

股票简称：奥飞数据

股票代码：300738



广东奥飞数据科技股份有限公司

2019 年度创业板向特定对象发行 A 股股票
募集说明书
(申报稿)

保荐机构（主承销商）



(中国(上海)自由贸易试验区世纪大道 1168 号 B 座 2101、2104A)

签署日期：2020 年 7 月 31 日

声 明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺募集说明书及其他信息披露资料不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性及完整性承担连带赔偿责任。

公司负责人、主管会计工作负责人及会计机构负责人保证募集说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证券监督管理委员会、深圳证券交易所对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对申请文件及所披露信息的真实性、准确性、完整性作出保证，也不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，证券依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责。投资者自主判断发行人的投资价值，自主作出投资决策，自行承担证券依法发行后因发行人经营与收益变化或者证券价格变动引致的投资风险。

目 录

声 明.....	2
第一节 释 义.....	5
第二节 发行人基本情况	7
一、股权结构、控股股东及实际控制人情况.....	7
二、所处行业的主要特点及行业竞争情况.....	12
三、主要业务模式、产品或服务的主要内容.....	16
四、现有业务发展安排及未来发展战略。.....	23
第三节 本次证券发行概要	26
一、本次发行的背景和目的.....	26
二、发行对象及与发行人的关系.....	29
三、发行证券的价格或定价方式、发行数量、限售期.....	30
四、募集资金投向.....	31
五、本次发行是否构成关联交易.....	31
六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化.....	31
七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序.....	32
第四节、董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析	33
一、本次发行后公司业务及资产整合计划.....	40
二、本次发行后上市公司控制权结构的变化.....	40
三、本次发行后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在的同业竞争的情况.....	40
四、本次发行后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况。.....	41
第五节、与本次发行相关的风险因素	42
一、市场风险.....	42
二、财务风险.....	42
三、管理风险.....	42
四、本次募集资金投资项目的风险.....	42

五、本次发行摊薄即期回报并可能导致原股东分红减少、表决权被摊薄的风险.....	43
六、审批风险.....	43
七、股市风险.....	43
第六节、与本次发行相关的声明	44
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明.....	44
二、发行人控股股东、实际控制人声明.....	45
三、保荐机构（主承销商）声明.....	46
四、发行人律师声明.....	48
五、会计师事务所声明.....	49
六、董事会关于本次发行的相关声明及承诺.....	50

第一节 释义

在本募集说明书中，除非文中另有所指，下列词语具有如下涵义：

奥飞数据、公司、上市公司、发行人	指	广东奥飞数据科技股份有限公司
本次发行	指	奥飞数据本次向特定对象发行股票的行为
主承销商、保荐人、保荐机构、民生证券	指	民生证券股份有限公司
会计师事务所、华兴事务所	指	华兴会计师事务所（特殊普通合伙）
律师事务所、大成律师事务所	指	北京大成律师事务所
廊坊讯云	指	廊坊市讯云数据科技有限公司，为奥飞数据全资子公司
元/万元/亿元	指	人民币元/万元/亿元
中国证监会、证监会	指	中国证券监督管理委员会
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
股票或A股	指	面值为1元的人民币普通股
股东大会	指	广东奥飞数据科技股份有限公司股东大会
董事会	指	广东奥飞数据科技股份有限公司董事会
监事会	指	广东奥飞数据科技股份有限公司监事会
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《公司章程》	指	《广东奥飞数据科技股份有限公司公司章程》
IDC 圈	指	中国 IDC 圈，成立于 2006 年，隶属于中科智道（北京）科技股份有限公司，是数据中心及云计算行业较有影响力的媒体平台和咨询机构，IDC 圈每年发布的《中国 IDC 产业发展研究报告》是数据中心行业较有影响力的研究报告，被研究机构广泛引用。
IDC	指	互联网数据中心（Internet Data Center），是互联网的基础设施，主要为用户提供服务器的托管、租用、运维、带宽租赁等基础服务以及网络入侵检测、安全防护、内容加速、网络接入等增值服务。
云计算	指	一种通过互联网以服务的方式提供动态可伸缩的虚拟化的资源的计算模式。狭义云计算指 IT 基础设施的交付和使用模式，指通过网络以按需、易扩展的方式获得所需资源；广义云计算指服务的交付和使用模式，指通过网络以按需、易扩展的方式获得所需服务。云计算被认为是 IT 行业发展中继个人计算机、互联网之后第三次重大革命性突破。
PUE	指	Power Usage Effectiveness，是国际上比较通行的评价数据中心能源效率的指标，是数据中心消耗的所有能源与 IT 负载使用的能源之比，基准值是 2，越接近 1 表明数据中心的绿色化水平越高。

5G	指	第五代移动通信技术，全称为 5th Generation。
----	---	-------------------------------

注：本募集说明书除特别说明外，所有数值保留两位小数，若出现总数的尾数与各分项数值总和的尾数不相等的情况，均为四舍五入原因造成。

第二节 发行人基本情况

一、股权结构、控股股东及实际控制人情况

(一) 发行人概览

公司中文名称:	广东奥飞数据科技股份有限公司
公司英文名称:	Guangdong Aofei Data Technology Co., Ltd.
法定代表人:	冯康
注册资本:	人民币 19,971.40 万元
成立日期:	2004 年 9 月 28 日
股份公司设立日期:	2014 年 8 月 8 日
注册地址:	广东省广州市南沙区南沙街进港大道 8 号 1508 房
办公地址:	广州市天河区华景路 1 号南方通信大厦 9 层东西侧
办公地址邮政编码:	510630
电话号码:	020-28630359
传真号码:	020-28682828
公司网址:	http://www.ofidc.com
股票上市地:	深圳证券交易所创业板
股票简称:	奥飞数据
股票代码:	300738
上市时间:	2018 年 1 月
经营范围:	电子、通信与自动控制技术研究、开发; 网络技术的研究、开发; 技术进出口; 计算机技术开发、技术服务; 货物进出口(专营专控商品除外); 增值电信业务(业务种类以《增值电信业务经营许可证》载明内容为准)

(二) 发行人股权结构

1、前十名股东情况

截至 2020 年 3 月 31 日, 发行人前十名股东持股情况如下:

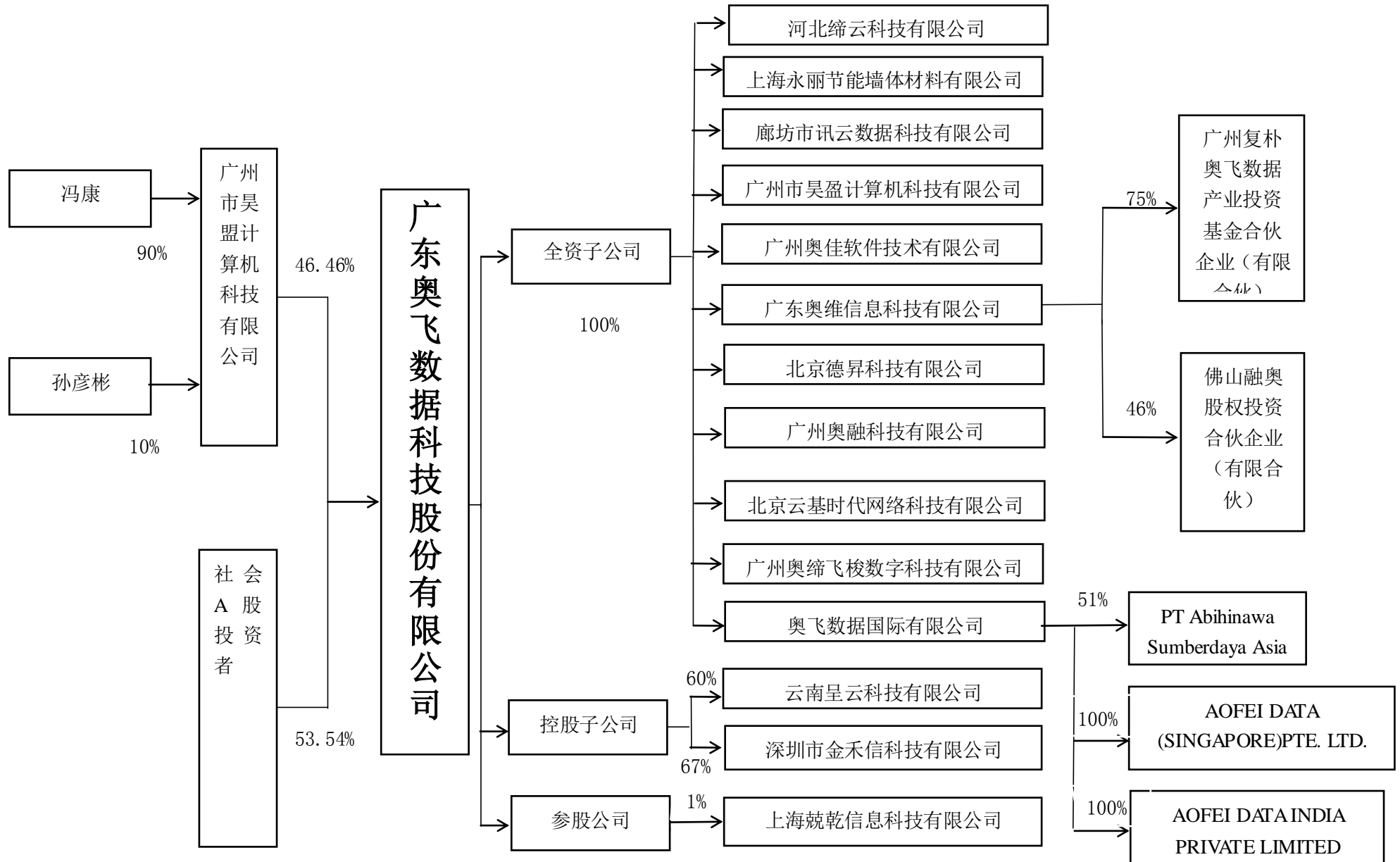
序号	股东名称	股份种类	持股比例	持股总数 (万股)	限售股数 (万股)
1	广州市昊盟计算机科技有限公司	人民币普通股	46.46%	5,457.60	5,457.60
2	中国工商银行—广发聚丰混合型证券投资基金	人民币普通股	2.81%	330.00	-

3	冷勇燕	人民币普通股	2.35%	276.04	-
4	深圳索菲亚投资管理有限 公司	人民币普通股	1.91%	224.80	-
5	何烈军	人民币普通股	1.78%	208.80	156.60
6	唐巨良	人民币普通股	1.44%	169.72	-
7	中国工商银行 股份有限公 司-富国创新科技混合型证 券投资基金	人民币普通股	1.35%	158.97	-
8	深圳三六二投资企业(有限 合伙)	人民币普通股	1.28%	150.23	-
9	中国银行股份有限公司-招 商核心优选股票型证券投 资基金	人民币普通股	1.12%	131.14	-
10	中国银行-招商先锋证券投 资基金	人民币普通股	0.67%	78.95	-

