名称与客户是否一致，主要客户回款是否存在大量现金和第三方回款；

（18）访谈公司财务负责人，了解第三方回款的原因和背景并核查第三方回款是否具有真实的交易背景，了解同一回款方为不同客户回款的具体业务原因；

（19）查阅公司有关第三方回款的内部控制制度建立及完善情况。

2、核查意见

（1）公司 IDC 综合服务收入（区分固定合同、敞口合同）、云综合服务等各项收入确认的具体原则、时点、依据恰当性，收入确认时点与合同约定一致；公司收入确认政策与同行业可比公司不存在明显差异。公司 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集中在收费模式、结算方式和结算依据不同；报告期各期，公司 IDC 业务中以与客户签订的敞口合同业务为主，固定合同占比较低。随着公司对小客户开发力度的增强，固定合同业务的收入及占比将有所增加。公司 IDC 综合服务收入按照时段法确认谨慎、合理，与同行业可比公司不存在差异；IDC 综合服务履约进度采用产出法，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。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。报告期各期，公司带宽复用率分别为 114.32%、111.26%和 113.17%，保持相对稳定，与同行业可比公司不存在较大差异。未来，公司将从客户结构、资源结构、流量调度算法和流量控制技术等方面进行优化,以此来提高带宽复用率；

(2) 公司已列表说明报告期各期前五名客户的合作背景、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，公司与主要客户合作比较稳定，公司已制定相对应策略增强应对潜在客户流失的抗风险能力。

(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；报告期内，公司采购与销售中仅 IDC 资源属于相同类型，相关交易实质为独立的购销行为，公司依据交易实质采用总额法确认收入，符合《企业会计准则》的相关规定。

(4) 公司已说明了报告期各期云综合服务业务的客户数量、项目制和非项目制业务的金额及占比；已列示报告期各期项目制业务前十大项目情况；公司将初始确认时摊销期限在一年以内的合同履行成本列示在存货项目，初始确认时摊销期限在一年以上的合同履行成本列示在非流动资产；公司不存在长期未结转或与客户存在争议的情形；

(5) 公司位于浙江省，拥有资源优势主要集中在华东地区，华东地区销售收入占比高具有合理性；

(6) 报告期内，公司第三方回款金额分别为 10,779.93 万元、10,207.46 万元、1,152.00 万元，占营业收入的比例分别为 8.28%、6.05%、2.46%，整体呈下降趋势；公司第三方回款主要系集团内统一支付及零星代付；报告期内，公

司存在同一回款方为不同客户回款的情况，主要为集团内统一支付的第三方回款，具有合理性；公司已建立健全与第三方回款相关的内部控制制度并得到了有效执行。

（二）说明公司针对客户使用量是否存在平台系统及相关内控制度的核查情况，是否经过 IT 审计，如有，请说明具体审计情况及意见；

1、核查程序

（1）获取针对客户使用量平台系统中的 IT 日常运维管理和操作流程相关管理制度，包括《全面预算管理制度》《供应商管理制度》《IT 资产管理制度》《安全和监控中心管理制度》《IT 系统和数据管理制度》《系统安全管理制度》《变更管理程序》《数据中心机房值班管理制度》《网络安全管理制度》《信息系统开发管理制度》《信息系统应急预案管理》等，涵盖供应商管理、IT 资产管理、监控管理、数据管理、网络管理、安全管理、主机管理、系统维护管理、应急管理等方面内容。同时，对公司业务负责人、技术负责人进行访谈了解业务与财务的核算流程，获取并查看了各技术部门的岗位职责清单；

（2）检查公司已产生结算的销售订单与采购订单，并实施穿行测试，记录并核对关键信息，了解相关内部控制制度执行情况；检查公司已确认财务收入的销售订单，并实施穿行测试，核对客户信息和财务收入信息；

（3）查看业务管理系统的日志留存情况，检查是否保留了订单日志、客户账号日志、用户登录日志和用户操作日志；

（4）借助 IT 审计，从销售订单数据出发，与公司财务数据进行核对，验证业务数据与财务数据的一致性。

2、核查意见

（1）经核查，针对客户使用量，公司存在平台系统，相关内控制度已有效执行；

（2）公司已聘请 IT 审计团队对公司报告期内 ERP 系统、业务管理系统以及仿真实验室平台数据进行了 IT 审计，并由其出具了《与核心业务运营相关信息系统审计报告》。IT 审计的主要审计内容涵盖与财务报表相关的信息系统一般控制、与财务报表相关的信息系统数据控制测试、业财一致性核查、业务数据多维度分析以及反舞弊场景分析等。对公司与核心业务运营相关的信息系统

（ERP 系统、业务管理系统以及仿真实验室平台）开展穿行测试、应用控制测试、基础数据质量探查、业务系统数据复算及核对、反舞弊场景分析，以及基于核心业务运营系统数据进行的客户交易集中度等多指标分析。

经审计，IT 审计认为：公司报告期内与核心业务运营相关的信息系统（ERP 系统、业务管理系统以及仿真实验室平台）在所有重大方面不存在对财务报表数据造成重大异常影响的情形。

（三）说明对营业收入执行的程序，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

（1）访谈公司管理层，了解报告期内主要客户及其销售情况、订单情况、行业情况等情况；

（2）通过企查查、国家企业信用信息公示系统等公开渠道检索，检查公司各期主要客户的工商信息、经营情况和业务规模等基本信息，检查其与公司及其关联方是否存在关联关系和经营异常情况；

（3）访谈公司财务负责人，了解并复核公司具体业务模式下各项收入确认的具体原则、时点、依据说明；通过查询同行业可比公司的定期报告、招股说明书等，获取同行业可比公司收入确认具体原则，并将其与公司进行对比分析，以此判断公司各项收入确认的具体原则、时点、依据与同行业可比公司是否存在明显差异；

（4）获取并查阅报告期内公司收入明细表，了解公司收入、成本构成情况，核查公司报告期内主要客户合同内容、合同金额、销售收入、成本、毛利率等内容，并分析变动的原因及合理性；

（5）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地区、分产品类型的变动情况，是否存在期末集中确认收入、期初冲回的情形；

（6）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，检查公司收入的真实性、确认时点及金额的准确性；

(7) 对销售收入实施分析程序，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；

(8) 核查报告期内云综合服务中项目制业务的合同签订时点、开始时间、验收时间、实际确认收入金额、期末应收余额及期后回款金额、毛利率等内容；

(9) 实施走访程序，对公司主要客户进行走访，了解公司与其销售交易情况关联关系和资金往来；获取的证据包括客户访谈记录、被访谈人名片或身份证复印件、访谈照片或视频等。对公司主要客户进行访谈过程中，由于腾讯有其自身的后台数据统计系统并实时更新使用量数据，且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	2025年1-3月	2024年度	2023年度
访谈客户对应收入	24,999.66	81,893.00	59,822.91
营业收入	46,897.51	168,755.87	130,163.48
访谈核查比例	53.31%	48.53%	45.96%

此外，报告期内公司对腾讯的销售收入占营业收入比例分别为29.25%、32.68%、27.81%，主办券商、会计师已通过发函询证以及通过登录腾讯的后台供应商管理系统进行查阅报告期内双方交易记录；

(10) 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，核查收入真实性、准确性。

报告期内，营业收入的函证比例情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
发函金额	42,285.01	151,621.35	111,014.69
营业收入	47,138.86	168,836.02	130,197.09
发函比例	89.70%	89.80%	85.27%
函证可确认金额	41,337.42	147,860.75	108,480.18
函证可确认比例	87.69%	87.58%	83.32%

(11) 针对未回函客户，主办券商及会计师已实施了替代测试，核查对应的收入凭证、检查客户对账单、测试期后回款等，对应核查收入比例为 1.95%、2.22%、2.01%；

(12) 对报告期内应收账款实施期后回款测试。截至 2025 年 10 月 31 日，应收账款的期后回款比例分别为 99.23%、97.55%、95.13%；

(13) 对资产负债表日前后1个月的销售记录实施收入截止性测试。核对收入确认原始凭证，检查相关销售合同、结算单、验收单、入账凭证等相关资料，检查收入是否计入恰当的会计期间，核查金额占各期收入比例分别为16.47%、13.92%和47.04%。

2、核查意见

报告期内，公司营业收入真实、准确、完整，不存在提前或延后确认收入的情形。

问题 5.关于应收账款

根据申报文件，报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 53,856.22 万元、64,434.44 万元和 70,823.88 万元。

请公司：（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，说明应收账款余额增加的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配；（2）说明期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、应收账款周转率等是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险；（3）结合坏账计提政策、客户应收账款逾期情况、同行业可比公司平均坏账计提比例等，说明公司坏账计提政策是否合理，坏账计提金额是否充分。

请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（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，说明应收账款余额增加的原因及合理性，应收账款余额与业务开展情况是否匹配

报告期内，公司产品主要通过直销模式进行销售，主要客户包括大型互联网企业、云计算公司和三大运营商等。公司与主要客户的结算方式为电汇，个别客户也会采用票据进行结算。公司给予主要客户的信用政策总体相近，为开票后 15 至 90 天付款。由于受客户对账、开票时间等因素影响，公司与主要客户从确认收入到实际回款的周期通常为 3 至 4 个月。随着公司与主要客户的销售规模逐年扩大，公司应收款项余额也随之增加，具备合理性。公司应收账款余额与业务开展情况具备匹配性。具体说明如下：

1、与主要客户结算模式、信用政策、回款周期

报告期各期，公司营业收入前五大客户合计金额分别为 69,673.31 万元、106,737.91 万元和 29,568.33 万元，占各期营业收入金额比分别为 53.53%、63.26%和 63.06%。与之对应的各期末应收账款余额分别为 26,173.34 万元、42,130.17 万元和 42,796.77 万元，占各期末应收账款余额比例分别为 48.60%、

65.38%和 60.43%。公司与上述主要客户结算方式、信用政策和回款周期情况如下：

客户名称	结算模式	信用政策
深圳市腾讯计算机系统有限公司	电汇	开票后 28 天
阿里云计算有限公司	电汇+汇票	开票后 30 天
福建火焰云科技有限公司	电汇	开票后 28 天
北京金山云网络技术有限公司	电汇	开票后 60 天
浙江海瑞网络科技有限公司	电汇	开票后 20 天/28 天/30 天
中国移动通信有限公司	电汇	开票后 28 天/30 天/60 天、验收后
中国电信股份有限公司	电汇	开票后 15 天/30 天/90 天、验收后
中国联合网络通信有限公司	电汇	开票后 15 天/20 天/30 天、验收后

报告期内，公司应收账款平均周转天数如下：

项目	2025 年 3 月末	2024 年度	2023 年度
应收账款平均余额	67,629.16	59,145.33	43,116.06
营业收入金额	46,897.51	168,755.87	130,163.48
应收账款周转天数（天）	129.79	126.17	119.25

注：应收账款周转天数（天）=360/(营业收入/平均应收账款余额)，2025 年 1-3 月营业收入已年化处理，下同

报告期内，公司应收账款的实际周转天数分别为 119.25 天、126.17 天、129.79 天，主要系部分客户对账周期较长，公司实际开票时间相较于 IDC 服务完成当月有所推迟，进而使得从收入确认到实际回款的周期相应变长。

2、应收账款余额增加的原因及合理性，与业务开展情况匹配

报告期内，随着公司与腾讯、阿里等大客户的合作进一步加深，销售规模逐年增加，与之对应的应收款项余额也同步增加，应收款项余额占年度营业收入的比例基本保持稳定，与业务开展情况相匹配。具体情况如下：

单位：万元

项目	2025 年 3 月末/2025 年 1-3 月	2024 年末/2024 年度	2023 年末/2023 年度
应收账款余额	70,823.88	64,434.44	53,856.22
较上期末增长率	9.92%	19.64%	-
营业收入金额	46,897.51	168,755.87	130,163.48
较上期增长率	11.16%	29.65%	-
应收账款占营业收入比例	37.75%	38.18%	41.38%

(二) 说明期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例、应收账款占收入的比例、应收账款周转率等是否符合行业惯例，主要收款对象是否存在经营恶化、资金困难等风险

1、期后应收账款回款情况、应收账款逾期金额及比例

报告期各期末，公司应收账款期后回款情况、逾期金额及比例如下：

单位：万元

项目	2025年3月末	2024年末	2023年末
应收账款余额	70,823.88	64,434.44	53,856.22
期后回款金额	67,378.17	62,855.32	53,443.34
期后回款比例	95.13%	97.55%	99.23%
逾期金额	6,225.10	6,094.86	3,868.33
逾期金额占比	8.79%	9.46%	7.18%
逾期金额期后回款情况	5,413.86	5,416.10	3,455.45
逾期金额期后回款比例	86.97%	88.86%	89.33%

注：期后回款统计至2025年10月31日

截至2025年10月31日，公司各期末应收账款期后回收金额分别为53,443.34万元、62,855.32万元和67,378.17万元，占各期末应收账款余额比分别为99.23%、97.55%和95.13%，期后回款比例高。

各期逾期应收账款金额分别为3,868.33万元、6,094.86万元和6,225.10万元，占各期末应收账款余额比分别为7.18%、9.46%和8.79%，逾期应收账款金额整体占比较低，上述逾期应收账款主要系部分长期合作客户存在付款不及时所致。截至2025年10月31日，各期末逾期应收账款回款比例分别为89.33%、88.86%和86.97%，期后回款比例高，应收账款无法收回的可能性较低。

2、应收账款占收入的比例、应收账款周转率与行业惯例略有差异，主要系客户结构有所差异，具有合理性

报告期各期，公司应收账款占收入的比例及应收账款周转率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	占收入比	周转率	占收入比	周转率	占收入比	周转率
首都在线	24.80%	4.03	21.79%	4.17	29.39%	3.57
光环新网	30.34%	3.10	34.39%	3.00	29.89%	3.34

项目	2025年1-3月		2024年度		2023年度	
	占收入比	周转率	占收入比	周转率	占收入比	周转率
数据港	10.75%	8.54	11.63%	10.79	7.72%	14.92
奥飞数据	17.19%	4.07	31.64%	4.08	28.26%	3.76
平均值	20.77%	4.93	25.41%	5.51	23.83%	6.40
优云科技	37.75%	2.77	38.18%	2.85	41.38%	3.02

注：同行业可比公司2025年1-3月指标数据采用其披露的报表应收账款净额计算

报告期各期，公司应收账款占收入的比例总体呈下降趋势，相关比例与光环新网相近，但略高于可比公司平均值；公司应收账款周转率，与光环新网相近，但略低于可比公司平均值；公司应收账款占收入的比例、应收账款周转率与行业惯例略有差异，主要系客户结构存在差异，公司主要客户为头部互联网企业、云计算企业等，主要客户销售额占比较高，主要客户实际对账周期较长，从而影响了应收账款开票结算和实际回款进度，具备合理性。

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，进一步提升货款回笼速度。

3、主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险

(1) 报告期各期末，主要收款对象背景调查

客户名称	背景调查
深圳市腾讯计算机系统有限公司	深圳市腾讯计算机系统有限公司成立于1998年11月，注册资本6500万元人民币，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。公司以社交平台（微信、QQ）、数字内容、金融科技与企业服务为核心业务板块。企业发展前景良好，无经营恶化风险。
阿里云计算有限公司	阿里云计算有限公司成立于2008年，是中国最大的云计算服务商，稳居中国公有云、金融云市场份额第一。2011年，阿里云开始大规模对外提供云计算服务，目前阿里云基础设施目前已面向全球三大洲，开服运营29个公共云地域、92个可用区，在全球拥有超过3200个边缘节点。作为行业龙头，阿里云现金流充裕，无经营恶化、资金困难风险。
福建火焰云科技有限公司	福建火焰云科技成立于2021年，注册资本1010万元，公司主营业务覆盖云计算服务、流媒体分发、网络安全监测等领域，已自主研发云主机管理系统、CDN边缘服务系统、系统负载均衡监测软件等多款软件产品，截至2025年拥有17项软件著作权及多项行业资质认证。

