

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
2025年半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9月18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2025年半年度报告的信息披露监管问询函》（上证科创公函【2025】0376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《2025年半年度报告》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。根据半年报，公司2025年度上半年实现营业收入10,011.22万元，同比减少30.56%；实现归母净利润-4,156.27万元，同比减少10.43%。报告期内公司营业收入同比减少，主要系公司减少低毛利业务规模，以及部分客户受其自身业务规划和预算周期影响，对新增采购需求呈现一定程度的阶段性调整。截至报告期末，公司净资产为4,363.43万元，同比减少69.76%，净资产规模上市以来持续减少。

请公司：（1）补充说明报告期内减少的低毛利业务的具体构成，并结合相关业务自上市以来每年的业务规模、毛利率、盈利表现、主要销售对象、经营模式等情况，说明减少相关业务规模的合理性及对公司未来业务发展的具体影响；（2）补充说明部分客户进行阶段性调整的具体情况，包括涉及客户名称、是否系公司历年前十大客户、主要采购内容、历年采购规模、报告期内采购规模的变化情况及具体原因、是否曾与公司就采购事项发生法律纠纷；（3）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；（4）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；（5）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，说明公司今年以来为改善经营状况、提升持续经营能力采取的具体措施；（6）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；（7）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：

（1）补充说明报告期内减少的低毛利业务的具体构成，并结合相关业务自上市以来每年的业务规模、毛利率、盈利表现、主要销售对象、经营模式等情况，说明减少相关业务规模的合理性及对公司未来业务发展的具体影响；

自2021年上市以来，公司云产品业务主要包括软硬一体化产品、软件产品以及服务及其他三大类，业务情况具体如下：

单位：万元

项目	2025年1-6月		2024年1-6月		2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	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	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
软硬一体化产品	833.29	69.93%	1,991.55	74.76%	3,254.86	76.04%	6,266.12	45.09%	8,820.91	16.10%	20,660.79	12.71%
软件产品	1,224.26	74.08%	3,359.60	88.76%	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	1,289.95	48.10%	1,788.03	27.87%	3,623.98	41.03%	3,289.89	19.83%	2,826.38	14.58%	2,160.98	4.44%
小计	3,347.50	63.04%	7,139.18	69.61%	12,644.48	68.30%	18,666.47	55.80%	17,941.85	37.05%	28,813.05	21.32%

云产品业务以渠道经销销售模式为主，直接销售模式为辅，主要销售对象为金融、交通物流、能源、教育等行业客户。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。公司将加大对高价值客户群体的开发，增强对中大型企业客户的覆盖率，快速开拓更多市场，提高市场占有率。

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，公司主动减少集成 ODM 硬件销售的软硬一体化产品中硬件产品比重，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%，2025 年半年度软硬一体化产品实现销售收入 833.29 万元，较上年同期下降 58.16%，表明毛利率相对较低的软硬一体化产品中硬件产品销售收入持续收缩。

毛利率方面，自 2023 年起，软硬一体化产品的毛利率有所提升。主要原因在于公司在销售过程中加强自有软件产品的推广，不断提高自有软件及核心优势产品的集成比例，从而优化产品结构和盈利水平。

综上，随着云产品业务中硬件比重的逐步下降，软件产品收入占比持续提升，推动了云产品业务整体毛利率的提高。

（2）补充说明部分客户进行阶段性调整的具体情况，包括涉及客户名称、是否系公司历年前十大客户、主要采购内容、历年采购规模、报告期内采购规模的变化情况及具体原因、是否曾与公司就采购事项发生法律纠纷

本期收入较上年同期出现下降，主要原因是云产品的整体收入收缩。这主要体现在两个方面：首先，在软硬一体化产品方面，收入减少是公司主动调整的结果。鉴于硬件部分毛利较低，公司于 2025 年持续推进业务结构优化，进一步降低了硬件销售比重。其次，在软件产品方面，收入减少则与部分特定客户的收入贡献下降直接相关，详细情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	是否 历年 前十大	采购内 容	2025年1- 6月收入	2024年 1-6月收 入	2024年 收入	2023年 收入	2022年 收入	2021年 收入	是否有 法律纠 纷	变动原因
客户9	是	云产品	481.24	1,570.67	2,039.99	2,183.29	281.06	648.64	否	该客户为公司长期合作伙伴，双方合作关系稳定且持续深化。 2025年上半年该客户合作订单的下单时间较往年有所延后，目前公司正积极推进订单签约各项事宜。

