



关于优刻得科技股份有限公司  
向特定对象发行股票申请文件的  
第二轮审核问询函的回复报告

保荐机构（主承销商）



北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层

上海证券交易所：

贵所于 2020 年 12 月 29 日出具的《关于优刻得科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的第二轮审核问询函》（上证科审（再融资）〔2020〕17 号）（以下简称“问询函”）已收悉。优刻得科技股份有限公司（以下简称“优刻得”、“发行人”、“公司”）与中国国际金融股份有限公司（以下简称“保荐机构”）对问询函所列问题进行了核查，同时按照问询函的要求对《优刻得科技股份有限公司 2020 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》（以下简称“募集说明书”）进行了修订和补充说明，现答复如下，请予审核。

如无特别说明，本答复使用的简称与《优刻得科技股份有限公司 2020 年度向特定对象发行 A 股股票募集说明书》中的释义相同，若出现合计数值与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

---

|                    |               |
|--------------------|---------------|
| 问询函所列问题            | <b>黑体（加粗）</b> |
| 问询函所列问题的回复         | 宋体（不加粗）       |
| 涉及对募集说明书等申请文件的修改内容 | <b>楷体（加粗）</b> |

---

## 目 录

|                    |   |
|--------------------|---|
| 问题 1：关于本次募投项目..... | 3 |
|--------------------|---|

## 问题 1：关于本次募投项目

根据首轮问询回复，报告期内，公司在长三角地区实现收入占总收入的比例较低，分别为 8.47%、8.92%、9.91%和 15.18%，目前尚未取得在手订单。同时，报告期末，公司在华东地区拥有的服务器使用率不足 100%。公司认为，在当前公有云及混合云需求不断增长的市场环境下，凭借自身的中立属性及产品端的差异化优势，可以有效消化本次募投项目的新增产能。

2018 年开始，我国云计算厂商开始新一轮降价，大型云计算企业为求市场空间可能大幅降价成为未来市场不确定性的一个重要影响因素。与阿里云、腾讯云等同行可比公司相比，公司在业务来源、议价能力等方面相对处于劣势。

公开资料显示，由于项目投资金额较大、收入和利润的实现存在一定不确定性等原因，发行人在首次公开发行上市过程中，将内蒙古数据中心项目拟投入募集资金金额由 260,132.82 万元调整至 115,819.41 万元。

请发行人进一步说明：（1）结合公司在长三角地区实现收入比例较低、尚无在手订单以及现有服务器未充分使用等情况，充分论述投入大额资金自建数据中心扩充产能的必要性、合理性；（2）公司凭借中立属性及产品端的差异化优势可以有效消化新增产能的依据是否充分，进一步说明本次募投项目的产能消化风险；（3）以图表列示 2018 年以来我国云计算产品的降价趋势，报告期内公司产品与主要云计算厂商产品价格对比情况，并分析是否存在竞争对手产品降价间接导致公司失去重要客户及市场份额的情形或风险；（4）导致前次募投项目投入金额调整的主要因素是否消除以及实施对本次募投项目的影响，并结合前述问题进一步说明本次募投项目的收益测算是否谨慎、合理，请发行人根据实际情况补充风险提示内容。

请保荐机构发表意见。

回复：

## 一、发行人说明

（一）结合公司在长三角地区实现收入比例较低、尚无在手订单以及现有服务器未充分使用等情况，充分论述投入大额资金自建数据中心扩充产能的必要性、合理性

报告期末，公司在长三角地区实现收入占公司总收入的比例较低，业务体量相较于公司华北地区体量较小，主要原因系上海地区机柜资源较为紧缺，公司主动控制了长三角地区的业务拓展节奏，且公司在长三角地区业务发展起步较晚导致。从公司整体发展的角度而言，在一线及一线周边城市自建数据中心是公司降低经营成本、提升规模效应，进而提升产品竞争力的发展战略；公司优先获得了上海机柜的建设指标，因此优先进行了青浦数据中心的建设。

（1）起步较晚、机柜资源紧缺是公司长三角地区收入比例低的主要原因

①公司在华北地区业务布局较早，因此服务器数量较大

公司创立之初与北京地区的部分互联网客户建立了良好的业务合作关系，因此业务发展初期公司将华北地区作为业务发展的重心，进行了深入的业务布局，公司华北地区的业务规模持续增加，服务器数量也不断提升。北京市机柜指标的管控相比上海稍好，机柜租赁成本相对较低，公司在华北地区的利润空间更大，因此公司以华北地区作为业务拓展的重心，华北地区也逐渐成为了公司的传统强势区域。

②上海机柜资源稀缺，公司主动控制了长三角地区业务的拓展节奏

由于长三角地区机柜资源的稀缺，公司长三角地区的机柜成本较高，且难以获得稳定、大量的 IDC 资源也降低了服务器复用率，以 2020 年 10 月为例，公司在长三角地区的 13A 的机柜平均租赁成本较华北地区高出 9.18%，长三角地区的 20A 机柜平均租赁成本较华北地区高出 6.26%。公司想要进一步满足上海地区的增量业务需求，需要不断降低机柜使用成本，同时提升服务器复用率，因此公司主动控制了长三角地区业务的拓展节奏。

