

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 文件第二轮审核问询函的回复

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）

二零二零年十二月

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 11 月 17 日收悉贵所于 2020 年 11 月 17 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第二轮审核问询函》（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、关于创业板定位。	4
2、关于客户。	11
3、关于业务合作模式。	46
4、关于代理资质。	61
5、关于服务外包。	72
6、关于股权激励。	98
7、关于营业收入。	109
8、关于营业成本。	134
9、关于应收账款。	156
10、关于存货。	173
11、关于毛利率。	186
12、关于中联润通。	204
13、关于资金流水。	220
14、关于 2020 年 1-6 月业绩情况。	238

1、关于创业板定位。

根据申报材料：

（1）发行人主营 IT 设备销售和 IT 运维服务。其中，IT 设备销售业务中，发行人作为品牌厂商的代理商向客户销售服务器、服务器配件及网络设备配件，报告期内销售收入占比分别为 89.37%、86.18%、83.87%、76.27%；IT 运维服务中，发行人为客户的数据中心提供驻场运维服务、售后维保服务和交付实施服务，报告期内销售收入占比分别为 10.63%、13.82%、16.13%、23.73%。

（2）根据招股说明书，公司所属行业为《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》的“165 软件和信息技术服务业”。

请发行人：

（1）充分论证并补充披露公司利用创新驱动发展的具体情况，具备的创新、创造、创意能力情况，是否属于成长型创新创业企业或者符合传统行业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的要求，是否符合创业板定位；

（2）补充披露发行人的行业分类是否准确，是否符合《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》关于软件和信息技术服务业“指对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务”的定义。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

请发行人：

（1）充分论证并补充披露公司利用创新驱动发展的具体情况，具备的创新、创造、创意能力情况，是否属于成长型创新创业企业或者符合传统行业与新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的要求，是否符合创业板定位；

【回复及披露】

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“（八）创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新与新旧产业融合情况”补充披露如下：

1、公司具备创新、创造、创意的特征

（1）互联网行业发展驱动公司技术创新

公司自设立以来，始终专注于互联网行业，互联网行业的发展是驱动公司创新发展的最大动力。通过技术创新，公司抓住行业发展机遇，从单一的 IT 设

备销售商逐步转型为销售、运维为一体的 IT 增值服务商。

报告期内，公司 IT 运维收入年均增长率超过 50%，净利润年均增长率超过 45%，净利润占比自报告期初的 56.22%，提高至报告期末 84.53%，具体变化如下：

单位：万元

期间	收入				净利润			
	IT 设备销售		IT 运维服务		IT 设备销售		IT 运维服务	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
2020 年上半年	45,124.40	76.27%	14,040.16	23.73%	769.25	15.47%	4,202.38	84.53%
2019 年	112,852.16	83.87%	21,706.35	16.13%	3,131.54	41.37%	4,438.44	58.63%
2018 年	94,028.38	86.18%	15,078.74	13.82%	2,176.59	38.90%	3,418.07	61.10%
2017 年	70,595.60	89.37%	8,395.84	10.63%	1,674.59	43.78%	2,150.28	56.22%

注释：亚康环宇、亚康石基、上海倚康、融盛高科主要业务为 IT 设备销售，净利润以其合计数计算；亚康万玮、天津万玮、杭州万玮、深圳万玮、广州万玮、美国亚康、加拿大凯威、新加坡科技主要业务为 IT 运维服务，净利润以其合计数计算；2017 年剔除股份支付影响。

2020 年 6 月 30 日，IT 运维技术服务人员达到 936 人，占比超过 85%。报告期内，公司两项服务业务人员占比变化如下：

项目	2020 年上半年	2019 年	2018 年	2017 年
IT 销售业务人员占比	7%	6%	10%	14%
IT 运维技术服务人员占比	85%	82%	77%	72%

报告期内，公司 IT 运维净利润占比呈明显上升趋势，最近一期占比约 85%，在人员结构等方面，IT 运维业务人员同样呈上升趋势，最近一期末达到 85%，说明公司已成功转型，IT 运维已成为公司主要业务和最主要的利润来源。

A、IT 设备销售

公司通过技术改造和创新，在销售过程中增加“选型顾问”环节，综合运用测试、调试、选型等技术手段，为客户提供在其应用场景下的最佳实践，将该业务由最初的资金驱动转变为目的的技术驱动。具体表现如下：

①信息技术推动了 IT 设备的快速升级、换代，由于互联网行业 IT 规模庞大，互联网公司对 IT 设备有强烈的定制化需求，即根据具体应用场景下的测试结果，确定 IT 设备采购方案。公司“选型顾问”成为公司 IT 设根据备销售的常规流程，特别是在新客户开发过程中几乎是必备流程。

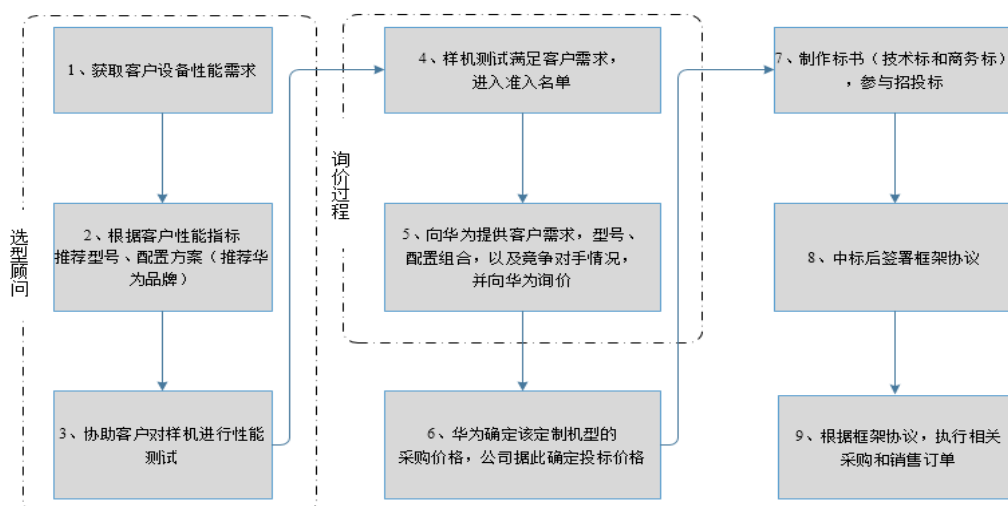
报告期内，公司提供过选型顾问的客户收入占当年同类业务收入比例分为 83.91%、88.36%、81.71%和 67.71%。报告期内，协助客户共同完成 313 次样机（包括配件）的测试，共出具了 929 份技术方案。

②虽然选型顾问环节不单独产生收入（公司通过设备销售差价获取利润），但通过选型顾问，有效提高了业务毛利率水平，公司 IT 设备销售业务与分销商神州数码毛利率比较如下：

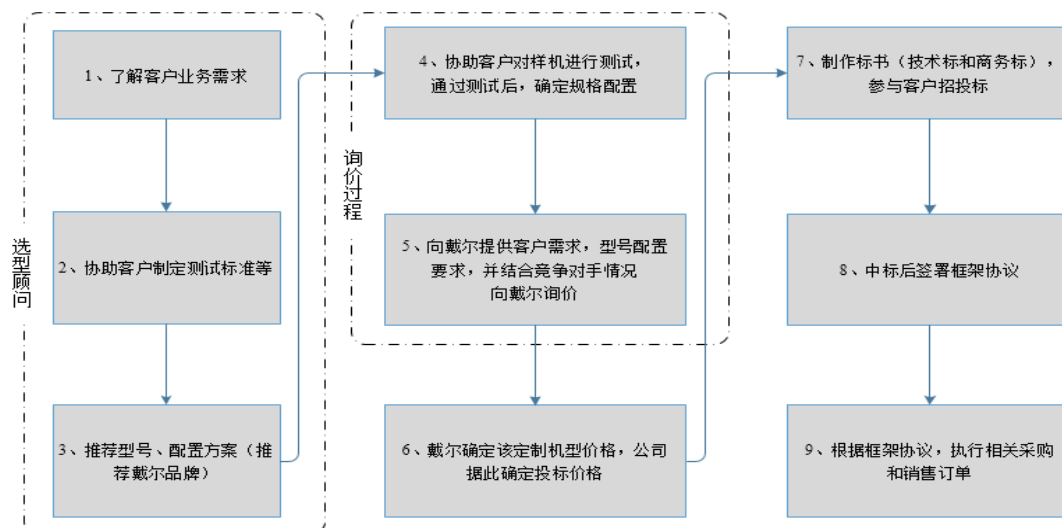
项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
神州数码分销毛利率	2.19%	2.35%	2.28%	2.77%
本公司 IT 设备销售毛利率	7.33%	8.28%	7.84%	8.12%

公司选型顾问一般流程是基于客户需求，凭借自身专业知识和实践经验，推荐型号配置，并按测试标准（大型客户一般采用客户标准，中小型客户由于技术水平不足，由公司协助制定测试标准），对样机进行实地测试，通过实测结果确保选型方案的合理性和最优性。公司在大型客户金山云、中型客户 BOSS 直聘中的选型顾问示意如下：

金山云案例：



BOSS 直聘案例：



③通过选型顾问，公司不仅提高了客户留存率，报告期内，公司存量客户收入占比均超过 80%，而且还为 IT 运维业务奠定了技术、人员和客户基础。

在客户方面，IT 设备持续为 IT 运维输送客户，例如，腾讯、金山云、新浪、滴滴、搜狐、58 同城等；在人员方面，早期的 IT 运维工程师主要由测试工程师兼职，测试团队为 IT 运维奠定了人员基础；在技术方面，IT 设备测试、选型知识奠定 IT 运维服务业务。

B、IT 运维服务

面对互联网行业日趋复杂的 IT 架构和设备，公司不满足于 IT 设备销售业务所积累的设备知识，勇于技术创新，将信息系统、业务标准和流程管理等有机结合，形成了运维流程 SOP 模型、ITIL 生命周期流转控制等一系列创新技术。通过技术创新，公司把握了互联网行业第三方专业 IT 运维服务的新业态，具体表现如下：

①通过技术创新，把握市场机遇，报告期内，公司 IT 运维收入年均增长率超过 50%，净利润年均增长率超过 45%，净利润占比自报告期初的 56%，提高至报告期末 85%，使该业务成为公司最主要的利润来源。

②通过持续技术创新，公司还研发了具备实践意义的创新应用，例如，运维服务管理系统、知识共享系统、备件供应链系统等，实现了运维服务同步相应，知识经验合理管理和备件库存动态预警等功能，从而保障了 IT 运维的效率，使公司持续获取互联网头部客户，在 IT 运维业务中，公司又先后成功获得了阿里巴巴、百度、字节跳动等客户的认可。

③通过技术创新，随着公司规模大幅扩展，依然保持着高效运营，例如，报告期内，公司技术服务人员年均增长率均超过 50%，目前公司自有人员已经覆盖国内 14 个省及直辖市。

④以技术为保障，公司积极拓展海外市场，目前公司在美国、加拿大、香港、新加坡等地设有分支机构，报告期内，海外业务年均增长率超过 70%。

此外，基于技术的一惯性，公司将 IT 设备销售与运维有机结合，形成了独特的“C+4S（顾问 Consultant、销售 Sale、运维服务 Service、备件 Sparepart、反馈 Survey）”一体化服务模式，形成了覆盖 IT 设备全生命周期的专业服务能力。

通过该模式，两项服务可以相互协同，IT 运维提高 IT 设备销售的客户粘性，例如，金山云、新浪、搜狐等客户；IT 设备销售为 IT 运维客户奠定基础，报告期内，同时提供 IT 设备销售和运维客户共计 43 家，主要重叠客户收入占总收入比例分别为 35%、47%、30%和 23%。

（2）公司拥有核心技术、具备持续创新能力

①公司拥有多项核心技术

公司自成立以来即围绕 IT 设备，通过多年的实践发展，不仅积累了丰富的实践经验，还掌握了多项核心技术，例如，售后服务管理系统、知识共享系统等，形成了 53 项软件著作权。此外，由于公司面对的是一项“实践性强”的工作，即客户以实践结果评价技术能力，公司还掌握了大量的技术诀窍。

A、在 IT 运维服务方面，通过实践证明，公司 IT 运维能力已得到行业内头部企业的认可，例如，报告期内公司持续为阿里巴巴、腾讯、百度、等互联网行业头部企业提供 IT 运维服务。

B、在 IT 设备销售方面，通过选型、测试等 IT 增值服务，保持了较高的重复购买率，例如，金山云、新浪、搜狐、携程、BOSS 直聘等知名互联网企业持续向公司采购 IT 设备。

通过与行业头部企业合作，使公司拥有了洞悉行业最新技术动态的机遇，为公司后续技术创新奠定了基础。

②公司具备持续创新能力

公司主营业务实质上是为客户提供 IT 增值服务，因此公司必须依靠自身核

心技术维持市场地位。公司利用技术创新提升核心竞争力，不仅体现在已有业务上，还体现在新业务方面。为应对云计算行业的发展趋势，公司在云运维方面进行提前布局，已研发了混合云管理系统等 12 项云业务相关的软件著作权，而且还获得了 ITSS 私有云基础设施服务三级认证。

公司拥有高效、实用的研发体系，建立了跨部门研发合作机制，使公司研发工作始终以业务为导向，通过自主研发、技术创新推动公司紧随行业发展步伐。此外，除研发部门外，公司还拥有一支强大的技术人员队伍，保证了公司具备持续的创新能力。

A、在 IT 运维服务方面，截至报告期末，公司拥有技术服务人员 936 人，占公司总人数比例达到 85%以上。

B、在 IT 设备销售方面，公司拥有一支 10 个人的选型测试工程师团队，售前工程师与一线销售人员比例为 1:2.8，是公司技术驱动销售的有效保障。

2、公司科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

(1) IT 设备全生命周期一体化服务的新模式

为紧跟互联网行业发展步伐，公司开创性地建立了“C+4S”一体化服务模式，公司以技术为主线，以 IT 设备为对象，通过模式创新，形成了覆盖 IT 设备的流通、上线、运维、下架的全生命周期专业服务能力。通过“C+4S”的业务模式，公司可以将产业链上处于分散位置上的生产、流通、运维等环节汇聚于一体，通过技术能力，公司可以将相分离的环节有效连接，优化了产业链条，提升了客户 IT 基础设施的建设、运营效率。

报告期内，公司同时提供 IT 设备销售和运维服务的客户共计 43 家，合计占 IT 运维服务客户数量的 57.33%，其中不乏金山云、新浪、搜狐等大型互联网企业。

此外，公司一体化服务能力不仅提升自身市场竞争力，而且有利于产业链上下游，对于下游客户而言，压缩了业务环节，提升了业务效率；对于上游制造商而言，可以减轻后期运维压力，更加聚焦于设备研发、制造等环节。例如，公司为富士康、英业达等提供售后维保服务。

(2) IT 设备第三方专业运维服务的新业态

国内互联网发展早期阶段，互联网数据中心 IT 基础设施运维主要由设备制

造商承担。近年来，随着互联网、云计算、移动通讯等新一代信息技术的发展和应用，不仅推动了互联网行业的整体发展，而且也刺激了互联网公司自建数据中心。随着互联网自建数据中心的出现，数据中心呈现大型化、超大型化趋势，数据中心可以承载着更多的数据，更快的计算速度和更大规模的并发访问，从而导致互联网数据中心 IT 基础设施也随之越来越庞大，IT 架构越来越复杂。

随着 IT 设备和架构的复杂度提高，不仅需要具备硬件设备的专业知识，还需要熟悉网络架构、操作系统等多方面专业知识，而之前的设备商运维模式已无法满足互联网公司的专业化、精细化管理需求。

公司深耕于互联网行业，了解互联网行业需求痛点。公司凭借成熟的业务团队、深厚的技术储备，并结合多年的实践经验，基于互联网数据中心的专业 IT 运维需求特点，自主发展面对互联网数据中心的 IT 设备第三方专业运维的新业态，通过 IT 设备导入客户、技术、人员后，IT 运维持续快速发展，当阿里巴巴、百度等互联网头部客户需求出现后，迅速赢得客户和市场份额。

公司第三方专业 IT 运维服务的新业态，是互联网行业发展和专业化分工的自然结果，也是公司利用业态创新助力行业发展的有力证明。

3、公司不属于创业板上市推荐行业负面清单

公司主要为大中型互联网公司、云厂商提供 IT 增值服务。根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订）及《国民经济行业分类（2017）》，公司行业分类属于“165 软件和信息技术服务业”。公司所处行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中设置的上市推荐行业负面清单，符合创业板上市的行业要求。

综上所述，公司专注于互联网行业，拥有核心技术，具备持续创新能力，并通过模式创新、业态创新，助力互联网行业发展，属于利用创新驱动的成长型创新企业。发行人从事的行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中所列不支持在创业板发行上市的行业，公司符合创业板定位。

（2）补充披露发行人的行业分类是否准确，是否符合《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》关于软件和信息技术服务业“指对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务”的定义。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

1、公司主营业务

公司自设立以来，始终坚持以服务客户为基础，以提供“IT 增值服务”为核心，并逐步形成了以 IT 设备销售、运维一体化服务模式，具备了为互联网行业 IT 设备全生命周期提供专业服务的能力。

2、IT 设备销售业务符合 I65 行业分类定义

(1) 公司 IT 设备销售业务实质——是 IT 增值服务，不是渠道分销

公司 IT 设备销售业务分为“选型顾问”和“交付管理”两部分，“选型顾问”是以客户业务需求、业务场景为出发点，以 IT 设备达到最佳性价比为目标，通过计算机技术、网络技术，并结合公司多年的知识积累、实践经验等，对不同设备、不同型号、不同配置进行组合甄选，为客户提供基于业务场景下的一揽子 IT 设备种类、型号、配置和价格方案。

公司通过多年的实践发展，拥有了兼具专业能力和实践经验的“选型顾问”团队，储备了丰富的上游设备知识，积累了大量的下游行业案例，形成了一套适应互联网行业的测试、选型标准流程。

目前，公司“选型顾问”团队拥有测试工程师 10 人，拥有测试样机 23 台，同时，针对服务器在升级、换代后性能的较大变化，公司在研发团队中也设置专门岗位支持选型测试工作。

公司“选型顾问”成为公司 IT 设备销售的常规流程，特别是在新客户开发过程中几乎是必备流程。报告期内，公司提供过选型顾问的客户收入占比当年同类业务收入比例分为 83.91%，88.36%，81.71%和 67.71%。报告期内，与客户共同完成 313 次样机（包括配件）的测试，共出具了 929 份技术方案。

公司 IT 设备销售业务是以“选型顾问”为核心，通过 IT 增值服务来驱动业务发展，而不是以“垫付资金”为核心能力。公司 IT 设备销售业务实质上是 IT 增值服务，而不是渠道分销。公司业务与渠道分销在产品类型、客户类型、人员结构、核心竞争力等方面均有较大差别，具体区别如下：

项 目	公司 IT 设备销售	渠道分销
产品类型	定制化产品	渠道分销产品
与品牌商关系	增值服务商	渠道分销商

人员结构	由售前工程师和销售人员共同构成	以销售人员为主
工作内容	基于客户需求和自身的知识经验，通过“选型顾问”服务，为客户提供定制化的机型和配置方案，协助品牌商开发行业最终客户	协助品牌商进行渠道建设，重点发展下级代理商，通过渠道销售扩大品牌商市场占有率
核心竞争力	基于“选型顾问”的 IT 增值服务和一体化 IT 服务能力	“资金”实力是核心竞争力

注释：品牌商代理体系详见本回复之第 4-2 问题答复

（2）IT 设备销售业务中的 IT 增值服务——“选型顾问”

①公司“选型顾问”的背景——互联网行业特点及客户定制化需求

受信息技术快速发展影响，互联网行业 IT 设备更新、迭代速度快，IT 设备的升级、换代又为互联网行业的新应用、新产品提供了技术保障，从而形成了技术、设备、应用三者相辅相成的良性循环，共同推动着互联网产业的快速发展。层出不穷的应用、快速迭代的产品、不断升级的硬件是互联网行业不同于其他行业最重要特征之一。

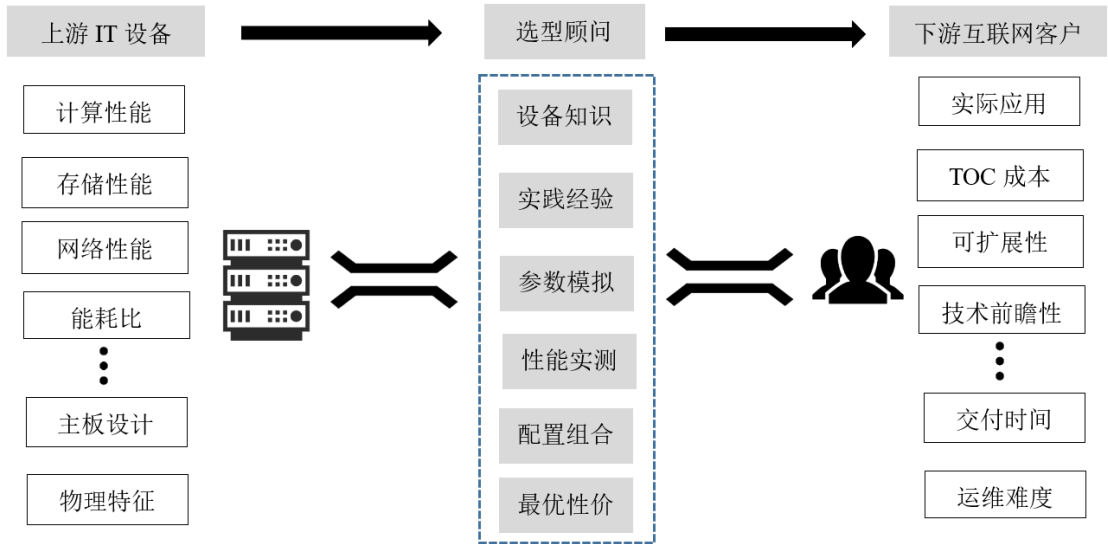
互联网公司业务场景多样，IT 架构复杂，对于服务器会进一步划分为 web 前端服务器、应用程序服务器、虚拟化服务器、大数据分析服务器、流媒体服务器、视频服务器、数据库服务器等，而不同应用场景对于服务器性能要求不同。例如，应用程序服务器主要承担计算功能，对 CPU 和内存要求较高，数据库服务器则对计算、存储、并发等有综合性需求，虚拟化服务器则对存储的可靠性要求高。互联网公司除关注 IT 设备在实际场景下的性能、可靠性外，由于业务上线时间紧、设备部署规模大，还需考虑交付时间、TOC（总拥有成本）、运维难度、网络架构、操作系统、中间件、数据库系统等诸多因素。同时，由于互联网公司产品多样、产品迭代快，业务存在爆发式增长，因此在考虑 IT 设备的 TOC 时，还需保持适度的技术前瞻性，使 IT 设备可以快速升级、灵活扩容，以保障及时满足业务快速扩张的需求。

综上，互联网行业对 IT 设备有强烈的定制化需求。

②公司“选型顾问”的作用——IT 设备销售的核心驱动力

公司长期专注于互联网行业，深刻理解互联网行业对 IT 设备的需求特点，公司通过“选型顾问”服务，以用户视角看待设备，在终端用户与上游设备之间

架起信息桥梁，使终端用户可以基于自身业务场景、发展阶段和发展规划，在不同设备、不同规格、不同配置中高效、合理地决策出 IT 设备的最优方案。公司“选型顾问”作用示意图如下：



③公司“选型顾问”的主要内容

为解决互联网行业客户 IT 设备需求中的行业痛点，公司针对性推出“选型顾问”服务，选型顾问主要包括模拟测试和技术方案两个部分，模拟测试是站在最终用户的角度，对 IT 设备的兼容性、稳定性和易用性等进行评估，其中包括指标测试、性能测试、功能测试、容限测试、容错测试、一致性测试等；技术方案则是结合公司的知识积累、经验总结和实践案例，为客户提供最优性价比的选型配置方案。公司模拟测试的主要内容如下：

测试类别	测试目的	具体项目说明
指标测试	测试设备的基本指标参数是否达成标称值，是设备质量评价的最重要依据。	主要测试 CPU、内存、硬盘、网络、主板等性能数据，根据应用场景的指标要求，进行达标评估。
性能测试	通过模拟多种正常、峰值以及异常负载条件，对设备各项性能指标进行测试、评估。	模拟实际场景，通过软件工具对整个硬件系统的负载测试，通过对系统资源的利用率进行统计分析，评估稳定性和可靠性。
功能测试	对硬件参数进行逐项测试，检查是否达到用户要求的功能。	测试硬件参数的管理、修改、查询等功能，检查是否满足业务场景需求。
容限测试	指在工作范围允许之内的临界点上进行的测试，测试在临界条件下，设备是否可以保证正常工作。	通过模拟设备的工作环境，例如，温度、湿度、粉尘、电功耗等，检测临界工作环境对设备运行的影响。
容错测试	测试设备是否有容错保护功能，模拟部件故障，观察这些故障对系统正常运行的影响，故障部	通过设备运行的情况下，模拟一些现场可能出现的异常现象，例如，硬盘插拔、

	件恢复后是否能正常工作，设备的容错测试对后期运维影响很大。	电源插拔、随手按一下电源开关键等，评估设备在运行过程中的容错能力。
一致性测试	在服务器使用过程中，经常采用兼容性配件替换故障部件，通过一致性测试，避免在实际使用中出现因部件批次不同而造成的不可替代问题，或者提前找出处理不一致故障的方法。	通过替换测试，来评估硬件配件的兼容性，一般包括 CPU、内存、硬盘等不同批次、不同容量的部件，通过压力负荷测试，以确认稳定性和兼容性。

针对不同类型客户的需求特点，模拟测试重点不同，针对大型互联网客户，其对性能指标有明确要求，通过模拟测试选择最优配置组合；针对中小型客户，由于其专业能力和经验不足，还需借助公司的技术、经验协助建立测试标准。

通过“选型顾问”服务，不仅使公司赢得了市场份额，同时，为客户提供了满足其业务场景需求的最优组合，实现了公司、客户的双赢。

（2）公司 IT 设备销售业务符合 I65 行业分类定义

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》，“软件和信息技术服务业 I65”定义为“对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务”。

根据前述公司 IT 设备销售业务情况，在人员结构、主要工作内容、核心竞争力等方面，公司 IT 设备销售业务均不同于传统渠道分销，业务实质是为客户提供 IT 增值服务。因此，公司 IT 设备销售业务符合软件和信息技术服务业相关定义。

3、公司 IT 运维服务符合 I65 行业分类定义

公司 IT 运维服务由驻场运维、售后维保和交付实施三项细分服务构成，三者均是以计算机技术、网络技术为基础，主要面向以服务器为主的 IT 设备，通过为客户提供 IT 增值服务，保障客户 IT 基础设施的正常运行。根据 I65 行业分类定义，三项细分业务均属于“对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务”的范畴，因此，公司 IT 运维服务符合“软件和信息技术服务业”的行业分类定义。

4、公司 IT 设备销售与 IT 运维服务之间的关系

公司 IT 设备销售和 IT 运维服务本质上均是为客户提供 IT 增值服务，由于两者均使用同一来源技术（计算机、网络技术），面对同一物理对象（以服务器为主的 IT 设备），来自最终客户的同一类需求（IT 设备运行），两者也是公司主营业务自然发展而形成。同时，两者是公司一体化业务模式的两根支柱，是公司

IT 设备全生命周期服务能力的具体体现，因此，公司 IT 设备销售与 IT 运维服务属于同一种业务，而不是两种业务。

报告期内，公司同时提供 IT 销售和运维服务的客户共 43 家，占 IT 运维服务客户的比例为 57.33%。

5、同行业可比公司行业分类情况

与公司主营业务相似的同行上市公司主要包括：海量数据、银信科技、神州信息、天玑科技、宇信科技和先进数通等公司，其主营业务与行业分类情况如下：

公司简称	主营业务	行业分类
海量数据	产品销售、技术服务、系统集成	I65 软件和信息技术服务业
银信科技	IT 基础设施服务、系统集成、软件开发与销售	I65 软件和信息技术服务业
神州信息	软件开发及技术服务、系统集成、其他业务	I65 软件和信息技术服务业
天玑科技	IT 支持与维护服务、IT 外包服务、IT 专业服务、IT 软件服务、软硬件销售、自有产品销售	I65 软件和信息技术服务业
宇信科技	系统集成、IT 支持和维护、软件销售和软件研发	I65 软件和信息技术服务业
先进数通	IT 基础设施建设、IT 运行维护服务	I65 软件和信息技术服务业

根据上表，同行业可比上市公司的主营业务均存在一定的细分，例如：海量数据主营业务包括产品销售、系统集成和技术服务；银信科技主营业务包括 IT 基础设施服务、系统集成和软件开发与销售等。其行业分类全部为 I65 软件和信息技术服务业。

由于同行业可比公司均不单独披露 IT 设备销售额，选取公司 IT 设备销售业务毛利率与同行业公司同类业务毛利率进行对比，具体如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
天玑科技	未披露	13.27	6.77	16.39
银信科技	5.64	7.42	7.03	8.96
宇信科技	11.73	11.68	9.78	17.86
神州信息	11.97	12.01	9.85	10.84
海量数据	未披露	20.27	19.55	16.39
先进数通	5.08	7.24	7.82	9.50
中位数	8.69	11.85	8.80	13.62
本公司	7.33	8.28	7.84	8.12

注释：天玑科技选取业务分项软、硬件销售、银信科技选取业务分项系统集成设备、宇信科技选取业务分项系统集成销售及服务、神州信息选取业务分项系统集成、海量数据选取

业务分项系统集成，先进数通选取业务分项 IT 基础设施建设。天玑科技 2020 年 1-6 月未披露软、硬件销售毛利率，海量数据 2020 年 1-6 月不再区分系统集成和技术服务。

根据上表，公司 IT 设备销售毛利率水平与可比上市公司同类业务（系统集成、IT 基础设施建设）相似，从毛利率角度，公司与上市公司业务具有可比性。

6、发行人 I65 行业分类的合理性

发行人主营业务包括 IT 设备销售和 IT 运维服务，根据 IT 设备销售和 IT 运维服务的业务实质，同行业可比公司情况，以及软件和信息技术服务业的具体定义，将发行人分类为“软件和信息技术服务业”行业是准确和合理的。

综上所述，公司 IT 设备销售和 IT 运维服务本质上均是为客户提供 IT 增值服务，公司一体化业务模式的两根支柱，IT 设备销售以设备售前服务为核心，IT 运维服务以设备售后服务为核心，均符合 I65 行业分类。公司的行业分类准确，符合《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》关于软件和信息技术服务业的定义。

【核查程序】

- 1、查阅行业研究报告，国家相关产业政策文件；
- 2、对公司高级管理人员，选型测试技术人员进行访谈；
- 3、查阅公司选型测试相关文件资料，实地查看业务流程；
- 4、查阅同行业可比上市公司相关资料；
- 5、对品牌商、渠道代理商等进行访谈，了解品牌商渠道分销与公司业务的区别。

【核查意见】

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人拥有创新能力，属于成长型创新企业，所处行业不属于《深圳证券交易所创业板企业发行上市申报及推荐暂行规定》中规定的行业负面清单，发行人符合创业板上市的行业要求；

2、发行人主营业务由 IT 设备销售和 IT 运维服务构成，两者均以为客户提供 IT 增值服务为核心，业务特征符合“软件和信息技术服务业”定义，发行人行业分类准确、恰当。

【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“(一)公司所处行业分类及主管部门”之“1、公司所处行业分类”补充披露如下:

(1) 公司主营业务

公司自设立以来,始终坚持以服务客户为基础,以提供“IT 增值服务”为核心,并逐步形成了以 IT 设备销售、运维一体化服务模式,具备了为互联网行业 IT 设备全生命周期提供专业服务的能力。

(2) IT 设备销售业务符合 I65 行业分类定义

①公司 IT 设备销售业务实质——是 IT 增值服务,不是渠道分销

公司 IT 设备销售业务分为“选型顾问”和“交付管理”两部分,“选型顾问”是以客户业务需求、业务场景为出发点,以 IT 设备达到最佳性价比为目标,通过计算机技术、网络技术,并结合公司多年的知识积累、实践经验等,对不同设备、不同型号、不同配置进行组合甄选,为客户提供基于业务场景下的一揽子 IT 设备种类、型号、配置和价格方案。

公司通过多年的实践发展,拥有了兼具专业能力和实践经验的“选型顾问”团队,储备了丰富的上游设备知识,积累了大量的下游行业案例,形成了一套适应互联网行业的测试、选型标准流程。

目前,公司“选型顾问”团队拥有测试工程师 10 人,拥有测试样机 23 台,同时,针对服务器在升级、换代后性能的较大变化,公司在研发团队中也设置专门岗位支持选型测试工作。

公司“选型顾问”成为公司 IT 设备销售的常规流程,特别是在新客户开发过程中几乎是必备流程。报告期内,公司提供过选型顾问的客户收入占比当年同类业务收入比例分为 83.91%, 88.36%, 81.71%和 67.71%。报告期内,与客户共同完成 313 次样机(包括配件)的测试,共出具了 929 份技术方案。

公司 IT 设备销售业务是以“选型顾问”为核心,通过 IT 增值服务来驱动业务发展,而不是以“垫付资金”为核心能力。公司 IT 设备销售业务实质上是 IT 增值服务,而不是渠道分销。公司业务与渠道分销在产品类型、客户类型、人员结构、核心竞争力等方面均有较大差别,具体区别如下:

项 目	公司 IT 设备销售	渠道分销
产品类型	定制化产品	渠道分销产品
与品牌商关系	增值服务商	渠道分销商

人员结构	由售前工程师和销售人員共同构成	以销售人员为主
工作内容	基于客户需求和自身的知识经验，通过“选型顾问”服务，为客户提供定制化的机型和配置方案，协助品牌商开发行业最终客户	协助品牌商进行渠道建设，重点发展下级代理商，通过渠道销售扩大品牌商市场占有率
核心竞争力	基于“选型顾问”的 IT 增值服务 and 一体化 IT 服务能力	“资金”实力是核心竞争力

②IT 设备销售业务中的 IT 增值服务——“选型顾问”

A、公司“选型顾问”的背景——互联网行业特点及客户定制化需求

受信息技术快速发展影响，互联网行业 IT 设备更新、迭代速度快，IT 设备的升级、换代又为互联网行业的新应用、新产品提供了技术保障，从而形成了技术、设备、应用三者相辅相成的良性循环，共同推动着互联网产业的快速发展。层出不穷的应用、快速迭代的产品、不断升级的硬件是互联网行业不同于其他行业最重要特征之一。

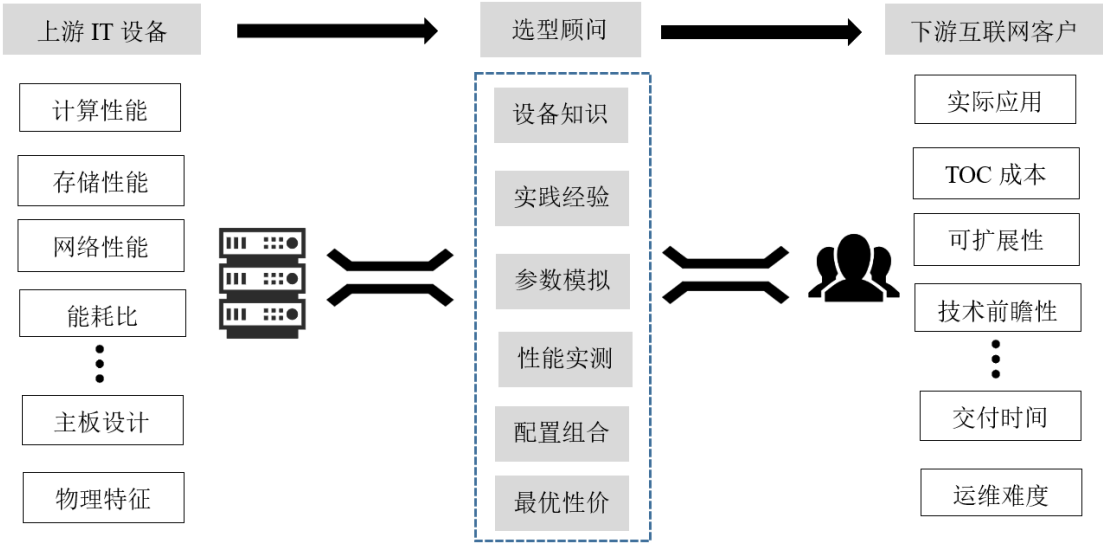
互联网公司业务场景多样，IT 架构复杂，对于服务器会进一步划分为 web 前端服务器、应用程序服务器、虚拟化服务器、大数据分析服务器、流媒体服务器、视频服务器、数据库服务器等，而不同应用场景对于服务器性能要求不同。例如，应用程序服务器主要承担计算功能，对 CPU 和内存要求较高，数据库服务器则对计算、存储、并发等有综合性需求，虚拟化服务器则对存储的可靠性要求高。互联网公司除关注 IT 设备在实际场景下的性能、可靠性外，由于业务上线时间紧、设备部署规模大，还需考虑交付时间、TOC（总拥有成本）、运维难度、网络架构、操作系统、中间件、数据库系统等诸多因素。同时，由于互联网公司产品多样、产品迭代快，业务存在爆发式增长，因此在考虑 IT 设备的 TOC 时，还需保持适度的技术前瞻性，使 IT 设备可以快速升级、灵活扩容，以保障及时满足业务快速扩张的需求。

综上，互联网行业对 IT 设备有强烈的定制化需求。

B、公司“选型顾问”的作用——IT 设备销售的核心驱动力

公司长期专注于互联网行业，深刻理解互联网行业对 IT 设备的需求特点，公司通过“选型顾问”服务，以用户视角看待设备，在终端用户与上游设备之间架起信息桥梁，使终端用户可以基于自身业务场景、发展阶段和发展规划，

在不同设备、不同规格、不同配置中高效、合理地决策出 IT 设备的最优方案。
公司“选型顾问”作用示意图如下：



C、公司“选型顾问”的主要内容

为解决互联网行业客户 IT 设备需求中的行业痛点，公司针对性推出“选型顾问”服务，选型顾问主要包括模拟测试和技术方案两个部分，模拟测试是站在最终用户的角度，对 IT 设备的兼容性、稳定性和易用性等进行评估，其中包括指标测试、性能测试、功能测试、容限测试、容错测试、一致性测试等；技术方案则是结合公司的知识积累、经验总结和实践案例，为客户提供最优性价比的选型配置方案。公司模拟测试的主要内容如下：

测试类别	测试目的	具体项目说明
指标测试	测试设备的基本指标参数是否达成标称值，是设备质量评价的最重要依据。	主要测试 CPU、内存、硬盘、网络、主板等性能数据，根据应用场景的指标要求，进行达标评估。
性能测试	通过模拟多种正常、峰值以及异常负载条件，对设备各项性能指标进行测试、评估。	模拟实际场景，通过软件工具对整个硬件系统的负载测试，通过对系统资源的利用率进行统计分析，评估稳定性和可靠性。
功能测试	对硬件参数进行逐项测试，检查是否达到用户要求的功能。	测试硬件参数的管理、修改、查询等功能，检查是否满足业务场景需求。
容限测试	指在工作范围允许之内的临界点上进行的测试，测试在临界条件下，设备是否可以保证正常工作。	通过模拟设备的工作环境，例如，温度、湿度、粉尘、功耗等，检测临界工作环境对设备运行的影响。
容错测试	测试设备是否有容错保护功能，模拟部件故障，观察这些故障对系统正常运行的影响，故障部件恢复后是否能正常工作，设备的容错测试	通过设备运行的情况下，模拟一些现场可能出现的异常现象，例如，硬盘插拔、电源插拔、随手按一下电源开

	试对后期运维影响很大。	关键等，评估设备在运行过程中的容错能力。
一致性测试	在服务器使用过程中，经常采用兼容性配件替换故障部件，通过一致性测试，避免在实际使用中因部件批次不同而造成的不可替代问题，或者提前找出处理不一致故障的方法。	通过替换测试，来评估硬件配件的兼容性，一般包括 CPU、内存、硬盘等不同批次、不同容量的部件，通过压力负荷测试，以确认稳定性和兼容性。

针对不同类型客户的需求特点，模拟测试重点不同，针对大型互联网客户，其对性能指标有明确要求，通过模拟测试选择最优配置组合；针对中小型客户，由于其专业能力和经验不足，还需借助公司的技术、经验协助建立测试标准。

通过“选型顾问”服务，不仅使公司赢得了市场份额，同时，为客户提供了满足其业务场景需求的最优组合，实现了公司、客户的双赢。

②公司 IT 设备销售业务符合 I65 行业分类定义

根据中国证监会《上市公司行业分类指引》，“软件和信息技术服务业 I65”定义为“对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务”。

根据前述公司 IT 设备销售业务情况，在人员结构、主要工作内容、核心竞争力等方面，公司 IT 设备销售业务均不同于传统渠道分销，业务实质是为客户提供 IT 增值服务。因此，公司 IT 设备销售业务符合软件和信息技术服务业相关定义。

(3) 公司 IT 运维服务符合 I65 行业分类定义

公司 IT 运维服务由驻场运维、售后维保和交付实施三项细分服务构成，三者均是以计算机技术、网络技术为基础，主要面向以服务器为主的 IT 设备，通过为客户提供 IT 增值服务，保障客户 IT 基础设施的正常运行。根据 I65 行业分类定义，三项细分业务均属于“对信息传输、信息制作、信息提供和信息接收过程中产生的技术问题或技术需求所提供的服务”的范畴，因此，公司 IT 运维服务符合“软件和信息技术服务业”的行业分类定义。

(4) 公司 IT 设备销售与 IT 运维服务之间的关系

公司 IT 设备销售和 IT 运维服务本质上均是为客户提供 IT 增值服务，由于两者均使用同一来源技术（计算机、网络技术），面对同一物理对象（以服务器为主的 IT 设备），来自最终客户的同一类需求（IT 设备运行），两者也是公司主营业务自然发展而形成。同时，两者是公司一体化业务模式的两根支柱，是公

司 IT 设备全生命周期服务能力的具体体现，因此，公司 IT 设备销售与 IT 运维服务属于同一种业务，而不是两种业务。

报告期内，公司同时提供 IT 销售和运维服务的客户共 43 家，占 IT 运维服务客户的比例为 57.33%。

(5) 同行业可比公司行业分类情况

与公司主营业务相似的同行上市公司主要包括：海量数据、银信科技、神州信息、天玑科技、宇信科技和先进数通等公司，其主营业务与行业分类情况如下：

公司简称	主营业务	行业分类
海量数据	产品销售、技术服务、系统集成	I65 软件和信息技术服务业
银信科技	IT 基础设施服务、系统集成、软件开发与销售	I65 软件和信息技术服务业
神州信息	软件开发及技术服务、系统集成、其他业务	I65 软件和信息技术服务业
天玑科技	IT 支持与维护服务、IT 外包服务、IT 专业服务、IT 软件服务、软硬件销售、自有产品销售	I65 软件和信息技术服务业
宇信科技	系统集成、IT 支持和维护、软件销售和软件研发	I65 软件和信息技术服务业
先进数通	IT 基础设施建设、IT 运行维护服务	I65 软件和信息技术服务业

根据上表，同行业可比上市公司的主营业务均存在一定的细分，例如：海量数据主营业务包括产品销售、系统集成和技术服务；银信科技主营业务包括 IT 基础设施服务、系统集成和软件开发与销售等。其行业分类全部为 I65 软件和信息技术服务业。

由于同行业可比公司均不单独披露 IT 设备销售额，选取公司 IT 设备销售业务毛利率与同行业公司同类业务毛利率进行对比，具体如下：

公司名称	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
天玑科技	未披露	13.27	6.77	16.39
银信科技	5.64	7.42	7.03	8.96
宇信科技	11.73	11.68	9.78	17.86
神州信息	11.97	12.01	9.85	10.84
海量数据	未披露	20.27	19.55	16.39
先进数通	5.08	7.24	7.82	9.50
中位数	8.69	11.85	8.80	13.62
本公司	7.33	8.28	7.84	8.12

注释：天玑科技选取业务分项软、硬件销售、银信科技选取业务分项系统集成设备、宇信科技选取业务分项系统集成销售及服务、神州信息选取业务分项系统集成、海量数据选取业务分项系统集成，先进数通选取业务分项 IT 基础设施建设。天玑科技 2020 年 1-6 月未披露软、硬件销售毛利率，海量数据 2020 年 1-6 月不再区分系统集成和技术服务。

根据上表，公司 IT 设备销售毛利率水平与可比上市公司同类业务（系统集成、IT 基础设施建设）相似，从毛利率角度，公司与上市公司业务具有可比性。

（6）发行人 I65 行业分类的合理性

发行人主营业务包括 IT 设备销售和 IT 运维服务，根据 IT 设备销售和 IT 运维服务的业务实质，同行业可比公司情况，以及软件和信息技术服务业的具体定义，将发行人分类为“软件和信息技术服务业”行业是准确和合理的。

综上所述，公司 IT 设备销售和 IT 运维服务本质上均是为客户提供 IT 增值服务，公司一体化业务模式的两根支柱，IT 设备销售以设备售前服务为核心，IT 运维服务以设备售后服务为核心，均符合 I65 行业分类。公司的行业分类准确，符合《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》关于软件和信息技术服务业的定义。

2、关于客户。

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%；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%。根据申报材料及审核问询回复：

（1）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。

（2）报告期内，公司 IT 运维服务业务在维护好原有客户基础上，还获得了字节跳动的订单；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。

（3）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，获取订单的方式主要有招投标、询比价及商务谈判等。

请发行人：

（1）补充披露同行业可比公司的客户集中情况，与发行人存在差异的主要原因（如有），发行人针对客户集中度高所采取的措施，是否可以有效降低客户依赖风险，并作充分风险提示；

（2）补充披露报告期内 IT 设备销售业务、IT 运维服务业务新增客户和存量客户的收入金额及占比，IT 设备销售业务中属于客户服务器使用寿命期满更新的销售金额及占比，结合前述数据进一步分析发行人相关业务的客户粘性；

（3）补充披露 IT 设备销售业务的主要客户的订单获取方式、合同履行情况，该业务的销售合同是否均为一次性合同，是否存在以框架协议的形式签署的销售合同，结合发行人的代理权限、代理商排名及销售份额等补充分析金山云、新浪、搜狐相关客户选择发行人作为供应商的主要考虑因素，未直接向厂商采购的原因，发行人的销售代理是否具有区域限制，发行人是否具有持续、稳定获取订单的能力以及存在的主要障碍、风险；

（4）补充披露在避免商业贿赂、遵守招投标相关法律法规方面已采取的措施或建立的制度，是否可以有效执行，报告期内是否存在违规获取业务订单、公司工作人员涉及贪污贿赂类案件的情形；

（5）补充披露不同业务的相关客户采用招投标、询比价及商务谈判不同方式采购发行人产品或服务的考虑因素，报告期内三种合同获取方式的相应收入具体金额、占比，是否具有合理性。

请保荐人对上述事项，发行人律师对事项（3）（4），申报会计师对事项（5）发表明确意见。

（1）补充披露同行业可比公司的客户集中情况，与发行人存在差异的主要原因（如有），发行人针对客户集中度高所采取的措施，是否可以有效降低客户依赖风险，并作充分风险提示；

【回复】

一、公司总体客户情况与互联网行业情况

报告期内，公司产生收入超过 1 万元的客户共 745 家，其中 IT 设备销售客户共 606 家，IT 运维服务客户共 75 家，既是 IT 设备销售客户又是 IT 运维服务客户且收入较高的共 25 家。报告期内，既是 IT 设备销售客户又是 IT 运维服务

客户收入占总收入比例如下：

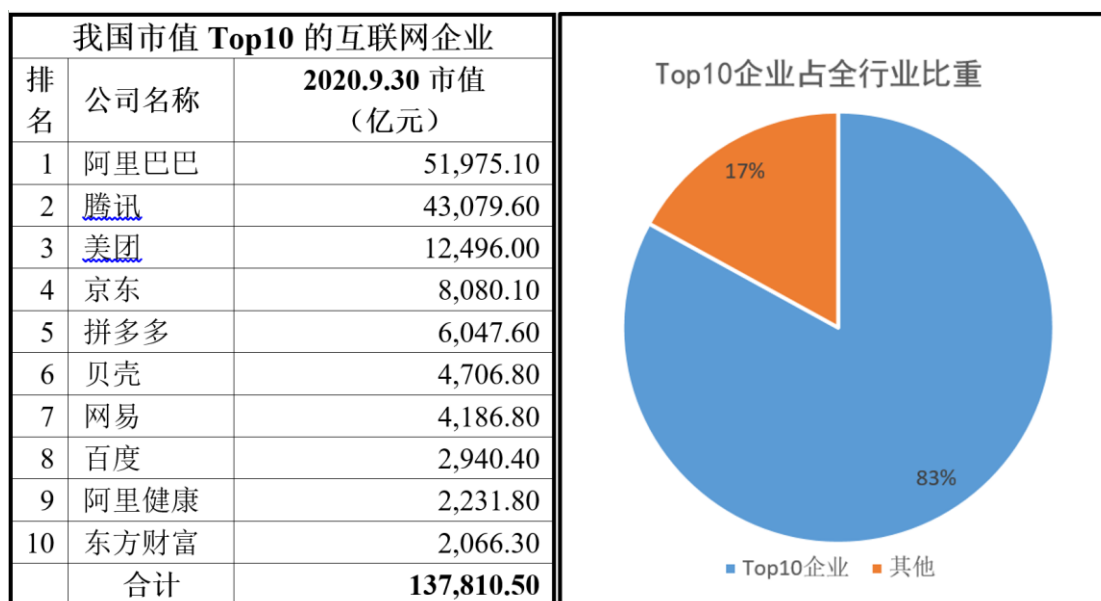
项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
占总主营业务收入比例	32.87%	36.48%	49.48%	39.35%
占 IT 设备销售比例	41.33%	41.92%	55.69%	43.02%
IT 运维服务比例	5.65%	8.22%	10.74%	8.46%

由于公司主要 IT 运维服务客户为阿里巴巴、腾讯、百度，由于阿里巴巴、腾讯、百度一般直接向生产厂商采购，因此无 IT 设备销售收入，因此重叠客户 IT 运维服务收入占总 IT 运维服务收入比例较低。公司 IT 设备主要客户金山云、新浪、五八同城、搜狐、滴滴均为 IT 运维服务客户。

报告期内前十五大 IT 设备销售和 IT 运维服务客户如下：

序号	IT 设备销售客户	IT 运维服务客户	备注
1	金山云	中国电信	其中：金山云、新浪、五八同城、搜狐、滴滴既是公司前十五大 IT 设备销售客户又是公司前十五大 IT 运维服务客户。
2	新浪	富士康	
3	百果园	腾讯	
4	网宿科技	百度	
5	携程	紫光股份	
6	饿了么	英业达	
7	五八同城	滴滴	
8	搜狐	字节跳动	
9	BOSS 直聘	阿里巴巴	
10	奥飞数据	美团	
11	滴滴	金山云	
12	学而思	五八同城	
13	分享一下	搜狗	
14	马上消费金融	新浪	
15	世纪互联	搜狐	

根据中国信息通信研究院公布的《2020 年三季度我国互联网上市企业运行情况》，截至 2020 年 9 月 30 日，我国上市的互联网企业总市值为 16.8 万亿。我国 TOP10 企业市值占比 83%，明细如下：



中国互联网前十名企业市值占全行业比重为 83%，属于高度集中的行业。

根据中国互联网协会公布的《中国互联网企业综合实力研究报告（2020）》，综合实力前 20 大互联网企业情况如下：

排名	公司名称	是否为公司客户	排名	公司名称	是否为公司客户
1	阿里巴巴	是	11	三六零	是
2	腾讯	是	12	新浪	是
3	美团	是	13	五八同城	是
4	百度	是	14	苏宁控股	否
5	京东	是	15	小米集团	是
6	网易	是	16	用友网络	否
7	拼多多	是	17	爱奇艺	归属于百度
8	滴滴	是	18	搜狐	是
9	字节跳动	是	19	携程	是
10	腾讯音乐	归属于腾讯	20	芒果 TV	否

注释：拼多多是公司 2020 年 8 月份新中标客户。

由上表可见，互联网行业前 20 名企业大部分为公司客户，因此公司客户相对集中是行业特征及公司经营策略导致。

二、同行业上市公司对比

报告期内，公司、同行业上市公司客户前五名占比情况如下：

公司名称	客户主要行业	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
天玑科技	电信、金融、政府	-	37.67%	27.43%	32.19%

银信科技	银行、非银行金融	-	30.36%	33.30%	26.83%
宇信科技	金融、电信、能源	-	40.59%	37.57%	39.58%
神州信息	金融、电信、政企	-	20.12%	22.40%	19.11%
海量数据	银行、电信、政府	-	46.77%	35.11%	47.38%
先进数通	银行、非银行金融	-	61.02%	62.71%	39.22%
本公司	互联网	57.24%	52.56%	49.96%	51.12%
其中：IT 设备销售		69.19%	58.71%	56.80%	56.44%
其中：IT 运维服务		81.44%	81.09%	76.48%	85.00%

注释：同行业上市公司未分业务披露前五名客户收入占比，披露的整体业务的前五名收入占比。

总体而言，公司前五名客户收入占比高于同行业上市公司，主要原因是公司客户行业影响，同行业上市公司客户主要集中于电信、银行、非银行金融、电信、政府等行业，且同行业上市公司一般服务于两个或者多个行业，导致前五名收入占比较低。公司主要服务于互联网行业，由于互联网行业特征之一是头部企业市场份额大，另外，为控制业务风险，公司经营策略是主要服务大中型互联网企业，导致公司客户集中度相对较高。

报告期内，公司收入主要来源于存量客户，具有与客户合作时间较长，续约率普遍较高，如阿里、腾讯、百度、金山云、搜狐、新浪等客户，报告期内发行人存量业务稳定发展。

在服务好存量客户同时，公司也积极开拓新客户，报告期内，公司新增大型客户包括旷视科技、学而思、百果园、字节跳动等。通过稳定老客户、积极拓展新客户方式，保证了公司业务的持续、健康发展，并降低了客户集中度相对较高的风险。

公司已经在招股说明书补充披露如下：

“八、客户行业相对集中风险

公司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%和 69.19%，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%和 81.44%，公司前五名客户主要为互联网公司 and 云厂商，互联网行业公司的发展战略、投资规模、经营决策、采购策略将对公司业务发展速度和规模等经营状况产生较大的影响。”

【核查程序】

1、获取同行业可比上市公司公开披露的年度报告，核查同行业可比上市公司的前五大客户、前五大客户的主要行业及前五大客户销售收入占比；

2、获取发行人主营业务收入明细表，核查发行人报告期内各期 IT 运维服务业务和 IT 设备销售业务前五大客户的构成；

3、访谈发行人高级管理人员，了解发行人前五大客户和同行业相比占比较高的原因，了解发行人对于客户集中度较高所采取的措施。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：

1、受互联网行业特点以及公司经营策略影响，发行人客户相对集中，由于下游客户行业不同，发行人客户集中度高于可比上市公司；

2、发行人通过积极扩展新客户方式降低客户集中度，发行人已在招股说明书中补充披露客户行业相对集中风险。

【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“3、同行业上市公司对比”补充披露如下：

报告期内，公司产生收入超过 1 万元的客户共 745 家，其中 IT 设备销售客户共 606 家，IT 运维服务客户共 75 家，既是 IT 设备销售客户又是 IT 运维服务客户且收入较高的共 25 家。报告期内，既是 IT 设备销售客户又是 IT 运维服务客户收入占总收入比例如下：。

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
占总主营业务收入比例	32.87%	36.48%	49.48%	39.35%
占 IT 设备销售比例	41.33%	41.92%	55.69%	43.02%
IT 运维服务比例	5.65%	8.22%	10.74%	8.46%

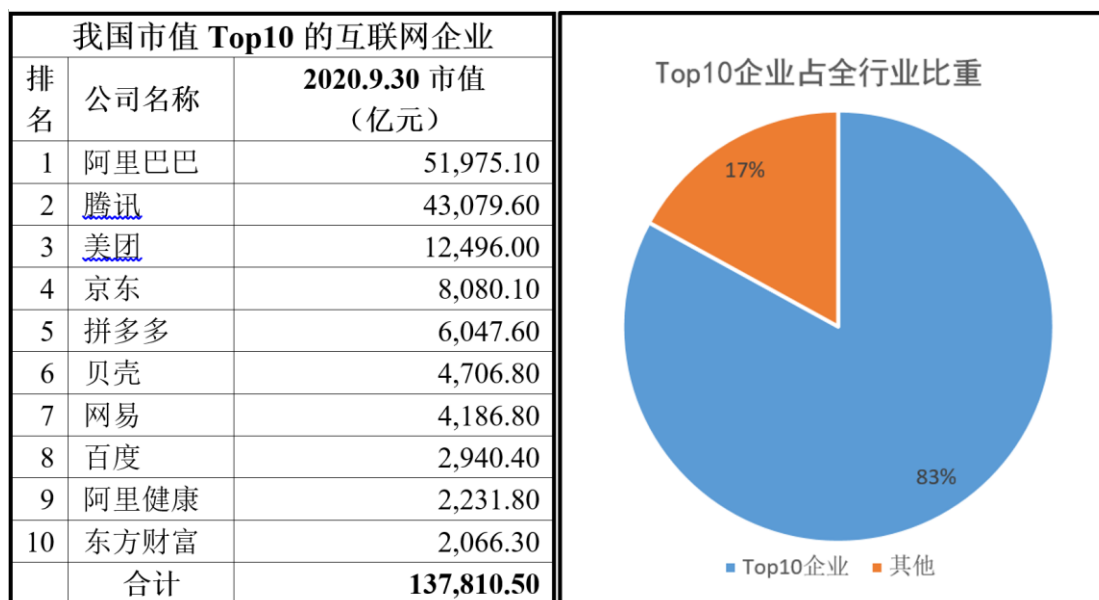
由于公司主要 IT 运维服务客户为阿里巴巴、腾讯、百度，由于阿里巴巴、腾讯、百度一般直接向生产厂商采购，因此无 IT 设备销售收入，因此重叠客户 IT 运维服务收入占总 IT 运维服务收入比例较低。公司 IT 设备主要客户金山云、新浪、五八同城、搜狐、滴滴均为 IT 运维服务客户。

报告期内前十五大 IT 设备销售和 IT 运维服务客户如下：

序号	IT 设备销售客户	IT 运维服务客户	备注
1	金山云	中国电信	其中：金山云、新浪、五八同城、

2	新浪	富士康	搜狐、滴滴既是公司前十五大 IT 设备销售客户又是公司前十五大 IT 运维服务客户。
3	百果园	腾讯	
4	网宿科技	百度	
5	携程	紫光股份	
6	饿了么	英业达	
7	五八同城	滴滴	
8	搜狐	字节跳动	
9	BOSS 直聘	阿里巴巴	
10	奥飞数据	美团	
11	滴滴	金山云	
12	学而思	五八同城	
13	分享一下	搜狗	
14	马上消费金融	新浪	
15	世纪互联	搜狐	

根据中国信息通信研究院公布的《2020 年三季度我国互联网上市企业运行情况》，截至 2020 年 9 月 30 日，我国上市的互联网企业总市值为 16.8 万亿。我国 TOP10 企业市值占比 83%，明细如下：



中国互联网前十名企业市值占全行业比重为 83%，属于高度集中的行业。

根据中国互联网协会公布的《中国互联网企业综合实力研究报告(2020)》，综合实力前 20 大互联网企业情况如下：

排名	公司名称	是否为公司客户	排名	公司名称	是否为公司客户
----	------	---------	----	------	---------

1	阿里巴巴	是	11	三六零	是
2	腾讯	是	12	新浪	是
3	美团	是	13	五八同城	是
4	百度	是	14	苏宁控股	否
5	京东	是	15	小米集团	是
6	网易	是	16	用友网络	否
7	拼多多	是	17	爱奇艺	归属于百度
8	滴滴	是	18	搜狐	是
9	字节跳动	是	19	携程	是
10	腾讯音乐	归属于腾讯	20	芒果TV	否

