证券代码：300603 股票简称：立昂技术 编号：2023-052

立昂技术股份有限公司
关于 2022 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

立昂技术股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 5 月 10 日收到深圳证券交易所创业板年报问询函〔2023〕第 100 号（以下简称“问询函”），公司董事会高度关注，立即组织相关各方就问询函中相关问题展开核查，现根据问询函所涉问题进行说明和答复。

除非另有所指，本《回复》所用简称具有如下含义：

简称	释义
立昂技术、公司、上市公司	立昂技术股份有限公司
沃驰科技	杭州沃驰科技有限公司
大一互联	广州大一互联网络科技有限公司
立昂旗云	立昂旗云（广州）科技有限公司
西北基地	除华东，华南基地以外的立昂技术及其分子公司
华东基地	沃驰科技及其子公司
华南基地	大一互联及其子公司

如无特别说明，本函所使用的名词释义与立昂技术 2022 年年报一致，以下金额单位均为人民币万元，回复数值若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

问题 1.年报显示，报告期你公司实现营业收入 75,674.32 万元，较上年下降 21.81%，营业收入下降主要原因系第三、四季度公司西北地区部分项目无法正常实施、项目结算、收款延迟，致使业务受到较大冲击；归属于上市公司股东的净利润（以下简称净利润）为-32,756.45 万元，连续三年出现亏损；数据中心及云服务业务毛利率为-9.26%，较上年下降 24.41 个百分点。

（1）请你公司结合近三年业务开展情况及主要财务数据、主营业务变化情况、主要产品销售情况、行业变化情况、债务情况等，说明你公司持续经营能力是否存在重大不确定性，是否触及本所《创业板股票上市规则（2023 年修订）》第 9.4 条第（六）款规定的其他风险警示情形。

（2）请你公司测算年报披露的第三、四季度相关事项对营业收入的具体影响，说明是否存在夸大宣传或不准确等误导性陈述。

（3）请你公司结合“数据中心及云服务业务”的定价水平、成本变动趋势等，说明该业务报告期大幅下降的原因及合理性，结合在手订单、行业发展、业务拓展等情况说明相关业务毛利率下滑趋势是否仍将持续，以及你公司为改善相关业务经营状况采取的具体措施。

请年审会计师核查并发表明确意见。

【公司回复】

一、结合近三年业务开展情况及主要财务数据、主营业务变化情况、主要产品销售情况、行业变化情况、债务情况等，说明公司持续经营能力是否存在重大不确定性，是否触及本所《创业板股票上市规则（2023 年修订）》第 9.4 条第（六）款规定的其他风险警示情形

（一）公司持续经营能力不存在重大不确定性

公司主营业务涉及行业包括：数字城市服务行业、通信网络技术服务行业、数据中心及云计算服务行业和电信运营商增值服务行业。目前公司各业务板块相关行业发展前景较好。最近三年内，公司净利润逐年好转，经营活动现金流量净额也由净流出转为净流入。公司数字城市业务及通信网络业务收入占公司主营业务收入的 60%以上，且两期毛利率均相对平稳。其中，通信网络技术服务行业本身的周期性不强，与通信网络建设规模相关，通信网络服务业务收入较 2021 年有所增长。数据中心及云服务业务收入本期有所下降，但其占比不足主营业务收入的 30%，预期不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。电信运营商增值服务收入占比不足 5%，本期收入虽有所下降，但是促进了毛利率的回升。综合公司所处行业情况、主要业务情况、财务状况、债务情况等因素分析，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

具体分析情况如下：

1、行业发展情况

（1）数字城市服务行业

2022 年 1 月国务院出台的《“十四五”数字经济发展规划》要求，到 2025 年，数字经济核心产业增加值占国内生产总值比重达到 10%；2035 年，数字经济发展水平位居世界前列。此外《“十四五”数字经济发展规划》还重点部署了“十四五”期间数字经济八大任务，在政策引导下，传统产业链将实现全面数字化转型，我国数字经济产业发展将进入加速期。

新疆是“一带一路”桥头堡、核心区，大力推进数字政府建设是 2022 政府工作报告的亮点之一。报告谋划了新疆大力推进数字政府建设的“施工图”，为新疆各地各有关部门推进“互联网+政务服务”指明了路径。2022 年 11 月，新疆政府印发自治区关于推进政务标准化规范化便利化的实施方案的通知（新政发〔2022〕84 号），明确坚决贯彻党中央、国务院决策部署，完整准确贯彻新时代党的治疆方略，贯彻落实自治区党委十届五次全会精神，加快推进数字政府建设、转变政府职能、深化“放管服”改革、持续优化营商环境。2023 年自治区政府工作报告提出，未来要加快发展数字经济，促进数字经济和实体经济深度融合，推进数字产业化和产业数字化，提升产业现代化水平。系统布局建设新型基础设施体系，实施数字新疆战略，加强通信基础设施建设，推进传统基础设施智能升级，积极融入国家“东数西算”工程，推进数字丝绸之路建设。

