
北京卓信大华资产评估有限公司

关于深圳证券交易所

《关于对深圳中青宝互动网络股份有限公司的重组问询函》

之

核查意见

北京卓信大华资产评估有限公司

二〇二三年六月

北京卓信大华资产评估有限公司

关于深圳证券交易所《关于对深圳中青宝互动网络股份有限公司的重组问询函》之核查意见

深圳证券交易所：

根据贵所 2023 年 5 月 22 日出具的《关于对深圳中青宝互动网络股份有限公司的重组问询函》（创业板许可类重组问询函〔2023〕第 4 号，以下简称“《问询函》”）的要求，北京卓信大华资产评估有限公司（以下简称“评估机构”）作为深圳中青宝互动网络股份有限公司本次重大资产重组的评估机构，本着勤勉尽责和诚实信用的原则，就《问询函》的问题逐项进行了落实、核查，现将贵所《问询函》所列问题的落实情况回复如下。

如无特别说明，本问询函回复所述的简称或释义与《深圳中青宝互动网络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（草案）》之“释义”所定义的简称或名词释义具有相同的含义。

本回复的字体：

| | |
|-----------|----|
| 问询函所列问题 | 黑体 |
| 对问询函问题的回复 | 宋体 |

目录

| | |
|---------------------|----|
| 一、关于交易方案 | 3 |
| 问题 1: | 3 |
| 二、关于标的公司及资产评估 | 5 |
| 问题 10: | 5 |
| 问题 13: | 13 |
| 问题 14: | 37 |
| 问题 15: | 42 |
| 问题 16: | 49 |
| 问题 17: | 54 |
| 问题 18: | 67 |

一、关于交易方案

问题 1:

报告书显示，广州加速器数据中心一期、二期尚未取得固定资产投资立项备案手续及固定资产投资项目节能审查意见，实际控制人李瑞杰、张云霞书面承诺，同意广州宝云有关投资项目未办理备案及未取得节能审查意见而受到行政处罚的，其将无条件承担相应的罚款支付义务。广州加速器数据中心三期尚未取得固定资产投资项目节能审查意见，本次交易的评估范围包括广州加速器数据中心三期。请补充说明：

(2) 广州加速器数据中心三期节能审查意见审查进展，是否存在实质性障碍，量化说明标的公司无法按时取得节能审查意见对本次交易评估定价及承诺期业绩产生的具体影响，本次评估是否充分考虑相关影响。

【回复】

一、广州加速器数据中心三期节能审查意见审查进展，是否存在实质性障碍，量化说明标的公司无法按时取得节能审查意见对本次交易评估定价及承诺期业绩产生的具体影响，本次评估是否充分考虑相关影响。

(一) 广州加速器数据中心三期节能审查意见审查进展，是否存在实质性障碍

根据《固定资产投资项目节能审查办法》，需进行节能审查的固定资产投资项目，建设单位应编制节能报告。广州加速器数据中心三期的固定资产投资项目节能审查须在广东政务服务网在线办理。办理步骤依次为：收件、受理、审查、决定、制证、送达。申请材料为建设单位编制的固定资产投资项目节能报告。受理条件为：

- 1、节能报告依据的法律、法规、标准、规范、政策等准确适用；
- 2、节能报告的内容深度符合要求；
- 3、项目用能分析客观准确，评估方法科学，评估结论正确；
- 4、节能报告提出的措施建议合理可行。
- 5、政府投资项目在报送可行性研究报告前办理，企业投资项目在开工建设前办

理。提供项目代码。

广州加速器数据中心三期规划建设 2,536 个机柜，已于 2023 年 2 月取得广东省企业投资项目备案证及项目代码。广州宝云已委托广东省节能工程技术创新促进会编制了《广州宝云信息科技有限公司广州加速器（广州宝云）云计算数据中心扩容项目节能报告》。

报告显示，“本项目建设 A 级数据中心，定位为提供“第一类：边缘计算类（时延<10ms）”和“第二类：低时延类（端到端时延≤20ms）服务，主要服务对象包含广州地区政务云与互联网服务、白云区政务云、白云公安视频监控等。”

标的公司与中国电信广东分公司已签订《广州加速器数据中心三期项目合作备忘录》，广州加速器数据中心三期建成后将重点拓展边缘计算类典型客户。

广州加速器数据中心三期符合《广东省 5G 基站和数据中心总体布局规划（2021-2025 年）》《广东省发展改革委广东省工业和信息化厅关于加强数据中心布局建设的意见》等规定中关于在广州市建设数据中心的要求。

因此，广州加速器数据中心三期项目目前已取得广东省企业投资项目备案证，标的公司已聘请专门机构编制了节能报告，后续取得节能审查意见尚需经过收件、受理、审查、决定、制证、送达等流程。

（二）量化说明标的公司无法按时取得节能审查意见对本次交易评估定价及承诺期业绩产生的具体影响，本次评估是否充分考虑相关影响。

根据《固定资产投资节能审查办法》，广州加速器数据中心三期取得节能审查意见前无法开展建设。若完全不考虑广州加速器数据中心三期的经营数据，承诺期每年的净利润及差异如下：

单位：万元

| 项目 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 | 2026 年 | 2027 年 |
|--------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 原始净利润 | 2,034.58 | 5,056.62 | 8,225.88 | 8,398.34 | 8,842.10 |
| 调整后净利润 | 2,034.58 | 3,987.00 | 3,825.33 | 3,625.21 | 3,728.26 |
| 差异额 | 0.00 | 1,069.61 | 4,400.55 | 4,773.14 | 5,113.84 |
| 差异率 | 0.00% | 21.15% | 53.50% | 56.83% | 57.84% |

不考虑广州加速器数据中心三期的经营数据，对评估结果的影响如下：

单位：万元

| 项目 | 评估值 | 评估值（不包含三期） | 差额 | 减值率 |
|------|-----------|------------|-----------|--------|
| 评估结果 | 68,650.00 | 40,650.00 | 28,000.00 | 40.79% |

本次评估和交易价格未考虑广州加速器数据中心三期项目未取得节能审查意见的影响，在评估假设和特殊事项中进行了披露。具体披露如下：

广州加速器云计算数据中心扩容项目(广州加速器数据中心三期)已取得广东省企业投资项目备案证，根据《固定资产投资项目节能审查办法》，被评估单位须在开工建设前取得广东省发改委出具的节能审查意见。本次评估假设2024年广州宝云信息科技有限公司的三期机房建设完成，并投入运营，如果受相关政策等因素的影响，导致三期机房未能如期完成建设运营，将会对评估价值造成重大影响，应重新评估。提请资产评估报告使用人关注其对经济行为的影响。

三、评估机构核查意见

经核查，评估机构认为：

广州加速器数据中心三期项目目前已取得广东省企业投资项目备案证，标的公司已聘请专门机构编制了节能报告，后续取得节能审查意见尚需经过收件、受理、审查、决定、制证、送达等流程。本次交易已对该事项进行了披露，但本次评估计算中未考虑前述事项的影响。若不将广州加速器数据中心三期纳入本次评估范围，则对评估结果的影响较大。

二、关于标的公司及资产评估

问题 10：

报告书显示，2020年7月31日，标的公司原股东宝德科技与标的公司签署《资产重组协议》，约定宝德科技将“广州加速器云计算数据中心（IDC）基础服务和增值服务相关资产”划转给标的公司。2023年1月13日，卓信大华出具《深圳市宝德科技有限公司拟以资产出资广州宝云信息科技有限公司所涉及的深圳市宝德科技有限公司资产价值追溯性资产评估报告》，对宝德科技以资产出资事宜所涉及的资产进行了评估，截至评估基准日2020年7月31日，账

面价值为 13,627.39 万元，评估价值为 16,101.67 万元。请补充说明上述评估与本次交易评估中有关估值方法、主要假设、关键参数设置、评估结论等存在的差异，并分析说明差异的原因及合理性。

【回复】

一、请补充说明上述评估与本次交易评估中有关估值方法、主要假设、关键参数设置、评估结论等存在的差异，并分析说明差异的原因及合理性。

宝德科技以资产出资事宜所涉及的“广州加速器云计算数据中心（IDC）基础服务和增值服务相关资产价值”（即固定资产、长期待摊费用 and 无形资产价值）评估（以下简称“前次评估”），评估值为 16,101.67 万元。本次评估广州宝云信息科技有限公司股东全部权益价值，采用资产基础法和收益法，资产基础法中账面资产的评估值为 56,696.37 万元，负债的评估值为 34,689.86 万元，账面净资产的评估值为 5,983.78 万元；收益法的评估值为 68,650.00 万元。资产基础法中的固定资产、长期待摊费用 and 无形资产的评估可与前次评估比较。具体分析如下：

（一）评估对象

前次评估的评估对象为深圳市宝德科技有限公司申报的固定资产、无形资产及长期待摊费用价值。

本次评估的评估对象为广州宝云信息科技有限公司的股东全部权益价值。

（二）评估目的

前次评估目的是对深圳市宝德科技有限公司拟以实物资产出资广州宝云信息科技有限公司所涉及深圳市宝德科技有限公司的实物资产在评估基准日 2020 年 7 月 31 日所表现的市场价值作出公允反映，为该经济行为提供价值参考意见。

本次评估的评估目的为深圳中青宝互动网络股份有限公司拟购买资产之经济行为所涉及广州宝云信息科技有限公司的股东全部权益在评估基准日 2022 年 12 月 31 日所表现的市场价值作出公允反映，为该经济行为提供价值参考意见。

（三）主要假设

两次评估中评估假设如下：

| 序号 | 本次评估 | 前次评估 | 差异原因 |
|------|--|--|---------|
| 一般假设 | | | - |
| 1 | 交易假设：假设所有待评估资产已经处在交易的过程中，资产评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。 | 交易假设：假设所有待评估资产已经处在交易的过程中，资产评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行评估； | - |
| 2 | 公开市场假设：假设在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等作出理智的判断。 | 公开市场假设：假设在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等作出理智的判断； | - |
| 3 | 资产持续使用假设：假设被评估资产按照规划的用途和使用的方式、规模、频度、环境等条件合法、有效地持续使用下去，并在可预见的使用期内，不发生重大变化。 | 资产持续使用假设：假设被评估资产按照规划的用途和使用的方式、规模、频度、环境等条件合法、有效地持续使用下去，并在可预见的试用期内，不发生重大变化； | - |
| 4 | - | 原地使用假设是指假设资产将保持在原所在地或者原安装地持续使用。 | 不存在重大差异 |
| 5 | 企业持续经营假设：假设评估基准日后被评估单位持续经营。 | - | 收益法评估假设 |
| 特殊假设 | | | |
| 1 | 假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化。 | 假设国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形式无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化； | - |
| 2 | 假设和被评估单位相关的利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等评估基准日后不发生重大变化。 | 假设和产权持有人相关的利率等评估基准日后不发生重大变化； | - |
| 3 | 假设评估基准日后无不可抗力及不可预见因素对被评估单位造成重大不利影响。 | 假设评估基准日后无不可抗力及不可预见因素对产权持有人造成重大不利影响； | - |
| 4 | 假设评估对象所涉及资产的购置、取得、建造过程均符合国家有关法律法规规定。 | 假设评估对象所涉及资产的购置、取得、建造过程均符合国家有关法律法规规定。 | - |
| 5 | 假设被评估单位所在的行业保持稳定发展态势，行业政策、管理制度及相关规定无重大变化。 | - | 收益法评估假设 |
| 6 | 假设评估基准日后被评估单位采用的会计政策和编写本资产评估报告时所采用的会计政策在重要方面保持一致。 | - | 收益法评估假设 |
| 7 | 假设公司保持现有的管理方式和管理水平，经营范围、方式与目前方向保持一致。 | - | 收益法评 |

| 序号 | 本次评估 | 前次评估 | 差异原因 |
|----|---|------|---------|
| | | | 估假设 |
| 8 | 假设公司的经营者是负责的，且公司管理层有能力担当其职务。 | - | 收益法评估假设 |
| 9 | 假设评估基准日后被评估单位的现金流入为平均流入，现金流出为平均流出。 | - | 收益法评估假设 |
| 10 | 假设被评估单位提供的正在履行或尚未履行的合同、协议、中标书均有效并能在计划时间内完成。 | - | 收益法评估假设 |
| 11 | 假设被评估单位未来能够在规定期限内继续享有相应的税收优惠政策。 | - | 收益法评估假设 |
| 12 | 假设被评估单位经营所租赁的资产，租赁期满后正常续期，并持续使用。 | - | 收益法评估假设 |
| 13 | 假设广州宝云信息科技有限公司拥有的广州加速器数据中心一期、二期未来能取得固定资产投资立项备案手续及固定资产投资项目节能审查意见。 | - | 收益法评估假设 |
| 14 | 广州加速器云计算数据中心扩容项目（广州加速器数据中心三期）已取得广东省企业投资项目备案证，本次评估假设被评估单位广州加速器云计算数据中心扩容项目在开工建设前能取得广东省发改委出具的节能审查意见，2024年广州宝云信息科技有限公司的三期机房能够如期建设，投入运营。 | - | 收益法评估假设 |
| 15 | 假设被评估单位需由国家或地方政府机构、团体签发的执照、使用许可证、同意函或其他法律性及行政性授权文件，于评估基准日时均在有效期内正常合规使用，且该等证照有效期满后可以获得更新或换发。 | - | 收益法评估假设 |

综上，本次评估假设较前次评估假设有所增加，主要是本次评估除了采用资产基础法还采用了收益法，基于标的公司的特殊经营情况，评估时对这些情况加以考虑。

（四）两次评估中共同涉及的设备类固定资产、无形资产和长期待摊费用的比较

1、评估方法

前次评估对所涉及的设备类固定资产采用成本法评估，无形资产采用市场法评估，长期待摊费用采用成本法评估。

本次评估设备类固定资产采用成本法评估，无形资产-其他无形资产采用收益法评估，长期待摊费用采用成本法评估。具体情况如下：

| 项目 | 本次评估 | 前次评估 | 差异原因 |
|----------|------|------|---|
| 固定资产-设备类 | 成本法 | 成本法 | - |
| 无形资产 | 收益法 | 市场法 | 前次评估中无形资产仅评估一项监控软件，具有明确的市场售价，因此采用市场法。本次评估中无形资产共计24项，包括专利权、软件著作权，均为表外资产。由于目前国内外市场上与被评估专利及软件著作权相同或相类似的较少，无法收集到可比交易案例，因此不适宜采用市场法；考虑到被评估专利及软件著作权的成本只反映了无形资产的投入，不能反映其对社会和企业的有用性，故不适宜采用成本法；由于专利及软件著作权在企业经营中具有独立获利能力，未来具有持续发挥作用并且能带来经济利益，其收益预测资料可以取得，具备采用收益法评估条件。因此，本次评估采用收益法评估。 |
| 长期待摊费用 | 成本法 | 成本法 | - |

因此，两次评估中无形资产采用了不同的评估方法导致评估结果产生差异。

2、评估范围

单位：万元

| 项目 | 账面价值 | | 范围 | |
|----------|----------|----------|----------------------------------|----------------------------------|
| | 本次评估 | 前次评估 | 本次评估 | 前次评估 |
| 固定资产-设备类 | 3,833.54 | 5,868.65 | 机器设备：119项； 电子设备：69项 | 机器设备：87项； |
| 无形资产 | - | 7.53 | 专利权、软件著作权：24项 | 监控系统软件：1项 |
| 长期待摊费用 | 3,871.89 | 7,751.21 | IDC机房一期、二期数据中心加固工程、柴油发电机辅助品、总包工程 | IDC机房一期、二期数据中心加固工程、柴油发电机辅助品、总包工程 |

因此，两次评估中设备类固定资产和无形资产的评估范围有所差异，导致两次评估结果有所差异。

3、关键参数设置

(1) 设备类固定资产

成本法，是指首先估测被评估资产的重置成本，然后估测被评估资产已存在的各种贬值因素，并将其从重置成本中予以扣除而得到被评估资产价值的各种评估方法。

评估价值=重置成本×综合成新率

1) 重置成本的确定

标准成套的机器设备通过市场途径确定购置价，加计该设备达到可使用状态所应发生的运杂费、安装调试费，确定重置成本。

国产设备重置成本的确定：

重置成本=购置价×(1+运杂费率+安装调试费率+基础费率)-进项税

办公用电子设备、其他设备通过市场询价确定购置价，确定重置成本。

重置成本=购置价-进项税

2) 成新率的确定

主要机器设备成新率的确定：

年限法成新率=(经济寿命年限-已使用年限)/经济寿命年限×100%

机器设备的经济寿命年限：参照《资产评估常用方法与参数手册》确定；

已使用年限：根据已安装使用日期至评估基准日的时间结合设备的开机率确定；

勘查法成新率=∑技术观察分析评分值×各构成单元的分值权重×100%

综合成新率=年限法成新率×40%+勘查法成新率×60%

一般或低值设备成新率的确定：

成新率=(经济寿命年限-已使用年限)/经济寿命年限×100%

因此，成本法的关键参数包括购置价和成新率

A.购置价

前次评估的购置价以评估基准日 2020 年 7 月 31 日询价结果为基础确定，本次评估的购置价以评估基准日 2022 年 12 月 31 日的机器设备询价结果为基础

确定，故购置价存在差异。

B.成新率

a.综合成新率的计算方式不同。前次评估由于属于追溯评估，无法观察到机器设备的运行状态，无法确定勘察法成新率，因此仅采用年限法成新率，本次评估采用了年限法成新率和勘察法成新率计算的综合成新率。

b.机器设备的已使用年限不同。两次评估机器设备的经济寿命年限未发生变化，前次评估的成新率为截至 2020 年 7 月 31 日机器设备的成新率，本次评估机器设备成新率的截止日为 2022 年 12 月 31 日。

