北京亚康万玮信息技术股份有限公司

（北京市海淀区丹棱街 18 号 805 室）

首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）

国信证券股份有限公司
GUOSEN SECURITIES CO.,LTD.

（深圳市罗湖区红岭中路 1012 号国信证券大厦十六层至二十六层）

二零二零年十月

深圳证券交易所：

国信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”或“国信证券”）作为北京亚康万玮信息技术股份有限公司（以下简称“亚康万玮”、“发行人”或“公司”）申请首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构，于 2020 年 8 月 7 日收悉贵所于 2020 年 8 月 7 日出具的《关于北京亚康万玮信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“问询函”）。国信证券按要求对问询函所涉及事项进行了谨慎调研并组织各中介机构对相关事项进行了尽职核查，会同发行人、各中介机构对招股说明书及相关申请文件进行了相应的补充、修订和说明，各中介机构对需要进行专项核查的事项均已进行了核查并发表意见，以下内容为根据贵所问询函逐条进行的回复，请予审核。

本回复中的简称与招股说明书中的简称具有相同含义，涉及对招股说明书修改的已用楷体加粗标明。本回复中部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

问询函问题清单所列问题	**黑体（不加粗）**
问询函问题清单所列问题答复	宋体（不加粗）
引用原招股说明书内容	宋体（不加粗）
对招股说明书的修改与补充	***楷体（加粗）***

目录

1、关于 IT 设备销售。.....5
2、关于 IT 运维服务。.....19
3、关于云运维服务。.....40
4、关于采购。.....43
5、关于软件著作权。.....61
6、关于历史沿革。.....73
7、关于股权出资。.....84
8、关于收购供应商。.....86
9、关于对赌协议。.....94
10、关于员工持股平台。.....102
11、关于董事、高级管理人员变动。.....103
12、关于资金拆借和财务内控。.....113
13、关于股东一致行动关系。.....114
14、关于厂商业务资质证书。.....122
15、关于营业收入。.....127
16、关于收入确认。.....149
17、关于应收账款。.....153
18、关于其他应收款。.....155
19、关于客户。.....174
20、关于主营业务成本。.....177
21、关于存货。.....200
22、关于期间费用。.....215
23、关于毛利率。.....226
24、关于应付账款和预收款项。.....234
25、关于关联方中联润通。.....257
26、关于子公司。.....271
27、关于海外收入。.....288
28、关于经营活动现金流量。.....293

29、根据保荐工作报告。. 305
30、关于审计截止日后财务情况。. 306

1、关于 IT 设备销售。

发行人 IT 设备销售业务是指发行人作为华为、戴尔等品牌厂家的增值代理商，向客户销售 IT 设备产品。

请发行人：（1）补充披露报告期内发行人销售的 IT 设备产品名称、产品应用场景及具体功能用途，品牌厂家的市场竞争情况，以及发行人从事该业务的核心竞争力；（2）补充披露 IT 设备销售业务中发行人与品牌厂家和代理商的设备交收、资金结算模式，包括发行人需要垫付的资金比例以及结算周期等；（3）补充披露发行人销售 IT 设备前是否需要对相关设备进行改装、组装以及嵌入软件等操作，如需要，请补充披露该类设备的收入金额及占比；（4）补充披露发行人未能获得总代理商资质的原因，相关代理资质是否由品牌厂家直接指定，是否存在向更高级别的代理商申请代理资质的情形；（5）补充披露各品牌厂商的代理商数量情况及发行人的排名情况，发行人维持相关代理资质的条件要求，结合报告期内发行人的代理商资质变化情况、产品的更换周期等分析并披露发行人的代理商业务是否具有可持续性；（6）保荐工作报告显示，华为将下游经销商细分为渠道和行业经销商，补充披露该分类与招股说明书分类不一致的原因，招股说明书有关经销商分类的内容是否需要调整；（（7）按照品牌厂商进行归类统计，进一步披露具体产品的销售收入及占比，存在较大波动的应分析并披露变动原因；（8）补充披露发行人销售渠道情况，是否存在线上渠道或线下实体门店等。

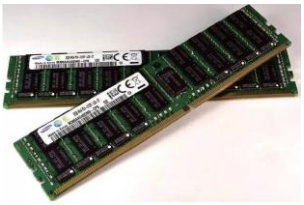
请保荐人对上述事项，发行人律师对事项（4），申报会计师对事项（2）（3）（6）发表明确意见。

（1）补充披露报告期内发行人销售的 IT 设备产品名称、产品应用场景及具体功能用途，品牌厂家的市场竞争情况，以及发行人从事该业务的核心竞争力；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务及设立以来的变化情况”之“（一）发行人的主营业务、主要产品和服务的基本情况，主营业务收入的主要构成”之“2、主要产品和服务的基本情况”补充披露如下：

公司销售的主要 IT 设备包括服务器、服务器配件及网络设备配件等，具体情况如下：

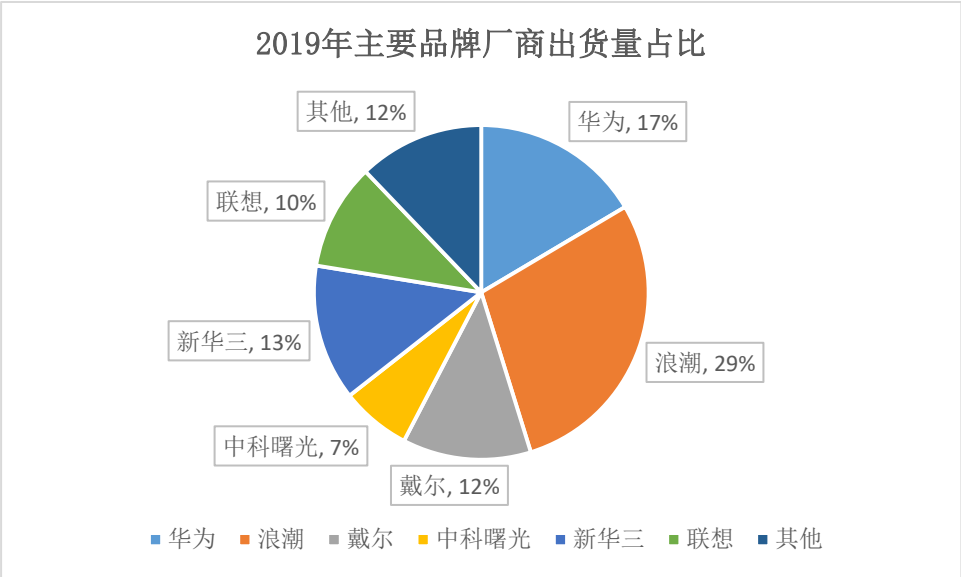
产品名称	具体类型	应用场景	具体功能	示例
服务器	机架式服务器1U、2U及4U	主要适用于需要大量服务器的企业，例如互联网企业、互联网数据中心等，满足构建自主可控的服务器平台需求	服务器在网络中为其他客户机提供计算或者应用服务，具备承担响应服务需求、承担服务、保障服务的能力。	
服务器配件	内存	服务器的重要组成部分	与 CPU 进行沟通的桥梁，用于暂时存放 CPU 的运算数据，以及与硬盘等外部存储器交换的数据。	
	硬盘	服务器的重要组成部分	服务器主要的存储器，用来储存数据。	
	CPU 卡	服务器重要组成部分	CPU作为计算机系统的运算和控制中心，是信息处理、程序运行的最终执行单元。	
	GPU 卡	服务器的重要组成部分	服务器中图形处理和高性能运算等工作的微处理器，主要应用于图形处理、数据挖掘、人工智能等方面。	
网络设备配件	路由器	构建网络互联的重要组成部分	连接两个或多个网络的硬件设备，根据选定的路由算法把各数据包按最佳路线传送到指定位置。	

	网关	构建网络互联的重要组成部分	网关是一种充当转换任务的计算机系统，是一个翻译器，网关对收到的信息要重新打包，以适应目的系统的需求。	
	交换机	构建网络互联的重要组成部分	用于电（光）信号转发的网络设备，主要功能包括物理编址、网络拓扑结构、错误校验、帧序列以及流量控制等。	

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“三、发行人的行业竞争地位分析”之“（一）行业竞争格局”之“1、厂商”补充披露如下：

2、品牌厂商市场竞争情况

在国内服务器市场中，主要的品牌厂商有浪潮、华为、戴尔、新华三、联想及中科曙光等。根据 IDC 发布的市场调研报告，2019 年，中国服务器整体出货量为 317 万台，上述 6 个服务器品牌厂商出货量为 278.8 万台，占比为 87.95%。2019 年，主要品牌厂商出货量占比具体情况如下：



发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“三、发行人的行业竞争

地位分析”之“（四）公司的竞争优势及劣势”之“1、竞争优势”补充披露如下：

3、公司核心竞争力

在 IT 设备销售方面，公司在行业经验、客户资源、供应商合作和技术管理等方面具有较强的竞争优势，具体情况如下：

（1）行业经验优势

公司自成立以来始终专注于互联网行业，以满足客户需求为核心。在国内互联网跨越式发展过程中，逐步形成了对速度的极致追求，并导致其对硬件供应商的响应速度、服务质量的严格要求。公司在长期服务于互联网客户中，不仅熟悉了行业的需求特点，对特定业务场景也积累了大量的实践经验，并形成了与客户需求相匹配的业务体系。针对互联网客户需求时间紧迫、要求多样、配置灵活并追求性价比等特点，公司自建了测试选型团队，通过模拟实际业务场景测试主流产品性能，在精准把握客户需求的基础上，进一步增加了对供应商产品性能的熟悉度。通过多年积累的行业经验，公司在需求把握准确性、交付及时性、价格竞争性等多方面占据竞争优势。

（2）客户资源优势

公司深耕互联网行业多年，已累计服务了上百家互联网行业客户，涵盖了社交媒体、旅游出行、本地生活、云计算等多种互联网应用领域，服务对象包括新浪、搜狐、网易、滴滴、携程、五八同城、饿了么和金山云等，在互联网行业内拥有较高的知名度和良好的业界口碑。并与主要客户之间培养出了较强的客户粘性和良好的互信关系。合作超过 10 年的主要客户有网易、搜狐、新浪、金山云等，合作超过 5 年的主要客户包括五八同城、携程等。

（3）供应商合作优势

公司深耕互联网行业超过 10 年，与行业内主要供应商均保持长期良好的合作关系。例如，公司与戴尔合作超过 10 年，与华为合作超过 7 年，与浪潮合作超过 4 年。公司在戴尔、华为、浪潮等均拥有一级代理资质，还曾荣获戴尔 10 年辉煌成就奖，华为特别贡献奖、优秀互联网行业突出贡献奖等。2019 年戴尔、华为、浪潮三家合计占国内服务器出货量达到 58%。公司同时与行业内多家主要供应商均保持着稳定合作，保障了产品的供应能力，提高了公司的议价能力，巩固了公司的市场地位。

（4）技术管理优势

公司技术团队拥有丰富的行业技术背景及实践经验，核心人员从业经验近 20 年，还有部分技术人员来自于品牌厂商，可以为客户提供原厂级别的技术支持。公司掌握稳定测试和无人值守安装系统等 Linux 开源工具及技术，在满足客户需求、提供增值服务等方面，公司拥有坚实的技术基础。此外，核心管理团队经历了国内互联网从小到大，从大到强的过程，不仅积累了行业管理经验，并且为公司建立完善、高效的管理体系。通过稳定的核心团队、制度化的管理和一致的经营理念，在国内互联网日新月异的变化和激烈的市场竞争中，不仅保证了经营业绩的持续、快速增长，而且有效控制了经营风险。

【核查程序】

1、获取报告期内发行人销售台账，了解报告期内发行人销售 IT 产品名称；

2、访谈发行人 IT 设备销售人员并查阅主要品牌厂商网站，了解服务器、服务器配件及网络设备配件的应用场景、具体功能用途；

3、查阅 IDC 发布的行业研究报告，分析计算 2019 年各主要品牌厂商出货情况，了解主要品牌厂商的市场竞争情况；

4、对主要客户、供应商访谈，了解公司的市场竞争力。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

公司 IT 设备应用场景较为广泛，主要用于社交媒体、本地生活、旅游出行、云计算等互联网领域；在品牌厂商市场竞争方面，浪潮、华为及戴尔占据了国内服务器市场的主要份额；在核心竞争力方面，公司在行业经验、客户资源、供应商合作及技术管理等方面具有较强竞争优势。

（2）补充披露 IT 设备销售业务中发行人与品牌厂家和代理商的设备交收、资金结算模式，包括发行人需要垫付的资金比例以及结算周期等；

【回复】

1、公司与品牌厂家和代理商的设备交收及资金结算模式

报告期内，公司销售的 IT 设备产品品牌主要是华为和戴尔。在产品交收方面，华为品牌产品公司采用自提和卖方负责运输，戴尔品牌一般为卖方负责运输。在资金结算方面，品牌厂商和总代理均给予公司一定信用额度，在信用额度内，

货到 30 天至 60 天内付款，超出信用额度部分，发货前付款。

在具体采购业务中，公司综合考虑自身现金流、资金成本等因素后，选择结算方式。公司设备交收和资金结算方式如下：

品牌	供应商	设备交收	资金结算
华为	华为原厂	自提/卖方负责	信用额度内：发货后 60 天内付款 信用额度外：发货前付款
	伟仕佳杰	自提/卖方负责	信用额度内：发货后 60 天内付款 信用额度外：发货前付款
	中建材信息技术股份有限公司	自提/卖方负责	信用额度内：发货后 60 天内付款 信用额度外：发货前付款
	联强国际贸易（中国）有限公司	一般由卖方负责运输或由货物厂家负责运输	信用额度内：发货后 60 天内付款 信用额度外：发货前付款
戴尔	戴尔原厂	一般由卖方负责运输	信用额度内：开具发票后 30 天内付款 信用额度外：发货前付款
	英迈电子商贸（上海）有限公司	一般由货物厂商负责运输	信用额度内：发货后 30 天内付款或下单后 60 天内付款 信用额度外：发货前付款
	紫光股份	一般由卖方负责运输或由货物厂商负责运输	信用额度内：发货后 30 天内付款 信用额度外：合同签订后 3 日内付款
浪潮	浪潮原厂	一般由卖方负责运输	发货之前付款
	众云国际（香港）有限公司	一般由卖方负责运输	信用额度内：发货后 30 天内付款
中科曙光	中科曙光原厂	一般由卖方负责运输	信用额度外：发货之前付款
H3C	H3C 原厂	一般由卖方负责运输	发货之前付款

2、公司需要垫付的资金比例

报告期内，公司主要采购华为和戴尔品牌产品。目前，公司拥有华为品牌和戴尔品牌信用额度合计 1.58 亿元，超出信用额度部分为公司需垫付的资金部分。公司在华为、戴尔的具体信用额度如下：

单位：万元

品牌	品牌厂商信用额度	总代理商信用额度	合计
华为	2,800	8,000	10,800
戴尔	1,000	4,000	5,000
合计	3,800	12,000	15,800

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务及设立以来的变化情况”之“（二）发行人的盈利模式和主要经营模式”之“1、IT 设备销售”之“（2）采购模式”补充披露如下：

报告期内，公司 IT 设备主要采购华为品牌和戴尔品牌。在产品交收方面，华为品牌为公司自提和卖方负责，戴尔品牌一般为卖方负责。在资金结算方面，品牌厂商和总代理均给予公司一定信用额度。在信用额度内，货到 30 天至 60 天内付款，超出信用额度部分，发货前付款。

在具体采购中，公司综合考虑自身现金流、资金成本等因素后选择结算方式。一般情况下，超出信用额度部分需公司自筹资金进行垫付。

【核查程序】

1、查阅发行人与品牌厂商及代理商签订的购销合同，了解发行人与品牌厂商和代理商的设备交收、资金结算模式；

2、访谈发行人高级管理人员及主要供应商，了解发行人与品牌厂商和代理商的设备交收、信用额度、资金结算模式等；

【核查意见】

经核查，保荐机构、会计师认为：

报告期内，发行人主要采购华为和戴尔品牌 IT 设备。在产品交收方面，华为品牌为公司自提和卖方负责，戴尔品牌一般为卖方负责。在资金结算方面，品牌厂商和总代理均给予公司一定信用额度。信用额度内，货到 30 天至 60 天内付款，超出信用额度部分，发货前付款。在具体采购中，公司综合考虑自身现金流、资金成本等选择结算方式。一般情况，超出信用额度外部分需公司自筹资金进行垫付。

（3）补充披露发行人销售 IT 设备前是否需要对相关设备进行改装、组装以及嵌入软件等操作，如需要，请补充披露该类设备的收入金额及占比；

【回复】

公司根据客户的要求购买 IT 设备，一般情况下，公司无需对其所销售的 IT 设备进行改装、组装以及嵌入软件等操作。特殊情况下，根据客户的需求，公司存在对少量服务器进行改配操作，主要为增减硬盘、内存、GPU 卡等。报告期内，公司不存在组装或者嵌入软件等情形。

公司根据客户提出的配置需求，在品牌厂商销售的标准服务器产品上，对内存、硬盘、GPU 卡以及外围配件上进行增减。公司改配的主要内容如下：

性质	主要内容	说明
增加配置	增加硬盘、内存、CPU、GPU 网卡等	增加配置时，公司均采用原厂配件或根据品牌厂商兼容性清单选择兼容性配件。
减少配置	减少外围配件、电源等	

报告期内，公司改配产品的销售收入金额及占比情况如下：

年度	改配产品销售收入金额（万元）	占 IT 设备收入比例
2017 年	5,469.94	7.75%
2018 年	2,640.25	2.81%
2019 年	874.18	0.77%
2020 年 1-6 月	424.92	0.94%

报告期内，公司改配服务器销售收入占比较低，且呈下降趋势，最近一年一期内，改配占比均不足 1%。报告期内，公司不存在因销售改配服务器，而与客户、供应商发生纠纷的情形。

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务及设立以来的变化情况”之“（二）发行人的盈利模式和主要经营模式”之“1、IT 设备销售”之“（3）销售模式”补充披露如下：

公司根据客户的要求购买 IT 设备，一般情况下，公司无需对其所销售的 IT 设备进行改装、组装以及嵌入软件等操作。特殊情况下，根据客户的需求，公司存在对少量服务器进行改配的操作，主要为增减硬盘、内存、GPU 卡等。报告期内，公司不存在组装或者嵌入软件等情形。

报告期内，公司改配服务器销售收入金额分别为 5,469.94 万元、2,640.25 万元、874.18 万元和 424.92 万元，占当期 IT 设备销售收入比例分别为 7.75%、2.81%、0.77%和 0.94%。报告期内，公司不存在因销售改配服务器而与客户、供应商发生纠纷的情形。

【核查程序】

1、访谈发行人高级管理人员及主要客户，了解发行人对 IT 设备进行改装的主要原因；

2、获取发行人 IT 设备销售收入明细表，核查改装明细表，复核改装的销售金额。

【核查意见】

经核查，保荐机构、会计师认为：

报告期内，根据客户需求，发行人存在对少量服务器进行改配操作，但不存在组装、嵌入软件等操作。报告期内，发行人改配服务器销售收入占 IT 设备销售收入比例分别为 7.75%、2.81%、0.77%和 0.94%，占比较低且呈下降趋势。报告期内，发行人不存在因销售改配产品而与客户、供应商发生纠纷的情形。

（4）补充披露发行人未能获得总代理商资质的原因，相关代理资质是否由品牌厂家直接指定，是否存在向更高级别的代理商申请代理资质的情形；

【回复】

IT 设备品牌厂商（即原厂）主要采用间接销售的营销模式，其销售体系可分为渠道分销和增值代理。渠道分销由总代理、普通代理、最终用户构成，总代理主要是作用是发展下级代理商，并为其他代理商提供资金支持。增值代理是品牌厂商针对特定行业、特定区域的而发展的代理商，由代理商和最终用户构成，代理商主要作用是发展最终用户。

公司长期专注于互联网行业，主要面向最终用户，而不是下级代理商。公司的商业定位与总代理存在本质差别。因此，公司无需取得总代理资质。

公司主要产品的代理资质均由品牌厂商，即厂家直接指定，不存在向更高级别的代理商申请代理资质的情形。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、公司的采购情况和主要供应商”之“（一）公司报告期内分类采购情况”之“1、IT 设备销售业务”之“（1）IT 产品代理商代理级别情况”补充披露如下：

“C.普通代理商：……

和总代理商相比，公司主要面向最终用户，而不是下级代理商。商业定位

与总代理商存在本质不同，因此无需获取总代理商资质。公司主要产品的代理资质均由品牌厂商直接指定，不存在向更高级别的代理商申请代理资质的情形。”

【核查程序】

1、访谈公司高级管理人员及 IT 设备采购人员，了解代理资质获取的方式及未能获取总代理资质的原因；

2、获取主要品牌厂商关于经销商资质的介绍文件，了解品牌厂商资质管理情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

发行人主要面向终端客户，无需向普通代理商销售产品，与总代理商定位不同，在产业链中的位置亦不同，因此无需获取总代理商资质。发行人主要产品的代理资质均由厂家直接指定，不存在向更高级别的代理商申请代理资质的情形

（5）补充披露各品牌厂商的代理商数量情况及发行人的排名情况，发行人维持相关代理资质的条件要求，结合报告期内发行人的代理商资质变化情况、产品的更换周期等分析并披露发行人的代理商业务是否具有可持续性；

【回复】

1、各品牌厂商的代理商数量及发行人排名情况

2019 年，戴尔增值服务代理商合计 1,142 家，其中：钛金级为最高级别，合计 23 家。公司系戴尔钛金级代理商，根据 IDC 市场调研报告计算，2019 年公司销售戴尔品牌服务器占戴尔互联网行业出货量的 5.18%。

2019 年，公司系华为增值服务一级代理商，根据 IDC 市场调研报告计算，2019 年，公司销售的华为品牌服务器占华为互联网行业出货量的 13%。

报告期内，公司取得的主要供应商荣誉、表彰情况如下：

品牌厂商	获奖年份	奖项
华为	2020 年	特别贡献奖
		行业最佳贡献奖
		地市卓越计算合作伙伴
	2019 年	优秀互联网行业突出贡献奖
		卓越合作伙伴奖
		长期耕耘奖

	2018 年	功勋奖
戴尔	2019 年	最佳项目报备贡献奖
	2017 年	十年辉煌成就奖

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“七、公司持有的现行有效的主要经营资质证书及认证证书”之“（二）在主要厂商获取的资质”补充披露如下：

报告期内，公司主要代理华为、戴尔、浪潮等品牌 IT 产品。目前公司拥有华为一级、浪潮钻石级和戴尔钛金代理资质，品牌厂商主要根据年销售业绩确定资质等级。主要品牌厂商年销售业绩及公司 2019 年业绩对比情况如下：

	代理资质级别	销售业绩要求	2019 年公司业绩
华为	一级	多产品：年销售额不低于 6,000 万元 单产品：年销售额不低于 2,500 万元	5.6 亿
戴尔	钛金级	北京、上海、广州、深圳、港澳台：年销售额不少于 800 万美元 大中华区其他城市：年销售额不少于 300 万美元	3.07 亿
浪潮	钻石级	年销售额 1,000 万元	1.48 亿

2019 年，公司销售华为、戴尔、浪潮品牌产品均远超资质要求。报告期内，公司华为、戴尔和浪潮 IT 硬件产品代理资质变化情况如下：

	华为	戴尔	浪潮
2017 年	一级经销商	高级合作伙伴	行业解决方案合作伙伴
2018 年	一级经销商	钛金级	北京区域代理商
2019 年	一级经销商	白金级	钻石级
2020 年 1-6 月	一级经销商	钛金级	钻石级

注释：戴尔曾变更代理级别名称，高级合作伙伴和钛金级均属于行业代理一级，浪潮钻石级为行业代理一级

报告期内，公司在华为、戴尔品牌始终拥有一级代理资质，公司与戴尔合作超过 10 年，与华为合作超过 7 年。2019 年，公司拥有浪潮钻石级代理资质，公司与浪潮合作超过 4 年。

根据公司目前的销售业绩，以及与主要供应商合作历史情况，公司主要供应商代理资质具有可持续性。

【核查程序】

1、访谈发行人高级管理人员及主要品牌厂商，了解各品牌厂商的代理情况；

2、获取主要品牌厂商相关代理商资质要求的文件及发行人资质文件，分析发行人代理业务的持续性；

3、访谈发行人高级管理人员及行业专家，了解产品更新换代的周期。

【核查意见】

经核查，保荐机构、会计师认为：

报告期内，发行人主要代理华为、戴尔和浪潮品牌 IT 设备。2019 年发行人销售业绩远超维持目前资质所需业绩。发行人与主要品牌厂商具有长期、稳定的合作关系，发行人代理商业务具有可持续性。

（6）保荐工作报告显示，华为将下游经销商细分为渠道和行业经销商，补充披露该分类与招股说明书分类不一致的原因，招股说明书有关经销商分类的内容是否需要调整；

【回复】

IT 产品的经销商主要分为总代理商、增值代理商和普通代理商，是行业的称谓惯例，例如海量数据（股票代码：603318）招股说明书也是分为总代理商、增值代理商和普通代理商。IT 产品厂商主要通过总代理商向普通代理商，最终向用户销售产品；厂商为了提高产品市场占有率，还会选择一些综合技术实力强，拥有客户数量多的公司或者特定行业选择一些增值代理商，增值代理商和普通代理商相比，具备产品实施安装能力等，作为对市场的深入渗透。

保荐工作报告内核会议问题中，为了方便保荐机构委员理解，基于发行人主要代理品牌为华为，更好的区分总代理商-普通代理商体系与发行人一级代理商，以华为内部的称谓渠道代理商和行业代理商来解释说明。华为基于其自身需要，分行业进行 IT 设备市场拓展，且其内部为便于沟通理解，将渠道代理商指的是通过总代理商-普通代理商体系的渠道销售产品的代理商称为渠道代理，行业代理商指的是像将发行人此类深耕行业市场的增值代理商称为行业代理，两者称谓不同，实际无本质区别。

综上所述，两者不一致的原因是保荐工作报告内核会议为了方便保荐机构委员理解以华为内部的称谓来解释说明，招股说明书的分类是根据行业的普遍分类，无需修改招股说明书内容。

【核查程序】

1、访谈发行人资质管理人员，了解华为经销商管理体系；

2、获取华为对于经销商管理文件，了解华为经销商管理体系。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

保荐工作报告与招股说明书对于经销商分类不一致的原因是保荐工作报告内核会议为了方便委员理解以华为内部的称谓来解释说明，招股说明书的分类是根据行业的普遍分类，无需修改招股说明书内容。

（7）按照品牌厂商进行归类统计，进一步披露具体产品的销售收入及占比，存在较大波动的应分析并披露变动原因；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（一）主营业务收入构成”之“1、IT 设备销售”补充披露如下：

报告期内，各品牌厂商销售收入及占比情况如下：

单位：万元

品牌	产品	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华为	服务器	15,068.88	33.39%	47,823.22	42.38%	43,218.08	45.96%	31,275.76	44.30%
	服务器配件	812.76	1.80%	2,018.16	1.79%	2,078.14	2.21%	2,388.85	3.38%
	网络设备及配件	1,538.39	3.41%	5,686.02	5.04%	5,510.70	5.86%	3,678.91	5.21%
	其他	199.53	0.44%	501.61	0.44%	770.44	0.82%	206.02	0.29%
	华为小计	17,619.56	39.05%	56,029.01	49.65%	51,577.37	54.85%	37,549.54	53.19%
戴尔	服务器	7,725.79	17.12%	29,120.46	25.80%	27,192.20	28.92%	17,578.64	24.90%
	服务器配件	302.78	0.67%	1,524.92	1.35%	1,682.92	1.79%	1,004.68	1.42%
	网络设备及配件	-	-	7.71	0.01%	33.16	0.04%	4.27	0.01%
	其他	22.72	0.05%	81.90	0.07%	86.19	0.09%	64.37	0.09%
	戴尔小计	8,051.29	17.84%	30,734.99	27.23%	28,994.47	30.84%	18,651.97	26.42%
浪潮	服务器	11,485.99	25.45%	14,740.39	13.06%	1,115.51	1.19%	157.23	0.22%
	服务器配件	113.94	0.25%	10.63	0.01%	66.26	0.07%	17.75	0.03%
	网络设备及配件	-	-	3.54	0.00%	-	-	-	-
	其他	2.06	0.00%	-	-	-	-	-	-
	浪潮小计	11,601.99	25.71%	14,754.55	13.07%	1,181.77	1.26%	174.98	0.25%
其	服务器	3,601.90	7.98%	2,700.43	2.39%	3,637.58	3.87%	9,607.28	13.61%

他品牌	服务器配件	2,899.90	6.43%	7,182.93	6.36%	6,075.20	6.46%	2,352.69	3.33%
	网络设备及配件	709.35	1.57%	593.29	0.53%	1,895.23	2.02%	1,991.71	2.82%
	其他	640.40	1.42%	856.96	0.76%	666.77	0.71%	267.43	0.38%
	其他品牌小计	7,851.56	17.40%	11,333.60	10.04%	12,274.78	13.05%	14,219.12	20.14%
合计		45,124.40	100%	112,852.16	100%	94,028.38	100%	70,595.60	100%

报告期内，公司销售华为、戴尔品牌的 IT 设备合计占比始终保持在 50%以上，报告期内，浪潮品牌呈逐年上升趋势。

最近一年一期，公司销售浪潮品牌服务器大幅增长，从 2018 年度的 1.26%提高至 2020 年 1-6 月的 25.71%。浪潮品牌服务器大幅提升的主要原因是，由于近年来海外短视频业务的兴起，公司海外客户百果园自 2019 年开始大量采购浪潮服务器。

报告期内，公司 IT 设备销售中服务器占比分别为 83.03%、79.94%、83.64%和 83.95%。其中，服务器销售数量及单价如下所示：

分类	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
服务器数量(台）	**10,681.00**	26,523.00	20,296.00	17,667.00
金额（万元）	**37,882.57**	94,384.50	75,163.37	58,618.91
单价（元/台）	**35,467.25**	35,585.91	37,033.59	33,179.89

【核查程序】

1、获取发行人 IT 设备销售收入明细表，分析计算主要品牌厂商的销售收入及占比；

2、访谈发行人高级管理人员及主要客户，了解部分品牌销售收入变动较大的原因；

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

报告期内，发行人销售华为、戴尔品牌的 IT 设备合计占比始终保持在 50%以上。2019 年，浪潮品牌服务器销售大幅增长，主要系海外短视频业务的兴起，导致的海外客户百果园大量采购浪潮品牌服务器。

（8）补充披露发行人销售渠道情况，是否存在线上渠道或线下实体门店等。

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务及设立以来的变化情况”之“（二）发行人的盈利模式和主要经营模式”之“1、IT 设备销售”之“（3）销售模式”补充披露如下：

公司始终专注于互联网行业，主要客户为大中型互联网公司和云厂商。公司采用直接面向最终客户的直销模式，公司客户全部通过自身直接开发而来，开发方式包括直接开发、上游品牌厂商介绍、下游客户介绍、行业推广活动等，公司不存在代理商、经销商等其他销售渠道。公司不存在线上渠道或线下实体门店的情形。

【核查程序】

访谈发行人高级管理人员及主要客户，了解发行人销售渠道。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

报告期内，发行人主要面向大中型互联网公司及云厂商，发行人采用直接面向最终客户的直销模式，公司不存在代理商、经销商等其他销售渠道，亦不存在线上渠道或线下实体门店的情形。

2、关于 IT 运维服务。

发行人的 IT 运维服务围绕 IDC（即互联网数据中心）开展，包括驻场运维服务、售后维保服务和交付实施服务。

请发行人：（1）结合发行人的销售模式，补充披露在 IT 运维服务业务中，发行人是否独立开展服务、交付成果并承担法律后果，业务人员的工作内容、时间是否需要服从结算客户或服务对象的统一调配、安排，发行人 IT 运维服务的核心竞争力，与劳务外包、劳务派遣用工的区别；（2）结合具体应用场景，补充披露驻场运维服务、售后维保服务、交付实施服务的结算客户和服务对象高度重叠又存在一定差异的原因；（3）补充披露同时接受多种运维服务的客户（如阿里巴巴）是否签署多份独立服务合同，三种运维服务是否存在基于同一客户、同一项目的情形，如存在，请进一步披露详细情况以及发行人如何在不同运维服务之间进行收入分配，相关成本、费用是否可以独立核算，是否构成单项履约义务；（4）清晰披露 IDC 场景下，各类资产产权归属、各方交易关系、各方所处的产业链环节以及承担的职能范围，发行人的 IT 运维服务与 IDC 直接提供的运维服务的区别；（5）补充披露发行人获取业务订单的方式，相关订单的签署期限，报告期内订单终止、续签和新签情况，相关客户是否存在较大波动以及波动原因（如存在）；（6）招股说明书披露，IT 设备“售后维保服务一般由品牌厂商负责”，

请补充披露品牌厂商负责的“售后维保服务”和发行人 IT 运维服务中的“售后维保服务”的区别，以及发行人的售后维保服务客户富士康、英业达与华为、戴尔等品牌厂商的关系和区别。

请保荐人、发行人律师对上述事项，申报会计师对事项（3）发表明确意见。

（1）结合发行人的销售模式，补充披露在 IT 运维服务业务中，发行人是否独立开展服务、交付成果并承担法律后果，业务人员的工作内容、时间是否需要服从结算客户或服务对象的统一调配、安排，发行人 IT 运维服务的核心竞争力，与劳务外包、劳务派遣用工的区别；

【回复】

一、发行人是否独立开展服务、交付成果并承担法律后果，业务人员的工作内容、时间是否需要服从结算客户或服务对象的统一调配、安排

在 IT 运维服务业务中，发行人凭借自身团队人员、技术和组织管理，独立开展服务、自主承担交付成果的质量风险和其他法律风险。公司 IT 运维业务在工作内容、时间安排等方面的具体情况如下：

序号	业务类型	业务内容	是否服从客户的统一调配、安排
1	驻场运维	公司提供服务器运维岗、网络运维岗和资产管理岗等岗位，根据合同约定，不同的岗位提供不同的运维服务	否 客户只对具体岗位职责进行监督管理，公司对岗位服务负责，具体人员、人员调配、现场管理、工作考核等由公司自主管理
2	售后维保	对服务器等设备提供部署安装、故障维修等服务	否 公司对工作结果负责，自主管理工作人员、工作内容和工作时间
3	交付实施	提供 CDN 节点建设、设备搬迁、综合布线等服务	否 公司对工作结果负责，自主管理工作人员、工作内容和工作时间

二、发行人 IT 运维服务与劳务外包、劳务派遣的区别

公司 IT 运维服务属于 IT 外包的一种，是专业化分工的结果。公司 IT 运维服务是为客户提供包括人员、技术、管理等一揽子整体服务，与劳务派遣有本质区别，也不是以输出劳动力为主的简单劳务外包。具体如下：

1、适用法律和经营资质

公司 IT 运维业务和劳务外包均适用合同法，劳务派遣不仅适用《劳动合同法》，还需适用《劳务派遣暂行规定》等相关规定。

此外，公司 IT 运维业务和劳务外包无经营资质要求，而劳务派遣需取得劳务派遣行政许可。

2、在人员方面

业务人员均由公司自主招聘，符合录用标准后与公司签署劳动合同；工资薪酬、社会保险均由公司根据自身的薪酬制度发放和缴纳；人员的工作安排、工作调配、考核晋级等均由公司自主决定，而劳务派遣中的劳动者由用工单位指挥和监督管理，劳动者薪酬由用工单位发放。

3、在技术方面

公司制定了一系列的标准流程和技术规范，并通过培训制度、内部管理制度将其有效落实到实际业务中。公司通过实施标准化的业务流程和统一的技术规范，保障了业务质量的统一、稳定。业务流程、技术规范等全部源于公司自身的技术积累，是公司的核心竞争能力之一，也是不同于简单劳务外包的体现。

4、在组织管理方面

公司自主研发了相应的信息系统，涵盖了事件响应、服务调度、备件管理等 IT 运维服务的各方面。公司通过信息系统以及有效的组织管理，将任务分配、人员安排、现场管理等有机结合，提升了 IT 运维服务效率。自主、高效的组织管理，是 IT 运维专业化分工的最重要基础，也是公司业务区别于劳务派遣和简单劳务外包的重要方面。

综上，公司 IT 运维服务是为客户提供包括人员、技术、管理等一揽子整体服务，与劳务派遣有本质区别，也不是以输出劳动力为主的简单劳务外包。

三、核心竞争力

公司 IT 运维服务中，具备行业经验丰富、客户资源及先发优势、技术实力雄厚、管理能力优秀、规模及品牌优势、服务优势等核心竞争力，具体如下：

①行业经验优势

IT 基础设施是互联网公司的底层支撑，随着国内互联网公司的大型化，引发了互联网 IT 基础设施的运维需求。由于大型互联网公司业务规模大、复杂度高，其对 IT 运维的不仅要求高，而且特别关注安全性，而行业经验则是判断 IT

运维安全性的最重要依据。此外，基于安全性考虑，也决定了互联网公司变更运维服务商频率低，无形中增加了行业进入难度。

公司通过早期自建 IT 运维团队，并依托互联网 IT 设备销售业务培养了专业运维人员，使公司具备了原厂级维保能力，并逐步进入到大型互联网公司 IT 运维领域。公司凭借先发优势，抢占了市场先机，通过业务实践，积累行业经验，促进自身成长，形成良性循环。公司拥有的行业经验，不仅为公司赢得了市场份额，而且形成了公司的核心竞争优势。

②客户资源优势

凭借过硬的运维服务能力，公司赢得了国内大部分知名互联网公司的认可，主要客户包括阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动、滴滴、美团、新浪、搜狐等。公司曾获取阿里巴巴最佳服务商、百度数据中心优秀服务奖等荣誉。优质的客户资源和良好的业界口碑，奠定了公司的市场地位，是公司拓展市场的重要竞争优势。此外，上述公司基本代表着国内互联网公司的最高技术水平，通过为它们服务，可以使公司紧密接触当前主流技术，掌握业界最新发展动态，从而进一步巩固公司已有的竞争优势。

③技术管理优势

技术能力是公司市场竞争能力的基础，公司通过不断将积累的行业经验与理论知识相结合，形成了自身的核心技术。例如，IT 运维知识图谱系统、运维流程 SOP 模型、ITIL 生命周期流转控制、运维可视化技术等。此外，公司将核心技术与流程管理相结合，形成标准化的流程管理，保障了服务业务质量的统一与稳定。在管理方面，公司管理团队主要成员均是公司自主培养，不仅具备了丰富的实践经验，而且通过长期与互联网头部企业合作，深刻理解行业痛点和发展动态。此外，公司重视信息系统对组织管理的支撑作用，自主研发的信息系统涵盖了事件响应、服务调度、备件管理等各方面，将任务分配、人员安排、物资协调、现场管理等有机结合，提升服务效率和人均绩效。

④规模优势

目前，公司在人员规模、网点覆盖率等方面已形成规模优势。截至 2020 年 6 月 30 日，公司 IT 运维服务人员超过 900 人，为国内外 92 个数据中心提供 IT 运维服务，运维的服务器合计超过一百万台。公司在北京，上海、深圳、广州、

杭州、天津以及香港等城市设有运营主体，在美国、新加坡、加拿大等海外地区拥有分支机构，形成了覆盖大中华地区、东南亚和北美地区的运维服务能力。规模优势是服务响应速度的保障，不仅使公司在市场竞争中占据有利地位，而且可以通过规模优势降低运营成本，提升盈利能力，进而增强公司的市场竞争力。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务及设立以来的变化情况”之“（一）发行人的主营业务、主要产品和服务的基本情况，主营业务收入的主要构成”之“2、主要产品和服务的基本情况”之“（2）IT 运维服务”补充披露如下：

在 IT 运维服务业务中，发行人凭借自身团队人员、技术和组织管理，独立开展服务、自主承担交付成果的质量风险和其他法律风险。公司 IT 运维业务在工作内容、时间安排等方面的具体情况如下：

序号	业务类型	业务内容	是否服从客户的统一调配、安排
1	驻场运维	公司提供服务器运维岗、网络运维岗和资产管理岗等岗位，根据合同约定，不同的岗位提供不同的运维服务	否 客户只对具体岗位职责进行监督管理，公司对岗位服务负责，具体人员、人员调配、现场管理、工作考核等由公司自主管理
2	售后维保	对服务器等设备提供部署安装、故障维修等服务	否 公司对工作结果负责，自主管理工作人员、工作内容和工作时间
3	交付实施	提供 CDN 节点建设、设备搬迁、综合布线等服务	否 公司对工作结果负责，自主管理工作人员、工作内容和工作时间

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“三、发行人的行业竞争地位分析”之“（四）公司的竞争优势及劣势”之“1、竞争优势”补充披露如下：

①行业经验优势

IT 基础设施是互联网公司的底层支撑，随着国内互联网公司的大型化，引发了互联网 IT 基础设施的运维需求。由于大型互联网公司业务规模大、复杂度高，其对 IT 运维的不仅要求高，而且特别关注安全性，而行业经验则是判断 IT 运维安全性的最重要依据。此外，基于安全性考虑，也决定了互联网公司变更运维服务商频率低，无形中增加了行业进入难度。

公司通过早期自建 IT 运维团队，并依托互联网 IT 设备销售业务培养了专

业运维人员，使公司具备了原厂级维保能力，并逐步进入到大型互联网公司 IT 运维领域。公司凭借先发优势，抢占了市场先机，通过业务实践，积累行业经验，促进自身成长，形成良性循环。公司拥有的行业经验，不仅为公司赢得了市场份额，而且形成了公司的核心竞争优势。

②客户资源优势

凭借过硬的运维服务能力，公司赢得了国内大部分知名互联网公司的认可，主要客户包括阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动、滴滴、美团、新浪、搜狐等。公司曾获取阿里巴巴最佳服务商、百度数据中心优秀服务奖等荣誉。优质的客户资源和良好的业界口碑，奠定了公司的市场地位，是公司拓展市场的重要竞争优势。此外，上述公司基本代表着国内互联网公司的最高技术水平，通过为它们服务，可以使公司紧密接触当前主流技术，掌握业界最新发展动态，从而进一步巩固公司已有的竞争优势。

③技术管理优势

技术能力是公司市场竞争能力的基础，公司通过不断将积累的行业经验与理论知识相结合，形成了自身的核心技术。例如，IT 运维知识图谱系统、运维流程 SOP 模型、ITIL 生命周期流转控制、运维可视化技术等。此外，公司将核心技术与流程管理相结合，形成标准化的流程管理，保障了服务业务质量的统一与稳定。在管理方面，公司管理团队主要成员均是公司自主培养，不仅具备了丰富的实践经验，而且通过长期与互联网头部企业合作，深刻理解行业痛点和发展动态。此外，公司重视信息系统对组织管理的支撑作用，自主研发的信息系统涵盖了事件响应、服务调度、备件管理等各方面，将任务分配、人员安排、物资协调、现场管理等有机结合，提升服务效率和人均绩效。

④规模优势

目前，公司在人员规模、网点覆盖率等方面已形成规模优势。截至 2020 年 6 月 30 日，公司 IT 运维服务人员超过 900 人，为国内外 92 个数据中心提供 IT 运维服务，运维的服务器合计超过一百万台。公司在北京，上海、深圳、广州、杭州、天津以及香港等城市设有运营主体，在美国、新加坡、加拿大等海外地区拥有分支机构，形成了覆盖大中华地区、东南亚和北美地区的运维服务能力。规模优势是服务响应速度的保障，不仅使公司在市场竞争中占据有利地位，而

且可以通过规模优势降低运营成本，提升盈利能力，进而增强公司的市场竞争力。

【核查程序】

1、获取发行人 IT 运维服务中驻场运维、售后维保及交付实施的业务合同，了解双方的权利义务、相关的法律后果及发行人的主要工作内容；

2、访谈发行人服务事业部负责人及主要客户，了解发行人的主要工作内容及双方的权利义务；

3、查阅《劳动合同法》和《劳务派遣暂行规定》，并结合发行人人员情况、发行人技术及组织管理等方面，分析发行人 IT 运维服务与劳务外包、劳务派遣的区别；

4、访谈公司实际控制人、高级管理人员、研发人员及主要客户，了解公司的核心竞争力；

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

1、在 IT 运维服务业务中，发行人凭借自身团队人员、技术和组织管理，独立开展服务、自主承担交付成果的质量风险和其他法律风险；

2、发行人 IT 运维服务是为客户提供包括人员、技术、管理等一揽子整体服务，与劳务派遣有本质区别，也不是以输出劳动力为主的简单劳务外包；

3、发行人 IT 运维服务中，具备行业经验丰富、客户资源及先发优势、技术实力雄厚、管理能力优秀、规模及品牌优势、服务优势等核心竞争力。

（2）结合具体应用场景，补充披露驻场运维服务、售后维保服务、交付实施服务的结算客户和服务对象高度重叠又存在一定差异的原因；

【回复】

报告期内，由于业务背景和合作方式不同，导致在驻场运维、交付实施业务中存在结算客户和服务对象高度重叠又存在一定差异的情况。在售后维保业务中，不存在结算客户与服务对象重叠的情况。

1、驻场运维、交付实施

驻场运维、交付实施的主要工作内容和应用场景如下：

项目	主要工作内容	应用场景
驻场服务	向客户的 IDC 派驻工程师，根据客户要求的服务等级和	IDC

	服务流程提供相应 IT 设备的日常运维服务。	
交付实施	当新建 IDC、IDC 扩容改造、CDN 节点新建和升级改造时，公司派遣工程师完成 IT 设备的最终上架运行工作，主要工作包括 CDN 建设、综合布线工程、IT 设备搬迁等。	IDC 和 CDN 节点

根据驻场运维、交付实施的工作内容和应用场景，一般情况下，结算对象与服务对象一致。报告期内，部分业务存在结算客户与服务对象既重叠又存在一定差异的情况，主要是两个特例，即中国电信（阿里巴巴业务）和紫光股份（腾讯业务）。具体情况如下：

业务类型	地区	服务对象	结算客户	业务背景
驻场运维	国内	阿里巴巴	中国电信	公司、中国电信（国内）、阿里巴巴三方合作，公司通过中国电信结算。
	国外	阿里巴巴	中国电信（海外）	中国电信（海外）系阿里巴巴海外服务商，公司系中国电信（海外）外包服务商之一。
	国内	腾讯	紫光股份	2017 年，公司系紫光股份的外包服务商，公司代表紫光股份为腾讯服务。
		腾讯	腾讯	2018 年，腾讯招标驻场运维服务商，公司中标后与腾讯直接签署合同。
交付实施	国内	阿里巴巴	阿里巴巴	阿里巴巴在国内招标交付实施服务商，公司中标后与阿里巴巴直接签署合同
	国外	阿里巴巴	中国电信（海外）	中国电信（海外）系阿里巴巴海外服务商，公司系中国电信（海外）外包服务商之一。

（1）驻场运维

①阿里巴巴国内驻场运维：

该业务的最终用户为阿里巴巴，中国电信提供基础电信服务，公司提供驻场运维服务。因此，三方共同签署了三方协议，公司通过中国电信进行结算。受合作背景影响，导致阿里巴巴国内驻场运维结算对象和服务对象不同。

②阿里巴巴国外驻场运维：

由于中国电信在海外有较多 IDC 布局，阿里巴巴海外 IDC 服务业务一般由中国电信（海外）负责，而公司是中国电信北美业务的外包服务商之一。受合作方式不同影响，导致阿里巴巴国外驻场运维结算对象与服务对象不同。

③腾讯国内驻场运维：

2017 年，公司系紫光股份的外包服务商，腾讯是紫光股份 IT 设备的最终用户，公司代表紫光股份为腾讯服务，故 2017 年该业务，结算客户是紫光股份，服务对象是腾讯。

2018 年，由于服务期结束，腾讯重新招标驻场运维服务商，公司作为独立服务商中标该业务，故 2018 年开始，该业务结算客户和服务对象均为腾讯。

（2）交付实施

①阿里巴巴国内交付实施：

阿里巴巴国内交付实施与国内驻场运维分属于不同的业务线，国内交付实施业务由阿里巴巴直接招标服务商，公司作为独立服务商中标该业务，故在阿里巴巴国内交付实施业务中，结算客户与服务对象一致。

②阿里巴巴国外交付实施：

与海外驻场业务相同，公司是中国电信北美业务的外包服务商之一。故该业务的结算对象与服务对象不同。

2、售后维保服务

根据行业惯例，用户 IT 设备的售后维保一般由原厂商提供，公司是富士康、英业达等 ODM 厂商的售后维保服务商。受业务性质决定，在售后维保业务中，结算客户与服务对象不一致。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务及设立以来的变化情况”之“（一）发行人的主营业务、主要产品和服务的基本情况，主营业务收入的主要构成”之“2、主要产品和服务的基本情况”之“（2）IT 运维服务”补充披露如下：

一般情况下，在驻场运维和交付实施业务中结算对象与服务对象一致。受业务背景和合作方式不同影响，部分业务存在结算客户与服务对象既重叠又存在一定差异的情况，主要有两个特例，即中国电信（阿里巴巴业务）和紫光股份（腾讯业务）。具体如下：

业务类型	地区	服务对象	结算客户	业务背景
驻场运维	国内	阿里巴巴	中国电信	公司、中国电信（国内）、阿里巴巴三方合作，公司通过中国电信结算。

	国外	阿里巴巴	中国电信（海外）	中国电信（海外）系阿里巴巴海外服务商，公司系中国电信（海外）外包服务商之一。
	国内	腾讯	紫光股份	2017 年，公司系紫光股份的外包服务商，公司代表紫光股份为腾讯服务。
		腾讯	腾讯	2018 年，腾讯招标驻场运维服务商，公司中标后与腾讯直接签署合同。
交付实施	国内	阿里巴巴	阿里巴巴	阿里巴巴在国内招标交付实施服务商，公司中标后与阿里巴巴直接签署合同
	国外	阿里巴巴	中国电信（海外）	中国电信（海外）系阿里巴巴海外服务商，公司系中国电信（海外）外包服务商之一。

根据行业惯例,用户 IT 设备的售后维保一般由原厂商提供,公司是富士康、英业达等 ODM 厂商的售后维保服务商。因业务性质决定，在售后维保业务中，公司结算客户与服务对象不一致。

【核查程序】

1、获取发行人 IT 运维服务中驻场运维、售后维保及交付实施服务合同，了解结算客户与服务对象的基本情况；

2、访谈发行人服务事业部负责人及主要 IT 运维客户，了解 IT 运维服务中结算客户与服务对象高度重叠又存在差异的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

1、驻场运维服务和交付实施服务公司一般与服务对象签订合同，公司的结算对象和服务对象一致；报告期内主要存在两个特例，即中国电信（阿里巴巴业务）和紫光股份（腾讯业务）。

2、售后维保服务应由生产厂商提供，公司提供售后维保服务的费用由生产厂商提供，公司结算客户为生产厂商，售后维保服务中结算客户与最终服务对象不一致。

（3）补充披露同时接受多种运维服务的客户（如阿里巴巴）是否签署多份独立服务合同,三种运维服务是否存在基于同一客户、同一项目的情形,如存在，请进一步披露详细情况以及发行人如何在不同运维服务之间进行收入分配,相关

成本、费用是否可以独立核算，是否构成单项履约义务；

【回复】

一、同时接受多种运维服务的客户（如阿里巴巴）是否签署多份独立服务合同，三种运维服务是否存在基于同一客户、同一项目的情形

公司三项 IT 运维服务存在实质性差异。例如，驻场运维以岗位职责为核心，售后维保以服务器为核心一般由原厂结算，交付实施以项目完工为核心。对于客户而言，三项业务一般也分属于不同的业务线。因此，报告期内，如果同一客户同时接受多种运维服务，公司与客户分别签署独立服务合同或订单。

报告期内，发行人三种 IT 运维服务均签署独立的合同或订单，不存在基于同一客户、同一项目的情形。

二、如存在，请进一步披露详细情况以及发行人如何在不同运维服务之间进行收入分配，相关成本、费用是否可以独立核算，是否构成单项履约义务

报告期内，发行人三种 IT 运维服务均签署独立的合同或订单，不存在基于同一客户、同一项目的情形，每一合同或订单均构成唯一单项履约义务。

公司对每一 IT 运维合同均设立相应的项目号，分项目进行管理。在项目完成后，按合同（项目）与客户结算，同时公司内部按照项目归集相关成本与费用。因此，每一 IT 运维项目（IT 运维合同）的收入、成本费用均可以独立核算。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务及设立以来的变化情况”之“（一）发行人的主营业务、主要产品和服务的基本情况，主营业务收入的主要构成”之“2、主要产品和服务的基本情况”之“（2）IT 运维服务”补充披露如下：

三种 IT 运维服务均签署了独立的合同订单，不存在基于同一客户、同一项目的情形。

【核查程序】

1、获取发行人与 IT 运维客户签订的服务合同及订单，分析合同履约义务，核查发行人确认的具体原则、方法及核算方式；

2、访谈发行人服务事业部负责人及主要 IT 运维客户，了解其与发行人的业务流程、具体操作模式及合同签署情况；

3、查阅发行人会计政策，了解发行人运维服务收入确认、成本归集分配的具体原则、方法；

4、获取公司运维服务成本归集、分配资料，核查公司成本归集分配的具体原则、方法。

【核查意见】

经核查，保荐机构、会计师及律师认为：

1、发行人三种 IT 运维服务均签署了独立的合同或订单，不存在基于同一客户、同一项目的情形；

经核查，保荐机构、会计师认为：1、发行人三种 IT 运维服务按照项目确认收入，可分别核算；

2、发行人三种 IT 运维服务成本、费用可以独立核算，成本、费用的核算符合企业会计准则的规定。

（4）清晰披露 IDC 场景下，各类资产产权归属、各方交易关系、各方所处的产业链环节以及承担的职能范围，发行人的 IT 运维服务与 IDC 直接提供的运维服务的区别；

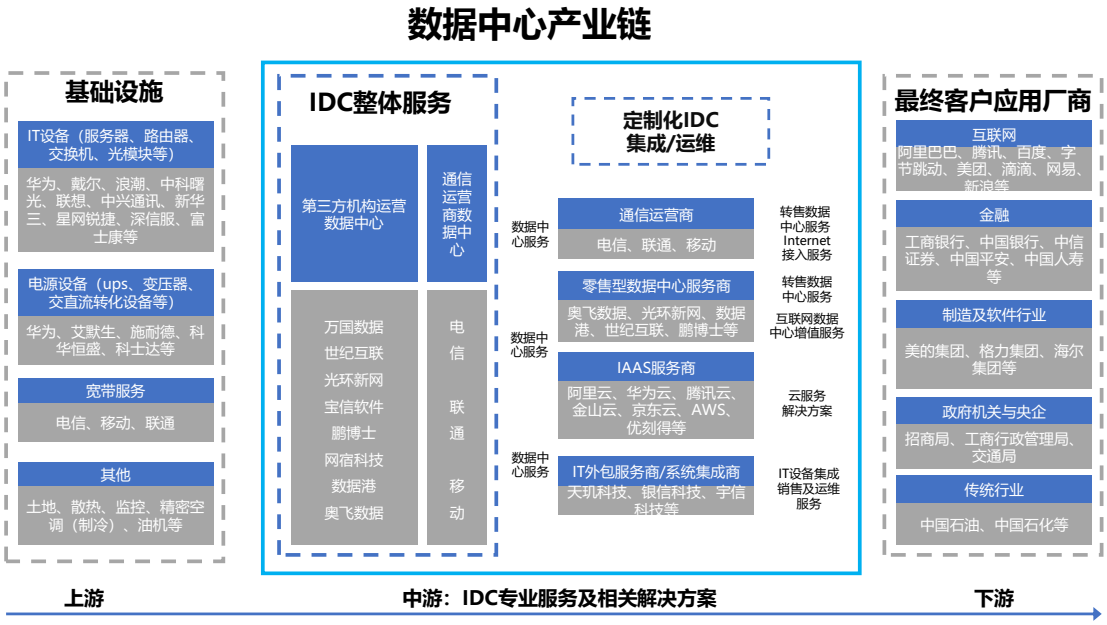
【回复】

一、IDC 场景下，各类资产产权归属、各方交易关系、各方所处的产业链环节以及承担的职能范围

（一）IDC 产业链中各方交易关系、各方所处环节及承担的职能范围

1、数据中心产业链

IDC 产业链主要由上游基础设施提供商，中游 IDC 专业服务及相关解决方案提供商，下游最终用户构成。



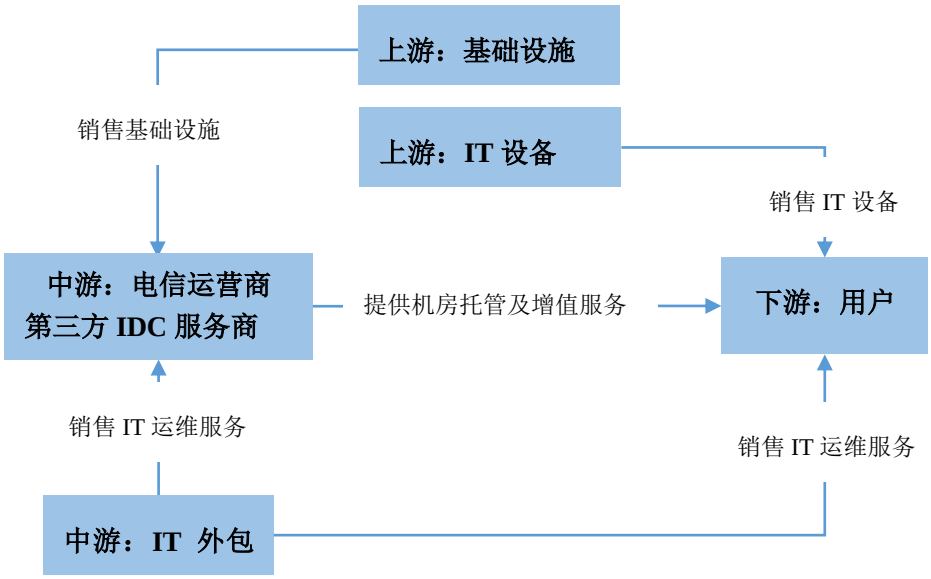
（1）IDC 产业链上游包括 IT 设备供应商和基础设施服务商，IT 设备主要包括服务器、路由器、交换机、光模块等计算机和通讯设备；基础设施包括电源设备、空调设备、监控设备、宽带接入以及土地、厂房等。

（2）IDC 产业链中游包括：以中国电信、中国联通为主的基础电信运营商；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第三方 IDC 服务商；以阿里云、腾讯云、金山云、优刻得等为代表的 IAAS 服务商；以天玑科技、银信科技以及发行人为代表的系统集成商和第三方 IT 外包服务商。发行人在数据中心产业链中位于中游，隶属于 IDC 专业服务中“IT 外包服务商”。

（3）IDC 产业链下游是最终用户，即所有需要将业务运行在数据中心的企事业单位，主要包括互联网公司、生产制造企业、政府部门等。

2、各方交易关系

一般情形下，中游基础电信运营商或第三方 IDC 运营商负责基础设施建设，并向最终用户提供机房托管服务；下游用户向上游 IT 设备商采购服务器、交换机等 IT 设备，向中游 IT 运维服务采购运维服务。同时，部分第三方 IDC 服务商也提供 IT 运维等增值服务，但一般无法满足大型互联网公司、云计算厂商的运维需求。各方交易关系如下图所示，此外，由于 IDC 运营和建设不同，也会导致各方交易关系发生变化。



（二）IDC 场景下，各类资产产权归属

根据 IDC 权属，IDC 可分为基础电信运营商 IDC、第三方 IDC 服务商 IDC 和大型互联网公司自建 IDC。除互联网公司自建 IDC 外，一般情况下，能源设备、电气设备等基础设施属于 IDC 运营方，IDC 机房内的 IT 设备产权属于最终用户。此外，为提供增值服务，部分基础电信运营商或第三方 IDC 服务商会自主采购 IT 设备。但对于规模化互联网公司而言，一般均自主采购 IT 设备。

在数据中心产业链中，公司属于位于 IDC 中游的“IT 外包服务商”，不参与 IDC 建设和运营，在 IDC 场景下的各类资产产权权属均不属于公司。

二、发行人的 IT 运维服务与 IDC 直接提供的运维服务的区别

发行人与专业 IDC 服务商均属于 IDC 产业链中游的服务商，但两者在工作重点、运维对象以及专业知识领域等方面均存在较大不同，具体如下：

1、IDC 运维服务

IDC 运维服务以机房环境为核心，工作集中在电源、制冷等机房基础设施维护等方面，以保证整个 IDC 机房环境正常，一般涵盖从机房外网至机架的范围。

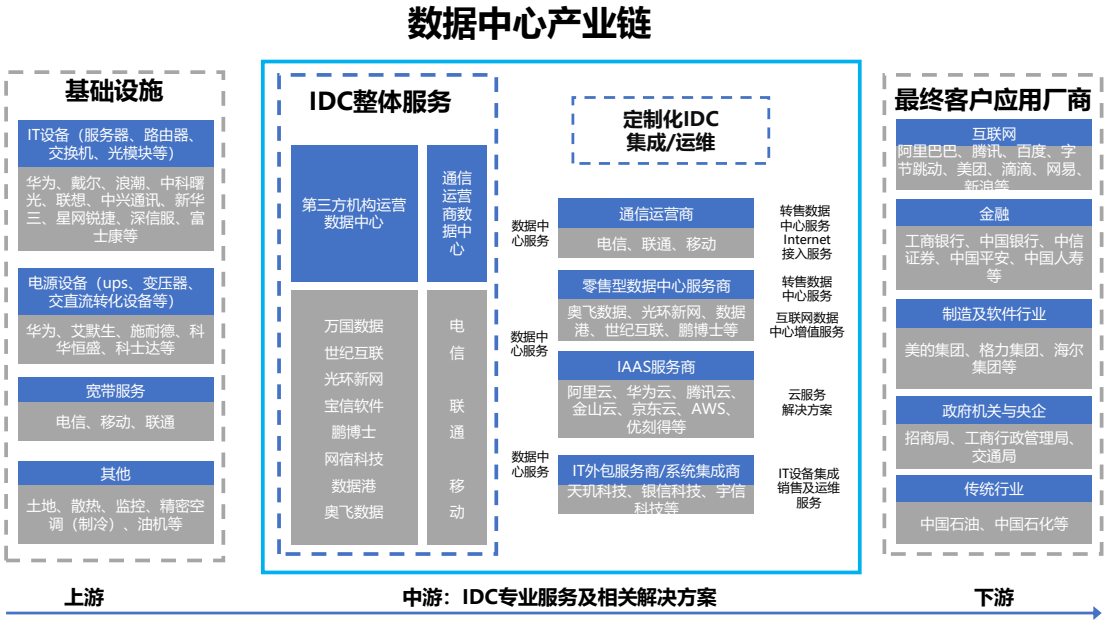
2、发行人 IT 运维

公司 IT 运维以用户 IT 设备为核心，工作集中在机架上各种 IT 设备的正常运转，以保证用户 IT 基础架构层的正常，一般包括机架上的网络接入和服务器故障排除等，其涉及的专业知识与基础设施运维存在本质不同。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“二、发行人所处行业概况”之“（四）发行人所在行业基本情况”之“3、数据中心产业链情况”补充披露如下：

IDC 产业链主要由上游基础设施提供商，中游 IDC 专业服务及相关解决方案提供商，下游最终用户构成。



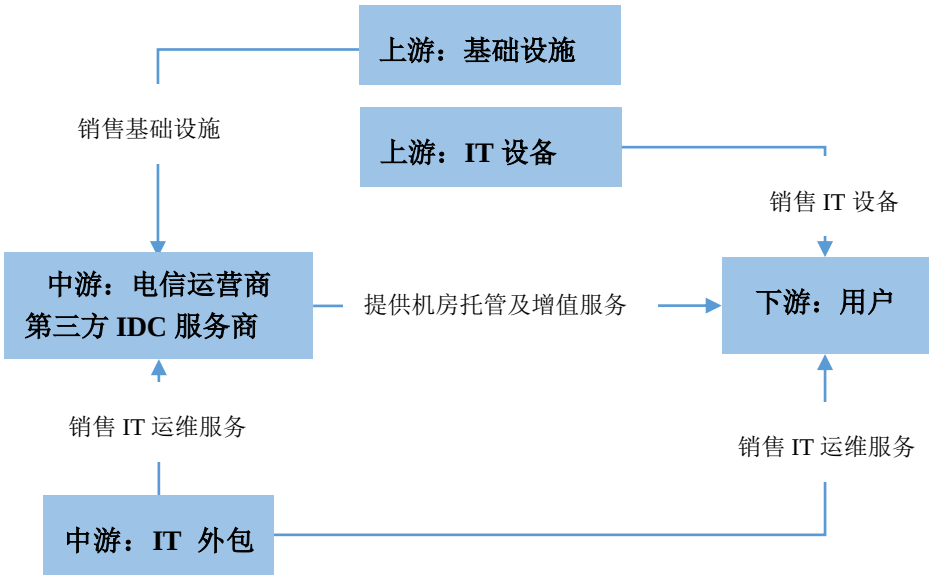
（1）IDC 产业链上游包括 IT 设备供应商和基础设施服务商，IT 设备主要包括服务器、路由器、交换机、光模块等计算机和通讯设备；基础设施包括电源设备、空调设备、监控设备、宽带接入以及土地、厂房等。

（2）IDC 产业链中游包括：以中国电信、中国联通为主的基础电信运营商；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第三方 IDC 服务商；以阿里云、腾讯云、金山云、优刻得等为代表的 IAAS 服务商；以天玑科技、银信科技以及发行人为代表的系统集成商和第三方 IT 外包服务商。发行人在数据中心产业链中位于中游，隶属于 IDC 专业服务中“IT 外包服务商”。

（3）IDC 产业链下游是最终用户，即所有需要将业务运行在数据中心的企事业单位，主要包括互联网公司、生产制造企业、政府部门等。

一般情形下，中游基础电信运营商或第三方 IDC 运营商负责基础设施建设，并向最终用户提供机房托管服务；下游用户向上游 IT 设备商采购服务器、交换

机等 IT 设备，向中游 IT 运维服务采购运维服务。同时，部分第三方 IDC 服务商也提供 IT 运维等增值服务，但一般无法满足大型互联网公司、云计算厂商的运维需求。各方交易关系如下图所示，此外，由于 IDC 运营和建设不同，也会导致各方交易关系发生变化。



根据 IDC 权属，IDC 可分为基础电信运营商 IDC、第三方 IDC 服务商 IDC 和大型互联网公司自建 IDC。除互联网公司自建 IDC 外，一般情况下，能源设备、电气设备等基础设施属于 IDC 运营方，IDC 机房内的 IT 设备产权属于最终用户。此外，为提供增值服务，部分基础电信运营商或第三方 IDC 服务商会自主采购 IT 设备。但对于规模化互联网公司而言，一般均自主采购 IT 设备。

在数据中心产业链中，公司属于位于 IDC 中游的“IT 外包服务商”，不参与 IDC 建设和运营，在 IDC 场景下的各类资产产权权属均不属于公司。

【核查程序】

1、查阅行业研究报告，了解 IDC 场景下各类资产产权归属、各方交易关系、各方所处的产业链环节以及承担的职能范围；

2、访谈发行人服务事业部负责人，了解发行人 IT 运维服务与 IDC 直接提供运维服务的区别。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

1、IDC 产业链主要由上游基础设施服务商、中游 IDC 专业服务及相关解决

方案提供商、下游最终用户构成。在 IDC 场景下，主要包括机房、机房内机电设备等配套设施、服务器等 IT 设备三类资产，在 IDC 不同运作模式下，各类资产产权归属情况略有不同。

2、发行人与专业 IDC 服务商均属于 IDC 产业链中游的服务商，但两者负责的专业领域、运维服务的对象各有不同。

（5）补充披露发行人获取业务订单的方式，相关订单的签署期限，报告期内订单终止、续签和新签情况，相关客户是否存在较大波动以及波动原因（如存在）；

【回复】

报告期内，在 IT 运维业务中，发行人与主要客户均保持长期、稳定合作。公司通过参与客户招投标和商务洽谈等方式获取订单，并以参与客户招投标为主要获取订单方式。公司订单签署期限一般为 1-3 年。报告期内，除因与腾讯公司直接签约而终止与紫光股份合作外，不存在主要客户较大变动的情形。

发行人 IT 运维服务业务的主要客户名称、订单获取方式、相关订单的签署期限，订单终止、续签和新签情况如下：

序号	主要客户	签署合同主体	产品线	订单获取	签署期限	合同履行情况
1	中国电信	中国电信国际有限公司	驻场运维交付实施	客户组织的招投标	2016.11.4-2019.11.4	合同到期续签
					2019.11.4-2022.11.4	合同履行中
		中国电信集团系统集成有限责任公司	驻场运维		2016.10.1-2017.12.31	合同到期续签
					2018.1.1-2020.3.31	合同到期续签
					2020.4.1-2021.3.31	合同履行中
2	百度	百度时代网络技术（北京）有限公司	驻场运维	客户组织的招投标	2014.11.1-2017.10.31	合同到期续签
					2018.10.1-2019.12.31	合同到期续签
					2020.1.1.-2021.6.30	合同履行中
			交付实施		2016.7.19-2017.3.31	合同到期续签
					2017.8.23-2021.12.31	合同履行中
					2020.5.1-2022.4.20	合同履行中
		北京百度网讯科技有限公司	驻场运维-国内		2017.11.1-2020.10.31	合同履行中
			驻场运维-海外		2019.4.1-2022.3.31	合同履行中
3	腾讯	深圳市腾讯计	驻场运维-	客户组	2018.1.1-2019.12.31	合同到期续签

序号	主要客户	签署合同主体	产品线	订单获取	签署期限	合同履行情况
		算机系统有限公司	国内	织的招投标	2020.1.1-2021.12.31	合同履行中
			驻场运维-美国		2020.5.1-2021.12.31	合同履行中
		ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED	驻场运维-香港		2018.7.1-2020.6.30	合同续签
					2020.1.1-2021.12.31	合同履行中
		WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	驻场运维-加拿大		2018.7.1-2020.6.30	合同续签
					2020.1.1-2021.12.31	合同履行中
4	紫光股份	紫光华山科技有限公司	驻场运维	商务洽谈	2016.1.1-2017.12.31	因腾讯业务转由与腾讯直接签约，与紫光在合同到期后终止合作
					2018.1.1-2018.6.30	
			交付实施		2016.9.15-2018.6.30	
			售后维保		2015.11.1-2017.3.31	
					2017.4.1-2018.6.30	
5	字节跳动	TikTok Inc.	驻场运维	商务洽谈	2019.9.16-2021.9.15	合同履行中
			交付实施-布线		2019.9.1-2020.8.31（到期自动续期 1 年）	合同履行中
			交付实施-搬迁		2019.10.15-2020.10.14（到期自动续期 1 年）	合同履行中
6	富士康	百佳泰信息技术（北京）有限公司	售后维保-服务器	客户组织的招投标	2016.10.28-2019.10.27	正在续签
			售后维保-交换机		2016.10.21-2019.10.20	
		鸿富锦精密电子（天津）有限公司	售后维保	商务洽谈	2018.7.20-2021.7.19	合同履行中
		Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.				合同履行中
7	英业达	英业达科技有限公司	售后维保-国内	商务洽谈	2015.3.26-2018.6.25	合同到期续签
					2018.6.26-2021.6.25	合同履行中
		英业达（上海）有限公司			2019.4.17-2022.4.16	合同履行中
		英业达股份有	售后维保-		2015.12.15-2019.12.1	合同到期续签

序号	主要客户	签署合同主体	产品线	订单获取	签署期限	合同履行情况
		限公司	海外		4	
					2019.12.15-2023.12.14	合同履行中
8	阿里巴巴	淘宝（中国）软件有限公司	交付实施	客户组织的招投标	2017.4.12-2018.3.31	履行完毕
					2018.6.15-2018.7.15	履行完毕
					2019.4.1-2020.3.31	履行完毕
					2020.5.7-2021.5.6	合同履行中

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户”之“2、IT 运维服务”补充披露如下：

报告期内，在 IT 运维业务中，发行人与主要客户均保持长期、稳定合作。公司通过参与客户招投标和商务洽谈等方式获取订单，并以参与客户招投标为主要获取订单方式。公司订单签署期限一般为 1-3 年。报告期内，除因与腾讯公司直接签约而终止与紫光股份合作外，不存在主要客户较大变动的情形。

【核查程序】

1、访谈发行人服务事业部负责人及主要客户，了解主要客户获取订单的方式；

2、获取发行人主要 IT 运维客户服务合同，查阅订单的签署期限及履行情况；

【核查意见】

经核查，保荐机构、律师认为：

报告期内，发行人与主要客户的合作较为长期、稳定，一般通过招投标或商务洽谈获取订单，订单签署期限一般为 1-3 年。报告期内，除因与腾讯直接签约而与紫光股份终止合作之外，报告期内主要客户不存在较大波动。

（6）招股说明书披露，IT 设备“售后维保服务一般由品牌厂商负责”，请补充披露品牌厂商负责的“售后维保服务”和发行人 IT 运维服务中的“售后维保服务”的区别，以及发行人的售后维保服务客户富士康、英业达与华为、戴尔等品牌厂商的关系和区别。

【回复】

一、富士康、英业达与华为、戴尔等品牌厂商的关系和区别

服务器等 IT 产品生产厂商主要分为两类，品牌厂商和 ODM 厂商。品牌厂商具有自身的品牌，和完整的自身售后服务体系，比如华为、戴尔、浪潮、联想、中科曙光等，ODM 厂商没有自身的品牌，具备代工生产能力，帮助品牌厂商或最终用户生产 IT 设备，比如富士康、英业达，没有完整的自身售后服务体系。主要如下：

1、均为 IT 设备厂商

富士康、英业达、华为、戴尔等均为服务器等 IT 设备制造商，其中，华为、戴尔等为知名品牌厂商，生产、销售的均为自有品牌服务器等设备，主要侧重于品牌的建立、产品的销售和售后服务；富士康、英业达等为 ODM 厂商，可根据客户的需求进行独立模块的选购和定制，生产、销售的多为定制化的非品牌化服务器等 IT 设备，由于没有自身的品牌，因此侧重于生产。所有 IT 设备的售后服务均由设备品牌厂商负责。

2、服务能力有区别

华为、戴尔等服务器品牌厂商，在服务器的生产及销售方面，一般还具有自己的售后服务团队，或通过认证的方式形成自己的服务商体系。

富士康、英业达等 ODM 厂商，则主要专注于服务器的生产制造，替品牌厂商代工，一般不具备自有服务体系及服务能力，因此，当其生产的非品牌代工服务器进行销售后，售后维保服务一般通过外包的方式由第三方向客户提供服务。

二、公司“售后维保服务”与“原厂售后维保服务”

公司提供的“售后维保服务”和品牌厂商的“原厂售后维保服务”在备件更换、人工响应等方面无本质区别，公司提供的售后维保服务中产生的法律责任由 ODM 厂商对客户负责。

华为、戴尔等品牌厂商具有自己的售后服务团队和服务商体系，为客户提供售后维保服务，由于售后服务团队和服务商都代表了品牌厂商，备品备件均由品牌厂商提供，属于品牌厂商的“原厂售后维保服务”。

富士康、英业达等 ODM 厂商一般不具备自己的售后服务团队，售后维保服务一般由其服务商提供，公司属于富士康、英业达的服务商，公司在提供售后维保服务时，客户将公司人员视同为 ODM 厂商人员，公司代表了富士康、英业达为客户提供售后维保服务，公司的售后维保服务属于 ODM 厂商的“原厂售后维保服务”。

【披露】

发行人已在招股说明书“第一节 释义”之“二、专业词汇”补充披露如下：

品牌厂商	**指**	**华为、戴尔、浪潮等 IT 设备厂商，具备自主品牌，具有自身售后维保团队，侧重于品牌建设、产品销售和售后维保**
ODM 厂商	**指**	**富士康、英业达等 ODM 厂商，无自身品牌，主要侧重于生产，一般无售后维保团队**

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务及设立以来的变化情况”之“（一）发行人的主营业务、主要产品和服务的基本情况，主营业务收入的主要构成”之“2、主要产品和服务的基本情况”之“（2）IT 运维服务”之“B、售后维保服务”补充披露如下：

公司提供的“售后维保服务”和品牌厂商的“原厂售后维保服务”在备件更换、人工响应等方面无本质区别，公司提供的售后维保服务中产生的法律责任由 ODM 厂商对客户负责。