注释：拼多多是公司 2020 年 8 月份新中标客户。

由上表可见，互联网行业前 20 名企业大部分为公司客户，因此公司客户相对集中是行业特征及公司经营策略导致。

报告期内，公司、同行业上市公司客户前五名占比情况如下：

公司名称	客户主要行业	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
天玑科技	电信、金融、政府	-	37.67%	27.43%	32.19%
银信科技	银行、非银行金融	-	30.36%	33.30%	26.83%
宇信科技	金融、电信、能源	-	40.59%	37.57%	39.58%
神州信息	金融、电信、政企	-	20.12%	22.40%	19.11%
海量数据	银行、电信、政府	-	46.77%	35.11%	47.38%
先进数通	银行、非银行金融	-	61.02%	62.71%	39.22%
本公司	互联网	57.24%	52.56%	49.96%	51.12%
其中：IT 设备销售		69.19%	58.71%	56.80%	56.44%
其中：IT 运维服务		81.44%	81.09%	76.48%	85.00%

注释：同行业上市公司未分业务披露前五名客户收入占比，披露的整体业务的前五名收入占比。

总体而言，公司前五名客户收入占比高于同行业上市公司，主要原因是公司客户行业影响，同行业上市公司客户主要集中于电信、银行、非银行金融、电信、政府等行业，且同行业上市公司一般服务于两个或者多个行业，导致前五名收入占比较低。公司主要服务于互联网行业，由于互联网行业特征之一是头部企业市场份额大，另外，为控制业务风险，公司经营策略是主要服务大中型互联网企业，导致公司客户集中度相对较高。

报告期内，公司收入主要来源于存量客户，具有与客户合作时间较长，续

约率普遍较高，如阿里、腾讯、百度、金山云、搜狐、新浪等客户，报告期内发行人存量业务稳定发展。

在服务好存量客户同时，公司也积极开拓新客户，报告期内，公司新增大型客户包括旷视科技、学而思、百果园、字节跳动等。通过稳定老客户、积极拓展新客户方式，保证了公司业务的持续、健康发展，并降低了客户集中度相对较高的风险。

发行人已在招股说明书“第四节 风险因素”之“八、客户行业相对集中风险”补充披露如下：

公司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%和 69.19%，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%和 81.44%，公司前五名客户主要为互联网公司和云厂商，互联网行业公司的发展战略、投资规模、经营决策、采购策略将对公司业务发展速度和规模等经营状况产生较大的影响。

(2) 补充披露报告期内 IT 设备销售业务、IT 运维服务业务新增客户和存量客户的收入金额及占比，IT 设备销售业务中属于客户服务器使用寿命期满更新的销售金额及占比，结合前述数据进一步分析发行人相关业务的客户粘性；

【回复】

一、IT 设备销售业务

(一) 新增客户和存量客户收入金额及占比

报告期内，公司 IT 设备销售业务新增客户和存量客户收入金额及占比如下：

单位：万元

项目	存量客户 收入金额	存量客户 收入占比	新增客户 收入金额	新增客户 收入占比
2020 年 1-6 月	42,465.59	94.11%	2,658.81	5.89%
2019 年	90,774.83	80.44%	22,077.33	19.56%
2018 年	85,530.80	90.96%	8,497.58	9.04%

2018 年-2020 年上半年，公司 IT 设备销售业务存量客户的收入占比为 90.96%、80.44%及 94.11%，存量客户是该业务的主要收入来源，公司与存量客户存在较强的粘性。

(二) 属于客户服务器使用寿命期满更新的销售金额及占比

报告期内，公司 IT 设备销售业务中，属于寿命期满更新的销售金额及占比

情况如下（前十大客户）：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
前十大客户寿命期更新销售金额	3,619.59	8,731.38	9,712.11	3,443.64
前十大客户 IT 设备销售金额	38,402.16	81,910.08	70,834.69	51,657.32
占比	9.43%	10.66%	13.71%	6.67%

报告期内，公司 IT 设备销售业务前十大客户由于服务器寿命期满更新的销售金额占比为 6.67%、13.71%、10.66%及 9.43%，整体占比较低，主要原因是，报告期内公司主要互联网客户均处于规模扩张阶段，其对 IT 设备的需求来自于自身规模扩张。随着时间推移，客户后续 IT 设备寿命期逐渐到期，更新设备的需求会逐渐增加。

二、IT 运维服务业务

在 IT 运维服务中，公司主要客户全部是大型互联网企业，公司与其业务合作时间较长，存量客户是该业务的主要收入来源，主要客户包括中国电信（阿里巴巴业务）、腾讯、百度、富士康、英业达等，具体如下：

单位：万元

项目	存量客户收入金额	存量客户收入占比	新增客户收入金额	新增客户收入占比
2020 年 1-6 月	14,010.82	99.79%	29.34	0.21%
2019 年	20,766.36	95.67%	939.99	4.33%
2018 年	14,805.25	98.19%	273.49	1.81%

由上表可见，在 IT 运维服务中，公司存量客户收入占比高，超过了 95%，公司客户粘性较高。

三、相关业务的客户粘性

2018 年-2020 年上半年，在 IT 设备销售业务中，公司存量客户的收入占比为 90.96%、80.44%及 94.11%，存量客户是公司主要收入来源。公司在互联网行业深耕多年，深刻理解互联网企业的需求特点，公司以为客户提供 IT 增值服务为核心能力，与主要存量客户形成了紧密的合作机制，因此公司的存量客户粘性较强。

报告期内，在 IT 设备销售业务中，公司前十大客户设备寿命期更新销售金额占比为 6.67%、13.71%、10.66%及 9.43%，占比较低，主要原因系主要客户处于规模扩张阶段，更新需求占比较低。由于公司在技术管理、行业经验等方面具

备竞争优势，以及公司在存量客户中的先发优势，客户在后续 IT 设备寿命期满更新时，将很可能优先选择继续与公司合作。

综上所述，基于公司自身的竞争优势，公司与客户建立了紧密的合作关系，公司拥有较强的客户粘性。

【核查程序】

1、获取发行人报告期销售收入明细表，统计发行人报告期内新增客户及存量客户销售收入金额、销售收入占比；

2、访谈发行人高级管理人员、销售人员及主要客户，了解发行人的技术优势及服务优势。

3、访谈发行人高级管理人员，了解客户采购服务器中属于替换寿命期满服务器占比。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为：报告期内，存量客户是发行人收入的主要来源，基于发行人自身的竞争优势，发行人客户粘性较高。

【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“4、客户粘性分析”补充披露如下：

（1）IT 设备销售

报告期内，公司 IT 设备销售业务新增客户和存量客户收入金额及占比如下：

单位：万元

项目	存量客户 收入金额	存量客户 收入占比	新增客户 收入金额	新增客户 收入占比
2020 年 1-6 月	42,465.59	94.11%	2,658.81	5.89%
2019 年	90,774.83	80.44%	22,077.33	19.56%
2018 年	85,530.80	90.96%	8,497.58	9.04%

2018 年-2020 年上半年，公司 IT 设备销售业务存量客户的收入占比为 90.96%、80.44%及 94.11%，存量客户为公司主要收入来源。公司在互联网行业深耕多年，深刻理解互联网企业的需求特点，公司以为客户提供 IT 增值服务为核心能力，与主要存量客户形成了紧密的合作机制，因此公司的存量客户粘性较强。

报告期内，公司前十大客户设备寿命期更新销售金额占比为 6.67%、13.71%、

10.66%及9.43%，占比较低，主要原因系主要客户处于规模扩张阶段，更新需求占比较低。由于公司在技术管理、行业经验等方面具备竞争优势，以及公司在存量客户中的先发优势，客户在后续IT设备寿命期满更新时，将很可能优先选择继续与公司合作。

综上所述，基于公司自身的竞争优势，公司与客户建立了紧密的合作关系，拥有较强的客户粘性。

(2) IT 运维服务

在IT运维服务中，公司主要客户全部是大型互联网企业，公司与其业务合作时间较长，存量客户是该业务的主要收入来源，主要客户包括中国电信（阿里巴巴业务）、腾讯、百度、富士康、英业达等，具体如下：

单位：万元

项目	存量客户 收入金额	存量客户 收入占比	新增客户 收入金额	新增客户 收入占比
2020年1-6月	14,010.82	99.79%	29.34	0.21%
2019年	20,766.36	95.67%	939.99	4.33%
2018年	14,805.25	98.19%	273.49	1.81%

由上表可见，公司存量客户收入占比较高，超过了95%，公司客户粘性较高。

(3)补充披露IT设备销售业务的主要客户的订单获取方式、合同履行情况，该业务的销售合同是否均为一次性合同，是否存在以框架协议的形式签署的销售合同，结合发行人的代理权限、代理商排名及销售份额等补充分析金山云、新浪、搜狐相关客户选择发行人作为供应商的主要考虑因素，未直接向厂商采购的原因，发行人的销售代理是否具有区域限制，发行人是否具有持续、稳定获取订单的能力以及存在的主要障碍、风险；

一、订单获取方式

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

二、合同履行情况

对于大型互联网企业，公司一般通过招投标获取相关业务。招投标结束后，客户一般会与公司先签订框架合同，框架合同并非一次性合同，待有具体 IT 设备需求时，会下达订单，明确设备需求配置及数量。报告期内，公司前五大 IT 设备销售客户合同签订情况如下：

年度	客户名称	订单获取方式	合同签订情况	合同履行情况
2020 年 1-6 月	百果园	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	BOSS 直聘	招投标	客户通常根据季度招标；对中标方根据实际需求具体下单	正常履行
	新浪	招投标	客户通常根据季度招标；对中标方根据实际需求具体下单	正常履行
	金山云	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	携程	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
2019 年	金山云	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	百果园	招投标	根据实际需求具体下单	正常履行
	网宿科技	招投标	根据实际需求具体下单	正常履行
	携程	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	搜狐	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
2018 年	金山云	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	新浪	招投标	客户通常根据季度招标；对中标方根据实际需求具体下单	正常履行
	五八同城	招投标	根据实际需求具体下单	正常履行
	携程	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	奥飞数据	询比价	根据实际需求具体下单	正常履行
2017 年	饿了么	招投标	签订框架合同，并根据实际需求	正常履行

			具体下单	
	金山云	招投标	签订框架合同, 并根据实际需求具体下单	正常履行
	滴滴	招投标	签订框架合同, 并根据实际需求具体下单	正常履行
	新浪	招投标	客户根据全年需求招标; 向中标方根据实际需求具体下单	正常履行
	搜狐	招投标	签订框架合同, 并根据实际需求具体下单	正常履行

如上所述, 公司与 IT 设备销售主要客户一般都签订了框架合同, 根据具体的需求再下达订单, 并非一次性合同; 部分客户未与公司签订框架合同, 通过定期招标、询比价的方式持续滚动向公司下达订单。报告期内, 公司与主要客户合同/订单履行情况正常。

三、金山云、新浪及搜狐选择供应商的考量因素

报告期内, 公司向金山云、新浪及搜狐销售情况如下:

单位: 万元

客户	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
金山云	5,613.63	28,613.58	22,601.47	9,923.61
新浪	6,412.04	3,478.70	12,683.82	5,138.51
搜狐	125.23	3,928.34	3,909.35	4,422.42

报告期内, 金山云、新浪及搜狐为公司主要 IT 设备销售客户。在选择供应商方面, 客户考量因素主要有服务能力、历史合作情况、公司规模实力等方面, 具体情况如下:

(一) 服务能力

公司具备 IT 设备销售及 IT 运维服务一体化服务能力。在 IT 设备销售方面, 公司提供选型顾问等服务, 销售 IT 设备之后, 公司亦能提供驻场运维服务、交付实施服务及售后维保服务等 IT 运维服务。由于公司参与了前期选型测试工作, 理解客户业务属性和特点, 推荐匹配相关的产品, 能够较好的满足客户的业务需求。在后期进行 IT 运维服务时, 能快速解决客户需求, 提高工作效率。

报告期内, 公司向金山云、新浪及搜狐等客户提供 IT 设备销售服务的同时, 亦同时提供了 IT 运维服务, 具体情况如下:

客户	IT 设备销售	IT 运维服务
----	---------	---------

金山云	主要销售华为服务器	主要提供驻场运维服务、交付实施服务
搜狐	主要销售 DELL 服务器	主要提供驻场运维服务、交付实施服务、售后维保服务
新浪	主要销售华为服务器	主要提供驻场运维服务、交付实施服务

（二）历史合作情况

公司与金山云、新浪及搜狐等客户有着较长的合作历史。在长期合作的过程中，公司与客户形成了良好的信任，公司能准确把握客户需求，提高了项目的实施效率。报告期内，公司与金山云、新浪及搜狐等客户不存在业务纠纷，合作情况良好。基于前期良好的合作关系，大型互联网客户更倾向于选择较为熟悉的供应商，以提高项目实施效率及工作质量。

（三）公司规模实力

报告期内，公司向金山云及新浪主要销售华为服务器，向搜狐主要销售戴尔服务器。在华为及戴尔代理资质方面，公司拥有华为一级及戴尔钛金代理资质。主要品牌厂商年销售业绩及公司 2019 年业绩对比情况如下：

品牌厂商	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

公司是华为、戴尔在互联网行业重要的合作伙伴之一，是两者在互联网行业出货量排名前 5 名的代理商，因此公司拥有稳定、良好的供应商资源。此外，公司凭借长期专注于互联网行业和多年的经营积累，具备了良好的市场地位。

（四）客户未向厂商采购的原因

1、IT 设备行业模式决定

21 世纪以来，全球 IT 行业迅猛发展，相应的 IT 相关电子设备增长迅速。服务器为 IT 行业最重要的设备之一，服务器行业属于知识密集型和资金密集型相结合的行业，进入壁垒较高全球范围内，只有少数厂商掌握相关技术并形成生产规模，市场集中度较高，品牌厂商主要有戴尔、惠普、浪潮、联想、思科、华为、中科曙光、新华三等。除品牌厂商外还有 ODM 厂商，比如富士康、英业达等。

上游生产厂商高度集中，下游应用行业众多，包括互联网、电信、金融、政

府等，下游应用客户众多，分布在各个行业，各个生产链条。上游厂商主要精力在于产品的研发、设计和生产，无法为每一个客户提供点对点的定制化服务，行业的特征决定了服务器行业的经营模式为代理销售模式。代理销售模式为全球服务器行业通行的销售模式，是服务器行业发展多年以来通行的销售模式。公司客户未直接向生产厂商采购是行业模式决定，属于行业惯例。

当下游应用行业公司达到相当大的规模后，比如阿里巴巴、腾讯，其采购量巨大，会直接向生产厂商定制生产，此时，生产厂商对于客户来说属于 ODM 代工厂商。只有当客户采购量达到相当大的规模后，才可能直接向生产厂商定制生产，一般企业而言，遵循服务器行业惯例，通过代理商采购。

2、向公司采购的原因

由于上游生产厂商高度集中，无法对每一个客户提供点对点服务，需要生产厂商的增值服务商为客户服务。公司作为增值服务商，长期服务于互联网行业，具备丰富的行业经验，为客户提供选型顾问等服务，同时公司的“C+4S”模式还具备为客户提供一体化服务的能力。公司在对金山云、新浪、搜狐公司提供 IT 设备销售的同时，还为其提供 IT 运维服务，体现了公司为客户提供一体化服务的能力。

综上所述，客户未直接向生产厂商采购主要是由行业模式决定，IT 设备行业销售模式为代理销售，其次，客户向公司采购可以享受专业的选型顾问等服务，公司可以为客户提供一体化服务，因此客户向公司采购。

四、代理资质的区域限制情况

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。代理资质一般限定于中国大陆，公司海外销售需要向厂商海外子公司或者海外代理商购买。

五、公司持续、稳定获取订单的能力

1、持续、稳定获取订单的能力

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、服务能力等方面具有竞争优势，从而保障了公司具备持续、稳定获取订单的能力，具体如下：

（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；

（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。

（3）公司凭借自身的竞争优势和市场地位，在维护好老客户的同时，在开发新客户面也不断取得突破，例如，报告期内，公司不仅新增了字节跳动、拼多多、旷视科技、学而思、百果园等大型客户，而且公司还储备一批具备增长潜力的中小客户。公司突出的服务能力、良好的市场地位为公司赢得市场份额，业务规模的扩大也帮助提升了公司市场地位，两者相辅相成形成良性循环，保障了公司订单的可持续性。

2、主要障碍和风险

随着业务规模的持续扩大，公司若不能通过技术创新、服务提升等方式紧跟客户、市场需求变化，或者行业内产生新的服务模式并替代目前服务模式，或者公司出现业务质量事故，导致服务水平无法达到客户标准，并影响客户正常业务等情况，将会对公司的持续、健康发展产生不利影响。

【核查程序】

- 1、访谈发行人高级管理人员及销售人員，了解发行人获取订单的主要方式；
- 2、获取发行人报告期内前五大客户招投标及询比价文件，了解前五大客户获取订单的方式；
- 3、获取发行人与前五大客户签订的框架合同及订单，了解前五大客户合同履行情况；
- 4、访谈金山云、搜狐及新浪等主要客户，了解客户选择供应商的考量因素；
- 5、访谈公司高级管理人员及技术工程师，了解公司的技术优势；
- 6、访谈公司资质管理人员，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，

了解代理资质的区域限制情况；

7、访谈华为及戴尔的销售人员，了解发行人在华为及戴尔的业绩排名情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人获取订单的方式主要有招投标、询比价及商务谈判等三种方式；

2、发行人与主要客户一般都签订了框架合同，在框架合同项下再下达订单，并非一次性合同；

3、金山云、新浪及搜狐等客户对于供应商选择主要考量服务能力、历史合作情况、公司规模实力等因素，互联网 IT 设备销售模式、定制化服务需求等原因，导致其未直接向原厂采购；

4、发行人拥有的代理资质一般限制为中国大陆；

5、发行人拥有的竞争优势和市场地位，有效保障了发行人持续、稳定获取订单。

【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“（4）合同履行情况”补充披露如下：

对于大型互联网企业，公司一般通过招投标获取相关业务。招投标结束后，客户一般会与公司先签订框架合同，框架合同并非一次性合同，待有具体 IT 设备需求时，会下达订单，明确设备需求配置及数量。报告期内，公司前五大 IT 设备销售客户合同签订情况如下：

年度	客户名称	订单获取方式	合同签订情况	合同履行情况
2020 年 1-6 月	百果园	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	BOSS 直聘	招投标	客户通常根据季度招标；对中标方根据实际需求具体下单	正常履行
	新浪	招投标	客户通常根据季度招标；对中标方根据实际需求具体下单	正常履行
	金山云	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	携程	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
2019 年	金山云	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	百果园	招投标	根据实际需求具体下单	正常履行

	网宿科技	招投标	根据实际需求具体下单	正常履行
	携程	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	搜狐	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
2018 年	金山云	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	新浪	招投标	客户通常根据季度招标；对中标方根据实际需求具体下单	正常履行
	五八同城	招投标	根据实际需求具体下单	正常履行
	携程	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	奥飞数据	询比价	根据实际需求具体下单	正常履行
2017 年	饿了么	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	金山云	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	滴滴	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行
	新浪	招投标	客户根据全年需求招标；向中标方根据实际需求具体下单	正常履行
	搜狐	招投标	签订框架合同，并根据实际需求具体下单	正常履行

由此可见，公司与主要客户一般都签订了框架合同，在框架合同项下再下达订单，并非一次性合同；部分客户未与公司签订框架合同，但由于互联网行业发展迅速，对 IT 设备的需求较大，客户会通过招标、询比价等方式持续滚动的向公司下达订单。报告期内，公司与主要客户合同履行情况正常。

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“(5) 主要客户金山云、新浪和搜狐分析”补充披露如下：

报告期内，公司向金山云、新浪及搜狐销售情况如下：

单位：万元

客户	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
金山云	5,613.63	28,613.58	22,601.47	9,923.61
新浪	6,412.04	3,478.70	12,683.82	5,138.51
搜狐	125.23	3,928.34	3,909.35	4,422.42

报告期内，金山云、新浪及搜狐为公司主要 IT 设备销售客户。在选择供应商方面，客户考量因素主要有服务能力、历史合作情况、公司规模实力等方面，具体情况如下：

①服务能力

公司具备 IT 设备销售及 IT 运维服务一体化服务能力。在 IT 设备销售方面，

公司提供选型顾问等服务，销售 IT 设备之后，公司亦能提供驻场运维服务、交付实施服务及售后维保服务等 IT 运维服务。由于公司参与了前期选型测试工作，理解客户业务属性和特点，推荐匹配相关的产品，能够较好的满足客户的业务需求。在后期进行 IT 运维服务时，能快速解决客户需求，提高工作效率。

报告期内，公司向金山云、新浪及搜狐等客户提供 IT 设备销售服务的同时，亦同时提供了 IT 运维服务，具体情况如下：

客户	IT 设备销售	IT 运维服务
金山云	主要销售华为服务器	主要提供驻场运维服务、交付实施服务
搜狐	主要销售 DELL 服务器	主要提供驻场运维服务、交付实施服务、售后维保服务
新浪	主要销售华为服务器	主要提供驻场运维服务、交付实施服务

②历史合作情况

公司与金山云、新浪及搜狐等客户有着较长的合作历史。在长期合作的过程中，公司与客户形成了良好的信任，公司能准确把握客户需求，提高了项目的实施效率。报告期内，公司与金山云、新浪及搜狐等客户不存在业务纠纷，合作情况良好。基于前期良好的合作关系，大型互联网客户更倾向于选择较为熟悉的供应商，以提高项目实施效率及工作质量。

③公司规模实力

报告期内，公司向金山云及新浪主要销售华为服务器，向搜狐主要销售戴尔服务器。在华为及戴尔代理资质方面，公司拥有华为一级及戴尔钛金代理资质。公司是华为、戴尔在互联网行业重要的合作伙伴之一，是两者在互联网行业出货量排名前 5 名的代理商，因此公司拥有稳定、良好的供应商资源。此外，公司凭借长期专注于互联网行业和多年的经营积累，具备了良好的市场地位。

公司客户未直接向品牌厂商采购的主要原因是：一、IT 设备行业模式决定：21 世纪以来，全球 IT 行业迅猛发展，相应的 IT 相关电子设备增长迅速。服务器为 IT 行业最重要的设备之一，服务器行业属于知识密集型和资金密集型相结合的行业，进入壁垒较高全球范围内，只有少数厂商掌握相关技术并形成生产规模，市场集中度较高，品牌厂商主要有戴尔、惠普、浪潮、联想、思科、华为、中科曙光、新华三等。除品牌厂商外还有 ODM 厂商，比如富士康、英业达等。

上游生产厂商高度集中，下游应用行业众多，包括互联网、电信、金融、

政府等，下游应用客户众多，分布在各个行业，各个生产链条。上游厂商主要精力在于产品的研发、设计和生产，无法为每一个客户提供点对点的定制化服务，行业的特征决定了服务器行业的经营模式为代理销售模式。代理销售模式为全球服务器行业通行的销售模式，是服务器行业发展多年以来通行的销售模式。公司客户未直接向生产厂商采购是行业模式决定，属于行业惯例。

当下游应用行业公司达到相当大的规模后，比如阿里巴巴、腾讯，其采购量巨大，会直接向生产厂商定制生产，此时，生产厂商对于客户来说属于 ODM 代工厂商。只有当客户采购量达到相当大的规模后，才可能直接向生产厂商定制生产，一般企业而言，遵循服务器行业惯例，通过代理商采购。

二、向公司采购的原因：由于上游生产厂商高度集中，无法对每一个客户提供点对点服务，需要生产厂商的增值服务商为客户服务。公司作为增值服务商，长期服务于互联网行业，具备丰富的行业经验，为客户提供选型顾问等服务，同时公司的“C+4S”模式还具备为客户提供一体化服务的能力。公司在对金山云、新浪、搜狐公司提供 IT 设备销售的同时，还为其提供 IT 运维服务，体现了公司为客户提供一体化服务的能力。

综上所述，客户未直接向生产厂商采购主要是由行业模式决定，IT 设备行业销售模式为代理销售，其次，客户向公司采购可以享受专业的选型顾问等服务，公司可以为客户提供一体化服务，因此客户向公司采购。

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“（6）公司具有持续、稳定获取订单的能力以及存在的主要障碍、风险”补充披露如下：

1、持续、稳定获取订单的能力

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、服务能力等方面具有竞争优势，从而保障了公司具备持续、稳定获取订单的能力，具体如下：

（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；

(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。

(3) 公司凭借自身的竞争优势和市场地位，在维护好老客户的同时，在开发新客户面也不断取得突破，例如，报告期内，公司不仅新增了字节跳动、拼多多、旷视科技、学而思、百果园等大型客户，而且公司还储备一批具备增长潜力的中小客户。公司突出的服务能力、良好的市场地位为公司赢得市场份额，业务规模的扩大也帮助提升了公司市场地位，两者相辅相成形成良性循环，保障了公司订单的可持续性。

2、主要障碍和风险

随着业务规模的持续扩大，公司若不能通过技术创新、服务提升等方式紧跟客户、市场需求变化，或者行业内产生新的服务模式并替代目前服务模式，或者公司出现业务质量事故，导致服务水平无法达到客户标准，并影响客户正常业务等情况，将会对公司的持续、健康发展产生不利影响。

(4) 补充披露在避免商业贿赂、遵守招投标相关法律法规方面已采取的措施或建立的制度，是否可以有效执行，报告期内是否存在违规获取业务订单、公司工作人员涉及贪污贿赂类案件的情形；

【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“(四) 公司客户来源合规性”补充披露如下：

公司在避免商业贿赂、遵守招投标相关法律法规方面建立了多项制度，包括《关于商业行为合规治理的若干规定》《采购管理制度》《销售管理制度》《费用报销制度》《内部审计管理制度》等制度，具体情况如下：

制度	简要描述
关于商业行为合规治理的若干规定	对于禁止商业贿赂的情形、监督、处理、考核与举报等进行了明确约定。同时，根据该制度，公司在销售员工入职公司时要求其签订《员工声明》，声明员工将抵制各种商业贿赂行为、并对相关商业贿赂的情形负有及时举报的义务
采购管理制度	关于采购程序、付款程序、采购合同管理程序、采购考核、采购审

	批与监督等事项进行了规定，同时规定采购、供应商选择、询价、合同签署、付款申请等岗位均需与审批岗位分离，另外，明确规定采购人员不得接受礼物、邀请和类似的好处；对于任何供应商试图以非正当方式影响采购决定的行为必须立即上报
费用报销制度	对于各项费用报销的流程进行了规定
内部审计管理制度	对于内部审计人员遵守的纪律、内部审计的程序、舞弊行为的预防、检查、汇报等进行了明确规定
销售管理制度	对销售组织结构、部门职责及各岗位职责、销售业务流程、销售价格管理、销售合同管理、销售订单确认及流转等进行了规定，其中，销售业务流程中对投标管理流程、客户报价流程、合同签订流程、销售回款流程等进行了明确规定

同时，报告期内公司主要客户、供应商在与发行人订立协议时也要求公司对于避免商业贿赂情形签署承诺作为协议附件。对于需要通过招投标方式开展的业务，公司遵守相关客户的招标程序在中标后签署订单。报告期内，公司与主要客户、供应商的业务合同正常履行。

综上所述，公司在避免商业贿赂、遵守招投标相关法律法规方面已建立了相应制度，并得到有效执行。公司不存在因违法、违规获取业务订单而受到处罚或被起诉的情形；公司工作人员不存在涉及贪污贿赂类案件被起诉的情形。

【核查程序】

1、获取发行人《关于商业行为合规治理的若干规定》《采购管理制度》《销售管理制度》《费用报销制度》《内部审计管理制度》等制度，查阅相关制度条款，了解发行人在避免商业贿赂、遵守招投标制度建立情况；

2、查询国家企业信用信息公示系统、中国裁判文书网、信用中国、12309中国检察网等网站，检索发行人是否存在违法违规的情形；

3、访谈发行人高级管理人员、销售人员及采购人员，了解发行人相关制度的执行情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及发行人律师认为：发行人在避免商业贿赂、遵守招投标相关法律法规方面已建立了相应制度，并得到有效执行；发行人不存在因违法、违规获取业务订单而受到处罚或被起诉的情形；发行人工作人员不存在涉及贪污贿赂类案件被起诉的情形。

(5) 补充披露不同业务的相关客户采用招投标、询比价及商务谈判不同方式采购发行人产品或服务的考虑因素，报告期内三种合同获取方式的相应收入具

体金额、占比，是否具有合理性。

【回复】

一、IT 设备销售

（一）客户采用招投标、询比价及商务谈判的考虑因素

公司客户主要为大中型互联网企业，互联网企业对于 IT 设备的需求通常具有采购规模大、时间紧、定制化程度高等特点。在实际采购过程中，客户一般根据采购规模、业务发展阶段、业务紧急程度及供应商资源等方面进行考虑，具体情况如下：

项目	具体考量因素
采购规模	采购规模是客户采用不同采购模式的重要考量因素，当采购金额较大时，客户一般采用招投标及询比价等方式择优确定供应商
业务发展阶段	若客户业务处于稳定发展阶段，通常会由采购部门统一制定采购计划，一般按照季度、半年度及年度等不同时间维度进行招标；若客户业务处于快速发展阶段，需求较为灵活的情况下，客户一般采用询比价及商务谈判等方式确定供应商
业务紧急程度	若客户出现紧急的 IT 设备采购需求，例如出现设备故障、紧急扩容及备份等情形，为缩短 IT 设备采购周期，客户一般通过询比价及商务谈判等方式确定供应商
供应商资源	若满足客户需求的供应商资源较少，客户一般采用商务谈判方式确定供应商。

二、三种模式下相应收入金额及占比

报告期内，公司 IT 设备销售三种模式下相应收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	36,840.94	81.64%	88,174.51	78.13%	68,934.39	73.31%	52,995.48	75.07%
询比价	2,673.28	5.92%	8,550.57	7.58%	10,901.43	11.59%	7,597.64	10.76%
商务谈判	5,610.18	12.43%	16,127.08	14.29%	14,192.56	15.09%	10,002.47	14.17%
合计	45,124.40	100%	112,852.16	100%	94,028.38	100%	70,595.60	100%

报告期内，公司招投标模式下相应收入占比为 75.07%、73.31%、78.13%及 81.64%。由此可见，公司获取订单的主要方式为招投标模式，由于公司主要客户为大中型互联网企业，其采购 IT 设备一般金额较大，通常采取招投标方式择优选取供应商，公司主要获取订单方式与行业惯例相符合。

二、IT 运维服务

一般情况下公司主要客户会根据采购规模、业务紧急程度和供应商资源等因素，选择招投标、询比价或商务谈判方式确定供应商。

报告期内，公司 IT 运维服务三种模式下相应收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	9,999.72	71.22%	15,131.31	69.71%	10,381.77	68.85%	4,809.65	57.29%
询比价	3,130.88	22.30%	4,384.55	20.20%	1,663.65	11.03%	399.89	4.76%
商务谈判	909.56	6.48%	2,190.49	10.09%	3,033.31	20.12%	3,186.29	37.95%
合计	14,040.16	100%	21,706.35	100%	15,078.74	100%	8,395.84	100%

【核查程序】

1、访谈发行人主要客户，了解客户采用招投标、询比价及商务谈判的考虑因素；

2、获取发行人报告期内招投标及询比价文件，分析计算三种模式下相应收入金额及占比情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、客户根据采购规模、业务发展阶段、业务紧急程度、供应商资源等方面因素决定采用招投标、询比价还是商务谈判等来确定供应商；

2、发行人获取订单的主要方式为招投标模式，与行业惯例相符合。

【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“（四）公司客户来源合规性”补充披露如下：

（1）IT 设备销售

公司客户主要为大中型互联网企业，互联网企业对于 IT 设备的需求通常具有采购规模大、时间紧、定制化程度高等特点。在实际采购过程中，客户一般根据采购规模、业务发展阶段、业务紧急程度及供应商资源等方面进行考虑，具体情况如下：

项目	具体考量因素
采购规模	采购规模是客户采用不同采购模式的重要考量因素，当采购金额较大

	时，客户一般采用招投标及询比价等方式择优确定供应商
业务发展阶段	若客户业务处于稳定发展阶段，通常会由采购部门统一制定采购计划，一般按照季度、半年度及年度等不同时间维度进行招标；若客户业务处于快速发展阶段，需求较为灵活的情况下，客户一般采用询比价及商务谈判等方式确定供应商
业务紧急程度	若客户出现紧急的 IT 设备采购需求，例如出现设备故障、紧急扩容及备份等情形，为缩短 IT 设备采购周期，客户一般通过询比价及商务谈判等方式确定供应商
供应商资源	若满足客户需求的供应商资源较少，客户一般采用商务谈判方式确定供应商。

报告期内，公司 IT 设备销售三种模式下相应收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	36,840.94	81.64%	88,174.51	78.13%	68,934.39	73.31%	52,995.48	75.07%
询比价	2,673.28	5.92%	8,550.57	7.58%	10,901.43	11.59%	7,597.64	10.76%
商务谈判	5,610.18	12.43%	16,127.08	14.29%	14,192.56	15.09%	10,002.47	14.17%
合计	45,124.40	100%	112,852.16	100%	94,028.38	100%	70,595.60	100%

报告期内，公司招投标模式下相应收入占比为 75.07%、73.31%、78.13%及 81.64%。由此可见，公司获取订单的主要方式为招投标模式，由于公司主要客户为大中型互联网企业，其采购 IT 设备一般金额较大，通常采取招投标方式择优选取供应商，公司主要获取订单方式与行业惯例相符合。

2、IT 运维服务

一般情况下公司主要客户会根据采购规模、业务紧急程度和供应商资源等因素，选择招投标、询比价或商务谈判方式确定供应商。

报告期内，公司 IT 运维服务三种模式下相应收入金额及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	9,999.72	71.22%	15,131.31	69.71%	10,381.77	68.85%	4,809.65	57.29%
询比价	3,130.88	22.30%	4,384.55	20.20%	1,663.65	11.03%	399.89	4.76%
商务谈判	909.56	6.48%	2,190.49	10.09%	3,033.31	20.12%	3,186.29	37.95%
合计	14,040.16	100%	21,706.35	100%	15,078.74	100%	8,395.84	100%

3、关于业务合作模式。

根据审核问询回复：

(1) 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。

(2) 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。发行人各期向阿里巴巴销售金额为 663.02 万元、287.61 万元、580.33 万元和 740.12 万元，其中 2019 年采购 2,060.83 万元，2020 年 1-6 月采购 57.18 万元。

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（简称云汐科技）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。

发行人 2019 年对外采购 CPU 后卖给中科曙光，由中科曙光生产后，发行人通过阿里巴巴购买，并交由北京云汐卖给 VIVO。根据申报材料，2019 年发行人销售给中科曙光金额为 974.31 万元，向阿里巴巴购买金额为 2,060.83 万元，销售给北京云汐金额为 1,988.86 万元。

(3) 公司与字节跳动(TikTok)的合作包括驻场运维服务和交付实施服务。2020 年 1-6 月，TikTok 毛利占驻场运维服务美国市场比例由 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%。

请发行人：

(1) 补充披露阿里巴巴的 IT 运维服务（包括国内外驻场运维和国外交付实施）通过中国电信结算的原因，发行人、中国电信、阿里巴巴三方的具体结算模式，公司向中国电信采购外包服务的具体内容及报告期内金额，定价公允性；

(2) 补充披露 CPU 购买渠道和来源、合规性, 购买数量与购回服务器数量的匹配性, 中科曙光在 2019 年 CPU 采购出现困难, 发行人代为采购及后续购回服务器是否需要采用净额法核算, 未能直接向中科曙光购买而需要采用天猫供应链购买的原因及合规性, 向阿里巴巴采购定制服务器的单价, 和其他供应商采购价格的对比情况, 向云汐科技销售服务器的价格、毛利率, 该新业务模式的商业逻辑及合理性、合规性;

(3) 量化分析并补充披露字节跳动驻场运维服务收费较高, 毛利率高于其他海外客户的原因, 字节跳动交付实施业务毛利率较高的原因及合理性, 相关业务的可持续性, 是否存在客户要求大幅降价的风险, 后续设备过保期限延长对毛利率的影响;

(4) 补充披露发行人是否存在保税区业务及其合法合规性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(1) 补充披露阿里巴巴的 IT 运维服务(包括国内外驻场运维和国外交付实施)通过中国电信结算的原因, 发行人、中国电信、阿里巴巴三方的具体结算模式, 公司向中国电信采购外包服务的具体内容及报告期内金额, 定价公允性;

【回复】

一、国内发行人、中国电信、阿里巴巴合作模式

阿里巴巴 2015 年进行 IT 运维服务业务招投标时, 发行人和中国电信作为联合体共同参与投标, 中标后, 签订三方合同, 由发行人为阿里巴巴提供服务, 中国电信侧重基础设施部分, 包括网络专线、IP 接入、虚拟专用网、IDC 等基础设施。结算模式为, 阿里巴巴与中国电信进行结算, 中国电信再与发行人进行结算, 业务为驻场运维服务业务。

二、国外发行人、中国电信、阿里巴巴合作模式

阿里巴巴针对海外数据中心 IT 运维服务进行了招标, 中标方是中国电信, 涉及美国、新加坡、马来西亚、德国、英国等多个国家, 并分别由不同的供应商为中国电信提供服务, 发行人为阿里巴巴美国业务提供服务。合同为阿里巴巴与中国电信签订合同, 中国电信与发行人签订合同。结算模式为, 阿里巴巴与中国电信进行结算, 而后由中国电信与发行人进行结算, 业务为驻场运维服务和交付实施服务。

三、发行人向中国电信采购外包的模式

发行人向中国电信采购与发行人和中国电信、阿里巴巴合作没有直接关系，采购外包项目主要是富士康售后维保服务业务。

发行人为富士康提供海外设备的售后维保服务业务涉及多个国家，其中英国、德国、马来西亚等国家尚处起始阶段，业务规模有限，发行人暂未在这些国家建立分支机构，无常驻人员，设备的售后维保服务业务需要进行外包。中国电信的海外子公司 China Telecom (Europe) Limited.（欧洲子公司）、China Telecom (Deutschland) GmbH（德国子公司）、CHINA TELECOM MALAYSIA SDN BHD（马来西亚子公司）在当地具备相应技能的人员，因此将业务外包给中国电信。外包的主体与和国内中国电信以及美国合作的中国电信不属于同一实体，只是由于都属于中国电信旗下公司，因此披露成中国电信。

具体金额及采购金额如下所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
采购金额	75.47	46.37	-	-
占外包比例	12.77%	2.27%	-	-

公司外包给中国电信将业务定价分为了安装、维保两部分进行计价，其中安装部分是按照单台计价，维保部分按照小时或者按照台数计价，备件库和备件出入库管理包含在以上两个价格当中，不再另行计费，上述定价方式均属于行业内常见的计价方式。

由于公司在英国、德国、马来西亚未设分支机构，无常驻人员。基于客户需求，海外市场客观条件等选择中国电信海外子公司为合作伙伴，公司与中国电信及其海外子公司均不存在关联关系，采购价格系公司、中国电信海外子公司自主决定，价格公允。

【核查程序】

- 1、访谈发行人 IT 运维服务业务负责人，了解发行人在境内及海外与中国电信、阿里巴巴合作模式形成的历史背景、合同签订方式、业务权责及结算模式；
- 2、获取发行人与中国电信签订的境内业务及海外业务的框架合同，核查发行人与中国电信的合作模式；
- 3、访谈发行人 IT 运维服务业务负责人，获取发行人与中国电信签订的外包

服务采购合同，核查发行人向中国电信采购的业务背景，核查合同主体与中国电信的关系；

4、获取发行人报告期各期内的外包服务采购明细表，核查向中国电信采购外包服务的金额；

5、获取发行人与中国电信签订的外包服务采购合同及中国电信向发行人报价的单据，核查外包服务定价合理性。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、阿里巴巴、中国电信和公司的合作系基于真实业务背景，合作模式与实际情况相符；

2、基于客户需求，海外市场客观条件等因素，发行人与中国电信海外子公司合作，公司与中国电信不存在关联关系，采购价格系双方自主决定，价格公允。

【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“（6）公司具有持续、稳定获取订单的能力以及存在的主要障碍、风险”补充披露如下：

1、国内发行人、中国电信、阿里巴巴合作模式

阿里巴巴 2015 年进行 IT 运维服务业务招投标时，发行人和中国电信作为联合体共同参与投标，中标后，签订三方合同，由发行人为阿里巴巴提供服务，中国电信侧重基础设施部分，包括网络专线、IP 接入、虚拟专用网、IDC 等基础设施。结算模式为，阿里巴巴与中国电信进行结算，中国电信再与发行人进行结算，业务为驻场运维服务业务。

2、国外发行人、中国电信、阿里巴巴合作模式

阿里巴巴针对海外数据中心 IT 运维服务进行了招标，中标方是中国电信，涉及美国、新加坡、马来西亚、德国、英国等多个国家，并分别由不同的供应商为中国电信提供服务，发行人为阿里巴巴美国业务提供服务。合同为阿里巴巴与中国电信签订合同，中国电信与发行人签订合同。结算模式为，阿里巴巴与中国电信进行结算，而后由中国电信与发行人进行结算，业务为驻场运维服务和交付实施服务。

3、发行人向中国电信采购外包的模式

发行人向中国电信采购与发行人和中国电信、阿里巴巴合作没有直接关系，采购外包项目主要是富士康售后维保服务业务。

发行人为富士康提供海外设备的售后维保服务业务涉及多个国家，其中英国、德国、马来西亚等国家尚处起始阶段，业务规模有限，发行人暂未在这些国家建立分支机构，无常驻人员，设备的售后维保服务业务需要进行外包。中国电信的海外子公司 China Telecom (Europe) Limited.（欧洲子公司）、China Telecom (Deutschland) GmbH（德国子公司）、CHINA TELECOM MALAYSIA SDN BHD（马来西亚子公司）在当地具备相应技能的人员，因此将业务外包给中国电信。外包的主体与和国内中国电信以及美国合作的中国电信不属于同一实体，只是由于都属于中国电信旗下公司，因此披露成中国电信。

具体金额及采购金额如下所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
采购金额	75.47	46.37	-	-
占外包比例	12.77%	2.27%	-	-

公司外包给中国电信将业务定价分为了安装、维保两部分进行计价，其中安装部分是按照单台计价，维保部分按照小时或者按照台数计价，备件库和备件出入库管理包含在以上两个价格当中，不再另行计费，上述定价方式均属于行业内常见的计价方式。

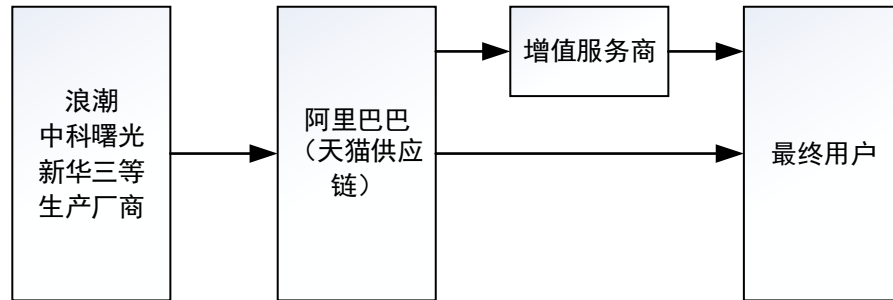
由于公司在英国、德国、马来西亚未设分支机构，无常驻人员。基于客户需求，海外市场客观条件等选择中国电信海外子公司为合作伙伴，公司与中国电信及其海外子公司均不存在关联关系，采购价格系公司、中国电信海外子公司自主决定，价格公允。

（2）补充披露 CPU 购买渠道和来源、合规性，购买数量与购回服务器数量的匹配性，中科曙光在 2019 年 CPU 采购出现困难，发行人代为采购及后续购回服务器是否需要采用净额法核算，未能直接向中科曙光购买而需要采用天猫供应链购买的原因及合规性，向阿里巴巴采购定制服务器的单价，和其他供应商采购价格的对比情况，向云汐科技销售服务器的价格、毛利率，该新业务模式的商业逻辑及合理性、合规性；

【回复】

一、业务模式简介：

公司与天猫供应链合作，立足于“阿里生态战略输出”战略，主要业务流程如下：



该业务模式是利用阿里巴巴对上游 CPU、内存等元件的议价能力（阿里巴巴服务器保留量巨大，超过 100 万台，并通过富士康等 ODM 厂商定制生产，与上游元件制造商直接议价采购），降低服务器采购成本，从而获得价格优势。

具体业务模式为公司向天猫供应链购买中科曙光产品（由天猫供应链销售给公司）后，公司再销售给云汐科技。在该业务中，中科曙光与英业达、富士康等 ODM 厂商类似，主要提供服务器的生产组装。

由于该型号 CPU 不足，导致中科曙光无法及时生产，公司无法对客户交付产品。经过公司对渠道经销商咨询，深圳市捷立讯达科技有限公司、北京中网志腾数码科技有限公司、北京英创四维电子技术有限公司及北京佳鑫万通科技有限公司等经销商具有现货库存。为及时交付产品，公司向上述经销商购买 CPU，销售给中科曙光，加快了中科曙光的生产，公司及时向客户交付了产品。

公司从天猫供应链购买的服务器均配置了双 CPU，即每台服务器配置两个 CPU。2019 年，针对该项目，公司从天猫供应链购买 499 台服务器，共配置 998 个 CPU。同时，公司销售给中科曙光 890 个 CPU，差额部分由中科曙光自行解决。

公司通过市场公开渠道采购库存 CPU，来源合法合规。公司未直接向中科曙光购买而通过天猫供应链购买的原因是，该业务模式是“阿里巴巴的生态输出模式”，公司希望利用“阿里巴巴生态输出模式”拓展公司业务规模。合作过程中双方均不存在纠纷、争议的情形，也不存在违反法律、法规的情形，该业务模式合法、合规。除公司外，上市公司神州信息等公司也加入过该模式。

二、CPU 采购及销售价格

公司采购 CPU 销售给中科曙光，收入、成本及单价如下所示：

项目	金额
数量（个）	890
成本金额（万元）	778.04
成本单价（元/个）	8,742.04
销售金额（万元）	806.64
销售单价（元/个）	9,063.34
毛利率	3.55%

三、服务器采购及销售价格

1、采购价格

公司从天猫供应链采购服务器价格情况如下：

型号	意向销售价格（元/台）	意向采购单价（元/台）
曙光 I620-G30（型号 1）	41,592.92	40,575.22
曙光 I620-G30（型号 2）	32,123.89	32,001.77
曙光 I610-G30	14,568.14	14,391.15

由于公司采购服务器为定制化产品，无完全相同的型号进行对比价格。根据双方最初确定的意向采购、销售价格，公司毛利率约为 2%，与行业平均水平无较大异常。

2、销售价格及毛利率

公司向云汐科技销售价格及毛利率情况如下：

型号	销售数量（台）	销售金额（万元）	销售单价（元/台）	毛利率
曙光 I620-G30（型号 1）	300	1,247.79	41,592.92	-15.81%
曙光 I620-G30（型号 2）	187	600.72	32,123.89	0.38%
曙光 I610-G30	12	17.48	14,568.14	1.21%
合计	499	1,865.99	37,394.51	-10.44%

公司实际向云汐科技销售服务器的综合毛利率为-10.44%，主要原因系，中科曙光 CPU 不足，公司按现货价格采购 CPU 并销售给中科曙光，中科曙光成本上升，并导致公司实际采购服务器单价较计划单价大幅提高。

按照惯例，在投标之前，公司向阿里巴巴询价，并确认了服务器的采购价格，

据此价格，公司参与了客户招投标并中标。由于公司中标时，尚未与阿里巴巴签订采购合同，当中科曙光无法及时供货时，为维护下游客户，公司自行承担了服务器上涨成本，并导致该业务出现亏损。

四、会计处理方法

公司与渠道经销商购买产品、公司销售给中科曙光以及公司向天猫供应链购买产品均属于独立的交易，签署独立的合同，承担独立的义务，公司均能自主决定交易要素（包括供应商选择、价格、结算条款等），承担了与相关存货的价格波动风险，发行人不需采用净额法核算，采用总额法核算符合经济实质，符合企业会计准则的规定。

【核查程序】

- 1、获取发行人采购 CPU 的业务合同，了解发行人采购渠道及来源；
- 2、获取发行人采购中科曙光服务器明细账及相关配置清单，计算服务器配置的 CPU 数量，并与发行人采购的 CPU 数量进行比对，分析差异原因；
- 3、访谈发行人高级管理人员及销售人員，了解发行人从天猫供应链采购服务器的原因；
- 4、获取发行人采购中科曙光服务器明细账，分析计算服务器采购单价；
- 5、获取发行人向云汐科技销售服务器明细表，分析计算销售毛利率，并分析毛利率为负的原因。

【核查意见】

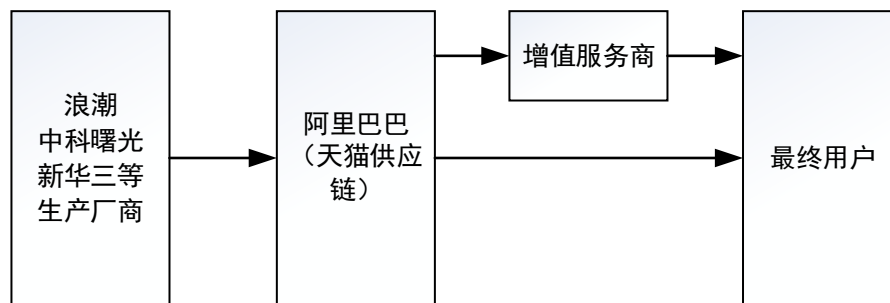
经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、公司从公开市场渠道采购产品，来源合法合规，未直接向中科曙光购买而通过天猫供应链购买的原因是公司此单业务目的是加入阿里巴巴生态系统，拓展公司业务规模，合法合规；
- 2、公司向云汐科技销售服务器的综合毛利率为-10.44%，主要原因系此次业务由发行人向中科曙光提供了 CPU，中科曙光采购成本上升，导致发行人实际采购服务器单价较计划采购单价提升，而发行人向云汐科技销售单价已事前约定，从而毛利率较低；
- 3、发行人不需采用净额法核算，采用总额法核算符合经济实质，符合企业会计准则的规定。

【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：

公司与天猫供应链合作，立足于“阿里生态战略输出”战略，主要业务流程如下：



该业务模式是利用阿里巴巴对上游 CPU、内存等元件的议价能力（阿里巴巴服务器保留量巨大，超过 100 万台，并通过富士康等 ODM 厂商定制生产，与上游元件制造商直接议价采购），降低服务器采购成本，从而获得价格优势。

具体业务模式为公司向天猫供应链购买中科曙光产品（由天猫供应链销售给公司）后，公司再销售给云汐科技。在该业务中，中科曙光与英业达、富士康等 ODM 厂商类似，主要提供服务器的生产组装。

由于该型号 CPU 不足，导致中科曙光无法及时生产，公司无法对客户交付产品。经过公司对渠道经销商咨询，深圳市捷立讯达科技有限公司、北京中网志腾数码科技有限公司、北京英创四维电子技术有限公司及北京佳鑫万通科技有限公司等经销商具有现货库存。为及时交付产品，公司向上述经销商购买 CPU，销售给中科曙光，加快了中科曙光的生产，公司及时向客户交付了产品。

公司从天猫供应链购买的服务器均配置了双 CPU，即每台服务器配置两个 CPU。2019 年，针对该项目，公司从天猫供应链购买 499 台服务器，共配置 998 个 CPU。同时，公司销售给中科曙光 890 个 CPU，差额部分由中科曙光自行解决。

公司通过市场公开渠道采购库存 CPU，来源合法合规。公司未直接向中科曙光购买而通过天猫供应链购买的原因是，该业务模式是“阿里巴巴的生态输出模式”，公司希望利用“阿里巴巴生态输出模式”拓展公司业务规模。合作过程中双方均不存在纠纷、争议的情形，也不存在违反法律、法规的情形，该业务模式合法、合规。除公司外，上市公司神州信息等公司也加入过该模式。

公司购买的 CPU 均为 Intel 品牌,主要通过深圳市捷立讯达科技有限公司、北京中网志腾数码科技有限公司、北京英创四维电子技术有限公司及北京佳鑫万通科技有限公司等渠道经销商进行购买。公司从天猫供应链购买的服务器均配置了双 CPU,即每台服务器配置两个 CPU。2019 年,公司针对该项目从天猫供应链购买 499 台服务器,共配置 998 个 CPU。同时,公司销售给中科曙光 890 个 CPU,差额部分由中科曙光自行解决。公司从市场公开渠道购买产品,来源合法合规,未直接向中科曙光购买而通过天猫供应链购买的原因是公司此单业务目的是加入阿里巴巴生态系统,拓展公司业务规模,合法合规。

公司采购 CPU 销售给中科曙光,收入、成本及单价如下所示:

项目	金额
数量 (个)	890
成本金额 (万元)	778.04
成本单价 (元/个)	8,742.04
销售金额 (万元)	806.64
销售单价 (元/个)	9,063.34
毛利率	3.55%

公司与渠道经销商购买产品、公司销售给中科曙光以及公司向天猫供应链购买产品均属于独立的交易,签署独立的合同,承担独立的义务,公司均能自主决定交易要素(包括供应商选择、价格、结算条款等),承担了与相关存货的价格波动风险,发行人不需采用净额法核算,采用总额法核算符合经济实质,符合企业会计准则的规定。

①采购价格

公司从天猫供应链采购服务器价格情况如下:

型号	意向销售价格 (元/台)	意向采购单价 (元/台)
曙光 I620-G30 (型号 1)	41,592.92	40,575.22
曙光 I620-G30 (型号 2)	32,123.89	32,001.77
曙光 I610-G30	14,568.14	14,391.15

由于公司采购服务器为定制化产品,无完全相同的型号进行对比价格。

②销售价格及毛利率

公司向云汐科技销售价格及毛利率情况如下:

型号	销售数量 (台)	销售金额 (万元)	销售单价 (元/台)	毛利率
----	----------	-----------	------------	-----

曙光 I620-G30 (型号 1)	300	1,247.79	41,592.92	-15.81%
曙光 I620-G30 (型号 2)	187	600.72	32,123.89	0.38%
曙光 I610-G30	12	17.48	14,568.14	1.21%
合计	499	1,865.99	37,394.51	-10.44%

公司实际向云汐科技销售服务器的综合毛利率为-10.44%，主要原因系，中科曙光 CPU 不足，公司按现货价格采购 CPU 并销售给中科曙光，中科曙光成本上升，并导致公司实际采购服务器单价较计划单价大幅提高。

按照惯例，在投标之前，公司向阿里巴巴询价，并确认了服务器的采购价格，据此价格，公司参与了客户招投标并中标。由于公司中标时，尚未与阿里巴巴签订采购合同，当中科曙光无法及时供货时，为维护下游客户，公司自行承担了服务器上涨成本，并导致该业务出现亏损。

(3) 量化分析并补充披露字节跳动驻场运维服务收费较高，毛利率高于其他海外客户的原因，字节跳动交付实施业务毛利率较高的原因及合理性，相关业务的可持续性，是否存在客户要求大幅降价的风险，后续设备过保期限延长对毛利率的影响；

【回复】

一、驻场运维服务

字节跳动驻场运维服务业务自 2019 年开始，其毛利率与中国电信相比如下：

客户	2020 年 1-6 月	2019 年
中国电信	41.54%	41.47%
字节跳动	48.03%	38.59%

公司与中国电信驻场运维服务业务价格为 9,500 美元/人月，与字节跳动驻场运维服务业务价格为 9,900 美元/人月，价格因素影响毛利率约 4%。

2019 年，字节跳动比中国电信毛利率稍低，主要原因是字节跳动业务从 2019 年才开始，开始初期，公司项目管理人员参与较多，分摊了较多的项目管理人员的成本，由于其薪酬较高，降低了毛利率；2020 年 1-6 月，字节跳动毛利率较中国电信高 6.49 个百分点，除价格因素影响 4 个百分点之外，2.49 个百分点主要由驻场人员平均薪酬导致，字节跳动业务人员多为新招聘的员工，新招聘的员工与中国电信项目员工平均薪酬略低，导致字节跳动毛利率比中国电信毛利率高。

二、交付实施业务

字节跳动交付实施业务和中国电信相比，毛利率较高，对比如下：

客户	2020 年 1-6 月	2019 年
中国电信	63.77%	48.71%
字节跳动	74.06%	46.75%

字节跳动毛利率和中国电信相比，毛利率较高，2020 年 1-6 月，毛利率比中国电信高 10.29 个百分点，主要原因是字节跳动属于公司直签业务，中国电信业务属于公司间接和阿里巴巴合作，字节跳动业务价格较高；其次中国电信业务主要为综合布线业务，字节跳动除综合布线业务外，还有搬迁业务，美国市场类似临时性的业务报价较高，毛利率较高。

搬迁业务毛利率较高，主要是由国外当地市场的供求因素决定。

综上所述，字节跳动价格和国内相比，价格较高，主要是国外当地市场供求因素决定。如果未来国外当地市场价格下降，则公司收费将会随市场价格下降而下降。

设备的故障由售后维保公司负责，公司售后维保业务只负责维保期内的维保。若客户设备维保过期，需要公司提供售后维保服务，公司会单独收费，不会对现有业务毛利率造成影响。

字节跳动业务未来可持续性，公司已在招股说明书披露风险提示如下：

“2020 年 8 月，美国政府以威胁国家安全为由，禁止 TikTok 在美国运营，并要求字节跳动将 TikTok 出售给美国公司，目前字节跳动尚未满足美国政府要求。报告期内 TikTok 收入分别为 0 万元、0 万元、380.10 万元、1,917.00 万元，占公司 IT 运维服务收入比例分别为 0%、0%、1.75%、13.65%。受美国禁止令影响，公司 TikTok 业务的可持续性存在重大不确定性。未来，如公司丢失 TikTok 业务将对公司盈利产生不利影响。”

【核查程序】

1、获取发行人的海外驻场运维业务合同、收入成本明细表及人员薪酬明细表，核查报告期内字节跳动、中国电信海外驻场运维服务业务的毛利率，分析毛利率差异原因；

2、获取发行人的海外交付实施业务合同、收入成本明细表及人员薪酬明细表，核查报告期内字节跳动、中国电信海外交付实施业务的毛利率，分析毛利率

差异原因：

3、访谈发行人 IT 运维服务业务负责人，了解未来字节跳动毛利率及业务的可持续性。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、字节跳动海外 IT 运维服务业务毛利率较高，主要受直签模式、服务价格、实施员工薪酬及当地市场供求等因素影响，毛利率较高合理；

2、字节跳动的毛利率可能随当地市场价格的变动而变化，后续设备过保期限延长不会对现有业务毛利率造成影响；

【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“（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“④主要客户毛利率分析”补充披露如下：

A、字节跳动海外驻场运维服务

字节跳动驻场运维服务业务自 2019 年开始，其毛利率与中国电信相比如下：

客户	2020 年 1-6 月	2019 年
中国电信	41.54%	41.47%
字节跳动	48.03%	38.59%

公司与中国电信驻场运维服务业务价格为 9,500 美元/人月，与字节跳动驻场运维服务业务价格为 9,900 美元/人月，价格因素影响毛利率约 4%。

2019 年，字节跳动比中国电信毛利率稍低，主要原因是字节跳动业务从 2019 年才开始，开始初期，公司项目管理人员参与较多，分摊了较多的项目管理人员的成本，由于其薪酬较高，降低了毛利率；2020 年 1-6 月，字节跳动毛利率较中国电信高 6.49 个百分点，除价格因素影响 4 个百分点之外，2.49 个百分点主要由驻场人员平均薪酬导致，字节跳动业务人员多为新招聘的员工，新招聘的员工与中国电信项目员工平均薪酬略低，导致字节跳动毛利率比中国电信毛利率高。

