



江苏公证天业会计师事务所(特殊普通合伙)

Jiangsu Gongzheng Tianye Certified Public Accountants, SGP

中国·江苏·无锡

总机: 86 (510) 68798988

传真: 86 (510) 68567788

电子信箱: mail@jsgztycpa.com

Wuxi . Jiangsu . China

Tel: 86 (510) 68798988

Fax: 86 (510) 68567788

E-mail: mail@jsgztycpa.com

江苏公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）

关于南兴装备股份有限公司重大资产重组

反馈回复意见

中国证券监督管理委员会：

由南兴装备股份有限公司（以下简称“公司”或“南兴装备”）转来贵会关于对南兴装备股份有限公司行政许可项目审查一次反馈意见（172246号）（以下简称“一次反馈意见”），公司会同独立财务顾问等中介机构对《一次反馈意见》中提出的问题进行逐步落实，现回复如下：

问题 10、申请材料显示，2015 年、2016 年和 2017 年 1-6 月，唯一网络的前五大客户收入集中度不高，第一大客户收入占比分别为 15.79%、11.25%和 8.66%，前五大客户收入占比分别为 39%、28%和 30.7%，请你公司补充披露唯一网络报告期前五大客户分散原因，并结合老客户的收入金额、续约情况，补充披露唯一网络在客户留存方面是否存在较大风险。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

[说明]

一、唯一网络报告期前五大客户变化情况

报告期内，唯一网络前五大客户销售收入总额占营业收入的比例分别为 39.02%、28.06%和 30.72%，具体情况如下：

单位：万元

2017年1-6月						
序号	客户名称	金额	比例	初始合作时间	合同期限	是否为两年或两年以上前五大客户
1	上海帝联信息科技股份有限公司	790.13	8.66%	2014年	自动续约	是
2	广州华多网络科技有限公司	749.92	8.22%	2014年	自动续约	是
3	深圳市网心科技有限公司	574.21	6.30%	2016年	自动续约	否
4	网宿科技股份有限公司	385.74	4.23%	2012年	自动续约	否
5	上海聚力传媒技术有限公司	302.19	3.31%	2016年	自动续约	否
合计		2,802.19	30.72%	-	-	-
2016年度						
序号	客户名称	金额	比例	初始合作时间	合同期限	是否为两年或两年以上前五大客户
1	上海帝联信息科技股份有限公司	1,648.58	11.25%	2014年	自动续约	是
2	广州华多网络科技有限公司	901.34	6.15%	2014年	自动续约	是
3	中国电信股份有限公司厦门分公司	581.59	3.97%	2012年	自动续约	否
4	深圳市懒人在线科技有限公司	509.85	3.48%	2013年	自动续约	是
5	上海硬通网络科技有限公司	472.73	3.22%	2012年	自动续约	是
合计		4,114.09	28.06%	-	-	-
2015年度						
序号	客户名称	金额	比例	初始合作时间	合同期限	是否为两年或两年以上前五大客户
1	上海帝联信息科技股份有限公司	1,471.40	15.79%	2014年	自动续约	是
2	四三九九网络股份有限公司	610.93	6.55%	2011年	自动续约	否
3	上海硬通网络科技有限公司	569.29	6.11%	2012年	自动续约	是
4	北京风行在线技术有限公司	508.96	5.46%	2014年	自动续约	否
5	深圳市懒人在线科技有限公司	476.69	5.11%	2013年	自动续约	是
合计		3,637.27	39.02%	-	-	-

报告期内，唯一网络合作两年及两年以上的前五大客户合计 4 家，分别为上海帝联信息科技股份有限公司、广州华多网络科技有限公司、深圳市懒人在线科技有限公司和上海硬通网络科技有限公司，在唯一网络仍处于迅速发展期情况下，前五大客户变化情况相对合理。

同时，唯一网络与前五大客户签订的合同均约定自动续约，无特殊情况，客户解除合同的可能性较小，表明唯一网络主要客户较为稳定，客户粘性较大。

二、报告期内各期间前十大客户收入金额及续约情况

(一) 唯一网络报告期内前十大客户情况

单位：万元

序号	客户名称	2017年1-6月	2016年度	2015年度
1	上海帝联信息科技股份有限公司	790.13	1,648.58	1,471.40
2	四三九九网络股份有限公司	166.02	413.23	610.93
3	上海硬通网络科技有限公司	223.55	469.77	564.99
4	北京风行在线技术有限公司	-	195.83	508.96
5	深圳市懒人在线科技有限公司	284.51	509.85	476.69
6	广州华多网络科技有限公司	749.92	901.34	404.77
7	北京快网科技有限公司	92.61	333.54	345.72
8	中国电信股份有限公司泉州分公司	148.68	223.30	331.41
9	中国电信股份有限公司厦门分公司	102.91	581.59	294.09
10	广州要玩娱乐网络技术股份有限公司	-	141.48	266.10
11	深圳市网心科技有限公司	574.21	466.10	-
12	网宿科技股份有限公司	385.74	445.96	78.99
13	上海优刻得信息科技有限公司	262.77	336.37	16.03
14	上海聚力传媒技术有限公司	302.19	245.17	-
15	深圳市云帆加速科技有限公司	204.60	114.69	53.18
16	北京瑞晨世纪科技有限公司	184.86	-	-

报告期内，唯一网络前十大客户共计 16 家，客户较为分散但续约情况较好。前十大客户中，除北京瑞晨世纪科技有限公司为买断式硬件销售客户未再续约，广州要玩娱乐网络技术股份有限公司、北京风行在线技术有限公司由于业务需求变化导致未继续合作外，唯一网络与其余 13 家客户均保持了续约状态。

(二) 唯一网络报告期内前十大客户续约情况

序号	2015年度前十大客户	2016年度		2017年1-6月	
		是否持续合作	是否当期前十大	是否持续合作	是否当期前十大
1	上海帝联信息科技股份有限公司	是	是	是	是
2	四三九九网络股份有限公司	是	是	是	否
3	上海硬通网络科技有限公司	是	是	是	是
4	北京风行在线技术有限公司	是	否	否	否
5	深圳市懒人在线科技有限公司	是	是	是	是
6	广州华多网络科技有限公司	是	是	是	是
7	北京快网科技有限公司	是	是	是	否

8	中国电信股份有限公司泉州分公司	是	否	是	否
9	中国电信股份有限公司厦门分公司	是	是	是	否
10	广州要玩娱乐网络技术股份有限公司	是	否	否	否

IDC 行业与一般制造业企业不同，其提供的并非实体的产品或一次性的服务，而是一种持续性的服务。唯一网络客户以互联网行业企业为主，客户将服务器托管在唯一网络机房后如进行迁移则必须重新进行服务器上下架和网络割接，由此导致其用户无法访问其网络，进而影响客户用户体验。因此如无特殊情况，客户很少终止合作，唯一网络客户粘性较高。唯一网络 2015 年度前十大客户均在 2016 年度保持了合作关系，2017 年 1-6 月有 8 家公司与唯一网络继续保持了合作关系，因此唯一网络在客户留存方面不存在重大风险。

（三）新老客户情况

报告期内，唯一网络新老客户数量情况如下：

单位：个

客户类别	2017 年 1-6 月		2016 年度		2015 年度	
	数量	比例	数量	比例	数量	比例
老客户	750	61.83%	405	41.58%	215	32.98%
新客户	463	38.17%	569	58.42%	437	67.02%
合计	1,213	100.00%	974	100.00%	652	100.00%

报告期内，唯一网络客户总体数量逐渐增加，表明唯一网络客户开拓能力较强。其中，唯一网络老客户数量亦逐渐增加；2016 年度老客户占 2015 年度客户总数的比例为 62.12%，2017 年 1-6 月老客户占 2016 年度客户总数的比例为 77.00%，表明唯一网络大部分客户选择继续与唯一网络进行合作，客户粘性较高。

三、报告期前五大客户分散原因

（一）服务客户多元化

唯一网络目前处于快速成长期，在多年的经营过程中积累了丰富的客户资源，客户群主要包括网络游戏、视频网站、电子商务平台、互联网门户、政府及企业网站等，已服务用户近 3,000 家，客户多元化导致唯一网络前五大客户占比较为分散。

（二）业务规模增长和客户结构变化

报告期内，唯一网络收入规模增长较快。同时，一般而言大客户服务金额高但服务单价相对较低，由于其服务范围及使用带宽时间较为单一，毛利率相对较低。唯一网络在巩固核心大客户业务合作基础上，逐步加强中小客户拓展，唯一网络前二十大客户销售收入

占营业收入的比例由 2015 年度的 70.02% 下降至 2017 年 1-6 月的 58.16%。上述因素影响，使得报告期内唯一网络前五大客户收入占比有所下降，客户收入结构趋向更加合理。

四、与同行业公司对比情况

报告期内，唯一网络前五大客户收入占比平均为 32.60%。2015 年广东榕泰收购森华易腾，森华易腾 2013 年度、2014 年度和 2015 年 1-5 月前五大客户销售收入总额占营业收入的比例分别为 23.27%、26.31% 和 34.25%，平均为 27.94%；2016 年高升控股收购莹悦网络，莹悦网络 2014 年度和 2015 年度前五大客户销售收入总额占营业收入的比例分别为 38.39% 和 36.52%，平均为 37.46%；奥飞数据 2014 年度至 2017 年 1-6 月前五大客户销售收入总额占营业收入的比例分别为 39.96%、42.50%、36.68% 和 41.06%，平均为 40.05%。

因此，与同行业公司对比，报告期内唯一网络前五大客户销售收入总额占营业收入的比例与同行业公司相比不存在明显异常，处于合理水平。

[会计师核查意见]

