

**关于青云科技集团股份有限公司
2025 年度年报的问询函的专项说明**



中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址：北京市丰台区丽泽路 20 号丽泽 SOHO B 座 20 层 邮编：100073

电话：(010) 51423818

传真：(010) 51423816



中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

ZHONGXINGHUA CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

地址（location）：北京市丰台区丽泽路20号丽泽SOHO B座20层
20/F, Tower B, Lize SOHO, 20 Lize Road, Fengtai District, Beijing PR China

电话（tel）：010-51423818 传真（fax）：010-51423816

关于青云科技集团股份有限公司 2025 年度年报问询函的专项说明

中兴华报字（2026）第 00000804 号

上海证券交易所：

根据贵所于 2026 年 6 月 4 日出具的《关于青云科技集团股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2026】0287 号）（以下简称“问询函”）的有关要求，中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”、“我们”）作为青云科技集团股份有限公司（以下简称“青云科技”、“公司”）2025 年度的年报审计机构，对问询函中涉及会计师的相关问题回复如下：

一、关于主营业务

1.关于持续经营能力。年报显示，公司 2025 年实现营业收入 2.28 亿元，同比减少 16.16%，实现归母净利润-0.67 亿元，扣非后归母净利润-0.70 亿元，同比缩亏；截至 2025 年年末，公司归属于上市公司股东的净资产仅余 0.22 亿元，公司自上市以来净资产规模持续下降，经营活动产生的现金流量持续净流出。根据公司 2026 年一季报，公司实现营业收入 0.48 亿元，实现归母净利润-0.14 亿元、扣非后归母净利润-0.14 亿元，仍然亏损。

请公司：（1）结合上市以来公司主营业务结构、收入规模、产品类型及销售规模、毛利率、经营模式、主要客户及供应商、收入确认、成本费用结转、期间费用等的变化情况，详细分析并说明公司长期以来持续亏损的原因及以及公司报告期内收入同比减少、亏损规模缩窄的原因及合理性；（2）结合上市以来主要客户稳定性、行业政策、业务壁垒、市场竞争格局、同行业可比公司经营情况等，说明公司主营产品是否还具有市场竞争力；（3）结合前述因素说明公司基本面是否发生重大不利变化、持续经营能力是否存在重大不确定性，并充分提示相关风险，说明公司为改善经营状况、提升持续经营能力采取的具体措施；（4）结合上市以来公司净资产变动情况及趋势、公司上市以来经营业绩亏损、经营现金流量净流出等情况，说明未来年度公司是否可能出现净资产为负的情况并触及科创板上市公司财务类退市风险警示情形，并充分提示相关风险。

公司回复：

（1）结合上市以来公司主营业务结构、收入规模、产品类型及销售规模、毛利率、经营模式、主要客户及供应商、收入确认、成本费用结转、期间费用等的变化情况，详细分析并说明公司长期以来持续亏损的原因及以及公司报告期内收入同比减少、亏损规模缩窄的原因及合理性；

1、公司主营业务结构、收入规模、产品类型及销售规模、毛利率情况

主营业务结构方面，公司主营业务始终由云产品和云服务两大类构成。自 2021 年上市以来近 5 年的整体情况如下：

指标	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
营业收入合计（万元）	22,810.50	27,206.62	33,569.36	30,497.10	42,383.42
同比变动	-16.16%	-18.95%	10.07%	-28.04%	-
云产品收入（万元）	10,043.33	12,644.48	18,666.48	17,941.84	28,813.05
占比	44.03%	46.48%	55.61%	58.83%	67.98%
同比变动	-20.57%	-32.26%	4.04%	-37.73%	-
毛利率	62.66%	68.30%	55.80%	37.05%	21.32%
云服务收入（万元）	12,671.65	14,551.13	14,865.15	12,555.26	13,522.16
占比	55.55%	53.48%	44.28%	41.17%	31.90%
同比变动	-12.92%	-2.11%	18.40%	-7.15%	-
毛利率	4.89%	-0.24%	-14.62%	-23.81%	-32.37%
其他业务收入（万元）	95.52	11.01	37.73		48.21

从营收规模来看，公司 2025 年实现营业收入 2.28 亿元，同比有所下滑。自 2021 年上市以来，公司主营业务结构整体保持稳定，近三年未有重大变化。但在具体业务占比格局上发生了一定调整：云产品收入占比从 2024 年的 46.48%降至 2025 年的 44.03%，而云服务收入占比则从 53.48%提升至 55.55%。这一结构性变化主要由于公司自 2023 年以来重点发力 AI 算力业务，带动了云服务收入占比的稳步上升。

在毛利率方面，公司盈利能力呈现显著的改善趋势。云产品业务毛利率自 2021 年的 21.32%逐年大幅提升，2025 年维持在 62.66%的水平；云服务业务毛利率亦从 2021 年的 -32.37%持续缩窄亏损，并于 2025 年度成功实现转正（4.89%）。

2、产品类型与销售规模、毛利率情况

以下按两类主营业务展开分析。

2.1 云产品

公司云产品业务主要包括软硬一体化产品、软件产品、服务及其他，自 2021 年上市以来产品类型未发生重大变化。具体情况如下：

项目	2025 年		2024 年		2023 年		2022 年		2021 年	
	销售收入 (万元)	毛利率	销售收入 (万元)	毛利率	销售收入 (万元)	毛利率	销售收入 (万元)	毛利率	销售收入 (万元)	毛利率
软硬一体化产品	1,835.73	65.89%	3,254.86	76.04%	6,266.12	45.09%	8,820.91	16.10%	20,660.79	12.71%
软件产品	4,188.26	87.29%	5,765.64	81.07%	9,110.46	76.16%	6,294.56	76.50%	5,991.28	57.10%
服务及其他	4,019.34	35.52%	3,623.98	41.03%	3,289.89	19.83%	2,826.38	14.58%	2,160.98	4.44%
小计	10,043.33	62.66%	12,644.48	68.30%	18,666.48	55.80%	17,941.84	37.05%	28,813.05	21.32%
同比变动	-20.57%	-5.64 个百分点	-32.26%	12.50 个百分点	4.04%	18.75 个百分点	-37.73%	15.73 个百分点		

从 2021 年至 2025 年，公司云产品业务呈现出典型的战略性收缩与业务结构深度调整的特征，具体表现为：软硬一体化产品业务规模呈现收缩趋势，但通过主动优化业务结构，毛利率实现了大幅提升，优于上市初期水平；软件产品销售收入在 2023 年达到峰值后，于 2024 年和 2025 年出现阶段性回落，但其核心盈利能力稳固，毛利率维持在较高水平，并在 2025 年进一步提升；服务及其他业务规模保持扩张态势，该业务盈利能力较上市初期实现了显著修复，2025 年毛利率出现了一定幅度的波动与回调。

整体来看，云产品收入近两年虽有所下降，主要系主动收缩涉及硬件的业务所致。在盈利质量方面，2021 年至 2024 年公司整体毛利率有所提升，2025 年受软硬一体化及服务业务毛利率变动的影响，整体毛利率有所回调。总体而言，虽然收入规模收缩，但公司通过提升高毛利软件业务的利润贡献占比，仍保持了较高的整体盈利水平。

2.2 云服务

公司云服务业务主要包括公有云服务和 AI 算力云服务两类，其中，AI 算力云服务为 2023 年度新发展的业务类型，具体情况如下：

指标	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
云服务销售收入（万元）	12,671.65	14,551.13	14,865.15	12,555.26	13,522.16
占总收入比	55.55%	53.48%	44.28%	41.17%	31.90%
同比变动	-12.92%	-2.11%	18.40%	-7.15%	-
毛利率	4.89%	-0.24%	-14.62%	-23.81%	-32.37%
其中：AI 算力云服务销售收入（万元）	4,336.16	4,937.03	4,823.43	-	-
AI 算力云服务毛利率	31.62%	18.99%	7.16%	-	-
算力云服务占云服务比	34.22%	33.93%	32.45%	-	-

2025 年，公司云服务在收入端虽有所承压，但盈利能力取得突破，整体毛利率成功由负转正（4.89%）。主要驱动因素如下：1）AI 算力云服务毛利率提升较多。同时，该业务收入占云服务收入的比例稳定在 34%左右，发挥了重要的结构性支撑作用，有力拉动了云服务业务整体毛利的改善；2）公司通过优化基础设施投入成本，提升了资源利用率，有效抵消了收入规模波动带来的压力。

3、毛利率变动情况

自上市以来，公司整体毛利率呈现出显著的结构性优化趋势，盈利能力提升明显。2021 年至 2024 年，公司盈利质量持续改善，毛利率稳步提升。在云产品业务方面，公司主动剥离及收缩涉及硬件的相关业务，大力推动纯软件产品及核心优势产品的销售，带动毛利率从 2021 年的 21.32%提升至 2024 年的 68.30%。在云服务业务方面，公司持续优化底层资源利用率，提升运营效率，毛利率从 2021 年的-32.37%逐年减亏，至 2024 年收窄至-0.24%，接近盈亏平衡点。2025 年度，公司盈利能力改善的趋势得到进一步巩固。云产品业务毛利率维持在 60%以上的水平，云服务业务迎来关键转折点，毛利率成功实现由负转正（4.89%），结束了长期亏损状态。总体而言，2021 年至 2025 年，公司通过主动的业务结构调整和聚焦核心优势赛道，成功实现了从低毛利向高毛利、从规模扩张向高质量发展的转变。

4、经营模式变化情况

自上市以来，公司经营模式均未发生重大变化。

云产品业务方面，公司以渠道经销销售模式为主，直接销售模式为辅。对于

云产品经销商，公司面向经销商提供云产品定价目录，参照目录价格及采购量对应的折扣情况计算出云产品价格，经销商向公司采购云产品及相关解决方案后，再向下游经销商或终端客户销售，属于经销商买断模式。

云服务业务方面，公司以直接销售模式为主，渠道代理销售为辅。代理商作为公司推广媒介与代理，向公司抽取客户发展佣金。代理商向公司提供客户信息，协助公司发展公有云客户，公司按其所发展客户的返佣起止日期、公有云平台实际消费金额给予代理商一定比例返佣，并约定返佣结算周期届满后向代理商结算佣金。

5、主要客户变化情况

自上市以来，公司前五大客户销售收入及占营业收入比重情况如下：

分类	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
前五大客户销售额（万元）	10,789.82	12,780.13	14,579.55	12,565.17	18,126.23
占营业收入比重	47.30%	46.98%	43.43%	41.20%	42.77%

自上市以来，公司前五大客户销售占比始终维持在 42.77%至 47.30%的区间，整体波动较小。公司客户结构保持基本稳定，既不存在对单一客户过度依赖的风险，也未发生重大客户流失现象，核心客户群体具备较高的业务粘性。

近两年前五大客户的具体构成及变化情况如下：

客户名称	2025 年		2024 年	
	销售额（万元）	占比	销售额（万元）	占比
客户 1	3,193.27	14.00%		-
客户 2	3,024.50	13.26%	2,548.97	9.37%
客户 3	2,107.99	9.24%	3,030.88	11.14%
客户 4	1,591.96	6.98%		-
客户 5	872.10	3.82%	2,039.99	7.50%
客户 6			2,148.45	7.90%
客户 7			3,011.84	11.07%
合计	10,789.82	47.30%	12,780.13	46.98%

近两年，公司前五大客户集中度保持稳定，2024 年及 2025 年前五大客户销售金额占比分别为 46.98%和 47.30%。客户结构呈现出核心客户高粘性的特征，

其中，客户 2、客户 3 及客户 5 连续两年稳居前五大客户之列。具体变动方面，客户 1 在 2024 年已与公司建立业务合作，2025 年跃升为当年第一大客户。客户 4 系 2025 年因同一控制下企业合并而进行合并披露，实际并非新增客户。

6、主要供应商变化情况

自 2021 年上市以来，公司前五大供应商采购金额及占采购总额比重情况如下：

分类	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
前五大供应商采购额（万元）	12,895.99	18,788.28	13,262.34	8,820.70	18,029.39
占总采购额比例	55.99%	69.41%	68.05%	42.53%	44.44%

自上市以来，公司前五大供应商采购金额及占比呈现先降后升再回落的波动趋势，与公司不同阶段的战略投入节奏相匹配。2021 年处于云服务基础设施建设期，2022 年随着建设投入阶段性回落，采购额下降，2023 年至 2024 年公司切入 AI 算力服务赛道，进入 GPU 服务器等算力资源集中投入期，采购金额上升，2025 年随着前期算力投入逐步落地、涉及硬件的业务收缩，前五大供应商采购额回落。

近两年前五大供应商的具体构成及对比情况如下：

名称	2025 年		名称	2024 年	
	采购金额（万元）	占比		采购金额（万元）	占比
供应商 1	7,637.01	33.15%	供应商 6	11,806.23	43.61%
供应商 2	2,673.23	11.61%	供应商 7	2,292.23	8.47%
供应商 3	1,483.30	6.44%	供应商 8	1,654.94	6.11%
供应商 4	588.99	2.56%	供应商 9	1,541.19	5.69%
供应商 5	513.47	2.23%	供应商 10	1,493.69	5.52%
合计	12,895.99	55.99%	合计	18,788.28	69.41%

公司前五大供应商的变动与主营业务结构的调整高度相关。2024 年，公司大力拓展 AI 算力云业务，导致算力服务器及算力租赁相关采购激增，新晋供应商占比较高；2025 年，随着 AI 算力基础设施初期建设完成，公司采购重心回归公有云及数据中心资源的常态化运营，基础网络运营商重新成为主要供应商。整体采购变动符合公司业务发展实际。此外，由于披露口径调整的原因，公司供应商发生了一定变化，该变化并非因公司业务调整所致。

7、收入确认与成本费用结转的变化情况

自 2021 年上市以来，公司收入确认及成本费用结转政策未发生重大变化，具体政策及会计处理情况如下：

7.1 云产品

软件产品、硬件产品或其组合收入：公司销售的商品，在按合同约定将产品转移给对方、客户签收或验收后确认销售收入，安装实施服务（如有）在客户验收后同时确认收入及相关成本；

售后支持服务收入：在按合同约定将产品转移给对方、客户验收后确认收入及相关成本。具体地，公司在完成销售后向客户提供远程支持服务或现场技术支持服务，收取年度服务费或按现场服务次数和服务内容分次收费。

维保服务收入：在维保期间采用直线法确认收入及相关成本。

7.2 云服务

公有云服务：计费系统根据客户购买记录形成相应订单，按订单中各产品的定价方式、产品使用量和使用时间计算消费金额，汇总形成消费报告。公司根据消费报告结果按月确认云服务收入及相关成本。

机柜托管：在服务期间采用直线法确认收入及相关成本。

AI 算力云服务：通过 AI 智算云平台注册消费的客户，确认规则同公有云服务。

通过线下签合同开通 AI 算力云服务的客户，公司将在算力云服务交付且收到客户确认合格的验收回复之日起开始计费，根据相关业务合同的约定在服务期限内按月确认算力服务收入金额，算力服务中对于采购服务器产生的折旧摊销成本将根据实际设备使用情况，归集到对应的项目中。算力服务中对于租赁设备产生的租金成本归集到对应的项目中。

8、公司成本费用的变化情况

自上市以来，公司各项期间费用金额及其占营业收入的比例变化情况如下：

项目	2025 年度		2024 年度		2023 年度		2022 年度		2021 年度	
	金额（万元）	收入占比	金额（万元）	收入占比	金额（万元）	收入占比	金额（万元）	收入占比	金额（万元）	收入占比
销售费用	4,033.80	17.68%	6,418.03	23.59%	8,778.38	26.15%	10,523.52	34.5%	11,224.80	26.48%
管理费用	3,460.60	15.17%	4,682.97	17.21%	6,231.40	18.56%	6,012.84	19.72%	6,291.66	14.84%
研发费用	5,003.41	21.93%	6,620.08	24.33%	8,400.45	25.02%	12,568.95	41.21%	13,481.93	31.81%
财务费用	965.57	4.23%	1,092.56	4.02%	482.56	1.44%	453.13	1.49%	93.68	0.22%

近几年，公司销售费用、管理费用及研发费用的金额与占营业收入比例总体呈下降趋势。其中，研发费用率由 2022 年的 41.21% 降至 21.93%，销售费用率降至 17.68%。伴随业务结构调整与融资需求增加，公司财务费用率上升。

8.1 销售费用

2021 年度至 2025 年度，公司销售费用分别为 11,224.80 万元、10,523.52 万元、8,778.38 万元、6,418.03 万元和 4,033.80 万元，呈逐年下降趋势。其中，职工薪酬是销售费用的最大构成部分，历年占销售费用的比例均在 80%以上。具体情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
销售人员数量（人）	81	121	148	191	239
职工薪酬（万元）	3,626.99	5,629.21	7,801.45	9,478.76	8,998.30
销售费用合计（万元）	4,033.80	6,418.03	8,778.38	10,523.52	11,224.80
职工薪酬/销售费用比例	89.91%	87.71%	88.87%	90.07%	80.16%

自 2022 年起，公司针对前期销售人员扩张较为激进的问题持续开展调整，聚焦核心产品和优势业务，裁撤了多条不盈利的产品线。随着人员结构的优化，销售人员数量从 2021 年底的 239 人精简至 2025 年底的 81 人，销售费用率也显著下降。

8.2 管理费用

2021 年至 2025 年，公司分别确认股份支付费用 301.01 万元、-1,019.52 万元、949.12 万元、261.79 万元和-136.62 万元。剔除股份支付影响后，公司管理费用分别为 5,990.65 万元、7,032.36 万元、5,282.28 万元、4,421.18 万元和 3,597.22 万元。其中，职工薪酬占剔除股份支付后管理费用的比例在 40%以上。具体情况如下：

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
管理人员数量（人）	37	36	40	53	88
职工薪酬（万元）	2,266.84	2,419.12	3,019.81	3,004.93	2,551.37
管理费用合计（万元）	3,460.60	4,682.97	6,231.40	6,012.84	6,291.66
职工薪酬/管理费用比例	65.50%	51.66%	48.46%	49.98%	40.55%
剔除股份支付管理费用合计（万元）	3,597.22	4,421.18	5,282.28	7,032.36	5,990.65
职工薪酬/剔除股份支付管理费用比例	63.02%	54.72%	57.17%	42.73%	42.59%