（3）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	2025 年 1-6 月		2024 年 1-6 月		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	金额	占比	金额	占比
云产品	3,347.50	33.44%	7,139.18	49.52%	12,644.48	46.48%	18,666.48	55.61%	17,941.84	58.83%	28,813.05	67.98%
云服务	6,630.71	66.23%	7,276.96	50.48%	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	9,978.20	99.67%	14,416.14	100.00%	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	33.02	0.33%	-	-	11.01	0.04%	37.74	0.11%	-	-	48.21	0.11%
营业收入合计	10,011.22	100.00%	14,416.14	100.00%	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，2025 年 1-6 月云服务收入占营业收入的比例为 66.23%，较上年同期收入占比上升了 15.75 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	2025 年 1-6 月		2024 年 1-6 月		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	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
软硬一体化产品	833.29	69.93%	1,991.55	74.76%	3,254.86	76.04%	6,266.12	45.09%	8,820.91	16.10%	20,660.79	12.71%
软件产品	1,224.26	74.08%	3,359.60	88.76%	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	1,289.95	48.10%	1,788.03	27.87%	3,623.98	41.03%	3,289.89	19.83%	2,826.38	14.58%	2,160.98	4.44%
小计	3,347.50	63.04%	7,139.18	69.61%	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中硬件产品销售占比，2025 年半年度软硬一体化产品实现销售收入 833.29 万元，较上年同期下降 58.16%。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 2025 年半年度云产品业务整体销售收入，较上年同期下降了 53.11%。

毛利率方面，公司在软硬一体化产品销售时重点推荐自有软件产品，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，2025 年半年度毛利率分别达到 69.93%、74.08%、48.10%。综上，公司 2025 年半年度云产品业务整体毛利率为 63.04%，较 2021 年度上升了 41.72 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	2025 年 1-6 月		2024 年 1-6 月		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	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
云服务	6,630.71	6.60%	7,276.96	-1.29%	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	2,282.07	32.13%	2,359.51	18.51%	4,937.03	18.99%	4,823.43	7.16%	-	-	-	-
小计	6,630.71	6.60%	7,276.96	-1.29%	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 年上市以来有所增长；AI 算力云服务在 2025 年持续发展，2025 年半年度销售收入为 2,282.07 万元，较上年同期销售收入基本保持稳定。

毛利率方面，公司云服务 2025 年半年度毛利率为 6.60%，较 2024 年和 2023 年分别上升 6.84 个百分点和 21.22 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，2025 年半年度毛利率为 32.13%；②公司持续提升运营效率，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。

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

2021 年上市以来，公司主要客户变化情况如下：

单位：万元

序号	2025 年 1-6 月			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	客户	销售金额	销售占比
1	客户 11	1,607.55	31.42%	客户 2	3,030.88	11.14%	客户 1	4,356.17	12.98%	客户 2	4,497.87	14.75%	客户 1	5,933.92	14.00%
2	客户 4	1,377.83	26.93%	客户 10	3,011.84	11.07%	客户 4	2,883.33	8.59%	客户 1	3,498.18	11.47%	客户 2	4,817.20	11.37%
3	客户 2	1,171.40	22.90%	客户 4	2,548.97	9.37%	客户 2	2,699.91	8.04%	客户 4	2,532.32	8.30%	客户 3	3,852.05	9.09%
4	客户 9	481.24	9.41%	客户 1	2,148.45	7.90%	客户 8	2,456.85	7.32%	客户 6	1,054.50	3.46%	客户 4	2,035.81	4.80%
5	客户 1	477.55	9.34%	客户 9	2,039.99	7.50%	客户 9	2,183.29	6.50%	客户 7	982.30	3.22%	客户 5	1,487.25	3.51%
	合计	5,115.56	100.00%		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 1、客户 2 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 4 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 9 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。2025 年半年度前五大客户变动情况主要为新增 AI 算力云业务客户 11。