相关政策的出台进一步明确了数字城市作为我国城镇化发展和实现城市可持续化发展方案的战略地位，以及“推进数字城市建设”的任务，刺激了各地对数字城市的建设需求，对促进数字城市和相关行业的发展具有一定的积极作用。

（2）通信网络技术服务行业

信息通信业是构建国家信息基础设施、全面支撑经济社会发展的战略性、基础性、先导性行业，也是全球战略竞争的制高点，很大程度上决定了数字时代一个国家的经济和科技竞争力。党的十八大以来，党中央国务院高度重视信息通信业发展，工业和信息化部认真贯彻党和国家决策部署，积极优化营商环境，在充分结合行业发展特点和需求的基础上，着力从网络基础设施、优化市场准入服务、推动公平公正监管、强化用户权益保护、保障网络数据安全等方面着手，助力行业做强做优做大。

（3）数据中心及云计算服务行业

数据中心是算力的物理承载，是数字化发展的关键基础设施。与 2021 年相比，2022 年宏观经济下行，行业客户业务扩展及增长受限，IDC 需求增速下降，导致整体市场规模增速放缓。但随着业务发展，数据累积，需求仍将稳定增加，同时 AI 大数据等技术的应用带动算力需求增加，数字经济、元宇宙、ChatGPT 等创新业务也会带来新的需求增长；传统行业数字化转型加速，5G、AI 等新兴技术应用于传统领域，金融科技、智慧政务、智慧医疗、智能制造等业务场景被规模应用，因此传统行业企业数据不心需求将在未来几年逐步释放。同时，近年来国家高度重视数据中心产业的发展，“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要中明确提出要“加快构建全国一体化大数据中心体系强化算力统筹智能调度，建设若干国家枢纽节点和大数据中心集群”。2022 年 2 月，国家发展改革委、中央网信办、工业和信息化部、国家能源局联合印发通知，同意在京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝、内蒙古、贵州、甘肃、宁夏等地启动建设国家算力枢纽节点，并规划了 10 个国家数据中心集群，全国一体化数据中心体系完总结本布局设计，“东数西算”工程正式全面启动。未来，我国数据中心市场仍将保持高速增长，产业布局及生态也将不断优化，可为用户提供泛在、智能、可靠的算力资源。

（4）电信运营商增值服务行业

根据工信部统计：2022 年电信业务收入累计完成 1.58 万亿元，比上年增长 8%。截至 2022 年底，三家基础电信企业发展 IPTV（网络电视）用户总数达 3.8 亿户，全年净增 3,192 万户。2022 年，全国移动短信业务量比上年增长 6.4%，移动短信业务收入比上年增长 2.7%。移动互联网接入流量达 2,618 亿 GB，比上年增长 18.1%。全年移动互联网月户均流量（DOU）达 15.2GB/户·月，比上年增长 13.8%；12 月当月 DOU 达 16.18GB/户，较上年展提高 1.46GB/户。电信运营商新业务整体呈现逐步发展的趋势。

根据行业发展情况，公司已经探索出以“为通信运营商服务”为链接，“大数据机房”为算力底座，“文旅元宇宙”和“智慧城市”业务为应用，致力于探索信息技术与应用场景融合的解决方案的战略发展目标。

2、公司主要业务情况

西北基地的数字城市业务及通信网络业务两期毛利率相平稳，收入占公司主营业务收入的 60%以上。数据中心及云服务业务毛利率下降，主要是公司再融资募投项目广纸云数据中心项目（即立昂旗云广州南沙数据中心项目）2021 年完工后，其销售情况未达预期，收入不足以弥补固定成本，导致 2022 年出现大额亏损，进而导致数据中心及云服务业务本期毛利出现负值，但该类业务收入占比不足主营业务的 30%，预期不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。运营商增值服务业务毛利率本期上涨，主要系上期后需部分新业务不及预期，亏损较大，本期公司收缩业务类型，集中开展运营商增值服务的传统业务，虽然收入下降，但是促进了毛利率的回升。