B、字节跳动交付实施业务

字节跳动交付实施业务和中国电信相比，毛利率较高，对比如下：

客户	2020 年 1-6 月	2019 年
----	--------------	--------

中国电信	63.77%	48.71%
字节跳动	74.06%	46.75%

字节跳动毛利率和中国电信相比，毛利率较高，2020年1-6月，毛利率比中国电信高10.29个百分点，主要原因是字节跳动属于公司直签业务，中国电信业务属于公司间接和阿里巴巴合作，字节跳动业务价格较高；其次中国电信业务主要为综合布线业务，字节跳动除综合布线业务外，还有搬迁业务，美国市场类似临时性的业务报价较高，毛利率较高。

搬迁业务毛利率较高，主要是由国外当地市场的供求因素决定。

综上所述，字节跳动价格和国内相比，价格较高，主要是国外当地市场供求因素决定。如果未来国外当地市场价格下降，则公司收费将会随市场价格下降而下降。

设备的故障由售后维保公司负责，公司售后维保业务只负责维保期内的维保。若客户设备维保过期，需要公司提供售后维保服务，公司会单独收费，不会对现有业务毛利率造成影响。

(4) 补充披露发行人是否存在保税区业务及其合法合规性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

发行人不存在保税区业务。

4、关于代理资质。

公司持有华为、戴尔、浪潮、新华三等品牌厂商的代理资质证书，同时与华为、戴尔、浪潮等品牌厂商前述代理授权协议。

请发行人：

(1) 补充披露代理资质证书的有效期限，资质证书与授权协议的相关性，发行人未与新华三、惠普、宝德等品牌厂商签订授权协议的原因，代理资质证书和授权协议的续期流程、用时周期，截至本轮问询回复之日的续期进展，相关品牌代理资质是否发生或者可能发生重大变化；

(2) 补充披露华为、戴尔、浪潮等主要品牌厂商的代理体系，发行人的份额及排名情况，相关厂商对于经销商维持代理资质的条件，包括技术水平、人员数量、销售额、资金实力等，并分析发行人是否存在不符合维持相关品牌代理资质的风险，并作充分风险提示。

请保荐人、发行人律师发表明确意见。

(1) 补充披露代理资质证书的有效期，资质证书与授权协议的相关性，发行人未与新华三、惠普、宝德等品牌厂商签订授权协议的原因，代理资质证书和授权协议的续期流程、用时周期，截至本轮问询回复之日的续期进展，相关品牌代理资质是否发生或者可能发生重大变化；

【回复】

一、证书有效期

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	有效期
1	亚康环宇	华为	一级经销商	IT	能直接从厂商采购	一级	2020.2.1-2021.1.31
2	亚康石基	华为	一级经销商	IT	能直接从厂商采购	一级	2020.2.1-2021.1.31
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	2020.2.1-2021.1.31
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	2020.5.18-2021.5.17、2020.2.1-2021.1.31
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	2020.2-2021.1
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	2020.2-2021.1
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	2020.4.1-2021.3.31
8	亚康环宇	中科曙光	创新联盟合作伙伴	未明确限定	能直接从厂商采购	一级	至 2021.3.31

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	有效期
			授权证书				
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	2020.1.1-2020.12.31
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	2020.11.1-2021.10.31
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	2020.1.13-2021.1.12
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	2019.12.10-2020.12.31
13	亚康万玮	布兰科 blanco	授权经销商	未明确限定	能直接从厂商采购	一级	2020.2.14-2021.2.13
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	2020 年度

二、资质证书与授权协议的相关性

资质证书由厂商颁发，是否与品牌商签订授权协议与资质证书无直接关系，而代理权限依据资质证书确定。一般而言采购量大、采购频繁则会签订授权协议，采购量少、采购不频繁则采购时直接签订合同即可。

三、未签订授权协议的品牌

序号	持有主体	授权厂商	未签订授权协议原因
1	亚康环宇	新华三	二级经销商，且采购量较少，未签订授权协议，采购时直接签订合同
2	亚康环宇	惠普	二级经销商，且采购量较少，未签订授权协议，采购时与总代直接签订合同
3	亚康环宇	宝德	采购量较少，未签订授权协议，采购时直接签订合同
4	上海倚康	思杰 cirtix	采购量较少，未签订授权协议，采购时直接签订合同
5	亚康万玮	布兰科 blanco	采购量较少，未签订授权协议，采购时直接签订合同
6	亚康石基	锐捷	采购量较少，未签订授权协议，采购时直接签订合同

四、代理资质证书和授权协议的续期流程、用时周期

（一）代理资质证书

代理资质证书到期之后，授权厂商会根据自己内部流程，根据公司销售业绩

等指标评定资质，自动给公司发放资质，无需公司特殊申请流程，续期过程中不影响公司正常买卖产品，续期流程一般在 1-2 个月。

（二）授权协议

除华为云、浪潮外，其他授权协议均为自动续期，华为云、浪潮授权协议为网上续签，协议到期后，公司在华为云、浪潮系统中网上签署授权协议。

五、截至本轮问询回复之日的续期进展，相关品牌代理资质是否发生或者可能发生重大变化

本轮问询回复后，到期的证书只有惠普的商用电脑产品金牌经销商，到期日为 2020 年 10 月 31 日，到期后，惠普即刻给公司颁发了新的证书，新的证书有效期为 2020 年 11 月 1 日至 2021 年 10 月 31 日。

【核查程序】

- 1、获取发行人的代理资质证书，核查代理资质证书的授权厂商、资质层级、授权产品、权限范围及有效期；
- 2、访谈发行人资质管理人员，了解资质证书与授权协议的相关性及与部分品牌厂商未签订授权协议的原因；
- 3、访谈发行人资质管理人员，了解代理资质证书和授权协议的续期流程、用时周期，以及到期后的续签情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

- 1、发行人已在招股说明书中补充披露代理资质证书的有效期，代理资质证书有效，权限范围明确；
- 2、发行人未与部分品牌厂商签订授权协议的原因是基于业务需求考量，对发行人业务无实质性影响；
- 3、截至本轮问询回复之日，相关品牌代理资质未发生重大变化。

【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”之“1、获取的主要资质”补充披露如下：

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	有效期
1	亚康环宇	华为	一级经销商	IT	能直接从厂商采购	一级	2020. 2. 1-2021. 1. 31
2	亚康石基	华为	一级经销商	IT	能直接从厂商采购	一级	2020. 2. 1-2021. 1. 31
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	2020. 2. 1-2021. 1. 31
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	2020. 5. 18-2021. 5. 17、 2020. 2. 1-2021. 1. 31
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	2020. 2-2021. 1
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	2020. 2-2021. 1
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	2020. 4. 1-2021. 3. 31
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	至 2021. 3. 31
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	2020. 1. 1-2020. 12. 31
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	2020. 11. 1-2021. 10. 31
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	2020. 1. 13-2021. 1. 12
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	2019. 12. 10-2020. 1. 2. 31
13	亚康万玮	布兰科 blanco	授权经销商	未明确限定	能直接从厂商采购	一级	2020. 2. 14-2021. 2. 13

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	有效期
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	2020 年度

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。代理资质证书到期之后，授权厂商会根据自己内部流程，根据公司销售业绩等指标评定资质，自动给公司发放资质，无需公司特殊申请流程，续期过程中不影响公司正常买卖产品，续期流程一般在 1-2 个月。

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、中科曙光，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， 到期自动续期 3 个月

注释：资质证书由品牌厂商颁发，是否与品牌商签订授权协议与资质证书无直接关系。是否签订授权协议根据不同品牌厂商的内部规定确定，一般而言采购量大、采购频繁则会签订授权协议，采购量少、采购不频繁则采购时直接签订合同即可。除华为云、浪潮外，其他授权协议均为自动续期，华为云、浪潮授权协议为网上续签，协议到期后，公司在华为云、浪潮系统中网上签署授权协议。

未签订授权协议的品牌如下：

序号	持有主体	授权厂商	未签订授权协议原因
----	------	------	-----------

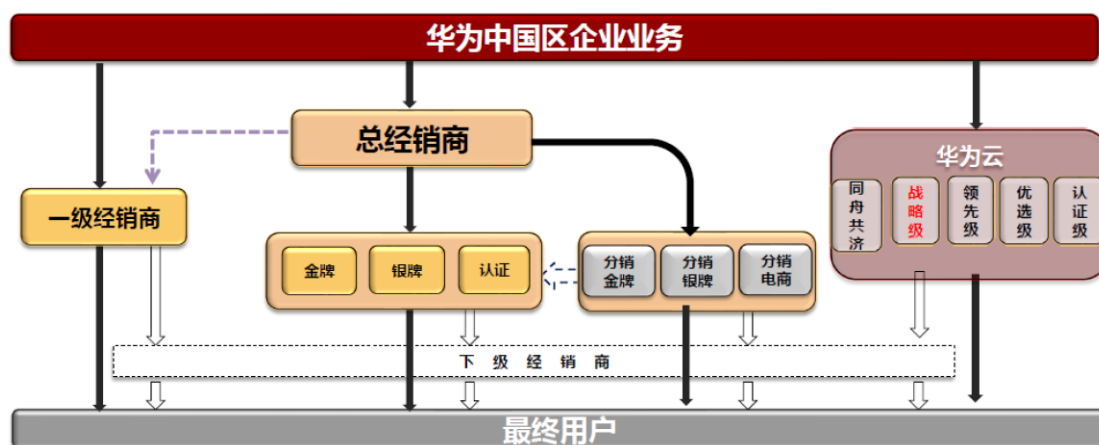
序号	持有主体	授权厂商	未签订授权协议原因
1	亚康环宇	新华三	二级经销商，且采购量较少，未签订授权协议，采购时直接签订合同
2	亚康环宇	惠普	二级经销商，且采购量较少，未签订授权协议，采购时与总代直接签订合同
3	亚康环宇	宝德	采购量较少，未签订授权协议，采购时直接签订合同
4	上海倚康	思杰 cirtix	采购量较少，未签订授权协议，采购时直接签订合同
5	亚康万玮	布兰科 blanco	采购量较少，未签订授权协议，采购时直接签订合同
6	亚康石基	锐捷	采购量较少，未签订授权协议，采购时直接签订合同

(2) 补充披露华为、戴尔、浪潮等主要品牌厂商的代理体系，发行人的份额及排名情况，相关厂商对于经销商维持代理资质的条件，包括技术水平、人员数量、销售额、资金实力等，并分析发行人是否存在不符合维持相关品牌代理资质的风险，并作充分风险提示。请保荐人、发行人律师发表明确意见。

【回复】

一、华为代理体系

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%（出货量指，公司所销售品牌商服务器数量占品牌商在互联网行业内销售数量的比例，下同），系华为互联网行业代理商前 5 名，华为代理体系如下：



在华为品牌代理方面，公司为华为一级经销商，华为主要考核公司的销售业绩及人员能力，具体情况如下：

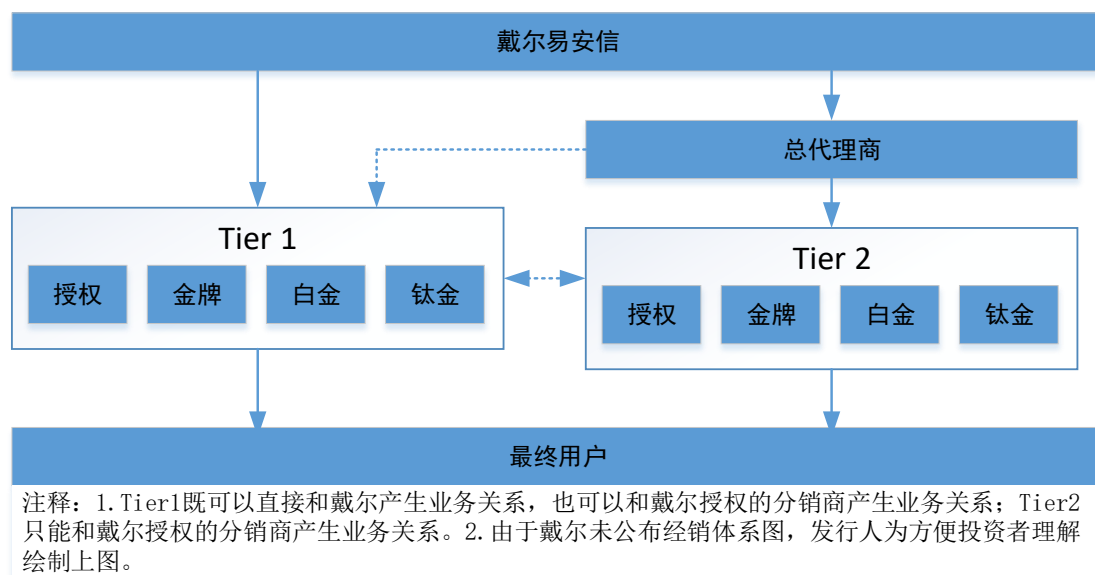
考核因素	多产品	单产品	发行人是否符合
销售业绩	年销售额不低于 6,000 万元	年销售额不低于 2,500 万元	是

人员能力-销售人员	销售人员 5 人	销售人员 5 人	是
人员能力-售前工程师	售前销售人员 3 人/大类, 解决方案工程师 3 人/大类, 至少代理两大类产品	售前销售人员 3 人, 解决方案工程师 3 人	是

发行人目前丧失该品牌代理资质的风险较小。

二、戴尔代理体系

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%, 系戴尔互联网行业代理商前 5 名。戴尔代理体系如下:



在戴尔品牌代理方面, 公司为戴尔钛金级经销商, 戴尔主要考核公司销售业绩、人员能力及人员资质等方面, 具体情况如下:

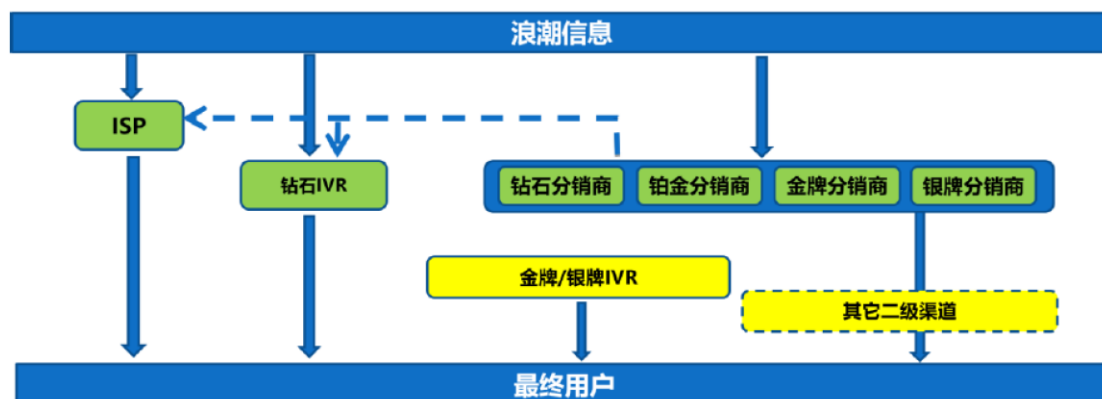
考核因素	区域 1	区域 2	发行人是否符合
销售业绩	销售总额不少于 800 万美元, 且服务不少于 110 万美元	销售总额不少于 300 万美元, 且服务不少于 36 万美元	是
人员能力	销售人员 5 人, 系统工程师 5 人, 技术架构师 3 人, 市场营销 1 人	销售人员 3 人, 系统工程师 3 人, 技术架构师 2 人, 市场营销 1 人	是
人员资质	销售和系统工程师完成任何 3 项产品组合资质或 3 项解决方案资质, 技术架构师获得任何一项 TA 认证		是

注: 区域 1 为北京、上海、广州、深圳、港澳台; 区域 2 为大中华区其他城市

发行人目前丧失该品牌代理资质的风险较小。

三、浪潮代理体系

公司系浪潮钻石级代理商（钻石 IVR），根据 IDC 市场调研报告计算，2019 年公司销售浪潮品牌服务器占浪潮互联网行业出货量的 0.63%，系浪潮互联网行业代理商前 5 名。浪潮代理体系如下：



浪潮渠道体系包括增值渠道和分销渠道两个类别，增值渠道为战略合作伙伴（ISP）、钻石增值合作伙伴（钻石 IVR）、金牌增值合作伙伴（金牌 IVR）、银牌增值合作伙伴（银牌 IVR）四个级别。其中 ISP、钻石 IVR 可以与浪潮直接下单，也可以通过资金平台或分销商下单；金牌 IVR、银牌 IVR 只能通过分销商下单；浪潮流量产品需通过分销商下单。

在浪潮品牌代理方面，公司为浪潮钻石级经销商，浪潮主要考核公司注册资金、人员能力及销售业绩等，具体情况如下：

考核因素	考核标准	发行人是否符合
注册资金	注册资金不少于 1,000 万元	是
人员能力	配备至少 4 名销售人员，3 名售前人员，1 名商务人员	是
销售业绩	年度销售目标 1,000 万元	是

发行人目前丧失该品牌代理资质的风险较小。

【核查程序】

- 1、获取 IDC 研究报告及发行人的销售明细表，核查主要品牌厂商的服务器出货量金额及发行人销售主要品牌厂商服务器的金额，测算发行人市场份额；
- 2、访谈主要品牌厂商，了解发行人的排名情况；
- 3、获取主要品牌厂商关于代理体系的推介资料，核查考核因素、考核标准及发行人的匹配程度。

【核查意见】

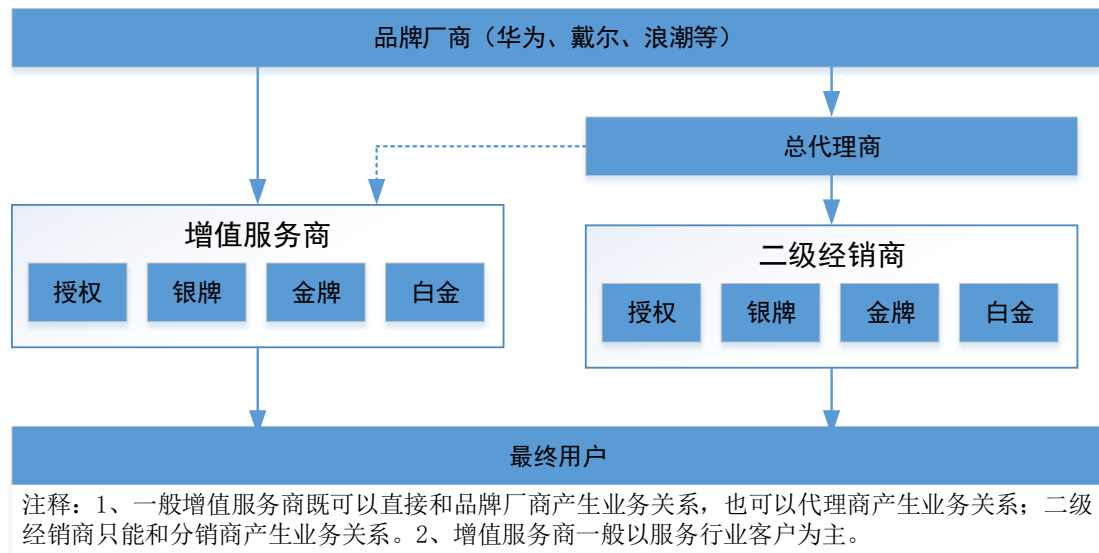
经核查，保荐机构及发行人律师认为：

- 1、发行人在主要品牌厂商的份额及排名情况与其销售规模匹配；
- 2、发行人符合主要品牌厂商对于经销商维持代理资质的条件；
- 3、发行人已在招股说明书中对于相关品牌代理资质的风险补充披露风险提示。

【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”之“2、主要品牌代理体系”补充披露如下：

华为、戴尔、浪潮等品牌厂商代理体系差异不大，举例如下：



（1）华为

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%（出货量指，公司所销售品牌商服务器数量占品牌商在互联网行业内销售数量的比例，下同），系华为互联网行业代理商前 5 名。在华为品牌代理方面，公司为华为一级经销商，华为主要考核公司的销售业绩及人员能力，具体情况如下：

考核因素	多产品	单产品	发行人是否符合
销售业绩	年销售额不低于 6,000 万元	年销售额不低于 2,500 万元	是

人员能力-销售人员	销售人员 5 人	销售人员 5 人	是
人员能力-售前工程师	售前销售人员 3 人/大类, 解决方案工程师 3 人/大类, 至少代理两大类产品	售前销售人员 3 人, 解决方案工程师 3 人	是

发行人目前丧失该品牌代理资质的风险较小。

(2) 戴尔

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%, 系戴尔互联网行业代理商前 5 名。戴尔主要考核公司销售业绩、人员能力及人员资质等方面, 具体情况如下:

考核因素	区域 1	区域 2	发行人是否符合
销售业绩	销售总额不少于 800 万美元, 且服务不少于 110 万美元	销售总额不少于 300 万美元, 且服务不少于 36 万美元	是
人员能力	销售人员 5 人, 系统工程师 5 人, 技术架构师 3 人, 市场营销 1 人	销售人员 3 人, 系统工程师 3 人, 技术架构师 2 人, 市场营销 1 人	是
人员资质	销售和系统工程师完成任何 3 项产品组合资质或 3 项解决方案资质, 技术架构师获得任何一项 TA 认证		是

注: 区域 1 为北京、上海、广州、深圳、港澳台; 区域 2 为大中华区其他城市

发行人目前丧失该品牌代理资质的风险较小。

(3) 浪潮

公司系浪潮钻石级代理商 (钻石 IVR), 根据 IDC 市场调研报告计算, 2019 年公司销售浪潮品牌服务器占浪潮互联网行业出货量的 0.63%, 系浪潮互联网行业代理商前 5 名。浪潮主要考核公司注册资金、人员能力及销售业绩等, 具体情况如下:

考核因素	考核标准	发行人是否符合
注册资金	注册资金不少于 1,000 万元	是
人员能力	配备至少 4 名销售人员, 3 名售前人员, 1 名商务人员	是
销售业绩	年度销售目标 1,000 万元	是

发行人目前丧失该品牌代理资质的风险较小。

5、关于服务外包。

发行人的 IT 运维服务存在采购外包服务的情况，报告期内采购外包服务采购金额分别为 1,544.39 万元、3,908.33 万元、2,042.78 万元、590.93 万元。根据申报材料及审核问询回复：

（1）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。

（2）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，由其在北美设立加拿大凯威、美国凯威，并负责公司业务的具体执行。报告期内，美国凯威、加拿大凯威主要为发行人提供服务。目前，BENLIN YUAN 为美国亚康的业务负责人。

（3）2019 年 6 月，发行人以 1,057.06 万元收购加拿大凯威 100%股权。

（4）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。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。

（5）美国凯威目前无实际业务正在进行注销程序。

（6）报告期内，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，由融盛高科向美国凯威提供借款。

请发行人：

（1）补充披露加拿大凯威、美国凯威股东 BENLIN YUAN、JINJU ZHANG、HONG LIN 的基本情况、业务背景，加拿大、美国当地 IT 运维服务外包供应商市场情况、是否具有稀缺性，由 BENLIN YUAN 等人在加拿大、美国新设公司并向发行人提供外包服务的必要性，加拿大凯威将发行人业务进一步外包的具体情况及其合理性，BENLIN YUAN 同时为美国凯威、美国亚康的业务负责人的原因，美国凯威目前的经营状况；

（2）补充披露 BENLIN YUAN、JINJU ZHANG、HONG LIN 与发行人、发行人的

控股股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，报告期内前述三名股东、加拿大凯威、美国凯威是否与发行人、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员存在资金来源（服务外包采购款除外）；

（3）结合加拿大凯威的盈利能力、资产及负债状况、审计基准日的净资产金额，同行业收购市盈率等补充披露发行人收购加拿大凯威的定价公允性及必要性，未采用直接聘请加拿大凯威团队人员或继续采购外包服务的原因；

（4）补充披露报告期内发行人向美国凯威提供借款的具体情况，借款本金及利息的偿还情况；

（5）补充披露报告期内发行人国内、海外业务的主要外包供应商名称、采购金额及占比、执行项目、客户对象，结合同行业可比公司的采购情况，进一步分析相关服务外包采购价格的公允性；

（6）补充披露美国凯威的股东选择注销公司而不愿意出售公司的合理性。

请保荐人对上述事项，发行人律师对事项（1）至（4），申报会计师对事项（5）发表明确意见。请保荐人、发行人律师、申报会计师进一步说明针对加拿大凯威员工人数与外包服务规模的匹配性的核查过程、核查结论，美国凯威是否存在类似情形。

（1）补充披露加拿大凯威、美国凯威股东 BENLIN YUAN 、JINJU ZHANG、HONG LIN 的基本情况、业务背景，加拿大、美国当地 IT 运维服务外包供应商市场情况、是否具有稀缺性，由 BENLIN YUAN 等人在加拿大、美国新设公司并向发行人提供外包服务的必要性，加拿大凯威将发行人业务进一步外包的具体情况及其合理性，BENLIN YUAN 同时为美国凯威、美国亚康的业务负责人的原因，美国凯威目前的经营状况；

【回复】

一、BENLIN YUAN 等人基本情况及业务背景

1、BENLIN YUAN 先生

BENLIN YUAN 先生，加拿大籍华人，硕士学历。1989 年 7 月至 1993 年 8 月，就职于电力部电力科学研究院计算所，任助理工程师；1993 年 9 月至 1996 年 7 月，于清华大学取得硕士学位；1997 年 9 月至 2001 年 2 月，于中国电力信息中心中电波尔公司任部门经理；2001 年 3 月至 2004 年 10 月，于中国电力信息中

心技术开发处任处长、高级工程师。2005 年，BENLIN YUAN 先生移居加拿大；2005 年 4 月至 2013 年 12 月任职于当地互联网企业，并担任高级软件工程师；2013 年，于加拿大安大略省设立加拿大凯威，负责承担发行人在加拿大地区的 IT 运维业务外包工作；2015 年，基于发行人在美国地区 IT 运维业务的启动需求，BENLIN YUAN 及其配偶 HONG LIN 与 JINJU ZHANG 达成合作意向，共同设立美国凯威公司，并担任业务负责人。

2、HONG LIN 女士

HONG LIN 女士，加拿大籍华人，本科学历。1990 年 7 月至 1992 年 12 月，就职北京市西城区德外街道办事处，任公务员；1993 年 1 月至 2001 年 6 月，于北京市西城区委宣传部新闻中心，任编辑、记者等职务。HONG LIN 女士移民加拿大后，于 2004 年 9 月至 2014 年 6 月在当地教育局担任中文教师；2013 年，HONG LIN 与其配偶 BENLIN YUAN 共同设立加拿大凯威；2015 年，HONG LIN 及其配偶 BENLIN YUAN 与 JINJU ZHANG 达成合作意向，共同设立美国凯威公司。

3、JINJU ZHANG 先生

JINJU ZHANG 先生，为 BENLIN YUAN 在当地自主选择的合作伙伴，2015 年随着公司在美国的 IT 运维服务业务的落地，其与 BENLIN YUAN、HONG LIN 夫妇共同设立美国凯威公司。在设立美国凯威公司之前，其与公司无任何关系。

二、加拿大、美国 IT 运维外包市场供求情况、是否具有稀缺性

加拿大、美国当地互联网公司众多，当地亦有 IT 运维服务外包供应商，但是主要为当地互联网公司提供服务，工作人员主要为本地居民，工作语言为英语，公司加拿大业务客户是腾讯，由于其北美业务不是独立业务，日常工作中需要经常与国内工程师进行沟通。因此，腾讯要求 IT 运维工程师不仅具备 IT 运维专业背景，还必须中文流利。同时，与当地互联网公司相比腾讯在加拿大仅有一个机房，业务规模较小。此外，外国工程师一般不认同国内互联网公司的管理文化。

愿意接受业务规模小，并拥有中文流利的 IT 运维工程师的 IT 运维外包商，在加拿大当地具有稀缺性。

三、由 BENLIN YUAN 等人在加拿大、美国新设公司并向发行人提供外包服务的必要性

公司在涉足北美业务之初，为有效控制业务风险，公司希望与加拿大当地

IT 外包服务商进行合作。由于满足客户条件的当地服务商几乎没有，公司未能找到合作伙伴。

公司现任董事会秘书曹伟与 HONG LIN 系中学同学，曹伟知悉 HONG LIN 夫妇当时已移民加拿大，且 BENLIN YUAN 先生具有 IT 专业背景。因此，曹伟主动咨询 HONG LIN 是否可以委托 BENLIN YUAN 先生协助公司在加拿大开展业务，考虑到腾讯在加拿大仅有 1 个机房，业务风险不大，BENLIN YUAN 先生同意与公司合作，并设立了加拿大凯威公司。

公司承接了中国电信美国驻场运维业务后，即阿里巴巴美国驻场运维。由于公司与 BENLIN YUAN 先生在加拿大（腾讯）业务中合作顺利，且双方都比较满意，故公司延续加拿大业务模式，继续与 BENLIN YUAN 先生合作。由于 BENLIN YUAN 先生常住加拿大，为顺利开展美国业务，BENLIN YUAN 先生自主选择 JINJU ZHANG 先生（其拥有美国工作证），并共同设立美国凯威公司，为公司提供美国业务提供 IT 运维外包服务。

综上所述，由 BENLIN YUAN 等人在加拿大、美国新设公司并向公司提供外包服务，具有合理性和必要性。

四、加拿大凯威外包

公司收购加拿大凯威之前，加拿大凯威和美国凯威的业务负责人及大股东均为 BENLIN YUAN。加拿大凯威主要负责加拿大业务，美国凯威主要负责美国业务，根据 BENLIN YUAN 要求，部分美国业务也外包给加拿大凯威执行，加拿大凯威再外包给美国凯威执行，主要基于 BENLIN YUAN 经营美国凯威、加拿大凯威公司的需求，外包给加拿大凯威或者美国凯威，对于发行人经营而言无不同之处，均可满足业务需求。

收购之前，加拿大凯威外包金额如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
加拿大凯威金额	416.41	799.91	237.15
其中：加拿大地区业务	56.10	141.46	150.17
美国地区业务	360.31	658.45	86.97

注释：美国地区业务主要为加拿大凯威外包给美国凯威执行。

五、BENLIN YUAN 同时为美国凯威、美国亚康的业务负责人的原因及美国凯威经营状况

公司从进入加拿大市场、美国市场开始，公司海外业务即由 BENLIN YUAN 负责，公司收购加拿大凯威和新设美国亚康之后，基于 BENLIN YUAN 对国外市场的了解以及多年的良好合作，聘请 BENLIN YUAN 为公司员工，负责美国和加拿大业务，有利于公司未来美国和加拿大的业务持续、健康发展。

目前，美国凯威已无实际业务，正在进行注销程序，已完成弗吉尼亚州注销程序，由于新冠疫情等因素的影响，其加利福尼亚州注销程序尚未完成。

【核查程序】

1、获取 BENLIN YUAN、HONG LIN 简历，了解其从业经历；

2、访谈 BENLIN YUAN，了解加拿大凯威及美国凯威设立的背景及必要性，了解加拿大凯威及美国凯威在北美 IT 外包服务市场的稀缺性，了解由加拿大凯威及美国凯威向发行人提供外包服务的必要性；

3、获取市场调研机构 Research and Market 和 Gartner 关于北美 IT 外包服务市场的研究报告，核查市场规模及主要供应商情况；

4、访谈 BENLIN YUAN，了解其同时担任美国凯威及美国亚康负责人的原因，了解美国凯威目前的经营状况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、满足发行人需求的当地 IT 运维外包商具有稀缺性，由 BENLIN YUAN 等人在加拿大、美国新设公司并向发行人提供外包服务具备合理性和必要性；

2、加拿大凯威进一步外包对象为美国凯威，两者均为 BENLIN YUAN 控制的公司，外包系加拿大凯威自主决定，基于公司业务发展历史，BENLIN YUAN 同时为美国凯威、美国亚康的业务负责人具有合理性；

3、美国凯威已无实际业务，并正在注销。

【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“4、收购加拿大凯威的合理性”补充披露如下：

加拿大、美国当地互联网公司众多，当地亦有 IT 运维服务外包供应商，但是主要为当地互联网公司提供服务，工作人员主要为本地居民，工作语言为英

语，公司加拿大业务客户是腾讯，由于其北美业务不是独立业务，日常工作中需要经常与国内工程师进行沟通。因此，腾讯要求 IT 运维工程师不仅具备 IT 运维专业背景，还必须中文流利。同时，与当地互联网公司相比腾讯在加拿大仅有一个机房，业务规模较小。此外，外国工程师一般不认同国内互联网公司的管理文化。

愿意接受业务规模小，并拥有中文流利的 IT 运维工程师的 IT 运维外包商，在加拿大当地具有稀缺性。

BENLIN YUAN、HONG LIN 夫妇为加拿大籍华人，HONG LIN 为公司董事会秘书曹伟的同学，BENLIN YUAN 具备专业背景。加拿大当地满足公司需求的 IT 外包服务商稀缺，因此公司与 BENLIN YUAN 合作，向发行人提供服务，在当地招聘人员以及对人员管理必须在当地设有主体，因此，由 BENLIN YUAN、HONG LIN 设立公司为发行人服务具有合理性和必要性。因此美国凯威、加拿大凯威只为公司服务。

BENLIN YUAN、HONG LIN 基本情况如下：

序号	股东名称	基本情况	业务背景
1	BENLIN YUAN	加拿大籍华人，清华大学硕士学位；移居加拿大后 2005 年-2013 年在当地互联网企业担任软件工程师，2013 年设立加拿大凯威，从事 IT 运维服务。	软件开发
2	HONG LIN	BENLIN YUAN 配偶，加拿大籍华人，移居加拿大后 2004-2014 年在当地担任中文老师，2013 年与 BENLIN YUAN 设立加拿大凯威，于 2014 年进入加拿大凯威负责行政管理工作。	教育

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。

公司从进入加拿大市场、美国市场开始，公司海外业务即由 BENLIN YUAN 负责，公司收购加拿大凯威和新设美国亚康之后，基于 BENLIN YUAN 对国外市场的了解以及多年的良好合作，聘请 BENLIN YUAN 为公司员工，负责美国和加拿大业务，有利于公司未来美国和加拿大的业务持续、健康发展。目前，美国凯威无实际业务，正在进行注销程序，已完成弗吉尼亚州注销程序，由于新冠疫情等因素的影响，其加利福尼亚州注销程序尚未完成。

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、获取的主要资质”补充披露如下：

公司收购加拿大凯威之前，加拿大凯威和美国凯威的业务负责人及大股东均为 BENLIN YUAN。加拿大凯威主要负责加拿大业务，美国凯威主要负责美国业务，根据 BENLIN YUAN 要求，部分美国业务也外包给加拿大凯威执行，加拿大凯威再外包给美国凯威执行，主要基于 BENLIN YUAN 经营美国凯威、加拿大凯威公司的需求，外包给加拿大凯威或者美国凯威，对于发行人经营而言无不同之处，均可满足业务需求。

收购之前，加拿大凯威外包金额如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	2017 年
加拿大凯威金额	416.41	799.91	237.15
其中：加拿大地区业务	56.10	141.46	150.17
美国地区业务	360.31	658.45	86.97

注释：美国地区业务主要为加拿大凯威外包给美国凯威执行。

(2) 补充披露 BENLIN YUAN、JINJU ZHANG、HONG LIN 与发行人、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系，报告期内前述三名股东、加拿大凯威、美国凯威是否与发行人、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员存在资金来源（服务外包采购款除外）；

【回复】

BENLIN YUAN、JINJU ZHANG、HONG LIN 与发行人、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。报告期内前述三名股东、加拿大凯威、美国凯威与发行人、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员不存在资金往来（服务外包采购款及已经披露的借款除外）。

【核查程序】

1、获取发行人控股股东、董事、监事及高级管理人员填写的关联方调查问卷，核查发行人董事、监事及高级管理人员与 BENLIN YUAN、JINJU ZHANG、HONG LIN 是否存在关联关系；

2、访谈 BENLIN YUAN，并取得其与 HONG LIN 的简历，核查 BENLIN YUAN、JINJU ZHANG、HONG LIN 与发行人、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员是否存在关联关系。

3、取得发行人、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员的银行对账单，核查是否与 BENLIN YUAN、JINJU ZHANG、HONG LIN、美国凯威及加拿大

凯威存在资金往来（服务外包采购款及已经披露的借款除外）。

【核查意见】

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、BENLIN YUAN、JINJU ZHANG、HONG LIN 与发行人、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；

2、报告期内，BENLIN YUAN、JINJU ZHANG、HONG LIN、加拿大凯威及美国凯威与发行人、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员不存在资金往来（服务外包采购款及已经披露的借款除外）。

【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“5、美国凯威业务情况”补充披露如下：

BENLIN YUAN、JINJU ZHANG、HONG LIN 与发行人、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系。报告期内前述三名股东、加拿大凯威、美国凯威与发行人、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员不存在资金往来（服务外包采购款及已经披露的借款除外）。

（3）结合加拿大凯威的盈利能力、资产及负债状况、审计基准日的净资产金额，同行业收购市盈率等补充披露发行人收购加拿大凯威的定价公允性及必要性，未采用直接聘请加拿大凯威团队人员或继续采购外包服务的原因；

【回复】

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

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
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。

由于加拿大凯威客户只有发行人，加拿大凯威盈利情况与发行人业务有关，未采取市盈率方法确定收购价格，与 BENLIN YUAN、HONG LIN 协商一致，以审计净资产为基础确认价格，定价公允，具有合理性。

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，公司决定通过境外子公司实施海外业务。因此，基于前述业务规划和布局，发行人未继续采购外包服务；另外，公司只有在境外设立或收购子公司，才能直接聘请人员进行服务。

【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），核查加拿大凯威于购买日的财务状况及收购价格的确定方法；

2、获取发行人与 BENLIN YUAN、HONG LIN 签订的股权转让协议，核查收购价格的协商结果；

3、访谈发行人 IT 运维业务负责人，了解发行人收购加拿大凯威的原因及未直接聘请加拿大凯威团队人员进行服务的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及发行人律师认为：

1、发行人收购加拿大凯威以经审计的净资产为基础确认价格，定价公允且

具有合理性，不适用市盈率方法；

2、发行人收购加拿大凯威是为进一步深化海外业务布局，提高服务质量和市场竞争力，公司计划通过境外子公司实施海外业务。因此，基于前述业务规划和布局，发行人未继续采购外包服务；另外，公司只有在境外设立或收购子公司，才能直接聘请人员进行服务。

【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、收购加拿大凯威会计处理”补充披露如下：

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。

由于加拿大凯威客户只有发行人，加拿大凯威盈利情况与发行人业务有关，

未采取市盈率方法确定收购价格，与 BENLIN YUAN、HONG LIN 协商一致，以审计净资产为基础确认价格，定价公允，具有合理性。

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，公司决定通过境外子公司实施海外业务。因此，基于前述业务规划和布局，发行人未继续采购外包服务；另外，公司只有在境外设立或收购子公司，才能直接聘请人员进行服务。

(4) 补充披露报告期内发行人向美国凯威提供借款的具体情况，借款本金及利息的偿还情况；

【回复】

报告期内公司向美国凯威提供借款具体情况如下：

时间	方向	金额（万美元）	折合人民币（万元）
2017 年 9 月	借出	18.00	
2017 年 12 月 31 日余额		18.00	117.62
2018 年 1 月	借出	15.00	
2018 年 10 月	借出	20.00	
2018 年 12 月	归还	-35.00	
2018 年 12 月 31 日余额		18.00	123.54
2019 年 1 月	归还	-10.00	
2019 年 3 月	归还	-8.00	
2019 年 12 月 31 日余额		-	-

注释：与美国凯威借款未约定利息。

【核查程序】

1、获取发行人的序时账及与美国凯威资金拆借的银行回单，核查发行人与美国凯威的资金拆借情况；

2、获取发行人的资金拆借明细表，核查与美国凯威发生资金拆借的计息情况；

【核查意见】

经核查，保荐机构及发行人律师认为：发行人已在招股说明书中补充披露向美国凯威提供借款的具体情况，借款本金已由美国凯威足额偿还，未约定利息。

【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“5、美国凯威业务情况”补充披露如下：

报告期内公司向美国凯威提供借款具体情况如下：

时间	方向	金额（万美元）	折合人民币（万元）
2017 年 9 月	借出	18.00	
2017 年 12 月 31 日余额		18.00	117.62
2018 年 1 月	借出	15.00	
2018 年 10 月	借出	20.00	
2018 年 12 月	归还	-35.00	
2018 年 12 月 31 日余额		18.00	123.54
2019 年 1 月	归还	-10.00	
2019 年 3 月	归还	-8.00	
2019 年 12 月 31 日余额		-	-

注释：与美国凯威借款未约定利息。

(5) 补充披露报告期内发行人国内、海外业务的主要外包供应商名称、采购金额及占比、执行项目、客户对象，结合同行业可比公司的采购情况，进一步分析相关服务外包采购价格的公允性；

【回复】

一、外包明细

报告期内发行人国内、海外业务的主要外包供应商名称、采购金额及占比、执行项目、客户对象如下表列示：

(1) 2020 年 1-6 月

单位：万元

地区	供应商	金额	外包占比	执行项目	客户对象
海外	中国电信	75.47	12.77%	售后维保	富士康
	Champion Technology Engineering Company	50.07	8.47%	售后维保	富士康
	Rasim IDC Tech	26.47	4.48%	交付实施	字节跳动
	Rasim IDC Tech	5.54	0.94%	交付实施	中国电信
	WONDERFUL(M&E)ENGINEERING PTE LTD	23.41	3.96%	售后维保	富士康
	A-Speed Infotech Pte Ltd	22.88	3.87%	售后维保	富士康

	A-Speed Infotech Pte Ltd	10.31	1.74%	交付实施	首都在线
	Allstate IT Service USA Inc.	16.30	2.76%	驻场运维	金山云
	Allstate IT Service USA Inc.	5.44	0.92%	驻场运维	中国电信
国内	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	17.7	3.00%	售后维保	天弘（东莞）科技有限公司
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	12.14	2.05%	售后维保	富士康
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	2.50	0.42%	驻场运维	腾讯
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	2.10	0.36%	交付实施	阿里巴巴
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.28	0.22%	交付实施	金山云
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.14	0.19%	售后维保	英业达
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	0.84	0.14%	驻场运维	滴滴
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	0.80	0.14%	驻场运维	新浪
	北京神州数讯信息科技有限公司	8.72	1.48%	交付实施	百度
	北京神州数讯信息科技有限公司	7.96	1.35%	售后维保	富士康
	北京神州数讯信息科技有限公司	6.65	1.13%	交付实施	阿里巴巴
	北京神州数讯信息科技有限公司	2.83	0.48%	驻场运维	百度
	北京神州数讯信息科技有限公司	0.94	0.16%	售后维保	天弘（东莞）科技有限公司
	北京神州数讯信息科技有限公司	0.30	0.05%	驻场运维	新浪
	安徽佳亿工程技术有限公司	20.24	3.42%	售后维保	富士康
	河源市源城区易科电脑中心	14.76	2.50%	交付实施	阿里巴巴
	河源市源城区易科电脑中心	0.38	0.06%	售后维保	天弘（东莞）科技有限公司
	保定云珀电子科技有限公司	9.91	1.68%	售后维保	富士康
	保定云珀电子科技有限公司	5.1	0.86%	交付实施	阿里巴巴
	合计	352.18	59.60%	-	-

(2) 2019 年度

单位：万元

地区	供应商	金额	外包占比	执行项目	客户对象
海外	美国凯威	443.55	21.71%	交付实施	中国电信
	美国凯威	199.85	9.78%	驻场运维	中国电信
	美国凯威	20.83	1.02%	驻场运维	滴滴
	加拿大凯威	360.31	17.64%	交付实施	中国电信
	加拿大凯威	56.10	2.75%	驻场运维	腾讯
	PI DATA Cabing	80.88	3.96%	交付实施	中国电信

国内	PI DATA Cabing	13.83	0.68%	交付实施	联想（北京）有限公司
	PI DATA Cabing	7.34	0.36%	驻场运维	滴滴
	HIGH QUALITY ELECTRIC LLC	56.15	2.75%	交付实施	中国电信
	HIGH QUALITY ELECTRIC LLC	18.60	0.91%	售后维保	英业达
	HIGH QUALITY ELECTRIC LLC	17.78	0.87%	交付实施	联想（北京）有限公司
	HIGH QUALITY ELECTRIC LLC	1.96	0.10%	驻场运维	中国电信
	HIGH QUALITY ELECTRIC LLC	1.17	0.06%	驻场运维	滴滴
	中国电信	46.37	2.27%	售后维保	富士康
	Allstate IT Service USA Inc.	41.46	2.03%	驻场运维	金山云
	Allstate IT Service USA Inc.	9.68	0.47%	驻场运维	中国电信
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	40.66	1.99%	售后维保	富士康
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	18.30	0.90%	驻场运维	腾讯
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	16.54	0.81%	交付实施	金山云
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	9.15	0.45%	交付实施	滴滴
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	4.62	0.23%	交付实施	上海幻电信息科技有限公司
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	3.69	0.18%	交付实施	百度
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	2.66	0.13%	交付实施	新浪
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	2.22	0.11%	售后维保	天弘(东莞)科技有限公司
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.91	0.09%	驻场运维	百度
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.21	0.06%	交付实施	浪潮
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	0.53	0.03%	售后维保	英业达
	北京神州数讯信息科技有限公司	90.06	4.41%	驻场运维	百度
	北京神州数讯信息科技有限公司	3.05	0.15%	售后维保	富士康
	张北东亨电子商贸有限公司	27.67	1.35%	售后维保	富士康
	张北东亨电子商贸有限公司	20.06	0.98%	售后维保	英业达
	张北东亨电子商贸有限公司	6.23	0.30%	驻场运维	腾讯
	张北东亨电子商贸有限公司	3.62	0.18%	售后维保	英业达
	张北东亨电子商贸有限公司	0.22	0.01%	售后维保	富士康
	北京场帆顺时科技有限责任公司	19.66	0.96%	驻场运维	美团
	北京场帆顺时科技有限责任公司	13.68	0.67%	售后维保	富士康
	北京场帆顺时科技有限责任公司	4.35	0.21%	驻场运维	五八同城
	北京场帆顺时科技有限责任公司	0.15	0.01%	交付实施	北京搜狗科技发展

					有限公司
	天津德华祥科技服务有限公司	33.73	1.65%	售后维保	富士康
合计		1,699.83	83.21%	-	-

(3) 2018 年度

单位：万元

地区	供应商	金额	外包占比	执行项目	客户对象
海外	美国凯威	1,410.32	36.08%	驻场运维	中国电信
	美国凯威	764.20	19.55%	交付实施	中国电信
	美国凯威	311.64	7.97%	驻场运维	滴滴
	美国凯威	177.73	4.55%	售后维保	英业达
	美国凯威	43.66	1.12%	交付实施	滴滴
	美国凯威	30.25	0.77%	交付实施	北京恒远志成信息服务有限公司（滴滴）
	加拿大凯威	629.17	16.10%	交付实施	中国电信
	加拿大凯威	75.04	1.92%	驻场运维	腾讯
	加拿大凯威	66.42	1.70%	驻场运维	紫光华山
	加拿大凯威	29.28	0.75%	交付实施	滴滴
	ALLstate IT Service USA Inc.	41.04	1.05%	驻场运维	金山云
国内	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	86.36	2.21%	驻场运维	腾讯
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	61.33	1.57%	交付实施	滴滴
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	10.27	0.26%	交付实施	金山云
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	8.41	0.22%	售后维保	紫光华山
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	6.73	0.17%	驻场运维	滴滴
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	5.56	0.14%	售后维保	富士康
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	4.74	0.12%	交付实施	阿里巴巴
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	2.37	0.06%	交付实施	饿了么
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.94	0.05%	交付实施	上海幻电信息科技有限公司
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.69	0.04%	驻场运维	美团
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.26	0.03%	交付实施	锐捷网络股份有限公司
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.20	0.03%	售后维保	英业达
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	0.75	0.02%	交付实施	北京奇虎科技有限公司

	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	0.60	0.02%	售后维保	英业达
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	0.19	0.00%	驻场运维	百度
	北京神州数讯信息科技有限公司	22.45	0.57%	驻场运维	百度
	北京神州数讯信息科技有限公司	5.65	0.15%	驻场运维	腾讯
	北京神州数讯信息科技有限公司	2.79	0.07%	售后维保	富士康
	北京神州数讯信息科技有限公司	1.81	0.05%	驻场运维	中国电信
	尚品智斌（北京）科技有限公司	8.50	0.22%	交付实施	滴滴
	尚品智斌（北京）科技有限公司	3.09	0.08%	驻场运维	滴滴
	尚品智斌（北京）科技有限公司	0.96	0.03%	售后维保	富士康
	张北东亨电子商贸有限公司	7.29	0.19%	售后维保	英业达
	张北东亨电子商贸有限公司	2.78	0.07%	售后维保	富士康
	北京朗朗新峰工程技术有限公司	8.37	0.21%	驻场运维	美团
	合计	3,835.84	98.15%	-	-

(4) 2017 年度

单位：万元

地区	供应商	金额	外包占比	执行项目	客户对象
海外	美国凯威	868.15	56.21%	驻场运维	中国电信
	美国凯威	320.35	20.74%	交付实施	中国电信
	美国凯威	39.45	2.55%	交付实施	紫光华山
	美国凯威	15.18	0.98%	售后维保	英业达
	美国凯威	2.32	0.15%	驻场运维	滴滴
	加拿大凯威	134.39	8.70%	驻场运维	紫光华山
	加拿大凯威	86.97	5.63%	交付实施	中国电信
	加拿大凯威	15.79	1.02%	交付实施	紫光华山
	ALLstate IT Service USA Inc.	9.94	0.64%	驻场运维	金山云
国内	深圳市众云在线网络科技有限公司	30.13	1.95%	交付实施	滴滴
	深圳市众云在线网络科技有限公司	4.51	0.29%	驻场运维	紫光华山
	深圳市众云在线网络科技有限公司	2.01	0.13%	交付实施	阿里巴巴
	深圳市众云在线网络科技有限公司	1.62	0.10%	交付实施	百度
	深圳市众云在线网络科技有限公司	0.85	0.06%	交付实施	字节跳动
	深圳市众云在线网络科技有限公司	0.79	0.05%	交付实施	北京奇虎科技有限公司
	深圳市众云在线网络科技有限公司	0.44	0.03%	售后维保	富士康
	上海上卿信息技术有限公司	6.13	0.40%	售后维保	战上风信息技术（上

					海)有限公司
	北京千禧维讯科技有限公司	5.28	0.34%	驻场运维	百度
合计		1,544.30	99.97%	-	-

二、采购价格公允性

1、同行业上市公司相比

由于同行业上市公司年度报告中未披露外包采购的信息，因此无法对比同行业上市公司采购信息。

2、外包采购价格公允性

报告期内，国内外外包采购金额如下：

单位：万元

区域	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
国外	334.12	56.54%	1455.03	71.23%	3,578.75	91.57%	1,492.54	96.64%
其中:美国凯威	-	-	664.23	32.52%	2,737.80	70.05%	1,245.46	80.64%
加拿大凯威	-	-	416.41	20.38%	799.91	20.47%	237.15	15.36%
国外其他	334.12	56.54%	374.39	18.33%	41.04	1.05%	9.94	0.64%
国内	256.81	43.46%	587.75	28.77%	329.58	8.43%	51.86	3.36%
合计	590.93	100%	2,042.78	100%	3,908.33	100%	1,544.39	100%

报告期内，外包采购金额分别为 1,544.39 万元、3,908.33 万元、2,042.78 万元和 590.93 万元。剔除美国凯威、加拿大凯威后，外包采购金额分别为 61.80 万元、370.62 万元、962.14 万元和 590.93 万元，占同期 IT 运维服务业务成本比例分别为 1.27%、3.86%、7.17%和 7.81%。

(1) 美国凯威、加拿大凯威

公司报告初期，在美国、加拿大等国外地区未设立分支机构，公司在美国、加拿大等国外地区的业务整体外包给美国凯威、加拿大凯威。美国凯威、加拿大凯威是公司在美国、加拿大唯一的整体外包商，无其他可比供应商。美国凯威、加拿大凯威与公司及董事、监事、高级管理人员无关联关系，双方合作是基于商业基础，价格在整个报告期基本未发生变化，价格是双方自由谈判确定，价格公允。

(2) 国外其他

国外其他外包供应商采购金额分别为 9.94 万元、41.04 万元、374.39 万元和

334.12 万元，公司海外其他供应商与公司及董事、监事、高级管理人员无关联关系，双方合作是基于商业基础，依据当地价格水平确定，价格是双方自由谈判确定，价格公允。

（3）国内外包采购

报告期内，公司国内外包采购金额分别为 51.86 万元、329.58 万元、587.75 万元和 256.81 万元，国内外包业务主要为公司人手不足或在当地无服务人员时的零星外包，报告期内外包商约 60 家，外包商较多。公司国内的外包商与公司、公司董事、监事、高级管理人员无关联关系，双方合作是基于商业基础，依据当地价格水平确定，价格是双方自由谈判确定。对比不同外包商价格差异不大，价格公允。

【核查程序】

- 1、获取发行人的外包采购明细表，核查外包服务采购情况和对应的项目、客户；
- 2、取得发行人与外包商的报价及结算明细，核查向外包商采购的单价；

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人向外包服务商采购是基于项目实施的真实需求，采购价格公允。

【披露】

发行人已在招股说明书“第五节 发行人基本情况”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：

报告期内发行人国内、海外业务的主要外包供应商名称、采购金额及占比、执行项目、客户对象如下表列示：

（1）2020 年 1-6 月

单位：万元

地区	供应商	金额	外包占比	执行项目	客户对象
海外	中国电信	75.47	12.77%	售后维保	富士康
	Champion Technology Engineering Company	50.07	8.47%	售后维保	富士康
	Rasim IDC Tech	26.47	4.48%	交付实施	字节跳动
	Rasim IDC Tech	5.54	0.94%	交付实施	中国电信

	WONDERFUL (M&E) ENGINEERING PTE LTD	23.41	3.96%	售后维保	富士康
	A-Speed Infotech Pte Ltd	22.88	3.87%	售后维保	富士康
	A-Speed Infotech Pte Ltd	10.31	1.74%	交付实施	首都在线
	Allstate IT Service USA Inc.	16.30	2.76%	驻场运维	金山云
	Allstate IT Service USA Inc.	5.44	0.92%	驻场运维	中国电信
国内	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	17.7	3.00%	售后维保	天弘（东莞）科技有限公司
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	12.14	2.05%	售后维保	富士康
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	2.50	0.42%	驻场运维	腾讯
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	2.10	0.36%	交付实施	阿里巴巴
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.28	0.22%	交付实施	金山云
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.14	0.19%	售后维保	英业达
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	0.84	0.14%	驻场运维	滴滴
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	0.80	0.14%	驻场运维	新浪
	北京神州数讯信息科技有限公司	8.72	1.48%	交付实施	百度
	北京神州数讯信息科技有限公司	7.96	1.35%	售后维保	富士康
	北京神州数讯信息科技有限公司	6.65	1.13%	交付实施	阿里巴巴
	北京神州数讯信息科技有限公司	2.83	0.48%	驻场运维	百度
	北京神州数讯信息科技有限公司	0.94	0.16%	售后维保	天弘（东莞）科技有限公司
	北京神州数讯信息科技有限公司	0.30	0.05%	驻场运维	新浪
	安徽佳亿工程技术有限公司	20.24	3.42%	售后维保	富士康
	河源市源城区易科电脑中心	14.76	2.50%	交付实施	阿里巴巴
	河源市源城区易科电脑中心	0.38	0.06%	售后维保	天弘（东莞）科技有限公司
	保定云珀电子科技有限公司	9.91	1.68%	售后维保	富士康
	保定云珀电子科技有限公司	5.1	0.86%	交付实施	阿里巴巴
	合计	352.18	59.60%	-	-

(2) 2019 年度

单位：万元

地区	供应商	金额	外包占比	执行项目	客户对象
海外	美国凯威	443.55	21.71%	交付实施	中国电信
	美国凯威	199.85	9.78%	驻场运维	中国电信
	美国凯威	20.83	1.02%	驻场运维	滴滴

国内	加拿大凯威	360.31	17.64%	交付实施	中国电信
	加拿大凯威	56.10	2.75%	驻场运维	腾讯
	PI DATA Cabing	80.88	3.96%	交付实施	中国电信
	PI DATA Cabing	13.83	0.68%	交付实施	联想（北京）有限公司
	PI DATA Cabing	7.34	0.36%	驻场运维	滴滴
	HIGH QUALITY ELECTRIC LLC	56.15	2.75%	交付实施	中国电信
	HIGH QUALITY ELECTRIC LLC	18.60	0.91%	售后维保	英业达
	HIGH QUALITY ELECTRIC LLC	17.78	0.87%	交付实施	联想（北京）有限公司
	HIGH QUALITY ELECTRIC LLC	1.96	0.10%	驻场运维	中国电信
	HIGH QUALITY ELECTRIC LLC	1.17	0.06%	驻场运维	滴滴
	中国电信	46.37	2.27%	售后维保	富士康
	Allstate IT Service USA Inc.	41.46	2.03%	驻场运维	金山云
	Allstate IT Service USA Inc.	9.68	0.47%	驻场运维	中国电信
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	40.66	1.99%	售后维保	富士康
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	18.30	0.90%	驻场运维	腾讯
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	16.54	0.81%	交付实施	金山云
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	9.15	0.45%	交付实施	滴滴
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	4.62	0.23%	交付实施	上海幻电信息科技有限公司
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	3.69	0.18%	交付实施	百度
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	2.66	0.13%	交付实施	新浪
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	2.22	0.11%	售后维保	天弘(东莞)科技有限公司
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.91	0.09%	驻场运维	百度
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.21	0.06%	交付实施	浪潮
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	0.53	0.03%	售后维保	英业达
	北京神州数讯信息科技有限公司	90.06	4.41%	驻场运维	百度
	北京神州数讯信息科技有限公司	3.05	0.15%	售后维保	富士康
	张北东亨电子商贸有限公司	27.67	1.35%	售后维保	富士康
	张北东亨电子商贸有限公司	20.06	0.98%	售后维保	英业达
	张北东亨电子商贸有限公司	6.23	0.30%	驻场运维	腾讯
	张北东亨电子商贸有限公司	3.62	0.18%	售后维保	英业达
	张北东亨电子商贸有限公司	0.22	0.01%	售后维保	富士康
	北京场帆顺时科技有限责任公司	19.66	0.96%	驻场运维	美团

	北京场帆顺时科技有限责任公司	13.68	0.67%	售后维保	富士康
	北京场帆顺时科技有限责任公司	4.35	0.21%	驻场运维	五八同城
	北京场帆顺时科技有限责任公司	0.15	0.01%	交付实施	北京搜狗科技发展有限公司
	天津德华祥科技服务有限公司	33.73	1.65%	售后维保	富士康
合计		1,699.83	83.21%	-	-

(3) 2018 年度

单位：万元

地区	供应商	金额	外包占比	执行项目	客户对象
海外	美国凯威	1,410.32	36.08%	驻场运维	中国电信
	美国凯威	764.20	19.55%	交付实施	中国电信
	美国凯威	311.64	7.97%	驻场运维	滴滴
	美国凯威	177.73	4.55%	售后维保	英业达
	美国凯威	43.66	1.12%	交付实施	滴滴
	美国凯威	30.25	0.77%	交付实施	北京恒远志成信息服务有限公司
	加拿大凯威	629.17	16.10%	交付实施	中国电信
	加拿大凯威	75.04	1.92%	驻场运维	腾讯
	加拿大凯威	66.42	1.70%	驻场运维	紫光华山
	加拿大凯威	29.28	0.75%	交付实施	滴滴
	ALLstate IT Service USA Inc.	41.04	1.05%	驻场运维	金山云
国内	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	86.36	2.21%	驻场运维	腾讯
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	61.33	1.57%	交付实施	滴滴
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	10.27	0.26%	交付实施	金山云
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	8.41	0.22%	售后维保	紫光华山
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	6.73	0.17%	驻场运维	滴滴
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	5.56	0.14%	售后维保	富士康
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	4.74	0.12%	交付实施	阿里巴巴
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	2.37	0.06%	交付实施	饿了么
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.94	0.05%	交付实施	上海幻电信息科技有限公司
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.69	0.04%	驻场运维	美团
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.26	0.03%	交付实施	锐捷网络股份有限公司
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	1.20	0.03%	售后维保	上海倚康

