

**关于广东东阳光科技控股股份有限公司
发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易申请
的审核问询函的回复的专项核查意见**

目 录

一、关于东数一号收入的可持续性·····	第 4—27 页
二、关于东数一号客户依赖·····	第 27—53 页
三、关于东数一号偿债能力·····	第 53—78 页
四、关于东数一号无形资产与商誉·····	第 78—101 页
五、关于东数一号收入其他问题·····	第 101—122 页
六、关于东数一号客户其他问题·····	第 122—145 页
七、关于东数一号采购与供应商·····	第 145—166 页
八、关于东数一号成本与毛利率·····	第 166—190 页
九、关于东数一号期间费用·····	第 190—232 页
十、关于东数一号应收款项·····	第 232—243 页
十一、关于东数一号固定资产与在建工程·····	第 243—268 页
十二、关于配套募集资金·····	第 269—303 页
十三、关于其他·····	第 303—317 页
十四、附件·····	第 318—322 页
(一)本所营业执照复印件·····	第 318 页
(二)本所执业证书复印件·····	第 319 页
(三)执业注册会计师资格证书复印件·····	第 320—322 页

关于广东东阳光科技控股股份有限公司
发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易申请
的审核问询函中有关财务事项的说明

天健函〔2026〕11-68 号

上海证券交易所：

由广东东阳光科技控股股份有限公司、华泰联合证券有限责任公司和中信证券股份有限公司转来的《广东东阳光科技控股股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易申请的审核问询函》（上证上审（并购重组）〔2026〕70 号，以下简称审核问询函）奉悉。我们已对审核问询函所提及的广东东阳光科技控股股份有限公司财务事项进行了审慎核查，现汇报如下。

在本问询回复中，除非另有说明或文义另有所指，下列简称具有如下特定含义：

简 称	指	释义
重组报告书	指	《广东东阳光科技控股股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》
公司、上市公司或东阳光	指	广东东阳光科技控股股份有限公司（股票代码：600673）
本次交易、本次重大资产重组	指	广东东阳光科技控股股份有限公司发行股份购买东数一号 68.98%股权、共创一号 100%财产份额及共创二号 100%财产份额，同时向不超过 35 名特定投资者发行股份募集配套资金
本次募集配套资金	指	广东东阳光科技控股股份有限公司向不超过 35 名特定投资者发行股份募集配套资金
前次交易、前次收购	指	东阳光联合各方投资人共同对东数一号进行出资，并由东数一号通过全资孙公司东数三号收购目标资产秦淮数据各经营主体 100%股权，并于 2026 年 1 月完成交割
本次交易的交易对方	指	东方一号、都宜私募等 16 名东数一号股东，合计持有东数一号 68.98%股权；同益一号及 8 名自然人交易对方，合计持有共创一号 100%财产份额；同益二号及 28 名自然人交易对方，合计持有共创二号 100%财产份额

简 称	指	释义
秦淮数据集团	指	前美股上市主体 Chindata Group Holdings Limited，2023 年 12 月，秦淮数据集团完成美股私有化交易，成为 BCPE Chivalry Bidco Limited 的全资子公司，公司名称由 Chindata Group Holdings Limited 更名为 WinTriX DC Group
共创一号	指	宜都共创一号企业管理合伙企业（有限合伙）
共创二号	指	宜都共创二号企业管理合伙企业（有限合伙）
深东实	指	深圳市东阳光实业发展有限公司
东数一号	指	宜昌东数一号投资有限责任公司
东创未来	指	上海东创未来数据有限责任公司
东数三号	指	宜昌东数三号投资有限责任公司
标的公司、标的资产	指	宜昌东数一号投资有限责任公司、宜都共创一号企业管理合伙企业（有限合伙）及宜都共创二号企业管理合伙企业（有限合伙）
目标公司、目标资产、秦淮数据	指	东数三号控制的秦淮数据经营主体，截至评估基准日包括东数三号控制的梧桐数基科技有限公司、河北思达歌数据科技有限公司、大同秦数信息技术有限公司、思达歌（上海）数据有限公司、南通思达歌数据科技有限公司、张家口思达柯数据有限公司、上海福来科斯数据科技有限公司、河北秦数信息科技有限公司 8 家子公司及其合并范围内子公司，评估基准日后，东数三号新设及受让子公司宜昌市秦鄂数据科技有限公司、韶关秦粤数据科技有限公司、乌兰察布秦澜数据科技有限公司和中卫秦宁信息技术有限公司及其合并范围内子公司
河北思达歌	指	河北思达歌数据科技有限公司
大同秦数	指	大同秦数信息技术有限公司
上海思达歌	指	思达歌（上海）数据有限公司
南通思达歌	指	南通思达歌数据科技有限公司
张家口思达柯	指	张家口思达柯数据有限公司
上海福来科斯	指	上海福来科斯数据科技有限公司
北京秦淮	指	北京秦淮数据有限公司
大同秦灵	指	大同秦灵信息科技有限公司
怀来秦园	指	怀来秦园信息科技有限公司
大同秦淮	指	大同秦淮数据有限公司
怀来斯达科	指	怀来斯达科数据有限公司
思探北京	指	思探（北京）数据科技有限公司
大同思探	指	大同思探数据科技有限公司
北京归梧	指	北京归梧科技有限公司

简 称	指	释义
河北秦淮	指	河北秦淮数据有限公司
北京中寰宇通	指	北京中寰宇通建筑设计有限公司
河北思达科	指	思达科河北数据科技有限公司
大同斯达云	指	大同斯达云数据有限公司
大同斯达皓	指	大同斯达皓数据有限公司
大同斯达琛	指	大同斯达琛数据有限公司
大同斯达颖	指	大同斯达颖数据有限公司
大同斯达靖	指	大同斯达靖数据有限公司
怀来斯达盛	指	怀来斯达盛数据有限公司
怀来斯达智	指	怀来斯达智数据科技有限公司
怀来斯达华	指	怀来斯达华数据有限公司
怀来斯达铎	指	怀来斯达铎数据有限公司
怀来斯达瑞	指	怀来斯达瑞数据有限公司
怀来斯达惠	指	怀来斯达惠数据有限公司
怀来斯达俊	指	怀来斯达俊数据有限公司
怀来斯达皓	指	怀来斯达皓数据有限公司
怀来斯达源	指	怀来斯达源数据有限公司
怀来斯达宇	指	怀来斯达宇数据有限公司
江苏秦淮	指	江苏秦淮数据科技有限公司
南通思达科	指	南通思达科数据有限公司
信铠云	指	信铠云计算（天津）有限公司
怀来技术	指	怀来秦淮数据技术有限公司
冀综能	指	河北冀综能能源发展有限公司
北京鲲鹏	指	北京鲲鹏智维科技有限公司
润泽科技	指	润泽智算科技集团股份有限公司
奥飞数据	指	广东奥飞数据科技股份有限公司
万国数据	指	万国数据服务有限公司
世纪互联	指	北京世纪互联宽带数据中心有限公司
数据港	指	上海数据港股份有限公司

简 称	指	释义
国家电网	指	国网北京市电力公司、国网冀北电力有限公司怀来县供电分公司、国网冀北电力有限公司张家口供电公司、国网江苏省电力有限公司南通供电分公司、国网山西省电力公司大同供电公司、河北冀综能能源发展有限公司
南方电网	指	深圳供电局有限公司等中国南方电网有限责任公司的下属公司
中国石油	指	中国石油天然气股份有限公司及其下属公司
Topco	指	BCPE Chivalry Topco Limited
惠智新	指	惠智新（北京）科技有限公司
PPA 报告	指	《宜昌东数三号投资有限责任公司收购股权涉及的秦淮数据集团中国区业务（模拟合并主体）以合并对价分摊为目的之可辨认净资产公允价值资产评估报告》
河北英维克	指	河北英维克科技有限公司
英维克	指	深圳市英维克科技股份有限公司
《专利法》	指	《中华人民共和国专利法》
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《股票上市规则》	指	《上海证券交易所股票上市规则》
评估师	指	北京坤元至诚资产评估有限公司，即前次收购的资产评估师

一、关于东数一号收入可持续性

根据重组报告书，（1）报告期各期，东数一号主营业务收入分别为 602,059.82 万元、634,754.68 万元及 106,456.52 万元，主营业务收入为 IDC 服务收入；（2）报告期各期，东数一号投产机柜功率 692.98MW、799.34MW 和 800.15MW，上架率分别为 95.89%、91.25%和 91.66%，远期规划新增容量约 4GW；（3）东数一号 IDC 项目主要集中在河北省及山西省，报告期各期来自两省的主营业务收入占比分别为 95.28%、95.31%及 95.33%；（4）随着下游行业发展和客户需求的变化，AIDC 和智能算力服务将成为主要增长方向，同时高算力需求将对应液冷应用需求不断增长。

请公司披露：（1）报告期内东数一号已投产数据中心的投产时间、分布地区、机柜数量、投产机柜功率及上架率、收费模式、主要客户及服务内容等，结合用电量、上架机柜功率等业务数据说明报告期内收入变动的原因及合理性，收入增速与同行业可比公司是否存在差异及原因；（2）区分数据中心所处地区是否为环核心城市周边，列示东数一号不同区域的机柜功率容量、上架率、主要客

户以及收入金额，核心区域与非核心区域数据中心的客户类型、服务内容、收费水平、毛利率等是否存在差异及原因；结合不同区域的网络资源条件、主要客户的选址偏好、东数一号在核心城市周边继续扩产的可行性等，说明东数一号未来收入增长的主要分布区域；（3）东数一号现有已投运的机柜容量中风冷与液冷技术路线的分布比例，各数据中心可承载的单机柜最大功率水平，说明东数一号目前 AIDC 业务的开展情况；结合技术路线发展方向、下游客户需求、东数一号现有项目技术改造难度等，说明东数一号 IDC 业务是否存在上架率下降或现有资产提前淘汰的风险；结合同行业可比公司的对比情况，说明东数一号在 AIDC 业务上的技术储备能否支撑其未来收入增长；（4）东数一号在建项目以及短期规划项目的具体情况，包括分布地区、设计容量、已签约容量、预计投产时间、目前进展等，是否均存在对应的订单或客户；远期规划新增容量的落地计划、分布区域，相关用地、能源、环保等指标的审批是否存在障碍，新增容量的消化是否存在不确定性；（5）东数一号正在执行合同以及在手、意向订单情况，包括但不限于客户名称、合同时长、到期时间和预计投产时间（如有）、分布地区、定价模式及价格水平、机柜功率容量等，到期合同的续约进展以及是否存在不确定性；结合（2）-（5）进一步量化分析东数一号未来 5 年预计能够实现的容量、收入和预计业绩情况。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 7）

（一）报告期内东数一号已投产数据中心的投产时间、分布地区、机柜数量、投产机柜功率及上架率、收费模式、主要客户及服务内容等，结合用电量、上架机柜功率等业务数据说明报告期内收入变动的原因及合理性，收入增速与同行业可比公司是否存在差异及原因

1. 报告期内东数一号已投产数据中心的投产时间、分布地区、机柜数量、投产机柜功率及上架率、收费模式、主要客户及服务内容

报告期内，东数一号已投产数据中心的投产时间、分布地区、机柜数量、投产机柜功率及上架率、收费模式、主要客户及服务内容情况如下：

数据中心	投产时间	分布地区	机柜数量（个）	投产机柜功率（MW）	上架率	收费模式	主要客户	服务内容
望京机房	2017 年	北京	1,563	10.60	65.00%	包电模式与非包电模式	公司已申请豁免披露对应客户情况	零售型数据中心服务
深圳霸王机房	2017 年	广东深圳	1,221	4.76	72.00%	包电模式		

数据中心	投产时间	分布地区	机柜数量 (个)	投产机柜 功率 (MW)	上架率	收费模式	主要客户	服务内容
天津逸仙园机房	2022 年	天津	2,689	13.12	94.00%	非包电模式		批 发 型 数 据 中 心 服 务
东花园 1 期	2017 年	河北张家口	2,364	16.31	98.00%	包电模式		
东花园 2 期	2018 年	河北张家口	3,738	24.91	93.00%	包电模式		
东花园 3 期	2019 年	河北张家口	3,156	22.72	99.00%	包电模式		
东花园 4 期	2025 年	河北张家口	480	4.00	100.00%	非包电模式		
东花园 5 期	2020 年	河北张家口	420	3.48	95.00%	非包电模式		
东花园 6 期	2022 年	河北张家口	663	5.50	100.00%	非包电模式		
总部基地 1 期	2020 年	河北张家口	12,716	118.56	99.00%	包电模式		
总部基地 2 期	2022 年	河北张家口	2,837	29.87	98.00%	包电模式		
总部基地 3 期	2024 年	河北张家口	2,094	25.13	95.00%	非包电模式		
总部基地 4 期	2025 年	河北张家口	799	10.05	71.00%	非包电模式		
桑园 1 期	2019 年	河北张家口	3,770	30.08	97.00%	包电模式与 非包电模式		
桑园 2 期	2024 年	河北张家口	936	7.80	100.00%	非包电模式		
存瑞 1 期	2020 年	河北张家口	3,603	29.24	96.00%	包电模式与 非包电模式		
存瑞 2 期	2023 年	河北张家口	1,240	10.80	100.00%	非包电模式		
存瑞 3 期	2025 年	河北张家口	1,820	30.39	58.00%	非包电模式		
存瑞 4 期	2025 年	河北张家口	1,840	30.13	21.00%	非包电模式		
灵丘 1-2 期	2019 年	山西大同	5,016	36.12	99.00%	包电模式		
灵丘 3 期	2020 年	山西大同	5,756	51.37	99.00%	包电模式		
灵丘 4 期	2021 年	山西大同	5,764	51.77	95.00%	包电模式		
灵丘 5 期	2022 年	山西大同	1,760	18.48	99.00%	包电模式		
灵丘 6 期	2021 年	山西大同	4,080	51.33	97.00%	包电模式		
灵丘 7 期	2023 年	山西大同	4,152	48.97	97.00%	包电模式		
灵丘 8 期	2023 年	山西大同	4,196	49.73	95.00%	非包电模式		
灵丘 9 期	2024 年	山西大同	3,960	49.84	97.00%	非包电模式		
南通 1 期	2020 年	江苏南通	1,980	12.19	97.00%	非包电模式		
南通 2 期	2024 年	江苏南通	348	2.90	100.00%	非包电模式		
合 计			84,961	800.15				

注 1：机柜数量及投产机柜功率系 2026 年 2 月末的情况

注 2：上架率统计口径为 2026 年 2 月末的收费机柜功率占投产机柜功率的比例

2. 结合用电量、上架机柜功率等业务数据说明报告期内收入变动的原因及合理性

报告期内，东数一号营业收入、用电量及上架机柜功率情况如下：

项 目	2026 年 1-2 月/ 2026 年 2 月 28 日	2025 年/ 2025 年 12 月 31 日	2024 年/ 2024 年 12 月 31 日
营业收入（万元）	106,569.48	637,207.69	606,059.54
用电量（万度）	80,811.56	503,170.24	450,323.53
期末上架机柜功率 （MW）	733.39	729.41	664.53

如上表所示，报告期内东数一号数据中心保持稳健投产上架节奏，报告期各期末上架机柜功率保持稳步提升趋势，随着机柜上架功率提升，用电量相应提升，报告期内营业收入亦呈现稳健增长趋势，收入变动具有合理性。

3. 收入增速与同行业可比公司是否存在差异及原因

报告期内，东数一号与同行业可比公司的营业收入变动情况如下：

单位：万元

公司名称	2025 年度		2024 年度
	金额	变动率	金额
润泽科技	567,367.97	29.99%	436,482.95
数据港	172,083.20	0.02%	172,050.92
奥飞数据	252,136.10	16.47%	216,481.98
东数一号	637,207.69	5.14%	606,059.54

注：同行业可比公司未披露 2026 年 1-2 月财务数据，此处主要对比分析 2024-2025 年数据

报告期内，东数一号的收入增速整体呈现稳健增长趋势，处于同行业可比公司区间范围内，但各公司收入增速受自身业务扩张情况、业务类型等均有所差异，主要差异及原因情况如下：

润泽科技 2025 年营业收入同比增长 29.99%，润泽科技主营业务包括 IDC 业务与 AIDC 业务，其 AIDC 业务系通过投资高性能服务器、网络设备等算力设备，自主搭建智算集群为客户提供算力服务，业务形态与 IDC 的机柜托管与运维存在

一定差异。润泽科技 2025 年收入增速较快主要与其 AIDC 业务相关，其 IDC 业务 2025 年收入增速为 8.58%，与东数一号 2025 年收入增速不存在较大差异。

数据港 2025 年营业收入同比增长 0.02%，整体收入波动幅度较小，其收入增速略低于东数一号，与其业务布局和扩张节奏相关，具有合理性。

奥飞数据 2025 年营业收入同比增长 16.47%，主要系其于 2025 年建成并交付运营廊坊固安数据中心项目第五、六、七栋，天津武清数据中心项目第二、三期项目以及河北定兴数据中心一期，新增投产运营项目较多，推动其收入快速增长。因此奥飞数据收入增速高于东数一号主要系其业务扩张规模较大所致，具有合理性。

（二）区分数据中心所处地区是否为环核心城市周边，列示东数一号不同区域的机柜功率容量、上架率、主要客户以及收入金额，核心区域与非核心区域数据中心的客户类型、服务内容、收费水平、毛利率等是否存在差异及原因；结合不同区域的网络资源条件、主要客户的选址偏好、东数一号在核心城市周边继续扩产的可行性等，说明东数一号未来收入增长的主要分布区域

1. 区分数据中心所处地区是否为环核心城市周边，列示东数一号不同区域的机柜功率容量、上架率、主要客户以及收入金额，核心区域与非核心区域数据中心的客户类型、服务内容、收费水平、毛利率等是否存在差异及原因

（1）区分数据中心所处地区是否为环核心城市周边，列示东数一号不同区域的机柜功率容量、上架率、主要客户以及收入金额

报告期内，东数一号已投产的数据中心分布地区为河北张家口、山西大同、江苏南通、天津、北京和广东深圳，该等地区均位于核心城市（北京、上海、广州、深圳）及其周边区域，均属于环核心城市周边范围。其中，位于河北张家口和山西大同、天津、北京等地区的数据中心属于环首都区域，位于江苏南通的数据中心属于长三角区域，位于广东深圳的数据中心属于珠三角大湾区区域。

截至报告期末，东数一号按区域划分的机柜功率容量、上架率、主要客户情况如下：

区域	是否为环核心城市周边	投产机柜功率（MW）	上架率	主要客户
河北张家口	是	398.97	88.00%	公司已申请豁免披露对应客户情况
山西大同	是	357.61	96.00%	

区域	是否为环核心城市周边	投产机柜功率(MW)	上架率	主要客户
江苏南通	是	15.09	97.00%	
天津	是	13.12	94.00%	
北京	是	10.60	65.00%	
广东深圳	是	4.76	72.00%	

报告期各期，东数一号按区域划分的收入金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

地区	是否为环核心城市周边	2026年1-2月		2025年		2024年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
河北张家口	是	56,633.69	53.14%	339,653.03	53.30%	316,941.93	52.30%
山西大同	是	44,846.32	42.08%	265,326.64	41.64%	256,733.16	42.36%
江苏南通	是	1,602.96	1.50%	9,701.48	1.52%	8,614.66	1.42%
天津	是	932.85	0.88%	5,748.86	0.90%	5,003.15	0.83%
北京	是	1,697.30	1.59%	9,787.71	1.54%	9,129.96	1.51%
广东深圳	是	719.24	0.67%	4,408.34	0.69%	4,517.47	0.75%
合 计		106,432.35	99.87%	634,626.05	99.59%	600,940.33	99.16%

东数一号目前收入主要分布区域为环首都区域，主要系匹配大型互联网企业在环北京核心城市周边布局中心资源的需求。

(2) 核心区域与非核心区域数据中心的客户类型、服务内容、收费水平、毛利率等是否存在差异及原因

根据国家发改委、中央网信办、国家工信部、国家能源局发布的《全国一体化大数据中心协同创新体系算力枢纽实施方案》，全国一体化算力网络国家枢纽节点区域为京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝，以及贵州、内蒙古、甘肃、宁夏，上述地区为数据中心发展布局的主要核心区域。同时，其他算力枢纽节点区域外的各地区凭借各自资源禀赋优势，亦可支持各类算力需求。

按是否属于国家八大算力枢纽节点区域进行划分，报告期内，东数一号位于河北张家口、天津、江苏南通、北京、广东深圳的数据中心属于算力枢纽节点区域，位于山西大同的数据中心则属于算力枢纽节点区域外的环首都区域，凭借其临近北京的优势，可满足低时延的算力需求。由于东数一号主要开展批发型超大规模数据中心业务，数据中心区域分布与客户选址需要高度相关，算力枢纽节点

区域与非算力枢纽节点区域的收费水平、毛利率等差异情况与客户特点、收费模式、部分投产节奏相关，关于不同区域的客户类型、服务内容、收费水平及毛利率等差异及原因分析情况如下：

在客户类型方面，东数一号大部分数据中心园区位于算力枢纽节点区域，其客户类型涵盖互联网企业、云服务商和电信运营商等，非算力枢纽节点区域的数据中心主要是山西大同地区园区，该区域属于环首都地区，具有临近北京的低时延优势，该数据中心园区客户类型仅为互联网企业，上述差异主要与各区域数据中心的订单情况相关，具有合理性。

在服务内容方面，不同区域均系提供数据中心服务，不存在显著差异，其中东数一号于算力枢纽节点区域除主要运营批发型数据中心外，还运营了望京机房、深圳霸王机房 2 个零售型数据中心，面向零售客户提供数据中心服务，服务客户群体更多样化；而于非算力枢纽节点区域主要运营灵丘园区机房，其主要开展批发型数据中心服务，聚焦服务于大型互联网企业。

在收费水平方面，报告期内东数一号在算力枢纽节点区域的数据中心收费水平相较非算力枢纽节点区域偏高，主要差异原因在于：算力枢纽节点区域包含北京、深圳、江苏、河北等地区，相关地区整体数据中心资源相对紧缺，人工及运营成本相对非算力枢纽节点区域的山西地区较高，故相关数据中心服务的收费水平偏高；同时，算力枢纽节点区域中还包含零售型数据中心，零售型数据中心客户规模较小且较为分散、客户流动性高，通常相较以获得长期稳定收益为目标的批发型数据中心单价更高，也进一步提升了该区域的整体收费水平。

在毛利率方面，东数一号不同区域报告期内毛利率整体较为稳定，算力枢纽节点区域 2024 年及 2025 年的毛利率略低于非算力枢纽节点区域，主要原因系算力枢纽节点区域内的总部基地 3-4 期、桑园 2 期、存瑞 3-4 期等项目于 2024-2025 年分批投产，相关项目处于上架率爬坡阶段，因固定资产折旧等固定成本分摊导致当期单位成本较高，相应拉低了毛利率水平；而非算力枢纽节点区域的数据中心项目主要于 2023 年及之前投产并稳定运行，毛利率水平整体较为稳定。

2. 结合不同区域的网络资源条件、主要客户的选址偏好、东数一号在核心城市周边继续扩产的可行性等，说明东数一号未来收入增长的主要分布区域

(1) 不同区域的网络资源条件及主要客户的选址偏好情况

中国第三方数据中心服务商的下游客户在数据中心选址方面通常综合考虑

业务时延、电力供应、能源成本、网络资源、土地及政策环境等因素。其中，面向金融交易、互联网实时应用、自动驾驶、云游戏及 AI 推理等对响应速度要求较高的业务，客户倾向于选择靠近一线城市及主要经济区域的数据中心节点，如北京、上海、广州、深圳及其周边城市。这些区域具备成熟的网络基础设施、丰富的互联网出口资源以及较低的网络时延，能够满足高频交互及实时计算需求。然而，核心城市受土地资源、电力供应和能耗指标限制，大规模新增数据中心建设空间有限，因此部分需求逐步向环首都、长三角、珠三角区域中的周边其他节点城市外溢。

对于 AI 模型训练、大规模数据处理、云计算后台任务及数据备份等对实时性要求相对较低的业务，客户更倾向于选择西部及能源资源丰富地区的数据中心。近年来，随着“东数西算”工程推进，内蒙古、贵州、宁夏、甘肃等西部枢纽节点依托丰富的风电、光伏、水电资源、较低电力成本以及充足土地资源，成为承接大规模算力基础设施的重要区域。同时，内蒙古、贵州、宁夏、甘肃等区域气候相对凉爽，有利于采用自然冷却等节能技术，降低数据中心运营成本。相比东部核心区域，西部地区在骨干网络覆盖、网络国际出口能力、用户侧接入密度及网络时延方面仍存在一定差距，因此主要承接非实时、高吞吐量算力需求。整体而言，中国数据中心布局呈现“东部低时延算力+西部低成本算力”的区域分工格局。

（2）东数一号在核心城市周边继续扩产的可行性

我国北京、上海、广州、深圳等一线核心城市经济体量庞大，算力需求旺盛，因此围绕该等核心城市形成了环核心城市周边的算力集群区域，以承接核心城市产生及外溢的算力需求，该等环核心城市周边区域主要包括环首都区域、长三角区域和珠三角区域，区域距离核心城市直线距离短，可承接低延时、低成本的算力需求。

以东数一号已形成大规模算力基础设施集群布局的环首都区域为例，该区域以北京为核心，同时包括河北、天津、内蒙古、山西等临近周边地区，该等北京周边地区距北京直线距离范围约 100-250 公里，网络时延低（3 毫秒以内），可承接北京的低时延、低成本的算力需求。东数一号在河北张家口、天津、内蒙古乌兰察布、山西大同等环首都地区积极布局超大规模数据中心项目，在环首都区域等核心城市周边继续扩产具备较强的可行性，具体分析如下：

首先，在政策支持方面，以环首都区域为例，河北张家口、天津、内蒙古乌兰察布等地区位于国家算力枢纽节点区域，近年来国家积极推动构建全国一体化算力网络，协同各地政府出台多项支持发展政策；针对山西大同，当地政府出台的《山西省推进数字经济全面发展实施方案（2026—2028 年）》鼓励适度超前部署数字基础设施，优化算力服务供给，协同建设环京津冀算力走廊；此外，东数一号于山西大同建设的秦淮环首都·太行山能源信息技术产业基地被山西大同市人民政府列入重点加快推进建设的项目。因此，东数一号在环首都区域继续扩产符合国家发展方向，具备坚实的政策支撑与保障。

其次，在项目储备方面，东数一号持续加大核心城市周边的资源储备，截至本回复出具日，东数一号在环核心城市周边区域在建及短期规划、远期规划新增交付容量合计为 4,580.16MW，并已在河北张家口、山西大同、内蒙古乌兰察布、广东韶关、江苏南通等地持续取得相关土地资源，因此东数一号在环核心城市周边区域已具有大规模的项目规划和丰富的资源储备，为持续扩产奠定了资源及项目供给基础。

最后，在项目需求方面，截至本回复出具日，东数一号在环核心城市周边区域已签约协议、在手订单（尚未交付）共 847.32MW，下游客户算力需求旺盛，为东数一号在核心城市周边扩产提供了订单基础。

具体新建数据中心计划及资源储备进展情况详见本回复“一、关于东数一号收入可持续性”之“（四）”之“1. 东数一号在建项目以及短期规划项目的具体情况”和“2. 远期规划新增容量的具体情况”。

综上，东数一号在核心城市周边继续扩产具备较强可行性。

（3）东数一号未来收入增长的主要分布区域

如前所述，当前国内数据中心布局呈现“东部低时延算力+西部低成本算力”的区域分工格局。就东数一号下游客户而言，其主要客户为大型互联网企业，业务需求主要分为两大类：一类为短视频、直播等面向终端用户的实时交互型业务，该类业务用户访问频率高、对网络时延要求较高，适宜布局于核心城市及周边区域，以满足低时延及快速扩容需求；另一类为人工智能大模型及应用带来的模型训练类业务，该类业务单次处理数据规模大、持续运行时间长，对网络时延的敏感度相对较低，而对电力成本、土地资源、气候条件及机柜功率密度等要素要求较高，适宜布局于绿色能源资源充沛、气候适宜、土地资源充足的西部地区。

因此，东数一号下游客户倾向于围绕核心城市周边及西部国家算力枢纽节点区域进行数据中心项目选址。从需求类型角度，当前 AI 产业快速发展，云服务及数字内容需求旺盛，算力需求亦呈指数级增长态势，根据弗若斯特沙利文数据，至 2035 年，环京、长三角、珠三角及西部地区年度新增 IT 容量预计分别达到 5.2GW、2.8GW、3.0GW 和 8.8GW，因此，东数一号主要客户对高频实时互动类低时延算力、人工智能模型训练类低成本算力均存在持续且大规模的新增需求。

结合不同区域的资源条件、客户需求偏好及东数一号相关资源储备情况，东数一号未来收入增长主要分布于两大区域，一是以河北张家口、山西大同、内蒙古乌兰察布、广东韶关等环核心城市周边区域，东数一号已在该等区域形成庞大的算力基础设施集群布局，存量业务稳定且在建规划项目陆续交付，具备较强的扩产可行性，收入增长具有持续性；二是甘肃庆阳、宁夏中卫等西部国家算力枢纽节点区域，东数一号为应对下游客户快速增长的西部低成本算力需求，积极布局相关区域资源，在宁夏中卫、甘肃庆阳地区在建及规划新增容量共 1,530.20MW，其中已取得土地资源的容量规模已达 330.30MW，项目储备丰富。根据弗若斯特沙利文的数据，我国西部地区数据中心 IT 容量将从 2025 年的约 1.4GW 快速增长至 2035 年的 47.7GW，呈现高速扩张趋势，故西部区域亦呈现旺盛的算力需求，将成为东数一号未来收入增长的重要来源区域。

（三）东数一号现有已投运的机柜容量中风冷与液冷技术路线的分布比例，各数据中心可承载的单机柜最大功率水平，说明东数一号目前 AIDC 业务的开展情况；结合技术路线发展方向、下游客户需求、东数一号现有项目技术改造难度等，说明东数一号 IDC 业务是否存在上架率下降或现有资产提前淘汰的风险；结合同行业可比公司的对比情况，说明东数一号在 AIDC 业务上的技术储备能否支撑其未来收入增长

1. 东数一号现有已投运的机柜容量中风冷与液冷技术路线的分布比例，各数据中心可承载的单机柜最大功率水平，说明东数一号目前 AIDC 业务的开展情况

目标资产已投运项目的冷却技术和机柜信息具体如下：

数据中心	投产时间	分布地区	投产机柜容量 (MW)	冷却技术路线	单机柜最大功率 (kW)
望京机房	2017 年	北京	10.60	风冷技术	8

数据中心	投产时间	分布地区	投产机柜容量 (MW)	冷却技术路线	单机柜最大功率 (kW)
深圳霸王机房	2017 年	广东深圳	4.76	风冷技术	7
天津逸仙园机房	2022 年	天津	13.12	风冷技术	10
东花园 1 期	2017 年	河北张家口	16.31	风冷技术	7.20
东花园 2 期	2018 年	河北张家口	24.91	风冷技术	7.20
东花园 3 期	2019 年	河北张家口	22.72	风冷技术	7.20
东花园 4 期	2025 年	河北张家口	4.00	风冷技术	8.33
东花园 5 期	2020 年	河北张家口	3.48	风冷技术	8.33
东花园 6 期	2022 年	河北张家口	5.50	风冷技术	8.33
总部基地 1 期	2020 年	河北张家口	118.56	风冷技术	20
总部基地 2 期	2022 年	河北张家口	29.87	风冷技术	20
总部基地 3 期	2024 年	河北张家口	25.13	风冷技术	20
总部基地 4 期	2025 年	河北张家口	10.05	风冷技术	12
桑园 1 期	2019 年	河北张家口	30.08	风冷技术	25
桑园 2 期	2024 年	河北张家口	7.80	风冷技术	8.33
存瑞 1 期	2020 年	河北张家口	29.24	风冷技术	11.11
存瑞 2 期	2023 年	河北张家口	10.80	风冷技术	8.33
存瑞 3 期	2025 年	河北张家口	30.39	风冷技术	45
存瑞 4 期	2025 年	河北张家口	30.13	风冷技术	45
灵丘 1-2 期	2019 年	山西大同	36.12	风冷技术	43.20
灵丘 3 期	2020 年	山西大同	51.37	风冷技术	32
灵丘 4 期	2021 年	山西大同	51.77	风冷技术、液冷技术	50
灵丘 5 期	2022 年	山西大同	18.48	风冷技术	10.50
灵丘 6 期	2021 年	山西大同	51.33	风冷技术	32
灵丘 7 期	2023 年	山西大同	48.97	风冷技术、液冷技术	21
灵丘 8 期	2023 年	山西大同	49.73	风冷技术、液冷技术	42
灵丘 9 期	2024 年	山西大同	49.84	风冷技术	16
南通 1 期	2020 年	江苏南通	12.19	风冷技术	13.80
南通 2 期	2024 年	江苏南通	2.90	风冷技术	8.33

目标资产已运营数据中心采用以风冷为主、液冷为辅的复合冷却技术路线，

已运营机柜最高可承载功率达 50kW。在此基础上，目标资产自研无水冷却技术及磁悬浮相变冷却系统等新型风冷方案，具备覆盖当前主要客户功率密度需求的能力，以存瑞 3 期、4 期为例，该等项目已承载 45kW 高功率机柜并实现稳定运营，散热效果、运行稳定性及 PUE 指标均满足设计要求，且整体运行状况良好。此外，目标资产已形成覆盖冷板液冷、浸没液冷的系统性储备，具备较强的数据中心建设运营经验和高密度算力基础设施建设能力，与行业技术发展方向一致。

2. 结合技术路线发展方向、下游客户需求、东数一号现有项目技术改造难度等，说明东数一号 IDC 业务是否存在上架率下降或现有资产提前淘汰的风险

(1) 技术路线发展方向：IDC 与 AIDC 并存，目标资产已前瞻布局先进技术

数据中心行业正从以通用计算为主的传统 IDC 阶段，向 IDC 与 AIDC 并存的多元化结构演进。AIDC 是行业未来增长的主要增量来源，但传统 IDC 依托庞大的存量市场需求和稳定的客户结构，仍是行业收入的基本盘。两类数据中心并非简单的替代关系，基础 IT 系统采用物理机托管仍是数据中心行业性价比最高的方案，传统 IDC 业务具备长期存在的市场需求。

目标资产在技术路线演进中具备前瞻性布局。目标资产年均运行 PUE 连年低至 1.21，部分项目采用液冷与风冷组合技术实现 PUE 1.128 的行业领先能效。在冷却技术方面，目标资产已规模应用“玄冰”间接蒸发冷却、磁悬浮相变、冷板液冷等先进冷却技术，并在部分项目中创新落地“液侧冷板液冷+风侧磁悬浮相变”的组合冷却方案。目标资产已打通冷板液冷规模化部署的全链条，液冷技术覆盖 20kW 至 60kW 功率密度的冷却需求。目标资产紧跟行业技术发展趋势，持续进行产品与技术迭代，技术路线选择被快速替代的风险相对较低。

(2) 下游客户需求：核心客户需求稳定且持续增长

1) 上架率持续处于行业高位

报告期内，目标资产数据中心上架率分别为 95.89%、91.25%和 91.66%，持续高于 90%，处于行业头部水平。高上架率充分说明下游客户对目标资产服务的持续认可，产能利用充分。同时，核心客户需求持续增长，为目标资产后续新增产能的消化奠定了良好基础。

2) 头部客户长期合作锁定稳定收入

目标资产聚焦算力需求旺盛的核心客户群体，构建了以行业头部互联网企业及云服务企业为核心的稳定客户体系。目标资产与核心客户形成了深度绑定的长

期合作关系，客户留存率高，核心客户对目标资产的服务质量、数据安全性及长期稳定性高度认可。目标资产核心客户群体因业务特性，其算力需求具备规模大、存续周期长、扩容意愿强等特点。基于该需求特点，目标资产针对客户需求提供定制化机房建设与全周期服务，合同期限以 10 年的长周期为主，这一合作模式进一步夯实了客户需求承接的确定性，既契合客户长期算力布局规划，也为目标资产自身业务规模的稳步扩张筑牢合约基础。

(3) 现有项目技术改造：具备升级条件，不存在无法改造的刚性障碍

目标资产围绕 AIDC 基础设施的核心技术环节，已在散热冷却、弹性部署、供电保障、智能化运维系统等方面形成了较为完整的技术能力体系，可有效支撑 AI 算力基础设施的规模化部署与运营需求。

目标资产在部分项目中已成功落地冷板液冷规模化部署，实现了传统风冷与液冷的融合应用，如灵丘 8 期已运营 42kW 高功率机柜。目标资产基于不同机柜密度、不同算力需求的 IDC 场景，可定制化开发液冷解决方案，现有项目具备技术升级的条件和能力，现有机柜均可支持高密度液冷方案。目标资产采取新建先进算力基础设施与存量项目技术升级并举的策略，在满足客户高密度算力需求的同时，持续盘活既有资源，不存在因技术路线变化导致资产集中淘汰的风险。

3. 结合同行业可比公司的对比情况，说明东数一号在 AIDC 业务上的技术储备能否支撑其未来收入增长

目前，主要 AIDC 服务商均围绕高密度算力需求积极布局液冷技术，但不同企业在液冷技术路线成熟度、规模化交付能力及商业应用程度方面存在一定差异。

目标资产与同行业主要企业对比如下：

企业	技术能力及研发方向	液冷技术路线及成熟度	实际应用及商业化情况
润泽科技	持续开展人工智能基础设施相关技术研发，主要涉及液冷技术、智算集群组网技术及智能化运维体系，并围绕高密度智算基础设施持续进行技术迭代	已由传统风冷架构向高密液冷架构拓展，目前主要采用冷板式液冷技术，自研冷板式液冷技术可支持单机柜 45kW 以上高密度部署	已交付整栋纯液冷智算中心，冷板式液冷技术已应用于多个园区
万国数据	具备数据中心自主设计及建设管理能力，采用模块化方式进行数据中心开发、调试、设备安装及机房配置，可根据客户对冗余等级、功率密度、制冷方式及机柜配置等不同技术要求进行适配，并持续提升面向人工智能等高性能计算场景的基础设施能力	围绕人工智能等高功率密度负载对制冷系统提出的要求，配置高功率密度及先进制冷系统；自建数据中心采用 N+1 可并行维护制冷系统，并通过模块化设计根据不同客户的功率密度及制冷需求进行配置	GPU 业务驱动单机柜高密发展，促进液冷技术从试点型应用转化为规模化应用
数据港	围绕数据中心绿色、低碳、高效及智能化持续开展技术研发，在数据中心设计、建设及运营过程中综合应用制冷、电气及智能运维等技术，并持续开展液冷系	可根据项目所在地气候及市政条件配置水冷冷冻水、风冷冷冻水、干冷器及浸没式液冷等多种制冷系统，并持续推进全浸没式液冷技	全面推进全浸没式液冷技术规模化应用，并将相关技术应用于高密度算力基础设施建设及运营

企业	技术能力及研发方向	液冷技术路线及成熟度	实际应用及商业化情况
	统能效调度、算力能耗平衡、绿色能源存储及低碳能耗管理等相关技术研发	术应用及液冷系统能效优化	场景
奥飞数据	持续开展数据中心节能、资源利用及智能化运营相关技术研发，研发方向覆盖水资源监测、IT 负载预测与能效优化、电力及制冷系统集成管控、UPS 节能控制、精密空调协同优化等，并通过数据采集、智能分析及多系统协同控制提升数据中心运行效率	制冷技术目前主要围绕精密空调能效优化及制冷系统智能化控制展开，通过全域温度感知、多设备协同控制和能效动态优化提升制冷系统运行效率；同时根据业务需要探索利用液冷等多种节能措施进一步降低数据中心 PUE	液冷目前主要处于应用探索阶段

数据来源：各上市公司定期报告等公开披露文件

从技术路线来看，同行业企业液冷技术布局主要集中于冷板式液冷、液冷机柜以及风液混合冷却等方向，技术发展路径与高密度算力需求演进趋势一致。其中，润泽科技已实现纯液冷智算中心项目交付，数据港、万国数据等第三方 IDC 服务商亦围绕高密度算力场景开展液冷技术应用探索。

与上述同行业企业相比，目标资产依托长期面向超大规模数据中心客户的建设及运营经验，已形成覆盖数据中心规划设计、基础设施建设、高密度机柜部署及运营管理的综合能力，并围绕 AI 算力需求持续推进液冷兼容能力建设，具备支撑大规模 AIDC 项目交付的基础。

国内外同行业企业已围绕 AI 算力增长趋势开展液冷技术布局。其中，部分企业已实现液冷技术在特定项目中的商业应用，行业整体仍处于由技术验证向规模化部署发展的阶段。从公开信息来看，国内上市 IDC 企业主要围绕冷板式液冷、高密度机柜适配及绿色数据中心建设开展布局，而同时具备液冷核心技术适配能力、AIDC 基础设施建设能力以及规模化商业交付能力的企业仍较少。目标资产具备较强的数据中心建设运营经验和高密度算力基础设施建设能力，与行业技术发展方向一致。

截至本回复出具日，目标资产尚未交付的已签约协议、在手订单共 886.17MW。

目标资产在冷却技术体系、全栈解决方案、商用验证等方面已具备较为完整的技术储备，目标资产具备充足已有订单，为收入持续增长提供了产能基础，目标资产 AIDC 技术储备能够支撑其未来收入增长。

（四）东数一号在建项目以及短期规划项目的具体情况，包括分布地区、设计容量、已签约容量、预计投产时间、目前进展等，是否均存在对应的订单或客户；远期规划新增容量的落地计划、分布区域，相关用地、能源、环保等指标的审批是否存在障碍，新增容量的消化是否存在不确定性

1. 东数一号在建项目以及短期规划项目的具体情况

截至本回复出具日，目标资产尚未交付的已签约协议、在手订单具体情况已申请豁免披露。短期规划项目系目标资产紧跟国家数据中心节点布局战略所做出的选址规划。目标资产项目交付的通常流程如下：

(1) 目标资产根据国家战略布局和下游客户的未来需求确定自身未来重点发展区域，完成区域考察和谈判后与当地政府签订投资协议，该环节为招商谈判，初步确定企业投资规模和在当地长期发展意向，确认与当地政府的合作共识；

(2) 目标资产就拟建设数据中心项目完成发改委立项；

(3) 目标资产通过招拍挂等方式取得土地；

(4) 目标资产就拟建设数据中心项目完成节能审查；

(5) 目标资产就拟建设数据中心项目完成环境影响评价（如需，目标资产规划的内蒙古数据中心豁免环评审查）；

(6) 完成上述程序后目标资产申请规划许可和施工许可，建设并完成验收后，向客户交付项目。

根据目标资产历史项目经验，与政府签订投资协议后，目标资产在后续取得土地以及完成立项、环评、能评等审批等过程不存在明显阻碍。目标资产完成区域考察，与当地政府签订投资协议后，结合客户需求和自身的规划完成后续的数据中心建设及交付的可能性较高。

截至本回复出具日，目标资产已签约协议、在手订单（尚未交付）共 886.17MW，占上述项目中 2028 年末之前拟交付项目的合计容量 1,354.65 MW 的比例为 65.42%；此外，目前目标资产仍在与国内大型互联网厂商就数据中心定制化服务展开意向性谈判，未来新增订单的获取具有持续性，新增容量的意向订单消化能力较好。

2. 远期规划新增容量的具体情况

(1) 远期规划新增容量的落地计划、分布区域

目标资产秦淮数据所处数据中心行业，正迎来人工智能、大模型及智能体（Agent）等下游应用爆发式扩张。以 AI 下游服务器市场为例，根据国际数据公司（IDC）Worldwide Quarterly Server Tracker 统计，全球服务器市场在 2025 年全年收入达到 4,441 亿美元，较 2024 年增长 80.4%。数据中心作为 AI 产业核心算力承载载体，行业进入快速发展周期，智算需求呈现指数级增长态势。

根据弗若斯特沙利文数据，未来随着人工智能大模型训练对高性能算力投入的持续增加，以及“东数西算”等国家工程深入实施，中国数据中心总 IT 容量预计将持续扩张，至 2030 年将达到 94.5GW，并有望在 2035 年进一步达到 305.2GW，届时市场规模有望突破 4 万亿元，市场规模加速扩容。

在此行业市场环境下，目标资产在稳固环首都、长三角、珠三角大湾区的存量项目基础上，布局西北地区等“东数西算”的枢纽节点，并重点拓展内蒙古乌兰察布、广东韶关、宁夏中卫、甘肃庆阳等绿电富集区项目资源，结合目标资产与地方政府签署的投资协议中约定的交付容量和在建及短期规划交付容量，预计远期规划交付容量总计为 3,820.88MW，即内蒙古乌兰察布、广东韶关以及宁夏中卫区域根据投资协议约定交付容量（5,200.00MW）扣除前述区域在建及短期规划项目交付容量后，对应预计远期规划新增交付容量为 3,820.88MW。

截至本回复出具日，目标公司在建及短期规划、远期规划新增交付容量合计为 6,110.36MW。

（2）相关用地、能源、环保等指标的审批

目标资产主营业务为 IDC 服务。2021 年，我国首次提出“东数西算”工程，明确了全国一体化算力网络八大国家枢纽节点。此后，国家有关部门陆续出台系列政策文件，对“东数西算”规划布局实施刚性约束：原则上不得在国家枢纽节点外新建各类大型或超大型数据中心；同时要求新建大型数据中心 PUE 指标不得超过 1.25。目标资产秦淮数据存量运营数据中心 2026 年 2 月平均 PUE 为 1.18，具有较强的能效管控能力，未来新建的数据中心运营指标预计将符合国家相关行业管理规定。

目标资产远期规划的数据中心项目均位于八大国家枢纽节点范围内，符合国家大型数据中心建设规划要求。土地事项正稳步推进落实，截至本回复出具日，已完成多个枢纽节点的土地签约。鉴于国家当前对数据中心行业建设实行统筹推进的管理要求，行业新建项目审批需逐步推进落地，企业无法大量储备土地及能评指标用于未来远期建设。在目标资产规划新建区域符合国家产业布局、运营指标符合国家相关行业管理规定要求的前提下，其后续新建数据中心完成土地、能源及环保审批不存在实质性障碍。此外，秦淮数据近期向发改委申报的立项项目均已完成立项备案，亦印证了秦淮数据新建数据中心布局符合国家整体规划要求。

（3）新增容量的意向订单消化

在智算需求呈现指数级增长、数据中心行业进入快速发展周期的背景下，考虑到头部数据中心企业建设布局广度、市场经营能力、技术能力等方面的优势，下游行业头部客户通常会选择与头部数据中心企业进行合作，优质客户资源加快向头部企业汇集。

目标资产凭借其突出的市场地位、前瞻性资源储备（布局内蒙古乌兰察布、广东韶关、宁夏中卫、甘肃庆阳等国家算力枢纽节点）、全栈解决方案等优势，快速抢抓下游需求释放的机遇，2026 年 1-8 月已累计新签订单合计 824.17MW，新签订单既包括存量客户的新增订单，亦包括新导入的头部互联网企业数百兆瓦的数据中心建设订单。此外，目标公司仍在与国内大型互联网厂商就数据中心定制化服务展开意向性谈判，新增订单的获取具有持续性，预计未来五年新签订单将覆盖远期新增容量的规划，新增容量的意向订单消化能力较好。

（五）东数一号正在执行合同以及在手、意向订单情况，包括但不限于客户名称、合同时长、到期时间和预计投产时间（如有）、分布地区、定价模式及价格水平、机柜功率容量等，到期合同的续约进展以及是否存在不确定性；结合（2）-（5）进一步量化分析东数一号未来 5 年预计能够实现的容量、收入和预计业绩情况。

1. 东数一号正在执行合同以及在手、意向订单情况

（1）目标资产正在执行合同

截至报告期末，目标资产在运营的园区级超大规模/批发零售数据中心 29 个，投产数据中心总 IT 容量 800.15MW，由于建成时间不同，单机柜功率有 7.2/8/10.5/12/14/21/32/50kW 等多种规格。目标资产正在执行合同的具体情况已申请豁免披露。

目标资产存量 IDC 批发项目主要分布于河北、山西、江苏、天津等地，零售项目位于北京和深圳。在执行 IDC 合同约定的合同期限大部分为 10 年及以上，存量合同自 2027 年 11 月起逐步到期。受客户需求影响，目标资产运营模式包含电力成本租赁及运维（即“包电”模式）与不含电力成本租赁及运维（即“非包电”模式）两种，目标资产根据各数据中心约定的租赁模式及客户实际使用情况确认收入。

（2）目标资产在手订单情况

截至本回复出具日，目标资产在手订单合计为 886.17MW，其中 547.84MW 属

于对双方均有约束力的合同或订单，338.33MW 系客户在合同或订单中确定的预留容量订单（预留订单系客户在明确合同或订单基础上提出的要求目标资产预留的容量，该预留容量对于双方无明确约束）。具体情况已申请豁免披露。

2. 到期合同的续约进展以及是否存在不确定性

目标公司与客户签署的 IDC 批发合同期限多为 10 年以上。截至本回复出具日，目标公司历史经营期间尚未发生 IDC 批发合同到期情形。根据合同约定期限，目标公司最近一笔批发型 IDC 协议到期日为 2027 年 11 月，目前尚未启动续约谈判。

根据目标公司出具的说明，其目前与即将到期合同对应客户的商务洽谈重心为新建项目合作。鉴于双方长期业务合作关系，且目标公司仍在持续向上述客户提供新建数据中心服务，目标公司判断到期协议的续约不存在实质性风险或障碍。

鉴于目标公司与主要客户已建立较为深厚的业务合作基础，近期仍在就新项目达成合作，双方历史合同到期后客户选择续签并保持长期合作，具备历史合作、业务连续性、客户需求等多重基础，续签可能性较高，具体分析如下：

（1）目标公司自 2017 年起开展数据中心服务，是国内最早的数据中心服务供应商之一，截至报告期末，目标公司投产数据中心服务总设计容量为 800.15MW。目标公司客户群体主要为互联网头部企业和大型云服务商。上述客户作为行业头部企业，在供应商准入、机房选址、能耗指标、技术方案、运维能力、安全等级和交付稳定性等方面均进行严格评估，供应商一旦完成准入并稳定运行，双方合作关系通常具有较强的黏性。

（2）目标公司与收入占比超 90% 的客户所签署的数据中心服务协议中均含有续期相关选项，双方约定在协议到期前一定期间内，如未明确提出异议，则按合同约定自动续期或由双方另行协商续约。相关续期选项在一定程度上保障了目标公司与客户未来合作的稳定性。

（3）从数据中心行业特点来看，批发型数据中心定制化程度高，与客户需求高度匹配；客户前期已投入大额资金完成服务器部署及机房物理空间适配，数据中心迁移存在耗时长、成本高、操作复杂、业务中断及数据安全等问题，更换供应商并搬迁的潜在降本空间与所承担风险不匹配。因此，行业中批发型数据中心客户黏性较强、长期履约意愿较高，通常签署长期合作协议，如润泽科技 A-18 数据中心协议期限为 15 年，奥飞数据与某客户协议期限为 20 年，万国数据 REITs

项目客户协议期限均在 10 年以上。可见，客户合作关系通常较为稳固，流失风险整体可控，合同到期后一般不会更换数据中心服务商。

(4) 目标公司所服务客户大部分为全球知名企业，业务覆盖 AI 大模型与基础设施、云服务、数字内容、AI 应用、电商平台、广告营销等众多领域，上述业务对高可用、大规模的数据中心资源具有持续且刚性的需求。目前，目标公司持续为客户提供园区级数据中心服务，满足其扩容需求，可有效承接客户新增订单，进而稳固并加深双方合作。

(5) 目标公司在数据中心领域积累了丰富的设计、规划、开发、交付及运营经验，具备为大型互联网企业和云服务商提供全生命周期服务的能力。目标公司为客户提供的批发型数据中心均为自建、自持物业，在供配电稳定性、制冷效率及运维响应速度方面具备显著优势，可保障基础设施的高可靠性和持续可用性。大型互联网企业和云服务商对数据中心基础设施的可用性和持续性要求极高，目标公司的自持运营模式与客户需求高度匹配。

综上，目标公司在现有合同到期后与客户续签并保持长期合作的可能性较高。

3. 东数一号未来 5 年预计能够实现的容量、收入和预计业绩情况

东数一号主要通过自建超大规模数据中心的模式为客户提供定制化数据中心服务，其业务收入主要系数据中心的托管服务费收入。

受市场环境快速变化的影响，东数一号无法对智算需求的数据中心进行合理的预计；因此，以下 7 年预计情况主要基于 AI 需求爆发前的行业传统增长水平，未充分量化 AI 高密度数据中心业务增量对公司业绩的额外贡献。同时由于预测期第 6 年（2031 年）、第 7 年（2032 年）距离本回复出具日相对较长，谨慎起见，预测期内新增交付容量仅考虑未来 5 年（2026-2030 年），第 6 年及第 7 年收入预测仅考虑截至第 5 年末存量项目影响。

本次营业收入测算逻辑遵循下列公式：

营业收入=交付容量×上架率×单位容量（千瓦）机柜不含税单价×当年运行月数

(1) 运营交付容量预测

预测期内目标资产运营交付容量包括存量项目以及新增项目，存量项目方面，经分析东数一号现有存量项目合同到期后与客户续签并保持长期合作的可能性较高，故假设存量项目能够持续运营，合同到期后包电项目转为非包电核算。

新增项目建设方面，根据东数一号提供资料，其结合储备项目、在建项目情况、在手订单情况以及结合东数一号在内蒙古乌兰察布、广东韶关、宁夏中卫、甘肃庆阳等地的布局推进状态，综合预计交付容量为 6.11GW。本次测算，综合考虑现阶段可统筹调配的核心设施与运营资源承载上限，结合东数一号 886.17MW 在手订单，谨慎预计目标资产未来 5 年（2026 年至 2030 年）交付容量合计约为 2.69GW，其中包含：1）在建及短期规划（2028 年之前开始建设）项目交付容量为 2,289.48MW；2）结合目标资产与地方政府签订投资框架协议、近期行政审批申报安排以及目标资产交付安排，审慎确定宁夏中卫区域 2029 年建设并于 2030 年交付项目容量为 400.00MW。上述安排仅为测算假设层面的审慎选取，不影响其他算力整体硬件交付目标的实施。上述安排仅为测算假设层面的审慎选取，不影响其他算力整体硬件交付目标的实施。具体情况如下：

项 目	2026 年 3-12 月	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年
新增交付（投产）容量 (MW)	52.26	375.87	926.52	634.83	700.00

上述各年度投产计划系根据目标资产在手订单情况及目标资产对未来市场综合判断所形成并提供的未来交付计划所确定。其中，2026 年交付容量系目标资产已经签订协议并已经开工建设，且按照交付计划能够在 2026 年实现交付的桑园三期和庆阳一期数据中心；2027 年之后交付容量首先依据目标资产在手订单情况对应的交付安排，其次依据目标资产针对数据中心所进行土地储备和能评、环评审批情况以及公司所判断的未来国家和行业发展区域结合正在谈判的意向性客户订单情况确定。

(2) 价格预测

结合弗若斯特沙利文数据，当前非包电模式下 IDC 托管服务费市场平均水平为 310 元/kW/月（含税），受业务属性、资源稀缺性及区域成本结构影响，托管服务费区域分化显著：环京、长三角、珠三角等核心经济区域的市场价格为 330-690 元/kW/月（含税），西部“东数西算”枢纽节点如内蒙古的市场价格为 280 元/kW/月（含税）。同时对比分析目标资产新签协议价格、润泽科技发行可转债并购润惠科技项目披露的信息折算价格，上述价格与弗若斯特沙利文研究数据基本吻合。据此，对 2026 年目标资产所在区域的数据中心非包电租赁价格作出谨慎假设，取**至**元/kW/月（含税）。未来价格预测方面，参考弗若斯特沙利文《中国第三方数据中心及算力服务商行业市场研究》，报告预测 2026 年-2035

年 IDC 结算价格年均复合增长率 2.72%，出于审慎性考虑，本次假设未来年度 IDC 结算价格年均复合增长率为**%。

基于东数一号已交付存量容量，以及其规划的未来 6.11GW 交付容量，谨慎预测 2026-2030 年将新增交付容量 2.69GW（2.69GW 交付容量仅为测算假设层面的审慎选取，不影响未来 6.11GW 算力整体硬件交付目标的实施）。结合前述谨慎交付容量 2.69GW、目标资产历史上架率、近期交付项目的签约单价，同时参考行业研报对数据中心租赁价格的走势预测，在不考虑 2031 年及 2032 年新增交付容量情况下，审慎测算 2026-2032 年东数一号累计收入为 721.26 亿元。具体情况如下：

单位：亿元

项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年
预测营业收入	64.73	70.24	84.40	108.58	125.43	135.08	132.80

注 1：2026 年营业收入包含 2026 年 1-2 月实际营业收入；

注 2：2031 年至 2032 年不考虑新增交付容量，其收入变化主要系存量合同续签按照非包电和所预测的市场价格调价，以及新交付项目的爬坡周期所导致；

注 3：预测营业收入中包含 IDC 托管服务收入及其他配套增值服务收入。

（六）中介机构核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）访谈东数一号相关业务负责人，查阅相关业务合同、不动产权证、房屋租赁合同、数据中心运维统计表及数据中心项目统计表等，了解东数一号已投产数据中心投产时间、分布地区、机柜数量、投产机柜功率及上架率、收费模式、主要客户及服务内容；查阅东数一号报告期收入明细表、数据中心用电量统计、数据中心项目统计表等，分析用电量、上架机柜功率等业务数据与报告期内收入变动情况的关系与合理性；查阅同行业可比公司年度报告，分析东数一号收入增速与同行业可比公司的差异情况；

（2）查阅东数一号数据中心项目统计表、相关业务合同、报告期内收入明细表，了解不同区域数据中心的机柜容量功率、上架率、主要客户及收入情况；查阅国家相关政策文件，了解国家算力枢纽节点区域划分情况，分析东数一号算力枢纽节点区域与非算力枢纽节点区域数据中心客户类型、服务内容、收费水平、

毛利率等差异情况及原因；访谈东数一号相关业务负责人，了解不同区域网络资源条件、主要客户选址偏好情况，了解东数一号新建及规划项目情况及资源储备情况，查阅相关项目土地、审批程序文件、新增项目订单等资料，分析东数一号在核心城市周边继续扩产的可行性及未来收入增长主要分布区域；

(3) 取得并查阅目标资产已投运数据中心项目资料，核查各项目冷却技术路线、机柜容量、单机柜功率及 AIDC 相关业务开展情况；取得并查阅目标资产现有项目运营数据，了解各项目上架率、客户情况及技术升级改造方案，分析现有项目适应未来技术发展的能力；查阅行业研究资料及同行业上市公司公开披露信息，了解 AIDC 技术发展方向及同行业企业技术布局情况；访谈目标资产相关负责人，了解现有项目技术改造安排、AIDC 技术储备及未来业务发展规划；

(4) 取得东数一号出具的说明，确定目前在建及未来规划项目情况；访谈东数一号相关业务负责人，关注数据中心行业近期产业政策动向；查阅相关业务合同、政府框架协议、发改委立项材料、不动产权证、土地出让协议、能评备案文件及数据中心未来建设规划等资料，了解东数一号在建数据中心截至本回复出具日的建设进度及合同、订单情况；同时了解东数一号远期规划建设规模，以及在不考虑近期 AI 应用所带来的指数级增长前提下，2028 年前短期规划订单和 2030 年前远期规划订单情况；

(5) 查阅在手执行订单的合同，重点关注协议中关于到期后的续约条款安排；查阅数据中心运维统计表及数据中心项目统计表，了解存量项目运行情况；查阅截至本回复出具日前公司新签订合同及订单的邮件确认信息；访谈东数一号相关业务负责人，了解未来到期订单的续签谈判情况及存量客户新订单的洽谈进展；收集同行业友商协议签订情况，分析东数一号存量合同到期后是否存在续约障碍。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内东数一号保持稳健投产上架节奏，上架机柜功率稳步提升，用电量相应增加，营业收入亦呈现稳健增长趋势，收入变动具有合理性；报告期内东数一号收入增速整体呈现稳健增长趋势，处于同行业可比公司区间范围内，各公司收入增速受自身业务扩张情况、业务类型等有所差异，差异情况具有合理性；

(2) 报告期内，东数一号已投产的数据中心分布地区为河北张家口、山西大同、江苏南通、天津、北京和广东深圳，均属于环核心城市周边范围；东数一号

除山西大同数据中心项目外，其余数据中心项目均位于国家算力枢纽节点核心区域；算力枢纽节点区域与非算力枢纽节点区域的收费水平、毛利率等差异情况与客户特点、收费模式、部分项目投产节奏相关，具有合理性；中国数据中心布局整体呈现“东部低时延算力+西部低成本算力”的区域分工格局，客户根据其不同业务需要进行选址布局；东数一号持续加大核心城市周边的资源储备，已有明确的拓展计划及客户订单需求，在核心城市周边继续扩产具备较强可行性，未来收入增长主要分布于内蒙古乌兰察布、河北张家口、山西大同、广东韶关等环核心城市周边区域以及甘肃庆阳、宁夏中卫等西部国家算力枢纽节点区域；

(3) 目标资产已运营数据中心采用以风冷为主、液冷为辅的复合冷却技术路线，已运营机柜最高可承载功率达 50kW，并已形成液冷、高密度机柜等 AIDC 基础设施相关技术储备，为未来承接 AI 算力需求奠定了基础；目前 IDC 与 AIDC 将长期并存发展，目标资产现有项目上架率保持较高水平，核心客户需求稳定，现有项目具备持续升级改造能力，不存在因技术路线演进导致上架率明显下降或现有资产提前淘汰的重大风险；目标资产在冷却技术、高密度机柜部署及运营管理等方面已形成较为完善的技术储备，并已取得一定规模的在手订单，结合行业发展趋势及客户需求，相关技术储备能够为目标资产未来业务发展及收入增长提供支撑；

(4) 截至本回复出具日，东数一号在建、短期项目预计交付容量为 2,289.48MW，截至本回复出具日尚未交付的已签约协议、在手订单共 886.17MW，占前述项目中 2028 年前拟交付项目的合计容量比例为 65.42%。此外，目前目标资产仍在与国内大型互联网厂商就数据中心定制化服务展开意向性谈判，未来新增订单的获取具有持续性，新增容量的意向订单消化能力较好；

参考目标资产与地方政府签署的框架协议并扣除在建、短期规划中已列示区域的交付容量，目标资产远期规划容量为 3,820.88MW。目标资产远期规划的数据中心项目均位于八大国家枢纽节点范围内，符合国家大型数据中心建设规划要求。在目标资产规划新建区域符合国家产业布局、运营指标符合国家相关行业管理规定要求的前提下，其后续新建数据中心完成土地、能源及环保审批不存在实质性障碍。结合目标资产 2026 年 1-8 月新签 824.17MW 容量订单以及正在与客户进行合作谈判的情况，预计未来五年新签约订单能够覆盖远期新增容量的规划，新增容量的意向订单消化能力较好；

(5) 结合东数一号业务特点、行业特点、客户特点及与客户近期合作等情况，即将到期的批发型合同续约确定性较高。根据东数一号提供资料，其结合储备项目、在建项目情况、在手订单情况以及结合东数一号在内蒙古乌兰察布、广东韶关、宁夏中卫、甘肃庆阳等地的布局推进状态，综合预计交付容量为 6.11GW。综合考虑现阶段可统筹调配的核心实施与运营资源承载上限，谨慎预计目标资产未来 5 年（2026 年至 2030 年）交付容量合计约为 2.69GW。基于相关假设，以东数一号存量已交付容量和谨慎预测的 2026 年至 2030 年新增交付容量为基础，并结合目标资产历史上架率、近期交付项目的签约价格以及行业研究报告对未来数据中心价格的趋势预测，预计未来七年累计收入总额约为 721.16 亿元。

二、关于东数一号客户依赖

根据重组报告书，（1）报告期各期东数一号前五大客户销售收入占比分别为 98.70%、98.94%和 99.22%，其中第一大客户 A 收入占比分别为 91.00%、90.12%和 90.22%；（2）基于极高的服务器迁移成本、潜在的业务停机风险以及漫长的供应商认证周期，客户在选定数据中心服务商并完成部署后，通常会签署长期合同，形成极强的业务黏性。

请公司披露：（1）结合行业特点和竞争格局、下游行业集中度、同行业可比公司情况等，说明东数一号客户集中度较高的原因和合理性；（2）结合客户 A 同类服务的供应商数量、供应商认证周期和更换成本、客户 A 未来自建数据中心计划、行业竞争格局等，说明东数一号在客户 A 供应商体系中的份额、地位和竞争优势，客户 A 是否存在采购需求下降或东数一号被其他供应商替代的风险，合同到期后续签是否存在不确定性；（3）结合客户 A 经营状况和未来发展方向，说明客户 A 未来是否存在新增需求，新增需求的技术路线与东数一号存量项目是否存在差异，东数一号在承接客户 A 新增需求方面是否具备竞争优势，说明东数一号承接新增需求的可能性；结合（2）-（3）进一步说明东数一号与客户 A 合作的稳定性及可持续性，以及已采取和拟采取的有效保障措施；（4）报告期各期除客户 A 以外其他主要客户的收入金额、占比以及变动的原因，报告期各期是否存在新增客户；东数一号新客户的拓展情况和目前所处阶段，是否已与客户签订框架协议或合同，结合客户认证周期、项目建设周期等说明新拓展客户转换为收入的预计时间；结合数据中心与客户存在较强的业务粘性特点，说明东数一号

新客户拓展是否存在障碍和不确定性。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 8）

（一）结合行业特点和竞争格局、下游行业集中度、同行业可比公司情况等，说明东数一号客户集中度较高的原因和合理性

1. 行业特点和竞争格局情况

（1）行业特点

数据中心业务模式按照客户需求规模和定制化要求程度不同，可划分为批发型和零售型两种类型。

其中，批发型数据中心主要服务头部互联网企业、云服务商、电信运营商等具有大规模数据中心及算力资源需求的客户群体，通过模块化、整栋/园区级签约的形式签订长期协议（通常为 5-10 年）以锁定长期规模化收益。该模式充分利用规模化运营与协同效应，为客户提供服务器托管及各类定制化的运维服务，客户更为关注销售团队专业度及运维团队的业务水平，批发型数据中心业务通常具有较高的客户粘性。

零售型数据中心则主要聚焦于服务中小互联网平台企业、初创公司及传统行业数字化转型企业等多元化客户群体，通常采用按单机柜或机位计费的灵活签约模式，合同期限通常较短（1 年左右），客户流动性较高。零售型数据中心的利润空间主要来源于高附加值的服务组合，网络安全、数据备份等增值服务占比相对较高。该模式依赖区域性网络资源覆盖能力，同时需个性化的销售策略以及持续优化的服务能力以应对中小客户需求波动，但快速响应市场能力与可定制的增值服务使得该模式在长尾市场占据重要地位。

根据上述行业特点，数据中心服务商的客户集中度与其采用的经营模式直接相关，批发型数据中心服务商的客户主要为大型互联网企业、云服务商、电信运营商，该等客户资金实力强、业务需求大，因此批发型数据中心服务商根据客户需求提供定制化大规模的数据中心服务，通常使得其客户集中度相对较高。零售型数据中心服务商的客户主要是中小型企业，该等客户资金实力较弱、业务需求相对小，数据中心服务更偏向标准化，因此零售型数据中心服务商的客户集中度水平一般较低。

（2）竞争格局

随着人工智能、云计算、边缘计算、大模型等各类创新技术、创新应用的快

速发展，算力需求迅速扩张，中国数据中心行业逐步形成了由电信运营商、互联网企业及云服务商、第三方数据中心服务商三类企业共同参与的多元化竞争格局。

电信运营商资金实力雄厚、拥有数据中心布局的先发优势，且具备丰富的网络带宽资源、优质的土地及客户资源，在国内数据中心行业占主导地位。第三方数据中心服务商则凭借专业的数据中心设计建设及高效的运维管理能力，能够为客户提供定制化的解决方案，其市场响应速度快，并能提供多样化的增值服务，可满足客户的多维度需求，目前已成为行业重要的竞争者。此外，大型互联网企业与云服务商为确保自身业务的安全性和自主可控，也会适当通过自建数据中心的方式满足其算力需求。

近年来，第三方数据中心服务商凭借其专业的数据中心建设及运维经验、快速的服务响应能力、多样化的增值服务及解决方案提供能力和先进的技术储备等多种优势，推动“电信运营商+第三方数据中心服务商”的合作趋势不断加强。电信运营商将专注于其核心电信业务的发展，加大与第三方数据中心服务商的合作，由其提供专业的数据中心基础设施建设及日常运维服务，结合自身的网络带宽资源、品牌影响力，各自发挥自身优势一站式地向下游客户提供完整的数据中心服务，实现互利共赢。此外，第三方数据中心服务商主要围绕核心区域城市及周边高算力需求区域布局数据中心，该等区域因能耗指标、土地及电力等资源具备稀缺性，导致部分新进入者难以快速获取相关资源，因此互联网企业及云服务商也倾向于在核心城市及周边区域采购第三方数据中心服务商的定制化数据中心服务。

在上述趋势的带动下，第三方数据中心服务商的市场份额持续增长，根据首程控股、中联基金及戴德梁行联合发布的《数据中心行业投资与价值洞察》，第三方数据中心服务商市场份额从 2021 年的 39.3% 增长至 2023 年的 43.1%，保持持续增长态势。

在中国数据中心行业逐步迈入高质量发展阶段下，头部的第三方数据中心服务商凭借其充沛的资金储备、专业的运维能力以及核心资源优势持续扩大市场份额，呈现优质资源向头部企业聚拢的趋势。根据弗若斯特沙利文出具的《中国第三方数据中心及算力服务商行业市场研究》，2025 年按总在运营装机容量计，目标资产在中国第三方数据中心行业排名第三，前十名厂商份额合计占比高达 81%。在当前呈现头部集中的竞争格局下，下游行业头部客户通常会选择与行业

领先的数据中心服务商进行合作，加快优质客户资源向头部企业汇集，也一定程度促使头部数据中心服务商客户集中度的提升。

2. 下游行业集中度

报告期内，东数一号下游客户主要为互联网企业、云服务商、电信运营商，相关行业的集中度情况如下：

互联网行业方面，我国互联网行业本身已形成由数家头部厂商主导的竞争格局，根据《2025 中国互联网广告营销趋势报告》，2025 年中国互联网广告市场头部效应持续显著，行业前三的公司为抖音（字节跳动）、阿里巴巴、腾讯，市场份额占比为 66.2%，行业前十大公司的合计市场份额占比高达 96.6%，行业集中度较高。

云服务行业方面，根据 Synergy Research Group 的数据，生成式人工智能的快速发展持续推动云服务行业需求增长，全球云厂商集中度进一步提升，2026 年一季度，亚马逊、微软、谷歌三巨头合计市场份额超过 60%。

基础电信行业方面，目前我国电信行业市场参与者主要为中国移动、中国联通、中国电信三大运营商，三大基础电信运营商处于寡头垄断的竞争格局。根据公开披露信息，截至 2025 年末，全国移动电话业务总数达 18.27 亿户，三大电信运营商移动业务客户总数合计 18.01 亿户，合计份额占比超 98%。

因此，互联网行业、云服务行业及基础电信行业集中度均较高，东数一号主要客户为大型互联网企业、云服务商和电信运营商，下游客户对数据中心供应商设置了严格的合格供应商认证制度，一旦通过认证，合作稳定性较强。东数一号作为其主要客户的核心供应商，客户集中度高符合下游行业特点，具有合理性。

3. 同行业可比公司情况

最近两年，东数一号同行业可比公司前五大客户销售占比情况如下：

证券代码	公司简称	2025 年度	2024 年度
300442.SZ	润泽科技	95.52%	90.82%
300738.SZ	奥飞数据	70.22%	56.44%
603881.SH	数据港	99.22%	98.38%
平均值		88.32%	81.88%
东数一号		98.94%	98.70%

由上表所示，东数一号与同行业可比公司均存在客户集中度较高的情况，与

数据中心经营特点相符。同行业可比公司润泽科技和数据港的前五大客户销售收入占比均超过 90%，与东数一号接近。奥飞数据的主营业务除数据中心服务外还包括系统集成服务、分布式光伏节能服务和光模块业务，故其客户集中度相对较低。

东数一号客户集中度较高与其专注于服务大型互联网企业和云服务商并为其提供超大规模定制化数据中心服务的经营模式相关，主要客户资金实力强、业务需求大且合作稳定，客户集中度较高符合行业惯例。

4. 说明东数一号客户集中度较高的原因和合理性

如前所述，东数一号客户集中度较高，主要由以下因素综合导致：在数据中心行业特点方面，东数一号主要提供批发型数据中心服务，批发型数据中心主要面向头部互联网企业、云服务商、电信运营商等大规模客户群体，数据中心服务容量规模大、协议期限较长，客户粘性强，通常使得客户集中度较高；在行业竞争格局方面，近年来第三方数据中心服务商市场份额持续增长，且客户资源逐步向行业头部企业聚拢，促使头部数据中心服务商客户集中度有所提升，东数一号行业地位领先，其客户集中度较高亦符合行业竞争格局趋势；在下游行业集中度方面，东数一号下游行业主要为互联网行业、云服务行业及基础电信行业，该等行业集中度均较高；在同行业可比公司客户集中度方面，同行业可比公司均存在客户集中度较高的情况，东数一号客户集中度与同行业可比公司润泽科技、数据港较为接近，符合行业惯例。此外，东数一号自 2017 年起长期服务客户 A，是其在国内最早的数据中心服务供应商之一，形成了深度的合作关系，由于客户 A 自身业务增长速度较快，对算力资源需求较大，东数一号持续围绕其新增需求加大业务布局规模，导致客户集中度较高，亦具有合理性。

因此，东数一号的客户集中度较高与其经营模式与行业特点、竞争格局、下游行业集中度及自身经营情况相关，且同行业亦呈现客户集中度较高的特点，东数一号客户集中度较高符合行业惯例。

（二）结合客户 A 同类服务的供应商数量、供应商认证周期和更换成本、客户 A 未来自建数据中心计划、行业竞争格局等，说明东数一号在客户 A 供应商体系中的份额、地位和竞争优势，客户 A 是否存在采购需求下降或东数一号被其他供应商替代的风险，合同到期后续签是否存在不确定性

1. 客户 A 同类服务的供应商数量、供应商认证周期和更换成本、客户 A 未

来自建数据中心计划、行业竞争格局情况

(1) 客户 A 同类服务的供应商数量情况

在人工智能、云计算、大数据等快速发展下，算力需求激增，互联网厂商对数据中心服务的需求持续提升，由于第三方数据中心服务商在核心算力枢纽地区资源储备丰富、运维管理能力强且服务响应迅速，众多大型互联网厂商通过向第三方数据中心服务商采购数据中心服务以满足其算力需求。客户 A 为全球知名的大型互联网企业，算力需求旺盛，需向第三方数据中心服务商采购数据中心服务以满足其算力资源需求。根据公开披露信息，除目标资产外，客户 A 部分数据中心服务商包括润泽科技、中联数据、尚航科技等。根据弗若斯特沙利文出具的《中国第三方数据中心及算力服务商行业市场研究》，大型互联网企业核心数据中心供应商数量通常约在 5-10 家。

(2) 供应商认证周期和更换成本

1) 供应商认证周期

数据中心为下游客户的服务器、存储和网络设备等算力底层硬件的安全稳定持续运行提供了专业化的物理空间和设施，对下游客户的数据安全存储及高效传输起到关键支撑作用，因此新供应商通常需要经过较长时间的充分验证才可正式为如客户 A 等头部互联网企业提供数据中心服务。通常来说，新供应商需要经历包括前期对接沟通、市场调研、资质材料审核及注册、客户寻源、现场踏勘、方案设计、招投标、合同签约、数据中心建设及交付等多个环节方能正式为下游客户提供数据中心服务。新供应商需要在客户意向开发区域提前布局土地、能耗指标等资源储备，在满足资源匹配的前提条件下，才具备参与下一步方案沟通、实地调研及招投标流程的机会，上述相关流程通常需要 1-2 年。

2) 供应商更换成本

东数一号为客户 A 主要提供批发型数据中心服务，批发型数据中心业务模式具有客户粘性高、合作周期长、供应商替换频率低的特点。由于互联网企业等客户部署在数据中心的服务器需保持 24 小时在线，且服务器数量多、网络架构及布线系统复杂，为保证业务连续性，在完成设备部署和业务上线后，客户在自身业务未出现重大调整的情况下，通常不会更换供应商，因为更换供应商需要承担较高的更换成本。

具体而言，更换供应商需对数据中心进行搬迁，在此期间的业务流量转移可

能导致其他可用区网络带宽压力激增，同时网络架构调整容易导致网络延迟波动，需投入额外的网络优化成本以保障网络性能相对稳定；在设备方面，客户需执行新数据中心的签约锁定及服务器增量采购，还需要承担双数据中心并行期的运营成本、数据转移产生的迁移费用以及设备调试产生的增量人工成本；此外，数据中心迁移可能导致数据同步差异、干扰业务运行，可能引发数据传输与存储的安全风险以及业务中断风险。因此，客户面临较高的数据中心供应商更换成本，主动更换供应商意愿普遍较低。

(3) 客户 A 未来自建数据中心计划

经公开信息检索，客户 A 国内数据中心自建项目情况如下：

序号	项目名称	投资金额	数据中心规模	建设进展
1	火山引擎长三角算力中心项目	80 亿元	规划 IT 容量约 306MW	共分 2 期建设 7 栋数据中心机房楼，一期 3 栋数据中心已竣工，二期 4 栋数据中心在建
2	火山引擎长三角无为算力中心项目	80 亿元	规划 IT 容量约 335MW	共规划建设 6 栋数据中心机房楼，持续建设中，2026 年机房将陆续投入使用
3	火山云太行算力中心一期项目	28 亿元	未披露	共规划建设 4 栋数据中心机房楼，已于 2024 年投运
4	火山云太行算力中心二期项目	45 亿元	规划 IT 容量约 187MW	共规划建设 6 栋数据中心机房楼，正在建设
5	火山引擎内蒙古和林格尔算力中心一期项目	56 亿元	规划 IT 容量约 220MW	共规划建设 7 栋数据中心机房楼，持续建设中，陆续投入使用
6	火山引擎内蒙古和林格尔算力中心二期项目	68 亿元	未披露	共规划建设 5 栋数据中心机房楼

大型互联网企业出于核心业务和数据隐私性、安全性等考虑因素，会适当采取自建数据中心的方式满足其算力需求。目前，在 AI 驱动的增长周期下，对服务器要求具备更高的功率密度、更快的部署节奏以及更全面的基础设施解决方案，而核心区域的能耗指标审批逐渐趋严。在上述背景下，互联网企业客户优先考虑部署速度与灵活性、可用容量规模、成本效率等因素。因此，由于第三方数据中心服务商具备可灵活满足客户服务器分阶段及快速部署的需求、在核心区域具有充足的能耗指标、具有专业的数据中心基础设施设计及运维能力等优势，相比投入高昂成本自建数据中心，互联网企业客户更倾向于选择向第三方数据中心服务商租赁数据中心。根据瑞银证券的数据，2024 年第二季度以来，第三方数据中心服务商的 IT 容量净增加额占比显著高于头部互联网厂商的自建 IT 容量净增加额占比，说明第三方数据中心租赁已成为企业客户的主要选择趋势。

基于上述行业趋势，客户 A 将结合自身实际业务发展需要选择自建与租赁第

三方数据中心，第三方数据中心租赁是满足客户 A 算力资源需求的重要方式。

(4) 行业竞争格局

我国数据中心行业已形成由电信运营商、互联网企业及云服务商、第三方数据中心服务商三类企业多元竞争的格局，第三方数据中心服务商凭借其专业的数据中心设计建设及高效的运维能力、灵活快速的部署能力、定制化解决方案提供能力，已逐渐成为行业重要的竞争者，相关市场份额持续提升。具体参见本题回复之“（一）结合行业特点和竞争格局、下游行业集中度、同行业可比公司情况等，说明东数一号客户集中度较高的原因和合理性”之“1. 行业特点和竞争格局情况”。

2. 说明东数一号在客户 A 供应商体系中的份额、地位和竞争优势

(1) 东数一号在客户 A 供应商体系中的份额及地位

根据弗若斯特沙利文出具的《中国第三方数据中心及算力服务商行业市场研究》，按 2025 年总在运营装机容量计，秦淮数据在中国第三方数据中心行业排名第三，市场份额占比为 9.7%，是国内领先的第三方数据中心服务商。截至 2025 年底，东数一号为客户 A 提供的批发型数据中心服务总上架 IT 容量已超 600MW，是客户 A 数据中心服务的核心供应商之一。东数一号自 2017 年起与客户 A 开展合作，是客户 A 在国内最早的数据中心服务供应商之一，已保持近 10 年的长期稳定合作关系，在客户 A 的供应商体系具有重要的地位。

(2) 竞争优势

1) 竞争优势

① IDC 行业市场地位突出，业务体量构筑核心规模优势

目标资产是中国市场领先的中立第三方超大规模算力基础设施解决方案运营商，在 IDC 行业领域的市场地位突出。根据弗若斯特沙利文出具的《中国第三方数据中心及算力服务商行业市场研究》，2025 年按总在运营装机容量计，中国第三方数据中心运营商排名中，目标资产位列第三；2025 年按总在运营装机容量计，中国环京地区第三方数据中心运营商排名中，目标资产位列第一，行业认可度与影响力显著。

作为行业领先者，目标资产基于对“高效地将电力转化为算力”行业本质的深刻理解，凭借能源富集地区的规模化布局以及贯穿项目开发、交付及运维全周期的专业能力形成核心竞争优势。截至 2026 年 2 月 28 日，目标资产业务体量已达相当规模，在运营的园区级超大规模/批发零售数据中心 29 个，运营数据中心

总 IT 容量达 800MW，运营及建设中项目已形成覆盖环首都、长三角、珠三角大湾区及西北算力枢纽的全国性算力集群网络。目标资产在建、短期规划及远期规划新增容量超 6GW，进一步形成横贯南北东西的更具规模及合理性的资源布局，为支持更多元化的客户群体及算力需求奠定坚实基础。

② 前瞻性稀缺资源储备契合政策导向，为业务增长提供坚实资源支撑

全国数据中心主要集中分布在一线城市及周边区域，此外在“东数西算”政策推动下，中西部地区近年来也新建了大量数据中心项目。随着数字经济快速发展、人工智能技术持续迭代，数据产生量呈现指数级增长，算力需求旺盛，上述主要算力枢纽区域的土地、能评指标、电力供应等资源日益紧张，提前获取该等重点区域的前述关键资源能够为企业的后续发展奠定先发优势。

目标资产具备对行业的深刻洞察及前瞻判断力，能够提前选择合适业务区位并储备关键资源，为业务发展提供扎实支撑。目标资产是较早在电力资源富集区域提前布局储备关键资源并形成规模化数据中心供给交付的企业之一。目前，目标资产已在张家口、大同等环首都区域形成规模领先的数据中心集群，同时正重点拓展内蒙古乌兰察布、广东韶关、甘肃庆阳、宁夏中卫等绿电富集区项目资源，计划开发打造 GW 级零碳绿色智算园区，目前已开始前期的开发准备工作。

目标资产丰富的资源及项目储备保障了业务的持续扩张空间，助力其构建兼顾短期产能释放与长期绿色增长的可持续发展路径，实现全国算力需求的全面覆盖，高度契合国家算力资源优化配置导向。

③ 与头部客户形成长期稳定合作关系，高客户粘性奠定稳健增长

目标资产聚焦于服务实质、持续及多元的算力需求，由此构建了以行业头部互联网企业及云服务企业为代表的核心客户体系。目标资产与核心客户基于多年合作形成了深度绑定关系，合同期限长、业务需求稳定性高。目标资产多年持续积淀的长周期运维服务在服务质量、响应速度及长期稳定性等方面得到了客户的高度认可。目标资产核心客户群体具备庞大的业务规模及多元化的业务体系，对算力存在大规模及长周期需求，目标资产基于 IDC 供给端的资源及能力优势，可针对客户的多元算力需求进行最佳方案匹配，包括跨区域规模化资源适配、可组合搭配的算力基础设施建筑方案及多种制冷、配电等关键系统解决方案等。目标资产当前与客户合同期限以 10 年为主，该种业务模式带来较高的业务可预见性与稳定性，既契合客户长期算力布局规划，也为目标资产自身业务规模的稳步扩

张筑牢合约基础。

此外，优质客户的高粘性合作还对运营效率形成正向拉动效果，目标资产新建数据中心可在较短周期内实现高上架率，显著提升了资产利用效率，为营收增长提供了坚实保障。

④ 全栈解决方案体系引领创新，突出技术实力构建竞争护城河

目标资产持续深耕技术研发与创新，为客户提供全栈式解决方案，涵盖包括选址及土地资源获取、电力基础设施配套、数据中心整体方案设计、开发及运维管理等全周期服务。目标资产的全栈式解决方案在高密度算力支撑、高效冷却、简约供电、智能运维等领域形成深厚技术壁垒，通过系统性的技术研发和场景化创新，深度适配智算时代核心需求。

截至 2026 年 2 月 28 日，目标资产已取得授权的境内外专利合计 426 项，通过多领域技术协同，打造出从算力基础支撑、能耗动态控制到全流程运营保障的覆盖数据中心全生命周期的技术闭环，技术实力屡获行业权威认可。目标资产是 2025 年“《财富》中国科技 50 强”中唯一上榜的第三方 IDC 运营商，也是首家斩获国际权威奖项 Datacloud Global Awards 的中国企业，并先后获得中国算力大会“创新先锋”、国际 GCAs“最佳数据中心/边缘服务创新奖”等多项殊荣，充分体现其技术实力的行业标杆性，构筑竞争护城河。

⑤ 运营交付高效，实现成本优化

目标资产具备高效的交付和运营能力，推动实现全链路成本优化。在交付方面，目标资产以专业的内部交付管理能力，贴近客户实际需求，利用建筑、系统及设备级的预制化和模块化设计方案，借助国内成熟的供应链，实现较好的建筑成本控制及较高的交付效率。在运营方面，目标资产已建立成熟的全流程智能化运维管理体系，凭借专业运营团队与精细化管理能力，为客户提供 7×24 小时不间断的定制化运维服务，应急响应与处置能力突出，持续保持低故障率水平，服务质量与运维稳定性获市场高度认可。同时，目标资产凭借绿电富集区域布局、集中式超大规模园区部署、因地制宜应用多元冷却技术、自研智能运维系统保障，有效降低数据中心运营成本。

2) 竞争劣势

数据中心行业属于资本密集型行业，企业在机房基础设施建设、机电设备采购、配套设施建设、全生命周期运维等环节都需要大量的资金投入。同时随着数

据中心行业技术持续迭代发展，企业也需要在前沿技术研发、高端人才引进等方面持续加大投入，未来资金需求将进一步扩大。

报告期内，虽然东数一号的经营业绩稳健增长且已具备一定规模体量，但是主要融资渠道依然相对单一，其生产经营所需资金主要依靠自身经营积累及银行贷款获取。目前，东数一号的同行业竞争对手部分属于上市公司，具有较强且多样化的直接及间接融资能力，由于目前数据中心在算力需求剧增趋势下处于快速发展阶段，未来业务扩张、产能建设、研发投入及日常运营的资金需求量将持续增加，现有的融资渠道可能难以充分满足其长期发展需求，融资渠道的多元化程度有待进一步提升。