在尽可能不影响业务平稳运行的基础上，公司持续进行人员结构优化调整，管理人员数量（含财务、行政及管理人员）从 2021 年底的 88 人下降至 2025 年底的 37 人，管理费用率得到有效控制。

8.3 研发费用

2021 年至 2025 年，公司研发费用分别为 13,481.93 万元、12,568.95 万元、

8,400.45 万元、6,620.08 万元和 5,003.41 万元。职工薪酬同样是研发费用的核心构成，历年占比均在 89%以上（2025 年占比为 89.07%）。具体情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
研发人员数量（人）	129	139	171	279	519
职工薪酬（万元）	4,456.38	6,071.41	7,892.37	11,970.03	12,588.06
研发费用合计（万元）	5,003.41	6,620.08	8,400.45	12,568.95	13,481.93
职工薪酬/研发费用比例	89.07%	91.71%	93.95%	95.23%	93.37%

自 2022 年起，公司调整研发策略，减少对非核心研发项目的投入，大力提升人效并加强考核。研发人员数量从 2021 年底的 519 人精简至 2025 年底的 129 人。尽管人员规模有所缩减，公司仍保持了超 5,000 万元的年度研发投入力度，确保核心技术与产品的持续迭代。

8.4 总成本费用

自上市以来，公司营业成本、期间费用及其占营业收入的比例情况如下：

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
营业成本（万元）	15,826.81	18,594.04	25,289.55	26,838.48	40,569.54
占收入比	69.38%	68.34%	75.34%	88.00%	95.72%
销售费用（万元）	4,033.80	6,418.03	8,778.38	10,523.52	11,224.80
剔除股份支付管理费用合计（万元）	3,597.22	4,421.18	5,282.28	7,032.36	5,990.65
研发费用（万元）	5,003.41	6,620.08	8,400.45	12,568.95	13,481.93
财务费用（万元）	965.57	1,092.56	482.56	453.13	93.68
期间费用占收入比	59.62%	68.19%	68.35%	100.27%	72.65%
成本费用合计（万元）	29,426.80	37,145.89	48,233.22	57,416.44	71,360.60
成本费用占收入比	129.01%	136.53%	143.68%	188.27%	168.37%

注：上表管理费用为剔除股份支付后的管理费用

2025 年，公司成本费用合计约 2.94 亿元，占营业收入的比例为 129.01%，收入尚未能完全覆盖成本费用，这是导致公司当期亏损的主要原因。然而，相较于 2021 年至 2024 年，公司通过主动优化业务结构与精细化运营，实现了营业成本与期间费用的大幅度下降，整体亏损面明显收窄。

9、公司长期以来持续亏损的原因及报告期内收入减少、亏损缩窄的原因及合理性

9.1 公司长期以来持续亏损的原因

公司长期以来持续亏损，非单一因素导致，而是由多重因素叠加交织造成的。主要原因如下：

公司上市初期为了支撑业务需要，投入大量资金自建数据中心并采购服务器、网络设备等固定资产，由此产生高昂的机柜租金、带宽费及服务器折旧等成本，需依赖较大规模的收入进行有效摊薄。

近年来，公司大幅收缩涉及硬件的相关业务，提升高毛利的纯软件和 AI 算力业务占比。该调整虽提升了综合毛利率，但也导致收入规模下滑，整体毛利贡献尚不足以完全覆盖期间费用。

公司上市后前几年，公司持续在研发、销售、管理方面进行了扩张性投入。近两年虽然相关投入强度有所减弱，但前期形成的高额期间费用基数仍对当期盈利形成拖累。

AI 算力业务尚处于发展爬坡期，其利润贡献尚不能完全填补其他业务的亏损缺口。

9.2 报告期内收入减少、亏损缩窄的原因及合理性

9.2.1 收入减少的原因

报告期内，公司基于提升盈利质量的战略导向，主动对业务结构进行优化调整。一方面，大幅收缩涉及硬件的业务规模；另一方面，公有云业务规模也有所缩减。受上述结构性调整影响，公司云产品及公有云收入均有所下滑，最终导致整体营业收入规模出现阶段性收缩。

9.2.2 亏损缩窄的原因及合理性

尽管报告期内收入端有所下滑，但公司亏损规模收窄，该财务表现具有商业合理性，主要得益于以下三方面因素的共同驱动：

费用下降：公司深入推进降本增效战略，期间费用得到大幅压缩，内部运营质效显著提升；

毛利改善：云服务业务盈利能力实现重大突破，毛利率由负转正。其中，AI 算力云服务贡献了高毛利增量，成为驱动整体盈利改善的核心引擎；

业务结构优化：公司业务矩阵加速向高附加值产品倾斜，高毛利的纯软件产品及服务业务收入占比进一步提升，成功拉动了整体盈利水平的改善。

综上所述，报告期内公司营业收入的下降系主动优化业务结构的战略性选择。在收入规模阶段性承压的背景下，由于产品结构的成功调整及降本增效措施的切实落地，公司盈利质量得到实质性提升，亏损规模进一步缩窄，该财务变动趋势具备充分的商业合理性。

（2）结合上市以来主要客户稳定性、行业政策、业务壁垒、市场竞争格局、同行业可比公司经营情况等，说明公司主营产品是否还具有市场竞争力；

公司 2025 年度营业收入同比有所下滑且仍处于亏损状态，但综合评估客户粘性、政策导向、技术壁垒、竞争格局及同行业公司转型趋势，公司主营产品（云产品与云服务）在特定细分市场仍具备核心竞争力，市场竞争力未发生根本性不利变化。具体分析如下：

主要客户方面，存量客户粘性与续约率保持良好状态。公司自上市以来深耕金融、交通、能源等对数据安全与系统稳定性要求极高的 B 端市场，与核心客户群体的合作关系稳定。2025 年度前五大客户销售额占比依然维持在较高水平，且核心金融机构及大型国企客户续约率保持稳定。此外，云产品业务毛利率仍保持在 60% 以上的较高水平，说明存量核心客户对公司产品的依赖度并未因价格或市场竞争而降低。此外，AI 算力业务新增客户，进一步证明公司在该方向上成功实现优质客群的拓展。

行业政策方面，公司业务高度契合国产化与算力基建导向。一方面，国家持续推进关键基础设施国产化替代，公司入选年度“十大信创云品牌”，全栈信创产品适配国产芯片与系统，助力金融、政务等行业核心系统国产化发展。另一方面，随着“东数西算”工程推进及 AI 大模型爆发，算力已成为新型基础设施。公司 2025 年战略性转向 AI 算力服务，并取得一定业绩，符合国家政策导向。

业务壁垒方面，公司构建了“企业级混合云+智算”的护城河。不同于互联网大厂主打标准化公有云，公司产品专为复杂企业环境设计，支持统一架构下的公私混合部署，解决了大型企业“数据不出域”与“弹性扩展”并存的痛点。这种技术架构和交付能力构成了较高的迁移成本和技术门槛。在算力业务方面，公司提供包含调度优化、故障自愈、多租户隔离在内的 PaaS 层能力，具备“算力即服务”的软件定义能力，拥有更高的资源利用率和技术附加值。

市场竞争格局方面，公司挖掘市场机遇，错位竞争。头部厂商主要聚焦规模

化公有云及通用 AI 大模型，而在金融、政务等需要深度定制、本地化服务及强合规属性的细分领域，独立云厂商凭借灵活响应和专注度仍具优势。公司不与巨头拼“流量”和“通用算力价格”，而是拼“行业 Know-how”和“专属服务”。

与同行业可比情况，转型节奏符合行业趋势，减亏修复路径趋同。与可比公司类似，当前云计算行业整体呈现“减亏修复”特征，并积极向高增长、高潜力的 AI 算力业务延伸。在云产品业务方面，2025 年度同行业可比公司营业收入平均值同比下降，表明该细分领域整体面临一定的市场压力。公司云产品业务 2025 年度同比下降，降幅高于行业平均水平，这主要系公司业务结构调整的战略选择。从盈利端来看，公司 2025 年度整体亏损同比显著收窄，整体减亏修复的路径与行业周期趋势保持一致。在云服务业务方面，同行业可比公司呈现明显的规模化扩张特征，2025 年度营业收入同比增长；净利润表现各异，阿里云凭借超大规模体量净利润增长，优刻得与金山云依然处于亏损状态，但亏损额收窄。公司云服务业务 2025 年度收入同比下降，与头部厂商追求规模扩张不同，公司主动缩减公有云业务规模，聚焦对数据安全要求较高的客户，收入规模有所下降，但公司云服务业务毛利率同比实现转正，体现了公司在特定细分市场错位竞争的战略成效。

同行业可比公司经营数据对比如下：

公司名称	营业收入（万元）		净利润（万元）	
	2025 年度	2024 年度	2025 年度	2024 年度
青云科技	22,810.50	27,206.62	-6,562.21	-9,586.53
优刻得	169,935.70	150,297.20	-7,388.51	-24,164.37
金山云	955,861.90	778,518.00	-94,369.20	-197,904.20

在行业普遍面临转型挑战、追求盈利目标的背景下，公司 2025 年虽收入下滑，但归母净利润亏损同比收窄。其“主动收缩换减亏”的修复方向与同业公司（如优刻得、金山云）的表现高度一致。

综上所述，公司各核心业务板块在 2025 年依然展现出良好的发展韧性与竞争优势。云产品业务：毛利率维持高位，细分领域优势稳固。公司依托核心代码自研的技术积累，围绕云原生、信创及 AI 智算三大领域打造了高度标准化、模块化的产品矩阵，2025 年云产品业务毛利率维持在 60%以上的较高水平。云服务业务：年度首次整体扭亏为盈。公司提供的云服务较为成熟，且公有云服务具备高稳定性与高客户粘性。AI 算力业务：AI Infra 战略成效显现。依托自研的

KubeSphere 云原生平台底座及重磅发布的 AI Infra 3.0 架构，公司形成了覆盖多元场景的 AI 基础设施方案。2025 年，AI 智算平台新增 40 余个行业落地项目，深度渗透具身智能、低空经济、芯片半导体、高校科研等多元场景。

（3）结合前述因素说明公司基本面是否发生重大不利变化、持续经营能力是否存在重大不确定性，并充分提示相关风险，说明公司为改善经营状况、提升持续经营能力采取的具体措施；

1、公司基本面未发生重大不利变化，持续经营能力不存在重大不确定性

结合前述关于主营业务结构、客户与供应商稳定性、市场竞争格局及同行业可比公司经营情况的分析，公司基本面未发生重大不利变化，持续经营能力不存在重大不确定性，主要依据如下：

公司核心客户及供应商合作关系稳定，未出现重大不利变动，为业务持续性提供保障。

公司主动调整业务结构，聚焦高毛利核心业务（如 AI 算力云服务），该调整符合行业趋势与公司长期发展战略，非因市场份额被动流失或竞争力下降。

公司亏损规模连续 3 年显著收窄，云服务业务毛利率由负转正，核心云产品毛利率稳定在 60% 以上，表明商业模式已逐步验证，有望迎来盈利拐点。

经营活动现金流净流出额大幅收窄，且 2025 年第四季度及 2026 年第一季度均实现经营性现金净流入。

公司聚焦的 AI 智算与信创赛道契合国家“东数西算”及自主可控战略，行业高景气度下，公司核心技术具备竞争力，不存在行业性衰退风险。

2、相关风险提示

尽管公司持续改善经营状况和各项财务指标，但投资者仍需关注以下风险：

市场竞争加剧与业务转型不确定性风险：AI 算力与信创领域头部厂商加速渗透，若公司技术研发、市场拓展未达预期，可能导致转型效果滞后，影响成长性。

财务与流动性风险：公司历史累计亏损较大，净资产规模偏薄，存在一定的短期偿债压力。若未来经营性现金流未能持续改善或外部融资环境恶化，公司仍可能面临一定的流动性风险。

技术与人才风险：AI 技术发展日新月异，公司需持续高强度投入研发以保

持产品竞争力。同时，核心技术人员的稳定对公司至关重要，存在因人才竞争激烈而流失关键研发或技术人员的风险。

除上述补充提示的风险外，公司在《2025 年年度报告》中已充分披露相关风险，如业绩持续亏损风险、经营性现金流风险等，提请投资者一并关注。

3、公司为改善经营状况、提升持续经营能力采取的具体措施

公司在 2025 年下半年及 2026 年上半年已采取一系列实质性措施改善经营状况、提升持续经营能力。

融资与资本补充：公司实际控制人正在筹集资金支持公司，此外，公司也通过子公司融资引入外部长期资金。

经营改善与效率提升：加速销售回款，调整信用政策，严格应收款项管理，确保公司经营活动现金流入正循环。

主动收缩涉及硬件相关业务，集中资源投入高毛利的云产品和 AI 算力服务；进行精细化预算管理，优化内部组织架构，减少非核心研发及市场开支，全力保障整体毛利率和运营效率；

与多家合作银行保持紧密沟通，确保现有授信稳定，并积极探索新的融资工具，保证资金链稳健。

综上所述，公司当前处于实现扭亏为盈的关键转折阶段，基本面未发生重大不利变化，主动战略调整已初见成效（毛利转正、现金流改善、亏损收窄）。尽管面临市场竞争、财务压力等短期挑战，但通过资本补充、经营优化、聚焦高毛利业务及多元化融资等实质性措施，公司持续经营能力具备基础，不存在重大不确定性。

但从审慎角度，依然提示投资者持续关注公司业务调整效果、现金流稳定性及核心技术竞争力。若市场竞争加剧导致业务拓展不及预期，或财务压力未能通过融资及经营改善有效缓解，公司仍可能面临短期经营风险。

（4）结合上市以来公司净资产变动情况及趋势、公司上市以来经营业绩亏损、经营现金流净流出等情况，说明未来年度公司是否可能出现净资产为负的情况并触及科创板上市公司财务类退市风险警示情形，并充分提示相关风险。

1、公司上市以来净资产变动情况及趋势

自上市以来，受持续亏损侵蚀，公司净资产呈持续下降趋势，但近两年亏损

收窄、现金流改善的积极信号已逐步显现。具体情况如下：

年度	净资产（万元）	较上期末变动（万元）
2021 年末（上市当年）	58,247.22	—
2022 年末	32,995.50	-25,251.72
2023 年末	17,979.44	-15,016.06
2024 年末	8,732.01	-9,247.43
2025 年末	2,275.93	-6,456.08

趋势分析：因上市后连续亏损，公司净资产规模持续下降。但积极信号在于，亏损额呈逐年显著收窄态势，亏损额从 2021 年至 2025 年已经大幅度收窄，且经营性现金净流出也持续大幅收窄，净资产下降幅度趋缓。

2、公司上市以来经营业绩及现金流情况

年度	营业收入（万元）	经营现金流净额（万元）
2025	22,810.50	-2,145.54
2024	27,206.62	-3,453.73
2023	33,569.36	-11,046.97
2022	30,497.10	-16,801.11
2021	42,383.42	-20,405.17

公司经营业绩及现金流情况分析：

公司自上市以来连续五年归母净利润亏损，但得益于持续的降本增效措施与业务结构优化，亏损规模呈逐年大幅收窄趋势。

受公司主动调整收入结构影响，近五年营业收入规模持续下滑，收入端的承压对公司的整体盈利修复与现金流改善构成了一定挑战。

公司经营性现金流状况持续向好。2024 年经营活动现金流量较往年的大额流出状态显著改善，2025 年现金流转出进一步收窄至 2000 余万元；此外，2026 年一季度经营活动现金流已实现转正。

公司将持续改善基本面，努力推动经营稳定向好，避免出现重大经营决策失误、基本面重大变化等事项，以排除净资产为负及潜在退市风险。

3、未来年度公司净资产为负的情况并触及科创板上市公司财务类退市风险警示情形

3.1 公司净资产修复情况

为避免净资产为负及触及退市风险警示，公司已采取系列措施并取得阶段性效果。具体如下：

净资产稳步修复，资产负债率显著下降：2025 年末，公司归母净资产约为 2,100 万元；至 2026 年第一季度末，归母净资产已修复至 5,000 余万元，同时资产负债率大幅降低，净资产为负的风险得到缓解。

减亏成效显著，全年净资产转负风险低：2026 年第一季度，公司亏损规模持续缩小，同比减亏幅度超过 40%。

鉴于公司减亏趋势明确且后续有望进一步收窄，叠加公司还在推动其他资本补充措施，预计 2026 年度发生净资产为负的风险已较低。

3.2 触及科创板上市公司财务类退市风险警示情形

根据《上海证券交易所科创板股票上市规则（2026 年 4 月修订）》第 12.4.2 条的规定，上市公司出现下列情形之一的，本所对其股票实施退市风险警示：

（一）最近一个会计年度经审计的利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于 1 亿元，或者追溯重述后最近一个会计年度利润总额、净利润或者扣除非经常性损益后的净利润孰低者为负值且营业收入低于 1 亿元；

（二）最近一个会计年度经审计的期末净资产为负值，或者追溯重述后最近一个会计年度期末净资产为负值；

（三）最近一个会计年度的财务会计报告被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告；

（四）中国证监会行政处罚决定书表明公司已披露的最近一个会计年度经审计的年度报告存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，导致该年度相关财务指标实际已触及第一项、第二项情形的；

（五）本所认定的其他情形。

尽管公司已积极采取措施防范财务风险，但仍需向投资者充分提示以下风险：

若公司 2026 年度未能实现经营性盈亏平衡或再次出现大额亏损，或者未来经营活动现金流不能持续改善，公司将面临营运资金压力，可能导致公司截至

2026 年 12 月 31 日的合并归属于上市公司股东的净资产继续下降。若公司 2026 年度经审计的期末净资产为负值，将触及《上海证券交易所科创板股票上市规则（2026 年 4 月修订）》第 12.4.2 条第一款第（二）项规定的情形，公司股票将被实施退市风险警示（在公司股票简称前冠以“*ST”字样）。进一步地，若公司股票被实施退市风险警示后，下一个会计年度（即 2027 年度）经审计的期末净资产仍为负值，或同时触及其他终止上市情形，根据《上海证券交易所科创板股票上市规则》的相关规定，公司股票可能面临被终止上市的风险。