(2) 主要供应商变化情况

单位：万元

序号	2025 年 1-6 月			2024 年			2023 年			2022 年			2021 年		
	供应商	采购金额	采购占比	供应商	采购金额	采购占比	供应商	采购金额	采购占比	供应商	采购金额	采购占比	供应商	采购金额	采购占比
1	供应商7	727.71	11.88%	供应商 10	11,806.23	43.61%	供应商 8	4,602.07	23.61%	供应商 6	2,259.34	10.89%	供应商 1	6,234.70	15.37%
2	供应商5	710.69	11.61%	供应商 11	2,292.23	8.47%	供应商 1	3,507.73	18.00%	供应商 1	1,966.48	9.48%	供应商 2	4,055.05	10.00%
3	供应商4	638.88	10.43%	供应商 7	1,654.94	6.11%	供应商 4	1,930.07	9.90%	供应商 4	1,820.92	8.78%	供应商 3	3,476.75	8.57%
4	供应商12	524.63	8.57%	供应商 5	1,541.19	5.69%	供应商 5	1,644.06	8.44%	供应商 5	1,664.37	8.03%	供应商 4	2,221.70	5.48%
5	供应商13	274.00	4.47%	供应商 4	1,493.69	5.52%	供应商 9	1,578.41	8.10%	供应商 7	1,109.59	5.35%	供应商 5	2,041.19	5.03%
	合计	2,875.90	46.97%		18,788.28	69.41%		13,262.34	68.05%		8,820.70	42.53%		18,029.40	44.44%

供应商 5、供应商 4 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。2025 年半年度前五大供应商除了以上两家，本期新增前五大供应商供应商 12 也为公司云服务业务数据中心供应商，供应商 13 为公司控股子公司青云智算购买服务器的供应商。

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

1) 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。

2) 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。

3) 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

1) 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。

2) 机柜托管：在服务期间采用直线法确认收入及相关成本。

3) 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，根据相关业务合同的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	2025 年 1-6 月		2024 年 1-6 月		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	金额	收入占比	金额	收入占比
销售费用	2,257.99	22.55%	3,242.25	22.49%	6,418.03	23.59%	8,778.38	26.15%	10,523.52	34.51%	11,224.80	26.48%
管理费用	1,494.12	14.92%	2,002.35	13.89%	4,682.97	17.21%	6,231.40	18.56%	6,012.84	19.72%	6,291.66	14.84%
研发费用	2,660.35	26.57%	3,531.51	24.50%	6,620.08	24.33%	8,400.45	25.02%	12,568.95	41.21%	13,481.93	31.81%
财务费用	599.88	5.99%	399.38	2.77%	1,092.56	4.02%	482.56	1.44%	453.13	1.49%	93.68	0.22%

（1）销售费用

2021-2025 年半年度，公司销售费用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	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	2024 年	2023 年	2022 年	2021 年
销售人员数量（人）	73	112	121	148	191	239
职工薪酬（万元）	2,050.67	2,759.80	5,629.21	7,801.45	9,478.76	8,998.30
销售费用合计（万元）	2,257.99	3,242.25	6,418.03	8,778.38	10,523.52	11,224.80
职工薪酬/销售费用比例	90.82%	85.12%	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 2025 年 6 月 30 日，销售人员数量已从 2021 年底的 239 人下降至 73 人。

（2）管理费用

2021-2025 年半年度，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、-161.95 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、1,656.07 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	2025 年 1-6 月	2024 年 1-6 月	2024 年度	2023 年度	2022 年度	2021 年度
管理人员数量（人）	34	37	36	40	53	88
职工薪酬（万元）	1,050.50	796.97	2,419.12	3,019.81	3,004.93	2,551.37
管理费用合计（万元）	1,494.12	2,002.35	4,682.97	6,231.40	6,012.84	6,291.66
职工薪酬/管理费用比例	70.31%	39.80%	51.66%	48.46%	49.98%	40.55%
剔除股份支付管理费用合计（万元）	1,656.07	1,769.69	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	63.43%	45.03%	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。截至 2025 年

6月30日，公司管理人员数量已从2021年底的88人下降至34人。2025年半年度职工薪酬较上年同期增加主要原因为人员补偿金增加所致。

(3) 研发费用

2021-2025年半年度，公司研发费用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85%以上，具体如下：