因此，数据中心及云服务业务本期毛利出现负值，但是其占比不足 30%；运营商增值服务业务毛利率回升、收入下降，但是占比较小。虽然该两项业务发展未达预期，但是在公司规模中占比不足主营业务的 30%，该两项业务使得公司业务从西北发展至全国，公司也实现了更加多元化的发展。

公司按业务类型划分本期和上期收入成本及毛利率情况如下：

业务类型	2022 年度			2021 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
数字城市业务	27,871.69	23,632.16	15.21%	37,699.59	30,196.00	19.90%
通信网络业务	24,262.14	20,081.43	17.23%	21,822.52	19,197.43	12.03%
数据中心及云服务业务	19,537.09	21,346.41	-9.26%	30,573.49	25,941.24	15.15%
运营商增值服务业务	3,576.28	1,957.18	45.27%	6,424.72	4,601.04	28.39%
主营业务合计	75,247.19	67,017.18	10.94%	96,520.31	79,935.71	17.18%

各业务类型收入占比：

业务类型	本期收入比重	上期收入比重
数字城市业务	37.04%	39.06%
通信网络业务	32.24%	22.61%
数据中心及云服务业务	25.96%	31.68%
运营商增值服务业务	4.75%	6.66%

3、公司近三年主要财务数据

最近三年内，公司资产总额、净资产、营业收入出现下降，净利润逐年好转，经营活动现金流量净额也由净流出转为净流入。资产总额、净资产下降，主要系受到公司 2019 年收购沃驰科技、大一互联确认的商誉陆续计提减值，以及经济下行、业务回款滞后导致业务规模相关行业发展前景较好。最近三年内，公司净利润逐年好转，经营活动现金流量净额也由净流出转为净流入。公司数字城市业务及通信网络业务收入占公司主营业务收入的 60%以上，且两期毛利率均相对平稳。其中，通信网络技术服务行业本身的周期性不强，与通信网络建设规模相关，通信网络服务业务收入较 2021 年有所增长。数据中心及云服务业务收入本期有所下降，但其占比不足主营业务收入的 30%，预期不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。电信运营商增值服务收入占比不足 5%，本期收入虽有所下降，但是促进了毛利率的回升。综合公司所处行业情况、主要业务情况、财务状况、债务情况等因素分析，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

具体分析情况如下：

1、行业发展情况

（1）数字城市服务行业

2022 年 1 月国务院出台的《“十四五”数字经济发展规划》要求，到 2025 年，数字经济核心产业增加值占国内生产总值比重达到 10%；2035 年，数字经济发展水平位居世界前列。此外《“十四五”数字经济发展规划》还重点部署了“十四五”期间数字经济八大任务，在政策引导下，传统产业链将实现全面数字化转型，我国数字经济产业发展将进入加速期。

新疆是“一带一路”桥头堡、核心区，大力推进数字政府建设是 2022 政府工作报告的亮点之一。报告谋划了新疆大力推进数字政府建设的“施工图”，为新疆各地各有关部门推进“互联网+政务服务”指明了路径。2022 年 11 月，新疆政府印发自治区关于推进政务标准化规范化便利化的实施方案的通知（新政发〔2022〕84 号），明确坚决贯彻党中央、国务院决策部署，完整准确贯彻新时代党的治疆方略，贯彻落实自治区党委十届五次全会精神，加快推进数字政府建设、转变政府职能、深化“放管服”改革、持续优化营商环境。2023 年自治区政府工作报告提出，未来要加快发展数字经济，促进数字经济和实体经济深度融合，推进数字产业化和产业数字化，提升产业现代化水平。系统布局建设新型基础设施体系，实施数字新疆战略，加强通信基础设施建设，推进传统基础设施智能升级，积极融入国家“东数西算”工程，推进数字丝绸之路建设。

相关政策的出台进一步明确了数字城市作为我国城镇化发展和实现城市可持续化发展方案的战略地位，以及“推进数字城市建设”的任务，刺激了各地对数字城市的建设需求，对促进数字城市和相关行业的发展具有一定的积极作用。

（2）通信网络技术服务行业

信息通信业是构建国家信息基础设施、全面支撑经济社会发展的战略性、基础性、先导性行业，也是全球战略竞争的制高点，很大程度上决定了数字时代一个国家的经济和科技竞争力。党的十八大以来，党中央国务院高度重视信息通信业发展，工业和信息化部认真贯彻党和国家决策部署，积极优化营商环境，在充分结合行业发展特点和需求的基础上，着力从网络基础设施、优化市场准入服务、推动公平公正监管、强化用户权益保护、保障网络数据安全等方面着手，助力行业做强做优做大。