③公司在长三角地区起步较晚，但近年来增量业务需求不断提升

公司在长三角地区起步较晚，相比华北地区公司在长三角地区的业务体量仍然较小。但上海作为国内一线城市，本身具有旺盛的数据需求。上海一直是公司的注册地及主要办公地，公司在不断增强华北地区业务量的同时，也一直希望能在长三角地区拓展自身业务。近年来随着公司逐步拓展了携程、拼多多、哔哩哔哩等客户，公司在长三角地区的增量业务需求也在不断提升，服务器数量不断增加。2017年至2020年9月底，公司华东地区的服务器数量从1,784台提升至4,398台，复合增速达到38.83%，公司预计未来几年服务器数量将持续增长。

（2）一线及周边城市自建数据中心符合公司发展战略，上海优先具备条件

①一线及周边城市自建数据中心符合公司发展战略

在一线及一线周边城市自建数据中心，实现从机柜租赁模式向机柜自建模式的转变是公司降低机柜使用成本，提高服务器复用率、提升产品竞争力的一条必经之路，也是公司一直以来秉承的发展规划。公司数据中心建设选址的整体策略为①优先选择在一线城市如北京、上海等地建立数据中心，作为数据中心的前端，以满足对网络时延非常敏感但对价格相对不敏感的客户的需求，比如游戏类业务；②同时选择在一线中心城市距离500公里范围以内的地区部署数据中心，该地区的网络时延相对较长，但综合成本较低，适合于对网络延时要求不高但对价格相对敏感的客户，比如高密度计算、海量存储类业务。

公司一直在按照上述策略，积极寻找在一线及一线周边城市布局数据中心的机会。公司前次募投项目选址乌兰察布，就符合公司对一线城市周边区域建立数据中心的指标要求。公司一直未停止寻求在上海和北京等一线城市建设数据中心前端的机会。

②成功获批上海机柜建设指标成为公司自建数据中心的契机

一直以来，上海市出于能耗控制的要求，一直严控机柜指标，公司未能实践在上海建设数据中心的计划。2019年起随着新基建概念的不断深化，以数据中心为核心的新型基础设施建设得到了国家及各地方政府的支持。2020年3月，上海市经信委释放了3.6万个机柜指标，成为了公司自建数据中心的契机。公司经过精心准备，最终于2020年6月成功获批3,000个指标，获得了自建数据中心的宝贵机会。

公司本次成功获批机柜指标，首先具备了在上海建设数据中心的条件，因此选择优先在上海进行数据中心的建设。公司仍在积极寻求在北京进行数据中心建设的机会，如后续具备了北京数据中心建设的条件，公司也会积极申请，以进一步完善公司数据中心建设的整体布局。

### ③在上海建设数据中心是公司综合考虑上海及周边地区后的最终选择

公司对于在上海或上海周边地区进行数据中心建设做了充分论证分析。上海地区在网络时延、网络带宽和网络维护能力方面具有明显优势，且上海建设数据中心较周边城市成本差异较小但收益更高，也可以满足客户的混合云业务近距离维护需求。

#### A、上海地区网络优势明显，网络时延、网络带宽和网络维护能力上占优

上海地区网络时延较短。上海作为中国网络的骨干节点，可以直接触达数据需求量较大的终端客户。上海周边其他城市由于自身并非骨干节点，想要触及上海地区终端客户只能选择建立内网专线或通过外网，即数据先汇聚至省级中心城市如南京、杭州等，再连接上海节点。建立内网专线往往成本较高，而通过外网数据汇聚的形式由于距离较远，也会形成较高的网络时延，因此上海地区骨干节点的优势较为突出，可以满足上海及周边地区企业的在线游戏、在线旅游、在线教育、在线电商及金融等对于网络时延较为敏感的业务需求。

上海地区在网络带宽方面具备优势。上海周边城市网络带宽较小，当短时间接入大量数据可能造成拥塞，影响数据传输的速度与质量。上海地区自身带宽较大，因此出现拥塞的可能性较小，可以保证终端用户的优质使用体验。

上海地区线路较短，可以提供更好的网络维护。由于上海地区网络线路与客户直接相连，且具备较好的网络维护能力，可以在最短时间内进行故障排除，不会对数据使用者造成影响，这也是上海地区客户更倾向于选择上海数据中心的主要原因之一。

#### B、成本差异较小但收益更高，上海数据中心更具盈利性

在上海建设数据中心的建设成本和运营成本较周边地区的差别较小。就数据中心建设成本而言，公司在上海进行数据中心建设的土地成本较高，但土地成本

占数据中心建设成本的比例较小；在土建投入、机电投入方面，由于上海地区人工费用、材料费用较高，上述两项投入可能略高于在周边城市进行数据中心建设的投入，但二者差异较小。就数据中心运营成本而言，由于运营成本中电费占比较大，而上海和周边城市的电费差异较小，因此上海数据中心的实际运营成本和周边地区基本一致。在周边地区进行数据中心建设的综合成本优势并不明显。