项目	2025年 1-6月	2024年 1-6月	2024年 年度	2023年 年度	2022年度	2021年度
研发人员数量 (人)	132	171	139	171	279	519
职工薪酬(万元)	2,305.79	3,228.02	6,071.41	7,892.37	11,970.03	12,588.06
研发费用合计(万元)	2,660.35	3,531.51	6,620.08	8,400.45	12,568.95	13,481.93
职工薪酬/研发费用比例	86.67%	91.41%	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。截至2025年6月30日，公司研发人员数量已从2021年底的519人下降至132人。

6、公司长期以来持续亏损的原因及合理性

公司长期亏损是“主动战略转型阵痛”、“历史投入成本消化”两方叠加下的结果，具有其合理性。

(1) 战略性收入转型

为优化业务结构与盈利质量，公司对部分低毛利业务进行了有序收缩，同时积极培育AI算力云服务等高毛利业务，此类业务正处于市场开拓期，目前尚未形成规模化收入贡献，属于新兴业务发展的正常周期特征，公司将持续推进新业务落地，逐步释放其收入潜力。上述调整短期内对收入规模产生一定影响，但有利于公司集中资源聚焦高价值业务领域，符合长期发展规划。

(2) 高固定成本结构

为支撑云服务业务开展，相关固定资产前期采购和后续折旧摊销为刚性要求；同时，为保障技术研发能力与业务连续性，核心团队人力成本需保持相对稳定。目前公司处于收入调整阶段，上述固定成本分摊对利润形成一定压力，此为公司业务发展阶段与成本结构特性的客观体现。公司前期投入使用的固定资产购置时间集中于2021年至2022年。根据

公司会计政策及相关设备折旧摊销年限设定，上述设备预计自 2026 年起进入折旧摊销尾期，公有云业务的成本负担预计将相应减少。

（3）降本增效的滞后性

报告期内，公司持续推进降本增效工作，相关措施的效果正逐步显现但存在一定滞后性。公司积极进行组织架构调整，管理流程优化、运营效率提升等需通过业务周期逐步释放效益，短期内对利润的正向贡献尚未完全体现。

综上，报告期内公司毛利率持续改善，业务结构调整已取得积极成效，高价值业务占比逐步提升。未来，随着新兴业务市场拓展与收入规模逐步增长、固定成本分摊效应进一步释放，以及降本增效措施长期效果的持续显现，公司经营业绩有望逐步回归稳健发展轨道。

（4）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。

公司主要客户群体保持长期稳定。云产品业务以总经销商与其他渠道经销商体系为核心，客户关系稳固。同时，新拓展的 AI 算力云业务为公司注入了新的增长动力，并成功吸引了多元化的新客户群体，形成了“存量稳定，增量发展”的健康格局。

行业政策方面，国家“十四五”规划《纲要》提出，加强原创性引领性科技攻关，提升企业技术创新能力。“二十大”报告提出，加强基础研究，推进关键核心技术攻关和自主创新，完善科技创新体系，加快实现高水平科技自立自强，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《中小企业数字化赋能专项行动方案（2025—2027年）》《关于深入实施“东数西算”工程加快构建全国一体化算力网的实施意见》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%）；根据IDC发布的《中国超融合市场跟踪报告，

2025年第一季度》显示，2025年第一季度青云科技超融合软件市场排名位列第三（市占率10.20%）。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布局和市场份额，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，深信服，卓易信息、华胜天成2025年半年度营业收入同比均有所上升，亦呈现净利润上升或净亏损缩窄的状态；与同行业可比公司平均表现相比，公司本期营业收入受公司战略性调整影响，增速存在一定差异。同时，由于收入减少因此本期净利润亏损较上年同期略有增加。

公司本期营业收入及净利润变动方向与同行业可比上市公司相比趋势，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
	2025年1-6月	2024年1-6月		2025年1-6月	2024年1-6月	
深信服	300,934.94	270,733.83	11.16%	-22,764.41	-59,194.53	不适用
卓易信息	17,410.24	15,674.69	11.07%	2,092.00	493.88	323.58%
华胜天成	226,232.30	215,240.17	5.11%	-8,331.05	-11,537.15	不适用
平均值	181,525.83	167,216.23	8.56%	-9,667.82	-23,412.60	不适用
青云科技	10,011.22	14,416.14	-30.56%	-4,156.27	-3,763.88	10.43%

注 1：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、华胜天成净利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。

注 2：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，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。