公司董事会和管理层对此风险已有清醒认识，并将全力推进前述改善经营和补充资本的措施，力求从根本上化解该风险。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

年审会计师回复：

（一）核查程序

1、我们于 2025 年报审计过程中，针对收入确认和毛利率实施的主要程序如下：

（1）了解和评价公司与收入确认相关的关键内部控制的设计的合理性及执行的有效性；

（2）通过与管理层沟通等程序，了解公司的收入确认政策；通过检查主要客户销售合同、销售订单的相关条款，评价公司实际执行的收入确认政策是否适当，并复核相关会计政策是否一贯的运用；

（3）云产品业务主要为软件、软硬一体机、服务及其他，亲自获取公司的合同台账，获取公司存放合同的网盘账号和密码，亲自登录网盘查询抽取的合同。扩大细节测试的比例和范围，抽查销售合同、销售订单并检查收入确认的支持性证据，如货物签收单、验收单、交付记录等，并检查回款情况。对于经销模式业务，抽取金额较大的客户执行延伸审计程序，获取终端客户验收单、软件实际运行情况、工单等资料，检查收入的真实性；

（4）云服务业务，主要包括：云计算业务、托管云业务、算力云业务。利用信息技术专家的工作，评价与云服务计费系统运行的一般信息技术环境相关的关键内部控制的有效性，评价云服务计费系统计算逻辑的准确性；针对算力云业务执行的审计程序主要有：获取公司对该业务的情况说明、算力服务合同、验收

单、银行回款单等，监盘服务器并实地查看服务器实际运行状况，检查并重新计算收入金额，对客户执行访谈程序等；

（5）对主营业务收入进行分析，对主营业务收入、毛利率等进行分析，对本期各季度主营业务收入的波动情况进行分析，对同行业上市公司毛利率进行对比分析，识别公司毛利率是否存在异常偏离；

（6）对主要客户进行访谈，结合公众信息平台查询主要客户的工商登记资料，核实是否与公司存在关联方关系及是否具备履约能力以及交易的商业合理性；对主要客户和对应供应商上下游同步进行核查，核查上下游是否具备关联方关系；

（7）执行营业收入函证程序；

（8）实施截止测试程序，对于临近资产负债表日确认的云产品收入，查询其货物签收单或验收单是否显示客户在资产负债表日及之前签收；对于云服务收入根据系统订单所属期间进行测算，确认收入是否记录在恰当的会计期间。

2、我们于 2025 年报审计过程中，针对营业成本实施的主要程序如下：

（1）获取或编制成本费用明细表，复核其加计数是否正确，检查其勾稽关系的合理性，实施分析性程序，判断其变动的合理性；

（2）对本期发生的成本费用，选取样本，检查其支持性文件，确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确；

（3）亲自获取采购合同台账，确保采购合同的完整性；

（4）结合毛利率分析，将本期和上期主营业务成本进行比较分析，并对有异常情况的项目做进一步调查；

（5）对主要供应商进行访谈，结合公众信息平台查询主要供应商的工商登记资料，核实是否存在关联方关系及是否具备履约能力等；通过访谈程序检查业务的真实性；

（6）执行采购函证程序；

（7）执行截止测试审计程序，确保成本计入正确的期间。

3、我们于 2025 年报审计过程中，针对期间费用实施的主要程序如下：

（1）获取或编制费用明细表，复核其加计数是否正确，并与报表、总账和明细账核对是否相符；重新测算利息费用和利息收入；

(2) 将费用中的工资、折旧等与相关的资产、负债科目核对，结合其他相关项目审计，检查其勾稽关系的合理性；

(3) 亲自监督 HR 导出员工花名册，确保公司员工的完整性；获取工资表，复核工资计提和发放，分析人员减少和工资变动对费用的影响；复核奖金的计提和发放；复核辞退补偿的计提和发放；

(4) 对本期发生的费用，选取样本，检查其合同、发票、银行回单、审批流程等支持性文件，确定原始凭证是否齐全、记账凭证与原始凭证是否相符以及账务处理是否正确；

(5) 获取研发项目台账，了解研发项目的数量和研发人员的数量、学历、岗位职责、薪酬等情况；检查项目立项申请书的授权情况、阶段报告、结项报告等，了解研发项目的全过程；核查研发项目归集是否准确；

(6) 执行截止测试程序，确保期间费用计入正确的期间。

4、我们于 2025 年报审计过程中，针对持续经营问题实施的主要程序如下：

(1) 实施风险评估程序，考虑是否存在可能导致对被审计单位持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况，并获取管理层作出的初步评估；

(2) 询问管理层，了解持续亏损原因、公司经营战略、现金流情况等可能导致对持续经营能力产生重大疑虑的事项；

(3) 获取被审计单位持续经营能力评估报告和管理层声明；

(4) 就可持续经营问题访谈被审计单位总经理林源，了解公司拟采取的增强持续经营能力的措施；

(5) 评价管理层与持续经营能力评估相关的未来应对计划，这些计划的结果是否可能改善目前的状况，以及管理层的计划对于具体情况是否可行；

(6) 获取借款合同，核查资金流水，识别现有负债和重大预计负债可能对持续经营能力造成的影响；

(7) 获取借款台账，核查授信额度使用和结余情况，询问续贷进展及信贷计划；检查被审计单位是否存在信贷违约的情况，检查期后是否存在信贷违约情况；

(8) 获取并分析被审计单位 2026 年一季报，与管理层讨论中期报告的预期情况，充分评价未来 12 个月持续经营能力；

(9) 获取公司实际控制人期后财务资助款回单。

(二) 核查结论

经核查，我们认为，报告期内，公司实施缩减人员成本等降本增效的措施，报告期内收入同比减少、亏损规模缩窄具有合理性；未来 12 个月持续经营能力存在重大不确定性风险较低，公司已制定相应的持续经营改善措施并进一步提示了风险；公司已结合净资产变动和经营业绩亏损情况，根据退市风险警示相关规定，对可能出现净资产为负并触及科创板上市公司财务类退市风险警示的情形进行了充分提示。

2.关于青云智算增资。2026 年一季报显示，公司归属于上市公司股东的净资产为 0.53 亿元，同比增长 147.02%，主要系控股子公司北京青云智算科技有限公司（以下简称青云智算）于一季度引入外部投资者，增资款溢价部分计入资本公积，同时青云智算引入新股东后，前一轮次投资人的回购条款被替代，回购自始无效，公司将原计入其他应付款的金融负债予以转回，相应增加资本公积。

请公司：（1）补充说明青云智算于 2026 年一季度引入外部投资者的名称、性质、与公司前期往来情况、是否与公司及控股股东实际控制人存在关联关系、本次增资协议签订背景、增资协议签订时间及完成增资时间、本次增资规模及溢价率、估值方式、与公司历次增资相比是否存在显著异常、本次增资会计处理情况及是否符合《企业会计准则》要求、本次增资协议的其他重要条款、是否存在“明股实债”情况；（2）补充说明“前一轮次投资人的回购条款被替代，回购自始无效，公司将原计入其他应付款的金融负债予以转回，相应增加资本公积”具体情况，包括前一轮投资人名称、增资金额及溢价率、增资完成时间、具体会计处理及是否符合《企业会计准则》要求、回购条款具体内容及在增资协议中设定回购条款的做法是否合规，并说明将金融负债转回的金额、具体影响会计科目及定期/临时报告、转回处理是否合规、对公司是否存在其他不利影响；（3）进一步自查公司是否存在其他应披露未披露的重大经营风险，若存在，请充分提示相关风险。

公司回复：

（1）补充说明青云智算于 2026 年一季度引入外部投资者的名称、性质、与

公司前期往来情况、是否与公司及控股股东实际控制人存在关联关系、本次增资协议签订背景、增资协议签订时间及完成增资时间、本次增资规模及溢价率、估值方式、与公司历次增资相比是否存在显著异常、本次增资会计处理情况及是否符合《企业会计准则》要求、本次增资协议的其他重要条款、是否存在“明股实债”情况；

1、青云智算于 2026 年一季度引入外部投资者的名称、性质、与公司前期往来情况、与公司及控股股东实际控制人的关联关系

名称及性质：本次引入的外部投资者（本轮投资人）共三名，性质属于专业从事风险投资的财务投资机构、私募股权投资基金，具体包括：之路海河（天津）投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“之路海河”），天津云巧四号企业管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“天津云巧四号”），天津源渡创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“源渡”）。

前期往来情况及关联关系：本次引入的投资者均为独立第三方，本轮投资人与青云智算、公司及控股股东、实际控制人前期无重大商业往来，也不存在关联关系。

2、本次增资协议签订背景

青云智算主营业务为智算云产品及服务，为抓住 AI 智算行业发展机遇，支持青云智算在算力领域的业务扩展、研发及生产需求，补充其运营资金，公司及青云智算决定引入具备资金实力及产业资源的外部投资者进行增资。

3、增资协议签订时间及完成增资时间

签订时间：增资协议及股东协议的签署日期均为 2026 年 3 月 20 日。

完成增资时间：第一期 7,000 万元已经交割，其中 6,970.23 万元投资款在 2026 年 3 月 31 日前到账，29.77 万元投资款在 2026 年 4 月 27 日到账。

4、本次增资规模及溢价率

增资规模：本轮投资人合计以人民币 8,000 万元的价格认购青云智算新增注册资本 229.8170 万元，其中：之路海河 5,000 万元，分两期出资，一期 4,000 万，二期 1,000 万；天津云巧四号 2,000 万元；源渡 1,000 万元。

溢价率：本次增资的每单位注册资本认购价格为 34.8103 元（即 8,000 万元/229.8170 万元）。

5、估值方式

本次增资以青云智算投前估值 3.6444 亿元人民币为定价基础，投后估值为 4.4444 亿元。估值系各方基于青云智算主营业务发展前景、行业趋势及未来盈利预期，经商业协商确定。

6、与青云智算历次增资相比是否存在显著异常

本次增资与历次增资相比不存在显著异常。青云智算前一轮融资每单位注册资本认购价格为 27.7 元。本次融资的增资价格为 34.8103 元，较前一轮有所提升，这与青云智算处于成长期、智算业务发展及市场环境变化相符，也符合风险投资的估值增长商业逻辑，不存在显著异常。

7、本次增资会计处理情况及是否符合《企业会计准则》要求

7.1 前一轮融资的初始会计处理及一季报调整

前一轮融资（无限基金及水木华清基金合计增资 1,300 万元）发生时，因增资协议中存在回购条款，公司不能无条件避免以交付现金回购自身权益工具的合同义务。根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》第十条的规定，公司将收到的 1,300 万元增资款确认为金融负债，列报于“其他应付款”科目。

2026 年一季度，根据本轮增资（B 轮）《股东协议》第 10.9 条约定，前一轮投资人的回购条款被替代且自始无效，回购义务人由公司变更为创始人（黄允松、林源），公司层面交付现金回购股份的现实义务已解除。遵循相关会计准则要求，公司将原计入“其他应付款”的 1,300 万元金融负债予以转回。

7.2 本轮融资的会计处理

2026 年一季度，青云智算引入外部投资者，合计增资 8,000 万元认购新增注册资本 229.8170 万元。其中，第一期增资款 7,000 万元已于 2026 年 3 月 31 日前到账 6,970.23 万元，剩余 29.77 万元于 2026 年 4 月 27 日到账。

根据《企业会计准则》的相关规定，智算公司收到 B 轮投资款后，将新增注册资本 229.8170 万元计入“实收资本”，溢价部分 7,770.1830 万元计入“资本公积——资本溢价”。同时，因本轮投资者增资稀释了母公司在青云智算中的股权比例但未丧失控制权，按照增资前母公司股权比例计算在增资前子公司账面净资产中的份额，与增资后按母公司持股比例计算在增资后子公司账面净资产份额之间的差额计入资本公积。

7.3 公司 2026 年一季报合并报表会计分录

上述前一轮金融负债转回与本轮增资在 2026 年一季度合并报表中的综合会计分录如下：

借：金融负债-其他应付款 1,300 万元

银行存款 6,970.23 万元

其他应收款 29.77 万元

贷：资本公积——资本溢价 4,569.38 万元

少数股东权益 3,730.62 万元

分录说明：

根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》（2014 年修订）应用指南规定：“子公司的其他股东对子公司进行增资，由此稀释了母公司对子公司的股权比例，在这种情况下，应当按照增资前的母公司股权比例计算其在增资前子公司账面净资产中的份额，该份额与增资后按母公司持股比例计算的在增资后子公司账面净资产份额之间的差额计入资本公积，资本公积不足冲减的，调整留存收益。”

在以上分录中：

借方“其他应付款”1,300 万元系前一轮金融负债的终止确认转回；

借方“银行存款”6,970.23 万元及“其他应收款”29.77 万元系 B 轮第一期增资款 7,000 万元的到账及应收部分；

贷方“资本公积——资本溢价”4,569.38 万元，包括前一轮金融负债转回计入资本公积的 1,300 万元，以及 B 轮增资中归属于母公司的资本溢价及少数股东增资稀释影响；

贷方“少数股东权益”3,730.62 万元系本轮投资者及前一轮投资者在青云智算中对应的少数股东权益份额。

7.4 会计处理是否合规

上述会计处理依据充分、逻辑清晰：

前一轮金融负债的初始确认符合《企业会计准则第 37 号》第十条关于金融负债与权益工具区分的规定；

前一轮金融负债的终止确认符合《企业会计准则第 22 号》关于金融负债现

时义务解除时终止确认的规定，亦与财政部相关应用案例的指导原则一致；

本轮增资的权益确认及少数股东增资稀释母公司股权比例的会计处理，符合《企业会计准则》关于合并财务报表中因子公司少数股东增资的相关处理规定。

综上，相关会计处理合规，符合《企业会计准则》要求。

8、本次增资协议的其他重要条款

除常规的增资价款支付、交割条件及违约责任等条款外，本次增资协议的其他重要条款主要包括风险投资领域常规的公司治理及特殊股东权利条款，具体情况如下：

公司治理及知情权：投资方有权按照持股比例提名 1 名董事（或不提名董事，仅保留股东会层面的表决权）；对公司合并分立、修改章程、增发新股等重大事项享有按持股比例的表决权；投资方享有作为股东查阅公司财务账簿及经营资料的常规知情权。

反稀释权：若公司未来以低于本次增资每股价格进行后续融资，投资方有权要求公司或实际控制人按“加权平均法”进行股权调整或现金补偿（注：不采用更为苛刻的完全棘轮法）。

优先认购权与优先购买权：公司未来发行新股或任何股权类证券时，投资方享有按其持股比例优先认购的权利；公司现有股东拟向第三方转让股权的，投资方享有在同等条件下的优先购买权。

优先清算权：在公司发生清算事件（包括法定清算及实际控制权变更、重大资产出售等视同清算事件）时，投资方有权优先于普通股股东收回其投资本金及一定比例的收益。

除上述风险投资领域常规条款外，本次增资协议不存在其他特殊条款。

9、是否存在“明股实债”情况

不存在“明股实债”情况。理由如下：协议中虽约定了回购条款，但回购义务人为创始人（黄允松、林源），而非公司本身。回购情形主要针对公司未能合格上市、创始人违约或离职等风险事件，属于投资人正常的风险救济措施，不构成公司层面的刚性兑付义务；协议未约定青云智算或公司支付投资人固定分红或保底收益条款，投资人的预期收益完全依赖于公司未来的经营发展、业绩增长及资本化运作带来的股权增值，具有不确定性；投资人通过持股比例依法享有表决

权，并按持股比例享有公司剩余财产分配权，需全面承担公司经营亏损、资产减值及破产清算等底层市场风险，具备真实的股权投资特征。

综上所述，本次增资不具备“保本保息、刚性兑付”的债务特征，不属于“明股实债”。

（2）补充说明“前一轮次投资人的回购条款被替代，回购自始无效，公司将原计入其他应付款的金融负债予以转回，相应增加资本公积”具体情况，包括前一轮投资人名称、增资金额及溢价率、增资完成时间、具体会计处理及是否符合《企业会计准则》要求、回购条款具体内容及在增资协议中设定回购条款的做法是否合规，并说明将金融负债转回的金额、具体影响会计科目及定期/临时报告、转回处理是否合规、对公司是否存在其他不利影响；

1、前一轮投资人名称、增资金额及溢价率、增资完成时间

前一轮投资人名称：无限启航创业投资（太原）合伙企业（有限合伙）（以下简称“无限基金”）、水木华清（北京）创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“水木华清基金”）。（前一轮初始投资人还包括北京中桥贰号创业投资合伙企业（有限合伙）和海南融金合桥投资合伙企业（有限合伙），但该两名投资人已于 2025 年签署《变更协议》退出本次交易，最终前一轮投资人仅为无限基金和水木华清基金。）

增资金额及溢价率：前一轮投资人无限基金和水木华清基金合计增资金额为人民币 1,300 万元（其中无限基金 1,000 万元，水木华清基金 300 万元），认购青云智算新增注册资本人民币 469,314 元，每单位注册资本认购价格为 27.7 元。

1.3 增资完成时间：无限基金 1,000 万元在 2024 年 1 月到账，水木华清基金 300 万元在 2024 年 10 月到账。

2、具体会计处理及是否符合《企业会计准则》要求

2.1 初始会计处理（2025 年年报）

根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》第十条关于金融负债与权益工具区分的规定，因青云智算前一轮《股东协议》（2024 年 9 月 15 日签署）中约定了回购条款，若触发特定情形（如未按期合格上市等），投资人有权要求公司以法律允许的方式回购其所持的全部或部分公司股权。因此，青云智算不能无条件地避免以交付现金履行回购义务，故将收到的 1,300 万元增资款确认为金