	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	0.75	0.02%	交付实施	北京奇虎科技有限公司
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	0.60	0.02%	售后维保	英业达
	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	0.19	0.00%	驻场运维	百度
	北京神州数讯信息科技有限公司	22.45	0.57%	驻场运维	百度
	北京神州数讯信息科技有限公司	5.65	0.15%	驻场运维	腾讯
	北京神州数讯信息科技有限公司	2.79	0.07%	售后维保	富士康
	北京神州数讯信息科技有限公司	1.81	0.05%	驻场运维	中国电信
	尚品智斌（北京）科技有限公司	8.50	0.22%	交付实施	滴滴
	尚品智斌（北京）科技有限公司	3.09	0.08%	驻场运维	滴滴
	尚品智斌（北京）科技有限公司	0.96	0.03%	售后维保	富士康
	张北东亨电子商贸有限公司	7.29	0.19%	售后维保	英业达
	张北东亨电子商贸有限公司	2.78	0.07%	售后维保	富士康
	北京朗朗新峰工程技术有限公司	8.37	0.21%	驻场运维	美团
	合计	3,835.84	98.15%	-	-

(4) 2017 年度

单位：万元

地区	供应商	金额	外包占比	执行项目	客户对象
海外	美国凯威	868.15	56.21%	驻场运维	中国电信
	美国凯威	320.35	20.74%	交付实施	中国电信
	美国凯威	39.45	2.55%	交付实施	紫光华山
	美国凯威	15.18	0.98%	售后维保	英业达
	美国凯威	2.32	0.15%	驻场运维	滴滴
	加拿大凯威	134.39	8.70%	驻场运维	紫光华山
	加拿大凯威	86.97	5.63%	交付实施	中国电信
	加拿大凯威	15.79	1.02%	交付实施	紫光华山
	ALLstate IT Service USA Inc.	9.94	0.64%	驻场运维	金山云
国内	深圳市众云在线网络科技有限公司	30.13	1.95%	交付实施	滴滴
	深圳市众云在线网络科技有限公司	4.51	0.29%	驻场运维	紫光华山
	深圳市众云在线网络科技有限公司	2.01	0.13%	交付实施	阿里巴巴
	深圳市众云在线网络科技有限公司	1.62	0.10%	交付实施	百度
	深圳市众云在线网络科技有限公司	0.85	0.06%	交付实施	字节跳动
	深圳市众云在线网络科技有限公司	0.79	0.05%	交付实施	北京奇虎科技有限公司

深圳市众云在线网络科技有限公司	0.44	0.03%	售后维保	富士康
上海上卿信息技术有限公司	6.13	0.40%	售后维保	战上风信息技术（上海）有限公司
北京千禧维讯科技有限公司	5.28	0.34%	驻场运维	百度
合计	1,544.30	99.97%	-	-

公司海外其他供应商与公司及董事、监事、高级管理人员无关联关系，双方合作是基于商业基础，依据当地价格水平确定，价格是双方自由谈判确定，价格公允。

报告期内，国内外外包采购金额如下：

单位：万元

区域	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
国外	334.12	56.54%	1455.03	71.23%	3,578.75	91.57%	1,492.54	96.64%
其中：美国凯威	-	-	664.23	32.52%	2,737.80	70.05%	1,245.46	80.64%
加拿大凯威	-	-	416.41	20.38%	799.91	20.47%	237.15	15.36%
国外其他	334.12	56.54%	374.39	18.33%	41.04	1.05%	9.94	0.64%
国内	256.81	43.46%	587.75	28.77%	329.58	8.43%	51.86	3.36%
合计	590.93	100%	2,042.78	100%	3,908.33	100%	1,544.39	100%

报告期内，外包采购金额分别为 1,544.39 万元、3,908.33 万元、2,042.78 万元和 590.93 万元。剔除美国凯威、加拿大凯威后，外包采购金额分别为 61.80 万元、370.62 万元、962.14 万元和 590.93 万元，占同期 IT 运维服务业务成本比例分别为 1.27%、3.86%、7.17%和 7.81%。

（1）美国凯威、加拿大凯威

公司报告初期，在美国、加拿大等国外地区未设立分支机构，公司在美国、加拿大等国外地区的业务整体外包给美国凯威、加拿大凯威。美国凯威、加拿大凯威是公司在美国、加拿大唯一的整体外包商，无其他可比供应商。美国凯威、加拿大凯威与公司及董事、监事、高级管理人员无关联关系，双方合作是基于商业基础，价格在整个报告期基本未发生变化，价格是双方自由谈判确定，价格公允。

（2）国外其他

国外其他外包供应商采购金额分别为 9.94 万元、41.04 万元、374.39 万元和 334.12 万元，公司海外其他供应商与公司及董事、监事、高级管理人员无关

联关系，双方合作是基于商业基础，依据当地价格水平确定，价格是双方自由谈判确定，价格公允。

(3) 国内外包采购

报告期内，公司国内外包采购金额分别为 51.86 万元、329.58 万元、587.75 万元和 256.81 万元，国内外包业务主要为公司人手不足或在当地无服务人员时的零星外包，报告期内外包商约 60 家，外包商较多。公司国内的外包商与公司、公司董事、监事、高级管理人员无关联关系，双方合作是基于商业基础，依据当地价格水平确定，价格是双方自由谈判确定。对比不同外包商价格差异不大，价格公允。

(6) 补充披露美国凯威的股东选择注销公司而不愿意出售公司的合理性。

【回复】

美国凯威股东并非主动选择注销公司也不愿意出售，而是发行人与美国凯威股东 JINJU ZHANG 协商谈判 3 个月之久，未达成一致协议，由于时间较长，严重影响公司业务布局进度，公司不再与其谈判，新设公司进行业务布局。

【核查程序】

1、访谈发行人实际控制人及 IT 运维业务负责人，了解发行人与美国凯威股东 JINJU ZHANG 协商谈判内容及未达成一致协议的原因；

2、访谈 BENLIN YUAN，了解美国凯威正在履行注销程序的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构认为，发行人已在招股说明书中补充披露公司未收购美国凯威的原因，美国凯威正在履行注销程序的原因合理。

【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“5、美国凯威业务情况”补充披露如下：

美国凯威股东并非选择注销公司，而是发行人与美国凯威股东 JINJU ZHANG 协商谈判 3 个月之久，未达成一致协议，由于时间较长，严重影响公司业务布局进度，公司不再与其谈判，新设公司进行业务布局。

(7) 请保荐人对上述事项，发行人律师对事项(1)至(4)，申报会计师对

事项（5）发表明确意见。请保荐人、发行人律师、申报会计师进一步说明针对加拿大凯威员工人数与外包服务规模的匹配性的核查过程、核查结论，美国凯威是否存在类似情形。

【回复】

一、加拿大凯威

2019 年 5 月公司收购加拿大凯威纳入合并报表之前，公司主要向加拿大凯威采购加拿大地区驻场运维服务外包、美国地区交付实施服务外包，具体明细如下：

单位：万元

业务类型	年度	金额	收费标准（每人每月）	工作时间（月数）	人数
驻场运维	2019 年度	56.10	4.52	5	2
	2018 年度	141.46	4.62	12	2
	2017 年度	134.39	4.33	12	2
交付实施	2019 年度	360.31	——	——	——
	2018 年度	658.45	——	——	——
	2017 年度	102.76	——	——	——

注：收费标准为驻场运维服务人员的结算单价，不含加班费，以上金额及收费标准均折算成人民币，折算人民币前结算标准为：2018 年 7 月到 2019 年 5 月 6560 美元/人月，2018 年 1-6 月 9500 加元/人月，2017 年度 8333.33 加元/人月，加班费另算。

二、美国凯威

公司主要向美国凯威采购美国地区驻场运维服务外包、美国地区交付实施服务、售后维保服务外包，具体明细如下：

单位：万元

业务类型	年度	金额	收费标准（每人每月）	工作时间（月数）	人数
驻场运维	2019 年度	220.68	5.62	1	38
	2018 年度	1,721.96	5.42	12	26
	2017 年度	870.47	5.55	12	13
交付实施	2019 年度	443.55	——	——	——
	2018 年度	838.11	——	——	——
	2017 年度	359.80	——	——	——
售后维保	2019 年度	-	——	——	——
	2018 年度	177.73	——	——	——

	2017 年度	15.18	——	——	——
--	---------	-------	----	----	----

注：收费标准为驻场运维服务人员的结算单价，不含加班费，以上金额及收费标准均折算成人民币，折算人民币前结算单价为：2019 年 8200 美元/人月，2018 年 8200 美元/人月，2017 年 8200 美元/人月，加班费另算。

不同业务的结算方式不同，驻场运维业务是根据人月计算，因此公司知悉加拿大凯威、美国凯威的服务人员人数；交付实施业务、售后维保业务根据工作量计算，加拿大凯威、美国凯威以工作量对公司负责，根据访谈供应商得知公司交付实施业务，项目理由加拿大凯威、美国凯威人员负责，主要负责项目规划、统筹、监督、培训、技术指导等工作，具体实施由外包执行。主要原因是，交付实施业务是项目制，项目周期短、任务重，月与月之间业务量不均衡，如果全部由自有员工实施，则会造成任务量大的时候招聘大量员工，任务量小的时候造成员工闲置的浪费。售后维保业务美国凯威主要由自有人员实施，和公司结算亦是根据工作量结算。

综上所述，公司采购外包加拿大凯威、美国凯威执行方式类似，驻场运维服务业务主要由加拿大凯威、美国凯威人员执行，交付实施服务、售后维保服务中，加拿大凯威、美国凯威以工作量对公司负责，存在继续外包的情形。

【核查程序】

- 1、获取发行人与加拿大凯威、美国凯威外包明细表，核查外包金额；
- 2、获取发行人与加拿大凯威、美国凯威结算明细，核查不同业务类型的结算方式以及外包工作量的匹配关系；
- 3、访谈外包商加拿大凯威、美国凯威负责人，了解业务执行方式，是否存在外包情形；
- 4、访谈发行人服务事业部负责人，了解美国地区、加拿大地区业务执行方式、外包方式；
- 4、获取发行人客户的结算单、验收报告，核查收入与外包的匹配关系；
- 5、访谈客户机房经理，了解业务执行过程、验收内容及对账方式；
- 6、实地走访美国地区客户机房，了解业务执行方式及业务内容。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：发行人与加拿大凯威、美国凯威外包中，驻场运维服务主要由加拿大凯威、美国凯威自有人员执行；交付实施服务由加拿大凯威、美国凯威以工作量对发行人负责，存在通过外包执行

的情况。

6、关于股权激励。

根据申报材料及审核问询回复：

(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。2017 年 3 月，实际控制人徐江转让给古桂林等 26 名员工 664.6426 万恒茂益盛份额，折合当时公司股份数量为 413.4985 万股。

(2)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。

(3)本次授予股份的公允价值根据中京民信（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》中发行人于 2016 年 12 月 31 日股东全部权益价值为 36,861.83 万元，确定为每股 6.3456 元。

(4)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，目前仍未偿还。上述借款中，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。古桂林、王丰受让股份视同零对价或无偿获赠股份，全部计入股份支付。

请发行人：

(1)补充披露 2017 年 3 月股权激励认购价格确定为发行人 2016 年 8 月 31 日经评估每股净资产的 2 倍的原因，2016 年 8 月 31 日的评估报告与 2016 年 12 月 31 日评估报告的关系，选取后者作为权益工具公允价值参考值的原因，两次评估价值存在重大差异的原因，两次评估报告结论的合理性，历次股权激励授予价格及确定公允价值对应的 PE 数据；

(2)补充披露 2016 年股权激励与 2017 年股权激励的关系、差异，授予日、授予权益的公允价值确定方法是否一致，古桂林、王丰、韦红军等人的借款分别确认为 2016 年、2017 年股份支付的原因，2016 年的股权激励对报告期初财务数

据的影响情况，是否符合企业会计准则；

(3) 补充披露 2017 年 3 月，徐江转让给员工 664.6426 万恒茂益盛份额的受让对象中不包含韦红军的原因，未将韦红军全部受让股份确认为股份支付的原因；

(4) 古桂林、王丰、韦红军仍未偿还股权激励借款的原因，后续处理方式，发行人股东所持公司股份的权属是否清晰，是否对本次发行上市构成实质性障碍。

请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

(1) 补充披露 2017 年 3 月股权激励认购价格确定为发行人 2016 年 8 月 31 日经评估每股净资产的 2 倍的原因，2016 年 8 月 31 日的评估报告与 2016 年 12 月 31 日评估报告的关系，选取后者作为权益工具公允价值参考值的原因，两次评估价值存在重大差异的原因，两次评估报告结论的合理性，历次股权激励授予价格及确定公允价值对应的 PE 数据；

【回复】

股权激励及股份支付价格依据如下：

项目	认购价格		股份支付	
	价格依据	认购价格	公允价值依据	股份支付期间
2016 年 12 月股权激励	2016 年 8 月 31 日为基准日，成本法评估的评估报告	经评估净资产 1.5 倍	2016 年 12 月 31 日为基准日，收益法评估的评估报告	2016 年度
2017 年 3 月股权激励		经评估净资产 2 倍		2017 年度

两次评估报告如下：

序号	评估基准日	估值（万元）	评估报告用途	评估方法	出具时间
1	2016.8.31	9,333.69	重组定价	成本法	2016.11.17
2	2016.12.31	36,861.83	确定股份支付	收益法	2020.3.15

2016 年 8 月 31 日评估报告主要是在 2016 年公司收购亚康环宇、上海倚康时，依据当时公司经营情况，由于公司规模较小，未来经营情况不明朗，难以使用收益法评估，采取了成本法评估；公司 2016 年 12 月和 2017 年 3 月进行股权激励时，由于时间点与 2016 年 8 月 31 日接近，股权激励价格参考了此评估值，以经评估净资产的 1.5 倍、2 倍价格作为认购价格。

2016 年 12 月 31 日评估报告为在 2020 年以 2017 年-2019 年实际经营情况的基础上，以收益法进行了评估，目的是为会计谨慎性处理，确认股份支付。

一、认购价格

2017 年 3 月股权激励认购价格确定为发行人 2016 年 8 月 31 日经评估每股净资产的 2 倍，价格为公司董事决定和股东会决议讨论确定，结合当时公司经营情况以及经过份额出让方及受让方协商一致同意。

二、评估报告

2016 年 8 月 31 日的评估报告，评估目的是为实现公司资产重组而了解股东全部股权价值，采用成本法（即：资产基础法）进行估值，重组范围内公司评估值总计为 9,333.69 万元。

2016 年 12 月 31 日评估报告，评估目的是为确定股份支付金额需要而核实发行人于 2016 年 12 月 31 日的股东全部权益价值，分别采用成本法、收益法进行评估，其中：采用成本法估值为 9,517.20 万元；采用收益法估值为 36,861.83 万元。鉴于收益法重点关注的是资产整体的盈利能力，既包括各项单项资产的带来的收益，也涵盖了不可确指的无形资产的收益，考虑本次评估的目的，评估机构最终选定收益法评估结果 36,861.83 万元作为最终的评估结论。

两次评估结果，剔除时点因素的影响，成本法估值基本一致；仅基于不同评估目的，适用不同价值类型，2016 年 12 月 31 日最终采用收益法估值 36,861.83 万元作为最终的评估结论。

两次评估报告评估结论虽然不同，但每次评估选取评估方法符合每次交易实质需求，符合《资产评估基本准则》的规定，两次评估报告结论均是合理的。

三、授予价格

2016 年股权激励授予价格为 2.41 元/股，2017 年 3 月股权激励授予价格为 3.21 元/股，确定公允价值的基准均为 2016 年 12 月 31 日评估基准日评估报告，公司总市值为 36,861.83 万元，对应 PE 为 15.67 倍。

【核查程序】

1、获取亚康有限总经理办公会对 2017 年 3 月股权激励认购价格的讨论意见以及出让方徐江的确认意见；

2、获取以 2016 年 12 月 31 日为评估基准日的中京民信（北京）资产评估有限公司出具的评估报告（京信评报字（2020）第 085 号）以及以 2016 年 8 月 31 日为评估基准日的评估报告（中天华资评报字[2016]第 1597 号），核查评估结果

及评估结论，比较两次评估结果和评估结论的差异；

3、取得亚康有限 2016 年的财务报表，根据评估结果测算 2016 年 12 月 31 日评估基准日评估报告评估结果对应的 PE 值。

【核查意见】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、选取 2016 年 12 月 31 日评估报告作为权益工具公允价值参考值的原因是由于其采用收益法估值作为评估结论，符合公司的经营情况；

2、两次评估报告评估结论虽然不同，但每次评估选取评估方法符合每次交易实质需求，符合《资产评估基本准则》的规定，两次评估报告结论均是合理的。

经核查，发行人律师认为：2017 年 3 月股权激励认购价格确定为发行人 2016 年 8 月 31 日经评估每股净资产的 2 倍，价格经公司执行董事、股东会审议通过，并经出资份额出让方及受让方协商一致同意

【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”之“3、股权来源和认购价格”补充披露如下：

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。价格为公司董事决定和股东会决议讨论确定，结合当时公司经营情况以及经过份额出让方及受让方协商一致同意。2016 年股权激励授予价格为 2.41 元/股，2017 年 3 月股权激励授予价格为 3.21 元/股，确定公允价值的基准均为 2016 年 12 月 31 日评估基准日评估报告，公司总市值为 36,861.83 万元，对应 PE 为 15.67 倍。

两次评估报告如下：

序号	评估基准日	估值（万元）	评估报告用途	评估方法	出具时间
1	2016.8.31	9,333.69	重组定价	成本法	2016.11.17
2	2016.12.31	36,861.83	确定股份支付	收益法	2020.3.15

2016 年 8 月 31 日评估报告主要是在 2016 年公司收购亚康环宇、上海倚康时，依据当时公司经营情况，由于公司规模较小，未来经营情况不明朗，难以使用收益法评估，采取了成本法评估；公司 2016 年 12 月和 2017 年 3 月进行股

权激励时，由于时间点与 2016 年 8 月 31 日接近，股权激励价格参考了此评估值，以经评估净资产的 1.5 倍、2 倍价格作为认购价格。

2016 年 12 月 31 日评估报告为在 2020 年以 2017 年-2019 年实际经营情况的基础上，以收益法进行了评估，目的是为会计谨慎性处理，确认股份支付。

(2) 补充披露 2016 年股权激励与 2017 年股权激励的关系、差异，授予日、授予权益的公允价值确定方法是否一致，古桂林、王丰、韦红军等人的借款分别确认为 2016 年、2017 年股份支付的原因，2016 年的股权激励对报告期初财务数据的影响情况，是否符合企业会计准则；

【回复】

1、两次股权激励的关系、差异

发行人 2016 年股权激励，激励对象为核心高管及核心老员工，授予日为 2016 年 12 月 11 日，激励股权认购价格为 2.41 元/股；2017 年股权激励，激励对象为核心高管及核心骨干，授予日为 2017 年 3 月 11 日，激励股权认购价格为 3.21 元/股。两次股权激励主要事项差异如下：

内容	2016 年股权激励	2017 年股权激励
授予日	2016 年 12 月 11 日	2017 年 3 月 11 日
激励对象（注）	高管及核心老员工共 23 人	高管及核心骨干共 26 人
激励股权价格	2.41 元/股	3.21 元/股

注：两次股权激励，除核心高管古桂林、王丰、吴晓帆 3 人存在重叠外，其他激励对象均不相同。

2、授予日、授予权益的公允价值确定方法是否一致

发行人 2016 年股权激励，授予日为 2016 年 12 月 11 日；2017 年股权激励，授予日为 2017 年 3 月 11 日。两次股权激励授予日均以股权转让合同签署之日作为授予日，授予日确定方法一致。

同时，由于两次股权激励时间较为接近，激励股权公允价值均以 2016 年 12 月 31 日评估值作为公允价值参考值，两次激励股权公允价值确定方法是一致的。

3、古桂林、王丰、韦红军等人的借款分别确认为 2016 年、2017 年股份支付的原因

(1) 2016 年股权激励情况

2016 年度，古桂林、王丰、韦红军分别向发行人实际控制人徐江借款 140 万元，共计 420 万元，用于支付合伙企业份额转让款（即：激励股权对价款），

具体情况如下：

单位：万股、万元

姓名	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 公允金额	确认股份 支付金额	借款金额
古桂林	93.3369	58.0684	140.00	368.48	368.48	140.00
王丰	93.3369	58.0684	140.00	368.48	368.48	140.00
韦红军	93.3369	58.0684	140.00	368.48	368.48	140.00
合计	280.0107	174.2052	420.00	1,105.44	1,105.44	420.00

(2) 2017 年股权激励情况

2017 年度，古桂林、王丰分别向发行人实际控制人徐江借款 614 万元、560 万元，共计 1,174.00 万元，用于支付合伙企业份额转让款（即：激励股权对价款），具体情况如下：

单位：万股、万元

姓名	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 公允金额	确认股份 支付金额	借款金额
古桂林	307.1624	191.0972	614.32	1,212.63	1,212.63	614.00
王丰	280.0110	174.2053	560.02	1,105.44	1,105.44	560.00
韦红军	--	--	--	--	--	--
合计	587.1734	365.3025	1,174.35	2,318.08	2,318.08	1,174.00

在上述两次股权激励过程中，古桂林、王丰、韦红军等 3 人累计向徐江借款 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，按股权激励期间不同，分别在 2016 年度、2017 年度将该股权激励中借款视同赠送计入股份支付，其中：2016 年度确认股份支付 420 万元，2017 年度确认股份支付 1,174.00 万元。

4、2016 年的股权激励对报告期初财务数据的影响情况，是否符合企业会计准则

2016 年 12 月，实际控制人徐江通过天津恒茂益盛企业管理咨询中心（有限合伙）向公司高管、核心员工等 23 人转让持股平台 639.3574 万份额，折合当时公司股份数量为 397.7681 万股，当期确认股份支付金额为 2,125.08 万元。本次股份支付的确认，对发行人报告期初的影响情况为：减少未分配利润 2,125.08 万元，增加资本公积-其他资本公积 2,125.08 万元。

根据激励对象所处岗位性质，本次股份支付涉及的会计科目及金额如下：

单位：万元

会计科目	确认股份支付金额
管理费用	1,128.29
销售费用	791.16
研发费用	205.63
总计	2,125.08

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 1,128.29 万元
 销售费用—股份支付 791.16 万元
 研发费用—股份支付 205.63 万元
 贷：资本公积—其他资本公积 2,125.08 万元

发行人 2016 年度股份支付的确认及账务处理，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定。

【核查程序】

1、访谈发行人实际控制人，了解 2016 年及 2017 年股权激励的授予日、激励对象及股权激励价格；

2、取得古桂林、王丰、韦红军关于向徐江借款用于支付合伙企业份额转让款的借款协议及确认函，访谈发行人财务总监，了解分别在 2016 年度、2017 年度将借款视同赠送计入股份支付的原因；

3、获取发行人关于股份支付会计处理的财务凭证，核查发行人 2016 年度股份支付的确认及账务处理是否符合企业会计准则。

【核查意见】

经核查，保荐机构、申报会计师认为：

1、两次股权激励授予日均以股权转让合同签署之日作为授予日，授予日确定方法一致；两次股权激励均以 2016 年 12 月 31 日评估值作为公允价值参考值，公允价值确定方法一致；

2、将古桂林、王丰、韦红军等人的借款分别确认为 2016 年、2017 年股份支付符合企业会计准则的谨慎性原则；

3、2016 年股权激励的股份支付会计处理符合企业会计准则。

经核查，发行人律师认为：由于古桂林、王丰、韦红军等人在报告期内尚未

归还借款，基于会计谨慎性考虑，对古桂林、王丰、韦红军等人的股权激励借款作了股份支付处理。

【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”之“5、2016 年股份支付及对报告期初财务数据的影响”补充披露如下：

发行人 2016 年股权激励，激励对象为核心高管及核心老员工，授予日为 2016 年 12 月 11 日，激励股权认购价格为 2.41 元/股；2017 年股权激励，激励对象为核心高管及核心骨干，授予日为 2017 年 3 月 11 日，激励股权认购价格为 3.21 元/股。两次股权激励主要事项差异如下：

内容	2016 年股权激励	2017 年股权激励
授予日	2016 年 12 月 11 日	2017 年 3 月 11 日
激励对象（注）	高管及核心老员工共 23 人	高管及核心骨干共 26 人
激励股权价格	2.41 元/股	3.21 元/股

注：两次股权激励，除核心高管古桂林、王丰、吴晓帆 3 人存在重叠外，其他激励对象均不相同。

发行人 2016 年股权激励，授予日为 2016 年 12 月 11 日；2017 年股权激励，授予日为 2017 年 3 月 11 日。两次股权激励授予日均以股权转让合同签署之日作为授予日，授予日确定方法一致。

同时，由于两次股权激励时间较为接近，激励股权公允价值均以 2016 年 12 月 31 日评估值作为公允价值参考值，两次激励股权公允价值确定方法是一致的。

（1）2016 年股权激励情况

2016 年度，古桂林、王丰、韦红军、吴晓帆分别向发行人实际控制人徐江借款 140 万元，共计 560 万元，用于支付合伙企业份额转让款（即：激励股权对价款），具体情况如下：

单位：万股、万元

姓名	转让持股平台份额	对应亚康万玮股份	股权受让价格	激励股权公允金额	确认股份支付金额	借款金额
古桂林	93.3369	58.0684	140.00	368.48	368.48	140.00
王丰	93.3369	58.0684	140.00	368.48	368.48	140.00
韦红军	93.3369	58.0684	140.00	368.48	368.48	140.00
吴晓帆	93.3369	58.0684	140.00	368.48	368.48	140.00

姓名	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 公允金额	确认股份 支付金额	借款金额
合计	373.3476	232.2736	560	1,473.92	1,473.92	560

(2) 2017 年股权激励情况

2017 年度，古桂林、王丰分别向发行人实际控制人徐江借款 614 万元、560 万元，共计 1,174.00 万元，用于支付合伙企业份额转让款（即：激励股权对价款），具体情况如下：

单位：万股、万元

姓名	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 公允金额	确认股份 支付金额	借款金额
古桂林	307.1624	191.0972	614.32	1,212.63	1,212.63	614.00
王丰	280.0110	174.2053	560.02	1,105.44	1,105.44	560.00
韦红军	—	—	—	—	—	—
合计	587.1734	365.3025	1,174.35	2,318.08	2,318.08	1,174.00

注释：由于 2017 年股权激励未包括韦红军，因此不存在确认韦红军股份支付的情况。

在上述两次股权激励过程中，古桂林、王丰、韦红军、吴晓帆等累计向徐江借款 1,734 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，按股权激励期间不同，分别在 2016 年度、2017 年度将该股权激励中借款视同赠送计入股份支付，其中：2016 年度确认股份支付 560 万元，2017 年度确认股份支付 1,174.00 万元。

2016 年 12 月，实际控制人徐江通过天津恒茂益盛企业管理咨询中心（有限合伙）向公司高管、核心员工等 23 人转让持股平台 639.3574 万份额，折合当时公司股份数量为 397.7681 万股，当期确认股份支付金额为 2,125.08 万元。本次股份支付的确认，对发行人报告期初的影响情况为：减少未分配利润 2,125.08 万元，增加资本公积-其他资本公积 2,125.08 万元。

根据激励对象所处岗位性质，本次股份支付涉及的会计科目及金额如下：

单位：万元

会计科目	确认股份支付金额
管理费用	1,128.29
销售费用	791.16
研发费用	205.63

总计	2,125.08
----	----------

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	1,128.29 万元
销售费用—股份支付	791.16 万元
研发费用—股份支付	205.63 万元
贷：资本公积—其他资本公积	2,125.08 万元

发行人 2016 年度股份支付的确认及账务处理，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 2017 年 3 月，徐江转让给员工 664.6426 万恒茂益盛份额的受让对象中不包含韦红军的原因，未将韦红军全部受让股份确认为股份支付的原因；

【回复】

2017 年 3 月，徐江转让给员工 664.6426 万恒茂益盛份额的受让对象主要为古桂林、王丰等，未包含韦红军，主要原因是除古桂林、王丰外，剩余份额较少，经公司执行董事和股东会同意，结合员工的认购意向确认股权激励名单。

由于 2017 年股权激励未包括韦红军，因此不存在确认韦红军股份支付的情况。

【核查程序】

1、获取亚康有限总经理办公会关于 2017 年 3 月股权激励对象的讨论意见及亚康有限实际控制人徐江的确认意见，核查受让对象中不包含韦红军的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：发行人已在招股说明书中披露 2017 年 3 月股权激励对象未包含韦红军的原因，2017 年股权激励未包括韦红军，故不存在确认韦红军股份支付的情况。

【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”之“5、2016 年股份支付及对报告期初财务数据的影响”补充披露如下：

单位：万股、万元

姓名	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 公允金额	确认股份 支付金额	借款金额
古桂林	307.1624	191.0972	614.32	1,212.63	1,212.63	614.00
王丰	280.0110	174.2053	560.02	1,105.44	1,105.44	560.00
韦红军	—	—	—	—	—	—
合计	587.1734	365.3025	1,174.35	2,318.08	2,318.08	1,174.00

注释：由于 2017 年股权激励未包括韦红军，因此不存在确认韦红军股份支付的情况。

(4) 古桂林、王丰、韦红军仍未偿还股权激励借款的原因，后续处理方式，发行人股东所持公司股份的权属是否清晰，是否对本次发行上市构成实质性障碍。请保荐人、发行人律师、申报会计师发表明确意见。

【回复】

古桂林、王丰自 2007 年起在亚康万玮担任业务部门负责人、副总经理；韦红军自 2016 年至今，任亚康有限和亚康万玮副总经理。基于前述人员对发行人的贡献，发行人控股股东徐江愿意向该等员工提供借款、用于其支付受让恒茂益盛的出资份额的对价。

徐江与古桂林、王丰、韦红军分别达成了借款协议并约定了明确的还款安排。徐江与古桂林、王丰、韦红军分别达成了借款协议并约定了明确的还款安排，古桂林分五期偿还借款，最晚还款时间为 2024 年 12 月 31 日；王丰分五期偿还借款，最晚还款时间为 2024 年 12 月 31 日；韦红军分三期偿还借款，最晚还款时间为 2026 年 12 月 31 日。

根据古桂林、王丰、韦红军出具的说明文件，以其工资、奖金所得、家庭积累等自有资金偿还借款；根据徐江、古桂林、王丰、韦红军出具的书面说明，其各自直接、间接持有的公司股份为其本人真实持有，不存在代持或其他利益安排。

综上所述，古桂林、王丰、韦红军已与徐江签署了借款协议并约定了明确的还款计划，按照该等还款计划偿还借款；古桂林、王丰、韦红军将其工资、奖金所得、家庭积累等自有资金偿还该等借款；发行人股东所持公司股份的权属清晰，不会对本次发行上市构成实质性障碍。

【核查程序】

1、访谈发行人实际控制人，了解其向古桂林、王丰、韦红军提供借款的原因；

2、获取古桂林、王丰、韦红军与徐江签订的借款协议及还款计划，核查古桂林、王丰、韦红军与徐江之间的还款安排；

3、获取古桂林、王丰、韦红军出具的关于持股情况及借款偿还可行性的确认函，核查其所持股份是否由其本人真实持有，核查其偿还借款的可行性；

【核查意见】

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、古桂林、王丰、韦红军是亚康有限的核心人员，基于其对亚康有限的贡献，控股股东徐江愿意向其提供借款；

2、古桂林、王丰、韦红军已制定并签署还款计划并出具关于所持股份的确认函，还款计划具备可行性，其所持公司股份的权属清晰，为其本人真实持有，不会对本次发行上市构成实质性障碍。

【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”之“4、股份支付确认金额”补充披露如下：

古桂林、王丰自 2007 年起在亚康万玮担任业务部门负责人、副总经理；韦红军自 2016 年至今，任亚康有限和亚康万玮副总经理。基于前述人员对发行人的贡献，发行人控股股东徐江愿意向该等员工提供借款、用于其支付受让恒茂益盛的出资份额的对价。徐江与古桂林、王丰、韦红军分别达成了借款协议并约定了明确的还款安排。根据古桂林、王丰、韦红军出具的说明文件，以其工资、奖金所得、家庭积累等自有资金偿还借款；根据徐江、古桂林、王丰、韦红军出具的书面说明，其各自直接、间接持有的公司股份为其本人真实持有，不存在代持或其他利益安排。

综上所述，古桂林、王丰、韦红军已与徐江签署了借款协议并约定了明确的还款计划，按照该等还款计划偿还借款；古桂林、王丰、韦红军将以其工资、奖金所得、家庭积累等自有资金偿还该等借款；发行人股东所持公司股份的权属清晰，不会对本次发行上市构成实质性障碍。

7、关于营业收入。

根据审核问询回复：

(1) 在 IT 设备销售业务中, 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。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, 其中品牌厂商给予公司信用额度 3,800 万元、总代理商给予公司信用额度 12,000 万元, 超出信用额度部分为公司需垫付的资金部分。

(2) 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。

(3) 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。富士康和英业达计价以售后维保服务器台数计价。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。

(4) 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, CDN 建设为 10,000-40,000 元/节点, 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, 设备搬迁服务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。

请发行人:

(1) 结合发行人的业务模式、合同签订方式及条款、商品风险或控制权转移时点等补充分析并披露发行人的 IT 设备销售应当确认商品销售收入还是代理服务收入, 设备销售应当按照“总额法”还是“净额法”确认收入;

(2) 补充披露报告期内发行人拥有的全部品牌商的信用额度及变化情况, 品牌厂商给予发行人额度的主要考虑因素, 报告期内相关信用额度调整的原因, 发行人是否对信用额度有重大依赖并作营业收入的敏感性分析, 同时充分提示风险;

(3) 补充披露报告期内发行人垫付的资金情况，并结合发行人的资金垫付情况、资金周转等情况详细分析是否与发行人的各品牌设备销售收入相匹配；

(4) 以图示等的方式对比并补充披露驻场运维、售后维保、交付实施三种 IT 运维服务在工作内容、岗位设置、主要客户方面的区别，列示三种 IT 运维服务的收入及占比、毛利、毛利率；

(5) 补充披露驻场运维服务的具体岗位构成，不同岗位的职责要求和收费标准；

(6) 补充披露富士康、英业达无售后服务体系由发行人提供相关服务的原因，服务器维保收费标准的考量因素，收费标准存在差异的具体情况；

(7) 补充披露交付实施业务中 CDN 建设、综合布线工程、IT 设备搬迁服务的收费标准每节点/每条/每台的范围存在较大差异的原因；

(8) 补充披露上述三类业务中分业务不同客户报价差异，说明报价明显偏离均值或中位数的客户及原因、对应客户各期对发行人贡献的收入。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对 IT 设备销售、IT 运维服务的收入真实性、客户走访的核查方法、核查过程、核查比例及核查结论，补充审核问询函回复中关于海外收入的核查结论。

(1) 结合发行人的业务模式、合同签订方式及条款、商品风险或控制权转移时点等补充分析并披露发行人的 IT 设备销售应当确认商品销售收入还是代理服务收入，设备销售应当按照“总额法”还是“净额法”确认收入；

一、IT 设备销售业务模式

发行人 IT 设备销售业务，系根据客户业务需求，向华为、戴尔、浪潮、中科曙光、新华三等上游品牌厂家订购 IT 设备产品，同时基于向下游客户提供选型顾问等附加服务，最终实现向金山云、新浪、搜狐、五八同城、携程、饿了么、滴滴等下游客户销售 IT 设备。

发行人为主要品牌厂商的增值代理商，日常采购中，公司主要采取“以销定采”的采购模式，即采购部门根据销售部门签订的销售合同，与品牌厂商签订订单，发行人可自主安排采购及销售。

二、合同签订方式及条款

发行人的采购模式既包括品牌厂商直采，也存在向代理商采购。公司与设备

供应商通常签署框架协议或设备购销合同，并直接与客户签署销售合同。相关合同条款对照如下：

合同签订方式	公司与供应商单独签订合同，约定双方权利义务；公司与客户单独签订合同，约定双方权利义务。 公司与供应商签订的合同不涉及公司与客户之间的权利义务；公司与客户签订的合同不涉及公司与供应商之间的权利义务；
供应商主要合同条款举例	①产品的所有权和风险在产品交付买方或其指定收货人时转移给买方；货到甲方后，甲方应组织人员认真查验货物数量及货物外观状况，确认无误后方可签收。 ②如甲方在签收后发现货物缺损的，乙方不承担任何责任；甲方应在到货签收后2个工作日内组织完成验收，如有问题应向乙方提出书面异议未提出书面异议的视为合格。
客户一般主要条款举例	①运输费用及保险费用由乙方承担：自货物送达甲方、甲方在签收单上确认签收起，货物的所有权及风险自乙方转移至甲方。 ②乙方交付的产品如未通过甲方验收，甲方可以要求乙方更换、退货，并有权要求相应减少采购费用，造成甲方损失的，乙方还应承担赔偿责任。对于更换、退货的任何产品，或该等产品之一部分，均依然带有按与上文规定的条款相同的条款做出的保证。 ③乙方交付标的物后，甲方应对标的物根据合同规定的验收标准进行检查和验收，若验收不合格的，应当于收到标的物之日起七日内向乙方提出异议，并有权要求乙方在甲方（提出异议之日起七日内无条件退货，十五日内无条件换货）规定的时间内进行退换货，由此产生的费用由乙方承担；

公司采购业务、销售业务相关合同条款表明，发行人采购业务与销售业务为独立的业务，发行人虽作为品牌厂商的增值服务代理商，但独立承担商品交易的所有责任，不属于代理服务性质，且实务中通常以商品交付签收作为商品风险或控制权转移时点。

三、发行人采购、销售业务的经济实质及承担的责任、风险

（一）发行人承担向客户转让商品的主要责任，为主要责任人

根据销售合同约定，发行人负责在约定的时间、地点向客户交付商品，部分合同约定需要进行安装调试、验收等条款；若发行人未在约定的时间、地点交付商品，发行人负有支付违约金、罚款的义务，直接终止执行销售合同，发行人承担向客户转让商品的主要责任，是主要责任人，而非代理人。

（二）发行人在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险

发行人在北京、上海、东莞等地均租赁了物流仓库。发行人向上游采购设备，均为买断式采购。所采购设备，或由发行人自提，或由设备供应商将设备发送至发行人仓库，或由设备供应商将设备发送至发行人指定地点，发行人收货后或供

应商按发行人要求发货后，存货所有权上的主要风险转移至发行人，除因设备质量问题外，设备供应商不接受发行人设备退换。

发行人销售商品后，若发生客户退货时，该商品的所有权即转归发行人，发行人无权就价格下跌损失从上游供应商处取得补偿，或者无条件地将客户退回的商品再退还给供应商并取得补偿。

因此，发行人在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

（三）发行人有权自主决定所交易商品的价格

由于发行人的下游客户通常采用招投标、询比价及商务谈判等方式选定供应商，商品的销售价格由发行人与客户共同确定；发行人独立于其上游供应商，可以根据市场情况或自身意愿，自主决定所销售商品的价格。

（四）发行人承担与商品销售有关的主要信用风险

发行人向上游供应商采购商品，通常为预付款或收货后 30-60 天付款；设备销售业务，通常在客户收到发票后 3-90 个工作日内不等。发行人销售商品后，即使客户无力支付货款，发行人仍需承担向供应商支付货款的义务，发行人承担了源自客户的信用风险；如果供应商提供的商品存在缺陷，当客户提出索赔时，发行人需在承担赔偿责任后，再向供应商追偿，发行人承担了源自供应商的信用风险。

四、与同行业公司收入确认方式对比情况

公司 IT 设备销售业务，采用总额法确认销售收入，与同行业上市公司处理模式一致，具体情况如下：

公司简称	业务内容	收入确认原则	收入确认方式
天玑科技	软硬件销售：指公司从事 IT 软硬件产品的销售业务。	软硬件销售收入确认的一般原则： 在销售产品时的主要风险和报酬已转移给买方，不再保留与之相联系的管理权和控制权，在相关的经济利益能够流入公司，收入的金额能够可靠地计量时，相关成本能够可靠地计量时确认收入。 收入确认的具体原则： 合同明确约定验收条款的，按约定条款验收并确认收入。	总额法
银信科技	系统集成主要是为客户提供通过结构化的综合布线系统和计算机网络技术，将各个分离的	商品销售收入确认的一般原则： （1）本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方； （2）本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制；	总额法

公司简称	业务内容	收入确认原则	收入确认方式
	设备（如个人电脑）、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，使资源达到充分共享，实现集中、高效、便利的管理。	（3）收入的金额能够可靠地计量； （4）相关的经济利益很可能流入本公司； （5）相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。 具体原则： 此类产品通常在产品交付并经客户验收合格后确认收入。	
宇信科技	系统集成销售包括提供 IT 基础设计咨询及规划、数据中心集成设计、产品选型、软硬件详细配置、基础软硬件供货、软硬件安装调试等。	销售商品收入确认的一般原则： （1）本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方； （2）本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制； （3）收入的金额能够可靠地计量； （4）相关的经济利益很可能流入本公司； （5）相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。 具体原则： 系统集成销售收入如无需安装、调试的，以设备（产品）交付客户，经客户签收后确认收入；需要安装、调试的，按照合同约定，在设备安装、调试完毕交付客户，经客户验收合格后确认收入。	总额法
神州信息	系统集成主要包括硬件设备销售、系统集成业务。	收入确认的一般原则： 本集团在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方、本集团既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权、也没有对已售出的商品实施有效控制、收入的金额能够可靠地计量、相关的经济利益很可能流入企业、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认销售商品收入的实现。 具体原则： 系统集成收入于发货后并得到客户的收货证明时确认收入。	总额法
海量数据	产品销售主要为提供相关的数据库、数据存储及数据安全等方面的软硬件产品。	收入确认的一般原则： 在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。 具体原则： 本公司的产品销售包括自主产品销售和外购产品销售。其中：自主产品销售是向客户销售公司自主研发的产品，外购产品销售是根据客户需求，提供客户指定的数据平台所涉及的软硬件产品。产品销售在按照合同约定向购买方移交了产品并取得签收凭证时确认收入。	总额法

公司简称	业务内容	收入确认原则	收入确认方式
亚康万玮	IT 设备销售业务，是指基于为客户提供产品选型、产品测试、采购方案制定和交付管理等全方位的 IT 设备销售增值服务，为客户数据中心提供华为、戴尔、浪潮、中科曙光、新华三等厂家的硬件、服务产品，即向数据中心销售服务器、服务器配件、网络设备及配件、服务包等硬件服务产品。	具体原则： 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。	总额法

综上所述，发行人可以自主决定所销售 IT 设备的采购、自主决定所交易商品的价格，且承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前或之后的存货风险、与商品销售有关的主要信用风险，发行人为主要责任人，上述事实及情况均表明，发行人 IT 设备的采购和销售均为购销关系，而非代理采购关系。发行人 IT 设备销售，不属于代理服务收入，属于商品销售收入，发行人采用总额法确认收入符合经济实质，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的规定，且与同行业公司核算方式保持一致。

【核查程序】

- 1、访谈发行人 IT 设备销售业务负责人，了解发行人 IT 设备销售业务的模式；
- 2、获取发行人报告期内的 IT 设备采购、销售合同，核查合同条款与发行人收入确认原则的匹配性；
- 3、访谈发行人 IT 设备销售业务负责人，了解发行人 IT 设备采购、销售业务的经济实质及承担的责任、风险；
- 4、查阅同行业可比上市公司的年度报告，核查发行人 IT 设备销售业务收入确认原则与同行业可比上市公司的匹配性。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人 IT 设备销售业务属于商品销

售收入，采用总额法确认收入符合经济实质及企业会计准则规定，且与同行业可比上市公司一致。

【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“（1）IT 设备销售”补充披露如下：

发行人的采购模式既包括品牌厂商直采，也存在向代理商采购。公司与设备供应商通常签署框架协议或设备购销合同，并直接与客户签署销售合同。相关合同条款对照如下：

合同签订方式	公司与供应商单独签订合同，约定双方权利义务；公司与客户单独签订合同，约定双方权利义务。 公司与供应商签订的合同不涉及公司与客户之间的权利义务；公司与客户签订的合同不涉及公司与供应商之间的权利义务；
供应商主要合同条款举例	①产品的所有权和风险在产品交付买方或其指定收货人时转移给买方；货到甲方后，甲方应组织人员认真查验货物数量及货物外观状况，确认无误后方可签收。 ②如甲方在签收后发现货物缺损的，乙方不承担任何责任；甲方应在到货签收后2个工作日内组织完成验收，如有问题应向乙方提出书面异议未提出书面异议的视为合格。
客户一般主要条款举例	①运输费用及保险费用由乙方承担：自货物送达甲方、甲方在签收单上确认签收起，货物的所有权及风险自乙方转移至甲方。 ②乙方交付的产品如未通过甲方验收，甲方可以要求乙方更换、退货，并有权要求相应减少采购费用，造成甲方损失的，乙方还应承担赔偿责任。对于更换、退货的任何产品，或该等产品之一部分，均依然带有按与上文规定的条款相同的条款做出的保证。 ③乙方交付标的物后，甲方应对标的物根据合同规定的验收标准进行检查和验收，若验收不合格的，应当于收到标的物之日起七日内向乙方提出异议，并有权要求乙方在甲方（提出异议之日起七日内无条件退货，十五日内无条件换货）规定的时间内进行退换货，由此产生的费用由乙方承担；

公司采购业务、销售业务相关合同条款表明，发行人采购业务与销售业务为独立的业务，发行人虽作为品牌厂商的增值服务代理商，但独立承担商品交易的所有责任，不属于代理服务性质，且实务中通常以商品交付签收作为商品风险或控制权转移时点。

根据销售合同约定，发行人负责在约定的时间、地点向客户交付商品，部分合同约定需要进行安装调试、验收等条款；若发行人未在约定的时间、地点

交付商品，发行人负有支付违约金、罚款的义务，直接终止执行销售合同，发行人承担向客户转让商品的主要责任，是主要责任人，而非代理人。

发行人在北京、上海、东莞等地均租赁了物流仓库。发行人向上游采购设备，均为买断式采购。所采购设备，或由发行人自提，或由设备供应商将设备发送至发行人仓库，或由设备供应商将设备发送至发行人指定地点，发行人收货后或供应商按发行人要求发货后，存货所有权上的主要风险转移至发行人，除因设备质量问题外，设备供应商不接受发行人设备退换。

发行人销售商品后，若发生客户退货时，该商品的所有权即转归发行人，发行人无权就价格下跌损失从上游供应商处取得补偿，或者无条件地将客户退回的商品再退还给供应商并取得补偿。因此，发行人在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

由于发行人的下游客户通常采用招投标、询比价及商务谈判等方式选定供应商，商品的销售价格由发行人与客户共同确定；发行人独立于其上游供应商，可以根据市场情况或自身意愿，自主决定所销售商品的价格。

发行人向上游供应商采购商品，通常为预付款或收货后 30-60 天付款；设备销售业务，通常在客户收到发票后 3—90 个工作日内不等。发行人销售商品后，即使客户无力支付货款，发行人仍需承担向供应商支付货款的义务，发行人承担了源自客户的信用风险；如果供应商提供的商品存在缺陷，当客户提出索赔时，发行人需在承担赔偿责任后，再向供应商追偿，发行人承担了源自供应商的信用风险。

发行人可以自主决定所销售 IT 设备的采购、自主决定所交易商品的价格，且承担向客户转让商品的主要责任、在转让商品之前或之后的存货风险、与商品销售有关的主要信用风险，发行人为主要责任人，上述事实及情况均表明，发行人 IT 设备的采购和销售均为购销关系，而非代理采购关系。发行人 IT 设备销售，不属于代理服务收入，属于商品销售收入，发行人采用总额法确认收入符合经济实质，符合《企业会计准则第 14 号—收入》的规定，且与同行业公司核算方式保持一致。

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“2、主营业务收入分产品构成及变

动分析”之“(1) IT 设备销售”补充披露如下：

公司 IT 设备销售业务，采用总额法确认销售收入，与同行业上市公司处理模式一致，具体情况如下：

公司简称	业务内容	收入确认原则	收入确认方式
天玑科技	软硬件销售：指公司从事 IT 软硬件产品的销售业务。	软硬件销售收入确认的一般原则： 在销售产品时的主要风险和报酬已转移给买方，不再保留与之相联系的管理权和控制权，在相关的经济利益能够流入公司，收入的金额能够可靠地计量时，相关成本能够可靠地计量时确认收入。 收入确认的具体原则： 合同明确约定验收条款的，按约定条款验收并确认收入。	总额法
银信科技	系统集成主要是为客户提供通过结构化的综合布线系统和计算机网络技术，将各个分离的设备（如个人电脑）、功能和信息等集成到相互关联的、统一和协调的系统之中，使资源达到充分共享，实现集中、高效、便利的管理。	商品销售收入确认的一般原则： （1）本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方； （2）本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制； （3）收入的金额能够可靠地计量； （4）相关的经济利益很可能流入本公司； （5）相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。 具体原则： 此类产品通常在产品交付并经客户验收合格后确认收入。	总额法
宇信科技	系统集成销售包括提供 IT 基础设计咨询及规划、数据中心集成设计、产品选型、软硬件详细配置、基础软硬件供货、软硬件安装调试等。	销售商品收入确认的一般原则： （1）本公司已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方； （2）本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售出的商品实施有效控制； （3）收入的金额能够可靠地计量； （4）相关的经济利益很可能流入本公司； （5）相关的、已发生或将发生的成本能够可靠地计量。 具体原则： 系统集成销售收入如无需安装、调试的，以设备（产品）交付客户，经客户签收后确认收入；需要安装、调试的，按照合同约定，在设备安装、调试完毕交付客户，经客户验收合格后确认收入。	总额法
神州信息	系统集成主要包括硬件设备销售、系统集成业务。	收入确认的一般原则： 本集团在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方、本集团既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权、也没有对已售出的商品实施有效控制、收入的金额能够可靠地计量、相关的经济利益很可能流入企业、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认销售商品收入	总额法

公司简称	业务内容	收入确认原则	收入确认方式
		的实现。 具体原则： 系统集成收入于发货后并得到客户的收货证明时确认收入。	
海量数据	产品销售主要为提供相关的数据库、数据存储及数据安全等方面的软硬件产品。	收入确认的一般原则： 在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制，收入的金额能够可靠地计量，相关的经济利益很可能流入企业，相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现。 具体原则： 本公司的产品销售包括自主产品销售和外购产品销售。其中：自主产品销售是向客户销售公司自主研发的产品，外购产品销售是根据客户需求，提供客户指定的数据平台所涉及的软硬件产品。产品销售在按照合同约定向购买方移交了产品并取得签收凭证时确认收入。	总额法
亚康万玮	IT 设备销售业务，是指基于为客户提供产品选型、产品测试、采购方案制定和交付管理等全方位的 IT 设备销售增值服务，为客户数据中心提供华为、戴尔、浪潮、中科曙光、新华三等厂家的硬件、服务产品，即向数据中心销售服务器、服务器配件、网络设备及配件、服务包等硬件服务产品。	具体原则： 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。	总额法

(2) 补充披露报告期内发行人拥有的全部品牌商的信用额度及变化情况，品牌厂商给予发行人额度的主要考虑因素，报告期内相关信用额度调整的原因，发行人是否对信用额度有重大依赖并作营业收入的敏感性分析，同时充分提示风险；

【回复】

品牌厂商给与公司信用额度是公司可以无需预付款采购的额度，而不是公司总体采购的限额。公司信用额度不足时，公司可以通过自有资金、银行贷款等资

金采购，亦可以通过总代理商采购，对公司收入无影响。

一、发行人拥有全部品牌商信用额度及变化原因

报告期内，公司拥有全部品牌厂商的信用额度如下：

单位：万元

品牌	2020 年 6 月	2019 年	2018 年	2017 年
华为	2,800	3,000	3,000	3,000
戴尔	1,000	1,000	1,000	1,000

报告期内，公司除华为信用额度从 3,000 万元变为 2,800 万元以外，其他品牌厂商的信用额度未发生变化，整体变化金额较小。华为信用额度下降主要原因系子公司亚康环宇 2019 年亏损，根据华为授予额度评判标准，公司被下调授信额度 200 万元。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。

二、品牌厂商给予发行人额度的考量因素

公司主要从华为及戴尔品牌厂商获取了信用额度，截至 2020 年 6 月末，公司从华为获取的信用额度为 2,800 万元，从戴尔获取的信用额度为 1,000 万元。华为及戴尔对于信用额度的授予主要考量因素如下：

品牌厂商	授予信用额度考量因素
华为	根据采购人上一年度历史发货业绩，乘以相关比例进行计算授信额度、采购人财务报表数据的理论授信额度、历年信用状况、公司服务能力及培训情况及行业情况
戴尔	根据采购人年度历史发货业绩、采购人财务报表数据、公司服务能力及行业情况

华为及戴尔品牌厂商主要根据采购人年度发货业绩、财务报表数据、公司服务能力及行业情况等综合考量，授予采购人一定的信用额度。

三、发行人对信用额度的依赖性及敏感性

（一）信用额度的依赖性

公司对主要品牌的信用额度不存在重大依赖，主要原因如下：

1、公司整体采购金额较大

报告期内，公司从华为及戴尔采购金额如下：

单位：万元

品牌	2020 年 6 月	2019 年	2018 年	2017 年
华为	7,727.47	33,188.39	31,043.99	18,194.82

戴尔	3,751.63	11,581.82	12,033.52	9,854.90
----	----------	-----------	-----------	----------

报告期内，公司向华为采购金额为 18,194.82 万元、31,043.99 万元、33,188.39 万元及 7,727.47 万元；公司向戴尔采购金额为 9,854.90 万元、12,033.52 万元、11,581.82 万元及 3,751.63 万元。公司向华为及戴尔采购 IT 设备金额较大，远远超过华为及戴尔品牌厂商向公司授予的信用额度，公司对主要品牌的授信额度不存在重大依赖。

2、公司具有一定的融资能力

报告期内，公司在星展银行深圳分行、中国银行北京海淀支行、招商银行天津分行及招商银行北京分行等银行具有授信额度，具体情况如下：

序号	合同名称	贷款方	借款方	授信金额 (万元)	期限
1	授信函	星展银行深圳分行	亚康环宇、亚康石基	总额度 8,000 万	2019.7.15 签署，每张发票的最长融资期限为自提款之日起 3 个月
2	《授信额度协议》	中国银行北京海淀支行	亚康环宇	1,000 万授信额度	授 信 期 限 2019.3.6-2020.3.3
3	授信协议	招商银行北京分行	亚康环宇	3,000 万	授 信 期 间 2019.11.5-2021.11.4
4	《融资额度协议》	浦发银行北京分行	亚康环宇	2,900 万授信额度	授 信 期 限 2019.7.11-2022.6.18
5	《授信额度协议》	中国银行北京海淀支行	发行人	1,000 万元授信额度	授 信 期 限 2020.5.12-2021.4.29

由于公司整体销售规模较大，且具有良好的市场信用，公司在各大银行获取了约 1.59 亿元的授信额度，为公司的业务发展提供了重要支撑。

3、公司回款能力较强

报告期内，公司应收账款原值占当期营业收入比例分别为 18.01%、14.32%、30.32%和 47.40%，公司客户主要为大中型互联网企业，回款周期及回款能力均有一定保障，为公司的业务扩展提供了重要支撑。

（二）信用额度与营业收入的敏感性

公司在品牌厂商获取的信用额度与 IT 设备营业收入不存在重大敏感性，由于公司在华为、戴尔获取的信用额度较低，且在报告期内变化幅度较小，对于公司营业收入的影响较小。公司有一定的融资能力及较强的回款能力，信用额度的变化对公司营业收入不够成重大影响。

【核查程序】

- 1、检索华为结算管理系统，核查发行人报告期内在品牌厂商的授信额度；
- 2、访谈发行人资质管理负责人及华为、戴尔商务人员，了解品牌厂商授予信用额度的考量因素及发行人在华为的授信额度变化原因；
- 3、获取发行人在星展银行深圳分行、中国银行北京海淀支行、招商银行天津分行及招商银行北京分行等银行的授信协议，了解发行人在银行的授信额度。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、截至 2020 年 6 月末，发行人在华为及戴尔的授信额度为 3800 万。报告期内，发行人在华为信用额度从 3,000 万元变为 2,800 万元，主要原因系子公司亚康环宇 2019 年亏损，根据华为授予额度评判标准，公司被下调授信额度 200 万元；
- 2、品牌厂商向发行人授予信用额度，主要考量采购人年度发货业绩、财务报表数据、公司服务能力及行业情况等方面；
- 3、发行人对品牌厂商授予的信用额度不存在重大依赖及敏感性，主要原因系发行人整体采购金额较大、具有一定的融资能力及回款能力。

【披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“（二）发行人的盈利模式和主要经营模式”之“1、IT 设备销售”补充披露如下：

报告期内，公司拥有全部品牌厂商的信用额度如下：

单位：万元

品牌	2020 年 6 月	2019 年	2018 年	2017 年
华为	2,800	3,000	3,000	3,000
戴尔	1,000	1,000	1,000	1,000

报告期内，公司除华为信用额度从 3,000 万元变为 2,800 万元以外，其他品牌厂商的信用额度未发生变化，整体变化金额较小。华为信用额度下降主要原因系子公司亚康环宇 2019 年亏损，根据华为授予额度评判标准，公司被下调授信额度 200 万元。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。

公司主要从华为及戴尔品牌厂商获取了信用额度，截至 2020 年 6 月末，公

司从华为获取的信用额度为 2,800 万元,从戴尔获取的信用额度为 1,000 万元。

华为及戴尔对于信用额度的授予主要考量因素如下:

品牌厂商	授予信用额度考量因素
华为	根据采购人上一年度历史发货业绩,乘以相关比例进行计算授信额度、采购人财务报表数据的理论授信额度、历年信用状况、公司服务能力及培训情况及行业情况
戴尔	根据采购人年度历史发货业绩、采购人财务报表数据、公司服务能力及行业情况

华为及戴尔品牌厂商主要根据采购人年度发货业绩、财务报表数据、公司服务能力及行业情况等综合考量,授予采购人一定的信用额度。

报告期内,公司向华为采购金额为 18,194.82 万元、31,043.99 万元、33,188.39 万元及 7,727.47 万元;公司向戴尔采购金额为 9,854.90 万元、12,033.52 万元、11,581.82 万元及 3,751.63 万元。公司向华为及戴尔采购 IT 设备金额较大,远远超过华为及戴尔品牌厂商向公司授予的信用额度,公司对主要品牌的授信额度不存在重大依赖。

报告期内,公司在星展银行深圳分行、中国银行北京海淀支行、招商银行天津分行及招商银行北京分行等银行具有授信额度,具体情况如下:

序号	合同名称	贷款方	借款方	授信金额 (万元)	期限
3	授信函	星展银行深圳分行	亚康环宇、亚康石基	总额度 8,000 万	2019.7.15 签署,每张发票的最长融资期限为自提款之日起 3 个月
4	《授信额度协议》	中国银行北京海淀支行	亚康环宇	1,000 万授信额度	授信期限 2019.3.6-2020.3.3
3	授信协议	招商银行北京分行	亚康环宇	3,000 万	授信期间 2019.11.5-2021.11.4
4	《融资额度协议》	浦发银行北京分行	亚康环宇	2,900 万授信额度	授信期限 2019.7.11-2022.6.18
5	《授信额度协议》	中国银行北京海淀支行	发行人	1,000 万元授信额度	授信期限 2020.5.12-2021.4.29

