

目 录

一、关于标的公司历史沿革及合规性·····	第 1—7 页
二、关于收入确认·····	第 7—26 页
三、关于客户和收入·····	第 26—84 页
四、关于采购·····	第 84—103 页
五、关于成本和毛利率·····	第 103—125 页
六、关于应收账款·····	第 125—142 页
七、关于流动性·····	第 142—165 页
八、关于非流动资产·····	第 165—185 页
九、关于其他财务问题·····	第 185—216 页
十、关于东莞火奇·····	第 216—223 页
十一、关于其他事项·····	第 223—227 页

关于湖南华升股份有限公司 发行股份及支付现金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（修订稿）

天健函〔2026〕2-54号

上海证券交易所:

我们已对《关于湖南华升股份有限公司发行股份及支付现金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〕2号，以下简称审核问询函）所提及的湖南华升股份有限公司（以下简称华升股份公司或公司）财务事项进行了审慎核查，并出具了《关于湖南华升股份有限公司发行股份及支付现金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〕2-36号）。因华升股份公司补充了最近一期财务数据，我们为此作了追加核查，现汇报如下。

本说明中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能存在差异，这些差异是由四舍五入造成的。

一、关于标的公司历史沿革及合规性

根据申报材料，(1)……；(8)针对云广互联拖欠标的公司的2,945.98万元，其中642.04万元拟与汇送网络签署债权债务抵销协议，用以抵偿标的公司欠汇送网络应付账款；剩余2,303.94万元债权转让给广州海算方舟，标的公司已在2025年11月29日前收到了30%债权转让款。若广州海算方舟未能支付相应债权转让款，则由白本通、张利民、拓飞咨询承担连带赔偿责任。

请公司披露：(1)……；(8)相关诉讼的进展情况，是否还存在其他诉讼

或纠纷，合并量化测算若败诉对标的公司业务、财务状况的影响；……

请会计师核查问题（8）并发表明确意见。（审核问询函问题一、4）

（一）相关诉讼的进展情况，是否还存在其他诉讼或纠纷，合并量化测算若败诉对标的公司业务、财务状况的影响

1. 相关诉讼的进展情况，是否还存在其他诉讼或纠纷

经核查，截至本说明出具之日，深圳易信科技股份有限公司（以下简称标的公司）已披露的重大诉讼进展情况如下：

单位：万元

序号	案号	原告	被告	案由	涉案金额	案件进展
1	(2025)粤0305民初20951号	标的公司	云广互联（湖北）网络科技有限公司及其全体股东	服务合同纠纷	3,193.76	一审已于2026年2月13日作出判决[注1]
2	(2025)鄂0102民初12468号	中国联合网络通信有限公司武汉市分公司	标的公司	服务合同纠纷	2,338.07	原告已撤诉
3	(2025)粤0305民初47360号	四川聚鹏建设工程有限公司	子公司深圳易百旺科技有限公司	建设工程施工合同纠纷	206.41	一审已开庭，尚未判决
4	(2025)湘1081民初3103号	湖南省郴州建设集团有限公司	子公司湖南业启科技有限公司	建设工程施工合同纠纷	539.72	一审已开庭，尚未判决
5	(2025)深国仲受6839号	北京久林园科技发展有限公司	子公司深圳博健科技有限公司	买卖合同纠纷	137.35	深圳国际仲裁院已于2026年3月16日作出裁决
6	(2026)深国仲受4774号	子公司深圳博健科技有限公司	海油发展易信科技有限公司	承揽合同纠纷	438.60	深圳国际仲裁院已于2026年6月17日作出调解书[注2]
7	(2026)粤0305民初13935号	标的公司	云南神雾科技有限公司、姜伟	买卖合同纠纷	586.40	尚未开庭审理

[注1]判决内容为云广互联（湖北）网络科技有限公司（以下简称云广互联）应于判决生效之日起十日内向标的公司支付网络服务费 23,039,486.78 元及逾期付款违约金，湖北省楚天广播电视信息网络有限责任公司为被告云广互联承担上述债务连带清偿责任，云广互联和湖北省楚天广播电视信息网络有限责任公司已向深圳市中级人民法院提起上诉

[注2]深圳国际仲裁院于2026年6月17日作出调解书，根据双方签署的和

解协议，确认被申请人海油发展易信科技有限公司(以下简称海油易信)拖欠申请人深圳博健科技有限公司(以下简称深圳博健)合同欠款 390.00 万元，被申请人应分别于 2026 年 7 月 12 日、2026 年 8 月 12 日、2026 年 9 月 12 日向申请人各支付 130 万元，仲裁费由被申请人承担

除上述重大诉讼外，自报告期末至本说明出具日，标的公司另涉及两项诉讼纠纷，具体情况如下：

单位：万元

序号	案号	原告	被告	案由	涉案金额	案件进展
1	(2025) 闽 0211 民初 12130 号	予晞(厦门)投资有限公司	子公司深圳百旺信云科技有限公司	服务合同纠纷	27.06	双方已签署《和解协议》且子公司深圳百旺信云科技有限公司已依约支付了相应款项[注]
2	(2025) 琼 0105 民初 11097 号	海南宏宸电力工程有限公司	子公司海南百旺信科技有限公司	建设工程施工合同纠纷	20.96	双方庭前和解，原告已撤诉

[注]一审判决子公司深圳百旺信云科技有限公司(以下简称深圳百旺信)应向原告退还服务费 26 万元，并支付逾期付款损失、诉讼费等，深圳百旺信不服此判决向厦门市中级人民法院提起上诉；2026 年 4 月 2 日，深圳百旺信申请撤回上诉，同时，双方于当日签署《和解协议》；2026 年 4 月 7 日，法院准予深圳百旺信申请撤回上诉请求；截至本说明出具之日，深圳百旺信已依约支付相应款项

2. 合并量化测算若败诉对标的公司业务、财务状况的影响

根据起诉状及与诉讼相关的合同、网络查询及标的公司说明，标的公司重大诉讼由来、最新进展及对标的公司的影响如下：

单位：万元

序号	案号	案件简述	对当期资产影响	占最近一期经审计净资产	对当期损益影响	占最近一期经审计净利润
1	(2025) 粤 0305 民初 20951 号	标的公司起诉云广互联(湖北)网络科技有限公司及其五个关联主体				
2	(2025) 鄂 0102 民初 12468 号	中国联合网络通信有限公司武汉市分公司起诉标的公司				
3	(2025) 粤 0305 民初 47360 号	四川聚鹏建设工程有限公司起诉深圳易百旺科技有限公司	-64.35	0.13%	-64.35	2.48%

序号	案号	案件简述	对当期资产影响	占最近一期经审计净资产	对当期损益影响	占最近一期经审计净利润
4	(2025)湘1081民初3103号	湖南省郴州建设集团有限公司起诉湖南业启科技有限公司	-101.87	0.21%	-101.87	3.92%
5	(2025)深国仲受6839号	北京久林园科技发展有限公司起诉深圳博健	-13.86	0.03%	-13.86	0.53%
6	(2025)闽0211民初12130号	予晞(厦门)投资有限公司起诉深圳百旺信	-22.00	0.04%	-22.00	0.85%
7	(2025)琼0105民初11097号	海南宏宸电力工程有限公司起诉海南百旺信科技有限公司				
8	(2026)深国仲受4774号	深圳博健起诉海油易信				
9	(2026)粤0305民初13935号	标的公司起诉云南神雾科技有限公司、姜伟				
合计			-202.08	0.41%	-202.08	7.78%

(1) 标的公司起诉云广互联及其五个关联主体

针对云广互联拖欠标的公司 2,945.98 万元债务，标的公司将其中 642.04 万元债权与湖北汇送网络科技有限公司(以下简称汇送网络)签署《债权债务抵销协议》，用以抵偿标的公司欠汇送网络的应付账款；剩余 2,303.95 万元债权，广东省深圳市南山区人民法院已于 2026 年 2 月 13 日作出一审判决，判决云广互联于判决生效之日起 10 日内向标的公司支付网络服务费 2,303.95 万元及逾期付款违约金。

(2) 中国联合网络通信有限公司武汉市分公司起诉标的公司

截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司账面应付中国联合网络通信有限公司武汉市分公司余额为 1,457.26 万元。该笔款项所涉法律纠纷已于 2026 年 1 月 4 日因债权人主动撤诉而终结。

(3) 四川聚鹏建设工程有限公司(以下简称四川聚鹏)起诉子公司深圳易百旺科技有限公司(以下简称深圳易百旺)

截至 2025 年 12 月 31 日，深圳易百旺账面已就该事项确认应付账款 108.06 万元，其中应付中通建设股份有限公司 90.47 万元，应付四川聚鹏 17.60 万元。若本案判决深圳易百旺败诉，深圳易百旺将需在原账面基础上补充确认负债 98.35 万元，其中工程款差额 34.00 万元对应增加在建工程 8.37 万元、应交增值税进项税额 25.63 万元；滞纳金部分 64.35 万元全额计入营业外支出。上述处

理中,滞纳金部分将直接影响当期损益,导致净资产相应减少 64.35 万元。因此,本次诉讼预计将导致标的公司净资产减少 64.35 万元,占 2025 年 12 月 31 日净资产的比例约为 0.13%;净利润相应减少 64.35 万元,占最近一期净利润的 2.48%。

(4) 湖南省郴州建设集团有限公司起诉子公司湖南业启科技有限公司(以下简称湖南业启)

截至 2025 年 12 月 31 日,湖南业启账面应付湖南省郴州建设集团有限公司 0.31 万元,其他应付款 170.00 万元。若本案败诉,预计将按判决结果承担全部未结款项。根据诉讼情况及湖南业启已计提的账面负债,湖南业启需增加预计负债 539.72 万元,同时减少其他应付款 85.00 万元。该笔负债对应计入在建工程 323.72 万元、应交税费 29.13 万元、营业外支出 101.87 万元。因此,本案若败诉,预计将减少标的公司净资产 101.87 万元,占 2025 年 12 月 31 日净资产的比例为 0.21%;净利润相应减少 101.87 万元,占最近一期净利润的 3.92%。

(5) 北京久林园科技发展有限责任公司起诉子公司深圳博健

根据 2026 年 3 月 16 日收到的深圳国际仲裁院出具的《裁决书》((2025)深国仲裁 6839 号),深圳博健应支付北京久林园科技发展有限责任公司货款 99.33 万元及逾期付款违约金(经测算,截至 2025 年 12 月 31 日违约金为 5.72 万元),并承担律师费 3 万元、保全费 0.5 万元、保函费 0.26 万元及仲裁费 0.44 万元。截至 2025 年 12 月 31 日,按照仲裁裁决结果,深圳博健账面已确认应付北京久林园科技发展有限责任公司款项 99.33 万元,补充确认预计负债 13.86 万元,并相应计入营业外支出 13.86 万元。上述支出金额占标的公司 2025 年 12 月 31 日净资产的 0.03%,占其最近一期经审计净利润的 0.53%。

(6) 予晞(厦门)投资有限公司起诉深圳百旺信

根据 2026 年 1 月 7 日收到的一审判决,深圳百旺信应退还予晞(厦门)投资有限公司服务费 26 万元并支付逾期利息。2025 年 12 月 31 日,深圳百旺信依据判决结果补充确认预计负债 27.06 万元,并计入营业外支出 27.06 万元。2026 年 4 月 2 日,深圳百旺信与对方签署《和解协议》,约定深圳百旺信应于 2026 年 4 月 11 日前向对方支付 22 万元,支付完毕后双方权利义务终结,再无其他任何争议。截至本说明出具之日,深圳百旺信已支付该款项。该笔支出占标的公司 2025 年 12 月 31 日净资产的 0.04%,占其最近一期经审计净利润的 0.85%。

(7) 海南宏宸电力工程有限公司起诉子公司海南百旺信科技有限公司(以下简称海南百旺信)

截至 2025 年 12 月 31 日,海南百旺信账面应付海南宏宸电力工程有限公司款项 27.81 万元。该事项已于 2025 年 10 月 15 日达成和解,海南百旺信于当日向海南宏宸电力工程有限公司支付和解款 18 万元。2025 年 10 月 16 日,海南省海口市秀英区人民法院出具《民事裁定书》(〔2025〕琼 0105 民初 11097 号),裁定准许海南宏宸电力工程有限公司撤回起诉,相关诉讼费用由海南宏宸电力工程有限公司承担。根据上述和解及裁定结果,相关资产与负债科目同步调整,该事项对标的公司净资产的净影响为零,对当期损益不产生影响。

(8) 深圳博健起诉海油易信

截至 2025 年 12 月 31 日,深圳博健对海油易信的应收账款账面余额 408.72 万元,其中包括该诉讼合同欠款 390.00 万元。该事项已于 2026 年 6 月 12 日签订和解协议,约定海油易信分别于 2026 年 7 月 12 日、2026 年 8 月 12 日、2026 年 9 月 12 日向申请人各支付 130.00 万元,仲裁费由海油易信承担,于 2026 年 7 月 12 日之前向深圳博健支付,支付完毕后双方权利义务终结,双方均不得再以任何理由、任何方式向对方主张任何权利。根据上述和解协议及标的公司账务处理,该事项对标的公司净资产的净影响为零,对当期损益不产生影响。

(9) 标的公司起诉云南神雾科技有限公司(以下简称云南神雾)、姜伟

截至 2025 年 12 月 31 日,标的公司对云南神雾的应收账款账面余额为 494.65 万元,标的公司已就该款项单项全额计提坏账准备。若本案败诉,上述应收账款预计将无法收回,标的公司需核销该笔应收款项 494.65 万元。鉴于标的公司账务处理已全额计提坏账准备,该事项对标的公司净资产的净影响为零,对当期损益不产生影响。

综上所述,以上诉讼事项如标的公司最终败诉,将导致标的公司净资产及当期损益各减少 202.08 万元左右,相关支出整体规模有限,分别占 2025 年 12 月 31 日经审计净资产的 0.41%、最近一期经审计净利润的 7.78%,处于标的公司可承受范围之内。目前未对其正常经营、业务合作及财务状况造成实质性影响,预计该事项亦不会对标的公司的持续经营能力构成重大不利影响。

(二) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

就上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取标的公司诉讼台账，逐一核对案件当事人、案由、涉案金额、受理法院等核心信息；

(2) 通过企查查、中国裁判文书网、国家企业信用信息公示系统等公开网络工具，对标的公司及其子公司、实际控制人、核心管理人员等相关主体的涉诉信息进行了全面检索与核查；

(3) 查阅对应法律文书，如起诉状、答辩状、庭审记录、判决书、裁定书等，并与标的公司相关人员询问了解，确认案件最新进展及标的公司应对措施；

(4) 结合涉案金额、诉讼请求，确定各案件败诉预计损失金额；

(5) 以标的公司 2025 年 12 月 31 日财务数据为基础，测算败诉情况下预计损失对标的公司净资产、净利润的影响。

2. 核查意见

经核查，我们认为：假设标的公司涉及诉讼全部败诉，将导致标的公司净资产及当期损益各减少 202.08 万元左右，分别占 2025 年 12 月 31 日经审计净资产的 0.41%、最近一期经审计净利润的 7.78%，不会导致标的公司主营业务重大不利变化或丧失持续经营能力。

二、关于收入确认

重组报告书披露，（1）标的公司收入主要来自于 AIDC 综合业务、智算中心解决方案业务和其他业务，其中 AIDC 综合业务包括服务器托管、带宽接入、IP 地址服务和其他；（2）AIDC 综合业务中，IDC 服务和服务类业务属于在某一时段内履行的履约义务，其他配套增值服务属于在某一时点内履行的履约义务；

（3）智算中心解决方案业务收入属于某一时点履行的履约义务，其他业务中硬件类产品销售属于在某一时点内履行的履约义务，算力服务属于在某一时段内履行的履约义务，技术服务按照客户验收时点或约定的服务期间确认收入；（4）其他业务中的设备销售及算力服务业务等使用净额法；（5）标的公司存在延迟开票的情形。

请公司在重组报告书中补充披露：AIDC 综合业务区分服务器托管、带宽接

入、IP 地址服务和其他的收入确认方法。

请公司披露：（1）标的公司各业务模式和主要合同约定，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，是否符合《企业会计准则》有关规定，是否与同行业可比公司同类业务存在差异；

（2）对于时段法确认收入的业务，分析履约进度的确定方法及外部依据，相关内控及其有效性；对于时点法确认收入的业务，分析收入确认具体单据以及客户取得控制权的判断依据，是否与合同约定和业务实际开展情况一致；（3）各业务开展过程中货物、资金和单据的流转情况，标的公司属于主要责任人还是代理人，相关会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定；（4）报告期各期标的公司延迟开票对应收入金额，相关收入确认是否准确，可能面临的处罚以及对标的公司和本次交易的影响。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题一、7）

（一）请公司在重组报告书中补充披露：AIDC 综合业务区分服务器托管、带宽接入、IP 地址服务和其他的收入确认方法

公司已在重组报告书之“第四章 交易标的基本情况”之“十二、报告期内主要会计政策及相关会计处理”之“（一）收入成本的确认原则和计量方法”之“2、各业务类型收入具体确认方法”中补充披露如下：

“（1）AIDC 综合业务收入：主要系标的公司通过建设数据中心基础设施，并提供服务器托管、租用以及相关全方面运维管理及增值服务所获得的收入。主要包括机柜租用及服务器托管、带宽服务等，其中：

1) 服务器托管业务：属于在某一时段内履行的履约义务，系标的公司根据合同约定提供相应的服务，按照当月实际使用的机柜数量和约定的单价，计算、确认服务收入。

2) 带宽接入、IP 地址服务业务：属于在某一时段内履行的履约义务，根据合同约定提供相应的服务，标的公司根据服务期分段确认收入。

3) 其他配套增值服务：系标的公司围绕 IDC 数据中心行业及算力行业，提供的其他技术服务，属于在某一时点内履行的履约义务，标的公司在相关技术服务完成后，取得客户签字确认的验收单时确认收入。

（2）智算中心解决方案业务收入：主要包括转让热管理设备以及相关方案，

属于在某一时点履行的履约义务，标的公司在根据合同约定提供相应的产品，将相关产品控制权转移给客户，取得客户签字确认的验收报告、签收单时确认收入。

(3) 其他：主要包括硬件类销售、算力服务以及技术服务等，其中硬件类产品销售属于在某一时点内履行的履约义务，以产品交付并经客户签收后确认收入；算力服务属于在某一时段内履行的履约义务，以服务期分段确认收入；技术服务根据合同约定的服务类型，按照客户验收时点或约定的服务期间确认收入。”

(二) 标的公司各业务模式和主要合同约定，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，是否符合企业会计准则有关规定，是否与同行业可比公司同类业务存在差异

1. 标的公司各业务模式和主要合同约定，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。

根据不同业务类型，标的公司各业务模式单项履约义务的识别、划分的依据具体情况如下：

类别	业务模式	合同主要约定	单项履约义务识别
AIDC 综合业务服务-服务器托管	标的公司向客户提供机柜托管服务,按照当月实际使用的数量和约定的单价,计算、确认服务收入	甲方与乙方签订合同,并由乙方提供托管、带宽、IP 等服务,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。甲方每次对资源需求开通时间确认,以双方盖章确认后的《资源开通确认单》作为计费依据,每月按照实际使用数量结算。甲方在合同期限内应按期支付乙方服务费用	标的公司提供服务器放置空间及基础运维,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,故构成为单项履约义务
AIDC 综合业务服务-带宽接入	标的公司向客户提供带宽资源服务,按照当月实际使用的数量和约定的单价,计算、确认服务收入		标的公司提供网络接入和传输通道,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,故构成为单项履约义务
AIDC 综合业务服务-IP 地址服务	标的公司向客户提供 IP 地址资源服务,按照当月实际使用的数量和约定的单价,计算、确认服		标的公司为客户提供 IP 地址分配及使用,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,故构成为单

类别	业务模式	合同主要约定	单项履约义务识别
	业务收入		项履约义务
AIDC 综合业务服务-其他配套增值服务	围绕 AIDC 智算中心行业及算力行业,提供的其他技术服务,标的公司在相关技术服务完成后,取得客户签字确认的验收单时确认收入	乙方为甲方提供智算中心服务器安装、调试、数据技术开发服务,并约定设备安装调试并运行验收完成后出具验收单	本合同中的定制技术开发服务构成一项单项履约义务。虽然合同涵盖了需求分析、设计、编码、测试等多个阶段,但标的公司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,因此在合同层面不可单独区分
智算中心解决方案业务	主要包括转让热管理设备以及相关方案,标的公司在根据合同约定提供相应的产品及服务,将相关产品控制权转移给客户,取得客户签字确认的验收报告、签收单时确认收入	甲方向乙方购买热管理设备以及附属设施、技术资料、设计方案及其正常运转所必需的配件。乙方需将产品运往甲方指定地点交由甲方指定收货人,并承担相应的运费、保险费。甲方收到货物后应对货物进行质量情况检查,并提供验收单据	热管理设备及设计方案通常为标的公司定制化产品,标的公司交付货物或方案后,经客户验收,货物的控制权在单批货物验收后发生转移,故交付合同约定的硬件类产品识别为单项履约义务,当客户进行验收并签署验收单据时,标的公司根据产品交货数量乘以订单约定的产品单价确认收入
其他业务-硬件类销售	以产品交付并经客户签收后确认收入	客户与标的公司签订的是标准形式合同。制式条款通常约定产品名称、规格型号、销售数量、单价,并交付到需方指定地址	硬件类产品标准化程度较高,标的公司交付货物后客户签收,货物的控制权在单批货物签收后发生转移,故交付合同约定的硬件类产品识别为单项履约义务,当客户签署签收单时,标的公司根据产品交货数量乘以订单约定的产品单价确认收入
其他业务-算力服务	向客户提供算力服务业务,以合同约定的服务期分段确认服务收入	乙方向甲方提供算力服务和技术支持,开通及服务时间以实际使用算力资源时间为准。甲方按实际使用的算力服务按月支付	标的公司向客户提供持续性的、可计量的算力资源服务,客户在约定期限内有权使用特定规格的算力,标的公司负责基础设施运维确保可用性,可识别单项履约义务,每月按照客户实际使用量乘以合同约定单价确认收入
其他业务-技术服务	技术服务根据合同约定的服务类型,按照客户验收时点或约定的服务期间确	1. 提供技术开发服务,乙方主要负责数据库设计、前端界面设计、后端逻辑设计等,并在约定期限内完成开发、	1. 标的公司为客户提供与智算中心无关的技术开发服务,向客户交付在合同约定期间内约定的服务成果,并在服务结束后取得客户开具的验收

类别	业务模式	合同主要约定	单项履约义务识别
	认收入	调试、测试，并交付甲方验收合格后出具验收单； 2. 技术支持服务，乙方在约定的服务期限内为甲方提供技术支持服务，主要包括驻场、外巡以及远程技术支撑及维护、技术培训服务等。甲方每月对服务质量进行考核，对各项服务打分，每季度根据服务提供方的每月服务质量考核得分进行费用支付	单后进行结算，故单个项目合同认定为单项履约义务 2. 标的公司为客户提供技术支持服务，在约定的服务期限内提供合同约定的相关技术服务，客户按照服务质量定期打分，并按照考核结果定期支付相关服务费用，故单个项目合同认定为单项履约义务
其他业务-云服务及空间域名	向客户提供虚拟主机、云存储、互联网域名注册、域名反向解析等服务，其中云服务和反向解析以合同约定的服务期分段确认服务收入；域名注册以控制权转移时点确认收入	1. 乙方为甲方提供虚拟主机、云储存、域名反向解析等服务，双方确认实际使用量及服务期间，甲方在合同期限内应按期支付乙方服务费用； 2. 乙方为甲方提供注册网站域名，双方确认域名注册期，并约定从域名生效之日算起，域名使用权及所有权归甲方所有	1. 合同中约定的云服务（如虚拟主机、云存储等）、域名反向解析等，因属于在合同履行期间内持续提供且具有同质性质的资源访问权限，客户在企业履行履约义务的同时即取得并消耗该服务所带来的经济利益，故应将此类服务整体认定为一项单项履约义务； 2. 域名注册的核心在于向客户转让特定域名的控制权。客户能够独立持有并使用该域名，这构成了一项可明确区分的资源控制权，因此认定为单项履约义务

2. 分析各类业务属于某一时段内或者某一时点履行履约义务的判断依据，是否符合企业会计准则有关规定

标的公司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。

标的公司各类收入履约业务类型、判断依据、相关会计准则规定、收入确认方法、收入确认单据列示如下：

类别	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/取得控制权的依据[注]	收入确认方法	收入确认单据	2025年度 (万元)	2024年度 (万元)	2023年度 (万元)
AIDC 综合服务-服务器托管	某一时段内履行的履约义务	标的公司持续提供托管、带宽、IP 等资源保障服务，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”。	标的公司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，因此标的公司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。	总额法	经双方盖章确认的对账单	16,605.77	15,106.98	12,791.82
AIDC 综合服务-带宽接入	某一时段履行的履约义务						6,345.44	6,098.91	7,274.73
AIDC 综合服务-IP 地址服务	某一时段履行的履约义务						824.69	869.10	658.19
AIDC 综合服务-其他配套增值服务	某一时点履行的履约义务	标的公司仅在项目最终通过客户验收时，才拥有无条件收取合同对价的权利。尽管该定制化产品具有不可替代用途，但合同并未赋予标的公司“就迄今已完成的履约部分收取可强制执行款项的权利”。因此，控制权在验收时点发生转移。	该履约义务属于在某一时点履行的履约义务，因其不满足《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。	技术开发服务经客户验收通过	总额法	技术开发验收单	85.43	647.59	914.13
智算中心解决方案业务	某一时点履行的履约义务	标的公司向客户提供热管理设备、设计方案等产品及服务，在硬件产品及设计成果交付之前，客户无法取得	该履约义务属于在某一时点履行的履约义务，因其不满足《企业会计准则第	经客户验收通过	总额法	项目验收单	362.93	495.86	137.41

类别	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/取得控制权的依据[注]	收入确认方法	收入确认单据	2025年度 (万元)	2024年度 (万元)	2023年度 (万元)
		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；标的公司硬件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	14号——收入》第十一条规定的任何一项“时段履行”条件。						
其他业务-硬件类销售	某一时点内履行的履约义务	标的公司向客户提供服务器等硬件设备，在产品交付之前，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；标的公司硬件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	该履约义务属于在某一时点履行的履约义务，因其不满足《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。	硬件产品经客户签收或验收	净额法	若合同约定验收条款，则以双方确认的验收单为准；否则，以客户签收单作为收入确认依据	255.18	986.49	166.66

类别	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/取得控制权的依据[注]	收入确认方法	收入确认单据	2025年度 (万元)	2024年度 (万元)	2023年度 (万元)
其他业务-算力服务	某一时段履行的履约义务	算力服务具有“即时消耗”特性，标的公司持续提供算力资源，客户同步消耗使用以维持业务运行。客户在使用算力的每一时点，即时获得计算成果，该利益无法被后续服务替代或返还，客户在消耗的同时即实现受益。双方履约行为同步进行。	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”。	标的公司根据合同约定的期间，向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，因此标的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。	总额法/净额法	经双方盖章确认的对账单	1,790.10	395.47	8.49
其他业务-技术服务	根据合同约定不同，区分某一时段内或某一时点履行的履约义务	1. 针对技术开发服务合同约定，标的公司仅在项目最终通过客户验收时，才拥有无条件收取合同对价的权利，且合同未赋予标的公司“就迄今已完成的履约部分收取可强制执行款项的权利”，满足时点确认收入的标准。 2. 对于技术支持服务，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	1. 针对技术开发服务合同约定，该履约义务属于在某一时点履行的履约义务，因其不满足《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。 2. 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	1. 某一时段内履行的履约义务：对于在固定期间内提供技术支持服务的合同，由于标的公司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，因此标的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。 2. 技术开发服务经客户验收通过	总额法	1. 时段法确认：客户盖章的合同执行及费用支付的说明书以及月度服务考核表 2. 时点法确认：技术开发服务经客户验收通过	329.76	789.47	536.35

类别	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/取得控制权的依据[注]	收入确认方法	收入确认单据	2025年度 (万元)	2024年度 (万元)	2023年度 (万元)
		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。	“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”。						
其他业务-云服务及空间域名	根据合同的约定不同，区分某一时段内或某一时点履行的履约义务	1. 针对虚拟主机、云储存、反向域名解析等服务，属于典型的持续履约义务。因其属于在合同期内持续提供、实质相同的资源访问权，客户在履约的同时即取得并消耗经济利益(服务器资源持续可用、网站持续运行)，满足时段法确认的标准； 2. 空间域名注册服务，将域名注册成功后提交给客户，客户即取得域名的实际控制权。此时履约义务在提交域名时点一次性完成，按时点法确认收入。	1. 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”； 2. 该履约义务属于在某一时点履行的履约义务，因其不满足《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。	1. 标的公司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，因此标的公司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； 2. 针对域名注册服务，从域名生效之日起，域名的使用权归客户所有，标的公司不再对域名实施继续管理权和实际控制权	总额法	1. 时段法：经双方盖章确认的对账单 2. 时点法：域名注册证书	6.70	23.70	19.85

[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及外部依据；对于时点法确认收入的义务，此处说明客户取得控制权的判断依据

3. 是否与同行业可比公司同类业务存在差异

标的公司同行业可比公司不同服务项目的收入确认具体方法、确认流程、确认时点以及确认依据如下：

公司名称	收入确认具体原则
润泽科技	<p>IDC 服务收入的具体确认方法：根据合同约定提供相应的服务，按照客户实际使用的机柜数量以及合同约定的单价，计算、确认服务收入。</p> <p>AIDC 服务收入的具体确认方法：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 交付类业务：根据合同约定提供相应的产品，公司在相关产品控制权转移给客户，取得客户签字确认的验收报告、签收单时确认收入； 2. 服务类业务：根据合同约定提供相应的服务，属于在某一时段内履行的履约义务，公司根据服务期分段确认收入。
光环新网	<ol style="list-style-type: none"> 1. 互联网宽带接入服务：主要是通过专线、光纤等各种传输手段向客户提供将计算机或者其他终端设备接入互联网的服务。互联网宽带接入服务的合同一般为固定合同，该类合同一般未明确约定服务提供量，每月按固定金额确认收入。 2. IDC 及其增值服务收入：是利用已有的互联网通信线路、带宽资源，建立标准化的电信专业级机房环境，为企业、政府部门等提供服务器托管、租用以及相关增值等方面的全方位服务。IDC 及其增值服务合同分为固定合同与敞口合同。固定合同即合同明确约定服务提供量，敞口合同仅约定单价，主要约定带宽与电费的单价。对于固定合同，在合同服务期限内按月平均确认；对于敞口合同，实际使用带宽流量根据监控系统统计的当月平均带宽使用量编制月客户收费通知单，并经客户核对确认，实际使用电费根据电表计量编制月客户收费通知单，并经客户核对确认。 3. 系统集成收入：主要是公司为客户提供网络及综合布线系统、自动化控制系统、安全防范系统、视频及多媒体系统等智能化系统工程所获得的收入。公司按照产出法确认的履约进度确认系统集成收入。
奥飞数据	<ol style="list-style-type: none"> 1. 互联网数据中心服务合同：公司与客户之间的互联网数据中心服务合同包含为客户提供 IDC 资源及相关运行维护的履约义务，由于公司履约的同时客户即取得并消耗公司履约所带来的经济利益，公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，每月根据与客户确认的对账数据进行收入确认； 2. 设备销售合同：公司与客户之间的销售商品合同包含转让机房服务器等相关设备的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。公司在满足下列条件情况下进行收入确认：公司已根据合同约定将产品交付给客户且客户已接受该商品，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，商品所有权上的主要风险和报酬已转移，商品的法定所有权已转移； 3. 系统集成业务合同：公司与客户之间的系统集成业务合同包含为客户提供软硬件设备的同时提供集成服务的履约义务，属于在某一时点履行履约义务。公司在满足下列条件情况下进行收入确认：公司已根据合同约定将满足客户需求的集成项目交付给客户，完成系统安装调

公司名称	收入确认具体原则
	试并取得买方签署的验收报告，相关的经济利益很可能流入，客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。
尚航科技	<p>1. IDC 及云综合服务：合同约定收取固定租用费的，根据合同约定，按月确认收入；合同约定按使用量计费的，在同时满足以下条件时确认收入：(1) 相关服务已提供；(2) 与服务计费相关的计算依据经客户确认，若客户未在次月关账前回复对账结果，则公司按使用量计算的收入金额在当月确认收入，在与客户完成对账后，根据对账结果修正对账差异；(3) 预计与收入相关的款项可以收回。</p> <p>2. 销售商品收入：销售商品收入是本公司为客户提供技术服务过程中，附带销售的设备、综合布线等获得的收入。在商品交付给买方，并取得客户的验收单后确认收入。</p>

综上所述，标的公司主要收入构成的收入确认的具体方法、确认流程、确认时点、确认依据以及结算方法、结算政策和具体流程与同行业可比公司不存在重大差异，符合企业会计准则规定。

(三) 对于时段法确认收入的业务，分析履约进度的确定方法及外部依据，相关内控及其有效性；对于时点法确认收入的业务，分析收入确认具体单据以及客户取得控制权的判断依据，是否与合同约定和业务实际开展情况一致

对于时段法确认收入的业务，履约进度的确定方法和外部依据，以及对于时点法确认收入的业务，收入确认具体单据以及客户取得控制权的判断依据，详见本说明二(二)2 之说明。

1. 对于时段法确认收入的业务，相关内控及其有效性

标的公司制定了《销售管理制度》《合同管理办法》等完善的内控制度，有效保障履约进度确认及收入确认的准确性。

(1) 合同制定

在合同订立与初始识别环节，标的公司设有标准合同模板与审批流程，要求财务部门在合同签署前介入审核。财务人员根据明确的会计政策指引，重点评估合同中的服务期限、交付模式、付款条款等，以支持“时段法”确认及“直线法”计量的初步判断。所有重大或特殊合同均需经过财务负责人的专项复核，确保业务模式与会计处理在源头上保持一致。

(2) 服务交付

对于服务器托管、算力服务等，标的公司依赖于技术系统(如机房动环监控、云平台资源管理系统等)自动生成并记录连续的服务运行日志、资源占用率及客

户用量数据。这些系统日志独立于业务部门，由动力运维部门定期归档，为“客户持续消耗经济利益”这一时段法判断提供了不可篡改的 IT 证据链。除此之外，商务部门负责与客户对接合同约定中涉及的具体资源使用情况，并对客户上下架机柜的行为进行审核，确保准确性。针对技术支持服务，则通过客户反馈的服务考核记录以及合同执行及费用支付的说明等外部证据证明服务的持续提供。

(3) 服务计量及对账复核

在履约进度计量与收入确认环节，为保障计量的准确性与一致性，商务部门会根据标的公司 IDC 账单管理系统导出客户实际使用资源数量，并生成对账单提交审核，确认数据无误后与客户进行对账确认。财务人员根据客户盖章确认后的对账单确认收入，并检查账单内的服务提供期限、服务内容，确保计提基础与合同约定完全一致。

综上，标的公司通过上述贯穿合同、运营、计量与对账全流程的内部控制活动，确保时段法收入确认所依据的“服务期限”真实、完整，“履约进度”计量准确、可靠，从而保障了相关收入在恰当的会计期间以正确的金额确认，内部控制设计合理并持续有效运行。

2. 对于时点法确认收入的业务，是否与合同约定和业务实际开展情况一致

标的公司时点法确认收入的具体依据与“客户取得控制权”的判断，与合同约定及业务实际开展情况保持高度一致。收入确认的关键单据（如《产品验收单》《项目终验确认书》）签署在业务实质上客观标志着控制权的转移。例如，签收单或验收单签署后，客户开始实际占有、使用产品并从中获得几乎全部经济利益，同时承担毁损风险，这与企业会计准则中控制权转移的多项迹象相符。

(四) 各业务开展过程中货物、资金和单据的流转情况，标的公司属于主要责任人还是代理人，相关会计处理是否符合企业会计准则有关规定

1. 各业务开展过程中货物、资金和单据的流转情况

标的公司的业务主要包括 AIDC 综合业务服务、智算中心解决方案业务和其他业务，各业务开展过程中货物、资金和单据的流转情况说明如下：

(1). AIDC 综合业务服务

标的公司 AIDC 综合业务服务包括服务器托管、带宽接入、IP 地址服务等，其业务本质是向客户提供持续、稳定的资源服务。客户设备在物理上架、通电并

网络连通后，标的公司即提供持续的电力、空间、基础运维、特定规格的带宽端口及固定的公网 IP 地址，确保资源可达可用。

在资金及单据流转方面，双方在业务开始时签订《托管服务合同》，约定服务期限、资源规格及单价等。服务开通时间以双方盖章确认的《资源开通确认单》为准，该单标志着服务起点和计费起始日。服务期内，标的公司持续提供并保障资源稳定。在约定结算周期末，标的公司向客户出具《对账单》及服务费发票，双方盖章的《对账单》作为服务结算和款项核对的依据，客户按合同约定的结算周期支付托管费用。

(2) 智算中心解决方案业务

标的公司为中大型企业建造智算中心或数据中心提供方案设计并配套销售热管理设备，使客户智算中心或数据中心能适配更高功率的算力设备，并提高能效水平，其货物、资金及单据的流转完整呈现了定制化设备最终交付验收为核心的特有模式。

在货物与单据流转方面，双方在业务开始时签订《技术咨询合同》或《设备采购合同》，业务根据客户需求定制《智算中心设计方案》等并经客户书面评审确认，完成设计服务；继而，标的公司根据方案采购冷却机组等热管理设备配件并进行整合，运抵客户现场完成安装、调试及系统集成，最终以客户签署的《验收报告》作为实物设备控制权转移及服务履约完成的标志。

在资金流转方面，合同内约定结算时间以及结算方式，通常按合同生效预付款、设计或设备交付进度款、最终验收款、质保期满尾款的节点分阶段执行，部分采购热管理设备配件材料的客户为货到付款或开票后 30 天内支付货款。

(3) 其他业务

标的公司的其他业务主要包括算力服务、硬件销售收入和技术服务，其货物、资金与单据的流转情况如下：

类别	货物流转	资金流转	单据流转
其他业务- 硬件类销售	标的公司根据销售合同确定的设备型号与数量，利用自身供应链渠道向原厂或授权代理商进行采购，设备送达标公司仓库或由供应商直接发运至客户指定地点	标的公司根据合同约定价格及周期收取客户款项，客户将全部货款支付给标的公司，标的公司扣除部分利润后，将剩余款项转付给供应商	双方在合作开始时签订《设备销售服务合同》为起点，采购环节产生《采购订单》与供应商《送货单》。货物交付客户时，客户签署《到货签收单》，该单据是重要的物权转移与风险划分节点

类别	货物流转	资金流转	单据流转
其他业务- 算力服务	标的公司将部署在智算中心的算力设备租给客户并提供算力租赁服务，使得具有一定算力需求的客户可以获得算力资源的使用权。在货物与单据流转方面，标的公司向上游租赁服务器等算力设备，向下游客户提供高性能计算算力，同时提供基于服务器的管理控制、云技术、运维等服务，客户根据使用的算力设备类型、设备数量等情况向标的公司付费	标的公司根据合同约定价格及周期收取客户款项，通常结算周期为月度或者季度。标的公司收到款项扣除部分利润后，将剩余款项转付给供应商	双方在合作开始时签订《算力服务合同》，标的公司根据合同约定的设备规格、价格、期限等为客户提供算力服务，服务开通时间以双方盖章确认的《资源开通确认单》为准，该单据标志着服务起点和计费起始日。在资金流转方面，双方根据实际交付的算力服务情况，标的公司通常按月度或季度向客户出具《对账单》以及服务费发票进行对账结算
其他业务- 技术服务	标的公司为客户提供数据分析以及技术支持、开发等技术服务	标的公司根据合同约定价格及周期收取客户款项，其中提供技术支持服务通常为月度开票收款，技术开发服务于验收后收取客户款项	双方在合作开始时签订《技术开发服务合同》或《技术支持服务合同》，其中提供技术支持服务需在每月或季度末由客户出具《服务考核表》，并按照合同约定情况是否出具《合同执行及费用支付基本情况说明》等，技术开发服务需在验收通过后由客户出具《验收报告》
其他业务- 云服务及空间域名	标的公司向客户提供虚拟主机、云储存、域名注册、域名反向解析等资源服务，客户取得并消耗上述资源	标的公司根据合同约定服务期限、资源规格及单价收取客户款项，并按照约定期限对账、开票	1. 针对虚拟主机、云储存、域名反向解析等服务，通常属于服务器托管收入或带宽业务中附带的增值收入，一般根据双方签订的《托管服务合同》或《IDC 带宽业务合同书》，在约定结算周期末，标的公司向客户出具《对账单》及服务费发票； 2. 空间域名注册：双方在合作开始时签订《域名合同》，并在域名注册成功后取得《域名证书》作为收款的证据

2. 标的公司各业务属于主要责任人还是代理人，相关会计处理是否符合企业会计准则有关规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定，企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，

应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

标的公司属于主要责任人还是代理人，相关会计处理是否符合企业会计准则有关规定说明如下：

(1) AIDC 综合业务服务

标的公司 AIDC 业务以自建智算中心为主、租赁代运营基础电信运营商或第三方 IDC/AIDC 服务商的智算中心或数据中心为辅。根据标的公司 AIDC 业务的商业模式、合同约定及实际运营情况，标的公司在该等综合业务中应被认定为主要责任人而非代理人，其收入应按总额法确认。

标的公司作为智算中心服务提供商，其业务模式是基于对智算中心关键基础设施资源的控制与运营。在向客户提供服务器托管、带宽接入及 IP 地址等服务前，标的公司已通过自建或租赁等方式，确保了其对机房空间、电力供应、制冷系统、网络连接及 IP 地址池等核心资源拥有稳定的支配权与管理权。在与客户签订的《托管服务合同》中，标的公司是直接向客户承诺并履行服务义务的唯一签约方，负责资源的整体规划、分配、运维与安全保障，并独立承担智算中心设施运营的主要风险（如设备故障、电力中断等）与成本，客户仅与标的公司发生法律关系。在商业安排上，不管是自建模式还是租赁模式，标的公司拥有服务定价的主导权，直接向客户开具全额服务费发票并收取款项，而非以佣金或净差价方式结算。

因此，标的公司在该交易中主导了服务的使用并获取其几乎全部经济利益，在客户取得相关服务控制权之前已拥有对该服务的控制权，身份是主要责任人而非代理人，其角色是首要的义务承担者与风险承担者，采用总额法确认收入能够真实反映其业务实质与风险报酬承担情况，符合《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条关于“主要责任人”的定义。

(2) 智算中心解决方案业务

标的公司为大型企业建造智算中心或数据中心提供方案设计并配套销售热管理设备的业务模式，其身份应认定为主要责任人，按总额法确认收入，主要依据在于标的公司在客户取得相关商品或服务控制权之前，已主导了其整合与交付

过程，并承担了与之相关的主要风险与责任。

首先，标的公司是向客户承诺并履行整体义务的首要责任方。作为直接签约方，其对设计的可行性、设备的性能匹配、项目的最终验收及整体能效目标承担全部合同责任与履约风险。其次，标的公司实施了重大服务整合。标的公司并非简单转售设备，而是将自有知识产权的定制化设计方案，与采购获得所有权的热管理设备进行深度技术整合，创造出具有独立附加价值且不可替代的一体化解决方案，这显著超出了代理人的中介性质。最后，标的公司承担了主要商业风险并拥有定价自主权。在设备交付验收前，标的公司承担其毁损、减值等存货风险；同时基于设计价值、设备成本与整合服务，自主确定整体解决方案的价格，享有其几乎全部经济利益。

因此，标的公司在该业务中并非仅安排客户与第三方供应商接触的代理人，而是主导交易、整合资源、承担主要风险并享有几乎全部经济利益的主要责任人，其会计处理采用总额法符合《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条关于“主要责任人”的定义的规定。

(3) 其他业务

类别	划分情况	划分依据
其他业务-硬件类销售	代理人	<p>标的公司在选择硬件供应商上并不具有完全主导性，采购硬件后无重大整合，直接向客户交付，商品所有权存在一定的瞬时性、过渡性，并未真正取得商品控制权，主要体现在：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 货物存在运输过程，货物由供应商直接送至客户的指定地点，或者由客户直接到供应商处提货，企业始终未实际持有货物或仅仅在运输过程中短暂地持有货物。 2. 购货合同与销货合同明确对应，合同签订日期相同或接近，数量相同。 3. 购销价格均以合同签订时的市场价格为基础，并不特意向供应商或客户提前锁定价格，体现出的购销价差一般较小。
其他业务-算力服务	主要责任人/代理人	<p>标的公司算力服务存在两种业务模式，模式一为采购或租赁算力设备，自行持有并对外提供算力租赁服务；模式二为根据客户的配置要求，向第三方算力服务商采购算力服务。</p> <p>针对模式一，标的公司被认定为主要责任人，标的公司在向客户转让算力服务前实际拥有对该商品的控制权；</p> <p>针对模式二，标的公司被认定为代理人，标的公司在选择上游算力服务供应商上并不具有完全主导性，商品所有权在流转过程中存在一定的瞬时性、过渡性，并未真正取得商品控制权，主要体现在：</p> <ol style="list-style-type: none"> 1. 购货合同与销货合同明确对应，合同签订日期相同或接近，数量相同。 2. 购销价格均以合同签订时的市场价格为基础，并不特意向供应商或客户提前锁定价格，体现出的购销价差一般较小。

类别	划分情况	划分依据
其他业务-技术服务	主要责任人	标的公司承担了主要商业风险并拥有定价自主权。在技术开发成果交付验收前，标的公司承担其毁损、减值等存货风险；同时基于设计价值、设备成本与整合服务，自主确定整体解决方案的价格，享有其几乎全部经济利益。
其他业务-云服务及空间域名	主要责任人	标的公司向客户提供虚拟主机、云储存、域名注册、域名反向解析等服务，由服务商对服务质量承担主要责任及商业风险，并拥有定价自主权，享有其几乎全部经济利益。

在上述净额法确认的业务中，标的公司虽然负有向客户提供商品的首要责任，承担客户信用风险等，但从整体看标的公司在算力服务器或其他设备供应商选择上并不具有完全主导性，商品所有权存在一定的瞬时性、过渡性，并未真正取得商品控制权，因此标的公司更倾向于代理人角色，其会计处理采用净额法符合《企业会计准则第14号——收入》第三十四条关于“代理人”的定义规定。

（五）报告期各期标的公司延迟开票对应收入金额，相关收入确认是否准确，可能面临的处罚以及对标的公司和本次交易的影响

1. 报告期各期标的公司延迟开票对应收入金额，相关收入确认是否准确

AIDC 服务行业普遍采用“按月结算、先服务后对账”的业务模式，即标的公司先提供服务，次月或约定周期内与客户完成对账并确认结算金额后进行开票，受此行业惯例影响，标的公司在结算流程上存在时间差。与此同时，标的公司存在延迟开票的情形，且在实际操作中，以实际开票收入对应的销项税额申报缴纳增值税，而非按照会计确认的收入金额申报。这导致标的公司存在应交税费未完整申报的情况。因此，2023年末、2024年末、2025年末，标的公司存在已按会计准则确认收入、但尚未向客户开具发票的情况，对应的未开票暂估收入金额分别为4,942.59万元、7,663.47万元和7,463.31万元。

该情形不影响收入确认的准确性，标的公司相关收入确认严格遵循“权责发生制”原则，以商品控制权转移或服务履约为核心依据，而非以发票开具时点为准。标的公司设计并执行相应控制制度，在满足收入确认条件时，即使发票尚未开具，亦按合同约定的对价金额确认收入并计提相应销项税，后续开具发票仅为结算环节的凭证，不影响收入确认的初始时点与金额。

2. 可能面临的处罚

延迟开票主要涉及两类行政合规风险，均属于税务管理层面的程序性瑕疵。

一是发票管理合规风险，根据《中华人民共和国发票管理办法》第三十三条

规定，存在应开未开发票的情形，属于违反发票管理法规的行为，可能面临由税务机关责令改正、处以罚款的行政处罚风险。二是税款申报合规风险，标的公司存在增值税延期申报，根据《中华人民共和国税收征收管理法》规定，需自各税期申报期限届满次日起，按日加收万分之五的滞纳金。此外，该行为将作为纳税信用评价的扣分项，可能导致标的公司纳税信用等级下调，进而影响发票领用、退税办理等日常经营。若延迟开票情况频繁或金额较大，还可能引发税务机关的重点关注，增加被纳税评估或稽查的合规风险。

针对上述标的公司存在的未开票且未申报增值税的收入，部分收入已在期后根据客户需求陆续开票并申报增值税；针对剩余尚未申报的未开票收入，标的公司进行全面清查后，已于 2026 年 3 月末集中完成增值税补充申报。

同时，若税务机关针对标的公司增值税延期申报情形加收滞纳金，以截止到补充申报日各期末未开票收入对应的应纳增值税为基数，并综合考虑各期末留抵税额的影响，以按日加收万分之五的滞纳金进行测算，应补缴的滞纳金合计为 26.20 万元。

3. 标的公司整改措施

增值税的纳税义务发生时间在各期末服务完成时，而非开票时间，标的公司已对此进行针对性整改，主要措施为：

(1) 对各期末的未开票暂估收入进行系统梳理，确认是否均已满足增值税纳税义务发生时间的认定条件；

(2) 对已满足纳税义务发生时间的收入，按规定确认未开票收入，主动补充申报增值税，以降低被稽查处罚的风险；

(3) 建立销项税申报台账，对“已确认收入但尚未开票”部分单独登记，在增值税申报时作为未开票收入申报，从制度上避免税会差异积累形成的风险。

4. 控股股东、实际控制人已承诺承担延迟开票而产生的损失

根据标的公司实际控制人白本通、张利民出具的书面声明，确认：“若易信科技及其子公司存在因延迟开票事项被有权的政府部门处罚，本人将补偿公司及其子公司因此产生的滞纳金、罚款等对公司造成损失的支出，确保易信科技及其子公司不会因此遭受任何损失。”结合白本通、张利民提供的资产证明，白本通、张利民在长沙、深圳拥有多处自有房产，且双方将通过本次重组获得 1.7 亿元的

现金对价及部分上市公司股票，因此上述兜底承诺具有实际可履行性。

5. 对标的公司和本次交易的影响

延迟开票属于业务流程中的操作瑕疵，不影响标的公司经营成果的真实性。如前所述，2023年至2025年，标的公司一贯遵循既定的收入确认原则，相关会计处理真实、准确地反映了其实际经营业绩，确保了财务信息的可靠与完整。从法律角度看，延迟开票问题不构成本次交易的实质性障碍。标的公司已对此进行针对性整改，并同步优化了内控流程，从根本上规范了开票操作，有效降低税务合规风险，控股股东、实际控制人已承诺承担延迟开票而产生的损失。同时，标的公司已取得税务主管部门出具的《税务违法记录证明》，确认其在2023年至2025年不存在重大税务违法记录。

综上所述，标的公司2023年至2025年延迟开票对应的收入确认准确，虽存在税务合规瑕疵，但经有效整改后风险可控，且控股股东、实际控制人已承诺承担延迟开票而产生的损失，不会对标的公司的持续经营能力及本次交易的合法性、合规性构成重大不利影响。

（六）核查程序及核查意见

1. 核查程序

就上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）了解标的公司销售与收款循环的内部控制流程以及各项关键的控制点，检查标的公司相关的内部控制运行是否有效；

（2）获取标的公司收入确认政策，选取项目检查主要客户的典型销售合同，识别客户取得相关商品或服务控制权相关的合同条款与条件，查阅合同关于服务内容、合作期限、各方权利义务、结算等具体条款约定，核查标的公司收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；

（3）访谈标的公司管理层，了解标的公司各类业务流程、业务单据情况，分析是否符合会计准则相关规定；

（4）选取项目检查收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、签收单、验收单、对账单等，核查收入确认是否具备充分单据支持、是否符合收入确认原则；

（5）查阅同行业可比公司各类业务收入确认政策以及收入确认单据等，对比分析与标的公司是否存在差异；

(6) 获取并统计标的公司 2023 年至 2025 年各期收入、延迟开票明细及金额，分析其原因及合理性；检查各期收入确认是否完整、准确，相关税费是否完整计提并缴纳；

(7) 查阅深圳市南山区税务局出具的《税务违法记录证明》，了解标的公司在 2023 年至 2025 年是否存在重大税务违法记录；

(8) 获取标的公司出具的《关于延迟开具增值税发票问题的整改管理办法》，了解其关于延迟开票事项的整改情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 标的公司就 2023 年至 2025 年的收入确认政策、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；

(2) 标的公司各类别收入确认方法具备合理依据，与同行业可比公司的同类业务在核心原则和判断标准上保持一致，未发现明显差异；

(3) 标的公司建立了与收入确认相关的内部控制制度并基本有效运行；

(4) 2023 年至 2025 年存在的延迟开票情形不构成对收入确认时点的调整，相关收入确认准确。但延迟开票存在税务合规瑕疵，面临税务行政处罚的风险，同时申报不合规可能导致税务罚款及加收滞纳金的风险，标的公司已对税务合规风险进行有效整改，且控股股东、实际控制人已承诺承担延迟开票而产生的损失，预计不会对标的公司的持续经营能力及本次交易的合法性、合规性构成重大不利影响。

三、关于客户和收入

根据申报材料，(1) 标的公司主要客户为三大基础电信运营商以及具有算力需求的企业，报告期内客户较为分散，各期前五大客户收入占比分别为 30.01%、23.52%和 31.38%；(2) 报告期内存在客户因上游运营商推出 IDC 跨省流量结算政策、自身发展、客户业务结构转型等，终止与标的公司合作的情况；(3) 标的公司的智算中心同时服务于批发型与零售型客户；(4) 标的公司其他业务主要包括算力服务、硬件销售收入和技术服务；(5) 标的公司 2023 年和 2024 年

第四季度收入占比最高；（6）中国联合网络通信有限公司（以下简称联通公司）既是标的公司客户又是供应商；（7）标的公司存在通过第三方公司向中国移动租回机柜并提供给标的公司开发的客户进行使用的情形。

请公司在重组报告书中补充披露：AIDC 综合业务和其他业务收入的具体构成。

请公司披露：（1）报告期各期标的公司 AIDC 综合业务服务中，各细分业务区分量价的收入构成情况及量价变动原因，售价确定标准及合理性；（2）报告期各期，标的公司服务器托管业务区分批发和零售的收入金额、客户数量及变动原因，标的公司客户较为分散的原因，是否符合行业惯例；服务器托管业务各期前十大客户的基本情况、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因；

（3）报告期各期，标的公司服务器托管业务区分批发和零售的新老客户收入、毛利贡献占比，分类分析标的公司与客户合作的稳定性，是否存在因政策变动、市场竞争加剧、客户自建智算中心等不利因素导致客户流失的风险；截至目前新客户开拓或者新合同签署情况；（4）报告期各期，标的公司 AIDC 综合业务服务中带宽接入、IP 地址服务和其他业务的前五大客户基本情况、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因，上述业务未来收入可持续性；（5）报告期各期，标的公司提供绿色智算中心解决方案业务主要客户构成，包括客户名称、基本情况、解决方案主要内容、主要合同条款、交付成果、合同金额、收入确认和回款情况，该业务销售价格的确 定依据及合理性；（6）算力服务、硬件销售收入和技术服务等其他业务的主要客户、销售内容和金额，标的公司未来对于该业务的发展规划；（7）标的公司收入季节性分布与同行业可比公司的比较情况，2023 年和 2024 年第四季度收入占比最高的原因；（8）标的公司向联通公司采购和销售的主要内容、用途、各期金额和公允性，联通公司同为 客户和供应商的原因，是否存在其他类似情形；（9）标的公司、中国移动、第三方公司间的合同签署情况及主要约定，最初标的公司向中国移动租出机柜的背景，业务开展过程中各方主要角色及相应成本和收益，报告期内标的公司该业务收入和毛利金额，未来该业务是否将持续；（10）2025 全年标的公司的经营情况和主要财务数据。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，同时请说明对销售真实性

的核查过程、比例和结论。（审核问询函问题一、8）

（一）请公司在重组报告书中补充披露：AIDC 综合业务和其他业务收入的具体构成

公司已在重组报告书之“第九章 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的盈利能力分析”之“（一）营业收入分析”中补充披露如下：

“2、主营业务收入按产品或服务分类

报告期内，标的公司主营业务收入按产品或服务类型分类情况如下：

单位：万元，%

项 目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
AIDC 综合业务服务	23,861.32	89.68	22,722.58	89.41
其中：服务器托管	16,605.77	62.41	15,106.98	59.44
带宽接入	6,345.44	23.85	6,098.91	24.00
IP 地址服务	824.69	3.10	869.10	3.42
其他	85.43	0.32	647.59	2.55
智算中心解决方案	362.93	1.36	495.86	1.95
其他业务	2,381.75	8.95	2,195.14	8.64
其中：算力服务	1,790.10	6.73	395.47	1.56
技术服务	329.76	1.24	789.47	3.11
硬件销售	255.18	0.96	986.49	3.88
云服务及空间域名	6.70	0.03	23.70	0.09
合 计	26,606.00	100.00	25,413.58	100.00

报告期内，标的公司核心业务为 AIDC 综合业务服务，各期收入分别为 22,722.58 万元和 23,861.32 万元，报告期内标的公司 AIDC 综合业务收入呈增长趋势。

报告期内，标的公司智算中心解决方案收入分别为 495.86 万元和 362.93 万元。标的公司以 AIDC 综合业务服务为主，智算中心解决方案收入规模较小。

报告期内，标的公司其他业务收入主要包括算力服务收入、硬件销售收入等。”

（二）报告期各期标的公司 AIDC 综合业务服务中，各细分业务区分量价的收入构成情况及量价变动原因，售价确定标准及合理性

1. 报告期各期标的公司 AIDC 综合业务服务中,各细分业务区分量价的收入构成情况及量价变动原因

2023 年至 2025 年,标的公司在 AIDC 综合业务服务中各细分业务的总体收入构成情况如下:

单位:万元, %

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比
服务器托管	16,605.77	69.59	15,106.98	66.48	12,791.82	59.12
带宽接入	6,345.44	26.59	6,098.91	26.84	7,274.73	33.61
其中:共享带宽及独享带宽	5,543.15	23.23	5,059.60	22.27	6,644.00	30.70
专线接入	802.29	3.36	1,039.31	4.57	630.72	2.91
IP 地址服务	824.69	3.46	869.10	3.82	658.19	3.04
其他	85.43	0.36	647.59	2.85	914.13	4.22
合 计	23,861.32	100.00	22,722.58	100.00	21,638.87	100.00

2023 年至 2025 年,标的公司 AIDC 综合业务服务收入中,服务器托管与带宽接入-共享带宽及独享带宽收入合计占比分别为 89.82%、88.75%及 92.82%,系标的公司主要收入来源。其中服务器托管收入逐年稳步提升,体现了稳定的市场竞争力。

(1) 服务器托管

2023 年至 2025 年,标的公司服务器托管业务收入、数量、单价及变动幅度情况如下:

期 间	2025 年度	2024 年度	2023 年度
服务器托管收入(万元)	16,605.77	15,106.98	12,791.82
年加权月均上架机柜数(个)	2,645	2,357	2,117
单个机柜月平均单价(元)	5,232.08	5,341.15	5,034.57
单价变化幅度	-2.04%	6.08%	

由上表可知,标的公司服务器托管年加权月均上架机柜数从 2023 年的 2,117 个增至 2025 年的 2,645 个,增长幅度约为 25%,标的公司大力对外扩张挖掘新客户,机柜上架率稳步提升,客户托管需求持续增长。

2023 年至 2025 年,单个机柜月平均单价分别为 5,034.57 元、5,341.15 元

和 5,232.08 元，存在一定的波动，其中 2024 年较 2023 年单个机柜月平均单价呈上升趋势，增长幅度为 6.08%，2025 年较 2024 年单个机柜月平均单价同比下降 2.04%，具体原因分析如下：

1) 2024 年度标的公司机柜托管服务单价较 2023 年度上涨 6.08%，主要系客户需求变化带动上架机柜功率结构优化所致。标的公司按客户实际租用机柜数量及时长收取托管服务费，并根据机柜功率实行差异化定价，功率越高单价相应越高。从结构变化来看，低功率机柜占比持续收缩，4.4KW 以下机柜占比由 2023 年的 76.16%大幅降至 2024 年的 57.48%；高功率机柜占比显著提升，6.6-10KW、10KW 以上机柜占比分别由 4.50%、3.23%提升至 10.63%、9.63%。高功率机柜因定价更高，其占比持续提升直接推动了公司整体机柜托管服务平均单价稳步上涨。

2) 2025 年度单价同比下降 2.04%，主要系早期签订的长期批发合同对价格的锁定效应。标的公司与运营商之间存在部分早期签订的长期批发合同，该类合同在保障机柜上架数量的同时，对服务价格进行了锁定，限制了单价随市场行情上涨的空间，从而在一定程度上拉低了整体机柜月均单价。其中中国移动通信集团广东有限公司深圳分公司(以下简称深圳移动)、中国联合网络通信有限公司深圳市分公司(以下简称深圳联通)作为标的公司自建模式服务器托管业务的前五大客户，2025 年度销售收入较 2024 年度分别增长 23.60%和 314.31%，其合同价格相对较低且交易量增长显著，对整体平均单价产生了下拉作用，其相对较低的合同价格在一定程度上拉低了机柜月均单价。

此外，随着 AI、云计算以及大数据等产业爆发式增长，低功率机柜市场供给过剩、价格竞争激烈，拉低平均单价；高功率市场需求旺盛、数量增长，但供给受限使其价格保持高位。两者并存导致整体统计上的平均单价下降而总数量上升。

(2) 带宽接入-共享带宽及独享带宽

2023 年至 2025 年，标的公司带宽接入服务中共享带宽及独享带宽服务收入、数量、单价及变动幅度情况如下：

期 间	2025 年度	2024 年度	2023 年度
带宽接入服务收入（万元）	5,543.15	5,059.60	6,644.00
年加权月均带宽数量（M）	497,439.78	600,196.87	993,746.95

期 间	2025 年度	2024 年度	2023 年度
单价（元/M/月）	9.29	7.02	5.57
单价变化幅度	32.28%	26.09%	

2023 年至 2025 年，标的公司带宽接入服务的收入构成呈现数量减少、单价增加的特征，其收入分别为 6,644.00 万元、5,059.60 万元和 5,543.15 万元，存在一定的波动；年加权月均带宽数量从 2023 年的 993,746.95M/月降至 2025 年的 497,439.78M/月，累计减少约 49.94%；而单价则从 5.57 元/M/月攀升至 9.29 元/M/月，累计涨幅为 66.79%。

标的公司带宽业务出现上述结构性变化，主要受采购成本上涨及市场环境变化两方面因素影响：

1) 采购结构变化推动成本上涨

标的公司带宽主要向三大运营商采购，不同运营商的带宽采购单价存在明显差异。其中，中国电信股份有限公司（以下简称中国电信）的带宽平均单价约 20-25 元/M，而其他运营商的平均单价约为 10-15 元/M。2024 年以来，随着标的公司与中国电信合作的深圳百旺信智算中心 4 栋机房投入使用，根据合同约定双方批发型合作机柜使用中国电信的带宽，故随着该机房机柜上架率快速提升，双方业务合作规模同步增长，因此标的公司对单价较高的中国电信带宽采购占比相应提高，从而结构性拉高了整体采购单价。同时，运营商自 2024 年起调整 IDC 跨省流量结算政策，导致标的公司部分流量带宽业务的采购成本上升，利润空间受到挤压。为缓解成本压力，标的公司采取了主动提价策略，并终止了与部分客户的业务合作，导致带宽销售总量收缩。

2) 市场环境变化驱动业务转型

从市场需求看，当前，AI 大模型、云计算等新兴业务爆发式增长，催生了对高带宽、低延迟算力资源的需求激增，而全球范围内光纤与智算中心资源存在供给约束，行业带宽价格由此进入上行周期，为提价提供了市场支撑。与此同时，面对行业竞争加剧可能引发的收入下滑趋势，为提升盈利质量，标的公司主动优化收入结构，重点发展自建机房业务，因租赁模式通常涉及较大规模的带宽资源用于整合出租。因此，伴随租赁模式业务规模下降，进一步导致了带宽业务量的阶段性下滑。

(3) IP 地址服务

2023 年至 2025 年，标的公司 IP 地址服务收入、数量、单价及变动幅度情况如下：

期 间	2025 年度	2024 年度	2023 年度
IP 地址服务收入(万元)	824.69	869.10	658.19
年加权月均 IP 地址数量(个)	15,098	16,370	12,073
单价(元/个/月)	45.52	44.24	45.43
单价变化幅度	2.89%	-2.62%	

由上表可知，2023 年至 2025 年标的公司 IP 地址的年加权月均数量分别为 12,073 个、16,370 个和 15,098 个，数量的变动主要受到上架率提升、客户拓展等因素的影响；2025 年月平均数量较 2024 年有轻微的下跌，短期内可能受合同到期、客户结构优化或部分机构调整影响。IP 地址年加权的单价始终维持在 44-46 元/月/个的区间，波动幅度较小。

(4) 带宽接入-专线接入及其他

单位：万元

期 间	2025 年度	2024 年度	2023 年度
专线接入收入	802.29	1,039.31	630.72
其他收入	85.43	647.59	914.13

标的公司专线接入业务是指通过光纤等物理专线，将客户的本地网络与智算中心直接相连，提供独占式、不与其他客户共享的物理专线连接。2024 年度，专线接入业务较 2023 年度上涨 64.78%，主要系标的公司在当年中标广东省广播电视网络股份有限公司回源专线集中采购项目，其中 2024 年、2025 年分别确认专线收入 694.06 万元、397.36 万元。此外，其他收入主要包括为客户机房提供交换机等硬件设备运维、网络安全维护以及运维系统开发等相关服务。2023 年至 2025 年，上述业务占标的公司营业收入的比例分别为 6.84%、6.62%及 3.33%，整体占比较低。由于该类业务具有定制化、非标准化等特点，难以进行常规的量价变动分析。

2. 售价确定标准及合理性

(1) 售价确定标准

标的公司服务器托管业务的售价标准主要受服务器功率、与客户合作规模、

电力成本和市场竞争程度等因素综合影响，并由双方协商约定。标的公司根据机柜功率的高低存在不同的定价，通常基础单价为 200-250 元/A(安培)/月，折算为功率约 909-1136 元/kW/月，2023 年至 2025 年该单价基本保持稳定。若客户托管的服务器实际运行功率超出合同约定范围，则对超出部分以约定的单价收取额外超电费用。

带宽接入、IP 地址服务等业务采用成本加成法进行售价确定，在单位成本的基础上，叠加目标毛利率来确定最终售价，同时结合行业市场变动进行动态调整。该方法是行业通行且合理的定价模式，其核心是以直接采购成本为基础，如带宽租赁费、IP 采购费等，叠加涵盖网络运维、技术服务及合理利润的固定加成率来确定最终售价。

(2) 合理性说明

AIDC 服务的核心资源是空间、功率和网络。其中，电力是支撑服务器运行的最直接、最持续的成本项，且与服务器功率强相关。因此，以“元/A/月”作为机房托管的基础计价单位，已成为国内外 IDC 服务商面向客户的主流计费模式。这一定价方式能够最公平、最直接地将标的公司最主要的变动成本（电力）与收入挂钩，确保定价的透明度和成本覆盖的有效性。关于合同中约定的实际使用功率超出约定范围，则对超出部分按约定单价收取额外费用的相关条款，是行业通用的重要风险管理与公平计费机制，它有效解决了因客户单方面增加高功耗设备导致的电力成本。

带宽接入、IP 地址服务等业务采用成本加成定价法具备充分合理性：一方面，定价与核心采购成本直接匹配，能有效覆盖资源成本支出；另一方面，实现风险与收益的合理匹配，使标的公司聚焦于服务品质优化与运营效率提升。该定价方法符合行业惯例，具备商业合理性。

(三) 报告期各期，标的公司服务器托管业务区分批发和零售的收入金额、客户数量及变动原因，标的公司客户较为分散的原因，是否符合行业惯例；服务器托管业务各期前十大客户的基本情况、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因

1. 报告期各期，标的公司服务器托管业务区分批发和零售的收入金额、客户数量及变动原因

(1) 批发和零售的服务器托管业务客户数量

按照行业惯例，批发型客户主要为一定业务合作规模以上以及具有定制化需求的基础电信运营商和其他大型客户。2023年至2025年，标的公司的服务器托管业务中，批发型客户为深圳移动、深圳联通、中国电信股份有限公司深圳分公司（以下简称深圳电信）、深圳云天励飞技术股份有限公司（以下简称云天励飞）以及广州点动信息科技股份有限公司（以下简称点动科技）及顺丰科技有限公司（以下简称顺丰科技）在内的6家公司，除点动科技为2024年新增的批发型客户外，其余5家公司2023年至2025年均均为批发型客户，此外，标的公司其余服务器托管客户均为零售型客户，不存在较大变动。

(2) 批发和零售的服务器托管业务客户收入

2023年至2025年，标的公司服务器托管业务区分批发和零售的收入情况如下：

单位：万元，%

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
批发型客户	5,883.84	35.43	4,539.07	30.05	4,862.90	38.02
零售型客户	10,721.92	64.57	10,567.91	69.95	7,928.92	61.98
合 计	16,605.77	100.00	15,106.98	100.00	12,791.82	100.00

2023年至2025年，标的公司批发型客户收入分别为4,862.90万元、4,539.07万元和5,883.84万元，占服务器托管业务收入的比例分别为38.02%、30.05%和35.43%。2023年至2025年，标的公司批发型及零售型客户收入结构变动原因分析如下：

1) 2024年度变动原因

① 批发型客户

2024年度，标的公司批发型客户收入占比由2023年度的38.02%降至30.05%，主要系与深圳移动的业务合作金额较2023年度减少1,283.52万元所致。早期标的公司为弥补自身客户开发能力不足，将部分机柜以批发模式交由深圳移动运营，近年来标的公司客户自主开发能力持续增强，同时，考虑到深圳移动客户拓展效果有限，为提升自建机房机柜上架率与盈利水平，双方经合同约定减少了合作的批发型机柜规模，合作金额随之下降。

② 零售型客户

2024 年度，标的公司零售型客户收入占比由 2023 年度的 61.98%提升至 69.95%，主要系两方面原因：一是标的公司缩减了与深圳移动之间合作的批发型机柜规模，对应机柜的收入由批发型转为零售型；二是标的公司聚焦于自建机房业务拓展，已投入运营机房机柜上架率由 2023 年的 37.62%提升至 2024 年的 55.50%，带动自建机房服务器托管业务收入整体实现增长。

2) 2025 年度变动原因

① 批发型客户

2025 年度，标的公司批发型客户收入占比由 2024 年度的 30.05%提升至 35.43%，主要系标的公司与点动科技、深圳电信、深圳联通的业务合作金额提升所致，具体情况如下：

A. 点动科技基于自身业务发展需求及对标的公司服务质量的认可，自 2024 年起将原托管于标的公司租赁机房的服务器迁移至标的公司自建机房，同时与标的公司开展算力服务业务合作。随着双方的合作加深，点动科技于 2025 年度成为标的公司前五大客户，其服务器托管业务合作金额由 2024 年的 280.88 万元增至 2025 年的 792.05 万元；

B. 标的公司与深圳电信合作的深圳百旺信智算中心 4 栋机房于 2023 年下半年投入运营，机柜上架率逐步提升，推动双方服务器托管业务金额从 2024 年的 227.90 万元提升到 2025 年的 792.18 万元。

C. 深圳联通基于其下游客户不断增长的业务需求，自 2024 年底开始逐步拓展与标的公司之间合作的批发型机柜业务规模，推动双方服务器托管业务金额从 2024 年的 249.34 万元提升至 2025 年的 1,001.83 万元。

② 零售型客户

2025 年，标的公司零售型客户收入占比由 2024 年度的 69.95%降至 64.57%，主要系标的公司与点动科技、深圳电信、深圳联通等批发型客户合作金额提升，稀释了零售型客户的收入占比所致。

2. 标的公司客户较为分散的原因，是否符合行业惯例

2023 年至 2025 年，标的公司同行业可比公司的前五大客户集中度情况如下：

单位：%

公司名称	2025 年度	2024 年度	2023 年度
润泽科技	95.52	90.82	96.44
光环新网	24.49	32.10	32.93
奥飞数据	70.22	56.44	55.60
尚航科技	71.50	75.15	79.31
平均值	65.43	63.63	66.07
标的公司	30.98	23.52	30.01

注：同行业可比公司数据参考其披露的定期报告及招股说明书等公开资料

2023 年至 2025 年，标的公司前五大客户销售额占主营业务收入的比例分别为 30.01%、23.52%和 30.98%，客户集中度低于同行业平均水平，客户结构较为分散，主要原因如下：

在 AIDC/IDC 行业内，通过提供标准化、通用性强的机柜租赁及配套服务，受众可覆盖行业内不同规模客户，主流销售模式可分为批发型、零售型两类，不同模式下客户集中度差异明显：（1）批发型 AIDC/IDC 服务商采取为客户定制化机房建设及运营为核心，客户主要是大型互联网企业和云厂商，该类客户资金实力强、业务需求大，因此以批发型业务为主的 AIDC/IDC 服务商，客户集中度普遍较高。如润泽科技，其核心业务为向字节跳动等大型互联网公司、基础电信运营商提供数据中心服务，客户集中度处于行业较高水平；（2）零售型 AIDC/IDC 服务商的客户集中度水平主要取决于其所服务客户的规模，若以中大型互联网公司为核心客户群体，集中度相对较高；若聚焦于中小型客户群体，客户集中度则相对较低。

标的公司自 2004 年成立以来，长期深耕 AIDC/IDC 行业。成立早期，标的公司受制于资金、技术等资源储备不足，缺乏服务大型客户的业务能力，长期主要以租赁模式向中小型客户开展零售业务，对应零散的资源需求。近年来，随着标的公司在资金实力与技术能力上的提升，自建机房业务逐步落地，标的公司逐步拓展批发型业务，并开发资源需求量较大的规模化客户。

2023 年至 2025 年，标的公司智算中心同时服务于批发型与零售型客户，其中零售型客户服务器托管业务收入占比分别达 61.98%、69.95%和 64.57%，整体占比较高，且其变动趋势与前五大客户销售额占比呈负相关。标的公司在重点服

务核心批发型客户的基础上，零售型客户群体主要为中小型规模企业，该类客户天然具有数量多、单一客户需求体量小的特点，标的公司通过提供标准化、高质量服务，并依托规模化运营及增值服务实现盈利，因此客户结构趋于分散。

综上，同行业可比公司客户集中度与销售模式高度相关，标的公司客户结构较为分散、集中度偏低，是行业模式特征、自身发展历程与业务结构共同作用的结果，具备商业合理性。且相较于同行业可比公司普遍存在的客户集中度偏高，对核心大客户存在一定依赖的情况，标的公司客户结构更为均衡，不存在对单一客户的重大依赖，客户集中度相关经营风险较小。

3. 服务器托管业务各期前十大客户的基本情况、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因

2023年至2025年，标的公司服务器托管业务前十大客户的基本情况如下：

单位：万元，%

序号	客户	基本情况	合作年限	销售内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度		合作情况及变动原因	
					销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	2024 年至 2025 年	2023 年至 2024 年
1	深圳移动	成立于 1999 年，为三大运营商中国移动的深圳地区分公司，主营业务涵盖通信网络运营，网络覆盖了广东省所有行政区。	7	服务器托管	1,497.95	9.02	1,217.89	8.06	2,968.31	23.20	深圳移动基于其下游客户的业务需求增长，扩大了与标的公司的业务合作规模，年加权月均上架机柜数由 261.57 个提升到 279.92 个，销售金额随之上升。	批发型客户，考虑到深圳移动客户拓展效果有限，2024 年以来双方经合同约定减少了合作的批发型机柜规模，销售金额随之下降。
2	云天励飞	成立于 2014 年，为上交所科创板上市公司，注册资本为 35,882.67 万元，主营业务为 AI 推理芯片的研发设计及商业化，2024 年度营业收入为 9.17 亿元。	5	服务器托管	1,482.38	8.93	1,684.79	11.15	699.62	5.47	由于其下游服务的部分客户算力业务订单到期，有部分机柜下架，因此销售金额有所下降。	批发型客户，基于其自身搭建大规模算力平台业务的发展需求以及标的公司的服务质量较高而扩大与标的公司的合作规模。
3	深圳联通	成立于 2000 年，为三大运营商中国联通的深圳地区分公司，主营业务为提供网络通信相关服务。	5	服务器托管	1,001.83	6.03	249.34	1.65	288.87	2.26	2024 年底以来，基于其下游客户如元戎启行等快速增长的业务需求，拓展与标的公司的批发型机柜合作规模，推动 2025 年度销售金额快速增长。	批发型客户，2024 年度由于其下游客户的需求变动导致双方合作规模略有降低。
4	深圳电信	成立于 2003 年，为三大运营商中国电信的深圳地区分公司，	5	服务器托管	792.18	4.77	227.90	1.51	25.27	0.20	随着双方合作的深圳百旺信智算中心 4 栋机房	批发型客户，随着双方合作的深圳百旺信智

序号	客户	基本情况	合作年限	销售内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度		合作情况及变动原因	
					销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	2024 年至 2025 年	2023 年至 2024 年
		主营业务为在深圳地区经营移动通信等业务。		管							逐步投产及上架率的提升，业务往来金额逐步增加。	算中心 4 栋机房逐步投产及上架率的提升，业务往来金额逐步增加。
5	点动科技	成立于 2005 年，为新三板挂牌公司，注册资本为 11,979.10 万元，主营业务为提供企业数智类的信息技术服务，2024 年度营业收入为 4.43 亿元。	4	服务器托管	792.05	4.77	280.88	1.86	122.26	0.96	随着点动科技的业务需求增长，其不断增加在标的公司机房的机柜上架数量，合作规模快速增长。	批发型客户，2024 年起将原托管于标的公司租赁机房的服务器迁移至标的公司自建机房，合作规模有所增长。
6	深信服科技股份有限公司	成立于 2000 年，为深交所创业板上市公司，注册资本为 42,062.80 万元，主营业务为网络安全业务、云计算与物联网等业务，2025 年度营业收入为 80.43 亿元。	4	服务器托管	748.92	4.51	582.45	3.86	298.44	2.33	因其自身业务需求增长以及标的公司服务质量较高而继续扩大与标的公司的合作规模。	一直为标的公司主要客户，因其自身业务需求增长以及标的公司服务质量较高而扩大与标的公司的合作规模。
7	深圳云豹智能股份有限公司	成立于 2020 年，主营业务为提供云计算和数据中心数据处理芯片和解决方案等服务，注册资本为 36,000.00 万元。	5	服务器托管	468.13	2.82	398.37	2.64	288.13	2.25	因其自身业务需求增长以及标的公司服务质量较高而继续扩大与标的公司的合作规模。	一直为标的公司主要客户，因其自身业务需求增长以及标的公司服务质量较高而扩大与标的公司的合作规模。
8	深圳万信科学技术	成立于 2022 年，主营业务为机电类工程管理服务，并开发了	1	服务器托	440.74	2.65					新增客户，因其开展运营平台等软件系统的业	

序号	客户	基本情况	合作年限	销售内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度		合作情况及变动原因	
					销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	2024 年至 2025 年	2023 年至 2024 年
	股份有限公司	基于 BIM 的绿色建筑智慧运营平台等软件系统，注册资本为 5,000 万元，根据访谈记录，2024 年度营业收入约 3 亿元。		管							务需求选择与标的公司合作。	
9	英智创新(深圳)科技有限公司	成立于 2023 年，为创业板上市公司锦鸡股份的全资子公司，主营业务为提供数字技术服务、软件开发、人工智能硬件销售、人工智能理论与算法软件开发等服务，注册资本为 30,000.00 万元。	2	服务器托管	410.88	2.47	311.86	2.06			因其开展数字技术、算法开发等业务的需求选择继续扩大与标的公司合作。	新增客户，因其开展数字技术、算法开发等业务的需求选择与标的公司合作。
10	顺丰科技	成立于 2009 年，是专注供应链数智化解决方案的高新技术企业，主营业务为智慧供应链服务、智慧物流和智能硬件开发，注册资本为 6,000.00 万元。	11	服务器托管	317.44	1.91	878.27	5.81	880.83	6.89	由于托管时间较长，托管服务器整体老旧，且 2025 年开始顺丰科技业务调整，因此顺丰科技将托管机柜整体搬迁，双方从 2025 年 5 月开始终止合作。	批发型客户，多年以来一直为标的公司的主要客户，2024 年度合作规模保持稳定。
11	云谷云(深圳)算力科技有限公司	成立于 2016 年，为高新技术企业，主营业务为算力租赁等业务，注册资本为 11,200.00 万元。	3	服务器托管	11.97	0.07	618.88	4.10	206.88	1.62	因其算力业务需求变动，大幅减少了从标的公司的采购金额。	因其业务需求以及标的公司的服务质量较高而选择扩大与标的公司合作。

序号	客户	基本情况	合作年限	销售内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度		合作情况及变动原因	
					销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	2024 年至 2025 年	2023 年至 2024 年
12	北京北宽科技有限公司	北京北宽科技有限公司成立于 2012 年，主营业务为网络技术开发服务等业务，为北京北宽信息工程有限公司持股 90% 的控股子公司，注册资本为 1,000 万元。北京北宽信息工程有限公司成立于 2012 年，专业从事基于互联网服务业务的电信增值服务业务以及安防监控业务，注册资本为 1,200.00 万元。	10	服务器托管	304.72	1.84	397.62	2.63	41.91	0.33	由于其业务结构转型，与标的公司的机房合作业务统一划分给子公司北宽科技，合作规模有所下降，退出前十大，但仍然为标的公司主要客户。	由于开展电信增值服务业务等网络增值服务的业务发展需求，扩大与标的公司的业务合作规模。
13	北京北宽信息工程有限公司		8	服务器托管			374.26	2.48	87.67	0.69		
14	深圳市宏天智联电子有限公司	成立于 2010 年，主营业务为监控系统、物联网服务等，截至报告期末，其注册资本为 600.00 万元，根据访谈记录，2023 年以来其每年收入约 600-700 万元。	2	服务器托管			374.04	2.48			随着其与下游客户的合作项目完结而与标的公司终止合作。	由于该客户业务为提供监控安防方面的系统集成设备及物联网服务，因此基于其下游客户的合作项目的业务开展需要向标的公司采购机柜服务。
15	深圳市瑞云科技股份有限公司	成立于 2004 年，为专精特新“小巨人”企业，主营业务为为视觉行业提供垂直云计算服务，致力于云渲染解决方案，注册资本为 5,305.47 万元。	6	服务器托管	112.73	0.68	346.27	2.29	434.05	3.39	受客户自身业务需求影响，与标的公司的业务合作规模有所减少。	受客户自身业务需求影响，与标的公司的业务合作规模有所减少。

序号	客户	基本情况	合作年限	销售内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度		合作情况及变动原因	
					销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比	2024 年至 2025 年	2023 年至 2024 年
16	法库县公安局	因原客户星际无限被立案侦查，法库县公安局对标的公司运维该客户的机柜进行查封并要求设备不得断电断网，后续托管费用由法库县公安局承担，涉及服务器托管、带宽接入及 IP 地址服务等业务收入。	7	服务器托管			119.87	0.79	485.82	3.80	随着侦查阶段进一步推进，法库县公安局通知对机柜逐步断网断电并终止业务开展。	随着侦查阶段进一步推进，法库县公安局通知对机柜逐步断网断电并终止业务开展。
17	北京好维高科通讯技术有限公司	成立于 2005 年，为高新技术企业，主营业务为软件开发、数据处理和存储支持服务（云计算、机柜托管）等，注册资本为 1000.00 万元。	4	服务器托管			84.91	0.56	366.79	2.87	因其业务需求转变影响，其与标的公司的业务合作从服务器托管服务转向算力租赁业务，因此服务器托管收入减少。	因其业务需求转变影响，其与标的公司的业务合作从服务器托管服务转向算力租赁业务，因此服务器托管收入减少。
18	香港爱捷云科技有限公司	成立于 2021 年，为创业板上市公司网宿科技的全资子公司，主要从事增值电信业务。	4	服务器托管			50.56	0.33	325.67	2.55	因其业务需求转变影响，终止合作。	因其业务需求转变影响，逐步减少合作。
合 计					8,381.92	50.48	8,198.16	54.27	7,520.52	58.79		

注 1：客户基本情况信息摘自国家企业信用信息公示系统、相关公司公开披露资料及客户访谈资料

注 2：占比为该客户服务器托管收入占当年服务器托管业务收入的比例

由上表可知，2023 年至 2025 年标的公司服务器托管业务前十大客户涵盖三大运营商、上市公司、挂牌企业、高新技术企业等多元客户群体，客户资质优良且结构均衡。主要客户以长期合作为主，且多数客户合作年限达 4 年以上，黏性较强；同时，标的公司拓展深圳万信科学技术股份有限公司、英智创新(深圳)科技有限公司等优质新增客户，并持续推动存量客户合作进一步加深，为服务器托管业务的持续增长奠定了坚实基础。

(四) 报告期各期，标的公司服务器托管业务区分批发和零售的新老客户收入、毛利贡献占比，分类分析标的公司与客户合作的稳定性，是否存在因政策变动、市场竞争加剧、客户自建智算中心等不利因素导致客户流失的风险；截至目前新客户开拓或者新合同签署情况

1. 报告期各期，标的公司服务器托管业务区分批发和零售的新老客户收入、毛利贡献占比

2023 年至 2025 年，标的公司服务器托管业务区分批发和零售的新老客户收入及毛利贡献占比情况如下：

单位：万元，%

类别	2025 年度			2024 年度		
	收入	毛利	毛利贡献占比	收入	毛利	毛利贡献占比
批发型客户	5,883.84	2,302.68	37.74	4,539.07	1,917.38	35.47
其中：老客户	5,883.84	2,302.68	100.00	4,539.07	1,917.38	100.00
新客户						
零售型客户	10,721.92	3,798.77	62.26	10,567.91	3,488.53	64.53
其中：老客户	7,459.43	2,598.98	68.42	6,414.33	2,167.73	62.14
新客户	3,262.49	1,199.79	31.58	4,153.58	1,320.80	37.86
合计	16,605.77	6,101.45	100.00	15,106.98	5,405.91	100.00

(续上表)

类别	2023 年度		
	收入	毛利	毛利贡献占比
批发型客户	4,862.90	1,279.01	43.33
其中：老客户	4,862.90	1,279.01	100.00

类别	2023 年度		
	收入	毛利	毛利贡献占比
新客户			
零售型客户	7,928.92	1,672.95	56.67
其中：老客户	5,113.71	1,121.74	67.05
新客户	2,815.22	551.21	32.95
合计	12,791.82	2,951.97	100.00

注 1：毛利率贡献占比=某类业务毛利/该类业务的总毛利

注 2：上表新老客户划分口径为一个完整年度未发生业务合作的客户，下一期恢复合作按新客户统计

2023 年至 2025 年，标的公司服务器托管收入实现稳步增长，由 2023 年的 12,791.82 万元增长到 2024 年的 15,106.98 万元，2025 年实现收入 16,605.77 万元，整体业务呈持续扩张态势。盈利能力也同步增强，2023 年至 2025 年服务器托管业务毛利率分别为 23.08%、35.78%以及 36.74%。

从业务结构来看，批发型客户的毛利贡献占比分别为 43.33%、35.47%以及 37.74%，零售型客户的毛利贡献占比分别为 56.67%、64.53%以及 62.26%，零售型客户是收入增长的主要驱动力，而批发型客户收入的稳步提升也为整体增长提供了重要支撑。

在批发型客户中，目前收入和毛利全部来自现有核心老客户的持续合作，体现了批发模式客户黏性高、合作关系稳定的特点，单位客户毛利贡献具备较强的稳定性。在零售型客户中，该业务呈现“老客户基石稳固、新客户增量补充”的双轮驱动格局，老客户作为核心支柱，毛利贡献占比始终高于 60.00%，表明核心客户群的合作深度与业务黏性持续增强。

2023 年至 2025 年，标的公司存在部分客户阶段性中断合作后恢复合作的情形，即合作存续三年期间，第二年业务暂停，第三年再度开展合作。经统计，2024 年、2025 年对应交易金额分别为 579.49 万元、265.14 万元。该部分客户此前年度与标的公司主要采用租赁模式开展合作，后续受下游订单周期及经营需求变动影响，阶段性停止合作后再恢复合作。

具体分为两类情形：一是客户在原有下游订单完成后暂停合作，新增订单落地后重新以租赁模式与标的公司合作；二是客户在原有订单结束、终止租赁模式

合作后，结合新增业务订单需求，并基于长期合作中对标的公司服务质量、运营能力的认可，主动调整合作模式，转为依托标的公司自建机房开展服务器托管业务。

2. 分类分析标的公司与客户合作的稳定性

标的公司主营业务为智算中心全生命周期服务，现阶段主要体现为服务器托管服务。该业务模式下，客户出于服务器与数据的高迁移成本与复杂性、业务连续性与风险控制需求，以及对现有运营团队长期协作形成的信任关系等多重因素考量，在现有智算中心服务稳定且性能达标的前提下，通常不会轻易更换服务商，从而形成了较强的客户黏性与合作稳定性。

根据行业惯例，AIDC 综合服务合同通常为一年以上的长期合约，且到期后若无特殊情况，双方多倾向于续签合作，进一步巩固了标的公司与客户之间长期、稳定的合作关系。

2023 年至 2025 年，标的公司批发型客户服务器托管收入、开始合作时间及合作期限明细如下：

单位：万元

客 户	收 入			开始 合作时间	合作 年限
	2025 年度	2024 年度	2023 年度		
点动科技[注]	792.05	280.88		2022 年	4
云天励飞	1,482.38	1,684.79	699.62	2021 年	5
深圳电信	792.18	227.90	25.27	2021 年	5
深圳联通	1,001.83	249.34	288.87	2021 年	5
深圳移动	1,497.96	1,217.89	2,968.31	2019 年	7
顺丰科技	317.44	878.27	880.83	2015 年	11
合 计	5,883.84	4,539.07	4,862.90		

[注]点动科技 2023 年服务器托管收入因受其当期租赁合作模式影响，纳入零售型客户中统计

2023 年至 2025 年，零售型主要客户服务器托管收入、开始合作时间及合作期限明细如下：

期 间	客 户	收入(万元)	开始合作时间	合作年限
2025 年度	深信服科技股份有限公司	748.92	2022 年	4
	深圳云豹智能股份有限公司	468.13	2021 年	5
	深圳万信科学技术股份有限公司	440.74	2025 年	1
	英智创新（深圳）科技有限公司	410.88	2024 年	2
	北京北宽科技有限公司	304.72	2016 年	10
2024 年度	云谷云（深圳）算力科技有限公司	618.88	2023 年	3
	深信服科技股份有限公司	582.45	2022 年	4
	深圳云豹智能股份有限公司	398.37	2021 年	5
	北京北宽科技有限公司	397.62	2016 年	10
	北京北宽信息工程有限公司	374.26	2018 年	8
2023 年度	法库县公安局	485.82	2019 年	7
	深圳市瑞云科技股份有限公司	434.05	2020 年	6
	北京好维高科通讯技术有限公司	366.79	2022 年	4
	香港爱捷云科技有限公司	325.67	2022 年	4
	深信服科技股份有限公司	298.44	2022 年	4

经统计，2023 年至 2025 年标的公司批发型客户平均合作年限达 6.17 年，零售型主要客户合作年限达 5.13 年。这表明标的公司主要客户具备较高的黏性与持续合作意愿，能够为标的公司业务持续稳定发展提供坚实有力的基础支撑。

对于核心的批发型客户，2023 年至 2025 年标的公司与其业务合作规模整体呈增长趋势，相关合作具体情况、变动原因以及客户经营情况详见本问询回复之“问题 8”之“二”之“（三）服务器托管业务各期前十大客户的基本情况、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因”的相关回复内容。

2026 年度，各批发型客户的预计收入趋势为：1）深圳移动，下游客户需求稳定，预计合作规模将略有增长；2）云天励飞，下游算力订单需求持续增长，预计业务往来金额将同比提升；3）深圳联通，下游客户需求稳步增长，预计合作规模延续 2023 年至 2025 年的增长趋势；4）深圳电信，随着与标的公司合作的深圳百旺信智算中心 4 栋机房上架率持续提高，预计双方合作规模将延续 2023 年至 2025 年的增长趋势；5）点动科技，基于 2025 年下半年以来其部分机柜因客户需求变动而下架，预计 2026 年度合作规模将同比有所下滑；6）顺丰科技，

双方已于 2025 年 5 月终止合作。

综上，在 2026 年度，标的公司核心的批发型客户除顺丰科技已终止合作、点动科技预计收入有所下滑外，其余批发型客户的合作规模预计均有望将实现增长。

3. 是否存在因政策变动、市场竞争加剧、客户自建智算中心等不利因素导致客户流失的风险

(1) 政策变动导致客户流失的风险

AIDC 作为承载大模型训练、智能推理、图像识别、高性能计算等新一代人工智能应用的重要基础设施，正日益成为国家战略性新兴产业体系的重要支撑。近年来，国家高度重视算力基础设施建设与人工智能产业发展，陆续出台《“十四五”新型基础设施建设规划》《“东数西算”工程实施方案》《算力基础设施高质量发展行动计划》《数字中国建设整体布局规划》等政策文件，明确提出要推动智能算力中心布局，构建覆盖全国、统筹高效、智能绿色的算力网络体系，加快形成以人工智能驱动的新质生产力。

在政策引导和产业升级的双重驱动下，AIDC 作为具备高算力密度、高能效比和智能资源调度能力的下一代数据中心形态，已成为算力基础设施升级的重要方向。随着人工智能大模型、智能制造、智慧政务等领域对超大规模算力的持续需求，AIDC 市场空间广阔，发展潜力巨大。据华为技术有限公司《智能世界 2030》报告预测，2030 年全球每年新产生的数据总量将达 YB 级别，全球通用计算算力将达 3.3ZFLOPS，AI 算力需求激增，2030 年将达到 864ZFLOPS，全球数据中心产业正进入新一轮快速发展期。未来，具备技术、资源与服务优势的 AIDC 服务商将在国家政策扶持和产业链重构中持续受益，迎来快速增长的发展机遇。

在此背景下，AIDC 行业正处于政策强力驱动的发展机遇期。行业监管体制、法律法规及相关政策为 AIDC 服务商营造了有利的发展环境，促进了行业的健康、稳定发展，有利于标的公司的经营发展。因此，政策变动对标的公司客户稳定性与业务持续性构成重大不利影响的风险较低。

(2) 市场竞争加剧导致客户流失的风险

当前，在政策体系化支撑、地方政府积极响应及市场需求爆发的多重驱动下，AIDC 行业正加速扩张。随着云计算、人工智能产业的快速发展，市场需求进一步增长，吸引更多资本入局，行业竞争日趋激烈，AIDC 行业已从传统价格竞争

升级为算力性能、服务能力、技术水平、系统安全性、运维可靠性、品牌影响力及资金实力等多维度的综合竞争。

若行业竞争持续加剧，可能导致行业内企业面临客户流失、市场份额下降及盈利能力受损的风险，进而推动行业整体毛利率下行。

随着人工智能、大数据、云计算等技术的迅猛发展，叠加国家“东数西算”战略及区域算力资源布局的持续推进，AIDC 行业快速扩张，市场参与主体不断增加，行业竞争日趋激烈。当前竞争已由传统数据中心的价格主导模式，演变为涵盖算力性能、服务能力、技术水平、系统安全性、运维可靠性、品牌影响力、资金实力及服务生态深度等多维度的综合竞争格局。

标的公司作为国内较早布局 AIDC 业务的服务商之一，在智算中心运营及客户服务等方面具备一定积累。然而，未来随着行业龙头企业加快资本投入与全国性布局，头部客户资源日益向具备大规模建设与集约运维能力的平台集中，标的公司现有市场份额可能面临一定压力。

此外，随着 AIDC 行业产能集中释放、项目技术路径趋同，市场竞争有进一步加剧的风险，价格压力上升可能导致行业整体盈利水平下行。若标的公司未能持续提升自身在核心技术、智算运维、客户黏性、成本控制等方面的综合竞争力，可能面临客户流失、市场份额下降以及盈利能力受损的风险，从而对其经营业绩和可持续发展能力产生不利影响。

(3) 客户自建智算中心导致客户流失的风险

智算中心行业存在显著的行业壁垒情况如下：

一是市场准入壁垒，智算中心的建设与运营需通过相关监管部门的严格审批许可。为客户提供 AIDC 综合业务服务的企业必须取得所在省、自治区、直辖市通信管理局批准颁发的《增值电信业务经营许可证》，在两个以上省、自治区、直辖市开展业务的需取得工业和信息化部批准颁发的《跨地区增值电信业务经营许可证》。监管部门在进行审核时，对申报企业的技术及资金实力均有较高要求，形成了较高的进入门槛。

二是技术壁垒，行业涉及高功率集成、高效制冷、智能调度等复杂软硬件系统的构筑与运维。在基础设施层面，异构计算架构的硬件兼容性与资源调度算法、高速网络的拓扑优化，以及智算中心制冷技术对 PUE 值的控制都具有较高的技术壁垒。与此同时，智算中心定制化、资源池调度、网络安全、数据灾备及系统资

源优化等相关增值服务也要求服务商具备较强的研发能力和运营能力，形成一定技术门槛和技术壁垒。

三是资金壁垒，投资巨大且需持续资本投入以维持技术迭代与规模扩张。智算中心行业属于资本密集型行业，一方面，智算中心前期工程建设、各类机电系统设计安装、高端算力设备采购等均需要大量资金。根据西南证券研究发展中心发布的《智算中心——赋能 AI 产业化、产业 AI 化》，100P 智算规模的智算中心基础设施价格为 1 亿-1.5 亿。同时，随着大模型对算力规模需求的爆发式增长，智算中心服务业呈现定制化和规模化趋势，这对行业内企业提出了更高的资金要求。另一方面，智算中心日常经营运营管理所需资金规模也较大，运营成本中电力成本占比较高，能否恰当选址并获取稳定低成本的电力供应同样形成了一定的壁垒。智算中心服务商若要实现业务的持续稳定增长，必须在建设运营大规模高规格智算中心中不断投入资本。

基于上述行业壁垒，对于绝大多数具备服务器托管需求的企业而言，选择向专业的第三方智算中心服务商采购托管服务，是兼具经济性与便捷性的最优方案。此外，下游人工智能、云计算等需求持续爆发，专业的第三方智算中心服务商凭借其规模效应、技术优势和稳定服务能力，市场价值凸显，客户更倾向于选择优质、可靠的专业服务商进行合作，而非贸然进入一个自身并不擅长的重资产、高技术行业。

从标的公司自身经营情况来看，其客户体系覆盖批发型与零售型客户，因客户自建智算中心导致流失的风险整体可控，核心原因如下：

（1）批发型客户。截至报告期末，关于标的公司的批发型客户分为两类，其一为点动科技及云天励飞等大型互联网云客户，其与标的公司已建立长期且稳固的信任协作关系，并已投入高额资本部署服务器资产、完成专属机房基础设施改造，考虑到智算中心搬迁存在高成本、高风险、业务中断及数据安全等多重风险，除非服务出现重大缺陷或成本显著失控，客户几乎不会考虑自建智算中心及业务迁移，客户黏性较高，但存在因业务调整导致部分机柜下架等情况；

其二为深圳移动、深圳电信以及深圳联通三大运营商，由于标的公司在智算中心的规划、设计、快速建设及高效运维上的专业能力，以及可以提供高等级、定制化的机房环境，运营商可以通过与标的公司合作，在无需承担大规模资本开支的情况下，快速锁定核心区域的优质机房资源，增强服务头部客户的能力，因

此三大运营商在本身拥有自建智算中心的基础上，仍选择向标的公司采购 AIDC 服务。

(2) 零售型客户。标的公司零售型客户收入占比较高，客户群体主要为中小型企业，该类客户的服务器托管需求规模有限，自建智算中心的技术、资金门槛远超其实际经营需求与承载能力，自建智算中心的可能性更低，且该类客户同样面临业务与数据迁移成本，因此更倾向于维持现有的稳定合作关系。

因此，综合行业高壁垒、客户黏性以及需求结构特征等因素，标的公司因客户自建智算中心而导致客户流失的风险较小。

综上，标的公司所在的 AIDC 行业当前具备良好的政策环境，因政策变动导致客户流失的风险较低；从行业壁垒、客户黏性及需求结构特征分析，因客户自建智算中心导致客户流失的风险较小；存在因市场竞争加剧导致客户流失的风险，但标的公司在智算中心运营及客户服务等方面具备一定积累，已形成一定应对基础，且相关风险已在重组报告书中充分披露，标的公司将通过持续提升综合竞争力以应对该类风险。

4. 截至目前新客户开拓或者新合同签署情况

2026 年 1 月至本说明出具之日，标的公司服务器托管业务整柜以上的新客户开拓或者新合同签署情况如下：

单位：万元

序号	甲方名称	合同金额	合同开始时间	合同结束时间
1	深圳市神州云海智能科技有限公司	571.43	2026/4/10	2027/4/9
2	赛讯数科（广东）技术有限公司	321.00	2026/1/1	2026/12/31
3	吉林省吉翼具身智能机器人有限公司	214.80	2026/4/1	2028/9/30
4	小豆智算（深圳）科技有限公司	114.00	2026/4/1	2027/3/31
5	广东省智算云计算有限公司	104.40	2026/5/20	2027/5/19
6	深圳市一彤宇通信发展有限公司	58.02	2026/1/1	2026/12/31
7	浙江凌聚云计算有限公司	45.12	2026/1/1	2026/12/31
8	深圳阿帕云计算有限公司	39.41	2026/1/1	2026/12/31
9	深圳市互联时空科技有限公司	34.56	2026/5/20	2027/5/19
10	深圳市智恩特云计算有限公司等 46 个客户	377.14		
合计		1,879.87		

由上表可知，2026 年 1 月至本说明出具之日，标的公司新客户的业务合作规模相对较低，原因系标的公司客户黏性较强，主要客户期后均选择原合同续约，且标的公司机房上架率较高，叠加期后算力业务增长占用机柜的影响，可供新增合作的机柜区间较小，因此新增客户的合同规模相对较小，不存在异常。

(五) 报告期各期，标的公司 AIDC 综合业务服务中带宽接入、IP 地址服务和其他业务的前五大客户基本情况、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因，上述业务未来收入可持续性

1. 报告期各期，标的公司 AIDC 综合业务服务中带宽接入、IP 地址服务和其他业务的前五大客户基本情况、合作年限、销售内容、销售金额及变动原因

2023 年至 2025 年，标的公司 AIDC 综合业务服务中，带宽接入、IP 地址服务和其他业务的前五大客户情况如下：

单位：万元，%

序号	客户名称	基本情况	合作年限	销售内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2024 年至 2025 年变动原因	2023 年至 2024 年变动原因
					销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比		
1	中国联合网络通信有限公司厦门市分公司	成立于 2000 年，为三大运营商中国联通的厦门地区分公司，主营业务为在厦门市内经营固定网本地电话业务、公众电报和用户电报业务、国内通信设施服务业务等。	2	带宽接入	1,862.16	25.67	733.87	9.64			合作规模增长主要系双方合作自 2024 年 9 月方才启动，2024 年合作周期较短，对应业务往来规模相应低于 2025 年。	因标的公司中标其“2024 年厦门联通异网 CDN 采购项目”，与标的公司于 2024 年 9 月开始开展业务往来。
2	深港大数据（深圳）有限公司	成立于 2015 年，主营业务为计算机软硬件技术开发及销售、计算机系统集成等，注册资本为 1,000.00 万元。	9	带宽接入、IP 地址服务	905.78	12.48	588.94	7.73	362.71	4.10	由于其带宽业务需求不断增加，2025 年合作规模较 2024 年度有所提升。	由于其带宽业务需求不断增加，从 2024 年开始成为前五大客户。
3	广东省广播电视网络股份有限公司	成立于 2010 年，为高新技术国有企业，主营业务为广播电视节目传输和互联网多功能服务，注册资本为 541,877.48 万元。	6	带宽接入	397.36	5.48	694.06	9.11			由于标的公司对于其 2025 年集中采购项目两个标包仅中标一个，未能实现全额中标，因此当期业务合作规模较 2024 年度有所下降。	因标的公司中标其“2024 年度回源专线集中采购项目”，合作金额快速增长。
4	杭州网银互联科技股份有限公司	成立于 2004 年，为高新技术企业，主营业务为给用户 GPU 算力服务、标准型服务器托管、定制化数据中心等多项 IT 基础设施增值服务，注册资本 5,100.00 万元。	6	带宽接入、IP 地址服务	247.25	3.41	62.84	0.83	20.89	0.24	带宽及 IP 作为服务器托管业务的配套需求，合作规模随着双方服务器托管业务规模的快速增长而增长。	带宽及 IP 作为服务器托管业务的配套需求，合作规模随着双方服务器托管业务规模的增长而逐步增长。

序号	客户名称	基本情况	合作年限	销售内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2024 年至 2025 年 变动原因	2023 年至 2024 年 变动原因
					销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比		
5	深信服科技股份有限公司	成立于 2000 年，为深交所创业板上市公司，注册资本为 42,062.80 万元，主营业务为网络安全业务、云计算与物联网等业务，2025 年度营业收入为 80.43 亿元。	4	带宽接入、IP 地址服务	222.72	3.07	92.23	1.21	66.18	0.75	因其自身业务发展导致对于带宽等 AIDC 资源的需求提升，以及带宽和 IP 作为服务器托管业务的配套需求，随着其服务器托管业务规模的增长而逐步增长。	带宽及 IP 作为服务器托管业务的配套需求，合作规模随着双方服务器托管业务规模的增长而逐步增长。
6	深圳市科网通科技发展有限公司	成立于 2003 年，为高新技术企业，是一家专业的信息网络基础设施服务和全方位数字化平台解决方案提供商，注册资本为 5,000.00 万元。	4	其他-设备安装运维及技术支持服务			630.49	8.28	121.32	1.37	由于暂时没有技术服务业务需求，暂无合作。	因自身业务的发展需求向标的公司采购设备软件安装运维及技术支持服务。
7	广州天庭信息科技有限公司	成立于 2004 年，其主营业务为提供信息技术咨询服务，注册资本为 1,000.00 万元。	7	带宽接入、IP 地址服务、其他-机房代理运维	19.92	0.27	627.95	8.25	375.44	4.24	2025 年由于客户业务方向改变，暂时没有 IDC 业务需求。	多年以来一直为标的主要客户，2024 年度因自身业务的发展规划需求进一步扩大与标的公司的合作。
8	湖南思极科技有限公司	成立于 2020 年，为国家电网旗下从事科技服务的有限责任公司，业务涵盖铁塔维护、物联网技术研发、数据中心运营等领域，注册资本为 10,000.00 万元。	5	带宽接入			114.05	1.50	1,272.72	14.39	2024 年以来由于该业务对应上游运营商推出 IDC 跨省流量结算政策，业务采购价格已高于销售价格，双方选择终止合作。	2024 年以来由于该业务对应上游运营商推出 IDC 跨省流量结算政策，业务采购价格已高于销售价格，双方选择终止合作。

序号	客户名称	基本情况	合作年限	销售内容	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2024 年至 2025 年变动原因	2023 年至 2024 年变动原因	
					销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比			
9	广州市景心科技股份有限公司	成立于 2005 年，为新三板挂牌公司，主营业务为提供 B2B 解决方案，为保险、银行等行业的企业客户提供综合运营服务，注册资本为 6,365.34 万元，2025 年度营业收入为 10.33 亿元。	4	其他-机房运维开发服务					521.84	5.90		因标的公司在 AIDC 领域建立了广泛的上下游企业合作网络，故其委托标的公司提供机房运维平台开发服务，符合商业逻辑，该类业务具有偶发性。	
10	点动科技	成立于 2005 年，为新三板挂牌公司，注册资本为 11,979.10 万元，主营业务为提供企业数智类的信息技术服务，2024 年度营业收入为 4.43 亿元。	4	带宽接入、IP 地址服务	45.51	0.63	0.12		442.64	5.00	随着当期双方服务器托管业务合作规模提升带来的配套带宽及 IP 业务需求，收入有所增长	2024 年以来双方业务合作由租赁模式转为自建模式，且以自建模式下的服务器托管业务为主，因此租赁模式下带宽接入收入基本归零。	
11	深圳市高德信通信股份有限公司	成立于 1999 年，是专业的信息网络服务提供商，为各行业客户提供互联网接入、专线组网、大数据、SD-WAN、系统集成等服务，注册资本为 9,728.40 万元。	10	带宽接入、IP 地址服务				98.10	1.29	415.61	4.70	2024 年以来因客户公司自身业务发展影响，逐步减少并终止合作。	2024 年以来因客户公司自身业务发展影响，逐步减少并终止合作。
合计					3,700.70	51.01	3,642.65	47.83	3,599.35	40.68			

注：客户基本情况信息摘自国家企业信用信息公示系统、相关公司公开披露资料及客户访谈资料

由上表可知，2023年至2025年标的公司带宽接入、IP地址服务和其他业务前五大客户以运营商、科技型企业、国有企业及新三板挂牌公司为主，多数客户合作时间达4年以上，多因业务发展需求及认可标的公司服务质量持续贡献收入。客户变动主要受客户业务规划、外部政策、项目中标情况、合作模式调整及部分定制化业务的偶发性影响，整体上标的公司主要业务带宽接入及IP地址服务对应的客户需求具备持续性，前五大客户虽有动态调整，但新增客户多为业务扩张所致，整体合作质量较高，业务发展具备稳定性与可持续性。

2. 上述业务未来收入可持续性

2023年至2025年，标的公司AIDC综合业务服务中带宽接入、IP地址服务和其他业务收入情况如下：

单位：万元，%

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
带宽接入	6,345.44	26.59	6,098.91	26.84	7,274.73	33.62
IP 地址服务	824.69	3.46	869.10	3.82	658.19	3.04
其他	85.43	0.36	647.59	2.85	914.13	4.22
小 计	7,255.56	30.41	7,615.60	33.52	8,847.05	40.88
AIDC 综合业务服务	23,861.32	100.00	22,722.58	100.00	21,638.87	100.00

2023年至2025年，上述业务收入变动的具体原因及未来收入可持续性情况如下：

(1) 带宽接入及IP地址服务

带宽接入业务及IP地址服务均依托于基础电信运营商资源，为服务器托管核心业务提供配套支撑，协同满足客户的互联网接入需求。

1) 带宽接入业务

带宽接入业务系标的公司向三大电信运营商等供应商采购带宽资源，然后将这部分带宽通过交换机等设备进行优化分配后出租给客户，助力托管服务器实现互联网连接及数据传输，为客户节省自行采购与维护成本，更具成本效益。2023年至2025年，标的公司带宽业务收入构成情况具体如下：

单位：万元，%

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度
	金额	变动	金额	变动	金额
带宽接入-共享带宽及独享带宽	5,543.15	9.56	5,059.60	-23.85	6,644.00
其中：自建模式	2,484.92	30.85	1,899.04	22.25	1,553.47
租赁模式	3,058.23	-3.24	3,160.55	-37.91	5,090.54
带宽接入-专线接入	802.29	-22.81	1,039.31	64.78	630.72
合 计	6,345.44	4.04	6,098.91	-16.16	7,274.73

由上表可知，2024 年以来受标的公司聚焦于自建机房业务拓展影响，标的公司自建模式下的带宽接入-共享带宽及独享带宽收入快速增长；而租赁模式下，受运营商自 2024 年起调整 IDC 跨省流量结算政策及标的公司业务拓展重心聚焦于自建业务的影响，该业务收入下降加快。带宽接入-专线接入收入波动则与客户广东省广播电视网络服务有限公司的合作金额波动有关，详见本说明三(五)1 中该客户业务变动分析。整体来看，带宽接入收入受 2024 年度租赁模式业务整体合作规模下降而快速减少，但随着自建模式业务规模的增长，2025 年度带宽接入收入实现回升。

2) IP 地址服务

IP 地址服务系标的公司租赁 IP 地址后，按客户需求部署至指定服务器，并配套提供网络调试、故障排查、安全防护等增值服务，确保客户托管服务器具备独立互联网访问标识。2023 年至 2025 年，标的公司 IP 地址服务业务收入分别为 658.19 万元、869.10 万元及 824.69 万元，占 AIDC 综合业务服务收入的比例分别为 3.04%、3.82%和 3.46%，占比较小。

综上，根据 2023 年至 2025 年的业绩情况、行业趋势与标的公司发展方向，带宽接入及 IP 地址服务未来收入可持续性情况如下：其一，行业趋势提供长期需求支撑。二者均为数字经济基础设施核心组成部分，深入嵌入智算中心运营全流程。随着互联网、金融、政务等各行业对算力输出效率、网络传输时延要求提升，叠加“AI 技术驱动+行业数字化转型+通信技术迭代升级”三大核心引擎推动，全社会数据流量维持高速增长态势，为带宽与 IP 地址需求提供长期稳定支撑；其二，机房布局具备独特资源优势。标的公司核心机房区位优势显著：深圳

百旺信机房地处国内核心通信枢纽，可提供低时延带宽及 IP 配套服务；海口机房依托自贸港优势，提供跨境差异化配套服务；资兴机房即将投入运营，可辐射中部高算力客户，拓宽业务覆盖范围；其三，主业增长驱动配套需求提升。两项业务需求与服务器托管业务深度绑定，未来自建机房陆续投入运营、机柜上架率提升将扩大服务器托管规模，新增服务器托管需求将带动带宽与 IP 地址需求，保障其收入可持续性。

综上，带宽接入与 IP 地址服务作为 AIDC 核心配套业务，依托行业红利、机房资源优势及主业带动，未来收入具备长期增长的坚实基础。

(2) 其他

其他业务系标的公司凭借多年积累的 IDC/AIDC 运维经验，开展配套性增值服务，主要包括交换机等机房硬件设备运维、机房网络安全维护、机房运维系统开发等，旨在为客户提供全流程的机房运营解决方案。

2023 年至 2025 年，标的公司 AIDC 综合业务服务中其他业务收入分别为 914.13 万元、647.59 万元和 85.43 万元，占 AIDC 综合业务服务收入的比例分别为 4.22%、2.85%和 0.36%。该业务收入规模较小且存在一定波动，主要系其定位为核心业务的配套增值板块，标的公司在相关订单利润空间充足、内部资源调配到位的前提下，会适时承接机房运维类订单。2023 年至 2025 年，标的公司战略聚焦自建模式业务的拓展，其他业务收入规模有所下降。未来，标的公司其他业务的收入规模将随核心服务器托管业务的开展节奏动态调整，以实现资源利用效率的最大化。

综上，带宽接入及 IP 地址服务收入未来将随着自建机房陆续投入使用及上架率提升具备长期增长基础；其他业务将随核心业务开展节奏动态调整。

(六) 报告期各期，标的公司提供绿色智算中心解决方案业务主要客户构成，包括客户名称、基本情况、解决方案主要内容、主要合同条款、交付成果、合同金额、收入确认和回款情况，该业务销售价格的确 定依据及合理性

1. 标的公司智算中心解决方案业务主要客户情况

2023 年至 2025 年，标的公司智算中心解决方案业务收入分别为 137.41 万元、495.86 万元和 362.93 万元，其主要客户名称、基本情况、解决方案主要内容、主要合同条款、交付成果、合同金额、收入确认和回款情况如下：