客户名称	背景调查
北京金山云网络技术有限公司	金山云为金山软件旗下独立云计算服务商，成立于 2012 年，2020 年在纳斯达克上市。依托金山集团 37 年企业级服务经验，金山云逐步构建了完备的云计算基础架构和运营体系，并通过与大数据、人工智能与边缘计算等先进技术有机结合，深耕行业，提供超过 150 种适用于互联网、公共服务、数字健康、金融等领域解决方案，为近 500 家优质客户提供高品质云服务，企业发展前景良好，无经营恶化风险。
浙江海瑞网络科技有限公司	浙江海瑞网络科技有限公司于 2010 年在浙江省湖州市成立，注册资本 1100 万元。公司主营服务器托管及租赁、网络安全服务、云计算平台运营等数字经济领域相关业务，目前客户群体包含政府及事业单位、上市公司、互联网企业及民生经济平台等，涉及各行各业，覆盖浙北，面向长三角，服务全国。公司已获得工业互联网安全评估评测机构(国家级)、增值电信业务经营许可证 (IDC/ISP)、软件开发能力成熟度模型集成(CMMI)5 级等资质，并连续多年被主管单位授予公安部网络安全优秀管理团队、高新技术企业、省级企业研发中心、“守合同重信用 AAA 级企业”国家级科技型企业等荣誉。
贵州白山云科技股份有限公司	白山云科技成立于 2015 年，提供全套边缘云服务，包括网络服务、安全和智算服务。目前，白山云在超过 290 多个城市部署了 1500 多个全球边缘节点，储备带宽 90Tbps+，每日处理全球请求数 7600 亿+。公司市场份额位列独立边缘云第一，获得 2024 年度“中国互联网百强企业”、2024SASE 神兽方阵·朱雀(技术深耕型)企业、国家知识产权优势企业等荣誉，经营状况良好。
天域云（北京）科技有限公司	天域云成立于 2016 年，注册资本 1000 万元，从事科技推广和应用服务业，是最早一批从事新媒体运营的互联网公司，拥有大量专业的网络平台资源，是华为云的合作伙伴之一。

(2) 报告期各期末，公司前五名应收账款客户余额及期后回款情况

①2025 年 3 月 31 日

单位：万元

客户名称	2025 年 3 月末应收账款余额	账龄	占应收账款总额的比例 (%)	截至 2025 年 10 月末回款金额	期后回款占比 (%)
深圳市腾讯计算机系统有限公司	19,978.71	1 年以内	28.21	19,978.71	100.00
阿里云计算有限公司	10,945.78	1 年以内	15.45	10,945.78	100.00
福建火焰云科技有限公司	4,949.10	1 年以内	6.99	4,949.10	100.00
北京金山云网络技术有限公司	4,528.84	1 年以内	6.39	4,528.84	100.00
浙江海瑞网络科技有限公司	3,128.74	1 年以内	4.42	3,128.74	100.00
合计	43,531.18		61.46	43,531.18	100.00

②2024 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	2024 年末 应收账款 余额	账龄	占应收 账款总 额的比例 (%)	截至 2025 年 10 月末 回款金额	期后回 款占比 (%)
深圳市腾讯计算机系统有限公司	16,567.02	1 年以内	25.71	16,567.02	100.00
阿里云计算有限公司	12,186.56	1 年以内	18.91	12,186.56	100.00
福建火焰云科技有限公司	5,462.32	1 年以内	8.48	5,462.32	100.00
浙江海瑞网络科技有限公司	4,830.02	1 年以内	7.50	4,830.02	100.00
北京金山云网络技术有限公司	3,084.26	1 年以内	4.79	3,084.26	100.00
合计	42,130.17		65.38	42,130.17	100.00

③2023 年 12 月 31 日

单位：万元

客户名称	2023 年末 应收账款 余额	账龄	占应收 账款总 额的比例 (%)	截至 2025 年 10 月末 回款金额	期后回 款占比 (%)
深圳市腾讯计算机系统有限公司	14,010.70	1 年以内	26.02	14,010.70	100.00
阿里云计算有限公司	6,032.60	1 年以内	11.20	6,032.60	100.00
贵州白山云科技股份有限公司	4,050.03	1 年以内	7.52	4,050.03	100.00
天域云（北京）科技有限公司	3,923.42	1 年以内	7.28	3,923.42	100.00
北京金山云网络技术有限公司	3,357.96	1 年以内	6.24	3,357.96	100.00
合计	31,374.72		58.26	31,374.72	100.00

公司前五名应收账款客户主要为头部互联网企业、云计算企业，整体经营规模较大，经营状态正常，资信状况良好，并且与公司持续发生正常业务往来，报告期内不存在经营恶化的情形。截至 2025 年 10 月 31 日，公司报告期各期末前五名应收账款客户回款比例均为 100%，主要客户不存在资金困难的情形。

（三）结合坏账计提政策、客户应收账款逾期情况、同行业可比公司平均坏账计提比例等，说明公司坏账计提政策是否合理，坏账计提金额是否充分

1、公司坏账计提政策

公司基于账龄组合评估应收账款的预期信用损失，参考历史信用损失经验，结合当前状况以及未来经济状况的预测，编制应收款项账龄与整个存续期信用

损失率对照表，计算预期信用损失。以应收账款的账龄作为预期信用风险特征组合计提坏账准备预期损失率如下：

账龄	预期信用损失率（%）
1年以内	5.00
1-2年	10.00
2-3年	30.00
3-4年	50.00
4-5年	80.00
5年以上	100.00

2、客户应收账款逾期情况

报告期内，公司存在应收账款逾期情形，应收账款逾期情况详见回复之四（二）1之相关内容。

3、同行业可比公司平均坏账计提比例

2023年末及2024年末，公司坏账准备平均计提比例与同行业可比公司不存在重大差异，具体情况如下：

单位：%

项目	2025年3月末	2024年末	2023年末
首都在线	2025年一季度财务报告未披露	5.30	4.08
奥飞数据		7.63	12.28
光环新网		8.71	7.00
数据港		0.37	1.53
平均值		5.50	6.22
优云科技	5.19	5.19	5.04

综上所述，报告期内公司坏账准备计提政策合理，坏账计提金额充分。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）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

（1）获取公司报告期内主要客户的销售合同，查阅主要合同条款，了解报告期内公司与客户信用政策、结算方式及其变化情况，分析公司报告期内回款周期与信用政策的差异原因，核实信用政策、结算方式是否一贯执行；

(2) 了解公司与应收账款相关的内控制度的设计与执行情况，了解应收款项的信用政策相关内部控制流程的执行情况；

(3) 获取公司应收账款明细表，了解应收账款的形成原因、款项性质和对应业务内容，获取报告期各期末公司应收账款余额、账龄分布以及期后回款情况；

(4) 获取公司报告期各期末应收账款回款明细、逾期应收账款明细，分析应收账款占收入比例、应收账款周转率变化情形，与可比公司进行比较，分析是否符合行业惯例；

(5) 查阅主要客户公开披露信息，并对主要客户实施访谈程序，了解客户经营情况，分析是否存在经营恶化、资金困难等风险；

(6) 获取报告期各期末公司应收账款坏账准备计提明细表、逾期应收账款明细表、同行业可比公司计提平均水平等，分析公司坏账准备计提的充分性。

2、核查意见

(1) 公司与主要客户的结算方式主要为电汇，个别客户也会采用票据进行结算。公司给予主要客户的信用政策总体相近，为开票后 15 至 90 天付款。由于受客户对账、开票时间等因素影响，公司与主要客户从收入确认到实际回款的周期通常为 3 至 4 个月。随着公司与主要客户的销售规模逐年扩大，公司应收款项余额也随之增加，具备合理性。公司应收账款余额与业务开展情况具备匹配性；

(2) 截至 2025 年 10 月 31 日，报告期各期末应收账款期后回款比例较高，各期末逾期应收账款金额整体占比较低，应收账款无法收回的可能性较低；应收账款占收入的比例、应收账款周转率与同行业可比公司平均值略有差异，主要系客户结构有所差异，具有合理性；主要收款对象不存在经营恶化、资金困难等风险；

(3) 报告期内，公司坏账准备计提政策合理，坏账计提金额充分。

问题 6.关于固定资产及在建工程

根据申报文件，报告期各期末，公司固定资产余额分别为 4,809.16 万元、5,489.05 万元和 5,694.75 万元，在建工程余额分别为 0 万元、8,164.50 万元和 9,755.34 万元。

请公司：（1）结合市场需求、目前产能利用情况、产销比等情况分析公司建设杭州优云边缘计算与大数据生产基地项目建设的必要性；结合项目规模、投资额、项目周期、建设完工进度等分析期末在建工程余额较高的合理性说明实际支出与预算支出是否存在较大差异，结合归集的内容、确认依据等分析是否存在成本费用资本化情形；结合周边同类厂房造价、市场相同或相似机器设备价格等分析在建工程造价是否公允；说明预计进度与实际进度是否存在差异，是否已达到转固状态但未转固的情况；测算项目建成后预计新增折旧对公司净利润的影响；（2）说明报告期内主要工程建设或设备供应商的名称、成立时间、注册资本、实际控制人、采购内容及数量（如有）、金额及占比，公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排；（3）说明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；说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值，固定资产未计提减值准备是否谨慎合理；（4）说明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。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见。

回复：

一、公司说明

（一）结合市场需求、目前产能利用情况、产销比等情况分析公司建设杭州优云边缘计算与大数据生产基地项目建设的必要性；结合项目规模、投资额、项目周期、建设完工进度等分析期末在建工程余额较高的合理性说明实际支出与预算支出是否存在较大差异，结合归集的内容、确认依据等分析是否存在成本费用资本化情形；结合周边同类厂房造价、市场相同或相似机器设备价格等

分析在建工程造价是否公允；说明预计进度与实际进度是否存在差异，是否已达到转固状态但未转固的情况；测算项目建成后预计新增折旧对公司净利润的影响

1、结合市场需求、目前产能利用情况、产销比等情况分析公司建设杭州优云边缘计算与大数据生产基地项目建设的必要性

公司属于轻资产企业，不涉及具体的业务生产环节，所以不适用产能利用、产销比等情况的分析。

公司在建工程项目“杭州优云边缘计算与大数据生产基地项目”，为公司投资建设的总部办公楼项目。近年来，公司业务呈较快发展态势，团队规模扩大，对研发与办公场地的需求不断提升，但目前公司办公及研发场地分布于杭州、湖州、绍兴、台州等地，这些场地空间有限且位置分散，导致公司协同管理成本和沟通成本较高，对整体运营效率形成了一定制约。同时，公司目前所使用场地均系对外租赁取得，存在“到期无法续租”或“租金大幅上涨”等潜在风险，可能影响公司长期稳定经营与成本可控。此外，由于场地条件的限制，无法构建完善的软件开发环境和测试环境，一定程度上影响了公司研发工作的进度和质量。

鉴于上述情况，基于提升公司整体运营效率和保证长期经营稳定之目的，公司决定投资建设总部办公楼项目，以满足业务发展对业务场地的需求，项目建设具有必要性。

2、结合项目规模、投资额、项目周期、建设完工进度等分析期末在建工程余额较高的合理性，说明实际支出与预算支出是否存在较大差异，结合归集的内容、确认依据等分析是否存在成本费用资本化情形

“杭州优云边缘计算与大数据生产基地项目”坐落于杭州市滨江区，总用地面积达 17.97 亩。项目于 2023 年 6 月正式开工建设，建设周期为 3 年半，总投资额为 2.36 亿元。该项目已于 2025 年 4 月实现主体结顶，后续建造工作目前仍在有序推进中。由于工程总投资额金额较大且仍处于在建状态，导致 2025 年 3 月末在建工程余额较高，为 9,755.34 万元，具有合理性。

截至 2025 年 3 月末，该项目预算仍为 2.36 亿元，实际发生 9,755.34 万元，实际发生额占总投资额的 41.34%，目前，实际支出仍处于预算范围之内，不存

在较大差异。

公司报告期各期在建工程余额主要构成情况如下：

单位：万元

项目	具体内容	2025年3月末	2024年末
工程施工款	桩基、土建、幕墙、电梯等支出	8,063.95	7,083.49
工程转让款	杭州三汇信息工程有限公司工程转让前垫付成本及工程转让相关税费	666.10	666.10
技术服务费	工程设计、造价咨询、勘测、监理等支出	326.76	306.20
其他工程费用	城市基础配套费、临时借地费、人员薪酬、工程现场水电费等支出	698.53	108.71
合计		9,755.34	8,164.50

从上述具体的项目构成情况来看，各期末在建工程的构成与项目建造紧密相关。根据《企业会计准则第4号——固定资产》第9条规定，自行建造固定资产的成本，由建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的必要支出构成。因此，公司将上述与建造项目密切相关的支出计入在建工程，符合企业会计准则的规定，不存在与该项目建造无关的成本费用资本化情形。

3、结合周边同类厂房造价、市场相同或相似机器设备价格等分析在建工程造价是否公允

报告期内，公司在建工程中投入较高的项目为歌山建设集团有限公司的土建、及安装工程款。根据杭州市建设工程造价监督站网站公示(<https://ztb.cxjw.hangzhou.gov.cn:8092/mcmb/51656>)的2024年建筑、安装、市政项目工程造价指标，公司办公楼建设的土建、安装造价与同区域其他建筑工程的造价比较情况如下：

项目	位置	土建、安装单位造价（元/m ² ）
杭州优云边缘计算与大数据生产基地项目	杭州市	2,574.39
某商业商务用房项目		2,669.25

根据杭州市建设工程造价监督站网站公示的结果，公司房屋建筑物的土建、安装单价与同地区类似建筑物的建造单价相近。同时，公司办公大楼建设采购主要采用招标和询价的方式，且工程造价最终将由第三方机构进行审计并出具

竣工决算报告。因此，公司在建工程的造价公允。

4、说明预计进度与实际进度是否存在差异，是否已达到转固状态但未转固的情况

如前所述，该项目于 2023 年 6 月正式开工建设，建设周期为 3 年半，预计 2026 年 10 月正式竣工。该项目已于 2025 年 4 月实现主体结构封顶，目前正在进行幕墙及配套设施建设中。总体上，仍计划于 2026 年 10 月完工，预计进度与实际进度不存在重大差异。

截至 2025 年 3 月末，杭州优云边缘计算与大数据生产基地项目仍处于在建状态，尚未达到预定可使用状态，不存在已达到转固状态但未转固的情况。

5、测算项目建成后预计新增折旧对公司净利润的影响

公司预估杭州优云边缘计算与大数据生产基地项目将于 2026 年 10 月达到预计可使用状态，扣除可抵扣税费后，预计转固金额约为 2 亿元，建成后将作为房屋建筑物进行管理，按照预计使用年限并参考同行业公司确定折旧年限为 20 年，公司固定资产折旧将增加。同时,项目建成后，公司总部将从目前租赁场地整体迁入至公司自建办公大楼，租赁相关使用权资产折旧将减少。综合考虑固定资产折旧、使用权资产折旧及所得税影响，测算对公司净利润影响如下：

单位：万元

项目	2026年11月-12月	2027年-2045年	2046年1月-10月
固定资产折旧增加(A)	166.67	1,000.00	833.33
使用权资产折旧减少(B)	24.52	147.12	122.60
所得税抵减增加(C)	21.32	127.93	106.61
净利润减少(D=A-B-C)	120.83	724.95	604.12
占 2024 年净利润的比例(%)	0.81	4.85	4.04