（3）数据中心及云计算服务行业

数据中心是算力的物理承载，是数字化发展的关键基础设施。与 2021 年相比，2022 年宏观经济下行，行业客户业务扩展及增长受限，IDC 需求增速下降，导致整体市场规模增速放缓。但随着业务发展，数据累积，需求仍将稳定增加，同时 AI 大数据等技术的应用带动算力需求增加，数字经济、元宇宙、ChatGPT 等创新业务也会带来新的需求增长；传统行业数字化转型加速，5G、AI 等新兴技术应用于传统领域，金融科技、智慧政务、智慧医疗、智能制造等业务场景被规模应用，因此传统行业企业数据不心需求将在未来几年逐步释放。同时，近年来国家高度重视数据中心产业的发展，“十四五”规划和 2035 年远景目标纲要中明确提出要“加快构建全国一体化大数据中心体系强化算力统筹智能调度，建设若干国家枢纽节点和大数据中心集群”。2022 年 2 月，国家发展改革委、中央网信办、工业和信息化部、国家能源局联合印发通知，同意在京津冀、长三角、粤港澳大湾区、成渝、内蒙古、贵州、甘肃、宁夏等地启动建设国家算力枢纽节点，并规划了 10 个国家数据中心集群，全国一体化数据中心体系完总结本布局设计，“东数西算”工程正式全面启动。未来，我国数据中心市场仍将保持高速增长，产业布局及生态也将不断优化，可为用户提供泛在、智能、可靠的算力资源。

（4）电信运营商增值服务行业

根据工信部统计：2022 年电信业务收入累计完成 1.58 万亿元，比上年增长 8%。截至 2022 年底，三家基础电信企业发展 IPTV（网络电视）用户总数达 3.8 亿户，全年净增 3,192 万户。2022 年，全国移动短信业务量比上年增长 6.4%，移动短信业务收入比上年增长 2.7%。移动互联网接入流量达 2,618 亿 GB，比上年增长 18.1%。全年移动互联网月户均流量（DOU）达 15.2GB/户·月，比上年增长 13.8%；12 月当月 DOU 达 16.18GB/户，较上年展提高 1.46GB/户。电信运营商新业务整体呈现逐步发展的趋势。

根据行业发展情况，公司已经探索出以“为通信运营商服务”为链接，“大数据机房”为算力底座，“文旅元宇宙”和“智慧城市”业务为应用，致力于探索信息技术与应用场景融合的解决方案的战略发展目标。

2、公司主要业务情况

西北基地的数字城市业务及通信网络业务两期毛利率相平稳，收入占公司主营业务收入的 60%以上。数据中心及云服务业务毛利率下降，主要是公司再融资募投项目广纸云数据中心项目（即立昂旗云广州南沙数据中心项目）2021 年完工后，其销售情况未达预期，收入不足以弥补固定成本，导致 2022 年出现大额亏损，进而导致数据中心及云服务业务本期毛利出现负值，但该类业务收入占比不足主营业务的 30%，预期不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。运营商增值服务业务毛利率本期上涨，主要系上期后需部分新业务不及预期，亏损较大，本期公司收缩业务类型，集中开展运营商增值服务的传统业务，虽然收入下降，但是促进了毛利率的回升。

类别	2022 年			2021 年			变动情况
	销量	收入	单价	销量	收入	单价	单价
带宽	1,633.94	10,050.83	6.15	2,576.98	18,806.44	7.30	-15.71%
机柜	2.16	6,872.41	3,174.56	1.56	7,152.36	4,584.39	-30.75%

2、成本变动情况

数据中心及云服务业务成本主要是公司采购的带宽、机柜及 IP 等外部成本、电费、职工薪酬及折旧摊销成本。职工薪酬及折旧摊销成本较少，受到行业环境、外部竞争等的影响，因此以带宽、机柜进行量化说明单位成本变化。与 2021 年相比，带宽采购价格略有下降，机柜采购成本上升 8.57%。

单位：销量：带宽-M、机柜-个；成本：万元；单价：元/M、元/个

类别	2022 年			2021 年			变动情况
	采购量	成本	单位成本	采购量	成本	单位成本	单位成本
带宽	1,330.01	10,394.67	7.82	2,117.22	16,611.49	7.85	-0.39%
机柜	1.73	6,500.15	3,758.40	1.45	5,007.11	3,461.58	8.57%