单位：万元

年度	客户名称	基本情况	解决方案 主要内容	主要合同条款	交付 成果	合同 金额	收入 金额	回款 金额
2025 年度	杭州云豹创 芯智能科技有限公司	2025 年成立，注 册资本 10,000 万 元，主要从事云 计算和数据中心 数据处理器芯片 (DPU) 和解决方 案业务	数据机房 项目总包	合同标的：数据机 房项目总包 付款方式：预付 30%，进度款 40%， 验收款 30%	已验收	278.07	242.12	272.90
	城信科技股 份有限公司	2006 年成立，注 册资本 10,000 万 元，主要从事弱 电集成智能化、 城市智能化项目 业务	全自然冷 直接蒸发 解决方案	合同标的：直接蒸 发冷设备、运费、 调试费 付款方式：预付 20%，货到发票到支 付 80%尾款	已验收	95.90	84.87	95.90
2024 年度	海油易信	2017 年成立，注 册资本 5,000 万 元，主要从事 IDC 机柜托管业务	冷却预冷 间接蒸发 一体化解 决方案	合同标的：房级冷 冻水机房空调（定 制版，含风帽组件、 风机箱组件） 付款方式：首付款 合同总额 20%，到 货款合同总额 30%， 验收款合同总额 45%，质保金 5%	已验收	374.40	169.12	
	华为技术有 限公司	1987 年成立，注 册 资 本 4,104,113.18 万 元，主要从事 IT、 通信和硬件设备 业务	冷却预冷 间接蒸发 一体化解 决方案	合同标的：冷却塔 付款方式：在赎期 届满后的首个集中 付款日依据合法、 完整、有效的付款 支持文档支付对应 金额	已验收	300.00	265.49	300.00
	南方电网大 数据服务有 限公司	2017 年成立，注 册资本 130,000 万元，主要从事 数字基础设施及 电力大数据产品 运营业务	风冷微模 块方案	合同标的：按甲方 出具的设备设计方 案，组织人员、设 备、原材料等，开 展设备试制，其功 能、性能应达到设 计方案要求。 付款方式：首付款 合同价款 30%，进 度款合同价款 50%， 结算款合同价款 15%，质保金 5%	已验收	92.50	57.30	92.50

年度	客户名称	基本情况	解决方案主要内容	主要合同条款	交付成果	合同金额	收入金额	回款金额
2023年度	深圳润迅数据通信有限公司	1999年成立，注册资本2,948.72万元，主要从事数据中心托管服务、带宽服务业务	风冷微模块方案	合同标的：前海云数据中心 IDC 节能改造 付款方式：合同签订后，工程开工且发包方收到承包方提供的单据后15日内，发包方向承包方支付合同全部价款	已验收	114.95	105.46	114.95
	南方电网大数据服务有限公司	同上	风冷微模块方案	同上	已验收	92.50	24.56	92.50

注：合同金额为含税金额，收入金额为不含税金额；杭州云豹创芯智能科技有限公司最终结算金额经双方协商一致后对原有合同金额进行了调整；交付成果及回款金额统计至2026年5月26日

由上表可知，2023年至2025年，标的公司提供的智算中心解决方案业务与客户主营业务匹配，合同款项除个别客户款项未收回外，其他主要客户均已回款完毕。

2. 标的公司智算中心解决方案业务销售价格的确 定依据及合理性

标的公司智算中心解决方案属于定制化服务，市场上难以获取同类参考价。由于该服务需要投入人工、设备等固定成本，因此标的公司采用成本加成的定价方法，在此基础上与客户协商一致后确定最终销售价格，定价具有合理性。

(七) 算力服务、硬件销售收入和技术服务等其他业务的主要客户、销售内容和金额，标的公司未来对于该业务的发展规划

1. 算力服务、硬件销售收入和技术服务等其他业务的主要客户、销售内容和金额

2023年至2025年，标的公司算力服务、硬件销售收入和技术服务等其他业务的主要客户情况如下：

单位：万元，%

期间	序号	客户名称	销售内容	销售金额	占比
2025年度	1	深圳电信	算力服务、技术服务	242.30	10.17
	2	深圳市智城翼云科技有限公司	算力服务、技术服务	215.11	9.03

期间	序号	客户名称	销售内容	销售金额	占比
	3	南方智算（深圳）科技有限公司	算力服务	212.26	8.91
	4	环球数科股份有限公司	算力服务	165.54	6.95
	5	点动科技	算力服务	150.94	6.34
	合 计			986.15	41.41
2024 年度	1	陕西省广电同方数字电视有限责任公司	技术服务	442.17	20.14
	2	城信科技股份有限公司	硬件设备	316.71	14.43
	3	东莞火奇计算机科技有限公司	硬件设备	294.67	13.42
	4	鹏博士大数据有限公司	硬件设备	209.46	9.54
	5	中国移动通信集团浙江有限公司	技术服务	198.30	9.03
	合 计			1,461.31	66.57
2023 年度	1	中国移动通信集团浙江有限公司	技术服务	274.00	20.64
	2	上海浦东发展银行股份有限公司	技术服务	118.21	19.35
	3	安徽长新通信设备有限公司	硬件设备	53.51	11.84
	4	邵阳市智敏信息技术有限公司	硬件设备	43.02	8.84
	5	中讯邮电咨询设计院有限公司广东分公司	技术服务	41.88	7.47
	合 计			530.61	68.13

2. 标的公司未来对于该业务的发展规划

标的公司的其他业务主要包括算力服务、硬件销售服务和技术服务，对于该类业务的发展规划如下：

(1) 算力服务

算力服务是指标的公司将部署在智算中心的算力设备租给客户并提供算力租赁服务，使得具有一定算力需求的客户可以获得算力资源的使用权。客户无需自建数据中心或智算中心，直接通过租赁算力设备，获得所需的算力资源，从而降低获取算力资源所需的门槛和成本。

2023 年至 2025 年，标的公司算力服务以代理运营模式为主推进市场拓展。具体操作路径为，标的公司精准对接下游客户差异化算力需求，向上游算力设备供应商租赁匹配规格的设备，依托智算中心完成服务器搭建与调试，向客户提供算力服务并收取租赁费用，实现算力资源的高效流转与价值变现。

未来，标的公司将把算力服务作为业务增长的重要发力点，持续加大算力设备投入力度，丰富算力资源储备类型与规模。一方面，通过加大算力设备的投入扩大算力租赁业务规模，提升算力服务收入在整体营收中的占比；另一方面，以算力服务带动自有智算中心机柜上架率提升，实现算力资源利用效率与机房运营效益的双向优化，巩固标的公司在智算服务领域的竞争优势。

(2) 硬件销售服务和技术服务

硬件销售服务是指标的公司为快速满足客户新增算力、存储服务器等硬件设备的需求，利用自身的采购渠道优势，将外购的硬件设备直接销售给客户的业务；技术服务是指标的公司为客户提供数据分析等服务的业务。

2023年至2025年，标的公司依托在IDC/AIDC领域积累的广泛且深厚的上下游产业资源，在服务互联网、云厂商等客户的过程中，自然延伸出硬件销售与技术服务业务。这不仅满足了客户的一站式服务需求，也强化了客户黏性，实现了业务价值链的延伸拓展，进一步提升了标的公司的综合盈利能力与市场竞争力。

未来，标的公司将在聚焦智算中心服务器托管主业的基础上，以客户实际需求为导向，适时开展硬件销售服务与技术服务业务。一方面，通过硬件销售服务及时响应客户硬件扩容需求，强化与客户的业务联系；另一方面，凭借技术服务提升客户合作附加值，最终实现客户需求满足与标的公司收益提升的双重目标。

(八) 标的公司收入季节性分布与同行业可比公司的比较情况，2023年和2024年第四季度收入占比最高的原因

1. 标的公司收入季节性分布与同行业可比公司的比较情况

2023年至2025年，标的公司营业收入按季节划分构成情况如下：

单位：万元，%

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	5,871.13	22.03	5,547.61	21.79	5,685.80	25.17
第二季度	7,233.40	27.15	5,248.12	20.61	5,092.07	22.54
第三季度	6,402.29	24.02	6,915.92	27.16	5,308.87	23.50
第四季度	7,142.71	26.80	7,752.81	30.45	6,505.18	28.79
合 计	26,649.53	100.00	25,464.46	100.00	22,591.92	100.00

2023年至2025年，标的公司各季度的营业收入不存在明显的季节性波动，

部分季度受其他业务收入结构、客户需求等因素影响，可能出现小幅波动，整体来看，标的公司各季度业务规模较为均衡，与其业务模式相匹配。

2023年至2025年，同行业可比公司按季节划分的营业收入占比情况如下：

单位：%

年度	项目	标的公司	润泽科技	光环新网	奥飞数据	尚航科技
2025年度	第一季度	22.03	21.12	25.52	21.26	46.28
	第二季度	27.15	22.88	26.25	24.27	
	第三季度	24.02	26.10	24.56	26.79	25.79
	第四季度	26.80	29.90	23.67	27.68	27.93
合计		100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2024年度	第一季度	21.79	22.61	27.17	17.61	53.37
	第二季度	20.61	26.99	26.63	31.40	
	第三季度	27.16	29.60	26.21	24.03	21.90
	第四季度	30.45	20.80	19.99	26.96	24.73
合计		100.00	100.00	100.00	100.00	100.00
2023年度	第一季度	25.17	18.58	23.93	23.98	22.70
	第二季度	22.54	20.09	24.44	26.00	23.95
	第三季度	23.50	22.94	27.16	27.87	24.91
	第四季度	28.79	38.38	24.47	22.16	28.44
合计		100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

注：同行业可比公司数据来源于其披露的招股说明书及定期报告，其中尚航科技未披露2024年及2025年第一季度财务数据

智算中心行业以长期运营为主，下游客户需求全年相对均衡，行业本身不具备显著的季节性特征。但从具体企业季度收入分布来看，不同公司之间存在一定分化，个别季度占比可能偏离均值。

标的公司2023年及2024年第四季度相较于其他季度较高，但与同行业可比公司相比不存在明显差异。以润泽科技、奥飞数据为例，其2023年及2025年各季度收入呈现较为明显的“前低后高”格局。其中，润泽科技2023年第一季度收入占比仅为18.58%，第四季度占比达38.38%；2025年第一季度占比为21.12%，第四季度占比为29.90%；奥飞数据2025年第一季度收入占比为21.26%，第四季

度占比为 27.68%。与此不同的是，光环新网 2024 年收入分布呈现不同特征，第一季度占比为 27.17%，第四季度占比仅为 19.99%。

综上，智算中心行业虽无统一的季节性规律，但不同企业的季度收入分布受项目交付节奏、客户验收时点等因素影响，仍可能呈现不同程度的季度间分化，标的公司与同行业不存在明显差异。

2. 2023 年和 2024 年第四季度收入占比最高的原因

标的公司 2023 年与 2024 年第四季度收入占比分别为 28.79%和 30.45%，相对其他季度占比较高，该现象主要源于以下两方面原因：

一方面，标的公司硬件销售主要包括服务器、算力设备以及光纤、跳纤等产品，其客户通常在年末进入需求高峰期，采购与验收集集中发生在第四季度，从而导致该季度收入占比提升。另一方面，新客户的开拓落地以及技术开发服务项目的阶段性验收也多集中于年末。据统计，2023 年与 2024 年第四季度，标的公司在该季度确认的技术开发服务收入及硬件销售收入合计分别为 614.75 万元和 734.34 万元，占当年度总收入的比例分别为 2.72%与 2.88%，剔除上述事项后，2023 年与 2024 年第四季度占比分别为 26.07%与 27.57%。此外，2023 年下半年，标的公司自建机房深圳百旺信智算中心 4 栋开始投入运营。受机房投入使用时间影响，标的公司新客户开拓工作主要集中于当年下半年及年末阶段，呈现出明显的期末集中特征。

综上，标的公司 2023 年和 2024 年第四季度收入占比较高系硬件销售的季节性高峰、年末新增业务及技术开发项目验收共同作用的结果。

(九) 标的公司向联通公司采购和销售的主要内容、用途、各期金额和公允性，联通公司同为客户和供应商的原因，是否存在其他类似情形

1. 标的公司向联通公司采购与销售情况，同为客户和供应商的原因

2023 年至 2025 年，标的公司与联通公司同时存在销售及采购的情况，具体如下：

单位：万元

年度	主要采购内容	主要采购用途	采购金额	主要销售内容	主要销售用途	销售金额
2025 年度	带宽、IP	采购带宽、IP 供客户使用	309.12	机柜	联通租用标的公司机柜，并将其向下游客户收取的机柜款的 90%支付给标的公司，标的公司确认对应收入。	2,913.29

年度	主要采购内容	主要采购用途	采购金额	主要销售内容	主要销售用途	销售金额
2024年度	带宽、IP	采购带宽、IP供客户使用	560.48	机柜	联通租用标的公司机柜，并将其向下游客户收取的机柜款的90%支付给标的公司，标的公司确认对应收入。	1,047.25
2023年度	带宽、IP、机柜、联通集成系统合作服务	主要租赁郴州联通机柜与带宽，整合后对外出租。采购百旺信机房带宽、IP供客户使用	1,643.90	机柜	联通租用标的公司机柜，并将其向下游客户收取的机柜款的90%支付给标的公司，标的公司确认对应收入。	377.60

注：该披露口径以整个联通集团作为主体

2023年至2025年，标的公司与中国联通同时存在采购与销售交易，主要基于双方业务定位与行业分工，具备合理的商业逻辑与必要性，具体原因如下：

(1) 资源采购的必要性。中国联通作为基础电信运营商，是带宽及IP地址等基础通信资源的核心供应商。标的公司为保证智算中心网络服务质量和运营稳定性，向其采购相关资源属于行业普遍做法，构成必要的经营性支出。

(2) 业务合作的合理性。双方在机房运营业务上建立了稳定的战略合作关系。根据合作协议约定，联通公司负责引入终端客户并承担市场销售职责，标的公司则提供智算中心场地及现场运维服务；联通将其下游客户产生的机柜服务费按约定比例结算予标的公司，形成标的公司对联通公司的收入来源。该模式为典型的批发型合作，在行业中广泛存在，体现了运营商与服务商之间的资源互补与专业分工，具有清晰的业务逻辑和商业合理性。

同时，受标的公司子公司区域布局及IDC行业资源属地化特征影响，其与联通集团在多地分别设立的下属子公司及分公司之间，同时存在资源采购与机柜服务销售等业务往来。为清晰反映上述交易的业务实质与主体分布，基于各区域公司实际开展的业务情况，现将标的公司对联通集团下属各子公司、分公司的采购与销售数据列示如下：

单位：万元

主体	分类	主要交易内容	2025年度	2024年度	2023年度
深圳联通	销售	百旺信 IDC 资源点：机柜	1,024.74	280.86	328.32
	采购	百旺信 IDC 资源点：带宽、IP	458.38	305.91	307.25

主体	分类	主要交易内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中国联合网络通信有限公司岳阳市分公司	销售	百旺信 IDC 资源点：机柜、带宽、IP	20.45	32.52	49.29
	采购	岳阳联通 IDC 资源点：机柜、带宽			146.06
北京电信规划设计院有限公司	销售				
	采购	代理服务费	1.13		0.17
中国联合网络通信有限公司郴州市分公司	销售				
	采购	湖南郴州联通机房资源点：机柜、带宽、IP		228.96	1,188.54
中国联合网络通信有限公司佛山市分公司	销售				
	采购	技术服务	0.57	0.66	0.57
中国联合网络通信有限公司宁波市分公司	销售				
	采购	宁波联通资源点：机柜、带宽、IP	0.57	0.52	0.51
中国联合网络通信有限公司泉州市分公司	销售				
	采购	泉州联通资源点：机柜、带宽、IP	0.80	0.80	0.80
中国联合网络通信有限公司重庆市分公司	销售				
	采购	西南数据中心机房：机柜、带宽、IP	35.69	23.62	
中国联合网络通信有限公司厦门市分公司	销售	异网 CDN 带宽	1,862.16	733.87	
	采购				
中国联合网络通信有限公司汕头市分公司	销售				
	采购	汕头资源点：机柜、带宽、IP	0.86		
中国联合网络通信有限公司长沙市分公司	销售	服务器出售	5.95		
	采购	长沙联通资源点：机柜	0.14		

注：该披露口径以联通集团下属子公司为主体

综上，双方之间的交易分别对应独立的采购与销售流程，可能在不同区域拥有数据中心资源，为满足各自下游客户的属地化需求，会产生跨区域的资源购销，具有真实的业务背景和清晰的商业逻辑，符合行业惯例与标的公司实际经营需要。

2. 向联通公司采购和销售的公允性

(1) 向联通公司采购资源的价格公允性分析

1) 供应商主体的规范性与定价机制的透明性

中国联通作为国务院国有资产监督管理委员会直接监管的中央企业，系国有

资本控股的大型基础电信运营商，具备健全完善的内部控制制度和合规管理体系。经现场走访核实，联通方面表示其与标的公司之间就带宽及 IP 资源的交易，定价机制严格遵循已向工业和信息化部备案的资费标准。具体执行价格系在备案标准基础上，经双方基于采购规模、合作期限等因素协商确定折扣幅度后，以固定价格形式执行。该定价机制与中国联通面向其他同类客户（指同类型、同规模的 IDC 企业客户）的定价机制保持一致，不存在针对标的公司的差异化定价安排。据此，标的公司向中国联通采购的定价具备公允性。

2) 标的公司向三大运营商采购的主要产品平均单价

2023 年至 2025 年，标的公司向中国电信、中国联合网络通信有限公司（以下简称中国联通）、中国移动通信集团有限公司（以下简称中国移动）三大运营商采购带宽及 IP 资源的平均单价如下：

类别	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中国联通	带宽（元/M/月）	23.94	6.13	3.95
中国电信		16.21	17.82	19.25
中国移动		9.66	9.55	4.95
中国联通	IP 地址（元/个/月）	46.00	47.00	19.00
中国电信		27.32	28.17	27.04
中国移动				43.17

① 2023 年至 2025 年价格波动原因

2023 年至 2025 年，标的公司向中国联通采购带宽及 IP 地址资源的均价存在波动，具体原因如下：

其一，2023 年度采购单价较低：主要由于标的公司当年向中国联通郴州分公司进行了大规模的带宽及 IP 地址资源集中采购，相关采购资源经整合后用于对外出租。标的公司系中国联通郴州分公司 IDC 业务前五大客户，业务合作占比处于较高水平，基于上述采购规模及双方合作层级，标的公司获得了更具竞争力的采购价格。

其二，2024 年-2025 年采购单价回升：一方面，受到运营商跨省流量结算相关政策调整影响，标的公司带宽及 IP 业务成本端承压，利润空间收窄，故终止部分相关业务合作，相应缩减了对中国联通郴州分公司的采购规模。采购量下降后，单位采购价格呈回升态势。另一方面，2025 年度受客户需求影响，标的公

司采购了部分 BGP 带宽、静态广播服务（带宽 1Gbps，CPU16 核），其价格显著高于普通带宽。主要原因在于普通单线带宽仅可以接入一家运营商，而 BGP 可同时接入电信、联通、移动三家运营商的骨干网，实现单条链路故障时的自动切换，并配以高端路由器、多网卡服务器等专业硬件，网络稳定性大幅提升。而静态广播 IP 需利用稀缺的 IPv4 资源，通过跨地域路由播布并提供多 C 段地址，以满足跨境电商等场景的多 IP 需求，地址获取与安全管控成本显著高于普通 IP。叠加高性能硬件配置，其价格具有商业合理性。

此外，标的公司向中国电信采购带宽及 IP 地址资源的平均单价存在小幅下降，主要系双方合作的深圳百旺信智算中心 4 栋机房陆续投入使用，上架率逐步提高，标的公司采购规模随之提升，从而带动采购价格小幅下降。

② 标的公司向三大运营商采购价格差异的合理性

我国 IDC 行业的带宽资源采购，上游供应商高度集中于中国电信、中国联通、中国移动三家基础电信运营商。三大运营商凭借其在骨干网建设上的巨大投入，并通过“带宽批发”模式向 IDC 服务商开放资源，构成了 IDC 企业采购上游通信资源的唯一来源。在此行业格局下，不同运营商带宽资源在网络稳定性、传输时延、市场占有率、区域覆盖能力等方面的客观差异，直接反映为其市场定价的差异化。IDC 企业需根据自身业务需求（如客户分布区域、业务对时延的敏感度等）选择不同质量等级的带宽资源，从而接受相应的价格水平。

由上表可知，标的公司向三大运营商采购的带宽及 IP 地址服务采购价格存在部分差异，主要受以下因素影响：

其一，各运营商在当地市场的占有率：在南方区域，中国电信固网资源占比较高，终端需求旺盛，因此定价相对坚挺，可以凭借其在市场上的主导地位维持较高的定价；中国联通的市场优势主要集中在北方区域，因此在深圳等南方区域采取低价获取市场的价格策略；

其二，客户采购规模及谈判地位：标的公司向各运营商采购的总规模、单次采购量及合同周期长短，直接影响其获得的折扣幅度；

其三，带宽类型及计费模式：单线带宽、BGP 多线带宽、专线带宽等不同类型资源成本差异显著；固定带宽计费与 95 计费、峰值计费等不同模式亦导致实际结算单价不同。

综上，标的公司向中国联通采购带宽及 IP 资源的定价机制公开、透明且具有一致性，采购价格的年度波动主要受当期的采购规模与市场政策影响，具备合理的商业逻辑。2023 年至 2025 年向三大运营商采购价格的差异，主要由运营商市场地位、资源质量、采购规模及商务谈判等客观因素导致，符合 IDC 行业上游采购的普遍特征。

(2) 向联通公司销售机柜的价格公允性分析

深圳联通属于标的公司批发型客户。2021 年，双方签订《中国联合网络通信有限公司深圳市分公司与深圳易信科技股份有限公司 IDC 机房业务合作协议》(以下简称合作协议)，根据合作协议约定，深圳联通租用标的公司位于深圳百旺信智算中心 1 栋机房的机柜，并将其向下游客户收取的机柜租用款项，按照合同约定约定的分成比例支付给标的公司，标的公司据此确认相应收入。

在销售价格方面，标的公司向运营商销售的机柜主要分为通用低功率机柜和高功率机柜两类。经核查，三大运营商在上述机柜的采购价格区间基本重合或接近，不存在显著差异。此外，合作协议中均已明确约定，若因客户特殊需求导致机柜出租价格与保底价格存在差异，或存在定制化需求时，由双方另行协商确定价格。

综上，标的公司向深圳联通销售机柜的定价与向深圳电信、深圳移动的批发价格水平基本一致，符合行业对批发型客户的通行定价规律，相关定价具有公允性和商业合理性。

3. 其他类似情形

2023 年至 2025 年，标的公司存在客户、供应商重叠的情形，具体明细情况如下：

单位：万元

主体	分类	主要交易内容	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中国移动通信集团海南有限公司	销售	百旺信、电信 IDC 资源：机柜	38.91	59.24	
	采购	技术服务	0.05	0.02	508.69
深圳移动	销售	广州点动、百旺信机柜；算力服务	1,498.89	1,219.77	2,970.00
	采购	广州 BDX 机房、广州较场西机房、百旺信；IP、带宽	60.03	98.83	125.75
深圳电信	销售	百旺信、电信、易百旺：带宽、机柜；技术服务	1,101.08	282.42	52.50

主体	分类	主要交易内容	2025年度	2024年度	2023年度
	采购	百旺信：IP、专线接入、带宽；日常所需通讯费	48.85	59.32	78.48
深圳市光通网络技术有限公司	销售	百旺信：带宽、IP、机柜；技术服务、空间域名收入	198.97	53.53	119.63
	采购	深圳南山科技园软件一期机房：IP、专线接入、云服务、带宽、机柜	7.45	29.00	335.79
深圳润迅数据通信有限公司	销售	技术服务：润迅前海云数据中心 IDC 节能改造项目			105.46
	采购	前海机房：IP、带宽；云服务、技术服务、空间域名	1,183.50	546.64	330.25
湖南思极科技有限公司	销售	郴州联通：带宽、IP		114.05	1,272.72
	采购	岳阳联通机房：机柜、IP、带宽；技术服务			91.96
广州天庭信息科技有限公司	销售	百旺信、咸阳移动、广州大学城、北京房山：IP、带宽、机柜；技术服务	191.43	641.77	443.93
	采购	广州信息港数据中心：IP、带宽、机柜	3.18	22.94	49.33
惠州市安然网络科技有限公司	销售	佛山南海机房、百旺信：带宽、IP、机柜；技术服务	32.17	54.88	75.24
	采购	名气通机房：机柜、IP、专线接入、带宽	192.65	90.66	89.63
深圳前海小鸟云计算有限公司	销售	百旺信：带宽、IP、机柜	62.07	101.04	107.20
	采购	小鸟云机房：IP、带宽、机柜；算力服务		14.44	173.87
株洲声浪科技发展有限公司	销售	百旺信、电信：带宽、IP、机柜	137.63	194.17	
	采购	硬件设备	115.24	57.56	
深圳市南方联合科技有限公司	销售	百旺信：带宽、IP、机柜、专线	48.03	58.72	79.74
	采购	深圳特发机房：带宽、IP	68.12	112.32	51.36
索尔集团股份有限公司	销售	技术服务	0.94		
	采购	服务器采购	414.80		
深圳阿帕云计算有限公司(以下简称阿帕云)	销售	硬件设备	67.74		
	采购	百旺信：带宽、IP	568.94	193.50	
深圳市世纪乾金技术有限公司	销售	技术服务		11.27	24.06
	采购	四川绵阳区云数据中心：带宽、IP、机柜	441.04		
深圳联通	销售	百旺信：机柜	1,024.74	280.86	328.32

主体	分类	主要交易内容	2025年度	2024年度	2023年度
	采购	百旺信：带宽、IP	458.38	305.91	307.25
深圳鹏达网络通信技术有限公司	销售	百旺信：机柜	149.22	112.67	
	采购	宝观机房：机柜、带宽、IP	65.13	120.54	79.27
广州闪信网络科技有限公司	销售	百旺信：机柜	186.83	154.66	21.95
	采购	重庆机房：机柜、带宽	34.53		
海南省信通通信服务有限公司	销售	百旺信：机柜	18.90		
	采购	工程建设	58.36	113.10	
深圳市环亚通科技有限公司	销售	中国电信高新互联港湾机房：机柜、带宽、IP		26.34	151.86
	采购	百旺信 IDC 资源：专线带宽	39.92	28.93	29.10
北京北宽信息工程有限公司	销售	百旺信：机柜、带宽、IP		424.94	133.01
	采购	惠州机房：机柜、带宽	8.96	7.55	3.77
杭州网银互联科技股份有限公司	销售	百旺信：机柜、带宽、IP	417.19	82.52	30.93
	采购	技术服务	0.63	0.63	0.80
深圳市高德信通信股份有限公司	销售	百旺信：机柜、带宽、IP	8.32	98.67	671.56
	采购	百旺信：专线带宽		70.57	71.51
东莞火奇计算机科技有限公司	销售	火奇算力池项目图形工作站		294.67	
	采购	服务器采购	1,045.65		35.40
深圳市瀚点超算数据有限公司	销售	百旺信：机柜、带宽、IP	208.98	211.07	
	采购	技术服务		19.60	
深圳市广普网络科技有限公司	销售	百旺信：机柜、带宽、IP	0.51		0.61
	采购	硬件及技术服务	0.37	8.53	249.50
深圳市容大信息技术有限公司	销售	百旺信：机柜、带宽、IP		126.04	114.99
	采购	技术服务		6.81	6.20
茂名市群英网络科技有限公司	销售	百旺信：机柜、带宽、IP		345.07	
	采购	华南高速电信：带宽、IP		0.32	
中国联合网络通信有限公司岳阳市分公司	销售	设备租赁、百旺信：机柜	20.45	32.52	49.29
	采购	岳阳联通：机柜、带宽			146.06
佛山星网讯云网	销售	百旺信：机柜、带宽、IP		17.64	11.30

主体	分类	主要交易内容	2025年度	2024年度	2023年度
络有限公司	采购	佛山南海机房：机柜、带宽、IP			137.07
深圳市奥信达通信有限公司	销售	百旺信：机柜、带宽、IP	242.57	498.32	140.97
	采购	广州天河：机柜、带宽、IP		1.66	25.70
北京织梦星辰科技有限公司	销售	百旺信：机柜、带宽、IP	4.43	10.88	3.54
	采购	织梦星辰：SD-WAN 虚拟专用网服务	34.47	58.25	46.09
深圳市林彤实业有限公司	销售	百旺信：机柜、带宽、IP	25.94	7.53	
	采购	鹏达网络：买断独享带宽		39.70	19.03
厦门快快网络科技有限公司	销售	百旺信：机柜、带宽、IP	5.62		
	采购	厦门机房：泉州高防带宽+云安全高防 IP	1,878.80	786.43	
深圳市芯魔方科技有限公司	销售	百旺信：机柜、带宽、IP	1.80		
	采购	服务器采购	1,692.05		
广州蓝耘科技有限公司	销售	百旺信：机柜、带宽、IP	1.42		
	采购	算力设备租赁	305.28		
深圳市环宇天空网络科技有限公司	销售	百旺信：带宽、IP	3.44		2.83
	采购	百旺信：专线接入	293.93	84.88	70.73
其他金额较小客商合计	销售	百旺信：机柜、带宽、IP	1,640.21	772.34	888.54
其他金额较小客商合计	采购	非百旺信资源点：带宽、IP	380.27	242.09	266.95

标的公司与同一主体既有销售又有采购的情况，此现象源于 IDC/AIDC 行业特有的资源协同与需求互补商业模式。

具体而言，标的公司主营业务为智算中心全生命周期服务，核心体现为机柜、带宽、IP 等 IDC 资源的提供与整合。在这一领域，产业链上的大型运营商、云厂商及服务商，基于各自的区位布局、资源储备和客户需求，常通过双向交易优化资源配置。相应情况如下：（1）资源禀赋差异：交易双方可能在不同区域拥有数据中心资源，为满足各自下游客户的属地化需求，会产生跨区域的资源购销；（2）业务模式互补：作为服务商，标的公司既可能向基础电信运营商采购带宽等基础资源，也可能基于合作协议，承接运营商引入的终端客户，从而形成对运营商的销售收入；（3）规模与成本优化：标的公司或其他服务商通过集中采购 IDC

资源获取优势价格后，部分资源可用于对外转售，以实现整体经营效益提升。

此类交易的交易内容、金额及定价均根据各自的独立需求协商确定，具有差异性，不存在一对一的配比关系，交易具有真实性、必要性与商业实质。从行业实践看，同行业可比公司尚航科技 2025 年在北京证券交易所上市问询回复中表示该模式符合行业惯例，印证了其在行业内的普遍性与合理性。

综上，标的公司存在的客户、供应商重叠情形，是其基于行业特性、围绕 IDC 资源开展正常业务整合与协作的结果，具有充分的商业合理性。

(十) 标的公司、中国移动、第三方公司间的合同签署情况及主要约定，最初标的公司向中国移动租出机柜的背景，业务开展过程中各方主要角色及相应成本和收益，报告期内标的公司该业务收入和毛利金额，未来该业务是否将持续

1. 标的公司与中国移动的业务合作情况及合作背景

(1) 标的公司与中国移动的业务合作情况

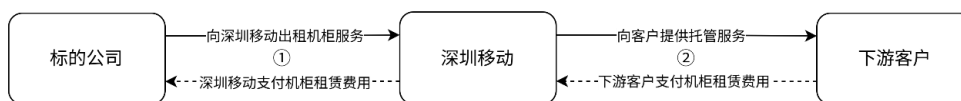
标的公司主要与中国移动旗下深圳地区的分公司深圳移动开展机柜业务合作。双方的业务合作情况如下：

早期标的公司为弥补自身客户开发能力不足，将部分机柜以批发模式交由深圳移动运营，2023 年至 2025 年随着标的公司客户自主开发能力持续增强，同时考虑到深圳移动客户拓展效果有限，为提升自建机房机柜上架率与盈利水平，一方面，双方经合同约定减少了合作的批发型机柜规模。

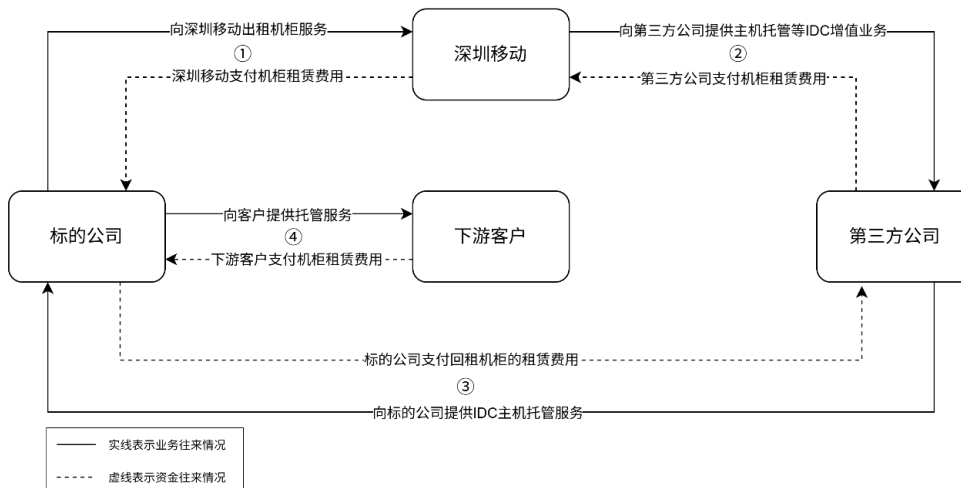
另一方面，深圳移动同意标的公司为其开发客户，同时基于深圳移动内部合规要求，要求标的公司须通过第三方公司向深圳移动租回机柜并提供给标的公司开发的客户进行使用；深圳市新软信息技术有限公司（以下简称新软信息）、上海小燃科技有限公司（曾用名：深圳畅想云计算科技有限公司，以下简称小燃科技），即为前述第三方公司并在其中代收代付相关款项。

即标的公司既通过直接向深圳移动批发机柜并由其开发业务并销售给下游客户，也存在通过第三方公司向深圳移动租回部分机柜并由标的公司再租给下游客户（以下简称回租业务）的情形。具体业务模式如下：

1. 标的公司与深圳移动业务合作流程（不涉及回租业务）



2. 标的公司、深圳移动及第三方公司业务合作流程（关于回租业务）



(2) 标的公司向中国移动租出机柜的背景

标的公司与深圳移动签署长期合作协议，将自有机房部分区域整体批发给深圳移动，并依据机柜上架数量及协议约定价格结算服务费用。该合作模式业务背景及合理性如下：

(1) 资源优势互补，构建一站式服务解决方案

深圳移动拥有核心网络资源、庞大客户群和成熟政企销售体系，标的公司具备智算中心全流程建设运维能力，双方优势协同，共同为客户提供“机房环境+网络(服务)”的一站式解决方案。

2) 锁定核心大客户，降低运营风险与成本

通过长期合作协议，标的公司可提前锁定运营商的长期、大规模机柜需求，大幅降低自建智算中心投入运营后空置风险与市场拓展成本。且批发型模式直接客户数量少且关系稳定，节省了零散客户的开拓与维护成本，提升了经营效率。

(3) 依托运营商信用背书，助力市场拓展

成为深圳移动等头部电信运营商的合作伙伴，是对标的公司技术实力和服务能力的市场认证，为标的公司开拓大型政企及互联网头部客户提供了“信用背书”。降低了获客门槛。

(4) 符合行业惯例，具备商业合理性

“第三方 AIDC 服务商+基础电信运营商”合作模式，是行业主流且成熟的商业模式。同行业可比公司如润泽科技、数据港等均采用该模式实现了快速上架和规模扩张，验证了该模式的商业合理性。

综上，标的公司选择以批发型模式与深圳移动合作，是基于资源互补、风险共担、效率最优的主动战略选择，符合行业惯例，具备合理性。

2. 关于回租业务，标的公司、中国移动、第三方公司间的合同签署情况及主要约定，业务开展过程中各方主要角色及相应成本和收益

(1) 标的公司、中国移动、第三方公司间的合同签署情况及主要约定

标的公司、深圳移动、第三方公司（以下指新软信息、小燃科技）间的合同签署情况及主要约定如下：

序号	合作方	合同签署情况	主要约定
1	甲方：深圳移动 乙方：标的公司	关于百旺信 IDC 机房运营服务项目的框架合作协议	甲方向乙方租用百旺信 IDC 机房的约 1000 个 10A 包电机架及配套网络机架的运营服务，具体机架数量以实际交付验收数量为准
2	甲方：小燃科技 乙方：深圳移动	中国移动广东公司 IDC 集约化业务协议	乙方为甲方提供其申请开通的包括主机托管、互联网接入、IP 地址租赁及各项 IDC 增值服务，并根据规定的资费标准向甲方收取相关费用
3	甲方：新软信息 乙方：深圳移动	中国移动广东公司 IDC 集约化业务协议	乙方为甲方提供其申请开通的包括主机托管、互联网接入、IP 地址租赁及各项 IDC 增值服务，并根据规定的资费标准向甲方收取相关费用
4	甲方：标的公司 乙方：小燃科技	IDC 主机托管与算力服务框架合作协议	乙方为甲方提供 IDC 主机托管与算力服务
5	甲方：标的公司 乙方：新软信息	IDC 主机托管框架合作协议	乙方为甲方提供 IDC 主机托管服务

(2) 业务开展过程中各方主要角色及相应成本和收益

根据前文所列的合同签署及业务开展情况，各方主要角色及相应成本和收益情况如下：

主体	主要角色	成本	收益
标的公司	初始出租方：将自有机柜批发给深圳移动	机柜运营成本（电费、折旧、人工等）（A）	从深圳移动收取的机柜租赁收入（B）
	最终出租方：通过第三方回租机柜后，再转租给下游客户	向第三方公司支付的机柜回租费用（C）	从下游客户收取的机柜租赁收入（D）
深圳移动	转租方：从标的公司租入机柜，再将部分机柜转租给第三方公司	支付给标的公司的机柜租赁费	从第三方公司收取的机柜租赁收入

主体	主要角色	成本	收益
第三方公司（新软信息、小燃科技）	代收代付中间方：从深圳移动租回机柜后平价转租给标的公司	支付给深圳移动的机柜租赁费	其按平价从深圳移动租入并转租给标的公司，无收益

综上，回租业务的实质是标的公司为了提升批发给深圳移动的机柜的利用率，通过中间方的第三方公司将租赁给深圳移动的部分机柜租回，最终将租回的机柜再租赁给下游客户。标的公司通过第三方公司回租是基于深圳移动内部合规要求，目的是租回机柜并直接服务于下游客户。会计处理上为避免同一机柜资源在流转中产生重复计算的收入（上表：B 以及 D），已将回租部分的成本从对应重复计算的收入中抵销（上表：B+D-C=最终确认的收入），确保收入确认的准确性。

3. 关于回租业务，报告期内标的公司该业务收入和毛利金额，未来该业务是否将持续

(1) 报告期内标的公司回租业务收入和毛利金额

2023 年至 2025 年，标的公司与深圳移动的服务器托管业务及其中的回租业务的收入和毛利金额如下：

单位：万元

业务类型	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
标的公司与深圳移动服务器托管业务	年加权月均上架机柜数（个）	279.92	261.57	610.33
	收入	1,497.95	1,217.89	2,968.31
	毛利	422.71	354.60	426.39
回租业务	年加权月均上架机柜数（个）	16.38	30.77	55.44
	收入	81.19	175.57	295.89
	毛利	23.45	61.74	74.14

由上表可知，2023 年至 2025 年回租业务收入及毛利规模均相对较小，整体呈逐期缩减趋势，且占标的公司出租给深圳移动机柜的比例分别为 9.08%、11.76% 和 5.85%，整体呈下降趋势。

2024 年度回租业务收入较 2023 年度减少 120.32 万元，主要系标的公司 2023 年 3 月以后不再通过第三方公司小燃科技向深圳移动回租机柜；2025 年度回租业务收入较 2024 年度减少 94.39 万元，主要系标的公司自 2025 年 5 月起逐步终止了与顺丰科技的合作，而标的公司通过第三方租回的机柜中，有 21 台系专项

转租给顺丰科技的机柜，合作终止后相应收入同步减少。

(2) 未来回租业务是否将持续

2023年至2025年，标的公司回租业务收入整体规模较小，且呈现逐期下降趋势。2025年度，回租业务收入占标的公司服务器托管业务收入的比例已低于1%，对整体业绩影响甚微。标的公司已基于商业考量，缩减了与深圳移动的合作机柜规模。

未来，为保证与深圳移动之间存量合作机柜资源的利用率，短期内标的公司通过第三方公司向深圳移动租回机柜的业务模式仍会以小规模的形式存续，即规模将维持在较低水平。

综上，回租业务模式是标的公司在特定合作阶段为提升机柜利用率而采取的特殊性安排，其收入占比极低，不会对标的公司未来业务的独立性与持续经营能力构成影响。标的公司核心的持续盈利能力仍建立在自建机房的直接托管及与运营商的批发合作等主业基础之上。

(十一) 2025全年标的公司的经营情况和主要财务数据

2025年度，标的公司经营情况和主要财务数据如下：

单位：万元

资产负债表项目	2025年末	利润表项目	2025年度
资产总计	93,202.72	营业收入	26,649.53
负债总计	44,158.93	利润总额	2,966.88
所有者权益	49,043.79	净利润	2,597.68
归属于母公司所有者权益合计	49,021.94	归属于母公司所有者的净利润	2,605.36

(十二) 同时请说明对销售真实性的核查过程、比例和结论

1. 核查程序

(1) 了解与收入确认相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；

(2) 检查销售合同，了解主要合同条款或条件，评价收入确认方法是否适当；

(3) 对营业收入和毛利率的波动实施分析程序，分析各年度、同行业情况、上架率等收入相关数据，识别是否存在重大或异常波动，并查明波动原因；

(4) 结合应收账款函证，选取项目函证销售金额，检查收入确认的真实性、准确性等；

(5) 查询主要客户的工商资料，对主要客户实施访谈程序，了解标的公司主要客户的基本情况、双方业务合作情况、交易流程、货款结算等内容，确认其与标的公司是否存在关联关系等；

(6) 选取项目检查标的公司与销售收入相关的支持性文件，包括销售合同、销售发票、客户结算单、销售回款凭证等资料，检查收入确认的真实性；

(7) 实施截止测试，在资产负债表日前后确认的收入交易中选取样本，核对销售合同、客户结算单等资料，确认收入是否记录于适当的会计期间；

(8) 获取资产负债表日后的销售退回记录，检查是否存在资产负债表日不满足收入确认条件的情况；

(9) 检查与营业收入相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报。

2. 营业收入核查的具体情况

(1) 标的公司营业收入情况

2023年至2025年，标的公司主营业务收入按业务类别划分，构成情况如下：

单位：万元，%

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
AIDC 综合业务服务	23,861.32	89.68	22,722.58	89.41	21,638.87	96.14
智算中心解决方案	362.93	1.36	495.86	1.95	137.41	0.61
其他	2,381.75	8.95	2,195.14	8.64	731.36	3.25
合 计	26,606.00	100.00	25,413.58	100.00	22,507.64	100.00

2023年至2025年，标的公司核心业务为AIDC综合业务服务，各期收入分别为21,638.87万元、22,722.58万元和23,861.32万元，呈持续增长趋势。

2023年至2025年，标的公司智算中心解决方案收入分别为137.41万元、495.86万元和362.93万元。标的公司以AIDC综合业务服务为主，智算中心解决方案收入规模较小。

2023年至2025年，标的公司其他收入主要包括算力服务收入、硬件销售收入等。

(2) 销售与收款循环相关内部控制核查

1) 获取标的公司销售与收款循环相关的内部控制制度，对销售部、财务部等部门相关负责人进行访谈，了解标的公司所处行业的特点、销售与收款循环内

部控制流程以及各项关键控制点，并选取项目进行穿行测试，了解销售与收款循环内部控制设计及运行的控制情况；

2) 对销售与收款循环关键的控制点实施控制测试，包括抽样检查相关销售合同、销售发票、资源使用确认表、销售回款等单据，核查标的公司销售与收款相关的内部控制是否得到有效执行。

(3) 收入确认政策核查

标的公司与同行业可比公司收入确认原则不存在较大差异，与合同约定及实际执行情况相匹配，标的公司收入确认政策符合企业会计准则的有关规定，收入确认时点准确。

(4) 函证

结合应收账款函证，选取项目函证销售金额，具体情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入(A)	26,649.53	25,464.46	22,591.92
营业收入发函金额(B)	21,099.78	22,749.04	18,909.69
发函比例(C=B/A)	79.18%	89.34%	83.70%
回函相符金额(D)	17,100.57	17,112.10	10,904.12
回函不符替代测试金额(E)	3,679.88	3,638.08	5,025.51
回函确认金额(F=D+E)	20,780.46	20,750.18	15,929.63
回函比例(G=F/A)	77.98%	81.49%	70.51%
未回函替代测试金额(H)	319.33	1,998.86	2,980.06
未回函替代测试比例(I=H/A)	1.20%	7.85%	13.19%
回函及替代测试确认比例(J=G+I)	79.18%	89.34%	83.70%

针对营业收入函证中存在的回函不符及未回函情形，执行了替代测试程序以验证相关收入的真实性。具体包括获取并检查与收入确认相关的关键支持性文件，如销售合同、客户对账单、发票、银行回款记录以及运维平台相关系统记录等；核对合同金额、服务期间、结算方式与账面记录是否一致，核对运维平台记录与实际账单期间是否存在异常。对于回函不符事项，进一步核查差异原因并获取相关依据，分析差异原因并判断是否需要调整。经替代测试，未发现重大异常，相关营业收入确认真实、准确。

(5) 主要客户的工商资料核查和访谈情况

1) 通过企查查等方式对 2023 年至 2025 年主要客户的工商资料进行检查，核查主要客户的成立时间、注册资本、主营业务、股权结构、实际控制人等工商信息，核查主要客户的背景信息及其与标的公司是否存在关联关系等；

2) 客户走访选取标准为 2023 年至 2025 年主要客户、主要新增客户等，按照金额标准选取。对标的公司 51 家客户进行了实地走访，观察客户经营场所，对 31 家客户进行了视频询问，了解客户与标的公司的合作背景，确认各期销售情况以及客户经营情况及是否与采购规模相匹配。

2023 年至 2025 年，对客户访谈情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
访谈客户收入金额	19,004.60	19,101.76	14,215.09
其中：实地访谈	16,088.11	14,919.03	10,796.17
视频询问	2,916.49	4,182.73	3,418.93
营业收入	26,649.53	25,464.46	22,591.92
访谈客户收入占比	71.31%	75.01%	62.92%

(6) 选取项目检查相关支持性文件，包括销售合同、销售发票、客户结算单、收款凭证等，2023 年至 2025 年具体情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	26,649.53	25,464.46	22,591.92
细节测试金额	20,491.16	20,157.42	18,332.64
细节测试占比	76.89%	79.16%	81.15%

(7) 客户回款检查

获取标的公司 2023 年至 2025 年应收账款明细账和银行流水，对主要客户的销售回款进行核查，关注账面记录回款客户名称与银行流水中的回款对象名称是否一致、账面回款金额与银行流水金额是否一致等，核查客户回款的真实性、准确性和完整性，对 2023 年至 2025 年主要客户开票收款的银行流水进行核查，核查比例均在 95%以上，不存在账面记录的收入回款金额、客户名称、入账期间等与银行流水不一致的情况。

(8) 截止测试情况

我们选取 2023 年至 2025 年各资产负债表日前后一个月内确认的收入交易作为样本，核对销售合同、资源使用确认表等资料，并追查至营业收入明细账，以确认收入是否记录于恰当的会计期间。

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
截止日前 1 个月测试比例	78.06%	69.53%	72.69%
截止日后 1 个月测试比例	44.21%	92.85%	86.08%

3. 核查结论

经核查，标的公司相关会计处理符合企业会计准则规定；2023 年至 2025 年主要客户的营业收入真实、完整，营业收入及毛利率波动无异常，与标的公司实际经营情况及行业整体状况相符；营业收入均于恰当会计期间确认，且确认依据充分、合理。

(十三) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

就上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取标的公司 2023 年至 2025 年的销售收入明细表，分析标的公司各类业务的销售情况和主要产品收入结构变动情况，对标的公司收入变动实施分析性程序，分析量价的变动原因；

(2) 查阅标的公司定价管理制度、销售政策文件，明确各细分业务售价的确定流程，分析售价确认标准是否合理；

(3) 访谈标的公司商务负责人及财务负责人等，了解 2023 年至 2025 年标的公司批发型及零售型客户的具体情况；

(4) 查阅标的公司的收入成本表，了解批发与零售客户的销售金额；查阅标的公司 2023 年至 2025 年批发型客户的销售合同，核查合同具体条款，了解标的公司与批发型客户的合作情况；

(5) 查阅同行业可比公司披露的年度报告、行业研究报告等公开资料，了解同行业可比公司客户集中度情况，分析标的公司客户较为分散的商业合理性；

(6) 通过查阅国家企业信用信息公示系统和企查查等网站，了解标的公司 AIDC 综合业务服务各业务主要客户的成立时间、注册资本、主营业务等信息，

了解标的公司 2023 年至 2025 年各类业务主要客户的基本情况；

(7) 访谈标的公司商务负责人及财务负责人等，了解 2023 年至 2025 年标的公司 AIDC 综合业务服务各业务主要客户的合作情况，包括但不限于合作年限、合作内容、合作变动情况等；

(8) 查阅标的公司的收入成本表，以及与 AIDC 综合业务服务各业务主要客户的销售合同，了解标的公司对其销售金额、销售内容；

(9) 获取标的公司 2023 年至 2025 年各期收入成本表，根据批发客户与零售客户的划分标准，统计并分析各类客户收入以及毛利贡献占比情况；

(10) 查阅标的公司与主要批发型、零售型客户（按收入占比排序）的合作协议、续约合同、回款凭证，核实合作期限、续约情况及款项支付及时性；

(11) 访谈标的公司客户关系负责人及核心客户，了解合作满意度、未来合作规划，确认合作关系的稳定性及可持续性，核查是否存在与客户的关联关系；

(12) 查阅关于 AIDC/IDC 行业的发展规划与政策、研究分析报告、可比公司的公开披露资料，以及标的公司关于核心竞争力的相关说明，了解标的公司竞争优势与客户流失风险；

(13) 获取报告期后标的公司服务器托管业务主要合同，了解标的公司期后服务器托管业务新客户开拓或者新合同签署情况；

(14) 获取标的公司关于带宽接入、IP 地址服务及其他业务未来发展情况的说明；

(15) 查阅标的公司智算中心解决方案业务相关合同、收入确认单据、银行回款单据，询问标的公司管理层关于智算中心解决方案的定价依据；

(16) 查阅标的公司的收入成本表，以及与算力服务、硬件销售和技术服务等其他业务主要客户的销售合同，了解标的公司对算力服务、硬件销售和技术服务业务主要客户的销售金额、销售内容；

(17) 获取标的公司关于算力服务、硬件销售和技术服务等其他业务的发展规划说明；

(18) 获取标的公司 2023 年至 2025 年各季度收入数据，计算各季度收入占全年收入的比例，梳理收入季节性分布特征；通过互联网查询同行业可比公司同期各季度收入数据及公开披露的季节性分析信息，将标的公司收入季节性分布与

可比公司进行横向对比，分析差异情况及原因；

(19) 访谈标的公司销售、财务负责人，了解第四季度收入集中的主要因素，结合行业惯例、业务结算特点等进行分析；查阅标的公司第四季度客户合同、订单及结算凭证，核实收入确认的真实性、合规性，是否存在提前确认收入或突击确认收入的情况；

(20) 获取 2023 年至 2025 年各期标的公司重叠客户、供应商名单，查阅相关销售、采购合同，了解标的公司与上述主体的交易内容、交易金额、定价方式及交易价格；访谈标的公司销售人员及采购人员，了解与上述主体同时存在采购及销售的原因；

(21) 抽取标的公司与重叠客户、供应商的部分交易的审批流程及记账、收款凭证，分析相关采购和销售行为是否独立，判断是否存在收付款相抵的情况。结合企业会计准则相关要求，判断标的公司对上述主体的收入确认方法是否准确；

(22) 访谈标的公司销售负责人、技术负责人，了解标的公司与三大运营商向客户提供 IDC 综合服务的差异及优劣势；

(23) 获取并查阅标的公司、深圳移动、第三方公司之间的业务合同，核查主要约定，了解三方之间的业务合作情况；

(24) 访谈标的公司销售部门负责人，了解标的公司向中国移动租出机柜的背景，以及通过第三方公司回租机柜的具体业务模式；

(25) 访谈深圳移动、第三方公司，了解其与标的公司业务往来的具体情况；

(26) 查阅标的公司的收入成本明细表，并获取标的公司与中国移动、第三方公司账单及下游客户的对账单，了解标的公司回租业务的收入和毛利情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 标的公司 AIDC 综合业务各细分业务的服务量变动主要受行业需求增长、标的公司客户拓展及存量客户需求扩容的影响，售价变动与市场价格走势、上架机柜类型占比等具有匹配性，量价变动原因具有合理性；售价符合标的公司定价管理制度及行业惯例，具备合理性；

(2) 2023 年至 2025 年标的公司批发型与零售型服务器托管客户数量不存在较大变动，批发和零售收入变动系标的公司与客户之间业务合作规模调整所致，

存在商业合理性；标的公司客户较为分散、集中度偏低，是其在兼顾批发型与零售型业务的基础上，以零售型收入为主、聚焦中小型客户群体的结果，具有合理性；

(3) 标的公司批发客户合作年限较长，零售客户中老客户留存率维持在较高水平，并逐年增加新客户，各类客户的合作关系整体稳定；AIDC 业务因政策变动导致客户流失的风险较低，因客户自建智算中心导致客户流失的风险较小，存在因市场竞争加剧导致客户流失的风险，但标的公司具备应对基础，且公司已在重组报告书中充分披露相关风险，标的公司将通过持续提升综合竞争力以应对该类风险；

(4) 标的公司 AIDC 综合业务服务中带宽接入、IP 地址服务和其他业务主要客户合作情况良好，多数客户合作时间达 4 年以上，多因业务发展需求及认可标的公司服务质量持续贡献收入。客户变动主要受客户业务规划、外部政策、项目中标情况、合作模式调整及部分定制化业务的偶发性影响；整体来看，依托于行业发展需求与标的公司自身优势，上述业务具备可持续性；

(5) 标的公司对智算中心解决方案采用成本加成的定价方法，在此基础上与客户协商一致后确定最终销售价格，定价具有合理性；

(6) 标的公司未来将把算力服务作为业务增长的重要发力点，持续加大算力设备投入力度，丰富算力资源储备类型与规模；同时，将在聚焦智算中心服务器托管主业的基础上，以客户实际需求为导向，适时开展硬件销售服务与技术服务业；

(7) 标的公司 2023 和 2024 年度第四季度收入占比较高系硬件销售的季节性高峰、年末新增业务及技术开发项目验收共同作用的结果，该情况属于偶然叠加事件，并非规律性表现。标的公司第四季度收入确认真实、合规，未发现明显异常；

(8) 2023 年至 2025 年，联通公司及其他公司同为标的公司客户、供应商符合行业惯例，具备商业合理性；

(9) 标的公司通过第三方公司向中国移动租回机柜并提供给标的公司开发的客户进行使用的业务模式是标的公司在特定合作阶段为提升机柜利用率而采取的特殊性安排，其收入占比极低，不会对标的公司未来业务的独立性与持续经

营能力构成影响。

四、关于采购

重组报告书披露，（1）标的公司的日常经营性采购主要包括电力、AIDC 资源、算力设备、日常运维所需物资等，重组报告书中仅披露电力采购情况；（2）蛇口渔二通过海鸿投资间接持有公司 1.44%的股份，为标的公司主要供应商之一，标的公司向其租赁房屋及建筑物。

请公司在重组报告书中补充披露：报告期各期标的公司除电力外其他内容的采购情况。

请公司披露：（1）报告期各期，标的公司电力、AIDC 资源、算力设备、日常运维所需物资等采购情况与相应业务销量的匹配关系；（2）报告期各期，标的公司除电力外其他采购内容的主要供应商、是否为关联方、采购金额及变动原因，采购金额与供应商规模是否匹配，采购价格是否公允，标的公司 AIDC 资源、算力设备等采购是否稳定，是否存在采购成本上升的风险；（3）标的公司向蛇口渔二租赁房屋及建筑物的具体情况和用途，合同主要约定、租金构成和支付方式，结合市场价格分析相应租金的公允性。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题一、9）

（一）请公司在重组报告书中补充披露：报告期各期标的公司除电力外其他内容的采购情况

公司已在重组报告书“第四章 交易标的基本情况”之“八、最近三年主营业务发展情况”之“（六）采购情况和主要供应商”补充披露如下：

“1. 主要原材料及能源供应情况

报告期内，标的公司的日常经营性采购主要包括电力、AIDC 资源、算力设备、日常运维所需物资等。其中，标的公司的日常经营过程中所消耗的主要能源为电力，报告期内，受智算中心所在地电力供求关系以及政策的影响，电价呈现下跌趋势。电力采购的具体情况如下：

项 目	2025 年	2024 年
电费金额（万元）	5,232.66	4,804.55
电力用量（万千瓦时）	8,019.62	6,783.30

项 目	2025 年	2024 年
电力单价（元/千瓦时）	0.65	0.71

注：电费金额为含税金额

其他类型采购的具体情况如下：

单位：万元

采购类型	2025 年	2024 年
AIDC 资源	6,250.09	6,234.98
算力设备	6,031.65	1,795.18
日常运维物资	622.25	482.18
合 计	12,903.99	8,512.34

”

（二）报告期各期，标的公司电力、AIDC 资源、算力设备、日常运维所需物资等采购情况与相应业务销量的匹配关系

1. 公司日常经营性采购情况

2023 年至 2025 年，标的公司的日常经营性采购主要包括电力、AIDC 资源、算力设备、日常运维所需物资等。具体情况如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
电力	4,630.67	4,251.81	2,732.23
AIDC 资源	6,250.09	6,234.98	9,535.66
算力设备	6,031.65	1,795.18	705.45
日常运维	622.25	482.18	547.93
合 计	17,534.66	12,764.15	13,521.27

注：表中均为不含税金额

2. 电力采购与业务量的匹配关系

标的公司采购电力主要用于自建智算中心的服务器托管业务，2023 年至 2025 年采购的电力与收入的对应关系如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
电力采购金额(A)	4,630.67	4,251.81	2,732.23