经核查会计师认为：

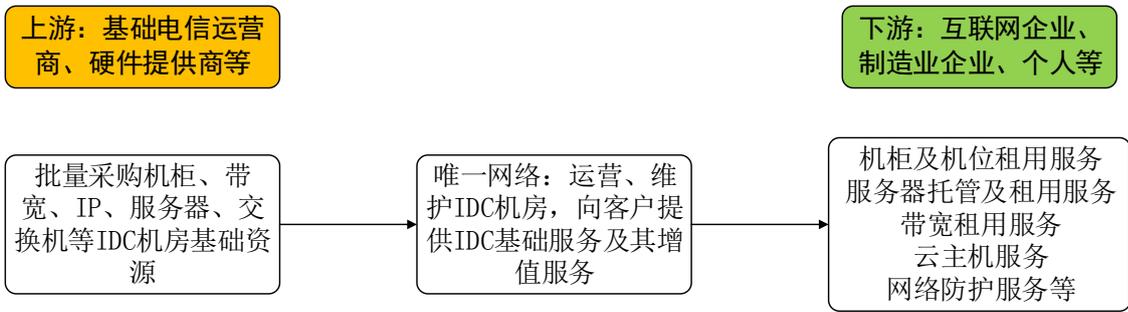
唯一网络在客户留存方面不存在较大风险。

问题 11、申请材料显示，唯一网络资源租用费收入主要为服务器托管/租用费、机柜租赁费、带宽租用和专线租用费等，其中服务器托管/租用费、机柜租赁费通常每月较为固定，带宽租用和专线租用通常设定保底固定消费量，再根据客户实际使用量进行结算。请你公司结合机柜数量、计费单价、客户消费量等，比对同行业公司情况，补充披露唯一网络报告期计费收入与各机房的物理和业务指标的匹配性。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

[说明]

一、唯一网络业务模式

唯一网络是一家主营 IDC 基础服务及其增值服务的互联网综合服务提供商。其主要经营模式如下：



①IDC 基础服务方面，主要通过向中国电信、中国联通、中国移动等基础电信运营商批量采购机柜、带宽、IP 等电信资源和向硬件销售商采购服务器、交换机等设备，通过技术整合，形成客户可直接使用的互联网综合服务品种，通过各类销售渠道，向互联网企业、制造业企业、个人用户等客户提供机柜及机位租用、服务器托管及租用、带宽租用、云主机等服务。

②IDC 增值服务方面，主要是在 IDC 基础服务的基础上，为客户提供网络防护服务、代维服务等。IDC 基础服务客户为保证自身服务器、带宽等安全性，通常会选择附加更高的安全防护要求，唯一网络通过自行研发或对外采购相关技术及设备，利用已有网络资源，向客户提供网络防护服务；同时依托自身丰富的运维经验，为客户定制个性化运维服务。

因此，唯一网络主要依靠批量采购电信运营商机房中的机柜、带宽等资源开展业务。由于各地区某一电信运营商在某地区可能存在多个机房，但其带宽均由同一网络出口输出，地区内统一结算、统一签约，并未区分具体单个机房带宽使用情况。

二、唯一网络主要机房机柜数量、计费单价、客户消费量情况

报告期内，唯一网络主要机房位于东莞、厦门、泉州和湛江，主要机房的机柜采购、销售情况如下：

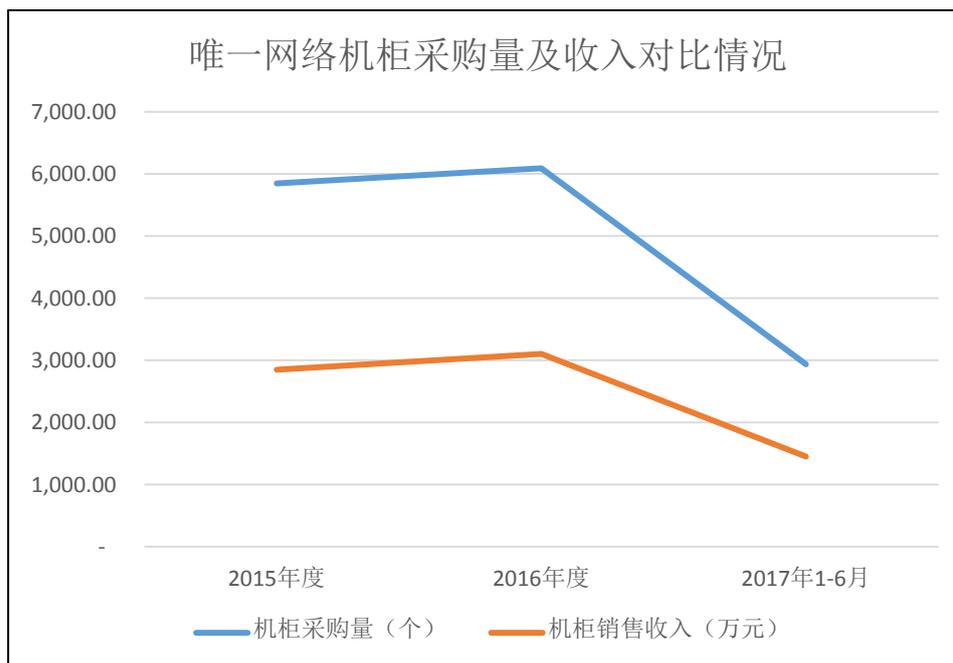
地区	项目	2017 年 1-6 月	2016 年度	2015 年度
东莞东城机房	采购量（个）	959.67	1,944.08	1,823.80
	平均采购单价（万元/个/月）	0.38	0.38	0.38
	销售量（个）	959.67	1,944.08	1,823.80
	平均销售单价（万元/个/月）	0.42	0.43	0.43
	销售收入（万元）	407.41	836.32	791.46
厦门电信软件园二期机房	采购量（个）	627.82	1,184.92	1,335.61
	平均采购单价（万元/个/月）	0.52	0.52	0.52
	销售量（个）	627.82	1,184.92	1,335.61
	平均销售单价（万元/个/月）	0.60	0.63	0.64
	销售收入（万元）	377.05	749.93	850.93

泉州丰泽机房	采购量（个）	42.00	62.88	823.33
	平均采购单价（万元/个月）	0.47	0.47	0.47
	销售量（个）	42.00	62.88	823.33
	平均销售单价（万元/个月）	0.48	0.51	0.51
	销售收入（万元）	20.36	31.80	416.33
厦门哈曼尼机房	采购量（个）	308.17	633.50	-
	平均采购单价（万元/个月）	0.28	0.32	-
	销售量（个）	308.17	633.50	-
	平均销售单价（万元/个月）	0.33	0.44	-
	销售收入（万元）	100.30	275.63	-
湛江遂溪机房	采购量（个）	226.09	911.00	1,470.00
	平均采购单价（万元/个月）	0.38	0.38	0.38
	销售量（个）	226.09	911.00	1,470.00
	平均销售单价（万元/个月）	0.42	0.43	0.43
	销售收入（万元）	95.98	390.18	630.27

注：唯一网络机柜采购模式通常是根客户需求和预计使用情况进行采购，因此在报告期内，唯一网络机柜采购和销售数量处于动态平衡状态，各期采购数量与销售数量基本持平。

（一）机柜采购总量与机柜销售情况分析

唯一网络机柜主要采用按需采购的方式进行采购，因此采购量与销售数量基本持平。报告期内，唯一网络机柜采购量分别为 5,845.95 个、6,091.85 个和 2,935.29 个，机柜销售收入分别为 2,846.92 万元、3,100.19 万元和 1,449.63 万元，机柜采购量与机柜销售收入呈正相关关系，较为匹配。



（二）各机房机柜采购总量与机柜销售情况分析

报告期内，唯一网络主要机房采购价格和销售价格均较为稳定，机柜采购量与机柜销售收入呈较强的正相关关系，机柜采购量与机柜销售收入变化趋势一致。

（三）与同行业公司对比情况

报告期内，唯一网络与同行业公司奥飞数据租赁机房的机柜采购情况对比如下：

公司	项目	2017年1-6月	2016年度	2015年度
奥飞数据	采购量（个）	6,042.19	8,888.27	3,672.56
	平均采购单价（万元/个/月）	0.48	0.46	0.42
	销售量（个）	5,833.89	8,862.45	3,755.00
	平均销售价格（万元/个/月）	0.50	0.47	0.43
	销售收入（万元）	2,900.47	4,184.00	1,596.12
唯一网络	采购量（个）	2,935.29	6,091.85	5,845.95
	平均采购单价（万元/个/月）	0.43	0.43	0.42
	销售量（个）	2,935.29	6,091.85	5,845.95
	平均销售价格（万元/个/月）	0.49	0.51	0.49
	销售收入（万元）	1,449.63	3,100.19	2,846.92

注：1、奥飞数据拥有自建机柜和租赁机柜，上述机柜采购情况为租赁机柜采购情况；

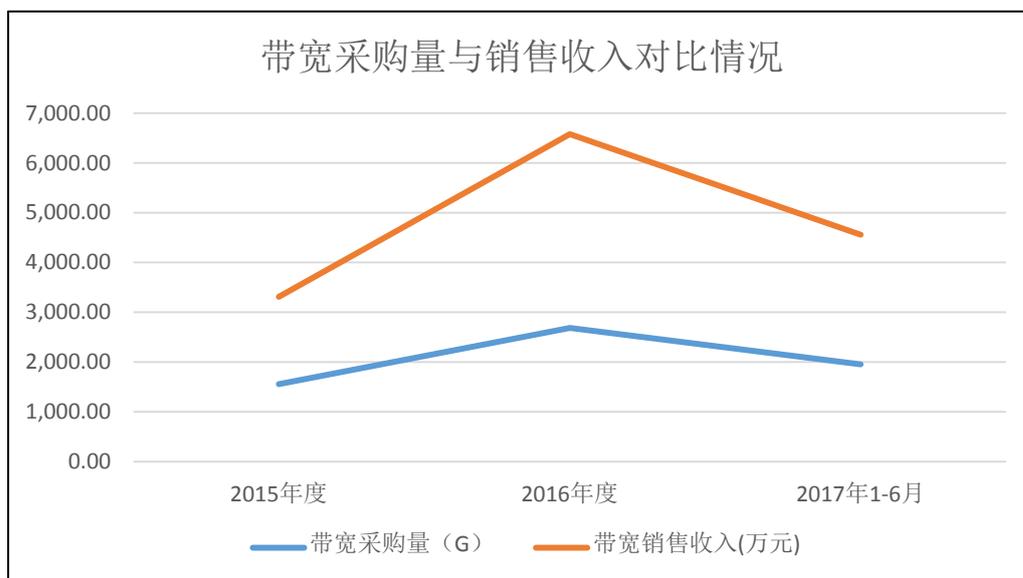
2、采购量=租赁机房机柜租用成本/租赁机房机柜租用成本单价；销售量=租赁机房机柜租用收入/租赁机房机柜租用销售单价。