融负债，列报于“其他应付款”科目。该初始确认处理符合《企业会计准则》的相关要求。

2.2 转回会计处理（2026 年一季报）

根据本轮（B 轮）《股东协议》的约定：第 5.2 条将回购义务人明确约定为创始人（黄允松、林源），即回购义务由创始人个人承担，青云智算及青云科技不再承担回购义务；第 10.9 条明确约定：“本协议系各股东关于股东权利义务的唯一安排，取代各股东之前关于股东权利义务相关约定……前述《股东协议》及《变更协议》中涉及回购条款的约定自始无效。” 按此约定，前一轮投资人的回购条款被替代且自始无效，青云智算交付现金回购股份的现实义务不复存在。根据相关会计准则，公司于 2026 年一季报中将原计入“其他应付款”的 1,300 万元金融负债予以终止确认并转回，相应增加“资本公积——资本溢价”，并同步确认/调整少数股东权益。该终止确认及转回处理合规，符合《企业会计准则》的要求。

综上所述，公司对前一轮增资款的初始确认（金融负债）及后续因回购条款被替代而进行的终止确认（转回至资本公积），均具有明确的合同依据与准则支撑，会计处理逻辑连贯、依据充分，符合《企业会计准则》的相关要求。

3、回购条款具体内容及设定回购条款的做法是否合规

回购条款具体内容：根据前一轮《股东协议》（2024 年 9 月 15 日签署）第 5.2 条约定，如发生以下任一情形（以较早发生者为准）：（1）交割日后 6 年内公司未能完成合格上市或被第三方收购；（2）达到分红条件但未进行分红（经股东会决议同意豁免的除外）；（3）公司及创始股东实质性违约、违法违规或对投资人欺诈不诚信，导致公司或投资人遭受重大损失；（4）知识产权纠纷导致主营业务无法持续或对上市产生实质性影响；（5）核心员工因违反忠实勤勉义务给公司造成重大损失而受刑事处罚；（6）其他股东要求行使回购权；（7）现有股东丧失实际控制地位；（8）公司无法正常经营持续超过 12 个月；（9）公司违反善意经营行为（如伪造账册、违规担保、转移资产等）；则投资人有权要求公司以法律允许的方式回购其全部或部分股权。回购价款为：原始认购价款+每年 8%单利+已宣告未收取的分红。

设定回购条款的合规性：上述回购条款系私募股权投资领域常见的保护性条

款和商业安排，旨在保护投资人利益。该约定系各方真实意思表示，不违反法律、行政法规的强制性规定，公司也根据上市公司相关规则、公司章程及制度履行了相应的决策程序，相关做法合规。

4、将金融负债转回的金额、具体影响会计科目及定期/临时报告

将金融负债转回的操作影响 2026 年一季报合并报表，具体如下：调减“其他应付款”1,300 万元，相应调增“资本公积”和少数股东权益。

具体会计分录见前述“7、本次增资会计处理”部分。公司已在 2026 年一季报中对该事项及其对净资产的影响进行了披露。

5、转回处理是否合规

详见前述“2、具体会计处理及是否符合《企业会计准则》要求”部分的回复。

6、对公司是否存在其他不利影响

对公司不存在其他不利影响。前一轮回购条款的替代与转回，消除了公司潜在的现金流出风险，减轻了公司的债务负担，显著改善了公司的资产负债结构和净资产水平，有利于提升公司的持续经营能力。此外，根据本轮（B 轮）《股东协议》约定，新的回购义务人变更为创始人（黄允松、林源），公司不再承担直接回购义务，这一安排进一步保护了上市公司的利益。

（3）进一步自查公司是否存在其他应披露未披露的重大经营风险，若存在，请充分提示相关风险。

经公司全面自查，除前述已披露事项外，公司目前不存在其他应披露未披露的重大经营风险。但若未来出现宏观经济整体疲软、行业竞争加剧、公司销售业绩未达预期、供应商信用政策收紧等问题，且公司未能及时获取外部融资的情况，可能导致公司营运资金紧张，出现一定的流动性风险。公司将持续关注内外部环境变化，及时、准确、完整地履行信息披露义务，切实保障投资者的知情权。

年审会计师回复：

（一）核查程序

1、获取本轮和前一轮股权协议，复核分析回购条款及其他特殊条款，判断公司是否承担了一项不能无条件避免支付现金以回购自身权益工具的合同义务，是否为“明股实债”；

- 2、获取本轮增资的银行回单；
- 3、获取公司 2026 年一季度报表并检查合并抵消过程，分析该增资的会计处理是否符合《企业会计准则》的相关要求；
- 4、对前一轮次投资人执行函证程序，回函相符；
- 5、对两轮领投投资人执行访谈程序。

（二）核查结论

经核查，我们认为，本次增资的会计处理情况符合《企业会计准则》的相关要求，未发现存在“明股实债”的情况；前一轮次增资的会计处理符合《企业会计准则》的相关要求；公司已对重大经营风险进行提示，未发现存在其他应披露未披露的重大经营风险。

3.关于主营业务。年报显示，公司主营业务包括云产品业务与云服务业务，云产品业务收入包括软件或软硬一体化产品和售后支持服务收入，云服务业务收入主要来自资源订阅服务，包括包年包月和弹性计费两种计费模式。报告期内，公司云服务业务实现营业收入 1.27 亿元，同比减少 12.92%，实现毛利 619.99 万元，较上年同期的-34.37 万元增加 654.36 万元，扭亏为盈，毛利率为 4.89%，较上年同期增加 5.13 个百分点；云产品业务实现营业收入 1.00 亿元，同比下降 20.57%，毛利率为 62.66%，比上年减少 5.64 个百分点。根据年报，公司的销售模式包括直销、经销、代理三种方式，报告期内分别实现营业收入 1.57 亿元、0.65 亿元、0.05 亿元，同比分别减少 6.77%、29.30%、55.23%，毛利率分别为 18.52%、61.60%、0.35%，比上年分别增加 5.58 个百分点、减少 9.78 个百分点、增加 10.16 个百分点。其中，云产品业务以渠道经销模式为主、直销模式为辅，云服务业务以直销模式为主，渠道代理销售为辅。

请公司：（1）补充说明云产品业务中软件或软硬一体化产品的具体名称、产品类型、下游应用场景、报告期内收入规模、主要客户及供应商、盈利模式、销售价格及定价模式、收入确认及成本核算方式及相关依据、毛利率，并说明公司收入确认政策中关于云产品“客户签收或验收后确认收入”的判断标准是否清晰，是否存在提前确认收入的风险；（2）补充说明云服务中资源订阅服务可供订阅的资源类型及区分依据、订阅服务的基础架构及运营模式、下游应用场景、收入确认及成本核算方式及相关依据，分别说明报告期内包年包月和弹

性计费两种计费模式对应的收入规模及占比、计费单位、销售价格、订阅规模、新增/退订客户数量、定价模式、平均订阅时长；（3）分别补充说明报告期内云产品与云服务业务的商业模式、业务流程、公司在业务链条中的具体角色，并说明公司的业务模式是否具有特殊性、是否需要具备相关资格资质；（4）分别补充说明云产品与云服务业务的前五大客户的具体情况，包括客户名称、是否为报告期内新增、合作模式、销售内容、销售规模及占比、结算周期及方式、收入确认政策及资金流入情况、应收账款规模及期后回款情况、是否与公司及控股股东存在关联关系；（5）结合报告期内云产品、云服务对应各细分产品的毛利率、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、主要成本驱动因素、产品价格变动趋势、收入确认政策等因素，说明报告期内毛利率大幅变动的原因及合理性，毛利率水平及变动趋势是否与同行业可比公司差异较大；（6）补充说明公司业务开展是否涉及算力租赁、GPU 服务器贸易等算力相关业务类型，若存在，以简明清晰、通俗易懂的方式，分板块列示不同业务类型的业务模式、主要产品、产品形态、收入占比、定价模式、收入确认及成本核算方式及相关依据、费用构成、毛利率、前五大客户、相关重大合同履行进展。

公司回复：

（1）补充说明云产品业务中软件或软硬一体化产品的具体名称、产品类型、下游应用场景、报告期内收入规模、主要客户及供应商、盈利模式、销售价格及定价模式、收入确认及成本核算方式及相关依据、毛利率，并说明公司收入确认政策中关于云产品“客户签收或验收后确认收入”的判断标准是否清晰，是否存在提前确认收入的风险；

1、云产品业务中软件或软硬一体化产品的产品类型、收入规模及毛利率

公司云产品业务主要包括软硬一体化产品、软件产品、服务及其他三大类。报告期内，各产品类型的收入规模、占比及毛利率具体情况如下：

产品类型	2025 年	2024 年	同比变动
软硬一体化产品（万元）	1,835.73	3,254.86	-43.60%
占云产品收入比	18.28%	25.74%	-7.465 个百分点
毛利率	65.89%	76.04%	-10.15 个百分点
软件产品（万元）	4,188.26	5,765.64	-27.36%

占云产品收入比	41.70%	45.60%	-3.90 个百分点
毛利率	87.29%	81.07%	6.22 个百分点
服务及其他（万元）	4,019.34	3,623.98	10.91%
占云产品收入比	40.02%	28.66%	11.36 个百分点
毛利率	35.52%	41.03%	-5.51 个百分点
云产品合计（万元）	10,043.33	12,644.48	-20.57%

公司云产品业务主要呈现以下结构特征与变化趋势：软硬一体化产品收入同比下降 43.60%，主要系公司主动收缩涉及硬件相关产品销售规模所致；软件产品仍为云产品业务中收入占比最高的品类（占比 41.70%），且毛利率同比提升 6.22 个百分点；服务及其他业务收入实现增长，同比增幅为 10.91%，现已跃升为云产品业务的第二大收入来源。

2、云产品业务中软件或软硬一体化产品的具体名称、下游应用场景及盈利模式

报告期内，公司云产品业务的具体情况如下：

产品类型	主要产品的产品名称	下游应用场景	盈利模式
软件产品	QingCloud 云平台、KubeSphere 企业版、QingStor 存储（NeonSAN/U10000）、CloudExpress 云易捷等	企业 IT 基础架构云化、容器化转型、海量数据存储与管理、AI 训练推理平台、信创国产化替代、虚拟化/桌面云	软件 License 授权或年度订阅
软硬一体化产品	云易捷超融合一体机（含信创云易捷、云易捷 AI 一体机）	边缘计算、中小数据中心快速建设、信创全栈替代	自有软件搭载外采硬件集成交付
售后支持服务	维保服务、技术支持、驻场运维、定制开发	已交付云产品持续运维保障	年度服务费或按次收费

3、销售价格及定价模式

公司销售价格体系与规则保持稳定，针对云产品及云服务的业务流程与销售特性建立了差异化的销售模式：

对于云产品经销商，公司面向经销商提供云产品定价目录，参照目录价格及采购量对应的折扣情况计算出云产品价格，经销商向公司采购云产品及相关解决方案后，再向下游经销商或终端客户销售，属于经销商买断模式；

对于云服务代理商，代理商负责为公司公有云发展特定客户，公司按照代理

商发展客户在公有云实际消费金额给予代理商一定比例返佣，返佣金额一般根据消费金额、按阶梯比例进行设置，属于代理商返佣模式；

最终销售价格本质上由客户采购量决定，采购数量较大的客户可按公司价格体系规定获得一定优惠。

4、收入确认及成本核算方式及相关依据

详见第 1 问（1）、7 “收入确认与成本费用结转的变化情况”。

5、主要客户及主要供应商

报告期内，云产品业务前五大客户情况如下：

客户名称	销售内容	收入 (万元)	占云产品收入比例	是否 新增	合作模 式	是否关联 方
云产品客户 1	软件及服务	2,107.99	20.99%	否	经销	否
云产品客户 2	软件及服务	1,219.96	12.15%	是	直销	否
云产品客户 3	软件及服务	872.10	8.68%	否	经销	否
云产品客户 4	软件及服务	767.85	7.65%	否	经销	否
云产品客户 5	软件及服务	716.38	7.13%	否	经销	否
合计		5,684.28	56.60%			

报告期内云产品前五大客户中，云产品客户 2 新进入前五大客户名单，因同一控制下企业合并而进行合并披露所致，并非新增客户，其余均为现有客户。公司与上述客户及控股股东均不存在关联关系。

云产品业务的主要供应商包括：云资源或带宽供应商，主要用于部分混合云架构中对接公有云资源；第三方软件或外购服务供应商，主要为在部分项目中配套采购的非自研软件授权或实施服务提供商；硬件设备供应商，主要为算力云所需设备采购。报告期内，公司前五大供应商采购额随软硬一体化业务规模的收缩而相应下降。

6、毛利率变动分析

2025 年度，公司云产品整体毛利率为 62.66%，虽同比略有回落，但仍维持在较高水平。各细分业务毛利率变动情况及原因分析如下：

产品类型	2025 年毛利率	2024 年毛利率	毛利率变动
软硬一体化产品	65.89%	76.04%	-10.15 个百分点
软件产品	87.29%	81.07%	6.22 个百分点
服务及其他	35.52%	41.03%	-5.51 个百分点

软硬一体化产品：毛利率同比下降 10.15 个百分点。公司自 2022 年起即着力提升自有软件业务占比，主动减少涉及硬件相关业务，2025 年度持续深化该

调整策略。当年毛利率下滑主要受个别项目硬件集成比例较高等结构性因素影响，属于阶段性波动。

软件产品：毛利率由 81.07%提升至 87.29%，主要得益于公司提高了自有软件及核心优势产品的交付比例，产品结构实现进一步优化。

服务及其他：毛利率有所下降。该业务收入同比增长 10.91%，主要系存量客户维保服务续签率良好及新增实施服务项目增加。毛利率下降主要受服务结构变化影响：部分新签项目实施周期较长、前期投入集中，同时驻场运维等相对低毛利的服务占比有所上升。

7、收入确认政策中关于“客户签收或验收后确认收入”的判断标准及提前确认收入风险

公司已建立清晰、明确的收入确认判断标准及完善的配套内部控制体系，有效防范提前确认收入的风险。自 2021 年上市以来一直延续未作变更。具体情况如下：

判断标准明确，依据充分：根据《企业会计准则第 14 号——收入》，公司以客户取得相关商品控制权作为收入确认的核心原则。公司收入确认严格以客户签字或盖章的签收单/验收单作为核心依据，确保交易真实性与履约完成度。

合同条款严谨，履约逐项对应：公司各销售合同均明确约定了具体的交付标准、验收条款及付款节点。在实际业务中，业务部门须取得客户加盖公章或授权签字的有效签收/验收单据，且实际验收内容与合同约定的各项履约义务逐一对应，确保收入确认节点的准确性与真实性。

内控流程闭环，防范提前确认风险：公司在收入确认环节设置了严格的跨部门复核机制。业务部门在获取客户签收或验收凭证后录入业务系统；财务部门须复核合同条款、交付凭证及结算单据，综合判断控制权转移时点是否符合合同约定及企业会计准则要求后，方可确认收入。

（2）补充说明云服务中资源订阅服务可供订阅的资源类型及区分依据、订阅服务的基础架构及运营模式、下游应用场景、收入确认及成本核算方式及相关依据，分别说明报告期内包年包月和弹性计费两种计费模式对应的收入规模及占比、计费单位、销售价格、订阅规模、新增/退订客户数量、定价模式、平均订阅时长；

1、云服务中资源订阅服务的资源类型及区分依据

资源类型	区分依据（计价要素）
计算资源	处理器性能、内存大小、镜像类型、系统盘容量、数据盘容量
存储资源	存储空间容量、下载流量、请求次数
网络资源	流量、带宽、IP 数量、节点数量
应用平台	授权服务费+基础资源使用费；第三方应用按协议分成

2、订阅服务的基础架构及运营模式

公司将包括 CPU、GPU、存储、云原生应用、数据库等 IT 资源进行虚拟化和服务化，整合到资源池中；通过按需资源分配、访问控制和监控资源使用、计量资源使用等技术，有效管理被池化后的资源。客户无需自行采购硬件，按需使用并按使用量付费，具备快速交付、弹性扩展、安全可靠等特性。

运营模式上，公司以直接销售模式为主、渠道代理销售为辅。代理商作为公司推广媒介，向公司提供客户信息、协助发展公有云客户，公司按其所发展客户的返佣起止日期、公有云平台实际消费金额给予代理商一定比例返佣，并约定返佣结算周期届满后向代理商结算佣金。

3、下游应用场景

覆盖“数字化、AI 算力、信创、云原生”四大场景：企业 IT 系统运行、AI 模型训练/推理、网站及应用托管、开发测试环境、大数据分析平台建设、信创国产化替代、分布式存储及数据湖等。

4、收入确认、成本核算方式及相关依据

详见第 1 问（1）、7“收入确认与成本费用结转的变化情况”。云服务收入确认具体规则为：包年包月模式下，客户与公司签订合同约定购买一定时长内的服务，并在服务开始前一次性支付全部费用，公司在服务期内按月直线法确认收入；弹性计费模式下，按实际使用量、使用时长付费，每小时进行一次结算并扣除相应费用，公司在客户实际消耗资源时确认收入。云服务主要成本为 IT 基础设施购置成本，包括向服务器厂商采购服务器及配件、向网络设备厂商采购交换机等网络传输设备、向数据中心服务商采购机柜及带宽、IP、光纤、专线等电信资源。

5、报告期内包年包月和弹性计费两种计费模式对应情况

报告期内，包年包月和弹性计费两种计费模式对应的收入规模及占比、计费单位、销售价格、订阅规模、新增/退订客户数量、定价模式、平均订阅时长等具体情况如下：

计费模式	产品类别	2025 年订阅规模 (万元)	占云服务收入比	订阅规模(2025 年客户活跃数)	2025 年新增客户数	2025 年退订客户数	销售价格及定价模式	平均活跃客户消费金额 (万元/活跃客户)
包年包月	计算类、存储、网络、容器实例、分布式任务、推理服务、专属节点等	5,085.72	40.13%	1,519	246	1,857	预付费或按约定分期支付，以目录价为基准，按照签约时长设置梯度折扣，签约时长越长，优惠力度越高。部分线下大额合同履行内部价格审批流程，按合同约定价格执行。	3.35
弹性计费	计算类、存储、网络、容器实例、分布式任务、推理服务、专属节点、存储与数据服务、自定义镜像仓库、平台上的各类模型等	7,585.92	59.87%	5,083	3,819	2,377	采用最小资源颗粒度按时或按量计价，实时计量扣费、动态消耗结算。部分线下大额合同履行内部价格审批流程，按合同约定价格执行。	1.49