3、客户需求疲软

大一互联的传统核心客户为互联网企业，近年来互联网企业受到行业限制，同时 4G 应用的需求已相对饱和，而 5G 应用尚未放量，处于一定转型过渡期，IDC 行业也进入结构性调整，行业整体发展增速放缓，对大一互联业务造成较大影响。大一互联超过 1,000 万元收入的客户占比，从 2021 年的 57%下降至 2022 年的 43%，受到 IDC 行业客户需求下降的影响，部分大客户在合同到期后不再合作或缩减业务规模或提前终止合同等，导致部分大客户流失。虽然公司在拓展新客户，但是新客户的业务需求远达不到大客户的需求量以及稳定性，导致 2022 年收入规模下降。

4、市场竞争激烈

传统 IDC 业务较高的机房租赁成本、运维成本等，使得大一互联的 IDC 业务成本较高。近年随着云产品的兴起，市场趋于成熟。腾讯、阿里推出更便捷、价格更低的云服务产品，中小型客户逐步上云，因此对大一互联的业务造成较大冲击。

5、能耗双控政策的持续影响

大一互联的主要业务来自于机柜转租以及带宽、IP 租赁等衍生业务，自建机柜业务比例较低，2021 年第 4 季度陆续实施的“能耗双控”，刺激了下游行业对其备节能审查批复或能耗达标的数据中心的需求，导致大一互联租入该类机房租赁成本在持续提升，而大一互联与下游客户通常按年签署业务合同，价格向下游客户传导存在一定滞后性；对大一互联的新客户获取能力以及定价能力均造成一定不利影响，为应对市场竞争环境，需采取降低定价的措施获取客户。

综上所述，大一互联受到客户需求疲软、行业竞争加剧、行业政策监管等方面的影响，导致报告期内数据中心及云服务业务营业收入下降。

（二）说明数据中心及云服务业务毛利率下滑趋势是否仍将持续及公司为改善相关业务经营状况采取的具体措施

1、大一互联按产品构成毛利情况

大一互联以带宽、机柜为主，以及依托于带宽、机柜衍生的 IP 租赁、传输等产品。带宽毛利率上期 11.67%，本期下降至-3.42%，主要系本期采购成本的上升；机柜毛利率由 29.99%下降至本期的 5.42%，主要系机柜本期售价下降的情况下、采购成本上升引起。IP 租赁毛利率本期-12.78%，主要是行业内存在赠送 IP，以及运营商对赠送 IP 的政策有所收缩进而需要公司额外购买 IP 的情况。运营商会根据带宽采购规模给予赠送一定数量 IP 的优惠，本期 IP 获赠数量减少、购买数量增加进而降低了 IP 毛利率。传输规模相对小、毛利率相对稳定。

类别	2022 年度			2021 年度		
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率
带宽	10,050.83	10,394.67	-3.42%	18,806.44	16,611.49	11.67%
机柜	6,872.41	6,500.15	5.42%	7,152.36	5,007.11	29.99%
IP	857.06	966.57	-12.78%	942.69	850.39	9.79%
传输	1,051.87	566.44	46.15%	967.26	544.52	43.70%
其他	551.37	286.17	48.10%	2,135.07	787.76	63.10%
合计	19,383.53	18,713.99	3.45%	30,003.82	23,801.28	20.67%

2、在手订单、业务拓展情况

公司该业务主要是以“框架合同+月度/季度账单”的形式与客户确认双方合作规模，一般框架合同约定销售产品/服务的内容、销售单价，月度/季度账单统计当期销售/服务数量，由此得出双方合作规模及应结算金额。销售的资源不能留存使用，因此不存在提前签署销售或采购订单的形式确定货物或服务交付规模的情况。

公司与客户已签署框架合同且合同有效期至 2023 年及以后的，公司 2022 年向该等客户的销售收入 1.27 亿元。根据公司与客户历史合作情况，当合同到期后销售价格、服务内容等没有变化的情况下，较多客户与公司协商沿用前期合同或者签署当期补充协议的形式进行合作，交易量以账单形式进行确认。因此，截至目前，虽然公司有效期内的客户规模有所下降，但历史上沿用前期合同或签署补充协议与公司继续合作的情形较多。同时公司也在拓展新客户和新业务，2023 年已开拓的新客户有百年云启（上海）网络科技有限公司等。

