证券代码:688316 证券简称:青云科技 公告编号:2025-028

北京青云科技集团股份有限公司关于上海证券交易所《关于北京青云科技集团股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性依法承担法律责任。

北京青云科技集团股份有限公司(以下简称"公司")于2025年5月30日收到上海证券交易所出具的《关于北京青云科技集团股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2025】0198号)(以下简称"《问询函》"),公司就《问询函》关注的相关问题逐项进行认真核查落实。现将有关问题回复如下:

本回复中若出现总计数尾数与所列数值总和尾数不符的情况,均为四舍五入所致。如无特别说明,本回复中使用的简称或名词释义与公司《2024年年度报告》一致。鉴于公司回复内容中披露的部分信息涉及商业秘密,公司针对该部分内容进行豁免披露。

1.关于持续经营能力。根据年报,公司2024年度营业收入27,206.62万元,较上年同期减少18.95%;实现归母净利润-9,575.77万元,同比减亏43.72%。截至报告期末,公司净资产规模为8,711.44万元,较上年同期减少51.46%。根据2025年一季报,报告期内,公司实现营业收入4,701.21万元,同比减少37.02%;实现归母净利润-2,290.07万元,较去年同期亏损幅度增加1,530.84万元。截至2025年一季度末,公司净资产规模为6,411.97万元,上市以来持续减少。

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合理性;(2)结合公司的生产经营模式及经营策略等,说明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;(3)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达具有市场竞争力;(4)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;(5)结合上市以来公司净资产变动情况及趋势、公司2025年以来经营业绩亏损情况,说明本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,并就公司存在可能出现净资产为负的情况以及相关退市风险进行充分提示;(6)进一步核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。

回复:

一、公司对问询问题的回复

(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、毛利率变化情况

单位:万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
云产品	12,644.48	46.48%	18,666.48	55.61%	17,941.84	58.83%	28,813.05	67.98%
云服务	14,551.13	53.48%	14,865.15	44.28%	12,555.26	41.17%	13,522.16	31.90%
主营业务收入	27,195.61	99.96%	33,531.63	99.89%	30,497.10	100.00%	42,335.21	99.89%
其他业务收入	11.01	0.04%	37.74	0.11%	-	-	48.21	0.11%
营业收入合计	27,206.62	100.00%	33,569.36	100.00%	30,497.10	100.00%	42,383.42	100.00%

主营业务结构方面,公司主营业务包括云产品和云服务两大类,自2021年上市以来主营业务结构未发生明显变化。收入规模方面,公司自2021年上市以来以云产品业务收入为主,2021至2023年占比均超过50%。但是从2023年以来,公司重点发展AI算力云服务业务,云服务收入占比有所上升,2024年度收入占营业收入的比例为53.48%,较2021年度收入占比上升了21.58个百分点。

产品类型、销售收入、毛利率方面,以下按两类主营业务进行分析:

(1)云产品业务

2021年上市以来,云产品业务的具体类型、销售收入及毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2024年		2023年		2022年		2021年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
软硬一体化产品	3,254.86	76.04%	6,266.12	45.09%	8,820.91	16.10%	20,660.79	12.71%
软件产品	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	3,623.98	41.03%	3,289.89	19.83%	2,826.38	14.58%	2,160.98	4.44%
小计	12,644.48	68.30%	18,666.48	55.80%	17,941.84	37.05%	28,813.05	21.32%

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,2021年上市以来产品类型未发生重大变化。自2022年起,公司对相关业务进行了战略调整,着力增加高毛利业务规模,大力发展公司自有软件产品及核心优势产品,因此,各具体产品类型的销售收入、毛利率有所变化。

销售收入方面,因公司战略聚焦提升高毛利率的软件业务占比,高毛利率的软件产品、服务及其他销售收入与其他类型云产品相比较为突出。

公司主动减少集成ODM硬件销售的软硬一体化产品的销售占比,2024年度软硬一体化产品实现销售收入3,254.86万元,较2021年度下降84.25%。同时,受宏观环境下部分客户预算收紧、采购决策延迟的影响,软件产品收入亦出现波动。综上,因毛利率低的软硬一体化产品销售收入较2021年度下降幅度较大,且软件产品受宏观环境影响较大,公司2024年度云产品业务整体销售收入,较2021年度下降了56.12%。

