

## 爱司凯科技股份有限公司

## 关于重大资产重组媒体说明会召开情况的公告

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。

爱司凯科技股份有限公司（以下简称“公司”或“爱司凯”）于2020年10月9日在证监会指定信息披露媒体巨潮资讯网上披露了《关于召开重大资产重组媒体说明会的公告》（公告编号：2020-084）。2020年10月12日（周一）15:00-16:00，公司在全景路演平台（<http://rs.p5w.net>），以网络远程文字直播的方式召开了重大资产重组（网络）媒体说明会，会议由公司董事长李明之先生主持，出席说明会的人员如下：

- 1、公司董事长李明之先生、董事会秘书陆叶女士、财务总监谢晓楠女士；
- 2、标的公司代表鹏城金云科技有限公司董事长、总经理杨光富先生；
- 3、中介机构代表人员：
  - (1) 重大资产重组独立财务顾问招商证券股份有限公司（以下简称“招商证券”）代表 郑华峰先生；
  - (2) 重大资产重组法律顾问北京国枫律师事务所（以下简称“国枫律所”）代表唐诗先生；
  - (3) 重大资产重组审计机构天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天职国际”）代表段姗女士；
  - (4) 重大资产重组评估机构沃克森（北京）国际资产评估有限公司（以下简称“沃克森”）代表施苏华女士；
- 4、参会媒体及其他机构：中证中小投资者服务中心、中国证券报、上海证券报、证券时报、全景网、证券市场红周刊、财联社、每日经济新闻、时代周报。

公司及各方在本次说明会上介绍本次重大资产重组方案，并就市场及投资者关注的问题进行解答。本次媒体说明会主要有两项议程：第一部分是公司及各相关方就本次重大资产重组事项进行陈述，第二部分为参会嘉宾与中证中小投资者服务中心、媒体代表及投资者互动问答环节；

第一部分 为本次重大资产重组媒体说明会的主要发言情况整理概述如下：

- 1、公司董事长李明之先生致开场辞并介绍出席媒体说明会嘉宾；
- 2、招商证券郑华峰先生介绍本次重大资产重组的方案；
- 3、公司董事长李明之先生介绍本次重组交易标的及其行业的情况，对本次交易的必要性进行说明；
- 4、公司董事会秘书陆叶女士介绍上市公司董事、监事和高级管理人员在本次重大资产重组项目的推进和筹划过程中履行的忠实、勤勉义务，对本次交易承诺履行及上市公司规范运作等情况进行说明；
- 5、交易标的实际控制人授权代表金云科技董事长、总经理杨光富先生就交易作价的合理性、业绩承诺的合规性和合理性作出说明；
- 6、交易标的董事及高级管理人员金云科技董事长、总经理杨光富先生就重组标的报告期生产经营情况和未来发展规划进行说明；
- 7、中介机构招商证券郑华峰先生、天职国际段姗女士、国枫律所唐诗先生就核查过程和核查结果进行说明；
- 8、沃克森施苏华女士就拟置入资产的估值假设、估值方法及估值过程的合规性，以及估值结果的合理性进行说明；

具体内容详见本公告《附件一：公司及各相关方发言的主要情况》。

第二部分 为参会嘉宾与中证中小投资者服务中心、媒体代表及投资者互动问答环节，问题及答复情况具体内容详见本公告《附件二：中证中小投资者服务中心、媒体代表、投资者提问及各相关方答复的主要情况》。

特此公告。

爱司凯科技股份有限公司董事会

2020年10月14日

## 附件一：

### 公司及各相关方发言的主要情况

主持人-爱司凯董事长 李明之先生：

大家下午好！我是爱司凯科技股份有限公司的董事长李明之，欢迎大家参加公司本次重大资产重组媒体说明会。今天，我们将就本次重大资产重组事项与各方伙伴、媒体朋友、投资者们进行积极、深入的沟通与交流。

公司股票于2020年5月6日因重大资产重组事项开始停牌，停牌期间各方积极推进重组事项。5月19日，公司召开了第三届董事会第十六次会议，会议审议通过了此次重组事项的议案及其他相关配套文件，并于当日披露相关公告。5月20日、5月26日、6月3日，公司收到深圳证券交易所下发的《关于对爱司凯科技股份有限公司的重组问询函》。5月22日、6月1日、6月16日、6月22日、6月29日、10月9日，公司及有关中介机构分别完成对问询函的回复工作并在深交所网站披露回复情况。5月12日、6月19日、7月20日、8月19日、9月19日，公司分别发布了本次重大资产重组进展情况公告。10月1日，公司召开第三届董事会第十八次会议，审议通过了本次重大资产重组报告书、相关议案及其他配套文件，并于10月9日披露了相关公告。

因本次重大资产重组构成重组上市，根据深圳证券交易所《深圳证券交易所上市公司信息披露指引第3号——重大资产重组》等相关要求及规定，公司在此召开重大资产重组媒体说明会，同时邀请了中国证监会指定信息披露媒体参会，详细介绍本次交易方案，并就市场及媒体普遍关注的问题进行说明和解答，旨在确保广大投资者和媒体能够通过本次的会议，全面了解本次重大资产重组的情况。

首先，请允许我介绍参加本次媒体说明会的各位嘉宾。

1、参加本次媒体说明会的媒体及机构有：

中证中小投资者服务中心、中国证券报、上海证券报、证券时报、全景网、证券市场红周刊、财联社、每日经济新闻、时代周报。

2、参加本次媒体说明会的重组各方代表有：

上市公司代表：爱司凯科技股份有限公司董事长、实际控制人李明之先生、公司董事会秘书陆叶女士、公司财务总监谢晓楠女士

标的公司代表：鹏城金云科技有限公司董事长、总经理杨光富先生

参加本次媒体说明会的中介机构代表有：

独立财务顾问招商证券 郑华峰先生、审计机构天职国际会计师事务所（特殊普通合伙） 段姗女士、资产评估机构沃克森（北京）国际资产评估有限公司 施苏华女士以及法律顾问北京国枫律师事务所 唐诗先生

在此，我们对各位嘉宾、各位媒体记者朋友以及投资者的参与表示热烈的欢迎和衷心的感谢！

本次媒体说明会主要有两项议程：第一部分是交易各方就本次重大资产重组事项进行陈述，第二部分是回答媒体及投资者的提问。

下面，我们开始进入本次说明会正式议程：

首先，由独立财务顾问招商证券股份有限公司代表郑华峰先生介绍本次重大资产重组的具体方案。

独立财务顾问招商证券股份有限公司 郑华峰先生：

下面由我来介绍一下本次重大资产重组的方案。

一、本次交易方案概述：

本次交易方案包括四部分：（一）重大资产置换；（二）股份转让；（三）发行股份及支付现金购买资产；（四）募集配套资金。

其中重大资产置换、股份转让、发行股份及支付现金购买资产互为前提、共同实施，任何一项因未获得所需的批准（包括但不限于相关交易方内部有权审批机构及相关监管机构批准）而无法付诸实施，则另一项交易不予实施。

募集配套资金以重大资产置换、股份转让、发行股份及支付现金购买资产的成功实施为前提，募集配套资金成功与否不影响重大资产置换、股份转让、发行股份及支付现金购买资产的履行及实施。

（一）重大资产置换

爱司凯将其依法持有的全部资产、负债及业务作为拟置出资产，与交易对方持有的金云科技 100%股权中的等值部分进行资产置换，拟置出资产先由交易对方指定的主体承接，并最终由爱司凯控股股东爱数特指定的主体承接。

根据沃克森出具的沃克森评报字（2020）第 1422 号评估报告，以 2020 年 6 月 30 日

为评估基准日，选用资产基础法评估结果作为最终评估结论，本次交易拟置出资产的评估值为 54,576.43 万元。经交易各方友好协商，以拟置出资产评估值为基础，本次交易的拟置出资产的交易价格为 54,600.00 万元。

根据沃克森出具的沃克森评报字（2020）第 1421 号评估报告，以 2020 年 6 月 30 日为评估基准日，选用收益法评估结果作为最终评估结论，本次交易标的公司的评估值为 255,866.34 万元。经交易各方友好协商，以标的公司评估值为基础，本次交易的标的资产的交易价格为 254,600.00 万元。

## （二）股份转让

上市公司控股股东爱数特向德同（上海）转让 12,268,800 股爱司凯股票，占本次交易前上市公司总股本的 8.52%。股份转让价格为 9.30 元/股，交易对价合计为 11,409.98 万元。

股份受让方德同（上海）、交易对方新余德坤均为公司股东 DTCTP 的关联方。

## （三）发行股份及支付现金购买资产

爱司凯拟以向特定对象发行股份、支付现金的方式向交易对方支付拟置入资产与拟置出资产的差额部分。本次交易中，拟置出资产最终作价为 54,600.00 万元，标的公司最终作价为 254,600.00 万元，上述差额 200,000 万元由爱司凯以发行股份及支付现金的方式向交易对方购买，其中股份对价和现金对价的比例各为 50%。

本次发行股份购买资产的定价基准日为爱司凯第三届董事会第十六次会议决议公告日。本次发行股份购买资产的股份发行价格为 9.30 元/股，不低于定价基准日前 20 个交易日上市公司股票交易均价的 90%。在定价基准日至发行日期间，若爱司凯发生其它派息、送股、转增股本或配股等除权、除息行为（2019 年度现金分红除外），发行价格将按照相关规定进行调整。

本次交易完成后，本次交易的交易对方将成为上市公司股东，上市公司的控股股东变更为新余德坤、DTCTP、德同（上海），上市公司的实际控制人变更为邵俊、田立新、汪莉、张孝义。

## （四）募集配套资金

爱司凯拟向不超过 35 名特定投资者发行股份募集配套资金，募集配套资金总额不超过 10 亿元，不超过本次拟发行股份方式购买资产交易价格的 100%。募集配套资金拟用于支付本次交易现金对价及支付本次交易相关费用等用途，不足部分由上市公司自筹解决。

募集配套资金成功与否不影响重大资产置换、股份转让、发行股份购买资产的履行及实施，若募集配套资金出现未能实施或融资金额低于预期的情形，公司将自筹解决。在募集配套资金到位前，爱司凯可根据市场情况及自身实际情况以自有或自筹的资金择机先行用于上述募集配套资金用途，待募集资金到位后予以置换。

## 二、本次交易的盈利承诺及业绩补偿

根据爱司凯与本次交易对方签署的《业绩承诺补偿协议》，交易对方承诺的各年度金云科技业绩指标为经审计的扣除非经常性损益前后孰低的合并报表口径下归属于母公司所有者的净利润。

业绩承诺期为 2021 年度、2022 年度和 2023 年度，交易对方承诺金云科技各年扣非前后孰低的归母净利润分别不低于 11,000 万元、16,000 万元、28,000 万元。

若金云科技在业绩承诺期内每个会计年度末，截至当期期末累计实际净利润低于截至当期期末累计承诺净利润，则就其差额部分，由乙方对甲方进行补偿。具体补偿的计算公式为：

当期补偿金额=（截至当期期末累计承诺净利润－截至当期期末累计实际净利润）÷业绩承诺期内各年累计承诺净利润总和×置入资产交易作价－累计已补偿金额。当期补偿金额小于零时，按零取值，即已经补偿的金额不冲回。

如交易对方需向公司补偿的，应首先以股份进行补偿，计算公式为：

当期应补偿股份数量=当期补偿金额÷本次股份的发行价格。

交易对方应以其在本次交易中获得的上市公司股份按照其在本次交易前持有金云科技股权的相对比例进行补偿。当期应补偿股份计算结果余额不足 1 股的，按 1 股处理。

当交易对方累计补偿股份超过其在本次交易获得的上市公司发行股份数量 90%后，交易对方可以继续使用其在本次交易中获得的上市公司股份，或直接支付现金，按照其在本次交易前持有金云科技股权的相对比例进行补偿。

## 三、本次交易对上市公司的影响

### （一）本次交易对上市公司主营业务的影响

本次交易前，上市公司专注于工业化打印产品的技术研发、生产销售和服务解决方案。

本次交易完成后，上市公司将转型进入互联网数据中心领域，主营业务变更为互联网数据中心业务，可为客户提供机柜出租、运维服务及互联网接入服务。

未来本次交易完成后，上市公司资产质量将得到提高，财务状况得到改善，持续盈利能力得到增强。

### （二）本次交易对上市公司财务指标的影响

本次交易完成后，金云科技将成为上市公司的子公司，纳入上市公司合并范围，有助于上市公司创造新的利润增长点，增强上市公司的盈利能力。

交易对方已与上市公司签订了《重大资产置换、发行股份及支付现金购买资产协议》和《业绩承诺补偿协议》。根据金云科技的盈利预期，本次交易预计会有效改善公司的财务状况，提高公司的盈利能力，增强公司的综合竞争实力及持续经营能力，符合公司全体股东的根本利益。

本次交易将显著提升上市公司的经营规模。本次交易完成后，上市公司盈利能力将显著提高，归属于母公司股东的净利润将明显增加，每股收益提升，不存在因本次交易而导致基本每股收益被摊薄的情况。

### （三）本次交易对上市公司股权结构的影响

本次交易前，上市公司的控股股东为爱数特，实际控制人为唐晖、李明之、朱凡。本次交易完成后，新余德坤、德同（上海）及 DT CTP 将成为公司的控股股东，共青城摩云为新余德坤的一致行动人，邵俊、田立新、汪莉、张孝义将成为上市公司的实际控制人。本次交易将导致上市公司控制权变更。

以上为本次重组方案的概况。本次交易尚需通过股东大会审议、深圳证券交易所审核通过、中国证券监督管理委员会同意注册等一系列审批程序，本次交易能否取得上述批准、通过审核或注册存在不确定性，最终取得批准、通过审核或取得注册的时间也存在不确定性，请相关投资者注意投资风险。

主持人-爱司凯董事长 李明之先生：

下面由我介绍本次重组交易标的及其行业的情况，并对本次交易的必要性进行说明；

#### （一）金云科技概况

金云科技的主营业务为互联网数据中心业务，可为客户提供机柜出租、运维服务及互联网接入服务。金云科技能提供全面的数据中心服务，涵盖数据中心规划、设计、交付及运营管理等，确保终端用户的业务应用得到连续可靠的服务，同时能满足终端用户对于快速部署及可扩展性方面的动态需求。金云科技与基础电信运营商、大型互联网及

金融机构等已形成良好且长期的合作关系，能提供全生命周期的数据中心服务。

根据《上市公司行业分类指引》（2012年修订），金云科技属于信息传输、软件和信息技术服务业，具体为互联网和相关服务（行业代码 I-64）；根据《国民经济行业分类》（GB/T4754-2017），金云科技属于信息传输、软件和信息技术服务业（行业代码 I），具体为互联网和相关服务中的互联网接入及相关服务（行业代码 I-6410）。

作为大型第三方数据中心服务商，金云科技目前在全国拥有 8 个数据中心，可供使用机柜 8500 个、约 45MW，已获能耗批文在建、待建的机柜约 55MW。金云科技的数据中心主要坐落于以粤港澳大湾区为首，北京、上海、青岛等地为辅的国内一、二线城市，区域优势显著。金云科技主要服务的终端用户涵盖大型互联网企业、金融机构等。

## （二）IDC 行业发展情况

随着我国互联网普及率的不断提高，国内互联网用户数量不断增加，互联网应用内容不断丰富，用户对访问速度和服务内容的需求不断升级。大量企业日益增长的互联网数据管理和计算需求对数据中心提出了更高要求，IDC 的市场需求不断增加。在未来发展过程中，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，IDC 产业有望继续保持高速增长。