由上表可知，项目建成后预计每年新增折旧约 1,000 万元，考虑使用权资产折旧的减少与所得税抵减后，预计每年减少净利润 724.95 万元，占 2024 年度净利润的比例为 4.85%。随着公司业务规模逐年扩大，公司净利润也将预计逐年增加，该项目建成后新增的折旧对公司净利润的影响较小。

(二) 说明报告期内主要工程建设或设备供应商的名称、成立时间、注册资本、实际控制人、采购内容及数量(如有)、金额及占比,公司及其实际控制人与前述供应商是否存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

截至 2025 年 3 月 31 日,公司在建工程仍处于房屋建设过程中,尚未购置设备,不存在设备供应商。房屋建设方为歌山建设集团有限公司,其基本情况如下:

供应商名称	实际控制人	成立时间	注册资本	采购内容	采购金额(万元)	占报告期末在建工程账面价值比例	是否存在关联关系
杭州三汇信息工程有限公司	裘森林	2002-11-04	3000 万元	前期三汇支付的费用	626.92	6.43%	否
歌山建设集团有限公司	何向全	1996-11-04	35,030 万元	建设工程施工	7,083.49	72.61%	否
浙江工业大学工程设计集团有限公司	浙江工业大学	1992-04-02	31000 万元	建设工程设计	164.37	1.68%	否
浙江天水之利工程管理有限公司	黄益专	2003-07-23	2000 万元	建设工程监理	48.21	0.49%	否
杭州余杭厉平信息技术工作室	厉平	2022-11-25	5 万元	建筑工程造价咨询服务	35.45	0.36%	否
合计					7,958.44	81.58%	

经核查,公司及其实际控制人与前述供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排。

(三) 说明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;说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值,固定资产未计提减值准备是否谨慎合理

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
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	优云科技	数据港	奥飞数据	光环新网	首都在线
专用设备	折旧年限(年)	3-10	5-15	3-18	-	5-10
	残值率(%)	5	5	5	-	5

类别	项目	优云科技	数据港	奥飞数据	光环新网	首都在线
	年折旧率(%)	9.5-31.67	6.33-19.00	5.28-31.33	-	9.5-19
	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
运输工具	折旧年限(年)	4	5	4-5	10	5
	残值率(%)	5	5	5	5	5
	年折旧率(%)	23.75	19	19-23.75	9.5	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
办公及其他设备	折旧年限(年)	5	5	-	3-10	5
	残值率(%)	5	5	-	0.3-5	5
	年折旧率(%)	19	19	-	9.5-32.33	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)	5	5	3-5	3-10	5-10
	残值率(%)	5	5	5	0-5	5
	年折旧率(%)	19	19	19-31.67	9.5-32.33	9.5-19
	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

注 1: 专用设备项目中披露的奥飞数据相关信息摘录自其 2024 年报披露的机器设备

注 2: 专用设备和电子设备项目中披露的首都在线相关信息摘录自其 2024 年报披露的机器及电子设备

由上表可知, 公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法与同行业可比公司不存在显著差异。

2、说明公司报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值, 固定资产未计提减值准备是否谨慎合理

公司的固定资产主要为硬盘、服务器、板卡、交换机等专用设备, 这些设备用于向客户专业提供数据中心、云计算、云安全等互联网数据服务。

报告期内, 公司业务规模稳步扩张, 收入持续提升, 对专用设备的利用率较高。设备会在各个机房之间进行调拨, 不存在长期闲置或废弃的固定资产。公司会及时对资产进行更新换代, 不存在陈旧过时的情况。公司在对资产进行日常维保和盘点时, 会将已损毁的资产进行报废或处置。报告期各期末, 公司各项固定资产运作正常, 不存在实体已损坏的资产, 未计提减值准备具有谨慎和合理性。

综上所述, 报告期内固定资产不存在长期闲置、废弃、损毁等情形, 固定

资产未计提减值准备具有谨慎性、合理性。

（四）说明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

公司制定了完善的资产盘点相关制度，规定盘点小组由资产管理部门人员与财务人员共同组成，并对固定资产实施实地盘点。盘点工作的主要内容包括：

- 1、提前一日获取固定资产清单，数据以盘点前一日从 ERP 系统中导出的数据作为盘点基准数。
- 2、依据资产明细开展扫码盘点工作，比对资产卡片信息，并记录盘点情况。
- 3、编制现场盘点报告，由盘点人员和保管人员签字确认。

公司资产管理部门至少每年进行一次全面资产盘点，具体时间由财务和资产管理部门共同协商确定，通常为每年年末。2023 年末和 2024 年末，公司对固定资产盘点情况如下：

单位：万元

时间	账面原值	盘点金额	盘点比例	实盘金额	实盘比例
2024 年末	11,667.65	11,667.65	100.00%	11,614.13	99.54%
2023 年末	9,435.57	9,233.01	97.85%	9,187.88	99.51%

注：2023 年因个别机房设备未发生变动，公司年末未进行现场盘点

盘点结果存在微小差异，差异可得到合理解释，主要系机房设备调拨未同步，盘点结束后，公司会对出现的差异与相关机房逐一确认，确保账实相符。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

（1）对公司管理人员进行访谈了解公司建设“杭州优云边缘计算与大数据生产基地项目”的原因及具体实施情况，获取该项目具体工程的构成明细，并检查对应的立项文件、预算资料、施工合同、发票及实际支付记录等，比较实际支出与预算支出，检查是否存在重大差异；结合归集的内容、确认依据等检查是否存在成本费用资本化情形；

（2）查阅项目周边同类项目的建造成本，并与公司项目造价进行对比，是否存在重大差异；

(3) 了解项目进度并与预计进度进行对比，是否存在重大差异；检查是否存在已达到转固状态但未转固的情况；

(4) 模拟测算项目建成后预计新增折旧对公司净利润的影响；

(5) 对公司主要工程供应商进行访谈，并对交易情况进行函证；

(6) 获取同行业可比公司的折旧相关政策，并与公司进行对比，检查公司固定资产相关折旧政策与同行业可比公司是否存在重大差异；

(7) 结合资产监盘等情况，检查公司在报告期内固定资产是否存在闲置、废弃、损毁和减值的情形，并评估公司固定资产未计提减值准备是否谨慎合理；

(8) 获取公司的资产盘点相关制度，并检查公司在报告期内对固定资产的盘点情况。

2、核查意见

(1) 公司在建工程项目“杭州优云边缘计算与大数据生产基地项目”为总部办公楼，该项目主要是基于公司办公场所及研发场地的需求所建，项目建设具有必要性。由于工程总投资额金额较大且仍处于在建状态，导致 2025 年 3 月末在建工程余额较高，具有合理性。该项目实际支出与预算支出不存在较大差异，不存在成本费用资本化情形。公司在建工程的造价公允。截至 2025 年 3 月末，项目预计进度与实际进度不存在重大差异，仍处于在建状态，尚未达到预定可使用状态，不存在已达到转固状态但未转固的情况。项目建成后预计每年新增折旧约 1,000 万元，预计每年减少净利润 724.95 万元，占 2024 年度净利润的比例为 4.85%，该项目建成后新增折旧对公司净利润的影响较小；

(2) 公司及其实际控制人与在建工程供应商不存在关联关系或异常资金往来或其他利益安排

(3) 公司固定资产使用寿命、残值率、折旧方法与同行业可比公司不存在显著差异。报告期内固定资产不存在长期闲置、废弃、损毁等情形，固定资产未计提减值准备具有谨慎性、合理性；

(4) 公司资产管理部门至少每年进行一次全面资产盘点，具体时间由财务和资产管理部门共同协商确定，通常为每年年末。盘点结果存在微小差异，差

异可得到合理解释，主要系机房设备调拨未同步，盘点结束后，公司会对出现的差异与相关机房逐一确认，确保账实相符。

（二）说明针对固定资产和在建工程的核查程序、监盘比例及结论、对固定资产和在建工程的真实性发表明确意见

1、核查程序

（1）访谈公司资产管理部门与工程部门负责人，了解公司固定资产和在建工程的相关管理情况；

（2）获取报告期内公司在建工程项目及固定资产台账，对公司报告期各期末账面长期资产的形成进行检查，获取包括但不限于采购合同、发票、付款单据等资料，核查在建工程的入账依据、资金支付的合规性等；

（3）检查固定资产与在建工程项目的资产权属证明；

（4）检查公司有关固定资产及在建工程的实际盘点情况，并对固定资产和在建工程实施监盘程序，实地观察固定资产的具体使用情况与在建工程的实际完工情况。其中，固定资产 2024 年末和 2025 年 3 月末的监盘比例分别为 30.69%、30.50%，并根据 2024 年末的监盘结果对 2023 年末的资产情况进行倒推测试，不存在差异；在建工程 2024 年末和 2025 年 3 月末的监盘比例均为 100%，不存在差异。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：公司固定资产和在建工程真实存在。

问题 7.关于供应商

根据申报文件，报告期内，公司前五大供应商采购金额占采购总额比例分别为 67.88%、70.21%和 65.87%。

请公司：（1）说明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，未来降低供应商依赖的具体措施；（2）说明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；（3）说明采购各类 IDC 资源的金额确认依据、时点，是否存在通过采购调节利润的情形；（4）说明公司采购 IDC 资源是否涉及采购返利，如涉及，说明返利金额及占比、返利计提依据及比例、不同供应商间返利比例是否存在差异及原因支付情况、支付对象，相关会计处理情况，扣除返利款项后，公司对主要供应商采购价格的公允性。

请主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见，说明对供应商及采购返利的核查范围、程序及比例，并针对采购真实性、完整性、准确性发表专业意见。

回复：

一、公司说明

（一）说明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，未来降低供应商依赖的具体措施

1、说明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

受国家相关政策及行业监管政策影响，国内的带宽、IP 地址等电信资源主要集中于三大基础运营商，其掌握了国内主要的 IDC 资源。我国基础电信资源市场处于寡头垄断格局，第三方数据中心服务商在实际经营中主要从基础运营商处获取相关资源，因此整个行业普遍呈现较高的采购集中度。

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	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
首都在线	未披露	43.55%	34.25%

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
光环新网	未披露	70.27%	72.75%
数据港	未披露	64.11%	42.18%
奥飞数据	62.06%	67.95%	60.23%
平均值	62.06%	61.47%	52.35%
公司	65.87%	70.21%	67.88%

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较为接近。公司采购集中度较高主要系 IDC 行业资源集中所致，符合行业惯例，公司与同行业公司不存在显著差异。

综上所述，公司采购集中度较高主要系 IDC 行业资源集中所致，符合行业惯例，公司与同行业公司不存在显著差异。

2、未来降低供应商依赖的具体措施

为了降低采购集中度以及供应商依赖，公司采取了如下措施：

公司在同一区域内同时与中国电信、中国移动、中国联通等多家基础电信运营商建立合作关系，通过分散采购路径和供应来源，降低单一基础运营商资源波动对业务的影响。公司在不同地区的 IDC 资源配置上，分别与当地基础电信运营商的区域分公司独立签订合作协议。各地分公司通常具备较高的自主经营权，其业务运营和资源调配相对独立，不受其他地区分支机构的约束。通过这种分散化的合作模式，公司能够有效分散对单一主体的依赖，将潜在的采购集中风险分散至多个区域层级。

公司在全国运营多个边缘节点，在资源采购安排上采取了分散化策略。公司在不同区域采购资源时，除向三大基础运营商采购资源以外，也会考虑向具有当地资源优势的其他供应商采购电信资源。

（二）说明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 IDC 行业企业，各区域的第三方 IDC 服务商之间存在资源互补需求。当公司或同行业企业在特定地区开展业务时，若在当地与三大基础电信运营商的合作深度有限，或基础运营商可供资源不足，无法满足客户新增需求，公司

会从具备相应资源优势的同行业 IDC 服务商处采购相关资源。

报告期内，公司带宽成本占总成本的比例分别为 69.78%、74.14% 和 72.96%。公司向运营商的带宽采购单价，与其他供应商的采购单价对比如下：

单位：元/G/月

项目	2025 年 1-3 月	2024 年	2023 年
基础运营商	****	****	****
其中：中国移动	****	****	****
中国电信	****	****	****
中国联通	****	****	****
其他供应商	****	****	****

报告期内，公司向基础运营商及其他供应商采购 IDC 资源的单价整体较为接近，存在差异主要受采购类型、计费方式及采购区域等因素影响。随着资源供给改善与采购结构优化，基础运营商与其他供应商的带宽单价整体呈现趋同态势，具有商业合理性。

综上所述，报告期内公司向其他供应商采购电信资源的采购单价定价公允。

（三）说明采购各类 IDC 资源的金额确认依据、时点，是否存在通过采购调节利润的情形

公司主要向三大基础电信运营商及部分第三方 IDC 服务商采购带宽、机柜、IP 等各类 IDC 资源，根据采购合同类型，分为固定合同和敞口合同两种情况。

对于固定合同，合同约定了单价和使用总量，公司按照合同约定采用直线法将合同金额在服务期限内按月平均确认采购成本。

对于敞口合同，合同仅约定单价，不约定使用总量，双方每月根据实际使用量进行结算。公司每月根据流量监控平台形成的带宽流量图及合同约定计费方法统计带宽使用量、根据业务部门实际使用情况统计机柜及 IP 使用量，按照合同约定单价计算采购金额，经业务人员、技术部门、相关部门负责人及财务部审核后，形成初步采购结算单。公司根据初步结算单金额暂估确认采购成本，待与供应商对账后，按照双方确认的采购量和正式计算单金额重新确认采购成本，并冲回原暂估成本。

综上所述，公司 IDC 资源采购成本确认依据为经双方核对确认的 IDC 资源使用量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，并按自然月确认采购成本，公司采购确认原则、方法、依据及时点，与收入确认保持一致，不存在通过采购调节利润的情形。

（四）说明公司采购 IDC 资源是否涉及采购返利，如涉及，说明返利金额及占比、返利计提依据及比例、不同供应商间返利比例是否存在差异及原因支付情况、支付对象，相关会计处理情况，扣除返利款项后，公司对主要供应商采购价格的公允性

1、说明公司采购 IDC 资源是否涉及采购返利，如涉及，说明返利金额及占比、返利计提依据及比例、不同供应商间返利比例是否存在差异及原因支付情况、支付对象

报告期内，公司采购 IDC 资源存在采购返利。报告期内，公司当期采购对应的返利金额分别为 1,890.38 万元、211.50 万元和 0.00 万元，占各期采购金额的比例分别为 1.76%、0.14%和 0.00%。在与不同供应商的合作中，具体采用的分成比例或返利政策会存在差异，实际返利比例约为 15%-42%。此差异是综合考量不同地区的市场政策、所涉产品与服务的具体类型，以及双方独立的商务谈判结果而形成的正常商业安排。

2、公司返利相关会计处理

公司对于向供应商收取的返利以合同约定并经供应商确认后的金额，确认应收账款，并将其作为采购成本抵减项，冲减营业成本。

根据首页科技（874547.NQ）披露“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。”

综上，公司返利相关会计处理与同行业不存在显著差异。

3、扣除返利款项后，公司对主要供应商采购价格的公允性

经查阅同行业首页科技（874547.NQ）公开材料，2023 年度其扣除业务合作分成款后，平均采购单价为 4,767.71 元-6,187.16 元。2023 年度，扣除返利款项后，公司采购单价处于同行业公司采购价格区间，定价公允。2024 年度，扣除返利款项后，公司采购单价与公司平均采购单价不存在显著差异，定价公允。

综上，扣除返利款项后，公司对主要供应商采购价格具有公允性。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商及会计师核查上述事项并发表明确意见

1、核查程序

（1）访谈公司董事长、总经理及相关业务负责人，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、以及未来降低供应商依赖的具体措施；