3. 客户 A 是否存在采购需求下降或东数一号被其他供应商替代的风险，合同到期后续签是否存在不确定性

(1) 客户 A 采购需求下降或东数一号被其他供应商替代的风险较低

1) 在 AI 迅猛发展的趋势下，客户 A 的算力资源需求规模持续扩大，对第三方数据中心服务商的采购需求将相应提升

根据工信部的数据，2025 年我国智能算力规模达 1,590 EFLOPS，同比大幅增长 223%，截至 2026 年 6 月末，我国智能算力规模进一步增长至 2,185 EFLOPS，同比增长 177%，目前我国算力呈现持续高速增长趋势。在该趋势下，以客户 A 为代表的大型互联网企业的业务规模将持续增长，其算力需求资源规模也将持续扩大。客户 A 作为全球知名的互联网企业，业务覆盖众多领域，在 AI 驱动下业务规模保持快速发展，算力需求快速增加。同时，目前第三方数据中心服务商市场份额持续提升，向第三方数据中心服务商采购已成为企业客户满足算力资源需求的主流选择方式。

东数一号是国内领先的第三方数据中心服务商，市场份额较高，且其已与客户 A 保持长期稳定合作关系，根据客户 A 的访谈记录，东数一号是其主要合作伙伴之一。在目前下游客户需求持续增长的趋势下，东数一号具备领先的市场地位、与客户 A 长期稳定的合作关系以及专业的数据中心服务能力，客户 A 的采购需求下降的风险较小。

2) 行业壁垒较高，东数一号被替代的风险较低

数据中心行业存在较高的行业壁垒，使得其他供应商和行业新进入者难以抢占东数一号目前已有稳定合作基础的客户。首先，区位条件良好的土地储备、高

压电力配套、能耗指标以及稳定供应链等核心资源需要大规模投入与长期的积累，目前行业逐步朝着更高功率机柜、更大规模基础设施建设及更绿色化的能耗管理发展，进一步提升了行业准入门槛；其次，运维管理、资源调度、实时动态监控、风险预判与故障预警等综合运维能力依赖长期沉淀，成熟完善的运营服务体系需要长期实践打磨；另外，批发型数据中心服务定制化程度高，深度融合专属机房空间定制、配电及冷却系统搭建、运维支持、安防监控等多种深度服务，客户完成服务器部署后整体迁移成本较高，加之长期签约与高续约率的行业特点，撬动存量客户的难度加大。

3) 高更换成本的行业惯例降低了东数一号被替代风险

数据中心行业普遍具有客户粘性高、合作周期长、供应商替换频率低的特点。为保证业务连续性，在完成设备部署和业务上线后，通常不会更换供应商，因为更换供应商需要承担较高的更换成本，涉及网络架构调整、设备整体迁移及调试、数据同步、系统测试及业务切换等多个环节，可能引发数据传输与存储的安全风险以及业务中断风险。因此，客户主动更换供应商意愿普遍较低，东数一号被替代风险较低。

4) 东数一号已与客户 A 建立长期稳定的合作关系，在供应商体系内存在较强的先发优势

数据中心基础设施为保障客户算力底层硬件的安全稳定持续运行提供了专业化的物理空间和设施，对客户的数据安全存储及高效传输起到关键支撑作用，通常供应商需要经过严格且漫长的资源储备、认证、方案匹配、招投标及试运行流程，方能为客户稳定供应数据中心服务，整体周期通常需要 1-2 年。东数一号自 2017 年起已为客户 A 稳定提供数据中心服务，是客户 A 在国内最早的数据中心服务供应商之一，已保持近 10 年的长期稳定合作关系，在其供应商体系内具有显著的先发优势和护城河效应，客户一般倾向于与具备成熟合作经验的供应商继续合作，被替代风险较低。

5) 东数一号核心竞争优势明显，被替代风险小

凭借多年深耕，东数一号形成了显著的竞争优势。第一是业务规模庞大，在第三方数据中心服务领域具有突出的市场地位，已形成覆盖全国多个重点区域的算力集群网络，为客户大规模、多区域的算力需求提供坚实支撑；第二是前瞻性布局稀缺资源储备，保障业务持续增长，持续围绕国家算力枢纽节点及核心城市

周边区域布局资源，可为客户提供灵活及快速部署的数据中心；第三是与客户已形成高粘性的合作关系，合同签约期限长，提高了业务的稳定性；第四是持续深耕技术研发与创新，深度适配智算时代的核心需求，为客户提供全栈式的解决方案；第五是运营交付高效，持续推动成本优化，实现快速交付和提供稳定高质量的运维服务。

综上，AI 的迅速发展持续提升客户对第三方数据中心服务的需求，数据中心行业具有显著的资源、运营及客户壁垒，客户更换供应商成本较高，而且供应商整体引入周期较长，东数一号已与客户 A 形成了长期稳定的合作关系，合作根基稳固，叠加业务体量规模、资源布局、研发创新、高效运营交付等竞争优势，整体被其他供应商替代的风险较低。

（2）合同到期后客户选择续签的可能性较高

东数一号与客户 A 已具备较为深厚的业务合作基础，合同到期后客户 A 选择续签并保持长期合作，具备历史合作、业务连续性及客户需求基础，续签可能性较高，具体分析如下：

1) 东数一号自 2017 年起向客户 A 提供数据中心服务，是客户 A 在国内最早的数据中心服务供应商之一，截至 2025 年底，东数一号为客户 A 提供的批发型数据中心服务总上架 IT 容量已超 600MW。作为头部互联网企业，客户 A 在供应商准入、机房选址、能耗指标、技术方案、运维能力、安全等级和交付稳定性等方面进行严格评估，供应商一旦完成准入并稳定运行，合作关系通常形成较强粘性。

2) 东数一号与客户 A 已签署的数据中心服务协议中含有续期相关选项，双方约定在协议到期前一定期间内，如未明确提出异议按合同约定自动续期或双方可另行协商续约。相关续期选项在一定程度上保障了东数一号与客户 A 未来合作的稳定性。

3) 从数据中心的行业特点来看，批发型数据中心定制化程度高，与客户需求高度匹配，客户前期已投入大额资金完成服务器部署及机房物理空间适配，数据中心迁移存在高耗时、高成本、操作复杂、业务中断及数据安全等问题，更换供应商并搬迁的潜在降本空间与所承担的风险不匹配，因此行业中批发型数据中心客户粘性较强、长期履约意愿较强，一般签署长期的合作协议。如润泽科技 A-18 数据中心协议期限为 15 年，奥飞数据与某客户协议期限为 20 年，万国数

据 REITs 项目客户协议期限均在 10 年以上。因此，客户合作关系通常较为稳固，流失风险整体可控，合同到期后一般不会更换数据中心服务商。

4) 客户 A 是全球知名互联网企业，业务覆盖 AI 大模型与基础设施、云服务、数字内容、AI 应用、电商平台、广告营销等众多领域，上述业务对高可用、大规模数据中心资源具有持续且刚性的需求。东数一号持续为客户 A 提供了园区级的数据中心服务，持续满足其扩容需求，可有效承接客户 A 的新增订单需求，进而稳固并加深与客户 A 的合作。

5) 东数一号在数据中心领域积累了丰富的设计、规划、开发、交付及运营经验，具备为大型互联网企业提供全生命周期服务的能力。东数一号为客户 A 提供的数据中心均为自建、自持物业，在供配电稳定性、制冷效率及运维响应速度具备显著优势，可保障基础设施的高可靠性和持续可用性。大型互联网企业对数据中心基础设施的可用性和持续性要求极高，东数一号的自持运营模式与客户需求高度匹配。

综上，东数一号在现有合同到期后与客户 A 续签且保持长期合作的可能性较高。

(三) 结合客户 A 经营状况和未来发展方向，说明客户 A 未来是否存在新增需求，新增需求的技术路线与东数一号存量项目是否存在差异，东数一号在承接客户 A 新增需求方面是否具备竞争优势，说明东数一号承接新增需求的可能性；结合（2）-（3）进一步说明东数一号与客户 A 合作的稳定性及可持续性，以及已采取和拟采取的有效保障措施

1. 结合客户 A 经营状况和未来发展方向，说明客户 A 未来是否存在新增需求

客户 A 是全球知名的互联网企业，业务覆盖 AI 大模型与基础设施、云服务、数字内容、AI 应用、电商平台、广告营销等众多领域，已完成向 AI 全栈平台的跃迁。客户 A 自 2020 年以来，营业收入保持快速增长，广告为其核心现金牛，电商成为第二增长曲线，AI 云与工具生态正逐步从战略延展走向业务增量。根据中信证券研究报告测算数据，客户 A 自 2020 年至 2025 年的营业收入年均复合增长率超过 40%，呈现业务持续快速发展的趋势。根据公开信息披露，客户 A 旗下大模型日均 Tokens 使用量从 2024 年 5 月的约 1,200 亿提升至 2026 年 6 月的 180 万亿，增长约 1,500 倍，另外客户 A 在中国公有云 MaaS 市场份额达 49.5%，

位居国内第一。在 AI 快速迭代发展的趋势下，客户 A 已形成“基础设施-模型-B 端平台-C 端应用-端侧硬件”的五层架构全栈布局，未来将持续加大资本开支，持续加强 AI 算力资源及底层硬件的投入，形成将资金投入持续转化为模型能力、用户反馈、数据反馈和商业收入的生态闭环。

基于客户 A 的业务特点及大型互联网厂商相互竞争的趋势，其对于高可用、大规模数据中心资源具有持续扩大且刚性的需求，未来在数据中心服务方面存在确定性较高的大规模新增需求。

2. 新增需求的技术路线与东数一号存量项目是否存在差异，东数一号在承接客户 A 新增需求方面是否具备竞争优势，说明东数一号承接新增需求的可能性

(1) 客户 A 新增需求的技术路线与东数一号存量项目不存在差异，东数一号可持续匹配客户 A 增量项目的技术要求

第三方数据中心行业的技术演进方向与下游客户技术迭代及需求变化紧密相关，需要持续适配客户的服务器的规格形态和技术方案。区别于众多行业内企业，东数一号自成立以来长期聚焦高定制化的批发型数据中心业务，持续跟随包括客户 A 在内的大型互联网公司的需求持续开展技术迭代，可持续满足客户的新增需求。

由于东数一号长期服务于客户 A，在数据中心基础设施的设计、开发、运维方面不断进行技术研发创新，实现在技术方面对客户 A 的存量项目管理、扩容项目及新增项目开发需求的全方位匹配。考虑到客户 A 作为国内头部互联网企业，其技术迭代快、标准要求高，东数一号相关存量项目均提前设置了一定技术冗余，以应对客户多样化的需求。

在 AI 时代下，数据中心机柜功率密度呈现提升趋势，高密机柜对数据中心基础设施的整体布局规划、结构承重、冷却散热、供配电等方面带来更高的要求。东数一号存量项目整体技术路线与客户要求高度匹配，并持续紧跟行业技术标准趋势及客户需求，在技术方案方面可全面适配客户的新增需求，满足高密算力的部署要求，具体情况如下：

第一，在结构承重方面，随着单机柜密度提升及冷却方案的变化，数据中心建筑承重负载要求将有所提升，并需要同时考虑未来可能的扩展和设备更新需求。东数一号目前存量及新建项目均按照 16kN/m^2 标准进行建设，显著高于 $8\text{--}12\text{kN/m}^2$ 通用标准要求，建筑结构荷载冗余充足，可完全匹配高功率机柜部署需求，适配

客户高密算力升级需求。

第二，在冷却散热方面，目前数据中心冷却方案的选择需综合成本、能耗水平、可靠性等多方面因素，目前风冷仍占主要地位，液冷方案则是未来的重要方向之一。在冷却技术方面，东数一号目前已搭建全谱系冷却技术体系，覆盖广泛机柜密度范围的全场景算力散热需求，包含 IDEC 间接蒸发冷却、薄板风墙、高密大风墙、风液同源方案、冷板式液冷、浸没式液冷方案等多种技术形式，可全面适配客户风冷、冷板式液冷、浸没式液冷等各类服务器散热方案，高度匹配客户高功率、高密度算力迭代需求。同时，东数一号设计的氟泵风冷方案可有效兼容风液混合模式，技术兼容性较强。

第三，在供配电体系方面，在算力密度持续提升下，高功率、大电流输电损耗凸显，对变压器、母排、线缆等电力传输设备要求更高。东数一号现有项目完全匹配客户现行 2N 冗余静态 UPS 供电系统，搭配室内铅酸备电及中压柴发的高可靠配电架构。同时，东数一号目前也形成了一体化低压电力模块技术，可高效适配客户大型数据中心高集成度的配电解决方案需求，提高机房空间利用效率。另外，东数一号已提前储备高压直流供电相关技术方案，并推出了行业首个算力中心 SST（固态变压器）智能直流供电系统的落地方案，有效降低供电系统的传输损耗，全面提升供电效率，针对未来高功率机柜供电升级趋势，可快速响应客户供电方案迭代需求。

除此之外，东数一号存量项目在能效控制、柴发冗余配置、UPS 备电时长、双路电池品牌差异化配置等关键指标均能满足客户 A 最新招标技术规范。为更高效适配客户 A 的需求，东数一号自研“鲲鹏”智能运维管理平台，充分运用物联网、云计算及机器学习技术，实现数据中心园区全域动态监控，提升对突发运维事件的响应速度及风险预判能力；并且东数一号创新开发及应用数据中心建筑及系统预制化方案，凭借专业的交付管理能力，大幅缩短建设周期，提升交付效率。

综上所述，东数一号持续紧跟客户的技术要求，相关技术路线不存在差异，存量项目在技术层面均设置一定冗余，可持续匹配客户新增需求的技术要求。

（2）东数一号在承接客户 A 新增需求方面具备较强的竞争优势

经过多年的深耕，东数一号已形成显著的竞争优势，使得其在承接客户 A 未来新增需求方面占据优势地位，具体如下：

1) 东数一号与客户 A 具有深厚的合作基础，深度理解其业务需求和服务标

准，形成较强合作粘性

东数一号自 2017 年以来长期为客户 A 稳定提供定制化的数据中心服务，是客户 A 在国内最早的数据中心服务供应商之一，已保持近 10 年的稳定合作关系，合作未曾中断。数据中心服务的稳定性对客户业务的连续运行起到关键作用，新供应商导入需要经过严格且漫长的各项流程，方能正式为客户稳定提供数据中心服务，因此客户更换供应商需面临较高的迁移成本，通常客户的长期合作意愿较强，合作粘性强。同时，东数一号已持续为客户 A 提供多个园区级定制化数据中心服务，并持续满足其扩容、新增项目的需求，已深入理解其业务需求和服务标准，合作基础深厚，为承接其新增需求打下坚实基础。

2) 东数一号具有前瞻性的资源储备优势，为承接客户 A 增量需求提供坚实的资源支撑

数据中心业务扩张受限于土地、能耗指标、电力供应等因素，东数一号具备对行业趋势的前瞻性判断，能够提前选择合适业务区位并储备关键资源。东数一号是较早在电力资源富集区域提前布局储备关键资源并形成规模化数据中心供给交付的企业之一。目前，东数一号已在张家口、大同等环首都区域形成规模领先的数据中心集群，同时正重点拓展内蒙古乌兰察布、广东韶关、甘肃庆阳、宁夏中卫等绿电富集区项目资源，计划开发打造 GW 级零碳绿色智算园区，目前已开始前期的开发准备工作。东数一号丰富的业务资源储备可以为应对未来客户 A 在各算力枢纽节点区域新增布局计划筑牢基础，有助于快速响应并承接客户 A 的新增需求。

3) 东数一号紧跟行业技术迭代方向及客户需求，技术能力高度匹配客户 A 标准要求

东数一号持续深耕技术研发和创新，持续适配客户最新的技术方案要求。东数一号自成立以来即聚焦定位于高定制化的批发型数据中心业务，深度服务于如客户 A 等大型互联网厂商，为客户的个性化需求提供全栈解决方案。东数一号的全栈式解决方案在高密度算力支撑、高效冷却、简约供电、智能运维等领域形成深厚技术壁垒，通过系统性的技术研发和场景化创新，深度适配智算时代核心需求。

经过多年的积累和对客户需求的理解，东数一号在数据中心的整体规划布局、结构承重、冷却散热、供配电等方面均达到较高的技术标准，完全适配客户 A 的

新增需求，满足其高密算力的部署要求和技术规范，形成较强的技术能力优势。

4) 东数一号具有较强的交付及运营能力优势，可推动客户 A 新增需求项目快速落地

自 2017 年以来，东数一号已为客户 A 设计、规划、开发及运营近 20 个数据中心项目，针对客户 A 具备深厚的定制化数据中心建设、交付及运营的经验，相关经验可快速沿用至客户 A 其他新增项目。东数一号具备专业的交付管理能力，贴近客户 A 的实际需求，利用建筑、系统及设备级的预制化和模块化设计方案，实现数据中心快速交付。在运营方面，东数一号已自研全流程智能化运维管理系统，具备专业运营管理团队，可为客户提供 7×24 小时不间断的定制化运维服务，应急响应与处置能力突出，持续保持低故障率水平，维持客户 A 机房的稳定运行。

5) 东数一号具备领先的市场地位，积累了深厚的行业经验及品牌知名度

东数一号是中国市场领先的第三方数据中心服务商，按 2025 年总在运营装机容量计，位列行业第三，并在环京地区位列第一，业务体量庞大，行业认可度与影响力显著。经过多年的发展，东数一号具备丰富的项目实操案例和行业经验积累，对客户 A 的业务需求、技术标准、交付节奏、运维服务要求等具有深刻的理解，维持了长期稳定的合作并树立了良好的品牌形象。行业新进入者往往缺乏成功案例和品牌知名度，难以在短期内积累成熟的行业经验，在头部客户订单获取中通常不具备较强竞争力。

6) 与上市公司协同赋能，可为客户 A 提供更全面、更多样化的服务

东数一号与上市公司在业务层面深度协同赋能，为客户 A 提供更高质量的服务。首先，在区域布局方面，上市公司依托在广东韶关、内蒙古乌兰察布、湖北宜昌等基地的清洁能源储备与产业布局，协助推动东数一号在上述区域加快数据中心的核心资源获取、加大业务区域布局范围，可更好地满足客户 A 多区域的算力资源需求。其次，在技术研发与产品方案方面，上市公司在液冷领域具备全栈技术布局，可与东数一号合作开发针对高密度机柜的定制化散热系统，优化高功率机柜的散热技术水平；上市公司与东数一号共同开发的基于固态变压器（SST）的智能直流供电系统方案，可有效降低供电系统的传输损耗，全面提升供电效率，上述技术研发与产品方案协同可为客户 A 在算力时代下新增需求提供更好的技术和方案支撑。另外，东数一号可与上市公司的算力服务板块形成深度协同，共同打造覆盖超大规模算力基础设施建设与运营、算力资源配置与调度、弹性算力

资源供给、全生命周期算力综合运维服务等全栈式的综合智算服务解决方案，可为客户 A 提供更全面、更多样化的弹性算力部署方案，相比同行业竞争对手更具优势。

(3) 说明东数一号承接新增需求的可能性

如上所述，客户 A 经营状况持续向好、业务规模快速增长，对高可用、大规模数据中心资源具有持续扩大且刚性的需求，新增需求空间较大；并且东数一号持续服务客户 A 多年，存量项目技术标准要求与其新增需求完全适配，可满足客户增量需求；另外东数一号具备合作基础、资源储备、技术能力、交付运营效率、行业经验与市场知名度等多方面的竞争优势，且与上市公司协同赋能可为客户 A 提供更全面的服务，故在承接客户 A 新增需求方面具备较大的可能性。

截至本回复出具日，东数一号已取得客户 A 新增需求的订单，需求规模达 265MW。因此，基于客户 A 持续刚性的业务需求、东数一号显著的竞争优势，同时客户 A 与东数一号已有深厚的合作基础且已有明确的较大规模新增订单，东数一号承接客户 A 新增需求具有较高的可能性。

3. 结合(2)-(3)进一步说明东数一号与客户 A 合作的稳定性及可持续性，以及已采取和拟采取的有效保障措施

(1) 东数一号与客户 A 合作的稳定性及可持续性

东数一号与客户 A 的合作具备稳定性及可持续性，具体如下：

1) AI 发展驱动算力需求快速提升，客户 A 业务发展态势持续向好，未来业务需求具备持续性

当前，全球正经历以 AI 技术为代表的新一轮技术变革，大模型、智能体（Agent）等持续迭代升级，算力需求呈指数级增长态势。数据中心作为 AI 产业核心算力承载体，行业将进入快速发展周期。根据工信部数据，2025 年我国智能算力规模达 1,590 EFLOPS，同比大幅增长 223%，截至 2026 年 6 月末，我国智能算力规模进一步增长至 2,185 EFLOPS，同比增长 177%。作为全球知名互联网企业，客户 A 紧跟 AI 发展浪潮，其业务规模呈现快速发展趋势，未来将持续加大对 AI 算力资源的投入，对高可用、大规模数据中心资源具有持续扩大且刚性的需求，未来在数据中心服务方面存在确定性较高的大规模新增需求。基于市场及客户需求持续上涨，东数一号与客户 A 的合作具备稳定性和可持续性。

2) 东数一号与客户已具备长期合作基础，双方合作规模稳定增长

东数一号自 2017 年起为客户 A 长期稳定提供数据中心服务，是其在国内最早的数据中心服务供应商之一，亦是其数据中心服务的主要供应商之一，已保持近 10 年的长期稳定合作关系，累计已为客户 A 提供超 600MW 规模的数据中心服务，具有显著的先发优势和深厚的合作基础。同时，东数一号与客户 A 已签署的协议中包含续期相关选项，在一定程度上亦保障了双方未来合作的稳定性。报告期内，东数一号对客户 A 实现收入金额分别为 551,503.19 万元、574,248.56 万元和 96,143.60 万元，呈现稳定增长态势。

3) 数据中心行业壁垒高、客户导入周期长，考虑到较高的机房更换成本，数据中心供应商与客户合作粘性较强，替代风险较低，具备稳定性

数据中心行业壁垒较高，土地储备、高压电力配套、能耗指标及稳定供应链等核心资源均需大规模资金投入与长期积累，成熟完善的运维管理服务也需要长期实践积累，另外深度定制化的机房及配套设施服务亦需要扎实的技术与行业经验积累，使得存量客户被抢占的难度较大。在客户导入方面，供应商通常需要经过资源储备、认证、方案匹配、招投标及试运行等严格且漫长的导入流程方可稳定为如客户 A 等头部互联网企业提供数据中心服务，导入周期较长。由于数据中心行业不同于一般的工商企业，其提供的并非一种实体的产品或一次性的服务，而是一种持续性的服务，客户更换数据中心供应商涉及网络架构调整、设备整体迁移及调试、数据同步、系统测试及业务切换等多个环节，可能引发数据安全及业务中断风险，更换成本高昂，故客户通常不会更换供应商，客户粘性较强，且长期履约意愿较强。因此批发型数据中心服务商通常与客户签署长周期的服务合同，合作关系稳固，具有稳定性和可持续性。

4) 东数一号具备显著的竞争优势，承接客户未来新增订单能力强，进一步提升双方合作的稳定性和可持续性

东数一号是中国领先的第三方数据中心服务商，市场份额高、业务规模庞大，行业认可度与影响力显著，且已长期服务客户 A，对其业务需求、技术标准、交付节奏及运维服务要求均有深刻的理解，相比行业新进入者在承接客户 A 新订单具有明显的竞争优势。在资源储备方面，东数一号持续布局算力枢纽节点区域的数据中心资源储备，有助于快速响应客户 A 未来多样化的新增布局需求。在技术能力方面，东数一号紧跟行业技术迭代方向及客户需求，在数据中心的整体规划布局、结构承重、冷却散热、供配电等方面均达到较高的技术标准，完全适配客

户 A 的新增需求，满足其高密算力的部署要求和技术规范，形成较强的技术能力优势。在交付运营能力方面，东数一号已具备为客户 A 提供多个大规模数据中心园区服务的落地经验，相关经验可快速沿用至其新增项目，进一步缩短交付周期、提升运营效率。此外，东数一号可与上市公司形成协同赋能，在区域布局、技术与产品方案、弹性算力部署解决方案等方面共同服务于客户 A 的新增需求，竞争优势显著。截至本回复出具日，东数一号已取得客户 A 新增需求订单，需求规模达 265MW，体现了与客户 A 合作的可持续性。

（2）已采取和拟采取的有效保障措施

为保持与客户 A 的持续稳定合作，东数一号已采取并拟采取以下保障措施：

1) 落实高质量的资本开支，为客户持续合作深化打下产能和资源储备基础

资源储备的成熟度和匹配度是客户 A 选择和考核供应商的重要因素，东数一号凭借前瞻性的资源布局，高度匹配客户 A 的算力资源需求，从而持续扩大与客户 A 的业务合作规模。东数一号已组建专业的销售服务团队，与客户 A 建立了常态化的需求沟通机制，持续跟踪客户新订单需求与动向，并定期回顾与总结过往项目的设计、建设及运维经验，持续提升服务质量，及时响应和解决客户 A 提出的各项问题。未来，东数一号将持续开展高质量的资本开支，高效率布局储备资源，确保与客户需求节奏相匹配，为客户关系的持续维护和合作关系的进一步深化打下坚实的资源储备基础。

2) 不断提升运维服务能力，满足客户多样化的需求

运维服务是数据中心服务中关键的一环，其对客户业务连续开展、数据安全保障起到了重要的支撑作用。东数一号自研“鲲鹏”智能运维管理平台，充分运用物联网、云计算及机器学习技术，并通过在数据中心各重点区域部署智能传感器，打造实时监控系统，实现对数据中心园区全域工况环境的实时动态监控，可对突发运维事件迅速响应，构建运维风险预判与故障预警能力，同时也可实时跟踪统计园区能耗变化情况，动态调度运维资源，为客户提供 7×24 小时不间断运维保障，提升整体运营效率。东数一号已连续多年完成客户 A 关于机房稳定性的目标，全年未发生宕机事件，对机房潜在风险问题事件快速响应，处理得当，受到客户 A 的高度认可。

3) 持续进行技术研发创新

东数一号通过持续的自主研发形成了多项核心技术，数据中心服务具有较强

的市场竞争力，获得客户的认可。为保持竞争力，东数一号密切跟踪客户需求及市场动态，及时跟进客户新需求的技术标准和要求，持续进行新技术的研发与积累，提升数据中心的供电效率、散热能力及交付和运营效率。东数一号已在液冷技术、供电技术、建筑预制化等多方面形成较强的技术优势，与上市公司共同开发的 SST 智能直流供电系统已在数据中心领域成功落地。未来东数一号将继续加强技术研发、与产业链合作伙伴加大前沿技术的探索，从而有利于深化客户合作关系。

4) 加强与客户 A 的整体生态合作

客户 A 是全球知名的互联网企业，业务覆盖 AI 大模型与基础设施、云服务、数字内容、AI 应用、电商平台、广告营销等众多领域。未来，凭借与上市公司的协同以及借助其平台和品牌优势，东数一号将进一步在多个领域推动与客户 A 开展生态合作，进一步加深双方的业务绑定和合作根基。

（四）报告期各期除客户 A 以外其他主要客户的收入金额、占比以及变动的原因，报告期各期是否存在新增客户；东数一号新客户的拓展情况和目前所处阶段，是否已与客户签订框架协议或合同，结合客户认证周期、项目建设周期等说明新拓展客户转换为收入的预计时间；结合数据中心与客户存在较强的业务粘性特点，说明东数一号新客户拓展是否存在障碍和不确定性

1. 报告期各期除客户 A 以外其他主要客户的收入金额、占比以及变动的原因，报告期各期是否存在新增客户

报告期内，除客户 A 以外其他主要客户的收入金额及占营业收入比例情况如下：

单位：万元

项 目	2026 年 1-2 月		2025 年度		2024 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
客户 B	3,773.22	3.54%	22,639.34	3.55%	20,047.00	3.31%
客户 C	3,397.11	3.19%	18,797.13	2.95%	12,530.39	2.07%
客户 D	1,487.20	1.40%	8,991.54	1.41%	9,074.86	1.50%
客户 E	932.85	0.88%	5,748.86	0.90%	5,003.15	0.83%
合 计	9,590.38	9.00%	56,176.87	8.82%	46,655.40	7.70%

如上表所示，报告期内除客户 A 以外的主要客户为客户 B、客户 C、客户 D

和客户 E。除客户 C 外，其他客户的收入金额及占比在报告期内较为稳定。客户 C 2025 年收入金额有所增长，主要系其部分项目于 2024-2025 年间陆续投产新增收入所致。

报告期内，东数一号新增客户情况如下：2025 年新增客户 21 家，2026 年 1-2 月新增客户 2 家，报告期各期新增客户主要为零售型数据中心客户。

2. 东数一号新客户的拓展情况和目前所处阶段，是否已与客户签订框架协议或合同，结合客户认证周期、项目建设周期等说明新拓展客户转换为收入的预计时间

(1) 东数一号新客户的拓展情况和目前所处阶段，是否已与客户签订框架协议或合同

近年来，东数一号积极开展新客户拓展工作，与众多领域的头部知名客户持续对接，截至目前，东数一号部分新客户拓展情况和所处阶段已申请豁免披露。

目前，东数一号已与部分新拓展的客户签署服务合同或订单，具体情况详见本回复“一、关于东数一号收入可持续性”之“（四）”之“1. 东数一号在建项目以及短期规划项目的具体情况”和“（五）”之“1. 东数一号正在执行合同以及在手、意向订单情况”。

(2) 结合客户认证周期、项目建设周期等说明新拓展客户转换为收入的预计时间

通常而言，数据中心服务新客户导入完整流程主要包括前期对接沟通、市场调研、供应商资质材料审核及系统注册、客户启动寻源、现场踏勘、方案设计、招投标流程、合同签约、数据中心建设及交付、试运行、稳定运营等流程环节。其中，客户启动寻源至合同签约时间约 6 个月左右；数据中心项目建设周期大约在 9-12 个月（其中厂房土建工程约 3-6 个月，机电设备及工程约 5-6 个月），而客户具体需求释放时间、数据中心服务商资源储备匹配时间存在一定不确定性。新供应商通常需要在客户意向开发区域提前布局土地、能耗指标等资源储备，在满足资源匹配的前提条件下，才有参与下一步方案设计沟通、实地调研及招投标流程的机会。

新客户拓展转换为收入的具体时间与数据中心服务商的前期资源储备与客户需求匹配程度、客户需求释放情况、基础设施前期准备程度、方案设计能力、商务条件磋商等相关。在数据中心服务商资源储备与客户需求意向匹配的前提下，

若新客户合同已明确签署，且前期已完成厂房土建建设，则大约仅需 5-6 个月的机电建设时间即可转换为收入；若资源储备匹配客户意向，尚未开展土建建设及商务招投标等流程，则大概需 18 个月的时间转换为收入。因此，通常新拓展客户转换为收入的预计时间约为 5-18 个月。

3. 结合数据中心与客户存在较强的业务粘性特点，说明东数一号新客户拓展是否存在障碍和不确定性

(1) 在 AI 快速发展的趋势下，下游客户对算力资源的需求急剧增加，为东数一号提供了广阔的增量市场和新客户拓展空间

当前，AI 时代推动算力需求爆发式增长，我国智能算力规模持续保持高速增长。在该趋势下，优质算力资源整体呈现供不应求的态势，为数据中心服务商提供了广阔的市场空间，竞争态势整体呈现增量扩张而非存量博弈。尽管数据中心行业存在客户业务粘性较强的特点，当前市场整体呈现增量需求远大于存量替换需求的状态，因此新客户拓展的核心是竞争增量市场而非撬动存量客户，当前下游客户整体需求激增为东数一号提供了广阔的新客户拓展空间。

(2) 东数一号是行业内的领先企业，能够优先受益于增量市场扩张的红利，实现新客户的开拓

东数一号是国内领先的第三方数据中心服务商，业务体量庞大、市场份额领先，2025 年总运营容量位列行业第三，在环京地区位列第一，行业认可度与影响力显著。东数一号是 2025 年“《财富》中国科技 50 强”中唯一上榜的第三方 IDC 运营商，也是首家斩获国际权威奖项 Datacloud Global Awards 的中国企业，并先后获得中国算力大会“创新先锋”、国际 GCAs“最佳数据中心/边缘服务创新奖”、CDCC“2025 年十大数据中心优秀项目”等多项殊荣，具有显著的市场知名度。

东数一号业务规模稳健增长，具备较强的头部客户服务能力和专业的数据中心设计、开发和运维能力，作为行业内领先企业，能够优先受益于数据中心市场扩张的红利，实现增量市场的拓展和新客户的开拓。

(3) 优质资源储备是获取新客户增量业务需求的关键基础，东数一号前瞻性资源储备布局有助于其加快新客户拓展

土地、能耗指标及电力资源是数据中心项目落地和扩张的核心前提，资源储备与客户需求的匹配程度很大程度上能决定数据中心服务商的订单获取能力。东

数一号是行业内较早在电力资源富集区域提前布局储备关键资源并形成规模化数据中心供给交付的企业之一，目前已在张家口、大同等环首都区域形成规模领先的数据中心集群，同时正重点拓展内蒙古乌兰察布、广东韶关、甘肃庆阳、宁夏中卫等绿电富集区项目资源，丰富的业务资源储备可以快速响应并匹配新客户于上述主要算力布局区域的新增需求，有助于加快新客户的拓展。

(4) 东数一号采取了充分的开拓新客户措施，执行效果良好，新客户拓展不存在障碍

东数一号拥有专业的销售团队、知名的品牌口碑，具有市场竞争力的技术与服务竞争力，并沉淀了体系化、制度化客户开拓的流程。东数一号主要聚焦大型客户定制化的业务需求拓展，按照大客户聚焦策略进行划分与管理，主要通过持续跟踪头部客户需求信息、参与行业展会与专业会议、主动商务拓展、参与各类企业的招投标、竞争性谈判以及通过行业多年积累的合作伙伴引荐等多种方式积极开拓新客户。

销售人员在获取并识别项目信息后，通过电话、邮件等方式触达客户并了解其需求，对客户需求情况、选址偏好、交付时间要求进行初步判断，将符合条件的需求推进至具体客户对接阶段。在进入客户对接阶段后，销售人员与客户进行深度沟通、确认定制化需求并输出初步解决方案，根据客户反馈迭代方案并安排后续机房实地参观考察，进一步明确后通过客户招投标等采购程序确定合作关系。

此外，销售团队还通过定期探访、参与客户重要活动、行业资讯分享等方式持续维护客户关系，定期开展满意度调研并推动客户服务改进，借助标杆客户服务案例和口碑推荐获取新的业务机会。同时，东数一号亦协同上市公司共同对接和服务大型客户，借助上市公司在乌兰察布、韶关、宜昌的深厚产业背景以及上市公司算力服务板块能力协同争取客户。

经过上述措施，东数一号在新客户拓展方面进展良好，目前已与新客户签署服务合同或订单，涵盖头部互联网企业、金融科技公司等，客户结构实现进一步多元化。

(五) 中介机构核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 查阅行业研究报告及公开信息，了解东数一号所在行业特点及行业竞争

格局情况，了解东数一号下游行业特点、竞争格局及集中度情况；查阅同行业可比公司客户集中度情况，查阅东数一号收入明细表，对比分析东数一号客户集中度较高的原因、合理性及是否符合行业惯例；

(2) 查阅公开资料、相关行业研究报告、同行业公司 & 客户 A 公开披露信息，对客户 A、东数一号管理层进行访谈，了解客户 A 同类服务供应商情况、客户 A 自建数据中心情况、数据中心行业供应商认证周期及更换成本、数据中心行业竞争格局、东数一号主要竞争优势及在主要客户体系中的地位、与客户 A 的合作稳定性、是否存在客户采购需求下降或被其他供应商替代的风险，分析东数一号与客户 A 合作关系的稳定性及可持续性；

(3) 查阅客户 A 公开披露信息及相关研究报告，了解客户 A 经营状况和未来发展方向，分析其未来新增需求情况；访谈东数一号管理层，了解东数一号存量项目技术路线情况及与客户 A 新需求的匹配情况，查阅重组报告书，获取东数一号关于客户 A 的新增需求订单中标通知，分析东数一号承接客户 A 新增需求的可能性；查阅行业公开信息及相关研究报告，查阅东数一号收入明细表，访谈东数一号管理层了解与客户 A 的合作基础、数据中心行业壁垒、供应商导入周期、客户更换机房成本、为保持与客户 A 合作已采取和拟采取的保障措施等，分析东数一号与客户 A 合作的稳定性和可持续性；

(4) 获取东数一号收入明细表，分析除客户 A 以外其他主要客户的收入金额、占比及变动原因，分析报告期各期新增客户情况；获取东数一号与客户新签署的合同及订单，访谈东数一号管理层，了解新客户拓展情况及进展，了解客户导入、项目建设流程及周期，分析新客户拓展转换为收入的预计时间，了解东数一号针对新客户拓展采取的措施，分析东数一号的新客户拓展能力。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 东数一号客户集中度较高与其经营模式及行业特点、竞争格局、下游行业集中度及自身经营情况相关，且同行业亦呈现客户集中度较高的特点，东数一号客户集中度较高符合行业惯例；

(2) 东数一号是客户 A 在国内最早的数据中心服务供应商之一且已保持近 10 年长期稳定合作关系，在其供应商体系内具有显著的先发优势和重要地位；东数一号市场地位突出，前瞻性布局了充足的资源储备，与客户保持高粘性合作

关系，技术实力与运营交付能力较强，竞争优势明显；此外，AI 快速发展推动算力需求激增，客户 A 等头部互联网企业对第三方数据中心服务采购需求将持续增加，加之数据中心行业壁垒较高、更换供应商成本较高、客户长期履约意愿较强，客户 A 需求下降或东数一号被其他供应商替代的风险较低，合同到期后续签可能性较高；

(3) 客户 A 是全球知名的互联网企业，在 AI 驱动下业务发展迅速，经营状况持续向好，其对高可用、大规模数据中心资源具有持续扩大且刚性的需求；东数一号长期服务客户 A，紧跟其需求持续开展技术迭代创新，存量项目整体技术路线与客户要求高度匹配，技术方案可全面适配客户 A 的新增需求；东数一号在客户合作基础、资源储备、技术能力、交付运营效率、行业经验及品牌知名度具有竞争优势，且可与上市公司协同赋能，为客户提供更全面的服務，并已取得客户 A 明确新增需求项目订单，承接客户 A 新增需求具有较高可能性；东数一号与客户 A 合作具有稳定性和可持续性，已采取多项有效保障措施保持与客户 A 的稳定合作；

(4) 东数一号报告期内除客户 A 以外其他主要客户包括客户 B、客户 C、客户 D、客户 E 等，整体保持稳定；对客户 C 的收入增长的原因主要是项目陆续投产新增收入，具有合理性；东数一号报告期内新增客户主要为零售型数据中心客户；东数一号新客户拓展情况积极，已与部分客户签署服务合同或意向性订单；新拓展客户转换为收入视资源储备匹配程度、客户需求释放情况、基建前期准备情况等条件有所不同，整体预计时间约为 5-18 个月；下游客户对算力资源需求强劲，新客户拓展空间大，且东数一号资源储备丰富、行业地位领先，能优先受益于增量市场扩张的红利，同时已采取了充分的开拓新客户措施，执行效果良好，东数一号新客户拓展不存在障碍。

三、关于东数一号偿债能力

根据重组报告书和公开资料，(1)报告期末，东数一号短期借款为 46,565.54 万元，一年内到期非流动负债为 168,652.44 万元，长期借款为 2,266,855.42 万元，合计占负债总额的比例为 89.97%；(2) 2024 年末，东数一号存在关联方往来款 188,660.97 万元，主要系 WinTriX DC Group 控股秦淮数据期间关联方向秦淮数据提供的资金支持及利息余额；2024 年-2025 年，东数一号向原属

于同一集团下的关联方 Stack HK Limited 借入外债借款；（3）长期借款主要为东创未来并购贷及 IDC 项目投资所需的项目贷款，其中并购贷款金额为 168 亿元；（4）报告期各期，东数一号经营活动现金流净额分别为 308,293.75 万元、367,228.19 万元和 7,541.60 万元。

请公司披露：（1）报告期末东数一号短期借款、一年内到期非流动负债的具体情况，包括各笔贷款的贷款银行、借款金额、利率、期限、抵质押情况以及用途，说明前述借款及利息的偿还计划，结合经营活动现金流、货币资金、银行授信额度及使用情况，分析公司短期偿债能力；（2）报告期末东数一号长期借款的构成和具体情况，逐年说明长期借款及利息的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据；进一步说明并购贷款合同中是否存在对本次交易以及东数一号经营活动的限制性条款；（3）进一步结合在建项目、募投项目以及远期产能规划等，说明东数一号未来投资扩产的资本性支出计划及相关资金来源，是否将进一步增加东数一号偿债压力及依据；（4）结合（1）-（3）以及东数一号未来收入稳定性和增长性等，量化分析东数一号未来年度经营活动现金流能否覆盖各年度债务还款和利息金额，若存在资金缺口，说明相关还款来源和应对措施，对东数一号持续经营、财务状况和业绩的影响；（5）东数一号未来是否将持续维持资产负债率较高的状态，对标的公司经营和业绩的影响，进一步说明东数一号未来目标资本结构、可实现性及依据；（6）关联方往来款以及关联方外债借款的发生背景及具体情况，包括借款对象、期限、利率等，相关借款利率变动原因，是否公允及依据，对东数一号经营业绩的影响；偿还前述款项的资金来源及利率水平，说明资金来源的稳定性以及利率差异对东数一号盈利状况的影响，关联方资金拆借及相关借款的中止是否会对东数一号未来经营活动产生不利影响及依据。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 9）

（一）报告期末东数一号短期借款、一年内到期非流动负债的具体情况，包括各笔贷款的贷款银行、借款金额、利率、期限、抵质押情况以及用途，说明前述借款及利息的偿还计划，结合经营活动现金流、货币资金、银行授信额度及使用情况，分析公司短期偿债能力

1. 报告期末东数一号短期借款、一年内到期非流动负债的具体情况，包括各笔贷款的贷款银行、借款金额、利率、期限、抵质押情况以及用途

(1) 短期借款

截至 2026 年 2 月末，东数一号短期借款的具体情况如下：

借款类型	贷款银行	借款本金余额及 利息 (万元)	利率	期限	抵质押情况	用途
信用借款	厦门国际银行股份有限公司北京分行	4,024.14	2.33%	2025/8/6 至 2026/8/5	无	经营 周转
信用借款	中信银行股份有限公司北京富力支行	6,027.60	2.40%	2025/10/28 至 2026/6/3	无	经营 周转
信用证贴现 借款	宁波银行股份有限公司北京西城科技支行	15,000.00	2.40%	2025/7/23 至 2026/7/22	无	经营 周转
票据贴现借 款	中信银行股份有限公司北京密云支行	3,013.80	2.40%	2025/10/28 至 2026/6/3	无	经营 周转
质押借款	交通银行股份有限公司张家口宣化支行	3,500.00	1.00%	2025/10/24 至 2026/4/21	定期存单质押	经营 周转
信用证贴现 借款	兴业银行股份有限公司北京积水潭支行	13,000.00	1.50%	2025/11/21 至 2026/11/16	保证人：山西信通 运维服务有限公司	经营 周转
保证借款	兴业银行股份有限公司北京积水潭支行	1,000.00	2.15%	2025/11/27 至 2026/11/25	保证人：山西信通 运维服务有限公司	经营 周转
保证借款	兴业银行股份有限公司北京积水潭支行	1,000.00	2.15%	2025/11/14 至 2026/11/7	保证人：山西信通 运维服务有限公 司	经营 周转
合 计		46,565.54				

(2) 一年内到期的长期借款

截至 2026 年 2 月末，东数一号一年内到期的长期借款及利息 166,283.42 万元，具体情况详见本回复“三、关于东数一号偿债能力”之“(二) 报告期末东数一号长期借款的构成和具体情况，逐年说明长期借款及利息的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据；进一步说明并购贷款合同中是否存在对本次交易以及东数一号经营活动的限制性条款”。

(3) 一年内到期的租赁负债

截至 2026 年 2 月末，东数一号一年内到期非流动负债中一年内到期的租赁负债的具体情况如下：

出租人	一年内到期的 租赁负债余额 (万元)	利率	租赁期限	抵质押情况	用途
深圳市霸王实业集团有限公司	363.91	6.47%	2016/11/1 至 2026/10/31	无	经营
北京太极云计算科技开发有限公司	877.12	8.90%	2016/10/1 至 2036/9/30		经营
德润国际投资有限公司	841.93	4.70%	2023/12/1 至 2028/11/30		经营
河北省张家口市怀来县桑园镇黄营村村民委员会	20.57	5.30%	2023/5/31 至 2037/12/31		经营

出租人	一年内到期的 租赁负债余额 (万元)	利率	租赁期限	抵质押情况	用途
张家口建投润达环保科技有限公司	263.51	3.20%/4.50%	2024/6/1 至 2034/6/1 2025/9/10 至 2035/9/9		经营
上海灏集张聚建设发展有限公司	1.98	3.00%	2026/2/1 至 2029/1/31		经营
合 计	2,369.02				

注：利率为报告期末各笔租赁负债的实际折现率

2. 说明前述借款及利息的偿还计划，结合经营活动现金流、货币资金、银行授信额度及使用情况，分析公司短期偿债能力

根据东数一号有关短期借款合同安排及偿债计划，截至 2026 年 2 月 28 日东数一号尚存的短期借款偿还计划如下：

单位：万元

项 目	2026 年 3 月	2026Q2	2026Q3	2026Q4	合计
偿还本金	4,000.00	9,500.00	18,000.00	15,000.00	46,500.00
支付利息	21.58	52.75	16.75	3.58	94.66
合 计	4,021.58	9,552.75	18,016.75	15,003.58	46,594.66

东数一号一年内到期非流动负债中一年内到期的长期借款及利息的偿还计划，详见本回复“三、关于东数一号偿债能力”之“（二）报告期末东数一号长期借款的构成和具体情况，逐年说明长期借款及利息的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据；进一步说明并购贷款合同中是否存在对本次交易以及东数一号经营活动的限制性条款”。

截至 2026 年 2 月 28 日东数一号一年内到期的租赁负债支付计划如下：

单位：万元

项 目	2026 年 3 月	2026Q2	2026Q3	2026Q4	2027Q1	合计
支 付 租 赁 付款额	46.57	908.50	979.07	954.79	868.80	3,757.72
合 计	46.57	908.50	979.07	954.79	868.80	3,757.72

上述短期借款及利息、一年内到期的非流动负债（一年内到期的长期借款及利息及一年内到期的租赁负债）本金及利息等将以东数一号的存量货币资金及新增的经营活动现金流进行偿付。

东数一号的 2024 年经营活动净现金流为 308,293.75 万元、2025 年经营活动净现金流为 367,228.19 万元，2025 年较 2024 年经营活动净现金流稳定增长。同时，受桑园 3 期项目于 2026 年向客户交付的影响，2026 年度经营活动现金流入预计将较 2025 年度进一步增加。

截至报告期末，东数一号短期借款及一年内到期的非流动负债的金额合计为 215,217.98 万元。同时，截至报告期末，东数一号的非受限货币资金余额为 185,436.29 万元，短期借款授信额度剩余 0.6 亿元未使用。考虑 2026 年内新增经营活动现金流，上述资金可充分覆盖前述短期借款及一年内到期的非流动负债的偿还及支付。综上所述，东数一号短期偿债能力较强。

（二）报告期末东数一号长期借款的构成和具体情况，逐年说明长期借款及利息的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据；进一步说明并购贷款合同中是否存在对本次交易以及东数一号经营活动的限制性条款

1. 报告期末东数一号长期借款的构成和具体情况，逐年说明长期借款及利息的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据

（1）报告期末东数一号长期借款的构成和具体情况

截至 2026 年 2 月 28 日，东数一号的长期借款（含分类至一年内到期非流动负债的长期借款）由项目贷款（第 1-24 项）及并购贷款（第 25 项）构成，具体情况如下：

单位：万元

序号	贷款支持项目	借款主体	牵头贷款银行	授信金额	截至2026年2月28日未偿还本金余额	账面一年内到期非流动负债余额	账面长期借款余额	合同约定的贷款期限	合同约定的利率情况	抵质押情况	用途
1	灵丘 1-2 期	大同秦淮	上海浦东发展银行股份有限公司陆家嘴支行	51,500.00	51,500.00	10,587.38	41,186.24	2025-9-25至2030-9-24	1y LPR+0bps/年浮动-每年1月1日调整	土地、设备抵押,大同秦数&大同思探担保、大同秦淮股权质押、应收账款质押	用于环首都·太行山能源信息技术产业基地项目(一、二期工程)开发建设(含置换用于本项目开发建设的关联方借款、存量融资)
2	灵丘 3 期	大同斯达云、大同秦淮数据有限公司	上海浦东发展银行股份有限公司陆家嘴支行	36,690.00	36,690.00	5,892.65	30,984.98	2025-10-23至2030-10-22	1y LPR+0bps/年浮动-每年1月1日调整	土地、设备抵押,大同秦数&大同秦灵担保、大同斯达云股权质押、大同秦淮&大同斯达云应收账款质押	用于“环首都·太行山能源信息技术产业基地项目三期工程”开发建设(含置换借款人及共同借款人存量融资、关联方借款)
3	灵丘 4 期	大同斯达皓	招商银行股份有限公司北京分行	45,000.00	9,798.26	9,851.12	-	2021-2-25至2027-2-24	1y LPR+10bps/年浮动-每笔提款日周期调整	设备抵押,大同秦数&大同秦灵担保、大同斯达皓股权质押、应收账款质押	用于环首都·太行山能源信息技术产业基地四期项目机电工程项目建设(不含土建杂项支出)
4	灵丘 5 期	大同斯达探	招商银行股份有限公司北京分行	23,098.40	12,719.43	4,314.62	8,477.34	2022-12-27至2028-12-26	5y LPR-40bps/年浮动-每笔提款日周期调整	设备抵押,大同秦数&大同秦灵担保、大同斯达探股权质押、应收账款质押	用于环首都·太行山能源信息技术产业基地五期工程项目建设(不含土建)
5	灵丘 6 期	大同斯达文数据有限公司	中国银行股份有限公司大同市分行	48,756.00	29,441.65	9,864.39	19,733.07	2022-9-21至2029-9-21	5y LPR-70bps/年浮动-每笔提款日周期调整	大同秦数担保、机电设备抵押、应收账款质押	用于环首都·太行山能源信息技术产业基地六期机电安装项目建设
6	灵丘 7 期	大同斯达煜数据有限公司	兴业银行股份有限公司大同分行	63,000.00	59,850.00	6,645.46	53,538.14	2023-4-28至2032-4-27	5y LPR-50bps/季浮动-每笔提款日周期调整	设备抵押,大同秦数&大同秦灵担保、应收账款质押	用于环首都·太行山能源信息技术产业基地项目七期工程建设(设备、置换相关股东借款)
7	灵丘 8 期	大同斯达颖	上海浦东发展银行股份有限公司陆家嘴	71,320.00	42,343.51	6,254.47	36,338.61	2024-4-24至	5y LPR-50bps/年浮动-每年3	设备抵押,大同秦数&大同秦灵担保、应	用于“环首都·太行山能源信息技术产业基地

序号	贷款支持项目	借款主体	牵头贷款银行	授信金额	截至2026年2月28日未偿还本金余额	账面一年内到期非流动负债余额	账面长期借款余额	合同约定的贷款期限	合同约定的利率情况	抵质押情况	用途
			支行					2034-4-24	月 21 日调整	收账款质押、大同斯达颖股权质押	8 期项目” 配套机电设备投资建设与运维及项目开发建设资本化利息（含置换用于项目机电设备建设的关联方借款或往来款）
8	灵丘 9 期	大同斯达靖	上海浦东发展银行股份有限公司陆家嘴支行	80,000.00	63,277.86	4,342.77	59,277.86	2024-10-23 至 2034-10-23	5y LPR-50bps/年浮动-每年 3 月 21 日调整	设备抵押, 大同秦数 & 大同秦灵担保、应收账款质押、大同斯达靖股权质押	用于环首都·太行山能源信息技术产业基地 9 期项目配套机电设备投资开发与建设与运维及项目开发建设资本化利息（含置换用于本项目机电设备开发建设的关联方借款或往来款）
9	桑园 1 期	怀来斯达盛	星展银行（中国）有限公司上海分行	32,700.00	17,514.90	4,732.02	12,810.82	2022-9-13 至 2029-9-13	5y LPR-30bps/年浮动-首次提款日周期调整	设备抵押, Stack HK Limited & 河北思达科担保、怀来斯达盛股权质押、应收账款质押	用于置换本项目相关借款
10	桑园 2 期	怀来斯达智	上海浦东发展银行股份有限公司陆家嘴支行	52,400.00	35,701.52	2,694.73	33,185.42	2023-12-21 至 2033-12-21	5y LPR-50bps/季浮动-结息日调整	土地、设备抵押, 河北思达科&河北思达歌担保、怀来斯达智股权质押、应收账款质押	用于“环首都·桑园云计算产业基地建设项目（二期）” 开发建设（含置换用于项目建设的关联方借款）
11	总部基地 1 期	怀来斯达科	中国建设银行股份有限公司张家口分行	105,000.00	54,654.04	16,932.10	38,017.92	2022-9-27 至 2029-9-26	5y LPR-50bps/季浮动-首次提款日周期调整	土地、设备抵押, 怀来秦园&河北思达歌 & 上海福来科斯担保, 怀来斯达科股权质押, 怀来秦园&怀来斯达科应收账款质押	用于秦准数据总部基地建设项目二期（1 号数据机房楼及地下室）

序号	贷款支持项目	借款主体	牵头贷款银行	授信金额	截至2026年2月28日未偿还本金余额	账面一年内到期非流动负债余额	账面长期借款余额	合同约定的贷款期限	合同约定的利率情况	抵质押情况	用途
12	总部基地1期	怀来斯达科数据有限公司	中国建设银行股份有限公司张家口北站支行	80,000.00	32,400.00	14,070.56	18,384.95	2021-6-25至2028-6-24	5y LPR-70bps/半年浮动-首次提款日周期调整	土地、设备抵押，怀来秦园&河北思达歌&上海福来科斯担保，怀来斯达科股权质押，怀来秦园&怀来斯达科应收账款质押	用于秦淮数据总部基地建设项目（2号、3号数据机房楼及附属设施）建设以及置换用于项目建设的除资本金外的其他负债性资金。主要包括但不限于母公司及第三方公司借款
13	总部基地2期	怀来斯达东数据有限公司	中国银行股份有限公司怀来支行	47,900.00	28,877.57	7,376.99	21,654.66	2023-1-10至2030-1-10	5y LPR-70bps/年浮动-首次提款日周期调整	土地抵押，河北思达歌担保	用于秦淮数据总部基地二期项目建设
14	总部基地3期	怀来斯达华	上海浦东发展银行股份有限公司陆家嘴支行	55,000.00	39,578.09	3,237.08	36,569.19	2024-10-23至2034-10-23	5y LPR-50bps/年浮动-每年3月21日调整	房产抵押，怀来秦园&河北思达歌担保、怀来斯达华股权质押、怀来斯达华应收账款质押	用于“秦淮数据总部基地三期建设项目”开发建设投入及资本化利息（含置换用于项目建设的关联方借款或往来款）
15	总部基地4期	怀来斯达铎	中国民生银行股份有限公司上海分行	53,000.00	20,000.00	63.33	20,000.00	2026-1-16至2036-1-15	5y LPR-50bps/季浮动-每笔提款日周期调整	土地抵押，怀来秦园&河北思达歌担保，怀来斯达铎股权质押，怀来秦园&怀来斯达铎应收账款质押	用于“秦淮数据总部基地四期建设项目”的建设支出或归还前期股东借款
16	存瑞1期	怀来斯达瑞	招商银行股份有限公司北京分行	43,000.00	3,165.40	3,194.13	-	2020-6-24至2026-6-23	5y LPR-50bps/年浮动-每笔提款日周期调整	房产、设备抵押，河北思达科、河北思达歌、怀来技术担保，怀来斯达瑞股权质押、河北思达科&怀来斯达瑞应收账款质押	用于秦淮数据河北怀来存瑞一期数据中心项目机电部分建设及与机电建设相关的土建杂项支出

序号	贷款支持项目	借款主体	牵头贷款银行	授信金额	截至2026年2月28日未偿还本金余额	账面一年内到期非流动负债余额	账面长期借款余额	合同约定的贷款期限	合同约定的利率情况	抵质押情况	用途
17	存瑞 2 期	怀来斯达惠	交通银行股份有限公司张家口分行	57,000.00	16,837.66	2,511.13	14,403.06	2023-11-16至2032-11-29	5y LPR-70bps/季浮动-每笔提款日周期调整	土地、设备抵押，河北思达科担保，河北思达歌保证、怀来斯达惠股权质押、怀来斯达惠应收账款质押	用于置换股东向借款人提供的用于贷款项目建设的超过资本金部分的借款及借款人向第三方公司用于贷款项目建设的借款和项目建设
18	存瑞 3 期	怀来斯达俊	招商银行股份有限公司北京分行	57,000.00	39,896.26	1,228.43	38,892.41	2024-12-31至2032-12-30	5y LPR-40bps/年浮动-每笔提款日周期调整	河北思达歌&怀来秦园担保、怀来斯达俊股权质押、房产及设备抵押，怀来秦园&怀来斯达俊应收账款质押	用于环首都·存瑞云计算产业基地项目（三期）建设及机电设备采购，或用于归还股东用于项目建设的借款
19	存瑞 4 期	怀来斯达皓	招商银行股份有限公司北京分行	54,000.00	34,970.03	1,078.53	34,089.04	2024-12-31至2032-12-30	5y LPR-40bps/年浮动-每笔提款日周期调整	河北思达歌&怀来秦园担保、怀来斯达皓股权质押、房产及设备抵押，怀来秦园&怀来斯达皓应收账款质押	用于环首都·存瑞云计算产业基地项目（四期）建设及机电设备采购，或用于归还股东用于项目建设的借款
20	东花园 1-3 期	河北秦淮	招商银行股份有限公司北京分行	100,000.00	45,000.00	9,243.75	36,000.00	2022-1-29至2029-1-28	5y LPR-60bps/年浮动-每笔提款日周期调整	房产、设备抵押，北京秦淮&张家口思达柯担保、股权质押、北京秦淮&河北秦淮应收账款质押	用于置换新媒体大数据产业基地一期（即，秦淮数据东花园一--三期数据中心，以下称“项目”）存量股东借款及关联方借款，以及该项目其他建设及运营支出等
21	东花园 4 期	河北秦淮、怀来斯达源	招商银行股份有限公司北京分行	46,300.00	13,000.00	6,039.11	6,987.85	2024-12-17至2032-12-16	5y LPR-30bps/年浮动-每笔提款日周期调整	张家口思达柯&河北思达歌&河北思达科担保，怀来斯达源股权质押，河北思达科	用于河北秦淮数据有限公司新建新媒体大数据产业基地一期建设项目（机房 4）建设及机电设

序号	贷款支持项目	借款主体	牵头贷款银行	授信金额	截至2026年2月28日未偿还本金余额	账面一年内到期非流动负债余额	账面长期借款余额	合同约定的贷款期限	合同约定的利率情况	抵质押情况	用途
										&怀来斯达源应收账款质押，房产抵押、机电设备质押	备采购等
22	东花园 5-6 期	怀来斯达宇、怀来斯达歌数据有限公司	上海浦东发展银行股份有限公司陆家嘴支行	11,755.00	4,702.00	2,375.57	2,350.38	2023-1-18至2028-1-17	1y LPR-0bps/年浮动-每年3月21日调整	设备抵押，河北思达科&河北思达歌担保、怀来斯达宇股权质押、应收账款质押	用于归还和置换借款人新建新媒体大数据产业基地二期项目机电设备部分前期投入（含股东方、关联方自筹资金部分）
23	南通 1 期	南通思达科、江苏秦淮	上海浦东发展银行股份有限公司陆家嘴支行	33,000.00	27,827.59	4,165.18	23,827.59	2024-11-14至2031-11-13	5y LPR-50bps/年浮动-每年3月21日调整	机电设备&房产抵押，南通思达歌&河北思达科担保、江苏秦淮及南通思达科互相担保，应收账款质押	用于长三角金融信息数据处理技术产业基地一项目开发建设（含置换借款人及共同借款人存量融资、关联方借款）
24	天津逸仙园项目	信铠云	上海浦东发展银行股份有限公司陆家嘴支行	27,490.00	23,090.00	3,427.48	19,790.00	2023-12-21至2032-12-21	5y LPR-50bps/季浮动-结息日调整	设备抵押，北京秦淮&张家口思达柯担保、信铠云股权质押、应收账款质押	用于天津逸仙园计算数据中心园区项目一期配套机电设备投资建设与运维（含置换用于项目机电设备建设的关联方借款或往来款）
25	东创未来并购贷款	东创未来	兴业银行股份有限公司上海分行	2,060,000.00	1,680,000.00	26,160.45	1,660,355.90	2025-12-31至2032-12-30	5y LPR/年浮动-每年1月1日调整	东创未来 100%股权质押，东数三号 100%股权质押，东数三号及EBITDA或净资产占秦淮数据 5%以上的子公司 100%股权质押，EBITDA或净资产占秦淮数据 5%以上的子公司连带责任保证	用于支付或置换前次交易股权交易价款以及与前次交易相关的费用（含税以及交易费用）、直接或间接承接或置换秦淮数据的存量合格项目贷款

序号	贷款支持项目	借款主体	牵头贷款银行	授信金额	截至2026年2月28日未偿还本金余额	账面一年内到期非流动负债余额	账面长期借款余额	合同约定的贷款期限	合同约定的利率情况	抵质押情况	用途
合 计					2,422,835.77	166,283.42	2,266,855.42				

(2) 逐年说明长期借款及利息的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据

根据东数一号有关长期借款合同安排及偿债计划，东数一号的项目贷款和并购贷在 2026 年及此后各年的本金及利息还款金额预计如下：

单位：万元

年 度	项目贷款		并购贷款		合计
	偿还本金	支付利息	偿还本金	支付利息等费用	
2026 年度	135,351.57	20,719.57	16,800.00	76,401.64	249,272.78
2027 年度	141,200.93	16,568.96	16,800.00	63,819.88	238,389.77
2028 年度	133,684.68	12,497.04	168,000.00	61,982.38	376,164.10
2029 年度	101,860.55	9,012.79	336,000.00	53,243.75	500,117.09
2030 年度	88,089.73	6,211.58	336,000.00	40,547.50	470,848.81
2031 年度	62,889.16	3,908.78	336,000.00	27,772.50	430,570.44
2032 年度	80,953.97	2,094.49	470,400.00	14,049.00	567,497.46
2033 年度	6,535.92	219.30			6,755.22
2034 年度	2,258.06	118.55			2,376.61
2035 年度	2,258.06	50.81			2,308.87
2036 年度	1,129.03	0.00			1,129.03
合 计	756,211.68	71,401.87	1,680,000.00	337,816.64	2,845,430.18

注：各年利息为根据截至 2026 年 2 月 28 日执行的利率匡算

上述长期借款及利息未来将主要以东数一号合并口径的经营利得及经营活动现金流进行偿还，2024 年东数一号的经营活动净现金流为 308,293.75 万元，2025 年东数一号的经营活动净现金流为 367,228.19 万元，处于稳定增长态势，未来随着新增项目投产经营，经营活动净现金流可进一步增长，具体偿债资金来源分析详见本回复“三、关于东数一号偿债能力”之“（四）结合（1）-（3）以及东数一号未来收入稳定性和增长性等，量化分析东数一号未来年度经营活动现金流能否覆盖各年度债务还款和利息金额，若存在资金缺口，说明相关还款来源和应对措施，对东数一号持续经营、财务状况和业绩的影响”。考虑到东数一号经营活动净现金流持续增长及融资渠道多样，就长期借款偿还，东数一号不存在较高的偿债压力。

2. 进一步说明并购贷款合同中是否存在对本次交易以及东数一号经营活动的限制性条款

根据东创未来与并购贷款银行签署的并购贷款合同及补充合同，与本次交易有关的协议条款约定如下：

事 项	协议约定条款
控制权变更	“控制权变更”指以下任何事件或情形：1. 借款人（指东创未来）不再直接持有并购 SPV（指东数三号）的 100%的股权或不再控制并购 SPV；2. 母公司（指东数一号）不再直接持有借款人的 100%的股权或不再控制借款人；或 3. 东阳光实业（指深东实）、东阳光及其一致行动人以外的任何其他人士取得对母公司的控制。 如果发生任何控制权变更，则：（1）借款人应在知悉该等控制权变更后立即书面通知贷款代理行；（2）任何贷款人将没有义务提供贷款资金；及（3）如任何贷款人提出要求并在借款人将有关事项通知贷款代理行后的十五（15）个营业日内向贷款代理行发出通知，贷款代理行应在向借款人发出至少提前三十（30）个营业日的通知后取消该贷款人的承贷额，并宣布该贷款人在贷款余额中的参与份额，以及应计利息和融资文件项下发生的所有其他款项立即到期应付；在此情形下，该贷款人的承贷额将立即被取消且不得被进一步提取，并且其在贷款余额中的所有参与份额、应计利息和其他款项将成为立即到期应付。
资产重组	如果在任何时候，借款人通过资产重组的方式成为东阳光的合并财务报表范围内的子公司，则：（1）借款人应立即书面通知贷款代理行；及（2）如贷款代理行（根据多数贷款人的指示）要求，借款人应按照借款人和贷款代理行（根据多数贷款人的指示）另行协商约定的比例提前还款，但若借款人和贷款代理行在贷款代理行提出要求后的三十（30）个营业日内仍未就该等比例达成一致的，则提前还款金额应为监管规定或窗口指导规定（不论是书面还是非书面形式）该等资产重组而筹集的资金中允许用于偿还银行借款的最高金额扣除进行资产重组所产生的支出、与之相关需要支付的税费和其他相关费用后的所得。

本次交易未触及并购贷款合同中约定的“控制权变更”，且截至本回复出具日，东创未来已向贷款代理行通知本次交易资产重组事项，贷款代理行已代表银团回复同意本次交易。

东数一号的经营活动主要为开展 IDC 业务，并购贷款合同对东创未来及下属子公司在主营业务、公允交易等方面约定如下：

事 项	协议约定条款
集团业务	借款人应当确保，自交割日起：（1）义务人或集团（指借款人东创未来以及其现在或将来的任何子公司）主营业务不会发生任何重大变化；及（2）其不得丧失对各目标公司的控制。
公平交易	借款人应确保集团各成员不会作出违背正常公允原则的交易事项（包括但不限于资产不当处置和交易不当定价）。

上述关于主营业务及公允交易的约定为常规约定事项，不构成对东数一号正常经营活动的限制。贷款代理行亦代表银团确认：“上述关于主营业务及公允交

易的约定为常规约定事项，为银行的常规保护性条款，不构成对东数一号及下属企业正常经营活动的限制。银团与借款人签订的贷款协议中不存在有关限制东数一号及下属企业的当前主营业务范围内的日常经营活动的条款，并且本行及其他银团贷款行亦不会干涉东数一号及下属公司的当前主营业务范围内的日常经营活动。”

（三）进一步结合在建项目、募投项目以及远期产能规划等，说明东数一号未来投资扩产的资本性支出计划及相关资金来源，是否将进一步增加东数一号偿债压力及依据

1. 在建项目、募投项目以及远期产能规划情况

截至本回复出具日，东数一号在建项目、募投项目、远期产能规划具体情况详见本回复“一、关于东数一号收入可持续性”之“（四）”之“1. 东数一号在建项目以及短期规划项目的具体情况”及“2. 远期规划新增容量的具体情况”。

2. 说明东数一号未来投资扩产的资本性支出计划及相关资金来源

东数一号未来 5 年预计新增数据中心容量详见本回复“一、关于东数一号收入可持续性”之“（五）”之“3. 东数一号未来 5 年预计能够实现的容量、收入和预计业绩情况”。

结合东数一号募投项目预计的单兆瓦预算建造成本，及未来五年（2026-2030 年）新建数据中心规模约 2.69GW，则相应资本性支出总额约为 492.19 亿元。

根据东数一号未来投资扩产的资金计划及现有融资安排，预计新增容量项目的资金来源结构为银行项目贷借款 80%、自有资金等 20%，则未来五年（2026-2030 年）需使用自有资金等 98.44 亿元用于资本性支出，通过项目贷借款方式筹集资本性支出资金 393.76 亿元。

3. 是否将进一步增加东数一号偿债压力及依据

目标资产秦淮数据已有项目主要通过自有资金结合项目贷款的方式进行投资建设，前述新增项目的资本性开支筹资方案与已有项目不存在较大差异。东数一号存量项目贷款均在持续偿还，且随着 IDC 项目持续盈利，经营现金流能够覆盖存量贷款本息。未来新增项目所使用的增量项目贷款在并购贷款偿还完毕前一定程度上将增加东数一号的偿债压力，但考虑到东数一号相关 IDC 项目可通过 REITs 等方式进一步进行融资，且本次交易完成后上市公司可通过募集配套资金及再融资方式对东数一号债务进行偿还，因此预计不会产生大额资金缺口。具体

详见本回复“三、关于东数一号偿债能力”之“（四）结合（1）-（3）以及东数一号未来收入稳定性和增长性等，量化分析东数一号未来年度经营活动现金流能否覆盖各年度债务还款和利息金额，若存在资金缺口，说明相关还款来源和应对措施，对东数一号持续经营、财务状况和业绩的影响”。

（四）结合（1）-（3）以及东数一号未来收入稳定性和增长性等，量化分析东数一号未来年度经营活动现金流能否覆盖各年度债务还款和利息金额，若存在资金缺口，说明相关还款来源和应对措施，对东数一号持续经营、财务状况和业绩的影响

如本回复“一、关于东数一号收入可持续性”之“（五）”之“3. 东数一号未来5年预计能够实现的容量、收入和预计业绩情况”中所述，因受市场环境快速变化的影响，东数一号无法对智算需求的数据中心进行准确的预计，且同时由于预测期第六年（2031年）、第七年（2032年）距离本回复出具日相对较长，谨慎起见，预测期内仅考虑未来五年（2026-2030年）的新增交付容量，第六年及第七年收入预测仅考虑截至第五年末存量项目影响。基于上述基础结合并购贷期限测算未来七年（2026-2032年）经营活动现金流、债务还款本息、新增资本性开支的资金预测情况，相关测算假设如下：

序号	假设因素	具体假设内容及考量
1	以经营活动现金流占非包电收入比例、非包电收入各年预测值计算未来各年经营活动现金流	本回复“一、关于东数一号收入可持续性”之“（五）”之“3. 东数一号未来5年预计能够实现的容量、收入和预计业绩情况”中的收入预测假设新增项目均为非包电模式，存量项目合同到期后亦将转为非包电核算，因此预测期间非包电收入占比将持续提升。而非包电模式下经营活动现金流占营业收入的比例显著高于包电模式，因此将报告期内2024年、2025年包电收入扣除对应电费成本后统一模拟折算为非包电收入，再以2024年、2025年的经营活动现金流占模拟折算后非包电收入的比例（而非占全部营业收入比例）为基准进行预测。此外，基于谨慎考虑，本次测算中仅考虑IDC托管服务收入带来的经营性现金流入，未考虑其他配套增值服务收入带来的经营性现金流入。 针对经营活动现金流占非包电收入比例：2024年、2025年的经营活动现金流占统一折算为非包电收入的比例分别为75.72%和83.65%。基于谨慎性原则，取两者较低值并向下取整，确定为75%。 针对非包电收入各年预测值：在本回复“一、关于东数一号收入可持续性”之“（五）”之“3. 东数一号未来5年预计能够实现的容量、收入和预计业绩情况”中有关各年预测结果基础上，取2024年及2025年包电模式下电费成本占收入的平均值，按此比例将预测期内存量项目的包电模式收入折算为模拟的非包电模式收入（即剔除电费影响后的收入），叠加非包电模

序号	假设因素	具体假设内容及考量
		式下项目收入，即为非包电收入预测值。 上述经营活动现金流占非包电收入比例与非包电收入各年预测值相乘即得到各年经营活动现金流预测值。
2	存量长短期借款本金及利息未来各年偿付金额	按照协议约定的东数一号存量短期借款及项目贷未来七年（2026-2032 年）需偿还的贷款本金及利息确定（利率取自截至 2026 年 2 月 28 日执行的利率）。
3	并购贷款本金及利息未来各年偿付金额	按照协议约定的还款计划及利率计算未来七年（2026-2032 年）需支付的本金及利息等款项（利率取自截至 2026 年 2 月 28 日执行的利率）。
4	新建数据中心资本性支出	结合东数一号募投项目单兆瓦预算建造成本，并考虑未来五年（2026-2030 年）新建数据中心规模约为 2.69GW，相应预测新增项目资本性开支需求总额。 参考秦准数据存量项目融资经验，预计可按资本性支出 80%的比例匹配新增项目银行贷款金额，并按照新增项目贷款十年期平均偿还本金及现有平均贷款利率计算新增项目贷款在未来各年需偿还的本金及利息金额。

根据上述假设，未来 7 年（2026 年至 2032 年），考虑新增项目的情况下，东数一号经营活动现金流、债务还款本息、新增资本性开支的资金预测情况如下：

单位：亿元

项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年
年初东数一号非受限资金余额 (A)	18.91	19.76	17.18	-17.43	-49.85	-78.18	-74.94
存量及增量项目经营活动现金流净额 (B)	33.59	37.61	48.85	68.49	83.50	94.50	95.26
存量长短期借款本金及利息偿付金额 (C)	21.27	15.78	14.62	11.09	9.43	6.68	8.30
并购贷款本金及利息偿付金额 (D)	9.32	8.06	23.00	38.92	37.65	36.38	48.44
偿债后剩余可用现金流 (E=A+B-C-D)	21.90	33.53	28.41	1.05	-13.44	-26.74	-36.43
资本性支出资金需求 (F)	9.56	68.79	169.56	116.18	128.11		
资本性支出中可用银行项目贷款覆盖金额 (G=F*80%)	7.65	55.03	135.65	92.94	102.48		
资本性支出中使用银行项目贷款需偿还的本金及利息金额 (H)	0.23	2.60	11.93	27.66	39.12	48.21	47.04
年末东数一号非受限资金余额 (J=E+G-F-H)	19.76	17.18	-17.43	-49.85	-78.18	-74.94	-83.48
每年资金缺口情况 (未考虑本次募集)			-17.43	-32.42	-28.33		-5.29

项 目	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	2031 年	2032 年
配套资金)							
本次募集配套资金		80.00					
每年资金缺口情况 (考虑本次募集配套资金完成后)							-3.48

注：年末非受限资金余额为负代表存在资金缺口。未考虑本次募集配套资金情况下，2032 年资金缺口以 2032 年末东数一号非受限资金余额减 2030 年末东数一号非受限资金余额计算；考虑本次募集配套资金情况下，2032 年资金缺口以累计资金缺口 83.48 亿元减 80 亿元计算

由上表可见，在新建项目新增资本性支出的情况下，参照秦淮数据过往项目融资经验，预计可通过新增项目贷款覆盖新建项目的 80%资本性支出，在此基础上：

1. 若不考虑本次交易募集配套资金，东数一号 2026 年和 2027 年资金相对充裕。自 2028 年起，受资本性支出大幅增加影响，年末非受限资金余额由正转负，开始出现资金缺口，七年合计资金缺口总额为 83.48 亿元；

2. 若考虑本次交易拟募集配套资金 80 亿元于 2027 年到位，则东数一号 2026 年至 2031 年资金相对充裕，不存在资金缺口，在 2032 年，东数一号将存在 3.48 亿元资金缺口。

除了本次募集配套资金以外，针对未来可能存在的资金缺口，东数一号将通过以下多种方式组合筹集资金：

发行 REITs：近期，润泽科技及万国数据均已成功发行 IDC 项目 REITs，为行业提供了可参照的成熟路径。其中润泽科技的南方润泽科技数据中心 REIT 的 EV/EBITDA 发行倍数为 15.49 倍，万国数据的南方万国数据中心 REIT 的 EV/EBITDA 发行倍数为 16.90 倍。东数一号 2025 年度 EBITDA 为 39.30 亿元，因此东数一号可通过发行 REITs 筹集可观的资金。

1. 融资租赁售后回租：售后回租为 IDC 行业常见的融资方式，通过将数据中心设备等资产出售给融资租赁公司后租回使用，实现资产变现与持续运营。例如，润泽科技(300442.SZ)2026 年一季度末售后回租形成的长期应付款为 73.86 亿元，万国数据(09698.HK)2026 年一季度末非流动负债中融资租赁负债为 56.44 亿元，目前东数一号历史上尚未采用售后回租方式进行过筹资。

2. 引入外部投资者：东数一号可通过子公司引入外部投资者进行权益融资。
3. 新增流动性贷款：截至 2026 年 2 月末，东数一号短期借款余额仅为 4.66 亿元，依托其良好的资产质量和较强的盈利能力，东数一号流动性贷款融资空间充裕，可通过增加流动性贷款来满足一定的资金筹集需求。
4. 存量项目银行抵押贷款：随着未来存量项目贷款陆续到期，东数一号也可对存量 IDC 项目进行银行抵押贷款融资。
5. 并购贷延期或置换：东数一号也可与并购贷银行协商沟通对并购贷进行延期或置换，从而减缓并购贷偿还节奏。

前述多种融资渠道能够有效覆盖东数一号的资金缺口，且本次交易完成后，东数一号成为上市公司子公司，未来可借助上市公司平台进一步进行融资。

综上所述，若东数一号未来进一步新建项目新增资本性支出，在考虑新增项目贷款覆盖部分资本性支出、以及本次交易拟募集配套资金 80 亿元的情况下，预计东数一号 2026 年至 2031 年资金相对充裕，2032 年存在少量资金缺口。考虑到其项目经营状况良好、资产充沛且同行业内相关公司融资方式多样，除了本次募集配套资金以外，预计其未来所需资金可通过 REITs 发行、融资租赁售后回租、引入外部投资者、新增流动性贷款等多种方式进行筹集，资金来源充足。同时，本次交易完成后，未来东数一号可通过上市公司平台进一步进行多元化的融资。因此，未来偿债及投资扩产所需资金及相关筹资安排，不会对东数一号的持续经营、财务状况和业绩产生重大不利影响。

（五）东数一号未来是否将持续维持资产负债率较高的状态，对标的公司经营和业绩的影响，进一步说明东数一号未来目标资本结构、可实现性及依据

报告期各期末，东数一号与同行业可比公司资产负债率指标的比较情况如下：

证券代码	公司简称	2026 年 2 月 28 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
300442. SZ	润泽科技	64.97%	62.84%	63.11%
603881. SH	数据港	54.18%	57.30%	56.24%
300738. SZ	奥飞数据	74.74%	74.30%	71.12%
09698. HK	万国数据	61.44%	65.33%	67.86%
VNET. O	世纪互联	79.65%	80.79%	78.61%
同行业公司平均值		67.00%	68.11%	67.39%

证券代码	公司简称	2026 年 2 月 28 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
东数一号		70.56%	71.31%	74.79%
剔除并购贷款后资产负债率		48.38%	49.25%	57.15%

注：同行业可比公司未披露 2026 年 1-2 月财务数据，因此以其 2026 年一季度报告数据填列；剔除并购贷款后资产负债率系通过各期末总资产及总负债均扣除 168 亿元并购贷款计算而得

IDC 行业属于重资产及资金密集型行业，资产负债率普遍较高，这一情况属于行业正常经营模式，而非单一企业经营风险。同时，行业内企业因自身基础经济实力和 IDC 投资方式不同，资产负债率差异较大。东数一号目前考虑并购贷的资产负债率处于同行业可比公司内较为合理的水平，低于同行业公司世纪互联、奥飞数据；剔除并购贷款后资产负债率低于同行业公司，因此现有资产负债率水平不会对东数一号经营及业务产生重大不利影响。

根据本回复“三、关于东数一号偿债能力”之“（四）结合（1）-（3）以及东数一号未来收入稳定性和增长性等，量化分析东数一号未来年度经营活动现金流能否覆盖各年度债务还款和利息金额，若存在资金缺口，说明相关还款来源和应对措施，对东数一号持续经营、财务状况和业绩的影响”中的测算，在不考虑新增筹集资金增加负债的前提下（REITs 等融资方式不会增加东数一号的有息负债），东数一号未来五年有息负债净增加额为 184.73 亿元（该金额系新增项目贷款总额扣除同期偿还的存量短期借款及项目贷款、并购贷款以及新增项目贷款还款后的净额），未来七年有息负债净增加额为 10.96 亿元。东数一号并未严格设置自身未来目标资本结构，若假设七年后（完成并购贷款偿还且经营稳定状态下）东数一号资产负债率保持与同行业公司平均值 67%一致，且不考虑期间股权融资、仅考虑公司自身经营积累的的基础上，则 2026 年至 2032 年七年间其需经营积累（即留存收益）30.24 亿元，上述经营积累参考东数一号报告期经营情况具备可实现性，因此结合上述新增有息负债情况，考虑未来东数一号经营积累，预计东数一号偿还并购贷后稳定运营时其资产负债率将基本保持在同行业可比区间范围内。此外，本次交易完成、获得募集资金投入及偿还部分债务后，东数一号资产负债率将有所下降。综上，东数一号未来将资产负债率维持在同行业公司区间范围内具有可实现性。

（六）关联方往来款以及关联方外债借款的发生背景及具体情况，包括借款

对象、期限、利率等，相关借款利率变动原因，是否公允及依据，对东数一号经营业绩的影响；偿还前述款项的资金来源及利率水平，说明资金来源的稳定性以及利率差异对东数一号盈利状况的影响，关联方资金拆借及相关借款的中止是否会对东数一号未来经营活动产生不利影响及依据

1. 关联方往来款以及关联方外债借款的发生背景及具体情况，包括借款对象、期限、利率等，相关借款利率变动原因，是否公允及依据，对东数一号经营业绩的影响

2024 年末，东数一号存在应付关联方往来款 188,660.97 万元，2024 年-2025 年，东数一号向原属于同一集团下的关联方 Stack HK Limited 借入外债借款，上述关联方往来款以及关联方外债借款均为目标资产受原控股股东 WinTriX DC Group 控股期间、与原属于同一集团内的关联方的款项，不涉及东数一号现有股东或本次交易的交易对方。

(1) 关联方往来款

1) 发生背景及具体情况

2024 年末，东数一号存在应付关联方往来款 188,660.97 万元，相关款项于 2025 年末已全部结清，具体如下：

单位：万元

借款方	2025 年 12 月 31 日 其他应付款余额	2024 年 12 月 31 日 其他应付款余额
苏州思达柯数据科技有限公司		146,292.83
苏州思达歌数据科技有限公司		35,340.00
山西秦数智造管理咨询有限公司		7,028.14
河北秦数装备制造有限公司		0.00
小 计		188,660.97

上述应付关联方往来款均为目标资产秦淮数据受原控股股东 WinTriX DC Group 控股期间发生，主要系出于当时同一集团内部资金统筹调拨安排而产生。为提升整体资金利用效率、降低资金使用成本，当时目标资产同一集团内通过内部资金往来，对各公司的资金进行统筹调拨，以满足集团内实际经营资金需求，因此上述关联方往来款具有合理性和必要性。

因目标资产与关联方之间的上述资金往来属于集团内部资金统筹管理行为，相关关联方以往来款的形式无息调拨目标资产使用，双方未约定具体还款期限，

且未计提利息，属于同一集团内关联方往来调拨的常见情形。

2) 相关借款利率变动原因，是否公允及依据，对东数一号经营业绩的影响

上述应付关联方往来款在报告期内利率均为 0%，未发生变动，同一集团内关联方往来款采用 0%利率为市场常见情形，具有一定合理性，对东数一号经营业绩不存在不利影响。同时，上述应付关联方往来款已于 2025 年末全部结清，不会对东数一号未来经营业绩造成不利影响。

(2) 关联方外债借款

1) 发生背景及具体情况

因数据中心项目建设及运营资金需求，目标资产报告期内向原属于同一集团下的关联方 Stack HK Limited 借入外债借款，截至 2025 年末均已归还。具体借款对象、期限、利率等情况如下：

① 2025 年度

单位：万元

借入方	借出方	借款期限	期初余额	本期借入金额	本期还款金额	期末余额	本期计提利息金额	利率	计息期间
南通思达歌数据科技有限公司	Stack HK Limited	7 年	9,848.11		9,848.11		3.91	0.1%	2025/01/01 至 2025/5/23
思达歌(上海)数据有限公司	Stack HK Limited	7 年	61,187.66		61,187.66		1,008.54	2.9%	2025/01/01 至 2025/8/22
小 计			71,035.77		71,035.77		1,012.45		

② 2024 年度

单位：万元

借入方	借出方	借款期限	期初余额	本期借入金额	本期还款金额	期末余额	本期计提利息金额	利率	计息期间
南通思达歌数据科技有限公司	Stack HK Limited	7 年	12,597.06		2,748.95	9,848.11	899.63	8%	2024/01/01 至 2024/12/31
思达歌(上海)数据有限公司	Stack HK Limited	7 年	126,678.30	25,830.40	91,321.04	61,187.66	5,972.69	8%	2024/01/01 至 2024/12/31
小 计			139,275.36	25,830.40	94,069.99	71,035.77	6,872.32		

上述关联方外债借款形成的背景和原因主要系：IDC 项目投资属于重资产、长周期项目，在行业发展初期，国内银行对 IDC 项目的授信和借款采取较为审慎态度，较难提供充足、及时的项目贷款支持，因此需由股东提供相关资金支持业务发展；同时，数据中心项目贷款通常根据项目建设进度及资金用途安排分阶段提款，资金需用于项目建设或偿还符合条件的前期股东借款等。考虑到土地购置、

基建前期及设备预付款等支出通常发生在项目贷款提款前，因此目标资产的项目建设前期需以自有资金或股东借款先行投入，目标资产于 2019 年起陆续向 Stack HK Limited 借入外债借款。因此，上述关联方外债借款具有必要性和合理性。

2) 相关借款利率变动原因，是否公允及依据，对东数一号经营业绩的影响

① 2024 年度

基于 Stack HK Limited 为目标资产提供外债借款时双方属于同一集团，为支持目标资产发展，解决目标资产的数据中心项目建设及运营资金需求，Stack HK Limited 自 2019 年起陆续为目标资产提供外债借款，上述外债借款初始约定的利率为 0%。

