证券代码:688316 证券简称:青云科技 公告编号:2026-018

青云科技集团股份有限公司关于上海证券交易所《关于青云科技集团股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

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

青云科技集团股份有限公司(以下简称“公司”或“青云科技”)于近日收到上海证券交易所(以下简称“上交所”)出具的《关于青云科技集团股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证科创公函【2026】0287号)(以下简称“问询函”),公司对问询函中提及的问题进行了认真核查与分析,现将问询函相关问题回复如下:

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已经披露的2025年年度报告一致。

基于商业秘密和商业敏感信息,根据相关法律法规、规范性文件,公司已履行相应信息豁免披露程序,对本次问询函回复中相关内容进行豁免披露处理。

一、关于主营业务

1.关于持续经营能力。年报显示,公司2025年实现营业收入2.28亿元,同比减少16.16%,实现归母净利润-0.67亿元,扣非后归母净利润-0.70亿元,同比缩亏;截至2025年年末,公司归属于上市公司股东的净资产仅余0.22亿元,公司自上市以来净资产规模持续下降,经营活动产生的现金流量持续净流出。根据公司2026年一季报,公司实现营业收入0.48亿元,实现归母净利润-0.14亿元、扣非后归母净利润-0.14亿元,仍然亏损。

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以及公司报告期内收入同比减少、亏损规模缩窄的原因及合理性;(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)结合上市以来公司净资产变动情况及趋势、公司上市以来经营业绩亏损、经营现金流净流出等情况,说明未来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,并充分提示相关风险。

公司回复:

(1)结合上市以来公司主营业务结构、收入规模、产品类型及销售规模、毛利率、经营模式、主要客户及供应商、收入确认、成本费用结转、期间费用等的变化情况,详细分析并说明公司长期以来持续亏损的原因及以及公司报告期内收入同比减少、亏损规模缩窄的原因及合理性;

1、公司主营业务结构、收入规模、产品类型及销售规模、毛利率情况

主营业务结构方面,公司主营业务始终由云产品和云服务两大类构成。自2021年上市以来近5年的整体情况如下:

指标	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
营业收入合计(万元)	22,810.50	27,206.62	33,569.36	30,497.10	42,383.42
同比变动	-16.16%	-18.95%	10.07%	-28.04%	-
云产品收入(万元)	10,043.33	12,644.48	18,666.48	17,941.84	28,813.06
占比	44.03%	46.48%	55.61%	58.83%	67.98%
同比变动	-20.57%	-32.26%	4.04%	-37.73%	-
毛利率	62.66%	68.30%	55.80%	37.05%	21.32%
云服务收入(万元)	12,671.65	14,551.13	14,865.15	12,555.26	13,522.16
占比	55.55%	53.48%	44.28%	41.17%	31.90%
同比变动	-12.92%	-2.11%	18.40%	-7.15%	-
毛利率	4.89%	-0.24%	-14.62%	-23.81%	-32.37%
其他业务收入(万元)	95.52	11.01	37.73		48.21

从营收规模来看,公司2025年实现营业收入2.28亿元,同比有所下滑。自2021年上市以来,公司主营业务结构整体保持稳定,近三年未有重大变化。但在具体业务占比方面,上一定调整:云产品收入占比从2024年的46.48%降至2025年的44.03%,而云服务收入占比则从53.48%提升至55.55%。这一结构性变化主要由于公司自2023年以来重点发力AI算力业务,带动了云服务收入占比的稳步上升。

在毛利率方面,公司盈利能力呈现显著的改善趋势。云产品业务毛利率自2021年的21.32%逐年大幅提升,2025年维持在62.66%的水平;云服务业务毛利率亦从2021年的-32.37%持续缩窄亏损,并于2025年度成功实现转正(4.89%)。

2、产品类型与销售规模、毛利率情况

以下按两类主营业务展开分析。

2.1 云产品

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,自2021年上市以来产品类型未发生重大变化。具体情况如下:

项目	2025年		2024年		2023年		2022年		2021年	
	销售收入(万元)	毛利率	销售收入(万元)	毛利率	销售收入(万元)	毛利率	销售收入(万元)	毛利率	销售收入(万元)	毛利率
软硬一体化产品	1,835.73	65.89%	3,254.86	76.04%	6,266.12	45.09%	8,820.91	16.10%	20,660.79	12.71%
软件产品	4,188.26	87.29%	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	4,019.34	35.52%	3,623.98	41.03%	3,289.89	19.83%	2,826.38	14.58%	2,160.98	4.44%
小计	10,043.33	62.66%	12,644.48	68.30%	18,666.48	55.80%	17,941.84	37.05%	28,813.05	21.32%
同比变动	-20.57%	-5.64个百分点	-32.26%	12.50个百分点	4.04%	18.75个百分点	-37.73%	15.73个百分点		

从2021年至2025年,公司云产品业务呈现出典型的战略性收缩与业务结构深度调整的特征,具体表现为:软硬一体化产品业务规模呈现收缩趋势,但通过主动优化业务结构,毛利率实现了大幅提升,优于上市初期水平;软件产品销售收入在2023年达到峰值后,于2024年和2025年出现阶段性回落,但其核心盈利能力稳固,毛利率维持在较高水平,并在2025年进一步提升;服务及其他业务规模保持扩张态势,该业务盈利能力较上市初期实现了显著修复,2025年毛利率出现了一定幅度的波动与回调。

整体来看,云产品收入近两年虽有所下降,主要系主动收缩冷及硬件的业务所致。在盈利质量方面,2021年至2024年公司整体毛利率有所提升,2025年受软硬一体化及服务业务毛利率变动的影响,整体毛利率有所回调。总体而言,虽然收入规模收缩,但公司通过提升高毛利软件业务的利润贡献占比,仍保持了较高的整体盈利水平。

2.2 云服务

公司云服务业务主要包括公有云服务和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,具体情况如下:

指标	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
云服务销售收入(万元)	12,671.65	14,551.13	14,865.15	12,555.26	13,522.16
占总收入比	55.55%	53.48%	44.28%	41.17%	31.90%
同比变动	-12.92%	-2.11%	18.40%	-7.15%	-
毛利率	4.89%	-0.24%	-14.62%	-23.81%	-32.37%
其中:AI算力云服务销售收入(万元)	4,336.16	4,937.03	4,823.43	-	-
AI算力云服务毛利率	31.62%	18.99%	7.76%	-	-
算力云服务占云服务比	34.22%	33.93%	32.45%	-	-

2025年,公司云服务在收入端虽有所承压,但盈利能力取得突破,整体毛利率成功由负转正(4.89%)。主要驱动因素如下:1)AI算力云服务毛利率提升较多。同时,该业务收入占云服务收入的比例稳定在34%左右,发挥了重要的结构性支撑作用,有力拉动了云服务业务整体毛利的改善;2)公司通过优化基础设施投入成本,提升了资源利用率,有效抵消了收入规模波动带来的压力。

3、毛利率变动情况

自上市以来,公司整体毛利率呈现出显著的结构性优化趋势,盈利能力提升明显。2021年至2024年,公司盈利质量持续改善,毛利率稳步提升。在云产品业务方面,公司主动剥离及收缩涉及硬件的相关业务,大力推动纯软件产品的销售,带动毛利率从2021年的21.32%提升至2024年的68.30%。在云服务业务方面,公司持续优化底层资源利用率,提升运营效率,毛利率从2021年的-32.37%逐年减亏,至2024年收窄至-0.24%,接近盈亏平衡点。2025年度,公司盈利能力改善的趋势得到进一步巩固。云产品业务毛利率维持在60%以上的水平,云服务业务迎来关键转折点,毛利率成功实现由负转正(4.89%),结束了长期亏损状态。总体而言,2021年至2025年,公司通过主动的业务结构调整和聚焦核心优势赛道,成功实现了从低毛利向高毛利、从规模扩张向高质量发展的转变。