同时，IDC 作为数据流量的存储和计算中心，深度受益于数据流量的增长。2014 年中国进入 4G 时代，网速的提升带来移动生态环境的变更，推动移动互联网接入流量呈指数式持续飙升；2019 年，中国 5G 正式商用，进一步推动互联网接入流量的爆发。根据中国产业信息网，2019 年中国移动互联网接入流量消费达 1,220 亿 GB，比 2018 年增长 71.6%，超过了前五年流量数总和。随着 5G 时代的全面到来，数据流量的爆发将推动数据中心需求的大幅增长，IDC 产业的增长具备较强的长期增长性和确定性。

此外，从国家推出的一系列政策来看，IDC 行业作为新一代信息技术行业的重要分支，国家政策明确支持其发展，属于国家战略性新兴产业的范畴。作为推动数字经济发展的算力基础设施和重要支撑，数据中心承担了数据存储、数据流通的关键职能，是目前国家重点鼓励发展的领域。

2020 年以来国家发改委、工信部等部委多次在公开会议上表示，要贯彻落实高层的决策部署，进一步加快数据中心的建设力度，同时强调民间资本的参与。2020 年 4 月 20 日，发改委对新基建所涉及的内容进行全面解读，互联网数据中心作为算力基础设施被纳入信息基础设施范畴。

### （三）本次重大资产重组的必要性

本次交易前，爱司凯主要专注于工业化打印产品的技术研发、生产销售和服务解决方案。

本次交易完成后，爱司凯将转型进入互联网数据中心领域，主营业务变更为互联网数据中心业务，可为客户提供机柜出租、运维服务及互联网接入服务。而上市公司的资产质量也将得到提高，财务状况得到改善，持续盈利能力得到增强，有助于实现上市公司股东利益特别是中小股东的利益最大化。

同时，业绩承诺方承诺本次重大资产重组实施完毕后，金云科技在 2021 年度、2022 年度和 2023 年度实现的净利润分别不低于 11,000 万元、16,000 万元、28,000 万元，相关净利润为经审计的合并报表范围扣除非经常性损益前后归属于母公司所有者的孰低净利润。若盈利预测顺利实现，将有助于改善上市公司的财务状况，提高盈利能力，增强综合竞争实力和持续经营能力，符合上市公司全体股东利益。

综上，本次交易有助于改善上市公司的盈利状况，保护上市公司全体股东、尤其是广大中小股东的利益。

接下请公司董事会秘书陆叶女士介绍上市公司董事、监事和高级管理人员在本次重大资产重组项目的推进和筹划过程中履行的忠实、勤勉义务，并对本次交易承诺履行及上市公司规范运作等情况进行说明。

爱司凯董事会秘书 陆叶女士：

作为爱司凯科技股份有限公司的董事会秘书，下面我为大家介绍公司董事、监事和高级管理人员在本次重大资产重组项目的推进和筹划过程中履行的忠实、勤勉义务，并对本次交易承诺履行及上市公司规范运作等情况进行说明。

根据《公司法》《证券法》《上市公司重大资产重组管理办法》《上市公司收购管理办法》《关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所创业板上市公司重大资产重组审核规则》《深圳证券交易所上市公司信息披露指引第 3 号——重大资产重组》等相关法律法规、监管规定以及公司章程的要求，公司董事会对于本次重大资产重组履行法定程序的完备性、合规性及提交的法律文件的有效性进行了认真审核，特此说明如下：

(一) 截至目前，本次重大资产重组已经履行的程序包括：

1、公司与交易对方就本次交易事宜进行初步磋商至本次董事会审议本项议案期间，采取了必要且充分的保密措施，严格限定了相关敏感信息的知悉范围，并与相关方签署了《保密协议》。

2、公司按照相关法律法规和规范性文件的要求编制了重组预案、重组报告书(草案)及其他文件。

3、2020年5月19日，公司召开第三届董事会第十六次会议，审议并通过了本次重大资产重组相关议案。在董事会会议召开前，独立董事认真审阅了本次重大资产重组的相关议案及议案涉及的相关材料，对本次重大资产重组予以事前认可，同意将相关议案提交公司董事会审议，并就本次重大资产重组发表了予以认可的独立意见。同日，公司与交易对方签署了附生效条件的《重大资产重组框架协议》。

4、2020年5月20日，公司收到深圳证券交易所(以下简称“深交所”)下发的《关于对爱司凯科技股份有限公司的重组问询函》(创业板许可类重组问询函〔2020〕第16号)。2020年5月22日，公司及有关中介机构完成对问询函的回复工作并在深交所网站披露回复情况。

5、2020年5月26日，公司收到深交所下发的《关于对爱司凯科技股份有限公司的重组问询函》(创业板许可类重组问询函〔2020〕第17号)。2020年6月1日，公司及有关中介机构完成对问询函的回复工作并在深交所网站披露回复情况。

6、2020年6月3日，公司收到深交所下发的《关于对爱司凯科技股份有限公司的重组问询函》(创业板许可类重组问询函〔2020〕第19号)。2020年6月16日、2020年6月22日、2020年6月29日、2020年10月9日，公司及有关中介机构分别完成对问询函的回复工作并在深交所网站披露回复情况。

7、2020年5月12日、2020年6月19日、2020年7月20日、2020年8月19日、2020年9月19日，公司分别发布了本次重大资产重组进展情况公告。

8、2020年10月1日，公司召开第三届董事会第十八次会议，审议通过本次重大资产重组相关议案，独立董事就本次重大资产重组发表了事前认可及同意的独立意见。同日，公司与本次重大资产重组的相关交易对方签订了附生效条件的《重大资产置换、发行股份及支付现金购买资产协议》和《业绩承诺补偿协议》。

(二) 本次重大资产重组尚需履行的程序如下：

- 1、公司股东大会批准本次交易正式方案并同意豁免新余德坤投资合伙企业(有限合伙)及相关一致行动人因本次交易中发行股份触发的要约收购义务;
- 2、深交所审核通过本次交易;
- 3、中国证监会对本次交易作出注册决定;
- 4、相关法律法规所要求的其他可能涉及的批准或核准。

综上所述,公司已按照《公司法》《证券法》《上市公司重大资产重组管理办法》《上市公司收购管理办法》《关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组》《深圳证券交易所创业板股票上市规则》《深圳证券交易所上市公司信息披露指引第 3 号——重大资产重组》等法律法规、监管规定及公司章程的要求,就本次重大资产重组相关事项,履行了现阶段必需的法定程序,所履行程序完整、合法、有效。

主持人-爱司凯董事长 李明之先生:

谢谢陆叶女士的介绍。下面由拟置入资产的实际控制人授权代表,鹏城金云科技有限公司董事长、总经理杨光富先生就交易作价的合理性、业绩承诺的合规性和合理性作出说明。

金云科技董事长、总经理 杨光富先生:

非常感谢各位对于本次重组的关注和支持,下面我将对本次重组交易作价的合理性、业绩承诺的合规性和合理性等情况作出说明。

#### (一) 本次重组交易作价的合理性

评估机构采用资产基础法与收益法对标的公司金云科技 100%股权进行评估,并最终选取收益法评估结果作为评估结论。本次评估中评估机构对收益法采用了国际通行的 CAPM 模型对折现率进行测算,测算过程中评估机构对 CAPM 模型相关参数的选取遵守《中华人民共和国资产评估法》、资产评估准则及相关行为规范等法律法规的要求。

评估中对预测期收入、成本、期间费用和净利润等相关参数的估算主要根据金云科技历史经营数据、未来发展规划以及公司管理层对其成长性的判断进行的测算,评估机构引用的历史经营数据真实准确,使用的预测期收益参数具有相关计算依据,对金云科技的业绩成长预测具备合理性,测算结果符合金云科技未来经营预期。

## （二）本次重组交易业绩承诺的合规性和合理性

### 1、业绩承诺

根据上市公司与本次交易对方签署的《业绩承诺补偿协议》，交易对方承诺的各年度金云科技业绩指标为经审计的扣除非经常性损益前后孰低的合并报表口径下归属于母公司所有者的净利润。

业绩承诺期为 2021 年度、2022 年度和 2023 年度，交易对方承诺金云科技各年扣非前后孰低的归母净利润分别不低于 11,000 万元、16,000 万元、28,000 万元。

### 2、计算及补偿方式

若金云科技在业绩承诺期内每个会计年度末，截至当期期末累计实际净利润低于截至当期期末累计承诺净利润，则就其差额部分，由乙方对甲方进行补偿。具体补偿的计算公式为：

当期补偿金额=（截至当期期末累计承诺净利润－截至当期期末累计实际净利润）÷业绩承诺期内各年累计承诺净利润总和×置入资产交易作价－累计已补偿金额。当期补偿金额小于零时，按零取值，即已经补偿的金额不冲回。

如交易对方需向公司补偿的，应首先以股份进行补偿，计算公式为：

当期应补偿股份数量=当期补偿金额÷本次股份的发行价格。

交易对方应以其在本次交易中获得的上市公司股份按照其在本本次交易前持有金云科技股权的相对比例进行补偿。当期应补偿股份计算结果余额不足 1 股的，按 1 股处理。

当交易对方累计补偿股份超过其在本本次交易获得的上市公司发行股份数量 90%后，交易对方可以继续使用其在本本次交易中获得的上市公司股份，或直接支付现金，按照其在本本次交易前持有金云科技股权的相对比例进行补偿。

### 3、期末减值的补偿方式

在业绩承诺期届满时，公司应对标的资产进行减值测试，如：标的资产期末减值额>（乙方已补偿股份总数×本次发行价格+乙方已补偿现金总数），则交易对方需另行补偿，计算公式如下：

另需补偿的金额=标的资产期末减值额－（乙方已补偿股份总数×本次发行价格+乙方已补偿现金总数）

另需补偿的股份数量=另需补偿的金额÷本次发行价格

以上业绩承诺是按照适用法律的规定以及有权监管机构的要求，且交易对方同意对

置入资产交割日后标的公司经营业绩向上市公司进行承诺。

该承诺是综合考虑了政策、市场环境因素，针对标的公司现有的主营业务、产品线储备以及未来业务发展规划等因素所做出的审慎判断。根据盈利预期，本次交易预计会有效改善上市公司爱司凯的财务状况、提高上市公司的盈利能力，增强公司的综合竞争实力及持续经营能力，符合上市公司全体股东的根本利益。

以上是我就本次重大重组交易作价的合理性、业绩承诺的合规性和合理性作出的说明。

金云科技董事长、总经理 杨光富先生：

#### 1、金云科技的生产经营情况

作为大型第三方数据中心服务商，金云科技目前在全国拥有 8 个数据中心，可供使用机柜 8500 个、约 45MW，已获能耗批文在建、待建的机柜约 55MW。金云科技的数据中心主要坐落于以粤港澳大湾区为首，北京、上海、青岛等地为辅的国内一、二线城市，区域优势显著。金云科技主要服务的终端用户涵盖大型互联网企业、金融机构等。截至 2017 年、2018 年、2019 年以及 2020 年 6 月 30 日，金云科技分别实现营业收入 4,612.89 万元、11,998.07 万元、21,470.39 万元及 11,981.25 万元，净利润实现-1,020.51 万元、3,101.38 万元、7,086.17 万元以及 4,774.25 万元。

目前，金云科技拥有一支精通数据中心设计、运营和运维管理的专业管理团队，管理团队具有丰富的 IDC 行业管理经验，一方面可有效提升管理效率，降低运维成本，通过智能化技术管理手段为金云科技的稳健经营和可持续发展提供切实保障；另一方面，对客户需求及产业发展具有较深的理解和较强的判断力，具有敏锐的市场嗅觉，能够快速的把握行业市场趋势及需求，顺应行业及政策的变化。

截至 2020 年 6 月末，金云科技运维人员数量为 41 人，占总员工人数的比例为 53%，运维人员数量占比较高，符合 IDC 行业特点。金云科技的运维团队成员均拥有丰富的 IDC 服务行业经验，主要人员来自于中兴通讯和万国数据等大型企业，部分核心运维人员拥有十多年的 IDC 运维经验，协助金云科技构建了科学、合理的运维团队。随着金云科技经营规模的不断增长，未来运维员工数量预计也会保持增加。

同时，金云科技在行业内具有一定的知名度，是中国联通和中国电信重要的 IDC 业务合作伙伴。在 IDC 服务理念上，公司为专业大客户提供定制化、个性化、专业化的优质服务，并提供监管控一体化等专业 IDC 增值服务。

除此之外，金云科技还拥有多家客户粘性高，综合实力强的终端企业客户，如：阿里巴巴、腾讯、微众银行等。金云科技拥有互联网、金融领域的知名标杆客户，树立了公司的品牌形象，并形成良好的示范效应，为金云科技带来了更多的优质客户。良好的品牌形象和优质稳定的客户资源为金云科技的持续发展和新业务的拓展奠定了扎实的基础。金云科技的优质客户较多，并且客户服务器的迁移成本很高，粘性强，不会轻易更换服务商，为公司业绩持续增长奠定了扎实基础。

## 2、金云科技未来发展规划

与欧美发达国家相比，我国的 IDC 行业整体起步较晚。近年来，随着移动互联网、云计算以及金融科技等行业的快速发展，中国的 IDC 行业得到了很好的发展机会，进入快速发展时期。

在 IDC 行业发展初期，一般是由电信运营商主导，但由于第三方 IDC 服务商具有网络中立性的特点，服务更加多元化，功能性更强，因此成长空间更大且发展速度更快。参照美国 IDC 行业的发展历程，可以分为电信运营商主导、第三方专业 IDC 服务商兴起，以及互联网企业同第三方专业 IDC 共同引领市场三个阶段。结合我国 IDC 行业的发展特点及趋势，可以看出，目前我国 IDC 行业正处于由电信运营商主导向第三方 IDC 服务商兴起的变革过程中。和国外巨头 Equinix 等企业相比，国内的第三方 IDC 企业普遍成立时间较短、经营规模较小，潜在发展空间仍然巨大；随着国内互联网数据处理需求的持续增加，未来我国第三方 IDC 企业将迎来宝贵的发展机遇期。

基于前述行业发展背景，公司未来将持续专注于第三方 IDC 行业，重点围绕一、二线城市进行业务布局，打造技术领先、绿色节能的高等级互联网数据中心，不断扩大公司在粤港澳大湾区的竞争优势，并重点围绕大型互联网客户和金融机构客户，不断完善公司的客户结构，进一步增强持续经营能力，为客户数字化发展提供稳定可靠的 IDC 服务。

以上是报告期内金云科技的生产经营情况和未来发展规划情况。

主持人-爱司凯董事长 李明之先生：

下面请本次交易的独立财务顾问、审计机构等依次对本次重大资产重组的尽职调查、审计等工作进行说明。

招商证券股份有限公司 郑华峰先生

招商证券作为本次重组的独立财务顾问，秉承“诚实守信、勤勉尽责”的原则，严格按照根据《公司法》《证券法》《重组管理办法》《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组(2018 年修订)》《上市公司并购重组财务顾问业务管理办法》等法律法规之规定和中国证监会的要求，通过尽职调查和对《爱司凯科技股份有限公司重大资产置换、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》和信息披露文件的审慎核查，在本次重大资产重组工作中，勤勉尽职，现对本次建议的重组报告书及相关文件发表结论性意见如下：

1、本次交易方案符合《公司法》、《证券法》、《重组管理办法》、《重组若干规定》等法律、法规和规范性文件的规定。本次交易遵守了国家相关法律、法规的要求，履行了必要的信息披露程序，并按有关法律、法规的规定履行了相应的程序；