报告期内，奥飞数据租赁机柜的采购量分别为 3,672.56 个、8,888.27 个和 6,042.19 个，租赁机柜的销售收入分别为 1,596.12 万元、4,184.00 万元和 2,900.47 万元；唯一网络租赁机柜的采购量分别为 5,845.95 个、6,091.85 个和 2,935.29 个，租赁机柜的销售收入分别为 2,846.92 万元、3,100.19 万元和 1,449.63 万元。奥飞数据机柜采购量与机柜销售收入呈正相关关系，配比关系与唯一网络不存在明显异常。

三、唯一网络各地区带宽数量、计费单价、客户消费量情况

（一）带宽采购总量与带宽销售情况分析

报告期内，唯一网络带宽采购总量分别为 1,558.04G、2,686.99G 和 1,968.49G，带宽销售收入分别为 3,309.36 万元、6,576.19 万元和 4,646.44 万元，带宽采购量与带宽销售收入呈正相关关系。



2016 年度，唯一网络带宽采购量较上年度增加 1,128.95G，增幅 72.46%；带宽销售收入较上年度增加 3,266.82 万元，增幅 98.71%；带宽采购量与带宽销售收入呈现正相关关系，但带宽销售收入增幅高于当期带宽采购量增幅，主要原因系：（1）唯一网络 2016 年度带宽复用率为 1.57，同比上升 9.30 个百分点；（2）由于带宽按接入网络架构的不同，如单线接入、多线接入和 BGP 接入等不同服务之间的技术要求不同使得产品之间价格有一定差异。唯一网络 2016 年度增加了 CN2 和 BGP 带宽线路服务，使得带宽平均销售价格同比上升 5.42%。

（二）各地区带宽采购总量与带宽销售情况分析

报告期内，唯一网络主要数据节点所在地为广东和福建地区，主要地区带宽采购、销售情况如下：

地区	项目	2017 年 1-6 月	2016 年度	2015 年度
广东	采购量 (G)	1,173.68	2,104.05	951.75
	销售量 (G)	1,842.68	3,307.62	1,368.86
	销售价格 (万元/G/月)	1.71	1.66	1.88
	销售收入 (万元)	3,154.85	5,493.06	2,579.56
福建	采购量 (G)	463.35	542.39	602.78
	销售量 (G)	727.46	852.65	866.95
	销售价格 (万元/G/月)	0.98	0.95	0.82
	销售收入 (万元)	715.85	813.41	707.05

1、广东地区

报告期内，唯一网络广东地区带宽采购量分别为 951.75G、2,104.05G 和 1,173.68G，带宽销售收入分别为 2,579.56 万元、5,493.06 万元和 3,154.85 万元。2016 年度，广东地区带

宽采购量较上年度增长 121.07%，其带宽销售收入较上年度增长 112.95%，带宽采购量增长率与销售收入增长率基本一致。

2、福建地区

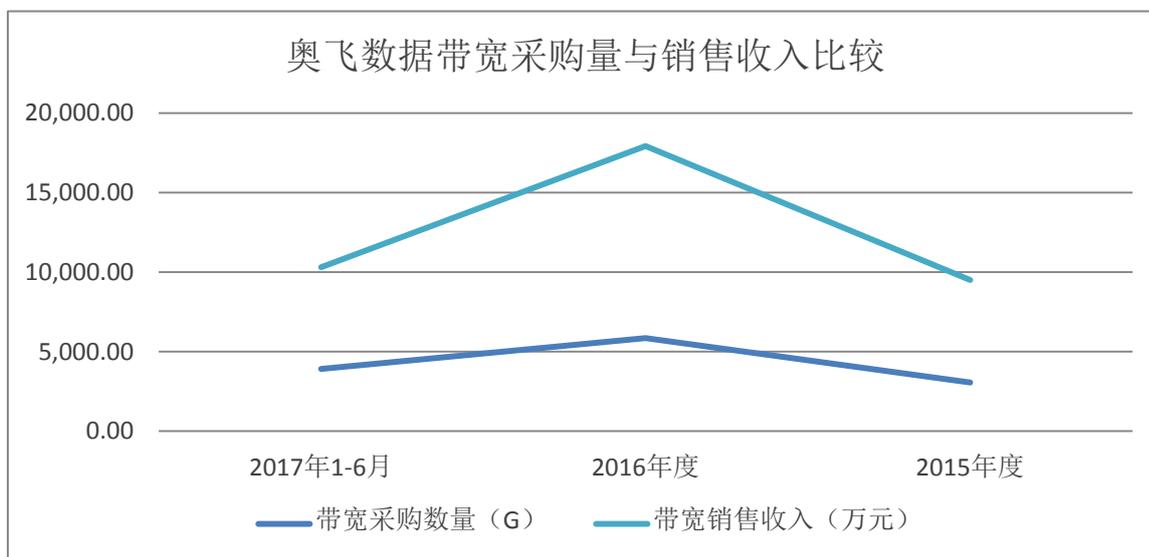
报告期内，唯一网络福建地区带宽采购量分别为 602.78G、542.39G 和 463.35G，带宽销售收入分别为 707.05 万元、813.41 万元和 715.85 万元。2016 年度，福建地区带宽采购量较上年度下降 10.02%，其带宽销售收入较上年度增长 15.04%，带宽采购量下降而带宽销售收入上升，主要原因系：（1）带宽复用率较上年度有所上升；（2）由于福建地区增加多线及 BGP 带宽服务，福建地区销售平均价格较上年度上升 16.97%。

（三）与同行业公司对比情况

报告期内，唯一网络同行业公司奥飞数据带宽采购、销售情况如下：

项目	2017年1-6月	2016年度	2015年度
带宽采购数量（G）	3,918.47	5,848.29	3,061.51
带宽采购单价（万元/G/月）	1.36	1.65	1.79
带宽销售数量（G）	4,383.07	6,583.59	3,521.86
带宽销售单价（万元/G/月）	2.35	2.72	2.70
带宽销售收入（万元）	10,313.87	17,929.22	9,503.46

注：数据来源于奥飞数据招股说明书，带宽数量单位统一为 G，带宽单价单位统一为万元/G/月。



报告期内，奥飞数据带宽采购量分别为 3,061.51G、5,848.29G 和 3,918.47G，带宽销售收入分别为 9,503.46 万元、17,929.22 万元和 10,313.87 万元，带宽采购量与带宽销售收入变化趋势与唯一网络类似，呈正相关关系。

[会计师核查意见]

经核查会计师认为：

唯一网络报告期计费收入与主要机房、地区的物理和业务指标具有较好的匹配性。

问题 12、申请材料显示，2015 年、2016 年和 2017 年 1-6 月，唯一网络发生资源成本分别为 6,153.05 万元、7,847.12 万元和 4,279.22 万元。请你公司：1) 补充披露报告期唯一网络资源成本支出所采购的具体内容、是否涉及自建机房。2) 结合采购单价、机柜数量、带宽指标情况，以及成本计提方法，比对同行业公司情况，补充披露报告期唯一网络资源成本金额增加的原因和合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表意见。

[说明]

一、报告期唯一网络资源成本支出所采购的具体内容、是否涉及自建机房

(一) 资源成本支出明细

报告期内，唯一网络资源成本主要为机柜、带宽等采购成本，资源成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2017 年 1-6 月		2016 年度		2015 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
带宽	2,297.84	53.70%	3,640.98	46.40%	2,603.92	42.32%
机柜	1,257.07	29.38%	2,641.31	33.66%	2,463.27	40.03%
其他	724.31	16.93%	1,564.82	19.94%	1,085.86	17.65%
合计	4,279.22	100.00%	7,847.12	100.00%	6,153.05	100.00%

报告期内，唯一网络资源成本支出所采购的具体内容主要为带宽和机柜采购构成，其中：带宽采购总额分别为 2,603.92 万元、3,640.98 万元和 2,297.84 万元，占资源采购成本的比例分别为 42.32%、46.40%和 53.70%；机柜采购额分别为 2,463.27 万元、2,641.31 万元和 1,257.07 万元，占资源采购成本的比例分别为 40.03%、33.66%和 29.38%；其他资源采购主要包括 IP、光纤费、代维服务等成本。

(二) 资源成本支出是否涉及自建机房

报告期内，唯一网络主要依靠批量采购电信运营商机房中的机柜、带宽等资源开展 IDC 基础服务，采购资源支出不涉及自建机房。

二、报告期唯一网络资源成本金额增加的原因和合理性

（一）唯一网络机柜、带宽采购和销售情况

报告期内，唯一网络机柜、带宽采购和销售情况如下：

产品	项目	2017年1-6月	2016年度	2015年度
带宽	采购成本（万元）	2,297.84	3,640.98	2,603.92
	采购数量（G）	1,968.49	2,686.99	1,558.04
	采购单价（万元/G/月）	1.17	1.36	1.67
	销售数量（G）	3,090.53	4,224.01	2,240.87
	销售单价（万元/G/月）	1.50	1.56	1.48
机柜	采购成本（万元）	1,257.07	2,641.31	2,463.27
	采购数量（个）	2,935.29	6,091.86	5,845.95
	采购单价（万元/个/月）	0.43	0.43	0.42
	销售数量（个）	2,935.29	6,091.86	5,845.95
	销售单价（万元/个/月）	0.49	0.51	0.49

报告期内，唯一网络资源采购成本主要为带宽和机柜采购，带宽和机柜采购总额占资源采购成本的比例分别为82.35%、80.06%和83.08%，占比较为稳定。

报告期内，唯一网络带宽和机柜采购成本均呈上升趋势，主要原因系客户需求增加使得唯一网络业务规模上升而采购的带宽、机柜数量上升所致。

报告期内，唯一网络带宽采购单价有所下降，主要原因系：（1）报告期前期公司主要向中国电信采购带宽资源，随着业务规模上升，公司与中国联通、中国移动采购了部分带宽资源，使得带宽采购价格有所下降；（2）公司网络节点有所增加，增加了在二线、三线城市带宽采购数量，其价格相对一线城市低，使得带宽采购价格有所下降。报告期内，唯一网络机柜采购单价较为稳定。