毛利率方面,公司在软硬一体化产品销售时重点推介自有软件产品,尽可能提高自有软件及核心优势产品集成比例、提升公司自有服务规模,在软件产品销售时尽可能降低外部软件外采规模,因此软硬一体化产品、软件产品、服务及其他的毛利率均较2021年度持续上升,2024年度毛利率分别达到76.04%、81.07%、41.03%。综上,公司2024年度云产品业务整体毛利率为68.30%,较2021年度上升了46.98个百分点。

(2)云服务业务

2021年上市以来,云服务业务的具体类型、销售收入及毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2024年		2023年		2022年		2021年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
云服务	14,551.13	-0.24%	14,865.15	-14.62%	12,555.26	-23.81%	13,522.16	-32.37%
其中:AI算力云服务	4,937.03	18.99%	4,823.43	7.16%	-	-	-	-
小计	14,551.13	-0.24%	14,865.15	-14.62%	12,555.26	-23.81%	13,522.16	-32.37%

公司云服务业务主要包括传统公有云服务和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。AI算力云服务为针对具有稳定数字化需求的价值企业客户,通过公有云方式为其提供GPU资源租赁服务、交付AI智算服务、模型服务等,客户可选择直接租赁公司既有部署的青云GPU算力资源(算力资源由公司拥有),并按资源量及使用时长付费,或可选择在其自有的算力资源上部署青云AI智算云平台(算力资源由客户拥有),并对外售卖进行分成。

销售收入方面,因AI算力云服务的增长,公司云服务销售收入自2021年上市以来增长了7.61%;AI算力云服务在2024年度持续发展,2024年度销售收入为4,937.03万元,较2023年度销售收入增长2.36%

毛利率方面,公司云服务2024年度毛利率为-0.24%,较2023年和2022年分别上升14.38个百分点和23.57个百分点,毛利率呈现出持续提升趋势,主要原因包括:①新增AI算力云服务业务,2024年度毛利率为18.99%;②公司持续提升云营效率,优化基础设施的投入成本,提高投资收益比。

2、公司经营模式变化情况

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。

3、主要客户及供应商变化情况

(1)主要客户变化情况

2021年上市以来,公司主要客户变化情况如下:

单位:万元

序号	2024年			2023年			2022年			2021年		
	客户	销售金额	销售占比	客户	销售金额	销售占比	客户	销售金额	销售占比	客户	销售金额	销售占比
1	客户1	3,030.88	11.14%	客户4	4,356.17	12.98%	客户1	4,497.87	14.75%	客户4	5,933.92	14.00%
2	客户2	3,011.84	11.07%	客户3	2,883.33	8.59%	客户4	3,498.18	11.47%	客户1	4,817.20	11.37%
3	客户3	2,548.97	9.37%	客户1	2,699.91	8.04%	客户3	2,532.32	8.30%	客户9	3,852.05	9.09%
4	客户4	2,148.45	7.90%	客户6	2,456.85	7.32%	客户7	1,054.50	3.46%	客户3	2,035.81	4.80%
5	客户5	2,039.99	7.50%	客户5	2,183.29	6.50%	客户8	982.30	3.22%	客户10	1,487.25	3.51%
合计		12,780.13	46.98%		14,579.55	43.43%		12,565.18	41.20%		18,126.23	42.77%

整体来看,公司前五大客户相对稳定。其中,客户4、客户1为公司云产品业务总经销商,合作关系良好,不存在重大变化情况。客户3为公司云服务业务直销客户,2021年以来均为前五大客户。客户5为公司云产品经销商,其与公司合作已超5年以上,自2023年随着终端客户的需求增多而进入前五大,并非公司新增客户。2024年度前五大客户变动情况主要为新增AI算力云客户2。