2、本次重组符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理、反垄断等法律和行政法规的规定；

3、本次交易不会导致上市公司不符合股票上市条件；

4、本次交易涉及资产的定价原则符合有关法律法规规定，不存在损害上市公司和股东合法权益的情形；

5、本次交易涉及的股权类资产权属清晰，在取得爱司凯股东大会的批准后，股权过户或转移不存在实质性法律障碍，本次交易不涉及债权债务转移和员工安置；

6、本次交易有利于上市公司增强持续经营能力，不存在可能导致上市公司重组后主要资产为现金或者无具体经营业务的情形；

7、本次交易不会影响上市公司在业务、资产、人员、机构、财务方面的独立性，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定；

8、本次交易前上市公司已形成健全有效的法人治理结构，本次交易不会对上市公司的法人治理结构造成不利影响；

9、本次交易价格根据具有证券期货业务资格的评估机构出具的评估报告中载明的评估结果为依据并经交易双方协商确定，定价合理公允。本次交易涉及资产评估的评估假设前提合理，方法选择适当，结论公允、合理，有效地保证了交易价格的公平性，不会损害上市公司及股东特别是其他中小股东利益；

10、本次交易有利于优化上市公司财务状况，有助于改善上市公司盈利能力；

11、本次交易所涉及的相关合同及程序合法，在交易各方履行本次交易相关协议的

情况下，交易合同约定的标的资产交付安排不存在导致上市公司交割标的资产后不能及时获得对价的风险，相关的违约责任切实有效，不会损害上市公司股东利益，尤其是中小股东的利益；

12、本次交易构成重组上市；本次交易构成关联交易，且本次交易具有必要性；关联交易履行的程序符合相关规定，不存在损害上市公司及非关联股东合法权益的情形；

13、本次交易中，招商证券不存在各类直接或间接有偿聘请第三方的行为。

爱司凯依法聘请了独立财务顾问、律师事务所、会计师事务所、资产评估机构，除上述依法需聘请的证券服务机构之外，爱司凯不存在直接或间接有偿聘请其他第三方的行为。

14、本次交易完成当年，若出现即期回报被摊薄的情况，公司拟采取的填补回报的措施切实可行，符合《国务院关于进一步促进资本市场健康发展的若干意见》《国务院办公厅关于进一步加强资本市场中小投资者合法权益保护工作的意见》和《关于首发及再融资、重大资产重组摊薄即期回报有关事项的指导意见》的有关规定，有利于保护中小投资者的合法权益。

截至目前，上市公司已召开了董事会，审议通过了本次重组方案等相关议案，并与交易对方签署相关协议。招商证券及其他各中介机构将持续秉承“诚实守信、勤勉尽责”的原则，与上市公司一同推进本次交易的各项工作，确保信息披露的真实、准确、完整。

天职国际会计师事务所（特殊普通合伙） 段姗女士：

天职国际会计师事务所接受爱司凯科技股份有限公司及鹏城金云科技有限公司的委托，目前已经按照中国注册会计师审计准则的规定执行了相关审计工作，现在由我代表天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）就目前的审计工作情况进行说明如下：

我们认为，爱司凯公司拟置出资产财务报表在所有重大方面是按照公司已经审计的2018年1月1日至2020年6月30日的财务报表结合重组方案编制，公允反映了爱司凯公司2020年6月30日、2019年12月31日、2018年12月31日的合并及母公司拟置出资产财务状况，以及2020年1-6月、2019年度、2018年度的合并及母公司拟置出资产经营成果。

金云科技的财务报表在所有重大方面是按照企业会计准则的规定编制，公允反映了金云科技2017年12月31日、2018年12月31日、2019年12月31日、2020年6月30

日的合并及母公司财务状况以及 2017 年度、2018 年度、2019 年度、2020 年 1-6 月的合并及母公司经营成果和现金流量。

以上为天职国际会计师事务所对审计工作的说明。

北京国枫律师事务所 唐诗先生：

作为本次交易的法律顾问，北京国枫律师事务所认为：

1、本次重组构成重大资产重组，构成重组上市，重组方案符合《重组管理办法》等相关法律、行政法规及规范性文件的要求。

2、本次交易中，爱司凯、新余德坤、共青城摩云、爱数特及德同（上海）为依法设立并有效存续的中国境内企业，不存在根据法律、法规和规范性文件及公司章程规定的需要终止的情形，具备参与本次重组的主体资格；I-SERVICES 为依法设立并有效存续的境外公司，不存在根据香港法律、法规和规范性文件及其公司章程规定的需要终止的情形，具备参与本次重组的主体资格。

3、本次重组已取得现阶段必要的批准与授权。

4、本次重组各方签署的相关协议已成立，内容符合相关法律、法规及规范性文件的规定，在该等协议待约定的生效条件成就时生效。

5、根据相关公司登记文件并经查验，本次重组标的公司及其子公司系依法设立并存续的公司，标的资产权属清晰且不存在争议。

6、本次重组债权债务处置与人员安置合法有效。

7、截至法律意见书出具日，爱司凯就本次重组履行了现阶段应履行的法定信息披露和报告义务，不存在应披露而未披露的合同、协议或安排。

8、核查期间内，除爱司凯董事、总经理朱凡之姐朱军，爱司凯董事、副总经理唐晖之妹夫周庆忠存在买卖爱司凯股票的行为外，其他信息披露义务人员不存在在核查期间买卖爱司凯股票的行为。根据上述相应人员出具的书面文件，其上述买卖爱司凯股票的行为不属于利用本次重组的内幕信息买卖股票的情形，不构成内幕交易。

9、参与本次重组的证券服务机构具备必要的资格。

10、本次重组尚需取得以下批准与授权：

（1）爱司凯股东大会批准本次交易正式方案并同意豁免新余德坤及相关一致行动人因本次交易中发行股份触发的要约收购义务；

- (2) 深交所审核通过本次交易；
- (3) 中国证监会对本次交易作出注册决定；
- (4) 相关法律法规所要求的其他可能涉及的批准或核准。

以上为北京国枫律师事务所的意见说明。

主持人-爱司凯董事长 李明之先生：

感谢各位的发言。下面有请评估机构沃克森（北京）国际资产评估有限公司 施苏华女士就拟置入资产的估值假设、估值方法及估值过程的合规性，以及估值结果的合理性进行说明。

沃克森（北京）国际资产评估有限公司 施苏华女士：

现在由我代表沃克森（北京）国际资产评估有限公司就置入资产的评估工作情况行说明：

本次拟置入资产为金云科技 100%股权。以 2020 年 6 月 30 日为评估基准日，本次评估采用资产基础法和收益法两种方法对拟置入资产进行评估。以 2020 年 6 月 30 日为基准日，本次交易的拟置入资产（母公司口径）经审计的资产净额账面价值为 116,928.39 万元，资产基础法下评估价值为 132,236.50 万元，增值额为 15,308.11 万元，增值率为 13.09%；收益法下评估价值为 255,866.34 万元，较拟置入资产经审计的所有者权益 116,928.39 万元增值额为 138,937.95 元，增值率为 118.82%。在分析两种方法的差异后，最终选取收益法估值作为评估结果，即拟置入资产的评估值为 255,866.34 万元。

本次评估结论是遵循相关法律法规及《资产评估准则》，履行了必要的评估程序，并在一定假设前提下得出的。

#### （一）评估假设

##### 1、基本假设

- (1) 交易假设。
- (2) 公开市场假设。
- (3) 资产持续使用假设。
- (4) 企业持续经营的假设。

##### 2、一般假设

(1) 假设评估基准日后，被评估单位及其经营环境所处的政治、经济、社会等宏观环境不发生影响其经营的重大变动；

(2) 除评估基准日政府已经颁布和已经颁布尚未实施的影响被评估单位经营的法律、法规外，假设收益期内与被评估单位经营相关的法律、法规不发生重大变化；

(3) 假设评估基准日后被评估单位经营所涉及的汇率、利率、税赋及通货膨胀等因素的变化不对其收益期经营状况产生重大影响(考虑利率在评估基准日至报告日的变化)；

(4) 假设评估基准日后不发生影响被评估单位经营的不可抗拒、不可预见事件；

(5) 假设被评估单位及其资产在未来收益期持续经营并使用；

(6) 假设未来收益期内被评估单位所采用的会计政策与评估基准日在重大方面保持一致，具有连续性和可比性；

(7) 假设未来收益期被评估单位经营符合国家各项法律、法规，不违法；

(8) 假设被评估单位经营者是负责的，且管理层有能力担当其责任，在未来收益期内被评估单位主要管理人员和技术人员基于评估基准日状况，不发生影响其经营变动的重大变更，管理团队稳定发展，管理制度不发生影响其经营的重大变动；

(9) 假设委托人和被评估单位提供的资料真实、完整、可靠，不存在应提供而未提供、评估专业人员已履行必要评估程序仍无法获知的其他可能影响评估结论的瑕疵事项、或有事项等；

(10) 假设被评估单位未来收益期不发生对其经营业绩产生重大影响的诉讼、抵押、担保等事项。

### 3、特定假设

(1) 除评估基准日有确切证据表明期后生产能力将发生变动的固定资产投资外，假设被评估单位未来收益期不进行影响其经营的重大固定资产投资活动，企业产品生产能力以评估基准日状况进行估算；

(2) 本次评估不考虑评估基准日后被评估单位发生的对外股权投资项目对其价值的影响；

(3) 假设除业务招待费与研发费用加计扣除外，被评估单位未来收益期应纳税所得额不存在重大的永久性差异和时间性差异调整事项；

(4) 假设被评估单位未来收益期保持与历史年度相近的应收账款和应付账款周转情况，不发生与历史年度出现重大差异的拖欠货款情况；

(5) 假设被评估单位未来收益期经营现金流入、现金流出为均匀发生，不会出现年度某一时点集中确认收入的情形；

(6) 假设被评估单位根据固定资产等长期资产的正常经济寿命，对其进行有序更新；

(7) 假设被评估单位经营场所租赁到期后能顺利续租；

(8) 假设被评估单位未来能持续符合相关所得税优惠政策标准，未来可持续享受相关所得税优惠政策。

## (二) 评估过程

评估人员在执行本估值业务规程中，遵循法律法规，坚持独立、客观和公正的原则。

评估人员对被评估单位管理层提交的盈利预测资料进行了必要的调查、分析与判断，并采用通用的估值模型进行了估算。在评估过程中执行了询问、核对、监盘、勘查、检查等方式进行调查，获取评估业务需要的基础资料，了解评估对象现状，关注评估对象法律权属。

本次评估过程符合《资产评估执业准则》等相关规章制度及法律法规的要求。

## (三) 评估方法及评估结果

本次采用资产基础法与收益法对金云科技 100%股权进行评估，并最终采用收益法的评估结果作为评估结论，主要原因如下：

资产基础法评估是以资产的成本重置为价值标准，反映的是资产投入（购建成本）所耗费的社会必要劳动，这种购建成本通常将随着国民经济的变化而变化。

收益法评估是以资产的预期收益为价值标准，反映的是资产的经营能力（获利能力）的大小，这种获利能力通常将受到宏观经济、政府控制以及资产的有效使用等多种条件的影响。

两种评估方法估算出的评估结果对企业价值内涵对象解释不同，通常情况下，企业拥有的品牌优势、技术优势、客户资源、产品优势及商誉等无形资源难以全部在资产基础法评估结果中反映。

金云科技主营互联网数据中心业务，为客户提供专业化的机柜出租及运维服务，所处行业为国家“新基建”划分范围，受国家政策支持；随着 5G、工业互联网和人工智能等信息技术逐渐应用于社会各行业领域，中共中央政治局常务委员会、工业和信息化部、中国广电等政府和企事业单位加强数据中心建设及网络资源业务整合，推动中国 IDC 行业客户需求充分释放，整体行业发展前景较好。

金云科技目前已拥有 8 个数据中心，且公司根据客户需求，已在建或规划新建新数据中心，未来将逐步拓展市场份额；金云科技的数据中心分布于北京、上海、深圳、东莞、扬州、青岛等一、二线城市，由于稀缺性等原因相关资产的市场价值相对较高；金云科技与主要客户均建立了较为长期的合作关系，经营过程具有较强的稳定性和可持续性；金云科技的核心管理团队拥有丰富的数据中心服务行业经验，专业基础较强，管理经验较为丰富。

金云科技目前盈利状况良好，其团队、行业经验及综合技术水平、客户资源等具有较强的竞争优势，收益法评估结果能够更合理的反映企业评估基准日的价值。综合分析两种评估方法、评估结果及评估目的，收益法评估结果能较客观反映被评估单位股东全部权益在评估基准日所表现的市场价值。

综上，评估结论根据以上评估工作得出：收益法的评估结论具有较好的可靠性和说服力，更能够比较完整、正确的体现公司蕴含的股东全部权益的市场价值，因此本次评估以收益法的评估结论作为最终评估结论。

以上为沃克森（北京）国际资产评估有限公司对置入资产评估工作的说明。

附件二：

## 中证中小投资者服务中心、媒体代表、投资者提问及各相关方答复的主要情况

### 【中证中小投资者服务中心】

会前，投服中心对本次重组草案进行了深入研究。但因重组草案披露内容有限，投服中心希望上市公司及相关方对以下三方面进一步释疑。

#### 一、盈利预测披露不充分

2020年5月31日公司在《关于深圳证券交易所重组问询函回复的公告》（以下简称《问询回复》）中披露了对金云科技2021年至2023年的营业收入、营业成本、期间费用等的预测数据，但强调了该预测仅基于初步尽调情况，具体的盈利预测需待审计、评估工作完成后才能确定。目前，审计、评估工作已完成，但重组草案和资产评估报告仍未披露收益法预测期内各年度的盈利预测数据和依据。投服中心认为，盈利预测的数据和依据对投资者判断金云科技的投资价值、做出投资决策有重大影响，请详细说明盈利预测的依据，并在本次媒体说明会后及时披露对金云科技采用收益法评估的《评估说明书》。

#### 二、收益法评估时是否有考虑行业政策风险

##### （一）行业竞争加剧的风险

光环新网、数据港、奥飞数据、网宿科技等IDC行业上市公司在2020年半年度报告中均披露了存在行业竞争加剧的风险，光环新网称“更多企业涉足IDC市场，公司面临日益激烈的市场竞争”，数据港称“一方面竞争加剧使公司面临市场份额被竞争对手抢夺的风险，原有的市场份额可能减小；另一方面，竞争加剧还可能导致行业整体利润率的下滑。”本次重组草案亦披露，第三方数据中心服务商数量快速增加，金云科技可能面临更为激烈的市场竞争。《问询回复》披露，盈利预测是基于金云科技的毛利率水平在预测期内能维持在较高水平，这是否与IDC行业可能面临的整体利润率下滑的趋势不符？

根据海通证券2020年6月9日发布的《国内IDC行业深度报告》，我国第三方IDC厂商主要有万国数据、世纪互联、光环新网、宝信软件、奥飞数据、鹏博士、数据港、科华恒盛等。在行业格局方面，IDC企业逐步进入自建、并购双轮驱动的扩张期，强者恒

强的局势越加明显。根据重组草案，金云科技业务发展时间较短、目前规模较小，在行业竞争越发激烈、强者恒强的趋势下，金云科技预测未来继续维持较高的毛利润水平是否合理？本次重组在做盈利预测时是否考虑行业竞争加剧的风险，具体反映在收益法评估的哪个环节？