(2) 无形资产

两次评估中无形资产的评估对象不同，评估采用的方法不同，其参数设置完全不同。故无法比较。

(3) 长期待摊费用

本次评估对 IDC 机房一期、二期的线路、消防、工程、加固工程（以下简称“工程”）等待摊费用按照固定资产的评估方法进行评估，评估方法为：

评估价值=重置成本×综合成新率

重置成本=（建安工程造价+前期及其他费用+资金成本）-可抵扣增值税

成本法的关键参数包括重置成本和成新率

1) 重置成本

重置成本的差异在于建安工程造价和资金成本，其中建安工程造价的差异是人工费用和材料的上涨，2022 年 12 月的建安工程造价相比 2020 年 7 月增长 4.28%。资金成本的差异在于不同基准日的所选用的一年期贷款市场报价利率（LPR）不同，前次评估选用的一年期贷款市场报价利率（LPR）为 3.85%，本次评估选用的一年期贷款市场报价利率（LPR）为 3.65%。

2) 成新率

A.综合成新率的计算方式不同。前次评估由于属于追溯评估，无法观察到机器设备的运行状态，无法确定勘察法成新率，因此仅采用年限法成新率，本

次评估采用了年限法成新率和勘察法成新率计算的综合成新率。

B.工程的已使用年限不同。两次评估中工程的经济寿命年限未发生变化，前次评估的成新率为截至 2020 年 7 月 31 日的成新率，本次评估成新率的截止日为 2022 年 12 月 31 日。

（五）评估结论

前次评估对象为“广州加速器云计算数据中心（IDC）基础服务和增值服务相关资产价值”即固定资产、长期待摊费用和无形资产价值，评估值为 16,101.67 万元。

本次评估对象为广州宝云信息科技有限公司股东全部权益价值，采用资产基础法和收益法进行评估。资产基础法中账面资产的评估值为 56,696.37 万元，负债的评估值为 34,689.86 万元，账面净资产的评估值为 5,983.78 万元；收益法的评估值为 68,650.00 万元。

两次评估中，资产基础法中的固定资产、长期待摊费用和无形资产的评估可与前次评估比较。具体差异的原因如下：

单位：万元

| 项目 | 评估值 | | 差异原因 (除基准日差异而形成的成新率差异外) |
|----------|------------------------------|-----------------------------|----------------------------|
| | 本次评估 (基准日: 2022.12.31) | 前次评估 (基准日: 2020.7.31) | |
| 固定资产-设备类 | 5,082.09 | 6,231.62 | 评估范围、关键参数的设置差异 |
| 无形资产 | 1,354.00 | 20.27 | 评估范围、评估方法的差异 |
| 长期待摊费用 | 7,323.40 | 9,849.78 | 关键参数的设置差异 |
| 小计 | 13,759.49 | 16,101.67 | - |

综上，两次评估由于评估范围、评估方法、关键参数设置的差异，导致设备类固定资产、无形资产和长期待摊费用的评估结果产生了差异，差异的原因具有合理性。

二、评估机构核查意见

经核查，评估机构认为：前次与本次交易评估由于评估对象、评估范围、评估方法、关键参数设置等原因，导致两次评估产生的差异具有合理性。

问题 13:

报告书显示，本次评估采用收益法对标的公司股东全部权益价值进行评估，标的公司在评估基准日 2022 年 12 月 31 日所有者权益账面值(母公司口径)为 16,022.74 万元，评估值为 68,650.00 万元，增值率为 328.45%。预测期 2023 年至 2027 年，数据中心基础设施服务预计实现营业收入 9,359.99 万元、16,216.90 万元、21,028.29 万元、21,490.08 万元、21,920.43 万元。广州处于沿海发达地区，IDC 的需求量较大，企业规划 2024 年第一季度完成三期机房建设。报告期内，标的公司数据中心基础设施服务收入分别为 6,594.15 万元、7,282.95 万元，其中机柜租赁收入分别为 3,531.52 万元、3,055.37 万元，带宽租赁收入分别为 3,062.63 万元、4,227.57 万元。2022 年标的公司机柜租赁收入同比减少，主要系终端客户需求减少，标的公司平均上电率同比降低。标的公司前五大终端客户机柜租赁收入占比分别为 96.51%、97.73%，前五大终端客户带宽租赁收入占比分别为 98.94%、99.53%。数据中心基础设施服务毛利率分别为 36.35%、40.55%，高于可比公司平均值。2022 年较 2021 年增加 4.20 个百分点，主要是由于终端客户需求变化，2022 年带宽租赁收入增加所致。请补充说明：

(1) 结合标的公司机柜类型等，说明标的公司单机柜收入情况与同行业可比公司是否存在较大差异。

(2) 区分机柜租赁、带宽租赁列示预测期预计实现营业收入情况，以及机柜租赁出账金额、标的公司机柜租赁收入、平均投产机柜、平均上电机柜、平均上电率、平均单机柜单价、带宽使用率、带宽租赁收费情况等明细，结合报告期情况说明预测依据及合理性。

(3) 结合相关终端客户合作年限、同行业可比公司情况等，说明标的公司终端客户高度集中的原因，是否对个别客户存在重大依赖，并结合相关终端客户签约模式、合同期限等，说明数据中心基础设施服务收入水平是否可持续。

(4) 说明带宽租赁收费标准，结合带宽上限、2022 年带宽销售情况、客户集中度、终端客户需求变动、新客户开拓及市场竞争情况等，说明标的公司带宽租赁收入增长是否可持续，预测收入的依据、合理性及可实现性。

(5) 结合行业发展趋势、同行业可比公司情况、客户集中度、终端客户

需求变动、新客户开拓及市场竞争情况等，说明机柜租赁收入下降是否将持续，预测收入的依据、合理性及可实现性。

(6) 结合上述问题的回复以及 2023 年第一季度经营情况，说明在历史业绩下滑、终端客户对机柜租赁需求减少、终端客户高度集中等背景下，数据中心基础设施服务预测收入持续增长的依据、合理性及可实现性，是否符合历史趋势，并说明 2024 年预测收入增长率明显高于其他年份的原因及合理性。

(7) 结合机柜租赁、带宽租赁不同部分收入成本构成、毛利率水平及变化情况等，量化说明数据中心基础设施服务毛利率大幅增长的原因，标的公司毛利率高于行业平均水平的原因，毛利率水平及变动趋势是否可持续，列示预测期毛利率情况，结合报告期情况说明预测依据及合理性。

【回复】

一、结合标的公司机柜类型等，说明标的公司单机柜收入情况与同行业可比公司是否存在较大差异。

同行业可比公司机柜类型和单机柜收入情况如下：

| 可比公司 | 单机柜收入 |
|------|--|
| 奥飞数据 | 未披露 |
| 数据港 | 未披露 |
| 铜牛信息 | 根据铜牛信息 2020 年 9 月公告的招股说明书，10A-13A 的销售单价为 3,500-5,200 元/月/个；14A-20A 的销售单价为 4,500-8,000 元/月/个 |
| 首都在线 | 未披露 |
| 润泽科技 | 根据润泽科技在《上海普丽盛包装股份有限公司重大资产置换、发行股份购买资产并募集配套资金及关联交易报告书》中披露的其主力机柜的主要销售单价如下：20A，5,800-6,000 元/月/个；25A，6,700-6,900 元/月/个；27A，7,100-7,420 元/月/个 |
| 标的公司 | 20A，2022 年平均单价 5,710.12 元/月/个；2021 年平均单价 5,671.37 元/月/个，前述单价为中国电信广东分公司对终端客户的平均出账单价，标的公司按照 49%的比例分成 |

综上，根据已公开披露信息，标的公司单机柜收入与可比公司不存在重大差异。

二、区分机柜租赁、带宽租赁列示预测期预计实现营业收入情况，以及机柜租赁出账金额、标的公司机柜租赁收入、平均投产机柜、平均上电机柜、平均上电率、平均单机柜单价、带宽使用率、带宽租赁收费情况等明细，结合报

告期情况说明预测依据及合理性。

(一) 区分机柜租赁、带宽租赁列示预测期预计实现营业收入情况，以及机柜租赁出账金额、标的公司机柜租赁收入、平均投产机柜、平均上电机柜、平均上电率、平均单机柜单价、带宽使用率、带宽租赁收费情况等明细

预测期，标的公司机柜租赁和带宽租赁的预计实现营业收入及相关情况如下：

| 主要产品名称 | 分类 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 |
|---------------|------------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 一期、二期机柜租赁销售收入 | 机柜数量(个) | 2,211.00 | 2,211.00 | 2,211.00 | 2,211.00 | 2,211.00 |
| | 月平均上电数量(个) | 1,106.00 | 1,548.00 | 1,548.00 | 1,548.00 | 1,548.00 |
| | 上电率 | 50.02% | 70.01% | 70.01% | 70.01% | 70.01% |
| | 销售单价(元/月/个) | 5,734.69 | 5,785.71 | 5,695.92 | 5,608.16 | 5,520.41 |
| | 电信出账收入(万元) | 7,610.82 | 10,745.67 | 10,581.63 | 10,417.59 | 10,253.55 |
| | 销售收入(万元) | 3,729.30 | 5,265.38 | 5,185.00 | 5,104.62 | 5,024.24 |
| | 增长率 | 22.06% | 41.19% | -1.53% | -1.55% | -1.57% |
| 三期机柜租赁销售收入 | 机柜数量(个) | - | 2,536.00 | 2,536.00 | 2,536.00 | 2,536.00 |
| | 月平均上电数量(个) | - | 1,014.00 | 1,522.00 | 1,648.00 | 1,775.00 |
| | 上电率 | - | 39.98% | 60.02% | 64.98% | 69.99% |
| | 销售单价(元/月/个) | - | 7,200.00 | 7,100.00 | 7,000.00 | 6,900.00 |
| | 电信出账收入(万元) | - | 6,570.72 | 12,967.44 | 13,843.20 | 14,697.00 |
| | 销售收入(万元) | - | 3,219.65 | 6,354.05 | 6,783.17 | 7,201.53 |
| | 增长率 | - | - | 97.35% | 6.75% | 6.17% |
| 一、二期带宽销售收入 | 月平均计费带宽量(G) | 420.00 | 428.00 | 428.00 | 428.00 | 428.00 |
| | 计费带宽上限(G) | 435.00 | - | - | - | - |
| | 带宽使用率 | 96.55% | - | - | - | - |
| | 平均带宽销售单价(万元/G/月) | 1.12 | 1.09 | 1.07 | 1.05 | 1.03 |
| | 销售收入(万元) | 5,630.69 | 5,623.18 | 5,510.72 | 5,400.50 | 5,292.49 |
| | 增长率 | 33.19% | -0.13% | -2.00% | -2.00% | -2.00% |
| 三期带宽销售收入 | 月平均计费带宽量(G) | - | 214.00 | 309.00 | 333.00 | 356.00 |
| | 平均带宽销售单价(万元/G/月) | - | 1.09 | 1.07 | 1.05 | 1.03 |

| 主要产品名称 | 分类 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 |
|--------|----------|----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| | 销售收入(万元) | - | 2,108.69 | 3,978.53 | 4,201.79 | 4,402.17 |
| | 增长率 | - | - | 88.67% | 5.61% | 4.77% |
| | 收入合计(万元) | 9,359.99 | 16,216.90 | 21,028.29 | 21,490.08 | 21,920.43 |
| | 增长率 | 28.52% | 73.26% | 29.67% | 2.20% | 2.00% |

注：2023年2月起，标的公司带宽上限调整为435G/月，由于中国电信广东分公司原则上每半年根据机房星级配置、后评估模型和上电机柜情况更新一次对广州加速器数据中心的带宽配置，故上无法预测未来实际带宽上限。

(二) 结合报告期情况说明预测依据及合理性

标的公司是一家以互联网现代数据中心服务为主轴，集设计、研发、建设、运维管理、增值服务于一体的云服务综合解决方案服务商。标的公司报告期的主要收入来源于数据中心基础设施服务业务。

标的公司报告期内数据中心基础设施服务营业收入分别为6,594.15万元和7,282.95万元，增长率为10.45%，报告期内业绩情况良好。标的公司与直接客户中国电信广东分公司及终端客户均保持了稳定的合作关系，主要客户报告期内未发生重大变化。报告期内，标的公司机柜租赁和带宽租赁的具体情况如下：

| 项目 | 2022年 | 2021年 |
|----------------|----------|----------|
| 投产机柜(个) | 2,211 | 2,211 |
| 平均上电数量(个) | 910 | 1,059 |
| 上电率 | 41.16% | 47.90% |
| 平均单机柜单价(元/月/个) | 5,710.12 | 5,671.37 |
| 平均计费带宽量(G/月) | 310.04 | 90.65 |

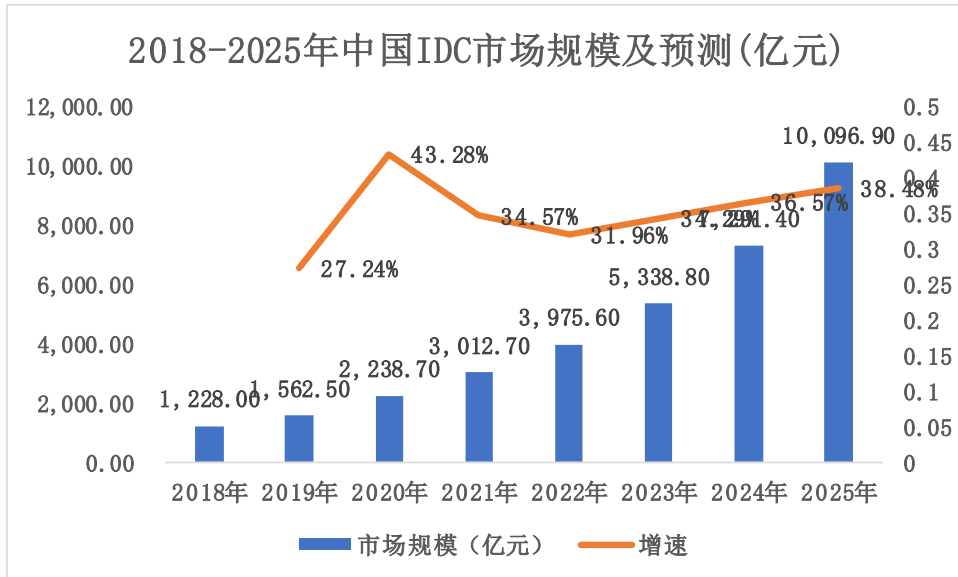
2022年个别终端客户减少了机柜租赁需求，标的公司上电率有所降低。

本次评估在标的公司报告期业绩情况的基础上，结合行业发展状况、同行业上市公司情况、业务拓展情况及在手订单和标的公司未来发展战略对数据中心基础设施服务收入进行预测，合理性分析如下：

1、国家政策鼓励数据中心行业发展，前景广阔

中国信息通信研究院统计的数据显示，截至2021年底，我国在用数据中心机架规模达到520万架（按照标准机架2.5kw统计），近五年年均复合增长率

超过 30%，其中大型以上数据中心机架规模增长更为迅速。此外，近年来我国数据中心产业收入规模持续保持高速增长。根据科智咨询发布的《2022-2023 年中国 IDC 行业发展研究报告》，中国 IDC 行业的市场规模由 2018 年的 1,228.00 亿元增长至 2021 年的 3,012.70 亿元，预计至 2025 年，我国 IDC 市场规模将达到 10,096.90 亿元。2018 年至 2025 年中国 IDC 市场规模及预测情况如下：



资料来源：科智咨询

近年来在国内新基建政策的推动下，大型数据中心作为金融、交通、在线教育、医疗影像等行业后台模式不断普及，数据中心在物联网、边缘计算、人工智能领域得到广泛应用，未来中国数据中心规模增长空间较大。

得益于以互联网、云计算和大数据为代表的信息经济迅速发展，作为信息社会重要基础设施的数据中心，其发展逐步驶入快车道。目前国内外纷纷布局数据中心建设，我国在数据中心的制定、布局规划以及鼓励扶持等各方面也颁布了相关政策。

2017年8月，工信部发布《关于组织申报2017年度国家新型工业化产业示范基地的通知》，大力支持新兴产业领域示范基地培育和创建。优先支持工业互联网、数据中心、大数据、云计算、产业转移合作等新增领域集聚区积极创建国家示范基地。支持发展较好的国家级经济技术开发区等积极创建国家示范基地，打造新型工业化发展的引领区。2020年3月，工信部发布《关于推动工业互联网加快发展的通知》，提出要加快国家工业互联网大数据中心建设，鼓励各地建设工业互联网大数据中心。

根据《广东省 5G 基站和数据中心总体布局规划（2021-2025 年）》的规划，到 2025 年广东省累计折合标准机架数约 100 万个，平均上电率达到 75%。

综上，标的公司所处于的数据中心行业在未来几年内仍将呈现快速增长的趋势。

2、同行业可比上市公司情况

综合考虑同行业上市公司主营业务相似度等情况，选取了奥飞数据、铜牛信息、数据港、首都在线、润泽科技作为可比上市公司。同行业可比上市公司 IDC 业务历史收入指标如下：

单位：万元

| 公司名称 | 2021 年度 | 2022 年度 | 收入增长率 |
|-------------|------------|------------|--------|
| 奥飞数据 | 103,177.54 | 96,676.88 | -6.30% |
| 铜牛信息 | 18,306.15 | 18,226.42 | -0.44% |
| 数据港 | 120,332.53 | 145,231.65 | 20.69% |
| 首都在线 | 71,438.46 | 68,858.91 | -3.61% |
| 润泽科技 | 204,718.74 | 271,474.07 | 32.61% |
| 可比公司收入行业平均值 | 103,594.68 | 120,093.59 | 8.59% |
| 标的公司 | 6,594.15 | 7,282.95 | 10.45% |

注：（1）根据奥飞数据年报，奥飞数据 2022 年收入负增长的原因：1）公司在 2021 年启动的重点新建数据中心项目报告期内基本尚处于建设期，新增交付的项目亦由于交付时间短，在 2022 年未能产生规模的增量收入；2）存量的 IDC 业务受到国内和国际环境的影响和客户需求变化的影响，公司对部分业务主动进行了优化调整，而新拓展的业务区域尚需成熟运营才能逐步释放业绩。