（5）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，说明公司今年以来为改善经营状况、提升持续经营能力采取的具体措施；

公司基本面未发生重大不利变化，公司长期以来持续亏损的具体原因主要为公司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，故导致自公司成立以来均为亏损。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《2024年年度报告》及《2025年半年度报告》中提示风险如下：

1、尚未盈利的风险

报告期内公司尚未实现盈利，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、GPU服务器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2025年上半年，公司累计未弥补亏损余额为-119,670.54万元。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

2025年上半年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；另一方面力行提质增效，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。2025年上半年公司云服务业务实现盈利，毛利较上年同期增长531.89万元，毛利率6.60%，较上年同期增加7.89个百分点。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。

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，对职工薪酬支出总额有效控制，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、会议办公成本等支出。

（6）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；

2021-2025年半年度，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、8,732.01万元和5,699.94万元，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、9,247.43万元和3,032.07万元，下降速度已放缓。2025年半年度公司实现净利润-4,140.33万元，上年同期实现净利润-3,875.20万元，亏损绝对值同比增加6.84%，主要是因为本期收入减少所致。2025年4-6月经营活动产生的现金流净额688.04万元，较第一季度增加4,036.66万元，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、净利润或者扣除非经常性损益后的净利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、净利润或者扣除非经常性

损益后的净利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。

（7）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。

公司不存在其他应披露未披露的重大经营风险。

2、关于资金周转：根据半年报，公司2025年上半年经营活动产生的现金流量净额为-2,660.58万元，较去年同期由正转负，且公司年度经营活动产生的现金流量净额已持续多年为负。公司近三年一期资产负债率分别为45.04%、71.20%、84.87%、87.41%，持续增长且处于高位。截至报告期末，公司货币资金余额为12,979.33万元，较上年期末减少45.53%，主要系本期归还银行借款增加所致；新增长期借款6,416.67万元。报告期内，公司产生利息费用676.76万元、利息收入57.88万元。

请公司：（1）补充说明货币资金主要存放地点、期初与期末资金余额、期间变动情况、日均余额、利息收入，说明公司利息收入与货币资金规模是否匹配；（2）补充说明新增长期借款的主要情况，包括借款对象、借款时间、借款金额、是否存在抵押担保、截至期末产生的财务费用、主要用途，并结合资金预算安排、经营投资计划、采购支付及销售回款等情况，说明报告期内新增大额长期借款的原因及合理性；（3）结合公司日常经营模式、资金运营需求、同行业可比公司资产负债结构等，说明公司资产负债率水平是否与所属行业一般水平存在较大背离，若是，说明原因及合理性；（4）结合现有货币资金、经营性现金流、营运资金需求、融资能力、偿债安排等，说明报告期内经营性现金流净额大幅减少的原因，并进一步说明当前现金流能否满足日常经营需求、是否存在较高流动性风险，如是，请充分提示风险，并披露公司已采取或拟采取的改善现金流状况的措施。

回复：

(1) 补充说明货币资金主要存放地点、期初与期末资金余额、期间变动情况、日均余额、利息收入，说明公司利息收入与货币资金规模是否匹配；

单位:万元

公司名称	2025/6/30资金余额	2024/12/31资金余额	期间变动	存放地点
北京青云科技集团股份有限公司	11,489.93	20,724.25	-9,234.32	公司所属境内银行账户
北京青云科技集团股份有限公司	15.71	218.65	-202.94	支付宝
光格网络技术（成都）有限公司	0.08	0.01	0.07	公司所属境内银行账户
青云科技有限公司	3.73	1.35	2.38	公司所属境内银行账户
CloudComputingHKLimited	308.44	409.87	-101.43	公司所属境外银行账户
CloudComputingHKLimited	25.45	24.04	1.41	PayPal
北京青云信息科技有限公司	13.43	130.88	-117.45	公司所属境内银行账户
青云云计算有限公司	-	0.00	0.00	公司所属境内银行账户
山东泉云智慧科技有限公司	101.04	101.14	-0.10	公司所属境内银行账户
北京数政青云科技有限公司	4.56	0.03	4.53	公司所属境内银行账户
青云存储科技（成都）有限公司	3.81	66.33	-62.52	公司所属境内银行账户
北京青云能源科技有限公司	130.23	130.27	-0.04	公司所属境内银行账户
青云智能科技（苏州）有限公司	1.87	16.59	-14.72	公司所属境内银行账户
北京全象云科技有限公司	20.76	1.19	19.57	公司所属境内银行账户
天府青云（成都）科技有限公司	0.07	0.00	0.07	公司所属境内银行账户
北京青云智算科技有限公司	847.76	2,001.22	-1,153.46	公司所属境内银行账户
北京青云智算科技有限公司	11.79	1.32	10.47	支付宝
武汉青云技术有限公司	0.68	1.91	-1.23	公司所属境内银行账户
合计	12,979.33	23,829.05	-10,849.71	--