（2）访谈公司董事长、总经理及相关业务负责人，了解公司向非运营商采购 IDC 资源的原因及合理性；获取并查阅报告期内公司收入成本明细表，统计分析公司向运营商和向非运营商采购单价情况，分析判断公司向非运营商采购资源的采购价格的公允性；

（3）访谈公司采购及财务相关人员，了解公司采购模式、采购合同类型及主要条款；了解公司 IDC 资源采购确认依据及时点，评价合理性；

（4）检查报告期内公司与主要供应商签订的采购合同及主要条款，评价 IDC 资源采购确认依据及时点是否与合同约定一致；

（5）取得公司采购明细并与账面核对，抽样检查采购合同金额、结算单金额是否与账面一致，检查是否存在通过采购调节利润的情形；

(6) 向主要供应商函证公司报告期内采购金额；

(7) 取得并核查了返利明细、银行流水并抽取相关合同、邮件、结算单据等支撑性文件；

(8) 对主要客户及供应商进行走访并问询是否存在返利，其中客户各期走访比例分别为 45.96%、48.53%和 53.31%；供应商各期走访比例分别为 71.16%、77.43%和 69.02%；

(9) 取得返利相关主体出具的邮件确认，确认返利的金额及相关情况说明，并对各期主要供应商（各期覆盖采购比例分别约为 38%、48%和 42%）进行返利专项确认；

(10) 取得公司采购明细并测算扣除返利款项后，对主要供应商采购价格的公允性；

(11) 查询同行业市场案例，核查供应商返利情况；

(12) 访谈公司财务相关人员。

2、核查意见

(1) 公司采购集中度较高主要受国家相关政策及行业监管政策影响，符合行业惯例，公司采取分散化策略来降低供应商依赖；

(2) 公司若在部分区域与当地的基础运营商合作深度有限或基础运营商已无法提供更多资源，公司会向具备资源优势的同行业 IDC 服务商采购相关资源以满足业务需求，具有商业合理性；公司向非运营商采购电信资源的采购价格公允；

(3) 公司采购各类 IDC 资源的金额确认依据及时点充分适当，不存在通过采购调节利润的情形；

(4) 报告期内，公司当期采购对应的返利金额分别为 1,890.38 万元、211.50 万元和 0.00 万元，占各期采购金额的比例分别为 1.76%、0.14%和 0.00%。不同供应商间返利比例存在差异主要受不同地区供应商政策、不同产品类型和双方商务谈判的综合影响。公司对于向供应商收取的返利以合同约定并经供应商确认后的金额，确认应收账款，并将其作为采购成本抵减项，冲减营业成本，

会计处理与同行业不存在显著差异。扣除返利款项后，公司对主要供应商采购价格公允。

(二) 说明对供应商及采购返利的核查范围、程序及比例，并针对采购真实性、完整性、准确性发表专业意见。

1、核查程序

(1) 了解公司采购与付款循环相关的内部控制，评价控制设计，确定内部控制是否得到执行；

(2) 查阅公司采购合同，了解公司采购内容、定价方式、结算方式及周期等主要合同条款；获取报告期内公司采购明细，检查主要供应商采购相关的原始凭证，包括合同、订单、结算单、对账单、采购发票等资料；

(3) 对报告期内主要供应商执行了函证程序，各期采购回函比例分别为 71.07%、77.68% 及 76.23%；

(4) 对公司主要客户及供应商执行实地走访程序，确认业务开展的真实性、与公司的交易情况、返利等问题。其中，客户各期走访比例分别为 45.96%、48.53% 和 53.31%；供应商各期走访比例分别为 71.16%、77.43% 和 69.02%；

(5) 取得并核查了返利明细、银行流水并抽取相关合同、邮件、结算单据等支撑性文件；

(6) 取得返利相关主体出具的邮件确认，确认返利的金额及相关情况说明，并对各期主要供应商（各期覆盖采购比例分别约为 38%、48% 和 42%）进行返利专项确认；

(7) 取得公司采购明细并测算扣除返利款项后，对主要供应商采购价格的公允性；

(8) 查询同行业市场案例，核查同行业案例供应商返利情况；

(10) 经对比同行业可比公司毛利率情况，公司毛利率处于可比公司毛利率范围内，与同行业可比公司平均毛利率基本保持一致，不存在明显异常的情况，具体情况如下：

公司	2025 年 1 月-3 月	2024 年度	2023 年度
首都在线	11.11%	8.07%	4.29%
光环新网	15.14%	16.55%	16.04%

公司	2025年1月-3月	2024年度	2023年度
数据港	29.19%	31.00%	28.98%
奥飞数据	31.58%	26.40%	27.23%
同行业平均	21.76%	20.51%	19.14%
优云科技	18.05%	17.87%	19.60%

(11) 核查报告期内公司及子公司 100 万元及以上的银行流水、董监高 5 万元及以上银行流水，不存在大额异常往来；

(12) 访谈公司管理层及财务人员；

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为，公司采购真实、完整、准确。

问题 8.关于期间费用

根据申报文件，报告期内，公司期间费用分别为 12,560.20 万元、12,803.75 万元和 3,124.68 万元，期间费用率分别为 9.65%、7.59%和 6.66%；报告期内，公司研发费用分别为 8,574.24 万元、8,766.42 万元和 2,062.13 万元，占营业收入的比例分别为 6.59%、5.19%和 4.40%，研发费用较高。

请公司：（1）说明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、研发费用波动的原因及合理性；（2）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；（3）说明公司销售费用率较低的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异；（4）说明公司研发费用是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，是否与同行业可比公司存在显著差异；说明公司研发费用中与成本划分依据及准确性，成本中直接人工、带宽投入费等核算的范围及依据，直接人工、带宽投入费与研发费用中职工薪酬、直接投入如何区分及相关内控制度；（5）说明公司研发人员认定标准、数量及结构，是否存在混岗的研发人员及工时分配情况，主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性，2024 年研发人员薪酬大幅增加但直接投入下降的原因及合理性；（6）说明研发费用中直接投入的数量及金额变动情况，是否与研发规模相匹配，形成测试品、报废数量（如有）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；（7）列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因。

请主办券商、会计师核查上述事项并发表明确意见，说明报告期内公司期间费用的真实性及费用分摊的准确性。

回复：

一、公司说明

（一）说明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、研发费用波动的原因及合理性

1、销售费用

报告期内，公司销售费用情况如下：

单位：万元

项目	2025年1—3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	271.07	69.32%	970.80	56.94%	954.84	49.45%
业务拓展费	23.68	6.06%	287.37	16.85%	627.62	32.50%
业务招待费	48.12	12.31%	172.72	10.13%	138.63	7.18%
咨询及技术服务费	4.72	1.21%	65.84	3.86%	57.92	3.00%
股份支付费用	26.01	6.65%	104.03	6.10%	104.03	5.39%
差旅费	4.15	1.06%	30.54	1.79%	22.37	1.16%
其他	13.3	3.40%	73.73	4.32%	25.58	1.32%
合计	391.04	100.00%	1,705.05	100.00%	1,930.99	100.00%

报告期内，公司销售费用分别为 1,930.99 万元、1,705.05 万元和 391.04 万元，占营业收入的比例分别为 1.48%和 1.01%和 0.83%，整体占比较低。

公司销售费用主要由职工薪酬费用、业务拓展费及业务招待费等组成，其中报告期内职工薪酬占销售费用的比例为 49.45%、56.94%和 69.32%，占比较高。报告期内，公司销售人员职工薪酬有所上升，具体情况如下：

报告期内，公司销售人员平均薪资情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
销售人员	18.86	18.15	17.36

注：2025年1-3月平均薪资已年化；销售人员平均薪酬=销售费用职工薪酬/（（期初销售人员数量+期末销售人员数量）/2）

报告期内，公司销售人员平均薪资略有增加，销售人员数量有所增加。2023及2024年度，杭州地区城镇私营单位平均薪资为 8.90 万元和 9.21 万元，公司因经营情况较好，平均薪资超过杭州地区平均薪资。

公司销售费用逐年下降，主要为公司销售费用中业务拓展费用下降所致。公司业务拓展费主要为公司向第三方支付用于拓展客户费用，随着公司业务持续增长，其在行业内地位也日益提高，客户资源积累也逐渐增多，对于通过第三方获取客户及项目的需求逐渐减少，报告期内业务拓展费持续下降。

报告期内公司与同行业可比公司销售费用率情况如下：

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
首都在线	4.82%	4.56%	4.47%
光环新网	0.50%	0.56%	0.48%
数据港	0.23%	0.25%	0.17%
奥飞数据	1.51%	1.27%	1.34%
平均值	1.77%	1.66%	1.62%
优云科技	0.83%	1.01%	1.48%

报告期内，公司销售费用率略低于同行业可比公司平均值，高于光环新网及数据港，与奥飞数据较为接近。整体而言，报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司平均水平相比不存在重大异常，相关差异符合公司经营实际。

2、管理费用

报告期内，公司管理费用情况如下：

单位：万元

项目	2025年1—3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	454.68	62.80%	1,776.39	61.82%	1,473.17	60.54%
中介服务费	33.96	4.69%	267.94	9.32%	197.67	8.12%
业务招待费	63.13	8.72%	145.58	5.07%	161.3	6.63%
折旧摊销费	27.97	3.86%	111.44	3.88%	133.91	5.50%
租赁物管费	19.07	2.63%	70.50	2.45%	75.37	3.10%
差旅费	14.30	1.98%	82.79	2.88%	62.28	2.56%
股份支付费用	46.46	6.42%	185.86	6.47%	185.86	7.64%
办公费	42.98	5.94%	181.05	6.30%	116.11	4.77%
其他	21.47	2.97%	52.16	1.82%	27.79	1.14%
合计	724.03	100.00%	2,873.71	100.00%	2,433.46	100.00%

报告期内，公司管理费用分别为 2,433.46 万元、2,873.71 万元和 724.03 万元，占营业收入的比例分别 1.87%、1.70%和 1.54%，整体金额稳定增长，与公司业务规模扩张趋势一致。公司管理费用主要由职工薪酬、办公费、中介服务费及业务招待费等组成，其中报告期内职工薪酬占管理费用的比例分别为 60.54%、61.82%和 62.80%，整体占比较高。2024 年度，公司管理费用中的职

工薪酬同比有所增加，主要系管理人员数量有所增加。

报告期内，公司管理人员平均薪资情况如下：

单位：万元

项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
管理人员	29.33	31.72	27.80

注：2025年1-3月平均薪资已年化；管理人员平均薪酬=管理费用职工薪酬/（（期初管理人员数量+期末管理人员数量）/2）

报告期内，公司管理人员平均薪资略有增加，管理费用中职工薪酬随员工数量增加有所上涨。2023及2024年度，杭州地区城镇私营单位平均薪资为8.90万元和9.21万元，公司因经营情况较好，平均薪资超过杭州地区平均薪资。

报告期内公司与同行业可比公司管理费用率情况如下：

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
首都在线	12.75%	11.85%	11.53%
光环新网	3.64%	3.72%	3.36%
数据港	3.14%	4.34%	4.46%
奥飞数据	2.40%	2.88%	3.17%
平均值	5.48%	5.70%	5.63%
优云科技	1.54%	1.70%	1.87%

报告期内，公司管理费用率分别为1.87%、1.70%和1.54%，低于可比公司平均水平。首都在线管理费用率偏高，主要系其为激励核心员工，授予了限制性股票激励计划，导致其管理费用中的股份支付费用较高。公司管理费用率略低于光环新网、数据港和奥飞数据，主要系公司处于业务发展阶段，管理团队规模相对较小。

整体而言，报告期内，公司管理费用率与同行业可比公司平均水平相比不存在重大异常，相关差异符合公司经营实际。

3、研发费用

报告期内，公司研发费用情况如下：

单位：万元

项目	2025年1—3月		2024年度		2023年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	699.20	33.91%	2,527.86	28.84%	1,782.01	20.78%
直接投入	958.60	46.49%	4,641.08	52.94%	5,251.16	61.24%
折旧摊销费	214.98	10.43%	816.65	9.32%	750.60	8.75%
股份支付费用	183.69	8.91%	734.78	8.38%	734.78	8.57%
其他	5.65	0.27%	46.05	0.53%	55.69	0.65%
合计	2,062.13	100.00%	8,766.42	100.00%	8,574.24	100.00%

报告期内，公司研发费用分别为 8,574.24 万元、8,766.42 万元和 2,062.13 万元，公司研发费用金额持续增长，主要原因为公司为了维持自身在行业中的技术先进性，持续研发投入。

公司研发费用主要由职工薪酬、直接投入及折旧摊销等组成。报告期内，研发费用中直接投入主要为带宽资源投入，仅用于研发项目。直接投入占研发费用的比例较高，各期分别为 61.24%、52.94%和 46.49%。2024 年度，研发费用中的直接投入金额相对保持稳定。2024 年度，公司研发费用中职工薪酬有所增加，主要系公司加大研发投入，扩大研发团队所致。

报告期内公司与同行业可比公司研发费用率情况如下：

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
首都在线	4.63%	4.73%	5.33%
光环新网	3.58%	4.03%	3.25%
数据港	5.45%	5.09%	4.78%
奥飞数据	2.72%	3.08%	1.94%
平均值	4.10%	4.23%	3.82%
优云科技	4.40%	5.19%	6.59%

报告期内，公司研发费用率分别为 6.59%、5.19%和 4.40%。2023 年度，公司研发费用率略高于可比公司平均水平，主要系公司高度重视研发创新，以研发驱动作为业务发展的核心，加强研发相关资源投入。

整体而言，报告期内，公司研发费用率与同行业可比公司平均水平相比不存在重大异常，相关差异符合公司经营实际。

4、财务费用

报告期内公司与同行业可比公司财务费用率情况如下：

公司名称	2025年1-3月	2024年度	2023年度
首都在线	1.44%	1.67%	2.17%
光环新网	1.53%	1.15%	2.77%
数据港	5.36%	5.75%	8.56%
奥飞数据	12.42%	10.37%	10.44%
平均值	5.19%	4.73%	5.98%
优云科技	-0.11%	-0.32%	-0.29%

报告期内，公司财务费用占营业收入比例整体较低。公司财务费用率略低于可比公司平均水平，主要系公司经营周转情况较好，银行存款较多，导致利息收入较多，较为合理。

整体而言，报告期内，公司财务费用率与同行业可比公司的差异符合公司经营实际。

(二) 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、销售人员

2023年度和2024年度，公司及可比公司销售人员平均薪酬情况如下：

单位：万元

公司	2024年度	2023年度
首都在线	51.77	43.90
光环新网	26.85	25.48
数据港	41.34	27.70
奥飞数据	51.67	41.10
平均值	42.91	34.54
优云科技	18.15	17.36

注：销售人员平均薪酬=销售费用职工薪酬/（（期初销售人员数量+期末销售人员数量）/2）

①销售人员数量及薪酬波动情况

报告期各期末，公司销售人员数量分别为51人、56人和59人。

2024年度，公司销售费用中的职工薪酬略有增加，销售人员数量有所增加，

与公司业务规模增长趋势保持一致，销售人员人均薪酬相对保持稳定。

②员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

公司销售人员人均薪酬低于同行业可比公司，主要系公司核心客户资源主要由总经理及主要管理人员负责，公司销售人员以商务和客服为主，对应人员薪酬相对较低，且可比公司首都在线和光环新网位于北京，数据港位于上海，公司所在地区平均薪资低于北京及上海，导致可比公司人均薪酬相对较高，具有合理性。

2、管理人员

2023 年度和 2024 年度，公司及可比公司管理人员平均薪酬情况如下：

单位：万元

公司	2024 年度	2023 年度
首都在线	51.32	48.45
光环新网	48.73	52.06
数据港	33.82	36.03
奥飞数据	22.48	16.71
平均值	39.09	38.31
优云科技	31.72	27.80