(2)主要供应商变化情况

单位:万元

序号	2024年			2023年			2022年			2021年		
	供应商	采购金额	采购占比	客户	采购金额	采购占比	客户	采购金额	采购占比	客户	采购金额	采购占比
1	供应商1	11,806.23	43.61%	供应商6	4,602.07	23.61%	供应商10	2,259.34	10.89%	供应商7	6,234.70	15.37%
2	供应商2	2,292.23	8.47%	供应商7	3,507.73	18.00%	供应商7	1,966.48	9.48%	供应商8	4,055.05	10.00%
3	供应商3	1,654.94	6.11%	供应商5	1,930.07	9.90%	供应商5	1,820.92	8.78%	供应商9	3,476.75	8.57%
4	供应商4	1,541.19	5.69%	供应商4	1,644.06	8.44%	供应商4	1,664.37	8.03%	供应商5	2,221.70	5.48%
5	供应商5	1,493.69	5.52%	供应商15	1,578.41	8.10%	供应商3	1,109.59	5.35%	供应商4	2,041.19	5.03%
合计		18,788.28	69.41%		13,262.34	68.05%		8,820.70	42.53%		18,029.40	44.44%

供应商4、供应商5为公司云服务业务数据中心供应商,2021年以来均为前五大供应商。2024年度前五大供应商变动情况主要为:为满足AI算力云业务新增业务需求,公司向供应商1和供应商2采购GPU服务器。2023年度前五大供应商变动情况主要包括:(1)为满足AI算力云业务新增业务需求,公司向供应商6采购算力相关资源;(2)为向客户2提供AI算力云产品及服务,公司向供应商15采购GPU服务器。

4、公司收入确认、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:

(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。

(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,根据相关业务合同约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。

5、公司期间费用的变化情况

2021年上市以来,公司各项期间费用占营业收入的比例情况如下:

单位:万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	收入占比	金额	收入占比	金额	收入占比	金额	收入占比
销售费用	6,418.03	23.59%	8,778.38	26.15%	10,523.52	34.51%	11,224.80	26.48%
管理费用	4,682.97	17.21%	6,231.40	18.56%	6,012.84	19.72%	6,291.66	14.84%
研发费用	6,620.08	24.33%	8,400.45	25.02%	12,568.95	41.21%	13,481.93	31.81%
财务费用	1,092.56	4.02%	482.56	1.44%	453.13	1.49%	93.68	0.22%

(1)销售费用

2021-2024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。其中,职工薪酬是销售费用最大构成部分,历年占公司销售费用的比例均在80%以上,具体如下:

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

2022年度起,公司针对2021年销售人员扩张较为激进的问题已积极开展调整工作。因公司自2022年度起开始聚焦核心产品和优势业务,裁撤了多条不盈利的产品线,优化投资收益比,故产品销售人数明显减少。截至2024年底,销售人员数量已从2021年底的239人下降至121人。

(2)管理费用

2021-2024年度,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。扣除股份支付影响后,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。其中,职工薪酬是管理费用最大的构成部分,历年占公司管理费用(剔除股份支付)的比例均在40%以上,具体如下:

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

注:表格列示管理人员数量为公司年报披露中的财务人员、行政人员及管理人员数量之和

2022年度起,公司针对2021年管理人员扩张较为激进的问题已积极开展调整工作。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。2024年底,公司管理人员数量已从2021年底的88人下降至36人。

(3)研发费用

2021-2024年度,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。其中,职工薪酬是研发费用最大的构成部分,历年占公司研发费用的比例均在90%以上,具体如下:

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

2022年度起,公司调整研发策略,将主要资源聚焦于核心产品和优势业务,减少了对非核心研发项目的投入,同时在不影响业务平稳运行的基础上,大力提升人效,降低冗员数量,2024年底,公司研发人员数量已从2021年底的519人下降至139人。

6、公司长期以来持续亏损的原因及合理性

公司长期以来持续亏损的主要原因包括:

(1)为了保持长期竞争力,公司2021-2022年在创新技术及产品研发、销售体系建设等领域投入较大,2021年A股上市后公司扩张产品线,对人员进行大规模招聘,但受研发周期、宏观经济、外部环境、行业竞争等因素影响业务拓展受阻,人员增加并未带来收入规模的提升。虽2022年起公司进行战略和业务调整,聚焦核心产品和优势业务,并实施降本增效措施,截至2024年毛利贡献显不足以覆盖期间费用,但从2024年度报表可以看出公司亏损幅度呈现持续收窄态势。