（二）与同行业公司对比情况

报告期内，唯一网络同行业公司奥飞数据机柜、带宽采购和销售情况如下：

产品	项目	2017年1-6月	2016年度	2015年度
带宽	采购成本（万元）①	5,333.36	9,646.68	5,463.81
	采购数量（G）	3,918.47	5,848.29	3,061.51
	采购单价（万元/G/月）	1.36	1.65	1.79
	销售数量（G）	4,383.07	6,583.59	3,521.86
	销售单价（万元/G/月）	2.35	2.72	2.70

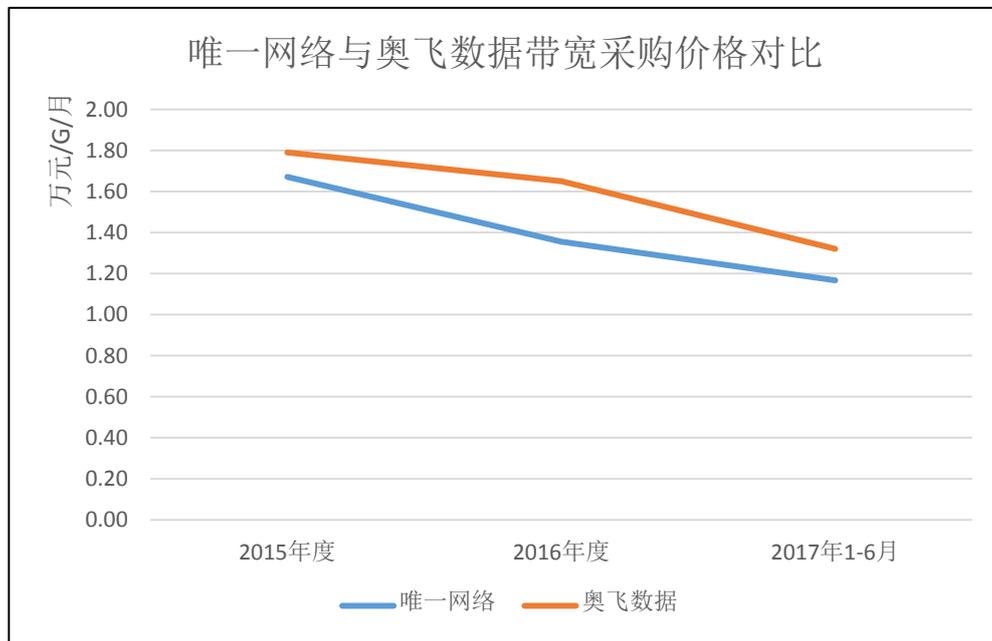
机柜	采购成本（万元）②	2,891.12	4,124.31	1,560.70
	采购数量（个）	6,042.19	8,888.27	3,672.56
	采购单价（万元/个/月）	0.48	0.46	0.42
	销售数量（个）	5,833.89	8,862.45	3,755.00
	销售单价（万元/个/月）	0.50	0.47	0.43

注：1、数据来源于奥飞数据招股说明书，带宽采购平均单价单位统一为万元/G/月，机柜单位成本单位统一为万元/个/月；

2、奥飞数据拥有自建机柜和租赁机柜，上述机柜采购情况选用租赁机柜进行分析。

1、唯一网络与奥飞数据带宽采购单价均呈下降趋势

报告期内，唯一网络与奥飞数据带宽采购价格对比情况如下：



(1) 报告期内，唯一网络和奥飞数据带宽采购单价均呈现下降趋势。其中：唯一网络带宽采购单价从 1.67 万元/G/月下降至 1.17 万元/G/月，平均下降 30.15%；奥飞数据带宽采购单价从 1.79 万元/G/月下降至 1.36 万元/G/月，平均下降 23.75%。因此，报告期内唯一网络带宽采购单价变动趋势与同行业公司一致。

(2) 报告期内，唯一网络带宽采购单价较奥飞数据低 10% 左右，主要原因系奥飞数据主要机房所在地区为广州、香港一线城市，而唯一网络主要机房所在地区为东莞、厦门等二线城市；因不同区域的基础电信运营商的带宽价格有较大差异，一线城市带宽采购价格一般高于二线、三线城市。

2、唯一网络和奥飞数据机柜采购单价均较为平稳，机柜采购单价基本一致

报告期内，唯一网络与奥飞数据租赁机柜采购价格对比情况如下：

单位：万元/个/月

企业名称	2017年1-6月	2016年度	2015年度
唯一网络	0.43	0.43	0.42
奥飞数据	0.48	0.46	0.42

注：报告期内，唯一网络机柜均为租赁，而同行业公司奥飞数据为自建机房机柜和租赁机房机柜；为数据可比，奥飞数据机柜采购价格为其租赁机柜采购价格。

报告期内，唯一网络机柜采购单价与奥飞数据租赁机柜采购单价基本一致。

综上所述，唯一网络主要资源带宽和机柜采购成本与同行业公司不存在明显异常，报告期内主要资源采购成本增加具有合理性。

（三）唯一网络成本计提方法

唯一网络采用实际成本法核算成本，成本内容包括资源成本、员工薪酬、折旧及其他费用。其中，资源成本是指唯一网络对外采购的带宽、机柜以及其他互联网综合服务成本，上述采购的资源成本按照每月采购数量与合同约定单价与供应商进行对账，并根据供应商提供的对账单金额核算当月采购成本。唯一网络员工薪酬、资产折旧摊销以及其他费用等成本项目，均根据每月实际发生金额或应摊销金额进行核算。

由于唯一网络非生产型企业，各项成本在归集后无需进行在产品及产成品的再次分配，因此唯一网络对营业成本的分配按服务使用资源量进行计量，根据实际情况对员工薪酬、资产折旧等在各服务中分摊。同行业公司奥飞数据亦采用实际成本法核算成本。因此，唯一网络成本核算方法与同行业公司一致，不存在明显异常。

综上所述，唯一网络主要依靠批量采购电信运营商机房中的机柜、带宽等资源开展 IDC 基础服务；机柜、带宽成本均为对外按需直接采购，唯一网络按照实际成本法核算资源采购成本，因此随着唯一网络业务规模的扩大，其机柜、带宽采购数量将不断增加，使得其资源成本金额不断增加。因此，报告期内唯一网络资源成本增加具有合理性。

【会计师核查意见】

经核查会计师认为：

- 1、唯一网络资源成本支出主要为带宽、机柜等，不涉及自建机房。
- 2、唯一网络资源成本增加具有合理性。

问题 13、申请材料显示，2015 年、2016 年和 2017 年 1-6 月，唯一网络实现营业收入 9,321.46 万元、14,659.38 万元和 9,120.7 万元，毛利率分别为 30.79%、41.79%和 45.83%，毛利率上升的原因主要一是业务规模上升，带宽资源存在复用；二是产品结构变化，高毛利率的 IDC 增值业务收入增长较快；三是网络架构优化提升产品价格。请你公司：1) 结合可比公司情况，补充披露唯一网络报告期营业收入增长的原因及合理性。2) 补充披露唯一网络报告期各期间的产品销售单价情况，比对同区域同行业公司情况，说明销售单价提升的可行性。3) 结合报告期各期间各类产品销售单价、带宽复用比例和增值业务增长情况，量化分析并补充披露唯一网络报告期毛利率上升的合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

[说明]

一、唯一网络报告期营业收入增长的原因及合理性

(一) 营业收入增长的原因

报告期内，唯一网络分别实现营业收入 9,321.46 万元、14,659.38 万元和 9,120.70 万元，营业收入按业务结构分类如下：

单位：万元

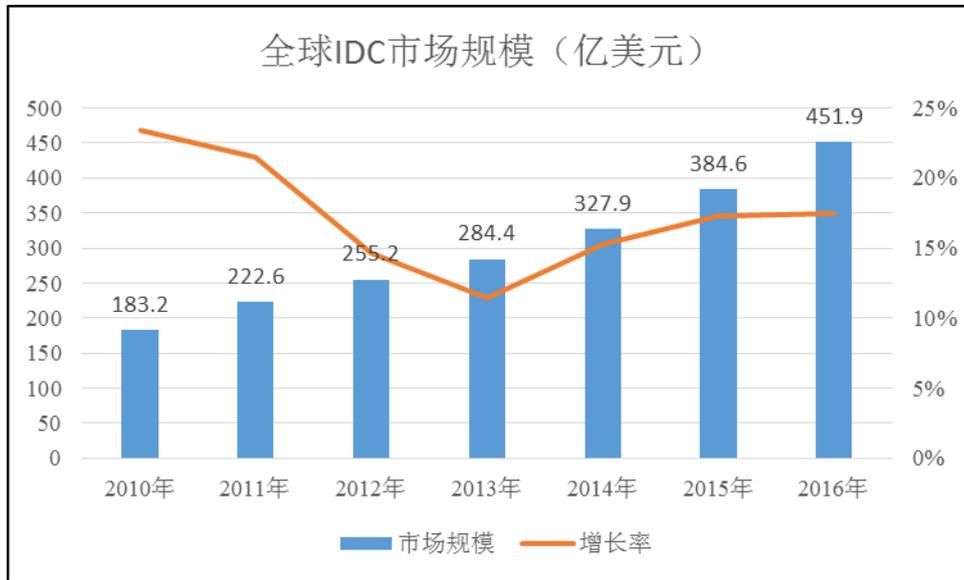
项目	2017 年 1-6 月		2016 年度		2015 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
IDC 基础服务	8,292.59	90.92%	13,804.73	94.17%	9,075.34	97.36%
IDC 增值服务	317.07	3.48%	412.66	2.81%	150.94	1.62%
其他	511.04	5.60%	442.00	3.02%	95.18	1.02%
合计	9,120.70	100.00%	14,659.38	100.00%	9,321.46	100.00%

唯一网络作为专业的 IDC 基础服务及其增值服务的互联网综合服务提供商，近期业务增长迅速，营业收入主要增长来源于 IDC 基础服务。唯一网络营业收入增长的主要原因如下：

1、IDC 市场发展迅速

(1) 2016 年全球 IDC 市场规模达到 451.9 亿美元

根据中国 IDC 圈的研究表明，2016 年全球 IDC 整体市场规模达到 451.9 亿美元，增速为 17.5%，相比 2015 年继续保持稳定增长。美国和欧洲地区 IDC 市场仍然占据全球规模总量 50% 以上，亚太地区 IDC 市场增长规模仍保持着领先地位，其中，以中国、印度和新加坡增长最快。移动互联网领域快速发展和云计算技术的广泛应用带动数据存储规模、计算能力以及网络流量的大幅增加，是保持 IDC 市场增速提升的主要原因。



