



2025年9月24日 星期三 zqsq@stcn.com (0755)83501750

证券代码:600673 证券简称: 东阳光 编号:临2025-57号
债券代码:242444 债券简称:25东科01

广东东阳光科技控股有限公司关于上海证券交易所对公司与关联方共同增资收购资产的监管工作函的回复公告

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、准确性和完整性承担法律责任。

广东东阳光科技控股有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”或“东阳光”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于广东东阳光科技控股有限公司与关联方共同增资收购资产的监管工作函》（上证公函【2025】11332号）（以下简称“《工作函》”），公司对《工作函》高度重视，积极按照《工作函》要求推进落实相关工作，现就《工作函》中相关问题回复如下：

一、关于交易必要性

公告显示，标的公司主营数据中心领域，上市公司主营业务是电子元器件、高端铝箔、化工新材料、材料等业务。本次交易完成后，公司成为东数一号的参股股东，间接持有标的公司的参股股权。请公司：(1)补充披露标的公司所处行业发展情况、竞争格局、竞争优势及行业地位，并充分提示可能存在行业风险；(2)结合标的公司主营业务，说明上市公司和标的公司主业协同的具体体现，以及对上市公司主营业务发展的影响；(3)说明本次与关联方共同投资且仅参股的主要考虑；(4)补充披露本次交易完成后标的公司管理架构、经营管理重大事项和公司经营的表决安排。

回复：补充披露标的公司所处行业发展情况、竞争格局、竞争优势及行业地位，并充分提示可能存在行业风险

(一)所属行业根据《国民经济行业分类》(GB4754-2017)规定，互联网数据中心(Internet Data Center, 以下简称“IDC”)业务的定义为利用物理设施，以外包租用的方式为用户提供服务器等互联网或其他网络相关设备提供租赁、运维管理、系统配置及管理服务，以及提供数据库系统或服务器等设备出租和租赁等项的出租、通信线路和端口带宽的出租和管理和其他应用服务。

泰康数据中国区业务经营主体（以下简称“泰康数据中国”或“标的公司”）主营业务属于上述IDC行业，已取得增值电信业务经营许可证，该许可证明明确业务种类为IDC业务，据此可明确界定标的公司所属行业为IDC行业。

(二)行业发展现状

1.行业政策发展趋势近年来，我国在数字经济与算力基础设施领域的顶层设计持续加码，从夯实数字中国建设根基到推进算力资源优化配置，一系列政策文件与战略部署为IDC行业发展指明方向。2023年2月，中共中央、国务院印发《数字中国建设整体布局规划》，提出“数字中国是数字时代推进中国式现代化的重要引擎，是构筑国家竞争新优势的有力支撑”。2023年10月，工业和信息化部等6部门联合印发《算力基础设施高质量发展行动计划》，明确了“多元供给、优化布局、需求牵引、强化赋能；创新驱动、汇聚合力；绿色低碳、安全可靠”的基本原则，着力推动算力基础设施高质量发展。2025年，政府工作报告中提出“优化全国算力资源布局，打造具有国际竞争力的数字产业集群”等，层层递进为行业高质量发展、可持续发展筑牢支撑。

2.IDC行业市场格局演化

在国内的高质量发展、相关政府的大力支持和市场需求的双重牵引下，IDC作为支撑数字经济发展和人工智能相关产业发展的关键基础设施，其承载海量数据、高可靠算力的核心支撑价值日益凸显，并在这种背景下持续深化市场化布局。其一，行业参与主体更多元，形成国家、社会资本、民营力量共同参与竞争的格局。其二，价格机制更趋市场化，IDC服务价格主要受市场供需关系调节，头部IDC服务商通过推出定制化/专属IDC服务（长期租赁管理等服务）和精细化运营，进一步巩固并提升自身的市场竞争力。其三，政策环境日益开放，数据要素、工业和信创业务等受管理部门更多通过战略规划进行引导，除传统标准业务外复合类型要求更多，企业在日常经营决策中拥有较大的自主空间。其四，技术创新成为核心发展方向。模块化部署、企业级、浸没式液冷技术、高压直流、固态变压器等电力基础设施以及人工智能技术等运用，将更精准匹配数字经济对高可靠、低能耗算力的需求，为行业持续增长注入核心动力。