## （二）监管政策收紧的风险

随着数据中心的大量建设，能耗持续攀升。目前我国数据中心主要集中在北京、上海、广东等经济发达地区，上述地区已经对低能耗数据中心采取限制措施。广东省 2020 年 9 月 18 日发布的《关于明确数据中心节能审查办理要求的通知》明确了“对两年内未开工建设的项目不再续期节能审查意见”“2022 年不再办理新建或扩建 3000 个机架以上的数据中心”。华泰证券 2020 年 9 月 24 日发布的《通信行业研究报告》认为，广东政策的发布背景是在“新基建”浪潮的推动下，部分地区出现了投资过热现象，可能导致 IDC 行业供需格局的边际恶化。重组草案披露，金云科技的业务重心在深圳、东莞等粤港澳大湾区城市。重组草案还披露，该政策不会影响金云科技目前的生产经营和已取得节能审查的在建项目，但如果未来国家或地方相关产业政策发生重大变化，将会对数据中心的投融资市场及市场供求关系等方面产生较大影响。本次重组中预测金云科技 2020 年至 2023 年的营业收入年均复合增长率为 45.17%，2021 年至 2023 年承诺的净利润年均复合增长率为 59.5%，根据《问询回复》，盈利预测高增长的依据之一是数据中心规模的扩张。但是，在监管政策收紧的趋势下，金云科技未来新建 IDC 项目获得批文的难度可能会增大。在此情况下，金云科技还能否实现规模的快速扩张，如不能实现规模的扩张，如何实现盈利持续的高增长？

### 【重大资产重组评估机构 施苏华女士】

#### 回复中小投服问题 1:

公司的盈利预测是结合现有的经营情况、已确定合同情况、公司未来经营计划、行业发展状况及市场需求情况编制而成。主要参数测算依据如下：

#### （1）营业收入

金云科技可供使用机柜数量约 8,500 个、约 45MW，已获能耗批文的东莞谢岗项目和深圳西丽 B8 项目在建及待建规模约 55MW。

对于金云科技历史年度已投入运营的数据中心，由于目前整体上电率已处于较高水平，该部分机柜大都积累了稳定的客户资源并签订了较为长期的服务合同；对于今年新增的机柜，金云科技已与微众银行签订协议并交付 520 个机柜，与扬州电信签订协议并交付 500 个机柜。针对在建及待建机柜，东莞 3-6 号楼客户为阿里巴巴，已锁定了东莞 3、4、5、6 号楼 30MW 的全部机柜需求。

预测期营业收入根据各个数据中心的已签合同情况、现有及意向客户情况、新建项目的规划、建设交付进度情况、机柜投放数量及时间、爬坡周期及销售单价等因素，综合考量后确定。

## （2）营业成本

营业成本主要为折旧摊销、运维成本、机房租金、电费。

折旧摊销主要是根据现有固定资产的情况、更新固定资产情况和新增固定资产情况及企业会计政策预测；

机房租金按照各数据中心场地租赁合同约定租金进行预测；

电费对于已稳定运营的参考历史年度发生额情况，对于新建项目结合机柜上电数量、机柜功率、PUE、负载情况及电价标准进行预测；

运维成本主要为人力成本、资产保险及设备维保、物料消耗等等。人力成本结合各数据中心人员配置及工资水平等情况进行预测；资产保险及设备维保与资产价值有关，按资产总值的一定比例预测；物料消耗与其他费用，按历史年度占收入的比重进行预测。

（3）税金及附加：主要包括城建税、教育费附加、地方教育费附加、印花税，预测年度以计税基数及适用税率预测。

（4）营业费用：主要包括折旧、职工薪酬、差旅费、业务招待费、办公费及其他。折旧费根据现有固定资产的情况、更新固定资产情况和新增固定资产情况及会计政策预测；职工薪酬按照人员配置计划、薪资制度进行预测；差旅费、业务招待费、办公费及其他与收入有着相关关系，按历史年度占收入的比重进行预测。

（5）管理费用：主要包括折旧摊销、职工薪酬、业务招待费、租赁费、中介费用及其他。折旧摊销根据现有固定资产的情况、更新固定资产情况和新增固定资产情况及会计政策预测；职工薪酬按照人员配置计划、薪资制度进行预测；对于租赁费，合同期内按照租赁合同约定租金进行预测；合同期外按当地租赁市场情况进行分析确定；业务招待费及差旅费按历史年度占收入的一定比例进行预测；其他费用结合历史年度发生额并

参考物价增长情况进行预测。

(6) 研发费用：根据高新技术企业认定条件，按占收入的 3%进行预测。

(7) 财务费用：主要为手续费及利息支出。手续费按历史年度占收入的一定比例进行预测；利息支出结合未来年度企业借款计划和借款利率水平进行预测。

(8) 所得税：金云科技按应纳税额的 15%预测，东莞奇智按应纳税额的 25%预测。

(9) 折旧摊销：详细预测期的折旧摊销预测按照折旧摊销政策在折旧年限内预测折旧，超过折旧年限而未达到经济使用寿命不再计提折旧，永续期的折旧预测是将更新资产在折旧年限内的折旧额折现到详细预测期期末，再进行年金化处理的方法得出一个等额年金。

(10) 资本性支出：包括更新资本性支出与新增资本性支出。对于更新资本性支出，按照评估基准日存量资产的规模、根据每一项资产的经济使用年限、已使用年限，详细预测其更新资本性支出的金额与更新资本性支出发生的时点，永续期资本性支出预测是将永续期各个时点上的资本性支出折现到预测期期末，然后进行年金化处理，得到一个等额年金；对于新增资本性支出根据公司未来年度的投资计划进行预测，永续期资本性支出预测是将永续期各个时点上的资本性支出折现到预测期期末，然后进行年金化处理，得到一个等额年金。

(11) 营运资金增加额

营运资金的追加是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、存货等；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。营运资金增加额指企业在不改变当前主营业务条件下，为保持企业的持续经营能力所需的营运资金追加额。

营运资金增加额=当期营运资金需求量-上期营运资金需求量

营运资金需求量=最低现金保有量+应收款项平均余额+存货平均余额-应付款项平均余额

(12) 有息负债的增加及减少

未来年度根据公司未来的发展规模、项目建设进程、盈利情况、借款计划及还款计划进行预测。

## 回复中小投服问题 2:

(1) 国内一二线城市 IDC 供需情况分化明显，一线及周边城市 IDC 资源供不应求，

其他二、三线地区则供给冗余。一线城市人口以及互联网用户密度领先全国，数字经济产业蓬勃发展，IDC 需求旺盛。而受限于一线城市较严的能耗审批政策，IDC 供给相对稀缺，导致了一线城市较大的 IDC 供需缺口。而国内其他地区供求情况相反，供给存在冗余。

一线城市能耗供给面临 IDC 能耗供需失衡和产能结构失衡两大问题。一方面，由于北京、上海两大城市信息产业景气度和电力产业发展水平不匹配，IDC 能耗供需失衡的情况难以改变；另一方面，北京、上海两大城市由于自然资源限制，火电占比畸高，在环境政策影响下总体电力供应增长面临明显瓶颈。两大客观因素决定了北京上海两大一线城市的 IDC 能耗供给将长期处于紧缺状态，当地 IDC 资源稀缺性凸显。一线城市 IDC 能耗需求和供给的不匹配，使得新增 IDC 的能耗指标获取面临极大阻力，一方面一线城市 IDC 资源的稀缺性价值凸显，另一方面，在一线周边能耗供给相对丰富的地区建设 IDC 成为主流 IDC 运营商扩张产能的较优选择。

公司数据中心项目分部于一、二线城市，资源相对稀缺，需求旺盛，定价方面具有一定的优势。

(2) 盈利预测中在建及新建项目均已获得批文，随着金云科技在建及待建 IDC 项目的逐步建成并投入使用，金云科技在粤港澳大湾区等核心业务区域的机柜规模将大幅提高，营业收入相应大幅增长，根据现有机柜规模及营业收入预测，公司 2020 年-2023 年的营业收入将实现 2.52 亿元、4.06 亿元、5.75 亿元以及 7.71 亿元，而随着上电率的提升，至 IDC 成熟期公司年营收规模预计将达到 9 亿元以上。

此外，在业务发展初期，金云科技主要与中国联通、中国电信等电信运营商合作，通过与电信运营商建立良好的长期合作关系，为公司的长期健康发展奠定了基础。随着公司业务规模的逐步扩大，金云科技直接面向终端客户的业务不断增加。在深圳西丽 IDC 和东莞 1 号楼 IDC 项目中采用了零售型销售模式，直接面对终端用户，进一步提升了公司的经营规模和盈利能力；在金云科技在建及待建项目中，阿里巴巴已锁定了东莞 3、4、5、6 号楼 30MW 的全部机柜需求，随着东莞 IDC 项目的逐步建成落地，未来超大规模终端客户在金云科技的收入占比将不断提高。电信运营商、零售型终端用户、批发型超大规模终端用户预计将成为驱动金云科技快速发展的三驾马车，使公司在业务规模和行业影响力不断扩大的同时，持续盈利能力亦可以持续增强。

**媒体代表提问：**

公司邀请证券时报、上海证券报、中国证券报、证券市场红周刊、时代周报等媒体参与公司本次媒体说明会，相关问答记录如下：

**【红周刊记者】问：**1/爱司凯原主营业务为打印相关产品，拟转型为互联网数据中心后，公司发展前景如何？2/根据草案，标的公司业绩承诺 2021 年至 2023 年，归母净利润分别为 1.1 亿元，1.6 亿元和 2.8 亿元，请问未来公司如何保证实现相关业绩承诺？有何具体措施？3/据草案披露，公司与主要客户签订了较为长期的合同，请问如此的合作关系是否可以持续，公司是否有大客户依赖的情况？

**【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】**

一、（1）从行业的发展情况来看，随着我国互联网普及率的不断提高，国内互联网用户数量不断增加，互联网应用内容不断丰富，用户对访问速度和服务内容的需求不断升级。大量企业日益增长的互联网数据管理和计算需求对数据中心提出了更高要求，IDC 的市场需求不断增加。在未来发展过程中，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，IDC 产业有望继续保持高速增长。

同时，IDC 作为数据流量的存储和计算中心，深度受益于数据流量的增长。2014 年中国进入 4G 时代，网速的提升带来移动生态环境的变更，推动移动互联网接入流量呈指数式持续飙升；2019 年，中国 5G 正式商用，进一步推动互联网接入流量的爆发。根据中国产业信息网，2019 年中国移动互联网接入流量消费达 1,220 亿 GB，比 2018 年增长 71.6%，超过了前五年流量数总和。随着 5G 时代的全面到来，数据流量的爆发将推动数据中心需求的大幅增长，IDC 产业的增长具备较强的长期增长性和确定性。

（2）从国家推出的一系列政策来看，IDC 行业作为新一代信息技术行业的重要分支，国家政策明确支持其发展，属于国家战略性新兴产业的范畴。作为推动数字经济发展的算力基础设施和重要支撑，数据中心承担了数据存储、数据流通的关键职能，是目前国家重点鼓励发展的领域。

2020 年以来国家发改委、工信部等部委多次在公开会议上表示，要贯彻落实高层的决策部署，进一步加快数据中心的建设力度，同时强调民间资本的参与。2020 年 4 月 20 日，发改委对新基建所涉及的内容进行全面解读，互联网数据中心作为算力基础设施被纳入信息基础设施范畴。

（3）金云科技的主营业务为互联网数据中心业务，可为客户提供机柜出租、运维及

互联网接入等服务。

作为大型第三方数据中心服务商，金云科技投资建设数据中心，向客户提供机柜出租、运维服务以及必要的 IDC 增值服务，终端客户（如大型互联网企业、金融机构、政企客户等）在租赁机柜后可将服务器放置在数据中心内，用于承载云计算业务及大数据存储等。

本次交易完成后，金云科技将实现重组上市，完成与 A 股资本市场的对接，这将进一步推动金云科技业务发展，提升综合竞争力和行业地位，增强抗风险能力，提升产业整合能力，助力上市公司持续健康发展。

二、金云科技的整体业绩承诺是针对公司现有主营业务、机柜资源储备以及未来业务发展规划等因素所做出的审慎判断。

金云科技是大型第三方数据中心服务商，截至目前，金云科技在全国拥有 8 个数据中心，可供使用机柜 8500 个、约 45MW，已获能耗批文在建、待建的机柜约 55MW。根据金云科技的项目发展规划，2023 年自有机柜规模将达到约 100MW，且全部分布在深圳、东莞、北京、上海、青岛、扬州等核心业务区域，可为公司的快速发展提供坚实基础。

金云科技在建及待建的 IDC 项目主要包括东莞谢岗 1-6 号楼 IDC 项目（1-6 号楼的节能批复均已获得，其中 1 号楼 1 期已交付，1 号楼 2 期、2-6 号楼均处于在建状态）、深圳西丽 B8 项目（节能批复已获得，目前处于待建状态）等。

随着金云科技在建及待建 IDC 项目的逐步建成并投入使用，金云科技在粤港澳大湾区等核心业务区域的机柜规模将大幅提高，营业收入相应大幅增长，根据现有机柜规模及营业收入预测，公司 2020 年-2023 年的营业收入将实现 2.52 亿元、4.06 亿元、5.75 亿元以及 7.71 亿元，而随着上电率的提升，至 IDC 成熟期公司年营收规模预计将达到 9 亿元以上。

此外，在业务发展初期，金云科技主要与中国联通、中国电信等电信运营商合作，通过与电信运营商建立良好的长期合作关系，为公司的长期健康发展奠定了基础。随着公司业务规模的逐步扩大，金云科技直接面向终端客户的业务不断增加。在深圳西丽 IDC 和东莞 1 号楼 IDC 项目中采用了零售型销售模式，直接面对终端用户，进一步提升了公司的经营规模和盈利能力；在金云科技在建及待建项目中，阿里巴巴已锁定了东莞 3、4、5、6 号楼 30MW 的全部机柜需求，随着东莞 IDC 项目的逐步建成落地，未来超大规模终端客户在金云科技的收入占比将不断提高。电信运营商、零售型终端用户、批发型超大规模

模终端用户预计将成为驱动金云科技快速发展的三驾马车，使公司在业务规模和行业影响力不断扩大的同时，持续盈利能力亦可以持续增强。

未来金云科技将持续专注于第三方 IDC 行业，重点围绕一、二线城市进行业务布局，不断扩大公司在粤港澳大湾区的竞争优势，打造技术领先、绿色节能的高等级互联网数据中心，并重点围绕大型互联网客户和金融机构客户，同时不断完善公司的客户结构，进一步增强持续经营能力，为客户数字化发展提供稳定可靠的 IDC 服务。

三、IDC 服务行业经营模式，根据客户规模和要求不同，主要可以分为“批发型业务模式”和“零售型业务模式”。

在批发型业务模式下，主要需求来源于电信运营商及大型互联网企业，IDC 服务商根据客户具体需求，提供数据中心全套定制化服务，包括前期规划设计、项目管理、验收与验证和运维服务等。该种模式的 IDC 业务定制化程度较高，客户粘性较高，签订合同周期约为 8-10 年。

近年来，随着互联网企业经营业态的不断变化，终端用户对数据中心的需求也在不断更新，如阿里巴巴的双十一购物节，腾讯的春节抢红包活动，金融机构的年底结算等，都对数据中心的运营提出了更高的要求。第三方 IDC 企业借助在决策机制和响应速度等方面的优势，越来越多的大型互联网企业选择直接与第三方 IDC 企业对接，金云科技东莞谢岗项目 3-6 号楼就是由阿里巴巴直接锁定 30MW。

在未来发展过程中，金云科技将坚持“以市场化经营为导向”、“不断完善客户结构”等稳健经营原则，持续优化客户结构，在快速扩大经营规模的同时，不断提升公司的持续盈利能力。