注：2020年4月7日，发行人召开2019年年度股东大会，审议通过了2019年度利润分配方案，以2019年12月31日的股本总数117,478,800.00股为基数，以资本公积金向全体股东每10.00股转增7.00股，转增后公司股本总数增加至199,713,960.00股，2020年5月6日公司注册资本已变更为199,713,960.00股。

2、股权结构图

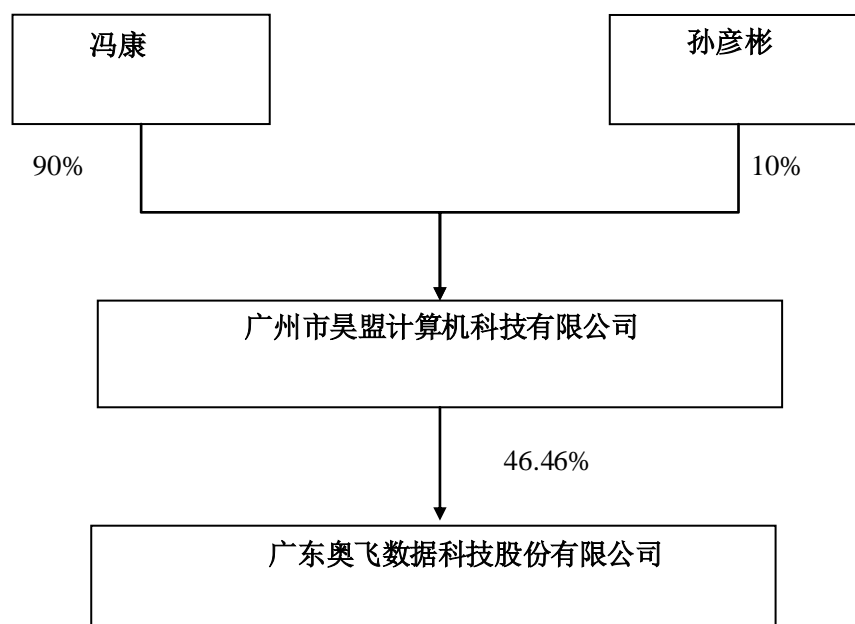
截至本募集说明书签署日，发行人股权结构图如下：



(三) 发行人控股股东及实际控制人情况

1、发行人与实际控制人之间控股关系

发行人控股股东为广州市昊盟计算机科技有限公司（以下简称为“昊盟科技”），实际控制人为冯康。截至本募集说明书签署日，发行人与实际控制人之间的控制关系如下图所示：



注：冯康与孙彦彬为夫妻关系。

2、公司控股股东情况

公司的控股股东为广州市昊盟计算机科技有限公司，昊盟科技持有奥飞数据46.46%的股权。

昊盟科技系于2009年6月2日在广州设立的有限责任公司，现持有广州市工商行政管理局番禺分局核发的统一社会信用代码为91440113689328021H的《营业执照》，法定代表人为冯康，注册资本为1,000万元（实收资本为1,000万元），住所为广州市番禺区大石街东联工业区中心北路25号B栋318，经营范围为“信息技术咨询服务；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；广告业；投资咨询服务；软件技术推广服务；人工智能算法软件的技术开发与技术服务”。

截至本募集说明书签署日，昊盟科技的股东及股权结构情况如下：

序号	股东姓名	认缴出资金额 (万元)	实缴出资金额 (万元)	认缴出资比例 (%)
1	冯康	900.00	900.00	90.00

2	孙彦彬	100.00	100.00	10.00
合计		1,000.00	1,000.00	100.00

注：冯康和孙彦彬为夫妻关系。

除此以外，公司不存在持股 5%以上的股东。

经核查，截至本募集说明书签署日，公司控股股东昊盟科技不存在被证监会及其他有关部门处罚和证券交易所惩戒的情形。

3、公司实际控制人情况

冯康持有昊盟科技 90%的股权，从而间接持有奥飞数据 41.81%的股权，其自奥飞数据设立以来一直担任公司董事长，对公司的决策、运行、管理全面负责，并对公司生产经营管理有重大影响，因此，冯康为公司的实际控制人。

4、公司控股股东、实际控制人持股的质押、冻结或其他限制权利的情形

经核查，截至本募集说明书签署日，公司控股股东昊盟科技所持奥飞数据股票存在质押、冻结的情形如下：

序号	质押数量 (万股)	占其所持股份 比例	占公司 总股本 比例	质押 价格 (元/股)	融资金额 (万元)	是否为 限售股	质押起始日	质押到期日	质权人	质押 用途
1	2,361.30 注	25.45%	11.82%	5.51	13,000.00	首发限售股	2019-11-11	2021-11-10	招商证券股份有限公司	对外投资
2	1,190	12.83%	5.96%	8.40	10,000.00	首发限售股	2020-05-19	2021-05-19	国泰君安证券股份有限公司	对外投资
合计	3,551.30	38.28%	17.78%	-	23,000.00	-	-	-	-	-

注：原质押股数为 1,389 万股，2020 年 4 月奥飞数据实施资本公积转增股本，以资本公积金向全体股东每 10 股转增 7 股，转增后，质押的股数从 1,389 万股变更为 2,361.30 万股。

5、公司控股股东、实际控制人持股的权属纠纷的情形

经核查，截至本募集说明书签署日，公司控股股东昊盟科技持有奥飞数据的股权，以及公司实际控制人冯康持有昊盟科技的股权均无权属纠纷情形。

6、公司控股股东、实际控制人报告期内变化情况

公司控股股东为昊盟科技，实际控制人为冯康，报告期内均未发生变化。经核查，控股股东和实际控制人不存在影响奥飞数据正常经营管理、侵害奥飞数据及其他股东的利益、违反相关法律法规等情况。

二、所处行业的主要特点及行业竞争情况

（一）发行人所处行业的主要特点

公司主要经营 IDC 服务及其他互联网综合服务。根据《国民经济行业分类》（GB/T 4754—2017），公司属于“I 信息传输、软件和信息技术服务业”子行业“I64 互联网和相关服务”项下的“I6410 互联网接入及相关服务”。根据中国证监会 2012 年发布的《上市公司行业分类指引》规定，公司属于“I65 软件和信息技术服务业”。按公司服务类型进一步划分，公司属于 IDC 服务业。

IDC 服务具有互联网和电信双重属性，属于现代服务业，具有明显不同于其他行业的鲜明特点，主要体现在技术、营销、供应链、进入壁垒等几方面，具体如下：

1、行业特性需要企业具有较高的数据通信技术水平

IDC 服务行业属于技术密集型行业，服务商提供 IDC 及增值服务需要掌握防火墙防护、入侵检测、容灾备份等技术，对服务商的数据通信技术能力有较高要求。

2、行业营销具有技术性

行业所提供的 IDC 及增值服务属于技术性服务，下游客户是具有较高专业水平的互联网企业，不同类型的客户需求也存在一定差异性，这就要求行业的销售人员具备一定的技术水平，能够与客户做专业沟通，准确把握客户需求。行业销售人员必须从营销技巧和技术两个方面加强培训学习。

3、行业具有独特的供应链结构

基础电信运营商是行业所需的带宽、机柜等基础电信资源的主要提供者。同时，基础电信运营商也直接向客户提供 IDC 服务，与专业 IDC 服务商形成一定竞争。为满足特定客户需求，基础电信运营商也会向专业 IDC 服务商采购 IDC 服务。基础电信运营商与专业 IDC 服务商这种既是供应商又是客户、既合作又竞争的独特关系形成了行业独特的供应链结构。

4、行业进入门槛相对较高

行业进入面临着人力资源、技术、资金等多方面的门槛。首先，核心技术的开发、IDC 的运营维护、公司的销售管理等都需要从业人员具有较高的行业技术水平。其次，互联网数据中心是一个复杂的系统，其核心技术以及配套服务、增

值服务软件的开发都需要服务商具备较强的研发能力与技术积累。再次，行业进入需要有充足的资金，租用带宽、设备采购、机房建设和房屋租赁都需要较高的资金投入，在业务经营中还需要有充足的运营资金来满足临时采购需求。

（二）发行人行业竞争情况

1、行业竞争概况

（1）行业的竞争格局

目前，我国 IDC 行业竞争者分为两大群体，一是以中国电信、中国联通为主的基础电信运营商群体；二是以奥飞数据、世纪互联、光环新网、网宿科技、数据港、万国数据等为代表的专业 IDC 服务商群体。

基础电信运营商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发展特点使其无法像专业服务商一样在 IDC 及增值服务领域进行精耕细作、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。

基础电信运营商和专业 IDC 服务商的优势、劣势及主要客户群体如下表所示：

服务商类别	优势	劣势	主要客户群体
基础电信运营商	资金实力强，资源丰富，掌握行业上游定价权，具有品牌优势，容易获得客户信任。	各运营商之间竞争激烈甚至同一运营商各省公司、市公司之间也存在竞争关系；产品单一，只能接入本公司网络，新产品开发动力不足；服务灵活性和细致程度不如专业IDC服务商。	资源使用量大的政府、大中型国企和超大型互联网公司。
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，可同时接入多家基础电信运营商网络，产品丰富，定制化能力强。	基础资源尤其是带宽资源需要向基础电信运营商采购；大多数中小型服务商无法提供BGP接入服务；自建机房投入较大，业务发展受融资能力影响。	资源使用量相对较小但对服务质量和技术水平要求较高的中小型互联网企业和一般商企客户。

从上表可以看出，专业 IDC 服务商与基础电信运营商各自在不同方面拥有优势和不足，服务的主要客户群体也有明显差异。专业 IDC 服务商与基础电信运营商形成良好的业务互补，不同类型的客户群体均可按照自身需求寻找合适的服务商。

（2）行业的竞争现状

目前，全国范围内专业互联网数据中心服务商数量众多，市场集中度较低，各服务商市场份额较小，缺乏强有力的市场领导者。同时，互联网数据中心服务商的服务质量参差不齐，综合实力较强的服务商既能为客户提供良好的机房环境、稳定的服务器系统等高质量基础服务，又能为客户提供 7×24 小时网络监测、故障快速响应、网络防火墙、访问日志分析等相关增值服务，能够更有效的满足客户需求。

随着市场的发展，技术水平及服务质量将决定互联网数据中心服务商的行业地位，各服务商只有不断进行技术融合、技术创新以及提供优质的服务，才能在行业竞争中立于不败之地。

2、主要竞争对手

目前，奥飞数据的竞争对手主要有：北京光环新网科技股份有限公司（简称“光环新网”）、万国数据服务有限公司（简称“万国数据”）、网宿科技股份有限公司（简称“网宿科技”）、上海数据港股份有限公司（简称“数据港”）、上海帝联信息科技股份有限公司（简称“帝联科技”）。