华为、戴尔等品牌厂商具有自己的售后服务团队和服务商体系，为客户提供售后维保服务，由于售后服务团队和服务商都代表了品牌厂商，备品备件均由品牌厂商提供，属于品牌厂商的“原厂售后维保服务”富士康、英业达等 ODM 厂商一般不具备自己的售后服务团队，售后维保服务一般由其服务商提供，公司属于富士康、英业达的服务商，公司在提供售后维保服务时，客户将公司人员视同为 ODM 厂商人员，公司代表了富士康、英业达为客户提供售后维保服务，公司的售后维保服务属于 ODM 厂商的“原厂售后维保服务”。

【核查程序】

1、访谈发行人主要品牌厂商，了解富士康、英业达与华为、戴尔等品牌厂商的关系和区别；

2、获取发行人售后维保服务合同，了解发行人售后服务业务的工作内容与权力义务；

3、访谈发行人服务事业部负责人，了解发行人售后服务业务的工作内容。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

1、富士康、英业达及华为、戴尔均为 IT 设备制造厂商，其在服务能力方面有一定区别；

2、发行人提供的“售后维保服务”和品牌厂商的“原厂售后维保服务”在

备件更换、人工响应等方面无本质区别，发行人提供的售后维保服务中产生的法律责任由 ODM 厂商对客户负责。

3、关于云运维服务。

招股说明书披露，2019 年至今发行人的主营业务类型包括“云运维服务”。

请发行人：（1）补充披露发行人提供云运维服务的具体内容，发行人拥有的资金、技术、人员储备情况，该业务所处的产业链环节，以及与 IT 运维服务的关系和区别；（2）补充披露招股说明书中发行人主营业务产品/服务分类未包含“云运维服务”的原因，是否需要修改招股说明书相关内容；（3）补充披露报告期内发行人云运维服务的上下游企业名称、收入金额及占比。

请保荐人对上述事项，申报会计师对事项（3）发表明确意见。

（1）补充披露发行人提供云运维服务的具体内容，发行人拥有的资金、技术、人员储备情况，该业务所处的产业链环节，以及与 IT 运维服务的关系和区别；

【回复】

一、服务内容

云运维服务业务的市场定位是向客户提供云管理服务，能够为企业客户提供公有云/私有云/混合云架构规划与部署实施、上下云迁移、私有云托管、混合云管理等服务，帮助企业快速完成数字化转型并持续优化。主要服务内容如下：

1、公有云/私有云/混合云的规划

为客户提供公/私/混合云的整体架构和设计的咨询、评估及实施服务，构建企业转型的最佳云策略；提供符合客户需求的多云场景下的混合管理与运维的方案规划，实现混合云的统一管理；提供信息咨询、平台设计、硬件采购、系统部署、运营维护等一体化的服务。

2、上下云迁移服务

为客户提供上云下云的规划、设计、咨询和实施等方案服务，帮助客户实现 IT 信息系统的上云、下云服务，助力企业快速实现业务改造和迁移。

3、私有云托管服务

为客户私有云提供资源租赁、运营和运维的服务。

4、混合云管理服务

公司自主知识产权的混合云管理平台产品，为不同私有云、公有云提供云管理服务。

二、发行人拥有的资金、技术、人员储备情况

公司目前已经拥有 SWANMonitor 混合云运维管理系统、云项目全生命周期管理系统等云运维相关的软件著作权，目前云运维服务主要为研发人员，共 11 人。

三、发行人的云运维业务所处的产业链环节

云计算产业链上游是公有云、私有云等云厂商，产业链下游是企事业用户。公司处于产业链中间环节，公司面向企事业用户，主要为其提供云厂商产品及解决方案的售前咨询、IT 基础架构和运维服务等。

四、IT 运维服务的关系和区别

目前，公司 IT 运维主要客户均是大型互联网公司和云厂商，其已广泛使用云计算技术。通过为头部互联网公司服务，使公司认识到云计算的重要性，因此公司认为云运维将存在广泛的市场需求。为抓住市场机遇，公司适度扩展现有 IT 运维范围，布局云运维业务。

1、两者之间的关系

云运维和 IT 运维都是为客户提供专业 IT 运维服务，其管理模式基本相同。公司发展云运维是依据现有 IT 运维客户发展动态而做出的市场判断，是为未来市场机遇而进行的适度储备。

2、两者之间的区别。

（1）运维对象不同

公司现有 IT 运维是针对服务器、交换机等 IT 硬件设备，而云运维主要针对公有云、私有云等软件系统。

（2）客户类型不同

IT 运维服务主要客户是大型互联网公司和云厂商，而云运维主要面向使用公有云、私有云的企业用户。

（2）补充披露招股说明书中发行人主营业务产品/服务分类未包含“云运维服务”的原因，是否需要修改招股说明书相关内容；

【回复】

报告期内，公司云运维服务未形成收入，因此未在主营业务中单独分类。报告期内，公司产生少量云产品代理销售收入，由于云产品代理销售与 IT 设备销售本质相似，且其金额较小，因此将云产品代理销售收入划入 IT 设备销售。

综上所述，无需修改招股说明书相关披露内容。

（3）补充披露报告期内发行人云运维服务的上下游企业名称、收入金额及占比。

报告期内，公司云运维服务未形成收入，无上游客户、收入金额和占比等情况。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务及设立以来的变化情况”之“（三）公司设立以来主营业务、主要产品或服务、主要经营模式的演变情况”补充披露如下：

云运维服务业务的市场定位是向客户提供云管理服务，能够为企业客户提供公有云/私有云/混合云架构规划与部署实施、上下云迁移、私有云托管、混合云管理等服务，帮助企业快速完成数字化转型并持续优化。主要服务内容如下：

序号	业务	主要内容
1	公有云/私有云/混合云的规划	为客户提供公/私/混合云的整体架构和设计的咨询、评估及实施服务，构建企业转型的最佳云策略；提供符合客户需求的多云场景下的混合管理与运维的方案规划，实现混合云的统一管理；提供信息咨询、平台设计、硬件采购、系统部署、运营维护等一体化的服务
2	上下云迁移服务	为客户提供上云下云的规划、设计、咨询和实施等方案服务，帮助客户实现 IT 信息系统的上云、下云服务，助力企业快速实现业务改造和迁移
3	私有云托管服务	为客户私有云提供资源租赁、运营和运维的服务
4	混合云管理服务	公司自主知识产权的混合云管理平台产品，为不同私有云、公有云提供云管理服务

云计算产业链上游是公有云、私有云等云厂商，产业链下游是企事业用户。公司处于产业链中间环节，公司面向企事业用户，主要为其提供云厂商产品及解决方案的售前咨询、IT 基础架构和运维服务等。

云运维和 IT 运维都是为客户提供专业 IT 运维服务，其管理模式基本相同。公司发展云运维是依据现有 IT 运维客户发展动态而做出的市场判断，是为未来

市场机遇而进行的适度储备。公司现有 IT 运维是针对服务器、交换机等 IT 硬件设备，而云运维主要针对公有云、私有云等软件系统，IT 运维服务主要客户是大型互联网公司和云厂商，而云运维主要面向使用公有云、私有云的企业用户。

公司目前已经拥有 SWANMonitor 混合云运维管理系统、云项目全生命周期管理系统等云运维相关的软件著作权，目前云运维服务主要为研发人员，共 11 人。报告期内，公司云运维服务尚未形成收入。

【核查程序】

1、访谈发行人云运维和云代理销售业务负责人，了解云业务服务内容；

2、获取发行人负责云运维和云代理的部门人员名单，了解部门及人员职责；

3、获取发行人正在研发项目清单，了解发行人云运维和云代理的研发进展；

4、获取发行人软件著作权清单，了解发行人云运维和云代理的核心技术；

5、获取发行人报告期内销售明细表，分析复核发行人云运维服务收入情况；

6、获取发行人云运维服务业务合同，了解发行人云运维服务的工作内容。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

1、云运维服务业务的市场定位是向客户提供云管理服务，能够为企业客户提供公有云/私有云/混合云架构规划与部署实施、上下云迁移、私有云托管、混合云管理等服务；

2、发行人拥有云运维相关技术和业务人员；

3、云运维和 IT 运维管理模式基本相同，云运维是公司依据现有 IT 运维客户发展动态而做出的市场判断，是为未来市场机遇而进行的适度储备，但两者在运维对象、服务客户等方面存在区别。

经核查，保荐机构及会计师认为：报告期内，发行人云运维服务未实现收入。

4、关于采购。

发行人 IT 设备销售的采购内容包括服务器、服务器配件、网络设备及配件等，既可以直接向华为、戴尔等厂商采购，也可以通过总代理商或者普通代理商采购；IT 运维服务业务对外采购金额主要为外包服务采购。

请发行人：（1）补充披露 IT 设备销售中发行人向品牌厂商、总代理或普通

代理商采购的模式区别，对发行人盈利能力、资金流转等影响的差异，发行人是否可以向其他增值代理商采购；（2）补充披露 IT 设备销售的不同采购模式下，相关设备完成最终销售前的流通路径，发行人是否需要自建仓库存储 IT 设备，各流通节点设备所有权或控制权转移情况以及各方承担的风险、责任范围，发行人需要预付或垫付的资金比例以及成本差异情况；（3）按照产品分类披露报告期内发行人向品牌厂商和代理商分别采购的设备数量、金额及占比，向同一品牌厂商或代理商采购的产品是否一致，平均采购成本是否存在重大差异，发行人向伟仕佳杰采购华为产品，向英迈电子商贸（上海）有限公司、香港天耘信息科技有限公司采购戴尔产品的原因，发行人选择直接向原厂商、通过总代理商或普通代理商采购的主要考量因素，发行人与代理商是否存在关联关系，采购价格的公允性情况；（4）IT 运维服务中发行人外包服务采购的内容、原因及必要性，是否属于业务分包，是否存在违反发行人与相关客户的合同约定条款的风险，外包方是否主要为发行人服务，相关客户不直接与外包方签约的原因及合理性；（5）结合主要供应商的行业地位、与主要供应商的合作背景、合作方式等，分析并披露主要供应商的稳定性和可持续性，说明是否对华为、戴尔、曙光等供应商存在重大依赖，供应商合作策略发生变化是否会严重影响发行人经营稳定性。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（1）补充披露 IT 设备销售中发行人向品牌厂商、总代理或普通代理商采购的模式区别，对发行人盈利能力、资金流转等影响的差异，发行人是否可以向其他增值代理商采购；

【回复】

1、采购模式区别

报告期内，公司既可以直接向华为、戴尔等厂商采购，也可以通过总代理商或普通代理商采购。除华为部分网络设备只能在代理商采购外，其他产品采购无任何限制。公司不同采购模式无实质性差异，区别主要是资金成本。

由于公司拥有较高级别代理权，品牌厂商会给予公司一定信用额度和信用期，在信用期内，公司无需支付资金成本，因此公司优先向品牌厂商进行采购。由于品牌厂商信用额度有限，当公司采购量较大，且自有资金无法满足品牌厂商付款要求时，公司向该品牌的总代理商进行采购。

2、对发行人盈利能力、资金流转等影响的差异

在信用期内，公司使用品牌厂商信用额度时，无需支付资金成本，公司使用总代理商信用额度时，采购价格一般会高 0.8%-2%。不同品牌厂商，不同总代理商给予公司的信用额度、成本不同，具体如下：

品牌	供应商	类型	信用额度	信用期	价差
华为	华为原厂	品牌厂商	2,800 万	60 天	-
	伟仕佳杰	总代理商	3,000 万	60 天	1.2%
	联强国际贸易（中国）有限公司	总代理商	2,000 万	60 天	2%
	中建材信息技术股份有限公司	总代理商	3,000 万	60 天	1.2%
戴尔	戴尔原厂	品牌厂商	1,000 万	30 天	-
	英迈电子商贸（上海）有限公司	总代理商	3,000 万	30 天	0.8%
	紫光股份有限公司	总代理商	1,000 万	30 天	0.8%
浪潮	浪潮原厂	品牌厂商	无	无	-
曙光	曙光原厂	品牌厂商	无	无	-

注释：品牌厂商信用额度和信用期较固定，总代理的信用期和信用额度可根据实际情况进行浮动调整。

3、向其他增值代理商采购

对于一般的通用型服务器、配件及网络设备配件，由于采购量有限，公司在综合比较产品价格、交货期限后，选择其他增值代理商或普通代理商进行采购。

一般情况下，公司在综合考虑采购价格、资金成本、交货期限等因素后，选择最适合的采购渠道。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务及设立以来的变化情况”之“（二）发行人的盈利模式和主要经营模式”之“1、IT 设备销售”之“（2）采购模式”补充披露如下：

在信用期内，公司使用品牌厂商信用额度时，无需支付资金成本，公司使用总代理商信用额度时，采购价格一般会高 0.8%-2%。不同品牌厂商，不同总代理商给予公司的信用额度、成本不同，具体如下：

品牌	供应商	类型	信用额度	信用期	价差
华为	华为原厂	品牌厂商	2,800 万	60 天	-
	伟仕佳杰	总代理商	3,000 万	60 天	1.2%
	联强国际贸易（中国）有限公司	总代理商	2,000 万	60 天	2%

	中建材信息技术股份有限公司	总代理商	3,000 万	60 天	1.2%
戴尔	戴尔原厂	品牌厂商	1,000 万	30 天	-
	英迈电子商贸（上海）有限公司	总代理商	3,000 万	30 天	0.8%
	紫光股份有限公司	总代理商	1,000 万	30 天	0.8%
浪潮	浪潮原厂	品牌厂商	无	无	-
曙光	曙光原厂	品牌厂商	无	无	-

注释：品牌厂商信用额度和信用期较固定，总代理的信用期和信用额度可根据实际情况进行浮动调整。

对于一般的通用型服务器、配件及网络设备配件，由于采购量有限，公司在综合比较产品价格、交货期限后，选择其他增值代理商或普通代理商进行采购。

一般情况下，公司在综合考虑采购价格、现金流、资金成本、交货期限等因素后，选择最适合的采购渠道。

【核查程序】

1、访谈发行人高管人员及主要品牌厂商、代理商，了解发行人不同采购模式的原因，不同运输方式原因以及信用额度的实际执行情况；

2、获取发行人与主要品牌厂商、代理商的购销合同，了解主要品牌厂商及代理商给予发行人的信用期及信用额度。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

发行人在综合考虑采购价格、现金流、资金成本、交货期限等因素后，选择最适合的采购渠道。公司向品牌厂商和总代理商采购无实质性差异，主要是资金成本不同，公司向总代理商采购主要是基于资金周转原因。

（2）补充披露 IT 设备销售的不同采购模式下，相关设备完成最终销售前的流通路径，发行人是否需要自建仓库存储 IT 设备，各流通节点设备所有权或控制权转移情况以及各方承担的风险、责任范围，发行人需要预付或垫付的资金比例以及成本差异情况；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“五、公司的采购情况和主要供应商”之“（一）公司报告期内分类采购情况”之“1、IT 设备销售业务”补充披露如下：

报告期内，公司主要通过品牌厂商及总代理商进行采购，一般情况下，其流通路径、所有权转移情况及责任范围如下：

品牌	供应商	流通路径	所有权转移及风险责任
华为	华为技术有限公司	一般由公司提货，并委托物流公司将货物发送至客户	公司提货后，所有权、风险及责任全部转移至公司；公司交货后，所有权、风险责任全部转移至客户
	伟仕佳杰	一般由总代理商提货，公司委托物流公司发送至客户	总代理商提货后，所有权、风险责任全部转移至公司；公司交货后，所有权、风险责任全部转移至客户
	联强国际贸易（中国）有限公司	一般由总代理商负责提货和运输至客户	交付货物后，所有权、风险责任全部转移至客户
	中建材信息技术股份有限公司	一般由总代理商提货，公司委托物流公司发送至客户	总代理商提货后，所有权、风险责任全部转移至公司；公司交货后，所有权、风险责任全部转移至客户
戴尔	戴尔（中国）有限公司	一般由戴尔直发给客户	交付货物后，所有权、风险责任全部转移至客户
	英迈电子商贸（上海）有限公司	一般由戴尔直发给客户	交付货物后，所有权、风险责任全部转移至客户
	紫光股份有限公司	一般由戴尔直发给客户	交付货物后，所有权、风险责任全部转移至客户
浪潮	浪潮电子信息产业股份有限公司	一般由浪潮直发客户	交付货物后，所有权、风险责任全部转移至客户
曙光	曙光信息产业股份有限公司	一般由曙光直发客户	交付货物后，所有权、风险责任全部转移至客户

公司在北京、上海、东莞等地均租赁了物流仓库。由于华为对于自主运输货物的代理商给予价格优惠，公司在销售华为品牌 IT 产品时一般由公司负责运输。戴尔、浪潮、曙光等品牌 IT 产品一般由品牌厂商负责运输。

2、发行人需要预付或垫付的资金比例以及成本差异情况

发行人不同采购模式下，预付或垫付的资金比例及成本差异，详见本题第 1 问之答复，此外，公司拥有华为品牌和戴尔品牌信用额度合计 1.58 亿元。

【核查程序】

1、访谈发行人 IT 设备采购人员及主要供应商，了解不同采购模式下的流通

路径、所有权及风险转移情况、资金成本情况；

2、获取发行人与供应商的购销合同及订单，核查不同采购模式下的流通路径、所有权及风险转移情况、资金成本情况；

3、访谈发行人主要品牌厂商与代理商，了解供应商给予发行人的信用额度。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

1、根据供应商定不同的定价模式，发行人选择不同的运输模式。华为品牌一般为发行人运输，戴尔品牌一般由卖方负责；

2、发行人交货后，商品的所有权转移至客户。。

（3）按照产品分类披露报告期内发行人向品牌厂商和代理商分别采购的设备数量、金额及占比，向同一品牌厂商或代理商采购的产品是否一致，平均采购成本是否存在重大差异，发行人向伟仕佳杰采购华为产品，向英迈电子商贸（上海）有限公司、香港天耘信息科技有限公司采购戴尔产品的原因，发行人选择直接向原厂商、通过总代理商或普通代理商采购的主要考量因素，发行人与代理商是否存在关联关系，采购价格的公允性情况；

1、品牌厂商及代理商采购情况

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“五、公司的采购情况和主要供应商”之“（一）公司报告期内分类采购情况”之“1、IT 设备销售业务”之“（4）品牌厂商及代理商采购情况”补充披露如下：

2020 年 1-6 月

单位：金额/万元；数量/台

产品类型	品牌	采购渠道	数量	金额	占比
服务器	华为	原厂	2,687.00	7,060.82	22.93%
		总代理商	13.00	34.25	0.11%
		其他代理商	10.00	60.49	0.20%
	戴尔	原厂	856.00	3,610.35	11.72%
		总代理商	452.00	2,340.55	7.60%
		其他代理商	367.00	1,628.82	5.29%
	曙光	原厂	16.00	49.09	0.16%
	浪潮	原厂	1,338	3,182.91	10.34%
		其他代理商	967	5,709.73	18.54%

服务器配件	华为	原厂	-	241.39	0.78%
		总代理商	-	445.32	1.45%
		其他代理商	-	13.83	0.04%
	戴尔	原厂	-	105.41	0.34%
		总代理商	-	127.19	0.41%
		其他代理商	-	141.08	0.46%
	浪潮	原厂	-	103.41	0.34%
		其他代理商	-	0.36	0.001%
	新华三	原厂	-	8.53	0.03%
		其他代理商	-	5.50	0.02%
网络设备及配件	华为	总代理商	-	827.53	2.69%
		其他代理商	-	58.36	0.19%
	新华三	原厂	-	20.70	0.07%
		其他代理商	-	7.71	0.03%
	合计			25,783.34	83.73%

2019 年

单位：金额/万元；数量/台

产品类型	品牌	采购渠道	数量	金额	占比
服务器	华为	原厂	12,534.00	31,590.99	29.08%
		总代理商	6,483.00	13,988.70	12.88%
		其他代理商	22.00	93.90	0.09%
	戴尔	原厂	2,345.00	10,749.83	9.90%
		总代理商	2,048.00	9,912.66	9.12%
		其他代理商	1,273.00	5,167.56	4.76%
	浪潮	原厂	3,758	14,130.56	13.01%
		其他代理商	13	39.40	0.04%
	中科曙光	原厂	1	8.54	0.01%
		其他代理商/供应商	524	2,086.67	1.92%
服务器配件	华为	原厂	-	720.82	0.66%
		总代理商	-	3,770.58	3.47%
		其他代理商	-	202.12	0.19%
	戴尔	原厂	-	741.24	0.68%
		总代理商	-	336.97	0.31%

		其他代理商	-	229.98	0.21%
	浪潮	原厂	-	36.41	0.03%
		其他代理商	-	10.71	0.01%
	中科曙光	原厂	-	9.34	0.01%
		其他代理商	-	0.77	0.001%
	新华三	原厂	-	24.02	0.02%
		其他代理商	-	27.08	0.02%
网络设备及配件	华为	总代理商	-	2,923.50	2.69%
		其他代理商	-	134.85	0.12%
	戴尔	原厂	-	5.54	0.01%
	浪潮	其他代理商	-	3.19	0.003%
	新华三	原厂	-	25.28	0.02%
		其他代理商	-	60.34	0.06%
	合计			97,031.55	89.32%

2018 年

单位：金额/万元；数量/台

产品类型	品牌	采购渠道	数量	金额	占比
服务器	华为	原厂	9,766.00	29,851.56	32.43%
		总代理商	3,993.00	12,345.13	13.41%
		其他代理商	12.00	22.96	0.02%
	戴尔	原厂	2,680.00	11,101.58	12.06%
		总代理商	2,468.00	10,356.34	11.25%
		其他代理商	1,186.00	4,700.21	5.11%
	浪潮	原厂	480	1,534.68	1.67%
	中科曙光	原厂	155	1,736.78	1.89%
服务器配件	华为	原厂	-	455.59	0.49%
		总代理商		2,392.80	2.60%
		其他代理商	-	231.48	0.25%
	戴尔	原厂	-	858.16	0.93%
		总代理商	-	534.78	0.58%
		其他代理商	-	249.07	0.27%
	浪潮	原厂	-	55.94	0.06%
	中科曙光	原厂	-	42.08	0.05%
	新华三	原厂	-	29.95	0.03%

		代理商	-	26.06	0.03%
网络设备及配件	华为	总代理商	-	3,378.59	3.67%
		其他代理商	-	700.98	0.76%
	戴尔	原厂	-	3.42	0.004%
		总代理商	-	13.42	0.01%
	浪潮	其他代理商	-	3.19	0.003%
	新华三	原厂	-	16.55	0.02%
		代理商	-	75.36	0.08%
	合计			80,716.66	87.68%

2017 年

单位：金额/万元；数量/台

产品类型	品牌	采购渠道	数量	金额	占比
服务器	华为	原厂	7,845.00	17,131.52	25.95%
		总代理商	3,351.00	10,346.25	15.67%
		其他代理商	4.00	6.82	0.01%
	戴尔	原厂	2,572.00	9,115.40	13.81%
		总代理商	1,674.00	6,486.52	9.83%
		其他代理商	631.00	1,625.82	2.46%
	浪潮	原厂	33	132.73	0.20%
	中科曙光	原厂	970	7,008.06	10.62%
服务器配件	华为	原厂	-	1,040.82	1.58%
		总代理商		2,122.51	3.22%
		其他代理商	-	128.75	0.20%
	戴尔	原厂	-	477.95	0.72%
		总代理商		47.30	0.07%
		其他代理商	-	336.33	0.51%
	浪潮	原厂	-	16.31	0.02%
	曙光	原厂	-	24.09	0.04%
	新华三	原厂	-	12.71	0.02%
		代理商	-	13.38	0.02%
网络设备及配件	华为	原厂	-	9.44	0.01%
		总代理商	-	3,024.98	4.58%
		其他代理商	-	154.26	0.23%
	戴尔	原厂	-	11.49	0.02%

	新华三	原厂		34.81	0.05%
		代理商	-	28.53	0.04%
	合计			59,336.78	89.88%

公司在综合考虑采购价格、现金流、资金成本、交货期限等因素后，选择最适合的采购渠道。公司一般优先向品牌厂商采购，但当公司流动资金不足时，公司可以通过总代理商采购。

2、采购成本差异情况

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“五、公司的采购情况和主要供应商”之“（一）公司报告期内分类采购情况”之“1、IT 设备销售业务”之“（3）公司的地位及采购情况”补充披露如下：

信用期内，公司使用品牌厂商信用额度时，无需支付资金成本，公司使用总代理商信用额度时，采购价格一般会高 0.8%-2%。除此之外，公司在品牌厂商与总代理商在采购价格方面不存在重大差异。

3、公司向伟仕佳杰、英迈电子及香港天耘采购的原因

【回复】

公司向品牌厂商采购时，在信用额度内，不需要预付货款，超出信用额度部分需公司预付货款。当采购金额较大，且流动资金不足时，公司可以通过该品牌厂商的总代理商采购。

报告期内，公司采购华为、戴尔品牌 IT 产品金额最大，采购金额远超品牌厂商给予的信用额度。伟仕佳杰系华为品牌 IT 产品总代理商之一，英迈电子系戴尔品牌 IT 产品总代理之一。因此，报告期内，公司向伟仕佳杰和英迈电子采购金额较大。

香港天耘为戴尔香港代理商，公司香港子公司融盛高科无法直接向戴尔香港采购，因此通过香港天耘采购戴尔产品。

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“五、公司的采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商”之“1、IT 设备销售”补充披露如下：

伟仕佳杰、英迈电子为分别为华为和戴尔的总代理商，公司向其采购主要是基于资金周转需要。香港天耘为戴尔香港代理商之一，因此融盛高科向其采购戴尔产品。

4、公司采购的考量因素

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“五、公司的采购情况和主要供应商”之“（一）公司报告期内分类采购情况”之“1、IT 设备销售业务”之“（3）公司的地位及采购情况”补充披露如下：

公司采购渠道的选择主要取决于资金、交货期、价格等因素。公司采购的一般原则是，优先向原厂采购，其次是总代理，最后为其他代理商。

对于销售金额较大的服务器产品，公司优先向原厂（即品牌厂商）采购，但当原厂信用额度用尽且公司流动自有资金不足时，公司会向总代理采购。

对于渠道产品、配件等，公司综合考虑价格因素、交货期、资金成本选择不同的代理渠道。

5、公司与代理商关联关系

【回复】

报告期内，与公司发生交易的主要代理商情况如下：

总代理商	具体供应商	控股股东	董事、高级管理人员	关联关系	背景
华为	佳杰科技（上海）有限公司	伟仕佳杰（重庆）科技有限公司	董事长王伟炘；董事、总经理高志远；董事曹宁	无关联关系	隶属于伟仕佳杰，香港上市公司，中国 500 强企业
	联强国际贸易(中国）有限公司	联强国际（中国）投资有限公司	董事长吕家辉；董事苏志庆；董事林太阳	无关联关系	大型 IT 设备分销商，在大陆覆盖 1,500 个城市，拥有 24,000 家经销商
	中建材信息技术股份有限公司	中建材智慧物联有限公司	董事：陈咏新、陈刚、李大庆、皇甫龙、王立鹤、张天银、张欣；高管：陈刚、孙艳、刘珊珊	无关联关系	隶属中国建材集团有限公司，大型央企

戴尔	紫光数码（苏州）集团有限公司	紫光股份有限公司	董事长李敬，董事王竑弢；董事秦蓬	无关联关系	实际控制人为教育部
	英迈电子商贸（上海）有限公司	英迈（中国）投资有限公司	董事、张凡、ADORANTI FRANK、MICHAEL SEAN ZILIS、James EvanAGNEW、SHAOYENMING	无关联关系	全球领先的IT产品分销商，总部位于美国加州，营业收入超过500亿美元

报告期内，与公司交易的华为、戴尔的总代理商为大型 IT 产品分销商或海外上市公司或大型国企，公司与其无关联关系。

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“五、公司的采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商”之“1、IT 设备销售”补充披露如下：

报告期内，公司与华为、戴尔等主要供应商的代理商之间无关联关系。

【核查程序】

1、获取发行人报告期内采购明细表，分析复核发行人向品牌厂商及代理商采购金额及数量，分析采购产品及采购成本情况；

2、访谈发行人 IT 设备采购人员及主要供应商，了解不同采购模式下采购产品及采购成本差异情况；

3、访谈发行人 IT 设备采购人员及伟仕佳杰、英迈电子等供应商，并获取发行人与伟仕佳杰、英迈电子及香港天耘信息科技有限公司购销合同，了解发行人向其采购的原因；

4、访谈发行人 IT 设备采购人员，了解发行人选择供应商主要考量因素；

5、访谈发行人 IT 设备采购人员及主要供应商，并查询国家企业信用信息公示系统网站及官方网站，核查发行人与供应商的关联关系；

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

1、伟仕佳杰、英迈电子分别为华为、戴尔的总代理商，发行人向其采购主

要是公司资金周转需要；香港天耘为戴尔香港代理商，因此融盛高科向其采购戴尔产品。

2、发行人与华为、戴尔等主要供应商的代理商之间无关联关系。

（4）IT 运维服务中发行人外包服务采购的内容、原因及必要性，是否属于业务分包，是否存在违反发行人与相关客户的合同约定条款的风险，外包方是否主要为发行人服务，相关客户不直接与外包方签约的原因及合理性；

【回复】

一、IT 运维服务中发行人外包服务采购的内容、原因及必要性

目前，公司外包服务的主要内容包括设备上下架、设备搬迁、线缆布放等临时性、辅助性工作。当服务中简单劳动性质的辅助性工作较多时，为提高自有员工的工作效率，公司将工作中的辅助性部分进行外包。此外，由于客户服务地点广阔，不仅包括国内多个城市，而且涉及海外多个国家和地区，对于公司服务范围暂时不能覆盖的零星需求，公司也采取外包模式。

（一）海外主要外包内容、原因及必要性

2017 年、2018 年，由于公司海外（主要是北美地区）业务量较小，且公司涉足海外业务时间短，海外经验有限，为控制风险，公司没有设立海外公司，主要通过美国凯威、加拿大凯威进行实施。自 2019 年起，随着公司海外业务经验的积累，公司收购了加拿大凯威并设立美国亚康，北美业务全部由公司自主管理和实施，仅在发行人人力紧张或任务量较为紧急时，临时将辅助性工作交由外包人员完成。

（二）国内主要外包内容、原因及必要性

国内外包主要是工作内容简单，对专业知识或实践经验要求低的辅助性工作以及临时性工作上，例如设备的上下架、设备搬迁、线缆布放等。公司将辅助性工作交由外包人员完成，使自有员工集中在技能要求高，需协调组织等核心工作内容上，不仅有利于提高整体工作效率，而且降低运营成本。同时，对于部分技术含量低的临时性工作，通过外包模式，可以有效减少公司的冗余人员。

此外，对于公司服务覆盖能力不足地区，由于其业务量很小，需求零星，通过外包模式，可以避免人力资源的浪费，有效控制人工成本。

二、是否属于业务分包，是否存在违反发行人与相关客户的合同约定条款

的风险

报告期内，公司不存在因外包而与客户发生诉讼或仲裁事项。同时，发行人的实际控制人已出具承诺函，承诺如公司因外包而受到任何损失的，将由实际控制人个人承担赔偿责任。

此外，公司海外业务主要客户中国电信国际有限公司于 2020 年 3 月 24 日出具确认函，确认其知悉 2017 年、2018 年公司北美业务的具体实施方，以及公司在履行合同过程中无违约情况。

从 2019 年开始，北美业务全部由公司孙公司美国亚康、加拿大凯威实施。由于国内外包主要是临时性、辅助性工作，不属于业务分包，且公司与客户之间亦不存在因外包而发生的诉讼、仲裁等事项。

三、外包方是否主要为发行人服务，相关客户不直接与外包方签约的原因及合理性

1、海外业务

报告期内，美国凯威、加拿大凯威主要为发行人提供服务。主要原因是业务发展历史造成，具体如下：

2015 年开始，随着公司客户（阿里巴巴、腾讯等）海外 IT 运维需求增加，公司开始涉足海外 IT 运维业务。考虑到当时公司缺乏海外经验，且业务量较小。为控制业务风险公司，公司与加拿大籍华人 BENLIN YUAN（袁本林）达成合作。由袁本林分别于在美国、加拿大设立公司，即美国凯威、加拿大凯威，为公司在美国、加拿大的 IT 运维提供具体实施。

由于美国凯威、加拿大凯威设立目的即是为公司提供服务，而不是独立面向市场并承担市场风险，其成长也是随着公司业务发展而成长。美国凯威、加拿大凯威发展历史决定了其无法与相关客户直接签约。

2、国内业务

报告期内，国内外包方为多个服务商提供外包服务，发行人仅为其客户之一，不存在主要为发行人服务的情形。

国内外包人员主要工作内容是设备上架、下架、搬迁、线缆整理及布放等，不涉及核心业务环节，例如服务方案设计、物料组织协调、系统调试、现场管理以及有效控制工作进度等。因此，在涉及到外包的业务中，外包方不具备独立履

行全部工作内容的能力，也无法承担相关责任和风险。

【核查程序】

1、访谈发行人服务事业部及部分外包供应商，了解 IT 运维服务中外包服务采购内容、原因及必要性；

2、获取发行人与外包供应商签订的合同及订单，了解 IT 运维服务中外包服务采购内容；

3、获取发行人与 IT 运维客户签订的服务合同，检查相应的合同条款，是否存在禁止外包的情形；

4、访谈发行人服务事业部及袁本林，了解美国凯威及加拿大凯威为发行人提供服务的背景。

【核查意见】

经核查，保荐机构、律师认为：

1、报告期内，发行人不存在因外包而与客户发生诉讼、仲裁事项，发行人主要海外客户中国电信已出具确认函，确认发行人不存在违约情形，发行人实际控制人已出具承诺，承诺如发行人因外包而受到损失，将由其负责赔偿责任；

2、目前，发行人北美业务已由其海外孙公司负责实施，仅在发行人人力紧张或任务量较为紧急时，临时将辅助性工作交由外包人员完成；发行人国内外包主要是辅助性工作，不构成业务外包，发行人通过外包，提高人工效率，降低运营成本，具有合理性；

（5）结合主要供应商的行业地位、与主要供应商的合作背景、合作方式等，分析并披露主要供应商的稳定性和可持续性，说明是否对华为、戴尔、曙光等供应商存在重大依赖，供应商合作策略发生变化是否会严重影响发行人经营稳定性。

【回复】

1、与主要供应商合作的稳定性和可持续性

（1）公司与供应商合作背景

报告期内，公司主要与品牌厂商及其代理商进行合作，相关合作背景如下：

品牌	供应商	行业地位	合作背景	采购方式
华为	华为技术有限公司	原厂品牌厂商，2019 年国内服务器出货量排名第 2。	服务器主要供应商之一，通过公司为其拓展互联网行业客户，合作 5	公司拥有华为一级代理资质，可以直接

			年以上。	向华为原厂采购，并拥有信用额度 2,800 万。
	伟仕佳杰	隶属于伟仕佳杰集团，香港上市公司，中国 500 强企业。	华为品牌总代理商，公司与其合作 7 年以上。	先发货后付款，公司拥有基本信用额度 3,000 万。
	联强国际贸易（中国）有限公司	大型 IT 设备分销商，在大陆覆盖 1,500 个城市，拥有 24,000 家经销商。	华为品牌总代理商，公司与其合作 10 年以上。	先发货后付款，公司拥有基本信用额度 2,000 万。
	中建材信息技术股份有限公司	隶属中国建材集团，大型央企。	华为品牌总代理商，公司与其合作 5 年以上。	先发货后付款，公司拥有基本信用额度 3,000 万。
戴尔	戴尔（中国）有限公司	原厂品牌厂商，2019 年国内服务器出货量排名第 4。	服务器主要供应商之一，通过公司为其拓展互联网行业客户，公司与其合作 10 年以上。	公司拥有戴尔钛金代理资质，可以直接向戴尔原厂采购，并拥有信用额度 1,000 万
	英迈电子商贸（上海）有限公司	全球领先的 IT 产品分销商，总部位于美国加州，营业收入超过 500 亿美元。	戴尔品牌总代理商，公司与其合作 10 年以上。	先发货后付款，公司拥有基本信用额度 3,000 万。
	紫光股份有限公司	国内大型 IT 企业，中国电子信息“百强”企业，2019 年营业收入超过 540 亿元。	戴尔品牌总代理商，公司与其合作 10 年以上	先发货后付款，公司拥有基本信用额度 1,000 万。
	香港天耘信息科技有限公司	代理商	戴尔香港代理，因公司扩展海外业务而与其建立合作关系。	先发货后付款。
曙光	曙光信息产业股份有限公司	品牌厂商原厂，在 AI 服务器领域拥有技术优势，2019 年国内服务器出货量排名第 6。	服务器主要供应商之一，通过公司为其拓展互联网行业客户，公司与其合作 5 年以上。	公司拥有最高代理资质，可以直接向曙光原厂采购。

浪潮	浪潮电子信息产业股份有限公司	品牌厂商原厂，2019 年国内服务器出货量排名第 1。	服务器主要供应商之一，通过公司为其拓展互联网行业客户，公司与其合作 4 年以上。	公司拥有钻石级代理资质，可以直接向浪潮原厂采购。

（2）双方合作的稳定性、可持续性

公司与戴尔原厂合作超过 10 年，与华为原厂合作超过 5 年，公司与其代理商合作时间更长。报告期内，公司始终拥有华为一级代理资质，戴尔钛金/白金等代理资质。公司与浪潮原厂合作也超过 4 年，并已取得浪潮钻石级代理资质。此外，公司在华为原厂拥有 2,800 万信用额度，在戴尔原厂拥有 1,000 万信用额度。通过实践证明，公司已与华为、戴尔、浪潮等供应商建立了稳定、可持续的合作。

公司与品牌厂商之间稳定、可持续合作的最主要原因是，公司强大的互联网最终用户开发和服务能力。互联网行业是服务器下游应用的最大领域，公司是品牌厂商在互联网行业渠道建设中的重要环节。

2、公司对供应商的依赖性

报告期内，公司与主要供应商之间是合作共赢关系，公司不存在对单一供应商的重大依赖。具体分析如下：

（1）公司与供应商是合作共赢

公司始终专注于互联网行业，在行业经验、客户资源、技术管理等方面建立了竞争优势，并据此形成了强大的互联网最终用户的开发和服务能力。互联网行业是服务器下游应用的最大领域，公司是品牌厂商在互联网行业渠道建设中的重要环节。通过与公司合作，品牌厂商可以直达最终用户，深入了解客户需求，紧跟市场变化，并在交付灵活性、时效性等方面满足客户需求。公司与品牌厂商合作是建立在各自优势基础上，通过优势互补，达到合作共赢。

（2）不存在单一依赖

目前，浪潮、华为、戴尔、新华三、曙光等 5 家服务器品牌厂商已占据近 80%的国内市场份额，公司不仅拥有上述 5 家品牌厂商的代理资质，而且与主要供应商华为、戴尔、浪潮、曙光等合作时间均超过 4 年。公司与行业主流供应商均保持着长期、稳定的合作关系，不存在对单一供应商的依赖。

此外，公司在与现有供应商保持稳定合作的同时，还具备不断适应市场变化

的能力。例如，当华为品牌服务器在国内崛起时，华为成为了公司第一大供应商；当浪潮品牌成为行业第一后，三年内公司浪潮销售占比提高近 10 倍；与此同时，公司始终与戴尔始终保持着良好的合作关系，最近三年公司一直拥有戴尔钛金/白金代理资质。

【补充披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“五、公司的采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商”之“1、IT 设备销售”补充披露如下：

公司与主要供应商合作稳定、并具有可持续性。公司与品牌厂商合作是建立在各自优势基础上，通过优势互补，达到合作共赢，不存在对单一供应商的重大依赖。

公司与戴尔原厂合作超过 10 年，与华为原厂合作超过 5 年，报告期内，公司始终拥有华为一级代理资质，戴尔钛金/白金等代理资质。公司与浪潮原厂合作也超过 4 年，并取得浪潮钻石级代理资质。此外，公司在华为原厂拥有 2,800 万信用额度，在戴尔原厂拥有 1,000 万信用额度。通过实践证明，公司已与华为、戴尔、浪潮等供应商建立了稳定的、可持续的合作。

公司始终专注于互联网行业，在行业经验、客户资源、技术管理等方面建立了竞争优势。互联网行业是服务器下游应用的最大领域，公司是品牌厂商在互联网行业渠道建设中的重要环节。通过与公司合作，品牌厂商可以直达最终用户，深入了解客户需求，紧跟市场变化，并在交付灵活性、时效性等方面满足客户需求。公司与品牌厂商合作是建立在各自优势基础上，通过优势互补，达到合作共赢。

目前，浪潮、华为、戴尔、新华三、曙光等 5 家服务器品牌厂商已占据近 80%的国内市场份额，公司拥有上述 5 家品牌厂商的代理资质，公司不存在对单一供应商的重大依赖。此外，公司在与现有供应商保持稳定合作的同时，还具备了不断适应市场变化的能力。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“九、供应商相对集中风险”补充披露如下：

“公司 IT 设备销售业务供应商相对集中，报告期内 IT 设备销售前五名供应商采购合计占比分别为 80.97%、80.17%、76.19%和 74.56%，公司前五名供应

商主要为品牌厂商和总代理商，如果未来 IT 设备生产及销售在生产环境、代理体系、销售政策等方面发生重大不利变化，将对公司业绩造成重大不利影响。”

【核查程序】

1、访谈发行人高级管理人员、IT 设备采购人员及主要供应商，了解发行人与供应商的合作背景及获取订单的方式；

2、获取发行人与主要供应商的购销合同及订单，了解发行人与供应商的合作模式；

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

公司与主要供应商合作稳定，并具有可持续性。公司与品牌厂商合作是建立在各自优势基础上，通过优势互补，达到合作共赢，不存在对单一供应商的重大依赖。

5、关于软件著作权。

报告期末，发行人拥有数据中心运维可视化管理系统、IT 资产管理系统、客户管理系统 V1.0、客户管理系统 V1.0、借款管理系统 V1.0、疫情管理系统 V1.0 等 53 项软件著作权。

请发行人：（1）补充披露前述软件著作权的取得方式，受让取得的，进一步披露转让方、转让价款支付情况及定价公允性；（2）补充披露前述软件著作权的具体用途，明确区分用于日常管理的软件和用于直接生产经营的软件；（3）对于直接生产经营的软件，请结合发行人的业务模式补充披露发行人拥有前述著作权的必要性，与报告期内发行人主营业收入的关联性；（4）补充披露前述软件著作权的具体会计处理情况。

请保荐人对上述事项，发行人律师对事项（1），申报会计师对事项（4）发表明确意见。

（1）补充披露前述软件著作权的取得方式，受让取得的，进一步披露转让方、转让价款支付情况及定价公允性；

【回复】

发行人持有的 53 项软件著作权均为自主申请取得，不存在受让取得的情况。

（2）补充披露前述软件著作权的具体用途，明确区分用于日常管理的软件

和用于直接生产经营的软件；

【回复】

序号	著作权人	软件名称	类别	具体用途
1	发行人	服务调度系统 V1.0	生产经营	应用于 IT 运维业务。用于接收设备、服务报修事件，派单中心跟进分配任务给维修工程师，工程师进行认领、结单并进行维修反馈。
2	发行人	库存管理系统 V1.0	生产经营	应用于设备销售业务，用于记录库房内物料出入库情况。
3	发行人	IT 资产管理系统 V1.0	生产经营	应用于 IT 运维业务，用于记录机房、机柜，以及各类资产关系，通过拓扑关系实现可视化展示，方便维修时查询；通过计算机柜的可用线缆、电压值、机柜空位来推荐可上架机位情况。
4	发行人	知识共享系统 V1.0	生产经营	应用于全部业务，以业务线、部门、项目多个维度进行知识存储与共享，采用树状结构进行分类，文档可以进行有效的评论与分享，使知识在团队中有效流动，提高企业创造力，为企业搭建科学、合理的知识管理体系。
5	发行人	互动知识管理系统 V1.0	生产经营	应用于全部业务，可选择相关领域进行提问，在收到答案后，可以进行追问、加精华等操作，采用积分制与奖励挂钩，调动员工回答问题积极性，通过问答知识的积累实现对知识从沉淀到共享、查找、复用、创新的全周期管理。
6	发行人	运维服务管理系统 V1.0	生产经营	应用于 IT 运维业务，实现各个业务部门标准流程在线化操作，系统通过对每一业务线制定标准 SOP 操作流程，通过 SLA 严格管控响应时长等方式保证各个岗位即到即用，减少对员工技能的依懒性，健全、统一的流程标准，有效加强业务竞争力与稳定性。
7	发行人	VMI 备件供应链系统 V1.0	生产经营	应用于 IT 运维业务，记录备件入库、调拨、返厂等流程操作；记录维修时好坏件更换详情以及进出流程；报表展示追踪备件使用生命周期，备件故障率、备件库存水位预计。
8	发行人	售后服务管理系统 V1.0	生产经营	应用于 IT 运维业务，可实现服务单全流程监控、超时服务单提醒、客户满意度追踪、服务报表智能化展示等功能；系统通过接受客户邮件、API 等方式报修自动生成工单；派单中心分配工单，根据 SLA 规则实时监控超时工单；工程师根据设备 BOM 配置进行精准更换备件，防止物料更换不匹配；客户可追踪工单进度并进行满意度评价；智能报表提出决策，帮助提高服务质量。
9	发行人	ODM/OEM 产品	生产	应用于 IT 运维业务，可实现对厂商资产上架、

序号	著作权人	软件名称	类别	具体用途
		服务管理系统 V1.0	经营	维保、报表分析等功能，通过交付工单记录信息、通过备件出入库管理备件信息、通过维修工单记录设备更换备件详情；记录资产上线从维保开始到维保结束生命周期内所有操作记录。
10	发行人	IDC 事件管理系统 V1.0	生产经营	应用于 IT 运维业务，可实现驻场运维人员对 IDC 流程管理，系统支持 IDC 每日巡检结果一键转化工单、主动报告工单、API 接口接收工单等多种工单生成方式；提供工单分配、维修执行 SLA 标准的功能；维修记录与资产、备件关联，可查看资产历史维修记录；提供智能报表，保证客户多维度了解 IDC 发生事件。
11	发行人	数据中心运维可视化管理系统 V1.0	生产经营	应用于 IT 运维业务，对资产从采购、上架、运行、维修到下架、报废进行全生命周期流程管理，为运维管理提供数据支持。
12	发行人	数据采集引擎系统 V1.0	生产经营	应用于 IT 运维业务，采用多节点的方式对资产通过统一协议进行软硬件数据采集；系统通过 SNMP、IPMI 等通用协议对资产硬件元器件（温度、功耗、风扇转速、电压等）、磁盘阵列、物理硬盘、逻辑硬盘、SSD，服务器 CPU、内存、硬盘读写、网络 IO 等的数据采集，并发送到中心站点。
13	发行人	态势感知运维管理系统 V1.0	生产经营	应用于 IT 运维业务，依托人工智能和机器学习技术，以资产信息、预警事件、设备采集为管理方向，提供多种智能运维辅助功能的一体化综合运维管理平台。
14	天津万玮	态势感知运维监控系统 V1.0	生产经营	应用于 IT 运维业务，可实现运维监控的全量运行数据采集和分析；通过配置管理高效监控管理和定制化告警服务，通过数据分析消除人与设备之间的操作断层；系统通过分析运维数据，并设定预警阈值，通过分析预警模型实现自动化预警工，使机房事故防范于未然。
15	发行人	亚康智能数据采集平台 V2.0	生产经营	应用于 IT 运维业务，可用于接收各节点采集数据，并通过数据清洗等功能进行数据收集存储；系统采用 SAAS 结构，在接收各站点过程中采用流处理进行数据清洗，并通过大数据存储方式进行数据归集，方便后续数据处理。
16	发行人	亚康智能监控平台 V2.0	生产经营	应用于 IT 运维业务，通过分析采集站点采集数据，并建立监控模型、预测模型，采用机器学习技术来实现资产生命周期预测，帮助 IDC 运维对机房资产故障率、备机备件数量的管控。
17	发行人	亚康厂商服	生产	应用于 IT 运维业务，是 ODM/OEM 产品服务管理

序号	著作权人	软件名称	类别	具体用途
		务管理系统V2.0	经营	系统V1.0的升级版本，升级厂商管理内容，提示客户满意度。
18	发行人	BOM系统V1.0	生产经营	应用于IT运维业务，记录资产组成部分，精细到SN颗粒度，方便正向、反向查询资产组成；系统通过厂商接口自动录入BOM信息，可以通过查询设备SN、维系料号、备件SN等多种维度正向、反向查询结果；帮助售后维保工程师快速定位故障分类，使用维修料号，提升售后维保响应速度。
19	发行人	服务合同系统V1.0	生产经营	应用于IT运维业务，通过无纸化办公、线上台账等有效增强合同审批的便捷性、时效性。
20	发行人	运费管理系统V1.0	生产经营	应用于设备销售、IT运维业务，实现多批次货物一次发货等功能，降低运输成本，实现物流信息化。
21	亚康环宇	服务运营管理系统V1.0	生产经营	应用于IT设备销售业务，实现自动解析邮箱数据，实现对报修邮件的自动化处理；报修邮件生成事件后由售后运维进行事件跟踪，严格按照标准流程全程记录维修过程。
22	发行人	服务运营客户管理系统V1.0	生产经营	应用于IT运维业务，以客户资源池为基础点实现销售机会、立项管理、报价管理信息的管理，为业务提供数据支持。
23	发行人	服务运营可视化平台V1.0	生产经营	应用于IT运维业务，订单信息与工单系统数据打通，实现收入与成本匹配，通过多系统数据来分析收入、成本运营情况，为企业运营提供数据支持。
24	发行人	亚康智能数据中心管理平台V2.0	生产经营	应用于IT设备销售业务，通过分析业务需求，自动推荐服务器配置与品牌；系统采用自然语言来分析需求内容，自动推荐配置；通过设备数据的监控使用机器学习来完善配置推荐。
25	发行人	云项目全生命周期管理系统V1.0	生产经营	为云运维业务进行布局，实现对整个商机的跟踪和全过程流程化、可视化的管理，为后续的总结分析提供数据支撑，帮助管理者清晰了解公司业务运行情况，更好地做决策。
26	发行人	混合云管理系统V2.0	生产经营	为云运维业务进行布局，满足企业数字化转型带来的各种需求和应对云管理存在的各项挑战，帮助客户实现“统一认证、统一流程、统一计费、统一开通、统一管理”。
27	发行人	混合云产品规格管理系统V1.0	生产经营	为云运维业务进行布局，提供同步公有云产品规格的功能，通过同步公有云提供的产品规格到混合云平台系统，供用户在开通公有云产品时自主选择使用不同产品规格。
28	天津万玮	SWANMNS 邮件	生产	为云运维业务进行布局，SWANMNS 系统提供模

序号	著作权人	软件名称	类别	具体用途
		通知系统V1.0	经营	版定义功能，可通过所见即所得的方式，通过网页浏览器编辑模版，修改内容以满足用户需要和特定喜好。
29	天津万玮	SWANRDS 独享型数据库管理系统 V1.0	生产经营	为云运维业务而研发的系统，针对私有云建设提供数据库，即服务（DBaaS）的管理软件。
30	天津万玮	SWANDBMS 集中型数据库管理系统V1.0	生产经营	为云运维业务而研发的系统，支持 MySQL、Oracle 等数据库管理。
31	发行人	SWANMonitor 混合云运维管理系统V1.0	生产经营	为云运维业务而研发的系统，可实现混合云运维情况的监控，集中显示混合云管理平台中纳管的云账号情况。
32	发行人	SWANATMS 跨境电商账号机管理系统V1.0	生产经营	为云运维业务而研发的系统，是面向跨境电商运营场景的支撑工具，可配置跨境电商网络通道。
33	发行人	SWANCMP 混合云管理系统V1.0	生产经营	为云运维业务而研发的系统，可实现对 VMware 私有云、阿里云的纳管，包含资源的申请、开通、使用以及运维和管理。
34	发行人	SWANDesktop 云桌面管理系统 V1.0	生产经营	为云运维业务而研发的系统，通过 API 接口连接到公有云接口实现资源的开通和管理，使得云桌面交付过程更为便捷。
35	发行人	SWANCMDB 资产管理系统V1.0	生产经营	为云运维业务而研发的系统，方便用户掌握企业 IT 资产分布情况、资产状态、资产及配置项关联关系、库存情况和供应商情况等关键信息，对资产及配置项进行全生命周期管理，实现企业所有 IT 资源、备件、配置项信息的统一、有效管理。
36	发行人	SWANVMM 虚拟机管理系统V1.0	生产经营	为云运维业务而研发的系统，本系统主要定位于对 VMware 私有云的管理，包括 VMware 云资源的开通、日常管理。
37	发行人	客户管理系统 V1.0	日常管理	主要包括客户信息，联系人，竞争对手，销售目标，销售流程，报告，日程任务的分配以及报表统计。
38	发行人	人事流程管理系统 V1.0	日常管理	主要包含公司员工花名册、入转调离、请假、加班考勤等管理。
39	发行人	ATalk 商业 IM 平台 V1.0	日常管理	为整合企业工作流与通信流的交流沟通工具，为员工提供统一交流应用工具，提高内部员工工作效率。
40	亚康环宇	网上协同办	日常	主要包含企业内固定资产申购等功能。

序号	著作权人	软件名称	类别	具体用途
		公系统 V4.0	管理	
41	发行人	服务运营应收账款管理系统 V1.0	日常管理	主要记录销售订单、结算单、开票管理、回款管理等信息，为企业提供运营管理、财务部门提供数据支持。
42	发行人	费用报销系统 V1.0	日常管理	实现无纸化办公、提高审批时效性，整合报销科目与财务科目，方便一键推入财务软件，减少人工操作造成的失误，费用支出报表可视化，为决策者提供依据。
43	发行人	AMS 合同管理系统 V1.0	日常管理	实现无纸化办公，系统提升个人、组织间的协作效率，审批流程清晰，保证合规性。
44	发行人	房租回票管理系统 V1.0	日常管理	用于租房付款之后回发票的管理，系统要在回票的基础上关联合同、房屋、付款、人员等信息。
45	发行人	公有云账单管理系统 V1.0	日常管理	可实现每月自动对账，只需要把公有云账单的原始流水文件上传到系统，然后系统自动进行账单的分组、统计和分析，自动灵活出具多个维度的账单分析报告，从而解放人力，提供工作效率以及对账单数据的准确度。
46	发行人	借款管理系统 V1.0	日常管理	实现个人备用金借款申请、审批、管理等功能，提高审批效率和借款管理。
47	发行人	云产品合同管理系统 V1.0	日常管理	无纸化办公，通过线上台账有效增强合同审批的便捷性、时效性。
48	发行人	疫情管理系统 V1.0	日常管理	针对新冠疫情特点，开发返程登记、异常排查、出行登记、每日健康体检等功能。
49	发行人	开票管理平台 V1.0	日常管理	用于公司的发票管理，销售人员在内部提交对客户开票的申请，线上操作直接关联合同，方便发票溯源。
50	发行人	健康打卡平台 V1.0	日常管理	针对疫情期间员工每日体温、健康管理，系统集成在微信公众号中，采取每天推送打卡提醒等方式保证员工每日提交身体状况，报表展示员工区域、打卡时间、打卡情况、身体异常等情况。
51	发行人	销售合同管理平台 V1.0	日常管理	记录设备销售合同，无纸化办公，通过线上台账有效增强合同审批的便捷性、时效性。
52	发行人	房屋租赁管理平台 V1.0	日常管理	用于租房申请和付款申请，提高办公效率。
53	发行人	商务合同管理系统 V1.0	日常管理	记录商务采购合同，无纸化办公，通过线上台账有效增强合同审批的便捷性、时效性。

（3）对于直接生产经营的软件，请结合发行人的业务模式补充披露发行人拥有前述著作权的必要性，与报告期内发行人主营业收入的关联性；

【回复】

按照应用的业务类型进行划分，发行人用于直接生产经营的软件主要如下：

序号	业务类型	主要生产经营软件
1	IT 设备销售	库存管理系统 V1.0；运费管理系统 V1.0
2	驻场运维服务	服务调度系统 V1.0；IDC 事件管理系统 V1.0 数据中心运维可视化管理系统 V1.0； 数据采集引擎系统 V1.0 态势感知运维管理系统 V1.0；态势感知运维监控系统 V1.0 数据采集引擎系统 V1.0；亚康智能数据采集平台 V2.0 亚康智能监控平台 V2.0；亚康智能数据中心管理平台 V2.0
3	交付实施服务	运维服务管理系统 V1.0；运费管理系统 V1.0 服务运营客户管理系统 V1.0 服务运营可视化平台 V1.0
4	售后维保服务	VMI 备件供应链系统 V1.0；售后服务管理系统 V1.0 亚康厂商服务管理系统 V2.0；BOM 系统 V1.0
5	云运维服务	云项目全生命周期管理系统 V1.0 等

发行人用于直接生产经营的软件主要包括服务调度系统、服务运营可视化系统、厂商服务管理系统、智能数据采集平台等，为发行人提供全业务流程在线化管理，订单流转、业务操作、内部管理、数据分析等方面提供可靠的系统支撑，是发行人在主营业务运营过程中重要的管理平台与效率的工具，是公司主营业务持续、健康发展的重要基础。

（4）补充披露前述软件著作权的具体会计处理情况。

【回复】

公司软件著作权均为自主研发取得，相关费用通过研发费用核算，无研发资本化情形。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“六、与业务相关的主要固定资产、无形资产”之“（二）主要无形资产”之“5、软件著作权”补充披露如下：

序号	著作权人	软件名称	证书号	登记号	首次发表日期	发证日期	类别	具体用途
1	发行人	服务调度系统 V1.0	软著登字第 1113572 号	2015SR226486	2014.11.1	2015.11.19	生产经营	应用于 IT 运维业务。用于接收设备、服务报修事件，派单中心跟进分配任务给维修工程师，工程师进行认领、结单并进行维修反馈。

2	发行人	库存管理系统V1.0	软著登字第1113577号	2015SR226491	2013.4.28	2015.11.19	生产经营	应用于设备销售业务，用于记录库房内物料出入库情况。
3	发行人	IT资产管理系统V1.0	软著登字第1113600号	2015SR226514	2013.4.28	2015.11.19	生产经营	应用于IT运维业务，用于记录机房、机柜，以及各类资产关系，通过拓扑关系实现可视化展示，方便维修时查询；通过计算机柜的可用线缆、电压值、机柜空位来推荐可上架机位情况。
4	发行人	知识共享系统V1.0	软著登字第1789772号	2017SR204488	2017.2.7	2017.5.24	生产经营	应用于全部业务，以业务线、部门、项目多个维度进行知识存储与共享，采用树状结构进行分类，文档可以进行有效的评论与分享，使知识在团队中有效流动，提高企业创造力，为企业搭建科学、合理的知识管理体系。
5	发行人	互动知识管理系统V1.0	软著登字第1771311号	2017SR186027	2017.3.7	2017.5.17	生产经营	应用于全部业务，可选择相关领域进行提问，在收到答案后，可以进行追问、加精华等操作，采用积分制与奖励挂钩，调动员工回答问题积极性，通过问答知识的积累实现对知识从沉淀到共享、查找、复用、创新的全周期管理。
6	发行人	运维服务管理系统V1.0	软著登字第1770923号	2017SR185639	2017.1.22	2017.5.17	生产经营	应用于IT运维业务，实现各个业务部门标准流程在线化操作,系统通过对每一业务线制定标准SOP操作流程,通过SLA严格管控响应时长等方式保证各个岗位即到即用，减少对员工技能的依懒性，健全、统一的流程标准，有效加强业务竞争力与稳定性。
7	发行人	VMI备件供应链系统V1.0	软著登字第1113570号	2015SR226484	2015.3.1	2015.11.19	生产经营	应用于IT运维业务，记录备件入库、调拨、返厂等流程操作；记录维修时好坏件更换详情以及进出流程；报表展示追踪备件使用生命周期，备件故障率、备件库存水位预计。
8	发行人	售后服务管理系统V1.0	软著登字第1767969号	2017SR182685	2016.10.20	2017.5.16	生产经营	应用于IT运维业务，可实现服务单全流程监控、超时服务单提醒、客户满意度追踪、服务报表智能化展示等功能；系统通过接受客户邮件、API等方式报修自动生成工单；派单中心分配工单，根据SLA规则实时监控超时工单；工程师根据设备BOM配置进行精准更换备件，防止物料更换不匹配；客户可追踪工单进度并进行满意度评价；智能报表提出决策，帮助提高服务质量。
9	发行人	ODM/OEM产品服务管理系统V1.0	软著登字第1780719号	2017SR195435	2016.5.20	2017.5.22	生产经营	应用于IT运维业务，可实现对厂商资产上架、维保、报表分析等功能，通过交付工单记录信息、通过备件出入库管理备件信息、通过维修工单记录设备更换备件详情；记录资产上线从维保开始到维保结束生命周期内所有操作记录。
10	发行人	IDC事件管理系统V1.0	软著登字第1770764号	2017SR185480	2016.3.12	2017.5.17	生产经营	应用于IT运维业务，可实现驻场运维人员对IDC流程管理，系统支持IDC每日巡检结果一键转化工单、主动报告工单、API接口接收工单等多种工单生成方式；提供工单分配、维修执行SLA标准的功能；维修记录与资产、备件关联，可查看资产历史维修记录；提供智能报表，保证客户多维度了解IDC发生事件。
1	发行	数据中	软著登字第	2018S	2017.	2018.	生产	应用于IT运维业务，对资产从采购、上架、运行、维

1	人	心运维可视化管理系统 V1.0	3225415 号	R896320	12.1	11.8	经营	修到下架、报废进行全生命周期流程管理，为运维管理提供数据支持。
12	发行人	数据采集引擎系统 V1.0	软著登字第 3225186 号	2018SR896091	2018.1.1	2018.11.8	生产经营	应用于 IT 运维业务，采用多节点的方式对资产通过统一协议进行软硬件数据采集；系统通过 SNMP、IPMI 等通用协议对资产硬件元器件（温度、功耗、风扇转速、电压等）、磁盘阵列、物理硬盘、逻辑硬盘、SSD，服务器 CPU、内存、硬盘读写、网络 IO 等的数据采集，并发送到中心站点。
13	发行人	态势感知运维管理系统 V1.0	软著登字第 3225412 号	2018SR896317	2018.3.1	2018.11.8	生产经营	应用于 IT 运维业务，依托人工智能和机器学习技术，以资产信息、预警事件、设备采集为管理方向，提供多种智能运维辅助功能的一体化综合运维管理平台。
14	天津万玮	态势感知运维监控系统 V1.0	软著登字第 3279162 号	2018SR950067	2018.9.4	2018.11.27	生产经营	应用于 IT 运维业务，可实现运维监控的全量运行数据采集和分析；通过配置管理高效监控管理和定制化告警服务，通过数据分析消除人与设备之间的操作断层；系统通过分析运维数据，并设定预警阈值，通过分析预警模型实现自动化预警工，使机房事故防范于未然。
15	发行人	亚康智能数据采集平台 V2.0	软著登字第 4562425 号	2019SR1141668	未发表	2019.11.12	生产经营	应用于 IT 运维业务，可用于接收各节点采集数据，并通过数据清洗等功能进行数据收集存储；系统采用 SAAS 结构，在接收各站点过程中采用流处理进行数据清洗，并通过大数据存储方式进行数据归集，方便后续数据处理。
16	发行人	亚康智能监控平台 V2.0	软著登字第 4562420 号	2019SR1141663	未发表	2019.11.12	生产经营	应用于 IT 运维业务，通过分析采集站点采集数据，并建立监控模型、预测模型，采用机器学习技术来实现资产生命周期预测，帮助 IDC 运维对机房资产故障率、备机备件数量的管控。
17	发行人	亚康厂商服务管理系统 V2.0	软著登字第 4562612 号	2019SR1141855	未发表	2019.11.12	生产经营	应用于 IT 运维业务，是 ODM/OEM 产品服务管理系统 V1.0 的升级版本，升级厂商管理内容，提示客户满意度。
18	发行人	BOM 系统 V1.0	软著登字第 5140605 号	2020SR0261909	未发表	2020.3.17	生产经营	应用于 IT 运维业务，记录资产组成部分，精细到 SN 颗粒度，方便正向、反向查询资产组成；系统通过厂商接口自动录入 BOM 信息，可以通过查询设备 SN、维系料号、备件 SN 等多种维度正向、反向查询结果；帮助售后维保工程师快速定位故障分类，使用维修料号，提升售后维保响应速度。
19	发行人	服务合同系统 V1.0	软著登字第 5503948 号	2020SR0625252	未发表	2020.6.15	生产经营	应用于 IT 运维业务，通过无纸化办公、线上台账等有效增强合同审批的便捷性、时效性。
20	发行人	运费管理系统 V1.0	软著登字第 5502827 号	2020SR0624131	未发表	2020.6.15	生产经营	应用于设备销售、IT 运维业务，实现多批次货物一次发货等功能，降低运输成本，实现物流信息化。

21	亚康环宇	服务运营管理系统 V1.0	软著登字第 0784113 号	2014SR114869	2014.3.5	2014.8.7	生产经营	应用于 IT 设备销售业务，实现自动解析邮箱数据，实现对报修邮件的自动化处理；报修邮件生成事件后由售后运维进行事件跟踪，严格按照标准流程全程记录维修过程。
22	发行人	服务运营客户管理系统 V1.0	软著登字第 4584500 号	2019SR1163743	未发表	2019.11.18	生产经营	应用于 IT 运维业务，以客户资源池为基础点实现销售机会、立项管理、报价管理信息的管理，为业务提供数据支持。
23	发行人	服务运营可视化平台 V1.0	软著登字第 4561177 号	2019SR1140420	未发表	2019.11.12	生产经营	应用于 IT 运维业务，订单信息与工单系统数据打通，实现收入与成本匹配，通过多系统数据来分析收入、成本运营情况，为企业运营提供数据支持。
24	发行人	亚康智能数据中心管理平台 V2.0	软著登字第 4562429 号	2019SR1141672	未发表	2019.11.12	生产经营	应用于 IT 设备销售业务，通过分析业务需求，自动推荐服务器配置与品牌；系统采用自然语言来分析需求内容，自动推荐配置；通过设备数据的监控使用机器学习来完善配置推荐。
25	发行人	云项目全生命周期管理系统 V1.0	软著登字第 5503844 号	2020SR0625148	未发表	2020.6.15	生产经营	为云运维业务进行布局，实现对整个商机的跟踪和全过程流程化、可视化的管理，为后续的总结分析提供数据支撑，帮助管理者清晰了解公司业务运行情况，更好地做决策。
26	发行人	混合云管理系统 V2.0	软著登字第 5498516 号	2020SR0619820	未发表	2020.6.12	生产经营	为云运维业务进行布局，满足企业数字化转型带来的各种需求和应对云管理存在的各项挑战，帮助客户实现“统一认证、统一流程、统一计费、统一开通、统一管理”。
27	发行人	混合云产品规格管理系统 V1.0	软著登字第 5502142 号	2020SR0623446	未发表	2020.6.15	生产经营	为云运维业务进行布局，提供同步公有云产品规格的功能，通过同步公有云提供的产品规格到混合云平台系统，供用户在开通公有云产品时自主选择使用不同产品规格。
28	天津万玮	SWANMNS 邮件通知系统 V1.0	软著登字第 3817885 号	2019SR0397128	未发表	2019.4.26	生产经营	为云运维业务进行布局，SWANMNS 系统提供模版定义功能，可通过所见即所得的方式，通过网页浏览器编辑模版，修改内容以满足用户需要和特定喜好。
29	天津万玮	SWANRDS 独享型数据库管理系统 V1.0	软著登字第 4001616 号	2019SR0580859	未发表	2019.6.6	生产经营	为云运维业务而研发的系统，针对私有云建设提供数据库，即服务（DBaaS）的管理软件。
30	天津万玮	SWANDBMS 集中型数据	软著登字第 4001629 号	2019SR0580872	未发表	2019.6.6	生产经营	为云运维业务而研发的系统，支持 MySQL、Oracle 等数据库管理。

		库管理系统 V1.0						
31	发行人	SWANMonitor 混合云运维管理系统 V1.0	软著登字第 3737073 号	2019SR0316316	未发表	2019.4.9	生产经营	为云运维业务而研发的系统，可实现混合云运维情况的监控，集中显示混合云管理平台中纳管的云账号情况。
32	发行人	SWANATMS 跨境电商账号机管理系统 V1.0	软著登字第 3732680 号	2019SR0311923	未发表	2019.4.9	生产经营	为云运维业务而研发的系统，是面向跨境电商运营场景的支撑工具，可配置跨境电商网络通道。
33	发行人	SWANCMP 混合云管理系统 V1.0	软著登字第 3737074 号	2019SR0316317	未发表	2019.4.9	生产经营	为云运维业务而研发的系统，可实现对 VMware 私有云、阿里云的纳管，包含资源的申请、开通、使用以及运维和管理。
34	发行人	SWANDesktop 云桌面管理系统 V1.0	软著登字第 3699018 号	2019SR0278261	未发表	2019.3.25	生产经营	为云运维业务而研发的系统，通过 API 接口连接到公有云接口实现资源的开通和管理，使得云桌面交付过程更为便捷。
35	发行人	SWANCMDB 资产管理系统 V1.0	软著登字第 3699002 号	2019SR0278245	未发表	2019.3.25	生产经营	为云运维业务而研发的系统，方便用户掌握企业 IT 资产分布情况、资产状态、资产及配置项关联关系、库存情况和供应商情况等关键信息，对资产及配置项进行全生命周期管理，实现企业所有 IT 资源、备件、配置项信息的统一、有效管理。
36	发行人	SWANVMM 虚拟机管理系统 V1.0	软著登字第 3510173 号	2019SR0089416	未发表	2019.1.24	生产经营	为云运维业务而研发的系统，本系统主要定位于对 VMware 私有云的管理，包括 VMware 云资源的开通、日常管理。
37	发行人	客户管理系统 V1.0	软著登字第 1113604 号	2015SR226518	2014.7.12	2015.11.19	日常管理	主要包括客户信息，联系人，竞争对手，销售目标，销售流程，报告，日程任务的分配以及报表统计。
38	发行人	人事流程管理系统 V1.0	软著登字第 1113568 号	2015SR226482	2015.5.25	2015.11.19	日常管理	主要包含公司员工花名册、入转调离、请假、加班考勤等管理。
39	发行人	ATalk 商业 IM	软著登字第 4094095 号	2019SR0673	2019.3.1	2019.7.1	日常管理	为整合企业工作流与通信流的交流沟通工具，为员工提供统一交流应用工具，提高内部员工工作效率。

		平台 V1.0		338				
40	亚康环宇	网上协同办公系统 V4.0	软著登字第 BJ8621 号	2017SRBJ1649	2007.3.20	2007.7.23	日常管理	主要包含企业内固定资产申购等功能。
41	发行人	服务运营应收账款管理系统 V1.0	软著登字第 4586726 号	2019SR1165969	未发表	2019.11.18	日常管理	主要记录销售订单、结算单、开票管理、回款管理等信息，为企业提供运营管理、财务部门提供数据支持。
42	发行人	费用报销系统 V1.0	软著登字第 5148716 号	2020SR0270020	未发表	2020.3.18	日常管理	实现无纸化办公、提高审批时效性，整合报销科目与财务科目，方便一键推入财务软件，减少人工操作造成的失误，费用支出报表可视化，为决策者提供依据。
43	发行人	AMS 合同管理系统 V1.0	软著登字第 5140610 号	2020SR0261914	未发表	2020.3.17	日常管理	实现无纸化办公，系统提升个人、组织间的协作效率，审批流程清晰，保证合规性。
44	发行人	房租回票管理系统 V1.0	软著登字第 5502156 号	2020SR0623460	未发表	2020.6.15	日常管理	用于租房付款之后回发票的管理，系统要在回票的基础上关联合同、房屋、付款、人员等信息。
45	发行人	公有云账单管理系统 V1.0	软著登字第 5500549 号	2020SR0621853	未发表	2020.6.15	日常管理	可实现每月自动对账，只需要把公有云账单的原始流水文件上传到系统，然后系统自动进行账单的分组、统计和分析，自动灵活出具多个维度的账单分析报告，从而解放人力，提供工作效率以及对账单数据的准确度。
46	发行人	借款管理系统 V1.0	软著登字第 5502961 号	2020SR0624265	未发表	2020.6.15	日常管理	实现个人备用金借款申请、审批、管理等功能，提高审批效率和借款管理。
47	发行人	云产品合同管理系统 V1.0	软著登字第 5503701 号	2020SR0625005	未发表	2020.6.15	日常管理	无纸化办公，通过线上台账有效增强合同审批的便捷性、时效性。
48	发行人	疫情管理系统 V1.0	软著登字第 5502820 号	2020SR0624124	未发表	2020.6.15	日常管理	针对新冠疫情特点，开发返程登记、异常排查、出行登记、每日健康体检等功能。
49	发行人	开票管理平台 V1.0	软著登字第 5502052 号	2020SR0623356	未发表	2020.6.15	日常管理	用于公司的发票管理，销售人员在内部提交对客户开票的申请，线上操作直接关联合同，方便发票溯源。
50	发行人	健康打卡平台 V1.0	软著登字第 5501853 号	2020SR0623157	未发表	2020.6.15	日常管理	针对疫情期间员工每日体温、健康管理，系统集成在微信公众号中，采取每天推送打卡提醒等方式保证员工每日提交身体状况，报表展示员工区域、打卡时间、打卡情况、身体异常等情况。
5	发行	销售合	软著登字第	2020S	未发	2020.	日常	记录设备销售合同，无纸化办公，通过线上台账有效增

1	人	同管理平台V1.0	5501965号	R0623269	表	6.15	管理	强合同审批的便捷性、时效性。
52	发行人	房屋租赁管理平台V1.0	软著登字第5501837号	2020SR0623141	未发表	2020.6.15	日常管理	用于租房申请和付款申请，提高办公效率。
53	发行人	商务合同管理系统V1.0	软著登字第5501845号	2020SR0623149	未发表	2020.6.15	日常管理	记录商务采购合同，无纸化办公，通过线上台账有效增强合同审批的便捷性、时效性。

【核查程序】

1、获取发行人软件著作权清单，了解发行人软件著作权的取得方式；

2、访谈发行人研发部门负责人，了解发行人软件著作权的具体用途及与主营业务收入关联性；

3、获取发行人研发项目财务核算制度及研发费用资本化、费用化标准，并检查制度执行情况；

4、获取发行人开发支出、研发费用明细账，检查发行人研发项目财务核算情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：发行人持有的53项软件著作权均为自主申请取得，不存在受让取得的情况。

经核查，保荐机构及会计师认为：发行人研发投入均已费用化且进入研发当期损益，无研发资本化情形，符合企业会计准则的规定。

经核查，保荐机构认为：

1、发行人已明确区分用于日常管理的软件和用于直接生产经营的软件；

2、发行人用于直接生产经营的软件主要包括服务调度系统、服务运营可视化系统、厂商服务管理系统、智能数据采集平台等，为发行人提供全业务流程在线化管理，在订单流转、业务操作、高效管理、数据分析等方面提供可靠的系统支撑。

6、关于历史沿革。

自2007年成立至今，发行人经历5次增资、2次股权转让；根据保荐工作报告，2017年实际控制人向高管拆出资金1,600万用于股权激励，作股份支付

处理。

请发行人：（1）补充披露历次增资、股权转让的原因，定价原则、是否公允以及价款缴纳或支付情况，是否存在争议或潜在纠纷，涉及税收的，是否已足额缴纳税款（如需）；（2）补充披露前述 1,600 万元资金的具体用途、借款人，后续偿还情况，是否涉及代垫出资或代持股份的情形；（3）补充披露发行人 2017 年度确认股份支付的原因，与实际控制人拆出 1,600 万元资金的逻辑关系，相关股权激励方案的具体内容，股权激励费用金额的计算过程，公允价值的确定方式以及是否合理；（4）补充披露发行人历次增资、股权转让的股份支付确认情况，是否存在应确认而未确认的情形。