由于公司整体销售规模较大,且具有良好的市场信用,公司在各大银行获取了约 1.59 亿元的授信额度,为公司的业务发展提供了重要支撑。报告期内,公司应收账款原值占当期营业收入比例分别为 18.01%、14.32%、30.32%和 47.40%,公司客户主要为大中型互联网企业,回款周期及回款能力均有一定保障,为公司的业务扩展提供了重要支撑。

公司在品牌厂商获取的信用额度与 IT 设备营业收入不存在重大敏感性，由于公司在华为、戴尔获取的信用额度较低，且在报告期内变化幅度较小，对于公司营业收入的影响较小。公司有一定的融资能力及较强的回款能力，信用额度的变化对公司营业收入不够成重大影响。

(3) 补充披露报告期内发行人垫付的资金情况，并结合发行人的资金垫付情况、资金周转等情况详细分析是否与发行人的各品牌设备销售收入相匹配；

【回复】

报告期内，公司 IT 设备销售垫付资金情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
IT 设备销售收入	45,124.40	112,852.16	94,028.38	70,595.60
周转次数	4.16（年化）	6.15	10.20	8.30
需求资金①	21,673.56	18,360.04	9,215.74	8,501.84
品牌厂商信用额度②	3,800	4,000	4,000	4,000
需垫付资金③= ①-②	17,873.56	14,360.04	5,215.74	4,501.84

报告期内，公司需垫付资金金额为 4,501.84 万元、5,215.74 万元、14,360.04 万元及 17,873.56 万元。随着报告期内公司 IT 设备销售收入持续增加，公司需垫付的资金也随之提高。2019 年公司需垫付资金大幅上升，主要原因系一是公司 IT 设备销售收入增加；二是受金山云及网宿科技等客户结算周期的影响，资金周转次数降低。

综上所述，公司垫付资金受 IT 设备销售收入及资金周转次数等方面的影响，公司需垫付资金与 IT 设备销售收入基本相匹配。

【核查程序】

1、获取发行人 IT 设备销售收入明细表及各品牌主要厂商授予发行人的信用额度，分析计算发行人需垫付的资金情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：发行人垫付资金受 IT 设备销售收入及资金周转次数等方面的影响，发行人需垫付资金与 IT 设备销售收入基本相匹配。

【披露】

发行人已在招股说明书“十二、财务状况分析”之“（一）资产结构与质量

分析”之“4、资产周转能力分析”补充披露如下：

报告期内，公司 IT 设备销售垫付资金情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
IT 设备销售收入	45,124.40	112,852.16	94,028.38	70,595.60
周转次数	4.16（年化）	6.15	10.20	8.30
需求资金①	21,673.56	18,360.04	9,215.74	8,501.84
品牌厂商信用额度②	3,800	4,000	4,000	4,000
需垫付资金③=①-②	17,873.56	14,360.04	5,215.74	4,501.84

报告期内，公司需垫付资金金额为 4,501.84 万元、5,215.74 万元、14,360.04 万元及 17,873.56 万元。随着报告期内公司 IT 设备销售收入持续增加，公司需垫付的资金也随之提高。2019 年公司需垫付资金大幅上升，主要原因系一是公司 IT 设备销售收入增加；二是受金山云及网宿科技等客户结算周期的影响，资金周转次数降低。

综上所述，公司垫付资金受 IT 设备销售收入及资金周转次数等方面的影响，公司需垫付资金与 IT 设备销售收入基本相匹配。

（4）以图示等的方式对比并补充披露驻场运维、售后维保、交付实施三种 IT 运维服务在工作内容、岗位设置、主要客户方面的区别，列示三种 IT 运维服务的收入及占比、毛利、毛利率；

【回复】

公司三种 IT 运维服务业务内容、岗位设置、主要客户如下：

序号	业务类型	业务内容	岗位设置	结算客户	最终服务对象
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	服务器运维岗、网络运维岗和资产管理岗等	中国电信、腾讯、百度等	阿里巴巴、腾讯、百度等
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	无	富士康、英业达等	阿里巴巴、腾讯等
3	交付实施	提供 CDN 节点建设、设备搬迁、综合布线等服务	无	中国电信、阿里巴巴、百度等	阿里巴巴、百度等

		务			
--	--	---	--	--	--

三种 IT 运维服务收入、毛利、毛利率情况如下所示：

单位：万元

分类	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
驻 场 运 维 服务	收入	7,487.52	12,427.80	8,084.37	4,356.62
	收入占比	53.33%	57.25%	53.61%	51.89%
	毛利	2,392.54	2,905.24	1,341.98	761.27
	毛利率	31.95%	23.38%	16.60%	17.47%
售 后 维 保 服务	收入	3,119.80	5,458.87	3,860.70	2,365.44
	收入占比	22.22%	25.15%	25.60%	28.17%
	毛利	1,815.18	3,402.01	2,852.65	1,919.58
	毛利率	58.18%	62.32%	73.89%	81.15%
交 付 实 施 服务	收入	3,432.83	3,819.68	3,133.67	1,673.79
	收入占比	24.45%	17.60%	20.78%	19.94%
	毛利	2,264.08	1,982.06	1,282.20	863.88
	毛利率	65.95%	51.89%	40.92%	51.61%

【核查程序】

1、获取发行人关于驻场运维、售后维保、交付实施三种 IT 运维服务的说明文件，核查三种业务在工作内容、岗位设置、主要客户方面的异同；

2、获取发行人的 IT 运维服务业务收入成本明细表，核查三种 IT 运维服务的收入及占比、毛利及毛利率。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人已在招股说明书中补充披露驻场运维、售后维保、交付实施三种 IT 运维服务在工作内容、岗位设置、主要客户方面的区别，已在招股说明书中披露三种 IT 运维服务的收入及占比、毛利及毛利率。

【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“（二）营业收入分析”之“2、主营业务收入分产品构成及变动分析”之“（2）IT 运维服务”补充披露如下：

公司三种 IT 运维服务业务内容、岗位设置、主要客户如下：

序号	业务类型	业务内容	岗位设置	结算客户	最终服务对象
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	服务器运维岗、网络运维岗和资产管理岗等	中国电信、腾讯、百度等	阿里巴巴、腾讯、百度等
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	无	富士康、英业达等	阿里巴巴、腾讯等
3	交付实施	提供 CDN 节点建设、设备搬迁、综合布线等服务	无	中国电信、阿里巴巴、百度等	阿里巴巴、百度等

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“（四）毛利及毛利率分析”之“2、主营业务分产品的毛利分析”补充披露如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
IT 设备销售	3,305.45	33.81%	9,344.87	52.99%	7,375.28	57.39%	5,731.60	61.79%
IT 运维服务	6,471.80	66.19%	8,289.31	47.01%	5,476.82	42.61%	3,544.72	38.21%
其中：驻场运维服务	2,392.54	24.47%	2,905.24	16.48%	1,341.98	10.44%	761.27	8.21%
售后维保服务	1,815.18	18.57%	3,402.01	19.29%	2,852.65	22.20%	1,919.58	20.69%
交付实施服务	2,264.08	23.16%	1,982.06	11.24%	1,282.20	9.98%	863.88	9.31%
合计	9,777.25	100%	17,634.18	100%	12,852.11	100%	9,276.32	100%

报告期内，公司主营业务按产品分类的毛利率如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
IT 设备销售	7.33%	8.28%	7.84%	8.12%
IT 运维服务	46.09%	38.19%	36.32%	42.22%
其中：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	16.53%	13.11%	11.78%	11.74%
----	--------	--------	--------	--------

(5) 补充披露驻场运维服务的具体岗位构成，不同岗位的职责要求和收费标准；

根据不同的运维服务内容可分为资产管理岗、服务器运维岗、网络运维岗等，为数据中心提供专业的综合服务。

服务种类	服务项	服务内容
资产管理岗	出入库管理	■ 库房进行物资入库、出库操作，对于出库、入库设备进行可用性验收、核对设备信息及备件信息的完整性，同时记录跟踪整个操作过程，确保过程可追溯；
	库房管理	■ 定期对建设资产存储环境、库房温湿度状况，设备及备件的包装情况、人员出入记录及录像安防等设备的可用性进行管理，同时定期进行维护；
	资产管理及盘点	■ 定期对线上、线下设备的完整性和准确性进行内部检查和核验，同时记录及跟踪解决内部发现的问题，并对后续工作进行流程优化，保证资产信息的准确性与完整性；
服务器运维岗	IDC 巡检	■ 定期对整体运营环境进行安全巡检，确保基础环境及相关设备的稳定性和可用性，同时记录相关故障，进行后续跟踪、维护、反馈等相关工作
	服务器综合运维	■ 设备初始化相关设置、对设备进行系统安装、扩容、改造等优化升级、对于故障进行现场排查故障、进行设备报修及跟进处理等工作。
	服务器故障处理	■ 综合排除设备故障，对于设备的网络链路，硬件参数及可用性，系统版本的稳定性进行现场综合故障排除，排除故障后对于设备故障的统计和分析等工作
	综合布线运维	■ 处理 IDC 内少量网线（光纤）布线、水晶头制作、光缆铺设、机架层板安装或调整、电源线安装、贴标签等工作；施工工艺及质量须符合客户要求。
	服务器利旧	■ 对于退役设备进行数据 DD 清除，确保数据安全，对利旧设备进行分类存储、记录及后续跟踪工作；
	设备搬迁、退役	■ 按客户工作任务书要求，对指定服务器进行物理搬迁或退役操作。
网络运维岗	备件管理	■ 定期对网络设备、虚拟网络设备的备机备件进行系统升、版本同步，同时对网络资产出入库操作、核查和统计、物理搬迁等工作做好对应关系的记录。
	安装部署	■ 网络设备及虚拟网络设备的安装部署、配置及升级改造，完成相关调试。
	故障检测	■ 保障设备运营状态、确保设备 IP 连通性、同时对现场端口核查、确保资源可用性，问题设备故障检测的报告编写及后续跟踪处理等工作。
	网络变更	■ 制定网络变更计划，实施现场网络设备的配置改造、升级、扩容等变更，同时确保网络变更设备的可用性，对网络变更进行记录

资产管理岗、服务器运维岗、网络运维岗为操作岗，除操作岗位外，根据客户需求还提供主管岗等，主要负责机房管理工作，包括统计记录、工程师培训考核、撰写报告以及与客户沟通等。收费标准主要根据不同客户对服务人员级别的定义不同而收费不同，主要收费举例如下：

岗位	国内单价（单价：元/人月）	美国单价（单价：美元/人月）
操作岗	9,900-11,500	9,500-9,900

主管岗	15,000-18,000	-
-----	---------------	---

注释：美国客户未设置主管岗。

【核查程序】

1、获取发行人的驻场运维合同，核查发行人驻场运维服务的岗位构成及服务内容，核查发行人驻场运维服务的岗位结算单价；

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人已在招股说明书中补充披露驻场运维服务的具体岗位构成，不同岗位的职责要求和收费标准。

【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”之“A、驻场运维服务”补充披露如下：

服务种类	服务项	服务内容
资产管理岗	出入库管理	■ 库房进行物资入库、出库操作，对于出库、入库设备进行可用性验收、核对设备信息及备件信息的完整性，同时记录跟踪整个操作过程，确保过程可追溯；
	库房管理	■ 定期对建设资产存储环境、库房温湿度状况，设备及备件的包装情况、人员出入记录及录像安防等设备的可用性进行管理，同时定期进行维护；
	资产管理及盘点	■ 定期对线上、线下设备的完整性和准确性进行内部检查和核验，同时记录及跟踪解决内部发现的问题，并对后续工作进行流程优化，保证资产信息的准确性与完整性；
服务器运维岗	IDC 巡检	■ 定期对整体运营环境进行安全巡检，确保基础环境及相关设备的稳定性和可用性，同时记录相关故障，进行后续跟踪、维护、反馈等相关工作
	服务器综合运维	■ 设备初始化相关设置、对设备进行系统安装、扩容、改造等优化升级、对于故障进行现场排查故障、进行设备报修及跟进处理等工作。
	服务器故障处理	■ 综合排除设备故障，对于设备的网络链路，硬件参数及可用性，系统版本的稳定性进行现场综合故障排除，排除故障后对于设备故障的统计和分析等工作
	综合布线运维	■ 处理 IDC 内少量网线（光纤）布线、水晶头制作、光缆铺设、机架层板安装或调整、电源线安装、贴标签等工作；施工工艺及质量须符合客户要求。
	服务器利旧	■ 对于退役设备进行数据 DD 清除，确保数据安全，对利旧设备进行分类存储、记录及后续跟踪工作；
	设备搬迁、退役	■ 按客户工作任务书要求，对指定服务器进行物理搬迁或退役操作。
网络运维岗	备件管理	■ 定期对网络设备、虚拟网络设备的备机备件进行系统升、版本同步，同时对网络资产出入库操作、核查和统计、物理搬迁等工作做好对应关系的记录。
	安装部署	■ 网络设备及虚拟网络设备的安装部署、配置及升级改造，完成相关调试。
	故障检测	■ 保障设备运营状态、确保设备 IP 连通性、同时对现场端口核查、

		确保资源可用性，问题设备故障检测的报告编写及后续跟踪处理等工作。
	网络变更	■ 制定网络变更计划，实施现场网络设备的配置改造、升级、扩容等变更，同时确保网络变更设备的可用性，对网络变更进行记录

资产管理岗、服务器运维岗、网络运维岗为操作岗，除操作岗位外，根据客户需求还提供主管岗等，主要负责机房管理工作，包括统计记录、工程师培训考核、撰写报告以及与客户沟通等。收费标准主要根据不同客户对服务人员级别的定义不同而收费不同。主要收费举例如下：

岗位	国内单价（单价：元/人月）	美国单价（单价：美元/人月）
操作岗	9,900-11,500	9,500-9,900
主管岗	15,000-18,000	-

注释：美国客户未设置主管岗。

（6）补充披露富士康、英业达无售后服务体系由发行人提供相关服务的原因，服务器维保收费标准的考量因素，收费标准存在差异的具体情况；

【回复】

富士康、英业达为主流的 ODM 厂商，与传统华为、戴尔等品牌厂商不同，富士康、英业达主要集中在生产、制造环节，之前是为华为、戴尔等品牌进行代工生产，并没有在国内及海外建设服务网点，亦无完善的售后维保服务团队，生产的服务器由品牌厂商负责销售及售后维保。

随着互联网巨头阿里巴巴、腾讯等公司规模巨大，不再购买品牌厂商的服务器，而通过 ODM 厂商富士康、英业达定制生产。客户与 ODM 厂商直接从研发、生产到供应链进行对接与合作，而服务体系搭建需要支出相当多的成本、资源和时间，所以 ODM 厂商将该部分业务进行外包，自身侧重于研发、制造和供应链整合，由服务商来进行服务交付、售后与网点和体系的建设，保障自身业务的持续发展。发行人为阿里巴巴、腾讯、百度等互联网巨头提供驻场运维服务，对互联网机房运行环境熟悉，对服务器维保经验丰富，因此由发行人提供售后维保服务。

服务器售后维保收费标准主要考量因素为机型和型号，次要考虑因素包括服务器运行地点、运行环境、分散程度等，服务器售后维保收费标准主要由客户富士康、英业达确定。

不同的机型、不同的型号，不同的地点，价格不同。总体而言，同种机型，同一国家，价格相差不大。价格主要由富士康、英业达确定。

【核查程序】

1、访谈发行人 IT 运维服务业务负责人，了解富士康和英业达无售后维保服务体系，由发行人提供相关服务的原因；

2、实地走访富士康及英业达，了解其主营业务及与发行人的合作情况；

3、获取发行人与富士康、英业达签订的售后维保服务合同，核查富士康、英业达售后维保的单价构成及差异。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、富士康、英业达为主流的 ODM 厂商，生产服务器，但没有自有服务器品牌和完善的售后维保服务团队，所以由发行人提供相关服务。

2、服务器售后维保收费标准主要由客户富士康、英业达确定，总体而言，同种机型，同一国家，价格相差不大。

【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”之“B、售后维保服务”补充披露如下：

富士康、英业达为主流的 ODM 厂商，与传统华为、戴尔等品牌厂商不同，富士康、英业达主要集中在生产、制造环节，之前是为华为、戴尔等品牌进行代工生产，并没有在国内及海外建设服务网点，亦无完善的售后维保服务团队，生产的服务器由品牌厂商负责销售及售后维保。

随着互联网巨头阿里巴巴、腾讯等公司规模巨大，不再购买品牌厂商的服务器，而通过 ODM 厂商富士康、英业达定制生产。客户与 ODM 厂商直接从研发、生产到供应链进行对接与合作，而服务体系搭建需要支出相当多的成本、资源和时间，所以 ODM 厂商将该部分业务进行外包，自身侧重于研发、制造和供应链整合，由服务商来进行服务交付、售后与网点和体系的建设，保障自身业务的持续发展。发行人为阿里巴巴、腾讯、百度等互联网巨头提供驻场运维服务，对互联网机房运行环境熟悉，对服务器维保经验丰富，因此由发行人提供售后维保服务。富士康、英业达等 ODM 厂商基于业务发展需求，以及公司在互联网行业内的 IT 服务能力，将相关产品的交付、售后维保服务外包给公司，由公司

向阿里巴巴、腾讯、百度等数据中心提供包含产品交付、备件管理、售后维保等内容的原厂级售后维保服务。

服务器售后维保收费标准主要考量因素为机型和型号，次要考虑因素包括服务器运行地点、运行环境、分散程度等，服务器售后维保收费标准主要由客户富士康、英业达确定。

不同的机型、不同的型号，不同的地点，价格不同。总体而言，同种机型，同一国家，价格相差不大。价格主要由富士康、英业达确定。

(7) 补充披露交付实施业务中 CDN 建设、综合布线工程、IT 设备搬迁服务的收费标准每节点/每条/每台的范围存在较大差异的原因；

【回复及披露】

发行人已在招股说明书“第六节 业务和技术”之“(一)主营业务收入构成”之“2、IT 运维服务”之“(3) 交付实施服务”补充披露如下：

一、CDN 节点建设

CDN 节点建设根据不同客户对节点建设的服务内容不同导致价格差异较大。

二、综合布线

综合布线每条价格差异较大主要是线的品种、长度及布线安排不同而价格差异较大。

三、设备搬迁

设备搬迁一般按照搬迁的设备数量收费，国内收费标准为 60-200 元/台，美国收费标准为 65-275 美元/台，收费价格差异主要原因是机型不同，1U、2U、4U 价格不同，导致价格差异较大。

【核查程序】

1、获取发行人与阿里巴巴、百度、字节跳动、中国电信签订的交付实施服务合同及结算单据，核查交付实施服务的收费标准；

2、访谈发行人 IT 运维服务业务负责人，了解收费标准存在差异的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人已在招股说明书中补充披露交付实施业务中 CDN 建设、综合布线工程、IT 设备搬迁服务的收费标准存在差异的原因，收费标准存在差异主要是由服务内容、线材类别、设备类型等因素导致。

(8) 补充披露上述三类业务中分业务不同客户报价差异，说明报价明显偏离均值或中位数的客户及原因、对应客户各期对发行人贡献的收入。

【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)主营业务收入构成”之“2、IT 运维服务”之“(3) 交付实施服务”补充披露如下：

一、驻场运维业务

1、国内驻场运维业务

国内驻场运维客户主要有中国电信（阿里巴巴业务）、腾讯、百度，中国电信和腾讯差异不大，百度价格稍低，但是总体差异不大，不存在明显偏离均值和中位数的客户。

2、国外驻场运维业务

国外驻场运维业务主要集中在美国，客户主要为中国电信（阿里巴巴业务）和字节跳动，单价分别为 9,500 美元/人月、9,900 美元/人月，差异不大，不存在明显偏离均值和中位数的客户。

二、售后维保业务

售后维保业务主要客户为富士康和英业达，不存在报价明显偏离均值或中位数的客户。

三、交付实施业务

1、国内交付实施业务

国内交付实施业务主要为 CDN 节点建设，客户主要为阿里巴巴和百度，CDN 节点建设根据不同客户对节点建设的服务内容不同导致价格差异较大，不存在完全可比性。

2、国外交付实施业务

国外交付实施业务主要为综合布线业务，客户主要为中国电信（阿里巴巴业务）和字节跳动，由于阿里巴巴合同是通过中国电信签订，字节跳动业务是公司与客户直接签订，消除了中间商差价，因此价格较高。

【核查程序】

1、获取发行人与阿里巴巴、百度、字节跳动、中国电信签订的交付实施服务合同及结算单据，核查交付实施服务的收费标准；

2、访谈发行人 IT 运维服务业务负责人，了解收费标准存在差异的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人已在招股说明书中补充披露交付实施业务中 CDN 建设、综合布线工程、IT 设备搬迁服务的收费标准存在差异的原因，收费标准存在差异主要是由服务内容、线材类别、设备类型等因素导致。

(9) 请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对 IT 设备销售、IT 运维服务的收入真实性、客户走访的核查方法、核查过程、核查比例及核查结论，补充审核问询函回复中关于海外收入的核查结论。

一、保荐人及申报会计师关于对 IT 设备销售、IT 运维服务的收入真实性、客户走访的核查方法、核查过程、核查比例及核查结论

【回复】

保荐机构及申报会计师对报告期内发行人 IT 设备销售及 IT 运维服务的收入的真实性进行了审慎核查，核查方法、核查程序、核查比例及核查结论具体如下：

1、访谈发行人高级管理人员，了解主要 IT 设备销售客户和 IT 运维服务客户的基本情况、业务背景、合作历史，以及双方合作的业务流程等，根据业务流程查阅相关资料，包括发行人的业务合同、收入确认单据、相关采购明细，员工工资发放记录、纳税情况等。经核查，发行人的采购情况与销售情况匹配，员工工作情况与真实业务背景匹配。

2、对主要客户关联关系进行核查，在工商公示系统及其他信息公示平台检索主要客户是否与发行人存在关联关系。经核查，发行人主要客户为大中型互联网企业、A 股及海外上市公司及其子公司，与发行人的业务合作背景真实，不存在关联关系。

3、通过函证程序检查发行人收入的真实性和准确性，对未回函及回函不符的部分进行了相应的替代测试，函证比例如下：

(1) 主营业务收入-IT 设备销售业务

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
IT 设备销售业务销售收入	45,124.40	112,852.16	94,028.38	70,595.60
发函金额	40,868.70	104,642.14	82,404.55	60,650.82
发函比例	90.57%	92.72%	87.64%	85.91%

回函确认相符金额	30,042.06	93,719.70	76,010.96	57,821.21
回函相符金额占发函金额比例	73.51%	89.56%	92.24%	95.33%
回函确认相符金额占销售收入的比例	66.58%	83.05%	80.84%	81.90%
替代测试金额	10,550.01	9,577.12	1,566.51	179.29
回函相符+替代测试金额占销售收入比例	89.96%	91.53%	82.50%	82.16%
发函方式	邮寄	邮寄	邮寄	邮寄

(2) 主营业务收入-IT 运维服务业务

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
IT 运维服务业务销售收入	14,040.16	21,706.35	15,078.74	8,395.84
发函金额	13,075.92	19,969.70	14,151.37	7,678.18
发函比例	93.13%	92.00%	93.85%	91.45%
回函确认相符金额	9,368.45	17,638.52	11,944.11	5,086.90
回函相符金额占发函金额比例	71.65%	88.33%	84.40%	66.25%
回函确认相符金额占服务收入的比例	66.73%	81.26%	79.21%	60.59%
替代测试金额	3,608.83	2,331.18	1,695.57	2,521.92
回函相符+替代测试金额占销售收入比例	92.43%	92.00%	90.46%	90.63%
发函方式	邮寄	邮寄	邮寄	邮寄

经函证核查，主要客户对函证金额进行了有效确认。回函不符及未回函情况主要系发行人与客户会计政策和记账方式存在较大差异、大型客户流程严格造成，对发行人收入真实性、准确性无实质性影响。

4、前往客户的主要经营场所或通过视频访谈方式走访主要客户，核实其与发行人的业务合作情况，走访家数及覆盖率如下：

(1) IT 设备销售主要客户走访

单位：万元

核查项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
访谈涉及的客户数量（家）	6	22	18	15
访谈客户的销售额	27,815.46	92,217.11	78,980.16	52,972.51
当期 IT 设备销售收入	45,124.40	112,852.16	94,028.38	70,595.60
占 IT 设备销售收入的比例	61.64%	81.71%	84.00%	75.04%
核查结果	无异常	无异常	无异常	无异常

(2) IT 运维服务主要客户走访

单位：万元

核查项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
访谈涉及的客户数量（家）	6	12	12	12
访谈客户的销售额	8,909.77	19,671.86	13,956.51	7,871.13
当期 IT 服务收入	14,040.16	21,706.35	15,078.74	8,395.84
占 IT 服务收入的比例	63.46%	90.63%	92.56%	93.75%
核查结果	无异常	无异常	无异常	无异常

此外，保荐机构及申报会计师前往北京、张北、天津、广州等国内主要 IT 运维服务业务实施地以及核心海外 IT 运维服务业务实施地美国的重要机房进行走访，通过实地查看机房规模及访谈机房员工的方式，核查 IT 运维服务业务实施的真实性。

5、保荐机构及申报会计师就 IT 设备销售业务与 IT 运维服务业务的业务模式采取针对性的实质性核查程序，具体情况如下：

（1）IT 设备销售业务的实质性核查程序：

保荐机构及申报会计师获取发行人报告期内的 IT 设备采购及销售收入明细表，摘录发行人销售的主要品牌厂商服务器的订单号及制造商设备序列号，在主要品牌厂商的官方网站进行检索。经检索，主要品牌厂商服务器采购、销售的订单号和设备序列号均可在品牌厂商的官方网站中查询，且与发行人 IT 设备采购台账相符。经核查，发行人 IT 设备采购及销售真实。

保荐机构及申报会计师就发行人 IT 设备销售收入明细表中的大额销售收入确认明细进行摘录，并结合客户签收单、签收邮件回执等记录交叉复核收入确认金额及时点的准确性。经核查，发行人 IT 设备销售收入确认金额及时点准确。

保荐机构及申报会计师获取了发行人的物流费用明细并抽查了 IT 设备销售的物流单据，并抽查海外 IT 设备销售的报关单。经核查，发行人物流费用变动趋势与 IT 设备销售数量的变动趋势一致，发行人 IT 设备销售数量与报关单记录匹配，发行人 IT 设备销售真实。

（2）IT 运维服务业务的实质性核查程序：

保荐机构及申报会计师获取了发行人 IT 运维业务收入确认明细表及 IT 运维客户与发行人结算的明细单据、验收报告等，就二者记录的工作量、人员数量、服务金额、服务时点等信息进行交叉复核。经核查，IT 运维业务的收入确认金额及收入确认时点准确，收入确认对应的业务实施情况真实。

保荐机构及申报会计师获取了发行人的 IT 运维服务业务中驻场运维服务及交付实施服务的在岗人员明细表及派工记录，并抽查主要客户系统、邮件记录的人员姓名，与发行人的在岗人员明细表及派工记录交叉复核。经核查，发行人驻场运维服务及交付实施的业务实施真实。

保荐机构及申报会计师获取了发行人确认收入的售后维保服务上架明细表及维保收入分摊表，并与客户结算时提供的上架明细表及在保设备明细表交叉复核。经核查，发行人的上架数量及在保设备数量完整，售后维保业务收入确认金额准确。

6、保荐机构及申报会计师查阅银行对账单，核查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 万元以上的客户的销售回款进行了回款测试，以核查业务真实性。经核查，大额销售回款的账面记录与银行对账单记录一致，不存在第三方回款，发行人销售回款真实

二、对审核问询函回复中关于海外收入的核查结论的补充

【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、滴滴、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。经核查，主要海外客户与发行人的合作背景真实，无关联关系。

3、通过函证程序检查发行人海外收入的真实性和准确性。保荐人及申报会

计师通过函证程序对发行人海外客户的销售收入额情况予以函证，对回函不符的部分进行替代测试，具体的函证比例如下：

(1) 主营业务收入-IT 服务业务

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
IT 服务业务海外销售收入	6,165.96	7,914.88	5,069.73	1,863.52
发函金额	5,800.36	6,354.52	4,077.41	1,589.81
发函比例	94.07%	80.29%	80.43%	85.31%
回函确认相符金额	2,833.91	5,346.76	4,077.41	1,589.81
回函相符金额占发函金额比例	48.86%	84.14%	100.00%	100.00%
回函确认相符金额占销售收入的比例	45.96%	67.55%	80.43%	85.31%
替代测试金额	2,917.50	1,007.76	-	-
回函金额+替代测试金额占海外收入比例	93.28%	80.29%	80.43%	85.31%
发函方式	邮寄	邮寄	邮寄	邮寄

(2) 主营业务收入-IT 设备销售业务

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
IT 设备销售业务海外销售收入	10,302.03	17,924.31	4,948.75	1,427.55
发函金额	9,731.52	17,451.82	4,373.69	1,427.55
发函比例	94.46%	97.36%	88.38%	100.00%
回函确认相符金额	9,731.52	17,451.82	4,286.88	1,353.33
回函相符金额占发函金额比例	100.00%	100.00%	98.02%	94.80%
回函确认相符金额占销售收入的比例	94.46%	97.36%	86.63%	94.80%
替代测试金额	-	-	-	-
回函金额+替代测试金额占海外收入比例	94.46%	97.36%	86.63%	94.80%
发函方式	邮寄	邮寄	邮寄	邮寄

经函证程序核查，发行人的海外收入真实、准确。存在回函不符情况的原因是海外客户规模较大，对账时按照自身记账方式及会计政策对函证进行确认，由于发行人会计政策与部分海外客户不一致，故存在回函不符的情况。回函不符情况对发行人海外收入的真实性与准确性无实质性影响。

4、实地走访客户。保荐人与申报会计师选取重要海外客户，通过实地走访与视频走访结合的方式对客户的关键业务人员就客户的基本情况、经营规模、与发行人的业务合作等情况进行访谈，了解海外客户的主营业务情况以及海外客户与

发行人的往来情况，具体的核查比例如下：

(1) 对 IT 服务业务海外客户的走访情况：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
访谈涉及的海外直接客户数量（家）	5	4	2	2
访谈客户的销售额	3,621.57	5,974.42	4,077.41	1,619.98
当期海外 IT 服务业务收入	6,165.96	7,914.88	5,069.73	1,863.52
走访比例	58.73%	75.48%	80.43%	86.93%
核查结果	无异常	无异常	无异常	无异常

(2) 对 IT 设备销售业务海外客户的走访情况：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
访谈涉及的海外直接客户数量（家）	4	4	2	2
访谈客户的销售额	9,731.52	17,595.90	4,373.69	1,427.55
当期海外 IT 服务业务收入	10,302.03	17,924.31	4,948.75	1,427.55
走访比例	94.46%	98.17%	88.38%	100.00%
核查结果	无异常	无异常	无异常	无异常

此外，保荐机构及申报会计师选取重要海外业务发生地美国，进行实地走访，通过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。经走访，发行人的海外客户主要为上市公司附属公司及大中型互联网企业，与发行人的合作背景不存在异常。

5、保荐人及申报会计师针对折算为人民币后金额在 200 万元以上的海外客户的销售回款进行了核查。经核查，相应银行对账单或银行回单的对手方与账面记录及合同方一致，回款情况不存在异常。

6、保荐人及申报会计师取得了海外收入核算的内部单据及外部结算单据，并进行了比对。核查过程及结果如下：

(1) IT 服务业务

保荐人及申报会计师获取了发行人业务系统中记录的海外运维工程师数量、布线工作量、上架维保台数明细及单价明细，并与客户的结算单据及结算明细进行了核对。经核查，发行人用于海外 IT 服务业务收入的核算真实准确。

(2) IT 设备销售业务

保荐人及申报会计师就主要海外客户提供的用于确认 IT 设备销售收入的大

额签收单进行了核查。经核查，相应签收单所记录的 IT 设备销售数量与发行人业务系统记录的数据一致，销售金额及签收时点与发行人的账面记录一致。对于涉及商品报关的海外 IT 设备销售客户，保荐人及申报会计师就报关单记录的服务器数量与发行人业务系统中的数据进行了比对。经比对，报关单记录的服务器数量和发行人业务系统中记录的数量匹配。对报关单记录的抽查情况如下：

期间	抽查直接客户	客户基本情况	销售数量（台）	报关数量（台）	差异说明
2019 年	BIGO TECHNOLOGY PTE. LTD	隶属于美股上市公司欢聚时代	2,840	2,577	部分发往南亚、欧洲等地区的服务器由运输商承运，由于差异较小，抽查结果可以印证销售的真实性
2019 年	Capitalonline Data Service Co. Ltd	隶属于 A 股创业板上市公司首都在线	130	130	-
2019 年	AgoraLab. Inc	隶属于美股上市公司声网	60	60	-

经核查，发行人 IT 设备销售数量与报关数量匹配，海外 IT 设备销售真实。

8、关于营业成本。

公司 IT 设备销售业务成本主要由服务器等硬件的外购成本构成，IT 运维服务的成本主要由直接人工、直接材料、外包费用等构成。根据审核问询回复：

（1）报告期内，发行人驻场运维人员的月均薪酬水平在 5,932.05-8,658.16 元之间，售后维保人员的月均薪酬水平在 5,252.74-7,345.51 元之间，交付实施人员的月均薪酬水平在 5,579.96-6,990.83 元之间。

（2）在售后维保服务中，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。

（3）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。

请发行人：

（1）补充披露按具体型号排序的三年一期合计采购总额前十名的硬件，各期之间的平均采购价格变化情况与市场价格是否保持一致，同期向不同供应商采购的价格差异情况及合理性；

（2）补充披露驻场运维、售后维保、交付实施业务成本的具体构成、金额及占比；

（3）补充披露人工成本是否按项目分配，如何把人工成本分配到不同的项目，人工工时的核算、归集情况；

（4）补充披露驻场运维、售后维保、交付实施人员人均薪酬较低的原因，与业务所在地的工资水平，同行业可比公司的人均薪酬水平差异情况，是否存在关联方代垫成本、费用的情形；

（5）售后维保服务中外包服务费的具体构成、核算方式，发行人无法获取外包人员数量的原因，与外包商的对账方式，外包服务费与维保的机器数量之间的匹配性，各期变动的原因及合理性；

（5）交付实施业务中外包服务费和其他费用的具体构成，设备搬迁运输费与设备数量、项目地距离等之间的匹配关系，外包服务费与工作量的匹配情况、变动的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人 IT 设备采购价格公允性、人工成本完整性的核查方法、核查程序、核查比例、核查结论。

（1）补充披露按具体型号排序的三年一期合计采购总额前十名的硬件，各期之间的平均采购价格变化情况与市场价格是否保持一致，同期向不同供应商采购的价格差异情况及合理性；

【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“（1）IT 设备销售”补充披露如下：

公司销售的前十大型号 IT 设备全部为服务器，公司销售的服务器主要是定制产品，公司根据客户的需求，销售不同型号、不同配置的服务器。由于 CPU、

内存、硬盘、GPU卡等价格较高，因此即使同型号服务器，不同配置，其价格也存在一定差异。

2020年1-6月，公司按具体型号采购总额前十名情况如下：

单位：金额/万元；数量/台

型号	品牌	金额	数量	单价
SA5112M5	浪潮	6,476.75	2,224	2.91
RH1288H V5	华为	3,770.68	1,703	2.21
R740	DELL	3,645.31	741	4.92
RH2288H V5	华为	3,065.02	952	3.22
SA5212M5	浪潮	2,232.56	453	4.93
NF5466M5	浪潮	1,999.68	185	10.81
R740XD	DELL	1,898.20	329	5.77
R640	DELL	1,615.22	488	3.31
R540	DELL	267.83	71	3.77
DL380	新华三	233.22	36	6.48

2019年，公司按具体型号采购总额前十名情况如下：

单位：金额/万元；数量/台

型号	品牌	金额	数量	单价
RH2288H V5	华为	26,977.97	11,351	2.38
R640	DELL	12,894.46	2,954	4.37
RH1288H V5	华为	7,975.57	5,347	1.49
RH5288 V5	华为	7,778.35	1,227	6.34
R740	DELL	6,153.61	1,234	4.99
SA5112M5	浪潮	5,768.88	1,958	2.95
R740XD	DELL	5,367.64	1,052	5.10
SA5212M5	浪潮	2,711.26	672	4.03
I620-G30	曙光	2,043.56	487	4.20
NF5460M4	浪潮	1,906.74	215	8.87

2018年，公司按具体型号采购总额前十名情况如下：

单位：金额/万元；数量/台

型号	品牌	金额	数量	单价
RH2288 V3	华为	23,936.21	7,562	3.17
R730XD	DELL	8,559.90	1,849	4.63
R730	DELL	7,474.08	2,124	3.52

RH1288 V3	华为	6,650.30	3,442	1.93
RH2288H V5	华为	5,345.51	684	7.82
RH2288H V3	华为	3,226.19	1,600	2.02
R640	DELL	2,909.15	669	4.35
R740	DELL	2,449.47	478	5.12
RH5288 V3	华为	2,326.29	410	5.67
R740XD	DELL	2,145.32	336	6.38

2017 年，公司按具体型号采购总额前十名情况如下：

单位：金额/万元；数量/台

型号	品牌	金额	数量	单价
RH1288 V3	华为	12,095.07	4,724	2.56
RH2288 V3	华为	11,524.20	4,322	2.67
R730XD	DELL	8,309.15	1,986	4.18
W580	曙光	5,420.85	321	16.89
R630	DELL	4,369.55	1,216	3.59
RH2288H V3	华为	3,787.18	2,077	1.82
R730	DELL	3,689.04	1,266	2.91
I620-G20	曙光	1,416.57	628	2.26
R430	DELL	580.39	333	1.74
DL380G9	新华三	372.97	89	4.19

公司采购前十大硬件中，同型号服务器在部分年份采购单价有所差异，主要原因如下：

型号	2018 年采购单价	2017 年采购单价	差异原因
RH1288 V3	1.93	2.56	CPU、硬盘及内存等配置不同
R730XD	4.63	4.18	
R730	3.52	2.91	
RH2288 V3	3.17	2.67	
型号	2019 年采购单价	2018 年采购单价	差异原因
RH2288H V5	2.38	7.82	CPU、硬盘及内存等配置不同
R740	4.99	5.12	差异较小
R640	4.37	4.35	差异较小
R740XD	5.10	6.38	CPU、硬盘及内存等配置不同
型号	2020 年 1-6 月采购单价	2019 年采购单价	差异原因

RH1288H V5	2.21	1.49	CPU、硬盘及内存等配置不同
SA5212M5	4.93	4.03	
SA5112M5	2.91	2.95	差异较小
R740	4.92	4.99	差异较小
RH2288H V5	3.22	2.38	CPU、硬盘及内存等配置不同
R640	3.31	4.37	
R740XD	5.77	5.10	

由于公司销售的服务器为定制化产品，与分销渠道的通用型产品差异较大，两者价格不具有可比性。服务器价格受型号、配置、品牌等因素影响。

公司定制化产品与渠道分销产品具体区别举例如下：

品牌	主体	型号	主要配置	次要配置	价格范围 (万元)
戴尔	公司	R640	CPU7 款规格，内存 3 款规格，硬盘 12 款规格	选配 GPU 卡和独立万兆网卡	3.31-4.37
	渠道	T640	CPU2 款规格、内存 2 款规格、硬盘 2 款规格	无	1.35-1.70
华为	公司	RH2288H V5	CPU16 款规格，内存 3 款规格，硬盘 18 款规格	选配 CPU 卡和独立万兆网卡	1.49-7.82
	渠道	RH2288H V5	CPU4 款规格，内存 2 个规格，硬盘 2 个规格	无	1.30-2.40

【核查程序】

- 1、获取发行人报告期内服务器采购明细表，分析计算前十大型号采购金额、采购数量及采购单价；
- 2、获取发行人采购前十大型号服务器的配置明细，分析同型号服务器在各期采购价格波动的原因；
- 3、访谈发行人高级管理人员及采购人员，了解同型号服务器价格波动的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及会计师认为：发行人销售的前十大型号 IT 设备均为服务器，服务器价格受品牌、型号、配置等因素影响，发行人主要销售定制服务器，与分销渠道的产品不同，两者价格不具有可比性。

(2) 补充披露驻场运维、售后维保、交付实施业务成本的具体构成、金额及占比；

【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“（三）营业成本分析”之“3、主营业务成本性质类型构成分析”补充披露如下：

报告期内，公司驻场运维业务成本具体构成如下：

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
直接人工	4,761.00	93.44%	8,635.98	90.69%	4,271.43	63.35%	2,263.67	62.96%
直接材料	0.25	0.00%	1.17	0.01%	1.60	0.02%	3.12	0.09%
外包服务	87.99	1.73%	578.55	6.08%	2,056.64	30.50%	1,024.63	28.50%
其他成本	245.75	4.82%	306.85	3.22%	412.72	6.12%	303.94	8.45%
小计	5,094.98	100%	9,522.55	100%	6,742.40	100%	3,595.35	100%

报告期内，公司售后维保业务成本具体构成如下：

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
直接人工	742.30	56.90%	1,395.25	67.83%	671.65	66.63%	381.61	85.59%
直接材料	26.29	2.02%	25.90	1.26%	4.46	0.44%	9.99	2.24%
外包服务	354.03	27.14%	396.04	19.25%	236.36	23.45%	21.76	4.88%
其他成本	182.00	13.95%	239.67	11.65%	95.58	9.48%	32.51	7.29%
小计	1,304.63	100%	2,056.86	100%	1,008.05	100%	445.86	100%

报告期内，公司交付实施业务成本具体构成如下：

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
直接人工	694.98	59.46%	425.43	23.15%	87.05	4.70%	80.79	9.97%
直接材料	93.06	7.96%	75.97	4.13%	37.56	2.03%	14.79	1.83%
外包服务	148.91	12.74%	1,068.19	58.13%	1,615.33	87.25%	498.01	61.49%
其他成本	231.79	19.83%	268.04	14.59%	111.54	6.02%	216.32	26.71%
小计	1,168.75	100%	1,837.62	100%	1,851.47	100%	809.91	100%

【核查程序】

1、获取发行人报告期内的 IT 运维服务业务成本明细表，核查驻场运维、交付实施、售后维保的成本明细及构成。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人已在招股说明书中补充披露驻场运维、售后维保、交付实施业务成本的具体构成、金额及占比。

(3) 补充披露人工成本是否按项目分配，如何把人工成本分配到不同的项目，人工工时的核算、归集情况；

【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“(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：

人工成本指为项目而发生的人员工资、社保、公积金等员工薪酬支出，按照项目分配成本。

一、人工成本分配相应内控制度

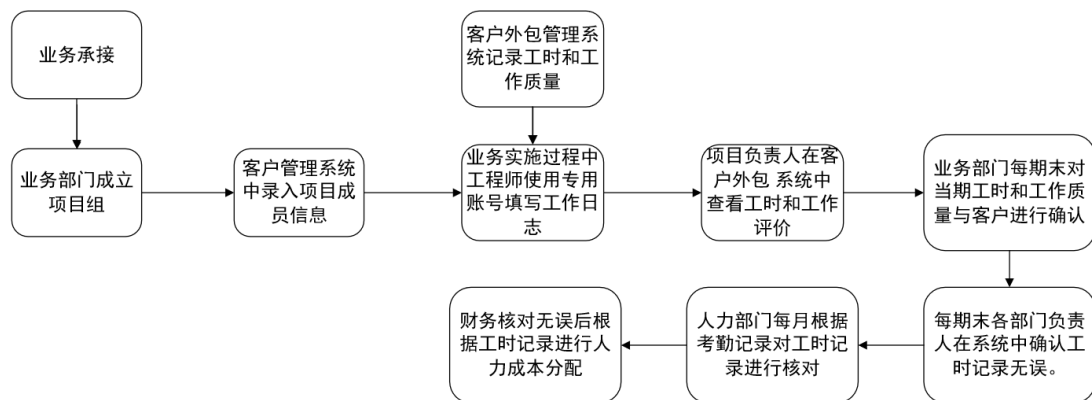
发行人制定了包括《服务业务管理制度》、《人力资源管理制度》、《成本核算管理制度》等在内的一系列与成本相关的内部控制制度，以控制人工成本归集的完整性与准确性。

二、人工成本分配到不同的项目流程管理如下

1、驻场运维服务业务

公司已建立完善的工时核对流程和审批制度，并通过客户记录和公司记录双向核对确保工时记录的准确和完整。公司驻场运维业务的主要客户均是大型互联网公司，此类公司对外包人员均有独立的管理系统。在业务中，一般客户在管理系统中添加外包人员指纹信息，并每日更新工时记录。同时，项目组成员每日在公司系统中填写工作日志，项目负责人每日核对公司记录与客户系统中记录是否一致。每期末业务部门与客户核对工时记录，各部门负责人在系统中确认工时记录无误，人力部门每月根据考勤记录对工时记录进行核对，财务部核对无误后根据工时记录进行人工成本拆分。

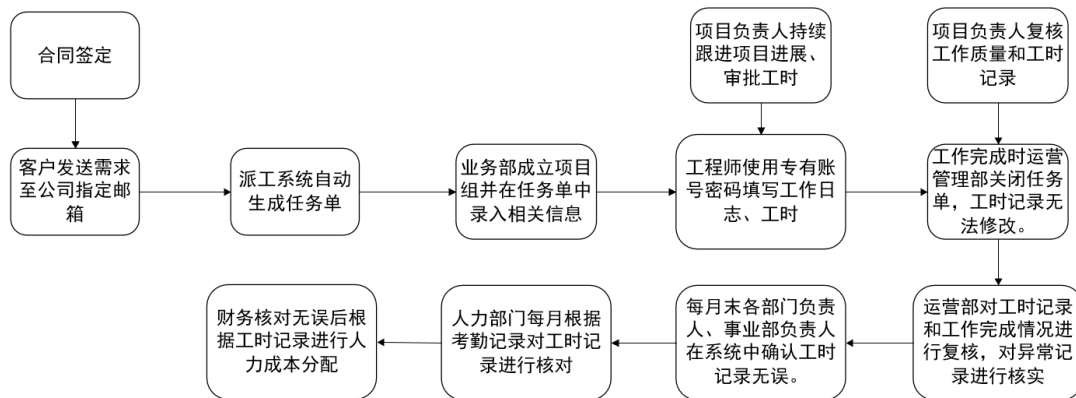
人工成本拆分流程如下图所示：



2、交付实施服务和售后维保服务业务

公司已建立完善的工时管理系统，辅助人工成本的归集和核算。承接业务后，客户向指定邮箱发送需求，公司派工系统自动生成任务单，业务部门根据客户需求确定项目成员并在任务单中添加人员信息。项目人员在实施过程中每日填写工作日志和工时。项目负责人跟进项目进展并审批工时。项目完成后经项目负责人和运营部审核无误后，任务单关闭并无法修改。每期末各部门负责人在系统中确认工时记录无误后，人力部门根据考勤记录核对工时记录，财务部核对无误后根据工时记录进行成本拆分。

人力成本拆分流程如下图所示：



【核查程序】

1、获取发行人《服务业务管理制度》、《人力资源管理制度》、《成本核算管理制度》等制度，核查人工成本归集的内控流程；

2、访谈发行人财务负责人，实地查看发行人的工时管理系统，了解人工成本分配到不同的项目的具体流程。

3、获取发行人的人工成本明细表，核查人工成本核算与内控制度和系统的

匹配性。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人的人工成本按项目分配，已建立人工成本按项目分配的内控制度。通过工时管理系统将人工成本分配到不同的项目，人工工时的核算和归集完整、准确。

(4) 补充披露驻场运维、售后维保、交付实施人员人均薪酬较低的原因，与业务所在地的工资水平，同行业可比公司的人均薪酬水平差异情况，是否存在关联方代垫成本、费用的情形；

【回复】

2017 年至 2019 年，公司国内 IT 运维服务业务中驻场运维人员的月均薪酬水平在 5,932.05-8,658.16 元，售后维保人员的月均薪酬水平在 5,252.74-7,345.51 元，交付实施人员的月均薪酬水平在 5,579.96-6,990.83 元，平均薪酬呈逐年上升趋势。

公司 IT 运维服务人员分布在华北、华东和华南等多个城市，为方便比较，选取北京、上海、广州、深圳和张家口等主要城市进行比较。相同地区，公司员工薪酬与当地民营企业社会平均工资比较如下：

单位：元/人月

城市	2019 年		2018 年		2017 年	
	民营企业平均	发行人	民营企业平均	发行人	民营企业平均	发行人
北京	7,105.17	9,197.05	6,409.00	7,751.24	5,894.83	5,991.47
广州	5,739.83	7,738.48	5,559.92	6,868.96	5,103.42	5,645.34
上海	5,352.17	8,326.49	4,754.67	7,371.00	4,336.50	6,276.72
深圳	5,852.75	10,868.16	5,302.92	8,088.11	4,941.42	6,241.70
张家口	3,346.17	7,978.65	2,910.17	6,728.77	2,794.67	6,489.58

注释：各地尚未公布 2020 年社会平均工资，因此对比了 2017 年-2019 年。

由上表可见，公司平均薪酬水平平均高于当地民营企业平均工资水平，且公司薪酬水平呈逐年上涨趋势，特别是 2019 年，公司平均薪酬已经大幅高于当地民营企业平均薪酬。

由于同行业上市公司未披露业务人员平均薪酬，故无法与上市公司比较。

公司 IT 运维业务实施地主要是 IDC 机房，而 IDC 机房主要分布在城市远郊区域，例如广州的番禺、南沙等地，北京的亦庄、昌平等地；为方便员工上下班，

并确保工作效率，公司一般会就近招聘业务人员，例如阿里巴巴张北机房主要是张家口当地员工。

公司员工薪酬在互联网行业中偏低，主要原因是：公司所招聘员工集中在城市郊区，远离城市中心区，当地生活成本显著低于中心区。公司根据市场化原则招聘员工，员工薪酬在当地具有市场竞争力，公司员工薪酬主要受当地劳动力市场供求因素影响，公司不存在关联方代垫成本、费用的情形。

【核查程序】

- 1、获取发行人的职工薪酬明细表，核查发行人国内 IT 运维服务业务驻场运维人员、交付实施人员和售后维保人员的平均工资；
- 2、查阅业务实施地统计局记录的私营企业社会平均工资，核查发行人员工平均工资与当地社会平均工资是否存在差异；
- 3、获取中联润通及其子公司的序时账、工资表及银行对账单，核查是否存在发行人员工领取工资或报销费用的情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人根据市场化原则招聘员工，员工薪酬在当地具有市场竞争力，发行人员工薪酬主要受当地劳动力市场供求因素影响，发行人不存在关联方代垫成本、费用的情形。

【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“（二）负债状况分析”之“2、流动负债”之“（5）应付职工薪酬”补充披露如下：

2017 年至 2019 年，发行人国内 IT 运维服务业务中驻场运维人员的月均薪酬水平在 5,932.05-8,658.16 元，售后维保人员的月均薪酬水平在 5,252.74-7,345.51 元，交付实施人员的月均薪酬水平在 5,579.96-6,990.83 元，平均薪酬呈逐年上升趋势。

公司 IT 运维服务人员分布在华北、华东和华南等多个城市，为方便比较，选取北京、上海、广州、深圳和张家口等主要城市进行比较。相同地区，公司员工薪酬与当地民营企业社会平均工资比较如下：

单位：元/人月

城市	2019 年	2018 年	2017 年
----	--------	--------	--------

	民营企业平均	发行人	民营企业平均	发行人	民营企业平均	发行人
北京	7,105.17	9,197.05	6,409.00	7,751.24	5,894.83	5,991.47
广州	5,739.83	7,738.48	5,559.92	6,868.96	5,103.42	5,645.34
上海	5,352.17	8,326.49	4,754.67	7,371.00	4,336.50	6,276.72
深圳	5,852.75	10,868.16	5,302.92	8,088.11	4,941.42	6,241.70
张家口	3,346.17	7,978.65	2,910.17	6,728.77	2,794.67	6,489.58

注释：各地尚未公布 2020 年社会平均工资，因此对比了 2017 年-2019 年。

由上表可见，公司平均薪酬水平均高于当地民营企业平均工资水平，且公司薪酬水平呈逐年上涨趋势，特别是 2019 年，公司平均薪酬已经大幅高于当地民营企业平均薪酬。

公司根据市场化原则招聘员工，员工薪酬在当地具有市场竞争力，公司员工薪酬主要受当地劳动力市场供求因素影响，公司不存在关联方代垫成本、费用的情形。

(5) 售后维保服务中外包服务费的具体构成、核算方式，发行人无法获取外包人员数量的原因，与外包商的对账方式，外包服务费与维保的机器数量之间的匹配性，各期变动的原因及合理性；

【回复】

一、具体构成

公司售后维保服务费中外包服务费为公司在某些国家或城市未设立分支机构，无服务人员或者服务人员人手不足时，将售后维保服务中的安装部署、售后维保外包给供应商，构成主要为外包的人工费。

二、核算方式

公司售后维保外包费按工作量计费，具体分为按机器台数或按人工天数、小时数等方式，当外包发生时，按如下方式核算成本：

1、售后维保服务按机器台数时，合同约定维保台数的，在服务期内按台数计算相应的成本；

2、售后维保服务按人工天数时，按实际发生的人员数量及相应的天数计算确认成本。

具体会计处理如下：

借：生产成本

贷：应付账款/银行存款

三、外包商的对账方式及无法获取外包人员数量的原因

公司售后维保服务中外包采购主要以工作量计价。工作量计价方式，公司无需考虑外包人员的数量，只根据工作量和外包商结算；即使是按人天工时计价的，外包人员也不是全年为公司服务，只是其中几天或者几十天为公司服务，因此无法统计售后维保服务外包人员的具体数量。公司与外包供应商按月以邮件方式对账。

四、外包服务费与维保的机器数量之间的匹配性，各期变动的原因及合理性

报告期内，公司售后维保业务客户主要为 ODM 厂商（富士康和英业达），因此对 ODM 进行分析，报告期内，其外包服务费分别为 15.62 万元、227.95 万元、372.21 万元和 327.69 万元，具体如下：

区域	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
国外	216.98	127.82	177.73	15.18
国内	110.71	244.39	50.22	0.44
合计	327.69	372.21	227.95	15.62

（一）国外

2017 年、2018 年公司未在美国、加拿大、新加坡设立海外分支机构，海外售后维保服务全部由外包完成，2017 年、2018 年分别安装部署 862 台和 7,268 台，随着安装部署服务器及在保服务器数量的增加，外包服务费相应增加。

2019 年、2020 年公司在美国、加拿大、新加坡分支机构分别为美国亚康、加拿大凯威、新加坡科技，美国、新加坡、加拿大售后维保服务由发行人执行。同时，由于公司售后维保服务业务扩张至其它国家，如、德国、英国、马来西亚等，而这些国家暂无分支机构，随着安装部署服务器及在保服务器数量的增加，外包服务费呈现 2019 年度较 2018 年度小幅度下降后，2020 年上半年大幅上涨的情况。

（二）国内

国内售后维保外包费分别为 0.44 万元、50.22 万元、244.39 万元和 110.71 万元，公司在国内大部分城市具有服务人员，对于售后维修工作由自有人员执行，安装部署等集中工作量大，公司部分外包执行。报告期内，国内安装部署台数分

别为 33,928 台、66,778 台、140,022 台、34,074 台，安装台数较少时，公司服务人员能够执行，但 2017 年-2019 年随着安装部署台数增加，公司外包费用逐渐增多；2020 年 1-6 月，虽然安装部署台数下降较快，但受疫情影响，公司服务人员出差受限制，因此外包费并未下降同等幅度。外包费和安装部署、售后维保台数不存在完全的线性关系。

【核查程序】

- 1、访谈发行人 IT 运维服务业务负责人，了解发行人与外包服务商的结算方式；
- 2、访谈国内的主要外包服务商，了解外包服务商与发行人的结算方式；
- 3、获取发行人的外包采购明细表及外包服务采购合同，了解主要外包服务商的构成及外包服务费的主要构成和定价方式；
- 4、访谈发行人 IT 运维业务负责人，了解无法获取外包人员数量的原因，了解外包服务费与维保的机器数量之间的匹配性；
- 5、获取美国亚康外包采购明细表，核查外包服务费与维保机器台数相关性。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、发行人与外包服务商按工作量进行结算，结算方式不需要了解外包公司的具体人数规模，所以无法获取外包人数；
- 2、发行人已在招股说明书中补充披露售后维保服务中外包服务费的具体构成、核算方式。

【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“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：

公司售后维保服务费中外包服务费为公司在某些国家或城市未设立分支机构，无服务人员或者服务人员人手不足时，将售后维保服务中的安装部署、售后维保外包给外包供应商，构成主要为外包的人工费。公司对外包服务费的核算方式为，公司发生外包费时，将发生的外包费计入生产成本。

公司售后维保服务业务外包采购主要以工作量计价。工作量计价方式，公司无需考虑外包人员的数量，只根据工作量和外包商结算，即使是按人天工时计价的，外包人员也不是全年为公司服务，只是其中几天或者几十天为公司服务，因此无法统计售后维保服务外包人员的数量。公司与外包商对账方式主要为月度邮件方式。

报告期内，公司售后维保业务客户主要为 ODM 厂商（富士康和英业达），因此对 ODM 进行分析，报告期内其外包服务费分别为 15.62 万元、227.95 万元、372.21 万元和 327.69 万元，具体如下：

区域	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
国外	216.98	127.82	177.73	15.18
国内	110.71	244.39	50.22	0.44
合计	327.69	372.21	227.95	15.62

A、国外

2017 年、2018 年公司未在美国、加拿大、新加坡设立海外分支机构，海外售后维保服务全部由外包完成，2017 年、2018 年分别安装部署 862 台和 7,268 台，随着安装部署服务器及在保服务器数量的增加，外包服务费相应增加。

2019 年、2020 年公司在美国、加拿大、新加坡分支机构分别为美国亚康、加拿大凯威、新加坡科技，美国、新加坡、加拿大售后维保服务由发行人执行，同时由于公司售后维保服务业务扩张至其它国家，德国、英国、马来西亚等，而这些国家暂无分支机构，随着安装部署服务器及在保服务器数量的增加，外包服务费呈现 2019 年度较 2018 年度小幅度下降后，2020 年上半年大幅上涨的情况。

B、国内

国内售后维保外包费分别为 0.44 万元、50.22 万元、244.39 万元和 110.71 万元，公司在国内大部分城市具有服务人员，对于售后维修并发量不大的工作由自有人员执行，安装部署等集中工作量大，公司部分外包执行。报告期内，国内安装部署台数分别为 33,928 台、66,778 台、140,022 台、34,074 台，安装台数较少时，公司服务人员能够执行，但 2017 年-2019 年随着安装部署台数增加，公司外包费用逐渐增多；2020 年 1-6 月，虽然安装部署台数下降较快，但

受疫情影响，公司服务人员出差受限制，因此外包费并未下降同等幅度。外包费和安装部署、售后维保台数不存在完全的线性关系。

(6) 交付实施业务中外包服务费和其他费用的具体构成，设备搬迁运输费与设备数量、项目地距离等之间的匹配关系，外包服务费与工作量的匹配情况、变动的原因及合理性。

【回复】

一、外包服务费和其他费用构成

交付实施服务中外包服务费为公司某些国家或城市未设立分支机构，无服务人员或者服务人员人手不足时，将部分交付实施服务内容外包给供应商，构成主要为外包的人工费。

其他费用由员工在实施 CDN 节点建设、综合布线、设备搬迁过程中的差旅费、物料费以及运输仓储费。

二、设备搬迁运输费与设备数量、项目地距离等之间的匹配关系

设备搬迁业务中，主要收费为上架或者下架的费用，运输费占比较少，与设备数量、项目地距离有同方向关系，但无具体的线性匹配关系。

三、外包服务费与工作量的匹配情况、变动的原因及合理性

报告期内，交付实施服务外包服务费金额分别为 498.01 万元、1,615.33 万元、1,068.19 万元和 148.91 万元，主要由国外外包构成，具体如下：