后续双方基于银行对 IDC 行业项目贷款的融资利率、借出方的境外融资成本等考虑，同时考虑跨境资金手续费、代理费等相关费用后，约定调整 2024 年外债利率为 8.00%。根据中国人民银行相关数据，2024 年初 1 年期以上美元贷款利率为 6.36%，考虑手续费、代理费等相关费用后，外债利率水平与市场同期美元贷款利率不存在明显差异；同时，目标资产于 2019 年同期借入的外资银行的五年期项目贷款利率约定为中国人民银行基准贷款利率的 130%，借入时点 5 年期以上 LPR 为 4.85%，且贷款约定安排费、承销费和代理费等相关费用，合计每年约增加年化利率 0.67%，外资银行贷款综合资金成本为 6.98%（即 $130\% \times 4.85\% + 0.67\%$ ）。因此，该外债利率水平与目标资产同期借入的外资银行的综合融资成本水平不存在较大偏离，具有合理性和公允性。

2024 年外债借款利息费用共计 6,872.32 万元，占东数一号当期净利润的比例为 11.31%，占东数一号当期剔除模拟并购贷利息后的净利润的比例为 5.41%，因此借款利息对东数一号经营业绩影响较为可控。

② 2025 年度

2025 年，基于原控股股东拟出售目标资产、预计外债剩余借款期限较短，且境内外利率整体下行、目标资产整体融资成本下降等背景，目标资产与 Stack HK Limited 约定对外债借款利率进行调整。其中，南通思达歌的外债借款利率约定参照当时集团内资金池的内部往来款项利率调整为 0.1%；上海思达歌的外债借款利率则基于国家外汇管理局上海市分局的指导意见，参照目标资产同期境内银行的融资成本调整为 2.9%，具有合理性和公允性。

根据调整后的外债利率，2025 年外债借款利息费用共计 1,012.45 万元，若

按照 2024 年的外债利率 8%模拟测算,2025 年外债借款利息费用将增加 2,082.82 万元,该增加金额占东数一号当期净利润的比例为 2.19%,占东数一号当期剔除模拟并购贷利息后的净利润的比例为 1.29%,因此上述外债借款利息的调整对东数一号经营业绩的影响相对较小。

2. 偿还前述款项的资金来源及利率水平,说明资金来源的稳定性以及利率差异对东数一号盈利状况的影响,关联方资金拆借及相关借款的中止是否会对东数一号未来经营活动产生不利影响及依据

(1) 偿还前述款项的资金来源及利率水平,说明资金来源的稳定性以及利率差异对东数一号盈利状况的影响

2024 年末,东数一号存在应付关联方往来款余额 188,660.97 万元,关联方外债借款余额 71,035.77 万元,合计 259,696.74 万元,偿还上述款项的资金来源为当期末应收关联方往来款的期后回收金额 136,077.55 万元,以及东数一号经营所得的自有资金,具体如下:

1) 偿还资金来源一: 应收关联方往来款的回收

2024 年末,东数一号存在应收关联方往来款余额 136,077.55 万元,并于 2025 年度全部收回,具体明细如下:

单位: 万元

项目名称	关联方名称	2026 年 2 月末		2025 年末		2024 年末	
		账面 余额	坏账 准备	账面 余额	坏账 准备	账面 余额	坏账 准备
其他应收款	Stack HK Limited					105,169.45	
	苏州思达歌数据科技有限公司					29,765.00	
	北京归梧					973.86	
	北京思达歌数据科技有限公司					26.00	
	三亚域然投资合伙企业(有限合伙)					1.00	
	WinTriX DC Group					0.00	
	山西秦数智造设备制造有限公司					5.86	
	河北惠行智能设备有限公司					1.02	
	上海必得赛数据科技有限公司					134.53	
	惠智新					0.82	
	山西秦数智造管理咨询有限公司					0.01	

项目名称	关联方名称	2026 年 2 月末		2025 年末		2024 年末	
		账面 余额	坏账 准备	账面 余额	坏账 准备	账面 余额	坏账 准备
合 计						136,077.55	

上述 2024 年末应收关联方往来款的收回，构成还款资金来源之一，该部分还款资金属于东数一号自有资金，不存在借款利率，与应付关联方往来款不存在利率差异，对东数一号的盈利状况不存在不利影响。

2) 偿还资金来源二：经营所得的自有资金

报告期内，随着东数一号营业收入规模增长，其经营活动现金流情况良好，2024 年度和 2025 年度，东数一号的经营活动现金流净额分别为 308,293.75 万元和 367,228.19 万元，保障了还款资金来源的稳定性。该部分还款资金属于东数一号自有资金，不存在借款利率，因此对东数一号的盈利状况不存在不利影响。

(2) 关联方资金拆借及相关借款的中止是否会对东数一号未来经营活动产生不利影响及依据

如前所述，相关关联方资金拆借及往来款已全部清偿并终止。

根据东数一号备考财务报表，截至报告期末，东数一号的货币资金余额为 197,704.75 万元；同时，东数一号报告期内经营活动现金流情况良好，2024 年度和 2025 年度，东数一号的经营活动现金流净额分别为 308,293.75 万元和 367,228.19 万元，预计东数一号整体资金情况能够覆盖东数一号截至报告期末的短期借款和一年内到期的非流动负债等还本付息需求。因此，关联方资金拆借及相关借款的终止不会对东数一号未来经营活动产生重大不利影响。

同时，东数一号各数据中心项目运营情况良好，东数一号及其下属子公司的盈利能力、财务状况和融资能力持续增强，能够通过多元化融资渠道满足自身经营资金需求，以及支撑未来经营发展需要，因此，关联方资金拆借及相关借款的终止不会对东数一号未来经营活动产生重大不利影响。

(七) 中介机构核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 取得截至报告期末东数一号短期借款明细、一年内到期非流动负债明细，查阅相关借款协议、租赁协议，了解相关借款对象、期限、利率、抵押物及用途，了解租赁对象、租赁期限及用途，检查借款还款计划及资金来源是否符合协议约

定、检查租赁协议中租金支付约定，重新测算各笔租赁负债的实际折现率；

(2) 查阅截至报告期末东数一号的长期借款明细及有关合同，检查还款计划；

(3) 结合收入预测及资本性支出预测，分析东数一号未来经营活动现金流、存量债务还款本息计划与资本性开支的资金预测，及是否存在资金缺口；了解东数一号未来资金来源渠道；

(4) 计算同行业可比公司资产负债率水平，分析东数一号目标资本结构及可实现性；

(5) 向目标资产了解报告期内关联方往来款以及关联方外债借款的发生背景及具体情况、相关借款利率变动原因及依据、偿还前述款项的资金来源、关联方资金拆借及相关借款的终止是否会对东数一号未来经营活动产生不利影响；

(6) 取得目标资产报告期内关联方往来款、关联方外债借款明细，查阅外债相关借款协议，了解相关借款对象、期限、利率等；

(7) 取得目标资产报告期内借款明细，查询公开市场借款利率，比较市场公开利率与关联方借款利率的差异，对比分析关联方往来款及关联方外债借款利率的合理性和公允性；

(8) 对关联方往来款、外债借款余额及利息情况执行函证程序，核实报告期各期目标资产对关联方的借款及利息金额的准确性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 东数一号报告期末货币资金充足、经营活动现金流稳定增长且存在未动用的短期借款额度，能覆盖短期借款和一年内到期的非流动负债偿还，东数一号短期偿债能力较强；

(2) 东数一号报告期末长期借款主要由项目贷款及并购贷款构成，未来还款资金主要来源于目标资产的经营利得及经营活动现金流，报告期内，东数一号经营活动现金流稳定增长，并可通过本次募集配套资金、REITs 等多种融资方式进一步筹集资金，东数一号不存在较高的偿债压力。并购贷款合同中约定了“控制权变更”、“资产重组”条款及“集团业务”、“公平交易”条款，东创未来已就本次交易通知并购贷款代理行，银行已回复同意本次交易，关于主营业务及公允交易的约定为常规约定事项，不构成对东数一号正常经营活动的限制；

(3) 结合在建项目、募投项目及远期产能规划，东数一号未来五年

(2026-2030 年) 预计新增数据中心规模约 2.69GW, 以募投项目预计的单兆瓦预算建造成本计算, 对应资本性支出总额约为 492.19 亿元。相关资金主要来源包括自有资金、项目贷款及进一步通过 REITs 等方式筹集的资金;

(4) 考虑东数一号未来新增建设项目资本性支出增加资金需求的情况下, 参照过往融资经验, 东数一号可新增获取项目贷款覆盖约 80% 资本性支出, 经测算, 自 2028 年起东数一号需进一步通过其他方式筹集资金, 参照同行业公司筹资经验, 并结合东数一号经营状况良好、资产充沛的特点, 东数一号拟通过发行 REITs、融资租赁售后回租、子公司引入外部投资者等多种方式进行筹资, 预计未来偿债及资本开支资金情况整体对东数一号持续经营、财务状况不存在重大不利影响;

(5) IDC 行业属于重资产行业, 同行业公司资产负债率普遍较高, 东数一号资产负债率处于同行业可比公司中间水平, 现有资产负债率水平不会对东数一号经营及业务产生重大不利影响; 东数一号并未严格设置自身未来目标资本结构, 东数一号未来资产负债率预计将保持在同行业可比公司区间范围内, 本次交易募集配套资金将有助于东数一号资产负债率水平下降;

(6) 关联方往来款的发生背景主要系出于目标资产当时同一集团内部资金统筹调拨安排而产生; 关联方外债借款的发生背景主要系目标资产的项目建设前期需以自有资金或股东借款垫付资金, 因此向当时同一集团内的关联方借入外债借款, 具有合理性; 相关借款利率变动原因具有合理性, 利率参照目标资产同期有效的银行借款综合融资成本进行调整, 具有合理性和公允性, 对东数一号经营业绩的影响较为有限; 偿还前述款项的资金来源于应收关联方往来款的回收以及经营所得的自有资金, 还款资金来源稳定, 且不存在借款利率, 对东数一号的盈利状况不存在不利影响; 关联方资金拆借及相关借款的终止不会对东数一号未来经营活动产生不利影响。

四、关于东数一号无形资产与商誉

根据重组报告书, (1) 报告期各期末, 东数一号的无形资产期末账面价值分别为 355,434.91 万元、319,777.67 万元和 313,844.83 万元; (2) 无形资产主要为收购秦淮数据所识别的客户关系、专利技术和土地使用权等, 报告期内土地使用权账面原值未发生变化; (3) 东数一号商誉账面余额为 163.22 亿元, 未计提减值; 本次交易完成后, 报告期末上市公司商誉为 163.14 亿元, 占备考

总资产、净资产的比例为 24.41%和 88.41%。

请公司披露：（1）前次收购形成的客户关系、专利技术等无形资产识别的具体过程和评估方法，评估主要参数的确定依据及合理性，说明无形资产入账价值确定的公允性；（2）客户关系及专利技术的初始入账价值、摊销年限及方法，结合东数一号经营特点和行业惯例说明摊销政策的合理性；结合与客户 A 合作的稳定性和可持续性、数据中心技术发展路线等，说明客户关系、专利技术是否存在减值风险；（3）报告期内土地使用权账面原值未发生变化的原因，进一步说明东数一号目前土地资源储备计划、进展以及对其未来经营和扩产的影响；（4）具体说明本次交易完成后上市公司新增商誉的计算过程，结合可辨认资产的识别情况、计量价值公允性及依据，说明商誉计算的准确性，商誉分摊至相关资产组的具体情况，资产组的认定依据及合理性；（5）商誉减值测试拟采用的测试方法，是否符合行业惯例和会计准则相关要求，目前目标资产、东数一号账面商誉是否存在减值迹象及依据；结合前次收购评估过程中选取的营业收入及增长率、毛利率、净利润等，目标资产目前经营业绩及实现情况、在手订单、未来业绩变动及依据等，进一步说明前述问题；结合行业发展前景、竞争格局，目标资产竞争力、未来收入可持续性及依据等，说明目标资产、东数一号账面商誉未来是否存在减值风险；（6）针对营业收入及增长率、毛利率、净利润等关键参数进行敏感性分析，说明各主要参数发生不利变化时对商誉减值和上市公司财务状况的影响；进一步结合（4）（5），说明上市公司商誉减值风险、具体应对措施及有效性，并完善重大风险提示。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 10）

（一）前次收购形成的客户关系、专利技术等无形资产识别的具体过程和评估方法，评估主要参数的确定依据及合理性，说明无形资产入账价值确定的公允性

1. 客户关系及专利技术识别过程

（1）客户关系

前次收购的目标资产秦淮数据主营 IDC 租赁服务，以批发模式为主，通过自建数据中心和部分租赁机房，为客户提供机柜租赁、运维、布线等服务。根据已签订合同，秦淮数据与主要客户合作周期普遍约 10 年，并按合同约定正常、持续提供服务，收取客户服务价款，客户关系稳定。该客户关系源自长期合同性权

利，根据企业会计准则和《监管规则适用指引——发行类第 5 号》的规定，源自合同性权利或其他法定权利、且能够确保在较长时期内获得稳定收益的客户关系，可以确认为无形资产。

(2) 专利技术

前次收购目标资产秦淮数据时评估识别的专利技术主要为目标资产账面未记录的无形资产，具体包括实用新型、外观设计、发明专利共计 426 项，软件著作权 46 项。其中，专利技术及软件著作权主要用于优化 IDC 服务器托管服务中的散热板块和电力板块，以实现在线检测、降低 PUE 值、节约人工成本。上述资产均符合可辨认标准，且能够采用合适估值方法进行估值，满足无形资产确认条件，符合《企业会计准则第 6 号——无形资产》规定。

针对上述无形资产，在前次东数三号收购目标资产秦淮数据集团中国区业务（模拟合并主体）时，北京坤元至诚资产评估有限公司以 2026 年 1 月 31 日为评估基准日，出具了《宜昌东数三号投资有限责任公司收购股权涉及的秦淮数据集团中国区业务（模拟合并主体）以合并对价分摊为目的之可辨认净资产公允价值资产评估报告》，确认其公允价值。

2. 客户关系及专利技术的评估方法

针对客户关系，评估师在查阅了目标资产客户关系相关的历史业务往来、合同签订及未来收益预测等资料后，认为目标资产与主要客户已缔结长期合约，历史无毁约情况，未来将带来稳定收益，符合客户关系确认条件及评估前提，故采用超额收益法进行评估。

针对专利技术及软件著作权，评估师在履行必要的核实与查对程序后，结合目标资产拥有的专利及软件著作权的未来收益状况进行分析，认为其符合评估条件，故同样采用超额收益法进行评估。

因此，对前次收购识别出的客户关系及专利技术的评估方法，评估师均采用超额收益法评估其公允价值，采用评估模型如下：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{K \cdot A_i}{(1+r)^i}$$

其中：P—客户关系或专利技术评估值
K—客户关系或专利技术分成率
Ai—未来第 i 年预期无形资产组超额收益

n—收益年限

r—折现率

3. 客户关系及专利技术评估主要参数的确定依据及合理性

对客户关系及专利技术评估的主要参数为收益预测期、超额收益、折现率，具体参数选取情况如下：

(1) 收益预测期的确定依据

PPA 评估报告中，基于目标资产与客户持续合作的历史及行业特征，确定客户关系预测期至 2036 年，剩余经济寿命年限为 10 年 11 个月，主要依据如下：1) 目标资产历史签订合同期限主要为 10 年，结合行业业务性质，客户临时更换合作方代价较高，续签可能性极大；2) 同行业其他公司合同期限主要为 10 年，与目标资产情况一致；3) 经查询相关 A 股上市公司并购重组案例，客户关系摊销年限多数按 10 年考虑，如胜利精密、光云科技、南京医药、博腾股份等。

根据《专利法》第四十二条规定，发明专利权的期限为二十年，实用新型专利权期限为十年，外观设计专利权的期限为十五年，均自申请日起计算。委估专利为目标资产自行研发的各数据中心及系统，以实用新型专利为主，主要集中于 2019 年至 2023 年授权。根据目标资产经营规划，委估专利将持续用于项目运维中，但考虑到以下因素：1) 一般技术性、周期性特点；2) 随着 AI 算力需求迭代，数据中心单机柜功率不断提高，能源与智能技术迭代加速，综合确定在不考虑后续技术研发投入实现技术迭代的前提下，截至前述 PPA 报告的评估基准日，委估专利剩余经济寿命年限为 3 年 11 个月，故专利权预测收益至 2029 年 12 月止。此外，软件著作权主要为目标公司在服务过程中数据管理形成，与专利共同为定制客户提供服务，其收益预测期与专利保持一致。

综上，PPA 报告中评估的客户关系及专利技术的收益预测期具有合理性。

(2) 超额收益的确定依据

1) 收入的预测

秦淮数据主营数据中心业务，主要提供定制化大规模数据中心服务，以批发模式为主，通过自建数据中心和部分租赁机房提供数据中心机柜租赁服务，通过自建运维团队，提供相应的运维、布线等服务。秦淮数据的收入主要系 IDC 业务的机柜收入。

评估中根据目标资产的上架容量、机柜租赁单价，结合各年的运行月数，得

出客户关系及专利技术预测期内的 IDC 机柜收入。

2) 确定无形资产组超额收益

无形资产组超额收益=无形资产对息税前利润的贡献=息税前利润-固定资产及其他长期资产贡献-人力资源贡献-营运资金贡献

3) 客户关系的超额收益

各期客户关系超额收益=无形资产组超额收益×客户关系对超额收益的贡献率×(1-累计衰减率)

评估中采用层次分析法对无形资产组超额收益分割。层次分析法,简称 AHP 法 (Analytical Hierarchy Process), 是美国学者 Saaty 提出的一种运筹学方法。这是一种综合定性和定量的分析方法,用来处理一些多因素、多目标、多层次复杂问题。根据测算,客户关系在组合无形资产的占比为 40%(取整)。同时,考虑到客户的市场竞争以及客户流失性,考虑衰减率,评估中按照预测期内直线衰减。

4) 专利技术的超额收益

专利技术的超额收益参考客户关系同样采用层次分析法对无形资产组超额收益分割,根据测算,专利技术在组合无形资产的占比为 20%(取整)。同时,考虑到技术的替代性和先进性,考虑衰减率,评估中按照预测期内直线衰减。

(3) 折现率的确定依据

评估中采用税前加权平均资本成本 WACCBT 倒算法的方式估算评估对象的折现率。

WACCBT(税前加权平均资本成本)代表期望的总投资税前回报率,是期望的股权收益率和税后债权收益率的加权平均值,权重取对比公司的股权与债权结构。

计算公式为: $WACCBT = WACC / (1 - T)$

$WACC = K_e \times E / (D + E) + K_d \times (1 - T) \times D / (D + E)$

其中: K_e : 股权收益率, D : 付息债务的市场价值, E : 股东全部权益市场价值, T : 企业所得税率。

评估中采用资本资产定价模型 (CAPM) 估算 WACC 中的股权回报率,具体公式如下:

$K_e = R_f + \text{Beta} \times ERP + R_s$

其中: K_e : 股权收益率, R_f : 无风险报酬率, Beta : Beta 风险系数, ERP : 股市风险超额回报率, R_s : 公司特有风险超额收益率。

1) 无风险报酬率的确定

考虑到客户关系与专利技术的收益预测期存在差异，评估中分别选取与各无形资产收益期限相匹配的国债到期收益率作为无风险报酬率：

客户关系：针对客户关系收益预测期至 2036 年 12 月（剩余年限约 10 年 11 个月），选取剩余期限为 10 年 11 个月的国债平均到期收益率 1.87% 作为评估中的无风险报酬率；

专利技术：针对专利技术收益预测期至 2029 年 12 月（剩余年限约 3 年 11 个月），选取剩余期限为 3 年 11 个月的国债平均到期收益率 1.48% 作为评估中的无风险报酬率。

2) 股市风险超额回报率的确定

评估中的可比公司均为 A 股上市公司，故选用沪深 300 指数作为衡量股市市场风险溢价（ERP）的指标。经计算分析，几何平均收益率能更好地反映股市收益率的长期趋势，因此采用几何平均收益率估算的 ERP 的算术平均值作为目前国内股市的风险溢价，即评估中客户关系及专利技术采用的市场风险溢价均为 6.58%。

3) 债权回报率的确定

在中国，对债权收益率的一个合理估计是将市场公允短期和长期银行贷款利率结合起来，评估中以评估基准日中国人民银行授权全国银行间同业拆借中心公布的五年期以上贷款市场报价利率（LPR）3.5% 作为客户关系及专利技术的债权期望回报率。

通过上述方式计算的 WACCBT 可理解为投资企业全部资产的期望回报率，企业全部资产由流动资产、有形非流动资产和无形资产组成，其关系可用下式表述：

$$WACCBT = W_c \times R_c + W_f \times R_f + W_i \times R_i$$

其中：W_c：为流动资产占全部资产比例；W_f：为有形非流动资产占全部资产比例；W_i：为无形资产占全部资产比例；R_c：为流动资产期望回报率；R_f：为有形非流动资产期望回报率；R_i：为无形资产期望回报率。

对于流动资产期望回报率，按照基准日一年期 LPR 3% 确定；有形非流动资产期望回报率，按照基准日五年期 LPR 3.5% 确定。

根据上述公式，可倒推得出客户关系及专利技术的期望回报率：

$$R_i = (WACCBT - W_c \times R_c - W_f \times R_f) / W_i。$$

综上，客户关系及专利技术评估的主要参数的确定依据充分，具备合理性。

4. 说明无形资产入账价值确定的公允性

综上，前次收购形成的客户关系及专利技术无形资产的识别准确、评估方法恰当、主要参数确定依据合理，以 PPA 报告中的评估价值作为其入账价值，具有公允性。

(二) 客户关系及专利技术的初始入账价值、摊销年限及方法，结合东数一号经营特点和行业惯例说明摊销政策的合理性；结合与客户 A 合作的稳定性和可持续性、数据中心技术发展路线等，说明客户关系、专利技术是否存在减值风险

1. 客户关系及专利技术的初始入账价值、摊销年限及方法，结合东数一号经营特点和行业惯例说明摊销政策的合理性

(1) 客户关系及专利技术的初始入账价值

根据 PPA 报告，纳入该次评估范围内的可辨认净资产公允价值中，客户关系市场价值为 180,900.00 万元，专利技术市场价值为 61,400.00 万元，东数一号以此为基础确认客户关系及专利技术的初始入账价值。

(2) 客户关系摊销年限及方法

1) 客户关系摊销方法

由于客户关系属于使用寿命有限的无形资产，因此在预期受益期限 10 年内采用直线法摊销。

2) 摊销年限及合理性分析

秦淮数据主营数据中心业务，以批发模式为主，主要为核心客户提供定制化大规模数据中心服务，已与客户 A、客户 H、客户 E 建立了稳定的合作关系。根据秦淮数据已有的项目合同，合同周期基本为 10 年，合作时间较长，客户粘性较强，形成了长期稳定的合作关系。

基于上述经营特点和已签订的项目合同，秦淮数据可以在未来 10 年确定性的获取前述客户经济利益，同时评估师在进行客户关系收益预测时亦按照 10 年确认客户关系的经济使用寿命。综上，客户关系按 10 年进行摊销。

该摊销年限与同行业上市公司客户关系摊销政策不存在较大差异，例如，万国数据按 5-15 年摊销客户关系、世纪互联按 7-10 年摊销客户关系。

(3) 专利技术摊销年限及方法

1) 专利技术摊销方法

由于专利技术属于使用寿命有限的无形资产，因此在预期受益期限 3-4 年内采用直线法摊销。

2) 摊销年限及合理性分析

专利技术为目标资产秦淮数据持有的专利技术及软件著作权，涵盖数据中心冷却、机房能效优化、智能运维等技术领域。结合专利法定年限及冷却与机房技术迭代周期的行业特点，评估师以其剩余经济寿命年限为限，评估预测收益至 2029 年 12 月，因此按照 3-4 年摊销年限进行摊销。同行业可比上市公司润泽科技、奥飞数据、数据港其计算机软件等摊销年限为 3-7 年，不存在明显差异。

综上，东数一号客户关系及专利技术初始入账价值以评估机构 PPA 报告中确定的公允价值为基础确认，摊销年限与方法结合了秦淮数据批发模式为主、合同周期约 10 年、客户粘性强的经营特点，以及冷却与机房技术迭代周期的行业特点，与同行业可比上市公司基本一致，客户关系及专利技术摊销政策具备合理性。

2. 结合与客户 A 合作的稳定性和可持续性、数据中心技术发展路线等，说明客户关系、专利技术是否存在减值风险

(1) 与客户 A 合作的稳定性和可持续性

目标资产秦淮数据与客户 A 合作具备稳定性和可持续性，原因如下：

1) 目标资产秦淮数据主营超大规模批发型 IDC 业务，客户 A 为国内头部互联网厂商，双方合作模式以长期定制化协议为主，合同期限普遍长达 10 年及以上，合作稳定性较强。

2) 批发型数据中心在建设时即与客户进行绑定，一般而言不会建设完成后寻找新客户，且数据中心迁移存在高耗时、高成本、操作复杂及关键数据易丢失等问题。特别对于核心数据中心而言，批发型终端客户更换数据中心供应商并搬迁的潜在降本空间与所承担的风险并不匹配，因此行业中批发型数据中心终端客户长期履约意愿普遍较强，客户的粘性较高。

3) 由于客户存在服务器本地化部署的现实需求，如协议到期后客户选择不再续约，则其需要在环北京区域寻求不低于秦淮数据同类规模的数据中心方能满足其业务诉求，目前环北京区域可替代的数据中心资源相对有限，客户的选择范围有一定限制。

综上分析，秦淮数据与客户 A 的合作建立在长期定制化合同、客户粘性、环北京区域数据中心资源稀缺性等多重因素之上，双方合作具有高度的稳定性和可

持续性。

(2) 数据中心技术发展路线

当前，AI 大模型、自动驾驶等前沿应用驱动智算需求爆发，AIDC 应运而生，但与承载通用计算、企业信息化的 IDC 并非替代关系，而是面向不同场景的互补型基础设施。AIDC 专为高算力密度、低延迟互联设计，IDC 满足标准化、低功耗业务，二者客户和技术路径各有侧重，将长期共存。

液冷已成为高密度机柜散热的成熟技术路径，行业正从传统风冷向液冷加速转型。尽管 AIDC 增速更快，IDC 的存量市场并未萎缩，仍保持相对稳定的运行状态。大量企业级应用、政企托管、边缘计算节点等业务对 IDC 存在刚性需求。

未来三年，行业将从“风冷为主”转向“风液并存”，预计液冷渗透率将快速提升，而风冷仍将在低密度存量市场中占据主导地位。IDC 并非被完全替代，而是在应用场景上与 AIDC 形成明确分工。

整体来看，数据中心行业正从以通用计算为主的 IDC 阶段，向 AIDC 引领、IDC 并存的多元化结构演进。AIDC 作为增量驱动力，带动行业整体景气度提升；IDC 则依托现有资源禀赋和客户关系，构成稳定的收入与现金流基础。同时，AI 需求也可通过现有机房的改造升级得到部分满足，实现存量资源的有效盘活。

综上所述，AIDC 与 IDC 将长期并存，共同构成算力底座。

(3) 客户关系、专利技术是否存在减值风险

基于目标资产与客户合作的长期稳定性和延续性，以及数据中心行业技术路线的兼容演进特性，秦淮数据的客户关系及专利技术预计未来可带来持续稳定的经济利益流入，尚不存在减值风险。

截至本回复出具日，根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》列举的可能发生减值的迹象，结合目标资产秦淮数据实际情况逐一分析，目标公司客户关系、专利技术不存在减值迹象，具体如下：

减值迹象	目标资产实际情况	是否存在减值迹象
资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	秦淮数据与客户签署的均为长期服务合同，处于长期稳定合作状态，不存在大规模客户流失的情形，亦未出现资产市价大幅下跌的情况，未见减值迹象。	否
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生	秦淮数据所处行业为 IDC（互联网数据中心）行业，该行业发展整体呈现上升趋势，企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产	否

重大变化，从而对企业产生不利影响。	所处的市场未见发生重大不利变化。	
市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	截至本回复出具日，境内 1 年期和 5 年期贷款市场报价利率（LPR）分别为 3.00%、3.50%，秦淮数据所处生产经营地区的市场利率未出现大幅提高，不存在因折现率上升导致可收回金额大幅降低的减值迹象。	否
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	截至本回复出具日，秦淮数据所拥有的数据中心机房及相关设备运行正常，维护状况良好，不存在陈旧过时或实体损坏的情形。	否
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	截至本回复出具日，秦淮数据各数据中心均处于正常运营状态，除报告期内已计提减值准备的资产以外，不存在其他闲置、终止使用或计划提前处置的情形。	否
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	截至本回复出具日，秦淮数据主要客户未发生重大变化，且秦淮数据的毛利率和净利润率为正数，经营业绩稳定，未见提示客户关系或专利技术出现减值迹象的经济效益因素。	否
其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	报告期内秦淮数据不存在其他表明客户关系或专利技术可能已经发生减值的迹象。	否

（三）报告期内土地使用权账面原值未发生变化的原因，进一步说明东数一号目前土地资源储备计划、进展以及对其未来经营和扩产的影响

报告期内，东数一号土地使用权账面原值未发生变化，原因如下：首先，IDC 行业建设普遍采用“先规划选址获取土地资源，再根据客户需求分批次、分阶段推进建设”的模式。报告期前，东数一号已储备、截至本回复出具日尚未建成项目的土地包括总部基地 5 期、灵丘 10-11 期、南通 3 期项目对应的土地。其次，2025 年至 2026 年 2 月，东数一号已支付部分土地款项，用于储备桑园 4 期及韶关项目的土地，相关已付款项因尚未达到无形资产确认条件，计入其他非流动资产。

报告期后，东数一号持续推进土地资源储备，积极在内蒙、灵丘、韶关、中卫、甘肃及宜都等地进行土地资源储备，截至本回复出具日已完成多个枢纽节点的土地签约。东数一号目前已储备的土地及正在洽谈的未来土地资源计划主要用于前述新增项目，能够较好支撑东数一号未来的经营发展。

（四）具体说明本次交易完成后上市公司新增商誉的计算过程，结合可辨认资产的识别情况、计量价值公允性及依据，说明商誉计算的准确性，商誉分摊至相关资产组的具体情况，资产组的认定依据及合理性

1. 本次交易完成后上市公司新增商誉的模拟计算过程

根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》第十三条的规定，对于非同一控制下企业合并，购买方发生的合并成本及在合并中取得的可辨认净资产按购买日的公允价值计量。购买方对合并成本大于合并中取得的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。

本次上市公司拟以发行股份方式直接及间接收购东数一号 70%股权，构成非同一控制下的企业合并。根据上述会计准则，在上市公司备考审阅合并财务报表中，本次交易完成后截至 2026 年 2 月 28 日新增商誉的模拟计算过程如下：

单位：万元

项 目	说明	金额
合并成本	$A=A1+A2$	1, 150, 020. 00
本次交易收购标的公司股权交易对价	A1	805, 020. 00
上市公司持有东数一号 30%股权公允价值	A2	345, 000. 00
收购标的公司可辨认净资产公允价值份额	$B=C+D+E-F-G$	-481, 191. 49
东数一号可辨认净资产公允价值	$C=C1-C2$	-481, 211. 49
东数一号净资产公允价值	C1	1, 150, 968. 37
东数一号持有目标资产秦淮数据的商誉金额	C2	1, 632, 179. 86
共创一号可辨认净资产公允价值	D	6, 010. 00
共创二号可辨认净资产公允价值	E	5, 730. 00
共创一号持有东数一号股权账面价值	F	6, 000. 00
共创二号持有东数一号股权账面价值	G	5, 720. 00
商誉	$H=A-B$	1, 631, 211. 49

注：东数一号持有目标资产（秦淮数据）的商誉金额，按照前次收购时支付的对价 2,800,000.00 万元，在购买日（2026 年 1 月 31 日）按照合并对价分摊评估调整后，与东数一号享有目标资产可辨认净资产公允价值份额之间的差额确认。其余各项数字计算过程详见下文

为本次交易编制的上市公司备考审阅合并财务报表确定商誉的基准日和本次交易完成的实际购买日不一致，因此备考审阅合并财务报表中的商誉和后续本次重组完成后上市公司合并财务报表中的商誉将存在一定差异。

2. 合并成本的确认情况及其依据

在本次上市公司备考审阅合并财务报表中，合并成本确认如下：

本次交易标的资产对价（A1）：根据本次交易方案，东数一号 70%股权支付对价为 805,020.00 万元。

上市公司原持有东数一号 30%股权公允价值（A2）：截至 2026 年 2 月 28 日，上市公司持有东数一号 30%股权的公允价值参考本次交易作价确认为 345,000.00 万元。

合并成本合计 $A=A1+A2=1,150,020.00$ 万元。

在本次备考审阅合并财务报表中，将本次重组方案确定的东数一号 70%股权对价 805,020.00 万元及截至 2026 年 2 月 28 日上市公司持有东数一号 30%股权公允价值 345,000.00 万元合计 1,150,020.00 万元确认为合并成本。

3. 可辨认净资产的识别情况、计量价值公允性及依据，说明商誉计算的准确性

(1) 标的公司可辨认净资产识别过程

本次重大资产重组交易方案为：上市公司通过发行股份的方式直接及间接取得东数一号 70.00%股权，具体包括：上市公司向东数一号部分股东购买其持有的东数一号 68.98% 股权；向共创一号持有人购买其 100%财产份额，以间接取得东数一号 0.52% 股权；向共创二号持有人购买其 100%财产份额，以间接取得东数一号 0.50% 股权。

本次交易前，上市公司持有东数一号 30.00%股权；本次交易后，上市公司将直接及间接持有东数一号 100.00%股权，从而间接持有秦淮数据各经营主体 100%股权。

根据本次交易方案，收购标的公司的可辨认净资产价值应为：东数一号账面可辨认净资产价值，与共创一号、共创二号账面可辨认净资产价值之和，再扣除共创一号及共创二号持有的东数一号股权价值。

(2) 可辨认净资产的确认情况、计量价值公允性及依据

1) 东数一号可辨认净资产

东数一号的合并报表资产、负债已按照 PPA 报告中于东数一号收购目标资产秦淮数据合并对价分摊评估基准日（2026 年 1 月 31 日）所确认的资产、负债公允价值为基础进行持续编制，且本次重组交易基准日为 2026 年 2 月 28 日，两次时间较为接近，因此本次交易中假设东数一号净资产公允价值等于其账面净资产价值。

由于东数一号合并报表中包含收购目标资产秦淮数据形成的商誉，而商誉属于不可辨认的资产，因此东数一号可辨认净资产公允价值金额按以下方式确定：

东数一号可辨认净资产公允价值=净资产公允价值-持有目标资产秦淮数据的商誉金额，即： $C = C1 - C2 = 1,150,968.37 - 1,632,179.86 = -481,211.49$ 万元。

2) 共创一号、共创二号可辨认净资产

鉴于标的公司共创一号、共创二号于2025年11月6日成立，截至2026年2月28日，其资产为持有的东数一号股权投资及货币资金，东数一号股权投资列报为其他非流动金融资产（以公允价值计量且变动计入当期损益的金融资产），已参考本次交易作价计算其公允价值，且无负债，因此共创一号、共创二号的可供辨认净资产公允价值可假设等于其账面净资产价值。

3) 扣除项

商誉合并计算中，需扣除共创一号、共创二号持有东数一号股权的账面价值，分别为6,000.00万元和5,720.00万元，以避免重复计算。

(3) 说明商誉计算的准确性

综上所述，为本次交易编制的上市公司备考审阅合并财务报表确定的商誉计算准确。

4. 商誉分摊至相关资产组的具体情况，资产组的认定依据及合理性

《企业会计准则第8号——资产减值》第十八条规定：资产组的认定，应当以资产组产生的主要现金流入是否独立于其他资产或者资产组的现金流入为依据。同时，在认定资产组时，应当考虑企业管理层管理生产经营活动的方式（如是按照生产线、业务种类还是按照地区或者区域等）和对资产的持续使用或者处置的决策方式等。

本次标的公司中东数一号主营业务为互联网超大规模数据中心业务，拥有独立的采购、建设、运营和销售体系，能够独立产生现金流入，符合资产组认定的核心标准。在管理层面，东数一号对研发、采购、建设、销售、运维等环节均采用一体化管理模式，不按不同业务种类或区域进行独立管理，各数据中心之间共享品牌、技术、客户资源和管理体系，单个数据中心无法脱离整体业务独立产生现金流入。管理层将东数一号整体作为一个经营实体进行资源配置和经营决策。因此，将东数一号整体认定为单一资产组，符合《企业会计准则第8号——资产

减值》的相关规定和标的公司实际经营情况，具有合理性。鉴于标的公司中共创一号及共创二号仅为持有东数一号少数股权的持股平台，本身无实际经营业务，因此，上市公司认定的与商誉相关的资产组为东数一号整体，上市公司因本次收购产生的商誉仅分摊至东数一号该资产组。

（五）商誉减值测试拟采用的测试方法，是否符合行业惯例和会计准则相关要求，目前目标资产、东数一号账面商誉是否存在减值迹象及依据；结合前次收购评估过程中选取的营业收入及增长率、毛利率、净利润等，目标资产目前经营业绩及实现情况、在手订单、未来业绩变动及依据等，进一步说明前述问题；结合行业发展前景、竞争格局，目标资产竞争力、未来收入可持续性依据等，说明目标资产、东数一号账面商誉未来是否存在减值风险

1. 商誉减值测试拟采用的测试方法，是否符合行业惯例和会计准则相关要求

本次交易完成后，未来上市公司就东数一号每年年终的商誉减值测试拟采用与本次交易作价评估参考方法一致的测试方法，即拟采用市场法作为商誉减值测试方法。

（1）相关会计准则及指引依据

根据《企业会计准则第8号——资产减值》第六条规定：“资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。”

根据《企业会计准则第8号——资产减值》第八条规定：“在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。”

根据《企业会计准则第39号——公允价值计量》第十八条规定：“企业以公允价值计量相关资产或负债，通常可以使用收益法、市场法和成本法。”

根据财政部发布的《2025年度企业会计准则实施情况分析报告》相关要求，“采用市场法估值时对于市盈率等价值比率的选取应当客观公允，以使减值测试结果能够恰当反映与商誉相关的资产组或者资产组组合的价值”。

根据《资产评估专家指引第11号——商誉减值测试评估》规定，商誉减值测试评估需要计算公允价值减去处置费用后的净额时，资产评估师可以采用市场

法、收益法、成本法计算包含商誉资产组或资产组组合的公允价值。

(2) 市场法在商誉减值测试中的适用性分析

通常情况下，作为企业持续在用的资产组不存在销售协议价格和对应的资产活跃市场时，参考同行业类似资产的最近交易价格计算公允价值较为常见，即采用资产评估三种基本评估方法之一的市场法评估确定资产组的公允价值。

由于本次标的公司东数一号所处行业具有较多可比上市公司，能够搜集到适量的与被评估单位业务内容、经营模式、资产规模、财务状况可比的上市公司，具备采用市场法的基础，可采用市场法确定商誉资产组的公允价值。

(3) 其他上市公司在商誉减值测试中采用市场法的案例

经检索公开披露信息，A股市场多家上市公司在商誉减值测试中采用市场法，具体案例如下：

上市公司名称	描述情况
华海诚科（688535）	华海诚科收购衡所华威电子有限公司时以市场法作为评估作价方法；后续商誉减值测试中，公允价值采用市场法、处置费用为与处置资产有关的费用确认
爱仕达（002403）	采用上市公司比较法对包含商誉资产组公允价值进行计算，估算处置费用，以计算公允价值减处置费用后的可收回金额
华创云信（600155）	公允价值通过市场法评估确定，处置费用通过产权交易服务费和中介服务费确定
国盛证券（002670）	市场法-上市公司比较法，选取公共指标与可比公司进行比较，通过对与可比公司各指标相关因素的比较，调整影响指标因素的差异，得到修正后的指标

综上，上市公司对新增商誉减值测试拟采用市场法，符合会计准则要求和行业惯例。

2. 目前目标资产、东数一号账面商誉是否存在减值迹象及依据

截至 2026 年 2 月 28 日，东数一号及目标资产账面商誉对应的资产组均为秦淮数据互联网超大规模数据中心业务。截至本回复出具日，根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》列举的可能发生减值的迹象，结合目标资产秦淮数据实际情况逐一分析如下：

减值迹象	目标资产实际情况	是否存在减值迹象
资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	秦淮数据与客户签署的均为长期服务合同，处于长期稳定合作状态，不存在大规模客户流失的情形，亦未出现资产市价大幅下跌的情况，未见减值迹象。	否
企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的	秦淮数据所处行业为 IDC（互联网数据中心）行业，该行业发展整体呈现上升趋势，企业经	否

减值迹象	目标资产实际情况	是否存在减值迹象
市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。	营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未见发生重大不利变化。	
市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	截至本回复出具日，境内 1 年期和 5 年期贷款市场报价利率（LPR）分别为 3.00%、3.50%，秦淮数据所处生产经营地区的市场利率未出现大幅提高，不存在因折现率上升导致可收回金额大幅降低的减值迹象。	否
有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	截至本回复出具日，秦淮数据所拥有的数据中心机房及相关设备运行正常，维护状况良好，不存在陈旧过时或实体损坏的情形。	否
资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	截至本回复出具日，秦淮数据各数据中心均处于正常运营状态，除针对已退运的变电站已计提减值外，不存在其他闲置、终止使用或计划提前处置的情形。	否
企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	截至本回复出具日，秦淮数据主要客户未发生重大变化，且秦淮数据的毛利率和净利率为正数，经营业绩稳定，未见提示商誉出现减值迹象的经济效益因素。	否
其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	报告期内秦淮数据不存在其他表明商誉可能已经发生减值的迹象。	否

综上，截至本回复出具日，目标资产、东数一号账面商誉均不存在减值迹象。

3. 结合前次收购评估过程中选取的营业收入及增长率、毛利率、净利润等，目标资产目前经营业绩及实现情况、在手订单、未来业绩变动及依据等，进一步说明前述问题

（1）前次收购评估关键参数与实际经营业绩对比

根据东数一号备考财务报表，目标资产 2025 年年度数据，结合 2025 年 1-5 月目标资产数据计算，2025 年 6-12 月目标资产营业收入实际完成数据为 376,456.67 万元，较预测数据 379,830.61 万元差异为 3,373.94 万元，差异率为 0.89%，差异较小；2025 年 6-12 月，目标资产毛利率为 40.23%，较预测数据 42.77%低 2.54 个百分点，不存在重大差异；2025 年 6-12 月，目标资产净利润为 89,678.65 万元，较预测数据 99,574.22 万元低 9,895.57 万元。上述差异原因主要系：1) 收入端：2025 年下半年，目标资产东花园二期项目停运改造，并于 2026 年完成终验，从而导致 2025 年收入减少 2,676.27 万元，此类改造为偶发事项，不构成对目标资产经营业务收入的持续性影响；2) 成本端：2025 年下半年，由于对早期交付的数据中心开展工程维修及设备质保到期自行承担维保

费用等偶发因素导致维护成本增加 4,153.80 万元；3) 费用端：目标资产 2025 年 6-12 月管理费用中包含以权益结算的 4,049.90 万元股份支付费用，由于该费用系原股东股权激励分摊的账务处理，不构成目标资产的现时结算义务，不影响企业自由现金流，未来也不会构成目标资产的现金流出或者潜在义务，因此，前次评估未将其纳入预测管理费用中。剔除上述偶发事项及以权益结算的股份支付费用的影响后差异较小，不构成重大影响。

(2) 在手订单及未来业绩支撑

东数一号的在手订单及未来业绩变动具体情况详见本回复“一、关于东数一号收入可持续性”之“(五) 东数一号正在执行合同以及在手、意向订单情况，包括但不限于客户名称、合同时长、到期时间和预计投产时间（如有）、分布地区、定价模式及价格水平、机柜功率容量等，到期合同的续约进展以及是否存在不确定性；结合（2）-（5）进一步量化分析东数一号未来 5 年预计能够实现的容量、收入和预计业绩情况”。

(3) 前次评估与本次评估价值对比分析

前次收购时，依据北京坤元至诚资产评估有限公司出具的京坤评报字[2025]0721 号评估报告，按照收益法评估结果作为最终评估结论，秦淮数据集团中国区业务（模拟合并主体）股东全部权益于评估基准日（2025 年 5 月 31 日）的市场价值评估结论为 290.93 亿元。各方参考上述评估结论及期后分红情况，同意东数三号按照 280.00 亿元的交易对价收购目标资产。

本次交易中，目标资产采用市场法和资产基础法进行评估，最终采用市场法评估结果 290.63 亿元作为目标资产 2026 年 2 月 28 日评估价值。根据上述评估价值来看，在 2026 年 2 月 28 日，目标资产市场价值不低于其前次收购价值。

综上分析，剔除偶发事项及以权益结算的股份支付费用的影响后，前次收购评估预测的目标资产营业收入及增长率、毛利率、净利润基本实现。截至本回复出具日，目标资产具有一定规模在手订单，且储备项目可为未来业绩增长提供有力支撑依据，本次对目标资产的评估值 290.63 亿元不低于前次交易对价 280.00 亿元。因此，截至本回复出具日，目标资产、东数一号账面商誉不存在减值迹象。

4. 结合行业发展前景、竞争格局，目标资产竞争力、未来收入可持续性 & 依据等，说明目标资产、东数一号账面商誉未来是否存在减值风险

(1) IDC 行业处于高速增长期

根据弗若斯特沙利文《中国第三方数据中心及算力服务商行业市场研究》，按 IT 容量计，中国数据中心市场规模已由 2021 年的 13.6GW 迅速增长至 2025 年的 28.2GW，期间年复合增长率高达 20.0%。未来，受益于算力基础设施布局的持续优化以及国家推动数字经济高质量发展的宏观政策，中国数据中心总 IT 容量预计将持续扩张，至 2030 年将达到 94.5GW，并有望在 2035 年进一步达到 305.2GW。其中，2026 年至 2035 年的长周期年复合增长率预计将达到 27.4%，深刻映射出下游应用端需求持续释放带来的长期行业红利。

按营收金额计，中国数据中心市场规模在过去五年中经历了显著的增长。中国数据中心市场规模已由 2021 年的 1,700.00 亿元增长至 2025 年的 3,260.00 亿元，期间年复合增长率达到 17.7%。该阶段的强劲增长主要受国内数字化转型提速、企业上云需求增加以及新型算力基础设施初步布局的共同驱动。未来，随着人工智能大模型训练对高性能算力投入的持续增加，以及“东数西算”等国家战略的深入实施，中国数据中心市场价值将进一步释放。预计至 2030 年，市场规模将增长至 12,021.60 亿元；到 2035 年，市场规模有望突破 4 万亿元，2026 年至 2035 年的年均复合增长率将达到 30.6%。

（2）竞争格局

IDC 服务商主要分为三类：基础电信运营商（中国移动、中国电信、中国联通）、第三方数据中心服务商（秦淮数据、润泽科技、万国数据等）和云服务厂商（阿里云、腾讯云、华为云等）。第三方数据中心服务商凭借成熟的专业化建设能力与高效运维体系，在运维精细化程度、市场响应效率及增值服务方面较基础电信运营商更具优势，正逐步向规模化、集约化方向迈进。

（3）目标资产竞争力

目标资产是中国市场领先的中立第三方超大规模算力基础设施解决方案运营商，在 IDC 行业领域的市场地位突出。根据弗若斯特沙利文出具的《中国第三方数据中心及算力服务商行业市场研究》，2025 年按总在运营装机容量计，在中国第三方数据中心运营商排名中，目标资产位列第三；在中国环京地区第三方数据中心运营商排名中，目标资产位列第一，行业认可度与影响力显著。

作为行业领先者，目标资产基于对“高效地将电力转化为算力”行业本质的深刻理解，凭借能源富集地区的规模化布局以及贯穿项目开发、交付及运维全周期的专业能力形成核心竞争优势。截至 2026 年 2 月 28 日，目标资产业务体量已

达相当规模，在运营的园区级超大规模/批发零售数据中心 29 个，投运数据中心总 IT 容量达 800.15MW，运营及建设中项目已形成覆盖环首都、长三角、珠三角大湾区及西北算力枢纽的全国性算力集群网络。目标资产在建、短期规划及远期规划新增容量超 6GW，进一步形成横贯南北东西的更具规模及合理性的资源布局，为支持更多元化的客户群体及算力需求奠定坚实基础。

目标资产持续深耕技术研发与创新，为客户提供全栈式解决方案，涵盖包括选址及土地资源获取、电力基础设施配套、数据中心整体方案设计、开发及运维管理等全周期服务。目标资产的全栈式解决方案在高密度算力支撑、高效冷却、简约供电、智能运维等领域形成深厚技术壁垒，通过系统性的技术研发和场景化创新，深度适配智算时代核心需求。

（4）未来收入可持续性依据

目标资产未来收入具备可持续性，一是长期协议锁定收益：目标资产主要开展批发型 IDC 业务，与大型客户签订 10 年及以上的长期协议以锁定未来收益，合作周期普遍达 10 年，形成显著的收益锁定效应；二是高客户粘性：IDC 行业客户迁移成本极高，搬迁期间业务流量的转移可能使网络带宽压力骤增，且涉及数据同步风险、双数据中心并行成本等，高昂的迁移成本和潜在风险加大了批发型业务模式下客户的粘性。详见本回复“一、关于东数一号收入可持续性”。

（5）说明目标资产、东数一号账面商誉未来是否存在减值风险

结合目标资产秦淮数据所处 IDC 行业处于高速增长期、AI 算力需求爆发式增长驱动行业扩容，叠加秦淮数据在行业第一梯队的领先地位、多维核心竞争力以及长期协议带来的收入可持续性，未来短期内商誉发生减值的风险相对较低。若行业政策、市场竞争环境、客户合作关系及整合效果等出现重大不利变化，将可能导致目标资产经营状况未达预期，从而产生商誉减值风险。

（六）针对营业收入及增长率、毛利率、净利润等关键参数进行敏感性分析，说明各主要参数发生不利变化时对商誉减值和上市公司财务状况的影响；进一步结合（4）（5），说明上市公司商誉减值风险、具体应对措施及有效性，并完善重大风险提示

1. 针对营业收入及增长率、毛利率、净利润等关键参数进行敏感性分析，说明各主要参数发生不利变化时对商誉减值和上市公司财务状况的影响

由于后续将采用公允价值（市场法）减处置费用方法对上市公司就本次交易

形成的商誉进行减值测试，其中由市场法计算公允价值时与营业收入及增长率、毛利率、净利润等参数关联度较低，因此选择市场法中使用的 NOIAT、可比股票历史均价及流动性折扣率等关键参数进行敏感性分析。

结合上市公司备考财务报表，NOIAT、可比股票历史均价及流动性折扣率等相关基础指标变动对商誉减值以及上市公司净利润的敏感性分析如下：

单位：万元

项 目	变动比例	商誉减值金额	商誉减值比例	对上市公司净利润影响金额
NOIAT	-2.53%	0.00	0.00%	0.00
	-3.53%	34,751.08	2.13%	-34,751.08
	-4.53%	69,651.08	4.27%	-69,651.08
可比股票历史均价	-4.07%	0.00	0.00%	0.00
	-5.07%	21,751.08	1.33%	-21,751.08
	-6.07%	43,351.08	2.66%	-43,351.08
流动性折扣率	3.28%	0.00	0.00%	0.00
	4.28%	26,951.08	1.65%	-26,951.08
	5.28%	53,851.08	3.30%	-53,851.08

注：因本次交易对价低于标的公司评估值，因此在有关参数变动比例达到一定程度时，商誉才将发生减值

结合前述分析，目前东数一号账面商誉不存在减值迹象。根据上表敏感性分析情况，若秦淮数据的 NOIAT 较本次交易评估方法中所采用的 NOIAT 下降超过 2.53%，或可比股票历史均价较本次交易评估方法中所采用的可比股票历史均价下降超过 4.07%，或流动性折扣率较本次评估所采用的流动性折扣率上涨超过 3.28%，则触发上市公司账面与东数一号相关的商誉减值。具体而言：当 NOIAT 下降 2.53% 以内，不会产生商誉减值；当 NOIAT 下降比例超过 2.53%，将产生商誉减值，且较 2.53% 再下降 1% 和 2% 时，将分别导致商誉减值 34,751.08 万元和 69,651.08 万元。当可比股票历史均价下降 4.07% 以内，不会产生商誉减值；当可比股票历史均价下降比例超过 4.07%，将产生商誉减值，且较 4.07% 再下降 1% 和 2% 时，将分别导致商誉减值 21,751.08 万元和 43,351.08 万元。当流动性折扣率上升 3.28% 以内，不会产生商誉减值；当流动性折扣率上升比例超过 3.28%，将产生商誉减值，且较 3.28% 再上升 1% 和 2% 时，将分别导致商誉减值 26,951.08

万元和 53,851.08 万元。

2. 进一步结合（4）（5），说明上市公司商誉减值风险、具体应对措施及有效性，并完善重大风险提示

结合上述问题“四、具体说明本次交易完成后上市公司新增商誉的计算过程，结合可辨认资产的识别情况、计量价值公允性及依据，说明商誉计算的准确性，商誉分摊至相关资产组的具体情况，资产组的认定依据及合理性”，本次交易完成后，上市公司将新增较大金额的商誉，根据企业会计准则规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度末进行减值测试。

结合上述问题“五、商誉减值测试拟采用的测试方法，是否符合行业惯例和会计准则相关要求，目前目标资产、东数一号账面商誉是否存在减值迹象及依据；结合前次收购评估过程中选取的营业收入及增长率、毛利率、净利润等，目标资产目前经营业绩及实现情况、在手订单、未来业绩变动及依据等，进一步说明前述问题；结合行业发展前景、竞争格局，目标资产竞争力、未来收入可持续性及其依据等，说明目标资产、东数一号账面商誉未来是否存在减值风险”，未来短期内上市公司因收购东数一号增加的商誉发生减值的风险相对较低。若行业政策、市场竞争环境、客户合作关系及整合效果等出现重大不利变化，将可能导致目标资产经营状况未达预期，从而产生商誉减值风险。

针对上述商誉减值风险，上市公司拟采取以下应对措施：

（1）加强对标的公司有效管控

本次交易完成后，目标资产秦淮数据将作为上市公司的全资子公司，纳入上市公司管理体系，在上市公司整体战略框架内，秦淮数据将保持其独立经营地位，并由其核心管理团队继续经营管理。上市公司将在客观分析双方管理体系差异、尊重秦淮数据原有企业文化的基础上，完善各项管理流程，对秦淮数据的业务、资产、财务、人员与机构等各方面进行整合，充分发挥双方产品、技术研发、区域布局的协同效应，以尽快实现上市公司整体战略的推进实施。

通过上述整合管控，一方面，保持秦淮数据现有核心团队稳定，充分发挥其现有核心团队的优势和主观能动性；另一方面，在经营战略以及重大事项上，实现上市公司对标的公司的全面管控。有关整合管控措施有助于督促标的公司积极发展主营业务，实现业绩的持续增长。

标的公司经营管理稳定是业绩持续增长的基础保障。通过保持核心团队的稳

定性和积极性，可有效降低因整合不力导致的业绩波动风险，从而减少商誉减值发生的可能性，属于成熟有效的整合管控手段。

(2) 发挥上市公司与秦淮数据的协同效应，进一步促进秦淮数据业绩增长

在区域布局领域，上市公司可依托广东韶关、内蒙古乌兰察布、湖北宜昌等基地的清洁能源储备与产业布局，赋能秦淮数据 IDC 业务发展。在技术研发领域，上市公司在冷板式液冷、双相浸没式液冷方向形成从材料体系、关键部件到整机系统解决方案的全栈技术布局。在此基础上，上市公司掌握的液冷核心材料技术（如高效散热液体和冷却部件）可与目标资产高功率服务器的运维经验紧密结合。在产品协同领域，上市公司的电子元器件高功率产品与目标资产的服务器电源需求相匹配。在业务需求领域，上市公司旗下的具身智能及算力租赁服务等高算力业务处于高速发展期，对算力的需求持续增长，目标资产未来可为其提供 IDC 服务。

上述协同效应从降本和增收两个维度形成合力，可有效提升标的资产的盈利能力与抗风险能力，降低因业绩未达预期而触发商誉减值的风险。

鉴于本次交易形成的商誉金额较大，占上市公司净资产比例较高，为充分揭示风险，公司已在重组报告书“重大风险提示”及“第十二章 风险因素分析”章节中补充完善以下内容：

本次交易上市公司通过发行股份的方式取得东数一号相应股权，构成非同一控制下企业合并，根据上市公司备考财务报表，截至 2026 年 2 月 28 日，本次交易完成后上市公司商誉为 163.14 亿元，占备考总资产、净资产的比例为 24.41% 和 88.41%。根据企业会计准则规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了进行减值测试。由于目标资产经营状况会受政策环境、市场需求以及收购完成后的整合等多重因素的影响，如果标的公司未来经营状况及与上市公司的业务协同整合未达预期，或标的公司所属行业发展放缓、市场竞争加剧，则上市公司可能存在商誉减值的风险，从而对上市公司经营业绩产生不利影响。

(七) 中介机构核查程序和核查意见

1. 核查程序

(1) 针对前次收购形成的客户关系、专利技术等无形资产的入账价值及摊销年限，以及是否存在减值风险问题，我们实施了以下核查程序：

1) 获取前次收购第三方评估机构出具的评估报告，核对可辨认无形资产的入账价值是否与评估报告一致；

2) 对前次收购评估报告中的主要参数和评估方法进行复核；

3) 获取并比较同行业上市公司关于客户关系及专利的摊销年限，确认目标公司相关无形资产的摊销年限是否具有可比性；

4) 复核备考合并财务报表附注中有关客户关系、专利技术等无形资产的披露；

5) 分析目标资产与客户 A 的合作稳定性和可持续性、数据中心技术发展路线，判断客户关系、专利技术是否存在减值风险。

(2) 针对本次交易完成后上市公司形成的商誉的入账价值问题，我们实施了以下核查程序：

1) 获取本次交易第三方评估机构出具的评估报告，查看本次交易股权对价的确定方法，复核并分析东数一号的可辨认净资产是否已经全部识别；

2) 获取本次交易涉及的资产和负债的清单，检查各项可辨认资产和负债的确认是否符合标的公司备考合并财务报表附注所述的编制基础；

3) 检查管理层基于商誉确认的递延所得税负债金额是否准确；

4) 对本次交易评估报告评估过程中的主要参数和评估方法进行复核；

5) 复核上市公司备考审阅合并财务报表附注中有关商誉的披露。

(3) 针对东数一号目前土地资源储备计划、进展以及对其未来经营和扩产的影响，我们实施了以下核查程序：

1) 取得东数一号无形资产、其他非流动资产明细，向东数一号了解现有土地资源情况及正在洽谈的土地资源计划，并与账面核对；

2) 获取东数一号的远期产能规划，比较现有土地资源与远期产能规划。

(4) 针对目标资产及东数一号账面商誉以及本次交易完成后上市公司形成的商誉的减值风险，我们实施了以下核查程序：

1) 了解上市公司商誉减值测试拟采用的测试方法，与市场惯例及会计准则进行比对；

2) 结合前次收购评估关键参数与实际经营业绩差异、目标资产在手订单及未来业绩变动情况、行业发展前景、竞争格局、目标资产竞争力等，判断商誉减值风险；

3) 复核商誉减值测试敏感性分析过程。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 标的公司前次收购形成的客户关系、专利技术等无形资产参考第三方评估机构出具的评估报告确定和入账，评估过程中主要参数具有合理性，前次收购形成的客户关系、专利技术等无形资产入账价值具有公允性；

(2) 标的公司前次收购形成的客户关系、专利技术等无形资产的摊销年限及方法符合标的公司经营特点和行业惯例，摊销年限及方法具有合理性；目标资产与客户 A 的合作具有稳定性和可持续性，数据中心技术发展路线未对目标资产产生重大不利影响。截至本回复出具日，东数一号的客户关系、专利技术不存在减值迹象；

(3) 东数一号报告期内土地使用权账面原值未发生变化一方面系尚有部分储备土地未完成建设，另一方面系新增支付的土地价款尚未达到无形资产确认条件。东数一号目前土地资源储备及正在洽谈的未来土地资源计划，能够较好支撑东数一号未来的经营发展，能够满足其未来经营及扩产计划的需要；

(4) 本次交易完成后上市公司新增商誉计算准确，资产组的认定具有合理性；

(5) 商誉减值测试拟采用市场法进行，符合会计准则要求，且市场上较多 A 股上市公司亦采取市场法进行商誉减值测试。目前目标资产、东数一号账面商誉不存在减值迹象，目标资产前次评估中对 2025 年 6-12 月的业绩预测与实际实现情况之间的差异具有合理原因，结合目标资产在手订单、未来增量项目储备及行业发展前景、竞争格局、目标资产竞争力、未来收入可持续性等因素，预计未来短期内商誉发生减值的风险相对较低；

(6) 考虑到商誉减值测试拟采用市场法进行，通过选择市场法中使用的 NOIAT、可比股票历史均价及流动性折扣率等关键参数进行敏感性分析，当相关参数波动至一定幅度时，上市公司收购东数一号的有关商誉将发生减值，并影响上市公司当期净利润。为应对有关风险，上市公司将加强对东数一号的整合，并充分发挥协同效应促进秦淮数据的业务发展，上市公司在重组报告书中进一步完善了有关商誉减值的风险提示。

五、关于东数一号收入其他问题

根据重组报告书，（1）东数一号定价模式分为包电与非包电模式，非包电模式下，客户实际使用机柜结算的电费收入按照净额法确认；（2）东数一号境外客户销售收入分别为 2,849.45 万元、1,896.00 万元和 52.89 万元；（3）东数一号其他业务收入分别为 3,999.72 万元、2,453.01 万元和 112.96 万元。

请公司披露：（1）包电与非包电模式的具体定价方式及主要区别，不同模式下报告期内销售单价变动的原因，定价模式、销售单价以及变动趋势与同行业公司的对比情况及差异原因；两种定价模式对应的主要客户、收入金额及占比、毛利率情况等，客户选择不同定价模式的原因，是否存在同一客户选择不同定价方式的情形及合理性；（2）结合业务模式与合同约定，说明东数一号各类业务单项履约义务识别和划分的依据，属于某一时段内或者某一时点履行履约义务的判断依据，并说明时段法下履约进度的确定方法、外部证据以及时点法下客户取得控制权的判断依据；（3）结合合同约定以及业务开展模式，说明东数一号总额法、净额法的收入金额、确认依据、区分标准及合理性；进一步结合企业会计准则、同行业可比公司说明东数一号前述收入确认方法的合理性和准确性；（4）境外收入对应的客户情况，主要客户采购内容及金额，客户获取方式、采购东数一号服务的原因及合理性，境外收入变动的原因；其他业务收入的主要内容、具体构成和客户情况，报告期内其他业务收入变动的原因。

请独立财务顾问和会计师对收入进行核查，进一步核查收入真实性，说明核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。（审核问询函问题 13）

（一）包电与非包电模式的具体定价方式及主要区别，不同模式下报告期内销售单价变动的原因，定价模式、销售单价以及变动趋势与同行业公司的对比情况及差异原因；两种定价模式对应的主要客户、收入金额及占比、毛利率情况等，客户选择不同定价模式的原因，是否存在同一客户选择不同定价方式的情形及合理性

1. 包电与非包电模式的具体定价方式及主要区别，不同模式下报告期内销售单价变动的原因，定价模式、销售单价以及变动趋势与同行业公司的对比情况及差异原因

（1）包电与非包电模式的具体定价方式及主要区别

IDC 业务通常分为包电与非包电（又称“租电分离”）两种不同的计费与定

价模式，两种模式的具体计费（定价）方式、主要区别如下：

项 目	包电模式	非包电模式
计费方式	将机柜/空间服务费用与电力费用打包，按统一价格收取托管服务费	将机柜/空间服务费用与电力费用分开计算，其中电力费用按实际消耗的电量（或按 IT 设备功耗、PUE 折算）单独支付
成本特点	对客户来说费用固定，便于进行成本预算管理（如部分零售型客户、对成本预算要求明确的中小企业）。电力成本风险主要由 IDC 服务商承担（同时运营能力强的 IDC 服务商可通过包电赚取电费差价或锁定收益）；客户无需担心电力价格波动	对客户来说费用随实际用电量波动，需定期核对电费账单（部分批发型客户、大型互联网企业、云厂商开始逐渐适用该模式，其实际用电量可能随业务负载大幅波动）。电力成本风险主要由客户承担（客户需承担电力价格波动带来的成本变化）

(2) 不同模式下报告期内销售单价变动的原因

报告期内，针对 IDC 机柜租赁服务收入，东数一号不同模式下的总体销售单价变动如下：

单位：元/KW/月，不含税

项 目	2026 年 1-2 月		2025 年度		2024 年度	
	机柜租赁服务收入占比	平均单价变动率	机柜租赁服务收入占比	平均单价变动率	机柜租赁服务收入占比	平均单价
包电模式	83.14%	-0.55%	84.94%	-0.73%	89.66%	890.41
非包电模式	16.86%	-1.46%	15.06%	-5.31%	10.34%	432.26
总 体	100.00%	-3.01%	100.00%	-6.27%	100.00%	802.33

注 1：分定价模式下的客户销售单价仅根据机柜租赁服务收入计算，不含改造期间收入及其他配套增值服务收入等，下同

注 2：总体平均单价=（包电模式下机柜租赁服务总收入+非包电模式下机柜租赁服务总收入）/（包电模式下机柜使用总计费功率+非包电模式下机柜使用总计费功率）

包电模式下，报告期内，东数一号的销售单价变动主要系 2024 年内客户 A 因内部管理需求将原本包含在合同服务范围内的 IT 运维工作拆分至由客户 A 自行负责，导致其对应合同的服务内容及报价相应调整，进而使得 2025 年包电模式整体单价较 2024 年有所下降。

非包电模式下，报告期内，同一客户的价格水平基本稳定，不存在显著差异；不同客户间因项目所处地区及成本、客户自身议价能力及市场竞争程度等的不同，存在一定价格差异，客户 A 非包电模式的价格与其他客户相比较低。报告期内，客户 A 非包电模式的增量项目较多，使得非包电模式下的客户结构有所变化，导

致非包电模式平均单价有所下降。

(3) 定价模式、销售单价以及变动趋势与同行业公司的对比情况及差异原因

1) 定价模式

包电模式与非包电模式是 IDC 行业常规的定价模式，经查询市场公开信息，同行业公司中润泽科技、万国数据等公司与客户的计费模式也存在包电、非包电模式。因此，东数一号的定价模式与同行业公司不存在较大差异。

2) 销售单价

受客户结构、业务收费模式、机柜功率密度、机房地域分布及客户其他定制化需求等各项因素影响，不同 IDC 企业的平均销售单价存在差异。

此外，同行业可比公司披露的数据范围有限，且披露的 IDC 机柜价格信息多为包电模式下销售单价。根据润泽科技、ST 宇顺、华升股份等已公开披露的相关包电项目机柜容量及价格，相应折合为元/KW/月为计量单位的包电模式销售单价如下表所示：

公司简称	披露时间	披露项目	单机柜容量	披露价格(不含税, 包电)	折合单 KW 价格 (元/KW/月, 不含税, 包电)
润泽科技	2025 年度	A-18 栋	7.04KW	7,547.00 元/个/月	1,072.02
			16.5KW	18,962.00 元/个/月	1,149.21
			30.36KW	27,547.00 元/个/月	907.35
ST 宇顺	2025 年度	中恩云数据中心	8KW	271.70 元/A/月	1,235.00
华升股份	2025 年度	深圳百旺信智算中心 1 栋	6.6KW—10KW	6,711.54 元/个/月	808.62
		深圳百旺信智算中心 4 栋	6.6KW—10KW	7,037.88 元/个/月	847.94

注：同行业公司数据及信息来源为公开披露的年度报告、公告文件等；ST 宇顺的披露价格为 271.70 元/A/月，按照 220V 单相电路中每 1KW 功率的电流约 4.55A，折算为 1,235.00 元/KW/月；深圳百旺信智算中心 1 栋和 4 栋数据取自华升股份交易报告书，测算价格时按照平均 8.30KW 装机容量测算

根据万国数据、润泽科技等已公开披露的非包电项目相关信息，折算出以元/KW/月为计量单位的非包电模式销售单价，如下表所示：

公司简称	披露时间	披露项目	单机柜容量	披露价格 (非包电)	折算单 KW 价格 (元/KW/月, 不含税, 非包电)
------	------	------	-------	------------	------------------------------

公司简称	披露时间	披露项目	单机柜容量	披露价格（非包电）	折算单 KW 价格（元/KW/月，不含税，非包电）
润泽科技	2026 年度	一期 A-1 栋	6.3KW	未直接披露	268.08
万国数据	2026 年度	一号楼、二号楼	7KW	3,990.00 元/月/个（含税）	537.74
		二号楼	4.5KW（不足 6KW 按 6KW 计费）	3,420.00 元/月/个（含税）	537.74

注 1：上述润泽科技的非包电销售价格，系根据其披露的《发行可转换公司债券购买资产并募集配套资金报告书（草案）（修订稿）》中的相关信息计算得出，润泽科技针对 A-1 栋的机柜服务价格为非包电价格，由于一期 A-1 栋已经投产运营，且已经签订了批发型销售的服务协议，对于机柜服务价格的预测，在合同期内（2024 年至 2030 年），按照合同约定的价格进行预测，即，根据其预测的一期 A-1 栋 2026 年至 2030 年收入及上电机柜功率数，测算得出该期间相关的非包电销售价格为 268.08 元/KW/月。根据润泽科技的披露，该价格明显低于市场，主要系 2024 年广东润惠科技发展有限公司为开拓当地市场、锁定战略客户、提升市场占有率，主动采取了具有竞争性的定价策略，不代表对应的常态化定价水平，根据其预测在 2031 年及以后的收入及上电机柜功率数，测算得出对应期间相关的非包电销售价格为 330.19 元/KW/月

注 2：万国数据一号楼、二号楼的相关价格信息取自《南方万国数据中心封闭式基础设施证券投资基金招募说明书》

受地域分布、机房配置及技术标准、运营成本、客户定制化需求差异等因素影响，不同 IDC 企业的销售单价存在较大差异。东数一号包电模式与非包电模式的价格系综合考量市场行情、建设与运营成本、客户历史成交价格等因素后，与客户通过招投标或商业谈判后确定的结果。综合来看，报告期内，东数一号包电模式与非包电模式的价格总体在对应的市场价格区间范围内，销售单价具有合理性。

3) 变动趋势

由于同行业可比上市公司未直接披露 IDC 项目平均单价，因此通过计算其公开披露信息中 IDC 相关营业收入与报告期各期末总运营容量的折算比值（受年内产能逐步交付及实际上架率影响，该指标不反映实际销售均价，仅作为销售均价变动趋势的参考），近似反映其整体服务平均价格的变动趋势，具体如下：

公司简称	项目	2025 年度	2024 年度
润泽科技	年末总运营规模（MW）	750.00	530.00
	IDC 营业收入（万元）	567,367.97	436,482.95
	平均单价近似指标（元/KW/月）	630.41	686.29
奥飞数据	年末总运营规模（MW）	342.00	189.51
	IDC 营业收入（万元）	196,630.17	138,652.08
	平均单价近似指标（元/KW/月）	479.12	609.69
数据港	年末总运营规模（MW）	401.00	371.00
	IDC 营业收入（万元）	169,562.15	171,008.70
	平均单价近似指标（元/KW/月）	352.37	384.12
东数一号	年末总运营规模（MW）	729.41	664.53
	IDC 营业收入（万元）	634,754.68	602,059.82
	平均单价近似指标（元/KW/月）	725.19	754.99

注 1：平均单价近似指标（元/KW/月）=IDC 营业收入（元）÷年末运营总电力容量（MW）÷12 个月÷1000（MW 转 KW）

注 2：同行业可比公司数据等相关信息来源于各上市公司年报，其中：考虑到润泽科技的年报中未分开披露 IDC 业务与 AIDC 业务各自的运营规模，上述润泽科技的 IDC 营业收入数据含 AIDC 业务；润泽科技 2024 年度的总运营规模系根据其 2025 年年度报告披露的总运营规模扣除新增交付算力规模所得；奥飞数据 2024 年度的总运营规模系根据其 2025 年年度报告披露的总运营规模、标准机柜数量以及其 2024 年年度报告披露的标准机柜数量扣除折算所得

注 3：东数一号的年末总运营规模采用上架机柜功率，统计口径为各报告期末的收费机柜功率

因同行业内各公司在客户结构、业务收费模式、机柜功率密度、机房地域分布及客户其他定制化需求等方面均存在一定差异，因此前述平均单价近似指标仅系展示该等公司的价格变化趋势。从前述各公司“平均单价近似指标”2024 年及 2025 年变动情况来看，东数一号与可比公司变动方向一致。

2. 两种定价模式对应的主要客户、收入金额及占比、毛利率情况等，客户选择不同定价模式的原因，是否存在同一客户选择不同定价方式的情形及合理性

(1) 两种定价模式对应的主要客户、收入金额及占比、毛利率情况

报告期内，包电模式、非包电模式两种定价模式对应的主要客户、收入金额及占比、毛利率情况如下：

模 式	主要客户	收入金额（万元）	收入占比	毛利率
2026 年 1-2 月				
包电模式	客户 A、客户 D 等	88,377.91	83.14%	48.11%
非包电模式	客户 A、客户 B、客户 C、客户 E 等	17,916.77	16.86%	43.51%
机柜租赁服务收入合计		106,294.68	100.00%	47.33%
2025 年度				
包电模式	客户 A、客户 D 等	537,988.91	84.94%	45.23%
非包电模式	客户 A、客户 B、客户 C、客户 E 等	95,354.71	15.06%	44.85%
机柜租赁服务收入合计		633,343.62	100.00%	45.18%
2024 年度				
包电模式	客户 A、客户 D 等	536,381.00	89.66%	44.39%
非包电模式	客户 A、客户 B、客户 C、客户 E 等	61,874.66	10.34%	52.48%
机柜租赁服务收入合计		598,255.67	100.00%	45.23%

从收入规模来看，报告期内东数一号 IDC 业务收入仍以包电模式为主，但非包电模式呈现逐年上升的趋势。

从毛利率来看，包电模式下：2024 年度至 2025 年度的毛利率小幅度上升 0.84 个百分点，主要系大部分存量运营项目对应签署的合同定价模式为包电模式，此类存量项目交付时间较早，对应部分电子设备等固定资产在 2024 年度至 2025 年度内折旧完毕，使得单位成本小幅下降所致；2026 年 1-2 月的毛利率较 2025 年度上升 2.88 个百分点，主要系冬季气温低，能源效率更高；非包电模式下：报告期内毛利率存在一定下降，主要系秦淮数据于 2025 年度新签多个非包电模式项目合同，对应的项目在 2025 年至 2026 年 1-2 月处于上架爬坡期，单位固定成本尚未摊薄所致。

(2) 客户选择不同定价模式的原因

针对包电模式与非包电模式的定价差异及客户选择原因，详见本回复“五、关于东数一号收入其他问题”之“(一)”之“1”之“(1) 包电与非包电模式的具体定价方式及主要区别”。在实际业务中，客户选择不同定价模式的原因主要

在于能效管控要求，随着国家“双碳”目标的深入推进，数据中心 PUE 管控日趋严格，非包电模式能够将 PUE 管控压力有效传导至 IDC 服务商，推动其持续优化制冷、配电等设备能效，从而降低整体 PUE，既能顺应国家政策导向，也能有效规避因能效不达标导致的关停风险。同时，该模式下客户可精准掌握服务器实际用电成本，便于开展精细化核算与能效优化，契合互联网大厂等大型客户降本增效的内部管理需要。因此，东数一号近年来新增合同以非包电模式为主，报告期内非包电模式项目收入占比持续提升。

(3) 同一客户选择不同定价方式的情形及合理性

报告期内，东数一号存在同一客户选择不同定价方式的情形，具体情况及合理性如下：

1) 客户 A 与目标资产合作时间较长，早期签署的项目采用包电模式，后期签订的项目主要采用非包电模式定价，符合前述国家政策导向及行业内 PUE 水平要求提高、大客户精细化成本管理下，近年来大客户倾向采用非包电模式定价的实际情况；

2) 客户 B 采取不同模式系终端客户不同导致。客户 B 签署的包电模式合同对应的终端客户为客户 A；客户 B 其余项目签署的合同均为非包电模式，非包电模式下的合同对应的终端客户为客户 H；

3) 客户 I 存在不同的定价模式，主要系该客户为零售客户，对成本预算要求明确，签署合同多采用包电模式，但应客户要求，其中一份合同的定价模式于报告期之前由包电模式改为非包电模式。

综上，同一客户选择不同定价方式系受国家政策导向及行业趋势演变、合同签署时点差异及客户定制化需求等因素影响，具有合理性。

(二) 结合业务模式与合同约定，说明东数一号各类业务单项履约义务识别和划分的依据，属于某一时段内或者某一时点履行履约义务的判断依据，并说明时段法下履约进度的确定方法、外部证据以及时点法下客户取得控制权的判断依据

1. 东数一号各类业务单项履约义务识别和划分的依据

根据企业会计准则的相关规定，单项履约义务是指合同中企业向客户转让的可明确区分的商品或服务承诺。合同开始日，企业应当识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，

然后在履行了各单项履约义务时分别确认收入。企业应当按照分摊至各单项履约义务的交易价格计量收入。

不同业务类型下，结合业务模式与合同约定，东数一号各类业务单项履约义务的识别、划分的依据具体情况如下表所示：

类 型	业务模式	主要合同约定	单项履约义务识别
IDC 服务收入-服务器托管（机柜租赁）	向客户提供服务器托管服务，按实际使用天数、机柜数量或功率等计费，公司按月与客户对账结算并收取款项	由乙方提供服务器托管和其他如办公空间租用等配套增值服务，明确约定各项服务内容服务期限、计费方式、单价、结算周期及双方权利义务。甲方在合同约定的 IDC 服务应用范围内使用该业务，每月（或每次）根据 IDC 服务应用范围内的资源使用情况作为计费依据，即双方按照每月（或每次）根据实际使用数量核对后的账单进行结算。甲方在合同期限内应按期支付乙方服务费用	东数一号提供机柜空间及基础运维，客户可单独使用，与合同中其他承诺能分开识别，且客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益，故构成单项履约义务（包电模式下，东数一号的 IDC 业务通过整合不可分割的核心资源，向客户交付定制化数据中心及保障其持续运行的整体技术解决方案，该方案整体构成一项单项履约义务；非包电模式下，客户需根据上架服务器的实际耗电量向东数一号支付电费，同时单独支付机柜服务费，实质上是将服务拆分为两项可明确区分的履约义务：一是服务器持续稳定运行的保障服务，二是按实际用量结算的电力转售服务）
IDC 服务收入-其他配套增值服务（办公空间租用等部分）	围绕 IDC 服务器托管提供的办公空间（非机柜）租用等配套服务，按月提供相关服务并按月与客户对账结算并收取款项		东数一号提供包括办公空间租用等配套服务，客户可单独使用，与合同中其他承诺能分开识别，且客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益，故构成单项履约义务
IDC 服务收入-其他配套增值服务（电缆布线、安防设备配套等部分）	围绕 IDC 服务器托管提供的电缆布线、安防设备安装调试等配套服务，东数一号在相关服务完成后，取得客户确认的验收单据时确认收入	甲方为乙方提供电缆布线、安防设备安装调试等服务，并约定布线或安防设备安装调试并运行验收完成后由客户进行验收	东数一号提供包括电缆布线、安防设备安装调试等配套服务，客户可单独使用，与合同中其他承诺能分开识别，且客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益，故构成单项履约义务
商品销售收入-软件系统及设备	采用直销模式，提供软硬件结合的整体定制化解决方案，按项目收费	乙方为甲方提供软件系统及设备的数据技术开发、系统打包、测试、安装、调试服务，并约定安装调试并运行验收完成后出具验收单	合同中的软件系统及设备交付验收整体构成一项单项履约义务。虽然合同涵盖了设计、测试、安装部署、调试及指导培训等多个阶段，但所提供的是一项重大的整合服务，其目的是将所有这些投入整合为一个单一的、客户专用的可交付成果。各阶段活动高度关联、相互依赖，且开发过程贯穿了针对客户需求的重大修改与定制，因此合同层面不可单独区分
商品销售收入-超市商	由东数一号物业管理子公司自营，向园区内顾	超市商品零售及餐厅餐饮销售，顾客付款取货即	超市商品及餐厅餐饮为单独售卖的日用品、食品，具有独立功能且无需依

类 型	业务模式	主要合同约定	单项履约义务识别
品、餐厅餐饮销售	客（员工等）通过超市卡、饭卡充值消费的形式进行直销	完成交易，无书面合同但交易实质已完成	赖其他特定服务，顾客可单独使用，且能单独识别，构成单项履约义务
工 程 项 目 收 入-工程管理咨询服务	向客户提供的工程管理咨询服务，组织协调工程承包商、设备供应商等，进行总体规划和质量控制，审查项目进度计划、监督执行进度，并就风险预警提出纠正措施建议等	约定对应的合同服务期，并按照固定的月度服务费计费	按月度项目管理服务本身具有独立价值，各月服务内容实质相同、模式一致，不与其它独立交付物重大整合，且客户每月获得项目协调、进度监督、质量管控等持续服务，能从中单独受益，故常规月度工程管理服务识别为一项单项履约义务

2. 各类业务收入确认方法

(1) IDC 业务收入

东数一号收入主要为 IDC 业务收入，为客户提供服务器托管服务以及运营、维护等相关增值服务。针对东数一号 IDC 业务中的服务器托管（机柜租赁）收入以及办公空间租用等配套增值服务，客户在服务期内持续使用资源或享受服务并从中受益，属于“客户在履约的同时即取得并消耗经济利益”，通常在服务期按月或按实际提供服务量（如按实际使用的机柜数量）分期确认收入；针对东数一号 IDC 业务中的电缆布线、安防设备配套等配套增值服务，东数一号在最终完成时一次性向客户交付成果，取得客户验收并按时点法确认收入。

数据中心业务收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定完成相关服务，按照客户实际使用的情况以及合同约定的单价，计算服务收入，并在收到价款或取得款项可以可靠计量的相关证据时确认。

(2) 商品销售收入

报告期内，东数一号的商品销售收入占比分别为 0.66%、0.36%和 0.06%，占比较小，主要包括：

1) 软件系统及设备收入：客户不能在软件系统的开发过程中实现控制，且客户在实现交付验收后才能获益，按时点法确认收入；针对相关设备，设备交付并取得客户验收后，控制权才能实现转移，按时点法确认收入。

2) 园区运营相关物业管理子公司的超市商品、餐厅餐饮销售收入：商品、餐饮在交付给顾客结账时，顾客即取得商品的控制权，且履约过程较短，属于在某一时点履行的履约义务。

(3) 工程项目收入（工程管理咨询服务）

报告期内，东数一号的工程项目收入（工程管理咨询服务）占比分别为 0%、0.03%和 0.05%，占比较小，主要系子公司北京中寰宇通向境外客户客户 U 提供的工程管理咨询服务收入。客户在服务实施过程中持续受益，且该工程服务为特定客户定制、具有不可替代性，在整个合同期间内，北京中寰宇通有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿已发生成本和合理利润的款项，因此按照时段法确认收入。

3. 属于某一时段内或者某一时点履行履约义务的判断依据，并说明时段法下履约进度的确定方法、外部证据以及时点法下客户取得控制权的判断依据

东数一号在合同开始日即对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是某一时点履行。根据《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条规定，满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行的履约义务：（1）客户在标的公司履约的同时即取得并消耗标的公司履约所带来的经济利益；（2）客户能够控制标的公司履约过程中在建的商品；（3）标的公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且标的公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。否则，标的公司在客户取得相关商品或服务控制权的时点确认收入。

东数一号各类收入履约业务类型、判断依据、相关会计准则规定、履约进度确定方法/客户取得控制权的判断依据、收入确认单据列示如下：

类 型	履约业务类型	判断依据	企业会计准则相关规定	履约进度的确定方法/客户取得控制权的依据 [注]	收入确认单据
IDC 服务收入-服务器托管（机柜租赁）	某一时段内履行的履约义务	东数一号持续提供托管服务，客户亦在同期持续消耗并使用这些资源以维持其业务运行，双方履约行为同步进行，服务一旦提供，无法储存或退回。服务并非在某个瞬间“交付”一个完整的产品，而是随时间推移不断提供效用	该履约义务满足《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条第（一）项条件“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益”	东数一号根据合同约定的期间，客户在合同期内均匀、持续地享有相关资源访问权并消耗其价值，在合同期内平均分摊合同总价，按月确认等额收入，因此采用以时间流逝为基础（直线法）计量履约进度，该方法能最如实地反映服务转移模式	对账单、对账邮件、供应商对账系统等对账记录
IDC 服务收入-其他配套增值服务	办公空间租用等：某一时段内履行的履约义务	东数一号持续提供办公空间租用等配套增值服务，客户亦在同期持续消耗并使用这些资源以维持其业务	该履约义务满足《企业会计准则第 14 号——收入》第十一条第（一）项条件“客	东数一号根据合同约定的期间，客户在合同期内均匀、持续地享有相关资源访问权并消耗其价值，在合同期内	对账单、对账邮件、供应商对账系统等对账

类 型	履约业务类型	判断依据	企业会计准则相关规定	履约进度的确定方法/客户取得控制权的依据 [注]	收入确认单据
		运行，双方履约行为同步进行，服务一旦提供，无法储存或退回。服务并非在某个瞬间“交付”一个完整的产品，而是随时间推移不断提供效用	户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益”	平均分摊合同总价，按月确认等额收入，因此采用以时间流逝为基础（直线法）计量履约进度，该方法能最如实地反映服务转移模式	记录
	电缆布线、安防设备配套等配套增值服务：某一时点履行的履约义务	东数一号为客户提供电缆布线、安防设备安装调试等配套增值服务，并约定布线或设备安装调试并运行验收完成后由客户进行验收	该履约义务不满足《企业会计准则第14号—收入》第十一条规定的任何一项“时段履行”条件	经客户验收通过	验收单
商品销售收入-软件系统及设备	某一时点履行的履约义务	在软件系统及设备交付之前，客户无法取得并消耗该产品所带来的经济利益；客户无法在履约过程中对该在建或待交付的硬件产品实施控制，客户无权主导该产品的使用或处置；相关产品虽可能根据客户需求进行一定程度的定制化配置，但通常不具备在整个合同期间内就累计履约部分收取款项的权利	该履约义务不满足《企业会计准则第14号—收入》第十一条规定的任何一项“时段履行”条件	经客户验收通过	项目验收单
商品销售收入-超市商品、餐厅餐饮销售	某一时点履行的履约义务	商品在交付给顾客（结账）时，顾客即取得商品的控制权（即能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益），且超市、餐厅对顾客的履约过程较短	该履约义务不满足《企业会计准则第14号—收入》第十一条规定的任何一项“时段履行”条件	顾客付款取货即完成交易	充值、消费付款记录
工程项目收入	某一时段内履行的履约义务	标的公司在合同约定的服务期间内，持续提供相关技术支持、维护等工作，客户在服务过程中即持续消耗并受益于该履约所带来的经济利益，因此该服务符合按时段法确认收入的条件	对于技术支持服务，该履约义务满足《企业会计准则第14号——收入》第十一条第（一）项条件“客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利	对于在固定期间内提供技术支持服务的合同，由于东数一号承诺并实际提供的是持续、可随时获取的支持资源保障，客户在该期间内均匀受益，因此采用以时间流逝为基础（直线法）计量履约进度，该方法能最如实地反	月度服务报告