2025 年度，公司云服务业务总收入为 12,671.65 万元。其中，弹性计费模式贡献了主要收入，占比 59.87%；包年包月模式占比为 40.13%。

(3) 分别补充说明报告期内云产品与云服务业务的商业模式、业务流程、公司在业务链条中的具体角色，并说明公司的业务模式是否具有特殊性、是否需要具备相关资格资质；

1、云产品业务

商业模式：公司云产品业务以自主研发的核心软件产品为基础，向企业客户提供软件产品、软硬一体化产品及相关服务，通过销售收入与成本费用之间的差额获取盈利。具体模式如下：

业务类型	盈利模式	交付方式
软件产品	以软件 License 授权或年度订阅模式收费，按节点数、CPU 插槽数、集群规模等计量单位计价	纯软件交付
软硬一体化产品	自有软件搭载外采硬件集成交付，通过软件溢价及硬件采购加成获取利润	软件+硬件集成交付
服务及其他	收取年度服务费或按服务次数/内容分次收费	远程/现场服务

业务流程：客户需求对接→方案设计 & 报价→合同签订→产品交付（软件安装/硬件集成）→客户签收/验收→收入确认→售后维保服务。

公司在该链条中的具体角色为：公司作为自主研发软件产品的提供商和技术服务商，处于产业链的核心环节，负责核心软件的研发、交付实施及持续运维支持。对于软硬一体化产品，公司作为系统集成方，对外统一采购通用 IT 硬件，并整合自有软件后向客户完成交付。

特殊性资质要求：公司该业务模式属于软件和信息技术服务行业的常规商业模式，公司销售的核心软件产品均拥有自主知识产权及相关软件著作权；软硬一体化产品中所涉及的硬件均为通用 IT 设备，不涉及需要专项许可经营的产品。

2、云服务业务

商业模式：公司云服务业务通过构建 IT 基础设施，将计算、存储、网络等 IT 资源虚拟化和服务化，以资源订阅服务模式向客户提供公有云及智算云服务，具体分为两种计费方式：包年包月模式：客户签订合同约定购买一定时长，一次性支付全部费用；弹性计费模式：按实际使用量付费。

业务流程：IT 基础设施建设（采购服务器/网络设备/数据中心资源）→资源虚拟化及服务化（池化至资源池）→客户按需订阅/开通服务→系统计量和监控资源使用→按月汇总消费并出具账单→客户按账单付费。

公司在该链条中的具体角色为：公司作为云服务运营商，负责云平台的整体

运营维护、底层资源的调度管理以及对外服务质量的保障，直接面向终端客户提供服务。

特殊资质要求：该业务模式属于云计算行业的标准商业模式，不具有特殊性。由于云服务涉及互联网资源协作及数据处理，开展该业务需具备特定的行业资质，主要包括：①增值电信业务经营许可证（涉及 IDC 及互联网资源协作服务等相关增值电信业务许可）；②涉及数据存储和处理需满足国家网络安全等级保护（等保）相关要求。公司已依法取得上述相关资质许可，报告期内各项业务合法合规经营。

（4）分别补充说明云产品与云服务业务的前五大客户的具体情况，包括客户名称、是否为报告期内新增、合作模式、销售内容、销售规模及占比、结算周期及方式、收入确认政策及资金流入情况、应收账款规模及期后回款情况、是否与公司及控股股东存在关联关系；

1、云产品业务前五大客户

2025 年度，云产品业务前五大客户实现收入合计 5,684.28 万元，占总收入 24.92%。客户名称、是否报告期内新增、合作模式、销售内容、销售规模及占比、关联关系等具体情况如下：

客户名称	销售内容	销售收入 (万元)	占总收入 比	是否 新增	合作 模式	关联 关系
云产品客户 1	软硬一体化、软件产品、服务及其他	2,107.99	9.24%	否	经销	否
云产品客户 2	软件产品、服务及其他	1,219.96	5.35%	是	直销	否
云产品客户 3	软硬一体化、软件产品、服务及其他	872.10	3.82%	否	经销	否
云产品客户 4	软硬一体化、软件产品、服务及其他	767.85	3.37%	否	经销	否
云产品客户 5	软件产品、服务及其他	716.38	3.14%	否	经销	否
合计		5,684.28	24.92%			

报告期内，公司前五大客户合计贡献了总收入的 24.92%，绝大多数为老客户，前五大客户均为非关联方。其中，云产品客户 2 新进入前五大客户名单，系因同一控制下企业合并而进行合并披露所致，并非新增客户。

云产品业务前五大客户结算周期及方式、资金流入情况、应收账款规模及期后回款情况如下：

客户名称	结算周期及方式	收入确认政策	资金流入及应收账款
云产品客户 1	预付款	1、软硬一体化产品：于客户验收通过后一次性确认收入 2、软件产品：于客户验收通过后一次性确认收入 3、售后支持/维保服务：维保服务在服务期内按直线法分期确认收入	截至 2025 年 12 月 31 日预收余额为 311.44 万元，主要为维保收入预收款
云产品客户 2	按合同履行进度结算		截至 2025 年 12 月 31 日应收账款余额 948.01 万元，截至 2026 年 5 月已回款 320.27 万元
云产品客户 3	季度结算/年度结算		截至 2025 年 12 月 31 日应收账款余额 834.92 万元，截至 2026 年 5 月已回款 834.92 万元
云产品客户 4	按月结算		截至 2025 年 12 月 31 日应收账款余额 404.63 万元，截至 2026 年 5 月回款 157.22 万元
云产品客户 5	按合同约定		截至 2025 年 12 月 31 日应收账款余额 135.38 万元，截至 2026 年 5 月已回款 51.1 万元

2、云服务业务前五大客户

云服务前五大客户的客户名称、是否报告期内新增、合作模式、销售内容、销售规模及占比、关联关系等情况如下：

客户名称	销售内容	销售收入 (万元)	占总收入比	是否新增	合作模式	关联关系
云服务客户 1	AI 算力云服务	3,193.27	14.00%	否	直销	否
云服务客户 2	公有云服务	3,024.50	13.26%	否	直销	否
云服务客户 3	公有云服务	732.12	3.21%	否	直销	否
云服务客户 4	公有云服务	648.76	2.84%	否	直销	否
云服务客户 5	公有云服务	502.00	2.20%	否	经销	否
合计		8,100.65	35.51%			

报告期内，公司云服务业务前五大客户合计贡献了总收入的 35.51%，且全部为存量老客户。前五大客户均为非关联方。

云服务业务前五大客户结算周期及方式、资金流入及应收账款、回款情况如下：

客户名称	结算周期及方式	收入确认政策	资金流入及应收账款
云服务客户 1	月度对账季度回款	公有云服务： 按服务期间直线法或实际消耗量确认收入	截至 2025 年 12 月 31 日预收账款余额为 857 万元，回款正常
云服务客户 2	预付款		预收账款余额为 28.92 万元，回款正常
云服务客户 3	半年结算		截至 2025 年 12 月 31 日应收账款余额 410.92 万元，截至 2026 年 5 月已回款 278.8 万元
云服务客户 4	按月支付		截至 2025 年 12 月 31 日应收账款余额为 162.9 万元，截至 2026 年 5 月回款 56 万元
云服务客户 5	半年结算		截至 2025 年 12 月 31 日应收账款余额为 1683.61 万元，截至 2026 年 5 月回款 398.32 万元，回款延迟

整体来看，公司云服务业务主要采用预收款模式，云产品业务以信誉良好的总经销商为主，前五大客户销售占比合计为 47.30%，不存在单一客户依赖情形，应收账款回收风险整体可控。

(5) 结合报告期内云产品、云服务对应各细分产品的毛利率、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、主要成本驱动因素、产品价格变动趋势、收入确认政策等因素，说明报告期内毛利率大幅变动的原因及合理性，毛利率水平及变动趋势是否与同行业可比公司差异较大；

1、云产品

1.1 各细分产品毛利率及变动

具体情况如下：

产品类型	2025 年收入 (万元)	2025 年毛 利率	2024 年收入 (万元)	2024 年毛 利率	收入变动	毛利率变 动
软硬 一体化产 品	1,835.73	65.89%	3,254.86	76.04%	-43.60%	-10.15 个 百分点
软件 产品	4,188.26	87.29%	5,765.64	81.07%	-27.36%	6.22 个百 分点
服务 及其他	4,019.34	35.52%	3,623.98	41.03%	10.91%	-5.51 个百 分点
云产 品合 计	10,043.33	62.66%	12,644.48	68.30%	-20.57%	-5.64 个百 分点

2025 年，公司云产品业务积极进行结构性调整，各细分产品毛利率变动情况如下：

软件产品：毛利率同比提升。虽然收入规模收缩，但产品结构优化显著，核心软件的交付纯度提高，盈利能力进一步增强。

软硬一体化产品：毛利率同比下降。主要受个别高集成度项目影响，但该业务占比正在快速降低。

服务及其他：毛利率下降。因新项目前期投入大及低毛利运维服务占比上升，拉低了该板块毛利。

受上述因素共同作用，云产品整体毛利率同比有所下降，但仍维持在 60% 以上的水平。

1.2 营业成本核算方法及归集过程

公司按照项目对各类业务进行管理，相关成本均以项目作为归集的对象，各类成本直接计入相关项目。公司营业成本的归集过程如下：

成本类别	核算内容	归集方式
外购成本	外购软硬件成本、技术服务成本、维保服务成本	采购合同签订前在系统中匹配对应销售合同，财务按对应关系直接计入项目
人工成本	项目实施及技术支持人员薪酬	按部门归集后，按项目工时及工作量分配计入各项目
软件开发成本	外包定制开发成本	根据外包合同对应项目直接计入
其他成本	差旅、办公、交通等	按实际发生归集至对应项目

1.3 成本明细构成及变动、主要成本驱动因素、产品价格变动趋势、收入确认政策等因素

公司云产品业务成本主要包括外购成本、职工薪酬、折旧摊销、软件开发成本、驻场运维咨询成本及其他成本等。

2025 年度及 2024 年度各项成本明细构成及变动情况具体如下：

项目	2025 年	2024 年	同比变动情况
外购成本（万元）	1,965.95	1,128.74	74.17%
占云产品成本比	52.42%	28.16%	24.26 个百分点
职工薪酬（万元）	1,463.56	1,829.20	-19.99%
占云产品成本比	39.03%	45.63%	-6.61 个百分点
折旧摊销（万元）	9.43	9.43	0.00%
占云产品成本比	0.25%	0.24%	0.01 个百分点
软件开发成本（万元）	9.06	287.94	-96.85%
占云产品成本比	0.24%	7.18%	-6.94 个百分点
驻场运维咨询成本（万元）	200.92	530.83	-62.15%
占云产品成本比	5.36%	13.24%	-7.88 个百分点
其他成本（万元）	101.37	222.40	-54.42%
占云产品成本比	2.70%	5.55%	-2.85 个百分点
云产品成本合计（万元）	3,750.29	4,008.54	-6.44%

报告期内，公司云产品业务总成本较上年有所下降。从成本结构来看，外购成本大幅增长，占比由 28.16%提升至 52.42%，成为云产品业务的第一大成本项；与此同时，职工薪酬、软件开发成本、驻场运维咨询成本及其他成本均出现不同程度的下降，表明公司在内部人员效能提升、外包及开发支出管控方面取得了明显成效，成本结构发生显著变化。

报告期内云产品定价模式未发生显著变化。

收入确认政策：

软件产品、硬件产品或其组合收入：公司销售的商品，在按合同约定将产品转移给对方、客户签收或验收后确认销售收入，安装实施服务（如有）在客户验收后确认收入。

售后支持服务收入：在按合同约定将产品转移给对方、客户验收后确认收入。

维保服务收入：在维保期间采用直线法确认收入。

2、云服务

2.1 各细分业务毛利率及变动

具体情况如下：

项目	2025 年	2024 年	同比变动情况
传统公有云（万元）	8,335.48	9,614.10	-13.30%
占云服务收入比	65.78%	66.07%	-0.29 个百分点
毛利率	-9.01%	-0.24%	-8.77 个百分点
AI 算力云服务（万元）	4,336.16	4,937.03	-12.17%
占云服务收入比	34.22%	33.93%	0.29 个百分点
毛利率	31.62%	18.99%	12.63 个百分点
云服务合计（万元）	12,671.65	14,551.13	-12.92%
云服务毛利率	4.89%	-0.24%	5.13 个百分点

2025 年，云服务业务整体毛利率为 4.89%，成功实现由负转正，主要得益于业务结构的优化。各细分业务表现如下：

传统公有云：收入 8,335.48 万元，同比下降 13.30%。受业务收缩及规模效应减弱影响，虽然公司积极优化了数据中心等固定成本，但收入规模的下滑导致成本摊薄效应不足，毛利率降至-9.01%，阶段性亏损有所扩大。

AI 算力云服务：收入 4,336.16 万元，毛利率提升至 31.62%。该业务凭借核心客户的高粘性以及当前市场算力供需关系带来的强溢价能力，盈利能力增强。

2.2 营业成本核算方法、归集过程

成本类别	核算内容	归集方式
数据中心成本	机柜租赁、带宽、IP、光纤、专线等电信资源采购	按项目归集，数据中心合同对应项目

折旧摊销	服务器（含 GPU 服务器）、网络设备折旧	固定资产折旧按月直接计入对应项目成本
职工薪酬	云服务运营及技术支持人员	按部门归集后分配
维保成本	设备维保服务费	对应项目直接计入

2.3 成本明细构成、变动情况及主要成本驱动因素

项目	2025 年	2024 年	同比变动情况
数据中心（万元）	7,169.66	10,227.57	-29.90%
占云服务成本比	59.49%	70.12%	-10.63 个百分点
折旧摊销（万元）	4,202.19	3,594.42	16.91%
占云服务成本比	34.87%	24.64%	10.23 个百分点
职工薪酬（万元）	403.89	506.16	-20.20%
占云服务成本比	3.35%	3.47%	-0.12 个百分点
维保成本（万元）	183.83	181.82	1.10%
占云服务成本比	1.53%	1.25%	0.28 个百分点
其他成本（万元）	92.09	75.53	21.92%
占云服务成本比	0.76%	0.52%	0.24 个百分点
云服务成本合计（万元）	12,051.66	14,585.50	-17.37%

2025 年云服务成本总额为 12,051.66 万元，较上年同期下降 17.37%，降幅高于收入降幅，有效对冲了收入波动的影响。各主要成本项目变动情况如下：

数据中心成本：仍是最大的成本构成项，占比 59.49%。公司采取优化措施，2025 年该项成本同比下降 29.90%，占比减少 10.63 个百分点，是降本增效的主要贡献项。

折旧摊销：前期投入的 GPU 服务器等产生折旧，本年同比增长 16.91%，占比提升至 34.87%。

职工薪酬及其他：职工薪酬同比下降 20.20%，主要受人员结构优化影响；维保成本及其他成本保持相对稳定。

2.4 产品价格变动趋势

公有云：价格体系保持稳定。

AI 算力云服务：2025 年 AI 算力市场需求旺盛，公司 AI 算力服务定价均按合同约定价格执行。

2.5 收入确认政策

公有云服务：计费系统根据客户购买记录形成相应订单，按订单中各产品的定价方式、产品使用量和使用时间计算消费金额，汇总形成消费报告。公司根据消费报告结果按月确认云服务收入。

机柜托管：在服务期间采用直线法确认收入。

AI 算力云服务：通过 AI 智算云平台注册消费的客户，确认规则同上云服务。

通过线下签合同开通 AI 算力云服务的客户，公司将在算力云服务交付且收到客户确认合格的验收回复之日起开始计费，根据相关业务合同的约定在服务期限内按月确认算力服务收入金额。

3、报告期内毛利率大幅变动的原因及合理性，毛利率水平及变动趋势与同行业可比公司比较

报告期内，公司综合毛利率相比同期基本持平，整体保持平稳，其中，云产品业务由于硬件外购成本增加导致毛利率略有下滑（2024 年和 2025 年公司云产品业务毛利率分别约为 68.30%、63.00%）；云服务业务由于运营效率提升推动毛利率由负转正。该变动具有商业合理性。

公司选取主营业务同为云计算服务的上市公司作为同行业可比公司，2025 年度公司与同行业可比公司财务指标对比情况如下：

公司名称	2025 年度			
	收入（万元）	毛利（万元）	毛利率	净利润（万元）
青云科技	22,810.50	6,983.69	30.62%	-6,562.21
优刻得	169,935.70	43,730.48	25.73%	-7,388.51
金山云	955,861.90	150,340.80	15.73%	-94,369.20

2025 年度，公司毛利率高于优刻得和金山云。这一方面得益于公司“云产品+云服务”的双栈业务模式，云产品业务中核心软件具有较高的技术壁垒和毛利溢价空间；另一方面，报告期内公司持续推进降本增效，有效控制了各项经营成本，使得整体毛利率保持了相对优势。

公司毛利率变动方向及幅度与行业整体趋势不存在显著差异，毛利率水平及变动趋势具备商业合理性。

（6）补充说明公司业务开展是否涉及算力租赁、GPU 服务器贸易等算力相

关业务类型，若存在，以简明清晰、通俗易懂的方式，分板块列示不同业务类型的业务模式、主要产品、产品形态、收入占比、定价模式、收入确认及成本核算方式及相关依据、费用构成、毛利率、前五大客户、相关重大合同履行进展。

1、公司业务开展涉及算力租赁

报告期内，公司业务开展涉及算力租赁业务，即 AI 算力云服务。算力租赁业务归属于公司云服务板块。

2、算力租赁业务（AI 算力云服务）的具体情况

2.1 业务模式、主要产品、产品形态

AI 算力云业务和传统云计算在产品/服务形式和商业模式上是类似的，主要差别在于服务内容。AI 算力业务是在公司基于数年建设多元算力平台和研发 QingCloud EHPC 产品的基础上，自主研发统一资源管理技术打造出的 AI 智算平台，实现对 GPU、CPU、HPC 等多元算力资源的一体化调度，灵活进行资源切分及分发，降低了硬件采购和维护成本。