数据来源：中国 IDC 圈。

（2）2016 年国内 IDC 市场规模达 714.5 亿元人民币，同比增长 37.8%

根据中国 IDC 圈的研究表明，2016 年中国 IDC 市场继续保持高速增长，市场总规模为 714.5 亿元人民币，同比增长 37.8%。电信运营商近年来加大了对带宽的投资力度，电信网、广电网和互联网的融合进一步加速，“互联网+”推动传统行业信息化发展，由此带动 IDC 机房需求和网络需求持续增长。移动互联网和视频行业呈现爆发增长，游戏等行业增速稳定，这些领域客户需求的增长拉动了 IDC 市场整体规模。

2、唯一网络技术水平不断提升

IDC 业务是技术密集型业务，IDC 机房正在逐步从简单数据存储中心向数据运营服务中心发展，数据中心不仅管理和维护各种信息资源，在网络安全防护、IT 自动化、服务管理标准化等方面逐渐展现同行业差异化竞争，用户选择机房时，逐渐重视技术水平和服务质量。

截至本反馈意见回复出具之日，唯一网络及其子公司已拥有超过 40 项软件著作权，为唯一网络数据节点的运营、管理，网络资源调配、网络监控、网络防护等提供技术支持，唯一网络掌握的上述核心技术是为客户提供优质、专业服务的基础。唯一网络技术人员占

比为 48.15%，在网络资源调配管理、机房运维、数据监控等方面能为客户提供周到、专业的服务，同时为唯一网络在产品的设计、技术更新、创新驱动等方面提供了有力的保证。

3、客户资源不断增多

唯一网络在长期的经营过程中积累了丰富的客户资源，客户群主要包括网络游戏、视频网站、电子商务平台、互联网门户、政府及企业网站等，服务用户近 3,000 家。报告期内，依靠公司良好的口碑，公司客户数量增长接近 1 倍，逐步提升了公司收入水平。通过十年的积累和沉淀，公司成为业内服务客户群数量较多的企业之一，具有稳固优质客户群基础。

4、资源采购及服务产品逐渐丰富

唯一网络自成立以来，通过多年的精细化运营和稳步发展，已经成为华南地区重要的 IDC 综合服务提供商。报告期内，唯一网络资源采购逐步覆盖三大基础电信运营商，逐渐将数据节点拓展至二线、三线城市，同时增加了双线、三线和 BGP 等带宽线路服务，使公司 IDC 基础服务迅速增长。依托于公司良好的客户基础和技术水平，唯一网络逐渐加大 IDC 增值服务的投入力度，积极增强网络安全防护服务能力，使唯一网络 IDC 增值服务大幅度提升。

（二）营业收入增长的合理性

报告期内，唯一网络与同行业公司营业收入增长率对比情况如下：

企业名称	2017 年 1-6 月	2016 年度	2015 年度
奥飞数据	43.47%	86.32%	125.90%
网宿科技	18.78%	51.67%	53.43%
广东榕泰	13.75%	44.60%	-16.46%
唯一网络	31.18%	57.26%	-

2016 年度，奥飞数据、网宿科技和广东榕泰的营业收入增长率分别 86.32%、51.67% 和 44.60%，说明 2016 年度同行业增长迅速，唯一网络的当期营业收入增长率达到 57.26%，处于行业合理增长范围。

2017 年 1-6 月，奥飞数据、网宿科技和广东榕泰的营业收入增长率分别为 43.47%、18.78% 和 13.75%，唯一网络当期营业收入增长率为 31.18%，处于行业合理增长范围。

综上所述，报告期内唯一网络营业收入增长趋势与同行业公司基本一致，不存在明显异常。

二、唯一网络销售单价提升的可行性

(一) 唯一网络带宽销售单价情况

1、唯一网络带宽销售单价情况

报告期内，唯一网络主要地区带宽销售单价情况如下：

地区	2017年1-6月		2016年度		2015年度	
	销售单价 (万元/G/月)	销售数量 (G)	销售单价 (万元/G/月)	销售数量 (G)	销售单价 (万元/G/月)	销售数量 (G)
广东	1.71	1,842.68	1.66	3,307.62	1.88	1,368.86
福建	0.98	727.46	0.95	852.65	0.82	866.95
北京	5.23	53.86	4.23	63.75	4.50	5.06
河南	1.02	441.34	-	-	-	-
其他	1.65	25.19	-	-	-	-
平均/合计	1.50	3,090.53	1.56	4,224.01	1.48	2,240.87

报告期内，唯一网络平均带宽销售单价分别为 1.48 万元/G/月、1.56 万元/G/月、1.50 万元/G/月。

2016 年度，唯一网络平均带宽销售单价较上年度上升 5.42%，主要原因系：（1）带宽销售单价较高地区销售数量占比上升，使得综合销售单价上升。如单价相对较高的广东地区带宽销售数量占比由上年度的 61.09% 上升到本年度的 78.31%；（2）部分带宽销售单价上升地区，销售量增加，如北京带宽产品带宽销售价格较高，带宽销售数量增长 1,160.38%，拉升了唯一网络整体单价水平。

2017 年 1-6 月，唯一网络综合带宽销售单价较上年度下降 3.43%，主要原因系：随着业务规模的扩大，唯一网络网络节点有所增加，当期在河南地区销售带宽 441.34G，占当期带宽销售总量的 14.28%；因不同区域的基础电信运营商的带宽价格有较大差异，因此不同区域之间的带宽销售价格差异较大，河南地区带宽销售单价为 1.02 万元/G/月，较广东、北京等地区低，导致综合带宽单价下降。

2、与同行业对比情况

报告期内，唯一网络与同行业公司奥飞数据带宽销售单价对比情况如下：

单位：万元/G/月

企业名称	地区	2017年1-6月	2016年度	2015年度
唯一网络	广东	1.71	1.66	1.88
	福建	0.98	0.95	0.82

	北京	5.23	4.23	4.50
	河南	1.02	-	-
	其他	1.65	-	-
	平均	1.50	1.56	1.48
奥飞数据	广东	3.47	3.63	3.56
	广西	1.18	1.26	1.47
	香港及海外	2.00	2.67	-
	其他	1.30	1.81	-
	平均	2.35	2.72	2.70

报告期内，唯一网络平均带宽销售单价分别为 1.48 万元/G/月、1.56 万元/G/月和 1.50 万元/G/月，奥飞数据平均带宽销售单价分别为 2.70 万元/G/月、2.72 万元/G/月和 2.35 万元/G/月，唯一网络与奥飞数据平均带宽销售单价有所差异，主要原因系：（1）业务所在地区不同使得其销售价格存在较大差异。因不同区域的基础电信运营商的带宽价格有较大差异，因此不同区域之间的带宽销售价格存在较大差异。奥飞数据主要业务地区为广东和广西，唯一网络主要业务地区为广东和福建。奥飞数据广东地区主要为广州一线城市；而唯一网络广东地区主要为东莞、湛江等二线城市。报告期内东莞和湛江地区带宽采购量占广东地区采购总量的比例分别为 93.84%和 6.16%；（2）网络接入方式差异使得销售价格存在较大差异。带宽按接入网络架构划分，可划分为单线接入、多线接入和 BGP 接入等产品，不同产品之间的技术要求不同因此不同产品之间价格不同。相对单线加入，多线接入、BGP 接入价格相对较高。奥飞数据自 2014 年开始提供多线接入业务，2015 年以自建机房全面投产为契机，利用自身技术整合网络资源，搭建起 BGP 接入平台，推出了 BGP 接入产品；唯一网络报告期前期主要以单线接入为主，后续陆续增加了多线、BGP 等方式。

（二）机柜销售单价情况

报告期内，唯一网络与奥飞数据机柜销售价格对比情况如下：

单位：万元/个/月

企业名称	2017 年 1-6 月	2016 年度	2015 年度
唯一网络	0.49	0.51	0.49
奥飞数据	0.50	0.47	0.43

注：报告期内，唯一网络机柜均为租赁，而同行业公司奥飞数据为自建机房机柜和租赁机房机柜；为数据可比，奥飞数据机柜销售价格为其租赁机柜销售价格。

报告期内，唯一网络机柜销售单价较为稳定，与同行业公司差异较小，差异原因主要为业务地区不同使得机柜采购成本不同而导致销售价格有所差异。

（三）唯一网络未来单价提升的可能性

报告期内，唯一网络平均带宽销售单价分别为 1.48 万元/G/月、1.56 万元/G/月和 1.50 万元/G/月，机柜销售单价分别为 0.49 万元/个/月、0.51 万元/个/月和 0.49 万元/个/月，唯一网络带宽销售单价和机柜销售单价较为稳定。

未来影响唯一网络主要服务带宽和机柜销售单价的因素主要包括：（1）运营商政策的变化。目前，我国机柜、带宽、IP 地址等基础电信资源主要由基础运营商掌握，专业 IDC 服务提供商在基础电信资源尤其是带宽资源获取方面，一定程度上依赖于基础电信运营商的市场政策；（2）网络节点的变化。由于网络具有互通互联的特点，IDC 企业根据自身需求布局网络节点。因不同区域的基础电信运营商的机柜、带宽价格有较大差异，因此不同区域之间的机柜、带宽销售价格不同；（3）产品结构的变化。带宽按接入网络架构的不同，如单线接入、多线接入和 BGP 接入等不同产品之间的技术要求不同使得产品之间价格有一定差异；（4）采购量的变化。实际经营过程中，部分基础电信运营商电信资源定价实行阶梯收费，不同的采购量使得采购价格有一定差异。

综上所述，唯一网络未来带宽、机柜销售单价变化将取决于上述因素的综合影响。

三、唯一网络报告期毛利率上升的合理性

（一）唯一网络毛利率情况

报告期内，唯一网络毛利率情况如下：

项目	2017 年 1-6 月	2016 年度	2015 年度
IDC 基础服务	45.97%	41.14%	30.00%
IDC 增值服务	74.93%	74.46%	82.14%
其他	25.41%	31.57%	24.73%
合计	45.83%	41.79%	30.79%