类 型	履约业务类型	判断依据	企业会计准则相关规定	履约进度的确定方法/客户取得控制权的依据 [注]	收入确认单据
			益”	映服务转移模式	

[注]对于时段法确认收入的业务，此处说明履约进度的确定方法；对于时点法确认收入的业务，此处说明客户取得控制权的判断依据

（三）结合合同约定以及业务开展模式，说明东数一号总额法、净额法的收入金额、确认依据、区分标准及合理性；进一步结合企业会计准则、同行业可比公司说明东数一号前述收入确认方法的合理性和准确性

1. 不同定价模式下的合同约定及业务开展模式

东数一号的定价模式分为包电模式和非包电模式两种。包电模式下，合同主要约定服务费用采用机柜整租模式，收取固定价格托管服务费（含电费），按自然月为一个结算周期，不足一个周期按实际使用天数结算，每月对账时主要核对机柜的计费时段、使用天数、使用数量、合同单价及结算总额。

非包电模式下，合同主要约定服务费由机柜托管月度服务费与实际核算使用的电费组成，月度服务费自数据中心经客户验收通过并实际上线服务之日起计收，电费以当地供电合同为基础按自然月结算，若当地电力市场允许准入，服务商须配合客户开展电力市场化交易，每月对账时除核对机柜资源使用情况外，还需与客户单独核对电力消耗情况及据此计算的电力成本，电力消耗及结算电价均列示在每月对账单中。

2. 包电模式总额法、非包电模式净额法的收入金额、确认依据、区分标准及合理性

东数一号对包电模式按总额法确认收入、对非包电模式按净额法确认收入。报告期内，东数一号区分定价模式的机柜租赁服务收入详见本回复“五、关于东数一号收入其他问题”之“（一）”之“2”之“（1）两种定价模式对应的主要客户、收入金额及占比、毛利率情况”，其中，包电模式收入占比分别为 89.66%、84.94%和 83.14%，是东数一号服务器托管收入的主要来源；同期非包电模式收入占比逐年略有上升，分别为 10.34%、15.06%和 16.86%。

确认依据方面，包电模式下，东数一号以合同约定的固定服务单价为基础，结合对账单、对账邮件、供应商对账系统等对账记录中确认的机柜使用数量、计费时段及结算总额，按月确认收入；非包电模式下，东数一号以合同约定的机柜

托管月度服务费与实际核算电费为基础，在经客户确认的机柜使用数量、电力消耗记录及结算电价等对账记录基础上，分别确认托管服务收入和电费代收代付金额，其中电费部分按净额法处理。

区分标准方面，合同条款已明确约定定价模式为包电抑或非包电，构成收入确认方法区分的基础依据。在实际对账环节，包电模式的对账单列示固定托管服务费，不会单独列示服务器消耗的电量、电价及电费成本；而非包电模式的对账单中，服务器电力消耗及结算的电价情况均列示在每月的对账单中，两者在对账单据内容上具有明确可辨的差异。

综上，报告期内，根据合同约定以及业务开展模式，东数一号对包电模式以总额法、非包电模式以净额法确认收入具有清晰的区分标准及明确的确认依据，相关区分标准和确认依据具有合理性。

3. 结合企业会计准则、同行业可比公司说明东数一号前述收入确认方法的合理性和准确性

(1) 准则规定、应用参考案例及相关分析

1) 准则规定、应用参考案例

根据《〈企业会计准则第 14 号——收入〉应用指南》，合同开始日，企业应当对合同进行评估，识别该合同所包含的各单项履约义务，并确定各单项履约义务是在某一时段内履行，还是在某一时点履行，然后，在履行了各单项履约义务时分别确认收入。履约义务，是指合同中企业向客户转让可明确区分商品的承诺。下列情况下，企业应当将向客户转让商品的承诺作为单项履约义务：一是企业向客户转让可明确区分商品（或者商品的组合）的承诺。二是企业向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的、可明确区分商品的承诺。

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条，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。

根据财政部发布的《收入准则应用案例——充（供）电业务的收入确认》，

按照《企业会计准则第 14 号——收入》规定并参考应用指南，企业应当首先识别合同中包含的履约义务，再根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断履行履约义务时其身份是主要责任人还是代理人。针对案例中的情形一，甲公司提供的变压服务、电力调配及电力传输或港区内的电力供应服务等，从最终用户的角度来看，其获得的仍然是商品“电”，而甲公司不发电、不储电，由于商品“电”瞬时转移的特殊性，商品转移给客户之前，甲公司再分配过程只是一种“分流”，并未实质取得商品“电”的控制权；也没有充分证据表明该“电”是一种通过重大服务将电力与其他服务整合的组合产出；与国家电网和用电单位的电费价格虽分别确定，但基于政府指导价或市场化交易电价，甲公司对商品“电”自主定价空间有限；甲公司承担的供电质量责任、电力损耗风险与其履行电力供应服务相关。综上，甲公司在向客户提供电力供应服务过程中并未取得电力控制权，因此应按照净额法确认收入。

2) 结合准则规定及应用参考案例的相关分析

包电模式下，机柜资源和电力资源共同构成一项向客户转让一系列实质相同且转让模式相同的可明确区分商品的承诺。相关 IDC 业务包含两个紧密关联的环节：一是定制化建设，即根据客户需求及技术标准定制化建设机电设备及配套设施，提供可明确区分的定制化数据中心产品；二是综合保障服务，即利用自建的数据中心及整合的硬件、软件、能源、物理基础设施以及专业技术人员等不可分割的核心资源，向客户提供服务器在合同期内不间断、安全运行及访问的保障服务，该服务是将运维支持等多项要素深度融合形成的单一整体解决方案。

鉴于上述服务依赖于高度协同、不可分割的资源组合，并作为单一整体方案满足客户核心需求，该服务整体构成一项单项履约义务。具体而言：① 从资源整合性看，保障服务的提供高度依赖各类资源的协同运作，任何单一要素无法独立实现服务承诺；② 从服务承诺本质看，东数一号转让的是保障服务器持续合规运行的单一整体承诺，该承诺由一系列实质相同（不间断运行保障）、转让模式相同（按时间提供）且可明确区分的服务组成，但因高度整合与不可分割性，构成一项单项履约义务；③ 从收费模式看，整包服务费不随客户服务器实际耗电量变化（如设备老化导致耗电量差异），且在电网故障时东数一号需自担成本（如柴油发电）确保服务不间断。

上述情况表明，包电模式下客户购买的是“服务器正常运行保障”这一整体

结果，而非独立的电力或单项服务，支付对价与具体电力消耗量不直接挂钩。因此，包电模式下公司 IDC 业务通过整合不可分割的核心资源，向客户交付定制化数据中心及保障其持续运行的整体技术解决方案，该方案整体构成一项单项履约义务，应按照总额法确认收入。

非包电模式下，客户需根据上架服务器的实际耗电量向东数一号支付电费，同时单独支付机柜服务费。非包电模式的整体收费结构及总额与包电模式存在差异，实质上是将服务拆分为两项可明确区分的履约义务：一是服务器持续稳定运行的保障服务，二是按实际用量结算的电力转售服务。参照《收入准则应用案例——充（供）电业务的收入确认》情形一，非包电模式下结算的电力收入实质上构成电力转售，东数一号在向客户提供电力供应服务过程中并未取得电力控制权，应按照净额法确认收入。

(2) 同行业可比公司处理方法

根据公开披露信息，同行业可比上市公司润泽科技针对非包电模式下电费收入采用净额法确认收入，针对包电模式采用总额法确认收入，相关情况如下：

公司简称及股票代码	公告	披露内容
润泽科技（300442.SZ）	《润泽科技：投资者关系活动记录表》（编号：2025-002）	关于电费，润泽科技主要是包电模式。若是包电模式，将全口径确认收入；若是租电分离，扣除电费后的部分确认收入

综上，东数一号 IDC 业务中，包电模式按照总额法确认收入、非包电模式按照净额法确认收入（即抵销电费收入），符合企业会计准则的相关要求，且与同行业可比公司不存在显著差异，收入确认方法合理，收入确认金额准确。

(四) 境外收入对应的客户情况，主要客户采购内容及金额，客户获取方式、采购东数一号服务的原因及合理性，境外收入变动的原因；其他业务收入的主要内容、具体构成和客户情况，报告期内其他业务收入变动的原因

1. 境外收入对应的客户情况，主要客户采购内容及金额，客户获取方式、采购东数一号服务的原因及合理性，境外收入变动的原因

报告期内，东数一号的境外销售按客户的划分情况如下：

单位：万元						
客户名称	注册地	客户获取/ 订单取得方式	主要销售 内容	销售收入		
				2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
Bridge Data Centres	马来西亚	招投标	动力及环境监控系统		354.77	348.11

客户名称	注册地	客户获取/ 订单取得方式	主要销售 内容	销售收入		
				2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
Malaysia II SDN. BHD.						
Bridge Data Centres Malaysia III SDN. BHD.	马来西亚	招投标	动力及环境 监控系统		1,290.24	2,317.90
Bridge Data Centres Malaysia Sdn. Bhd	马来西亚	招投标	动力及环境 监控系统		65.89	183.44
客户 U	新加坡	商务洽谈	工程管理咨 询服务	52.89	185.10	
合 计				52.89	1,896.00	2,849.45

报告期内，东数一号的境外销售主要系下属子公司北京鲲鹏与 BDC 有关主体的关联销售，销售内容主要为动力与环境监控系统；相关销售基于 BDC 有关主体的招投标进行，定价结合成本等因素进行确定。BDC 有关主体与目标资产秦淮数据原受同一控股股东控制，上述销售交易系原集团内的常规关联交易；该等交易于 2024 年度至 2025 年度间的金额变动受客户需求影响，此外，前次交易完成后，目标资产不再与 BDC 有关主体隶属同一集团，2026 年 1-2 月无进一步交易发生，相关交易及变动情况具有合理性。

此外，针对客户 U 的销售收入，系秦淮数据子公司北京中寰宇通向其提供的工程管理咨询服务所产生。目标资产于 2025 年 5 月通过商务洽谈形式取得该境外公司的合同订单，约定的合同服务期为 2025 年 5 月至 2026 年 9 月，并按照以实际成本和固定利润确定后的固定月度服务价格计费，交易价格公允，相关交易及变动情况具有合理性。

综上，报告期内，目标资产境外客户销售收入分别为 2,849.45 万元、1,896.00 万元和 52.89 万元，占营业收入的比例分别为 0.47%、0.30%和 0.05%，规模和占比较小，相关交易及收入变动情况具有合理性。

2. 其他业务收入的主要内容、具体构成和客户情况，报告期内其他业务收入变动的原因

报告期内，东数一号的其他业务收入具体情况如下：

单位：万元

类 型	具体类型	主要客户	销售收入
-----	------	------	------

			2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
商品销售收入	软件系统及设备	BDC 有关主体、广东新会中集特种运输设备有限公司、北京朗润盛禾科贸有限公司等		1,880.21	3,672.76
	超市商品、餐厅餐饮销售	运营园区内消费人员	60.08	387.70	326.95
工程项目收入	工程管理咨询服务	客户 U	52.89	185.10	
合 计			112.96	2,453.01	3,999.72

报告期内，软件系统及设备销售对应的主要客户包括 BDC 有关主体、广东新会中集特种运输设备有限公司、北京朗润盛禾科贸有限公司等，其中 BDC 有关主体的销售收入占比最大；工程项目收入系向客户 U 的销售收入。上述收入相关变动情况详见本回复“五、关于东数一号收入其他问题”之“（四）”之“1. 境外收入对应的客户情况，主要客户采购内容及金额，客户获取方式、采购东数一号服务的原因及合理性，境外收入变动的原因”。

报告期内，超市商品、餐厅餐饮销售收入主要来源于运营园区内的顾客（员工等）消费，报告期内随着园区运营规模的扩大，相关收入有所增加。

综上，报告期内，东数一号的其他业务收入变动情况具有合理性。

（五）请独立财务顾问和会计师对收入进行核查，进一步核查收入真实性，说明核查措施、比例、依据和结论

1. 核查程序

我们对收入真实性的核查程序具体如下：

（1）访谈目标资产财务、销售等部门相关人员，了解目标资产销售与收款循环的内部控制流程以及各项关键的控制点，评价目标资产与收入相关的内部控制的设计，确定控制是否得到执行，并对销售与收款循环关键的控制点执行控制测试，核查目标资产销售与收款相关的内部控制的运行有效性；

（2）了解目标资产收入确认政策，选取样本检查销售合同，识别客户取得相关商品或服务控制权合同条款与条件，核查标的公司收入确认会计政策是否符合企业会计准则的要求；将标的公司的收入确认会计政策与同行业可比公司进行对比，核查标的公司的收入确认会计政策的合理性；

（3）获取报告期内目标资产的收入明细表，对目标资产的收入变动实施分析程序，分析报告期内收入变动的合理性，并与可比公司进行对比分析，分析是否存在异常收入变动情况；

(4) 对报告期内目标资产主要客户的收入发生额以及应收账款余额进行函证，确认收入的真实性、准确性、完整性等；对于未回函的部分，实施替代程序。针对报告期内东数一号营业收入及应收账款的函证金额和比例情况如下：

单位：万元

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
营业收入（A）	106,569.48	637,207.69	606,059.54
营业收入发函金额（B）	106,038.60	630,330.47	601,007.68
发函比例（C=B/A）	99.50%	98.92%	99.17%
回函相符及经调节或替代测试后相符金额（D）	106,038.60	630,330.47	601,007.68
回函相符及经调节或替代测试后相符比例（E=D/A）	99.50%	98.92%	99.17%
未回函替代测试金额（F）			
未回函替代测试比例（G=F/A）			
回函确认及经替代测试后可确认金额（H=D+F）	106,038.60	630,330.47	601,007.68
回函及替代测试确认比例（I=H/A）	99.50%	98.92%	99.17%

单位：万元

项 目	2026 年 2 月末	2025 年末	2024 年末
应收账款账面余额（A）	211,797.32	163,379.91	164,074.54
应收账款发函金额（B）	207,378.16	159,539.16	157,125.51
发函比例（C=B/A）	97.91%	97.65%	95.76%
回函相符及经调节或替代测试后相符金额（D）	207,378.16	159,539.16	157,125.51
回函相符及经调节或替代测试后相符比例（E=D/A）	97.91%	97.65%	95.76%
未回函替代测试金额（F）			
未回函替代测试比例（G=F/A）			
回函确认及经替代测试后可确认金额（H=D+F）	207,378.16	159,539.16	157,125.51
回函及替代测试确认比例（I=H/A）	97.91%	97.65%	95.76%

(5) 通过公开资料查询报告期内目标资产主要客户的工商资料，核查主要客户的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构等工商信息；并对报告期内目标资产的主要客户进行了实地走访，了解主要客户基本情况、与目标资产的合作历史、主要合作内容、合同签署情况、与目标资产的关联关系等情况，实地走访客

户的交易金额及占营业收入比例的情况如下：

单位：万元

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	106,569.48	637,207.69	606,059.54
实地走访客户数量（个）	13.00	13.00	13.00
实地走访客户收入	104,702.72	624,085.85	593,064.94
实地走访客户收入占营业收入比例	98.25%	97.94%	97.86%

注：上表中实地走访客户数量为单体口径

（6）对目标资产报告期内的销售收入实施细节测试，抽样检查报告期内目标资产与收入确认相关的支持性资料，包括销售合同、对账单/验收单、发票、银行流水/银行回单等，核查收入确认真实性、准确性，收入确认时点是否与公司收入确认政策相符。报告期内细节测试的覆盖比例如下表所示：

单位：万元

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
营业收入	106,569.48	637,207.69	606,059.54
细节测试金额	105,926.83	633,313.37	602,628.18
细节测试比例	99.40%	99.39%	99.43%

（7）对目标资产报告期内的销售收入实施截止测试，就资产负债表日前后记录的收入交易选取样本并核对相关支持性文件，确认收入是否计入恰当的会计期间。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，东数一号的收入确认政策符合企业会计准则的规定，报告期内营业收入真实、准确、完整。

（六）核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）向目标资产了解各类业务流程、业务单据情况，了解包电与非包电模式的定价方式、定价流程及主要区别；

（2）获取目标资产报告期各期的销售收入成本明细表，了解 IDC 业务不同定

价模式下的客户、销售收入以及毛利率情况，分析不同定价模式下的价格变动原因，关注同一客户同时存在两种定价模式的合理性；

(3) 查阅 IDC 行业内以及同行业可比公司公开披露的包电及非包电定价模式、销售单价以及变动趋势相关信息，分析是否与目标资产 IDC 业务情况存在差异；

(4) 获取目标资产的收入确认政策，选取项目检查主要客户的销售合同，识别客户取得商品或服务控制权相关的合同条款与条件，查阅合同具体条款约定，了解各类业务以及不同定价模式下收入确认的方法、时点和依据，核查对应的收入确认是否符合企业会计准则的规定；

(5) 查阅企业会计准则及相关指引案例、同行业公司公开披露信息，分析包电模式总额法、非包电模式净额法是否符合相关规定，验证收入确认方法是否合理；

(6) 获取报告期内目标资产对账单、对账邮件、供应商对账系统等对账记录，明确包电模式和非包电模式下的对账形式、区分标准，并核对账面收入确认的准确性；

(7) 了解报告期内目标资产境外客户的获取方式、境外收入相关的商品或服务内容，通过查阅企查查等方式验证境外客户的真实性，分析境外收入变动的合理性；

(8) 了解报告期内目标资产其他业务收入的核算内容，分析其他业务收入变动的合理性；

(9) 检查境外收入及其他业务收入确认相关的合同、验收单及银行流水等支持性资料。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 包电与非包电定价模式的区别主要在于是否将电力费用打包在机柜/空间租赁费用中。报告期内，目标资产包电模式平均单价下降主要系客户 A 于 2024 年内调整了项目服务内容及单价，非包电模式平均单价下降主要系客户 A 相较其他客户的定价较低，报告期内客户 A 的新签非包电项目增加，从而拉低了非包电模式的平均单价；目标资产的定价模式、销售单价及变动趋势与同行业公司不存在较大差异；报告期内，目标资产收入构成以包电模式项目为主，非包电模式的

收入占比亦在逐步提升，主要系随着国家政策及行业对 PUE 水平要求的提高，客户选择非包电模式可以推动 IDC 厂商持续优化制冷、配电等设备能效，从而降低整体 PUE，同时可以精准掌握服务器实际用电成本，便于开展精细化核算与能效优化，契合互联网大厂等大型客户降本增效的内部管理需要，具有商业合理性；报告期内目标资产存在同一客户选择不同定价方式的情形，主要受国家政策导向及行业趋势演变、合同签署时点差异及客户定制化需求等因素的影响，相关情形符合目标资产的实际经营情况，具有商业合理性；

(2) 目标资产报告期内各类业务的收入确认政策、单项履约义务识别和划分、时段或时点判断、履约进度计量以及主要责任人或代理人的身份判断，其会计处理原则符合企业会计准则的相关规定，与合同约定和业务实际开展情况一致；

(3) 目标资产依据合同条款及对账单、对账邮件、供应商对账系统等对账记录将非包电模式下的电力收入进行净额法核算，与包电模式下的收入核算情况区分明确且合理，相关收入确认方法符合企业会计准则的相关规定，可类比相关指引案例及同行业公司的处理，收入确认金额准确；

(4) 目标资产报告期内的境外收入主要客户为 BDC 有关主体及客户 U，相关业务系基于境外客户需求产生，相关收入真实准确，相关交易及收入变动情况具有合理性；目标资产报告期内的其他业务收入主要为商品销售收入、工程项目收入，相关收入核算准确，相关交易及收入变动情况具有合理性。

六、关于东数一号客户其他问题

根据重组报告书，(1) 报告期内，东数一号的 IDC 服务主要分为批发型和零售型，以批发型的超大规模 IDC 服务为主；(2) 东数一号主要客户中存在部分基础电信运营商。

请公司披露：(1) 区分批发型和零售型列示东数一号报告期各期前五大客户及销售金额占比，说明客户具体情况、主营业务、经营规模、获取方式和合作历史，是否与东数一号存在关联关系，是否为终端客户，非终端客户采购及业务模式的合理性；(2) 客户向东数一号采购的原因，采购的具体内容和用途，采购内容和规模是否与其需求、经营规模相匹配，采购后相关机柜的实际使用情况；(3) 东数一号与主要客户签订合同的主要条款、合同期限、到期时间、服务内容、结算条款、定价模式、销售单价和毛利率等，是否存在最低上架率安排，说

明报告期内同一客户销售单价变动的原因及合理性，不同客户之间销售单价是否存在差异及原因；（4）基础电信运营商向东数一号采购的原因及合理性，穿透后终端客户的具体情况，相关销售模式的商业合理性以及是否与同行业公司可比，销售价格、毛利率与直接销售模式是否存在差异；进一步说明该销售模式下与终端客户的合作稳定性和可持续性；（5）东数一号是否存在客户和供应商重叠的情形，若有说明其商业合理性，是否存在采购及销售同类产品或服务的情形，说明采购或销售价格的公允性。

请独立财务顾问和会计师说明对客户的核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。（审核问询函问题 14）

（一）区分批发型和零售型列示东数一号报告期各期前五大客户及销售金额占比，说明客户具体情况、主营业务、经营规模、获取方式和合作历史，是否与东数一号存在关联关系，是否为终端客户，非终端客户采购及业务模式的合理性

1. 区分批发型和零售型列示东数一号报告期各期前五大客户及销售金额占比

标的公司根据 IDC 机房类型区分批发型和零售型项目，其中零售型项目包括位于北京和深圳的租赁机房，其定制化程度低于批发型项目，客户合同短于批发型项目。报告期各期，东数一号批发型项目的前五大客户及销售金额占比如下：

单位：万元

期 间	排名	客户名称	批发型销售收入	占营业收入比例
2026 年 1-2 月	1	客户 A	95,623.60	89.73%
	2	客户 B	3,773.22	3.54%
	3	客户 C	3,394.94	3.19%
	4	客户 E	932.85	0.88%
	5	客户 H	89.10	0.08%
	合 计		103,813.71	97.41%
2025 年度	1	客户 A	571,294.90	89.66%
	2	客户 B	22,639.34	3.55%
	3	客户 C	18,783.91	2.95%
	4	客户 E	5,748.86	0.90%

期 间	排名	客户名称	批发型销售收入	占营业收入比例
2024 年度	5	客户 H	699.49	0.11%
	合 计		619,166.51	97.17%
	1	客户 A	548,617.54	90.52%
	2	客户 B	20,047.00	3.31%
	3	客户 C	12,514.75	2.06%
	4	客户 E	5,003.15	0.83%
	5	客户 H	848.57	0.14%
	合 计		587,031.02	96.86%

注：上表已将同一控制下相关主体的销售数据合并披露，下同

报告期各期，东数一号零售型项目的前五大客户及销售金额占比如下：

单位：万元

期 间	排名	客户名称	零售型销售收入	占营业收入比例
2026 年 1-2 月	1	客户 D	1,416.26	1.33%
	2	客户 A	520.00	0.49%
	3	客户 I	324.40	0.30%
	4	客户 S	70.19	0.07%
	5	客户 T	55.09	0.05%
	合 计		2,385.94	2.24%
2025 年度	1	客户 D	8,565.88	1.34%
	2	客户 A	2,953.66	0.46%
	3	客户 I	1,749.48	0.27%
	4	客户 S	420.83	0.07%
	5	客户 T	343.33	0.05%
	合 计		14,033.17	2.20%
2024 年度	1	客户 D	8,649.20	1.43%
	2	客户 A	2,885.64	0.48%
	3	客户 I	1,423.78	0.23%
	4	客户 S	335.33	0.06%
	5	客户 T	261.31	0.04%

期 间	排名	客户名称	零售型销售收入	占营业收入比例
		合 计	13,555.28	2.24%

2. 客户具体情况、主营业务、经营规模、获取方式和合作历史，是否与东数一号存在关联关系，是否为终端客户，非终端客户采购及业务模式的合理性

报告期内前五大批发型客户和前五大零售型客户的具体情况、主营业务、经营规模、获取方式和合作历史，是否与东数一号存在关联关系，是否为终端客户，非终端客户采购及业务模式的合理性情况具体如下：

序号	客户类型	客户名称	客户情况和主营业务	经营规模	客户获取方式	合作历史	是否与东数一号存在关联关系	是否为终端客户	非终端客户采购及业务模式的合理性
1	批发类、零售类前五大	公司已申请豁免披露对应客户情况	大型互联网科技企业，主营业务包括互联网信息服务、短视频及数字内容平台运营、数字广告、人工智能技术研发、企业服务及云计算服务等	根据彭博社报道，2025 年度营收 1,860 亿美元	招投标	2017 年 6 月	否	是	不适用
2	批发类前五大		基础电信运营商，主营业务包括移动通信、互联网接入及应用、固定电话、卫星通信、ICT 集成等综合信息服务	2025 年度营业收入 5,239.25 亿元，总资产 8,706.44 亿元	合作伙伴介绍	2020 年 7 月	否	否	目标资产提供 IDC 基础设施及服务，运营商提供网络带宽接入等服务，终端客户最终获得完整 IDC 服务解决方案，业务模式具有合理性
3	批发类前五大		云计算服务运营商，系头部云服务厂商在中国大陆的授权运营主体，在中国大陆运营相关云服务及相关云应用解决方案	所属集团 2025 年营业收入 99.5 亿元，总资产 445.9 亿元	合作伙伴介绍	2020 年 7 月	否	否	该客户系某全球头部云服务厂商在中国大陆的授权运营主体，相关云服务在中国大陆地区的运营需要在华租赁数据中心，由该客户承租相关数据中心，并基于此开展业务运营，向最终用户提供公共云服务，业务模式具有合理性
4	批发类前五大		云计算服务提供商，为互联网、公共服务、数字健康、金融等领域的客户提供云服务解决方案	2025 年度营业收入 95.59 亿元，总资产 267.29 亿元	招投标	2022 年 5 月	否	是	不适用
5	批发类前五大		大型互联网科技企业，主营业务为软件研发、制造、授权及相关技术服务	2025 年度营业收入 2,817.24 亿美元，总资产 6,190 亿美元	合作伙伴介绍	2020 年 7 月	否	是	不适用
6	零售类前五大		基础电信运营商，主要从事移动通信、固定宽带、物联网、云计算、大数据、数据中心（IDC）、产业互联网、人工智能及数字化解决方案等业务	2025 年度营业收入 3,922.23 亿元，总资产 6,710.56 亿元	合作伙伴介绍	2017 年 9 月	否	否	目标资产提供 IDC 基础设施及服务，运营商提供网络带宽接入等服务，终端客户最终获得完整 IDC 服务解决方案，业务模式具有合理性
7	零售类前五大		数字化服务提供商，主营业务为面向党政、智慧城市、公共安全、行业企业等领域提供信息基础设施、基础软件、公共服务平台、业务应用、数据运营等数智化服务	2025 年度营业收入 77.89 亿元，总资产 152.38 亿元	目标资产主动接触	2017 年 11 月	否	自用+向终端客户销售	目标资产提供 IDC 基础设施及服务，客户自行采购带宽、IP 等网络资源，以供自用和向终端客户销售，业务模式具有合理性

序号	客户类型	客户名称	客户情况和主营业务	经营规模	客户获取方式	合作历史	是否与东数一号存在关联关系	是否为终端客户	非终端客户采购及业务模式的合理性
8	零售类前五大		信息基础设施平台服务提供商, 主营业务包括内容分发 (CDN)、边缘计算与边缘 AI、算力云、安全及增值服务、IDC 和液冷节能解决方案	2025 年度营业收入 46.61 亿元, 总资产 119.30 亿元	目标资产主动接触	2021年5月	否	自用+向终端客户销售	目标资产提供 IDC 基础设施及服务, 客户自行采购带宽、IP 等网络资源, 以供自用和向终端客户销售, 业务模式具有合理性
9	零售类前五大		云服务平台提供商, 为用户提供算力服务和网络连接服务	注册资本 4,000 万元	目标资产主动接触	2023年8月	否	自用+向终端客户销售	目标资产提供 IDC 基础设施及服务, 客户自行采购带宽、IP 等网络资源, 以供自用和向终端客户销售, 业务模式具有合理性

注：客户经营规模以其上市主体年度报告披露的相关数据填列，未上市的客户以公开渠道所查询数据填列

（二）客户向东数一号采购的原因，采购的具体内容和用途，采购内容和规模是否与其需求、经营规模相匹配，采购后相关机柜的实际使用情况

1. 客户向东数一号采购的原因

目标资产是中国市场领先的中立第三方超大规模算力基础设施解决方案运营商，具备高等级超大规模数据中心定制化设计、规划、开发和运营能力，高度匹配下游客户丰富多元的算力需求，主要服务于大型互联网公司、云计算服务商、基础电信运营商等具备大规模定制化需求的大型客户。客户向目标资产采购 IDC 服务的主要原因如下：

（1）目标资产行业地位突出，规模优势显著，具备超大规模数据中心全周期专业能力和全国性资源布局

目标资产是中国市场领先的中立第三方超大规模算力基础设施解决方案运营商，在 IDC 行业领域的市场地位突出。根据弗若斯特沙利文出具的《中国第三方数据中心及算力服务商行业市场研究》，2025 年按总在运营装机容量计，中国第三方数据中心运营商排名中，目标资产位列第三；2025 年按总在运营装机容量计，中国环京地区第三方数据中心运营商排名中，目标资产位列第一，行业认可度与影响力显著。目标资产基于丰富行业经验、深刻行业理解、运营及建设中项目已形成覆盖环首都、长三角、珠三角大湾区及西北算力枢纽的全国性算力集群网络，以及贯穿项目设计、规划、开发、交付及运营全周期的专业能力形成核心竞争优势，能够满足客户对 IDC 服务的需求，构成客户选择目标资产作为其 IDC 服务供应商的坚实基础。

（2）目标资产的交付能力、服务质量、响应速度及长期稳定性等获得客户的高度认可

目标资产具备高效的交付和运营能力，多年持续积淀的长周期运维服务在服务质量、响应速度及长期稳定性等方面得到了客户的高度认可。在交付方面，目标资产以专业的内部交付管理能力，贴近客户实际需求，利用建筑、系统及设备级的预制化和模块化设计方案，借助国内成熟的供应链，实现较好的建筑成本控制及较高的交付效率。在运营方面，目标资产已建立成熟的全流程智能化运维管理体系，凭借专业运营团队与精细化管理能力，为客户提供 7×24 小时不间断的定制化运维服务，应急响应与处置能力突出，持续保持低故障率水平，服务质量与运维稳定性获市场高度认可。

(3) 目标资产具备高效满足客户业务快速发展对 IDC 服务的刚性需求的能力

报告期内，目标资产的主要客户包括大型互联网公司、云计算服务商、基础电信运营商等，随着数字经济的快速发展和云计算、人工智能、大数据等技术的广泛应用，上述客户的业务规模持续扩大，对算力存在大规模及长周期需求，对数据中心基础设施的需求呈快速增长态势，目标资产基于 IDC 供给端的资源及能力优势，可针对客户的多元算力需求进行最佳方案匹配，包括跨区域规模化资源适配、可组合搭配的算力基础设施建筑方案及多种制冷、配电等关键系统解决方案等，高效满足客户需求。同时，客户与目标资产建立长期合作关系，能够确保其在数据中心基础设施领域获得持续、稳定、高质量的服务保障，降低因供应商变更带来的业务中断风险和迁移成本。

综上，客户向目标资产采购的原因，主要系目标资产行业地位突出，规模优势显著，且交付能力、服务质量、响应速度及长期稳定性等获得客户的高度认可，能够高效满足客户的 IDC 服务需求，具有合理性。

2. 采购的具体内容和用途

报告期内，客户主要向目标资产采购 IDC 服务，具体包括数据中心机柜租赁服务和配套增值服务。其中，数据中心机柜租赁服务系客户根据业务需求向目标资产采购服务器托管（机柜租赁）服务。具体而言，客户将自有服务器及算力设备部署于目标资产的专业定制化机房内，利用目标资产提供的算力基础设施及环境，为终端互联网用户提供信息服务。目标资产除了为客户提供专属机房空间或放置 IT 设备的机柜外，也会为客户提供机房恒定温湿度控制、稳定电力供应、安防监控、7×24 小时不间断运维保障、园区安保等各项日常响应及管理支持服务，保障客户服务器及相关设备持续安全稳定运行。数据中心配套增值服务系客户围绕数据中心 IDC 服务器托管（机柜租赁）项目采购配套增值服务，如电缆布线、安防设备配套等，用于获得更加完善的数据中心基础设施支持，提升 IT 设备部署效率，降低运维管理成本，保障数据中心整体运行环境的安全性、稳定性和高效性。

综上，报告期内客户向目标资产采购的具体内容包括数据中心机柜租赁服务和配套增值服务，利用目标资产提供的算力基础设施及环境，获得服务器及算力设备托管服务。

3. 采购内容和规模是否与其需求、经营规模相匹配

报告期内，东数一号的主要客户为大型互联网企业、云计算服务企业及基础电信运营商，随着数字经济的快速发展和云计算、人工智能、大数据等技术的广泛应用，上述客户对算力存在大规模及长周期需求，对数据中心基础设施的需求呈快速增长态势，其向东数一号采购的 IDC 服务和规模与其需求、经营规模相匹配，其中采购规模和经营规模参见本回复“六、关于东数一号客户其他问题”之“（一）区分批发型和零售型列示东数一号报告期各期前五大客户及销售金额占比，说明客户具体情况、主营业务、经营规模、获取方式和合作历史，是否与东数一号存在关联关系，是否为终端客户，非终端客户采购及业务模式的合理性”相关数据。

4. 采购后相关机柜的实际使用情况

截至报告期末，目标资产按终端客户统计的签约容量为 791.71MW，实际已计费机柜容量为 733.39MW，因此，客户采购后相关机柜的整体使用情况良好。已计费机柜容量与签约容量之间存在部分差异，主要系：客户通常根据自身业务规划和 IT 设备采购进度，分批次、分阶段完成机柜 IT 设备部署和上架、使用电力和网络等工作，机柜的实际使用情况符合客户的业务部署规划，具有合理性。

（三）东数一号与主要客户签订合同的主要条款、合同期限、到期时间、服务内容、结算条款、定价模式、销售单价和毛利率等，是否存在最低上架率安排，说明报告期内同一客户销售单价变动的原因及合理性，不同客户之间销售单价是否存在差异及原因

1. 东数一号与主要客户签订合同的主要条款、合同期限、到期时间、服务内容、结算条款、定价模式等，是否存在最低上架率安排

东数一号与报告期内前五大客户签订合同的主要条款、合同期限、到期时间、服务内容、结算条款、定价模式、是否存在最低上架率安排情况如下：

排名	客户名称	业务模式	终端客户	代表项目	合同主要条款	合同期限	到期时间	服务内容	结算条款	定价模式	最低上架率安排
1	客户 A	批发	客户 A	代表项目 1	合同主要条款包括服务内容及要求；甲乙双方权利与义务；服务项目建设要求；计费方式；结算条款；服务期限等	公司已申请豁免披露客户合同期限和到期时间		由乙方利用自身技术优势，按照甲方需求建设数据中心项目，同时在定制建设完成后，乙方向甲方提供定制互联网数据中心综合性技术服务	按每月使用机柜数量，在服务期限内按照自然月计收月服务费	包电	自每期数据中心交付并经甲方验收通过之日起，9个月内按模块随启随租，第10个月开始甲方承诺数据中心的95%的机柜使用率，乙方就甲方实际使用的机柜数量按约定费用标准收费
2	客户 B	批发	客户 H	代表项目 2	合同主要条款包括服务内容及要求；甲乙双方权利与义务；收费与付款条款；服务期限等			协议期间由甲方为主导统一负责对外开展 IDC 及 IDC 相关的增值业务市场营销和销售；乙方根据甲方 IDC 业务及 IDC 增值业务发展的需要，向甲方提供 IDC 机房及相关服务、设施，且具备符合协议约定的标准机房环境	按合同约定的交付容量每月结算费用	非包电	未约定最低上架率，按照合同约定的交付容量进行结算
3	客户 C	批发	客户 H	代表项目 3	合同主要条款包括服务内容及要求；租赁期限；租金费用约定；服务要求等			业主根据租赁协议的条款向租户提供设备、容量及其他服务；租户有权在所租赁机房中与基础电信运营服务商进行互联	按合同约定的交付容量每月结算费用	非包电	未约定最低上架率，按照合同约定的交付容量进行结算
4	客户 D	零售	客户 S	代表项目 4	合同主要条款包括服务内容及要求；租赁期限；租金费用约定；服务要求等			IDC 服务及增值服务	每月根据使用机柜数量计费	包电	未约定
5	客户 E	批发	客户 E	代表项目 5	合同主要条款包括合作内容、各方权利义务、服务标准及要求、资费及支付方式约定、服务期限等			各方就项目进行投资合作。合作方式为甲方投资并委派乙方关联公司作为总承包方建设基础建设，建设完成后由甲方将数据中心楼等出租给乙方关联公司（即丙方），用于丙方投资建设项目的机电工程，机电建设完成后，乙方将机柜等资源定向出租给甲方使用	按每月使用容量，在服务期限内按照自然月计收月服务费	非包电	自基准日起（含），机柜使用率保底要求为 90%

注：以上合同选取客户部分代表性项目的合同列示

2. 主要客户的销售单价和毛利率，说明报告期内同一客户销售单价变动的原因及合理性，不同客户之间销售单价是否存在差异及原因

(1) 报告期内同一客户销售单价变动的原因及合理性

报告期内，东数一号向前五大客户的机柜租赁服务销售单价、毛利率具体数据已申请豁免披露。报告期各期，除了客户 A，其他主要客户的机柜租赁服务销售单价较为稳定。客户 A 的平均销售单价有所下降，变动原因主要是：报告期各期，客户 A 非包电模式的机柜租赁服务收入占比分别为 4.01%、7.63%和 9.25%，呈现持续提升趋势，而非包电模式下销售单价不含电费，销售单价明显低于包电模式，因此客户 A 的平均销售单价随着非包电模式收入占比的提升而有所下降，具有合理性。

报告期内，主要客户的机柜租赁服务毛利率整体较为稳定。2024 年客户 E 毛利率较低，主要系客户 E 数据中心项目 2024 年上架率处于持续爬坡阶段，固定资产折旧等固定成本分摊导致当期单位成本较高，毛利率相应较低。2025 年客户 D 毛利率相较于 2024 年有所提升，主要系其位于深圳的霸王项目 2025 年的电费成本相较于 2024 年有所降低，根据深圳供电局有限公司的电费账单，2025 年尖/峰/平/谷期电费单价相较于 2024 年均有所下降，因此，上述客户的毛利率变动具有合理性。

(2) 不同客户之间销售单价是否存在差异及原因

报告期内，前五大客户的机柜租赁服务销售单价存在差异，主要系 IDC 服务价格受定价模式、业务模式、数据中心项目的资产权属模式、项目所处地区及成本、客户议价能力及市场竞争程度等多重因素综合影响所致。具体情况如下：

1) 定价模式差异

东数一号机柜租赁服务主要采用“机柜整租模式（包电）”和“租电分离模式（非包电）”两种定价模式。包电模式下，销售单价包含电费成本，单价水平相对较高；非包电模式下，销售单价不含电费，由客户自行承担或另行结算电费，单价水平相对较低。

报告期内，主要客户中，客户 D 定价模式均为包电模式，客户 A 以包电模式为主，因此二者销售单价相对较高；客户 C 和客户 E 均采用非包电模式，客户 B 以非包电模式为主，销售单价相对较低，具有合理性。

2) 业务模式差异

东数一号 IDC 业务分为批发模式和零售模式。批发模式下，客户主要为头部互联网平台企业、云服务商、基础运营商等，其采购规模较大、合作期限较长，且通常采用定制化建设模式，客户深度参与数据中心的设计、建设标准制定及验收过程，对机房规格、电力配置、网络架构等有明确的定制化要求，在项目规划阶段即锁定长期合作。目标资产基于长期战略合作、获取稳定收益等考虑，通常给予一定的价格优惠，因此批发型客户销售单价相对较低；零售模式下，客户租赁机柜规模相对较小且分散，其需求更多为标准化的机柜租赁，合作期限相对更短，灵活性高，因此销售单价相对更高。

报告期内，主要客户中，客户 D 主要采用零售型业务模式，因此销售单价明显较高；客户 A、客户 B、客户 C、客户 E 主要采用批发型业务模式，销售单价相对较低，具有合理性。

3) 资产权属模式差异

东数一号的机柜租赁服务采用自建、租赁、合作共建等不同资产权属模式，对公司资本投入、折旧摊销等存在不同影响，进而影响销售单价。

报告期内，主要客户客户 E 的数据中心项目采用合作共建模式，其中土地及建筑物由客户自行提供，目标资产主要负责机电工程建设及后续 IDC 租赁服务，由于目标资产无需承担土地购置及建筑物建设等资本性支出，固定资产折旧及资金占用成本有所降低，因此在定价时给予了客户相应的价格优惠，导致其销售单价处于较低水平，具有合理性。

4) 项目所处地区及成本差异

不同数据中心项目所在区域的电力成本、土地成本、建设成本、人工成本等存在较大差异，导致各项目的成本水平不同，进而影响销售定价。

报告期内，客户 D 的项目主要位于北京、深圳等地区，均为核心一线城市，土地资源稀缺、电力供应紧张、人工及运营成本较高，因此销售单价处于较高水平；而处于河北、山西等地区的数据中心项目面临的成本水平相对更低，销售单价相对较低，具有合理性。

5) 客户议价能力及市场竞争程度差异

不同客户的市场地位、议价能力及面临的竞争强度不同，导致销售价格存在差异。例如主要客户客户 A，作为头部互联网企业，对于 IDC 服务的需求规模巨大，在供应商选择方面具有较强的议价能力，目标资产通过具有竞争力的价格获

取其大规模、长期稳定的订单，以实现规模效应和良好收益。

综上所述，报告期内目标资产不同客户之间销售单价存在差异，主要系客户在定价模式、业务模式、数据中心项目的资产权属模式、项目所处地区及成本、客户议价能力及市场竞争程度等方面存在差异所致，差异原因符合 IDC 行业的商业逻辑和定价惯例，具有合理性。

（四）基础电信运营商向东数一号采购的原因及合理性，穿透后终端客户的具体情况，相关销售模式的商业合理性以及是否与同行业公司可比，销售价格、毛利率与直接销售模式是否存在差异；进一步说明该销售模式下与终端客户的合作稳定性和可持续性

1. 基础电信运营商向东数一号采购的原因及合理性，穿透后终端客户的具体情况

目标资产将机柜资源出租给基础电信运营商，再由基础电信运营商出租给终端客户是行业成熟经营模式。数据中心建设的资本投入规模较大，基础电信运营商主要通过自行建设数据中心或与已自建数据中心的专业 IDC 服务商进行战略合作的方式拓展其可对外提供服务的机柜资源。专业 IDC 服务商与基础电信运营商合作运营数据中心，由拥有自建数据中心的专业 IDC 服务商提供数据中心基础设施和现场 IT 运维服务，而基础电信运营商通过将专业 IDC 服务商提供的机柜资源与自身互联网带宽资源进行整合，通过发挥双方各自优势，一站式地向终端客户提供互联网数据中心服务。专业 IDC 服务商与基础电信运营商的合作，可实现互利共赢的结果，即专业 IDC 服务商自建的数据中心可获得基础电信运营商稳定的互联网带宽接入服务，同时亦可借助基础电信运营品牌效应和渠道优势推广新建的数据中心；基础电信运营商可以在减少资本性支出的情况下扩张自身的 IDC 机架规模，实现数据中心的全国覆盖。

报告期内，目标资产与运营商合作模式下终端客户销售情况如下：

单位：万元

通过客户 B			
终端客户名称	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
客户 C	3,672.69	22,036.17	19,946.47
客户 A	100.53	603.17	100.53

合 计	3,773.22	22,639.34	20,047.00
通过客户 F			
终端客户名称	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
客户 C	4.28	25.68	25.68
客户 A	70.94	425.66	425.66
合 计	75.22	451.34	451.34
通过客户 D			
终端客户名称	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
客户 S	712.88	4,277.25	4,284.12
客户 A	70.94	425.66	425.66
政府机构	703.39	4,288.63	4,365.08
合 计	1,487.20	8,991.54	9,074.86

2. 相关销售模式的商业合理性以及是否与同行业公司可比

IDC 服务本质上是数据中心基础设施服务与网络资源服务的综合体，其中数据中心基础设施服务主要涉及土地、电力、机房建设、供配电、制冷、消防及运营维护等环节，网络资源服务主要涉及互联网出口、带宽资源、IP 资源及网络运维等环节。由于上述环节所需资源禀赋、投资模式及专业能力存在差异，IDC 行业逐渐形成了基础电信运营商与专业 IDC 服务商优势互补、协同发展的产业生态。基础电信运营商既是我国 IDC 市场的重要参与主体，也是网络带宽、互联网接入等基础电信资源的主要提供者；第三方 IDC 服务商则主要发挥其在数据中心选址、投资建设、机电工程、定制化交付及专业化运营维护等方面的优势。因此，在 IDC 产业链中，基础电信运营商与第三方 IDC 服务商并非单纯的竞争关系，而是长期存在竞争与合作并存的行业生态。商业实践中，既存在第三方 IDC 服务商直接向终端客户提供数据中心服务的模式，也存在第三方 IDC 服务商向基础电信运营商提供数据中心基础设施服务，再由基础电信运营商结合自身网络带宽资源向终端客户提供完整 IDC 服务的合作模式。具体说明如下：

(1) 目标资产向基础电信运营商提供 IDC 服务符合 IDC 产业链专业化分工特点

IDC 服务通常包括数据中心基础设施服务以及互联网网络带宽、网络接入等服务。在第三方 IDC 服务商与基础电信运营商合作的业务模式下，第三方 IDC 服

务商主要负责数据中心土地、电力、建筑及机电基础设施的投资建设，并持续提供供配电、制冷、消防、安防以及全时段运营维护等服务；基础电信运营商则利用其骨干网络、互联网带宽、IP 资源以及客户渠道等优势，将第三方 IDC 服务商提供的 DC 资源与自身提供的网络带宽等电信资源进行组合，最终面向终端客户提供完整 IDC 服务。

在上述模式下，基础电信运营商无需自行承担全部数据中心建设投资，而专业 IDC 服务商亦可借助运营商的网络资源和客户服务能力提高数据中心资源利用效率，双方通过能力互补共同完成 IDC 服务交付。因此，第三方 IDC 服务商与基础电信运营商共同服务于同一终端客户，本质上属于双方基于资源禀赋和专业能力进行的产业链分工，并非基础电信运营商在具备 IDC 业务能力的情况下无商业实质地向同行采购同类服务。

（2）基础电信运营商向第三方 IDC 服务商采购机柜资源具有现实业务需求

一方面，数据中心属于资金密集型、资源密集型基础设施，其建设需要取得土地、电力、能耗等资源，并经过规划设计、建设施工、设备安装及调试等较长周期。基础电信运营商虽然自身拥有较大规模的数据中心资源，但其既有数据中心在具体区位、可供电力规模、功率密度、交付时点以及客户定制化需求等方面，并非均能够与下游客户需求完全匹配。数据中心客户通常存在低时延、多节点部署以及灾备布局需求，客户对于数据中心所在区域、网络节点、电力资源及交付时间具有较强个性化要求。基础电信运营商自建数据中心通常按照集团整体战略进行规划布局，难以完全覆盖所有区域客户的即时需求，因此需要通过与专业 IDC 服务商合作补充区域资源。

另一方面，随着云计算、大数据、人工智能等产业快速发展，部分客户对于高功率密度机柜、大规模算力集群以及快速交付能力提出更高要求。专业 IDC 服务商能够围绕客户需求进行定制化建设，在项目周期和建设模式方面具有更高灵活性。大型互联网企业、云计算企业及 AI 客户的数据中心需求具有规模大、集中交付、功率密度高以及区域部署要求明确等特点。对于基础电信运营商而言，通过采购已经建成或由第三方 IDC 服务商定制建设的数据中心资源，可以在减少新增固定资产投入、缩短项目交付周期的同时，快速获得符合特定地区、供电能力及技术参数要求的机柜资源，并将其与自身网络资源进行组合后向终端客户提供服务。

因此，基础电信运营商根据具体项目需求采购专业 IDC 服务商的数据中心基础设施资源，是对其自有数据中心资源的重要补充，符合其业务经营需要。因此，通过采购专业 IDC 服务商资源，基础电信运营商可以在保持客户服务能力的同时，提高资本使用效率，实现 IDC 业务规模扩张。

(3) 该合作模式能够实现第三方 IDC 服务商、基础电信运营商和终端客户的多方共赢

对于第三方 IDC 服务商而言，与基础电信运营商合作能够充分利用运营商在网络带宽、骨干网络、客户资源、品牌以及综合电信服务能力等方面的优势，有利于提高数据中心资源的销售和利用效率，并取得相对稳定、持续的机柜服务收入。

对于基础电信运营商而言，可以利用第三方 IDC 服务商已经取得或建设的数据中心资源，在不必全部自行进行土地取得、机房建设及机电设施资本投入的情况下扩充 IDC 服务能力，同时继续向终端客户提供网络带宽、互联网接入及其他电信增值服务，实现网络资源与数据中心资源的协同销售。

对于终端客户而言，可以通过基础电信运营商一个合同或统一服务体系获得包括数据中心基础设施和网络带宽在内的一体化 IDC 服务，降低其分别选择机房服务商、网络运营商以及协调不同供应商的管理成本。

因此，该合作模式并非简单的 IDC 资源转售，而是产业链不同主体根据自身资源优势共同完成 IDC 服务交付的商业安排。

综上，东数一号向基础电信运营商销售 IDC 服务并由基础电信运营商结合其网络等资源向终端客户提供服务，具有明确的产业链分工和业务实质，符合 IDC 行业的经营特点和商业逻辑。

同行业可比公司也存在将机柜资源出租给基础电信运营商，再由基础电信运营商出租给终端客户的情况，具体如下：数据港在其招股说明书中披露公司主要通过基础电信运营商合作，向其提供数据中心服务，并由基础电信运营商直接面向最终用户提供数据中心及网络的一站式服务；中联数据在其招股说明书中披露其租赁天津臻云数据中心后引入中国电信作为该项目的合作伙伴，由其先将机柜租赁给中国电信，再由中国电信租赁给字节跳动；润泽科技年度报告中披露公司主要采取与电信运营商合作运营的模式。润泽科技根据电信运营商提出的运营服务等级要求，结合双方优势一站式地向终端客户提供完整的算力中心服务。电

信运营商向终端客户收取相关服务费，润泽科技与电信运营商签署相关协议，由电信运营商根据机柜上架数量和约定价格按月结算相关服务费。

3. 销售价格、毛利率与直接销售模式是否存在差异

目标资产通过基础电信运营商销售的终端客户主要为客户 C。报告期内，目标资产直接向客户 C 销售及通过不同基础电信运营商向客户 C 销售的毛利率存在一定年度波动，但总体处于相近区间，未呈现持续、显著偏离的情形。直接销售模式下，2025 年度毛利率较上年同期有所上升，主要系：一方面，部分机房于 2024 年度尚处于产能爬坡阶段，单位成本分摊较高，随着产能逐步释放，单位成本相应下降；另一方面，部分项目的折旧年限较短的设备已提足折旧，亦对单位成本下降产生积极影响。上述因素综合导致直接销售模式毛利率同比上升。间接销售模式下，2025 年度毛利率较上年同期有所下降，主要系南通一期项目因变电站切换导致折旧成本增加，单位成本上升，进而拉低了毛利率。

不同模式下均以月度为结算周期，并根据客户实际使用的机柜数量及合同约定价格结算相关服务费。上述价格及盈利水平差异主要受具体项目区位、机柜规格、服务内容、电力成本、配套设施、合同期限及运营商承担的网络资源和服务内容等因素影响，符合不同项目与合作模式下的正常商业定价特征。

4. 进一步说明该销售模式下与终端客户的合作稳定性和可持续性

目标资产在销售模式上以直接销售为主、间接销售为辅，报告期内，目标资产不同销售模式的收入金额和占比情况如下：

单位：万元

直接/间接销售模式	2026 年 1-2 月		2025 年度		2024 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
直接向终端客户销售	101,120.87	94.99%	602,672.47	94.95%	572,486.63	95.09%
通过电信运营商向终端客户销售	5,335.65	5.01%	32,082.21	5.05%	29,573.19	4.91%
合 计	106,456.52	100.00%	634,754.68	100.00%	602,059.82	100.00%

可以看出，目标资产主要采用直接向终端客户销售的模式，目标资产具备充足竞争优势，与终端客户保持稳定和持续的合作。目标资产在数据中心行业深耕多年，在多方面形成差异化竞争优势，具体如下：

(1) 与核心客户形成稳固的合作关系，合作粘性强。目标资产构建了以行业头部互联网与云服务企业为代表的核心客户体系，是其主要客户在数据中心服务

领域最早且核心供应商之一，已形成长期稳固合作关系，具有显著的先发优势和深厚的合作基础。目标资产核心客户群体具有庞大的业务规模及多元化的业务体系，对算力资源存在大规模及长周期需求，优质的客户资源优势及稳固的客户合作关系将为目标资产未来业务规模及业绩增长奠定坚实基础。

(2) 在核心区位具备前瞻性资源储备布局。目标资产凭借对行业未来发展趋势的前瞻性判断，较早在电力资源富集区域提前布局储备关键资源。目标资产已在环首都、长三角、珠三角大湾区及西北地区等“东数西算”的枢纽节点和算力核心圈形成超大规模算力基础设施集群布局，并重点在内蒙古乌兰察布、广东韶关、甘肃庆阳、宁夏中卫等可再生能源丰富区域拓展项目资源，在能源供给侧充分利用各区位的差异化能源优势。目标资产在核心区位的资源储备布局与全国一体化算力网络构建方向高度契合，为持续满足客户需求提供坚实的资源支撑。

(3) 具备较强技术实力，可紧跟行业方向及匹配客户需求。目标资产持续深耕技术研发和创新，为客户的个性化需求提供全栈式解决方案，在高密度算力支撑、高效冷却、简约供电、智能运维等领域形成深厚技术壁垒，通过系统性的技术研发和场景化创新，深度适配智算时代核心需求。截至报告期末目标资产已取得授权专利合计 426 项，获得全球数字基础设施权威机构 Uptime Institute 出具的 Uptime Tier IV（数据中心最高等级）认证及 Uptime M&O 认证，体现目标资产技术实力与运营管理水平达到行业领先水准，技术实力优势显著。

(4) 交付运营能力强。在交付方面，目标资产以专业的内部交付管理能力，贴近客户实际需求，利用建筑、系统及设备级的预制化和模块化设计方案，借助国内成熟的产业链，实现较好的建筑成本控制及较高的交付效率。在运营方面，目标资产已建立成熟的全流程智能化运维管理体系，凭借专业运营团队与精细化管理能力，为客户提供 7×24 小时不间断的定制化运维服务，应急响应与处置能力突出，持续保持低故障率水平，服务质量与运维稳定性获市场高度认可。

(5) 市场地位领先，具备行业经验与品牌知名度。目标资产是中国市场领先的第三方数据中心服务商，按 2025 年总在运营装机容量计，位列行业第三，并在环京地区位列第一，业务体量庞大，行业认可度与影响力显著。经过多年的发展，目标资产已积累了丰富的超大规模数据中心项目建设和运营经验，具备丰富的成功项目案例与品牌知名度，有助于持续满足客户日益提升的算力需求。

(6) 与上市公司深度协同，进一步强化竞争优势。在区域布局方面，上市公

司依托在广东韶关、内蒙古乌兰察布、湖北宜昌等地区的深厚产业布局基础，可协助推动目标资产在上述区域加快数据中心的核心资源获取、加大业务区域布局范围，更好地满足下游客户的算力资源需求；在技术研发与产品方案方面，上市公司在冷却散热、供配电技术领域可形成深度协同，推动优化高功率机柜的散热技术水平，并提升供配电效率。此外，目标资产与上市公司算力服务业务形成深度协同，共同为下游客户提供综合智算服务解决方案，可为客户提供更全面、更多样化的弹性算力部署方案，相比同行业竞争对手更具优势。

通过电信运营商向终端客户销售的间接销售模式下，目标资产与终端客户的合作同样具有充分的稳定性和可持续性，从目标资产与电信运营商的长期合作、下游市场需求的持续旺盛、运营商与终端客户的长期合作三个维度可以得到充分保障。

(1) 目标资产与基础电信运营商优势互补，建立了长期稳定的合作关系

IDC 服务通常包括数据中心基础设施服务以及互联网网络带宽、网络接入等服务。在间接销售模式下，第三方 IDC 服务商主要负责数据中心土地、电力、建筑及机电基础设施的投资建设，并持续提供供配电、制冷、消防、安防以及全时段运营维护等服务；基础电信运营商则利用其骨干网络、互联网带宽、IP 资源以及客户渠道等优势，将第三方 IDC 服务商提供的 IDC 资源与自身提供的网络带宽等电信资源进行组合，最终面向终端客户提供完整 IDC 服务。数据中心市场已呈现出向竞合方向发展的趋势，“基础电信运营商+第三方数据中心服务商”合作趋势加强。第三方数据中心服务商凭借效率与弹性优势，在定制批发业务市场中占据了主导地位。

(2) 下游市场需求持续旺盛，为间接销售模式下的终端客户合作提供坚实的市场基础

根据弗若斯特沙利文《中国第三方数据中心及算力服务商行业市场研究》，中国数据中心市场规模已由 2021 年的 1,700.0 亿元增长至 2025 年的 3,260.0 亿元，期间年复合增长率达到 17.7%。该阶段的强劲增长主要受国内数字化转型提速、企业上云需求增加以及新型算力基础设施初步布局的共同驱动。未来，随着人工智能大模型训练对高性能算力投入的持续增加，以及“东数西算”等国家战略的深入实施，中国数据中心市场价值将进一步释放。预计至 2030 年，市场规模将增长至 12,021.6 亿元；到 2035 年，市场规模有望突破 4 万亿元，2026 年

至 2035 年的年均复合增长率将达到 30.6%。终端客户需求的持续旺盛，为间接销售模式下目标资产与终端客户的合作提供了坚实的市场基础。

(3) 基础电信运营商与终端客户建立了长期稳定的合作关系

在间接销售模式下，基础电信运营商与终端客户之间同样签订了长期合同。行业内大型互联网企业、云服务厂商与基础电信运营商签订的 IDC 服务合同期限通常长达 5-10 年。基础电信运营商与终端客户签订的合同年限同样较长，形成了从目标资产到基础电信运营商、基础电信运营商到终端客户的多层次长期合同锁定机制。

基础电信运营商拥有丰富的网络带宽资源、稳定的电力供应渠道及广泛的政企客户基础。运营商直接面向终端客户提供完整的 IDC 服务，其与终端客户之间同样存在较强的业务粘性。通过运营商的客户渠道和服务体系，目标资产能够触达更广泛的终端客户群体，实现对直接销售客户覆盖范围的有效补充。

综上，目标资产无论采用直接销售模式还是间接销售模式，与终端客户的合作均具有明确的稳定性和可持续性，符合 IDC 行业的经营特点和商业逻辑。

(五) 东数一号是否存在客户和供应商重叠的情形,若有说明其商业合理性,是否存在采购及销售同类产品或服务的情形,说明采购或销售价格的公允性。

报告期内，目标资产存在部分客户与供应商重叠的情形，具体如下：

单位：万元

主 体	交易内容		交易金额（不含税）		
			2026 年 1-2 月	2025 年	2024 年
客户 S	销售内容	IDC 服务	70.19	420.83	335.33
	采购内容	网络服务	6.02	40.85	1,710.51
客户 A	销售内容	IDC 服务	96,143.60	574,248.56	551,503.19
	采购内容	软件服务	94.08	285.04	595.52
客户 I	销售内容	IDC 服务	324.40	1,749.48	1,423.78
	采购内容	零售机房场地租用、工程设备总包	1,071.95	6,718.20	5,543.49
客户 F	销售内容	IDC 服务	75.22	451.34	451.34
	采购内容	网络服务	15.90	2.18	27.87
客户 D	销售内容	IDC 服务	1,487.20	8,991.54	9,074.86

	采购内容	网络服务	5.68	24.82	20.72
客户 B	销售内容	IDC 服务	3,773.22	22,639.34	20,047.00
	采购内容	网络服务	4.75	26.95	27.87

报告期内，目标资产向上述重叠主体销售的内容均为 IDC 服务；采购内容根据业务性质主要分为以下三类：

第一类为场地、工程和设备采购。目标资产向客户 I 租赁北京望京场地用于开展零售机房业务，并采购工程设备总包服务，相关采购系目标资产开展 IDC 业务所需的场地、工程建设，与向相关主体销售的 IDC 服务在业务内容和交易性质上存在明显差异。

第二类为软件服务采购。目标资产向客户 A 采购软件服务，主要用于日常办公，与向相关主体销售的 IDC 服务在业务内容和交易性质上存在明显差异。

第三类为网络服务采购。目标资产向客户 S 采购带宽服务，2024 年度采购金额较高，该等带宽主要用于望京机房向客户 A 提供 IDC 服务，而非用于向客户 S 提供的 IDC 服务。自 2025 年起，因客户 A 内部安排改为自主提供带宽，目标资产向客户 S 的带宽采购主要服务于其他零售客户。此外，目标资产向客户 F、客户 D、客户 B 采购网络通讯服务，该等采购系满足自身机房运营需求，与向相关主体销售的 IDC 服务在业务内容和交易性质上存在明显差异。

综上，报告期内，目标资产存在客户与供应商重叠的情形，但对同一主体采购与销售的内容不存在重合。相关采购与销售业务均基于实际经营需要独立开展，分别签署合同、独立定价并结算，不存在相互挂钩或混同的情形，具有商业合理性。

（六）请独立财务顾问和会计师说明对客户的核查措施、比例、依据和结论

1. 核查程序

我们对客户的核查程序具体如下：

（1）向目标资产财务、销售等部门相关人员了解目标资产销售与收款循环的内部控制流程以及各项关键的控制点，评价目标资产与收入相关的内部控制的设计，确定控制是否得到执行，核查目标资产销售与收款相关的内部控制的运行有效性；

（2）了解目标资产收入确认政策，选取样本检查销售合同，识别客户取得相关商品或服务控制权合同条款与条件，核查标的公司收入确认会计政策是否符合

企业会计准则的要求；将标的公司的收入确认会计政策与同行业可比公司进行对比，核查标的公司的收入确认会计政策的合理性；

(3) 获取报告期内目标资产的收入明细表，对目标资产的收入变动实施分析程序，分析报告期内收入变动的合理性，并与可比公司进行对比分析，分析是否存在异常收入变动情况；

(4) 对报告期内目标资产主要客户的收入发生额以及应收账款余额进行函证，确认收入的真实性、准确性、完整性。关于报告期内收入和应收账款函证金额和函证确认比例参见本回复“五、关于东数一号收入其他问题”之“(五) 请独立财务顾问和会计师对收入进行核查，进一步核查收入真实性，说明核查措施、比例、依据和结论”；

(5) 通过公开资料查询报告期内目标资产主要客户的工商资料，核查主要客户的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构等工商信息；并对报告期内目标资产的主要客户进行了实地走访，了解主要客户基本情况、与目标资产的合作历史、主要合作内容、合同签署情况、与目标资产的关联关系等情况。关于报告期内主要客户的走访情况参见本回复“五、关于东数一号收入其他问题”之“(五) 请独立财务顾问和会计师对收入进行核查，进一步核查收入真实性，说明核查措施、比例、依据和结论”；

(6) 对目标资产报告期内的销售收入实施细节测试，抽样检查报告期内目标资产与收入确认相关的支持性资料，包括销售合同、对账单/验收单、发票、银行流水/银行回单等，核查收入确认真实性、准确性，收入确认时点是否与公司收入确认政策相符。关于报告期内收入细节测试的覆盖金额和比例参见本回复“五、关于东数一号收入其他问题”之“(五) 请独立财务顾问和会计师对收入进行核查，进一步核查收入真实性，说明核查措施、比例、依据和结论”；

(7) 对目标资产报告期内的销售收入实施截止测试，就资产负债表日前后记录的收入交易选取样本，核对相关支持性文件，确认收入是否计入恰当的会计期间。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内东数一号营业收入真实、准确、完整；东数一号与主要客户的交易往来具有商业实质，不存在异常情形。

（七）中介机构核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）获取东数一号分批发型和零售型的报告期各期前五大客户及销售金额、占比、销售单价和毛利率，通过公开渠道查询上述主要客户的基本情况、主营业务、经营规模，并核查是否与东数一号存在关联关系；评估主要客户采购内容与其主营业务、经营范围、采购需求的匹配性，以及采购规模与其经营规模的匹配性；

（2）访谈目标资产销售负责人，了解报告期内主要客户的获取方式、合作历史、业务模式、是否为终端客户、非终端客户采购及业务模式的合理性、报告期内同一客户销售单价变动的原因及合理性、不同客户之间销售单价的差异原因等

（3）走访报告期内主要客户，了解目标资产与主要客户的合作历史、业务模式、非终端客户采购及业务模式的合理性等，了解报告期内同一客户销售单价变动的原因并判断合理性

（4）获取报告期内客户签约容量、实际计费容量情况，了解客户采购后相关机柜的实际使用情况；

（5）查阅目标资产与主要客户签订的相关合同，了解合同主要条款、合同期限、到期时间、服务内容、结算条款、定价模式、是否存在最低上架率安排等，了解报告期内同一客户销售单价变动的原因并判断合理性；

（6）查阅同行业上市公司公开披露资料、行业研究报告及公开信息，了解第三方 IDC 服务商与基础电信运营商合作模式及行业惯例；

（7）取得并查阅目标资产直接销售及通过基础电信运营商销售的价格、毛利率等经营数据，对比分析不同销售模式下的定价及盈利情况；

（8）访谈目标资产管理层，了解基础电信运营商向目标资产采购的原因、商业合理性及与终端客户合作情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）东数一号报告期各期批发型和零售型前五大客户与东数一号不存在关联关系，非终端客户采购及业务模式具有合理性；

（2）客户向东数一号采购的原因、采购的具体内容和用途具有合理性，采购

内容和规模与其需求、经营规模相匹配，采购后相关机柜的实际使用情况良好；

(3) 报告期内同一客户销售单价变动的原因具有合理性；不同客户之间销售单价存在差异，主要系客户在定价模式、业务模式、数据中心项目的资产权属模式、项目所处地区及成本、客户议价能力及市场竞争程度等方面存在差异所致，差异原因符合 IDC 行业的商业逻辑和定价惯例，具有合理性；

(4) 基础电信运营商向目标资产采购数据中心资源并结合自身网络带宽等资源向终端客户提供一体化 IDC 服务，符合 IDC 行业产业链专业化分工及商业惯例，具有合理的商业实质，与同行业可比公司业务模式不存在重大差异；目标资产通过基础电信运营商销售的价格及毛利率与直接销售模式整体不存在重大差异，相关差异主要受项目区位、服务内容、合同期限及网络资源配置等因素影响，具有商业合理性；目标资产以直接销售模式为主，通过基础电信运营商销售为补充，终端客户主要为客户 C、客户 A、客户 S 等客户，合作关系总体稳定，相关销售模式具有可持续性，预计不会对目标资产持续经营产生重大不利影响；

(5) 报告期内目标资产存在部分客户与供应商重叠的情形，但采购与销售内容不存在重合，相关交易均基于实际经营需要独立开展，分别签署合同、独立定价并结算，具有商业合理性，不存在采购及销售同类产品或服务的情形，相关交易价格公允。

七、关于东数一号采购与供应商

根据重组报告书，(1) 东数一号在开展 IDC 业务过程中主要采购电力能源，报告期各期采购金额分别为 224,316.18 万元、250,006.22 万元和 40,467.40 万元；(2) 东数一号向主要供应商采购电力及电力模块、UPS、柴油发电机、机电工程、土建工程等；(3) 报告期各期，前五大供应商集中度分别为 66.49%、78.20%和 85.89%，前五大供应商存在一定变动；(4) 东数一号关联采购的金额分别为 34,746.40 万元、3,404.49 万元和 398.13 万元，主要系基于业务实际需要向关联方采购电力、设备和维保服务等。

请公司在重组报告书中补充披露，区分能源采购、设备采购和工程采购，东数一号的前五大供应商、采购金额及占比、采购内容。

请公司披露：(1) 报告期各期东数一号采购的具体内容及金额占比，是否与同行业公司可比，说明各类主要采购内容金额占比变动的原因及合理性；(2)

报告期各期电力采购量与目标资产上架机柜功率的匹配性，机电工程、土建工程采购量与在建工程建设进度的匹配性；主要采购内容的采购单价与市场价格是否存在较大差异，说明采购价格的公允性；（3）主要供应商的基本情况和经营规模，东数一号与供应商的合作历史，是否具备相应的经营资质，是否与东数一号存在关联关系或其他密切关系，是否存在专门为东数一号服务的情况及依据；（4）报告期内东数一号主要供应商变动的原因，向同一供应商采购数量和金额变动是否与生产经营数据变动相匹配，说明报告期内东数一号供应商集中度上升的原因及合理性；（5）东数一号机电工程采购的具体内容，是否存在向供应商采购节电、冷却等核心技术部件的情形；（6）东数一号向关联方采购的主要内容，相关交易发生的背景、必要性及合理性；关联采购的定价依据、定价方式，对比关联采购价格与同期同类产品向非关联第三方采购价格、公开市场价格，说明是否存在差异及差异原因。

请独立财务顾问和会计师说明对供应商的核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。（审核问询函问题 15）

（一）请公司在重组报告书中补充披露，区分能源采购、设备采购和工程采购，东数一号的前五大供应商、采购金额及占比、采购内容

公司已在重组报告书“第四章 交易标的基本情况”之“一、东数一号基本情况”之“（七）最近三年主营业务发展情况”之“6、采购情况和主要供应商”中补充披露如下：

“（1）采购总体情况

报告期内，目标资产采购总体情况如下：

单位：万元

类 型	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
能源采购	40,467.40	251,204.59	225,722.93
设备采购	21,924.78	67,316.07	213,934.08
工程采购	2,704.04	29,565.54	74,000.80
日常采购	2,711.06	15,916.46	15,948.02
合 计	67,807.27	364,002.65	529,605.82

报告期各期，目标资产前五大供应商构成情况如下：

单位：万元

2026 年 1-2 月				
序号	单位名称	采购内容	采购金额 (不含税)	占采购 比例
1	国家电网	电力	39,976.03	58.96%
2	远东电缆有限公司	电缆	7,894.98	11.64%
3	陕西嘉元新创建筑工程有限公司	柴油发电机	6,156.05	9.08%
4	北京时代飞扬科技有限公司	机电工程	2,937.94	4.33%
5	石家庄常山北明科技股份有限公司	电力模块、 UPS 等	1,276.87	1.88%
合 计			58,241.87	85.89%
2025 年度				
序号	单位名称	采购内容	采购金额 (不含税)	占采购总 额比例
1	国家电网	电力	244,410.59	67.15%
2	石家庄常山北明科技股份有限公司	电力模块、 UPS 等	11,848.22	3.25%
3	天津天一建设集团有限公司	土建工程	10,702.78	2.94%
4	北京时代飞扬科技有限公司	机电工程	9,370.29	2.57%
5	康明斯（中国）投资有限公司	柴油发电机	8,301.32	2.28%
合 计			284,633.19	78.20%
2024 年度				
序号	单位名称	采购内容	采购金额 (不含税)	占采购总 额比例
1	国家电网	电力	222,314.51	41.98%
2	北京时代飞扬科技有限公司	机电工程	47,431.04	8.96%
3	石家庄常山北明科技股份有限公司	电力模块、 UPS 等	39,630.58	7.48%
4	远东电缆有限公司	电缆	23,830.81	4.50%
5	康明斯（中国）投资有限公司	柴油发电机	18,947.99	3.58%
合 计			352,154.93	66.49%

注：上表已将同一控制下相关主体的采购数据合并披露

上表国家电网同一控制合并主体包括冀综能，冀综能系目标资产持股 34% 的联营公司。除冀综能外，报告期内，目标资产的董事、监事、高级管理人员，其他主要关联方或持有目标资产 5%以上股份的股东未在前五名供应商中占有任何权益。

(2) 能源采购情况

目标资产主要开展超大规模数据中心业务，运营过程中能源采购主要系电力能源采购。报告期内，目标资产采购电力情况如下：

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年	2024 年
采购数量（万度）	79,972.81	496,750.20	444,833.24
平均单价（元/度）	0.51	0.50	0.50
采购金额（万元）	40,467.40	250,006.22	224,316.18

注：电力采购数量包括包电模式和非包电模式下产生的电力采购。

报告期各期，目标资产能源采购前五大供应商构成情况如下：

单位：万元

2026 年 1-2 月				
序号	单位名称	采购内容	采购金额 (不含税)	占能源采 购比例
1	国家电网	电力	39,976.03	98.79%
2	南方电网	电力	265.98	0.66%
3	山西智邦能源集团有限公司	电力	200.82	0.50%
4	北京鲲鹏能储科技有限公司	电力	24.57	0.06%
合 计			40,467.40	100.00%

2025 年度				
序号	单位名称	采购内容	采购金额 (不含税)	占能源采 购比例
1	国家电网	电力	244,395.37	97.29%
2	山西智邦能源集团有限公司	电力	3,737.78	1.49%
3	南方电网	电力	1,875.77	0.75%
4	供应商 A	柴油	1,197.34	0.48%
5	北京鲲鹏能储科技有限公司	电力	8.76	0.00%
合 计			251,215.03	100.00%

2024 年度				
序号	单位名称	采购内容	采购金额 (不含税)	占能源采 购比例
1	国家电网	电力	222,314.51	98.49%
2	南方电网	电力	2,001.67	0.89%

3	供应商 A	柴油	1,335.04	0.59%
4	中国石油	柴油	71.71	0.03%
合 计			225,722.93	100.00%

注：上表已将同一控制下相关主体的采购数据合并披露；2025 年度，目标资产前五大能源供应商采购总额高于同期能源采购总额，主要系山西京能售电有限责任公司作为售电代理公司，其采购额为负值所致，原因为当地电网结算政策调整导致的追补电费

上表国家电网同一控制合并主体包括冀综能，冀综能系目标资产持股 34% 的联营公司。

(3) 设备采购情况

目标资产主要采购设备为柴油发电机、机电设备、电力模块、蓄电池和暖通设备等。

报告期各期，目标资产设备采购前五大供应商构成情况如下：

单位：万元

2026 年 1-2 月				
序号	单位名称	采购内容	采购金额 (不含税)	占设备采购 比例
1	远东电缆有限公司	电缆	7,894.98	36.01%
2	陕西嘉元新创建筑工程有限公司	柴油发电机	6,156.05	28.08%
3	北京时代飞扬科技有限公司	机电总包	2,937.94	13.40%
4	双登集团股份有限公司	蓄电池	1,100.73	5.02%
5	石家庄常山北明科技股份有限公司	电力模块、UPS 等	1,073.59	4.90%
合 计			19,163.29	87.40%
2025 年度				
序号	单位名称	采购内容	采购金额 (不含税)	占设备采购 比例
1	石家庄常山北明科技股份有限公司	电力模块、UPS 等	10,765.92	15.99%
2	北京时代飞扬科技有限公司	机电总包	9,370.29	13.92%
3	康明斯电力（中国）有限公司	柴油发电机	8,103.77	12.04%
4	荷贝克电源系统（武汉）有限公司	蓄电池	6,038.41	8.97%
5	广东申菱环境系统股份有限公司	暖通设备	5,455.45	8.10%

合 计		39,733.83	59.03%
-----	--	-----------	--------

2024 年度

序号	单位名称	采购内容	采购金额 (不含税)	占设备采购 比例
1	北京时代飞扬科技有限公司	机电总包	47,431.04	22.17%
2	石家庄常山北明科技股份有限公司	电力模块、UPS 等	38,930.79	18.20%
3	远东电缆有限公司	电缆	23,830.81	11.14%
4	康明斯电力（中国）有限公司	柴油发电机	18,770.05	8.77%
5	广东申菱环境系统股份有限公司	暖通设备	11,230.95	5.25%
合 计			140,193.64	65.53%

注：上表已将同一控制下相关主体的采购数据合并披露。

(4) 工程采购情况

目标资产主要工程采购为机房楼建设、动力中心建设、市政工程建设和变电站建设等。

报告期各期，目标资产工程采购前五大供应商构成情况如下：

单位：万元

2026 年 1-2 月

序号	单位名称	采购内容	采购金额 (不含税)	占工程采 购比例
1	中亿丰建设集团股份有限公司	工程总包	639.82	23.66%
2	北京华开建筑装饰工程有限公司	工程总包	417.87	15.45%
3	南通振迈建筑工程有限公司	工程总包	406.50	15.03%
4	山西冶金岩土工程勘察有限公司	工程总包	317.87	11.76%
5	南通富集源建设工程有限公司	工程总包	204.60	7.57%
合 计			1,986.65	73.47%

2025 年度

序号	单位名称	采购内容	采购金额 (不含税)	占工程采 购比例
1	天津天一建设集团有限公司	工程总包	10,702.78	36.20%
2	斯普屹科技（北京）有限公司	变电站建设	7,399.13	25.03%
3	精工工业建筑系统集团有限公司	工程总包	1,234.52	4.18%
4	北京华开建筑装饰工程有限公司	工程总包	1,124.80	3.80%

5	陕西建工安装集团有限公司	工程总包	855.29	2.89%
合 计			21,316.51	72.10%

2024 年度

序号	单位名称	采购内容	采购金额 (不含税)	占工程采 购比例
1	陕西建工安装集团有限公司	工程总包	13,845.42	18.71%
2	北京兴宇恒泰电力工程有限公司	变电站建设	8,874.95	11.99%
3	天津天一建设集团有限公司	工程总包	8,010.75	10.83%
4	江苏东方宏达电力发展有限公司	工程总包	6,018.12	8.13%
5	南通振迈建筑工程有限公司	变电站建设	4,824.44	6.52%
合 计			41,573.68	56.18%

注：上表已将同一控制下相关主体的采购数据合并披露

(二) 报告期各期东数一号采购的具体内容及金额占比，是否与同行业公司可比，说明各类主要采购内容金额占比变动的原因及合理性

报告期各期，目标资产的采购具体内容及金额占比情况如下：

单位：万元

类 型	主要内容	2026 年 1-2 月		2025 年度		2024 年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
能源采购	电力、柴油	40,467.40	59.68%	251,204.59	69.01%	225,722.93	42.62%
设备采购	柴油发电机、机电 设备、电力模块、 蓄电池和暖通设备 等	21,924.78	32.33%	67,316.07	18.49%	213,934.08	40.39%
工程采购	机房楼建设、动力 中心建设、市政工 程建设和变电站建 设等	2,704.04	3.99%	29,565.54	8.12%	74,000.80	13.97%
日常采购	维保服务、租赁服 务、物业服务等	2,711.06	4.00%	15,916.46	4.37%	15,948.02	3.01%
合 计		67,807.27	100.00%	364,002.65	100.00%	529,605.82	100.00%

报告期内，目标资产采购内容以能源采购为主，设备采购和工程采购占比存在阶段性波动，主要系各期机房建设进度不同所致，具有合理性。

数据中心在不同运营阶段呈现不同的采购结构特征。建设阶段，数据中心投入以建筑安装工程及机电设备采购为主，设备采购和工程采购在采购总额中占较大比重；进入稳定运营期后，电力采购在采购总额中占较大比重。

单位：万元

期 间	主要在建工程投入	采购结构特征
2024 年度	249,327.79	设备采购占比 40.39%，工程采购占比 13.97%，合计 54.36%，符合 IDC 建设期设备工程主导特征
2025 年度	70,976.28	能源采购占比升至 69.01%，设备采购和工程采购降低至 26.61%，随着新建数据中心投产，电力采购占主导地位
2026 年 1-2 月	18,781.84	能源采购占比 59.68%，设备工程采购合计 36.32%，主要系桑园 3 期项目拟交付集中建设，导致设备工程采购占比上升

2024 年度目标资产新建数据中心较多，处于大规模建设阶段，当年在建工程数量为 11 个，需集中采购柴油发电机、机电设备、电力模块、蓄电池和暖通设备等核心硬件，因此设备采购和工程采购占比较高。随着前期新建数据中心陆续完工并转入运营，电力等能源消耗成为持续性采购支出，能源采购占比于 2026 年 1-2 月达到 59.68%，与同行业可比公司运营阶段电费占比为主的成本结构一致。

同行业可比公司对数据中心采购内容进行过公开披露，但未披露各项采购内容占比，具体如下：

润泽科技披露数据中心因设计、建造、设备安装以及运维需求而产生采购需求，主要分为日常经营性采购和工程建设类采购两大类。采购内容主要为土建工程、电力、电力设备、电源设备、制冷设备、机柜等。

奥飞数据披露采购分为日常经营性采购和工程建设类采购两大类。日常经营性采购一是采购带宽、机柜、IP 地址等基础电信资源；二是采购电力及租赁机房房屋。工程建设类采购一是采购各类设备；二是采购机房建设服务；三是采购光伏工程。

同行业可比公司采购内容整体与目标资产类似。目标资产采购金额及占比的变动，主要系数据中心从建设期向运营期阶段转变所致，符合行业普遍规律。

综上所述，目标资产采购内容和同行业可比公司类似，采购内容金额和占比呈现建设期设备和工程设备为主向运营期能源为主的趋势，符合数据中心行业规律，具有商业合理性和行业可比性。

（三）报告期各期电力采购量与目标资产上架机柜功率的匹配性，机电工程、土建工程采购量与在建工程建设进度的匹配性；主要采购内容的采购单价与市场价格是否存在较大差异，说明采购价格的公允性

目标资产上架机柜功率为某一时点的静态数据，电力采购则为一定期间的

累计消耗量，二者计量口径不同，不具备直接可比性。因此，以下采用目标资产结算容量作为衡量指标，与电力采购量进行匹配性分析，具体如下：

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年年度
结算容量（MW*月）（A）	1,412.16	8,383.98	7,445.67
电力采购数量（万度）（B）	79,972.81	496,750.20	444,833.24
单位结算容量消耗电力（C=B/A）	56.63	59.25	59.74

报告期内，目标资产单位结算容量消耗电力相对稳定，2026 年 1-2 月略有下降，主要系冬天物理温度较低，室外环境温度较低，制冷系统运行负荷相应降低所致。整体而言，目标资产电力采购量与结算容量相匹配。

机电工程、土建工程采购量与主要在建工程建设进度的匹配性如下：

单位：万元

期 间	工程名称	用途	开始建设日期	本期投入
2026 年 1-2 月	桑园 3 期	IDC 机房及配套设施	2025 年 7 月	18,781.84
	合 计			18,781.84
2025 年度	存瑞 3 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 9 月	3,074.34
	存瑞 4 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 9 月	4,549.31
	东花园 4 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 10 月	1,083.55
	灵丘 9 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 8 月	12,406.43
	桑园 3 期	IDC 机房及配套设施	2025 年 7 月	28,908.98
	总部基地 4 期	IDC 机房及配套设施	2024 年 7 月	20,953.67
	合 计			70,976.28
2024 年度	存瑞 3 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 9 月	38,420.27
	存瑞 4 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 9 月	44,518.00
	东花园 4 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 10 月	16,125.85
	灵丘 9 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 8 月	80,737.29
	桑园 2 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 8 月	6,342.90
	总部基地 3 期机房楼	IDC 机房	2023 年 9 月	42,588.68
	东花园 110KV 变电站	机房供电	2023 年 7 月	8,485.59
	灵丘 8 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 4 月	3,232.88

期 间	工程名称	用途	开始建设日期	本期投入
	南通 110kV 输变电工程项目	机房供电	2023 年 11 月	8,479.12
	桑园 110KV 变电站项目	机房供电	2023 年 7 月	301.06
	总部基地 110KV 变电站	机房供电	2021 年 1 月	96.15
	合 计			249,327.79

报告期内，目标资产工程采购与设备采购合计金额分别为 287,934.88 万元、96,881.61 万元和 24,628.82 万元，同期在建工程中主要机房建设投入金额分别为 249,327.79 万元、70,976.28 万元和 18,781.84 万元。二者在各期均较为接近，差异主要系采购与安装调试存在时间性差异，部分设备采购后尚未完成安装及工程验收，因而未全部计入当期在建工程。整体而言，工程及设备采购规模与在建工程投入进度相匹配。

报告期内，目标资产的工程类和设备类采购主要采用招投标与比价程序进行，整体遵循市场化、透明化原则，具体采购流程如下：

1. 招投标模式

对于具备充分市场供应条件的采购项目（包括地基处理、土建总包、机电总包、各类设备等），目标资产优先采用招投标方式。通常情况下，若相关采购标的能够吸引三家及以上合格供应商参与，目标资产将依法或依内部采购管理制度发出招标文件（含技术规范、商务条款、评标标准等）。招标方式包括公开招标和邀请招标，确保竞争充分、程序合规。在发标前，采购部门会通过供应商库筛选、市场调研或第三方平台查询，确认至少三家符合资质、技术能力、过往业绩及财务状况的供应商，并履行内部审批程序后正式发标。

2. 比价模式

对于因技术特殊性、区域限制、行业集中度较高或历史合作记录等因素导致经筛选后合格供应商不足三家的采购项目，目标资产不再强制采用招投标方式，转为电子邮件询价比价程序。具体流程为：采购部门根据采购需求编制统一的技术参数、交货期及付款条件等询价单，向所有已识别合格供应商及潜在可替代新供应商（如有）发送询价邮件，要求其在规定时限内通过加密邮件或指定渠道提交正式报价单，最后由采购部门会同技术、财务等人员对收到的报价进行拆解比对，重点评估价格构成合理性、历史合作价格及市场参考价等因素，综合确定供应商。

综上，报告期内目标资产工程类和设备类采购主要通过招投标及比价程序进行，整体遵循市场化、透明化原则。招投标模式下，通过充分竞争形成价格，确保采购价格与市场价格可比；比价模式下，通过向合格供应商及潜在替代供应商询价，并结合历史采购价格、市场参考价及价格构成合理性分析等方式综合定价。两类采购方式均具备有效的价格形成机制，采购价格与市场价格不存在重大差异，采购定价具有公允性。

（四）主要供应商的基本情况和经营规模，东数一号与供应商的合作历史，是否具备相应的经营资质，是否与东数一号存在关联关系或其他密切关系，是否存在专门为东数一号服务的情况及依据