而从收入角度来看，由于上海数据中心的旺盛需求和机柜资源的紧缺，使得上海地区的云计算产品价格比周边更高，公司在上海建设数据中心的收益较周边更好。

### C、与客户距离更近，上海数据中心满足混合云业务客户服务器维护需求

混合云业务模式下，客户均使用其自有服务器，需要不定期在数据中心现场进行服务器的维护与检查。出于成本因素考量，客户均倾向于选择距离自身较近的数据中心，以减少服务器维护过程中的人力和差旅成本。因此，国内混合云业务的主要供应商也更多的选择在数据流量需求较为旺盛的一线城市进行数据中心的布局。

由于本次公司自建数据中心的部分机柜用于公司混合云业务，公司需要深入考量混合云业务模式下主要客户的诉求。在上海建立数据中心有利于更好地为上述客户提供服务。

综上，优质客户的拓展为公司在长三角地区带来了增量的业务需求，但由于长三角地区机柜资源相对稀缺，且公司在长三角地区的起步较晚，公司主动控制了长三角地区业务拓展的节奏。公司当前在长三角地区的业务量不断增加，未来随着公司实现机柜自建，机柜使用成本不断降低，公司在长三角地区的整体布局将可以向华北地区看齐。

### （3）公司服务器未满载运转，主要为服务器交付周期导致的暂时闲置

截至 2020 年 9 月底，公司华东地区的服务器使用率为 92.80%，未达到 100% 满载运转的主要原因为公司服务器上线前需要进行一段时间的前期维护，造成了公司部门交付服务器暂时闲置。云计算行业特性决定了服务器从完成采购到可以实际上线部署需要经过布线，上架，装机，调试，基础环境部署等一系列环节，



通常需要 2 周左右的时间周期；业务部门在接收服务器之后同样需要一定的时间完成服务器的分批部署。报告期内公司业务收入持续增长，服务器需求不断增加，因此会持续进行服务器采购、交付上架和部署的过程，服务器存在因交付部门前期维护而暂时闲置的情况。同时，公司业务部门考虑大客户的扩容需求，也会适当预留部分服务器资源，因此报告期内公司服务器使用率未达到 100%。

#### （4）公司本次募投项目新增公有云和混合云产能可以有效消化

公司本次自建数据中心主要提供公有云及混合云服务，与公司报告期内已经提供的公有云及混合云服务一脉相承，是公司在产品销售端对原有公有云及混合云服务的升级及在成本端实现租赁模式向自建模式的优化。

##### ①公有云业务为持续付费的订阅模式，公司可获取存量及增量客户需求

公有云客户主要为月租订阅模式，一旦合同签订，客户后续的资源扩容无需再次签订明确金额的业务订单。公司当前客户留存率较高，报告期内用户平均次月留存率为 88.85%、90.66%、92.36%及 93.73%，且公司消费客户 ARPU 值维持了较高水平，使得公司具备了收入稳定的存量客户。通过自建数据中心，公司可以有效承接这些存量客户的增量需求。另一方面公司自建数据中心也具备了拓展增量客户的能力。

