证券代码:688316 证券简称:青云科技 公告编号:2024-030

北京青云科技股份有限公司
关于上海证券交易所《关于北京青云科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

[illegible]

北京青云科技股份有限公司(以下简称“公司”)于 2024 年 5 月 30 日收到上海证券交易所出具的《关于北京青云科技股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2024】0138 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:

一、关于持续经营能力

1.关于经营业绩

根据披露,公司 2023 年实现营业收入 3.36 亿元,同比增长 10.07%,实现净利润 -1.70 亿元,扣非后归母净利润 -1.73 亿元;2024 年一季报显示,公司实现净利润 -759.23 万元。公司 IPO 报告期内及上市以来业绩持续亏损,未有明显好转现象。截至报告期末,归属于上市公司股东的净资产 1.79 亿元,较上年同期减少 45.51%。

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,是否与同行业可比公司、行业整体趋势存在背离;(2)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;(3)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;(4)结合近三年公司净资产变动情况及变化趋势,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明确的风险提示;(5) 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

(一)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,是否与同行业可比公司、行业整体趋势存在背离

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

2021 年上市以来,公司主营业务结构及收入规模如下:

单位:万元

项目	2023年度		2022年度		2021年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
云产品	18,666.48	55.61%	17,941.84	58.83%	28,813.05	67.98%
云服务	14,865.15	44.28%	12,555.26	41.17%	13,522.16	31.90%
主营业务收入	33,531.63	99.89%	30,497.10	100.00%	42,335.21	99.89%
其他业务收入	37.74	0.11%	–	–	48.21	0.11%
营业收入合计	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 年上市以来均以云产品业务收入为主,历年占比均超过 50%。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,2023 年度收入占营业收入的比例为 44.28%,较 2021 年度收入占比上升了 12.38 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	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
软硬一体化产品	6,266.12	45.09%	8,820.91	16.10%	20,660.79	12.71%
软件产品	9,110.46	76.16%	6,294.56	76.50%	5,991.28	57.10%
服务及其他	3,289.89	19.83%	2,826.38	14.58%	2,160.98	4.44%
小计	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的软件业务占比,高毛利的软件产品、与业务增长匹配的服务及其他销售收入较 2021 年度有较为明显地上升,2023 年度销售收入分别为 9,110.46 万元、3,289.89 万元,较 2021 年度上升 52.06%、52.24%。同时公司主动减少集成 ODM 硬件销售的软硬一体化产品的销售占比,2023 年度软硬一体化产品实现销售收入 6,266.12 万元,较 2021 年度下降 69.67%。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,故公司 2023 年度云产品业务整体销售收入为 18,666.48 万元,较 2021 年度下降了 35.22%。

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,2023 年度毛利率分别达到 45.09%、76.16%、19.83%。综上,公司 2023 年度云产品业务整体毛利率为 55.80%,较 2021 年度上升了 34.48 个百分点,整体毛利额为 10,415.95 万元,较 2021 年度大幅增加了 69.56%。

(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	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
云服务	14,865.15	-14.62%	12,555.26	-23.81%	13,522.16	-32.37%
其中:AI 算力云服务	4,823.43	7.16%	–	–	–	–
小计	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(算力资源自公司拥有),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 9.93%;AI 算力云服务为 2023 年度新发展的业务类型,2023 年度销售收入为 4,823.43 万元。

毛利率方面,公司云服务 2023 年度毛利率为 -14.62%,较 2022 年和 2021 年分别上升 9.19 个百分点和 17.75 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,2023 年度毛利率为 7.16%;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。