报告期内，目标资产前五大供应商的基本情况与合作历史等具体如下：

年度	序号	供应商名称	成立时间	是否具备经营资质	注册资本	合作历史
2026 年 1-2 月	1	国家电网	2002 年	是	130,452,014.00 万元	2019 年
	2	远东电缆有限公司	1992 年	是	180,000.00 万元	2018 年
	3	陕西嘉元新创建筑工程有限公司	2019 年	是	9,000.00 万元	2025 年
	4	北京时代飞扬科技有限公司	2002 年	是	11,285.00 万元	2023 年
	5	石家庄常山北明科技股份有限公司	1998 年	是	159,861.00 万元	2022 年
2025 年度	1	国家电网	2002 年	是	130,452,014.00 万元	2019 年
	2	石家庄常山北明科技股份有限公司	1998 年	是	159,861.00 万元	2022 年
	3	天津天一建设集团有限公司	2004 年	是	91,301.00 万元	2024 年
	4	北京时代飞扬科技有限公司	2002 年	是	11,285.00 万元	2023 年
	5	康明斯（中国）投资有限公司	1997 年	是	18,977.00 万美元	2020 年
2024 年度	1	国家电网	2002 年	是	130,452,014.00 万元	2019 年
	2	北京时代飞扬科技有限公司	2002 年	是	11,285.00 万元	2023 年
	3	石家庄常山北明科技股份有限公司	1998 年	是	159,861.00 万元	2022 年
	4	远东电缆有限公司	1992 年	是	180,000.00 万元	2018 年
	5	康明斯（中国）投资有限公司	1997 年	是	18,977.00 万美元	2020 年

注：上表已将同一控制下相关主体的采购数据合并披露

上表中国家电网同一控制合并主体包括冀综能，冀综能系目标资产持股 34% 的联营公司。除冀综能外，东数一号与主要供应商不存在关联关系或其他密切关系。

目标资产前五大供应商不存在专门为东数一号服务的情况，具体如下：

报告期内，目标资产主要能源供应商系国家电网，其服务范围覆盖全国，不存在专门为目标资产服务的情形。

报告期内，目标资产主要设备供应商包括远东电缆有限公司、陕西嘉元新创建筑工程有限公司、北京时代飞扬科技有限公司、石家庄常山北明科技股份有限公司和康明斯（中国）投资有限公司。其中，远东电缆有限公司为上市公司远东股份（600869.SH）的全资子公司；石家庄常山北明科技股份有限公司为深交所上市公司（000158.SZ）；陕西嘉元新创建筑工程有限公司、北京时代飞扬科技有限公司、康明斯（中国）投资有限公司亦服务于依米康（300249.SZ）、旋极信息（300324.SZ）、外高桥（600648.SH）等多家上市公司。上述供应商均不存在专门为目标资产提供服务的情形。

报告期内，目标资产主要工程供应商为天津天一建设集团有限公司，其亦为盟固利（301487.SZ）的工程供应商，不存在专门为目标资产提供服务的情形。

（五）报告期内东数一号主要供应商变动的原因，向同一供应商采购数量和金额变动是否与生产经营数据变动相匹配，说明报告期内东数一号供应商集中度上升的原因及合理性

1. 报告期内东数一号主要供应商变动的原因，向同一供应商采购数量和金额变动是否与生产经营数据变动相匹配

报告期内，目标资产的主要供应商总体较为稳定，报告期内新增的前五大供应商为天津天一建设集团有限公司和陕西嘉元新创建筑工程有限公司。

具体如下：

新增供应商名称	当期交易金额（万元）	新增交易原因	成立时间	合作历史	注册资本	主要经营范围
天津天一建设集团有限公司	10,702.78 （2025 年度）	招投标流程中标	2004-11-23	2024 年 开始合作	91,301.25785 万元	许可项目：建设工程施工；建设工程设计；道路货物运输（不含危险货物）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）一般项目：园林绿化工程施工；建筑工程机械与设备租赁；普通机械设备安装服务；规划设计管理；企业管理咨询；财务咨询；工程管理服务；非居住房地产租赁；住房租赁。（除依法须经批准的项目外开展经营活动）
陕西嘉元新创建筑工程有限公司	6,156.05 （2026 年 1-2 月）	知名品牌代理商	2019-09-27	2025 年 开始合作	9,000.00 万元	一般项目：园林绿化工程施工；土石方工程施工；普通机械设备安装服务；金属门窗工程施工；建筑材料销售；五金产品批发；电气设备销售；计算机软硬件及辅助设备批

新增供应 商名称	当期交易金额 (万元)	新增交易 原因	成立 时间	合作历史	注册资本	主要经营范围
						发；通讯设备销售；办公设备销售；电线、 电缆经营；建筑装饰材料销售；环境保护专 用设备销售；机械电气设备销售；制冷、空 调设备销售；照明器具销售；办公用品销售； 安防设备销售；软件开发；机械设备租赁； 技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、 技术转让、技术推广；货物进出口；技术进 出口；进出口代理（除依法须经批准的项目外， 凭营业执照依法自主开展经营活动）。 许可项目：输电、供电、受电电力设施的安 装、维修和试验；建设工程施工；住宅室内 装饰装修；建筑劳务分包；建筑物拆除作业 （爆破作业除外）；基础电信业务；第一类 增值电信业务；第二类增值电信业务（依法 须经批准的项目，经相关部门批准后方可开 展经营活动，具体经营项目以审批结果为 准）。

天津天一建设集团有限公司于 2025 年度成为前五大供应商，该供应商为土
建总包工程承包商，目标资产基于自身业务需求，经过市场化的选择，并通过招
投标流程确定合作关系。陕西嘉元新创建筑工程有限公司于 2026 年 1-2 月成为
前五大供应商，该供应商为知名品牌柴油发电机的代理商，因当年目标资产对该
知名品牌柴油发电机的需求较大，且该供应商在交期等方面能较好满足目标资产
要求，因此双方进行合作。两家新增供应商服务于不同的客户，目标资产主要根
据生产需要、供应产品的品质、交期等选择供应商，合作具有合理性。

报告期内，目标资产向同一供应商采购数量和金额变动与生产经营数据变动
相匹配。具体如下：

对于电力采购，目标资产主要向国家电网采购电力，采购金额占同期能源采
购比例在 97%以上；采购金额的变化主要跟在运营的机柜功率、个数等有关，同
一供应商电力采购量与上架功率相匹配。

对于工程和设备采购，采购量与目标资产机房建设直接相关，其采购内容通
常根据具体项目设计要求和建设标准进行定制，不同项目间设备型号、规格和配
置存在较大差异，采购数量不具备直接可比性；目标资产主要根据工程进度以及
不同供应商的交期、产品型号等确定单一供应商的采购金额，与生产经营数据匹
配。工程和设备采购金额与生产经营数据变动之间的关系，以及能源采购金额及
数量与生产经营数据变动之间的匹配性详见本回复“七、关于东数一号采购与供
应商”之“（三）报告期各期电力采购量与目标资产上架机柜功率的匹配性，机
电工程、土建工程采购量与在建工程建设进度的匹配性；主要采购内容的采购单

价与市场价格是否存在较大差异，说明采购价格的公允性”。

2. 报告期内东数一号供应商集中度上升的原因及合理性

报告期内，东数一号供应商集中度上升主要系随着在建工程建设进度的推进，采购的电力、工程机电比例变化，导致前五大供应商采购占比出现结构性变化所致。

报告期内，目标资产前五大供应商采购集中度分别为 66.49%、78.20%和 85.89%，呈逐年上升趋势。2024 年度为目标资产数据中心建设的高峰期，存瑞 3 期、存瑞 4 期、灵丘 9 期、总部基地 3 期等多个项目集中推进，当年主要机房建设投入合计 249,327.79 万元，工程及设备类采购金额较高，供应商分布相对分散。随着上述机房于 2024 年下半年至 2025 年陆续建成交付，2025 年度主要机房建设投入降至 70,976.28 万元，2026 年 1-2 月进一步降至 18,781.84 万元。在机房建设集中交付后，采购结构逐步转向以电力采购为主的运营期采购模式，电力采购主要供应商为国家电网，其采购金额占采购总额的比例上升，导致供应商集中度相应提高。目标资产供应商集中度的变化主要系业务发展阶段从建设期向运营期转变所致，与采购结构的变化相匹配，具有合理性。

（六）东数一号机电工程采购的具体内容，是否存在向供应商采购节电、冷却等核心技术部件的情形

报告期内，目标资产主要向北京时代飞扬科技有限公司、太极计算机股份有限公司和恒华数字科技集团有限公司采购机电工程，采购内容具体为电梯工程、安防工程、消防系统等。同时，目标资产存在通过机电工程总包方采购暖通设备、和电源电力检测系统等设备的情形，具体如下：

单位：万元

类 型	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
暖通设备	347.93	9,360.09	29,515.91
电源电力检测系统	252.85	1,056.99	2,478.27
合 计	600.78	10,417.08	31,994.18
设备类采购总额	21,924.78	67,316.07	213,934.08
占 比	2.74%	15.47%	14.96%

报告期内，目标资产通过机电工程总包方采购的暖通设备及电源电力检测系统等金额分别为 31,994.18 万元、10,417.08 万元和 600.78 万元，占各期设备

类采购总额的比例分别为 14.96%、15.47%和 2.74%，整体占比相对较低。上述设备采购金额的变动与目标资产数据中心建设周期相匹配，2024 年度建设高峰期采购金额较高，2025 年金额下降。

目标资产在节电及冷却领域的技术储备主要体现为系统方案设计、控制策略优化及软件平台开发等层面，相关硬件设备均为向专业供应商采购的通用或定制化工业产品，具体情况如下：

散热与冷却技术方面，目标资产已形成覆盖风冷、冷板液冷、浸没液冷三大技术路线的系统性储备，其核心竞争力在于系统集成与控制策略优化，非硬件设备的制造。其中，无水冷却技术通过磁悬浮、泵驱相变、AI 智能群控等技术的系统整合实现高效散热；冷板液冷及浸没液冷方案通过自研控制系统实现不同工作模式的无扰切换。上述技术主要为系统控制方面，搭配的压缩机、风机、冷板、CDU 等硬件设备为向专业供应商采购的标准化或定制化工业产品。

供电技术方面，目标资产的 800V 高压直流方案、固态变压器应用及多层储能配置等技术优势主要体现在系统架构设计与控制策略层面，相关电气设备及储能设备均向专业供应商采购。

综上，目标资产通过机电工程总包方采购暖通设备及电源电力检测系统，系数据中心机电工程建设的配套采购安排，相关设备作为机房交付的标准配置与机电工程同步实施；上述采购的硬件设备均为通用或定制化工业产品，目标资产在节电、冷却方面的技术储备集中于系统方案设计及软件平台开发层面，硬件的采购不影响目标资产核心技术的完整性，符合行业惯例。

（七）东数一号向关联方采购的主要内容，相关交易发生的背景、必要性及合理性；关联采购的定价依据、定价方式，对比关联采购价格与同期同类产品向非关联第三方采购价格、公开市场价格，说明是否存在差异及差异原因

1. 东数一号向关联方采购的主要内容

报告期内，东数一号向关联方采购的情况如下：

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
二零二四（北京）信息技术有限公司	采购设备、维保服务等	374.64	2,205.74	
二零二四（扬州）数据科技有限公司	采购设备、维保服务等		1,137.51	59.75

关联方名称	关联交易内容	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
冀综能	代购电力			34,141.47
其余单年单个关联方的交易金额 500 万元以下的关联采购	采购设备、耗材、商品、受让专利等	23.49	61.24	545.18
合 计		398.13	3,404.49	34,746.40

报告期内，东数一号关联采购的金额分别为 34,746.40 万元、3,404.49 万元和 398.13 万元，占营业成本的比例分别为 10.42%、0.97%和 0.71%，主要系基于业务实际需要向关联方采购电力、设备和维保服务等。

2. 相关交易发生的背景、必要性及合理性；关联采购的定价依据、定价方式,对比关联采购价格与同期同类产品向非关联第三方采购价格、公开市场价格,说明是否存在差异及差异原因

(1) 一零二四（北京）信息技术有限公司和一零二四（扬州）数据科技有限公司

1) 相关交易发生的背景、必要性及合理性

报告期内，东数一号主要向一零二四（北京）信息技术有限公司和一零二四（扬州）数据科技有限公司（以下统称“一零二四”）采购 UPS 等设备，以及机房和设备的维保服务等，各期采购金额分别为 59.75 万元、3,343.25 万元和 374.64 万元。2025 年采购金额有所增加，主要系 2025 年桑园 3 期 IDC 项目开始投建，需采购 UPS 等设备，同时随着部分存量项目的设备质保到期，新增备件更换以及维保服务需求；2026 年 1-2 月随着桑园 3 期等项目设备完成交付，当期采购主要为按期摊销的维保服务，因此当期金额有所下降。

上述关联采购的背景系：对于设备类采购，目标资产根据客户的设备厂商合格供应商名单进行项目招投标后，采购相应厂商的 UPS 设备，而部分国际电源设备原厂供应商，如伊顿等知名厂商，在中国大陆仅通过其授权的项目指定代理商销售设备，一零二四系伊顿在合作项目上的指定代理商，因此相应形成关联采购。采购价格系按照原厂供应商参与项目招投标后确定的价格执行，受到原厂严格管控。对于维保服务类采购，在设备的原厂质保过期后，客户对于 UPS 等核心设备要求设备原厂或者原厂授权的单位提供质保延保等维保服务，鉴于原厂价格高，目标资产选择向一零二四等原厂授权的厂家采购相应维保服务，采购价格参照市场价格确定，具有合理性。

因此，上述关联采购具有必要性和合理性。

2) 关联采购的定价依据、定价方式，对比关联采购价格与同期同类产品向非关联第三方采购价格、公开市场价格，说明是否存在差异及差异原因

对于 UPS 等设备类采购，目标资产向一零二四的采购价格系按照原厂供应商参与项目招投标后确定的价格执行，受到原厂严格管控。对于维保服务类采购，目标资产根据具体维保服务内容进行相应市场询价后，双方基于市场价格协商确定采购价格。

报告期内，目标资产向一零二四采购 UPS 设备及维保服务的价格，与同期向非关联第三方采购价格、市场价格对比如下：

单位：万元/台（不含税），万元/台/年（不含税）

采购内容	项目	采购价格
UPS	目标资产向一零二四采购价格	13.63-16.99
	目标资产同期向非关联第三方采购价格	13.54-18.13
	市场价格[注 1]	12.62-18.13
维保服务（以主要 UPS 设备质保延保类为例）	目标资产向一零二四采购价格	1.08-2.00
	市场价格[注 2]	1.19-2.17

[注 1]UPS 等电源设备属于非标准化产品，其采购价格受到原厂品牌、具体规格型号及功率容量、采购规模及配套服务等多重因素综合影响，因此没有统一可比的公开市场价格。为确保采购内容具有可比性，上表以同次采购招投标中，非关联第三方的报价作为市场价格列示；

[注 2]维保服务属于高度定制化服务，其价格受到设备类型、原厂品牌、设备运行年限及设备状态、服务内容及范围、服务响应等级、采购规模等多种因素综合影响，因此没有统一可比的公开市场价格。上表以向非关联第三方维保厂商的询价结果作为市场价格列示。

由上表，目标资产向一零二四采购 UPS 的价格，处于同期向非关联第三方采购价格及市场价格的区间内，关联采购价格与同期向非关联第三方的采购价格相近，设备采购价格存在少量差异，主要系所采购的 UPS 原厂品牌、具体规格型号等存在差异，具有合理性。

目标资产向一零二四采购 UPS 质保延保等维保服务的价格，与非关联第三方维保厂商的市场询价结果不存在较大差异。为了有效降低维保服务采购成本、提

升议价能力、统一服务标准及便于后续运维管理，目标资产对于 UPS 设备采用集中采购质保延保服务，将同一时期内不同数据中心项目同类设备的质保延保服务需求，统一和具备原厂授权资格的供应商进行谈判和采购，因此，目标资产同期未向非关联第三方采购同类产品维保服务。目标资产向一零二四采购 UPS 质保延保服务的价格整体略低于非关联第三方厂商的市场询价结果，主要系目标资产采取集采策略，采购规模较大，获得了一定的价格优惠，具有合理性。

综上所述，目标资产向一零二四采购设备及维保服务的价格系按照市场化原则确定，与同期非关联第三方采购价格或市场价格不存在显著差异，定价公允，具有合理性。

(2) 河北冀综能能源发展有限公司

1) 相关交易发生的背景、必要性及合理性

2024 年，东数一号与冀综能存在电力代购的情况，金额为 34,141.47 万元，上述电力代购的背景系：2024 年 1-7 月，目标资产位于河北省怀来地区的总部基地项目尚不具备高压用电独立开户主体条件，无法以自身名义直接与国家电网签订高压供用电合同、开立电费结算账户，因此依托参股公司冀综能进行电力代购。自 2024 年 8 月起，目标资产总部基地项目由下属子公司直接与国家电网签订高压供用电合同，后续不再通过冀综能代购电力。

因此，上述电费代收代付的关联交易具有必要性和合理性。

2) 关联采购的定价依据、定价方式，对比关联采购价格与同期同类产品向非关联第三方采购价格、公开市场价格，说明是否存在差异及差异原因

2024 年 1-7 月，冀综能依据国家电网每月出具的电费账单金额与目标资产进行结算，双方结算电价与国家电网电价一致，交易定价具备公允性和合理性。

2024 年 1-7 月，目标资产向冀综能采购电力价格，与同期冀综能与国家电网的结算价格、目标资产同期河北地区存瑞园区与国家电网采购价格的对比如下：

单位：元/千瓦时

项 目	采购价格
目标资产与冀综能的平均结算电价	0.57
冀综能与国家电网的平均结算电价	0.57
目标资产同期、河北存瑞项目与国家电网的平均结算电价	0.58

注：上表列示电价为不含税价格

由上表，2024 年 1-7 月，目标资产与冀综能的平均结算电价，和冀综能与国家电网的平均结算电价均为 0.57 元/千瓦时，不存在差异。2024 年 1-7 月，目标资产河北地区的存瑞项目与国家电网的平均结算电价为 0.58 元/千瓦时，与向冀综能采购均价基本一致。国家电网对大工业用户采用两部制电价，即除了收取与实际用电量成比例的可变费用外，还会收取与变压器容量或最大需量相关的基本电费。2024 年 1-7 月存瑞项目的用电量小于总部基地项目，因此，在用电量较小的情况下，分摊在单位电量上的电价相对较高。

(3) 其他关联采购

报告期内，其他关联采购各期采购金额整体较小，分别为 545.18 万元、61.24 万元和 23.49 万元，主要系目标资产向原属于同一集团下的关联方采购中心机房用设备、备品备件等，以及基于原控股股东分拆业务的背景，对目标资产经营业务实际需要的专利进行受让等，采购具有必要性和合理性，相关采购系根据市场价格或双方协商确定，具有合理性和公允性。

(八) 请独立财务顾问和会计师说明对供应商的核查措施、比例、依据和结论

1. 核查程序

我们对供应商的核查程序具体如下：

(1) 向目标资产了解采购与付款循环相关的内部控制流程、内部控制制度以及各项关键控制点；

(2) 获取报告期内标的公司财务报表及采购明细表，对标的公司的采购及供应商变动执行分析性程序；

(3) 对目标资产报告期内主要供应商应付账款余额和采购情况执行函证程序，关于报告期内采购和应付账款函证金额和函证确认比例参见本回复“八、关于东数一号成本与毛利率”之“(五) 请独立财务顾问和会计师核查标的公司成本结转完整性和毛利率准确性，说明核查措施、比例、依据和结论”；

(4) 对报告期内目标资产的主要供应商进行了实地走访，了解主要供应商基本情况、与目标资产的合作历史、主要合作内容、合同签署情况、与目标资产的关联关系等情况。关于报告期内主要供应商的走访情况参见本回复“八、关于东数一号成本与毛利率”之“(五) 请独立财务顾问和会计师核查标的公司成本结转完整性和毛利率准确性，说明核查措施、比例、依据和结论”；

(5) 通过网络核查的方式对目标资产报告期内主要供应商的工商资料进行检查,核查主要供应商的工商信息、核查主要供应商的背景信息及其与目标资产是否存在关联关系等;

(6) 执行细节测试,对报告期记录的采购交易选取样本,核对采购合同、发票、付款等有关单据,结合函证程序核实采购确认的真实性和准确性;

(7) 对目标资产报告期内的采购实施截止测试,就资产负债表日前后记录的采购交易选取样本,核对相关支持性文件,确认采购是否计入恰当的会计期间。

2. 核查意见

经核查,我们认为:

报告期内,目标资产与供应商的交易往来均为实际生产经营需求,具备商业合理性,目标资产报告期内采购具有真实性。

(九) 中介机构核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述事项,我们实施了以下核查程序:

(1) 获取目标资产报告期内采购明细、供应商清单及采购合同等资料,对能源采购、设备采购、工程采购和日常采购进行分类统计,复核各类采购金额、采购占比及前五大供应商情况,并与重组报告书披露内容进行核对;

(2) 获取目标资产报告期内电力采购台账、机柜结算容量统计、工程建设台账及在建工程明细,复核电力采购数量与上架功率的匹配关系,以及工程采购、设备采购与在建工程建设进度的匹配情况;

(3) 查阅目标资产采购管理制度,了解采购流程及内部控制制度,获取招投标资料、询比价资料、采购合同等文件,了解主要采购项目的采购方式、定价依据及审批流程,并结合市场询价资料分析采购价格的公允性;

(4) 通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道查询主要供应商工商登记信息、经营资质及股权结构,了解主要供应商基本情况、经营规模、成立时间及合作历史,并核查其与目标资产是否存在关联关系或其他密切关系;

(5) 访谈目标资产采购、工程及供应链管理相关负责人,了解报告期内主要供应商变化原因、供应商集中度变化原因、机电工程采购内容及相关核心技术实现方式,分析采购安排的商业合理性;

(6) 获取东数一号报告期内向关联方采购的主要内容和金额;

(7) 向目标资产了解相关关联采购交易发生的背景、必要性和合理性；

(8) 获取目标资产同期向非关联第三方采购同类产品的价格、同期同类产品的公开市场价格，对比关联采购价格是否存在差异及差异原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 报告期内，目标资产已按照能源采购、设备采购、工程采购及日常采购对采购情况进行分类披露，前五大供应商、采购金额及占比、采购内容等信息披露真实、准确、完整，与目标资产实际采购情况一致；

(2) 报告期内，目标资产采购内容主要包括能源采购、设备采购、工程采购及日常采购，各类采购金额及占比披露准确；采购结构变化主要与目标资产数据中心建设进度及业务发展阶段相匹配，具有合理性，与同行业上市公司采购内容不存在重大差异；

(3) 报告期内，目标资产电力采购数量与结算容量总体匹配，工程采购及设备采购规模与在建工程建设进度相匹配；主要采购项目通过招投标、询比价等市场化方式实施，采购价格与同期市场价格不存在重大差异，采购定价具有公允性；

(4) 报告期内，主要供应商具有相应经营资质及经营能力，与目标资产合作具有真实业务背景；除已披露关联关系外，主要供应商与目标资产不存在关联关系或其他密切关系，不存在专门为目标资产提供服务的情形；

(5) 报告期内，主要供应商变动主要系目标资产不同建设阶段采购需求变化所致，向同一供应商采购金额变化与项目建设及生产经营情况相匹配；供应商集中度上升主要系采购结构由建设期向运营期转变、电力采购占比提升所致，具有合理性；

(6) 报告期内，目标资产机电工程采购主要包括电梯工程、安防工程、消防系统及相关配套设备采购；通过机电工程总包方采购的暖通设备、电源电力检测系统等属于数据中心建设配套设备，不属于目标资产节电、冷却等核心技术，目标资产核心技术主要体现在系统方案设计、控制策略优化及软件平台开发等方面，不存在对相关供应商核心技术的重大依赖；

(7) 东数一号向关联方采购主要系基于业务实际需要向关联方采购电力、设备和维保服务等。相关关联采购具有合理的交易背景、必要性及合理性；关联采购定价依据和定价方式具有合理性，关联采购价格与同期同类产品向非关联第三

方采购价格、公开市场价格不存在显著差异，具有合理性和公允性。

八、关于东数一号成本与毛利率

根据重组报告书，（1）东数一号主营业务成本主要为 IDC 项目的电费、折旧摊销、运维成本等，报告期内电费占比逐渐下降；（2）报告期各期东数一号 IDC 业务毛利率分别为 45.13%、45.19%和 47.34%，2024 年度、2025 年度同行业可比公司毛利率均值分别为 36.45%和 38.24%；（3）报告期内，东数一号的净利率分别为 10.02%、14.89%和 14.75%，若加回收购识别的客户关系摊销、专利技术摊销及模拟并购贷利息费用，东数一号的净利率分别为 25.15%、29.28%和 29.09%。

请公司披露：（1）东数一号成本结构是否与同行业公司可比，报告期内各类业务成本占比的变动原因，与收入变动的匹配性及依据；电费成本与包电模式销售收入金额、上架机柜功率等是否匹配，进一步说明非包电模式项目对东数一号成本结构的影响；（2）结合标的公司机器设备等固定资产情况、能否满足生产需求及依据、折旧方法和年限等，分析折旧摊销费用的完整性；进一步说明东数一号成本核算方法及准确性，分析各类成本结转的完整性及依据；（3）结合业务模式、定价模式、客户类型等，说明东数一号 IDC 业务毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；东数一号向 AIDC 业务转型、数据中心 PUE 能耗指标要求等对标的资产成本结构的影响，进一步结合市场供需关系、竞争格局、东数一号竞争优势和市场地位等，分析毛利率未来变动趋势；（4）量化分析报告期内净利润以及净利润率上升幅度较大的原因及合理性，进一步说明加回收购识别的客户关系摊销、专利技术摊销及模拟并购贷利息费用后的净利率与可比公司存在差异的原因及合理性。

请独立财务顾问和会计师核查标的公司成本结转完整性和毛利率准确性，说明核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。（审核问询函问题 16）

（一）东数一号成本结构是否与同行业公司可比，报告期内各类业务成本占比的变动原因，与收入变动的匹配性及依据；电费成本与包电模式销售收入金额、上架机柜功率等是否匹配，进一步说明非包电模式项目对东数一号成本结构的影响

1. 东数一号成本结构是否与同行业公司可比，报告期内各类业务成本占比的变动原因，与收入变动的匹配性及依据

报告期内，东数一号主营业务成本主要为 IDC 项目的电费、折旧摊销、运维成本等，其中，报告期各期，电费占比分别为 61.26%、57.73%和 54.34%，折旧摊销占比分别为 30.73%、33.14%和 36.40%。IDC 业务的主营业务成本具体构成情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2026 年 1-2 月			2025 年度			2024 年度	
	金额	比例	占比变动率	金额	比例	占比变动率	金额	比例
电费	30,461.15	54.34%	-3.39%	200,840.14	57.73%	-3.53%	202,346.76	61.26%
折旧摊销	20,403.94	36.40%	3.26%	115,300.21	33.14%	2.41%	101,519.09	30.73%
运维成本-人工	2,759.79	4.92%	0.52%	15,333.76	4.41%	0.55%	12,726.92	3.85%
运维成本-维护	2,399.28	4.28%	-0.19%	15,549.90	4.47%	0.91%	11,769.47	3.56%
其他	31.48	0.06%	-0.19%	871.87	0.25%	-0.34%	1,963.50	0.59%
合 计	56,055.64	100.00%	0.00%	347,895.89	100.00%	0.00%	330,325.74	100.00%

(1) 同行业公司对比情况

报告期内，东数一号与同行业可比公司的成本结构对比如下：

年度	项目	东数一号	润泽科技	奥飞数据	数据港
2025 年度	电费	57.73%	60.91%	48.59%	22.08%
	折旧摊销	33.14%	26.14%	41.32%	62.27%
	运维成本-人工	4.41%	7.36%	2.32%	15.66%
	运维成本-维护	4.47%	5.59%	7.12%	
	其他	0.25%		0.65%	
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	年末总运营规模（MW）	729.41	750.00	342.00	401.00
2024 年度	电费	61.26%	62.17%	43.12%	21.62%
	折旧摊销	30.73%	24.88%	40.60%	58.89%
	运维成本-人工	3.85%	6.56%	2.96%	19.49%
	运维成本-维护	3.56%	6.38%	12.88%	

	其他	0.59%		0.44%	
	合计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
	年末总运营规模（MW）	664.53	530.00	189.51	371.00

注 1：考虑到数据的可比性，润泽科技的成本结构仅列示 IDC 业务成本，不包括 AIDC 业务成本，其披露的成本分类中的“其他”视作包括上表中的“运维成本-维护”成本；奥飞数据的成本结构仅列示 IDC 业务，其上表中的“折旧摊销”成本包括其披露的成本分类中的“租赁”成本；数据港的成本结构仅列示 IDC 业务，上表中的人工薪酬、维护及其他成本因在其公开披露的信息中未做进一步拆分进而以合并形式进行展示

注 2：同行业上市公司尚未披露 2026 年 1-2 月或 2026 年第一季度的成本结构相关数据

注 3：总运营规模中，东数一号采用上架机柜功率，统计口径为各报告期末的收费机柜功率；同行业上市公司的数据口径详见本回复“五、关于东数一号收入其他问题”之“（一）”之“1”之“（3）”之“3）变动趋势”

IDC 行业中，受在建及运营项目占比、运营项目所在地区的当地工业电价、数据中心 PUE 值、IT 设备实际负载率及制冷能耗差异、业务结构、业务规模效应、非包电模式占比等因素的影响，各公司的成本结构存在较大区别。

由上表可知，受业务规模效应的主要影响，东数一号的成本结构与润泽科技趋近，成本结构中电费成本占比在 60%左右，折旧摊销占比在 25%-35%左右，随着 IDC 运营规模扩大，机柜数量增加、上架率提高、单机柜功率提升会直接导致服务器和制冷系统的总耗电量增加，同时奥飞数据、数据港的运营规模相对较小，因此相较于奥飞数据和数据港，东数一号和润泽科技的电费占比较高、折旧摊销占比较低。

综上所述，东数一号的成本结构与同行业内运营规模相近的润泽科技趋近，具有合理性。

（2）各类业务成本占比的变动原因，与收入变动的匹配性及依据

报告期内，成本结构变动主要体现为电费占比下降、折旧摊销及运维成本占比上升，主要原因是报告期内非包电模式收入占比持续提升。按定价模式划分各期机柜租赁服务收入的构成情况，详见本回复“五、关于东数一号收入其他问题”

之“(一)”之“2”之“(1) 两种定价模式对应的主要客户、收入金额及占比、毛利率情况”。东数一号的非包电模式收入占比从2024年度的10.34%提升至2025年度的15.06%，2026年1-2月进一步提升至16.86%。非包电模式下，客户实际使用机柜结算的电费收入按照净额法确认，即相关电费在收入端和成本端同步抵销，使得计入主营业务成本的电费金额相应减少。因此，电费占主营业务成本的比例从2024年度的61.26%逐步下降至2025年度的57.73%和2026年1-2月的54.34%，该变化系定价模式结构变化所致，并非电费实际耗用量下降，报告期各期，目标资产总体采购电力数量分别为444,833.24万度、496,750.20万度和79,972.81万度。同时，折旧摊销、运维成本等不受净额法影响，其占比相应被动上升，但折旧摊销、运维成本等绝对值变动与运营规模、营业收入的增长保持匹配。

综上所述，东数一号各类成本占比变动具有合理性，与收入变动具有匹配性，相关依据充分。

2. 电费成本与包电模式销售收入金额、上架机柜功率等是否匹配，进一步说明非包电模式项目对东数一号成本结构的影响

(1) 电费成本与包电模式销售收入金额、上架机柜功率的匹配情况

报告期内，东数一号的电费成本、包电模式销售收入、上架机柜功率等情况如下表所示：

单位：万元			
项 目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
包电模式下的电费成本	30,133.22	198,222.61	198,933.75
包电模式下机柜租赁服务收入	88,377.91	537,988.91	536,381.00
包电模式下的电费成本占其机柜租赁服务收入的比例	34.10%	36.85%	37.09%
包电模式下机柜租赁服务收入计费总体功率（MW）	1,005.43	6,086.66	6,023.95
包电模式下月度平均上架功率（MW）	502.72	507.22	502.00

注：包电模式下机柜租赁服务收入计费总体功率为区分定价模式后的期间数，包电模式下月度平均上架功率=包电模式下机柜租赁服务收入计费总体功率÷对应报告期内的月份数

由上表可见，报告期内，包电模式下的电费成本占包电模式下机柜租赁服务

收入的比例分别为 37.09%、36.85%和 34.10%，其中：2025 年度较 2024 年度小幅下降，主要系东花园二期项目应客户需求下架改造，使得 2025 年度的电费成本有所下降；2026 年 1-2 月较 2025 年度下降约 2.75 个百分点，主要系 2026 年 1-2 月冬季气温低、能源效率更高、电费成本下降所致。整体而言，包电模式下机柜租赁服务收入及电费成本总体较为稳定，与对应的月度平均上架功率变动趋势一致。

综上，电费成本与包电模式销售收入金额、上架机柜功率相匹配。

(2) 非包电模式项目对东数一号成本结构的影响

报告期内，针对机柜租赁服务，区分定价模式后的主营业务成本结构如下表所示：

项 目	2026 年 1-2 月		2025 年度		2024 年度	
	包电模式比例	非包电模式比例	包电模式比例	非包电模式比例	包电模式比例	非包电模式比例
电费[注]	65.71%	2.73%	67.28%	4.46%	66.69%	8.85%
折旧摊销	27.05%	78.89%	25.50%	75.77%	26.69%	71.58%
运维成本-人工	3.62%	10.85%	3.22%	11.05%	3.16%	10.93%
运维成本-维护	3.57%	7.48%	3.85%	7.92%	3.15%	7.64%
其他	0.06%	0.05%	0.15%	0.80%	0.31%	0.99%
合 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
对应定价模式下的成本占机柜租赁服务对应的主营业务成本比例	81.92%	18.08%	84.86%	15.14%	91.03%	8.97%

[注]非包电模式下的电费成本主要系运营项目公共区域等分摊的电费

由上表可见，包电模式与非包电模式下，电费成本占比存在明显的区别。报告期内，非包电模式下电费成本占比分别为 8.85%、4.46%和 2.73%，主要系 2025 年度多个非包电模式的运营项目新投产，使得非包电模式下的折旧摊销成本增幅较大，从而导致非包电模式下电费成本占比下降；此外，2026 年 1-2 月处于冬季低温，机柜能源效率更高，电费占比进一步下降。报告期内，包电模式下的成本结构总体较稳定。

综上，报告期内，随着东数一号非包电模式收入占比上升，成本结构中的电费占比下降，折旧摊销、运维成本-人工及运维成本-维护等成本项目占比相应上

升。

(二) 结合标的公司机器设备等固定资产情况、能否满足生产需求及依据、折旧方法和年限等，分析折旧摊销费用的完整性；进一步说明东数一号成本核算方法及准确性，分析各类成本结转的完整性及依据

1. 结合标的公司机器设备等固定资产情况、能否满足生产需求及依据、折旧方法和年限等，分析折旧摊销费用的完整性

(1) 固定资产总体情况、折旧方法和年限

报告期内，东数一号的固定资产构成情况如下表所示：

单位：万元					
日 期	项目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
2026 年 2 月 28 日	房屋及构筑物	537,751.26	29,676.90	3,750.37	504,323.99
	电子设备	933,132.88	187,072.22		746,060.66
	运输设备	753.36	87.27		666.09
	办公设备	485.19	156.70		328.49
	合 计	1,472,122.68	216,993.09	3,750.37	1,251,379.23
2025 年 12 月 31 日	房屋及构筑物	539,054.20	27,489.35	5,898.44	505,666.40
	电子设备	932,977.57	170,404.96		762,572.61
	运输设备	753.36	71.88		681.48
	办公设备	429.49	127.46		302.03
	合 计	1,473,214.62	198,093.66	5,898.44	1,269,222.52
2024 年 12 月 31 日	房屋及构筑物	453,358.36	12,530.82		440,827.54
	电子设备	740,448.06	78,993.50		661,454.56
	运输设备	439.66	83.12		356.54
	办公设备	642.11	150.68		491.43
	合 计	1,194,888.18	91,758.12		1,103,130.07

东数一号的固定资产以房屋及构筑物、电子设备为主，针对房屋及构筑物和电子设备等固定资产的构成、折旧方法和年限等相关情况，详见本回复“十一、关于东数一号固定资产与在建工程”之“(一) 固定资产主要房屋及构筑物、电子设备的基本情况，包括但不限于主要明细构成、入账时间、取得方式、数量、价值、折旧年限及年折旧率，结合标的公司所处行业经营特点以及可比公司相关

折旧政策，说明标的公司折旧政策的合理性”。

(2) 能否满足生产需求及依据

报告期内，东数一号的固定资产原值、投产机柜功率、上架机柜功率以及 IDC 业务收入的变动及匹配情况如下表所示：

项 目	2026 年 1-2 月/ 2026 年 2 月 28 日		2025 年度/ 2025 年 12 月 31 日		2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日
	金额	变动幅度	金额	变动幅度	金额
固定资产原 值（万元）	1,472,122.68	-0.07%	1,473,214.62	23.29%	1,194,888.18
投产机柜功 率（MW）	800.15	0.10%	799.34	15.35%	692.98
上架机柜功 率（MW）	733.39	0.55%	729.41	9.76%	664.53
IDC 服务收入 （万元）	106,456.52	0.63%	634,754.68	5.43%	602,059.82

注：2026 年 1-2 月 IDC 服务收入的变动幅度按照年化后的收入变动幅度列示

由上表可见，2024 年度至 2025 年度，固定资产原值与投产机柜功率、上架机柜功率以及 IDC 业务收入均呈现同步增长，上架机柜功率与 IDC 服务收入的增幅小于固定资产原值及投产机柜功率的增幅，主要系 2025 年期间转固的总部基地 4 期、存瑞 3 期、存瑞 4 期及灵丘 9 期（扩容部分）等项目在当期尚处于上架爬坡期所致。2026 年 1-2 月，东数一号的固定资产原值存在略微下降，主要系存瑞项目 10KV 低压变电站报废处置所致。报告期内，东数一号的固定资产整体随着 IDC 业务规模的扩张而增加，能够满足生产经营需求，具有匹配性。

东数一号主要开展超大规模 IDC 业务，该业务主要服务于大型互联网公司、云计算服务商、基础电信运营商等具备大规模定制化需求的大型客户。截至 2026 年 2 月末，东数一号在运营的园区级超大规模/批发零售数据中心共计 29 个，能够匹配业务特征，满足生产需求。

(3) 折旧摊销费用的完整性

1) 转固（达到预定可使用状态）时点的判断

报告期内，目标资产在建工程转固的确认标准为：项目达到预定可使用状态时转为固定资产。在建工程转入固定资产的依据系，目标资产结合项目竣工验收情况、现场验收情况判断达到预定可使用状态时，由运营保障中心园区现场团队验收，项目管理部按照相关规定将项目资料（包括设备资料清单、相关设备图纸、

资产出厂报告与验收证明、检测报告等)移交运营保障中心基础设施运维部存档备查,双方在移交清单上签字确认,并经相关负责人审批后进行转固。报告期内,目标资产不存在延迟转固的情形。

2) 折旧方法、年限选择的合理性

报告期内,东数一号的固定资产主要集中在房屋及构筑物、电子设备,其中房屋及构筑物的折旧年限为10-40年,电子设备的折旧年限为5-15年,且固定资产均采用年限平均法计提折旧,折旧方法、年限与同行业可比公司不存在显著差异,符合行业惯例和公司经营业务特点,详见本回复“十一、关于东数一号固定资产与在建工程”之“(一)固定资产主要房屋及构筑物、电子设备的基本情况,包括但不限于主要明细构成、入账时间、取得方式、数量、价值、折旧年限及年折旧率,结合标的公司所处行业经营特点以及可比公司相关折旧政策,说明标的公司折旧政策的合理性”。

3) 折旧摊销计提的准确性及是否存在应计提未计提的情况

报告期内,东数一号严格遵循折旧摊销政策,折旧摊销计提充分、准确,不存在应计提未计提的情况。

4) 折旧计提的终止情形

报告期内,东数一号固定资产的折旧计提至其残值率5%后,不再计提折旧;此外,按照企业会计准则,东数一号在固定资产终止确认(如报废处置)或划分为持有待售非流动资产时,停止计提其折旧。

综上,东数一号的折旧方法、折旧年限符合企业会计准则相关要求及行业惯例,折旧摊销费用计提完整。

2. 进一步说明东数一号成本核算方法及准确性,分析各类成本结转的完整性及依据

报告期内,东数一号的营业成本主要包括电费、折旧摊销、运维成本-人工、运维成本-维护。东数一号的营业成本以权责发生制为原则进行确认,具体核算方法如下:电费和除职工薪酬外的运维成本,于发生当月据实计入营业成本;运维成本中的职工薪酬,按月计提计入营业成本;折旧摊销,按月计提计入营业成本。

东数一号按照企业会计准则等相关规定建立了成本归集与核算体系,成本归集、分配的依据充分,核算及时、准确、完整,真实反映了各期营业成本状况。

（三）结合业务模式、定价模式、客户类型等，说明东数一号 IDC 业务毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；东数一号向 AIDC 业务转型、数据中心 PUE 能耗指标要求等对标的资产成本结构的影响，进一步结合市场供需关系、竞争格局、东数一号竞争优势和市场地位等，分析毛利率未来变动趋势

1. 结合业务模式、定价模式、客户类型等，说明东数一号 IDC 业务毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

报告期内，东数一号与同行业可比公司的 IDC 业务毛利率对比情况如下表所示：

证券代码	公司简称	2025 年度	2024 年度
300442. SZ	润泽科技	44. 10%	47. 53%
300738. SZ	奥飞数据	33. 33%	29. 70%
603881. SH	数据港	37. 30%	32. 12%
平均值		38. 24%	36. 45%
东数一号		45. 19%	45. 13%

注：同行业可比上市公司未披露 2026 年一季度 IDC 业务有关细项财务数据，上表仅列示 2024 年度及 2025 年度数据

由上表可见，东数一号 2024 年度、2025 年度的 IDC 业务毛利率分别为 45. 13% 和 45. 19%，高于同行业可比公司奥飞数据和数据港，且高于同行业毛利率平均水平，主要系：目标资产作为中国市场领先的中立第三方超大规模算力基础设施运营商，依托丰富的算力枢纽核心区域资源储备、超大规模算力基础设施集群布局、与优质客户的高粘性长期合作关系，以及深耕数据中心行业多年形成的行业领先的运营效率和能效管控水平等优势，构筑起了多维核心竞争力，形成并持续巩固了领先的行业地位，具备优于同行业盈利水平的坚实基础。

（1）业务模式对比

1) IDC 服务的经营模式

按客户需求规模不同，IDC 行业的经营模式可分为批发型数据中心及零售型数据中心。其中，批发型经营模式以服务头部互联网企业、云计算服务商和基础电信运营商等大型客户为主，通过大规模的签约容量且签订长期协议，锁定长期稳定收益，并能在机房交付后较快实现高上架率；而零售型业务模式通常合同期限较短且更灵活，与批发型数据中心相比上架率较低，因此批发型经营模式毛利

率通常高于零售型业务模式。

按数据中心资产权属不同, IDC 行业的经营模式可分为自建模式和租赁模式。其中, 自建模式以固定资产折旧、电费为核心成本, 随着数据中心项目业务规模扩大, 折旧摊销等固定成本将相应摊薄, 毛利率持续提升; 而租赁模式的成本包括向第三方支付刚性租金, 规模效应相对不明显, 因此自建型经营模式毛利率通常高于租赁型业务模式。

针对行业经营模式, 同行业可比公司与东数一号按批发/零售销售模式、数据中心资产权属的对比情况如下:

公司简称	销售模式	数据中心资产权属情况
润泽科技	批发型为主、零售型为辅	算力中心均为自持机房资源, 坚持“自投、自建、自持、自运维”高等级综合算力中心集群的模式
奥飞数据	2024 年度及 2025 年 1-3 月, 面向零售客户的非定制化机房中, 北京德昇机房、北京云基机房的 IDC 服务收入占比为 11.70%和 8.75%	2024 年度及 2025 年 1-3 月, 自建自营机房 IDC 服务收入分别为 126,268.76 万元和 41,336.91 万元, 占 IDC 服务收入的比例分别为 91.07%和 96.52%
数据港	2024 年度至 2025 年度批发型业务收入占比分别为 98.44%和 97.00%	未披露
东数一号	批发型为主、零售型为辅, 报告期各期 IDC 服务收入中, 批发模式的占比分别为 97.71%、97.74%和 97.71%	自建模式为主、租赁模式为辅, 报告期各期 IDC 服务收入中, 自建模式数据中心的 IDC 服务收入占比分别为 96.90%、96.86%和 96.85%

注: 同行业可比公司情况来源于公开披露信息

由上表可见, 报告期内东数一号的数据中心业务模式主要为长约锁定的批发型、自建模式, 批发型、自建数据中心的 IDC 服务收入占比相对较高。同行业可比公司中, 奥飞数据 2024 年和 2025 年 1-3 月批发型、自建数据中心的 IDC 服务收入占比低于东数一号, 因此东数一号的规模效应更具优势, 毛利率相应更高, 具有合理性。

2) 运营指标: 运营规模及上架率

数据中心行业具有显著的规模经济特征, 因项目建设所需的土地、建筑、机电设备及配套设施等投入大, 折旧摊销占营业成本比重较高, 随着运营总规模的扩大, 相关的折旧摊销等固定成本可被摊薄, 单位成本呈下降趋势, 毛利率相应提升; 同时, 规模较大的数据中心厂商在建设及采购端具备更强的议价能力, 能够有效降低建设成本并相应降低运营单位成本, 有助于提升毛利率。此外, 上架

率对固定成本的摊薄程度亦具备重要影响，不考虑其他因素的情况下，数据中心项目的上架率越高，单位收入水平分配的固定成本越低，毛利率越高。

目标资产与同行业可比公司的运营规模对比情况如下：

公司名称	2025 年末运营总 IT 容量（MW）	2025 年营业收入（万元）
润泽科技	750.00	567,367.97
奥飞数据	342.00	252,136.10
数据港	401.00	172,083.20
东数一号	799.34	637,207.69

注：上表中东数一号 2025 年末运营总 IT 容量为投产机柜功率

由上表可见，截至 2025 年末，东数一号的运营总 IT 容量为 799.34MW，显著高于同行业可比公司奥飞数据和数据港，规模效应更为显著，因此毛利率优于奥飞数据和数据港具有合理性。

在上架率方面，根据奥飞数据的公开披露信息，其截至 2025 年 3 月末，自建机房的机柜使用率为 72.39%，而东数一号报告期各期末整体的上架率均超过 90%，成本摊薄效应更明显，因此毛利率相对更高具有合理性。

3) 区域运营情况

东数一号与同行业可比上市公司的区域布局情况如下表所示：

公司简称	区域布局情况	2025 年度营业收入分地区占比
润泽科技	在全球布局了九个人工智能基础设施集群。境内布局：已在京津冀·廊坊、长三角·平湖、大湾区·佛山和惠州、成渝经济圈·重庆、甘肃·兰州、海南·儋州等六大核心区域规划布局了七个人工智能基础设施集群；境外布局：2026 年采取“人力服务出海+资产投资出海”的方式，通过自建和收购并举，迅速完成了香港·沙岭和印尼·巴淡岛两大境外核心节点布局	华北地区：74.89%；华东地区：22.66%；华南地区：2.45%
奥飞数据	截至 2025 年 12 月末，在北京、广州、深圳、廊坊、天津、成都、南昌、南宁、保定拥有 15 个自建自营的数据中心	华北地区：67.90%；华南地区：21.43%；其他区域：8.18%；香港及海外：2.50%
数据港	已建有 36 座数据中心，北至乌兰察布、张北，南至深圳、河源，在京津冀、长三角、粤港澳大湾区东部枢纽及西部相对核心区域进行持续运营	华北地区：42.52%；华东地区：38.63%；华南地区：18.84%
东数一号	已在环首都、长三角、珠三角大湾区以及西北地区等“东数西算”的枢纽节点和算力核心圈形成超大规模算力基础设施集群布局，并重点在内蒙古乌兰察布、广东韶关、甘肃庆阳、宁夏中卫等可再生能源丰富区域拓展项目资源	华北地区：95.31%；其他：4.69%

注：上述同行业可比公司的信息来源于其披露的年度报告；东数一号 2025

年度的分地区收入占比仅针对主营业务收入，不含其他业务收入

因当地电价、电力能耗效率（如地区温差等导致的影响）、工程造价等方面存在差异，不同地区的数据中心项目的毛利率亦存在一定差异。

(2) 定价模式

根据公开信息检索，目前同行业可比上市公司未具体披露区分包电、非包电定价模式下的毛利率情况。报告期内，针对机柜租赁服务收入，东数一号区分定价模式的毛利率如下表所示：

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
包电模式毛利率	48.11%	45.23%	44.39%
非包电模式毛利率	43.51%	44.85%	52.48%
机柜租赁服务收入综合毛利率	47.33%	45.18%	45.23%

针对上述定价模式下的毛利率分析，详见本回复“五、关于东数一号收入其他问题”之“（一）”之“2”之“（1）两种定价模式对应的主要客户、收入金额及占比、毛利率情况”。

(3) 客户类型

目标资产核心客户群体具有庞大的业务规模及多元化的业务体系，对算力资源存在大规模及长周期需求，优质的客户资源优势及稳固的客户合作关系构成了目标资产优于同行业平均水平的盈利表现的基础。

东数一号及同行业可比上市公司的客户类型、客户集中度及前五大客户收入占比情况如下表所示：

公司简称	主要客户情况	前五大客户情况	
		2025 年度	2024 年度
润泽科技	互联网、云厂商以及 AI 训练、推理、应用等头部终端客户	第一大客户销售收入占比 48.59%，前五大客户销售占比 95.52%	第一大客户销售收入占比 64.38%，前五大客户销售占比 90.82%
奥飞数据	知名互联网企业、基础电信运营商等	第一大客户销售收入占比 39.31%，前五大客户销售占比 70.22%	第一大客户销售收入占比 27.11%，前五大客户销售占比 56.44%
数据港	大型互联网公司、基础运营商	第一大客户（单个客户）销售收入占比 66.12%，前五大客户销售占比 99.22%	第一大客户（单个客户）销售收入占比 57.02%，前五大客户销售占比 98.38%
东数一号	大型互联网企业、云计算服务企业及基础电信运营商等	第一大客户销售收入占比 90.12%，前五大客户销售占比 98.94%	第一大客户销售收入占比 91.00%，前五大客户销售占比 98.70%

报告期内，东数一号 90%以上的收入来源于客户 A，客户集中度较高。客户 A 为锁定长期资源、保障业务稳定性，其合同签署的期限一般以 10 年及以上的长周期为主，保障长期良好稳定收益。同时，优质客户的高粘性合作还对运营效率形成正向拉动效果，目标资产数据中心可在较短周期内实现高上架率，使得其毛利率表现优于奥飞数据、数据港。

综上，东数一号 IDC 业务毛利率高于同行业可比公司平均水平，主要系其经营模式、业务规模、上架率及客户资源等方面具有较强的优势，具有合理性。

2. 东数一号向 AIDC 业务转型、数据中心 PUE 能耗指标要求等对标的资产成本结构的影响，进一步结合市场供需关系、竞争格局、东数一号竞争优势和市场地位等，分析毛利率未来变动趋势

(1) 东数一号向 AIDC 业务转型、数据中心 PUE 能耗指标要求等对标的资产成本结构的影响

1) AIDC 业务对成本结构的影响

目前，数据中心行业正从以通用计算为主的 IDC 阶段，向 AIDC 引领、IDC 并存的多元化结构演进，AIDC 与 IDC 将长期并存。秦淮数据未来 AIDC 业务服务的核心模式仍为服务器托管，IDC 与 AIDC 对于目标资产的差异在于机柜功率密度的变化，AIDC 业务为托管高功率机柜，并不涉及算力服务器的大规模采购。

在此模式下，秦淮数据成本结构变化主要体现在以下两个方面：一是建设端资本开支将有所变动，部署高功率机柜需要配套更强的电力系统、更先进的制冷系统（风液融合），这部分资本开支将转化为折旧进而影响成本结构。秦淮数据截至 2026 年 2 月末现有数据中心平均 PUE 约为 1.18，优于行业平均水平，其制冷系统能效较高，未来增量资本开支相对可控；二是考虑 AIDC 业务采用不同定价模式的影响，高功率机柜意味着更高的单机柜用电量，而包电与非包电模式的成本结构差异将对整体成本产生重要影响，若未来非包电模式的占比逐渐提升，则成本结构中电费比例会下降，其他成本占比相应上涨。

2) PUE 能耗指标要求对成本结构的影响

目前 PUE 政策持续趋严，根据《数据中心绿色低碳发展专项行动计划》要求，到 2025 年底，新建及改扩建大型和超大型数据中心 PUE 降至 1.25 以内，国家枢纽节点数据中心项目 PUE 不得高于 1.2。

目标资产作为国内规模领先的第三方数据中心运营商，截至 2026 年 2 月末

现有数据中心平均 PUE 约为 1.18，显著优于《Uptime Institute Global Data Centre Survey 2025》公布的全球数据中心平均 PUE 水平（1.54），且具备稳定的大型客户基础及较好的资源利用效率，整体符合行业绿色化、集约化和高效化的发展方向以及节电环保要求。在 PUE 政策趋严的背景下，低 PUE 的领先优势将持续转化为秦淮数据的成本护城河；一般情况下 PUE 越低，电费占总体成本的比例越低，目前相关政策的 PUE 能耗指标要求对秦淮数据成本结构影响有限。

（2）进一步结合市场供需关系、竞争格局、东数一号竞争优势和市场地位等，分析毛利率未来变动趋势

1) 市场供需关系与竞争格局

根据弗若斯特沙利文《中国第三方数据中心及算力服务商行业市场研究》，按 IT 容量计，中国数据中心市场规模已由 2021 年的 13.6GW 迅速增长至 2025 年的 28.2GW，期间年复合增长率高达 20.0%。未来，受益于算力基础设施布局的持续优化以及国家推动数字经济高质量发展的宏观政策，中国数据中心总 IT 容量预计将持续扩张，至 2030 年将达到 94.5GW，并有望在 2035 年进一步达到 305.2GW。其中，2026 年至 2035 年的长周期年复合增长率预计将达到 27.4%，因此未来数据中心市场需求端持续旺盛。

IDC 服务商主要分为三类：基础电信运营商（如中国移动、中国电信、中国联通）、第三方数据中心服务商（如秦淮数据、润泽科技、万国数据等）和云服务厂商（如阿里云、腾讯云、华为云等）。第三方数据中心服务商凭借成熟的专业化建设能力与高效运维体系，在运维精细化程度、市场响应效率及增值服务方面较基础电信运营商更具优势，正逐步向规模化、集约化方向迈进。而对于云服务厂商，由于土地及能耗指标资源逐渐趋紧，自身投建项目周期长、成本较高，因此较倾向于与第三方数据中心服务商合作，采购其专业的数据中心服务。

2) 东数一号的竞争优势和市场地位

东数一号控制的目标资产秦淮数据是中国市场领先的中立第三方超大规模算力基础设施解决方案运营商，在 IDC 行业领域的市场地位突出。根据弗若斯特沙利文出具的《中国第三方数据中心及算力服务商行业市场研究》，2025 年按总在运营装机容量计，目标资产在中国第三方数据中心运营商排名中位列第三，在中国环京地区第三方数据中心运营商排名中位列第一，行业认可度与影响力显著。

3) 毛利率未来变动趋势

综上所述，数据中心行业正处于从通用计算 IDC 向 AIDC 引领、IDC 并存的多元化结构演进的关键阶段。2025 年人工智能产业高速发展，智能体、多模态技术实现突破，Token 需求与算力消耗呈指数级增长。在 AI 产业的带动下，数据中心行业迎来全方位变革，行业发展与盈利模式均已脱离传统稳定经营、线性增长的特征，市场需求端呈现持续旺盛态势，但行业亦面临技术迭代加速、竞争格局演变等不确定性因素，因此无法对未来业务发展做出准确预测。与此同时，液冷技术加速普及，有效破解高密度算力部署难题，为智算产业规模化发展提供坚实支撑，但高功率机柜渗透率的提升也对企业的技术储备和资本开支能力提出了更高要求。短期来看，在市场需求旺盛、AI 算力需求集中释放的背景下，东数一号等行业头部企业毛利率预计保持相对稳定水平；中长期来看，随着高功率机柜渗透率提高、液冷技术加速普及、PUE 政策趋严推动行业优胜劣汰，东数一号等行业头部企业毛利率预计呈现稳中有升的正向态势。

（四）量化分析报告期内净利润以及净利润率上升幅度较大的原因及合理性，进一步说明加回收购识别的客户关系摊销、专利技术摊销及模拟并购贷利息费用后的净利率与可比公司存在差异的原因及合理性

1. 量化分析报告期内净利润以及净利润率上升幅度较大的原因及合理性
报告期内，东数一号净利润及净利润率变化的影响构成如下：

项 目	2026 年 1-2 月			2025 年度				2024 年度	
	占营业收入比	占营业收入比变动幅度	占净利润比	占营业收入比	变动额（万元）	占营业收入比变动幅度	占净利润比	占营业收入比	占净利润比
营业毛利	47.33%	2.18%	320.78%	45.15%	15,182.05	0.18%	303.14%	44.96%	448.56%
期间费用	23.20%	-1.12%	157.26%	24.32%	-14,645.09	-3.67%	163.30%	27.99%	279.21%
净利润	14.75%	-0.14%	100.00%	14.89%	34,151.42	4.87%	100.00%	10.02%	100.00%
非经常性损益（税后）	0.37%	-2.70%	2.49%	3.07%	19,388.07	3.04%	20.63%	0.03%	0.31%
扣除非经常性损益后的净利润	14.39%	2.56%	97.51%	11.82%	14,763.35	1.83%	79.37%	9.99%	99.69%
收购识别的客户关系摊销、专利技术摊销及模拟并购贷利息费用合计数（税后）	14.34%	-0.05%	97.18%	14.39%		-0.74%	96.60%	15.13%	150.90%

项 目	2026 年 1-2 月			2025 年度				2024 年度	
	占营业收入比	占营业收入比变动幅度	占净利润比	占营业收入比	变动额 (万元)	占营业收入比变动幅度	占净利润比	占营业收入比	占净利润比
加回收购识别的客户关系摊销、专利技术摊销及模拟并购贷利息费用后的净利润	29.09%	-0.19%	197.18%	29.28%	34,151.42	4.13%	196.60%	25.15%	250.90%

报告期内，东数一号的净利润分别为 60,753.15 万元、94,904.57 万元和 15,723.26 万元，净利润率分别为 10.02%、14.89%和 14.75%。

针对净利润，2025 年相较于 2024 年的净利润上涨 34,151.42 万元，一方面，系目标资产秦淮数据的总运营规模逐步扩大，营业毛利上涨 15,182.05 万元；另一方面，系受期间费用减少 14,645.09 万元及非经常性损益增加 19,388.07 万元的影响，其中非经常性损益主要为 2025 年收到山西省战略新兴产业奖补资金 21,491.90 万元。

针对净利润率，2025 年相较于 2024 年的净利率上升 4.87%，主要源于期间费用率下降及非经常性损益率（税后）上涨的贡献，其中 2025 年的期间费用率相较于 2024 年度下降 3.67%，2025 年的非经常性损益率（税后）相较于 2024 年度上涨 3.04%；2026 年 1-2 月净利润率相较于 2025 年不存在较大变化。

(1) 营业毛利端

报告期内，目标资产的整体营业毛利分别为 272,513.50 万元、287,695.55 万元和 50,437.27 万元，综合毛利率分别为 44.96%、45.15%和 47.33%。目标资产聚焦主业,报告期内,其 IDC 业务营业毛利分别为 271,734.08 万元、286,858.79 万元和 50,400.87 万元，总体呈现上升趋势；IDC 业务毛利率分别为 45.13%、45.19%和 47.34%，除 2026 年 1-2 月因冬季低温、机柜能耗效率提升的因素外，主营业务毛利率总体维持稳定。报告期内目标资产的营业毛利提升主要来自于新建数据中心项目的陆续投运和客户上架功率的提高。

(2) 期间费用端

报告期内，东数一号的期间费用具体构成及变动情况如下表所示：

项 目	2026 年 1-2 月			2025 年度				2024 年度	
	占营业收入比	占营业收入比变动	占净利润比	占营业收入比	变动额 (万元)	占营业收入比变动	占净利润比	占营业收入比	占净利润比

		幅度				幅度			
销售费用	3.15%	0.06%	21.33%	3.09%	-1,410.26	-0.39%	20.76%	3.48%	34.76%
管理费用	5.07%	-0.55%	34.36%	5.62%	-3,861.89	-0.92%	37.71%	6.54%	65.26%
研发费用	1.07%	-0.15%	7.26%	1.22%	-3,813.04	-0.69%	8.21%	1.91%	19.10%
财务费用	13.91%	-0.48%	94.31%	14.39%	-5,559.90	-1.66%	96.62%	16.05%	160.09%
合 计	23.20%	-1.12%	157.26%	24.32%	-14,645.09	-3.67%	163.30%	27.99%	279.21%

报告期内，东数一号期间费用率分别为 27.99%、24.32%和 23.20%，存在一定下降，原因主要系：一方面，WinTriX DC Group 控股秦淮数据期间，在综合考虑其 IDC 业务境内外板块的实际员工需求的基础上，2024 年末至 2025 年初部分秦淮数据员工拆分至 WinTriX DC Group 有关海外业务板块，从而 2025 年及 2026 年 1-2 月各类费用中职工薪酬及有关费用金额有所下降，另外，秦淮数据在规模扩张的同时，经营效率和管理水平也在持续提升；另一方面，2025 年财务费用率较 2024 年有所下降，主要受 2025 年整体利率下降影响。关于期间费用的具体情况，详见本回复“九、关于东数一号期间费用”。以下对四项期间费用在报告期内的变动进行分析：

1) 销售费用

2024 年度至 2025 年度，销售费用从 21,115.28 万元降至 19,705.02 万元，减少 1,410.26 万元；销售费用率从 3.48%降至 3.09%。主要系受 WinTriX DC Group 集团架构调整、海外业务人员拆分的影响，秦淮数据计入销售费用的职工薪酬等有所下降。

秦淮数据以批发型 IDC 服务为主，客户主要为大型互联网企业和云服务商等，具有一定品牌效应，客户关系稳定且以长期合约为主，第一大客户占营业收入比例超过 90%，前五大客户占营业收入比例超过 95%，新增客户的开拓较少依赖单一销售人员，销售费用在海外业务人员拆分后得到进一步有效控制。

2) 管理费用

2024 年度至 2025 年度，管理费用从 39,649.30 万元降至 35,787.41 万元，减少 3,861.89 万元；管理费用率从 6.54%降至 5.62%。其中：折旧摊销下降 786.19 万元，主要系部分长期资产于 2024 年至 2025 年内折旧摊销完毕导致；职工薪酬下降 397.97 万元、业务招待费下降 253.31 万元、差旅费下降 475.26 万元、其他下降 829.10 万元，主要系前述海外业务人员拆分的影响；股份支付下降

1,176.42 万元，主要系随着等待期推进，股份支付费用摊销减少导致。此外，随着规模效应的逐渐显现，中后台管理成本被有效摊薄，进一步影响到管理费用率的下降。

3) 研发费用

报告期内，东数一号的研发费用率分别为 1.91%、1.22%和 1.07%，其中 2024 年度至 2025 年度研发费用从 11,603.53 万元降至 7,790.49 万元，减少 3,813.04 万元，以职工薪酬的变动为主。一方面，秦淮数据部分研发项目完成阶段性开发并进入迭代和效率优化阶段，前期研发投入逐步进入收获期，研发重点从“技术突破”转向“效率优化”，研发强度有所回调；另一方面，研发费用中的职工薪酬下降也受到前述海外业务人员拆分的影响。

4) 财务费用

报告期内，东数一号的财务费用率分别为 16.05%、14.39%和 13.91%，其中 2024 年度至 2025 年度财务费用从 97,258.73 万元降至 91,698.83 万元，其中财务费用中的利息支出和未确认融资费用减少 4,174.55 万元。根据东数一号备考合并财务报表，东数一号编制备考合并财务报表时模拟了因收购秦淮数据而产生的 168 亿元并购贷款的利息支出，2024 年至 2025 年每年约 6.64 亿元。除模拟并购贷利息外，秦淮数据自身的运营性借款也产生一定利息费用。财务费用的下降主要得益于政策层面贷款利率整体下调，2024 年至今，目标资产整体融资成本有所降低。

(3) 非经常性损益端

报告期内，东数一号非经常性损益的变动主要受各期计入当期损益的政府补助变动的影响，2025 年东数一号计入当期损益的政府补助金额为 23,148.39 万元，较 2024 年增长 20,841.40 万元。2025 年期间，秦淮数据作为国家“东数西算”战略的参与者和数据中心领先企业，在山西省布局的算力基础设施项目获得了当地政府的支持，相关政府补助大幅增加，相关情况详见本回复“十三、关于其他”之“（一）东数一号取得大额政府补助的原因及合理性，结合报告期内政府补助的政策依据、每年实际收到的政府补助金额及会计处理方式，说明相关政府补助是否具有可持续性”。

报告期内，若剔除政府补助等非经常性损益的影响，净利率分别为 9.99%、

11.82%和 14.39%，即剔除非经常性损益因素影响后，东数一号的净利率主要因期间费用率变动及毛利率变动有所提升。

2. 进一步说明加回收购识别的客户关系摊销、专利技术摊销及模拟并购贷利息费用后的净利率与可比公司存在差异的原因及合理性

报告期内，东数一号的净利率与同行业可比上市公司净利率比较情况如下：

证券代码	公司简称	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
300442.SZ	润泽科技	31.84%	33.62%	41.67%
300738.SZ	奥飞数据	13.68%	6.14%	5.88%
603881.SH	数据港	11.77%	8.06%	7.66%
平均值		19.10%	15.94%	18.40%
东数一号		14.75%	14.89%	10.02%
东数一号加回收购识别的客户关系摊销、专利技术摊销及模拟并购贷利息费用后的净利率		29.09%	29.28%	25.15%

注 1：同行业可比上市公司未披露 2026 年 1-2 月财务数据，因此上表中列示可比上市公司 2026 年一季度财务数据

注 2：根据润泽科技有关公告披露，2025 年度其净利率为 88.99%，与 2024 年度相比大幅提高，主要是转让全资孙公司至“南方润泽科技数据中心 REIT”产生的股权处置收益，若剔除该因素，润泽科技 2025 年度净利率为 33.62%。上表按剔除前述因素后的 33.62%列示

注 3：东数一号加回收购识别的客户关系摊销、专利技术摊销及模拟并购贷利息费用后的净利率已考虑所得税费用影响

由上表可见，报告期内，东数一号的净利润率介于同行业可比公司之间。其中，东数一号 2025 年度至 2026 年 1-2 月加回收购识别的客户关系摊销、专利技术摊销及模拟并购贷利息费用后的净利率与润泽科技趋近，与两者在运营规模、成本结构的趋近情况一致；剔除特殊因素后，润泽科技 2024 年度至 2025 年度的净利率有所下降，主要系润泽科技 2024 年政府补助等其他收益金额合计 29,003.47 万元，直接影响当期净利率 6.64 个百分点，2025 年其他收益金额有所下降，且其新交付的项目在 2025 年内仍处于上架爬坡期，毛利率有所降低。凭借客户资源、规模效应、运营效率与费用管控等方面的优势，报告期内，东数一号的毛利率、净利率均高于奥飞数据、数据港。

综上，东数一号加回收购识别的客户关系摊销、专利技术摊销及模拟并购贷利息费用后的净利率与可比公司存在差异具有合理性。

(五) 请独立财务顾问和会计师核查标的公司成本结转完整性和毛利率准确性，说明核查措施、比例、依据和结论

1. 核查程序

我们对成本结转完整性和毛利率准确性的核查程序具体如下：

(1) 向目标资产财务、采购、运营等部门相关人员了解目标资产采购与付款循环相关的内部控制流程以及各项关键的控制点，评价目标资产采购与付款循环相关的内部控制的设计，确定控制是否得到执行，核查目标资产采购与付款相关的内部控制的运行有效性；

(2) 获取目标资产成本明细表、电费单、固定资产明细表、工资计提汇总表等，对电费、折旧摊销、人工和维护等成本的主要依据及计算、归集、分摊进行检查。分成本类别的具体核查情况如下：

1) 电费：① 检查购电合同主要条款，包括合同期限、服务内容、结算条款等；② 获取报告期内运营项目电费单，了解运营项目的用电情况、电力使用度数、电费结算金额；③ 向目标资产了解电力使用情况及电费成本变动的原因及合理性，评价电费成本是否与运营项目的业务规模和实际情况相匹配；④ 通过公开信息查阅运营项目所在地的电费水平，比较分析购电价格与当地水平是否存在差异，评价购电价格是否公允；⑤ 复核目标资产电力成本在各运营项目的归集分配方法是否合理、分配金额是否准确；

2) 折旧摊销：获取目标资产固定资产及无形资产明细账、使用权资产折旧台账、长期待摊费用明细账，检查相关原值、折旧摊销年限、折旧摊销开始时间、累计折旧或摊销、净值等，评价目标资产对折旧摊销年限及残值的估计是否合理，结合运营项目的成本明细账检查折旧摊销计提以及分配的准确性，分析折旧摊销成本波动的合理性以及与运营项目的匹配性；

3) 运维成本-人工：① 查阅目标资产的薪酬管理制度文件，了解其薪酬管理和绩效奖金考核制度，了解与职工薪酬相关的关键内部控制；② 获取并查阅目标资产报告期各期末的员工花名册，抽查目标资产报告期内人员工资表、社保公积金缴费单据，复核职工薪酬分摊的对象及过程是否合理；③ 对人员结构及薪酬成本实施分析程序，分析运维人员数量波动的合理性、人员数量及薪酬和运

营项目的匹配性，从月度、年度、同行业横向对比分析，检查是否存在波动异常；

④ 抽查目标资产的薪酬计提、发放相关凭证，核实账面职工薪酬成本费用确认的真实性、准确性；

(3) 对目标资产报告期内的营业成本实施细节测试，抽样检查主要采购合同、结算单、发票、付款申请单、银行回单等相关支持性资料，检查营业成本入账金额是否真实、准确、完整；

(4) 对报告期内目标资产主要供应商的采购发生额以及应付账款余额进行函证，确认采购的真实性、准确性、完整性等；对于未回函的部分，实施替代程序。针对报告期内东数一号供应商的函证情况如下：

单位：万元			
项 目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
采购总额（A）	67,807.27	364,002.65	529,605.82
发函金额（B）	63,163.36	325,016.55	447,517.36
发函比例（C=B/A）	93.15%	89.29%	84.50%
回函相符及经调节或替代测试后相符金额（D）	62,723.35	322,715.84	440,148.20
回函相符及经调节或替代测试后相符比例（E=D/A）	92.50%	88.66%	83.11%
未回函替代测试金额（F）	440.01	2,300.71	7,369.16
未回函替代测试比例（G=F/A）	0.65%	0.63%	1.39%
回函确认及经替代测试后可确认金额（H=D+F）	63,163.36	325,016.55	447,517.36
回函及替代测试确认比例（I=H/A）	93.15%	89.29%	84.50%

单位：万元			
项 目	2026 年 2 月末	2025 年末	2024 年末
应付账款（A）	80,117.10	84,290.42	134,952.79
应付账款发函金额（B）	64,097.12	67,740.45	111,744.89
发函比例（C=B/A）	80.00%	80.37%	82.80%
回函相符及经调节或替代测试后相符金额（D）	58,479.63	61,570.78	102,780.93
回函相符及经调节或替代测试后相符比例（E=D/A）	72.99%	73.05%	76.16%
未回函替代测试金额（F）	5,617.49	6,169.67	8,963.95
未回函替代测试比例（G=F/A）	7.01%	7.32%	6.64%

项 目	2026 年 2 月末	2025 年末	2024 年末
回函确认及经替代测试后可确认金额 (H=D+F)	64,097.12	67,740.45	111,744.89
回函及替代测试确认比例 (I=H/A)	80.00%	80.37%	82.80%

(5) 通过公开资料查询报告期内目标资产主要供应商的工商资料,核查主要供应商的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构等工商信息;并对报告期内目标资产的主要供应商进行了实地走访,了解主要供应商基本情况、与目标资产的合作历史、主要合作内容、合同签署情况、与目标资产的关联关系等情况,实地走访供应商的交易金额及占采购总额比例的情况如下:

单位: 万元

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
总采购额 (A)	67,807.27	364,002.65	529,605.82
实地走访供应商个数	15.00	15.00	15.00
实地走访供应商采购额 (B)	59,776.14	307,006.13	361,031.53
实地走访比例 (C=B/A)	88.16%	84.34%	68.17%

注: 上表中实地走访供应商数量为单体口径

(6) 对目标资产的成本及成本结构变动情况实施分析程序,与可比公司进行对比分析,分析目标资产报告期内成本及成本结构变动的合理性,并结合收入情况对成本和毛利率进行统计分析,检查成本和毛利率变动是否异常;

(7) 获取目标资产的存货明细表,结合成本明细表,分析营业成本与存货结转的匹配性;并对原材料实施监盘程序,确认存货的状态及储存情况,检查存货库存数量记录是否真实、准确。针对 2026 年 2 月 28 日目标资产的存货监盘确认比例如下:

单位: 万元

项 目	公式	2026 年 2 月 28 日
期末存货账面余额	A	3,133.84
存货监盘金额	B	2,200.93
监盘比例	C=B/A	70.23%

(8) 对目标资产报告期内的营业成本实施截止测试,就资产负债表日前后一个月记录的营业成本选取样本并核对相关支持性文件,确认成本是否计入恰当的会计期间。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，东数一号的营业成本真实准确、结转完整，毛利率计算准确。

(六) 核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 向目标资产了解相关的成本核算方法及成本构成情况；

(2) 获取目标资产报告期内按不同运营项目划分的成本明细表，计算电费、折旧摊销、运维成本-人工、运维成本-维护和其他成本的占比，并分析报告期内各成本项目占比的波动情况；

(3) 结合收入明细表，按业务销售模式、运营项目、定价模式及客户类型等维度计算并分析成本结构、毛利率；

(4) 查阅同行业可比公司年报等公告，获取同行业可比公司可比业务的成本结构和毛利率，与东数一号 IDC 业务的成本结构、毛利率进行对比，分析变动趋势、差异原因及合理性；

(5) 获取目标资产的项目运营数据统计报表，将电费成本、折旧摊销、运维成本等与投产及上架机柜功率、固定资产规模、收入变动等情况进行趋势对比及匹配性分析，检查成本是否存在异常变动并核查其具体原因；

(6) 获取目标资产的固定资产及无形资产明细账、使用权资产折旧台账和长期待摊费用明细账，检查相关原值、折旧摊销年限、折旧摊销开始时间、累计折旧或摊销、净值等，评价管理层对折旧摊销年限及残值的估计是否合理，并对相关的折旧摊销进行重新测算，分析折旧摊销费用的完整性；

(7) 查询相关的行业政策信息，向目标资产了解 AIDC 业务转型、数据中心 PUE 能耗指标要求等对目标资产成本结构的影响；

(8) 查阅行业研究报告及公开信息，了解目标资产所在行业特点及行业竞争格局情况，了解目标资产的竞争优势和市场地位，分析毛利率未来变动趋势；

(9) 对东数一号的利润表进行量化分析，测算营业收入、综合毛利率、期间费用率、非经常性损益等因素对净利润及净利润率变动的影响，并分析报告期内净利润以及净利润率上升幅度较大的原因及合理性；

(10) 查阅并分析同行业可比公司的净利率影响因素，并分析比较东数一号

的净利润、净利润率与收入等指标及变动趋势是否与同行业公司可比。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) IDC 行业中，受在建及运营项目占比、运营项目所在地区的当地工业电价、数据中心 PUE 值、IT 设备实际负载率及制冷能耗差异、业务结构、业务规模效应、非包电模式占比等因素的影响，各公司的成本结构存在较大区别，东数一号的成本结构与同行业中运营规模相近的润泽科技趋近，具有合理性；报告期内，东数一号的成本结构变动主要体现为电费占比下降、折旧摊销及运维成本占比上升，主要原因是报告期内非包电模式收入占比持续提升。受报告期内应客户需求个别项目下架改造、冬季低温下的机柜能耗效率有所提高等影响，目标资产报告期内包电模式下电费成本占包电模式下机柜租赁服务收入的比例存在一定波动，整体而言，电费成本与包电模式销售收入金额、上架机柜功率相匹配；东数一号非包电模式项目收入占比上升，导致成本结构中的电费占比下降；

(2) 东数一号的固定资产规模与收入规模相匹配，固定资产的使用状况良好，能够满足客户及相关经营需求，折旧方法和年限合理，折旧摊销费用完整、准确；东数一号的成本核算方法符合实际经营情况和会计准则的要求，成本核算及时、准确、完整，真实反映了各期营业成本状况；

(3) 东数一号 IDC 业务毛利率高于同行业可比公司平均水平，主要系经营模式、业务规模、上架率及客户资源等方面具有较强的优势，具有合理性；目标资产未来 AIDC 业务服务的核心模式仍为服务器托管，IDC 与 AIDC 对于目标资产的差异在于机柜功率密度的变化，AIDC 业务为托管高功率机柜，并不涉及算力服务器的大规模采购，建设端资本开支将有所增加并将转化为折旧，但增量资本开支相对可控；同时若未来非包电模式的占比逐渐提升，则成本结构中电费比例会下降，其他成本占比相应上涨。此外，目前相关政策的 PUE 能耗指标要求对秦淮数据成本结构影响有限；短期来看在市场需求旺盛、AI 算力需求集中释放的背景下，东数一号等行业头部企业毛利率预计保持相对稳定。中长期来看，随着高功率机柜渗透率提高、液冷技术加速普及、PUE 政策趋严推动行业优胜劣汰，东数一号等行业头部企业毛利率预计呈现稳中有升的正向态势；

(4) 受运营规模和营业收入同步增加、期间费用减少及非经常性损益增加的影响，目标资产报告期内 2024-2025 年净利润以及净利润率上升幅度较大的原因

合理，符合目标资产的实际经营情况；同行业可比上市公司由于客户资源、规模效应、运营效率与费用管控存在差异，净利润率均有所不同，东数一号加回收购识别的客户关系摊销、专利技术摊销及模拟并购贷利息费用后的净利率与可比公司存在差异的原因合理。

九、关于东数一号期间费用

根据重组报告书，(1)报告期各期，东数一号销售费用金额分别为 21,115.28 万元、19,705.02 万元和 3,354.21 万元，主要系无形资产中的客户关系摊销值及销售人员薪酬等，剔除客户关系摊销金额后销售费用率分别为 0.50%、0.25% 和 0.32%，行业均值为 0.36%-0.53%；(2)东数一号管理费用金额分别为 39,649.30 万元、35,787.41 万元和 5,402.30 万元，主要系职工薪酬、股份支付及折旧摊销等，其中包括东数一号收购秦淮数据识别的专利技术摊销，各期摊销值分别为 15,676.60 万元、15,676.60 万元和 2,612.77 万元，剔除该影响后管理费用率分别为 3.96%、3.16%和 2.62%，行业均值为 3.03%-3.61%；(3)东数一号研发费用金额分别为 11,603.53 万元、7,790.49 万元和 1,141.60 万元，主要系研发人员职工薪酬等，研发费用率分别为 1.91%、1.22%和 1.07%，行业均值为 3.87%-4.09%；(4)东数一号财务费用金额分别为 97,258.73 万元、91,698.83 万元和 14,827.90 万元，其中模拟计算的东创未来并购贷款利息费用分别为 66,353.28 万元、66,353.28 万元及 11,058.88 万元；(5)WinTriX DC Group 控股秦淮数据期间，将部分员工拆分至其海外业务板块，从而 2025 年及 2026 年 1-2 月各类费用中职工薪酬及有关费用有所下降。

请公司披露：(1)东数一号销售人员数量和平均薪酬情况，结合客户数量，销售人员开拓、对接和服务客户情况等，说明销售人员数量是否与客户数量、业务规模等匹配，销售人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比；(2)东数一号管理人员数量和平均薪酬情况，分析管理人员数量的合理性，管理人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比；管理费用中中介机构费的主要内容、支出原因及变动原因，资金主要流向，流入方具体情况、是否存在关联关系或其他利益安排；(3)东数一号研发人员数量、学历构成和平均薪酬情况，平均薪酬是否与同行业公司可比；结合报告期内研发项目情况、研发人员数量、工时及分布情况等，说明东数一号研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配性；研

发费用率低于同行业可比公司均值的原因，是否影响东数一号的研发能力和核心竞争力，是否会对 AIDC 业务发展产生不利影响；（4）东数一号各类借款及利率的具体情况，财务费用与借款规模的匹配性，借款利率是否公允及依据，进一步说明剔除模拟并购贷利息费用后财务费用率的变动原因，财务费用率低于同行业可比公司均值的合理性；（5）报告期内股权激励的具体情况，结合股份支付授予价格、公允价格的确定依据以及是否存在服务期限等，说明股份支付计算过程及准确性，预计未来股份支付费用情况以及对东数一号经营业绩的影响；进一步说明股份支付相关股份来源，未来是否仍存在股份支付计划，是否将导致上市公司利益被摊薄，本次交易是否将导致股份支付加速行权及对东数一号未来业绩的影响；（6）拆分员工至 WinTriX DC Group 有关海外业务板块的背景、原因及具体过程，拆分员工的数量及占比、所属部门、岗位、级别、工作年限，是否属于秦淮数据核心员工，是否会对秦淮数据后续经营或研发活动产生不利影响；是否存在员工拆分后仍为秦淮数据提供服务的情形及依据，量化分析拆分员工对东数一号各类期间费用以及营业成本的具体影响，进一步说明东数一号期间费用和营业成本的完整性。

请独立财务顾问和会计师核查各类期间费用的完整性,说明核查措施、比例、依据和结论，并对上述事项发表明确意见。（审核问询函问题 17）

（一）东数一号销售人员数量和平均薪酬情况，结合客户数量，销售人员开拓、对接和服务客户情况等，说明销售人员数量是否与客户数量、业务规模等匹配，销售人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比

1. 东数一号销售人员数量和平均薪酬情况，销售人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比

报告期内，东数一号与同行业可比公司的销售人员数量、平均薪酬对比如下表所示：

公司简称	项目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
润泽科技	职工薪酬（万元）	未披露	215.85	108.29
	销售人员数量（人）	未披露	10	10
	平均薪酬（万元/人/年）	未披露	21.58	10.83
	销售人员数量占比	未披露	0.50%	0.70%

公司简称	项目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
奥飞数据	职工薪酬（万元）	未披露	1,761.48	1,731.02
	销售人员数量（人）	未披露	39	39
	平均薪酬（万元/人/年）	未披露	45.17	44.39
	销售人员数量占比	未披露	9.80%	9.87%
数据港	职工薪酬（万元）	未披露	377.53	392.71
	销售人员数量（人）	未披露	11	11
	平均薪酬（万元/人/年）	未披露	34.32	35.70
	销售人员数量占比	未披露	1.68%	1.79%
东数一号	职工薪酬（万元）	284.40	1,282.09	1,849.53
	销售人员数量（人）	25	22	34
	平均薪酬（万元/人/年）	11.38	58.28	54.40
	销售人员数量占比	2.12%	2.02%	2.98%

注 1：同行业可比公司的相关人员数量为披露的年末人数，东数一号的相关人员数量、人员占比为报告期内的加权平均人数，下同

注 2：同行业可比公司尚未披露 2026 年度内相关人员平均薪酬的相关数据，下同

注 3：东数一号 2026 年 1-2 月的平均薪酬尚未年化，下同

（1）报告期内东数一号销售人员数量及薪酬变动情况

报告期内，东数一号的销售人员数量先下降后上升，销售人员平均薪酬呈现逐步上升的趋势。受 WinTriX DC Group 集团架构调整、目标资产秦淮数据的人员拆分至海外业务板块以及内部组织架构调整优化的主要影响，2024 年度至 2025 年度销售人员数量有所下降；同时，人员拆分、架构调整优化后，目标资产秦淮数据保留了所需的核心销售人员，薪酬较低的人员占比在此期间内有所下降，从而拉高了销售人员平均薪酬。

（2）同行业对比情况

1) 销售人员数量对比

东数一号的销售人员数量处于同行业可比公司的销售人员数量区间范围内。受客户集中度的影响，IDC 服务商的销售人员规模有所不同。如本回复“八、关于东数一号成本与毛利率”之“（三）”之“1”之“（3）客户类型”所述，目标

资产与润泽科技、数据港前五大客户销售占比均高达 90%以上，而奥飞数据的前五大客户销售占比相对较低且零售型收入占比相对较高，其销售人员数量高于目标资产及其他两家可比公司。从客户数量及客户需求来看，虽然目标资产的零售模式销售收入占比仅 2%-3%，但零售总体上涉及的销售客户（按单体计）数量较多，且客户 A、客户 C 等客户对应多个数据中心项目，不同项目间客户需求存在差异，销售人员的数量与客户数量及客户需求相匹配，东数一号的销售人员数量多于润泽科技、数据港具有合理性。

2) 销售人员平均薪酬对比

东数一号的平均薪酬高于同行业可比公司，主要有以下方面原因：

- ① 目标资产秦淮数据业务规模、业绩表现显著优于同行业内的奥飞数据、数据港；
- ② 目标资产秦淮数据被东数一号收购前属于外资控股企业，工资待遇整体在行业内具有较强竞争力；
- ③ 同行业各公司所在的经营区域存在差别，地域因素对各公司总体及划分人员类型的薪酬水平存在一定影响，以各公司的总部所在地区进行对比，目标资产秦淮数据的行政管理、财务、销售及研发等团队主要工作区域位于北京，根据公开信息，润泽科技的主要经营办公地点位于河北省廊坊市，奥飞数据的主要经营办公地点位于广州市，数据港的主要经营办公地点位于上海市，对应省市的平均薪酬存在较大差异，北京市的平均工资水平显著高于河北省廊坊市、广东省广州市。对应地区的平均工资水平相关对比情况如下表所示：

单位：万元

地区	城镇私营单位平均工资	
	2025 年度	2024 年度
河北省廊坊市	6.10	5.92
广东省广州市	8.63	8.29
上海市	/	11.39
北京市	11.05	10.69

注：城镇私营单位平均工资数据来源为当地统计局，其中：截至本回复出具日，上海市 2025 年度城镇私营单位就业人员年平均工资未明确公布，各地区 2026 年相关数据尚未公布

④ 报告期内，东数一号的员工教育程度高于同行业可比公司平均水平，以2024 年末、2025 年末的员工情况为例，对比如下：

项 目		润泽科技		数据港		奥飞数据		东数一号	
		2025 年末	2024 年末	2025 年末	2024 年末	2025 年末	2024 年末	2025 年末	2024 年末
员 工 数 量 (人)	硕士及以上	730	394	31	25	13	22	63	56
	本科			235	177	171	151	493	418
	大专	1113	843	316	294	186	186	603	621
	大专以下	175	192	72	118	28	36		
	合 计	2018	1429	654	614	398	395	1159	1095
员工占比	硕士及以上	36.17%	27.57%	4.74%	4.07%	3.27%	5.57%	5.44%	5.11%
	本科			35.93%	28.83%	42.96%	38.23%	42.54%	38.17%
	大专	55.15%	58.99%	48.32%	47.88%	46.73%	47.09%	52.03%	56.71%
	大专以下	8.67%	13.44%	11.01%	19.22%	7.04%	9.11%		
	合 计	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