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
电力用量（万千瓦时）	8,019.62	6,783.30	3,894.50
自建服务器托管收入(万元)(B)	15,797.82	13,562.31	8,914.91
电费成本占收入((C=A/B)	29.31%	31.35%	30.65%
年均上架机柜数(个)	2,473	2,098	1,422
单位电量产出收入(元/千瓦时)	1.97	2.00	2.29

由上表可见，2023 年至 2025 年，标的公司单位电量产出收入（即每千瓦时电量对应的自建服务器托管收入）分别为 2.29 元/千瓦时、2.00 元/千瓦时和 1.97 元/千瓦时，整体保持在较高水平，呈现小幅下降趋势，该指标变动系多重因素综合作用所致，具有合理商业背景。具体分析如下：

(1) 机柜业务成本结构变化的影响

2023 年至 2025 年，标的公司深圳百旺信智算中心机柜上架率情况如下：

单位：台

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
机柜数量	3,780	3,780	3,780
上架机柜数量	2,473	2,098	1,422
其中：6.6KW 以下功率	1,709	1,673	1,312
6.6KW 以上功率	764	425	110
上架率	65.42%	55.50%	37.62%

2023 年，机柜上架率与高功率机柜占比均为三年最低，当期服务器托管业务收入需覆盖包括折旧摊销、房租物业、职工薪酬等在内的大量固定成本。此时，电费作为可变成本占比较低，因此单位电量对应的服务器托管业务收入相对较高，导致当年单位电量产出收入为三年最高值。

2024 年以来，上架率与高功率机柜占比快速提升。高功率机柜意味着更高的电力消耗，导致电费成本在总收入中的比重显著上升，此时单位电量产出收入逐步回归至一个更稳定的水平（1.97-2.00 元/千瓦时）。这是业务规模扩大、功率密度提升后成本结构趋于合理的正常表现。

(2) 业务发展节奏导致的阶段性错配

2023 年至 2025 年，随着智算中心机柜资源的持续建设和客户上架需求的逐步满足，上架机柜数量快速增加，直接推动了电力消耗总量的上升。但由于存在

收入确认与电力消耗之间的“爬坡期错配”，导致单位电量产出收入呈下降趋势，具体而言，客户签署托管协议后，机柜即按额定功率开始计费，收入随之按合同约定确认。然而，客户完成服务器部署、业务系统调试并达到稳定功耗状态需要一定的周期。因此，在业务快速扩张的上架期，收入增速会暂时领先于电力消耗增速，表现为单位电量产出收入偏高。随着进入稳定运营期，电力消耗逐步提升并与收入匹配，该指标自然会回落至稳态水平。

标的公司自 2023 年起业务进入快速爬坡期，2023-2024 年指标波动较大，符合上架率快速增长特征。2024 年-2025 年，随着上架机柜逐步进入稳定运营阶段，单位电量产出收入降幅已显著收窄，整体趋于稳定。

综上，标的公司电力采购与业务规模的变动，是其业务规模扩张、成本结构变化机柜功率结构升级等多重因素共同作用的结果，与标的公司业务发展阶段、行业技术趋势及运营模式相匹配，具备商业合理性。

3. AIDC 资源采购

标的公司采购 AIDC 资源分别用于自建模式业务与租赁模式业务。

(1) 自建模式业务

标的公司主要采购的 AIDC 资源为带宽、IP 地址，为自建模式下服务器托管客户提供网络接入、地址分配服务，采购规模与业务收入变动基本趋于一致，具体数据如下：

单位：万元

业务类别	年度	收入金额	采购金额	业务收入变动幅度	采购金额变动幅度	变动趋势原因
带宽接入	2025 年度	2,484.92	2,059.31	30.85%	39.93%	2025 年带宽业务扩张较快，主要系随着标的公司与中国电信合建的机房投入使用，电信带宽的需求量随当期业务量与上架率的快速提升而相应增加（其单价较其他运营商高出 30%-50%），其在总采购中的占比也随之提高，从而带动整体采购单价上升，采购占比回升属合理波动
	2024 年度	1,899.04	1,471.64	22.25%	17.51%	收入与采购同向增长，采购增速略低，占比下降，系上架机柜部署带来的规模效应，效率提升

业务类别	年度	收入金额	采购金额	业务收入变动幅度	采购金额变动幅度	变动趋势原因
	2023 年度	1,553.47	1,252.33			
IP 地址服务	2025 年度	463.96	414.31	22.14%	18.00%	由于自建模式服务器托管业务增长对 IP 地址服务业务的带动作用，收入回升采购同步恢复
	2024 年度	379.86	351.11	-30.76%	-19.93%	受业务调整影响，与深圳麟可科技有限公司（以下简称麟可科技）相关 IP 业务收入减少 131.89 万元，对应采购规模同步下降。由于部分 IP 资源为存量复用或前期合作附带赠送，无需同步新增采购即可支撑当期业务运营，导致采购口径降幅小于收入降幅
	2023 年度	548.62	438.52			

(2) 租赁模式业务

标的公司主要向上游采购第三方机房机柜、带宽、IP 等 AIDC 资源，以向客户提供服务器托管、网络接入、地址分配服务，采购规模与业务收入变动高度同步，具体数据如下：

单位：万元

业务类别	年度	收入金额	采购金额	业务收入变动幅度	采购金额变动幅度	变动趋势原因
服务器托管	2025 年度	807.95	714.29	-47.69%	-42.76%	业务持续萎缩，采购随之下行，和租赁模式业务“以销定采”模式匹配一致
	2024 年度	1,544.67	1,247.83	-60.16%	-64.19%	主要系标的公司聚焦自建模式机柜业务的发展，减少对租赁机柜业务的资源投入所致，因此收入采购同步缩减，降幅基本一致
	2023 年度	3,876.91	3,484.26			
带宽接入	2025 年度	3,058.23	2,739.87	-3.24%	-0.46%	存量业务稳定收缩，采购降幅极小，随收入小幅调整，受上游资源收紧影响，采购占比小幅上升
	2024 年度	3,160.55	2,752.41	-37.91%	-35.54%	2024 年，受上游运营商 IDC 跨省流量结算政策调整影响，该业务采购成本已高于终端销售价格，其中前五大客户湖南思极科技

业务类别	年度	收入金额	采购金额	业务收入变动幅度	采购金额变动幅度	变动趋势原因
						有限公司终止合作，直接导致对应采购规模下降
	2023 年度	5,090.54	4,270.23			
IP 地址服务	2025 年度	360.73	322.31	-26.27%	-21.77%	收入减少系租赁模式业务整体下滑影响所致，由于部分 IP 资源为合作附带赠送，采购下降幅度略低于收入变动幅度
	2024 年度	489.24	411.99	346.50%	356.14%	深港大数据(深圳)有限公司系标的公司长期合作的核心客户，近年来其带宽业务及 IP 业务需求持续增长，自 2024 年起成为标的公司前五大客户。标的公司以销定采，订单驱动采购规模同步放大
	2023 年度	109.57	90.32			

综上，标的公司在自建机柜业务与租赁机柜业务两种模式下的 AIDC 资源采购，均以业务订单及长期发展战略为基础，采购规模与收入变动的差异系行业特性及业务模式差异所致，整体具备合理商业背景，AIDC 资源采购金额变动与主营业务具有匹配关系。

4. 算力设备采购

标的公司主营业务为智算中心的建设、运营及维护，在实际运营过程中，凭借在智算中心领域深厚的渠道资源与行业积累，标的公司拥有稳定可靠的供货渠道，能够高效采购并交付高性能服务器等关键设备，以满足下游客户的算力部署需求。因此标的公司在日常经营中，根据运维、算力租赁等业务的开展情况以及自建智算中心的建设进度，定期向供应商采购运维物资、算力设备等。

2023 年至 2025 年，标的公司为提升资金使用效率，依托其在 IDC 行业的积累及资源整合能力，加大算力、硬件设备的采购力度，相关设备主要用于对外出租或销售业务，采购金额分别为 705.45 万元、1,795.18 万元和 6,031.65 万元，对外出租设备可在标的公司机房托管，对应的租赁费用纳入机柜租赁费统一收取，以此提升机柜上架率。

2025 年下半年，算力设备价格呈加速上涨趋势。为抓住市场机遇，锁定成本并保障后续算力供给能力，标的公司加大了算力设备采购力度，导致 2025 年设备采购金额同比大幅上升，主要供应商采购及对应销售情况如下：

单元：万元

供应商名称	采购类型	采购时点	到货数量 (台)	采购金额	2025 年度 确认收入	2026 年 1-3 月 确认收入金额
深圳市赛隆易联科技有限公司	固定资产	2025 年 12 月	70.00	1,827.43	0.45	121.29
深圳市芯魔方科技有限公司	固定资产	全年采购	195.00	1,581.32	247.56	130.31
	运维物资	全年采购		104.49		
江西世星科技有限公司	库存商品	2025 年 12 月	60.00	1,244.47		107.33
合 计			325.00	4,757.71	248.01	358.93

2025 年度，标的公司采购的算力设备主要形成固定资产，用于对外租赁运营，并按 5 年计提折旧摊销。由于算力设备需完成交付验收、上架调试、部署运维后方可对外出租投放，业务落地存在合理运营周期，相关租金收益将在固定资产后续折旧期间逐步确认释放，无法在采购当期实现收入同步匹配。

其中，标的公司向深圳市赛隆易联科技有限公司、深圳市芯魔方科技有限公司的算力设备采购集中发生在 2025 年 12 月，相关设备在报告期后才逐步投入运营并产生稳定租金收益，因此 2025 年度对应租赁收入确认规模较小。

标的公司与江西世星科技有限公司相关交易实质为算力设备代采服务，下游终端客户为深圳市鹿驰科技有限公司。该笔业务合计代采算力设备 128 台，设备采购总金额 3,000.00 万元，对应销售合同金额 3,228.96 万元。截至报告期期末已到货 60 台设备，剩余 68 台设备于期后完成到货并全额交付。结合业务实质及权责发生制会计核算要求，该代采业务适用净额法确认收入，整体可确认净额收入 228.96 万元，截至报告期期末已到货 60 台设备对应可确认净额收入为 107.32 万元。

综上所述，受设备投放周期、收入分期核算、货物交付节奏等客观因素影响，标的公司算力设备采购量与当期业务收入、销量短期不存在直接匹配关系。但采购行为与整体经营发展战略高度契合，符合主营业务长远发展逻辑。

(三) 报告期各期，标的公司除电力外其他采购内容的主要供应商、是否为关联方、采购金额及变动原因，采购金额与供应商规模是否匹配，采购价格是

否公允，标的公司 AIDC 资源、算力设备等采购是否稳定，是否存在采购成本上升的风险

标的公司 2023 年至 2025 年主要采购 AIDC 资源、算力及存储设备，其中 AIDC 资源包含带宽、IP、机柜等；算力及存储设备包含算力设备、存储设备等。

1. AIDC 主要供应商

(1) 2023 年至 2025 年，标的公司 AIDC 资源主要供应商、是否为关联方、采购金额及变动原因：

单位：万元，%

主要供应商	是否为关联方	采购金额(万元)						变动原因
		2025年	占比	2024年	占比	2023年	占比	
厦门快快网络科技有限公司	否	1,878.80	30.06	786.43	12.61			厦门快快网络科技有限公司(以下简称快快网络)为私营企业,2024年8月开始标的公司主要向其采购带宽、高防IP及防御服务,整合后出租给下游客户,交易金额逐步提升。合作前期通过公开询价完成多家供应商比价筛选,该供应商在同级别带宽、同类IP资源采购中,报价优势突出。2025年合作覆盖全年度,业务体量稳步扩大。
中国电信	否	1,210.43	19.37	1,105.11	17.72	1,050.26	11.01	2023年至2025年,标的公司主要向中国电信下属分公司中国电信股份有限公司广东分公司采购机柜、带宽、IP等AIDC资源,采购金额分别为935.09万元、1,017.91万元、1,075.72万元,剩余款项系向北京、深圳、哈尔滨、海南、湖南、东莞等其他分公司采购机柜、带宽、IP等。 在业务应用层面,标的公司采购的中国电信机柜资源主要用于整合后对外出租给下游客户;采购的带宽、IP资源则主要服务于自有机房,并接入自有客户实际使用。鉴于向中国电信采购的AIDC相关资源与标的公司主营业务高度相关且存在直接支撑关系,标的公司对中国电信的采购规模及采购频次均保持稳定态势。
深圳润迅数据通信有限公司	否	1,183.50	18.94	546.64	8.77	330.25	3.46	标的公司自2023年起逐步向深圳润迅数据通信有限公司(以下简称深圳润迅)采购带宽、IP资源,经整合后对外出租,合作业务量随下游客户规模扩张持续提升,带动2023-2025年对该供应商的带宽、IP资源采购额持续增长。 2025年度,综合考虑资源部署点位匹配度、业务协同性及整体采购成本管控等多维度因素,标的公司优化专线带宽业务供应商结构,将原向安徽润迅数据有限公司(以下简称安徽润迅)采购的回源专线带宽业务调整至深圳润迅开展。本次渠道调整,直接导致2025年度对深圳润迅的采购额新增357.62万元。
阿帕云	否	568.94	9.10	193.50	3.10			2024年至2025年,伴随自建机柜业务的增加,标的公司为维护日常运营、提升网络安全防护能力,同时为支撑未来收入增长、满足经营规模扩大带来的复杂需求,

主要供应商	是否为关联方	采购金额(万元)						变动原因
		2025年	占比	2024年	占比	2023年	占比	
								并保障用户满意度不因安全风险而受损，公司主动加大了网络安全服务的预防性采购投入，使得当期采购规模实现增长。
深圳市世纪乾金技术有限公司	否	364.53	5.83					深圳市世纪乾金技术有限公司(以下简称世纪乾金)为私营企业，2025年度标的公司主要向其采购带宽资源，并通过对带宽资源的整合，向下游小规模客户进行分发与销售。2023年至2025年，公司主要向世纪乾金采购移动带宽服务，其采购价格相较于运营商直采模式具备明显市场化价格优势。
中国联通	否	497.57	7.96	560.48	8.99	1,643.90	17.24	2023年、2024年标的公司主要向中国联通下属分公司中国联合网络通信有限公司郴州市分公司采购带宽、IP，金额分别为1,188.53万元、228.96万元，剩余采购款系向深圳、泉州、佛山、宁波等其他分公司采购带宽、IP资源； 2023年至2025年采购量逐年递减，系受跨省流量结算政策影响，标的公司带宽业务成本端承压，利润空间收窄，标的公司减少对中国联合网络通信有限公司郴州市分公司的资源采购所致。
中国移动	否	297.21	4.76	444.11	7.12	832.60	8.73	2023年至2025年，标的公司主要向中国移动旗下分公司中国移动通信集团浙江有限公司金华分公司及子公司中国移动通信集团重庆有限公司采购金华浙中机房、重庆移动机柜及专线带宽，整合后用于租赁机柜业务对外出租； 2023年至2025年，标的公司向中国移动采购额分别为832.60万元、444.11万元、297.21万元，因标的公司会根据资源点、毛利情况选择AIDC资源供应商，2024年标的公司下游客户对重庆资源点AIDC资源需求量逐步减少，同时处于采购成本考虑，逐步向运营代理商采购，故其向中国移动采购波动较大。
安徽润迅	否	45.60	0.73	603.99	9.69	311.32	3.26	2024年度标的公司主要向安徽润迅采购回源专线带宽资源，整合后对外出租给客户。2025年度，综合资源部署点位匹配度、业务毛利率水平等多维度因素考量，标的公司调整供应商合作策略，转而选取深圳润迅作为回源专线带宽的合作供应商，因此采购额下滑较快。

主要供应商	是否为关联方	采购金额(万元)						变动原因
		2025年	占比	2024年	占比	2023年	占比	
赛尔新技术(北京)有限公司	否	0.47	0.01			1,426.08	14.96	赛尔新技术(北京)有限公司(以下简称赛尔新技术)系清华大学资产管理有限公司下属子公司。2023年度,标的公司主要向赛尔新技术采购北京中关村壹号机房的IDC机柜、带宽、IP等资源,经整合后对外出租至下游客户。2024至2025年度,鉴于下游客户提出定制化需求,公司业务模式相应调整,转为定向开展一对一算力服务采购,因此不再采购AIDC类资源。
广州智造家网络科技有限公司	否			1,042.08	16.71			2024年标的公司主要向其采购带宽、IP、机柜,整合后对外出租。2024年合同期满后,原合作的广州智造家网络科技有限公司(以下简称智造家)主要下游客户如深圳市奥信达通信有限公司选择转移至标的公司自建机房,标的公司终止向智造家采购AIDC资源。
华云数据有限公司	否					904.67	9.49	2023年度,标的公司主要向租赁合肥南岗数据中心IDC资源点的机柜及IP资源,相关资源经整合后对外出租至下游客户。2024年以来,受标的公司聚焦于自建机房业务拓展及深圳百旺信智算中心4栋投入使用影响,在此背景下,标的公司将原合作的华云数据有限公司(以下简称华云数据)部分下游客户如云谷云(深圳)算力科技有限公司平移至自建机房业务体系;其余下游客户订单,因资源部署点位匹配度、业务毛利率等因素考量,标的公司最终选择终止向其采购AIDC资源。
合计		6,047.05	96.76	5,282.34	84.71	6,499.08	68.15	

注 1: 该统计金额系剔除净额法后不含税采购额

注 2: 占比为各供应商年度采购金额占 AIDC 年度采购总额的比重

(2) 2023 年至 2025 年，标的公司 AIDC 资源采购金额与供应商规模是否匹配

年 度	主要供应商	成立时间	注册资本 (万元)	收入规模	采购金额 (万元)	开始合作年份
2025 年度	快快网络	2014 年 2 月 19 日	3,039.43	上亿	1,878.80	2021 年
	中国电信	1995 年 4 月 27 日	21,404,842.00	上亿	1,210.43	2013 年
	深圳润迅	1999 年 7 月 5 日	2,948.71	4,000 万	1,183.50	2015 年
	阿帕云	2020 年 8 月 12 日	2,590.00	5,000 万	568.94	2024 年
	世纪乾金	2014 年 9 月 11 日	1,000.00	2,000 万	364.53	2025 年
2024 年度	中国电信	1995 年 4 月 27 日	21,404,842.00	上亿	1,105.11	2013 年
	智造家	2015 年 11 月 5 日	1,285.71	12,000 万	1,042.08	2022 年
	快快网络	2014 年 2 月 19 日	3,039.43	上亿	786.43	2021 年
	安徽润迅	2019 年 10 月 28 日	20,000.00	2,000 万	603.99	2015 年
	中国联通	2000 年 4 月 21 日	22,539,208.43	上亿	560.48	2013 年
2023 年度	中国联通	2000 年 4 月 21 日	22,539,208.43	上亿	1,643.90	2013 年
	赛尔新技术	2013 年 8 月 7 日	6,500.00	30,000 万	1,426.08	2018 年
	中国电信	1995 年 4 月 27 日	21,404,842.00	上亿	1,050.26	2013 年
	华云数据	2019 年 7 月 16 日	20,000.00	未公告	904.67	2023 年
	中国移动	1999 年 7 月 22 日	30,000,000.00	上亿	832.60	2014 年

注：供应商收入规模由公开信息查询或访谈获取

由上表可知，标的公司采购规模占供应商营收总额的比例处于合理区间，采购金额与供应商规模相匹配。

(3) 标的公司 AIDC 资源采购价格是否公允

2023 年至 2025 年，标的公司采购的 AIDC 资源以带宽为主，结合业务需求，主要采用两种采购模式：一是直接向中国电信、中国移动、中国联通三大基础电信运营商采购带宽及 IP 资源；二是向其他具备资质的第三方互联网服务提供商（ISP）采购带宽及 IP 资源。

标的公司带宽采购价格受市场格局、地域差异、运营商定价机制及客户需求等多重客观因素综合影响，其波动具备合理的商业逻辑，具体分析如下：

1) 资源供给格局与运营商定价主导权：国内基础互联网资源集中于三大运

营商，且其在各自市场覆盖的优势区域拥有较强的定价主导权，不同运营商因网络建设成本、资源储备以及市场策略不同，其资源定价存在天然差异，直接影响标的公司采购单价。

2) 资源价格具有显著的地域属性：带宽价格地域特征显著，各地区因网络基础设施建设成本、资源供需格局及运营商区域政策不同，价格水平分化明显；标的公司业务覆盖国内多区域，为满足客户属地化需求在不同区域采购，采购价格必然随资源所在地的市场行情合理波动。

3) 运营商实行差异化定价策略：对于采购规模大、议价能力强的客户（如虚拟运营商、第三方 ISP 服务商），通常给与更优竞争力的价格或折扣。相比之下，中小型零售客户获得的优惠幅度通常较小。

4) 定价传导及客户需求影响：由于第三方 ISP 服务商的资源同样采购自三大基础电信运营商，因此从第三方 ISP 服务商采购 AIDC 资源，其采购价格也会受上游运营商定价体系传导影响；其次，部分下游客户基于网络质量、兼容性或既有合作关系的考量，会指定使用特定运营商的网络资源，这进一步导致不同业务场景下采购价格存在合理差异。

综上，标的公司 AIDC 资源采购价格因多重客观因素影响而呈现差异化波动。

为确保持续获得公允、稳定的 AIDC 资源，标的公司建立了健全的采购管理流程与成本控制机制，具体措施及情况详述如下：

1) 严格执行多方询价比价流程。在采购过程中，标的公司会对符合资质的供应商（包括三大运营商及第三方 ISP 服务商）进行报价比对，遴选供应商时，不仅考量报价水平，还综合评估其资源保障能力、区域覆盖、服务质量、售后服务等核心因素，择优确定合作方，确保采购价格合理，不存在异常偏高或偏低情形。

2) 采用成本加成定价模式。标的公司对 AIDC 资源的销售统一采用成本加成法进行定价，该模式以采购成本为基础，叠加合理的运营成本及利润空间确定最终售价。这使得公司的采购成本被严格限定在可盈利的合理区间之内，从商业逻辑上反向验证了采购价格的公允性。经检查，主要供应商的加成定价情况如下：

① 三大基础电信运营商：作为国务院国资委直接监管的中央企业，国有资本在三大基础电信运营商中处于绝对控股地位，其具备健全的内部控制制度与规范的定价流程。标的公司与三大基础电信运营商的交易定价，以其向工业和信息

化部备案的资费标准为基础，经双方平等协商确定合理折扣后执行固定价格。该定价机制与运营商面向其他第三方 ISP 服务商的定价机制保持一致，不存在差异化对待情形，采购价格公允合理。

② 深圳润迅：标的公司向深圳润迅采购带宽单价为 23.5 元/M/月，对外销售价格为 26.00 元/M/月；IP 地址采购单价为 50 元/个/月，对外销售价格为 55 元/个/月；回源专线采购单价为 5.26 元/M/月，对外销售价格为 5.85 元/M/月，存在一定利润空间，且符合标的公司成本加成定价机制，采购价格公允。

③ 安徽润迅：安徽润迅与标的公司交易定价机制主要依据安徽润迅内部标准，不存在明显价格波动。经检查，标的公司向安徽润迅采购电信回源专线成本为 6.9 元/M/月，对外销售价格为 7.92 元/M/月；移动回源专线成本为 4.3 元/M/月，对外销售价格为 4.95 元/M/月，存在一定利润空间，且符合标的公司成本加成定价机制，采购价格公允。

④ 智造家：智造家与标的公司交易定价根据市场行情而定，价格保持平稳状态。经检查，标的公司向智造家北京房山机房 IDC 资源点采购带宽单价为 6 元/M/月，对外出售单价为 6.8 元/M/月；佛山金融高新区数据中心 IDC 资源点带宽采购单价为 5 元/M/月，5.2 元/M/月；IP 采购与销售单价均为 50 元/个/月；北京房山 IDC 资源点机柜采购单价为 8,000 元/个/月，对外销售单价 8,300 元/个/月；佛山金融高新区数据中心 IDC 资源点机柜采购单价为 4,500 元/个/月，对外销售单价为 5,600 元/个/月，存在一定利润空间，且符合标的公司成本加成定价机制，采购价格公允。

⑤ 赛尔新技术：赛尔新技术与标的公司的交易定价采用议价模式，价格水平基于市场行情动态确定；该定价机制与赛尔新技术面向其他同类产品客户的定价标准保持一致。经检查，标的公司 2023 年向其采购成本 1,426.08 万元，外部销售额 1,549.48 万元，存在一定利润空间，且符合标的公司成本加成定价机制，采购价格公允。

⑥ 华云数据：华云数据与标的公司交易价格根据市场行情而定，华云数据有统一价格标准，价格正常情况下不会存在太大波动。经检查，标的公司向该公司采购机柜单价约 4,500 元/个/月、IP 免费，对外出租价格约 4,800-5,000 元/个/月、IP 单价 50 元/个/月，存在一定利润空间，且符合标的公司成本加成定价机制，采购价格公允。

⑦ 阿帕云：阿帕云与标的公司交易定价主要采用成本加成模式，价格不存在明显波动。经查询，将采购内容明细在阿帕云官网报价模块录入后，标的公司采购单价与阿帕云官方报价一致，采购价格公允。

综上所述，通过严格的多方询价比价流程、规范的利润加成法定价模式，并结合各主要供应商的定价验证结果，标的公司 AIDC 资源采购价格整体具备公允性，不存在采购价格异常偏高、偏低或不公允的情形。

(4) 标的公司 AIDC 资源采购是否稳定，是否存在采购成本上升的风险

在合作稳定性方面，除阿帕云、世纪乾金、华云数据外，标的公司与其他主要 AIDC 资源供应商均保持较长的合作年限，采购关系稳定，供应渠道持续可靠，为 AIDC 资源的持续、稳定供应提供了有效保障。

在采购成本上升风险方面，针对中国联通、中国电信、中国移动三大基础电信运营商，其具备良好且稳定的对外定价机制。在标的公司采购量保持稳定、行业政策导向持续友好的前提下，单位采购成本上升的风险较低；对于其他 AIDC 资源供应商，标的公司可依托行业经验，自主寻找具备合理利润空间的供应商资源。该类供应商可替代性较强，采购成本上升的风险整体可控。

综上所述，标的公司 AIDC 资源采购整体保持稳定，采购成本上升的风险处于较低或可控水平，不存在重大不利变化风险。

2. 算力及存储设备

算力及存储设备主要供应商如下：

单位：万元

年 度	主要供应商	是否为关联方	成立时间	注册资本	收入规模	到货金额	开始合作年限
2025 年度	深圳市赛隆易联科技有限公司	否	2025 年 8 月 8 日	980.00	未披露	1,827.43	2025 年
	深圳市芯魔方科技有限公司	否	2022 年 10 月 11 日	1,500.00	20000 万	1,685.81	2024 年
	江西世星科技有限公司	否	2018 年 8 月 3 日	5,000.00	上亿	1,244.47	2025 年
2024 年度	深圳市战旗云计算科技有限公司	否	2018 年 9 月 7 日	2,000.00	30000 万	616.14	2024 年
	河南芯原里科技有限公司	否	2021 年 2 月 2 日	200.00	3000 万	192.29	2024 年
	深圳市拓星华算科技有限公司	否	2020 年 10 月 26 日	2,000.00	3000 万	182.92	2024 年

年 度	主要供应商	是否为关联方	成立时间	注册资本	收入规模	到货金额	开始合作年限
2023 年度	深圳市渔阳科技有限公司	否	2017 年 3 月 24 日	1,000.00	1000 万	288.96	2022 年
	上海彦成互联网科技有限公司	否	2020 年 7 月 30 日	500.00	未公告	176.99	2023 年
	深圳市金瑞智能有限公司	否	2018 年 4 月 22 日	1,000.00	未公告	145.13	2022 年

注 1：该统计金额系剔除净额法后不含税到货金额

注 2：供应商收入规模由公开信息查询或访谈获取

根据上表信息，标的公司算力及存储设备主要供应商均与标的公司无关联方关系。标的公司采购规模占供应商营收总额的比例处于合理区间，结合存储及算力资源市场供应偏紧的行业现状，相关采购主要采用预付款结算模式，该模式可有效降低供应商资金周转压力，且供应商业务开展高度依赖自身渠道资源，因此，标的公司采购金额与供应商自身经营规模相匹配。2025 年度新增主要供应商深圳市赛隆易联科技有限公司，系上市公司赛隆药业集团股份有限公司（成立于 2002 年，注册资本 17,600 万元人民币）的下属企业，依托上市公司资金实力、信用背景及供应链资源，具备承接大额订单的履约能力。

标的公司算力及存储设备的采购主要来自设备渠道商。2025 年度，算力及存储市场需求呈现规模化扩张态势，而上游厂商受产能瓶颈制约，叠加具备核心竞争力的国际厂商数量相对有限，市场供需格局呈现显著失衡状态。在此背景下，上游厂商存在较大的价格上调风险，下游渠道商亦存在同步集体提价的潜在可能性。

2023 年至 2025 年，标的公司向前述主要供应商采购算力及存储设备具有阶段性特点，该情况主要受设备市场的结构性特征及标的公司具体采购需求影响。具体而言，高端算力及存储设备作为市场稀缺资源，其供应端存在分批次、分型号动态投放的特点，各设备渠道商持有的库存规格、数量及供应价格亦随市场行情波动。标的公司在各时点的设备采购中，均通过多渠道询价、比价，并遵循市场化原则择优选择报价具备竞争力的供应商进行合作，以有效控制采购成本。同时，由于标的公司业务发展所需算力设备的具体型号、配置及性能要求在不同时期存在差异，而单一渠道商未必能持续具备全部适格型号的库存资源，因此 2023 年至 2025 年标的公司与单一供应商的该类设备采购并不必然呈现持续性，该等

采购安排符合稀缺资源市场化配置的客观规律，具有商业合理性与公允性。综上，相关采购安排是基于市场实际供需状况及标的公司特定需求的理性决策，采购行为真实，定价公允，不存在重大异常。

(四) 标的公司向蛇口渔二租赁房屋及建筑物的具体情况和用途，合同主要约定、租金构成和支付方式，结合市场价格分析相应租金的公允性

1. 标的公司向蛇口渔二租赁房屋及建筑物的具体情况和用途

标的公司向蛇口渔二租赁房屋及建筑物的具体情况和用途如下：

序号	承租人	房屋建筑物坐落	租赁面积 (m ²)	租赁用途	租赁期限
1	深圳易百旺	深圳市南山区西丽百旺信工业区 A 区 4 号厂房	7,832.84	智算中心运维	2021-2-10 至 2029-2-9
2	标的公司	深圳市南山区西丽百旺信工业区 A 区 一栋 1-5 层	10,367.00	办公、智算中心运维	2025-7-1 至 2028-6-30
3		深圳市南山区西丽百旺信工业区 A 区 2 号厂房第 4 层	2,073.08	仓库	2025-12-1 至 2028-11-30
4		深圳市南山区西丽百旺信工业区 A 区 1 栋及 4 栋厂房周边绿化地块	658.00	临时设备放置	2025-7-1 至 2031-6-30

注：上述序号 2、3、4 处房屋建筑物标的公司在 2023 年至 2025 年一直有租赁，上述租赁期为续租后的租赁期限

2. 合同主要约定、租金构成和支付方式，结合市场价格分析相应租金的公允性

序号	房屋坐落地	2023年-2025年 各年月均租赁 单价(元/m ²)	免租 期	租赁押金	支付 时间	支付方式	租金上涨 约定	是否享 有优先 续租权	是否享有 优先购买 权
1	深圳市南山区西丽百旺信工业区 A 区 4 号厂房	49.02、49.50 和 53.89	60 天	6 个月租 金	按月支 付	未约定，实 际为银行 转账	每二年以 10% 的幅 度递增	是	未约定
2	深圳市南山区西丽百旺信工业区 A 区 一栋 1-5 层	44.15、46.88 和 47.02	无	2 个月租 金	按月支 付	银行转账	每三年在上 一年租金标 准上调 6%	是	是

序号	房屋坐落地	2023年-2025年 各年月均租赁 单价(元/m ²)	免租 期	租赁押金	支付 时间	支付方式	租金上涨 约定	是否享 有优先 续租权	是否享有 优先购买 权
3	深圳市南山区西丽百旺信工业区 A 区2号厂房第4层	51.00、51.00 和50.67	无	2个月租 金	按月支 付	银行转账	自2027年12 月起，每1 年在上一 年度租金标准 上调6%	是	是
4	深圳市南山区西丽百旺信工业区 A 区1栋及4栋 厂房周边绿 化地块	[注]	无	无	按月支 付	银行转账		是	是

[注]租赁场地为厂房外围地块和1栋部分屋顶，主要用于标的公司临时设备、配电房、蓄水罐、蓄水箱、集装箱等放置，2023年-2025年上半年，出租方仅对临时设备、配电房和屋顶部分收取了租金，对应面积合计为320m²，期间月均租单价分别为49.62元/m²、51.49元/m²和51.49元/m²。2025年下半年续租时，经双方协商，将上述占地全部核算租金，总面积为658m²，月租单价为22元/m²。调整前的月租金为1.65万元，调整后的月租金为1.45万元，租金额变动较小

注：以上租金仅为房租，不含水电费、卫生费、物业管理费、物业维修基金等费用，该等费用由承租方支付，房屋租赁有关的税费由出租方依法缴纳

如上所述，序号4租赁物业调整前的单价跟表中其他物业的租赁价格相近，调整后虽单价变更为22元/m²，但月租金额与此前基本持平，且该物业为厂房外围空地及屋顶，非标准办公用房或生产厂房，租赁用途与物业形态特殊，据此判断其租赁价格具备合理性。

2023年-2025年，标的公司租赁蛇口渔二物业的综合月均单价为46.78元/m²、48.36元/m²和50.07元/m²（2025年下半年序号4租赁物业按照调整前单价及面积口径综合核算）。

根据上市公司雷赛智能披露的《2020年半年度报告》，其租赁的位于深圳市南山区百旺信工业区22栋1-5层，建筑面积共计7,638平方米，2017年11月1日至2019年8月31日，月租金267,330.00元，之后月租金每两年在当时所执行的租金基础上递增8%。据此测算其2023年-2025年的月租金单价为41.91

元/m²、44.09 元/m² 和 45.27 元/m²。同时，贝壳网显示的同工业区的厂房租金每月为 50 元/m²，深圳阳光租赁平台显示百旺信工业区 A 区（一区）2 栋厂房招租单价为 51.00 元/m²；标的公司租赁蛇口渔二的物业租赁价格与市场公开价格水平差异较小，整体租赁价格公允。

（五）核查程序及核查意见

1. 核查程序

就上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）查阅标的公司的成本台账，了解 2023 年至 2025 年各期标的公司 AIDC 服务的采购成本及其变动情况，并通过访谈财务总监，分析标的公司机柜租赁价格、带宽等采购成本的变动原因及不同地区之间的差异情况；

（2）检查标的公司电费账单，了解标的公司各年电费变动情况；

（3）查阅同行业可比公司招股说明书、年报等公开披露文件，了解同行业可比公司同类服务的采购成本，并与标的公司的采购成本情况进行比较，分析标的公司与同行业可比公司同类服务采购成本之间存在差异的原因；

（4）通过查询国家企业信用信息公示系统和东方财富 Choice 数据库等网站了解主要供应商的成立时间、注册资本、股权结构等信息，了解标的公司 2023 年至 2025 年供应商的基本情况；

（5）取得并查阅标的公司 2023 年至 2025 年主要供应商的销售合同，核查合同内容的具体条款，了解标的公司与主要供应商的合作模式、结算方式、合同签订周期及续约协议的签署情况；查阅标的公司的收入成本台账、采购台账，了解主要供应商的采购金额、采购内容；

（6）访谈标的公司实际控制人及主要供应商，了解标的公司与主要供应商的合作历史、交易背景、定价模式、关联关系等，分析标的公司与主要供应商合作的稳定性和持续性，分析未来是否存在主要供应商变更的风险；

（7）取得标的公司与蛇口渔二签署的房屋租赁合同，确认租赁合同约定的主要内容；并走访租赁场所，确认租赁用途；

（8）在深圳阳光租赁平台、贝壳网站上查询园区厂房租赁市场价，在 WIND 上查阅雷赛智能《2020 年半年度报告》中披露的其租赁的位于深圳市南山区百

旺信工业区房产的价格并测算其 2023 年-2025 年的租赁价格；将查询数据与标的公司房屋租赁价格进行比对，检查标的公司租赁价格的公允性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 2023 年至 2025 年，标的公司采购电力、AIDC 资源、算力设备、日常运维所需物资等与相应业务存在匹配关系；

(2) 2023 年至 2025 年，标的公司 AIDC 算力资源主要供应商与标的公司不存在关联方关系、采购价格公允、采购金额与供应商规模相匹配，在标的公司采购量保持稳定且政策导向友好的前提下不存在采购价格上涨风险，除阿帕云、华云数据外，标的公司与其他供应商均存在较长合作年限，采购相对稳定；标的公司算力存储设备主要供应商与标的公司不存在关联方关系、采购价格公允、采购金额与供应商规模相匹配，但合作期限较短，采购不具备稳定性；受市场环境影 响，采购价格存在上涨风险；

(3) 标的公司租赁的蛇口渔二厂房的价格与市场价接近，价格公允。

五、关于成本和毛利率

重组报告书披露，（1）报告期内，标的公司主营业务成本主要来源于 AIDC 综合业务服务，未披露具体构成；（2）报告期内，标的公司主营业务毛利率上升，分别为 21.39%、31.32%和 32.50%，主要系 AIDC 综合业务服务中自建智算中心上架率逐步提升，毛利率较低的租赁机房业务收入占比逐期下降等；（3）标的公司主营业务毛利率低于同行业可比公司均值。

请公司在重组报告书中补充披露：各类业务成本区分主要内容的具体构成。

请公司披露：（1）标的公司成本核算方法及准确性，各类业务成本具体构成的变动原因，与同行业可比公司的比较情况及差异原因；（2）AIDC 综合服务各细分业务区分自建、租赁的收入占比和毛利率水平，结合单位价格和单位成本变动情况量化分析毛利率变动原因，标的公司未来对于租赁业务的规划；（3）同行业可比公司的经营情况、自建或者租赁收入占比、批发或零售客户构成等，标的公司主营业务毛利率低于同行业可比公司均值的原因。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题一、10）

（一）请公司在重组报告书中补充披露：各类业务成本区分主要内容的具体

构成

公司已在重组报告书“第九章 管理层讨论与分析”之“四、标的公司的盈利能力分析”之“(二) 营业成本分析”之“2、主营业务成本按产品或服务分类”补充披露如下：

“2. 主营业务成本按产品或服务分类

报告期内，标的公司主营业务成本按产品或服务分类情况如下：

单位：万元，%

项目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
AIDC 综合业务服务	16,675.49	89.44	15,831.31	90.71
智算中心解决方案	249.29	1.34	343.97	1.97
其他业务	1,720.11	9.23	1,277.52	7.32
合计	18,644.89	100.00	17,452.80	100.00

报告期内，标的公司主营业务成本主要来源于 AIDC 综合业务服务，AIDC 综合业务服务的主营业务成本占比分别为 90.71%和 89.44%，主营业务成本的产品构成与主营业务收入中的产品构成基本匹配。

各类业务成本的具体构成如下：

(1) AIDC 综合业务成本

单位：万元，%

项目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
运营成本	6,844.55	41.05	6,911.96	43.66
电费成本	4,586.28	27.50	3,988.31	25.19
折旧摊销	3,237.36	19.41	3,255.16	20.56
房租物业费	1,056.84	6.34	809.61	5.11
职工薪酬	422.93	2.54	355.90	2.25
其他费用	486.60	2.92	44.28	0.28
其他业务成本	40.92	0.25	466.10	2.94
合计	16,675.49	100.00	15,831.31	100.00

报告期内，标的公司自建机房成本主要由运营成本、折旧摊销及电费成本构

成。其中：运营成本包含带宽、IP 地址、机柜租赁等相关支出；报告期内，标的公司运营成本占比分别为 43.66%和 41.05%，呈下降趋势；主要系自建机房业务实现快速发展，深圳百旺信智算中心 4 栋完成转固、1 栋机房进入稳步增长期，报告期内新增合作客户多聚焦于自建机房服务器托管业务；而租赁机房业务受客户自然流失及标的公司业务发展重心调整影响，收入规模有所缩减，对应的带宽、IP 地址等运营成本亦同步下降。

折旧摊销为与 AIDC 业务直接相关的资产折旧摊销成本，2025 年由于深圳百旺信智算中心 1 栋转固时间较早，部分电子设备已折旧计提完毕，导致当期折旧费用显著减少，虽然海南智算中心于 2025 年 7 月底完成转固并新增部分折旧，但年度折旧摊销成本较 2024 年仍略有减少。

电费成本占 AIDC 综合业务成本的比例分别为 25.19%和 27.50%，呈上升趋势。主要系自建机房上架率提升，且上架机柜中高功率机柜占比提高所致。

(2) 智算中心解决方案业务成本

单位：万元，%

项 目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
设备采购成本	235.95	94.65	149.42	43.44
劳务成本	13.34	5.35	188.11	54.69
其他成本			6.44	1.87
合 计	249.29	100.00	343.97	100.00

报告期内，智算中心解决方案成本主要系设备采购成本、劳务成本、其他成本，2024 年劳务成本较高系交付间接蒸发冷却塔项目，涉及劳务成本较高，且同年因交付冷池送风系统设备及配套服务项目、冷塔变频控制柜等硬件设备，存在设备采购成本；2025 年设备采购成本较高因交付数据机房设备及直接蒸发冷空调等硬件设备所致。

(3) 其他业务

单位：万元，%

项 目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
硬件销售成本	64.36	3.74	478.24	37.43

项 目	2025 年度		2024 年度	
	金额	占比	金额	占比
算力服务成本	1,395.44	81.13	226.58	17.74
技术服务成本	255.67	14.86	558.94	43.75
空间域名及云服务成本	4.63	0.27	13.77	1.08
合 计	1,720.11	100.00	1,277.52	100.00

报告期内，标的公司其他业务成本主要由硬件销售成本、算力服务成本、技术服务成本等构成。其中，报告期内硬件销售成本变动较大，主要系硬件销售业务获取具有偶发性，各期业务需求不均衡所致；2025 年算力服务成本大幅上升，主要系标的公司快速拓展算力服务业务所致。”

（二）标的公司成本核算方法及准确性，各类业务成本具体构成的变动原因，与同行业可比公司的比较情况及差异原因

1. 成本核算方法及准确性

标的公司业务分为 AIDC 综合业务服务、智算中心解决方案业务和其他业务，其中 AIDC 综合业务服务包括服务器托管、带宽接入、IP 地址服务和其他。

标的公司 AIDC 业务成本主要包括：运营成本、电费、折旧摊销、机房房租物业费、直接人工及其他费用等。其中：（1）运营成本是指标的公司向外采购的带宽、机柜和 IP 以及其他互联网综合服务成本，上述采购内容标的公司均按照每月采购数量与合同约定单价与供应商进行对账，并根据最终双方确认的金额核算当月采购成本。（2）电费的成本确认方法为根据供电局每月实际消耗量的结算单金额计入当期成本；（3）其余员工薪酬、资产折旧摊销、租赁费用、水费以及其他费用等成本项目，标的公司均根据每月实际发生额或应摊销金额进行核算。

智算中心解决方案业务成本主要包括方案相关的设备组件采购成本、安装调试成本、劳务成本及其他费用等。标的公司根据实际发生金额或应摊销金额，按照项目对其成本进行归集。

其他业务成本主要包括技术服务成本、硬件采购成本、算力服务器成本等。标的公司对于设备销售业务，按照实际采购额计入库存商品，并在实现销售时结转主营业务成本。对于空间及域名、云服务，按照实际采购资源结转主营业务成本。对于技术服务，按照实际采购的硬件资源、技术支持、劳务、职工薪酬等结转主营业务成本。

由于标的公司并非生产型企业，因此各项成本在归集后无需进行在产品及产成品的二次分配。在进行具体业务成本分配时，标的公司按照以下原则进行分配：

(1) 对于运营成本分配，标的公司在向网络供应商采购 IDC 资源时，若各项采购业务均有约定采购单价，则每月根据约定的采购单价乘以对应的销售数量计入相应业务成本中。

(2) 对于设备销售业务，由于收入成本均一一对应，因此无需进行分配，在设备实现收入时结转相应的采购成本。

标的公司按照企业会计准则的规定，执行一贯的成本核算及结转方法，成本核算方法符合企业会计准则的相关规定，成本核算准确。

2. 各类业务成本具体构成的变动原因

2023 年至 2025 年，标的公司主营业务成本按产品或服务分类情况如下：

单位：万元，%

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
AIDC 综合业务服务	16,675.49	89.44	15,831.31	90.71	17,145.76	96.90
智算中心解决方案	249.29	1.34	343.97	1.97	93.89	0.53
其他业务	1,720.11	9.23	1,277.52	7.32	454.32	2.57
合 计	18,644.89	100.00	17,452.80	100.00	17,693.97	100.00

2023 年至 2025 年，标的公司主营业务成本主要来源于 AIDC 综合业务服务，AIDC 综合业务服务的主营业务成本占比分别为 96.90%、90.71%和 89.44%。各类业务成本构成及变动情况说明如下：

(1) AIDC 综合业务成本的具体构成

单位：万元，%

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
运营成本	6,844.55	41.05	6,911.96	43.66	10,046.03	58.59
电费成本	4,586.28	27.50	3,988.31	25.19	2,718.12	15.85
折旧摊销	3,237.36	19.41	3,255.16	20.56	2,457.33	14.33
房租物业费	1,056.84	6.34	809.61	5.11	573.96	3.35
职工薪酬	422.93	2.54	355.90	2.25	439.69	2.56

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
其他费用	486.60	2.92	44.28	0.28	166.49	0.97
其他业务成本	40.92	0.25	466.10	2.94	744.13	4.34
小 计	16,675.49	100.00	15,831.31	100.00	17,145.76	100.00

2023 年至 2025 年，标的公司自建机房成本主要由运营成本、折旧摊销及电费成本构成。其中：运营成本包含带宽、IP 地址、机柜租赁等相关支出；2023 年至 2025 年，标的公司运营成本占比分别为 58.59%、43.66%和 41.05%，呈持续下降趋势；主要系：一是自建机房业务实现快速发展，深圳百旺信智算中心 4 栋完成转固、1 栋机房进入稳步增长期，新增合作客户多聚焦于自建机房服务器托管业务；而租赁机房业务受客户自然流失及标的公司业务发展重心调整影响，收入规模有所缩减，对应的带宽、IP 地址等运营成本亦同步下降；二是 2024 年运营商调整 IDC 跨省流量结算政策，导致标的公司部分租赁模式带宽业务利润空间收窄甚至消失，进而推动 2024 年租赁模式业务收入下降，对应的带宽、IP 等运营成本随之减少。

折旧摊销为与 AIDC 业务直接相关的资产折旧摊销成本，折旧及摊销 2024 年占比较 2023 年增长，主要系深圳百旺信智算中心 4 栋转固并计提折旧所致；2025 年由于深圳百旺信智算中心 1 栋转固时间较早，部分电子设备已折旧计提完毕，导致当期折旧费用显著减少，虽然海南智算中心于 2025 年 7 月底完成转固并新增部分折旧，但年度折旧摊销成本较 2024 年仍略有减少。

电费成本占 AIDC 综合业务成本的比例分别为 15.85%、25.19%和 27.50%，呈逐年上升趋势。主要系自建机房上架率提升，且上架机柜中高功率机柜占比提高所致。

(2) 智算中心解决方案业务成本的具体构成

单位：万元，%

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
设备采购成本	235.95	94.65	149.42	43.44		
劳务成本	13.34	5.35	188.11	54.69	93.89	100.00
其他成本			6.44	1.87		

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
小 计	249.29	100.00	343.97	100.00	93.89	100.00

2023 年至 2025 年，智算中心解决方案成本主要系设备采购成本、劳务成本、其他成本，标的公司智算中心解决方案业务于 2023 年主要系提供技术服务，故仅涉及劳务支出；2024 年劳务成本增长较快系交付间接蒸发冷却塔项目，涉及劳务成本较高，且同年因交付冷池送风系统设备及配套服务项目、冷塔变频控制柜等硬件设备，存在设备采购成本；2025 年设备采购成本较高因交付数据机房设备及直接蒸发冷空调等硬件设备所致。

(3) 其他业务的成本具体构成

单位：万元，%

项 目	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
硬件销售成本	64.36	3.74	478.24	37.43	44.23	9.74
算力服务成本	1,395.44	81.13	226.58	17.74		
技术服务成本	255.67	14.86	558.94	43.75	401.92	88.47
空间域名及云服务成本	4.63	0.27	13.77	1.08	8.17	1.80
小 计	1,720.11	100.00	1,277.52	100.00	454.32	100.00

2023 年至 2025 年，标的公司其他业务成本主要由硬件销售成本、算力服务成本、技术服务成本等构成。其中，硬件销售成本变动较大，主要系的硬件销售业务获取具有偶发性，各期业务需求不均衡所致；2025 年算力服务成本大幅上升，主要系标的公司快速拓展算力服务业务所致。

3. 同行业可比公司的比较情况

因同行业可比公司多为较为成熟的上市公司，其机柜上架率、业务结构、业务开展模式等与标的公司存在一定差异，因此主要对同行业可比公司 AIDC/IDC 业务进行比较分析。

同行业可比公司在定期报告等公开资料中披露的营业成本构成及各成本要素占 AIDC/IDC 业务收入的比重情况如下：

单位：万元，%

类别	2025 年度									
	标的公司	占比	润泽科技	占比	光环新网	占比	奥飞数据	占比	尚航科技	占比
运营成本	6,844.55	41.05			8,938.54	5.65	9,335.86	7.12	未披露	未披露
电费成本	4,586.28	27.50	139,915.10	45.71	64,018.63	40.49	63,708.61	48.59	未披露	未披露
折旧摊销	3,237.36	19.41	132,306.50	43.22	64,285.99	40.66	53,223.52	40.60	未披露	未披露
房租物业费	1,056.84	6.34			623.19	0.39	942.69	0.72	未披露	未披露
其他费用	486.60	2.92					850.39	0.65	未披露	未披露
职工薪酬	422.93	2.54	16,831.14	5.50	5,966.92	3.77	3,040.20	2.32	未披露	未披露
技术服务费					8,221.12	5.20			未披露	未披露
设备成本									未披露	未披露
业务委托费					6,043.49	3.82			未披露	未披露
其他	40.92	0.25	17,071.56	5.58					未披露	未披露
合计	16,675.49	100.00	306,124.30	100.00	158,097.88	100.00	131,101.27	100.00		

(续上表)

类别	2024 年度									
	标的公司	占比	润泽科技	占比	光环新网	占比	奥飞数据	占比	尚航科技	占比
运营成本	6,911.96	43.66			6,731.28	4.91	12,553.33	12.88	25,717.22	83.35

类别	2024 年度									
	标的公司	占比	润泽科技	占比	光环新网	占比	奥飞数据	占比	尚航科技	占比
电费成本	3,988.31	25.19	109,341.36	49.05	58,789.71	42.90	42,025.47	43.12	1,769.14	5.73
折旧摊销	3,255.16	20.56	70,272.33	31.52	48,813.02	35.62	38,432.87	39.43	3,155.92	10.23
房租物业费	809.61	5.11			1,310.34	0.96	1,136.44	1.17		
其他费用	44.28	0.28			4.93		432.27	0.44		
职工薪酬	355.90	2.25	11,325.64	5.08	5,040.71	3.68	2,888.15	2.96	214.01	0.69
技术服务费					8,929.01	6.52				
设备成本										
业务委托费					7,414.97	5.41				
其他	466.10	2.94	31,973.97	14.34						
合计	15,831.31	100.00	222,913.30	100.00	137,033.97	100.00	97,468.53	100.00	30,856.29	100.00

(续上表)

类别	2023 年度									
	标的公司	占比	润泽科技	占比	光环新网	占比	奥飞数据	占比	尚航科技	占比
运营成本	10,046.03	58.59	7,005.03	3.13	6,112.27	4.28	21,339.09	26.38	28,746.62	87.96
电费成本	2,718.12	15.85	94,574.36	42.27	59,320.98	41.56	29,256.86	36.17	1,067.56	3.27

类别	2023 年度									
	标的公司	占比	润泽科技	占比	光环新网	占比	奥飞数据	占比	尚航科技	占比
折旧摊销	2,457.33	14.33	29,996.65	13.41	47,043.33	32.96	26,979.91	33.35	2,868.85	8.78
房租物业费	573.96	3.35			1,467.28	1.03	1,060.66	1.31		
其他费用	166.49	0.97			5.45	0.00	239.35	0.30		
职工薪酬	439.69	2.56	10,378.98	4.64	5,018.61	3.52	2,018.03	2.49		
技术服务费					8,432.09	5.91				
设备成本			73,203.51	32.72						
业务委托费					15,326.73	10.74				
其他	744.13	4.34	8,592.74	3.84						
合计	17,145.76	100.00	223,751.27	100.00	142,726.74	100.00	80,893.90	100.00	32,683.03	100.00

注 1：由于润泽科技 2025 年年度报告中主营业务成本构成的披露口径较 2024 年年度报告有所调整，上述 2024 年-2025 年数据按照 2025 年年报数据列示

注 2：为保证成本分类的可比性，光环新网年报内成本构成中带宽使用费、水费、维修、维保及物料消耗列示在运营成本披露；尚航科技招股说明书内成本构成中 IP 地址服务、带宽租用服务、机柜租用成本、虚拟专用网服务器列示在运营成本披露

通过对比润泽科技、奥飞数据、光环新网和尚航科技四家同行业可比公司的AIDC/IDC业务成本构成明细，可以看出同行业可比公司的营业成本主要为电费、固定资产折旧和人工成本。

2023年至2025年，标的公司与同行业可比公司的成本构成存在部分差异，核心系自身经营模式不同所致：一是标的公司投入运营的深圳百旺信智算中心1栋、4栋机房，其使用房屋土地均采用外部租赁模式，受此影响，标的公司相关租赁成本占比高于行业平均水平，对应的固定资产折旧成本占比则低于行业平均水平；二是标的公司机柜规模及上架率相较同行业可比公司偏低，故导致电费成本占比较同行业偏低。

综上所述，标的公司2023年至2025年的营业成本构成与同行业可比公司无重大差异。AIDC业务主要成本同样为电费、固定资产折旧和人工成本，其与同行业可比公司主营业务成本构成上的部分差异主要系业务模式、物业租赁模式等经营模式差异所致，且成本占收入的比率与同行业可比公司无显著差异，营业成本核算具备合理性。

(三) AIDC 综合服务各细分业务区分自建、租赁的收入占比和毛利率水平，结合单位价格和单位成本变动情况量化分析毛利率变动原因，标的公司未来对于租赁业务的规划

1. AIDC 综合服务各细分业务区分自建、租赁的收入占比和毛利率水平，结合单位价格和单位成本变动情况量化分析毛利率变动原因

2023年至2025年，标的公司AIDC综合业务服务各细分业务的整体收入占比及毛利率情况如下：

单位：万元，%

类别	2025年度		2024年度		2023年度	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
服务器托管	16,605.77	36.74	15,106.98	35.78	12,791.82	23.08
带宽接入	6,345.44	15.00	6,098.91	19.64	7,274.73	17.07
其中：共享带宽及独享带宽	5,543.15	13.42	5,059.60	16.51	6,644.00	16.88
专线接入	802.29	25.90	1,039.31	34.86	630.72	19.08
IP地址服务	824.69	10.68	869.10	12.20	658.19	19.65

类别	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率	收入金额	毛利率
其他	85.43	52.10	647.59	28.03	914.13	18.60
合计	23,861.32	30.11	22,722.58	30.33	21,638.87	20.76

由上表可知，2023 年至 2025 年标的公司 AIDC 综合业务服务毛利率呈上升趋势，分别为 20.76%、30.33%和 30.11%，主要原因系标的公司自建智算中心机柜上架率持续提高，规模效应逐步显现，同时高功率机柜上架占比逐年提升，共同推动了 AIDC 综合业务服务毛利率的增长。

标的公司 AIDC 综合业务服务中的服务器托管、带宽接入(包括共享带宽与独享带宽)及 IP 地址服务，区分了自建模式与租赁模式开展业务。由于专线接入具有定制化、非标准化等特点，不适用于自建及租赁模式，因此后续分析中的带宽接入部分将不包含专线接入业务。现将各项业务按自建模式与租赁模式分别进行毛利率变动原因分析如下：

(1) 服务器托管

2023 年至 2025 年，标的公司服务器托管业务区分自建、租赁的收入占比和毛利率水平明细如下：

单位：万元

类别	项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
自建模式	收入	15,797.82	13,562.31	8,914.91
	成本	9,790.02	8,453.25	6,355.60
	毛利率	38.03%	37.67%	28.71%
	收入占比[注]	66.21%	59.69%	41.20%
租赁模式	收入	807.95	1,544.67	3,876.91
	成本	714.29	1,247.83	3,484.26
	毛利率	11.59%	19.22%	10.13%
	收入占比[注]	3.39%	6.80%	17.92%

[注]收入占比系占 AIDC 综合业务服务收入类别的比例

2023 年至 2025 年，自建模式下服务器托管业务的收入是标的公司 AIDC 综合业务服务收入的主要来源，占比分别为 41.20%、59.69%和 66.21%。2023 年至 2025 年标的公司通过加大对高毛利自建模式的资源投入，机柜上架率逐渐提高，

有效提升了服务器托管业务的整体盈利水平，租赁模式收入占比的收缩也进一步优化了业务结构。

服务器托管业务中单位价格和单位成本的变动情况如下：

单位：元/月

项目	类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2024-2025 变动情况	2023-2024 变动情况
自建模式	单位价格	5,346.00	5,387.00	5,224.40	-0.76%	3.11%
	单位成本	3,312.96	3,330.67	3,685.69	-0.54%	-9.63%
租赁模式	单位价格	3,847.38	4,552.20	4,646.36	-15.48%	-2.03%
	单位成本	3,401.37	3,677.39	4,175.78	-7.50%	-11.94%