单位：万元

区域	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
国外	84.03	56.43%	981.47	91.88%	1,496.57	92.65%	462.56	92.88%
国内	64.88	43.57%	86.72	8.12%	118.76	7.35%	35.45	7.12%
合计	148.91	100%	1,068.19	100%	1,615.33	100%	498.01	100%

2017 年-2018 年，国外交付实施服务由美国凯威、加拿大凯威执行，项目数量分别为 19 个、24 个，每个项目规模、复杂度不同，一般每个项目根据具体明细报价计算，每个项目一般包含 20 项不同的明细报价，外包服务费总额与根据报价明细测算的每个项目成本一致。

2019 年，国外交付实施服务部分由美国凯威执行，项目数量为 12 个，与 2017 年、2018 年类似，外包服务费总额与根据报价明细测算的每个项目成本一致。

2019年下半年、2020年1-6月，公司海外交付实施服务主要由公司子公司美国亚康、加拿大凯威执行，具体简单重复性的工作交由外包人员执行，外包费用较少。

【核查程序】

- 1、获取发行人的外包成本明细表，了解外包服务费中其他费用的构成；
- 3、获取发行人的外包成本明细表，核查外包服务费与工作量的匹配情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、外包费用主要构成为人工费，其他费用由员工在实施CDN节点建设、综合布线、设备搬迁过程中的差旅费、物料费以及运输仓储费；
- 2、设备搬迁运输费与设备数量、项目地距离有同方向关系，但无具体的线性匹配关系；
- 3、外包服务费总额与根据报价明细测算的每个项目成本一致。

【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“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：

交付实施服务中外包服务费为公司在某些国家或城市未设立分支机构，无服务人员或者服务人员人手不足时，将部分交付实施服务内容外包给供应商，构成主要为外包的人工费。

其他费用由员工在实施CDN节点建设、综合布线、设备搬迁过程中的差旅费、物料费以及运输仓储费。

设备搬迁业务中，主要收费为上架或者下架的费用，运输费占比较少，与设备数量、项目地距离有同方向关系，但无具体的线性匹配关系。

报告期内，交付实施服务外包服务费金额分别为498.01万元、1,615.33万元、1,068.19万元和148.91万元，主要由国外外包构成，具体如下：

单位：万元

区域	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
国外	84.03	56.43%	981.47	91.88%	1,496.57	92.65%	462.56	92.88%

国内	64.88	43.57%	86.72	8.12%	118.76	7.35%	35.45	7.12%
合计	148.91	100%	1,068.19	100%	1,615.33	100%	498.01	100%

2017 年-2018 年，国外交付实施服务由美国凯威、加拿大凯威执行，项目数量分别为 19 个、24 个，每个项目规模、复杂度不同，一般每个项目根据具体明细报价计算，每个项目一般包含 20 项不同的明细报价，外包服务费总额与根据报价明细测算的每个项目成本一致。

2019 年，国外交付实施服务部分由美国凯威执行，项目数量为 12 个，与 2017 年、2018 年类似，外包服务费总额与根据报价明细测算的每个项目成本一致。

2019 年下半年、2020 年 1-6 月，公司海外交付实施服务主要由公司子公司美国亚康、加拿大凯威执行，具体简单重复性的工作交由外包人员执行，外包费用较少。

(7) 请保荐人、申报会计师发表明确意见，并说明对发行人 IT 设备采购价格公允性、人工成本完整性的核查方法、核查程序、核查比例、核查结论。

【回复】

一、IT 设备销售

1、保荐机构及申报会计师查阅发行人在华为系统中的记录，对华为厂商服务器的订单编码进行了穿透核查，了解发行人在华为厂商采购情况及最终销售情况；访谈发行人 IT 设备采购人员及主要供应商，了解发行人向品牌厂商采购模式。其中，对华为厂商服务器的订单编码穿透核查的具体如下：

(1) 获取发行人的采购台账，抽取采购订单中的订单编号，并在华为系统中进行检索该编号。经检索，华为系统中查询的产品名称、订单金额及终端用户与发行人记录一致。

(2) 抽取发行人 EPR 系统中华为服务器的 SN 码，并在华为网站中进行检索。经检索，该 SN 号码对应的服务器的进保时间与公司收入确认时间不矛盾。

经核查，发行人在华为厂商采购的服务器基本通过华为线上系统进行下单，采购的服务器均发送至终端客户。

2、保荐机构及申报会计师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；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。

经核查，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、保荐机构及申报会计师获取发行人报告期内前十大型号服务器采购明细表，分析发行人采购前十大服务器采购金额及数量，分析采购产品及采购成本情况；获取发行人报告期内采购前十大型号服务器配置明细，分析同型号服务器采购价格差异的原因；访谈发行人 IT 设备采购人员及主要供应商，了解同种型号服务器采购价格差异的原因。

经核查，发行人采购同样配置的服务器，采购价格不存在重大差异。部分同型号服务器采购价格有所差异，主要系 CPU、硬盘及内存等配置有所不同。

4、保荐机构及申报会计师获取发行人报告期内 IT 设备销售收入及成本明细表，分析计算报告期内发行人销售服务器毛利率情况；访谈公司高级管理人员及主要客户，了解毛利率波动的原因。

经核查，报告期内，公司服务器毛利率为 6.94%、6.71%、7.58%及 6.45%，基本较为稳定。

5、保荐机构及申报会计师通过企业信息公示系统检索主要供应商的股东及主要人员，并将相应信息与发行人的董事、监事、高级管理人员及员工姓名进行交叉复核。经核查，发行人与主要供应商之间不存在关联关系，双方合作基于市场化的真实业务背景。

6、保荐机构及申报会计师通过实地走访或视频访谈的方式对主要 IT 设备采购供应商进行访谈，了解主要供应商的基本情况、主营业务、经营规模、发行人的采购情况、采购金额，与发行人的结算方式、采购定价方式等信息，具体访谈比例如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
走访涉及的供应商家数	4	9	10	9
走访比例	60.39%	89.06%	87.26%	88.09%

注：对供应商同一控制下采取了合并处理。

经访谈，发行人与主要供应商的定价均依据市场定价原则。

7、保荐机构及申报会计师对发行人主要 IT 设备采购供应商各期采购金额进行函证，函证情况如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
当期采购总额	30,794.61	108,638.70	92,050.25	66,007.71
发函金额	30,184.63	99,848.09	86,261.68	62,932.68
发函比例	98.02%	91.91%	93.71%	95.34%
回函相符金额	22,317.46	58,702.04	44,987.58	55,491.37
经替代测试确认的金额	7,483.23	35,064.72	40,121.48	7,051.09
回函相符+替代测试金额占发函金额比例	98.73%	93.91%	98.66%	99.38%
回函相符+替代测试金额占采购总额比例	96.77%	86.31%	92.46%	94.75%

报告期各期内，供应商回函存在不符的情况，主要原因系双方记账方式和会计政策不同。针对回函不符的情况，保荐机构及申报会计师通过获取差异部分的采购合同（订单）、采购发票，入库单、银行支付凭证等支持性文件的发生执行了替代测试，经替代测试核查，回函不符的部分不存在异常情况，IT 设备采购金额真实、准确。

二、对人工成本完整性的核查

1、保荐机构及申报会计师选取国内及海外的重要机房，进行实地走访。通过访谈驻场员工的方式实地核实发行人驻场运维人员的工作情况，确认发行人员工实地参与驻场服务。

2、保荐机构及申报会计师通过核查发行人董监高银行流水及发行人实际开展业务的重要关联方中联润通的银行流水，确认了发行人董监高及关联方中联润通不存在为发行人员工发放薪酬、报销费用等代垫成本费用情形，发行人的人工成本核算完整。

3、保荐机构及申报会计师获取了发行人报告期内各期的工资表。经核查，发行人 IT 运维服务人员的平均薪酬与其岗位性质、工作量及工作地点相匹配，不存在异常。

4、保荐机构及申报会计师选取主要驻场运维服务客户，查阅其与发行人开展合作的业务系统中记录的驻场人员名册，并与发行人成本分拆表中记录的驻场人员进行交叉复核。经核查，发行人驻场运维服务业务人工成本记录完整，与客户业务系统中的记录相匹配。

5、保荐机构及申报会计师获取报告期内发行人交付实施业务及售后维保业务的派工记录，结合派工地点分析复核派工合理性并结合成本拆分表分析复核派

工完整性。同时，获取交付实施业务主要客户与发行人的沟通邮件及售后维保客户系统中的上门维保记录，抽查发行人的派工记录是否与客户记录匹配。经核查，发行人的派工记录在成本分拆表中核算至相应项目，派工地点与实际业务实施地相匹配，发行人交付实施业务及售后维保业务的人工成本核算完整。

6、保荐机构及申报会计师将报告期内各期发行人工资表记录的 IT 运维服务人员薪酬总额与 IT 运维服务项目成本拆分表的员工薪酬总额进行了交叉复核，经核查，发行人员工工资表的 IT 运维服务人员薪酬总额与 IT 运维服务项目成本拆分表的员工薪酬总额相匹配，人工成本核算完整。

9、关于应收账款。

根据申报材料和审核问询回复：

(1) 2017 年末、2018 年末、2019 年末和 2020 年 6 月 30 日，公司分别有账面余额为 5,021.21 万元、9,005.36 万元、14,855.81 万元和 3,056.68 万元的应收账款出质给银行及融资担保机构，为银行借款提供质押和反担保。

(2) 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，回款方式为银行存转账回款，无现金或票据回款。

请发行人：

(1) 补充披露质押应收账款的融资金额、利率、借款流向及用途，质押融资的会计处理，对发行人经营成果和现金流量的影响；

(2) 结合发行人各期末应收账款账龄情况、报告期坏账实际核销情况、与同行业可比公司坏账计提政策对比情况等分析并补充披露公司应收账款坏账准备计提是否充分；

(3) 补充披露单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项在报告期各期计提坏账准备的比例、金额、依据，后期回收可能等，坏账准备计提是否充分；

(4) 补充披露 2017-2019 年末应收账款截至反馈意见回复日的回款比例，是否存在客户回款比例下降的情形，发行人加强信用管理和回款政策的措施，审核问询函 P162 页中部分客户期后回款比例较低的原因及最新情况，是否存在纠纷和回款风险；

(5) 补充披露账龄 1 年以上的应收账款回款缓慢的原因, 是否存在回款障碍。

请保荐人, 申报会计师发表明确意见, 请保荐人、申报会计师说明各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、函证是否存在差异及处理意见。

(1) 补充披露质押应收账款的融资金额、利率、借款流向及用途, 质押融资的会计处理, 对发行人经营成果和现金流量的影响;

【回复】

一、发行人报告期应收账款的融资金额、利率、借款流向及用途

单位: 万元

期间	应收账款融资金额	利率	借款流向及用途
2020 年 1-6 月	13,536.74	5.4375%-10.2000%	向华为技术有限公司、戴尔(中国)有限公司、中建材信息技术股份有限公司、重庆佳杰创盈科技有限公司、英迈电子商贸(上海)有限公司、浪潮电子信息产业股份有限公司、曙光信息产业股份有限公司支付货款
2019 年度	23,732.27	5.4375%-10.3000%	
2018 年度	23,248.12	5.2200%-10.5000%	
2017 年度	5,493.72	5.2200%-5.4375%	

二、质押融资的会计处理

报告期内发行人主要向星展银行(中国)有限公司深圳分行、平安商业保理有限公司、上海邦汇商业保理有限公司、招商银行北京分行进行融资, 所融款项做为短期借款核算, 会计处理如下:

借: 银行存款

贷: 短期借款

三、对发行人经营成果和现金流量的影响

1、对经营成果的影响

单位: 万元

期间	应收账款融资利息费用	利息费用占当期净利润的比例
2020 年 1-6 月	192.48	3.8736%
2019 年度	494.70	6.5351%
2018 年度	528.44	9.4455%
2017 年度	176.69	13.0310%

发行人通过应收账款质押融资支付的利息费用占当期利润的比例逐年下降, 对经营成果影响较小。

2、对现金流量的影响

单位：万元

期间	质押应收账款筹资活动现金流入	占当期取得借款收到的现金比例	质押应收账款筹资活动现金流出	占当期偿还债务支付的现金比例
2020年1-6月	13,536.74	75.34%	16,846.67	66.97%
2019年度	23,732.27	63.14%	23,952.92	82.13%
2018年度	23,248.12	88.62%	19,392.66	86.60%
2017年度	5,493.72	68.72%	5,230.62	80.07%

除2017年，发行人应收账款质押融资占筹资活动现金流量的比例50%以上，主要是通过应收账款质押方式融资。

【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，应收账款融资发生额如下：

单位：万元

期间	应收账款融资金额	利率	借款流向及用途
2020年1-6月	13,536.74	5.4375%-10.2000%	向华为技术有限公司、戴尔（中国）有限公司、中建材信息技术股份有限公司、重庆佳杰创盈科技有限公司、英迈电子商贸（上海）有限公司、浪潮电子信息产业股份有限公司、曙光信息产业股份有限公司支付货款
2019年度	23,732.27	5.4375%-10.3000%	
2018年度	23,248.12	5.2200%-10.5000%	
2017年度	5,493.72	5.2200%-5.4375%	

报告期内发行人主要向星展银行（中国）有限公司深圳分行、平安商业保理有限公司、上海邦汇商业保理有限公司、招商银行北京分行进行融资，所融款项做为短期借款核算，会计处理如下：

借：银行存款

贷：短期借款

A、对经营成果的影响

单位：万元

期间	应收账款融资利息费用	利息费用占当期净利润的比例
2020年1-6月	192.48	3.8736%
2019年度	494.70	6.5351%
2018年度	528.44	9.4455%

期间	应收账款融资利息费用	利息费用占当期净利润的比例
2017 年度	176.69	13.0310%

发行人通过应收账款质押融资支付的利息费用占当期利润的比例逐年下降，对经营成果影响较小。

B、对现金流量的影响

单位：万元

期间	质押应收账款筹资活动现金流入	占当期取得借款收到的现金比例	质押应收账款筹资活动现金流出	占当期偿还债务支付的现金比例
2020 年 1-6 月	13,536.74	75.34%	16,846.67	66.97%
2019 年度	23,732.27	63.14%	23,952.92	82.13%
2018 年度	23,248.12	88.62%	19,392.66	86.60%
2017 年度	5,493.72	68.72%	5,230.62	80.07%

发行人应收账款质押融资占筹资活动现金流量的比例 60%以上，主要是通过应收账款质押方式融资。

(2) 结合发行人各期末应收账款账龄情况、报告期坏账实际核销情况、与同行业可比公司坏账计提政策对比情况等分析并补充披露公司应收账款坏账准备计提是否充分；

【回复】

一、发行人各期末应收账款龄情况如下：

单位：元

账龄	2020 年 6 月 30 日			2019 年 12 月 31 日		
	账面余额	预期信用损失率(%)	坏账准备	账面余额	预期信用损失率(%)	坏账准备
3 个月以内	202,505,175.73			321,331,945.76		
4 至 6 个月	47,307,971.25	1.00	473,079.71	42,323,798.32	1.00	423,237.98
7 至 12 个月	22,893,537.23	5.00	1,144,676.87	41,082,626.39	5.00	2,054,131.32
1 至 2 年	6,565,664.27	10.00	656,566.43	2,635,597.29	10.00	263,559.73
2 至 3 年	453,757.74	30.00	136,127.32	727,038.14	30.00	218,111.44
3 至 4 年	523,088.55	50.00	261,544.28	243,304.49	50.00	121,652.20
4 至 5 年	6,881.94	80.00	5,505.55	179,466.00	80.00	143,572.80
5 年以上	179,466.00	100.00	179,466.00			
合计	280,435,542.71	--	2,856,966.16	408,523,776.39	--	3,224,265.47

账龄	2018 年 12 月 31 日			2017 年 12 月 31 日		
	账面余额	计提比例(%)	坏账准备	账面余额	计提比例(%)	坏账准备
3 个月以内	116,321,297.62			109,534,044.45		
4 至 6 个月	26,973,625.29	1.00	269,736.25	17,084,764.59	1.00	170,847.65
7 至 12 个月	10,232,005.57	5.00	511,600.28	8,747,798.91	5.00	437,389.95
1 至 2 年	1,079,745.00	10.00	107,974.50	6,714,561.61	10.00	671,456.16
2 至 3 年	1,593,261.44	30.00	477,978.45	209,797.44	30.00	62,939.23
3 至 4 年	179,466.00	50.00	89,733.00			
4 至 5 年				22,002.00	80.00	17,601.60
合计	156,379,400.92	-	1,457,022.48	142,312,969.00	-	1,360,234.59

2017 年度，发行人应收账款计提坏账准备 102.02 万元，期末应收账款坏账准备余额为 136.02 万元；2018 年度，发行人应收账款计提坏账准备 38.44 万元，转回坏账准备 28.76 万元，期末应收账款坏账准备余额为 145.70 万元；2019 年度，发行人应收账款计提坏账准备 291.48 万元，因债务人失信且无偿还能力核销坏账确认坏账损失 114.76 万元，期末应收账款坏账准备余额为 322.43 万元；2020 年 1-6 月，发行人应收账款计提坏账准备 50.66 万元，转回坏账准备 87.39 万元；期末应收账款坏账准备余额为 285.70 万元。

报告期内，发行人累计计提坏账准备净额为 366.53 万元，实际核销坏账损失 114.76 万元，计提的坏账准备足以覆盖实际坏账损失。

二、发行人报告期坏账实际核销情况如下：

单位：元

单位名称	账款性质	核销金额	核销原因	履行的核销程序	是否因关联交易产生
上海爵历科技有限公司	货款	1,147,582.50	债务人失信且无偿还能力	所属公司股东会决议	否
合计		1,147,582.50	--	--	--

2018 年 10 月，发行人子公司上海倚康信息科技有限公司与上海爵历科技有限公司签订《购销合同》金额合计 226.68 万元。2019 年 1 月，上海申腾信息技术有限公司欠上海爵历科技有限公司货款 42.92 万元，经三方友好协商，由上海申腾欠上海爵历的款项转付给上海倚康。

2019 年 10 月，发行人子公司上海倚康信息科技有限公司收到上海申腾信息技术有限公司代上海爵历科技有限公司归还欠款 42.92 万元，剩余欠款 114.76 万元，预计无法收回，经公司股东会决议予以核销。

三、与同行业可比公司坏账计提政策对比情况

账龄	亚康万玮	天玑科技	银信科技	宇信科技	神州信息
3 个月以内（含 3 个月）	0.00%	0.00%	——	——	——
4 至 6 个月（含 6 个月）	1.00%	5.00%	——	——	——
7 至 12 个月（含 12 个月）	5.00%		——	——	——
1 年以内	——		1.00%	3.00%	4.00%
1-2 年	10.00%	10.00%	5.00%	10.00%	7.00%
2-3 年	30.00%	20.00%	10.00%	30.00%	19.00%
3-4 年	50.00%	50.00%	30.00%	50.00%	36.00%
4-5 年	80.00%		50.00%	70.00%	52.00%
5 年以上	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%

公司坏账计提比例与上市公司天机科技基本相同。公司 1-6 月坏账计提比例低于其他可比上市公司，但 7-12 月坏账计提比例均高于其他公司，整体而言，公司 1 年以内坏账计提比例与上市公司不存在较大差异。

公司 1 年以上应收账款计提比例高于同行业上市公司，但差异不大。

综上所述，公司制定了合理的应收账款坏账准备计提政策，报告期内按照上述政策充分计提了坏账准备，与同行业可比上市公司相比，公司对不同账龄的应收账款计提比例较为合理和谨慎，符合稳健性原则。

【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：

2017 年度，发行人应收账款计提坏账准备 102.02 万元，期末应收账款坏账准备余额为 136.02 万元；2018 年度，发行人应收账款计提坏账准备 38.44 万元，转回坏账准备 28.76 万元，期末应收账款坏账准备余额为 145.70 万元；2019 年度，发行人应收账款计提坏账准备 291.48 万元，因债务人失信且无偿还能力核销坏账确认坏账损失 114.76 万元，期末应收账款坏账准备余额为 322.43 万元；2020 年 1-6 月，发行人应收账款计提坏账准备 50.66 万元，转回坏账准备 87.39 万元；期末应收账款坏账准备余额为 285.70 万元。

报告期内，发行人累计计提坏账准备净额为 366.53 万元，实际核销坏账损失 114.76 万元，计提的坏账准备足以覆盖实际坏账损失。

公司坏账计提比例与上市公司天机科技基本相同。公司 1-6 月坏账计提比例低于其他可比上市公司,但 7-12 月坏账计提比例均高于其他公司,整体而言,公司 1 年以内坏账计提比例与上市公司不存在较大差异。公司 1 年以上应收账款计提比例高于同行业上市公司,但差异不大。

(3) 补充披露单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项在报告期各期计提坏账准备的比例、金额、依据,后期回收可能等,坏账准备计提是否充分;

【回复及披露】

报告期内公司应收账款均按组合计提坏账准备,不存在单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项情况。

(4) 补充披露 2017-2019 年末应收账款截至反馈意见回复日的回款比例,是否存在客户回款比例下降的情形,发行人加强信用管理和回款政策的措施,审核问询函 P162 页中部分客户期后回款比例较低的原因及最新情况,是否存在纠纷和回款风险;

【回复】

一、2017-2019 年末应收账款截至反馈意见回复日的回款比例

单位: 万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
应收账款账面余额	28,043.55	40,852.38	15,637.94	14,231.30
回款金额	22,767.02	39,878.32	15,575.98	14,186.93
回款的比例	81.18%	97.62%	99.60%	99.69%

公司应收账款回款较好,2017 年-2019 年末应收账款回款比例分别为 99.69%、99.60%和 97.62%,回款比例较高,2020 年 6 月 30 日应收账款回款比例为 81.18%,2020 年 6 月 30 日应收账款低于 2017 年末-2019 年末的原因是部分款项尚未到期,不存在回款比例下降的情形。

二、发行人加强信用管理和回款政策的措施

为了加强应收账款管理,发行人采取以下措施加强信用管理和款项回收:

(1) 加强和完善客户信用管理

销售管理部负责建立客户资信档案,确定资信额度和信用期限,财务部根据客户历史销售数据定期对资信额度和信用期限进行审核。

财务部做好应收款项账龄分析,并分析客户欠款情况,对账龄较长的应收账

款重点关注。

（2）加强和完善应收账款催收机制

发行人对超过信用期末回款的客户进行重点追踪，制定详细的催收计划，加大催收频率；如果实在无法收回，将移交法务并执行法律诉讼等形式维护权益。

（3）管控发货风险

销售部门订单录入前会对客户信用额度、逾期款等进行审核，对于不符合信用政策的客户控制发货，发货需由业务人员申请相关领导审批，并写明逾期、超额的原因，以及客户未来一定期间的回款计划，审批通过后方可录入订单发货。

通过上述措施，发行人将进一步加强信用管理，改善应收账款回款情况。

三、审核问询函 P162 页中部分客户期后回款比例较低的原因及最新情况，是否存在纠纷和回款风险

上次审核问询函回复中金额超过 200 万且原回款比例低于 50%，最新回款情况如下：

单位：万元

序号	回款主体	期末余额	收款主体	原来回款比例	7-9月回款	10-11月回款	回款合计	现回款比例
1	中国电信集团系统集成有限责任公司	3,556.01	亚康万玮	31.97%	1,136.74	-	1,136.74	31.97%
2	Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.	1,368.11	新加坡科技	-	-	749.08	749.08	54.75%
3	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1,092.26	亚康万玮	-	-	1,092.26	1,092.26	100%
4	北京百度网讯科技有限公司	762.30	亚康万玮	47.08%	358.89	403.41	762.30	100%
5	PageBites, Inc.	561.62	融盛高科	-	-	561.62	561.62	100%
6	淘宝（中国）软件有限公司	382.91	亚康万玮	-	-	-	-	-
7	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED	289.05	亚康万玮	-	-	289.05	289.05	100%
8	源讯信息技术（中国）有限公司上海分公司	265.62	上海倚康	-	-	-	-	-
9	阿里巴巴（中国）有限公司	206.85	亚康万玮	-	-	206.85	206.85	100%

截至本次问询函回复之日，回款率较低的包括中国电信集团系统集成有限责任公司、富士康（Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.）、阿里巴

巴（淘宝（中国）软件有限公司）、源讯信息技术（中国）有限公司上海分公司，主要为 IT 运维服务客户，主要原因是，部分客户 IT 运维服务对账周期较长、客户内部付款审批流程较为繁琐。客户均为超大型企业，具备良好的商业信誉。

【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：

截至 2020 年 11 月 30 日，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020. 6. 30	2019. 12. 31	2018. 12. 31	2017. 12. 31
应收账款账面余额	28,043.55	40,852.38	15,637.94	14,231.30
回款金额	22,767.02	39,878.32	15,575.98	14,186.93
回款的比例	81.18%	97.62%	99.60%	99.69%

公司应收状况回款较好，2017 年-2019 年末应收账款回款比例分别为 99.69%、99.60%和 97.62%，回款比例较高，2020 年 6 月 30 日应收账款回款比例为 81.18%，2020 年 6 月 30 日应收账款低于 2017 年末-2019 年末的原因是，部分款项尚未到期，不存在回款比例下降的情形。

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 11 月 30 日，回款 22,767.02 万元，回款率 81.18%。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，回款方式为银行存转账回款，无现金或票据回款，明细如下：

单位：万元

序号	回款主体	审定数	回款主体	7-9 月回款	10-11 月回款	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	1,347.93	219.53	1,567.46	62.45%
3	广州市百果园网络科技有限公司	2,249.37	融盛高科	2,104.53	144.84	2,249.37	100%
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%
5	微梦创科网络科技（中国）有限公司	1,903.05	亚康环宇	1,903.05	-	1,903.05	100%

6	北京旷视科技有限公司	1,813.04	亚康环宇	1,178.02	635.02	1,813.04	100%
7	TikTok Inc	1,393.34	美国亚康	1,393.34	-	1,393.34	100%
8	Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.	1,368.11	新加坡科技	-	749.08	749.08	54.75%
9	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1,092.26	亚康万玮	-	1,092.26	1,092.26	100%
10	北京百度网讯科技有限公司	762.30	亚康万玮	358.89	403.41	762.30	100%
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%
12	北京金山云网络技术有限公司	642.86	亚康石基	642.86	-	642.86	100%
13	PageBites, Inc.	561.62	融盛高科	-	561.62	561.62	100%
14	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	551.08	上海倚康	551.08	-	551.08	100%
15	北京搜狐新媒体信息技术有限公司	448.66	亚康环宇	448.66	-	448.66	100%
16	新智认知数据服务有限公司	387.19	亚康环宇	347.83	-	347.83	90%
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	7.60	360.30	95.68%
19	北京学而思教育科技有限公司	301.52	亚康环宇	297.55	-	297.55	98.68%
20	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED	289.05	亚康万玮	-	289.05	289.05	100%
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	160.58	96.53	257.12	100%
23	携程计算机技术(上海)有限公司	221.85	上海倚康	221.85	-	221.85	100%
24	阿里巴巴(中国)有限公司	206.85	亚康万玮	-	206.85	206.85	100%
25	星潮闪耀移动网络科技(中国)有限公司	205.11	亚康环宇	205.11	-	205.11	100%
26	北京学而思网络科技有限公司	198.89	亚康环宇	198.89	-	198.89	100%

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	-	192.62	192.62	99.48%
29	上海携旅信息技术有限公司	172.74	上海倚康	172.74	-	172.74	100%
30	携程旅游网络技术（上海）有限公司	166.99	上海倚康	166.99	-	166.99	100%
31	北京城市网邻信息技术有限公司	159.21	亚康环宇	54.80	104.41	159.21	100%
32	贝壳找房（北京）科技有限公司	139.54	亚康环宇	139.54	-	139.54	100%
33	上海兆言网络科技有限公司	138.72	亚康石基	138.72	-	138.72	100%
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%
35	北京搜狐新媒体信息技术有限公司	124.86	亚康万玮	37.56	10.88	48.44	38.79%
36	上海度特信息科技有限公司	121.54	上海倚康	110.32	11.22	121.54	100%
37	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	99.80	亚康万玮	98.89	0.91	99.80	100%
38	新浪网技术（中国）有限公司	93.35	亚康环宇	93.35	-	93.35	100%
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%
41	DiDi USA Inc.	87.72	美国亚康	87.72	-	87.72	100%
42	上海幻电信息科技有限公司	67.29	亚康万玮	28.67	11.50	40.17	59.69%
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	-	60.14	60.14	100%
45	北京奇虎科技有限公司	60.06	亚康万玮	60.06	-	60.06	100%
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%
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	49.99	-	49.99	100%

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%
50	马上消费金融股份有限公司	46.89	亚康万玮	46.89	-	46.89	100%
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	8.16	13.06	28.86%
53	广州泗安智创科技有限公司	44.10	亚康石基	44.10	-	44.10	100%
54	WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	43.75	亚康万玮	-	43.75	43.75	100%
55	北京三快云计算有限公司	41.67	亚康万玮	41.67	-	41.67	100%
56	上海童渠信息技术有限公司	35.96	上海倚康	35.96	-	35.96	100%
57	戴尔（中国）有限公司	34.94	上海倚康	-	34.94	34.94	100%
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%
59	上海来伊份股份有限公司	29.20	上海倚康	29.20	-	29.20	100%
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%
63	King soft cloud corporation limited	24.63	新加坡科技	24.63	-	24.63	100%
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%
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		361.75	26.47	388.23	80.31%
	合计	28,043.55	-	17,856.24	4,910.78	22,767.02	81.18%

为了加强应收账款管理，发行人采取以下措施加强信用管理和款项回收：

①加强和完善客户信用管理

销售管理部负责建立客户资信档案，确定资信额度和信用期限，财务部根据客户历史销售数据定期对资信额度和信用期限进行审核。

财务部做好应收款项账龄分析，并分析客户欠款情况，对账龄较长的应收账款重点关注。

②加强和完善应收账款催收机制

发行人对超过信用期末回款的客户进行重点追踪，制定详细的催收计划，加大催收频率；如果实在无法收回，将移交法务并执行法律诉讼等形式维护权益。

③管控发货风险

销售部门订单录入前会对客户信用额度、逾期款等进行审核，对于不符合信用政策的客户控制发货，发货需由业务人员申请相关领导审批，并写明逾期、超额的原因，以及客户未来一定期间的回款计划，审批通过后方可录入订单发货。

通过上述措施，发行人将进一步加强信用管理，改善应收账款回款情况。

(5) 补充披露账龄 1 年以上的应收账款回款缓慢的原因，是否存在回款障碍。

报告期各期末，公司应收账款账龄在 1 年以上的余额分别为 694.64 万元、285.25 万元、378.54 万元、772.89 万元，占应收账款期末余额分别为 4.88%、1.82%、0.93%、2.76%。

截至 2020 年 6 月 30 日期末余额 10 万元以上明细如下：

单位：万元

客户名称	账龄	应收账款余额	回款缓慢的原因
北京搜狐新媒体信息技术有限公司	1 至 2 年	369.87	客户资金临时紧张，分批回款，2020 年 8 月回款完毕
武汉极风云科技有限公司	1 至 2 年	196.34	客户资金临时紧张，已制订回款计划并提供担保，分批回款
青岛七彩豪润国际商务有限公司	1 至 2 年	60.14	质保金，已经于 2020 年 11 月回款
北京奇虎科技有限公司	1 至 2 年	13.69	客户资金临时紧张，2020 年 7 月回款
	2 至 3 年	42.78	
上海国富光启云计算科技股份有限公司	3 至 4 年	50.67	客户资金临时紧张，2020 年 9 月回款
北京七零八零网络技术有限公司	5 年以上	17.95	双方存在纠纷，已诉至法院，

客户名称	账龄	应收账款 余额	回款缓慢的原因
			一审已胜诉
合计		751.43	

经分析应收账款账龄在 1 年以上的款项回款缓慢的原因主要为客户资金紧张，经催收大部分款项于报告期后收回，5 年以上的款项已全额计提坏账，剩余其他款项不存在回款障碍。

截至 2019 年 12 月 31 日期末余额 10 万元以上明细如下：

单位：万元

客户名称	账龄	应收账款 余额	回款缓慢的原因
武汉极风云科技有限公司	1 至 2 年	196.34	客户资金临时紧张，已制订回款计划并提供担保，分批回款
北京奇虎科技有限公司	1 至 2 年	14.74	客户资金临时紧张，2020 年 7 月回款
	2 至 3 年	43.32	
上海国富光启云计算科技股份有限公司	2 至 3 年	28.67	客户资金临时紧张，2020 年 9 月回款
	3 至 4 年	22.00	
北京城市网邻信息技术有限公司	1 至 2 年	18.60	质保金，2020 年 3 月回款
北京七零八零网络技术有限公司	4 至 5 年	17.95	双方存在纠纷，已诉至法院，一审已胜诉
合计		341.61	

截至 2018 年 12 月 31 日期末余额 10 万元以上明细如下：

单位：万元

客户名称	账龄	应收账款 余额	回款缓慢的原因
蓝汛网络科技（北京）有限公司	2 至 3 年	100.00	客户资金临时紧张，已分批于 2019 年 3 月全部回款
北京奇虎科技有限公司	1 至 2 年	54.56	客户资金临时紧张，2020 年 7 月回款
上海国富光启云计算科技股份有限公司	1 至 2 年	28.67	客户资金临时紧张，2020 年 9 月回款
	2 至 3 年	22.00	
乐约信息技术（上海）有限公司	2 至 3 年	28.95	客户资金临时紧张，已分批于 2019 年 9 月全部回款
北京四达时代传媒有限公司	1 至 2 年	23.70	客户资金临时紧张，已分批于 2019 年 1 月全部回款
北京七零八零网络技术有限公司	3 至 4 年	17.95	双方存在纠纷，已诉至法院，一审已胜诉
合计		275.82	

截至 2017 年 12 月 31 日期末余额 10 万元以上明细如下：

单位：万元

客户名称	账龄	应收账款 余额	回款缓慢的原因
蓝汛网络科技（北京）有限公司	1 至 2 年	530.00	客户资金临时紧张，已分批于 2019 年 3 月全部回款
乐约信息技术（上海）有限公司	1 至 2 年	68.95	客户资金临时紧张，已分批于 2019 年 9 月全部回款
上海国富光启云计算科技股份有限公司	1 至 2 年	22.00	客户资金临时紧张，2020 年 11 月回款
五八同城信息技术有限公司	1 至 2 年	18.39	质保金，2018 年 11 月回款
北京七零八零网络技术有限公司	2 至 3 年	17.95	双方存在纠纷，已诉至法院，一审已胜诉
北明软件有限公司	1 至 2 年	14.82	客户资金临时紧张，2018 年 2 月回款
合计		672.11	

【核查程序】

- 1、获取应收账款质押融资合同并对借款进行函证，检查相关的会计处理是否准确；
- 2、获取发行人报告期内应收账款账龄明细表，并对账龄在 1 年以上的款项进行复核分析；
- 3、获取发行人报告期内核销的应收账款明细，并对相关记录进行复核分析；
- 4、获取发行人序时账及银行对账单，核查应收账款期后回款情况；
- 5、查阅发行人同行业可比上市公司定期报告，审计报告等信息披露文件，核查发行人应收账款坏账计提政策的合理性。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、发行人对应收账款质押融资的会计处理符合企业会计准则；
- 2、经与同行业可比公司坏账计提政策对比，发行人公司应收账款坏账准备计提充分；
- 3、报告期内，发行人不存在单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项情况；
- 4、经核查，应收账款账龄在 1 年以上的款项回款不存在障碍。

【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：

报告期各期末，公司应收账款账龄在 1 年以上的余额分别为 694.64 万元、285.25 万元、378.54 万元、772.89 万元，占应收账款期末余额分别为 4.88%、1.82%、0.93%、2.76%。

截至 2020 年 6 月 30 日期末余额 10 万元以上明细如下：

单位：万元

客户名称	账龄	应收账款 余额	回款缓慢的原因
北京搜狐新媒体信息技术有限公司	1 至 2 年	369.87	客户资金临时紧张，分批回款，2020 年 8 月回款完毕
武汉极风云科技有限公司	1 至 2 年	196.34	客户资金临时紧张，已制订回款计划并提供担保，分批回款
青岛七彩豪润国际商务有限公司	1 至 2 年	60.14	质保金，已经于 2020 年 11 月回款
北京奇虎科技有限公司	1 至 2 年	13.69	客户资金临时紧张，2020 年 7 月回款
	2 至 3 年	42.78	
上海国富光启云计算科技股份有限公司	3 至 4 年	50.67	客户资金临时紧张，2020 年 9 月回款
北京七零八零网络技术有限公司	5 年以上	17.95	双方存在纠纷，已诉至法院，一审已胜诉
合计		751.43	

经分析应收账款账龄在 1 年以上的款项回款缓慢的原因主要为客户资金紧张，经催收大部分款项于报告期后收回，5 年以上的款项已全额计提坏账，剩余其他款项不存在回款障碍。

截至 2019 年 12 月 31 日期末余额 10 万元以上明细如下：

单位：万元

客户名称	账龄	应收账款 余额	回款缓慢的原因
武汉极风云科技有限公司	1 至 2 年	196.34	客户资金临时紧张，已制订回款计划并提供担保，分批回款
北京奇虎科技有限公司	1 至 2 年	14.74	客户资金临时紧张，2020 年 7 月回款
	2 至 3 年	43.32	
上海国富光启云计算科技股份有限公司	2 至 3 年	28.67	客户资金临时紧张，2020 年 9 月回款
	3 至 4 年	22.00	
北京城市网邻信息技术有限公司	1 至 2 年	18.60	质保金，2020 年 3 月回款
北京七零八零网络技术有限公司	4 至 5 年	17.95	双方存在纠纷，已诉至法院，一审已胜诉

客户名称	账龄	应收账款 余额	回款缓慢的原因
合计		341.61	

截至 2018 年 12 月 31 日期末余额 10 万元以上明细如下：

单位：万元

客户名称	账龄	应收账款 余额	回款缓慢的原因
蓝汛网络科技（北京）有限公司	2 至 3 年	100.00	客户资金临时紧张，已分批于 2019 年 3 月全部回款
北京奇虎科技有限公司	1 至 2 年	54.56	客户资金临时紧张，2020 年 7 月回款
上海国富光启云计算科技股份有限公司	1 至 2 年	28.67	客户资金临时紧张，2020 年 9 月回款
	2 至 3 年	22.00	
乐约信息技术（上海）有限公司	2 至 3 年	28.95	客户资金临时紧张，已分批于 2019 年 9 月全部回款
北京四达时代传媒有限公司	1 至 2 年	23.70	客户资金临时紧张，已分批于 2019 年 1 月全部回款
北京七零八零网络技术有限公司	3 至 4 年	17.95	双方存在纠纷，已诉至法院，一审已胜诉
合计		275.82	

截至 2017 年 12 月 31 日期末余额 10 万元以上明细如下：

单位：万元

客户名称	账龄	应收账款 余额	回款缓慢的原因
蓝汛网络科技（北京）有限公司	1 至 2 年	530.00	客户资金临时紧张，已分批于 2019 年 3 月全部回款
乐约信息技术（上海）有限公司	1 至 2 年	68.95	客户资金临时紧张，已分批于 2019 年 9 月全部回款
上海国富光启云计算科技股份有限公司	1 至 2 年	22.00	客户资金临时紧张，2020 年 11 月回款
五八同城信息技术有限公司	1 至 2 年	18.39	质保金，2018 年 11 月回款
北京七零八零网络技术有限公司	2 至 3 年	17.95	双方存在纠纷，已诉至法院，一审已胜诉
北明软件有限公司	1 至 2 年	14.82	客户资金临时紧张，2018 年 2 月回款
合计		672.11	

（6）请保荐人、申报会计师说明各期末的发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例、函证是否存在差异及处理意见。

报告期各期末，发函比例、回函比例、回函金额占期末应收账款余额的比例如下：

单位：万元

项目	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
----	-----------	------------	------------	------------

应收账款账面余额	28,043.55	40,852.38	15,637.94	14,231.30
发函金额	26,413.29	36,568.97	13,346.81	11,679.55
回函相符金额	18,007.26	32,708.99	8,717.09	8,429.70
回函不符但替代测试确认金额	6,013.40	2,810.00	4,521.25	3,213.30
回函金额	24,020.66	35,518.99	13,238.34	11,643.00
发函金额占应收账款余额比例	94.19%	89.51%	85.35%	82.07%
回函金额占应收账款余额比例	85.65%	86.94%	84.66%	81.81%

报告期各期末，回函不符情况主要是公司与客户记账方式、会计政策不同。针对回函不符情况，保荐机构及申报会计师执行替代程序，获取并检查各期对应客户的销售合同、销售订单、出库单和银行回单等支持性文件；了解差异的原因并评价其合理性，确认是否表明存在错报，核实并记录不符事项的原因并编制回函调节表。经核查，报告期各期末，发行人应收账款余额真实准确。

10、关于存货。

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。根据审核问询回复：

（1）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了发货，导致发出商品余额较大。

（2）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。

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。

请发行人：

（1）补充披露报告期内发出商品的具体构成、对应客户及合同情况、发出时间、收货时间、期后结转及收入确认情况，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品是否均有订单支持，发行人对发出商品进行“全流程化管理”的具体手段，与客户进行对账的周期，未进行盘点的情况下如何保证发出商品余额的

准确性；

(2) 补充披露项目实施成本的具体构成，金额变化原因，是否存在减值迹象。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，请申报会计师说明对发出商品的函证情况以及对未回函执行的替代程序。

(1) 补充披露报告期内发出商品的具体构成、对应客户及合同情况、发出时间、收货时间、期后结转及收入确认情况，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品是否均有订单支持，发行人对发出商品进行“全流程化管理”的具体手段，与客户进行对账的周期，未进行盘点的情况下如何保证发出商品余额的准确性；

【回复】

一、报告期内发出商品的具体构成

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

二、对应客户及合同情况、发出时间、收货时间、期后结转及收入确认情况，是否存在长期未结转的发出商品，发出商品是否均有订单支持

(1) 2020 年 6 月 30 日发出商品对应客户情况

单位：万元

客户名称	金额	发出时间	签收及确认收入时间	期后结转及收入确认情况	是否签订合同或订单
百度	258.52	2020 年 4-6 月	2020 年 7-9 月	已结转	是
上海游族信息技术有限公司	215.91	2020 年 6 月	2020 年 7 月	已结转	是
奥飞数据	63.53	2020 年 6 月	2020 年 8 月	已结转	是
新浪	58.07	2020 年 6 月	2020 年 7 月	已结转	是
北京旷视科技有限公司	26.72	2020 年 6 月	2020 年 7 月	已结转	是
其他	45.29	2020 年 3-6 月	2020 年 7 月-9 月	已结转	是

合计	668.02	-			
----	--------	---	--	--	--

(2) 2019 年 12 月 31 日发出商品对应客户情况

单位：万元

客户名称	金额	发出时间	签收及确认 收入时间	期后结转及收 入确认情况	是否签订 合同或订 单
金山云	2,420.19	2019 年 11 月-12 月	2020 年 1-2 月	已结转	是
BOSS 直聘	2,288.54	2019 年 9 月-12 月	2020 年 1 月、3 月	已结转	是
马上消费金融股份有限公司	739.36	2019 年 12 月	2020 年 1-3 月	已结转	是
北京润雨嘉科技发展有限公司	604.80	2019 年 12 月	2020 年 1 月	已结转	是
学而思	137.31	2019 年 12 月	2020 年 1 月	已结转	是
其他	266.42	2019 年 9-12 月	2020 年 1-4 月	已结转	是
合计	6,456.62	-			

(3) 2018 年 12 月 31 日发出商品对应客户情况

单位：万元

客户名称	金额	发出时间	签收及确认 收入时间	期后结转及收 入确认情况	是否签订 合同或订 单
搜狐	2,305.85	2018 年 10-12 月	2019 年 1 月	已结转	是
金山云	1,772.01	2018 年 11-12 月	2019 年 1 月、3 月	已结转	是
网宿科技	880.48	2018 年 12 月	2019 年 1 月	已结转	是
新奥（中国）燃气投资有限公司	613.88	2018 年 11 月	2019 年 1 月	已结转	是
上海塞嘉电子科技有限公司	567.66	2018 年 12 月	2019 年 1 月	已结转	是
其他	1,499.02	2018 年 11-12 月	2019 年 1-3 月	已结转	是
合计	7,638.90	-	-	-	-

(4) 2017 年 12 月 31 日发出商品对应客户情况

单位：万元

客户名称	金额	发出时间	签收及确认 收入时间	期后结转及收 入确认情况	是否签订 合同或订 单
金山云	531.89	2017 年 11-12 月	2018 年 1 月、3 月	已结转	是
搜狐	527.85	2017 年 11-12 月	2018 年 3 月	已结转	是
五八同城	273.32	2017 年 12 月	2018 年 3 月	已结转	是
北京世纪互联宽带数据中心有	197.71	2017 年 12 月	2018 年 1 月	已结转	是

限公司					
滴滴	77.41	2017 年 11-12 月	2018 年 5 月	已结转	是
其他	336.82	2017 年 11-12 月	2018 年 1-3 月	已结转	是
合计	1,945.00	-	-	-	-

报告期内发出商品已在期后全部结转并确认收入，不存在长期未结转的发出商品。

三、发行人对发出商品进行“全流程化管理”的具体手段，与客户进行对账的周期，未进行盘点的情况下如何保证发出商品余额的准确性

公司已建立完善的发出商品管理制度，已实现对发出商品出库至签收的全流程化管理。通过实施发出商品的出库、发运单据的传递、承运商评价以及与客户核对发出商品明细等具体措施确保发出商品的安全和余额的准确性，

（1）订单管理

公司在接受订单后，从订单的录入至关闭各环节的审批、操作和相关客户合同、物流单据、出库单、客户签收回执等资料的上传均由不同人员、指定账号在系统中分别完成。多部门主管对上述操作全程跟踪，每期末商务部门、销售部门、财务部门共同查找未完成订单原因。以上流程设计和内部控制确保了业务审批适当，订单处理及时、准确。

（2）货物发出管理

销售部门在系统中创建发货单后经各级领导审批后方能发货。由商务部通知供应商将货物直发至客户指定地点或由仓管员见经批准的发货单后联系指定承运商发货。

（3）承运商管理

公司对合作的承运商均进行准入评价和定期考核，每季度对承运商的累计交付准时率、服务水平和货物毁损情况进行评价，公司始终保持与高评价承运商合作。

（4）运输过程管理

公司商务部门在承运商揽收后，将对应的运单号添加至 SAP 系统中，每日跟踪发出商品的运输进度并在运单即将到达指定地点前通知销售部门。

（5）客户确认管理

销售部门在接到商务部门的通知后即提醒客户组织签收工作并对签收工作

进行全程跟进，并根据不同客户的签收周期，及时向客户获取“签收回执”等与确认收入相关的支持性证据。

如客户在签收确认过程中发现不符合质量要求的货物或发生其他原因造成的不予签收情况，由销售部根据实际情况与客户协商确认，对双方均确认的异常货物，及时通知公司商务、财务和供应商，做退换货处理。

（6）发出商品对账管理

公司每月末均开展三个层面的核对工作以确保在不开展实地盘点的情况下发出商品期末余额的真实、准确。

公司内部核对：每期末商务部门和财务部门、仓管员均对存货的进、销、存情况进行核对，确保发出商品信息准确。

公司与承运商核对：公司销售部会同财务部、商务部，根据系统中发出商品详细信息和当期库存商品盘点情况，定期与承运商核对发出商品的品名、规格型号、数量等信息。

公司对客户核对：销售部门在货物运送至指定地点且客户未能出具签手收续前，使用电子邮件方式与客户核对已收到货物数量、规格等详细信息。

（7）客户回款管理

在取得客户签收确认资料后，销售部通知商务部门将签收信息添加至系统订单中，财务部在审核后开具发票、确认收入。

公司已建立了详细、明确的销售回款绩效考核制度并已贯彻持行，销售部门根据销售签收、开票、回款金额计算绩效薪酬，从而保证了销售部门获取客户签收资料的积极性。

公司通过严格的内部管理确保发出商品均经授权并与客户需求一致，始终与高评价的承运商合作并实时跟踪物流信息、与承运商定期对账减少货物错误交付风险，定期与客户对账并加强客户回款管理措施确保客户及时对已收到的货物进行签收，以上措施确保了公司在未能对发出商品实施盘点的情况下余额准确。

【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：

A、2020 年 6 月 30 日发出商品对应客户情况

单位：万元

客户名称	金额	发出时间	签收及确认 收入时间	期后结转及收 入确认情况	是否签订 合同或订 单
百度	258.52	2020 年 4-6 月	2020 年 7-9 月	已结转	是
上海游族信息技术有限公司	215.91	2020 年 6 月	2020 年 7 月	已结转	是
奥飞数据	63.53	2020 年 6 月	2020 年 8 月	已结转	是
新浪	58.07	2020 年 6 月	2020 年 7 月	已结转	是
北京旷视科技有限公司	26.72	2020 年 6 月	2020 年 7 月	已结转	是
其他	45.29	2020 年 3-6 月	2020 年 7 月 -9 月	已结转	是
合计	668.02	-			

B、2019 年 12 月 31 日发出商品对应客户情况

单位：万元

客户名称	金额	发出时间	签收及确认 收入时间	期后结转及收 入确认情况	是否签订 合同或订 单
金山云	2,420.19	2019 年 11 月-12 月	2020 年 1-2 月	已结转	是
BOSS 直聘	2,288.54	2019 年 9 月-12 月	2020 年 1 月、3 月	已结转	是
马上消费金融股份有限公司	739.36	2019 年 12 月	2020 年 1-3 月	已结转	是
北京润雨嘉科技发展有限公司	604.80	2019 年 12 月	2020 年 1 月	已结转	是
学而思	137.31	2019 年 12 月	2020 年 1 月	已结转	是
其他	266.42	2019 年 9-12 月	2020 年 1-4 月	已结转	是
合计	6,456.62	-			

C、2018 年 12 月 31 日发出商品对应客户情况

单位：万元

客户名称	金额	发出时间	签收及确认 收入时间	期后结转及收 入确认情况	是否签订 合同或订 单
搜狐	2,305.85	2018 年 10-12 月	2019 年 1 月	已结转	是
金山云	1,772.01	2018 年 11-12 月	2019 年 1 月、3 月	已结转	是
网宿科技	880.48	2018 年 12 月	2019 年 1 月	已结转	是
新奥（中国）燃气投资有限公司	613.88	2018 年 11 月	2019 年 1 月	已结转	是
上海塞嘉电子科技有限公司	567.66	2018 年 12 月	2019 年 1 月	已结转	是

其他	1,499.02	2018年11-12月	2019年1-3月	已结转	是
合计	7,638.90				

D、2017年12月31日发出商品对应客户情况

单位：万元

客户名称	金额	发出时间	签收及确认收入时间	期后结转及收入确认情况	是否签订合同或订单
金山云	531.89	2017年11-12月	2018年1月,3月	已结转	是
搜狐	527.85	2017年11-12月	2018年3月	已结转	是
五八同城	273.32	2017年12月	2018年3月	已结转	是
北京世纪互联宽带数据中心有限公司	197.71	2017年12月	2018年1月	已结转	是
滴滴	77.41	2017年11-12月	2018年5月	已结转	是
其他	336.82	2017年11-12月	2018年1-3月	已结转	是
合计	1,945.00				

报告期内发出商品已在期后全部结转并确认收入，不存在长期未结转的发出商品。

公司已建立完善的发出商品管理制度，已实现对发出商品出库至签收的全流程化管理。通过实施发出商品的出库、发运单据的传递、承运商评价以及与客户核对发出商品明细等具体措施确保发出商品的安全和余额的准确性，

a、订单管理

公司在接受订单后，从订单的录入至关闭各环节的审批、操作和相关客户合同、物流单据、出库单、客户签收回执等资料的上传均由不同人员、指定账号在系统中分别完成。多部门主管对上述操作全程跟踪，每期末商务部门、销售部门、财务部门共同查找未完成订单原因。以上流程设计和内部控制确保了业务审批适当，订单处理及时、准确。

b、货物发出管理

销售部门在系统中创建发货单后经各级领导审批后方能发货。由商务部通知供应商将货物直发至客户指定地点或由仓管员见经批准的发货单后联系指定承运商发货。

c、承运商管理

公司对合作的承运商均进行准入评价和定期考核，每季度对承运商的累计

交付准时率、服务水平和货物毁损情况进行评价，公司始终保持与高评价承运商合作。

d、运输过程管理

公司商务部门在承运商揽收后，将对应的运单号添加至 SAP 系统中，每日跟踪发出商品的运输进度并在运单即将到达指定地点前通知销售部门。

e、客户确认管理

销售部门在接到商务部门的通知后即提醒客户组织签收工作并对签收工作进行全程跟进，并根据不同客户的签收周期，及时向客户获取“签收回执”等与确认收入相关的支持性证据。

如客户在签收确认过程中发现不符合质量要求的货物或发生其他原因造成的不予签收情况，由销售部根据实际情况与客户协商确认，对双方均确认的异常货物，及时通知公司商务、财务和供应商，做退换货处理。

f、发出商品对账管理

公司每月末均开展三个层面的核对工作以确保在不开展实地盘点的情况下发出商品期末余额的真实、准确。

公司内部核对：每期末商务部门和财务部门、仓管员均对存货的进、销、存情况进行核对，确保发出商品信息准确。

公司与承运商核对：公司销售部会同财务部、商务部，根据系统中发出商品详细信息和当期库存商品盘点情况，定期与承运商核对发出商品的品名、规格型号、数量等信息。

公司对客户核对：销售部门在货物运送至指定地点且客户未能出具签手收续前，使用电子邮件方式与客户核对已收到货物数量、规格等详细信息。

g、客户回款管理

在取得客户签收确认资料后，销售部通知商务部门将签收信息添加至系统订单中，财务部在审核后开具发票、确认收入。

公司已建立了详细、明确的销售回款绩效考核制度并已贯彻持行，销售部门根据销售签收、开票、回款金额计算绩效薪酬，从而保证了销售部门获取客户签收资料的积极性。

公司通过严格的内部管理确保发出商品均经授权并与客户需求一致，始终

与高评价的承运商合作并实时跟踪物流信息、与承运商定期对账减少货物错误交付风险，定期与客户对账并加强客户回款管理措施确保客户及时对已收到的货物进行签收，以上措施确保了公司在未能对发出商品实施盘点的情况下余额准确。

(2) 补充披露项目实施成本的具体构成，金额变化原因，是否存在减值迹象。

【回复】

一、项目实施成本的构成

报告期各期末，2019 年末、2020 年 6 月 30 日存货中项目实施成本金额分别为 134.39 万元、135.31 万元，两个时点未出现大的变动，其具体构成、金额列表如下：

单位：万元

时间	项目类型	总成本	直接人工	外包服务	其他成本
2020 年 6 月 30 日	交付实施	135.31	103.48	29.41	2.42
2019 年 12 月 31 日	交付实施	134.39	127.21	-	7.18

报告期各期末，项目实施成本对应的业务类型为交付实施，交付实施按项目进行归集，不同的项目所处的阶段不同，两期金额不同主要为具体项目不同，2020 年 6 月 30 日项目主要为阿里巴巴搬迁项目，2019 年 12 月 31 日的项目主要为阿里巴巴综合布线项目。

二、项目实施成本减值分析

发行人存货可变现净值的确定方法为：存货的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。在资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量；当其可变现净值低于成本时，提取存货跌价准备；存货跌价准备通常按单个存货项目的成本高于其可变现净值的差额提取

公司期末存货主要为交付实施的人员成本与费用等。交付实施综合毛利率较高，未完工项目发生减值的可能性小。报告期各期末，公司对交付实施项目逐个梳理进展情况，并考虑合同、项目执行以及成本发生情况，对于预计收入小于成本的项目充分计提减值准备。

报告期各期末，公司对所有重要项目实施成本进行减值测试，根据预计总收入和总成本情况判断是否减值。报告期各期末，公司 20 万元以上的项目实施成

本占各期末项目实施成本总额的比例分别为 96.52%和 100.00%。针对 20 万以上的项目实施成本减值测试情况如下：

2020 年 6 月 30 日项目实施成本的减值测试情况

单位：万元

序号	项目名称	合同签订情况	合同额	截至 2020 年 6 月末项目已发生成本	预计项目收入	预计项目完工时总成本	截至 2020 年 6 月末实施比例	项目毛利	项目毛利率
1	阿里搬迁	已签订	框架协议	102.42	286.50	112.66	90.91%	173.84	60.68%
2	百度一体机集成交付	已签订	框架协议	28.18	73.63	51.55	54.68%	22.09	30.00%

2019 年 12 月 31 日项目实施成本的减值测试情况

单位：万元

序号	项目名称	合同签订情况	合同额	截至 2019 年末项目已发生成本	预计项目收入	预计项目完工时总成本	截至 2019 年末实施比例	项目毛利	项目毛利率
1	阿里布线	已签订	框架协议	134.39	385.33	141.11	95.24%	244.22	63.38%

上表中，两期的项目实施成本不存在减值情形。

【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“（6）存货”补充披露如下：

报告期各期末，2019 年末、2020 年 6 月 30 日存货中项目实施成本金额分别为 134.39 万元、135.31 万元，两个时点未出现大的变动，其具体构成、金额列表如下：

单位：万元

时间	项目类型	总成本	直接人工	外包服务	其他成本
2020 年 6 月 30 日	交付实施	135.31	103.48	29.41	2.42
2019 年 12 月 31 日	交付实施	134.39	127.21	-	7.18

报告期各期末，项目实施成本对应的业务类型为交付实施，交付实施按项目进行归集，不同的项目所处的阶段不同，两期金额不同主要为具体项目不同，2020 年 6 月 30 日项目主要为阿里巴巴搬迁项目，2019 年 12 月 31 日的项目主

要为阿里巴巴综合布线项目。公司项目实施成本不存在减值情形。

(3) 请保荐人、申报会计师发表明确意见，请申报会计师说明对发出商品的函证情况以及对未回函执行的替代程序。

【回复】

报告期内发出商品函证情况如下：

项目	2020-6-30	2019-12-31	2018-12-31	2017-12-31
发出商品账面余额	668.02	6,456.62	7,638.90	1,945.00
发函金额	630.67	6,178.14	7,312.71	1,844.83
回函相符金额	568.35	5,404.49	6,349.50	1,389.22
替代测试确认金额	62.33	773.66	963.20	455.61
回函金额合计	630.67	6,178.14	7,312.71	1,844.83
发函比例	94.41%	95.69%	95.73%	94.85%
回函比例	94.41%	95.69%	95.73%	94.85%

报告期内发出商品发函及回函比例均在 90%以上，针对未回函及未发函的发出商品，我们实施了替代程序：检查发出商品的数量，相关订单，出库单及期后客户验收记录，收入结转情况。

【核查程序】

1、对发出商品数量实施函证程序，检查回函情况，并对回函不符的部分实施替代测试；

2、获取发出商品相关订单和出库单的数量及期后客户验收记录、银行回单等支持性证据，核查发出商品的期后销售收入确认情况及回款情况；

3、获取发行人的存货管理制度，核查流程管理情况；

4、查阅报告期各期末项目实施成本合同签订情况；

5、访谈发行人财务总监，了解发行人项目实施成本归集与分配的过程，并进行内控有效性测试；

6、查阅 20 万以上项目实施成本项目的实际开工日期、验收时间以及收款情况、预计发生成本情况等，并核查其合同签订情况，对于已签订合同项目查阅合同约定的开始实施时间、验收时间、收款时间等；

7、查阅《企业会计准则》中关于存货减值的相关规定，查阅 20 万以上项目的预计总收入、预计总成本情况及减值计提情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，发行人发出商品真实，账面记载数量完整，账实相符；各期末发出商品余额核算准确，发出商品期后收入结转及时、准确，不存在长期未结转的情形；