（1）光环新网

光环新网成立于 1999 年 1 月 27 日，注册资本人民币 154,313.99 万元，总部位于北京，创业板上市企业，股票代码：300383。光环新网主营业务为互联网数据中心服务及云计算业务。根据光环新网公告的 2019 年年报，2019 年末光环新网总资产 1,223,320.66 万元，归属于上市公司股东的净资产 834,840.39 万元，2019 年度营业收入 709,717.26 万元，归属于上市公司股东的净利润 82,459.08 万元。

（2）万国数据

万国数据成立于 2000 年 9 月 30 日，注册资本人民币 35,865.067368 万元，总部位于苏州，纳斯达克上市企业，股票代码：GDS。万国数据主营业务为托管服务、托管管理服务、管理云服务等。根据万国数据公告的 2019 年年度报告，2019 年末公司总资产 3,149,253.10 万元，归属于上市公司股东的净资产 1,029,358.10 万元，2019 年度营业收入 412,240.50 万元，归属于上市公司股东的净利润 44,208.30 万元。

（3）网宿科技

网宿科技成立于 2000 年 1 月 26 日，注册资本人民币 243,401.56 万元，总

部位于上海，创业板上市企业，股票代码：300017。网宿科技主营业务为内容分发网络（CDN）、云安全、云计算、互联网数据中心（IDC）等。根据网宿科技公告的2019年年报，2019年末公司总资产1,033,094.87万元，归属于上市公司股东的净资产863,121.95万元，2019年度营业收入600,749.78万元，归属于上市公司股东的净利润3,723.99万元。

（4）数据港

数据港成立于2009年11月18日，注册资本为人民币21,058.65万元，总部位于上海，主板上市企业，股票代码：603881。数据港主营业务为数据中心服务器托管，以批发型数据中心服务为主。根据数据港公告的2019年年报，2019年末数据港总资产373,961.66万元，净资产109,831.32万元，2019年度营业收入72,664.12万元，归属于上市公司股东的净利润11,033.79万元。

（5）帝联科技

帝联科技成立于2005年6月28日，注册资本人民币6,300万元，总部位于上海，新三板挂牌企业，证券代码：831402。帝联科技主营业务是向客户提供互联网数据中心接入服务、网络增值服务及其他互联网服务。根据帝联科技公告的2019年年报，2019年末帝联科技总资产29,043.34万元，净资产23,439.45万元，2019年度营业收入18,616.14万元，净利润-1,756.23万元。

3、发行人的竞争地位

公司是IDC行业内较有影响力的专业IDC服务商，通过多年的精细化运营和稳步发展，现已接入中国电信、中国联通、中国移动、教育网等全国性骨干网络，在广州、深圳、北京等核心城市拥有多个自建数据中心，搭建了一个安全、稳定、高效的智能网络平台，服务客户覆盖网络视频、网络游戏、门户网站、云计算等多个行业，积累了良好的商业信誉，获得了市场的广泛认可。

公司拥有较为完善的基础网络设施，服务种类齐全，涵盖IDC服务以及网络接入、数据同步、网络数据分析、网络入侵检测、网络安全防护、智能DNS、数据存储和备份等增值服务，能够为客户提供全方位的互联网数据中心解决方案。公司在广州、深圳、北京等核心城市拥有自建IDC机房，与基础运营商合作运营，为公司经营业绩持续、稳定增长提供了有力的保障。

三、主要业务模式、产品或服务的主要内容

（一）主营业务概况

奥飞数据是一家专业从事互联网数据中心（Internet Data Center，IDC）运营的互联网综合服务提供商，致力于为客户提供稳定、高速、安全的优质网络服务。

公司现已形成以广州、深圳、北京、上海等一线城市为核心节点的国内骨干网络和以香港为核心节点联接东南亚、欧洲、美洲的国际网络。公司在广州、深圳、北京等核心城市拥有多个自建高品质 IDC 机房，与中国电信、中国联通、中国移动等基础电信运营商保持着密切合作关系。公司掌握了网络质量监控、IDC 资源管理、云计算平台、软件定义网络（SDN）、自动化运维、多云协同管理等核心技术，为客户提供机柜租用、带宽租用等 IDC 基础服务和内容分发网络（CDN）、数据同步、云计算、网络安全等增值服务以及设备销售、系统集成等其他服务。

自成立以来，公司为网络视频、网络游戏、云计算、门户网站等行业用户提供了专业的、全方位的 IDC 服务，典型客户包括：YY（欢聚时代）、微算互联、快手、搜狐、网易、UC 等。

（二）公司业务及产品用途

1、IDC 服务及其他互联网综合服务概述

IDC 服务即互联网数据中心服务，是指公司通过自建或租用标准化电信级专业机房、互联网带宽、IP 地址等电信资源，结合自身专业技术优势，为客户服务器搭建稳定、高速、安全的网络运行环境。

其他互联网综合服务是指公司为客户提供网络接入、数据同步、网络数据分析、网络入侵检测、网络安全防护、智能 DNS、数据存储和备份等专业服务以及向客户销售服务器等设备。

2、IDC 服务及其他互联网综合服务分类

IDC 服务及其他互联网综合服务具体业务形式如下表所示：

服务类别	主要功能和应用领域	
IDC 服务及其他互联网综合服务	IDC 服务	为客户提供机柜租用、带宽租用、代理运维等服务。
	其他互联网综合服务	为客户提供网络接入、数据同步、网络入侵检测、网络安全防护等服务以及向客户销售服务器等设备。

（1）IDC 服务

① 机柜租用及代理运维



机柜租用是指客户将自有或租用的公司服务器置于公司机房，利用公司的机房设施和网络环境，为互联网用户提供信息服务。公司除为客户提供电信级标准机房环境，包括：空调环境（即恒温、恒湿调节）、高可靠性网络连接、不间断电源（UPS）保障、气体消防设施外，还为客户提供服务器上下架、7x24 小时服务器运行保障、网络报障、配件或整机更换等日常响应与服务。客户可根据自身需求按照机位、机柜、专用机房（机笼）等多种形式租用机房空间托管自身服务器。

服务项目	服务描述	适用客户
机位租用	以单个设备实际占用的空间（以U为单位，1U=4.445cm）为基础向客户提供机柜租用服务。	传统企业客户或中小型互联网企业。
机柜租用	向客户提供 IDC 标准的整机柜租用，并配备独立机柜门锁。	具有一定规模的企业用户。
专用机房（机笼）	可提供物理隔离的独立机房空间租用，包含机柜、独立指纹锁、独立使用的维护检测设备等。	对安全性要求较高，私密性较强的用户，如金融客户、政府、事业单位等。

②带宽租用

按服务质量保证程度划分，公司为客户提供独享带宽租用以及共享带宽租用两种模式。

服务项目	服务描述	适用客户
独享带宽	在接入层交换机端口下单独享用相应端口，通过服务质量保证计划	对带宽需求量较大，对网络响应速度要求较高的客户，如电子商务网站、流媒体网

	(QoS) 保证客户独享所购带宽。	站、网络游戏运营商等。
共享带宽	主要提供 100M 共享, 该网段下所有用户共用一个 100M 上连端口。	对带宽需求量较小的客户, 如传统企业客户。

(2) 其他互联网综合服务

公司根据客户个性化需求为客户提供互联网综合服务, 包括以下服务类型:

①数据同步服务

数据同步服务是指公司为客户提供传输线路以供客户进行跨机房数据同步。公司通过资源整合, 实现了国内环网的打通, 以广州、深圳、北京、上海作为核心节点, 构建起了 SDN 传输网络体系, 为客户提供具有智能调度、自助式的数据同步服务。

②网络接入服务

网络接入服务是指公司为客户提供光纤互联网专线接入服务。公司通过向多家基础电信运营商租赁互联网出口, 建立自有互联网接入平台, 为企业客户提供优质、稳定、安全的定制化互联网接入服务。

③网络安全防护

A. 网络入侵检测

公司取得客户授权后, 通过监视、分析用户及系统活动, 分析系统构造和弱点, 识别已知进攻的活动模式并报警, 对异常行为模式进行统计分析, 评估重要系统和数据文件的完整性, 对操作系统跟踪管理并识别用户违反安全策略的行为。在不影响网络性能的前提下对网络进行监测, 从而提供对内部攻击、外部攻击和误操作的实时保护。

B. 防火墙防护

防火墙为网络用户提供第一层的防护, 是隔离被保护网络和外部网络的设备, 就像在两个网络之间设置了一道关卡, 根据设置的安全策略控制出入网络的信息流, 防止不可预测的、潜在破坏性的入侵, 而不影响被保护网络对互联网的正常访问。根据不同用户的需求公司配置数据包过滤型防火墙和应用级网关型防火墙两种防护网络。

④设备销售

公司向服务器、交换机等设备厂商及其代理商采购设备, 然后向客户销售。客户通过公司购买服务器、交换机等设备可实现设备采购、交付、上架、测试、开通的“一站式”服务, 节约客户的运营成本。同时, 公司在日常业务开展过程

中需要应用大量服务器、交换机等设备，与市场上主要设备厂商及其代理商建立了良好的合作关系，客户通过公司采购设备可享受更好的商务条件，公司亦可取得价差收益，实现双赢。

3、系统集成服务

公司的系统集成服务主要是以系统集成总承包的形式为客户建设数据中心等工程项目。公司通过多个自有数据中心的建设和长期的数据中心运营在数据中心规划布局、网络架构搭建、电力架构搭建等方面积累了丰富的技术和经验，培养了一批专业的数据中心建设、管理和运营人才，能够为客户提供数据中心建设项目规划咨询、标准化实施以及设备采购安装等服务，帮助客户高效的完成电信级专业数据中心的建设并降低建设成本。

（三）公司主要经营模式

公司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。客户租用公司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、设备采购等需求。公司以IDC服务为核心，依托丰富的技术、资源、经验和客户储备，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以及数据中心等工程项目的系统集成服务。

公司主要业务模式如下：

1、采购模式

公司的上游主要包括中国电信、中国联通、中国移动等基础电信运营商；服务器、路由器、交换机等计算机及网络设备供应商；备用电源、电气设备、空调设备、机柜等机房设备的供应商；机房所在地供电局以及机房业主方等。

奥飞数据的采购分为日常经营性采购和工程建设类采购两大类。

（1）日常经营性采购

日常经营性采购一是采购带宽、机柜、IP地址等基础电信资源；二是采购电力及租用机房房屋。

基础电信资源采购方面，公司的供应商主要是中国电信、中国联通、中国移动等基础电信运营商及其他专业IDC服务商。基础电信运营商销售电信资源多采

用阶梯计价的方式，采购量越大单位资源平均采购单价越低。同时，基础电信运营商一般均会要求向其采购 IDC 资源时必须达到特定数量，不足特定数量的按特定数量结算，即“保底”采购。公司按照“以销定采，统一管理”的原则，由商务采购部根据当前资源使用量、潜在客户需求和资源分布配置情况统一安排资源采购活动，由运维部进行统一配置管理。公司商务采购部和运维部对公司资源实行集中统一采购管理，在降低总体采购成本的同时避免资源闲置浪费。