从盈利结构来看，自建模式下服务器托管业务的毛利率显著高于租赁模式，自建模式以固定资产折旧、电费为核心成本，随着托管业务规模扩大，单位成本可通过资源利用率提升持续摊薄，同时依托自有机房资产，可提供专属机柜等定制化服务，并延伸全方面运维管理等增值服务，进一步提升收入空间。而租赁模式的成本主要为向第三方支付刚性租金，每新增托管需求都对应租金支出，难以形成规模效应，且服务同质化程度高，受上游供应商定价与市场竞争挤压，溢价空间有限，最终导致毛利率显著低于自建模式。

1) 自建模式

自建模式服务器托管业务毛利率由2023年的28.71%增至2025年的38.03%，毛利率逐期提高，主要原因系：

① 机柜单位价格的变动。2024年标的公司机柜单位价格较2023年上涨3.11%，主要得益于产品结构的优化。标的公司为满足客户快速增长的高密度算力需求，6.6KW及以上的较高功率机柜上架量占比提升较快，此类机柜因能支持更高性能的算力，并提供定制化场景、专业运维以及安全保障等，技术与服务附加值更高，单价显著高于普通机柜。同时，标的公司自建机房所处的深圳地区，由于AIDC市场供需格局紧张、高质量机柜资源需求旺盛，也对机柜价格上涨提供支撑。

2025年机柜单位价格较2024年下降0.76%，存在小幅的波动，整体变动幅度不大，主要系早期签订的长期批发合同对价格形成了锁定效应，对单价上行形成一定制约。尽管行业供需格局支撑单价上行，但标的公司与部分运营商之间存

在早期签订的长期批发合同，该类合同在保障机柜上架数量的同时，对服务价格进行了锁定，限制了单价随市场行情上涨的空间。其中，深圳移动、深圳联通作为标的公司自建机房服务器托管收入的前五大客户，2025年度销售收入较2024年度分别增长23.60%和314.31%，其合同价格相对较低且交易量增长显著，对整体平均单价产生了下拉作用。

此外，随着AI、云计算及大数据等产业的爆发式增长，市场供需结构出现分化：低功率机柜市场供给过剩、价格竞争激烈，拉低平均单价；高功率机柜市场需求旺盛、数量增长，但供给受限使其价格保持高位。两者并存，导致整体统计口径下的平均单价下降，而机柜总数量上升。

② 机柜单位成本的变动。2023年至2025年，机柜单位成本累计下降10.17%，主要得益于服务器上架率的稳步提升，有效摊薄了折旧、人工等固定成本，形成规模效应；同时，标的公司采购电价受市场环境影响逐期下降，也进一步推动了单位成本的降低。2023年至2025年标的公司深圳百旺信智算中心上架率具体情况如下：

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
机柜数量（台）	3,780	3,780	3,780
上架机柜数量（台）	2,473	2,098	1,422
上架率	65.42%	55.50%	37.62%

2023年至2025年标的公司自建机柜上架率为37.62%、55.50%以及65.42%，随着上架率的逐步提升，单位成本可通过资源利用率提升持续摊薄，进一步带动标的公司的毛利率增长。

2) 租赁模式

2023年至2025年，租赁模式服务器托管业务收入占比呈逐期下降趋势，分别为17.92%、6.80%和3.39%，主要系标的公司聚焦于自建模式业务发展，逐渐减少对租赁模式业务的资源投入所致；毛利率水平分别为10.13%、19.22%和11.59%，整体波动较大，主要原因系客户需求差异导致资源价格波动、业务结构性占比发生变化。具体情况如下：

租赁模式下机柜单位价格呈现逐年下降的趋势，主要系租赁客户分布在不同地域与行业，对第三方资源点的地域需求存在差异所致。租赁模式下，标的公司整合分布于全国不同区域的第三方数据中心资源以满足客户属地化需求。由于不

同地域的数据中心市场成熟度、资源稀缺性及竞争环境不同，其机柜租金水平存在天然差异。例如，2025 年客户对机柜托管的需求主要集中在金华浙中机房、长沙麓谷机房等地，月均单价介于 3,500.00-4,000.00 元之间，拉低了当期整体价格水平；而 2023 年需求则集中在北京、合肥等城市，月均单价达 5,000.00-5,500.00 元，区位因素导致单价相对较高。

租赁模式下单位成本与单位价格呈现同方向变动，趋势基本一致，2024 年度租赁模式毛利率相对较高，主要系当期采购价格受商业谈判、市场环境等因素影响有所下降导致。未来随着标的公司自建智算中心逐步建成运营，租赁机房业务收入占比将保持在较低水平。

(2) 带宽接入以及 IP 地址服务

在 AIDC 业务中，带宽接入与 IP 地址服务在业务上有高度互补性与捆绑性，且成本结构重叠，通常作为完整的网络接入解决方案销售给客户。因此，将两者合并进行毛利率分析，符合行业惯例，且更真实、可比地反映该业务组合的整体资源利用效率和盈利能力。

2023 年至 2025 年，标的公司带宽接入以及 IP 地址服务收入区分自建、租赁的收入占比和毛利率水平明细如下：

单位：万元

项目	类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度
自建模式	收入	2,948.87	2,278.90	2,102.09
	成本	2,473.62	1,822.75	1,690.86
	毛利率	16.12%	20.02%	19.56%
	收入占比[注]	12.36%	10.03%	9.71%
租赁模式	收入	3,418.96	3,649.79	5,200.11
	成本	3,062.18	3,164.40	4,360.55
	毛利率	10.44%	13.30%	16.15%
	收入占比[注]	14.33%	16.06%	24.03%

[注]收入占比系占 AIDC 综合业务服务收入类别的比例

2023 年至 2025 年，标的公司带宽接入以及 IP 地址服务业务中自建模式毛利率显著高于租赁模式，且盈利差距呈扩大趋势，主要原因在于：自建模式下，标的公司可自主规划带宽资源、优化设备配置，并通过技术升级等方式降低长期

运营成本。具体而言，由于拥有对带宽和 IP 资源的完全控制权，标的公司能够部署更精细的流量监控和调度系统(如带宽复用率的提升)来优化网络费用支出，实现更强的成本控制能力，从而获取更高盈利。而租赁模式受上游供应商定价及市场供需波动影响较大，溢价空间有限，因此易受市场价格波动影响且毛利率水平相对较低。

1) 自建模式

2023 年至 2025 年，自建模式下带宽接入和 IP 地址服务业务的毛利率分别为 19.56%、20.02%及 16.12%，整体波动较小，盈利稳定性较强。其中，AIDC 综合业务收入中自建模式带宽接入占比分别为 7.18%、8.36%和 10.41%，IP 地址服务占比分别为 2.54%、1.67%和 1.94%。

① 带宽接入业务在自建模式下单位价格和单位成本的变动情况如下：

单位：元/M

项目	类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2024-2025 变动情况	2023-2024 变动情况
自建模式	单位价格	11.90	10.06	12.20	18.24%	-17.52%
	单位成本	9.86	7.80	9.83	26.38%	-20.72%

2023 年至 2025 年，标的公司带宽接入业务单位价格与单位成本呈同向变动，但二者变动幅度的差异导致了毛利率的阶段性的波动，具体情况如下：

A. 2023 年-2024 年，成本降幅大于价格降幅，使得单位毛利额相对扩大，直接推动毛利率提升。其中，单位价格下降主要受行业竞争加剧、带宽供给增加及存量客户续约议价影响，单位成本下降核心源于自建机房规模效应释放，带宽利用率提升摊薄成本，成本端的优化抵销了价格端的压力，推动毛利率提升。

B. 2024 年-2025 年，成本涨幅超过价格涨幅，导致单位毛利额增长乏力，利润空间被阶段性压缩，毛利率相应回落。其中，单位价格的回升得益于标的公司通过技术升级提供高可用带宽、定制化运维等增值服务形成定价溢价；单位成本上升则主要与采购不同运营商带宽的结构变化有关。通常情况下，标的公司的带宽主要向三大运营商采购。其中，中国电信的带宽平均采购单价较其他运营商价格平均高出 30%-50%。随着 2024 年标的公司与中国电信合建的机房投入使用，电信带宽的需求量随上架率提升而相应增加，其在总采购中的占比也随之提高，从而带动整体采购单价上升。

② IP 地址服务在自建模式下单位价格和单位成本的变动情况如下：

单位：元/个

项目	类别	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2024-2025 变动幅度	2023-2024 变动幅度
自建 模式	单位价格	47.44	47.42	46.43	0.04%	2.13%
	单位成本	42.36	43.83	37.11	-3.34%	18.10%

2023 年至 2025 年，标的公司 IP 地址服务收入在 AIDC 综合业务服务收入中占比较小，对收入的贡献相对稳定。2023 年至 2025 年，IP 地址服务单位价格分别为 46.43 元/个、47.42 元/个和 47.44 元/个，单位价格的整体变动幅度较小。2023 年至 2025 年，IP 地址服务单位成本分别为 37.11 元/个、43.83 元/个和 42.36 元/个，2023 年-2024 年存在一定的波动，主要原因系该业务受上游资源定价、行业供需变化及自身成本结构波动等因素影响。

标的公司根据客户需求提供不同类型的 IP 地址服务，产品结构的变化也会对各年度毛利率产生影响。2023 年至 2025 年，标的公司通过向运营商采购单线 IP，并依托自身技术能力将其转化为 BGP IP 对外销售。由于 IDC 市场中 BGP IP 的租赁单价通常较普通 IP 高出 30%-50%，该业务模式为标的公司带来明显的产品溢价，导致单位价格和单位成本的波动。因该业务整体收入规模较小，在客户谈判中通常不作为主要利润来源，更多是作为服务器托管业务的附加收入或增值服务赠予客户使用。

2) 租赁模式

2023 年至 2025 年，租赁模式下带宽接入和 IP 地址服务业务的毛利率分别为 16.15%、13.30%及 10.44%，该业务的毛利率波动较大。产生上述波动的主要原因在于，该业务属于资源配套服务，标的公司需先向上游供应商采购带宽资源及 IP 地址，整合后再向下游客户提供接入与配套服务。在此模式下，毛利率对上游资源定价、行业供需变化均较为敏感，从而压缩了租赁模式的溢价空间。2023 年至 2025 年，AIDC 综合业务收入中租赁模式带宽接入占比分别为 23.52%、13.91%和 12.82%，IP 地址服务占比分别为 0.51%、2.15%和 1.51%。

① 带宽接入业务在租赁模式下单位价格和单位成本的变动情况如下：

单位：元/M

项目	类别	2025年度	2024年度	2023年度	2024-2025变动情况	2023-2024变动情况
租赁模式	单位价格	7.88	5.95	4.78	32.46%	24.43%
	单位成本	7.06	5.18	4.01	36.31%	29.18%

带宽单位价格在 2023 年-2024 年、2024 年-2025 年分别实现 24.43%、32.46% 的同比涨幅，但单位成本的上涨幅度更为显著，同期分别达 29.18%、36.31%，成本涨幅持续高于价格涨幅，导致单位毛利额的增长幅度低于价格涨幅，利润空间被持续压缩，最终推动毛利率延续下滑趋势。

具体来看，单位价格的持续上涨，主要源于上游运营商带宽资源收紧、市场供需关系趋紧引发的成本传导效应，同时标的公司持续优化客户结构，高价值客户占比提升，进一步对价格上行形成有力支撑；而单位成本的刚性上涨，则主要受 IDC 跨省流量结算政策调整影响，直接推高租赁模式下带宽采购成本，上游供应商带宽租赁费大幅上调并持续向下游传导，导致标的公司部分流量带宽业务成本相应上升，共同推动了整体成本的攀升。自建模式下，带宽接入主要以本地运营商为主，因此受该政策影响较小。

② IP 地址服务在租赁模式下单位价格和单位成本的变动情况如下：

单位：元/个

项目	类别	2025年度	2024年度	2023年度	2024-2025变动情况	2023-2024变动情况
租赁模式	单位价格	43.26	42.05	41.01	2.88%	2.55%
	单位成本	38.65	35.41	33.80	9.16%	4.76%

2023 年至 2025 年，标的公司租赁模式下 IP 地址服务的单位成本和单位价格呈现一定的波动，但整体较为稳定，主要原因系受供应商采购定价、市场供需波动及商务谈判等综合因素的影响所致。

从业务性质来看，由于标的公司 IP 地址资源依赖于上游采购，受上游定价与市场供需波动影响较大，自身议价及成本传导能力较弱。2023 年至 2025 年，上游供应商持续上调租赁费，叠加 2025 年下游市场竞争加剧导致服务价格承压回落，利润空间被持续压缩。此外，该业务整体收入规模较小，易受单一客户或供应商变动影响，因此其单价与单位成本的波动存在合理性。

2. 标的公司未来对于租赁业务的规划

(1) 战略定位转变

随着标的公司自建智算中心逐步建成运营，租赁机房业务收入占比相应下降，2023年至2025年，AIDC综合业务服务中租赁模式收入占AIDC综合业务服务收入的比例分别为41.95%、22.86以及17.71%，租赁模式业务在标的公司整体业务架构中的地位与作用发生变化。未来，标的公司预计租赁业务收入占比将保持在较低水平，其角色定位也将从过往单纯的“收入来源之一”，逐步转变为“满足客户特定需求的战略补充”，旨在更精准地契合市场动态与客户多元化需求。

(2) 坚持服务导向

标的公司始终秉持“以客户为中心”的服务导向，虽然自建机房在提升运营自主性与成本控制方面具有显著优势，但在地理位置分布以及机柜规格多样性上，难以实现全方位覆盖所有客户的差异化需求。为更好地服务下游客户，标的公司仍将选择租赁模式开展业务。通过租赁模式，标的公司将AIDC服务网络进行有效延伸，构建起“以自建为核心，以租赁为补充”的混合服务模式，充分发挥两种模式的协同效应，为客户提供更优质、更全面的 service 体验。

(四) 同行业可比公司的经营情况、自建或者租赁收入占比、批发或零售客户构成等，标的公司主营业务毛利率低于同行业可比公司均值的原因

1. 同行业可比公司的经营情况、自建或者租赁收入占比、批发或零售客户构成

(1) 同行业可比公司的经营情况

2025年度，同行业可比公司的经营情况如下：

单位：亿元，%

公司名称	营业收入		归母扣非净利润		AIDC/IDC类业务收入	
	金额	同比	金额	同比	金额	同比
润泽科技	56.74	29.99	19.01	6.87	56.74	29.99
光环新网	71.78	-1.42	-8.00	-300.94	22.31	6.81
奥飞数据	25.21	16.47	1.46	39.82	19.66	41.82
尚航科技	5.41	12.18	0.70	0.11	5.12	13.46
标的公司	2.66	4.45	0.22	38.93	2.38	5.01

注：可比公司数据根据公开披露的定期报告数据计算

(2) 同行业可比公司自建或者租赁收入占比

同行业可比公司多数未披露自建或租赁业务占比，根据公开披露资料，同行业可比公司自建或租赁机柜及机房机柜整体情况如下：

公司名称	自建或租赁情况	机房与机柜情况
润泽科技	全部收入均为自建机房业务收入，自设立以来一直坚持“自投、自建、自持、自运维”高等级综合算力中心集群的模式，以实现良好规模效应。	截至 2025 年末，已完成了九个人工智能基础设施集群布局，合计规划算力规模约 6GW，运营规模约 750MW，成熟算力中心上架率超过 90%。
光环新网	未披露	截至 2025 年末，已投产机柜达 8.6 万个，按照单机柜 4.4KW 统计，光环新网在全国范围内规划机柜规模已超过 23 万个。
奥飞数据	2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-3 月，自建自营机房的 IDC 服务收入占比分别为 82.85%、91.07%和 96.52%	截至 2025 年末，在北京、广州、深圳等 9 个地区拥有 15 个自建自营的数据中心，运营机柜按标准机柜折算超过 7.76 万个，还有多个大型数据中心项目正在建设之中。
尚航科技	采用租赁模式、“投资+租赁”模式和自建模式开展 IDC 综合服务业务，正在逐步推进尚航华东云基地数据中心、怀来尚云大数据中心的建设。未来，尽管自建机房 IDC 业务增加，中短期时间内租赁数据中心业务仍然占比较高。	截至 2025 年末，第一期机房全部约 2,359 个机柜已建设完成，第二期机房 4,500 个机柜正在建设中。

注：情况参考自同行业可比公司的定期报告、招股说明书等公开披露资料

(3) 同行业可比公司批发或零售客户构成

同行业可比公司多数未披露批发或零售客户具体构成，根据公开披露资料，同行业可比公司关于销售模式及客户集中度的相关披露情况如下：

公司名称	批发或零售客户构成	客户集中度（2025 年）
润泽科技	批发型为主、零售型为辅	前五大客户合计占比 95.52%，对字节跳动高度依赖
光环新网	零售型为主	前五大客户合计占比 24.49%
奥飞数据	随着广州南沙、廊坊固安、天津武清等大型数据中心交付使用，批发型收入占比逐步上升。2023 年度、2024 年度及 2025 年 1-3 月，第一大批发客户的收入占当期收入比例分别为 14.65%、27.11%和 38.54%。	前五大客户合计占比 70.22%
尚航科技	未披露	前五大客户合计占比 71.50%

2. 标的公司主营业务毛利率低于同行业可比公司均值的原因

2023年至2025年，标的公司与同行业可比公司的各类主营业务毛利率比较情况如下：

可比公司	业务类型	2025年度(%)	2024年度(%)	2023年度(%)
润泽科技	IDC/AIDC业务	46.04	48.93	48.57
光环新网	IDC及其增值服务	29.15	34.40	35.75
奥飞数据	IDC服务	33.33	29.70	27.57
尚航科技	IDC综合服务	28.27	31.59	29.24
平均值		34.20	36.15	35.28
标的公司	AIDC综合业务服务	30.11	30.33	20.76
	智算中心解决方案	31.31	30.63	31.67
	其他	27.78	41.80	37.88
合计		29.92	31.32	21.39

注：可比公司除IDC/AIDC类业务以外，其他类型业务与标的公司业务不具备可比性，故未披露同行业可比公司其他业务的毛利率进行对比

2023年至2025年，同行业可比公司IDC/AIDC类业务的平均毛利率分别为35.28%、36.15%和34.20%，标的公司相对应的核心业务AIDC综合业务服务毛利率低于同行业可比公司均值，具体原因如下：

(1) 行业均值受高毛利企业影响，结构性差异显著

同行业可比公司中，润泽科技的毛利率显著高于行业平均水平，拉高了同行业可比公司毛利率的整体平均值，主要系润泽科技自设立以来一直坚持“自投、自建、自持、自运维”高等级综合算力中心集群的模式，其一方面受益于自建模式的高收益，并通过大规模的算力集群机房建设形成了良好的规模效应；另一方面采用批发型经营模式，机房交付后能快速实现高上架率。同时，其机房主要集中在廊坊等围绕一线城市的地区，具备土地价格低、电价低等优势。受上述综合因素影响，润泽科技毛利率显著高于行业平均水平，拉高了同行业可比公司毛利率的整体平均值。

(2) 可比公司具备规模和运营优势

整体来看，奥飞数据、光环新网及润泽科技等可比公司主要为规模较大的上市公司，旗下智算中心/数据中心建设运营多年，运营机柜规模较大，上架率较

高，毛利率较为稳定。

(3) 标的公司处于爬坡期，毛利率趋势向好

标的公司近些年正逐步推进自建智算中心的建设，由于智算中心初期投资较大，且新建机房在逐步投入运行后，机柜上架率存在逐步提升的过程，导致 2023 年至 2025 年标的公司毛利率呈爬升趋势，与同行业可比公司较为稳定的毛利率存在差异具备合理性。2024 年以来，标的公司 AIDC 综合业务服务毛利率与除润泽科技外的其他可比公司差异较小。

综上，2023 年至 2025 年标的公司 AIDC 综合业务服务毛利率低于同行业可比公司均值主要系行业均值受高毛利企业影响所致，标的公司 AIDC 综合业务服务毛利率与除润泽科技外的其他可比公司差异较小。

(五) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

就上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 了解标的公司成本核算方法，检查成本核算过程及账务处理；

(2) 查阅行业报告、同行业可比公司相关公开信息，了解标的公司所在行业的变动趋势、行业产品价格及变动趋势，了解同行业可比公司各类业务成本具体构成，与同行业可比公司进行比较并分析原因；

(3) 获取标的公司销售相关制度，了解与标的公司销售相关的关键内部控制，并测试相关内部控制的运行有效性；

(4) 获取 2023 年至 2025 年标的公司各期收入成本表，分析各期 AIDC 综合服务各细分业务区分自建模式与租赁模式销售价格、单位价格、单位成本及毛利率变动情况及具体原因；

(5) 访谈标的公司销售负责人、财务负责人，了解影响标的公司 AIDC 综合服务中区分自建模式与租赁模式下单位价格和单位成本的主要驱动因素，分析不同销售模式下标的公司主要产品毛利率的差异情况、差异原因及合理性；

(6) 访谈标的公司管理层，了解其对租赁模式业务在未来的经营规划、资源投入计划及未来市场拓展策略；

(7) 查阅同行业可比公司招股说明书、定期报告等公开披露文件，了解同行业可比公司的经营情况、自建或租赁收入占比、批发或零售客户构成等情况，并

对比分析同行业可比公司与标的公司毛利率水平差异原因及合理性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 2023 年至 2025 年，标的公司按照企业会计准则的规定，执行一贯的成本核算及结转方法，成本核算方法符合企业会计准则的相关规定，成本核算准确。2023 年至 2025 年，标的公司 AIDC 业务成本具体构成与同行业可比公司存在一定差异，主要系业务模式、物业模式等经营模式差异引起，具有合理性；

(2) 2023 年至 2025 年，标的公司自建和租赁模式下单位价格与单位成本受市场需求、竞争格局、客户议价能力等因素影响，二者变动趋势不完全同步，造成毛利率的正常波动；该情况符合业务实际，具有合理性；标的公司对 AIDC 综合服务中租赁模式业务的未来规划清晰，构建“以自建为核心，以租赁为补充”的混合服务模式，对租赁业务的未来规划符合其整体战略；

(3) 2023 年至 2025 年，标的公司 AIDC 综合业务服务毛利率低于同行业可比公司均值主要系行业毛利率均值受高毛利企业影响所致，标的公司 AIDC 综合业务服务毛利率与除润泽科技外的其他可比公司差异较小。

六、关于应收账款

重组报告书披露：（1）报告期各期末，标的公司应收账款账面价值分别为 1.24 亿元、1.41 亿元和 1.78 亿元，应收账款周转率下降且低于同行业可比公司均值；（2）应收账款和合同资产期末余额前五名与销售收入前五大客户存在差异；（3）针对 2025 年 6 月末应收云广互联款项 2,945.98 万元，标的公司与汇送网络签署《债权债务抵销协议》，并将剩余债权转让给广州海算方舟；（4）业绩承诺方进行应收账款回款承诺并承担补足义务。

请公司披露：（1）标的公司对主要客户的信用政策和结算方式，报告期内是否一贯执行，是否存在放宽信用政策的情形；应收账款周转率下降的原因，应收账款周转率低于同行业可比公司的原因；应收账款和合同资产余额前五名客户与销售主要客户存在差异的原因；（2）报告期各期末逾期应收账款的金额及客户构成情况，结合期后回款和客户经营情况等分析应收账款的回收性；（3）标的公司应收账款坏账准备的计提政策，与同行业可比公司是否存在差异及原

因，结合上述和期后回款情况进一步分析坏账准备计提充分性；（4）标的公司向云广互联销售的具体内容和金额，长时间未收回的原因，向汇送网络采购的具体内容、用途和金额，上述采购和销售的真实性以及债权债务互抵的原因；

（5）应收账款回款承诺中补足义务的计算方式及确定依据。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题一、11）

（一）标的公司对主要客户的信用政策和结算方式，报告期内是否一贯执行，是否存在放宽信用政策的情形；应收账款周转率下降的原因，应收账款周转率低于同行业可比公司的原因；应收账款和合同资产余额前五名客户与销售主要客户存在差异的原因

1. 标的公司对主要客户的信用政策和结算方式，报告期内是否一贯执行，是否存在放宽信用政策的情形

2023年至2025年，标的公司对主要客户的信用政策如下：

客 户	2025 年度	2024 年度	2023 年度
中国联通	每月确认账单并结算，服务费支付采用 T+1 模式，T 为中国联通客户缴费的月份，即在中国联通客户缴费后的次月支付		
中国移动	中国移动收到最终客户支付的相应款项，并经中国移动确认无误后 60 天内支付		
中国电信	中国电信根据合作机房向客户销售整体实收情况，结算支付以 T(实收账期月)+1 为周期，每月滚动结算		
点动科技	月度结算/季度结算		季度结算
云天励飞	按月结 120 日支付每月费用		月度结算/按月结 120 日支付每月费用
顺丰科技	月度结算	月度结算	月度结算
北京北宽信息工程有限公司	月度结算	月度结算	月度结算
湖南思极科技有限公司	月度结算	月度结算	月度结算
深圳市高德信通信股份有限公司	无合作	季度结算/月度结算	季度结算/月度结算

标的公司与主要客户的信用政策综合考量客户订单规模及历史履约记录等因素制定，并根据业务的种类不同，分为季度或月度结算。2023年至2025年，标的公司与上述主要客户签订协议的信用政策基本保持稳定，未发生重大变化。标的公司与主要客户的结算方式均通过银行转账进行，该结算方式在2023年至2025年未发生变更。

2. 应收账款周转率下降的原因，应收账款周转率低于同行业可比公司的原因

2023 年末、2024 年末、2025 年末，标的公司应收账款周转率与同行业可比公司对比如下：

单位：次/年

证券简称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
润泽科技	4.01	4.04	6.05
光环新网	3.40	3.26	3.54
奥飞数据	4.40	4.49	4.28
尚航科技	5.09	4.93	6.22
平均值	4.23	4.18	5.02
标的公司	2.17	1.92	2.19

注：应收账款周转率=营业收入/[（期末应收账款账面价值+期初应收账款账面价值）/2]

(1) 应收账款周转率变动的的原因

2023 年末、2024 年末，标的公司应收账款周转率分别为 2.19 次/年、1.92 次/年，呈逐年下降趋势，与同行业可比公司的变动趋势一致；2025 年末，标的公司应收账款周转率回升至 2.17 次/年，虽与同行业公司变动趋势存在差异，但更接近于行业水平。

标的公司应收账款周转率变动的主要原因系：

1) AIDC 业务拓展带动应收账款规模增长

标的公司持续拓展重点客户的 AIDC 业务，机柜上架率逐步提升，收入同比增长。鉴于大型客户信用状况良好，标的公司给予其适当账期支持，导致各期末应收账款余额较大。应收账款余额及账龄情况如下：

单位：万元

账 龄	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
1 年以内	9,701.53	12,596.32	12,551.86
1-2 年	1,260.83	2,312.21	937.10
2-3 年	29.33	601.86	41.83
3-4 年	543.96	38.68	10.77

账 龄	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
4-5 年	38.68	10.77	29.19
5 年以上	39.96	29.19	1.39
合 计	11,614.28	15,589.04	13,572.13

2023 年末、2024 年末、2025 年末，标的公司应收账款余额分别为 13,572.13 万元、15,589.04 万元和 11,614.28 万元，其中 2024 年末较 2023 年末增长 14.86%，2025 年末较 2024 年末减少 25.50%，应收账款周转率有所上升。

2) 净额法核算对收入的影响

2023 年至 2025 年，由于标的公司部分业务采用净额法进行核算，相关收入在营业收入中已进行净额抵销列示。各期按净额法抵销的收入金额分别为 8,811.22 万元、15,896.72 万元及 10,251.06 万元。由于不同业务的回款周期存在差异，应收账款余额仍按业务总额反映，而营业收入因净额法被抵销，导致周转率计算公式中“分子(营业收入)相对偏小、分母(应收账款)相对偏大”，最终拉低了周转率。

3) 特定客户欠款的影响

2023 年末、2024 年末，标的公司对客户云广互联的应收账款余额分别为 1,993.73 万元、2,945.98 万元，金额较大且长期未回收。2025 年下半年，标的公司已与相关供应商汇送网络签订《债权债务抵销协议》，并与实际控制人张利民控制的广州海算方舟科技有限公司(以下简称广州海算方舟)签署《债权转让协议》进行处置。尽管如此，该应收账款在 2023 年至 2025 年仍对整体资金周转效率构成了明显影响，是其周转率偏低的重要原因之一。

(2) 应收账款周转率低于同行业可比公司的原因

2023 年至 2025 年，同行业可比公司应收账款周转率平均值分别为 2023 为 5.02 次/年、4.18 次/年和 4.23 次/年。相较而言，标的公司该指标低于行业平均水平，主要原因如下：

1) 规模与客户结构差异

2023 年至 2025 年，标的公司客户集中度相对较低，除批发型客户以外，服务对象以中小型企业为主，受近年宏观环境影响，部分下游客户盈利空间收窄、资金周转压力加大，付款节奏有所放缓，而尚航科技、奥飞数据及润泽科技等同行可比公司，其客户集中度较高，且主要客户为三大运营商及大中型互联网企

业等，该类客户资金实力强、业务需求稳定，因而应收账款周转情况更优。

2) 特定客户欠款及净额法核算影响

2023年至2025年，标的公司受AIDC业务拓展带来的应收账款增加、部分收入按净额法核算抵销效应以及云广互联欠款等具体因素影响，进一步拉大了其与可比公司应收账款周转率的差距。现将总额法和净额法核算的客户计算的应收账款周转率进行分别列示，具体测算过程如下：

单位：万元

项目	类别	2025年12月31日 /2025年度	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
总额法	应收账款	6,661.92	7,781.90	3,902.37
	营业收入	25,704.52	23,929.90	18,757.45
	应收账款周转率（次/年）	3.56	4.10	3.75
净额法	应收账款	3,740.19	6,359.48	8,456.59
	营业收入[注]	11,196.07	17,431.28	12,645.69
	应收账款周转率（次/年）	2.22	2.35	2.37
合计	应收账款	10,402.11	14,141.39	12,358.96
	营业收入	26,649.53	25,464.46	22,591.92
	应收账款周转率（次/年）	2.17	1.92	2.19

[注]该营业收入为净额法对应业务的全部收入，而非净额抵消的部分收入

注：应收账款周转率=营业收入/[（期末应收账款账面价值+期初应收账款账面价值）/2]

由上表可知，2023年至2025年总额法下核算的应收账款周转率分别为3.75次/年、4.10次/年以及3.56次/年，指标接近同行业可比公司平均值，说明标的公司回款节奏的变化与行业环境基本同步。净额法下核算的应收账款周转率分别为2.37次/年、2.35次/年以及2.22次/年，主要受到云广互联欠款的影响导致。剔除该因素后，净额法下核算的应收账款周转率分别为2.43次/年、3.22次/年以及3.03次/年。

综上，在剔除云广互联欠款及净额法核算等特殊因素后，标的公司应收账款周转率处于行业合理区间。其与可比公司之间的差异，主要源于自身发展阶段所对应的规模特征与客户结构，具有合理的商业背景。

3. 应收账款余额前五名客户与销售主要客户存在差异的原因

2023年至2025年各期末，应收账款期末前五名与销售主要客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	应收账款期末余额	是否属于主要销售客户	原因
2025年 12月31日	1	深圳电信	1,025.09	是	属于前十大客户
	2	点动科技	813.28	是	属于前十大客户
	3	云天励飞	730.45	是	属于前十大客户
	4	云南神雾	494.65	否	该客户已单项全额计提坏账
	5	麟可科技	494.15	否	净额法确认收入
	合计			3,557.62	
2024年 12月31日	1	云广互联	2,945.98	否	净额法确认收入
	2	点动科技	2,041.86	是	属于前十大客户
	3	云天励飞	922.73	是	属于前十大客户
	4	深圳电信	769.73	是	属于前十大客户
	5	云南神雾	494.65	否	该客户已单项全额计提坏账
	合计			7,174.96	
2023年 12月31日	1	网宿科技股份有限公司 (以下简称网宿科技)	3,942.91	否	净额法确认收入
	2	云广互联	1,993.73	否	净额法确认收入
	3	紫光云技术有限公司 (以下简称紫光云)	1,208.40	否	净额法确认收入
	4	深圳移动	1,030.81	是	属于前十大客户
	5	云天励飞	527.71	是	属于前十大客户
	合计			8,703.56	

由上表可知，2023年至2025年标的公司部分应收账款前五名与销售主要客户存在差异，主要原因系相关业务按净额法确认收入。其中标的公司向网宿科技、云广互联、紫光云销售的租赁带宽业务，以及向麟可科技提供的算力服务业务，均按照净额法核算。

根据标的公司与客户签订的业务合作合同及相关交易资料，标的公司在综合考虑合同条款、权利义务关系及业务实质的基础上，出于会计处理的谨慎性考虑，

将上述业务收入按净额法进行核算。由于净额法下确认的收入规模显著低于按总额法确认的金额，导致该类客户的交易规模在营业收入中的占比大幅下降，因此未被纳入标的公司定义的主要销售客户范围。

(二) 报告期各期末逾期应收账款的金额及客户构成情况，结合期后回款和客户经营情况等分析应收账款的回收性

1. 报告期各期末逾期应收账款的金额及客户构成情况

2023年至2025年各期末，标的公司逾期应收账款金额分别为3,855.83万元、7,790.86万元及4,316.17万元，占应收账款账面余额的比例分别为28.41%、49.98%及37.16%。

2023年至2025年各期末，逾期应收账款客户构成情况如下：

单位：万元

类型	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
AIDC综合业务服务客户	3,083.74	6,411.57	3,073.80
智算中心解决方案客户	449.72	408.72	187.20
其他业务客户[注]	782.71	970.57	594.84
合计	4,316.17	7,790.86	3,855.83

[注]其他客户主要包括算力设备租赁、硬件销售及技术服务等客户

2023年至2025年各期末，标的公司期末主要逾期客户为AIDC综合业务服务客户，逾期金额分别为3,073.80万元、6,411.57万元和3,083.74万元，占各期末逾期应收账款余额的比例分别为79.72%、82.30%和71.45%。

若剔除全额单项计提坏账的应收金额以及云广互联相关业务的影响，标的公司2023年至2025年各期末逾期金额分别为2,435.04万元、4,336.93万元及3,806.79万元，占应收账款期末余额的比例分别为17.94%、27.82%和32.78%。

2. 结合期后回款和客户经营情况等分析应收账款的回收性

(1) 应收账款的期后回款情况

2023年至2025年各期末，标的公司期后回款具体情况明细如下：

单位：万元

类别	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
应收账款余额	11,614.28	15,589.04	13,572.13
期后回款金额	6,237.21	14,377.31	12,920.59

类别	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
期后回款比例	53.70%	92.23%	95.20%
全额单项计提坏账	509.39	507.95	503.93
剔除后期后回款比例	56.17%	95.33%	98.87%

注：期后回款时间截止日期为2026年5月26日

如上表所示，若剔除全额单项计提坏账的应收款项的影响，标的公司期后回款比例分别为98.87%、95.33%和56.17%。

(2) 客户经营情况分析

2023年至2025年各期末，主要逾期客户应收账款余额、期后回款以及经营情况如下：

单位：万元

期间	序号	客户名称	应收账款余额	逾期金额	期后回款金额	客户经营情况
2025年 12月31日	1	点动科技	813.28	537.00	175.97	经营状态正常
	2	云南神雾	494.65	494.65		通过互联网公开信息查询，该客户经营异常，通过登记的住所或者经营场所无法联系
	3	海油易信	408.72	408.72		系合营企业，目前经营状态正常
	4	北京普华领盛科技有限公司	286.28	280.53	286.28	经营状态正常
	5	深圳万信科学技术股份有限公司	415.06	278.59	142.12	经营状态正常
		合计		2,417.99	1,999.49	604.37
2024年 12月31日	1	云广互联	2,945.98	2,945.98	2,945.98	云广互联2024年度营业收入11,990.14万元，净利润-5,301.91万元；2025年1—9月，实现营业收入6,886.17万元，净利润-472.21万元；
	2	点动科技	2,041.86	522.80	2,041.86	经营状态正常
	3	云南神雾	494.65	494.65		同上
	4	海油易信	408.72	408.72		系合营企业，目前经营状态正常
	5	云天励飞	922.73	304.51	922.73	经营状态正常

期 间	序号	客户名称	应收账款 余额	逾期金额	期后回款 金额	客户经营情况
	合 计		6,813.94	4,676.66	5,910.57	
2023 年 12 月 31 日	1	云广互联	1,993.73	916.86	1,993.73	同上
	2	云南神雾	494.65	494.65		同上
	3	法库县公安局	252.31	244.79	252.31	系政府部门
	4	赛讯数科（广东） 技术有限公司	234.41	234.41	234.41	经营状态正常
	5	广州新彩网络科 技有限公司	291.12	193.41	291.12	经营状态正常
	合 计		3,266.22	2,084.12	2,771.57	

注：期后回款时间截止日期为 2026 年 5 月 26 日

由上表可知，2023 年末至 2025 年末，标的公司信用期外前五大应收账款合计金额分别为 3,266.22 万元、6,813.94 万元及 2,417.99 万元，其中逾期金额分别为 2,084.12 万元、4,676.66 万元和 1,999.49 万元，占各期末逾期总额的比例分别为 54.05%、60.94%和 46.33%，是信用期外应收账款余额的主要构成。2023 年末至 2025 年末，标的公司信用期外前五大应收账款期后回款比例分别为 84.86%、86.74%和 24.99%。

截至本说明出具日，客户云天励飞、法库县公安局、赛讯数科（广东）技术有限公司、广州新彩网络科技有限公司、北京普华领盛科技有限公司已全部回款，相关应收账款回收风险已消除。与点动科技、深圳万信科学技术股份有限公司的交易正常进行，经访谈确认，上述两家客户表示将积极配合回款，且回函相符，预计回收情况良好。对于云广互联、云南神雾及海南易信，由于其逾期金额较大，现将其可回收性情况说明如下：

1) 云广互联

截至 2025 年末，标的公司原对云广互联的应收账款已通过债务抵销及债权转让等方式处理完毕。2025 年 6 月末标的公司应收云广互联的金额为 2,945.98 万元，同时基于该笔业务产生的应付款为：应付中国联合网络通信有限公司武汉市分公司 2,134.89 万元、应付汇送网络 642.04 万元，合计应付金额 2,776.92 万元。

2025 年 11 月，标的公司与汇送网络签署《债权债务抵销协议》，其中应收

云广互联 642.04 万元用于抵偿标的公司应付汇送网络应付账款 642.04 万元，抵偿后对云广互联的债权为 2,303.95 万元。同时标的公司与实际控制人张利民控制的广州海算方舟签订《债权转让协议》，将抵偿后云广互联的债权按照 2,303.95 万元转让给广州海算方舟，转让后广州海算方舟对标的公司没有追索权。协议约定 2025 年 11 月 30 日前，广州海算方舟支付标的公司 30%的债权转让款即人民币 691.18 万元；2025 年 12 月底之前，支付 20%的债权转让款即人民币 460.79 万元；剩余 50%的债权转让款广州海算方舟分别于 2027 年 1 月 31 日前支付人民币 575.99 万元，2027 年 12 月 31 日前支付人民币 575.99 万元。标的公司已在 2025 年 12 月 31 日前收到了 50%的债权转让款。

同时，标的公司为保障权益，在《湖南华升股份有限公司发行股份及支付现金购买资产的协议书之补充协议》中约定，若广州海算方舟未能按照所签署的债权转让协议约定及时向标的公司支付相应债权转让款，则由白本通、张利民、深圳前海拓飞咨询管理合伙企业(有限合伙)对未支付部分本息承担连带赔偿责任。

2) 云南神雾

2025 年末，标的公司应收云南神雾 494.65 万元，账龄均为 3-4 年，标的公司预计无法收回，已全额单项计提坏账。标的公司考虑到云南神雾已陷入实质性财务困难，且长期法律程序、高额诉讼费用以及时间成本，双方协商预计由云南神雾通过变卖部分设备资产等筹集资金用于偿债。

3) 海油易信

海油易信为标的公司与中海油信息科技有限公司的合营企业。截至 2025 年末，标的公司应收海油易信 408.72 万元，其中账龄 1-2 年金额为 390.00 万元，3-4 年金额为 18.72 万元。该笔应收款项源于海油易信向标的公司采购冷却塔、空调等设备所形成的正常销售货款，相关交易定价公允，具有真实的业务背景。

根据获取的海油易信最近三年的财务报表，海油易信近三年来持续正常经营，未出现停业或异常运营状况。其流动资金主要用于长期资产建设项目，导致短期支付能力暂时受限，因此该笔货款尚未结清。海油易信持有相应的经营资源和资产，能够在未来逐步改善资金状况后履行还款义务，故该笔应收账款具备可回收性。

综上，标的公司应收账款出现逾期的主要原因，主要系部分客户受自身资金

安排、内部付款流程较长等因素影响导致付款延迟。对于已逾期的应收账款，标的公司已积极与相关客户沟通，督促其尽快安排回款；对其中长期未回款的客户，标的公司已进一步采取催收措施，包括委托律师发送律师函等方式推进款项回收。目前，标的公司已建立健全应收账款内部控制流程，通过加强定期汇报、落实专项催收、跟踪回收进展、评估信用风险等环节，持续提升应收账款管理水平，切实保障应收账款的可收回性。

(三) 标的公司应收账款坏账准备的计提政策，与同行业可比公司是否存在差异及原因，结合上述和期后回款情况进一步分析坏账准备计提充分性

1. 标的公司应收账款坏账准备的计提政策，与同行业可比公司是否存在差异及原因

(1) 标的公司应收账款坏账准备计提政策与同行业可比公司对比情况：

公司名称	应收账款坏账准备计提政策
尚航科技	应收账款划分为关联方组合及账龄组合。关联方组合预期无信用损失，账龄组合则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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用风险
润泽科技	应收账款划分为关联方组合及其他客户组合。对于划分为组合的应收账款，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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
光环新网	应收账款划分为账龄组合、款项性质组合及特定资产组合。对于划分为账龄组合的应收款项，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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失；对于款项性质的组合，按风险余额对应账龄法计提坏账准备，特定资产组合则全额计提坏账准备
奥飞数据	应收账款划分为国内 IDC 客户组合、国外 IDC 客户组合、光伏业务客户组合、光模块客户组合、内部往来组合。对于划分为组合的应收账款，公司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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失
标的公司	应收账款划分为账龄组合。账龄组合则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，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用风险。 对信用风险与组合信用风险显著不同的应收款项，按单项计提预期信用损失

(2) 账龄组合的账龄与预期信用损失率对照表

公司名称	0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
尚航科技	3.00%		10.00%	20.00%	——	——	——
润泽科技	0.50%	5.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	——
光环新网	0.00%	3.00%	10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%
奥飞数据	3.73%		32.02%	48.97%	100.00%	100.00%	100.00%

公司名称	0-6 个月	7-12 个月	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
标的公司	5.00%		10.00%	30.00%	50.00%	80.00%	100.00%

注：润泽科技、光环新网、奥飞数据的数据来源于各上市公司年度报告；尚航科技数据来源于其招股说明书

整体来看，标的公司应收账款账龄组合的坏账计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异，同行业可比公司中奥飞数据 1 年以上的坏账准备计提比例高于标的公司，主要系奥飞数据的客户主要为百度、阿里、腾讯、字节跳动、快手、搜狐、网易、三七互娱等互联网巨头、云计算厂商等大客户，客户资金及信用相对较好，账龄更加集中在 1 年以内。2025 年末，奥飞数据国内 IDC 客户组合应收账款余额为 52,175.56 万元，账龄 1 年以上金额为 1,611.86 万元，占比 3.09%。同时根据标的公司 2023 年至 2025 年各期末应收账款账龄分布情况，其 1 年以上账龄的应收账款占比较低。

综上，标的公司应收账款账龄组合的坏账计提比例与同行业可比公司相比不存在重大差异。

2. 结合上述和期后回款情况进一步分析坏账准备计提充分性

(1) 标的公司应收账款的坏账准备情况

1) 2023 年至 2025 年各期末，标的公司应收账款及坏账准备计提情况：

单位：万元

项 目	2025. 12. 31			2024. 12. 31		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
单项计提坏账准备	509.39	509.39	100.00	507.95	507.95	100.00
按组合计提坏账准备	11,104.90	702.78	6.33	15,081.09	939.70	6.23
合 计	11,614.28	1,212.17	10.44	15,589.04	1,447.64	9.29

(续上表)

项 目	2023. 12. 31		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
单项计提坏账准备	503.93	503.93	100.00
按组合计提坏账准备	13,068.20	709.24	5.43
合 计	13,572.13	1,213.17	8.94

2) 2023 年至 2025 年各期末，标的公司应收账款采用账龄组合计提坏账准

备情况：

单位：万元

账龄	2025. 12. 31				2024. 12. 31			
	账面余额	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)
1年以内	9,701.53	87.36	485.08	5.00	12,596.32	83.52	629.82	5.00
1-2年	1,259.88	11.35	125.99	10.00	2,311.20	15.33	231.12	10.00
2-3年	28.23	0.25	8.47	30.00	107.21	0.71	32.16	30.00
3-4年	49.27	0.44	24.63	50.00	36.88	0.24	18.44	50.00
4-5年	36.88	0.33	29.50	80.00	6.58	0.04	5.27	80.00
5年以上	29.11	0.26	29.11	100.00	22.89	0.15	22.89	100.00
小计	11,104.90	100.00	702.78	6.33	15,081.09	100.00	939.70	6.23

(续上表)

账龄	2023. 12. 31			
	账面余额	占比 (%)	坏账准备	计提比例 (%)
1年以内	12,551.86	96.05	627.59	5.00
1-2年	442.45	3.39	44.25	10.00
2-3年	40.03	0.31	12.01	30.00
3-4年	6.58	0.05	3.29	50.00
4-5年	25.89	0.20	20.71	80.00
5年以上	1.39	0.01	1.39	100.00
小计	13,068.20	100.00	709.24	5.43

3) 云广互联应收账款余额及账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2025. 12. 31	2024. 12. 31	2023. 12. 31
1年以内		1,072.26	1,993.73
1-2年		1,873.73	
合计		2,945.98	1,993.73

账龄组合剔除云广互联的金额后，各期末应收账款账龄基本以1年以内为主，2023年末、2024年末、2025年末，剔除云广互联的金额后应收账款1年以内账龄占比分别为95.34%、94.96%、87.36%。

综上，标的公司87%以上的应收账款账龄均在1年以内，长账龄的应收账款

占比极低，标的公司应收账款账龄结构良好，相关坏账均按标的公司坏账准备计提政策充分计提。

(2) 标的公司账龄组合期后回款情况

截至 2026 年 5 月 26 日，标的公司 2023 年至 2025 年各期末应收账款余额的回款比例分别为 95.20%、92.23%及 53.70%。剔除单项全额计提坏账的影响，标的公司 2023 年至 2025 年各期末应收账款余额的回款比例分别为 98.87%、95.33%及 56.17%，标的公司期后回款情况良好，坏账准备计提充分，相关款项无法收回的风险较低。

(3) 应收账款坏账准备计提充分性

应收账款迁徙率是反映各账龄段应收款项在连续会计期间的账龄迁徙情况，用于衡量应收款项回收风险的变化趋势，并据此测算历史平均损失率，以验证坏账准备计提的合理性与充分性。标的公司根据迁徙率计算的历史平均损失率与标的公司按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款实际执行的预期损失率对比表如下：

账龄	历史平均损失率[注]	标的公司实际执行的预期损失率
1 年以内	0.88%	5.00%
1-2 年	8.07%	10.00%
2-3 年	42.27%	30.00%
3-4 年	62.38%	50.00%
4-5 年	65.12%	80.00%
5 年以上	100.00%	100.00%

[注]历史平均损失率使用 2022 年-2025 年账龄组合数据进行测算

2023 年至 2025 年各期末，标的公司以应收账款迁徙率为基础测算预期信用损失率，并结合前瞻性因素调整，同时基于谨慎性原则确定坏账准备的实际计提比例。经测算，除 2-3 年、3-4 年账龄段外，标的公司实际执行的计提比例均高于按迁徙率模型测算的历史平均损失率。2023 年至 2025 年各期末，2-3 年、3-4 年账龄的应收账款余额占比极低，其中 2-3 年各期占比分别为 0.31%、0.71%与 0.25%，3-4 年各期占比分别为 0.05%、0.24%与 0.44%，整体影响金额较小。综上，标的公司以预期信用损失模型为依据，对 2023 年至 2024 年各期末应收账款计提的坏账准备具备合理性与充分性。

(四) 标的公司向云广互联销售的具体内容和金额，长时间未收回的原因，向汇送网络采购的具体内容、用途和金额，上述采购和销售的真实性以及债权债务互抵的原因

1. 标的公司向云广互联销售的具体内容和金额，长时间未收回的原因

根据标的公司与云广互联签订的《省内互联网资源引入项目合同》，标的公司向云广互联提供光纤互联网接入业务。2023年至2025年各期末，标的公司与云广互联的交易发生额分别为3,750.59万元、1,072.26万元和0.00元。

长时间未收回的原因为云广互联因自身回款进度等原因导致经营付款存在困难。

2. 向汇送网络采购的具体内容、用途和金额

根据标的公司与汇送网络签署的《互联网资源引入项目合同》及其补充协议、《网络技术优化服务协议》，标的公司向汇送网络采购光纤互联网接入服务和网络技术优化服务；用于标的公司向客户提供光纤互联网接入服务和相应的机柜、带宽的维护检测、故障修复和通道优化等服务，以确保业务运行顺畅。

2023年至2025年，双方就该服务产生的交易金额分别为649.23万元、25.52万元和0.00元。

3. 上述采购和销售的真实性以及债权债务互抵的原因

2022年，云广互联委托湖北省招标股份有限公司对省内互联网资源引入项目（项目编号：HBT-13190183-221014）进行招标；经过投标评审，2022年5月5日，标的公司中标该项目并签署了相关协议。为履行协议内容，标的公司向联通武汉分公司采购了带宽和IP并向汇送网络采购了带宽、临时IP和网络技术优化服务。

上述业务发生后，标的公司、联通武汉分公司、汇送网络均依约进行了服务的提供并定期进行完工确认和对账；后因云广互联未依约支付款项，经多次催收无果后，标的公司于2024年4月16日关停了对云广互联的服务，并于2024年4月30日向联通武汉分公司发出《业务终止函》，申请停止相关服务。

经取得《中标通知书》并查阅标的公司与云广互联、联通武汉分公司、汇送网络签署的合同、业务开通确认单、完工确认单、对账单、银行回单、业务员之间的日常沟通记录等资料，确认上述采购、销售均真实发生。

因本次收购的需要，为降低标的公司的财务风险，保障华升股份公司利益，标的公司与汇送网络商讨对双方基于为云广互联提供服务产生的债权债务部分

进行抵销。云广互联为湖北省楚天广播电视信息网络有限责任公司的全资子公司，最终实际控制人为湖北省委宣传部，虽存在支付困难，但仍存在回收的可能。汇送网络基于对云广互联的了解且与云广互联为同一地区企业，其相对标的公司更方便追偿债权，故双方达成了《债权债务抵销协议》。

(五) 应收账款回款承诺中补足义务的计算方式及确定依据

根据《业绩承诺补偿协议》的约定，业绩补偿金额=（业绩承诺期三年累计承诺净利润-业绩承诺期三年累计实现净利润）÷业绩承诺期三年累计承诺净利润×标的资产在本次交易中的交易对价，业绩承诺期三年累计承诺净利润为1.62亿元。

根据《发行股份及支付现金购买资产的协议书》，标的资产在本次交易中的交易对价为66,234.17万元，假设业绩承诺期三年累计实现净利润为0，则业绩补偿金额为66,234.17万元， $6.62\text{亿元} \div 1.62\text{亿元} = 4.086$ 。

经华升股份公司与业绩承诺方协商，以上述逻辑计算出来的赔偿倍数取整后的4倍作为应收账款补足义务的计算基础，若标的公司超额完成业绩承诺，超额金额大于尚未收回的应收账款净额的部分，无需进行4倍补偿，其余部分均需考虑4倍补偿；同时考虑业绩承诺为税后的净利润，为保持计算口径的一致性，应收账款净额的计算以85%作为税后影响金额进行粗略调整计算。

华升股份公司考核标的公司应收账款净额的回收情况，依据上述逻辑，双方协商一致，业绩承诺方按照如下方式向标的公司补足相应现金：

1. 若 $a \geq 0$ 且 $b \geq 0$ 且 $a * 85\% \geq b$,

则现金补足金额 = $(a * 85\% - b) * 4 + b$

2. 若 $a \geq 0$ 且 $b \geq 0$ 且 $a * 85\% < b$,

则现金补足金额 = $a * 85\%$

3. 若 $a \geq 0$ 且 $b < 0$,

则现金补足金额 = $a * 85\% * 4$

上述 a = 标的公司截至2029年12月31日尚未实际收回的应收账款净额的金额（即标的公司截至2029年12月31日账龄在1年以上的应收账款净额 + 标的公司2029年当年计提的1年以上应收账款坏账准备，具体数据以会计师事务所出具的标的公司2029年度审计报告为依据）； b = 业绩承诺期三年累计实际净利润 - 业绩承诺期三年累计承诺净利润。

(六) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

就上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取标的公司应收账款与坏账计提明细表、客户信用政策，检查标的公司应收账款坏账计提政策，计算标的公司应收账款周转天数、周转率等指标，对2023年至2025年各期末应收账款客户进行网络核查并了解客户的实际经营状况，测试标的公司对客户应收账款坏账计提的充分性；

(2) 结合应收账款函证以及期后回款情况，评价管理层计提坏账准备的合理性；

(3) 通过互联网查询重要客户的工商档案、经营情况、行业地位等公开信息，了解其交易的相关内容，评价客户信誉及资信情况。同时，判断标的公司与客户是否存在关联关系，是否存在关联交易的情形；

(4) 对重要客户实施实地走访或视频询问，了解客户的经营状况，评价其是否具有债务偿还能力；

(5) 对于按照信用风险特征组合计提坏账准备的长期应收账款，复核管理层对划分的组合以及预期信用损失率的合理性，并选取样本测试长期应收账款的组合分类和账龄划分的准确性，重新计算预期信用损失金额测试坏账准备计提的准确性；

(6) 运用迁徙率模型对预期损失率进行复核，评价标的公司减值准备计提是否合理；

(7) 获取并查阅标的公司与云广互联、联通武汉分公司、汇送网络签订的销售、采购合同主要条款，并取得各业务对应的完工确认单、对账单、发票、付款审批单及银行回单等佐证资料，通过交叉核对方式，确认上述三方与标的公司之间销售、采购业务的具体内容、实际用途及业务真实性；

(8) 对云广互联的交易额及应收账款余额进行函证，对汇送网络、联通武汉分公司的交易额及往来款进行函证并现场走访，确认销售、采购业务的真实性及金额的准确性；

(9) 获取标的公司起诉云广互联时向法院提交的全部证据材料(含云广互联向标的公司出具的《关于支付款项的函》)，通过查阅上述材料，了解标的公司应收云广互联账款长期未收回的具体原因；

(10) 获取并查阅标的公司与汇送网络签署的《债权债务抵销协议》，确认协议中债权债务抵销的具体内容及协议生效情况；同时，通过访谈汇送网络实际

控制人、取得标的公司出具的相关说明，全面了解双方债权债务互抵的具体情况
及原因；

(11) 查阅华升股份公司关于应收账款回款承诺中补足义务的计算方式及确
定依据的说明。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 标的公司对主要客户的信用政策和结算方式，2023 年至 2025 年一贯执
行，不存在明显放宽信用政策的情形；应收账款周转率下降主要是受部分客户收
入净额法核算及特定客户欠款的影响；低于同行业可比公司主要源于自身发展阶
段所对应的规模特征与客户结构，具有合理的商业背景；应收账款前五名与销售
主要客户存在差异，主要原因系相关业务按净额法确认收入；

(2) 剔除全额单项计提坏账准备的应收金额及特定客户云广互联相关业务
的影响，标的公司 2023 年至 2025 年各期末逾期金额分别为 2,435.04 万元、
4,336.93 万元和 3,806.79 万元，占应收账款期末余额的比例分别为 17.94%、
27.82%和 32.78%。对于已逾期的应收账款，标的公司已积极与相关客户沟通，
督促其尽快安排回款；对其中长期未回款的客户，标的公司已进一步采取催收措
施，包括委托律师发送律师函等方式推进款项回收；

(3) 标的公司应收账款坏账准备的计提政策，与同行业可比公司不存在明显
差异，标的公司在 2023 年至 2025 年各期末坏账准备计提充分、合理；

(4) 标的公司与云广互联、汇送网络的销售、采购真实发生；汇送网络抵销
的债权债务均是基于为云广互联提供服务产生，汇送网络与云广互联为同一地区
企业，其相对标的公司更方便追偿债权，故双方进行了债权债务的互抵；

(5) 应收账款回款承诺中补足义务的计算方式及确定依据具有合理性。

七、关于流动性

**重组报告书披露，（1）报告期末，标的公司短期借款和长期借款金额分别
为 8,138.15 万元和 1.01 亿元，应付账款金额为 1.03 亿元，智算中心建设尚需
资金投入，而货币资金余额为 2,706.22 万元且应收账款回款变慢；（2）为取
得借款，标的公司及其控股子公司资产存在抵押、质押等权利受到限制的情况；**

**（3）广东百旺信和海油易信为标的公司合营企业，标的公司为海油易信借款提
供担保并与广东百旺信和海油易信存在资金拆借，2024 年标的公司向海油易信**

销售冷却塔 345.13 万元；（4）标的公司同时存在向世芯电子（上海）有限公司（以下简称上海世芯）拆借资金的情况；（5）2025 年 6 月末标的公司长期应收款增长，主要系新增质押借款而产生对深圳市云鲸视觉科技有限公司（以下简称云鲸视觉）的分期收款 1,778.26 元；（6）2022 年标的公司、剥离资产广州瑞易信与深圳市中小担融资租赁有限公司签订《融资租赁合同》（售后回租）；（7）报告期内标的公司流动比率和速动比率下降，且低于同行业可比公司均值。

请公司披露：（1）列示各笔借款的借款时间、金额、利率、用途和抵质押情况，截至目前各笔借款的偿还情况、未来偿还计划和资金来源，结合上述以及标的公司日常经营所需资金、未来建设投入等，分析是否存在流动性风险；