**【上海证券报记者】**问题 1、爱司凯本次重大资产重组是一次跨行业战略联合，公司亦表示交易完成后，上市公司将转型进入互联网数据中心领域，致力于打造全国领先的第三方 IDC 服务商。请问公司对于未来立足全国来说，和全国的 IDC 企业竞争对手相比，公司未来的核心竞争力主要有哪些方面？

**【爱司凯董事长 李明之先生】**爱司凯完成本次交易完成后，金云科技将成为爱司凯的全资子公司，而爱司凯也将转型进入互联网数据中心领域，主营业务变更为互联网数据中心业务。金云科技作为爱司凯的全资子公司，是一家第三方数据中心服务商，其主营业务为互联网数据中心业务，可为客户提供机柜出租、运维服务及互联网接入服务。

公司未来的核心竞争力具体表现在以下方面：

1、金云科技的主要数据中心项目均布局在深圳、上海、北京等一线城市，所在区域对数据中心等新基建的需求较为旺盛。截至目前，金云科技在全国拥有 8 个数据中心，可供使用机柜 8500 个、约 45MW，已获能耗批文在建、待建的机柜约 55MW，且主要集中在深圳及周边地区，具有较强的区域竞争优势。

2、金云科技拥有一支精通数据中心设计、运营和运维管理的专业管理团队，管理团队具有丰富的 IDC 行业管理经验；同时，其已建立了完备的技术标准体系，目前已通过 ISO9001、ISO20000、ISO27001、ISO22301 等多项认证。

3、金云科技的运维团队成员均拥有丰富的 IDC 服务行业经验，各数据中心均运营良好，整体安全可靠，具备较高的客户和市场认可度。

4、金云科技一直以来始终保持着对数据中心各项节能技术的跟踪和项目实践，目前金云科技新建和规划的数据中心 PUE 值呈持续下降的态势，金云科技已获批文，在建、待建项目的 PUE 均在 1.382 以下，处于行业领先水平。

5、金云科技在行业内具有一定的知名度，是中国联通和中国电信重要的 IDC 业务合作伙伴。除此之外，金云科技还拥有多家客户粘性高，综合实力强的终端企业客户，如：阿里巴巴、腾讯、微众银行等。金云科技拥有互联网、金融领域的知名标杆客户，树立了公司的品牌形象，并形成良好的示范效应，为金云科技带来了更多的优质客户。良好的品牌形象和优质稳定的客户资源为金云科技的持续发展和新业务的拓展奠定了扎实的基础。金云科技的优质客户较多，并且客户服务器的迁移成本很高，粘性强，不会轻易更换服务商，为公司业绩持续增长奠定了坚实基础。

**【上海证券报记者】**问题 2、据了解，本次交易标的公司金云科技的主营业务为互联网数据中心业务，是一家粤港澳大湾区领先的第三方数据中心服务商，请问贵公司认为影响国内 IDC 行业发展的有利因素有哪些？

**【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】**影响 IDC 行业发展的有利因素包括：

(1) IDC 行业作为新一代信息技术行业的重要分支，国家政策明确支持其发展，属于国家战略性新兴产业的范畴。作为推动数字经济发展的算力基础设施和重要支撑，数据中心承担了数据存储、数据流通的关键职能，是目前国家重点鼓励发展的领域。

2020 年以来国家发改委、工信部等部委多次在公开会议上表示，要贯彻落实高层的

决策部署，进一步加快数据中心的建设力度，同时强调民间资本的参与。2020年4月20日，发改委对新基建所涉及的内容进行全面解读，互联网数据中心作为算力基础设施被纳入信息基础设施范畴。

(2) 我国 IDC 服务市场伴随互联网的发展而发展，受“互联网+”、大数据战略、数字经济等国家政策指引以及移动互联网快速发展的驱动，我国 IDC 业务市场规模连续高速增长；在 5G 方面，随着应用标准的逐步完善、应用场景的逐渐部署，预计 5G 的推广应用将带来海量的流量使用需求。在云计算领域，由于全球云计算市场及我国云计算市场规模均快速提升，将带来数据中心需求量的大幅提升。考虑到用户流量、5G、云计算等领域的发展现状，预计未来下游行业对数据中心将持续存在较大需求。

(3) 金融机构当前在 IDC 的市场规模占比相对互联网及云计算企业小，但同样是 IDC 行业非常重要的客户，主要是因为金融企业对系统和数据的安全稳定要求高，因此客户粘性强，客单价高，是 IDC 企业重要稳定的利润来源。金融科技发展将驱动金融企业对 IDC 业务需求增长。

**【全景网记者周蓓】问：**2019年、2020年1-6月，金云科技研发费用分别为713.66万元、278.10万元，占同期营业收入的比例分别为3.32%、2.32%，请问金云科技研发实力如何？未来金云科技将如何保持市场竞争力？

**【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】**金云科技自主研发了基于 TCP/IP 架构的智能化平台，包含了集中监控管理、数据分析及管理支撑、资产管理、运维管理、应急管理五大系统，现已分批上线应用，着手构建金云科技全国总监控中心，以实现高效、智能、更好的用户体验。

截至本报告书签署日，金云科技拥有软件著作权 15 项。金云科技建立了较为完善的研发体系，公司的核心管理团队拥有丰富的数据中心服务行业经验，近年来，金云科技持续加大在数据中心架构规划研发方面的投入。金云科技所运营的数据中心项目，全面符合 GB50174-2017 A 级标准的要求。

未来，金云科技将继续着重加大对 IDC 各项节能技术的跟踪、研究及项目实践，不断加大研发投入力度。

**【时代周报记者】问：**据公司草案披露，2017年度末到2020年6月末，金云科技零

售模式业务的毛利率分别为-19.43%、38.33%、46.92%、49.56%；批发模式的毛利率分别为62.99%、54.62%、55.87%、55.26%。请问金云科技零售模式业务的毛利率低于批发模式的毛利率的原因是什么？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】金云科技零售模式业务的毛利率低于批发模式的毛利率，主要为在零售模式下的深圳西丽项目和东莞项目都处于爬坡期，而批发模式下的 IDC 项目基本为成熟期的项目，机柜使用率高；且在零售模式项目，金云科技需要承担 IDC 的电费和物业租赁费，而批发模式项目，除上海金桥 IDC 项目承担物业租赁费外均不承担电费和物业租赁费。由于电费和物业租赁费在 IDC 项目的成本占比较高，导致零售模式下的毛利率水平被拉低。经测算，假设金云科技的零售模式项目亦不承担电费和物业租赁费，在同等机柜使用率的情况下，则零售模式的毛利率将高于批发模式的毛利率水平。

【证券时报记者】问题 1、根据中国信息通信研究院统计数据显示，截至 2018 年底，我国持有 IDC 经营许可证的企业达到 2262 家，同比 2017 年的 1547 家，增加 715 家，其中持有跨地区 IDC 经营许可证的企业为 1255 家，同比 2017 年的 704 家，增加 551 家。目前现有的 IDC 企业众多，请问公司为何选择金云科技作为收购标的？

【爱司凯董事长 李明之先生】金云科技的主营业务为互联网数据中心业务，是一家粤港澳大湾区领先的大型第三方数据中心服务商。作为大型第三方数据中心服务商，金云科技目前在全国拥有 8 个数据中心，可供使用机柜 8500 个、约 45MW，已获能耗批文在建、待建的机柜约 55MW。金云科技的数据中心主要坐落于以粤港澳大湾区为首，北京、上海、青岛等地为辅的国内一、二线城市，区域优势显著。金云科技主要服务的终端用户涵盖大型互联网企业、金融机构等。

在业务发展初期，金云科技主要与中国联通、中国电信等电信运营商合作，通过与电信运营商建立良好的长期合作关系，为公司的长期健康发展奠定了基础。随着公司业务规模的逐步扩大，金云科技直接面向终端客户的业务不断增加，市场份额和行业影响力不断提升，持续盈利能力不断增强。

公司本次与金云科技交易完成后，将有助于改善公司的财务状况，提高盈利能力，增强综合竞争实力和持续经营能力，有助于实现上市公司股东利益特别是中小股东的利益最大化。

【证券时报记者】问题 2、随着 5G、物联网、新基建等终端侧应用场景的技术演进与迭代，终端侧上网需求量将呈现高速增长，同时新兴技术对 IDC 的应用场景也将进一步扩大，IDC 市场需求随之拉升，请问贵公司如何看待 IDC 行业未来发展趋势？未来在相关场景是否有相应的计划和业务布局？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】近年来，随着互联网等下游行业的高速发展及推动，IDC 行业的业务模式也在不断演进。随着我国互联网等下游行业的快速发展，市场供求不平衡的问题逐渐显现，终端用户个性化的需求不断增加，第三方 IDC 企业的市场规模不断增加。

由于第三方 IDC 企业在市场运营方面更加灵活，经营效率和响应机制更具优势，随着第三方 IDC 企业整体实力的不断提升，第三方 IDC 企业直接面向终端客户的 IDC 项目不断增加，电信运营商在 IDC 项目中更加聚焦于优质带宽服务的提供，如深圳西丽项目即为这种发展趋势的体现。

近年来，随着互联网企业经营业态的不断变化，终端用户对数据中心的需求也在不断更新，如阿里巴巴的双十一购物节，腾讯的春节抢红包活动，金融机构的年底结算等，都对数据中心的运营提出了更高的要求。第三方 IDC 企业借助在决策机制和响应速度等方面的优势，越来越多的大型互联网企业选择直接与第三方 IDC 企业对接，金云科技东莞谢岗项目 3-6 号楼就是由阿里巴巴直接锁定 30MW。

公司未来将持续专注于第三方 IDC 行业，重点围绕一、二线城市进行业务布局，打造技术领先、绿色节能的高等级互联网数据中心，并重点围绕大型互联网客户和金融机构客户，为客户数字化发展提供稳定可靠的 IDC 服务。

【每日经济新闻】问题 1、根据公司草案显示，金云科技在收益法下评估价值为 255,866.34 万元，较拟置入资产经审计的所有者权益 116,928.39 万元增值额为 138,937.95 元，增值率为 118.82%，请问本次选用收益法评估结论的原因是什么？选择收益法评估是否具有合理性？

【重大资产重组评估机构 施苏华女士】金云科技目前盈利状况良好，所处行业发展前景较好，其团队、行业经验及综合技术水平、客户资源等具有较强的竞争优势，收益法评估结果能够更合理的反映企业评估基准日的价值。综合分析两种评估方法、评估结果及评估目的，收益法评估结果能较客观反映被评估单位股东全部权益在评估基准日所

表现的市场价值。

综上，评估结论根据以上评估工作得出：收益法的评估结论具有较好的可靠性和说服力，更能够比较完整、正确的体现公司蕴含的股东全部权益的市场价值，因此本次评估以收益法的评估结论作为最终评估结论具有合理性。

**【每日经济新闻】问题 2、**此外，本次交易评估采用资产基础法得出的评估结果 132,236.50 万元，收益法评估结果比资产基础法高 123,629.84 万元，差异比例是 93.49%。采用两种评估方法得出评估结果出现如此大的差异的主要原因是什么？

**【重大资产重组评估机构 施苏华女士】**资产基础法评估是以资产的成本重置为价值标准，反映的是资产投入（购建成本）所耗费的社会必要劳动，这种购建成本通常将随着国民经济的变化而变化。

收益法评估是以资产的预期收益为价值标准，反映的是资产的经营能力（获利能力）的大小，这种获利能力通常将受到宏观经济、政府控制以及资产的有效使用等多种条件的影响。

两种评估方法估算出的评估结果对企业价值内涵对象解释不同，通常情况下，企业拥有的品牌优势、技术优势、客户资源、产品优势及商誉等无形资产难以全部在资产基础法评估结果中反映。

**【财联社】问题 1、**请问交易完成后，上市公司管理层结构是否会变更？

**【重大资产重组律师事务所 唐诗先生】**本次交易完成后，公司将根据维护上市公司利益和保护上市公司中小股东的利益需要，对现有的董事会人选进行改选，并对新一届董事会成员进行培训，充分保证各股东的利益。同时，公司将采取各种措施进一步提升公司治理水平，充分发挥董事会专业委员会作用，并在公司章程中进一步明确董事会与经营管理层的决策权限，实现公司治理的规范运作。具体详见公司公告。

**【财联社】问题 2、**（1）据了解，目前上市公司股价约为 24 元/股，而在交易预案中，上市公司控股股东爱数特以 9.3 元/股的价格将 8.52%的股份转让给德同（上海），请问为何以该价格转让？

（2）请问为什么本次发行股份购买资产的定价基准日定在第三届董事会第十六次会议决议公告日而非发行日？

【爱司凯董事会秘书 陆叶女士】您好，感谢您对公司的关注，1、根据《重组管理办法》第四十五条规定：“上市公司发行股份的价格不得低于市场参考价的 90%。市场参考价为本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前 20 个交易日、60 个交易日或者 120 个交易日的公司股票交易均价之一。”

根据《持续监管办法》（2020 年 6 月 12 日起实施）第二十一条规定：“上市公司发行股份购买资产的，发行股份的价格不得低于市场参考价的百分之八十。市场参考价为本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前二十个交易日、六十个交易日或者一百二十个交易日的公司股票交易均价之一。”

本次发行股份购买资产定价基准日为上市公司第三届董事会第十六次会议决议公告日，定价基准日前 20 个交易日、60 个交易日及 120 个交易日的上市公司股票交易均价情况为：

（1）定价基准日前 20 个交易日交易均价为 10.05 元/股，交易均价的 90%为 9.04 元/股，交易均价的 80%为 8.04 元/股；

（2）定价基准日前 60 个交易日交易均价为 10.85 元/股，交易均价的 90%为 9.77 元/股，交易均价的 80%为 8.69 元/股；

（3）定价基准日前 120 个交易日交易均价为 10.81 元/股，交易均价的 90%为 9.72 元/股，交易均价的 80%为 8.65 元/股；

综上，本次发行股份购买资产的发股价格为 9.30 元/股，不低于定价基准日前 20 个交易日股票均价的 90%，符合《重组管理办法》第四十五条和《持续监管办法》第二十一条的规定。

2、根据《重组管理办法》及相关法律法规的规定，“定价基准日”是指计算发行底价的基准日。定价基准日可以为关于本次非公开发行股票董事会决议公告日、股东大会决议公告日，也可以为发行期的首日。

本次发行的定价基准日为甲方就本次交易事宜召开的首次董事会决议公告日，上市公司于第三届董事会第十六次会议就《关于公司重大资产置换、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具体方案的议案》召开董事会审议该项事宜，因而本次发行定价基准日为上市公司第三届董事会第十六次会议决议公告日。谢谢！

**【投资者问答环节】**

Q1: 马丽亚某某问: IDC 服务行业经营模式主要可以分为“批发型业务模式”和“零售型业务模式”。据了解,批发业务模式合作对象主要是电信运营商和大型互联网公司,请问金云科技是如何与其开展长期合作的?

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】尊敬投资者您好,在批发型业务模式下,金云科技与电信运营商或大型互联网企业协商定制 IDC 的技术标准及项目分工,其中分工主要内容为 IDC 投资及建设、运维、物业租赁费承担方、电费承担方、网络带宽。

批发型业务中,金云科技面向电信运营商和大型互联网公司提供定制化的数据中心服务。在具体经营过程中,金云科技根据客户提出的需求及标准,协商确定 IDC 项目的投资建设、物业租赁费及电费承担、及运营维护等事宜。数据中心交付后,金云科技按照与客户协商达成的运营服务等级,为数据中心基础设施提供技术运维管理服务。

金云科技根据服务合同向直接客户收取 IDC 服务等费用。金云科技的批发型业务 IDC 的定制化程度较高,而且与客户所签订合同周期约为 8-10 年,客户粘性较高。

此外,批发型业务模式下,金云科技一般与电信运营商或大型互联网企业合作并向其提供 IDC 服务。单个 IDC 的运维模式、物业租赁费及电费的承担情况视项目具体情况由各方协商确定。例如,物业租赁费存在由金云科技或电信运营商/大型互联网企业承担两种模式,电费存在由直接客户或最终用户承担两种模式。金云科技负责 IDC 的整体技术运维服务,会视情况部分外包。谢谢!