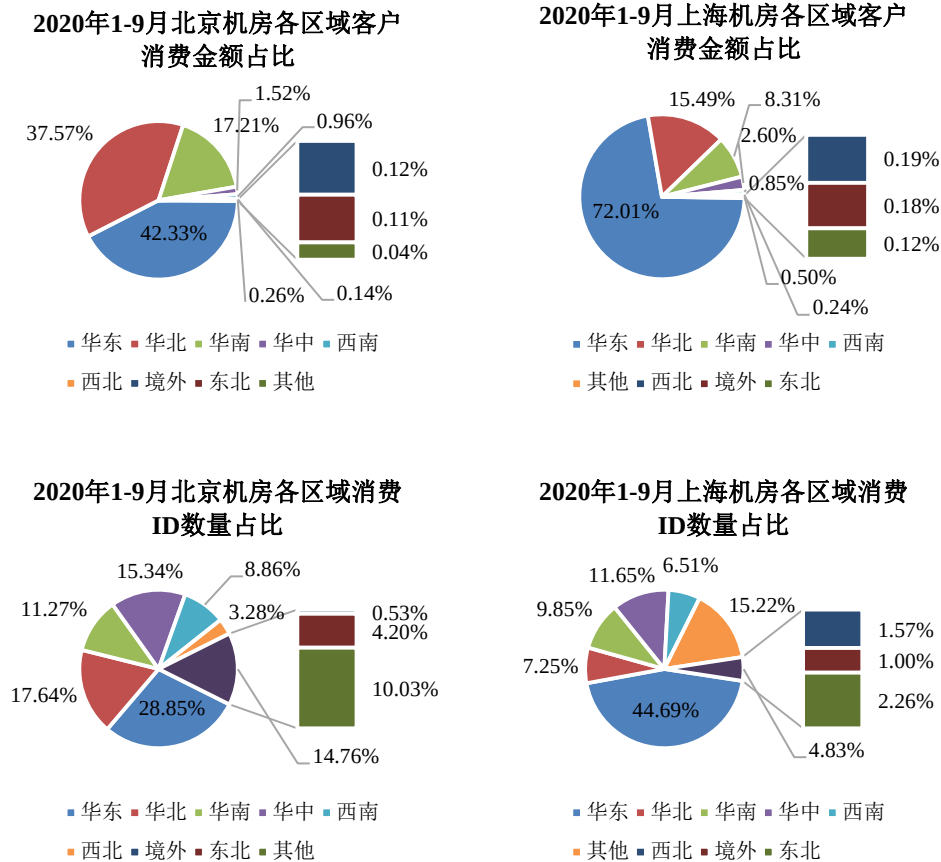
##### A、针对非上海机房存量客户，公司青浦数据中心可承接其增量需求

对于典型互联网客户而言，客户选择数据中心的关键要素为网络延迟，客户服务器与客户的终端用户距离越近，延迟越低，客户体验越好。上海和北京地区的数据中心，地处中国运营商最为核心的网络骨干节点，到全国绝大多数的访问延迟都在 100ms 内，都可用于覆盖全国客户。

而与此同时，上海地区的机柜资源较为紧缺，公司在华东区域机房资源有限，使得华东机房的客户拓展受到限制，目前的客户结构仍集中于华东区域内。截至 2020 年 9 月底，公司北京机房 42.33%的消费金额及 28.85%的消费 ID 均来自于华东地区，而与之相对应的，公司上海机房中华东区域客户占据绝对地位，华东地区客户分别占据上海机房消费金额的 72.01%及消费 ID 总数的 44.68%。

公司截至 2020 年 9 月底北京机房和上海机房的各区域消费金额及消费 ID 情

况如下图所示：



注：各区域客户消费主要为除云分发以外的公司公有云产品及线上混合云产品。

未来随着公司上海数据中心的建成，公司机柜使用成本降低，服务器使用效率不断提高、产品竞争力不断提升，公司可以实现将北京机房的华东地区客户增量需求向上海数据中心引导，同时公司上海数据中心也可以承接更多非华东地区客户的增量需求，使得公司上海机房汇聚更多来自其他区域的客户，公司上海机房的客户结构会逐渐与北京机房的客户结构趋于一致。

**B、针对上海机房存量客户，公司自建数据中心可实现为其弹性扩容**

同一地域（城市）内开设多可用区的架构为云计算业界的通用架构。不同可用区物理位置独立，一个可用区就是一个物理数据中心。但对于不同可用区而言，如果通过光纤形成同城内网互联，延迟时间控制在 2ms 内，对用户业务而言无感知，就可以将多可用区互联作为同一个机房使用，实现不受制于单一物理机房

的弹性扩容。公司本次自建数据中心就可以通过上述方式与公司当前上海租赁数据中心之间形成互联，为公司当前存量客户实现扩容。未来公司上海存量客户的增量资源可以有效迁移至公司自建的数据中心之上。

报告期内杭州有赞、上海达疆等公司重要客户已经选择了公司上海机房的部分资源，报告期内上述客户的业务量持续增长，但由于公司当前服务器资源有限，未能满足其增量的业务需求。未来随着公司上海数据中心的建成，公司可以承接更多来自上述客户的增量云计算业务。

#### C、针对增量客户，公司已进行深度拓展，上海数据中心可承接其需求

与此同时，公司自建数据中心也使公司具备了承接增量客户业务的能力。公司已经和携程、拼多多、哔哩哔哩等知名沪上互联网客户建立了业务联系与合作，公司预计未来上海地区客户数量不断增加，公司本次自建数据中心可以有效承接这些增量客户的业务需求。

对于发行人正在进行业务洽谈的客户信息为公司重要的商业秘密，发行人已申请信息豁免披露，本次信息豁免披露不会影响投资者对发行人当前主要业务情况以及公司本次募投项目盈利能力的了解及理解，且符合相关规定，不会对投资者决策判断构成重大障碍。

#### ②混合云市场规模不断提升，公司混合云业务量持续增长

##### A、市场中混合云业务需求旺盛，市场规模不断提升

近年来，传统行业和政企客户等产业互联网的上云需求越来越强烈，为云计算市场带来巨大的增量空间，而这部分增量需求在发展初期更倾向于混合云的模式。

混合云模式通过将公有云和私有云进行混合和匹配，突破了私有云的硬件限制，利用公有云的可扩展性，可以随时获取更高的计算能力，帮助传统企业客户在保障安全的同时有效降低成本。混合云产品特点契合产业互联网业务场景需求，目前已在需求端获得客户一致共识，未来混合云将是国内传统企业上云的主流模式。根据 RightScale 2018 年调查报告显示，超过 60-80% 的传统企业客户认为混合云是理想部署形态。根据中国信通院调查数据，2016 年我国采用混合云的企

业在所有企业中占比为 5.3%，2019 年已达 9.8%，上升 4.5%；2016 年我国采用混合云的企业在全部上云企业中的占比为 11.8%，2019 年已达 14.8%，上升 3%。市场对于混合云业务的需求量持续增加。