请保荐人、申报会计师对上述事项，发行人律师对事项（1）（2）发表明确意见。

（1）补充披露历次增资、股权转让的原因，定价原则、是否公允以及价款缴纳或支付情况，是否存在争议或潜在纠纷，涉及税收的，是否已足额缴纳税款（如需）；

【回复】

发行人自成立以来，共增资 5 次，股权转让 2 次，具体如下：

序号	时间	类型	完成后注册资本(万元)	增资或转让价格(每 1 元注册资本)	定价依据	支付方式	缴税情况
1	2011 年 4 月	增资	700	1 元	注册资本	货币	不涉及
2	2011 年 5 月	增资	1,100	1 元	注册资本	货币	不涉及
3	2015 年 6 月	增资	3,000	1 元	注册资本	货币	不涉及
4	2016 年 12 月	增资	5,809	1.61 元	净资产评估价值	股权	已缴纳
5	2016 年 12 月	股权转让	5,809	1.61 元	净资产评估价值	货币	已缴纳
6	2019 年 1 月	股权转让	5,809	17.21 元	外部 PE 增资价格	货币	已缴纳
7	2019 年 1 月	增资	5,925.18	17.21 元	协商确定	货币	不涉及

一、五次增资情况

1、2011 年 4 月、2011 年 5 月、2015 年 6 月三次增资，均为公司原始股东为补充运营资金不足而对公司进行的增资。增资价格为每注册资本 1 元，价格公

允，不存在争议或潜在纠纷，亦不涉及税款缴纳。

2、2016 年 12 月增资，本次增资原因是解决亚康环宇、上海倚康与公司之间的同业竞争问题，通过股权增资方式将亚康环宇、上海倚康与亚康万玮进行合并重组。本次增资价格为每注册资本 1.61 元，以 2016 年 8 月 31 日亚康万玮资产评估值确定，价格公允，不存在争议或潜在纠纷。本次增资中，徐江、古桂林和曹伟分别涉及个人所得税 378.75 万元、44.56 万元和 22.28 万元，上述税款已于 2019 年 7 月 3 日全额缴纳。

3、2019 年 1 月增资，本次增资原因是公司进一步补充运营资金，并优化股权结构，引进外部股东。本次增资价格为每注册资本 17.21 元，系双方综合考虑公司目前发展态势、行业背景、未来发展前景后双方协商一致确定的，价格公允，不存在争议或潜在纠纷，不涉及税收缴纳。

二、两次股权转让情况

1、2016 年 12 月股权转让，本次股权转让原因是：一、实际控制人家族成员股权调整，即徐江将部分股权转让给祥远顺昌，祥远顺昌合伙人为徐清和徐平，二人均为徐江姐姐，且共同帮助徐江创业；二、用于员工股权激励，即徐江将部分股权转让给恒茂益盛和天佑永蓄。

本次股权转让价格为每注册资本 1.61 元，是以 2016 年 8 月 31 日亚康万玮资产评估值确定，价格公允，不存在争议或潜在纠纷。本次股权转让产生税款 155.30 万元，已于 2019 年 12 月 6 日已全额缴纳。

2、2019 年 1 月股权转让，本次股权转让原因是：提高公司凝聚力，使员工有机会分享公司长期发展成果，对认同公司理念、有意愿长期为公司服务的员工进行股份转让。

本次股权转让价格为每注册资本 17.21 元，转让价格是按照同期外部 PE 投资价格确定，价格公允，不存在争议或潜在纠纷。本次股权转让产生税款 284.67 万元，已于 2019 年 2 月 11 日全额缴纳。

【披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的改制设立情况”之“（三）发行人成立以来的股本形成情况”补充披露如下：

“2、2011 年 4 月，亚康有限第一次增资

……

本次增资是为补充公司运营资金，每注册资本 1 元，价格公允，不存在争议或潜在纠纷，不涉及税款缴纳。

……

3、2011 年 5 月，亚康有限第二次增资

……

本次增资是为补充公司运营资金，每注册资本 1 元，价格公允，不存在争议或潜在纠纷，不涉及税款缴纳。

……

4、2015 年 6 月，亚康有限第三次增资及名称变更

……

本次增资是为补充公司运营资金，每注册资本 1 元，价格公允，不存在争议或潜在纠纷，不涉及税款缴纳。

……

5、2016 年 12 月，亚康有限第四次增资

……

本次股权转让原因是为了解决亚康环宇、上海倚康与公司之间的同业竞争问题，通过股权增资方式将亚康环宇、上海倚康合并进亚康有限。本次增资价格为每注册资本 1.61 元，是以 2016 年 8 月 31 日亚康万玮资产评估值确定，价格公允，不存在争议或潜在纠纷。本次增资中，徐江、古桂林和曹伟 3 人分别涉及个人所得税金额 378.75 万元、44.56 万元和 22.28 万元，2019 年 7 月 3 日上述税款已全额缴纳。

……

6、2016 年 12 月，亚康有限第一次股权转让

……

本次股权转让原因是：一、实际控制人家族成员股权调整，即徐江将部分股权转让给祥远顺昌，祥远顺昌合伙人为徐清和徐平，二人均为徐江姐姐，且共同帮助徐江创业；二、用于员工股权激励，即徐江将部分股权转让给恒茂益盛和天佑永蓄。本次股权转让价格为每注册资本 1.61 元，是以 2016 年 8 月 31

日亚康万玮资产评估值确定，价格公允，不存在争议或潜在纠纷。本次股权转让产生税款155.30万元，已于2019年12月6日全额缴纳。

……

7、2019年1月，亚康有限第二次股权转让

……

本次股权转让原因是：提高公司凝聚力，使员工有机会分享公司长期发展成果，对认同公司理念、有意愿长期为公司服务的员工进行股份转让。本次股权转让价格为每注册资本17.21元,转让价格是按照同期外部PE投资价格确定，价格公允，不存在争议或潜在纠纷。本次股权转让产生税款284.67万元，已于2019年2月11日全额缴纳。

……

8、2019年1月，亚康有限第五次增资

……

本次增资原因是公司进一步补充运营资金，并优化股权结构，引进外部股东。本次增资价格为每注册资本17.21元,系综合考虑公司目前发展态势、行业背景、未来发展后双方协商一致确定的，价格公允，不存在争议或潜在纠纷，不涉及税收缴纳。

……”

【核查程序】

1、核查发行人历次股本演变的工商档案，核查价款支付凭证及两次股权转让的完税凭证；

2、核查《北京亚康万玮信息技术有限公司拟了解其本公司股东全部权益项目资产评估报告》（中天华资评报字[2016]第1597号）以及《北京亚康万玮信息技术股份有限公司拟核实北京北京亚康万玮信息技术股份有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（京信评报字[2020]第085号）的评估结果；

3、核查增资协议及股权转让协议，访谈实际控制人，核查2019年1月增资及两次股权转让的双方协商内容；

4、取得发行人全体股东及持股平台全体自然人股东关于历次增资和股权转

让均不存在任何争议或潜在纠纷的承诺；

5、访谈发行人历次股权转让交易各方，了解股权转让的背景、定价原则，是否涉及代垫出资或代持股份的情形。

【核查意见】

经核查，保荐机构、会计师及律师认为：

发行人历次增资、股权转让原因合理，定价原则清晰、合理，定价公允，不存在争议或潜在纠纷，相关税费均已缴纳。

（2）补充披露前述 1,600 万元资金的具体用途、借款人，后续偿还情况，是否涉及代垫出资或代持股份的情形；

【回复】

古桂林、王丰、韦红军等 3 人曾向徐江借款 1,594 万元，用于支付获取激励股权（即受让恒茂益盛出资份额）的对价，该款项均来源于公司实际控制人徐江，基于谨慎性考虑，将该部分股权激励视同赠送计入股份支付，具体明细如下：

单位：万元

序号	出借人	借款人	金额	借款用途	偿还情况
1	徐江	古桂林	754	受让恒茂益盛份额	未清偿（已承诺还款计划）
2	徐江	王丰	700	受让恒茂益盛份额	未清偿（已承诺还款计划）
3	徐江	韦红军	140	受让恒茂益盛份额	未清偿（已承诺还款计划）
合计			**1,594**		

该部分股权激励资金来源于实际控制人借款，双方签署了借款协议，不涉及代垫出资或代持股份，各方对借款及股份无纠纷或异议。

员工认购价格与公允价格的差，根据会计准则规定，按照以权益购买员工服务，计入股份支付；古桂林、王丰受让股份的资金来源于实际控制人徐江的借款，基于会计谨慎性考虑，视同零对价或无偿受赠股份，全部计入股份支付。公司权益公允价值为中京民信（北京）资产评估有限公司出具评估报告确认的股权评估价值，价格公允。古桂林、王丰、韦红军向徐江借款 1,594 万元，其中：420.00 万元用于 2016 年度股权激励，已经计入 2016 年度股份支付；1,174 万元用于 2017 年度股权激励，计入 2017 年度股份支付，股权激励资金来源于实际控制人借款，签署了借款协议，不涉及代垫出资或代持股份，各方对借款及股份无纠纷或异议。

【披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（十三）股份支付情况”补充披露如下：

员工认购价格与公允价格的差，根据会计准则规定，按照以权益购买员工服务，计入股份支付；古桂林、王丰受让股份的资金来源于实际控制人徐江的借款，基于会计谨慎性考虑，视同零对价或无偿受赠股份，全部计入股份支付。公司权益公允价值为中京民信（北京）资产评估有限公司出具评估报告确认的股权评估价值，价格公允。古桂林、王丰、韦红军向徐江借款 1,594 万元，其中：420.00 万元用于 2016 年度股权激励，已经计入 2016 年度股份支付；1,174 万元用于 2017 年度股权激励，计入 2017 年度股份支付，股权激励资金来源于实际控制人借款，签署了借款协议，不涉及代垫出资或代持股份，各方对借款及股份无纠纷或异议。

【核查程序】

1、核查徐江、古桂林、王丰、韦红军个人银行流水；

2、访谈徐江、古桂林、王丰、韦红军，确认银行卡收入支出内容，借款的情况；

3、取得发行人全体股东及持股平台全体自然人股东关于历次增资和股权转让均不存在任何争议或潜在纠纷的承诺。

【核查意见】

经核查，保荐机构、会计师及律师认为：

1、古桂林、王丰、韦红军的股权激励资金来源于徐江借款，基于会计谨慎性考虑将该借款计入股份支付，符合企业会计准则的规定，且该部分激励股权不存在股份争议或代持股权情形。

经核查，保荐机构、会计师认为：

1、古桂林、王丰、韦红军的股权激励资金来源于徐江借款，基于会计谨慎性考虑将该借款计入股份支付，符合企业会计准则的规定，且该部分激励股权不存在股份争议或代持股权情形

（3）补充披露发行人 2017 年度确认股份支付的原因，与实际控制人拆出 1,600 万元资金的逻辑关系，相关股权激励方案的具体内容，股权激励费用金额的计算过程，公允价值的确定方式以及是否合理；

【回复及披露】

一、股权激励方案具体内容

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（十三）股份支付情况”补充披露如下：

（一）股权激励的方案和步骤

1、公司实际控制人徐江及曹伟、徐清于 2016 年 11 月 4 日设立恒茂益盛，作为公司股权激励的员工持股平台，用于获得、持有、出售、运作用于股权激励的股份。该持股平台的合伙人分为普通合伙人（GP）和有限合伙人（LP），普通合伙人负责对持股平台进行日常管理和对外投资，有限合伙人主要负责以其自有资金向持股平台进行出资并获得持股平台的出资份额。

2、根据公司确定的被激励名单和员工个人意愿，纳入相应员工为有限合伙人，根据最终名单，员工从实际控制人处受让相应持股平台份额。

3、鉴于激励对象系通过持有持股平台的出资额而间接持有公司股份，因此，激励对象需要与实际控制人徐江签署关于持股平台的出资额转让协议以及合伙人协议、持股承诺书等相关法律文件，办理持股平台合伙人变更的工商登记手续，使各激励对象成为持股平台的有限合伙人之一。

4、激励对象应遵守相关法律、法规、公司章程和股权激励方案确定的各项行为指引和行为规范。

（二）股权激励依据标准和方式

员工股权激励转让的份额是根据员工的职务、服务年限、对公司的贡献的不同，确定股份份额。

（三）股权来源和认购价格

用于进行股权激励的股份全部来源于持股平台所受让的实际控制人持有的公司股份。2017 年 3 月股权激励，认购价格为发行人 2016 年 8 月 31 日经评估每股净资产的 2 倍，即每股发行人股份 3.21 元。

二、股份支付确认

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（十三）股份支付情况”补充披露如下：

2017 年 3 月，实际控制人徐江转让给员工 664.6426 万恒茂益盛份额，折合当时公司股份数量为 413.4985 万股，转让具体情况如下：

单位：万元或万股

序号	姓名	人员岗位性质	核算科目	转让持股平台份额	对应亚康万玮股份	股权受让价格	激励股权公允价格	确认股份支付金额
1	古桂林	销售人员	销售费用	307.1624	191.0972	614.32	1,212.63	1,212.63
2	王丰	行政及管理人员	管理费用	280.0110	174.2053	560.02	1,105.44	1,105.44
3	吴晓帆	销售人员	销售费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
4	穆迪	科研人员	研发费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
5	朱瑞发	科研人员	研发费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
6	尤洋	科研人员	研发费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
7	彭永锋	科研人员	研发费用	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
8	逯浩	技术服务人员	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
9	陈兆镇	科研人员	研发费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
10	李冬明	科研人员	研发费用	3.7335	2.3228	7.47	14.74	7.27
11	窦坦涛	科研人员	研发费用	3.7335	2.3228	7.47	14.74	7.27
12	余文明	科研人员	研发费用	1.8667	1.1613	3.73	7.38	3.65
13	郁怀剑	行政及管理人员	管理费用	1.8667	1.1613	3.73	7.37	3.64
14	余路明	技术服务人员	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
15	冯龙圣	技术服务人员	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
16	邵银泽	技术服务人员	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
17	刘文杰	技术服务人员	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
18	牛沛	技术服务人员	营业成本	3.7335	2.3228	7.47	14.76	7.29
19	蔡泽斌	技术服务人员	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
20	于璐璐	科研人员	研发费用	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
21	古德杨	技术服务人员	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
22	李贵江	技术服务人员	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
23	徐杨钧	技术服务人员	营业成本	1.8667	1.1613	3.73	7.38	3.65

24	阚伟汉	技术服务人员	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
25	齐琳琳	行政及管理人员	管理费用	1.8667	1.1613	3.73	7.37	3.64
26	周宇磊	行政及管理人员	管理费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
合计				664.6426	413.4985	154.91	2,623.88	2,468.97

注释：古桂林、王丰受让激励股份的资金来源于实际控制人徐江的借款，基于会计谨慎性考虑，视同零对价或无偿受赠股份，全部计入股份支付。

根据中京民信（北京）资产评估有限公司出具的京信评报字（2020）第085号《北京亚康万玮信息技术股份有限公司拟核实北京亚康万玮信息技术股份有限公司股东全部权益价值资产评估报告》，发行人于2016年12月31日股东全部权益价值为36,861.83万元,折合每股6.3456元。依据上述估值及计算方式，发行人2017年度共计确认股份支付金额为2,468.97万元。股份支付计入会计科目根据当时激励对象的岗位性质，分别如下：

单位：万元

会计科目	确认股份支付金额
管理费用	1,121.81
销售费用	1,221.72
研发费用	65.45
营业成本	59.99
总计	2,468.97

根据《企业会计准则第11号——股份支付》的相关规定，发行人股份支付的会计处理如下：

借：管理费用—股份支付 1,121.81万元

销售费用—股份支付 1,221.72万元

研发费用—股份支付 65.45万元

营业成本—股份支付 59.99万元

贷：资本公积—其他资本公积 2,468.97万元

三、股份支付原因及公允性

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（十三）股份支付情况”补充披露如下：

员工认购价格与公允价格的差，根据会计准则规定，按照以权益购买员工

服务，计入股份支付；古桂林、王丰受让股份的资金来源于实际控制人徐江的借款，基于会计谨慎性考虑，视同零对价或无偿受赠股份，全部计入股份支付。公司权益公允价值以中京民信（北京）资产评估有限公司出具的评估报告为基础，价格公允。古桂林、王丰、韦红军向徐江借款 1,594.34 万元，其中 420.00 万元为 2016 年股权激励，已经计入 2016 年股份支付，1,174.34 万元为 2017 年股权激励，计入 2017 年股份支付。

四、发行人 2017 年度确认股份支付的原因，与实际控制人拆出 1,600 万元资金的逻辑关系

在本次股权激励过程中，古桂林、王丰、韦红军等 3 人共计向徐江借款 1,594 万元，用于支付合伙企业份额转让款。由于借款金额较大且尚未清偿，会计上基于谨慎性考虑，将该股权激励中借款视同赠送计入股份支付，具体明细如下：

单位：万元

序号	出借人	借款人	金额	股份支付情况	
				计入 2016 年股份支付金额	计入 2017 年股份支付金额
1	徐江	古桂林	754	140	614
2	徐江	王丰	700	140	560
3	徐江	韦红军	140	140	-
合计			**1,594**	**420**	**1,174**

【核查程序】

1、调查报告期内发行人、持股平台历次股权转让的交易背景，检查合同协议等支持性证据；

2、对公司高管、相关员工实施访谈，了解公司股权激励方案、股权激励对象、股权激励价格等事项，检查股权激励的实施情况；

3、检查相关银行流水以及款项支付情况、账务处理情况；

4、获取评估报告及公司历次股份支付计算明细表，评价股份支付相关参数的确定（如公允价值的计量等）是否合理，分析复核历次股份支付金额计算是否准确。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、发行人 2017 年度股权激励对象为发行人高管和核心员工，不包括发行人

实际控制人；

2、发行人 2017 年度股份支付费用的确认，以第三方评估机构评估的股权公允价值为依据，股份支付确认及费用分摊依据充分、恰当，确认金额公允、准确；

3、发行人 2017 年度股份支付会计处理正确，符合《企业会计准则第 11 号－－股份支付》的相关规定。

（4）补充披露发行人历次增资、股权转让的股份支付确认情况，是否存在应确认而未确认的情形。

【回复】

公司成立至今，共发生 5 次增资，2 次股权转让，具体如下：

序号	时间	类型	增资或股权转让背景	目的是否是购买员工服务	是否涉及股份支付
1	2011 年 4 月	增资	原始股东增资，补充公司运营资金	否	否
2	2011 年 5 月	增资	原始股东增资，补充公司运营资金	否	否
3	2015 年 6 月	增资	原始股东增资，补充公司运营资金	否	否
4	2016 年 12 月	增资	同一实际控制人下资产重组，解决同业竞争	否	否
5	2016 年 12 月	股权转让	家族持股调整及持股平台受让股份	是	是
6	2019 年 1 月	增资	外部 PE 增资，补充运营资金	否	否
7	2019 年 1 月	股权转让	公司员工以外部 PE 价格入股	否	否

公司 2016 年 12 月股份转让中，涉及实际控制人徐江将其持股转让给员工持股平台（恒茂益盛）。2016 年 12 月和 2017 年 3 月，公司员工分别受让了徐江持有的恒茂益盛份额，从而形成对公司的间接持股。针对上述两次合伙企业份额转让，公司已全部确认股权支付。

除 2016 年 12 月、2017 年 3 月徐江通过恒茂益盛间接将其持有的公司股权转让给公司高管及核心员工涉及股份支付外，公司历次增资及股权转让均不涉及购买员工服务，无需考虑股份支付，不存在应确认股份支付而未确认的情形。

【披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的改制设立情况”之“（三）发行人成立以来的股本形成情况”补充披露如下：

除 2016 年 12 月、2017 年 3 月徐江通过恒茂益盛间接将其持有的公司股权转让给公司高管及核心员工涉及股份支付外，公司历次增资及股权转让均不涉及购买员工服务，无需考虑股份支付，不存在应确认股份支付而未确认的情形。

【核查程序】

1、获取公司工商资料，核查增资及股权转让事项；

2、访谈实际控制人，核查增资及股权转让目的，确认是否需要计入股份支付。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

除 2016 年 12 月、2017 年 3 月徐江通过恒茂益盛间接将其持有的公司股权转让给公司高管及核心员工涉及股份支付外，公司历次增资及股权转让均不涉及购买员工服务，无需考虑股份支付。发行人历次增资、股权转让中涉及的股份支付均已确认，不存在应确认而未确认股份支付的情形。

7、关于股权出资。

招股说明书披露，为消除同业竞争，亚康有限于 2016 年换股合并了徐江控制的亚康环宇 100%股权及上海倚康 100%股权；2019 年度，亚康环宇实现净利润 -97.05 万元，上海倚康实现净利润 461.81 万元。

请发行人：（1）补充披露亚康环宇、上海倚康的历史沿革，徐江、古桂林、曹伟、吴晓帆持有亚康环宇、上海倚康股权的资金来源，本次用于出资的股权权属是否不存在代持或争议；（2）结合本次换股前亚康环宇、上海倚康的盈利能力以及报告期内的波动趋势，亚康环宇 2019 年度亏损的原因等，补充分析并披露前述出资股权的评估结果是否公允，报告期内亚康环宇、上海倚康的相关资产是否存在计提大额减值或存在明显减值迹象的情形；（3）补充披露换股合并前亚康环宇、上海倚康的经营规模、销售渠道以及客户资源等情况，报告期内发行人的主要收入、利润是否主要依赖亚康环宇、上海倚康的原有资产、客户。

请保荐人对上述事项，发行人律师对事项（1）（3），申报会计师对事项（2）发表明确意见。

（1）补充披露亚康环宇、上海倚康的历史沿革，徐江、古桂林、曹伟、吴晓帆持有亚康环宇、上海倚康股权的资金来源，本次用于出资的股权权属是否不

存在代持或争议；

一、亚康环宇

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司情况”之“（一）北京亚康环宇科技有限公司”补充披露如下：

亚康环宇设立及股权变动情况如下：

1、2005 年 3 月，亚康环宇设立

2005 年 3 月 15 日，自然人徐平、王丰共同出资设立亚康环宇，亚康环宇注册资本为 300 万元，其中徐平货币出资 295 万元，王丰货币出资 5 万元。

2005 年 3 月 17 日，北京市工商行政管理局向亚康环宇核发营业执照（注册号：1101082804377）。亚康环宇设立时的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	徐平	295	98.33
2	王丰	5	1.67
合计		300	100

2、2008 年 8 月，第一次股权转让

2008 年 6 月 16 日，经亚康环宇股东会决议同意，王丰将其持有的亚康环宇 5 万元出资转让给古桂林。本次股权转让完成后，亚康环宇的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	徐平	295	98.33
2	古桂林	5	1.67
合计		300	100

3、2011 年 4 月，第一次增资

2011 年 3 月 16 日，经亚康环宇股东会决议同意，亚康环宇注册资本增加至 500 万元，其中徐平新增出资 200 万元。2011 年 4 月 8 日，北京市工商行政管理局海淀分局对本次变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照。本次增资完成后，亚康环宇的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	徐平	495	99
2	古桂林	5	1
合计		500	100

4、2013 年 4 月，第二次增资

2013 年 3 月 1 日，经亚康环宇股东会决议同意，亚康环宇注册资本增加至 600 万元，其中徐平新增加出资 100 万元。2013 年 4 月 1 日，北京市工商行政管理局海淀分局对本次变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照。本次增资完成后，亚康环宇的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	徐平	595	99.17
2	古桂林	5	0.83
合计		600	100

5、2013 年 4 月，第三次增资

2013 年 4 月 10 日，经亚康环宇股东会决议同意，亚康环宇注册资本增加至 1,100 万元,其中徐平新增加出资 500 万元。2013 年 4 月 16 日，北京市工商行政管理局海淀分局对本次变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照。本次增资完成后，亚康环宇的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	徐平	1,095	99.55
2	古桂林	5	0.45
合计		1,100	100

6、2013 年 10 月，第四次增资

2013 年 10 月 10 日，经亚康环宇股东会决议同意，亚康环宇注册资本增加至 2,000 万元,其中徐平新增加出资 900 万元。2013 年 10 月 10 日，北京市工商行政管理局海淀分局对本次变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照。本次增资完成后，亚康环宇的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	徐平	1,995	99.75
2	古桂林	5	0.25
合计		2,000	100

7、2015 年 1 月，第二次股权转让

2015 年 1 月 8 日，经亚康环宇股东会决议同意，徐平将其持有的亚康环宇 1,995 万元出资转让给徐江 1,700 万元，转让给古桂林 195 万元，转让给曹伟 100 万元。本次股权转让完成后，亚康环宇的股权结构如下：

序号	股东姓名	出资金额（万元）	出资比例（%）
1	徐江	1,700	85
2	古桂林	200	10
3	曹伟	100	5
合计		2,000	100

8、2016 年 11 月，第三次股权转让

2016 年 10 月 25 日，经亚康环宇股东会决议同意，曹伟将其持有的出资 100 万元转让给亚康有限，古桂林将其持有的 200 万元出资转让给亚康有限，徐江将其持有的 1,700 万元的出资转让给亚康有限。本次股权转让完成后，亚康环宇的股权结构如下：

序号	股东名称	认缴金额（万元）	持股比例（%）
1	亚康有限	2,000	100
合计		2,000	100

2016 年 11 月至今，亚康环宇股权结构未发生变化。

亚康环宇股东徐平历次出资资金均来源于徐江，其所持亚康环宇股份均为代徐江持有。2015 年 1 月，为解除股份代持，同时增加原股东古桂林持股数量和引进新股东曹伟，徐平将其持有的 1,995 万元出资转让给徐江 1,700 万元，转让给古桂林 195 万元，转让给曹伟 100 万元，其中：徐平向徐江转让出资额 1,700 万元系代持解除；徐平将收到的古桂林及曹伟的股权转让价款共计 295 万元转让给徐江，故徐平代徐江所持有亚康环宇股权已经全部消除。

综上，亚康环宇历史上存在的股权代持已经消除，徐江、古桂林、曹伟持有亚康环宇资金来源均为自有资金，徐江、古桂林、曹伟用于向发行人出资的亚康环宇的股权权属不存在代持或争议。

二、上海倚康

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司情况”之“（三）上海倚康信息科技有限公司”补充披露如下：

上海倚康设立及股权变动情况如下：

1、2014 年 9 月，上海倚康设立

2014 年 8 月 18 日，自然人徐江、吴晓帆共同出资设立上海倚康，其中徐江

认缴出资 1,600 万元、吴晓帆认缴出资 400 万元，其中，徐江实缴出资额 240 万元，吴晓帆实缴出资额 60 万元。2014 年 9 月 11 日，上海市工商行政管理局徐汇分局向上海倚康核发营业执照（注册号：310104000591453）。上海倚康设立时，股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴金额（万元）	实缴金额（万元）	出资比例（%）
1	徐江	1,600	240	80
2	吴晓帆	400	60	20
合计		2,000	300	100

2、2016 年 11 月，第一次股权转让

2016 年 11 月 9 日，经上海倚康股东会决议同意，徐江将其持有的上海倚康 80%的出资额转让给亚康有限，吴晓帆将其持有上海倚康 20%出资额转让给亚康有限。本次股权转让后，上海倚康股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴金额（万元）	实缴金额（万元）	出资比例（%）
1	亚康有限	2,000	300	100
合计		2,000	300	100

2018 年 12 月 28 日，亚康有限对上海倚康履行出资义务，货币出资 1,700 万元。至此，上海倚康注册资本为 2,000 万元，实收资本为 2,000 万元。至今，上海倚康的股权结构未发生变化。

徐江、吴晓帆持有上海倚康股权的出资来源为自有资金，其用于向发行人出资的上海倚康的股权权属不存在代持或争议。

（2）结合本次换股前亚康环宇、上海倚康的盈利能力以及报告期内的波动趋势，亚康环宇 2019 年度亏损的原因等，补充分析并披露前述出资股权的评估结果是否公允，报告期内亚康环宇、上海倚康的相关资产是否存在计提大额减值或存在明显减值迹象的情形；

【回复】

一、评估结果的公允性

2015 年-2020 年上半年亚康环宇、上海倚康财务数据如下：

单位：万元

单位	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年
亚康	营业收入	21,970.18	44,661.02	52,337.77	46,110.00	37,768.64	40,571.06

环宇	净利润	401.12	-97.05	503.68	454.04	350.73	777.30
上海倚康	营业收入	5,119.51	16,664.29	14,175.92	9,660.78	5,415.80	2,609.35
	净利润	121.78	461.81	279.81	166.79	-4.62	-32.51

注释：以上净利润数据均为剔除了股份支付影响后数据，2015、2016 年为未审数据。

亚康环宇自 2015 年至 2020 年上半年，除 2019 年微亏以外，其余年份均处于盈利状态。2019 年亚康环宇亏损，主要是受美国制裁华为事件的不良影响所致，2019 年亏损系非正常突发事件导致，而非公司经营不善。

上海倚康除 2015 年、2016 年微亏之外，报告期内均为盈利，2015 年、2016 年微亏的原因是，上海倚康 2014 年 9 月份成立，成立初期市场尚未打开，前期投入较大所致。

亚康环宇、上海倚康和亚康有限评估目的是同一控制下的资产重组，即亚康有限通过换股合并亚康环宇和上海倚康。因此，亚康环宇、上海倚康和亚康有限均采用相同的评估方法—资产基础法进行评估。

根据评估报告，截止评估基准日，亚康有限评估值为 4,820.27 万元，上海倚康评估值为 283.27 万元、亚康环宇评估值为 4,230.07 万元。亚康有限重组前股本为 3,000 万，根据其评估值为 4,820.27 万元计算，每股价格 1.61 元，因此，上海倚康、亚康环宇折合亚康有限 2,809 万股（（4,230.07+283.27）/1.61）。

此外，亚康有限全体股东徐江、王丰，上海倚康全体股东徐江、吴晓帆，亚康环宇全体股东徐江、古桂林、曹伟均对评估结果确认，对亚康有限重组事项无异议。

综上，基于重组评估目的，北京中天华资产评估有限责任公司于 2016 年对亚康环宇、上海倚康进行资产评估，并出具评估报告，评估方法选用恰当，其评估结果是公允的。

二、减值迹象

亚康环宇和上海倚康均属于轻资产公司，公司资产主要由货币资金、应收账款、其他应收款、预付账款、存货等构成，不存在以下表明资产出现减值的迹象：

（一）资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌；

（二）企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响；

（三）市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低；

（四）有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏；

（五）资产已经或者将被闲置、终止使用或者计划提前处置；

（六）企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等；

报告期内，亚康环宇除 2019 年亏损 97.05 万元之外，其他年份均盈利，2019 年亏损系突发事件影响，而非公司经营异常所致。亚康环宇、上海倚康经营正常，不存在巨额亏损或连续亏损的情况，不存在其他减值迹象，无需计提减值准备。

【披露】

一、评估结果的公允性

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”之“（一）亚康有限于 2016 年换股合并了同一控制下亚康环宇 100%股权及上海倚康 100%股权”之“2、换股合并同一控制下亚康环宇 100%股权”之“（3）定价依据”补充披露如下：

亚康环宇、上海倚康和亚康有限评估目的是同一控制下的资产重组，因此，亚康环宇、上海倚康和亚康有限均采用相同的评估方法—资产基础法进行评估，评估方法恰当。

北京中天华资产评估有限责任公司为本次重组出具了评估报告，亚康有限全部股东徐江、王丰，上海倚康股东徐江、吴晓帆，亚康环宇股东徐江、古桂林、曹伟均对评估结果予以确认，评估结果公允。

二、减值迹象

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司情况”之“（一）北京亚康环宇科技有限公司”补充披露如下：

报告期内，除 2019 年亏损 97.05 万元之外，其他年份亚康环宇均实现盈利，2019 年亏损主要是因美国制裁华为事件的不利影响所致，属于非正常突发事件，而非公司经营异常。报告期内，亚康环宇经营正常，不存在巨额亏损或连续亏损情况，不存在其他减值迹象，无需计提减值。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“六、发行人子公司情况”之“（三）上海倚康信息科技有限公司”补充披露如下：

报告期内，上海倚康经营正常，报告期内未出现亏损情况，不存在其他减值迹象，无需计提减值。

（3）补充披露换股合并前亚康环宇、上海倚康的经营规模、销售渠道以及客户资源等情况，报告期内发行人的主要收入、利润是否主要依赖亚康环宇、上海倚康的原有资产、客户。

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”之“（一）亚康有限于 2016 年换股合并了同一控制下亚康环宇 100%股权及上海倚康 100%股权”之“5、合并后业务变化”补充披露如下：

5、合并后业务变化

合并的评估基准日为 2016 年 8 月 31 日，合并前，亚康环宇和上海倚康经营规模如下：

单位：万元

单位	项目	2016 年 1-8 月	2015 年
亚康环宇	营业收入	28,820.32	40,571.06
	净利润	482.68	777.30
上海倚康	营业收入	3,740.93	2,609.35
	净利润	3.32	-32.51

亚康环宇和上海倚康销售模式均为直接面向最终用户的直接销售模式，依托自身的销售团队，开拓市场，不存在其他销售渠道。

亚康环宇和上海倚康自报告期初即是公司的全资子公司，其主要业务均为 IT 设备销售。亚康环宇和上海倚康作为公司的主要子公司，是公司 IT 设备销售业务的收入、利润重要来源。最近三年，亚康环宇和上海倚康累计实现净利润 1,769.08 万元，占公司合并口径净利润比例为 12.18%。

报告期内，发行人利润不存在主要依赖亚康环宇、上海倚康原有资产、客户的情形。

【核查程序】

1、获取并核查亚康环宇、上海倚康工商档案；

2、访谈徐平、徐江关于代持以及获取解除代持的声明；

3、获取股东关于股权权属不存在争议及不存在代持的声明；

4、获取 2016 年重组时亚康有限的审计报告（大信审字[2016]第 1-01819 号）及评估报告（中天华资评报字[2016]第 1597 号），获取亚康环宇的审计报告（大信审字[2016]第 1-01818 号）及评估报告（中天华资评报字[2016]第 1596 号），获取上海倚康的审计报告（大信审字[2016]第 1-01817 号）及评估报告（中天华资评报字[2016]第 1595 号）；

5、访谈亚康环宇负责人，了解亚康环宇 2019 年亏损的原因；

6、获取徐江、吴晓帆、古桂林、曹伟对 2016 年评估结果认可的说明；

7、核查上海倚康、亚康环宇重组前的主要客户名单；

8、检查亚康环宇、上海倚康历年工作底稿，分析复核核心资产减值准备计提情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

1、徐江、古桂林、曹伟、吴晓帆持有亚康环宇、上海倚康股权资金来源于自有资金，用于出资的股权权属不存在代持或争议；

2、亚康环宇 2019 年度亏损的原因是受美国制裁华为事件的影响，收入有所下滑导致，2019 年度亏损属于经营过程中的突发事件影响，而非公司经营不善导致。

3、亚康有限于 2016 年以换股方式重组亚康环宇、上海倚康，重组时评估价格获得各方认可，评估结果公允；

4、报告期内，发行人利润不存在主要依赖亚康环宇、上海倚康原有资产、客户的情形。

经核查，会计师认为：

1、亚康有限于 2016 年以换股方式重组亚康环宇、上海倚康，重组时评估价格获得各方认可，评估结果公允；

2、亚康环宇 2019 年度亏损的原因是受美国制裁华为事件的影响，收入有所下滑导致，2019 年度亏损属于经营过程中的突发事件影响，而非公司经营不善导致。报告期内，亚康环宇、上海倚康相关资产不存在计提大额减值或存在明显

减值迹象的情形。

经核查，律师认为：

1、徐江、古桂林、曹伟、吴晓帆持有亚康环宇、上海倚康股权资金来源于自有资金，用于出资的股权权属不存在代持或争议；

2、报告期内，发行人利润不存在主要依赖亚康环宇、上海倚康原有资产、客户的情形。

8、关于收购供应商。

加拿大凯威和美国凯威为发行人海外驻场业务的供应商之一；2019 年 6 月，发行人以 1,057.06 万元收购加拿大凯威 100%股权；2019 年末，加拿大凯威员工人数为 4 人。

请发行人：（1）补充披露发行人海外驻场业务的基本情况，由美国凯威、加拿大凯威提供外包服务的具体内容，报告期内，发行人向美国凯威、加拿大凯威支付的服务费用金额，其他应收款中存在与凯威往来款的原因，是否存在其他资金往来；（2）补充披露本次收购的定价原则及公允性，收购价款的支付方式及支付进展；（3）补充披露 2019 年末加拿大凯威员工人数仅为 4 人的合理性，是否与其外包服务业务规模匹配，发行人收购加拿大凯威是否具备合理的商业逻辑；（4）补充披露加拿大凯威与美国凯威的关系，发行人未收购美国凯威的原因，报告期初至今发行人与美国凯威的业务往来、资金余额情况，收购加拿大凯威之后，发行人是否与美国凯威继续存在业务往来，美国凯威的存续情况。

请保荐人、发行人律师对上述事项，申报会计师对事项（1）发表明确意见。

（1）补充披露发行人海外驻场业务的基本情况，由美国凯威、加拿大凯威提供外包服务的具体内容，报告期内，发行人向美国凯威、加拿大凯威支付的服务费用金额，其他应收款中存在与凯威往来款的原因，是否存在其他资金往来；

【回复】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“九、公司境外经营情况”之“（二）境外 IT 运维服务业务”补充披露如下：

报告期内，发行人海外 IT 运维业务主要分布于美国、加拿大、新加坡和香港地区，目前上述国家或地区 IT 运维业务全部由公司海外公司负责实施，具体如下表所示：

项目	海外 IT 运维情况			
国家/地区	美国	加拿大	新加坡	香港
服务对象	阿里巴巴、滴滴、Tiktok	腾讯	百度、金山云	腾讯
业务类型	驻场运维、售后维保服务、交付实施	驻场运维	驻场运维、售后维保	驻场运维
实施情况	2019 年 1 月以后孙公司美国亚康实施，2019 年 1 月以前由美国凯威实施	由加拿大凯威实施,2019 年 5 月，加拿大凯威成为公司全资孙公司	2019 年 3 月以后主要由子公司新加坡科技实施，之前由 Allstate IT Service USA Inc.实施	融盛高科

报告期初至 2019 年初，美国、加拿大和新加坡业务分别由美国凯威、加拿大凯威和 Allstate IT Service USA Inc.负责，公司为此支付的金额情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
美国凯威	-	664.23	2,737.80	1,245.46
加拿大凯威（收购前）	-	416.41	799.91	237.15
Allstate IT Service USA Inc.	21.74	51.14	41.04	9.94
合计	21.74	1,131.78	3,578.75	1,492.55

报告期内，公司其他应收款中存在与美国凯威往来款原因是：由于美国业务结算进度较慢，为缓解外包方美国凯威运营资金紧张问题，由融盛向美国凯威提供借款，报告期各期末其他应收款美国凯威明细如下：

单位：万元

其他应收款	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
美国凯威	-	-	123.54	117.62

美国凯威向公司借款最早发生于2017年，并于2019年还清，除此之外，双方无其他资金往来。

【核查程序】

1、核查供应商合同、结算邮件等支持性证据；

2、对美国凯威和加拿大凯威负责人袁本林实施访谈，了解业务流程、双方交易背景和报告期交易情况；

3、函证美国凯威交易金额和余额；

4、核查美国凯威和加拿大凯威的相关款项支付、交易发生额及往来款余额。

【核查意见】

经核查，保荐机构、会计师及律师认为：

1、报告期内，发行人海外 IT 运维业务主要分布于美国、加拿大、新加坡和香港地区。至 2019 年初，美国、加拿大和新加坡业务分别由美国凯威、加拿大凯威和 Allstate IT Service USA Inc.等外包方负责，为此公司支付相应的金额；

2、发行人其他应收款中存在与美国凯威的往来款，系融盛高科向其借款所致，该借款已于 2019 年偿还，除此之外，双方不存在其他资金往来。

（2）补充披露本次收购的定价原则及公允性，收购价款的支付方式及支付进展；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“九、公司境外经营情况”之“（二）境外 IT 运维服务业务”补充披露如下：

3、收购定价原则及价款支付进度

根据融盛高科与 BENLIN YUAN、HONG LIN 签署的《股权转让协议》《股权转让协议补充协议》《加拿大凯威产权交割协议》，发行人收购加拿大凯威的股权转让对价以加拿大凯威截至 2019 年 1 月 31 日经审计后的净资产价值为基础，由双方协商确定为 1,534,379.65 美元（折合为人民币 10,570,598.30 元）。前述股权转让价款以转账方式支付。

【核查程序】

1、核查股权转让协议、审计报告（大信审字[2019]第 1-03798 号），确认定价依据及公允性；

2、核查融盛高科银行流水，确认款项支付时间进度。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

公司收购加拿大凯威的定价系在经审计净资产的基础上，双方协商一致确定，价格公允，收购款项已经全额支付。

（3）补充披露 2019 年末加拿大凯威员工人数仅为 4 人的合理性，是否与其外包服务业务规模匹配，发行人收购加拿大凯威是否具备合理的商业逻辑；

【回复】

一、员工仅为 4 人的合理性

2019 年末，加拿大凯威主要负责腾讯在加拿大的一个机房驻场运维服务，

驻场人员 2 人，加拿大凯威管理层 2 人，合计共 4 人，配置合理。

2017 年-2019 年，公司外包给加拿大凯威的金额分别为 237.15 万元、799.91 万元、416.41 万元，外包金额与加拿大凯威人员规模不匹配的原因是，除腾讯机房驻场运维服务外，加拿大凯威还负责包括部分中国电信（阿里巴巴）、滴滴在美国的交付实施业务，该业务由加拿大凯威通过外包执行，因此公司外包给加拿大凯威金额大于加拿大凯威人员规模。

二、收购加拿大凯威的合理性

报告期初，公司海外经验不足，为控制海外业务风险，公司与加拿大籍华人 BENLIN YUAN 合作，由其在北美设立主体，即加拿大凯威、美国凯威，并负责公司业务的具体执行。因此美国凯威、加拿大凯威只为公司服务。

随着公司与海外客户的不断磨合，公司逐渐熟悉相关海外市场情况，同时，为进一步深化海外业务布局，提高服务质量和市场竞争力，并考虑到公司与美国凯威、加拿大凯威的合作背景，2018 年公司决定对美国凯威和加拿大凯威进行一揽子收购，并与 BENLIN YUAN 达成了初步意向。收购前，美国凯威和加拿大凯威股权结构如下：

美国凯威股权结构：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例
1	BENLIN YUAN	12,000.00	40.00%
2	JINJU ZHANG	9,000.00	30.00%
3	HONG LIN	9,000.00	30.00%
合计		30,000.00	100%

加拿大凯威股权结构：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例
1	BENLIN YUAN	50.00	50.00%
2	HONG LIN	50.00	50.00%
合计		100.00	100%

注释：BENLIN YUAN 和 HONG LIN 为夫妻关系；BENLIN YUAN 为美国凯威和加拿大凯威的业务负责人。

在收购过程中，公司与 BENLIN YUAN，HONG LIN 夫妇达成一致，但经过大半年反复协商，未能与 JINJU ZHANG 达成一致。根据美国凯威的公司章程，股东转让股权需要各个股东一致同意，鉴于美国凯威章程规定，公司最后决定放弃收购

美国凯威，仅收购加拿大凯威。

由于收购美国凯威失败，2018 年 11 月 26 日，公司设立了美国亚康，负责执行美国地区的业务。目前，美国、加拿大的业务分别由美国亚康和加拿大凯威执行，主要业务负责人依然是 BENLIN YUAN。

综上所述，公司收购加拿大凯威是公司自身业务发展需求，并基于公司与 BENLIN YUAN 合作历史，具有商业合理性。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、公司的采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商”之“2、IT 运维服务”补充披露如下：

2017 年-2019 年,公司外包给加拿大凯威的金额分别为 237.15 万元、799.91 万元、416.41 万元，外包金额与加拿大凯威人员规模不匹配的原因是，除腾讯驻场运维服务外，加拿大凯威还负责包括部分中国电信（阿里巴巴）、滴滴在美国的交付实施业务，该业务由加拿大凯威通过外包执行，因此公司外包给加拿大凯威金额大于加拿大凯威人员规模。

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”之“（二）融盛高科 2019 年收购加拿大凯威 100%股权”补充披露如下：

报告期初，公司海外经验不足，为控制海外业务风险，公司与加拿大籍华人 BENLIN YUAN 合作，由其在北美设立主体，即加拿大凯威和美国凯威，并负责公司业务的具体执行。因此美国凯威、加拿大凯威只为公司服务。

随着公司与海外客户的不断磨合，公司逐渐熟悉相关海外市场情况，同时，为进一步深化海外业务布局，提高服务质量和市场竞争力，并考虑到公司与美国凯威、加拿大凯威的合作背景，2018 年公司决定对美国凯威和加拿大凯威进行一揽子收购，并与 BENLIN YUAN 达成了初步意向。收购前，美国凯威和加拿大凯威股权结构如下：

美国凯威股权结构：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例
1	BENLIN YUAN	12,000.00	40.00%
2	JINJU ZHANG	9,000.00	30.00%
3	HONG LIN	9,000.00	30.00%

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例
合计		30,000.00	100%

加拿大凯威股权结构：

序号	股东名称	持股数量（股）	持股比例
1	BENLIN YUAN	50.00	50.00%
2	HONG LIN	50.00	50.00%
合计		100.00	100%

注释：BENLIN YUAN 和 HONG LIN 为夫妻关系；BENLIN YUAN 为美国凯威和加拿大凯威的业务负责人。

在收购过程中，公司与 BENLIN YUAN，HONG LIN 夫妇达成一致，但未能与 JINJU ZHANG 达成一致。根据美国凯威的公司章程，股东转让股权需要各个股东一致同意，鉴于美国凯威章程规定，公司最后放弃收购美国凯威，仅收购加拿大凯威。

由于收购美国凯威失败，2018 年 11 月 26 日，公司设立了美国亚康，负责执行美国地区业务。目前，美国、加拿大业务分别由美国亚康和加拿大凯威执行，主要业务负责人依然是 BENLIN YUAN。

综上所述，公司收购加拿大凯威是公司自身业务发展需求，并基于公司与 BENLIN YUAN 合作历史，具有商业合理性。

【核查程序】

1、核查供应商合同、结算邮件等支持性证据；

2、对美国凯威和加拿大凯威负责人 BENLIN YUAN（袁本林）实施访谈，了解业务流程、双方交易背景和报告期交易情况，了解美国凯威与加拿大凯威关联关系；

3、核查交付业务项目明细表，核查公司外包给加拿大凯威明细；

4、核查公司与 JINJU ZHANG 往来邮件，核查未成功收购美国凯威的原因；

5、核查美国凯威和加拿大凯威工商资料，核查股权之间的关联关系；核查美国凯威公司章程，核查未成功收购美国凯威的原因；

6、取得 BENLIN YUAN、HONG LIN 出具的确认函。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

1、加拿大凯威人员较少，而公司外包加拿大凯威金额较大的原因是公司部分美国交付实施业务由加拿大凯威通过外包方式完成；

2、公司收购加拿大凯威是由于自身业务发展需要，并考虑了与 BENLIN YUAN 的合作背景，收购具有商业合理性。

（4）补充披露加拿大凯威与美国凯威的关系，发行人未收购美国凯威的原因，报告期初至今发行人与美国凯威的业务往来、资金余额情况，收购加拿大凯威之后，发行人是否与美国凯威继续存在业务往来，美国凯威的存续情况。

【回复及披露】

（一）加拿大凯威和美国凯威的关系、发行人未能收购美国凯威的原因参见本题问题（3）。

（二）业务往来情况

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”之“（二）融盛高科 2019 年收购加拿大凯威 100%股权”之“5、美国凯威业务情况”补充披露如下：

5、美国凯威业务情况

报告期初至今发行人与美国凯威的业务往来、资金余额情况

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月 /2020.6.30	2019 年 /2019.12.31	2018 年 /2018.12.31	2017 年 /2017.12.31	2017.1.1
采购金额	-	664.23	2,737.80	1,245.46	-
应付账款	-	94.96	865.17	370.18	260.08
其他应收款	-	-	123.54	117.62	-

公司与加拿大凯威股东签订《股权转让协议》时间为 2018 年 11 月，补充协议及款项支付为 2019 年 5 月，2019 年 6 月 1 日起，加拿大凯威纳入公司合并报表。因业务承接需求，公司与美国凯威的合作延续至 2019 年 6 月，之后无业务往来。目前，美国凯威无实际业务，正在进行注销程序。

【核查程序】

1、对美国凯威和加拿大凯威负责人袁本林实施访谈，了解业务流程、双方交易背景和报告期交易情况，了解美国凯威与加拿大凯威关联关系，了解美国凯威后续运行情况；

2、核查公司与美国凯威合作明细，确认最后一次合作时间；

3、核查公司与 JINJU ZHANG 往来邮件，核查未成功收购美国凯威的原因；

4、核查美国凯威和加拿大凯威工商资料，核查股权之间的关联关系；核查美国凯威公司章程，核查未成功收购美国凯威的原因；

5、核查公司其他应收款、应付账款、外包等明细表，核查与美国凯威业务往来。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

1、美国凯威与加拿大凯威控股股东、负责人同为 BENLIN YUAN；

2、因美国凯威章程规定，股权对外转让需经股东一致同意，公司未能与股东 JINJU ZHANG 达成一致，导致无法收购美国凯威；

3、收购加拿大凯威后，公司与美国凯威合作至 2019 年 6 月份，之后无业务关系，目前美国凯威无实际业务，正在履行注销程序。

9、关于对赌协议。

2019 年 1 月，沣沅投资、亚康万玮及徐江签署《增资协议之补充协议》，翼杨天益、天佑永蓄及徐江签署《股权转让协议》，相关协议设置了股权回购等对赌条款。2020 年 6 月，各方签署补充协议解除对赌关系。

请发行人补充披露各方同意解除对赌的原因，是否为各方真实意思表示，是否存在控股股东兜底等未披露的协议或相关安排，相关协议或安排是否涉及发行人。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“八、发行人股本情况”之“（七）其他股本相关事项”补充披露如下：

2019 年 1 月 21 日，沣沅投资、亚康万玮、徐江签署《增资协议之补充协议》，约定：若公司未能在 2021 年 12 月 31 日实现合格上市或公司在 2019 年至 2021 年期间，未能完成业绩平均每年 30%的净利润增长率及累计净利润承诺，沣沅投资有权要求徐江回购其所持的全部或部分股权，并约定了回购价格的计算方式，同时，该协议约定了沣沅投资享有的共售权、优先清算权等优先权利。2020 年 6 月 10 日，上述各方签署《关于<增资协议之补充协议>的终止协议》，确认《增

资协议之补充协议》自终止协议签署之日起终止，不再履行，各方对于《增资协议之补充协议》以及其终止事宜不存在任何的争议、纠纷或潜在的争议纠纷。**相关股东为支持公司申请首次公开发行股票并上市，同意解除对赌。解除协议是各方真实意思表示，不存在控股股东兜底等未披露的协议或相关安排。**

2019 年 1 月 28 日，翼杨天益、天佑永蓄及徐江签署《股权转让协议》，约定：若公司未能在 2021 年 12 月 31 日前完成上市，翼杨天益有权要求徐江或其指定的第三方回购其因本次股权转让取得的公司的股权，并约定了回购价格的计算方式。2020 年 6 月 10 日，上述各方签署《关于<股权转让协议>之补充协议》，确认前述条款自终止协议签署之日起终止，不再履行，各方对于《增资协议之补充协议》以及其终止事宜不存在任何的争议、纠纷或潜在的争议纠纷。**相关股东为支持公司申请首次公开发行股票并上市，同意解除对赌。解除协议是各方真实意思表示，不存在控股股东兜底等未披露的协议或相关安排。**

【核查程序】

1、核查《股权转让协议》、《关于<股权转让协议>之补充协议》，核查对赌情况以及对赌情形；

2、访谈徐江、翼杨天益普通合伙人，获取徐江、翼杨天益、天佑永蓄、沣沅投资关于解除对赌协议的确认；

3、获取实际控制人关于不存在兜底协议或安排的声明。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

相关股东为支持公司申请首次公开发行股票并上市，同意解除对赌。解除协议是各方真实意思表示，不存在控股股东兜底等未披露的协议或相关安排。

10、关于员工持股平台。

恒茂益盛和翼杨天益的合伙人均为发行人员工，其中，恒茂益盛是为实施发行人股权激励计划而设立，翼杨天益为一般员工持股平台。根据保荐工作报告，部分持股高管出资系向实控人拆借，3 名无法提供资金来源证据，1 名员工入股资金来源于同事借款。目前高管出资部分拟作股份支付处理，对发行人 2017 年净利润影响金额约 1,000 万；发行人实际控制人对 3 名无法提供资金来源证据的股权进行了回购；1 名资金来源于同事借款的股权转入实际出资员工的名下。

请发行人：（1）补充披露翼杨天益历史沿革和设立目的，相关合伙人的出资形式、实缴出资情况及资金来源，是否存在代持和借款，受让取得合伙份额的价款支付情况；（2）结合恒茂益盛和翼杨天益的入股价格，以及与公允价格的差异等情况，补充披露认定翼杨天益不涉及股权激励的理由是否充分。

请保荐人对上述事项，发行人律师对事项（1），申报会计师对事项（2）发表明确意见。请保荐人在保荐工作报告中：（1）补充说明“部分持股高管出资系向实控人拆借，3 名无法提供资金来源证据，1 名员工入股资金来源于同事借款”的具体情况；（2）补充说明高管拆借资金与股份支付的逻辑关系，与报告期内发行人的股权激励费用是否匹配；（3）补充说明实际控制人收购 3 名无法提供资金来源证据的股权的定价原则及支付情况，是否存在股份代持，是否存在股权争议或潜在纠纷。

（1）补充披露翼杨天益历史沿革和设立目的，相关合伙人的出资形式、实缴出资情况及资金来源，是否存在代持和借款，受让取得合伙份额的价款支付情况；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）其他股东的基本情况”之“6、天津翼杨天益企业管理咨询中心（有限合伙）”补充披露如下：

翼杨天益设立及股权变动情况如下：

为提高公司凝聚力，使员工有机会分享公司长期发展成果，针对愿意长期服务于公司，愿意以市场价格的入股的员工，同时充分考虑员工的个人风险承受能力，同意这些员工成立翼杨天益作为持股平台，通过翼杨天益间接持有公司股份。

（1）2019 年 1 月，翼杨天益设立

2019 年 1 月 11 日，全体合伙人共同签署《合伙协议》，共同出资设立翼杨天益。翼杨天益设立时的合伙人情况如下：

序号	合伙人名称	合伙人类型	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	张涛	普通合伙人	100	6.37
2	董廷虎	有限合伙人	350	22.29
3	周建国	有限合伙人	300	19.11

序号	合伙人名称	合伙人类型	认缴出资（万元）	出资比例（%）
4	王雪	有限合伙人	200	12.74
5	王乾	有限合伙人	100	6.37
6	邹森祥	有限合伙人	100	6.37
7	周宇磊	有限合伙人	100	6.37
8	魏巍巍	有限合伙人	100	6.37
9	张洋	有限合伙人	50	3.18
10	韩磊	有限合伙人	40	2.55
11	赵兰铁	有限合伙人	30	1.91
12	齐琳琳	有限合伙人	20	1.27
13	谢熠琼	有限合伙人	20	1.27
14	郭俊卿	有限合伙人	20	1.27
15	段志刚	有限合伙人	20	1.27
16	骆振超	有限合伙人	10	0.64
17	鹿菲	有限合伙人	10	0.64
合计		-	1,570	100

（2）2019 年 9 月，第一次出资份额转让

2019 年 9 月 10 日，经翼杨天益全体合伙人同意，徐江受让魏巍巍出资份额 100 万元、周建国出资份额 250 万元、董廷虎出资份额 250 万元。本次变更后，翼杨天益的合伙人情况如下：

序号	合伙人名称	合伙人类型	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	张涛	普通合伙人	100	6.37
2	徐江	有限合伙人	600	38.22
3	王雪	有限合伙人	200	12.74
4	董廷虎	有限合伙人	100	6.37
5	王乾	有限合伙人	100	6.37
6	邹森祥	有限合伙人	100	6.37
7	周宇磊	有限合伙人	100	6.37
8	周建国	有限合伙人	50	3.18
9	张洋	有限合伙人	50	3.18
10	韩磊	有限合伙人	40	2.55
11	赵兰锁	有限合伙人	30	1.91
12	齐琳琳	有限合伙人	20	1.27

序号	合伙人名称	合伙人类型	认缴出资（万元）	出资比例（%）
13	谢熠琼	有限合伙人	20	1.27
14	郭俊卿	有限合伙人	20	1.27
15	段志刚	有限合伙人	20	1.27
16	骆振超	有限合伙人	10	0.64
17	鹿菲	有限合伙人	10	0.64
合计		-	1,570	100

（3）2019 年 10 月，第二次出资份额转让

2019 年 10 月 23 日，经翼杨天益全体合伙人同意，周宇磊分别向安晓亭、陈吉峰、丁健、傅伟、顾建新、李婷婷、邵峰等人转让出资份额，其中，安晓亭出资 5 万元、陈吉峰出资 10 万元、丁健出资 10 万元、傅伟出资 20 万元、顾建新出资 5 万元、李婷婷出资 10 万元、邵峰出资 5 万元，周宇磊出资由 100 万元减少至 35 万元。本次变更后，翼杨天益的合伙人情况如下：

序号	合伙人名称	合伙人类型	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	张涛	普通合伙人	100	6.37
2	徐江	有限合伙人	600	38.22
3	王雪	有限合伙人	200	12.74
4	董廷虎	有限合伙人	100	6.37
5	王乾	有限合伙人	100	6.37
6	邹森祥	有限合伙人	100	6.37
7	周建国	有限合伙人	50	3.18
8	张洋	有限合伙人	50	3.18
9	韩磊	有限合伙人	40	2.55
10	周宇磊	有限合伙人	35	2.23
11	赵兰锁	有限合伙人	30	1.91
12	齐琳琳	有限合伙人	20	1.27
13	谢熠琼	有限合伙人	20	1.27
14	郭俊卿	有限合伙人	20	1.27
15	段志刚	有限合伙人	20	1.27
16	傅伟	有限合伙人	20	1.27

序号	合伙人名称	合伙人类型	认缴出资（万元）	出资比例（%）
17	骆振超	有限合伙人	10	0.64
18	鹿菲	有限合伙人	10	0.64
19	陈吉峰	有限合伙人	10	0.64
20	丁健	有限合伙人	10	0.64
21	李婷婷	有限合伙人	10	0.64
22	安晓亭	有限合伙人	5	0.32
23	顾建新	有限合伙人	5	0.32
24	邵峰	有限合伙人	5	0.32
合计		-	1,570	100

（4）2020 年 4 月，第三次出资份额转让

2020 年 3 月，经翼杨天益全体合伙人同意，王雪将其持有的翼杨天益的全部出资份额转让给李武，本次变更后，翼杨天益的合伙人情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	张涛	普通合伙人	100	6.37
2	徐江	有限合伙人	600	38.22
3	李武	有限合伙人	200	12.74
4	董廷虎	有限合伙人	100	6.37
5	王乾	有限合伙人	100	6.37
6	邹森祥	有限合伙人	100	6.37
7	周建国	有限合伙人	50	3.18
8	张洋	有限合伙人	50	3.18
9	韩磊	有限合伙人	40	2.55
10	周宇磊	有限合伙人	35	2.23
11	赵兰锁	有限合伙人	30	1.91
12	齐琳琳	有限合伙人	20	1.27
13	谢熠琼	有限合伙人	20	1.27
14	郭俊卿	有限合伙人	20	1.27
15	段志刚	有限合伙人	20	1.27
16	傅伟	有限合伙人	20	1.27
17	骆振超	有限合伙人	10	0.64
18	鹿菲	有限合伙人	10	0.64

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资（万元）	出资比例（%）
19	陈吉峰	有限合伙人	10	0.64
20	丁健	有限合伙人	10	0.64
21	李婷婷	有限合伙人	10	0.64
22	安晓亭	有限合伙人	5	0.32
23	顾建新	有限合伙人	5	0.32
24	邵锋	有限合伙人	5	0.32
合计			1,570	100

本次变更后至今，翼杨天益的合伙人情况未发生变更。翼杨天益各合伙人出资均为来源于自筹资金，通过受让取得合伙份额的价款均已支付完毕，不存在股份代持情形。

（2）结合恒茂益盛和翼杨天益的入股价格，以及与公允价格的差异等情况，补充披露认定翼杨天益不涉及股权激励的理由是否充分。

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持股5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（三）其他股东的基本情况”之“6、天津翼杨天益企业管理咨询中心（有限合伙）”补充披露如下：

恒茂益盛入股时间为2016年12月和2017年3月，价格分别为每股2.41元和3.21元，截至2016年12月31日时公司的公允价值为36,861.83万元。

翼杨天益入股时间为2019年1月，入股价格为每股17.21元，翼杨天益入股价格与同时期外部PE沣沅投资价格一致（2019年1月沣沅投资以17.21元价格对公司增资），即如以外部投资者价格为公允价格，公司公允价值为100,000.00万元。

根据首发业务若干问题解答（二）规定，在确定公允价值时，可优先参考熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的PE入股价。

综上所述，翼杨天益入股价格与同期外部PE入股价格一致，价格公允，不涉及股份支付。

【核查程序】

1、核查翼杨天益工商资料，确认翼杨天益合伙人变动情况，以及资金缴纳情况；

2、访谈公司实际控制人徐江，确认成立翼杨天益的目的是员工持股平台及平台人员选取方式；

3、获取翼杨天益出资金额超过 20 万元的资金来源证明，确认资金来源情况；

4、核查合伙份额转让的支付银行流水，确认合伙份额转让款支付情况；

5、获取全体合伙人关于资金来源、不存在代持的声明；

6、核查恒茂益盛和翼杨天益的入股价格，两者进行比较，确认是否需要股份支付；

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

翼杨天益作为员工持股平台系为提高公司凝聚力，使员工有机会分享公司长期发展成果，针对愿意长期服务于公司，愿意以市场价格的入股的员工，翼杨天益出资来源于员工自筹资金，不存在代持或争议情况，通过转让获取的份额价款已经支付完毕；由于翼杨天益入股价格与同期外部 PE 入股价格一致，无需计入股份支付。

经核查，会计师认为：

由于翼杨天益入股价格与同期外部 PE 入股价格一致，无需计入股份支付。

经核查，律师认为：

因公司员工看好公司发展，成立翼杨天益作为持股平台，合伙人以货币出资，资金来源于自筹资金，不存在代持或争议情况，通过转让获取的份额价款已经支付。

（3）请保荐人在保荐工作报告中：（1）补充说明“部分持股高管出资系向实控人拆借，3 名无法提供资金来源证据，1 名员工入股资金来源于同事借款”的具体情况；（2）补充说明高管拆借资金与股份支付的逻辑关系，与报告期内发行人的股权激励费用是否匹配；（3）补充说明实际控制人收购 3 名无法提供资金来源证据的股权的定价原则及支付情况，是否存在股份代持，是否存在股权争议或潜在纠纷。

【回复】

一、股权出资来源

（一）部分高管出资

单位：万元

序号	姓名	2016 年		2017 年	
		金额	来源	金额	来源
1	古桂林	140	实际控制人拆借	614	实际控制人拆借
2	王丰	140	实际控制人拆借	560	实际控制人拆借
3	吴晓帆	140	实际控制人拆借	-	-
4	韦红军	140	实际控制人拆借	-	-
	合计	560		1,174	

2016 年、2017 年公司股权激励时古桂林、王丰、吴晓帆和韦红军资金来源于实际控制人拆借，由于尚未归还相关款项，基于会计谨慎新该考虑，因此 2016 年和 2017 年已经计入股份支付中，详细情况参见本问询函问题 6 回复。

（二）员工资金来源

单位：万元

姓名	变更前出资	变更后出资
魏巍巍	100.00	-
周建国	300.00	50.00
董廷虎	350.00	100.00
徐江	-	600.00

翼杨天益合伙人魏巍巍、周建国、董廷虎分别认购了 100 万元、300 万元、350.00 万元，其中，魏巍巍的 100 万元、周建国的 250 万元、董廷虎的 250 万元的资金来源于现金，且未提供现金来源的有关证明，基于谨慎性考虑，由实际控制人回购此部分份额，价格为出资额加年化 10%利息。

（三）员工资金来源于同事借款

单位：万元

姓名	变更前出资	变更后出资
周宇磊	100.00	35.00
安晓亭	-	5.00
陈吉峰	-	10.00
丁健	-	10.00
傅伟	-	20.00
顾建新	-	5.00
李婷婷	-	10.00
邵锋	-	5.00

翼杨天益合伙人周宇磊认购了 100 万元份额，其 65.00 万元资金来源于同事

借款，为谨慎性考虑，防止股权纠纷及防止代持，经各方协商一致，同意将对应份额转让给提供借款的同事，杜绝股权纠纷及防止代持。

（2）补充说明高管拆借资金与股份支付的逻辑关系，与报告期内发行人的股权激励费用是否匹配；

【回复】

2016 年 12 月和 2017 年 3 月，公司分别实施了 2 次股权激励，2 次股权激励涉及的股份支付金额计算过程为：激励股份公允价值-员工出资金额+员工借款金额万元=股份支付金额，具体如下：

项目	2016 年	2017 年
转让恒茂益盛份额（万元）	639.36	664.64
对应公司股份数量（万股）	397.80	413.53
公司每股公允价值	6.35 元/股	6.35 元/股
激励股份公允价值（万元）	**2,524.31**	**2,624.12**
员工出资金额（万元）	**959.04**	**1,329.42**
激励股份公允价值差额（万元）	1,565.08	1,294.63
员工借款金额（万元）	**560.00**	**1,174.34**
计入股份支付金额（万元）	**2,125.08**	**2,468.97**

2016 年 12 月，公司实施第一次股权激励，徐江将持有恒茂益盛 639.36 万元份额转让给员工，折合公司当时股本为 397.80 万股，根据 2016 年 12 月 31 日公司估值 36,861.83 万元，每股价格为 6.35 元，397.80 万股的公允价值为 2,524.31 万元。员工出资 959.04 万元，差额 1,565.08 万元计入股份支付；同时，员工出资金额中有 560.00 万元来源于实际控制人拆借，谨慎性考虑亦计入股份支付，合计 2016 年股份支付金额为 2,125.08 万元。

2017 年 3 月，公司实施第二次股权激励，徐江将持有恒茂益盛 664.64 万元份额转让给员工，折合公司当时股本为 413.53 万股，根据 2016 年 12 月 31 日公司估值 36,861.83 万元，每股价格为 6.35 元，413.53 万股的公允价值为 2,624.12 万元。员工出资 1,329.42 万元，差额 1,294.63 万元计入股份支付；同时，员工出资金额中有 1,174.34 万元来源于实际控制人拆借，谨慎性考虑亦计入股份支付，合计 2017 年股份支付金额为 2,468.97 万元。

综上所述，高管资金拆借用于股权激励部分全部计入股份支付，与公司股权激励费用相匹配。

（3）补充说明实际控制人收购 3 名无法提供资金来源证据的股权的定价原则及支付情况，是否存在股份代持，是否存在股权争议或潜在纠纷。

【回复】

实际控制人回购的股份价格为员工出资金额加年化 10%利息（年化 10%利息系参考翼杨天益入伙协议相关规定），款项已经支付。实际控制人回购股份是基于谨慎性目的，防止员工股份代持情况。经实际控制人与员工签署协议和承诺确认，翼杨天益股权不存在争议或潜在纠纷。

11、关于董事、高级管理人员变动。

2019 年 5 月 27 日，亚康万玮创立大会暨第一次临时股东大会通过决议，选举徐江、古桂林、王丰、Zheng WAN、薛莲、刘航、张宏亮 7 人为公司第一届董事会董事;第一届董事会第一次会议通过决议,聘任古桂林为总经理,聘任王丰、韦红军、吴晓帆为副总经理，聘任曹伟为副总经理兼董事会秘书，Zheng WAN 为财务总监。

请发行人：（1）以清晰的方式补充披露最近两年内发行人董事、高级管理人员的变化情况，认定董事、高级管理人员不存在重大不利变化的理由是否充分；（2）2019 年 5 月 27 日发行人是否变更财务总监，如是，补充披露原财务总监离职原因、离职后去向，是否对离职前发行人的财务数据持有异议。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（1）以清晰的方式补充披露最近两年内发行人董事、高级管理人员的变化情况，认定董事、高级管理人员不存在重大不利变化的理由是否充分；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介”之“十四、董事、监事、高级管理人员近两年变动情况”补充披露如下：

（一）公司董事会成员变动情况

期间	董事/执行董事	变动原因
2018.1.1 至 2019.5.26	执行董事：徐江	-
2019.5.27 至今	董事：徐江（董事长）、古桂林、王丰、Zheng WAN 独立董事：刘航、薛莲、张宏亮	发行人改制为股份有限公司，同时设立董事会，选举董事及独立董事

（二）监事会成员变动情况

期间	监事	变动原因
2018.1.1 至 2019.5.26	曹伟	-
2019.5.27 至今	徐清、唐斐、李玉明	发行人改制为股份有限公司，同时设立监事会，选举监事

（三）高级管理人员变动情况

期间	高级管理人员	变动原因
2018.1.1 至 2018.5.31	经理：徐江 副总经理：古桂林、韦红军、王丰 财务经理：徐清	-
2018.6.1 至 2019.5.26	经理：徐江 副总经理：古桂林、韦红军、王丰 财务总监：Zheng WAN	公司聘请 Zheng Wan 担任财务总监
2019.5.27 至今	总经理：古桂林 副总经理：韦红军、曹伟、王丰、吴晓帆 财务总监：Zheng WAN 董事会秘书、副总经理：曹伟	公司改制为股份有限公司聘任高级管理人员

注释：2019 年 5 月 27 日之前，公司为有限责任公司，根据公司章程规定，公司设经理一名。副总经理、财务经理/财务总监为公司内部职位，非公司章程认定及工商登记的高级管理人员。

公司 2019 年 5 月整体变更为股份有限公司，为完善公司治理结构，设立董事会，由原执行董事徐江担任董事长，并新增六名董事，其中，古桂林、王丰为发行人股东，均自 2007 年在亚康万玮或子公司担任业务部门负责人、副总经理，为发行人内部培养产生；Zheng WAN 自 2018 年 6 月入职公司，担任公司财务总监；发行人新增三名独立董事系为了满足本次发行并上市要求并完善公司治理结构而聘任，上述新增选举董事的情况不构成重大不利变化。

为完善公司治理结构，公司整体变更为股份有限公司时聘任六名高级管理人员。其中，古桂林自 2005 年 3 月至公司改制前，历任亚康环宇、亚康有限销售经理、系统集成事业部总经理、副总经理；韦红军自 2016 年至公司改制前，担任亚康有限副总经理；曹伟自 2008 年 2 月至 2016 年 12 月期间担任亚康环宇副总经理，自 2016 年 12 月至公司改制前，担任公司监事；王丰自 2005 年 3 月至公司改制前，历任亚康环宇副总经理、亚康有限服务事业部总经理、副总经理；吴晓帆自 2014 年 10 月至今，担任上海倚康总经理；Zheng WAN 自 2018 年 6 月入职公司，担任公司财务总监。公司主要管理人员均为公司内部培养产生，上述聘请高级管理人员的情况不构成重大不利变化。

综上所述，公司上述人员变化事宜均符合有关法律、法规、规范性文件和《公司章程》的规定，并已履行了必要的法律程序，公司董事、监事及高级管

理人员最近两年未发生重大变动。

（2）2019 年 5 月 27 日发行人是否变更财务总监，如是，补充披露原财务总监离职原因、离职后去向，是否对离职前发行人的财务数据持有异议。

【回复】

报告期初至 2018 年 5 月，徐清担任发行人财务负责人（具体职务为财务经理），徐清系实际控制人姐姐，目前担任发行人监事会主席；2018 年 6 月，现任财务总监 Zheng WAN 入职发行人并接替徐清工作，此后发行人未变更财务总监。徐清已出具确认函，对其担任公司财务负责人期间的财务数据无异议。

【核查程序】

1、获取亚康有限工商资料、公司章程，核查亚康有限董事、监事、高级管理人员情况；

2、获取现有董事、监事、高级管理人员简历，核查董事、监事、高级管理人员变动情况；

3、获取徐清对其任职财务经理期间的财务数据无异议的确认函。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

公司董事、监事及高级管理人员最近两年未发生重大变动，自 2018 年 6 月，公司财务负责人或财务总监未发生变化，徐清对任职期间财务数据无异议。

12、关于资金拆借和财务内控。

报告期各期，发行人与关联方发生资金拆借，累计发生额（含拆入和拆出）分别为 4,687.85 万元、1,070.00 万元、1,317.85 万元，目前已全部清偿。其中，2017 年控股股东、实际控制人徐江占用发行人资金 300 万元、2018 年徐江控制的中联润通占用发行人资金 420 万元；根据保荐工作报告，报告期内存在实际控制人向员工支付资金、高管拆借资金后转向员工的情形，发生时间点均为年底或年初；2017 年存在利用个人银行卡进行费用报销和工资发放的情形。

请发行人：（1）补充披露报告期内发行人与关联方发生资金拆借的计息方式及公允性，是否存在损害发行人利益的情形，以及相关关联交易履行的审议程序情况；（2）补充披露徐江、中联润通占用发行人资金的用途，发行人相关资产、财务是否与控股股东、实际控制人独立，发行人的内部控制制度是否健全；（3）

补充披露发行人拆入资金的行为持续至 2019 年的原因，是否系发行人资金紧张所致；（4）补充披露实际控制人向员工支付资金、高管拆借资金后转向员工的金额大小、发生时间、主要内容等，是否存在体外发放工资奖金的情形；（5）补充披露 2017 年发行人利用个人卡进行费用报销和工资发放的金额大小，是否未履行员工个人所得税代扣代缴义务，以及发行人的整改措施，发行人是否仍存在财务内控不规范的情形。

请保荐人、发行人律师和申报会计师发表明确意见。

（1）补充披露报告期内发行人与关联方发生资金拆借的计息方式及公允性，是否存在损害发行人利益的情形，以及相关关联交易履行的审议程序情况；

【回复】

报告期内，公司与关联方的资金拆借主要为公司向关联方借款，用于日常经营中的临时资金周转，资金拆入、拆出按照同期中国人民银行贷款基准利率 4.35%计算利息，关联方拆入资金利息支出共计 31.21 万元，关联方拆出资金利息收入共计 19.13 万元，价格公允，不存在损害发行人利益的情形。

2019 年 5 月 27 日公司改制成股份有限公司之前，根据亚康有限《资金管理制度》，关联资金拆借需要总经理审批；2019 年 5 月 27 日之后，公司改制成股份有限公司，根据亚康万玮《关联交易决策制度》，与自然人发生交易金额超过 30 万元需要董事会决议，公司已履行了相关的审议程序。

公司独立董事对报告期内公司的关联交易事项进行了审核并发表意见，认为公司报告期内关联交易遵循了自愿、公平、合理的原则，交易价格均符合公允定价的要求，公司没有对关联方构成重大依赖，关联交易没有对公司财务状况与经营成果产生重大影响；该等关联交易不存在显失公允的情形，不存在损害公司及其他股东利益的情况。

【披露】

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联交易情况”之“（二）偶发性关联交易”之“1、非经营性资金往来”之“（2）关联方利息收支情况”补充披露如下：

报告期内，公司与关联方的资金拆借主要为公司向关联方借款，用于日常经营中的临时资金周转，资金拆入、拆出按照同期中国人民银行贷款基准利率

4.35%计算利息，价格公允，不存在损害发行人利益的情形，关联方拆借履行了相应的审批程序。

【核查程序】

1、获取亚康有限《关联交易管理制度》和亚康万玮《关联交易决策制度》，核查资金拆借所履行的程序；

2、获取并检查关联交易协议、付款审批单据及金额；查阅金融机构人民币贷款基准利率。

3、获取独立董事对报告期内关联交易的审核意见。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

发行人与关联方的资金拆借按照银行贷款基准利率计息，价格公允，不存在损害发行人利益的情形，履行了相关的程序。

（2）补充披露徐江、中联润通占用发行人资金的用途，发行人相关资产、财务是否与控股股东、实际控制人独立，发行人的内部控制制度是否健全；

【回复】

报告期内，公司仅发生 1 笔借款给实际控制人徐江，金额为 300 万元，用于徐江个人短期资金周转，2017 年 4 月 21 日借款，2017 年 4 月 24 日归还；2018 年，中联润通向公司临时借款 420 万元，用于工资发放、费用报销等日常经营，中联润通于当年归还 260 万元，2019 年 1 月份归还剩余 160 万元。

徐江、中联润通借款均为短期临时周转，借款资金已完全归还并支付了相应的资金利息。上述借款事项均发生于有限公司阶段，公司股份改制之后，公司完善了相关内控制度，制定了《关联方资金往来管理制度》，制度规定：公司、公司控股子公司不得有偿或无偿地拆借公司的资金给控股股东、实际控制人及其他关联方使用，股改之后，公司严格执行内控制度，未发生对实际控制人及其关联方的借款。