由上表可见，2024 年末，东数一号的本科、硕士及以上员工占比为 43.29%，高于同行业可比公司本科、硕士及以上的员工占比平均水平 34.76%；2025 年末，本科、硕士及以上的员工占比为 47.97%，高于同行业可比公司本科、硕士及以上的员工占比平均水平 41.03%。员工的薪酬水平通常与教育程度呈现正相关关系；报告期内，东数一号的员工教育程度、薪酬水平整体高于同行业可比公司的平均水平，具有合理性。

综上所述，东数一号的销售人员数量和平均薪酬变动情况合理，销售人员规模处于同行业可比公司的销售人员规模区间范围内，平均薪酬高于同行业可比公司主要系业务规模及业绩表现、历史外资背景、地域差异及员工教育程度的影响，具有合理性。

2. 结合客户数量，销售人员开拓、对接和服务客户情况等，说明销售人员数量是否与客户数量、业务规模等匹配

报告期内，东数一号的销售人员数量、对应期间内销售收入大于 20 万元的客户数量及数据中心数量匹配情况如下表所示：

项 目	2026 年 1-2 月/ 2026 年 2 月 28 日	2025 年度/ 2025 年 12 月 31 日	2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日
-----	----------------------------------	------------------------------	------------------------------

项 目	2026 年 1-2 月/ 2026 年 2 月 28 日	2025 年度/ 2025 年 12 月 31 日	2024 年度/ 2024 年 12 月 31 日
销售人员平均数量（人）	25	22	34
销售收入大于 20 万元的客户数量（个）	14	18	16
销售收入大于 20 万元的客户业务收入（万元）	106,539.91	637,049.60	605,956.47
期末数据中心数量（个）	29	29	25

注：客户数量统计按照同一控制下合并口径

由上表可见，截至 2026 年 2 月 28 日，目标资产业务体量已达相当规模，在运营的园区级超大规模/批发零售数据中心 29 个；报告期内，目标资产新增 4 个数据中心。目标资产存在同一客户对应多个数据中心的情况，目标资产基于客户数量、数据中心数量及位置等因素综合考量并配备了相应的销售人员，销售人员的配置与客户数量、数据中心数量具有匹配性。

针对存量客户，东数一号的销售人员通常会根据了解到的客户未来规划情况，结合存量业务所在区域的历史情况以及与现有资源的匹配度，拓展存量客户的新订单。

针对新客户的开拓，东数一号的销售人员首先通过行业展会、公开招投标信息、客户官网及合作伙伴渠道识别目标客户，建立包含企业规模、业务类型、需求规模、现有供应商和预算周期的客户画像，随后通过电话、邮件等方式进行首次触达，初步判断客户的需求情况、选址偏好及交付时间要求，并积极与客户对接。进入客户对接阶段后，销售人员协调售前部门与客户进行深度需求沟通，定制化需求和安全合规要求，输出包含机房选址、机柜配置、电力制冷等信息的初步解决方案，根据客户反馈迭代方案并视情况安排机房实地考察。截至本回复出具日，秦淮数据对接并拓展了客户 G、客户 J 等新客户，详见本回复“二、关于东数一号客户依赖”之“（四）”之“2”之“（1）东数一号新客户的拓展情况和目前所处阶段，是否已与客户签订框架协议或合同”。

综上，东数一号的销售人员数量与客户数量、业务规模相匹配。

（二）东数一号管理人员数量和平均薪酬情况，分析管理人员数量的合理性，管理人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比；管理费用中中介机构费的主要内容、支出原因及变动原因，资金主要流向，流入方具体情况、是否存在关联关系或其他利益安排

1. 东数一号管理人员数量和平均薪酬情况，分析管理人员数量的合理性，管理人员相对规模和平均薪酬是否与同行业公司可比

报告期内，东数一号与同行业可比公司的管理人员数量、平均薪酬对比如下表所示：

公司简称	项目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
润泽科技	职工薪酬（万元）	未披露	11,272.29	4,159.00
	管理人员数量（人）	未披露	401	321
	平均薪酬（万元/人/年）	未披露	28.11	12.96
	管理人员数量占比	未披露	19.87%	22.46%
奥飞数据	职工薪酬（万元）	未披露	2,459.81	2,551.91
	管理人员数量（人）	未披露	88	107
	平均薪酬（万元/人/年）	未披露	27.95	23.85
	管理人员数量占比	未披露	22.11%	27.09%
数据港	职工薪酬（万元）	未披露	4,085.26	3,652.44
	管理人员数量（人）	未披露	112	108
	平均薪酬（万元/人/年）	未披露	36.48	33.82
	管理人员数量占比	未披露	17.13%	17.59%
东数一号	职工薪酬（万元）	1,405.93	6,699.06	7,097.03
	管理人员数量（人）	117	103	140
	平均薪酬（万元/人/年）	12.02	65.04	50.69
	管理人员数量占比	9.94%	9.45%	12.27%

注：东数一号及同行业可比公司的管理人员数量统计口径包括财务人员及行政人员

(1) 报告期内东数一号管理人员数量及薪酬变动情况

报告期内，目标资产秦淮数据的管理人员数量先下降后上升，管理人员平均薪酬呈现逐步上升的趋势，与销售人员的数量及平均薪酬的变动情况及原因一致。

(2) 同行业对比情况

1) 管理人员数量对比

从管理人员数量的绝对值来看，东数一号的管理人员数量处于同行业可比公

司的人员数量区间范围内。从管理人员数量的占比来看，东数一号较同行业可比公司偏低，主要原因如下：一方面，目标资产的总体运营规模较大、项目运维人员占比较高，相应使得管理人员的占比相对较低；另一方面，目标资产为提升管理效率，采用战略与财务集中统筹、业务专业分线运营的平台型组织及矩阵管理模式，将财务、行政、法务等职能部门主要集中在北京总部办公，各项目子公司主要配置运维等现场人员，避免了管理团队的重复配置，因此管理人员数量相对较少、占比更低。

2) 管理人员平均薪酬对比

东数一号的平均薪酬高于同行业可比公司，与销售人员的平均薪酬高于同行业可比公司的原因一致，原因详见本回复“九、关于东数一号期间费用”之“（一）”之“1”之“（2）”之“2）销售人员平均薪酬对比”。

综上所述，东数一号的管理人员数量和平均薪酬变动情况合理，管理人员规模处于同行业可比公司的管理人员规模区间范围内，平均薪酬高于同行业可比公司主要系业务规模及业绩表现、历史外资背景、地域差异及员工教育程度的影响，具有合理性。

2. 管理费用中中介机构费的主要内容、支出原因及变动原因，资金主要流向，流入方具体情况、是否存在关联关系或其他利益安排

报告期内，东数一号管理费用中的中介机构费分别为 1,106.43 万元、1,196.78 万元和 267.42 万元，主要包括法律咨询服务、审计服务和知识产权代理服务必要的费用支出。报告期各期，管理费用中收费大于 100 万元（不含税）的中介机构服务费对应的中介服务机构名称、服务内容、金额、占比及变动情况如下表所示：

单位：万元					
年度	中介服务机构名称/ 资金流向	服务内容/ 支出原因	金额 (不含税)	占中介机构费比例	变动情况
2026 年 1-2 月	北京市金杜律师事务所	法律咨询服务	127.20	47.57%	常年合作的律师事务所
	合 计		127.20	47.57%	
2025 年度	北京华智则铭知识产权代理有限公司	知识产权代理服务	275.54	23.02%	常年合作的专利等知识产权代理机构
	安永华明会计师事务所（特殊普通合伙）	审计服务、财务咨询服务	212.26	17.74%	WinTriX DC Group 控股集团的会计师，历年均有合作
	立信会计师事务所（特殊普通合伙）	审计服务	190.57	15.92%	下属子公司 2025 年期间新聘会计师

年度	中介服务机构名称/ 资金流向	服务内容/ 支出原因	金额 (不含税)	占中介机构费比例	变动情况
	北京微创博志教育科技有限公司	基地园区大数据研学主题教室服务	136.79	11.43%	2025 年新聘合作机构, 提供大数据研学主题教室室内设计规划、课程规划、课程研发等服务
	合 计		815.16	68.11%	
2024 年度	北京华智则铭知识产权代理有限公司	知识产权代理服务	266.86	24.12%	常年合作的专利等知识产权代理机构
	大华会计师事务所(特殊普通合伙)	审计服务	223.45	20.20%	WinTriX DC Group 控股秦淮数据期间, 秦淮数据的年审会计师, 后续基于业务及合作情况进行更换
	合 计		490.31	44.31%	

根据公开信息查询, 上述中介服务机构的具体情况如下表所示:

中介服务机构名称	成立时间	注册资本 (万元)	主要股东情况	经营范围	是否与东数一号及目标资产秦淮数据存在关联关系或其他利益安排
北京市金杜律师事务所	1993.05.05	4,653.00	龚牧龙等	法律服务	否
北京华智则铭知识产权代理有限公司	2015.09.01	30.00	王昌贵(95.00%)、陈文香(2.00%)、姜子朋(2.00%)等	知识产权代理; 商标代理; 版权代理	否
安永华明会计师事务所(特殊普通合伙)	2012.08.01	10,000.00	毛鞍宁、毕舜杰等	注册会计师业务等	否
立信会计师事务所(特殊普通合伙)	2011.01.24	15,550.00	朱建弟、罗振邦等	审查企业会计报表, 出具审计报告等	否
北京微创博志教育科技有限公司	2012.02.06	1,000.00	王虎纹(97.00%)、郝怀宁(3.00%)	职业中介活动; 电气安装服务; 餐饮服务; 网络文化经营; 人力资源服务等	否
大华会计师事务所(特殊普通合伙)	2012.02.09	1,360.00	张艳红、姜纯友等	审查企业会计报表, 出具审计报告等	否

综上, 报告期内, 东数一号及目标资产秦淮数据的中介机构服务费相关的资金流向均对应支付给相关中介服务机构, 用于获取对应的服务内容, 与中介机构服务费的相关交易对方(即资金流入方)不存在关联关系或其他利益安排, 管理费用中的中介机构服务费涉及的相关支出具备真实性、合理性。

(三) 东数一号研发人员数量、学历构成和平均薪酬情况, 平均薪酬是否与同行业公司可比; 结合报告期内研发项目情况、研发人员数量、工时及分布情况等, 说明东数一号研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配性; 研发费用率低于同行业可比公司均值的原因, 是否影响东数一号的研发能力和核心竞争力, 是否会对 AIDC 业务发展产生不利影响

1. 东数一号研发人员数量、学历构成和平均薪酬情况, 平均薪酬是否与同

行业公司可比

(1) 人员数量及学历构成情况

报告期各期末，东数一号研发人员的数量及学历构成情况如下表所示：

学历构成	2026 年 2 月末		2025 年末		2024 年末	
	人数（人）	占比	人数（人）	占比	人数（人）	占比
硕士	15	13.04%	14	12.73%	20	10.10%
本科	74	64.35%	69	62.73%	96	48.48%
本科以下	26	22.61%	27	24.55%	82	41.41%
合 计	115	100.00%	110	100.00%	198	100.00%

从人员数量绝对值来看，2024 年及前期，为实现技术突破，目标资产秦淮数据招募了较多的研发技术人员。2024 年度至 2025 年度，研发人员数量减少较多，一方面，随着秦淮数据部分研发项目完成阶段性开发并进入迭代和效率优化阶段，前期研发投入逐步进入收获期，研发重点从“技术突破”转向“效率优化”，研发强度有所回调，研发组织架构有所调整；另一方面，相关人员变动也受到了 WinTriX DC Group 海外业务板块人员拆分的影响。

从学历构成上来看，人员拆分、架构调整优化后，目标资产秦淮数据保留了所需核心研发人员，本科以下学历的研发人员占比在此期间内有所下降。

(2) 人员数量、平均薪酬及同行业对比情况

报告期内，东数一号与同行业可比公司的研发人员数量、平均薪酬对比如下表所示：

公司简称	项目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
润泽科技	职工薪酬（万元）	未披露	4,860.98	3,532.93
	研发人员数量（人）	未披露	262	235
	平均薪酬（万元/人/年）	未披露	18.55	15.03
	研发人员数量占比	未披露	12.98%	16.45%
奥飞数据	职工薪酬（万元）	未披露	2,417.19	2,409.79
	研发人员数量（人）	未披露	101	89
	平均薪酬（万元/人/年）	未披露	23.93	27.08
	研发人员数量占比	未披露	25.38%	22.53%

公司简称	项目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
数据港	职工薪酬（万元）	未披露	3,759.89	3,029.70
	研发人员数量（人）	未披露	179	176
	平均薪酬（万元/人/年）	未披露	21.00	17.21
	研发人员数量占比	未披露	27.37%	28.66%
东数一号	职工薪酬（万元）	1,064.48	6,879.03	9,851.95
	研发人员数量（人）	115	147	277
	平均薪酬（万元/人/年）	9.26	46.80	35.57
	研发人员数量占比	9.77%	13.49%	24.28%

注：同行业可比公司的研发人员数量为披露的年末人数，东数一号的研发人员数量为加权平均人数

1) 报告期内东数一号研发人员数量及薪酬变动情况

报告期内，研发人员的数量变动情况详见前述说明。报告期内，东数一号的研发人员平均薪酬呈现逐步上升的趋势，与研发人员的学历占比变动情况保持一致，也与销售、管理人员的平均薪酬变动情况及原因保持一致。

2) 同行业对比情况

① 研发人员数量对比

从研发人员数量的绝对值来看，东数一号的研发人员数量处于同行业可比公司的人员数量区间范围内。从研发人员数量的占比来看，东数一号 2025 年较同行业可比公司中的奥飞数据、数据港偏低。目前奥飞数据、数据港的总体 IDC 业务运营规模远低于秦淮数据及润泽科技：一方面，为寻求技术突破，从而带动规模扩张和业绩提升，奥飞数据、数据港两家公司投入的研发人员占比相对较高；另一方面，两家公司总体运营规模小，对应的运维人员数量相对较少，运维人员数量的占比进一步影响到研发人员数量的占比。

② 研发人员平均薪酬对比

东数一号的平均薪酬高于同行业可比公司，与销售、管理人员平均薪酬高于同行业可比公司的原因一致，原因详见本回复“九、关于东数一号期间费用”之“（一）”之“1”之“（2）”之“2）销售人员平均薪酬对比”。

综上所述，东数一号的研发人员数量和平均薪酬变动情况合理，研发人员规模处于同行业可比公司的研发人员规模区间范围内，平均薪酬高于同行业可比公

司主要系业务规模及业绩表现、历史外资背景、地域差异的影响，具有合理性。

2. 结合报告期内研发项目情况、研发人员数量、工时及分布情况等，说明东数一号研发人员数量、工时与研发项目工作量的匹配性

报告期内，东数一号的研发活动主要包括以下几类：

研发活动类型	相关类型介绍	研发活动内容
基础技术方案研究	包括系统架构、供电冷却等新技术方向、能效管理、绿色相关的技术等	技术与研究立项：根据技术和客户需求的变化，研究数据中心新需求和新技术发展方向，对新的技术方案进行研究评估，必要时进行立项研究； 理论验证与模拟：可通过数字建模或者仿真模拟等手段，对提出的技术方案进行理论验证和性能评估，确保方案的可行性和有效性
创新技术研发	基于行业发展、新技术趋势提出新技术的设计需求，针对供电、冷却等技术，对其功能、性能进行分析和评估，根据测试验证不断的调优，明确产品的功能、性能、外观等要求	设计需求与产品方案：新技术方案产出产品化方案，及详细设计，如有相关需求可制作数字样机或委托供应商生产实体样机测试； 验证与迭代优化：对数字样机进行模拟验证，必要条件下对实体样机进行全面的测试验证，包括功能测试、性能测试、安全测试等，根据测试结果进行迭代优化，提升产品的质量和竞争力
持续的技术支持与技术优化	从技术的角度对数据中心建筑、供电、冷却系统性能进行持续的优化，数据中心满足客户的需求，更高效和更加节能	技术升级与改造：随着技术的不断进步和用户需求的变化，对数据中心进行技术升级和改造，引入新的技术和设备，提升数据中心的性能和功能

报告期各期，东数一号的主要研发项目情况、研发人员数量、工时及分布情况、对应研发项目发生投入额如下表所示：

年度	项目名称	截至2026年2月末研发项目情况	参与研发人次	对应期间投入工时（小时）	对应期间研发费用发生额（万元）
2026年1-2月	风液同源 2.0 项目	在研	24	8,167.20	290.26
	（JDM WCT）无水冷却氟泵一体机项目	在研	18	6,164.00	210.84
	鲲鹏智维 IDC 运营管理平台项目	在研	16	5,376.00	155.04
	热电厂数据中心源网荷储一体化项目	在研	12	4,032.00	119.02
	JDM 双冷源风墙项目	在研	12	4,105.00	99.80
	预制化集成冷站项目	在研	10	3,435.00	82.18
	“玄铁”电力模块 4.0 项目	在研	11	3,723.00	76.32
	数据中心生产废水回收研究项目	在研	7	2,256.00	58.52
	鲲鹏智维动力与环境监控系统项	在研	3	1,008.00	26.32

年度	项目名称	截至2026年 2月末研发 项目情况	参与 研发 人次	对应期间投入 工时（小时）	对应期间研发 费用发生额 （万元）
	目				
	鲲鹏数据中心学院项目	在研	1	336.00	15.81
	鲲鹏 IT 监控平台项目	在研	1	336.00	7.49
	合 计		115	38,938.20	1,141.60
2025 年度	风液同源 2.0 项目	在研	27	49,368.40	1,789.72
	（JDM WCT）无水冷却氟泵一体机项目	在研	19	28,933.04	1,202.56
	鲲鹏智维 IDC 运营管理平台项目	在研	18	34,408.80	997.09
	JDM 双冷源风墙项目	在研	16	29,643.60	750.43
	预制化集成冷站项目	在研	17	28,714.24	743.50
	热电厂数据中心源网荷储一体化项目	在研	13	15,844.80	493.19
	“玄铁”电力模块 3.0 项目	已完结	8	10,020.80	395.41
	数据中心生产废水回收研究项目	在研	7	10,472.24	297.61
	冷板液冷项目	已完结	11	10,923.00	246.63
	一种用于数据中心机房的多级制冷项目	已完结	39	41,748.00	243.53
	DDoS 攻击的防护方法和系统研究项目	已完结	31	32,725.00	178.68
	鲲鹏智维动力与环境监控系统项目	在研	3	6,264.00	149.35
	鲲鹏数据中心学院项目	在研	1	1,576.00	89.66
	“仓储式”数据中心建筑外观研发项目	已完结	6	3,200.00	70.45
	“多层模块式”数据中心项目	已完结	4	2,048.00	60.03
	高层数据中心垂直蒸发冷却制冷研发项目	已完结	3	1,536.00	41.34
	鲲鹏 IT 监控平台项目	在研	1	1,576.00	36.35
	数据中心基础设施运营平台研发项目	已完结	2	176.00	4.98
	合 计		226	309,177.92	7,790.49
2024 年度	浸没式液冷数据中心项目	已完结	32	55,248.40	1,833.05
	“玄铁”电力模块 3.0 项目	已完结	28	39,709.52	1,579.88
	模块化复合蒸发冷却冷水系统项目	已完结	25	43,368.88	1,501.22
	模块化高密末端风墙系统项目	已完结	29	44,950.00	1,449.46
	鲲鹏智维 IDC 运营管理平台项目	在研	18	39,244.52	1,237.82

年度	项目名称	截至2026年2月末研发项目情况	参与研发人次	对应期间投入工时（小时）	对应期间研发费用发生额（万元）
	DDoS 攻击的防护方法和系统研究项目	已完结	111	164,578.90	940.49
	一种用于数据中心机房的多级制冷项目	已完结	44	87,767.24	515.74
	高层数据中心垂直蒸发冷却制冷研发项目	已完结	11	19,576.00	485.35
	冷板液冷项目	已完结	16	18,189.20	434.73
	“多层模块式”数据中心项目	已完结	10	16,776.80	425.76
	“仓储式”数据中心建筑外观研发项目	已完结	10	17,000.00	371.83
	“仓储式”数据中心项目	已完结	11	15,932.00	363.03
	磁悬浮相变冷却项目	已完结	6	6,605.84	172.21
	（JDM IDEC）间接蒸发冷却空调项目	已完结	4	5,656.00	164.80
	数据中心基础设施运营平台研发项目	已完结	6	6,336.00	58.94
	报价系统软件开发项目	已完结	4	3,664.00	36.41
	鲲鹏智维动力与环境监控系统项目	在研	3	1,598.00	22.90
	DCIM 数据中心综合管理系统项目	已完结	2	1,040.00	9.90
	合 计		370	587,241.30	11,603.53

注：参与研发人次指对应报告期内参与过该项目研发的人员数量。报告期内，研发项目人员存在因离职减少、因入职新增项目组成员的情况，且存在项目完结后研发人员参与下一个研发项目的情况，因此参与研发人次合计数大于研发总人数

由上表可见，个别项目因投入较多薪酬较低的人员，出现投入工时较其他项目多但对应投入的研发支出较其他项目少的情况，如 DDoS 攻击的防护方法和系统研究项目、一种用于数据中心机房的多级制冷项目。总体上，东数一号各研发项目中的研发人员参与人次、工时与研发项目工作量存在对应关系，具备匹配性。

3. 研发费用率低于同行业可比公司均值的原因，是否影响东数一号的研发能力和核心竞争力，是否会对 AIDC 业务发展产生不利影响

(1) 研发费用率低于同行业可比公司均值的原因，是否影响东数一号的研发能力和核心竞争力

报告期内，东数一号的研发费用率与同行业可比公司的对比情况如下表所示：

证券代码	公司简称	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
------	------	--------------	---------	---------

300442. SZ	润泽科技	2. 62%	3. 64%	3. 45%
300738. SZ	奥飞数据	2. 63%	3. 10%	3. 08%
603881. SH	数据港	6. 66%	5. 54%	5. 09%
平均值		3. 97%	4. 09%	3. 87%
东数一号		1. 07%	1. 22%	1. 91%

注：同行业可比上市公司未披露 2026 年 1-2 月财务数据，因此上表中列示可比上市公司 2026 年一季度财务数据

与同行业可比上市公司相比，东数一号的研发费用率较低，主要系报告期内秦淮数据有关研发投入较低。2024 年度至 2025 年度，东数一号与同行业可比公司的研发投入对比情况如下表所示：

期间	项目		润泽科技	奥飞数据	数据港	东数一号
2025 年 度/2025 年末	研发人员数量		262	101	179	110
	学历结构（占比）	硕士	3. 05%	3. 96%	2. 79%	12. 73%
		本科	44. 27%	44. 55%	38. 55%	62. 73%
		本科以下	52. 67%	51. 49%	58. 66%	24. 55%
	当期研发项目数量		29	11	9	18
	当期新增专利技术及软件著作权数量（项）		10	53	75	19
	累计取得专利技术和软件著作权数量（项）		164	445	807	469
	研发费用总额（万元）		20, 637. 80	7, 824. 69	9, 535. 94	7, 790. 49
2024 年 度/2024 年末	研发人员数量		235	89	176	198
	学历结构（占比）	硕士	3. 40%	3. 37%	3. 41%	10. 10%
		本科	35. 32%	41. 57%	39. 20%	48. 48%
		本科以下	61. 28%	55. 06%	57. 39%	41. 41%
	当期研发项目数量		24	6	4	18
	当期新增专利技术及软件著作权数量（项）		65	39	55	75
	累计取得专利技术和软件著作权数量（项）		154	392	732	450
	研发费用总额（万元）		15, 047. 62	6, 657. 13	8, 757. 06	11, 603. 53

注 1：当期新增专利技术及软件著作权数量为当期已完成授予、登记的数量，累计取得专利技术和软件著作权数量为截至当期期末已完成授予、登记的数量

注 2：上述信息来源于同行业可比公司披露的 2024 年及 2025 年年度报告及企查查公开的专利、软件著作权数量信息，其中：润泽科技及其子公司取得的专利技术和软件著作权数量根据企查查公开信息整理；奥飞数据及其子公司截至 2025 年末累计取得专利技术和软件著作权数量根据企查查公开信息整理，仅包括境内已完成授予、登记的数量，截至 2024 年末累计取得专利技术和软件著作权数量根据其 2025 年查询后的汇总数量以及其 2025 年年度报告公开披露的取得数量推算

注 3：数据港的当期研发项目数量系其已披露的研发项目统计后的数量

由上表可见，虽然目标资产秦淮数据的研发费用率低于同行业可比公司，但从研发人员学历结构、研发项目设立情况、累计专利及软件著作权取得数量层面仍具有一定的领先优势。目标资产秦淮数据有关公司成立至今，持续优化研发布局、完善研发体系建设，已积累了一定研发成果，目前研发水平能够良好匹配业务发展，具备自主持续的研发能力和核心竞争力。目标资产秦淮数据未来将视需求继续引进研发人员，持续跟进行业技术发展趋势，积极配合客户技术迭代需求开展研发，不断加大研发投入力度。

(2) 是否会对 AIDC 业务发展产生不利影响

目标资产秦淮数据未来 AIDC 业务的核心模式仍为服务器托管，IDC 业务与 AIDC 业务对于秦淮数据的差异在于机柜功率密度的变化，即 AIDC 业务为托管更高功率的机柜。

AIDC 业务发展的核心技术要点在于散热，随着单机柜功率密度的提升，传统风冷已逼近物理极限，液冷成为必然方向。目标资产秦淮数据在相关领域储备深厚，已掌握冷板式液冷、浸没式液冷等核心技术，且相关技术已实现项目落地。除液冷技术外，目标资产还构建了 AIDC 所需的全栈配套能力：如高密度供电，部署支持高功率 GPU 集群的智能供电系统，研发“玄铁”极简供电架构；智能化运维，自研“鲲鹏”智能运维平台，已适配 GPU 集群的故障预测与能效优化。

因此，报告期内，东数一号的研发费用率相对同行业偏低，但对应的研发体系完善且具备自主持续的研发能力，不会对东数一号 AIDC 业务发展产生重大不利影响。

(四) 东数一号各类借款及利率的具体情况，财务费用与借款规模的匹配性，借款利率是否公允及依据，进一步说明剔除模拟并购贷利息费用后财务费用率

的变动原因，财务费用率低于同行业可比公司均值的合理性

1. 东数一号各类借款及利率的具体情况

东数一号各类银行借款及其利率的具体情况，详见本回复“三、关于东数一号偿债能力”之“（一）报告期末东数一号短期借款、一年内到期非流动负债的具体情况，包括各笔贷款的贷款银行、借款金额、利率、期限、抵质押情况以及用途，说明前述借款及利息的偿还计划，结合经营活动现金流、货币资金、银行授信额度及使用情况，分析公司短期偿债能力”，以及“三、关于东数一号偿债能力”之“（二）报告期末东数一号长期借款的构成和具体情况，逐年说明长期借款及利息的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据；进一步说明并购贷款合同中是否存在对本次交易以及东数一号经营活动的限制性条款”。

东数一号的关联方借款及其利率的具体情况，详见本回复“三、关于东数一号偿债能力”之“（六）”之“1. 关联方往来款以及关联方外债借款的发生背景及具体情况，包括借款对象、期限、利率等，相关借款利率变动原因，是否公允及依据，对东数一号经营业绩的影响”。

2. 财务费用与借款规模的匹配性

报告期内，东数一号财务费用的具体情况如下表所示：

单位：万元			
项 目	2026 年 1-2 月	2025 年	2024 年
(1) 银行借款利息支出	14,639.42	89,413.19	87,547.05
(2) 关联方借款利息支出		1,012.45	6,872.32
(3) 租赁负债未确认融资费用	235.28	1,491.09	1,671.92
有息负债利息小计	14,874.70	91,916.73	96,091.28
(4) 利息收入	-55.54	-1,006.89	-2,624.59
(5) 汇兑损益	0.50	567.01	3,679.23
(6) 手续费及其他	8.24	221.97	112.81
财务费用合计	14,827.90	91,698.83	97,258.73

由上表可见，报告期内，东数一号的财务费用-利息费用（含未确认融资费用）主要包括银行借款利息、关联方借款利息与租赁负债未确认融资费用。

(1) 银行借款利息与银行借款规模的匹配性

报告期各期，东数一号银行借款利息与银行借款规模的匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年	2024 年
财务费用-银行借款利息（费用化利息支出） ①	14,639.42	89,413.19	87,547.05
在建工程-银行借款利息（资本化利息支出） ②	193.93	2,658.94	7,243.99
银行借款利息小计 ③=①+②	14,833.35	92,072.13	94,791.04
银行借款本金平均余额 ④	2,469,988.57	2,461,210.56	2,390,516.13
平均借款利率 ⑤=③/④	3.60%	3.74%	3.97%
实际执行借款利率	1%-3.95%	1%-5.16%	1.82%-5.65%

注 1：银行借款本金平均余额=（银行借款本金期初余额+银行借款本金期末余额）/2

注 2：2026 年 1-2 月平均借款利率系经年化后利率，下同

注 3：实际执行借款利率系根据实际利率法计算后的贷款利率

由上表可见，报告期内，东数一号根据银行借款规模计算的银行平均借款利率与实际执行借款利率相匹配，因此银行借款利息支出与银行借款规模匹配。

（2）关联方借款利息与关联方借款规模的匹配性

报告期内，东数一号与关联方之间的有息借款分为两类，第一类系目标资产秦淮数据向 Stack HK Limited 的美元外债借款，第二类系目标资产秦淮数据与原控股股东的资金池往来。相关情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年	2024 年
财务费用-关联方借款利息 ①		1,012.45	6,872.32
关联方借款本金平均余额 ②		35,517.88	105,155.56
平均借款利率 ③=①/②		2.85%	6.54%
实际执行借款利率		0.1%、2.90%	8.00%

注 1：关联方借款本金平均余额=（关联方借款本金期初余额+关联方借款本金期末余额）/2

注 2：实际执行借款利率为合同约定的利率

2024 年度内，关联方 Stack HK Limited 提供给目标资产秦淮数据的实际借款利率为 8%，测算的平均借款利率为 6.54%，差异系平均借款利率测算时采用借

款本金的期初期末平均数据所致。报告期内，东数一号的关联方平均借款利率与合同实际执行借款利率相匹配，关联方借款利息支出与相关借款规模匹配。

(3) 租赁负债利息（未确认融资费用）与租赁负债规模的匹配性

单位：万元

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年	2024 年
财务费用-租赁负债利息 ①	235.28	1,491.09	1,671.92
租赁付款额平均余额 ②	28,092.68	30,394.90	32,245.34
平均利率 ③=①/②	5.03%	4.91%	5.18%
实际利率区间	3.00%-8.90%	3.00%-8.90%	3.20%-8.90%

注 1：租赁付款额平均余额=（租赁付款额期初余额+租赁付款额期末余额）/2，租赁付款额含一年内到期的部分

注 2：2026 年 1-2 月平均利率系经年化后利率

注 3：实际利率区间为报告期内各笔租赁负债实际折现率的区间范围

由上表可见，报告期内，租赁负债的平均利率介于实际利率（实际折现率）区间范围内，租赁负债利息与租赁付款额具有匹配性。

综上，报告期内东数一号财务费用与借款（有息负债）规模相匹配。

3. 借款利率是否公允及依据

报告期内，东数一号的非关联方（银行）借款利率详见本回复“三、关于东数一号偿债能力”之“（一）报告期末东数一号短期借款、一年内到期非流动负债的具体情况，包括各笔贷款的贷款银行、借款金额、利率、期限、抵质押情况以及用途，说明前述借款及利息的偿还计划，结合经营活动现金流、货币资金、银行授信额度及使用情况，分析公司短期偿债能力”和“三、关于东数一号偿债能力”之“（二）报告期末东数一号长期借款的构成和具体情况，逐年说明长期借款及利息的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据；进一步说明并购贷款合同中是否存在对本次交易以及东数一号经营活动的限制性条款”。

报告期内，东数一号的银行借款利率采用 LPR 作为定价基准，并由借贷双方在 LPR 基础上协商确定具体浮动幅度，相关利率定价依据市场惯例执行，借款利率具有公允性。

针对关联方借款利率的公允性分析，详见本回复“三、关于东数一号偿债能

力”之“（六）关联方往来款以及关联方外债借款的发生背景及具体情况，包括借款对象、期限、利率等，相关借款利率变动原因，是否公允及依据，对东数一号经营业绩的影响；偿还前述款项的资金来源及利率水平，说明资金来源的稳定性以及利率差异对东数一号盈利状况的影响，关联方资金拆借及相关借款的中止是否会对东数一号未来经营活动产生不利影响及依据”。

4. 进一步说明剔除模拟并购贷利息费用后财务费用率的变动原因，财务费用率低于同行业可比公司均值的合理性

报告期内，东数一号与同行业可比上市公司财务费用率的对比情况如下表所示：

证券代码	公司简称	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
300442. SZ	润泽科技	5. 65%	5. 47%	5. 67%
300738. SZ	奥飞数据	12. 10%	12. 17%	10. 37%
603881. SH	数据港	5. 05%	5. 16%	5. 75%
平均值		7. 60%	7. 60%	7. 26%
东数一号剔除模拟并购贷利息费用后的财务费用率		3. 54%	3. 98%	5. 10%

报告期内，剔除模拟并购贷利息费用后，东数一号的财务费用率分别为5. 10%、3. 98%、3. 54%，呈现逐渐下降的趋势。一方面，财务费用率下降主要得益于政策层面贷款利率整体下调的效果；另一方面，目标资产秦淮数据债务规模的增幅小于营业收入的增幅，以 2024 年度至 2025 年度为例，目标资产秦淮数据 2025 年末的有息负债余额（不含并购贷）较 2024 年末增长 1. 44%，而 2025 年度的营业收入较 2024 年度增长 5. 14%。

报告期内，剔除模拟并购贷利息费用后，东数一号的财务费用率仍低于同行业可比上市公司，各公司相关的有息负债规模及营业收入规模对比情况如下表所示：

单位：万元					
期间	项目	润泽科技	奥飞数据	数据港	东数一号
2026 年 1-2 月/2026 年 2 月末	营业收入	183, 957. 79	70, 291. 10	38, 015. 82	106, 569. 48
	有息负债余额	2, 763, 087. 82	1, 065, 678. 41	340, 624. 10	812, 811. 78
	营业收入占有息负债余额比	26. 63%	26. 38%	44. 64%	78. 67%

期间	项目	润泽科技	奥飞数据	数据港	东数一号
	有息负债占总负债比	90.30%	86.69%	85.53%	75.81%
2025 年度 /2025 年末	营业收入	567,367.97	252,136.10	172,083.20	637,207.69
	有息负债余额	2,322,878.98	972,945.78	362,852.22	811,100.85
	营业收入占有息负债余额比	24.43%	25.91%	47.43%	78.56%
	有息负债占总负债比	86.58%	82.93%	81.37%	75.35%
2024 年度 /2024 年末	营业收入	436,482.95	216,481.98	172,050.92	606,059.54
	有息负债余额	1,690,617.96	712,980.66	347,939.88	799,587.18
	营业收入占有息负债余额比	25.82%	30.36%	49.45%	75.80%
	有息负债占总负债比	85.56%	85.79%	83.88%	58.28%

注 1：同行业可比上市公司未披露 2026 年 1-2 月财务数据，上表中列示可比上市公司 2026 年一季度财务数据

注 2：同行业上市公司的有息负债规模=短期借款+一年内到期的非流动负债+其他流动负债（短期融资券/短期应付债券）+长期借款+应付债券+租赁负债+长期应付款，含对应的应计利息；东数一号的有息负债规模=短期借款+其他应付款（应付利息）+一年内到期的非流动负债+长期借款+租赁负债+其他非流动负债（关联方借款），不含并购贷本金及并购贷的应付利息，计算有息负债占总负债比时，亦不考虑并购贷及对应的应付利息

注 3：营业收入占有息负债余额比=营业收入/有息负债余额，2026 年 1-2 月数据进行了年化

由上表可见，剔除并购贷及并购贷应付利息的影响后，东数一号的营业收入占有息负债余额比高于同行业可比上市公司，有息负债占总负债占比低于同行业可比公司。其中，相较于奥飞数据、数据港，目标资产秦淮数据的规模效应优势突出，营业收入覆盖有息负债余额的比例较高；对比总运营规模相近的润泽科技，润泽科技因近年来大力扩大 AIDC 业务规模、实施跨境出海业务等原因，债务规模有所提升，目标资产秦淮数据报告期内的债务规模相对较小。

综上，剔除模拟并购贷利息费用后，东数一号的财务费用率变动主要受政策层面贷款利率下调以及债务规模和营业收入变动的的影响导致，财务费用率低于同行业可比公司具有合理性。

(五) 报告期内股权激励的具体情况，结合股份支付授予价格、公允价格的确定依据以及是否存在服务期限等，说明股份支付计算过程及准确性，预计未来股份支付费用情况以及对东数一号经营业绩的影响；进一步说明股份支付相关股份来源，未来是否仍存在股份支付计划，是否将导致上市公司利益被摊薄，本次交易是否将导致股份支付加速行权及对东数一号未来业绩的影响

1. 报告期内股权激励的具体情况

(1) 期权激励计划的背景及设立目的

2023 年 12 月，秦淮数据集团私有化退市后，由 Topco 设立为秦淮数据集团上层母公司。Topco 的董事会设立委员会并授权该委员会通过了《2023 员工期权激励计划》（以下简称 2023 年实施期权），本次期权计划旨在吸引、激励、留住和奖励人才并促进集团业务提升及保障股东利益，具体而言，向符合条件的高级管理人员授予含服务期限条件及业绩条件的股份期权，向符合条件的部分高级管理人员、其他核心人员授予含服务期限条件的现金期权。2024 年 8 月，Topco 与秦淮数据符合条件的高级管理人员签署了一份以自身股权价值为基础的期权授予协议（以下简称 2024 年实施期权），每股期权的行权价格为 0.00001 美元，行权条件包括：管理层服务时间、新增客户订单量、息税折旧及摊销前利润，以及目标资产秦淮数据原控股股东方的股权回报率。

(2) 期权激励计划方案的主要内容

上述两次期权激励计划的主要内容如下：

项 目	2024 年实施期权	2023 年实施期权
激励工具类型	Topco 的股份期权	Topco 的股份期权、目标资产秦淮数据以自身现金结算的期权
激励对象范围	目标资产秦淮数据的高级管理人员	目标资产秦淮数据的高级管理人员（Topco 的股份期权、秦淮数据现金结算的期权）、其他核心人员及业务骨干（仅秦淮数据现金结算的期权）
授予期权数量	Topco 的股份期权 4,455,500 股	Topco 的股份期权：2024 年至 2027 年期间累计可归属数量共计 8,308,618 股，其中时间归属权共计 7,546,713 股、业绩归属权共计 761,905 股； 目标资产秦淮数据以自身现金结算的期权：2024 年至 2027 年期间累计可归属数量共计 3,420,730 份
行权价格/基准价	0.00001 美元/股	Topco 的股份期权：结合员工签署协议情况，按照授予批次、授予日期，每股期权行权价格含 0.00001 美元、0.5 美

项 目	2024 年实施期权	2023 年实施期权
		元两类价格； 目标资产秦淮数据以自身现金结算的期权：结合员工签署协议情况、授予批次、授予日期，每份期权含 0.00001 美元、1 美元两类基准价，按照 4.30 美元/份扣除对应的基准价后，对应 4.30 美元/份（已扣除基准价 0.00001 美元/份后）、3.30 美元/份（已扣除基准价 1 美元/份后）两类结算价格
期权来源	Topco 以自身股权价值为基准并由 Topco 结算的期权	Topco 的股份期权：以自身股权价值为基准并由 Topco 结算的期权； 目标资产秦淮数据以自身现金结算的期权：秦淮数据层面的现金
服务期限	2024 年度至 2027 年度	Topco 的股份期权：结合员工入职时间、签署协议时间等情况，每个员工对应的服务期限及对应期间不等，最长至 2027 年 9 月； 目标资产秦淮数据以自身现金结算的期权：结合员工入职时间、签署协议时间等情况，每个员工对应的服务期限及对应期间不等，最长至 2027 年 9 月
时间归属权	2024 年度 371,291 股； 2025 年度 371,292 股； 2026 年度 371,292 股； 2027 年度 371,292 股； 时间归属权累计可归属 1,485,167 股	Topco 的股份期权：2024 年度可总计归属 4,430,270 股，2025 年度可总计归属 1,871,781 股，2026 年度可总计归属 1,099,472 股，2027 年度可总计归属 145,190 股，可累计归属 7,546,713 股； 目标资产秦淮数据以自身现金结算的期权：2024 年度可总计归属 1,493,824 份，2025 年度可总计归属 880,326 份，2026 年度可总计归属 792,844 份，2027 年度可总计归属 253,736 份，可累计归属 3,420,730 份
业绩归属权	Topco 的股份期权：Topco 设置集团层面的相关业绩指标，累计完成则累计可归属 2,970,333 股	Topco 的股份期权：Topco 设置集团层面的相关业绩指标，累计完成则累计可归属 761,905 股
分批行权安排	同上	同上
有效期	期权的最终行权日为授予日的第 10 周年	期权的最终行权日为授予日的第 10 周年

注：上表中激励对象范围、授予期权数量仅针对目标资产秦淮数据所包含的公司在报告期内的员工对应情况（包括海外拆分前仍在秦淮数据任职的员工），不含秦淮数据原控股股东控制下的其他企业相关情况，后同

（3）报告期内股权激励的执行情况

1) 2023 年实施期权

① 股份期权部分

对应归属年份	类型	授予激励对象	授予数量 (股)	行权价格	授予日期权公允价值
2024 年度	时间归属权； Topco 的股份期权	高 级 管 理 人 员	4,430,270	按人员签署情况对应 0.00001 美元/股、0.5 美元/股两类价格	结合员工签署协议情况，按照授予批次、授予日期，每股期权授予日公允价值从 2.88 美元/股至 4.69 美元/股不等
2025 年度			1,871,781		
2026 年度			1,099,472		
2027 年度			145,190		
业绩条件	业绩归属权； Topco 的股份期权		761,905	对应 0.00001 美元/股	
合 计			8,308,618		

② 现金期权部分

对应归属年份	类型	授予激励对象	授予数量 (份)	基准价	现金结算价格
2024 年度	时间归属权； 目标资产秦淮数据的现金激励	高级管理人员	665,188	0.00001 美元/份	4.30 美元/份（已扣除基准价 0.00001 美元/份后）
		其他核心人员及业务骨干	828,636	含 0.00001 美元/份、1 美元/份两类基准价	4.30 美元/份（已扣除基准价 0.00001 美元/份后）、3.30 美元/份（已扣除基准价 1 美元/份后）两类结算价格
2025 年度		高级管理人员	57,690	0.00001 美元/份	4.30 美元/份（已扣除基准价 0.00001 美元/份后）
		其他核心人员及业务骨干	822,636	含 0.00001 美元/份、1 美元/份两类基准价	4.30 美元/份（已扣除基准价 0.00001 美元/份后）、3.30 美元/份（已扣除基准价 1 美元/份后）两类结算价格
2026 年度		其他核心人员及业务骨干	792,844	0.00001 美元/份	4.30 美元/份（已扣除基准价 0.00001 美元/份后）
2027 年度			253,736		
合 计			3,420,730		

2) 2024 年实施期权

对应归属年份	类型	授予数量- 时间归属权对应部分（股）	授予数量- 业绩归属权对应部分（股）	授予日期权公允价值
2024 年度	时间归属权+业绩归属权，其中业绩条件对应财务年度；来源为 Topco 的股份期权	371,291	371,291	4.34 美元/股
2025 年度		371,292	371,292	
2026 年度		371,292	371,292	

对应归属年份	类型	授予数量- 时间归属权对应 部分（股）	授予数量- 业绩归属权对应 部分（股）	授予日期权 公允价值
2027 年度		371,292	371,292	
业绩条件	业绩归属权（未对应 财务年度）；来源为 Topco 的股份期权		1,485,166	
合 计		1,485,167	2,970,333	

(4) 报告期内股份支付的修改、终止情况

因东阳光联合各方投资人共同对东数一号进行出资，由东数一号通过全资孙公司东数三号收购目标资产秦淮数据各经营主体 100%股权的交易于 2026 年 1 月完成交割，Topco 与秦淮数据高级管理人员于 2026 年 1 月签署协议，约定其授予管理层的股份期权加速行权并全额归属于该等高级管理人员。

2. 结合股份支付授予价格、公允价格的确定依据以及是否存在服务期限等，说明股份支付计算过程及准确性

(1) 授予价格（行权价格）的确定依据

1) 2023 年实施期权

针对股份期权部分，按人员签署情况对应存在 0.00001 美元/股、0.5 美元/股两类行权价格；针对现金期权部分，按人员签署情况对应存在 0.00001 美元/份、1 美元/份两类基准价格。股份期权的行权价格及现金期权的基准价主要为 Topco 层面结合 Chindata Group Holdings Limited 美股私有化前的每股面值（即 0.00001 美元/股），并依据员工激励、员工工作表现情况、员工协议签署时间等因素确定。

2) 2024 年实施期权

2024 年实施期权的行权价格为 0.00001 美元/股，行权价格主要为 Topco 层面结合 Chindata Group Holdings Limited 美股私有化前的每股面值（即 0.00001 美元/股），并依据员工激励、员工工作表现情况、员工协议签署时间等因素确定。

(2) 公允价格的确定依据

2023 年实施期权及 2024 年实施期权是 Topco 以自身价值为基准确认的相关公允价格和结算价格，相关公允价值和结算价格确定情况如下表所示：

项 目	类型	期权公允价值/结算价格 （美元/股、美元/份）	确定依据
-----	----	----------------------------	------

项 目	类型	期权公允价值/结算价格 (美元/股、美元/份)	确定依据
2023 年实施期权	Topco 权益结算	2.88 至 4.69 不等	Topco 以自身价值为基准，依据各授予批次期权的估值结果确定
	目标资产秦淮数据现金结算	3.30 (已扣除基准价 1.00 美元/份后)、4.30 (已扣除基准价 0.00001 美元/份后)	Topco 以自身价值为基准，结合秦淮数据集团美股私有化价格 (4.30 美元/普通股)，依据期权的估值结果确定
2024 年实施期权	Topco 权益结算	4.34	

1) 估值方法的选择

针对 Topco 的股东全部权益，估值选用的估值方法为收益法，并采用市场法进行验证。相关员工期权的估值选用的估值方法为二叉树模型法。

2) 股东全部权益的确认过程

以 Topco 管理层提供的财务预测为基础，采用加权平均资本成本 (WACC) 作为折现率，计算 Topco 整体价值后扣除净债务，得出股权价值，再除以总股本得出每股公允价值。主要参数如下：

参 数	确定依据
预测期	基于 Topco 管理层的财务预测及行业发展趋势
收入增长率	基于 Topco 管理层沟通，结合历史增速及行业预测
成本费用率	基于 Topco 管理层沟通，结合成本和费用采取占总收入的比例方法进行预测
企业所得税率	法定所得税税率及综合税率情况
永续增长率	通常取 2%-3%
WACC	加权平均资本成本，其中针对股权成本或股本收益率，基于无风险利率+风险溢价，利用资本资产定价模型 (CAPM) 估算

通过以上信息，推导计算出 Topco 的企业价值，并考虑溢余现金和其他非经营性资产并减去其他非经营性负债以及短期、长期带息借款的公允价值，得出 Topco 的股权价值。

3) 员工期权具体模型及关键参数

员工期权的估值采用二叉树模型法，主要参数如下：

参 数	确定依据
被估值对象每股公允价值	鉴于 Topco 未上市，因此其每股公允价值采用了对应估值基准日的普通股每股价值
期权执行价 (行权价格)	根据管理层提供的期权协议规定

参 数	确定依据
到期期限（期权剩余寿命）	根据管理层提供的期权协议规定
无风险利率	根据计算得出，其中：无风险利率采用基于美国政府债券到期日债券于估值基准日的收益率；对于到期期限不满整年的期权，无风险利率采用通过对美国政府债券运用内插法计算得出与到期期限一致的收益率
波动率	鉴于 Topco 未上市，相关估值的波动率采用与到期期限一致的可比公司（含 A 股及美股上市公司）股票的历史股价波动率的平均值
股息收益率	估值基准日根据管理层的最佳估计，没有发放股利的预期
行权倍数	针对期权发放对象，结合行业历史数据，确定行权倍数对发放对象的期权进行估值
步骤数	步骤数除以期权期限形成多个相等的时隙，用于确定二叉树级的数目
离职率	根据管理层预计

4) 其他估值考虑：缺少流通性折扣（DLOM）

未上市公司的股票价值通常低于上市公司的类似股票价值。相关估值分析使用期权定价法中的 B-S 模型估算缺少流通性折扣。

综上，上述期权在授予日确定的公允价值/结算价格具备合理性和公允性。

(3) 服务期限的约定情况

股份支付服务期限的相关约定情况，详见本回复“九、关于东数一号期间费用”之“（五）”之“1”之“（2）期权激励计划方案的主要内容”及“九、关于东数一号期间费用”之“（五）”之“1”之“（3）报告期内股权激励的执行情况”。

上述服务期限安排构成股份支付费用在等待期内分期确认的依据。根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，完成等待期内的服务是可行权条件之一，因此股份支付费用应在等待期内按照合理的方法分期摊销确认。

(4) 股份支付费用的计算过程及准确性

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》，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；完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权的以现金结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权情况的最佳估计为基础，按照企业承担负债的公允价值金额，将当期取得的服务计入成本或费用和相应的负债。

以权益结算的期权为例，秦淮数据的人力部门汇总每个激励对象的授予份额、

授予日、行权价格、约定归属日期、劳动合同签署主体、部门、绩效考核实际达成数量等信息，并提供至财务核算部；财务核算部根据原控股股东方聘请的第三方评估机构对期权的估值，作为授予日期权的公允价值。根据约定的多期归属期间，将每个激励对象的总授予份额按归属期间均分成独立批次，每一归属批次对应不同的等待期。在各期末，分批次按照进度分别计算累计应确认金额，汇总全批次结果得到整体应确认的股份支付总额，用上述累计应确认费用金额，减去上一期已确认金额，计算每期应入账费用：1) 单批次期末累计应确认成本=对应批次预计可行权份额×期权的公允价值×（已过等待期天数÷本批次完整等待期天数）；2) 各期末累计应确认费用=各批次测算费用相加值；3) 当期应确认股份支付费用金额=截至本期末累计应确认费用－截至上期期末已累计确认费用。若授予对象离职，则自授予对象离职当期终止计提后续激励费用，在离职时点尚未归属的部分前期确认的费用在离职当期一次性冲回。

报告期各期的股份支付费用具体计算过程如下：

1) 各期股份支付费用的分摊计算

① 2023 年实施期权

A. 权益结算

归属期间	时间归属权对应 可归属数量（股）	业绩归属权对应 可归属数量（股）	期权公允价值 （美元/股）	离职情况 影响
2024 年度	4,430,270		2.88 至 4.69 不等	等待期内考虑员工拆分至 WinTriX DC Group 海外业务板块的影响
2025 年度	1,871,781		2.88 至 4.69 不等	
2026 年度	1,099,472		2.88 至 4.69 不等	
2027 年度	145,190		2.88 至 4.69 不等	
业绩条件		761,905	4.34	
合 计	7,546,713	761,905		

（续上表）

归属期间	美元对人民币 折算汇率	股份支付各期实际分摊金额（万元）			备注
		2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度	
2024 年度	6.9795 至 7.1957			3,312.51	
2025 年度	6.9795 至 7.1957		2,877.90	1,207.89	

归属期间	美元对人民币 折算汇率	股份支付各期实际分摊金额（万元）			备注
		2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度	
2026 年度	6.9795 至 7.1957	262.79	299.08	563.75	
2027 年度	6.9795 至 7.1957	0.68	8.26	12.20	
业绩条件	7.1875		2,374.99		2025 年根据业绩指标情况全部归属
合 计		263.47	5,560.23	5,096.35	

注：针对上述权益结算的股份支付费用，股份支付各期实际分摊金额=[时间归属权对应可归属数量（股）×（对应归属期间的期权自授予日截至当期期末已累计的时间期限占比—对应归属期间的期权自授予日截至上一期末已累计的时间期限占比）+业绩归属权对应可归属数量（股）]×期权公允价值（美元/股）×美元对人民币折算汇率，并考虑预计及实际的离职情况（主要系拆分至 WinTriX DC Group 海外业务板块）；业绩归属权对应可归属数量按照截至对应归属期间的期末业绩完成情况确认

B. 现金结算

归属期间	时间归属权对应 可归属数量（份）	结算价格（美元/份）	离职情况影响
2024 年度	1,493,824	3.30、4.30	等待期内考虑员工拆分至 WinTriX DC Group 海外业务板块、其他正常离职的影响
2025 年度	880,326	3.30、4.30	
2026 年度	792,844	4.30	
2027 年度	253,736	4.30	
合 计	3,420,730		

（续上表）

归属期间	美元对人民币 折算汇率	股份支付各期实际分摊金额（万元）			备注
		2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度	
2024 年度	7.0933			2,611.16	
2025 年度	7.0933		104.95	529.45	
2026 年度	7.0933	49.76	334.96	328.15	
2027 年度	7.0933	18.21	81.72	98.67	
合 计		67.97	521.63	3,567.43	

注 1：结算价格中的 4.30 美元/股，为 4.30 美元/股（整）已扣除基准价

0.00001 美元/份后的取数

注 2：针对上述现金结算的股份支付费用，股份支付各期实际分摊金额=时间归属权对应可归属数量（份）×（对应归属期间的期权自授予日截至当期期末已累计的时间期限占比—对应归属期间的期权自授予日截至上一期末已累计的时间期限占比）×结算价格（美元/份）×美元对人民币折算汇率，并考虑预计及实际的离职情况（主要系拆分至 WinTriX DC Group 海外业务板块及其他正常离职情况）

② 2024 年实施期权

归属期间	时间归属权对应可归属数量（股）	业绩归属权对应可归属数量（股）	期权公允价值（美元/股）	离职情况影响
2024 年度	371,291	371,291	4.34	预计均不离职
2025 年度	371,292	371,292	4.34	
2026 年度	371,292	371,292	4.34	
2027 年度	371,292	371,292	4.34	
业绩条件		1,485,166	4.34	
合 计	1,485,167	2,970,333		

（续上表）

归属期间	美元对人民币折算汇率	股份支付各期实际分摊金额（万元）			备注
		2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度	
2024 年度	7.1399			2,299.43	
2025 年度	7.1399		1,982.35	317.08	
2026 年度	7.1399	41.01	482.91	183.90	
2027 年度	7.1399	28.88	340.07	129.51	
业绩条件	7.1399				报告期内未满足对应业绩条件
合 计		69.90	2,805.33	2,929.92	

注：股份支付各期实际分摊金额=[时间归属权对应可归属数量（股）×（对应归属期间的期权自授予日截至当期期末已累计的时间期限占比—对应归属期间的期权自授予日截至上一期末已累计的时间期限占比）+业绩归属权对应可归属数量（股）]×期权公允价值（美元/股）×美元对人民币折算汇率，并考虑预计及实际的离职情况；业绩归属权对应可归属数量仅按照截至对应归属期间的期

未业绩完成情况确认

2) 股份支付的修改、终止情况

针对前期交易，东阳光联合各方投资人共同对东数一号进行出资，并由东数一号通过全资孙公司东数三号收购目标资产秦淮数据各经营主体 100%股权，并于 2026 年 1 月完成交割。2026 年 1 月，Topco 与目标资产秦淮数据的高级管理人员签署协议，约定其授予管理层的股份期权加速行权并全额归属于该等高级管理人员。在上述交割时点，针对尚未确认的股份支付费用，目标资产秦淮数据进行了一次性加速行权处理。其中，以 Topco 权益结算的期权，截至前次交易交割日尚未确认的股份支付费用为 7,991.46 万元，已全部加速行权处理；以目标资产秦淮数据现金结算的期权，不涉及相关股份支付的修改及终止，亦不涉及加速行权处理。

东数一号备考合并财务报表系假设对秦淮数据的收购事项相关的交易于 2024 年 1 月 1 日（以下简称假设购买日）已完成。备考合并财务报表层面，东数一号收购秦淮数据而导致的员工股权激励在前次交易交割日加速行权等影响金额，均视作属于前次交易交割日前发生的支出。因此，2024 年 1 月 1 日起至 2026 年 2 月 28 日止期间内上述加速行权导致的股份支付费用，在假设购买日前予以确认，未对东数一号报告期内备考合并财务报表的利润相关数据及指标产生影响。

3) 股份支付费用计算结果的准确性

综上，东数一号的股份支付费用会计处理符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定，计算过程准确。

3. 预计未来股份支付费用情况以及对东数一号经营业绩的影响

根据目标资产秦淮数据现有期权激励计划的约定及股份支付费用的分摊安排，报告期后仅需确认 2023 年实施期权中以现金结算部分的股份支付费用。针对 2023 年实施期权，以现金结算的期权预计 2026 年 3-12 月需确认的股份支付费用为 182.50 万元，2027 年度为 25.05 万元。报告期内，东数一号备考合并财务报表营业利润分别为 101,140.04 万元、147,532.91 万元和 25,025.57 万元，股份支付费用占营业利润的比例分别为 11.46%、6.02%和 1.60%。考虑到目前东数一号的盈利状况，目标资产秦淮数据截至 2026 年 2 月末仍存续的期权激励计划对东数一号未来各年度的营业利润和净利润预计不会造成较大影响。

4. 说明股份支付相关股份来源，未来是否仍存在股份支付计划，是否将导致上市公司利益被摊薄，本次交易是否将导致股份支付加速行权及对东数一号未来业绩的影响

(1) 股份支付相关股份来源

目标资产秦淮数据的股份支付相关期权中，以权益结算的部分，股份来源于原上层母公司 Topco；以现金结算的部分，目标资产秦淮数据以自身现金结算。相关情况详见本回复“九、关于东数一号期间费用”之“(五)”之“1”之“(1) 期权激励计划的背景及设立目的”及“九、关于东数一号期间费用”之“(五)”之“1”之“(2) 股权激励计划方案的主要内容”。

(2) 未来是否仍存在股份支付计划，是否将导致上市公司利益被摊薄

截至本回复出具日，东数一号及目标资产秦淮数据无其他新增股权激励的计划。本次重大资产重组完成后，东数一号将成为上市公司的全资子公司，未来将结合上市公司、东数一号的业务发展需要、人才激励需求及公司战略规划情况，进一步遵循上市公司股权激励相关监管规定并考虑是否实施新的股权激励计划。若上市公司未来对东数一号实施股权激励计划，将合理设置激励规模、授予价格、服务期限及业绩考核条件等，确保激励与贡献相匹配，并充分评估股份支付对上市公司经营业绩的影响，进一步防范股份支付对上市公司利益的摊薄影响。

(3) 本次交易是否将导致股份支付加速行权及对东数一号未来业绩的影响

前次交易交割时，目标资产秦淮数据已根据相关协议约定对股份期权部分进行加速行权，相关情况对东数一号的财务数据影响详见本回复“九、关于东数一号期间费用”之“(五)”之“2”之“(4)”之“(2) 股份支付的修改、终止情况”。除此之外，本次交易不存在进一步导致股份支付加速行权的情况。

(六) 拆分员工至 WinTriX DC Group 有关海外业务板块的背景、原因及具体过程，拆分员工的数量及占比、所属部门、岗位、级别、工作年限，是否属于秦淮数据核心员工，是否会对秦淮数据后续经营或研发活动产生不利影响；是否存在员工拆分后仍为秦淮数据提供服务的情形及依据，量化分析拆分员工对东数一号各类期间费用以及营业成本的具体影响，进一步说明东数一号期间费用和营业成本的完整性

1. 拆分员工至 WinTriX DC Group 有关海外业务板块的背景、原因及具体过程

WinTriX DC Group 拆分秦淮数据部分员工至有关海外业务板块系其为出售秦淮数据集团中国区业务所作出的市场化商业决策。拆分前，秦淮数据集团业务经营主体主要包括境内主体及境外主体两部分，其中：境内主体聚焦中国境内 IDC 业务；境外主体则聚焦海外 IDC 业务，主要为东南亚市场，客户以海外互联网及云计算客户为主。

为推进前次交易，WinTriX DC Group 对其出售的境内主体范围进行了圈定，在此过程中，结合员工意愿及境内外业务发展需要等情况，原与目标资产秦淮数据相关法人实体签署劳动合同的部分员工于 2024 年末至 2025 年初与秦淮数据终止劳动合同关系，改由 WinTriX DC Group 相关境内或境外主体聘用。

2. 拆分员工的数量及占比、所属部门、岗位、级别、工作年限，是否属于秦淮数据核心员工，是否会对秦淮数据后续经营或研发活动产生不利影响

(1) 拆分员工的数量及占比、所属部门、岗位、级别、工作年限

拆分至 WinTriX DC Group 有关海外业务板块涉及员工 90 人，以“拆分员工数量/（目标资产秦淮数据期末在职员工数量+拆分员工数量）”计算，占 2024 年末总员工数量的比例为 7.59%。该次拆分主要涉及总裁办公室、生态发展中心、技术研发及解决方案中心、财务及法务中心、管理中心等部门（所属部门系拆分前组织架构下的所属部门）；按照岗位及职能类型划分，管理团队 3 人，其他管理职能人员 32 人，销售职能人员 8 人，研发职能人员 47 人；按照级别划分，部门总监级及以上级别 12 人，部门副总监级及以下级别员工 78 人。上述员工中，26 人在秦淮数据的工作年限超 3 年，64 人在秦淮数据的工作年限不满 3 年。

(2) 是否属于秦淮数据核心员工，是否会对秦淮数据后续经营或研发活动产生不利影响

基于保障秦淮数据集团中国区业务的各团队职能完整性、确保国内业务持续稳定发展的原则，本次拆分员工不承担秦淮数据集团中国区业务的核心职责，不属于秦淮数据集团中国区业务的核心员工。

目标资产秦淮数据具有成熟稳定的经营管理模式、治理体系，不存在对特定关键人员或团队的依赖。2024 年第 4 季度至 2025 年第 1 季度，员工拆分过程中相关岗位职能及工作内容实现了顺利接替，员工拆分后目标资产的经营活动亦保持正常运转，且目标资产自 2024 年度至 2025 年度的运营规模和营收业绩实现了一定的增长。相关情况具体如下：

1) 前期收购相关情况

① 关于主要资产、人员、资质及关键经营要素承接

前次收购主要通过受让七家外商独资企业和一家 VIE 公司股权实施后，目标公司原已持有的资产、合同、员工和资质系随目标公司股权控制权变更整体承接，数据中心资产、人员、经营资质、客户合同、知识产权、系统及品牌等均在目标资产范围内或由目标资产依法取得使用权。截至本回复出具日，目标资产能够独立开展中国区 IDC 业务，不存在因主要资产、人员、资质或其他关键经营要素未完成承接或切割而对境外 BDC 业务或贝恩投资其他主体形成依赖的情形，亦不存在因此对目标资产生产经营产生重大不利影响的情形。

② 核心技术人员、管理团队及重要客户变化情况

前次收购中关于人员划分以保障秦淮数据各团队职能完整、业务持续稳定发展，并最大程度降低对客户履约的影响为首要原则；在此基础上，兼顾员工个人发展意愿。对于同时服务境内外业务的人员，结合其实际服务内容和拆分后的岗位安排确定归属。按照上述原则，主要服务中国区业务的运营、技术、研发、工程、销售及管理人员保留在目标资产范围内，主要服务境外项目或集团海外业务管理职能的人员调整至境外业务板块。人员划分完成后，目标资产保留人员的数量、专业结构及项目经验能够满足现有及规划中国区业务的运营和发展需要。

前次收购前后管理团队的变更情况如下：

职 务	收购前	收购后
首席执行官	吴华鹏	吴华鹏
总裁	肖蓓	汪冬宁
首席财务官（联席）	庄颖/汪冬宁	汪冬宁
首席战略官	/	王寒冰
首席运营官	/	李明江
首席技术官	张炳华	薛国庆
首席市场官	/	李润

注：相关人员主要于 2024 年第四季度完成拆分，个别于 2025 年第一季度完成，收购后时点截至 2026 年 2 月 28 日

前次收购前后，目标资产管理团队总体保持稳定。其中，首席执行官继续留任；原总裁、首席财务官及首席技术官划转至 BDC 后，由原联席首席财务官汪冬

宁接任总裁并继续兼任首席财务官，原副总裁薛国庆接任首席技术官。前次收购完成后，根据目标资产业务发展及经营管理需要，进一步增设首席运营官、首席战略官、首席市场官等管理岗位，分别由李明江接任，并聘任王寒冰及李润担任相应职务。上述接任及新增管理人员均具备与相应岗位职责相匹配的专业背景和管理经验，目标资产核心经营管理团队保持稳定。2025 年，东数一号实现营业收入 637,207.69 万元，同比增长 5.14%；实现净利润 94,904.57 万元，同比增长 56.21%。前次收购前后，目标资产经营业绩保持稳定，不存在因管理团队人员转移对目标资产持续经营产生重大不利影响的情形。

前次收购涉及调整的技术及研发人员主要服务境外业务，目标资产保留了中国区 IDC 业务所需的研发及技术职能、主要技术成果和项目经验，现有研发项目能够正常推进，相关人员调整未导致目标资产核心研发职能或研发成果流失，未对其研发能力及未来业务发展产生重大不利影响。

前次收购后，不存在境内客户存续合同的签署主体、收入归属等变更等情形，秦淮数据集团中国所有境内客户均由目标资产承接，不涉及境内客户转移的情形。未来或涉及同一跨国客户集团分别采购中国境内和境外数据中心服务的潜在情形，但相关合同主体、采购区域、交付项目及收入归属境内外相互独立，不属于客户转移。

经核查目标资产报告期前客户、前次收购前后的合同变更情况，不存在原由中国区主体履行的客户合同或已确定业务机会转移至 BDC 或贝恩投资控制的其他主体的情形，亦不存在主要客户因前次收购终止合同、实质减少采购或将境内业务转至境外主体的情形。

③ 对生产经营和业绩持续性的影响及目标资产当前交割状态和权属清晰

前次收购完成后，目标资产中国区数据中心的运营主体、主要经营资产、客户合同、经营资质及核心业务团队未发生实质变化，相关业务继续由原经营主体及其保留团队开展。境内外业务拆分过程中，主要服务中国区业务的运营、技术、研发、工程、销售及管理人员均保留在目标资产范围内，调整至境外业务板块的人员主要从事境外项目或集团海外业务管理职能。因此，前次收购及人员拆分未导致中国区业务的主要资产、核心职能、客户合同或其他关键经营要素流失。

相关人员主要于 2024 年第四季度完成拆分，少量于 2025 年第一季度完成。拆分前，相关人员薪酬及费用由目标资产承担；拆分后，目标资产不再承担主要

服务境外业务人员的后续支出。相关人员费用由 2024 年度的 3,199.51 万元下降至 2025 年度的 39.26 万元。上述费用下降主要系人员归属及费用承担主体随境内外业务拆分相应调整，2024 年度发生的相关费用不具有持续性。拆分人员原承担的工作已由目标资产保留团队或其他替代安排承接；不存在拆分人员继续为目标资产提供服务但相关薪酬由境外主体承担的情形，亦不存在境外主体为目标资产代垫人员成本费用的情形。

截至本回复出具日，目标资产已完整承接中国区 IDC 业务所需的关键经营要素，保留团队能够满足数据中心运营、客户履约及业务发展需要。前次收购及境内外业务拆分未对目标资产的生产经营和业绩持续性产生重大不利影响。前次收购涉及的目标资产股权已完成交割及工商变更登记，相关 VIE 协议及股权质押安排已终止或解除，交易对价已足额支付，相关税费已依法缴纳。目标资产股权权属清晰，不存在影响其持续经营或本次交易的质押、冻结、权属争议或其他权利限制。

2) 秦淮数据具有成熟稳定的经营管理模式和治理体系

秦淮数据核心管理团队为其关键人员，秦淮数据依托上述治理架构与财务审慎策略，秦淮数据建立了成熟稳定的经营管理模式和治理体系，不存在对特定关键人员或团队的依赖。

3) 秦淮数据具备成熟的业务拓展模式和稳定的客户关系

秦淮数据是国内领先的中立第三方超大规模算力基础设施解决方案运营商，已形成覆盖环首都、长三角、珠三角大湾区及西北地区的超大规模算力基础设施集群布局，具备成熟的超大规模数据中心业务拓展体系。且秦淮数据服务的客户群体主要为大型互联网公司、云计算服务商、电信运营商等，为该等客户提供定制化数据中心设计、规划、开发及运营服务，并与主要客户签订了长期合同以锁定客户需求。因此，秦淮数据具备成熟的业务拓展模式和稳定的客户关系，不存在对特定关键人员或团队的依赖。

综上，相关拆分未对秦淮数据后续的经营发展及研发活动产生重大不利影响。

3. 是否存在员工拆分后仍为秦淮数据提供服务的情形及依据，量化分析拆分员工对东数一号各类期间费用以及营业成本的具体影响，进一步说明东数一号期间费用和营业成本的完整性

本次拆分至 WinTriX DC Group 有关海外业务板块的员工，在拆分后不存在

仍为目标资产秦淮数据继续提供服务的情形。本次拆分后，上述员工与秦淮数据从劳动关系、办公场所、薪酬发放、职位隶属方面均进行了切割。

相关员工的拆分主要集中在 2024 年度内，且根据目标资产秦淮数据与该部分员工的劳动合同结束情况，时间主要集中在 2024 年第 4 季度，有个别员工拆分时间发生于 2025 年第 1 季度。2024 年度至 2025 年度，上述拆分员工于拆分前在报告期内对应的相关费用支出金额及相关影响情况如下表所示：

单位：万元

项 目	2025 年度			2024 年度		
	金额	占对应费用比	占营业收入比	金额	占对应费用比	占营业收入比
销售费用	17.69	1.13%	0.00%	458.18	17.13%	0.08%
管理费用	21.57	0.19%	0.00%	1,303.90	9.18%	0.22%
研发费用				1,437.44	13.06%	0.24%
合 计	39.26	0.19%	0.01%	3,199.51	11.48%	0.53%

注 1：占对应费用比=拆分员工于拆分前在报告期内对应的相关费用支出金额/报告期的对应费用总额，其中：针对管理费用总额，剔除收购识别的专利技术摊销值、股份支付的影响；针对销售费用总额，剔除收购识别的客户关系摊销值、股份支付的影响；针对研发费用总额，剔除股份支付的影响。合计的占对应费用比，剔除三项费用中收购识别的专利技术摊销值、收购识别的客户关系摊销值以及股份支付的影响

注 2：因拆分员工中不涉及运维人员，上述数据不涉及计入营业成本的相关费用支出

由上表可见，2024 年度拆分至 WinTriX DC Group 有关海外业务板块的员工相关费用支出占比较大；随着员工拆分完成，目标资产秦淮数据已不再承担此部分拆分员工后续的相关支出。报告期内，东数一号及目标资产秦淮数据的各项费用列支合理，各项期间费用和营业成本核算完整、准确。

（七）请独立财务顾问和会计师核查各类期间费用的完整性,说明核查措施、比例、依据和结论

1. 核查程序

我们对各类期间费用完整性的核查程序具体如下：

- （1）了解目标资产与期间费用相关的内部控制；

(2) 获取各项期间费用明细表并实施分析程序，了解期间费用主要构成情况和变动情况，并与同行业可比公司的期间费用率进行比较分析，检查费用变动是否存在异常，分析东数一号期间费用率与同行业可比公司期间费用率的差异情况及合理性；

(3) 获取目标资产固定资产及无形资产明细账、使用权资产折旧台账、长期待摊费用明细账，检查相关原值、折旧摊销年限、折旧摊销开始时间、累计折旧或摊销、净值等，评价管理层对折旧摊销年限及残值的估计是否合理，并对相关的折旧摊销进行重新测算，检查折旧摊销计提以及分配的准确性；

(4) 查阅目标资产的薪酬管理制度文件，了解其薪酬管理和绩效奖金考核制度，了解与职工薪酬相关的关键内部控制；获取并查阅目标资产报告期各期末的员工花名册，抽取检查目标资产报告期内人员工资表、社保公积金缴费单据，复核职工薪酬分摊的对象及过程是否合理；对人员结构及薪酬成本实施分析程序，分析运维人员数量波动的合理性、人员数量及薪酬和运营项目的匹配性，从月度、年度、同行业横向对比分析，检查是否存在波动异常；抽取检查目标资产的薪酬计提、发放相关凭证，核实账面职工薪酬成本费用确认的真实性、准确性；

(5) 获取目标资产的股份支付计算表，复核并重新计算股份支付计提及分配的金额，复核股份支付的相关会计处理是否符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定；

(6) 检查东数一号与目标资产秦淮数据的银行借款合同、资金池协议、关联方借款合同、租赁合同、借款提取和偿还凭证及租赁付款凭证等，获取目标资产财务费用相关的计算台账，重新测算利息支出、未确认融资费用及汇兑损益，验证相关财务费用的准确性及完整性；

(7) 对期间费用实施细节测试，抽样检查合同、发票、付款/报销审批单、银行回单等相关支持性资料，确认相关费用的真实性、准确性和完整性。结合上述程序的检查情况，细节测试的实施情况如下：

单位：万元

科 目	项目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
销售费用	发生额	3,354.21	19,705.02	21,115.28
	核查金额	3,332.20	19,522.19	20,506.38

科 目	项目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
	核查比例	99.34%	99.07%	97.12%
管理费用	发生额	5,402.30	35,787.41	39,649.30
	核查金额	5,012.17	33,861.09	36,668.37
	核查比例	92.78%	94.62%	92.48%
研发费用	发生额	1,141.60	7,790.49	11,603.53
	核查金额	1,108.01	7,516.95	10,999.52
	核查比例	97.06%	96.49%	94.79%
财务费用	发生额	14,827.90	91,698.83	97,258.73
	核查金额	14,871.34	91,753.09	98,298.78
	核查比例[注]	99.60%	99.47%	98.77%

[注] 由于财务费用中的利息收入为费用的扣减项，财务费用的核查比例=财务费用中已核查的各项明细绝对值之和÷财务费用各项明细的绝对值之和

(8) 检查是否存在由关联方及第三方代为承担费用或替关联方及第三方承担费用的情形，进一步验证公司费用核算的准确性；

(9) 对资产负债表日前后的费用实施截止测试，就资产负债表日前后一个月的费用选取样本，核对相关支持性文件，检查相关费用是否计入恰当的会计期间。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

报告期内，东数一号的期间费用构成及变动合理，期间费用真实、准确、完整。

(八) 核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取目标资产报告期各期的员工花名册，抽查工资计提汇总表及工资发放凭证，复核职工薪酬分摊对象及过程是否合理，工资及奖金计提是否存在跨期；向目标资产人力资源部及财务部人员了解、分析各期间工资额、人数变动的合理性；

(2) 查阅同行业可比上市公司的定期报告，获取报告期内同行业可比上市公司人员的平均薪酬水平，结合业绩表现、历史背景、地域差异及员工教育程度等

因素，与目标资产的平均薪酬进行对比分析；

(3) 向目标资产的销售部门人员了解销售人员开拓、对接和服务客户的情况，结合客户集中度、销售人员职能及工作内容、同行业可比公司销售人员数量情况，分析目标资产的销售人员数量是否与客户数量、业务规模等匹配；

(4) 获取目标资产管理费用中的中介机构费明细账，核查中介机构费相关的合同、发票、服务交付情况、银行付款及资金流向情况等，了解相关服务商与东数一号及目标资产秦淮数据之间的交易及合作情况，分析报告期内中介机构费的构成、影响因素及其变动情况，核实中介机构费的真实性、准确性、完整性；

(5) 通过公开信息渠道如国家企业信用信息公示系统查询管理费用中的主要中介服务商基本信息，核查其是否与东数一号及目标资产秦淮数据存在关联关系或其他利益安排；

(6) 根据员工花名册统计并核实研发人员的学历构成，获取报告期内研发项目台账、研发人员数量、工时及分布情况等，匹配目标资产研发人员数量、工时与项目工作量，确认研发费用计提完整性；

(7) 向目标资产的研发部门人员了解主要研发活动类型、研发项目立项情况及结项情况、研究成果、人员安排及资金来源，检查研发项目的立项报告及结项报告等；

(8) 查阅同行业可比上市公司的定期报告及企查查等公开信息，将东数一号报告期各期的研发投入情况与同行业可比上市公司进行对比分析，并向目标资产的研发部门负责人了解研发费用率低于同行业可比公司均值的原因，分析其是否影响东数一号的研发能力和核心竞争力，是否会对 AIDC 业务发展产生不利影响；

(9) 检查东数一号与目标资产秦淮数据的银行借款合同、资金池协议、关联方借款合同、租赁合同、借款提取和偿还凭证及租赁付款凭证等，获取目标资产财务费用相关的计算台账，了解各类有息负债类型及相关利率，并重新测算利息支出、未确认融资费用，分析财务费用与借款规模的匹配性；

(10) 结合融资类型、LPR 及市场惯例等情况，分析银行借款利率及关联方借款利率的公允性；

(11) 向目标资产的财务人员了解剔除模拟并购贷利息费用后财务费用率的变动原因，并查阅同行业可比上市公司的定期报告，对比分析东数一号剔除模拟并购贷利息费用后财务费用率低于同行业可比公司均值的合理性；

(12) 向目标资产的管理层了解报告期内的股份支付实施情况；获取并检查期权激励相关的授予协议、终止协议等，检查期权激励的真实性、股份支付相关期权的来源等；获取并检查报告期内股份支付计算明细表、相关估值咨询报告等，检查相关服务等待期、期权授予价格、期权公允价值的确认依据并评价其合理性，重新计算报告期内应计提的股份支付，检查股份支付金额确认的准确性，计算分析股份支付加速行权影响，以及目标资产秦淮数据报告期内存续的期权激励计划对东数一号未来各年度的营业利润和净利润的影响；

(13) 向东数一号及目标资产秦淮数据的管理层了解未来是否实施新的股份支付计划，分析其是否将导致上市公司利益被摊薄；

(14) 向目标资产的管理层了解拆分员工至 WinTriX DC Group 有关海外业务板块的背景、原因及具体过程，了解拆分员工中是否存在秦淮数据核心员工、是否存在员工拆分后仍为秦淮数据提供服务的情形，分析其是否会对秦淮数据后续经营发展产生不利影响；

(15) 获取拆分至 WinTriX DC Group 有关海外业务板块的员工名单，核实拆分员工的数量及占比、所属部门、岗位、级别、工作年限，并结合报告期各期的在职及离职员工花名册、工资计提汇总表和银行流水付款情况等，验证是否存在员工拆分后仍为秦淮数据提供服务的情形；

(16) 获取拆分员工报告期内相关的成本支出明细表，量化分析拆分员工对东数一号各类成本费用的具体影响，进一步判断东数一号成本费用的完整性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 结合客户数量，销售人员开拓、对接和服务客户情况，东数一号销售人员数量与客户数量、业务规模总体匹配，销售人员相对规模处于同行业公司区间范围内，平均薪酬高于同行业公司主要系业务规模及业绩表现、目标资产历史外资背景、地域差异及员工教育程度的影响，具有合理性；

(2) 东数一号的管理人员相对规模处于同行业公司区间范围内，平均薪酬高于同行业公司主要系业务规模及业绩表现、目标资产历史外资背景、地域差异及员工教育程度的影响，具有合理性；报告期内，东数一号管理费用中中介机构费主要包括法律咨询服务、审计服务、知识产权代理服务费等必要的费用支出，相关列支合理；报告期内，东数一号及目标资产秦淮数据与中介机构费的相关交易对

方即资金流向方不存在关联关系或其他利益安排；

(3) 东数一号研发人员平均薪酬高于同行业公司主要系业务规模及业绩表现、目标资产历史外资背景、地域差异及员工教育程度的影响，具有合理性；研发人员数量、工时与研发项目工作量具备匹配性，研发费用的列支具备完整性；东数一号的研发费用率低于同行业可比公司系研发投入资金较低所致，具备合理性；从研发人员学历结构、研发项目设立情况、累计专利及软件著作权取得数量层面，东数一号较同行业可比公司仍具有一定的领先优势，具备自主持续的研发能力和核心竞争力，报告期内的研发费用率相对同行业偏低不会对其 AIDC 业务发展产生重大不利影响；

(4) 东数一号各类借款规模与财务费用具备匹配性，借款利率具备公允性、合理性；剔除模拟并购贷利息费用后财务费用率的变动主要系政策层面贷款利率整体下调、债务规模（剔除并购贷后）增幅小于营业收入增幅的相关因素导致，具有合理性；财务费用率低于同行业可比公司均值，主要系运营项目规模效应、债务规模等因素导致，具有合理性；

(5) 东数一号的股份支付来源于 Topco 授予目标资产秦淮数据相关员工的股份期权、目标资产秦淮数据以自身现金结算的期权，相关的授予价格、公允价值确认过程合理、公允且具备合理性；东数一号报告期内股份支付费用的确认方法、计算依据和计算过程合理、准确，股份支付的相关会计处理符合企业会计准则相关规定；截至本回复出具日，东数一号及目标资产秦淮数据无其他新增股权激励的计划；前次交易交割时，目标资产秦淮数据已根据相关协议约定对股份期权部分进行加速行权，东数一号备考合并财务报表层面，因收购秦淮数据而导致的员工股权激励在前次交易交割日加速行权等影响金额，均视作属于前次交易交割日前发生的支出；结合目前东数一号的盈利状况，目标资产秦淮数据截至 2026 年 2 月末仍存续的期权激励计划（目标资产秦淮数据以自身现金结算的期权部分）预计不会对东数一号未来各年度的营业利润和净利润造成较大影响；

(6) 目标资产秦淮数据拆分员工至 WinTriX DC Group 有关海外业务板块系基于 WinTriX DC Group 为推进前次交易并结合员工意愿及境内外业务发展需要等情况的真实业务背景进行，原因具备合理性，相关拆分员工不承担秦淮数据集团中国区业务的核心职责，不属于秦淮数据集团中国区业务的核心员工，不存在员工拆分后仍为秦淮数据提供服务的情形，员工拆分后未对目标资产秦淮数据后

续经营或研发活动产生重大不利影响；2024 年度拆分至 WinTriX DC Group 有关海外业务板块的员工相关费用支出占比较大，随着员工拆分完成，目标资产秦淮数据已不再承担此部分拆分员工后续的相关支出；报告期内，东数一号及目标资产秦淮数据的各项费用列支合理，各项期间费用和营业成本核算完整、准确。

十、关于东数一号应收款项

根据重组报告书，（1）报告期各期末，东数一号应收账款账面价值分别为 162,091.59 万元、161,341.20 万元和 209,419.72 万元；（2）应收账款账龄主要在 1 年以内，1 年以内应收账款余额占比分别为 95.22%、96.39%和 97.46%；（3）东数一号按账龄组合计提坏账准备，报告期各期坏账计提比例分别为 1.21%、1.25%和 1.12%；（4）东数一号其他应收款账面价值分别为 146,410.86 万元、445.15 万元和 562.18 万元，主要为外部单位借款、关联方往来款、押金及保证金等；（5）外部单位借款主要为向国网某供电公司和怀来妫谷旅游发展有限公司等地方国有企业的借款，未收回部分已全额计提坏账。

请公司披露：（1）东数一号应收账款占收入的比例及变化原因，与同行业公司的对比情况；报告期内标的公司信用政策变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况；（2）应收账款账龄结构与同行业可比公司是否存在差异，结合预期信用损失分析应收账款坏账准备计提充分性；（3）东数一号关联方往来款的产生原因及合理性，是否存在非经营性资金占用；外部单位借款的具体情况，包括借款背景及原因、借款对象和合同主要条款，借款对象与东数一号是否存在关联关系或潜在利益安排，借款资金的具体流向及实际用途，是否存在资金体外循环；（4）向国网某供电公司借款是否具备商业实质以及符合行业惯例，是否应当计入项目开支，结合商业实质和会计准则说明会计处理的准确性，进一步说明其他项目或在建项目是否存在类似借款以及对东数一号未来经营状况的影响；（5）截至目前，应收账款及其他应收账款期后收回情况，进一步说明尚未收回应收款项的情况，并分析相关款项可回收性。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 18）

（一）东数一号应收账款占收入的比例及变化原因，与同行业公司的对比情况；报告期内标的公司信用政策变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售的情况

1. 东数一号应收账款占收入的比例及变化原因，与同行业公司的对比情况

(1) 东数一号应收账款占收入的比例及变化原因

报告期各期，东数一号应收账款账面余额占营业收入的比例如下表所示：

单位：万元

项 目	2026 年 2 月 28 日 /2026 年 1-2 月	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度
应收账款账面余额	211,797.32	163,379.91	164,074.54
营业收入	106,569.48	637,207.69	606,059.54
占 比	33.12%	25.64%	27.07%

注：2026 年 2 月末应收账款占营业收入的比例经过年化处理，下同

报告期各期末，东数一号应收账款账面余额分别为 164,074.54 万元、163,379.91 万元和 211,797.32 万元，占营业收入的比例分别为 27.07%、25.64% 及 33.12%。2024 年末和 2025 年末，应收账款账面余额占营业收入的比例较为稳定；2026 年 2 月末，相关占比上升主要系春节期间部分客户回款放缓所致。

(2) 与同行业公司的对比情况

报告期内，东数一号与同行业可比公司应收账款余额占营业收入的比例对比如下：

公司简称	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
润泽科技	23.96%	31.06%	25.33%
数据港	6.98%	9.67%	11.63%
奥飞数据	19.27%	22.86%	31.64%
平均值	16.73%	21.20%	22.86%
东数一号	33.12%	25.64%	27.07%

注：同行业可比上市公司未披露 2026 年 1-2 月财务数据，因此上表中列示可比上市公司 2026 年一季度财务数据，下同。其中同行业可比公司 2026 年一季度末的应收账款采用账面价值，2026 年一季度的营业收入进行年化处理

由上表可见，2024 年末和 2025 年末，东数一号应收账款账面余额占营业收入的比例处于同行业可比公司区间内，且与润泽科技、奥飞数据的差异较小，具有合理性。最近一期末因时间截点和应收账款统计口径等差异，东数一号和同行业可比公司的占比情况相对不可比。

2. 报告期内标的公司信用政策变化情况，是否存在放宽信用政策刺激销售

的情况

报告期内，东数一号应收账款回款情况良好，账龄结构健康，主要集中在一年以内；截至 2026 年 2 月末，一年以内应收账款账龄占比达 97.46%，整体应收账款质量较高。报告期内，目标资产主要客户的信用政策未发生变化，不存在放宽信用政策以刺激销售的情形。

(二) 应收账款账龄结构与同行业可比公司是否存在差异，结合预期信用损失分析应收账款坏账准备计提充分性

1. 应收账款账龄结构与同行业可比公司是否存在差异

东数一号与同行业可比公司的应收账款账龄结构对比如下：

公司简称	2026 年 2 月末		2025 年末		2024 年末	
	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上	1 年以内	1 年以上
润泽科技	未披露	未披露	99.37%	0.63%	99.64%	0.36%
数据港	未披露	未披露	99.48%	0.52%	98.19%	1.81%
奥飞数据	未披露	未披露	91.60%	8.40%	94.88%	5.12%
可比公司均值	未披露	未披露	96.82%	3.18%	97.57%	2.43%
东数一号	97.46%	2.54%	96.39%	3.61%	95.22%	4.78%