#### B、上海地区拥有众多金融及传统企业，存在大量混合云业务需求

上海拥有众多对于监管、合规性要求较高的金融企业，以及大量正在进行 IT 架构转型、需要不断将自身业务上云的政务、教育及制造业的客户，这些客户的需求可以通过混合云得以有效满足。

公司混合云业务可以有效整合公有云和客户自有环境或者私有云资源，通过“公有云+私有部署+专线网络”的方式为用户提供解决方案。混合云客户可将其基本的和非敏感性的计算任务置于公有云上，以利用公有云的灵活性和计算能力；可将其关键业务应用和数据置于私有云上，配置防火墙以充分保障数据、隐私安全。这样的解决方案可以有效满足上海地区对于监管、合规性要求较高的金融企业客户的需求。

同时，上海地区拥有大量具备转型需求的政务、教育及制造业类客户。混合云产品作为过渡方案，可以满足上述客户 IT 架构转型的需求。公司在向上述客户提供混合云服务的同时，也伴随客户完成了 IT 架构转型上云的整个过程，在客户完成上云之后持续为其提供云服务。

#### C、公司混合云业务收入持续增长

近年来，公司针对客户需求推出混合云业务服务，为客户提供托管服务，并为托管在机柜上的物理设备提供公有云的混合连接与统一管理，整体提升用户经营效率，使混合云产品在新零售、智能制造等转型互联网+的传统行业中得到普遍推广。公司通过混合云切入大量企业服务和传统行业的重要客户，获得其较高的认可，因此报告期内混合云收入持续快速增长。2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-9 月，公司混合云业务收入分别为 4,915.22 万元、13,882.47 万元、24,381.09 万元及 21,872.02 万元，占公司主营业务收入的比重分别为 5.86%、11.72%、16.10%及 13.35%，占比整体呈现不断上升的趋势。未来公司将持续加大混合云业务的投入，撬动混合云这一潜力巨大的云计算市场，推动公司主营业务快速发展。

D、本次募投项目对应混合云业务取得部分合作意向，混合云产品升级可进一步提升募投项目的收益

由于此前公司受限于无自建机房，难以承接大型混合云业务，本次募投项目建设进一步拓展了公司混合云业务，使公司可以承接更多混合云业务。公司本次优刻得青浦数据中心项目（一期）申请过程中就收到部分客户的关注。目前公司已收到的合作意向函相对充足，可以覆盖募投项目对应混合云业务的产能。

此外，公司本次募投项目中混合云业务的收入仅考虑混合云业务中机柜托管业务带来的收益，为公司最基础的混合云产品。公司针对客户开发了定制化物理机、混合云裸金属等产品，针对客户的定制化需求提供了增值服务，未来也会根据客户的实际需求在公司上海数据中心进行部署，可以进一步提升本次募投项目混合云业务的收入规模。

综上，公司公有云客户主要为月租订阅模式，一旦合同签订，客户后续的资源扩容无需再次签订明确金额的业务订单，公司用户留存率较高，ARPU 值维持较高水平，公司可以不断获取存量客户和增量客户的增量需求，新增公有云业务产能可以有效消化。混合云整体市场规模不断提升，公司混合云业务收入也在不断增长，且本次公司已经获取了部分合作意向函，预计公司本次新增混合云业务产能可以有效消化。

## **（二）公司凭借中立属性及产品端的差异化优势可以有效消化新增产能的依据是否充分，进一步说明本次募投项目的产能消化风险**

同行业云计算服务商中，巨头企业采取的策略较为鲜明，通过自建大型数据中心等方式快速扩大业务体量，通过“跑马圈地”的方式快速积累市场份额，重资产模式下导致其尚未达到盈亏平衡点，同时在加速扩张的策略下，巨头企业会采用更多非直销模式，拓展经销、代理等渠道，以降低利润率来换取收入规模，成本端的高支出导致其尚未实现盈利。相比之下公司一直以来遵循在扩大市场份额，积累规模效应的目标的前提下兼顾利润的发展战略。公司本次募投项目的销售模式和运营方式延续公司上述发展战略，凭借自身中立的定位和差异化产品，公司满足不同客户的不同场景需求，在云计算厂商的激烈竞争中留住客户，获得利润，充分保障本次募投项目公有云及混合云的产能消化。

### （1）公司中立的定位保证募投项目有稳定的收入来源

考虑到云计算行业对于信息安全、信息保密的极高要求，近年来多云部署已成为行业公认的发展趋势。特别是互联网行业头部大客户与云计算行业巨头背后集团公司的业务板块多有重合竞争，其对于多云部署的需求也更为迫切。公司作为一家中立企业，聚焦 IaaS 和 PaaS，不涉足客户业务，在电商、社交、零售、金融等行业存在获取客户信任感的根基。近年来公司不断引入互联网细分行业头部大客户，与包括字节跳动、哔哩哔哩、爱奇艺及拼多多在内的行业知名互联网公司建立了业务联系，对其业务收入不断增长。公司未来也会凭借公司的中立定位成为更多互联网大客户的核心云计算供应商之一。