发行人拥有独立、完整的经营资产，不存在被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业占用或与其共用的情形，公司亦不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形。

公司设有独立的财务部门，配备了专门的财务人员，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务管理制度，不存在与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户等情形。

综上所述，发行人相关资产、财务与控股股东、实际控制人独立，发行人的内部控制制度健全。

【披露】

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联交易情况”之“（二）偶发性关联交易”补充披露如下：

报告期内，公司仅发生 1 笔借款给实际控制人徐江，金额为 300 万元，用于个人短期资金周转，2017 年 4 月 21 日借款 2017 年 4 月 24 日归还；2018 年，中联润通向公司临时借款 420 万元，用于工资发放、费用报销等日常经营，中联润通于当年归还 260 万元，2019 年 1 月份归还剩余 160 万元。

【核查程序】

1、获取公司关联拆借明细表及利息测算表；

2、获取中联润通序时账、审计报告等财务资料，核查中联润通借款用途；

3、核查公司关联方资金往来的管理制度；

4、访谈实际控制人，核查实际控制人个人银行账户流水，核查实际控制人借款用途。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

发行人相关资产、财务与控股股东、实际控制人独立，发行人的内部控制制度健全。

（3）补充披露发行人拆入资金的行为持续至 2019 年的原因，是否系发行人资金紧张所致；

【回复】

2017 年至 2019 年，公司合并口径资产负债率为 54.07%、58.20%和 67.64%，处于合理水平，公司资产结构健康，且有进一步提高资产负债率的空间。

截至 2020 年 6 月 30 日，公司银行授信额度为 35,400 万元，公司短期借款为 11,074.84 万元，公司剩余银行授信额度为 24,325.16 万元。在目前销售收入

规模下，公司资金充裕，不存在资金紧张情况。

公司向实际控制人及其他关联方拆入资金，主要原因是临时资金需求，不是由于发行人资金紧张导致。公司主营业务为 IT 设备销售和 IT 运维服务，其中，IT 设备销售对流动资金需求较多。公司应收账款和存货等流动资产是占用公司资金的主要部分，公司流动资产（剔除货币资金）-总负债=占用公司资金净额。报告期内，各期末公司资金净额占用情况如下：

单位：万元

项目	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
流动资产（剔除货币资金）	32,973.98	59,999.92	26,347.99	20,051.85
总负债	16,436.45	57,238.66	24,675.04	15,444.06
差额（占用资金净额）	16,537.52	2,761.26	1,672.96	4,607.80

由上表可见，报告期各期末，公司资金净额占用分别为 4,607.80 万元、1,672.96 万元、2,761.26 万元和 16,537.52 万元，存在一定波动性。

公司 IT 设备主要客户均为大型互联网公司，其付款流程规范，审批环节较多。当大型客户未能按时付款时，将导致公司流动资金临时性紧张。由于银行借款需一定时间审批，在公司临时性资金紧张时，公司通过向实际控制人及其关联方拆借资金方式解决。

为减少向关联方拆借资金，公司已制定了全面预算管理制度，根据公司资金需求，提前规划资金准备，并保留必要的资金安全垫。同时，公司还开发了相应的信息系统，以便财务部及时追踪客户回款情况。此外，公司首次公开发行新股上市募集资金到位后，将补充流动资金 12,000.00 万元，确保公司未来收入规模扩大后资金的充裕。

【披露】

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联交易情况”之“（二）偶发性关联交易”补充披露如下：

公司向实际控制人拆入资金主要原因是临时资金需求，不是由于发行人资金紧张导致。

【核查程序】

1、访谈财务负责人，了解公司资金使用及计划情况；

2、根据公司业务及报表数字分析公司未来资金使用情况；

3、访谈财务负责人，获取公司目前银行授信及使用情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构、会计师及律师认为：

公司向实际控制人拆入资金主要原因是临时资金需求，不是由于发行人资金紧张导致。

（4）补充披露实际控制人向员工支付资金、高管拆借资金后转向员工的金额大小、发生时间、主要内容等，是否存在体外发放工资奖金的情形；

【回复及披露】

保荐机构已在保荐工作报告“五、内核会议讨论的主要问题、审核意见及落实情况”之“（二）内核会议审核意见及落实情况”之“2、会同会计师规范关联方资金往来，商定相关流水支出的处理和列报，完善底稿支撑”补充披露如下：

项目组获取了实际控制人徐江、与其资金往来密切的近亲属（包括实际控制人配偶江晶晶、母亲穆秀兰及姐姐徐清、徐平）、董事、监事、高级管理人员个人银行流水，对单笔收支超过 5 万元的资金了解资金来源及用途，核查是否与公司业务相关。报告期内，实际控制人与董事、监事、高级管理人员，高级管理人员与员工之间主要往来金额如下：

单位：万元

支付方	收款方	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
实际控制人	古桂林	-	170	450	678.3
实际控制人	王丰	-	185	-	590
实际控制人	吴晓帆	-	-	130	263
古桂林	张涛	-	-	130	-
王丰	张永新	-	30	-	-
王丰	尤洋	-	19	-	-
王丰	唐斐	-	12	6	-
合计		-	416	716	1,531.3

报告期内，实际控制人与高级管理人员之间、高级管理人员与员工之间往来款主要是员工股权激励借款以及个人家庭用途借款，不存在体外发放工资奖金的情形，具体如下：

1、徐江与古桂林

报告期内，古桂林向徐江借款金额分别为 678.3 万元、450 万元、170 万元和 0 万元。2017 年 614 万元为股权激励借款，64.3 万元为家庭自用借款，家庭自用借款已经归还；2018 年 450 万元为家庭购房借款，已经归还；2019 年 170 万元为家庭自用借款，已经归还。

2、徐江与王丰

报告期内，王丰向徐江借款金额分别为 590 万元、0 万元、185 万元和 0 万元。2017 年 560 万元为股权激励借款，30 万元为家庭自用借款，家庭自用借款已经归还；2019 年 185 万元为家庭自用借款，已经归还。

3、徐江与吴晓帆

报告期内，徐江共向吴晓帆支付金额分别为 263 万元、130 万元、0 万元、0 万元。2017 年 135 万元为股权激励借款，128 万元为徐江向吴晓帆补偿的上海倚康分红权益款（上海倚康设立时认缴出资比例为：徐江 80%、吴晓帆 20%，但徐江与吴晓帆约定的上海倚康的实际分红比例为：徐江 70%、吴晓帆 30%；在亚康有限重组上海倚康股过程中，吴晓帆同意按认缴出资比例向亚康有限增资，同时，徐江对吴晓帆让渡的上海倚康的 10%的分红权益进行补偿，经徐江、吴晓帆协商一致，补偿价款为 128 万元，由徐江一次性支付给吴晓帆）；2018 年 130 万元为家庭自用借款，已经归还。

4、古桂林与张涛

报告期内，古桂林与员工大额资金往来对象主要为张涛，2018 年度古桂林归还张涛 130 万元购房借款。

5、王丰与张永新、尤洋、唐斐

报告期内，王丰与张永新之间的资金往来，系王丰归还张永新借款；王丰与尤洋、唐斐之间的资金往来，均为个人家庭用途往来，借款已经归还。

综上所述，上述各方借款除股权激励借款外，其余借款为个人往来及借款，与公司业务无关，并已经归还，股权激励借款已全额计入股份支付，因此不存在体外发放工资奖金的情形。

【核查程序】

1、获取实际控制人、实际控制人关系密切亲属、董事、监事、高级管理人员报告期内个人银行流水；

2、获取实际控制人、实际控制人关系密切亲属、董事、监事、高级管理人员关于银行账户完整性的承诺；

3、对实际控制人、实际控制人关系密切亲属、董监高银行流水中单笔超过5万元的进行梳理，并获取个人用途的声明；

4、对资金流水流入、流出进行梳理分类；

5、梳理实控人向主要高管、主要高管向员工支付的资金，专项访谈资金用途，判断是否属于报告期内因公费用；

6、实控人向主要高管支付资金，高管大额资金用途的支持性文件；

7、核查主要高级管理人员归还实际控制人资金流水；

8、取得相关人员签署的借款协议、说明。

【核查意见】

经核查，保荐机构、会计师及律师认为：

公司实际控制人与高级管理人员、员工的资金往来为个人借款，已经归还，与公司业务无关，无体外发放工资奖金情形；部分高管用于股权激励的对价款来源于实际控制人借款，尚未归还，基于会计谨慎性考虑，已确认为股份支付，符合企业会计准则规定。

（5）补充披露2017年发行人利用个人卡进行费用报销和工资发放的金额大小，是否未履行员工个人所得税代扣代缴义务，以及发行人的整改措施，发行人是否仍存在财务内控不规范的情形。

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“五、发行人内部控制的评估”之“（三）报告期内公司的内控运行情况”补充披露如下：

2017年，公司存在使用个人卡发放工资及报销款项的情形，主要原因是公司的IT运维服务业务技术人员较多，且分散在全国各地。出于员工利益考虑，允许员工在当地开立银行卡，由于公司账户往外地银行卡支付款项需要支付手续费，公司为了方便员工使用资金，节省资金划转的手续费，公司将资金先转到个人卡，之后通过个人卡发放部分工资及报销部分费用（通过个人卡转账免收银行手续费），共发放工资743.30万元，费用报销732.27万元，公司2017年共发放工资3,627.52万元，缴纳个人所得税255.57万元，公司已履行了个

人所得税代扣代缴义务，并取得了税务主管部门出具的纳税证明。

公司 2017 年开始整改个人卡问题，将存放于个人卡内的资金全部收回，涉及的个人卡账户全部注销，2018 年起公司不再存在个人卡问题。同时，公司制定了《现金管理制度》、《费用报销管理制度》等，加强财务内部控制管理。公司实际控制人、总经理、财务总监均出具承诺，严格遵守财务管理制度。报告期内发行人财务内控缺陷已整改，报告期末发行人财务内控规范、健全。

公司实际控制人徐江出具承诺，由于使用个人卡导致公司被税务主管部门处罚、涉及个人所得税补缴或其他纠纷，由其承担全部的缴付、赔偿、补偿责任。

【核查程序】

1、获取个人卡个人银行流水，逐笔录入电子表格，了解每笔支出用途，分类统计金额；

2、获取公司序时账，分类统计金额，与个人卡银行流水核对；

3、获取公司分月工资表，核查工资表金额与个人卡流水金额，核查个人所得税代扣代缴情况；

4、获取个人卡银行流水，核查资金来源，与账面核对，核查是否已经入账；

5、访谈财务经理以及个人卡持有人，核查个人卡使用原因和使用情况以及确认个人卡的完整性；

6、核查个人卡相关管理制度以及整改措施，确认已经杜绝个人卡的使用并注销；

7、核查税务局出具的合法合规证明、完税证明、作为年终奖纳税的申报记录，核查个人所得税代扣代缴情况；

8、获取实际控制人关于杜绝使用个人卡及严格遵守内控制度、个人所得税承担的承诺声明。

9、查阅公司《现金管理制度》、《费用报销管理制度》。

10、获取实际控制人、总经理、财务总监出具的严格遵守内部控制的承诺。

【核查意见】

经核查，保荐机构、会计师及律师认为：

1、发行人 2017 年存在使用个人卡发放工资及报销款项的情形，至 2018 年

1 月发行人已完成整改，相关个人卡已全部注销，此后发行人不再存在个人卡情形；

2、发行人对个人卡发放的工资已履行代扣代缴义务，并取得了税务主管部门出具的纳税证明；

3、报告期内发行人财务内控缺陷已整改，报告期末发行人财务内控规范、健全。

13、关于股东一致行动关系。

发行人控股股东、实际控制人徐江的姐姐徐清、徐平合计持有祥远顺昌 100%合伙份额；2016 年 12 月，祥远顺昌受让徐江持有的亚康有限 16.18%股权，目前持有发行人 15.86%股份。

请发行人：（1）补充披露祥远顺昌的历史沿革，徐清、徐平出资资金来源，是否存在代持祥远顺昌合伙份额的情形；（2）补充披露徐江向祥远顺昌转让亚康有限股权的原因，交易价格是否公允，相关股权转让价款支付情况；（3）补充披露徐江与祥远顺昌是否构成一致行动关系，所持发行人股份是否应当合并管理。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（1）补充披露祥远顺昌的历史沿革，徐清、徐平出资资金来源，是否存在代持祥远顺昌合伙份额的情形；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）持股 5%以上主要股东的基本情况”之“1、天津祥远顺昌企业管理咨询中心（有限合伙）”补充披露如下：

祥远顺昌设立及股权变动情况如下：

（1）2016 年 11 月，祥远顺昌设立

2016 年 11 月 4 日，徐清、徐平共同设立有限合伙企业祥远顺昌，其中，徐清以货币出资 3 万元，并担任普通合伙人；徐平以货币出资 870 万元，为有限合伙人，徐平 870 万元出资来源于徐江提供的借款。祥远顺昌设立时的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资份额（万元）	出资份额占比（%）
1	徐清	普通合伙人	3.00	0.34

2	徐平	有限合伙人	870.00	99.66
合计			873.00	100.00

（2）2016 年 11 月，祥远顺昌增资

2016 年 11 月 24 日，经祥远顺昌全体合伙人同意，祥远顺昌出资份额增加至 1,510 万元，由徐平新增货币出资 637 万元。徐平新增加货币出资 637 万元来源于徐江提供的借款。本次增资完成后，祥远顺昌的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资份额（万元）	出资份额占比（%）
1	徐清	普通合伙人	3.00	0.20
2	徐平	有限合伙人	1,507.00	99.80
合计			1,510.00	100.00

（3）2019 年 1 月，出资份额转让

2019 年 1 月 16 日，经祥远顺昌全体合伙人同意，徐平将其持有的 49.8%出资份额转让给徐清。本次出资份额转让完成后，祥远顺昌的出资结构如下：

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资份额（万元）	出资份额占比（%）
1	徐清	普通合伙人	755.00	50.00
2	徐平	有限合伙人	755.00	50.00
合计			1,510.00	100.00

徐清向祥远顺昌出资中,3 万元为其自有资金,752 万元为徐江提供的借款；徐平向祥远顺昌出资的 755 万元均为徐江提供的借款。徐平、徐清与徐江为姐弟关系，曾共同协助徐江创业，为使徐平、徐清可以共享公司的发展成果，徐江自愿向徐平、徐清提供借款用于徐平、徐清向祥远顺昌出资。徐平、徐清分别与徐江签署了《确认函》，确认了徐清、徐平的祥远顺昌出资款为徐江提供的借款，持有祥远顺昌的权益为其本人真实持有，与徐江之间不存在代持或其他利益安排。祥远顺昌、徐平、徐清已签署承诺函，承诺自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或委托他人管理其直接、间接持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购上述股份。

【核查程序】

（1）核查祥远顺昌工商档案；

（2）核查祥远顺昌 2016 年至 2019 年的银行对账单，确认徐清、徐平的出

资已足额缴纳；

（3）核查徐江、徐清、徐平的银行对账单，确认徐清、徐平的出资来源于部分自有资金及徐江提供的借款；

（4）对徐江、徐清、徐平进行了访谈，取得其签署的《确认函》，确认了徐清、徐平的资金来源，确认了徐清、徐平与徐江之间不存在代持或其他利益安排；取得了祥远顺昌、徐平、徐清签署的《关于所持股份的流通限制及股份锁定的承诺函》。

【核查意见】

经过核查，保荐机构及律师认为：

徐清、徐平持有祥远顺昌有限合伙份额均为本人真实持有，不存在代持或其他利益安排的情形。

（2）补充披露徐江向祥远顺昌转让亚康有限股权的原因，交易价格是否公允，相关股权转让价款支付情况；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人的改制设立情况”之“（三）发行人成立以来的股本形成情况”之“6、2016 年 12 月，亚康有限第一次股权转让”补充披露如下：

徐平、徐清与徐江为姐弟关系，曾共同协助徐江创业，为使徐平、徐清可以共享公司的发展成果，徐江将股份转让给祥远顺昌，用于徐平、徐清间接持有公司股份。

2016 年 12 月，徐江将其持有公司的股份转让给祥远顺昌，转让价格为 1.61 元/股，定价依据为 2016 年 8 月 31 日为基准日的经评估的净资产，与转让给天佑永蓄、恒茂益盛价格相同，价格公允，相关股权转让价款已经支付。

【核查程序】

1、访谈徐江，了解向祥远顺昌转让股权的原因；

2、核查 2016 年 8 月 31 日亚康有限审计报告、评估报告，核查股权转让价格公允性；

3、核查徐江、恒茂益盛、徐平、徐清银行流水，确认价款支付情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

为使徐平、徐清可以共享公司的发展成果，徐江将公司股份转让给祥远顺昌，徐江向祥远顺昌转让股份价格公允，价款已经支付。

（3）补充披露徐江与祥远顺昌是否构成一致行动关系，所持发行人股份是否应当合并管理。

【回复】

徐江为公司控股股东、实际控制人，徐江与徐平、徐清不构成共同控制人，未签署一致行动协议。但徐平、徐清已出具承诺，承诺自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本企业持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购上述股份。

一、徐江为公司控股股东、实际控制人，徐江与徐平、徐清不构成共同控制人

公司自设立以来，徐江一直为控股股东；报告期内，徐江直接、间接合计持有发行人的股份比例均超过 50%，且担任发行人执行董事/董事长职务，徐江为公司的控股股东、实际控制人。

根据《深圳证券交易所创业板股票首次公开发行上市审核问答》，徐江与徐平、徐清为姐弟关系，并非配偶、直系亲属关系，目前徐平、徐清非公司董事、高级管理人员，且徐江与徐平、徐清、祥远顺昌均未签署一致行动协议，因此，徐江与徐平、徐清不构成共同实际控制人。。

二、徐江与祥远顺昌构成一致行动关系

根据《上市公司收购管理办法》，徐江为公司控股股东、实际控制人、董事长，徐清、徐平与徐江为姐弟关系，因此徐江与祥远顺昌构成一致行动关系，徐江与祥远顺昌所持发行人股份合并管理。

三、祥远顺昌关于股权锁定

祥远顺昌比照实际控制人股份锁定，出具了《关于本次发行前所持股份的流通限制和自愿锁定的承诺函》，承诺：“1、自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本企业持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购上述股份。2、本企业在前述锁定期满后两年内减持的，减持价格（如果因派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，须按

照深圳证券交易所的有关规定作除权处理）不低于发行价。3、如相关法律法规及中国证监会和证券交易所对本企业持有的公司股份之锁定有更严格的要求的，本企业同意将按此等要求执行。4、本企业将严格履行上述承诺事项，并承诺将遵守下列约束措施：（1）如果未履行上述承诺事项，本企业将在发行人股东大会及中国证监会指定报刊上公开说明未履行承诺的具体原因并向发行人其他股东和社会公众投资者道歉。（2）如果未履行上述承诺事项，相关收益（如有）归发行人所有。”

综上所述，徐江与徐平、徐清不构成共同实际控制人，根据《上市公司收购管理办法》规定，徐江与祥远顺昌构成一致行动关系；祥远顺昌已比照实际控制人股份锁定要求出具相关承诺，徐江与祥远顺昌所持发行人股份合并管理。

【披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）公司的控股股东、实际控制人情况”补充披露如下：

徐江与徐平、徐清不构成共同实际控制人，但徐江与祥远顺昌构成一致行动关系，祥远顺昌已比照实际控制人股份锁定要求，出具了《关于本次发行前所持股份的流通限制和自愿锁定的承诺函》，徐江与祥远顺昌所持发行人股份合并管理。

【核查程序】

1、核查公司及祥远顺昌股权结构，核查徐江、徐平、徐清调查问卷，徐平、徐清与徐江为姐弟关系；

2、获取《关于本次发行前所持股份的流通限制和自愿锁定的承诺函》。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

徐江与徐平、徐清不构成共同实际控制人，，徐江与祥远顺昌构成一致行动关系，祥远顺昌已比照实际控制人股份锁定要求，出具了《关于本次发行前所持股份的流通限制和自愿锁定的承诺函》，徐江与祥远顺昌所持发行人股份合并管理

14、关于厂商业务资质证书。

招股说明书披露，发行人已取得华为、戴尔、惠普、思杰等厂商的经销商、代理商等 15 项业务资质证书。

请发行人：（1）结合厂商的主营业务，补充披露相关业务资质的权限范围及适用的产品范围，在相应厂商代理商体系中的相对层级；（2）补充披露发行人取得的惠普“商用电脑产品金牌经销商”与发行人主营业务的关联性；（3）结合报告期内相关厂商业务资质证书的续期情况，补充披露相关证书的续期是否存在较大的不确定性；（4）补充披露发行人取得前述代理资质是否已签署相关代理合同，如是，请详细列示合同签署日期、授权方、授权内容以及代理期限等主要内容。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

（1）结合厂商的主营业务，补充披露相关业务资质的权限范围及适用的产品范围，在相应厂商代理商体系中的相对层级；

【回复】

公司主要销售华为、戴尔和浪潮等品牌的 IT 设备，公司拥有华为一级经销资质、戴尔钛金级资质和浪潮钻石级资质，既能够直接从厂商采购，也能够从其总代理商处采购。除华为、惠普品牌对自己生产的产品划分了产品范围外，其他品牌颁发的资质证书未明确划分授权产品范围，公司的主要产品服务器、服务器配件、网络设备及配件均能够向其购买。

序号	持有主体	授权厂商	证书名称	授权产品	权限范围	相对层级
1	亚康环宇	华为	一级经销商	IT	能直接从厂商采购	一级
2	亚康石基	华为	一级经销商	IT	能直接从厂商采购	一级
3	上海倚康	华为	银牌经销商	数通安全；传输接入；IT；数据；智能安防；网络能源；企业无线；智能计算	可以直接在总代理商采购	二级
4	亚康环宇、上海倚康	华为	华为云 CSSP 伙伴（认证级、领先级）	华为云	能直接从厂商采购	一级
5	上海倚康	戴尔	白金解决方案提供商	未明确限定	能直接从厂商采购	一级
6	亚康环	戴尔	TITANIUM 渠道	未明确限定	能直接从厂商	一级

序号	持有主体	授权厂商	证书名称	授权产品	权限范围	相对层级
	宇		合作伙伴		采购	
7	亚康石基	浪潮	钻石增值合作伙伴	未明确限定	能直接从厂商采购	一级
8	亚康环宇	中科曙光	创新联盟合作伙伴授权证书	未明确限定	能直接从厂商采购	一级
9	亚康环宇	新华三	银牌代理商	未明确限定	可以直接在总代理商采购	二级
10	亚康环宇	惠普	商用电脑产品金牌经销商	商用电脑	可以直接在总代理商采购	二级
11	亚康环宇	宝德	全系列产品代理商	宝德全系列产品	能直接从厂商采购	一级
12	上海倚康	思杰 cirtix	银牌代理商	未明确限定	能直接从厂商采购	一级
13	亚康万玮	布兰科 blancco	授权经销商	未明确限定	能直接从厂商采购	一级
14	亚康石基	锐捷	认证合作伙伴、行业白金	未明确限定	能直接从厂商采购	一级

（2）补充披露发行人取得的惠普“商用电脑产品金牌经销商”与发行人主营业务的关联性；

【回复】

发行人主营业务为 IT 设备销售和 IT 运维服务，IT 设备销售中超过 80%为服务器。公司以服务客户为核心理念，为提升客户服务体验，满足部分客户对日常办公电脑需求，发行人向客户销售惠普电脑。因此，发行人拥有惠普商用电脑产品经销资质。

商用电脑是主要的 IT 终端设备，在互联网行业同样被广泛使用，其采购方式与服务器基本相同。发行人作为专注于互联网行业，以 IT 设备销售和运维为核心的 IT 服务商，销售商用电脑与发行人 IT 设备销售直接相关，此外，销售商用电脑目的是提升客户服务体验，从而增加客户粘性。

（3）结合报告期内相关厂商业务资质证书的续期情况，补充披露相关证书的续期是否存在较大的不确定性；

报告期内，公司主要代理华为、戴尔、浪潮等品牌 IT 产品。目前公司拥有华为一级、浪潮钻石级和戴尔钛金代理资质，品牌厂商主要根据年销售业绩确定资质等级。主要品牌厂商年销售业绩及公司 2019 年业绩对比情况如下：

	代理资质级别	销售业绩要求	2019 年公司业绩
华为	一级	多产品：年销售额不低于 6,000 万元 单产品：年销售额不低于 2,500 万元	5.6 亿
戴尔	钛金级	北京、上海、广州、深圳、港澳台：年销售额不少于 800 万美元 大中华区其他城市：年销售额不少于 300 万美元	3.07 亿
浪潮	钻石级	年销售额 1,000 万元	1.48 亿

2019 年，公司销售华为、戴尔、浪潮品牌产品均远超资质要求。报告期内，公司华为、戴尔和浪潮 IT 硬件产品代理资质变化情况如下：

	华为	戴尔	浪潮
2017 年	一级经销商	高级合作伙伴	行业解决方案合作伙伴
2018 年	一级经销商	钛金级	北京区域代理商
2019 年	一级经销商	白金级	钻石级
2020 年 1-6 月	一级经销商	钛金级	钻石级

注释：戴尔曾变更代理级别名称，高级合作伙伴和钛金级均属于一级代理，浪潮钻石级为一级代理

报告期内，公司在华为、戴尔品牌始终拥有一级代理资质，公司与戴尔合作超过 10 年，与华为合作超过 7 年；2019 年，公司拥有浪潮钻石级代理资质，公司与浪潮合作超过 4 年。

根据公司目前的销售业绩，以及与主要供应商合作历史情况，公司主要供应商代理资质具有可持续性。

（4）补充披露发行人取得前述代理资质是否已签署相关代理合同，如是，请详细列示合同签署日期、授权方、授权内容以及代理期限等主要内容。

公司与厂商签署相关销售框架协议或合作伙伴协议的包括华为、戴尔、浪潮、曙光，其内容如下：

序号	持有主体	授权方	证书名称	签署日期	合同内容	合同期限
1	亚康环宇	华为	一级经销商	网签，2014.11.24	网上下单，经销华为 IT 产品	长期有效
2	亚康石基	华为	一级经销商	网签，2017.3.7	网上下单，经销华为 IT 产品	长期有效
3	亚康环宇、上海倚康	华为软件技术有限公司	华为云 CSSP 伙伴（认证级、领先级）	网签，2020.1.7	经销华为云服务并提供相关的技术咨询服务	1 年

序号	持有主体	授权方	证书名称	签署日期	合同内容	合同期限
4	上海倚康	戴尔	白金解决方案提供商	2015.9.17	购买戴尔相关产品	1 年，届满自动续期
5	亚康环宇	戴尔	TITANIUM 渠道合作伙伴	2008.5.8	购买戴尔相关产品	1 年，届满自动续期
6	亚康石基	浪潮	钻石增值合作伙伴	网签，2020 年	购买浪潮相关产品	1 年
7	亚康环宇	中科曙光	创新联盟合作伙伴授权证书	2020.1.17	购买曙光相关产品	至 2020.12.31，到期自动续期 3 个月

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“七、公司持有的现行有效的主要经营资质证书及认证证书”之“（二）在主要厂商获取的资质”补充披露如下：

公司主要销售华为、戴尔和浪潮等品牌的 IT 设备，公司拥有华为一级经销资质、戴尔钛金级资质和浪潮钻石级资质，既能够直接从厂商采购，也能够从总代理商处采购。除华为、惠普品牌对自己生产的产品划分了产品范围外，其他品牌颁发的资质证书未明确划分授权产品范围，公司的主要产品服务器、服务器配件、网络设备及配件均能够向其购买。

序号	持有主体	授权厂商	证书名称	授权产品	权限范围	相对层级
1	亚康环宇	华为	一级经销商	IT	能直接从厂商采购	一级
2	亚康石基	华为	一级经销商	IT	能直接从厂商采购	一级
3	上海倚康	华为	银牌经销商	数通安全；传输接入；IT；数据；智能安防；网络能源；企业无线；智能计算	可以直接在总代理商采购	二级
4	亚康环宇、上海倚康	华为	华为云 CSSP 伙伴（认证级、领先级）	华为云	能直接从厂商采购	一级
5	上海倚康	戴尔	白金解决方案提供商	未明确限定	能直接从厂商采购	一级
6	亚康环宇	戴尔	TITANIUM 渠道合作伙伴	未明确限定	能直接从厂商采购	一级

序号	持有主体	授权厂商	证书名称	授权产品	权限范围	相对层级
7	亚康石基	浪潮	钻石增值合作伙伴	未明确限定	能直接从厂商采购	一级
8	亚康环宇	中科曙光	创新联盟合作伙伴授权证书	未明确限定	能直接从厂商采购	一级
9	亚康环宇	新华三	银牌代理商	未明确限定	可以直接在总代理商采购	二级
10	亚康环宇	惠普	商用电脑产品金牌经销商	商用电脑	可以直接在总代理商采购	二级
11	亚康环宇	宝德	全系列产品代理商	宝德全系列产品	能直接从厂商采购	一级
12	上海倚康	思杰 cirtix	银牌代理商	未明确限定	能直接从厂商采购	一级
13	亚康万玮	布兰科 blancco	授权经销商	未明确限定	能直接从厂商采购	一级
14	亚康石基	锐捷	认证合作伙伴、行业白金	未明确限定	能直接从厂商采购	一级

注释：公司以服务客户为核心理念，为提升客户服务体验，满足部分客户对日常办公电脑需求，发行人向客户销售惠普电脑，因此拥有惠普商用电脑产品经销资质，该业务与IT设备销售直接相关。

公司与厂商签署相关销售框架协议或合作伙伴协议的包括华为、戴尔、浪潮、曙光，其内容如下：

序号	持有主体	授权方	证书名称	签署日期	合同内容	合同期限
1	亚康环宇	华为	一级经销商	网签，2014.11.24	网上下单，经销华为IT产品	长期有效
2	亚康石基	华为	一级经销商	网签，2017.3.7	网上下单，经销华为IT产品	长期有效
3	亚康环宇、上海倚康	华为软件技术有限公司	华为云CSSP伙伴（认证级、领先级）	网签，2020.1.7	经销华为云服务并提供相关的技术咨询服务	1年
4	上海倚康	戴尔	白金解决方案提供商	2015.9.17	购买戴尔相关产品	1年，届满自动续期
5	亚康环宇	戴尔	TITANIUM渠道合作伙伴	2008.5.8	购买戴尔相关产品	1年，届满自动续期
6	亚康石基	浪潮	钻石增值合作伙伴	网签	购买浪潮相关产品	1年
7	亚康环宇	中科曙光	创新联盟合作伙伴授权证书	2020.1.17	购买曙光相关产品	至2020.12.31，到期自动续

序号	持有主体	授权方	证书名称	签署日期	合同内容	合同期限
						期3个月

报告期内，公司主要代理华为、戴尔、浪潮等品牌IT产品。目前公司拥有华为一级、浪潮钻石级和戴尔钛金代理资质，品牌厂商主要根据年销售业绩确定资质等级。主要品牌厂商年销售业绩及公司2019年业绩对比情况如下：

	代理资质级别	销售业绩要求	2019年公司业绩
华为	一级	多产品：年销售额不低于6,000万元 单产品：年销售额不低于2,500万元	5.6亿
戴尔	钛金级	北京、上海、广州、深圳、港澳台：年销售额不少于800万美元 大中华区其他城市：年销售额不少于300万美元	3.07亿
浪潮	钻石级	年销售额1,000万元	1.48亿

2019年，公司销售华为、戴尔、浪潮品牌产品均远超资质要求。报告期内，公司华为、戴尔和浪潮IT硬件产品代理资质变化情况如下：

	华为	戴尔	浪潮
2017年	一级经销商	高级合作伙伴	行业解决方案合作伙伴
2018年	一级经销商	钛金级	北京区域代理商
2019年	一级经销商	白金级	钻石级
2020年1-6月	一级经销商	钛金级	钻石级

注释：戴尔曾变更代理级别名称，高级合作伙伴和钛金级均属于一级代理，浪潮钻石级为一级代理

报告期内，公司在华为、戴尔品牌始终拥有一级代理资质，公司与戴尔合作超过10年，与华为合作超过7年。2019年，公司拥有浪潮钻石级代理资质，公司与浪潮合作超过4年。

根据公司目前的销售业绩，以及与主要供应商合作历史情况，公司主要供应商代理资质具有可持续性。

【核查程序】

1、获取发行人及子公司报告期内主要厂商授予的资质，核查证书名称和授权产品以及报告期内资质的变化；

2、访谈管理资质人员，核查各种资质的相对层级及权限范围；

3、获取报告期内惠普商用电脑销售明细表，核查主要客户及销售比例；

4、核查华为云经销商伙伴计划、华为合作伙伴政策、戴尔渠道合作伙伴项目、浪潮钻石增值合作伙伴签约协议、新华三渠道政策以及访谈资质负责人，核查主要资质的续期要求及未来续期风险；

5、获取公司与主要厂商签订的框架协议或合作伙伴协议，核查合同主要内容以及合同期限。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

1、发行人主要销售华为、戴尔、浪潮等品牌 IT 产品，发行人在华为、戴尔、浪潮均拥有一级代理资质；

2、销售商用电脑与发行人 IT 设备销售直接相关，发行人通过销售商用电脑提升客户服务体验，进而提高客户粘性；

3、根据公司目前的销售业绩，以及与主要供应商合作历史情况，公司主要供应商代理资质具有可持续性。

15、关于营业收入。

招股说明书披露，IT 设备销售和 IT 运维服务报告期内均快速增长，主要系市场需求增加，不断拓展新客户等原因所致。

请发行人：（1）结合发行人报告期内不同业务类型拓展新客户的具体措施、相关支出金额、发行人相较于同行业竞争者的主要优势，与主要客户建立合作关系的背景，补充披露发行人是否具备通过市场开拓持续获取订单的能力，发行人的收入增长是否具有可持续性；（2）报告期各期收入的季节性波动情况与同行业可比公司是否一致，IT 运维服务报告期内下半年收入占比持续下降，上半年收入占比持续上升的原因；（3）报告期内 IT 运维服务中的国内驻场运维服务单价不断上升的原因，海外驻场运维服务单价较为稳定的原因；（4）结合发行人收入确认政策及实际销售情况，补充披露发行人是否存在跨期确认收入的情形；（5）报告期各期是否存在销售返利、折扣、折让行为，如有，补充披露具体金额、计提方式、结算方式、确认时点，相关会计处理的准确性、合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（1）结合发行人报告期内不同业务类型拓展新客户的具体措施、相关支出金额、发行人相较于同行业竞争者的主要优势，与主要客户建立合作关系的背景，

补充披露发行人是否具备通过市场开拓持续获取订单的能力，发行人的收入增长是否具有可持续性；

【回复】

报告期内，公司主营业务收入分别为 78,991.44 万元、109,107.12 万元、134,558.51 万元和 59,164.56 万元，2018 年、2019 年较前一年度增长率分别为 38.13%、23.33%，呈现快速增长的趋势。公司长期专注于互联网行业，在互联网行业内，公司具有较强的市场开拓能力，由于云计算、5G 等新一代信息技术的持续普及，在可预见的未来，公司收入的持续增长具备市场基础。

一、IT 设备销售业务

（一）拓展客户方式

公司自设立以来一直专注于互联网行业，积累了大量的客户资源，也形成了良好的市场口碑。公司新客户开发的具体措施包括：历史客户二次开发、品牌厂商推荐、用户推荐、市场推广活动等。

1、历史客户二次开发：该客户历史上曾与公司合作，且发展规模不错，公司持续与其保持联系，当客户再次采购招标时，公司积极参与。

2、品牌厂商推荐：由于大部分服务器品牌厂商采用代理模式，基于公司良好的市场声誉，品牌厂商会主动向客户推荐公司。

3、用户推荐：由于国内互联网一直处于快速发展阶段，互联网创业者众多，而互联网创业者本身都有互联网从业经验和人脉，其会参考行业内人士建议，基于公司的良好声誉，用户会主动推荐公司。

4、市场推广活动：公司会不定期与品牌厂商共同举办技术研讨、新产品推广、行业发展研讨等形式的市场推广活动，通过市场活动，公司开发新客户。此外，公司通过每年的互联网行业展会，获取市场信息，接触新兴互联网企业，开发潜在客户。

（二）相关支出金额

公司开发客户主要涉及市场部门和售前技术团队，相关支出金额包括人工工资、差旅费以及会务、招待等其他费用，具体金额如下：

单位：万元

项目	人员工资	差旅费	会务、招待等其他费用	费用合计
2020 年 1-6 月	591.66	40.21	200.81	832.69

2019 年	1,428.37	174.01	433.82	2,036.20
2018 年	1,050.73	153.83	375.75	1,580.31
2017 年	886.35	138.95	352.58	1,377.87

（三）竞争优势

1、行业经验优势

公司自成立以来始终专注于互联网行业，以满足客户需求为核心。在国内互联网跨越式发展过程中，逐步形成了对速度的极致追求，并导致其对硬件供应商的响应速度、服务质量的严格要求。公司在长期服务于互联网客户中，不仅熟悉了行业的需求特点，对特定业务场景也积累了大量的实践经验，并形成了与客户需求相匹配的业务体系。针对互联网客户需求时间紧迫、要求多样、配置灵活并追求性价比等特点，公司自建了测试选型团队，通过模拟实际业务场景测试主流产品性能，在精准把握客户需求的基础上，进一步增加了对供应商产品性能的熟悉度。通过多年积累的行业经验，公司在需求把握准确性、交付及时性、价格竞争性等多方面占据竞争优势。

2、客户资源优势

公司深耕互联网行业多年，已累计服务了上百家互联网行业客户，涵盖了社交媒体、旅游出行、本地生活、云计算等多种互联网应用领域，服务对象包括新浪、搜狐、网易、滴滴、携程、五八同城、饿了么和金山云等，在互联网行业内拥有较高的知名度和良好的业界口碑，并与主要客户之间培养出了较强的客户粘性和良好的互信关系。合作超过 10 年的主要客户有网易、搜狐、新浪、金山云等，合作超过 5 年的主要客户包括五八同城、携程等。

3、供应商合作优势

公司深耕互联网行业超过 10 年，与行业内主要供应商均保持长期良好的合作关系。例如，公司与戴尔合作超过 10 年，与华为合作超过 7 年，与浪潮合作超过 4 年。公司在戴尔、华为、浪潮等均拥有一级代理资质，还曾荣获戴尔 10 年辉煌成就奖，华为特别贡献奖、优秀互联网行业突出贡献奖等。2019 年戴尔、华为、浪潮三家合计占国内服务器出货量达到 58%。公司同时与行业内多家主要供应商均保持着稳定合作，保障了产品的供应能力，提高了公司的议价能力，巩固了公司的市场地位。

4、技术管理优势

公司技术团队拥有丰富的行业技术背景及实践经验，核心人员从业经验近20 年，还有部分技术人员来自于品牌厂商，可以为客户提供原厂级别的技术支持。公司掌握稳定测试和无人值守安装系统等 Linux 开源工具及技术，在满足客户需求、提供增值服务等方面，公司拥有坚实的技术基础。此外，核心管理团队经历了国内互联网从小到大，从大到强的过程，不仅积累了行业管理经验，并且为公司建立完善、高效的管理体系。通过稳定的核心团队、制度化的管理和一致的经营理念，在国内互联网日新月异的变化和激烈的市场竞争中，不仅保证了经营业绩的持续、快速增长，而且有效控制了经营风险。

（四）主要客户合作背景

报告期内，公司 IT 设备销售业务主要客户为金山云、百果园、网宿科技、携程、搜狐、新浪、五八同城、奥飞数据、饿了么及滴滴等客户，具体合作背景如下：

客户	合作背景	合作年限
金山云	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	5 年以上
百果园	行业客户推荐，参与客户邀标等方式获取订单	4 年以上
网宿科技	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	10 年以上
携程	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	6 年以上
搜狐	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	10 年以上
新浪	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	10 年以上
五八同城	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	10 年以上
奥飞数据	市场活动开发，参与客户询比价等方式获取订单	3 年以上
饿了么	供应商推荐，参与客户招投标等方式获取订单	3 年以上
滴滴	行业客户推荐，参与客户招投标等方式获取订单	3 年以上

二、IT 运维服务

公司 IT 运维服务业务主要服务于阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动等互联网龙头企业，IT 运维服务业务开发客户主要通过 IT 设备销售业务引荐，以及客户拜访并参与招投标。

IT 运维服务业务未单独设立销售部门及销售人员，新客户开发主要由高级管理人员负责。由于高级管理人员还主要承担着业务管理职能，业务开发相关支出金额无法明确区分。

（一）主要核心竞争力

1、行业经验优势

IT 基础设施是互联网公司的底层支撑，随着国内互联网公司的大型化，引发了互联网 IT 基础设施的运维需求。由于大型互联网公司业务规模大、复杂度高，其 IT 运维不仅要求高，而且特别关注安全性，而行业经验则是判断 IT 运维安全性的最重要依据。此外，基于安全性考虑，也决定了互联网公司变更运维服务商频率低，无形中增加了行业进入难度。

公司通过早期自建 IT 运维团队，并依托互联网 IT 设备销售业务培养了专业运维人员，使公司具备了原厂级维保能力，并逐步进入到大型互联网公司 IT 运维领域。公司凭借先发优势，抢占了市场先机，通过业务实践，积累行业经验，促进自身成长，形成良性循环。公司拥有的行业经验，不仅为公司赢得了市场份额，而且形成了公司的核心竞争优势。

2、客户资源优势

凭借过硬的运维服务能力，公司赢得了国内大部分知名互联网公司的认可，主要客户包括阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动、滴滴、美团、新浪、搜狐等。公司曾获取阿里巴巴最佳服务商、百度数据中心优秀服务奖等荣誉。优质的客户资源和良好的业界口碑，奠定了公司的市场地位，是公司拓展市场的重要竞争优势。此外，上述公司基本代表着国内互联网公司的最高技术水平，通过为它们服务，可以使公司紧密接触当前主流技术，掌握业界最新发展动态，从而进一步巩固公司已有的竞争优势。

3、技术管理优势

技术能力是公司市场竞争能力的基础，公司通过不断将积累的行业经验与理论知识相结合，形成了自身的核心技术。例如，IT 运维知识图谱系统、运维流程 SOP 模型、ITIL 生命周期流转控制、运维可视化技术等。此外，公司将核心技术与流程管理相结合，形成标准化的流程管理，保障了服务业务质量的统一与稳定。在管理方面，公司管理团队主要成员均是公司自主培养，不仅具备了丰富的实践经验，而且通过长期与互联网头部企业合作，深刻理解行业痛点和发展动态。此外，公司重视信息系统对组织管理的支撑作用，自主研发的信息系统涵盖了事件响应、服务调度、备件管理等各方面，将任务分配、人员安排、物资协调、现场管理等有机结合，提升服务效率和人均绩效。

4、规模优势

目前，公司在人员规模、网点覆盖率等方面已形成规模优势。截至 2020 年 6 月 30 日，公司 IT 运维服务人员超过 900 人，为国内外 92 个数据中心提供 IT 运维服务，运维的服务器合计超过一百万台。公司在北京，上海、深圳、广州、杭州、天津以及香港等城市设有运营主体，在美国、新加坡、加拿大等海外地区拥有分支机构，形成了覆盖大中华地区、东南亚和北美地区的运维服务能力。规模优势是服务响应速度的保障，不仅使公司在市场竞争中占据有利地位，而且可以通过规模优势降低运营成本，提升盈利能力，进而增强公司的市场竞争力。

（二）主要客户合作背景

公司 IT 运维服务业务主要服务于阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动等互联网龙头企业，具体合作背景如下：

客户	合作背景	合作年限
阿里巴巴	通过参与客户招投标等方式获取订单。	10 年以上
腾讯	公司系过紫光股份服务器维保外包商，并为腾讯机房服务，紫光股份与腾讯服务期结束后，公司中标腾讯驻场运维服务，并与腾讯直签合同。	10 年以上
百度	通过参与客户邀标等方式获取订单	5 年以上
字节跳动	公司系阿里巴巴北美 IDC 驻场运维服务商，Tiktok 北美业务最初使用阿里云（由阿里巴巴北美 IDC 运营），随着 Tiktok 业务规模的扩大，开始自建机房，基于公司口碑以及对公司服务能力的认可，Tiktok 与公司直接洽谈合作，并达成一致。	1 年

三、发行人的收入增长是否具有可持续性

公司在行业经验、客户资源、供应商资源、技术管理以及服务规模等方面具有竞争优势，凭借上述竞争优势，保障了公司收入增长的可持续性：

1、在 IT 设备销售领域，凭借先发优势以及对互联网行业的专注度，公司拥有了深厚的客户基础和良好的供应商资源，在国内互联网行业瞬息万变的市场竞争下，公司与下游核心客户保持着 5 年以上的合作，与上游华为、戴尔等原厂合作超过 7 年时间，长期、稳定的客户、供应商关系保障了公司业务收入的持续增长；此外，凭借多年的行业经验，过硬的技术管理能力，公司赢得了市场声誉，通过市场声誉，提高了公司获取新客户能力，进一步保障了收入增长的可持续性。

2、在 IT 运维领域，公司主要客户均为大型互联网企业，自身业务规模巨大，例如，阿里巴巴、腾讯拥有服务器数量均已超过 100 万台，百度拥有服务器 60 万台，IT 运维需求量大，是行业内最优质客户。公司已与主要客户建立了长期、稳定合作关系，现有的优质客户已可保证公司收入的持续增长。此外，凭借良好的业界口碑，公司还具备通过市场声誉获取客户的能力，例如，Tiktok 业务；公司业务规模与市场声誉相辅相成，形成良性循环，增强了公司市场开拓能力，进一步保障了收入增长的可持续性。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（三）公司业务持续性”补充披露如下：

报告期内，公司主营业务收入分别为 78,991.44 万元、109,107.12 万元、134,558.51 万元和 59,164.56 万元，2018 年、2019 年增长率分别为 38.13%、23.33%，呈现快速增长的趋势。公司长期专注于互联网行业，在互联网行业内，公司具有较强的市场开拓能力，由于云计算、5G 等新一代信息技术的持续普及，在可预见的未来，公司收入的持续增长具备市场基础。

一、IT 设备销售业务

（一）拓展客户方式

公司自设立以来一直专注于互联网行业，积累了大量的客户资源，也形成了良好的市场口碑。公司新客户开发的具体措施包括：历史客户二次开发、品牌厂商推荐、用户推荐、市场推广活动等。

1、历史客户二次开发：该客户历史上曾与公司合作，且发展规模不错，公司持续与其保持联系，当客户再次采购招标时，公司积极参与。

2、品牌厂商推荐：由于大部分服务器品牌厂商采用代理模式，基于公司良好的市场声誉，品牌厂商会主动向客户推荐公司。

3、用户推荐：由于国内互联网一直处于快速发展阶段，互联网创业者众多，而互联网创业者本身都有互联网从业经验和人脉，其会参考行业内人士建议，基于公司的良好声誉，用户会主动推荐公司。

4、市场推广活动：公司会不定期与品牌厂商共同举办技术研讨、新产品推广、行业发展研讨等形式的市场推广活动，通过市场活动，公司开发新客户。

此外，公司通过每年的互联网行业展会，获取市场信息，接触新兴互联网企业，开发潜在客户。

（二）相关支出金额

公司开发客户主要涉及市场部门和售前技术团队，相关支出金额包括人工工资、差旅费以及会务、招待等其他费用，具体金额如下：

单位：万元

项目	人员工资	差旅费	会务、招待等其他费用	费用合计
2020 年 1-6 月	591.66	40.21	200.81	832.69
2019 年	1,428.37	174.01	433.82	2,036.20
2018 年	1,050.73	153.83	375.75	1,580.31
2017 年	886.35	138.95	352.58	1,377.87

（三）主要客户合作背景

报告期内，公司 IT 设备销售业务主要客户为金山云、百果园、网宿科技、携程、搜狐、新浪、五八同城、奥飞数据、饿了么及滴滴等客户，具体合作背景如下：

客户	合作背景	合作年限
金山云	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	5 年以上
百果园	行业客户推荐，参与客户招投标等方式获取订单	4 年以上
网宿科技	历史客户二次开发，参与客户邀标等方式获取订单	10 年以上
携程	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	6 年以上
搜狐	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	10 年以上
新浪	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	10 年以上
五八同城	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	10 年以上
奥飞数据	市场活动开发，参与客户询比价等方式获取订单	3 年以上
饿了么	供应商推荐，参与客户招投标等方式获取订单	3 年以上
滴滴	行业客户推荐，参与客户招投标等方式获取订单	3 年以上

二、IT 运维服务

公司 IT 运维服务业务主要服务于阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动等互联网龙头企业，IT 运维服务业务开发客户主要由 IT 设备销售业务引荐以及客户拜访并参与招投标。IT 运维服务业务未单独设立销售部分及销售人员，新客户开发主要由高级管理人员负责。具体合作背景如下：

客户	合作背景	合作年限
阿里巴巴	通过参与客户招投标等方式获取订单。	10 年以上
腾讯	公司系过紫光股份服务器维保外包商，并为腾讯机房服务，紫光股份与腾讯服务期结束后，公司中标腾讯驻场运维服务，并与腾讯直签合同。	10 年以上
百度	通过参与客户邀标等方式获取订单	5 年以上
字节跳动	公司系阿里巴巴北美 IDC 驻场运维服务商，Tiktok 北美业务最初使用阿里云（由阿里巴巴北美 IDC 运营），随着 Tiktok 业务规模的扩大，开始自建机房，基于公司口碑以及对公司服务能力的认可，Tiktok 与公司直接洽谈合作，并达成一致。	1 年

公司在行业经验、客户资源、供应商资源、技术管理以及服务规模等方面具有竞争优势，凭借上述竞争优势，保障了公司收入增长的可持续性。

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“三、发行人的行业竞争地位分析”之“（四）公司的竞争优势及劣势”之“1、竞争优势”补充披露如下：

（1）IT 设备销售

①行业经验优势

公司自成立以来始终专注于互联网行业，以满足客户需求为核心。在国内互联网跨越式发展过程中，逐步形成了对速度的极致追求，并导致其对硬件供应商的响应速度、服务质量的严格要求。公司在长期服务于互联网客户中，不仅熟悉了行业的需求特点，对特定业务场景也积累了大量的实践经验，并形成了与客户需求相匹配的业务体系。针对互联网客户需求时间紧迫、要求多样、配置灵活并追求性价比等特点，公司自建了测试选型团队，通过模拟实际业务场景测试主流产品性能，在精准把握客户需求的基础上，进一步增加了对供应商产品性能的熟悉度。通过多年积累的行业经验，公司在需求把握准确性、交付及时性、价格竞争性等多方面占据竞争优势。

②客户资源优势

公司深耕互联网行业多年，已累计服务了上百家互联网行业客户，涵盖了社交媒体、旅游出行、本地生活、云计算等多种互联网应用领域，服务对象包括新浪、搜狐、网易、滴滴、携程、五八同城、饿了么和金山云等，在互联网行业内拥有较高的知名度和良好的业界口碑。并与主要客户之间培养出了较强的客户粘性和良好的互信关系。合作超过 10 年的主要客户有网易、搜狐、新浪、

金山云等，合作超过5年的主要客户包括五八同城、携程等。

③供应商合作优势

公司深耕互联网行业超过10年，与行业内主要供应商均保持长期良好的合作关系。例如，公司与戴尔合作超过10年，与华为合作超过7年，与浪潮合作超过4年。公司在戴尔、华为、浪潮等均拥有一级代理资质，还曾荣获戴尔10年辉煌成就奖，华为特别贡献奖、优秀互联网行业突出贡献奖等。2019年戴尔、华为、浪潮三家合计占国内服务器出货量达到58%。公司同时与行业内多家主要供应商均保持着稳定合作，保障了产品的供应能力，提高了公司的议价能力，巩固了公司的市场地位。

④技术管理优势

公司技术团队拥有丰富的行业技术背景及实践经验，核心人员从业经验近20年，还有部分技术人员来自于品牌厂商，可以为客户提供原厂级别的技术支持。公司掌握稳定测试和无人值守安装系统等Linux开源工具及技术，在满足客户需求、提供增值服务等方面，公司拥有坚实的技术基础。此外，核心管理团队经历了国内互联网从小到大，从大到强的过程，不仅积累了行业管理经验，并且为公司建立完善、高效的管理体系。通过稳定的核心团队、制度化的管理和一致的经营理念，在国内互联网日新月异的变化和激烈的市场竞争中，不仅保证了经营业绩的持续、快速增长，而且有效控制了经营风险。

（2）IT运维服务

①行业经验优势

IT基础设施是互联网公司的底层支撑，随着国内互联网公司的大型化，引发了互联网IT基础设施的运维需求。由于大型互联网公司业务规模大、复杂度高，其对IT运维的不仅要求高，而且特别关注安全性，而行业经验则是判断IT运维安全性的最重要依据。此外，基于安全性考虑，也决定了互联网公司变更运维服务商频率低，无形中增加了行业进入难度。

公司通过早期自建IT运维团队，并依托互联网IT设备销售业务培养了专业运维人员，使公司具备了原厂级维保能力，并逐步进入到大型互联网公司IT运维领域。公司凭借先发优势，抢占了市场先机，通过业务实践，积累行业经验，促进自身成长，形成良性循环。公司拥有的行业经验，不仅为公司赢得了

市场份额，而且形成了公司的核心竞争优势。

②客户资源优势

凭借过硬的运维服务能力，公司赢得了国内大部分知名互联网公司的认可，主要客户包括阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动、滴滴、美团、新浪、搜狐等。公司曾获取阿里巴巴最佳服务商、百度数据中心优秀服务奖等荣誉。优质的客户资源和良好的业界口碑，奠定了公司的市场地位，是公司拓展市场的重要竞争优势。此外，上述公司基本代表着国内互联网公司的最高技术水平，通过为它们服务，可以使公司紧密接触当前主流技术，掌握业界最新发展动态，从而进一步巩固公司已有的竞争优势。

③技术管理优势

技术能力是公司市场竞争能力的基础，公司通过不断将积累的行业经验与理论知识相结合，形成了自身的核心技术。例如，IT 运维知识图谱系统、运维流程 SOP 模型、ITIL 生命周期流转控制、运维可视化技术等。此外，公司将核心技术与流程管理相结合，形成标准化的流程管理，保障了服务业务质量的统一与稳定。在管理方面，公司管理团队主要成员均是公司自主培养，不仅具备了丰富的实践经验，而且通过长期与互联网头部企业合作，深刻理解行业痛点和发展动态。此外，公司重视信息系统对组织管理的支撑作用，自主研发的信息系统涵盖了事件响应、服务调度、备件管理等各方面，将任务分配、人员安排、物资协调、现场管理等有机结合，提升服务效率和人均绩效。

④规模优势

目前，公司在人员规模、网点覆盖率等方面已形成规模优势。截至 2020 年 6 月 30 日，公司 IT 运维服务人员超过 900 人，为国内外 92 个数据中心提供 IT 运维服务，运维的服务器合计超过一百万台。公司在北京，上海、深圳、广州、杭州、天津以及香港等城市设有运营主体，在美国、新加坡、加拿大等海外地区拥有分支机构，形成了覆盖大中华地区、东南亚和北美地区的运维服务能力。规模优势是服务响应速度的保障，不仅使公司在市场竞争中占据有利地位，而且可以通过规模优势降低运营成本，提升盈利能力，进而增强公司的市场竞争力。

【核查程序】

1、访谈发行人高级管理人员及主要客户，了解发行人开拓客户的主要措施、主要竞争优势及与客户建立合作的背景。

2、获取发行人销售费用明细表，分析复核业务开拓的相关支出金额。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人在行业经验、客户资源、供应商资源、技术管理以及服务规模等方面具有竞争优势，凭借竞争优势，发行人收入增长具有可持续性。

（2）报告期各期收入的季节性波动情况与同行业可比公司是否一致，IT 运维服务报告期内下半年收入占比持续下降，上半年收入占比持续上升的原因；

【回复】

一、报告期各期收入的季节性波动情况与同行业可比公司是否一致

报告期内，公司与同行业可比上市公司收入分季节比较情况如下：

可比公司	期间	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
天玑科技	第一季度	39.69%	18.31%	19.61%	21.96%
	第二季度	60.31%	22.97%	25.65%	31.17%
	第三季度	-	19.58%	20.35%	21.07%
	第四季度	-	39.14%	34.40%	25.80%
银信科技	第一季度	41.57%	21.57%	20.61%	18.70%
	第二季度	58.43%	20.38%	27.49%	24.78%
	第三季度	-	22.16%	19.87%	21.30%
	第四季度	-	35.89%	32.03%	35.22%
宇信科技	第一季度	23.51%	11.03%	10.06%	13.52%
	第二季度	76.49%	29.20%	25.38%	18.35%
	第三季度	-	17.96%	14.20%	22.57%
	第四季度	-	41.81%	50.36%	45.56%
神州信息	第一季度	48.54%	21.33%	24.36%	19.68%
	第二季度	51.46%	19.37%	21.48%	25.32%
	第三季度	-	20.74%	22.15%	21.64%
	第四季度	-	38.55%	32.01%	33.35%
海量数据	第一季度	48.39%	19.11%	19.07%	18.15%
	第二季度	51.61%	22.26%	29.44%	29.25%
	第三季度	-	28.15%	23.43%	25.60%

	第四季度	-	30.48%	28.06%	27.00%
上市公司平均值	**第一季度**	**40.34%**	**18.27%**	**18.74%**	**18.40%**
	第二季度	**59.66%**	**22.84%**	**25.89%**	**25.77%**
	第三季度		**21.72%**	**20.00%**	**22.44%**
	第四季度		**37.17%**	**35.37%**	**33.39%**
公司	**第一季度**	**41.51%**	**24.81%**	**20.35%**	**18.53%**
	第二季度	**58.49%**	**22.50%**	**25.13%**	**21.40%**
	第三季度		**23.42%**	**28.82%**	**28.93%**
	第四季度		**29.27%**	**25.70%**	**31.13%**

报告期内，发行人同行业可比公司的收入呈现较小的季节性波动，整体而言，第一季度最低、第四季最高。发行人各期收入的季节性波动情况与同行业可比公司保持一致，不存在较大差异。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、分季度主营业务收入的构成及变动分析”补充披露如下：

报告期内，发行人同行业可比公司的收入呈现较小的季节性波动，整体而言，第一季度最低、第四季最高。发行人各期收入的季节性波动情况与同行业可比公司保持一致，不存在较大差异。

可比公司	期间	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
天玑科技	第一季度	39.69%	18.31%	19.61%	21.96%
	第二季度	60.31%	22.97%	25.65%	31.17%
	第三季度	-	19.58%	20.35%	21.07%
	第四季度	-	39.14%	34.40%	25.80%
银信科技	第一季度	41.57%	21.57%	20.61%	18.70%
	第二季度	58.43%	20.38%	27.49%	24.78%
	第三季度	-	22.16%	19.87%	21.30%
	第四季度	-	35.89%	32.03%	35.22%
宇信科技	第一季度	23.51%	11.03%	10.06%	13.52%
	第二季度	76.49%	29.20%	25.38%	18.35%
	第三季度	-	17.96%	14.20%	22.57%
	第四季度	-	41.81%	50.36%	45.56%
神州信息	第一季度	48.54%	21.33%	24.36%	19.68%

	第二季度	51.46%	19.37%	21.48%	25.32%
	第三季度	-	20.74%	22.15%	21.64%
	第四季度	-	38.55%	32.01%	33.35%
海量数据	第一季度	48.39%	19.11%	19.07%	18.15%
	第二季度	51.61%	22.26%	29.44%	29.25%
	第三季度	-	28.15%	23.43%	25.60%
	第四季度	-	30.48%	28.06%	27.00%

二、IT 运维服务报告期内下半年收入占比持续下降，上半年收入占比持续上升的原因

在 IT 运维服务中，由于交付实施服务收入确认原则为服务实施完毕时确认收入，和驻场运维服务、售后维保服务相比交付实施服务需求较为分散，交付实施服务收入存在一定的波动性。

报告期内，由于公司 IT 运维服务业务持续增长但增速下降，以及公司交付实施业务收入存在一定波动性导致 IT 运维服务收入下半年占比持续下降。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、分季度主营业务收入的构成及变动分析”补充披露如下：

报告期内，由于公司 IT 运维服务业务持续增长但增速下降，以及公司交付实施业务收入存在一定波动性导致 IT 运维服务收入下半年占比持续下降。

【核查程序】

1、获取发行人营业收入明细账、季度收入明细表，分析报告期各期收入季节性波动的原因；

2、获取同行业可比上市公司定期报告，比较发行人与同行业上市公司收入季节性波动趋势。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、发行人各期收入的季节性波动情况与同行业可比公司保持一致，不存在较大差异；

2、发行人 IT 运维服务业务持续增长但增速下降，以及发行人交付实施业务收入存在一定波动性导致 IT 运维服务收入下半年占比持续下降。

（3）报告期内 IT 运维服务中的国内驻场运维服务单价不断上升的原因，海外驻场运维服务单价较为稳定的原因；

【回复】

1、国内驻场运维服务业务单价不断上升的原因

时间	岗位数量（月均）	人员数量（月均）	人均岗位收入（元/人月）	人均收入（元/人月）	备岗率
2020 年 1-6 月	624	685	12,695.35	11,564.82	8.91%
2019 年	545	629	12,863.39	11,145.54	13.35%
2018 年	388	500	12,233.82	9,493.45	22.40%
2017 年	270	318	9,860.14	8,371.82	15.09%

注 1：2020 年 1-6 月人均收入为根据半年度数据计算的年化人均收入

报告期内，发行人国内驻场运维业务主要集中在阿里巴巴（通过中国电信结算）、百度和腾讯。人均岗位收入变动主要由此三家变动决定。

2018 年度，人均岗位收入同比提高 24.07%，主要是由于：一，在阿里巴巴驻场项目中，自 2018 年起，阿里巴巴对驻场岗位进行了细化管理，并相应提高了岗位单价；二、在百度驻场项目中，2018 年新增动力环境运维岗，该岗位工作职责系为客户机房提供运行动力环境系统（包括高低压系统、不间断电源系统、空调系统、消防系统及弱电系统等）的监测维护服务，工作内容不同于一般 IT 运维岗，该岗位收费标准较高，导致平均岗位单价提高；三、在腾讯驻场项目中，自 2018 年起，发行人从通过紫光股份签约变为直接与腾讯签约，减少中间转包环节，岗位单价提高。

2019 年度，人均岗位收入同比提高 5.15%，变动幅度较小，主要是岗位结构变动引起。

2020 年上半年，人均岗位收入同比下降 1.31%，与 2019 年度基本持平。

2、国外驻场运维服务单价较为稳定的原因

分类	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
驻场人数（月均人数）	66	53	32	15
金额（万元）	2,734.38	4,015.14	2,388.30	1,161.93
单价（元/人月）	69,050.09	63,131.12	62,195.44	64,551.59

2017 年至 2019 年，发行人海外驻场运维服务集中在阿里巴巴美国，阿里巴

巴业务系通过中国电信结算，由于发行人与中国电信签订 3 年期框架协议，报告期内，驻场运维单价未发生变动；同时，由于海外业务稳定性好，相关驻场运维岗位也未发生较大变动。因此，该时期内，海外驻场运维单价基本保持稳定。

2020年上半年,公司直签Tiktok公司,Tiktok业务无需通过中国电信结算，其驻场运维岗位单价略高于中国电信，但 Tiktok 业务量小于阿里巴巴，因此，2020 年上半年，发行人海外驻场运维岗位单价小幅上升。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（一）主营业务收入构成”之“2、IT 运维服务”之“（1）驻场运维服务”补充披露如下：

1、国内驻场运维服务业务

时间	岗位数量（月均）	人员数量（月均）	人均岗位收入（元/人月）	人均收入（元/人月）	备岗率
2020 年 1-6 月	624	685	12,695.35	11,564.82	8.91%
2019 年	545	629	12,863.39	11,145.54	13.35%
2018 年	388	500	12,233.82	9,493.45	22.40%
2017 年	270	318	9,860.14	8,371.82	15.09%

注 1：2020 年 1-6 月人均收入为根据半年度数据计算的年化人均收入

报告期内，发行人国内驻场运维业务主要集中在阿里巴巴（通过中国电信结算）、百度和腾讯。人均岗位收入变动主要由此三家变动决定。

2018 年度，人均岗位收入同比提高 24.07%，主要是由于：一，在阿里巴巴驻场项目中，自 2018 年起，阿里巴巴对驻场岗位进行了细化管理，并相应提高了岗位单价；二、在百度驻场项目中，2018 年新增动力环境运维岗，该岗位工作职责系为客户机房提供运行动力环境系统（包括高低压系统、不间断电源系统、空调系统、消防系统及弱电系统等）的监测维护服务，工作内容不同于一般 IT 运维岗，该岗位收费标准较高，提高了平均岗位单价；三、在腾讯驻场项目中，自 2018 年起，发行人从通过紫光股份签约变为直接与腾讯签约，减少中间转包环节，岗位单价提高。

2019 年度，人均岗位收入同比提高 5.15%，变动幅度较小，主要是岗位结构变动引起。

2020 年上半年，人均岗位收入同比下降 1.31%，与 2019 年度基本持平。

2、国外驻场运维服务单价较为稳定的原因

分类	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
驻场人数（月均人数）	66	53	32	15
金额（万元）	2,734.38	4,015.14	2,388.30	1,161.93
单价（元/人月）	69,050.09	63,131.12	62,195.44	64,551.59

2017 年至 2019 年，发行人海外驻场运维服务集中在阿里巴巴美国，阿里巴巴业务系通过中国电信结算，由于发行人与中国电信签订 3 年期框架协议，报告期内，驻场运维单价未发生变动；同时，由于海外业务稳定性好，相关驻场运维岗位也未发生较大变动。因此，该时期内，海外驻场运维单价基本保持稳定。

2020 年上半年，公司直签 Tiktok 公司，Tiktok 业务无需通过中国电信结算，其驻场运维岗位单价略高于中国电信，但 Tiktok 业务量小于阿里巴巴，因此，2020 年上半年，发行人海外驻场运维岗位单价小幅上升。

【核查程序】

1、获取发行人报告期内驻场业务收入明细表及驻场人员清单，分析计算驻场业务服务单价；

2、访谈发行人服务事业部负责人，了解中国电信、百度、腾讯等客户驻场业务的服务内容；

3、获取发行人与主要客户的驻场服务合同及订单，了解驻场业务的服务内容。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

报告期内，发行人国内外驻场运维服务单价变动具有合理性，与实际情况相符。

（4）结合发行人收入确认政策及实际销售情况，补充披露发行人是否存在跨期确认收入的情形；

一、发行人具体收入确认政策

（一）IT 设备销售收入

本公司已将商品发出，不再对商品继续实施管理和控制，收入、成本金额能

够可靠地计量，已收讫货款或预计可收回货款，取得客户签收单时确认收入。

（二）IT 运维服务收入

1、驻场运维服务

按照技术服务合同约定的收费标准，以及技术人员工作日志、出勤情况表等编制驻场运维服务收入明细表，并据此确认收入。

2、售后维保服务

（1）为客户提供产品售后维保服务，合同约定服务期限的，在服务期内按直线法分期确认收入；合同约定按服务单数量及标准维修单价的，于服务实施完毕时确认收入；

（2）为客户提供产品初次安装上架等产品交付服务及日常零星增量服务，在服务实施完毕时确认收入。

3、交付实施服务

根据技术服务合同、客户需求指令、派工单、工作日志等，编制月度收入成本计算表，在该类服务实施完毕时确认收入。

综上所述，对于 IT 设备销售，于取得签收单时确认 IT 设备销售收入；对于驻场运维，根据与客户合同约定，编制驻场运维收入明细表，按月确认驻场运维服务收入；对于售后维保，根据售后服务模式在服务期内分期或在实施完毕时确认收入；对于交付实施，于服务实施完毕时确认收入。

公司收入确认政策符合企业会计准则的规定，收入确认过程中的相关证据有效防止了公司跨期确认收入的可能。

2、发行人为保证收入确认真实、准确、完整、不存在跨期，制定了《系统集成业务销售管理制度》、《服务业务管理制度》等制度，发行人针对不同业务实施相应的业务管控流程：

（1）IT 设备销售：根据不同发货模式，公司销售部适时与厂商确认发货时间，定期与下游客户确定具体收货日期，及时取得到货签收单，作为公司 IT 设备销售收入确认的依据；此外，公司定期与客户对账，有利于进一步验证公司硬件销售收入确认在恰当的期间。

（2）驻场运维服务：根据客户需求，公司安排相关人员进入现场，由客户方及发行人方进行双重管理、考勤，月度工作完成后，与客户核对考勤的具体情

况，如加班、请假，双方达成一致后，收入按合同约定的单价及考勤的情况按月汇总计算；同时，客户以邮件的方式确认服务工作期间的工作量与结算金额，以保证收入计入正确的期间。

（3）售后维保服务：厂商将服务器送达机房时，会提前以邮件的方式向发行人发送到货邮件，明确标明型号与数量，发行人根据邮件安排人员安装，安装完成当月开始进入维保期，根据安装完成的数量与合同约定的单价计算当月的收入，维保从当月开始分月计算分摊收入；同时，客户通过邮件按季度再次确认不同月份安装上架的数量及型号，确保上架时间、数量、型号在正确的期间，从而保证收入确认在恰当的期间。

（4）交付实施服务：该类业务主要以项目形式体现，完成与客户约定的项目后，客户出具验收报告；同时，发行人内部通过业务系统记录项目起始时间，两者均保证了该类服务收入确认在正确的期间；此外，发行人与客户按季度进行结算确认，从而进一步保证收入确认在恰当的期间。

综上所述，结合发行人收入确认政策及实际销售、服务情况，发行人不存在跨期确认收入的情形。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”之“4、分季度主营业务收入的构成及变动分析”补充披露如下：

公司 IT 设备销售业务、IT 运维业务在报告期内不存在跨期情况。

【核查程序】

1、检查客户销售合同、采购定单；

2、检查合同或订单、出库单、物流单据、签收单或确认记录、销售发票、结算记录、回款记录等支持性证据；

3、选取资产负债表日前后记录的收入交易样本，检查出库单、物流单、签收单或确认记录等支持性证据，复核相关收入是否计入正确的会计期间；

4、检查客户与公司的考勤记录；

5、检查客户收入单价，重新测算收入；

6、实施函证程序、现场走访客户，核对报告期内交易金额和往来余额；

7、了解、评价公司管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计，并对其

运行有效性实施测试；

8、结合对公司业务模式的了解，检查销售合同及服务协议，识别与商品所有权上的风险和报酬转移、服务提供与确认相关的合同条款，评价收入确认方法和时点是否符合企业会计准则的要求。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

报告期内，发行人严格执行收入确认原则，不存在跨期确认收入的情形。

（5）报告期各期是否存在销售返利、折扣、折让行为，如有，补充披露具体金额、计提方式、结算方式、确认时点，相关会计处理的准确性、合规性。

【回复】

报告期内，公司不存在销售返利、销售折扣和销售折让。公司 2019 年存在现金折扣，金额为 6.76 万元（1 万美元），2017 年、2018 年和 2020 年上半年均无现金折扣。

公司子公司融盛高科与 Bigo Technology Pte. Ltd.（与广州市百果园网络科技有限公司为同一控制下兄弟公司）签订产品购销合同，合同金额 124.88 万美元。2019 年 1 月 2 日，双方协商一致并补充协议，约定购买方预付 100 万美元货款，公司给予 1 万美元现金折扣。公司收到购买方预付款项后确认预收账款；2019 年 2 月 1 日，购买方签收货品，公司根据签收单确认收入及应收账款；2019 年 5 月 1 日，购买方银行转账支付剩余款项，公司将现金折扣确认为财务费用。

现金折扣，是指债权人为鼓励债务人在规定的期限内付款而向债务人提供的债务扣除。公司与 Bigo Technology Pte. Ltd.补充协议目的是让其提前付款，符合现金折扣的实质，确认为财务费用符合企业会计准则的规定。

【核查程序】

1、访谈总经理、财务总监，了解公司关于销售返利、销售折扣、销售折让、现金折扣的情况；

2、核查公司主要客户合同，核查是否约定销售返利、销售折扣、销售折让的情况；

3、获取报告期内公司现金折扣销售合同、银行流水，核查现金折扣会计处理准确性。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

报告期内，发行人不存在销售返利、销售折扣和销售折让等情形；报告期内，发行人仅发生 1 笔现金折扣，金额为 1 万美元，现金折扣账务处理符合企业会计准则的规定。

16、关于收入确认。

发行人 IT 运维服务有多种不同的收入确认方法。

请发行人：（1）补充披露驻场运维服务的收入明细表无客户需求指令等外部依据的原因及合理性；（2）补充披露售后维保服务中，按直线法分期确认的收入和于服务实施完毕时确认的收入金额及所占比例。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（1）补充披露驻场运维服务的收入明细表无客户需求指令等外部依据的原因及合理性；

【回复】

驻场运维服务提供的是持续的岗位服务，以保障客户相关设备完好、运行正常。一般情况下，当新机房上线后，客户发布需求指令，即岗位需求，公司安排相应的工程师上岗作业，并持续为客户提供驻场服务；此外，当客户有新增岗位需求时，也会向公司下发新的需求指令。除此之外，当驻场运维进入正常状态后，客户不再发布需求指令。

发行人驻场运维服务收入是基于驻场运维收入明细表按月进行确认，而收入明细表中包含岗位单价，实际到岗人员数量，出勤情况等信息，即收入明细表系根据实际到岗人员数量、出勤情况等计算收入，而不是客户需求数量。因此，公司驻场运维业务确认收入时，无需参考客户需求指令。

（2）补充披露售后维保服务中，按直线法分期确认的收入和于服务实施完毕时确认的收入金额及所占比例。

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（一）主营业务收入构成”之“2、IT 运维服务”之“（2）售后维保服务”补充披露如下：

报告期内，公司售后维保服务客户主要为富士康、英业达和紫光股份。富士康、英业达为 ODM 厂商，无售后服务体系，公司为其提供服务器安装部署服务，并按期（一般为 3 年）对其销售的服务器提供售后维保服务。安装部署在服务实施完毕后确认收入，后续维保一般在维保期间内按直线法分摊。紫光股份虽然为品牌厂商，但为降低运营成本，将部分售后维保业务外包给公司，公司根据提供的服务数量和合同报价与紫光股份对账结算，在服务实施完毕后确认收入。

报告期内，在售后维保服务收入中，按直线法分期确认的收入和于服务实施完毕时确认的收入金额及所占比例详见下表：

单位：万元

年度	直线法分期确认收入		服务实施完毕时确认收入		售后收入合计
	金额	比例	金额	比例	
2020 年 1-6 月	2,346.96	75.23%	772.84	24.77%	3,119.80
2019 年	3,379.37	61.91%	2,079.50	38.09%	5,458.87
2018 年	1,632.09	42.27%	2,228.61	57.73%	3,860.70
2017 年	563.27	23.81%	1,802.17	76.19%	2,365.44

2017 年，服务完毕确认收入金额占比较高的主要原因是，当年公司为紫光股份提供较多服务，紫光结算方式为按月结算，即按服务完毕确认收入，从而导致 2017 年按服务完毕确认收入金额占比较高。

【核查程序】

1、获取发行人驻场运维服务协议，了解公司驻场运维的主要内容；

2、获取发行人驻场运维服务对账明细，分析收入确认依据的合理性；

3、获取售后维保收入明细账、分类明细表，分析复核分类明细表列报是否正确；

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人驻场运维收入系根据实际上岗人员数量、出勤情况等确认，而不是根据客户需求岗位数量确认，符合业务实际情况和收入确认原则，因此，确认收入时无需客户需求指令。发行人补充披露售后维保服务中按直线法分期确认的收入和于服务实施完毕时确认的收入金额及所占比例，数据准确且符合公司实际情况。

17、关于应收账款。

报告期各期末，发行人应收账款账面价值分别为 14,095.27 万元、15,492.24 万元和 40,529.95 万元，占总资产比重分别为 49.34%、36.54%和 47.90%；2019 年末，应收账款账面余额 408,523,776.39 元，同比增加 161.24%，其中 1 年以内的应收账款余额占应收账款原值总额的比重为 99.07%。

请发行人：（1）结合发行人收入季节性特征、与品牌厂商、代理商等客户的结算周期以及同行业公司期末应收账款金额占比等，补充披露发行人报告期各期末应收账款余额较高的原因及合理性；（2）结合发行人 2019 年的客户变化、订单执行等情况，量化分析并披露 2019 年末应收账款余额同比增幅较大的详细原因，是否存在以降价等方式促进销量或提前确认收入的情形；（3）补充披露截至反馈意见回复日，应收账款期后回款明细，包括回款主体、收款主体、回款形式（如票据或现金）以及回款时间等；（4）报告期内发行人变更应收账款坏账计提政策，量化分析并补充披露会计政策变更对发行人财务数据的影响，变更后的计提政策与历史回款情况是否存在明显偏差，计提政策是否合理、谨慎；（5）补充披露报告期各期末按欠款方归集的期末余额前五大客户的应收账款的交易内容、设备用途、销售合同签订情况，实际销售数量及金额是否与合同约定一致。