由上表可见，报告期各期末，东数一号的 1 年以内的应收账款账面余额占比均达到 95%以上。最近两年末，东数一号账龄 1 年以内的应收账款占比位于同行业可比公司的区间内，应收账款账龄结构与同行业可比公司不存在明显差异。

2. 结合预期信用损失分析应收账款坏账准备计提充分性

东数一号参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，基于信用风险特征组合评估确定应收账款的预期信用损失并相应计提应收账款坏账准备。报告期各期末，东数一号应收账款坏账准备计提比例与同行业可比上市公司对比如下：

账 龄	润泽科技	数据港	奥飞数据	东数一号
6 个月以内（含，下同）	0.50%	未披露	3.73%	0.50%
7-12 个月	5.00%		3.73%	5.00%
1-2 年	10.00%		32.02%	10.00%
2-3 年	30.00%		48.97%	50.00%

账 龄	润泽科技	数据港	奥飞数据	东数一号
3-4 年	50.00%		100.00%	100.00%
4-5 年	80.00%		100.00%	100.00%
5 年以上	未披露		100.00%	100.00%
2026 年 2 月末应收账款坏账准备整体计提比例	未披露	未披露	未披露	1.12%
2025 年末应收账款坏账准备整体计提比例	1.78%	0.67%	5.77%	1.25%
2024 年末应收账款坏账准备整体计提比例	0.66%	0.37%	3.50%	1.21%

注：数据来源于同行业可比公司 2025 年年度报告；同行业可比上市公司未披露 2026 年 1-2 月账龄结构相关的财务数据；奥飞数据选取国内 IDC 客户组合预期信用损失比例

由上表可知，东数一号与同行业可比公司应收账款预期信用损失政策不存在重大差异。报告期各期末，东数一号的应收账款坏账准备计提比例分别为 1.21%、1.25%和 1.12%，基本稳定，并处于同行业可比公司区间范围内。综合来看，东数一号的应收账款坏账准备计提充分。

（三）东数一号关联方往来款的产生原因及合理性，是否存在非经营性资金占用；外部单位借款的具体情况，包括借款背景及原因、借款对象和合同主要条款，借款对象与东数一号是否存在关联关系或潜在利益安排，借款资金的具体流向及实际用途，是否存在资金体外循环

1. 东数一号关联方往来款的产生原因及合理性，是否存在非经营性资金占用

报告期各期末，东数一号其他应收款中的关联方往来款情况如下表所示：

单位：万元				
项 目	关联方	2026 年 2 月 28 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
应收利息	Stack Limited HK	193.56	193.25	
其他应收款	Stack Limited[注] HK			105,169.45
	苏州思达歌数据科技有限公司			29,765.00
	北京思达歌数据科技有限公司			26.00
	三亚域然投资合伙企业（有限合伙）			1.00

项 目	关联方	2026 年 2 月 28 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
	WinTriX DC Group			
	山西秦数智造设备制造有限公司			5.86
	河北惠行智能设备有限公司			1.02
	上海必得赛数据科技有限公司			134.53
	惠智新			0.82
	山西秦数智造管理咨询有限公司			0.01
	北京归梧			973.86
合 计		193.56	193.25	136,077.55

[注]2024 年末，目标资产对 Stack HK Limited 的其他应收款 105,169.45 万元中，资金池余额 105,062.59 万元，应收往来款 106.86 万元。

由上表可见，2024 年末，东数一号应收关联方往来款余额为 136,077.55 万元；2025 年末及 2026 年 2 月末，东数一号仅存在对 Stack HK Limited 的应收利息，金额分别为 193.25 万元和 193.56 万元。上述应收关联方往来款的产生原因及合理性具体情况如下：

(1) 应收资金池款项

2024 年末，目标资产与原属于同一集团下的 Stack HK Limited 因跨境双向资金池产生的应收资金池余额 105,062.59 万元。相关资金池往来款项的背景系：为便于境内外成员企业之间开展跨境资金调剂，实现境内外资金统筹管理、有效降低财务成本并提升资金使用效率，从而更好地支持经营业务发展需要，秦淮数据与原属于同一集团下的 Stack HK Limited 通过与银行签署相关协议，采取跨境双向资金池的模式进行资金管理，具有必要性和合理性。上述应收资金池余额在东数三号收购目标资产秦淮数据前（2025 年末前）已完成清理；此外，目标资产秦淮数据与原控股股东于 2025 年度内签署协议，将资金池安排所产生的内部往来款项年化利率确定为 0.1%。据此利率，自资金发生日起至清理完成日止，秦淮数据累计确认应收利息 193.56 万元。截至 2026 年 4 月 30 日，该笔利息款项已全部收回。

(2) 应收资金周转往来款项

2024 年末，目标资产存在应收原属于同一集团下的主体的资金往来款

30,041.10 万元。相关资金往来款均为目标资产秦淮数据受原控股股东 WinTriX DC Group 控股期间发生，主要系出于当时同一集团内部资金统筹调拨安排而产生。为提升整体资金利用效率、降低资金使用成本，当时目标资产同一集团内通过内部资金往来，对各公司的资金进行统筹调拨，以满足集团内实际经营资金需求，相关关联方往来款具有合理性和必要性。相关资金往来款在报告期内的利率均为 0%，同一集团内关联方往来款采用 0% 利率为市场常见情形，具有一定合理性；同时，相关往来款已于 2025 年末全部结清，不会对东数一号的经营业绩造成不利影响。

(3) 应收股权转让款

2024 年末，目标资产对北京归梧的其他应收款 973.86 万元，系目标资产向其转让惠智新股权确认的股权转让款。相关转让的背景为秦淮数据集团根据中国区数据中心业务的实际范围需要，对不属于中国区数据中心核心业务范围的主体从秦淮数据进行剥离，以明确中国区业务边界和主体范围。具体情况为：2024 年 11 月，秦淮数据的全资子公司思探北京与北京归梧签署股权转让协议，将其持有的惠智新 100% 股权转让给北京归梧，并于 2024 年 11 月 20 日完成工商变更登记。思探北京向北京归梧转让惠智新 100% 股权的对价为 973.86 万元。惠智新截至 2024 年 11 月末的净资产为 972.60 万元，2024 年 1 月至 11 月净利润为 -33.46 万元，标的公司因本次转让确认投资收益 1.27 万元。转让前，惠智新未承担中国区 IDC 业务，不持有数据中心、土地房产、主要机电设备、能耗或电力指标、核心人员、经营资质、核心知识产权、重要客户合同或储备项目。相关交易已履行内部决策程序；转让前相关股权或财产份额权属清晰；转让价款已按协议支付和会计处理。两项转让已履行必要的内部决策、协议签署、工商变更程序，符合相关法律法规及公司章程规定。东数一号的相关子公司股权转让基于前述背景进行，具有合理性。目标资产就惠智新的股权转让确认了投资收益 1.27 万元，未因转让产生损失，转让价格具有公允性，因相关交易导致的相关款项挂账具有合理性。该笔款项已在东数三号收购目标资产秦淮数据前（2025 年末前）结清。

上述应收关联方往来款已于 2026 年 4 月 30 日前完成清理。截至本回复出具日，东数一号不存在非经营性资金占用的情况。

2. 外部单位借款的具体情况，包括借款背景及原因、借款对象和合同主要条款，借款对象与东数一号是否存在关联关系或潜在利益安排，借款资金的具体

流向及实际用途，是否存在资金体外循环

报告期各期末，东数一号的外部单位借款情况如下表所示：

单位：万元			
项 目	2026 年 2 月 28 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
国网某供电公司	24,698.00	24,698.00	24,698.00
山西某镇人民政府	1,827.08	1,827.08	1,827.08
灵丘县经济建设投资有限公司	892.00	892.00	892.00
山西某乡人民政府	275.41	275.41	275.41
怀来妨谷旅游发展有限公司			10,000.00
合 计	27,692.49	27,692.49	37,692.49

(1) 向国网某供电公司 24,698.00 万元的借款

该借款系为保障包含目标资产在内的区域突增用电负荷需求而专项用于片区公共电网建设，目标资产于 2021 年 9 月与国网某供电公司、河北省某县人民政府签订协议，协议约定目标资产负责为建设 220KV 变电站全程无息提供全额资金支持，目标资产在工程投产后且建设方完成全部还款前，同等条件下享有优先使用权。目标资产于 2021 年和 2022 年分两笔合计出借 24,698.00 万元，约定于变电站投产后主变负载率达到 50%及以上且稳定运行 1 年后的 90 日内一次性还款。由于出借时间较长且负载达到 50%的时间无法预估，2024 年目标资产秦淮数据管理层与前述县政府达成补充协议，将还款条件变更为：负载率达到 5%之日起 120 日内支付 12,349.00 万元，负载率达到 20%之日起 120 日内支付 12,349.00 万元。该变电站于 2024 年底开始试运行；截至报告期末，因还款条件尚未成就，该借款尚未收回。

(2) 向灵丘县有关主体（包括山西某镇人民政府、灵丘县经济建设投资有限公司、山西某乡人民政府等）合计 2,994.49 万元的借款

相关借款的背景和原因为：1) 向山西某镇人民政府出借款项中 100.60 万元，合同约定其用于支付项目用地保证金，合同约定还款日期为对应县政府拨付此次所征地块的补偿金到达该借款人账户后 15 个工作日内；2) 其余向灵丘县有关主体出借款项 2,893.89 万元，用于政府主体支付因建设环首都·太行山能源信息技术产业基地而产生的土地及土地附着物补偿款，合同约定还款日期为对应县政府拨付此次所征地块的补偿金到达前述借款人账户后 15 个工作日内。截至本回

复出具日，目标资产对灵丘县有关主体的相关借款尚未收回。

(3) 向怀来妫谷旅游发展有限公司 10,000.00 万元的借款

怀来妫谷旅游发展有限公司由怀来县财政局 100%持股。根据合同约定，该笔借款的期限为 2024 年 12 月 30 日至 2025 年 1 月 2 日，用于其日常经营性支出。目标资产于 2025 年 1 月 2 日收回了该笔借款。

上述外部单位借款对象均为目标资产 IDC 资产运营所在地的政府单位、国有企业，与东数一号及目标资产秦淮数据不存在关联关系或潜在利益安排；相关借款流向及借款实际用途与合同约定一致，具有合理性，不存在资金体外循环。

(四) 向国网某供电公司借款是否具备商业实质以及符合行业惯例，是否应当计入项目开支，结合商业实质和会计准则说明会计处理的准确性，进一步说明其他项目或在建项目是否存在类似借款以及对东数一号未来经营状况的影响

1. 向国网某供电公司借款是否具备商业实质以及符合行业惯例，是否应当计入项目开支，结合商业实质和会计准则说明会计处理的准确性

由于大型数据中心用电需求量大、对电力供应稳定性要求高，为满足包括目标资产在内的区域突增用电负荷需求，推进 IDC 产业电力配套设施建设，目标资产作为该地区用电主体，在区域电力设施建设资金有限的情况下，先行垫资建设并享有优先使用权，后续国网供电公司通过运营归还借款，因此相关借款符合商业实质。

在电力相关行业中为解决电力供应保障问题，用电单位提供资金支持以建设配套变电站、输电线路等电力基础设施具有案例：天津蓟县政府与电网公司签订垫资建设变电站协议，为孟家楼、新城 3 号两项 110 千伏输变电工程垫资 1.5 亿元（信息来源：农村电气化信息网）。

上述借款实质属于为解决电力供应保障问题向国网某供电公司提供的资金支持，且根据协议约定在一定条件下可收回，不属于目标资产的项目成本费用。根据《企业会计准则第 4 号——固定资产》第九条规定，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。目标资产并未取得对应变电站的所有权或控制权，相关款项不符合固定资产或其他长期资产的确认条件，不应计入项目开支。因此该笔借款在东数一号的备考财务报表中列报为其他应收款，符合实际情况及企业会计准则的规定，具备合理性；同时考虑到该笔借款的回款进度与片区负荷率绑定，而负荷率受多重外部因素影响，且借

款账龄较长，款项回收存在不确定性，出于谨慎性原则，已对该笔借款全额计提坏账准备，相关会计处理符合会计准则要求。

2. 进一步说明其他项目或在建项目是否存在类似借款以及对东数一号未来经营状况的影响

截至本回复出具日，东数一号及目标资产秦准数据的其他项目和在建项目不存在类似借款的情形。由于上述借款已全额计提坏账准备，对东数一号未来经营状况不会产生不利影响。

（五）截至目前，应收账款及其他应收账款期后收回情况，进一步说明尚未收回应收款项的情况，并分析相关款项可回收性

东数一号 2026 年 2 月末的应收账款及其他应收款（含应收利息）的期后回收情况如下：

单位：万元

项 目	2026 年 2 月末账面余额	期后回款金额	期后回款比例
应收账款	211,797.32	195,756.70	92.43%
应收利息	193.56	193.56	100.00%
其他应收款	29,694.45	61.62	0.21%

注：期后回款金额为截至 2026 年 7 月 31 日的回款金额

1. 应收账款

截至 2026 年 7 月末，东数一号报告期末的应收账款的期后回款金额为 195,756.70 万元，期后回款比例为 92.43%。东数一号的客户主要为大型互联网企业、云计算服务企业及基础电信运营商等，信用资质良好，回款情况良好，因此相关应收账款可回收性强。

2. 应收利息

截至 2026 年 7 月末，东数一号报告期末的应收利息 193.56 万元已全部收回。

3. 其他应收款

截至 2026 年 7 月末，东数一号报告期末的其他应收款期后回款 61.62 万元，期后回款比例为 0.21%。尚未收回其他应收款主要包括应收国网某供电公司、灵丘县有关主体等借款，由于该等借款回收存在不确定性，已对其全额计提坏账准备；截至 2026 年 2 月末，东数一号已全额计提坏账准备的其他应收款余额为 29,184.90 万元，占 2026 年 2 月末其他应收款余额的 98.28%。其余的其他应收

款账面余额主要系押金及保证金、职工备用金等。因此，东数一号 2026 年 2 月末的其他应收款账面余额截至 2026 年 7 月末的期后回款比例较低。

(六) 核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取东数一号报告期各期末应收账款明细表，分析应收账款账面余额占营业收入比例变动的合理性；查阅同行业可比公司公开披露数据，对比分析应收账款账面余额占收入比例及账龄结构的差异情况；

(2) 通过检查销售合同、访谈目标资产的销售人员及财务人员、访谈目标资产的主要客户等形式，了解报告期内信用政策是否发生变化，是否存在放宽信用政策以扩大销售收入的情况；

(3) 了解东数一号的应收账款坏账准备计提政策，获取东数一号报告期各期末的应收账款坏账准备计提表，复核应收账款坏账准备计提的准确性，并查阅同行业可比上市公司的定期报告，将东数一号与同行业可比上市公司应收账款账龄结构、坏账计提政策进行对比分析，评价坏账准备计提政策的合理性和充分性；

(4) 获取东数一号关联方往来明细表、资金池相关协议及资金往来相关的银行流水/银行回单，了解关联方往来的形成原因，检查包括合同期限、往来金额、利率及偿付约定等在内的合同主要条款，判断是否存在非经营性资金占用；

(5) 获取东数一号外部单位借款明细表、相关借款合同及银行流水/银行回单，了解借款的背景及原因、借款对象和用途，检查借款合同主要条款及还款条件，核实借款资金的具体流向及是否存在资金体外循环，并通过国家企业信用信息公示系统等公开信息渠道查询外部借款对象的基本信息，核查其是否与东数一号及目标资产秦淮数据存在关联关系或潜在利益安排；

(6) 向目标资产了解向国网某供电公司借款的商业背景，获取相关协议，并分析还款条件，判断相关借款是否具备商业实质以及是否符合行业惯例；

(7) 查阅《企业会计准则第 4 号——固定资产》及相关会计处理规定，判断目标资产提供给国网某供电公司的借款是否应当计入项目开支，分析相关借款会计处理的准确性、合理性；

(8) 结合对东数一号及目标资产的往来明细表及银行流水的检查，核实其他项目或在建项目是否存在类似借款；

(9) 获取报告期末应收账款、其他应收款明细表及期后回款明细，抽查期后回款银行回单，并通过网络检索等方式，了解主要客户是否存在经营状况显著恶化的情形；

(10) 对报告期各期末的主要应收款项期末余额进行函证，并对未回函的部分执行替代性程序。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 东数一号 2024 年末及 2025 年末的应收账款账面余额占营业收入的比例较为稳定，且整体处于同行业可比公司区间内；2026 年 2 月末占比上升，主要系春节期间部分客户回款放缓所致，具有合理性；报告期内，目标资产主要客户的信用政策未发生变化，不存在放宽信用政策以刺激销售的情形；

(2) 东数一号报告期各期末的应收账款账龄结构良好，与同行业可比上市公司不存在明显差异；报告期内，东数一号应收账款预期信用损失政策、坏账准备计提比例与同行业可比上市公司不存在重大差异，应收账款坏账准备计提充分；

(3) 报告期内，东数一号应收关联方往来款系目标资产与报告期内关联方发生的应收资金池余额、应收股权转让款及其他往来款，具有合理性，相关款项已于 2026 年 4 月 30 日前完成清理；截至本回复出具日，东数一号不存在非经营性资金占用的情况。报告期内，东数一号的外部单位借款对象均为目标资产 IDC 运营所在地的政府单位、国有企业，借款对象与东数一号及目标资产秦淮数据不存在关联关系或潜在利益安排，借款流向及实际用途与合同约定一致，不存在资金体外循环；

(4) 东数一号向国网某供电公司的借款系为解决区域电力供应保障问题提供的资金支持，具有商业实质且具有参考案例；相关款项不属于目标资产的费用，不符合固定资产或其他长期资产的确认条件，不应当计入项目开支，目标资产将该借款列报为其他应收款符合企业会计准则的规定，会计处理准确；东数一号的其他项目和在建项目不存在其他类似借款，上述借款已全额计提坏账准备，对东数一号未来经营状况不会产生不利影响；

(5) 截至目前，东数一号的应收账款的期后回款情况良好，客户主要为大型互联网企业、云计算服务企业及基础电信运营商，信用资质良好，应收账款可回收性较强；应收利息已于 2026 年 4 月 30 日前全部收回；其他应收款的期后回款

比例较低主要系其他应收款账面余额主要包括应收国网某供电公司、灵丘县有关主体等借款，由于该等借款回收存在不确定性，已对其全额计提坏账准备。

十一、关于东数一号固定资产与在建工程

根据重组报告书，（1）报告期各期末，东数一号固定资产账面价值分别为 1,103,130.07 万元、1,269,222.52 万元和 1,251,379.23 万元，主要为电子设备、房屋及构筑物等，均采用年限平均法进行折旧摊销；（2）2025 年度，东数一号非流动资产处置损益为 2,580.53 万元；（3）东数一号在建工程分别为 231,383.05 万元、50,751.63 万元和 73,391.63 万元。

请公司披露：（1）固定资产主要房屋及构筑物、电子设备的基本情况，包括但不限于主要明细构成、入账时间、取得方式、数量、价值、折旧年限及年折旧率，结合标的公司所处行业经营特点以及可比公司相关折旧政策，说明标的公司折旧政策的合理性；（2）结合房屋建筑物用途、面积等，以及主要电子设备类型、数量及功能用途，说明固定资产规模及变动情况与东数一号的经营情况是否匹配；进一步结合固定资产成新率、主要设备运行效率及先进性、未来 AIDC 业务转型以及节电环保要求等，说明标的公司固定资产的未来投入及变动情况；

（3）报告期内固定资产的实际使用情况，是否存在报废、闲置固定资产情形，说明非流动性资产处置的原因及合理性；固定资产减值测算的过程和计算方法，如何判断减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分；（4）报告期在建工程的具体情况，包括项目名称及用途、开始建设时间、各期预算/投入金额、工程进度、利息资本化情况等，说明在建工程预算支出的构成及其合理性，预算支出与实际核算内容的差异及其原因，单位造价是否与可比公司及行业水平存在较大差异，是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形；（5）在建工程利息资本化以及相关借款的具体情况，包括起始时间、计算过程、借款期间、本金及利息等，在建工程是否存在非正常性中断，相关会计处理是否符合会计准则规定；

（6）报告期内在建工程转入固定资产的具体情况、确认标准及依据，实际转固时间与预计时间是否存在差异及原因，是否存在分批交付机柜并部分转固的情形，是否符合会计准则；报告期末在建工程的建设状态和预计达到可使用状态时间是否与建设安排匹配，是否存在到达预计可使用状态但未及时转固的情形；是否存在长期停工、闲置、废弃等情况，减值计提是否充分；（7）报告期内在建

工程的主要供应商基本情况，与东数一号及其关联方是否存在关联关系、其他利益往来或主要为东数一号服务的情形，资金具体流向、资金流入方主要情况，建设成本、采购价格是否公允，付款与合同约定是否匹配。

请独立财务顾问、会计师对固定资产和在建工程进行核查，说明核查措施、比例、依据和结论，并发表明确意见。（审核问询函问题 19）

（一）固定资产主要房屋及构筑物、电子设备的基本情况，包括但不限于主要明细构成、入账时间、取得方式、数量、价值、折旧年限及年折旧率，结合标的公司所处行业经营特点以及可比公司相关折旧政策，说明标的公司折旧政策的合理性

1. 固定资产主要房屋及构筑物、电子设备的基本情况，包括但不限于主要明细构成、入账时间、取得方式、数量、价值、折旧年限及年折旧率

2026 年 2 月末，东数一号主要房屋及构筑物的基本情况如下：

项 目	入账时间	取得方式	数量（栋）	账面价值（万元）	折旧年限	年折旧率
东花园 1 期	2017 年 10 月	自建	3	9,756.53	40 年	2.38%
东花园 2 期	2018 年 12 月	自建	1	12,796.45		
东花园 3 期	2019 年 8 月	自建	1	8,417.26		
东花园 4 期	2025 年 6 月	自建	1	11,045.10		
东花园 5 期	2020 年 7 月	自建	1	2,372.24		
东花园 6 期	2022 年 1 月	自建	1	3,757.51		
存瑞共享空间	2024 年 7 月	自建	1	2,104.32		
存瑞 1 期	2020 年 1 月	自建	1	9,180.15		
存瑞 2 期	2023 年 1 月	自建	2	14,449.78		
存瑞 3 期	2024 年 7 月、2025 年 3 月	自建	2	12,307.56		
存瑞 4 期	2025 年 5 月	自建	2	14,634.53		
桑园 1 期	2019 年 10 月	自建	3	9,214.07		
桑园 2 期	2024 年 5 月	自建	4	15,135.66		
灵丘共享空间	2019 年 10 月	自建	2	4,728.56		
灵丘 1 期	2019 年 8 月	自建	1	10,727.25		
灵丘 2 期	2019 年 10 月	自建	1	10,438.04		

项 目	入账时间	取得方式	数量(栋)	账面价值(万元)	折旧年限	年折旧率
灵丘 3 期	2020 年 10 月	自建	1	17,459.20		
灵丘 4 期	2021 年 1 月	自建	1	16,909.02		
灵丘 5 期	2022 年 7 月	自建	3	7,779.53		
灵丘 6 期	2022 年 1 月	自建	1	19,777.59		
灵丘 7 期	2023 年 6 月	自建	1	19,852.60		
灵丘 8 期	2023 年 10 月	自建	3	27,074.01		
灵丘 9 期	2023 年 7 月、 2024 年 8 月、2025 年 5 月	自建	7	26,567.68		
南通 1 期	2020 年 12 月	自建	2	11,655.24		
南通 2 期	2024 年 10 月	自建	1	8,042.50		
总部基地 1 期	2020 年 12 月、2021 年 5 月、2021 年 12 月、 2022 年 6 月	自建	5	56,180.86		
总部基地 2 期	2022 年 9 月	自建	2	17,145.15		
总部基地 3 期	2024 年 9 月	自建	2	13,055.50		
总部基地 4 期	2025 年 6 月	自建	2	12,936.24		
灵丘变电站	2022 年 12 月、 2023 年 2 月、 2023 年 3 月	自建	3	24,394.89	10-25 年	3.80%-9.50%
东花园变电站	2020 年 2 月、 2024 年 2 月、 2024 年 5 月	自建	3	33,745.20		
南通变电站	2020 年 10 月 2024 年 8 月	自建	2	10,606.96		
总部基地变电站	2022 年 6 月、 2022 年 8 月、 2024 年 3 月、 2024 年 6 月	自建	2	7,730.33		
存瑞变电站	2022 年 8 月	自建	1	11,062.17		
桑园变电站	2024 年 3 月、2024 年 2 月	自建	2	11,284.32		
合 计			71	504,323.99		
占报告期末房屋及构筑物账面价值比例				100.00%		

2026 年 2 月末，东数一号主要电子设备的基本情况如下：

项 目	入账时间	取得方式	数量(台、套、项)	账面价值(万元)	折旧年限	年折旧率
柴油发电机	2017 年至 2025 年	外购	672	144,094.40	15 年	6.33%
空调设备系统	2017 年至 2025 年	外购	11,199	132,353.86	5 年、10 年、 15 年	6.33%-19.00%

项 目	入账时间	取得方式	数量（台、套、项）	账面价值（万元）	折旧年限	年折旧率
中低压电力模块	2017 年至 2025 年	外购	10,286	125,898.56	10 年	9.50%
UPS 及蓄电池	2017 年至 2026 年 2 月	外购	305,162	92,257.67	5 年	19.00%
电缆工程	2017 年至 2025 年	外购	103	77,955.65	15 年	6.33%
合 计			327,422	572,560.14	-	-
占报告期末电子设备账面价值比例				76.74%	-	-

2. 结合标的公司所处行业经营特点以及可比公司相关折旧政策，说明标的公司折旧政策的合理性

报告期内，东数一号固定资产折旧政策与所处行业经营特点的分析情况如下：

资产类别	折旧政策	折旧年限（年）	合理性说明
房屋及构筑物	年限平均法	10-40	房屋及构筑物物理损耗随时间均匀发生，价值消耗与使用周期相关
电子设备	年限平均法	5-15	电子设备主要为与 IDC 机房运行相关的设备，设备效能随使用时间下降，经济利益与运行时长相关
运输设备	年限平均法	4-10	运输工具主要为车辆，耗损程度与使用时间呈正比，年限范围匹配车辆经济寿命
办公设备	年限平均法	2-5	办公设备技术更新周期较短

报告期内，东数一号折旧政策及折旧年限符合所处行业经营特点，具有合理性。

东数一号固定资产折旧政策与同行业可比公司比较情况如下：

公 司	类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率(%)	年折旧率（%）
东数一号	房屋及构筑物	年限平均法	10-40	5.00	2.38-9.50
	电子设备	年限平均法	5-15	5.00	6.33-19.00
	运输设备	年限平均法	4-10	5.00	9.50-23.75
	办公设备	年限平均法	2-5	5.00	19.00-47.50
润泽科技	房屋及建筑物	年限平均法	25-40	5.00	3.80-2.38
	机器设备	年限平均法	5-15	5.00	19.00-6.33
	运输工具	年限平均法	3-5	5.00	31.67-19.00
	办公设备及其他	年限平均法	3-5	5.00	31.67-19.00
数据港	房屋及建筑物	年限平均法	20-40	5.00	2.38-4.75
	专用设备	年限平均法	5-15	5.00	6.33-19.00

公 司	类别	折旧方法	折旧年限 (年)	残值率(%)	年折旧率 (%)
	通用设备	年限平均法	5	5.00	19.00
	运输设备	年限平均法	5	5.00	19.00
奥飞数据	房屋建筑及构筑物	年限平均法	20-40	5.00	2.38-4.75
	机器设备	年限平均法	3-15	5.00	6.33-31.33
	分布式光伏发电设备	年限平均法	15-20	5.00	4.75-6.33
	运输设备	年限平均法	4-5	5.00	19.00-23.75
	电子设备及其他	年限平均法	3-5	5.00	19.00-31.67

由上表，东数一号固定资产折旧年限与同行业可比公司整体不存在显著差异。
 综上，东数一号固定资产折旧政策具有合理性。

（二）结合房屋建筑物用途、面积等，以及主要电子设备类型、数量及功能用途，说明固定资产规模及变动情况与东数一号的经营情况是否匹配；进一步结合固定资产成新率、主要设备运行效率及先进性、未来 AIDC 业务转型以及节电环保要求等，说明标的公司固定资产的未来投入及变动情况

1. 结合房屋建筑物用途、面积等，以及主要电子设备类型、数量及功能用途，说明固定资产规模及变动情况与东数一号的经营情况是否匹配

报告期各期末，东数一号房屋及构筑物建筑面积、电子设备原值、主要电子设备类型与数量、数据中心业务投产机柜功率和上架机柜功率情况如下：

项 目	2026 年 2 月 28 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
房屋及构筑物建筑面积 (m²)	1,044,695.03	1,044,695.03	962,391.10
电子设备原值（万元）	933,132.88	932,977.57	740,448.06
柴油发电机（台）	672	672	563
空调设备系统数量（台/套）	11,199	11,196	9,540
中低压电力模块数量（个）	10,286	10,286	8,863
UPS 及蓄电池数量（个）	305,162	299,820	182,538
投产机柜功率（MW）	800.15	799.34	692.98
上架机柜功率（MW）	733.39	729.41	664.53

东数一号房屋建筑物主要为数据中心机房楼宇，用于承载算力机柜部署、配套机电设备安置，其建筑面积与报告期各期投产、上架机柜规模相匹配；主要电

子设备包括柴油发电机、电力模块、UPS 及蓄电池、暖通设备、电缆及机电配套设备等，上述设备分别承担不间断应急供电、供配电转换储能、机房温控散热、电力传输等核心功能，设备数量根据项目建设进度、机柜上架节奏、客户部署需求等逐步增加。

由上表可知，报告期内，东数一号房屋及构筑物建筑面积、电子设备原值和数量，随着数据中心业务投产机柜功率和上架机柜功率增加而增加，因此固定资产规模及变动情况与东数一号的经营情况的变动趋势一致，具备匹配性。

2. 进一步结合固定资产成新率、主要设备运行效率及先进性、未来 AIDC 业务转型以及节电环保要求等，说明标的公司固定资产的未来投入及变动情况

(1) 固定资产成新率

截至报告期末，东数一号固定资产成新率如下表：

单位：万元

序号	固定资产类别	账面原值	账面净值 (原值减去累计折旧)	成新率 (账面净值/账面原值)
1	房屋及构筑物	537,751.26	508,074.36	94.48%
2	电子设备	933,132.88	746,060.66	79.95%
3	运输设备	753.36	666.09	88.42%
4	办公设备	485.19	328.49	67.70%

截至报告期末，东数一号固定资产中房屋及构筑物的成新率为 94.48%；电子设备的成新率为 79.95%，处于较高水平，主要资产系于 2019 年至 2025 年间入账，资产使用年限较短，技术更新需求相对平缓。

(2) 主要设备运行效率及先进性

目标资产 IDC 项目柴油发电机、UPS 及蓄电池、暖通设备等核心设备主要向行业内具备较高市场地位与技术实力的供应商采购，包括康明斯、伊顿、施耐德、华为、荷贝克、申菱环境等国内外知名头部厂商，核心设备的技术参数、性能指标能够满足数据中心高可靠供电、制冷等运行要求，设备运行效率、制冷能效、供电可靠性等处于良好水平，主要设备具备良好的运行效率与技术先进性。

(3) 未来 AIDC 业务转型以及节电环保要求

在 AIDC 业务方面，随着数据中心行业从以通用计算为主的传统 IDC 阶段，向 AIDC 引领、IDC 并存的多元化结构演进，目标资产在 AIDC 技术、硬件设备等进行了前瞻性布局，针对高功率密度机柜部署了间接蒸发冷却、磁悬浮相变、冷

板液冷等先进冷却技术并配备对应的核心设备。未来，标的公司将根据客户对于不同机柜密度、不同算力需求的 IDC 场景，定制化开发相应的技术和设备解决方案，并相应进行固定资产投入，满足客户 AIDC 业务的需求。

在节电环保方面，目标资产作为国内规模领先的第三方数据中心运营商，截至 2026 年 2 月末现有数据中心平均 PUE 约为 1.18，显著优于《Uptime Institute Global Data Centre Survey 2025》公布的全球数据中心平均 PUE 水平（1.54），且具备稳定的大型客户基础及较好的资源利用效率，整体符合行业绿色化、集约化和高效化的发展方向以及节电环保要求。未来，标的公司将基于行业发展政策、节电环保要求以及客户定制化需求，在新建项目进行高效制冷方案等相关固定资产投入，从而实现 PUE 进一步下降。

因此，标的公司将根据行业发展趋势以及客户定制化的需求，开展相应的固定资产投入。固定资产的未来投入预计随着新项目的建设需求、整体业务规模的发展而增加，以匹配标的公司的未来经营需求。

（三）报告期内固定资产的实际使用情况，是否存在报废、闲置固定资产情形，说明非流动性资产处置的原因及合理性；固定资产减值测算的过程和计算方法，如何判断减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分

1. 报告期内固定资产的实际使用情况，是否存在报废、闲置固定资产情形，说明非流动性资产处置的原因及合理性

报告期内，目标资产定期组织对固定资产进行盘点，核实固定资产的使用状况及资产状况。对于部分无使用价值的固定资产已及时报废或处置。截至报告期末，标的公司固定资产均正常使用，不存在闲置资产。报告期内标的公司固定资产报废及处置的情况如下：

单位：万元

期 间	项 目	账面原值	累计折旧	减值准备	账面价值
2026 年 1-2 月	房屋及构筑物	2,469.73	284.11	2,148.07	37.55
	电子设备	992.09	418.98		573.11
	办公设备	0.48	0.46		0.02
	小 计	3,462.29	703.54	2,148.07	610.68
2025 年	电子设备	3,512.76	2,878.27		634.49

	运输设备	93.79	70.31		23.48
	办公设备	238.70	182.58		56.12
	小 计	3,845.25	3,131.17		714.09
2024 年	电子设备	96.92	1.79		95.13
	运输设备	116.33	14.43		101.90
	办公设备	35.20	11.24		23.96
	小 计	248.45	27.46		220.98

2026 年 1-2 月，目标资产处置的房屋及构筑物系存瑞项目 10KV 低压变电站，该资产报废原因系：为保证供电能力与可靠性，目标资产修建存瑞 110KV 高压变电站并投入运营，而按照国网要求同一用电主体不能有两个供电点，因此原 10KV 低压变电站需退运，目标资产相应计提固定资产减值准备，并对其进行报废处理。

2025 年至 2026 年 2 月，目标资产处置的电子设备主要为蓄电池。根据目标资产《蓄电池技术规格书》，蓄电池设计寿命应不少于 12 年。在数据中心实际运行中，受环境温度、充放电、放电深度影响，实际使用寿命会短于设计寿命，因此标的公司将使用满 5 年的蓄电池进行预防性更换，旧设备相应进行资产处置。

综上，标的公司非流动性资产处置具有合理性。

2. 固定资产减值测算的过程和计算方法，如何判断减值迹象，固定资产减值准备是否计提充分

标的公司在报告期各期末检查固定资产是否存在减值的迹象，若存在减值迹象，则按公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量现值两者中的较高者确定为可收回金额。如果固定资产的可收回金额低于其账面价值，则按其差额计提固定资产减值准备，并计入减值损失。

报告期内，标的公司结合《企业会计准则第 8 号——资产减值》关于减值迹象的相关规定以及固定资产的具体使用情况，对固定资产进行了减值迹象分析，标的公司对固定资产减值迹象判断情况如下：

企业会计准则规定	标的公司实际情况	是否存在减值迹象
(1) 资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅大大高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。	标的公司固定资产主要为房屋及构筑物以及电子设备，对使用价值较低或无使用价值的固定资产标的公司已及时处置，标的公司其余账面固定资产均正常使用，目前市价未发生大幅下跌。	否

企业会计准则规定	标的公司实际情况	是否存在减值迹象
(2) 企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响的情况。	标的公司所处行业为 IDC 行业，该行业发展整体呈现上升趋势，企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未见发生重大不利变化。	否
(3) 市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。	报告期内，市场利率或者其他市场投资回报率未发生明显波动。	否
(4) 有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。	标的公司定期对固定资产进行检查和维护，不存在资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形。	否
(5) 资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。	标的公司于报告期各期末对固定资产进行盘点，实地观察固定资产的存放地点、状态及使用情况，不存在资产长期闲置的情形。	标的公司对终止使用或计划提前处置的低压变电站已计提减值。
(6) 企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。	标的公司报告期内营业利润分别为 101,140.04 万元、147,532.91 万元及 25,025.57 万元，未发现资产的经济绩效已经低于或者将低于预期。	否
(7) 其他有可能表明资产已发生减值的情况。	报告期各期末，标的公司不存在其他表明资产可能已经发生减值的迹象。	否

综上所述，报告期各期末，标的公司生产经营正常，固定资产使用情况良好，盈利能力指标和现金流量情况良好。标的公司对存在减值迹象的固定资产已相应计提减值，固定资产减值准备计提充分。

（四）报告期在建工程的具体情况，包括项目名称及用途、开始建设时间、各期预算/投入金额、工程进度、利息资本化情况等，说明在建工程预算支出的构成及其合理性，预算支出与实际核算内容的差异及其原因，单位造价是否与可比公司及行业水平存在较大差异，是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形

1. 报告期在建工程的具体情况，包括项目名称及用途、开始建设时间、各期预算/投入金额、工程进度、利息资本化情况等

报告期内标的公司重要在建工程项目具体情况如下：

(1) 2026 年 1-2 月

单位：万元

工程名称	用途	开始建设时间	预算数	期初数	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末数
桑园 3 期	IDC 机房及配套设施	2025 年 7 月	63,164.64	29,191.81	18,781.84			47,973.65

注：开始建设时间使用建设工程施工许可证发证日期，下同

(续上表)

工程名称	工程累计投入 占预算比例 (%)	工程进度 (%)	利息资本 化累计金额	本期利息 资本化金额	本期利息 资本化率 (%)	资金来源
桑园 3 期	75.95	75.95	260.37	124.66	2.91	银行借款、自 有资金

(2) 2025 年度

单位：万元

工程名称	用途	开始建设 日期	预算数	期初数	本期增加	转入固定资 产	其他 减少	期末数
存瑞 3 期	IDC 机房 及配套 设施	2023 年 9 月	68,210.12	59,640.42	3,074.34	62,714.76		
存瑞 4 期	IDC 机房 及配套 设施	2023 年 9 月	65,350.23	58,140.63	4,549.31	62,689.94		
东花园 4 期	IDC 机房 及配套 设施	2023 年 10 月	57,276.19	23,383.01	1,083.55	24,466.56		
灵丘 9 期	IDC 机房 及配套 设施	2023 年 8 月	123,327.47	57,242.67	12,406.43	69,649.10		
桑园 3 期	IDC 机房 及配套 设施	2025 年 7 月	63,164.64	282.83	28,908.98			29,191.81
总部基地 4 期	IDC 机房 及配套 设施	2024 年 7 月	65,595.00	9,667.30	20,953.67	30,620.97		
合 计				208,356.86	70,976.28	250,141.33		29,191.81

(续上表)

工程名称	工程累计投入占 预算比例 (%)	工程进度 (%)	利息资本 化累计金额	本期利息 资本化 金额	本期利息资 本化率 (%)	资金来源
存瑞 3 期	100.00	100.00	4,238.51	476.13	3.26	银行借款、自 有资金
存瑞 4 期	100.00	100.00	2,807.94	594.23	3.26	银行借款、自 有资金
东花园 4 期	100.00	100.00	766.52	176.57	3.26	银行借款、自 有资金
灵丘 9 期	100.00	100.00	1,931.40	551.78	3.26	银行借款、自 有资金
桑园 3 期	46.22	46.22	135.70	135.70	3.26	银行借款、自 有资金
总部基地 4 期	100.00	100.00	370.78	268.02	3.26	银行借款、自 有资金
合 计			10,250.85	2,202.43		

(3) 2024 年度

单位：万元

工程名称	用途	开始建设时间	预算数	期初数	本期增加	转入固定资产	其他减少	期末数
存瑞 3 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 9 月	68,210.12	21,220.15	38,420.27			59,640.42
存瑞 4 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 9 月	65,350.23	13,622.64	44,518.00			58,140.63
东花园 4 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 10 月	57,276.19	7,257.16	16,125.85			23,383.01
灵丘 9 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 8 月	123,327.47	11,132.48	80,737.29	34,627.10		57,242.67
总部基地 4 期	IDC 机房及配套设施	2024 年 7 月	65,595.00	472.49	9,194.81			9,667.30
桑园 2 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 8 月	63,474.10	26,575.18	6,342.90	28,039.33		4,878.75
总部基地 3 期机房楼	IDC 机房	2023 年 9 月	59,035.85	9,691.00	42,588.68	52,258.90		20.79
东花园 110KV 变电站	机房供电	2023 年 7 月	37,819.58	19,238.14	8,485.59	27,723.73		
灵丘 8 期	IDC 机房及配套设施	2023 年 4 月	96,770.88	14,089.60	3,232.88	17,322.48		
南通 110kV 输变电工程项目	机房供电	2023 年 11 月	14,129.82	3,607.75	8,479.12	12,086.87		
桑园 110KV 变电站项目	机房供电	2023 年 7 月	11,811.75	9,714.23	301.06	9,873.20	142.09	
总部基地 110KV 变电站	机房供电	2021 年 1 月	14,462.06	7,488.25	96.15	7,584.40		
合 计				144,109.07	258,522.60	189,516.02	142.09	212,973.57

(续上表)

工程名称	工程累计投入占预算比例 (%)	工程进度 (%)	利息资本化累计金额	本期利息资本化金额	本期利息资本化率 (%)	资金来源
存瑞 3 期	87.44	87.44	3,787.33	1,354.02	4.57	银行借款、自有资金
存瑞 4 期	88.97	88.97	2,275.20	697.75	4.57	银行借款、自有资金
东花园 4 期	40.83	40.83	588.27	497.62	4.57	银行借款、自有资金
灵丘 9 期	74.49	74.49	1,379.62	1,379.62	4.57	银行借款、自有资金
总部基地 4 期	14.58	14.58	102.76	85.33	4.57	银行借款、自有资金
桑园 2 期	51.86	51.86	869.79	434.33	4.57	银行借款、自有资金
总部基地 3 期机房楼	88.56	99.00	2,216.88	1,189.17	4.57	银行借款、自有资金
东花园 110KV 变电站	100.00	100.00	392.38	169.94	4.57	银行借款、自有资金
灵丘 8 期	100.00	100.00	8.33	8.33	4.57	银行借款、自有资金
南通 110KV 输变电工程项目	100.00	100.00	61.75	61.75	4.57	银行借款、自有资金

工程名称	工程累计投入占预算比例 (%)	工程进度 (%)	利息资本化累计金额	本期利息资本化金额	本期利息资本化率 (%)	资金来源
桑园110KV变电站项目	100.00	100.00	64.95	51.00	4.57	银行借款、自有资金
总部基地110KV变电站	100.00	100.00	899.10	92.52	4.57	银行借款、自有资金
合 计			12,646.36	6,021.38		

2. 说明在建工程预算支出的构成及其合理性，预算支出与实际核算内容的差异及其原因

报告期内，目标资产重要在建工程预算构成与实际核算内容的对比如下：

单位：万元

工程名称	预算构成				截至 2026 年 2 月末在建工程实际核算金额	预算支出与实际核算金额的主要差异原因
	小计	土建工程	机电设备及安装	项目配套及施工变更预留		
灵丘 8 期	96,770.88	29,846.58	65,621.18	1,303.12	87,492.31	(1) 预算为含税价，与在建工程实际核算存在税金差异。
灵丘 9 期	123,327.47	31,337.33	90,670.44	1,319.70	104,276.20	(1) 预算为含税价，与在建工程实际核算存在税金差异。 (2) 预算金额包括拟于后续投入的机电设备预留部分，因此金额大于目前在建工程实际核算金额。 (3) 预算金额未包括资本化利息。
存瑞 3 期	68,210.12	18,597.92	48,503.15	1,109.05	62,714.76	(1) 预算为含税价，与在建工程实际核算存在税金差异； (2) 预算金额未包括资本化利息
存瑞 4 期	65,350.23	17,420.78	47,110.35	819.10	62,689.94	(1) 预算为含税价，与在建工程实际核算存在税金差异； (2) 预算金额未包括资本化利息
总部基地 4 期	65,595.00	17,670.51	46,885.38	1,039.10	30,620.97	(1) 预算为含税价，与在建工程实际核算存在税金差异。 (2) 预算金额包括拟于后续投入的机电设备预留部分，因此金额大于目前在建工程实际核算金额。
桑园 2 期	63,474.10	17,910.59	43,686.79	1,876.72	34,731.88	(1) 预算为含税价，与在建工程实际核算存在税金差异。 (2) 预算金额包括拟于后续投入的机电设备预留部分，因此金额大于目前在建工程实际核算金额。
桑园 3 期	63,164.64	13,465.78	47,795.62	1,903.25	47,973.65	(1) 预算为含税价，与在建工程实际核算存在税金差异。 (2) 项目尚在修建中，部分合同将于后续完成实际履行与支出。
东花园 4 期	57,276.19	15,356.56	40,779.10	1,140.53	24,466.56	(1) 预算为含税价，与在建工程实际核算存在税金差异。 (2) 预算金额包括拟于后续投入的机电设备预留部分，因此金额大于目前在建工程实际核算金额； (3) 预算金额未包括资本化利息
东花园 110KV 变电	37,819.58	35,106.13	2,091.56	621.89	27,723.73	(1) 预算为含税价，与在建工程实际核算存在税金差异。

工程名称	预算构成				截至 2026 年 2 月末在建工程实际核算金额	预算支出与实际核算金额的主要差异原因
	小计	土建工程	机电设备及安装	项目配套及施工变更预留		
站						(2) 存在工程量差异，形成预算与在建工程实际核算金额差异。
总 部 基 地 110KV 变 电 站	14,462.06	9,741.63	4,354.31	366.12	7,584.40	(1) 预算为含税价，与在建工程实际核算存在税金差异。 (2) 存在工程量差异，形成预算与在建工程实际核算金额差异。
南 通 110kV 输变电工程项目	14,129.82	13,157.38	937.53	34.91	12,086.87	(1) 预算为含税价，与在建工程实际核算存在税金差异。 (2) 存在工程量差异，形成预算与在建工程实际核算金额差异。
桑园 110KV 变电站项目	11,811.75	9,830.20	1,226.45	755.10	10,015.29	(1) 预算为含税价，与在建工程实际核算存在税金差异。

由上表，报告期内，目标资产在建工程预算主要由土建工程、机电设备及安装、项目配套及施工变更预留等构成，除在建工程利息资本化和税金差异外，与目标资产在建工程实际核算内容一致，具有合理性。部分在建工程项目的预算支出金额与实际核算金额存在差异，主要原因为预算金额系包含了项目拟于后续投入建设的机电设备预留部分的总体预算，而在建工程实际核算金额为已投入建设部分的金额，差异具有合理性。

3. 单位造价是否与可比公司及行业水平存在较大差异，是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形

(1) 单位造价是否与可比公司及行业水平存在较大差异

报告期内，目标资产 IDC 项目在建工程的单位造价与同行业可比公司比较情况如下表所示：

公 司	项目名称	单位造价 (万元/kW)
目标资产	灵丘 8 期、灵丘 9 期、存瑞 3 期、存瑞 4 期、总部基地 4 期、桑园 2 期、桑园 3 期、东花园 4 期	1.95-2.54
数据港	廊坊数据中心项目、中国联通（怀来）大数据创新产业园项目一期	2.99-3.43
奥飞数据	廊坊固安云计算 AI 产业园	2.30-2.76
润泽科技	润泽国际信息港项目（平湖）A2 数据中心、润泽（佛山）国际信息港项目	1.91-2.23

注：同行业可比公司项目单位造价系根据其披露的项目总投资金额和项目总设计容量计算；目标资产 IDC 项目在建工程的单位造价=在建工程预算数 / 预计总设计容量

由上表，报告期内目标资产 IDC 项目在建工程的单位造价区间为 1.95 万元

/kW 至 2.54 万元/kW，处于同行业可比公司的 IDC 项目单位造价范围内，与同行业可比公司及行业水平不存在较大差异，单位造价具有合理性。

(2) 不存在混入与在建工程无关支出的情况

报告期内，目标资产在建工程依据与供应商签订的合同、结算单、发票等原始凭证入账，按建造该项资产达到预定可使用状态前所发生的且符合资本化条件的全部支出进行确认，包括项目的土建建筑工程、机电设备的购置及安装，以及资本化利息等。报告期内，目标资产在建工程的费用归集合理，均为建造该项目达到预定可使用状态前所发生的必要支出，不存在其他无关成本费用混入在建工程的情形。

(五) 在建工程利息资本化以及相关借款的具体情况，包括起始时间、计算过程、借款期间、本金及利息等，在建工程是否存在非正常性中断，相关会计处理是否符合会计准则规定

1. 在建工程利息资本化以及相关借款的具体情况，包括起始时间、计算过程、借款期间、本金及利息等

报告期内目标资产在建工程项目不存在专门用于对应各在建项目的专项借款，所涉及在建工程投入的资金按照占用一般借款进行利息资本化。一般借款的具体情况详见本回复“三、关于东数一号偿债能力”之“(二)”之“1. 报告期末东数一号长期借款的构成和具体情况，逐年说明长期借款及利息的未来偿还计划、资金来源，是否存在较高的偿债压力及依据”。

报告期内，主要在建工程项目利息资本化情况如下：

单位：万元

利息资本化项目	起始时间	2026 年 1-2 月			2025 年			2024 年		
		一般借款的加权平均利率	所占用一般借款本金加权平均数	利息资本化金额	一般借款的加权平均利率	所占用一般借款本金加权平均数	利息资本化金额	一般借款的加权平均利率	所占用一般借款本金加权平均数	利息资本化金额
桑园 3 期	2025 年 5 月	2.91%	4,278.13	124.66	3.26%	4,165.25	135.70			
灵丘 9 期	2023 年 6 月				3.26%	16,936.26	551.78	4.57%	30,189.89	1,379.62
存瑞 3 期	2020 年 6 月				3.26%	14,614.50	476.13	4.57%	29,629.68	1,354.02
存瑞 4 期	2020 年 11 月				3.26%	18,239.38	594.23	4.57%	15,268.71	697.75
东花园 4 期	2023 年 1 月				3.26%	5,419.58	176.57	4.57%	10,889.31	497.62
总部基地 4 期	2023 年 6 月				3.26%	8,226.72	268.02	4.57%	1,867.28	85.33
灵丘 8 期	2024 年 1 月							4.57%	182.23	8.33
桑园 2 期	2022 年 10 月							4.57%	9,504.26	434.33
东花园 110KV 变电站	2023 年 12 月							4.57%	3,718.82	169.94
总部基地 110kv 变电站	2021 年 4 月							4.57%	2,024.63	92.52
桑园 110KV 变电站	2023 年 3 月							4.57%	1,116.02	51.00
南通 110kV 输变电工程项目	2024 年 1 月							4.57%	1,351.17	61.75

注 1：一般借款加权平均利率的计算过程如下：一般借款的加权平均利率=一般借款当期实际发生的利息之和÷所占用一般借款本金加权平均数；所占用一般借款本金加权平均数=Σ（所占用每笔一般借款本金×每笔一般借款在当期所占用天数/当期天数）

注 2：2026 年 1-2 月一般借款的加权平均利率为年化利率

2. 在建工程是否存在非正常性中断

报告期内，标的公司在建工程不存在非正常性中断的情形。在建工程项目均按照相应施工计划有序推进，建设进度符合预期。

3. 相关会计处理是否符合会计准则规定

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第五条，“借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：

(1) 资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；

(2) 借款费用已经发生；

(3) 为使资产达到预定可使用或者可销售状态所必要的购建或者生产活动已经开始。”

根据《企业会计准则第 17 号——借款费用》第六条，“在资本化期间内，每一会计期间的利息（包括折价或溢价的摊销）资本化金额，应当按照下列规定确定：

(1) 为购建或者生产符合资本化条件的资产而借入专门借款的，应当以专门借款当期实际发生的利息费用，减去将尚未动用的借款资金存入银行取得的利息收入或进行暂时性投资取得的投资收益后的金额确定。专门借款，是指为购建或者生产符合资本化条件的资产而专门借入的款项。

(2) 为购建或者生产符合资本化条件的资产而占用了一般借款的，企业应当根据累计资产支出超过专门借款部分的资产支出加权平均数乘以所占用一般借款的资本化率，计算确定一般借款应予资本化的利息金额。资本化率应当根据一般借款加权平均利率计算确定。资本化期间，是指从借款费用开始资本化时点到停止资本化时点的期间，借款费用暂停资本化的期间不包括在内。”

标的公司在建工程的利息支出资本化条件分析如下：

要 求	企业会计准则规定	标的公司实际情况	是否满足资本化条件
同 时 满 足 条 件	资产支出已经发生，资产支出包括为购建或者生产符合资本化条件的资产而以支付现金、转移非现金资产或者承担带息债务形式发生的支出	标的公司在建工程在利息资本化开始时点，实际已经为在建工程项目支出首笔资本化支出	是
	借款费用已经发生	标的公司在报告期内已完成向银行借入项目贷款	是
	为使资产达到预定可使用或可销售	标的公司在建工程在利息	是

要 求	企业会计准则规定	标的公司实际情况	是否满足资本化条件
	状态所必要的构建或者生产活动已经开始	资本化开始时点已经开始必要的建造工作	

综上，报告期内，标的公司借款利息资本化的处理符合企业会计准则的相关规定。

（六）报告期内在建工程转入固定资产的具体情况、确认标准及依据，实际转固时间与预计时间是否存在差异及原因，是否存在分批交付机柜并部分转固的情形，是否符合会计准则；报告期末在建工程的建设状态和预计达到可使用状态时间是否与建设安排匹配，是否存在到达预计可使用状态但未及时转固的情形；是否存在长期停工、闲置、废弃等情况，减值计提是否充分

1. 报告期内在建工程转入固定资产的具体情况、确认标准及依据，实际转固时间与预计时间是否存在差异及原因，是否存在分批交付机柜并部分转固的情形，是否符合会计准则

报告期内，目标资产主要在建工程转入固定资产具体项目情况如下：

单位：万元

项目名称	2025 年度	2024 年度	预计转固时间	实际转固时间
灵丘 9 期	69,649.10	34,627.10	2024 年 8 月、 2025 年 5 月	2024 年 8 月、 2025 年 5 月
存瑞 3 期	62,714.76		2025 年 5 月	2025 年 3 月
存瑞 4 期	62,689.94		2025 年 7 月	2025 年 5 月
总部基地 4 期	30,620.97		2025 年 6 月	2025 年 3 月、 2025 年 6 月
东花园 4 期	24,466.56		2025 年 3 月	2025 年 3 月
总部基地 3 期机房楼		52,258.90	2024 年 8 月、 2024 年 10 月	2024 年 9 月、 2024 年 11 月
桑园 2 期		28,039.33	2024 年 5 月、 2025 年 6 月	2024 年 5 月
灵丘 8 期		17,322.48	2023 年 9 月、 2023 年 12 月、 2024 年 1 月	2023 年 10 月、 2023 年 12 月 2024 年 2 月
东花园 110KV 变电站		27,723.73	2024 年 1 月	2024 年 2 月、 2024 年 5 月
南通 110kV 输变电工程项目		12,086.87	2024 年 6 月	2024 年 6 月
桑园 110KV 变电站项目		9,873.20	2024 年 1 月	2024 年 2 月
总部基地 110KV 变电站		7,584.40	2024 年 3 月	2024 年 3 月

报告期内，目标资产在建工程转固的确认标准为：项目达到预定可使用状态

时转为固定资产。在建工程转入固定资产的依据系，目标资产结合项目竣工验收情况、现场验收情况判断达到预定可使用状态时，由运营保障中心园区现场团队验收，项目管理部按照相关规定将项目资料（包括设备资料清单、相关设备图纸、资产出厂报告与验收证明、检测报告等）移交运营保障中心基础设施运维部存档备查，双方在移交清单上签字确认，并经相关负责人审批后进行转固。

受到规划许可证的办理、环境影响评价等环节的复杂性影响，目标资产 IDC 项目实际转固时间与预计转固时间通常存在少量差异，具有合理性。

报告期内，目标资产 IDC 项目存在分批交付机柜并分批转固的情形。IDC 行业中企业通常根据客户意向订单来确定设备部署节奏，而非提前大规模部署设备，因此项目根据客户需求情况分批部署机柜、分批交付并分批转固系 IDC 行业常见情形。

根据《企业会计准则第 4 号-固定资产》第九条的相关规定，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。上述各批次在建工程按建造对应批次的资产达到预定可使用状态前所发生的全部支出，作为固定资产的入账价值，符合会计准则的相关规定。

报告期各期，标的公司各项工程完工后均按其内控制度规定进行组织验收，在完成验收后及时结转固定资产，会计处理符合企业会计准则的相关规定。

2. 报告期末在建工程的建设状态和预计达到可使用状态时间是否与建设安排匹配，是否存在到达预计可使用状态但未及时转固的情形；是否存在长期停工、闲置、废弃等情况，减值计提是否充分

报告期末标的公司的主要在建工程为桑园三期，桑园三期已于 2026 年 5 月、6 月分批转入固定资产，建设状态和达到预定可使用状态时间与建设时间安排匹配，不存在达到预计可使用状态但未及时转固的情形，亦不存在长期停工、闲置、废弃的情况，在建工程不存在减值迹象，无需计提减值准备。

（七）报告期内在建工程的主要供应商基本情况，与东数一号及其关联方是否存在关联关系、其他利益往来或主要为东数一号服务的情形，资金具体流向、资金流入方主要情况，建设成本、采购价格是否公允，付款与合同约定是否匹配

1. 报告期内在建工程的主要供应商基本情况，与东数一号及其关联方是否存在关联关系、其他利益往来或主要为东数一号服务的情形

报告期各期，标的公司在建工程的前五大供应商及采购情况如下：

期 间	主要供应商	对主要供应商采购金额（万元）
2026 年 1-2 月	远东电缆有限公司	7,894.98
	陕西嘉元新创建筑工程有限公司	6,156.05
	北京时代飞扬科技有限公司	2,937.94
	双登集团股份有限公司	1,100.73
	石家庄常山北明科技股份有限公司	1,073.59
2025 年	石家庄常山北明科技股份有限公司	10,765.92
	天津天一建设集团有限公司	10,702.78
	北京时代飞扬科技有限公司	9,370.29
	康明斯电力（中国）有限公司	8,103.77
	斯普屹科技（北京）有限公司	7,399.13
2024 年	北京时代飞扬科技有限公司	47,431.04
	石家庄常山北明科技股份有限公司	38,930.79
	远东电缆有限公司	23,830.81
	康明斯电力（中国）有限公司	18,770.05
	陕西建工安装集团有限公司	13,845.42

上述在建工程主要供应商的基本情况如下：

(1) 北京时代飞扬科技有限公司

公司名称	北京时代飞扬科技有限公司
成立时间	2002 年 4 月 9 日
注册资本	11,285 万元
主营业务	IDC 数据中心建设、建筑智能化系统
股权结构	张闯持股 97%，马刚持股 3%
与东数一号及其关联方是否存在关联关系	否
与东数一号及其关联方是否存在其他利益往来或主要为东数一号服务的情形	否

注：上述基本情况信息查询自企查查，下同

(2) 石家庄常山北明科技股份有限公司

公司名称	石家庄常山北明科技股份有限公司
成立时间	1998 年 12 月 29 日

注册资本	159,861.6721 万元
主营业务	系统集成及行业解决方案、定制软件及服务
股权结构	截至 2026 年 6 月 30 日前十名股东如下： 石家庄常山纺织集团有限责任公司持股 28.60% 北京北明伟业控股有限公司持股 5.38% 香港中央结算有限公司持股 0.83% 应华江持股 0.33% 李锋持股 0.33% 许式荣持股 0.32% 厦门优采供应链管理有限公司持股 0.22% 厦门优选医疗科技有限公司持股 0.21% 徐剑明持股 0.11% 李楷健持股 0.09%
与东数一号及其关联方是否存在关联关系	否
与东数一号及其关联方是否存在其他利益往来或主要为东数一号服务的情形	否

(3) 远东电缆有限公司

公司名称	远东电缆有限公司
成立时间	1992 年 10 月 22 日
注册资本	180,000 万元
主营业务	线缆产品的系统研发、设计、制造、营销与服务
股权结构	远东智慧能源股份有限公司（600869.SH）持股 100%
与东数一号及其关联方是否存在关联关系	否
与东数一号及其关联方是否存在其他利益往来或主要为东数一号服务的情形	否

(4) 康明斯电力（中国）有限公司

公司名称	康明斯电力（中国）有限公司
成立时间	2008 年 7 月 16 日
注册资本	5,240 万元
主营业务	设计、制造和销售柴油发电机组
股权结构	康明斯（中国）投资有限公司持股 100%
与东数一号及其关联方是否存在关联关系	否
与东数一号及其关联方是否存在其他利益往来或主要为东数一号服务的情形	否

(5) 陕西建工安装集团有限公司

公司名称	陕西建工安装集团有限公司
成立时间	1984 年 8 月 23 日
注册资本	154,970.86 万元
主营业务	建设工程施工
股权结构	陕西建工集团股份有限公司（600248.SH）持股 100%
与东数一号及其关联方是否存在关联关系	否
与东数一号及其关联方是否存在其他利益往来或主要为东数一号服务的情形	否

(6) 天津天一建设集团有限公司

公司名称	天津天一建设集团有限公司
成立时间	2004 年 11 月 23 日
注册资本	91,301.25785 万元
主营业务	建设工程施工
股权结构	天津铭信合展投资有限公司持股 50.2010% 天津市兴科园置业发展有限公司持股 45.1726% 郭中朝持股 2.6714% 李兰贞持股 1.9551%
与东数一号及其关联方是否存在关联关系	否
与东数一号及其关联方是否存在其他利益往来或主要为东数一号服务的情形	否

(7) 斯普屹科技（北京）有限公司

公司名称	斯普屹科技（北京）有限公司
成立时间	2018 年 11 月 14 日
注册资本	5,000 万元
主营业务	电力工程施工
股权结构	孟越峰持股 80% 刘剑璞持股 10% 华星汇智（北京）投资咨询有限公司持股 10%
与东数一号及其关联方是否存在关联关系	否
与东数一号及其关联方是否存在其他利益往来或主要为东数一号服务的情形	否

(8) 陕西嘉元新创建筑工程有限公司

公司名称	陕西嘉元新创建筑工程有限公司
成立时间	2019 年 9 月 27 日
注册资本	9,000 万元
主营业务	工程施工
股权结构	李钢持股 70% 罗津持股 30%
与东数一号及其关联方是否存在关联关系	否
与东数一号及其关联方是否存在其他利益往来或主要为东数一号服务的情形	否

(9) 双登集团股份有限公司

公司名称	双登集团股份有限公司
成立时间	2011 年 11 月 28 日
注册资本	42,560.95 万元
主营业务	储能电池及系统的研发、生产与销售
股权结构	杨善基持股 32.50% 双登投资管理（上海）有限公司持股 25.75% 枣阳长江创业投资基金合伙企业（有限合伙）持股 5.17% 泰州市合赢企业管理中心（有限合伙）持股 4.46% Sanshui Venture Capital Co.Limited 持股 3.87% 祝士平持股 2.82% 钱冰清持股 2.82% 周跃章持股 2.82% JPMorgan Chase & Co. 持股 0.57%
与东数一号及其关联方是否存在关联关系	否
与东数一号及其关联方是否存在其他利益往来或主要为东数一号服务的情形	否

综上，报告期内在建工程主要供应商与东数一号及其关联方不存在关联关系、其他利益往来或主要为东数一号服务的情形。

2. 资金具体流向、资金流入方主要情况，建设成本、采购价格是否公允，付款与合同约定是否匹配

(1) 对主要供应商资金支付明细

单位：万元

序号	交易对方	采购内容	合同金额	支付金额		
				2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度

序号	交易对方	采购内容	合同金额	支付金额		
				2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
1	北京时代飞扬科技有限公司	机电工程	68,193.75	3,449.09	20,660.46	38,541.67
2	北明软件有限公司	电力模块、UPS 等	59,027.97	2,376.89	12,822.44	32,860.81
3	远东电缆有限公司	电缆	38,544.14	7,867.10	3,440.67	23,967.67
4	康明斯电力（中国）有限公司	柴油发电机组	33,193.76		13,511.46	16,510.75
5	陕西建工安装集团有限公司	工程施工	22,251.87	1,102.40	4,891.28	11,670.36
6	天津天一建设集团有限公司	土建工程	26,202.24	1,234.49	9,857.16	4,817.13
7	斯普屹科技（北京）有限公司	输变电 EPC 总承包、线路工程	18,422.99		8,310.36	5,317.14
8	陕西嘉元新创建筑工程有限公司	柴油发电机组	7,729.26		4,127.37	
9	双登集团股份有限公司	蓄电池	7,205.92	539.65	2,947.71	3,132.50

(2) 资金具体流向、资金流入方主要情况，建设成本、采购价格是否公允，付款与合同约定是否匹配

目标资产在建工程款项均系基于其与供应商双方签署的合同以及项目实际执行情况进行相应结算，并由目标资产直接支付至供应商对公账户。工程、设备的款项支付进度与项目建设进度相匹配，其根据合同约定的工作内容、工程进度、结算支付条款等办理工程结算和支付事项，付款与合同约定匹配。

资金流入方主要情况详见本回复“十一、关于东数一号固定资产与在建工程”之“(七)”之“1. 报告期内在建工程的主要供应商基本情况，与东数一号及其关联方是否存在关联关系、其他利益往来或主要为东数一号服务的情形”。

建设成本合理性详见本回复“十一、关于东数一号固定资产与在建工程”之“(四)”之“3. 单位造价是否与可比公司及行业水平存在较大差异，是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形”。因 IDC 数据中心建设成本受建设规模、设备选型、土建条件、地区政策等多重因素影响，标的公司单位建设成本处于同行业合理区间，标的公司的建设成本、设备采购价格具有公允性，设备采购价格的公允性详见本回复“七、关于东数一号采购与供应商”之“(三) 报告期各期电力采购量与目标资产上架机柜功率的匹配性，机电工程、土建工程采购量与在建工程建设进度的匹配性；主要采购内容的采购单价与市场价格是否存在较大差异，说明采购价格的公允性”。

(八) 请独立财务顾问、会计师对固定资产和在建工程进行核查，说明核查

措施、比例、依据和结论

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 了解标的公司与固定资产和在建工程相关的内部控制的设计和运行有效性；

(2) 获取标的公司报告期各期末固定资产明细账，了解各项固定资产主要明细构成、原值、入账时间、取得方式、数量、折旧年限、累计折旧、净值等，对比同行业同类别固定资产折旧方法、折旧年限、残值率，评价标的公司固定资产折旧政策是否合理，分析固定资产规模及变动情况与其经营情况是否匹配；

(3) 获取标的公司报告期各期末在建工程明细账，了解在建工程项目具体情况、开始建设时间、各期预算金额、工程进度、利息资本化情况等；

(4) 对标的公司报告期内固定资产采购、在建工程新增投入执行抽样检查，将报告期内资产的入账金额与标的公司主要采购合同、入库单、发票、记账凭证、银行回单等文件进行对比，验证资产的真实性和金额的准确性，核查是否存在其他无关成本费用混入在建工程的情形；

(5) 获取在建工程项目预算情况，了解并分析各在建工程项目预算的合理性和实际转固金额差异及原因，对比标的公司与同行业公司的 IDC 项目单位造价，分析标的公司单位造价是否与可比公司及行业水平存在较大差异；

(6) 了解标的公司固定资产、在建工程减值政策，分析固定资产、在建工程是否存在减值迹象，判断会计处理是否符合企业会计准则的规定；

(7) 向标的公司了解各类固定资产的功能用途、主要设备运行效率及先进性、未来 AIDC 业务转型以及节电环保要求等对标的公司固定资产的未来投入及变动情况的影响；

(8) 查看标的公司银行借款合同，对计入在建工程的利息资本化金额进行测算；

(9) 了解标的公司在建工程结转固定资产政策，抽样检查在建工程转固依据等相关资料，核实在建工程转固的依据、时点是否符合会计准则的相关规定；

(10) 查询标的公司主要供应商的工商资料，核查主要供应商的工商信息；

(11) 对标的公司报告期内主要供应商执行函证程序，对应付账款期末余额、当期采购金额进行函证，检查入账金额的准确性，相关的核查金额及比例如下：

单位：万元

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
工程及设备供应商采购总额（A）	24,628.82	96,881.61	287,934.88
工程及设备供应商发函金额（B）	23,244.30	80,220.33	233,374.47
发函比例（C=B/A）	94.38%	82.80%	81.05%
回函相符及经调节或替代测试后相符金额（D）	22,810.12	77,960.47	227,715.82
回函相符及经调节或替代测试后相符比例（E=D/A）	92.62%	80.47%	79.09%
未回函替代测试金额（F）	434.18	2,259.86	5,658.65
未回函替代测试比例（G=F/A）	1.76%	2.33%	1.97%
回函确认及经替代测试后可确认金额（H=D+F）	23,244.30	80,220.33	233,374.47
回函及替代测试确认比例（I=H/A）	94.38%	82.80%	81.05%

（12）对报告期末固定资产和在建工程实施监盘及抽盘程序，实地查看固定资产和在建工程状态，了解固定资产的使用情况和在建工程的实施情况，固定资产和在建工程监盘金额和比例如下：

项 目	2026 年 2 月末（万元）
期末固定资产账面价值（A）	1,251,379.23
固定资产监盘金额（B）	847,901.68
固定资产监盘比例（C=B/A）	67.76%
期末在建工程账面价值（D）	73,391.63
在建工程监盘金额（E）	66,347.66
在建工程监盘比例（F=E/D）	90.40%

（13）对标的公司报告期内主要供应商进行走访，了解标的公司与供应商的合作情况、是否存在关联关系等情况，相关的核查金额及比例如下：

单位：万元

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
工程及设备供应商采购总额（A）	24,628.82	96,881.61	287,934.88
工程及设备供应商访谈金额（B）	20,649.57	67,638.02	186,789.67
访谈比例（C=B/A）	83.84%	69.82%	64.87%

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 标的公司固定资产折旧政策符合所处行业经营特点，与同行业可比公司的固定资产折旧政策不存在重大差异，固定资产折旧政策具有合理性；

(2) 标的公司报告期内固定资产规模及变动情况与东数一号的经营情况变动匹配；标的公司固定资产的未来投入预计随着新项目的建设需求、整体业务规模的发展而增加，以匹配标的公司的未来经营需求；

(3) 报告期内，标的公司对于部分无使用价值的固定资产已及时报废或处置，非流动性资产处置具有合理性，截至报告期末，固定资产均正常使用，不存在闲置资产；报告期各期末，标的公司生产经营正常，固定资产使用情况良好，盈利能力指标和现金流量情况良好。标的公司对存在减值迹象的固定资产已相应计提减值，固定资产减值准备计提充分；

(4) 报告期内，目标资产在建工程预算主要由土建工程、机电设备及安装、项目配套及施工变更预留等构成，具有合理性。部分在建工程项目的预算支出金额与实际核算金额存在差异，主要原因为预算金额系包含了项目拟于后续投入建设的机电设备预留部分的总体预算，而在建工程实际核算金额为已投入建设部分的金额，差异具有合理性；目标资产单位造价与同行业可比公司及行业水平不存在较大差异，具有合理性；目标资产不存在其他无关成本费用混入在建工程的情形；

(5) 报告期内标的公司在建工程不存在非正常性中断，利息资本化相关会计处理符合会计准则规定；

(6) 报告期内在建工程在达到预定可使用状态时转入固定资产，在建工程转固的确认标准及依据符合会计准则相关规定；固定资产实际转固时间与预计时间存在部分差异，原因具有合理性；标的公司存在分批交付机柜并部分转固的情形，相关转固会计处理符合会计准则规定；报告期末在建工程的建设状态和预计达到可使用状态时间与建设安排匹配，不存在到达预计可使用状态但未及时转固的情形；标的公司报告期内在建工程不存在长期停工、闲置、废弃等情况，在建工程不存在减值迹象；

(7) 标的公司主要供应商与东数一号及其关联方不存在关联关系、其他利益往来或主要为东数一号服务的情形，资金流向和付款与合同匹配，建设成本、采购价格公允。

十二、关于配套募集资金

根据重组报告书，（1）本次募集资金总额不超过 800,000.00 万元，拟用于东数一号项目建设、偿还银行借款、补充上市公司及东数一号流动资金；（2）东数一号项目建设包括零碳数据中心产业基地、环首都·太行山能源信息技术产业基地 10-11 期、辉腾火山五号基地一期等，部分项目尚未完成备案、环评、节能审查等审批程序；（3）拟以 273,552.75 万元募集资金用于偿还银行借款、补充上市公司及东数一号流动资金；（4）根据备考财务报表，本次交易完成后，截至 2026 年 2 月 28 日上市公司账面货币资金为 691,258.23 万元，交易性金融资产为 3,252.92 万元。

请公司披露：（1）本次募投项目建设的必要性，是否与东数一号主营业务存在差异，各募投项目是否存在对应的在手订单或意向订单，说明募投项目未来消化的可行性；募投项目收益测算过程及参数选取依据，项目单价、毛利率等是否与东数一号历史业绩及同行业公司可比，进一步结合募投项目建设完成后产能爬坡情况或产能消化不及预期等对东数一号经营业绩的影响；（2）结合“问题 21 关于标的公司合规性”关于东数一号生产经营所需的相关资质，进一步说明截至目前募投项目各类审批程序的办理进度和预计完成时间，辉腾火山五号基地一期项目相关审批程序是否存在障碍，部分项目备案文件取得时间较早的原因；（3）各募投项目的计划总投资金额具体构成的测算方法及依据，各项目投资金额及构成与东数一号同类项目、同行业可比公司项目是否存在差异及原因；（4）结合交易完成后上市公司账面资金（含财务性投资等）、未来盈利情况以及资金需求，测算资金缺口并说明募资规模的合理性以及补充流动资金的必要性；（5）本次交易是否存在配募不足的风险，相关应对措施和资金来源，以及对上市公司后续经营、财务状况和偿债能力的影响。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见，请律师核查问题（2）并发表明确意见。（审核问询函问题 20）

（一）本次募投项目建设的必要性，是否与东数一号主营业务存在差异，各募投项目是否存在对应的在手订单或意向订单，说明募投项目未来消化的可行性；募投项目收益测算过程及参数选取依据，项目单价、毛利率等是否与东数一号历史业绩及同行业公司可比，进一步结合募投项目建设完成后产能爬坡情况或产能消化不及预期等对东数一号经营业绩的影响

1. 本次募投项目建设的必要性，是否与东数一号主营业务存在差异

(1) 本次募投项目建设的必要性

1) 响应国家战略布局，积极抢抓行业快速发展机遇

“十五五”规划提出，要深入推进数字中国建设，提升数智化发展水平。作为数字经济时代的核心生产力，算力已成为驱动经济发展的核心引擎，起到赋能产业转型升级、驱动科技创新突破，并推动经济增长的重要作用。数据中心作为承载高可靠算力供给的核心载体，是支撑经济社会数字化、智能化转型的关键新型基础设施，是我国数字经济发展的关键底座。近年来，国家持续出台一系列政策文件与战略部署大力支持数据中心行业发展。2023年2月，中共中央、国务院印发《数字中国建设整体布局规划》，明确数据中心在“数字中国”建设中的重要作用；2023年12月，《关于深入实施“东数西算”工程加快构建全国一体化算力网的实施意见》出台，明确算力在数字经济时代作为新型生产力的重要作用，加快构建全国一体化算力网，推动算力高质量发展；2024年12月，发改委等六部门联合印发《关于促进数据产业高质量发展的指导意见》，明确提出发展通算、智算、超算等多元化算力资源，支持企业参与算力全产业链生态建设，构建一体化高质量算力供给体系；2025年3月，政府工作报告中提出，优化全国算力资源布局，打造具有国际竞争力的数字产业集群；2025年10月，国家“十五五”规划建议明确指出要深入推进数字中国建设，强化算力、算法、数据等高效供给，推进信息通信网络、全国一体化算力网、重大科技基础设施等建设和集约高效利用；2026年5月8日，发改委、国家能源局、工业和信息化部、国家数据局发布了《关于促进人工智能与能源双向赋能的行动方案》，提出，到2030年，人工智能算力设施的清洁能源供给保障能力、能源领域人工智能专用技术研发和应用达到世界领先水平，人工智能与能源双向赋能取得明显成效；2026年5月，国务院总理李强主持召开国务院常务会议：会议指出，加强水网、新型电网、算力网、新一代通信网、城市地下管网、物流网等规划建设，即将算力网和水、电等公共基础设施放在同等重要的位置。上述一系列政策对数据中心行业提出了明确支持，引导行业朝着规模化、集约化、绿色化等方向实现高质量和可持续发展。

目标资产作为国内领先的超大规模数据中心服务商，目前已在环首都、长三角、珠三角大湾区、西北算力枢纽节点形成规模化的算力基础设施集群布局。通

过本次募投项目的实施，目标资产将进一步围绕“东数西算”的枢纽节点和算力核心圈加大布局，增强数据中心服务的提供能力，符合上述产业政策的引导方向。本次募投项目有助于进一步扩大目标资产业务规模、增强市场竞争力，帮助目标资产充分抢抓行业发展的良好机遇，完善全国算力网络布局，强化自身在超大规模数据中心领域的优势，为未来进一步发展打下坚实基础。

2) AI 高速发展推动算力需求持续旺盛，数据中心市场增长空间巨大

当前，全球正经历以 AI 技术为代表的新一轮技术变革，我国 AI 技术也迎来了快速发展，进而带动了算力需求的持续增长，国内 IDC 行业迎来新一轮黄金发展周期。根据弗若斯特沙利文出具的《中国第三方数据中心及算力服务商行业市场研究》，在全球数字化转型加速与人工智能算力需求激增的双重驱动下，中国数据中心市场规模呈现了强劲的增长趋势，按营收金额计，中国数据中心市场规模已由 2021 年的 1,700 亿元增长至 2025 年的 3,260 亿元，期间年均复合增长率达到 17.7%。根据工信部数据，2025 年我国智能算力规模达 1,590 EFLOPS，同比大幅增长 223%，截至 2026 年 6 月末，我国智能算力规模进一步增长至 2,185 EFLOPS，同比增长 177%。

2025 年以来，全球大模型技术快速发展，推动 Token 调用量规模呈井喷式增长，根据人民网 2026 年 5 月发布的信息，2026 年 3 月我国日均 Token 调用量超 140 万亿，相比 2024 年初增长超 1,000 倍，算力需求持续旺盛。未来，在大模型不断突破性能边界、全球大模型技术迭代浪潮持续推进下，人工智能技术也将深度赋能各行各业，推动相关数字化转型朝更深层次迈进，这一趋势不仅会持续释放算力需求，更将进一步打开 IDC 行业的增长空间。根据弗若斯特沙利文数据，未来随着人工智能大模型训练对高性能算力投入的持续增加，以及“东数西算”等国家战略深入实施，中国数据中心市场价值将进一步释放，预计至 2030 年，市场规模将增长至约 12,021.6 亿元，到 2035 年市场规模有望突破 4 万亿元，2026 至 2035 年的年均复合增长率将达到 30.6%，市场规模加速扩容。

在此趋势下，头部互联网企业、云服务商持续加大算力基础设施投入，对算力枢纽节点及核心城市周边的数据中心资源需求日益旺盛。目标资产通过本次募投项目的实施可显著提升算力基础设施供给能力，积极匹配下游市场与客户日益增长的算力资源需求，具有必要性。

3) 积极布局产业稀缺区位资源，增强市场竞争力

在国家“东数西算”战略和全国一体化算力网络构建的推动下，数据中心需求逐渐从一线城市加速外溢至核心城市周边及算力枢纽节点区域，该等区域已成为算力需求的核心增量市场，行业内企业纷纷积极加快相关地区的业务布局。算力枢纽节点区域及环核心城市周边区域的土地、能耗指标、电力供应等资源日趋紧张，在上述区域资源获取、业务布局的必要性和紧迫性较强。

本次募投项目覆盖甘肃庆阳、山西大同、内蒙古乌兰察布等环首都及西北算力枢纽区域，其中甘肃庆阳区域可承接大规模的非实时、高吞吐量算力需求，山西大同和内蒙古乌兰察布由于地理位置临近北京，具备网络传输时延低、气候条件适宜、绿电供给充足等特点，可承接一线城市外溢的实时计算、高频交互的算力需求。本次募投项目可依托各地区位条件、绿电资源与气候优势，有序扩充高功率密度数据中心与智算服务供给，进一步提升数据中心绿色化标准，有效承接东部地区算力外溢需求，增强算力运营环节能力，完善全国算力网络体系，支撑区域数字经济健康发展。通过本次募投项目的实施，可助力目标资产抢占优质且稀缺的区位资源，构筑并强化核心竞争力，更好地满足下游客户的算力需求。

(2) 是否与东数一号主营业务存在差异

东数一号主要从事超大规模数据中心业务，为客户提供服务器托管及各类定制化的运维服务。本次募投项目为数据中心建设项目，紧密围绕目标资产主业展开，属于目标资产现有主营业务的产能扩充与升级，与目标资产主营业务不存在实质性差异，具体情况如下：

在业务方向上，本次募投项目通过定制化超大规模数据中心，满足客户规模化的服务器托管需求，并提供持续的运维管理与技术支持服务，与目标资产现有主营业务一致，属于目标资产的产能扩建。

同时，考虑到 AI 行业快速发展，下游客户对算力基础设施的综合承载能力提出了更高要求，本次募投项目将匹配市场需求进行一定的适配性优化升级。在 AI 大模型训练、推理等高负载场景快速发展下，数据中心机柜功率密度呈现提升趋势，本次募投项目在数据中心整体布局规划、厂房结构承载、冷却散热能力、供配电系统等进行优化升级，能更好地适配高功率、高密度算力的部署需求，进一步提升数据中心集群部署效率和运行稳定性。上述适配性升级均系围绕目标资产成熟的数据中心规划、设计、建造经验及既有技术储备开展，属于现有业务体系的常规迭代升级。

此外，本次募投项目旨在满足现有头部互联网企业、云服务商等客户群体日益扩张的新增算力需求基础上，同时为开拓更多新客户、满足其多样化算力需求创造基础设施条件。同时，本次募投项目围绕“东数西算”枢纽节点与环核心城市区域布局，与目标资产现有业务区域布局范围高度契合，本次募投项目覆盖的甘肃、内蒙古、山西等区域包含算力枢纽区域和环首都区域，可同时满足低成本与低时延的多样化算力需求，形成区位功能互补，进一步扩大目标资产算力网络布局范围，更好地服务于客户的差异化需求。

综上，本次募投项目紧密围绕东数一号主营业务展开，系现有主营业务的产能扩充与升级，同时顺应下游市场的技术迭代趋势，为目标资产开拓新客户群体、构建区位功能互补的全国一体化算力网络集群布局打下基础。

2. 各募投项目是否存在对应的在手订单或意向订单，说明募投项目未来消化的可行性

由于当前算力需求呈指数级增长，下游客户对数据中心服务的需求日益旺盛且日趋紧迫，本次募投项目均已取得充足的在手订单，具体情况如下：

秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）项目、环首都·太行山能源信息技术产业基地 10-11 期项目和秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼项目分别规划新增容量规模 30.72MW、138MW 和 172.8MW。截至本回复出具日，目标资产已就上述项目取得充足的在手订单，可完全覆盖上述项目的新增产能。

在市场空间方面，随着人工智能、云计算、大模型训练与推理等飞速发展，头部互联网企业与云服务商持续加大算力基础设施投入，我国数据中心市场需求持续增长。根据弗若斯特沙利文的《中国第三方数据中心及算力服务商行业市场研究》，按 IT 容量计，中国数据中心总 IT 容量预计持续扩张，至 2030 年将达到 94.5GW，并在 2035 年有望进一步达到 305.2GW，行业增量市场空间广阔，为目标资产新增产能消化提供了充足的市场空间。

同时，目标资产持续加大客户开拓力度，积极与多名潜在意向客户沟通数据中心服务需求，积极开展订单储备工作。

综上，本次募投项目新增容量已获得充足的在手订单及意向性订单覆盖，在下游算力需求持续增长带动下，数据中心行业增量市场空间广阔，目标资产亦持续积极开拓客户、储备订单，本次募投项目未来产能消化具有可行性。

3. 募投项目收益测算过程及参数选取依据

本次募投项目中，涉及收益测算的项目包括秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）项目、环首都·太行山能源信息技术产业基地 10-11 期项目和秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼项目，收益测算情况如下：

(1) 秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）项目

1) 营业收入测算

根据目标资产历史销售收入及业务基础，结合我国 IDC 的市场发展情况，按 10 年运营期测算，目标资产对于项目营业收入预测分析如下：

年 度	T+1 年	T+2 年-T+9 年	T+10 年
设计容量（MW）	30.72	30.72	30.72
上架率	48.16%	95.00%	95.00%
上架容量（MW）	14.80	29.18	29.18
营业收入（万元）	5,638.20	11,120.76	11,120.76

① 销售价格

本募投项目的销售价格参考项目所在区域同类数据中心市场价格、目标资产业务实际情况及过往销售情况、市场行情趋势等因素综合确定。本项目规划提供高密度算力机柜托管服务，以 32kW 高功率机柜为主，结合项目所在区域同类数据中心市场价格及目标资产业务情况，预估 2026 年销售价格为**元/kW/月（含税），并结合市场价格行情变化趋势，自 2027 年起每年销售价格增长**%，项目运营期内销售价格保持不变，均按交付当年价格执行。本项目预估于 2027 年交付，因此其销售价格预计为**元/kW/月（含税）。

② 产能规模及上架率

本项目建设期为 1 年，项目建成后数据中心产能开始上架爬坡。项目收入测算所采用的上架率参考目标资产现有产能和行业经验进行预测，根据企业内外部条件，假设项目投产后机柜分批上架、上架率逐步爬坡，投产后 1 年上架率达到 95%，运营期第 1 年（T+1 年）平均上架率为 48.16%，自运营期第 2 年起及以后年份上架率按 95%进行测算。

2) 成本费用测算

① 营业成本

本项目的营业成本主要包括折旧与摊销、运维成本及电费。

A. 折旧与摊销

本项目折旧摊销根据项目新增固定资产金额，参考东数一号现行的会计政策计提。本项目新增固定资产主要为房屋建筑物及设备，按照东数一号现行的折旧摊销政策，房屋建筑物折旧年限为 40 年，柴油发电机、电缆、变压器等设备折旧年限为 15 年，其余设备折旧年限为 10 年，残值率均为 5%，按直线折旧法计提折旧。

B. 运维成本

本项目位于甘肃庆阳，其运维成本参考目标资产区位特点相似、成本水平接近且已成熟稳定运营的山西大同灵丘数据中心的历史运维成本取值。

C. 电费

本项目收费模式假设为非包电模式，基于目标资产业务情况及行业惯例，在非包电模式下数据中心核心区域用电包括 IT 设备、冷却系统、供配电系统等用电主要由客户按实际用电量情况进行承担，目标资产承担的电费主要为数据中心运营管理中心及相关配套设施的日常用电，参照目标资产同类项目测算，该部分电费占总电费比例预估为 1%。总电费系结合本项目数据中心预估耗电量、当地电费单价进行测算。