公司货币资金的利息收入、日均余额及货币资金规模与利息收入的匹配情况如下：

项目（单位：万元）	2025年半年度	2024年度
利息收入	57.88	75.42
货币资金日均余额	15,564.51	13,025.65
货币资金平均利率	0.37%	0.58%

注：考虑到公司银行账户日间动账频率不高、月度货币资金余额可以在一定程度上体现当月公司货币资金水平，因此以月均余额近似测算日均余额：货币资金日均余额=当年月度货币资金余额之和/期间月度数；货币资金平均利率=利息收入/平均货币资金余额。

2025年半年度，公司日均存款余额为15,564.51万元，在满足公司经营需要和流动性资金需求的基础上，为提高货币资金收益，公司对货币资金采用活期存款、协定存款等方式进行管理。由于银行存款利率持续下降，2025年公司银行活期存款利率平均在0.05%，协定存款利率不超过1.4%。2025年半年度，公司货币资金平均利率水平为0.37%，与公司实际情况相符，货币资金平均利率高于银行活期存款利率主要系公司对货币资金进行有效管理，采用协定存款方式提高资金收益所致，利息收入与货币资金规模相匹配。

综上，公司利息收入与货币资金规模匹配，货币资金平均利率高于同期银行活期存款利率符合公司实际情况，具有合理性。

（2）补充说明新增长期借款的主要情况，包括借款对象、借款时间、借款金额、是否存在抵押担保、截至期末产生的财务费用、主要用途，并结合资金预算安排、经营投资计划、采购支付及销售回款等情况，说明报告期内新增大额长期借款的原因及合理性；

该笔长期借款实质为公司原有授信银行因公司授信条件的优化，基于双方长期稳定的合作及公司良好的信用状况，调整其授信方式。该授信方式的调整有助于公司拉长债务周期，改善偿债节奏，增强资金安排的稳定性。

公司整体授信规模并未扩大。截至2025年6月30日，公司长短期借款合计余额为21,125.02万元，较2024年末下降3,680.07万元，表明公司在维持正常经营资金需求的同时，适度控制了负债规模。

该笔资金主要用于日常经营周转，符合公司年度资金预算与经营计划。公司目前运营状况稳定，采购付款与销售回款周期相对匹配（2025年1-6月销售收款11,192.44万元，采购付款7,137.75万元），保留适度长期借款有利于平滑现金流，支持业务持续运行，符合现阶段实际经营需要和财务管理的合理性。

综上，本次新增长期借款属于银行授信条件的正常调整，与公司经营需求相匹配，具备合理性和审慎性。

单位：万元

借款对象	借款时间	借款金额	是否存在抵押担保	财务费用	资金用途
北京青云科技	2025/4/25至	7,000.00	不存在抵押、	35.10	用于企业日常

集团股份有限 公司	2027/4/20		为实控人担保		经营活动
--------------	-----------	--	--------	--	------

(3) 结合公司日常经营模式、资金运营需求、同行业可比公司资产负债结构等，说明公司资产负债率水平是否与所属行业一般水平存在较大背离，若是，说明原因及合理性；

1、公司日常经营模式

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。

云服务业务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。

2、营运资金需求

2025年半年度公司每月固定营运资金支出包括数据中心资源采购款、人员薪酬以及房租办公费人员报销款等。2025年半年度购买商品、接受劳务支付的现金为7,137.75万元，支付给职工及为职工支付的现金为6,540.34万元。