（2）根据铜牛信息年报，铜牛信息 2022 年收入负增长的原因：公司 IDC 及增值服务业务新增需求有所缩减、存量业务资源复用率有所下降。

（3）根据首都在线年报，首都在线 2022 年收入负增长的原因：2022 年面对国际国内形势的复杂变化和经济下行的冲击，公司生产经营环境面临巨大挑战，对公司部分业务的拓展和交付实施造成了较大的负面影响，公司新增订单情况不理想。

2022 年部分可比公司受到国内国际环境的影响和客户需求的变化，IDC 服务收入有所下降，行业收入平均保持了增长状态。标的公司通过积极拓展客户，增加带宽租赁收入，保证收入增长。

3、标的公司业务拓展情况

标的公司正在洽谈中的主要潜在终端客户如下：

| 序号 | 客户名称 | 机柜数量(个) | 带宽(G) | 备注 |
|----|------|-----------------|---------------|---------------------------------|
| 1 | A 公司 | 700.00 | | 完成现场勘察 |
| 2 | B 公司 | 200.00 | | 方案沟通 |
| 3 | C 公司 | 20.00 | 100.00 | 方案沟通 |
| 4 | D 公司 | 300.00 | 30.00 | 方案沟通 |
| 5 | E 公司 | 120.00 | | 招标前准备阶段 |
| 6 | F 公司 | 200.00 | | 招标前准备阶段 |
| 7 | G 公司 | 148.00 | | 双方合同签约，部分设备已经运抵到场，客户正在进行线路调试测试。 |
| 8 | H 公司 | 120.00 | | 完成方案沟通，待客户确认搬迁计划时间表 |
| 9 | I 公司 | 28.00 | | 双方合同签约 |
| 合计 | | 1,836.00 | 130.00 | |

同时，标的公司与中国电信广东分公司已启动合作协议的续签程序，目前处于广州市电信组织本地评审阶段，时间预计 7-10 个工作日。后续需要经过广东省电信组织评审会、拟定备忘录、签报发文及拟定合同、合同审批等主要流程，整个续签流程预计需要 2-3 个月。

4、广州加速器数据中心三期正在规划中，预计 2024 年投入使用

广州加速器数据中心三期规划建设 2,536 个机柜，已于 2023 年 2 月取得广东省企业投资项目备案证。标的公司已委托广东省节能工程技术创新促进会编制了《广州宝云信息科技有限公司广州加速器（广州宝云）云计算数据中心扩容项目节能报告》。报告显示，“本项目建设 A 级数据中心，定位为提供“第一类：边缘计算类（时延<10ms）”和“第二类：低时延类（端到端时延≤20ms）服务，主要服务对象包含广州地区政务云与互联网服务、白云区政务云、白云公安视频监控等。”

同时，鉴于标的公司与中国电信广东分公司共建的广州加速器数据中心一期、二期项目运营良好，合作基础深厚，双方就继续共建广州加速器数据中心三期项目达成了《广州加速器数据中心三期项目合作备忘录》，建成后重点拓展边缘计算类典型客户。

5、标的公司未来发展规划

标的公司将依托上市公司良好的品牌效应以及自身在数据中心服务行业丰

富的运维管理经验和技術能力，继续将数据中心服务产业链的相关业务进行合理、有序开拓整合，形成数据中心基础设施服务、数据中心运维服务、AI 节能系统产品研发以及云计算产品经销业务的产业链布局，向大数据产业集群产业链方向发展演进。

未来，标的公司将继续为客户提供优质的运维服务，与现有客户保持良好的合作关系。同时，标的公司将扩充销售团队，拓展销售渠道，提高上电率。

本次交易完成后，标的公司将严格执行上市公司内控制度，严格把控费用支出，提高员工的成本管控意识，把预算管理作为指导经营管理的重要工具，采取有效措施，实现降本增效。

因此，在考虑行业发展趋势、可比上市公司业绩情况、业务拓展情况和战略规划的情况下，标的公司预测期的收入具有合理性。

三、结合相关终端客户合作年限、同行业可比公司情况等，说明标的公司终端客户高度集中的原因，是否对个别客户存在重大依赖，并结合相关终端客户签约模式、合同期限等，说明数据中心基础设施服务收入水平是否可持续。

（一）结合相关终端客户合作年限、同行业可比公司情况等，说明标的公司终端客户高度集中的原因，是否对个别客户存在重大依赖

1、云计算行业市场集中度较高

标的公司终端客户主要华为、优刻得等云计算服务厂商，对数据中心需求较大且相对集中。根据 IDC 公有云服务市场跟踪报告，2020 年阿里云市场占比达到 35.6%，天翼云、腾讯云、华为云、移动云分别占比达到 13.3%、10.5%、9.7%、7.2%，前五大的市场份额为 76.3%。2021 年阿里云、腾讯云、华为云、天翼云、AWS 的市场份额分别占比 39.01%、10.92%、10.74%、8.98%、7.5%，前五大的市场份额为 77.15%，市场份额进一步向头部厂商集中。

2、终端客户对中心城市数据中心的需求旺盛

随着互联网的普及和我国信息化建设的发展，国民经济和现代生活对信息技术的应用和依赖日益深入，数据流量呈现爆发式增长态势，数据中心业务迎来新一轮高速增长期。互联网用户的增长和互联网内容的丰富是数据中心行业

发展的核心驱动力。未来，随着 5G、大数据、人工智能等新兴战略产业对数据中心的需求持续增加，数据中心产业有望继续保持高速增长。同时，受土地审批和环保节能规定的影响，未来几年一、二线城市 IDC 机柜的市场需求仍较为旺盛，互联网公司、金融机构以及云服务公司等对数据中心的需求仍将维持相对高位增长。

广州加速器数据中心位于广州市黄埔区，具有规模大、集中度高、可扩容性强等明显优势，与基础电信运营商、大型互联网公司 etc 已形成良好且长期的合作关系，客户黏性较强。

3、终端客户迁移成本较高，终端客户黏性较高

标的公司的终端客户为云计算服务商，对数据中心的建设标准、运营管理、运维服务等均要求较高，且需要与数据中心服务供应商通过较长时间的磨合，达到一定程度的契合度。若终端客户选择更换数据中心服务供应商，则需面临数据中心选址、报批、方案设计、机房建设、服务器搬迁、重新挑选运维服务商等问题，时间长且成本投入高。因此，终端客户一般不会轻易更换数据中心服务供应商，终端客户黏性较高。

4、标的公司与终端客户合作情况良好

广州加速器数据中心为主要终端客户提供服务年限情况如下：

| 主要终端客户 | 合作开始 |
|--------|------------|
| 终端客户 A | 2016 年 7 月 |
| 终端客户 B | 2015 年 4 月 |
| 终端客户 C | 2015 年 8 月 |
| 终端客户 D | 2018 年 2 月 |

标的公司与终端客户合作期限较长，一直保持了良好的合作关系。

5、同行业可比公司客户集中度情况

同行业可比上市公司前五大客户占营业收入的比例情况如下：

| 可比公司 | 证券代码 | 2022 年度 | 2021 年度 | 业务模式 |
|------|-----------|---------|---------|-------|
| 奥飞数据 | 300738.SZ | 53.41% | 51.84% | 批发+零售 |
| 数据港 | 603881.SH | 97.73% | 94.89% | 批发为主 |

| 可比公司 | 证券代码 | 2022 年度 | 2021 年度 | 业务模式 |
|------|-----------|---------------|------------------------|-----------|
| 铜牛信息 | 300895.SZ | 47.44% | 34.49% | 零售 |
| 首都在线 | 300846.SZ | 36.78% | 36.46% | - |
| 润泽科技 | 300442.SZ | 99.72% | 99.96% (2021 年 1-10 月) | 批发为主 |
| 标的公司 | | 98.43% | 96.69% | 批发 |

注：1、除润泽科技 2021 年度数据外，以上数据来源于上市公司 2021、2022 年报；
2、润泽科技 2021 年数据来源于《上海普丽盛包装股份有限公司重大资产置换、发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（草案）》

批发型模式为主的可比上市公司前五大客户占营业收入的比例情况如下：

| 可比公司 | 证券代码 | 2022 年度 | 2021 年度 | 业务模式 |
|------|-----------|---------------|------------------------|-----------|
| 数据港 | 603881.SH | 97.73% | 94.89% | 批发为主 |
| 润泽科技 | 300442.SZ | 99.72% | 99.96% (2021 年 1-10 月) | 批发为主 |
| 标的公司 | | 98.43% | 96.69% | 批发 |

可比公司中以批发型模式为主的公司数据港和润泽科技前五大客户集中度较高，与标的公司的客户集中度较为接近。

同行业可比公司终端客户集中度情况如下：

| 可比公司 | 终端客户集中度 |
|------|---|
| 奥飞数据 | 未披露向终端客户销售情况 |
| 数据港 | 未披露向终端客户销售情况 |
| 铜牛信息 | 未披露向终端客户销售情况 |
| 首都在线 | 未披露向终端客户销售情况 |
| 润泽科技 | 2018 年、2019 年、2020 年、2021 年 1-10 月润泽科技前五大终端客户的营收占比分别为 92.12%、92.39%、92.50%和 94.21%，其中最大终端客户字节跳动的业务占比为 56.99%、52.49%、55.50%和 64.19%。 |
| 标的公司 | 2021 年和 2022 年标的公司前五大终端客户的营业收入占数据中心基础设施服务的比例分别为 97.33%和 98.78%，其中最大终端客户的业务占比为 62.08%和 71.16%。 |

标的公司终端客户集中度情况与润泽科技较为接近，且存在对个别终端客户的依赖。

因此，由于终端客户所处行业集中度较高且对核心城市数据中心的需求旺盛，终端客户搬迁成本较高，故标的公司前五大终端客户集中度较高，标的公司存在对个别客户的重大依赖。标的公司的客户集中度与相同运营模式的可比公司相比不存在重大差异。

（二）结合相关终端客户签约模式、合同期限等，说明数据中心基础设施服务收入水平是否可持续

1、相关终端客户签约模式、合同期限

标的公司已向中国电信提交了《关于请求市公司提供协助的函》，请中国电信协助提供与主要终端客户签署协议的情况。由于中国电信内部保密要求，无法向第三方提供包含合同期限、定价方式等主要条款的协议。

根据标的公司与中国电信广东分公司签订的《合作协议》和《合作机房应收清单》中提供的信息，中国电信广东分公司遵循中国电信统一运营的价格体系向终端客户提供服务，中国电信广东分公司与主要客户合作时间较长。

2、终端客户迁移成本较高，终端客户一般不会轻易更换数据中心

标的公司的终端客户主要为云计算服务商，对数据中心的建设标准、运营管理、运维服务等均要求较高，且需要与数据中心服务供应商通过较长时间的磨合，达到一定程度的契合度。若终端客户选择更换数据中心服务供应商，则需面临数据中心选址、报批、方案设计、机房建设、服务器搬迁、重新挑选运维服务商等问题，时间长且成本投入高。因此，终端客户一般不会轻易更换数据中心服务供应商，终端客户黏性较高。

3、广州加速器数据中心位于广深地区，属于稀缺资源，可满足终端客户低时延性的要求

随着互联网的普及和我国信息化建设的发展，国民经济和现代生活对信息技术的应用和依赖日益深入，数据流量呈现爆发式增长态势，数据中心业务迎来新一轮高速增长期。互联网用户的增长和互联网内容的丰富是数据中心行业发展的核心驱动力。面向未来，随着 5G、大数据、人工智能等新兴战略产业对数据中心的需求持续增加，数据中心产业有望继续保持高速增长。同时，受土地审批和环保节能规定的影响，未来几年一、二线城市 IDC 机柜的市场需求仍较为旺盛，互联网公司、金融机构以及云服务公司等对数据中心的需求仍将维持相对高位增长。

广州加速器数据中心位于广州市黄埔区，具有规模大、集中度高、可扩容性强等明显优势，与基础电信运营商、大型互联网公司 etc 已形成良好且长期的

合作关系，客户黏性较强。

4、标的公司与中国电信广东分公司继续合作可能性较大

标的公司与中国电信广东分公司已启动合作协议的续签程序，目前处于广州市电信组织本地评审阶段，时间预计 7-10 个工作日。后续需要经过广东省电信组织评审会、拟定备忘录、签报发文及拟定合同、合同审批等主要流程，整个续签流程预计需要 2-3 个月。预计双方继续合作的可能性较大。

因此，基于标的公司与终端客户合作时间较长，具有良好的合作基础；广州加速器数据中心可满足标的公司低时延性的要求；终端客户迁移成本较高；标的公司与中国电信广东分公司继续合作可能性较大等因素，标的公司数据中心基础设施服务收入具有可持续性。

四、说明带宽租赁收费标准，结合带宽上限、2022 年带宽销售情况、客户集中度、终端客户需求变动、新客户开拓及市场竞争情况等，说明标的公司带宽租赁收入增长是否可持续，预测收入的依据、合理性及可实现性。

（一）说明带宽租赁收费标准

1、中国电信向终端客户提供带宽的收费标准

带宽是指在网络连接过程中单位时间（一般指的是 1 秒钟）内能传输的数据量。带宽越大，即单位时间内传输的数据量越大，网络数据传输速度就越快。运营商根据客户使用的带宽大小进行计费。

电信运营商一般采用阶梯计价的方式，终端客户采购量越大平均采购单价越低。

通常采用“固定带宽”“浮动带宽”或“保底带宽+超量带宽”的计费模式进行收费。计费单位为“元/M/月”。具体计费方式如下：

| 计费方式 | 具体方法 |
|-----------|--|
| 固定带宽 | 客户每月使用带宽数量不得超过约定上限，每月收取固定费用。 |
| 浮动带宽 | 客户每月使用带宽数量不设置保底值，每月根据带宽实际使用情况按照 95 计费或者峰值计费。 |
| 保底带宽+超量带宽 | 保底带宽部分每月收取固定费用；超量带宽按照 95 计费或者峰值计费 |

注 1：95 计费是指每 5 分钟进行一次带宽数据采样，每月将带宽数据从高到低排序，

去掉最高的前 5.00%，按照剩下的（即 95.00%）最高值作为带宽计费数量。

注 2：峰值计费是指每 5 分钟进行一次带宽数据采样，每月将带宽数据从高到低排序，按照带宽当月最高峰值点作为带宽计费数量。

报告期内，标的公司的带宽租赁收入主要终端客户主要采用“保底带宽+超量带宽”计费模式。

2、中国电信广东分公司向标的公司结算带宽租赁费用

中国电信广东分公司按照其收费标准向终端客户收取带宽费用，按照带宽收入的 49% 向标的公司结算带宽租赁费用，但结算上限不超过中国电信广东分公司向标的公司的带宽配置限额。

中国电信广东分公司根据广州加速器数据中心的机房星级、机房实际交付进度、机房后评估情况确定对广州加速器数据中心的带宽配置限额。

自 2021 年 12 月起广州加速器数据中心每月带宽配置上限为 475G，自 2023 年 2 月起每月带宽上限为 435G。

（二）结合带宽上限、2022 年带宽销售情况、客户集中度、终端客户需求变动、新客户开拓及市场竞争情况等，说明标的公司带宽租赁收入增长是否可持续，预测收入的依据、合理性及可实现性。

1、本次评估中预计带宽租赁数量不超过上限

根据合同约定，报告期内，自 2021 年 12 月起每月带宽上限为 475G，2023 年 2 月开始每月配置带宽上限为 435G。由于中国电信广东分公司原则上每半年根据机房星级配置、后评估模型和上电机柜情况更新一次对广州加速器数据中心的带宽配置，预计后续带宽配置上限会随着标的公司上电机柜数量的增加而提高。本次评估中，评预测期的带宽销售数量为 420G/月、428G/月、428G/月、428G/月、428G/月，本次评估中带宽销量预测不超过评估基准日的带宽上限。

2、互联网数据量和用户规模的与日俱增，带宽需求增加

工信部《2022 年通信业统计公报》的数据显示，2022 年我国全年移动互联网接入流量达 2,618 亿 GB，比上年增长 18.1%，移动互联网月户均接入流量（DOU）达到 15.2GB/月/户。得益于手机终端功能提升、网络持续提速，短视频、网络直播等大流量应用场景更丰富，移动流量消费潜力进一步释放。

根据中国互联网络信息中心（CNNIC）发布的《第 49 次中国互联网络发展状况统计报告》，截至 2021 年 12 月，我国移动电话用户总数达 16.43 亿户，其中 5G 移动电话用户达 3.55 亿户，固定宽带接入用户稳步增长，千兆用户数稳步提升。截至 2021 年 12 月，三家基础电信企业的固定互联网宽带接入用户总数达 5.36 亿户，比上年末净增 5,224 万户。其中，1,000Mbps 及以上接入速率的固定互联网宽带接入用户达 3,456 万户，比上年末净增 2,816 万户。截至 2021 年 12 月，我国网民规模为 10.32 亿，较 2020 年 12 月增长 4,296 万，互联网普及率达 73.00%。

3、标的公司与中国电信长期合作，带宽资源充足

带宽资源主要由基础通信运营商提供，基础通信运营商的市场政策对我国数据中心及云计算行业影响较大。标的公司与中国电信广东分公司长期保持了良好的合作关系，可获得充足的带宽资源，能够满足终端客户的需求。

4、2022 年带宽租赁收入情况良好，规模稳定增长

报告期内，标的公司带宽租赁收入呈现增长趋势，增长幅度较大。2022 年，标的公司带宽租赁收入为 4,227.57 万元，带宽租赁收入较上年增加 38.04%，平均每个月的销售量为 310.04G，较上年增加 242.00%。2023 年一季度带宽平均月销售量 339.10G，较 2022 年平均销量增加 29.06G。标的公司带宽租赁保持了稳定增长的趋势。