2、针对发出商品，发行人建立相应的内控制度以保证发出商品准确；

3、各报告期末存货跌价准备计提的依据和方法准确，存货跌价准备计提充分，发行人报告期内不存在项目实施成本需要计提跌价准备的情形。

11、关于毛利率。

申报材料和反馈回复显示：

(1) 报告期内，公司 IT 设备销售业务的毛利率分别为 8.12%、7.84%、8.28% 和 7.33%，毛利率波动较小，基本保持在 8% 的水平。

(2) 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。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。

(3) 报告期内国内售后维保服务的毛利率分别为 81.56%、75.66%、62.71% 和 62.21%，国外售后维保服务的毛利率分别为 49.68%、60.45%、60.97% 和 49.65%。

(4) 报告期内国内交付实施的毛利率分别为 67.65%、61.78%、53.02% 和 55.33%，国外交付实施服务的毛利率分别为 27.67%、32.48%、51.42% 和 70.33%。

(5) 发行人 IT 运维主要为驻场运维、交付实施和售后维保，发行人选取了部分可比上市公司的毛利率称不存在重大差异，我们关注到发行人选取的可比公司对应业务基本为技术服务，如，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。上述业务与发行人的驻场运维、交付实施和售后维保业务差异较大。

(6) 发行人称售后业务毛利率较高的原因：售后业务包括服务器上架安装、

服务器维保两部分收入。根据售后合同及实际执行情况，发行人服务器安装收入单价较高，其次，服务器维保的收入模式有利于公司，主要是因为公司收取维保收入的方式多为按台收费，即按照维保服务器数量*维保单价计算维保收入，换言之，即便维保期内（通常为3年）一次故障都没有发生，公司也依然按台收取维保费用。根据报告期内公司向厂商的定期报告，维保一年内、维保一至两年内、维保两至三年内，服务器的故障率均较低，分别为0.5%、1%、1.34%。因此，发行人售后业务毛利率较高具有合理性。

（7）交付服务中境内业务毛利率较高，主要包括百度、阿里和滴滴项目，项目组量化分析了各项目业务量、操作内容、服务人次、人力成本及间接成本情况，并与财务数据对比，认为其毛利率具备合理性。

请发行人：

（1）按照服务器、服务器配件及网络设备配件等分类列示报告期内IT设备销售业务的收入及占比、毛利、毛利率，分析不同类别设备销售毛利率变化的原因；

（2）举例说明并补充披露不同驻场运维项目的收费标准、岗位设置情况、岗位职责、岗位薪酬，人工成本受岗位约束的原因，分析驻场运维服务毛利率较低的原因及合理性；

（3）进一步量化分析并补充披露“利用规模优势、管理手段等降低人工成本”的具体手段和措施，售后维保和交付实施业务毛利率较高的原因，是否与同行业可比公司存在较大差异；

（4）补充披露报告期内国外售后维保服务毛利率变化的原因及合理性；

（5）补充披露报告期内国内交付实施毛利率不断下降，与国外交付实施业务毛利率变化趋势不一致的原因及合理性；

（6）补充披露服务器安装收入单价的具体区间，与发行人工作量、行业惯例匹配性，客户对服务器安装单价约定较高的合理性，客户约定的服务器维保的收入模式多为按台收费而未多采用实际维修量的原因、合理性，与行业惯例的匹配性，客户未因售后服务初期故障率较低而调整价格或未按售后具体阶段约定不同价格（如维保初期约定较低价格）的合理性；

（7）补充披露项目组对交付实施业务毛利率合理性的量化分析内容及其准

确性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(1) 按照服务器、服务器配件及网络设备配件等分类列示报告期内 IT 设备销售业务的收入及占比、毛利、毛利率，分析不同类别设备销售毛利率变化的原因；

【回复】

报告期内，公司服务器、服务器配件及网络设备配件销售收入及占比、毛利及毛利率情况如下：

年度	类型	销售收入	销售占比	毛利	毛利率
2020 年 1-6 月	服务器	37,882.57	83.95%	2,443.23	6.45%
	服务器配件	4,129.38	9.15%	340.93	8.26%
	网络设备配件	2,247.74	4.98%	314.50	13.99%
	其他	864.71	1.92%	206.79	23.91%
2019 年	服务器	94,384.50	83.64%	7,157.10	7.58%
	服务器配件	10,736.63	9.51%	1,165.83	10.86%
	网络设备配件	6,290.56	5.57%	885.84	14.08%
	其他	1,440.47	1.28%	136.09	9.45%
2018 年	服务器	75,163.37	79.94%	5,043.07	6.71%
	服务器配件	9,902.51	10.53%	1,169.11	11.81%
	网络设备配件	7,439.10	7.91%	840.10	11.29%
	其他	1,523.40	1.62%	323.01	21.20%
2017 年	服务器	58,618.91	83.03%	4,066.69	6.94%
	服务器配件	5,763.97	8.16%	621.83	10.79%
	网络设备配件	5,674.89	8.04%	988.64	17.42%
	其他	537.82	0.76%	54.44	10.12%

报告期内，公司服务器毛利率为 6.94%、6.71%、7.58%及 6.45%，；公司服务器配件毛利率为 10.79%、11.81%、10.86%及 8.26%；公司网络设备毛利率为 17.42%、11.29%、14.08%及 13.99%。公司主要产品毛利率基本保持稳定。

由于网络设备（交换机等）产品的毛利率普遍高于服务器，同时，网络设备市场竞争程度又低于服务器市场，因此，公司销售网络设备的毛利率水平高于服务器。

【核查程序】

1、获取发行人报告期内 IT 设备销售收入成本明细表，核查报告期内 IT 设备销售业务的收入及占比、毛利、毛利率，复核不同类别设备销售毛利率变化变化情况；

2、访谈发行人总经理，了解不同产品毛利率存在差异的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内，公司服务器毛利率为 6.94%、6.71%、7.58%及 6.45%；公司服务器配件毛利率为 10.79%、11.81%、10.86%及 8.26%；公司网络设备毛利率为 17.42%、11.29%、14.08%及 13.99%。公司主要产品毛利率基本保持稳定。

【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“（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“（1）IT 设备销售”补充披露如下：

报告期内，公司服务器、服务器配件及网络设备配件销售收入及占比、毛利及毛利率情况如下：

年度	类型	销售收入	销售占比	毛利	毛利率
2020 年 1-6 月	服务器	37,882.57	83.95%	2,443.23	6.45%
	服务器配件	4,129.38	9.15%	340.93	8.26%
	网络设备配件	2,247.74	4.98%	314.50	13.99%
	其他	864.71	1.92%	206.79	23.91%
2019 年	服务器	94,384.50	83.64%	7,157.10	7.58%
	服务器配件	10,736.63	9.51%	1,165.83	10.86%
	网络设备配件	6,290.56	5.57%	885.84	14.08%
	其他	1,440.47	1.28%	136.09	9.45%
2018 年	服务器	75,163.37	79.94%	5,043.07	6.71%
	服务器配件	9,902.51	10.53%	1,169.11	11.81%
	网络设备配件	7,439.10	7.91%	840.10	11.29%
	其他	1,523.40	1.62%	323.01	21.20%
2017 年	服务器	58,618.91	83.03%	4,066.69	6.94%
	服务器配件	5,763.97	8.16%	621.83	10.79%
	网络设备配件	5,674.89	8.04%	988.64	17.42%
	其他	537.82	0.76%	54.44	10.12%

报告期内，公司服务器毛利率为 6.94%、6.71%、7.58%及 6.45%；公司服务器配件毛利率为 10.79%、11.81%、10.86%及 8.26%；公司网络设备毛利率为 17.42%、11.29%、14.08%及 13.99%。公司主要产品毛利率基本保持稳定。

由于网络设备（交换机等）产品的毛利率普遍高于服务器，同时，网络设备市场竞争程度又低于服务器市场，因此，公司销售网络设备的毛利率水平高于服务器。

（2）举例说明并补充披露不同驻场运维项目的收费标准、岗位设置情况、岗位职责、岗位薪酬，人工成本受岗位约束的原因，分析驻场运维服务毛利率较低的原因及合理性；

【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：

由于客户是根据岗位付费，而公司岗位人员基本固定，例如，2019 年国内驻场人员平均薪酬为 8,658.16 元/月，人均收入为 11,145.54 元/月，按照如此计算，毛利率为 22.32%，毛利率较低。

人员成本受岗位约束指，根据合同约定，每一个岗位均需派出对应的技术人员，技术人员数量和工资是刚性的，因此驻场运维毛利率较低。这与公司实际经营情况相符，具有合理性。公司提高驻场运维毛利率主要依靠降低备岗率和提高议价能力。

由于公司 IT 运维业务主要是面对 IDC 机房中的 IT 设备，虽然驻场运维毛利率较低，但驻场运维直接面对 IDC 机房中的 IT 设备，因此驻场运维可以为后续 IT 运维业务奠定基础，进而使公司在其他 IT 运维业务中获得竞争优势。

【核查程序】

- 1、获取发行人的驻场运维业务合同，核查不同类别岗位的岗位单价；
- 2、访谈发行人 IT 运维业务负责人，了解驻场运维服务毛利率较低的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为，发行人已在招股说明书中补充披露不同驻场运维项目的收费标准、岗位设置情况、岗位职责、岗位薪酬及驻场运维业

务毛利率较低的原因。驻场业务毛利率较低主要系人员成本受岗位约束，技术人员的工资较为刚性，具备合理性。

（3）进一步量化分析并补充披露“利用规模优势、管理手段等降低人工成本”的具体手段和措施，售后维保和交付实施业务毛利率较高的原因，是否与同行业可比公司存在较大差异；

【回复】

一、规模优势和管理手段

规模优势指的是，公司售后维保服务服务器数量超过 20 万台，在国内北京、天津、张家口、廊坊、上海、杭州、南通、广州、深圳、河源等主要省市具有服务人员，能够覆盖国内大部分地区，无需通过外包或者员工频繁出差服务，提高了工作效率，降低了业务运营成本。

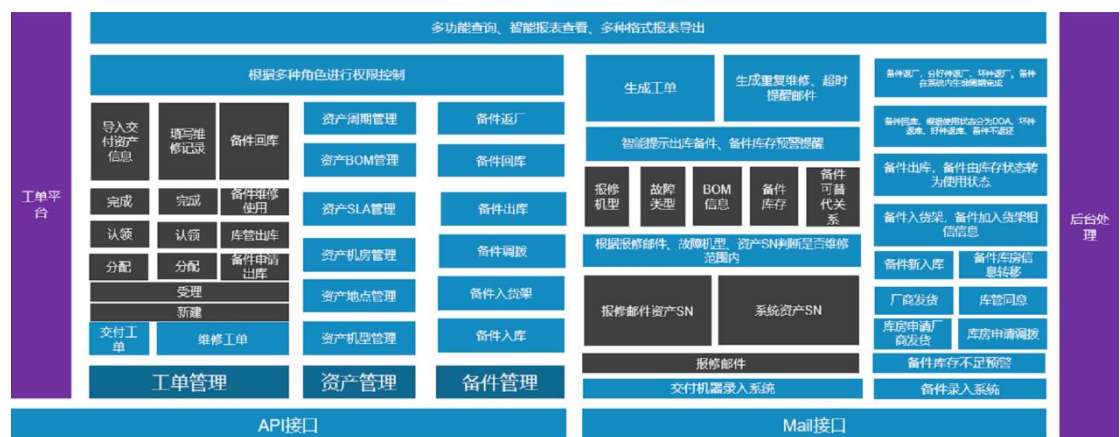
管理手段优势指的是公司具有派工系统、项目管理系统、知识库系统等信息系统，建立了规范的流程管理和标准化的业务手册，拥有完善了培训、管理和考核机制。通过上述管理手段，不仅可以将任务分解至具体业务人员，还可以有效管理具体业务人员，提高人均工作效率，具体表现为：

（一）将系统及人员形成了有效的组合，通过人员的经验与知识库相结合，沉淀故障表象与解决方法，将其判断策略优化到系统中。系统可以依据故障代码自动判断故障类型，对故障信息进行诊断，同时针对诊断结果自动规划可用备件，向处理工程师推送解决方案，大大降低了人工的干预过程，并且对系统功能进行不断的优化与迭代，达到效率的提升与成本的减低。

（二）通过自身的培训系统与知识库，有效的对一线员工的培训及日常故障处理形成了支撑与指引，可进行量化考核与跟踪，使操作工程师具备更多厂商的技术能力，提升人员多厂商支持的复用程度。

（三）通过自身服务管理系统，可自动判断故障并将问题进行分类，通过分类后的故障单与客户 SLA 时效进行匹配，有计划性的对工单、人员进行合理的归类与分配，形成一定程度的集约化，达到降低成本的作用。

例如，公司售后维保业务信息系统示意图如下：



二、量化分析差异

以售后维保业务为例，以自有人员或外包人员举例量化测算人工成本，具体如下：

项目	自有人员成本 (元/人月)
自有人员成本—按照 2019 年北京自有人员平均成本计算	9,197.05
外包服务人员成本—按照公司支付给外包方“北京神州数讯信息科技有限公司”人工成本计算（每天 400 元）	12,000.00
每月节省成本	2,802.95
每月节省成本占自有成本比例	23.36%

如上表所示，如公司自有人员不足，而采用外包人员提供服务，则人工成本将提高 23%左右。因此，规模优势有效降低售后维保业务成本。

三、同行业上市公司对比

由于同行业上市公司年度报告中均未细化披露同类业务情况，因此无法和同行业上市公司相比。

【核查程序】

- 1、访谈发行人 IT 运维业务负责人，了解管理规模及管理手段的具体内容；
- 2、核查发行人人工成本明细表、外包成本明细表及与主要外包商的对账记录，比较自有人员成本和外包人员成本的差异；
- 3、查阅同行业可比上市公司年度报告等公告信息，检索其同类业务情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

- 1、发行人已在招股说明书中补充披露利用规模优势、管理手段等降低人工成本的具体手段和措施，并补充披露了对降低人工成本方式的量化分析；

2、同行业上市公司均未披露同类业务情况，无法和同行业上市公司相比。

【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“（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：

规模优势指的是，公司售后维保服务服务器数量超过 20 万台，在国内北京、天津、张家口、廊坊、上海、杭州、南通、广州、深圳、河源等主要省市具有服务人员，能够覆盖国内大部分地区，无需通过外包或者员工频繁出差服务，提高了工作效率，降低了业务运营成本。

管理手段指的是，公司具有派工系统、项目管理系统、知识库系统等信息系统，建立了规范的流程管理和标准化的业务手册，拥有完善了培训、管理和考核机制。通过上述管理手段，不仅可以将任务分解至具体人员，还可以有效管理具体人员，提高人均工作效率，具体表现为：

（一）将系统及人员形成了有效的组合，通过人员的经验与知识库相结合，沉淀故障表象与解决方法，将其判断策略优化到系统中。系统可以依据故障代码自动判断故障类型，对故障信息进行诊断，同时针对诊断结果自动规划可用备件，向处理工程师推送解决方案，大大降低了人工的干预过程，并且对系统功能进行不断的优化与迭代，达到效率的提升与成本的减低。

（二）通过自身的培训系统与知识库，有效的对一线员工的培训及日常故障处理形成了支撑与指引，可进行量化考核与跟踪，使操作工程师具备更多厂商的技术能力，提升人员多厂商支持的复用程度。

（三）通过自身服务管理系统，可自动判断故障并将问题进行分类，通过分类后的故障单与客户 SLA 时效进行匹配，有计划性的对工单、人员进行合理的归类与分配，形成一定程度的集约化，达到降低成本的作用。

例如，公司售后维保业务信息系统示意图如下：



(4) 补充披露报告期内国外售后维保服务毛利率变化的原因及合理性；

【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，国外售后维保服务收入、成本及毛利率如下所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
收入	1,000.50	1,211.78	449.94	30.17
成本	503.75	472.93	177.96	15.18
毛利	496.75	738.85	271.99	14.99
国外毛利占比	27.37%	21.72%	9.53%	0.78%
毛利率	49.65%	60.97%	60.45%	49.68%

国外售后维保服务客户包括英业达和富士康，收入占比及毛利率分别如下：

单位：万元

客户	项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
英业达	收入	251.48	595.45	449.94	30.17
	收入占比	25.14%	49.14%	100.00%	100.00%
	毛利率	54.06%	73.19%	60.45%	49.68%
富士康	收入	749.02	616.34	—	—
	收入占比	74.86%	50.86%	—	—
	毛利率	48.17%	49.17%	—	—

报告期内，国外英业达售后维保业务毛利率分别为 49.68%、60.45%、73.19% 和 54.06%。其毛利率变化主要原因如下：

1、2018 年较 2017 年提高 10.77 个百分点，主要原因是 2018 年主要机型安装部署、维保单价提高导致；

2、2019 年较 2018 年提高了 12.74 个百分点，主要原因是公司设立了美国亚康子公司，不再通过外包商进行服务，成本下降，毛利率提高；

3、2020 年 1-6 月毛利率较 2019 年毛利率下降 19.13 个百分点，主要原因是由于公司为应对服务器数量的进一步增加，服务人员增加 4 人，收入未根据人员成比例增长，因此人工成本增长较快，导致毛利率下降较快。

富士康业务从 2019 年开始，富士康毛利率稳定，但是富士康售后维保毛利率低于英业达售后维保毛利率，主要原因：一是、富士康主要机器在新加坡、欧洲、美国等地，除美国和新加坡外，其他地点服务器售后维保需外包执行，成本较高；二是富士康服务器售后维保单价略低于英业达。

【核查程序】

1、获取发行人的海外维保收入成本明细表，核查海外售后维保业务的毛利率；

2、访谈发行人 IT 运维业务负责人，了解海外售后维保业务毛利率变化的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内，发行人海外售后维保服务毛利率变化主要受结算单价变动和人工成本变动影响，具备合理性。

(5) 补充披露报告期内国内交付实施毛利率不断下降，与国外交付实施业务毛利率变化趋势不一致的原因及合理性；

【回复】

报告期内，公司交付实施业务主要包括 CDN 节点建设、综合布线和设备搬迁等。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，交付实施业务是典型的非标准化业务。

国内客户主要包括阿里巴巴和百度，主要业务为 CDN 业务，国外客户主要为中国电信和字节跳动，主要业务为综合布线，其业务内容及执行方式如下：

区域	主要客户	业务内容	执行方式
国内	阿里巴巴、百度等	CDN	主要由公司人员执行，报告期内未发生变化
国外	中国电信、字节跳动等	综合布线	2017 年、2018 年由外包商美国凯威和加拿大

			凯威执行；2019 年至 2020 年上半年逐渐由公司子公司美国亚康和加拿大凯威执行。
--	--	--	---

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年
国内收入	1,001.76	1,131.72	902.19	1,002.36
国内收入占比	29.18%	29.63%	28.79%	59.89%
国内毛利率	55.33%	53.02%	61.78%	67.65%
国外收入	2,431.07	2,687.96	2,231.48	671.43
国外收入占比	70.82%	70.37%	71.21%	40.11%
国外毛利率	70.33%	51.42%	32.48%	27.67%

国内交付实施业务毛利率由 67.65%下降至 55.33%，主要原因是员工薪酬水平提高导致人工成本上升。

国外交付实施业务而言，对于同一客户，中国电信价格未发生重大变化，由于字节跳动为新增客户，属于公司直签客户，价格较中国电信价格高，导致毛利率提高；国外毛利率提高的因素还包括执行方式的变化，由外包商美国凯威和加拿大凯威执行转变为公司子公司执行，降低了成本，毛利率提高较快。

综上，由于国内、国外市场不同，业务内容的不同、执行方式的不同以及客户价格变化趋势不同，共同导致了毛利率变动的方向不一致，符合公司实际经营情况，具有合理性。

【核查程序】

1、获取发行人的交付实施业务合同及结算单据，核查交付实施业务的工作内容；

2、访谈发行人 IT 运维业务负责人，了解交付实施业务的主要客户、业务内容及执行方式；

3、获取报告期内交付实施业务的收入成本明细表，核查毛利率及毛利率变动情况；

4、访谈发行人 IT 运维业务负责人，了解国内及海外交付实施业务毛利率变化趋势不一致的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人已在招股说明书中补充披露报告期内国内交付实施毛利率不断下降，与国外交付实施业务毛利率变化趋势不一

致的原因,毛利率变动趋势不一致主要受业务性质、合作模式影响,具备合理性。

【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“(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%

国内客户主要包括阿里巴巴和百度,主要业务为 CDN 业务,国外客户主要为中国电信和字节跳动,主要业务为综合布线,其业务内容及执行方式如下:

区域	主要客户	业务内容	执行方式
国内	阿里巴巴、百度等	CDN	主要由公司人员执行,报告期内未发生变化
国外	中国电信、字节跳动等	综合布线	2017 年、2018 年由外包商美国凯威和加拿大凯威执行;2019 年至 2020 年上半年逐渐由公司子公司美国亚康和加拿大凯威执行。

国内交付实施业务毛利率由 67.65%下降至 55.33%,主要原因是员工薪酬水平提高导致人工成本上升。国外交付实施业务而言,对于同一客户,中国电信价格未发生重大变化,由于字节跳动为新增客户,属于公司直签客户,价格较中国电信价格高,导致毛利率提高;国外毛利率提高的因素还包括执行方式的变化,由外包商美国凯威和加拿大凯威执行转变为公司子公司执行,降低了成本,毛利率提高较快。

综上,由于国内、国外市场不同,业务内容的不同、执行方式的不同以及客户价格变化趋势不同,共同导致了毛利率变动的方向不一致,符合公司实际经营情况,具有合理性。

(6) 补充披露服务器安装收入单价的具体区间,与发行人工作量、行业惯例匹配性,客户对服务器安装单价约定较高的合理性,客户约定的服务器维保的

收入模式多为按台收费而未多采用实际维修量的原因、合理性，与行业惯例的匹配性，客户未因售后服务初期故障率较低而调整价格或未按售后具体阶段约定不同价格（如维保初期约定较低价格）的合理性；

【回复】

富士康、英业达为主流的 ODM 厂商，两者安装价格接近，主流机器国内安装价格在 100 元左右。

服务器规格不同，安装部署、售后维保难度不同，不同服务器根据安装维保的难度及工作量定价，价格符合行业惯例。

一般情况下，厂商服务器销售价格中已包含售后维保费，因此根据台数确定售后维保单价便于设备原厂准确核算成本。按台数确定售后维保价格本身也是行业惯例，例如，新华三等厂商均按台数计算售后维保价格。

规格、型号、批次、使用时间均会影响服务器故障率，但厂商可以根据整体故障率测算成本，并将其分摊至每台服务器成本中，因此厂商根据服务器台数一次性定价可以有效控制成本。

【核查程序】

1、获取发行人与富士康、英业达签订的售后维保合同及结算明细，核查安装单价；

2、访谈发行人 IT 运维业务负责人，了解不同类型服务器安装单价存在差异的原因及合理性；

3、实地走访富士康、英业达，核查其与发行人的结算依据。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为，不同类型服务器安装单价存在差异是不同服务器安装维保的难度及工作量不同所致，发行人与售后维保客户间的定价方式符合行业惯例。

【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：

售后维保业务主要客户为富士康和英业达，不存在报价明显偏离均值或中

位数的客户。

富士康、英业达为主流的 ODM 厂商，两者安装价格接近，主流机器国内安装价格在 100 元左右。

服务器规格不同，安装部署、售后维保难度不同，不同服务器根据安装维保的难度及工作量定价，价格符合行业惯例。

一般情况下，厂商服务器销售价格中已包含售后维保费，因此根据台数确定售后维保单价便于设备原厂准确核算成本。按台数确定售后维保价格本身也是行业惯例，例如，新华三等厂商均按台数计算售后维保价格。

规格、型号、批次、使用时间均会影响服务器故障率，但厂商可以根据整体故障率测算成本，并将其分摊至每台服务器成本中，因此厂商根据服务器台数一次性定价可以有效控制成本。

(7) 补充披露项目组对交付实施业务毛利率合理性的量化分析内容及其准确性。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

报告期内，公司交付实施业务主要包括 CDN 节点建设、综合布线和设备搬迁等。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，交付实施业务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%

国内客户主要包括阿里巴巴和百度，主要业务为 CDN 业务，国外客户主要为中国电信和字节跳动，主要业务为综合布线，其业务内容及执行方式如下：

区域	主要客户	业务内容	执行方式
国内	阿里巴巴、百度等	CDN	主要由公司人员执行，报告期内未发生变化
国外	中国电信、字节跳动等	综合布线	2017 年、2018 年由外包商美国凯威和加拿大凯威执行；2019 年至 2020 年上半年逐渐由公

			司子公司美国亚康和加拿大凯威执行。
--	--	--	-------------------

（一）国外毛利率量化分析

国外交付实施毛利率 27.67%、32.48%、51.42%和 70.33%，毛利率变动较大。具体如下：

2018 年较 2017 年上升 4.81 个百分点，总体变化不大；2019 年较 2018 年上升 18.94 个百分点，主要是由于公司从 2019 年开始，部分项目不再整体外包给美国凯威，而是通过子公司执行，以中国电信项目为例：2018 年，2019 年，美国亚康与美国凯威毛利率比较如下：

时间	业务类型	执行主体	客户	执行项目	毛利率
2018 年	综合布线	美国凯威	中国电信	17 个项目	31.30%
2019 年	综合布线	美国凯威	中国电信	10 个项目	33.54%
	综合布线	美国亚康	中国电信	3 个项目	70.06%

由于 2019 年由于美国亚康开始执行部分项目，导致毛利率提高较多。

2020 年 1-6 月和 2019 年相比，毛利率提升 18.91 个百分点，主要原因：一、2019 年，部分项目由美国亚康执行，部分项目由美国凯威执行，而 2020 年 1-6 月全部由美国亚康执行，毛利率提高；二、2020 年 1-6 月主要客户为 TikTok 为，TikTok 为公司直签客户，价格较中国电信高 23%，毛利率提高。

（二）国内毛利率量化分析

2017 年至 2020 年上半年，国内交付实施毛利率分别为 67.65%、61.78%、53.02%和 55.33%，毛利率由 67.65%下降至 55.33%，主要原因是员工薪酬水平提高导致人工成本上升。

2019 年，国内交付实施人员平均薪酬为 6,990.83 元，较 2017 年的 5,610.20 元提高了 24.60%，同期毛利率下降了 14.63 个百分点。

综上，由于国内、国外市场不同，业务内容不同、执行方式不同以及客户价格变化趋势不同，共同导致了毛利率变动的方向不一致，符合公司实际经营情况，具有合理性。

【核查程序】

1、获取发行人的 IT 运维业务收入成本明细表，核查发行人报告期内交付实施业务的毛利率、毛利率占比及毛利率变化情况；

2、获取发行人交付实施业务的业务合同并访谈发行人 IT 运维业务负责人，

了解发行人报告期内交付实施业务的主要客户、主要工作内容及执行方式；

3、获取发行人的人工成本明细表，核查国内交付实施业务毛利率的变化与人工成本变化的关系；

4、获取美国凯威外包和美国亚康直签两种模式下的结算单据，核查不同业务实施模式对海外交付实施业务毛利率的影响。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人交付实施业务是典型的非标准化业务，国内、国外市场不同、业务内容不同、执行方式以及客户价格等因素共同影响毛利率变动；

2、公司交付实施毛利率变动符合公司实际经营情况，具有合理性。

【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“（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，公司交付实施业务主要包括 CDN 节点建设、综合布线和设备搬迁等。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，交付实施业务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%

国内客户主要包括阿里巴巴和百度，主要业务为 CDN 业务，国外客户主要为中国电信和字节跳动，主要业务为综合布线，其业务内容及执行方式如下：

区域	主要客户	业务内容	执行方式
国内	阿里巴巴、百度等	CDN	主要由公司人员执行，报告期内未发生变化

国外	中国电信、字节跳动等	综合布线	2017 年、2018 年由外包商美国凯威和加拿大凯威执行; 2019 年至 2020 年上半年逐渐由公司子公司美国亚康和加拿大凯威执行。
----	------------	------	---

国内交付实施业务毛利率由 67.65%下降至 55.33%，主要原因是员工薪酬水平提高导致人工成本上升。国外交付实施业务而言，对于同一客户，中国电信价格未发生重大变化，由于字节跳动为新增客户，属于公司直签客户，价格较中国电信价格高，导致毛利率提高；国外毛利率提高的因素还包括执行方式的变化，由外包商美国凯威和加拿大凯威执行转变为公司子公司执行，降低了成本，毛利率提高较快。

（一）国外毛利率量化分析

国外交付实施毛利率 27.67%、32.48%、51.42%和 70.33%，毛利率变动较大。具体如下：

2018 年较 2017 年上升 4.81 百分点，总体变化不大；

2019 年较 2018 年上升 18.94 个百分点，主要是由于公司从 2019 年开始，部分项目不再整体外包给美国凯威，而是通过子公司执行，以中国电信项目为例：2018 年，2019 年，美国亚康与美国凯威毛利率比较如下：

时间	业务类型	执行主体	客户	执行项目	毛利率
2018 年	综合布线	美国凯威	中国电信	17 个项目	31.30%
2019 年	综合布线	美国凯威	中国电信	10 个项目	33.54%
	综合布线	美国亚康	中国电信	3 个项目	70.06%

由于 2019 年由于美国亚康开始执行部分项目，导致毛利率提高较多。

2020 年 1-6 月和 2019 年相比，毛利率提升 18.91 个百分点，主要原因：一、2019 年，部分项目由美国亚康执行，部分项目由美国凯威执行，而 2020 年 1-6 月全部由美国亚康执行，毛利率提高；二、2020 年 1-6 月主要客户为 TikTok 为，TikTok 为公司直签客户，价格较中国电信高 23%，毛利率提高。

（二）国内毛利率量化分析

2017 年至 2020 年上半年，国内交付实施毛利率分别为 67.65%、61.78%、53.02%和 55.33%，毛利率由 67.65%下降至 55.33%，主要原因是员工薪酬水平提高导致人工成本上升。

2019 年，国内交付实施人员平均薪酬为 6,990.83 元，较 2017 年的 5,610.20 元提高了 24.60%，同期毛利率下降了 14.63 个百分点。综上，由于国内、国外

市场不同，业务内容不同、执行方式不同以及客户价格变化趋势不同，共同导致了毛利率变动的方向不一致，符合公司实际经营情况，具有合理性。

12、关于中联润通。

北京中联润通信息技术有限公司（以下简称“中联润通”）成立于 2009 年，是实际控制人控制的其他公司，也是发行人主要关联方。申报材料显示：

（1）由于激烈的价格竞争，导致中联润通持续亏损，且亏损金额较大。发行人报告期内毛利率持续上升。

（2）中联润通曾主营私有云业务，人工成本较高，且其市场份额低，营业收入小，导致其费用率较高。发行人称其业务中存在 IT 设备销售，营收规模大，从而导致费用率较低。可比上市公司均有从事 IT 设备销售。

（3）报告期内，中联润通终止云业务，中联润通云业务相关人员相继离职，发行人为自身业务发展需要承接中联润通 10 余名员工，2018 年中联润通向发行人借款 420 万元用于工资发放、费用报销，2019 年 1 月归还完毕。

（4）报告期内，发行人与中联润通共同客户包括上海复星医药（集团）股份有限公司、北京趣拿软件科技有限公司和联想（北京）有限公司。发行人主要为客户提供服务器等 IT 硬件，而中联润通提供私有云服务。报告期内，公司与中联润通共同供应商包括北京鑫智盛世科技有限公司、北京永巨聚鑫科技有限公司、北京英创四维电子技术有限公司等。公司主要向供应商采购 IT 设备并用于对外销售，中联润通主要向供应商购买 IT 设备、网络应用软件及数据库服务，以服务于私有云及大数据平台建设。

（5）目前中联润通已终止云业务，并转型大数据业务，发行人 IT 设备主要销售至客户的大数据中心，IT 运维服务也主要基于大数据业务。

请发行人补充披露：

（1）中联润通的员工人数和构成，及其与相关业务的收入规模、客户数量、研发项目、技术储备等的匹配性；

（2）中联润通的员工平均薪酬与其工作量、行业平均水平匹配性，相关员工实施地点与发行人业务实施地差异；

（3）发行人承接的 10 余名员工具体背景及入职发行人后从事的业务，从事业务与其背景、从业经历的关系，发行人上述业务此前对应的员工及去向；

(4) 进一步补充披露发行人与可比公司 IT 设备销售占比、客户情况、业务情况、具体费用明细项目及占比与可比公司的差异情况等，量化分析发行人费用率低于可比公司的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明对中联润通人员是否参与发行人的经营的核查程序及其充分性、结论，对中联润通及相关主体银行流水的核查情况、大额流水的分析、核查结论。

(1) 中联润通的员工人数和构成，及其与相关业务的收入规模、客户数量、研发项目、技术储备等的匹配性；

【回复】

报告期内各期末，中联润通（包括其子公司仙桃易云及京陵易云，下同）员工构成和人员数量情况如下：

主体	岗位类别	2020.6.30	2019.12.31	2018.12.31	2017.12.31
中联润通	核心管理人员	3	3	3	5
	其他行政及管理人员	9	9	6	10
	项目、技术及研发人员	10	11	39	81
仙桃易云	其他行政及管理人员	1	1	1	2
	项目、技术及研发人员	16	16	16	7
京陵易云	-	-	-	-	-
合计		39	40	65	105

上述员工中，中联润通及其子公司的管理人员统筹公司经营并执行各项管理事务。项目、技术及研发人员包括项目管理人员、项目实施人员、数据工程师及研发工程师等，负责并参与业务的实施、产品开发。

报告期内，中联润通及其子公司的员工人数及构成情况与公司经营情况的匹配性如下：

(1) 员工情况与收入规模、客户数量的匹配性

单位：万元

期间	主体	期末员工数量	当期营业收入	当期服务的直接客户数量
2020 年 1-6 月 /2020.6.30	中联润通	22	57.75	7
	仙桃易云	17	3.96	1
2019 年/2019.12.31	中联润通	23	2,942.62	16
	仙桃易云	17	377.36	1

期间	主体	期末员工数量	当期营业收入	当期服务的直接客户数量
2018 年/2018.12.31	中联润通	48	2,521.66	25
	仙桃易云	17	1,444.00	1
2017 年/2017.12.31	中联润通	96	1,432.48	24
	仙桃易云	9	361.00	1

报告期内，中联润通从事私有云业务及大数据分析业务，仙桃易云从事大数据分析业务。两者业务均需根据客户需求进行定制化服务，业务性质为项目制，是非标准业务。中联润通、仙桃易云的收入规模较小，其收入取决于项目性质、实施内容、合同条款以及收入确认政策等，人员规模与收入无简单线性关系，不具有可比性。

2018 年，中联润通开始着手业务转型，较多人员因业务调整而离职，故 2018 年员工数量显著少于 2017 年。2018 年营业收入高于 2017 年，主要是以前年度实施项目逐步完成验收，以及以前年度项目收入递延。

2019 年，随着私有云业务的逐渐中止及公司的进一步转型，中联润通员工数量进一步减少。当期营业收入较高原因系前期项目收入递延。

2020 年 1-6 月，前期项目收入已基本确认完成以及新冠疫情影响，故当期营业收入较低。员工数量相较于 2019 年无明显变化，团队人员基本稳定。

(2) 中联润通研发人员数量与研发项目、技术储备的匹配性：

时间	公司	当期末项目、技术及研发人员数量	当期研发项目数量
2020 年 1-6 月	中联润通、仙桃易云	26	4
2019 年/2019.12.31	中联润通、仙桃易云	27	7
2018 年/2018.12.31	中联润通、仙桃易云	55	36
2017 年/2017.12.31	中联润通、仙桃易云	88	46

报告期内，中联润通的研发项目主要由研发人员参与并实施，因业务转型，导致研发、技术人员离职，因此在研项目数量逐年下降。此外，由于业务转型，中联润通聚焦于大数据模型开发，主营业务的减少，也导致在研项目数量减少。

【核查程序】

1、获取中联润通的员工花名册，了解中联润通的部门设置、部门职能及员工构成；

2、获取中联润通及仙桃易云报告期内的审计报告、财务报表及序时账，分

析主营业务收入和客户数量的变动情况；

3、获取中联润通的研发项目台账及软件著作权清单，了解中联润通的研发项目和核心技术用途；

4、访谈中联润通管理人员，了解中联润通报告期内的经营情况及规划。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：报告期内，中联润通人员规模、业务收入、研发人员及研发项目等的变化均具有真实业务背景，不存在异常情形。

【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”补充披露如下：

单位：万元

期间	公司	期末员工数量	当期营业收入	当期服务的直接客户数量
2020 年 1-6 月 /2020. 6. 30	中联润通	22	57.75	7
	仙桃易云	17	3.96	1
2019 年/2019. 12. 31	中联润通	23	2,942.62	16
	仙桃易云	17	377.36	1
2018 年/2018. 12. 31	中联润通	48	2,521.66	25
	仙桃易云	17	1,444.00	1
2017 年/2017. 12. 31	中联润通	96	1,432.48	24
	仙桃易云	9	361.00	1

报告期内，中联润通从事私有云业务及大数据分析业务，仙桃易云从事大数据分析业务。两者业务均需根据客户需求进行定制化服务，业务性质为项目制，是非标准业务。中联润通、仙桃易云的收入规模较小，其收入取决于项目性质、实施内容、合同条款以及收入确认政策等，人员规模与收入无简单线性关系，不具有可比性。

中联润通及仙桃易云 2017 年-2020 年上半年技术及研发人员数量为 88 人、55 人、27 人和 26 人，对应各期研发项目数量分别为 46 个、36 个、7 个和 4 个，基本匹配。

(2) 中联润通的员工平均薪酬与其工作量、行业平均水平匹配性，相关员工实施地点与发行人业务实施地差异；

【回复】

一、中联润通的员工平均薪酬与其工作量、行业平均水平匹配性

报告期内，中联润通员工平均薪酬与员工工作情况如下：

单位：万元

员工类别	平均薪酬				主要工作	员工背景
	2020 年 1-6 月（年 化）	2019 年	2018 年	2017 年		
核心管理人员	31.68	31.23	36.93	42.98	统筹公司经营、开拓公司业务	行业专家、核心管理人员
其他行政及管理人员	9.11	7.57	9.10	8.31	执行公司运营和各项事务的管理	财务人员、人力资源管理人员
项目、技术及研发人员	11.84	9.56	12.57	11.84	负责项目实施、技术和产品开发	项目管理人员、技术人员、研发人员等
全体员工	12.35	10.02	12.74	12.25	-	

报告期内，中联润通员工平均薪酬与其工作内容、员工背景匹配。报告期内，其他岗位员工平均薪酬及其变动趋势不存在异常。

中联润通 A 股市场可比上市公司及可比上市公司主营业务情况如下：

序号	企业名称	成立时间	主营业务介绍
1	慧辰资讯 (688500.SH)	2008-11-14	主要为行业头部企业和国内政府机构提供基于大数据分析的应用解决方案等服务。
2	卓易信息 (688258.SH)	2008-5-12	主营业务包括云计算设备核心固件业务以及云服务业务。一方面根据云计算设备厂商需要提供固件定制开发和技术服务；一方面运用自主开发的卓易云平台技术,向政府和企业客户提供云解决方案。
3	拓尔思 (300229.SZ)	1993-2-18	人工智能和大数据技术及数据服务提供商，以人工智能和大数据技术助力政府和企业的数字化转型，赋能数字经济。
4	汇纳科技 (300609.SZ)	2004-7-14	线下实体商业消费行为进行数据的采集分析，即通过客流分析系统等多种类型传感器采集线下消费者行为数据，在此基础上进行数据可视化呈现及挖掘应用。
5	万达信息 (300168.SZ)	1995-11-9	大数据服务及云服务，服务于医疗健康、民生保障、政务管理与服务、城市安全等行业。

报告期内，中联润通员工平均薪酬与同行业可比公司的具体比较情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
慧辰资讯	26.64	22.70	21.26
卓易信息	未披露	13.82	11.85
拓尔思	15.90	14.85	13.46
汇纳科技	13.24	12.41	10.44
万达信息	18.00	16.05	15.68
可比上市公司平均	18.45	15.97	14.54
中联润通及仙桃易云	10.02	12.74	12.25

注：可比上市公司 2020 年半年报未披露当期领取薪酬的员工人数，未作比较。

报告期内，中联润通平均职工薪酬低于可比上市公司。考虑到上市公司在业务规模、资金实力、员工素质等方面具有较大优势，中联润通薪酬水平较低具有合理性。

二、相关员工实施地点与发行人业务实施地差异

报告期内，中联润通主要从事私有云及大数据业务（主要是大数据分析模型开发），主要客户为政府单位、国有企业和企业集团，项目实施地包括公司办公场地、客户经营场地或客户指定地点。亚康万玮主营业务为 IT 设备销售及 IT 运维服务，主要客户为大中型互联网企业，业务主要集中在客户 IDC 机房。

中联润通的业务实施地点与亚康万玮业务实施地点的情况如下：

业务	中联润通主要实施地点	公司主要实施地点	主要业务实施地点的背景
私有云业务 (已终止)	北京、上海、重庆、海南	-	业务实施地点在重点城市，主要集中于直辖市及省份中的固定城市。
大数据业务	北京、上海、重庆、海南	-	业务实施地点在重点城市，主要集中于直辖市及省份中的固定城市。
IT 运维服务 IT 设备销售	-	河北、北京、天津、上海、杭州、深圳、广州、香港等以及海外地区	大中型互联网企业 IDC 中心及海外地区。

综上所述，中联润通与亚康万玮主营业务的主要实施地点存在明显差异，主要业务实施地点与双方的主营业务匹配，双方主营业务的实施地不存在重合。

【核查程序】

1、获取中联润通报告期内的员工工资表，并结合审计报告及账面记录分析报告期内各岗位人员、全体员工平均工资及波动情况；

2、访谈中联润通管理人员，了解各岗位员工的主要构成、工作内容及工作量；

3、在公开网站及信息披露平台检索中联润通同行业可比公司，了解可比公司的主营业务及员工平均薪酬；

4、访谈中联润通及发行人管理人员，了解中联润通及发行人主营业务的主要实施地点及原因，并结合销售合同和客户构成进行复核分析。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，中联润通员工薪酬水平及变动合理，与其经营情况匹配；

2、中联润通主营业务的实施地点与发行人存在明显差异，业务实施地点不存在重合情形。

【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”补充披露如下：

报告期内，中联润通员工平均薪酬与同行业可比公司的具体比较情况如下：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	2017 年度
慧辰资讯	26.64	22.70	21.26
卓易信息	未披露	13.82	11.85
拓尔思	15.90	14.85	13.46
汇纳科技	13.24	12.41	10.44
万达信息	18.00	16.05	15.68
可比上市公司平均	18.45	15.97	14.54
中联润通及仙桃易云	10.02	12.74	12.25

注：可比上市公司 2020 年半年报未披露员工人数，未作比较。

报告期内，中联润通平均职工薪酬低于可比上市公司。考虑到，上市公司在业务规模、资金实力、员工素质等方面均具有较大优势，中联润通薪酬水平较低具有合理性。

中联润通的业务实施地点与亚康万玮业务实施地点的情况如下：

业务	中联润通主要实施地点	公司主要实施地点	主要业务实施地点的背景
私有云业务 (已终止)	北京、上海、重庆、海南	-	业务实施地点在重点城市，主要集中于直辖市及省份中的固定城市。
大数据业务	北京、上海、重庆、海南	-	业务实施地点在重点城市，主要集中于直辖市及省份中的固定城市。
IT 运维服务 IT 设备销售	-	河北、北京、天津、上海、杭州、深圳、广州、香港等以及海外地区	大中型互联网企业 IDC 中心及海外地区。

综上所述，中联润通与亚康万玮主营业务的主要实施地点存在明显差异，主要业务实施地点与双方的主营业务匹配，双方主营业务的实施地不存在重合。

(3) 发行人承接的 10 余名员工具体背景及入职发行人后从事的业务，从事业务与其背景、从业经历的关系，发行人上述业务此前对应的员工及去向；

【回复】

亚康万玮自中联润通承接的 11 名研发人员的姓名及任职情况如下：

序号	姓名	公司职务	中联润通职务	背景	对应职务此前员工及去向
1	张立强	Java 工程师	Java 工程师	自 2005 年开始从事 Java 工程师工作	新设岗位、无前任员工
2	姚亚菲	产品经理	技术工程师	自 2013 年开始从事软件开发工作	新设岗位、无前任员工
3	刘凯	Java 工程师	Java 工程师	自 2014 年开始从事 Java 工程师工作	新设岗位、无前任员工
4	翁绍鹏	Java 工程师	Java 工程师	自 2016 年开始从事 Java 工程师工作	新设岗位、无前任员工
5	李鹏鹏	高级 Java 工程师	Java 工程师	自 2010 年开始从事软件开发工作	新设岗位、无前任员工
6	周慧敏	研发经理	Java 工程师	自 2010 年开始从事 Java 工程师工作	新设岗位、无前任员工
7	王建宏	高级系统工程师	云计算架构师	自 2012 年开始从事云计算工程师工作	新设岗位、无前任员工
8	乔海波	系统研发工程师	高级系统工程师	自 2011 年开始从事软件开发工作	新设岗位、无前任员工
9	刘辛酉	研发总监 (已离职)	主任架构师	自 2004 年开始从事软件开发工作	新设岗位、无前任员工
10	李健	Java 工程师 (现已离)	Java 工程师	自 2017 年开始从事 Java 工程师工作	新设岗位、无前任员工

		职)			
11	陈琛	Java 工程师 (现 已 离 职)	Java 工程师	自 2017 年开始从事 Java 工程师工作	新设岗位、无前任员工

公司因布局云运维业务而组建研发团队，并招聘相应研发、技术人员，公司所招聘的 11 名中联润通员工，均具有相应的专业背景，其在公司从事的业务与其专业背景一致，入职公司后不存在于中联润通领取薪酬或报销费用的情况，上述人员不存在同时参与公司及中联润通的经营管理活动的情况。

【核查程序】

- 1、取得亚康万玮及中联润通的员工工资表及花名册，比较并分析员工重合或承接情况；
- 2、访谈发行人高级管理人员，了解发行人承接中联润通离职员工的背景；
- 3、访谈承接员工并取得其简历，了解其工作经历、专业背景及在亚康万玮任职的合理性。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

公司所招聘的中联润通员工均具有相应的专业背景，其在公司从事的业务与其专业背景一致。

【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”补充披露如下：

公司因布局云运维业务而组建研发团队，并招聘相应研发、技术人员，公司所招聘的 11 名中联润通员工均具有相应的专业背景，其在公司从事的业务与其专业背景一致。

(4) 进一步补充披露发行人与可比公司 IT 设备销售占比、客户情况、业务情况、具体费用明细项目及占比与可比公司的差异情况等，量化分析发行人费用率低于可比公司的原因及合理性。

【回复】

公司与同行业上市公司业务、费用率对比情况如下：

公司名称	2019 年 设备占 比	2019 年销售 人员人均创 收（万元）	主要行业	主要业务	销售 费用 率	管理 费用 率	研发 费用 率
天玑科技	16.78%	555.62	电信、金融、政府	设备、服务、软件、自有产品	高	高	高
宇信科技	22.51%	-	银行、非银行金融	设备、服务、软件	低	高	高
海量数据	30.67%	592.79	金融、电信、能源	设备、服务、自有产品	高	低	高
神州信息	46.67%	1,351.00	金融、电信、政企	设备、服务	高	低	低
银信科技	50.89%	1,274.53	银行、电信、政府	设备、服务、软件	高	低	低
先进数通	75.66%	2,159.65	银行、非银行金融	设备、服务、软件	低	低	高
亚康万玮	83.87%	2,011.25	互联网	设备、服务	低	低	低

总体而言，影响销售费用率和管理费用率的主要因素为主营业务结构，IT 设备销售业务规模大、占比高，则销售费用率、管理费用率低；影响研发费用率的主要因素除主营业务结构外，业务内容亦有很大关系，主营业务涉及软件以及自有产品的研发费用率高，主营业务仅包括设备和服务的研发费用率低。

一、销售费用

公司	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	费用率	设备占比	费用率	设备占比	费用率	设备占比	费用率	设备占比
天玑科技	6.28%	-	6.10%	16.78%	5.53%	6.07%	5.78%	7.61%
宇信科技	3.24%	16.94%	4.74%	22.51%	5.07%	22.01%	5.03%	11.88%
海量数据	7.47%	-	5.50%	30.67%	4.42%	27.97%	3.22%	44.72%
神州信息	3.79%	62.99%	4.97%	46.67%	6.08%	53.92%	6.46%	50.36%
银信科技	5.30%	56.10%	7.37%	50.89%	9.26%	52.58%	7.95%	47.74%
先进数通	2.11%	79.60%	2.86%	75.66%	3.14%	73.99%	4.20%	65.20%
亚康万玮	2.13%	76.27%	2.13%	83.87%	2.27%	86.18%	2.25%	89.37%

注：计算销售费用率时，剔除了股份支付影响。

根据上表，设备占比越高，销售费用率越低，先进数通与发行人设备占比较为接近，销售费用率亦较为接近；2020 年 1-6 月，先进数通设备占比超过发行人，销售费用率与发行人接近。

宇信科技设备占比较低，但销售费用率也较低，其招股说明书解释为：一、公司与一些大型客户保持了长期较好的合作关系，维护客户关系所需要的销售人员少，销售人员人均创造的营业收入在行业中处于中等偏高水平；二、公司收购的公司销售人员从事业务的差异，导致薪酬较低。

银信科技设备占比较高，但销售费用亦较高，主要原因是，销售费用中人工薪酬占比较低，除人工薪酬外存在金额较大的办公费、业务招待费、车辆使用费等，其业务客户主要集中在银行和电信业，客户数量较多，以及积极开发新行业新区域，导致销售费用率较高。

二、管理费用

公司	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	费用率	设备占比	费用率	设备占比	费用率	设备占比	费用率	设备占比
天玑科技	16.09%	-	10.01%	16.78%	10.80%	6.07%	13.01%	7.61%
宇信科技	9.21%	16.94%	10.35%	22.51%	9.67%	22.01%	12.49%	11.88%
海量数据	5.13%	-	3.62%	30.67%	2.76%	27.97%	2.37%	44.72%
神州信息	2.09%	62.99%	3.97%	46.67%	3.47%	53.92%	3.64%	50.36%
银信科技	2.15%	56.10%	2.68%	50.89%	2.75%	52.58%	3.29%	47.74%
先进数通	3.63%	79.60%	2.89%	75.66%	3.35%	73.99%	4.63%	65.20%
亚康万玮	2.49%	76.27%	2.35%	83.87%	1.63%	86.18%	1.54%	89.37%

注：计算管理费用率时，剔除了股份支付影响。

根据上表，设备占比越高，管理费用率越低。天玑科技和宇信科技管理费用率明显高于其他公司，费用率在 10%左右；

海量数据、神州信息的管理费用率在 3%-4%；银信科技和先进数通管理费用率与发行人较为相似，在 2%-3%之间，但是略高于发行人管理费用率，主要原因是其折旧摊销费、办公费等高于发行人，且公司设备占比最高，因此管理费用率最低。

三、研发费用

公司	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	费用率	设备占比	费用率	设备占比	费用率	设备占比	费用率	设备占比
天玑科技	11.86%	-	9.51%	16.78%	8.58%	6.07%	8.54%	7.61%
宇信科技	9.14%	16.94%	10.35%	22.51%	8.60%	22.01%	8.31%	11.88%
海量数据	13.74%	-	8.61%	30.67%	7.43%	27.97%	4.86%	44.72%

神州信息	4.44%	62.99%	3.70%	46.67%	2.61%	53.92%	2.82%	50.36%
银信科技	1.49%	56.10%	3.32%	50.89%	3.71%	52.58%	3.95%	47.74%
先进数通	1.40%	79.60%	3.15%	75.66%	3.09%	73.99%	3.07%	65.20%
亚康万玮	0.81%	76.27%	0.71%	83.87%	0.67%	86.18%	0.73%	89.37%

注:计算研发费用率时,剔除了股份支付影响。

根据上表,设备占比越高,总体而言研发费用率越低。除设备占比外,业务内容不同导致研发费用率不同。

公司研发聚集于主营业务,公司更关注信息系统建设、流程管理、测试技术等与主营业务密切相关的应用技术。与上市公司相比,公司主要提供 IT 增值服务,没有销售自研产品或软件产品,因此公司研发费用率较低。

【核查程序】

1、获取报告期内中联润通及其子公司的审计报告、财务报表及序时账,交叉复核中联润通报告期内管理费用、研发费用的具体构成及内容;

2、获取大信会计师事务所出具的审计报告(大信审字[2020]第 1-041871 号),核查发行人的销售费用、管理费用、研发费用明细及费用率;

3、查阅同行业可比上市公司的年度报告及半年度报告,核查同行业上市公司的销售费用、管理费用和研发费用的费用率及费用率与业务模式的匹配关系。

【核查意见】

经核查,保荐机构及申报会计师认为:发行人期间费用率低于同行业可比上市公司,主要是主营业务结构、主营业务产品差异等造成,与上市公司相比不存在异常情形。

【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“十一、经营成果分析”之“(五)期间费用分析”补充披露如下:

公司与同行业上市公司业务、费用率对比情况如下:

公司名称	2019 年设备占比	2019 年销售人员人均创收(万元)	主要行业	主要业务	销售费用率	管理费用率	研发费用率
天玑科技	16.78%	555.62	电信、金融、政府	设备、服务、软件、自有产品	高	高	高
宇信科技	22.51%	-	银行、非银行金融	设备、服务、软件	低	高	高

海量数据	30.67%	592.79	金融、电信、能源	设备、服务、自有产品	高	低	高
神州信息	46.67%	1,351.00	金融、电信、政企	设备、服务	高	低	低
银信科技	50.89%	1,274.53	银行、电信、政府	设备、服务、软件	高	低	低
先进数通	75.66%	2,159.65	银行、非银行金融	设备、服务、软件	低	低	高
亚康万玮	83.87%	2,011.25	互联网	设备、服务	低	低	低

总体而言，影响销售费用率和管理费用率的主要因素为主营业务结构，IT设备销售业务规模大、占比高，则销售费用率、管理费用率低；影响研发费用率的主要因素除主营业务结构外，业务内容亦有很大关系，主营业务涉及软件以及自有产品的研发费用率高，主营业务仅包括设备和服务的研发费用率低。

一、销售费用

公司	2020年1-6月		2019年		2018年		2017年	
	费用率	设备占比	费用率	设备占比	费用率	设备占比	费用率	设备占比
天玑科技	6.28%	-	6.10%	16.78%	5.53%	6.07%	5.78%	7.61%
宇信科技	3.24%	16.94%	4.74%	22.51%	5.07%	22.01%	5.03%	11.88%
海量数据	7.47%	-	5.50%	30.67%	4.42%	27.97%	3.22%	44.72%
神州信息	3.79%	62.99%	4.97%	46.67%	6.08%	53.92%	6.46%	50.36%
银信科技	5.30%	56.10%	7.37%	50.89%	9.26%	52.58%	7.95%	47.74%
先进数通	2.11%	79.60%	2.86%	75.66%	3.14%	73.99%	4.20%	65.20%
亚康万玮	2.13%	76.27%	2.13%	83.87%	2.27%	86.18%	2.25%	89.37%

注：计算销售费用率时，剔除了股份支付影响。

根据上表，设备占比越高，销售费用率越低。先进数通与发行人设备占比较为接近，销售费用率亦较为接近；2020年1-6月，先进数通设备占比超过发行人，销售费用率与发行人接近。

宇信科技设备占比较低，但销售费用率也较低，其招股说明书解释为：一、公司与一些大型客户保持了长期较好的合作关系，维护客户关系所需要的销售人员少，销售人员人均创造的营业收入在行业中处于中等偏高水平；二、公司收购的公司销售人员从事业务的差异，导致薪酬较低。

银信科技设备占比较高，但销售费用亦较高，主要原因是，销售费用中人工薪酬占比较低，除人工薪酬外，存在金额较大的办公费、业务招待费、车辆

使用费等，其业务客户主要集中在银行和电信业，客户数量较多，以及积极开发新行业、新区域，导致销售费用率较高。

二、管理费用

公司	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	费用率	设备占比	费用率	设备占比	费用率	设备占比	费用率	设备占比
天玑科技	16.09%	-	10.01%	16.78%	10.80%	6.07%	13.01%	7.61%
宇信科技	9.21%	16.94%	10.35%	22.51%	9.67%	22.01%	12.49%	11.88%
海量数据	5.13%	-	3.62%	30.67%	2.76%	27.97%	2.37%	44.72%
神州信息	2.09%	62.99%	3.97%	46.67%	3.47%	53.92%	3.64%	50.36%
银信科技	2.15%	56.10%	2.68%	50.89%	2.75%	52.58%	3.29%	47.74%
先进数通	3.63%	79.60%	2.89%	75.66%	3.35%	73.99%	4.63%	65.20%
亚康万玮	2.49%	76.27%	2.35%	83.87%	1.63%	86.18%	1.54%	89.37%

注：计算管理费用率时，剔除了股份支付影响。

根据上表，设备占比越高，管理费用率越低。天玑科技和宇信科技管理费用率明显高于其他公司，费用率在 10%左右。

海量数据、神州信息的管理费用率在 3%-4%；银信科技和先进数通管理费用率与发行人较为相似，在 2%-3%之间，但是略高于发行人管理费用率，主要原因是其折旧摊销费、办公费等高于发行人，且公司设备占比最高，因此管理费用率最低。

三、研发费用

公司	2020 年 1-6 月		2019 年		2018 年		2017 年	
	费用率	设备占比	费用率	设备占比	费用率	设备占比	费用率	设备占比
天玑科技	11.86%	-	9.51%	16.78%	8.58%	6.07%	8.54%	7.61%
宇信科技	9.14%	16.94%	10.35%	22.51%	8.60%	22.01%	8.31%	11.88%
海量数据	13.74%	-	8.61%	30.67%	7.43%	27.97%	4.86%	44.72%
神州信息	4.44%	62.99%	3.70%	46.67%	2.61%	53.92%	2.82%	50.36%
银信科技	1.49%	56.10%	3.32%	50.89%	3.71%	52.58%	3.95%	47.74%
先进数通	1.40%	79.60%	3.15%	75.66%	3.09%	73.99%	3.07%	65.20%
亚康万玮	0.81%	76.27%	0.71%	83.87%	0.67%	86.18%	0.73%	89.37%

注：计算研发费用率时，剔除了股份支付影响。

根据上表，设备占比越高，总体而言研发费用率越低。除设备占比外，业务内容不同导致研发费用率不同。

公司研发聚集于主营业务，公司更关注信息系统建设、流程管理、测试技术等与主营业务密切相关的应用技术。与上市公司相比，公司主要提供 IT 增值服务，没有销售自研产品或软件产品，因此公司研发费用率较低。

(5) 请保荐人、申报会计师核查并发表明确意见，说明对中联润通人员是否参与发行人的经营的核查程序及其充分性、结论，对中联润通及相关主体银行流水的核查情况、大额流水的分析、核查结论。

【回复】

一、对中联润通人员是否参与发行人的经营的核查程序及其充分性、结论

【核查程序】

保荐人及申报会计师对中联润通人员是否参与发行人经营执行了如下核查程序：

1、访谈中联润通核心管理人员，了解中联润通报告期内的主营业务、主要客户构成、业务获取渠道及人员工作内容和专业需求；

2、取得中联润通员工花名册及中联润通的部门设置情况，核查中联润通的部门职能、员工的职业经历；

3、取得中联润通的员工工资表，将各期工资表总额和当期账面及审计报告进行核对，核查中联润通员工工资表的完整性；

4、提取中联润通员工工资表的员工姓名，并与亚康万玮的员工工资表及员工花名册进行比对，核查中联润通与亚康万玮之间的员工重合或承接情况；

5、取得亚康万玮自中联润通承接员工的员工简历并访谈承接员工，核查其职业经历、离职于中联润通的背景及入职亚康万玮的背景；

6、取得中联润通的序时账，提取账面的报销记录并与亚康万玮的账面报销记录进行比对，核查是否存在同一员工同时于中联润通和亚康万玮报销费用的情况；

7、根据员工工资表、账面及审计报告记录分析中联润通员工的平均工资，将中联润通员工平均薪酬与同行业可比上市公司进行对比；

8、分析中联润通员工的账面报销记录，核查是否存在大额异常费用报销的情况；

9、核查中联润通与亚康万玮的客户、供应商重叠情况，核查重叠客户、供

应商是否与亚康万玮及中联润通存在关联关系及异常业务背景，核查亚康万玮及中联润通与重叠客户、供应商的交易用途及价格公允性；

10、取得中联润通的审计报告，并结合账面记录进行复核分析，核查中联润通是否存在异常费用支出；

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、报告期内，中联润通的公司管理和业务实施均依靠自身独立人员，相关人员的专业要求与亚康万玮存在明显差异，中联润通的业务实施地与亚康万玮不存在重叠情况；