3.市场规模及增速不断提升

关于中国IDC行业的市场规模及增速，北京科智咨询有限公司（以下简称“科智咨询”）出具的《2024-2025年中国IDC行业发展研究报告》(以下简称“《研究报告》”)数据表明，过去5年内，中国IDC行业已从高速发展向高质量发展转型，作为支撑数字经济稳健增长的关键基础设施，在5G、人工智能等新兴技术规模化落地、数字化转型进程提速以及线上应用场景持续拓展的驱动下，实现了强劲的持续增长。根据《研究报告》，2020-2024年中国整体IDC行业市场规模增长情况如下图所示：

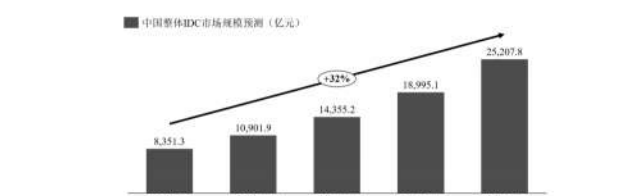


2020年至2024年，中国整体IDC行业市场规模以约30%的年化复合增长率高速增长，2024年市场规模强势达5,411.6亿元；相较于2020年，提升约185%，足见中国IDC行业在这五年间展现出的强劲增长势能。

4.AI技术驱动需求扩张

2025年年初，DeepSeek大模型的开源引爆了人工智能算力需求。国内市场的热度进一步体现在头部大模型的运营数据中：据公开信息显示，字节跳动豆包大模型自2024年5月推出后，日均Tokens（模型处理信息的量）使用量迅速攀升自启动发布被广泛关注——2024年12月突破4万亿，2025年3月更实现量级突破，激增至12万亿以上，直观反映出AI应用需求的快速扩张。

与此同时，全球头部大模型的技术迭代浪潮持续推进，OpenAI的GPT、Anthropic的Claude、谷歌的Gemini、Meta的Llama等系列模型不断突破性能边界，进一步加大对企业级算力网络基础设施的需求。展望未来数年，在人工智能技术的深度赋能下，各行业数字化转型将向更深层次推进，这一趋势不仅会持续释放算力需求，更将带动IDC行业迈入新一轮高质量增长周期。根据《研究报告》，2025-2029年中国整体IDC行业市场规模预测如下图所示：



预计2025至2029年期间，中国整体IDC行业年化复合增长率将达约32%，驱动市场规模加速扩容，2029年将攀升至25,207.8亿元。未来五年，伴随AI等行业对算力行业变革的持续推动，人工智能技术快速向制造、医疗、零售等传统领域渗透，相关企业加速推进智能化升级，中国IDC行业将迎来更强劲的增长势能。

5.未来，IDC行业将加速向绿色化、智能化、一体化方向发展。绿色化以更高效率的散热技术、可再生能源为核心，推动PUE(Power Usage Effectiveness)持续下降，实现低碳运营；智能化依托人工智能与数字孪生技术，实现智能运维、故障预测等全流程智能化管理，提升运维效率；一体化聚焦算力、存储、网络协同，通过端到端全栈架构降低延迟时延，高可靠需求，同时整合从规划到运营的全链条服务。三者进一步协同驱动IDC行业作为支撑数字经济高质量发展的核心引擎。

(三)竞争格局及行业地位

标的公司的业务特性清晰明确，独立于数据中心基础设施与运营，不参与数据内容生产及基础网络的建设与运营，核心专注于数据中心基础设施的建设与运营，同时聚焦数据使用方实际需求，提供通信服务器材租赁、网络租赁、网络管理供应及运维管理的全链条配套等，通过规模化定制化IDC服务，从业务侧来看，标的公司属于第三方IDC服务商，IDC业务提供方的具体特征及分类如下表所示：

IDC业务提供方分类	定义	案例
基础电信运营商	电信运营商，拥有核心网络资源，充裕的带宽能力，以及覆盖全国的网络基础设施等	中国电信、中国移动、中国联通
大型互联网公司	拥有自身算力资源的大型互联网公司	阿里巴巴、腾讯等
第三方IDC服务商	专业的IDC服务商，聚焦数据使用方实际需求提供IDC服务	标的公司、万国数据、世纪互联、光环新网等