电力采购及房屋租用方面，由于 IDC 机房对电力供应和房屋布局、承重等技术指标要求较高，公司选择电力供应充足、技术指标良好的房屋进行租赁，与出租方签署长期租赁合同，并约定到期优先续租，按时支付租金和电费，保证 IDC 机房的长期、稳定运行。

（2）工程建设类采购

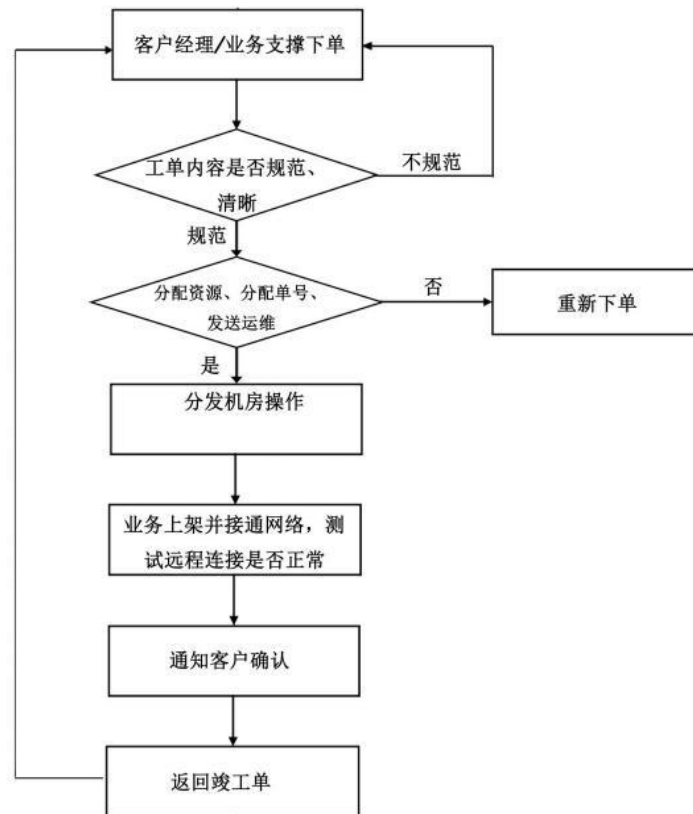
工程建设类采购一是采购各类设备；二是采购机房建设服务。

设备类采购一是采购服务器、信息安全设备、路由器、交换机、波分设备等各类计算机及网络设备；二是采购备用电源、电气设备、空调设备、机柜等各类机房设备。公司根据设备的性能、质量、价格等因素选择质量过硬、价格公允的供应商作为公司合作伙伴，在保证质量的同时降低采购成本。

IDC 机房建设具有较强的专业性，必须遵循《数据中心设计规范》制定的各项指标要求，涉及建筑、网络、计算机、电力等多个专业。为保证数据中心的高质量建设，公司选择经验丰富的专业机构负责机房的设计和施工，根据施工进度按时付款，保障机房建设的顺利进行。

2、服务模式

公司属于服务型企业，主要为客户提供 IDC 服务及其他互联网综合服务。公司拥有一支专业的服务团队，为客户提供全流程技术支持及服务，包括服务器上下架、服务开通及线路测试、资源质量测试、7x24 小时服务器运行保障、网络故障处理、配件或整机更换、现场技术支持、技术培训等。奥飞数据工单流程如下：



3、销售模式

(1) IDC 服务和其他互联网综合服务销售模式

公司 IDC 服务和其他互联网综合服务的客户群体主要分为两类：一类是视频网站运营商、网络游戏运营商、门户网站运营商、CDN 服务商、云服务商、企事业单位等终端客户，其采购公司 IDC 资源用于自身使用；另一类是其他专业互联网综合服务提供商，其采购公司 IDC 资源除用于自身使用外还用于对外提供 IDC 服务。

公司对两类客户均为直接销售，即直接向客户提供服务并从客户收取服务费用。公司对两类客户执行相同的价格体系和信用政策，销售价格的具体考虑因素包括产品类型、机房所在区域、资源采购数量、市场竞争情况等。

直接销售是 IDC 行业企业惯用的销售模式，公司也主要采用直销的销售模式，原因主要是：①公司客户以大中型互联网企业为主，其业务需求较为复杂，对服务质量要求较高，公司销售人员、技术人员、客服人员必须与客户进行全方位对接才能满足客户要求；②公司高管团队及骨干销售人员多来自基础电信运营商或互联网企业，具有深厚的行业经验和资源，能够与目标客户建立直接联系；③公司已成为业内有较强影响力和竞争力的 IDC 企业，通过稳定的网络质量和完

善服务体系获得客户的广泛认可，用优质的品牌形象吸引客户主动选择公司的 IDC 服务。

（2）系统集成服务销售模式

公司系统集成服务主要是数据中心等工程项目的系统集成，客户主要是数据中心运营商。公司依托自身行业资源、资本实力以及丰富的数据中心建设运营经验和技術储备通过与客户谈判取得项目，并签署系统集成总承包合同，为客户提供数据中心建设项目规划咨询、标准化实施以及设备采购安装等服务，完成各类设备安装和工程施工后组织验收，验收合格后确认收入。

4、盈利模式

公司的盈利主要有三个来源：一是通过自建、运营数据中心向客户提供 IDC 资源和服务取得收益，二是为客户提供各类互联网综合服务取得收益；三是通过向客户提供系统集成服务取得收益。

（1）通过向客户提供 IDC 资源和服务实现收益

公司向客户提供 IDC 资源和服务实现的收益有两部分，一是通过 IDC 资源的采购销售价差实现收益；二是通过 IDC 资源复用实现收益。

①通过 IDC 资源的采购销售价差实现收益

公司首先根据当前资源使用量、潜在客户需求和资源分布配置情况向基础电信运营商或其他互联网综合服务提供商采购一定数量的机柜、带宽、IP 地址等 IDC 机房资源，然后利用自身技术通过资源整合搭建连接不同基础电信运营商网络的多网服务平台，为客户提供机柜租用、带宽租用、IP 地址租用等 IDC 服务。公司根据客户机柜、带宽、服务器、IP 地址等资源的使用量收取费用，具体计费方式如下：

项目	计费方式
带宽租用	固定带宽：客户每月使用带宽数量不得超过约定上限，每月收取固定费用； 保底带宽+超量带宽：保底带宽部分每月收取固定费用；超量带宽按照95计费 ^{注1} 或者峰值计费 ^{注2} ，计费单位为“元/M/月”。
机柜租用	按客户使用机柜数量收费，计费单位为“元/个/月”。
IP地址租用	按客户使用IP地址数量收费，计费单位为“元/个/月”。

注 1：95 计费是指每 5 分钟进行一次带宽数据流量采样，每月将带宽流量数据从高到低排序，去掉最高的前 5.00%，按照剩下的（即 95.00%）最高值作为带宽计费数量。

注 2：峰值计费是指按照带宽当月最高峰值点作为带宽计费数量。

注 3：报告期内，公司的产品主要包括带宽租用、机柜租用、IP 租用和其他互联网综合

服务。根据业务性质，公司对带宽租用、机柜租用和 IP 租用等产品主要采取打包定价的方式，即根据客户使用的机柜、带宽、服务器、IP 等的数量和类型，与客户商定固定的月度或年度费用；如需要保底+弹性计费的客户，则会另行商定弹性计费部分的价格，根据客户每月实际用量另行出具账单进行核对。

公司 IDC 资源采购规模较大而单个客户平均采购规模较小，因此平均销售单价高于平均采购单价。公司采购的带宽均为单线带宽，而公司利用自身技术通过资源整合提供的多线接入以及边界网关协议（BGP）接入产品具有较高的附加值，售价高于普通单线接入产品。截至 2020 年 3 月末，公司在广州、深圳、北京、海口、南宁拥有八个自建 IDC 机房，可用机柜超过 9,000 个，同时租用多个机房，通过对外出租实现收益。公司 IDC 资源的采购销售价差形成了公司的收益。

②通过 IDC 资源复用实现收益

公司具有多年的互联网运营经验，通过合理规划可以充分提高 IDC 资源的复用率，帮助公司实现更好的效益。

（2）通过为客户提供各类互联网综合服务实现收益

公司以 IDC 服务为核心和突破点，根据客户需求延伸出各类互联网综合服务，根据客户选择的服务类型收取费用，实现收益。公司主要互联网综合服务计费方式如下：

项目	计费方式
网络接入	按月收取固定服务费用。
数据同步	按月收取固定服务费用。
设备销售	按客户采购的数量和单价计费，计费单位为“元/台”。

（3）通过向客户提供系统集成服务取得收益

公司系统集成服务主要是数据中心等工程项目的系统集成。公司拥有丰富的数据中心规划、建设和运营经验和较强的技术及资本实力，通过为客户提供数据中心建设项目规划咨询、标准化实施以及设备采购安装等取得收益。

四、现有业务发展安排及未来发展战略

（一）未来发展战略

1、公司的发展愿景

公司的发展愿景是成为国内领先、国际先进的互联网云计算大数据应用基础服务综合解决方案提供商。

2、公司的战略目标

未来，公司将紧跟行业发展趋势，进一步完善规划、建设、运营管理、销售、服务平台的建设，提高数据中心的运营能力，满足客户差异化需求，规划多产业渗透和国际化部署，完善“云-网-端”融合管理平台，建设新一代智慧数据中心，探索 AI 等技术在数据中心领域的应用，提供智慧运维技术解决方案，巩固区域市场优势，整合优势资源，快速实现公司的跨越式发展。

（二）未来三年发展规划

公司根据持续不断的行业趋势研究和市场需求分析，结合自身特点与外部环境因素，制定了未来三年的中期发展目标，包括行业地位、技术研发、业务拓展以及内部管理等方面。

方向	具体目标
行业地位	发挥自身技术和资源优势，提升公司核心竞争力，使公司成为在国内市场领先、国际市场先进的互联网云计算大数据应用基础服务综合解决方案提供商。
技术研发	紧跟市场需求和行业发展趋势，不断加大研发投入，提升企业技术水平和新应用实现能力，进一步丰富公司产品线，满足客户差异化需求。
业务拓展	进一步加强公司技术、运维、销售平台建设，拓展公司市场区域，完善国内、国际 IDC 机房布局。
内部管理	不断完善企业内部控制制度，切实贯彻落实公司“奋斗进取、技术创新、开放合作”的企业文化理念，践行“以客户为中心、以质量为核心、以员工为根基”的三大承诺，强化企业内部创新精神与协作精神，为员工营造良好的工作氛围，提升员工责任感和归属感，将员工的职业发展与企业远景目标有机结合，实现共同成长。

（三）公司为实现发展目标拟采取的措施及现有业务发展安排

1、以自建数据中心为核心，加快业务布局

公司将利用自身丰富的技术储备和机房建设运营经验建设新一代人工智能数据中心，加快广州、北京、上海等重点目标城市自建数据中心的资源搭建和业务渗透，优化其他骨干节点城市的资源结构。