GPU 算力服务及通用云资源：包含 GPU 算力实例、算力管理与调度、资源整合与多样异构算力支持，以及配套存储及带宽服务；同时提供弹性计算（CPU 云服务器）、块存储、对象存储、虚拟私有云、负载均衡、云数据库、容器服务等通用公有云资源。

专属算力集群：针对大模型训练等对算力规模和数据安全要求较高的场景，为客户提供物理隔离或独占的 GPU 集群资源。

AI 智算云产品：以软件形态交付的 AI 算力调度产品，当前商业模式是订阅模式，向客户提供打包产品和服务，客户按订阅期支付订阅费用，后续考虑拓展以 License 形式向客户一次性售卖。

2.2 收入占比及毛利率

AI 算力云服务归属于云服务板块。2025 年度，云服务整体实现营业收入 12,671.65 万元，占公司总营收的 55.55%。其中，AI 算力云服务实现收入 4,336.16 万元，占云服务收入的 34.22%，占公司总营收的 19.01%。2025 年度，AI 算力云服务的毛利率为 31.62%，显著高于云服务板块整体毛利率（4.89%）。

2.3 定价模式

AI 算力云服务主要采用两种计费方式：

包年包月模式：客户签订合同约定购买一定时长内的服务和算力规模，在服务开始前一次性支付或按约定分期支付，按资源量及使用时长定价。部分线下大额合同根据客户需求定制，按合同约定价格执行。

弹性计费模式：按实际使用量付费，GPU 计算资源按小时结算，存储按 GB/日计费。采取阶梯定价，采购量越大享受优惠折扣。

2.4 收入确认及成本核算

详见第 1 问（1）、7 “收入确认与成本费用结转的变化情况”。

2.5 收入、毛利率

项目	2025 年	2024 年	同比变动情况
AI 算力云服务（万元）	4,336.16	4,937.03	-12.17%
占云服务收入比	34.22%	33.93%	0.29 个百分点
毛利率	31.62%	18.99%	12.63 个百分点

2025 年云服务板块整体毛利率为 4.89%（较上年同期提升 5.13 个百分点），其中 AI 算力云服务的毛利率为 31.62%，高于云服务整体水平，主要得益于算力资源利用率的提升及运营成本的优化。

2.6 AI 算力云服务前五大客户

报告期内，AI 算力云服务前五大客户合计确认收入 4,295.35 万元，占公司云服务总收入的 33.90%。具体情况如下：

客户名称	产品类型	营业收入（万元）	占云服务收入比	是否为新客户	是否关联方
AI 算力云服务客户 1	AI 算力云服务	3,193.27	25.20%	否	否
AI 算力云服务客户 2	AI 算力云服务	506.54	4.00%	否	否
AI 算力云服务客户 3	AI 算力云服务	393.96	3.11%	否	否
AI 算力云服务客户 4	AI 算力云服务	142.24	1.12%	否	否
AI 算力云服务客户 5	AI 算力云服务	59.34	0.47%	否	否
合计		4,295.35	33.90%		

其中，第一大客户（AI 算力云服务客户 1）贡献收入 3,193.27 万元，占比 25.20%，第二至第五大客户收入规模在 50 万-500 万元区间，呈阶梯状分布。报

告期内前五大客户均为非新增客户且均为非关联方。

2.7 相关重大合同履行进展

合同类型	客户/供应商	合同金额 (万元)	2025 年进展
GPU 算力服务合同	AI 算力云服务客户 1	17,040	合同持续履行中，2025 年按开通确认单按月确认收入
GPU 算力服务合同	AI 算力云服务客户 2	7,950	合同持续履行中，2025 年按开通确认单按月确认收入
GPU 算力服务合同	AI 算力云服务客户 3	2,088	合同持续履行中，2025 年按开通确认单按月确认收入

算力服务合同的合作模式为“线下大额合同+分期履约+按月确认”。这种长周期的算力服务合同不仅锁定了算力基础设施的长期利用率，也为公司算力业务提供了稳定的收入预期和良好的现金流可预测性。

年审会计师回复：

（一）核查程序

1、我们于 2025 年报审计过程中，针对收入确认和毛利率实施的主要程序如下：

详见：问题 1.关于持续经营能力，年审会计师回复的核查程序第 1 条中针对收入确认和毛利率实施的主要程序。

2、我们于 2025 年报审计过程中，针对营业成本实施的主要程序如下：

详见：问题 1.关于持续经营能力，年审会计师回复的核查程序第 2 条中针对营业成本实施的主要程序。

3、我们于 2025 年报审计过程中，针对应收账款及主要客户实施的主要程序如下：

（1）获取公司提供的云产品及云服务销售台账，筛选前五大客户清单；

（2）通过公开信息查询前五大客户的股东、董事、监事等工商信息，与管理层提供的关联方清单进行比对，识别是否存在未披露的关联关系；

（3）抽查前五大客户的销售合同，确认合作模式、结算周期及方式，检查收入确认支持性文件（签收单、验收单、对账单、发票）；

（4）实施函证程序，函证本期收入确认金额及应收账款余额；

（5）检查大额回款回单，重点关注是否存在第三方回款情形；

（6）抽查期后收款；

(7) 结合营业收入细节测试验证应收账款的真实性；
(8) 对主要客户执行访谈程序，了解业务的真实性、业务模式、履约情况等。

(二) 核查结论

经核查，我们认为，云产品在客户签收或验收后确认收入符合《企业会计准则第 14 号--收入》“.....在客户取得相关商品控制权时确认收入”的规定，未发现提前确认收入的情况；云产品与云服务业务的商业模式不具有特殊性，云服务业务需要具备特定的行业资质；云产品与云服务业务的前五大客户与公司及控股股东不存在关联关系，收入确认政策、应收账款规模及期后回款未见异常情况；报告期内毛利率波动的原因主要是销售规模下降和业务结构调整，整体处于合理区间，未见重大异常；报告期内，公司涉及的算力租赁业务收入确认及成本核算方式符合《企业会计准则》相关要求，相关合同履行未见异常。

4.关于重大合同。年报显示，截至报告期末，公司与客户 A 签订的金额 1.70 亿元的 GPU 算力服务合同累计履行 0.54 亿元，报告期内履行金额 0.34 亿元，待履行金额 1.16 亿元；公司与供应商 A 签订的金额 6.84 亿元的 GPU 服务器(含配套产品)合同累计履行 1.70 亿元，报告期内履行金额 0 元，待履行金额 5.14 亿元。

请公司：(1) 补充说明该 GPU 算力服务合同交易对方名称、合作历史、是否是公司报告期内主要客户、是否新增客户、合同签订时间、履行期限、主要销售产品/服务内容、产品定价、数量、销售协议主要条款、截至目前公司具体履行情况，并说明合同履行进度是否符合预期、公司履行合同过程中是否发生违约情形，若合同履行进展不及预期，说明具体原因、是否反映公司开展相关业务存在提供产品或服务质量不佳、竞争力不足等可持续经营风险；(2) 补充说明该 GPU 服务器采购合同交易对方名称、合作历史、是否是公司报告期内主要供应商、是否新增供应商、合同签订时间、履行期限、主要采购服务器型号、数量、产品定价、采购目的及应用业务类型、截至报告期末对应预付款规模、报告期内未发生采购的原因及合理性、合同履行进度是否符合预期，若不及预期，说明具体原因。

公司回复：

(1) 补充说明该 GPU 算力服务合同交易对方名称、合作历史、是否是公司报告期内主要客户、是否新增客户、合同签订时间、履行期限、主要销售产品/服务内容、产品定价、数量、销售协议主要条款、截至目前公司具体履行情况，并说明合同履行进度是否符合预期、公司履行合同过程中是否发生违约情形，若合同履行进展不及预期，说明具体原因、是否反映公司开展相关业务存在提供产品或服务质量不佳、竞争力不足等可持续经营风险；

截至本回复出具日，公司与客户 A 之间的 GPU 算力服务合同（合同总金额人民币 17,040.00 万元含税）正在持续履行中，履行进度符合双方预期，公司及客户 A 均不存在违约情形，合同履行过程中未出现反映公司提供产品或服务质量不佳、竞争力不足等可持续经营风险的迹象。现就合同具体情况补充说明如下。

1、交易对方基本情况

1.1 交易对方名称及关联关系

因涉及商业秘密，公司已履行内部涉密信息披露豁免程序，对客户具体信息予以豁免披露，以下简称“客户 A”。

客户 A 与公司及公司控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员均不存在关联关系。

1.2 合作历史及客户性质

客户 A 系公司 2024 年新增客户，并非报告期内新增客户。在签订本 GPU 算力服务合同之前（即 2021 年至 2023 年），客户 A 与公司及控股子公司无业务往来。2024 年上半年，客户 A 成为公司第一大客户（当期销售金额为 2,265.19 万元，销售占比 15.71%）；2025 年度，客户 A 仍为公司云服务板块的主要客户之一。

1.3 合同签订时间、履行期限、主要销售产品/服务内容、产品定价及数量及销售协议主要条款

该 GPU 算力服务合同由青云智算与客户 A 在 2024 年 4 月签订，合同总额人民币 17,040.00 万元（含税），服务期限为 60 个月。

服务期限为 60 个月，服务起始日期以全部实际交付且邮件验收合格之日为准。在合同期内开通的算力服务，从开通之日起提供 5 年服务。

公司向客户 A 提供 GPU 算力服务，具体包括：①提供一定数量的 GPU 算

力资源，用于满足客户大模型训练、模型微调及推理等场景的算力需求；②公司通过自有技术，利用 AI 智算平台对相关服务器资源进行整合、集群、调度、运维及分布式存储，实现算力资源的精细化切分与高效调度。

合同约定向客户 A 提供 40 台 GPU 算力服务，采用分期付款模式，按实际使用资源的数量，每月进行对账确认，按季度支付。

公司按合同约定为客户提供服务期限为 60 个月的 40 例 GPU 算力服务，客户按合同约定支付服务费。公司承诺其提供的算力技术服务符合国家相关法律法规和行业标准，符合国家强制性规定并获得了有效的许可、资质或证书且并不存在任何权利瑕疵和质量瑕疵，也不存在侵害任何第三方合法权益的情况。

公司承诺在服务期限内提供免费技术支持和维护服务，7*24 全天候及时响应。公司 AI 智算平台提供多元算力统一管理、算力调度、资源整合与管理、多样异构算力支持。除国家有权机关依法查询外，公司不得对客户数据进行任何未获客户书面授权的处理，不得将客户数据或含有客户数据的任何内容用于本合同约定之外的目的。未经客户书面同意，公司不得将本合同项下的义务转让给任何第三方行使，但公司转让给公司分公司、子公司、关联公司的除外，但需提前书面通知客户。

1.4 合同履行情况

公司已按照合同约定的时间、数量及质量标准，向客户 A 完成了算力资源的交付与部署，算力资源已实际投入使用。

截至 2025 年 12 月 31 日，合同履行情况如下：

项目	含税金额（万元）
合同总金额	17,040.00
累计履行金额	5,418.67
其中：2024 年度履行金额	2,033.81
2025 年度履行金额	3,384.87
待履行金额	11,621.33

目前，该合同的履行进度完全符合双方预期。公司向客户提供的系统运行平稳，公司持续提供日常运维及算力调度服务，未发生任何违约情形；客户 A 亦按时履约付款，未发生违约。

如前所述，合同履行进展良好，不存在进展不及预期的情形。

(2) 补充说明该 GPU 服务器采购合同交易对方名称、合作历史、是否是公

司报告期内主要供应商、是否新增供应商、合同签订时间、履行期限、主要采购服务器型号、数量、产品定价、采购目的及应用业务类型、截至报告期末对应预付款规模、报告期内未发生采购的原因及合理性、合同履行进度是否符合预期，若不及预期，说明具体原因。

1、GPU 服务器采购合同的交易对方名称

该供应商系公司 AI 算力云服务业务的主要合作方，因涉及商业秘密，公司已履行内部涉密信息披露豁免程序，对供应商具体信息予以豁免披露（以下简称“供应商 A”）。供应商 A 与公司、公司控股股东及实际控制人、董事、高级管理人员之间不存在关联关系。

2、合作历史、是否是公司报告期内主要供应商、是否新增供应商、合同签订时间、履行期限、主要采购服务器型号、数量、产品定价、采购目的及应用业务类型、截至报告期末对应预付款规模、报告期内未发生采购的原因

合作历史及客户属性：供应商 A 系公司 2023 年度新增供应商，双方自 2023 年 10 月起建立业务合作关系。在 2023-2024 年度，供应商 A 为公司重要供应商之一，主要为公司 GPU 算力业务提供硬件采购支持。供应商 A 与公司、公司控股股东及实际控制人、董事、高级管理人员之间不存在关联关系或其他利益安排。报告期内（2025 年度），公司未向供应商 A 新增采购，其不再列为公司当期主要供应商。

合同签订时间及履行期限：公司与供应商 A 的采购合同签订于 2023 年 10 月，合同金额为人民币 68,400.00 万元（含税）。合同未约定履行期。约定供应商 A 分批向公司交付 GPU 服务器（含配套产品）。

主要采购服务器型号、数量及产品定价：

主要型号：

机型代号：SYS-821GE-TNHR

CPU：Intel Xeon Gold 6430 32 核心 64 线程 2.1GHz 270W 60MB

GPU：Nvidia Delta-Next HGX GPU Baseboard with 8 H800 80GB SXM5

内存：三星 DDR5 4800MHz 64GB 2Rx4

采购数量：约定交付 GPU 服务器 300 台及相关配套产品（后双方根据业务实际情况，协商一致对采购数量进行了变更）；

产品定价：单价依据市场行情及双方商务谈判确定，定价具备公允性。

采购目的及应用业务类型：该笔采购的目的在于满足下游客户 B 的特定算力业务需求而开展的硬件购销及交付业务。

截至报告期末预付款规模：截至 2025 年 12 月 31 日（报告期末），公司与供应商 A 不存在与该采购合同相关的预付款项余额。

公司采购综合考虑业务需求和市场供应等因素，报告期内，公司根据业务需求未向其新增采购。上述原因具有商业合理性，符合公司的实际经营情况。

3、合同履行进度是否符合预期

合同按照预期安排履行，截至 2024 年末，该合同项下的货物交付与款项结算均已全部履行完毕。合同履行进度符合双方预期，不存在履行不及预期的情形。

年审会计师回复：

（一）核查程序

1、我们于 2025 年报审计过程中，针对客户 A 实施的主要程序如下：

（1）获取并检查算力服务合同、验收单据、项目立项纪要、运维故障台账、业务工单等资料，核查业务的真实性；

（2）询问公司销售人员，了解算力服务的商业模式、项目运营及日常运维管理细节；

（3）对提供算力服务的 40 台 GPU 服务器实施监盘程序，确认资产的存在性、使用状态及与合同约定的一致性；

（4）对客户进行访谈，核实双方合作的商业背景、服务内容、协议主要条款、服务履约进展等情况；

（5）对客户实施函证程序；

（6）检查客户回款情况；

2、我们于 2024 年报审计过程中，针对供应商 A 实施的主要程序如下：

（1）获取原采购合同，了解合同签订时间、履行期限、采购服务器数量、金额、采购目的等；

（2）获取原采购合同的补充协议，了解合同变更的签订时间、变更内容、变更的原因及合理性、合同变更后的履约情况等；

（3）检查 GPU 服务器的最终用途；

(4) 核查报告期末对应的预付款金额;

(二) 核查结论

经核查,我们认为, GPU 算力服务合同履行进度符合预期,未见公司履行合同过程中发生违约情形; GPU 服务器采购合同变更未见重大异常,该合同已于 2024 年度履行完毕,期末预付款无余额。

二、关于资产及现金流

5.关于资金周转。年报显示,截至报告期末,公司经营活动产生的现金流量净额为-0.21 亿元,筹资活动现金净流量由上年大额净流入 1.52 亿元转为净流出 1.62 亿元。2025 年末,公司货币资金余额为 0.49 亿元,同比减少 79.64%,主要系偿还到期借款所致;短期借款期末余额 0.91 亿元,一年到期的非流动负债期末余额 0.79 亿元,分别占期末总资产的 26.45%、23.02%,报告期内新增长期借款 0.12 亿元。根据披露,公司近三年资产负债率分别为 71.20%、84.87%、93.38%,持续大幅增长。

请公司:(1)补充说明货币资金主要存放地点、期初与期末资金余额、期间变动情况、日均余额、利息收入;(2)补充说明报告期内归还短期借款的主要情况,包括借款对象、借款时间、借款金额、主要用途、借款利率、是否存在抵押担保、截至期末产生的财务费用、是否存在逾期并产生逾期费用;(3)结合资金预算安排、经营投资计划、采购支付及销售回款等情况,说明本年度新增长期借款的原因;(4)结合公司日常经营模式、资金运营需求、同行业可比公司资产负债结构等,说明公司资产负债率水平持续增长并较高的原因、是否与所属行业一般水平存在较大背离,若是,说明原因及合理性;(5)结合现有货币资金、经营性现金流、营运资金需求、融资能力、偿债安排等,说明当前现金流能否满足日常经营需求及短期偿债需求、是否存在较高流动性风险,如是,请充分提示风险,并披露公司已采取或拟采取的改善现金流状况的措施。

公司回复:

(1)补充说明货币资金主要存放地点、期初与期末资金余额、期间变动情况、日均余额、利息收入;