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、公司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	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
1	上海伟仕佳杰科技有限公司	4,356.17	12.98%	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	4,497.87	14.75%	上海伟仕佳杰科技有限公司	5,933.92	14.00%
2	江苏交通控股有限公司	2,883.33	8.59%	上海伟仕佳杰科技有限公司	3,498.18	11.47%	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	4,817.20	11.37%
3	四川长虹佳华信息产品有限责任公司	2,699.91	8.04%	江苏交通控股有限公司	2,532.32	8.30%	北京中科盈智科技有限公司	3,852.05	9.09%
4	北京广监云科技有限公司	2,456.85	7.32%	天津市神州鼎龙科技股份有限公司	1,054.50	3.46%	江苏交通控股有限公司	2,035.81	4.80%
5	北京朗维计算机应用技术开发有限公司	2,183.29	6.50%	北京企智科技有限公司	982.30	3.22%	北京神州数码云计算有限公司	1,487.25	3.51%
	合计	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,上海伟仕佳杰科技有限公司、四川长虹佳华信息产品有限责任公司为公司云产品业务总经销商,江苏交通控股有限公司为公司云服务业务直销客户,2021 年以来均为前五大客户。

2023 年度前五大客户变动情况主要包括:(1)新增并重点发展 AI 算力云业务,因此新增该业务主要产业合作方北京广监云科技有限公司作为前五大客户;(2) 北京朗维计算机应用技术开发有限公司作为公司云产品业务经销商,2023 年向公司采购光大金钱云项目软件,终端客户为光大银行,单一大额项目确认较多销售收入。

2022 年度前五大客户变动情况主要为:北京企智科技有限公司为公司云产品经销商,2022 年向公司采购中车信息技术有限公司超融合等项目,单一大额项目确认较多销售收入;天津市神州鼎龙科技股份有限公司为云服务直销客户,2022 年全年资源使用量及付费量有所提升。

(2)主要供应商变化情况

2021 年上市以来,公司主要供应商变化情况如下:

单位:万元

序号	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
1	北京蓝标科技股份有限公司	4,602.07	23.61%	戴尔(中国)有限公司	2,259.34	10.89%	北京中辉致远科技有限公司	6,234.70	15.37%
2	北京中辉致远科技有限公司	3,507.73	18.00%	北京中辉致远科技有限公司	1,966.48	9.48%	成都科杏投资发展有限公司	4,055.05	10.00%
3	中国电信股份有限公司北京分公司	1,930.07	9.90%	中国电信股份有限公司北京分公司	1,820.92	8.78%	远亦宏达网络存储技术(北京)有限公司	3,476.75	8.57%
4	中国联合网络通信有限公司北京市分公司	1,644.06	8.44%	中国联合网络通信有限公司北京市分公司	1,664.37	8.03%	中国电信股份有限公司北京分公司	2,221.70	5.48%
5	高新兴讯美(重庆)科技有限公司	1,578.41	8.10%	中国联合网络通信有限公司上海市分公司	1,109.59	5.35%	中国联合网络通信有限公司北京市分公司	2,041.19	5.03%
	合计	13,262.34	68.05%		8,820.70	42.53%		18,029.40	44.44%

整体来看,公司前五大供应商相对稳定。其中,北京中辉致远科技有限公司为公司云产品业务服务器及硬件设备 ODM 供应商,中国电信股份有限公司北京分公司、中国联合网络通信有限公司北京市分公司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。

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,公司向北京蓝标科技股份有限公司采购算力相关资源;(2)为向客户 A 公司提供 AI 算力云产品及服务,公司向高新兴讯美(重庆)科技有限公司采购 GPU 服务器。

2022 年度前五大供应商变动情况主要包括:(1)戴尔(中国)有限公司供应的戴尔品牌服务器产品在当年性价比较高,2022 年度公司向其采购金额上升;(2)公司向中国联合网络通信有限公司上海市分公司采购较多数据中心资源,以满足华东区域云服务客户及公司公有云服务布局需求。

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。

自 2021 年上市以来,公司始终根据以上收入确认、成本费用结转政策进行会计处理。

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	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
销售费用	8,778.38	26.15%	10,523.52	34.51%	11,224.80	26.48%
管理费用	6,231.40	18.56%	6,012.84	19.72%	6,291.66	14.84%
研发费用	8,400.45	25.02%	12,568.95	41.21%	13,481.93	31.81%
财务费用	482.56	1.44%	453.13	1.49%	93.68	0.22%
合计	23,892.79	71.17%	29,558.44	96.92%	31,092.07	73.36%