注：管理人员平均薪酬=管理费用职工薪酬/（（期初管理人员数量+期末管理人员数量）/2）

①管理人员数量及薪酬波动情况

报告期各期末，公司管理人员数量为 53 人、59 人和 65 人。

2024 年度，公司管理费用中的职工薪酬略有增长，管理人员数量稳定增加，与公司业务规模拓展趋势一致。公司管理人员人均薪酬有所增加。

②员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

2023 及 2024 年度，公司管理人员平均薪资低于同行业可比公司，主要系公司位于杭州市，而同行业可比公司均位于北京及上海等地，因地区消费水平差异导致平均薪酬低于同行业可比公司。

3、研发人员

2023 年度和 2024 年度，公司及可比公司研发人员平均薪酬情况如下：

单位：万元

公司	2024 年度	2023 年度
首都在线	19.83	22.30
光环新网	28.47	25.85
数据港	20.47	24.65
奥飞数据	27.70	14.68
平均值	24.12	21.87
优云科技	25.53	22.14

注：研发人员平均薪酬=研发费用职工薪酬/（（期初研发人员数量+期末研发人员数量）/2）

①研发人员数量及薪酬波动情况

报告期各期末，公司研发人员数量分别为 94 人、104 人和 100 人。

2024 年度，公司研发费用中的职工薪酬呈现增长趋势，研发人员数量有所增加，研发人员平均薪酬略有增加。

②员工薪酬与同行业可比公司是否存在重大差异及合理性

2023 年度及 2024 年度，公司研发人员平均薪酬为 22.14 万元及 25.53 万元，与可比公司平均水平较为接近。

因此，公司研发人员薪酬与同行业可比公司不存在重大差异，相关差异较为合理。

（三）说明公司销售费用率较低的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在显著差异

报告期内，公司及可比公司销售费用率如下：

公司名称	2025 年 1-3 月	2024 年度	2023 年度
首都在线	4.82%	4.56%	4.47%
光环新网	0.50%	0.56%	0.48%
数据港	0.23%	0.25%	0.17%
奥飞数据	1.51%	1.27%	1.34%
平均值	1.77%	1.66%	1.62%
优云科技	0.83%	1.01%	1.48%

2023 年度，公司销售费用率与可比公司平均水平接近，不存在较大差异。2024 年度，公司业务规模增长较快，但销售团队规模相对保持稳定，因此销售

费用率有所下滑，低于首都在线的销售费用率，但与奥飞数据的销售费用率较为接近。公司销售费用率低于首都在线，主要系公司还处于发展阶段，销售团队规模低于首都在线。此外，首都在线位于北京，地区平均薪资较高，导致其销售人员平均薪资高于公司。

整体而言，报告期内，公司销售费用率与同行业可比公司平均水平相比不存在显著差异，相关差异符合公司经营实际。

（四）说明公司研发费用是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，是否与同行业可比公司存在显著差异；说明公司研发费用中与成本划分依据及准确性，成本中直接人工、带宽投入费等核算的范围及依据，直接人工、带宽投入费与研发费用中职工薪酬、直接投入如何区分及相关内控制度

1、说明公司研发费用是否与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配，与同行业可比公司不存在显著差异

（1）公司研发费用与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹配

①与研发项目的匹配性

报告期内，公司研发主要采用自主研发的模式，各期研发投入均有对应的研发项目，与项目进展保持了较好的一致性，具有匹配性。报告期各期，公司主要研发投入情况如下：

单位：万元

研发项目	项目进展	2025年1月-3月	2024年度	2023年度
优云 WEB 应用防火墙	未结项	372.79	1,713.31	2,165.17
优云 CDN 平台研发项目	未结项	336.18	735.26	85.62
面向超大流量安全防护高保真实验室建设	未结项	323.42	1,572.87	96.86
边缘节点网络监控系统	未结项	200.84	149.16	-
优云 YStack 云平台项目	未结项	156.31	670.4	765.98
优云 ERP 库存管理系统	未结项	124.36	131.6	-
边缘计算平台	未结项	103.57	195.82	-

研发项目	项目进展	2025年1月-3月	2024年度	2023年度
高性能百G云网络	已于2025年3月结项	73.28	224.81	-
智算平台	未结项	57.26	48.33	-
网络流量分析系统	未结项	57.12	130.83	-
优云高性能缓存项目	未结项	52.33	243.91	94.55
优云大数据平台研发	未结项	48.78	135.79	-
优云分布式存储	已于2025年3月结项	42.73	249.39	374.17
SULIHZSL003NIDC 云智算体系	未结项	29.38	-	-
SULIHZSL003NIDC 域名全生命周期系统	未结项	24.77	75.37	-
优云中心调度研发	未结项	21.82	31.92	-
数据中心DDoS防御体系项目集	已于2025年2月结项	16.37	94.62	-
客户端动态认证系统	未结项	13.07	23.16	-
网页防篡改系统	未结项	7.77	31.92	-
DDoS防御百G平台研发	已于2024年8月结项	-	994.94	201.89
DDoS服务开放平台系统的研究开发	已于2023年12月结项	-	-	26.31
DDoS日志分析系统的研究开发	已于2023年08月结项	-	-	13.26
DDoS运营平台的研究开发	已于2023年1月结项	-	-	15.87
ERP系统IDC资源采购管理系统	已于2024年6月结项	-	107.66	245.87
SULIHZSL003NIDC业务管理系统	已于2023年12月结项	-	-	50.81
Web应用防火墙黑白名单系统	已于2024年12月结项	-	31.68	-
高防IP日志分析系统的研究开发	已于2023年03月结项	-	-	13.68
高防IP预警系统的研究开发	已于2023年05月结项	-	-	13.95
数据中心数字化转型项目集	已于2024年9月结项	-	148.32	18.28
数据中心网络质量监控软件	已于2023年12月结项	-	-	47.59
网络流量采集系统集群版	已于2024年5月结项	-	588.93	1,775.38
网络质量监控系统	已于2024年3月结项	-	302.17	1,279.88
优云IDC自助运维管理系统	已于2024年7月结项	-	134.28	73.86

研发项目	项目进展	2025年1月-3月	2024年度	2023年度
优云高仿真安全实验室建设	已于2023年8月结项	-	-	1,215.27
合计	-	2,062.13	8,766.42	8,574.24

注：项目进展统计至2025年3月末

②与技术创新的匹配性

报告期内，公司围绕边缘计算、CDN、网络安全三大核心领域持续加码研发，形成多项具备技术壁垒的创新成果。在技术突破层面，重点攻克五大关键技术：一是智能流量调度技术，提升跨节点资源分配效率；二是加密流量检测技术，实现对隐蔽威胁的精准识别；三是复杂网络异构算力高效调度技术，优化多架构硬件的算力利用率；四是边缘计算安全防护敏捷响应技术，缩短安全识别及处置时延；五是安全分布式架构与接口标准技术，同时构建云边协同三级弹性内容分发架构，解决传统CDN在边缘场景的弹性不足及单点安全防护问题。

截至2025年10月，公司在上述领域累计获自主研发授权专利29项（2023年1月至2025年10月），并深度参与行业标准制定，参与《工业互联网边缘计算平台安全防护要求》（YD/T 4995-2024）、《网络安全技术 抗拒绝服务攻击产品技术规范》等国家 / 行业标准，技术实力获权威认可。此外，公司获得第七批专精特新“小巨人”企业，标志着技术创新能力与专业化发展水平得到国家层面肯定，公司研发投入与技术创新具有匹配性。

③与产品储备的匹配性

公司将核心技术系统转化为商业化产品，形成覆盖“边缘计算+安全+加速”的产品矩阵，且多项产品通过权威认证。已落地核心产品包括：大规模安全边缘计算产品、边缘节点网络安全平台、边缘计算CDN加速引擎。其中，边缘计算CDN加速引擎、边缘节点网络安全平台已通过浙江省电子信息产品检验研究院软件性能检测，并经浙江省科技信息研究院科技查新确认“技术水平达国际先进”；优云抗拒绝服务系统YADS软件V1.0获杭州市首版软件认定，边缘计算CDN加速引擎、边缘节点网络安全平台还被认定为“省级工业新产品”。当前产品储备已实现技术与市场需求的精准匹配，为后续业务增长提供核心支撑。公司研发投入与产品储备具有匹配性。

④人员学历构成的匹配性

报告期内公司研发人员具体学历构成如下：

单位：人

人员学历	2025年3月末		2024年末		2023年末	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士	5	5.00%	5	4.81%	3	3.19%
本科	66	66.00%	70	67.31%	59	62.77%
大专	29	29.00%	29	27.88%	31	32.98%
中专	-	-	-	-	1	1.06%
合计	100	100%	104	100%	94	100%

报告期各期末，公司研发人员学历主要集中在本科及以上，专业多为电子信息、软件工程、通信技术类专业，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。

(2) 公司研发费用与同行业可比公司不存在显著差异

报告期各期，公司与同行业可比公司的研发费用具体构成主要包括职工薪酬、直接投入（宽带使用费）、折旧与摊销等项目，该些项目占各年度研发费用的比例均在80%以上，公司研发费用的主要构成与同行业可比公司不存在显著差异。具体情况如下：

单位：万元

公司	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
优云科技	职工薪酬	699.20	2,527.86	1,782.01
	直接投入	958.60	4,641.08	5,251.16
	折旧摊销费	214.98	816.65	750.6
	股份支付费用	183.69	734.78	734.78
	其他	5.65	46.05	55.69
	合计	2,062.13	8,766.42	8,574.24
	其中：薪酬、直接投入及折旧摊销占比	90.82%	91.09%	90.78%
首都在线	职工薪酬	-	5,194.79	5,341.53
	折旧与摊销	-	138.68	208.67
	委托外部研发费用	-	226.42	105.85
	电信资源费用	-	487.54	551.04

公司	项目	2025年1-3月	2024年度	2023年度
	房租及其他	-	554.56	414.98
	合计	-	6,601.98	6,622.07
	其中：薪酬、电信资源费用及折旧摊销占比		88.17%	92.13%
光环新网	职工薪酬	-	10,874.53	10,468.31
	折旧摊销费	-	7,404.93	4,640.29
	宽带使用费		8,219.17	8,272.74
	外购服务费	-	1,301.38	306.90
	其他	-	1,524.22	1,815.45
	合计	-	29,324.23	25,503.69
	其中：薪酬、宽带使用费及折旧摊销占比		90.36%	91.68%
数据港	人员人工	-	3,029.70	3,217.47
	直接投入	-	1,161.04	1,037.46
	折旧费用与长期待摊费用摊销	-	4,550.13	3,086.46
	其他	-	16.19	29.61
	合计	-	8,757.06	7,371.00
	其中：薪酬、直接投入及折旧摊销占比		99.82%	99.60%
奥飞数据	直接投入	-	2,135.84	829.14
	职工薪酬	-	2,409.79	1,335.88
	折旧摊销	-	1,089.08	149.55
	办公费	-	512.75	380.03
	交通差旅费	-	110.29	79.89
	外部研究开发费	-	399.39	349.95
	股权激励费用	-	-	-540.09
	合计	-	6,657.13	2,584.34
	其中：薪酬、直接投入及折旧摊销占比		84.64%	89.56%

注：同行业可比公司未披露 2025 年 1-3 月的研发费用明细构成

2、说明公司研发费用中与成本划分依据及准确性，成本中直接人工、带宽投入费等核算的范围及依据，直接人工、带宽投入费与研发费用中职工薪酬、直接投入如何区分及相关内控制度

(1) 公司研发费用中与成本划分依据及准确性

公司对研发费用与成本的划分主要基于实际用途。研发费用集中核算与研

发项目发生相关的各项支出；成本则用于归集为开展 IDC、安全云服务 etc 主营业务而发生的各项经营支出。两者界限明确，划分依据清晰，能够确保会计处理的准确性。

（2）成本中直接人工、带宽投入费等核算的范围及依据

①直接人工

核算范围为运维部门、技术支撑部门人员的工资、奖金、社会保险、公积金及福利费等薪酬支出。

核算依据为每月末，公司按人事部门提供的工资计算表，将上述部门人员薪酬全部计入营业成本。

②带宽投入费

核算范围为公司向国内三大电信运营商及其他方采购带宽等资源所支付的费用。

核算依据为每月末，公司以经与供应商核对确认的带宽使用量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，确认当月带宽采购金额；公司每月统计带宽资源客户销售量和研发耗用量，如采购的具体节点带宽存在销售和研发共用的情形，则根据当月客户销售量和研发耗用量相对权重，将带宽采购金额分别计入成本和研发费用中，否则将采购额全部计入营业成本。当月带宽采购金额确认依据和方法，详见本回复六（三）之说明。

③固定资产折旧

核算范围为用于生产经营的固定资产（如自购服务器、单模模块等）所计提的折旧。

核算依据为每月末，公司财务根据固定资产折旧政策计提当月折旧，并按经确认的固定资产实际用途，将用于客户经营的固定资产折旧计入营业成本。

④其他成本

核算范围为运维部门、技术支撑部门领用的低值易耗品。

核算依据为每月末，财务部门根据当月领用明细，核对领用人、领用部门

及用途，将运维部门、技术支撑部门领用的低值易耗品成本计入营业成本。

（3）直接人工、带宽投入费与研发费用中职工薪酬、直接投入的区分

①直接人工与研发费用职工薪酬的区分

划分依据为人员及部门职责。报告期内，公司运维及技术支撑部门主要负责机房运维、系统运维、具体实施等客户相关运营工作，相关薪酬全部计入营业成本；研发部门人员专职进行研发工作，相关薪酬全部计入研发费用；两者界限清晰，且不存在人员混岗情况。

②带宽投入与研发费用直接投入的区分

划分依据为带宽资源的具体用途。成本中的“带宽投入费”核算为向客户销售带宽所发生的支出；研发费用中的“直接投入”则归集因实验开发、安防测试等研发活动耗用带宽等资源所发生的支出。公司每月统计带宽资源客户销售量和研发使用量，对于存在销售和研发共用的带宽资源，公司按照当月客户销售量和研发使用量占比，将带宽采购金额分别计入营业成本和研发费用。

（4）相关内控制度

公司已建立《部门职责》制度，对各部门具体职责进行了规定；建立了完善的人事管理制度，公司员工花名册详细记录员工所属部门等信息，员工入职、转岗及离职均需经过审批并签订相关合同，人事部门及时同步更新花名册。每月末，财务人员依据员工所属部门归集薪酬，并准确计入相应会计科目。

公司已建立完善的带宽流量监控平台，通过监控平台统计带宽流量采购量、销售量、研发耗用量等数据，并进行对比分析；每月由业务人员、技术部门、相关部门负责人及财务部对相关统计量进行复核，确认当月采购额，并按照当月客户销售量和研发耗用量相对权重，将带宽采购金额分别计入营业成本和研发费用。同时，针对研发部门带宽使用，实施三项管控措施：①是公司每年度会制定带宽使用计划，对带宽资源使用做出整体规划；②是研发用端口的使用必须经过审批，审批中需注明端口规模，此后端口带宽耗用量的每次变动都需要重新经过审批；③是财务部门每月会根据研发部门提供的带宽资源使用明细表结合流量分布图复核研发部门的带宽资源使用量。

综上，针对成本中的直接人工、带宽投入费与研发费用中职工薪酬、直接投入之间的划分和准确核算，公司已建立了相对完善的内控制度，内部控制措施得到有效执行。

（五）说明公司研发人员认定标准、数量及结构，是否存在混岗的研发人员及工时分配情况，主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性，2024 年研发人员薪酬大幅增加但直接投入下降的原因及合理性