2、加大研发投入，提升技术水平

公司将探索人工智能技术在数据中心运维领域的应用，在大数据、云计算、多云多网多端融合管理、网络智能监控、分布式云存储、直播加速、软件定义网络（SDN）、运维自动化等技术领域进行深度研发和创新，提升公司技术水平。

3、加强运营服务能力，巩固优势市场的领先地位

公司将以广州、深圳、北京等现有核心互联网数据中心为基础，进一步加大在华北、华东、西南、西北、华中等地区布局，完善国内互联网数据中心布局，进一步提升全网承载能力。

4、加大人才引进和团队建设

公司将通过社会和高校等渠道引进研发、销售、运维等方面的专业人才，充实公司人力资源。同时，公司还将加强对员工的培训工作，全面提升员工的综合素质和技能，鼓励现有研发和管理人员进行在职深造，以保证人力资源的有效利用和员工潜能的不断开发。

5、积极布局区域外市场

公司将积极开拓区域外市场，大力开拓海外业务，继续完善以香港为核心，辐射日本、韩国、台湾、新加坡、印尼、德国、荷兰、美国等地的国际精品网络，紧跟中国优秀互联网公司的“出海”需求，服务国家“一带一路”战略。

第三节 本次证券发行概要

一、本次发行的背景和目的

(一) 本次发行的背景

1、国家政策大力支持数据中心建设

根据 2016 年国务院制定的《中华人民共和国国民经济和社会发展第十三个五年规划纲要》，实施“互联网+”行动计划，促进互联网深度广泛应用，带动生产模式和组织方式变革，形成网络化、智能化、服务化、协同化的产业发展新形态。积极推进云计算和物联网发展。鼓励互联网骨干企业开放平台资源，加强行业云服务平台建设，支持行业信息系统向云平台迁移。根据 2017 年工信部制定的《云计算发展三年行动计划（2017-2019）》，到 2019 年，我国云计算产业规模达到 4,300.00 亿元，积极发展工业云服务，协同推进政务云应用，云计算在制造、政务等领域的应用水平显著提升。

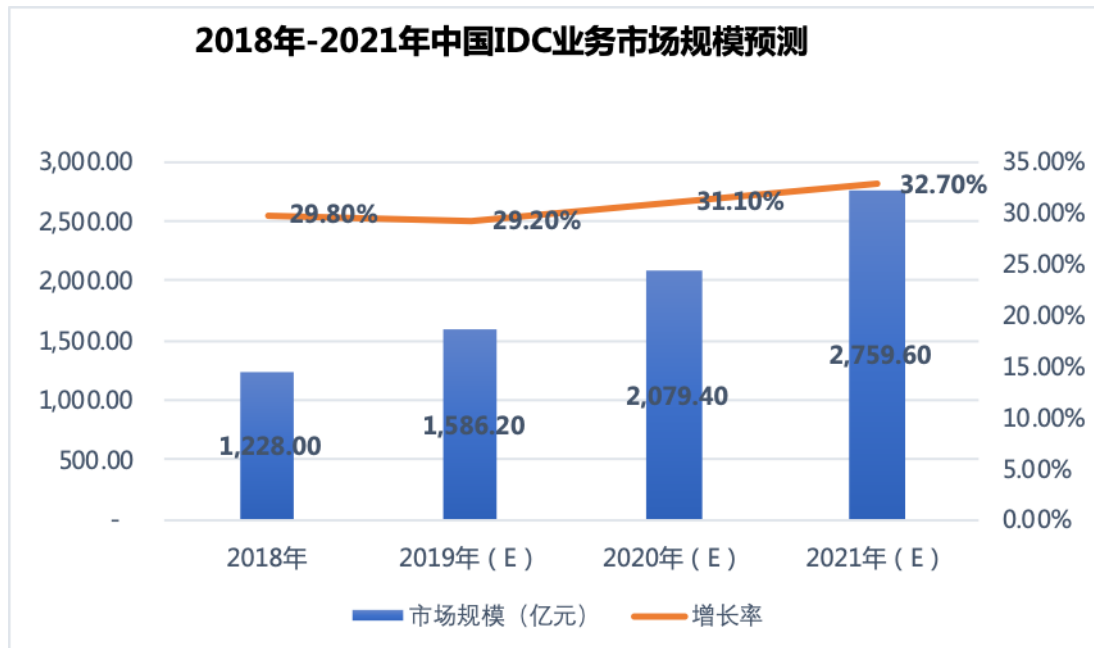
2019 年 6 月 6 日，工业和信息化部向中国电信、中国移动、中国联通和中国广电等四家企业颁发了基础电信业务经营许可证，批准四家企业经营“第五代数字蜂窝移动通信业务”，5G 商用步伐的加快以及 5G 网络共建共享的推进，将推动数据中心的需求进一步快速增长，客户需求旺盛。

2020 年以来，受新型冠状病毒疫情的影响，远程办公、在线教育等新型消费集中爆发，对于数据中心的需求大幅增加。2020 年 3 月 4 日，中共中央政治局常务委员会召开会议强调，要把在疫情防控中催生的新型消费、升级消费培育壮大起来，选好投资项目，加强用地、用能、资金等政策配套，加快推进 5G 网络、数据中心等新型基础设施建设进度。要注重调动民间投资积极性。在国家政策的大力支持下，数据中心、云存储、云平台等为代表的公共云服务规模开始扩大，由云计算服务提供商、网络基础设施服务商、软硬件服务商，以及终端设备厂商等组成的云计算行业生态链正在逐步形成，技术服务创新能力进一步加强，促进了 IDC 服务行业的健康、稳定发展。

2、IDC 行业市场规模持续增长，客户需求旺盛

根据中国 IDC 圈的数据，2018 年全球 IDC 业务市场（包括托管业务、CDN 业务及公共云 IaaS/PaaS 业务）整体规模达到 6,253.1 亿元，较 2017 年增长 23.6%；

2018 年，中国 IDC 业务市场总规模达 1228 亿元，主机托管/租赁业务占比最大并超过 40%，预计 2021 年，中国 IDC 业务市场规模将超过 2700 亿元，同比增长 30%以上。



数据来源：科智咨询（中国 IDC 圈），2019.04

IDC 业务市场规模的增长，取决于既有需求的增长与新增需求的出现。既有需求主要来自互联网行业客户，借助 4G 时代激增的流量红利和云计算市场快速兴起，互联网行业快速发展，大型云服务商和互联网行业客户不断提升机柜部署规模，IDC 既有需求稳步增长。新增需求集中体现在 5G、云计算、物联网、虚拟现实等新兴技术的广泛商用，将带来更加丰富的互联网内容呈现、更加繁多的应用场景、更加复杂的数据结构以及更加频繁的数据处理及信息交互，进而提升 IDC 需求的量级与精细度。

3、国内数据中心区域分布不均衡，核心区域资源稀缺

国内数据中心的分布具有区域间不均衡的特征，根据数据中心白皮书的数据，2018 年北京及周边、上海及周边和广州及周边的数据中心可用机架数量和位列全国前三名。根据工信部统计，截至 2018 年年底，我国互联网企业前 100 强中有 62%的企业都分布在北京、上海和广东等地区。一线城市信息产业更为发达，使得 IDC 需求强烈。目前北京、上海、广州为控制能耗指标加大限建政策执行力度，IDC 服务商选择向北京、上海、广州的周边区域布局，在地理位置上尽可能接近核心城市。

京津冀是 IDC 机柜需求最旺盛的地区，廊坊在京津冀协同发展的战略下，作为河北省唯一的“大数据产业战略性新兴产业示范基地”，具有建立京津冀区域高级数据中心，承接北京高等级数据中心外溢的区位优势。目前华为云、京东、联通、阿里等大型互联网公司已入驻廊坊，运行机柜超过 3 万个。客户在廊坊布局 IDC 需求强烈。

4、公司具有良好的品牌知名度、运营管理能力和技术基础

公司为拥有较强综合实力的数据中心服务提供商，具备良好的项目实施基础：①公司具有较好的品牌知名度。以服务质量、客户口碑为基础，公司通过开展品牌推广和运营管理服务工作逐步形成了良好的品牌知名度。公司获得 2017 年和 2018 年全球互联网大会颁发的“互联网最佳服务提供奖”、2018 年 12 月获得中国 IDC 产业年度大典组委会颁发的“2018 年度中国 IDC 产业最具影响力企业奖”等奖项。②公司具有较完善的管理和服务体系。经过多年的经营，公司已建立起一整套包括建设、运营、服务的管理体系，打造了一支高素质的管理研发运营管理团队。公司的核心管理团队拥有丰富的行业经验，专业基础强，管理经验丰富。同时，公司注重人才梯队的建设，培养了一批拥有坚实技术基础的研发、运营管理人员和市场敏锐度的市场人员，拥有强大的数据中心专业技术团队。③公司具有较强技术研发实力。公司在技术革新、改善客户体验、提高运营效率等方面投入了大量资源，建立了较为完善的研发体系，培养了优秀的研发团队，具备强大的研发能力，使公司在数据中心能耗精细化管理方面取得了长足的进步，进一步节省了能耗成本，降低运营 PUE，建造绿色节能数据中心，提升公司的市场竞争力。

（二）本次发行的目的

1、提升竞争力，抢占行业优势资源，增强公司的综合竞争实力

公司作为一家专业从事互联网数据中心（Internet Data Center，IDC）运营的互联网综合服务提供商，主要为客户提供 IDC 服务及其他互联网综合服务，目前在北京、广州、深圳、海南均拥有自建机房，在机房建设和运营管理方面已积累了丰富的经验。随着上市募投项目的逐步落实，公司业绩稳步增长。5G、云计算、物联网、虚拟现实等新兴技术的广泛商用，为公司的发展提供了前所未有的机遇和广阔的市场空间。本次发行股票建设廊坊讯云数据中心二期，可扩大

公司业务规模和抢占行业优势资源，是公司产业布局的深化与延续，在持续推动技术创新、产业创新和管理进步的基础上进一步增强公司的综合竞争实力，有利于公司抓住产业发展契机，符合公司的整体发展战略。

2、增强盈利能力，提升公司在 IDC 行业的行业地位

本次发行募集资金投资廊坊讯云数据中心二期项目，待机房建设完成将使得公司拥有的自建机柜数量明显上升，在提升上市公司的整体收入规模和增强公司整体盈利能力的同时，有助于进一步提高公司的综合竞争力，提升公司 IDC 行业的行业地位。公司将以先进的技术水平、丰富的行业经验、良好的产品品质以及优质的客户资源为依托，为广大投资者带来稳定的业绩回报。

3、补充营运资金和偿还银行贷款，优化公司的财务结构

近年来公司业务规模持续增长，公司 2017 年、2018 年和 2019 年营业收入分别为 37,870.83 万元、41,102.49 万元和 88,285.19 万元，公司经营规模的不断扩大使得公司日常运营的资金需求增加。除上述维护日常运营的资金需求外，公司 2019 年末的资产负债率（合并）为 57.79%，公司目前资产负债率较高。