请保荐人、申报会计师核查上述事项，发行人律师核查事项（3），详细说明核查过程、已取得的核查材料，并发表明确意见。

（1）结合发行人收入季节性特征、与品牌厂商、代理商等客户的结算周期以及同行业公司期末应收账款金额占比等，补充披露发行人报告期各期末应收账款余额较高的原因及合理性；

【回复】

报告期内，公司期末应收账款余额占营业收入比例分别为 18.01%、14.32%、30.32%和 23.70%，同行业上市公司期末应收账款占营业收入比例平均值为 38.06%、35.58%、34.38%和 49.81%，公司应收账款整体管理良好，应收账款占营业收入的比例低于同行业平均值。公司与同行业上市公司应收账款占营业收入占比情况如下：

公司名称	期末应收账款占营业收入比例			
	2020 年 1-6 月	**2019 年**	**2018 年**	**2017 年**
天玑科技	52.23%	38.48%	44.53%	41.91%
银信科技	54.46%	38.13%	43.93%	60.11%

宇信科技	47.04%	31.02%	30.12%	33.54%
神州信息	55.90%	38.32%	37.97%	42.29%
海量数据	39.42%	25.96%	21.35%	12.46%
平均值	**49.81%**	**34.38%**	**35.58%**	**38.06%**
本公司	**23.70%**	**30.32%**	**14.32%**	**18.01%**

注释：2020 年 1-6 月数据为年化数据，应收账款/营业收入*2

公司 IT 设备销售业务和 IT 运维服务业务均不存在明显的季节性特征。公司向品牌厂商采购，信用期为 1-2 个月，但超出信用额度部分需预付货款；总代理商一般给予公司 1-2 个月的信用期。报告期末，公司应收账款余额情况如下：

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款余额（万元）	28,043.55	40,852.38	15,637.94	14,231.30
同比变动	-31.35%	161.24%	9.88%	

2018 年末，公司应收账款余额同比增加 9.88%，主要是业务规模增长所致；

2019 年末，公司应收账款余额为 40,852.38 万元，增长较快，具体原因详见本题第 2 问之答复；

2020 年上半年末，受新冠疫情影响，公司 IT 设备销售业务规模同比下降 11.50%，从而导致应收账款余额大幅减少。

公司期末应收账款形成主要是业务模式所致：一、在 IT 设备销售业务中，根据行业惯例，公司一般均需给予一定的信用期，且部分互联网客户采购金额大，从而导致期末应收账款金额较大；二、在 IT 运维服务业务中，由于公司主要客户为互联网龙头企业或 ODM 厂商，客户与公司对账后结算，但主要客户的对账结算周期为 3-6 个月，随着业务规模的不断增长，导致应收账款约增长。由于公司主要互联网客户市场地位高，信誉良好，报告期内，公司主要客户均未发生坏账。

公司应收账款前五名基本为公司前五大客户，前五大客户由于采购量较大，且为知名互联网公司，与公司合作多年，信誉良好，公司一般给予了大客户一定的账期，具体情况如下：

客户	结算周期
金山云	一般给予 90 天账期
百果园	一般给予 30 天账期

网宿科技	一般给予 45 天账期
携程	一般给予 60 天账期
搜狐	一般给予 120 天账期
新浪	一般给予 75 天账期
五八同城	一般给予 45 天账期
奥飞数据	一般给予 60 天账期
中国电信	结算周期一般为 3-6 个月
腾讯	结算周期一般为 3-6 个月
百度	结算周期一般为 3-6 个月
富士康	结算周期一般为 3-6 个月
英业达	结算周期一般为 3-6 个月

【披露】

发行人已在招股说明书“第八节、财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构与质量分析”之“2、流动资产分析”之“（3）应收账款”补充披露如下：

报告期内，公司期末应收账款余额占营业收入比例分别为 18.01%、14.32%、30.32%和 23.70%，同行业上市公司期末应收账款占营业收入比例平均值为 38.06%、35.58%、34.38%和 49.81%，公司应收账款整体管理良好，应收账款占营业收入的比例低于同行业平均值。公司与同行业上市公司应收账款占营业收入占比情况如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
天玑科技	52.23%	38.48%	44.53%	41.91%
银信科技	54.46%	38.13%	43.93%	60.11%
宇信科技	47.04%	31.02%	30.12%	33.54%
神州信息	55.90%	38.32%	37.97%	42.29%
海量数据	39.42%	25.96%	21.35%	12.46%
平均值	49.81%	34.38%	35.58%	38.06%
本公司	23.70%	30.32%	14.32%	18.01%

注释：2020 年 1-6 月数据为年化数据，应收账款/营业收入*2

公司 IT 设备销售业务和 IT 运维服务业务均不存在明显的季节性特征。公司期末应收账款形成主要是业务模式所致：一、在 IT 设备销售业务中，根据行业惯例，公司一般均需给予一定的信用期，且部分互联网客户采购金额大，从

而导致期末应收账款金额较大；二、在 IT 运维服务业务中，由于公司主要客户为互联网龙头企业或 ODM 厂商，客户与公司对账后结算，但主要客户的对账结算周期为 3-6 个月，随着业务规模的不断增长，导致应收账款约增长。由于公司主要互联网客户市场地位高，信誉良好，报告期内，公司主要客户均未发生坏账。

【核查程序】

1、访谈发行人销售人员及财务人员，了解发行人给予客户信用期的情况；

2、获取发行人各期末应收账款明细表，分析主要客户应收账款余额是否与信用政策基本保持一致；

3、获取同行业可比上市公司定期报告，分析同行业上市公司应收账款占营业收入的比例与发行人的差异。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人期末应收账款形成主要是发行人业务模式所致，与同行业上市公司相比，发行人期末应收账款占营业收入比例处于较低水平。

（2）结合发行人 2019 年的客户变化、订单执行等情况，量化分析并披露 2019 年末应收账款余额同比增幅较大的详细原因，是否存在以降价等方式促进销量或提前确认收入的情形；

【回复】

2019 年末，公司应收账款余额较 2018 年末同比增长 161.24%，应收账款原值前五名客户明细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	业务类型	应收账款期末余额	占比
1	金山云	IT 设备销售	10,563.72	25.86%
2	中国电信	IT 运维服务	6,127.61	15.00%
3	网宿科技	IT 设备销售	5,126.83	12.55%
4	富士康	IT 运维服务	2,278.45	5.58%
5	携程	IT 设备销售	2,030.15	4.97%
	合计		**26,126.76**	**63.95%**

2019 年末，公司应收账款余额大幅增长的主要原因如下：

1、在 IT 设备销售业务方面，金山云、网宿科技在 2019 年形成应收账款较

大，占 2019 年末应收账款余额比例为 38.41%。金山云应收账款余额为 10,563.72 万元，网宿科技应收账款余额为 5,126.83 万元，应收账款对应客户背景及其订单执行情况如下：

客户名称	2019 年度合同执行情况			合同毛利率情况			是否为当年新增客户
	合同主要内容	订单总额	实际销售金额	2019 年度毛利率	同比变动	与 IT 设备销售综合毛利率对比	
金山云	服务器、服务器配件及网络设备配件	30,109.64	28,613.58	6.09%	增加 0.67 百分点	8.12%	否
网宿科技	服务器、服务器配件及网络设备配件	11,264.56	11,814.21	4.65%	增加 0.67 百分点	8.12%	否

2019 年，金山云与网宿科技销售订单与实际销售金额基本匹配，金山云与网宿科技毛利率均略低于 IT 设备销售综合毛利率。2019 年 5 月，华为技术有限公司及其附属公司被美国商务部列入管制实体名单，严重影响华为品牌服务器第三季度对外交付。公司向金山云、网宿科技销售的主要是华为服务器，由于华为供应问题，导致应在当年第 3 季度交付的产品延期至 4 季度，从而形成了较大金额的应收账款。公司在 2019 年四季度向金山云及网宿科技销售金额如下：

单位：万元

客户	2019 年四季度销售金额	2019 年销售金额	占比
金山云	13,757.58	28,613.58	48.08%
网宿科技	9,558.80	11,814.21	80.91%

2、在 IT 运维服务业务方面，2019 年度，公司与中国电信交易金额同比增加 51.53%，与富士康业同比增加 155.62%；两者业务规模大幅增长，且结算周期均较长，导致期末应收账款相应增加。

综上所述，公司在 2019 年末应收账款余额增加具有合理性，公司不存在以降价等方式促进销量或提前确认收入的情形。

【披露】

发行人已在招股说明书“第八节、财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构与质量分析”之“2、流动资产分析”之“（3）

应收账款”补充披露如下：

2019 年末，公司应收账款余额大幅增长的主要原因如下：

1、在 IT 设备销售业务方面，金山云、网宿科技在 2019 年形成应收账款较大，占 2019 年末应收账款余额比例为 38.41%。金山云应收账款余额为 10,563.72 万元，网宿科技应收账款余额为 5,126.83 万元，应收账款对应客户背景及其订单执行情况如下：

客户名称	2019 年度合同执行情况			合同毛利率情况			是否为当年新增客户
	合同主要内容	订单总额	实际销售金额	2019 年度毛利率	同比变动	与 IT 设备销售综合毛利率对比	
金山云	服务器、服务器配件及网络设备配件	30,109.64	28,613.58	6.09%	增加 0.67 百分点	8.12%	否
网宿科技	服务器、服务器配件及网络设备配件	11,264.56	11,814.21	4.65%	减少 3.05 个百分点	8.12%	否

2019 年，金山云与网宿科技销售订单与实际销售金额基本匹配，金山云与网宿科技毛利率均略低于 IT 设备销售综合毛利率。

2019 年 5 月，华为技术有限公司及其附属公司被美国商务部列入管制实体名单，严重影响华为品牌服务器第三季度对外交付。公司向金山云、网宿科技销售的主要是华为服务器，由于华为供应问题，导致应在当年第 3 季度交付的产品延期至 4 季度，从而形成了较大金额的应收账款。公司在 2019 年四季度向金山云及网宿科技销售金额如下：

单位：万元

客户	2019 年四季度销售金额	2019 年销售金额	占比
金山云	13,757.58	28,613.58	48.08%
网宿科技	9,558.80	11,814.21	80.91%

2、在 IT 运维服务业务方面，2019 年度，公司与中国电信交易金额同比增加 51.53%，与富士康业同比增加 155.62%；两者业务规模大幅增长，且结算周期均较长，导致期末应收账款相应增加。

综上所述，公司在 2019 年末应收账款余额增加具有合理性，公司不存在以

降价等方式促进销量或提前确认收入的情形。

【核查程序】

1、访谈发行人高级管理人员并获取信用政策文件，了解发行人给予客户信用期的情况；

2、获取发行人各期末应收账款明细表，分析主要客户应收账款余额是否与信用政策基本保持一致；

3、获取同行业可比上市公司定期报告，分析同行业上市公司应收账款占营业收入的比例与发行人的差异；

4、获取金山云、网宿科技等主要客户销售订单及销售明细表，分析销售订单的执行情况；

5、访谈华为、金山云及网宿科技等主要客户及供应商，了解华为被美国制裁情况及发行人对金山云、网宿科技的销售情况。

6、核查签收单等确认收入的证据，抽查服务器 SN 码，核查机器是否出库。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、发行人期末应收账款形成主要是业务模式所致，但发行人期末应收账款余额占营业收入比例低于同行业上市公司；

2、发行人在 2019 年末应收账款余额大幅增加主要因业务原因，具有合理性，发行人不存在以降价等方式促进销量或提前确认收入的情形。

（3）补充披露截至反馈意见回复日，应收账款期后回款明细，包括回款主体、收款主体、回款形式（如票据或现金）以及回款时间等；

【回复】

截至 2020 年 6 月 30 日，公司应收账款原值为 28,043.55 万元，截至 2020 年 9 月 30 日，回款 17,780.49 万元，回款率 63.40%。公司回款的汇款方为客户，收款方为公司，不存在第三方回款或第三方收款的情形，回款方式为银行转账，无现金或票据回款，明细如下：

单位：万元

序号	回款主体	期末余额	收款主体	2020 年 7 月份回款	2020 年 8 月份回款	2020 年 9 月份回款	期后回款合计	回款比例
1	中国电信集团系统集成有限	3,556.01	亚康万玮	1,136.74	-	-	1,136.74	31.97%

	责任公司							
2	中国电信国际有限公司	2,509.81	亚康万玮	707.23	457.03	183.67	1,347.93	53.71%
3	广州市百果园网络科技有限公司	2,249.37	融盛高科	153.86	1,950.67	-	2,104.53	93.56%
4	北京华品博睿网络技术有限公司	1,907.34	亚康环宇	-	-	1,907.34	1,907.34	100.00%
5	微梦创科网络科技（中国）有限公司	1,903.05	亚康环宇	1,806.49	96.56	-	1,903.05	100.00%
6	北京旷视科技有限公司	1,813.04	亚康环宇	23.98	1,154.05	-	1,178.02	64.98%
7	TikTok Inc	1,393.34	美国亚康	559.44	750.10	83.79	1,393.34	100.00%
8	Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.	1,368.11	新加坡科技	-	-	-	-	0.00%
9	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1,092.26	亚康万玮	-	-	-	-	0.00%
10	北京百度网讯科技有限公司	762.30	亚康万玮	358.89	-	-	358.89	47.08%
11	北京世界星辉科技有限责任公司	674.00	亚康环宇	674.00	-	-	674.00	100.00%
12	北京金山云网络技术有限公司	642.86	亚康石基	-	578.65	46.43	625.08	97.23%
13	PageBites,Inc.	561.62	融盛高科	-	-	-	-	0.00%
14	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	551.08	上海倚康	-	217.86	333.23	551.08	100.00%
15	北京搜狐新媒体信息技术有限公司	448.66	亚康环宇	356.13	92.53	-	448.66	100.00%
16	新智认知数据服务有限公司	387.19	亚康环宇	347.83	-	-	347.83	89.83%
17	淘宝（中国）软件有限公司	382.91	亚康万玮	-	-	-	-	0.00%

18	五八有限公司	376.57	亚康环宇	352.70	-	-	352.70	93.66%
19	北京学而思教育科技有限公司	301.52	亚康环宇	244.82	52.73	-	297.55	98.68%
20	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED	289.05	亚康万玮	-	-	-	-	0.00%
21	源讯信息技术（中国）有限公司上海分公司	265.62	上海倚康	-	-	-	-	0.00%
22	百度时代网络技术（北京）有限公司	257.12	亚康万玮	45.38	115.20	-	160.58	62.46%
23	携程计算机技术（上海）有限公司	221.85	上海倚康	141.85	80.00	-	221.85	100.00%
24	阿里巴巴（中国）有限公司	206.85	亚康万玮	-	-	-	-	0.00%
25	星潮闪耀移动网络科技（中国）有限公司	205.11	亚康环宇	190.13	14.99	-	205.11	100.00%
26	北京学而思网络科技有限公司	198.89	亚康环宇	188.22	-	10.67	198.89	100.00%
27	武汉极风云科技有限公司	196.34	上海倚康	20.00	-	-	20.00	10.19%
28	北京小米移动软件有限公司	193.62	亚康环宇	-	-	-	-	0.00%
29	上海携旅信息技术有限公司	172.74	上海倚康	172.74	-	-	172.74	100.00%
30	携程旅游网络技术（上海）有限公司	166.99	上海倚康	8.75	158.24	-	166.99	100.00%
31	北京城市网邻信息技术有限公司	159.21	亚康环宇	-	-	54.80	54.80	34.42%
32	贝壳找房（北京）科技有限公司	139.54	亚康环宇	15.39	-	124.15	139.54	100.00%
33	上海兆言网络科技有限公司	138.72	亚康石基	107.35	-	-	107.35	77.39%
34	携程旅游信息	134.41	上海	134.41	-	-	134.41	100.00%

	技术（上海）有限公司		倚康					
35	北京搜狐新媒体信息技术有限公司	124.86	亚康万玮	37.56	-	-	37.56	30.08%
36	上海度特信息科技有限公司	121.54	上海倚康	-	-	110.32	110.32	90.77%
37	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	99.80	亚康万玮	98.89	-	-	98.89	99.09%
38	新浪网技术（中国）有限公司	93.35	亚康环宇	85.78	5.59	1.98	93.35	100.00%
39	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	92.04	亚康环宇	33.24	-	-	33.24	36.11%
40	常州微亿智造科技有限公司	87.76	亚康石基	87.76	-	-	87.76	100.00%
41	DiDi USA lnc.	87.72	美国亚康	87.62	-	0.09	87.72	100.00%
42	上海幻电信息科技有限公司	67.29	亚康万玮	-	28.67	-	28.67	42.60%
43	北京金山云网络技术有限公司	61.74	亚康万玮	-	-	46.43	46.43	75.20%
44	青岛七彩豪润国际商务有限公司	60.14	亚康石基	-	-	-	-	0.00%
45	北京奇虎科技有限公司	60.06	亚康万玮	60.06	-	-	60.06	100.00%
46	携程商旅信息服务（上海）有限公司	59.54	上海倚康	-	59.54	-	59.54	100.00%
47	上海国富光启云计算科技股份有限公司	50.67	亚康万玮	-	-	50.00	50.00	98.68%
48	天弘（东莞）科技有限公司	49.99	亚康万玮	22.15	-	27.84	49.99	100.00%
49	创盛视联数码科技（北京）有限公司上海分公司	47.04	亚康环宇	47.04	-	-	47.04	100.00%
50	马上消费金融股份有限公司	46.89	亚康万玮	46.89	-	-	46.89	100.00%
51	Arista Networks,	45.90	美国	-	-	-	-	0.00%

	Inc.		亚康					
52	北京五八信息技术有限公司	45.27	亚康环宇	-	4.91	-	4.91	10.85%
53	广州泗安智创科技有限公司	44.10	亚康石基	-	-	44.10	44.10	100.00%
54	WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	43.75	亚康万玮	-	-	-	-	0.00%
55	北京三快云计算有限公司	41.67	亚康万玮	-	41.67	-	41.67	100.00%
56	上海童渠信息技术有限公司	35.96	上海倚康	-	-	35.96	35.96	100.00%
57	戴尔（中国）有限公司	34.94	上海倚康	-	-	-	-	0.00%
58	重庆橙新橙艺文化传媒有限公司	30.08	亚康环宇	30.08	-	-	30.08	100.00%
59	上海来伊份股份有限公司	29.20	上海倚康	-	17.53	11.67	29.20	100.00%
60	上海星康链健康科技有限公司	28.00	亚康万玮	-	19.00	-	19.00	67.86%
61	国电南瑞科技股份有限公司	25.60	亚康环宇	-	-	-	-	0.00%
62	上海游昆信息技术有限公司	24.80	上海倚康	-	24.80	-	24.80	100.00%
63	King soft cloud corporation limited	24.63	新加坡科技	-	-	24.35	24.35	98.88%
64	北京车之家信息技术有限公司	23.67	亚康环宇	-	-	-	-	0.00%
65	北京城市网邻信息技术有限公司	23.30	亚康万玮	-	23.30	-	23.30	100.00%
66	上海来伊份科技有限公司	21.74	上海倚康	21.22	-	-	21.22	97.58%
67	其他	483.43		216.08	65.20	54.15	335.44	69.39%
	合计	28,043.55		8,620.70	6,008.82	3,150.97	17,780.49	63.40%

【披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、

财务状况分析”之“（二）持股5%以上主要股东的基本情况”之“2、流动资产分析”之“（3）应收账款”补充披露如下：

截至2020年6月30日，公司应收账款原值为28,043.55万元，截至2020年9月30日，回款17,780.49万元，回款率63.40%。公司回款的汇款方为客户，收款方为公司，不存在第三方回款或第三方收款的情形，回款方式为银行转账回款，无现金或票据回款，明细如下：

单位：万元

序号	回款主体	期末余额	收款主体	2020年7月份回款	2020年8月份回款	2020年9月份回款	期后回款合计	回款比例
1	中国电信集团系统集成有限责任公司	3,556.01	亚康万玮	1,136.74	-	-	1,136.74	31.97%
2	中国电信国际有限公司	2,509.81	亚康万玮	707.23	457.03	183.67	1,347.93	53.71%
3	广州市百果园网络科技有限公司	2,249.37	融盛高科	153.86	1,950.67	-	2,104.53	93.56%
4	北京华品博睿网络技术有限公司	1,907.34	亚康环宇	-	-	1,907.34	1,907.34	100.00%
5	微梦创科网络科技（中国）有限公司	1,903.05	亚康环宇	1,806.49	96.56	-	1,903.05	100.00%
6	北京旷视科技有限公司	1,813.04	亚康环宇	23.98	1,154.05	-	1,178.02	64.98%
7	TikTok Inc	1,393.34	美国亚康	559.44	750.10	83.79	1,393.34	100.00%
8	Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.	1,368.11	新加坡科技	-	-	-	-	0.00%
9	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1,092.26	亚康万玮	-	-	-	-	0.00%
10	北京百度网讯科技有限公司	762.30	亚康万玮	358.89	-	-	358.89	47.08%
11	北京世界星辉科技有限责任公司	674.00	亚康环宇	674.00	-	-	674.00	100.00%
12	北京金山云网络技术有限公	642.86	亚康石基	-	578.65	46.43	625.08	97.23%

	司							
13	PageBites,Inc.	561.62	融盛高科	-	-	-	-	0.00%
14	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	551.08	上海倚康	-	217.86	333.23	551.08	100.00%
15	北京搜狐新媒体信息技术有限公司	448.66	亚康环宇	356.13	92.53	-	448.66	100.00%
16	新智认知数据服务有限公司	387.19	亚康环宇	347.83	-	-	347.83	89.83%
17	淘宝（中国）软件有限公司	382.91	亚康万玮	-	-	-	-	0.00%
18	五八有限公司	376.57	亚康环宇	352.70	-	-	352.70	93.66%
19	北京学而思教育科技有限公司	301.52	亚康环宇	244.82	52.73	-	297.55	98.68%
20	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED	289.05	亚康万玮	-	-	-	-	0.00%
21	源讯信息技术（中国）有限公司上海分公司	265.62	上海倚康	-	-	-	-	0.00%
22	百度时代网络技术（北京）有限公司	257.12	亚康万玮	45.38	115.20	-	160.58	62.46%
23	携程计算机技术（上海）有限公司	221.85	上海倚康	141.85	80.00	-	221.85	100.00%
24	阿里巴巴（中国）有限公司	206.85	亚康万玮	-	-	-	-	0.00%
25	星潮闪耀移动网络科技（中国）有限公司	205.11	亚康环宇	190.13	14.99	-	205.11	100.00%
26	北京学而思网络科技有限公司	198.89	亚康环宇	188.22	-	10.67	198.89	100.00%
27	武汉极风云科技有限公司	196.34	上海倚康	20.00	-	-	20.00	10.19%
28	北京小米移动软件有限公司	193.62	亚康环宇	-	-	-	-	0.00%
29	上海携旅信息技术有限公司	172.74	上海倚康	172.74	-	-	172.74	100.00%

30	携程旅游网络技术（上海）有限公司	166.99	上海倚康	8.75	158.24	-	166.99	100.00%
31	北京城市网邻信息技术有限公司	159.21	亚康环宇	-	-	54.80	54.80	34.42%
32	贝壳找房（北京）科技有限公司	139.54	亚康环宇	15.39	-	124.15	139.54	100.00%
33	上海兆言网络科技有限公司	138.72	亚康石基	107.35	-	-	107.35	77.39%
34	携程旅游信息技术（上海）有限公司	134.41	上海倚康	134.41	-	-	134.41	100.00%
35	北京搜狐新媒体信息技术有限公司	124.86	亚康万玮	37.56	-	-	37.56	30.08%
36	上海度特信息科技有限公司	121.54	上海倚康	-	-	110.32	110.32	90.77%
37	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	99.80	亚康万玮	98.89	-	-	98.89	99.09%
38	新浪网技术（中国）有限公司	93.35	亚康环宇	85.78	5.59	1.98	93.35	100.00%
39	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	92.04	亚康环宇	33.24	-	-	33.24	36.11%
40	常州微亿智造科技有限公司	87.76	亚康石基	87.76	-	-	87.76	100.00%
41	DiDi USA Inc.	87.72	美国亚康	87.62	-	0.09	87.72	100.00%
42	上海幻电信息科技有限公司	67.29	亚康万玮	-	28.67	-	28.67	42.60%
43	北京金山云网络技术有限公司	61.74	亚康万玮	-	-	46.43	46.43	75.20%
44	青岛七彩豪润国际商务有限公司	60.14	亚康石基	-	-	-	-	0.00%
45	北京奇虎科技有限公司	60.06	亚康万玮	60.06	-	-	60.06	100.00%
46	携程商旅信息服务（上海）有限公司	59.54	上海倚康	-	59.54	-	59.54	100.00%

47	上海国富光启云计算科技股份有限公司	50.67	亚康万玮	-	-	50.00	50.00	98.68%
48	天弘（东莞）科技有限公司	49.99	亚康万玮	22.15	-	27.84	49.99	100.00%
49	创盛视联数码科技（北京）有限公司上海分公司	47.04	亚康环宇	47.04	-	-	47.04	100.00%
50	马上消费金融股份有限公司	46.89	亚康万玮	46.89	-	-	46.89	100.00%
51	Arista Networks, Inc.	45.90	美国亚康	-	-	-	-	0.00%
52	北京五八信息技术有限公司	45.27	亚康环宇	-	4.91	-	4.91	10.85%
53	广州泗安智创科技有限公司	44.10	亚康石基	-	-	44.10	44.10	100.00%
54	WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	43.75	亚康万玮	-	-	-	-	0.00%
55	北京三快云计算有限公司	41.67	亚康万玮	-	41.67	-	41.67	100.00%
56	上海童渠信息技术有限公司	35.96	上海倚康	-	-	35.96	35.96	100.00%
57	戴尔（中国）有限公司	34.94	上海倚康	-	-	-	-	0.00%
58	重庆橙新橙艺文化传媒有限公司	30.08	亚康环宇	30.08	-	-	30.08	100.00%
59	上海来伊份股份有限公司	29.20	上海倚康	-	17.53	11.67	29.20	100.00%
60	上海星康链健康科技有限公司	28.00	亚康万玮	-	19.00	-	19.00	67.86%
61	国电南瑞科技股份有限公司	25.60	亚康环宇	-	-	-	-	0.00%
62	上海游昆信息技术有限公司	24.80	上海倚康	-	24.80	-	24.80	100.00%
63	King soft cloud corporation limited	24.63	新加坡科技	-	-	24.35	24.35	98.88%
64	北京车之家信	23.67	亚康	-	-	-	-	0.00%

	息技术有限公司		环宇					
65	北京城市网邻信息技术有限公司	23.30	亚康万玮	-	23.30	-	23.30	100.00%
66	上海来伊份科技有限公司	21.74	上海倚康	21.22	-	-	21.22	97.58%
67	其他	483.43		216.08	65.20	54.15	335.44	69.39%
	合计	28,043.55		8,620.70	6,008.82	3,150.97	17,780.49	63.40%

【核查程序】

1、获取公司期后回款明细表，核查期后回款情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

截至本报告期末，发行人应收账款余额为 28,043.55 万元，至 2020 年 9 月 30 日，应收账款期后回款金额为 17,780.49 万元，回款率达到 63.40%。

（4）报告期内发行人变更应收账款坏账计提政策，量化分析并补充披露会计政策变更对发行人财务数据的影响，变更后的计提政策与历史回款情况是否存在明显偏差，计提政策是否合理、谨慎；

【回复】

1、2017 年及 2018 年，公司按照账龄分析法对应收账款计提坏账准备。2019 年公司开始执行新金融工具准则，按照预期信用损失模型计提坏账准备，2019 年、2020 年上半年，公司对于各账龄段计提坏账比例与 2017 年、2018 年一致。

公司对于如果在无须付出不必要的额外成本或努力后即可以评价其预期信用损失的，则单独进行减值会计处理并确认坏账准备；余下的应收账款，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。账龄组合的预期信用损失率如下：

账龄	应收账款坏账准备计提比例/预期信用损失率（%）
3 个月以内（含 3 个月）	0.00
4 至 6 个月（含 6 个月）	1.00
7 至 12 个月（含 12 个月）	5.00
1 至 2 年（含 2 年）	10.00

账龄	应收账款坏账准备计提比例/预期信用损失率（%）
2 至 3 年（含 3 年）	30.00
3 至 4 年（含 4 年）	50.00
4 至 5 年（含 5 年）	80.00
5 年以上	100.00

2、报告期各期期末，公司账龄在1年以内的应收账款余额占比分别为95.12%、98.18%、99.07%、97.24%，公司应收账款主要是1年以内；公司主要客户具备良好的商业信誉及偿付能力，且大部分客户与公司合作时间较长，历史回款情况良好。

报告期内，公司无法收回货款共 114.76 万元，提起诉讼金额为 17.95 万元，共计 132.71 万元，公司报告期内共计提坏账损失 251.69 万元，能够覆盖实际发生额，计提政策谨慎、合理。

综上所述，新金融工具准则变更对发行人财务数据没有影响，变更后的计提政策与历史回款情况不存在明显偏差，公司坏账计提政策合理、谨慎。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（二）持股 5%以上主要股东的基本情况”之“2、流动资产分析”之“（3）应收账款”补充披露如下：

2017 年及 2018 年，公司按照账龄分析法对应收账款计提坏账准备。2019 年公司开始执行新金融工具准则，按照预期信用损失模型计提坏账准备，2019 年、2020 年上半年，公司对于各账龄段计提坏账比例与 2017 年、2018 年一致。

【核查程序】

1、获取发行人坏账准备计提政策及新金融工具执行前后坏账计提明细表，分析复核预期信用损失比例是否合理、金额是否准确；

2、核查报告期内公司应收账款损失情况以及诉讼情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人根据会计准则要求变更应收账款坏账计提政策，坏账计提比例前后一致，对财务数据无影响，变更后的计提政策与历史回款情况不存在明显偏差坏账，计提政策合理、谨慎。

（5）补充披露报告期各期末按欠款方归集的期末余额前五大客户的应收账

款的交易内容、设备用途、销售合同签订情况，实际销售数量及金额是否与合同约定一致。

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第八节、财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构与质量分析”之“2、流动资产分析”之“（3）应收账款”补充披露如下：

2020 年 6 月 30 日应收账款原值前五名客户明细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款期末原值	占比	交易内容	设备用途	合同是否签署	实际销售与合同是否一致
1	中国电信	6,065.82	21.63%	IT 运维服务	-	是	是
2	百果园	2,810.99	10.02%	服务器及服务器配件等	数据中心使用	是	是
3	新浪	2,220.22	7.92%	服务器及服务器配件等	数据中心使用	是	是
4	BOSS 直聘	1,907.34	6.80%	服务器及服务器配件等	数据中心使用	是	是
5	旷视科技	1,821.23	6.49%	服务器及网络设备等	数据中心使用	是	是
	合计	14,825.61	52.86%				

2019 年 12 月 31 日应收账款原值前五名客户明细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款期末原值	占总金额比例	主要交易内容	设备用途	合同是否签署	实际销售与合同是否一致
1	金山云	10,563.72	25.86%	服务器及网络设备	云计算业务使用	是	是
2	中国电信	6,127.61	15.00%	IT 运维服务	-	是	是
3	网宿科技	5,126.83	12.55%	服务器及服务器配件	CDN 节点使用	是	是
4	富士康	2,278.45	5.58%	IT 运维服务	-	是	是
5	携程	2,030.15	4.97%	服务器及服务器配件	数据中心使用	是	是
	合计	26,126.76	63.95%				

2018 年 12 月 31 日应收账款原值前五名客户明细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款期末原值	占总金额比例	交易内容	设备用途	合同是否签署	实际销售与合同是否一致
1	中国电信	3,800.52	24.30%	IT 运维服务	-	是	是
2	新浪	2,458.28	15.72%	服务器及服务器配件	数据中心使用	是	是
3	腾讯	1,308.23	8.37%	IT 运维服务	-	是	是
4	金山云	1,293.10	8.27%	服务器及网络设备	云计算业务使用	是	是
5	携程	1,019.52	6.52%	服务器	数据中心使用	是	是
	合计	9,879.65	63.18%				

2017 年 12 月 31 日应收账款原值前五名客户明细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款期末原值	占总金额比例	交易内容	设备用途	合同是否签署	实际销售与合同是否一致
1	搜狐	2,497.33	17.55%	服务器及服务器配件	数据中心使用	是	是
2	滴滴	2,207.28	15.51%	服务器	数据中心使用	是	是
3	中国电信	1,975.43	13.88%	IT 运维服务	-	是	是
4	紫光股份	978.78	6.88%	IT 运维服务	-	是	是
5	上海盛霄云计算技术有限公司	777.25	5.46%	服务器及服务器配件	云计算业务使用	是	是
	合计	8,436.08	59.28%				

【核查程序】

1、获取发行人报告期各期末前五大客户销售订单，查阅应收账款的交易内容、设备用途；

2、获取发行人销售收入明细表，查阅实际销售金额及数量，并与销售订单进行比对。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

报告期各期末，发行人应收账款前五大客户销售订单与实际销售情况一致。

18、关于其他应收款。

报告期各期末，发行人其他应收款项净额分别为 409.06 万元、555.62 万元、289.48 万元。

请发行人：（1）补充披露报告期内其他应收款中的备用金、押金保证金、往来款的主要内容；（2）补充披露 2018 和 2019 年应收供应商美国凯威大额款项的原因，相关资金、业务往来的合理性；（3）2017 年末应收员工吴晓帆 93.03 万元，2018 年末应收员工李婷婷 55 万元，补充披露公司备用金相关的规章制度，借用备用金相关员工所在职位，大额借用备用金的用途及合理性，员工借用备用金是否严格按照相关制度执行。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（1）补充披露报告期内其他应收款中的备用金、押金保证金、往来款的主要内容；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（二）持股 5%以上主要股东的基本情况”之“2、流动资产分析”之“（5）其他应收款”之“②其他应收款按性质分类”补充披露如下：

公司其他应收款主要为保证金、押金、代垫代付款项、员工备用金和关联方款项。保证金、押金主要为投标保证金、租赁办公场地的房租押金、物业押金、诉讼保证金等；代垫代付款项主要是为员工垫付的社会保险及住房公积金；员工备用金为公司员工出差或者执行业务的过程中，向公司预借的资金，主要为差旅费备用金；关联方款项主要为中联润通和吴晓帆的暂借款及利息。

（2）补充披露 2018 和 2019 年应收供应商美国凯威大额款项的原因，相关资金、业务往来的合理性；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（二）持股 5%以上主要股东的基本情况”之“2、流动资产分析”之“（5）其他应收款”之“③其他应收款前五名情况”补充披露如下：

公司2017年末、2018年末，公司其他应收款中存在与美国凯威往来款原因是：由于美国业务结算进度较慢，为缓解外包方美国凯威运营资金紧张问题，由子公司融盛高科向美国凯威提供借款，从而形成对美国凯威的往来款，借款已于2019年3月份还清。公司向美国凯威提供款项，是基于业务原因，具有合理性。

【核查程序】

1、获取其他应收款明细表，核查其他应收款的主要业务内容；

2、访谈财务负责人，了解美国凯威向发行人借款的原因及合理性；

3、获取美国凯威归还借款的银行流水，确认其他应收款已经收回；

4、获取《费用报销制度》和《资金管理制度》，了解发行人员工借款及费用报销的规定，检查制度执行情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

公司与美国凯威之间的其他应收款，是子公司向美国凯威提供借款所致，是基于业务发展需求，具有合理性，相关借款已经归还。

（3）2017年末应收员工吴晓帆93.03万元，2018年末应收员工李婷婷55万元，补充披露公司备用金相关的规章制度，借用备用金相关员工所在职位，大额借用备用金的用途及合理性，员工借用备用金是否严格按照相关制度执行。

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（二）持股5%以上主要股东的基本情况”之“2、流动资产分析”之“（5）其他应收款”之“③其他应收款前五名情况”补充披露如下：

其他应收款中吴晓帆、李婷婷款项分别为吴晓帆、李婷婷向公司借款。吴晓帆为公司副总经理、子公司上海倚康总经理，李婷婷为销售经理，由于其家庭急需资金，向公司借款，为体现公司对员工的关怀，对其借款，款项已经归还。

2019年5月股份公司设立后，为加强财务管理，规范费用报销及借款行为，合理控制费用开支，公司重新制定了《费用报销制度》，对备用金的用途及流程作出了严格规定，如下：公司员工因业务需要借款的，需填写《费用申请单》。

费用申请单内容应填写完整，并经总经理签字审批后，财务部予以借支。借款实行“前款不清，后款不借”原则，未还清借款者不得再借款。员工所有借款需 2 月之内返还或报销，逾期将从工资中扣除。发生费用后取得合法发票，经办人应及时填制《费用报销单》，经证明或验收并经部门主管、财务部审核和主管副总经理/总经理审批后到财务办理借款核销手续。公司制定了《资金管理制度》，任何部门和个人，都不得以任何理由公款私借。个人因公借款，按公司有关规定及时办理报销清帐手续。

员工借用备用金严格遵守了公司的《费用报销制度》和《资金管理制度》。

1、取得《费用报销制度》和《资金管理制度》，核查该制度对发行人员工借款及备用金的规定；

2、核查上海倚康的银行对账单，核查吴晓帆、李婷婷的借款时间及还款时间；

3、访谈吴晓帆、李婷婷，核查其借款用途；

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

吴晓帆、李婷婷的借款行为发生在有限公司阶段，相关借款已归还；股改后，公司进一步完善财务制度，重新制定了《费用报销制度》等制度，并予以严格执行。

19、关于客户。

发行人客户集中于互联网行业，报告期内，IT 设备销售前五名客户收入合计占比分别为 56.44%、56.80%、58.71%，IT 运维服务前五名客户收入合计占比分别为 85.00%、76.48%、81.09%，报告期内前五名客户主要为金山云、腾讯、百度、阿里巴巴等互联网公司和云厂商。

请发行人：（1）补充披露发行人客户集中度高的原因，获取销售订单的方式（如招投标等）、定价原则及公允性，报告期内销售收入前五名客户的毛利率情况，是否与发行人综合毛利率、同行业公司存在较大差异；（2）结合直接客户（即合并前）的股权结构及其董事、高级管理人员情况，补充披露发行人与前五名客户及其子公司是否存在关联关系，是否存在持有发行人及其子公司股份或相互持股的情形；（3）结合报告期内前五大客户的变动情况，补充披露发行人对前五大

客户的依赖性，相关业务是否具有可持续性，是否存在销售收入波动较大的风险；（4）补充披露报告期内新增前五大客户的基本情况，包括直接客户的成立时间，双方合作的历史情况，报告期内新增交易的原因及订单获取方式。

请保荐人对上述事项，发行人律师对事项（2），申报会计师对事项（1）发表明确意见。

（1）补充披露发行人客户集中度高的原因，获取销售订单的方式（如招投标等）、定价原则及公允性，报告期内销售收入前五名客户的毛利率情况，是否与发行人综合毛利率、同行业公司存在较大差异；

一、IT 设备销售业务

【回复】

（一）公司客户集中度较高的原因

报告期内，公司 IT 设备销售前五大客户占 IT 设备销售总收入占比分别为 56.44%、56.80%、58.71%和 69.19%，客户集中度较高，主要原因系：

1、公司市场策略

公司深耕互联网行业多年，积累了广泛的客户资源，为高效利用客户资源，公司在进行市场开拓时，主要选择大型、优质互联网企业。大型互联网企业业务规模大、业务种类多，其 IT 设备需求量大并具有一定持续性。此外，公司专注于大型客户，有利于提高销售人员效率，降低公司市场费用。

2、公司风险控制

公司现有业务模式会产生持续的应收账款，鉴于 IT 设备销售业务毛利率较低，基于控制应收账款坏账风险，公司优先选择与商业信用优良的大型客户合作。此外，由于 IT 设备销售业务占用公司大量流动资金，鉴于公司现在资金、人员规模，公司也倾向于与头部公司或成长性较好的公司合作，从而导致公司客户集中度较高。

3、下游行业集中度提升

公司聚焦于互联网行业，互联网行业存在典型的赢家通吃特点。近年来，随着国内互联网行业增速下降，行业集中度持续提升，出现强者恒强的局面，以及平台型互联网公司垄断优势明显。由于公司主要客户基本为互联网各细分领域的龙头企业，在行业集中度持续提升的背景下，基本主导了 IT 设备的需求，从而

间接导致公司客户集中度升高。

（二）公司获取订单的方式

公司获取订单的方式主要有招投标、询比价及商务谈判三种方式，具体情况如下：

订单获取方式	主要流程
招投标	招投标分为公开招投标和邀请招标，公司销售人员了解具体业务需求后，协同售前工程师、原厂工程师等确定技术方案，在技术方案得到客户初步认可后，公司制作招标文件；根据客户要求，参加客户招投标工作，如公司中标，则公司与客户签订相关合同。
询比价	公司按照客户要求提交相应报价文件，客户对各供应商报价情况进行比较，并从中确定供应商。
商务谈判	通过与客户直接商务谈判确定销售价格等关键条款，双方达成一致后，签订销售合同

（三）定价原则及公允性

公司客户主要为大型互联网企业，且多数为上市公司，采购流程规范。同时，由于 IT 设备需求量较大，采购金额大，客户一般均采取市场化定价机制确定采购价格，例如招投标、询比价等。此外，大型互联网公司拥有多种采购渠道和供应商资源，可以及时了解市场供需情况。因此，公司均采用市场化报价，不存在显失公允的情形。

（四）IT 设备销售前五大客户毛利率情况

年度	序号	客户名称	销售收入（万元）	毛利率	综合毛利率	同行业公司毛利率平均值
2020 年 1-6 月	1	百果园	9,731.52	6.96%	7.33%	9.78%
	2	BOSS 直聘	7,159.18			
	3	新浪	6,412.04			
	4	金山云	5,613.63			
	5	携程	2,303.87			
		前五名	**31,220.24**			
2019 年	1	金山云	28,613.58	7.68%	8.28%	12.93%
	2	百果园	13,430.13			
	3	网宿科技	11,814.21			
	4	携程	8,472.76			
	5	搜狐	3,928.34			

		前五名	**66,259.02**			
2018 年	1	金山云	22,601.47	6.23%	7.84%	10.60%
	2	新浪	12,683.82			
	3	五八同城	8,419.51			
	4	携程	5,069.67			
	5	奥飞数据	4,631.67			
		前五名	**53,406.14**			
2017 年	1	饿了么	14,722.84	7.06%	8.12%	14.09%
	2	金山云	9,923.61			
	3	滴滴	5,634.74			
	4	新浪	5,138.51			
	5	搜狐	4,422.42			
		前五名	**39,842.12**			

1、前五大客户毛利率与公司综合毛利率一致

报告期内，公司前五大客户加权平均毛利率分别为 7.06%、6.23%、7.68%和 6.96%，略低于公司 IT 设备销售业务综合毛利率，但差别在 0.37-1.61 个百分点，变动幅度在公司 IT 设备销售业务综合毛利率变动幅度范围内。公司前五大客户主要为大型互联网企业，议价能力强，其毛利率略低具有合理性。同时，海外业务毛利率高于国内，例如百果园、奥飞数据。此外，由于各客户采购机型不同、数量不同，以及公司市场策略的不同，导致各客户之间以及同一客户年度之间毛利率存在一定波动，但波动均在合理范围内。

2、前五大客户毛利率与同行业不存在重大差异

报告期内，公司前五大客户加权平均毛利率、业务综合毛利率均低于同行业公司平均毛利率，但不存在重大差异。互联网行业是服务器等 IT 产品最大的下游应用行业，且主要使用 X86 架构服务器，市场竞争激烈，因此互联网行业毛利率普遍低于金融、电信等行业。由于公司聚焦于互联网行业，导致公司综合毛利率低于同行业上市公司。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户”之“1、IT 设备销售”补充披露如下：

报告期内，公司 IT 设备销售前五大客户占 IT 设备销售总收入占比分别为

56.44%、56.80%、58.71%和69.19%，客户集中度较高，主要原因系：

1、公司市场策略

公司深耕互联网行业多年，积累了广泛的客户资源，为高效利用客户资源，公司在进行市场开拓时，主要选择大型、优质互联网企业。大型互联网企业业务规模大、业务种类多，其IT设备需求量大并具有一定持续性。此外，公司专注于大型客户，有利于提高销售人员效率，降低公司市场费用。

2、公司风险控制

公司现有业务模式会产生持续的应收账款，鉴于IT设备销售业务毛利率较低，基于控制应收账款坏账风险，公司优先选择与商业信用优良的大型客户合作。此外，由于 IT 设备销售业务占用公司大量流动资金，鉴于公司现在资金、人员规模，公司也倾向于与头部公司或成长性较好的公司合作，从而导致公司客户集中度较高。

3、下游行业集中度提升

公司聚焦于互联网行业，互联网行业存在典型的赢家通吃特点。近年来，随着国内互联网行业增速下降，行业集中度持续提升，出现强者恒强的局面，以及平台型互联网公司垄断优势明显。由于公司主要客户基本为互联网各细分领域的龙头企业,在行业集中度持续提升的背景下,基本主导了IT设备的需求，从而间接导致公司客户集中度升高。

（二）公司获取订单的方式

公司获取订单的方式主要有招投标、询比价及商务谈判三种方式，具体情况如下：

订单获取方式	主要流程
招投标	招投标分为公开招投标和邀请招标，公司销售人员了解具体业务需求后，协同售前工程师、原厂工程师等确定技术方案，在技术方案得到客户初步认可后，公司制作招标文件；根据客户要求，参加客户招投标工作，如公司中标，则公司与客户签订相关合同。
询比价	公司按照客户要求提交相应报价文件，客户对各供应商报价情况进行比较，并从中确定供应商。
商务谈判	通过与客户直接商务谈判确定销售价格等关键条款，双方达成一致后，签订销售合同

公司客户主要为大型互联网企业，且多数为上市公司，采购流程规范。同

时，由于 IT 设备需求量较大，采购金额大，客户一般均采取市场化定价机制确定采购价格，例如招投标、询比价等。此外，大型互联网公司拥有多种采购渠道和供应商资源，可以及时了解市场供需情况。因此，公司均采用市场化报价，不存在显失公允的情形。

报告期内，公司前五大客户加权平均毛利率分别为 7.06%、6.23%、7.68%和 6.96%，略低于公司 IT 设备销售业务综合毛利率，但差别在 0.37-1.61 个百分点，变动幅度在业务综合毛利率变动幅度范围内。公司前五大客户主要为大型互联网企业，议价能力强，其毛利率略低具有合理性。同时，海外业务毛利率高于国内，例如百果园、奥飞数据。此外，由于各客户采购机型不同、数量不同，以及公司市场策略的不同，导致各客户之间以及同一客户年度之间毛利率存在一定波动，但波动均在合理范围内。

报告期内，公司前五大客户加权平均毛利率、业务综合毛利率均低于同行业公司平均毛利率，但不存在重大差异。互联网行业是服务器等 IT 产品最大的下游应用行业，且主要使用 X86 架构服务器，市场竞争激烈，因此互联网行业毛利率普遍低于金融、电信等行业。由于公司聚焦于互联网行业，导致公司综合毛利率低于同行业上市公司。

二、IT 运维服务业务

【回复】

（一）公司客户集中度较高的原因

报告期内，公司 IT 运维服务前五大客户占 IT 运维收入占比分别为 85.00%、76.48%、81.09%和 81.44%，客户集中度较高，主要原因系：

1、公司自身业务发展

公司 IT 运维服务最初起源于自身需求，即为公司 IT 设备销售业务提供支持。由于 IT 设备销售主要面向大型互联网企业，因此 IT 运维服务之初即面对大型互联网企业。随着国内互联网行业的跨越式发展，使互联网头部企业得到了更快发展机遇，随着其业务规模的快速膨胀，带动了公司 IT 运维业务的快速发展。

2、客户自身需求足够大

公司 IT 运维主要服务对象为阿里巴巴、腾讯、百度等大型平台型互联网企业，其在各自领域均已形成寡头垄断的市场格局，并不断向其他领域渗透，可以

提供足够大的市场需求。目前，公司还处于紧随客户发展的阶段，尚不存在冗余服务能力。满足现有客户 IT 运维需求是公司现阶段的主要目标，从而导致公司 IT 运维客户集中度较高。

（二）公司获取订单的方式及公允性

在 IT 运维服务业务中，公司主要客户均为大型互联网企业，且均已成为上市公司，其采购流程规范。一般均采取市场化定价机制确定采购价格，例如招投标、询比价等。此外，大型互联网公司拥有多种采购渠道和供应商资源，可以及时了解市场供需情况。因此，公司均采用市场化报价，不存在显失公允的情形。

（三）报告期内销售收入前五名客户的毛利率，与发行人综合毛利率、同行业公司毛利率比较情况

报告期内，发行人 IT 运维服务业务前五名客户的毛利率情况如下表：

期间	客户名称	主要业务	销售收入（万元）	毛利率	发行人同类业务综合毛利率	同行业公司毛利率平均值
2020 年 1-6 月	中国电信	驻场运维 交付实施	4,775.30	45.42%	46.09%	36.86%
	富士康	售后维保	2,418.77			
	字节跳动	驻场运维 交付实施	1,917.00			
	腾讯	驻场运维	1,361.07			
	百度	驻场运维 交付实施	961.89			
	前五名		**11,434.04**			
2019 年	中国电信	驻场运维 交付实施	8,126.83	36.92%	38.19%	36.56%
	富士康	售后维保	3,785.68			
	腾讯	驻场运维	2,584.00			
	百度	驻场运维 交付实施	1,816.75			
	英业达	售后维保	1,287.10			
	前五名		**17,601.16**			
2018 年	中国电信	驻场运维 交付实施	5,363.06	33.29%	36.32%	37.08%
	腾讯	驻场运维	1,942.83			
	富士康	售后维保	1,480.93			

期间	客户名称	主要业务	销售收入（万元）	毛利率	发行人同类业务综合毛利率	同行业公司毛利率平均值
	百度	驻场运维 交付实施	1,389.53			
	紫光股份	驻场运维 售后维保	1,355.51			
	前五名		**11,531.86**			
2017 年	紫光股份	驻场运维 售后维保 交付实施	2,521.92	41.94%	42.22%	37.53%
	中国电信	驻场运维 交付实施	2,300.00			
	百度	驻场运维 交付实施	946.77			
	富士康	售后维保	704.51			
	阿里巴巴	交付实施	663.02			
	前五名		**7,136.22**			

1、前五大客户毛利率与公司综合毛利率比较

报告期内，发行人 IT 运维服务业务的前五名客户较为稳定，主要是中国电信（阿里巴巴业务）、百度、腾讯等企业，以及富士康、英业达等 ODM 设备厂商，公司前五大客户加权平均毛利率与该业务综合毛利率一致。

公司前五大客户中各个客户毛利率存在一定差异，单个客户和 IT 运维服务综合毛利率也存在一定差异，主要原因是：一、不同客户业务结构不同；二、不同 IT 运维业务，毛利率不同；一般情况下，国外业务毛利率高于国内，售后维保服务毛利率高于交付实施服务毛利率和驻场运维服务，驻场运维毛利率系三项 IT 运维中较低的。

①公司前五大客户中中国电信、腾讯、百度毛利率低于综合毛利率，主要原因是中国电信、腾讯、百度主要由驻场运维服务业务构成，毛利率较低；

②富士康、英业达毛利率高于综合毛利率，主要原因是富士康、营业务主要有售后维保服务业务构成，毛利率较高；

③字节跳动毛利率高于综合毛利率，主要原因是其业务集中在海外（美国），且主要由交付实施构成；

④紫光股份毛利率高于综合毛利率，主要原因是：2017 年,紫光股份包括售

后维保服务业务，毛利率较高；2018 年主要是售后维保服务业务，毛利率提升较快；

⑤2017 年阿里巴巴毛利率高于综合毛利率，主要原因是业务由交付实施业务构成，毛利率较高。

IT 运维服务业务不同业务类型毛利率差异详见第 23 题答复。

2、前五大客户毛利率与同行业不存在重大差异

2017 年至 2019 年，公司 IT 运维服务前五大客户毛利率存在上下波动情况，但与同行业平均毛利率水平基本持平，不存在重大差异的情形。

2020 年上半年，公司前五大客户毛利率高于同行业平均毛利率水平，主要原因是公司海外业务量增加，而海外业务毛利率水平较国内业务高。2020 年上半年 IT 运维服务毛利率虽然高于同行业平均值，但具有商业合理性，与同行业公司相比，不存在重大异常的情况。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户”之“2、IT 运维服务”补充披露如下：

报告期内，公司 IT 运维服务前五大客户占 IT 运维收入占比分别为 85.00%、76.48%、81.09%和 81.44%，客户集中度较高，主要原因系：①公司自身业务发展造成，公司 IT 运维服务最初起源于自身需求，即为公司 IT 设备销售业务提供支持。由于 IT 设备销售主要面向大型互联网企业，因此 IT 运维服务之初即面对大型互联网企业。随着国内互联网行业的跨越式发展，使互联网头部企业得到了更快发展机遇，随着其业务规模的快速膨胀，带动了公司 IT 运维业务的快速发展；②客户自身需求足够大，公司 IT 运维主要服务对象为阿里巴巴、腾讯、百度等大型平台型互联网企业，其在各自领域均已形成寡头垄断的市场格局，并不断向其他领域渗透，可以提供足够大的市场需求。目前，公司还处于紧随客户发展的阶段，尚不存在冗余服务能力。满足现有客户 IT 运维需求是公司现阶段的主要目标，从而导致公司 IT 运维客户集中度较高。

在 IT 运维服务业务中，公司主要客户均为大型互联网企业，且均已成为上市公司，其采购流程规范。一般均采取市场化定价机制确定采购价格，例如招投标、询比价等。此外，大型互联网公司拥有多种采购渠道和供应商资源，可

以及时了解市场供需情况。因此，公司均采用市场化报价，不存在显失公允的情形

报告期内，发行人 IT 运维服务业务的前五名客户较为稳定，主要是中国电信（阿里巴巴业务）、百度、腾讯等互联网大型企业，以及富士康、英业达等知名 ODM 设备厂商。公司前五大客户毛利率与该业务综合毛利率一致。

2017 年至 2019 年,公司 IT 运维服务前五大客户毛利率存在上下波动情况，但与同行业平均毛利率水平基本持平,不存在重大差异的情形。2020 年上半年，公司前五大客户毛利率高于同行业平均毛利率水平，主要原因是海外业务量增加，而海外业务毛利率水平较国内高。因此毛利率提高具有商业合理性，与同行业公司相比，不存在重大异常的情况。

【核查程序】

1、访谈发行人销售人员，了解报告期内前五大客户较为集中的原因、获取销售订单的方式及定价原则；

2、复核报告期内公司各产品线综合毛利率、前五名客户毛利率、同行业公司平均毛利率,确认是否存在重大差异,分析复核毛利率波动、重大差异的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、发行人由于市场策略、风险控制、下游市场格局以及自身业务发展、客户需求等方面的原因，造成客户集中度相对较高；报告期内，发行人主要客户采用招投标、询比价等市场化手段确定采购价格，定价公允；

2、报告期内，发行人前五名客户毛利率与发行人综合毛利率一致，与同行业上市公司毛利率不存在重大差异；

（2）结合直接客户（即合并前）的股权结构及其董事、高级管理人员情况，补充披露发行人与前五名客户及其子公司是否存在关联关系，是否存在持有发行人及其子公司股份或相互持股的情形；

一、IT 设备销售业务

【回复】

（一）IT 设备销售

公司前五大直接客户主要为大型互联网企业和云厂商及子公司，公司与前五

大直接客户不存在关联关系，亦不存在持有公司及其子公司股份或相互持股的情形。

2020 年 1-6 月，公司前五名客户具体情况如下：

序号	客户	具体客户	股权结构	董事、高级管理人员	关联关系
1	百果园（欢聚时代移动产品运营主体）	广州市百果园信息技术有限公司	Bigo (Hong Kong) Limited 持股 100%	董事李学凌；经理胡建强	无关联关系
		INDIGO TECHNOLOGY PIE.LTD.	受欢聚时代（NASDAQ：YY）控制	-	无关联关系
		PageBites,Inc.	受欢聚时代（NASDAQ：YY）控制	-	无关联关系
2	华品博睿（BOSS 直聘运营主体）	北京歌利沃夫企业管理有限公司	香港科技鱼有限公司持股 100%	执行董事、经理赵鹏	无关联关系
		北京华品博睿网络技术有限公司	赵鹏持股 99.50%；岳旭持股 0.5%	执行董事、经理赵鹏	无关联关系
3	新浪	微梦创科网络科技（中国）有限公司	微博网络（香港）有限公司	董事：曹国伟、王高飞、杜红；经理：曹国伟	无关联关系
		新浪网技术（中国）有限公司	新浪香港有限公司持股 100%	董事：曹国伟、汪延、杜红，经理：曹国伟	无关联关系
4	金山云	北京金山云网络技术有限公司	珠海金山云科技有限公司持股 100%	执行董事、经理王育林	无关联关系
5	携程	携程旅游信息技术（上海）有限公司	携程投资（上海）有限公司持股 100%	执行董事范敏	无关联关系
		携程计算机技术（上海）有限公司	携程投资（上海）有限公司持股 100%	执行董事梁建章；总经理范敏	无关联关系
		上海携旅信息技术有限公司	万程（上海）旅行社有限公司持股 100%	执行董事杨涛	无关联关系
		携程旅游网络技术（上海）有限公司	携程投资（上海）有限公司持股 100%	执行董事、总经理范敏	无关联关系

2019 年，公司前五名客户具体情况如下：

序号	客户	具体客户	股权结构	董事、高级管理人员	关联关系
1	金山云	北京金山云网络技术有限公司	珠海金山云科技有限公司持股 100%	执行董事、经理王育林	无关联关系
		北京金山云科技有	金山雲有限公司持	执行董事、经理王	无关联关

		限公司	股 100%	育林	系
		北京云享智胜科技有限公司	金山雲有限公司 Kingsoft Cloud Corporation Limited 持股 100%	执行董事、经理王育林	无关联关系
2	百果园（欢聚时代移动产品运营主体）	Bigo Technology Pte. Ltd.	受欢聚集团（NASDAQ：YY）控制	-	
		广州市百果园信息技术有限公司	Bigo (Hong Kong) Limited 持股 100%	董事李学凌；经理胡建强	无关联关系
3	网宿科技	网宿科技股份有限公司	主要股东:陈宝珍、刘成彦、香港中央结算有限公司	董事：刘成彦、洪珂、周丽萍、颜永春、黄斯颖、冯锦锋、陆家星；高管：洪珂、周丽萍、蒋薇、李东、黄莎琳	无关联关系
4	携程	携程旅游网络技术（上海）有限公司	携程投资（上海）有限公司持股 100%	执行董事、经理范敏	无关联关系
		携程计算机技术（上海）有限公司	携程投资（上海）有限公司持股 100%	执行董事梁建章；总经理范敏	无关联关系
		上海携旅信息技术有限公司	万程（上海）旅行社有限公司持股 100%	执行董事杨涛	无关联关系
		携程旅游信息技术（上海）有限公司	携程投资（上海）有限公司持股 100%	执行董事范敏	无关联关系
		上海华程西南国际旅行社有限公司	上海携程商务有限公司持股 100%	执行董事、经理范敏	无关联关系
5	搜狐	北京搜狐新媒体信息技术有限公司	搜狐（香港）有限公司	执行董事、经理张朝阳	无关联关系
		飞狐信息技术（天津）有限公司	飞狐视频（香港）有限公司 Fox Video （HK）Limited 持股 100%	董事：李薇、张雪梅、吕艳丰	无关联关系

2018 年，公司前五名客户具体情况如下：

序号	客户	具体客户	股权结构	董事、高级管理人员	关联关系
1	金山云	北京金山云网络技术有限公司	珠海金山云科技有限公司持股 100%	执行董事、经理王育林	无关联关系
		北京金迅瑞博网络技术有限公司	金山云（北京）信息技术有限公司持	执行董事、经理王育林	无关联关系

			股 100%		
2	新浪	微梦创科网络科技（中国）有限公司	微博网络（香港）有限公司持股 100%	董事：曹国伟、王高飞、杜红；经理：曹国伟	无关联关系
		新浪网技术(中国）有限公司	新浪香港有限公司持股 100%	董事：曹国伟、杜红、汪延；经理：曹国伟	无关联关系
		星潮闪耀移动网络科技（中国）有限公司	星潮闪耀移动香港有限公司持股 100%	董事：杜红、王高飞、魏莉；总经理：杜红	无关联关系
3	五八同城	北京五八信息技术有限公司	姚劲波持股 46.84%；张联庆持股 39.82%；北京网邻通信息技术有效公司持股 13.34%	执行董事、经理姚劲波	无关联关系
		北京城市网邻信息技术有限公司	中国分类信息集团有限公司持股 100%	执行董事、经理姚劲波	无关联关系
		五八有限公司	北京五八信息技术有限公司持股 100%	执行董事、经理姚劲波	无关联关系
		北京转转精神科技有限责任公司	北京云企互联投资有限公司持股 74.10%，林芝利创信息技术有限公司持股 24.70%，黄炜持股 1.20%	董事：姚劲波、湛炜标、黄炜；经理：姚劲波	无关联关系
		瑞庭网络技术（上海）有限公司	ANJUKE HONGKONG LIMITED 持股 100%	执行董事庄建东；总经理姚劲波	无关联关系
		北京五八到家信息技术集团有限公司	五八到家控股有限公司持股 100%	执行董事姚劲波；总经理刘晓飞	无关联关系
		伍捌(深圳)融资租赁有限公司	58.com Holdings Inc.持股 100%	执行董事、总经理周甫东；	无关联关系
		五八同城信息技术有限公司	中国分类信息集团有限公司持股 100%	执行董事、经理胡迪	无关联关系
		天津五八到家货运服务有限公司	陈小华持股 50%；姚劲波持股 50%	执行董事、经理陈小华	无关联关系
		长沙五八同城信息技术有限公司	天津五八金服有限公司持股 100%	执行董事、总经理姚劲波	无关联关系
4	携程	携程旅游网络技术（上海）有限公司	携程投资（上海）有限公司持股 100%	执行董事、总经理范敏	无关联关系

		携程计算机技术（上海）有限公司	携程投资（上海）有限公司持股100%	执行董事梁建章；总经理范敏	无关联关系
		携程旅游信息技术（上海）有限公司	携程投资（上海）有限公司持股100%	执行董事范敏	无关联关系
		携程商旅信息服务（上海）有限公司	Ctrip Corporate Travel Holding(Hong Kong) Limited 持股100%	执行董事、总经理方继勤	无关联关系
		成都携程信息技术有限公司	携程计算机技术（上海）有限公司持股100%	执行董事范敏；经理张国强	无关联关系
5	奥飞数据	广东奥飞数据科技股份有限公司	上市公司，广州市昊盟计算机科技有限公司持股46.46%	董事：冯康、黄展鹏、何烈军、何宇亮、唐仲良、杨培锋、林卫云、陈敏、李进一、罗翼；高管：黄展鹏、陈耀光、龚云峰、何宇亮、丁洪陆、谢玮璐、杨培锋、林卫云	无关联关系
		广东奥维信息科技有限公司	广东奥飞数据科技股份有限公司持股100%	执行董事、总经理张天松	无关联关系
		广州奥佳软件技术有限公司	广东奥飞数据科技股份有限公司持股100%	执行董事、总经理何烈军	无关联关系

2017年，公司前五名客户具体情况如下：

序号	客户	具体客户	股权结构	董事、高级管理人员	关联关系
1	饿了么	拉扎斯网络科技（上海）有限公司	拉扎斯控股香港有限公司持股100%	执行董事、总经理王磊	无关联关系
2	金山云	北京金山云网络技术有限公司	珠海金山云科技有限公司持股100%	执行董事、经理王育林	无关联关系
		北京金迅瑞博网络技术有限公司	金山云（北京）信息技术有限公司持股100%	执行董事、经理王育林	无关联关系
		成都西山居世游	珠海西山居世游	董事：邹涛、郭炜	无关联关

		科技有限公司	科技有限公司持股 100%	炜、吴育强、求伯君；总经理：郑可	系
3	滴滴	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	小桔科技香港有限公司持股 100%	董事：程维、朱啸虎、王刚、吴睿；总经理：程维	无关联关系
4	新浪	微梦创科网络科技（中国）有限公司	微博网络（香港）有限公司	董事：曹国伟、王高飞、杜红；经理：曹国伟	无关联关系
		新浪网技术（中国）有限公司	新浪香港有限公司持股 100%	董事：曹国伟、杜红、汪延；经理：曹国伟	无关联关系
5	搜狐	北京搜狐新媒体信息技术有限公司	搜狐（香港）有限公司持股 100%	执行董事、经理张朝阳	无关联关系
		飞狐信息技术（天津）有限公司	飞狐视频（香港）有限公司 Fox Video （HK）Limited 持股 100%	董事：李薇、张雪梅、吕艳丰	无关联关系

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户”之“1、IT 设备销售”补充披露如下：

公司客户主要集中于互联网行业，IT 设备销售业务前五大客户与公司不存在关联关系，前五大客户合并前的直接客户与公司亦不存在关联关系。

二、IT 运维服务业务

【回复】

在 IT 运维服务业务中，发行人前五大客户主要为百度、阿里巴巴、腾讯等互联网行业龙头企业，以及英业达、富士康等知名 ODM 代工企业，上述公司及其子公司与发行人不存在关联关系，不存在持有发行人及其子公司股份或相互持股的情形。

2020 年 1-6 月，公司前五名客户具体情况如下：

序号	客户	具体客户	股权结构	董事、高级管理人员	关联关系
1	中国电信	中国电信国际有限公司	中国电信股份有限公司，持股 100%	-	无关联关系
		中国电信集团系统集成有限责任公司	中国电信股份有限公司，持股 100%	董事：陈忠岳、刘颖、刘志勇、严航、梁建、李红斌、张新、张宇峰、陈文俊；高管：刘志勇	无关联关系

2	富士康	鸿富锦精密电子（天津）有限公司	富士康工业互联网股份有限公司，持股 100%	董事：许天平、王御丞、廖明癸；高管：王御丞	无关联关系
		Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.	富士康工业互联网股份有限公司，持股 100%	-	无关联关系
		百佳泰信息技术（北京）有限公司	富士康工业互联网股份有限公司，持股 100%	董事：王呈晃；高管：王呈晃	无关联关系
3	字节跳动	TikTok Inc	字节跳动	-	无关联关系
4	腾讯	深圳市腾讯计算机系统有限公司	马化腾，54.29% 张志东，22.86% 许晨晔，11.43% 陈一丹，11.43%	董事：马化腾、奚丹、卢山、许晨晔；高管：马化腾	无关联关系
		ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED	-	-	无关联关系
		WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	-	-	无关联关系
5	百度	北京百度网讯科技有限公司	李彦宏，持股 99.50%；崔姗姗，持股 0.50%	董事：李彦宏；高管：梁志祥	无关联关系
		百度时代网络技术（北京）有限公司	百度（香港）有限公司，持股 100%	董事：沈抖；高管：沈抖	无关联关系

注释：Tiktok 为抖音海外版，隶属于字节跳动。北京字节跳动网络技术有限公司的实际控制人为张一鸣。

2019 年，公司前五名客户具体情况如下：

序号	**客户**	**具体客户**	**股权结构**	**董事、高级管理人员**	**关联关系**
1	中国电信	中国电信国际有限公司	同上	同上	无关联关系
		中国电信集团系统集成有限责任公司	同上	同上	无关联关系
2	富士康	鸿富锦精密电子（天津）有限公司	同上	同上	无关联关系
		百佳泰信息技术（北京）有限公司	同上	同上	无关联关系
		Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.	同上	同上	无关联关系
3	腾讯	深圳市腾讯计算机	同上	同上	无关联关

		系统有限公司			系
		ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED	同上	同上	无关联关系
		WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	同上	同上	无关联关系
4	百度	百度时代网络技术（北京）有限公司	同上	同上	无关联关系
		北京百度网讯科技有限公司	同上	同上	无关联关系
5	英业达	英业达股份有限公司	-	董事：卓桐华、叶国一、李诗钦、温世智、张景嵩、叶力诚、张昌邦、陈瑞隆、魏启林	无关联关系
		英业达科技有限公司	开曼群岛英业达（开曼）有限公司，持股 100%	董事：蔡枝安、阎承隆、廖孟杰；高管：阎承隆	无关联关系
		英业达（上海）有限公司	英业达（开曼）公司，持股 51.06% 英业达科技有限公司，持股 48.94%	执行董事总经理巫永财	无关联关系

2018 年，公司前五名客户具体情况如下：

序号	客户	具体客户	股权结构	董事、高级管理人员	关联关系
1	中国电信	中国电信国际有限公司	同上	同上	无关联关系
		中国电信集团系统集成有限责任公司	同上	同上	无关联关系
2	腾讯	深圳市腾讯计算机系统有限公司	同上	同上	无关联关系
		ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED	同上	同上	无关联关系
		WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	同上	同上	无关联关系
3	富士康	鸿富锦精密电子（天津）有限公司	同上	同上	无关联关系
		百佳泰信息技术（北京）有限公司	同上	同上	无关联关系
4	百度	百度时代网络技术（北京）有限公司	同上	同上	无关联关系

		北京百度网讯科技有限公司	同上	同上	无关联关系
5	紫光股份	紫光华山科技有限公司	新华三集团有限公司，持股100%	董事：约翰弗兰西斯舒尔兹、于英涛、齐联、MatthewGeraldGreenly、陈小东；高管：于英涛	无关联关系

2017年，公司前五名客户具体情况如下：

序号	客户	具体客户	股权结构	董事、高级管理人员	关联关系
1	紫光股份	紫光华山科技有限公司	同上	同上	无关联关系
2	中国电信	中国电信国际有限公司	同上	同上	无关联关系
		中国电信集团系统集成有限责任公司	同上	同上	无关联关系
3	百度	百度时代网络技术（北京）有限公司	同上	同上	无关联关系
		北京百度网讯科技有限公司	同上	同上	无关联关系
4	富士康	百佳泰信息技术（北京）有限公司	同上	同上	无关联关系
5	阿里巴巴	淘宝（中国）软件有限公司	淘宝中国控股有限公司，持股100%	董事：张勇、武卫、蒋芳；高管：张勇	无关联关系

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户”之“2、IT运维服务”补充披露如下：

公司客户主要集中于互联网行业，IT运维服务业务前五大客户与公司不存在关联关系，前五大客户合并前的直接客户与公司亦不存在关联关系。

【核查程序】

1、查询国家企业信用信息公示系统，检查发行人与前五大客户是否存在关联关系；

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

报告期内，发行人与前五大直接客户不存在关联关系，亦不存在持有公司及其子公司股份或相互持股的情形。

（3）结合报告期内前五大客户的变动情况，补充披露发行人对前五大客户的依赖性，相关业务是否具有可持续性，是否存在销售收入波动较大的风险；

一、IT 设备销售业务

报告期内，公司前五大客户主要包括金山云、新浪、搜狐、携程、五八同城、滴滴、网宿科技、奥飞数据等客户。除“饿了么”外，其他前五大客户均一直与公司合作。由于互联网公司硬件设备采购具有周期性，同时，在新业务上线过程中也会大规模采购 IT 设备。由于各公司项目周期、设备更新周期不同，导致前五大客户出现小幅变动。此外，公司不存在对单一客户销售占比超过 50%的情形，公司不存在对单一客户重大依赖。

公司 IT 设备销售业务主要产品为服务器，服务器是互联网公司最重要的 IT 设备，服务器使用寿命一般为 3-5 年，客户对服务器需求具有持续性。此外，由于公司与核心客户（前五大客户）保持稳定合作，公司 IT 设备销售业务具备可持续性。

国内互联网行业处于上升周期，服务器等 IT 设备需求量持续增长。行业内个体客户由于投资周期等原因，需求存在波动性，但整体而言，其波动性将下降，报告期内，公司 IT 设备销售前五大客户变动及原因如下：

时间	性质	客户名称	变动原因
2018 年	新增	五八同城	因业务需求，新增 IT 设备采购
		携程	因线上旅游业务需求，新增 IT 设备采购
		奥飞数据	因 IDC 数据业务需求，新增 IT 设备采购
	退出	饿了么	被阿里巴巴收购，变更采购渠道（阿里巴巴主要是原厂直采）
		滴滴	相关项目的固定资产采购结束，退出前五大，但属于持续合作状态
		搜狐	相关项目的固定资产采购结束，退出前五大，但属于持续合作状态
2019 年	新增	百果园	因海外直播业务需求，新增 IT 设备采购
		网宿科技	因 CDN 业务需求，新增 IT 设备采购
		搜狐	因业务需求，新增 IT 设备采购

	退出	新浪	相关项目的固定资产采购结束，退出前五大，但属于持续合作状态
		五八同城	相关项目的固定资产采购结束，退出前五大，但属于持续合作状态
		奥飞数据	相关项目的固定资产采购结束，退出前五大，但属于持续合作状态
2020 年 1-6 月	新增	BOSS 直聘	因线上招聘业务需求，新增 IT 设备采购
		新浪	因微博业务需求，新增 IT 设备采购
	退出	网宿科技	相关项目的固定资产采购结束，退出前五大，但属于持续合作状态
		搜狐	相关项目的固定资产采购结束，退出前五大，但属于持续合作状态

二、IT 运维服务业务

报告期内，公司 IT 运维服务主要服务对象为阿里巴巴（中国电信）、腾讯、百度、字节跳动等。报告期内，公司前五大客户保持稳定。报告期内，公司不存在对单一客户销售占比超过 50%的情形，公司不存在对单一客户重大依赖。

报告期内，公司在维护好原有客户基础上，还获得了互联网行业新贵字节跳动的订单，说明公司具备较强的市场竞争力；此外，公司 IT 运维服务中驻场运维是主要部分，而驻场运维在客户粘性、业务持续性等方面均较其他业务更好。因此，公司 IT 运维业务具备可持续性。

报告期内，公司 IT 运维服务前五大客户变动及原因如下：

时间	类别	客户名称	变动原因
2018 年	新增	腾讯	2017 年公司系紫光股份外包服务商，主要为腾讯服务（紫光股份系 2017 年第一大客户），2018 年公司与腾讯直签 IT 运维服务
	退出	阿里巴巴	阿里巴巴国内交付实施业务与公司直签，阿里巴巴驻场运维业务系通过中国电信与公司结算；故由于交付实施规模不及驻场运维，随着驻场运维业务量增加，阿里巴巴交付实施退出前五大，但阿里巴巴驻场运维（中国电信）自 2018 年以来一直是第一大客户
2019 年	新增	英业达	因 2019 年 ODM 服务器出货量较大，当年维保业务收入较高。
	退出	紫光股份	由于公司直签腾讯，紫光股份业务逐渐萎缩，退出前五名客户
2020 年 1-6 月	新增	字节跳动	主要是海外 Tiktok 业务规模增加所致，为报告期内新增客户

	退出	英业达	出货量低

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户”之“1、IT 设备销售”补充披露如下：

报告期内，公司 IT 设备销售业务前五大客户主要包括金山云、新浪、搜狐、携程、五八同城、滴滴、网宿科技、奥飞数据等。除“饿了么”外，其他客户均一直与公司合作。公司对单个客户的销售金额占比均未超过 50%，公司不存在对单一客户重大依赖，此外，服务器使用寿命一般为 3-5 年，客户对服务器需求具有持续性。因此公司 IT 设备销售业务具备可持续性。

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户”之“2、IT 运维服务”补充披露如下：

报告期内，公司 IT 运维服务主要服务对象为阿里巴巴（中国电信）、腾讯、百度、字节跳动等。报告期内，公司 IT 运维前五大客户保持稳定。报告期内，公司不存在对单一客户销售占比超过 50%的情形，公司不存在对单一客户重大依赖。

报告期内，公司在维护好原有客户基础上，还获得了互联网行业新贵字节跳动的订单，说明公司具备较强的市场竞争力；此外，公司 IT 运维服务中驻场运维是主要部分，而驻场运维在客户粘性、业务持续性等方面均较其他业务更好。因此，公司 IT 运维业务具备可持续性。

【核查程序】

1、访谈发行人销售人员，了解报告期内发行人前五大客户变动原因，分析发行人对前五大客户的依赖性及相关业务的可持续性。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