1、公司研发人员认定标准、数量及结构，是否存在混岗的研发人员及工时分配情况

公司根据员工所属部门及所承担的职责范围，将直接从事研发活动以及与研发活动密切相关的直接服务人员认定为研发人员，具体包括研发工程师、测试工程师、研发产品经理、工程师助理等。报告期内，各期末公司研发人员的数量分别为 94 人、104 人、100 人，具体结构见本回复七(四)1 之说明。

公司研发人员均为专职从事研发活动的人员，不存在混岗的研发人员情形。

2、主要管理人员、董事、监事薪酬在销售费用管理费用和研发费用的归集和分配情况，计入研发费用的合理性

报告期各期，公司主要管理人员、董事、监事薪酬全部计入管理费用，不存在其相关薪酬归集计入研发费用的情形。

3、2024 年研发人员薪酬大幅增加但直接投入下降的原因及合理性

2024 年研发人员薪酬大幅增加主要系公司为提升竞争力推行了涨薪举措，涨幅为 5%-40%，同时新引进部分技术人才，对应薪酬较高，公司研发人员平均薪酬从 2023 年度的 22.14 万元增长到 2024 年度的 25.53 万元，实现了较大幅度的增长。此外，2024 年度研发人员数量相比 2023 年度也有所上升。截至 2024 年末，公司研发人员数量为 104 人，较 2023 年末的 94 人净增了 10 人。

2024 年公司研发直接投入下降主要原因：(1) 主要耗用流量的研发项目结束。例如，带宽资源耗用最大的研发项目“DDoS 防御百 G 平台”已于 2024 年 8 月进入尾声，模拟测试基本完成，不再需要耗用大量的带宽流量资源。(2) 多

数项目实现了流量复用。具体而言，2024 年新增加的研发项目中，有多个存在带宽资源复用的情形，如“优云 WEB 应用防火墙”、“优云 CDN 平台研发”等研发项目，直接复用高仿真实验室已有的带宽流量资源，无需额外再投入带宽流量资源。

综上所述，2024 年研发人员薪酬大幅增加系公司在 2024 年实施了涨薪措施以及研发人员有所增加所致，2024 年直接投入下降主要系主要耗用流量的研发项目结束以及多数项目实现了流量复用所致，具有合理性。

（六）说明研发费用中直接投入的数量及金额变动情况，是否与研发规模相匹配，形成测试品、报废数量（如有）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

公司研发费用中直接投入主要为带宽资源投入，公司研发带宽资源耗用会经过专业系统统计，仅用于研发项目。研发项目带宽资源领料有对应的审批流程，每月根据当月正在进行的研发项目进行分摊。报告期各期，公司研发投入构成情况如下：

单位：G、万元

项目	2025 年 1-3 月		2024 年度		2023 年度	
	数量	金额	数量	金额	数量	金额
带宽资源	2,763.90	957.81	14,871.61	4621.04	17,152.46	5,245.96
低值易耗品	-	0.79	-	20.04	-	5.20
合计	-	958.60	-	4641.08	-	5,251.16

报告期内，公司研发带宽耗用量整体保持相对稳定，与研发规模相匹配。

公司在研发过程中不会形成测试品、报废品等，因此不涉及测试品、废料出售等相关会计处理。

同行业可比公司未公开披露研发直接投入形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理，因此无法与同行业可比公司进行比较。

（七）列示报告期内研发费用加计扣除数，并说明是否经过税务机关认定，说明报告期内研发费用加计扣除数与研发费用是否存在差异及原因

2023 年度及 2024 年度，公司研发费用加计扣除数及与报告期内研发费用的差异情况如下：

单位：万元

项目	2024 年度	2023 年度
研发费用总金额①	8,766.42	8,574.24
加计扣除研发费用②	8,233.51	7,849.94
加计扣除研发费用未更正数③	141.37	217.23
差异④=①-（②-③）	391.55	507.08
差异 1：股份支付费用	252.77	405.90
差异 2：租赁相关折旧及费用	125.32	90.44
差异 3：其他调整	13.46	10.74

注 1：2025 年 1-3 月因未完成年度汇算清缴事项，因此不做比较

注 2：加计扣除研发费用未更正数主要系此次挂牌申报时，对历史年度的研发费用进行了调整，与之对应的税务机关认定的研发加计扣除数尚未完成同步更正所致

差异 1：股份支付费用。根据相关规定，2023 年和 2024 年公司在申报研发费用加计扣除时按相关规定将股份支付费用全额进行调整，影响金额分别为 405.90 万元、252.77 万元。

差异 2：租赁相关折旧及费用。根据财税〔2015〕119 号文件相关规定，折旧费用仅限于研发活动的仪器、设备的折旧费，对于房屋及建筑物的折旧、使用权资产折旧及长期待摊费用不能加计扣除。报告期各期公司在申报研发费用加计扣除时按上述规定将房屋建筑物租赁相关使用权资产折旧进行了调整，该事项影响金额分别为 90.44 万元、125.32 万元。

综上，报告期各期公司向税务机关申请研发费用加计扣除优惠政策更正前的研发费用金额与公司列报的研发费用差异主要系公司对部分研发费用按研发费用加计扣除相关法律法规的要求进行了调整，具有合理性。

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

（1）访谈公司管理人员，了解公司期间费用主要明细及变动原因；了解公司管理人员、销售人员、研发人员薪酬变动及原因；了解公司与同行业可比公司存在差异的原因；

（2）获取期间费用明细账，计算各期期间费用率，分析各期费率变动原因，

与同行业可比公司差异情况：

(3) 获取公司各期工资表，计算人均薪酬及变动情况；

(4) 访谈公司管理人员，了解公司研发计划、研发项目、人员认定标准、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，了解报告期内公司的研发项目、技术创新、产品储备；获取研发人员简历，汇总研发人员学历构成情况；

(5) 查阅同行业可比公司公开信息，了解研发费用的构成情况并与公司进行对比，检查公司研发费用构成是否与同行业可比公司存在重大差异；

(6) 了解公司研发费用与成本划分的依据，获取公司关于带宽投入费核算的内控制度，核查成本与研发费用划分的合理性；

(7) 获取公司研发相关内控制度，了解公司研发人员的认定标准、是否存在混岗情况；获取员工花名册、员工工资明细与研发人员工时记录表，复核研发人员具体研发工作的参与情况；结合研发人员薪酬明细与研发项目结项报告等，分析公司 2024 年研发人员薪酬大幅增加但直接投入下降的原因；

(8) 获取员工薪酬分摊明细账，检查主要管理人员、董事、监事薪酬在期间费用中的分配情况；

(9) 取得公司报告期其内各月带宽流量耗用统计表,复核研发带宽耗用量,检查其是否与公司研发规模相匹配；

(10) 取得公司年度汇算清缴报告，汇总报告期内研发费用加计扣除数并与研发费用进行比对，分析差异原因。

2、核查意见

(1) 报告期内公司期间费用真实、费用分摊准确；

(2) 报告期各期，公司各项期间费用率及员工薪酬与可比公司不存在异常差异，差异符合公司经营实际；

(3) 公司销售费用逐年下降，主要为公司销售费用中业务拓展费用下降所致，公司管理费用管逐年上涨主要原因为职工薪酬随员工数量增加有所上涨，研发费用上涨主要原因为公司为了维持自身在行业中的技术先进性，持续研发

投入，期间费用变化具有合理性；公司销售费用率较低主要因为公司业务规模增长较快，但业务规模增长主要来源于长期合作客户，销售团队规模相对保持稳定，具有合理性，与同行业可比公司无显著差异；

(4) 公司研发费用与研发项目、技术创新、产品储备、人员学历构成等相匹，公司与同行业可比公司的研发费用主要构成不存在显著差异；公司根据带宽耗用具体用途划分研发费用与成本，其中用于客户销售的带宽投入费归集入成本，用于测试和研发的带宽投入费归集至研发费用，具有准确性；成本中的直接人工与研发费用中的职工薪酬分别用以核算运维及技术支撑部门与研发部门人员的工资、奖金、社保、公积金和福利等；成本中的带宽投入费与研发费用中的直接投入核算主要为带宽资源费，公司分别根据研发带宽耗用量与客户带宽销售量的相对权重将对应的带宽采购成本各自分摊进研发费用和营业成本；针对成本中的直接人工、带宽投入费与研发费用中职工薪酬、直接投入之间的划分和准确核算，公司已建立了相对完善的内控制度，内部控制措施得到有效执行；

(5) 公司根据员工所属部门及所承担的职责范围，将直接从事研发活动以及与研发活动密切相关的直接服务人员认定为研发人员，不存在混岗的研发人员情形；主要管理人员、董事、监事薪酬不存在计入研发费用的情形；2024 年研发人员薪酬大幅增加系公司在 2024 年实施了涨薪措施以及研发人员有所增加所致，2024 年直接投入下降主要系主要耗用流量的研发项目结束以及多数项目实现了流量复用所致，具有合理性；

(6) 报告期内，公司研发直接投入涉及的研发项目中带宽耗用量分别为 17,152.46G、14,871.61G 和 2,763.90G，带宽耗用量整体保持相对稳定，与研发规模相匹配；公司研发过程中不会形成测试品、报废品等，不涉及测试品、废料出售等相关会计处理；同行业可比公司未公开披露研发直接投入形成测试品、报废数量及金额，测试品、废料出售的相关会计处理，因此无法与同行业可比公司进行比较；

(7) 2023 年度与 2024 年度公司研发费用加计扣除数分别为 7,849.94 万元、8,233.51 万元，与公司研发费用存在差异，原因主要一是公司对部分研发费用按研发费用加计扣除相关法律法规的要求进行了调整，二是此次挂牌申报时，

对历史年度的研发费用进行了调整，与之对应的税务机关认定的研发加计扣除数尚未完成同步更正所致，具有合理性。

(二) 说明报告期内公司期间费用的真实性及费用分摊的准确性

1、核查程序

(1) 对公司期间费用执行细节测试，抽样检查相关期间费用的合同、发票、付款申请单等原始单据；

(2) 对中介服务费、业务拓展费、业务招待费、带宽投入等大额费用支出重点关注，取得其合同、付款单据等进行核查，结合相关费用发生的业务背景，对期间费用的真实性做出判断；

(3) 获取公司股权激励计划文件，对公司股权激励计划确认的股份支付费用进行重新测算，验证公司股份支付费用计提与分摊的完整性；

(4) 获取员工花名册、员工月度工资表、奖金计提表等文件，结合员工所处部门重算员工薪酬在期间费用中的归集情况；

(5) 获取公司使用权资产折旧分摊明细，向管理人员询问分摊逻辑，实地查看租用办公室的实际用途，结合租赁合同重算使用权资产折旧与分摊，将重算结果与公司费用分摊进行比对；

(6) 获取公司固定资产、无形资产、长期待摊费用等长期资产台账，核查报告期内的折旧与摊销的准确性，结合相关长期资产的具体用途核查费用分摊的准确性。

2、核查意见

经核查，主办券商及会计师认为：报告期内公司期间费用真实、费用分摊准确。

问题 9.其他事项

(1) 关于子公司及参股公司。请公司：①对杭州速联，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、财务简表等信息，说明其历史沿革、生产经营是否合法合规；②结合公司子公司的少数股东的基本情况，说明与公司共同投资的背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，投资价格及公允性，是否存在代持或其他利益安排，共同投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定；③说明台州优通云是否受到公司或公司实际控制人控制，与公司是否存在同业竞争、关联交易的情况，是否存在利益输送或为公司代垫成本费用的情况。请主办券商、律师核查上述事项并发表明确意见。请主办券商、会计师对台州优通云未纳入公司合并报表是否符合《企业会计准则》的规定发表明确意见。

(2) 关于股利分配。根据申报文件，公司报告期内分配股利 7,000 万元。请公司：①说明公司报告期内多次分红的原因，是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规；②说明分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商。请主办券商及律师核查事项①并发表明确意见。请主办券商及会计师核查事项②并发表明确意见。

(3) 关于商誉。请公司：说明报告期内商誉产生的原因，各资产负债表日减值测试情况，主要参数是否具有事实支撑，结合收购后的经营业绩等情况说明未计提减值准备是否审慎，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。

(4) 关于其他财务事项。请公司：①说明长期股权投资相关背景、初始投资及投资收益的相关情况、减值计提是否充分，长期股权投资减值风险对公司经营业绩是否产生不利影响；②结合与非关联方交易的具体价格、第三方市场价格或毛利率等情况，说明关联销售和采购的必要性与定价公允性；③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。请主办券商、会计师核查上述事项，并发表明确意见。

一、公司说明

(一) 关于子公司及参股公司

1、对杭州速联，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、财务简表等信息，说明其历史沿革、生产经营是否合法合规

对杭州速联，比照申请挂牌公司主体补充披露历史沿革、财务简表、合法合规等信息如下：

(1) 2005年6月，杭州速联设立

2005年6月6日，杭州速联设立。杭州速联设立时的股东及出资情况如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	邱子明	30.30	30.00
2	王剑平	30.30	30.00
3	符任娣	20.20	20.00
4	尤光辉	20.20	20.00
合计		101.00	100.00

杭州速联设立时的注册资本 101 万元实际由邱子明与王剑平缴纳。

(2) 2009年8月，第一次股权转让

2009年8月，股东尤光辉将持有杭州速联 20%的股权（对应注册资本 20.2 万元）转让给王剑平，股东符任娣将持有杭州速联 20%的股权（对应注册资本 20.2 万元）转让给王剑平，股东邱子明将持有杭州速联 20%的股权（对应注册资本 20.2 万元）转让给王剑平；股东邱子明将持有杭州速联 10%的股权（对应注册资本 10.1 万元）股权转让给王卿。

本次转让后，杭州速联实际上由王剑平 100%持股，为避免公司成为一人有限公司，由王卿代王剑平持有部分股份。符任娣、尤光辉因未对杭州速联实际出资，本次转让未收取交易对价。邱子明转让杭州速联合计 30%股权应向王剑平收取的交易对价由王剑平以其与配偶方燕合计持有的蓝鸿贸易有限公司 35%的股权相抵（2009年8月，王剑平及配偶方燕将其所持蓝鸿贸易合计 35%股权转让给邱子明）。

本次股权转让完成后，杭州速联的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	王剑平	90.90	90.00
2	王卿	10.10	10.00
合计		101.00	100.00

注：王卿所持股权为代王剑平持有。

（3）2017年1月，第二次股权转让及第一次增资

2016年12月，王剑平持有杭州速联15%的股权（对应注册资本15.15万元）转让给王俊超，王剑平将持有杭州速联75%的股权（对应注册资本75.75万元）转让给王卿。本次转让中，王俊超为杭州速联员工，王剑平拟让其主要负责杭州速联运营工作，因此向其转让部分股权，王俊超向王剑平支付15万元转让价款。王卿所持股权为代王剑平持有，未支付转让价款。

同日，杭州速联召开股东会审议同意：杭州速联增加出资899万元，由王卿追加认缴出资764.15万元；由王俊超追加认缴出资134.85万元。股东未实际缴纳该次增加出资的资金。

本次股权转让及增资完成后，杭州速联的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	王卿	850.00	85.00
2	王俊超	150.00	15.00
合计		1,000.00	100.00

注：王卿所持股权为代王剑平持有。

（4）2020年4月，第三次股权转让

2020年4月，王俊超将杭州速联15%的股权（对应注册资本150万元，其中15.15万元已实缴）以17万元的价格转让给项威。

本次转让为王俊超基于个人发展选择从杭州速联离职，故退出在杭州速联的持股，项威代王剑平受让王俊超所持股权。

本次股权转让完成后，杭州速联的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	王卿	850.00	85.00

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
2	项威	150.00	15.00
合计		1,000.00	100.00