5、标的公司终端客户稳定，黏性较强

标的公司与终端客户合作时间较长，具有较强的黏性。历史年度的数据来看，主要终端客户在标的公司的带宽租赁收入占比不断提高，合作不断加深，有一定的可持续性。

6、标的公司积极拓展客户，保障预测收入的可实现性

2023 年 3 月标的公司的带宽销售量为 391.74G，较 2022 年 12 月的带宽销售量增加了 19.56%，主要来自于部分终端客户对带宽的需求增长。标的公司正在洽谈中的主要潜在终端客户如下：

| 序号 | 客户名称 | 机柜数量(个) | 带宽(G) | 备注 |
|----|------|----------|--------|---------------------------------|
| 1 | A 公司 | 700.00 | | 完成现场勘察 |
| 2 | B 公司 | 200.00 | | 方案沟通 |
| 3 | C 公司 | 20.00 | 100.00 | 方案沟通 |
| 4 | D 公司 | 300.00 | 30.00 | 方案沟通 |
| 5 | E 公司 | 120.00 | | 招标前准备阶段 |
| 6 | F 公司 | 200.00 | | 招标前准备阶段 |
| 7 | G 公司 | 148.00 | | 双方合同签约，部分设备已经运抵到场，客户正在进行线路调试测试。 |
| 8 | H 公司 | 120.00 | | 完成方案沟通，待客户确认搬迁计划时间表 |
| 9 | I 公司 | 28.00 | | 双方合同签约 |
| 合计 | | 1,836.00 | 130.00 | |

因此，报告期内标的公司带宽销售数量保持稳定增长、带宽需求不断增加、终端客户黏性较高、广州加速器数据中心带宽资源充足和标的公司客户拓展情况，预计带宽租赁收入可持续增长，但基于中国电信广东分公司对标的公司带宽分成上限考虑，带宽租赁收入将在达到预计上限水平后保持基本稳定。故带宽租赁预测收入有一定的合理性和可实现性。

五、结合行业发展趋势、同行业可比公司情况、客户集中度、终端客户需求变动、新客户开拓及市场竞争情况等，说明机柜租赁收入下降是否将持续，预测收入的依据、合理性及可实现性。

（一）说明机柜租赁收入下降是否将持续，说明预测收入的依据、合理性及可实现性

1、行业发展趋势和同行业可比公司情况

行业发展趋势、同行业可比公司情况参见本问题回复之“二、区分机柜租赁、带宽租赁列示预测期预计实现营业收入情况，以及机柜租赁出账金额、标的公司机柜租赁收入、平均投产机柜、平均上电机柜、平均上电率、平均单机柜单价、带宽使用率、带宽租赁收费情况等明细，结合报告期情况说明预测依据及合理性”，数据中心行业未来发展情况良好，同行业可比公司的相关收入虽然波动，但整体呈现上升趋势。

2、客户集中度和终端客户需求变动

标的公司客户集中度和终端客户需求变动参见本问题回复之“三、结合相关终端客户合作年限、同行业可比公司情况等，说明标的公司终端客户高度集中的原因，是否对个别客户存在重大依赖，并结合相关终端客户签约模式、合同期限等，说明数据中心基础设施服务收入水平是否可持续”。标的公司终端客户虽然集中度高，但终端客户黏性较强。

3、广州加速器数据中心地处一线城市，在竞争中具有明显的区位优势

截至 2021 年底，我国在用数据中心机架规模达到 520 万架（按照标准机架 2.5kw 统计），近五年年均复合增长率超过 30%，其中大型以上数据中心机架规模增长更为迅速。受土地审批和环保节能规定的影响，未来几年一、二线城市 IDC 机柜的市场需求仍较为旺盛。

广州加速器数据中心位于广州市黄埔区，具有规模大、集中度高、可扩容性强等明显优势，能够与终端客户保持较高的黏性。

4、标的公司积极拓展新客户，保障预测收入的可实现性

2023 年第一季度，标的公司的上电机柜数 2,591.00 个，月平均上电机柜数量为 863 个，由于终端客户需求下降，平均上电机柜数较 2022 年有所下降。标的公司正在洽谈中的主要潜在终端客户如下：

| 序号 | 客户名称 | 机柜数量（个） | 带宽（G） | 备注 |
|----|------|----------|--------|---------------------------------|
| 1 | A 公司 | 700.00 | | 完成现场勘察 |
| 2 | B 公司 | 200.00 | | 方案沟通 |
| 3 | C 公司 | 20.00 | 100.00 | 方案沟通 |
| 4 | D 公司 | 300.00 | 30.00 | 方案沟通 |
| 5 | E 公司 | 120.00 | | 招标前准备阶段 |
| 6 | F 公司 | 200.00 | | 招标前准备阶段 |
| 7 | G 公司 | 148.00 | | 双方合同签约，部分设备已经运抵到场，客户正在进行线路调试测试。 |
| 8 | H 公司 | 120.00 | | 完成方案沟通，待客户确认搬迁计划时间表 |
| 9 | I 公司 | 28.00 | | 双方合同签约 |
| 合计 | | 1,836.00 | 130.00 | |

5、广州加速器数据中心三期正在规划中，预计 2024 年投入使用

广州加速器数据中心三期规划建设 2,536 个机柜，2023 年 2 月已取得广东省企业投资项目备案证。标的公司已委托广东省节能工程技术创新促进会编制了《广州宝云信息科技有限公司广州加速器（广州宝云）云计算数据中心扩容项目节能报告》。报告显示，“本项目建设 A 级数据中心，定位为提供“第一类：边缘计算类（时延<10ms）”和“第二类：低时延类（端到端时延≤20ms）服务，主要服务对象包含广州地区政务云与互联网服务、白云区政务云、白云公安视频监控等。”

同时，鉴于标的公司与中国电信广东分公司共建的广州加速器数据中心一期二期项目运营良好，合作基础深厚，双方就继续共建广州加速器数据中心三期项目达成了《广州加速器数据中心三期项目合作备忘录》，建成后重点拓展边缘计算类典型客户。

因此，由于数据中心行业未来发展情况向好，个别终端客户由于自身需求变动导致上电机柜数量变动但终端客户黏性较高，加上标的公司正积极拓展终端客户，预计机柜租赁收入下降的趋势将得到改善，机柜租赁收入的依据具有合理性。

六、结合上述问题的回复以及 2023 年第一季度经营情况，说明在历史业绩下滑、终端客户对机柜租赁需求减少、终端客户高度集中等背景下，数据中心基础设施服务预测收入持续增长的依据、合理性及可实现性，是否符合历史趋势，并说明 2024 年预测收入增长率明显高于其他年份的原因及合理性。

（一）说明在历史业绩下滑、终端客户对机柜租赁需求减少、终端客户高度集中等背景下，数据中心基础设施服务预测收入持续增长的依据、合理性及可实现性，是否符合历史趋势

1、终端客户黏性较强，客户集中度较高符合行业特征，不会造成重大不利影响

标的公司与主要终端客户保持了良好的合作关系，终端客户出于对一线城市核心数据中心资源的需求和自身搬迁成本的考虑，一般不会轻易选择更换数据中心服务商。终端客户集中度高对标的公司的影响较小。广州加速器数据中心为标的公司与中国电信广东分公司的合作机房，更能够吸引大型互联网公司、

云计算服务商入驻，客户集中度较高与相同运营模式的可比公司不存在差异。

2、终端客户根据自身需求减少上电机柜

报告期内，个别终端客户由于自身需求减少了上电机柜，标的公司 2022 年上电率降低。报告期内，该终端客户上电机柜因自身业务需求原因减少并未完全迁移。

3、报告期内，标的公司整体业绩处于上升趋势

标的公司报告期内数据中心基础设施服务营业收入分别为 6,594.15 万元和 7,282.95 万元，增长率为 10.45%，报告期内业绩情况良好。标的公司深耕数据中心行业多年，与直接客户中国电信广东分公司及终端客户均保持了稳定的合作关系。

4、2023 年一季度情况

2023 年第一季度，标的公司数据中心基础设施服务收入如下：

| 主要产品名称 | 分类 | 2023 年第一季度 |
|-----------------|-------------------|-----------------|
| 一期、二期机柜租赁销售收入 | 机柜数量（个） | 2,211.00 |
| | 月平均上电数量（个） | 863.00 |
| | 上电率 | 39.03% |
| | 上电机柜（个） | 2,591.00 |
| | 机柜租赁收入（万元） | 723.82 |
| 一、二期带宽销售收入 | 月平均计费带宽量（G） | 339.10 |
| | 带宽使用率 | 77.95% |
| | 销售量（G） | 1,017.31 |
| | 带宽租赁收入（万元） | 1,018.41 |
| 收入合计（万元） | | 1,742.23 |

注：2023 年一季度数据未经审计

标的公司 2023 年第一季度数据中心基础设施服务收入为 1,742.23 万元，约为预测期 2023 年数据中心基础设施服务收入的 18.61%。2023 年第一季度，标的公司上电机柜数量为 2,591.00 个，月平均上电机柜数量为 863.00 个，较 2022 年月平均上电机柜数量减少了 5.16%，主要是个别终端客户需求继续下降，减少机柜租赁。

5、标的公司业务拓展情况

标的公司正在洽谈中的主要潜在终端客户如下：

| 序号 | 客户名称 | 机柜数量（个） | 带宽（G） | 备注 |
|----|------|----------|--------|---------------------------------|
| 1 | A 公司 | 700.00 | | 完成现场勘察 |
| 2 | B 公司 | 200.00 | | 方案沟通 |
| 3 | C 公司 | 20.00 | 100.00 | 方案沟通 |
| 4 | D 公司 | 300.00 | 30.00 | 方案沟通 |
| 5 | E 公司 | 120.00 | | 招标前准备阶段 |
| 6 | F 公司 | 200.00 | | 招标前准备阶段 |
| 7 | G 公司 | 148.00 | | 双方合同签约，部分设备已经运抵到场，客户正在进行线路调试测试。 |
| 8 | H 公司 | 120.00 | | 完成方案沟通，待客户确认搬迁计划时间表 |
| 9 | I 公司 | 28.00 | | 双方合同签约 |
| 合计 | | 1,836.00 | 130.00 | |

因此，终端客户集中度高与相同运营模式的同行业可比公司不存在重大差异；终端客户黏性较高，报告期内个别终端客户虽因自身需求减少上电机柜，未对标的公司经营产生重大不利影响；2023 年一季度经营情况继续受到终端客户需求减少原因，上电机柜数量下降，但标的公司正积极拓展新客户以保障预测收入的可实现性。同时考虑数据中心行业的未来发展趋势、标的公司竞争优势等情况，数据中心基础设施服务收入增长依据合理，具有可实现性，收入增长符合历史趋势。

（二）说明 2024 年预测收入增长率明显高于其他年份的原因及合理性

2024 年数据中心基础设施服务销售收入较 2023 年增加 6,856.91 万元，增长率为 73.26%，其中一期、二期销售收入增加 1,528.57 万元，预计广州加速器数据中心三期 2024 年开始投入使用，2024 年的收入为 5,328.34 万元。因此，2024 年预测收入增长率明显高于其他年份的原因是广州加速器数据中心三期项目投入运营，导致收入增长率较高。

广州加速器数据中心三期规划建设 2,536 个机柜，已于 2023 年 2 月取得广东省企业投资项目备案证。标的公司已委托广东省节能工程技术创新促进会编

制了《广州宝云信息科技有限公司广州加速器（广州宝云）云计算数据中心扩容项目节能报告》。报告显示，“本项目建设 A 级数据中心，定位为提供“第一类：边缘计算类（时延<10ms）”和“第二类：低时延类（端到端时延≤20ms）服务，主要服务对象包含广州地区政务云与互联网服务、白云区政务云、白云公安视频监控等。”

标的公司已与中国电信广东分公司签订《广州加速器数据中心三期项目合作备忘录》，双方将继续共建广州加速器数据中心三期项目，并在项目建成后重点拓展边缘计算类典型客户。

同时考虑到标的公司主营业务所处行业发展趋势、标的公司未来发展规划和客户拓展情况，详见本问题回复“二、（二）结合报告期情况说明预测依据及合理性和“四、（二）结合带宽上限、2022 年带宽销售情况、客户集中度、终端客户需求变动、新客户开拓及市场竞争情况等，说明标的公司带宽租赁收入增长是否可持续，预测收入的依据、合理性及可实现性。”，2024 年预测收入增长率明显高于其他年份具有合理性。

七、结合机柜租赁、带宽租赁不同部分收入成本构成、毛利率水平及变化情况，量化说明数据中心基础设施服务毛利率大幅增长的原因，标的公司毛利率高于行业平均水平的原因，毛利率水平及变动趋势是否可持续，列示预测期毛利率情况，结合报告期情况说明预测依据及合理性。

（一）结合机柜租赁、带宽租赁不同部分收入成本构成、毛利率水平及变化情况，量化说明数据中心基础设施服务毛利率大幅增长的原因

2022 年标的公司数据中心基础设施服务毛利率较 2021 年增加 4.20 个百分点，主要是由于终端客户需求变化，2022 年带宽租赁收入增加所致。报告期内，标的公司机柜租赁、带宽租赁的收入和成本构成如下：

单位：万元

| 期间 | 2022 年度 | | 2021 年度 | |
|-----|----------|----------|----------|----------|
| | 机柜租赁 | 带宽租赁 | 机柜租赁 | 带宽租赁 |
| 收入 | 3,055.37 | 4,227.57 | 3,531.52 | 3,062.63 |
| 成本 | 4,157.92 | 171.64 | 4,196.86 | - |
| 毛利率 | -36.09% | 95.94% | -18.84% | 100.00% |

| 期间 | 2022 年度 | | 2021 年度 | |
|-----------|---------|--------|---------|--------|
| | 机柜租赁 | 带宽租赁 | 机柜租赁 | 带宽租赁 |
| 毛利率贡献度 | -15.14% | 55.69% | -10.09% | 46.44% |
| 变动 | -5.05% | 9.25% | - | - |
| 收入结构变动贡献率 | 2.19% | 11.60% | - | - |
| 毛利率变动贡献率 | -7.23% | -2.36% | - | - |

因此，标的公司 2022 年度毛利率较 2021 年度增加主要是由于 2022 年度带宽租赁收入增加引起的。

（二）标的公司毛利率高于行业平均水平的原因

数据中心服务的毛利率受到运营模式、物业模式、上电率等因素的影响。

同行业可比上市公司营运模式、物业模式、上电率和毛利率情况如下：

| 公司名称 | 业务名称 | 运营模式 | 具体模式 | 物业模式 | 上电率 | 毛利率 | |
|------------|------------|-------|---|-------|----------------------|---------|---------|
| | | | | | | 2022 年度 | 2021 年度 |
| 奥飞数据 | IDC 服务业 | 零售+批发 | 通过自建、运营数据中心向客户提供 IDC 资源和服务，进行带宽、组网等网络运营取得收益 | 自持+租赁 | 截至 2022.9.30: 68.86% | 29.90% | 30.87% |
| 数据港 | IDC 服务业 | 批发为主 | 公司通过建设标准定制化的数据中心基础设施，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。 | 自持 | - | 28.87% | 33.10% |
| 铜牛信息 | IDC 及增值服务 | 零售型 | 为客户提供数据中心服务器托管、互联网带宽和虚拟专用网接入服务 | 自持+租赁 | - | 21.97% | 35.84% |
| 首都在线 | IDC 服务 | - | 包括机柜租用服务收入、带宽租用服务收入和 IP 地址租用服务收入 | 租赁 | - | 14.74% | 12.66% |
| 润泽科技 | IDC 业务 | 批发型为主 | 运营商按固定价格和机柜使用量结算机柜租赁费 | 自持 | 77.41% | 53.11% | 54.36% |
| 同行业可比公司平均值 | | | | | | 29.72% | 33.36% |
| 标的公司 | 数据中心基础设施服务 | 批发型 | 运营商合作分成 | 自持 | 41.16% | 40.55% | 36.35% |

1、在租赁机房的运营模式下，一般的收益的实现方式为：向基础电信运营商或其他第三方 IDC 服务商采购机柜、带宽、IP 地址、虚拟专用网等通信资源，然后提供给有 IDC 需求的客户。在自建机房模式下，虽然前期投入大、回收周

期长，但其运营成本显著低于租赁机房模式，因此能够实现更高的毛利率水平。

2、批发型数据中心由于客户多为大型互联网客户或运营商，其租赁价格一般相对零售型数据中心较低。

3、数据中心服务的收入受到上电率的影响，上电率越高，毛利率越高。

可比公司单机柜收入和单机柜成本情况如下：

单位：万元、万元/年

| 可比公司 | 2022 年 | | | | | 2021 年 | | | | |
|------|--------|------------|------------|-------|-------|--------|------------|-----------|-------|-------|
| | 投产机柜 | 营业收入 | 营业成本 | 单机柜收入 | 单机柜成本 | 投产机柜 | 营业收入 | 营业成本 | 单机柜收入 | 单机柜成本 |
| 奥飞数据 | 22,000 | 96,676.88 | 67,770.83 | 4.39 | 3.08 | 19,900 | 103,177.54 | 71,324.02 | 5.18 | 3.58 |
| 数据港 | 74,200 | 145,231.65 | 103,298.07 | 1.96 | 1.39 | 73,365 | 120,332.53 | 80,525.43 | 1.64 | 1.10 |
| 铜牛信息 | 未披露 | 18,226.42 | 14,222.34 | - | - | 未披露 | 18,306.15 | 11,745.26 | - | - |
| 首都在线 | 未披露 | 68,858.91 | 58,710.03 | - | - | 未披露 | 71,438.46 | 62,393.51 | - | - |
| 润泽科技 | 46,000 | 271,474.07 | 127,288.89 | 5.90 | 2.77 | 38,690 | 167,077.44 | 76,422.53 | 4.32 | 1.98 |
| 标的公司 | 2,211 | 7,282.95 | 4,329.56 | 3.29 | 1.96 | 2,211 | 6,594.15 | 4,196.86 | 2.98 | 1.90 |

注：根据数据港年报，数据港运营机柜数为报告期各期末折算成 5 千瓦标准机柜数；润泽科技 2021 年机柜数为截至 2021 年 10 月末投产运营机柜数，收入和成本均为 2021 年 1-10 月数据