Q2: qaz147-股是-tcm\*问: 领导好,请问本次交易成功后,对上市公司的主营业务及财务指标会产生怎样的影响?

【爱司凯董事长 李明之先生】在公司主营业务方面,本次交易前,上市公司专注于工业化打印产品的技术研发、生产销售和服务解决方案。本次交易完成后,上市公司将转型进入互联网数据中心领域,主营业务变更为互联网数据中心业务,可为客户提供机柜出租、运维服务及互联网接入服务。上市公司资产质量将得到提高,财务状况得到改善,持续盈利能力得到增强。

在公司财务指标方面,本次交易完成后,金云科技将成为上市公司的全资子公司。本次交易有助于为上市公司创造新的利润增长点,增强上市公司的盈利能力。

上市公司已与交易对方签订了《重大资产置换、发行股份及支付现金购买资产协议》和《业绩承诺补偿协议》。根据交易对方做出的业绩承诺，本次交易预计会有效改善公司的财务状况、提高公司的盈利能力，增强公司的综合竞争实力及持续经营能力，符合公司全体股东的根本利益。

本次交易将显著提升上市公司的经营规模。本次交易完成后，上市公司盈利能力将显著提高，归属于母公司股东的净利润将明显增加，每股收益提升，不存在因本次交易而导致基本每股收益被摊薄的情况。

Q3: 蛇 xuwanzhen 问：本次重组标的金云科技的股东 I-SERVICES 实控人显示为摩根士丹利，请问若本次交易成功，是不是意味着摩根士丹利也将成为公司股东，是否也意味着其看好中国互联网行业以及 IDC 行业前景？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】随着我国互联网普及率的不断提高，国内互联网用户数量不断增加，互联网应用内容不断丰富，用户对访问速度和服务内容的需求不断升级。大量企业日益增长的互联网数据管理和计算需求对数据中心提出了更高要求，IDC 的市场需求不断增加。在未来发展过程中，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，IDC 产业有望继续保持高速增长。

同时，IDC 作为数据流量的存储和计算中心，深度受益于数据流量的增长。2014 年中国进入 4G 时代，网速的提升带来移动生态环境的变更，推动移动互联网接入流量呈指数式持续飙升；2019 年，中国 5G 正式商用，进一步推动互联网接入流量的爆发。根据中国产业信息网，2019 年中国移动互联网接入流量消费达 1,220 亿 GB，比 2018 年增长 71.6%，超过了前五年流量数总和。随着 5G 时代的全面到来，数据流量的爆发将推动数据中心需求的大幅增长，IDC 产业的增长具备较强的长期增长性和确定性。

近年来，国外知名投行、金融机构、投资机构等基于对 IDC 行业的发展和前景看好，纷纷布局 IDC 领域。其中秦淮数据近期已经成功在纳斯达克上市，上市期间受到了多家知名投行的青睐。此外，类似的案例还有世纪互联已获得黑石集团旗下的基金的投资，高瓴资本和 ST Telemedia 亦通过定向增发方式对万国数据进行了股权投资等。

Q4: 昆明配金问：我注意到金云科技的客户多为阿里巴巴、腾讯、微众银行等知名互联网企业，请问公司和这些知名客户之间如何保持长期的合作关系？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】金云科技在行业内具有一定的知名度，是中国联通和中国电信重要的 IDC 业务合作伙伴。金云科技能提供全面的数据中心服务，具备从数据中心规划到设计及运营管理等数据中心全生命周期服务的能力，确保终端用户的关键业务应用得到连续可靠的服务，同时能满足终端用户对于快速部署及可扩展性方面的动态需求。金云科技与基础电信运营商、大型互联网及金融机构已形成良好且长期的合作关系，能提供完整的数据中心基础设施解决方案。

除此之外，金云科技还拥有多家客户粘性高，综合实力强的终端企业客户，如：阿里巴巴、腾讯、微众银行等。金云科技拥有互联网、金融领域的知名标杆客户，树立了公司的品牌形象，并形成良好的示范效应，为金云科技带来了更多的优质客户。良好的品牌形象和优质稳定的客户资源为金云科技的持续发展和新业务的拓展奠定了扎实的基础。金云科技的优质客户较多，并且客户服务器的迁移成本很高，粘性强，不会轻易更换服务商，为公司业绩持续增长奠定了坚实基础。

在未来发展过程中，金云科技将坚持“以市场化经营为导向”、“不断完善客户结构”等稳健经营原则，持续优化客户结构，在快速扩大经营规模的同时，不断提升公司的持续盈利能力。

Q5: 我爱股票 007 问金云科技在 IDC 产业链中的定位是什么？未来发展趋势和发展潜力如何？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】IDC 产业链主要由上游基础设施、中游 IDC 专业服务及相关解决方案和下游最终客户构成。金云科技在 IDC 产业中处于中游位置，作为第三方专业的 IDC 服务商，金云科技通过自建数据中心为客户提供专业的机柜出租及运维服务。

目前，国内主要的第三方专业 IDC 服务商有万国数据、世纪互联、光环新网、数据港、宝信软件、奥飞数据等。金云科技体量相较于万国数据、世纪互联等企业小，与奥飞数据相当。但是在华南地区中，除金云科技外，上述 IDC 企业中仅奥飞数据的总部位于广州，因此金云科技在粤港澳大湾区 IDC 行业中具备较强的竞争力。

2014 年以来，得益于 4G 时代的来临，移动互联网接入流量持续飙升。根据中国产业信息网数据显示，2019 年中国移动互联网接入流量消费达 1,220 亿 GB，比 2018 年增长 71.6%，超过了之前五年流量数的总和。随着 5G 时代的真正到来，数据流量的增长将会

进一步加速，数据流量的爆发将推动数据中心需求的大幅增长，IDC 产业市场具备较强的长期增长，在国内，IDC 供求关系分化明显，一线城市 IDC 资源供不应求，一线城市人口以及互联网用户密度领先全国，数字经济产业蓬勃发展，IDC 需求旺盛，而金云科技的数据中心主要分布在一线城市及周边区域，具有较强的竞争优势，未来的业绩成长具有较强的可实现性。

Q6：大榕树头 banyan 问：请领导简单介绍一下金云科技零售型业务模式？金云科技在该模式下如何与客户合作？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】在零售型业务模式下，金云科技负责投资建设数据中心基础设施并按照客户需求接入电信运营商的网络宽带，由金云科技直接与终端用户签订数据中心服务合同，约定带宽、机柜需求量、服务等级要求、服务期限及服务费用等条款，提供数据中心“一站式”服务。在零售型业务模式下，金云科技与客户协商单机柜的服务费收费标准，并按照相应的合同约定定期收取 IDC 服务费。

金云科技零售型业务的客户主要为金融机构及互联网企业等。在具体经营过程中，金云科技会根据市场调研情况，了解终端用户的机柜需求，确定数据中心的建设标准和规模，建设标准化的机柜，并负责数据中心全生命周期的运营服务。金云科技的零售型 IDC 业务的客户合同周期一般为 2-3 年。

Q7：漂流 light 问：请问 IDC 企业主要采取的经营模式是怎样的？金云科技的经营模式和收入占比情况如何？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】尊敬的投资者您好，IDC 服务行业经营模式，根据客户规模和要求不同，主要可以分为“批发型业务模式”和“零售型业务模式”。

金云科技目前共营运 8 处数据中心，其中深圳西丽和东莞 1 号楼为零售模式，其余扬州电信、北京东小口、北京四季青、青岛联通、深圳坪山二期及扩容、上海金桥 6 个数据中心为批发模式。

2017 年至 2020 年 1-6 月，金云科技批发型业务模式分别占据营收比重为 35.68%、44.93%、60.95%以及 53.96%，零售型业务模式分别占营收比重为 64.32%、55.07%、39.05%以及 46.04%。

Q8:南京天愚问:请问金云科技和阿里巴巴有什么合作项目?预计未来给公司带来的效益如何?

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】在金云科技在建及待建项目中,阿里巴巴已锁定了东莞 3、4、5、6 号楼 30MW 的全部机柜需求,随着东莞 IDC 项目的逐步建成落地,未来超大规模终端客户在金云科技的收入占比将不断提高,有望拉动公司未来盈利能力持续增强。

Q9:老查埔老查埔问:根据公司披露的重组草案信息,本次公司资产重组交易的对方中包括新余德坤、I-SERVICES、共青城摩云,其中 I-SERVICES 为一家境外公司,请简单介绍一下 I-SERVICES 的背景?

【重大资产重组律师事务所 唐诗先生】I-SERVICES 成立于 2007 年 6 月 5 日,是一家依法设立并有效存续的境外公司,经营范围主要为电脑和电脑配件的贸易,以及提供相关的技术支持活动。

2019 年 3 月, I-SERVICES 与摩云投资签订《股权转让协议》,成为金云科技股东,目前 I-SERVICES 持有金云科技 39.9995%的股份。

截至目前, I-SERVICES 的直接股东为 NPHEA Idea (HK2) Limited 及 Perfect Wealth Investments Limited,持有 I-SERVICES 股权分别为 99.59%及 0.41%。

Q10:亮剑 2008 问:请问公司筹划此次重大资产重组的原因是什么?

【爱司凯董事长 李明之先生】由于行业以及 2020 年新冠疫情等原因,公司当前的工业打印资产的盈利状况不佳,2017 年至 2019 年,公司的营业收入及净利润呈逐年下滑趋势,2020 年一季度及 2020 年上半年出现了亏损。本次交易旨在通过注入优质资产的方式提高上市公司盈利能力和核心竞争力,改善上市公司的经营状况。

本次交易对方将盈利状况良好的互联网数据中心业务资产注入上市公司,使上市公司成为具有较强竞争力和长期发展潜力的第三方 IDC 服务商。2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月份,金云科技经审计归属于母公司所有者的净利润分别为-1,020.51 万元、3,101.38 万元、7,086.17 万元、4,774.25 万元。

预计本次交易完成后,上市公司盈利能力将得到大幅提高,有助于实现上市公司股东利益特别是中小股东的利益最大化。

Q11: 好大 12 大虾问: 请问领导, 此次重组完成后, 公司新的战略愿景和经营目标是什么?

【爱司凯董事会秘书 陆叶女士】尊敬的投资者, 您好! 本次重组交易完成后, 上市公司将置出原有资产和负债, 并置入金云科技 100.00% 的股权。交易前上市公司的主营业务是 3D 工业打印机、生产和销售业务; 交易完成后, 上市公司将转型进入互联网数据中心领域, 致力于打造全国领先的第三方 IDC 服务商。公司将为公司员工提供良好发展平台、为客户提供高价值服务, 为社会提供技术领先和绿色节能的新型基础设施、为股东提供可持续回报。感谢您对公司的关注, 谢谢!

Q12: 吉祥如意 33 问: 请问公司此次重大资产重组为什么选择金云科技作为收购标的?

【爱司凯董事长 李明之先生】金云科技的主营业务为互联网数据中心业务, 是一家粤港澳大湾区领先的大型第三方数据中心服务商。作为第三方数据中心服务商, 金云科技投资建设数据中心, 向客户提供机柜出租、运维服务以及必要的 IDC 增值服务, 终端客户 (如大型互联网企业、金融机构、政企客户等) 在租赁机柜后可将服务器放置在数据中心内, 用于承载云计算业务及大数据存储等。金云科技与基础电信运营商、大型互联网及金融公司已形成良好且长期的合作关系, 能提供完整的数据中心基础设施解决方案。

作为大型第三方数据中心服务商, 金云科技的数据中心主要坐落于以粤港澳大湾区为首, 北京、上海、青岛等地为辅的国内一、二线城市, 区域优势显著。金云科技主要服务的终端用户涵盖银行、券商、保险、基金、互联网等企业。

本次交易完成后, 金云科技将实现重组上市, 完成与 A 股资本市场的对接, 这将进一步推动金云科技业务发展, 有助于提升综合竞争力和行业地位, 增强抗风险能力, 提升产业整合能力, 助力上市公司可持续发展。

Q13: 155\*\*\*\*7288 问: 非常感谢, 作为股东我有以下 3 个问题, 请总经理回复, 再次表示感谢:

1、关于东莞数字园项目看报表显示 1 个多亿已经从在建工程转为固定资产, 是否已

经部分投入使用，业绩情况如何？上电率达到多少？

2、关于杭州上城区云脑项目是否已经开工以及未来的开工计划和使用计划？

3、上海金云成立以来并未查询到有任何业务开展，请问下一步有什么业务准备进行或者是上海金云公司的发展计划？亦或是设立目的？

**【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】**东莞数字园项目、杭州项目及上海项目，将依据实际情况，开展相关工作。

Q14:155\*\*\*\*7288 问:总经理您好，作为股东我有以下几个问题和 1 个建议，请总经理回复，再次表示感谢：

问题 1、关于公司未来发展问题，除了目前单一的数据中心建设以及维护之外，是否还有一些自主研发的计划，例如云计算、国产化数据库或者其它具有自主知识产权的软件或者硬件研发的工作？麻烦请重点阐述一下公司规划的未来发展蓝图，如何不断的提升业绩，并增强竞争壁垒

2、建议：结合第 1 个问题，建议公司加强研发，围绕核心的数据中心业务与 5G 未来应用层面进行研发，推出更多具有自主知识产权方面的软件或者硬件，增强公司的竞争力同时建立具有优势的竞争壁垒。

问题 2、关于公司未来发展问题，除了目前单一的数据中心建设以及维护之外，是否还有一些自主研发的计划，例如云计算、国产化数据库或者其它具有自主知识产权的软件或者硬件研发的工作？麻烦请重点阐述一下如何不断的提升业绩，并增强竞争壁垒。

**【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】**尊敬的投资者，您好！请以公司在证监会指定媒体披露的公告为准，感谢您对公司的关注，谢谢！

Q15：优秀率优秀率问：请问金云科技的竞争优势体现在哪些方面？

**【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】**金云科技的核心竞争力和持续盈利能力主要体现在以下几个方面：

- 1、IDC 较强的区位竞争优势；
- 2、拥有经验丰富的运营团队及完整的运营体系；
- 3、运维团队经验丰富，数据中心整体安全可靠、客户满意度高；
- 4、能耗管理优势；

5、品牌和客户优势。

Q16: 150\*\*\*\*4401 问: 怎么还没开始?

【爱司凯董事会秘书 陆叶女士】尊敬的投资者,您好!公司本次重大资产重组媒体说明会时间请您以公司在巨潮资讯网披露的媒体说明会召开时间为准,感谢您对公司关注和支持,谢谢!

Q17: 刘爱兰 871208 问: 请问截至目前金云科技的机柜数量和数据中心情况如何?

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】金云科技在全国拥有 8 个数据中心,可供使用机柜 8,500 个,约 45MW,已获能耗批文在建、待建的机柜约 55MW。

Q18: 开花的树问: 领导好,请问金云科技的营业收入构成是怎样的?