4、经营模式变化情况

自上市以来,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后向代理商结算佣金。

5、主要客户变化情况

自上市以来,公司前五大客户销售收入及占营业收入比重情况如下:

分类	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
前五大客户销售额(万元)	10,789.82	12,780.13	14,579.55	12,565.17	18,126.23
占营业收入比重	47.30%	46.98%	43.43%	41.20%	42.77%

自上市以来,公司前五大客户销售占比始终维持在42.77%至47.30%的区间,整体波动较小。公司客户结构保持基本稳定,既不存在对单一客户过度依赖的风险,也未发生重大客户流失现象,核心客户群体具备较高的业务粘性。

近两年前五大客户的具体构成及变化情况如下:

客户名称	2025年		2024年	
	销售额(万元)	占比	销售额(万元)	占比
客户1	3,193.27	14.00%	-	-
客户2	3,024.50	13.26%	2,548.97	9.37%
客户3	2,107.99	9.24%	3,030.88	11.14%
客户4	1,591.96	6.98%	-	-
客户5	872.10	3.82%	2,039.99	7.50%
客户6			2,148.45	7.90%
客户7			3,011.84	11.07%
合计	10,789.82	47.30%	12,780.13	46.98%

近两年,公司前五大客户集中度保持稳定,2024年及2025年前五大客户销售金额占比分别为46.98%和47.30%。客户结构呈现出核心客户高粘性的特征,其中,客户2、客户3及客户5连续两年稳居前五大客户之列。具体变动方面,客户1在2024年已与公司建立业务合作,2025年跃升为当年第一大客户。客户4系2025年因同一控制下企业合并而进行合并披露,实际并非新增客户。

6、主要供应商变化情况

自2021年上市以来,公司前五大供应商采购金额及占采购总额比重情况如下:

分类	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
前五大供应商采购额(万元)	12,895.99	18,788.28	13,262.34	8,820.70	18,029.39
占总采购额比例	55.99%	69.41%	68.05%	42.53%	44.44%

自上市以来,公司前五大供应商采购金额及占比呈现先降后升再回落的波动趋势,与公司不同阶段的战略投入节奏相匹配。2021年处于云服务基础设施建设期,2022年随着建设投入阶段性回落,采购额下降,2023年至2024年公司切入AI算力服务赛道,进入GPU服务器等算力资源集中投入期,采购金额上升,2025年随着前期算力投入逐步落地、涉及硬件的业务收缩,前五大供应商采购额回落。

近两年前五大供应商的具体构成及对比情况如下:

名称	2025年		名称	2024年	
	采购金额(万元)	占比		采购金额(万元)	占比
供应商1	7,637.01	33.15%	供应商6	11,806.23	43.61%
供应商2	2,673.23	11.61%	供应商7	2,292.23	8.47%
供应商3	1,483.30	6.44%	供应商8	1,654.94	6.11%
供应商4	588.99	2.56%	供应商9	1,541.19	5.69%
供应商5	513.47	2.23%	供应商10	1,493.69	5.52%
合计	12,895.99	55.99%	合计	18,788.28	69.41%

公司前五大供应商的变动与主营业务结构的调整高度相关。2024年,公司大力拓展AI算力云业务,导致算力服务器及算力租赁相关采购激增,新晋供应商占比较高;2025年,随着AI算力基础设施初期建设完成,公司采购重心回归公有云及数据中心资源的常态化运营,基础网络运营商重新成为主要供应商。整体采购变动符合公司业务发展实际。此外,由于披露口径调整的原因,公司供应商发生了一定变化,该变化并非因公司业务调整所致。

7、收入确认与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:

7.1 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。

7.2 云服务

公有云服务:计费系统根据客户购买记录形成相应订单,按订单中各产品的定价方式、产品使用量和使用时间计算消费金额,汇总形成消费报告。公司根据消费报告结果按月确认云服务收入及相关成本。