（2）广东百旺信和海油易信的成立背景、主营业务和主要财务数据，与标的公司及相关方之间的业务、资金或其他往来情况；海油易信借款的用途，标的公司为其提供担保的原因；列示各笔标的公司与广东百旺信、海油易信资金拆借情况，包括但不限于拆出/拆入时间、金额、用途、资金来源，偿还时间、金额、利息支付和资金来源等；标的公司向海油易信销售冷却塔的原因及价格公允性；

（3）比照上述分析标的公司向上海世芯拆借资金的基本情况及其原因；（4）标的公司质押借款而产生对云鲸视觉分期收款的背景、业务模式和业务实质，相关业务开展是否合规，相关会计处理是否符合《企业会计准则》相关规定，是否存在其他类似情形；（5）2022 年易信科技、广州瑞易信与深圳市中小担融资租赁有限公司签订售后回租合同的背景和资金用途，广州瑞易信剥离后对于上述合同的安排；（6）标的公司流动比率和速动比率低于同行业可比公司均值的原因，在标的公司存在借款且附有抵质押条款、流动比率和速动比率下降等背景下，为其他公司提供资金、担保和质押借款的原因。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题一、12）

（一）列示各笔借款的借款时间、金额、利率、用途和抵质押情况，截至目前各笔借款的偿还情况、未来偿还计划和资金来源，结合上述以及标的公司日常经营所需资金、未来建设投入等，分析是否存在流动性风险

1. 标的公司借款情况及偿还情况

截至报告期末标的公司借款情况如下：

(1) 银行借款

单位：万元

序号	借款类型	借款主体	贷款人	借款时间	借款金额	已还本金	欠付本金	利率	借款用途	抵/质押情况
1-1	长期借款	标的公司	中国工商银行股份有限公司深圳红围支行	2021.02.04	3,000.00	2,816.88	183.12	3.20%	“南山百旺信数据中心五期机柜”项目建设	白本通、张利民担保+南山百旺信数据中心五期机柜应收账款质押+1项专利201610467897.8 质押
1-2	短期借款	标的公司	北京银行股份有限公司深圳分行	2024.09.27	2,000.00	2,000.00		3.35%	经营	白本通、张利民担保
1-3	短期借款	标的公司	中信银行股份有限公司深圳分行	2024.08.20	2,000.00	2,000.00		3.35%	经营	白本通、张利民担保+3项专利
1-4	短期借款	标的公司	上海银行股份有限公司深圳分行	2024.10.18	1,000.00	1,000.00		3.25%	经营	白本通、张利民担保+2项专利质押
1-5	短期借款	标的公司	广州银行股份有限公司深圳粤海分行	2025.01.08	1,000.00	1,000.00		3.25%	用于置换他行正常类流贷及支付货款	白本通、张利民担保+8项专利质押
1-6	短期借款	标的公司	中国光大银行股份有限公司深圳分行	2025.02.14	1,000.00		1,000.00	3.10%	流动资金周转	白本通、张利民担保
1-7	短期借款	标的公司	招商银行股份有限公司深圳分行	2025.04.03	1,800.00	576.00	1,224.00	3.10%	支付带宽费用等	白本通、张利民担保+实控人私人房产抵押
1-8	短期借款	标的公司	兴业银行股份有限公司深圳分行	2025.06.18	1,000.00		1,000.00	3.20%	经营	白本通、张利民担保

序号	借款类型	借款主体	贷款人	借款时间	借款金额	已还本金	欠付本金	利率	借款用途	抵/质押情况
1-9	长期借款	易百旺	中国银行股份有限公司深圳福永支行	2021.12.01	12,000.00	4,802.16	7,197.84	3.95%	百旺信云智算中心三期项目建设款项或置换项目建设超出资本金比例的投入	标的公司、白本通、张利民担保+易百旺 100%股权质押+易百旺应收账款质押+部分设备抵押
1-10	长期借款	湖南业启	中国建设银行股份有限公司郴州市分行	2023.03.20	1,800.00	144.00	1,656.00	2.80%	“东江湖大数据产业园易信科技项目”建设	标的公司、白本通、张利民担保+湖南业启名下不动产抵押
1-11	短期借款	标的公司	北京银行股份有限公司深圳龙华支行	2025.10.13	2,000.00		2,000.00	3.00%	支付货款	白本通、张利民担保
1-12	短期借款	标的公司	平安银行股份有限公司深圳西丽支行	2025.10.23	1,000.00		1,000.00	3.00%	经营	白本通、张利民担保
1-13	短期借款	标的公司	中信银行股份有限公司深圳分行	2025.10.24	2,000.00		2,000.00	3.35%	支付网络、技术服务费及托管费	白本通、张利民担保+3项专利质押
1-14	短期借款	标的公司	上海银行股份有限公司深圳分行	2025.11.24	700.00		700.00	3.15%	日常经营性支出及置换他行流贷	白本通、张利民担保+2项专利质押
1-15	短期借款	标的公司	广州银行股份有限公司深圳分行	2025.12.19	1,000.00		1,000.00	3.00%	支付货款	白本通、张利民担保+8项专利质押

(2) 融资租赁

单位：万元

序号	借款类型	承租人	出租人	融资时间	融资金额	已还本金	欠付本金	利率	融资用途	抵/质押情况
2-1	融资租赁	标的公司、广州瑞易信	深圳市中小担融资租赁有限公司	2022.04.07	1,000.00	1,000.00		8.34%	广州机房建设	白本通、张利民担保+广州瑞易信 100%股权质押
2-2	融资租赁	标的公司、广州瑞易信	深圳市中小担融资租赁有限公司	2022.08.08	1,000.00	1,000.00		8.34%	广州机房建设	白本通、张利民担保+广州瑞易信 100%股权质押

序号	借款类型	承租人	出租人	融资时间	融资金额	已还本金	欠付本金	利率	融资用途	抵/质押情况
2-3	融资租赁	标的公司	远东国际融资租赁有限公司	2025.04.02	1,329.00	277.82	1,051.18	6.74%	采购算力设备	白本通、张利民担保
2-4	融资租赁	标的公司	远东国际融资租赁有限公司	2025.05.16	888.00	122.48	765.52	6.74%	采购算力设备	白本通、张利民担保
2-5	融资租赁	标的公司	横琴金投国际融资租赁有限公司	2025.12.29	3,000.00		3,000.00	6.55%	采购算力设备	白本通、张利民、百旺信云担保+部分应收账款质押

(3) 信用证

单位：万元

序号	借款类型	申请人	开证人	申请时间	金额	已还本金	欠付本金	利率	用途	抵/质押情况
3-1	短期借款	标的公司	浙商银行股份有限公司深圳分行	2025.04.10	1,000.00		1,000.00	2.05%	缴纳电费	白本通、张利民担保

(2) 未来偿还计划和资金来源

1) 标的公司尚需偿还的借款情况

截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司银行借款、融资租赁和信用证等有息借款本金余额为 24,777.66 万元，其中以短期借款为主，除湖南业启 1,656.00 万元长期借款在 2034 年到期外，其余借款均在 2028 年底之前到期。2026 年至 2028 年标的公司需偿还的借款本息情况如下：

单位：万元

项 目	2026 年度	2027 年度	2028 年度
当年需偿还金额合计	14,826.95	4,645.25	4,391.52

2) 标的公司经营活动现金流

标的公司提供的 2026 年至 2028 年经营活动产生的现金流量净额预测如下：

单位：万元

项 目	2026 年度	2027 年度	2028 年度
经营活动产生的现金流量净额	7,877.85	9,604.11	11,152.08
当年需偿还的长期借款	4,902.95	4,645.25	4,391.52

据上表可知，标的公司 2026 年-2028 年预测经营活动产生的现金流量净额分别为 7,877.85 万元、9,604.11 万元及 11,152.08 万元，足以覆盖当年需偿还的长期借款本息。

3) 未来建设投入

标的公司提供的 2026 年至 2028 年资本性支出的预测如下：

单位：万元

项目/年份	2026 年度	2027 年度	2028 年度
资本性支出	5,404.23	2,848.26	973.91

随着标的公司先期投建的智算中心陆续投入使用，除资兴智算中心建设投入外，标的公司近期无其他重大资本开支计划。

根据湖南业启与中国建设银行股份有限公司郴州市分行（以下简称建行郴州分行）签订的《固定资产借款合同》，约定湖南业启向建行郴州分行借款 2 亿元，借款用途为用于固定资产投资，借款期限为 144 个月（从 2022 年 11 月 10 日至 2034 年 11 月 10 日）。湖南业启实际提款 1,800.00 万元，截至 2025 年 12 月 31 日，该笔借款的暂存欠付余额为 1,656.00 万元，短期内标的公司不存在资金偿

付和流动性风险,根据《固定资产借款合同》,湖南业启仍具备充足的贷款空间,可自主完成投资。

资兴智算中心项目截至 2025 年 12 月末已投入建设金额约 8,518 万元,预计投资金额约为 1.77 亿元,根据资兴智算中心的项目预算与截至报告期末的累计投入额,则仍需将近 9,500.00 万元的资金投入,若全部举债,在其他情况不变的情况下,资产负债率将由 47.38%上升到 52.25%,略低于同行业可比公司均值,因项目借款期限较长,对短期偿债能力影响较小。

4) 未来偿还计划和资金来源

单位:万元

项 目	2026 年	2027 年	2028 年	合 计
当年需偿还金额合计	14,826.95	4,645.25	4,391.52	23,863.72
经营活动产生的现金流量净额	7,877.85	9,604.11	11,152.08	28,634.04
资本性支出	5,404.23	2,848.26	973.91	9,226.40
资金缺口	-6,949.10	4,958.86	6,760.56	4,770.32

注 1: 上述数据不构成预测

注 2: 因资本性支出主要为资兴智算中心的建设投入,可利用固定资产进行抵押贷款,自主完成投资,故资金缺口的计算公式为: 资金缺口=经营活动产生的现金流量净额—当年需偿还金额

标的公司偿付资金主要来源于主营业务产生的经营现金流,以及贷款的置换。对于长期借款,标的公司每年产生的现金流足以覆盖当年需偿还的借款金额;对于短期流动性贷款,主要通过经营积累自有资金及银行续贷方式偿还。

长期来看,标的公司 2026 年-2028 年需偿还的借款本息合计 23,863.72 万元,预测 2026 年-2028 年经营活动产生的现金流量净额合计 28,634.04 万元,足以覆盖需偿还的借款本息,不存在流动性风险。

短期来看,截至 2026 年末标的公司存在 6,949.10 万元的资金缺口,主要系当年需偿还的银行一年期流动性贷款余额 9,924.00 万元,因利率低、使用便捷、政府贴息等多种因素,标的公司采用银行续贷的方式作为流动性补充来满足日常经营周转,到期后主要通过续贷及使用公司经营的现金留存等方式偿还。目前标的公司授信额度充足,截至 2026 年 4 月 20 日,标的公司授信总额为 14,500.00

万元，未使用额度为 7,402.00 万元；截至报告期末，标的公司账面货币资金余额 4,352.13 万元。通过未使用的授信额度及账面货币资金可以覆盖当年短期借款的资金缺口，且历史上不存在到期后无法续贷的情况，短期不存在流动性风险。

3. 标的公司不存在重大流动性风险

(1) 标的公司经营活动现金流良好

2023 年至 2025 年，标的公司经营活动产生的现金流量净额如下：

单位：万元

项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
经营活动现金流入	44,308.15	44,396.28	34,156.08
经营活动现金流出	39,897.92	34,948.88	25,984.18
经营活动产生的现金流量净额	4,410.23	9,447.40	8,171.91

2023 年至 2025 年，标的公司经营活动现金流良好，主营业务造血能力强，不存在较大的经营活动资金缺口。2025 年度标的公司经营活动产生的现金流量净额有所下降，主要系标的公司基于算力业务需求，购买算力设备支付的现金较多所致，截至 2026 年 5 月 26 日，标的公司应收账款期后回款金额为 6,237.21 万元。稳定的经营性现金流入直接增强了标的公司内部造血功能，保障了营运资金的自循环能力，减少了对短期外部融资的依赖，进一步巩固了整体流动性安全边际。

(2) 标的公司偿债能力

2023 年至 2025 年各期末，标的公司偿债能力指标情况如下：

偿债能力指标	2025 年 12 月 31 日 /2025 年度	2024 年 12 月 31 日 /2024 年度	2023 年 12 月 31 日 /2023 年度
流动比率(倍)	1.14	1.00	1.09
速动比率(倍)	1.03	0.94	1.09
资产负债率(%)	47.38	45.72	48.84
息税折旧摊销前利润(万元)	8,973.05	8,327.15	4,901.89
利息保障倍数(倍)	10.81	9.02	9.12

标的公司目前债务规模可控，且已有贷款清偿计划明确，历史上所有大额借款均已如期清偿完毕。2023 年至 2025 年各期末，标的公司利息保障倍数分别为

9.12 倍、9.02 倍和 10.81 倍，处于较高的安全区间，不存在因偿还债务导致的重大流动性风险。

(3) 标的公司银行剩余授信额度及融资能力

截至 2026 年 4 月 20 日，标的公司授信总额度为 14,500.00 万元，未使用额度为 7,402.00 万元，有效期限至 2026 年 12 月 31 日，到期后可向银行继续申请授信额度。标的公司资信良好，未使用银行授信额度充足，可作为再融资或流动性补充的可靠后备。银行短期流动性贷款因其利率低、使用便捷、政府贴息等多种因素，标的公司采用该方式作为流动性补充来满足日常经营周转，历史上不存在到期后无法续贷的情况，融资渠道通畅，短期内不存在流动性风险。随着标的公司持续经营能力的提升和现金流的改善，能有效地控制潜在的流动性风险。

综上，标的公司经营活动现金流良好、主营业务造血能力强、偿债能力相关的财务指标相对良好，未来建设性投入的资金支出可预测性强，且取得了充分的银行授信，具备较好的融资能力，不存在重大流动性风险。

考虑到标的公司期末债务余额规模较大，且未来几年在建工程尚需资金投入的情形，公司已在报告书“第二十章 风险因素分析”之“二、与标的资产相关的风险”针对标的公司的流动性风险披露如下：

“(十一) 流动性风险

报告期各期，标的公司投资活动现金流量净额持续为负，分别为-6,463.40 万元及-3,745.13 万元，标的公司主要通过内部经营积累以及外部银行融资满足营运资金与资本开支需求。未来几年，标的公司在建工程尚需资金投入、智算中心尚需营运资金以满足业务开展所需，若标的公司因经营出现波动、融资渠道不畅、销售回款延迟等原因未及时筹措到足够资金，以满足标的公司生产经营及偿还到期债务的需要，可能导致出现流动性风险，给标的公司经营运转带来不利影响。”

(二) 广东百旺信和海油易信的成立背景、主营业务和主要财务数据，与标的公司及相关方之间的业务、资金或其他往来情况；海油易信借款的用途，标的公司为其提供担保的原因；列示各笔标的公司与广东百旺信、海油易信资金拆借情况，包括但不限于拆出/拆入时间、金额、用途、资金来源，偿还时间、金额、利息支付和资金来源等；标的公司向海油易信销售冷却塔的原因及价格

公允性

1. 广东百旺信和海油易信的成立背景、主营业务和主要财务数据，与标的公司及相关方之间的业务、资金或其他往来情况

(1) 广东百旺信的成立背景、主营业务和主要财务数据

广东百旺信成立于 2023 年 12 月 26 日，标的公司持股 45.00%，通服资本控股有限公司持股 40.00%，黑体计算(深圳)有限公司持股 15.00%。其成立背景为，通服资本控股有限公司为三大运营商联合成立的中国通信服务股份有限公司的全资子公司，拥有厂房、算力设备等资源，寻求标的公司、黑体计算(深圳)有限公司作为合作方，计划从事智算中心热管理设备销售、算力中心建设，因合作方案尚未落实，目前无实际经营。主要财务数据如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
资产总额	477.39	635.51	425.00
负债总额	9.30	134.89	
所有者权益	468.09	500.62	425.00
项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入		51.65	
营业利润	-32.93	1.01	
利润总额	-32.92	1.01	
净利润	-33.00	0.62	

(2) 海油易信的成立背景、主营业务和主要财务数据

海油易信成立于 2017 年 8 月 18 日，标的公司持股 51.00%，中海油信息科技有限公司持股 49.00%。中海油信息科技有限公司为中海油能源发展股份有限公司全资子公司，在惠州大亚湾地区拥有自建厂房及少量算力设备，标的公司于 2019 年 2 月 22 日受让前股东广东蔚海移动发展有限公司所持海油易信 51.00% 的股权。海油易信的主营业务为运营惠州智算中心项目，其主要财务数据如下：

单位：万元

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
资产总额	12,386.04	14,488.27	12,877.23
负债总额	10,243.31	10,812.52	7,962.07

项 目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
所有者权益	2,142.73	3,675.76	4,915.16
项 目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
营业收入	334.24	2,353.03	2,404.94
营业利润	-1,556.02	-1,192.81	30.72
利润总额	-1,556.02	-1,232.93	30.72
净利润	-1,533.03	-1,239.40	30.19

(3) 与标的公司及相关方的业务、资金或其他往来情况

截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司及相关方与广东百旺信、海油易信的业务、资金及其他往来情况如下：

1) 关联担保

海油易信为满足日常经营资金需要，与中关村科技租赁股份有限公司及中国光大银行股份有限公司深圳分行签署了融资借款合同，截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司作为担保方为海油易信担保的情况如下：

单位：万元

担保方	担保金额	借款余额	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
海油易信	1,500.00	1,100.00	2022/12/1	2030/12/1	否
海油易信	4,400.00	3,637.71	2024/11/1	2029/11/1	否

2) 关联拆借

单位：万元

关联方	拆借金额	起始日	偿还时间	利率
拆入				
广东百旺信	400.00	2024/6/25	2026/6/25	5%
拆出				
海油易信	500.00	2022/8/19	2023/8/18	利率均为 8%， 报告期内已全部还清
	700.00	2023/11/17	2024/11/16	
	100.00	2023/2/17	2024/2/16	
	31.00	2023/8/18	2024/8/17	
	69.00	2024/2/26	2025/2/25	
	230.00	2024/4/2	2024/4/30	

关联方	拆借金额	起始日	偿还时间	利率
	30.00	2024/5/20	2024/6/5	
	262.64	2025/11/20	海油易信银行账户解冻	五年以内利率为3%，五年以上利率为3.5%
	103.84	2025/12/19		

3) 关联销售

2023年至2025年，标的公司全资子公司深圳博建向海油易信销售冷却塔的情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2025年度	2024年度	2023年度
海油易信	销售冷却塔		345.13	
小计			345.13	

2023年至2025年，标的公司与关联方之间发生的关联交易是根据公司业务实际需要发生的，具有必要性，相关交易与标的公司同类交易的价格不存在显著差异，关联交易均履行了法律、法规、其他规范性文件及《公司章程》规定的必要决策程序，合法有效。

标的公司将继续减少和避免与关联方的关联交易，对于必要的关联交易，标的公司将严格依照法律、法规、公司章程及专门制度中关于关联交易公允决策的权限和程序进行决策，确保关联交易公允进行，不使标的公司及其子公司的合法权益受到损害。标的公司与关联方之间发生的关联交易内容真实，定价公允，不存在损害标的公司及非关联股东利益的情形，也不存在通过关联交易操纵标的公司利润的情况，不会对标的公司的财务状况、经营成果及独立性产生负面影响。

2. 海油易信借款的用途，标的公司为其提供担保的原因

海油易信为满足日常经营资金需要，与中关村科技租赁股份有限公司及中国光大银行股份有限公司深圳分行签署了融资借款合同，共计借款5,900.00万元，主要用于支付海油易信机房建设未结清的供应商尾款以及日常经营所需的流动资金。截至2025年12月31日，标的公司作为担保方为海油易信担保的情况如下：

单位：万元

担保方	担保金额	借款余额	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
海油易信	1,500.00	1,100.00	2022/12/1	2030/12/1	否

担保方	担保金额	借款余额	担保起始日	担保到期日	担保是否已经履行完毕
海油易信	4,400.00	3,637.71	2024/11/1	2029/11/1	否

标的公司为海油易信提供担保的原因是解决合营公司对外融资的担保需求，有利于缓解海油易信资金周转压力，促进其业务的发展，具备必要性与合理性。

海油易信因欠付厂房租金被中海油能源发展股份有限公司起诉，导致银行账户被冻结，标的公司作为担保方，于2025年11月20日代海油易信偿还中关村科技租赁股份有限公司融资租赁款262.64万元，2025年12月19日向海油易信借款103.84万元用于偿还其欠付中国光大银行股份有限公司深圳分行的借款。两笔借款均约定海油易信银行账户解冻后立即归还，并按照合同约定利率计提利息。为保证海油易信的正常经营，标的公司作为海油易信该两笔借款的担保方，在海油易信银行账户被冻结导致无法还款的情况下为其偿还贷款具备合理性。

2026年4月3日，标的公司与海油易信、张利民签订《债务转移协议》，将海油易信应付标的公司366.48万元借款及按合同约定利率计提的利息一同转让给张利民，并约定偿还债务的期限为2026年4月30日前。截至本说明出具之日，标的公司已收到张利民支付的该笔借款本金以及对应的利息。

3. 列示各笔标的公司与广东百旺信、海油易信资金拆借情况，包括但不限于拆出/拆入时间、金额、用途、资金来源，偿还时间、金额、利息支付和资金来源等

(1) 广东百旺信

截至2025年12月31日，标的公司及相关方与广东百旺信的资金拆借情况如下：

单位：万元

关联方	拆入金额	拆入时间	偿还时间	利率	用途
广东百旺信	400.00	2024/6/25	2026/6/25	5%	支付日常运营所需及设备投入

标的公司全资子公司深圳百旺信2024年以来积极开展算力业务租赁服务，由于算力设备单价较高，深圳百旺信对资金的需求较大，因此其自2024年6月起向广东百旺信借入400.00万元，广东百旺信的资金来源为公司设立时的实缴资本。标的公司计划按期偿还该笔借款本息，资金来源为经营留存的现金。借款为2年期的中长期借款，年利率为5%，处于市场合理区间范围内，具备公允性。

2026年4月8日，标的公司已将400.00万元本金及对应利息全部归还至广东百旺信。

(2) 海油易信

截至2025年12月31日，标的公司及相关方与海油易信的资金拆借情况如下：

关联方	拆出金额 (万元)	拆出时间	偿还时间	利率	用途
海油易信	500.00	2022/8/19	2023/8/18	8%	日常经营周转
	700.00	2023/11/17	2024/11/16		
	100.00	2023/2/17	2024/2/16		
	31.00	2023/8/18	2024/8/17		
	69.00	2024/2/26	2025/2/25		
	230.00	2024/4/2	2024/4/30		
	30.00	2024/5/20	2024/6/5		
海油易信	262.64	2025/11/20	海油易信银行账户解冻	五年以内利率为3%，五年以上利率为3.5%	用于归还贷款
	103.84	2025/12/19			

标的公司在2022年8月至2024年5月共向海油易信借出1,660.00万元，主要系海油易信机房建设及日常经营需要一定资金进行周转，因此标的公司对合营公司进行了资金支持，存在必要性与合理性。标的公司借出款项的资金来源为日常经营的现金留存，所有借款均为一年内短期借款，年利率为8%，处于合理区间范围内，存在公允性。截至报告期末，该部分欠款已还清，海油易信的还款资金来源主要为机柜租赁的收入。

关于海油易信2025年11月20日及2025年12月19日向标的公司借入的两笔借款的背景及后续还款情况，已在本说明七(二)2内进行回复。

4. 标的公司向海油易信销售冷却塔的原因及价格公允性

2023年至2025年，标的公司向海油易信销售冷却塔的情况如下：

单位：万元

关联方	关联交易内容	2025年度	2024年度	2023年度
海油易信	销售冷却塔		345.13	
小计			345.13	

海油易信从事 IDC 机柜托管业务，需要采购冷却塔作为制冷设备，基于标的公司子公司深圳博建开展冷却塔业务，其冷却塔产品具有冷却能力强、耗水量低、噪音小等诸多优势，且具备多项专利与技术支撑，故海油易信选择采购标的公司的冷却塔，关联交易存在必要性与合理性。

2023 年至 2025 年，考虑到规格与配置的差异，深圳博健销售的冷却塔单价在 45.00 万元-133.00 万元之间，标的公司向海油易信销售冷却塔的单价为 65.00 万元，与标的公司同类交易价格不存在显著差异，销售定价具备合理性。

（三）比照上述分析标的公司向上海世芯拆借资金的基本情况其原因

标的公司与上海世芯无拆借资金情况，与深圳市世芯信息技术有限公司（以下简称深圳世芯）存在拆借资金情况，公司已在《湖南华升股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》第九章之“管理层讨论与分析”之“三标的公司的财务状况分析”中进行了修改与更正。

与深圳世芯存在以下拆借资金情况：

1. 业务背景

为满足客户深圳世芯的融资需求，标的公司于 2024 年 3 月 20 日与其签订了《合作协议》，协议约定深圳世芯以其 250 台价值 1,000.00 万元的自有设备作质押，以此向标的公司借款 1,000.00 万元，借款期限为合同签订之日起两年，年利率 4%。同时，协议内指定由第三方澳克多普有限公司（以下简称澳克多普）进行还款。

2. 业务实质

从获取的相关合同及资料中看，业务实质系由标的公司与深圳世芯签订借款合同，深圳世芯将服务器质押给标的公司，并约定由第三方澳克多普以租用该批服务器的形式支付相关资金占用费用（即还款）。标的公司开展上述业务，主要为赚取资金占用的利息费用。

截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司已全额收回该笔借款本金，澳克多普提前履行还款义务，标的公司累计收回本息还款金额 1,053.28 万元。

标的公司与深圳世芯拆借资金情况如下：

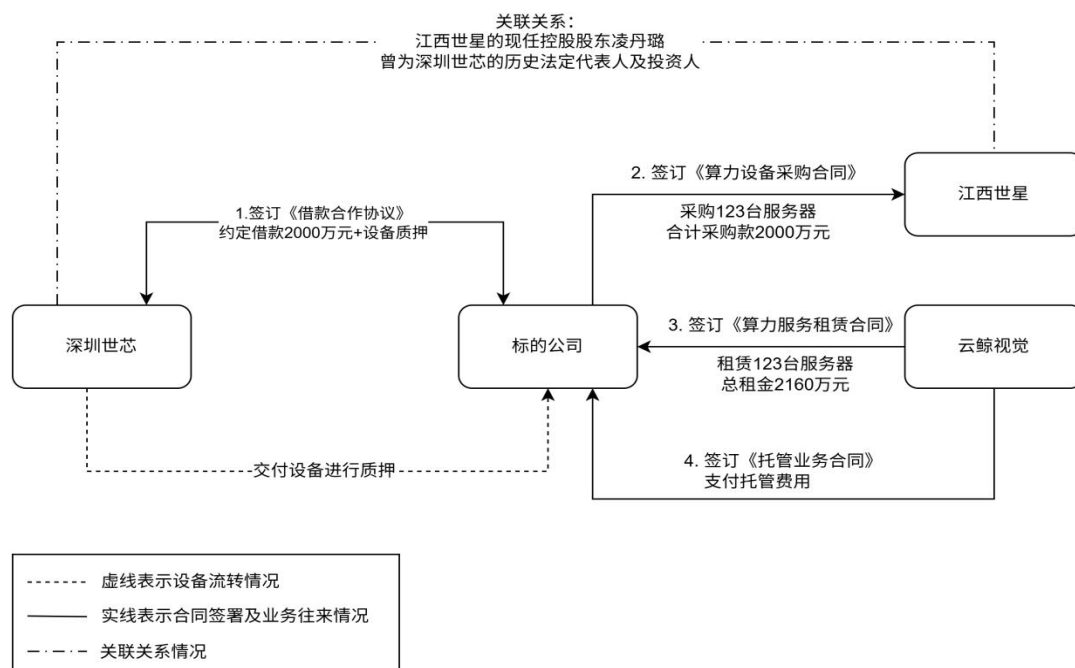
项 目	具体情况
借款方	深圳世芯
借款时间	2024/3/20-2026/3/20

项目	具体情况
借款方	深圳世芯
借款本金	1,000.00 万元
用途	为客户提供借款并收取利息
资金来源	标的公司自有资金
还款约定	按季度还款：自 2024 年 6 月 20 日至 2026 年 3 月 20 日，每期还款金额为 135 万，其中本金 125 万，利息 10 万，合计 1080 万。
质押方/质押条款	深圳市世芯信息技术股份有限公司 1) 甲方将自有完全产权服务器设备总计 250 台作为质押； 2) 甲方每还款一笔，甲方同等金额的自有设备解除质押，甲方有权将该批设备自行处置。
借款利率	4%/年
本息还款金额	1,053.28 万元
偿还资金来源	深圳世芯指定第三方澳克多普通过服务器租用合同支付；第三方未支付的，由深圳世芯承担全部还款义务

(四) 标的公司质押借款而产生对云鲸视觉分期收款背景、业务模式和业务实质，相关业务开展是否合规，相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定，是否存在其他类似情形

1. 标的公司质押借款而产生对云鲸视觉分期收款背景、业务模式和业务实质

该交易流程图如下：



(1) 业务背景

为满足客户深圳世芯的融资需求，标的公司于 2025 年 3 月 6 日与其签订了《合作协议》，协议约定深圳世芯以其价值 1,000 万元的自有设备作质押，并承诺将另行采购的 1,000 万元设备一并质押，以此向标的公司借款 2,000 万元，借款期限为合同签订之日起两年，年利率 4%。同时，协议内指定由第三方云鲸视觉进行还款。为保障质押设备持续可用，双方同意将设备托管于标的公司机房，由标的公司提供后续托管运维服务，并由云鲸视觉支付托管费用。

(2) 业务模式

本次业务是以融资为核心的综合性交易，具体模式如下：

1) 资金融通环节：为履行《合作协议》中的约定，标的公司与江西世星签订了《算力设备采购合同》，约定以 2,000 万元采购 123 台服务器。通过该采购合同支付款项，完成了向深圳世芯的实质借款。江西世星则按约向标的公司交付了该批服务器进行质押。

经核查，交易相关方存在历史关联。江西世星的现任控股股东凌丹璐，曾为深圳世芯的历史法定代表人及投资人，该关联关系构成了本次系列交易的基础。

2) 本息偿还环节：借款的偿还是通过算力服务租赁完成的。标的公司与云鲸视觉签订了《算力服务租赁合同》，合同约定将上述 123 台服务器租赁给云鲸视觉使用，租期 2 年，总租金为 2,160 万元。云鲸视觉以分期支付租金的形式进行还款，覆盖了标的公司的借款本金及资金成本。

3) 资产管理与托管服务环节：为保障债权安全，深圳世芯用于质押的服务器需在标的公司机房上架运行。因此，云鲸视觉与标的公司签订了《托管业务合同书》，将该批质押的服务器托管至标的公司机房，由标的公司提供持续的电力、运维等服务器托管服务，该合同期限为 2 年，具体机柜费用按实际使用机柜数量与时间计算，该安排确保了质押设备的可控性。

(3) 业务实质

从获取的相关合同及资料中看，该业务系由标的公司与深圳世芯签订借款合同，通过与服务器提供商江西世星签订设备采购合同用于支付借款资金，同时将服务器质押给标的公司，约定由第三方云鲸视觉以租用的形式代为还款，并由第三方云鲸视觉以托管的形式支付托管费用，其中深圳世芯和江西世星存在历史关

联关系。

标的公司开展上述业务，实质是为达成收取托管费为目的，进一步提高标的公司智算中心上架率，并附带赚取资金占用的利息费用。

2. 相关业务开展是否合规，相关会计处理是否符合企业会计准则相关规定，是否存在其他类似情形

本次业务系供应商江西世星以其自有设备为质押物向标的公司借款，质押期间客户云鲸视觉分期对该笔借款进行还款，同时将质押设备托管于标的公司自建机房运行并支付托管服务费的一项组合安排。标的公司基于提升自有智算中心机柜上架率及获取稳定服务收入的核心商业目的，在评估质押物于己方机房内风险可控后，提供了该笔资金。

根据实质重于形式原则，该交易的经济实质被认定为以设备质押为担保的资金拆借，涉及的利息费用已确认在投资收益项目，相关现金流已在财务报表中按此实质列报在投资活动产生的现金流量项目，而设备托管服务则作为一项独立的主营业务收入按服务期确认。经核查，交易各方与标的公司及其关联方不存在关联关系或任何未披露的利益安排，该业务系依据正常商业条款开展，不存在违规情形。

(五) 2022 年易信科技、广州瑞易信与深圳市中小担融资租赁有限公司签订售后回租合同的背景和资金用途，广州瑞易信剥离后对于上述合同的安排

1. 2022 年标的公司、广州瑞易信与深圳市中小担融资租赁有限公司(以下简称深圳中小担)签订售后回租合同的背景和资金用途

(1) 合同签订背景

2022 年，标的公司下属子公司广州瑞易信因广州南沙智算中心项目建设资金需求，分别于 2022 年 1 月 10 日、2022 年 8 月 8 日，与深圳中小担签订《融资租赁合同》（售后回租），租赁本金均为 1,000 万元，合计融资总额为 2,000 万元，租赁期限均为自起租日起 60 个月。

为保障合同履行，各方同步签订股权质押担保合同，约定标的公司以其持有的广州瑞易信 100% 股权提供质押担保，担保范围覆盖全部租赁本金及利息，质押期限自合同生效日起至债务履行期届满后三年止。本次售后回租的底层资产为标的公司及广州瑞易信合法所有的生产经营设备（含智算中心相关设备），对应

质押物为广州瑞易信 100%股权。

售后回租底层资产明细如下：

单位：万元

单位	合同编号	签订时间	融资租赁资产情况			按照合同原始发生额	
			租赁物资产	数量	租赁物总价	租金金额	应付利息
深圳中小担	深担（2021）年租赁字 5788 号	2022年1月10日	柴油发电机	3	945.00	1,000.00	170.00
			UPS 移相变压器	8	132.00		
			UPS	8			
			监控大屏	12	5.52		
			气体主机	3	2.16		
			DELL 终端	1	0.64		
			交换机	4	0.46		
			进线柜	2	0.66		
			服务器	1	0.70		
			列头柜	35	8.58		
			DVR 监控服务器	9	2.41		
			配电柜	30	9.90		
深圳中小担	深担（2022）年租赁字 5363 号	2022年8月8日	冷水机组	3	223.50	1,000.00	170.00
			冷冻水泵	6			
			低压配电柜	23	190.90		
			机柜	1,079	183.29		
			精密空调	45	256.50		
			密集型母线及配件		237.78		

（2）资金用途

本次售后回租所融资金专项用于广州南沙智算中心项目建设，旨在优化项目资金周转效率，满足项目建设过程中的设备采购、工程施工等资金需求，未发生任何挪作他用的情形。

2. 广州瑞易信剥离后对于上述合同的安排

2025 年 10 月 31 日，标的公司与广州海算方舟签订《股权转让协议》，约

定将其持有的广州瑞易信 100%股权转让给广州海算方舟，股权转让价格为 9,642.66 万元，付款安排如下：1. 2025 年 11 月 30 日前，支付 30%股权转让款 2,892.80 万元；2. 2025 年 12 月底前，支付 20%股权转让款 1,928.53 万元；3. 剩余 50%股权转让款分两笔支付，分别于 2027 年 1 月 31 日前支付 2,410.66 万元、2027 年 12 月 31 日前支付 2,410.66 万元。

截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司已按约定收到 50%股权转让款，并于 2025 年 11 月 26 日完成广州瑞易信股权工商变更登记手续，正式完成广州瑞易信的剥离工作。

为保障股权转让款回收权益，标的公司在《湖南华升股份有限公司发行股份及支付现金购买资产的协议书之补充协议》中明确约定，若广州海算方舟未按《股权转让协议》约定及时支付股权转让款，由白本通、张利民、深圳前海拓飞咨询管理合伙企业(有限合伙)对未支付部分本息承担连带赔偿责任。

针对前述售后回租债务，标的公司持续按合同约定履约，并于 2025 年 11 月 24 日全额支付剩余售后回租借款 997.14 万元，结清全部债务。2026 年 1 月 16 日，深圳中小担出具融资租赁业务结清证明，确认上述售后回租合同项下所有债务已全部清偿完毕，对应股权质押已解除，不涉及其他安排。

(六) 标的公司流动比率和速动比率低于同行业可比公司均值的原因，在标的公司存在借款且附有抵质押条款、流动比率和速动比率下降等背景下，为其他公司提供资金、担保和质押借款的原因

1. 标的公司流动比率和速动比率低于同行业可比公司均值的原因

2023 年至 2025 年各期末，标的公司流动比率和速动比率与同行业可比公司对比情况如下：

项目	公司名称	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日	2023 年 12 月 31 日
流动比率 (倍)	润泽科技	0.83	1.49	1.17
	光环新网	1.31	1.22	1.79
	奥飞数据	0.35	0.49	0.54
	尚航科技	0.87	0.91	2.90
	平均值	0.84	1.03	1.60
	标的公司	1.14	1.00	1.09

项目	公司名称	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
速动比率 (倍)	润泽科技	0.83	1.19	0.99
	光环新网	1.31	1.22	1.79
	奥飞数据	0.35	0.48	0.54
	尚航科技	0.87	0.91	2.90
	平均值	0.84	0.95	1.55
	标的公司	1.03	0.94	1.09

2023年末及2024年末，标的公司流动比率、速动比率低于同行业可比公司平均值，主要系标的公司对智算中心的建设资金主要通过外部银行融资满足资金需求，而同行业可比公司除银行融资外还通过股权融资、债券融资等渠道筹集资金；另外对于银行融资，同行业可比公司如润泽科技、尚航科技主要依赖长期借款，而标的公司短期借款比重较大。因此，综上因素导致标的公司相较于同行业可比公司货币资金占流动负债比例较低，进而整体拉低了流动比率、速动比率。

2. 标的公司为其他公司提供资金、担保和质押借款的原因

标的公司为其他公司提供资金、担保和质押借款的基本情况详见本说明七(一)至(三)之相关说明。

标的公司通过先向深圳世芯、江西世星采购该批服务器，再分期销售给澳克多普、云鲸视觉的交易形式，业务实质上是借款给深圳世芯、江西世星，并约定由指定的第三方进行还款，标的公司收取利息以及服务器托管费用。标的公司开展上述业务，主要是为达成收取托管费为目的，进一步提高标的公司智算中心上架率，并附带赚取资金占用的利息费用。

标的公司为关联方海油易信提供资金、保证担保及质押担保，系为促进合营公司业务发展，满足其日常经营资金需要。

综上所述，基于正常业务开展的需要，标的公司为其他公司提供资金、担保和质押借款具有合理性。

(七) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

就上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 获取标的公司长短期借款明细表及借款合同，核查借款资金用途、借款期限、偿债安排及还款资金来源等，结合标的公司经营状况及现金流相关指标，

分析流动性风险并了解标的公司应对措施；

(2) 获取标的公司 2023 年至 2025 年各期经营活动现金流量、偿债能力指标及日常经营所需资金、未来建设投入等相关资料，分析资金缺口及偿债能力；同步获取标的公司未来建设投入计划、现金流预测等资料，核查并分析未来各期资金流入流出情况；

(3) 获取广东百旺信、海油易信成立背景和财务数据以及与标的公司的资金和业务往来情况，以及相关借款合同、担保合同及销售合同，查阅合同并分析相关交易的合理性和必要性；

(4) 获取并查阅标的公司与深圳世芯、江西世星签订的相关合同，核实借款金额、利率、期限、还款安排、质押条款及第三方担保责任的具体约定；访谈标的公司管理层、财务等相关人员，了解该类业务的商业模式、资金背景及商业合理性；

(5) 核查关联方资金拆借、利息收取及本金收回的银行流水，确认借款按约定分期收回，无逾期情况；

(6) 实地查看质押服务器的托管状态，核对标的公司广州南沙智算中心的设备台账与质押清单，确认服务器已实际入库并完成质押登记；

(7) 获取因质押借款而产生对云鲸视觉分期收款业务的相关合同、协议，检查关键合同条款；对标的公司相关人员及云鲸视觉、深圳世芯进行访谈，了解该业务的背景、模式以及业务实质；

(8) 查阅标的公司 2023 年至 2025 年借款合同、大额采购及销售合同，检查是否存在以质押借款、抵押借款等方式融资后，对其他单位产生分期收款的类似业务；

(9) 取得并查阅 2022 年标的公司、广州瑞易信与深圳中小担签订的《融资租赁(售后回租)》《股权质押合同》，核查融资背景、担保方式、还款安排及资金用途；

(10) 查阅标的公司相关银行流水，核实融资资金实际流向，确认其是否专项用于广州南沙智算中心项目建设；

(11) 获取截至 2025 年 12 月 31 日标的公司的相关财务报表及还款明细，核实售后回租余额、还款情况及是否存在逾期；

(12) 获取 2025 年 10 月 31 日标的公司与广州海算方舟签署的《股权转让协

议》《湖南华升股份有限公司发行股份及支付现金购买资产的协议书之补充协议》，核查剥离安排、付款进度、股权交割安排；

(13) 获取并核实深圳中小担出具的融资租赁业务结清证明，确认截至本说明出具日该笔债务已全部清偿，对应股权质押已解除；

(14) 查询工商登记信息，确认广州瑞易信股权变更情况。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 标的公司短期偿债资金充足，不存在流动性风险；

(2) 海油易信借款主要为满足日常经营资金需要，标的公司作为合营方为其提供担保具备合理性；合营公司广东百旺信、海油易信与标的公司之间的资金拆借主要为日常经营需要，具有合理性和必要性；标的公司子公司深圳博健向海油易信销售冷却塔定价公允，具有合理性；该业务开展符合相关法律法规及标的公司章程规定，内部决策程序合规，交易定价公允，无利益输送及其他违规情形；

(3) 标的公司与深圳世芯及其关联方的资金拆借，具备商业合理性；相关借款均按合同约定正常回收，未发生逾期，综合考虑设备质押、深圳世芯兜底承诺及法定代表人连带责任保证，资金回收风险较低；

(4) 标的公司质押借款而产生对云鲸视觉分期收款的相关业务，系供应商江西世星以其自有设备为质押物向标的公司借款，质押期间客户云鲸视觉分期对该笔借款进行还款，同时将质押设备托管于标的公司自建机房运行并支付托管服务费的一项组合安排。根据实质重于形式原则，该交易的经济实质为以设备质押为担保的资金拆借。经核查，未发现其他与本次业务模式一致、因质押借款产生对第三方分期收款的类似情形，不存在同类业务未披露或处理不规范的问题。

(5) 标的公司、广州瑞易信与深圳中小担签订的售后回租合同系为满足广州南沙智算中心项目建设资金需求而开展，具有合理商业背景，融资资金已专项用于项目建设；截至本说明出具日，相关售后回租合同项下债务已全部结清，股权质押相应解除，广州瑞易信股权已完成转让及工商变更，不存在尚未了结的重大债务或履约风险；

(6) 标的公司 2023 年至 2025 年各期末流动比率、速动比率低于行业均值，主要受融资结构差异影响；相比同行业可比公司，标的公司对智算中心的建设资

金主要依赖银行短期借款，导致货币资金对流动负债的覆盖水平较低，进而导致短期偿债指标较低。上述融资安排与业务发展阶段及资金需求相匹配，具有合理性；标的公司为其他公司提供资金和质押借款主要系为促进与客商的业务发展，提升智算中心上架率，为合营企业提供资金、担保主要系为了促进合营公司业务发展，满足其日常经营资金需求。

八、关于非流动资产

根据申报材料，（1）报告期各期末，标的公司固定资产账面价值分别为 30,079.11 万元、32,163.34 万元和 32,473.56 万元，主要由机器设备、电子设备构成；（2）报告期各期末，标的公司在建工程账面价值分别为 23,930.39 万元、22,786.38 万元和 23,709.09 万元，报告期内海口智算中心建设未转固，而 2023 年至 2025 年 1-6 月其平均托管机柜数量为 17、17 和 21；（3）报告期各期末，标的公司使用权资产账面价值分别为 4,244.53 万元、3,113.22 万元和 2,396.05 万元，主要为公司租赁的经营场所。

请公司披露：（1）机器设备和电子设备的主要内容、用途、各期末金额、分布位置以及与产能的匹配关系；（2）各在建工程项目的投资内容、总预算、累计发生额和转固金额，单位产能的投资金额是否合理，是否包含与项目无关的支出，专项借款使用情况、资本化利息是否准确；各主要项目达到预定可使用状态的判断标准，报告期各期末的实际建设情况，是否存在推迟转固的情形；报告期内海口智算中心建设未转固而存在托管机柜的原因；（3）使用权资产的主要构成、所处位置及用途，使用权资产和租赁负债的确认依据及其准确性；（4）固定资产、在建工程和使用权资产折旧政策以及与同行业可比公司的比较情况，上述资产是否存在减值迹象。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题一、13）

（一）机器设备和电子设备的主要内容、用途、各期末金额、分布位置以及与产能的匹配关系

2023 年至 2025 年各期末，标的公司主要机器设备和电子设备的主要用途、资产原值、分布位置以及产能情况如下：

单位：万元，台

设备名称	主要用途	深圳百旺信智算中心 1 栋			深圳百旺信智算中心 4 栋		
		2025 年末	2024 年末	2023 年末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
机柜	用于 IT 设备上架存放	3,382.65	3,382.65	3,382.65	10,814.59	10,814.59	10,814.59
发电机组及配件	用于双路市电停电后发电带机房所有负载	1,494.23	1,494.23	1,494.23	1,891.60	1,891.60	1,891.60
高低压配电设备及电缆	高压柜负责接收外网高压电、分配至变压器；低压柜负责将变压器输出的低压电分配至 UPS、精密空调等末端设备	4,081.74	4,081.74	4,081.74	4,342.99	4,342.99	4,342.99
动环系统	用于监控动力设备和环境参数；对参数设置阈值，快速定位故障点，减少值班人员数量，降低抢通时间；输出各类报表，用于数据分析	264.19	264.19	264.19	755.54	755.54	755.54
UPS 电源	净化电能质量；保持后端负载不间断供电	655.94	655.94	655.94	733.27	733.27	733.27
铅酸蓄电池	储存电能，配合 UPS 保持后端负载不间断供电	396.73	396.73	396.73	471.95	471.95	471.95
精密空调	给机柜上的 IT 负载降温，将热量传导给冷冻水带出机房	1,499.93	1,499.93	1,499.93	1,392.75	1,392.75	1,392.75
消防系统	尽快发现火灾，自动联动消防设备灭火	522.05	522.05	522.05	620.16	620.16	620.16

设备名称	主要用途	深圳百旺信智算中心 1 栋			深圳百旺信智算中心 4 栋		
		2025 年末	2024 年末	2023 年末	2025 年末	2024 年末	2023 年末
磁悬浮冷机组	将机房内精密空调/列间空调换热带来的热量从冷冻水转移至冷却水	311.18	311.18	311.18	341.80	341.80	341.80
变压器	将高压电转为低压电	147.71	147.71	147.71	261.59	261.59	261.59
列头柜	分配 UPS 传输过来的电能，分配到每个机柜。并设置很多小开关，进行选择保护，降低由个别电气带来的故障范围	160.61	160.61	160.61	246.26	246.26	246.26
离心机	将机房内精密空调/列间空调换热带来的热量从冷冻水转移至冷却水	100.00	100.00	100.00	179.20	179.20	179.20
冷塔	将冷却水带来的热量散发到大气中	949.34	640.87	329.85	1,415.07	1,415.07	1,415.07
服务器	在网络环境中提供计算能力并运行软件应用程序的特定 IT 设备	3,328.33			2,293.48	260.25	
总计		17,294.63	13,657.83	13,346.81	25,760.25	23,727.02	23,466.77
机柜数量		1,972	1,972	1,972	1,808	1,808	1,808
单个机柜成本		1.72	1.72	1.72	5.98	5.98	5.98
总功率		7.6MW	7.6MW	7.6MW	12MW	12MW	12MW

注：冷塔处于更新改造中，统计的为在建工程金额

在 IT 设备总功率一定的情况下，机柜功率密度决定机柜数量，IT 设备总功率决定精密空调制冷量，而 IT 设备总功率与冗余等级共同决定了 UPS 电源、铅酸蓄电池和发电机的配置。

设备名称	配置说明	深圳百旺信智算中心 1 栋配置情况	深圳百旺信智算中心 4 栋配置情况
机柜	机柜数量取决于单机柜的功率密度	机柜数量 1,972 台，平均功率为 7.46KW/台	机柜数量 1,808 台，平均功率为 12.06KW/台
精密空调	精密空调数量取决于总制冷量需求与单台空调制冷量，总制冷量需覆盖 IT 设备产生的热量（总功率）	精密空调数量 302 台，单台空调制冷量为 50KW，总制冷量为 15.1MW	精密空调数量 222 台。其中单台空调制冷量为 50KW 的 162 台，制冷量为 130KW 的 60 台，总制冷量为 15.9MW
UPS 电源	UPS 电源配置的总容量需覆盖 IT 设备总功率，并留有足够的冗余	UPS 电源数量 53 台。其中，单台容量为 400KW 的 40 台，容量为 300KW 的 5 台，容量为 500KW 的 8 台，总容量为 21.5MW	UPS 电源数量 42 台，单台容量为 600KW，总容量为 25.2MW
铅酸蓄电池	按照 UPS 电源功率和备用时间来配置，同时保留冗余	铅酸蓄电池数量 1,600 台，单台容量为 850W/台	铅酸蓄电池数量 3,520 台，单台容量为 800W/台
发电机组及配件	发电机的容量需要能够承担整个数据中心的全部负载，包括精密空调、UPS 电源等	发电机数量 6 台。其中，发电机视在功率为 1,600KVA 的 2 台，视在功率为 2,250KVA 的 4 台	发电机数量 6 台，单台发电机视在功率为 2,250KVA

由上述列表可知，标的公司智算中心制冷设备、不间断电源、发电设备等关键设备可以覆盖 IT 设备的总需求，当各智算中心投入运营后，其配置的主要设备总体保持稳定，设计功率大的智算中心对主要设备的容量需求要高于功率小的智算中心。

（二）各在建工程项目的投资内容、总预算、累计发生额和转固金额，单位产能的投资金额是否合理，是否包含与项目无关的支出，专项借款使用情况、资本化利息是否准确；各主要项目达到预定可使用状态的判断标准，报告期各期末的实际建设情况，是否存在推迟转固的情形；报告期内海口智算中心建设未转固而存在托管机柜的原因

1. 各在建工程项目的投资内容、总预算、累计发生额和转固金额，单位产能的投资金额是否合理，是否包含与项目无关的支出

（1）2023 年至 2025 年，标的公司在建工程具体情况如下：

单位：万元

项 目	广州南沙智算中心	资兴智算中心	深圳百旺信智算中心	海口智算中心
总预算金额	10,895.75	17,692.49	21,073.00	6,259.00
累计发生额	9,629.41	8,335.55	23,202.02	6,224.98
其中：工程施工	1,640.18	5,472.99	5,491.77	1,898.71
设备采购	6,827.27	2,295.45	13,960.44	3,475.69
资本化利息		160.10	723.80	
房租	312.09		1,285.70	190.04
安装及其他	849.87	407.01	1,740.31	660.54
工程累计投入占预算比例	88.38%	47.11%	110.10%	99.46%
转固金额	9,629.41		23,202.02	6,224.98
设计机柜总产能(个)	1,079.00	696	1,810.00	480
单位产能	10.10	25.42	11.64	13.04

注：上述列示的主要在建工程为投资规模超过 1,000 万元的工程项目

针对上述在建工程资金支付情况，中介机构对银行流水进行逐笔核查，重点检查账面金额与银行流水金额的一致性、收付款账户名称与供应商名称的匹配性、支付日期与记账日期是否一致，以及资金用途与工程需求的合理性。同步核查了供应商合同、发票、付款凭证等相关资料，并实地走访了主要供应商。经核查，项目在建工程项下所有资金支付的手方均为与工程建设直接相关的供应商，不存在向非相关第三方支付的情形，资金流水与账面记录、合同约定及项目建设内容完全匹配，未发现资金挪用、虚增支出或与在建工程无关的资金往来。

(2) 标的公司 2023 年至 2025 年资本性支出主要为智算中心建设相关的工程及设备采购支出，统计自建智算中心单机柜投资成本与同行业可比公司公开披露的智算及数据中心建设投资强度情况对比如下：

可比公司	智算/数据中心名称	投资总额(万元)	机柜数量(个)	单机柜投资额(万元)
尚航科技	新一代云计算和人工智能产业园	180,500.00	8,925	20.22
奥飞数据	奥飞数据廊坊讯云数据中心二期项目	38,379.95	3,000	12.79
润泽科技	润泽科技-A6	72,616.35	6,020	12.06

可比公司	智算/数据中心名称	投资总额 (万元)	机柜数量 (个)	单机柜投资 额(万元)
	润泽科技-A18	75,025.59	6,000	12.50
	小 计	147,641.95	12,020	12.28
光环新网	房山绿色云计算基地	140,100.00	6,0000	23.35
	嘉定绿色云计算基地	63,500.00	5,240	12.13
	燕郊光环云谷二期	22,800.00	1,320	17.31
	亦庄绿色云计算基地	117,100.00	6,000	19.51
	小 计	343,500.00	18,560	18.51
同行业平均		710,021.90	2,505	16.70
标的公司	广州南沙智算中心	10,895.75	1,079	10.10
	资兴智算中心	17,692.49	696	25.42
	深圳百旺信智算中心	21,073.00	1,810	11.64
	海口智算中心	6,259.00	480	13.04
	小 计	55,920.24	4,065	13.76

在单机柜建设成本方面，标的公司各智算中心单机柜建设成本区间为 10 万元-26 万元，平均单机柜建设成本约 13.76 万元。根据同行业可比公司公开披露的问询函回复文件及第三方行业研究报告，智算中心行业单机柜建设成本区间为 12 万元-24 万元，行业平均单机柜建设成本约 16.7 万元。其中资兴智算中心机柜具备较强的带负载能力，其中部分机柜支持 48KW 带载标准，部分机柜带载能力可提升至 72KW，相较于行业内普通机柜，标的公司该项目单机柜单位产能处于较高水平，因此单机柜建设成本较高。总体来看，标的公司单机柜建设成本稍低于行业平均水平，且处于行业合理成本区间内，成本控制水平合理。

(3) 标的公司在建工程入账时严格依据与供应商签订的合同、结算单、发票等原始凭证，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，包括施工服务、设备购置及资本化利息等。标的公司不存在将应费用化的支出计入在建工程的情形，在建工程入账价值未混入其他费用，转固金额中亦未包含与在建工程无关的支出。

2. 专项借款使用情况、资本化利息是否准确

(1) 截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司专项借款使用情况

单位：万元

贷款银行	借款额度	借款金额	借款利率(年%)	借款日	到期日	资金用途	资金使用情况		
							使用日期	提款金额	支出明细
中国建设银行股份有限公司郴州东江支行	20,000.00	1,800.00	浮动利率： LPR-0.8%，12个月调整一次	2022/11/10	2034/11/10	“东江湖大数据产业园易信科技项目”建设	2023/12/1	58.49	材料
							2023/12/1	6.74	劳务费
							2023/11/6	303.12	消防工程
							2023/9/12	15.00	材料
							2023/9/8	226.04	材料
							2023/8/10	133.82	工程
							2023/7/14	127.45	工程
							2023/12/20	334.59	材料
							2023/12/20	203.39	材料
2023/12/21	388.00	工程款							
小 计							—	1,796.63	—
中国银行深圳沙井支行	12,000.00	12,000.00	浮动利率： 5年期LPR+0.35%，12个月调整一次	2021/12/1	2028/12/1	百旺信云智算中心三期项目建设款项或置换项目建设超出资本金比例的投入	2021/11/26	2,160.00	设备款
							2021/12/7	2,130.00	设备款
							2022/4/30	973.23	设备款
							2022/6/22	3,063.17	设备款
							2022/11/11	1,433.36	设备款
							2022/11/18	346.67	设备款
							2023/4/27	1,890.00	设备款
小 计							—	11,996.43	—

(2) 资本化利息情况

2023年至2025年，标的公司存在银行借款利息资本化情况，涉及资兴智算中心借款1,800.00万元及深圳百旺信智算中心借款12,000.00万元。其中，深

圳百旺信智算中心项目分别于 2023 年 7 月、2024 年 3 月达到预定可使用状态并结转固定资产，相关借款利息自各部分转固之日起停止资本化并计入当期财务费用。标的公司将其他符合资本化条件的借款利息按规定计入在建工程。具体情况如下：

单位：万元

贷款银行	借款额度	借款金额	借款日	到期日	2025年12月31日借款余额	资本化利息金额	资本化期间(起止日)	费用化金额
中国建设银行股份有限公司郴州东江支行	20,000.00	1,800.00	2022/11/10	2034/11/10	1,710.00	160.10	2023/3/31-2025/12/31	
中国银行深圳沙井支行	12,000.00	12,000.00	2021/12/1	2028/12/1	8,397.48	723.80	第一次转固资本化期间： 2021/12/8-2023/7/31；尚未完工的工程部分，其对应借款利息继续资本化	188.19

2023 年至 2025 年，标的公司的利息资本化和费用化的总额分别为 883.90 万元、188.19 万元。标的公司利息资本化依据及符合企业会计准则规定的具体情况如下：

企业会计准则具体规定	资兴智算中心			深圳百旺信智算中心		
	标的公司情况	会计处理	是否符合会计准则	标的公司情况	会计处理	是否符合会计准则
企业发生的借款费用，可直接归属于符合资本化条件的资产的购建或者生产的，应当予以资本化，计入相关资产成本。	借款专项用于“资兴智算中心”建设需要	将相关借款利息资本化	是	借款专项用于“深圳百旺信智算中心”建设需要	将相关借款利息资本化	是
借款费用同时满足下列条件的，才能开始资本化：（一）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	截至 2025 年 12 月 31 日，合计取得专项借款 1800 万元，标的公司于 2023 年 3	2023 年 3 月取得专项借款，相关利息自取得开	是	截至 2025 年 12 月 31 日，合计取得专项借款 12,000 万元，标的公司	2021 年 12 月取得专项借款，相关利息自取得开始资本化	是