(2)公司当前亏损主要由于公司前期为构建云服务基础设施,在服务器、网络设备等固定资产方面投入了较大规模的资本性支出,由此产生的较高折旧成本对当期利润形成了显著压力。

(3)结合公司的生产经营模式及经营策略等,说明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;

公司2023-2024年度成本及期间费用的变化情况如下:

项目	2024年度		2023年度		变动比例
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	
营业成本	18,594.04	68.34%	25,289.55	75.34%	-26.48%
销售费用	6,418.03	23.59%	8,778.38	26.15%	-26.89%
剔除股份支付管理费用合计	4,421.17	16.25%	5,282.28	15.74%	-16.30%
研发费用	6,620.08	24.33%	8,400.45	25.02%	-21.19%
财务费用	1,092.56	4.02%	482.56	1.44%	126.41%
合计	37,145.89	136.53%	48,233.22	143.68%	-22.99%

收入方面,公司2024年度收入为27,206.62万元,较上年同期减少18.95%,主要原因为公司在云产品业务上持续聚焦核心优势产品,进一步扩大高毛利业务的规模,本期低毛利业务规模进一步缩小、且受宏观环境下部分客户预算收紧、采购决策延迟的影响,软件产品收入同比下降。

营业成本及期间费用方面,公司持续提高自有软件及核心优势产品集成比例、提升公司自有服务规模,在软件产品销售时尽可能降低外部软件外采规模。本报告期更多侧重毛利率更高的项目,硬件采购量下降,因此报告期内营业成本有所减少。自2022年度起,公司针对2021年人员扩张较为激进的问题积极开展调整工作,2024年进一步优化人员结构,因此本期较上年同期销售费用、管理费用和研发费用均有较大的减少。

综上,虽然报告期内收入同比有所下降,但是由于产品结构的调整及公司提质增效的效果,本报告期公司的亏损规模进一步缩窄。

(3)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;

公司上市以来通过聚焦核心产品,提升产品竞争力,建立销售渠道和生态,关注客户满意度等举措来提升市场竞争力。

主要客户稳定性方面,客户4、客户1、客户3三家自2021年以来均始终为公司前五大客户。2024年,客户2因自身业务调整,与公司就某一在执行合同项下的全部服务内容提前终止,该事项在双方友好协商基础上达成一致,对公司客户稳定性和双方合作关系不受影响。

近年来,国家有关部委着重推动IT产品信创化,公司面向的终端客户根据其自身的业务规模逐步扩容信创需求,在已有平台基础上增加对信创环境的支持,通过"一云多芯"来实现资源统一管理和分配。公司借此机会扩大既有客户的部署规模,并收获新客户订单。

行业政策方面,国家"十四五"规划大力推动数字化建设,数字化成为多行业IT系统建设的主旋律。公司以"为客户提供数字化的坚实底座"为战略,推动企业数字化转型。国家相关主管部门文件《数字中国建设整体布局规划》《新型数据中心发展三年行动计划(2021-2023年)》等均提到通过云计算、AI智算等提升企业数字化能力,通过通用数据中心、超算中心、智能计算中心、边缘数据中心等合理梯次布局,支持云计算服务在企业的深度应用。数字化已成为国家战略规划,为公司长期发展提供政策指引和强力支持。