报告期内，发行人前五大客户整体稳定，发行人不存在对单一客户的重大依赖，发行人业务具备可持续性。

（4）补充披露报告期内新增前五大客户的基本情况，包括直接客户的成立时间，双方合作的历史情况，报告期内新增交易的原因及订单获取方式。

一、IT 设备销售业务

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“四、公司销售情况和主

要客户”之“（二）主要客户”之“1、IT 设备销售”补充披露如下：

报告期内，公司 IT 设备销售新增前五大客户基本情况如下：

客户	具体客户	成立时间	历史合作情况	新增交易原因	订单获取方式
五八同城	北京五八信息技术有限公司	2005 年 12 月	2010 年合作至今	客户加大了二手房交易、家政服务、招聘、金融等领域的投入，需要较多 IT 设备	参与集团组织的招投标（五八到家独立招投标）
	北京城市网邻信息技术有限公司	2010 年 3 月			
	五八有限公司	2011 年 7 月			
	北京转转精神科技有限责任公司	2017 年 4 月			
	瑞庭网络技术（上海）有限公司	2007 年 12 月			
	伍捌(深圳)融资租赁有限公司	2015 年 9 月			
	北京五八到家信息技术集团有限公司	2015 年 7 月			
携程	携程旅游网络技术（上海）有限公司	2005 年 4 月	2014 年合作至今	客户加大旅游、住宿等生活娱乐类方面的投入，需要较多 IT 设备	参与集团组织的招投标
	携程计算机技术（上海）有限公司	1994 年 1 月			
	携程旅游信息技术（上海）有限公司	2003 年 3 月			
	上海携旅信息技术有限公司	2017 年 1 月			
	携程商旅信息服务（上海）有限公司	2015 年 12 月			
	上海华程西南国际旅行社有限公司	2001 年 3 月			
奥飞数据	AofeiData International Company Limited	2015 年 11 月	2017 年合作至今	客户扩张海外市场，建立海外数据中心，需要较多 IT 设备	参与集团组织的邀标
	广东奥飞数据科技股份有限公司	2004 年 9 月			
	广州奥佳软件技术有限公司	2014 年 11 月			
	广东奥维信息科技有限公司	2018 年 3 月			
百果园	Bigo Technology Pte. Ltd.	2014 年 9 月	2016 年合作至今	客户扩张海外市场。集中在直播、视频、娱乐、教	参与集团组织的邀标
	广州市百果园网络科技有限公司	2014 年 12 月			

	广州市百果园信息技术有限公司	2015年10月		育等领域,需要较多IT设备	
	INDIGO TECHNOLOGYPIE.LTD.	2019年5月			
	PageBites,Inc.	2008年10月			
网宿科技	网宿科技股份有限公司	2000年1月	2005年合作至今(亚康环宇客户)	CDN建设和云计算建设	参与集团组织的招投标
华品博睿(BOSS直聘)	北京歌利沃夫企业管理有限公司	2014年5月	2016年合作至今	旗下品牌BOSS直聘,加大了招聘业务的投入	参与集团组织的邀标
	北京华品博睿网络技术有限公司	2013年12月			

公司报告期内新增前五大客户主要是大中型互联网企业，公司通过市场化的招投标、邀标等方式获取订单。

二、IT运维服务业务

报告期内，发行人IT运维服务业务新增前五大客户基本情况如下：

客户	直接客户名称	成立时间	合作背景	新增交易原因	订单获取方式
腾讯	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1998年11月	报告期初公司为紫光股份外包商，为腾讯提供售后维保、驻场运维服务；2018年，紫光股份与腾讯服务到期，公司与腾讯直接签约。	客户拥有服务器超过100万台，对服务器运维存在较大的持续性需求	参与客户组织的招投标
	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED	2007年9月			
	WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	2013年1月			
英业达	英业达(上海)有限公司	2000年10月	英业达为ODM厂商，为大型互联网企业定制服务器，需要公司为其生产的服务器提供售后维保服务。	客户为互联网公司定制生产的服务器数量不断增加，产生相应售后维保需求	商务洽谈
	英业达科技有限公司	2004年4月			
	英业达股份有限公司	1975年6月			
字节跳动	TikTok Inc.	2017年5月	TikTok在北美使用阿里云，公司是北美阿里巴巴驻场运维服务商,随TikTok业务规模增长，TikTok自建机房	客户海外业务增长迅速，自建海外数据中心，产生相应IT运维需求	商务洽谈

公司报告期内新增前五大客户分别为腾讯、英业达和字节跳动（Tiktok），历史上公司与腾讯、英业达、Tiktok 均发生过服务关系。公司通过招投标方式取得腾讯业务，英业达、Tiktok 均为海外客户，公司采用商务谈判方式获取业务，公司获取上述客户订单方式符合商业惯例。

【核查程序】

1、获取发行人销售收入明细表，分析报告期内新增前五大客户；

2、访谈发行人高级管理人员及主要客户，了解双方合作背景、新增交易的原因及订单获取方式。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

报告期内，发行人通过招投标等市场化手段，或符合商业惯例方式获取新增前五大客户订单，发行人新增前五大客户不存在异常情况。

20、关于主营业务成本。

报告期内，发行人的主营业务成本分别为 69,715.13 万元、96,255.01 万元和 116,924.33 万元，逐年上涨。

请发行人：（1）补充披露报告期内驻场运维服务人员的岗位（包括外包服务人员）、人数、收费标准、人均薪酬、差旅费金额、自有人员和外包人员的人均薪酬对比情况、报告期内提供的服务数量等，量化分析并披露 2019 年业务成本增长率低于营业收入增长率的原因及合理性；（2）补充披露报告期内售后维保业务在保服务器数量、服务人员数、人均维保服务器数量、收费标准、人均薪酬、差旅费金额等，量化分析并披露售后服务成本增长较快的原因及合理性；（3）补充披露报告期内交付实施服务人员的岗位（包括外包服务人员）、人数、项目类型及收费标准、人均薪酬、差旅费金额、自有人员和外包人员的人均薪酬对比情况、报告期内提供的服务数量等，量化分析并披露 2018 年业务成本上升，2019 年业务成本下降的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（1）补充披露报告期内驻场运维服务人员的岗位（包括外包服务人员）、人数、收费标准、人均薪酬、差旅费金额、自有人员和外包人员的人均薪酬对比情况、报告期内提供的服务数量等，量化分析并披露 2019 年业务成本增长率低于

营业收入增长率的原因及合理性；

【回复】

一、驻场运维服务服务情况

（一）驻场运维服务人员的岗位及收费标准

在驻场运维服务中，根据客户的要求及工作内容的不同可以将工程师划分为主管岗和操作岗，操作岗主要包括服务器运维岗、网络运维岗和资产管理岗等。同类型岗位、由于客户不同，对岗位具体职责的要求存在差异不同，因此收费标准也存在差异。报告期内，公司驻场运维一般基本收费标准在 9,900 元/人月至 11,500 元/人月范围内。报告期内，主要客户岗位主要职责及收费标准情况如下：

岗位类型	工作内容	主要客户收费标准		
		年度	国内	海外
主管岗	协助客户制定机房管理规范、对驻场服务的质量及效率进行监控，发现与分析问题，共同拟定有效的解决方案，推动方案落实。	2017 年	12,000-16,800 元/人月	海外未设置主管岗
		2018 年	13,570-16,800 元/人月	
		2019 年	13,570-16,800 元/人月	
		2020 年 1-6 月	14,200-16,800 元/人月	
操作岗	主要包括基础设施运维、服务器运维、网络运维和机房资产管理，负责机房基础设施及服务器、网络及其它运营设备的日常维护巡检和监控管理，负责系统安装，设备安装、硬件维护、硬件故障处理等工作。	2017 年	9,500-14,000 元/人月	6,000-9,500 美元/人月
		2018 年	9,900-14,000 元/人月	5,000-13,500 美元/人月
		2019 年	9,900-14,000 元/人月	5,000-13,500 美元/人月
		2020 年 1-6 月	9,900-14,000 元/人月	55,00-13,500 美元/人月

（二）驻场运维服务人员数量、人均薪酬、差旅费金额、自有人员和外包人员的人均薪酬对比情况、报告期内提供的服务数量

报告期内，发行人的驻场运维业务覆盖国内、中国香港、美国、加拿大等国家和地区，业务收入集中在国内和美国。报告期内，国内驻场运维服务人员数量、人均薪酬、差旅费金额等具体情况如下：

时间	岗位数量（月均）	人员数量（月均）	人均薪酬（元/月）	差旅费（万元）
2020 年 1-6 月	624	685	7,795.47	53.67

2019 年	545	629	8,658.16	144.08
2018 年	388	500	6,856.76	109.98
2017 年	270	318	5,932.05	75.73

注 1：服务数量即为客户的岗位数量，服务人员数量大于所提供的岗位数量，是因为发行人为驻场项目配置了一定比例的备岗人员。

注 2:2020 年上半年人均薪酬有所下降的主要原因是：一、新冠疫情期间公司社保费用被减免；二、2020 年上半年人工薪酬中未考虑奖金因素（公司是根据员工全年表现考核并确定奖励程度）

报告期内，境外驻场运维服务主要包括中国香港、美国、加拿大、新加坡等国家和地区，其中，中国香港、美国人员数量相对较多。中国香港、美国人员数量、人均薪酬、差旅费金额等具体情况分类列示如下：

1、中国香港

区域	时间	岗位数量（月均）	人员数量（月均）	人均薪酬（元/月）	差旅费（万元）
香港	2018 年	7	8	29,276.58	-
	2019 年	8	9	30,022.31	-
	2020 年 1-6 月	9	10	30,311.27	-

注释：香港地区自 2018 年 7 月起开始提供驻场服务。

2、美国

时间	岗位数量（月均）	自有人员		外包人员		差旅费（万元）
		人员数量（月均）	人均薪酬（元/月）	人员数量（月均）	人均成本（元/月）	
2020 年 1-6 月	39	39	39,587.83	-	-	7.47
2019 年	33	30	38,513.84	3	58,756.67	19.63
2018 年	20	-	-	20	58,763.13	2.94
2017 年	13	-	-	13	55,650.96	-

注 1： 2017 年、2018 年，美国驻场运维业务由外包商美国凯威提供实施；2019 年起，驻场运维业务由孙公司美国亚康负责实施。

二、量化分析并披露 2019 年业务成本增长率低于营业收入增长率的原因及合理性

报告期内，公司驻场运维服务由国内、国外两部分构成，按照国内外划分，公司驻场运维服务的收入、成本变动情况如下：

单位：万元

服务区域	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度

服务区域	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
国内	收入	4,753.14	8,412.66	5,696.07	3,194.69
	收入变动率	-	47.69%	78.30%	-
	成本	3,481.67	7,040.34	4,680.56	2,580.55
	成本变动率	-	50.42%	81.38%	-
国外	收入	2,734.38	4,015.14	2,388.30	1,161.93
	收入变动率	-	68.12%	105.55%	-
	成本	1,613.31	2,482.22	2,061.84	1,014.80
	成本变动率	-	20.39%	103.18%	-

1、国内驻场运维收入、成本变动情况

2018 年、2019 年，国内驻场运维收入增长率分别为 78.30%和 47.69%，成本增长率分别为 81.38%和 50.42%，收入与成本变动率一致。

2、国内驻场运维收入、成本变动情况

2018 年，国外驻场运维收入增长率为 105.55%，成本增长率为 103.18%，两者变动率一致。

2019 年，国外驻场运维收入增长率为 68.12%，成本增长率仅为 20.39%。因此，2019 年公司驻场运维成本增长率低于收入增长率主要是国外业务造成。主要原因是：报告期内，公司国外驻场运维主要由美国市场构成，自 2019 年开始，美国驻场运维业务由之前美国凯威实施变更为美国亚康实施；美国亚康自有人员的人工成本较美国凯威人工成本下降 34.45%，从而导致成本增长率低于收入增长率。具体如下：

时间	美国亚康人均薪酬（元/月）	美国凯威人工成本（元/月）	变动比例
2019 年	38,513.84	58,756.67	-34.45%

若 2019 年海外驻场业务仍由外聘人力实施，即按照美国凯威人工成本进行测算，成本变动率约为 62%，与收入变动率基本一致。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（一）主营业务收入构成”之“2、IT 运维服务”补充披露如下：

在驻场运维服务中，根据客户的要求及工作内容的不同可以将工程师划分为主管岗和操作岗，操作岗主要包括服务器运维岗、网络运维岗和资产管理岗

等。同类型岗位、由于客户不同，对岗位具体职责的要求存在差异不同，因此收费标准也存在差异。报告期内，公司驻场运维一般基本收费标准在 9,900 元/人月至 11,500 元/人月范围内。

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“2、主营业务成本业务类型构成分析”之“（2）驻场运维服务”补充披露如下：

报告期内，公司驻场运维服务由国内、国外两部分构成，按照国内外划分，公司驻场运维服务的收入、成本变动情况如下：

单位：万元

服务区域	项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
境内	收入	4,753.14	8,412.66	5,696.07	3,194.69
	收入变动率	-	47.69%	78.30%	-
	成本	3,481.67	7,040.34	4,680.56	2,580.55
	成本变动率	-	50.42%	81.38%	-
海外	收入	2,734.38	4,015.14	2,388.30	1,161.93
	收入变动率	-	68.12%	105.55%	-
	成本	1,613.31	2,482.22	2,061.84	1,014.80
	成本变动率	-	20.39%	103.18%	-

1、国内驻场运维收入、成本变动情况

2018 年、2019 年，国内驻场运维收入增长率分别为 78.30%和 47.69%，成本增长率分别为 81.38%和 50.42%，收入与成本变动率一致。

2、国内驻场运维收入、成本变动情况

2018 年，国外驻场运维收入增长率为 105.55%，成本增长率为 103.18%，两者变动率一致。

2019 年，国外驻场运维收入增长率为 68.12%，成本增长率仅为 20.39%。主要原因是：报告期内，公司国外驻场运维主要由美国市场构成，自 2019 年开始，美国驻场运维业务由之前美国凯威实施变更为美国亚康实施；美国亚康自有人员的人工成本较美国凯威人工成本下降 34.45%，从而导致成本增长率低于收入增长率。具体如下：

时间	美国亚康人均薪酬（元/月）	美国凯威人工成本（元/月）	变动比例

2019 年	38,513.84	58,756.67	-34.45%

若 2019 年海外驻场业务仍由外聘人力实施，即按照美国凯威人工成本进行测算，成本变动率约为 62%，与收入变动率基本一致。

（2）补充披露报告期内售后维保业务在保服务器数量、服务人员数、人均维保服务器数量、收费标准、人均薪酬、差旅费金额等，量化分析并披露售后服务成本增长较快的原因及合理性；

【回复】

一、售后维保成本构成情况

报告期内，公司售后维保客户主要是富士康、英业达和紫光股份，其中，紫光股份业务较小，且呈逐渐下降趋势（2019 年紫光股份收入占比仅为 3.99%）。因此，公司售后维保业务成本主要是为富士康、英业达等客户而发生。报告期内，ODM 客户（富士康和英业达合计）成本构成如下：

单位：万元

项目		2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国内	直接人工	454.35	37.38%	987.24	51.70%	518.83	63.09%	208.01	84.26%
	外包服务	110.71	9.11%	244.39	12.80%	50.22	6.11%	0.44	0.18%
	其他	146.59	12.06%	205.12	10.74%	75.34	9.16%	23.24	9.41%
	小计	**711.64**	**58.55%**	**1,436.75**	**75.24%**	**644.39**	**78.36%**	**231.69**	**93.85%**
国外	直接人工	253.79	20.88%	320.97	16.81%	-	-	-	-
	外包服务	216.98	17.85%	127.82	6.69%	177.73	21.61%	15.18	6.15%
	其他	32.98	2.71%	24.15	1.26%	0.23	0.03%	-	-
	小计	**503.75**	**41.45%**	**472.93**	**24.76%**	**177.96**	**21.64%**	**15.18**	**6.15%**
合计		**1,215.39**	**100%**	**1,909.68**	**100%**	**822.35**	**100%**	**246.87**	**100%**

注释：其他主要包括差旅费、住宿费、快递费等

报告期内，公司售后维保业务成本主要由人工成本和外包服务费等构成。

二、国内售后维保情况及成本上升原因

报告期内，国内售后维保业务中的在保服务器数量、服务人员数量、人均维保服务器数量、人均薪酬以及外包费用等情况如下：

时间	在保机器数量（台/月）	人员数量（人/月）	人均维保机器数量（台/人月）	人均薪酬（元/月）	外包费用（万元）
2020 年 1-6 月	211,967	129	1,643	5,870.11	110.71

2019 年	150,528	112	1,344	7,345.51	244.39
2018 年	82,354	74	1,113	5,842.73	50.22
2017 年	26,176	33	793	5,252.74	0.44

注释 1：2017 年由于在保机器数量较少，导致人均在保服务器数量较低；

注释 2：2020 年上半年人均薪酬有所下降的主要原因是：一、新冠疫情期间公司社保费用被减免；二、2020 年上半年人工薪酬中未考虑奖金因素（公司是根据员工全年表现考核并确定奖励程度）

1、报告期内，国内在保机器数量（月均）分别为 26,176 台、82,354 台、150,528 台和 211,967 台，2017 年至 2019 年复合增长率超过 200%。随着在保机器数量的快速增加，服务人员相应增加，从而导致人工成本快速增长。

2、报告期内，国内安装部署机器数量分别为 33,928 台、66,778 台、140,022 台和 34,074 台，2017 年至 2019 年复合增长率超过 170%。为提高人工效率，公司将服务器安装部署中的简单劳务工作（搬运、上架等）交由外包商实施。随着安装部署机器数量的快速增加，公司国内外包费用相应地增加。

三、国外售后维保情况及成本上升原因

报告期内，国外售后维保业务中的在保服务器数量、服务人员数量、人均维保服务器数量、人均薪酬以及外包费用等情况如下：

时间	在保机器数量（台/月）	人员数量（人/月）	人均维保机器数量（台/人月）	人均薪酬（元/月）	外包费用（万元）
2020 年 1-6 月	38,853	10	3,885	42,298.22	216.98
2019 年	24,227	6	4,038	44,579.05	127.82
2018 年	4,817	-	-	-	177.73
2017 年	360	-	-	-	15.18

注释 1：2017 年和 2018 年，公司海外的售后维保服务由外包商提供，因此无自有人员，外包商仅对公司业务负责，无外包人员数量数据；

注释 2：2019 年、2020 年 1-6 月，公司逐渐增加海外自有人员，但是海外部分地区仍由外包商负责，因此计算的人均维保机器数量偏高。

报告期内，国外在保机器数量分别为 360 台、4,817 台、24,227 台和 38,853 台。随着国外机器数量的快速增长，公司逐渐增加海外自有人员，导致人工成本不断上升，同时，对于公司暂时不能覆盖的海外地区，公司继续采用外包方式，因此外包费用也相应增长。

四、售后维保收费标准

报告期内，对于 ODM 厂商，售后维保业务主要由两部分构成：一部分为设

备安装部署（主要是服务器）；另外一部分为服务器的售后维修。

①安装部署收费标准：设备部署价格因设备类型不同而异，例如服务器按1U、2U、4U等规定收费，收费标准一般为每台75元-120元/台。

②服务器维保收费标准：服务器维保收费考虑因素较多，会根据服务器类型不同、服务响应时间、终端用户需求等不同而定价不同，收费标准为每台年维保费为120元-167元。

综上所述，报告期内，由于ODM客户安装部署机器数量快速增长，在保服务器数量年复合增长超过200%，安装部署机器数量年复合增长超过170%，从而导致公司人工成本和外包成本相应快速增长。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（一）主营业务收入构成”之“2、IT 运维服务”之“（2）售后维保服务”补充披露如下：

报告期内，公司售后维保客户主要是富士康、英业达和紫光股份，其中，紫光股份业务较小,且呈逐渐下降趋势(2019年紫光股份收入占比仅为3.99%)。因此，公司售后维保业务成本主要是为富士康、英业达等客户而发生。报告期内，ODM客户（富士康和英业达合计）成本构成如下：

单位：万元

项目		2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国内	直接人工	454.35	37.38%	987.24	51.70%	518.83	63.09%	208.01	84.26%
	外包服务	110.71	9.11%	244.39	12.80%	50.22	6.11%	0.44	0.18%
	其他	146.59	12.06%	205.12	10.74%	75.34	9.16%	23.24	9.41%
	小计	711.64	58.55%	1,436.75	75.24%	644.39	78.36%	231.69	93.85%
国外	直接人工	253.79	20.88%	320.97	16.81%	-	-	-	-
	外包服务	216.98	17.85%	127.82	6.69%	177.73	21.61%	15.18	6.15%
	其他	32.98	2.71%	24.15	1.26%	0.23	0.03%	-	-
	小计	503.75	41.45%	472.93	24.76%	177.96	21.64%	15.18	6.15%
合计		1,215.39	100%	1,909.68	100%	822.35	100%	246.87	100%

注释：其他主要包括差旅费、住宿费、快递费等

报告期内，国内售后维保业务中的在保服务器数量、服务人员数量、人均维保服务器数量、人均薪酬以及外包费用等情况如下：

时间	在保机器数量（台/月）	人员数量（人/月）	人均维保机器数量（台/人月）	人均薪酬（元/月）	外包费用（万元）
2020 年 1-6 月	211,967	129	1,643	5,870.11	110.71
2019 年	150,528	112	1,344	7,345.51	244.39
2018 年	82,354	74	1,113	5,842.73	50.22
2017 年	26,176	33	793	5,252.74	0.44

注释 1：2017 年由于在保机器数量较少，导致人均在保服务器数量较低；

注释 2：2020 年上半年人均薪酬有所下降的主要原因是：一、新冠疫情期间公司社保费用被减免；二、2020 年上半年人工薪酬中未考虑奖金因素（公司是根据员工全年表现考核并确定奖励程度）

1、报告期内，国内在保机器数量（月均）分别为 26,176 台、82,354 台、150,528 台和 211,967 台，2017 年至 2019 年复合增长率超过 200%。随着在保机器数量的快速增加，服务人员相应增加，从而导致人工成本快速增长。

2、报告期内，国内安装部署机器数量分别为 33,928 台、66,778 台、140,022 台和 34,074 台，2017 年至 2019 年复合增长率超过 170%。为提高人工效率，公司将服务器安装部署中的简单劳务工作（搬运、上架等）交由外包商实施。随着安装部署机器数量的快速增加，公司国内外包费用相应地增加。

报告期内，国外售后维保业务中的在保服务器数量、服务人员数量、人均维保服务器数量、人均薪酬以及外包费用等情况如下：

时间	在保机器数量（台/月）	人员数量（人/月）	人均维保机器数量（台/人月）	人均薪酬（元/月）	外包费用（万元）
2020 年 1-6 月	38,853	10	3,885	42,298.22	216.98
2019 年	24,227	6	4,038	44,579.05	127.82
2018 年	4,817	-	-	-	177.73
2017 年	360	-	-	-	15.18

注释 1：2017 年和 2018 年，公司海外的售后维保服务由外包商提供，因此无自有人员，外包商仅对公司业务负责，无外包人员数量数据；

注释 2：2019 年、2020 年 1-6 月，公司逐渐增加海外自有人员，但是海外部分地区仍由外包商负责，因此计算的人均维保机器数量偏高。

报告期内，国外在保机器数量分别为 360 台、4,817 台、24,227 台和 38,853 台。随着国外机器数量的快速增长，公司逐渐增加海外自有人员，导致人工成本不断上升，同时，对于公司暂时不能覆盖的海外地区，公司继续采用外包方

式，因此外包费用也相应增长。

四、售后维保收费标准

报告期内，对于 ODM 厂商，售后维保业务主要由两部分构成：一部分为设备安装部署（主要是服务器）；另外一部分为服务器的售后维修。

①安装部署收费标准：设备部署价格因设备类型不同而异，例如服务器按 1U、2U、4U 等规定收费，收费标准一般为每台 75 元-120 元/台。

②服务器维保收费标准：服务器维保收费考虑因素较多，会根据服务器类型不同、服务响应时间、终端用户需求等不同而定价不同，收费标准为每台年维保费为 120 元-167 元。

综上所述，报告期内，由于 ODM 客户安装部署机器数量快速增长，在保服务器数量年复合增长超过 200%，安装部署机器数量年复合增长超过 170%，从而导致公司人工成本和外包成本相应快速增长。

（3）补充披露报告期内交付实施服务人员的岗位（包括外包服务人员）、人数、项目类型及收费标准、人均薪酬、差旅费金额、自有人员和外包人员的人均薪酬对比情况、报告期内提供的服务数量等，量化分析并披露 2018 年业务成本上升，2019 年业务成本下降的原因及合理性。

【回复】

一、报告期内交付实施服务人员的岗位（包括外包服务人员）、人数、项目类型及收费标准、人均薪酬、差旅费金额、自有人员和外包人员的人均薪酬对比情况、报告期内提供的服务数量

（一）报告期内交付实施服务的项目类型及收费标准

根据工作内容的不同，发行人提供的交付实施服务主要包括 CDN 建设、综合布线工程和 IT 设备搬迁服务等，不同业务、不同客户计费方式不同，主要计费方式如下：

序号	服务类型	主要收费标准
1	CDN 建设	10,000-40,000 元/节点
2	综合布线	按照铺设的线缆数量收费，国内收费标准约为每条 20 元至 90 元不等，海外收费标准约为 1 美元至 25 美元不等
3	设备搬迁	按照搬迁的设备数量收费，国内收费标准为 60-200 元/台，海外收费标准为 65-275 美元/台

1、CDN 建设服务

在 CDN 项目中，发行人提供的服务内容主要包括节点新建、节点扩容、节点改造，以及节点巡检、故障处理等。

发行人通常按照节点数量或人工数量进行收费，受前述节点类型、节点规模、任务紧迫性、节点区域分布、机房环境、是否需要协调物流仓储等因素的影响，单个节点的收费标准约为 10,000-40,000 元/节点，单个人工的收费标准约为 2,000-2,500 元/人天。

2、综合布线工程

在布线项目中，发行人提供的服务内容主要包括现场勘查、制定施工方案、各类线缆的安装及敷设、机柜及附属设备安装，以及线路测试等。发行人主要根据项目规模、机房位置以及前述工作项的类型、线缆长度和数量进行收费。其中，线缆类型较为复杂，包括网线、堆叠线、AOC 跳线、MPO 光缆、单模光纤和多模光纤等，国内收费标准约为每条 20 元至 90 元不等，海外收费标准约为 1 美元至 25 美元不等。

3、IT 设备搬迁

在设备搬迁业务中，客户通常需要发行人完成服务器等 IT 设备的下架、包装、物流、保险、重新上架、服务器调试等工作内容。根据客户要求不同，既有把搬迁项目作为一个项目进行整体收费的，也有根据不同工作项分别进行收费的项目。根据前述工作项分别进行收费的，主要收费标准如下：

服务类型	工作内容	定价主要影响因素	服务区域	单价
搬迁	服务器、交换机等设备下架、线缆拆线、包装、运输、保险、重新上架、连线绑扎、设备调试等	设备类型、运输距离	国内	60-200 元/台
			海外	65-275 美元/台

（二）报告期内交付实施服务人员的岗位（包括外包人员）、人数、人均薪酬、差旅费金额、自有人员和外包人员的人均薪酬对比情况

报告期内，公司交付实施业务中没有具体岗位划分，主要根据业务类型管理，。一般情况下，CDN 业务主要由自有人员实施，综合布线、IT 设备搬迁等业务中使用较多外包人员。

1、交付实施业务中的人员情况

报告期内，公司交付实施业务中人员数量、人均薪酬、外包费用等情况如下：

单位：万元

期间	人数	人工成本	人均薪酬（元/月）	外包费用	其他费用
2020 年 1-6 月	31	123.09	6,617.82	64.88	259.51
2019 年	20	167.78	6,990.83	86.72	277.20
2018 年	13	87.05	5,579.96	118.76	139.04
2017 年	12	80.79	5,610.20	35.45	208.01

国内交付实施服务业务自有人员较多，也存在部分项目外包，其他费用主要为差旅费、设备搬迁运输费等。

不同于国内，美国市场交付实施业务主要设备搬迁和综合布线，针对这类业务，公司主要通过外包实施。2017 年至 2018 年通过美国凯威，2019 年至今，美国亚康主要通过劳务外包和小时工进行。

2、交付实施业务中的外包情况

在交付实施服务业务中，发行人并非按照具体岗位类型将相应工作内容予以外包，而是根据不同项目的具体情况，视工作任务缓急轻重、操作内容复杂程度等来进行人员分配及安排。总体而言，发行人通常将 IT 设备搬迁、综合布线项目中设备搬迁及安装、线缆安装及铺设等工作内容，交予外包人员完成。

（1）国内外包服务采购情况

发行人与外包方的结算方式分为按工作量结算、按人天量结算两种，其中，国内外包服务的采购主要采取人天计费的方式进行结算。根据发行人与外包方的合作情况，报告期内，在国内业务中，外包人员的人均收费标准为 200 元/人天至 400 元/人天不等。

（2）海外外包服务采购情况

在海外业务中，发行人提供的交付实施项目类型主要为综合布线工程，外包方按照所铺设及安装的不同线缆类型进行收费，由于布线项目中涉及到的工作项目、线缆类型较多，不同工作项下的收入单价、外包单价及毛利率相差较大。总体而言，与外包方确定外包单价时，发行人按照 30%-35%的综合毛利率进行成本控制。

二、量化分析并披露 2018 年业务成本上升，2019 年业务成本下降的原因及合理性

报告期内，公司交付实施服务主要客户为中国电信（海外阿里巴巴业务）、

阿里巴巴（阿里巴巴国内业务）、字节跳动、百度、滴滴等。2018 年至 2019 年，中国电信收入、成本占比均超过 50%，是引起 2018 年、2019 年成本变动的主要因素。报告期内，交付实施业务中各客户收入、成本占比情况如下：

客户	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	收入占比	成本占比	收入占比	成本占比	收入占比	成本占比	收入占比	成本占比
中国电信	**26.06%**	**27.73%**	**54.16%**	**57.74%**	**65.19%**	**75.80%**	**35.97%**	**53.14%**
阿里巴巴	21.56%	25.58%	15.19%	12.98%	9.17%	5.44%	39.61%	23.78%
字节跳动	42.84%	32.64%	7.11%	7.87%	-	-	1.74%	0.52%
百度	5.94%	10.58%	4.93%	6.53%	3.55%	2.41%	4.05%	3.49%
滴滴	-	-	3.71%	2.27%	11.95%	7.71%	3.94%	3.73%
其他	3.61%	3.46%	14.90%	12.61%	10.15%	8.63%	14.68%	15.33%
合计	100%	100.00%	100%	100.00%	100%	100.00%	100%	100.00%

1、2018 年，交付实施业务成本同比增加 1,041.56 万元，主要是中国电信（海外阿里巴巴业务）业务规模增长所致。2018 年，中国电信收入同比增加 1,440.63 万元，成本同比增加 973.00 万元，从而导致公司交付实施业务成本增长。

2、2019 年，交付实施业务收入同比增长 686.01 万元，而成本同比下降 13.85 万元，主要原因是 2019 年美国亚康代替了美国凯威负责中国电信美国交付实施业务。2018 年至 2019 年，美国凯威与美国亚康分别执行的交付实施项目及毛利情况情况如下：

时间	执行主体	执行项目	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
2018 年	美国凯威	17 个项目	2,042.71	1,403.43	31.30%
2019 年	美国凯威	10 个项目	1,209.53	803.86	33.54%
	美国亚康	3 个项目	859.08	257.17	70.06%

由于美国亚康为公司海外孙公司，其人工成本低于美国凯威的外包成本。中国电信美国交付实施业务由美国凯威转为美国亚康后，由于人工成本下降，该业务毛利率提升近 50 个百分点，从而导致 2019 年公司交付实施业务收入增长而成本下降。

【披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“2、主营业务成本业务类型构成分析”之“（4）交付实施服务”补充披露如下：

根据工作内容的不同，发行人提供的交付实施服务主要包括 CDN 建设、综合布线工程和 IT 设备搬迁服务等，不同的业务、不同客户计费方式不同，主要计费方式如下：

序号	服务类型	主要收费标准
1	CDN 建设	10,000-40,000 元/节点
2	综合布线	按照铺设的线缆数量收费，国内收费标准约为每条 20 元至 90 元不等，海外收费标准约为 1 美元至 25 美元不等
3	设备搬迁	按照搬迁的设备数量收费，国内收费标准为 60-200 元/台，海外收费标准为 65-275 美元/台

1、CDN 建设服务

在 CDN 项目中，发行人提供的服务内容主要包括节点新建、节点扩容、节点改造，以及节点巡检、故障处理等日常维护服务。

发行人通常按照节点数量或人工数量进行收费，受前述节点类型、节点规模、任务紧迫性、节点区域分布、机房环境、是否需要协调物流仓储等各方资源等因素的影响，单个节点的收费标准约为 10,000-40,000 元/节点，单个人工的收费标准约为 2,000-2,500 元/人天。

2、综合布线工程

在布线项目中，发行人提供的服务内容主要包括现场勘查、制定施工方案、各类线缆的安装及敷设、机柜及附属设备安装，以及线路测试等。发行人主要根据项目规模、机房位置以及前述工作项的类型、线缆长度和数量进行收费。其中，线缆类型较为复杂，包括网线、堆叠线、AOC 跳线、MPO 光缆、单模光纤和多模光纤等，国内收费标准约为每条 20 元至 90 元不等，海外收费标准约为 1 美元至 25 美元不等。

3、IT 设备搬迁

在设备搬迁业务中，客户通常需要发行人完成服务器等 IT 设备的下架、包装、物流、保险、重新上架、服务器调试等工作内容。根据客户要求不同，既有把搬迁项目作为一个项目进行整体收费的，也有根据不同工作项分别进行收费的项目。根据前述工作项分别进行收费的，主要收费标准如下：

服务类型	工作内容	定价主要影响因素	服务区域	单价
搬迁	服务器、交换机等设备下架、线缆拆线、包装、运输、保险、重新上架、连线绑扎、设备调试等	设备类型、运输距离	国内	60-200 元/台
			海外	65-275 美元/台

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“2、主营业务成本业务类型构成分析”之“（4）交付实施服务”补充披露如下：

报告期内，公司交付实施服务主要客户为中国电信（海外阿里巴巴业务）、阿里巴巴（阿里巴巴国内业务）、字节跳动、百度、滴滴等。2018 年至 2019 年，中国电信收入、成本占比均超过 50%，是引起 2018 年、2019 年成本变动的主要因素。

2018 年，交付实施业务成本同比增加 1,041.56 万元，主要是中国电信（海外阿里巴巴业务）业务规模增长所致。2018 年，中国电信收入同比增加 1,440.63 万元，成本同比增加 973.00 万元，从而导致公司交付实施业务成本增加。

2019 年，交付实施业务收入同比增长 686.01 万元，而成本同比下降 13.85 万元，主要原因是 2019 年美国亚康代替了美国凯威负责中国电信美国交付实施业务。2018 年至 2019 年，美国凯威与美国亚康分别执行的交付实施项目及毛利情况情况如下：

时间	执行主体	执行项目	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
2018 年	美国凯威	17 个项目	2,042.71	1,403.43	31.30%
2019 年	美国凯威	10 个项目	1,209.53	803.86	33.54%
	美国亚康	3 个项目	859.08	257.17	70.06%

由于美国亚康为公司海外孙公司，其人工成本低于美国凯威的外包成本。中国电信美国交付实施业务由美国凯威转为美国亚康后，由于人工成本下降，该业务毛利率提升近 50 个百分点，从而导致 2019 年公司交付实施业务收入增长而成本下降。

【核查程序】

1、获取发行人三种运维服务的框架协议、具体订单、对账明细，分析三种运维服务的岗位/项目类型、收费标准、提供的服务数量；

2、获取发行人组织架构、工资表和工时拆分表，分析发行人三种运维服务

的服务人员数量、人均薪酬；

3、获取发行人的主要外包合同、外包服务费用对账明细，分析发行人三种运维服务中使用的外包人员数量、外包采购价格、外包人员人均成本；

4、获取发行人序时账，分类统计各项目成本构成，核查差旅费金额及占比；

5、访谈发行人高级管理人员，了解三种运维服务业务毛利率的波动情况、波动原因及其合理性。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、在驻场运维业务中，2019 年业务成本增长率低于营业收入增长率主要是，发行人用美国亚康代替了外包服务商美国凯威，而美国亚康人工成本低于美国凯威外包成本，与发行人实际情况相符且具有合理性；

2、在售后维保业务中，发行人的售后服务成本增长较快主要是业务规模大幅增长所致，与发行人实际情况相符且具有合理性；

3、在交付实施业务中，2018 年业务成本上升主要是中国电信业务增长所致，2019 年业务成本下降主要是，发行人用美国亚康代替了外包服务商美国凯威，而美国亚康人工成本低于美国凯威外包成本，与发行人实际情况相符且具有合理性。

21、关于存货。

报告期各期末，发行人存货账面价值分别为 3,810.09 万元、9,022.67 万元和 14,127.12 万元，占流动资产的比例分别为 13.55%、21.60%和 16.86%；存货跌价准备分别为 57.84 万元、31.81 万元和 2.21 万元，均为库存商品计提的存货跌价准备，分别占各期末存货余额的 1.50%、0.35%和 0.02%。

请发行人：（1）补充披露报告期内存货大幅增长的原因及合理性，2019 年在途物资账面余额大幅增长的原因；（2）补充披露报告期各期末按类别区分的存货库龄情况，计提存货跌价准备的具体方式；结合库龄情况、可变现净值、同行业可比公司情况说明并补充披露公司的存货跌价准备计提是否充分；（3）补充披露发出商品的盘点、管理和列报情况；（4）补充披露库存商品及发出商品的期后结转成本情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（1）补充披露报告期内存货大幅增长的原因及合理性，2019 年在途物资账面余额大幅增长的原因；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第八节、财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构与质量分析”之“2、流动资产分析”之“（6）存货”补充披露如下：

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 3,867.93 万元、9,054.47 万元、14,129.33 万元和 2,816.36 万元。2018 年末及 2019 年末存货余额增长幅度较大，主要原因如下：

2018 年末存货余额大幅增加主要系发出商品增加所致，2018 年末搜狐、金山云、网宿科技及百果园等客户年末下单量较大，公司按客户要求进行发货，导致发出商品余额较大。

2019 年末存货余额大幅增长主要系库存商品及在途物资增加所致。2019 年末，公司在途物资增加主要系融盛高科为满足百果园等客户的需求，向浪潮采购服务器 1,755.12 万元，形成了在途物资；2019 年末，公司库存商品增加主要系满足金山云及网宿科技的交货需求，采购了大量的华为 IT 设备。

【核查程序】

1、获取存货各明细科目明细账、明细表、采购合同；访谈公司高级管理人员，了解发行人的业务模式；分析报告期内各期末各类存货余额变动的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

报告期末，发行人存货（含在途物资）余额存在大幅增长情况，系公司实际业务需要所致，真实、合理，与实际情况相符。

（2）补充披露报告期各期末按类别区分的存货库龄情况，计提存货跌价准备的具体方式；结合库龄情况、可变现净值、同行业可比公司情况说明并补充披露公司的存货跌价准备计提是否充分；

【回复】

1、存货库龄情况

报告期内，发行人存货主要分为库存商品、发出商品、在途物资、项目实施

成本四大类，其中：发出商品为已出库待客户签收确认的商品，出库时间通常在1个月内；在途物资为公司购置尚在运输途中的商品，通常1周内入库，项目实施成本为正在实施但尚未验收的服务项目归集的成本，账面确认期间通常在 3个月以内。报告期内，公司各期末的发出商品、在途物资、项目实施成本主要为1年以内的存货。

库存商品为公司购置的待出售的商品，主要为服务器、服务器配件、网络设备及配件。公司采用以销定采的方式采购商品并入库，通常库存商品不会压库很长时间，少量配件基于维保服务之外的替换销售业务的需要库龄会超过1年。报告期各期末，库存商品库龄情况如下：

单位：万元

库龄	2020年6月30日		2019年12月31日		2018年12月31日		2017年12月31日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1年以内	1,901.94	99.16%	5,414.21	99.80%	1,227.52	94.19%	1,492.26	79.20%
1-2年	12.12	0.63%	8.29	0.15%	25.14	1.93%	391.98	20.80%
2-3年	1.83	0.10%	1.26	0.02%	50.54	3.88%	-	-
3-4年	2.16	0.11%	1.52	0.03%	-	-	-	-
合计	1,918.06	100%	5,425.28	100%	1,303.20	100%	1,884.24	100%

发行人报告期内库存商品库龄基本为1年以内，除2017年存在部分服务器账龄在1-2年外，1年以上账龄的存货均为服务器配件、网络设备配件；发行人库存商品周转速度快，且业务模式为以销定采，因此，报告期内各期末库存商品库龄均较短。

2、可变现净值的确定依据及计算过程

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

存货可变现净值的确定依据：①产成品可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额；②为生产而持有的材料等，当用其生产的产成品的可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。③持有待售的材料等，可变现净值为市场售

价。

计提存货跌价准备的具体方式：有执行销售合同部分以合同价格为基础，减去估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算无合同部分估计售价，或通过其它询价或交易网站（京东、天猫等）的销售市价查询估计价。

（1）2020 年 6 月末库存商品可变现净值及跌价准备确认情况

单位：万元

项目	账面余额	可变现净值的确定			期末应确认跌价金额	已账面确认跌价金额
		预计售价	变现费用	可变现净值		
库存商品	1,895.12	2,270.98	57.68	2,213.30	1.99	1.99
其中：有对应订单的存货	1,709.04	2,044.95	56.65	1,988.30		
无对应订单的存货	180.78	222.61	0.92	221.69		
无对应订单的存货（有减值迹象）	5.30	3.42	0.11	3.31	1.99	1.99
在手订单覆盖率	90.18%					

（2）2019 年末库存商品可变现净值及跌价准备确认情况

单位：万元

项目	账面余额	可变现净值的确定			期末应确认跌价金额	已账面确认跌价金额
		预计售价	变现费用	可变现净值		
库存商品	5,425.28	5,738.14	122.76	5,615.38	2.21	2.21
其中：有对应订单的存货	5,307.71	5,614.29	119.76	5,494.53		
无对应订单的存货	111.68	119.99	2.82	117.17		
无对应订单的存货（有减值迹象）	5.89	3.86	0.18	3.68	2.21	2.21
在手订单覆盖率	97.81%					

（3）2018 年末库存商品可变现净值及跌价准备确认情况

单位：万元

项目	账面余额	可变现净值的确定			期末应确认跌价金额	已账面确认跌价金额
		预计售价	变现费用	可变现净值		
库存商品	1,303.20	1,446.17	45.24	1,400.93	31.81	31.81

其中：有对应订单的存货	1,061.09	1,220.84	40.42	1,180.42		
无对应订单的存货	158.68	171.12	2.23	168.89		
无对应订单的存货（有减值迹象）	83.43	54.21	2.59	51.62	31.81	31.81
在手订单覆盖率	87.82%					

（4）2017 年末库存商品可变现净值及跌价准备确认情况

单位：万元

项目	账面余额	可变现净值的确定			期末应确认跌价金额	已账面确认跌价金额
		预计售价	变现费用	可变现净值		
库存商品	1,884.24	1,969.28	43.44	1,925.84	57.84	57.84
其中：有对应订单的存货	1,704.83	1,840.38	37.89	1,802.49		
无对应订单的存货	73.08	77.11	2.25	74.86		
无对应订单的存货（有减值迹象）	106.33	51.79	3.30	48.49	57.84	57.84
在手订单覆盖率	96.06%					

报告期内各期末，即 2017 年 12 月 31 日、2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 6 月 30 日，公司库存商品在手订单的覆盖率分别为 96.06%、87.82%、97.81%、90.18%，期末无对应销售订单的存货一般是根据预测销售需求而储备的市场需求比较稳定的产品。

此外，上表数据显示，报告期内各期末，公司应确认的存货跌价金额与账面已确认跌价金额一致，公司计提存货跌价准备精准、充分。

3、存货跌价准备计提的充分性

（1）同行业上市公司计提跌价准备涉及的存货明细科目

公司名称	存货明细科目	计提跌价准备的项目	备注
天玑科技	库存商品、发出商品	库存商品	仅库存商品计提过跌价准备
银信科技	库存商品、发出商品、在产品	无	未计提过存货跌价准备
宇信科技	库存商品、发出商品、在产品、原材料、合同履约成本（项目成本）	库存商品 原材料及在产品 合同履约成本	原材料及在产品跌价准备 2018 年末计提后未变动；合同履约成本于 2020 年中期开始计提跌价准备
神州信息	库存商品、在产品、在途物资	库存商品	仅库存商品计提过跌价准备

海量数据	库存商品、发出商品、在产品	库存商品	2017 年计提后未发生变动
亚康万玮	库存商品、发出商品、在途物资、项目实施成本	库存商品	

同行业公司存货主要包括库存商品、发出商品、在产品、原材料、合同履约成本（项目成本）、在途物资，除银信科技外，各公司均重点分析库存商品减值情况并计提库存商品涉及的跌价准备。报告期内，公司库存商品计提了存货跌价准备，与同行业内大部分公司一致。

（2）存货、库存商品跌价准备余额及计提情况

单位：万元

期间	公司名称	其中：库存商品			
		账面余额	存货跌价准备余额	计提金额	当年计提比例
2020 年 6 月 30 日	天玑科技	3,180.41	1,313.93	-	-
	银信科技	4,613.14	-	-	-
	宇信科技	1,043.41	53.52	-	-
	神州信息	87,868.94	10,568.29	5,586.67	6.36%
	海量数据	2,290.37	20.77	-	-
	平均	19,799.25	2,391.30	1,117.33	5.64%
	亚康万玮	1,918.06	1.99	-	-
2019 年 12 月 31 日	天玑科技	2,988.90	1,313.93	296.02	9.90%
	银信科技	19,900.65	-	-	-
	宇信科技	359.81	53.52	-	-
	神州信息	132,874.67	11,322.09	7,632.86	5.74%
	海量数据	1,564.46	20.77	-	-
	平均	31,537.70	2,542.06	1,585.78	5.03%
	亚康万玮	5,425.28	2.21	-	-
2018 年 12 月 31 日	天玑科技	2,832.51	1,017.91	435.53	15.38%
	银信科技	4,004.11	-	-	-
	宇信科技	534.79	53.52	53.52	10.01%
	神州信息	82,494.37	11,731.71	10,208.50	12.37%
	海量数据	2,783.56	20.77	-	-
	平均	18,529.87	2,564.78	2,139.51	11.55%
	亚康万玮	1,303.20	31.81	31.81	2.44%
2017 年 12 月 31 日	天玑科技	3,035.22	671.62	279.12	9.20%
	银信科技	2,442.22	-	-	-
	宇信科技	477.79	-	-	-
	神州信息	88,184.59	5,794.65	4,642.61	5.26%
	海量数据	3,006.70	20.77	10.39	0.35%

期间	公司名称	其中：库存商品			
		账面余额	存货跌价准备余额	计提金额	当年计提比例
	平均	19,429.30	1,297.41	986.42	5.08%
	亚康万玮	1,884.24	57.84	-	-

除天玑科技、神州信息外，发行人同其他 3 家可比公司存货跌价准备计提模式、计提比例较为接近。

天玑科技 2017 年度、2018 年度、2019 年度分别为库存商品计提跌价准备 279.12 万元、435.53 万元、296.02 万元，2020 年 1-6 月未计提存货跌价准备，但仅 2018 年度转销存货跌价准备 89.24 万元，且库存商品期末余额变化不大，同时存货跌价准备余额持续增加，说明其计提存货跌价准备的库存商品主要为 2017 年度留存的存货，后续增量的库存商品基本未计提跌价准备。

神州信息是同行业可比公司中存货余额最大的，报告期内末，其存货平均余额达到 9.78 亿元，是其他同行业上市公司近 30 倍，库存体量越大引发减值的因素、概率越大，对应较大的跌价准备是合理的。

综上所述，发行人采用以销定采的业务模式，存货周转速度较快，库龄较短。与同行业上市公司存货跌价计提比例不存在重要差异，发行人的库存商品跌价准备计提合理、充分。

【披露】

发行人已在招股说明书“第八节、财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构与质量分析”之“2、流动资产分析”之“（6）存货”补充披露如下：

1、存货库龄情况

报告期各期末，公司库存商品库龄基本都在一年以内，具体情况如下：

单位：万元

库龄	2020 年 6 月 30 日		2019 年 12 月 31 日		2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	1,901.94	99.16%	5,414.21	99.80%	1,227.52	94.19%	1,492.26	79.20%
1-2 年	12.12	0.63%	8.29	0.15%	25.14	1.93%	391.98	20.80%
2-3 年	1.83	0.10%	1.26	0.02%	50.54	3.88%	-	-
3-4 年	2.16	0.11%	1.52	0.03%	-	-	-	-

合计	1,918.06	100%	5,425.28	100%	1,303.20	100%	1,884.24	100%

发行人报告期内库存商品库龄基本为 1 年以内，除 2017 年存在部分服务器账龄在 1-2 年外，1 年以上账龄的存货均为服务器配件、网络设备配件；发行人库存商品周转速度快，且业务模式为以销定采，因此，报告期内各期末库存商品库龄均较短。

2、可变现净值的确定依据及计算过程

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

存货可变现净值的确定依据：①产成品可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额；②为生产而持有的材料等，当用其生产的产成品的可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。③持有待售的材料等，可变现净值为市场售价。

计提存货跌价准备的具体方式：有执行销售合同部分以合同价格为基础，减去估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算无合同部分估计售价，或通过其它询价或交易网站（京东、天猫等）的销售市价查询估计价。

3、存货跌价准备计提的充分性

（1）同行业上市公司计提跌价准备涉及的存货明细科目

公司名称	存货明细科目	计提跌价准备的项目	备注
天玑科技	库存商品、发出商品	库存商品	仅库存商品计提过跌价准备
银信科技	库存商品、发出商品、在产品	无	未计提过存货跌价准备
宇信科技	库存商品、发出商品、在产品、原材料、合同履约成本（项目成本）	库存商品 原材料及在产品 合同履约成本	原材料及在产品跌价准备 2018 年末计提后未变动;合同履约成本于 2020 年中期开始计提跌价准备
神州信息	库存商品、在产品、在途物资	库存商品	仅库存商品计提过跌价准备
海量数据	库存商品、发出商品、在产品	库存商品	2017 年计提后未发生变动

亚康万玮	库存商品、发出商品、在途物资、项目实施成本	库存商品	

同行业公司存货主要包括库存商品、发出商品、在产品、原材料、合同履约成本（项目成本）、在途物资，除银信科技外，各公司均重点分析库存商品减值情况并计提库存商品涉及的跌价准备。报告期内，公司库存商品计提了存货跌价准备，与同行业内大部分公司一致。

（2）存货、库存商品跌价准备余额及计提情况

单位：万元

期间	公司名称	其中：库存商品			
		账面余额	存货跌价准备余额	计提金额	当年计提比例
2020 年 6 月 30 日	天玑科技	3,180.41	1,313.93	-	-
	银信科技	4,613.14	-	-	-
	宇信科技	1,043.41	53.52	-	-
	神州信息	87,868.94	10,568.29	5,586.67	6.36%
	海量数据	2,290.37	20.77	-	-
	平均	19,799.25	2,391.30	1,117.33	5.64%
	亚康万玮	1,918.06	1.99	-	-
2019 年 12 月 31 日	天玑科技	2,988.90	1,313.93	296.02	9.90%
	银信科技	19,900.65	-	-	-
	宇信科技	359.81	53.52	-	-
	神州信息	132,874.67	11,322.09	7,632.86	5.74%
	海量数据	1,564.46	20.77	-	-
	平均	31,537.70	2,542.06	1,585.78	5.03%
	亚康万玮	5,425.28	2.21	-	-
2018 年 12 月 31 日	天玑科技	2,832.51	1,017.91	435.53	15.38%
	银信科技	4,004.11	-	-	-
	宇信科技	534.79	53.52	53.52	10.01%
	神州信息	82,494.37	11,731.71	10,208.50	12.37%
	海量数据	2,783.56	20.77	-	-
	平均	18,529.87	2,564.78	2,139.51	11.55%
	亚康万玮	1,303.20	31.81	31.81	2.44%
2017 年 12 月 31 日	天玑科技	3,035.22	671.62	279.12	9.20%
	银信科技	2,442.22	-	-	-
	宇信科技	477.79	-	-	-
	神州信息	88,184.59	5,794.65	4,642.61	5.26%
	海量数据	3,006.70	20.77	10.39	0.35%
	平均	19,429.30	1,297.41	986.42	5.08%

期间	公司名称	其中：库存商品			
		账面余额	存货跌价准备余额	计提金额	当年计提比例
	亚康万玮	1,884.24	57.84	-	-

除天玑科技、神州信息外，发行人同其他 3 家可比公司存货跌价准备计提模式、计提比例较为接近。

天玑科技 2017 年度、2018 年度、2019 年度分别为库存商品计提跌价准备 279.12 万元、435.53 万元、296.02 万元，2020 年 1-6 月未计提存货跌价准备，但仅 2018 年度转销存货跌价准备 89.24 万元，且库存商品期末余额变化不大，同时存货跌价准备余额持续增加，说明其计提存货跌价准备的库存商品主要为 2017 年度留存的存货，后续增量的库存商品基本未计提跌价准备。

神州信息是同行业可比公司中存货余额最大的，报告期内末，其存货平均余额达到 9.78 亿元，是其他同行业上市公司近 30 倍，库存体量越大引发减值的因素、概率越大，对应较大的跌价准备是合理的。

综上所述，发行人采用以销定采的业务模式，存货周转速度较快，库龄较短。与同行业上市公司存货跌价计提比例不存在重要差异，发行人的库存商品跌价准备计提合理、充分。

【核查程序】

1、在了解发行人业务流程、实地观察存货保管场所等基础上，对发行人期末库存商品实施监盘；

2、选取样本，检查发出商品的相关订单、物流记录、期后客户验收记录等支持性证据；

3、结合查阅账面记录、实地监盘等方法复核存货账龄分析结果；

4、获取发行人存货管理制度、存货跌价准备明细账、存货减值测试明细表及同行业上市公司对外披露财务数据，结合已签订销售合同或订单价格、历史销售费用及税费水平等信息，评价用于计算存货跌价准备的相关参数确定是否合理，分析复核存货跌价准备计提金额是否准确、充分。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人存货可变现净值的确定依据及计算过程合理准确，存货跌价准备与同行业上市公司不存在重大差异，存货跌价准备计提充分、合理。

（3）补充披露发出商品的盘点、管理和列报情况；

【回复】

发行人已在招股说明书“第八节、财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构与质量分析”之“2、流动资产分析”之“（6）存货”补充披露如下：

1、发出商品管理模式

为规范发出商品管理，公司制定了《发出商品管理办法》，报告期内，公司严格执行《发出商品管理办法》对发出商品进行管理。

发行人使用 SAP 系统对公司采购、销售业务进行全链条管理，即：

首先，硬件设备按规格型号设置明细项目，采用永续盘存制进行管理；

其次，库管根据销售订单进行发货，发货需经过销售人员在系统中创建发货单并经过审批后执行，同时在系统中进行记录，上传客户合同、物流单据、出库单；

再次，商品运输使用的物流公司均为授权签约物流承运商，以保证发出货物安全送达机房并由客户方保管；

最后，公司商务部门紧密跟踪发出商品的物流运输情况和后续客户签收情况，财务部门每月末与商务部门、销售部门共同核对发出商品信息。

2、发出商品未进行盘点的原因及应对措施

（1）公司根据销售合同或订单条款约定，将客户采购的商品发往全国各地不同地址或不同机房，且客户机房有严格的出入管理，实地盘点难以实现，所以公司未对发出商品进行盘点。

（2）针对各期末发出商品无法实施盘点的事实，一方面，公司强化对发出商品的全流程化管理，覆盖商品出库至客户签收的全过程，包括承运商管理、运输过程管理以及风险管理等；另一方面，公司加强与客户的收货确认及对账工作。报告期内，公司发出商品管理情况良好。

3、发出商品的列报

金额单位：万元

发出商品类别	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31

服务器	307.67	5,590.71	5,756.78	1,264.88
服务器配件	2.23	687.90	1,237.88	390.53
网络设备及配件	291.29	158.56	636.75	262.66
其他	66.83	19.45	7.49	26.93
合计	668.02	6,456.62	7,638.90	1,945.00

【核查程序】

1、访谈公司高级管理人员，了解发行人的业务模式；

2、编制报告期各期末发行人发出商品、库存商品构成明细表，并对发出商品执行函证程序、对库存商品执行盘点程序，发出商品执行联合发函程序；

3、获取存货期后销售情况表，结合期后收入确认情况检查发出商品及库存商品期后成本结转情况是否完整。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人已经制定发出商品管理制度，对发出商品进行全过程管理，包括承运商管理、运输过程管理以及风险管理等，报告期内，公司发出商品管理情况良好。

（4）补充披露库存商品及发出商品的期后结转成本情况。

【回复】

报告期各期末，公司库存商品及发出商品及时结转成本，不存在大额未结转的情形，具体情况如下：

项目	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
库存商品余额	1,918.06	5,425.28	1,303.20	1,884.24
结转成本金额	1,631.22	5,414.04	1,300.18	1,882.89
发出商品金额	668.02	6,456.62	7,638.90	1,945.00
结转成本金额	668.02	6,456.62	7,638.90	1,945.00

注释：结转金额为截至到 2020 年 8 月 31 日结转金额。

【披露】

发行人已在招股说明书“第八节、财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构与质量分析”之“2、流动资产分析”之“（6）存货”补充披露如下：

报告期各期末，公司库存商品及发出商品及时结转成本，不存在大额未结转的情形。

【核查程序】

获取发行人期后库存商品及发出商品销售明细表，分析发行人期后实现销售情况，并计算期后结转成本金额。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人库存商品及发出商品期后结转及时、准确，不存在大额未结转的情形，成本结转符合企业会计准则的规定。

22、关于期间费用。

报告期内，发行人销售费用分别为 3,003.04 万元、2,480.40 万元和 2,865.14 万元，占同期营业收入比例分别为 3.80%、2.27%和 2.13%，低于同行业可比公司。研发费用分别为 642.01 万元、727.46 万元和 958.04 万元，占营业收入的比重分别为 0.81%、0.67%和 0.71%。

请发行人：（1）补充披露报告期各期销售人员的人数、平均薪酬，与同行业可比公司的比较情况，销售费用中的职工薪酬金额与销售费用的占比与同行业公司相比是否存在差异；（2）补充披露 2017 年度股份支付的具体事项、股份支付费用的确定依据、股权激励的相关对象，是否包括实际控制人，是否以换取服务为目的，服务对价的确认依据，股份支付费用分摊的依据，以及上述股份支付事项的会计处理方式；（3）补充披露研发项目形成的主要成果及对主营业务的主要贡献程度；（4）是否存在研发费用资本化的情况，如有，披露对应的具体项目，金额及依据。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（1）补充披露报告期各期销售人员的人数、平均薪酬，与同行业可比公司的比较情况，销售费用中的职工薪酬金额与销售费用的占比与同行业公司相比是否存在差异；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“1、销售费用”之“（7）同行业对比分析”补充披露如下：

单位：万元

项目	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年

天玑科技	销售费用	1,110.96	2,573.98	2,142.17	2,078.11
	销售费用中职工薪酬	936.33	1,797.52	1,685.20	1,611.47
	职工薪酬占销售费用比例	84.28%	69.83%	78.67%	77.55%
	销售人数	-	76	73	74
	平均薪酬	-	23.81	23.24	21.92
银信科技	销售费用	4,814.38	11,367.35	11,296.00	7,420.00
	销售费用中职工薪酬	1,118.86	3,551.78	2,766.08	1,624.17
	职工薪酬占销售费用比例	23.24%	31.25%	24.49%	21.89%
	销售人数	-	121	110	97
	平均薪酬	-	29.35	25.26	16.74
宇信科技	销售费用	3,492.36	12,562.31	10,847.78	8,174.52
	销售费用中职工薪酬	1,497.95	7,754.11	6,304.87	4,629.29
	职工薪酬占销售费用比例	42.89%	61.73%	58.12%	56.63%
	销售人数	-	87	-	-
	平均薪酬	-	89.13	-	-
神州信息	销售费用	16,583.15	50,392.49	55,175.03	52,885.38
	销售费用中职工薪酬	11,239.31	24,212.62	27,269.64	25,457.17
	职工薪酬占销售费用比例	67.78%	48.05%	49.42%	48.14%
	销售人数	-	751	792	816
	平均薪酬	-	32.26	34.43	31.20
海量数据	销售费用	1,411.75	3,226.53	2,876.03	1,709.64
	销售费用中职工薪酬	1,180.03	1,937.08	1,314.29	919.71
	职工薪酬占销售费用比例	83.59%	60.04%	45.70%	53.80%
	销售人数	-	93	83	77
	平均薪酬	-	20.94	15.83	11.94
平均	平均职工薪酬占销售费用比例	60.36%	54.18%	51.28%	51.60%
	平均销售人数	-	96	88	83
	平均薪酬	-	26.59	24.69	20.45
发行人	销售费用	1,262.77	2,865.14	2,480.40	3,003.04
	销售费用中职工薪酬	591.66	1,428.37	1,050.73	886.35
	职工薪酬占销售费用比例	46.85%	49.85%	42.36%	29.51%
	销售人数	73	64	71	68
	平均薪酬	8.10	22.32	14.80	13.03

注释：销售人数为年初与年末平均数；由于未获取宇信科技平均销售人数，计算平均值时均剔除了宇信科技；计算平均值销售人数时，剔除了神州信息极端值的影响。

2017 年-2019 年，同行业上市公司平均销售人数为 83、88、96 人，公司平均销售人数为 68、71、64 人，略低于上市公司平均值，主要原因是公司专注于互联网行业多年，拥有深厚的客户基础，客户合作稳定，无需较多的销售人员。

2017 年-2019 年，公司销售人员平均薪酬为 13.03 万元、14.80 万元、22.32 万元，与上市时间较晚的海量数据非常接近，海量数据销售人员平均薪酬为 11.94 万元、15.83 万元和 20.94 万元。

报告期内，同行业上市公司销售费用中职工薪酬平均占比为 50.34%、49.57%、52.29%、60.36%，公司销售费用中职工薪酬占比为 29.51%、42.36%、49.85%、46.85%。2017 年，公司比例较低主要是当年股份支付导致销售费用偏高；2018 年-2019 年，公司与同行业上市公司基本一致；2020 年上半年，公司同比未发生较大变动，因神州信息、海量数据的比例突然提升近 20 个百分点，导致上市公司平均大幅提高，从而低于上市公司平均值。

【核查程序】

获取发行人销售费用明细账及明细表、销售人员人数及销售人员薪酬，分析复核职工薪酬占销售费用比例、平均薪酬，并与同行业上市公司进行对比分析；

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人销售人员数量、平均薪酬、销售费用中的职工薪酬占比与同行业上市公司相比不存在重大差异。

（2）补充披露 2017 年度股份支付的具体事项、股份支付费用的确定依据、股权激励的相关对象，是否包括实际控制人，是否以换取服务为目的，服务对价的确认依据，股份支付费用分摊的依据，以及上述股份支付事项的会计处理方式；

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（十三）股份支付情况”补充披露如下：

2017 年 3 月，徐江转让给员工 664.6426 万恒茂益盛份额，折合当时公司股份数量为 413.50 万股，转让具体情况如下：

单位：万元或万股

序号	姓名	岗位性质	核算科目	转让持股平台份额	对应亚康万玮股份	受让金额	激励股权公允金额	确认股份支付金额
1	古桂林	销售	销售费用	307.1624	191.0972	614.32	1,212.63	1,212.63

2	王丰	管理	管理费用	280.0110	174.2053	560.02	1,105.44	1,105.44
3	吴晓帆	销售	销售费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
4	穆迪	研发	研发费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
5	朱瑞发	研发	研发费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
6	尤洋	研发	研发费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
7	彭永锋	研发	研发费用	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
8	逯浩	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
9	陈兆镇	研发	研发费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
10	李冬明	研发	研发费用	3.7335	2.3228	7.47	14.74	7.27
11	窦坦涛	研发	研发费用	3.7335	2.3228	7.47	14.74	7.27
12	余文明	研发	研发费用	1.8667	1.1613	3.73	7.38	3.65
13	郁怀剑	管理	管理费用	1.8667	1.1613	3.73	7.37	3.64
14	余路明	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
15	冯龙圣	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
16	邵银泽	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
17	刘文杰	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
18	牛沛	业务	营业成本	3.7335	2.3228	7.47	14.76	7.29
19	蔡泽斌	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
20	于璐璐	研发	研发费用	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
21	古德杨	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
22	李贵江	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
23	徐杨钧	业务	营业成本	1.8667	1.1613	3.73	7.38	3.65
24	阚伟汉	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
25	齐琳琳	管理	管理费用	1.8667	1.1613	3.73	7.37	3.64
26	周宇磊	管理	管理费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
合计				664.6426	413.4985	154.91	2,623.88	2,468.97

注释 1：古桂林、王丰受让股份的资金来源于实际控制人徐江的借款，基于会计谨慎性考虑，视同零对价或无偿受赠股份，全部计入股份支付。

注释 2：由于采用受让实际控制人股份方式，故股权激励不包括实际控制人。

根据中京民信（北京）资产评估有限公司出具的京信评报字（2020）第 085 号《北京亚康万玮信息技术股份有限公司拟核实北京亚康万玮信息技术股份有限公司股东全部权益价值资产评估报告》，发行人于 2016 年 12 月 31 日股东全部权益价值为 36,861.83 万元,折合每股 6.3456 元。依据上述估值及计算方式，发行人 2017 年度共计确认股份支付金额为 2,468.97 万元。股份支付计入会计

科目根据当时激励对象的岗位性质，分别如下：

单位：万元

会计科目	确认股份支付金额
管理费用	1,121.81
销售费用	1,221.72
研发费用	65.45
营业成本	59.99
总计	2,468.97

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定，发行人股份支付的会计处理如下：

借：管理费用—股份支付 1,121.81万元

销售费用—股份支付 1,221.72万元

研发费用—股份支付 65.45万元

营业成本—股份支付 59.99万元

贷：资本公积—其他资本公积 2,468.97万元

【核查程序】

1、调查报告期内发行人、持股平台历次股权转让的交易背景，检查合同协议等支持性证据；

2、对公司高管、相关员工实施访谈，了解公司股权激励方案、股权激励对象、股权激励价格等事项，检查股权激励的实施情况；

3、检查与股份支付的相关款项支付、收取情况及账务处理情况；

4、获取并核查评估报告，分析股份支付相关参数的确定是否合理，复核股份支付金额的计算是否准确、会计处理是否适当。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人 2017 年度股权激励对象为公司高管、核心员工，股份支付均以换取服务为目的，不包括公司实际控制人；以经评估的股权公允价值为依据，确认及费用分摊依据充分、恰当，确认金额公允、准确；符合《企业会计准则第 11 号－股份支付》的相关规定。

（3）补充披露研发项目形成的主要成果及对主营业务的主要贡献程度；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第八节、财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“3、研发费用”之“（2）研发项目费用支出和实施进度”补充披露如下：

发行人研发团队始终专注于主营业务，结合客户的成功应用与实践经验，开发了驻场管理系统、厂商服务管理系统、智能数据中心管理平台等一系列适用于发行人业务特点的应用软件，为发行人的订单流转、业务操作、高效管理、数据分析等提供了系统支撑。报告期内，发行人研发项目形成的主要成果及对主营业务的贡献程度列示如下：

时间	研发项目	对应软件著作权	对主营业务的主要贡献程度
2017 年	亚康知识库系统	知识共享系统 V1.0	为 IT 运维服务业务提供标准化服务流程、常见问题解答，构建专业服务体系。
	亚康问答系统	互动知识管理系统 V1.0	为 IT 运维服务业务的服务人员提供交流平台，解决疑难问题。
	亚康驻场管理系统	IDC 事件管理系统 V1.0 运维服务管理系统 V1.0 售后服务管理系统 V1.0 ODM/OEM 产品服务管理系统 V1.0	为驻场运维提供系统支持，通过工单流转、报表展示提升员工工作效率。 为售后维保提供系统支持，系统规范流程保证工程师操作规范；系统时效性监控、报表展示有助于员工提升工作效率。
2018 年	亚康智能数据中心管理平台	亚康智能数据中心管理平台 V2.0 数据中心运维可视化管理系统 V1.0 态势感知运维管理系统 V1.0 态势感知运维监控系统 V1.0	为驻场运维提供运维系统，帮助运维人员更准确、直观监控资产，实现及时预警、快速响应，提升 IDC 应急能力。
	亚康智能数据采集平台	亚康智能数据采集平台 V2.0 数据采集引擎系统 V1.0、	为驻场运维提供运维系统，采用多种方式获取资产软、硬件信息，可视化展示让运维人员更直观管理资产。
	亚康厂商服务管理系统	亚康厂商服务管理系统 V2.0	为售后维保提供系统支持，该项目是 ODM 产品服务管理系统、售后服务管理系统的升级项目；项目中新增厂商角色与优化功能，使系统使用更贴合业务，做到系统与业务相互结合，相互指导。

时间	研发项目	对应软件著作权	对主营业务的主要贡献程度
	亚康智能监控平台	亚康智能监控平台 V2.0	为驻场运维提供运维系统，通过监控模型、预测模型来实现资产生命周期预测，帮助 IDC 运维对机房资产故障率、备机备件数量的管控
2019 年	混合云管理平台开发项目	SWANCMP 混合云管理系统 V1.0、SWANMonitor 混合云运维管理系统 V1.0 等	为云服务进行业务布局
	多云管理平台开发项目	SWANATMS 跨境电商账号机管理系统 V1.0、SWANDesktop 云桌面管理系统 V1.0 等	为云服务进行业务布局
	服务运营可视化平台项目	服务运营客户管理系统 V1.0、服务运营应收账款管理系统 V1.0、服务运营可视化平台 V1.0	为驻场运维、交付实施、售后维保提供运营系统，通过系统帮助三条业务线处理商机、销售机会、订单、开票、回款等功能，实现成本与收入的可视化展示，为决策层提供数据支撑。
	服务云平台项目	BOM 系统 V1.0、亚康厂商服务管理系统 V2.0	为售后维保提供系统支持，该项目是亚康厂商服务管理系统的升级项目；项目中新增与厂商、客户系统数据打通，实现更及时有效的响应维保需求；新增的 BOM、备件管理有效提升维保人员维修合规性，提升维保效率，
	ATalk 商业 IM 项目	ATalk 商业 IM 平台 V1.0	为驻场运维、交付实施、售后维保提供运营提供交流工具，方便员工工作交流并保证交流数据安全性。
	成本控制平台	费用报销系统 V1.0 房租回票管理系统 V1.0 运费管理系统 V1.0 借款管理系统 V1.0 房屋租赁管理平台 V1.0	为驻场运维、交付实施、售后维保提供费用管理平台，平台内报销、借款、运费、租房等模块帮助员工实现资金的快速流转，使员工全身心投入工作中。费用管控帮助企业更好控制费用支出，实现项目成本的管控。
	合同管理系统	AMS 合同管理系统 V1.0 服务合同系统 V1.0 开票管理平台 V1.0 销售合同管理平台 V1.0 商务合同管理系统 V1.0	为各类业务线提供合同管理，帮助管理合同台账；系统自动关联客户、应收账款、回款等信息，全面把控企业风险。
2020 年 1-6 月	成本控制平台项目	费用报销系统 V1.0 房租回票管理系统 V1.0 运费管理系统 V1.0	为驻场运维、交付实施、售后维保提供费用管理平台，平台内报销、借款等模块帮助员工实现资金的快

时间	研发项目	对应软件著作权	对主营业务的主要贡献程度
		借款管理系统 V1.0 房屋租赁管理平台 V1.0	速流转，提高员工工作效率，并帮助企业更好控制费用支出，实现项目成本的管控。
	基于云计算的多云运营管理平台	SWANCMDB 资产管理系统 V1.0 SWANVMM 虚拟机管理系统 V1.0	为云服务进行业务布局
	资源调度平台	亚康厂商服务管理系统 V2.0	为售后维保提供系统支持，该项目是服务云平台的升级项目；项目中新增厂商支持，并适配新厂商需求。
	企业项目一体化管理平台	SWANCMDB 资产管理系统 V1.0 SWANVMM 虚拟机管理系统 V1.0	为云服务进行业务布局
	云产品账单核对分析系统	公有云账单管理系统 V1.0 云项目全生命周期管理系统 V1.0	为云服务进行业务布局
	合同管理系统	AMS 合同管理系统 V1.0 服务合同系统 V1.0 开票管理平台 V1.0 销售合同管理平台 V1.0 商务合同管理系统 V1.0	为设备销售、驻场运维、交付实施、售后维保提供合同管理，帮助管理合同台账；系统自动关联客户、应收账款、回款等信息，全面把控企业风险。

（4）是否存在研发费用资本化的情况，如有，披露对应的具体项目，金额及依据。

【回复】

报告期内，公司不存在研发费用资本化的情形。

【核查程序】

1、访谈发行人研发人员，了解发行人研发立项、开发、验收、知识产权申报等相关事项，了解研发技术的主要特点、主要研发技术的应用领域及实务中研发技术使用情况，分析主要研发成果对主营业务的贡献度；

2、获取发行人研发项目财务核算制度，研发费用资本化、费用化的标准，并检查制度执行情况；

3、了解、评估发行人与研发活动相关的关键内部控制的设计，并对其运行有效性实施测试；

4、检查发行人研发费用财务核算模式及具体方法，检查发行人研发费用资本化、费用化的具体金额。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

报告期内，发行人的研发活动围绕着公司主营业务开展，形成的研发成果是发行人主营业务开展的重要保障，报告期内发行人不存在研发费用资本化的情况。

23、关于毛利率。

报告期内，IT 运维服务业务的总体毛利率分别为 42.22%、36.32%和 38.19%。其中，驻场运维服务的毛利率分别为 17.47%、16.60%和 23.38%，毛利率整体呈上升趋势；售后维保服务的毛利率分别为 81.15%、73.89%和 62.32%，维持在较高的水平；交付实施服务的毛利率分别为 51.61%、40.92%和 51.89%，毛利率在较高水平波动。保荐工作报告称，发行人因 CDN 项目节点少、售后维护设备故障率低，所以毛利率较高。

请发行人：（1）结合三种 IT 运维服务的收费标准，服务人员数量、人工成本、人均薪酬的变动趋势，比较分析并披露三种运维服务毛利率存在差异的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异；（2）补充披露交付实施业务中 CDN 项目收费较高的原因，CDN 项目节点少是否会导致客户定价较低，客户定价如考虑 CDN 项目节点数，发行人因节点少而毛利率高的逻辑是否符合行业惯例，客户定价是否公允，同时披露 5G 技术的发展对 CDN 建设的影响，交付实施项目毛利率较高是否具有合理性与可持续性；（3）补充披露售后维保的服务器故障率低的原因，客户定价是否会考虑故障率的因素，售后维保业务毛利率较高的合理性；（4）交付实施和售后维保服务业务均通过派工系统以工单的形式分配工作任务，人员成本的确认以工单记录为基础，说明并披露成本的归集是否完整。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（1）结合三种 IT 运维服务的收费标准，服务人员数量、人工成本、人均薪酬的变动趋势，比较分析并披露三种运维服务毛利率存在差异的原因及合理性，与同行业可比公司相比是否存在较大差异；

【回复】

一、三种 IT 运维毛利率不同的原因

报告期内，公司三种 IT 运维业务毛利率存在差异，且变动趋势不同。公司 IT 运维毛利率水平和变动趋势主要由两大因素决定：一是业务性质，业务性质

决定了毛利率水平；二是市场结构，不同的国内外市场，不同的客户结构，不仅影响毛利率水平，还影响毛利率变动趋势。

报告期内，公司三种 IT 运维业务毛利率具体如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
驻场运维服务	31.95%	23.38%	16.60%	17.47%
售后维保服务	58.18%	62.32%	73.89%	81.15%
交付实施服务	65.95%	51.89%	40.92%	51.61%
合计	**46.09%**	**38.19%**	**36.32%**	**42.22%**

公司 IT 运维业务服务对象均为大型互联网公司，大型互联网公司在确定 IT 运维服务价格时，一般均采用招投标或邀标等市场化定价手段，因此公司 IT 运维服务的收费标准是由市场供需决定，是市场化定价的结果。