3、资产结构方面

上市以来公司资产结构如下：

单位：万元

项目	2025年6月 30日	2024年	2023年	2022年	2021年
资产总额	45,274.65	57,705.56	62,434.98	60,030.34	92,283.89
其中：货币 资金	12,979.33	23,829.05	9,936.98	18,351.26	41,592.14
交易 性金融资产	-	0.00	12,764.63	7,013.70	5,004.11
固定资产	19,327.88	21,170.24	10,859.82	14,382.24	18,460.55
负债总额	39,574.71	48,973.54	44,455.54	27,034.84	34,036.67
其中：短期 借款	14,708.35	24,805.09	17,239.00	11,300.00	12,280.63

长期 应付款	2,439.35	5,080.19	0.00	0.00	0.00
合同 负债	4,590.58	4,481.90	18,854.95	4,208.25	4,056.69
资产负债率	87.41%	84.87%	71.20%	45.04%	36.88%

2025年半年度，同行业可比公司资产负债结构主要如下：

单位：万元

公司名称	2025年6月30日资产总额	2025年6月30日负债总额	资产负债率
深信服	1,451,289.66	548,079.40	37.76%
卓易信息	154,601.01	67,820.93	43.87%
华胜天成	915,286.17	394,448.96	43.10%
优刻得	342,312.48	105,860.05	30.92%
平均值	715,872.33	279,052.34	38.98%
青云科技	45,274.65	39,574.71	87.41%

根据上表，公司2025年半年度资产负债率水平与同行业可比公司水平产生较大背离，公司资产负债率自2021年起呈现上升趋势，主要原因包括：①2021年开始，公司执行了较为激进的员工招聘计划，使得员工数量大幅上升，导致薪酬费用显著增长，导致2022年公司的货币资金规模下降较多；②公司持续亏损、经营性现金流持续为负，资产规模受此原因下降；③公司为强化资金安全边际，扩大了融资渠道，通过银行贷款手段补充营运资金，使得借款规模增加；④2023年度-2024年度，公司开始发展AI算力业务，向供应商9采购一定数量的GPU服务器（含配套产品），并向客户10等销售上述GPU服务器（含配套产品）导致合同负债与预付款项同步大幅增加，且公司通过融资租赁的方式购置了一批GPU服务器，导致公司资产与负债规模同步增长。

（4）结合现有货币资金、经营性现金流、营运资金需求、融资能力、偿债安排等，说明报告期内经营性现金流净额大幅减少的原因，并进一步说明当前现金流能否满足日常经营需求、是否存在较高流动性风险，如是，请充分提示风险，并披露公司已采取或拟采取的改善现金流状况的措施。

1、货币资金余额情况

公司货币资金余额（含货币资金，含交易性金融资产）情况如下：

项目（单位：万元）	2025年6月30日	2024年12月31日	2023年12月31日
货币资金	12,979.33	23,829.05	9,936.98
交易性金融资产			12,764.63
其他非流动金融资产			-

合计	12,979.33	23,829.05	22,701.62
----	-----------	-----------	-----------

注：2025年6月30日公司受限货币资金余额为374.68万元。

截至 2025 年 6 月 30 日，公司可用资金余额合计为 12,604.65 万元。

2、经营性现金流情况

2025 年半年度公司经营活动现金流量为负主要系公司持续亏损，以及公司购买商品、接受劳务支付的现金、支付给职工以及为职工支付的现金规模较大，经营回款无法覆盖经营支出项，使得经营活动现金流出金额高于经营活动现金流入金额，2025 年 1-6 月经营活动产生的现金流净额较上年同期亏损增加了 3,832.35 万元，但是分季度看，2025 年 4-6 月经营活动产生的现金流净额较 1-3 月已实现转正，说明 2025 年公司经营活动现金流基本面已得到改善。

3、营运资金需求情况

公司日常经营资金需求主要为购买商品、接受劳务支付的现金、支付给职工及为职工支付的现金和支付其他与经营活动有关的现金，2025 年半年度支出金额分别为 7,137.75 万元、6,540.34 万元和 1,056.78 万元，较上年同期的 1,973.22 万元、8,643.22 万元和 6,595.08 共减少 14.39%。2025 年半年度公司销售商品、提供劳务收到的现金为 11,192.44 万元。截至 2025 年 6 月 30 日，公司可用资金余额合计为 12,604.65 万元，若参考 2025 年上半年的经营活动产生的现金流量净额以及 2025 年下半年预算测算 2025 年全年公司营运资金情况，公司日常经营活动的资金需求基本能够通过经营活动产生的现金流入及可用现金及现金等价物余额予以覆盖。2025 年度，除日常经营支出投入外，公司暂无其他重大资金支出计划。