行业壁垒及行业竞争方面,私有云方面,根据IDC发布的《中国超融合(HCI)市场份额》报告显示,2021-2022年青云科技排名分别位列第八名(市占率1.41%)、第十名(市占率1.34%);根据IDC发布的《中国软件定义存储(SDS)及超融合存储系统(HCI)市场季度跟踪报告:2024全年》显示,2024年全年青云科技超融合软件市场排名位列前六(市占率6.4%)。在激烈的市场竞争中,一方面云计算领域的竞争格局基本形成,不同厂商在领域中均有各自市场市局和市场份额,公司主要竞争对手为包括华为、深信服在内的传统竞争对手;公有云方面,早期布局云计算行业的一些大型企业如阿里云、腾讯云等,基于多年的经营,具有明显的竞争优势,公司业务体量相对于行业大型企业规模较小,在市场竞争中处于劣势地位,在规模、品牌等方面与阿里云、腾讯云等行业领先企业均存在较大的差距,竞争压力较大;另一方面,数字化为云计算带来新的内涵和发展方向,云原生、云计算和云原生融合、AI智算、多元算力、算力互联互通等领域的需求和技术不断涌现。公司自2020年开始在高性能计算、智算等领域的研发项目逐步转化为产品,得益于自研云原生平台及云计算、云原生、AI智算、分布式存储等领域多年积累,同时根据IDC发布的《中国算力调度平台技术能力评估,2024》报告,公司在算力资源管理能力、算力调度管理、算力编排、算力运营、平台架构、部署特性等多个维度评估表现较好,公司相关产品在市场中具备一定竞争力。

同行业可比公司经营情况方面,云产品业务方面,除深信服外、卓易信息、华胜天成2024年度营业收入同比均有所下降,亦呈现净和润上升或净亏损缩窄;云服务业务方面,金山云、阿里云2024年度营业收入同比有所上升,优刻得由于其自身经营原因收入同比下滑,阿里云、优刻得、金山云均呈现净和润上升或净亏损缩窄。不考虑个别上市公司个体经营原因,公司营业收入及净和润变动方向与同行业可比上市公司整体方向趋同,具体如下:

单位:万元

同行业可比公司	营业收入		变动比例	净利润		变动比例
	2024年度	2023年度		2024 年度	2023 年度	
云产品						
深信服	389,055.64	377,014.26	3.19%	19,669.69	19,867.57	-1.00%
卓易信息	9,266.40	11,040.08	-16.07%	1,489.36	609.25	144.46%
华胜天成	91,210.80	98,856.71	-7.73%	-2,709.65	-29,809.22	不适用
平均值	163,177.61	162,303.69	0.54%	6,149.80	-3,110.80	不适用
青云科技	12,644.48	18,666.48	-32.26%	-9,586.53	-17,034.31	不适用
云服务						
优刻得	150,297.20	151,527.89	-0.81%	-24,164.37	-34,658.09	不适用
金山云	778,518.00	704,746.10	10.47%	-197,904.20	-218,364.70	不适用
阿里云	11,803,000.00	7,720,300.00	52.88%	1,056,000.00	142,200.00	642.62%
平均值	4,243,938.40	2,858,858.00	48.45%	277,977.14	-36,940.93	不适用
青云科技	14,551.13	14,865.15	-2.11%	-9,586.53	-17,034.31	不适用

注1:深信服、卓易信息、华胜天成均选取云计算产品与服务分部进行列示。

注2:青云科技营业收入分别选取云产品和云服务分部进行列示。

注3:由于卓易信息、华胜天成对所持有的部分金融资产产生公允价值变动收益对报告期内净利润影响较大,卓易信息、华胜天成净和润选取扣除非经常性损益的净利润进行列示,青云科技的净利润数据为公司净利润数据,包含公有云、私有云等业务。

注4:阿里云营业收入为在抵销跨分部交易后数据。

注5:阿里云选取为阿里巴巴集团年报中阿里云分部EBITA 利润进行列示,净利润未披露。

注6:如本年度及上年度均为负值且持续扩大,变动比例列示为正,如本年度及上年度均为负值但有所缩窄,变动比例计算情形不列示;其他上年度为负值的变动比例计算情形不列示。

综上所述,传统云产品业务方面,虽市场竞争较为激烈,但竞争格局已基本形成,公司已有一定市场布局、市场份额和良好的市场声誉,在金融、能源、高校、医疗等行业领域积累了良好的口碑和很高的客户认可度,过去三年复购率均较高。传统云服务方面,公司提供的服务较为成熟,客户较为稳定,同时使用传统公有云服务的客户具有对业务的稳定性要求较高、不愿轻易迁徙的特性,公司也将云服务业务作为混合云解决方案的必要组成部分。AI算力业务方面,公司在自研云原生平台及云计算、云原生、AI智算、分布式存储等领域多年积累,拥有标杆案例,已服务一定数量的各行业优质客户,公司相关产品在市场中具备一定竞争力。