1.第三方IDC服务商的竞争特点与格局

第三方IDC服务商凭借成熟的专业化建设能力与高效运维体系，可针对客户不同场景需求提供定制化解决方案，充分覆盖多样化行业诉求。从行业发展走向观察，第三方IDC服务市场正逐步向规模化、集约化方向迈进，尤其在一线城市及周边区域，其数据中心布局的区域优势尤为突出，可更高效地满足客户对时效性、高稳定性的核心诉求。与此同时，随着供需平衡加剧，第三方IDC服务商高质运维精细化程度与市场竞争力进一步提升，同时还能提供丰富的增值服务，全面适配客户多元化需求。在算力基础设施领域，各行业数字化转型提速以及线上应用数据服务需求（以下简称“万国数据”、世纪互联数据中心有限公司以下简称“世纪互联”）、海洋智算科技集团股份有限公司（以下简称“海洋科技”）等，这些头部企业均围绕北上广深等核心城市重点布局数据中心资源，凭借优质的客户储备、充足的项目资源，持续构建起坚实的竞争优势。

二、标的公司行业地位

根据中国信通院发布的《中国算力中心服务商分析报告(2024年)》，其充分考虑行业发展现状及未来趋势后，从总体规模、能力建设、财务状况、绿色能源、集约发展等多个维度出发，对中国IDC服务商进行了综合评价。其中，标的公司所属的泰康数据集团在总体规模、能力建设、财务状况等维度中排名全行业第二；在绿色能源、集约发展等维度中排名全行业第一。结合前述多维度的综合分析发现，标的公司所属泰康数据集团的综合指数排名在全行业中处于第一梯队“领跑者”地位。

(四)竞争优势

标的公司在中国超大规模算力基础设施领域构建了多维竞争优势。

1.规模及资源禀赋优势：作为行业领军者，标的公司运营数据中心IDC容量达782MW(截至2025年5月)，在建项目137MW，市场份额持续领先。标的公司通过深度绑定头部科技企业实现具备竞争力的平台化服务能力，长期提供高可靠/低延迟/高能效与绿色低碳优势。

2.前瞻性业务布局构建核心壁垒：标的公司环首都圈区域项目系中国第二、全球第三大集群，兼获北京地区IDC低延迟近优风光能源优势；同时标的公司重点拓展甘肃庆阳(约150MW)、宁夏中卫(预计1.2GW)等西部绿色富集区项目资源，依托当地电价成本较东部低的优势，高度契合“东数西算”战略。

3.东西部实现全链路成本控制：标的公司通过规模化设备采购、西部绿电直供、液冷技术降本(2024年PUE仅1.21，显著低于行业平均1.54)，技术硬实力支撑平台优势，自主研发的高密度液冷方案实现单机PUE>20KW+功率密度、智能配电技术获工信部“国家绿色数据中心”认证，为算力需求提供坚实底座。综合形成“西部绿色富集区+东部核心枢纽”的差异化布局，叠加头部客户粘性与技术驱动成本优化，构建竞争护城河。

《数据要素》(Uptime Institute Global Data Center Survey 2025)

4.创制能力突出及技术平台行业领先：标的公司累计上市及在审申请近500项，在高密度算力支撑、高效制冷、智能运维三大领域形成技术壁垒，通过系统性的技术研发与场景化应用，实现深度适配时代核心需求。标的公司通过多领域技术的协同联动，打造从算力基础设施、智能配电至端到端全流程运营保障的全周期技术闭环，技术实力支撑行业权威认可。从荣誉维度看，其所斩获权威奖项是2025年《财富》中国AI 50强+中国第一上榜的第三方IDC运营商，也是首家斩获国家权威奖项Datacloud Global Awards的中国企业，充分体现其技术水平的行业标杆性。

5.财务状况稳居行业前列：得益于出色的业务模式、稳定的客户资源及高效的运营能力等，标的公司实现稳健财务表现，其2024年全年实现营业收入达24.48亿元，与IDC为主业的上游上市公司相比，排名靠前；同期实现净利润13.09亿元，净利率约为21.65%，盈利水平显著优于行业多数企业，稳居IDC行业领先梯队。

(五)可能存在的行业风险及应对措施

1.市场竞争加剧的风险

(1)风险概述数据中属于互联网的基础设施，随着云计算和人工智能产业的快速发展，市场对数据中心的需求将进一步增加，从而吸引更多的资本进入该行业，市场竞争将更加激烈，或导致IDC行业的整体毛利率水平下降。