润泽科技由于上电率较高，规模效应明显，导致单位投产机柜平均收入较高且成本相对较低，故毛利率较高。奥飞数据是由于部分业务采用租赁模式，相较于自持模式其成本较高，导致其毛利率相对低。标的公司与数据港 2021 年毛利率差异不大，2022 年毛利率远高于数据港的原因是：2022 年数据港单机柜收入较上年增加 19.33%，单机柜成本较上年增加 26.84%，根据数据港年报显示由于重资产经营模式及前期大规模交付数据中心造成短期折旧增加的影响，公司毛利率有所下降。而标的公司 2022 年由于带宽租赁收入增加，导致毛利率较 2021 年增加，具体参见本问题回复“七、（一）结合机柜租赁、带宽租赁不同部分收入成本构成、毛利率水平及变化情况等，量化说明数据中心基础设施服务毛利率大幅增长的原因”。

因此，标的公司毛利率与同行业可比公司的差异具有合理性。

（三）毛利率水平及变动趋势是否可持续

标的公司营业成本相对稳定，毛利率主要受到机柜上电率、带宽租赁需求

的影响，综合考虑标的公司所处行业发展趋势、报告期内业绩表现情况、发展规划和业务拓展情况，标的公司未来收入将保持增长，参见本问题回复“二、（二）结合报告期情况说明预测依据及合理性”，因此，毛利率水平及变动趋势具有可持续性。

（四）列示预测期毛利率情况，结合报告期情况说明预测依据及合理性。

预测期内，标的公司数据中心基础设施服务的毛利率如下：

| 项目 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 |
|------------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 数据中心基础设施服务 | 48.46% | 51.84% | 57.62% | 57.22% | 58.58% |

标的公司根据预测期内的收入和成本预测毛利率。

1、收入的测算依据及合理性

数据中心基础设施服务收入预测的合理性参见本问题回复之“二、区分机柜租赁、带宽租赁列示预测期预计实现营业收入情况，以及机柜租赁出账金额、标的公司机柜租赁收入、平均投产机柜、平均上电机柜、平均上电率、平均单机柜单价、带宽使用率、带宽租赁收费情况等明细，结合报告期情况说明预测依据及合理性。”

2、成本预测的依据及合理性

数据中心基础设施服务业务的成本主要包括固定资产折旧及摊销、水电费、房租及物业费等。具体情况如下：

单位：万元

| 业务类型 | 2021年 | 2022年 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 |
|-----------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|-----------------|
| 固定资产折旧及摊销 | 2,788.95 | 2,775.48 | 2,517.71 | 3,672.64 | 3,697.40 | 3,771.71 | 3,460.68 |
| 水电费 | 810.94 | 863.18 | 1,348.64 | 2,951.01 | 4,006.90 | 4,183.25 | 4,361.82 |
| 房租及物业费 | 533.19 | 453.62 | 548.57 | 689.30 | 713.18 | 738.33 | 747.93 |
| 技术服务费 | 126.84 | 248.14 | 229.85 | 229.85 | 229.85 | 229.85 | 229.85 |
| 其他 | 293.60 | 66.55 | 50.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 | 100.00 |
| 合计 | 4,597.66 | 4,458.11 | 4,748.46 | 7,755.55 | 8,865.72 | 9,147.44 | 9,030.79 |

成本的预测根据历史年度的情况、行业趋势及企业规划综合考虑。折旧为固定资产每年应计提的折旧费用，以评估基准日固定资产的账面原值，乘以年

折旧率进行预测；摊销以长期待摊费用的年摊销额作为预测值。电费根据未来机柜的上柜率进行考虑。房租和物业费等根据合同进行预测。其他经常性成本，参考企业历史年度的成本变动比例，企业的规划，结合通货膨胀因素确定预测期合理的增长率进行预测。其他费用，根据企业的相关政策及发展规划，在剔除历史期非正常变动因素的基础上以固定值予以预测。营业成本的预测具有合理性。

3、报告期毛利率与预测期毛利率比较情况

报告期内，数据中心基础设施服务的毛利率分别为 36.35% 和 40.55%，预测期毛利率较报告期有所增长，主要是因为数据中心基础设施服务的毛利率会随着上电率的提高而增加。

因此，毛利率的预测具有合理性。

八、评估机构核查意见

经核查，评估机构认为：

- 1、标的公司单机柜收入与同行业可比公司不存在重大差异；
- 2、标的公司数据中心基础设施服务收入预测具有合理性；
- 3、标的公司终端客户集中度较高具有合理性，存在对个别终端客户的依赖；标的公司数据中心基础设施服务收入水平具有可持续性；
- 4、标的公司带宽租赁收入增长具有可持续性，预测依据合理，具有可实现性；
- 5、标的公司机柜租赁收入未来上升的依据具有合理性，机柜租赁收入预测依据合理，具有可实现性；
- 6、标的公司数据中心基础设施服务预测收入持续增长的依据合理，具有可实现性，增长趋势与报告期收入变动趋势相符，2024 年预测收入增长率明显高于其他年份的原因具有合理性；
- 7、标的公司数据中心基础设施服务毛利率增长的主要原因是带宽租赁收入增加；标的公司毛利率高于行业平均水平的原因具有合理性，毛利率水平和变动趋势保持可持续性的原因具有合理性；预测期毛利率依据具有合理性。

问题 14:

报告书显示，预测期云计算产品经销预计实现营业收入 867.10 万元、1,734.20 万元、2,168.90 万元、2,493.20 万元、2,693.30 万元、2,693.30 万元。标的公司及其子公司 2022 年开始从事云计算产品经销业务，广州宝云与深圳宝云加入华为云分销计划，成为云经销商。2023 年 3 月，标的公司子公司成都宝云加入华为云解决方案提供商计划（优选级）和分销计划（总经销商）。2022 年度，标的公司云计算产品经销实现营业收入 26.16 万元，毛利率为 78.47%。请补充说明：

（1）结合市场需求及竞争情况、拥有相关资质厂商数量、在手合同订单、潜在客户清单以及 2023 年第一季度经营情况等，说明云计算产品经销预测收入水平及持续增长的依据、合理性及可实现性，是否符合历史趋势，并说明 2023 年、2024 年预测收入增长率明显高于其他年份的原因及合理性。

（2）结合收入成本构成、同行业可比公司情况等，说明云计算产品经销毛利率较高的原因，是否可持续，列示预测期毛利率情况，结合报告期情况说明预测依据及合理性。

【回复】

一、结合市场需求及竞争情况、拥有相关资质厂商数量、在手合同订单、潜在客户清单以及 2023 年第一季度经营情况等，说明云计算产品经销预测收入水平及持续增长的依据、合理性及可实现性，是否符合历史趋势，并说明 2023 年、2024 年预测收入增长率明显高于其他年份的原因及合理性。

（一）说明云计算产品经销预测收入水平及持续增长的依据、合理性及可实现性，是否符合历史趋势

1、云计算产品市场需求旺盛，增长迅速

2016 年以来，我国云市场规模不断增长，2020 年呈爆发式增长，增速达到 56.75%，2020 年云计算市场爆发式增长的原因一方面是新基建进程的不断推进加速了云计算的发展，另一方面，在全球数字经济背景下，云计算成为企业数字化转型的必然选择，同时，宏观政策影响加速了远程办公、在线教育等云服务发展。云市场整体规模已由 2016 年 515 亿元增长至 2021

年的 3,229 亿元，年复合增长率高达 44.36%。

根据中国信通院数据预测，伴随着经济回暖，全球云计算市场增长率将出现反弹，到 2025 年市场规模将超过 6,000 亿美元，5 年复合增长率将达到 23.56%；我国云计算市场将继续保持快速发展态势，预计 2025 年市场规模将突破 1 万亿元，2022-2027 年复合增长率将超 36%。《云计算白皮书（2022 年）》称，全球云计算市场增速反弹，我国云计算市场保持高速增长。在新经济的推动下，企业上云用云进入新发展周期。

2、国家政策支持推动企业上云

国务院、工信部发布多项政策促进企业深度上云用云，为云计算市场的发展提供了有利的政策环境。2021 年的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十四个五年规划和 2035 年远景目标纲要》和《“十四五”数字经济发展规划》提出，实施上云用云行动，促进数字技术与实体经济深度融合，赋能传统产业转型升级。2022 年 4 月，工信部启动《企业上云用云实施指南（2022）》编制工作，持续深化企业上云行动，进一步提升应用云计算的能力和效果，推动企业高质量上云用云。

我国将从推动中小企业数字化发展、网络化协同、智能化升级三个方面推动企业转型。着力推动工业互联网在中小企业落地应用，面向中小企业提供一批成本低、见效快、适用性强的数字化解决方案。贯彻落实《为“专精特新”中小企业办实事清单》，到 2022 年底，组织 100 家以上工业互联网平台和数字化转型服务商为 10 万家以上中小企业提供数字化转型服务，推动 10 万家中小企业业务“上云”。根据中国信息通信研究院统计，我国企业的上云率仅达到 30%，距离欧美国家企业 70% 以上的上云率仍有较大的差距。

3、云计算服务厂商集中，头部厂商竞争优势明显

中国云计算产业各领域主要领先厂商主要如下：

| 领域 | 主要领先厂商 |
|-------------|-------------------------|
| 基础设施与系统集成服务 | 浪潮信息、华胜天成、浙大网新和华东电脑等 |
| IaaS 运营维护 | 中国电信、中国联通、中国移动、百度和世纪互联等 |

| 领域 | 主要领先厂商 |
|------------|-------------------------------|
| PaaS 云平台 | 八百客、阿里云、华为和华胜天成等 |
| SaaS 云应用软件 | 八百客、阿里软件、三五互联、用友软件、焦点科技和东软集团等 |

来源：智研咨询

互联网周刊公布的 2022 中国云计算领军企业排行榜显示，阿里云作为云计算企业的主力军，位居第一，天翼、华为、腾讯、移动分列第二至第五位，排行前五的云计算企业均涉及共有云、私有云等多种业务。

IaaS 和 IaaS+PaaS 市场竞争格局保持一致，阿里云、华为云、中国电信天翼云、腾讯云和 AWS 为市场排名前五位。2022 年下半年，华为占中国公有云 IaaS 市场份额的 13%，排名第二，相比 2021 年下半年的 11.4%，市场份额增长 2.6%。

4、标的公司开展云计算产品经销业务的优势及发展规划

标的公司在经营数据中心机房的过程中与云计算供应商建立了成熟稳定的业务关系，同时也接触了大量具有云存储、云计算等需求的潜在用户。标的公司及其子公司 2022 年开始从事云计算产品经销业务，广州宝云与深圳宝云加入华为云分销计划，成为云经销商。2023 年 3 月，广州宝云子公司成都宝云加入华为云解决方案提供商计划（优选级）和分销计划（总经销商）。成为总经销商之后，标的公司可集中精力拓展渠道客户，再由渠道客户拓展终端客户，从而能够大幅扩大销量。

目前华为云有 4 家全国型总经销商，标的公司计划 1-2 年时间，取得华为云全国型总经销商，扩大业务拓展范围。

5、在手合同订单、潜在客户清单以及 2023 年第一季度经营情况

2023 年，广州宝云及子公司配备了云产品经销业务的专业人才，用于开拓云计算产品市场。根据企业规划，未来年度标的公司将在全国范围内开展华为云业务，主要通过开展渠道客户发展公司的业务。目前已签订了部分合同，同时洽谈了大量潜在客户，已达到初步合作意向，预计合同金额 680 万左右，在 2023 年实现的可能性较大，占 2023 年预计收入的比率较高。

2023年第一季度，广州宝云实现的云计算产品经销业务收入为8.54万元。

广州宝云作为云计算服务商的代理商/经销商，向客户推广云计算产品及服务，并获取相应佣金/激励。公司的收入主要来源于直接销售给客户的云产品的佣金和激励、发展华为云经销商，拓展华为云合作伙伴市场，并通过华为云经销商面向最终客户进行销售取得的收入。2022年，标的公司开始云计算产品经销业务，未来年度预测与历史趋势相符。

因此，基于云计算产品市场前景、行业政策、标的公司的竞争优势、发展规划、在手订单及潜在客户情况，预计云计算产品经销业务持续增长的原因具有合理性和实现性。

（二）说明 2023 年、2024 年预测收入增长率明显高于其他年份的原因及合理性。

2023年、2024年预测收入增长率明显高于其他年份的原因是2022年标的公司基于拓宽业务的考虑开始开展云计算产品经销业务，处于业务探索阶段，仅作为分销商提供服务。2023年3月，广州宝云子公司成都宝云加入华为云解决方案提供商计划（优选级）和分销计划（总经销商），取得了相关资质，云计算产品经销业务开始处于高速发展阶段。华为云计算技术有限公司对总经销商有一定的业绩要求，标的公司完成的业绩量决定着其获得的激励政策。根据企业规划，标的公司计划1-2年时间，取得华为云全国型总经销商，提高公司的话语权，获得更好的激励政策。

因此，2023年、2024年预测云计算产品经销业务收入增长率明显高于其他年份是合理的。

二、结合收入成本构成、同行业可比公司情况等，说明云计算产品经销毛利率较高的原因，是否可持续，列示预测期毛利率情况，结合报告期情况说明预测依据及合理性。

（一）结合收入成本构成、同行业可比公司情况等，说明云计算产品经销毛利率较高的原因，是否可持续

标的公司2022年开始开展云计算产品经销业务，2022年收入为26.16万元，

是标的公司获得的华为云销售激励，相关成本为 5.63 万元，主要是相关人员的薪酬。

报告期内标的公司云计算产品经销业务的毛利率较高主要是该业务处于起步阶段，标的公司仅作为云经销商开展业务，未进行大力市场拓展和业务推广。报告期内，可比公司毛利率情况如下：

| 可比公司 | 业务类型 | 2022 年度 | 2021 年度 |
|------|------|---------|---------|
| 数据港 | 云销售 | 12.49% | 21.86% |

报告期内，标的公司云计算产品经销毛利率高于可比公司。

未来，随着标的公司对该业务推广投入的增加，毛利率将大幅降低。因此，较高的毛利率不具有可持续性。

（二）预测期内毛利率的预测依据及合理性

预测期内，标的公司云计算产品经销的毛利率如下：

| 项目 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 | 2026 年 | 2027 年 |
|---------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 云计算产品经销 | 26.79% | 32.67% | 33.72% | 34.19% | 34.34% |

标的公司根据预测期内的收入和成本预测毛利率。

1、收入的测算依据及合理性

云计算产品经销业务收入预测依据及合理性参见本问题回复之“一、结合市场需求及竞争情况、拥有相关资质厂商数量、在手合同订单、潜在客户清单以及 2023 年第一季度经营情况等，说明云计算产品经销预测收入水平及持续增长的依据、合理性及可实现性，是否符合历史趋势，并说明 2023 年、2024 年预测收入增长率明显高于其他年份的原因及合理性。”

2、成本预测的依据及合理性

云计算成品经销业务的成本主要包括职工薪酬和推广费。职工薪酬按照根据历史期人员工资水平，结合公司未来业务发展状况，通过预测未来销售人员人数和人均年工资，确定预测期的人员工资。推广费按照每年销售收入的一定比例计提。营业成本的预测具有合理性。

3、报告期毛利率与预测期毛利率比较情况

2022年，标的公司云计算产品经销业务的毛利率为78.47%，主要是由于报告期内标的公司对该业务的投入相对较少，成本主要是人工成本。本次评估考虑到未来业务扩张需投入的业务推广费，故预测期毛利率较报告期下降。

在本次评估中，将云计算产品经销业务相关人员分为技术服务人员和业务拓展人员，技术服务人员薪酬计入成本中，业务拓展人员薪酬计入销售费用中，若将业务拓展人员薪酬调整进入成本，则预测期毛利率情况如下：

| 项目 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 |
|---------|-------|--------|--------|--------|--------|
| 云计算产品经销 | 1.88% | 13.05% | 13.95% | 14.14% | 14.84% |

因此，毛利率的预测具有合理性。

三、评估机构核查意见

经核查，评估机构认为：

1、云计算产品经销业务预测收入水平及持续增长的依据合理，具有可实现性，符合历史趋势，2023年、2024年预测收入增长率明显高于其他年份的原因具有合理性；

2、云计算产品经销业务毛利率较高的原因具有合理性，未来随着标的公司对该业务推广投入的增加，毛利率将大幅降低；预测期毛利率依据具有合理性。

问题 15：

报告书显示，预测期数据中心运维业务预计实现营业收入 820.00 万元、1,940.00 万元、2,480.00 万元、2,840.00 万元、3,100.00 万元、3,100.00 万元。报告期内，标的公司数据中心运维服务收入分别为 207.55 万元、127.21 万元，毛利率分别为 55.72%、71.55%。请补充说明：

(1) 结合市场需求及竞争情况、在手合同订单以及 2023 年第一季度经营情况等，说明数据中心运维业务预测收入水平及持续增长的依据、合理性及可实现性，是否符合历史趋势，并说明 2023 年、2024 年预测收入增长率明显高于其他年份的原因及合理性。

(2) 结合收入成本构成、同行业可比公司情况等，说明数据中心运维业

务毛利率较高的原因，2022 年大幅增长的原因，是否可持续，结合报告期情况列示预测期毛利率情况，说明预测依据及合理性。

【回复】

一、结合市场需求及竞争情况、在手合同订单以及 2023 年第一季度经营情况等，说明数据中心运维业务预测收入水平及持续增长的依据、合理性及可实现性，是否符合历史趋势，并说明 2023 年、2024 年预测收入增长率明显高于其他年份的原因及合理性。

（一）说明数据中心运维业务预测收入水平及持续增长的依据、合理性及可实现性，是否符合历史趋势

本次评估中，数据中心运维业务的预测收入水平和增长情况如下：

单位：万元

| 业务类型 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 | 2026 年 | 2027 年 | 永续期 |
|----------|---------|----------|----------|----------|----------|----------|
| 数据中心运维业务 | 820.00 | 1,940.00 | 2,480.00 | 2,840.00 | 3,100.00 | 3,100.00 |
| 增长率 | 544.62% | 136.59% | 27.84% | 14.52% | 9.15% | - |