(1)销售费用

2021-2023 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。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	2023年度	2022年度	2021年度
销售人员数量(人)	148	191	239
职工薪酬(万元)	7,801.45	9,478.76	8,998.30
销售费用合计(万元)	8,778.38	10,523.52	11,224.80
职工薪酬/销售费用比例	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 2023 年底,销售人员数量已从 2021 年底的 239 人下降至 148 人。

(2)管理费用

2021-2023 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。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。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	2023年度	2022年度	2021年度
管理人员数量(人)	40	53	88
职工薪酬(万元)	3,019.81	3,004.93	2,551.37
管理费用合计(万元)	6,231.40	6,012.84	6,291.66
职工薪酬/管理费用比例	48.46%	49.98%	40.55%
剔除股份支付管理费用合计(万元)	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	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。2023 年底,公司管理人员数量已从 2021 年底的 88 人下降至 40 人。

(3)研发费用

2021-2023 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。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	2023年度	2022年度	2021年度
研发人员数量(人)	171	279	519
职工薪酬(万元)	7,892.37	11,970.03	12,588.06
研发费用合计(万元)	8,400.45	12,568.95	13,481.93
职工薪酬/研发费用比例	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,降低元员数量,2023 年底,公司研发人员数量已从 2021 年底的 519 人下降至 171 人。

6、公司长期以来持续亏损的原因及合理性,是否与同行业可比公司、行业整体趋势存在背离

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 2023 年毛利贡献虽不足以覆盖期间费用,但 2023 年度及 2024 年一季度数据已呈现出明显减亏趋势。

(2)公司正处于高成长期,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。

考虑行业整体趋势,相较于同行业可比公司,除收入变动趋势存在一定差异外,公司在净利润、期间费用等方面与同行业基本保持一致趋势,具体如下:

(1)云产品

以下选取深信服、卓易信息、华胜天成等行业内私有云厂商与公司进行对比:

①营业收入

单位:万元

公司名称	2023年度		2022年度		2021年度
	营业收入	变动比例	营业收入	变动比例	营业收入
深信服	377,014.26	7.25%	351,524.12	12.80%	311,623.07
卓易信息	11,040.08	-9.09%	12,144.38	21.85%	9,966.60
华胜天成	98,856.71	3.03%	95,944.93	11.81%	85,812.23
平均值	162,303.69	0.40%	153,204.48	15.49%	135,800.63
青云科技	18,666.48	4.04%	17,941.84	-37.73%	28,813.05

注: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

同行业可比公司 2022 年度分部营业收入均有一定增速,最大增速约 20%左右。公司 2023 年云产品板块营业收入与 2022 年基本持平,变动比例与同为中小型云厂商的卓易信息、华胜天成较为接近;2022 年同行业分部营业收入均有 10%-20%不等的上升幅度,但公司云产品板块营业收入下降 37.73%,偏离行业增速的主要原因系公司 2022 年以来进行战略调整,进一步聚焦于毛利增长,重点销售毛利率更高的产品、不再销售集成业务或毛利率较低的软硬一体组合产品所致。

受前述战略调整影响,2022-2023 年度公司云产品分部毛利率得到较大改善,在同行业公司基本无变动甚至略有下降的情况下分别大幅提升 15.73 个百分点和 18.75 个百分点,变动比例明显优于同行业水平,具体如下:

公司名称	2023年度毛利率	变动比例	2022年度毛利率	变动比例
深信服	48.51%	3.18 个百分点	45.33%	-1.99 个百分点
卓易信息	53.35%	0.58 个百分点	52.77%	8.88 个百分点
华胜天成	20.59%	-2.98 个百分点	23.57%	-0.73 个百分点
平均值	40.82%	0.26 个百分点	40.56%	2.05 个百分点
青云科技	55.80%	18.75 个百分点	37.05%	15.73 个百分点