(4)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;

如前所述,公司长期以来持续亏损的具体原因主要由于公司2021-2022年在创新技术和产品研发、销售体系建设等领域投入较大,公司2021年A股上市后公司对人员进行大规模招聘,虽2022年开始公司进行业务调整并实施降本增效措施,但公司目前的毛利贡献不足以覆盖期间费用;另一方面,公司前期购置传统云服务所需服务器、网络设备等固定资产的资本性支出金额带来的折旧成本较大,故导致自有云产品业务以来均为亏损。2023年以来,公司毛利已持续处于提升趋势,净亏损逐步缩窄。

公司已在年度报告中提示风险如下:

1、尚未盈利的风险

截至本公告披露日公司尚未实现盈利,主要原因包括:一方面,公司前期购置云计算平台所需服务器、网络设备等固定资产的资本性支出金额带来的折旧成本较大;另一方面,公司目前的毛利贡献不足以覆盖期间费用,处于亏损状态。目前具备混合云形态及能力的同行业公司大多均处于亏损状态,公司业绩表现符合行业特点。

截至2024年度末,公司累计未弥补亏损金额为-115,514.27万元。公司尚未盈利将造成公司现金流紧张、对公司资金状况、研发投入、业务拓展、市场拓展、人才引进、团队稳定等方面造成影响。公司短期内无法现金分红,将对股东的投资收益造成一定程度的不利影响。公司将持续投入云计算产品的研发,存在近期的毛利贡献不能完全覆盖研发和销售投入从而加大短期盈利的难度的风险。

2、业绩大幅下滑或亏损的风险

2024年度公司延续上年战略调整方案、一方面着力增加高毛利业务规模,大力发展公司核心优势产品,聚焦于有稳定数字化需求的价值企业客户;另一方面力行降本增效,优化组织和管理流程,产研和销售聚焦投入在核心优势产品,提升整体竞争力。2024年度,公司战略调整成果明显,毛利较上年同期增长4.02%,毛利率较上年同期增加7个百分点,虽尚未盈利,但归属于上市公司股东的净利润较上年同期亏损减少7,431.47万元。

若未来公司私有云业务及算力业务市场开拓不及预期,或云计算行业整体下行或政策变化导致收入下降,公司未来营业收入存在下滑的风险。

保荐机构中国国际金融股份有限公司已在《关于北京青云科技股份有限公司2024年度持续督导跟踪报告》中提示上述风险。

为改善经营状况,公司已对相关业务进行战略调整,具体措施如下:

(1)着力增加高毛利业务规模,控制云服务业务毛利率亏损幅度,聚焦于有稳定数字化需求的价值企业客户;

(2)优化组织和管理流程,精简团队规模,着力提升人效,降低职工薪酬支出,产研和销售聚焦投入在核心优势产品,提升整体竞争力;

(3)力行降本增效,精细化管理,降低房租成本、会议办公成本、数据中心成本、服务器更新成本等支出。

从审慎角度,公司进一步提示触发退市条件风险如下:

公司自上市以来持续亏损,截至2024年12月31日,公司归属于母公司所有者权益为8,711.44万元。同时,公司未来几年可能仍存在持续较大规模的研发投入,未盈利状态可能短期内持续存在。由于影响公司经营的内外部因素较为复杂,若生产经营环境发生重大不利变化、公司经营决策出现重大失误,公司将可能持续亏损,营业收入、净资产大幅下降,进而触发《上海证券交易所科创板股票上市规则》第12.4.2条涉及出现的情形,即(1)最近一个会计年度经审计的扣除非经常性损益之前或者之后的净和润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扣非前或者之后的净和润为负值且营业收入低于1亿元,或(2)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,则可能导致公司面临触发退市风险警示甚至退市条件的风险。

保荐机构中国国际金融股份有限公司已在《关于北京青云科技股份有限公司2024年度持续督导跟踪报告》中提示上述风险。

(5)结合上市以来公司净资产变动情况及趋势、公司2025年以来经营业绩亏损情况,说明本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,并就公司存在可能出现净资产为负的情况以及相关退市风险进行充分提示;