(2)应对措施

标的公司将依托核心优势巩固客户，应对市场竞争加剧风险：一是市场声誉转化，凭借行业领先地位及品牌公信力，通过头部企业合作案例背书，拓展高附加值客户群体；二是业务规模赋能，加速西部绿电项目投产，形成规模采购议价能力，整合西部资源禀赋优势，为多元化客户提供跨区域定制化方案；三是成本控制深化，发挥设备采购成本优势叠加高效制冷技术降本，实现供应链优化成为行业领先；四是冲市场压力：四是设备直供协同，深化与头部科技企业的深度绑定，提升AI算力专项支持等定制化服务，在长期合约约定提供收入、利润延期支付价值，同时增加智能化输出技术解决方案，推动收入来源多元化。标的公司通过提升引流高价值的客户，规模化降低降本，技术优势提升、头部客户权益的联动，巩固市场竞争壁垒，应对市场竞争加剧的风险。

2.产业政策变化的风险

(1)风险概述数据中心行业受国家发改委、工信部、国家能源局、国家统计局等多部门协同监管。国家相关部门及产业政策均支持鼓励行业的稳定发展，为标的公司的盈利和可持续发展带来良好的预期。但如果未来国家在IDC产业方面进行行政调整或降低支持力度，可能会对标的公司经营产生不利影响，致使标的公司整体盈利水平下降。

(2)应对措施

目前，标的公司抓住“东数西算”和生成式AI浪潮带来的政策利好机遇，继续完善资产布

局。在现有张家口集群、大同地区等能源富集区保持市场领先地位的同时，积极拓展甘肃庆阳集群及其他潜在“东数西算”集群的发展机遇。同时，标的公司建立常态化政策监测与研判机制，在项目投资决策过程中，管理层始终将产业政策作为重要考虑因素，在充分考虑国家、地方产业政策的前提下进行前瞻性布局。

3.技术更新迭代的风险

(1)风险概述

技术创新是数据中心行业发展的主要驱动力，新技术的研发和应用需要大量的资金投入和长时间成本，技术创新的成果存在不确定性。在当前数字化浪潮汹涌与AI技术日新月异的背景下，算力基础设施市场需求显著增长。一方面，市场需求急剧增长；另一方面，对规模、能效、智能化水平及安全性提出了前所未有的高标准要求。行业竞争者若在技术创新与应用落地方面未能紧跟行业步伐，将可能陷入技术滞后的困境，从而对盈利能力构成潜在威胁。

(2)应对措施

标的公司作为行业龙头，其技术水平始终处于行业顶尖水平。标的公司已获得及在申请的专利数量近500个，并拥有自主研发式液冷技术。未来，标的公司将紧跟数字化技术和人工智能发展趋势，确保技术实力能够紧跟市场需求保持同步乃至领先，以有效应对技术更新带来的挑战。

4.地方政策变化的风险

(1)风险概述

数据中心建设布局受土地、电力及能耗指标等地方政策因素影响。标的公司在环首都、长三角、粤港澳、甘肃、宁夏中卫等地进行了项目布局，受到了有关地方的政策支持，为地方经济发展做出贡献。但如果未来土地、电力、能耗设施及配套服务等不利面的地方政策支持力度降低，将影响标的公司的生产经营，可能对标的公司经营业绩产生负面影响。

(2)应对措施

目前，标的公司已经通过采用液冷等先进技术有效降低能耗，实现了显著低于行业平均水平的PUE。未来标的公司将继续大力推进节能设备和技术的应用，进一步降低能耗，成为地方绿色低碳数据中心标杆，争取地方政策的持续支持，同时降低对电力及能耗指标政策的依赖程度。此外，标的公司与地方与有关部门保持密切沟通，持续关注地方政策变动情况，并结合地方政策导向对项目投资及运营策略及时进行调整。

5.电力供应不稳定的风险

(1)风险概述

数据中心运营受电力供应的影响较大，而电力供应直接受到煤炭价格和相关政策的影响，如2024年受煤炭价格上涨和“能耗双控”政策等影响，多地曾出现部分限电限产的举措。如未来由于煤炭价格波动或电力市场相关政策的出台等原因导致电力无法正常供应，将对公司生产经营产生不利影响。

(2)应对措施

标的公司长期致力于高效将“电力”转化为“算力”，在供应端秉持以能源为核心的战略眼光，优先布局于中国传统电力与绿色能源储备最丰富的区域，如山西、河北、甘肃庆阳、宁夏中卫等(上述区域传统能源发电能力与绿色能源储备的优势)，凭借对电力供应区域的风险分散，降低电力价格波动及供应不稳定的风险，使标的公司在行业内的电力成本处于较优水平。