3、行业发展情况

IDC 业务向行业内头部企业集中，行业内主要上市公司 2022 年毛利率基本上出现了不同程度的下滑。同行业 2022 年经营及变化情况如下：

同行公司	2022 年度			2021 年度			变动情况		
	营业收入	营业成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
铜牛信息	18,226.42	14,222.34	21.97%	18,306.15	11,745.26	35.84%	-0.44%	21.09%	-13.87%
首都在线	68,858.91	58,710.03	14.74%	71,438.46	62,393.51	12.66%	-3.61%	-5.90%	2.08%
奥飞数据	96,676.88	67,770.83	29.90%	103,177.54	71,324.02	30.87%	-6.30%	-4.98%	-0.97%
数据港	145,512.67	103,542.90	28.84%	120,436.79	80,570.59	33.10%	20.82%	28.51%	-4.26%
光环新网	209,016.82	131,053.92	37.30%	183,771.77	85,227.07	53.62%	13.74%	53.77%	-16.32%

2023 年 2 月 27 日，中共中央国务院印发《数字中国建设整体布局规划》（以下简称《规划》）提出，到 2025 年，基本形成横向打通、纵向贯通、协调有力的一体化推进格局，数字中国建设取得重要进展。数字基础设施高效联通，数据资源规模和质量加快提升，数据要素价值有效释放，数字经济发展质量效益大幅增强，政务数字化智能化水平明显提升，数字文化建设跃上新台阶，数字社会精准化普惠化便捷化取得显著成效，数字生态文明建设取得积极进展，数字技术创新实现重大突破，应用创新全球领先，数字安全保障能力全面提升，数字治理体系更加完善，数字领域国际合作打开新局面。到 2035 年，数字化发展水平进入世界前列，数字中国建设取得重大成就。数字中国建设体系化布局更加科学完备，经济、政治、文化、社会、生态文明建设各领域数字化发展更加协调充分，有力支撑全面建设社会主义现代化国家。

《规划》指出，要夯实数字中国建设基础。一是打通数字基础设施大动脉。加快 5G 网络与千兆光网协同建设，深入推进 IPv6 规模部署和应用，推进移动物联网全面发展，大力推进北斗规模应用。系统优化算力基础设施布局，促进东西部算力高效互补和协同联动，引导通用数据中心、超算中心、智能计算中心、边缘数据中心等合理梯次布局。整体提升应用基础设施水平，加强传统基础设施数字化、智能化改造。二是畅通数据资源大循环。构建国家数据管理体制机制，健全各级数据统筹管理机构。推动公共数据汇聚利用，建设公共卫生、科技、教育等重要领域国家数据资源库。释放商业数据价值潜能，加快建立数据产权制度、开展数据资产计价研究，建立数据要素按价值贡献参与分配机制。

未来 IDC 行业整体市场规模将呈持续上升趋势。

4、公司积极采取各项措施来控制采购成本，改善数据中心及云服务业务发展，具体如下

（1）抓住 5G 新机遇，推动客户转型

公司传统客户为互联网企业，4G 应用的需求相对饱和，其增量需求放缓，对公司该等客户收入有所降低。随着 5G 网络建设完善，大量的 5G 应用产品及应用场景的推出，公司将利用优势资源，与运营商及省分公司全面合作探索新型的业务模式，抓住 5G 发展机遇。同时，公司将推动客户转型，积极开拓优质的政企类及金融类客户。

（2）积极开展跨区域业务

大一互联业务主要区域位于广东省，在继续深耕广东市场的同时，积极拓展省外市场，包括江西南昌、湖南长沙、贵州贵阳、四川成都、京津冀等区域的客户，并达成了初步意向性协议。

（3）与上下游协调产品价格，提升公司毛利空间

受到能耗双控政策影响以来，大一互联机房租赁成本持续处于高位，而对外转租价格向下游客户传导存在一定滞后性，导致大一互联机柜转租业务的毛利空间被压缩。为应对该不利情形，公司将与上游运营商进行谈判协商降低宽带及机柜的租赁成本，增加新的合作模式、开展新业务，并与下游客户协商调整机柜租赁价格，保证业务毛利率回到合理的水平。

（4）降本增效

整体经济环境下行对公司业务开展也产生不间断的影响，大一互联采取了措施：①积极开拓新的业务及新的客户，拓宽实现收入的渠道；②深入分析现有业务结构，优化业务流程，对标优质企业，强化成本控制；③提升公司管理水平，优化人员结构，完善考核机制；④深耕细分领域、开拓新的市场。

综上分析，2022 年大一互联业务受到客户需求疲软、竞争加剧、行业政策监管等方面的影响，IDC 业务销售价格下降、成本上升，导致了毛利率的阶段性下滑。但是公司数据中心及云服务业务板块有相对稳定的存量合同以及增量需求，同时公司积极采取各项措施，不断开拓新的市场和新的业务，毛利率下滑趋势不具有持续性。