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】报告期各期内,金云科技的营业收入全部为 IDC 服务收入。金云科技营业收入逐年增加,其中,2018 年营业收入较 2017 年增加 7,385.18 万元,增幅 160.10%,2019 年营业收入较 2018 年增加 9,472.32 万元,增幅 78.95%,主要原因为 2017 年金云科技只有深圳西丽和扬州电信两个 IDC 项目的收入;随着 2018 年 9 月末股权转让和资产交割完成后,北京东小口、北京四季青、青岛联通、深圳坪山二期及扩容、上海金桥 5 个 IDC 项目纳入公司,公司机柜数量大幅增加,截至 2019 年末,公司可供销售的机柜约 7100 个,前述 5 个 IDC 项目 2018 年 4 季度及以后年度的收入纳入公司的营业收入。

未来,随着东莞谢岗、深圳 B8 等新建 IDC 项目的陆续交付使用,金云科技的营收规模将继续保持快速增长。

Q19: 为了争口气问: 若本次资产重组交易成功完成,请问对于金云科技来讲,会对公司的经营业务和未来发展产生怎样的影响?

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】金云科技的主营业务为互联网数据中心业务,可为客户提供机柜出租、运维及互联网接入等服务。

作为大型第三方数据中心服务商,金云科技投资建设数据中心,向客户提供机柜出租、运维服务以及必要的 IDC 增值服务,终端客户(如大型互联网企业、金融机构、政企客户等)在租赁机柜后可将服务器放置在数据中心内,用于承载云计算业务及大数据

存储等。

本次交易完成后，金云科技将实现重组上市，完成与 A 股资本市场的对接，这将进一步推动金云科技业务发展，提升综合竞争力和行业地位，增强抗风险能力，提升产业整合能力，助力上市公司持续健康发展。

Q20：风物长宜放眼量问：请领导简要介绍一下金云科技批发型业务模式？以及金云科技是如何通过该模式和客户合作？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】在批发型业务模式下，金云科技与电信运营商或大型互联网企业协商定制 IDC 的技术标准及项目分工，其中分工主要内容为 IDC 投资及建设、运维、物业租赁费承担方、电费承担方、网络带宽。

批发型业务中，金云科技面向电信运营商和大型互联网公司提供定制化的数据中心服务。在具体经营过程中，金云科技根据客户提出的需求及标准，协商确定 IDC 项目的投资建设、物业租赁费及电费承担、及运营维护等事宜。数据中心交付后，金云科技按照与客户协商达成的运营服务等级，为数据中心基础设施提供技术运维管理服务。

金云科技根据服务合同向直接客户收取 IDC 服务等费用。金云科技的批发型业务 IDC 的定制化程度较高，而且与客户所签订合同周期约为 8-10 年，客户粘性较高。这种模式下，金云科技的直接客户为电信运营商及大型互联网企业。

批发型业务模式下，金云科技一般与电信运营商或大型互联网企业合作并向其提供 IDC 服务。单个 IDC 的运维模式、物业租赁费及电费的承担情况视项目具体情况由各方协商确定。例如，物业租赁费存在由金云科技或电信运营商/大型互联网企业承担两种模式，电费存在由直接客户或最终用户承担两种模式。金云科技负责 IDC 的整体技术运维服务，会视情况部分外包。

Q21：东方义云问：东方义云问：请问中国 IDC 行业未来的发展趋势是怎么样的？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】

#### 1、业务模式的未来发展趋势

近年来，随着互联网等下游行业的高速发展及推动，IDC 行业的业务模式也在不断演进。

在 IDC 行业的发展初期，IDC 服务一般由电信运营商提供，第三方 IDC 服务企业较少，后来随着我国互联网等下游行业的快速发展，市场供求不平衡的问题逐渐显现，终端用

户个性化的需求不断增加，第三方 IDC 企业的市场规模不断增加。

由于电信运营商掌握着较多的宽带及通讯资源，因此第三方 IDC 企业多会以“项目制”的方式与电信运营商合作，由各方分工协作共同推进项目实施。

由于第三方 IDC 企业在市场运营方面更加灵活，经营效率和响应机制更具优势，随着第三方 IDC 企业整体实力的不断提升，第三方 IDC 企业直接面向终端客户的 IDC 项目不断增加，电信运营商在 IDC 项目中更加聚焦于优质带宽服务的提供，如深圳西丽项目即为这种发展趋势的体现。

近年来，随着互联网企业经营业态的不断变化，终端用户对数据中心的需求也在不断更新，如阿里巴巴的双十一购物节，腾讯的春节抢红包活动，金融机构的年底结算等，都对数据中心的运营提出了更高的要求。第三方 IDC 企业借助在决策机制和响应速度等方面的优势，越来越多的大型互联网企业选择直接与第三方 IDC 企业对接，金云科技东莞谢岗项目 3-6 号楼就是由阿里巴巴直接锁定 30MW。

## 2、IDC 基础设施向绿色化方向发展

自 2010 年起，利用云计算和绿色节能技术对数据中心进行改造、提高数据中心能耗及能效水平是国家相关产业政策的核心内容，力争 2020 年新建大型、超大型数据中心的能耗效率（PUE）值达到 1.3 以下。

## 3、大规模、高流量加速数据中心网络设备与技术演进

随着新建、改造数据中心规模不断扩大，网络设备数量大幅增加，网络建设成本高、运维管理负担重等问题凸显，促使 SDN、白盒交换机等技术的研究进展加快。同时，数据中心承载业务的不断变化，以及计算虚拟化、存储虚拟化等技术的应用，使得数据中心东西流量高速增长，对数据中心内部网络管理和性能提出了更高要求。

金云科技的主营业务为互联网数据中心业务和互联网接入业务，为客户提供定制化的机柜出租及运维服务。金云科技在全国拥有 8 个数据中心，可供使用机柜约 8500 个、约 45MW，2020 年至 2022 年陆续有新建数据中心投入使用，随着金云科技业务规模持续扩大，营业收入预计有较大增长。

Q22：下雨的天空问：与三大基础运营商相比，金云科技是作为第三方专业 IDC 服务商为客户提供 IDC 服务，请问第三方专业 IDC 服务商有什么特点和优势？整体的市场前景如何？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】第三方专业 IDC 服务商通过自建数据中心或者租用基础电信运营的数据中心为客户提供 IDC 服务，行业地位逐步提升。根据赛迪统计，2018 年专业 IDC 服务商市场份额约为 25%，市场规模约为 204.1 亿元。

第三方专业 IDC 服务商主要通过自建数据中心或者租用基础电信运营的数据中心为客户提供专业服务，注重用户体验，服务方式更为多样灵活，增长有加速趋势，行业地位逐步提升。基础电信运营商通过与专业运营商合作，可充分发挥自身优势，扬长避短；IDC 专业运营商通过与基础电信运营商合作可获得更加丰富的基础电信资源，使市场进入良性循环。

此外，第三方专业 IDC 服务商除了提供服务器托管、互联网带宽资源等基础服务，还不断开发安全监控、网络流量监控、云计算等增值服务来满足客户日益增长的数据需求。IDC 服务商的运营经验、需求响应能力、知名客户评价、数据中心稳定性、增值服务功能，都会成为下游客户选择 IDC 服务商的重点考量因素。第三方专业 IDC 服务商由于业务布局较为专一，业务重点更为清晰，提供 IDC 服务的专业性和及时性显著优于其他厂商。

Q23: uhl 带刺的玫瑰问：请问金云科技现有业务情况如何？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】金云科技可供使用机柜数量约 8500 个、约 45MW，已获能耗批文的东莞谢岗项目和深圳西丽 B8 项目在建及待建规模约 55MW。目前，今年新增的机柜，金云科技已与微众银行签订协议并交付 520 个机柜，与扬州电信签订协议并交付 500 个机柜。金云科技在建及待建项目中，阿里巴巴已锁定了东莞 3、4、5、6 号楼 30MW 的全部机柜需求，并对远期规划东莞谢岗 IDC 资源具有 30MW 优先购买权。此外，公司还积累了一定的客户资源，相关协议尚在洽谈中。

Q24: SPA\_唯美问：目前行业监管政策对金云科技的发展有何影响？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】近几年来，我国电信行业陆续出台了一系列法律法规、产业政策和行业自律规范，极大地促进和规范了行业的健康发展。从政策层面可以看出，2010 年以来，国家开始对信息技术行业领域细分越来越精准，互联网数据中心行业作为新一代信息技术行业领域的一个重要分支，逐渐作为重点新兴产业领域被国家政策所提及。

今年以来，国家发改委、工信部等部委多次在公开会议上表示，要贯彻落实高层的决策部署，进一步加快数据中心的建设力度，同时强调民间资本的参与。地方政府层面，广东、河南、山东、重庆、上海等地区陆续发布数据中心的建设方案。其中，广东预计2020年以5G和数据中心为代表的新型信息基础设施投资将超过500亿元；重庆2020年集中开工的22个新基建项目中，有5个为数据中心项目，投资超过65亿元，包括二期、中国华录重庆数据湖产业园等。随着国家政策的大力推动，预计后续将会有更多的地方政策出台，进一步支持当地数据中心的发展。

整体而言，金云科技所处行业的监管体制、法律法规、行业标准和相关政策均为IDC服务行业发展提供了良好的政策环境，促进经营发展。

Q25：大漠无痕 wxjwz 问：请问金云科技的主要客户有哪些？关系如何？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】目前公司的主要合作伙伴有中国联通、中国电信、阿里巴巴、腾讯、微众银行等。

金云科技与主要客户均签订了长期合作协议，并与客户就合作模式、销售单价、分成机制等作出了明确约定，截至目前，金云科技与主要客户之间的合作关系均正常履行，金云科技与客户之间系基于市场情况建立的长期互惠合作关系，相关合同变更、终止或违约的风险较低。

Q26：136\*\*\*\*1385 问：请问何时召开股东大会审议草案？

【爱司凯董事会秘书 陆叶女士】尊敬的投资者，您好。公司第三届董事会第十八次会议已提请召开公司2020年第一次临时股东大会，对公司本次重大资产重组相关议案进行审议，会议的召开时间及相关事项将另行通知。请关注公司后续于巨潮资讯网（[www.cninfo.com.cn](http://www.cninfo.com.cn)）披露的《关于召开公司2020年第一次临时股东大会通知的公告》。谢谢！

Q27：领导好，请问2018年金云科技第一次股权转让时候，新余德坤和摩云投资的收款金额是多少？草案披露“同意摩云投资管理（杭州）有限公司境内再投资，以846万元的价格收购金云科技50%股权”？846万么？那新余德坤呢？另外草案50页资产金额备考数字有误。

【重大资产重组律师事务所 唐诗先生】2018年1月31日，金云科技、中兴云服务、

中兴通讯、新余德坤及摩云投资签署《股权转让协议》，新余德坤及摩云投资拟收购中兴云服务持有的金云科技 100% 股权。摩云投资境内再投资，以 846 万元的价格收购金云科技 50% 股权。同时，新余德坤以 846 万元的价格收购金云科技 50% 股权。该次股权转让的价格为 1,692 万元，除股权转让之外，该笔交易还涉及资产购买。相关数据以公司公告为准。

Q28：百旺九八问：您好，本次公司和金云科技本次交易构成关联交易，请问公司以后打算如何规范和减少关联交易的发生？

【重大资产重组独立财务顾问 郑华峰先生】本次交易完成后，金云科技将成为上市公司的全资子公司。为维护股东利益，减少和规范关联交易，避免股东及实际控制人可能在关联交易中损害上市公司、金云科技或金云科技其他非关联股东利益，金云科技将通过严格执行上市公司关联交易的决策制度、关联交易回避制度等措施来规范关联交易。金云科技与关联方之间的日常交易将按照一般市场经营规则进行，与其他无关第三方同等对待。金云科技与关联方之间不可避免的关联交易，上市公司将履行适当的审批程序，遵照公开、公平、公正的市场原则进行，并参照与其他无关第三方的交易价格、结算方式作为定价和结算的依据。

为充分保护上市公司的利益，本次交易完成后上市公司的实际控制人邵俊、田立新、汪莉、张孝义出具了《减少和规范关联交易的承诺函》。

Q29：心韵双丰问：请问近年来金云科技的研发投入是多少，未来公司的研发方向是什么？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】2019 年、2020 年 1-6 月，金云科技研发费用分别为 713.66 元、278.10 万元，占同期营业收入的比例分别为 3.32%、2.32%；2019 年之前，金云科技的研发费用未单独归集。金云科技研发费用主要为研发人员薪酬及租赁费用等。金云科技自 2019 年以来，着重加大了对 IDC 各项节能技术的跟踪、研究及项目实践，不断加大研发投入力度，研发费用呈现不断上升趋势。

在未来研发上，公司未来有以下几个方向：

1、架构优化：金云科技保持跟进 UPS 进线侧、精密配电柜进线侧的架构优化，可以使整个配电系统的电路简化、集成度更高，减少电缆的使用量，提升整体可靠性的同时

降低建设成本。

2、模块化、标准化：模块化、标准化是整个数据中心建设领域的普遍趋势，金云科技对该趋势保持着持续跟进，从机柜及通道、变配电系统、智能化系统、综合布线系统等方向入手，逐步建立各专业的模块化、标准化架构；同时组织开发了金云科技数据中心选址规范、技术规范、项目交付及验收流程、运维管理规范等标准化体系文件，使得交付项目的综合造价稳步降低，系统可用性、可维护性稳步提升。

3、关注节能：金云科技着重投入研发力量用于各项节能技术的跟踪和项目实践，建立能源管理规范，采用系统的方法来实现能源目标，包括能源利用效率、能源使用和消耗状况的持续改进等。随着能源管理体系的日臻完善，金云科技近年建设和规划的数据中心的 PUE 呈持续下降的态势。

4、工程产品化：为保障项目快速交付，金云科技把数据中心工程产品化作为技术推进的重要方向，冷通道、综合布线系统等大量使用工厂预制件，减少现场施工的权重，从而缩短建设工期。

Q30：水仙 1983 问：请问公司此次资产重组大概什么时候可以完成，目前进度如何？

【爱司凯董事会秘书 陆叶女士】尊敬的投资者，您好！公司此次资产重组具体方案尚需经公司股东大会审议通过、深圳证券交易所审核及中国证监会注册，最终取得上述批准或注册的时间均存在不确定性，请注意投资风险。感谢您对公司的关注，谢谢！

Q31：水边人问：本次重大重组交易完成后，关于爱司凯原有的土地使用权、专利权、软件著作权等置出资产，请问公司后续将会如何处置？

【重大资产重组独立财务顾问 郑华峰先生】爱司凯将以截至评估基准日的全部资产、负债及业务作为置出资产，与交易对方持有的金云科技 100% 股权中的等值部分进行资产置换，拟置出资产先由交易对方指定的主体承接，并最终由爱数特指定的主体承接。上市公司将遵循“人随资产走、业务随资产走”的原则，置出相关资产及债务。爱司凯拟将全部资产及业务置出。

Q32：浦伟伟问：金云科技业务是否符合国家战略的高新技术产业和战略性新兴产业？IDC 服务业、IPv6 产业及云计算等信息技术产业一直以来都是国家重点鼓励、发展的战

略性产业。根据 2010 年印发的《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》（国发〔2010〕32 号），决定中明确指出 7 大战略性新兴产业，其中新一代信息技术产业作为其中一个重要领域被提及：“加快建设宽带、泛在、融合、安全的信息网络基础设施，推动新一代移动通信、下一代互联网核心设备和智能终端的研发及产业化，加快推进三网融合，促进物联网、云计算的研发和示范应用。着力发展集成电路、新型显示、高端软件、高端服务器等核心基础产业。提升软件服务、网络增值服务等信息服务能力，加快重要基础设施智能化改造。大力发展数字虚拟等技术，促进文化创意产业发展。”