企业会计准则具体规定	资兴智算中心			深圳百旺信智算中心		
	标的公司情况	会计处理	是否符合会计准则	标的公司情况	会计处理	是否符合会计准则
现金、转移现金资产或者承担带息债务形式发生的支出；(二)借款费用已经发生；(三)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。	月 31 日取得第一笔借款并用于支付工程款，借款费用已发生。该项目于 2022 年 8 月动工	始资本化		于 2021 年 12 月 8 日取得第一笔借款并用于支付工程款，借款费用已发生。该项目于 2021 年 7 月动工		
购建或者生产的符合资本化条件的资产的各部分分别完工，且每部分在其他部分继续建造过程中可供使用或者可对外销售，且为使该部分资产达到预定可使用或可销售状态所必要的购建或者生产活动实质上已经完成的，应当停止与该部分资产相关的借款费用的资本化。	截至报告期末，尚未达到预定可使用状态	不适用，截至 2025 年 12 月 31 日在建工程处于建设期，尚未达到预定可使用状态	不适用	该在建工程于 2023 年 7 月转固，改造工程于 2024 年 3 月转固	由于项目分阶段完工，标的公司根据各部分实际达到预定可使用状态的时间，相应停止其相关借款费用的资本化，并将停止资本化后的借款费用计入当期财务费用。	是

综上所述，标的公司利息支出满足资本化确认条件，会计处理符合企业会计准则的规定。

3. 各主要项目达到预定可使用状态的判断标准，报告期各期末的实际建设情况，是否存在推迟转固的情形；报告期内海口智算中心建设未转固而存在托管机柜的原因

2023 年至 2025 年，标的公司按照企业会计准则的规定，在建工程达到预定可使用状态时，按工程实际成本转入固定资产。如已达到预定可使用状态但尚未办理竣工决算的，先暂估确定在建工程转固金额，待办理竣工决算后再按实际成本调整原暂估金额，但不再调整原已计提的折旧。

2025 年，标的公司在建工程项目增加及转固情况如下所示：

单位：万元

工程名称	预算数	期初数	本期增加	转入固定资产	期末数	转固时点	转固依据	实际建设情况
广州南沙智算中心	10,895.75	9,399.51	229.90	9,629.41		2025 年 9 月	内部验收报告	配电系统、暖通系统测试以及测度过程中发现问题的整改完成 100%
资兴智算中心	17,692.49	7,129.09	1,206.46		8,335.55			1. 园区综合管网的施工工作完成 100%； 2. 园区绿化的施工完成 80%； 3. 园区道路的施工完成 90%（剩余路面层，待项目完工后整体铺筑一层）； 4. 园区围墙、大门施工完成 80%； 5. 完成 2#楼顶钢结构平台 90%； 6. 1#楼展厅/接待厅/2#楼前厅装修完成 10%； 7. 第一阶段智算机房整体完成 60%（主要完成暖通管道的 85%、机房空调 90%、配电系统完成 30%； 8. 暖通系统未完成施工、电气系统未完成施工、消防系统未完成施工
海口智算中心	6,259.00	5,059.36	1,165.62	6,224.98		2025 年 7 月	内部验收报告	1. 第二路外电的施工建设工作完成 100%。 2. 机房整体第三方测试完成。
小 计		21,587.96	2,601.99	15,854.40	8,335.55			

2024 年，标的在建工程项目增加及转固情况如下所示：

单位：万元

工程名称	预算数	期初数	本期增加	转入固定资产	期末数	转固时点	转固依据	实际建设情况
广州南沙智	10,895.75	8,501.59	897.92		9,399.51			1. 第一路外电—高压配电系统升级改造及送电完成 100%；

工程名称	预算数	期初数	本期增加	转入固定资产	期末数	转固时点	转固依据	实际建设情况
算中心								2. 暖通系统：冷水机组控制系统升级改造及调试完成 95%； 3. 电气系统送电后未调试，暖通系统、及末端空调未调试。
资兴智算中心	17,692.49	4,946.21	2,182.88		7,129.09			1. 1#、2#楼幕墙的施工完成 100%； 2. 1#、2#楼外立面景观照明完成 100%； 3. 1#楼的水消防系统施工完成 85%，2#楼消防施工完成 25%； 4. 智算机房的建设整体完成 15%(主要为机房装修、机柜底座的安装、机柜的安装等)； 5. 暖通系统未完成施工、电气系统完成施工。
深圳百旺信智算中心	21,073.00	4,715.49		4,715.49		2024年3月	工程竣工验收报告	2FB/3FB/电气系统（机柜功率改造）、暖通系统、动力环境监控系统/消防系统施工完成 100%
海口智算中心	6,259.00	4,458.79	600.57		5,059.36			1. 机柜高功率功率升级施工完成 100%； 2. 机房暖通系统、电气系统、消防系统、动力环境监控系统调试完成 100%； 3. 完成一路外电接入，第二路外电未开始施工。
小计		22,622.08	3,681.36	4,715.49	21,587.96			

2023 年，标的公司在建工程项目增加及转固情况如下所示：

单位：万元

工程名称	预算数	期初数	本期增加	转入固定资产	期末数	转固时点	转固依据	实际建设情况
广州南沙智算中心	10,895.75	6,666.73	1,834.86		8,501.59			1. 低压配电系统的升级改造完成 90%，UPS、电池施工完成 100%； 2. 动力环境监控系统的施工及调试完成 100%； 3. 消防系统自动报警系统施工及调试完成 100%；

工程名称	预算数	期初数	本期增加	转入固定资产	期末数	转固时点	转固依据	实际建设情况
								4. 低压柜配电系统改造剩余 10%未完成； 5. 原利旧的高压配电系统还未改造完成； 6. 原利旧的冷水机组未升级改造。
资兴智算中心	17,692.49	1,555.61	3,390.60		4,946.21			1. 1#、2#大楼的主体土建建筑工作完成 90%； 2. 1#、2#大楼的幕墙工程未开始施工； 3. 1#、2#大楼的外立面亮化工程未开始施工； 4. 1#、2#大楼消防工程未开始施工。
深圳百旺信智算中心	21,073.00	19,161.55	4,040.47	18,486.54	4,715.49	2023年7月	工程竣工验收报告	1. 1FA/1FB/2FA/3FA/4F/5F 电气系统、暖通系统、动力环境监控系统/消防系统施工完成 100%； 2. 2FB/3FB/机柜高功率改造未开始施工，对应的暖通系统、电气系统、消防系统等未进行第三方测试。
海口智算中心	6,259.00	738.23	3,720.56		4,458.79			1. 机房暖通系统施工完成 85%；未完成 15%； 2. 机房电气系统施工完成 80%，未完成 20%； 3. 机房消防系统施工完成 90%，未完成 10%； 4. 机房动力环境监控系统施工完成 90%，未完成 10%； 5. 外市电未开始施工。
小计		28,122.12	12,986.50	18,486.54	22,622.08			

注：上述所列示的主要在建工程为投资规模超过 1,000 万元的工程项目

(1) 深圳百旺信智算中心项目主体工程于 2023 年 7 月完成竣工验收。根据企业会计准则及标的公司固定资产管理制度,在建工程达到预定可使用状态后应及时转固。据此,标的公司以竣工验收报告作为主要依据,于 2023 年 7 月将主体工程对应的资产 18,486.54 万元结转固定资产;对于转固时点尚未到货验收的配套设备,在后续完成到货验收并满足预定可使用状态条件后,于 2024 年 3 月完成转固。

(2) 广州南沙智算中心项目主要受电路改造影响,机房第二路市电获批进程滞后,导致相关改造工作未能按期完成。针对该事项,交易所已要求标的公司剥离相关资产及对应主体。2025 年 10 月末,标的公司已完成该资产及相关公司的剥离工作。

(3) 资兴智算中心项目拟完成 700 个智算机柜交付。截至 2025 年 12 月 31 日,该项目主体工程已基本完工,但整体建设进度相对缓慢,核心受制于资金投入不足。后续需待补充资金投入后,相关工程方可达到预定可使用状态,因此暂未办理转固手续。

(4) 海口智算中心项目基于海南岛自贸区关税相关政策预期提前布局建设,受机房第二路市电建设及高密机柜改造工作尚未完成的影响,机柜暂无法实现满负荷运行,项目整体尚未达到预定可使用状态。测试阶段少量机柜上架仅用于设备调试与试运行,属于在建工程达到预定可使用状态前的必要测试环节,并非项目整体已达到可稳定运营状态的标志。因此,该项目不满足《企业会计准则第 4 号——固定资产》规定的转固条件,不存在延迟转固或提前转固的情形。标的公司积极推进相关改造工作,该项目已于 2025 年 7 月完成转固。

综上所述,标的公司在建工程转固管理工作严格遵循企业会计准则以及标的公司内部控制制度执行,当工程项目所涉及的设备、设施或者建筑物等达到预定可使用状态时,予以转固处理,不存在延迟转固的情形。

(三) 使用权资产的主要构成、所处位置及用途,使用权资产和租赁负债的确认依据及其准确性

1. 使用权资产主要构成、所处位置及用途

2023 年至 2025 年,标的公司使用权资产主要用于业务经营、办公以及研发活动。标的公司主要房屋租赁情况如下:

出租方	房屋/土地坐落	面积(m ²)	月租金	用途描述	租赁期限
深圳市蛇口渔二实业股份有限公司	西丽百旺信工业区A区(一区)一栋1-5层	10,367.00	初始租金48.72万,每三年上浮6%	厂房	2025.7.1-2031.6.30
深圳市蛇口渔二实业股份有限公司	深圳市南山区西丽百旺信工业区A区1区2号厂房第4层	2,073.08	初始租金9.74万,每两年上浮6%	仓库	2025.12.1-2028.11.30
深圳市蛇口渔二实业股份有限公司	西丽百旺信工业区A区(一区)一栋2、3、4楼	6,220.20	初始租金19.90万,每两年上浮10%	厂房	2017.07.01-2025.06.30
深圳市蛇口渔二实业股份有限公司	西丽百旺信工业区A区(一区)一栋5楼	2,073.40	初始租金6.63万,每两年上浮10%	厂房	2018.10.01-2025.06.30
深圳市蛇口渔二实业股份有限公司	西丽百旺信工业区A区(一区)一栋1楼	2,073.40	初始租金10.16万,每两年上浮10%	厂房	2019.03.01-2025.06.30
深圳市蛇口渔二实业股份有限公司	深圳市南山区西丽百旺信工业区A区1区2号厂房第4层	2,073.08	2022.12.01-2024.11.30期间月租金为10.57万, 2024.12.01-2025.11.30期间月租金为11.42万	仓库	2022.12.01-2025.11.30
广州南沙科技产业发展有限公司	广州市南沙区环市大道南街25号A1栋6-9层	7,552.00	2021.9.01-2023.8.31期间月租金为24.92万元; 2023.9.01-2025.8.31期间月租金为25.67万; 2025.9.01-2027.8.31期间月租金为26.44万	智算中心运营	2021.09.01-2027.08.31
深圳市蛇口渔二实业股份有限公司	深圳市南山区西丽百旺信工业区A区(一区)4号厂房	7,832.84	初始租金35.25万,每两年上浮10%	工业	2021.02.10-2029.02.09
海南省信通通信服务有限公司	海口市海榆中线西侧金美大厦第一层	2,266.91	初始租金5.21万,每三年上浮5%	建设及运营IDC智算中心	2022.09.01-2032.08.31

2. 使用权资产确认依据及准确性

标的公司在2023年至2025年严格执行《企业会计准则第21号——租赁》(以下简称新租赁准则),根据新租赁准则规定: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。标的公司使用权资产相关的租赁识别、初始确认及后续计量等与新租赁准则的对照情况如下:

项目	新租赁准则规定	标的公司执行情况	会计处理
租赁的识别	在合同开始日，企业应当评估合同是否为租赁或者包含租赁。如果合同中一方让渡了在一定期间内控制一项或多项已识别资产使用的权利以换取对价，则该合同为租赁或者包含租赁	标的公司与承租方签订的房屋租赁协议，指定标的资产的具体位置和面积，有明确的租赁期间，主要用于标的公司生产经营、管理办公等。	无
确认和初始计量	租赁期，是指承租人有权使用租赁资产且不可撤销的期间 使用权资产应当按照成本进行初始计量。该成本包括：（一）租赁负债的初始计量金额；（二）在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额，存在租赁激励的，扣除已享受的租赁激励相关金额；（三）承租人发生的初始直接费用；（四）承租人为拆卸及移除租赁资产、复原租赁资产所在场地或将租赁资产恢复至租赁条款约定状态预计将发生的成本，适用《企业会计准则第1号——存货》。	标的公司使用权资产的成本包括租赁负债的初始计量金额、在租赁期开始日或之前支付的租赁付款额，无其他相关费用。	借：使用权资产 借：租赁负债-未确认融资费用 贷：租赁负债-租赁付款额
折现率	在计算租赁付款额的现值时，承租人应当采用租赁内含利率作为折现率；无法确定租赁内含利率的，应当采用承租人增量借款利率作为折现率。租赁内含利率，是指使出租人的租赁收款额的现值与未担保余值的现值之和等于租赁资产公允价值与出租人的初始直接费用之和的利率。承租人增量借款利率，是指承租人在类似经济环境下为获得与使用权资产价值接近的资产，在类似期间以类似抵押条件借入资金需支付的利率。	由于无法确定出租人的租赁内含利率，标的公司使用增量借款利率作为折现率，即充分考虑以类似的租赁条件下以人民银行公布的与租赁期间类似的市场报价利率(LPR)作为基准利率，考虑相同的偿还方式借入相同金额的银行贷款利率作为折现率。	无
后续计量	在租赁期开始日后，承租人应当按照准则规定，采用成本模式对使用权资产进行后续计量承租人应当参照《企业会计准则第4号——固定资产》有关折旧规定，对使用权资产计提折旧。承租人应当按照固定的周期性利率计算租赁负债在租赁期内各期间的利息费用，并计入当期损益。按照《企业会计准则第17号——借款费用》等其他准则规定应当计入相关资产成本的，从其规定。	①计提使用权资产折旧 借：成本费用-累计折旧 借：在建工程 贷：使用权资产-累计折旧 ②支付各期租金并摊销未确认融资费用 借：租赁负债-租赁付款额 借：财务费用 借：在建工程 贷：银行存款 贷：租赁负债-未确认融资费用	

2023年至2025年，标的公司按照新租赁准则规定，对2023年至2025年存续或新签订的租赁协议确认使用权资产，并计提相应折旧。

经核查，标的公司使用权资产的账务处理符合新租赁准则相关规定，确认依据充分且合理。

（四）固定资产、在建工程和使用权资产折旧政策以及与同行业可比公司的比较情况，上述资产是否存在减值迹象

1. 固定资产、在建工程和使用权资产折旧政策以及与同行业可比公司的比较情况

(1) 标的公司及同行业可比公司的固定资产折旧方法均为平均年限法；各类固定资产的折旧年限及残值率对比如下：

单位：年

类别	标的公司		尚航科技		润泽科技		光环新网		奥飞数据	
	折旧年限	残值率	折旧年限	残值率	折旧年限	残值率	折旧年限	残值率	折旧年限	残值率
房屋建筑物	15-20	5%	30.00	5%	25-40	5%	40.00	5%	20-40	5%
机器设备	10-15	5%	5-10	0-5%	5-15	5%		5%	3-18	5%
运输设备	5.00	5%	4-10	5%	3-5	5%	10.00	5%	4-5	5%
电子设备	3-15	5%					3-10	0-5%		
办公及其他设备	5-15	5%	3-10	0-5%	3-5	5%	3-10	0.3-5%	3-5	5%

根据上表，标的公司与同行业可比公司的主要差异体现在资产分类口径及折旧年限区间上，具体分析如下：

1) 资产分类口径差异

标的公司将智算中心相关的交换机、服务器等核心设备列示在电子设备类别，折旧年限 3-15 年，机器设备类别主要核算机柜、配电设备等配套设施；而同行业可比公司润泽科技、奥飞数据未设置电子设备单独分类，将同类设备计入机器设备，该分类差异系标的公司结合自身业务特点设置，不影响折旧计提的充分性。

2) 折旧年限差异及确定依据

标的公司各类资产折旧年限均结合资产物理寿命、技术迭代周期及行业惯例确定，具体折旧依据如下：

类别	折旧年限	残值率	折旧年限确定依据	与同行业对比说明
房屋建筑物	15-20	5%	标的公司现有房屋建筑物账面价值较低，结合资产账面价值、土地使用权剩余年限，对新建房屋及建筑物折旧年限作出适度调整	折旧年限区间合理，考虑集装箱设备、电梯经济使用寿命，折旧年限较同行业长周期建筑更为谨慎
机器设备	10-15	5%	结合设备物理寿命、维护周期及行业惯例确定；部分专用设备根据供应商说明、运行保养情况，预计可使用年限可达 15 年，且现有部分设备已投入使用超 10 年，保养状态良好	折旧年限区间处于同行业可比公司合理区间内，与润泽科技、奥飞数据等不存在重大差异

类别	折旧年限	残值率	折旧年限确定依据	与同行业对比说明
运输设备	5.00	5%	结合车辆强制报废年限及实际使用情况确定	处于同行业可比公司折旧年限区间 3-10 年内，符合行业惯例
电子设备	3-15	5%	核心服务器、交换机按 5 年计提折旧，匹配算力设备的技术迭代周期；电缆、光纤等设施按 5-15 年计提折旧	标的公司单独设置电子设备分类，核心服务器折旧政策较同行业归入机器设备的处理更为审慎
办公及其他设备	5-15	5%	机柜、机房装修及加固工程等改造工程因受益年限较长，折旧年限为 15 年；其他办公设备折旧年限为 5 年	折旧年限设置符合资产受益期特征，与行业普遍水平一致

标的公司各类资产残值率均为 5%，与同行业普遍水平一致，无偏高或偏低情形，不存在通过调整残值率影响折旧计提充分性的情况。

综上，标的公司固定资产折旧年限设置均具备合理依据，与资产实际使用情况、行业惯例及企业会计准则要求相符，不存在重大差异，折旧计提充分。

(2) 标的公司在建工程不计提折旧，符合企业会计准则规定。与同行业可比公司相比，在建工程的会计处理政策一致，无差异。

(3) 标的公司及同行业可比公司的使用权资产折旧方法均为参照《企业会计准则第 4 号——固定资产》有关折旧规定，对使用权资产计提折旧。

使用权资产折旧采用年限平均法分类计提。对于能合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁资产预计剩余使用寿命内，根据使用权资产类别和预计净残值率确定折旧率；对于无法合理确定租赁期届满时将会取得租赁资产所有权的，在租赁期与租赁资产剩余使用寿命两者孰短的期间内，根据使用权资产类别确定折旧率。

因此标的公司主要资产的折旧政策与同行业可比公司相比不存在重大差异，折旧政策具有合理性，使用权资产折旧计提充分。

2. 判断上述资产是否存在减值迹象

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》相关规定，2023 年至 2025 年各期末对固定资产、在建工程、使用权资产是否存在减值迹象的判断情况如下：

序号	会计准则减值迹象	标的公司情况
1	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；	2023 年至 2025 年各期末，标的公司长期资产的市价当期无大幅度下跌情况。
2	企业经营所处的经济、技术或者法律	根据 C IDC《中国智算中心产业发展白皮书(2024 年)》公布

序号	会计准则减值迹象	标的公司情况
	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2020-2028年中国算力中心市场规模及预测,可见2020年至2024年中国算力中心市场规模环比增长率达到了33%以上,预测的2025年至2028年环比增长率在28.6%,可见算力行业市场规模未来将维持高速增长,市场前景预期较好。标的公司营业收入主要来自AIDC综合业务,各期占比均在85%以上,项目进度规划与行业规律高度契合因此,良好的行业发展前景不会对标的公司造成不利影响。
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;	2023年至2025年,市场利率或者其他市场投资报酬率未发生明显波动。
4	有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏;	2023年至2025年各期末,固定资产不存在陈旧过时和实体已经损坏的情形。
5	资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置;	2023年至2025年各期末,不存在已经或者将终止使用或者计划提前处置的资产。 2023年末、2024年末标的公司部分服务器等电子设备因收入增长未达预期导致部分产能阶段性闲置,但该部分设备均为近年新购入的算力设备,硬件状态良好,且算力设备市场需求旺盛,二手流通性强,设备公允价值未出现明显下跌。标的公司已对该相关资产组进行减值测试,结合未来订单预期、市场价格走势测算其可收回金额,经测试预计可收回金额高于资产组账面价值。因此,尽管存在阶段性能闲置,但相关资产未发生减值,无需计提减值准备。
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。	2023年至2025年,主要产品毛利率均为正数,标的公司主营业务毛利规模从2023年的4,813.67万元增长至2024年的7,960.78万元,2025年已达7,961.11万元,其毛利规模增长、盈利效率提升,与预期高度匹配,不存在“经济绩效低于预期”的减值迹象。

标的公司于2023年至2025年各期末对固定资产等长期资产进行盘点,对于无法满足使用条件的固定资产等长期资产及时进行清理,对正常使用的固定资产等长期资产根据《企业会计准则第8号——资产减值》进行减值迹象判断,若存在迹象,则估计其可收回金额并据此进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的,按其差额计提减值准备并计入减值损失。可收回金额为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的较高者。

(1) 固定资产

2023年至2025年,标的部分服务器等电子设备因收入增长未达预期导致部

分产能阶段性闲置，但该部分设备均为近年新购入的算力设备，硬件状态良好，且算力设备市场需求旺盛，二手流通性强，设备公允价值未出现明显下跌。标的公司已对该相关资产组进行减值测试，经测试预计可收回金额高于资产组账面价值。因此，尽管存在阶段性产能闲置，但相关资产未发生减值，无需计提减值准备。标的公司经盘点不存在闲置、陈旧过时和其实体已经损坏的固定资产；标的公司于资产负债表日结合固定资产盘点情况和在建工程建设及转固后使用情况，对各类固定资产是否存在减值迹象进行谨慎评估判断；标的公司所处的经济、技术或者法律等经营环境以及所处的行业未发生不利变化；标的公司固定资产状况良好，各设备均能够正常运转。因此，根据资产实际使用等情况进行判断，不存在明显的固定资产减值迹象。

(2) 在建工程

2023年至2025年，标的公司在建工程项目主要包括广州南沙智算中心、资兴智算中心、深圳百旺信智算中心及海口智算中心。在建的智算中心基本用于生产机柜，所处市场空间广阔、需求稳定，且这些项目均按照计划进度进行建设，不存在长期停工情况，因此不存在减值迹象。

(3) 使用权资产

使用权资产主要为标的公司日常经营所需的房屋建筑物，包括办公场所及部分配套设施，均处于正常使用状态，不存在闲置、停用或拟提前终止租赁的情形。相关租赁合同租金水平与市场行情一致，未出现重大不利变化。基于现有合同与经营计划，标的公司业务持续开展，经营环境稳定，使用权资产预计未来可带来的经济利益能够覆盖其账面价值，因此使用权资产不存在减值迹象。

(五) 核查程序及核查意见

1. 核查程序

就上述事项，我们实施了以下核查程序：

(1) 查看可研报告、工程预算，了解该项目相关规划情况和具体规模，获取施工合同、施工形象进度报审表等资料检查施工进度；与同行业单位产能进行对比，分析单位产能的合理性；

(2) 了解在建工程结转固定资产的政策，获取标的公司2023年至2025年各期末达到可使用状态的原始依据，检查各期末在建工程结转固定资产的时点是否

准确；

(3) 获取在建工程明细表,对 2023 年至 2025 年在建工程投入进行抽样检查,获取项目的合同、发票、银行回单等,核查在建工程入账依据及金额是否准确,账务处理是否符合企业会计准则的规定,是否存在其他无关成本费用计入在建工程的情形;

(4) 查看银行借款合同,对计入在建工程的利息资本化期间和金额进行测算;

(5) 分析标的公司各期在建工程各主要项目增加的具体成本构成是否合理,并对主要工程施工方实施函证程序,确认合同金额、期末未付款金额等;

(6) 查阅工程建设合同、工程竣工验收报告、验收单等文件,确认在建工程的竣工验收时点、达到预定可使用状态时点和转固时点的规定;核实在建工程项目的竣工验收时间与实际转固时间,检查相关账务记录,确保转固时间的准确性;实地检查部分项目,确认其是否在达到预定可使用状态后及时进行转固;

(7) 了解固定资产、在建工程、使用权资产折旧政策,确认标的公司折旧政策是否符合相关企业会计准则的规定,与同行业可比公司是否存在重大差异;

(8) 获取报告期末固定资产、在建工程盘点表,对固定资产、在建工程实施监盘,核查固定资产是否账实相符、固定资产是否存在闲置等异常情况;

(9) 了解标的公司固定资产等长期资产减值政策,分析是否存在减值迹象,判断会计处理是否符合企业会计准则的规定;

(10) 了解使用权资产等租赁相关政策,确认标的公司是否符合《企业会计准则第 21 号——租赁》规定;

(11) 检查本期存续及新增的使用权资产及使用权资产累计折旧会计处理是否正确;

(12) 实地检查重要使用权资产(如为首次接受委托,应适当扩大检查范围),确定其是否存在;

(13) 检查被审计单位租赁变更的会计处理是否正确;

(14) 了解标的公司使用权资产减值政策,分析是否存在减值迹象,判断会计处理是否符合企业会计准则的规定。

2. 核查意见

经检查,我们认为:

(1) 各项设备账面记录完整、分布明确，主要设备构成在各期末保持稳定，与标的公司说明的设备功能及用途相符；设备配置与设计产能的匹配关系合理，具体体现为设计功率更高的智算中心其设备总投入相应更高，机柜单位成本随功率密度上升而增加，同时关键设备如精密空调的冗余配置符合智算中心的高安全性运营要求；设备配置能够有效支持各智算中心的实际运营需求，与 2023 年至 2025 年投产机柜数量和总功率相匹配。

(2) 2023 年至 2025 年，标的公司对在建工程按照项目的实际发生额进行核算，并与项目的进展情况相匹配，在建工程项目的成本核算符合相关会计准则；标的公司单位产能的投资金额在行业建设成本合理范围内；专项借款的使用与项目建设直接相关，资本化利息的计算符合企业会计准则规定，金额准确；2023 年至 2025 年，标的公司在建工程相关会计核算准确，且已按照企业会计准则相关要求，结合各在建工程项目的实际情况，将达到预定使用状态的项目及时转入固定资产；2023 年至 2025 年海口智算中心建设未转固而存在托管机柜，主要是由于项目仍处于试运行筹备阶段，尚未完全达到预定可使用状态，托管机柜收入为试运行阶段的产品收入。项目后续还需进行多轮系统调试与性能优化，尚未达到预定可使用状态，因此暂未转固，不存在推迟转固的情形；

(3) 标的公司使用权资产状况良好，相关会计处理符合企业会计准则的相关规定；

(4) 2023 年至 2025 年，标的公司对各长期资产计提折旧的政策，符合企业会计准则相关规定及行业惯例；固定资产的折旧年限及年折旧率与同行业可比公司不存在重大差异；固定资产、在建工程、使用权资产不存在减值迹象。

九、关于其他财务问题

根据申报材料，(1) 本次交易完成后上市公司商誉账面金额为 22,574.34 万元，占备考总资产、净资产的比例为 11.38%、23.39%；(2) 报告期各期末，标的公司递延收益分别为 3,978.80 万元、4,207.55 万元和 4,171.92 万元，均由政府补助形成；(3) 报告期各期末，标的公司存货账面价值分别为 0.00 万元、1,162.53 万元和 1,295.54 万元，由库存商品及发出商品构成；(4) 报告期内，标的公司销售费用、管理费用和研发费用主要由职工薪酬构成，研发费

用中直接投入金额较小且下降；（5）子公司湖南业启的取得方式为同一控制下的企业合并；（6）报告期各期，标的公司确认股份支付费用分别为 75.45 万元、65.58 万元和 37.80 万元，除海鸿投资外，拓飞咨询其余出资人均为公司员工；（7）2010 年白本通将其所持易信有限 30%的股权以 1 万元转让给高淑娜，2015 年高淑娜将其持有的 25%股权以 100 万元转回给白本通，2020 年又转让其持有其他老股。

请公司披露：（1）商誉确认过程及准确性，可辨认净资产的主要构成、是否充分确认及准确性，相关会计处理是否符合《企业会计准则》有关规定，商誉减值风险以及对上市公司的影响；（2）政府补助暂未结转的原因，预计确认损益的时点和依据；（3）报告期各期末，标的公司库存商品具体构成、订单覆盖率及期后结转情况，尚未结转发出商品的具体构成，包括但不限于对应客户名称和订单、发出时间、到货时间、验收时间、目前所在地址及状态等，尚未结转的原因以及预计期后结转情况；（4）报告期各期，销售人员、管理人员和研发人员的数量及变动原因，人均薪酬及其合理性；各主要研发项目的主要内容、研发成果、预算、截至目前累计投入金额，人员配备和其他投入与研发进度的匹配关系，研发费用中直接投入金额较小且下降的原因；（5）湖南业启的历史沿革以及标的公司收购的背景，相关会计处理以及是否准确；（6）历次股权激励的主要内容，各期股份支付费用的计算过程以及对未来年度损益的影响，公允价值的确定依据及合理性，等待期认定是否准确；海鸿投资入股标的公司的原因，价格是否公允，是否存在其他特殊安排；（7）高淑娜低价入股后又退出的背景和原因，入股和退出是否构成股份支付；（8）展开说明公司存在的税收风险，说明标的公司高新技术企业认定情况，分析是否存在无法续期的风险。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。（审核问询函问题一、15）

（一）商誉确认过程及准确性，可辨认净资产的主要构成、是否充分确认及准确性，相关会计处理是否符合企业会计准则有关规定，商誉减值风险以及对上市公司的影响

1. 商誉确认过程及准确性

本次备考财务报表较交易前新增商誉 16,010.46 万元。截至 2025 年 12 月 31 日，华升股份公司备考财务报表中商誉具体如下：

单位：万元

被投资单位名称或形成商誉的事项		期末数		
		账面余额	减值准备	账面价值
交易前				
交易后	标的公司	16,010.46		16,010.46

本次交易为跨界并购，属于非同一控制下的企业合并。交易完成后，标的公司可独立产生现金流入，因此被认定为与商誉相关的资产组。根据《企业会计准则第20号——企业合并》第十三条规定，对于非同一控制下的企业合并，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。公司在编制备考合并财务报表时，将重组方案确定的支付对价66,234.17万元作为合并成本，扣除重组方按交易完成后享有的标的公司可辨认净资产公允价值份额51,562.69万元，将差额16,010.46万元确认为商誉。

2. 可辨认净资产的主要构成、是否充分确认及准确性，相关会计处理是否符合企业会计准则有关规定

(1) 可辨认净资产的主要构成，是否充分确认及准确性

根据北京坤元至诚资产评估有限公司以2025年6月30日为评估基准日对标的公司可辨认净资产进行评估，标的公司主要资产、负债公允价值与账面价值的差异情况如下：

单位：万元

项目	账面价值	评估价值	增减值	增值率%
流动资产	23,990.71	23,990.71		
非流动资产	68,528.12	72,785.90	4,257.78	6.21
其中：投资性房地产	117.25	214.65	97.40	83.07
固定资产	32,473.56	33,529.89	1,056.33	3.25
无形资产	4,418.90	7,522.95	3,104.06	70.25
资产总计	92,518.83	96,776.62	4,257.78	4.60
负债合计	44,319.95	44,319.95		
净资产（所有者权益）	48,198.88	52,456.67	4,257.78	8.83

如上表所示，标的公司持有的投资性房地产、固定资产及无形资产评估值为41,267.49万元，较账面价值37,009.71万元，评估增值4,257.78万元，其中

评估增值较大的主要为固定资产、无形资产，具体情况如下：

1) 标的公司固定资产评估增值 1,056.33 万元，主要系部分设备的会计折旧年限短于评估所采用的经济寿命年限，实际成新率高于账面成新率，致使评估值较账面价值有一定增值。

2) 标的公司无形资产评估增值 3,104.06 万元，主要系商标、专利、软件著作权、域名评估增值。截至评估基准日 2025 年 6 月 30 日，标的公司拥有商标 107 项、专利 203 项、软件著作权 60 项以及域名 21 项，上述知识产权价值未在资产负债表中体现。本次评估考虑到纳入评估范围的知识产权对标的公司主营业务的价值贡献水平较高，且该等无形资产的价值贡献能够保持一定的延续性，故采用收益法对纳入本次评估范围相关的商标、专利、软件著作权、域名进行评估，评估增值具有合理性。

(2) 相关会计处理是否符合企业会计准则有关规定

根据《企业会计准则第 20 号—企业合并》第十四条规定，企业合并中取得的无形资产，其公允价值能够可靠地计量的，应当单独确认为无形资产并按照公允价值计量。根据《企业会计准则解释第 5 号》(财会〔2012〕19 号)的规定，非同一控制下企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断，满足以下条件之一的，应确认为无形资产：(1)源于合同性权利或其他法定权利；(2)能够从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。

基于上述规定，标的公司对其实际拥有的商标、专利、软件著作权、域名等知识产权进行了补充识别，确保权属清晰后一并纳入可辨认净资产范围。截至 2025 年 6 月 30 日，标的公司拥有商标 107 项、专利 203 项、软件著作权 60 项以及域名 21 项，无账面值。针对标的公司实际拥有的商标、专利等知识产权权属纳入可辨认净资产范围进行补充识别，确认为无形资产。

综上所述，标的公司已完整识别各项可辨认资产，公司以评估值为基础对标的公司可辨认净资产进行计量，符合企业会计准则相关规定。

3. 商誉减值风险以及对华升股份公司的影响

本次交易完成后，华升股份公司将与标的公司进行资源整合，力争通过发挥协同效应，保持并提高标的公司的竞争力。由于本次交易系非同一控制下的企业

合并，根据企业会计准则规定，本次交易完成后，华升股份公司将确认较大金额的商誉。截至2025年12月31日，本次交易完成后华升股份公司商誉为16,010.46万元，占总资产、净资产的比例分别为8.14%、17.50%。

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。如本次拟收购标的资产未来经营状况恶化，则存在商誉减值的风险，从而对华升股份公司当期损益造成不利影响。为评估本次交易完成后如发生商誉减值对华升股份公司经营与财务状况潜在的影响，本次交易进行了敏感性分析，将本次新增商誉减值可能对备考后华升股份公司2025年归属于母公司净利润、2025年12月31日归属于母公司净资产以及资产总额产生的影响进行测算：

单位：万元

假设商誉减值比例	商誉减值金额	2025年度		2025年12月31日			
		归属于母公司净利润		归属于母公司净资产		资产总额	
		减值后	变动比例	减值后	变动比例	减值后	变动比例
10%	1,601.05	-2,758.23	-138.36%	89,871.30	1.75%	195,023.03	0.81%
50%	8,005.23	-9,162.41	-691.79%	83,467.11	8.75%	187,129.06	4.83%
100%	16,010.46	-17,167.64	-1383.57%	75,461.88	17.50%	175,841.89	10.57%

注：以上数据均为备考合并口径

如上表所示，本次交易新增的商誉若发生减值，减值损失金额将相应抵减华升股份公司当期归属于母公司净利润、归属于母公司净资产、资产总额。本次减值前，华升股份公司归母净利润为-1,157.18万元，已处于亏损状态，在假设商誉减值比例为10%、50%、100%的情景下，商誉减值损失金额同步增加，将显著扩大华升股份公司归母净利润的亏损规模，对华升股份公司的经营业绩造成一定程度的不利影响。

本次交易完成后，华升股份公司将持续提高经营管理能力，保持业务规范性并提升盈利水平，力争通过发挥协同效应，保持并提高标的公司的竞争力，同时对商誉价值进行持续跟踪评价，防范商誉减值风险。经简单测算，如果标的公司未来经营业绩未能达到评估预测、其所在行业竞争加剧导致毛利率下滑或出现技术变革等重大不利变化，导致未来不能实现预期收益，商誉减值比例在10%以上，华升股份公司净利润亏损将超过2,000万，从而对华升股份公司造成较大不利影响。

(二) 政府补助暂未结转的原因，预计确认损益的时点和依据

截至 2025 年 12 月 31 日，标的公司涉及 3 项未结转政府补助，分别为产业引导资金、互联网发展引导资金、先进制造业高地建设专项资金。根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》相关规定，结合项目实际进展，各项补助暂未结转的原因、预计确认损益的时点及依据具体说明如下：

1. 产业引导资金

2022 年 6 月，资兴市人民政府依据《东江湖大数据产业园招商引智优惠政策》与湖南业启的土地使用权获得成本，核定并拨付湖南业启第一期产业引导资金 3,456.00 万元。湖南业启已于 2022 年 12 月 9 日取得对应土地不动产权证书，土地剩余使用年限 48.50 年。

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》规定，与资产相关的政府补助，应当冲减相关资产的账面价值或确认为递延收益；确认为递延收益的，应当在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入损益。产业引导资金对应土地资产已取得不动产权证书，达到预定可使用状态，符合递延收益分期摊销的条件，标的公司已按土地剩余使用年限分期摊销递延收益并确认损益，会计处理符合准则要求。

2. 互联网发展引导资金

2021 年 7 月 22 日，根据省政府办公厅《关于持续推动移动互联网产业高质量发展加快做强做大数字产业的若干意见》（湘政办发〔2020〕47 号）、《湖南省移动互联网产业发展专项资金管理办法》（湘财企〔2020〕36 号）等文件精神，湖南业启东江湖大数据产业园申报取得 2021 年省移动互联网产业发展专项资金，2022 年 8 月 19 日，资兴市科技和工业信息化局核准拨付湖南业启 600.00 万元。

3. 先进制造业高地建设专项资金

2023 年 9 月 28 日，为打造国家重要先进制造业高地，根据湖南省政府有关决议，以及《湖南省打造国家重要先进制造业高地若干财政支持政策》（湘财企〔2022〕10 号）、有关专项资金管理办法等文件，湖南业启东江湖百旺信云智算中心机房建设项目申报取得 2023 年先进制造业高地建设专项资金，2024 年 4 月 18 日，资兴市科技和工业信息化局核准拨付湖南业启 300.00 万元。

根据《企业会计准则第 16 号——政府补助》规定，与资产相关的政府补助，需在对应资产达到预定可使用状态后，按资产使用寿命分期计入损益；对于尚未

达到预定可使用状态的资产，对应递延收益需暂缓结转。互联网发展引导资金、先进制造业高地建设专项资金两项政府补助均专项用于资兴智算中心项目厂房建设，目前该项目处于在建阶段，尚未完成建设与调试，未达到预定可使用状态。因此，相关递延收益暂不具备结转至损益的条件。

根据当前项目建设进度，预计该资产将于 2026 年达到预定可使用状态并转入固定资产。自转固的次月起，标的公司将在该资产预计使用寿命内，采用直线法按月平均分摊上述递延收益，分期计入其他收益。

综上，标的公司各项政府补助的结转及损益确认严格遵循企业会计准则，结合对应资产实际状态及项目进展合理规划，确保财务核算的合规性、准确性。

(三) 报告期各期末，标的公司库存商品具体构成、订单覆盖率及期后结转情况，尚未结转发出商品的具体构成，包括但不限于对应客户名称和订单、发出时间、到货时间、验收时间、目前所在地址及状态等，尚未结转的原因以及预计期后结转情况

1. 标的公司库存商品具体构成

2023 年至 2025 年各期末，标的公司库存商品主要为服务器、显卡，具体情况如下：

项 目	内容	数量(台)	金额(万元)	订单覆盖率	期后结转情况
2025 年末	服务器	108.00	2,158.63	100%	100%结转
	显卡	48.00	105.14	100%	未结转
2024 年末	服务器	235.00	736.22	100%	100%结转

[注] 期后结转截止日为 2026 年 3 月 31 日

由上表可知，2023 年至 2025 年各期末，标的公司库存商品主要为服务器和显卡，其中服务器期后均已结转销售；显卡系用于新疆科技学院大数据处理和人工智能模型训练算力中心建设项目，截至本说明出具日，该项目尚未满足终验要求，故暂未结转。

2. 标的公司发出商品具体构成

2023 年至 2025 年各期末，标的公司发出商品主要为冷塔设备及服务器，具体如下：

(1) 2025 年 12 月 31 日

名称	数量(台)	金额(万元)	对应客户
间接蒸发冷却塔	10	365.11	南京正山机电设备工程安装有限公司
香港数据机房项目	1	32.37	深圳市世硕科技有限公司
冷塔配套材料	1	127.87	城信科技股份有限公司

(续上表)

对应订单金额(万元)	期后结转情况	发出时间	到货时间	验收时间	目前所在地址及状态
398.23		2024年8月5日	2024年8月7日 到货并完成吊装	2025年1月初验通过	内蒙古自治区呼和浩特市和林格尔县
73.22		2025年10月14日 陆续发出	2025年10月14日 陆续到货		香港观塘海滨道165号
130.35		2024年8月5日	2024年8月7日		新疆

(2) 2024年12月31日

名称	数量(台)	金额(万元)	对应客户
间接蒸发冷却塔	1	318.66	南京正山机电设备工程安装有限公司
冷塔配套材料	1	127.87	城信科技股份有限公司

(续上表)

对应订单金额(万元)	期后结转情况	发出时间	到货时间	验收时间	目前所在地址及状态
398.23		2024年8月5日	2024年8月7日 到货并完成吊装		内蒙古自治区呼和浩特市和林格尔县
130.35		2024年8月5日	2024年8月7日		新疆

(3) 发出商品中涉及的业务背景、订单明细、结算模式以及期后结转情况

1) 间接蒸发冷却塔

间接蒸发冷却塔项目系标的公司与客户南京正山机电设备工程安装有限公司开展中国电信内蒙古信息园2023年B6动力中心级B7、B8数据中心配套工程标段二(B7数据中心基础配套工程)项目,由标的公司提供10台间接蒸发冷却塔设备的供应、安装及调试工作。双方约定结算模式为预付20%,货到现场安装、调试完成验收合格后支付50%,项目终验后支付30%,支付终验款时供货方提供5%的银行质量保函。截至2025年末,该项目回款比例已达95%。

该项目已于2024年8月发货,2025年1月客户已进行初验,但因间接蒸发冷却塔所属项目的总承包方与建设方存在纠纷,项目尚未完成终验,导致相关成本暂未完成结转。

2) 香港数据机房项目

香港数据机房项目系标的公司与客户深圳市世硕科技有限公司开展香港数据机房建设项目，项目要求建设机房的机柜数为8台(其中IT机柜3台12KW，5台6KW)，以及配套建设供配电工程、UPS电池系统、空调系统、防雷接地、动环系统。双方约定结算模式为合同签订后预付30%，项目主要设(备低压配电柜、UPS、电缆、机柜、空调)发货前支付合同价的30%，初验合格后支付合同价30%，发包方与承包方双方确认最终工程量支付合同价的10%。截至报告期末，已收到30%预收款。

该项目相关配件材料已于2025年10月陆续发出，截至本说明出具日，该项目已整体完工，并收到合同价款的60%，待客户进行验收确认。

3) 冷塔配套材料

冷塔配套材料系标的公司向城信科技股份有限公司销售的货物，配套材料包括吸塑机、循环水泵、冷塔用收水器及开模等。双方约定结算模式为货到验收后5个工作日内一次性付清。

该配件材料已于2024年8月陆续发出，因客户向标的公司提出降价销售要求，双方就价款事宜的协商周期较长，导致报告期末该发出商品未进行验收，相关成本暂未完成结转。

(四) 报告期各期，销售人员、管理人员和研发人员的数量及变动原因，人均薪酬及其合理性；各主要研发项目的主要内容、研发成果、预算、截至目前累计投入金额，人员配备和其他投入与研发进度的匹配关系，研发费用中直接投入金额较小且下降的原因

1. 报告期各期，销售人员、管理人员和研发人员的数量及变动原因

2023年至2025年各期末，标的公司销售人员、管理人员和研发人员的数量如下：

单位：个

人员类型	2025年12月31日	2024年12月31日	2023年12月31日
销售人员	35	34	45
管理人员	38	37	43
研发人员[注]	56	82	92
合计	129	153	180

[注]标的公司研发人员界定标准如下：从事研究开发项目的专业人员、为其提供直接服务的辅助人员。从事研究开发项目的专业人员是指所属研发部门人员；辅助人员是指参与研究开发活动的生产、销售、管理人员

2023年至2025年，研发人员整体呈现减少趋势，管理人员及销售人员在2024年较2023年存在较大幅度减少，2025年较2024年度相比较为稳定。

管理人员及销售人员在2024年较2023年存在较大幅度减少，主要系标的公司通过开展干部评价体系建设，对各单位管理及销售岗位设置和编制规划进行了梳理，结合标的公司经营规模，通过进一步压实各级管理及销售岗位工作内容，减少了基础类岗位人员配置。

标的公司研发活动主要聚焦智算中心绿色节能技术研发，降低智算中心制冷系统能耗，大幅降低建设及运营成本项目。在智算中心建设初期，因地理位置、房型等差异，对制冷设备、节能技术等要求会存在不同，在此阶段标的公司会根据自建智算中心遇到的实际技术难题确立研发项目，故导致此阶段研发项目更多，同时对研发人员需求量更高。

2023年至2025年，标的公司研发项目数量的具体情况如下：

单位：个

研 发	2025 年度	2024 年度	2023 年度
在研研发项目数量	20	34	42

整体来看，随着海南机房建设完成度的提升，2023年至2025年研发项目呈现减少趋势。故标的公司为提高智算中心运营效率以及研发团队的人效比，在保留核心研发团队的同时，对研发活动中执行研发成果测试，研发样机组装等技术人员，转至智算中心运营相关工作，使得2023年至2025年研发人员呈现减少趋势，其中2024年末研发人员较2023年末较少10人，2025年末较2024年末减少26人。受研发项目及研发人员减少的影响，2023年至2025年研发费用累计下降25.13%。同时，由于上述人员由研发岗位转入运营岗位，其相关费用相应计入运营成本。

2. 报告期各期的人均薪酬及其合理性

2023年至2025年，标的公司主要运营地区的人均薪酬与当地薪酬对比的具体情况如下：

单位：万元

区域	2025 年度		2024 年度		2023 年度	
	标的公司	地区平均 [注]	标的公司	地区平均	标的公司	地区平均
广东省	15.90	14.96	16.58	14.96	16.05	15.47
标的公司整体	15.19		15.64		15.16	

[注]：因 2025 年度地区人均薪酬数据暂未公告，故暂用 2024 年度广州地区人均薪酬进行比较

注 1：地区人均薪酬数据来自广东省人民政府网站、湖南省统计局

注 2：人均薪酬计算公式：年度总薪酬/（期初总人数/2+期末总人数/2）

标的公司主要经营地为广东省，由上表可知，2023 年至 2025 年标的公司人均薪酬水平高于当地平均薪酬水平且较为稳定。

2023 年至 2025 年，标的公司人均薪酬与同行业可比公司人均薪酬对比的具体情况如下：

单位：万元

公司名称（地区）	2025 年度	2024 年度	2023 年度
润泽科技（河北）	15.35	16.50	17.78
光环新网（北京）	26.39	26.37	26.26
奥飞数据（广东）	22.64	28.55	18.62
尚航科技（广东）	15.02	24.01	16.41
同行业可比公司平均值	19.85	23.86	19.77
标的公司（广东）	15.19	15.64	15.16

注：同行业可比公司数据来自定期报告

由上表可知，2023 年至 2025 年标的公司人均薪酬低于可比公司，与润泽科技较为接近，主要原因如下：

(1) 服务区域不同：不同地区薪资水平存在较大差异

经济发展水平不同，各省份薪资标准存在一定差异。据统计，2024 年度广东省人均薪酬为 14.96 万，北京市人均薪酬为 18.00 万，北京市人均工资约为广东省人均工资 1.2 倍。

(2) 业务结构和用工方式不同，表现为高学历人员占比的差异不同

标的公司是一家专注于绿色智算中心全生命周期服务的企业，核心业务主要

为 AIDC 综合业务服务，标的公司中高学历人员占比较少。而光环新网业务集中在互联网数据中心业务（IDC 及增值服务）和云计算业务，员工中技术人员占比在 70%左右，高学历人员占比较高，故导致人均薪酬存在较大差异。标的公司与光环新网员工教育程度对比的具体情况如下：

单位：%

教育程度类别	2025 年 12 月 31 日		2024 年 12 月 31 日		2023 年 12 月 31 日	
	标的公司	光环新网	标的公司	光环新网	标的公司	光环新网
硕士及以上	2.44	6.40	2.14	6.00	1.39	6.36
本科	39.02	47.00	35.83	46.38	34.72	49.39
专科	46.34	34.04	48.13	33.97	47.69	32.67
中专及以下	12.20	12.56	13.90	13.66	16.20	11.59
合计	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00	100.00

注：光环新网相关数据来自年度报告

(3) 标的公司业务规模不同：随着业务规模的扩张，人均薪酬水平相应提升。同行业可比公司如奥飞数据、光环新网及润泽科技等均为上市公司，规模较大。其中奥飞数据 2024 年度存在较大业务规模扩张，使得 2024 年度人均薪酬较 2023 年度大幅度上升。经对比，标的公司在 2023 年至 2025 年较同行业可比公司相比业务规模较小，故导致标的公司人均薪酬与同行业可比公司对比存在较大差异。

综上所述，2023 年至 2025 年标的公司员工的人均薪酬具有合理性。

3. 各主要研发项目的主要内容、研发成果、预算、截至目前累计投入金额，人员配备和其他投入与研发进度的匹配关系，研发费用中直接投入金额较小且下降的原因

标的公司主要研发项目的主要内容、人员配备具体情况如下：

项目名称	主要内容	人员配备
露点型间接蒸发开式冷却塔的研 发	露点型间接蒸发开式冷却塔的主要原理是，利用间接蒸发冷却风墙对环境空气冷却至接近环境露点温度（同环境露点温度温差小于 0.1 度），然后在蒸发冷却填料上与空调回水进行蒸发冷却，这样可显著提高整台设备的蒸发冷却能力，降低冷却塔的出水温度，部分负荷下可逼近环境露点温度，提升自然冷源的利用时间。该冷却塔通过直接蒸发方式先对高温冷却水冷却降温，然后再进入间接蒸发冷却段进一步蒸发冷却。产品研发重点为高效布水器、高效填料、自动排污系统等核心部件的设计与生产加工工艺的优化。	7 人

项目名称	主要内容	人员配备
采用径向翅片管的横流闭式冷却塔的研发	采用径向翅片管横流闭式冷却塔其运行原理为高温回水采用湿膜加板换进行初次冷却，之后用湿膜加横流径向翅片管蒸发冷却换热器做二次冷却，是一种闭式冷却塔。核心部件为横流径向翅片管换热器，这种换热器可大幅度的增加蒸发传热接触面积，不但强化了蒸发冷却过程，同时横流的方式也可以采用直接蒸发冷却、间接蒸发冷却接力的方式将流下的喷淋循环水温度降低到需要的温度。产品研发要解决的核心问题为横流径向翅片管换热器的结构设计、生产工艺输出。	8人
超静音高效扇叶的研发	超静音高效扇叶根据轴流风机的外形尺寸、转速、风压、风量参数开展扇叶设计，通过使用计算流体力学软件的分析扇叶轮毂运转所消耗的能量，并评估其对扇叶流场的影响；进而对流场的分析与实验结果的比较，完善流体分析的细节工作，最大限度地与实际状态相符合；在仿真模拟工作后，再通过扇叶的简单变形分析初步确定扇叶的强度，为改进提供分析依据；通过扇叶的简单模态分析，为扇叶避免工作在共振区附近的转速提供思路并完善了扇叶的静音高效改进工作。	21人
风液融合智算中心液冷 CDU 的研发	风液融合智算中心液冷 CDU 项目开发内容包括内置末端二次泵或内置板换的分布式 CDU、集中式 CDU，具备多种温控模式。	16人
智算中心户外锂电池柜的研发	智算中心户外锂电池柜项目部署高密度电池模组，集成三元锂电(NCM811/铁锂混搭)，能量密度 200Wh/kg，专为锂电池设计户外柜体结构设计 IP65 防护等级，抗风压 12 级，抗震性能满足 GB/T15236 标准，智能热管理系统采用液冷+风冷复合方案，控温精度达到±0.5℃，安全防护多级消防策略(气体灭火+自动隔离)，软件系统为 BMS(电池管理系统)，可以实时监控 SOC/SOH, 支持 SOE 预测(误差 3%)，对接数据中心负载, 实现削峰填谷、黑启动功能，可本地化部署 AI 算法，预测电池故障提前 30 天预警。	15人
采用纵向翅片管的换热器及闭式冷却塔的研发	研发出对室外空气进行预冷、加湿，得到低于室外湿球温度的冷空气和循环水，冷空气和内循环中的热回风进行热交换和蒸发冷却过程； 智能节能控制系统用于控制整个水冷系统，实现能源精细化利用，能实时根据外界气象参数和机房内负荷运行情形及时调节最优控制方案；	10人
间接蒸发冷却开放式塔的研发	研发出适用于数据中心的高效间接露点蒸发冷却模块；研发出智能节能控制系统用于控制整个水冷系统，实现能源精细化利用，能实时根据外界气象参数和机房内负荷运行情形及时调节最优控制方案；研发出年 PUE 值低于 1.2 的间接蒸发水冷数据中心的解决方案	8人
波纹板管蒸发冷却换热器及间接蒸发空气冷却装置的研发	研发出适用于数据中心的高效波纹板管蒸发冷却换热器及间接蒸发空气冷却装置；研究波纹板管蒸发冷却换热器的系统在结构和工艺上的最优方案。	7人
横流间接蒸发开放式冷却塔的研发	研发交叉横流热交换模式的气液换热器的横流间接蒸发开放式冷却塔；研发出智能节能控制系统用于控制整个水冷系统，能实时根据外界气象参数和机房内负荷运行情形及时调节最优控制方案；研发出年 PUE 值低于 1.2 的间接蒸发水冷数据中心的解决方案。	6人
集装箱冷却塔的研发	间接蒸发冷却部分为表冷器，换热芯体为填料，表冷器的进水为经过预冷加湿后的逼近湿球温度的低温水，经表冷器与环境空气换热后的较高温的水与从冷水机出来的高温冷却水混合之后，喷淋到填料上，进行一系列的蒸发、传热过程。	8人

项目名称	主要内容	人员配备
双冷源末端空调的研发	双冷源空调的两个盘管均为水系统，上盘管走冷却水，下盘管走冷冻水，夏季工况冷冻水进入下盘管，换热后与冷塔的出水混合进入上盘管后出水，配合末端二次泵使用，最大程度地使用自然冷源，降低冷水机的负荷。	8人
数据中心双冷源制冷系统的研发	采用间接蒸发冷却塔和变频冷水机组作为双冷源，末端设备采用双盘管冷冻水精密空调，上盘管进出水管连接冷却塔，下盘管进出水管连接冷水机组，此技术可实现两种运行模式，半自然冷却模式和完全自然冷却模式。当冷却塔出水温度高于18度时，采用半自然冷却模式，冷却塔产生的预冷水进入上盘管，冷水机组产生的冷冻水进入下盘管，服务器产生的热风依次经过上盘管和下盘管，形成两级冷却，最终产生满足要求的冷风；当冷却塔出水温度不高于18度时，采用完全自然冷却模式，关闭冷水机组，冷却塔产生的冷水进入盘管，通过盘管带走服务器出风的热量。	15人

标的公司主要研发项目预算、截至目前累计投入金额、其他投入、研发成果和研发进度的具体情况如下：

单位：万元

项目名称	项目预算	累计投入金额	其他投入[注]	研发成果	研发进度
露点型间接蒸发开式冷却塔的研发	180.00	127.48	17.68	“一种预冷换热高效的开式冷却塔”专利号为CN2023200867957	项目已于2024年12月验收并形成研发专利
采用径向翅片管的横流闭式冷却塔的研发	310.00	196.89	21.45	“一种采用径向翅片管换热器的横流闭式冷却塔”专利号为CN2021103473897	项目已于2023年12月验收并形成研发专利
超静音高效扇叶的研发	200.00	110.18	1.23	“一种具有减震效果的降噪冷却塔支架”专利号为ZL2022218417809	项目已于2024年12月验收并形成研发专利
风液融合智算中心液冷CDU的研发	210.00	96.78	15.56	“一种分布式供冷的液冷冷却系统”专利号为CN2023236467694	研发中
智算中心户外锂电池柜的研发	150.00	74.20	1.30	“一种户外电池集装箱”专利号为CN2025203354764	研发中
采用纵向翅片管的换热器及闭式冷却塔的研发	320.00	233.57	31.51	“一种采用纵向翅片管的蒸发冷却换热器及闭式冷却塔”专利号为CN2021103473628	项目已于2023年12月验收并形成研发专利
间接蒸发冷却开式塔的研发	300.00	187.63	24.37	“一种间接蒸发冷却开式塔”专利号为CN2021218443476	项目已于2023年12月验收并形成研发专利
波纹板管蒸发冷却换热器及间接蒸发空气冷却装置的研发	300.00	187.56	22.33	“一种波纹板管蒸发冷却换热器及间接蒸发空气冷却装置”专利号为CN2021109075963	项目已于2023年12月验收并形成研发专利

项目名称	项目 预算	累计 投入金额	其他投 入[注]	研发成果	研发进度
横流间接蒸发开式 冷却塔的研发	250.00	160.58	15.29	“一种横流间接蒸发开式冷却塔”专利号为CN2022209916460； “一种横流间接蒸发开式冷却塔”专利号为CN2022104516822； “一种横流间接蒸发开式冷却塔”专利号为CN2021234460827	项目已于2023年12月验收并形成研发专利
集装箱冷却塔的研发	200.00	141.33	18.09	“一种双层闭式冷却塔”专利号为CN2022213415900	项目已于2024年12月验收并形成研发专利
双冷源末端空调的研发	200.00	122.90	15.39	“一种水冷空调及系统、双冷源空调系统”专利号为CN2020207881167	项目已于2024年12月验收并形成研发专利
数据中心双冷源制冷系统的研发	85.00	56.70	1.67	“一种具有双冷源阶梯冷却的数据中心冷却系统”专利号为CN2024202309502	项目已于2025年5月验收并形成研发专利