报告期内，公司的主营业务毛利率分别为 30.79%、41.79%和 45.83%。IDC 基础服务收入占主营业务收入比例较高，系影响唯一网络主营业务毛利率的主要因素，而 IDC 基础服务毛利率主要受带宽和机柜业务毛利率影响。报告期内，唯一网络机柜毛利率较为稳定，波动不大；带宽业务毛利率影响因素主要为其采购单价、销售单价、复用率。报告期内，唯一网络带宽毛利率采购、销售、带宽、复用率和带宽单价毛利率情况如下：

项目	项目	2017 年1-6 月	2016 年度	2015 年度
带宽采购	带宽采购数量 (G)	1,968.49	2,686.99	1,558.04
	带宽采购单价(万元/G/月)	1.17	1.36	1.67

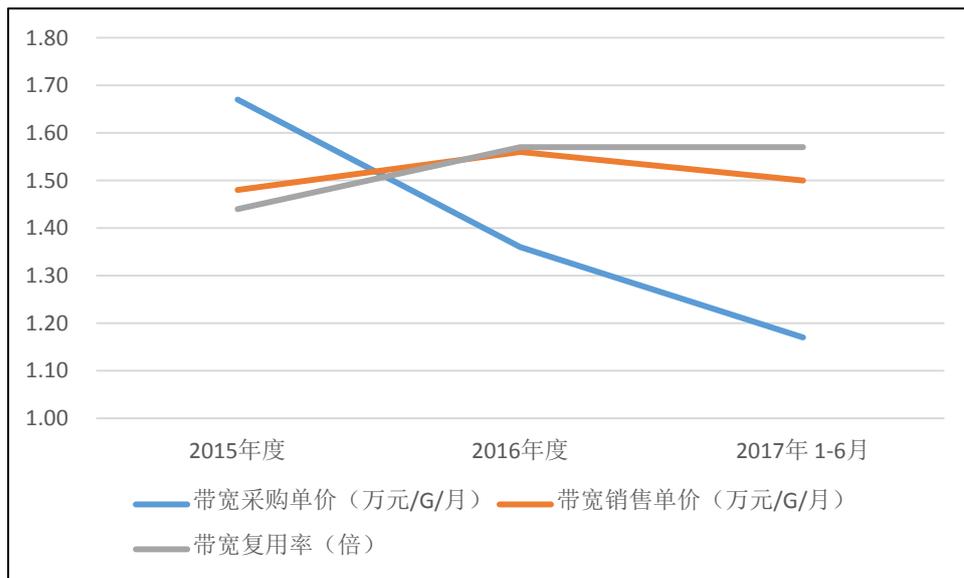
	带宽采购金额（万元）	382.97	303.42	216.99
带宽销售	带宽销售数量（G）	3,090.53	4,224.01	2,240.87
	带宽销售单价(万元/G/月)	1.50	1.56	1.48
	带宽销售金额（万元）	4,646.44	6,576.19	275.78
带宽复用率（倍）		1.57	1.57	1.44
带宽毛利率		50.55%	44.63%	21.32%

假设 A 为带宽复用率, Q1 为带宽销售数量, Q2 为带宽采购数量, P1 为带宽销售单价, P2 为带宽采购单价, A 为带宽复用率等于 Q1/Q2, 即 Q1=A*Q2, 带宽的毛利率= (Q1*P1-Q2*P2) / (Q1*P1), 即毛利率= (A*Q2*P1-Q2*P2) / (A*Q2*P1) = (A*P1-P2) / (A*P1) = 1-P2/ (A*P1)。因此, 带宽毛利率的影响因素为带宽销售单价、带宽采购单价以及带宽复用率。

（二）带宽毛利率情况

1、带宽毛利率分析

报告期内, 唯一网络带宽采购单价、带宽销售单价和带宽复用率变化情况如下图所示:



报告期内, 唯一网络销售带宽毛利率分别为 21.32%、44.63%和 50.55%, 呈明显上升趋势, 主要原因系: (1) 2015 年度唯一网络业务处于市场开拓期, 向运营商采购电信资源的成本相对高, 毛利率较低; (2) 2016 年度唯一网络业务规模发展扩大, 唯一网络与运营商合作关系加强, 特别是在核心机房所在地区东莞、厦门、泉州等地, 在电信资源采购量及价格逐步具有一定竞争力; 伴随着唯一网络客户数量的增多, 特别是中小客户数量增多, 使得唯一网络能够更好的分配管理带宽资源, 唯一网络 2016 年带宽复用率较 2015 年上升 9.30%; (3) 报告期内, 应客户需求, 唯一网络双线、三线、BGP 等带宽接入方式服务,

使得带宽毛利率有所上升；（4）唯一网络在广东、福建以外增加了其他城市的带宽采购，降低了带宽采购成本，导致整体带宽采购单价下滑，带宽毛利率上升。

2、带宽毛利率与同行业公司对比分析

项目	2017年1-6月	2016年度	2015年度
奥飞数据	48.29%	46.20%	42.51%
唯一网络	50.55%	44.63%	21.32%

除2015年度外，报告期内唯一网络带宽业务毛利率与同行业公司奥飞数据毛利率基本一致，差异较小。唯一网络2015年度毛利率较奥飞数据差距较大的主要原因系唯一网络早期收入规模较低，使得其带宽毛利率水平较低。相较于奥飞数据早期经营情况，唯一网络与奥飞数据带宽毛利率类似。奥飞数据自2013年以来的带宽收入及其毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2017年1-6月	2016年度	2015年度	2014年度	2013年度
带宽收入	10,313.88	17,929.20	9,503.40	4,874.88	2,206.105
毛利率	48.29%	46.20%	42.51%	25.42%	15.07%

3、影响带宽毛利率的主要因素分析

（1）复用率情况

报告期内，唯一网络带宽复用率分别为1.44、1.57和1.57。2016年度，由于唯一网络IDC基础服务水平的提升和服务客户数量类型的增加，合理分配管理带宽资源使得带宽复用率较高，唯一网络带宽复用率同比上升9.30%，使得带宽毛利率上升。2017年1-6月，唯一网络业务带宽毛利率较上年度保持稳定。

（2）带宽采购和销售单价情况

报告期内，唯一网络带宽采购单价分别为1.67万元/G/月、1.36万元/G/月和1.17万元/G/月，有所下降；销售单价分别为1.48万元/G/月、1.56万元/G/月、1.50万元/G/月，较为稳定。报告期内，不考虑复用率影响的唯一网络带宽毛利率分别为-13.17%、12.96%和22.36%，呈上升趋势，主要原因系带宽采购价格下降所致：①报告期前期公司主要向中国电信采购带宽资源，随着业务规模上升，公司与中国联通、中国移动采购了部分带宽资源，使得带宽采购价格有所下降；②公司网络节点有所增加，增加了在二线、三线城市带宽采购数量，其价格相对一线城市低，使得带宽采购价格有所下降。

（三）IDC增值业务增长情况

IDC增值服务，主要是在IDC基础服务的基础上，为客户提供网络防护服务、代维服

务等唯一网络通过自行研发或对外采购相关技术及设备，利用已有网络资源，向客户提供网络防护服务；同时依托自身丰富的运维经验，为客户定制个性化运维服务。

报告期内，唯一网络 IDC 增值服务收入分别为 150.94 万元、412.66 万元和 317.07 万元，其产生的毛利额分别为 123.98 万元、307.28 万元和 237.57 万元，对主营业务毛利总额的贡献度分别为 4.32%、5.02%和 5.68%。IDC 增值服务毛利率较 IDC 基础服务毛利率一般高 30%至 40%，IDC 增值服务收入的增长亦提升了唯一网络主营业务毛利率。唯一网络 IDC 增值服务毛利率情况如下：

期间	收入	成本	毛利率	占主营业务收入的 比例
2017 年 1-6 月	317.07	79.49	74.93%	3.48%
2016 年度	412.66	105.38	74.46%	2.81%
2015 年度	150.94	26.96	82.14%	1.62%

随着企业的研发创新，技术日益成熟，高毛利率的 IDC 增值业务迅速增长，收入占比逐期上升，对唯一网络报告期内毛利率上升具有一定的影响因素。

四、主营业务毛利率变动原因

综上所述，唯一网络报告期内主营业务毛利率上升主要原因系：（1）带宽毛利率逐期上升；（2）带宽复用率有所上升；（3）双线、三线、BGP 带宽接入服务增加，其销售价格相对较高；（4）高毛利率的 IDC 增值业务收入增长较快。

[会计师核查意见]

经核查会计师认为：

- 1、唯一网络营业收入增长相对合理、产品销售单价上升具有一定可行性。
- 2、唯一网络报告期毛利率上升具有合理性。

问题 14、申请材料显示，2015 年、2016 年和 2017 年 1-6 月，唯一网络毛利率分别为 30.79%、41.79%和 45.83%，上述期间同行业上市公司平均毛利率分别为 37.58%、39.55%和 39.13%，唯一网络 2016 年和 2017 年 1-6 月毛利率高于行业平均水平。请你公司结合市场竞争格局，截至目前业务开展情况以及唯一网络与可比公司业务模式、产品售价、机房获取方式等方面的异同，补充披露唯一网络毛利率高于行业平均水平的原因及可持续性。请独立财务顾

问和会计师核查并发表明确意见。

[说明]

报告期内，唯一网络 IDC 业务与同行业上市公司相同业务毛利率对比情况如下：

项目	可比业务类别	2017 年 1-6 月	2016 年度	2015 年度
广东榕泰（600589）	互联网服务	46.73%	46.91%	-
奥飞数据（832745）	IDC 服务	28.59%	34.91%	36.54%
网宿科技（300017）	IDC	23.81%	23.90%	25.04%
光环新网（300383）	IDC 及其增值服务	57.38%	52.50%	51.17%
平均	-	39.13%	39.55%	37.58%
唯一网络	IDC 基础服务	45.97%	41.14%	29.97%

报告期内，唯一网络 IDC 基础服务毛利率分别为 30.00%、41.14% 和 45.97%，同行业可比上市公司相同业务平均毛利率分别为 37.58%、39.55% 和 39.13%，由于同行业经营 IDC 模式、产品售价、机房获取方式等方面存在差异，唯一网络与同行业可比公司 IDC 业务毛利率有所差异。

2015 年度，唯一网络由于收入规模较低，使得其 IDC 业务毛利率水平低于同行业上市公司平均水平。2016 年度，唯一网络毛利率水平和同行业可比公司基本一致，不存在明显差异。2017 年 1-6 月，唯一网络毛利率高于同行业可比上市公司平均水平。