注: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

2023 年公司云产品销售收入及毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2023年			2022年		
	销售收入	变动比例	毛利率	变动比例	销售收入	毛利率
软硬一体化产品	6,266.12	-28.96%	45.09%	28.99%	8,820.91	16.10%
软件产品	9,110.46	44.74%	76.16%	-0.34%	6,294.56	76.50%
服务及其他	3,289.89	16.40%	19.83%	5.25%	2,826.38	14.58%
小计	18,666.48	4.04%	55.80%	18.75%	17,941.84	37.05%

自 2022 年开始公司调整经营策略,着力增加高毛利业务规模,更加注重盈利能力较强的软件产品的销售,2023 年软件产品销售收入增长 44.74%。同时软硬一体化产品系公司根据客户的配置需求进行 ODM 硬件选配并搭载相应版本的云平台软件,公司根据外采 ODM 硬件产品成本加成软件售价确定整体销售价格,一般硬件成本占比在 60%,故 2022 年软硬一体化产品毛利水平整体较低;自 2022 年开始软硬一体化产品集中于自有产品的销售,2023 年进一步降低了一体化解决方案中非自有的配套产品规模,同时在战略上更加注重毛利率表现,软硬一体化产品收入规模下降、毛利率提升,2023 年毛利提升 28.99 个百分点。

②净利润

单位:万元

公司名称	2023年度		2022年度		2021年度
	净利润	变动比例	净利润	变动比例	净利润
深信服	19,867.57	2.32%	19,416.94	-28.84%	27,285.79
卓易信息	609.25	110.00%	290.12	-88.65%	2,556.80
华胜天成	-29,809.22	不适用	-38,796.52	不适用	-10,130.63
平均值	-3,110.80	56.16%	-6,363.15	-58.75%	6,570.65
青云科技	-17,034.31	不适用	-24,411.02	不适用	-28,456.88

注: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,包含公有云、私有云等业务

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。

(三)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的归处于业务成长期、研发投入期,为了保持公司的竞争力,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,但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 2023 年度末,公司累计未弥补亏损金额为 -105,938.50 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、业务拓展等方面造成一定影响。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、业绩发生重大不利变化的风险

2023 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。2023 年度,公司战略调整成果明显,营业收入较上年同期增长了 10.07%,毛利较上年同期增长 126.31%,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 7,416.34 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 2023 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:

(一)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;

(二)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;

(三)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。

2023 年度,公司营业收入较上年同期增加 10.07%,营业成本减少 5.77%,毛利增长 126.31%,亏损缩窄 30.22%。2024 年以来,公司继续进行有针对性的开源节流,进一步坚持上述经营策略,改善经营状况、缩窄亏损,提升持续经营能力。

(四)结合近三年公司净资产变动情况及变化趋势,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明确的风险提示

2021-2023 年度,公司持续亏损,净资产分别为 58,247.22 万元、32,995.50 万元和 17,979.44 万元,净资产持续下降。2024 年一季度公司净资产为 17,213.03 万元,净资产较 2023 年末下降速度已放缓,实现净利润 -785.29 万元,亏损绝对值同比减少 83.03%,经营活动产生的现金流量净额为 535.55 万元,同比转正。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扣除非经常性损益之前或者之后的净利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除非经常性损益之前或者之后的净利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。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《关于北京青云科技股份有限公司 2023 年度持续督导跟踪报告》中提示上述风险。

(五)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 2023 年 12 月 31 日,公司可用资金余额为 22,701.62 万元,长短期银行借款余额为 17,239.00 万元,当前可用资金余额能够覆盖公司长期银行借款的偿还安排。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。

二、保荐机构及会计师核查程序和核查结论

(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,计算并分析公司和同行业可比公司营业收入、净利润和期间费用;

2、查阅公司前五大客户及供应商工商登记信息、主营业务情况信息;