机柜托管:在服务期间采用直线法确认收入及相关成本。

AI算力服务: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。

8、公司成本费用的变化情况

自上市以来,公司各项期间费用金额及其占营业收入的比例变化情况如下:

项目	2025年度		2024年度		2023年度		2022年度		2021年度	
	金额(万元)	收入占比	金额(万元)	收入占比	金额(万元)	收入占比	金额(万元)	收入占比	金额(万元)	收入占比
销售费用	4,033.80	17.68%	6,418.03	23.59%	8,778.38	26.15%	10,523.52	34.5%	11,224.80	26.48%
管理费用	3,460.60	15.17%	4,682.97	17.21%	6,231.40	18.56%	6,012.84	19.72%	6,291.66	14.84%
研发费用	5,003.41	21.93%	6,620.08	24.33%	8,400.45	25.02%	12,568.95	41.21%	13,481.93	31.81%
财务费用	965.57	4.23%	1,092.56	4.02%	482.56	1.44%	453.13	1.49%	93.68	0.22%

近几年,公司销售费用、管理费用及研发费用的金额与占营业收入比例总体呈下降趋势。其中,研发费用率由2022年的41.21%降至21.93%,销售费用率降至17.68%。伴随业务结构调整与融资需求增加,公司财务费用率上升。

8.1 销售费用

2021年度至2025年度,公司销售费用分别为11,224.80万元、10,523.52万元、8,778.38万元、6,418.03万元和4,033.80万元,呈逐年下降趋势。其中,职工薪酬是销售费用的最大构成部分,历年占销售费用的比例均在80%以上。具体情况如下:

项目	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
销售人员数量(人)	81	121	148	191	239
职工薪酬(万元)	3,626.99	5,629.21	7,801.45	9,478.76	8,998.30
销售费用合计(万元)	4,033.80	6,418.03	8,778.38	10,523.52	11,224.80
职工薪酬/销售费用比例	89.91%	87.71%	88.87%	90.07%	80.16%

自2022年起,公司针对前期销售人员扩张较为激进的问题持续开展调整,聚焦核心产品和优势业务,裁撤了多条不盈利的产品线。随着人员结构的优化,销售人员数量从2021年底的239人精简至2025年底的81人,销售费用率也显著下降。

8.2 管理费用

2021年至2025年,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、261.79万元和-136.62万元。剔除股份支付影响后,公司管理费用分别为5,990.65万元、7,032.36万元、5,282.28万元、4,421.18万元和3,597.22万元。其中,职工薪酬占剔除股份支付后管理费用的比例在40%以上。具体情况如下:

项目	2025年度	2024年度	2023年度	2022年度	2021年度
管理人员数量(人)	37	36	40	53	88
职工薪酬(万元)	2,266.84	2,419.12	3,019.81	3,004.93	2,551.37
管理费用合计(万元)	3,460.60	4,682.97	6,231.40	6,012.84	6,291.66
职工薪酬/管理费用比例	65.50%	51.66%	48.46%	49.98%	40.55%
剔除股份支付管理费用合计(万元)	3,597.22	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	63.02%	54.72%	57.17%	42.73%	42.59%

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,管理人员数量(含财务、行政及管理人员)从2021年底的88人下降至2025年底的37人,管理费用率得到有效控制。

8.3 研发费用

2021年至2025年,公司研发费用分别为13,481.93万元、12,568.95万元、8,400.45万元、6,620.08万元和5,003.41万元。职工薪酬同样是研发费用的核心构成,历年占比均在89%以上(2025年占比为89.07%)。具体情况如下:

项目	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
研发人员数量(人)	129	139	171	279	519
职工薪酬(万元)	4,456.38	6,071.41	7,892.37	11,970.03	12,588.06
研发费用合计(万元)	5,003.41	6,620.08	8,400.45	12,568.95	13,481.93
职工薪酬/研发费用比例	89.07%	91.71%	93.95%	95.23%	93.37%