基于部分同行业公司未披露相关数据，选取同行业奥飞数据作为可比公司分析唯一网络毛利率较高的原因，具体对比情况如下：

一、唯一网络业务模式与同行业公司对比情况

（一）市场竞争格局

IDC 行业主要包括基础电信运营商和专业 IDC 服务商。中国电信、中国移动和中国联通等基础电信运营商，在经营 IDC 业务时，通常采用统一管理的方式，建立标准化销售渠道，向客户提供标准化产品，其自身的经营模式及特点使其无法像专业服务商一样在 IDC 服务领域精耕细作、深度开发和定制化需求服务。专业 IDC 服务商反应迅速灵活，服务细致周到，并具有较强的技术水平，更能满足客户的个性化需求，与基础电信运营商形成良好的业务互补关系。

IDC 业务盈利模式方面，IDC 企业均通过出租机柜、带宽、IP 等方式进行盈利，其盈利方式主要包括：（1）IDC 企业利用跟运营商批量采购的优势，获取较低的资源采购价格

并转租给客户；（2）由于当用户带宽使用处于低峰值时，IDC 企业可将多出的带宽租用给其他用户，产生了带宽的重复使用，从而获取规模收益；（3）基于基础 IDC 业务，衍生出网络防护、机房代维等 IDC 增值服务，进一步获取收益。

（二）业务模式分析

唯一网络是一家主营 IDC 基础服务及其增值服务的互联网综合服务提供商，主要业务包括服务器托管及租用、带宽租用、机柜及机位租用、云主机、网络防护等。唯一网络依靠专业化的服务水平和丰富的行业经验，形成了以基础 IDC 服务为主导，不断扩大 IDC 增值服务，在行业内树立了较高的知名度。

唯一网络与奥飞数据业务模式对比情况如下：

项目	唯一网络	奥飞数据
主营业务	IDC 基础服务及其增值服务	IDC 服务及其他互联网综合服务
盈利模式	租用运营商机房开展 IDC 服务	由租用运营商机房逐步转变为自建机房开展 IDC 服务
采购模式	主要采购运营商资源和硬件设备	运营商带宽资源采购和硬件设备采购、电力能源采购及房屋租用
销售模式	直接销售	直接销售
主营地区	东莞、厦门等	广州、香港等
主要客户群体	视频、CDN 和电商等互联网企业	视频网站、网络游戏等

1、唯一网络情况

报告期内，唯一网络 IDC 基础服务收入占主营业务收入比重在 90% 以上，为唯一网络主营业务收入的主要组成部分；基于 IDC 基础服务的网络防护等增值服务随着互联网经济的发展，对唯一网络业务发展的贡献逐渐增大。IDC 基础服务及其增值服务主要通过租用的机房为客户提供服务器托管及增值维护服务，根据客户使用的带宽、机柜和 IP 等资源数量，以及所选用的增值服务的类型进行计费。根据客户不同时段的带宽使用情况，进行有效的业务整合，以获得合理的带宽复用比，提升 IDC 业务的毛利率。

唯一网络收取的客户结算费用与支付给运营商的采购成本之间的差价即为公司利润。唯一网络具有多年 IDC 服务的运维经验，自成立以来，凭借其运营优质的机房带宽资源、专业的技术、完善的管理、周到的服务，已为近 3,000 家用户提供 IDC、云主机、网络防护等领域的服务。未来，唯一网络在拓展原有 IDC 业务的同时，将积极拓展 IDC 增值业务，为唯一网络提供稳定的盈利来源。

2、奥飞数据情况

奥飞数据处于基础电信运营商的下游，利用已有的互联网通信线路、带宽资源，通过自建或租用标准化的电信专业级机房环境，利用自身技术搭建起连接不同基础电信运营商网络的多网服务平台，为各行业尤其是互联网行业客户提供带宽租用、机柜租用、IP 地址租用等服务。客户租用奥飞数据的互联网数据中心用于互联网数据的传输、计算和存储，并以此延伸出网络加速、数据同步、服务器采购等需求。奥飞数据以 IDC 服务为核心，依托丰富的技术、资源和客户储备，为客户提供内容分发网络（CDN）加速、数据同步、服务器采购等互联网综合服务。

综上，与奥飞数据业务模式相比，唯一网络毛利率较高的原因主要为：（1）唯一网络目前以租赁机房为主，现阶段业务成本较低；而奥飞数据拥有自建机房，初始投资成本及折旧成本较高；（2）奥飞数据以大中型互联网企业为主，唯一网络客户较为分散且多元化，有利于资源合理分配，提高复用率使得其毛利率水平相对较高。

（三）客户结构分析

报告期内，唯一网络客户收入占比结构情况如下：

客户类别	2017 年 1-6 月	2016 年度	2015 年度
视频企业	22.23%	19.43%	15.91%
CDN 企业	16.65%	16.16%	17.67%
电商企业	14.14%	9.52%	13.56%
云计算企业	13.21%	8.20%	2.31%
游戏企业	8.47%	13.47%	24.23%
通讯企业	8.42%	10.24%	8.46%
金融企业	5.01%	5.62%	4.29%
传统中小企业	4.30%	7.17%	1.91%
音乐企业	3.43%	3.65%	5.25%
软件企业	3.26%	5.22%	5.56%
教育企业	0.41%	0.63%	0.07%
医药企业	0.25%	0.49%	0.33%
物流企业	0.19%	0.14%	0.42%
其他企业	0.03%	-	0.01%
体育企业	-	0.06%	-
政府	-	0.01%	0.02%
合计	100.00%	100.00%	100.00%

报告期内，唯一网络形成以视频、CDN 和电商等行业客户为主，游戏、软件、云计算等十余种行业为辅的多样化客户格局。因不同行业客户使用带宽时段不同，唯一网络通过

技术优化并合理的进行带宽分配，使得带宽资源得到充分利用，从而提升资源利用效率，提高带宽资源复用比例。奥飞数据主要以大中型互联网企业为主，单个客户带来的收入绝对值较高，但带宽复用率较低。

报告期内，唯一网络的客户数量一直保持增长态势，体现唯一网络客户多样化的竞争优势。

二、唯一网络产品售价与同行业公司对比情况

（一）带宽销售单价

报告期内，唯一网络带宽销售价格与同行业公司对比情况如下：

单位：万元/G/月

企业名称	地区	2017年1-6月	2016年度	2015年度
唯一网络	广东	1.71	1.66	1.88
	福建	0.98	0.95	0.82
	北京	5.23	4.23	4.50
	河南	1.02	-	-
	其他	1.65	-	-
	平均	1.50	1.56	1.48
奥飞数据	广东	3.47	3.63	3.56
	广西	1.18	1.26	1.47
	香港及海外	2.00	2.67	-
	其他	1.30	1.81	-
	平均	2.35	2.72	2.70

报告期内，唯一网络带宽销售单价分别为 1.48 万元/G/月、1.56 万元/G/月和 1.50 万元/G/月，奥飞数据带宽销售单价分别为 2.70 万元/G/月、2.72 万元/G/月和 2.35 万元/G/月，有所差异，主要原因系：（1）因不同区域的基础电信运营商的机柜、带宽价格有较大差异，因此不同区域之间的机柜、带宽租用销售价格不同。奥飞数据主要机房所在地区为广州、香港一线城市，而唯一网络主要机房所在地区为东莞、厦门等二线城市，运营商区域定价因素使得两者带宽销售价格存在差异。报告期内，奥飞数据广东地区带宽销售单价分别为 3.56 万元/G/月、3.63 万元/G/月和 3.47 万元/G/月；而唯一网络广东地区带宽销售单价为 1.88 万元/G/月、1.66 万元/G/月和 1.71 万元/G/月；（2）此外，带宽按接入网络架构的不同，如单线接入、多线接入和 BGP 接入等不同产品之间的技术要求不同使得产品之间价格有一定差异，或因采购的不同运营商，价格差异亦较大。奥飞数据自 2014 年开始提供多线接入业

务，2015年以自建机房全面投产为契机，利用自身技术整合网络资源，搭建起BGP接入平台，推出了BGP接入产品；唯一网络报告期前期主要以单线接入为主，后续陆续增加了多线、BGP等方式。

2017年下半年以来，唯一网络各地区销售单价相对上半年带宽销售单价波动较小，部分地区销售单价略有上升，相对稳定的销售单价有利于其持续稳定经营发展。

（二）机柜销售单价

报告期内，唯一网络机柜销售价格与同行业公司对比情况如下：

单位：万元/个/月

企业名称	2017年1-6月	2016年度	2015年度
唯一网络	0.49	0.51	0.49
奥飞数据	0.50	0.47	0.43

因不同区域的基础电信运营商的机柜、带宽价格有较大差异，因此不同区域之间的机柜、带宽租用销售价格不同。报告期内，唯一网络机柜销售价格与奥飞数据租赁机柜的销售价格略有差异，主要原因系租赁机房所在地区不同所致。

2017年下半年以来，唯一网络机柜平均销售单价相对稳定，未发生重大波动。

三、唯一网络机房获取方式与同行业公司对比情况

唯一网络与同行业公司机房获取方式对比情况如下：

公司名称	业务类型	机柜获取方式
唯一网络	机柜租赁业务	租赁获得
奥飞数据	机柜租赁业务	租赁+自建机房

唯一网络机房获取方式为租赁，同行业公司奥飞数据的机房获取方式为租赁与自建机房相结合。

唯一网络机柜租赁业务毛利率与同行业公司奥飞数据租赁机房机柜租赁业务对比情况如下：

企业名称	2017年1-6月	2016年度	2015年度
唯一网络	13.28%	14.80%	13.48%
奥飞数据	0.32%	1.43%	2.22%

报告期内，唯一网络机柜租用毛利率分别为13.48%、14.80%和13.28%，较为稳定；奥飞数据租赁机房的机柜租用毛利率分别为2.22%、1.43%和0.32%，波动较大。报告期内，唯一网络和奥飞数据租赁机房机柜租赁业务毛利率存在一定差异。