本次评估根据数据中心运维业务的行业发展趋势、行业竞争情况、在手订单、同行业可比公司经营情况和标的公司历史情况及发展规划等进行收入预测。合理性分析如下：

1、数据中心运维市场需求广阔

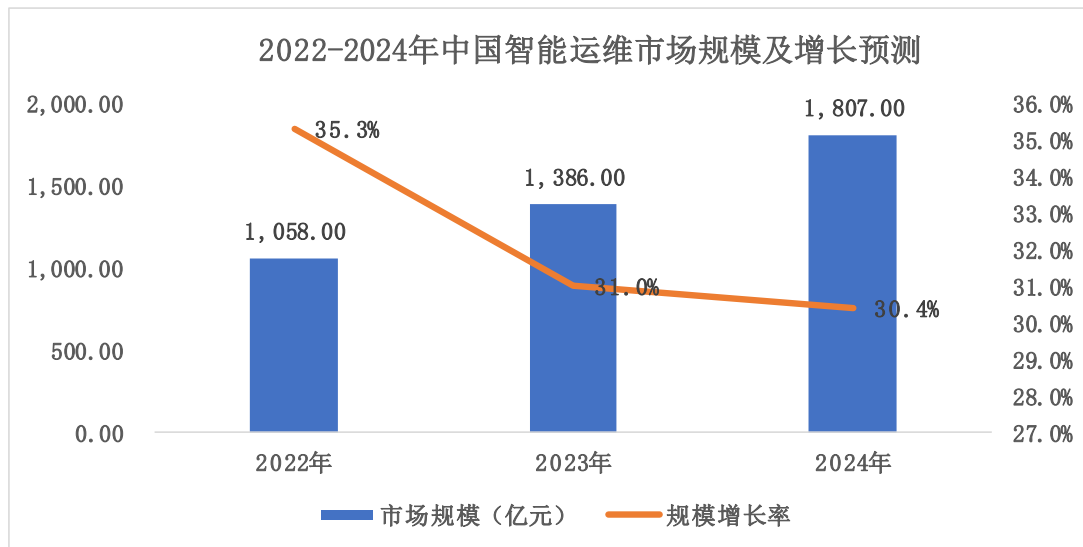
受新设数据中心数量快速增长和现有数据中心优化升级两大方面的影响，近年来我国数据中心运维服务市场保持高速增长。2017 年我国数据中心运维服务市场规模达到 1,732.1 亿元，同比增长 15.8%，预计 2018-2021 年内将保持 14.1% 的年复合增长率，到 2021 年整体市场规模将达到 2,941.2 亿元。

截至目前，我国数据中心运维服务行业规模已达 500 万标准机架，算力达到 130EFLOPS（每秒 1.3 万亿亿次浮点运算）。随着数字技术向经济社会各领域全面持续渗透，全社会对算力需求十分迫切，预计每年算力需求仍将以 20% 以上的速度快速增长。

我国数据中心的发展已由以建设为主的阶段逐步过渡到建设和运维服务并重的阶段，加强数据中心运维服务，提升系统的稳定性、可靠性和安全性，已成为国家在信息化发展中重点关注的方向。

近年来，随着人工智能技术应用的不断深入，智能化的运维新模式不断出现，并呈现出快速替代传统运维的趋势。同时，随着行业数字化转型的持续推进，用户的运维理念不断刷新，智能运维的增量市场也在逐步壮大。

根据赛迪顾问股份有限公司 2022 年 12 月发布的《中国智能运维市场发展研究报告（2022）》数据显示：2022 年中国智能运维市场规模将首次突破千亿元，达 1,058.00 亿元。随着产业数字化和数字产业化将实现更深层次推进，预计到 2024 年中国智能运维市场规模将达 1,807.00 亿元，三年复合增长率达 32.2%。



数据来源：赛迪顾问，2022.12

2、数据中心运维服务商分散，标的公司运维经验丰富，具有竞争力

数据中心运维管理的主体包括企业自身、原厂服务商和第三方运维服务商。企业通常会自建运维团队来处理常规的运维问题，而对于更加专业的问题则会交由专业的运维服务提供商来解决。

随着数据中心运维市场的发展不断深入，引入的软硬件产品类型越来越多，企业对第三方运维服务的接受程度显著提高，数据中心第三方运维服务商已经逐渐成长为与原厂服务商势均力敌的力量。

我国数据中心第三方运维服务市场呈现高度分散的竞争格局，服务商数量众多，单个行业参与者在市场中所占份额较低。标的公司凭借其自身多年深耕数据中心运维服务的经验，能够更快的相应客户需求，解决运维过程中发生的问题。

标的公司在经营过程中严格遵守相关国家及行业标准，制定了较为完善的质量控制体系，为客户提供高可靠性、高安全性、高质量的服务。目前，标的公司已通过了 ISO 9001 质量管理体系认证和 ISO 27001 信息安全管理体系认证。

截至 2022 年末，标的公司已取得 3 项专利，22 项软件著作权，形成了数据中心运营管理领域的多项核心技术。经过多年的发展，标的公司拥有了自身的技术团队，建立了经验丰富的运营管理体系。

3、2023 年第一季度经营情况和在手合同订单及潜在客户情况

2023 年，标的公司已和维谛技术有限公司（以下简称“维谛技术”）签订服务项目外包框架协议，合作期限为 2023 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，具体合同金额以实际运维机房数量确定。目前双方已经开展合作，标的公司接收了维谛技术部分机房的运维服务。2023 年第一季度，数据中心运维服务的销售收入为 108.85 万元。标的公司预计该合同 2023 年可实现收入约为 830.00 万元左右。

同时，标的公司积极拓展新客户，目前在谈的潜在客户情况如下：

| 公司名称 | 项目名称 | 预计合同金额（万元） |
|------|-------------|------------|
| A 公司 | 北京 XXIDC 项目 | 500.00 |
| B 公司 | XXIT 运维外包项目 | 4,500.00 |
| C 公司 | XX 四川大数据中心 | 240.00 |
| 合计 | | 5,240.00 |

4、同行业可比公司业绩稳定增长

综合考虑同行业上市公司主营业务相似度等情况，选取了亚康股份、易华录、新炬网络作为同行业上市公司，并对运维行业上市公司的营业收入及增长情况进行了比较。具体如下：

单位：万元

| 公司名称 | 业务类型 | 2021 年度 | 2022 年度 | 收入增长率 |
|-------------|------------|-----------|-----------|--------|
| 亚康股份 | IT 运维服务 | 35,159.10 | 40,519.17 | 15.25% |
| 易华录 | 数据运营服务 | 24,466.54 | 25,591.11 | 4.60% |
| 新炬网络 | 第三方运维服务与工程 | 34,420.24 | 37,104.80 | 7.80% |
| 可比公司收入行业平均值 | | 31,348.63 | 34,405.03 | 9.21% |

报告期内，同行业可比公司的业绩稳定增长，与行业发展趋势保持一致。

因此，基于数据中心运维服务市场需求广阔，标的公司可凭借丰富的经验在分散市场中获得竞争优势，标的公司在手订单及潜在客户情况，同行业可比公司业绩增长情况，标的公司数据中心运维业务收入具有可实现性，与历史趋势相符。

（二）说明 2023 年、2024 年预测收入增长率明显高于其他年份的原因及合理性。

报告期内，标的公司作为第三方数据中心运维服务提供商的业务开始起步，仅中标了泸州市数据中心运维服务项目，2022 年 8 月已停止该项目的运维服务。2022 年数据中心运维服务的收入为 127.21 万元，该项服务收入规模较小。

2023 年，标的公司与维谛技术有限公司开展合作，逐步接收运维机房，由于 2022 年收入基数较小，导致 2023 年收入增长幅度较大。同时，根据与维谛签订的合同，目前正在洽谈以及未来预计接手运维机房数量测算，预计 2024 年收入规模将进一步增大，故 2024 年收入的增长率较大。

综上，2023 年、2024 年预测数据中心运维业务收入增长率明显高于其他年份具有合理性。

二、结合收入成本构成、同行业可比公司情况等，说明数据中心运维业务毛利率较高的原因，2022 年大幅增长的原因，是否可持续，结合报告期情况列示预测期毛利率情况，说明预测依据及合理性。

（一）结合收入成本构成、同行业可比公司情况等，说明数据中心运维业务毛利率较高的原因，2022 年大幅增长的原因，是否可持续，

1、数据中心运维业务收入成本构成情况

报告期内，标的公司数据中心运维服务收入分别为 207.55 万元和 127.21 万元，毛利率分别为 55.72% 和 71.55%。

报告期内，标的公司数据中心运维服务收入全部来源于深圳宝云与泸州市高投阅号通信工程有限公司（以下简称“泸州高投阅号”）签订的《运维服务合同（泸州市数据中心）》，根据合同约定深圳宝云为泸州市数据中心提供包括机房电气系统、机房暖通系统、机房弱电系统在内的综合运维服务，泸州高投阅号每月向深圳宝云支付固定运维服务费，标的公司组织成立数据中心现场服务工程师团队，配合数据中心的维护，协助客户设备的安装调试，提供安全、持续、安全的运行维护服务，协助客户为数据中心的客户提供 IDC 运营的技术支持，因此标的公司运维服务的成本主要是人工成本，标的公司根据实际工作需求情况向客户派驻运维人员，2022 年由于标的公司采取了有效的成本管控措施，提高运营效率，项目运维成本降低，毛利率较 2021 年有所增加。

2、同行业可比公司毛利率情况

报告期内，同行业可比公司毛利率情况如下：

| 可比公司 | 业务类型 | 2022 年度 | 2021 年度 |
|------|--------------|---------|---------|
| 亚康股份 | 算力基础设施综合服务 | 28.01% | 28.77% |
| 易华录 | 数据运营及服务 | 49.82% | 43.39% |
| 新炬网络 | 传统第三方运维服务与工程 | 47.11% | 53.21% |
| 标的公司 | 数据中心运维服务 | 71.55% | 55.72% |

数据中心运维相关服务毛利率与公司客户结构、客户地域、人员规模以及管理效率等有关。报告期内，标的公司毛利率较高主要是由于客户每月向其支付固定的服务费，标的公司按照实际情况向客户派驻相应的运维人员，在保证完成运维服务的同时标的公司可通过提高效率的方式降低相应成本。

因此，报告期内较高的毛利率是由于标的公司有效控制了项目运维人员数量和成本造成的，未来数据中心运维业务的毛利率取决于标的公司与客户签订的合同模式、成本管控措施和运营效率，高于行业平均水平的毛利率的持续性具有不确定性。

（三）预测期内毛利率的预测依据及合理性

预测期内，标的公司数据中心运维业务的毛利率如下：

| 项目 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 |
|----------|--------|--------|--------|--------|--------|
| 数据中心运维业务 | 61.98% | 62.11% | 61.99% | 62.23% | 62.28% |

标的公司根据预测期内数据中心运维业务的收入和成本预测毛利率。

1、收入的测算依据及合理性

数据中心运维收入主要依据标的公司的手合同订单和企业规划综合考虑。2023年，广州白云已和维谛技术有限公司签订服务项目外包框架协议，目前广州白云已经与维谛技术有限公司开展合作，接收了维谛部分机房的运维服务。收入预测的依据及合理性参见本问题回复之“一、结合市场需求及竞争情况、在手合同订单以及2023年第一季度经营情况等，说明数据中心运维业务预测收入水平及持续增长的依据、合理性及可实现性，是否符合历史趋势，并说明2023年、2024年预测收入增长率明显高于其他年份的原因及合理性。”

2、成本预测的依据及合理性

数据中心运维业务的成本主要是人工成本，标的公司按照在手订单预测每个项目需要的人员数量，将每个运维业务需要的人员分为生产人员和管理人员，其中生产人员的职工薪酬等计入营业成本，管理人员的职工薪酬等计入管理费用。故本次预测标的公司数据中心运维业务的毛利率明显高于可比公司平均水平。若将每个运维业务的管理人员的职工薪酬划分到成本中，则预测期的毛利率分别为：

| 项目 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 |
|----------|-------|-------|-------|-------|-------|
| 数据中心运维业务 | 3.42% | 3.86% | 3.83% | 3.85% | 3.84% |

因此，毛利率的预测具有合理性。

三、评估机构核查意见

经核查，评估机构认为：

1、数据中心运维业务预测收入水平及持续增长的依据合理，具有可实现性，符合历史趋势，2023年、2024年预测收入增长率明显高于其他年份的原因具有合理性；

2、数据中心运维业务毛利率较高的原因具有合理性，报告期内较高的毛利率是由于单个项目造成的，不具有普遍性及可持续性；预测期毛利率依据具有合理性。

问题 16:

报告书显示，预测期智能 AI 节能系统业务预计实现营业收入 0 万元、471.70 万元、707.55 万元、943.40 万元、1,179.25 万元、1,179.25 万元。截至评估基准日，数据中心智能 AI 节能系统处于研发阶段，尚未开展业务。标的公司预计 2023 年将完成研发并开展相关业务。未来年度的收入根据企业规划的销售量乘以预计销售单价确定。请补充说明：

(1) 项目投入、人员配置、测试工作进展等情况，预计 2023 年将完成研发并开展相关业务的依据。

(2) 列示预测期销售量、销售单价情况，结合落地可行性、市场需求及竞争情况、在手订单及潜在客户情况等，说明销量及单价的预测依据。

【回复】

一、项目投入、人员配置、测试工作进展等情况，预计 2023 年将完成研发并开展相关业务的依据。

(一) 项目投入情况

2021 年，标的公司进行了节能项目的论证，开始 AI 节能项目的研发。标的公司对该项目的投入主要包括：人工费用、直接投入、折旧与摊销、软件投入和其他投入。历史年度投入成本明细如下：

单位：万元

| 名称 | 2021 年 | 2022 年 |
|-------|--------------|--------------|
| 人工费用 | 4.41 | 23.81 |
| 直接投入 | 3.50 | 47.01 |
| 折旧与摊销 | 0.49 | 2.03 |
| 其他费用 | 15.41 | 14.86 |
| 合计 | 23.81 | 87.71 |

基准日后，公司的投入的主要包括：人工费用、直接投入和其他投入等。

标的公司已与供应商签订了软件系统开发合同，委托其开发红星数据中心 AI 能源管理系统，所开发系统以实现降低数据中心 PUE 的节能效果为项目目标，并由该供应商为标的公司提供该项目的实施和使用中的相关技术支持服务及维护服务。同时，标的公司购买了服务器等设备，用于智能 AI 节能项目的研发。

（二）人员配置情况

标的公司已配备了 3 名员工专门用于 AI 节能项目的研发，未来将根据项目进度配备相应的项目经理、系统架构师、AI 算法工程师、数据工程师、前端工程师、后端工程师、测试人员等。

（三）研发工作进展

AI 节能项目的过程包括：项目论证、项目策划、系统设计、系统实现、系统集成、系统测试和系统验收，具体如下：

| 时间 | 2021 年 7 月至 2022 年 6 月 | 2022 年 7 月至 2023 年 2 月 | 2023 年 2 月至 3 月 | 2023 年 3 月至 4 月 | 2023 年 4 月至 6 月 | 2023 年 7 月 | 2023 年 7 月 |
|------|------------------------|------------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------|------------|
| 名称 | 项目论证 | 项目策划 | 系统设计 | 系统实现 | 系统集成 | 系统测试 | 系统验收 |
| 任务名称 | 市场调查 | 立项报告编制 | 现场需求调研 | UI 设计第二阶段 | 动环数据接入 | 调试 | 验收 |
| | 技术预研 | 项目管理计划编制 | 项目计划书 | 服务器补充采购 | BA 数据接入、核对 | 节能模板测试 | |
| | 自制与外购分析 | 需求分析 | 现场数据调研 | 页面开发 | 产品部署配置 | 功能交付测试 | |
| | | 实施采购 | 产品需求调研 | 数据转发服务开发 | 产品数据接入 | | |
| | | 软著、专利申请 | 节能优化方案 | | 模型训练 | | |
| | | | 节能 demo 数据接入 | | | | |
| | | | 产品说明文档资料 | | | | |
| | | | 效果图、产品报价清单 | | | | |
| | | | 功能设计 | | | | |

截至本核查意见签署之日，数据中心智能 AI 节能系统处于系统集成阶段的数据接入，待该阶段完成进入系统测试阶段进行测试，该阶段完成后可得到测试数据。

根据企业的规划及研发进展，预计 2023 年 7 月完成 AI 节能项目的研发工作，测试及验收完成后即可进行全面市场推广。

因此，2023 年将完成研发并开展相关业务的依据具有合理性。

二、列示预测期销售量、销售单价情况，结合落地可行性、市场需求及竞争情况、在手订单及潜在客户情况等，说明销量及单价的预测依据。

预测期，标的公司数据中心智能 AI 节能系统业务的销售量和销售单价情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023 年 | 2024 年 | 2025 年 | 2026 年 | 2027 年 |
|------|--------|--------|--------|--------|----------|
| 数量 | 0.00 | 2.00 | 3.00 | 4.00 | 5.00 |
| 单价 | 235.85 | 235.85 | 235.85 | 235.85 | 235.85 |
| 销售收入 | 0.00 | 471.70 | 707.55 | 943.40 | 1,179.25 |