从政策层面可以看出，2010 年以来，国家开始对信息技术行业领域细分越来越精准，互联网数据中心行业作为新一代信息技术行业领域的一个重要分支，逐渐作为重点新兴产业领域被国家政策所提及。

此外，依据政策，金云科技作为所得税优惠目录中信息服务业之数据服务业务，享受企业所得税减按 15% 的税率的优惠政策，金云科技作为专业的第三方 IDC 服务商，金云科技所属行业属于新一代信息技术的配套产业，符合国家战略的高新技术产业和战略性新兴产业。

Q33: 香瓜 0000 问：草案上显示，金云科技估值为 25 亿元，请问是用什么评估方法进行评估的？

**【重大资产重组评估机构 施苏华女士】**本次采用资产基础法与收益法进行评估，并最终采用收益法的评估结果作为评估结论。

Q34: 132\*\*\*\*1187 问：证监会批准重组的概率有多大？

**【爱司凯董事会秘书 陆叶女士】**尊敬的投资者，您好！公司本次重组具体方案尚需经公司股东大会审议通过、深圳证券交易所审核及中国证监会注册，最终取得上述批准或注册的时间均存在不确定性。感谢您对公司的关注，谢谢！

Q35: 万水千山问：公司此次进行重大资产重组，请问双方约定的业绩承诺是怎样的？如果未能完成业绩承诺，具体的补偿安排如何？

**【重大资产重组独立财务顾问 郑华峰先生】**根据交易双方签订的《业绩承诺补偿协议》，业绩承诺期为 2021 年度、2022 年度和 2023 年度，交易对方承诺金云科技各年的

净利润分别不低于 11,000 万元、16,000 万元、28,000 万元。

若金云科技在业绩承诺期内每个会计年度末，截至当期期末累计实际净利润低于截至当期期末累计承诺净利润，则就其差额部分，由交易对方对爱司凯进行补偿。具体补偿的计算公式为：

当期补偿金额=（截至当期期末累计承诺净利润－截至当期期末累计实际净利润）÷业绩承诺期内各年累计承诺净利润总和×置入资产交易作价－累计已补偿金额。当期补偿金额小于零时，按零取值，即已经补偿的金额不冲回。

如交易对方需向爱司凯补偿的，应首先以股份进行补偿，计算公式为：

当期应补偿股份数量=当期补偿金额÷本次股份的发行价格。

交易对方应以其在本次交易中获得的上市公司股份按照其在本次交易前持有金云科技股权的相对比例进行补偿。当期应补偿股份计算结果余额不足 1 股的，按 1 股处理。

当交易对方累计补偿股份超过交易对方在本次交易获得的上市公司发行股份数量 90% 后，交易对方可以继续使用其在本交易中获得的上市公司股份，或直接支付现金按照其在本交易中持有金云科技股权的相对比例进行补偿。

Q36: 轩辕剑 1188 问：据公司公告显示，金云科技主要服务的终端用户涵盖大型互联网企业、金融机构等。请问金融机构对 IDC 的需求主要是什么？未来前景如何？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】金融机构当前在 IDC 的市场规模占比相对互联网及云计算企业小，但同样是 IDC 行业非常重要的客户，主要是因为金融企业对系统和数据的安全稳定要求高，因此客户粘性强，客单价高，是 IDC 企业重要稳定的利润来源。

金融科技的发展近年来在不断驱动金融企业加大对 IT 方面的投入，据 IDC 统计，银行、保险、证券这三大金融核心领域的 IT 市场规模到 2020 年将达到 2500 亿元，同时将长期保持两位数的投入增长。一方面金融业数据的增速远超过 IT 投入的增速，另一方面很多金融企业过去往往都是自建数据中心存放 IT 设备，但是一线城市土地资源的紧张，使得这些企业自建数据中心的难度增加，速度变慢，没法满足实际业务需求，因此未来金融企业采购 IDC 托管/增值服务的增速会大幅

Q37: 欧阳万龙问：重组完成后，在内控管理上，请问金云科技将采取什么措施以保

证核心技术人员的稳定性？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】金云科技将结合公司实际情况确定薪酬及激励制度，建立科学长效的激励机制；稳步推进公司业务快速、健康发展，将员工个人成长与公司发展深入绑定；进一步完善公司的治理结构，提高公司管理和运营水平，加强企业文化建设，提升员工的归属感和认同感。

Q38:经传誓言问：草案上显示，金云科技本次评估采用资产基础法和收益法两种方法进行评估，请问选择收益法评估结果作为最终评估结果的理由是什么？

【重大资产重组评估机构 施苏华女士】金云科技目前盈利状况良好，所处行业发展前景较好，其团队、行业经验及综合技术水平、客户资源等具有较强的竞争优势，收益法评估结果能够更合理的反映企业评估基准日的价值。综合分析两种评估方法、评估结果及评估目的，收益法评估结果能较客观反映被评估单位股东全部权益在评估基准日所表现的市场价值。故选用收益法评估结果作为评估结果。

Q39:愤怒的裤衩儿问：请领导介绍一下 IDC 行业的上下游以及产业链结构？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】IDC 产业链主要由上游基础设施、中游 IDC 专业服务及相关解决方案（云服务商为主）和下游最终客户构成。金云科技在 IDC 产业中处于中游位置，作为第三方专业 IDC 服务商，金云科技通过自建数据中心为客户提供专业的机柜出租及运维服务。

上游基础设施主要为建设数据中心的硬件供应商，包括 IT 设备（服务器、交换机、路由器、光模块等）、电源设备（UPS、变压器等）、土地、制冷设备、发电设备和基础运营商提供的带宽服务等。

中游是 IDC 建设的主力军，对上游的资源进行整合，建设出稳定高效的 IDC 机房，并为信息系统提供服务。主要包括基础电信运营商、第三方专业 IDC 服务商和云厂商自建 IDC 部门。

下游为应用、服务环节，主要包括大型互联网企业、金融机构、政企客户等需要将内容运行/存储在 IDC 机房托管服务器的用户。

Q40:驴发我发问：请问领导，本次重组成功后，金云科技纳入爱司凯合并范围，对公司每股收益会产生什么影响？

【爱司凯董事长 李明之先生】本次交易完成后，金云科技将成为上市公司的子公司，纳入上市公司合并范围，有助于上市公司创造新的利润增长点，增强上市公司的盈利能力。

交易对方已与上市公司签订了《重大资产置换、发行股份及支付现金购买资产协议》。根据金云科技的盈利预期，本次交易预计会有效改善公司的财务状况、提高公司的盈利能力，增强公司的综合竞争实力及持续经营能力，符合公司全体股东的根本利益。

本次交易将显著提升上市公司的经营规模。本次交易完成后，上市公司盈利能力将显著提高，归属于母公司股东的净利润将明显增加，每股收益提升，不存在因本次交易而导致基本每股收益被摊薄的情况。

Q41:琳翔舰长问：请问金云科技的员工构成情况如何？为什么运维人员占比较高？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】2017年末、2018年末、2019年末和2020年6月末，金云科技合计人数分别为21人、44人、77人和77人，主要由管理人员、销售人员、研发人员、运维人员和其他行政人员构成。

截至2020年6月末，金云科技运维人员数量为41人，占总员工人数的比例为53%，运维人员数量占比较高，符合IDC行业特点。金云科技的运维团队成员均拥有丰富的IDC服务行业经验，主要人员来自于中兴通讯和万国数据等大型企业，部分核心运维人员拥有十多年的IDC运维经验，协助金云科技构建了科学、合理的运维团队。随着金云科技经营规模的不断增长，未来运维员工数量预计也会保持增加。

Q42:老顽童 627157025 问：请问金云科技的主要竞争对手包括哪些公司？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】国外IDC服务商具有明显的技术、资本及服务优势，尤其是在IDC增值服务领域国内服务商与之相比尚有差距。但由于国家政策限制，国外服务商很难进入国内市场。因此，金云科技的竞争对手主要来自国内企业。金云科技在行业中的国内主要竞争对手包括在A股上市的光环新网（300383.SZ）、数据港（603881.SH）、宝信软件（600845.SH）、奥飞数据（300738.SZ）等，以及美股上市的万国数据（GDS）、世纪互联（VNET）等。

Q43: 逍遥无极神棍问：请问金云科技的核心研发技术情况如何，有多少专利？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】金云科技自主研发了基于 TCP/IP 架构的智能化平台，包含了集中监控管理、数据分析及管理支撑、资产管理、运维管理、应急管理五大系统，现已分批上线应用，着手构建金云科技全国总监控中心，以实现高效、智能、更好的用户体验。

截至 2020 年 9 月 30 日，金云科技拥有软件著作权 15 项，建立了较为完善的研发体系，公司的核心管理团队拥有丰富的数据中心服务行业经验，近年来，金云科技持续加大在数据中心架构规划研发方面的投入。金云科技所运营的数据中心项目，全面符合 GB50174-2017 A 级标准的要求。

Q44:海底山脉 1234 问：请问公司如何看待中国 IDC 行业发展？是否已进入快速发展时期？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】我国 IDC 市场相比欧美国家起步较晚，但受益于“互联网+”、大数据战略、数字经济等国家政策指引以及移动互联网的快速发展，我国 IDC 行业市场规模连续高速增长，已经发展成为全球互联网数据中心的重要建设基地。

移动互联网、互联网+、云计算、大数据、物联网、人工智能等领域的蓬勃发展，电子商务、视频、游戏等行业客户需求稳定增长，我国数据规模呈现爆炸式增长。作为海量数据的载体，互联网数据中心建设成为大势所趋，未来几年我国数据中心市场仍将处于快速发展期。根据预测数据，到 2021 年我国数据中心行业收入规模将达到 1,553.3 亿元，未来三年年均增长率为 23.9%。

2012-2019 年我国数据中心市场规模持续扩张，2019 年我国数据中心市场规模估计已突破 1,200 亿元，2020 年预计超过 1,500 亿元。增速方面，2012-2019 年我国数据中心市场规模同比增速维持在 30%左右，说明我国数据中心产业发展势头良好，规模增长较快。主要得益于我国现阶段互联网的迅速普及，5G 技术的推广，数据产生与处理量激增，从而进一步刺激数据中心产业的市场需求。

Q45:132\*\*\*\*1187 问：奇点云和金云科技是怎么规划的？

【爱司凯董事会秘书 陆叶女士】尊敬的投资者，您好！请您以公司在证监会指定媒体披露的信息为准，感谢您对公司的关注和支持，谢谢！

Q46:二八小妹问：请问金云科技在供应商选择上有何标准？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】金云科技主要根据数据中心的新建、改扩建、运维、研发进行采购。为了确保所采购的设备、物资、服务等满足经营要求，金云科技严格按照采购管理制度对供应商的综合能力进行评估，选择合格的供应商，同时实现对采购信息和所采购产品的有效控制。

采购过程主要包括采购需求申请、供应商选择、技术评审、询比价、合同签订及执行等。对于存量项目运维物资采购，由运营中心提出采购需求申请并得到相关负责人审批确认，采购部门进行供应商选择，经组织技术评审小组评审供应商提供的货物选型、服务方案以及相关技术实施方案后，由采购部进行询比价，经金云科技相关流程审批后签订合同并下单执行。对于新建项目的工程、设备招标采购，根据项目建设规划概算，由项目组编制技术标准、项目预算以及技术需求，在金云科技内部系统上发起采购流程，经金云科技管理层审批后，启动询比价、招投标或 EPC 模式，并确认最终供应商。

Q47:硅土 168 问：请问公司对目前全球 IDC 行业发展有何看法？新兴技术领域的逐步兴起是否会推动 IDC 行业发展？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】伴随着大数据、虚拟化等新兴技术的落地，全球范围内数据中心流量和带宽均呈指数级增长态势，IDC 逐渐向大型、超大规模部署演进，以向越来越多的网络设备及下游用户交付各类专业化的综合性互联网服务。

近年来，全球互联网数据中心市场规模增长平稳，年均复合增长率约 10%。从增速来看，全球市场规模增速趋缓，亚太地区继续在各区域市场中保持领先。

其中以中国、印度和新加坡增长最快。从 IDC 的行业应用来看，仍以互联网、云计算、金融等行业为主。伴随着移动互联网、物联网、大数据、云计算等新兴技术领域的持续发展，预计未来数据中心的需求将保持增长，根据赛迪 CCID 预测，到 2021 年全球数据中心市场规模将达到 689.5 亿美元，未来三年年均增长率为 10.3%。

Q48:金融猎头问：本次重组过后，爱司凯主营业务将产生改变，请问公司将会对置出资产的人员作何安排？

【重大资产重组律师事务所 唐诗先生】根据公司公告，按照“人随资产走”的原则，置出资产所对应的全部职工（包括但不限于在岗职工、待岗职工、内退职工、离退休职

工、停薪留职职工、借调或借用职工等)的劳动关系、组织关系(包括但不限于党团关系)以及养老、医疗、失业、工伤、生育等社会保险关系,其他依法应向职工提供的薪酬、工资、奖金、福利或其他款项,以及上市公司与职工之间之前存在的其他任何形式的协议、约定、安排和权利义务等事项均转移至指定主体,并最终由资产承接方进行承接。具体详见公司公告。

Q49:奥迪王子问:请问领导,金云科技有什么未来可预见的资本性支出计划?

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】金云科技未来可预见的重大资本性支出约11亿元,主要系根据业务发展及战略发展需要,持续进行的东莞谢岗项目、深圳西丽 B8 项目建设、存量 IDC 项目维护等相关的设施建设和设备采购。

Q50:小远妈咪问:金云科技是否具备独立的运维服务能力?

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】金云科技作为一家具备完整数据中心选址、规划设计、建设交付、市场销售及运维管理等综合能力的数据中心服务商,已建立了完备的技术标准体系,可覆盖数据中心运营全生命周期各个方面,根据金云科技采用独立运维模式运营的深圳西丽、上海金桥、扬州 IDC 数据中心情况判断,金云科技已具备独立的运维服务能力。

Q51:划水 0223 问:随着我国 5G 基础设施建设的不断推进,以及在政策加码的背景下,请问您觉得在 5G 时代下, IDC 的发展将会如何?

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】随着 5G 技术的推广,数据流量的增长将会进一步加速,数据流量的爆发将推动数据中心需求的大幅增长,终端侧上网需求量亦将呈现高速增长,同时新兴技术对 IDC 的应用场景也将进一步扩大, IDC 市场需求随之拉升。

Q52:沧海一树 4588 问:根据草案,金云科技 2017 至 2019 年度产生了关联交易,请问关联交易对各年度收入、利润的影响?公司未来如何减少关联交易?

【重大资产重组独立财务顾问郑华峰】2017 至 2019 年金云科技的关联方销售收入均来自向中兴通讯及其子公司提供 IDC 服务所产生的收入。金云科技的 IDC 业务的交易价

格主要按照使用机柜数量而确定，金云科技的关联方销售与其他非关联方客户的交易价格无重大差异。2018 年以来，随着金云科技各 IDC 的机柜使用率的逐步提升，营业总收入逐年增加，金云科技对关联方的销售收入占比显著下降。金云科技关联交易的变动未对其收入、利润未构成重大影响。

为维护股东利益，减少和规范关联交易，避免股东及实际控制人可能在关联交易中损害上市公司、金云科技或金云科技其他非关联股东利益，金云科技将通过严格执行上市公司关联交易的决策制度、关联交易回避制度等措施来规范关联交易。

Q53:财通天下\_潜规则问：请问金云科技的业务中是否涉及大数据、云计算等业务？

【金云科技董事长、总经理 杨光富先生】金云科技的主营业务为互联网数据中心业务，暂未涉及大数据、云计算、云安全、服务器出租及托管业务。