4、外部融资能力及融资安排

截至 2025 年 6 月 30 日，公司已从多家银行取得了合计约 2.58 亿元可用银行授信额度，长短期借款余额 2.11 亿元，剩余可使用授信额度为 500 万元,可部分补足营运资金。2025 年公司在各项授信到期后将持续续贷。此外，公司仍在与银行进行授信谈判，后续有望获得新增授信额度。

截至 2025 年 6 月 30 日，公司正在履行的授信合同具体如下：

单位：万元

授信机构	总授信额度	借款余额	剩余可使用授信额度	备注
上海科创银行有限公司北京分行	10,000.00	9,416.67	-	

北京银行股份有限公司双秀支行	9,800.00	6,208.35	-	已过提款期
中信银行股份有限公司西山壹号院支行	1,200.00	1,200.00	-	
中国银行股份有限公司北京朝阳支行	500.00	500.00		
中国工商银行股份有限公司北京交大东路支行	1,300.00	1,300.00	-	
中国民生银行股份有限公司北京分行	2,000.00	2,000.00	-	
兴业银行股份有限公司北京石景山支行	1,000.00	500	500	
合计	25,800.00	21,125.02	500.00	

5、长短期贷款余额及偿债安排

截至 2025 年 6 月 30 日，公司长短期借款余额为 21,125.02 万元；2025 年下半年预计偿还 13,258.42 万元。

截至 2025 年 6 月 30 日，预计将于 2025 年底前需偿还的短期借款的具体情况如下：

借款机构(单位：万元)	偿还金额	利率	款项性质
上海科创银行股份有限公司北京分行	4,750.00	3.30%	长期借款
中国工商银行股份有限公司北京交大东路支行	1,000.00	2.45%、2.6%	短期借款
北京银行股份有限公司双秀支行	4,479.43	平均3.45%	短期借款
中国民生银行股份有限公司北京分行	2,000.00	3.45%	短期借款
兴业银行股份有限公司北京石景山支行	500.00	3.35%	短期借款
中信银行股份有限公司西山壹号院支行	528.99	3.45%	短期借款
合计	13,258.42		

2025 年 6 月末，公司可用货币资金余额合计为 12,604.65 万元，时点静态货币资金余额暂无法覆盖下半年需偿还金额，但是公司亦可通过日常经营所得偿还到期债务。

6、流动性风险及改善现金流状况的措施

公司可以通过外部融资补足部分营运资金，满足日常经营需求。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。

公司提示流动性风险如下：

截至 2025 年 6 月 30 日，公司可用货币资金余额合计为 12,604.65 万元，暂无法覆盖公司 2025 年公司的实际长短期借款的偿还安排。但公司可以通过 2025 年下半年日常经营回款以及外部融资补足部分营运资金，满足日常经营需求。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。

公司已采取并将持续采取的改善现金流状况措施主要包括：

（1）收入端：公司将继续以竞争优势较为突出的云产品业务作为核心，着力扩大客户基础和订单储备，大力发展云产品业务；同时，公司云服务业务将作为混合云解决方案的组成部分，立足于现有长期稳定的高黏性客群稳健发展，同时进一步发展 AI 算力云服务，抓住人工智能算力市场的重大市场机遇；

（2）毛利端：公司将持续采取多种方式提升经营毛利率。其中，云产品业务方面，公司将持续聚焦高毛利产品，更加注重盈利能力较强的软件产品销售，促使整体云产品业务的毛利率提升；云服务业务方面，公司积极采取各项应对措施，着力控制云服务业务成本，从而提升云服务业务毛利率；

（3）费用端：公司将持续采取多种措施降低费用支出。一方面，公司将着力提升人效；另一方面，公司亦将进行精细化管理，降低房租成本、会议办公成本支出。公司将进一步采取多种措施降低费用支出，实现亏损缩窄直至扭亏为盈。

（4）回款端：公司强力推进应收账款管理，加强应收账款催收力度。

（5）融资端：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

特此公告。

北京青云科技集团股份有限公司董事会

2025年9月30日