(二)公司主营业务发展的影响

(一)标的公司主营业务情况

标的公司是中国市场领先的中立第三超大规模算力基础设施解决方案运营商，在光电、风电等可再生能源丰富的华北地区有大量优质项目资源，其中最大的资源布局地区为环首都区域，是中国最大、全球第二的数据中心集群，拥有优质的风光能源及地理环境。标的公司主要经营以北京、上海、深圳为核心的环首都、长三角、粤港澳超大规模信息技术基础设施基地集群。

截至2025年5月31日，标的公司拥有区级超大规模算力基础设施零售客户数37个，运营中的数据中心总IT容量达782MW，在建数据中心总容量137MW，2024年CPU(数据中心消耗的所有能源与负载耗电用的能源之比)为1.21，低于行业平均水平(行业平均PUE约为1.54)。

《数据要素》(Uptime Institute Global Data Center Survey 2025)

(二)公司所属的行业与标的公司的业务协同情况

通过与标的公司的协同合作，上市公司主业发展预计将有显著提升。双方的协同合作主要体现在四个层面的深度融合：

在区域布局上，上市公司位于广东韶关、内蒙古乌兰察布、湖北宜昌的清洁能源基地可为标的公司提供成本更低的绿电支持。上述能源优势与标的公司现有的环首都、长三角、粤港澳数据中心集群结合，可共同构建起覆盖全国南、中、北区域的算力网络，既满足各低延迟时算力需求，又大幅降低了运营成本。

在技术领域，上市公司掌握的液冷核心技术(如高效散热器和冷却组件)与标的公司高功率服务器的运维经验紧密结合。双方可合作开发针对高密度机柜的定制化散热系统，将数据中心能耗指标降低，进一步优化高功率算力的散热技术，还可推动上市公司从材料生产向整体解决方案转型。

在业务协同方面，上市公司的电子元器件(如超级电容)与标的公司的服务器电源需求匹配。通过联合开发高功率电源模块，可提供服务器供电稳定性。

上述协同效应可直接增加IDC运营收入，未来将推动上市公司成为覆盖“绿电-硬件-算力-AI”全链条的数字基础设施服务商。

3.说明本次与关联方共同投资且仅参股的主要考虑

公司本次与关联方共同投资及仅参股主要基于以下考虑：

(一)优先满足业务合作、促进业务协同

面对全球数字经济浪潮和人工智能技术的飞速发展，近年来公司积极推动产业升级与战略转型。此次进军算力领域，是公司明确坚定、主动应变、积极应对的探索举措，也是公司向智能算力数字化转型的关键一步，更是主动融入国家“东数西算”战略布局、服务全国一体化算力网络建设的重要举措。下一步，公司将通过整合双方在液冷技术、AIDC领域及清洁能源的相关资源，积极协同各方力量拓展市场，共同投入包括设备投资资金、保险资金及产业资金等在内的多元化资源，与标的公司共同构建技术底座。

深圳东阳光实业作为公司控股股东长期致力于赋能上市公司，助力公司升级发展，考虑到本次交易金额大、交易对手市场化出售的特点，为提高交易效率，控股股东与上市公司决定共同参与投资标的公司，上市公司可抓住业务机会，通过业务协同效应，决定参股投资于标的公司。

(二)保障上市公司现金流、降低上市公司资金压力

本次交易作价参考北京坤元至诚资产评估有限公司出具的《广东东阳光科技控股股份有限公司拟收购股权及标的公司集团中国业务(模拟合并主体)股东全部权益价值评估报告》(京坤评报字[2025]0721号)评估结论并经各方共同协商确定，现收购对价为280亿元人民币。为降低公司现金流压力，保障上市公司现金流稳定，公司经营审慎决定以参股方式与控股股东共同参与标的公司的投资。

(三)降低交易风险及上市公司优质头部企业，最终交割满足反垄断批准通过，完成外汇变更登记，对外支付税务备案等诸多先决条件，交易步骤具有一定的复杂性。为抓住本次交易机会，提升整体交易效率，同时降低多次交易潜在对上市公司的影响，上市公司审慎以参股方式投资标的公司。