注：王卿、项威所持股权为代王剑平持有。

（5）2022年12月，第四次股权转让

2022年12月15日，杭州速联股东会审议同意项威将其持有杭州速联15%的股权（对应注册资本150万元）转让给王剑平（其中未实缴到位134.85万元）；王卿将持有杭州速联85%的股权（对应注册850万元）转让给王剑平（其中未实缴到位764.15万元）。

2022年12月15日，项威、王卿分别与王剑平签订了《股权转让协议》，约定项威、王卿分别将其持有的杭州速联15%的150万元股权、85%的850万元股权转让给王剑平，股权转让价款均为1元。本次转让为代持还原。

本次股权转让完成后，杭州速联的股权结构如下：

序号	股东姓名/名称	出资额（万元）	出资比例（%）
1	王剑平	1,000.00	100.00
合计		1,000.00	100.00

（6）2022年12月，第五次股权转让

2022年12月26日，王剑平与优云有限签订《股权转让协议》，约定王剑平将持有的杭州速联100%的股权（对应注册资本1,000万元）转让给优云有限（其中未实缴到位899万元），股权转让价款为1,620万元。2022年12月22日，优云科技召开股东会，决议同意以1,620万元受让王剑平持有杭州速联的股权。根据坤元资产评估有限公司出具的坤元评报[2022]946号评估报告，杭州速联的全部权益评估价值为2,700万人民币。

王剑平作为公司控股股东、实际控制人，一方面支持公司发展，将体外控制的资产收购进公司体内，另一方面解决同业竞争问题。股权转让价格按照评估价值的六折确定，具有合理性。

本次股权转让完成后，杭州速联成为优云科技的全资子公司。优云科技已将杭州速联剩余899万元出资缴足。

报告期内，杭州速联的主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2025年3月31日 /2025年1-3月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
总资产	10,541.89	7,523.26	3,739.62
净资产	2,539.90	2,474.95	1,126.45
营业收入	3,037.06	13,118.46	12,192.90
营业成本	2,697.12	11,685.55	10,908.67
销售费用	35.03	152.14	320.03
管理费用	80.15	322.62	311.50
研发费用	70.51	318.30	116.68
财务费用	-5.19	-16.22	6.06
营业利润	61.26	497.25	608.17
净利润	64.96	449.49	507.37

杭州速联历史上曾存在股权代持情形，已在本次申报报告期之前规范整改完毕，对公司本次申报挂牌不构成重大影响。报告期内，杭州速联依法合规经营，不存在受到有关主管部门行政处罚的情形。

2、结合公司子公司的少数股东的基本情况，说明与公司共同投资的背景，与公司董监高、股东、员工是否存在关联关系，投资价格及公允性，是否存在代持或其他利益安排，共同投资履行的审议程序情况，是否符合《公司法》《公司章程》等规定

截至本回复出具之日，公司拥有 1 家非全资子公司绍兴云通，公司持有绍兴云通 51%的股权，何红娟持有绍兴云通 49%的股权。公司投资绍兴云通的价格及公允性具体如下：

时间	事项	价格	定价依据及公允性
2018.08	公司收购何红娟所持绍兴云通 51%的股权	1 元/1 元注册资本	绍兴云通未盈利，双方协商按照 1 元/1 元注册资本进行股权转让，具有公允性
2020.04	公司同比例增资，公司注册资本由 100 万元增加至 1,000 万元	1 元/1 元注册资本	鉴于股东同比例增资，按照 1 元/1 元注册资本进行增资，具有公允性

何红娟及其直系亲属在绍兴地区经营 IDC 业务，在当地具有相关的业务资源。为与何红娟共同开展业务合作，开拓绍兴地区的市场，公司与何红娟合资

经营绍兴云通。何红娟与公司股东、报告期内董监高、员工不存在关联关系。公司及何红娟所持绍兴云通股权不存在代持或其他利益安排。

公司投资绍兴云通已经当时公司的股东书面同意，符合《公司法》《公司章程》等规定。

3、说明台州优通云是否受到公司或公司实际控制人控制，与公司是否存在同业竞争、关联交易的情况，是否存在利益输送或为公司代垫成本费用的情况

截至本回复出具日，台州优通云的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资额（万元）	出资比例（%）
1	优云科技	400.00	40.00
2	颜丹红	300.00	30.00
3	颜荷芬	300.00	30.00
合计		1,000.00	100.00

3 名股东所持台州优通云的股权比例较为接近，不存在任意一方能够单独控制台州优通云 50% 以上股权的情形。台州优通云的股东之间不存在亲属关系、一致行动关系或其他利益安排。根据台州优通云的公司章程，股东会对公司增加或减少注册资本、分立、合并、解散或变更公司形式、修改公司章程做出决议，需经代表 2/3 以上表决权的股东通过，股东大会的其他决议需经代表 1/2 以上表决权的股东通过。因此，台州优通云不受公司或公司实际控制人控制，台州优通云无实际控制人。

台州优通云通过自建数据中心的方式开展 IDC 业务。台州优通云为优云科技的参股公司，台州优通云其他股东与公司、公司控股股东、实际控制人不存在关联关系，因此台州优通云与优云科技经营同类业务不构成同业竞争的情形。

报告期内，台州优通云向优云科技销售 IDC 资源，构成关联交易，报告期各期交易金额分别为 224.19 万元、0.00 万元、0.00 万元，交易价格参考市场可比价格确定，不存在异常情形。

台州优通云设立之初存在资金缺口，各方股东分别向台州优通云提供借款，其中优云科技向台州优通云的借款构成关联交易。各股东借款利率均参照同期 LPR 利率确定为年化 4.75%，具有公允性。截至报告期各时点，各股东向台州优通云提供的借款余额如下：

单位：万元

时间	优云科技	颜丹红	颜荷芬
2022年12月31日	360.00	120.00	220.00
2023年12月31日	312.00	84.00	184.00
2024年12月31日	0.00	100.00	200.00
2025年3月31日	0.00	50.00	100.00

台州优通云与公司之间不存在利益输送情形，不存在为公司代垫成本费用的情况。

（二）关于股利分配

1、公司报告期内多次分红的原因，是否履行相应内部决策程序，是否符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款是否均已缴纳，是否合法合规

报告期内，公司进行过1次分红。2023年8月25日，公司召开股东会，决议进行现金分红，金额为7,000万元。公司报告期内分红金额及决策程序符合当时有效的《公司法》《公司章程》的相关规定。

因公司于2023年12月进行股改，股改中相关股东涉及所得税缴纳，出于当年现金分红所涉资金支付、税款缴纳与股改所涉税款缴纳的支付便利性考虑，该次分红金额于2023年9月（税前5,000万元）、2024年3月（税前2,000万元）分两次向股东支付，所涉税款均已缴纳，符合税务相关法规的规定。

2、说明分红与公司业绩是否匹配，对公司经营及财务的影响，公司实际控制人及董监高所得分红款的去向，是否最终流向公司客户及供应商

公司于2023年8月现金分红7,000.00万元，利润分配所属期间为2022年度，此次分红兼顾了股东回报和业务经营开展，与公司业绩相匹配。公司报告期内实现的归属于母公司股东的净利润分别为11,263.33万元、14,825.44万元和4,803.76万元，盈利情况良好，分红对公司经营及财务无重大影响。

报告期内，公司共一次分红，分为两次支付，明细如下：

单位：万元

时间	股东	分红金额	实际支付金额	备注	分红用途
2023年9	王剑平	1,956.64	1,565.31	税后发放	购买理财

时间	股东	分红金额	实际支付金额	备注	分红用途
月	庞茂科	652.21	521.77	税后发放	购买理财
	何柳迅	126.24	100.99	税后发放	还此前因购房向王剑平所借款项
	杭州优之恒股权投资合伙企业（有限合伙）	841.57	841.57	税前发放，持股平台代扣	其中，王剑平分红用于理财；尹俊柳分红用于购买理财
	杭州优之锐股权投资合伙企业（有限合伙）	631.18	631.18	税前发放，持股平台代扣	其中，王剑平分红用于理财；尹俊柳分红用于购买理财及借款给弟弟尹林海；王筱滢分红用于购买理财；潘冬分红用于购买理财；姚梦梦分红用于购买理财；刘伟平分红用于购买理财；刘哲分红留存于卡中
	武夷山汲涨企业管理合伙企业（有限合伙）	222.08	222.08	税前发放，持股平台代扣	-
	武夷山黑橡树明质股权投资合伙企业（有限合伙）	139.53	139.53	税前发放，持股平台代扣	-
	诸暨鑫锴企业管理合伙企业（有限合伙）	111.62	111.62	税前发放，持股平台代扣	-
	长兴汨云企业管理合伙企业（有限合伙）	220.92	220.92	税前发放，持股平台代扣	-
	武夷山云富企业管理合伙企业（有限合伙）	98.04	98.04	税前发放，持股平台代扣	-
	合计	5,000.00	-		
2024年3月	王剑平	782.65	48.99	扣除分红及股改个税后发放	转给妻子用于理财
	庞茂科	260.88	16.33	扣除分红及股改个税后发放	理财

时间	股东	分红金额	实际支付金额	备注	分红用途
	何柳迅	50.49	3.16	扣除分红及股改个税后发放	留存
	杭州优之恒股权投资合伙企业（有限合伙）	336.63	336.63	税前发放，持股平台代扣	其中，王剑平分红用于理财；尹俊柳分红用于购买理财
	杭州优之锐股权投资合伙企业（有限合伙）	252.47	252.47	税前发放，持股平台代扣	其中，王剑平分红用于理财；尹俊柳分红用于购买理财；王筱滢分红用于购买理财；潘冬分红用于购买理财；姚梦梦分红用于购买理财；刘伟平分红用于购买理财；刘哲平分红留存于卡中
	武夷山汲涨企业管理合伙企业（有限合伙）	88.83	88.83	税前发放，持股平台代扣	
	武夷山黑橡树明质股权投资合伙企业（有限合伙）	55.81	55.81	税前发放，持股平台代扣	
	诸暨鑫锴企业管理合伙企业（有限合伙）	44.65	44.65	税前发放，持股平台代扣	
	长兴汨云企业管理合伙企业（有限合伙）	88.37	88.37	税前发放，持股平台代扣	
	武夷山云富企业管理合伙企业（有限合伙）	39.22	39.22	税前发放，持股平台代扣	
	合计	2,000.00	-	-	

报告期内进行一次分红，分为两次支付，共计 7,000 万元。经核查公司分红明细、完税凭证、记账凭证、银行回单以及董监高流水，公司分红资金未流向客户、供应商等。

（三）关于商誉

1. 说明报告期内商誉产生的原因，各资产负债表日减值测试情况，主要参数是否具有事实支撑，结合收购后的经营业绩等情况说明未计提减值准备是否

审慎，相关会计处理是否符合《企业会计准则》规定

(1) 报告期内商誉产生的原因

报告期各期末，公司商誉余额均为 2,092.53 万元。公司于 2019 年 5 月通过增资取得杭州圆石 5% 股权，于 2021 年 1 月进一步收购程行峰等持有的杭州圆石 95% 股权形成非同一控制下企业合并，在购买日的合并成本为 2,550.00 万元，以评估值为基础确认的杭州圆石可辨认净资产公允价值为 457.47 万元，差额形成合并商誉。

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》相关规定，非同一控制下的企业合并下，购买方合并成本大于合并中取得被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额应当确认为商誉。因此，公司在收购杭州圆石时确认了商誉 2,092.53 万元。

(2) 各资产负债表日减值测试情况，主要参数具有事实支撑，未计提减值准备审慎

①商誉减值测试的基本情况

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，公司认定需开展减值测试的资产组为杭州圆石资产组，并聘请了坤元资产评估有限公司对报告期各期末的资产组进行评估，以确定其可收回金额，并据此实施减值测试。根据坤元评估出具的《评估报告》（坤元评报〔2025〕743 号、坤元评报〔2025〕744 号、坤元评报〔2025〕745 号），在报告期各期末，公司确认的资产组可收回金额与账面价值的对比情况如下：

单位：万元

期间	资产组账面价值	资产组可回收金额	是否减值
2025 年 3 月末	2,287.40	3,100.00	否
2024 年末	2,296.12	3,600.00	否
2023 年末	2,331.21	3,900.00	否

②商誉减值测试过程与方法

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，公司在报告期各期末对商誉所在资产组进行减值测试。资产组的可回收金额按预计未来现金流量现值的方法确定。在对资产组进行估值时，考虑了潜在不利事项对未来现金净流量

的影响，编制现金流量表，根据管理层盈利预期，编制息税折旧摊销前经营性现金流量表，用折现率进行折现，得出税前净现金流量现值，经过加总得到资产组的未来现金流量现值。

③关键假设及依据

商誉减值测试的关键假设主要为平均增长率及税前折现率，具体情况如下：

A.收入增长率预测过程

自公司收购杭州圆石以来，杭州圆石 2021 年至 2024 年实现的收入金额分别为 392.31 万元、215.96 万元、550.68 万元、1,718.86 万元，收入年均复合增长率达 63.63%。公司在预测 2025 年及 2025 年后收入增长率时，综合考虑历史年度收入情况、市场行情、未来经营计划等因素，预测的 2025 年至 2028 年收入增长率分别为 12.33%、4.00%、3.00%、2.00%，稳定期的收入规模保持和 2028 年一致。报告期各期末预测的收入年均增长率分别为 30.82%、5.25%、5.25%。

B.折现率参数的取值过程

公司选取在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等方面与杭州圆石具有可比性的上市公司，按照加权平均资本成本（WACC）计算确定的报告期内税后折现率，具体计算过程如下：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{E + D} + K_d \times (1 - T) \times \frac{D}{E + D}$$

式中：WACC——加权平均资本成本

K_e ——权益资本成本

K_d ——债务资本成本

T ——所得税税率

D/E ——企业资本结构

债务资本成本 K_d 采用一年期 LPR 利率，权数采用杭州圆石同行业上市公司平均债务构成计算取得。权益资本成本按国际通常使用的 CAPM 模型求取，计算公式如下：

$$K_e = R_f + \beta \times ERP + R_s$$

式中：K_e—权益资本成本

R_f—无风险报酬率

Beta—权益的系统风险系数

ERP—市场风险溢价

R_s—企业特定风险调整系数

其中，无风险报酬率为国债市场上剩余年限为 10 年和 30 年国债的到期年收益率平均值，杭州圆石目标资本结构按可比上市公司平均资本结构确定，权益的系统风险系数选取减值测试基准日前 36 个月的上市公司含财务杠杆的 Beta 系数以周为周期计算得出，市场风险溢价按 2015 年到 2024 年各年末沪深 300 指数的几何平均值与无风险报酬率间的差额确定。

上述税后折现率计算结果确定后，统一调整为税前折现率口径，报告期各期的税前折现率分别为 11.92%、12.55%、13.37%。

④商誉减值测试结果

公司以预计资产组未来现金净流量的值确定商誉所在资产组的相关可收回额，与包括商誉在内的资产组的账面价值进行比较，以判断商誉是否存在减值。经测试，资产组可回收金额高于包含商誉在内的资产组账面价值。

综上，公司商誉减值测试采用的关键假设和相关会计估计合理，主要参数具有事实支撑，报告期各期末计提商誉减值准备具有谨慎性。

（四）关于其他财务事项

1、说明长期股权投资相关背景、初始投资及投资收益的相关情况、减值计提是否充分，长期股权投资减值风险对公司经营业绩是否产生不利影响

（1）长期股权投资相关背景

报告期各期末，公司长期股权投资系持有台州优通云 40%的股权。鉴于行业内各运营商在台州等地所能提供的机柜资源有限，公司与颜荷芬、颜丹红共同出资组建联营公司台州优通云。由台州优通云在台州等地自建机房，以确保