### （2）围绕差异化客户打造的差异化产品保证本次募投项目实现盈利

公司本次募投项目对应产品与公司以往产品类似，公司会继续在自身优质的服务、灵活的产品能力和敏捷的开发能力的基础上，专注 IaaS、PaaS 产品研发，形成差异化优势以获得盈利。公司是最早结合企业需求开发混合云产品的云计算厂商之一，后续也在 PathX、UCloudStack、快杰云主机、罗马等一系列满足云计算市场新兴需求的产品的基础上不断差异化研发出贴合企业新兴需求的高附加值、高毛利的优质产品服务，具体如下：

A、“快杰”云主机，作为最新一代云主机产品，“快杰”采用最新一代 Intel V6 CPU，运算性能较上一代提升了 15%；采用自研网络增强技术，网络转发功能达到上一代云主机的 10 倍；存储采用 RDMA 云盘技术，吞吐性能最高提升了 48 倍，网络与存储性能在业界达到领先。该产品的整体利用率相较于普通云主机提升 50%以上，产品利润率相较于普通云主机大幅提升。

B、针对游戏行业，公司推出了云游戏解决方案，独特的云计算架构以及 GPU 虚拟化、应用容器技术、音视频实时编解码等关键技术使公司可以最大化的调度服务端计算能力，智能分配计算单元，以降低计算成本；所有游戏可以动态使用服务器计算资源，成本更低，效率更高。

C、围绕中国企业出海的需求，公司率先同行业进行海外本地覆盖，部署节点，同时基于对出海的深入研究，公司率先推出了全球网络加速产品 PathX，帮助游戏、跨境电商等行业实现全球网络链路动态加速。

D、针对传统行业客户需求，公司领先同行业一年以上推出混合云产品，将公有云、托管云实现多平台、低延迟打通，客户将其基本的和非敏感性的计算任务置于公有云上，关键业务应用和数据置于私有云上；后又进一步推出“罗马”多云互联解决方案，实现公有云、私有云、第三方公有云的高速、稳定连接，帮助客户全球业务的快速部署，实现多云间的数据备份与容灾。

E、围绕政府单位、大型集团等客户的数据安全共享需求，公司在业界率先提出数据所有权和使用权分离的概念，推出安全屋产品，确保数据所有权不变的情况下实现数据安全共享，数据需求方仅可获得计算分析后的结果，无法接触原始数据，应用前景非常广阔。

同时，优刻得聚焦不同的应用场景，也推出了全新的解决方案。①针对安防监控、智慧工厂等创新 AI 应用场景，推出了 AloT 解决方案；②针对高性能计算和数据协同，推出了启慧科研云，推动“产学研用”的发展等等。

综上，公司凭借中立的定位保证及差异化的竞争优势，成功吸引并留住客户的同时，获取收益，满足了上海地区丰富的公有云及混合云业务需求。公司本次募投项目公司产能可以有效消化，不存在产能消化的风险。

**（三）以图表列示 2018 年以来我国云计算产品的降价趋势，报告期内公司产品与主要云计算厂商产品价格对比情况，并分析是否存在竞争对手产品降价间接导致公司失去重要客户及市场份额的情形或风险**

**（1）2018 年以来我国云计算产品的降价趋势**

由于市场中各云计算厂商的价格均为随行就市，主要产品价格基本保持了相同的变动趋势，公司选择了报告期末公司销售金额前五大产品的各年度平均价格进行分析，公司主要产品 2018 年起整体呈现下降的趋势，2020 年四季度公司产品价格逐渐企稳，主要产品中包括云分发、网络-UNet 及数据库-U(D)DB 等产品的价格 2020 年四季度均呈现上升趋势。

对于发行人主营业务中降价的核心产品名称及相关价格信息，属于公司较为重要的商业秘密，发行人已申请信息豁免披露，本次信息豁免披露不会影响投资者对发行人毛利率下降原因以及降价获客整体情况的了解及理解，且符合相关规

定，不会对投资者决策判断构成重大障碍。

## （2）公司产品与其他云计算厂商产品价格对比

公司主要产品与其他云计算厂商产品的挂牌价格对比情况如下表中所示：

单位：元/月

| 云计算厂商      | 云主机 | 云硬盘  | 数据库  | 云内存   |
|------------|-----|------|------|-------|
| 阿里云        | 394 | 10   | 1340 | 340   |
| 腾讯云        | 368 | 10   | 1104 | 304   |
| 金山云        | 368 | 12.8 | 1040 | 300   |
| 华为云        | 354 | 10   | 1072 | 277.6 |
| 其他云计算厂商平均数 | 371 | 10.7 | 1139 | 305.4 |
| 其他云计算厂商中位数 | 368 | 10   | 1088 | 302   |
| 优刻得        | 394 | 6    | 1160 | 320   |