2021-2024年度,公司持续亏损,净资产分别为58,247.22万元、32,995.50万元17,979.44万元和8,732.01万元,净资产持续下降,报告期各期净资产下降绝对值分别为25,251.72万元、15,016.06万元和9,247.43万元,下降速度已放缓。2024年度公司实现净和润-9,586.53万元,亏损绝对值同比减少43.72%,经营活动产生的现金流量净额为-3,453.73万元,净流出同比缩窄68.74%,已有一定程度上的改善。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。

从审慎角度,公司进一步提示触发退市条件风险如下:

由于影响公司经营的内外部因素较为复杂,若生产经营环境发生重大不利变化、公司经营决策出现重大失误,公司将可能持续亏损,营业收入、净资产大幅下降,进而触发《上海证券交易所科创板股票上市规则》第12.4.2条涉及出现的情形,即(1)最近一个会计年度经审计的利润总额、净和润或者扣除非经常性损益后的净和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、净和润或者扣除非经常性损益后的净和润孰低者为负值且营业收入低于1亿元,或(2)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,则可能导致公司面临触发退市风险警示甚至退市条件的风险。同时,若生产经营环境发生重大不利变化,或者公司经营决策出现重大失误,公司股票投资价值将大幅下降,将可能出现交易不活跃情形,股票市值及交易价格、股票交易量、股东数量可能因公司投资价值大幅降低而触发退市标准,出现退市风险。而根据《科创板上市公司持续监管办法(试行)》,公司触及终止上市标准的,股票直接终止上市,不再适用暂停上市、恢复上市、重新上市程序。

保荐机构中国国际金融股份有限公司已在《关于北京青云科技集团股份有限公司2024年度持续督导跟踪报告》中提示上述风险。

(6)进一步核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。

公司进一步提示流动性风险如下:

截至2024年12月31日,公司非受限资金余额为23,409.27万元,短期银行借款余额为24,805.09万元,当前可用资金余额无法覆盖公司短期借款的偿还安排。但公司在多方面积极应对此问题:(1)强力推进应收账款管理,加强应收账款催收力度;(2)拓展融资渠道,2025年多笔已到期银行借款已完成续贷,同时公司正积极与多家银行商谈增额和授信事宜,争取获得更多的授信额度;(3)严控支出,削减不必要的支出最大化现金流效率。

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。

二、持续督导机构核查情况

(一)核查程序

1、查阅公司业务台账等,分析公司业务结构与产品情况;

2、查阅同行业可比公司年报,分析公司和同行业可比公司财务数据;

3、查阅公司前五大客户及供应商工商登记信息,取得并审阅公司前五大客户及供应商主要业务合同;

4、通过公开渠道搜索行业相关报告,分析业务壁垒、市场竞争格局及公司产品的市场竞争力;

5、访谈公司管理层,了解公司业务现状及未来的发展情况、公司经营情况和提升持续经营能力相关的经营计划,以及公司是否存在退出风险或其他重大经营风险。

(二)核查结论

1、公司正处于高成长期,为了保持竞争力投入较大研发活动,同时因前期购置传统云服务所需服务器、网络设备等固定资产的资本性支出金额带来的折旧成本较大,使得公司长期以来持续亏损,亏损具有一定合理性;

2、2024年度,公司调整产品结构并实施提质增效,低毛利业务规模进一步缩小,同时软件产品收入受客户需求变化因素同比降低,2024年度公司收入同比减少、亏损规模缩窄;

3、传统云产品业务的竞争格局已基本形成,公司拥有一定市场布局、市场份额;传统云服务客户较为稳定,云服务业务作是公司混合云解决方案的必要组成部分;AI算力业务中公司已服务一定数量的各行业客户,公司主营产品在市场中具备一定竞争力;

4、公司基本面未发生重大不利变化,持续经营能力存在重大不确定性风险较低,公司已进一步提示风险,并通过增加高毛利业务规模、优化组织管理流程、降本增效等措施改善经营状况、提升持续经营能力;

5、由于影响公司经营的内外部因素较为复杂,若生产经营环境发生重大不利变化、公司经营决策出现重大失误,公司将可能持续亏损,