② 期间费用

本项目期间费用主要为管理费用和销售费用，不涉及研发费用的投入，主要参考目标资产报告期各期相关费用率平均水平计算。

③ 相关税费

本项目增值税按 6% 的税率计算，城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加分别按照当期缴纳增值税的 5%、3% 和 2% 计算；所得税率按 25% 计算。

3) 项目效益测算情况

本项目税后内部收益率为 11.69%，税后投资回收期（含建设期）为 7.98 年，项目预期经济效益良好。

本项目经济效益情况如下：

单位：万元

项 目	T+1 年	T+2 年-T+9 年	T+10 年
营业收入	5,638.20	11,120.76	11,120.76
营业成本	2,286.42	4,358.22	4,358.22

项 目	T+1 年	T+2 年-T+9 年	T+10 年
毛利率	59.45%	60.81%	60.81%
税金及附加	-	-	31.74
管理费用	124.44	245.44	245.44
销售费用	52.32	103.20	103.20
利润总额	3,175.03	6,413.90	6,382.16
所得税	793.76	1,603.48	1,595.54
净利润	2,381.27	4,810.43	4,786.62

(2) 环首都·太行山能源信息技术产业基地 10-11 期项目

1) 营业收入测算

根据目标资产历史销售收入及业务基础，结合我国 IDC 的市场发展情况，按 10 年运营期测算，目标资产对于项目营业收入预测分析如下：

年 度	T+1 年	T+2 年-T+9 年	T+10 年
设计容量（MW）	138.00	138.00	138.00
上架率	48.16%	95.00%	95.00%
上架容量（MW）	66.47	131.10	131.10
营业收入（万元）	21,920.12	43,235.10	43,235.10

① 销售价格

本募投项目的销售价格参考项目所在区域同类数据中心市场价格、目标资产业务实际情况及过往销售情况、市场行情趋势等因素综合确定。本项目系目标资产在山西大同灵丘园区的进一步扩建，结合项目所在区域同类数据中心市场价格及目标资产业务情况，预估 2026 年销售价格为**元/kW/月（含税），并结合市场价格行情变化趋势，自 2027 年起每年销售价格增长**%，项目运营期内销售价格保持不变，均按交付当年价格执行。本项目预估于 2028 年交付，因此其销售价格预计为**元/kW/月（含税）。

② 产能规模及上架率

本项目建设期为 1 年，项目建成后数据中心产能开始上架爬坡。项目收入测算所采用的上架率参考目标资产现有产能和行业经验进行预测，根据企业内外部条件，假设项目投产后机柜分批上架、上架率逐步爬坡，投产后 1 年上架率达到 95%，运营期第 1 年（T+1 年）平均上架率为 48.16%，自运营期第 2 年起及以后

年份上架率按 95%进行测算。

2) 成本费用测算

① 营业成本

本项目的营业成本主要包括折旧与摊销、运维成本及电费。

A. 折旧与摊销

本项目折旧摊销根据项目新增固定资产金额，参考东数一号现行的会计政策计提。本项目新增固定资产主要为房屋建筑物及设备，按照东数一号现行的折旧摊销政策，房屋建筑物折旧年限为 40 年，柴油发电机、电缆、变压器等设备折旧年限为 15 年，其余设备折旧年限为 10 年，残值率均为 5%，按直线折旧法计提折旧。

B. 运维成本

本项目位于山西大同，目标资产在该区域园区已建有 9 期数据中心，已成熟稳定运营，因此本项目运维成本参考目标资产山西大同灵丘数据中心的历史运维成本取值。

C. 电费

本项目收费模式假设为非包电模式，基于目标资产业务情况及行业惯例，在非包电模式下数据中心核心区域用电包括 IT 设备、冷却系统、供配电系统等用电主要由客户按实际用电量情况进行承担，目标资产承担的电费主要为数据中心运营管理中心及相关配套设施的日常用电，参照目标资产同类项目测算，该部分电费占总电费比例预估为 1%。总电费系结合本项目数据中心预估耗电量、当地电费单价进行测算。

② 期间费用

本项目期间费用主要为管理费用和销售费用，不涉及研发费用的投入，主要参考目标资产报告期各期相关费用率平均水平计算。

③ 相关税费

本项目增值税按 6%的税率计算，城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加分别按照当期缴纳增值税的 5%、3%和 2%计算；所得税率按 25%计算。

3) 项目效益测算情况

本项目税后内部收益率为 9.83%，税后投资回收期（含建设期）为 8.55 年，项目预期经济效益良好。

本项目经济效益情况如下：

单位：万元

项 目	T+1 年	T+2 年-T+9 年	T+10 年
营业收入	21,920.12	43,235.10	43,235.10
营业成本	10,157.80	19,654.94	19,654.94
毛利率	53.66%	54.54%	54.54%
管理费用	483.78	954.20	954.20
销售费用	203.42	401.22	401.22
利润总额	11,075.13	22,224.74	22,224.74
所得税	2,768.78	5,556.19	5,556.19
净利润	8,306.35	16,668.56	16,668.56

(3) 秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼项目

1) 营业收入测算

根据目标资产历史销售收入及业务基础，结合我国 IDC 的市场发展情况，按 10 年运营期测算，目标资产对于项目营业收入预测分析如下：

年 度	T+1 年	T+2 年-T+9 年	T+10 年
设计容量（MW）	172.80	172.80	172.80
上架率	48.16%	95.00%	95.00%
上架容量（MW）	83.23	164.16	164.16
营业收入（万元）	26,909.61	53,076.34	53,076.34

① 销售价格

本募投项目的销售价格参考项目所在区域同类数据中心市场价格、目标资产业务实际情况及过往销售情况、市场行情趋势等因素综合确定。本项目规划于内蒙古乌兰察布扩建大规模的数据中心园区，结合项目所在区域同类数据中心市场价格及目标资产业务情况，预估 2026 年销售价格为**元/kW/月（含税），并结合市场价格行情变化趋势，自 2027 年起每年销售价格增长**%，项目运营期内销售价格保持不变，均按交付当年价格执行。本项目预估于 2027 年交付，因此其销售价格预计为**元/kW/月（含税）。

② 产能规模及上架率

本项目建设期为 1 年，项目建成后数据中心产能开始上架爬坡。项目收入测

算所采用的上架率参考目标资产现有产能和行业经验进行预测，根据企业内外部条件，假设项目投产后机柜分批上架、上架率逐步爬坡，投产后 1 年上架率达到 95%，运营期第 1 年（T+1 年）平均上架率为 48.16%，自运营期第 2 年起及以后年份上架率按 95%进行测算。

2) 成本费用测算

① 营业成本

本项目的营业成本主要包括折旧与摊销、运维成本、电费及租赁费用。

A. 折旧与摊销

本项目折旧摊销根据项目新增固定资产金额，参考东数一号现行的会计政策计提。本项目新增固定资产主要为房屋建筑物及设备，按照东数一号现行的折旧摊销政策，房屋建筑物折旧年限为 40 年，柴油发电机、电缆、变压器等设备折旧年限为 15 年，其余设备折旧年限为 10 年，残值率均为 5%，按直线折旧法计提折旧。

B. 运维成本

本项目位于内蒙古乌兰察布，其运维成本参考目标资产区位特点相似、成本水平接近且已成熟稳定运营的山西大同灵丘数据中心的历史运维成本取值。

C. 电费

本项目收费模式假设为非包电模式，基于目标资产业务情况及行业惯例，在非包电模式下数据中心核心区域用电包括 IT 设备、冷却系统、供配电系统等用电主要由客户按实际用电量情况进行承担，目标资产承担的电费主要为数据中心运营管理中心及相关配套设施的日常用电，参照目标资产同类项目测算，该部分电费占总电费比例预估为 1%。总电费系结合本项目数据中心预估耗电量、当地电费单价进行测算。

D. 租赁费用

本项目系通过向目标资产全资子公司乌兰察布东阳光投资开发有限公司租赁厂房实施，相关租赁成本系参考该厂房的土地及建筑物折旧摊销成本综合确定。

② 期间费用

本项目期间费用主要为管理费用和销售费用，不涉及研发费用的投入，主要参考目标资产报告期各期相关费用率平均水平计算。

③ 相关税费

本项目增值税按 6%的税率计算，城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加分别按照当期缴纳增值税的 5%、3%和 2%计算；所得税率按 25%计算。

3) 项目效益测算情况

本项目税后内部收益率为 12.63%，税后投资回收期（含建设期）为 7.58 年，项目预期经济效益良好。

本项目经济效益情况如下：

单位：万元

项 目	T+1 年	T+2 年-T+9 年	T+10 年
营业收入	26,909.61	53,076.34	53,076.34
营业成本	13,164.34	25,363.66	25,363.66
毛利率	51.08%	52.21%	52.21%
税金及附加			191.85
管理费用	593.90	1,171.39	1,171.39
销售费用	249.72	492.55	492.55
利润总额	12,901.66	26,048.74	25,856.89
所得税	3,225.41	6,512.18	6,464.22
净利润	9,676.24	19,536.55	19,392.67

4. 项目单价、毛利率等是否与东数一号历史业绩及同行业公司可比

本次募投项目的单价及毛利率情况如下：

项 目	含税单价（元/kW/月）	毛利率
秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）	**	60.81%
环首都·太行山能源信息技术产业基地 10-11 期	**	54.54%
秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼	**	52.21%

(1) 单价对比情况

1) 募投项目单价与历史业绩对比情况

本次募投项目收费模式为非包电模式，报告期内，东数一号非包电模式销售单价情况已申请豁免。本次募投项目测算单价，整体低于东数一号报告期非包电模式销售单价及近期签署非包电合同单价，测算具有谨慎性。

2) 募投项目单价与同行业公司对比情况

数据中心项目的销售单价受客户结构、收费模式、机柜功率密度、机房区位

及客户定制化需求等各项因素影响，不同企业、不同项目之间存在一定差异。同时，由于机柜租赁单价属于数据中心服务商的商业机密，公开披露相关信息较少，部分近期同行业公司披露项目单价情况如下：

单位：元/kW/月

公 司	项目名称	销售单价
奥飞数据	新一代云计算和人工智能产业园（廊坊固安 F 栋、G 栋、H 栋、I 栋、J 栋）项目	533.86
首都在线	京北云计算软件研发中心项目-算力中心（二期）	349.03
润泽科技	润泽（佛山）国际信息港二期 B-1 智算中心及附属工程	602.65
尚航科技	怀来尚云大数据中心项目（一期）	373.58

注：为保证数据可比性，各项目销售单价系达产期（稳定运营期）平均营业收入扣除电费相关成本后（不考虑运营期内涨价情形），按上架容量计算的非包电含税平均单价

如上表所示，近期同行业公司披露项目销售单价区间为 349.03-602.65 元/kW/月，本次募投项目测算单价整体低于同行业公司单价水平，测算具有谨慎性。

(2) 毛利率对比情况

1) 募投项目毛利率与历史业绩对比情况

本次募投项目位于甘肃庆阳、山西大同、内蒙古乌兰察布等西北部区域，与东数一号历史期山西大同灵丘地区的项目区位特点相似、成本水平接近，具有一定可比性。

报告期内，东数一号山西大同灵丘地区非包电模式已投产并持续稳定运营项目的毛利率情况如下：

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年	2024 年
毛利率	58.77%	59.73%	59.69%

本次募投项目的毛利率区间为 52.21%-60.81%，与目标资产历史可比项目的毛利率整体较为接近，整体处于可比范围内，测算结果合理。

2) 募投项目毛利率与同行业公司对比情况

各数据中心企业受收费模式、客户结构等因素影响，毛利率亦存在差异。近年同行业公司披露项目达产年平均毛利率情况如下：

企业名称	项目名称	毛利率	折合非包电毛利率
------	------	-----	----------

企业名称	项目名称	毛利率	折合非包电毛利率
奥飞数据	新一代云计算和人工智能产业园（廊坊固安 F 栋、G 栋、H 栋、I 栋、J 栋）	37.11%	62.49%
首都在线	京北云计算软件研发中心项目-算力中心（二期）	28.10%	55.28%
润泽科技	润泽（佛山）国际信息港二期 B-1 智算中心及附属工程	52.15%	81.63%
尚航科技	怀来尚云大数据中心项目（一期）	36.35%	62.44%

注：为保证数据可比性，各项目折合毛利率系按照达产期（稳定运营期）平均营业收入及营业成本扣除电费相关成本后（不考虑运营期内涨价情形）进行计算，此外，基于谨慎考虑，在非包电模式下数据中心企业需承担公共运营及配套设施的电费，该比例假设为总电费的 1%，故营业成本中仅剔除电费相关成本的 99%

由上表可见，近期同行业公司披露项目折合非包电毛利率区间为 55.28%-81.63%，本次募投项目毛利率区间为 52.21%-60.81%，整体略低于同行业毛利率区间范围，测算结果谨慎合理。

5. 进一步结合募投项目建设完成后产能爬坡情况或产能消化不及预期等对东数一号经营业绩的影响

数据中心属于典型的重资产行业，项目建成交付后通常需要经历一定的产能爬坡阶段，上架率逐渐提升，收入随着上架率的提升而逐步释放。项目建成后厂房及机电设备即转入固定资产，需相应计提折旧摊销，人工及运维等运营支出亦同步产生。

若项目建成后产能爬坡情况不及预期，将导致机柜上架周期延长，相应数据中心服务收入延迟释放；若项目产能消化不及预期，将导致实际上架率较低，收入规模低于预期的情况。上述情形均将导致项目产生的收入低于预测收入，无法覆盖折旧摊销等固定成本及运营期发生的成本费用，将使得项目实际毛利率及净利润低于测算水平，对项目现金流产生一定不利影响，进而导致投资回收期延长。因此产能爬坡情况或产能消化不及预期可能会使得项目效益不及预期，进而可能会出现因新建项目带来的折旧摊销及运营成本增加而对目标资产经营业绩产生不利影响。

针对本次募投项目的新增容量，目前目标资产已获得充足的在手订单及意向性订单覆盖，产能消化具有较强的确定性。在爬坡节奏方面，目标资产采取以销

定建、分批交付的建设节奏，根据客户订单落地进度相应灵活调整建设及交付节奏，通常待订单明确后才启动机电设施建设，有效降低固定资产产能闲置风险，保持成本增加与收入释放的匹配性，降低在产能爬坡阶段对业绩产生的不利影响。因此，尽管存在产能爬坡或产能消化不及预期的风险，但风险整体可控。

此外，公司已在重组报告书中就募投项目经济效益不达预期的风险作出风险提示：

“（八）募投项目经济效益不达预期的风险

尽管公司在确定募集资金投资项目之前已进行了全面的可行性和必要性论证分析，但相关结论均是基于当前的国内外市场环境、国家产业政策和公司未来发展战略等条件做出的。在公司未来经营中，可能存在各种不可预见因素或不可抗力因素导致项目无法实施，或者导致投资项目不能产生预期收益的可能性。”

（二）结合“问题 21 关于标的公司合规性”关于东数一号生产经营所需的相关资质，进一步说明截至目前募投项目各类审批程序的办理进度和预计完成时间，辉腾火山五号基地一期项目相关审批程序是否存在障碍，部分项目备案文件取得时间较早的原因

1. 结合“问题 21 关于标的公司合规性”关于东数一号生产经营所需的相关资质，进一步说明截至目前募投项目各类审批程序的办理进度和预计完成时间

截至本回复出具日，募投项目各类审批程序办理进度及预计完成时间情况如下：

（1）经营资质

本次募投项目均为提供数据中心服务，不存在超出目标资产经营范围、经营资质的情况。目标资产开展数据中心业务所需的经营资质为增值电信业务经营许可证，截至本回复出具日，目标资产已取得生产经营所需的全部增值电信业务经营许可证，业务许可范围已涵盖本次募投项目涉及的甘肃、大同及乌兰察布地区，且不存在即将到期或正在办理续期的情形。

（2）备案、能评、环评程序及用地情况

1) 秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）

目标资产已就本募投项目完成企业投资项目备案（备案证号：区发改备[2022]12 号）。

目标资产已就本募投项目取得了甘肃省发展和改革委员会出具的节能审查

意见（节能审查意见文号：甘发改办函[2023]68号）。

本项目建设内容为数据中心，不属于《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年）》规定的建设项目，故本项目不纳入环境影响评价管理，无需办理环境影响评价手续。

目标资产已取得本项目所需用地的不动产权证书，证书编号为：甘（2025）庆阳市不动产权第0004381号。

2) 环首都·太行山能源信息技术产业基地 10-11 期

目标资产已就本募投项目完成企业投资项目备案（备案证号：2106-140224-89-01-340346），并取得灵丘县发展和改革委员会就明确本募投项目建设内容出具的函件（灵发改投资函[2025]3号、灵发改投资函[2026]8号）。

目标资产已就本募投项目取得了山西省能源局出具的节能审查意见（节能审查意见文号：晋能源审批发[2022]81号）。

本项目建设内容为数据中心，不属于《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年）》规定的建设项目，故本项目不纳入环境影响评价管理，无需办理环境影响评价手续。

目标资产已取得本项目所需用地的不动产权证书，证书编号为：晋（2023）灵丘县不动产权第0000079号。

3) 秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼

目标资产已就本募投项目完成企业投资项目备案（备案证号：2608-150927-04-04-109241）。

截至本回复出具日，目标资产已完成本募投项目节能报告及相关申请材料的编制工作，并正式提交至内蒙古自治区发展和改革委员会，目前相关审核工作有序推进中，预计将于2026年10月中旬取得节能审查意见。

本项目建设内容为数据中心，不属于《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年）》规定的建设项目，故本项目不纳入环境影响评价管理，无需办理环境影响评价手续。

目标资产已取得本项目所需用地的不动产权证书，证书编号为：蒙（2026）察哈尔右翼中旗不动产权第0000391号。

2. 辉腾火山五号基地一期项目相关审批程序是否存在障碍

截至本回复出具日，秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼项目已完成项

目备案，并已完成节能报告及相关申请材料的编制工作，已正式提交至内蒙古自治区发展和改革委员会，节能审查相关审核工作正在有序推进中，预计将于 2026 年 10 月中旬取得节能审查意见。此外，由于该项目建设内容为数据中心，不属于《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021 年）》规定的建设项目，故本项目不纳入环境影响评价管理，无需办理环境影响评价手续。

因此，该募投项目相关审批程序预计不存在实质障碍。

3. 部分项目备案文件取得时间较早的原因

本次募投项目中，秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）项目的相关备案文件取得时间为 2022 年 3 月，环首都·太行山能源信息技术产业基地 10-11 期项目的相关备案文件取得时间为 2021 年 6 月，存在取得时间较早的情况，具体原因如下：

（1）秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）

针对秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）项目，目标资产已于 2023 年 8 月开工建设，目前已完成厂房建筑工程建设，并根据自身业务规划及客户需求情况分批开展机电工程建设，相关备案文件合法有效，符合有关法律法规要求。该项目备案文件取得时间较早主要系目标资产基于下游市场需求，前瞻性提前布局国家算力枢纽节点区域资源储备，提前开展数据中心园区基础设施建设工作，以迅速响应市场需求，具有合理性。

（2）环首都·太行山能源信息技术产业基地 10-11 期

针对环首都·太行山能源信息技术产业基地 10-11 期项目，该项目位于目标资产山西大同灵丘数据中心园区内，目标资产在该区域持续分批建设了多期数据中心，目标资产于 2021 年 6 月取得了环首都·太行山能源信息技术产业基地 8-13 期的项目备案文件，本次募投项目属于该备案文件建设范围内。

目标资产于 2023 年 4 月启动 8 期项目的建设，目前 8 期和 9 期项目已持续分批投运，同时目标资产已于 2025 年 1 月和 2026 年 5 月取得灵丘县发展和改革委员会出具的关于 10-11 期项目明确建设内容的函件，因此本募投项目相关备案文件合法有效，符合有关法律法规要求。

该项目备案文件取得时间较早主要系目标资产基于客户持续增长的需求进行环首都区域资源的提前布局，根据自身业务发展需要对项目进行提前整体规划并统一办理项目备案，并根据市场和客户需求灵活安排各期项目的建设节奏，可

实现业务规模快速扩容、及时响应客户算力资源需求，符合目标资产项目建设和市场拓展的实际需要。对数据中心进行整体投资备案、分期推进建设亦为数据中心行业惯例，同行业公司亦存在分期建设的情况，因此该项目备案文件取得时间较早具有合理性。

综上，部分项目备案时间较早主要系目标资产基于持续满足市场和客户需求，前瞻性布局算力枢纽节点及环首都区域重要资源储备的考虑，并分阶段、分批次灵活安排项目建设节奏，具有合理性，且相关备案文件均合法有效，符合有关法律法规要求。

（三）各募投项目的计划总投资金额具体构成的测算方法及依据，各项目投资金额及构成与东数一号同类项目、同行业可比公司项目是否存在差异及原因

1. 各募投项目的计划总投资金额具体构成的测算方法及依据

（1）秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）

秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）总投资额为 59,484.31 万元，拟使用募集资金 41,731.27 万元，均为资本性支出。本项目的具体投资估算情况如下：

序号	项目	资金投入金额（万元）	占总投资比例	是否使用募集资金
1	建设性投资	56,219.90	94.51%	
1.1	建筑工程费用	14,488.63	24.36%	否
1.2	机电工程费用	41,731.27	70.16%	是
2	铺底流动资金	453.41	0.76%	否
3	基本预备费	2,811.00	4.73%	否
合 计		59,484.31	100.00%	

本项目建设投资主要包括建筑工程费用和机电工程费用，其具体构成、投资数额的测算依据和测算过程如下：

1) 建筑工程费用

本项包括机房楼其他附属建筑、室外基础设施建筑及配套工程的建设，本项目建筑工程已完工验收，相应投资金额为项目实际工程造价，该部分资金已支出，不涉及募集资金使用。本项按照公司实际建造价格进行计算，共计 14,488.63 万元。具体情况如下：

序号	项目名称	面积（平方米）	单价（万元/平方米）	总金额（万元）
1	建筑工程	26,979.86		14,488.63
1.1	土建工程	26,979.86	0.49	13,097.93
1.2	配套工程			1,390.70

2) 机电工程费

本项包括产品类设备、工程类系统及电缆、测试类设备等，设备购置及安装费用按设备供应单位的报价、同类设备价格以及市场价格因素进行合理估算，具体情况如下所示：

序 号	设备名称	金额（万元）
1	柴油发电机	6,586.93
2	ups	1,156.74
3	电池及开关柜	230.89
4	变压器	1,262.19
5	低压电力模块	2,174.01
6	中压柜	884.08
7	机房空调	9,306.35
8	精密空调	1,417.69
9	pdu	187.44
10	机柜通道	612.83
11	列头柜	630.90
12	机电安装工程	10,199.08
13	电池监控系统	145.32
14	动环监控系统	314.80
15	电缆	6,377.21
16	测试类	244.81
机电工程合计		41,731.27

3) 铺底流动资金

项目建设期以及运营初期，当收入尚未产生或仅少量流入、尚不能覆盖投资以外的付现成本时，为保证项目正常运转，存在的现金流缺口应由铺底流动资金补足，本项目铺底流动资金按项目正常运营所需流动资金的一定比例测算，预计

金额 453.41 万元，该部分资金拟使用自有资金进行投入，不涉及募集资金使用。

4) 预备费

预备费是指在可行性研究报告编制时根据项目初步设计估算的难以预料的成本或费用。本项目预备费根据建筑工程及机电工程的 5%预估，该部分资金拟使用自有资金进行投入，不涉及募集资金使用。

(2) 环首都·太行山能源信息技术产业基地 10、11 期

环首都·太行山能源信息技术产业基地 10、11 期项目总投资额为 253,280.32 万元，拟使用募集资金 239,741.52 万元，均为资本性支出。本项目的具体投资估算情况如下：

序号	项 目	资金投入金额（万元）	占总投资比例	是否使用募集 资金
1	建设性投资	239,741.52	94.65%	
1.1	建筑工程费用	51,639.98	20.39%	是
1.2	机电工程费用	188,101.54	74.27%	是
2	铺底流动资金	1,551.72	0.61%	否
3	基本预备费	11,987.08	4.73%	否
合 计		253,280.32	100.00%	

本项目建设投资主要包括土建工程费用和机电工程费用，其具体构成、投资数额的测算依据和测算过程如下：

1) 建筑工程费用

本项包括机房楼其他附属建筑、室外基础设施建筑及配套工程的建设，建筑工程费按照公司过往建造经验及当地类似工程造价信息进行合理估算，共计 51,639.98 万元。具体情况如下：

序号	项目名称	面积（平方米）	单价（万元/平米）	总金额（万元）
1	10、11 期建筑工程			51,639.98
1.1	地基处理	115,712.46	0.02	1,735.69
1.2	机房楼	109,176.74	0.30	32,501.92
1.3	动力楼	12,120.63	0.33	4,027.81
1.4	外市电	128,000.00	0.02	2,650.00
1.5	泵房	5,560.48	0.50	2,780.24

序号	项目名称	面积（平方米）	单价（万元/平米）	总金额（万元）
1.6	小市政	69,427.48	0.09	5,901.34
1.7	配套工程			2,043.00

2) 机电工程费

本项包括产品类设备、工程类系统及电缆、测试类设备等，设备购置及安装费用按设备供应单位的报价、同类设备价格以及市场价格因素进行合理估算，具体情况如下所示：

序 号	设备名称	金额（万元）
1	柴油发电机	28,495.20
2	ups	6,535.80
3	电池及开关柜	17,042.89
4	变压器	5,617.01
5	低压电力模块	19,595.76
6	中压柜	4,308.41
7	机房空调	25,521.97
8	精密空调	5,976.74
9	pdu	685.58
10	机柜通道	2,464.84
11	列头柜	2,188.48
12	机电安装工程	46,079.38
13	电池监控系统	453.39
14	动环监控系统	1,384.85
15	电缆	20,703.26
16	测试类	1,048.00
机电工程合计		188,101.54

3) 铺底流动资金

项目建设期以及运营初期，当收入尚未产生或仅少量流入、尚不能覆盖投资以外的付现成本时，为保证项目正常运转，存在的现金流缺口应由铺底流动资金补足，本项目铺底流动资金按项目正常运营所需流动资金的一定比例测算，预计金额 1,551.72 万元，该部分资金拟使用自有资金进行投入，不涉及募集资金使

用。

4) 预备费

预备费是指在可行性研究报告编制时根据项目初步设计估算的难以预料的成本或费用。本项目预备费根据建筑工程及机电工程的 5%预估，该部分资金拟使用自有资金进行投入，不涉及募集资金使用。

(3) 秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼

秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼项目总投资额为 258,989.81 万元，拟使用募集资金 244,974.45 万元，均为资本性支出。本项目的具体投资估算情况如下：

序号	项目	资金投入金额（万元）	占总投资比例	是否使用募集资金
1	建设性投资	244,974.45	94.59%	
1.1	机电工程费用	244,974.45	94.59%	是
2	铺底流动资金	1,766.64	0.68%	否
3	基本预备费	12,248.72	4.73%	否
合 计		258,989.81	100.00%	

本项目建设投资主要为机电工程费用，本募投项目系通过向目标资产全资子公司乌兰察布东阳光投资开发有限公司租赁厂房实施，不涉及建筑工程费用。

本项目机电工程费用具体构成、投资数额的测算依据和测算过程如下：

1) 机电工程费

机电工程费包括产品类设备、工程类系统及电缆、测试类设备等，设备购置及安装费用按设备供应单位的报价、同类设备价格以及市场价格因素进行合理估算，具体情况如下所示：

序 号	设备名称	金额（万元）
1	柴油发电机	36,657.83
2	ups	9,739.52
3	电池及开关柜	21,288.56
4	变压器	7,136.90
5	低压电力模块	24,898.14
6	中压柜	6,082.26

序 号	设备名称	金额（万元）
7	机房空调	33,335.86
8	精密空调	7,739.25
9	pdu	1,022.96
10	机柜通道	3,086.12
11	列头柜	3,083.86
12	机电安装工程	60,826.04
13	电池监控系统	650.41
14	动环监控系统	1,789.84
15	电缆	26,305.31
16	测试类	1,331.57
机电工程合计		244,974.45

2) 铺底流动资金

项目建设期以及运营初期，当收入尚未产生或仅少量流入、尚不能覆盖投资以外的付现成本时，为保证项目正常运转，存在的现金流缺口应由铺底流动资金补足，本项目铺底流动资金按项目正常运营所需流动资金的一定比例测算，预计金额 1,766.64 万元，该部分资金拟使用自有资金进行投入，不涉及募集资金使用。

3) 预备费

预备费是指在可行性研究报告编制时根据项目初步设计估算的难以预料的成本或费用。本项目预备费根据机电工程的 5%预估，该部分资金拟使用自有资金进行投入，不涉及募集资金使用。

2. 各项目投资金额及构成与东数一号同类项目、同行业可比公司项目是否存在差异及原因

目标资产募投项目单位造价信息如下：

单位：万元、MW

募投项目	设计容量	建筑投资	建筑投资占比	机电投资	机电投资占比	总建造成本	单 MW 建造成本
秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）项目	30.72	14,488.63	24.36%	41,731.27	70.16%	59,484.31	1,830.08
环首都·太行山能源信息技术产业基地 10、11 期	138.00	51,639.98	20.39%	188,101.54	74.27%	253,280.32	1,737.26
秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼	172.80			244,974.45	94.59%	258,989.81	1,417.68

注：上述表格中单 MW 造价=（建筑投资成本+机电投资成本）/设计容量

秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼采取厂房租赁模式，本次募集资金仅投入机房内部机电配套工程；其余两个项目为自有土地新建机房，总投资完整包含土建与机电两大板块。

(1) 与东数一号同类项目对比

综合考虑项目建设时间、规模、区位及客户定制化需求等因素，选取 2020 年后投产且建设完成的灵丘项目作为可比项目，单 MW 建造成本（不含土地费用，与本次募投项目单 MW 造价口径一致，下同）区间为 1,611.51-1,964.22 万元，机电占比区间为 67.81%-74.95%，基建占比区间为 25.05%-32.19%。

1) 秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）项目

本次项目单 MW 造价为 1,830.08 万元，处于可比项目造价区间之内。在投资构成方面，本项目建筑工程占比 24.36%，机电工程占比 70.16%。机电占比处于可比项目区间范围内，基建占比略低于可比项目区间，差异原因如下：

一是园区公共配套规划模式不同。灵丘园区经历多期滚动开发，早期建设项目需承担园区级公共土建工程投入，而本次选取的可比项目属于园区进入成熟期后建设的项目，公共配套分摊已相对均衡。相比之下，秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）项目在园区整体规划阶段已对全园区公共配套进行统筹优化，采用分布式、轻量化的配套布局方案，本模组仅建设机房主体及直接配套的专属设施，无需单独承担大型独立公共建筑投入，因此基建占比相对较低。二是项目功率密度定位不同。本项目定位为高功率算力基础设施，单机柜设计功率密度高于灵丘存量通用型数据中心，单位 MW 算力对应的机房建筑面积更小，建筑工程投资规模相应缩减。同时，高功率场景下供配电、制冷系统等核心机电设备的投入占比提升，符合高功率数据中心“机电占比上升、基建占比下降”的行业一般规律。

综上，本项目综合单 MW 造价为 1,830.08 万元，处于灵丘可比项目 1,611.51 万元至 1,964.22 万元的合理区间内；投资构成基于项目实际建设需求确定，与历史存量项目具有可比性。

2) 环首都·太行山能源信息技术产业基地 10、11 期项目

本项目与可比项目同属灵丘园区，本项目单 MW 造价为 1,737.26 万元，处于可比项目区间之内。

在投资构成方面，本项目建筑工程占比 20.39%，机电工程占比 74.27%。机电占比处于可比项目区间之内；基建占比低于可比项目区间，主要原因为：灵丘园区经过多期滚动开发，变电站、市政管网、园区道路等公共配套设施已较为完善，本项目无需分摊前期一次性园区土建投入，仅建设机房主体及部分配套工程，

土建投入相应减少，因此基建成本相对较低。

综上，本项目综合单 MW 造价为 1,737.26 万元，处于灵丘可比项目 1,611.51 万元至 1,964.22 万元的合理区间之内，投资构成基于项目实际建设需求确定，与历史存量项目具有可比性。

3) 秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼项目

秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼项目拟租赁厂房，不涉及土建工程投入，仅对机电建造成本进行对比。本项目单 MW 机电建造成本为 1,417.68 万元，处于可比项目单 MW 机电建造成本 1,207.75-1,433.28 万元区间内，同时，与本次募投项目之秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）项目的机电投资 1,358.44 万元和环首都·太行山能源信息技术产业基地 10、11 期项目的机电投资 1,363.05 万元接近，因此其单位造价同样处于过往可比项目造价区间内。

综上，本次募投项目总投资拆分逻辑、投资构成大类（建筑工程+机电工程）划分标准与目标资产已实施同类项目保持一致。各项目在综合单位造价及建筑/机电工程占比方面存在一定差异，主要系项目建设模式（自建厂房或租赁厂房）、园区开发阶段（首期新建或园区续建）、区域土建建材及人工成本、低碳配套机电设备投入以及设备采购时点价格波动等因素综合影响所致。

本次募投项目中，自建项目的综合造价和机电单项造价，均处于目标资产已运营同类数据中心项目的区间之内；租赁厂房项目的机电单项造价，均处于目标资产已运营同类数据中心项目的区间之内。成本测算依据内部历史竣工数据及公开市场询价编制，投资规模及投资构成具备内部可比性与合理性。

(2) 与同行业可比公司项目对比

同行业可比公司类似项目单位产能投资额情况如下：

单位：万元、MW

企业名称	时间	募投项目	总投资额	建造成本	设计容量	单 MW 造价
首都在线	2026	京北云计算软件研发中心项目-算力中心（二期）	78,701.18	77,234.36	39.94	1,933.95
尚航科技	2024	怀来尚云大数据中心项目（一期）	46,319.05	46,319.05	26.24	1,765.21
润泽科技	2023	润泽（佛山）国际信息港 A2、A3 数据中心项目	169,668.00	141,460.00	88.93	1,590.70
		润泽（平湖）国际信息港 A2 数据中心项目	81,306.00	70,960.00	42.35	1,675.46
	2026	润泽（佛山）国际信息港二期 B-1 智算中心及附属工程	250,907.00	228,691.00	112.50	2,032.81

企业名称	时间	募投项目	总投资额	建造成本	设计容量	单 MW 造价
奥飞数据	2025	新一代云计算和人工智能产业园（廊坊固安 F 栋、G 栋、H 栋、I 栋、J 栋）项目	180,500.00	177,093.78	78.54	2,254.82

注：上述表格中单 MW 造价=建造成本/设计容量

同行业可比募投项目单 MW 造价波动较大，主要因各项目建设内容（部分项目不含土建）、建造标准（机柜功率）、规划时期不同导致。以 2023 年以来同行业募投项目来看，单 MW 造价区间在 1,590.70 万元到 2,254.82 万元。

在投资金额方面，本次秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）项目单 MW 造价为 1,830.08 万元、环首都·太行山能源信息技术产业基地 10、11 期项目单 MW 造价为 1,737.26 万元，处于行业合理区间。

在投资构成方面，同行业数据中心项目投资均以机电系统（供配电、制冷、机柜、消防）为核心，投资构成逻辑与可比上市目标资产一致。

秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼剔除土建干扰，仅对比机电单项造价，该项目单 MW 造价为 1,417.68 万元，同期行业自建项目单 MW 造价区间为 1,396.31-2,009.72 万元，由此对比本项目与同期行业自建项目机电成本及目标资产存量项目机电水平无明显偏离。

综上，目标资产募投项目投资强度处于行业合理区间，与同行业可比项目不存在显著差异，投资金额及构成具有合理性；具体差异主要源于区位土地成本、能耗配套条件、单机柜功率密度、供电制冷建设标准、地方基建配套成熟度、建设时点、设备采购时点价格等客观因素，投资构成逻辑不存在异常情形。

（四）结合交易完成后上市公司账面资金（含财务性投资等）、未来盈利情况以及资金需求，测算资金缺口并说明募资规模的合理性以及补充流动资金的必要性

根据《监管规则适用指引——上市类第 1 号》规定内容，“上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金，所配套资金比例不超过拟购买资产交易价格 100% 的，一并由并购重组审核委员会予以审核”。其中，“拟购买资产交易价格”指本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格，不包括交易对方在本次交易停牌前六个月内及停牌期间以现金增资入股标的资产部分对应的交易价格，但上市公司董事会首次就重大资产重组作出决议前该等现金增资部分已设定明确、合理资金用途的除外。

本次交易拟购买资产的交易作价 80.50 亿元，募集配套资金总额不超过 80 亿元，配套资金比例不超过拟购买资产交易价格 100%。本次交易作价考虑了交易对方新增实缴出资 80.50 亿元情况，交易对方增资时间距本次交易停牌时间 2026 年 2 月 25 日不足 6 个月，但由于本次增资已设定明确用途，故无需从交易作价中扣除。

具体来看，本次东数一号增资 115 亿元，其中 112 亿元用于支付目标资产收购对价，剩余 3 亿元专项预留用于支付中介机构费用、银团费用、相关税费及日常运营支出。该部分预留资金系结合交易实施费用、并购融资成本、税费及交割后过渡期运营资金需求等因素综合确定。前述专项预留资金的主要支付对象及事项在增资方案确定时已经明确，但由于部分中介机构费用、银团费用及税费需根据交易实施进度、实际提款金额和最终结算结果确定，相关费用的具体支付金额及支付时点需据实结算。该等结算安排不改变相关资金在增资时已经确定的支出范围。

综上，本次增资金额已设定明确、合理资金用途，无需从交易作价中扣除，本次募集配套资金符合《监管规则适用指引——上市类第 1 号》的要求。

为综合考虑本次交易后上市公司及目标资产的账面资金、盈利情况、日常经营中的资金需求等因素，以 2025 年 12 月 31 日为基准日，采用上市公司备考财务报表中上市公司重组完成后的财务数据进行测算，具体测算及说明如下：

单位：万元

项 目		计算公式	金额
账面资金	货币资金余额	①	727,776.05
	受限类货币资金	②	180,683.91
	财务性投资	③	10,907.06
	待发行债券	④	150,000.00
	可使用资金	⑤=①-②+③+④	707,999.20
盈利情况	未来三年预计自身经营新增经营活动现金流净额	⑥	528,137.21
预计流入	收回投资成本及收益	⑦	-
资金需求	最低现金保有量	⑧	231,127.70
	本次交易现金对价及支付中介机构费用	⑨	-

项 目	计算公式	金额
未来三年新增最低现金保有量	⑩	136,072.12
未来三年现金分红所需资金	⑪	153,181.61
未来三年大额资本性支出	⑫	1,602,295.78
未来三年偿还有息负债利息	⑬	398,164.73
总体资金需求合计	⑭=⑧+⑨+⑩+⑪+⑫+⑬	2,457,641.94
总缺口	⑮=⑭-⑤-⑥-⑦	1,221,505.53
补流及偿债缺口	⑯=⑩+⑬	534,236.85

注：本测算仅基于公司现有经营、投资、融资规划进行静态资金缺口推演，不构成对公司未来经营业绩、利润分配的承诺或盈利预测

1. 账面资金余额

根据上市公司备考审阅财务报表，本次交易完成后，截至 2025 年末，上市公司账面货币资金余额 727,776.05 万元，同时财务性投资余额为 10,907.06 万元、已获批待发行债券融资额度 150,000.00 万元；账面资金中 180,683.91 万元为保证金、专项监管等使用受限货币资金，无法自由用于日常经营、资本开支等一般性支出。经剔除受限资金、叠加可变现金融资产及待发债额度后，上市公司当前可自由调配资金合计 707,999.20 万元。

2. 未来三年预计自身经营新增经营活动现金流净额

备考口径下，2025 年上市公司营业收入增速 16.69%；因上市公司备考财务报表系基于特殊目的而模拟编制，其编制基础缺乏对目标资产历史期间独立、完整的资金流转记录，据此模拟编制的现金流量数据难以真实、准确地反映目标资产的实际现金流状况，因此本次测算以上市公司经审计财务报表中经营性现金流净额占营业收入的比例 6.02%作为参考基准。假设未来三年公司业务规模保持同等增长水平、现金流转化效率维持稳定，分年度收入及现金流测算如下：

单位：万元

增长率	16.69%
2025 年主营业务收入	2,130,643.24
2026 年预计收入	2,486,151.30
2027 年预计收入	2,900,977.59

2028 年预计收入	3,385,019.64
未来三年预计总收入	8,772,148.53
经营活动产生的现金流量净额占营业收入的比例	6.02%
预计 2026 年-2028 年经营活动现金流量净额	528,137.21

3. 最低现金保有量

最低现金保有量是上市公司为维持其日常营运所需最低货币资金金额。根据合并后 2025 年度财务数据测算，测算过程如下：

单位：万元

财务指标	计算公式	金额
最低现金保有量	①=②÷③	231,127.70
2025 年度付现成本总额	②=④+⑤-⑥	1,643,429.15
2025 年度营业成本	④	1,545,991.51
2025 年度期间费用总额	⑤	364,125.22
2025 年度非付现成本总额	⑥	266,687.58
货币资金周转次数（现金周转率）	③=360÷⑦	7.11
现金周转期（天）	⑦=⑧+⑨-⑩	50.63
存货周转期（天）	⑧	44.54
应收款项周转期（天）	⑨	92.10
应付款项周转期（天）	⑩	86.02

4. 未来三年新增最低现金保有量

上市公司未来新增最低现金保有量与上市公司经营规模高度相关，预测期每年最低现金保有量与营业收入规模增长率匹配。上市公司预测期营业收入规模基于前述假设增长率为 16.69%，未来三年新增最低现金保有量=预测期末最低现金保有量-预测期初最低现金保有量。预测的未来三年新增最低现金保有量过程如下：

单位：万元

项 目	2025	2026E	2027E	2028E
营业收入	2,130,643.24	2,486,151.30	2,900,977.59	3,385,019.64
增长率	16.69%			

项 目	2025	2026E	2027E	2028E
期末最低现金保有量	231,127.70	269,692.47	314,691.96	367,199.82
未来三年新增最低现金保有量	136,072.12			

5. 未来三年现金分红所需资金

假设未来三年归属于上市公司普通股股东的净利润增速与营业收入增速一致，均为 16.69%，假设现金分红比例为 2026-2028 年实现的年均可分配利润的 30%，上市公司未来三年预计现金分红所需资金为 153,181.61 万元，具体测算过程如下：

单位：万元

项 目	2025	2026E	2027E	2028E
净利润增速	16.69%	16.69%	16.69%	16.69%
假设分红比例		30.00%	30.00%	30.00%
当期新增净利润	124,019.54	144,712.80	168,858.82	197,033.73
当期分红		43,413.84	50,657.65	59,110.12
累计分红	153,181.61			

6. 未来三年大额资本性支出

未来三年上市公司资本开支包含三大板块：(1) 本次配套募资投向的 IDC 项目投资 526,447.25 万元；(2) 上市公司现有在建工程续建支出 132,148.53 万元；(3) 上市公司主业及算力赛道新增储备项目投入预计为 943,700.00 万元，三类支出合计 1,602,295.78 万元。

7. 未来三年偿还有息负债利息

截至 2025 年期末，上市公司短期借款、长期借款、应付债券等有息负债及其未来三年预计利息情况如下：

单位：万元

事 项	短期借款	长期借款	应付债券
上市公司	838,139.93	350,298.31	48,473.33
加权平均利率	4.05%	3.56%	4.70%
预计利息	101,834.00	37,411.86	6,834.74

根据本回复“三、关于东数一号偿债能力”之“(一) 报告期末东数一号短

期借款、一年内到期非流动负债的具体情况，包括各笔贷款的贷款银行、借款金额、利率、期限、抵质押情况以及用途，说明前述借款及利息的偿还计划，结合经营活动现金流、货币资金、银行授信额度及使用情况，分析公司短期偿债能力”中对东数一号短期借款及长期借款利息的统计，预计 2026 年东数一号短期借款利息为 94.66 万元，截至 2026 年 2 月 28 日东数一号尚存的长期借款（含分类至一年内到期非流动负债部分）在 2026 年及 2027-2028 年的利息还款金额预计为 251,989.47 万元。综上所述，交易完成后预计未来三年公司偿还有息负债利息总金额合计为 398,164.73 万元。

综合考虑现有货币资金余额、未来资金流入及流出情况、各项资本性支出等因素，确定资金总缺口为 1,221,505.53 万元，流动资金及偿还有息负债利息缺口为 534,236.85 万元，本次募集资金总额为人民币 80 亿元，补充流动资金及偿还有息负债利息约为 273,552.75 万元，未超过公司资金缺口。

综上所述，本次配套募集资金与未来三年资金需求相匹配，募资规模具有合理性，补充流动资金具有必要性。

（五）本次交易是否存在配募不足的风险，相关应对措施和资金来源，以及对上市公司后续经营、财务状况和偿债能力的影响。

本次交易配募存在配募不足的风险，上市公司已在重组报告书之“重大风险提示”及“第十二章 风险因素分析”中就募集配套资金金额不足乃至募集失败的风险进行了披露与提示。

如本次募集配套资金未能及时、足额募集，本次交易完成后，上市公司、目标资产将根据资金需求情况采用自有资金结合银行项目贷等方式解决本次募集资金需求。上市公司与目标资产资信状况良好，与主要商业银行等金融机构建立了良好的合作关系，银行融资渠道通畅，授信额度充足。如配套募集资金不及预期，上市公司及目标资产可以通过增加银行借款等方式筹集资金、缓解资金压力。

本次募投项目合计拟投资金额为 800,000.00 万元，占本次交易完成后备考合并总资产比例为 11.97%，相对较低，上市公司及目标资产使用自有资金或自筹资金解决本次募集资金需求后，资产负债率预计仍将处于合理水平，不存在重大流动性风险和偿债风险。本次报告期内，东数一号的经营活动现金流分别为 308,293.75 万元、367,228.19 万元及 7,541.60 万元，处于稳定增长态势，进一

步保障了贷款偿还。

因此，如本次募集配套资金未能及时、足额募集，不会对上市公司及目标资产的生产经营及财务状况造成重大不利影响。

(六) 中介机构核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对以上事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 访谈目标资产相关业务负责人，了解本次募投项目建设的必要性及与东数一号主营业务的对比情况；查阅目标资产相关合同和在手订单，查阅相关行业报告；查阅本次募投项目可行性研究报告及测算明细，了解本次募投项目效益测算过程；查阅东数一号报告期的收入成本明细表，查阅同行业可比项目单价及毛利率情况；访谈目标资产相关业务负责人，了解产能爬坡或产能消化不及预期对经营业绩产生的影响及应对措施；

(2) 查阅本次募投项目的可行性研究报告，了解本次募集资金拟使用情况，分析各项投资支出的具体构成、测算过程及测算依据；获取目标资产过往项目和同行业公司公告文件，查阅和计算目标资产同类项目及同行业公司可比项目投资金额的测算依据和相关测算指标，比较分析本次募投项目各项投资支出的具体构成的合理性；

(3) 查阅上市公司备考报表，了解上市公司和目标资产各期末货币资金、交易性金融资产、经营性现金流、现金分红、有息负债等相关情况，依据可自由支配资金、经营性现金流及未来支出计划等情况测算上市公司和目标资产未来三年总体资金缺口，并分析公司本次融资规模的合理性；

(4) 了解上市公司及目标资产关于本次配募不足相关应对措施，分析配募不足对上市公司及目标资产后续经营、财务状况和偿债能力的影响；

(5) 查阅目标资产经营资质文件、备案文件、节能审查文件、政府部门函件、募投项目相关不动产权证书，查阅《建设项目环境影响评价分类管理名录（2021年）》相关规定；访谈目标资产相关业务负责人，了解本次募投项目最新进展情况及部门备案文件取得时间较早的原因。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 本次募投项目建设系为响应国家战略布局、把握 AI 高速发展带动数据中心增长机遇、积极布局产业稀缺区位资源的重要举措，具有必要性；本次募投项目系目标资产现有主营业务产能扩充与升级，与目标资产主营业务不存在实质性差异；本次募投项目已取得对应的在手订单及意向订单，订单容量可完全覆盖新增产能，产能消化具有可行性；本次募投项目效益测算充分结合了历史数据、同行业情况、行业变动趋势和目标资产业务实际情况，相关预测符合项目开展情况与行业惯例；本次募投项目单价整体低于东数一号历史情况及同行业水平，毛利率整体处于历史情况与同行业水平范围区间内，测算具有谨慎性和合理性；产能爬坡或产能消化不及预期将导致项目效益不及预期，可能会出现新建项目带来的折旧摊销及运营成本增加导致对目标资产经营业绩产生不利影响，本次募投项目新增容量目前均已取得充足在手订单及意向订单覆盖，目标资产采取以销定建、分批交付的灵活建设交付节奏，可有效降低产能爬坡阶段对业绩产生的不利影响，产能爬坡或产能消化不及预期的风险整体可控；

(2) 本次募投项目各项投资支出的相关测算依据和测算过程合理，与目标资产同类项目及同行业公司可比项目相比投资强度处于合理区间，不存在显著差异，投资金额及构成具有合理性；

(3) 根据公司资金缺口、经营性现金流、债务结构及未来支出计划等，本次配套募集资金与未来三年资金需求相匹配，募资规模具有合理性，补充流动资金具有必要性；

(4) 上市公司已就本次交易配募不足的风险进行披露与提示，如本次募集配套资金未能及时、足额募集，本次交易完成后，上市公司、目标资产将根据资金需求情况采用自有资金结合银行项目贷等方式解决本次募集资金需求，不会对上市公司及目标资产的生产经营及财务状况造成重大不利影响；

(5) 本次募投项目相关经营资质已经获取，不存在超出目标资产经营范围、经营资质的情况；秦淮数据零碳数据中心产业基地（A 模组）和环首都·太行山能源信息技术产业基地 10-11 期项目均已办理完成各类审批程序，秦淮数据辉腾火山五号基地一期 1-3 号楼项目已完成项目备案，节能审查意见申请材料已提交至内蒙古自治区发展和改革委员会，预计将于 2026 年 10 月中旬取得节能审查意见，相关审批程序预计不存在实质障碍；部分项目备案时间较早主要系目标资产

基于持续满足市场和客户需求，前瞻性布局算力枢纽节点及环首都区域重要资源储备的考虑，并分阶段、分批次灵活安排项目建设节奏，具有合理性。

十三、关于其他

根据重组报告书，（1）报告期各期，东数一号计入当期损益的政府补助分别为 2,306.99 万元、23,148.39 万元和 185.27 万元，2025 年东数一号下属子公司收到大额山西省战略新兴企业现金补贴等政府补助；（2）东数一号其他权益工具投资为 180 万元，主要系对河北英维克科技有限公司的股权投资；（3）报告期各期末，东数一号向河北英维克科技有限公司的预付账款金额分别为 1,075.52 万元、948.11 万元、927.72 万元，同时预付账款余额前五名中存在自然人；预付长期资产款分别为 723.68 万元、8,255.73 万元和 11,538.57 万元；（4）报告期各期，东数一号长期待摊费用中能源托管服务费分别为 19,925.95 万元、16,303.05 万元和 15,699.24 万元。

请公司披露：（1）东数一号取得大额政府补助的原因及合理性，结合报告期内政府补助的政策依据、每年实际收到的政府补助金额及会计处理方式，说明相关政府补助是否具有可持续性；（2）河北英维克科技有限公司的基本情况，东数一号投资背景、原因及合理性，其他投资主体情况，投资款的主要流向；东数一号向河北英维克采购的具体内容、金额及原因，采购价格是否公允，相关关联交易的披露是否充分；向河北英维克预付账款是否符合合同约定和行业惯例，是否存在长期未结转的情况及原因，预付账款的资金流向，是否存在关联方资金占用等情形；向自然人预付账款的原因及合理性，预付长期资产款的具体构成及报告期内上升的原因；（3）东数一号能源托管服务费的具体构成、发生原因及合理性，相关会计处理是否符合准则要求；资金的具体流向及用途，是否与东数一号存在关联关系或关联方资金占用。

请独立财务顾问、会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题 22）

（一）东数一号取得大额政府补助的原因及合理性，结合报告期内政府补助的政策依据、每年实际收到的政府补助金额及会计处理方式，说明相关政府补助是否具有可持续性

1. 东数一号计入当期损益的政府补助金额

单位：万元

项 目	2026 年 1-2 月	2025 年度	2024 年度
计入其他收益的政府补助金额	185.27	23,148.39	2,306.99
其中：与资产相关的政府补助	176.09	1,056.54	1,047.78
与收益相关的政府补助	9.18	22,091.85	1,259.21
合 计	185.27	23,148.39	2,306.99

2. 东数一号每年实际收到的政府补助金额、政府补助政策依据及会计处理方式

东数一号每年实际收到的政府补助，根据企业带来经济利益或者弥补相关成本或费用的形式不同，分别计入递延收益和其他收益科目。

计入其他收益的政府补助金额中与资产相关的政府补助，除 2024 年收到怀来县工业和信息化局-专精特新骨干企业发展项目补助金 100 万元外，其他均为报告期前实际收到，并按照相关资产剩余使用寿命摊销计入其他收益科目。

计入其他收益的政府补助金额中与收益相关的政府补助，均为当期实际收到的政府补助。

报告期内，东数一号收到的各类政府补助具体情况如下：

期间	项目名称	政策依据	性质	收到的金额（万元）	会计处理方式
2026 年 1-2 月	其他单项金额较小的补助	不适用	与收益相关	9.18	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	小 计			9.18	
2025 年	战略性新兴产业奖补资金	《关于提前下达 2025 年战略性新兴产业奖补资金的通知》（灵财建〔2025〕17 号） 《山西省工业和信息化厅关于做好 2024 年战略性新兴产业奖补清算资金拨付及收回的通知》	与收益相关	21,491.90	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	省级商务事业发展专项资金	《山西省商务厅关于下达 2025 年省级商务事业发展专项资金（鼓励外商直接投资方向）项目明细的通知》（晋商资函〔2025〕287 号）	与收益相关	204.60	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	技术改造专项资金	《关于提前下达 2025 年技术改造专项资金（技术改造和重点产业链方向）的通知》（灵财建〔2025〕4 号）	与收益相关	165.00	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益

期间	项目名称	政策依据	性质	收到的金额（万元）	会计处理方式
	小巨人奖励资金	《张家口市扩大内需促进消费的十二条措施》（张家口市人民政府官网 2023/12/1）	与收益相关	100.00	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	专精特新奖励金	《张家口市扩大内需促进消费的十二条措施》（张家口市人民政府官网 2023/12/1） 《关于兑现民营经济扶持政策 and 表彰奖励特殊贡献企业、优秀民营企业的决定》（同政发〔2024〕6号）	与收益相关	70.00	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	其他单项金额较小的补助	不适用	与收益相关	60.35	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	小 计			22,091.85	
2024 年	数字经济发展专项资金	《关于下达 2024 年省级数字经济发展专项资金（第一批的通知）》（灵财建〔2024〕41号）	与收益相关	1,050.00	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	2024 年怀来县工业和信息化局-专精特新骨干企业发展项目补助金	《关于征集 2024 年专精特新骨干企业创新发展项目的通知》	与资产相关	100.00	与标的公司资产相关的政府补助，收到时点计入递延收益，并按资产年限摊销进入其他收益
	省级商务事业发展专项资金	《关于下达 2023 年省级商务事业发展专项资金（招商引资专项资金）结转资金的通知》（灵财建〔2024〕42号）	与收益相关	79.75	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	外资发展专项资金	《市政府关于印发支持制造业倍增和服务业繁荣的若干政策意见的通知》（通政发〔2022〕19号）	与收益相关	58.49	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	其他单项金额较小的补助	不适用	与收益相关	70.97	与标的公司日常活动相关的政府补助，计入其他收益
	小 计			1,359.21	

报告期内，目标资产收到的政府补助主要包括山西省战略性新兴产业奖补资金 21,491.90 万元，该项补助系山西省下达灵丘县的战略性新兴产业奖补资金，目标系支持地方资源型经济高质量转型发展、加快培育壮大当地战略性新兴产业。根据《山西省“十四五”14 个战略性新兴产业规划》，大数据融合创新产业属于山西省战略性新兴产业之一，数据中心、算力基础设施系该产业的核心载体，因此，目标资产主营业务属于战略性新兴产业支持领域。

目标资产灵丘区域数据中心业务属于上述山西省战略性新兴产业范畴，契合

当地资源型经济转型、落实“东数西算”算力枢纽建设的发展方向；同时，目标资产在山西省灵丘县布局大规模数据中心集群，对应 IT 容量占其总运营 IT 容量接近 50%，形成规模化数据中心项目，有效带动当地数字经济产业集聚，属于该补助项目明确支持的重大战略性新兴产业，因此取得大额政府补助具有合理性。鉴于目标资产的大额政府补助具有一定偶发性，不具备持续性，因此已将其作为非经常性损益列示。

（二）河北英维克科技有限公司的基本情况，东数一号投资背景、原因及合理性，其他投资主体情况，投资款的主要流向；东数一号向河北英维克采购的具体内容、金额及原因，采购价格是否公允，相关关联交易的披露是否充分；向河北英维克预付账款是否符合合同约定和行业惯例，是否存在长期未结转的情况及原因，预付账款的资金流向，是否存在关联方资金占用等情形；向自然人预付账款的原因及合理性，预付长期资产款的具体构成及报告期内上升的原因

1. 河北英维克科技有限公司的基本情况，东数一号投资背景、原因及合理性，其他投资主体情况，投资款的主要流向

（1）河北英维克科技有限公司的基本情况

河北英维克的基本情况如下：

公司名称	河北英维克科技有限公司
成立时间	2018/12/26
注册地址	怀来县东花园镇新兴产业示范区经三路北段 3 号
注册资本	2,000 万元
股权结构	深圳市英维克科技股份有限公司持股 91%； 河北秦淮数据有限公司持股 9%
经营范围	信息化机房温控设备、通信及电子产品温控设备、信息化机房配套设备、通信网络配套设备、机电一体化设备、专用控制设备、精密空调设备、通讯机柜空调设备、工业空调设备、特种空调设备、机柜、冷水机组、暖通设备、热泵设备、不间断电源、电池、数据中心微模块设备、监控设备、自动切换设备、供配电设备、集装箱式数据中心设备、集装箱式储能系统设备、集装箱及其配件、集装箱式冷却系统设备、集装箱式特种设备的设计、研发、组装、生产（取得环评后经营）、销售、安装、维修；承接设备温控系统、节能系统、建筑智能化系统的设计、集成、安装、技术咨询服务；软件产品的研发、销售、相关技术服务；普通货物道路运输（取得运输许可证后经营）；自营产品、技术的进出口,进出口贸易代理。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）
主营业务	主营数据中心及通信机房精密温控设备研发制造,核心聚焦信息化机房温控、微模块集成及专用制冷解决方案

（2）东数一号投资背景、原因及合理性

目标资产于 2018 年 12 月 26 日与深圳市英维克科技股份有限公司（A 股上市，股票代码：002837）共同出资设立河北英维克，其中英维克出资 1,820 万元持有河北英维克 91%的股权，东数一号出资 180 万元持有河北英维克 9%的股权。河北英维克专注于数据中心等信息化机房温控设备、数据中心微模块设备等专用设备的研发与制造。

上述投资背景和原因主要系：数据中心各项设备不间断运行产生大量热量，精密温控、散热制冷系统是保证数据中心安全、稳定、高效运行的核心关键设备，温控设备的本地化运维响应能力、响应时效直接影响 IDC 项目运营可靠性。英维克作为国内精密温控节能领域的行业领先厂商，具备成熟的温控设备研发、生产及交付能力，自 2017 年目标资产怀来区域 IDC 项目建设阶段起，即为秦淮数据温控设备的重要供应商。基于产业协同与本地化运维配套保障的考量，双方协商在河北怀来东花园镇新兴产业示范区，共同出资设立河北英维克，从而为目标资产在河北布局的超大规模数据中心项目集群，提供温控设备的本地化运维服务，提高核心设备的运维响应时效，有助于提升数据中心运营稳定性，同时降低跨区域运维成本。因此，上述参股投资具有合理性。

(3) 其他投资主体情况

河北英维克其他投资主体为上市公司英维克。英维克的基本情况如下：

公司名称	成立时间	注册地址	注册资本	截至 2026/6/30 前十名股东情况		主营业务及行业地位
				股东	持股比例	
深圳市英维克科技股份有限公司	2005/8/15	深圳市龙华区观澜街道观光路 1303 号鸿信工业园 9 号厂房 1-3 楼	97,744.0581 万元	深圳市英维克投资有限公司	24.94%	主营业务：数据中心/智算中心、算力设备、电化学储能系统、通信网络、电力电网、电动汽车充电桩、工业自动化、电源转换等领域提供设备散热解决方案及精密环境控制解决方案； 行业地位：业内领先的精密温控节能解决方案和产品提供商
				齐勇	5.61%	
				香港中央结算有限公司	3.15%	
				韦立川	2.76%	
				刘军	2.13%	
				王铁旺	1.92%	
				游国波	1.68%	
				陈川	1.55%	
				欧贤华	1.49%	
				上海珏朔资产管理中心（有限合伙）-珏朔惊帆多策略一号私募	0.83%	

公司名称	成立时间	注册地址	注册资本	截至 2026/6/30 前十名股东情况		主营业务及行业地位
				股东	持股比例	
				证券投资基金		

(4) 投资款的主要流向

根据河北英维克出具的《河北英维克科技有限公司股东投资款使用说明》，目标资产下属公司河北秦淮数据有限公司向其实缴的 180 万元出资款全部用于其正常生产经营活动，主要用途如下：“用于公司原材料及货品采购、固定资产及办公设备购置、经营场地租金及物业水电费用、员工工资、社保公积金、日常办公费用、业务拓展及市场费用、企业经营周转等公司经营性支出”。

2. 东数一号向河北英维克采购的具体内容、金额及原因，采购价格是否公允，相关关联交易的披露是否充分；向河北英维克预付账款是否符合合同约定和行业惯例，是否存在长期未结转的情况及原因，预付账款的资金流向，是否存在关联方资金占用等情形

(1) 东数一号向河北英维克采购的具体内容、金额及原因

报告期内，东数一号向河北英维克采购的具体情况如下：

期 间	采购内容	采购金额（万元）	采购原因
2026 年 1-2 月	设备质保维保	138.94	报告期前目标资产向河北英维克采购空调机组等设备，后续基于原厂配件供应、技术与服务匹配度以及方便责任追溯的原因，向其采购质保与维保服务
	小 计	138.94	
2025 年	设备质保维保	838.74	
	小 计	848.74	
2024 年	设备质保维保	833.66	
	设备与耗材采购	56.10	备件采购
	小 计	889.76	

(2) 采购价格是否公允，相关关联交易的披露是否充分，向河北英维克预付账款是否符合合同约定和行业惯例，是否存在长期未结转的情况及原因，预付账款的资金流向，是否存在关联方资金占用等情形

1) 采购价格公允性

东数一号向河北英维克采购机房空调系统 24 小时*365 天维保服务，采购定价在综合考虑市场价格的前提下，以人员用工成本及维保耗材成本为基础叠加合

理利润确定。报告期内，同期不同项目下，东数一号向第三方供应商采购空调设备维保服务的定价与河北英维克比较如下：

供应商名称	含税维保价格（年）	维保合同期限
河北英维克	205.60 万元，每 3 年涨价 5%	10 年
广东申菱环境系统股份有限公司	210.40 万元	10 年

通过上表可见，东数一号向河北英维克采购空调设备维保服务的定价与同类型服务采购不存在重大差异，采购价格公允。

2) 向河北英维克预付账款是否符合合同约定和行业惯例，是否存在长期未结转的情况及原因

东数一号报告期各期末向河北英维克的预付账款余额形成原因如下：东数一号于报告期前向河北英维克采购空调机组设备，并在合同中约定价款包括 10 年空调质保服务，质保服务价款随空调设备交付验收后一次性支付。因此，向河北英维克支付 10 年空调质保款符合合同约定。上述质保服务单独计价，根据企业会计准则，该质保服务构成单项履约义务，该质保服务所对应价款列报于预付账款并在 10 年质保期间中逐年结转至成本，不存在长期未结转的情况。

东数一号其他温控设备供应商亦存在对其销售的温控设备提供 10 年质保的情形，但因质保款未在合同中单独列示价格，质保款包含在设备价款中入账，因此东数一号所支付的质保款未列报为预付账款。因此，向河北英维克预付质保款项符合行业惯例。具体详见如下：

项目名称	供应商名称	合同标的物	质保条款
总部基地 2 期	河北英维克	间接蒸发冷却机组	提供在整个工程竣工验收合格并办理移交手续之日起不少于 120 个月的质保期
存瑞 4 期	依米康科技集团股份有限公司	间接蒸发冷却机组	本合同下合同设备的质量保证期为自以下条件全部满足之日起[120]（一百二十）个月： ① 合同设备通过性能测试验收；② 工程项目整体竣工验收合格；③ 乙方和甲方办理完移交手续
灵丘 9 期	依米康科技集团股份有限公司	间接蒸发冷却机组	提供在整个工程竣工验收合格并办理移交手续之日起不少于 120 个月的质保期
灵丘 9 期	广东申菱环境系统股份有限公司	间接蒸发冷却机组	为自以下条件全部满足之日起 120 个月： ① 合同设备通过性能测试验收；② 工程项目整体竣工验收合格；③ 乙方和甲方办理完移交手续。或货到现场 270 天之日起算 120 个月质保期，（因乙方原因导致验收不合格使乙方设备滞留超过 270 天的情况除外）

3) 预付账款的资金流向

根据河北英维克出具的《河北英维克供货合同质保维保款项的说明》，河北英维克收取的设备质保款已用于其正常经营活动，主要用途如下：“用于公司原材料及货品采购、固定资产及办公设备购置、经营场地租金及物业水电费用、员工工资、社保公积金、日常办公费用、业务拓展及市场费用、企业经营周转等公司经营性支出”。

4) 相关关联交易的披露充分，不存在关联方资金占用等情形

截至本回复出具日，河北英维克由深圳市英维克科技股份有限公司持股 91%，东数一号之子公司河北秦淮数据有限公司持股 9%。因东数一号对河北英维克的持股比例低于 10%，且未实际参与河北英维克的日常经营管理，东数一号未对河北英维克施加重大影响；根据《公司法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》《股票上市规则》等相关法规规定，河北英维克不属于上述相关法规规定的其他关联方范围。因此，河北英维克未作为关联方进行披露，东数一号与河北英维克之间的交易未作为关联交易披露。

东数一号已根据《公司法》《股票上市规则》《上市公司信息披露管理办法》《企业会计准则第 36 号——关联方披露》等规定认定关联方，并在重组报告书中对关联方和关联方交易进行了完整披露。

东数一号向河北英维克支付设备质保款并在质保期内摊销，属于经营性款项，不属于关联方资金占用。

3. 向自然人预付账款的原因及合理性，预付长期资产款的具体构成及报告期内上升的原因

(1) 向自然人预付账款的原因及合理性

报告期末，东数一号向自然人周文利预付房租 384.00 万元，根据目标资产与周文利于 2026 年 1 月签署的租赁合同，租金按年收取，房屋租赁期自 2026 年 3 月 4 日至 2031 年 3 月 3 日。目标资产于租赁合同签订后，按照租赁合同约定向周文利支付 12 个月房租合计 384.00 万元，双方于 2026 年 3 月 3 日按照《房屋交割清单》交验并签字盖章、移交房门钥匙及物业交割后，完成租赁房屋的交付。

根据《企业会计准则第 21 号——租赁（2018 年修订）》第十四条，在租赁期开始日，承租人应当对租赁确认使用权资产和租赁负债。租赁期开始日，是指

出租人提供租赁资产使其可供承租人使用的起始日期。

因报告期末，周文利的房屋尚未向目标资产完成租赁房屋的交付，双方之间的租赁关系尚未开始，东数一号尚未确认“使用权资产”和“租赁负债”，因此预付的租金作为预付账款列报，具有合理性。

(2) 预付长期资产款的具体构成及报告期内上升的原因

报告期各期末，东数一号预付长期资产款具体情况如下：

项 目	款项内容	2026 年 2 月 28 日	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
韶关市公共资源交易中心	预付土地款	8,929.00	1,728.00	
怀来县公共资源交易中心	预付土地款	1,975.00	1,975.00	
国家税务总局韶关市曲江区税务局	预付土地税款	261.36		
三菱重工业（上海）有限公司	预付设备款	130.12	130.12	56.60
陕西嘉元新创建筑工程有限公司北京分公司	预付设备款		4,127.37	
康明斯电力（中国）有限公司	预付设备款			303.03
其他小额预付长期资产款	预付设备款/ 预付工程款	243.09	295.24	364.05
合 计		11,538.57	8,255.73	723.68

东数一号预付长期资产款主要由预付土地款及预付设备款构成，报告期内预付长期资产款的增加系东数一号在韶关、怀来县为 IDC 项目进行土地储备所致。

(三) 东数一号能源托管服务费的具体构成、发生原因及合理性，相关会计处理是否符合准则要求；资金的具体流向及用途，是否与东数一号存在关联关系或关联方资金占用

1. 东数一号能源托管服务费的具体构成、发生原因及合理性，相关会计处理是否符合准则要求

(1) 东数一号能源托管服务费的具体构成、发生原因及合理性

(1) 河北冀综能能源发展有限公司具体情况

冀综能为东数一号的联营企业，冀综能的基本情况如下：

公司名称	河北冀综能能源发展有限公司
统一社会信用代码	91130702MA0FU4TL1T
企业类型	其他有限责任公司

公司名称	河北冀综能源发展有限公司
注册资本	10,000 万元
法定代表人	袁富佳
成立日期	2020-12-10
注册地址	张家口市桥东区胜利北路 56 号城市综合体商业区 3 号楼 16 层
经营范围	新能源技术、节能技术推广服务；合同能源管理；供电营业；电力工程、环保工程、输变电工程、架线工程、通信工程（不含卫星地面接收设施安装）的设计、施工；工程监理服务；电力设施、机电设备的销售、安装、检修、维护及技术开发、技术推广、技术咨询、技术转让、技术服务；数据处理服务；计算机系统服务；金属制品的研发、销售及维修；电线电缆、电力器具、电力电子元器件、仪器仪表、钢材销售；光伏发电及风力发电项目的开发、建设、运营管理及技术服务；工程机械设备销售及租赁；建筑劳务分包服务（不含劳务派遣）；水暖设备、照明设备安装、销售；室内外装修装饰工程；发电项目的建设及运营、管理；售电。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）

东数一号通过间接全资子公司张家口思达柯数据有限公司持有冀综能 34% 股权，冀综能的股权结构如下：

序号	股东名称	注册资本（万元）	持股比例（%）
1	国网冀北综合能源服务有限公司	3,600.00	36.00
2	张家口思达柯数据有限公司	3,400.00	34.00
3	张家口宏垣电力实业有限公司	1,500.00	15.00
4	张家口通泰控股集团有限公司	1,500.00	15.00
合 计		10,000.00	100.00

截至本回复出具日，经公开检索，冀综能股东国网冀北综合能源服务有限公司、张家口宏垣电力实业有限公司的间接控股股东为国家电网有限公司，实际控制人为国务院国有资产监督管理委员会；张家口通泰控股集团有限公司的控股股东为张家口国控资产管理集团有限公司，实际控制人为张家口市人民政府国有资产监督管理委员会。

(2) 秦淮数据与冀综能及其股东签订协议及补充协议的主要内容、背景与合理性

为满足秦淮数据位于张家口的总部基地一期、二期项目配套变电站（属于电网资源）的需求，秦淮数据拟在当地建设变电站。2020 年 8 月，国网冀北综合

能源服务有限公司、张家口思达柯数据有限公司、张家口宏垣电力实业有限公司、张家口通泰控股集团有限公司共同签署了《张家口大数据中心综合能源服务项目公司四方股东合作协议书》《收益补足协议》及其附件（以下合称“《投资协议》”），约定投资成立冀综能项目公司，其中秦淮数据方持股 34%，其他方国资方持股 66%。

根据签订的《投资协议》，其关键条款如下：冀综能注册资本金 5 亿元人民币。其中，首期实缴 10,000 万元人民币（目前已实缴），二期视公司发展情况确定具体实缴时间（未实缴）。根据《投资协议》约定，秦淮数据方张家口思达柯保证冀综能开展的项目，自项目竣工验收产生收入起由冀综能每 2 年进行一次测试，若项目运营整体期限内的总投资内部收益率（税后）低于 10%/年，则由张家口思达柯向冀综能以项目服务费（现金）方式补齐。张家口思达柯无法以约定方式补齐时，则由秦淮数据指定的拥有有效资产履行能力的河北思达歌以现金方式补齐。秦淮数据承担收益补足责任的期间为项目公司为秦淮数据提供综合能源服务的项目运营整体期限内。

秦淮数据承诺项目总投资内部收益率不低于 10.00%/年，系考虑该地区尚无变电站，该项目变电站建设运营后，除供应秦淮数据外亦可供其他公司使用，预计能够达成运营期间内总投资内部收益率 10.00%/年的目标。该项目变电站规划 2020 年底建设投资运营，但后续因变电站建设进度不达预期，实际于 2023 年 7 月起正式运营，且在此期间该地区已有其他变电站建成运营，导致冀综能变电站无法完成总投资内部收益率 10.00%的目标，秦淮数据方需对此承担收益补足责任。

基于上述情形，2021 年 11 月至 2023 年 6 月期间，怀来斯达科向冀综能以能源供应服务费的形式支付 2,842.25 万元。

2023 年 6 月 30 日，冀综能召开 2023 年第一次股东大会审议通过《关于同意河北冀综能源发展有限公司与怀来斯达科签署能源托管合同的议案（[2023] 股 02 号议案）》，同意冀综能与怀来斯达科签订《秦淮数据总部基地项目能源托管合同》（以下简称《托管合同》）：经测算，待怀来斯达科全额支付该能源托管服务费后，基于冀综能现阶段已发生的直接投资额约 1.04 亿元（具体金额以各股东方认可的审计报告为准），项目运营整体期限内的投资内部收益率（税后）可达到 10%/年。待本议案决议通过后，视为各股东方均认可该测算结果；

非经各股东方一致同意，前述结论不得进行调整。

2023 年 6 月，怀来斯达科（甲方）与冀综能（乙方）签署《秦淮数据总部基地项目能源托管合同》，约定乙方依托怀来数据中心综合能源站项目，向甲方的秦淮数据总部基地项目（总部基地一期、二期）提供能源托管服务，并向甲方收取相应的能源托管服务费（不包含电费）。托管期限自 2023 年 7 月 1 日至 2030 年 6 月 30 日止，共计 7 年，能源托管服务费合计 2.2 亿元，于合同签署后一次性支付。

2023 年 11 月 1 日，冀综能召开 2023 年第三次股东大会，审议通过《关于同意河北冀综能能源发展有限公司与怀来斯达科签署能源托管合同之补充协议的议案（[2023]股 07 号议案）》，同意参照《关于由张家口思达柯数据有限公司负责协调施工费用资产转让及服务费用调增事宜的决议》（[2023]股 03 号决议）内容，拟同意冀综能和怀来斯达科就《秦淮数据总部基地项目能源托管合同》签署补充协议。在该补充协议中约定，怀来斯达科应向冀综能追加支付服务费 6,545 万元。经测算，待怀来斯达科全额支付该服务费后，基于冀综能因结算线路施工费用发生的投资额约 3,795 万元，项目运营整体期限内的投资内部收益率（税后）可达到 10%/年。

2023 年 11 月，前述主体签署了《秦淮数据总部基地项目能源托管合同之补充协议》，约定在前述托管合同已约定的服务费基础上，甲方向乙方追加支付服务费 6,545 万元，于合同签署后一次性支付。

综上，截至 2023 年 11 月，秦淮数据已经以能源托管服务费形式、能源供应服务费形式向冀综能合计支付约 3.14 亿元收益补差费用，秦淮数据已完成其在冀综能项目在项目运营整体期限内的投资内部收益率的补足义务。因此，能源托管及相关费用系秦淮数据为履行前述《投资协议》约定的秦淮数据需承担冀综能项目运营整体期限内的总投资内部收益率（税后）10%/年的收益补足义务而发生的费用。相关安排已经冀综能股东大会审议通过，能源托管服务费金额按前述股东大会决议及相关协议载明的投资成本与 10%收益率标准确定，补偿款项已按协议约定支付完毕，具备商业合理性。

（3）相关会计处理是否符合准则要求

根据企业会计准则，长期待摊费用用于核算企业已经发生但应由本期和以后

各期负担的分摊期限在 1 年以上的各项费用。

截至报告期初，秦淮数据已经以能源托管服务费、能源供应服务费形式向冀综能合计支付约 3.14 亿元，作为换取合同约定期间（2021 年 10 月至 2030 年 6 月）变电站综合能源服务及线路使用权益而支付的代价。该支出受益期超过 1 年，不满足一次性计入当期损益的条件，因此作为长期待摊费用处理。

东数一号上述长期待摊费用核算准确，符合企业会计准则规定。

2. 资金的具体流向及用途，是否与东数一号存在关联关系或关联方资金占用

冀综能为东数一号持有 34%股权的联营企业，为东数一号关联方，目标资产向冀综能支付能源托管费系为获取变电站综合能源服务及线路使用权益。根据冀综能审计报告，冀综能在收到东数一号能源托管费款项后，主要将资金用于经营活动支出、购建长期资产及由上级单位集中管理，不存在关联方资金占用的情况。

（四）中介机构核查程序和核查意见

1. 核查程序

针对上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）向目标资产了解报告期内取得的政府补助情况，了解并查阅目标资产关于政府补助相关会计政策以及具体的会计处理方式，核查其是否符合企业会计准则的规定；

（2）获取目标资产报告期内政府补助明细及对应的政府补助文件，查阅政府补助文件名称、主要条款、收到政府补助的回单等内容，分析目标资产对政府补助区分与资产相关、与收益相关的依据和判断是否合理，结合企业会计准则判断计入当期损益、递延损益的会计处理是否符合相关规定；

（3）向目标资产了解投资河北英维克的背景及目的；

（4）检查目标资产对河北英维克的投资协议、出资流水，核实目标资产对河北英维克的持股比例、投资款流向等情况；

（5）检查河北英维克出具的《河北英维克科技有限公司股东投资款使用说明》《河北英维克供货合同质保维保款项的说明》等文件；

（6）获取东数一号预付账款明细表及河北英维克相关合同，对比其他类似项目合同，评价采购定价的公允性；查阅相关合同约定的结算方式、信用政策等安

排，对比向其他第三方采购同类产品的结算条件，检查东数一号向河北英维克、自然人预付款资金流向，评价向河北英维克和自然人支付预付款是否符合行业惯例；

(7) 对河北英维克预付款和交易金额进行函证，对自然人预付款和主要交易条款进行函证；

(8) 查阅怀来斯达科与冀综能于 2023 年 6 月 30 日签署的《秦淮数据总部基地项目能源托管合同》，以及 2023 年 11 月签署的《秦淮数据总部基地项目能源托管合同之补充协议》。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 东数一号取得大额政府补助的原因具有合理性；鉴于报告期内标的公司的大额政府补助具有一定偶发性，不具备持续性，因此已将其作为非经常性损益列示；

(2) 河北英维克为目标资产持股 9% 的公司，投资背景系为目标资产在河北布局的超大规模数据中心项目集群，提供温控设备的本地化运维服务，提高核心设备的运维响应时效，有助于提升数据中心运营稳定性，同时降低跨区域运维成本，投资背景和原因具有合理性；根据河北英维克确认，目标资产向其投资款主要用于其正常生产经营活动；报告期内，东数一号向河北英维克主要采购设备维保服务，采购价格与其他供应商类似服务价格不存在重大差异，采购价格具有公允性，相关采购不属于关联交易；向河北英维克预付账款符合合同约定和行业惯例，不存在长期未结转的情况；河北英维克收取东数一号支付的预付账款的资金流向于自身经营活动，不存在关联方资金占用等情形；东数一号向自然人预付账款系支付房租，与合同约定一致，具有合理性；东数一号的预付长期资产款主要为预付土地款和预付设备款等，在报告期内上升系东数一号在韶关、怀来县为 IDC 项目进行土地储备所致；

(3) 东数一号基于与冀综能签署的相关协议陆续向冀综能支付合计 3.14 亿元能源托管服务费，系为取得合同约定期间能源服务及线路使用权益而产生，具有合理性。相关费用对应的受益期超过一年，按照企业会计准则计入长期待摊费用逐年摊销，符合准则要求；相关资金由目标资产向冀综能直接支付，冀综能用于自身资金周转等；冀综能为目标资产的联营企业，属于目标资产的关联方，前述资金支付具有实际业务背景，不存在关联方资金占用。

专此说明，请予察核。

天健会计师事务所（特殊普通合伙） 中国注册会计师：

中国·杭州

中国注册会计师：

中国注册会计师：

二〇二六年九月二十二日

统一社会信用代码
913300005793421213 (1/3)

营业执照
(副本)

名称 天健会计师事务所(特殊普通合伙)
类型 特殊普通合伙企业
执行事务合伙人 钟建国
经营范围 许可项目:注册会计师业务(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)。一般项目:财务咨询;企业管理咨询;税务服务;会议及展览服务;商务秘书服务;技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广;数据处理服务;软件销售;软件开发;网络与信息安全软件开发;软件外包服务;信息系统集成服务;信息技术咨询服务;信息系统运行维护服务;安全咨询服务;公共安全管理咨询服务;互联网安全服务;业务培训(不含教育培训、职业技能培训等需取得许可的培训)(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。

出资额 壹亿玖仟柒佰叁拾伍万元整
成立日期 2011年07月18日
主要经营场所 浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号

登记机关 西湖区市场监督管理局
2026年02月12日

扫描二维码登录“国家企业信用信息公示系统”了解更多登记、备案、许可、监管信息

国家企业信用信息公示系统网址: <http://www.gsxt.gov.cn>

市场主体应当于每年1月1日至6月30日通过国家信用公示系统报送公示年度报告。

国家市场监督管理总局监制

本复印件仅供广东阳光科技控股股份有限公司天健函(2026)11-68号报告后附之用,证明天健会计师事务所(特殊普通合伙)合法经营,他用无效且不得擅自外传。

 会计师事务所 执业证书		证书序号: 0019886
说 明		
名 称: 天健会计师事务所（特殊普通合伙）		1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。
首席合伙人: 钟建国		
主任会计师:		
经 营 场 所: 浙江省杭州市西湖区灵隐街道西溪路128号		
组 织 形 式: 特殊普通合伙		发证机关: 
执业证书编号: 330000001		
批准执业文号: 浙财会〔2011〕25号		
批准执业日期: 1998年11月21日设立，2011年6月28日转制		2024 年 12 月 20 日 中华人民共和国财政部制

本复印件仅供广东东阳光科技控股股份有限公司天健函〔2026〕11-68号报告后附之用，证明天健会计师事务所（特殊普通合伙）具有合法执业资质，他用无效且不得擅自外传。



THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

合格专用章 (四川)



李元良 500300750802

证书编号: 500300750802
No. of Certificate

批准注册协会 四川省注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 2007 年 12 月 21 日
Date of Issuance

年度检验登记
Annual Renewal Registration

2016年 3月 3日

本证书经检验合格, 继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓 名 李元良
Full name

性 别 男
Sex

出生日期 1980-7-2
Date of birth

工作单位 重庆天健会计师事务所四川分所
Working unit

身份证号码 510521198007026955
Identity card No.

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调入
Agree the holder to be transferred from

天健正信会计师事务所 事务所
CPAs

转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs

2012 年 5 月 23 日
年 月 日

同意调出
Agree the holder to be transferred to

天健会计师事务所 事务所
CPAs

转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs

年 月 日
年 月 日

注 意 事 项

- 一、注册会计师执行业务, 必要时须向委托方出示本证书。
- 二、本证书只限于本人使用, 不得转让、涂改。
- 三、注册会计师停止执行法定业务时, 应将本证书缴还主管注册会计师协会。
- 四、本证书如遗失, 应立即向主管注册会计师协会报告, 登报声明作废后, 办理补办手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.

合格专用章 (四川)

2016.4.25

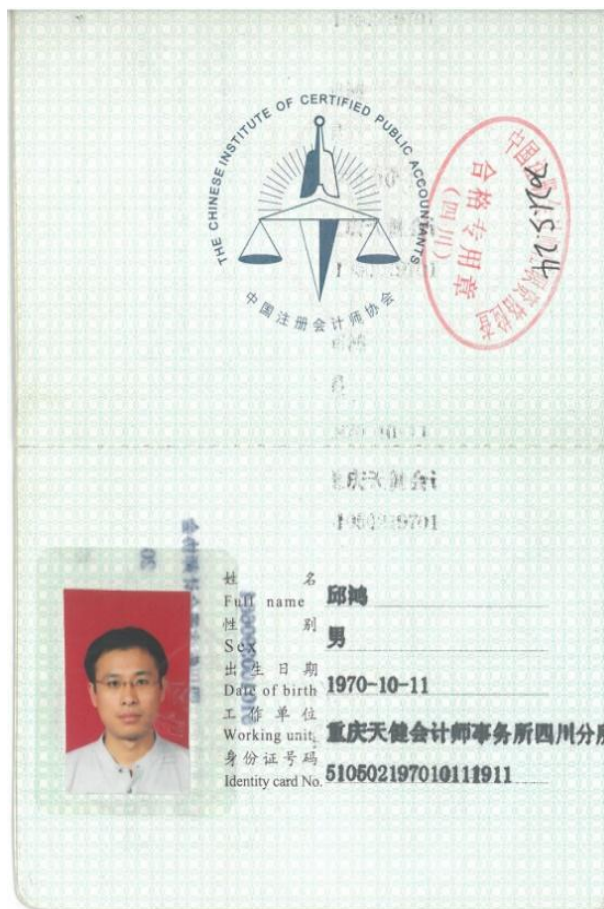
合格专用章 (四川)

2016.4.25

合格专用章 (四川)

2016.4.25

本复印件仅供 广东东阳光科技控股股份有限公司天健函 (2026) 11-68号报告后附之用, 证明 李元良 是中国注册会计师, 他用无效且不得擅自外传。



本复印件仅供广东阳光科技控股股份有限公司天健函（2026）11-68号报告后附之用，证明邱鸿是中国注册会计师，他用无效且不得擅自外传。

姓名 赵乙人
Full name
性别 男
Sex
出生日期 1993-09-25
Date of birth
工作单位 天健会计师事务所（特殊普通合伙）四川分所
Working unit
身份证号码 513029199309253134
Identity card No.



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

证书编号：
No. of Certificate 330000010796

批准注册协会：
Authorized Institute of CPAs 四川省注册会计师协会

发证日期：
Date of Issuance 2019 08 16

合格专用章
(四川)

本复印件仅供广东东阳光科技控股股份有限公司天健函（2026）11-68号报告后附之用，证明赵乙人是中国注册会计师，他用无效且不得擅自外传。

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



赵乙人 330000010796

年 月 日
/y /m /d

6

年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.

年 月 日
/y /m /d

7