【会计师核查程序】

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行相关程序，针对相关事项实施的主要核查程序主要包括：

1、计划审计工作和实施风险评估程序时，考虑公司是否存在可能导致对持续经营能力产生重大疑虑的事项或情况；

2、评价管理层对公司持续经营能力做出的评估，复核公司的改善经营业绩的计划及其可行性；

3、了解公司各类业务行业发展、外部环境等各方面的影响；

4、结合审计情况，分析公司持续亏损的原因及合理性；与管理层分析、讨论公司各项财务指标，以及对公司持续经营能力的影响；

5、检查公司签订的销售合同，关注业务进展情况；

6、复核公司分析的第三、四季度相关事项对营业收入的影响；

7、了解公司的数据中心及云服务业务的行业发展、公司该业务价格和成本的影响因素、在手订单及业务拓展情况，了解公司为改善改业务拟采取的相关措施等。

【会计师核查结论】

基于执行的核查程序，未发现公司持续经营能力存在重大不确定性，未发现公司存在触及《创业板股票上市规则（2023 年修订）》第 9.4 条第（六）款规定的其他风险警示情形；基于公司测算的第三、四季度营业收入情况，未发现公司存在夸大宣传或不准确等误导性陈述；经核查基于公司规定及对比分析，公司的数据中心及云服务业务大幅下降的原因具有业务合理性。

问题 2. 报告期末，你公司按单项计提坏账准备应收账款账面余额 6,025.46 万元，计提坏账准备 4,981.45 万元，其中部分客户计提比例为 50%到 80%；按账龄计提坏账准备应收账款账面余额 113,740.52 万元，计提坏账准备 41,620.45 万元，其中 2 至 3 年组合的计提比例为 60.72%，高于 3 至 4 年组合的计提比例 53.94%。

（1）请你公司补充披露各业务主体前十大客户名称及基本情况、对应销售内容、收入确认的依据及时点、已确认的销售收入、应收账款账面余额及账龄、计提坏账准备金额及比例、期后回款情况及是否来源于上市公司或者业绩承诺方（如有）、相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，是否存在公司或者业绩承诺方及其相关方为达到业绩承诺而虚构收入或虚减成本费用的情形、客户及其主要经营管理人员是否与公司、5%以上股东及董监高人员存在关联关系或者其他利益安排，并逐一说明相关客户是否按照合同约定支付款项，若否，请说明原因以及公司已采取和拟采取的应对措施及其有效性。

（2）请你公司结合按单项计提坏账准备的欠款方的基本信息、关联关系、销售内容、账龄、尚未回款的具体原因，说明按单项计提应收账款的坏账准备计提是否充分。

（3）请你公司结合应收账款账龄分布、客户信用状况、账龄组合迁徙率及预期损失率、期后回款等情况，说明 2 至 3 年组合计提比例高于 3 至 4 年组合的原因及合理性，说明按账龄组合计提应收账款的坏账准备计提是否充分。

请年审会计师核查并发表明确意见，并说明针对应收账款及对应销售收入真实性、坏账准备计提及时性和充分性，所采取的审计程序及覆盖率、程序有效性和审计结论。

【公司回复】

一、补充披露各业务主体前十大客户名称及基本情况、对应销售内容、收入确认的依据及时点、已确认的销售收入、应收账款账面余额及账龄、计提坏账准备金额及比例、期后回款情况及是否来源于上市公司或者业绩承诺方（如有），相关会计处理是否符合企业会计准则的规定，是否存在公司或者业绩承诺方及其相关方为达到业绩承诺而虚构收入或虚减成本费用的情形、客户及其主要经营管理人员是否与公司、5%以上股东及董监高人员存在关联关系或者其他利益安排，并逐一说明相关客户是否按照合同约定支付款项，若否，请说明原因以及公司已采取和拟采取的应对措施及其有效性

（一）沃驰科技

1、收入确认依据及时点

公司的运营商增值服务业务，通过电信运营商及其他第三方向最终客户收取信息费，并根据合同约定比例对收取的信息费进行分成。公司根据已提供服务并取得运营商或第三方运营系统记录信息或结算单结算数据确认收入；公司对已提供服务但尚未取得运营商结算数据的，公司根据双方确认的有效用户数、合同约定分成比例和结算费率及历史回款率等预计信息费金额确认收入。根据收入确认依据按时进行相关会计处理，符合《企业会计准则》的相关规定，不存在公司或者业绩承诺方及其相关方为达到业绩承诺而虚构收入或虚减成本费用的情形。