自2022年起,公司调整研发策略,减少对非核心研发项目的投入,大力提升人效并加强考核。研发人员数量从2021年底的519人精简至2025年底的129人。尽管人员规模有所缩减,公司仍保持了超5,000万元的年度研发投入力度,确保核心技术与产品的持续迭代。

8.4 总成本费用

自上市以来,公司营业成本、期间费用及其占营业收入的比例情况如下:

项目	2025年	2024年	2023年	2022年	2021年
营业成本(万元)	15,826.81	18,594.04	25,289.55	26,838.48	40,569.54
占收入比	69.38%	68.34%	75.34%	88.00%	95.72%
销售费用(万元)	4,033.80	6,418.03	8,778.38	10,523.52	11,224.80
剔除股份支付管理费用合计(万元)	3,597.22	4,421.18	5,282.28	7,032.36	5,990.65
研发费用(万元)	5,003.41	6,620.08	8,400.45	12,568.95	13,481.93
财务费用(万元)	965.57	1,092.56	482.56	453.13	93.68
期间费用合计(万元)	59.62%	68.19%	68.35%	100.27%	72.65%
成本费用合计(万元)	29,426.80	37,145.89	48,233.22	57,416.44	71,360.60
成本费用占收入比	129.01%	136.53%	143.68%	188.27%	168.37%

注:上表管理费用为剔除股份支付后的管理费用

2025年,公司成本费用合计约2.94亿元,占营业收入的比例为129.01%,收入尚未能完全覆盖成本费用,这是导致公司当期亏损的主要原因。然而,相较于2021年至2024年,公司通过主动优化业务结构与精细化运营,实现了营业成本与期间费用的大幅度下降,整体亏损面明显收窄。

9、公司长期以来持续亏损的原因及报告期内收入减少、亏损缩窄的原因及合理性

9.1 公司长期以来持续亏损的原因

公司长期以来持续亏损,非单一因素导致,而是由多重因素叠加交织造成的。主要原因如下:

公司上市初期为了支撑业务需要,投入大量资金自建数据中心并采购服务器、网络设备等固定资产,由此产生高昂的机柜租金、带宽费及服务器折旧等成本,需依赖较大规模的收入进行有效摊薄。

近年来,公司大幅收缩涉及硬件的相关业务,提升高毛利的纯软件和AI算力业务占比。该调整虽提升了综合毛利率,但也导致收入规模下滑,整体毛利贡献尚不足以完全覆盖期间费用。

公司上市后前几年,公司持续在研发、销售、管理方面进行了扩张性投入。近两年虽然相关投入强度有所减弱,但前期形成的高额期间费用基数仍对当期盈利形成拖累。

AI算力业务尚处于发展爬坡期,其利润贡献尚不能完全填补其他业务的亏损缺口。

9.2 报告期内收入减少、亏损缩窄的原因及合理性

9.2.1 收入减少的原因

报告期内,公司基于提升盈利质量的战略导向,主动对业务结构进行优化调整。一方面,大幅收缩涉及硬件的业务规模;另一方面,公有云业务规模也有所缩减。受上述结构性调整影响,公司云产品及公有云收入均有所下滑,最终导致整体营业收入规模出现阶段性收缩。

9.2.2 亏损缩窄的原因及合理性

尽管报告期内收入端有所下滑,但公司亏损规模收窄,该财务表现具有商业合理性,主要得益于以下三方面因素的共同驱动:

费用下降:公司深入推进降本增效战略,期间费用得到大幅压缩,内部运营质效显著提升;

毛利改善:云服务业务盈利能力实现重大突破,毛利率由负转正。其中,AI算力云服务贡献了高毛利增量,成为驱动整体盈利改善的核心引擎;

业务结构优化:公司业务矩阵加速向高附加值产品倾斜,高毛利的纯软件产品及服务业务收入占比进一步提升,成功拉动了整体盈利水平的改善。

综上所述,报告期内公司营业收入的下降系主动优化业务结构的战略性选择。在收入规模阶段性承压的背景下,由于产品结构的成功调整及降本增效措施的切实落地,公司盈利质量得到实质性提升,亏损规模进一步缩窄,该财务变动趋势具备充分的商业合理性。