报告期内，唯一网络与同行业公司奥飞数据机柜采购、销售情况对比如下：

单位：万元/个/月、个

企业名称	2017年1-6月			2016年度			2015年度		
	采购单价	采购数量	销售单价	采购单价	采购数量	销售单价	采购单价	采购数量	销售单价
唯一网络	0.43	2,935.29	0.49	0.43	6,091.86	0.51	0.42	5,845.95	0.49
奥飞数据	0.48	6,042.19	0.50	0.46	8,888.27	0.47	0.42	3,672.56	0.43

唯一网络和奥飞数据租赁机房机柜租赁业务中采购量和销售量较为匹配，采购量与销售量基本维持在平衡水平。报告期内，唯一网络机构采购单价和销售单价均较为稳定；而奥飞数据机柜采购单价逐期上升，且上升幅度超过机柜销售单价。因此，上述因素影响使得唯一网络与奥飞数据机柜毛利率有所差异。

[会计师核查意见]

经核查会计师认为：

唯一网络报告期毛利率上升合理。

问题 20、备考合并报表显示，本次交易完成后，2017年6月30日上市公司商誉账面价值 66,313.52 万元。请你公司补充披露：1) 本次交易对商誉影响数的具体测算过程及依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定。2) 备考合并报表编制是否已充分辨认和合理判断唯一网络拥有的但未在其财务报表中确认的无形资产，包括但不限于专利权、商标权、著作权、专有技术、销售网络、客户关系、特许经营权、合同权益等。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

[说明]

一、本次交易对商誉影响数的具体测算过程及依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定

(一) 企业会计准则的相关规定

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十条的规定，“参与合并的各方在合并前后不受同一方或相同的多方最终控制的，为非同一控制下的企业合并。非同一控制下的企业合并，在购买日取得对其他参与合并企业控制权的一方为购买方，参与合并的其他企

业为被购买方”；第十一条的规定，“一次交换交易实现的企业合并，合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值”；第十三条的规定“购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。”

综上所述，非同一控制下的企业合并中商誉等于购买方合并成本减去合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值的份额。

(二) 本次交易对商誉影响数的具体测算过程及依据

1、本次交易的合并成本

本次交易的合并成本为购买方南兴装备为取得对被购买方唯一网络的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值。

本次交易中，南兴装备收购唯一网络 100.00% 股权向交易对方发行股份 1,999.9997 股（按照发行价格 31.87 元/股计算，其价值为 63,740.00 万元），支付现金 10,000.00 万，支付对价合计为 73,740.00 万元。南兴装备将支付对价 73,740.00 万元作为备考合并财务报表 2016 年 1 月 1 日的合并成本。

2、被购买方可辨认净资产公允价值

本次交易被购买方唯一网络可辨认净资产公允价值为合并中取得的被购买方唯一网络可辨认资产的公允价值减去负债及或有负债公允价值后的余额。

本次交易的备考合并财务报表的各项资产和负债是按照历史成本进行后续计量的，故 2016 年 1 月 1 日唯一网络各项可辨认资产、负债的公允价值以本次交易评估基准日的评估值为基础进行调整确定，并以此为基础进行后续计量。

根据具有证券期货从业资格的评估机构中水致远以 2017 年 6 月 30 日为评估基准日出具的“中水致远评报字[2017]第 010129 号”《评估报告》，采用资产基础法评估的唯一网络净资产价值为 10,125.98 万元。

备考合并财务报表假设于 2016 年 1 月 1 日，南兴装备已完成本次交易，本次交易完成后新的股权架构自 2016 年 1 月 1 日起已存在，即自 2016 年 1 月 1 日起，南兴装备已完成购买标的公司的交易。因此，计算唯一网络 2016 年 1 月 1 日的可辨认净资产的公允价值等于 2017 年 6 月 30 日经评估的可辨认净资产的公允价值扣除 2016 年度和 2017 年 1-6 月的净利润，加上 2016 年度和 2017 年 1-6 月发放的股利分配金额。合并成本与唯一网络的 2016 年 1 月 1 日可辨认净资产公允价值之间的差额确定为备考合并财务报表中的商誉。

3、商誉测算表

购买方南兴装备对合并成本大于合并中取得的被购买方唯一网络可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉，具体测算如下：

单位：万元

项目	金额
2017年6月30日可辨认净资产公允价值	10,125.98
减：2017年1-6月净利润	2,330.95
减：2016年度净利润	3,410.92
加：2017年1-6月分红	2,542.37
加：2016年度分红	500.00
2016年1月1日可辨认净资产公允价值	7,426.48
合并成本	73,740.00
商誉	66,313.52

截至本反馈意见回复出具之日，本次交易尚未完成，合并基准日尚未确定。由于备考合并财务报表确定的商誉基准日和实际合并购买日不一致，因此备考合并财务报表中的商誉和交易完成后上市公司基于实际购买日确认的合并报表商誉会存在一定差异。

上市公司将在标的资产完成交割后，聘请资产评估机构对唯一网络采用成本法进行评估并根据本次交易作价与合并基准日标的资产可辨认净资产公允价值的差额确定合并报表商誉。

二、备考合并报表编制是否已充分辨认和合理判断唯一网络拥有的但未在其财务报表中确认的无形资产，包括但不限于专利权、商标权、著作权、专有技术、销售网络、客户关系、特许经营权、合同权益等

（一）备考合并报表编制中，是否已充分辨认和合理判断唯一网络拥有的但未在其财务报表中确认的无形资产，包括但不限于专利权、商标权、著作权、专有技术、销售网络、客户关系、特许经营权、合同权益等

1、《企业会计准则》的规定

根据《企业会计准则第6号——无形资产》，无形资产是指企业拥有或者控制的没有实物形态的可辨认非货币性资产；资产满足下列条件之一的，符合无形资产定义中的可辨认性标准：（一）能够从企业中分离或者划分出来，并能单独或者与相关合同、资产或负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或者交换；（二）源自合同性权利或其他法定权利，无论这些权利是否可以从企业或其他权利和义务中转移或者分离。

根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》第十四条的规定，“企业合并中取得的无形资产，其公允价值能够可靠地计量的，应当单独确认为无形资产并按照公允价值计量。”

根据《企业会计准则解释第 5 号》（财会[2012]19 号）的规定，“非同一控制下的企业合并中，购买方在对企业合并中取得的被购买方资产进行初始确认时，应当对被购买方拥有的但在其财务报表中未确认的无形资产进行充分辨认和合理判断，满足以下条件之一的，应确认为无形资产：（一）源于合同性权利或其他法定权利；（二）能够从被购买方中分离或者划分出来，并能单独或与相关合同、资产和负债一起，用于出售、转移、授予许可、租赁或交换。”

2、对唯一网络拥有的、但未在其财务报表中确认的无形资产的辨认和判断情况

（1）根据唯一网络拥有的资产形态和经营实际，截至备考合并财务报表出具之日，唯一网络拥有的无形资产包括：外购软件、软件著作权、商标权和域名。唯一网络在开展业务过程中，在全国多个省份形成了业务合同关系，但业务合同关系无法从唯一网络分离或划分出来，也无法单独为唯一网络带来经济利益，业务合同关系离不开唯一网络整个公司的专业团队与经营运作，必须作为唯一网络整个公司生产经营的有机组成要素存在，无法脱离唯一网络整个公司而单独发挥其价值。因此，唯一网络与客户之间的业务合同关系不符合《企业会计准则》及其解释规定的无形资产确认条件。此外，唯一网络不存在根据《企业会计准则》及其解释可以作为无形资产确认的销售网络、特许经营权、合同权益等。

（2）截至备考合并财务报表出具之日，唯一网络在其财务报表中确认的无形资产为外购软件，未在财务报表确认的无形资产为其自主研发的软件著作权、商标权和域名，具体情况如下：

单位：万元

序号	内容	数量	已在财务报表中确认的无形资产	未在财务报表中确认的无形资产	账面价值	公允价值
1	外购软件	1	1	-	9.57	11.28
2	软件著作权	42	-	42	-	2,407.37
3	商标	8	-	8	-	2.40
4	域名	13	-	13	-	0.15
合计		64	1	63	9.57	2,421.20

注：上表中各类无形资产公允价值数来源于中水致远对唯一网络截至 2017 年 6 月 30 日评估基准日股东权益进行评估出具的“中水致远评报字[2017]第 010129 号”《评估报告》。

截至备考合并财务报表出具之日，备考合并财务报表未确认唯一网络拥有的但未在财

务报表中确认的 42 项软件著作权、8 项商标权和 13 项域名，主要原因如下：①备考合并财务报表假设于 2016 年 1 月 1 日，南兴装备已完成本次交易，南兴装备于 2016 年 1 月 1 日拥有唯一网络存在的全部无形资产。由于唯一网络软件著作权、商标和域名在 2016 年、2017 年陆续取得，因此备考合并报表编制进行了简化，未确认其对应的无形资产；②评估增值的资产（主要为软件著作权）所有权属于合并范围内不同公司，且取得日期、剩余保护期限不同，评估师进行评估时将截至评估基准日 2017 年 6 月 30 日唯一网络所有合并范围内公司软件著作权使用收益法进行评估，会计处理上不具备分单项进行调整确认单项资产价值的客观条件。

鉴于本次收购交易尚未真正实施，合并基准日尚未确定，本次备考合并报表编制过程中未考虑唯一网络拥有的上述 3 类无形资产公允价值的影响。未来，在标的资产完成交割后，公司将聘请资产评估机构对唯一网络采用成本法进行评估并根据本次交易作价与合并基准日标的资产可辨认净资产公允价值的差额确定合并报表商誉。

[会计师核查意见]

经核查会计师认为：

1、唯一网络本次备考合并财务报表有关商誉的影响数的测算过程及依据符合《企业会计准则》的相关规定。

2、鉴于本次收购交易尚未真正实施，合并基准日尚未确定，本次备考合并财务报表编制未考虑唯一网络拥有但未在其财务报表中确认的无形资产具备合理性。未来，在标的资产完成交割后，公司将聘请资产评估机构对唯一网络采用成本法进行评估并根据本次交易作价与合并基准日标的资产可辨认净资产公允价值的差额确定合并报表商誉，符合《企业会计准则》的相关规定。

(本页无正文，为《江苏公证天业会计师事务所（特殊普通合伙）关于南兴装备股份有限公司重大资产重组的专项核查意见》之签字盖章页)

江苏公证天业会计师事务所



中国注册会计师：邓燊



中国注册会计师：周建疆



中国 无锡

二〇一八年一月五日