公司在该些地区拥有稳定且成本可控制的机柜资源，从而支持公司业务发展，相关投资背景具有合理性。

(2) 初始投资及投资收益的相关情况、不存在减值迹象无需计提减值准备，长期股权投资减值风险不会对公司经营业绩产生不利影响

2020年10月，优云科技、颜荷芬、颜丹红共同出资设立台州优通云，台州优通云注册资本为1,000万元，优云科技认缴40%即400.00万元，并于2020年12月、2021年1月实缴出资400.00万元。公司对台州优通云具有重大影响，因此按权益法进行核算。报告期各期，公司对台州优通云确认的投资收益分别为54.78万元、41.86万元、-0.68万元。

截至2025年3月，权益法核算下的长期股权投资余额为461.00万元，其中初始投资成本400万元，损益调整61万元。长期股权投资总体上在报告期内实现了增值，经公司对比《企业会计准则第2号——长期股权投资》《企业会计准则第8号——资产减值》，综合判断台州优通云未出现减值迹象，无需计提减值准备。

报告期各期末，公司长期股权投资金额分别为419.82万元、461.67万元、461.00万元，占各期末资产总额的比例分别为0.49%、0.35%、0.33%，占报告期各期净利润的比例分别为3.67%、3.09%、9.56%，长期股权投资金额及占比均较小，长期股权投资减值风险不会对公司经营业绩产生不利影响。

2、结合与非关联方交易的具体价格、第三方市场价格或毛利率等情况，说明关联销售和采购的必要性与定价公允性

(1) 报告期内公司关联销售和采购情况

报告期内，公司向关联方采购金额分别为1,036.92万元、568.17万元和136.56万元，占营业成本比例分别为0.99%、0.41%和0.36%；公司向关联方销售金额分别为576.08万元、96.65万元和23.11万元，占营业收入比例分别为0.44%、0.06%和0.05%；公司关联采购和销售占比较低，且逐年下降，具体情况如下：

单位：万元

关联方	采购/销售	主要交易内容	2025年1-3月	2024年度	2023年度
台州优通云信息科技有限公司	采购	机柜	-	-	224.19
绍兴市鼎启网络科技有限公司	采购	机柜	16.13	73.25	129.91
绍兴盘速网络科技有限公司	采购	带宽	39.06	151.38	138.59
杭州月石思拓网络科技有限公司	采购	带宽、机柜	81.37	343.54	544.23
小计			136.56	568.17	1,036.92
绍兴市鼎启网络科技有限公司	销售	带宽、机柜	1.72	10.88	327.43
绍兴盘速网络科技有限公司	销售	带宽	-	-	129.89
杭州月石思拓网络科技有限公司	销售	带宽	21.39	85.77	118.76
小计			23.11	96.65	576.08

(2) 公司与台州优通云信息科技有限公司关联采购必要性与公允性

①采购必要性

台州优通云是台州洪家机房网络建设与运营方，搭建了融合多家基础运营商线路的网络环境。公司向其采购可一站式获多线接入能力，保障不同网络用户访问体验与业务连续性。同时，向其采购可避免接入不同运营商网络的复杂流程，提升资源获取与运维管理效率，符合降本增效原则。2023年5月，公司因业务结构调整与资源整合，停止了相关机柜资源采购需求。

综上所述，公司与台州优通云合作是基于特定业务需求、网络技术优势等综合判断，相关采购具有必要性。

②采购定价公允性

2023年，公司向台州优通云采购机柜的单价为****元，与同期公司对非关联方的采购单价为****元，总体差异较小。台州优通云的采购单价略低于主要系台州优通云洪家机房采用的运营模式为自营模式，其本质上类似于自建机房，该模式下其硬件采购和基础设施投入上具有成本优势，核心的运营成本主要集中在电费支出，所以定价能够略低于市场传统运营商的价格。

综上所述，公司向台州优通云的采购定价具有公允性。

(3) 公司与绍兴市鼎启网络科技有限公司等关联采购必要性与公允性

绍兴市鼎启网络科技有限公司、绍兴盘速网络科技有限公司、杭州月石思拓网络科技有限公司均系受子公司绍兴云通网络科技有限公司之少数股东何红娟及其近亲属控制的公司（以下合称绍兴鼎启网络）。

①采购必要性

鉴于公司与绍兴云通的业务量持续增长，绍兴云通现有的机柜资源较为紧张。因绍兴电信规定，机柜租赁需按整月计费，不支持短期按天使用及退柜操作。综合成本与使用灵活性等因素考量，以及绍兴鼎启网络在绍兴电信仍有空余的机柜资源，为满足业务发展需求，绍兴云通决定向绍兴鼎启网络采购机柜、带宽资源，相关采购具有必要性。

②采购定价公允性

报告期内，公司向绍兴鼎启网络采购价格与非关联方平均采购价格对比如下：

类别	年度	交易内容	资源节点	交易额（万元）	关联方单价（元）	非关联方单价（元）	差异率（%）
采购	2025年1-3月	机柜	绍兴电信	16.13	*****	*****	17.85
		带宽	绍兴电信	120.42	*****	*****	-6.26
	2024年度	机柜	绍兴电信	73.25	*****	*****	17.84
		带宽	绍兴电信	494.91	*****	*****	8.68
	2023年度	机柜	绍兴电信	137.77	*****	*****	1.64
		带宽	绍兴电信	674.96	*****	*****	-6.52

带宽采购单价与非关联方采购单价总体差异较小。机柜 2023 年度采购单价与非关联方采购单价差异较小，2024 年度和 2025 年 1-3 月存在差异主要系公司采购机柜品种有所差异，向非关联方采购的机柜中包含了部分特价机柜，而向关联方采购主要为 BGP 机柜和绍兴电信新机柜，特价机柜的单价较低，因而整体上使得面向关联方的采购价格偏高。

③销售定价公允性

报告期内，公司对绍兴鼎启网络的销售价格与非关联方销售价格对比如下：

类别	年度	交易内容	资源节点	交易额(万元)	关联方单价(元)	非关联方单价(元)	差异率(%)
销售	2025年1-3月	带宽	绍兴联通	21.43	****	****	-0.33
	2024年度	带宽	绍兴电信	85.77	****	****	8.02
	2023年度	机柜	绍兴电信	33.67	****	****	1.74
		带宽	绍兴电信	532.67	****	****	-40.38

除 2023 年带宽销售单价与非关联方存在一定差异外，其他年度所销售的带宽及机柜单价总体差异较小。2023 年带宽销售单价偏低，主要是因为公司向关联方销售带宽有两种模式，即 95 计费模式和包端口模式，而向非关联方销售主要采用 95 计费模式。在 95 计费模式下，关联销售价格并无显著差异，但包端口模式的销售价格要低于 95 计费模式下的单价，其平均销售单价约为****，因而整体上使得面向关联方的销售价格偏低。

综上所述，除个别年度关联方与非关联方在采购及销售单价方面，因采购机柜品种、计费模式等因素的差异导致存在一定差异外，公司向关联方采购与销售的价格和向非关联方采购与销售的价格差异较小，相关定价具备公允性。

3、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

公司根据所处的行业和自身发展阶段，从项目的性质和金额两方面判断财务会计信息的重要性。在判断项目性质的重要性时，公司主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素；

在判断项目金额的重要性时，公司主要考虑该项目金额占资产总额、净资产、营业收入总额、净利润等直接相关项目金额的比例或占所属报表项目金额的比例。

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”中进行补充披露：

“公司编制和披露财务报表遵循重要性原则，披露事项涉及重要性标准判断的事项及其重要性标准确定方法和选择依据如下：

项目	重要性标准
重要的账龄超过1年的预付款项	单项金额超过资产总额0.5%
重要的在建工程项目	单项工程投资总额超过资产总额0.5%
重要的账龄超过1年的应付账款	单项金额超过资产总额0.5%
重要的账龄超过1年的其他应付款	单项金额超过资产总额0.5%
重要的账龄超过1年的合同负债	单项金额超过资产总额0.5%
重要的投资活动现金流量	单项金额超过资产总额5%
重要的子公司、非全资子公司	资产总额/收入总额/利润总额超过集团总资产/总收入/利润总额的15%
重要的合营企业、联营企业	单项长期股权投资账面价值超过集团净资产的15%/单项权益法核算的投资收益超过集团利润总额的15%
重要的承诺事项	公司将涉及金额超过重要性水平（利润总额5%）的承诺事项确定为重要的承诺事项
重要的或有事项	公司将涉及金额超过重要性水平（利润总额5%）的或有事项确定为重要的或有事项

二、中介机构核查程序及核查意见

（一）主办券商、律师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

（1）关于子公司及参股公司

（1）取得杭州速联自设立以来的全套工商底档文件，历次出资及股权转让的协议、价款支付凭证、缴税证明、评估报告等，对历史上的股东、代持方进行了访谈；取得了杭州速联报告期内的财务报表、无违规证明。

（2）取得了公司非全资子公司的工商底档、公司章程、股东出资凭证、报告期内的财务报表，对绍兴云通的少数股东何红娟进行了访谈。

（3）取得了台州优通云的工商档案、公司章程、股东出资凭证、报告期内的财务报表、收入成本明细表；对台州优通云除优云科技外的其他股东进行了访谈。

（2）关于股利分配之①

取得了公司报告期内分红的决议文件、分红金额及税款计算明细、价款支付凭证、税款缴纳凭证。

2、核查意见

(1) 关于子公司及参股公司

①杭州速联的历史沿革、主要财务数据已如实披露。杭州速联历史上曾存在股权代持情形，已在本次申报报告期之前规范整改完毕，对公司本次申报挂牌不构成重大影响。报告期内，杭州速联依法合规经营，不存在受到有关主管部门行政处罚的情形。

②公司控股子公司少数股东与公司共同投资具有合理性，其与公司董监高、股东、员工不存在关联关系，投资价格具有公允性，不存在代持或其他利益安排。共同投资履行了必要的审议程序，符合《公司法》《公司章程》等规定。

③台州优通云不受公司或公司实际控制人控制，与公司不存在同业竞争、存在关联交易，不存在利益输送或为公司代垫成本费用的情况。

(2) 关于股利分配之①

公司报告期内分红已履行相应内部决策程序，符合《公司法》《公司章程》相关规定，所涉税款已缴纳，符合税务相关法规规定。

(二) 主办券商、会计师对上述事项进行核查并发表明确意见

1、核查程序

(1) 关于台州优通云未纳入公司合并报表

1) 访谈公司管理层，了解公司投资台州优通云原因，了解公司是否对台州优通云拥有控制。

2) 获取台州优通云《公司章程》，检查公司对台州优通云投资比例，是否存在对其拥有控制的情形。

3) 访谈台州优通云其他股东，了解公司对台州优通云是否实际拥有控制。

(2) 关于股利分配之②

1) 取得报告期内分红金额明细、支付凭证、公司财务报表。

2) 取得了报告期内董监高及关键岗位人员流水。

(3) 关于商誉

1) 检查收购杭州圆石对应的股权收购协议、资产评估报告，了解收购的背景并复核合并日商誉分摊计算是否准确；

2) 获取公司商誉减值测试过程，并检查报告期各期末与商誉相关的评估报告，复核公司商誉减值测试过程。

(4) 关于其他财务事项

①询问优云科技管理层，检查台州优通云公司章程和优云科技的出资凭证，查阅台州优通云财务报表，了解优云科技投资台州优通云的背景，复核长期股权投资的初始核算和后续计量的准确性，复核优云科技就台州优通云不存在减值迹象的相关判断；

②获取公司与关联方交易的资料，与公司管理层访谈，了解关联销售和关联采购的必要性，了解关联交易定价方法；

③获取各关联方交易明细，对比关联方交易价格、非关联方交易价格、平均交易价格，分析关联销售和关联采购定价公允性；

④查阅《审计报告》及相关案例，了解审计时关于重要性水平确定的相关情况。

2、核查意见

(1) 关于台州优通云未纳入公司合并报表

截至 2025 年 3 月末，台州优通云的注册资本为 1,000 万元，由优云科技、颜荷芬、颜丹红分别认缴 40%、30%、30%，相关注册资本均已足额缴纳，公司对台州优通云的持股比例未超过 50%。

根据台州优通云《公司章程》的约定，股东会会议由股东按照出资比例行使表决权。除章程修改、公司解散、注册资本增减、公司合并分立、公司为股东或实际控制人提供担保等事项需由三分之二表决权的股东通过外，其余事项须经代表二分之一以上表决权的股东通过。

台州优通云《公司章程》同时约定，台州优通云不设董事会，设执行董事一名，由股东会选举产生。

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》相关规定，合并财务报表

的合并范围应当以控制为基础予以确定。控制是指投资方拥有对被投资方的权力，通过参与被投资方的相关活动而享有可变回报，并且有能力运用对被投资方的权力影响其回报金额。公司仅持有台州优通云 40%的股份，未超过 50%。尽管公司副总经理何柳迅担任了该公司的执行董事，但依据章程约定，该公司执行董事需由股东会二分之一以上表决权通过产生，并非由优云科技直接委派。所以，优云科技无法主导台州优通云的经营活动，也无法对其实施控制。经核查，公司未将台州优通云纳入合并报表符合《企业会计准则》的规定。

(2) 关于股利分配之②

分红与公司业绩匹配，对公司经营及财务无重大影响，公司实际控制人及董监高所得分红款去向主要为理财和缴纳股改产生的个税，未最终流向公司客户及供应商。

(3) 关于商誉

报告期各期末公司所持有的商誉，均系 2021 年 1 月收购杭州圆石形成非同一控制下企业合并产生。在各期末开展商誉减值测试时，已聘请了评估机构进行了评估，测试过程合理，主要参数具有事实支撑，未计提减值准备审慎。

(4) 关于其他财务事项

①长期股权投资背景主要系确保公司在台州等地区拥有稳定且成本可控制的机柜资源，从而支持公司业务发展，具有合理性；长期股权投资未出现减值迹象，无需计提减值准备，长期股权投资减值风险不会对公司经营业绩产生不利影响；

②公司向关联方销售和采购具有必要性、除个别年度关联方与非关联方在采购及销售单价方面，因采购机柜品种、计费模式等因素的差异导致存在一定差异外，公司向关联方采购与销售的价格和向非关联方采购与销售的价格差异较小，相关定价具备公允性；

③公司已披露审计中的重要性水平，并明确了具体比例或数值。

问题 10

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《非上市公司监督管理办法》《非上市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《非上市公司监督管理办法》《非上市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，除上述问题及回复外，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。

截至本回复出具日，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，已按照要求在公开转让说明书“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”中对期后主要事项进行补充披露，并更新推荐报告。

问题 11

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、申报材料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：

截至本回复出具日，公司尚未向中国证监会浙江管理局提交关于北交所辅导备案的申请，不适用《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》的规定。

问题 12

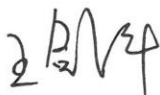
请你们在 20 个交易日内对上述问询意见逐项落实，并通过审核系统上传问询意见回复材料全套电子版（含签字盖章扫描页），涉及更新申请文件的，应将更新后的申请文件上传至对应的文件条目内。若涉及对《公开转让说明书》的修改，请以楷体加粗说明。如不能按期回复的，请及时通过审核系统提交延期回复的申请。如公开转让说明书所引用的财务报表超过 6 个月有效期，请公司在问询回复时提交财务报表有效期延期的申请，最多不超过 3 个月

回复：

已知悉，已按照要求执行。

(本页无正文，为杭州优云科技股份有限公司《关于杭州优云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之回复》之签章页)

法定代表人：



王剑平



杭州优云科技股份有限公司

2015年 11月 19日

(本页无正文，为中信证券股份有限公司《关于杭州优云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之回复》之签章页)

项目负责人: 马孝峰
马孝峰

项目组成员:

石家峥
石家峥

邱志飞
邱志飞

肖霄
肖霄

元彬龙
元彬龙

张佳琪
张佳琪

尤赫
尤赫

张腾
张腾

陈楷伦
陈楷伦