公司货币资金主要存放地点、期初与期末资金余额、期间变动情况如下：

存放主体（公司名称）	2025/12/31 资金余额（万元）	2024/12/31 资金余额（万元）	期间变动（万元）	存放地点
青云科技集团股份有限公司	3,113.85	20,724.25	-17,610.40	公司所属境内银行账户
青云科技集团股份有限公司	20.91	218.65	-197.74	支付宝
光格网络技术（成都）有限公司		0.01	-0.01	公司所属境内银行账户
青云科技有限公司	4.30	1.35	2.95	公司所属境内银行账户
Cloud Computing HK Limited	174.50	409.87	-235.37	公司所属境外银行账户
Cloud Computing HK Limited	26.29	24.04	2.25	PayPal
北京青云信息科技有限公司	389.14	130.88	258.26	公司所属境内银行账户
青云云计算有限公司	-	-	-	公司所属境内银行账户
山东泉云智慧科技有限公司	-	101.14	-101.14	公司所属境内银行账户
北京数政青云科技有限公司	5.91	0.03	5.88	公司所属境内银行账户
青云存储科技（成都）有限公司	11.12	66.33	-55.21	公司所属境内银行账户
北京青云能源科技有限公司	0.01	130.27	-130.26	公司所属境内银行账户
青云智能科技（苏州）有限公司	4.98	16.59	-11.61	公司所属境内银行账户
北京全象云科技有限公司	-	1.19	-1.19	公司所属境内银行账户
天府青云（成都）科技有限公司	0.05	-	0.05	公司所属境内银行账户
北京青云智算科技有限公司	1,087.14	2,001.22	-914.08	公司所属境内银行账户
北京青云智算科技有限公司	0.39	-	0.39	微信
北京青云智算科技有限公司	10.60	1.32	9.28	支付宝
武汉青云技术有限公司	2.06	1.91	0.15	公司所属境内银行账户
合计	4,851.25	23,829.05	-18,977.80	

2025 年末，公司货币资金账面余额较 2024 年末减少，主要因公司偿还了到期债务。

公司货币资金日均余额、利息收入如下：

项目	2025 年度	2024 年度
利息收入（万元）	77.19	75.42
货币资金日均余额（万元）	10,671.46	13,025.65
货币资金平均利率	0.72%	0.58%

注：以月均余额近似测算日均余额：货币资金日均余额=当年月度货币资金余额之和/ 期间月度数；货币资金平均利率=利息收入/平均货币资金余额。

2025 年度货币资金日均余额较 2024 年下降约 18%，在全年日常经营过程中，公司账户中仍维持了约 1 亿元左右的资金沉淀，基本能够保障日常经营运转的流动性需求。

（2）补充说明报告期内归还短期借款的主要情况，包括借款对象、借款时间、借款金额、主要用途、借款利率、是否存在抵押担保、截至期末产生的财务费用、是否存在逾期并产生逾期费用；

公司短期借款的主要情况：

借款对象	借款时间	借款金额(万元)	主要用途	借款利率	是否存在抵押担保	截至期末产生的财务费用(万元)	是否逾期	逾期费用
北京青云科技集团股份有限公司	2024/10/12	10,000.00	用于公司日常经营支出	3.45%	法人担保	19.25	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2025/1/10	10,000.00	用于公司日常经营支出	3.10%	法人担保	77.50	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2025/4/10	10,000.00	用于公司日常经营支出	3.10%	法人担保	12.92	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2025/4/25	3,000.00	用于公司日常经营支出	3.10%	法人担保	23.51	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2025/4/25	2,333.33	用于公司日常经营支出	3.30%	法人担保	130.53	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2024/12/24	1,000.00	用于公司日常经营支出	3.45%	法人担保	34.50	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2024/1/30	320.00	用于公司日常经营支出	3.45%	法人担保、固定资产抵押	1.41	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2024/12/19	320.00	用于公司日常经营支出	3.45%	法人担保、固定资产抵押	商票贴现，费用在上年度发生，本年度未产生	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2024/12/25	800.00	用于公司日常经营支出	3.30%	法人担保、固定资产抵押	26.77	否	0

北京青云科技集团股份有限公司	2024/9/25	3,400.80	用于公司日常经营支出	3.45%	法人担保、固定资产抵押	商票贴现，费用在上年度发生，本年度未产生	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2025/4/21	1,938.00	用于公司日常经营支出	3.45%	法人担保、固定资产抵押	33.99	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2024/7/30	500.00	用于公司日常经营支出	3.45%	法人担保、固定资产抵押	10.28	否	0
北京青云智算科技有限公司	2024/6/28	800.00	用于公司日常经营支出	3.45%	实控人担保、上市公司担保	14.18	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2024/9/26	500.00	用于公司日常经营支出	3.00%	法人担保	商票贴现，费用在上年度发生，本年度未产生	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2024/4/30	325.00	用于公司日常经营支出	3.45%	法人担保	3.86	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2024/5/27	346.01	用于公司日常经营支出	3.45%	法人担保	5.17	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2024/7/30	528.99	用于公司日常经营支出	3.45%	法人担保	11.20	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2024/12/4	1,000.00	用于公司日常经营支出	2.45%	法人担保、首创担保	23.53	否	0
北京青云信息科技有限公司	2024/1/19	500.00	用于公司日常经营支出	2.85%	首创担保、上市公司反担保、实控人担保	1.09	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2024/7/30	200.00	用于公司日常经营支出	3.45%	法人担保	4.10	否	0
北京青云科技集团股份有限公司	2024/8/29	220.00	用于公司日常经营支出	3.45%	法人担保	4.51	否	0

份有限公司				支出						
北京青云科技集团股 份有限公司	2024/9/14	1,580.00		用于公司日常经营 支出	3.45%	法人担保	40.43	否	0	
北京青云科技集团股 份有限公司	2024/9/29	500.00		用于公司日常经营 支出	3.35%	法人担保	12.84	否	0	
合计		50,112.13					491.57			

注：其中包含 2025 年公司向上海科创银行股份有限公司北京分行偿还的长期借款 23333.33 万元。

2025 年均按时按期归还银行借款，未发生逾期情况，与银行保持良好合作。

(3) 结合资金预算安排、经营投资计划、采购支付及销售回款等情况，说明本年度新增长期借款的原因；

报告期内，公司新增的长期借款为青云科技集团股份有限公司向上海科创银行有限公司北京分行取得的授信。该笔授信于 2025 年 4 月续签，借款本金 7,000.00 万元，期限 2 年，分 24 个月按月等额偿还本金（每月还款 291.67 万元）。截至 2025 年 12 月 31 日，剩余未还本金 4,666.67 万元（其中归为长期借款 1,166.67 万元，归为一年内到期的非流动负债 3,500.00 万元）。

资金预算与经营投资计划方面，公司预算资金主要用于维持核心业务运营、保障日常研发与基础 IT 设施运维，并主动严控大额资本性支出；在采购支付方面，公司优化资源采购节奏，平滑资金流出；在销售回款方面，公司加大历史应收账款催收力度，加速资金回笼。

基于上述情况，公司本年度新增长期借款的主要原因如下：

资金支出更平稳，无需集中到期偿还：相较于短期借款集中到期偿还的特点，本次长期借款期限为 2 年，分 24 个月按月等额偿还。该还款安排与公司日常采购支付节奏、销售回款周期及资金预算安排更为匹配。每月相对固定的还款金额有效平抑了现金流波动，减轻了集中到期带来的现金流压力，降低了公司的流动性风险。

抗经济周期能力更强：在宏观经济波动或信贷政策收紧的环境下，银行通常会优先压缩短期流动资金贷款。通过获取长期贷款，公司能够锁定长期限的稳定资金，为日常经营及投资计划的稳健推进提供更为坚实的资金保障，避免因外部信贷环境变化导致的资金链紧张风险，增强了公司穿越经济周期的抗风险能力。

优化债务结构，提升企业长期信用形象：持有合规长期授信，说明银行认可企业长期经营能力，后续公司开展大额融资、开具保函、供应链金融等业务更容易得到金融机构支持。

(4) 结合公司日常经营模式、资金运营需求、同行业可比公司资产负债结构等，说明公司资产负债率水平持续增长并较高的原因、是否与所属行业一般水平存在较大背离，若是，说明原因及合理性；

1、日常经营模式

自 2021 年上市以来，公司经营模式均未发生重大变化。

云产品业务方面，公司以渠道经销销售模式为主，直接销售模式为辅。对于云产品经销商，公司面向经销商提供云产品定价目录，参照目录价格及采购量对应的折扣情况计算出云产品价格，经销商向公司采购云产品及相关解决方案后，再向下游经销商或终端客户销售，属于经销商买断模式。

公司云服务业务方面，公司以直接销售模式为主，渠道代理销售为辅。代理商作为公司推广媒介与代理，向公司抽取客户发展佣金。代理商向公司提供客户信息，协助公司发展公有云客户，公司按其所发展客户的返佣起止日期、公有云平台实际消费金额给予代理商一定比例返佣，并约定返佣结算周期届满向代理商结算佣金。

2、营运资金需求

报告期内，公司经营性现金支出主要集中于采购付款及人力成本。2025 年度，公司实现采购付现 12,784.22 万元、职工付现 12,392.42 万元，两项主要支出合计较上年已压降 3,308.45 万元；同期实现经营回款 23,884.29 万元，经营活动现金流量净流出 2000 余万元。2026 年公司营运资金需求较 2025 年预计有所下降，核心驱动在于公司在人力付现、采购付现及其他日常经营支出端持续实施的压降措施，整体经营活动现金流出规模将较上年减少。公司保守预估可实现经营回款 24,000 万元，确保日常经营的基础现金流入，年度实现经营性现金流净额转正。

3、上市以来公司资产结构

公司资产负债率从 2021 至 2025 年逐年升高，公司已通过压减支出、获取长期信贷等方式优化债务结构，目前短期偿债压力有所缓解。

项目	2025 年	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
资产总额	34,367.88	57,705.56	62,434.98	60,030.34	92,283.89
其中：货币资金	4,851.25	23,829.05	9,936.98	18,351.26	41,592.14
交易性金融资产	-	-	12,764.63	7,013.70	5,004.11
固定资产	17,061.33	21,170.24	10,859.82	14,382.24	18,460.55
负债总额	32,091.95	48,973.54	44,455.54	27,034.84	34,036.67
其中：短期借款	9,091.86	24,805.09	17,239.00	11,300.00	12,280.63
其中：长期借款	1,166.67				982.22
长期应付款	895.43	5,080.19	-	-	-
合同负债	4,299.06	4,481.90	18,854.95	4,208.25	4,056.69
资产负债率	93.38%	84.87%	71.20%	45.04%	36.88%

注：单位为万元。

2024-2025 年度，同行业可比公司资产负债结构主要如下：

公司名称	2025 年资产总额 (万元)	2025 年负债总额 (万元)	2025 年资产负债率	2024 年资产负债率
优刻得	358,498.41	116,835.69	32.59%	29.16%
金山云	2,672,918.90	1,741,615.50	65.16%	68.71%
青云科技	34,367.88	32,091.95	93.38%	84.87%

公司 2025 年度资产负债率与所属行业一般水平存在一定差异，该指标自 2021 年起呈现持续上升趋势。结合公司各年度业务战略与实际经营情况，具体原因分析如下：1）2021 年起，公司处于业务快速扩张期，执行了较为积极的员工招聘计划，人员规模大幅上升。随之而来的薪酬费用及相关固定运营支出显著增长，导致 2022 年末货币资金等流动资产规模出现较大幅度下降，资产负债率随之攀升；2）2023 年开始，公司战略布局 AI 算力业务，向供应商采购并向下游转售一定数量的 GPU 服务器（含配套产品）。该类硬件购销业务金额较大，导致期末预付款项与合同负债同步大幅增加；3）2024 年度，公司持续发展 AI 算力业务，通过融资租赁方式购置了一批 GPU 服务器，导致固定资产及长期应付款等科目规模同步增长；同时，为强化资金安全边际、补充日常营运资金，公司拓宽了外部融资渠道，通过银行贷款手段获取资金，使得短期借款规模显著增加；4）2025 年度，公司主动压降有息负债规模，本期归还了部分到期借款。

公司高度重视流动性管理，正积极通过多渠道筹措资金以补充现金流并改善财务结构。截至 2026 年一季度末，公司资产负债率已有所下降，流动性状况得到初步改善。后续，公司将持续密切关注资产负债率指标，依托经营性现金流的逐步转正及合理的融资规划，合理控制负债规模，稳步推动资产负债率回落至合理、健康的水平。

（5）结合现有货币资金、经营性现金流、营运资金需求、融资能力、偿债安排等，说明当前现金流能否满足日常经营需求及短期偿债需求、是否存在较高流动性风险，如是，请充分提示风险，并披露公司已采取或拟采取的改善现金流状况的措施。

1、货币资金余额情况

公司货币资金余额（含货币资金，含交易性金融资产）情况如下：

项目	2025 年 12 月 31 日	2024 年 12 月 31 日
货币资金（万元）	4,851.25	23,829.05
交易性金融资产（万元）	0	0

其他非流动金融资产（万元）	0	0
合计（万元）	4,851.25	23,829.05

注：2025 年 12 月 31 日公司受限货币资金余额为 491.2 万元。

2、经营性现金流情况

2025 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为负，经营活动现金流入尚无法完全覆盖经营活动现金流出。但较上年同期相比，经营活动现金流量净流出规模大幅收窄，公司经营活动现金流状况已得到一定改善。

3、营运资金需求情况

公司日常经营资金需求主要体现为购买商品、接受劳务支付的现金以及支付给职工及为职工支付的现金。2025 年度，上述两项现金支出金额分别为 12,784.22 万元和 12,392.42 万元，较上年同期的 12,290.85 万元和 16,194.24 万元合计压降 3,308.45 万元（因四舍五入计算方式，存在 0.01 万元尾差），成本管控初见成效。2025 年度，公司销售商品、提供劳务收到的现金为 23,884.29 万元，受整体支出规模影响，经营活动现金流量净流出 2000 余万元，呈净流出状态。

针对 2026 年度营运资金需求，公司预测如下：

收入端：以 2025 年回款数据为基础进行保守预测，预计 2026 年实现经营回款约 2.4 亿元；支出端：公司将在 2025 年的基础上持续压降各项现金支出，具体措施包括人员结构优化、日常费用严格管控以及公有云运营成本压降等。综合上述增收节支措施，公司 2026 年度的经营目标是实现经营性现金流收支趋于平衡。

4、融资能力

截至 2025 年 12 月 31 日，公司已与多家银行建立信贷合作关系，累计取得银行授信额度合计约 28,500.00 万元（即 2.85 亿元）。2026 年，公司将在合理控制资产负债率的前提下，持续与各合作银行推进授信合同续签工作，保障既有融资渠道的稳定畅通。

截至 2025 年末，公司正在履行的主要银行授信合同具体如下：

授信机构	授信额度（万元）	剩余可用余额（万元）
上海科创银行股份有限公司北京分行	10,000.00	-
北京银行股份有限公司中关村分行	9,000.00	749.05
中信银行股份有限公司北京分行	2,400.00	-
中国工商银行股份有限公司北京海淀支行	300.00	-
中国民生银行股份有限公司北京分行	5,000.00	14.03

兴业银行股份有限公司北京石景山支行	1,000.00	-
中国银行股份有限公司北京朝阳支行	500.00	-
南京银行股份有限公司北京分行	300.00	-
合计	28,500.00	763.08

除银行间接融资外，公司亦积极拓展股权融资渠道以补充营运资金。

5、偿债安排

截至 2025 年 12 月 31 日，公司长短期银行借款余额为 13,758.53 万元（含一年内到期的长期银行借款 3,500.00 万元）；截至 2026 年 3 月末，公司长短期银行借款余额降至 10,902.58 万元（含一年内到期的长期借款 3,380.00 万元）。根据借款合同约定，其中 2026 年 4-6 月预计需偿还银行 4,545.93 万元，2026 年 7-12 月预计需偿还银行 5,229.98 万元。

截至 2026 年 3 月 31 日，预计将于 2026 年底前需偿还的长短期银行借款具体情况如下：

借款银行	偿还金额（万元）	利率	款项性质
北京银行股份有限公司中关村分行（流贷）	264.79	3.35%	短期借款
北京银行股份有限公司中关村分行（京信链）	1,987.51	3.10%	短期借款
北京银行股份有限公司中关村分行（商票贴现）	747.70	3.45%	短期借款
中国民生银行股份有限公司北京分行	1,985.97	3.10%	短期借款
南京银行股份有限公司北京分行	300.00	3.00%	短期借款
上海科创银行股份有限公司北京分行	2,535.00	3.30%	长期借款
兴业银行股份有限公司北京石景山支行	500.00	3.00%	短期借款
中国银行股份有限公司北京朝阳支行	200.00	2.20%	短期借款
中信银行股份有限公司北京分行	1,200.00	3.00%	短期借款
银行承兑汇票贴现未到期	54.94		短期借款
合计	9,775.91		

截至 2026 年 3 月 31 日，公司可用货币资金余额合计为 7,829.66 万元。与上述 2026 年底前需偿还的银行借款金额（9,775.91 万元）相比，存在约 1,946.25 万元的资金缺口。该缺口规模较小，公司计划通过加大日常经营回款力度以及拓展其他融资渠道等方式予以弥补。

6、流动性风险及改善现金流状况的措施

2025 年度，公司经营活动产生的现金流量净流出 2,000 余万元。结合 2026 年度预算，公司预测经营活动现金流量净额趋近于零（转正），且 2026 年长短期银行负债预计需归还约 1.3 亿元，偿还融资租赁约 4,095 万元，两者合计对应的 2026 年度资金需求规模约为 1.7 亿元左右。

公司提示流动性风险如下：截至 2026 年 3 月 31 日，公司可用货币资金余额合计为 7,829.66 万元，尚无法完全覆盖 2026 年度长短期银行借款的实际偿还安排。公司计划通过加大日常经营回款力度及积极拓展外部融资渠道来补足营运资金，以满足日常经营需求。但若未来出现宏观经济整体疲软、行业竞争加剧、公司销售业绩未达预期、供应商信用政策收紧等不利情形，且公司未能及时获取外部融资，可能导致公司营运资金紧张，面临一定的流动性风险。

针对上述流动性风险，公司已采取并将持续采取以下措施以改善现金流状况：

收入端：公司将继续以竞争优势较为突出的云产品业务为核心，着力扩大客户基础和订单储备；同时，云服务业务将作为混合云解决方案的重要组成部分，立足于现有长期稳定的高黏性客群稳健发展，并进一步发力 AI 算力云服务，紧抓人工智能算力市场的重大机遇。

费用端：公司将持续采取多种措施降低费用支出。一方面，着力提升人效，优化人员结构以降低职工薪酬支出；另一方面，实施精细化管理，压降房租、会议办公等日常运营成本。通过多重举措控制支出，实现亏损缩窄直至最终扭亏为盈。