本次发行股票部分募集资金将用于补充流动资金和偿还银行贷款，可以更好的满足公司业务规模不断增长对营运资金的需求，降低资产负债率，提升流动比率，增强偿债能力，有效改善公司的资本结构，优化财务状况，为公司的健康和持续稳定发展奠定基础。

二、发行对象及与发行人的关系

本次发行对象为符合中国证监会规定条件的证券投资基金管理公司、证券公司、信托投资公司、财务公司、保险机构投资者、合格境外机构投资者、其它境内法人投资者和自然人等不超过 35 名特定投资者。证券投资基金管理公司、证券公司、合格境外机构投资者、人民币合格境外机构投资者以其管理的二只以上产品认购的，视为一个发行对象；信托投资公司作为发行对象的，只能以自有资金认购。

最终发行对象将在本次发行股票申请获得中国证监会的核准后，根据发行对象竞价结果，由发行人董事会与保荐机构（主承销商）协商确定。所有发行对象均以现金方式认购本次发行的股票。

公司本次发行尚无确定的对象，因而无法确定发行对象与公司的关系。发行

对象与公司之间的关系将在发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

三、发行证券的价格或定价方式、发行数量、限售期

（一）发行证券的价格或定价方式

本次发行股票的定价基准日为发行期首日。发行价格为不低于发行期首日前二十个交易日公司股票交易均价的百分之八十。

若公司股票在定价基准日至发行日期间发生派息、送红股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，本次发行价格将进行相应调整，调整公式如下：

派发现金股利： $P1=P0-D$

送红股或转增股本： $P1=P0/(1+N)$

两项同时进行： $P1=(P0-D)/(1+N)$

其中， $P0$ 为调整前发行价格，每股派发现金股利为 D ，每股送红股或转增股本数为 N ，调整后发行价格为 $P1$ 。

最终发行价格由公司董事会根据股东大会授权在本次发行获得中国证监会的核准后，按照中国证监会的相关规定，根据竞价结果与保荐机构（主承销商）协商确定。

（二）发行数量

本次发行的股票数量按照募集资金总额除以发行价格确定，同时不超过本次发行前公司总股本的 20%，并以中国证监会关于本次发行的核准文件为准。

经 2019 年 12 月 5 日召开的 2019 年第三次临时股东大会审议通过，本次发行股票的数量为不超过 2,349.57 万股（含 2,349.57 万股）。发行人 2019 年年度股东大会审议通过了 2019 年度利润分配方案，以 2019 年 12 月 31 日的股本总数 11,747.88 万股为基数，以资本公积金向全体股东每 10.00 股转增 7.00 股，转增后公司股本总数将增加至 19,971.40 万股。2020 年 4 月发行人已实施完毕资本公积转增股本，公司目前的总股本为 19,971.40 万股，按照不超过本次发行前公司总股本的 20%，本次发行股份总数调整为不超过 3,994.28 万股（含 3,994.28 万股）。最终发行数量将在本次发行获得中国证监会核准后，由公司股东大会的授权及发行时的实际情况，与本次发行的保荐机构（主承销商）协商确定。

若公司在本次发行董事会决议公告日至发行日期间发生送股、资本公积金转

增股本或其他原因导致本次发行前公司总股本发生变动的，本次发行的股票数量将作相应调整。

（三）限售期

本次发行完成后，本次发行对象所认购的股份自发行结束之日起 6 个月内不得上市交易，本次发行结束后因公司送股、资本公积转增股本等原因增加的公司股份，亦应遵守上述限售期安排，限售期结束后按中国证监会及深交所等监管部门的相关规定执行。

限售期结束后按中国证监会及深圳证券交易所的有关规定执行。

四、募集资金投向

公司本次发行股票募集资金总额（含发行费用）不超过人民币 48,000.00 万元，扣除发行费用后，将用于以下项目：

序号	募集资金投资项目	总投资额 (万元)	募集资金投资金额 (万元)
1	廊坊讯云数据中心二期项目	34,379.95	34,379.95
2	补充流动资金及偿还银行贷款	13,620.05	13,620.05
	合计	48,000.00	48,000.00

本次发行募集资金到位后，若实际募集资金净额少于上述募集资金投资项目需投入的资金总额，不足部分由公司自有资金或通过其他融资方式解决。若公司在本次发行募集资金到位之前根据公司经营状况和发展规划，对项目以自筹资金先行投入，则先行投入部分将在本次发行募集资金到位之后以募集资金予以置换。

五、本次发行是否构成关联交易

截至本募集说明书出具日，公司尚未确定具体的发行对象，因而无法确定发行对象与公司的关系。具体发行对象与公司之间的关系将在本次发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

六、本次发行是否将导致公司控制权发生变化

截至本募集说明书出具日，广州市昊盟计算机科技有限公司（以下简称“昊盟科技”）持有奥飞数据 46.46%的股权。冯康持有昊盟科技 90%的股权，从而间

接持有奥飞数据 41.81%的股权，其自奥飞数据设立以来一直担任公司董事长，对公司的决策、运行、管理全面负责，并对公司生产经营管理有重大影响，因此，冯康为公司的实际控制人。

本次发行不超过 3,994.28 万股（含 3,994.28 万股），按此上限测算，本次发行完成后冯康间接控制公司 34.84%的股份表决权，仍为公司的实际控制人。

因此，本次发行不会导致公司控制权发生变化。

七、本次发行方案取得有关主管部门批准的情况以及尚需呈报批准的程序

本次发行 A 股股票方案已经公司第二届董事会第二十五次会议和 2019 年第三次临时股东大会审议通过。根据中国证券监督管理委员会 2020 年 2 月 14 日修订的《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》和《上市公司非公开发行股票实施细则》的规定，公司对本次发行股票方案中的相关发行方案进行调整，且调整的相关事项已经公司第二届董事会第二十八次会议和 2019 年年度股东大会审议通过，本次调整后的相关发行方案符合《创业板上市公司证券发行注册管理办法（试行）》的相关规定。根据有关法律法规规定，本次发行 A 股股票预案的修订稿需经深圳证券交易所审核通过和取得中国证监会注册后方可实施。

获得中国证监会注册后，公司将依法实施本次发行，并向深交所和中国证券登记结算有限责任公司申请办理股票发行、登记和上市事宜，履行本次发行股票的相关程序。

第四节 董事会关于本次募集资金使用的可行性分析

一、本次募集资金使用计划

公司本次发行股票募集资金总额（含发行费用）不超过人民币 48,000.00 万元，扣除发行费用后，将用于以下项目：

序号	募集资金投资项目	总投资额 (万元)	募集资金投资金额 (万元)
1	廊坊讯云数据中心二期项目	34,379.95	34,379.95
2	补充流动资金及偿还银行贷款	13,620.05	13,620.05
合计		48,000.00	48,000.00

本次发行募集资金到位后，若实际募集资金净额少于上述募集资金投资项目需投入的资金总额，不足部分由公司以自有资金或通过其他融资方式解决。若公司在本次发行募集资金到位之前根据公司经营状况和发展规划，对项目以自筹资金先行投入，则先行投入部分将在本次发行募集资金到位之后以募集资金予以置换。

在相关法律法规许可及股东大会决议授权范围内，董事会有权对募集资金投资项目及所需金额等具体安排进行调整或确定。

二、募集资金投资项目的必要性和可行性分析

1、廊坊讯云数据中心二期项目

(1) 必要性

①顺应产业发展趋势和产业政策指导方向

产业发展方面，根据中国 IDC 圈的数据，2014 年-2018 年全球 IDC 市场规模的增长率平均在 20%左右，2014 年-2018 年中国 IDC 业务的增长率平均在 30%以上，中国已成为全球 IDC 增长较快的市场。国内 IDC 市场的特点和趋势包括：为第三方提供服务的 IDC 提供商受益于政策支持，以及业务布局较为专一，业务重点更为清晰，服务专业化为最大优势，业务规模逐步扩大；根据客户需求，为第三方提供服务的 IDC 提供商机房主要集中在北京、上海、广东等经济发达地区；较小规模 IDC 服务商已经被重组或者淘汰，大规模 IDC 服务商已逐渐成为发展趋势。

政策方面，根据 2016 年国务院制定的《中华人民共和国国民经济和社会发

展第十三个五年规划纲要》，实施“互联网+”行动计划，促进互联网深度广泛应用，带动生产模式和组织方式变革，形成网络化、智能化、服务化、协同化的产业发展新形态。积极推进云计算和物联网发展。鼓励互联网骨干企业开放平台资源，加强行业云服务平台建设，支持行业信息系统向云平台迁移。根据 2017 年工信部制定的《云计算发展三年行动计划（2017-2019）》，到 2019 年，我国云计算产业规模达到 4,300.00 亿元，积极发展工业云服务，协同推进政务云应用，云计算在制造、政务等领域的应用水平显著提升。在政策的支持下，数据中心、云存储、云平台等为代表的公共云服务规模开始扩大，由云计算服务提供商、网络基础设施服务商、软硬件服务商，以及终端设备厂商等组成的云计算行业生态链正在逐步形成，技术服务创新能力进一步加强。

2020 年 3 月 4 日，中共中央政治局常务委员会召开会议强调，要把在疫情防控中催生的新型消费、升级消费培育壮大起来，选好投资项目，加强用地、用能、资金等政策配套，加快推进 5G 网络、数据中心等新型基础设施建设进度，要注重调动民间投资积极性。

本项目顺应了上述产业发展的趋势以及政策的引导方向，本项目的实施有助于进一步扩大公司业务规模、增强公司在数据中心服务市场上的竞争力，为未来的行业整合及公司进一步发展打下坚实基础。

②实施升级转型发展战略的必然选择

5G、云计算、物联网、虚拟现实等新兴技术的广泛商用，为公司的发展提供了前所未有的机遇，同时也对公司的既有市场结构、业务模式以及技术能力提出了诸多挑战。为应对这些挑战，公司制定了相应的发展战略并明确了具体的实施路径。

凭借多年来的经营经验，公司根据行业的发展趋势与市场需求，结合自身特点与宏观经济环境，已制定了明确的公司发展目标。为顺应 IDC 迅速发展的市场行情，抓住云计算、大数据发展契机，根据业务需求扩大自建机房的建设规模，不断增强公司的业务服务能力，不断优化数据中心的区域布局，这将成为公司重要业绩增长点和未来发展的契机，有利于公司战略目标的实现。

③提升竞争力，抢占行业优势资源

国内数据中心的分布具有区域间不均衡的特征，根据数据中心白皮书的数据，2018 年北京及周边、上海及周边和广州及周边的数据中心可用机架数量和

位列全国前三名。根据工信部统计，截至 2018 年年底，我国互联网企业前 100 强中有 62% 的企业都分布在北京、上海和广东等地区。一线城市信息产业更为发达，使得 IDC 需求强烈。目前北京、上海、广州为控制能耗指标加大限建政策执行力度，IDC 服务商选择向北京、上海、广州的周边区域布局，在地理位置上尽可能接近核心城市。