本次评估根据市场需求、在手订单及潜在客户情况、标的公司业务规划等对收入进行估计，具体情况如下：

（一）数据中心智能 AI 节能系统具有落地的可行

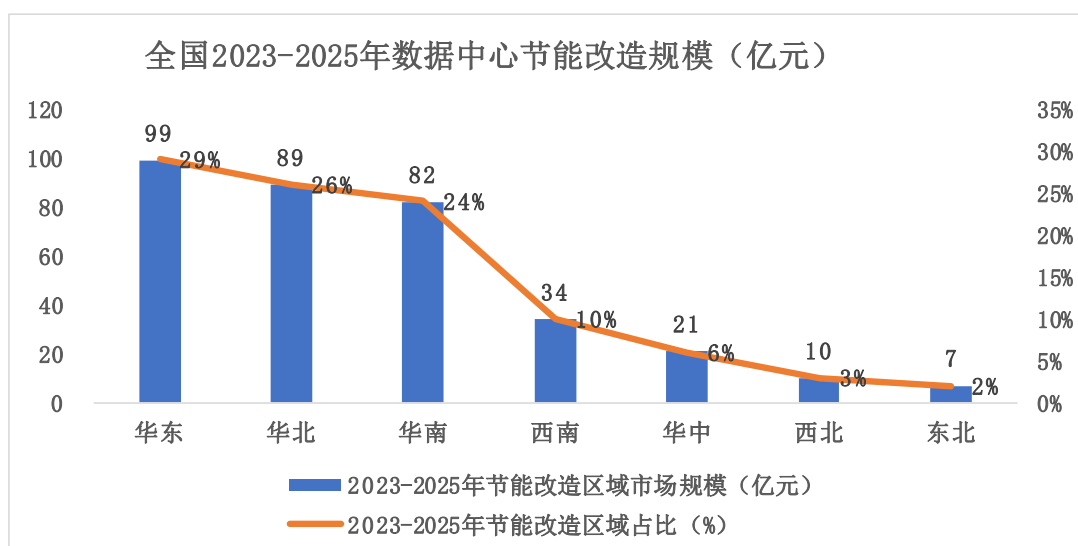
数据中心智能 AI 节能项目处于集成阶段的数据接入阶段，根据企业的规划及目前研发进展，预计 7 月将完成验收。标的公司已经完成了大部分的研发工作，且目前已经签订了部分合同，未来收入的实现有一定的保障，故数据中心智能 AI 节能项目落地可能性较大。

（二）数据中心节能行业具有市场空间

数据中心增量需求成倍增长的同时，存量市场节能改造需求也逐渐兴起，2023-2025 年数据中心节能改造市场空间规模超 340 亿元。节能改造需求主体主要是运营商，依次是第三方 IDC 服务商和金融。

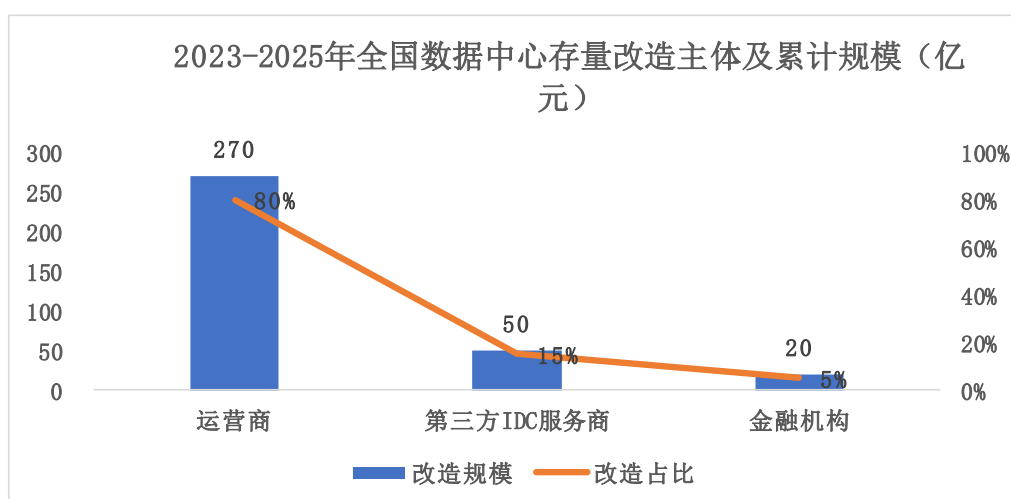
在 EMC 模式（合同能源管理）改造下，数据中心节能改造的费用大致与经过改造后节省下来的电费相抵消，改造节省的电费即初步估算为改造市场空间。由此根据 CDCC、工信部数据，测算出 2023-2025 年全国数据中心节能改造市场规模超 340 亿元（假设数据中心规模年增速），主要面向华东、华北、华南、西南等区域，节能改造市场规模分别为 99 亿元、89 亿元、82 亿元、34 亿元，

市场规模占比分别为 29%、26%、24%、10%。

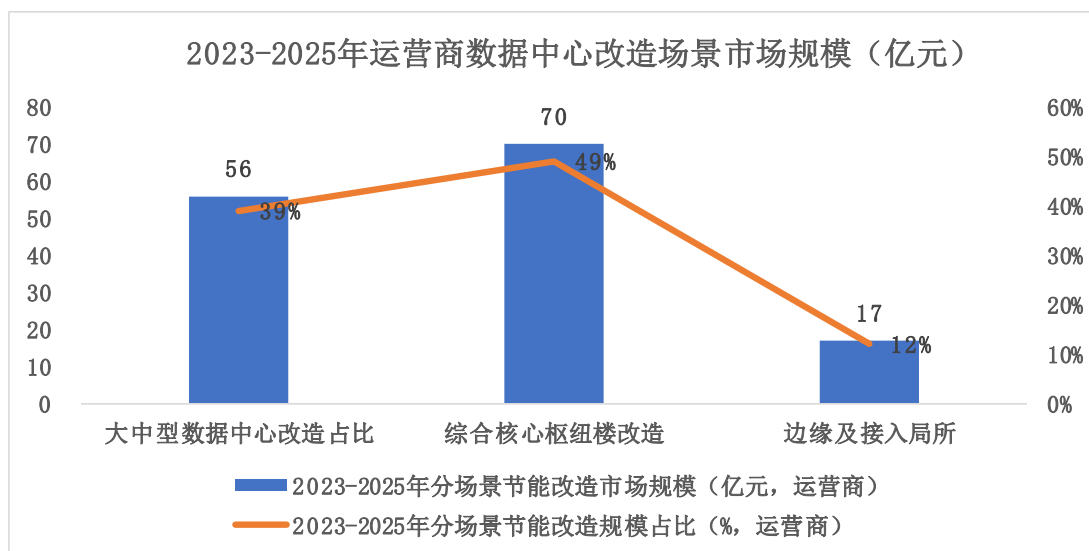


资料来源:CDCC, 工信部, 浙江发改委, 华信预测

节能改造需求主要来自运营商、第三方 IDC 服务商、金融等主体,根据测算 2023-2025 年运营商节能改造市场规模约 270 亿元, 主要面向大中型数据中心、综合枢纽楼、边缘及接入局所等场景, 上述场景市场规模分别约达 56 亿元、70 亿元、17 亿元, 改造主要面向空调、电源、机柜搬迁、机房整改等方向, 其中空调改造规模占比超 70%。



数据来源:中国通服数字基建产业研究院、运营商调研



数据来源:中国通服数字基建产业研究院、运营商调研

（三）数据中心节能行业政策推动市场发展

2022年1月12日，国务院印发“十四五”数字经济发展规划，要求持续推进绿色数据中心建设，加快推进数据中心节能改造，持续提升数据中心可再生能源利用水平。“十四五发展规划”明确IDC的新基建地位，数据中心投入额持续走高，机柜建设增速超20%，预计2025年投入总额近万亿元；政策驱动IDC绿色化发展，数据中心建设对PUE要求更加严格。2021年《新型数据中心发展三年行动计划（2021-2023）》中明确指出，到2023年底，新建大型及以上数据中心PUE降低到1.3以下，严寒和寒冷地区力争降低到1.25以下。

为贯彻落实中共中央《关于完整准确全面贯彻新发展理念做好碳达峰碳中和工作的意见》、国务院《2030年前碳达峰行动方案》以及国家相关部委“1+N”系列政策文件精神，中国移动、中国联通、中国电信等运营商大力开展节能降碳行动，全面健全节能减排机制，PUE下降空间大、改造技术全、可推动空间大，据CDCC统计数据显示，新建叠加存量改造，未来五年，数据中心节能改造市场保有量达1,700亿。

2020年12月23日，国家发改委等发布《关于加快构建全国一体化大数据中心协同创新体系的指导意见》，鼓励绿色数据中心建设，引导数据中心的节能降耗。数据中心空调的耗电量约占总耗电量的30%~50%，是实现数据中心节能减排需要优化的重点对象。

（四）数据中心节能行业市场参与者众多，标的公司凭借自身数据中心运

维经验可获得竞争优势

我国数据中心节能行业产业链较长，涉及服务器厂家、机柜厂家、空调厂家、冷水机组厂家、集成商、监控厂家等，各类市场参与者在技术能力、行业经验、业务领域等方面各自优势，以不同方式参与数据中心节能行业市场竞争。随着用户对数据中心节能服务的需求越来越多，行业内新进入竞争者逐渐增多。标的公司深耕数据中心服务行业多年，拥有运维数据和经验，可为客户提供精准服务。

（五）在手订单和潜在客户情况

截至本核查意见签署之日，标的公司已经签订 3 份合同，其中 2 份经销商合作协议，1 份销售合同。标的公司已签订的合同的单价与本次未来预测的销售单价基本相符。由于数据中心智能 AI 节能系统业务目前处于研发阶段，尚未验收，故经销商合作协议和销售合同未约定明确的合作期间，待标的公司验收后，会进一步沟通相关合作事项。标的公司未来的潜在客户主要是有改造需求的运营商、第三方 IDC 服务商、金融机构等主体。

因此，基于数据中心智能节能系统的落地可行性，数据中心节能行业市场空间、行业政策和竞争情况，标的公司行业经验，在手订单和潜在客户情况，标的公司数据中心智能 AI 节能系统业务的销量及单价具有合理性。

三、评估机构核查意见

经核查，评估机构认为：

1、标的公司 2023 年将完成数据中心智能 AI 节能系统的研发并开展相关业务的依据具有合理性；

2、标的公司数据中心智能 AI 节能系统的销量及单价预测依据具有合理性。

问题 17：

报告书显示，预测期标的公司财务费用预计不变；营运资金净增加额预计分别为 1,242.76 万元、3,775.49 万元、2,563.77 万元、424.46 万元、379.01 万元；收益法评估采用的折现率为 12.16%-12.19%；选取近 5 年来 A 股市场交易标的为数据中心服务及相关业务的并购案例作为可比交易分析本次交易价格的公允性。

请补充说明:

(1) 结合融资安排等, 说明财务费用预计不变的原因及合理性。

(2) 营运资金净增加额波动较大的原因及合理性。

(3) 折现率相关参数的确定过程、测算依据及合理性, 并说明在确定折现率过程中可比公司的选择依据及合理性, 并结合可比市场案例情况说明折现率选取的合理性。

(4) 相关案例的选取标准, 选取是否全面, 案例是否可比。

【回复】

一、结合融资安排等, 说明财务费用预计不变的原因及合理性。

本次采用的是企业自由现金流折现模型, 假设企业未来现金流的所有资金缺口和盈余均由现有股东进行承担, 不考虑新增外部借款等融资渠道, 如果企业未来需要借入有息借款, 产生利息支出, 企业现金流预测中会加回, 对现金流无影响, 故未来年度的借款金额保持在基准日水平不变。

因此, 财务费用预计不变具有合理性。

二、营运资金净增加额波动较大的原因及合理性。

以后年度需要追加的营运资金=当年度需要的营运资金-上一年度需要的营运资金

基准日营运资金=流动资产(不含溢余资产及非经营性资产)-流动负债(不含付息负债及非经营性负债)

营运资金的追加是指随着企业经营活动的变化, 获取他人的商业信用而占用的现金, 正常经营所需保持的现金等; 同时, 在经济活动中, 提供商业信用, 相应可以减少现金的即时支付。营运资金的增加只需考虑正常经营活动所需保持的现金、应收款项、应付款项等主要因素。考虑到标的公司的历史经营情况, 应收账款的变动对营运资金的影响较大。随着营业收入规模的增长, 标的公司应收账款规模均同步增长, 对营运资金的需求不断增加。

同时, 预测期内, 标的公司营业收入的增长率分别为 40.78%、82.83%、

29.32%、5.22%、4.05%，标的公司未来年度的营业收入保持增长，但增速随着公司业务情况而波动，因此营运资金净增加额也随着收入增速的波动而波动。具体情况如下：

单位：万元

| 项目 | 2023年 | 2024年 | 2025年 | 2026年 | 2027年 | 永续期 |
|---------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| 营业收入 | 11,188.59 | 20,456.53 | 26,454.59 | 27,836.53 | 28,962.82 | 28,962.82 |
| 收入增长率 | 40.78% | 82.83% | 29.32% | 5.22% | 4.05% | 0.00% |
| 营运资金余额 | 4,889.21 | 8,664.69 | 11,228.46 | 11,652.92 | 12,031.94 | 12,031.94 |
| 营运资金净增加 | 1,242.76 | 3,775.49 | 2,563.77 | 424.46 | 379.01 | - |
| 营运资金增长率 | 34.08% | 77.22% | 29.59% | 3.78% | 3.25% | 0.00% |

预测期，标的公司营运资金的增长率与收入的增长率基本相符。

综上，营运资金的预测具有合理性。

三、折现率相关参数的确定过程、测算依据及合理性，并说明在确定折现率过程中可比公司的选择依据及合理性，并结合可比市场案例情况说明折现率选取的合理性。

（一）折现率相关参数的确定过程、测算依据及合理性

1、折现率模型

本次评估采用加权平均资本成本定价模型(WACC)。

$$R(WACC)=Re \times We+Rd \times (1-T) \times Wd$$

式中：

Re：权益资本成本

Rd：付息负债资本成本

We：权益资本结构比例

Wd：付息债务资本结构比例

T：适用所得税税率。

其中，权益资本 Re 成本采用资本资产定价模型(CAPM)计算。

计算公式如下：

$$R_e = R_f + \beta \times MRP + R_c$$

R_f: 无风险收益率

MRP(R_m-R_f): 市场平均风险溢价

R_m: 市场预期收益率

β: 预期市场风险系数

R_c: 企业特定风险调整系数

2、各项参数的选取过程和测算依据

(1) 无风险收益率的确定

无风险收益率是指在当前市场状态下投资者应获得的最低收益率。通常国债是一种比较安全的投资，因此国债收益率可视为投资方案中最稳妥，也是最低的收益率，即安全收益率。本次评估，通过查询 WIND 金融终端，选取距评估基准日剩余到期年限为 10 年以上的国债平均到期收益率 3.2969% 做为无风险收益率。

(2) 市场平均风险溢价的确定

市场风险溢价(Market Risk Premium)是投资者投资股票场所期望的超过无风险收益率的部分，是市场预期回报率与无风险利率的差。

本次评估以上海证券交易所和深圳证券交易所股票综合指数为基础，按收益率的几何平均值、扣除无风险收益率确定，经测算，市场风险溢价确定为 6.63%。

(3) 风险系数 β 值的确定

β 值被认为是衡量公司相对风险的指标。通过查询 WIND 金融终端，在综合考虑可比上市公司与被评估单位在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等多方面可比性的基础上，选取恰当可比上市公司的适当年期评估基准日有财务杠杆的 β 值、付息债务与权益资本比值，换算为无财务杠杆的 β 值，取其算术平均值，即 0.9598。

具体数据如下：

| 股票代码 | 名称 | 贝塔系数 | 年末所得税率 | 带息债务/股权价值 | 无杠杆贝塔系数 |
|-----------|------|--------|--------|-----------|---------|
| 300738.SZ | 奥飞数据 | 0.8367 | 15% | 44.94% | 0.6054 |
| 300895.SZ | 铜牛信息 | 1.4475 | 15% | 0.32% | 1.4436 |
| 603881.SH | 数据港 | 1.2052 | 15% | 53.14% | 0.8303 |
| 平均值 | | | | | 0.9598 |

评估人员在分析被评估单位与可比公司在融资能力、融资成本等方面差异的基础上，结合被评估单位未来年度的融资情况，采用可比公司的平均资本结构做为目标资本结构；确定资本结构时，已考虑与债权期望报酬率的匹配性以及计算模型中应用的一致性。由于广州白云为高新技术企业，所得税率为15%，其他子公司的所得税率为25%，故本次企业所得税选取综合税率，企业所得税率有13.81%(2023年)、13.28%(2024年)、14.01%(2025年)、13.92%(2026年)、14.31%(2027年)、14.38%(永续期)，则风险系数β值分别为1.2311、1.2327、1.2304、1.2307、1.2295、1.2293。

(4) 公司特定风险的确定

公司特定风险是指企业在经营过程中，由于市场需求变化、生产要素供给条件变化以及同类企业间的竞争，资金融通、资金周转等可能出现的不确定性因素对被评估单位预期收益带来的影响。

由于被评估单位为非上市公司，而评估参数选取的可比公司是上市公司，故需通过特定风险系数调整。在综合考虑被评估单位的风险特征、企业规模、业务模式、所处经营阶段、核心竞争力、主要客户及供应商依赖等因素后，经综合分析，确定被评估单位的特定风险系数为3.5%。

(5) 权益资本成本折现率的确定

将选取的无风险报酬率、风险报酬率代入折现率估算公式计算得出折现率。

$$Re=Rf+\beta\times MRP+ R_c$$

预测期2023年，Re为14.96%。

预测期2024年，Re为14.97%。

预测期2025年，Re为14.95%。

预测期 2026 年，Re 为 14.96%。

预测期 2027 年至永续期，Re 为 14.95%。

(6) 加权平均资本成本折现率的确定

根据上述资本结构确定原则及方法，Wd、We、Rd 的确定如下：

Wd：付息债务资本结构比例为 24.70%；

We：权益资本结构比例为 75.30%；

Rd：本次评估在考虑被评估单位的经营业绩、资本结构、信用风险、抵押以及担保等因素后，Rd 以全国银行间同业拆借中心公布的贷款市场报价利率(LPR)为基础调整得出，取 4.30%；