注：1、上述价格数据均来自于其官网；

2、云主机产品以上海可用区内 CPU 配置为 4 核 8G 的云主机产品为例；

3、云硬盘产品以上海区配置为 10GB 的云盘为例；

4、数据库产品以上海 mysql 高可用型号，8G 内存及 400G SSD 硬盘为例；

5、云内存产品以 4GB Redis 主备版为例。

由上表可知，公司主要云计算产品的官网挂牌价格与其他云计算厂商相同配置产品的平均价格基本保持一致。但由于行业内各云计算厂商针对不同客户、不同产品会提供部分折扣，最终销售价格可能存在公司与其他客户不一致的情况。对于云计算厂商来说，长期竞争性降价不是最佳的竞争策略，云计算厂商最终是在差异化及产品力上进行较量，并获取市场份额，因此公司当前的产品定价依然能够使公司维持较强的竞争力。

## （3）长期竞争性降价不是最佳的策略，公司差异化优势可以避免降价竞争

### ①长期竞争性降价不是最佳的策略，无法形成垄断市场

根据摩尔定律，随着硬件技术不断发展，云计算产品性价比不断提升，预计云计算产品降价将成为大的发展趋势。但长期来看，云计算主要面对企业客户（即 to B 模式），不同于面向终端消费者（即 to C 的模式）的业务，竞争性降价无法绝对垄断市场。To C 市场的用户是个人，个人转换成本极低，低价、补贴具有极强吸引力。To B 市场的客户是企业，是理性的，尤其是云计算，是支撑企业



核心业务运行的“水”和“电”，客户的核心业务数据承载于云厂商的服务器上，迁移成本很高。云计算产品的价格、定制化、差异化、安全性、可靠性、服务及时性以及架构的稳定性都是企业重点考虑的因素，缺一不可。

另一方面，未来云计算可能是万亿级的市场，增量空间广阔，传统企业上云需要较长的过程，云计算头部企业如果实施长期低价竞争，则需要持续非常长的时间周期，成本非常高昂。

随着新版《反垄断法》的出台及有效执行，互联网巨头采用降价竞争的方式垄断市场的行为受到了一定程度地限制，各主流云计算厂商也在重新思考自己在云服务方面的竞争策略，云计算行业的竞争正在不断向产品力的竞争发展。

#### ②公司差异化竞争优势可以有效避免进入降价竞争

如上述“（二）公司凭借中立属性及产品端的差异化优势可以有效消化新增产能的依据是否充分，进一步说明本次募投项目的产能消化风险”之“（3）围绕差异化客户打造的差异化产品保证本次募投项目实现盈利”中的回复，公司针对差异化客户提供差异化的产品，满足了客户定制化、差异化的需求，可以帮助公司留住客源，使公司免于受到降价的影响。

#### （4）公司不存在竞争对手降价导致的重要客户及市场份额流失的情形

公司 2020 年 1-9 月的主要客户保持相对稳定，不存在重要客户流失的情形。

①公司客户流失率极低，公司 2019 年前二十大客户在 2020 年 1-9 月均有消费，留存率 100%。②公司客户保持相对稳定，公司 2019 年前十大客户中，有 6 家客户在公司 2020 年 1-9 月的收入排名依然保持前十大，其余 4 家客户在公司 2020 年 1-9 月的收入排名中保持了前三十大。上述大客户在公司云平台稳定留存，公司不存在重要客户流失的情形。

报告期内，公司亦不存在因竞争对手降价导致的市场份额的流失。公司出现了市场份额一定程度的下降的主要原因为行业内存在一些云计算厂商向其客户大量销售低毛利的产品，以达到销售规模快速增长，市场份额快速提升的目的。公司上市之后积极进行大客户的拓展，销售额不断提升，2020 年第三季度公司营业收入同比增长 94.79%，增速不断提升，预计未来公司市场份额会逐步提升。

#### **（四）导致前次募投项目投入金额调整的主要因素是否消除以及实施对本次募投项目的影响**

（1）前次募投项目仅调减募集资金的投入金额，但基础设施投入未发生变化

公司前次募集资金投入金额调整的主要原因为公司考虑到前次募投项目投资金额较大、建设周期较长，收入和利润的实现存在一定不确定性，因此采取了稳健经营的策略，将募投项目与公司运营相结合，分步骤对募投项目进行投入。但公司前次募投项目的整体测算和未来预期总投入未发生重大变化，公司对于内蒙古乌兰察布项目的场地建筑、厂房建设及服务器的整体投入测算未发生实质性改变。目前前次募投项目乌兰察布一期项目已经完成封顶，公司正在按照最初的募投项目规划方案，有条不紊地推进前次募投项目的后期投入，逐步完成整个募投项目的建设。

（2）前次募集资金调减不改变公司整体规划，不会影响本次募投

公司本次募投项目选址上海建设数据中心，秉承公司在一线城市进行数据中心建设的整体战略规划。公司在前次募集资金到账前就在积极寻求上海进行数据中建设的土地及机柜指标等条件，并于 2019 年、2020 年先后获得了上海青浦的用地和机柜建设的相应指标，陆续投入资金进行本次募投项目的建设。公司本次募投项目可以有效解决阻碍公司在上海业务拓展的机柜资源紧缺的情况，建设具备紧迫性与必要性。