(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;

公司2025年度营业收入同比有所下滑且仍处于亏损状态,但综合评估客户粘性、政策导向、技术壁垒、竞争格局及同行业公司转型趋势,公司主营产品(云产品与云服务)在特定细分市场仍具备核心竞争力,市场竞争力未发生根本性不利变化。具体分析如下:

主要客户方面,存量客户粘性与续约率保持良好状态。公司自上市以来深耕金融、交通、能源等对数据安全与系统稳定性要求极高的B端市场,与核心客户群体的合作关系稳定。2025年度前五大客户销售额占比依然维持在较高水平,且核心金融机构及大型国企客户续约率保持稳定。此外,云产品业务毛利率仍保持在60%以上的较高水平,说明存量核心客户对公司产品的依赖度并未因价格或市场竞争而降低。此外,AI算力业务新增客户,进一步证明公司在该方向上成功实现优质客群的拓展。

行业政策方面,公司业务高度契合国产化与算力基建导向。一方面,国家持续推进关键基础设施国产化替代,公司入选年度“十大信创云品牌”,全栈信创产品适配国产芯片与系统,助力金融、政务等行业核心系统国产化发展。另一方面,随着“东数西算”工程推进及AI大模型爆发,算力已成为新型基础设施。公司2025年战略性转向AI算力服务,并取得一定业绩,符合国家政策导向。

业务壁垒方面,公司构建了“企业级混合云+智算”的护城河。不同于互联网大厂主打标准化公有云,公司产品专为复杂企业环境设计,支持统一架构下的公私混合部署,解决了大型企业“数据不出域”与“弹性扩展”并存的痛点。这种技术架构和交付能力构成了较高的迁移成本和技术门槛。在算力业务方面,公司提供包含调度优化、故障自愈、多租户隔离在内的PaaS层能力,具备“算力即服务”的软件定义能力,拥有更高的资源利用率和技术附加值。

市场竞争格局方面,公司挖掘市场机遇,错位竞争。头部厂商主要聚焦规模化公有云及通用AI大模型,而在金融、政务等需要深度定制、本地化服务及强合规属性的细分领域,独立云厂商凭借灵活响应和专注度仍具优势。公司不与巨头拼“流量”和“通用算力价格”,而是拼“行业Know-how”和“专属服务”。

与同行业可比情况,转型节奏符合行业趋势,减亏修复路径趋同。与可比公司类似,当前云计算行业整体呈现“减亏修复”特征,并积极向高增长、高潜力的AI算力业务延伸。在云产品业务方面,2025年度同行业可比公司营业收入平均值同比下降,表明该细分领域整体面临一定的市场压力。公司云产品业务2025年度同比下降,降幅高于行业平均水平,这主要系公司业务结构调整的战略选择。从盈利端来看,公司2025年度整体亏损同比显著收窄,整体减亏修复的路径与行业周期趋势保持一致。在云服务业务方面,同行业可比公司呈现明显的规模化扩张特征,2025年度营业收入同比增长;净利润表现各异,阿里云凭借超大规模体量净利润增长,优刻得与金山云依然处于亏损状态,但亏损额收窄。公司云服务业务2025年度收入同比下降,与头部厂商追求规模扩张不同,公司主动缩减公有云业务规模,聚焦对数据安全要求较高的客户,收入规模有所下降,但公司云服务毛利率同比实现转正,体现了公司在特定细分市场错位竞争的战略成效。

同行业可比公司经营数据对比如下:

公司名称	营业收入(万元)		净利润(万元)	
	2025年度	2024年度	2025年度	2024年度
青云科技	22,810.50	27,206.62	-6,562.21	-9,586.53
优刻得	169,935.70	150,297.20	-7,388.51	-24,164.37
金山云	955,861.90	778,518.00	-94,369.20	-197,904.20