京津冀是 IDC 机柜需求最旺盛的地区，廊坊在京津冀协同发展的战略下，作为河北省唯一的“大数据产业战略性新兴产业示范基地”，具有建立京津冀区域高级数据中心，承接北京高等级数据中心外溢的区位优势。目前华为云、京东、联通、阿里等大型互联网公司已入驻廊坊，运行机柜超过 3 万个，客户在廊坊布局 IDC 需求强烈。为不断提升公司的竞争力，巩固先发优势，抢占行业优势资源，公司计划启动廊坊讯云数据中心二期项目的建设。

(2) 可行性

① IDC 行业市场规模持续增长，客户需求旺盛

根据中国 IDC 圈的数据，2019 年，中国 IDC 业务市场规模达到 1,562.50 亿元，同比增长 27.2%，预计 2019-2022 年，中国 IDC 业务市场规模复合增长率将达到 26.9%，预计 2022 年，中国 IDC 业务市场规模将超过 3,200.50 亿元，同比增长 28.8%，进入新一轮爆发期。

IDC 业务市场规模的增长，取决于既有需求的增长与新增需求的出现。既有需求主要来自互联网行业客户，借助 4G 时代激增的流量红利和云计算市场快速兴起，互联网行业快速发展，大型云服务商和互联网行业客户不断提升机柜部署规模，IDC 既有需求稳步增长。

新增需求集中体现在 5G、云计算、物联网、虚拟现实等新兴技术的广泛商用，将带来更加丰富的互联网内容呈现、更加繁多的应用场景、更加复杂的数据结构以及更加频繁的数据处理及信息交互，进而提升 IDC 需求的量级与精细度。2019 年 6 月 6 日，工业和信息化部向中国电信、中国移动、中国联通和中国广电等四家企业颁发了基础电信业务经营许可证，批准四家企业经营“第五代数字蜂窝移动通信业务”，5G 商用步伐的加快以及 5G 网络共建共享的推进，将推动数据中心的需求进一步快速增长，客户需求旺盛。

② 具有良好的品牌知名度、运营管理能力和技术基础

公司为拥有较强综合实力的数据中心服务提供商，具备良好的项目实施基

础：①公司具有较好的品牌知名度。以服务质量、客户口碑为基础，公司通过积极开展品牌推广和运营管理服务工作逐步形成了良好的品牌知名度。公司获得 2017 年和 2018 年全球互联网大会颁发的“互联网最佳服务提供奖”、2018 年 12 月获得中国 IDC 产业年度大典组委会颁发的“2018 年度中国 IDC 产业最具影响力企业奖”等奖项。②公司具有较完善的管理和服务体系。经过多年的经营，公司已建立起一整套包括建设、运营、服务的管理体系，打造了一支高素质的管理研发运营管理团队。公司的核心管理团队拥有丰富的行业经验，专业基础强，管理经验丰富。同时，公司注重人才梯队的建设，培养了一批拥有坚实技术基础的研发、运营管理人员和市场敏锐度的市场人员，拥有强大的数据中心专业技术团队。③公司具有较强技术研发实力。公司在技术革新、改善客户体验、提高运营效率等方面投入了大量资源，建立了较为完善的研发体系，培养了优秀的研发团队，具备强大的技术研发能力，帮助公司在数据中心能耗精细化管理方面取得了长足的进步，进一步节省了能耗成本，降低运营 PUE，建造绿色节能数据中心，提升公司的市场竞争力。

③丰富的客户资源为项目实施提供了客户基础

经过多年的精细化运营和稳步发展，以及公司丰富的网络资源、完善的解决方案和优质专业的服务，公司已积累了一大批客户，形成了以网络游戏、流媒体、门户网站、电子商务为主体，覆盖多个行业的客户结构。

2、补充流动资金及偿还银行贷款的必要性

近年来公司业务规模持续增长，公司 2017 年至 2019 年营业收入分别为 37,870.83 万元、41,102.49 万元和 88,285.19 万元，公司经营规模的不断扩大使得公司日常运营的资金需求增加。

除上述维护日常运营的资金需求外，公司 2019 年末的资产负债率(合并)为 57.79%，公司目前资产负债率较高，此外公司还有 2020 年实施现金分红的支出、偿还即将到期债务和未来三年投资规划及资本支出所需资金等。

公司拟用本次发行募集资金 13,620.05 万元补充流动资金及偿还银行贷款，既能进一步增强公司的资本实力、优化资产结构，又能为公司未来的业务发展提供可靠的流动资金保障。

三、本次募集资金投资项目的具体情况

1、廊坊讯云数据中心二期项目

(1) 项目概况

①项目名称：廊坊讯云数据中心二期项目。

②项目投资：本项目总投资为 34,379.95 万元，其中建设投资包括机房设计、装修工程费和硬件设备购置费等 33,903.70 万元，预备费 211.80 万元，铺底流动资金 264.45 万元。

③项目实施主体：该项目由全资子公司廊坊市讯云数据科技有限公司作为实施主体。

④项目建设周期：整个项目建设期为 18 个月。

⑤预计实施时间：项目目前已启动建设，计划于 2021 年 6 月完工

⑥项目经济效益预测：本项目计划建设 1500 个 8KW 标准机柜，待建成并完全达产后，可获得较好的经济效益。项目主要收入为设备托管的 IDC 服务收入，财务内部收益率（税后）为 15.39%，含建设期的投资回收期（税后）为 6.59 年。

(2) 项目实施的背景

历经多年发展，我国互联网普及率逐年提升，根据《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至 2018 年 12 月，我国网民规模为 8.29 亿，全年新增网民 5,653 万，互联网普及率达 59.6%。互联网的全面普及以及 5G、云计算、物联网、虚拟现实等新兴技术的广泛商用，使得我国 IDC 行业市场规模快速增长，根据中国 IDC 圈的数据，2018 年中国 IDC 业务市场总规模达 1,228 亿元。

在整体市场规模快速增长的背景下，公司业务规模持续增长，2016 年、2017 年和 2018 年公司营业收入分别为 29,780.92 万元、37,870.83 万元和 41,102.49 万元。

IDC 企业的收入规模主要受制于两个因素，一是行业的市场规模，二是自身数据中心规模，具体为机柜数量和带宽资源等。截至目前，奥飞数据已经建设完成并投入使用多个数据中心，具有丰富的建设和运营经验。京津冀为 IDC 机柜需求最旺盛的地区，廊坊在京津冀协同发展的战略下，具有独特的地理优势，公司已经启动廊坊讯云数据中心一期工程的建设，计划建设 1500 个 4.4KW 标准机柜。为抢占行业优势资源，公司计划启动廊坊讯云数据中心二期工程的建设，计划建

设 1500 个 8KW 标准机柜。待廊坊讯云数据中心一期和二期建设完成后，廊坊讯云数据中心将具有 1500 个 4.4KW 标准机柜和 1500 个 8KW 标准机柜，发挥较大的规模效应及协同效应，不断提高公司的持续盈利能力、行业竞争力和资本市场价值。

(3) 投资方案

单位：万元

序号	投资内容	投资总金额	拟使用募集资金金额
1	建设投资	33,903.70	33,903.70
1.1	机房设计、装修工程费等	5,312.90	5,312.90
1.2	硬件设备购置费	27,743.00	27,743.00
1.3	建设期场地租赁费	847.80	847.80
2	预备费	211.80	211.80
3	铺底流动资金	264.45	264.45
	合计	34,379.95	34,379.95

(4) 项目备案及其他手续

廊坊讯云数据中心二期项目已经完成了廊坊市安次区行政审批局的立项备案程序（备案编号：廊安审批项目备字[2019]41号），并且已获得建设项目环境影响登记表（备案编号：201913100200000172）。

2、补充流动资金及偿还银行贷款

(1) 项目概况

本次拟使用募集资金金额中的 13,620.05 万元补充流动资金及偿还银行贷款，增强公司的资金实力。

(2) 补充流动资金及偿还银行贷款对公司财务状况及经营成果的影响

本次募集资金补充流动资金及偿还银行贷款，短期来看，将进一步降低公司的资产负债率，提高公司的偿债能力，公司资产的流动性将进一步提高，从而提升自身的抗风险能力；长期来看，将更有利于进一步推进公司主营业务的发展，使公司的资金实力和资信等级进一步提高，对公司经营将产生积极的影响。

四、本次募集资金投资项目对发行人经营状况和财务状况的影响

1、本次发行对经营管理的影响

本次募集资金投资廊坊讯云数据中心二期项目符合公司整体战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。项目将为公司实现业务升级打开良好的局

面。项目有助于公司抢占优势市场先机，在行业细分领域形成先入优势，同时巩固公司的行业地位，提升市场占有率，提高公司的盈利水平，为公司实现中长期战略发展目标奠定基础。本次募集资金用于补充流动资金及偿还银行贷款，可以更好的满足公司业务规模不断增长对营运资金的需求，降低资产负债率，提升流动比率，增强偿债能力，有效改善公司的资本结构，优化财务状况，为公司的健康和持续稳定发展奠定基础。

本次发行募集资金的运用合理、可行，符合公司及全体股东的利益。

2、本次发行对财务状况的影响

本次发行募集资金到位后，公司的净资产将明显增加，能够增强公司的资金实力，降低公司的资产负债率及优化公司的资本结构，为公司的后续发展提供有力保障。

在募集资金到位后，由于募集资金投资项目的实施和产生效益需要一定的过程和时间，因此短期内公司净利润可能无法与股本和净资产保持同步增长，从而导致公司每股收益和净资产收益率等指标相对本次发行前有所下降。但是随着募集资金投资项目的逐步达产，运营规模和经济效益将明显增长，公司的盈利能力将稳步提高。

第五节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析

一、本次发行后公司业务及资产整合计划

截至本募集说明书出具日，公司未对本次发行完成后的业务和资产作出整合计划。本次发行股票募集资金在扣除发行费用后，将用于廊坊讯云数据中心二期项目和补充流动资金及偿还银行贷款，公司主营业务不会因本次发行而改变。

本次发行有利于增强公司的资金实力，进一步增强公司的核心竞争力，符合公司发展战略，有利于公司持续健康的发展。

二、本次发行后上市公司控制权结构的变化

本次发行的股票数量不超过本次发行前公司总股本的 20%，并以中国证监会关于本次发行的核准文件为准。若按公司目前股本测算，本次发行股份总数不超过 3,994.28 万股（含本数）。本次发行完成后公司股本将会相应增加。

截至本募集说明书出具日，昊盟科技持有奥飞数据 46.46%的股权。冯康持有昊盟科技 90%的股权，从而间接持有奥飞数据 41.81%的股权，其自奥飞数据设立以来一直担任公司董事长，对公司的决策、运行、管理全面负责，并对公司生产经营管理有重大影响，因此，冯康为公司的实际控制人。