由于收费是市场化定价，公司对人工成本的控制能力决定了三种业务毛利率的高低。

1、业务性质不同、决定了毛利率水平

在三种 IT 运维业务中，人工成本均是主要成本，但由于业务性质不同，导致公司对人工成本的控制能力不同，从而决定了毛利率水平不同。

（1）驻场运维

在驻场运维业务中，收入是由岗位决定，而岗位与服务人员直接对应，即人工成本受岗位约束，从而导致公司无法通过规模化等手段降低人工成本，因此驻场运维服务是三种业务中成本最刚性的和毛利率最低的。

（2）售后维保、交付实施

在售后维保和交付实施业务中，收入与工作量直接相关，人工成本没有外部约束，公司可以通过规模优势、管理手段等降低人工成本，从而保证了该业务在较高毛利率水平。

2、市场结构影响毛利率水平和变动趋势

公司三种 IT 运维服务均涉及国内、国外市场，国内外市场供需关系不同，导致国内外市场毛利率水平不同。公司三种 IT 运维服务的国内外收入占比不同，即收入结构不同，影响了毛利率水平和变动趋势。

此外，公司 IT 运维服务均不是标准服务，即使同类型业务，由于客户需求不同、要求标准不同，也导致业务收费存在一定差异，因此不同的客户结构也影

响业务毛利率水平。

二、三种 IT 运维业务毛利率变动及其合理性

报告期内，公司 IT 运维业务毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度
	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率	变动百分点	毛利率	毛利率
驻场运维服务	8.58	31.95%	6.78	23.38%	-0.87	16.60%	17.47%
售后维保服务	-4.14	58.18%	-11.57	62.32%	-7.26	73.89%	81.15%
交付实施服务	14.06	65.95%	10.97	51.89%	-10.70	40.92%	51.61%

报告期内，公司 IT 运维业务毛利率变动的具体原因如下：

1、驻场运维

（1）国内外不同市场对毛利率影响

报告期内，公司驻场运维业务由国内、国外两部分构成，国内外驻场运维业务毛利占比、毛利率情况具体如下：

时间	驻场运维毛利率	国内驻场运维		国外驻场运维	
		毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率
2020 年 1-6 月	31.95%	53.14%	26.75%	46.86%	41.00%
2019 年	23.38%	47.24%	16.31%	52.76%	38.18%
2018 年	16.60%	75.67%	17.83%	24.33%	13.67%
2017 年	17.47%	80.67%	19.22%	19.33%	12.66%

国内外不同市场，对驻场运维毛利率影响如下：

A、2017 年、2018 年，国外市场毛利贡献较低，占比在 20%上下，驻场运维整体毛利率由国内市场决定，其毛利率变动趋势与国内毛利率变动一致。由于国内市场毛利率基本稳定，驻场运维毛利率与国内毛利率水平接近并保持稳定。

B、2019 年开始，国外市场毛利贡献在 50%左右，驻场运维毛利率由国内外市场共同决定。2019 年，国外市场毛利率提高 24.51 个百分点，国内市场毛利率略有下降，导致驻场运维毛利率提高 6.78 个百分点。

C、2020 年上半年，国外市场毛利率上升 2.82 个百分点，国内市场毛利率上升 10.44 百分点，双方共同导致驻场运维毛利率提高 8.57 个百分点。

（2）国内市场毛利率变动及原因

报告期内，公司国内驻场运维毛利率情况如下：

时间	岗位数量（月均）	人员数量（月均）	收入		成本		毛利率
			金额（万元）	人均收入（元/人月）	金额	人均成本（元/人月）	
2020 年 1-6 月	624	685.00	4,753.14	11,564.82	3,481.67	8,471.23	26.75%
2019 年	545	629.00	8,412.66	11,145.54	7,040.34	9,327.42	16.31%
2018 年	388	500.00	5,696.07	9,493.45	4,680.56	7,800.94	17.83%
2017 年	270	318.00	3,194.69	8,371.82	2,580.55	6,762.44	19.22%

注释：人均收入按照收入/人员数量计算；人均成本按照成本/人员数量计算

2017 年至 2019 年，国内驻场运维毛利率呈小幅下降趋势，主要原因是：人均收入的上涨与人均成本的上涨相抵消，但成本上涨略高于收入上涨，毛利率下降幅度不大，每年均在 1 个多百分点。

2020 年上半年，国内驻场运维毛利率提高了 10.44 个百分点，主要原因如下：

①受新冠疫情影响，企业被减免社保费用 310.68 万元，导致人工成本下降，毛利率上升；

②公司只针对全年业绩进行考核，确定年度奖金，半年度不考核。如按 2019 年度奖金标准，2020 年上半年薪酬总额同比减少 192.26 万元，导致人工成本下降，毛利率提高；

③通过对驻场人员的精细化管理，公司减少了冗余的备岗人员，备岗人员减少导致人均收入提高，并提高毛利率。

A、收费情况

公司驻场运维是根据岗位性质、工程师级别等进行定价，部分客户按照岗位性质定价，部分客户按照运维人员等级定价。报告期内，公司驻场运维一般基本收费标准在 9,900 元/人月至 11,500 元/人月范围内。报告期内，国内主要客户驻场运维业务收费标准情况如下：

时间	岗位数量（月均）	人员数量（月均）	人均岗位收入（元/人月）	人均收入（元/人月）	备岗率
2020 年 1-6 月	624	685	12,695.35	11,564.82	8.91%
2019 年	545	629	12,863.39	11,145.54	13.35%
2018 年	388	500	12,233.82	9,493.45	22.40%
2017 年	270	318	9,860.14	8,371.82	15.09%

注释：2020 年 1-6 月人均收入为根据半年度数据计算的年化人均收入；由于存在加班或单次服务，因此人员岗位收入一般高于基本收费。

2018 年人均岗位收入上涨主要是由于中国电信、腾讯、百度部分岗位单价

有所提高导致，2019 年岗位单价未发生实质变化，因此人均岗位收入变化不大。人均收入低于人均岗位收入原因是存在备岗人员。

国内驻场运维存在备岗的主要原因是：

①部分客户要求公司在驻场运维服务中保证一定数量的备岗人员；

②部分客户业务调整，导致机房服务器调整和搬迁等单项服务需求，由于该类业务量在时间、工作量上均存在不确定性，公司一般通过备岗人员承接；

③为快速满足客户机房扩张时的岗位需求，公司一般需提前招聘并培训驻场人员，提前招聘人员一般以备岗形式存在。

B、人工成本情况

报告期内，国内驻场运维人工成本、人员数量、人均薪酬等情况如下：

时间	人工成本（万元）	人员数量	人均薪酬（元/月）
2020 年 1-6 月	3,203.94	685	7,795.47
2019 年	6,535.18	629	8,658.16
2018 年	4,114.05	500	6,856.76
2017 年	2,263.67	318	5,932.05

2017 年至 2019 年，人均薪酬均呈上涨趋势，并每年保持 10%以上的涨幅，主要原因是，随着公司做大做强，为吸引和留住人才，公司不断上调薪酬水平。

2020 年上半年，由于新冠疫情，企业被减免社保费用 310.68 万元，导致 2020 年上半年，人均薪酬均较 2019 年下降。公司只针对全年业绩进行考核，确定年度奖金，半年度不考核。如按 2019 年度奖金标准，2020 年上半年薪酬总额同比减少 192.26 万元。

（3）国外市场毛利率变动及原因

报告期内，公司国外驻场运维毛利率及美国市场占比情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
国外驻场运维毛利率	41.00%	38.18%	13.67%	12.66%
美国收入占国外收入比例	81.80%	81.98%	83.24%	85.52%
美国毛利占国外毛利比例	84.20%	89.30%	79.94%	83.77%

由上表可知，国外驻场运维业务主要集中在美国，国外驻场运维毛利率由美国市场决定。

2017 年、2018 年，国外市场毛利率基本稳定。

2019 年，国外驻场运维毛利率同比上升 24.51 个百分点，主要原因是：公司成立了二级子公司美国亚康，并用美国亚康管理、实施美国业务，不再通过美国凯威，自有人员人均薪酬比外包人员人均成本下降 34.45%，毛利率大幅改善。

2020 年上半年，TikTok 毛利占美国市场比例由 2.97%提高至 22.72%，由于 TikTok 为直签客户（不通过中国电信结算），较中国电信收费单价提高了约 4%。此外，2020 年上半年，因业务扩张，新增驻场服务人员 15 人，新增人员薪酬略低老员工，导致人均薪酬略有下降。因此 2020 年上半年，国外驻场运维毛利率继续提高 2.82 个百分点。

美国驻场运维业务收费标准、人工成本、人均薪酬情况具体如下：

A、美国市场收费情况

报告期各期内，美国驻场运维业务收费标准情况如下：

时间	主要客户收费标准
2020 年 1-6 月	9,500 和 9,900 美元/人月
2019 年	9,500 美元/人月
2018 年	9,500 美元/人月
2017 年	9,500 美元/人月

注 1：2020 年 1-6 月，TikTok 收费标准为 9,900 美元/人月。

B、美国市场人工成本情况

报告期内，美国驻场运维人工成本、人均薪酬等情况的如下：

时间	自有人工成本（万元）	外包成本（万元）	其他（万元）	人均薪酬（元/月）
2020 年 1-6 月	1,277.05	5.44	10.42	自有：39,587.83
2019 年	1,702.28	240.86	21.46	外包：58,756.67 自有：38,513.84
2018 年	-	1,721.95	5.14	外包：58,763.13
2017 年	-	870.48	-	外包：55,650.96

2019 年，由于公司采用美国亚康替代美国凯威，美国亚康为自有人员，因此人均薪酬下降。

2020 年上半年，由于 TikTok、阿里巴巴等驻场运维需求增加，公司新增驻场运维员工，由于新招聘人员薪酬略低于老员工，因此人均薪酬略有下降。

2、售后维保

（1）国内外不同市场对毛利率影响

报告期内，公司售后维保业务由国内、国外两部分构成。国内售后维保毛利贡献分别为 99.22%、90.47%、78.28%和 72.63%，由于国内市场始终超过 70%，国内市场毛利率变动是影响售后维保业务毛利变动的主要因素。报告期内，国内外售后维保业务毛利占比、毛利率情况如下：

时间	售后维保毛利率	国内售后维保		国外售后维保	
		毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率
2020 年 1-6 月	58.18%	72.63%	62.21%	27.37%	49.65%
2019 年	62.32%	78.28%	62.71%	21.72%	60.97%
2018 年	73.89%	90.47%	75.66%	9.53%	60.45%
2017 年	81.15%	99.22%	81.56%	0.78%	49.68%

报告期内，由于国外售后维保覆盖率不足，部分国家地区需要外包商，导致人工成本较高，因此国外市场毛利率较国内市场毛利率低，国外毛利占比较低，因此毛利率变动由国内市场决定。

（2）国内市场毛利率变动及原因

报告期内，国内售后维保毛利率情况如下：

客户	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
ODM	91.71%	63.38%	90.91%	62.79%	60.29%	68.66%	36.77%	73.02%
品牌厂商	-	-	2.83%	31.88%	37.41%	85.77%	60.23%	87.00%
其他	8.29%	49.22%	6.26%	75.47%	2.30%	94.70%	3.00%	77.01%
合计	**100%**	**62.21%**	**100%**	**62.71%**	**100%**	**75.66%**	**100%**	**81.56%**

注释：ODM 为富士康和英业达合计；品牌厂商为紫光股份。紫光股份收入主要在 2017 年和 2018 年，毛利率较高且较为稳定，主要原因是紫光股份服务器较为集中，人员效率较高，因此毛利率较高。

2017 年至 2019 年，国内售后维保毛利率呈下降趋势，每年下降幅度在 5-7 个百分点。2020 年上半年，国内售后维保毛利率与 2019 年基本保持一致，仅小幅下降 0.58 个百分点。

报告期内，由于售后维保业务收费基本保持稳定，毛利率波动主要是人工成本及客户结构变动所致。由于紫光股份收入主要集中在 2017 年和 2018 年，且毛利率较为稳定，因此报告期内毛利率变动主要由 ODM 厂商引起。

A、ODM 客户收费情况

报告期内，售后维保业务收入主要由两部分构成：一部分为设备安装部署（主要是服务器）收入；另外一部分为服务器的售后维修收入。因此收费也分为设备安装部署收入和维保收入。

①安装部署收费标准：设备部署价格因设备类型不同而异，例如服务器按 1U、2U、4U 等规定收费，收费标准一般为每台 75 元-120 元/台。

②服务器维保收费标准：服务器维保收费考虑因素较多，会根据服务器类型不同、服务响应时间、终端用户需求等不同而定价不同，收费标准为每台年维保费为 120 元-167 元。报告期内，整体来看，服务器维保收费标准基本稳定。

报告期内，加权平均部署单价和售后维保单价具体如下：

期间	台均部署单价（元/台）	年台均售后维保单价（元/台）
2020 年 1-6 月	109.00	148.33
2019 年	109.25	154.87
2018 年	103.49	165.78
2017 年	101.76	196.16

报告期内，台均部署服务单价小幅波动，但保持基本稳定。台均售后维保单价呈下降趋势，分别下降了 15.49%、6.58%和 4.22%，降幅逐渐减少。售后维保台均收费下降主要原因是：一、部分机型的售后维保费用降低；二、高价格维保费机型部署减少。

B、ODM 客户人工成本情况

报告期内，公司售后维保业务的人工成本、人员数量、人均薪酬等情况如下：

期间	人数	人工成本		外包费用		其他费用	
		金额（万元）	人均（元/人月）	金额（万元）	人均（元/人月）	金额（万元）	人均（元/人月）
2020 年 1-6 月	129	454.35	5,870.11	110.71	1,430.36	146.59	1,893.89
2019 年	112	987.24	7,345.51	244.39	1,818.38	205.12	1,526.16
2018 年	74	518.83	5,842.73	50.22	565.54	75.34	848.42
2017 年	33	208.01	5,252.74	0.44	11.11	23.24	586.79

①2018 年度、2019 年度，人均薪酬不断上涨，同时，由于业务量增加人员差旅费等其他费用也相应增长，由于业务量的增加，外包逐渐增多。人均薪酬的上升、外包费用增加以及差旅费等其他费用的增加，共同作用导致毛利率呈下降

趋势。

②2020 年上半年，受新冠疫情影响，需企业缴纳的社保费用被减免，以及未考核半年度奖金等，因此人均成本下降。

综上，报告期内，受人工成本上涨、外包增加以及差旅费等其他费用增加的影响，售后维保毛利率呈下降趋势，但下降幅度逐步减少。2020 年上半年，国内售后维保毛利率和 2019 年相比有所上升。

（3）国外市场毛利率变动及原因

2017 年、2018 年，海外售后维保业务的毛利率低于国内售后维保业务毛利率，主要是因为发行人在海外无自有服务网点，均由外包方提供服务，人力成本较高。2019 年，发行人通过设立海外主体，主要使用自有人员进行业务实施，从而提高了海外业务毛利率。2019 年，公司海内外的毛利率较为接近。

2020 年 1-6 月，海外售后维保业务的毛利率较低，主要是因为富士康服务器的海外交付量大幅增长，交付的机房位置分布于美国、新加坡、澳大利亚、英国、德国、马来西亚、印尼、日本等数个国家，其中，发行人在马来西亚、德国等国家未布局服务网点，该地区的售后维保业务主要外包给中国电信完成，人力成本较高，导致毛利率降低。

3、交付实施

（1）国内外不同市场对毛利率影响

报告期内，公司交付实施业务即包括 CDN 建设、扩容，还包括设备搬迁和综合布线等业务。由于交付实施业务内容差异大，且即使同类型业务，由于客户需求不同也存在差异。因此，在三种 IT 运维业务中，交付实施是典型的非标准化业务。

报告期内，公司交付实施业务由国内、国外两部分构成，国内外交付实施业务毛利占比、毛利率情况具体如下：

时间	交付实施毛利率	国内交付实施		国外交付实施	
		毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率
2020 年 1-6 月	65.95%	24.48%	55.33%	75.52%	70.33%
2019 年	51.89%	30.27%	53.02%	69.73%	51.42%
2018 年	40.92%	43.47%	61.78%	56.53%	32.48%
2017 年	51.61%	78.50%	67.65%	21.50%	27.67%

国内外不同市场对毛利率影响如下：

A、2017 年，国内市场毛利贡献高，占比 75%以上，公司交付实施毛利率由国内市场决定。

B、2018 年，国外市场毛利占比超过 50%，毛利率受国内外市场共同影响。

C、2019 年至 2020 年上半年，国外市场毛利占比进一步提高，占比达到 70%上下，毛利率主要由国外市场决定。

报告期内，毛利率变动的主要原因如下：

A、2017 年至 2018 年，国外市场毛利率保持在 30%上下。2017 年至 2018 年，美国市场交付实施是通过美国凯威公司实施，成本较高，毛利率较低。

B、2019 年，国外市场毛利率同比提高 17.62 个百分点，主要是美国亚康设立后，该业务由逐步由美国亚康实施，人工成本下降，毛利率提高。2018 年，2019 年，美国亚康与美国凯威毛利率比较如下：

时间	执行主体	执行项目	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
2018 年	美国凯威	17 个项目	2,042.71	1,403.43	31.30%
2019 年	美国凯威	10 个项目	1,209.53	803.86	33.54%
	美国亚康	3 个项目	859.08	257.17	70.06%

C、2020 年上半年，国外市场毛利率继续提高 18.91 个百分点，主要是：①美国市场业务不再通过美国凯威，而全部由二级子公司美国亚康管理和实施，导致成本下降；②国外市场交付实施业务客户 TikTok 为公司直签客户，其价格水平较电信国际普遍高 30%，由于其收入占比大幅提高，从而导致毛利率较 2019 年进一步提高。公司针对 TikTok 与电信国际的布线业务收费单价对比情况如下：

单位：美元

业务	TikTok 收费单价	电信国际收费单价	同比上升
光缆布放（1-30m）	20.00	15.30	23.50%
光缆布放（31-60m）	24.00	18.61	22.46%
光缆布放（＞60m）	27.00	20.69	23.37%
光缆跳线布放（1-15m）	11.00	7.91	28.09%
光缆跳线布放（16-30m）	22.00	16.78	23.73%
光缆跳线布放（＞31m）	32.00	24.78	22.56%
超五类、六类非成品网线布放	1.50	1.10	26.67%

超五类、六类成品线布放（1-15m）	30.00	22.93	23.57%
AOC 跳线布放	14.00	10.42	25.57%
电源线布放与测试	14.00	10.42	25.57%

（2）收费标准

报告期内，国内交付实施以 CDN 节点建设为主，包括新建、扩容、改造和巡检等类型。不同客户对于 CDN 节点建设中的报价方式不同，例如，有客户定价仅按节点类型，有客户除按节点类型外，还需考虑物料运输费用，因此 CDN 收费单价差异较大。

报告期内，国外交付实施业务以美国市场为主，但不同于国内市场，美国市场交付实施的主要是设备搬迁和机房综合布线等。这类业务没有标准价格，一般情况，公司会根据工作内容、工作量、交付时间等需求进行初步报价，并通过商务谈判方式确定最终价格。

报告期内，交付实施收费标准情况如下：

区域	服务类型	主要收费标准
国内	CDN 建设	10,000-40,000 元/节点
	综合布线	按照敷设的线缆数量收费，收费标准约为每条 20 元至 90 元不等
	设备搬迁	按照搬迁的设备数量收费，收费标准为 60-200 元/台，
国外	综合布线	按照敷设的线缆数量收费，收费标准约为 1 美元至 25 美元不等
	设备搬迁	按照搬迁的设备数量收费，收费标准为 65-275 美元/台

（3）人工成本

报告期内，国内交付实施业务成本如下：

期间	人数	人工成本		外包费用	其他费用
		金额（万元）	人均（元/人月）	金额（万元）	金额（万元）
2020 年 1-6 月	31	123.09	6,617.82	64.88	259.51
2019 年	20	167.78	6,990.83	86.72	277.20
2018 年	13	87.05	5,579.96	118.76	139.04
2017 年	12	80.79	5,610.20	35.45	208.01

国内交付实施服务业务自有人员较多，也存在部分项目外包，其他费用主要为差旅费、设备搬迁运输费等。不同于国内，美国市场交付实施业务主要设备搬

迁和综合布线，针对这类业务，公司主要通过外包实施。2017 年至 2018 年通过美国凯威，2019 年至今，美国亚康主要通过劳务外包和小时工进行。

4、同行业上市公司对比

由于上市公司未将业务毛利率分类到二级，因此无法获取上市公司细分业务毛利率，因此将 IT 运维服务毛利率整体分析。

同行业上市公司毛利率如下所示：

单位：%

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
天玑科技	39.13	32.92	32.09	39.98
银信科技	43.90	43.69	52.78	51.09
宇信科技	40.00	40.12	38.01	39.44
神州信息	24.40	24.23	28.79	25.01
海量数据	未披露	41.82	33.73	32.14
平均值	**36.86**	**36.56**	**37.08**	**37.53**
中位数	**39.57**	**40.12**	**33.73**	**39.44**
本公司	**46.09**	**38.19**	**36.32**	**42.22**

注释：天玑科技选取业务分项 IT 外包服务、银信科技选取业务分项 IT 基础设施服务、宇信科技选取业务分项人员外包及运维服务（2019 年选取软件开发及服务）、神州信息选取业务分项软件开发及技术服务（2017 年选取技术服务）、海量数据选取业务分项技术服务，**海量数据 2020 年 1-6 月不再区分系统集成和技术服务。**

公司 IT 运维服务毛利率与同行业上市公司平均毛利率不存在重大差异。

【披露】

根据发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“4、主营业务分产品的毛利率分析”之“（2）IT 运维服务”补充披露如下：

报告期内，公司三种 IT 运维业务毛利率存在差异，且变动趋势不同。公司 IT 运维毛利率水平和变动趋势主要由两大因素决定：一是业务性质，业务性质决定了毛利率水平；二是市场结构，不同的国内外市场，不同的客户结构，不仅影响毛利率水平，还影响毛利率变动趋势。

报告期内，公司三种 IT 运维业务毛利率具体如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
驻场运维服务	31.95%	23.38%	16.60%	17.47%

售后维保服务	58.18%	62.32%	73.89%	81.15%
交付实施服务	65.95%	51.89%	40.92%	51.61%
合计	46.09%	38.19%	36.32%	42.22%

公司 IT 运维业务服务对象均为大型互联网公司，大型互联网公司在确定 IT 运维服务价格时，一般均采用招投标或邀标等市场化定价手段，因此公司 IT 运维服务的收费标准是由市场供需决定，是市场化定价的结果。

由于收费是市场化定价，公司对人工成本的控制能力决定了三种业务毛利率的高低。

①业务性质不同、决定了毛利率水平

在三种 IT 运维业务中，人工成本均是主要成本，但由于业务性质不同，导致公司对人工成本的控制能力不同，从而决定了毛利率水平不同。

A、驻场运维

在驻场运维业务中，收入是由岗位决定，而岗位与服务人员直接对应，即人工成本受岗位约束，从而导致公司无法通过规模化等手段降低人工成本，因此驻场运维服务是三种业务中成本最刚性的和毛利率最低的。

B、售后维保、交付实施

在售后维保和交付实施业务中，收入与工作量直接相关，人工成本没有外部约束，公司可以通过规模优势、管理手段等降低人工成本，从而保证了该业务在较高毛利率水平。

②市场结构影响毛利率水平和变动趋势

公司三种 IT 运维服务均涉及国内、国外市场，国内外市场供需关系不同，导致国内外市场毛利率水平不同。公司三种 IT 运维服务的国内外收入占比不同，即收入结构不同，影响了毛利率水平和变动趋势。

此外，公司 IT 运维服务均不是标准服务，即使同类型业务，由于客户需求不同、要求标准不同，也导致业务收费存在一定差异，因此不同的客户结构也影响业务毛利率水平。

根据发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“4、主营业务分产品的毛利率分析”之“（2）IT 运维服务”之“①驻场运维服务”补充披露如下：

报告期内，公司驻场运维业务由国内、国外两部分构成，国内外驻场运维

业务毛利占比、毛利率情况具体如下：

时间	驻场运维毛利率	国内驻场运维		国外驻场运维	
		毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率
2020 年 1-6 月	31.95%	53.14%	26.75%	46.86%	41.00%
2019 年	23.38%	47.24%	16.31%	52.76%	38.18%
2018 年	16.60%	75.67%	17.83%	24.33%	13.67%
2017 年	17.47%	80.67%	19.22%	19.33%	12.66%

国内外不同市场，对驻场运维毛利率影响如下：

2017 年、2018 年，国外市场毛利贡献较低，占比在 20%上下，驻场运维整体毛利率由国内市场决定，其毛利率变动趋势与国内毛利率变动一致。由于国内市场毛利率基本稳定，驻场运维毛利率与国内毛利率水平接近并保持稳定。

2019 年开始，国外市场毛利贡献在 50%左右，驻场运维毛利率由国内外市场共同决定。2019 年，国外市场毛利率提高 24.51 个百分点，国内市场毛利率略有下降，导致驻场运维毛利率提高 6.78 个百分点。

2020 年上半年，国外市场毛利率上升 2.82 个百分点，国内市场毛利率上升 10.44 百分点，双方共同导致驻场运维毛利率提高 8.57 个百分点。

A、国内毛利率

2017 年至 2019 年，国内驻场运维毛利率呈小幅下降趋势，主要原因是：人均收入的上涨与人均成本的上涨相抵消，但成本上涨略高于收入上涨，毛利率下降幅度不大，每年均在 1 个多百分点。

2020 年上半年，国内驻场运维毛利率提高了 10.44 个百分点，主要原因如下：

①受新冠疫情影响,企业被减免社保费用 310.68 万元,导致人工成本下降，毛利率上升；

②公司只针对全年业绩进行考核，确定年度奖金，半年度不考核。如按 2019 年度奖金标准，2020 年上半年薪酬总额同比减少 192.26 万元，导致人工成本下降，毛利率提高；

③通过对驻场人员的精细化管理，公司减少了冗余的备岗人员，备岗人员减少导致人均收入提高，并提高毛利率。

B、国外毛利率

2017 年、2018 年，国外市场毛利率基本稳定。

2019 年，国外驻场运维毛利率同比上升 24.51 个百分点，主要原因是：公司成立了二级子公司美国亚康，并用美国亚康管理、实施美国业务，不再通过美国凯威，自有人员人均薪酬比外包人员人均成本下降 34.45%，毛利率大幅改善。

2020 年上半年，TikTok 毛利占美国市场比例由 2.97%提高至 22.72%，由于 TikTok 为直签客户（不通过中国电信结算），较中国电信收费单价提高了约 4%。此外，2020 年上半年，因业务扩张，新增驻场服务人员 15 人，新增人员薪酬略低老员工，导致人均薪酬略有下降。因此 2020 年上半年，国外驻场运维毛利率继续提高 2.82 个百分点。

根据发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“4、主营业务分产品的毛利率分析”之“（2）IT 运维服务”之“②售后维保服务”补充披露如下：

报告期内，公司售后维保业务由国内、国外两部分构成。国内售后维保毛利贡献分别为 99.22%、90.47%、78.28%和 72.63%，由于国内市场始终超过 70%，国内市场毛利率变动是影响售后维保业务毛利变动的主要因素。报告期内，国内外售后维保业务毛利占比、毛利率情况如下：

时间	售后维保毛利率	国内售后维保		国外售后维保	
		毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率
2020 年 1-6 月	58.18%	72.63%	62.21%	27.37%	49.65%
2019 年	62.32%	78.28%	62.71%	21.72%	60.97%
2018 年	73.89%	90.47%	75.66%	9.53%	60.45%
2017 年	81.15%	99.22%	81.56%	0.78%	49.68%

报告期内，由于国外售后维保覆盖率不足，部分国家地区需要外包商，导致人工成本较高，因此国外市场毛利率较国内市场毛利率低，国外毛利占比较低，因此毛利率变动由国内市场决定。

报告期内，国内台均部署服务单价小幅波动，但保持基本稳定。台均售后维保单价呈下降趋势，分别下降了 15.49%、6.58%和 4.22%，降幅逐渐减少。售后维保台均收费下降主要原因是：一、部分机型的售后维保费用降低；二、高价格维保费机型部署减少。

2018 年度、2019 年度，人均薪酬不断上涨，同时，由于业务量增加人员差旅费等其他费用也相应增长，由于业务量的增加，外包逐渐增多。人均薪酬的上升、外包的增加以及差旅费等其他费用的增加，共同毛利率呈下降趋势。2020 年上半年，受新冠疫情影响，企业缴纳的社保费用被减免，以及未考核半年度奖金等，因此人均成本下降。

报告期内，受人工成本上涨、外包增加以及差旅费等其他费用增加的影响，售后维保毛利率呈下降趋势，但下降幅度逐步减少。2020 年上半年，国内售后维保毛利率和 2019 年相比有所上升。

根据发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“4、主营业务分产品的毛利率分析”之“（2）IT 运维服务”之“③交付实施服务”补充披露如下：

报告期内，公司交付实施业务即包括 CDN 建设、扩容，还包括设备搬迁和综合布线等业务。由于交付实施业务内容差异大，且即使同类型业务，由于客户需求不同也存在差异。因此，在三种 IT 运维业务中，交付实施是典型的非标准化业务。

报告期内，公司交付实施业务由国内、国外两部分构成，国内外交付实施业务毛利占比、毛利率情况具体如下：

时间	交付实施毛利率	国内交付实施		国外交付实施	
		毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率
2020 年 1-6 月	65.95%	24.48%	55.33%	75.52%	70.33%
2019 年	51.89%	30.27%	53.02%	69.73%	51.42%
2018 年	40.92%	43.47%	61.78%	56.53%	32.48%
2017 年	51.61%	78.50%	67.65%	21.50%	27.67%

国内外不同市场对毛利率影响如下：

A、2017 年，国内市场毛利贡献高，占比 75%以上，公司交付实施毛利率由国内市场决定。

B、2018 年，国外市场毛利占比超过 50%，毛利率受国内外市场共同影响。

C、2019 年至 2020 年上半年，国外市场毛利占比进一步提高，占比达到 70%上下，毛利率主要由国外市场决定。

2017 年至 2018 年，国外市场毛利率保持在 30%上下。2017 年至 2018 年，

美国市场交付实施是通过美国凯威公司实施，成本较高，毛利率较低。

2019 年，国外市场毛利率同比提高 17.62 个百分点。主要原因是美国亚康设立后，该业务由逐步由美国亚康实施，人工成本下降，毛利率提高。

2020 年上半年，国外市场毛利率继续提高 18.91 个百分点，主要原因是：一、美国市场业务不再通过美国凯威，而全部由子公司美国亚康管理和实施，导致成本下降；二、国外市场交付实施业务客户 TikTok 为公司直签客户，其价格水平较电信国际普遍高 30%，由于其收入占比大幅提高，从而导致毛利率较 2019 年进一步提高。

根据发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“5、同行业公司毛利率比较”补充披露如下：

（2）IT 运维服务

同行业上市公司毛利率如下所示：

单位：%

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
天玑科技	39.13	32.92	32.09	39.98
银信科技	43.90	43.69	52.78	51.09
宇信科技	40.00	40.12	38.01	39.44
神州信息	24.40	24.23	28.79	25.01
海量数据	未披露	41.82	33.73	32.14
平均值	36.86	36.56	37.08	37.53
中位数	39.57	40.12	33.73	39.44
本公司	46.09	38.19	36.32	42.22

注释：天玑科技选取业务分项 IT 外包服务、银信科技选取业务分项 IT 基础设施服务、宇信科技选取业务分项人员外包及运维服务（2019 年选取软件开发及服务）、神州信息选取业务分项软件开发及技术服务（2017 年选取技术服务）、海量数据选取业务分项技术服务，海量数据 2020 年 1-6 月不再区分系统集成和技术服务。

公司 IT 运维服务业务毛利率与同行业上市公司平均毛利率相比不存在重大差异。

（2）补充披露交付实施业务中 CDN 项目收费较高的原因，CDN 项目节点少是否会导致客户定价较低，客户定价如考虑 CDN 项目节点数，发行人因节点少而毛利率高的逻辑是否符合行业惯例，客户定价是否公允，同时披露 5G 技术的发

展对 CDN 建设的影响，交付实施项目毛利率较高是否具有合理性与可持续性；

【回复】

一、CDN 项目中客户定价的考虑因素、价格较高的原因、定价公允性

发行人交付实施业务中的 CDN 项目，是一项非标准化服务，客户定价时综合考虑节点类型、节点规模、任务紧迫程度、机房位置、是否需要协调物流仓储等因素。因此，价格与节点数量无明确的直接关系。

与发行人提供的驻场运维服务相比，CDN 项目收费标准相对较高，主要系因为驻场项目和 CDN 项目的业务开展方式不同，对发行人的能力要求也不同。

1、网点覆盖能力

在 CDN 项目中，客户的 CDN 节点建设任务相对较为集中和紧迫，单个节点平均建设周期为 2-3 天，且节点通常遍布全国多个城市，需要发行人在短时间内满足对多区域的节点建设需求，对发行人的网点覆盖能力要求较高。

2、项目管理及资源协调能力

在 CDN 项目中，发行人不仅需要根据客户的节点建设计划做好自有人员的时间及区域的调配及安排，还需要与机房管理人员、物流配送、仓储管理、运营商等各方资源进行对接与协调，对发行人的项目管理及资源协调能力要求较高。

3、技术能力

在 CDN 项目中，发行人通常配置 1-2 名应用系统工程师，针对客户的系统进行自动化系统安装的研发，并进行持续优化，降低现场对于技术能力的要求、提高现场实施工程师的工作效率。

发行人的客户主要为大型上市互联网企业，采购流程规范，供应商及相关采购价格确定一般均采取招投标、邀标等市场化手段。由于客户市场地位高，供应商资源广泛，以及竞争性定价策略，因此其采购价格充分反映了市场供需情况，价格公允。

二、交付实施项目毛利率较高的合理性与可持续性

（一）交付实施项目毛利率较高的合理性

报告期内，发行人的交付实施业务毛利率较高主要是因为：

①国内交付业务主要为 CDN 项目，CDN 项目涉及的工作项较为复杂，是一项非标准化服务，对发行人的网点覆盖能力、协调组织能力和技术能力均有较高

要求，因此收费标准相应较高，同时，由于发行人具备规模优势，有效控制成本，导致毛利率较高；

②海外交付业务主要为布线工程，受海外市场竞争强度较低，劳动力成本普遍较高等因素影响，海外市场毛利率普遍高于国内市场；

③凭借多年海外业务经验，公司熟悉海外市场情况，通过不同用工方式有效控制人工成本；

④公司主要服务对象为阿里巴巴、字节跳动等国内企业，客户不仅需要工程师英文流利，以便在当地开展业务，还需能用中文交流，以便与国内工程师进行沟通与协调，因此公司在海外市场具备独特的竞争优势和议价能力。

（二）交付实施业务毛利率较高的可持续性

报告期内，发行人交付实施业务的主要客户为百度、阿里巴巴、中国电信和字节跳动等。主要客户市场地位高，且与形成了稳定合作关系。例如，在国内，公司连续中标阿里巴巴、百度 CDN 项目；在海外，公司持续为阿里巴巴美国提供交付实施服务，同时还成功新增了 Tiktok 业务。因此，公司具备优质的客户资源。

此外，报告期内，公司交付实施业务毛利率分别为 51.61%、40.92%、51.89%和 65.95%，业务规模分别为 1,673.79 万元、3,133.67 万元、3,819.68 万元、3,432.83 万元，公司在业务规模逐年上升同时，始终维持毛利率在 40%以上。公司具备了良好的成本控制能力。

综上，公司在客户资源、成本控制等两方面具备良好的基础，是维持交付实施业务毛利率的重要保障。但是，考虑到其业务规模较小，客户集中度相对较高，其毛利率受个别客户影响大。未来，公司交付实施业务毛利率存在波动的可能性。

三、5G 技术的发展对 CDN 建设的影响

5G 技术的发展对 CDN 建设具有推动作用。相对于 3G、4G 而言，5G 具有大容量、高并发和高交互的特征，有助于开发与数据相关的技术，催生新的应用场景。

在 5G 超高的数据传输速率和超广覆盖的移动性保证下，4K 高清电视、VR/AR、3D 视频、云化办公等将逐步普及，进一步改变通讯和社交的内容及方式。5G 低连接时延和高速移动情况下的高可靠性连接，将使得车联网、工业物

联网、远程医疗、智能制造等特殊应用更为现实。5G 强大的连接能力还将快速促进智慧城市、智能家居、环境监测等垂直领域深度融合，促进形成一个万物互联的网络环境。

与原有的网络相比，5G 网络支持的数据量将大幅提高，未来 5G 广泛的应用场景将使得人们比以往更频繁使用 5G 网络。5G 网络大容量、高并发和高交互的特征，对数据的存储、计算、传输则有更高的要求，将促进数据中心及 CDN 建设较快发展。

【披露】

根据发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（四）毛利及毛利率分析”之“4、主营业务分产品的毛利率分析”之“（2）IT 运维服务”之“③交付实施服务”补充披露如下：

发行人交付实施业务中的 CDN 项目，是一项非标准化服务，客户定价时综合考虑节点类型、节点规模、任务紧迫程度、机房位置、是否需要协调物流仓储等因素。

与驻场运维服务相比，CDN 项目收费标准相对较高，主要系 CDN 项目的开展方式不同，对发行人的服务网点能力、组织协调能力和技术能力均有较高要求。

报告期内，发行人交付实施业务的主要客户为百度、阿里巴巴、中国电信和字节跳动等。主要客户市场地位高，且与形成了稳定合作关系。此外，报告期内，公司交付实施业务在业务规模逐年上升同时，始终维持毛利率在 40%以上，公司具备了良好的成本控制能力。公司在客户资源、成本控制等两方面具备良好的基础，是维持交付实施业务毛利率的重要保障。但是，考虑到其业务规模较小，客户集中度相对较高，其毛利率受个别客户影响大。未来，公司交付实施业务毛利率存在波动的可能性。

5G 技术的发展对 CDN 建设具有推动作用。相对于 3G、4G 而言，5G 具有大容量、高并发和高交互的特征，有助于开发与数据相关的技术，催生新的应用场景。

（3）补充披露售后维保的服务器故障率低的原因，客户定价是否会考虑故障率的因素，售后维保业务毛利率较高的合理性；

【回复】

1、售后维保的服务器故障率低的原因

2017 年、2018 年，售后维保服务器故障率低主要是因为当年所维保机器主要为刚上架的新设备。2019 年，随着服务器使用年限的增加，售后维保的服务器故障率趋于正常。

2、客户定价的考虑因素

在售后维保业务中，客户一般通过询比价的方式确定服务器维保价格，即由客户向服务商发送需维保服务器的数量、位置、响应级别等需求，服务商根据客户需求，综合考虑人工成本、差旅成本来进行报价，最后由客户根据报价情况对服务商进行最终的遴选及确认。

由于售后维保费包含在设备售价中，因此需 ODM 厂商支付售后维保成本。虽然单台机器的售后维保费用不高（不考虑零部件更换），但考虑到 ODM 厂商出货量巨大以及零部件更换成本，售后维保费用是服务器成本中的重要部分。因此，ODM 厂商会根据设备、零部件的故障率对维保成本进行测算，从而控制整体成本，即客户定价时会考虑故障率因素。

3、售后维保业务毛利率较高的合理性

售后维保业务毛利率较高的合理性详见本题第（1）小问的回复。

（4）交付实施和售后维保服务业务均通过派工系统以工单的形式分配工作任务，人员成本的确认以工单记录为基础，说明并披露成本的归集是否完整。

【回复】

公司制定了包括《采购管理制度》、《仓储管理制度》、《服务业务管理制度》、《人力资源管理制度》、《费用报销制度》《成本核算管理制度》等在内的一系列与成本相关的内部控制制度。

报告期内，公司交付实施和售后维保业务成本由人工成本、外包成本和其他成本构成，其中：人工成本指业务人员的工资、社保、公积金等员工薪酬支出；外包成本指因业务而发生的外包服务费用；其他成本费用指因业务而发生的差旅费和其他支出。

1、人工成本归集

公司根据业务类型建立内部组织架构，业务人员按从事的业务类型归属不同的内部部门。首先，业务部门员工的薪酬总额全部计入业务成本；其次，公司通

过派工系统分配员工到各项目中，并通过工时系统统计工时记录，公司将各业务人员的薪酬按工时比例在各项目进中行分摊。公司员工为固定薪酬制度，与派工单无直接关系，员工的薪酬总额全部计入了成本中。

2、外包成本

在交付实施和售后维保业务中，公司均按项目进行具体管理和实施。当项目需要外包服务时，由项目负责人提起申请，公司审批，在申请过程中申请人必须明确外包服务对应的项目，即外包服务与项目一一对应。因此公司以项目为单位归集外包成本。

3、其他成本

其他成本主要系人员差旅费和其他支出，差旅费由具体员工在公司报销系统中申报，申报时需关联具体项目，并经公司审批。耗材等其他支出，在领用过程中，经办人均需填报具体项目，并经公司审批。因此，公司同样以项目为单位归集其他成本。申领过程中均需经办人申报，

综上，公司交付实施和售后维保业务人员薪酬全部计入业务成本，人工成本、外包成本和其他成本均按项目进行归集，保证了成本归集的完整性。

【披露】

根据发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十一、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”之“3、主营业务成本性质类型构成分析”之“（2）IT 运维服务”补充披露如下：

交付实施和售后维保服务业务成本包括人工成本、外包和其他成本等，公司员工为固定薪酬制度，与派工单无直接关系，员工的薪酬总额全部计入了成本中。

【核查程序】

1、获取发行人报告期内 IT 运维服务收入成本明细表，计算分析三项 IT 运维业务毛利率情况；

2、访谈发行人高级管理人员及主要客户，了解三项 IT 运维服务模式及相关流程；

3、获取发行人三项 IT 运维服务员工明细表及工时统计表，计算人均岗位收入、人均薪酬及人工成本，分析报告期内毛利率变动情况；

4、获取发行人 IT 运维服务合同及订单，了解 IT 运维服务收费情况，分析报告期内毛利率变动情况；

5、获取发行人报告期内 IT 运维服务的外包服务明细表，分析外包服务的变动情况及对毛利率的影响情况；

6、获取发行人与客户签订的 CDN 项目的服务协议，并访谈发行人服务事业部，了解 CDN 项目的收费标准；

7、访谈发行人服务事业部，了解售后维保的服务器故障率低的原因及客户定价的考量因素；

8、获取发行人交付实施和售后维保业务成本明细表，了解成本构成情况；

9、获取发行人交付实施及售后服务员工明细表及工时统计表，分析复核成本分摊的准确性；

10、获取发行人《采购管理制度》、《仓储管理制度》、《服务业务管理制度》、《人力资源管理制度》、《费用报销制度》、《成本核算管理制度》等一系列内部控制制度，检查发行人制度执行情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、发行人三种运维服务毛利率存在差异具有合理性，与同行业可比公司相比是不存在重大差异；

2、在 CDN 项目中，客户采用市场化手段确定采购价格，价格公允；交付实施项目毛利率较高具有合理性，未来该业务毛利率可能存在波动；

3、在售后维保业务中，客户定价已考虑故障率因素，该业务毛利率较高具有合理性；

4、发行人按项目归集交付实施和售后维保服务成本，成本归集完整。

24、关于应付账款和预收款项。

报告期各期末，发行人的应付账款余额分别为 7,297.73 万元、11,140.11 万元和 31,605.25 万元，占流动负债的比例分别为 47.25%、45.15%和 55.22%。2019 年末，应付账款余额及占比上升较大。报告期各期末，发行人预收款项余额分别为 968.99 万元、1,928.03 万元和 2,089.67 万元，占流动负债的比例分别为 6.27%、7.81%和 3.65%，金额及占比均较小。

请发行人：（1）补充披露应付账款前五大与披露的前五大供应商存在差异的原因，应付账款占当期采购金额的比例，与采购规模是否匹配；（2）补充披露向各期前五大供应商的应付账款余额情况，主要供应商在信用期、付款方式上的约定；（3）补充披露应付账款余额较大且逐年大幅增加的原因，与收入波动、采购波动是否匹配；（4）补充披露阿里巴巴为 2019 年发行人应付账款前五大的原因，发行人与阿里巴巴具体的业务关系，阿里巴巴是否为发行人的供应商，发行人应付阿里巴巴款项的原因及合理性，相关款项的价格是否公允；发行人有无供应商与客户或服务对象重合的情形，如有，披露其原因及合理性；（5）补充披露预收款项的主要内容，账龄，对应的在手订单所处的阶段，报告期内金额持续增长的原因；（6）补充披露预收款项的期后收入结转进度。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（1）补充披露应付账款前五大与披露的前五大供应商存在差异的原因，应付账款占当期采购金额的比例，与采购规模是否匹配；

【回复】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（二）负债状况分析”之“2、流动负债”之“（2）应付账款”补充披露如下：

报告期各期末，公司应付账款前五大主要是公司前五大供应商，部分非公司前五大供应商，但是应付账款为前五大，主要为上海苍鼎网络科技有限公司、中国电信、上海特华计算机系统集成有限公司、英迈电子商贸（上海）有限公司、阿里巴巴、美国凯威等，虽然不是当年前五大供应商，但是采购金额较多，未到付款时间导致应付账款较多，应付账款与采购规模相匹配。

2020 年 1-6 月应付账款前五大与供应商前五大对比

单位：万元

序号	2020-6-30 应付账款前五大				2020 年 1-6 月供应商前五大	
	名称	金额	采购金额	应付账款占采购金额比	名称	采购金额
1	戴尔	579.69	3,751.63	15.45%	华为	7,727.47
2	上海苍鼎网络科技有限公司	292.84	418.04	70.05%	众云国际（香港）有限公司	5,633.50
3	伟仕佳杰	208.43	2,468.36	8.44%	戴尔	3,751.63

4	中国电信	121.84	75.47	161.44%	浪潮	3,379.44
5	上海特华计算机系统集成有限公司	96.13	1,488.53	6.46%	伟仕佳杰	2,468.36
	合计	1,298.93			合计	22,960.40

戴尔、伟仕佳杰为公司前五大供应商；上海苍鼎网络科技有限公司系新华三（HPE 服务器）代理商，因未到付款时间，应付账款余额较大；中国电信为公司海外业务的外包服务商，属于外包商前五名，因结算周期较长，期末应付账款较大；上海特华计算机系统集成有限公司为戴尔代理商，因采购金额较多，期末应付账款较多。

2019 年应付账款前五大与供应商前五大对比

单位：万元

序号	2019-12-31 应付账款前五大				2019 年供应商前五大	
	名称	金额	采购金额	应付账款占采购金额比例	名称	金额
1	伟仕佳杰	12,338.50	15,772.14	78.23%	华为	33,188.39
2	中建材信息技术股份有限公司	6,020.17	6,519.05	92.35%	伟仕佳杰	15,772.14
3	英迈电子商贸（上海）有限公司	4,557.43	8,057.07	56.56%	浪潮	14,175.24
4	华为	2,791.15	33,188.39	8.41%	戴尔	11,581.82
5	阿里巴巴	2,328.73	2,060.83	113.00%	英迈电子商贸（上海）有限公司	8,057.07
	合计	28,035.98			合计	82,774.66

伟仕佳杰、华为、英迈电子商贸（上海）有限公司均为前五大供应商；中建材信息技术股份有限公司系华为总代理商，因未到付款时间，应付账款余额较大；公司采购阿里巴巴定制服务器，金额较大，因未到约定付款时间，应付账款较多。

2018 年应付账款前五大与供应商前五大对比

单位：万元

序号	2018-12-31 应付账款前五大				2018 年供应商前五大	
	名称	金额	采购金额	应付账款占采	名称	金额

				购金额比例		
1	英迈电子商贸（上海）有限公司	3,026.44	8,656.60	34.96%	华为	31,043.99
2	华为	2,199.16	31,043.99	7.08%	伟仕佳杰	17,707.94
3	伟仕佳杰	1,154.70	17,707.94	6.52%	戴尔	12,033.52
4	美国凯威	865.17	2,737.80	31.60%	英迈电子商贸（上海）有限公司	8,656.60
5	戴尔	839.83	12,033.52	6.98%	香港天耘信息科技有限公司	4,351.47
	合计	8,085.30			合计	73,793.53

英迈电子商贸（上海）有限公司、华为、伟仕佳杰、戴尔均为前五大供应商；美国凯威系公司当年主要的海外外包商，因采购金额较大大，期末应付账款较多。

2017 年应付账款前五大与供应商前五大对比

单位：万元

序号	2017-12-31 应付账款前五大				2017 年供应商前五大	
	名称	金额	采购金额	应付账款占采购金额比例	名称	金额
1	紫光股份	1,957.10	5,305.25	36.89%	华为	18,194.82
2	中科曙光	1,009.50	7,032.16	14.36%	伟仕佳杰	13,056.36
3	英迈电子商贸(上海）有限公司	789.04	1,791.79	44.04%	戴尔	9,854.90
4	伟仕佳杰	765.97	13,056.36	5.87%	中科曙光	7,032.16
5	华为	679.19	18,194.82	3.73%	紫光股份	5,305.25
	合计	5,200.80			合计	53,443.49

紫光股份、中科曙光、伟仕佳杰和华为均为前五大供应商；英迈电子商贸（上海）有限公司为戴尔总代理商，采购金额较大，因未到付款时间，应付账款余额较大。

（2）补充披露向各期前五大供应商的应付账款余额情况，主要供应商在信用期、付款方式上的约定；

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“五、公司的采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商”之“1、IT 设备销售”补充披露如下：

1、IT 设备销售

报告期内，公司前五大采购供应商情况如下：

（1）2020 年 1-6 月

单位：万元

序号	供应商名称	金额	占采购总额比例	主要品牌	应付账款余额	信用期及付款方式
1	华为	7,727.47	25.09%	华为	13.34	60 天；付款方式电汇
2	众云国际（香港）有限公司	5,633.50	18.29%	浪潮	-	付款方式为电汇
3	戴尔	3,751.63	12.18%	戴尔	579.69	30 天；付款方式为电汇
4	浪潮	3,379.44	10.97%	浪潮	-	付款方式为电汇
5	伟仕佳杰	2,468.36	8.02%	华为	208.43	60 天；付款方式电汇
	合计	22,960.40	74.56%	-	-	-

（1）2019 年度

单位：万元

序号	供应商名称	金额	占采购总额比例	主要品牌	应付账款余额	信用期及付款方式
1	华为	33,188.39	30.55%	华为	2,791.15	60 天；付款方式电汇
2	伟仕佳杰	15,772.14	14.52%	华为	12,338.50	60 天；付款方式电汇
3	浪潮	14,175.24	13.05%	浪潮	-	付款方式为电汇
4	戴尔	11,581.82	10.66%	戴尔	503.80	30 天；付款方式为电汇
5	英迈电子商贸（上海）有限公司	8,057.07	7.42%	戴尔	4,557.43	30 天；付款方式为电汇
	合计	82,774.66	76.19%	-	-	

（2）2018 年度

单位：万元

序号	供应商名称	金额	占采购总额比例	主要品牌	应付账款余额	信用期及付款方式
1	华为	31,043.99	33.73%	华为	2,199.16	60 天；付款方式电汇
2	伟仕佳杰	17,707.94	19.24%	华为	1,154.70	60 天；付款方式电汇
3	戴尔	12,033.52	13.07%	戴尔	839.83	30 天；付款方式为电汇
4	英迈电子商贸（上海）有限公司	8,656.60	9.40%	戴尔	3,026.44	30-60 天；付款方式为电汇
5	香港天耘信息科技有	4,351.47	4.73%	戴尔	313.47	30 天；付款方式为

	限公司					电汇
	合计	73,793.53	80.17%	-		

（3）2017 年度

单位：万元

序号	供应商名称	金额	占采购总额比例	主要品牌	应付账款余额	信用期及付款方式
1	华为	18,194.82	27.56%	华为	679.19	60 天；付款方式电汇
2	伟仕佳杰	13,056.36	19.78%	华为	765.97	60 天；付款方式电汇
3	戴尔	9,854.90	14.93%	戴尔	604.01	30 天；付款方式为电汇
4	中科曙光	7,032.16	10.65%	曙光	1,009.50	30 天；付款方式为电汇
5	紫光股份	5,305.25	8.04%	戴尔	1,957.10	30 天；付款方式为电汇
	合计	53,443.49	80.97%	-	-	-

（3）补充披露应付账款余额较大且逐年大幅增加的原因，与收入波动、采购波动是否匹配；

发行人已在招股说明书“第八节、财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（二）负债状况分析”之“2、流动负债”之“（2）应付账款”补充披露如下：

报告期各期末，公司的应付账款余额分别为 7,297.73 万元、11,140.11 万元、31,605.25 万元和 2,041.63 万元，占流动负债的比例分别为 47.25%、45.15%、55.22%和 12.42%。

2018 年末同比增加 3,842.38 万元，主要原因是随着公司收入规模增加，采购相应增加，导致应付账款增加较多；

2019 年末同比增加 20,465.14 万元，应付账款余额大幅增加的主要原因是：2019 年 5 月华为受到美国政府制裁，2019 年 3 季度华为服务器供应基本停滞，4 季度恢复供应，公司在 2019 年 4 季度大量交付华为产品，导致应付账款余额大幅上升。

2020 年 6 月 30 日，受新冠疫情不利影响，公司 2020 年上半年 IT 设备销售业务同比下降 11.50%，采购量降低，导致应付账款余额较低。

（4）补充披露阿里巴巴为 2019 年发行人应付账款前五大的原因，发行人与阿里巴巴具体的业务关系，阿里巴巴是否为发行人的供应商，发行人应付阿里巴巴款项的原因及合理性，相关款项的价格是否公允；发行人有无供应商与客户或

服务对象重合的情形，如有，披露其原因及合理性；

发行人已在招股说明书“第八节、财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（二）负债状况分析”之“2、流动负债”之“（2）应付账款”补充披露如下：

1、发行人与阿里巴巴合作背景

阿里巴巴系国内互联网行业龙头企业，主营业务涵盖商业、云计算、数字媒体及娱乐以及创新业务，具有强大的业务生态和供应链管理能力。公司在互联网行业具有深厚的客户基础和突出的服务能力。基于双方优势互补的前提，阿里巴巴旗下公司浙江天猫供应链管理有限公司与公司进行业务合作，阿里巴巴向上游供应商定制服务器并销售给公司，由公司再销售给下游客户。

本次合作是双方对于新业务模式的尝试，公司尝试利用阿里巴巴生态系统进行业务开发，阿里巴巴则通过公司向下游客户进行渗透，扩大其生态影响力。由于本次合作，阿里巴巴（实际为浙江天猫供应链管理有限公司）成为公司供应商，并进入报告期末公司应付账款前 5 名。

2、价格公允性

在本次合作中，上游最终供应商为中科曙光，下游最终用户为 Vivo，交易各方均不存在关联关系，交易各方均以市场价格进行交易，价格公允。

在交易过程中，中科曙光受美国禁令影响无法采购 CPU，由于本次交易为新业务模式的尝试，为保证交易完成，公司在国内市场采购 CPU 并供应给中科曙光，故公司在本次交易中公司出现小幅亏损，但不存在利用本次交易向阿里巴巴输送利益的情形，也不存在利用本次交易调节利润的情形。

3、公司客户与供应商重合情况

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、公司的采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商”之“2、IT 运维服务”补充披露如下：

报告期内，公司客户与供应商重合情况如下（报告期内合计销售及采购金额均在 50 万以上）：

单位：万元

客户/供应商名称	分类	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
阿里巴巴	销售	740.12	580.33	287.61	663.02
	采购	57.18	2,060.83	-	-

北京云汐科技有限公司	销售	-	1,988.86	-	-
	采购	80.76	8.32	-	-
中科曙光	销售	-	974.31	-	-
	采购	49.09	17.88	1,778.86	7,032.16
华为	销售	42.84	217.73	156.40	4.81
	采购	7,727.47	33,188.39	31,043.99	18,194.82
联想（北京）有限公司	销售	-	193.90	-	-
	采购	8.10	0.76	41.85	128.23
戴尔	销售	151.85	96.28	10.26	-
	采购	3,751.63	11,581.82	12,033.52	9,854.90
上海原色网络信息服务有限公司	销售	2.98	142.40	0.34	0.16
	采购	39.31	80.78	36.30	-
中国电信	销售	4,775.30	8,126.83	5,363.06	2,300.00
	采购	75.47	47.39	-	-

（1）阿里巴巴

阿里巴巴是公司主要客户，公司为阿里巴巴旗下淘宝（中国）软件有限公司提供 IT 运维服务，同时，阿里云系国内主要公有云，公司向阿里巴巴旗下阿里云计算有限公司购买云产品；此外，为创新业务模式，公司向其旗下浙江天猫供应链管理有限公司购买服务器产品，并向公司客户销售。

（2）北京云汐科技有限公司

公司采购的浙江天猫供应链管理有限公司的服务器产品系通过北京云汐科技有限公司向 Vivo 公司销售的，原因是，公司不具备 Vivo 供应商资格，而北京云汐科技有限公司系 Vivo 合格供应商;此外，北京云汐科技有限公司也是设备代理商，公司向其采购了少量的配件产品。

（3）中科曙光

中科曙光是国内主要服务器品牌商之一，公司向其采购服务器等 IT 设备；2019 年，公司与阿里巴巴旗下公司浙江天猫供应链管理有限公司进行合作，由浙江天猫供应链管理有限公司采购曙光服务器并向公司销售，由于中科曙光在 2019 年被美国列入《出口管制条例》实体清单，CPU 采购出现困难，由于该业务模式为创新模式，为保证交易完成后，由公司在国内市场上采购 CPU 并供应给中科曙光，再由中科曙光生产整机服务器。

（4）华为

华为系公司主要供应商，公司向其采购 IT 设备和云产品，公司是华为一级代理商，针对公司销售华为产品进行的市场活动华为给予资金支持。此外，公司代理销售华为云，有少量返利收入。

（5）联想（北京）有限公司

公司向联想（北京）有限公司采购少量 IT 产品，同时，公司曾为联想（北京)有限公司的海外业务提供了 IT 运维服务,但采购与销售分属于不同业务线。

（6）戴尔（中国）有限公司

戴尔系公司主要供应商，公司向其采购服务器等 IT 设备；同时，公司为戴尔少量的设备提供安装服务，但采购与销售分属于不同业务线。

（7）上海原色网络信息服务有限公司

上海原色网络信息服务有限公司为 IDC 服务商，公司向其销售服务器的等 IT 设备；此外，为销售云产品，公司向其采购虚拟专用网络并用于支持云产品使用，公司与上海原色网络信息服务有限公司不存在关联关系。

（8）中国电信

中国电信系公司主要客户，公司通过其为阿里巴巴等最终用户提供 IT 运维服务；同时，由于中国电信海外业务分布广阔，对于公司暂时不能覆盖的海外区域，公司可以外包给中国电信，故公司也向中国电信采购少量外包服务。

【核查程序】

1、获取报告期内各期末应付账款前五大明细表、各期采购前五大明细表，结合付款情况分析是否存在差异及差异原因，分析应付账款期末余额与采购规模是否匹配；

2、获取发行人前五大供应商的供销合同，了解发行人与供应商在信用期、付款方式上的约定，检查合同结算条款执行情况；

3、获取发行人应付账款明细表、采购明细表及销售收入明细表，分析应付账款与采购波动、销售波动是否匹配；

4、获取发行人与阿里巴巴签订的购销合同，了解发行人与阿里巴巴的交易内容；

5、访谈发行人高级管理人员，了解发行人与阿里巴巴交易背景；

6、获取发行人采购明细表及销售收入明细表，分析发行人客户与供应商重叠情况；

7、获取发行人重叠客户及供应商的采购、销售合同，并访谈公司高级管理人员，了解业务实质，分析发行人客户与供应商重叠情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、发行人应付账款前五大与供应商前五大不存在重大差异，应付账款期末余额与采购规模相匹配；

2、发行人应付账款变动趋势与营业收入、采购金额的变动趋势一致；

3、为尝试创新业务模式，发行人与阿里巴巴旗下公司浙江天猫供应链管理有限合作，发行人向其采购服务器等产品并销售，双方交易真实、价格公允；此外，发行人客户供应商重合的主要为阿里巴巴、华为、中国电信等，双方交易具有真实业务背景和商业合理性，不存在通过交易相互输送利益的情形。

（5）补充披露预收款项的主要内容，账龄，对应的在手订单所处的阶段，报告期内金额持续增长的原因；

【回复】

根据业务性质，公司的预收款项主要为两类：一、售后维保业务形成的预收款，公司为富士康、英业达 ODM 厂商提供服务器售后维保服务，维保时间一般为 3 年，公司在服务期限内按直线法分期确认收入，但客户需根据合同约定付款，公司收到款项时计入预收款，并在后续服务期内结转预收款；二、IT 设备销售业务中，部分客户会预付货款，从而形成预收款项，客户签收商品后，公司确认收入并结转预收款项。

2017 年-2019 年，公司预收款项金额分别为 968.99 万元、1,928.03 万元和 2,089.67 万元；2020 年 6 月 30 日，根据新会计准则，预收的款项计入合同负债，金额为 371.70 万元。

2018 年末较 2017 年末增加 959.05 万元，主要原因是富士康、英业达售后维保数量增加，预收款项较多导致；

2019 年末较 2018 年末增加 161.64 万元，主要是 IT 设备销售业务预收款项导致。此外，由于 2019 年富士康业务由其他子公司签署合同，付款方式有所变

化，预付款比例较低，导致预收富士康款项下降；

2020 年 6 月 30 日较 2019 年末下降 1,717.97 万元，主要是 IT 设备销售业务未产生预收款项导致。

2020 年 6 月 30 日，合同负债前五名如下：

单位：万元

序号	客户名称	与公司关系	金额	占合同负债总额比例	账龄	内容	订单所处阶段
1	富士康	非关联方	299.37	80.54%	一年以内 190.23 万元、2-3 年 109.14 万元	预收的售后维保服务款项	执行中
2	英业达	非关联方	29.24	7.87%	1 年以内	预收的售后维保服务款项	执行中
3	康德乐（中国）投资有限公司	非关联方	12.14	3.27%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
4	中汽认证中心有限公司	非关联方	8.42	2.27%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
5	北京世诚优聘科技发展有限公司	非关联方	8.31	2.24%	1 年以内	预收的售后维保服务款项	执行中
合计			**357.49**	**96.18%**			

2019 年 12 月 31 日预收款项前五名如下：

单位：万元

序号	客户名称	与公司关系	金额	占预收款项总额比例	账龄	内容	订单所处阶段
1	北京润雨嘉科技发展有限公司	非关联方	761.43	36.44%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
2	BOSS 直聘	非关联方	504.32	24.13%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
3	富士康	非关联方	463.75	22.19%	1 年以内：77.73 万元；1-2 年：386.02 万元	预收的售后维保服务款项	执行中
4	英业达	非关联	246.54	11.80%	1 年以内	预收的售	执 行

		方				后维保服务款项	中
5	中汽认证中心有限公司	非关联方	62.72	3.00%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
合计			**2,038.76**	**97.56%**			

2018 年 12 月 31 日预收款项前五名如下：

单位：万元

序号	客户名称	与公司关系	金额	占预收款项总额比例	账龄	内容	订单所处阶段
1	富士康	非关联方	1,451.20	75.27%	1 年以内：1,268.17 万元；1-2 年：183.03 万元	预收的售后维保服务款项	执行中
2	英业达	非关联方	272.95	14.16%	1 年以内	预收的售后维保服务款项	执行中
3	北京墨迹风云科技股份有限公司	非关联方	150.65	7.81%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
4	北京云联万维技术有限公司	非关联方	29.44	1.53%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
5	广州奔杰计算机科技有限公司	非关联方	10.3	0.53%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
合计			**1,914.53**	**99.30%**			

2017 年 12 月 31 日预收款项前五名如下：

单位：万元

序号	客户名称	与公司关系	金额	占预收款项总额比例	账龄	内容	订单所处阶段
1	富士康	非关联方	869.05	89.69%	1 年以内	预收的售后维保服务款项	执行中
2	英业达	非关联方	76.85	7.93%	1 年以内	预收的售后维保服务款项	执行中
3	北京网联未来科技发展有限公司	非关联方	15.01	1.55%	1 年以内	客户预付的房租	执行中

4	南京铁马信息技术有限公司	非关联方	8.08	0.83%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
合计			**968.99**	**100.00%**			

【披露】

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（二）负债状况分析”之“（3）预收款项”处补充披露如下：

根据业务性质，公司的预收款项主要为两类：一、售后维保业务形成的预收款，公司为富士康、英业达 ODM 厂商提供服务器售后维保服务，维保时间一般为 3 年，公司在服务期限内按直线法分期确认收入，但客户需根据合同约定付款，公司收到款项时计入预收款，并在后续服务期内结转预收款；二、IT 设备销售业务中，部分客户会预付货款，从而形成预收款项，客户签收商品后，公司确认收入并结转预收款项。

2017 年-2019 年，公司预收款项金额分别为 968.99 万元、1,928.03 万元和 2,089.67 万元；2020 年 6 月 30 日，根据新会计准则，预收的款项计入合同负债，金额为 371.70 万元。

2018 年末较 2017 年末增加 959.05 万元，主要原因是富士康、英业达售后维保数量增加，预收款项较多导致；

2019 年末较 2018 年末增加 161.64 万元，主要是 IT 设备销售业务预收款项导致。此外，由于 2019 年富士康业务由其他子公司签署合同，付款方式有所变化，预付款比例较低，导致预收富士康款项下降；

2020 年 6 月 30 日较 2019 年末下降 1,717.97 万元，主要是 IT 设备销售业务未产生预收款项导致。

2019 年 12 月 31 日预收款项前五名如下：

单位：万元

序号	客户名称	与公司关系	金额	占预收款项总额比例	账龄	内容	订单所处阶段
1	北京润雨嘉科技发展有限公司	非关联方	761.43	36.44%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
2	BOSS 直聘	非关联方	504.32	24.13%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中

3	富士康	非关联方	463.75	22.19%	1 年以内：77.73 万元；1-2 年：386.02 万元	预收的售后维保服务款项	执行中
4	英业达	非关联方	246.54	11.80%	1 年以内	预收的售后维保服务款项	执行中
5	中汽认证中心有限公司	非关联方	62.72	3.00%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
合计			2,038.76	97.56%			

2018 年 12 月 31 日预收款项前五名如下：

单位：万元

序号	客户名称	与公司关系	金额	占预收款项总额比例	账龄	内容	订单所处阶段
1	富士康	非关联方	1,451.20	75.27%	1 年以内：1,268.17 万元；1-2 年：183.03 万元	预收的售后维保服务款项	执行中
2	英业达	非关联方	272.95	14.16%	1 年以内	预收的售后维保服务款项	执行中
3	北京墨迹风云科技股份有限公司	非关联方	150.65	7.81%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
4	北京云联万维技术有限公司	非关联方	29.44	1.53%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
5	广州奔杰计算机科技有限公司	非关联方	10.3	0.53%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
合计			1,914.53	99.30%			

2017 年 12 月 31 日预收款项前五名如下：

单位：万元

序号	客户名称	与公司关系	金额	占预收款项总额比例	账龄	内容	订单所处阶段
1	富士康	非关联方	869.05	89.69%	1 年以内	预收的售后维保服务款项	执行中

2	英业达	非关联方	76.85	7.93%	1 年以内	预收的售后维保服务款项	执行中
3	北京网联未来科技发展有限公司	非关联方	15.01	1.55%	1 年以内	客户预付的房租	执行中
4	南京铁马信息技术有限公司	非关联方	8.08	0.83%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
合计			968.99	100.00%			

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（二）负债状况分析”之“（4）合同负债”处补充披露如下：

单位：万元

序号	客户名称	与公司关系	金额	占合同负债总额比例	账龄	内容	订单所处阶段
1	富士康	非关联方	299.37	80.54%	一年以内 190.23 万元、2-3 年 109.14 万元	预收的售后维保服务款项	执行中
2	英业达	非关联方	29.24	7.87%	1 年以内	预收的售后维保服务款项	执行中
3	康德乐（中国）投资有限公司	非关联方	12.14	3.27%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
4	中汽认证中心有限公司	非关联方	8.42	2.27%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
5	北京世诚优聘科技发展有限公司	非关联方	8.31	2.24%	1 年以内	预收的售后维保服务款项	执行中
合计			357.49	96.18%			

（6）补充披露预收款项的期后收入结转进度。

发行人在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、财务状况分析”之“（二）负债状况分析”之“（3）预收款项”处补充披露如下：

2020 年 6 月 30 日，公司预收款项金额为 394.56 万元，根据新金融准则，计入合同负债 371.70 万元，相关税项计入其他流动负债 22.85 万元。截至 2020 年 8 月 31 日，已结转确认收入 343.90 万元，结转比例为 92.52%。

【核查程序】

1、获取发行人预收账款明细账、明细表及大额销售合同、订单，分析预收账款性质、账龄，合同、订单执行情况，分析预收账款期末余额增减变化的原因；

2、检查预收账款期后结转进度及收入情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构和会计师认为：

发行人预收款项期后结转进度、合理，结转收入方式符合企业会计准则的规定。

25、关于关联方中联润通。

中联润通为发行人实际控制人徐江实际控制的公司，主要从事大数据业务。中联润通为发行人的关联方，徐江于 2009 年 6 月创建中联润通，担任董事长。根据保荐工作报告，中联润通亏损较大。

请发行人：（1）补充披露报告期内中联润通及其子公司的主要财务数据，亏损较大的原因；（2）结合具体案例补充披露中联润通及其子公司从事的大数据业务与发行人从事的主营业务之间的关系和具体区别，认定不存在同业竞争的理由是否充分；（3）补充披露报告期内与发行人客户、供应商重叠情况，中联润通及其子公司与上述重叠客户、供应商的交易内容，是否与交易合同一致、是否与中联润通的主营业务具有相关性，交易资金往来是否与合同金额相匹配，是否存在为发行人垫付成本费用的情形，并进一步比较分析交易价格情况，补充披露是否存在通过转移定价向发行人输送利益的情形。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

（1）补充披露报告期内中联润通及其子公司的主要财务数据，亏损较大的原因；

中联润通控股子公司包括仙桃易云及京陵易云，报告期内，中联润通及其子公司的主要财务数据如下：

1、中联润通

报告期内，中联润通的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月 /2020-06-30	2019 年度 /2019-12-31	2018 年度 /2018-12-31	2017 年度 /2017-12-31

流动资产	2,545.54	3,383.48	2,980.07	2,888.37
非流动资产	1,098.46	1,221.54	1,311.87	1,670.62
总资产	3,643.99	4,605.02	4,291.94	4,558.99
净资产	1,403.73	2,290.64	2,287.40	3,980.12
营业收入	57.75	2,942.62	2,521.66	1,432.48
利润总额	-895.43	21.41	-1,692.72	-3,948.12
净利润	-895.43	21.41	-1,692.72	-3,948.12

注释：上述财务数据中，2017 年度、2018 年度、2019 年度的财务数据为经北京中永昭阳会计师事务所审计的财务数据，2020 年上半年财务数据为未经审计的财务数据。

2017 年至 2018 年，中联润通大幅亏损的主要原因是：2017 年、2018 年中联润通主营业务是私有云，研发支出和成本支出均较大，研发支出主要系聘用的研发人员较多且薪酬较高，成本支出中主要包括机柜带宽租赁费、房屋租赁费、技术服务费等。由于此类成本较刚性，且中联润通缺乏规模效应，无法有效降低运营成本；另外，随着阿里云、腾讯云等行业巨头为争夺市场份额而进行了激烈的市场竞争，导致中联润通丧失产品定价权，无法通过提高产品售价改善盈利，从而导致中联润通云业务持续较大亏损。

2019 年，中联润通将云业务消减，并逐步转型大数据业务，由于云业务消减后，相应成本支出大幅减少，当年略微实现盈利（净利润 21.41 万元）。

2020 年上半年，受疫情影响，业务开展受限，故导致经营亏损。

2、仙桃易云

报告期内，仙桃易云的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2020 年上半年 /2020-06-30	2019 年度 /2019-12-31	2018 年度 /2018-12-31	2017 年度 /2017-12-31
流动资产	140.00	221.90	174.54	392.70
非流动资产	2.31	2.41	3.49	0.32
总资产	142.31	224.31	178.03	393.02
净资产	68.50	145.49	224.60	400.83
营业收入	3.96	377.36	1,444.00	361.00
利润总额	-176.25	-373.32	-276.23	1.07
净利润	-176.03	-373.32	-276.23	0.83

注释：上述财务数据中，2017 年度、2018 年度的财务数据为经北京中永昭阳会计师事务所审计的财务数据，2019 年度的财务数据为经天健会计师事务所审计的财务数据，2020

年上半年的财务数据为未经审计的财务数据。

仙桃易云系中联润通子公司，其设立目的是为响应重庆市渝北区招商引资政策，并拓展重庆当地市场。由于业务属于起步阶段，且当地市场容量有限，除2017年微利外，报告期内其他时间仙桃易云均亏损。

3、京陵易云

单位：万元

项目	2020年上半年/2020-06-30	2019年度/2019-12-31	2018年度/2018-12-31	2017年度/2017-12-31
流动资产	27.26	27.06	26.07	-
非流动资产	-	-	-	-
总资产	27.26	27.06	26.07	-
净资产	-3.75	-2.65	-2.65	-
营业收入	-	-	33.57	-
利润总额	-0.60	-1.80	-1.78	-
净利润	-0.60	-2.65	-2.62	-

注释：上述财务数据中，2017年度、2018年度、2019年度及2020年上半年的财务数据为经未审计的财务数据。

京陵易云设立的目的是利用海南优惠政策，并服务于后续中联润通海南项目。由于中联润通后续项目终止，京陵易云仅于2018年承办了少量会议交流活动，故报告期内亏损。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、同业竞争”之“（一）发行人与控股股东、实际控制人及控制的或施加重大影响的其他企业之间同业竞争情况”之“1、公司控股股东、实际控制人及其控制的或施加重大影响的其他企业”之“（2）北京中联润通信息技术有限公司”中补充披露如下：

报告期内，中联润通的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2020年1-6月/2020-06-30	2019年度/2019-12-31	2018年度/2018-12-31	2017年度/2017-12-31
流动资产	**2,545.54**	**3,383.48**	**2,980.07**	**2,888.37**
非流动资产	**1,098.46**	**1,221.54**	**1,311.87**	**1,670.62**
总资产	**3,643.99**	**4,605.02**	**4,291.94**	**4,558.99**
净资产	**1,403.73**	**2,290.64**	**2,287.40**	**3,980.12**
营业收入	**57.75**	**2,942.62**	**2,521.66**	**1,432.48**

利润总额	-895.43	21.41	-1,692.72	-3,948.12
净利润	-895.43	21.41	-1,692.72	-3,948.12

注释：上述财务数据中，2017 年度、2018 年度、2019 年度的财务数据为经北京中永昭阳会计师事务所审计的财务数据，2020 年上半年财务数据为未经审计的财务数据。

2017 年至 2018 年，中联润通大幅亏损的主要原因是：2017 年、2018 年中联润通主营业务是私有云，研发支出和成本支出均较大，研发支出主要系聘用的研发人员较多且薪酬较高，成本支出中主要包括机柜带宽租赁费、房屋租赁费、技术服务费等。由于此类成本较刚性，且中联润通缺乏规模效应，无法有效降低运营成本；另外，随着阿里云、腾讯云等行业巨头为争夺市场份额而进行了激烈的市场竞争，导致中联润通丧失产品定价权，无法通过提高产品售价改善盈利，从而导致中联润通云业务持续较大亏损。2019 年，中联润通将云业务消减，并逐步转型大数据业务，由于云业务消减后，相应成本支出大幅减少，当年略微实现盈利（净利润 21.41 万元）。2020 年上半年，受疫情影响，业务开展受限，故导致经营亏损。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、同业竞争”之“（一）发行人与控股股东、实际控制人及控制的或施加重大影响的其他企业之间同业竞争情况”之“1、公司控股股东、实际控制人及其控制的或施加重大影响的其他企业”之“（3）重庆仙桃易云数据有限公司”中补充披露如下：

报告期内，仙桃易云的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2020 年上半年 /2020-06-30	2019 年度 /2019-12-31	2018 年度 /2018-12-31	2017 年度 /2017-12-31
流动资产	140.00	221.90	174.54	392.70
非流动资产	2.31	2.41	3.49	0.32
总资产	142.31	224.31	178.03	393.02
净资产	68.50	145.49	224.60	400.83
营业收入	3.96	377.36	1,444.00	361.00
利润总额	-176.25	-373.32	-276.23	1.07
净利润	-176.03	-373.32	-276.23	0.83