综上，公司前次募投项目投入调减仅为出于稳健经营的考量，减少了募集资金的投入，不改变公司前次募投项目建设的整体规划，也不会改变公司在一线及一线周边城市自建数据中心的发展战略，不会影响公司本次募投项目的实施。公司通过前次募投项目和本次募投项目，可以逐步实现在一线城市和一线周边城市的数据中心布局，未来公司会按照上述规划持续推进在一线和一线周边城市的数据中心建设，形成完整的自建数据中心体系。

**（五）结合前述问题进一步说明本次募投项目的收益测算是否谨慎、合理，请发行人根据实际情况补充风险提示内容。**

公司目前在上海地区的业务体量较小，主要受公司在上海地区起步较晚、且服务器资源紧缺导致。公司优先进行上海数据中心的建设，符合公司在一线及一线周边城市建设数据中心的长期发展规划。上海地区对于公有云、混合云的业务需求较大，公司可以凭借自身中立属性及差异化竞争优势，满足客户需求，充分消化本次募投项目新增产能，同时避免进入降价竞争。公司本次募投项目的收入测算已经考虑到未来公有云产品价格下降的趋势及价格下降对公司产品毛利率的影响，测算过程具有谨慎性及合理性。

但与此同时，由于市场环境及公司主要竞争对手的策略选择具有不可预见性，可能导致公司本次募投项目的实际收益与测算情况存在差异，公司已经在募集说明书中补充了风险提示如下：

**6、市场环境重大变化及竞争对手持续竞争性降价导致募投项目收益不达预期的风险**

公司本次募投项目收益测算基于当前市场环境及竞争对手的当前市场策略做出，云计算业务的特殊属性决定了云计算厂商长期竞争性降价难以形成垄断，不是行业最佳的竞争策略，但由于市场环境的重大变化存在不可预见性，公司主要竞争对手也存在采取持续竞争性降价、扩大亏损以实现市场份额短期提升的可能性，公司本次募投项目存在实际收益不达预期的风险。

**二、保荐机构核查意见**

**1、核查过程及核查方式**

（1）与公司相关业务负责人进行访谈，了解公司在华东地区业务发展不及华北的主要原因、公司数据中心建设的整体规划、前次募投项目资金调减的情况、及公司的产品差异化方案；

（2）取得公司服务器上线、使用的相关数据、公司机柜租赁价格的相关情况及公司北京和上海机房的客户消费情况；

（3）取得公司前次募投项目可行性研究报告、前次募集资金使用情况鉴证

报告、募集资金实际投资明细表，了解前次募投项目相关情况；

（4）通过公开渠道查询其他云计算供应商官网、收集关于公有云、混合云的市场规模及市场需求的情况。

## **2、保荐机构核查意见**

经核查，保荐机构认为：

（1）公司目前在上海地区的业务体量较小具有历史及客观的原因，公司近年来业务增量需求提升，上海数据中心建设符合公司长期规划，是公司综合考虑上海及周边地区后的最终选择。公司服务器使用率未达到满负荷符合行业特性。公司公有云客户主要为月租订阅模式，在上海建设数据中心可以承接增量客户和存量客户的增量资源，同时拓展更多新客户，也顺应混合云发展的市场趋势；

（2）公司定位中立，主要产品具有差异化竞争优势，可以充分消化本次募投项目新增产能，同时避免进入降价竞争；

（3）公司不存在竞争对手降价导致的重要客户流失及市场份额下降的情况，本次募投项目的收入测算具有谨慎性及合理性；

（4）公司前次募投项目投入调减仅为出于稳健经营的考量，减少了募集资金的投入，不改变公司前次募投项目建设的整体规划，不会对公司本次募投项目产生影响。

保荐机构总体意见：

对本回复材料中的公司回复，本机构均已进行核查，确认并保证其真实、完整、准确。

（此页无正文，为《关于优刻得科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的第二轮审核问询函的回复报告》之签署页）

优刻得科技股份有限公司

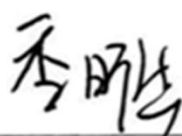
2021年11月15日



## 发行人董事长声明

本人已认真阅读优刻得科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，本人承诺本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人签名：



季昕华

优刻得科技股份有限公司

2021 年 1 月 15 日



（此页无正文，为《关于优刻得科技股份有限公司向特定对象发行股票申请文件的第二轮审核问询函的回复报告》之签署页）

保荐代表人： 曹宇  
曹宇

李天怡  
李天怡

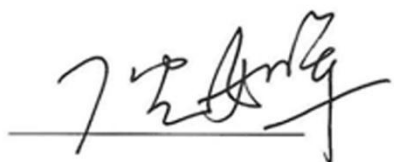


2021 年 1 月 15 日

## 保荐机构董事长声明

本人已认真阅读优刻得科技股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解本回复报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，本回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人签名：



沈如军



中国国际金融股份有限公司

2021年1月15日