本次发行不超过 3,994.28 万股（含本数），按此上限测算，本次发行完成后冯康间接控制公司 34.84%的股份表决权，仍为公司的实际控制人。

因此，本次发行不会导致公司控制权发生变化。

三、本次发行后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务存在同业竞争或潜在的同业竞争的情况

截至本募集说明书出具日，公司尚未确定具体的发行对象，因而无法确定发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务是否与公司存在同业竞争或潜在的同业竞争。发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人从事的业务是否与公司存在同业竞争或潜在的同业竞争将在本次发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

四、本次发行后，上市公司与发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人可能存在的关联交易的情况

截至本募集说明书出具日，公司尚未确定具体的发行对象，因而无法确定发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人与公司是否可能存在关联交易。发行对象及发行对象的控股股东和实际控制人与公司是否可能存在关联交易将在本次发行结束后公告的《发行情况报告书》中予以披露。

第六节 与本次发行相关的风险因素

一、市场风险

本次募集资金投资项目与公司现有业务和企业战略高度相关，可进一步完善公司资源布局，提升公司核心竞争能力和市场份额。本次募投项目实施后，预计将会有较好的市场前景。

数据中心属于互联网的基础设施，随着互联网的发展特别是 5G 时代的到来，对数据中心的需求将进一步增加，从而吸引更多的资本可能进入该行业，市场竞争将更加激烈。市场竞争的加剧，一方面使得公司面临市场份额被竞争对手抢夺的风险；另一方面，竞争加剧可能导致整个 IDC 行业的整体毛利率下降。

二、财务风险

本次发行募集资金到位后，公司总股本规模将扩大、净资产将有较大增长。募集资金的使用有助于公司主营业务的发展，而由于募投项目的实施需要一定时间，在项目全部建成后才能逐步达到预期的收益水平，同时，如果募集资金投资项目建成后未能实现预期收益，使得公司盈利下降或增速放缓。因此短期内公司可能将面临即期回报被摊薄、每股收益以及净资产收益率下降的风险。

三、管理风险

随着本次发行股票募投项目的实施，公司资产规模和业务规模等将进一步扩大，技术与产品的研发和客户的营销管理工作也会加大，将对公司管理能力提出更高的要求。尽管公司已形成了较为成熟的经营模式，并建立了相对完善的管理制度、研发体系、营销网络体系和稳定的管理层团队，培养了一批经验丰富、业务能力强的业务骨干，若公司在未来发展过程中不能持续补充优秀管理人才、不断提高对风险的管理和控制能力，将对公司进一步发展产生不利影响。

四、本次募集资金投资项目的风险

虽然公司对本次募投项目的市场前景进行了详细的调研和审慎的论证，在技术、人员、销售渠道等方面均做了相应的准备，但公司能否按照预期实施募投项目，新增产能是否能够得到消化，IDC 业务市场需求是否发生重大变化等都存在

一定的不确定性，从而给募投项目的预期收益带来了不确定性，进而导致募投项目投产后存在达不到预期效益的风险。

五、本次发行摊薄即期回报并可能导致原股东分红减少、表决权被摊薄的风险

本次发行完成后，公司的总股本和净资产将有较大幅度增加，公司整体资本实力得以提升，由于募集资金投资项目的实施和产生效益需要一定的过程和时间，因此，短期内公司净利润可能无法与股本和净资产保持同步增长，从而导致公司每股收益和净资产收益率等指标相对本次发行前有所下降。公司存在本次发行完成后每股收益被摊薄和净资产收益率下降的风险。同时，本次发行可能亦将导致公司原股东分红减少、表决权被稀释的风险。

六、审批风险

本次发行股票尚需深圳证券交易所审核和中国证监会注册，能否取得深圳证券交易所审核通过和取得中国证监会注册，以及最终取得核准的时间存在不确定性，将对本次发行产生较大影响。

七、股市风险

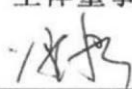
本次发行将对公司的生产经营和财务状况产生一定的影响，公司基本面的变化将影响公司股票的价格。此外，宏观经济形势变化、国家重大经济政策调整、股票市场供求变化以及投资者心理预期等种种因素，都会对公司股票价格造成影响，给投资者带来风险。中国证券市场尚处于发展阶段，市场风险较大，股票价格波动幅度比较大，股价有可能不能真实反映公司的价值，公司提醒投资者关注股价波动的风险。

第七节、与本次发行相关的声明

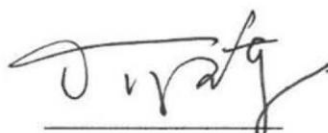
一、发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

全体董事签名：



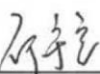
冯康



何烈军



黄展鹏




何宇亮



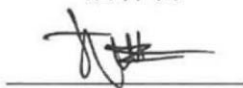
唐仲良



林卫云



罗翼

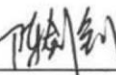


李进一



陈敏

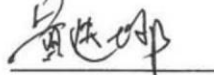
全体监事签名：



陈剑钊

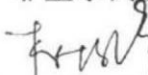


冯艳芬

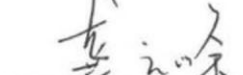


黄选娜

非董事高级管理人员签名：



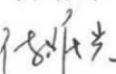
杨培锋



龚云峰



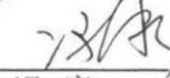
谢玮璐



陈耀光

广东奥飞数据科技股份有限公司

法定代表人（签字）：



冯康

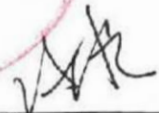
2020年7月31日

二、发行人控股股东、实际控制人声明

本公司或本人承诺本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

广州市昊盟计算机科技有限公司

实际控制人（签字）：


冯 康

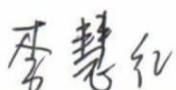

2020年7月31日


三、保荐机构（主承销商）声明

本公司已对募集说明书进行了核查，确认本募集说明书内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人：

叶静思

保荐代表人：
 
李慧红 刘思超

保荐机构总经理：

冯鹤年

保荐机构法定代表人（董事长）：

冯鹤年



保荐机构（主承销商）董事长和总经理声明

本人已认真阅读广东奥飞数据科技股份有限公司 2019 年度创业板向特定对象发行 A 股股票募集说明书的全部内容，确认募集说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对募集说明书真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构总经理签名：


冯鹤年

保荐机构董事长签名：


冯鹤年

民生证券股份有限公司

2020年7月31日



四、发行人律师声明

本所及经办律师已阅读募集说明书，确认募集说明书内容与本所出具的法律意见书不存在矛盾。本所及经办律师对发行人在募集说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认募集说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

北京大成律师事务所（盖章）

负责人：彭雪峰

授权代表：

王隽

经办律师：

倪洁云

倪洁云

吕晖

吕晖

陈结怡

陈结怡

黄亮

黄亮

2020年7月31日


五、会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读募集说明书，确认募集说明书内容与本所出具的审计报告、盈利预测审核报告（如有）等文件不存在矛盾。本所及签字注册会计师对发行人在募集说明书中引用的审计报告、盈利预测审核报告（如有）等文件的内容无异议，确认募集说明书不因引用上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人：


林宝明

签字注册会计师：


马云山


俞健业

华兴会计师事务所（特殊普通合伙）



六、董事会关于本次发行的相关声明及承诺

（一）关于未来十二个月内是否有其他股权融资计划的声明

自本次发行股票方案被公司临时股东大会审议通过之日起，公司未来十二个月将根据业务发展情况确定是否实施其他再融资计划。

（二）关于应对本次发行股票摊薄即期回报采取的措施

为保护投资者利益，保证公司募集资金的有效使用，防范即期回报被摊薄的风险，提高对公司股东回报能力，公司拟采取如下具体措施：

1、加速推进募投项目实施进程，尽快实现预期效益

本次发行募集资金将主要用于“廊坊讯云数据中心二期项目”的投资。经测算，本次募投项目具有较好的投资回报率，待项目建成达产后，公司的盈利能力和经营业绩将会得到显著提升，有助于填补本次发行对即期回报的摊薄。

本次募集资金到位前，公司将积极调配资源，力争提前完成募集资金投资项目的前期准备工作，为尽快实现募集资金投资项目效益做好铺垫；本次发行募集资金到位后，公司将尽可能提高募集资金使用效率，争取早日达产并实现预期效益，增加以后年度的股东回报，降低本次发行导致的即期回报摊薄的风险。

2、加强募集资金管理，提高资金使用效率，提升经营效率和盈利能力

本次募集资金投资项目符合国家相关的产业政策及公司的战略发展方向，具有良好的市场发展前景和经济效益。本次募集资金投资项目建成并投产后，将有助于提升公司核心竞争力和可持续发展能力，符合股东的长远利益。本次发行募集资金到位后，公司董事会将持续监督募集资金的专项存储，配合监管银行和保荐机构对募集资金使用的检查和监督，以保证募集资金合理规范使用，合理防范募集资金使用风险。

公司将努力提高资金的使用效率，完善并强化投资决策程序，合理运用各种融资工具和渠道，提升资金使用效率，控制资金成本，节省公司的各项费用支出，全面有效地控制公司经营和管控风险。

3、全面提升公司管理水平，完善员工激励机制

公司将进一步完善优化业务流程，全面提升公司管理水平和营运资金周转效

率，降低公司运营成本。另外，公司将完善薪酬和激励机制，建立有市场竞争力的薪酬体系，引进市场优秀人才，并最大限度地激发员工积极性，挖掘公司员工的创造力和潜在动力，以进一步促进公司业务发展。

4、加强技术研发，满足客户差异化需求，进一步提升企业业务技术水平

公司紧跟行业发展趋势和市场需求，不断加大研发投入，不断进行技术创新，进一步提升企业业务技术水平，进一步完善规划、建设、运营管理、销售、服务平台的建设，提高 IDC 机房的运营能力，满足客户差异化需求，以增加公司盈利增长点，提升公司持续盈利能力。

5、不断完善公司治理，为公司发展提供制度保障

公司将严格遵循《公司法》、《证券法》及《上市公司治理准则》等法律法规和规范性文件的要求，不断完善公司治理结构，确保股东能够充分行使权利，确保董事会能够按照法律法规和公司章程的规定行使职权，做出科学、迅速和谨慎的决策，确保独立董事能够认真履行职责，维护公司整体利益特别是中小股东的合法权益，确保监事会能够独立有效地行使对董事、高级管理人员及公司财务的监督权和检查权，为公司发展提供制度保障。

6、严格执行股利分配政策，优化投资回报制度

公司第二届董事会第二十五次会议审议通过了《关于广东奥飞数据科技股份有限公司未来三年（2019-2021 年）股东分红回报规划的议案》，在对未来经营绩效合理预计的基础上，制订了对股东分红回报的合理规划。公司将严格执行《公司章程》及股东回报规划文件中的利润分配政策，强化投资回报理念，积极推动对股东的利润分配，增强现金分红透明度，保持利润分配政策的连续性与稳定性。特此提醒投资者关注本次首发摊薄即期回报的风险，公司关于填补回报措施不等于对公司未来利润做出保证。