在行业普遍面临转型挑战、追求盈利目标的背景下,公司2025年虽收入下滑,但归母净利润亏损同比收窄。其“主动收缩换减亏”的修复方向与同业公司(如优刻得、金山云)的表现高度一致。

综上所述,公司各核心业务板块在2025年依然展现出良好的发展韧性与竞争优势。云产品业务:毛利率维持高位,细分领域优势稳固。公司依托核心代码自研的技术积累,围绕云原生、信创及AI智算三大领域打造了高度标准化、模块化的产品矩阵,2025年云产品业务毛利率维持在60%以上的较高水平。云服务业务:年度首次整体扭亏为盈。公司提供的云服务较为成熟,且公有云服务具备高稳定性与高客户粘性。AI算力业务:AI Infra战略成效显现。依托自研的KubeSphere云原生平台底座及重磅发布的AI Infra 3.0架构,公司形成了覆盖多元场景的AI基础设施方案。2025年,AI智算平台新增40余个行业落地项目,深度渗透具身智能、低空经济、芯片半导体、高校科研等多元场景。

(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;

1、公司基本面未发生重大不利变化,持续经营能力不存在重大不确定性

结合前述关于主营业务结构、客户与供应商稳定性、市场竞争格局及同行业可比公司经营情况的分析,公司基本面未发生重大不利变化,持续经营能力不存在重大不确定性,主要依据如下:

公司核心客户及供应商合作关系稳定,未出现重大不利变动,为业务持续性提供保障。

公司主动调整业务结构,聚焦高毛利核心业务(如AI算力云服务),该调整符合行业趋势与公司长期发展战略,非因市场份额被动流失或竞争力下降。

公司亏损规模连续3年显著收窄,云服务业务毛利率由负转正,核心云产品毛利率稳定在60%以上,表明商业模式已逐步验证,有望迎来盈利拐点。

经营活动现金流净流出额大幅收窄,且2025年第四季度及2026年第一季度均实现经营性现金净流入。

公司聚焦的AI智算与信创赛道契合国家“东数西算”及自主可控战略,行业高景气度下,公司核心技术具备竞争力,不存在行业性衰退风险。

2、相关风险提示

尽管公司持续改善经营状况和各项财务指标,但投资者仍需关注以下风险:

市场竞争加剧与业务转型不确定性风险:AI算力与信创领域头部厂商加速渗透,若公司技术研发、市场拓展未达预期,可能导致转型效果滞后,影响成长性。

财务与流动性风险:公司历史累计亏损较大,净资产规模偏薄,存在一定的短期偿债压力。若未来经营性现金流未能持续改善或外部融资环境恶化,公司仍可能面临一定的流动性风险。

技术与人才风险:AI技术发展日新月异,公司需持续高强度投入研发以保持产品竞争力。同时,核心技术人员的稳定对公司至关重要,存在因人才竞争激烈而流失关键研发或技术人员的风险。

除上述补充提示的风险外,公司在《2025年年度报告》中已充分披露相关风险,如业绩持续亏损风险、经营性现金流风险等,提请投资者一并关注。

3、公司为改善经营状况、提升持续经营能力采取的具体措施

公司在2025年下半年及2026年上半年已采取一系列实质性措施改善经营状况、提升持续经营能力。

融资与资本补充:公司实际控制人正在筹集资金支持公司,此外,公司也通过子公司融资引入外部长期资金。

经营改善与效率提升:加速销售回款,调整信用政策,严格应收款项管理,确保公司经营活动现金流入正循环。

主动收缩涉及硬件相关业务,集中资源投入高毛利的云产品和AI算力服务;

进行精细化预算管理,优化内部组织架构,减少非核心研发及市场开支,全力保障整体毛利率和运营效率;

与多家合作银行保持紧密沟通,确保现有授信稳定,并积极探索新的融资工具,保证资金链稳健。

综上所述,公司当前处于实现扭亏为盈的关键转折阶段,基本面未发生重大不利变化,主动战略调整已初见成效(毛利转正、现金流改善、亏损收窄)。尽管面临市场竞争、财务压力等短期挑战,但通过资本补充、经营优化、聚焦高毛利业务及多元化融资等实质性措施,公司持续经营能力具备基础,不存在重大不确定性。