(四)预期实现多赢投资格局，引入优质联合投资者

鉴于本次交易涉及金额较大，为有效控制风险并提升交易效率，上市公司经审慎讨论，决定采取参股方式投资标的公司。以参股形式与控股股东共同参与投资有利于为后续引入具备国际背景及相关产业资源的优势投资人预留融资空间，从而更好地从标的公司后续发展提供战略支持，进而促进标的公司业务发展，并最大限度实现与上市公司业务的协同效应。后续，相关投资方将根据市场情况，共同投入包括设备投资资金、保险资金及产业资金等在内的多元化资源，与标的公司共同构建技术底座。

综上所述，公司本次通过参股方式，与控股股东共同投资，有利于公司获得投资资金，提升公司影响力及竞争力。本次交易有利于提高上市公司质量，本次与关联方共同对外投资具有必要性及合理性。

四、补充披露本次交易完成后标的公司管理架构、经营管理重大事项和公司经营的表决安排

标的公司前身为纳斯达克上市公司私有化退市企业，本身已经建立较为完善的经营管理体系和管理规范。根据本次交易协议，标的公司的管理架构、经营决策重大事项在本次交易的过渡期内不会发生重大变更或调整。

在本次交易完成后，公司将根据最终所持标的公司股权比例情况，按照市场化原则，依法主张行使股东权利，参与标的公司治理经营。为具体实施本次交易，公司、深圳东阳光实业、控股股东东阳光集团将签订一致行动人协议，并由东阳光集团作为一致行动人将所持标的公司全部直接及间接持有的标的公司100%股权。本次交易完成后，公司、深圳东阳光实业及其他投资人将遵循东数一号及二号为公司、孙公司决策法律决策的要和公司章程行使作为股东权利，参与标的公司治理和日常经营管理，包括选举董事、监事并遵守董事责任免责管理章程，确保标的公司的连续性和稳定性，为标的公司赋能助力，维护公司及中小股东利益。

问题2：关于标的的经营情况

请公司：(1)补充披露标的公司业务模式、盈利模式、结算模式、主要资产及客户供应商，分析说明标的公司后续盈利稳定性，是否存在大股东依赖；(2)补充披露标的公司运营所需要的资源，说明收购方目的是否已取得有关主管部门批准、核准或备案，是否存在实质障碍；(3)结合标的公司业务布局，各区算力成本指标、碳排放指标等情况，说明标的公司是否存在持续发展的潜力。

回复：

补充披露标的公司业务模式、盈利模式、结算模式、主要资产及客户供应商，分析说明标的公司后续盈利稳定性，是否存在大股东依赖

(一)标的公司业务模式、盈利模式、结算模式

1.业务模式

(1)销售及运营模式标的公司主要承接定制化IDC业务，具体为针对大型互联网企业、云计算服务商、电信运营商具备规模化需求的大型客户，以数据中心模块或数据中心园区为最小单位，为客户提供定制化技术方案及选择的技术中心业务模式，以满足客户对定制化服务托管需求。客户可以根据自身需求提出具体的数据中心运营要求，标的公司将据此进行定制化设计并提供相应服务。

标的公司批发性IDC业务模式具备规模化成本优势和稳定化服务优势等特点。规模化成本优势方面，标的公司通过规模化设备采购、模块化设计等显著降低单位产能建设成本，并实现规模化部署+集约化运营体系等规模化优势实现成本、稳定化服务优势。标的公司主要具备规模化需求的大型客户于IDC行业及以上长期协议以锁定未来需求，为客户提供与、高质量7x24小时不间断的定制化运维服务，从源头减少客户需求波动引发的服务调整压力，与优质客户形成长期协同效应。

(2)采购模式

标的公司根据数据中心的设计、建造、设备安装以及运维需求进行采购。采购内容主要为土建工程、电力、机电系统设备、暖通设备、发电设备、机柜等。标的公司已建立合格供应商名录，在名录范围内通过比选、询价、竞价招标等方式进行采购。主要分为日常经营采购和工程建设采购两大类。日常经营性采购主要为电力采购，标的公司与供应商签订长期采购合同及采购方案，建立了长期合作关系。工程建设类采购要涉及厂房建设服务和设备采购。

2.盈利模式

标的公司盈利方式向客户提供专业的IDC服务，主要的盈利模式为通过提供IDC服务收取服务费。标的公司通过与客户签订不同服务期限的购电功率及物理空间个别的单个服务收取服务费，并按按与客户签署的IDC服务协议所涵盖的服务器数量及计费周期约定相应收取托管服务费。具体而言，标的公司按月根据合同约定单价及客户实际使用的情况计算托管服务费收入，并提供账单给客户进行确认，其中主要客户每月托管服务费收入=交付容量或实际容量*单位容量(千瓦/机柜)不含税单价。