外部融资：公司实际控制人正在筹集资金支持公司，此外，公司也通过子公司融资引入外部长期资金。

运营管理：强化回款机制，优化采购节奏。公司已实施销售与回款强挂钩的考核机制，严控长账期项目准入，并加大历史应收账款的催收力度以加速资金回笼；同时，优化资源采购节奏，合理规划资金支付时点，平滑现金流压力。

年审会计师回复：

（一）核查程序

我们于 2025 年报审计过程中，针对资金相关情况实施的主要程序如下：

- 1、年审会计师由被审计单位人员陪同亲自前往基本户开户行获取开户清单，并与账面账户进行核对，核实公司账户的完整性；
- 2、对于重要的银行账户由被审计单位人员陪同亲自前往开户行打印银行对账

单；对于不能亲自打印的银行账户，在审计人员监督下由被审计单位人员登录网银导出，并录屏；

3、对银行存款、银行长短期借款执行函证程序；

4、获取银行授信合同、银行借款协议、抵押担保合同、借款还款凭证及回单等，检查是否存在逾期情况；

5、亲自获取被审计单位征信报告，核对负债、质押、抵押担保及其他信息，检查公司负债的完整性；

6、重新测算长短期借款利息费用，核查是否存在应计未计的利息支出，是否存在少计提利息支出的情况；

7、重新测算重要银行账户的利息收入，核查利息收入与存款规模是否匹配，是否存在多记利息收入的情况；

8、了解被审计单位报告期及期后授信情况，评价其偿债压力状况；

9、访谈被审计单位总经理林源，了解公司的流动性风险及拟采取的应对措施，并评价措施的合理性和可执行性；

10、核查借款期后归还情况，检查是否存在期后逾期情况；

11、获取被审计单位 2026 年第一季度报告，了解其资产负债和经营活动现金流改善情况；

12、获取公司实际控制人期后财务资助款回单。

（二）核查结论

经核查，我们未发现公司借款存在逾期情况；公司基于实际经营需求及资金安排新增长期借款的原因具有合理性；公司持续亏损导致公司资产负债率水平与所属行业一般水平产生较大背离；公司已进一步提示相关流动性风险，并披露了已采取和拟采取的改善现金流状况的措施。

6.关于固定资产。根据年报，截至报告期末，公司固定资产规模为 1.71 亿元，占期末总资产的 49.64%，同比减少 19.41%。其中，服务器、网络设备的期末账面价值分别为 1.19 亿元、0.14 亿元，期初账面余额分别为 1.56 亿元、0.16 亿元，期末累计折旧余额分别为 2.26 亿元、1.23 亿元，未计提减值准备。

请公司：（1）补充说明作为固定资产的服务器、网络设备的资产名称及类型、放置地点、取得时间、用途、入账价值、产能及实际使用情况、交易对方及是否

关联方，并说明相关收入与算力规模的匹配性；（2）结合固定资产涉及的产能建设及业务开展情况、折旧摊销及计提减值的测算过程与依据，说明相关折旧摊销、减值计提处理的合理性。

公司回复：

（1）补充说明作为固定资产的服务器、网络设备的资产名称及类型、放置地点、取得时间、用途、入账价值、产能及实际使用情况、交易对方及是否关联方，并说明相关收入与算力规模的匹配性；

截止 2025 年 12 月 31 日，公司固定资产具体构成如下：

项目	账面原值 (万元)	累计折旧 (万元)	减值 (万元)	账面价值 (万元)	账面价值占账面原值 比例
房屋及建筑物	4,187.69	397.83	0	3,789.86	90.51%
服务器	34,466.09	22,575.67	0	11,890.42	34.50%
网络设备	13,640.44	12,281.22	0	1,359.21	9.97%
电子设备及其他	320.99	299.16	0	21.83	6.80%
合计	52,615.22	35,553.89	0	17,061.33	32.43%

服务器及网络设备主要为云服务板块使用的自有硬件，公司向客户提供的云服务需在部署于数据中心机房的服务器、网络设备等固定资产上运行。其中服务器折旧年限为 5 年、网络设备折旧年限为 6 年。

作为固定资产的服务器、网络设备的情况如下：

项目	服务器情况	网络设备情况
资产名称及类型	GPU 服务器、浪潮服务器、海光服务器等通用服务器	交换机、路由器、波分设备等网络传输设备
放置地点	公司租赁的数据中心机房内	公司租赁的数据中心机房内
取得时间	2014 年至 2025 年分批次取得（其中 2023-2024 年集中采购了一批 GPU 服务器；2025 年新增规模较小，主要为维持性替换和少量扩容）	2012 年至 2025 年分批次取得
用途	通用服务器支撑传统公有云（计算、存储、网络），GPU 服务器支撑 AI 算力云服务	为公司云服务业务的服务器集群提供网络连接和数据传



		输支撑
入账价值	按实际采购成本（含采购价款、运输费、安装调试费等）计入固定资产原值，2025 年末账面原值 34,466.09 万元	按实际采购成本计入固定资产原值，2025 年末账面原值约 13,640.44 万元
交易对方及是否关联方	供应商为国内主流硬件厂商，均为公司非关联方	供应商为国内硬件厂商，均为公司非关联方
2025 年处置或报废情况	部分达到折旧年限的设备经评估并履行审批程序后报废处理，相应原值及累计折旧已同步转销，对当期损益影响较小	-

产能及实际使用情况：

公司自有服务器及网络设备主要投入于云服务业务，为云平台提供底层算力与网络支撑。鉴于公司所处云计算行业的业务特性，上述 IT 基础设备的运行与服务提供不适用传统制造业“产能”的统计概念及测算口径。

报告期内，公司服务器及网络设备整体运行平稳正常，算力及网络资源利用率保持在较高水平，有效支撑了公司云服务业务的开展。报告期末，公司存在少量暂时闲置的固定资产，主要系部分已提足折旧但暂未进行报废处置的老旧设备。该部分闲置资产占同类资产账面价值的比例极低，对公司整体资产质量及日常经营不构成重大不利影响。具体情况如下：

项目	账面原值 (万元)	累计折旧 (万元)	账面价值 (万元)	备注	占该类资产账面 价值比例
服务器	1,455.84	1,375.08	80.77		0.68%
网络设备	48.16	45.75	2.41	已提足 折旧	0.17%
电子设备 及其他	19.24	18.28	0.96	已提足 折旧	4.39%
合计	1,523.24	1,439.10	84.14		0.49%

相关收入与算力规模的匹配性说明：

公司服务器设备按功能分为两类，分别支撑不同业务板块的收入：

通用服务器：构成公司传统公有云（弹性计算、块存储、对象存储、SDN 网络等）的基础算力资源池。2025 年度传统公有云实现收入 8,335.48 万元。

GPU 服务器：为公司 2023 年起重点发力的 AI 算力云服务提供核心算力资源。2025 年度 AI 算力云服务实现收入 4,336.16 万元。

公司服务器及网络设备账面价值与云服务收入规模具有匹配性，且固定资产营

运效率呈上升趋势。2024 年末，公司固定资产规模为 21,170.24 万元，对应 2024 年云服务收入 14,551.13 万元，收入/固定资产比率为 0.687；2025 年末，公司固定资产规模为 17,061.33 万元，对应 2025 年云服务收入 12,671.65 万元，收入/固定资产比率为 0.743。2025 年，公司在主动收缩低毛利公有云业务规模的同时，持续提升高毛利的 AI 算力云服务占比，带动了整体固定资产周转效率的升高，相关收入规模与算力基础设施投入具备良好的匹配性。

（2）结合固定资产涉及的产能建设及业务开展情况、折旧摊销及减值计提的测算过程与依据，说明相关折旧摊销、减值计提处理的合理性

公司的固定资产中，房屋及建筑物主要为办公使用，服务器及网络设备主要用于公司云服务及 AI 算力业务，电子设备及其他主要为笔记本电脑、视频会议设备等办公设备。上述资产主要作为底层 IT 基础设施或办公支撑，不适用传统制造业的“产能”统计概念，其使用强度与云服务及算力业务的客户订阅规模、资源利用率直接相关。

1、折旧计提

报告期内，公司采用年限平均法（直线法）计提折旧，符合《企业会计准则第 4 号——固定资产》的要求。各类固定资产的折旧政策系根据资产性质及行业技术迭代周期审慎确定，自上市以来保持一致。

具体情况如下：

资产类别	折旧方法	折旧年限	残值率（%）	年折旧率（%）
房屋及建筑物	年限平均法	40 年	5%	2.38%
服务器	年限平均法	5 年	5%	19.00%
网络设备	年限平均法	6 年	5%	15.83%
电子设备及其他	年限平均法	3 年	5%	31.67%

其中，房屋及建筑物折旧年限为 40 年，符合土地使用权年限及建筑经济寿命；服务器折旧年限为 5 年、网络设备为 6 年，符合云计算行业 IT 硬件技术迭代较快、设备更新周期短的特点；电子设备及其他折旧期限为 3 年，符合通用电子设备的使用规律。

2025 年度当期资产新增、处置及折旧计提等因素后，固定资产的账面价值变动情况如下：

项目	2024 年 12 月 31 日账面价值（万元）	2025 年度折旧计提金额（万元）	2025 年 12 月 31 日账面价值（万元）
----	--------------------------	-------------------	--------------------------

房屋及建筑物	3,889.32	99.46	3,789.86
服务器	15,631.57	3,741.15	11,890.42
网络设备	1,620.81	261.60	1,359.21
电子设备及其他	28.54	6.71	21.83

同行业可比公司折旧政策对比：

公司名称	服务器折旧年限	网络设备折旧年限
青云科技	5 年	6 年
	GPU 服务器折旧年限	经营设备折旧年限
优刻得	5 年	2-5 年
	电子设备折旧年限	数据中心机器与设备折旧年限
金山云	3-5 年	10 年

经对比，公司服务器、网络设备等核心资产的折旧年限与同行业可比公司基本一致，体现了谨慎性原则，折旧计提充分反映了资产的实际消耗和技术更新节奏。

2、减值测试过程及依据

报告期末，公司对固定资产进行减值测试，查询资产市价，结合产品未来销售情况对固定资产的账面价值与可变现净值逐一进行比较，如发现固定资产的可收回金额低于其账面价值，即计提固定资产减值准备。经减值测试，报告期末，公司各类固定资产使用状况良好，运行正常，固定资产可收回金额高于账面价值，不存在固定资产减值风险。公司对固定资产是否存在减值迹象与资产实际使用情况进行比对，具体情况如下：

序号	减值迹象	判断	理由
1	是否存在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，并且预计在近期内不可能恢复	否	报告期内公司资产主要用于生产经营，不存在跌幅显著高于正常使用而预计的情形
2	是否存在企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响的情况	否	企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场未发生重大变化
3	是否存在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的迹象	否	报告期内，市场利率或者其他市场投资报酬率未发生突发性、持续性大幅上升变动
4	是否存在固定资产预计使用方式发生重大不利变化，如企业计划终止或重组该资产所属的经营业务、提前处置资产等情形，从而对企业产生负面影响	否	企业固定资产预计使用方式未发生重大变动

5	是否有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情况	否	报告期期末，企业对固定资产进行盘点，对发现的陈旧损坏设备进行报废处理，未发现主要资产存在已经陈旧过时或者其实体已经损坏的情形
6	其他有可能表明资产已发生减值的情况	否	企业无其他表明资产可能已经发生减值的迹象

报告期内，公司按照《企业会计准则第 8 号—资产减值》第五条规定进行比对，公司使用固定资产未出现市价当期大幅度下跌、经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期未发生重大变化、不存在资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏、不存在资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置、资产可以正常创造净现金流量或者营业利润、不存在资产可能已经发生减值的迹象。

综上所述，公司对固定资产的折旧摊销、减值计提处理具有合理性。

年审会计师回复：

（一）核查程序

我们于 2025 年报审计过程中，针对固定资产实施的主要程序如下：

- 1、了解和评价公司与固定资产相关的关键内部控制的设计的合理性及执行的有效性；
- 2、获取或编制固定资产明细表，复核加计是否正确，并与总账数和明细账合计数核对是否相符；
- 3、重新计算固定资产累计折旧，检查是否计入正确期间，检查折旧金额和分摊的准确性等；
- 4、编制固定资产监盘计划，执行监盘程序；获取被审计单位的机房及仓库清单，亲自前往广州、上海、银川、呼和浩特、天津、武汉、成都和北京实地执行监盘程序，现场查看服务器的运行状况，检查是否存在闲置或报废的情况；
- 5、结合公众信息平台查询固定资产主要供应商的工商登记资料，核实是否与公司存在关联方关系及是否具备履约能力；
- 6、结合长短期借款检查固定资产的抵押受限情况；
- 7、结合固定资产清理科目，抽查固定资产账面转销额是否正确，检查出售、盘亏、转让、报废或毁损的固定资产是否经授权批准，会计处理是否正确；
- 8、了解并评估公司管理层对固定资产减值迹象的识别过程是否合理，评价减值计提的充分性，对固定资产进行分组减值测试；

9、对识别出的闲置固定资产，获取其期后报价单和处置合同，评估其可收回金额，检查是否已发生减值。

（二）核查结论

经核查，我们认为，公司固定资产实际使用未见异常情况，与交易对方不存在关联关系，报告期内未新增大额固定资产；报告期内固定资产折旧摊销符合《企业会计准则》的相关要求，本报告期固定资产未发生减值。

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）

中国注册会计师：



中国·北京

中国注册会计师：



2026年7月15日



营业执照

(副本)(5-1)

统一社会信用代码

91110102082881146K



扫描市场主体身份码
了解更多登记、备案、
许可、监管信息，体
验更多应用服务。

名称 中兴华会计师事务所(特殊普通合伙)
类型 特殊普通合伙企业

执行事务合伙人 乔久华、李尊农

出资额 9531 万元
成立日期 2013 年 11 月 04 日

主要经营场所 北京市丰台区丽泽路 20 号院 1 号楼南楼
20 层

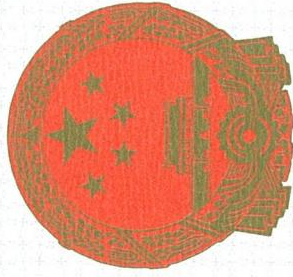
经营范围

一般项目：资产评估；工程造价咨询业务；工程管理服务；信息技术咨询服务；数据处理服务；区块链技术相关软件和服务；软件开发；人工智能基础软件开发；人工智能应用软件开发。
(除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动)
许可项目：注册会计师业务；代理记账。(依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准)(不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)

登记机关



2026 年 06 月 18 日



会计师事务所

执业证书



名称：北京会兴会计师事务所（特殊普通合伙）

首席合伙人：李尊农

主任会计师：

经营场所：北京市丰台区丽泽路20号院1号楼南楼20层

组织形式：特殊普通合伙

执业证书编号：11000167

批准执业文号：京财会许可〔2013〕0066号

批准执业日期：2013年10月25日

证书序号：0014686

说明

- 1、《会计师事务所执业证书》是证明持有人经财政部门依法审批，准予执行注册会计师法定业务的凭证。
- 2、《会计师事务所执业证书》记载事项发生变动的，应当向财政部门申请换发。
- 3、《会计师事务所执业证书》不得伪造、涂改、出租、出借、转让。
- 4、会计师事务所终止或执业许可注销的，应当向财政部门交回《会计师事务所执业证书》。

发证机关：

北京市财政局

二〇二一年八月十七日

中华人民共和国财政部制



姓名: 夏浩东
性别: 男
出生日期: 1969-01-06
工作单位: 北京嘉德会计师事务所(普通合伙)
身份证号: 110108196901065434



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



姓名: 夏浩东
证书编号: 110001870030



年度检验登记
Annual Renewal Registration

本证书经检验合格，继续有效一年。
This certificate is valid for another year after this renewal.



年 /y 月 /m 日 /d

年 /y 月 /m 日 /d

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from



2019年 12月 6日

同意调入
Agree the holder to be transferred to



2019年 12月 6日

注意事项

- 一、注册会计师执行业务，必要时须向委托方出示本证书。
- 二、本证书只限于本人使用，不得转让、涂改。
- 三、注册会计师停止执行法定业务时，应将本证书缴还主管注册会计师协会。
- 四、本证书如遗失，应立即向主管注册会计师协会报告，登报声明作废后，办理补发手续。

NOTES

1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.

THE CHINESE INSTITUTE OF CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS
中国注册会计师协会

姓名: 夏子强
性别: 男
出生日期: 1975-01-02
工作单位: 北京德盛会计师事务所(普通合伙)
身份证号: 362322197501020350
Identity card No. 362322197501020350



证书编号: 110001870025
No. of Certificate

批准注册协会: 北京注册会计师协会
Authorized Institute of CPAs

发证日期: 二〇一七年十二月
Date of Issuance

2017年 12月 7日

CPA 注册资格标志
BICPA
15CPA000832
51724118 00735893
2015

CPA 注册资格标志
BICPA
15CPA000832
51724118 00735893
2015

CPA 注册资格标志
BICPA
15CPA000832
51724118 00735893
2015

注册会计师工作单位变更事项登记
Registration of the Change of Working Unit by a CPA

同意调出
Agree the holder to be transferred from

事务所 CPAs
转出协会盖章
Stamp of the transfer-out Institute of CPAs
2017年 7月 24日

同意调入
Agree the holder to be transferred to

事务所 CPAs
转入协会盖章
Stamp of the transfer-in Institute of CPAs
2017年 7月 24日

转办: 变更事项
转办: 变更事项

一、注册会计师执行业务, 必要时须向委托方出示本证书。
二、本证书仅限本人使用, 不得转让、涂改。
三、注册会计师停止执行法定业务时, 应将本证书缴还主管注册会计师协会。
四、本证书如遗失, 应立即向主管注册会计师协会报告, 登报声明作废后, 办理补发手续。

NOTES
1. When practising, the CPA shall show the client this certificate when necessary.
2. This certificate shall be exclusively used by the holder. No transfer or alteration shall be allowed.
3. The CPA shall return the certificate to the competent Institute of CPAs when the CPA stops conducting statutory business.
4. In case of loss, the CPA shall report to the competent Institute of CPAs immediately and go through the procedure of reissue after making an announcement of loss on the newspaper.