注释：上述财务数据中，2017 年度、2018 年度的财务数据为经北京中永昭阳会计师事务所审计的财务数据，2019 年度的财务数据为经天健会计师事务所审计的财务数据，2020 年上半年的财务数据为未经审计的财务数据。

仙桃易云系中联润通子公司，其设立目的是为响应重庆市渝北区招商引资政策，并拓展重庆当地市场。由于业务属于起步阶段，且当地市场容量有限，除 2017 年微利外，报告期内其他时间仙桃易云均亏损。

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、同业竞争”之“（一）发行人与控股股东、实际控制人及控制的或施加重大影响的其他企业之间同业竞争情况”之“1、公司控股股东、实际控制人及其控制的或施加重大影响的其他企业”之“（4）海南京陵易云数据科技有限公司”中补充披露如下：

京陵易云财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年上半年 /2020-06-30	2019 年度 /2019-12-31	2018 年度 /2018-12-31	2017 年度 /2017-12-31
流动资产	27.26	27.06	26.07	-
非流动资产	-	-	-	-
总资产	27.26	27.06	26.07	-
净资产	-3.75	-3.15	-2.65	-
营业收入	-	-	33.57	-
利润总额	-0.60	-1.35	-1.78	-
净利润	-0.60	-1.35	-2.62	-

注释：上述财务数据中，2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年上半年的财务数据为经未审计的财务数据。

京陵易云设立的目的是利用海南优惠政策，并服务于后续中联润通海南项目。由于中联润通后续项目终止，京陵易云仅于 2018 年承办了少量会议交流活动，故报告期内亏损。

【核查程序】

1、获取并核查申报期内中联润通及其子公司仙桃易云、京陵易云未审财务报表及审计报告。

2、取得中联润通、仙桃易云及京陵易云报告期内的财务账套，核查其成本、费用明细；取得中联润通的销售采购合同、员工花名册及工资表，通过核查金额较大的合同的业务背景以及回款情况核实中联润通的业务独立性，通过核查人员与亚康有无重叠情况核实中联润通的人员独立性；

3、访谈发行人实际控制人与中联润通高级管理人员，了解中联润通及子公司亏损的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

关联方中联润通亏损的主要原因是云业务市场竞争激烈，且运营成本较高，不存在为发行人承担成本、费用的情形。

（2）结合具体案例补充披露中联润通及其子公司从事的大数据业务与发行人从事的主营业务之间的关系和具体区别，认定不存在同业竞争的理由是否充分；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、同业竞争”之“（一）发行人与控股股东、实际控制人及控制的或施加重大影响的其他企业之间同业竞争情况”之“2、与控股股东、实际控制人控制的或施加重大影响的其他企业同业竞争情况”中补充披露如下：

（1）中联润通及子公司的大数据服务业务及主要业务流程

序号	大数据服务类别	面向的主要用户	实施流程
1	面向政府的大数据分析服务	政府及其下属企业	中联润通及其子公司仙桃易云为政府部门提供大数据汇总、分析工作，数据来源于互联网的公开信息，通过中联润通自主开发的模型、算法进行汇总、比对等分析，服务于政府的管理、决策。
2	面向工业企业的大数据分析服务	传统工业企业	中联润通为传统工业企业的安全生产、质量控制、节能减排提供大数据分析服务，基于该类企业的生产制造环境，在核心生产场所利用模型、算法进行物理指标分析，助力其优化生产环境。
3	为科研院所提供的个性化前瞻性大数据分析服务	科研院所、军工单位	中联润通基于科研院所及军工单位的研发需求，为其科研项目提供大数据分析服务，结合 AI 系统进行可靠性评估和前瞻性预测，助力科研项目的安全性、可靠性

（2）中联润通及子公司的大数据业务以提供服务、解决问题为核心，对自有软件质量、研发能力的依赖程度较高，与亚康万玮的主营业务区别如下：

项目	亚康万玮的 IT 服务业务	亚康万玮的 IT 设备销售业务	中联润通的大数据业务
用户需求	IDC 机房及 IT 设备运维	自用 IT 设备	数据分析，解决问题
主要用户	互联网企业	互联网企业	政府、工业企业、科研院所

主要应用场景及应用行业	互联网企业 IDC 机房中的硬件，服务于互联网产业	互联网企业 IDC 机房，服务于互联网产业	政府、工业企业、科研院所的重要场所、重要设备，主要服务于政府的智慧政务、工业企业的安全生产以及科研院所的前瞻性研发
销售区域	全国、北美、东南亚等互联网行业较为活跃的区域	全国及海外的互联网行业较为活跃的区域	北京、上海、重庆等国家部委单位、科研院所集中，国家战略重视的地区
主要客户类别	大型互联网企业	大型互联网企业	政府、国有企业、科研院所
主要竞争对手	IDC 外包服务商	IT 设备销售代理商	大数据服务商
主要参与人员	运维工程师	销售人员	软件开发工程师
主要服务或产品内容和获客方式	为客户提供 IT 运维服务，独立获取客户	向客户销售 IT 设备，独立获取客户	为客户提供数据模式、数据分析结果等定制化服务，独立获取客户
采购需求及供应商遴选方式	存在少量劳务外包，独立遴选供应商	需要采购 IT 设备，独立遴选供应商	主要依靠研发人员开展服务，仅存在少量由于特殊设备需求而发生的采购，独立遴选供应商
研发体系及人员	研发体系主要服务于业务的开展，例如优化数据归集、优化派单效率等，研发人员独立，不直接参与业务的实施		研发体系通过编程、建模等方式直接服务于业务的开展，研发人员独立，参与业务实施
主营业务沿革	在销售 IT 设备的过程中，与大中型互联网企业建立了稳定的合作，逐渐衍生出 IT 运维服务业务，形成了 IT 设备销售、IT 运维服务两大主营业务		从云计算业务开始，对数据深加工分析衍生而来

亚康万玮与中联润通提供的产品或服务差异较大，所属行业、受众群体、实施过程、参与人员、销售的地域分布存在明显差异。2019 年，为避免同业竞争并实现业务结构优化，中联润通终止运行云业务。

除业务差异较大外，亚康万玮与中联润通及其子公司在机构、人员、财务等方面完全分开，各自具有完整的业务体系和面向市场独立经营的能力，不存在同业竞争。

【核查程序】

1、取得报告期内中联润通及其子公司的销售合同，核查其大数据业务销售合同的签订对象、终端用户以及合同约定的产品或服务类别；

2、访谈中联润通管理人员，核查中联润通大数据业务的流程，核查大数据业务与亚康万玮主营业务的区别，核查大数据业务的销售、采购渠道。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、中联润通的主营业务大数据业务与发行人的主营业务区别明显，实施方式及应用场景不存在重叠；

2、认定不存在同业竞争的理由充分，中联润通的大数据业务与发行人的主营业务在所属行业、业务模式、应用场景、服务对象方面区别明显，双方机构、人员、财务相互独立。

（3）补充披露报告期内与发行人客户、供应商重叠情况，中联润通及其子公司与上述重叠客户、供应商的交易内容，是否与交易合同一致、是否与中联润通的主营业务具有相关性，交易资金往来是否与合同金额相匹配，是否存在为发行人垫付成本费用的情形，并进一步比较分析交易价格情况，补充披露是否存在通过转移定价向发行人输送利益的情形。

【回复】

一、中联润通及其子公司的客户、供应商在报告期内与发行人客户、供应商的重叠情况及交易金额、交易内容

报告期内，中联润通及其子公司与发行人客户、供应商重叠情况如下：

1、重叠客户及交易金额、交易内容分析

报告期内各期，中联润通和亚康万玮的重叠客户及交易内容如下：

单位：万元

年度	客户名称	客户主营业务	亚康万玮销售金额	亚康万玮提供的产品或服务	中联润通销售金额	中联润通提供产品或服务
2020 年 1-6 月	无重叠	-	-	-	-	-
2019 年	上海复星医药（集团）股份有限公司	医疗健康产业集团	2.66	IT 设备	16.15	私有云服务、网络带宽建设
	联想（北京）有限公司	电子商务	193.90	交付服务	473.47	私有云服务
2018 年	上海复星医药（集团）股份有限公司	医疗健康产业集团	125.30	IT 设备、交付服务、售后维保服务	327.14	私有云服务、网络带宽建设
2017 年	北京趣拿软件科技有限公司	中文旅行平台，主要产品为“去	17.06	IT 设备、售后维保服务	68.62	私有云服务

		哪儿网”				
	上海复星医药（集团）股份有限公司	医疗健康产业集团	82.20	IT 设备、交付服务	177.43	私有云服务、网络带宽建设

注释：上海复星医药（集团）股份有限公司及其关联公司采取了合并处理，上海复星医药（集团）股份有限公司指上海复星医药（集团）股份有限公司、复星凯特生物科技有限公司、直观复星医疗器械技术（上海）有限公司、上海复星医药产业发展有限公司。中联润通的客户上海复星医药（集团）股份有限公司指上海复星医药（集团）股份有限公司、上海复宏汉霖生物技术股份有限公司、沈阳红旗制药有限公司、上海复星星泰医药科技有限公司、湖南洞庭药业股份有限公司、锦州奥鸿药业有限责任公司。

报告期内，亚康万玮及中联润通与上述重叠客户之间的交易都是基于各自的独立业务，交易内容不存在重叠，交易内容均与合同一致。上述重叠客户存在的原因主要是因为上述客户规模较大，产业布局较广，业务需求多样。

2、重叠供应商及交易金额、交易内容分析

报告期内各期，中联润通与亚康万玮重叠供应商及交易内容如下：

单位：万元

年度	供应商名称	供应商主营业务	亚康万玮采购金额	亚康万玮向其采购的产品或服务及采购用途	中联润通采购金额	中联润通向其采购的产品或服务及采购
2020 年 1-6 月	北京金山云网络技术有限公司	云计算及云服务	5.36	云产品软件，用于销售	29.62	云计算资源及硬件，服务于大数据项目
	北京恒川建业科技有限公司	IDC 资源租赁	42.13	机柜及带宽租赁，用于运行自有研发系统	30.91	机柜及带宽租赁，用于运行自有业务、管理、研发系统
2019 年	北京金山云网络技术有限公司	云计算及云服务	4.71	云产品软件，用于销售	23.14	云计算资源及硬件，服务于大数据项目
	联想（北京）有限公司	IT 产品	0.76	网络设备，用于销售	21.26	数据库服务，服务于大数据项目
2018 年	北京永巨聚鑫科技有限公司	IT 设备分销	93.08	服务器、服务器配件，用于销售	39.13	网络设备及配件，用于私有云及大数据项目
	其他	小型 IT 设	20.99	基础 IT 配	1.56	基础 IT 配

年度	供应商名称	供应商主营业务	亚康万玮采购金额	亚康万玮向其采购的产品或服务及采购用途	中联润通采购金额	中联润通向其采购的产品或服务及采购
		备分销商、互联网电商等		件、自用办公设备及耗材		件、自用办公设备及耗材
2017 年	北京鑫智盛世科技有限公司	IT 设备分销	124.47	服务器、服务器配件，用于销售	9.61	网络设备及配件，服务于私有云及大数据项目
	北京英创四维电子技术有限公司	IT 设备分销	124.25	网络设备及配件，用于销售	12.35	网络设备及配件，服务于私有云及大数据项目
	其他	小型 IT 设备分销商、互联网电商等	6.98	基础 IT 配件、自用办公设备、耗材	8.53	基础 IT 配件、自用办公设备、耗材

报告期内，亚康万玮及中联润通与上述重叠供应商之间的交易都是基于各自的独立业务，合同签订、产品交付以及款项支付等均由各自独立完成。虽然存在采购服务器或网络设备这类重合度较高的产品，但相应产品的采购都是基于双方主营业务的实际需求，亚康万玮将采购的产品直接用于销售，中联润通采购的产品服务于项目实施，均具有商业合理性。此外，采购规模与双方业务规模匹配。不存在利用重合供应商输送利益的情形。

【核查程序】

1、取得中联润通的销售、采购台账及合同、订单，并结合中联润通的财务账套记录，与发行人的交易往来对手方进行比对，核查客户、供应商的重叠情况；

2、通过中联润通与亚康万玮各自独立的业务系统，核查中联润通、亚康万玮向上述供应商采购的原因及终端用途，核查中联润通、亚康万玮向上述客户销售的背景以及产品或服务类型，并将系统记录与合同进行比对，核查交易内容与合同内容的一致性。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

中联润通及其子公司与亚康万玮的重叠客户、重叠供应商的形成均基于双方真实业务背景，交易金额与业务规模匹配，不存在通过重叠客户、供应商输送利

益的情形。

二、中联润通与重叠客户、供应商的交易资金往来与合同金额的匹配情况

【回复】

报告期内，中联润通与其与亚康万玮的重叠客户、供应商的交易资金往来与合同金额相匹配，具体情况如下：

1、与重叠客户的交易资金往来与合同金额的匹配性：

单位：万元

会计期间	客户名称	合同内容	合同金额	报告期内客户支付中联润通金额
2020 年 1-6 月	无重叠客户	-	-	-
2019 年度	联想（北京）有限公司	数据管理系统开发服务	255.50	255.50
	联想（北京）有限公司	数据管理系统开发服务	246.38	246.38
	上海复宏汉霖生物技术股份有限公司	私有云服务	7.35	7.35
2018 年度	锦州奥鸿药业有限责任公司	带宽服务	7.85	7.85
	上海复星医院投资（集团）有限公司	私有云服务	6.45	6.45
	上海复星医药（集团）股份有限公司及其关联公司	私有云服务	15.03	15.03
	上海复星医药（集团）有限公司	带宽服务	24.28	24.28
2017 年度	湖南洞庭药业股份有限公司	带宽服务	带宽使用费 6,800 元/月	25.84
	沈阳红旗制药有限公司	带宽服务	12.02	6.24
	上海复星医药（集团）股份有限公司	私有云服务	13.53	13.53
	上海复星医药（集团）股份有限公司	带宽服务	24.28	24.28
	上海复星星泰医药科技有限公司	带宽服务	7.70	7.70
	上海上海复宏汉霖生物技术股份有限公司	带宽服务	7.70	7.70
	上海复星医药（集团）股份有限公司及其关联公司	私有云服务	20.18	20.18
	上海复星医药（集团）股份有限公司及其关联公司	私有云服务	741.80	445.08
	北京趣拿软件科技有限公司	私有云服务、宽带	11.88	11.88

会计期间	客户名称	合同内容	合同金额	报告期内客户支付中联润通金额
		扩容增项订单		
	北京趣拿软件科技有限公司	私有云服务、宽带扩容	60.86	60.86

注释：上述客户中，上海上海复宏汉霖生物技术股份有限公司、上海复星星泰医药科技有限公司、沈阳红旗制药有限公司、湖南洞庭药业股份有限公司、上海复星医院投资（集团）有限公司、锦州奥鸿药业有限责任公司为上海复星医药（集团）股份有限公司同一控制下的关联主体。

报告期内，北京趣拿软件科技有限公司、联想（北京）有限公司与中联润通的资金往来金额与合同金额相匹配，具备真实背景。上海复星医药（集团）股份有限公司及其关联公司与中联润通的资金往来金额较合同金额少 302.52 万元，原因系中联润通相关业务及合同提前终止。

2、与重叠供应商的交易资金往来与合同金额的匹配性：

单位：万元

会计期间	供应商名称	合同/订单金额	采购内容	报告期内中联润通支付供应商金额
2020 年 1-6 月	北京恒川建业科技有限公司	按月度账单付费	机柜租赁	694.91
2019 年度	北京金山云网络技术有限公司	按月度账单付费	云计算资源	60.23
2018 年度	北京金山云网络技术有限公司	24.40	云计算资源及硬件	
	北京金山云网络技术有限公司	31.24	网络安全设备	
	北京永巨聚鑫科技有限公司	45.39	服务器及配件	45.39
	联想（北京）有限公司	66.67	软件服务费	24.67
2017 年度	北京英创四维电子技术有限公司	14.45	服务器及配件	14.45
	北京鑫智盛世科技有限公司	11.25	交换机	11.25

报告期内，上述交易的合同金额与付款金额相对应，具备真实业务背景。支付联想（北京）有限公司的金额少于合同金额，原因为中联润通将项目转包，与联想的合作终止。

【核查程序】

1、取得中联润通及其子公司的销售、采购合同、订单，取得中联润通及其子公司的财务账套、银行对账单，核查客户、供应商合同金额与资金往来金额的匹配情况；

2、访谈中联润通的财务、业务人员，核实合同金额与资金往来金额不一致的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

中联润通及其子公司与重叠客户、供应商的资金往来金额与合同金额基本相匹配。

三、中联润通是否存在为发行人垫付成本费用的情形，并进一步比较分析交易价格情况，补充披露是否存在通过转移定价向发行人输送利益的情形

报告期内，中联润通及其子公司的销售体系、管理体系、研发体系、财务体系均独立运行，且报告期内除资金拆借外，未发生其他关联交易，中联润通与发行人之间不存在相互输送利益的情形。

发行人与中联润通及其子公司不存在同一员工同时于发行人及中联润通处领取薪酬或报销费用的情况，中联润通不存在为发行人垫付职工薪酬的情形。

报告期内，亚康万玮与中联润通虽然存在客户重合的情况，但是向该类客户提供的产品或服务明显不同，应用场景存在明显差异。亚康万玮向主要重叠客户上海复星医药（集团）股份有限公司、北京趣拿软件科技有限公司及联想（北京）有限公司销售的毛利及占比情况：

单位：万元

期间	销售收入	销售收入占当期营业收入的比例	毛利	毛利占公司毛利的比例
2019 年	196.83	0.15%	146.94	0.83%
2018 年	125.30	0.11%	26.87	0.21%
2017 年	99.26	0.13%	30.17	0.33%

注释：由于 2020 年上半年亚康万玮与中联润通不存在客户重叠情况，故不涉及 2020 年上半年的销售价格分析。

报告期内，重叠客户上海复星医药（集团）股份有限公司、北京趣拿软件科技有限公司及联想（北京）有限公司均不属于亚康万玮的主要客户，销售收入、毛利占比较低。

报告期内，重合供应商均不属于中联润通或亚康万玮的主要供应商，亚康万玮采购金额金额较小，且销售相关产品产生的毛利金额更小，合计金额为 14.18 万元。

2019 年，亚康万玮与中联润通向重合供应商采购的商品和服务存在明显差异，用于不同行业和场景，采购价格可比性较低。

2020 年 1-6 月，中联润通向北京恒川建业科技有限公司租赁机柜及带宽，在该公司的数据中心内运行自身的业务软件系统、管理软件系统及研发软件系统。亚康万玮向北京恒川建业科技有限公司租赁机柜及带宽，在该公司的数据中心内运行自身的研发软件系统。中联润通与亚康万玮租赁向北京恒川建业科技有限公司租赁的机柜位于同一机房，但不存在机柜重合的情况，租赁机柜及带宽均基于自用需求。2020 年 1-6 月，亚康万玮与中联润通分别向北京恒川建业科技有限公司租赁机柜及带宽的单价如下：

单位：元

产品名称	亚康万玮租赁该产品的月单价（含税）	中联润通租赁该产品的月单价（含税）
标准机柜	5,800.00	5,800.00
50M 独享带宽	10,000.00	不涉及
100M 独享带宽	不涉及	20,000.00
2C IP 地址	4,096.00	不涉及
6C IP 地址	不涉及	12,288.00

如上表所示，双方租赁标准机柜价格一致，除标准机柜外，双方租赁使用的产品等级不同，单价不同，但更高等级产品单价更贵，符合业务常识。

综上所述，重合供应商、客户对公司毛利影响极低，中联润通不存在利用重合客户和供应商转移定价，并向公司输送利益的情形。

【披露】

就中联润通及其子公司的客户、供应商在报告期内与发行人客户、供应商的重叠情况，发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“七、同业竞争”之“（一）发行人与控股股东、实际控制人及控制的或施加重大影响的其他企业之间同业竞争情况”中补充披露如下：

（3）中联润通与公司重合客户情况

报告期内各期，中联润通和亚康万玮的重叠客户及交易内容如下：

单位：万元

年度	客户名称	客户主营业务	亚康万玮销售金额	亚康万玮提供的产品或服务	中联润通销售金额	中联润通提供产品或服务
2020年1-6月	无重叠	-	-	-	-	-
2019年	上海复星医药（集团）股份有限公司	医疗健康产业集团	2.66	IT设备	16.15	私有云服务、网络带宽建设
	联想（北京）有限公司	电子商务	193.90	交付服务	473.47	私有云服务
2018年	上海复星医药（集团）股份有限公司	医疗健康产业集团	125.30	IT设备、交付服务、售后维保服务	327.14	私有云服务、网络带宽建设
2017年	北京趣拿软件科技有限公司	中文旅行平台，主要产品为“去哪儿网”	17.06	IT设备、售后维保服务	68.62	私有云服务
	上海复星医药（集团）股份有限公司	医疗健康产业集团	82.20	IT设备、交付服务	177.43	私有云服务、网络带宽建设

注释：上海复星医药（集团）股份有限公司及其关联公司采取了合并处理，上海复星医药（集团）股份有限公司指上海复星医药（集团）股份有限公司、复星凯特生物科技有限公司、直观复星医疗器械技术（上海）有限公司、上海复星医药产业发展有限公司。中联润通的客户上海复星医药（集团）股份有限公司指上海复星医药（集团）股份有限公司、上海复宏汉霖生物技术股份有限公司、沈阳红旗制药有限公司、上海复星星泰医药科技有限公司、湖南洞庭药业股份有限公司、锦州奥鸿药业有限责任公司。

报告期内，亚康万玮及中联润通与上述重叠客户之间的交易都是基于各自的独立业务，交易内容不存在重叠，交易内容均与合同一致。上述重叠客户存在的原因主要是因为上述客户规模较大，产业布局较广，业务需求多样。

（4）中联润通与公司重合供应商情况

报告期内各期，中联润通与亚康万玮重叠供应商及交易内容如下：

单位：万元

年度	供应商名称	供应商主营业务	亚康万玮采购金额	亚康万玮向其采购的产品或服务及采购用途	中联润通采购金额	中联润通向其采购的产品或服务及采购

年度	供应商名称	供应商主营业务	亚康万玮采购金额	亚康万玮向其采购的产品或服务及采购用途	中联润通采购金额	中联润通向其采购的产品或服务及采购
2020 年 1-6 月	北京金山云网络技术有限公司	云计算及云服务	5.36	云产品软件，用于销售	29.62	云计算资源及硬件，服务于大数据项目
	北京恒川建业科技有限公司	IDC 资源租赁	42.13	机柜及带宽租赁，用于运行自有研发系统	30.91	机柜及带宽租赁，用于运行自有业务、管理、研发系统
2019 年	北京金山云网络技术有限公司	云计算及云服务	4.71	云产品软件，用于销售	23.14	云计算资源及硬件，服务于大数据项目
	联想（北京）有限公司	IT 产品	0.76	网络设备，用于销售	21.26	数据库服务，服务于大数据项目
2018 年	北京永巨聚鑫科技有限公司	IT 设备分销	93.08	服务器、服务器配件，用于销售	39.13	网络设备及配件，用于私有云及大数据项目
	其他	小型 IT 设备分销商、互联网电商等	20.99	基础 IT 配件、自用办公设备及耗材	1.56	基础 IT 配件、自用办公设备及耗材
2017 年	北京鑫智盛世科技有限公司	IT 设备分销	124.47	服务器、服务器配件，用于销售	9.61	网络设备及配件，服务于私有云及大数据项目
	北京英创四维电子技术有限公司	IT 设备分销	124.25	网络设备及配件，用于销售	12.35	网络设备及配件，服务于私有云及大数据项目
	其他	小型 IT 设备分销商、互联网电商等	6.98	基础 IT 配件、自用办公设备、耗材	8.53	基础 IT 配件、自用办公设备、耗材

报告期内，亚康万玮及中联润通与上述重叠供应商之间的交易都是基于各自的独立业务，合同签订、产品交付以及款项支付等均由各自独立完成。虽然存在采购服务器或网络设备这类重合度较高的产品，但相应产品的采购都是基

于双方主营业务的实际需求，亚康万玮将采购的产品直接用于销售，中联润通采购的产品服务于项目实施，均具有商业合理性。此外，采购规模与双方业务规模匹配。不存在利用重合供应商输送利益的情形。

【核查程序】

1、取得中联润通的销售、采购台账及合同、订单，与发行人的交易往来对手方进行比对，核查客户、供应商的重叠情况；

2、通过中联润通与亚康万玮各自独立的业务系统，核查中联润通、亚康万玮向上述供应商采购的原因及终端用途，核查中联润通、亚康万玮向上述客户销售的背景以及产品或服务类型，并将系统记录与合同进行比对，核查交易内容与合同内容的一致性；

3、获得亚康万玮、中联润通与重叠客户、供应商的采购合同，核查产品用途及交易单价；

4、访谈中联润通的高级管理人员，核查客户的获取方式及供应商的遴选方式；

5、访谈亚康万玮的业务人员，核实与重叠客户、供应商的合作背景；

6、获得报告期内中联润通及其子公司、亚康万玮的员工花名册、工资表，核查是否存在同一员工同时任职于中联润通及其子公司和亚康万玮的情况，核查中联润通及其子公司是否存在向亚康万玮员工发放薪酬的情况，核查人员的独立性。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

1、中联润通及其子公司与亚康万玮的重叠客户和供应商的形成均基于双方真实业务，双方与重合客户、供应商交易内容、金额与合同内容、合同金额基本一致，与双方的业务规模匹配；

2、报告期内，中联润通及其子公司不存在利用重合客户和供应商转移定价，并为发行人输送利益的情形。

26、关于子公司。

报告期末，发行人合并范围内子公司共 11 家，其中境内子公司 7 家，境外子公司及二级子公司 4 家。

请发行人：（1）补充披露加拿大凯威相关资产置入发行人的时间、过程，企业合并的会计处理情况（是否同一控制下的企业合并、购买日确定的依据、购买日可辨认资产、负债公允价值的确定过程等）及是否符合《企业会计准则》的规定；（2）补充披露香港子公司在境外投资、外汇、税收等方面的合法合规性；（3）结合发行人业务模式、业务流程补充披露设立多家子公司的原因和必要性，各子公司在经营范围、业务划分、发展规划等方面的关联和区别。

请保荐人对上述事项，发行人律师对事项（2）（3），申报会计师对事项（1）发表明确意见。

（1）补充披露加拿大凯威相关资产置入发行人的时间、过程，企业合并的会计处理情况（是否同一控制下的企业合并、购买日确定的依据、购买日可辨认资产、负债公允价值的确定过程等）及是否符合《企业会计准则》的规定；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三、发行人重大资产重组情况”之“（二）融盛高科 2019 年收购加拿大凯威 100%股权”之“6、收购加拿大会计处理”补充披露如下：

公司子公司融盛高科以现金购买的形式取得加拿大凯威的 100%股权，2018 年 11 月 30 日融盛高科与加拿大凯威原股东签订购买协议，购买 100%股权，2019 年 5 月 28 日支付股权款，支付股权款当日控制权完全转移，购买日即转款日。加拿大凯威此前并不受控于公司，会计上为非同一控制下合并处理。

依据北京中天华资产评估有限责任公司于 2019 年 6 月 25 日出具的中天华资评报字[2019]第 3149 号《合并对价分摊所涉及的加拿大凯威有限公司（CAMiWell Inc.）可辨认资产、负债及或有负债项目资产评估报告》，确认并购基准日（2019 年 5 月 31 日）CAMiWell Inc. 可辨认净资产公允价值为 189.82 万加拿大元，折合人民币 970.68 万元。股权评估过程中，固定资产评估增值 0.12 万加拿大元，同步确认递延所得税负债—非同一控制企业合并资产评估增值 0.03 万加拿大元。考虑递延所得税后，并购日可辨认净资产的公允价值为 189.79 万加拿大元，折合人民币 970.52 万元。

被购买方于购买日可辨认资产、负债如下表所列：

单位：万元

项目	购买日公允价值	购买日账面价值

	加拿大元	人民币	加拿大元	人民币
资产：	249.62	1,276.47	249.50	1,275.88
货币资金	53.18	271.94	53.18	271.94
应收账款	4.74	24.23	4.74	24.23
其他应收款	188.89	965.92	188.89	965.92
其他流动资产	2.35	12.00	2.34	12.00
固定资产	0.47	2.38	0.35	1.79
负债：	59.83	305.95	59.80	305.79
应付款项	7.94	40.57	7.93	40.56
应付职工薪酬	12.90	65.99	12.91	65.99
应交税费	12.39	63.38	12.39	63.38
其他应付款	26.57	135.86	26.57	135.86
递延所得税负债	0.03	0.15	0.00	0.00
净资产：	189.79	970.52	189.70	970.09
减：少数股东权益	-	-	-	-
取得的归属于收购方份额	189.79	970.52	189.70	970.09

股权价格为201.76万加拿大元(等值153.44万美元),折合人民币1,057.06万元,即并购加拿大凯威100%股权成本为1,057.06万元,购买日确认商誉86.54万元。

综上所述，发行人并购加拿大凯威为非同一控制下企业合并，购买日确定的依据、购买日可辨认资产、负债公允价值的确定过程、商誉的确认及列报均符合《企业会计准则》的规定。

【核查程序】

1、获取加拿大凯威评估报告（中天华资评报字[2019]第3149号）及审计报告（大信审字[2019]第1-03798号），获取股权转让协议、加拿大凯威股权变更登记资料；

2、访谈发行人实际控制人、加拿大凯威股东，了解收购加拿大凯威的背景，了解加拿大凯威股东、高管是否与发行人存在关联关系；

3、检查与收购相关款项支付情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人收购加拿大凯威为非同一控制下企业合并，购买日发行人按非同一控

制下企业合并进行会计处理，按符合《企业会计准则》的规定。

（2）补充披露香港子公司在境外投资、外汇、税收等方面的合法合规性；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“三、发行人报告期内违法违规行为情况”之“（三）融盛高科在境外投资、外汇、税收等方面合法合规”补充披露如下：

1、主管部门的审批备案情况

（1）发改委

2016 年 8 月 29 日，北京市发改委出具《北京市发展和改革委员会关于北京亚康万玮信息技术有限公司在香港投资设立全资子公司项目备案的通知》（京发改[2016]1456 号），对亚康万玮在香港投资设立子公司的项目予以备案，项目编号为京发改境外备 2016170 号；2020 年 3 月 30 日，北京市发改委出具《项目备案通知书》（京发改（备）[2020]128 号），对亚康万玮向融盛高科增资项目予以备案，项目编号为京发改境外备 2020110 号。

（2）商务委员会

2016 年 7 月 19 日，北京市商务委员会核发《企业境外投资证书》（境外投资证书第 N1100201600954 号），投资主体为亚康万玮，持股比例 100%，投资总额为 8.603431 万元人民币（合 1.289 万美元）。境外企业名称为融盛高科香港有限公司；2020 年 3 月 24 日，北京市商务局核发《企业境外投资证书》（境外投资证第 N1100202000151 号），确认：投资总额增加至 4,600 万港元（截至目前已实际投资 4,000 万港元）。

融盛高科设立美国亚康、新加坡科技、收购加拿大凯威，均在商务部业务系统统一平台上进行了境外企业再投资备案。

2、外汇情况

发行人实缴融盛高科 4,000 万港元法定股本均履行了境外汇款的申请及核准手续；除前述资本项下外汇流转外，亚康万玮与融盛高科涉及外汇流转即根据双方签署的 IDC 机房驻场运维服务协议，融盛高科根据协议约定为客户提供驻场服务、布线工程实施、设备安装和调试服务等服务，履行经常项下的外汇流转手续。亚康万玮与融盛高科的外汇流转不存在违规情形。

3、税收情况

根据境外律师梁浩然律师事务所有限法律责任合伙的法律意见，融盛高科合法设立、有效存续，根据香港法律规定纳税，不存在被香港部门行政处罚的情形，不存在未决诉讼、仲裁。

综上，融盛高科在境外投资、外汇、税收等方面合法、合规。

【核查程序】

1、核查发行人在发改委备案文件、商务委员会备案文件；

2、获取境外法律意见书，核查境外公司合法合规情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

融盛高科在境外投资、外汇、税收等方面合法合规。

（3）结合发行人业务模式、业务流程补充披露设立多家子公司的原因和必要性，各子公司在经营范围、业务划分、发展规划等方面的关联和区别。

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“一、发行人的主营业务、主要产品或服务及设立以来的变化情况”之“（二）发行人的盈利模式和主要经营模式”之“4、公司及子公司业务布局”补充披露如下：

发行人主要业务为IT设备销售和IT运维服务，发行人目前共有12家主体，如下：

序号	公司名称	主要业务划分	具体职责	未来发展规划
1	亚康万玮	母公司	管理中心和研发中心，以及北京及周边的IT运维服务执行等	公司总部，管理中心和研发中心
2	天津万玮	IT运维服务	IT运维业务子公司，负责天津及周边的执行等	IT运维服务北区中心
3	杭州万玮	IT运维服务	IT运维业务子公司，负责杭州及周边的执行等	IT运维服务东区中心
4	广州万玮	IT运维服务	IT运维子公司，负责广州及周边的执行等	IT运维服务南区中心
5	深圳万玮	IT运维服务	IT运维子公司，负责深圳及周边的执行等	IT运维服务大湾区中心
6	美国亚康	IT运维服务	IT运维业务孙公司，负责美国及周边的执行等	IT运维服务美国地区
7	加拿大凯	IT运维服务	IT运维业务孙公司，负责加拿	IT运维服务加拿

	威		大及周边的执行等	大区域
8	新加坡科技	IT运维服务	IT运维业务孙公司,负责新加坡及周边的执行等	IT 运维服务东南亚区域
9	亚康环宇	IT设备销售	IT 设备北京中心区域的销售等	IT 设备华北区域及其他区域的销售
10	亚康石基	IT设备销售	IT设备华北区域的销售等	IT 设备华北区域的销售等
11	上海倚康	IT设备销售	IT设备华东区域的销售等	IT 设备华东区域的销售等
12	融盛高科	IT设备销售	IT设备海外区域的销售等	IT 设备海外区域的销售等

公司主营业务为 IT 设备销售和 IT 运维服务。对于 IT 运维服务，需要大量的技术服务人员为客户 IDC 中心服务，为方便招聘当地员工以及当地缴纳社保公积金，公司分别在天津、杭州、广州、深圳等地设立区域子公司，以便执行本区域 IT 运维业务；此外，为紧跟国内互联网企业海外扩张趋势，公司加大了海外业务力度，分别在美国、加拿大、新加坡等地设立或收购海外主体用于执行 IT 运维服务。IT 运维各孙子公司设立，主要是为各区域内客户提供 IT 运维服务，通过区域管理，提高公司运营效率，降低运营成本。

对于 IT 设备销售，最初全部由亚康环宇负责，其客户主要集中在北京。为进一步扩大市场份额，公司分别设立亚康石基，上海倚康和融盛高科等 3 家子公司，其中：亚康石基主要负责除北京以外的华北区域；上海倚康主要负责华东区域;融盛高科为香港子公司主要负责海外业务。IT 设备销售各子公司设立，主要是为在本区域内复制亚康环宇模式，通过区域管理，扩大公司市场份额。

【核查程序】

1、访谈公司实际控制人，了解各子公司业务布局及未来规划情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及律师认为：

发行人基于业务和自身发展需要在各区域设立孙子公司，通过区域管理，提高发行人运营效率和扩大市场份额，因此发行人设立各孙子公司具有必要性。

27、关于海外收入。

报告期内发行人 IT 设备销售和 IT 运维服务的海外收入大幅增长。

请发行人:(1)按照业务类型补充披露报告期内前五大海外客户的客户名称、

国家地区、产品或服务种类、销售金额、收入占比及毛利率，相关交易内容是否与该客户主营业务具有相关性，是否与其海外新增业务规模相匹配，海外销售毛利率与境内销售毛利率是否不存在重大差异；（2）补充披露发行人海外订单获取方式，报告期内新增订单的签署情况，订单金额是否与实际销售金额相匹配；（3）发行人海外客户主要是百果园、奥飞数据、首都在线等，请补充披露上述客户在海外的经营内容，向发行人采购设备的用途及购买数量的合理性；（4）补充披露报告期内前五大海外客户的股权结构、实际控制人，相关客户与发行人是否存在实质或潜在关联关系。

请保荐人对上述事项，发行人律师对事项（2）（3）（4），申报会计师对事项（1）发表明确意见。保荐人、申报会计师进一步说明针对发行人海外收入真实性采用的核查方法、程序。

（1）按照业务类型补充披露报告期内前五大海外客户的客户名称、国家地区、产品或服务种类、销售金额、收入占比及毛利率，相关交易内容是否与该客户主营业务具有相关性，是否与其海外新增业务规模相匹配，海外销售毛利率与境内销售毛利率是否不存在重大差异；

【回复】

一、IT 设备销售

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“九、公司境外经营情况”之“（一）境外 IT 设备销售业务”补充披露如下：

报告期内，公司 IT 设备销售海外客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	所属国内公司	国家地区	产品	销售金额	海外销售占比
2020 年 1-6 月	1	Bigo Technology Pte. Ltd.、INDIGO TECHNOLOGYPIE.LTD.、PageBites,Inc.	百果园	中国香港	服务器及配件	9,731.52	94.46%
	2	Agora Lab, Inc	声网	中国香港	服务器	454.70	4.41%
	3	Aofei Data International Company Limited	奥飞数据	中国香港	服务器及配件	109.66	1.06%
	4	Linksure Network Holding Pte Limited	WIFI 万能钥匙	中国香港	服务器	6.15	0.06%
		合计				10,302.03	100%
2019 年	1	Bigo Technology Pte. Ltd.、INDIGO TECHNOLOGYPIE.LTD.、PageBites,Inc.	百果园	中国香港	服务器及配件	13,247.10	73.91%

	2	Aofei Data International Company Limited	奥飞数据	中国香港	服务器及配件	3,021.50	16.86%
	3	Capitalonline Data Service Co., Ltd	首都在线	中国香港	服务器	1,183.22	6.60%
	4	Linksure Network Holding Pte Limited	WIFI 万能钥匙	中国香港	服务器	328.41	1.83%
	5	Agora Lab, Inc	声网	中国香港	服务器	144.08	0.80%
		合计				17,924.31	100%
2018 年	1	Aofei Data International Company Limited	奥飞数据	中国香港	服务器及配件	4,286.88	86.63%
	2	香港汇港电讯有限公司	-	中国香港	服务器	575.06	11.62%
	3	Bigo Technology Pte. Ltd.、INDIGO TECHNOLOGYPIE.LTD.、PageBites, Inc.	百果园	中国香港	服务器	86.81	1.75%
		合计				4,948.75	100%
2017 年	1	Aofei Data International Company Limited	奥飞数据	中国香港	服务器及配件	1,353.33	94.80%
	2	HONGKONG SEAGA TECHNOLOGY LIMITED	网宿科技	中国香港	服务器配件	74.22	5.20%
		合计				1,427.55	100%

公司主要海外客户有百果园、奥飞数据和首都在线，客户具体情况如下：

客户	主营业务	业务规模
奥飞数据（300738）	国内领先的互联网云计算与大数据基础服务综合解决方案提供商，主要为客户提供 IDC 服务及其他互联网综合服务	2019 年，奥飞数据营业收入 8.83 亿元，净利润 1.04 亿元。公司以香港为核心，通过搭建海缆资源网络，互连了公司在东南亚、欧洲和美洲节点，业务规模进一步扩大
百果园	隶属于欢聚集团（美国上市中概股 YY），业务覆盖直播、短视频、电商、教育等领域	欢聚集团是一家面向全球化的社交媒体平台，纳斯达克上市公司；旗下业务覆盖直播、短视频、社交、电商、教育、金融等领域，核心产品包括 YY、BIGO LIVE、Likee、HAGO 等
首都在线（300846）	为电商、游戏、金融、大数据、医疗、PaaS/SaaS 等诸多行业提供高性能的云计算服务、IDC 托管及 IT 增值、IT 外包、通信集成等高效、优质的信息技术服务	公司为全球的互联网数据中心服务提供商，致力于为中国企业出海提供全球云网一体化解决方案。2019 年公司境外机柜 175 个，较 2018 年 75 个机柜大幅上升。

公司的海外 IT 设备销售客户主要为大型互联网公司或 IDC 公司，其中，奥飞数据在香港建立数据中心，为东南亚、欧洲及美洲提供数据互连；首都在线为中国企业出海提供全球互联网服务；百果园为互联网巨头欢聚时代子公司，在海外提供短视频、直播等娱乐服务。海外客户的主营业务与 IT 设备采购具有

密切相关性，并与其海外业务规模相匹配。

报告期内，海外前五大客户平均毛利率与国内平均毛利率情况如下：

毛利率	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
海外前 5 大客户平均毛利率	5.98%	13.54%	7.28%	14.26%
国内同类业务平均毛利率	7.72%	7.29%	7.87%	7.99%

报告期内，公司 IT 设备销售海外毛利率分别为 14.26%、7.28%、13.54%和 5.98%，国内毛利率分别为 7.99%、7.87%、7.29%和 7.72%。总体而言，海外客户平均毛利率相比于国内毛利率稍高，主要原因是海外市场竞争压力相对较小，毛利率空间较高以及公司需负担报关等税费，因此毛利率较高。此外，海外毛利率波动较大主要是公司海外业务规模较小，平均毛利率水平易受个别客户影响，而国内平均毛利率较稳定主要是国内业务规模大，个别客户对整体毛利率变动影响较小。

二、IT 运维服务

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“九、公司境外经营情况”之“（二）境外 IT 运维服务业务”补充披露如下：

2020 年 1-6 月 IT 运维服务业务的前五大海外客户：

序号	客户名称	所属国内公司	服务区域	服务类型	销售金额（万元）	占海外服务收入的比例
1	中国电信国际有限公司	中国电信	美国	驻场运维	1,598.49	25.92%
				交付实施	894.48	14.51%
2	TikTok Inc	字节跳动	美国	驻场运维	446.41	7.24%
				交付实施	1,470.59	23.85%
3	Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.	富士康	美国	售后维保	749.02	12.15%
4	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED、WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	腾讯	中国香港	驻场运维	287.18	4.66%
			加拿大	驻场运维	43.46	0.70%
5	英业达股份有限公司	英业达	美国	售后维保	251.48	4.08%
	合计				5,741.11	93.11%

2019 年 IT 运维服务业务的前五大海外客户：

序	客户名称	所属国内	服务区域	服务类型	销售金额	占海外服务

号		公司			（万元）	收入的比例
1	中国电信国际有限公司	中国电信	美国	驻场运维	2,763.88	34.92%
				交付实施	2,068.61	26.14%
2	Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.	富士康	美国	售后维保	616.34	7.79%
3	英业达股份有限公司	英业达	美国	售后维保	595.46	7.52%
4	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED、WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	腾讯	中国香港	驻场运维	412.31	5.21%
			加拿大	驻场运维	134.17	1.70%
5	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	滴滴	美国	驻场运维	419.21	5.30%
				交付实施	95.84	1.21%
	合计				7,105.82	89.78%

2018 年 IT 运维服务业务的前五大海外客户：

序号	客户名称	所属国内公司	服务区域	服务类型	销售金额（万元）	占海外服务收入的比例
1	中国电信国际有限公司	中国电信	美国	驻场运维	1,584.76	31.26%
				交付实施	2,042.71	40.29%
2	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	滴滴	美国	驻场运维	403.33	7.96%
				交付实施	128.01	2.52%
3	英业达股份有限公司	英业达	美国	售后维保	449.94	8.88%
4	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED、WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	腾讯	中国香港	驻场运维	171.14	3.38%
			加拿大	驻场运维	106.67	2.10%
5	紫光华山科技有限公司	紫光股份	中国香港、加拿大	驻场运维	79.48	1.57%
	合计				4,966.07	97.96%

2017 年 IT 运维服务业务的前五大海外客户：

序号	客户名称	所属国内公司	服务区域	服务类型	销售金额（万元）	占海外服务收入的比例
1	中国电信国际有限公司	中国电信	美国	驻场运维	987.73	53.00%
				交付实施	602.08	32.31%
2	紫光华山科技有限公司	紫光股份	中国香港、加拿大	驻场运维	155.98	8.37%
				交付实施	69.35	3.72%
3	英业达股份有限公司	英业达	美国	售后维保	30.17	1.62%
4	北京金山云网络技术有限公	金山云	新加坡	驻场运维	12.22	0.66%

	司					
5	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	滴滴	美国	驻场运维	5.99	0.32%
	合计				1,863.52	100%

报告期内，发行人 IT 运维服务业务的海外客户主要为中国电信、英业达、腾讯、字节跳动，其中：中国电信为中国出海企业提供基础电信服务，最终客户为阿里巴巴；字节跳动海外子公司运营 Tiktok 并提供社交、短视频等服务；腾讯向海外推广其微信、网络游戏等业务；英业达为 ODM 厂商为海外数据中心提供服务器等 IT 设备及售后维保服务。海外客户的主营业务与 IT 运维服务具有密切相关性，并与其海外业务规模相匹配。

报告期内，海外前五大客户平均毛利率与国内平均毛利率情况如下：

毛利率	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
海外前 5 大客户平均毛利率	55.10%	45.63%	25.99%	18.67%
国内同类业务平均毛利率	39.93%	33.61%	41.50%	48.97%

报告期内，公司前五大海外客户平均毛利率分别为 18.67%、25.99%、45.63%和 55.10%，国内客户 IT 运维服务业务毛利率分别为 48.94%、41.50%、33.61%和 39.93%。一般而言，由于海外市场竞争压力相对较小，海外市场毛利率水平相对较高。但由于 2019 年以前，公司海外业务外包成本较高，导致海外业务毛利率低于国内，自 2019 年开始，公司海外业务主要依靠美国亚康、加拿大凯威等海外孙子公司执行，相应地减少了外包成本，海外业务毛利率水平逐年提高，最近一期已超过国内水平。

（2）补充披露发行人海外订单获取方式，报告期内新增订单的签署情况，订单金额是否与实际销售金额相匹配；

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“九、公司境外经营情况”之“（一）境外 IT 设备销售业务”补充披露如下：

公司主要通过客户招投标、询比价程序，与主要海外客户奥飞数据、网宿科技及百果园开展合作。

报告期内，公司海外订单签订与执行情况如下：

年度	订单金额（万美元）	销售金额（万元）
2017 年	223.34	1,427.55
2018 年	1,019.79	4,948.75

2019 年	2,625.08	17,924.31
2020 年 1-6 月	1,213.52	10,302.03

自 2018 年开始,随着业务规模增长,存在年末新签订单下年执行完毕情况。2018 年至报告期末，累计订单金额为 4,858.39 万美元，累计实现销售收入 33,175.09 万元，基本匹配，不存在重大差异。

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“九、公司境外经营情况”之“（一）境外 IT 运维服务业务”补充披露如下：

在 IT 运维服务的海外业务中，发行人主要客户为中国电信等，发行人主要通过定期拜访客户、商务洽谈的方式获取订单。

报告期内，发行人新增的海外运维服务订单情况如下：

年度	新增海外客户	订单金额	销售金额（万元）
2018 年	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED	框架合同，按实际发生结算	171.14
	WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	框架合同，按实际发生结算	106.67
2019 年	TikTok Inc.	框架合同，按实际发生结算	380.10
	Arista Networks, Inc.	框架合同，按实际发生结算	52.63
	Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.	框架合同，按实际发生结算	616.34
	Capitalonline Data Service Co., Ltd	框架合同，按实际发生结算	5.48
2020 年 1-6 月	DiDi USA Inc.	框架合同，按实际发生结算	87.13
	Kingsoft cloud corporation limited	框架合同，按实际发生结算	48.95

（3）发行人海外客户主要是百果园、奥飞数据、首都在线等，请补充披露上述客户在海外的经营内容，向发行人采购设备的用途及购买数量的合理性；

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“九、公司境外经营情况”之“（一）境外 IT 设备销售业务”补充披露如下：

公司主要海外客户百果园、奥飞数据及首都在线具体情况如下：

客户	主营业务	业务规模
奥飞数据（300738）	国内领先的互联网云计算与大数据基础服务综合解决方案提供商，	2019 年，奥飞数据营业收入 8.83 亿元，净利润 1.04 亿元。公司以香港为核心，

	主要为客户提供 IDC 服务及其他互联网综合服务	通过搭建海缆资源网络，互连了公司在东南亚、欧洲和美洲节点，业务规模进一步扩大
百果园	隶属于欢聚集团（美国上市中概股 YY），业务覆盖直播、短视频、电商、教育等领域	欢聚集团是一家面向全球化的社交媒体平台，纳斯达克上市公司；旗下业务覆盖直播、短视频、社交、电商、教育、金融等领域，核心产品包括 YY、BIGO LIVE、Likee、HAGO 等
首都在线（300846）	为电商、游戏、金融、大数据、医疗、PaaS/SaaS 等诸多行业提供高性能的云计算服务、IDC 托管及 IT 增值、IT 外包、通信集成等高效、优质的信息技术服务	公司为全球的互联网数据中心服务提供商，致力于为中国企业出海提供全球云网一体化解决方案。2019 年公司境外机柜 175 个，较 2018 年 75 个机柜大幅上升。

公司客户奥飞数据、首都在线主营业务为 IDC 服务，采购 IT 设备与其主营业务具有一致性，报告期内，由于其扩展海外业务，对设备需求有所增加，故向公司采购 IT 设备；公司客户百果园系国内互联网企业欢聚时代下属企业，主要为海外用户提供视频直播等泛娱乐和社交服务，采购 IT 设备与其主营业务具有一致性，报告期内，因海外业务大幅增长，故向公司大量采购服务器等 IT 设备。上述客户向公司采购 IT 设备符合其主营业务，具有商业合理性。

（4）补充披露报告期内前五大海外客户的股权结构、实际控制人，相关客户与发行人是否存在实质或潜在关联关系。

【回复】

一、IT 设备销售业务的前五大海外客户情况

报告期内，公司 IT 设备销售前五大海外客户具体情况如下：

序号	直接客户名称	所属国内主体	客户背景	关联关系
1	Aofei Data International Company Limited	奥飞数据	奥飞数据(300738)子公司；实际控制人冯康	无关联关系
2	HONGKONG SEAGA TECHNOLOGY LIMITED	网宿科技	网宿科技(300017)，主要股东：陈宝珍、刘成彦、香港中央结算有限公司	无关联关系
3	香港汇港电讯有限公司	香港汇港电讯有限公司	香港大型宽带运营商，2019 年与香港上市公司香港宽频进行了合并	无关联关系
4	Bigo Technology Pte. Ltd.	百果园	隶属于欢聚时代（美国上市中概股 YY），全球化的社交媒体平台，实际控制人李学凌	无关联关系
5	INDIGO TECHNOLOGYPIE.LTD.			无关联关系

6	PageBites,Inc.			无关联关系
7	Capitalonline Date Service Co.，Ltd	首都在线	首都在线（300846）子公司，实际控制人曲宁	无关联关系
8	Linksure Network Holding Pte Limited	WIFI 万能钥匙	Linksure Network Holding Pte Limited 隶属于上海连尚网络科技有限公司，上海连尚网络科技有限公司创立于 2013 年，是一家专注提供免费网络的移动互联网公司，实际控制人为陈大年。	无关联关系
9	Agora Lab, Inc	声网	Agora Lab, Inc 隶属于上海兆言网络科技有限公司，上海兆言网络科技有限公司成立于 2013 年，纳斯达克上市公司。实际控制人为赵斌。	无关联关系

由上表可见，IT 设备海外销售客户与公司不存在关联关系。

二、IT 运维服务业务的前五大海外客户情况

报告期内，发行人 IT 运维服务业务前五大海外客户均为享有较高知名度的大型互联网企业，与发行人不存在实质或潜在的关联关系，具体情况如下：

序号	直接客户名称	所属国内公司	公司背景	关联关系
1	中国电信国际有限公司	中国电信	中国电信集团公司的全资子公司，实际控制人为国务院国资委	无关联关系
2	英业达股份有限公司	英业达	英业达股份有限公司为台湾上市公司，董事长为卓桐华	无关联关系
3	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED	腾讯	隶属于腾讯，腾讯于 1998 年 11 月在中国深圳成立，2004 年 6 月在香港联合交易所主板上市。执行董事为马化腾。	无关联关系
	WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED		微信海外版，隶属于腾讯集团，实际控制人为马化腾先生	无关联关系
4	Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.	富士康	A 股上市公司工业富联的下属子公司。根据工业富联 2020 年半年报，工业富联无实际控制人。	无关联关系
5	TikTok Inc.	字节跳动	抖音短视频海外版，字节跳动下属公司，实际控制人张一鸣	无关联关系

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“九、公司境外经营情况”之“（一）境外 IT 设备销售业务”补充披露如下：

公司与海外直接客户以及国内集团公司均不存在关联关系。

发行人已在招股说明书“第六节、业务和技术”之“九、公司境外经营情况”之“（二）境外 IT 运维服务业务”补充披露如下：

公司与海外直接客户以及国内集团公司均不存在关联关系。

【核查程序】

1、获取发行人海外客户销售明细表，分析报告期内前五大客户销售金额、毛利率、销售产品及服务情况；

2、访谈发行人销售人员及主要海外客户，了解主要客户海外经营内容、设备用途，分析是否与其实际经营相匹配；

3、获取发行人海外销售订单，分析与海外销售金额是否相匹配；访谈公司销售人员及主要客户，了解公司获取订单的主要方式；

4、查询欢聚时代、奥飞数据及首都在线定期报告，并对百果园、奥飞数据及首都在线进行访谈，了解主要客户海外经营内容；

5、查询主要海外客户的定期报告及公司网站，并对海外客户进行了访谈，了解主要客户的股权结构、海外经营内容。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

1、报告期，发行人海外前 5 大客户交易内容与其主营业务高度相关，与公司交易具有商业合理性，发行人海外前 5 大客户毛利率不存在重大异常情形；

2、发行人一般通过招投标、邀标等市场化手段获取海外客户订单，报告期内，公司海外订单金额与销售金额不存在重大差异；

3、发行人海外客户奥飞数据、首都在线、百果园主营业务均需要大量 IT 设备支持，向公司采购 IT 设备与其主营业务一致，采购数量与其业务规模相匹配；

4、发行人 IT 设备销售、IT 运维服务的海外销售客户与公司均不存在关联关系。

经核查，会计师认为：

1、发行人补充披露的报告期内前五大海外客户的客户名称、国家地区、产品或服务种类、销售金额、收入占比及毛利率与发行人实际情况相符；

2、发行人海外客户的主营业务与其 IT 设备采购及运维服务具有密切相关性，

并与其海外业务规模相匹配；

3、发行人海外销售毛利率与境内销售毛利率存在差异，但符合业务的实际情况。

经核查，律师认为：

1、针对海外客户，发行人一般参与集团招投标、邀标，中标后客户一般直接向公司下达订单；报告期内，公司海外订单金额与销售金额基本匹配，不存在重大差异；

2、发行人客户奥飞数据及首都在线主要为海外客户提供 IDC 及全方位通信服务，需要大量的服务器及网络设备，采购 IT 设备与其主营业务具有一致性，由于客户报告期内海外业务扩张，对设备需求有所增加。公司客户百果园主要为海外用户提供泛娱乐及社交服务，由于海外用户数量持续增加，需采购大量服务器及网络设备，购买 IT 设备具有合理性；

3、发行人 IT 设备销售、IT 运维服务的海外销售客户与公司均不存在关联关系。

保荐人、申报会计师进一步说明针对发行人海外收入真实性采用的核查方法、程序。

【回复】

保荐机构及申报会计师对报告期内发行人海外收入的真实性进行了审慎核查，核查方法及核查程序具体如下：

1、访谈发行人高级管理人员，了解主要海外客户的基本情况、业务背景、合作历史，以及海外业务流程等，根据业务流程查阅相关资料，包括海外业务合同、收入确认单据、相关采购明细，海外员工工资发放记录、纳税情况等；

2、对主要海外客户关联关系进行核查：①报告期内，发行人海外客户主要包括中国电信、英业达、富士康、腾讯、百度、嘀嘀、金山云、首都在线，奥飞数据、欢聚时代、香港宽频等上市公司或其附属公司，以及字节跳动、声网、连尚等大中型互联网公司；②通过公开渠道查询主要海外客户官方网站、境外交易所公告、境外上市公司年报等公开资料信息，关注是否存在注册地相同或相似的情形，是否存在主要人员等与发行人相同的情形；③对海外主要客户以现场、视频等形式进行访谈，了解业务背景，确认是否存在关联关系；④对发行人的董事、

监事、高级管理人员进行问卷调查，调查其是否与海外客户存在关联关系；

3、通过函证程序检查发行人海外收入的真实性和准确性，对回函不符的部分进行了相应的替代测试，并确认主要系双方会计政策不同造成，且对发行人海外收入真实性、准确性无实质性影响。

4、海外客户实地走访，选取重要海外业务发生地美国，进行实地走访，实地访谈海外业务关键人员，实地查看业务场所、实地访谈普通员工等方式核查海外业务真实性；

5、查阅银行流水记录，核查海外客户银行对账单或银行回单的对手方与账面记录及合同方是否一致，对 200 万元以上的海外客户的销售回款进行了回款测试，以核查业务真实性；

6、对于 IT 运维业务，查阅收入核算的内部单据及外部结算单据，并进行一致性比对；

7、对于 IT 设备销售业务，查阅出口报关单，核查报关单中的出口设备数量与发行人业务系统中的数据进行了比对，确认是否存在异常，查阅海外物流对账单，检查海外物流信息是否存在异常。

28、关于经营活动现金流量。

报告期内，发行人支付的其他与经营活动有关的现金分别为 2,538.55 万元、3,024.82 万元、6,146.52 万元，其中往来款分别为 805.45 万元、688.43 万元、2,948.35 万元。

请发行人补充披露往来款的具体对象、时间、内容，款项性质，是否属于关联方资金拆借或担保，是否履行了必要的审批程序。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、偿债能力、流动性及持续经营能力分析”之“（三）现金流量分析”之“1、经营活动产生的现金流量”之“（2）经营活动现金流出项目的变动”补充披露如下：

报告期内，发行人支付的其他与经营活动有关的现金分别为 2,538.55 万元、3,024.82 万元、6,146.52 万元和 2,266.93 万元，其中往来款分别为 805.45 万元、688.43 万元、2,948.35 万元和 814.20 万元。具体明细如下表：

2020 年 1-6 月明细如下：

对方名称	时间	内容及性质	金额	是否关联拆借	是否担保
员工备用金	2020 年 1-6 月	员工备用金	184.27	否	否
北京海淀科技园建设股份有限公司	2020 年 3 月	房租及押金	134.90	否	否
淘宝（中国）软件有限公司	2020 年 3 月	投标保证金	100.00	否	否
浙江天猫技术有限公司	2020 年 5 月	投标保证金	60.00	否	否
中招国际招标有限公司	2020 年 3 月	投标保证金	50.00	否	否
上海润唐信息技术有限公司	2020 年 1 月	投标保证金	40.00	否	否
上海机电设备招标有限公司	2020 年 4 月	投标保证金	40.00	否	否
深圳市飞力士物流有限公司	2020 年 1 月	物流费用	34.23	否	否
戴尔（中国）有限公司	2020 年 4 月	押金	30.00	否	否
其他			140.80	否	否
合计			814.20		

2019 年明细如下：

对方名称	时间	内容及性质	金额	是否关联拆借	是否担保
平安银行上海自贸试验区分行营业部	2019 年 5 月	保理业务保证金	800.00	否	否
广东天耘科技有限公司	2019 年 4 月	保证金	700.00	否	否
代扣代缴个税	2019 年 7 月	个税	445.59	否	否
员工备用金	2019 年	备用金	372.26	否	否
袁本林	2019 年 5 月	股权收购款	248.95	否	否
北京海淀科技园建设股份有限公司	2019 年 6 月	房租押金	49.96	否	否
五矿国际招标有限责任公司	2019 年 9 月	投标保证金	47.38	否	否
北京一零二四精英教育科技有限公司	2019 年 11 月	会议费	43.60	否	否
其他			240.61	否	否
合计			2,948.35		

2018 年明细如下：

对方名称	时间	内容及性质	金额	是否关联拆借	是否担保

广东天耘科技有限公司	2018 年 5 月	保证金	150.00	否	否
员工备用金	2018 年	员工备用金	121.28	否	否
李婷婷	2018 年 8 月	借款	100.00	否	否
上海机电设备招标有限公司	2018 年 5 月	投标保证金	47.38	否	否
中化国际招标有限责任公司	2018 年 1 月	投标保证金	35.52	否	否
北京城市网邻信息技术有限公司	2018 年 3 月	投标保证金	35.00	否	否
其他			199.25	否	否
合计			688.43		

2017 年明细如下：

对方名称	时间	内容及性质	金额	是否关联拆借	是否担保
广东天耘科技有限公司	2017 年 4 月	保证金	210.00	否	否
美国凯威科技有限公司	2017 年 8-9 月	借款	163.50	否	否
员工备用金	2017 年	员工备用金	89.20	否	否
中化国际招标有限责任公司	2017 年 2 月	投标保证金	63.00	否	否
中化国际招标有限责任公司	2017 年 6 月	投标保证金	55.00	否	否
上海宝华国际招标有限公司	2017 年 2 月	投标保证金	50.00	否	否
上海机电设备招标有限公司	2017 年 6 月	投标保证金	39.00	否	否
区间宝结汇保证金	2017 年 1 月	保证金	32.00	否	否
其他			103.75	否	否
合计			805.45		

【核查程序】

1、获取往来款明细表，核查往来款内容性质，核查是否属于关联方资金拆借及担保。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

现金流中往来款不属于关联方资金拆借或担保，履行了必要的审批程序。

29、根据保荐工作报告。

实控人及高管因员工个人需求向员工支付资金，实控人向朋友拆出资金中部分用于投资理财，实控人拆出资金尚余部分未收回，其他大额支出取现或消费，保荐工作报告存在“项目组将会同会计师全面梳理资金往来性质认定并确认相关会计处理”表述。同时，2017 年，为节省公对私转账手续费，发行人通过个人

卡支付工资及费用报销，与发行人业务相关支出已全部入账。

请发行人进一步披露上述事项的具体内容、影响，请保荐人说明保荐工作报告内核相关问题的后续落实情况，未详细列示相关情况具体内容和具体解释的原因，并提升保荐工作报告质量。

【回复】

（一）董事、监事、高级管理人员个人流水

保荐机构已在保荐工作报告“五、内核会议讨论的主要问题、审核意见及落实情况”之“（二）内核会议审核意见及落实情况”之“2、会同会计师规范关联方资金往来，商定相关流水支出的处理和列报，完善底稿支撑”补充披露如下：

项目组获取了实际控制人徐江、与其资金往来密切的近亲属（包括实际控制人配偶江晶晶、母亲穆秀兰及姐姐徐清、徐平）、董事、监事、高级管理人员个人银行流水，对单笔收支超过 5 万元的资金了解资金来源及用途，核查是否与公司业务相关。报告期内，实际控制人与董事、监事、高级管理人员，高级管理人员与员工之间主要往来金额如下：

单位：万元

支付方	收款方	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
实际控制人	古桂林	-	170	450	678.3
实际控制人	王丰	-	185	-	590
实际控制人	吴晓帆	-	-	130	263
古桂林	张涛	-	-	130	-
王丰	张永新	-	30	-	-
王丰	尤洋	-	19	-	-
王丰	唐斐	-	12	6	-
合计		-	416	716	1,531.3

报告期内，实际控制人与高级管理人员之间、高级管理人员与员工之间往来款主要是员工股权激励借款以及个人家庭用途借款，不存在体外发放工资奖金的情形，具体如下：

1、徐江与古桂林

报告期内，古桂林向徐江借款金额分别为 678.3 万元、450 万元、170 万元和 0 万元。2017 年 614 万元为股权激励借款，64.3 万元为家庭自用借款，家庭自用借款已经归还；2018 年 450 万元为家庭购房借款，已经归还；2019 年 170

万元为家庭自用借款，已经归还。

2、徐江与王丰

报告期内，王丰向徐江借款金额分别为590万元、0万元、185万元和0万元。2017年560万元为股权激励借款，30万元为家庭自用借款，家庭自用借款已经归还；2019年185万元为家庭自用借款，已经归还。

3、徐江与吴晓帆

报告期内，徐江共向吴晓帆支付金额分别为263万元、130万元、0万元、0万元。2017年135万元为股权激励借款，128万元为徐江向吴晓帆补偿的上海倚康分红权益款（上海倚康设立时认缴出资比例为：徐江80%、吴晓帆20%，但徐江与吴晓帆约定的上海倚康的实际分红比例为：徐江70%、吴晓帆30%；在亚康有限重组上海倚康股过程中，吴晓帆同意按认缴出资比例向亚康万玮增资，同时，徐江对吴晓帆让渡的上海倚康的10%的分红权益进行补偿，经徐江、吴晓帆协商一致，补偿价款为128万元，由徐江一次性支付给吴晓帆）；2018年130万元为家庭自用借款，已经归还。

4、古桂林与张涛

报告期内，古桂林与张涛之间的大额资金往来，系2018年古桂林归还张涛的购房借款。

5、王丰与张永新、尤洋、唐斐

报告期内，王丰与张永新之间的资金往来，系王丰归还张永新借款；王丰与尤洋、唐斐之间的资金往来，均为个人家庭用途往来，借款已经归还。

综上所述，上述各方借款除股权激励借款外，其余借款为个人往来及借款，与公司业务无关，并已经归还，股权激励借款已全额计入股份支付，因此不存在体外发放工资奖金的情形。

【核查程序】

1、获取实际控制人、实际控制人关系密切亲属、董事、监事、高级管理人员个人银行流水；

2、获取实际控制人、实际控制人关系密切亲属、董事、监事、高级管理人员关于银行账户完整性的承诺；

3、对实际控制人、实际控制人关系密切亲属、董监高银行流水中单笔超过

5 万元的进行梳理，并获取个人用途的声明；

4、对资金流水流入、流出进行梳理分类；

5、梳理实际控制人向主要高管、主要高管向员工支付的资金，专项访谈资金用途，判断是否属于报告期内因公费用；

6、实际控制人向主要高管支付资金，高管大额用途的支持性文件；

7、核查主要高级管理人员归还实际控制人资金流水；

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

公司实际控制人与高级管理人员、员工的资金往来为个人借款，已经归还，与公司业务无关，无体外发放工资奖金情形；部分高管用于股权激励的对价款来源于实际控制人借款，尚未归还，基于会计谨慎性考虑，已确认为股份支付，符合企业会计准则规定。

（二）实际控制人理财、大额支出

保荐机构已在保荐工作报告“五、内核会议讨论的主要问题、审核意见及落实情况”之“（二）内核会议审核意见及落实情况”之“2、会同会计师规范关联方资金往来，商定相关流水支出的处理和列报，完善底稿支撑”补充披露如下：

实际控制人理财、大额支出金额如下：

报告期内，实际控制人理财金额分别为 100.76 万元、10.00 万元、46.00 万元和 228.38 万元，主要为实际控制人用于投资理财，与公司业务无关。

报告期内，实际控制人大额支出金额为 907 万元、257 万元、224 万元和 228 万元。2017 年金额较大，主要为朋友借款创业，其余为实际控制人家庭用途，与公司业务无关。

【核查程序】

1、访谈实际控制人大额支出取现或消费用途，判断是否属于因公费用，并获取了部分大额取现的支持资料。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：实际控制人取现主要用于朋友创业借款、住宅装修、个人及家庭日常消费等，与公司业务无关。

（三）实际控制人拆出资金

保荐机构已在保荐工作报告“五、内核会议讨论的主要问题、审核意见及落实情况”之“（二）内核会议审核意见及落实情况”之“2、会同会计师规范关联方资金往来，商定相关流水支出的处理和列报，完善底稿支撑”补充披露如下：

实际控制人大额资金拆出主要包括吴某某、张某某，2019 年实际控制人徐江拆出资金 200 万元给吴某某，为徐江朋友吴某某个人应急使用，已归还 133 万元，剩余 67 万元未归还，属于实际控制人个人借款，与公司业务无关。

2019 年实际控制人徐江拆出资金 60 万元给张某某，为徐江朋友张某某个人应急使用，已经归还，属于实际控制人个人借款，与公司业务无关。

【核查程序】

1、访谈实际控制人及吴某某，确认资金拆借用途。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

实际控制人借予吴某某、张某某资金属于个人往来，与公司业务无关。

（四）个人卡

保荐机构已在保荐工作报告“五、内核会议讨论的主要问题、审核意见及落实情况”之“（二）内核会议审核意见及落实情况”之“2、会同会计师规范关联方资金往来，商定相关流水支出的处理和列报，完善底稿支撑”补充披露如下：

2017 年，公司存在使用个人卡发放工资及报销款项的情形，公司的 IT 运维服务业务技术人员较多，且分散在全国各地。出于员工利益考虑，允许员工在当地开立银行卡，由于公司账户往外地银行卡支付款项需要支付手续费，公司为了方便员工使用资金，节省资金划转的手续费，公司将资金先转到个人卡，之后通过个人卡发放部分工资及报销部分费用（通过个人卡转账免收银行手续费），共发放工资 743.30 万元，费用报销 732.27 万元，公司 2017 年共发放工资 3,627.52 万元，缴纳个人所得税 255.57 万元，公司已履行了代扣代缴义务，并取得了税务主管部门出具的纳税证明。

公司 2017 年开始整改个人卡问题，将存放于个人卡内的资金全部收回，涉及的个人卡账户全部注销，2018 年起公司不再存在个人卡问题。同时，公司制定了《现金管理制度》、《费用报销管理制度》等，加强财务内部控制管理。公司实际控制人、总经理、财务总监均出具承诺，严格遵守财务管理制度。报告

期内发行人财务内控缺陷已整改，报告期末发行人财务内控规范、健全。

公司实际控制人徐江出具承诺，由于使用个人卡导致公司被税务主管部门处罚、涉及个人所得税补缴或其他纠纷，由其承担全部的缴付、赔偿、补偿责任。

【核查程序】

1、获取个人卡个人银行流水，逐笔录入电子表格，了解每笔支出用途，分类统计金额；

2、获取公司序时账，分类统计金额，与个人卡银行流水核对；

3、获取公司分月工资表，核查工资表金额与个人卡流水金额，核查个人所得税代扣代缴情况；

4、获取个人卡银行流水，核查资金来源，与账面核对，核查是否已经入账；

5、访谈财务经理以及个人卡持有人，核查个人卡使用原因和使用情况以及确认个人卡的完整性；

6、核查个人卡相关管理制度以及整改措施，确认已经杜绝个人卡的使用并注销；

7、核查税务局出具的合法合规证明、完税证明、作为年终奖纳税的申报记录，核查个人所得税代扣代缴情况；

8、获取实际控制人关于杜绝使用个人卡及严格遵守内控制度、个人所得税承担的承诺声明。

9、查阅公司《现金管理制度》、《费用报销管理制度》。

10、获取实际控制人、总经理、财务总监出具的严格遵守内部控制的承诺。

【核查意见】

经核查，保荐机构、会计师及律师认为：

1、发行人 2017 年存在使用个人卡发放工资及报销款项的情形，个人卡涉及工资、报销均已在发行人报表中反映，发行人不存在利用个人卡体外支付工资、费用的情形；

2、发行人已于 2018 年 1 月完成对个人卡的整改，注销了全部个人卡，并制定了相关的财务制度，整改后发行人未再发生个人卡事项或其他财务管理不规范的情形。

30、关于审计截止日后财务情况。

请发行人披露最近一期经审阅的财务数据和下一报告期业绩预计情况，并披露新冠疫情对发行人日常经营及财务数据产生的影响。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、披露最近一期经审阅的财务数据

发行人已更新补充 2020 年上半年经审计的财务数据，审计基准日为 2020 年 6 月 30 日。

二、披露下一报告期业绩预计情况

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“四、2020 年 1-9 月业绩情况”补充披露如下：

公司财务报告审计截止日为 2020 年 6 月 30 日。公司截至 2020 年 9 月 30 日的合并及母公司资产负债表、2020 年 1 月至 9 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表，以及财务报表附注未经审计或审阅，公司财务报告审计截止日之后未经审计或审阅的主要财务信息如下：

截至 2020 年 9 月 30 日，公司的资产总额为 54,590.15 万元，负债总额为 20,765.60 万元，归属于母公司股东的权益为 33,824.55 万元。2020 年 1-9 月，公司实现营业收入 91,815.72 万元，归属于母公司股东的净利润为 8,154.68 万元。公司 2020 年 1-9 月报表未考虑全年奖金因素，如果按 2019 年全年奖金水平测算，2020 年 1-9 月，实现归属于母公司股东的净利润约 7,400 万元。

【核查程序】

访谈发行人财务总监，获取 2020 年 1-9 月报表。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人已在招股说明书补充披露 2020 年 1-9 月份财务数据，但是财务数据未经审计或审阅。

三、新冠疫情对发行人日常经营及财务数据产生的影响

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“五、新冠疫情对发行人日常经营及财务数据产生的影响”补充披露如下：

（一）对日常经营的影响

2020 年 1 月，我国新冠疫情，虽然发行人主营业务为 IT 设备销售和运维服务，属软件和信息技术服务业，非受疫情直接影响的行业，但受各地政府管控措施及疫情的整体影响，对发行人及其客户、供应商均造成不利影响。

IT 设备销售业务，由于新冠疫情导致春节假期后发行人客户延期复工及交替复工，加上复工后仍存在交通管制及隔离措施等限制，客户制定采购方案、询价、确定供应商、合同签署等活动延缓，导致订单或合同履行时产品交付、签收有所延迟，同时客户付款流程也存在滞后的现象。采购方面，由于供应商生产延期复工及交替复工，加上复工后仍存在交通管制及隔离措施等限制，合同签署及交货等活动延缓。

IT 运维服务业务，新冠疫情导致的延期复工等对驻场运维业务影响较小，主要影响驻场运维人员的复工时间及工作方式；交付实施业务需要服务人员在机房集中工作，疫情导致客户合同签署等活动延缓，已有订单或合同履行时间延迟；售后维保服务业务，新增售后维保服务业务需要服务人员在机房集中工作，疫情延迟了相关工作活动。

受疫情影响，公司 2020 年上半年 IT 设备销售业务收入下降，IT 运维服务业务收入增速变缓，但伴随着国内疫情的被逐步控制以及管控措施的不断解除，2020 年下半年公司营业收入预计可进一步恢复。

（二）对财务数据的影响

2020 年 1-6 月经审计的主要财务信息和经营状况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年 1-6 月	变动额	变动率
营业收入	59,168.93	61,338.90	-2,169.97	-3.54%
营业成本	49,389.19	52,112.28	-2,723.09	-5.23%
营业毛利	9,779.74	9,226.62	553.12	5.99%
销售费用	1,262.77	1,438.71	-175.94	-12.23%
管理费用	1,476.06	1,472.65	3.41	0.23%
研发费用	480.39	362.88	117.51	32.38%
财务费用	404.81	403.27	1.54	0.38%
营业利润	6,116.89	5,218.31	898.58	17.22%
利润总额	6,144.48	5,199.84	944.64	18.17%
净利润	4,971.64	4,263.40	708.24	16.61%

2020 年 1-6 月，公司主营业务收入按产品类别与上年同期对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月			2019 年 1-6 月	
	金额	变动率	占比	金额	占比
IT 设备销售	45,124.40	-11.52%	76.27%	50,998.10	83.19%
IT 运维服务	14,040.16	36.23%	23.73%	10,305.98	16.81%
其中：驻场运维业务	7,487.52	29.74%	12.66%	5,771.36	9.41%
售后维保业务	3,119.80	60.59%	5.27%	1,942.67	3.17%
交付实施业务	3,432.83	32.44%	5.80%	2,591.95	4.23%
合计	59,164.56	-3.49%	100%	61,304.08	100%

由上表可见，IT 设备销售业务受疫情影响较为严重，收入同比下滑 11.52%，IT 运维服务业务未受较大影响。

【核查程序】

1、访谈发行人实际控制人、总经理，了解疫情对公司的影响；

2、对比 2020 年上半年财务数据和 2019 年上半年财务数据。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：

发行人已在招股说明书补充披露疫情影响。

（本页无正文，为《关于北京亚康万玮信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件审核问询函的回复》之签字盖章页）

北京亚康万玮信息技术股份有限公司

法定代表人：

徐 江

2020 年 10 月 30 日

保荐人（主承销商）声明

本人已认真阅读北京亚康万玮信息技术股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解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，审核问询函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。

保荐代表人：

陈 晔 韩培培

总经理：

邓 舸

国信证券股份有限公司

2020 年 10 月 30 日