[注]其他投入计算公式为：累计投入金额-职工薪酬金额-资产折旧金额

2023年至2025年标的公司研发费用中直接投入占比较小，主要原因如下：

标的公司聚焦智算中心绿色节能技术研发，降低智算中心制冷系统能耗，大幅降低建设及运营成本。

标的公司研发项目主要采用的研究开发方法包括科技文献专利文献调查法、仿真模拟法、试验验证法、整机测试法、系统迭代优化法来逐步接近研发目标。对于研发项目中试验样品的测试，主要依靠标的公司现有的固定资产进行试验并获取测试数据。基于上述特点，决定了标的公司研发费用中职工薪酬以及资产折旧费用占比较大。

标的公司研发费用中直接投入主要为专用网络维护费及少量的燃料及材料费，2023年至2025年，随着惠州机房以及海南机房建设完成度的提升，标的公司研发项目逐年减少，故相关直接投入金额逐年降低。

(五) 湖南业启的历史沿革以及标的公司收购的背景，相关会计处理以及是否准确

1. 湖南业启的历史沿革

(1) 湖南业启设立

2019年1月，标的公司设立湖南业启，注册资本10,000.00万元，标的公司以货币进行出资，出资比例为100%。

2019年2月1日，湖南业启就本次设立事宜完成工商登记手续。

湖南业启设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	比例(%)
1	标的公司	10,000.00	100.00

(2) 第一次股权转让

2022年5月20日，标的公司作出股东决定，同意将其所持湖南业启未实缴股权比例中的10%转让给湖南芯怡贸易有限公司(以下简称芯怡贸易)。

2022年6月6日，标的公司与芯怡贸易签订《投资协议》，以人民币0元的价格将所持湖南业启10%未实缴出资的股权转让给芯怡贸易。

本次变更后，湖南业启的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	比例(%)
1	标的公司	9,000.00	90.00
2	芯怡贸易	1,000.00	10.00
合计		10,000.00	100.00

(3) 第二次股权转让

2025年7月17日，芯怡贸易与标的公司签署《股权转让协议书》，芯怡贸易将其所持湖南业启10%股权(实缴260.00万元)以人民币500.00万元的价格转让给标的公司。

本次转让后，湖南业启注册资本10,000.00万元，实收资本260.00万元，标的公司持有湖南业启100%股权。

2. 标的公司收购的背景，相关会计处理是否准确

(1) 湖南业启

湖南业启由标的公司设立，2019年1月设立时，标的公司按实际出资金额确认长期股权投资，并在合并报表中将湖南业启纳入合并范围，同时抵销长期股权投资与相应实收资本；湖南业启收到出资时借记“银行存款”，贷记“实收资本”。

2022年6月第一次股权转让中，标的公司以0元转让其持有的10%未实缴股权。在标的公司个别报表中仅需备查登记持股比例变动，不进行账务处理，合并报表仍继续合并湖南业启，并相应确认少数股东权益；湖南业启仅变更工商登记，无账务处理。

芯怡贸易作为股东在截至 2025 年 7 月期间实缴出资 260.00 万元，湖南业启在收到出资时借记“银行存款”260.00 万元，贷记“实收资本”260.00 万元。

2025 年 7 月第二次股权转让中，芯怡贸易将其持有的 10%股权转让给标的公司。标的公司在个别报表中按实际支付的对价 500.00 万元确认长期股权投资；在合并报表中，因收购少数股权所支付对价与对应享有湖南业启净资产份额的差额调整资本公积。湖南业启在该转让中仅变更工商登记，不进行账务处理。

(2) 湖南易信

湖南易信的取得方式为同一控制下企业合并。公司已在《湖南华升股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》第四章之“十二、报告期内主要会计政策及相关会计处理”之“四 财务报表合并范围”中对湖南业启和湖南易信的取得方式进行了更正。

经标的公司说明，标的公司收购湖南易信的背景原因为：湖南易信主要面向湖南区域的客户提供互联网数据中心 (IDC) 业务及其增值服务。标的公司为扩大在湖南区域的市场份额，同时解决新三板挂牌的同业竞争问题，经股东会决议，决定收购湖南易信的股权。

根据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》，形成同一控制下企业合并的长期股权投资，合并方应以合并日被合并方的账面价值为基础作为形成长期股权投资的初始投资成本，该初始投资成本与支付的现金、非现金资产的差额，相应调整资本公积，资本公积不足冲减的，依次冲减盈余公积、未分配利润。

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》，同一控制下的企业合并：合并方在企业合并中取得的资产和负债，应当按照合并日在被合并方的账面价值计量。合并方取得的净资产账面价值与支付的合并对价账面价值(或发行股份面值总额)的差额，应当调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

由于收购前后湖南易信均受标的公司实际控制人控制，标的公司对其收购形成同一控制下企业合并。根据相关准则规定，标的公司已在标的公司个别财务报表上按照湖南易信所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值份额为基础，确定了长期股权投资的初始投资成本并针对被收购方湖南易信净资产账面价值高于支付对价的部分已计入标的公司“资本公积”，视为实际控制人对标的公司的资本性投入。在合并报表层面，标的公司视同湖南易信自财务报表期初一

直存在，将其资产、负债和利润自期初纳入标的公司合并范围，上述会计处理符合企业会计准则的规定。

湖南易信的历史沿革情况如下：

1) 2012年12月，湖南易信设立

2012年12月，白本通、张利民共同出资设立湖南易信科技有限公司，注册资本为201万元。

2012年12月21日，湖南湘军会计师事务所有限责任公司出具了湘军验字(2012)第B12355号《验资报告》，确认截至2012年12月20日止，已收到全体股东缴纳的注册资本合计人民币201.00万元，出资方式为货币。

湖南易信设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	比例(%)
1	白本通	160.80	80.00
2	张利民	40.20	20.00
合计		201.00	100.00

2) 2015年7月，股权转让

2015年7月28日，湖南易信召开股东会，全体股东一致同意张利民、白本通分别将其所持湖南易信的20%、80%股权转让给标的公司。

2015年7月28日，各方签订《股权转让协议》，约定白本通将其持有的160.80万股股权以人民币104.00万元的价格转让给标的公司，张利民将其持有的40.20万股股权以人民币26.00万元的价格转让给标的公司。

本次变更后，湖南易信的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	比例(%)
1	标的公司	201.00	100.00

3) 2020年3月，湖南易信增资

2020年3月4日，湖南易信做出股东决定，将注册资本由201.00万元增加至1,000.00万元。

本次变更后，湖南易信股权结构如下：

序号	股东名称	出资额(万元)	比例(%)
1	标的公司	1,000.00	100.00

上述会计处理均遵循《企业会计准则第2号——长期股权投资》及《企业会

计准则第 33 号——合并财务报表》等相关规定，符合企业会计准则的要求。

(六) 历次股权激励的主要内容，各期股份支付费用的计算过程以及对未来年度损益的影响，公允价值的确定依据及合理性，等待期认定是否准确；海鸿投资入股标的公司的原因，价格是否公允，是否存在其他特殊安排

1. 历次股权激励的主要内容

2016 年 5 月，标的公司实际控制人白本通成立了员工持股平台拓飞咨询。2017 年—2025 年，白本通或白本通指定的持股员工通过拓飞咨询合伙份额的转让，实现了对员工的激励。

根据标的公司(协议中简称甲方、公司)、拓飞咨询(协议中简称丙方)、白本通(协议中简称丁方)与员工(协议中简称乙方)2020 年签署的《股权激励协议》，标的公司股权激励的主要内容如下：

(1) 激励目的和原则

“为了进一步完善公司治理结构，增强员工对实现公司持续发展的责任感和使命感，建立健全公司长期有效的激励约束机制，促进公司持续、稳健、快速发展，充分调动员工积极性和创造性，使员工利益与公司长远发展更紧密结合，本着公平、公正、公开的原则，实施本次股权激励。”

(2) 激励方式

“丙方深圳前海拓飞咨询管理合伙企业(有限合伙)为公司员工持股平台，执行事务合伙人为丁方白本通。乙方通过持有合伙企业财产份额的方式间接持有公司的股份，作为长期激励。”

(3) 锁定期

“乙方同意其实际取得上述合伙份额后，在公司在中国境内首次公开发行股票并上市前，除事先取得丁方书面同意或本协议明确约定的情形外，乙方不得就其所持有的合伙份额进行转让、抵押、留置、质押或设定其他债务负担，但本协议第六条(回购条款)规定的情形除外。公司在中国境内首次公开发行股票并上市后，乙方持有的合伙企业财产份额锁定期以监管部门要求为准。”

(4) 回购条款

“乙方取得合伙企业财产份额后，如出现下列情形的，乙方必须将其持有的合伙企业财产份额按原始取得价零元转让给丁方或(和)其指定的人：

1) 未经丁方同意，擅自转让出资份额或在出资份额之上设置质押或其他第三者权利：

2) 与他人发生涉及持有股权的财产争议时，应回购该合伙人持有的全部财产份额，但已经司法机关采取查封等强制措施的除外；

3) 非法将公司或其下属公司、分支机构的财物占为己有；

4) 利用职务之便，收受他人回扣或接受其他形式的贿赂；

5) 遭受刑事处罚的；

6) 因违反公司或其下属公司、分支机构的规章制度，或违反其与公司或其下属公司、分支机构签订的劳动合同，被公司或其下属公司、分支机构依法辞退；

7) 主动辞职、自动离职(指未经请假或批准，连续十个工作日或累计二十个工作日不到公司履行职务)，或与公司或其下属公司协商一致终止双方劳动关系；

8) 因法律规定的其他原因被公司或其下属公司、分支机构依法辞退等触犯法律、违反职业道德、泄露公司机密、商业秘密、失职、渎职、滥用职权、营私舞弊等行为严重损害公司及其下属公司、分支机构利益或声誉等情形的；

9) 无论因何种原因，在公司在中国境内完成首次公开发行股票并上市之日前主动与公司或其下属公司、分支机构终止或解除劳动关系的；

10) 违反与公司签订的《保密协议》《竞业限制协议》的约定，成为与公司或其下属公司、分支机构有竞争关系的同行业可比公司员工、董事、监事及(或)股东的；

11) 因法律规定的其他原因被公司或其下属公司依法辞退；

12) 出现丧失劳动能力、民事行为能力，或死亡的情形；

13) 被证券交易所认定为不适当人选、被中国证监会及其派出机构认定为不适当人选、因重大违法违规行为被中国证监会及其派出机构行政处罚或者采取市场禁入措施。

若出现上述情形，丁方有权向乙方发出通知，指定其合伙份额的受让方。乙方必须在收到通知后 15 日内配合办理全部必要手续，将其在合伙企业的全部合伙份额以零元转让给丁方或丁方指定的第三方。”

2. 各期股份支付费用的计算过程以及对未来年度损益的影响，公允价值的确定依据及合理性，等待期认定是否准确

(1) 各期股份支付费用的计算过程

根据拓飞咨询合伙份额转让协议、员工激励协议及标的公司外部增资的协议，员工持股平台历次合伙份额转让涉及的标的公司股份支付计算过程如下：

1) 应确认的股份支付额

单位：万股，万元

序号	转让时间	事项	授予的激励份额	对应标的公司股份数(A)	取得股份价格(元/股)(B)	同期或近期公司每股定增价(元/股)(C)	股份支付总额=A*(C-B)	股份支付分摊方式	服务期(月)
1	2017年9月	白本通以1元/份额分别向徐茱茹、黄启忠、曹岩、吴芳、王勤、潘才县、左万辉、陈健明、马利娜、卫贞合计转让92.38万合伙份额。叶辉以1元/份额的价格分别向张泽、马利娜、卫贞合计转让36.13万合伙份额。同时转让后叶辉持有的115.75万份额(其中3.25万份额为代持)亦为激励股	224.25	97.7	0(徐茱茹的成本价为1元/股)	11	1,049.70	一次性确认	
2	2018年7月	左万辉以1元/份额的价格转让6万元出资额给许军强(实际受让价为0元)	6	2.4	0	11	26.40	一次性确认	
3	2020年7月	白本通以1元的价格分别向熊桃仙、刘和军、胡新文合计转让33.51万合伙份额。陈健明以1元的价格转让其5万份额给熊桃仙	38.51	60.52	0	6	363.09	分期分摊	66
4	2020年10月	皮林以1元的价格转出0.5万份额给向恒争	0.5	0.79	0	6	4.71	分期分摊	63
5	2021年3月	白本通以1元的价格分别向黄华柱、曾岳来转让1.3万、0.65万合伙份额	1.95	3.06	0	6.86	21.02	分期分摊	58
6	2022年2月	罗浩辉以1元的价格将1万合伙份额转让给黄华柱	1	1.57	0	6.86	10.78	分期分摊	47
7	2023年3月	杨年险以1元的价格将0.75万合伙份额转让给黄华柱	0.75	1.18	0	6.86	8.09	分期分摊	34

序号	转让时间	事项	授予的激励份额	对应标的公司股份数(A)	取得股份价格(元/股)(B)	同期或近期公司每股定增价(元/股)(C)	股份支付总额=A*(C-B)	股份支付分摊方式	服务期(月)
8	2024年4月	白本通以3.05万元的价格(实际未支付)将3.05万元出资额转让给石纪赞	3.05	4.79	0	6.86	32.88	分期分摊	21
9	2025年4月	李龙龙以1元的价格将2万元出资额转让给申榜,石纪赞以1元的价格将3.05万元出资额转让给申榜	5.05	7.94	0	6.86	54.44	分期分摊	9

注 1: 2020 年前标的公司并未对员工取得的合伙份额约定服务期, 2020 年后统一对员工取得的合伙份额进行了确认及代持还原, 并约定标的公司在中国境内首次公开发行股票并上市前非经白本通同意不得转让, 故 2020 年前的股权激励在授予时一次性确认股份支付, 2020 年及以后的股权激励则按照预计的上市时间进行了股份支付的分期确认

注 2: 根据标的公司及其实际控制人与外部投资机构签署的融资协议, 标的公司实际控制人承诺的上市时间经过多次修改, 修改后最新的上市承诺时间为 2025 年 12 月 31 日; 故以上服务期的计算截止时间均为 2025 年 12 月 31 日, 起算点为员工激励协议的签署日

2) 离职应冲回的股份支付额

单位：万股，万元

序号	离职转出时间	转让情况	离职未行权对应之前授予的股份数量	需冲回的股份支付金额	备注
2	2021年7月	向恒争以1元的价格将0.5万合份额转让给白本通	0.79	0.61	向恒争于2020年10月被授予股份，其股份支付总额需分期确认，其中2020年已确认0.15万元，2021年已确认0.46万元，合计0.61万元
5	2024年12月	黄华柱以1元的价格将3.05万元出资额转让给白本通	2.04	11.11	2021年3月被授予2.04万股，其股份支付总额需分期确认，其中2021年已确认2.42万元，2022年-2024年各年已确认2.90万元
			1.57	8.03	2022年2月被授予1.57万股，其股份支付总额需分期确认，其中2022年已确认2.52万元，2023年-2024年各年已确认2.75万元
			1.18	4.80	2023年3月被授予1.18万股，其股份支付总额需分期确认，其中2023年已确认2.38万元，2024年已确认2.42万元
6	2025年4月	李龙龙以1元的价格将2万元出资额转让给申榜，石纪赞以1元的价格将3.05万元出资额转让给申榜	4.79	18.79	石纪赞2024年4月被授予股份，需分期确认股份支付金额，其中2024年已确认14.09万元，2025年1-3月已确认4.70万元
9	2025年8月	申榜以1元的价格将5.05万元出资额转让给白本通	7.94		报告期后退股，不影响报告期股份支付金额

注：离职员工股份支付金额在2017年、2018年已一次性确认的，则其离职时不再冲回已确认的股份支付金额

3) 各年度股份支付金额的计算过程

单位：万元

年度	当期应确认的股份支付金额(A)	当期需冲回的股份支付金额(B)	当期股份支付金额(A-B)
2017年	1,049.70		1,049.70
2018年	26.40		26.40
2019年			
2020年	33.16		33.16
2021年	70.10	0.61	69.49
2022年	72.89		72.89

年 度	当期应确认的股份支付金额(A)	当期需冲回的股份支付金额(B)	当期股份支付金额(A-B)
2023 年	75.50		75.50
2024 年	89.63	23.94	65.69
2025 年 1-6 月	56.58	18.79	37.79
2025 年	102.41	49.03	53.38

(2) 对未来年度损益的影响

因服务期的计算截止时间为 2025 年 12 月 31 日,故股份支付金额分摊到 2025 年度即分摊完毕,影响 2025 年度的损益金额为 53.38 万元,不影响 2025 年后的各年损益。

(3) 公允价值的确定依据及合理性,等待期认定是否准确

上述股份支付公允价值确定的依据为标的公司同期或近期外部股东增资价格,具体如下:

序号	融资事件	投后估值(亿元)	对应标的公司每股价格(元)
1	2017 年 12 月增资引入雄韬股份、加法创投等 6 名外部投资者	2.80	11.00
2	2019 年 11 月增资引入中投嘉华、中投建华等 3 名外部投资者	6.20	6.00
3	2020 年 7 月增资引入景熙信成、刘毅等 4 名投资者	6.55	
4	2020 年 12 月增资引入达晨创鸿、财智创赢等 5 名外部投资者	9.40	6.86

2020 年后标的公司无外部融资,截至本次交易前亦未进行过专项评估,基于本次交易估值低于 2020 年最后一轮融资估值,为不损害上市公司利益,谨慎性考虑,2020 年后的股权激励公允价按照标的公司最近一次外部融资价格确定,即均为 6.86 元/股。

如本说明之九(六)1 所述,标的公司股权激励协议约定的锁定期为授予日至标的公司在中国境内首次公开发行股票并上市前。根据标的公司与外部投资者签署的增资/认购协议及其补充协议,标的公司承诺的最新上市日期为 2025 年 12 月 31 日,故上述按照股权激励授予日至 2025 年 12 月 31 日的期间作为等待期,符合财政部发布的《股份支付准则应用案例——以首次公开募股成功为可行权条件》的有关规定。

综上,标的公司股权激励股份支付的公允价按照标的公司同期外部投资者增

资价格确定，且在无外部融资和专项评估情形下，参考近期外部投资者融资价格确定的公允价不损害本次交易华升股份公司的利益；标的公司股权激励股份支付公允价的确定具有合理性。根据股权激励协议约定的锁定期和融资协议中对外部投资者承诺的上市时间确定的等待期认定准确。

3. 海鸿投资入股标的公司的原因，价格是否公允，是否存在其他特殊安排
根据海鸿投资的访谈记录，其入股标的公司的原因为看好标的公司的未来发展前景。根据其于白本通于 2018 年 8 月签署的《财产份额转让协议》，其以 589.00 万元的价格受让拓飞咨询 125 万份合伙份额，对应标的公司 50 万股股权，每股价格为 11.78 元。2017 年 12 月，标的公司外部融资的每股价格为 11 元/股，故海鸿投资入股的价格公允，不存在其他特殊安排。

(七) 高淑娜低价入股后又退出的背景和原因，入股和退出是否构成股份支付

1. 高淑娜低价入股后又退出的背景和原因

根据高淑娜和白本通的访谈记录，高淑娜初始入股标的公司的原因为其看好标的公司及其所处行业的未来发展，且其本身有相关的业务资源可导入标的公司，故低价入股了标的公司。2015 年高淑娜将其持有的标的公司 25%股权以 100.00 万元转回给白本通的背景为标的公司筹划新三板挂牌，为减少挂牌后标的公司定增对标的公司实际控制人股权的稀释，同时基于其业绩实现情况双方协商确定转回部分股权给白本通。2020 年高淑娜转让股权给外部投资者并退出标的公司的原因为其自身经济压力有资金的迫切需求。

2. 入股和退出是否构成股份支付的判断依据

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供的服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。根据《企业会计准则讲解（2010）》第十二章第一节相关表述，股份支付具有以下特征：一是股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易；二是股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易；三是股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。结合股份支付上述三个特征进行分析，高淑娜低价入股事项表明出资人未来可能获得股份升值给其带来的好处，也即表明交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关，即符合特征三。其行为是否构成股份支付，重点在于出资人是否属于企业的职工

或为企业服务的其他方，而且企业低价增资是否以获取出资人的服务为目的，即是否满足特征一和特征二。高淑娜对于标的公司而言仅是出资者，并未参与企业的经营管理，没有为企业提供服务，即不满足特征一与特征二的条件，因此高淑娜的入股和退出事项不构成股份支付。结合上述股权交易背景、约定及实际履行情况，具体分析如下：

(1) 2010 年高淑娜受让股权事项不构成股份支付

本次交易的转让方与受让方均为自然人股东，属于股东之间基于商业合作与个人投资达成的权益安排。该交易实质为创始股东为促进潜在业务协同而进行的个人权益过渡，并未设定具有法律约束力的服务承诺、业绩目标或对价支付条件。所涉 1 万元转让对价系双方基于标的公司早期估值状态与合作预期协商确定，其经济后果完全限于股东个体之间，未对标的公司财务报表产生任何成本费用影响。因此本次交易在交易主体、服务对价关系及支付实质等方面，均不符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》所规定的核心确认条件。

若假设本次股权转让构成股份支付，因该交易发生于 2010 年，距今时间久远，已无法完整获取标的公司 2010 年股权的公允价值；同时，该股权转让未约定任何服务期限、业绩目标等限制性条款，属于立即可行权情形，不存在等待期，相应股权公允价值与转让对价的差额需一次性计入当期损益，无需跨期分期摊销。综上，即便在该假设前提下，相关股份支付费用均形成于 2010 年历史期间，对本次 2023 年至 2025 年财务数据无任何影响，亦不会对本次交易的会计处理结论及最终判断造成实质性影响。

(2) 2015 年高淑娜转让部分股权事项不构成股份支付

本次交易系高淑娜向白本通转让部分股权，属于标的公司股东权益结构的内部调整，其本质系股东基于自身财务需求及标的公司长远发展规划实施的股权权属转移行为。在交易过程中，标的公司并未作为授予主体参与，未承担任何形式的支付责任或义务，也未因此取得任何额外的服务承诺或资源注入。因此，该交易不具备“以权益工具换取服务”的核心要素，不属于《企业会计准则第 11 号——股份支付》所规范的交易范畴。

(3) 2020 年高淑娜转让全部股权事项不构成股份支付

本次交易系高淑娜向多家外部私募基金转让其全部剩余股权，动因是其个人面临经济压力与资金需求，属于财务投资者的独立退出决策，与标的公司的经营

或服务获取无涉。转让单价约 3.05 元/股，与标的公司同期增资价 6.86 元/股存在差异，此定价是出让方基于自身成本、资金紧迫性与受让方协商的市场折让结果，标的公司未在其中进行任何利益调节或承担激励成本。因此，本次交易不具备股份支付的任何属性。

(八) 说明标的公司存在的税收风险，说明标的公司高新技术企业认定情况，分析是否存在无法续期的风险

1. 标的公司存在的税收风险

标的公司存在部分业务当年按会计准则确认收入，但因客户结算流程、开票需求等客观原因，发票开具延迟至次年的情形。但若税务机关认定标的公司延迟开票行为不符合税法相关规定，标的公司可能面临相应的税务风险。

标的公司为高新技术企业，享受按 15%的税率缴纳企业所得税的税收优惠。如果未来国家对高新技术企业相关税收优惠政策进行调整或在税收优惠期满后标的公司未能继续获得相关资格的认定，则标的公司将面临所得税税率提高的风险，继而对标的公司的利润水平产生不利影响，可能影响标的公司业绩承诺的兑现。

2. 说明标的公司高新技术企业认定情况，分析是否存在无法续期的风险

(1) 2023 年至 2025 年，标的公司符合高新技术企业认定具体情况如下：

公司名称	证书编号	取得日期	有效期(年)
标的公司	GR202344206441	2023/11/15	2023-2025
湖南易信	GR202443001864	2024/11/1	2024-2026
深圳博健	GR202444203135	2024/12/26	2024-2026
深圳易百旺	GR202444204397	2024/12/26	2024-2026

根据上表，标的公司子公司湖南易信、深圳博健、深圳易百旺对应的高新技术企业所得税优惠享受年度均至 2026 年，不存在资质到期及税率变动风险。

标的公司于 2023 年 11 月 15 日取得高新技术企业证书，有效期三年(即 2023 年 11 月 15 日至 2026 年 11 月 15 日)。根据《国家税务总局关于实施高新技术企业所得税优惠政策有关问题的公告》(2017 年第 24 号)相关规定，企业自证书发证年度起享受税收优惠，因此标的公司可于 2023 年度至 2025 年度适用 15%的企业所得税优惠税率。

同时，依据上述公告要求，高新技术企业资格期满当年，企业在完成重新认定前可暂按 15%税率预缴企业所得税。结合《高新技术企业认定管理办法》（国科发火〔2016〕32 号）规定，高新技术企业资格有效期为三年，企业应在资质到期前三个月内提交重新认定申请。标的公司计划于 2026 年 8 月至 11 月依规启动并办理复审工作，预计可在 2026 年度汇算清缴前完成重新认定，新资质能够完整覆盖对应纳税期间，不存在优惠税率断档情形。高新技术企业重新认定通过后，资格有效期为三年，自新证书发证年度起享受税收优惠；即便新证书于 2026 年 12 月核发，标的公司亦可自 2026 年度继续适用 15%优惠税率，高新技术企业所得税优惠具备持续性与稳定性。

综上，标的公司各子公司高新技术企业所得税优惠享受年度均至 2026 年，不存在到期风险；标的公司本部高新技术企业优惠政策享受年度将于 2025 年届满，需通过重新认定后方可延续税收优惠，因此后续进一步说明标的公司自身是否存在无法续期的风险。

(2) 根据高新企业认定核心标准相关规定，对标的公司是否符合高新技术企业认定要求的情况如下：

项目	高新企业认定核心标准	标的公司情况	是否符合
主营业务	产品服务属于《国家重点支持的高新技术领域》规定范围	主营业务覆盖服务器托管服务、智算中心热管理系统设计、智算中心热管理设备研发设计、带宽资源服务、IP 地址服务及算力服务等。其中：标的公司属于“高技术服务/信息技术服务/其他信息服务技术”	符合
知识产权	通过自主研发累计取得与核心业务相关的知识产权(包括发明专利、软件著作权等)，所有知识产权均在有效期内，且对主要服务的技术实现发挥核心支持作用	截至 2025 年 12 月 31 日：标的公司拥有 10 项授权发明专利及 24 项软件著作权；均与主营业务相关，且标的公司持续开展知识产权的申请与获取工作。	符合
研发投入	近三个会计年度研发费用总额占同期销售收入总额的比例符合对应档位要求(根据公司营收规模满足不低于 3%-5%的分档标准)，且中国境内发生的研发费用占比不低于 60%	标的公司近三年研发费用总额占同期销售收入总额的比例为 3.31%，符合公司营收规模对应的认定要求(≥3%)； 标的公司研发活动全部在中国境内进行。	符合
科技人员	从事研发和相关技术创新活动的科技人员占当年职工总数的比例始终保持不低于 10%，科技人员均具备相应专业背景并实际参与研发项目	截至 2025 年 12 月 31 日：标的公司从事研发和相关技术创新活动的科技人员为 40 人，占公司当年职工总数的 30.08%； 标的公司科技人员占比均持续满足不低于 10%的认定标准。	符合
高新收入	近一年高新技术产品(服务)收入占公司同期总收入的比例不低于 60%，核心业务与高新技术属性高度匹配	标的公司 2025 年度高新技术产品(服务)收入为 22,627.07 万元，占同期总收入的比例为 99.42%； 超过 60%的认定标准。	符合

项目	高新企业认定核心标准	标的公司情况	是否符合
合规经营	报告期内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为，每年均按要求在“高新技术企业认定管理工作网”完成年度发展情况报表填报。	2023年至2025年，标的公司未发生任何重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。标的公司信用记录优良，无重大行政处罚或严重失信记录。标的公司每年均按时在“高新技术企业认定管理工作网”完成年度发展情况报表的填报，无任何漏报、误报情况。标的公司凭借技术创新驱动业务发展，近三年净资产与销售收入均保持稳定增长态势	符合

综上，根据高新技术企业认定管理办法，标的公司预计能够符合高新技术企业的认定条件，截至本说明出具之日，标的公司已启动并积极推进高新技术企业续期准备工作，高新技术企业续期预计不存在法律障碍，但仍存在因标的公司实际情况变化以及未来国家主管税务机关对上述税收优惠政策作出调整，标的公司税收优惠政策期满后，不能继续被认定为高新技术企业的风险。

（九）核查程序及核查意见

1. 核查程序

就上述事项，我们实施了以下核查程序：

（1）对标的公司进行审计，获取并查阅、分析标的公司评估报告，了解对标的公司的评估过程、评估结果；

（2）获取并查阅《重组报告书》；

（3）测算本次交易产生商誉对华升股份公司经营情况的影响程度；

（4）检查标的公司期末存货，期后对应客户合同、运输单、验收单、实地照片；

（5）询问销售对应的存货期后销售情况、业务实质及发货地点；

（6）检查标的公司期后账务处理，检查对应销售是否回款；

（7）获取标的公司2023年至2025年员工花名册，分类统计销售人员、管理人员、研发人员的数量变动情况，分析各类人员增减变动原因；对比业务发展情况，评估人员结构与经营需求的匹配性；

（8）获取标的公司薪酬数据，查询当地人均薪酬水平及同行业可比公司人均薪酬数据，对比分析标的公司薪酬水平的合理性；

（9）获取标的公司研发立项文件，了解项目背景、研发内容及进度安排，评估研发投入的合理性及与主营业务的相关性；

（10）对照企业会计准则相关规定，检查湖南业启会计处理的账务凭证、报表列报及附注披露，验证其是否符合准则要求；

(11) 查阅了 2010 年及 2015 年股权转让协议、股东会决议、公证书、工商变更登记文件，确认交易程序合法合规；

(12) 核查了相关银行回单，确认转让价款已实际支付完毕，资金来源为自有资金；

(13) 对相关当事人进行访谈，核实了股权受让及转让的背景、原因、定价依据等情况，访谈记录与书面资料一致；

(14) 核实了高淑娜与标的公司及其他股东的关系，确认其与标的公司无劳动关系，与股东白本通为朋友关系(非亲属)，不存在股权代持情形；

(15) 核查了税务缴纳凭证及相关申报资料，确认股权转让已依法纳税，2010 年转让因价格低于持股成本不涉及所得税，税务处理合规；

(16) 获取并检查标的公司及其子公司的高新技术企业证书，核实证书有效期、编号及取得时间；

(17) 核查标的公司近三年研发费用明细、高新技术产品收入明细、科技人员名单及知识产权证书，验证其是否符合高新技术企业认定核心标准；

(18) 查阅标的公司在“高新技术企业认定管理工作网”的年度填报记录，确认合规经营情况；

(19) 获取并审阅标的公司与政府部门签订的《投资合同书》《补充协议》，以及产业引导资金、互联网发展引导资金、先进制造业高地建设专项资金的相关申请文件、拨付凭证、政府批复文件，核实补助的背景、金额、用途及拨付时间；

(20) 了解政府补助未结转的原因，检查标的公司对上述政府补助的初始确认、递延收益计量及摊销政策，确认其是否符合会计准则规定；

(21) 查阅资兴智算中心项目的建设进度报告、工程台账，确认项目目前处于在建阶段，尚未达到预定可使用状态；核实土地资产的不动产权证书及摊销起始时点；

(22) 取得并查阅湖南业启和湖南易信的工商底档，了解其历史沿革情况；

(23) 取得标的公司关于收购湖南易信的原因说明；

(24) 取得湖南易信 2015 年经审计的财务报告及标的公司会计处理凭证，检查同一控制下企业合并的会计处理是否准确；

(25) 取得并查阅标的公司股权激励协议及外部融资协议，确认股权激励的主要内容、标的公司上市时间的约定、外部融资公允价等信息；

(26) 取得海鸿投资与白本通签署的《合伙份额转让协议》并访谈海鸿投资；

(27) 访谈高淑娜、白本通，了解高淑娜入股、转让股权的背景原因；

2. 核查意见

经核查，我们认为：

(1) 备考财务报表中商誉的确认符合《企业会计准则第 20 号——企业合并》的相关规定；本次交易新增的商誉若发生减值，减值损失金额将对华升股份公司的经营业绩造成一定程度的不利影响；

(2) 标的公司将产业引导资金确认为与土地资产相关的递延收益并按剩余使用年限摊销，将互联网发展引导资金、先进制造业高地建设专项资金确认为与在建工程相关的递延收益，会计处理符合《企业会计准则第 16 号——政府补助》的规定；产业引导资金对应的土地已取得不动产权证书并开始摊销；互联网发展引导资金、先进制造业高地建设专项资金对应的资兴智算中心项目仍处于在建阶段，尚未达到预定可使用状态，相关递延收益暂不具备结转条件，未结转原因合理；

(3) 2023 年至 2025 年各期末，标的公司库存商品主要系服务器，期后均已结转；

(4) 2023 年至 2025 年，标的公司人员数量因业务阶段转换及内部管理优化呈下降趋势；人均薪酬符合地域水平，与同行业差异主要受地区、业务结构及规模影响，具有合理性；研发活动依托现有资产开展，费用结构以薪酬及折旧为主，直接投入较小且随项目减少而下降，资源配置与研发进度相匹配；

(5) 湖南业启为标的公司设立，湖南易信为标的公司同一控制下并购取得。标的公司收购湖南易信的原因为扩大其在湖南区域市场份额，同时解决同业竞争。标的公司收购湖南易信时已按照会计准则的规定，对同一控制下的企业合并做出了正确的账务处理；

(6) 标的公司股权激励股份支付公允价按照标的公司同期或近期外部融资的价格确定，且在无外部融资和专项评估情形下，参考近期外部投资者融资价格确定的公允价值；标的公司股权激励股份支付公允价的确定具有合理性。其关于等待期的认定准确，服务期的计算截止时间为 2025 年 12 月 31 日，对未来期间的损益不产生影响；海鸿投资入股标的公司的原因为看好其未来发展前景，其入股价不低于标的公司近期外部融资价，价格公允，不存在其他特殊安排；

(7) 高淑娜女士所涉三次股权变动事项，均不满足《企业会计准则第 11 号——股份支付》的确认条件，不构成股份支付交易，标的公司相关会计处理符合会计准则规定；

(8) 标的公司部分业务因客户结算流程、开票需求等客观原因存在发票延迟开具的情形，该行为具有商业合理性，但如果未来税务机关认定该延迟开票行为不符合税法相关规定，标的公司可能面临补缴税款、滞纳金或罚款的风险；标的公司已持续布局研发投入与知识产权积累，近三年研发费用占比、科技人员占比、高新技术产品收入占比等核心指标预计能够符合高新技术企业的认定条件，且无重大违法违规记录。截至本说明出具之日，标的公司已启动并积极推进高新技术企业续期准备工作，高新技术企业续期预计不存在法律障碍，但仍存在公司实际情况变化以及未来国家主管税务机关对上述税收优惠政策作出调整，公司税收优惠政策期满后，不能继续被认定为高新技术企业的风险。

十、关于东莞火奇

根据申报材料，2024 年东莞火奇以“算力设备销售”成为第一大客户并按净额法核算，采购内容为图形工作站用于中国电信“算力池项目图形工作站”项目，该业务的签收和验收单据遗失。

请公司说明：中国电信“算力池项目图形工作站”项目的具体内容，并按照时间顺序列示中国电信、东莞火奇和标的公司的接洽、商务谈判、合同签订等具体过程，交易价格确定依据及合理性，该笔交易是否具有商业合理性；标的公司采购内容、供应商、定价公允性和采购款支付情况，该等供应商的基本情况、是否具备生产能力以及是否与东莞火奇存在业务或资金往来；实际业务开展过程中（包括生产、销售等）货物、资金和单据流转的详细情况，东莞火奇采购后下一步工序以及终端销售情况，相关业务是否真实。

请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见，并请详细说明对于东莞火奇相关业务商业合理性和真实性的核查过程、比例和结论。（审核问询函问题二、2）

（一）中国电信“算力池项目图形工作站”项目的具体内容，并按照时间顺序列示中国电信、东莞火奇和标的公司的接洽、商务谈判、合同签订等具体过程，交易价格确定依据及合理性，该笔交易是否具有商业合理性

1. 中国电信“算力池项目图形工作站”项目的具体内容

根据标的公司与东莞火奇计算机科技有限公司（以下简称东莞火奇）签署的设备及相关服务采购合同，中国电信“算力池项目图形工作站”项目具体包括高性能服务器 500 台和英伟达显卡 500 片的设备及后续的软硬件安装、设备单机和系统调试等相关技术服务，硬件设备具体如下表所示：

单位：万元

名称	内容	规格型号	数量	金额
图形工作站	服务器	INTEL BXC8071513	500 台	1,950.00
	显卡	GeForce RTX 4070、GeForce RTX 4070 Ti、TXRTX4060T-08G-GAM 等	500 片	

注：显卡的规格型号较多，上表列示仅为主要的规格型号

2. 中国电信、东莞火奇和标的公司的接洽、商务谈判、合同签订等具体过程

时 间	具体过程
2023 年 12 月 12 日	中国电信发布招标公告，说明因客户来函明确制造商来源，因此采取单一来源方式进行采购，单一来源采购供应商为东莞火奇
2023 年 12 月 18 日	中国电信广东分公司以邮件的形式邀请东莞火奇参与采购项目报价，并提交相关报价文件
2023 年 12 月 26 日	中国电信广东分公司以邮件形式向东莞火奇发送商务合同并明确签字盖章等要求
2024 年 1 月 2 日	东莞火奇与标的公司签署采购合同

3. 交易价格确定系在产品的市场采购成本基础上综合考虑相关技术服务内容及适当的利润空间作出的整体打包定价，交易定价具有合理性

(1) 标的公司该笔交易的销售价格、采购价格和毛利率情况

单位：万元

产品名称	采购价格	销售价格	毛利率
算力池项目图形工作站	1,663.85	1,950.00	14.67%

注：上表中采购价格和销售价格均为含税价

标的公司该笔交易的销售价格系包含了硬件产品的采购成本及相关服务的成本，其毛利率较单纯的硬件销售毛利率略高，具有合理性。

(2) 标的公司该笔交易的毛利率与行业内相关可比公司的硬件产品销售毛利率对比情况

公司简称	主营业务及对比的具体产品	毛利率
网宿科技（300017）	增值电信业务（具体产品为商品销售及其他）	15.80%
昆仑联通（874435）	IT 基础架构解决方案提供商（具体产品为软硬件产品销售及方案设计、实施部署、技术支持等服务）	13.85%
标的公司	AIDC 综合服务提供商（具体产品为硬件设备销售及后续软硬件安装、设备单机和系统调试等相关技术服务）	14.67%

注 1：数据来源为可比公司的年度报告和交易所的审核问询回复

注 2：网宿科技和昆仑联通的毛利率均为具体产品 2024 年度的毛利率

注 3：同行业可比公司诸如润泽科技等也存在硬件产品销售业务，但未单独披露毛利率

由上表对比情况可知，标的公司该笔交易的毛利率与行业内相关可比公司的硬件产品销售毛利率基本一致，不存在重大异常，具有合理性。

综上，标的公司销售给东莞火奇的产品包括具体硬件设备及后续的软硬件安装、设备单机和系统调试等相关技术服务，交易价格系在产品的市场采购成本基础上综合考虑相关技术服务内容及适当的利润空间作出的整体打包定价，且该笔交易毛利率与行业内相关可比公司硬件产品销售毛利率基本一致，不存在重大异常，因此该笔交易定价具有合理性。

4. 标的公司基于自身的业务技术优势、渠道资源优势及广泛的上下游企业合作网络，符合客户及项目对设备及相关技术服务的要求，向东莞火奇销售“算力池项目图形工作站”设备及相关服务具有商业合理性

(1) 标的公司长期从事智算中心综合业务，在互联网相关领域建立了广泛的上下游企业合作网络

标的公司自设立以来，长期从事智算中心综合业务，在服务器托管和租赁服务的过程中，对客户所使用的 IT 设备及相关配套设备有着较为深入的了解，在互联网相关领域建立了广泛的上下游企业合作网络，利用自身的渠道资源优势满足客户业务需求。

(2) 东莞火奇系该项目的终端客户指定的供货商

东莞火奇系从事计算机系统服务以及计算机软硬件及辅助设备零售业务的公司，基于自身的业务资源优势，成为“算力池项目图形工作站”项目终端使用者麟可科技指定的单一供应商，中标中国电信广东分公司“2023 年深圳麟可科技私有云算力池项目图形工作站采购”项目。

(3) 标的公司符合客户及项目对设备及相关技术服务的要求

根据采购合同，中国电信“算力池项目图形工作站”项目具体包括高性能服务器 500 台和英伟达显卡 500 片的设备及后续的软硬件安装、设备单机和系统调试等相关技术服务，标的公司符合客户及项目对设备及相关技术服务的要求，东莞火奇不具备相关技术服务的能力。

综上，东莞火奇系该项目的终端客户指定的供货商，但不具备相关技术服务的能力，标的公司基于自身的业务技术优势、渠道资源优势及广泛的上下游企业合作网络，符合客户及项目对设备及相关技术服务的要求，因此标的公司向东莞火奇销售“算力池项目图形工作站”设备及相关服务符合商业逻辑，具有商业合理性。

(二) 标的公司采购内容、供应商、定价公允性和采购款支付情况，该等供应商的基本情况、是否具备生产能力以及是否与东莞火奇存在业务或资金往来

1. 标的公司采购供应商的基本情况及其采购情况

单位：万元

供应商名称	成立时间	注册资本	股权结构	参保人数	主营业务
深圳市英喆科技有限公司	2014.12.2	1,000.00	杨鹏 100%持股	41 人	电子元器件的制造和销售
河南芯原里科技有限公司	2021.2.2	200.00	连盟盟 100%持股	8 人	计算机系统服务；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售
河南鑫地驰电子科技有限公司	2022.2.22	300.00	李水木 100%持股	12 人	计算机软硬件及辅助设备批发

(续上表)

供应商名称	采购内容	采购金额	采购数量	采购款支付情况	是否具备生产能力	是否与东莞火奇存在业务或资金往来
深圳市英喆科技有限公司	服务器	1,395.00	500 台	2024.1.19 至 2024.4.19 间全部支付	是	否
河南芯原里科技有限公司	显卡	210.31	439 片	2024.1.11 至 2024.1.12 间全部支付	否	否
河南鑫地驰电子科技有限公司	显卡	288.77	591 片	2024.1.8 至 2024.1.10 间全部支付	否	否

注 1：标的公司向芯原里采购的显卡销售给东莞火奇的数量为 267 片，金额为 138.32 万元；标的公司向鑫地驰采购的显卡销售给东莞火奇的数量为 233 片，金额为 130.54 万元

注 2：河南鑫地驰电子科技有限公司(以下简称鑫地驰)已于 2025 年 1 月 7 日注销

标的公司采购服务器的供应商深圳市英喆科技有限公司(以下简称英喆科技)主营业务为电子元器件的制造和销售,具备服务器的组装生产能力,与东莞火奇不存在直接的业务或资金往来;标的公司采购显卡的供应商河南芯原里科技有限公司(以下简称芯原里)和鑫地驰主营业务为计算机软硬件及辅助设备批发销售业务,为计算机软硬件产品的贸易商,不具备生产能力,与东莞火奇不存在直接的业务或资金往来。

标的公司向供应商采购服务器和显卡的采购价款均已按照合同约定全部支付完毕。

2. 采购定价公允

(1) 显卡采购价格公允性分析

2024 年度,标的公司除向芯原里和鑫地驰采购英伟达显卡,还向深圳市拓星华算科技有限公司(以下简称拓星华算)和东莞市以尚电子科技有限公司(以下简称以尚电子)采购显卡。因显卡有多种规格型号,因此选取主要规格型号 GeForce RTX 4070 与向其他第三方的采购价格和官方网站指导价进行对比如下:

单位:元

规格型号	向芯原里的 采购单价	向鑫地驰的 采购单价	向其他第三方的采购单价		官方指导 价
			拓星华算	以尚电子	
GeForce RTX 4070	4,590.00	4,640.00	4,664.00	4,599.00	4,799.00
GeForce RTX 4070Ti	5,830.00	5,980.00			6,499.00

注 1:向拓星华算和以尚电子采购的规格型号为 GeForce RTX 4070S,与 GeForce RTX 4070 的价格差异较小

注 2:GeForce RTX 4070 Ti 的官方指导价系 2023 年 1 月 5 日发布上市时的价格,标的公司在 2024 年 1 月采购相关产品时,其价格有所下降

由上表可知,标的公司向芯原里和鑫地驰采购显卡的单价与向其他第三方的采购单价基本一致,略低于官方指导价,采购定价公允,具有合理性。

(2) 服务器采购价格公允性分析

标的公司向英喆科技采购的服务器因具体配置参数的不同,在公开市场上无法直接查询到相应的价格,因此将其采购单价与向其他第三方的询价单价进行比

较如下：

单位：万元

产品/规格型号	向英喆科技的 采购单价	向其他第三方的询价单价	
		芯物源科技（深圳）有限公司	深圳市芯魔方科技有限公司
服务器/ INTEL BXC8071513	2.79	2.88	2.89

由上表可知，标的公司向英喆科技采购服务器的单价与向其他第三方的询价单价相比较为接近，采购定价公允，具有合理性。

（三）实际业务开展过程中（包括生产、销售等）货物、资金和单据流转的详细情况，东莞火奇采购后下一步工序以及终端销售情况，相关业务是否真实

1. 货物、资金和单据流转情况

供应商英喆科技直接送货到中国电信广东分公司；供应商芯原里和鑫地驰采用物流运输的方式将货物运送到标的公司，再由标的公司送到电信所在机房，进行安装、调试、试运行后通过验收。货物流转过程清晰，业务真实。

标的公司已全部收到客户东莞火奇的货款，并已全额向供应商支付货款，资金支付时间与货物流转时间匹配，资金流转不存在异常，具体情况如下：

供应商名称	供应商发货时间	到货签收时间	货款支付时间
英喆科技	2024. 1. 15、 2024. 1. 18、 2024. 1. 20、 2024. 1. 24	2024. 1. 15、 2024. 1. 18、 2024. 1. 20、 2024. 1. 24	2024. 1. 19 至 2024. 4. 19
芯原里	2024. 1. 11、 2024. 1. 12	2024. 1. 16、 2024. 1. 17	2024. 1. 11、 2024. 1. 12
鑫地驰	2024. 1. 8、 2024. 1. 9、 2024. 1. 10	2024. 1. 12、 2024. 1. 13、 2024. 1. 15	2024. 1. 8、 2024. 1. 9、 2024. 1. 10

2. 下一步工序及终端销售情况

中国电信广东分公司根据其客户麟可科技来函明确的产品规格型号及采购对象，发布招标公告通过单一来源采购的方式向东莞火奇进行采购，标的公司向东莞火奇销售后无下一步工序。广东电信购买该批设备后组成算力池租赁给其客户麟可科技使用，相关业务具有真实性。

（四）核查程序及核查意见

1. 核查程序

就上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

- (1) 获取标的公司与客户签订的合同，了解产品及服务相关具体内容；
- (2) 查阅采招网中国电信广东分公司关于“算力池项目图形工作站”的招标公告信息，获取客户与广东电信的相关邮件内容，了解项目具体接洽、谈判及合同签订的过程；
- (3) 查阅标的公司与客户、供应商签署的合同，分析履约义务的具体内容，计算复核项目的采购成本，了解交易价格的确定依据；并查阅行业可比公司的年度报告等公开信息，对比该笔交易的毛利率与行业可比公司相似产品的毛利率是否存在重大异常，分析交易定价的合理性；
- (4) 访谈标的公司的供应商英喆科技和芯原里，并查阅企查查网站，了解采购供应商的基本情况；访谈标的公司客户东莞火奇、中国电信广东分公司和麟可科技，查阅招标公告信息，了解该笔交易的终端销售情况；访谈标的公司管理层和客户，了解该笔交易的背景、交易定价的合理性及该笔交易的商业合理性；
- (5) 获取标的公司与其他供应商的采购协议，及向其他第三方的询价单，并查阅英伟达官方网站信息，了解相关采购价格，分析该笔交易向供应商采购定价的公允性；
- (6) 获取标的公司与客户东莞火奇、供应商英喆科技、芯原里及鑫地驰之间的货物、资金流转单据，并访谈客户、供应商，了解货物、资金、单据流转的详细情况；
- (7) 实地走访设备所在机房，查看复核设备数量与合同约定内容一致，并了解终端客户设备使用情况；
- (8) 向标的公司客户东莞火奇和供应商芯原里进行函证；
- (9) 除供应商鑫地驰已于 2025 年 1 月 7 日注销未能接受函证和访谈外，已对该业务涉及的其他主体进行访谈及函证，销售端核查比例为 100%，采购端核查比例为 93.85%。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

标的公司与东莞火奇的销售设备及相关服务的交易真实，交易定价具有合理性，该笔交易具有商业合理性；标的公司与英喆科技、芯原里和鑫地驰的采购交易真实，采购价格具有公允性，采购款项均已支付完毕；主要供应商英喆科技具备服务器生产组装能力，芯原里和鑫地驰均系从事计算机设备贸易的主体，三家

供应商与东莞火奇均不存在资金和业务往来；该笔业务从采购端到销售端，相关业务过程清晰，具备合理性；中国电信广东分公司从东莞火奇购买该批设备后租赁给其客户即麟可科技使用，相关业务具有真实性。

十一、关于其他事项

根据申报材料，(1)……；(4)天健会计师事务所根据最终尽调核查情况对相关科目会计处理进行调整后出具《审计报告》。

根据公开信息，2024年新增主要供应商润迅数据参保人数为0。

请公司说明：(1)……；(4)会计处理进行调整的具体内容和原因；(5)润迅数据的主营业务和经营规模，标的公司与其合作背景、采购内容和金额、采购价格及公允性，其他供应商是否存在类似或者其他特殊情形；(6)点动应收账款与其新三板公告披露数据不一致的情况。

请会计师核查问题(4) - (6)并发表明确意见。(审核问询函问题二、3)

(一) 会计处理进行调整的具体内容和原因

标的公司对会计处理进行调整的具体内容和原因如下：

序号	具体内容	主要原因
1	标的公司算力服务(模式二)、硬件代采等业务调整为采用净额法核算	1)标的公司算力服务(模式二)租赁业务虽然在采购、销售环节承担了一定的责任,但从整体看标的公司在供应商选择上并不具有完全主导性,商品所有权存在一定的瞬时性、过渡性,并未真正取得商品控制权,因此标的公司更倾向于代理人角色; 2)标的公司采购硬件后无重大整合,直接向客户交付,未对销售的产品进行任何改变,且针对售后系协调原厂为客户提供售后服务; 基于谨慎性原则,标的公司决定对相关业务调整为按照净额法进行核算,2023年至2025年,按净额法抵销的收入金额分别为12,645.69万元、17,431.28万元及11,196.07万元。
2	标的公司将携宇的预付账款调整为其他应收款,并全额计提坏账	因厦门予晞云科技有限公司(以下简称予晞云)向标的公司采购算力租赁服务,根据客户的需求,标的公司选择向携宇(海南)投资控股集团有限公司(以下简称携宇投资)预付款项采购该算力租赁服务,但由于携宇投资后续表示难以按期交付该批算力设备,客户予晞云取消了合同,标的公司向携宇投资要求收回该批预付款项,金额为64.00万元。 标的公司将该款项性质调整为其他应收款,由于携宇投资难以回款,基于谨慎性原则,已全额计提坏账。

序号	具体内容	主要原因
3	标的公司非生产性闲置设备折旧从营业成本中调整至管理费用	标的公司将非生产性闲置的设备折旧从营业成本中调整至管理费用，2023年至2025年，调整金额分别为191.64万元、206.11万元和0万元。
4	应收账款及主营业务收入调整	标的公司根据账目数据及中介机构对部分客户函证回函差异情况，经与客户核实后对确实存在差错的账目数据进行调整，2023年至2025年，调整减少的应收账款金额分别为206.45万元、337.37万元和709.65万元，调整减少的主营业务收入金额分别为194.76万元、122.87万元和343.41万元。
5	应付账款及主营业务成本调整	标的公司根据账目数据及中介机构对部分供应商函证回函差异情况，经与供应商核实后对确实存在差错的账目数据进行调整，2023年至2025年，调整增加的应付账款金额分别为183.96万元、296.69万元和-25.80万元，调整增加的主营业务成本金额分别为42.45万元、136.62万元和60.99万元。
6	标的公司对跨期收入成本进行调整	由于客户及供应商对账结算时间延迟，标的公司期后经与客户及供应商核实确认后对部分跨期收入及成本进行滚动调整，2023年至2025年，调整增加的主营业务收入金额分别为-37.75万元、-192.95万元和0.15万元，调整增加的主营业务成本金额分别为144.71万元、215.47万元和-185.67万元。

综上，标的公司对相关会计处理进行调整的原因具备合理性，且符合企业会计准则的规定，不存在异常。

(二) 润迅数据的主营业务和经营规模，标的公司与其合作背景、采购内容和金额、采购价格及公允性，其他供应商是否存在类似或者其他特殊情形

2023年至2025年，标的公司并未直接与润迅数据集团有限公司(以下简称润迅数据)发生采购业务，主要是与润迅数据的子公司安徽润迅以及当时和与润迅数据处于同一控制下的深圳润迅发生交易(2025年11月，持有安徽润迅100%股权的股东由润迅数据有限公司变更为上海龙宇数据股份有限公司，安徽润迅与深圳润迅不再处于同一控制之下)。安徽润迅成立于2019年，参保人数17人；深圳润迅成立于1999年，参保人数54人。两家公司均具有一定规模，且不存在成立后短时间内与标的公司发生大额业务往来的情形。标的公司与安徽润迅、深圳润迅的合作背景、采购内容、定价及公允性详见本说明之四(二)之说明。其他供应商不存在类似或者其他特殊情形。

(三) 点动应收账款与其新三板公告披露数据不一致的情况

标的公司与点动科技的往来款项数据差异，系双方收入及往来款项确认口径不同所致：

1. 双方确认原则存在差异

根据标的公司的收入确认政策，其依据合同约定提供服务，并按当期实际履约情况确认收入及对应收账款；实际业务往来中，标的公司与客户通常以对账单、邮件等载体核对当期收入及往来款项数据；而客户(含点动科技)则可能存在采用不同的核算口径确认往来款的情况，如以开票进度、款项支付情况等方式确认往来数据的情形。

2. 差异量化分析

标的公司与点动科技的收入确认、对账开票及回款情况如下：

单位：万元

项 目	2025年6月30日 /2025年1-6月	2024年12月31日 /2024年度	2023年12月31日 /2023年度
标的公司收入确认金额（含税）	2,407.15	2,440.58	598.80
标的公司已开票金额	1,041.51	929.52	598.80
点动科技当期已回款金额	1,352.27	398.72	598.80
标的公司收入确认未回款累计金额[注1]	3,096.74	2,041.86	
标的公司已开票未回款累计金额[注2]（A）	220.04	530.80	
点动科技财务报表列示应付账款项目金额[注3]（B）	1,029.88	2,816.74	664.59
已开票未回款占点动科技应付账款的比例（C=A/B）	21.37%	18.84%	

[注1]标的公司收入确认未回款累计金额=标的公司收入确认累计金额（含税）-点动科技已回款累计金额

[注2]标的公司已开票未回款累计金额=标的公司已开票累计金额-点动科技已回款累计金额

[注3]点动科技财务报表列示应付账款项目金额数据来自其披露的定期报告
由上表可知，若按标的公司已开票未回款金额测算，截至2025年6月30日，点动科技对标的公司应付账款余额为220.04万元，在其新三板公告披露的财务报表应付账款项目的合理区间内。

(3) 回款情况佐证差异合理性

2025年7月1日至2025年12月31日，点动科技回款金额达2,484.13万元，占2025年6月30日标的公司收入确认未回款累计金额的比例为80.22%，回款情况良好。截至2025年12月31日，标的公司对点动科技按收入口径确认

的应收账款余额降至 813.23 万元，较 2025 年 6 月 30 日显著减少，印证了标的公司账面应收账款的真实性与可回收性。

综上，标的公司根据当期实际履约情况确认收入及应收账款，点动科技存在按开票进度、款项支付情况等方式确认应付款项的情况，双方因记账口径不同导致应收/应付款项确认金额存在差异。

（三）核查程序及核查意见

1. 核查程序

就上述事项，我们主要实施了以下核查程序：

（1）访谈标的公司财务部门负责人，了解标的公司会计处理进行调整的情况及原因；

（2）查阅点动科技披露的定期报告，了解其披露的数据与标的公司应收账款差异的情况；

（3）取得并查阅标的公司与点动科技之间业务往来的相关资料，包括销售合同、对账记录、发票、回款单等；

（4）实施函证及走访程序，对标的公司与点动科技的交易额进行确认，并获取点动科技记录的与标的公司的科目余额表发生额，核实双方数据口径的差异；

（5）查询润迅数据、安徽润迅、深圳润迅公开信息，了解安徽润迅、深圳润迅主营业务和经营规模；访谈财务人员，了解标的公司与润迅数据是否发生采购业务；

（6）访谈深圳润迅、安徽润迅，了解其定价机制，判断采购价格是否具备公允性。

2. 核查意见

经核查，我们认为：

（1）标的公司对相关会计处理进行调整的原因具备合理性，且符合企业会计准则的规定，不存在异常；


（2）2023 年至 2025 年，标的公司主要系与安徽润迅以及当时与润迅数据处于同一控制下的深圳润迅发生业务往来。安徽润迅具有一定规模，标的公司主要向其采购专线带宽资源，随后标的公司调整策略选取深圳润迅作为合作供应商，

两家公司成立时间均较长，不存在成立后短期内即成为与标的公司主要供应商的情形。经访谈核实，采购价格具有公允性。其他供应商不存在类似或其他特殊情况；

(3) 标的公司对点动科技存在应收账款与其新三板公告披露数据不一致的情形，系双方记账方式差异所致，双方业务往来情况不存在异常。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：张恩学 

中国注册会计师：欧阳小玲 

二〇二六年六月二十九日