3、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、同行业可比公司相关信息,并访谈公司管理层,对比分析业务壁垒、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;

6、访谈公司管理层,了解公司是否存在退市风险及其他重大经营风险。

(二)核查结论

1、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 2023 年毛利贡献虽不足以覆盖期间费用,但 2023 年度及 2024 年一季度数据已呈现出明显减亏趋势。

2、传统云产品业务方面,虽然市场竞争激烈,但竞争格局已基本形成,公司已有一定站位和市场份额,终端客户整体保持稳定,过去三年复购率均较高;云服务方面,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、品牌等方面与同里云、腾讯云等行业领先企业均存在较大的差距,竞争压力较大,因此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,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,公司相关产品在市场中具备一定竞争力。

3、2023 年以来,公司营业收入与毛利已持续处于提升趋势,净亏损逐步缩窄,在营业收入、净利润、期间费用等方面与同行业可比公司、行业整体趋势基本保持一致,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,并对相关业务进行战略调整。

4、2021-2023 年度,公司持续亏损,2024 年一季度公司净资产为 17,213.03 万元,净资产较 2023 年末下降速度已放缓。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,可能出现净资产为负的情况,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。公司已进一步提示风险。

5、公司当前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。公司已进一步提示风险。

2、关于毛利率

根据披露,报告期内公司主营产品毛利率为 24.58%,较 2022 年、2021 年有显著提升。公司表示,毛利率整体提升主要系“云产品方面,公司进一步助力高毛利的软件产品,软件产品收入规模大幅增加,因此毛利率较上年同期提高了 18.75 个百分点。云服务方面,公司在不影响产品研发及业务正常发展的基础上进一步提高入效控制成本,且在 2023 年度抓住市场契机,积极发展 AI 算力业务,因此毛利率较上年同期提高了 9.19 个百分点。”

请公司:(1)列示报告期内云产品、云服务对应各细分产品的毛利率、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、主要成本驱动因素;(2)量化分析前述相关因素对毛利率的具体影响,说明报告期内毛利率大幅变动的原因及合理性,毛利率水平与行业同类产品毛利率是否存在重大差异;(3)结合主营业务开展情况、高毛利产品及服务市场拓展及在手订单情况等,说明当前毛利率水平是否具有可持续性。

回复:

一、公司对问询问题的回复

(一)列示报告期内云产品、云服务对应各细分产品的毛利率、营业成本核算方法、归集过程、明细构成及变动情况、主要成本驱动因素

1、报告期内云产品、云服务对应各细分产品的毛利率

(1)云产品业务

2023 年度,公司云产品毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2023年		2022年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
软硬一体化产品	6,266.12	45.09%	8,820.91	16.10%
软件产品	9,110.46	76.16%	6,294.56	76.50%
服务及其他	3,289.89	19.83%	2,826.38	14.58%
小计	18,666.48	55.80%	17,941.84	37.05%

公司 2023 年度云产品毛利率达到 55.80%,比上年同期大幅增加了 18.75 个百分点。2023 年毛利率显著提升原因主要为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 2022 年度持续上升,2023 年度毛利率分别达到 45.09%、76.16%、19.83%。综上,公司 2023 年度云产品业务整体毛利率为 55.80%,较 2022 年度上升了 18.75 个百分点,整体毛利额为 10,415.95 万元,较 2022 年度大幅增加了 56.69%。

(2)云服务业务

2023 年度,公司云服务毛利率情况如下:

单位:万元

项目	2023年		2022年	
	销售收入	毛利率	销售收入	毛利率
云服务	14,865.15	-14.62%	12,555.26	-23.81%
其中:AI 算力云服务	4,823.43	7.16%	–	–
小计	14,865.15	-14.62%	12,555.26	-23.81%

2023 年公司云服务的毛利率为 -14.62%,比上年同期的 -23.81%缩窄 9.19 个百分点。受全行业竞争激烈、资源使用价格呈下