2、前十大客户名称、对应销售内容、已确认的销售收入、应收账款账面余额及账龄、计提坏账准备金额及比例、期后回款情况及是否来源于上市公司或者业绩承诺方（如有）

序号	客户名称	客户性质	销售内容	当期已确认的销售收入	应收账款期末余额	账龄	期末坏账准备	坏账准备比例	期后回款情况：期后（至2023年4月末）回款金额	是否来源于上市公司	是否来源于业绩承诺方
1	客户 A	运营商	运营商增值服务业务		3,520.34	2-3 年 3,520.34 万元	3,520.34	100.00%		否	否
2	客户 B	运营商	运营商增值服务业务	40.43	2,166.00	1-2 年 45.93 万元，2-3 年 2,120.07 万元	2,166.00	100.00%		否	否
3	客户 C	运营商	运营商增值服务业务	690.17	1,566.47	2-3 年 1,566.47 万元	1,566.47	100.00%		否	否
4	客户 D	企业	运营商增值服务业务		828.46	3-4 年 743.23 万元，4-5 年 85.24 万元	828.46	100.00%		否	否
5	客户 E	企业	运营商增值服务业务		533.73	3-4 年 533.73 万元	533.73	100.00%		否	否
6	客户 F	运营商	运营商增值服务业务	716.34	356.65	1 年以内 354.45 万元，2-3 年 2.20 万元	19.92	5.59%	260.60	否	否
7	客户 G	运营商	运营商增值服务业务	56.99	319.46	1 年以内 13.20 万元，1-2 年 2.50 万元，3-4 年 303.76 万元	306.92	96.07%	12.05	否	否
8	客户 H	企业	运营商增值服务业务		261.77	3-4 年 261.77 万元	261.77	100.00%		否	否
9	客户 I	企业	运营商增值服务业务		217.56	3-4 年 217.56 万元	217.56	100.00%		否	否
10	客户 J	企业	运营商增值服务业务		211.82	3-4 年 211.82 万元	211.82	100.00%		否	否
	合计				1,503.93	9,982.26	9,632.99		272.65		

上述客户未按合同约定支付款项，未回款主要原因有：

①客户出现经营困难、预计无法偿还欠款，如：客户 E，因该单位处于歇业状态，沃驰科技无法联系到该公司接人员，未能及时回款。

②客户自身的资金安排，未在信用期内付款，如：上客户 D、客户 I、客户 J。沃驰科技虽然就主要款项与客户办理结算手续，且开具发票，但客户上游客户尚未回款等原因，未安排回公司付款。

③因经济环境和团队主要成员变动等原因叠加，导致商务关系对接不顺畅，未在信用期内付款。如：客户 A、客户 B、客户 C、客户 G、客户 H。因经济环境原因，导致业务结算存在滞后现象；2020 年 10 月沃驰科技主要管理人员根据公司人事离职相关规定流程提请离职，并办理离职手续，后完全退出沃驰科技的经营管理工作，但涉及与客户的商务关系交接未达预期，导致沃驰科技与各运营商基地的商务对接不够顺畅，在后续的商务关系及业务沟通中未能平稳过渡；沃驰科技新的管理团队接手原有业务不熟练、跟进困难等因素，导致沃驰科技在运营商及相关基地方面造成了一定的负面影响，导致沃驰科技相关业务结算进一步延迟。

针对未能收回的款项，沃驰科技管理层积极寻求解决方式，前次就款项支付事项提起的诉讼或仲裁一直未能达到预期，沃驰科技已再次提起诉讼或仲裁流程。

3、前十大客户名称及基本情况、客户及其主要经营管理人员是否与公司、5%以上股东及董监高人员存在关联关系或者其他利益安排

序号	客户名称	客户性质	客户基本情况：主要经营管理人员	注册资本（万元）	成立时间	客户及其主要经营管理人员是否存在关联关系或者其他利益安排：公司	持股 5%以上股东	董监高
1	客户 A	运营商	执行董事：程斌、刘世伟；总经理：吴朝阳、张鹏；监事：王煜晓、吴加高	30,499.89	2012 年 8 月 6 日	否	否	否
2	客户 B	运营商	总经理：陆玮仑；执行董事：程斌；监事：王煜晓	31,250.00	2011 年 3 月 11 日	否	否	否
3	客户 C	运营商	总经理：唐选勇；执行董事：尤荆晖；监事：王煜晓	4,500.00	2014 年 6 月 17 日	否	否	否
4	客户 D	企业	董事：杨治国（董事长）、彭文静、李红梅、葛天琪、薛中；监事：刁春红	4,242.62	2014 年 3 月 18 日	否	否	否
5	客户 E	企业	董事：