但从审慎角度,依然提示投资者持续关注公司业务调整效果、现金流稳定性及核心技术竞争力。若市场竞争加剧导致业务拓展不及预期,或财务压力未能通过融资及经营改善有效缓解,公司仍可能面临短期经营风险。

(4)结合上市以来公司净资产变动情况及趋势、公司上市以来经营业绩亏损、经营现金流净流出等情况,说明未来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,并充分提示相关风险。

1、公司上市以来净资产变动情况及趋势

自上市以来,受持续亏损侵蚀,公司净资产呈持续下降趋势,但近两年亏损收窄、现金流改善的积极信号已逐步显现。具体情况如下:

年度	净资产(万元)	较上期末变动(万元)
2021年末(上市当年)	58,247.22	—
2022年末	32,995.50	-25,251.72
2023年末	17,979.44	-15,016.06
2024年末	8,732.01	-9,247.43
2025年末	2,275.93	-6,456.08

趋势分析:因上市后连续亏损,公司净资产规模持续下降。但积极信号在于,亏损额呈逐年显著收窄态势,亏损额从2021年至2025年已经大幅度收窄,且经营性现金净流出也持续大幅收窄,净资产下降幅度趋缓。

2、公司上市以来经营业绩及现金流情况

年度	营业收入(万元)	经营现金流净额(万元)
2025	22,810.50	-2,145.54
2024	27,206.62	-3,453.73
2023	33,569.36	-11,046.97
2022	30,497.10	-16,801.11
2021	42,383.42	-20,405.17

公司经营业绩及现金流情况分析:

公司自上市以来连续五年归母净利润亏损,但得益于持续的降本增效措施与业务结构优化,亏损规模呈逐年大幅收窄趋势。

受公司主动调整收入结构影响,近五年营业收入规模持续下滑,收入端的承压对公司的整体盈利修复与现金流改善构成了一定挑战。

公司经营性现金流状况持续向好。2024年经营活动现金流量较往年的大额流出状态显著改善,2025年现金流转出进一步收窄至2000余万元;此外,2026年一季度经营活动现金流已实现转正。

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。

3、未来年度公司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

3.1 公司净资产修复情况

为避免净资产为负及触及退市风险警示,公司已采取系列措施并取得阶段性效果。具体如下:

净资产稳步修复,资产负债率显著下降:2025年末,公司归母净资产约为2,100万元;至2026年第一季度末,归母净资产已修复至5,000余万元,同时资产负债率大幅降低,净资产为负的风险得到缓解。

减亏成效显著,全年净资产转负风险低:2026年第一季度,公司亏损规模持续缩小,同比减亏幅度超过40%。

鉴于公司减亏趋势明确且后续有望进一步收窄,叠加公司还在推动其他资本补充措施,预计2026年度发生净资产为负的风险已较低。

3.2 触及科创板上市公司财务类退市风险警示情形

根据《上海证券交易所科创板股票上市规则(2026年4月修订)》第12.4.2条的规定,上市公司出现下列情形之一的,本所对其股票实施退市风险警示:

(一)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;

(二)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;

(三)最近一个会计年度的财务会计报告被出具无法表示意见或者否定意见的审计报告;

(四)中国证监会行政处罚决定书表明公司已披露的最近一个会计年度经审计的年度报告存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,导致该年度相关财务指标实际已触及第一项、第二项情形的;

(五)本所认定的其他情形。

尽管公司已积极采取措施防范财务风险,但仍需向投资者充分提示以下风险:

若公司2026年度未能实现经营性盈亏平衡或再次出现大额亏损,或者未来经营活动现金流不能持续改善,公司将面临营运资金压力,可能导致公司截至2026年12月31日的合并归属于上市公司股东的净资产继续下降。若公司2026年度经审计的期末净资