则： $R=Re \times We + Rd \times (1-T) \times Wd$

预测期 2023 年，R(WACC)为 12.18%。

预测期 2024 年，R(WACC)为 12.19%。

预测期 2025 年，R(WACC)为 12.17%。

预测期 2026 年，R(WACC)为 12.18%。

预测期 2027 年，R(WACC)为 12.17%。

永续期，R(WACC)为 12.16%。

综上，折现率相关参数的确定过程、测算依据具有合理性。

(二) 说明在确定折现率过程中可比公司的选择依据及合理性

1、可比上市公司的选择标准

广州宝云信息科技有限公司是一家以互联网现代数据中心服务为主轴，集设计、研发、建设、运维管理、增值服务于一体的云服务综合解决方案服务商。根据《资产评估执业准则-企业价值》的要求，资产评估专业人员所选择的可比企业与被评估单位应当具有可比性，本次评估确定可比上市公司的主要选取原则如下：

(1) 可比公司至少有三年上市历史，以保证收益法评估中计算 β 值的条件；

(2) 处于相同或相似行业、主营业务相同或相似，并且从事该业务的时间不少于两年；

(3) 财务经营业绩相似；

(4) 企业规模和成长性相当。

2、可比上市公司的确定

从主营业务产品形态上来看，标的公司营业收入主要来源于数据中心基础设施服务，故本次评估在选择可比公司时，做如下筛选判断：

(1) 通过 Wind 筛选出同行业或受相同经济因素影响的 A 股上市公司；

(2) 剔除“ST”类公司和基准日停牌重大资产重组、预计退市及上市日期距离基准日不足 3 年的公司；

(3) 选取基准日盈利的可比公司；

(4) 选取主营收入按产品和行业分为数据中心基础设施服务为主的上市公司；

(5) 综合分析选取与被评估单位产品结构、会计政策、生产规模及经营水平等较为接近的可比公司；

经上述分析选取过程，本次选取了奥飞数据、铜牛信息、数据港三家公司作为可比上市公司。

3、可比上市公司概况

(1) 可比公司一——奥飞数据

公司名称：广东奥飞数据科技股份有限公司

公司股票简称：奥飞数据

公司股票代码：300738.SZ

注册地址：广东省广州市南沙区南沙街进港大道 8 号 1508 房

公司财务经营情况：

可比公司近三年的财务状况如下表：

单位：万元

| 项目 | 2022年12月31日 | 2021年12月31日 | 2020年12月31日 |
|---------|-------------|-------------|-------------|
| 流动资产 | 101,761.71 | 112,170.59 | 69,046.68 |
| 非流动资产 | 595,079.37 | 430,950.14 | 225,002.12 |
| 资产总计 | 696,841.08 | 543,120.73 | 294,048.80 |
| 流动负债 | 210,499.25 | 152,747.64 | 111,937.15 |
| 非流动负债 | 311,221.64 | 234,649.23 | 52,051.63 |
| 负债总计 | 521,720.89 | 387,396.87 | 163,988.77 |
| 净资产 | 175,120.19 | 155,723.86 | 130,060.03 |
| 项目 | 2022年度 | 2021年度 | 2020年度 |
| 销售收入 | 109,743.46 | 120,495.08 | 84,053.69 |
| 利润总额 | 13,820.15 | 16,040.47 | 17,732.57 |
| 净利润 | 16,472.04 | 14,343.49 | 15,811.69 |
| 经营性净现金流 | 32,903.12 | 38,545.21 | 19,352.52 |

数据来源：Wind 资讯

广东奥飞数据科技股份有限公司是专业的数据中心业务运营商和通信综合运营企业。服务范围包括数据中心服务(IDC)、容灾备份、异地双活等互联网增值服务和产品。奥飞数据在华南地区设计建设了多个自建数据中心，并在全国各地运营着众多高标准数据中心，具备覆盖全国的服务能力。目前公司作为中国电信、中国联通、中国移动的核心合作伙伴，已经成为华南地区核心多线(电信+联通+移动+教育网)托管运营商，主要服务客户包括搜狐、网易、UC、风行、三七互娱等著名互联网企业；同时拥有 IDC(互联网数据中心)、固定网国内数据传送业务、ICP(互联网内容服务)等通信业务的经营资质，能为客户提供全方位的通信解决方案。

(2) 可比公司二——铜牛信息

公司名称：北京铜牛信息科技股份有限公司

公司股票简称：铜牛信息

公司股票代码：300895.SZ

注册地址：北京市东城区天坛东路 31 号铜牛信息大厦

公司财务经营情况：

可比公司近三年的财务状况如下表：

单位：万元

| 项目 | 2022年12月31日 | 2021年12月31日 | 2020年12月31日 |
|---------|-------------|-------------|-------------|
| 流动资产 | 54,023.85 | 81,697.78 | 72,488.78 |
| 非流动资产 | 73,697.54 | 73,120.81 | 64,659.38 |
| 资产总计 | 127,721.38 | 154,818.60 | 137,148.16 |
| 流动负债 | 14,108.69 | 34,552.57 | 22,219.53 |
| 非流动负债 | 925.05 | 1,172.69 | 0.00 |
| 负债总计 | 15,033.73 | 35,725.26 | 22,219.53 |
| 净资产 | 112,687.65 | 119,093.34 | 114,928.63 |
| 项目 | 2022年度 | 2021年度 | 2020年度 |
| 销售收入 | 44,129.90 | 29,952.36 | 30,951.70 |
| 利润总额 | -7,220.98 | 5,004.74 | 6,330.33 |
| 净利润 | -6,848.15 | 4,598.47 | 5,513.62 |
| 经营性净现金流 | -2,552.60 | -5,423.05 | 7,483.66 |

数据来源：Wind 资讯

北京铜牛信息科技股份有限公司是一家集互联网数据中心服务、云服务、互联网接入服务、互联网数据中心及云平台信息系统集成服务、应用软件开发服务为一体的互联网综合服务提供商，在互联网数据中心及相关增值服务、互联网数据中心及云平台信息系统集成等方面具有竞争优势。

(3) 可比公司三——数据港

公司名称：上海数据港股份有限公司

公司股票简称：数据港

公司股票代码：603881.SH

注册地址：上海市静安区江场路 1401 弄 14 号 1601 室

公司财务经营情况：

可比公司近三年的财务状况如下表：

单位：万元

| 项目 | 2022年12月31日 | 2021年12月31日 | 2020年12月31日 |
|------|-------------|-------------|-------------|
| 流动资产 | 124,552.44 | 144,464.58 | 193,623.03 |

| 项目 | 2022年12月31日 | 2021年12月31日 | 2020年12月31日 |
|---------|-------------|-------------|-------------|
| 非流动资产 | 620,120.66 | 680,466.72 | 573,719.20 |
| 资产总计 | 744,673.09 | 824,931.29 | 767,342.23 |
| 流动负债 | 245,262.24 | 288,227.09 | 302,680.15 |
| 非流动负债 | 197,293.07 | 238,364.09 | 175,251.66 |
| 负债总计 | 442,555.31 | 526,591.18 | 477,931.81 |
| 净资产 | 302,117.78 | 298,340.11 | 289,410.42 |
| 项目 | 2022年度 | 2021年度 | 2020年度 |
| 销售收入 | 145,539.58 | 120,584.06 | 90,973.59 |
| 利润总额 | 14,514.55 | 13,340.07 | 16,355.28 |
| 净利润 | 10,707.45 | 9,939.38 | 13,419.58 |
| 经营性净现金流 | 118,377.66 | 71,450.97 | 16,723.53 |

数据来源：Wind 资讯

上海数据港股份有限公司的主营业务为数据中心服务，并以批发型数据中心服务为主，零售型数据中心服务和数据中心增值服务为辅。

通过主营业务概况以及主要的销售模式对比可以看出，三家上市公司与标的公司的主营业务均为数据中心基础设施服务，三家上市公司与标的公司在主营业务概况以及主要的经营模式具有较高的可比性。

本次评估已按照《资产评估执业准则-企业价值》的要求，采用一定的标准筛选可比上市公司，筛选过程符合评估执业标准，具有较强的合理性。将筛选出的可比上市公司与标的企业从经营模式等方面进行对比，认为其与标的企业具有较强的可比性；因此，本次筛选的奥飞数据、铜牛信息、数据港三家公司符合确定折现率过程中可比公司的采用条件。

（三）结合可比市场案例情况说明折现率的选取的合理性

近年来同行业并购案例中收益法评估选取的折现率情况如下所示：

| 上市公司简称 | 上市公司简称 | 交易标的 | 折现率 |
|-----------|--------|--------------|--------|
| 600797.SH | 浙大网新 | 华通云数 80% 股权 | 12.25% |
| 300383.SZ | 光环新网 | 科信盛彩 85% 股权 | 12.00% |
| 603559.SH | 中通国脉 | 上海共创 100% 股权 | 12.63% |
| 300442.SZ | 普丽盛 | 润泽科技 100% 股权 | 11.02% |

| 上市公司简称 | 上市公司简称 | 交易标的 | 折现率 |
|-----------|--------|---------------------------|----------------|
| 002335.SZ | 科华数据 | 天地祥云 75% 股权 | 12.87% |
| 002757.SZ | 南兴股份 | 广东唯一网络科技有限公司 100% 股权 | 13.35% |
| 300603.SZ | 立昂技术 | 广州大一互联网络科技有限公司 100.00% 股权 | 12.62% |
| 平均数 | | | 12.39% |
| 300052.SZ | 中青宝 | 广州宝云 100% 股权 | 12.16%--12.19% |

本次交易与可比交易折现率的差异主要是由于评估基准日的不同，导致可比公司的 β 值、资本结构等参数存在差异造成的，本次交易的折现率与可比交易折现率不存在重大差异。

四、相关案例的选取标准，选取是否全面，案例是否可比。

公司对以数据中心服务业务为交易标的的重组案例进行了筛选、梳理，具体情况如下：

（一）相关案例的选取标准

标的公司主要从事数据中心服务，本次选取 2017 年以来 A 股市场已实施完成的交易标的为数据中心服务及相关业务的重组案例作为可比交易。具体选取标准如下：

- 1、重组类型：现金收购或发行股份购买资产，且交易对方进行了业绩承诺
- 2、实施时间：2017 年及以后实施完成
- 3、标的资产：主营业务为数据中心服务及相关业务

（二）选取可比交易案例是否全面，案例是否可比

经过筛选符合条件的案例情况如下，公司已对相关可比交易案例进行补充：

单位：亿元

| 项目 | 案例 1 | 案例 2 | 案例 3 | 案例 4 | 案例 5 | 案例 6 | 案例 7 | 平均数 | 本次交易 |
|------------------|------------------------------------|--------------------------|-----------------------------|--|--------------------------|---|---|-------|---|
| 上市公司简称和代码 | 普丽盛 (300442) | 光环新网 (300383) | 中通国脉 (603559) | 科华数据 (002335) | 浙大网新 (600797) | 立昂技术 (300603) | 南兴股份 (002757) | - | 中青宝 (300052) |
| 标的资产名称及收购比例 | 润泽科技 100%股权 | 科信彩盛 85%股权 | 上海共创 100%股权 | 天地祥云 75%股权 | 华通云数 80%股权 | 广州大一互 联网络科技 有限公司 100.00%股 权 | 广东唯一网 络科技有限 公司 100% 股权 | - | 广州宝云 100%股权 |
| 标的公司主营业务 | 数据中心业务，为客户提供机柜出租、服务器托管、运维服务等数据中心业务 | IDC 租赁业务、IDC 宽带业务和房屋租赁业务 | IDC 运营维护、IDC 增值服务、软件及系统集成服务 | IDC 及其增值服务，数据中心机房或机房模块、广域网络、SDN 网络、网络优化及加速、公有及私有云、企业大数据、IT 服务的方案定制、实施和运营服务 | IDC 托管服务、互联网资源加速服务和云计算服务 | IDC 服务及其他互联网综合服务 | IDC 基础服务及其增值服务。主要业务包括服务器托管及租用、带宽租用、机柜及机位租用、云主机、网络防护等。 | - | 数据中心基础设施服务、数据中心运维服务、云计算产品经销业务、数据中心运维业务和数据中心智能 AI 节能系统业务 |
| 评估值（按 100% 权益计算） | 142.68 | 13.50 | 4.14 | 8.53 | 22.52 | 4.21 | 7.41 | 29.00 | 6.87 |
| 承诺期平均净 | 14.00 | 1.26 | 0.37 | 0.70 | 2.01 | 0.44 | 0.76 | 2.97 | 0.65 |

| 项目 | 案例 1 | 案例 2 | 案例 3 | 案例 4 | 案例 5 | 案例 6 | 案例 7 | 平均数 | 本次交易 |
|--------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|------------------|------------------|----------------|----------|
| 利润 | | | | | | | | | |
| 动态市盈率 | 10.20 | 10.73 | 11.29 | 12.18 | 11.21 | 9.63 | 9.70 | 10.71 | 10.54 |
| 草案披露时间 | 2021/4/21 | 2018/3/27 | 2017/11/3 | 2017/3/13 | 2017/2/25 | 2018/7/31 | 2017/9/16 | - | 2023/5/9 |
| 评估增值率 | 675.04% | 435.54% | 1362.55% | 793.07% | 340.12% | 836.17 | 910.63% | 764.73% | 328.45% |
| 评估方法 | 收益法 | 收益法 | 收益法 | 收益法 | 收益法 | 收益法 | 收益法 | - | 收益法 |

数据来源：相关上市公司发行股份购买资产相关公告

注：可比交易动态市盈率=评估值/承诺期平均净利润

通过查询公开信息，可比交易中标的公司主营业务均为数据中心相关服务，与标的公司业务存在可比性。

五、评估机构核查意见

经核查，评估机构认为：

- 1、财务费用预计不变具有合理性；
- 2、营运资金净增加额波动较大的原因具有合理性；
- 3、在确定折现率过程中可比公司的选择依据具有合理性，折现率的选取具有合理性；
- 4、公司已按照相关案例的选取标准全面补充了可比交易案例，相关案例具有可比性。

问题 18：

请补充说明特殊假设第 12 项至第 15 项对评估结论的具体影响。

【回复】

一、请补充说明特殊假设第 12 项至第 15 项对评估结论的具体影响。

（一）12、假设被评估单位经营所租赁的资产，租赁期满后正常续期，并持续使用。

根据广州开发区金融控股集团有限公司和中国电信股份有限公司广州分公司签订的《房屋租赁框架协议》和《<房屋租赁框架协议>补充协议书》，广州开发区金融控股集团有限公司同意中国电信股份有限公司广州分公司（授权代表：广州宝云信息科技有限公司）自 2014 年 03 月 03 日起至 2034 年 03 月 02 日止租赁使用广州科学城开源大道 11 号科技企业加速器 C7 栋整栋（C7 栋设计建筑面积 35407.66 平方米），作为 IDC 为基础的电信机房及相关配套用房使用。

广州宝云和出租方广州开发区金融控股集团有限公司进行了前期沟通，租赁期满后，若广州宝云需继续承租房屋，提前 2 个月向出租方提出书面申请，预计广州开发区金融控股集团有限公司同意续租申请的可能性较大。

租赁合同期满若无法正常续租，广州宝云会产生损失有设备拆卸费、搬迁费、长期待摊费用损失等。设备拆卸费、搬迁费等，主要受租赁到期日的现状的影响。长期待摊费用损失主要包括基础工程建设费、加固费等，合同到期后，无法进行资产转移，故产生损失。若不考虑其他因素的影响，只考虑年限成新率对评估价值的影响，2034年3月2日长期待摊费用的评估值为129.06万元。

单位：万元

| 项目 | 评估基准日 (2022年12月31日) | 租赁合同到期日 (2034年3月2日) |
|------------|------------------------|------------------------|
| 长期待摊费用账面价值 | 3,871.89 | 0.00 |
| 长期待摊费用评估价值 | 7,323.40 | 129.06 |

(二) 13、假设广州宝云信息科技有限公司拥有的广州加速器数据中心一期、二期未来能取得固定资产投资立项备案手续及固定资产投资项目节能审查意见。

截至本核查意见签署之日，广州加速器数据中心一期、二期尚未取得固定资产投资立项备案手续及固定资产投资项目节能审查意见尚未对标的公司的经营产生影响。

广州宝云于2023年6月9日收到《广州市发展和改革委员会关于广州宝云信息科技有限公司加速器云计算数据中心项目合规性的复函》（穗发改函〔2023〕408号），函中提及“由于广东省至今仍未明确关于违法违规数据中心整改的具体标准和路径，该项目暂无法完成我委提出的整改要求。”以及“下一步，你司应按照广东省的统一部署和我委相关要求积极推进该项目的整改工作”。后续广州宝云将在广东省的统一部署及广州市发改委相关要求下积极推进广州加速器数据中心一期、二期的整改工作，该项假设预计不会对本次评估结论产生重大不利影响。

(三) 14、广州加速器云计算数据中心扩容项目(广州加速器数据中心三期)已取得广东省企业投资项目备案证，本次评估假设被评估单位广州加速器云计算数据中心扩容项目在开工建设前能取得广东省发改委出具的节能审查意见，2024年广州宝云信息科技有限公司的三期机房能够如期建设，投入运营。

根据《固定资产投资项项目节能审查办法》，广州加速器数据中心三期取得节能审查意见前无法开展建设。若完全不考虑广州加速器数据中心三期的经营数据，本次评估结果为 40,650.00 万元，评估值减少额为 28,000.00 万元，减值率为 40.79%。

（四）15、广州宝云信息科技有限公司与中国电信股份有限公司广东分公司签订的《广州加速器数据中心合作协议》合作期限到 2024 年 1 月 26 日，假设广州宝云信息科技有限公司与中国电信股份有限公司广东分公司合同期满后，继续续约，不减少业务规模。

标的公司与中国电信广东分公司已启动合作协议的续签程序，目前处于广州市电信组织本地评审阶段，时间预计 7-10 个工作日。后续需要经过广东省电信组织评审会、拟定备忘录、签报发文及拟定合同、合同审批等主要流程，整个续签流程预计需要 2-3 个月。预计不会对本次评估结果产生重大不利影响。

二、评估机构核查意见

经核查，评估机构认为：假设 14 对标的公司本次评估的影响较大。

（本页无正文，为《北京卓信大华资产评估有限公司关于深圳证券交易所<关于对深圳中青宝互动网络股份有限公司的重组问询函>之核查意见》之签字盖章页）

北京卓信大华资产评估有限公司

2023年6月16日