标的公司聚焦批发性IDC业务模式，核心客户覆盖头部互联网企业等。该模式以模块化数据中心或整园区为长期协议合作基础，合作周期普遍达10年以上，形成显著的收入增长稳定性。

3.结算模式

标的公司与客户的结算方式主要为月初向客户提供上月账单，客户在收到账单后与标的公司进行核对，对账完成后客户收到发票后一般在30-60天内以银行转账方式完成付款。标的公司30-60天的结算周期较短，保障了现金流与流动性安全，营运资金压力较低。综上，标的公司基于自身业务的规模化成本优势、稳定化服务优势，同时充分发挥自身稳定性及运营管理能力，设计能力、运营能力，进一步稳固客户增长信心，保障盈利的稳定性及可持续性；同时，在长期经营确定性及短期现金流效率优势下，标的公司构建了稳健的盈利结构。

(二)标的公司主要资产

根据天健会计师事务所(特殊普通合伙)对标的公司模拟合并报表出具的《审计报告》(天健审[2025]1-333号)，截至2025年5月31日，标的公司资产以固定资产及无形资产组成的经营性资产为主要构成，其中该两类资产账面价值合计1,305,471.22万元，占总资产比例59.69%，该资产具体明细如下：

单位：万元		
资产类型	账面价值	占总资产比例
房屋建筑物	869,234.76	39.74%
机器设备	368,801.97	16.86%
土地使用权	51,830.00	2.37%
其他	15,604.49	0.72%
合计	1,305,471.22	59.69%

其中，截至2025年5月31日，机器设备具体明细情况如下：

单位：万元		
机器设备类型	账面价值	占总资产比例
机电系统	173,191.28	7.92%
中变站	109,565.64	5.01%
高压电力线路	103,234.63	4.72%
柴油发电机	101,583.16	4.44%
机房空调	64,137.00	2.93%

信息披露

其中，截至2025年5月31日，标的公司账上房屋土地区域分布位置情况如下：

类型	位置	账面价值
房屋建筑物	河北省张家口市	198,846.80
	山西省大同市	150,842.14
	江苏省南通市	19,113.03
	小计	368,801.97
土地	河北省张家口市	30,955.52
	山西省大同市	15,025.12
	江苏省南通市	3,351.84
	小计	51,830.00

上述资产共同构成标的公司开展IDC服务的核心，即IDCIT容量达782MW的数据中心资产；长期经营资产本身具备稳定性，与标的公司批发性IDC业务模式高度匹配，进而为标的公司后续盈利稳定性提供坚实的保障。

(三)标的公司主要客户供应商

1.标的公司主要客户

2024年、2025年1-5月，标的公司主要客户具体情况如下：

单位：万元		
客户名称	2024年度	
	销售内容	不含税销售金额
客户一	IDC业务	485,245.73
客户二	IDC业务	64,083.22
客户三	IDC业务	11,779.27
客户四	IDC业务	11,221.20
客户五	IDC业务	8,167.29
小计		580,496.61

单位：万元		
客户名称	2025年1-5月	
	销售内容	不含税销售金额
客户一	IDC业务	217,821.79
客户二	IDC业务	12,780.56
客户三	IDC业务	5,106.87
客户四	IDC业务	3,894.00
小计		249,890.95

2.标的公司主要供应商

2024年、2025年1-5月，标的公司主要供应商具体情况如下：

单位：万元		
供应商名称	2024年度	
	采购内容	不含税采购金额
供应商一	电力	82,197.70
供应商二	电力	72,723.25
供应商三	工程和设备	47,430.78
供应商四	工程和设备	38,390.35
供应商五	电力	34,141.47
小计		274,423.87

2024年、2025年1-5月，标的公司前五大客户收入合计分别为580,496.61万元、249,890.95万元，占当期营业收入的比例分别为95.99%、95.84%，前五大客户集中度较高，一定程度上存在对大客户的依赖。如标的公司未来无法与主要客户保持稳定合作关系，或者主要客户对IDC业务的需求有所下降，则可能导致标的公司机器使用率下降，从而对标的公司的盈利能力造成不利影响。

标的公司服务客户集中度较高的现状与拟开展IDC业务模式与客户行业特性密切相关，批