2、亚康万玮与中联润通员工各自独立，不存在同一时期同一员工同时于亚康万玮及中联润通任职的情况，亦不存在同时于亚康万玮和中联润通领取薪酬和报销费用的情况；

二、对中联润通及相关主体银行流水的核查情况、大额流水的分析、核查结论

【核查程序】

1、取得了中联润通及仙桃易云、京陵易云的开户清单及银行对账单，以单笔 10 万元为标准，账面银行存款科目的收入和支出进行摘录并结合银行对账单进行复核分析；

2、核查大额银行流水中是否存在与亚康万玮董事、监事、高级管理人员资金往来的情况；

3、核查大额银行流水中是否存在与亚康万玮主要客户、供应商或关联方存在资金往来的情形；

4、核查大额流水中的交易对手方与账面记录是否一致，并抽取部分交易对手方结合业务合同及工商检索记录核查交易背景；

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、中联润通大额银行流水核查的范围充分，以单笔 10 万元为标准核查中联润通大额资金流水；

2、中联润通大额银行流水中不存在异常情形，不存在为发行人垫付成本、

费用、工资等情形，不存在通过其客户、供应商、关联方等向发行人输送利益的情形。

13、关于资金流水。

根据审核材料：

(1) 2016 年 10 月徐江将持有亚康环宇 85%股权（1,700 万元出资额）、古桂林将持有 10%（200 万元出资额）、曹伟将持有 5%股权（100 万元出资额）转让给亚康有限。2015-2016 年度该公司收入 4.06 亿元和 3.78 亿元，净利润为 777.30 万元、350.73 万元。

(2) 2016 年 11 月徐江将持有上海倚康 80%股权（实缴金额 240 万元）、吴晓帆将持有上海倚康 20%股权（实缴金额 60 万元）转让给亚康有限，2015-2016 年度该公司营业收入 2,609.35 万元、5,415.80 万元，净利润为-32.51 万元和 -4.62 万元。

(3) 2016 年 11 月 18 日，经亚康有限股东会决议，同意公司注册资本由 3,000 万元增加至 5,809 万元，并且新增自然人股东曹伟、古桂林、吴晓帆三人。公司新增注册资本 2,809 万元分别由徐江、古桂林、曹伟、吴晓帆等人以其持有的全部上海倚康和亚康环宇的股权认缴，其中：徐江以股权出资认缴 2,379 万元；古桂林以股权出资认缴 263 万元；曹伟以股权出资认缴 132 万元；吴晓帆以股权出资认缴 35 万元；相关出资认缴金额与相关人员持股比例*评估值差异较大。

(4) 魏巍巍、周建国、董廷虎等要废的出资存在现金出款，且未提供现金来源的有关证明，由实控人回购份额。

(5) 报告期内实控人存在向古桂林、王丰、吴晓帆借出金额，实控人同时向发行人拆借金额，古桂林、王丰等人向员工借出金额，实控人通过个人卡发放工资和报销款项，吴晓帆和李婷婷向公司借款，2017 年实控人徐江向吴晓帆补偿上海倚康分红款 120 万元（因双方约定的分红比例为 7：3，而持股比例为 8：2），申报材料显示上海倚康为亏损状态。

请发行人：

(1) 补充披露实控人为古桂林等人员支付股权激励款的原因，对上述人员股权处理方式与魏巍巍等人存在差异的原因，魏巍巍等人的任职及入股时间，相关股权回购后是否仍存在其他承诺或约定事项，魏巍巍等人对回购事项未持有异

议的合理性，后续对其是否存在其他股权激励；

（2）上海倚康、亚康环宇的持股人员以持有股权对发行人进行认股的会计处理方法，实控人对上述人员的股权激励款进行借出并实质无偿还事项与上述股权收购事项是否为一揽子交易，收购的会计处理是否需要考虑相关对价，转让价款与其以上述主体对发行人当期认缴金额差异较大的原因，相关差异的处理方式；

（3）古桂林等人持续需要向实控人借款但仍有较大能力为发行人提供担保的合理性；

（4）上海倚康持续亏损，但 2017 年实控人徐江向吴晓帆补偿上海倚康分红款的合理性及真实性；

（5）发行人报告期内各期备用金发生额，期末备用金余额较大的合理性，相关款项的支出合规性，是否存在商业贿赂等情形，是否存在长期未结转的备用金；

（6）报告期初个人卡事项对应金额的准确性和具体事项的真实性，相关个人卡对应金额是否缴纳必要的税款；

（7）亚康环宇此前的主要业务，与发行人 IT 设备销售与运维的关系，相关利润率远低于发行人现有 IT 设备销售业务、IT 运维业务的利润率的合理性，发行人报告期内相关业务利润率远高于此前亚康环宇和上海倚康业务的利润率的合理性。

请保荐人、申报会计师、发行人律师对此发表明确意见，并对关键岗位人员的资金流水进行补充核查，提供相关核查结论。

（1）补充披露实控人为古桂林等人员支付股权激励款的原因，对上述人员股权处理方式与魏巍巍等人存在差异的原因，魏巍巍等人的任职及入股时间，相关股权回购后是否仍存在其他承诺或约定事项，魏巍巍等人对回购事项未持有异议的合理性，后续对其是否存在其他股权激励；

【回复】

一、实控人为古桂林等人员支付股权激励款的原因

发行人为了对公司核心管理团队和核心员工团队进行激励，于 2016 年 11 月和 2017 年 3 月分批实施了股权激励计划，实际控制人徐江因为股权激励向古桂林、王丰等人借款总额为 1,594 万元，已分别计入 2016 年度和 2017 年度股份支付。

实际控制人徐江为古桂林、王丰等人提供股权激励借款的主要原因为古桂林、王丰等人一直跟随实际控制人徐江创业，公司成立之初就担任主要职务，不仅为公司的发展作出了重要贡献，而且是公司持续健康发展的关键核心人员。韦红军等其他人员也为公司核心管理人员。实际控制人徐江愿意对古桂林、王丰等公司核心管理团队股权激励，因为股权激励涉及金额较大，古桂林、王丰等人还没有足够的积累用以支付股权激励款，所以向实际控制人徐江借款。

由于报告期内尚未归还借款，基于会计谨慎性考虑，对古桂林、王丰等人的股权激励借款作了股份支付处理，实际控制人徐江分别与古桂林、王丰等人签署了借款协议及明确的还款计划，对每年的还款比例进行了约定。古桂林、王丰等人还款资金主要来源于年终奖金等。因此，古桂林、王丰等人偿还股权激励借款具有可行性。

二、对上述人员股权处理方式与魏巍巍等人存在差异的原因

古桂林、王丰的股权激励款项来源于实际控制人借款，由于报告期内暂未归还，基于会计谨慎性考虑，将此部分股权激励做股份支付。

魏巍巍等人系 2019 年根据外部 PE 公允价值入股，无需做股份支付处理，但是由于存在现金入资，无法提供合理的资金来源说明，基于谨慎性考虑，实际控制人对其股权回购，确保股权清晰。

因此，公司对古桂林、王丰等人在恒茂益盛的股权与魏巍巍等人在翼杨天益的股权采取不同的处理方式，具有合理性。

三、魏巍巍等人的任职及入股时间

魏巍巍等人的入职时间、任职、入股时间、入股金额等情况，详见下表：

姓名	入职时间	在岗职位	入股时间	入股金额	回购时间	回购金额
魏巍巍	2017 年 2 月	总经理助理	2019 年 1 月	100 万元	2019 年 11 月	100 万元
董廷虎	2018 年 7 月	证券事务代表、 董事长助理	2019 年 1 月	350 万元	2019 年 11 月	250 万元
周建国	2018 年 5 月	天津综合办主任	2019 年 1 月	300 万元	2019 年 9 月	250 万元

四、相关股权回购后是否仍存在其他承诺或约定事项，魏巍巍等人对回购事项未持有异议的合理性，后续对其是否存在其他股权激励

股权回购后，无其他承诺或约定事项。由于公司在员工认购前约定资金来源

清晰，因此魏巍巍等人对回购事项均未持有异议。无后续的其他股权激励。

【核查程序】

- 1、获取公司 2016 年度、2017 年度股权激励方案，了解股权激励具体安排；
- 2、查阅公司以 2016 年 8 月 31 日为评估基准日的评估报告（中天华资评报字[2016]第 1597 号），了解股权激励价格的定价基础；
- 3、获取实际控制人徐江、古桂林、王丰等人的银行流水，确认古桂林、王丰等人支付的股权激励款来源于实际控制人徐江的借款，核查古桂林、王丰等人的还款情况；
- 4、获取实际控制人徐江与古桂林、王丰等人签署的借款协议及还款计划，了解具体的还款安排；
- 5、查阅魏巍巍等人与翼杨天益签署的入伙协议、股东承诺、与实际控制人徐江签署的股权转让协议，了解具体约定情况；
- 6、访谈实际控制人徐江、魏巍巍等相关人员，确认股权回购后不存在其他承诺或约定事项，且魏巍巍等人对回购事项无异议，后续没有其他股权激励安排。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

- 1、实际控制人向古桂林、王丰等人借款并进行股权激励，具备合理性，发行人股东所持公司股份清晰，不存在股份代持情形。
- 2、实际控制人回购魏巍巍等人在翼杨天益的股权后，不存在其他承诺或约定事项，魏巍巍等人对回购事项无异议，后续没有其他股权激励安排。

【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“26、天津翼杨天益企业管理咨询中心（有限合伙）”补充披露如下：

（2）实际控制人为古桂林等人员支付股权激励款的原因

发行人为了对公司核心管理团队和核心员工团队进行激励，于 2016 年 11 月和 2017 年 3 月分批实施了股权激励计划，实际控制人徐江因为股权激励向古桂林、王丰、吴晓帆等人借款总额为 1,734 万元，已分别计入 2016 年度和 2017 年度股份支付。

实际控制人徐江为古桂林、王丰、吴晓帆等人提供股权激励借款的主要原

因为古桂林、王丰、吴晓帆等人一直跟随实际控制人徐江创业，公司成立之初就担任主要职务，不仅为公司的发展作出了重要贡献，而且是公司持续健康发展的关键核心人员。韦红军等其他人员也为公司核心管理人员。实际控制人徐江愿意对古桂林、王丰等公司核心管理团队股权激励，因为股权激励涉及金额较大，古桂林、王丰、吴晓帆等人还没有足够的积累用以支付股权激励款，所以向实际控制人徐江借款。

由于报告期内尚未归还借款，基于会计谨慎性考虑，对古桂林、王丰、吴晓帆等人的股权激励借款作了股份支付处理，实际控制人徐江分别与古桂林、王丰、吴晓帆等人签署了借款协议及明确的还款计划，对每年的还款比例进行了约定。古桂林、王丰、吴晓帆等人还款资金主要来源于年终奖金等。因此，古桂林、王丰、吴晓帆等人偿还股权激励借款具有可行性。

(3) 魏巍巍、董廷虎、周建国股份回购

古桂林、王丰的股权激励款项来源于实际控制人借款，由于报告期内暂未归还，基于会计谨慎性考虑，将此部分股权激励做股份支付。

魏巍巍等人系 2019 年根据外部 PE 公允价值入股，无需做股份支付处理，但是由于存在现金入资，无法提供合理的资金来源说明，基于谨慎性考虑，实际控制人对其股权回购，确保股权清晰。

因此，公司对古桂林、王丰、吴晓帆等人在恒茂益盛的股权与魏巍巍等人在翼杨天益的股权采取不同的处理方式，具有合理性。

股权回购后，无其他承诺或约定事项。由于公司在员工认购前约定资金来源清晰，因此魏巍巍等人对回购事项均未持有异议。无后续的其他股权激励。

(2) 上海倚康、亚康环宇的持股人员以持有股权对发行人进行认股的会计处理方法，实控人对上述人员的股权激励款进行借出并实质无偿还事项与上述股权收购事项是否为一揽子交易，收购的会计处理是否需要考虑相关对价，转让价款与其以上主体对发行人当期认缴金额差异较大的原因，相关差异的处理方式；

【回复】

一、会计处理方法

2016 年资产重组前，亚康有限、亚康环宇、上海倚康股权架构及实际出资如下：

出资人名称	亚康有限		亚康环宇		上海倚康	
	出资金额	持股比例	出资金额	持股比例	出资金额	持股比例
徐江	2,850.00	95.00%	1,700.00	85.00%	240.00	80.00%
王丰	150.00	5.00%	——	——	——	——
古桂林	——	——	200.00	10.00%	——	——
曹伟	——	——	100.00	5.00%	——	——
吴晓帆	——	——	——	——	60.00	20.00%
合计	3,000.00	100.00%	2,000.00	100.00%	300.00	100.00%

上表信息表明，重组前后，亚康有限、亚康环宇、上海倚康实际控制人均为徐江，根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》的相关规定，本次重组为同一控制下的企业合并，应按同一控制下的企业合并的模式进行会计处理。

根据北京中天华资产评估有限责任公司出具的上海倚康资产评估报告（中天华资评报字[2016]第 1596 号）、亚康环宇资产评估报告（中天华资评报字[2016]第 1596 号）、亚康有限资产评估报告（中天华资评报字[2016]第 1597 号），计算确定上海倚康、亚康环宇原股东分别以其持有的股权换取亚康有限的股份，其中：上海倚康原股东以其持有的上海倚康 100%股权换取亚康有限 176 万股份，即：徐江以股权出资取得亚康万玮 141 万股份，吴晓帆以股权出资取得亚康万玮 35 万股份；亚康环宇原股东以其持有的亚康环宇 100%股权换取亚康有限 176 万股份，即：徐江以亚康环宇股权出资取得亚康万玮 2,238 万股份，古桂林以亚康环宇股权出资取得亚康万玮 263 万股份，曹伟以亚康环宇股权出资取得亚康万玮 132 万股份。

股权出资溢价部分确认为资本公积—资本溢价，具体会计处理如下：

借：长期股权投资—上海倚康	2,582,888.22
贷：实收资本—徐江	1,410,000.00
实收资本—吴晓帆	350,000.00
资本公积—资本溢价	822,888.22
借：长期股权投资—亚康环宇	34,548,592.10
贷：实收资本—徐江	22,380,000.00
实收资本—古桂林	2,630,000.00
实收资本—曹伟	1,320,000.00
资本公积—资本溢价	8,218,592.10

二、不构成一揽子交易

亚康有限与上海倚康、亚康环宇进行重组合并，是基于解决同业竞争之目的而实施的经济行为。在重组合并实施完毕后，对公司高管（包括重组公司小股东古桂林、曹伟、吴晓帆）、核心员工给予股权激励，主要是基于公司持续发展、留住人才的需要而实施的经济行为。股权激励对象古桂林、王丰等支付激励股权对价的资金来源于实控人徐江的借款属于同事、朋友之间的个人借款行为，与前述重组合并对应不同的经济行为，不属于一揽子交易，收购的会计处理不需要考虑相关对价。实际控制人对上述人员的股权激励与股权收购事项不构成一揽子交易，收购的会计处理无需考虑相关对价。

三、转让价款与其以上述主体对发行人当期认缴金额差异较大的原因，相关差异的处理方式

单位：万元

股东	转让价款	认缴出资	认缴价格（元/股）
徐江	3,822.24	2,379.00	1.61
古桂林	423.01	263.00	1.61
曹伟	211.5	132.00	1.61
吴晓帆	56.67	35.00	1.61

由于认购发行人股份价格不是 1 元/股，而是 1.61 元/股，因此转让价格与认缴金额存在差异，会计处理方法为将差额计入资本公积。

【核查程序】

1、获取公司关于 2016 年度换股合并的会计处理资料，确认会计处理方法的合理性；

2、查阅公司以 2016 年 8 月 31 日为评估基准日的评估报告，了解股权激励价格的定价基础；

3、计算本次股权转让价格与认缴出资的差异，确认公司已将差额计入资本公积。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：实际控制人对古桂林等人的股权激励借款与股权收购事项不构成一揽子交易，收购的会计处理无需考虑相关对价。本次股权转让价格与认缴金额存在的差已计入资本公积。

经核查，发行人律师认为：实际控制人对古桂林等人的股权激励借款与股权收购事项不构成一揽子交易。

【披露】

发行人已在招股说明书“一、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“6、换股合并会计处理”补充披露如下：

2016 年资产重组前，亚康有限、亚康环宇、上海倚康股权架构及实际出资如下：

出资人名称	亚康有限		亚康环宇		上海倚康	
	出资金额	持股比例	出资金额	持股比例	出资金额	持股比例
徐江	2,850.00	95.00%	1,700.00	85.00%	240.00	80.00%
王丰	150.00	5.00%	——	——	——	——
古桂林	——	——	200.00	10.00%	——	——
曹伟	——	——	100.00	5.00%	——	——
吴晓帆	——	——	——	——	60.00	20.00%
合计	3,000.00	100.00%	2,000.00	100.00%	300.00	100.00%

上表信息表明，重组前后，亚康有限、亚康环宇、上海倚康实际控制人均为徐江，根据《企业会计准则第 20 号——企业合并》的相关规定，本次重组为同一控制下的企业合并，应按同一控制下的企业合并的模式进行会计处理。

根据北京中天华资产评估有限责任公司出具的上海倚康资产评估报告（中天华资评报字[2016]第 1596 号）、亚康环宇资产评估报告（中天华资评报字[2016]第 1596 号）、亚康有限资产评估报告（中天华资评报字[2016]第 1597 号），计算确定上海倚康、亚康环宇原股东分别以其持有的股权换取亚康有限的股份，其中：上海倚康原股东以其持有的上海倚康 100%股权换取亚康有限 176 万股份，即：徐江以股权出资取得亚康万玮 141 万股份，吴晓帆以股权出资取得亚康万玮 35 万股份；亚康环宇原股东以其持有的亚康环宇 100%股权换取亚康有限 176 万股份，即：徐江以亚康环宇股权出资取得亚康万玮 2,238 万股份，古桂林以亚康环宇股权出资取得亚康万玮 263 万股份，曹伟以亚康环宇股权出资取得亚康万玮 132 万股份。

股权出资溢价部分确认为资本公积—资本溢价，具体会计处理如下：

借：长期股权投资—上海倚康	2,582,888.22
贷：实收资本—徐江	1,410,000.00
实收资本—吴晓帆	350,000.00
资本公积—资本溢价	822,888.22
借：长期股权投资—亚康环宇	34,548,592.10
贷：实收资本—徐江	22,380,000.00
实收资本—古桂林	2,630,000.00
实收资本—曹伟	1,320,000.00
资本公积—资本溢价	8,218,592.10

亚康有限与上海倚康、亚康环宇进行重组合并，是基于解决同业竞争之目的而实施的经济行为。在重组合并实施完毕后，对公司高管（包括重组公司小股东古桂林、曹伟、吴晓帆）、核心员工给予股权激励，主要是基于公司持续发展、留住人才的需要而实施的经济行为。股权激励对象古桂林、王丰等支付激励股权对价的资金来源于实控人徐江的借款属于同事、朋友之间的个人借款行为，与前述重组合并对应不同的经济行为，不属于一揽子交易，收购的会计处理不需要考虑相关对价。实际控制人对上述人员的股权激励与股权收购事项不构成一揽子交易，收购的会计处理无需考虑相关对价。

（3）古桂林等人持续需要向实控人借款但仍有较大能力为发行人提供担保的合理性；

【回复】

古桂林等人在发行人及其子公司的任职情况如下：

序号	姓名	任职及持股
1	古桂林	发行人总经理、董事 亚康石基法定代表人、执行董事、总经理
2	王丰	发行人、副总经理、董事 天津万玮法定代表人、执行董事、总经理 杭州万玮法定代表人、执行董事、总经理 广州万玮法定代表人、执行董事、总经理 深圳万玮法定代表人、执行董事、总经理
3	吴晓帆	发行人副总经理 上海倚康法定代表人、总经理

古桂林、王丰、吴晓帆为发行人的总经理/副总经理、董事，是子公司的法定代表人，以及在子公司担任执行董事/总经理。公司向银行贷款时，银行一般

会要求贷款主体或者母公司的法定代表人、执行董事、总经理等人为贷款提供连带责任担保，因此古桂林、王丰、吴晓帆为公司银行贷款提供担保是银行贷款要求，该等担保与相关人员的资产、资金情况无直接或必然的联系，具有合理性。

【核查程序】

1、获取实控人徐江及古桂林等人的银行流水，核查报告期内实控人徐江与古桂林等人的资金往来情况，确认 2019 年 5 月至今无新增借款；

2、获取报告期内古桂林、王丰、吴晓帆为发行人银行借款提供担保或保证的合同，查阅相关银行对于“担保”的相关要求及约定。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：古桂林、王丰、吴晓帆为发行人的总经理/副总经理、董事，是子公司的法定代表人且担任执行董事/总经理。根据银行要求，公司向银行贷款需要贷款主体或者母公司的法定代表人、执行董事、总经理等人为贷款提供担保，该等与相关人员的资产、资金情况无直接或必然的联系，具有合理性。

【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“2、关联方为公司银行借款提供担保”补充披露如下：

古桂林、王丰、吴晓帆为发行人的总经理/副总经理、董事，是子公司的法定代表人，以及在子公司担任执行董事/总经理。公司向银行贷款时，银行一般会要求贷款主体或者母公司的法定代表人、执行董事、总经理等人为贷款提供连带责任担保，因此古桂林、王丰、吴晓帆为公司银行贷款提供担保是银行的要求，该等担保与相关人员的资产、资金情况无直接或必然的联系，具有合理性。

（4）上海倚康持续亏损，但 2017 年实控人徐江向吴晓帆补偿上海倚康分红款的合理性及真实性；

【回复】

上海倚康于 2014 年设立，2015 年、2016 年小幅亏损，2017 年开始盈利。收购时，上海倚康已渡过盈亏平衡点，并处于业务上升期。其开发了携程、世纪

互联、饿了么等重要客户，饿了么、携程均曾为报告期内公司前五大客户，世纪互联最终客户为威马汽车，系公司历史上首次进入汽车行业。因此，上海倚康对公司具有重要意义，徐江向吴晓帆补偿分红款具有合理性和真实性。

【核查程序】

1、获取上海倚康 2015 年-2020 年上半年的财务数据，了解上海倚康的盈利情况；

2、访谈公司高级管理人员，了解携程、世纪互联等重要客户的开发背景以及上海倚康业务发展情况，内部管理情况等；

3、获取实控人徐江及吴晓帆的银行流水，核查报告期内实控人徐江与吴晓帆等人的资金往来情况，确认 2017 年实控人徐江向吴晓帆支付了上海倚康分红权益补偿款。

【核查意见】

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：上海倚康对公司具有重要意义，2015 年、2016 年的亏损并不能真实反映上海倚康的价值，吴晓帆是上海倚康关键人员，徐江补偿分红款具有合理性、真实性。

【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：

上海倚康于 2014 年设立，2015 年、2016 年小幅亏损，2017 年开始盈利。收购时，上海倚康已渡过盈亏平衡点，并处于业务上升期。其开发了携程、世纪互联、饿了么等重要客户，饿了么、携程均曾为报告期内公司前五大客户，世纪互联最终客户为威马汽车，系公司历史上首次进入汽车行业。因此，上海倚康对公司具有重要意义，徐江向吴晓帆补偿分红款具有合理性和真实性。

（5）发行人报告期内各期备用金发生额，期末备用金余额较大的合理性，相关款项的支出合规性，是否存在商业贿赂等情形，是否存在长期未结转的备用金；

【回复】

1、报告期内各期备用金发生额，期末余额较大的合理性

报告期各期末，发行人职工备用金余额分别为 20.28 万元、26.34 万元、30.05 万元和 13.85 万元，主要系各部门根据业务需要向发行人借出职工备用金所致，

发行人服务机房遍布全国各地，且各年的服务业务量快速扩张，为保证项目的顺利开展，保证项目工作人员的日常支出。当工作人员出差完毕，使用部分以发票形式入账，未使用完毕款项归还公司，各年备用金合计发生额较大，由于企业人员历年持续增长，按人员数量平均发生额相对合理，发行人报告期内各期备用金发生额如下：

单位：万元

年度	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
备用金发生额	184.27	372.26	121.28	89.20

发行人已建立了《关于商业行为合规治理的若干规定》《采购管理制度》《销售管理制度》《费用报销制度》《内部审计管理制度》等避免商业贿赂的相关制度。发行人报告期内不存在因违法、违规获取业务订单而受到处罚或被起诉的情形；发行人报告期内不存在涉及贪污贿赂类案件被起诉的情形。

2、不存在长期未结转的备用金

报告期各期末备用金的账龄情况如下：

单位：万元

账龄	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
6 个月以内	2.69	13.82	24.76	20.28
7-12 个月	3.21	6.13	1.58	
1-2 年	7.95	10.1		
合计	13.85	30.05	26.34	20.28

【核查程序】

1、查阅发行人职工备用金明细，访谈发行人总经理，核实职工备用金较高的原因及合理性；

2、查阅发行人费用报销制度，了解不同费用金额审批权限情况，并抽查相关凭证；

3、访谈发行人报告期内主要客户，了解发行人合同取得方式、销售金额，分析是否存在商业贿赂、不正当竞争或其他利益输送行为等情形；

4、获取发行人《关于商业行为合规治理的若干规定》《采购管理制度》《销售管理制度》《费用报销制度》《内部审计管理制度》等相关制度，了解发行人避免商业贿赂制度的建立情况；

5、获取并核查实际控制人及其近亲属、董事、监事、高级管理人员、财务

人员及关键岗位人员报告期内的银行流水，核查大额资金流水情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人职工备用金的产生源于发行人日常管理及日常运营需要，其产生合理、使用合规，且不存在长期未结转的备用金。发行人在避免商业贿赂方面已建立了相应制度，并得到有效执行，不存在商业贿赂的情形。

经核查，发行人律师认为：发行人职工备用金的产生源于发行人日常管理及日常运营需要，发行人员工备用金发生额相对合理；发行人在避免商业贿赂方面已建立了相应制度，并得到有效执行，不存在商业贿赂的情形。

【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“（5）其他应收款”补充披露如下：

报告期各期末，发行人职工备用金余额分别为 20.28 万元、26.34 万元、30.05 万元和 13.85 万元，发生额分别为 89.20 万元、121.28 万元、372.26 万元和 184.27 万元，主要系各部门根据业务需要向发行人借出职工备用金所致，发行人服务机房遍布全国各地，且各年服务业务量快速扩张，为保证项目的顺利开展，保证项目工作人员的日常支出，公司向员工借出备用金。报告期内，公司不存在商业贿赂行为，不存在长期未结转的备用金。

（6）报告期初个人卡事项对应金额的准确性和具体事项的真实性，相关个人卡对应金额是否缴纳必要的税款；

【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（包括当年及其后年度补缴税款），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。

金额列表如下：

单位：万元

项目	金额
个人卡发放工资	743.30
个人卡费用报销	732.27
个人卡合计支出	1,475.57
2017 年共发放工资	3,627.52
共缴纳个人所得税	255.57

注释：个人卡发放工资与公司卡发放工资合计纳税。

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，对单笔金额在 5 万元以上的逐笔录入电子表格，了解每笔支出用途，分类统计金额；
- 2、获取发行人序时账，分类统计金额，与个人卡银行流水核对；
- 3、获取发行人分月工资表，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的承诺声明；

9、查阅发行人《现金管理制度》、《费用报销管理制度》。

【核查意见】

经核查，保荐机构、申报会计师、发行人律师认为：

1、2017 年度，发行人存在使用个人卡发放工资、奖金及报销款项的情形，发行人已履行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。

2、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。

(7) 亚康环宇此前的主要业务，与发行人 IT 设备销售与运维的关系，相关利润率远低于发行人现有 IT 设备销售业务、IT 运维业务的利润率的合理性，发行人报告期内相关业务利润率远高于此前亚康环宇和上海倚康业务的利润率的合理性。

一、业务之间的关系

收购亚康环宇和上海倚康之前，亚康万玮、亚康石基、亚康环宇、上海倚康均为实际控制人徐江控制的公司，其中亚康万玮主要从事 IT 设备运维业务，亚康石基、亚康环宇、上海倚康主要从事 IT 设备销售业务，其中亚康石基和亚康环宇主要负责北方地区，上海倚康主要负责华东地区，此时亚康环宇和上海倚康并未由亚康万玮直接持股，而是由徐江及小股东直接持股。收购后各家公司负责业务范围不变，只是股权架构的调整。

亚康环宇和上海倚康主要从事 IT 设备销售业务，其毛利率远低于 IT 运维服务。因此，亚康环宇、上海倚康毛利率远低于公司综合毛利率。

二、IT 设备销售利润率的变化

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年
IT 设备销售收入	45,124.40	112,852.16	94,028.38	70,595.60	48,397.68	43,180.41
毛利率	7.33%	8.28%	7.84%	8.12%	6.99%	6.21%
净利率	1.70%	2.77%	2.32%	2.37%	1.87%	1.72%

注释：2015 年、2016 年数据未经审计；亚康环宇、亚康石基、上海倚康、融盛高科主要业务为 IT 设备销售，2016 年、2017 年剔除股份支付，净利润率为四家合计数计算净利率。

2015 年、2016 年和报告期内相比，IT 设备销售毛利率及净利率略低，但是差异不大，主要原因是公司总体规模较小，服务能力不足，导致毛利率较低；上海倚康于 2014 年新设，公司设立初期销售规模较小，新设初期还处于亏损状态。随着报告期内公司销售规模的扩大，服务能力的提高，毛利率和净利率均有所提高。

【核查程序】

1、获取亚康万玮、亚康石基、亚康环宇、上海倚康的公司章程，了解并确认各主体的主营业务及股权结构；

2、获取亚康环宇、亚康石基、上海倚康、融盛高科 IT 设备销售收入及毛利率数据，测算净利率差异；

3、访谈亚康环宇、上海倚康的相关负责人，了解并确认报告期初毛利率较低的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：亚康环宇、上海倚康主要从事 IT 设备销售业务，其毛利率远低于 IT 运维服务，但与公司 IT 设备销售业务相比，其毛利率水平处于正常水平。

经核查，发行人律师认为：发行人收购亚康环宇和上海倚康之前，亚康环宇、上海倚康均为实际控制人徐江控制的公司，亚康环宇、上海倚康主要从事 IT 设备销售业务，收购前亚康环宇和上海倚康并未由亚康万玮直接持股，而是由徐江及小股东直接持股。收购后各家公司负责业务范围不变，只是股权架构的调整。

【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：

收购亚康环宇和上海倚康之前，亚康万玮、亚康石基、亚康环宇、上海倚康均为实际控制人徐江控制的公司，其中亚康万玮主要从事 IT 设备运维业务，亚康石基、亚康环宇、上海倚康主要从事 IT 设备销售业务，其中亚康石基和亚康环宇主要负责北方地区，上海倚康主要负责华东地区，此时亚康环宇和上海

倚康并未由亚康万玮直接持股，而是由徐江及小股东直接持股。收购后各家公司负责业务范围不变，只是股权架构的调整。

亚康环宇和上海倚康主要从事 IT 设备销售业务，其毛利率远低于 IT 运维服务。因此，亚康环宇、上海倚康毛利率远低于公司综合毛利率。

IT 设备销售利润率的变化如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-6 月	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年
IT 设备销售收入	45,124.40	112,852.16	94,028.38	70,595.60	48,397.68	43,180.41
毛利率	7.33%	8.28%	7.84%	8.12%	6.99%	6.21%
净利率	1.70%	2.77%	2.32%	2.37%	1.87%	1.72%

注释：2015 年、2016 年数据未经审计；亚康环宇、亚康石基、上海倚康、融盛高科主要业务为 IT 设备销售，2016 年、2017 年剔除股份支付，净利润率为四家合计数计算净利率。

2015 年、2016 年和报告期内相比，IT 设备销售毛利率及净利率略低，但是差异不大，主要原因是公司总体规模较小，服务能力不足，导致毛利率较低；上海倚康于 2014 年新设，公司设立初期销售规模较小，新设初期还处于亏损状态。随着报告期内公司销售规模的扩大，服务能力的提高，毛利率和净利率均有所提高。

(8) 请保荐人、申报会计师、发行人律师对此发表明确意见，并对关键岗位人员的资金流水进行补充核查，提供相关核查结论。

【回复】

保荐机构及申报会计师、发行人律师参照《首发业务若干问题解答》第 54 问的相关要求，对发行人实际控制人及其关系密切亲属、董事、监事、高级管理人员、财务人员等关键岗位人员的资金流水进行核查，核查期间覆盖报告期初至 2020 年 6 月 30 日，项目组重点关注并核查关键岗位人员银行流水单笔交易 5 万元以上的交易背景、资金来源、资金用途及相关证明材料等，并获取实际控制人及其关系密切亲属、董事、监事、高级管理人员等出具的个人账户完整性及资金用途真实性承诺函。

经核查，关键岗位人员不存在为发行人代垫成本、费用的情形，不存在与发行人主要客户、供应商资金往来的情形。

1、核查范围

发行人的实际控制人及关系密切亲属、董事、监事、高级管理人员、财务人员及关键岗位人员等自然人在报告期内的银行账户对账单（包括报告期内新设及销户的账户）。

2、异常的标准及确定依据

（1）抽查所有单笔交易金额 5 万元及以上的样本、虽低于 5 万元但异常的资金收支、当月累计流入或流出达到 20 万的样本，核查是否存在大额资金往来较多且无合理背景；

（2）是否存在与发行人客户、供应商或其相关人员发生资金往来情况；

（3）是否与发行人存在非经营性资金往来、资金占用情形；

（4）是否存在大额资金来源、用途不详情况；（5）是否从发行人获得大额现金分红款、薪酬或资产转让款、转让发行人股权获得大额股权转让款，主要资金流向或用途存在异常。

3、核查程序

中介机构从以下方面进行了核查：

（1）资金流水的完整性

①获取并查阅了报告期内 36 位关联自然人的银行流水，合计 148 张银行卡，获取实际控制人及其关系密切亲属、董事、监事、高级管理人员出具的“关于个人银行账户完整性及资金用途真实性的承诺函”；

②交叉复核交易对手方属于核查范围内的明细，从而核实资金往来的完整性。

（2）是否存在体外资金循环情形

①从银行对账单中抽取单笔交易金额 5 万元及以上、当月累计流入或流出达到 20 万元的资金流水，核查资金来源及用途，访谈当事人核实交易背景信息，并获取相关证据（包括但不限于借条或说明、借款或还款协议、用途说明、购房合同、收据、保单等）；②核查是否存在与发行人客户、供应商或其相关人员发生资金往来情况；③就是否与主要客户、供应商之间存在其他交易或资金往来的情形对主要客户、供应商进行访谈。

4、核查意见

经核查，保荐机构、发行人律师、申报会计师认为：经核查，发行人关键岗位人员报告期内银行流水不存在为发行人代垫成本、费用等异常情况。

14、关于 2020 年 1-6 月业绩情况。

2020 年 1-6 月，发行人营业收入较上年同期下降 3.54%，其中 IT 设备销售营业收入下降 11.52%，IT 运维服务营业收入上升 36.23%，净利润同比上升 32.46%。发行人预计 2020 年 1-9 月实现归属于母公司股东的净利润约 7,400 万元。

请发行人：

(1) 分析并补充披露 2020 年 1-6 月 IT 运维服务营业收入同比增长较快，受疫情影响较小的原因及合理性；(2) 结合成本、费用等因素进一步分析并补充披露 2020 年 1-6 月净利润同比上升较快，与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性；(3) 补充披露期后报告期的审阅数据及审阅数据后下一期的业绩预测情况，补充披露审阅数据和业绩预测对应变动较大的主要财务数据变化情况及原因，各类收入金额及同比变化情况；(4) 补充披露发行人目前主要在手订单的签约时点，2020 年 1-9 月参与投标、中标及签订新订单的情况。请保荐人、申报会计师发表明确意见。

(1) 分析并补充披露 2020 年 1-6 月 IT 运维服务营业收入同比增长较快，受疫情影响较小的原因及合理性；

【回复及披露】

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”之“(二) 对财务数据的影响”补充披露如下：

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	-11.81%	76.27%	51,165.84	83.28%
IT 运维服务	14,040.16	36.71%	23.73%	10,270.05	16.72%
其中：驻场运维业务	7,487.52	30.67%	12.66%	5,730.24	9.33%
售后维保业务	3,119.80	63.30%	5.27%	1,910.42	3.11%
交付实施业务	3,432.83	30.56%	5.80%	2,629.39	4.28%
合计	59,164.56	-3.70%	100%	61,435.88	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 11.81%，IT 运维服务业务未受较大影响。

驻场运维服务业务持续性较强，客户新增机房新增岗位需求后，一般岗位

将持续存在，报告期内，公司驻场运维服务业务岗位数量持续增加，2020 年上半年虽然发生疫情，但尚未严重影响机房的正常运行，因此公司持续为客户提供驻场运维服务，2020 年上半年收入较 2019 年上半年收入增长 30.67%。

售后维保服务业务可以分为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
直线法分期确认收入	2,346.96	76.18%	75.23%	1,283.58	67.19%
服务实施完毕时确认收入	772.84	26.59%	24.77%	626.84	32.1%
合计	3,119.80	60.59%	100.00%	1,910.42	100.00%

报告期内，公司售后维保服务器数量增长较快，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，因此按照直线法分期确认收入增加较快，受疫情影响，服务实施完毕时确认收入增长速度低于按照直线法分期确认收入，总体而言，影响不大。

交付实施服务业务 2020 年上半年比 2019 年上半年相比增长 30.56%，主要是新增美国 TikTok 业务，由于交付实施业务施工地点为机房，机房未受疫情严重影响而关闭，项目正常推进，因此交付实施业务受疫情影响不大。

【核查程序】

1、获取 2019 年 1-6 月及 2020 年 1-6 月发行人的主营业务收入成本明细表，核查主营业务收入的同比变动情况；

2、访谈发行人 IT 运维业务负责人，了解 2020 年 1-6 月 IT 运维服务营业收入同比增长较快，受疫情影响较小的原因。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：受业务特性影响，发行人 IT 运维业务相较于 IT 设备销售业务不易受疫情影响，IT 运维服务营业收入增长较快具备合理原因。

（2）结合成本、费用等因素进一步分析并补充披露 2020 年 1-6 月净利润同比上升较快，与营业收入变动趋势不一致的原因及合理性；

【回复】

2020 年上半年和 2019 年上半年相比,收入下降 2,301.77 万元,下降 3.74%,但营业毛利增加 553.12 万元,上升 5.99%,主要原因是公司主营业务收入结构发生变动,毛利率较高的 IT 运维服务收入上升,毛利率较低的 IT 设备销售收入下降。毛利率较低的 IT 设备销售收入下降 6,041.44 万元,对毛利影响不大,毛利率较高的 IT 运维服务收入增加 3,770.11 万元,对毛利影响较大。IT 运维服务业务毛利率由 2019 年上半年的 42.98%上升到 2020 年上半年的 46.09%,共同导致公司收入下降 2,301.77 万元,毛利反而增加 553.12 万元。

期间费用而言,由于 IT 设备销售收入的下降,销售费用下降 175.94 万元,公司加大研发投入导致研发费用增加 117.51 万元,管理费用变化不大,总体而言,期间费用减少 53.48 万元,变化不大。

2019 年上半年资产信用减值损失为 227.49 万元,2020 年上半年资产信用损失为-31.88 万元,资产减值损失减少 259.37 万元,主要原因是公司 2019 年上半年应收账款增加较多,计提坏账准备导致。

综上所述,收入结构的变动及信用减值损失的变动导致营业利润在收入下降的基础上增加 898.58 万元,净利润增加 708.24 万元,提高了 16.61%,符合公司实际情况,增长合理。

【核查程序】

- 1、获取发行人 2019 年 1-6 月及 2020 年 1-6 月主营业务收入成本明细表,核查主营业务收入结构的变动情况;
- 2、获取发行人 2019 年 1-6 月及 2020 年 1-6 月期间费用明细表,核查期间费用的变动情况;
- 3、核查发行人 2019 年 1-6 月及 2020 年 1-6 月其他损益类科目发生额的变动情况。

【核查意见】

经核查,保荐机构及申报会计师认为:相较于 2019 年 1-6 月,2020 年 1-6 月收入结构的变动及信用减值损失的变动导致了净利润的增加,增长情况合理。

【披露】

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”之“(二)对财务数据的影响”补充披露如下:

2020 年 1-6 月经审计的主要财务信息和经营状况如下：

单位：万元

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	61,470.70	-2,301.77	-3.74%
营业成本	49,389.19	52,244.08	-2,854.89	-5.46%
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 年上半年和 2019 年上半年相比,收入下降 2,301.77 万元,下降 3.74%,但营业毛利增加 553.12 万元,上升 5.99%,主要原因是公司主营业务收入结构发生变动,毛利率较高的 IT 运维服务收入上升,毛利率较低的 IT 设备销售收入下降。毛利率较低的 IT 设备销售收入下降 6,041.44 万元,对毛利影响不大,毛利率较高的 IT 运维服务收入增加 3,770.11 万元,对毛利影响较大。IT 运维服务业务毛利率由 2019 年上半年的 42.98%上升到 2020 年上半年的 46.09%,共同导致公司收入下降 2,301.77 万元,毛利反而增加 553.12 万元。

期间费用而言,由于 IT 设备销售收入的下降,销售费用下降 175.94 万元,公司加大研发投入导致研发费用增加 117.51 万元,管理费用变化不大,总体而言,期间费用减少 53.48 万元,变化不大。

2019 年上半年资产信用减值损失为 227.49 万元,2020 年上半年资产信用减值损失为-31.88 万元,资产减值损失减少 259.37 万元,主要原因是公司 2019 年上半年应收账款增加较多,计提坏账准备导致。

综上所述,收入结构的变动及信用减值损失的变动导致营业利润在收入下降的基础上增加 898.58 万元,净利润增加 708.24 万元,提高了 16.61%,符合公司实际情况,增长合理。

(3) 补充披露期后报告期的审阅数据及审阅数据后下一期的业绩预测情况,补充披露审阅数据和业绩预测对应变动较大的主要财务数据变化情况及原因,

各类收入金额及同比变化情况；

【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“十六、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况”补充披露如下：

一、会计师事务所的审阅意见

公司财务报告审计截止日为 2020 年 6 月 30 日。大信会计师对公司 2020 年 9 月 30 日的合并及母公司的资产负债表、2020 年 1-9 月的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司所有者权益变动表进行了审阅，并出具了“大信阅字[2020]第 1-00027 号”《审阅报告》，审阅意见如下：

“根据我们的审阅，我们没有注意到任何事项使我们相信财务报表没有按照企业会计准则的规定编制，未能在所有重大方面公允反映被审阅单位 2020 年 9 月 30 日的合并及母公司财务状况，2020 年 3 季度、2020 年 1-9 月经营成果和现金流量”

（二）审计截止日后主要财务信息

发行人 2020 年 1-9 月财务报表未经审计，但已经大信会计师审阅，其主要财务数据如下：

1、合并资产负债表主要数据

单位：万元

项目	2020.9.30	2019.12.31	变动比例
资产总额	52,131.94	84,620.45	-38.39%
负债总额	18,514.57	57,238.66	-67.65%
所有者权益	33,617.37	27,381.79	22.77%

截至 2020 年 9 月末，公司资产总额 52,131.94 万元，较上年末下降 38.39%，主要系货币资金、存货等减少所致；负债总额 18,514.57 万元，较上年末下降 67.65%，主要系短期借款、应付账款等减少所致；所有者权益合计 33,617.37 万元，较上年末增长 22.77%，系未分配利润增加所致。

资产负债表变动幅度超过 30%的主要科目及变动原因具体列示如下：

单位：万元

项目	2020.9.30	2019.12.31	变动比例	变动原因
货币资金	6,691.29	23,804.99	-71.89%	公司支付了应付账款，归还了银行借款，货币资金下

				降。
交易性金融资产	-	3,075.27	-100.00%	交易性金融资产到期收回。
预付款项	1,337.13	486.38	174.91%	
存货	4,018.15	14,127.12	-71.56%	公司报告期末发货较少导致存货下降较多。
长期待摊费用	44.17	25.47	73.38%	房屋装修导致长期待摊费用增加。
短期借款	9,977.68	19,666.54	-49.27%	公司 IT 设备销售业务收入下降及公司利润提高导致短期借款下降。
应付账款	3,419.83	31,605.25	-89.18%	公司采购金额下降及公司资金充足支付了应付账款，应付账款下降
预收款项	-	2,089.67	-100.00%	主要系公司 2020 年执行新收入准则，将“预收款项”重分类至“合同负债”所致
合同负债	1,946.54	-	-	
应付职工薪酬	1,100.76	2,357.51	-53.31%	2019 年末应付职工薪酬包含年终奖，2020 年 9 月末不含年终奖导致。
应交税费	1,778.85	1,097.49	62.08%	应交税费主要由应交所得税导致。
其他应付款	198.74	422.04	-52.91%	由待付报销款项减少导致。

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
营业收入	91,801.76	79,120.28	16.03%
营业利润	9,860.18	7,005.09	40.76%
利润总额	9,958.67	7,020.95	41.84%
净利润	8,083.34	5,835.48	38.52%
归属于母公司所有者的净利润	8,083.34	5,835.48	38.52%
扣除非经常性损益归属于母公司所有者的后净利润	8,010.58	5,826.56	37.48%

2020 年 1-9 月，公司实现营业收入 91,801.76 万元，净利润 8,083.34 万元，扣除非经常性损益后的净利润 8,010.58 万元。2020 年 1-9 月公司克服新冠疫情的短期影响，继续积极拓展市场，增加市场份额，扩大品牌影响力，提高品牌

知名度，本期营业收入较去年同期增长 16.03%。公司 IT 运维服务收入占比提高导致净利润增长速度大于营业收入增长速度。

主营业务收入分类情况如下所示：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例
IT 设备销售	69,575.73	63,640.69	9.33%
IT 运维服务	22,218.14	15,353.70	44.71%
其中：驻场运维服务	12,083.77	8,884.89	36.00%
售后维保服务	5,585.57	3,349.80	66.74%
交付实施服务	4,548.80	3,119.01	45.84%
合计	91,793.87	78,994.39	16.20%

受疫情影响，IT 设备销售业务增长幅度不大，增长 9.33%。IT 运维服务业务受疫情影响较小，增长 44.71%。

驻场运维服务业务持续性较强，客户新增机房新增岗位需求后，一般岗位将持续存在，报告期内，公司驻场运维服务业务岗位数量持续增加，2020 年 1-9 月虽然发生疫情，但尚未严重影响机房的正常运行，因此公司持续为客户提供驻场运维服务，2020 年上半年收入较 2019 年上半年收入增长 36.00%。

报告期内，公司售后维保服务器数量增长较快，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，因此按照直线法分期确认收入增加较快，受疫情影响，服务实施完毕时确认收入增长速度低于按照直线法分期确认收入，总体而言，影响不大。

交付实施服务业务 2020 年 1-9 月比 2019 年 1-9 月相比增长 45.84%，主要是新增美国 TikTok 业务，由于交付实施业务施工地点为机房，机房未受疫情严重影响而关闭，项目正常推进，因此交付实施业务受疫情影响不大。

利润表变动幅度超过 30%的主要科目及变动原因具体列示如下：

单位：万元

项目	2020 年 1-9 月	2019 年 1-9 月	变动比例	变动原因
财务费用	770.98	544.14	41.69%	人民币升值导致美元贬值，汇兑损失导致。
其他收益	62.15	22.39	177.53%	公司收到稳岗补助增加导致。
投资收益	28.08	49.72	-43.52%	公司交易性金融资产到期收回导致投资收益减少。

信用减值损失	17.88	-208.50	-108.58%	公司应收账款减少，坏账计提减少导致。
营业外收入	132.94	34.26	288.07%	公司子公司收到了香港保就业计划工资补贴、新加坡雇佣补贴计划导致。
营业外支出	34.45	18.39	87.28%	滞纳金增加导致。
所得税费用	1,875.33	1,185.48	58.19%	利润增加导致所得税增加。

3、现金流量表主要财务数据

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	-8,929.55	-11,532.99	-22.57%
投资活动产生的现金流量净额	2,707.80	-4,013.55	-167.47%
筹资活动产生的现金流量净额	-10,933.94	6,703.42	-263.11%

2020年1-9月，公司经营活动产生的现金流量净额为-8,929.55万元，较上年同期有所增加，主要系销售回款增加所致。2020年1-9月，公司投资活动产生的现金流量净额为2,707.80万元，较上年同期投资活动现金流出有所上升，主要原因系2020年1-9月收回交易性金融资产所致。2020年1-9月，筹资活动产生的现金流量净额为-10,933.94万元，较上年同期筹资活动现金流出有所下降，主要原因系公司偿还了短期借款以及支付现金分红1,600万元所致。

现金流量表变动幅度超过30%的主要科目及变动原因具体列示如下：

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动比例	变动原因
收到的税费返还	0.92	8.27	-88.85%	公司收到的税费减少。
收到其他与经营活动有关的现金	1,167.83	2,451.82	-52.37%	收到的往来款减少导致。
支付给职工以及为职工支付的现金	13,264.41	9,365.62	41.63%	公司员工增加及工资增长导致。
支付的各项税费	3,170.67	2,316.12	36.90%	公司收入增加导致支付的税费增加。
支付其他与经营活动有关的现金	2,551.22	4,906.09	-48.00%	支付的往来款减少导致。
收到其他与投资活动有关的现金	19.30	160.00	-87.94%	公司收到的其他与投资活动的现金减少。

投资支付的现金	1,000.00	3,000.00	-66.67%	投资减少导致。
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	785.12	-100.00%	公司无取得子公司。
支付其他与投资活动有关的现金	-	30.00	-100.00%	公司无其他投资活动
吸收投资收到的现金	-	2,000.00	-100.00%	公司无吸收投资。
收到其他与筹资活动有关的现金	350.00	3,251.93	-89.24%	公司其他筹资活动减少。
偿还债务支付的现金	30,618.13	21,663.22	41.34%	公司偿还短期借款增加。
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	2,209.02	581.19	280.09%	公司分配股利1600万导致。
支付其他与筹资活动有关的现金	814.30	1,816.98	-55.18%	公司其他筹资活动减少导致。

4、非经常性损益表主要财务数据

单位：万元

项目	2020年1-9月	2019年1-9月	变动幅度
非流动资产处置损益	-0.28	-1.26	-77.78%
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	132.94	32.00	315.42%
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	1.43	-100.00%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-34.17	-14.87	129.79%
小计	98.49	17.30	469.42%
所得税影响额	25.73	8.38	206.95%
少数股东权益影响额	-	-	-
非经常性损益净额（归属于母公司股东的净利润部分）（1）	72.76	8.92	716.15%
扣除非经常性损益后归属于母公司普通股股东的净利润（2）	8,010.58	5,826.56	37.48%

2020年1-9月，公司非经常性损益净额为98.49万元，较上年同期增加469.42%，主要原因系2020年1-9月收到政府补助增加所致。

（三）2020年全年业绩预计情况

公司2020年全年业绩预计及与上年同期对比情况具体列示如下：

单位：万元

项目	2020年	2019年	变动幅度
----	-------	-------	------

营业收入	115,000.00	134,753.51	-14.66%
净利润	9,400.00	7,569.98	24.17%

公司预计 2020 年营业收入为 115,000.00 万元，同比下降 14.66%，预计净利润为 9,400.00 万元，同比增长 24.17%。

上述 2020 年全年业绩预计是公司财务部门初步测算的结果，未经会计师审计或审阅，且不构成公司的盈利预测或业绩承诺。

【核查程序】

1、获取大信会计师事务所出具的审阅报告（大信阅字[2020]第 1-00027 号），核查 2020 年 6-9 月、2020 年 9 月 30 日的审阅数据；

2、获取发行人的 2020 年全年业绩预计文件，核查发行人 2020 年全年业绩预计及与上年同期对比情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：发行人已在招股说明书中补充披露报告期的审阅数据、审阅数据后下一期的业绩预测情况和审阅数据和业绩预测对应变动较大的主要财务数据变化情况及原因。

（4）补充披露发行人目前主要在手订单的签约时点，2020 年 1-9 月参与投标、中标及签订新订单的情况。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

【回复】

一、IT 设备销售

（一）IT 设备销售主要在手订单

2020 年 1-9 月，公司主要中标情况如下：

序号	投标单位	合同签订情况	签约时点
1	五八同城	已签订框架合同及订单	2020 年 5 月-2020 年 6 月持续下单
2	滴滴	已签订框架合同及订单	2020 年 4 月-2020 年 7 月持续下单
3	BOSS 直聘	已签订合同订单	2020 年 3 月-2020 年 9 月持续下单
4	金山云	已签订框架合同及订单	2020 年 3 月-2020 年 9 月持续下单
5	携程	已签订框架合同及订单	2020 年 4 月-2020 年 9 月持续下单

6	新浪	已签订框架合同及订单	2020 年 2 月-2020 年 9 月持续下单
7	搜狐	已签订框架合同及订单	2020 年 7 月下单
8	字节跳动	已签订框架合同及订单	2020 年 8 月-2020 年 9 月持续下单
9	旷视科技	已签订合同订单	2020 年 3 月-2020 年 8 月持续下单
10	学而思	已签订框架合同及订单	2020 年 3 月-2020 年 8 月持续下单

截至 2020 年 9 月末，公司已中标五八同城、BOSS 直聘、金山云、携程及新浪等主要客户 IT 设备交付业务，相关订单较为稳定、持续。

【核查程序】

1、获取发行人 2020 年 1-9 月对于主要的招投标文件，核查发行人中标情况及签订合同情况；

2、获取发行人销售明细表，并访谈发行人高级管理人员及销售人员，了解发行人合同执行情况。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：截至 2020 年 9 月末，公司已中标五八同城、BOSS 直聘、金山云、携程及新浪等主要客户 IT 设备交付业务，相关订单较为稳定、持续。

二、IT 运维服务

公司 IT 运维服务包括驻场运维服务、售后维保服务和交付实施服务。

驻场运维服务客户主要为中国电信、腾讯、百度、字节跳动、滴滴、美团、金山云等，驻场运维服务客户合同签订一般以年为单位，一般为 1-3 年，在手合同及签订时间如下：

序号	客户	具体客户名称	合同期限
1	中国电信（阿里巴巴业务）	中国电信国际有限公司	2019.11.4 至 2022.11.3
		阿里巴巴、中国电信集团系统集成有限责任公司	2020.4.1 至 2021.3.31
2	腾讯	腾讯科技（深圳）有限公司	2020.1.1 至 2021.12.31
		Oriental Power Holdings Limited	2020.1.1 至 2021.12.31
		Wechat International(Canada) Limited	2020.1.1 至 2021.12.31

3	百度	百度时代网络技术（北京）有限公司	2020.1.1 至 2021.6.30
4	字节跳动	TikTok Inc	2019.9.16 至 2021.9.15，到期后双方无异议自动顺延 1 年
5	滴滴	北京滴滴无限科技发展有限公司	2020.4.1 至 2021.3.31
		Didi USA Inc.	2020.4.1 至 2021.3.31
6	美团	北京三快云计算有限公司	2019.1.1 至 2019.12.31，到期后双方无异议自动顺延 1 年
7	金山云	北京金山云网络技术有限公司	2020.1.1 至 2021.12.31
		Kingsoft Cloud Corporation Limited1	2020.1.1 至 2020.12.31

售后维保服务客户主要为富士康和英业达，合同签订一般周期为 3 年，在手合同及签订时间如下：

序号	客户	具体客户名称	合同期限
1	富士康	鸿富锦精密电子（天津）有限公司	2018.7.20 至 2021.7.19
2	英业达	英业达股份有限公司	2019.12.15 至 2023.12.14
		英业达科技有限公司	2018.6.26 至 2021.6.25
		英业达（上海）有限公司	2019.4.17 至 2022.4.16

交付实施服务客户主要为中国电信、字节跳动、阿里巴巴和百度等，交付实施服务客户合同签订一般以年为单位，一般为 1-3 年，在手合同及签订时间如下：

序号	客户	具体客户名称	合同期限
1	中国电信	中国电信国际有限公司	2019.11.4 至 2022.11.3
2	字节跳动	TikTok Inc	2019.10.15-2020.10.14，到期后双方无异议自动顺延 1 年
			2019.9.1-2020.8.31，到期后双方无异议自动顺延 1 年
3	阿里巴巴	淘宝（中国）软件有限公司	2020.5.7 至 2021.5.6
4	百度	百度时代网络技术（北京）有限公司	2017.8.23 至 2021.12.31

公司 2020 年 8 月份新中标拼多多驻场运维服务，拼多多为公司新增客户，中标时间为 2020 年 8 月 24 日，金额为 109 万元。

【核查程序】

- 1、获取发行人 2020 年 1-9 月的 IT 运维服务业务框架合同，核查合同期限；
- 2、访谈发行人 IT 运维业务负责人，了解发行人合同执行情况及合同签订规

律。

【核查意见】

经核查，保荐机构及申报会计师认为：截至 2020 年 9 月末，公司与主要 IT 运维业务客户签订的框架协议持续、稳定，不存在异常。

【披露】

发行人已在招股说明书“第十一节 其他重要事项”之“一、重要合同”之“（四）在手合同及订单和招投标情况”补充披露如下：

1、IT 设备销售

（1）IT 设备销售主要在手订单

2020 年 1-9 月，公司主要中标情况如下：

序号	投标单位	合同签订情况	签约时点
1	五八同城	已签订框架合同	2020 年 5 月-2020 年 6 月持续下单
2	滴滴	已签订框架合同	2020 年 4 月-2020 年 7 月持续下单
3	BOSS 直聘	已签订合同订单	2020 年 3 月-2020 年 9 月持续下单
4	金山云	已签订框架合同	2020 年 3 月-2020 年 9 月持续下单
5	携程	已签订框架合同及订单	2020 年 4 月-2020 年 9 月持续下单
6	新浪	已签订框架合同	2020 年 2 月-2020 年 9 月持续下单
7	搜狐	已签订框架合同	2020 年 7 月下单
8	字节跳动	已签订框架合同	2020 年 8 月-2020 年 9 月持续下单
9	旷视科技	已签订合同订单	2020 年 3 月-2020 年 8 月持续下单
10	学而思	已签订框架合同	2020 年 3 月-2020 年 8 月持续下单

截至 2020 年 9 月末，公司已中标五八同城、BOSS 直聘、金山云、携程及新浪等主要客户 IT 设备交付业务，相关订单较为稳定、持续。

2、IT 运维服务

公司 IT 运维服务包括驻场运维服务、售后维保服务和交付实施服务。

驻场运维服务客户主要为中国电信、腾讯、百度、字节跳动、滴滴、美团、金山云等，驻场运维服务客户合同签订一般以年为单位，一般为 1-3 年，在手

合同及签订时间如下：

序号	客户	具体客户名称	合同期限
1	中国电信（阿里巴巴业务）	中国电信国际有限公司	2019.11.4 至 2022.11.3
		阿里巴巴、中国电信集团系统集成有限责任公司	2020.4.1 至 2021.3.31
2	腾讯	腾讯科技（深圳）有限公司	2020.1.1 至 2021.12.31
		Oriental Power Holdings Limited	2020.1.1 至 2021.12.31
		Wechat International (Canada) Limited	2020.1.1 至 2021.12.31
3	百度	百度时代网络技术（北京）有限公司	2020.1.1 至 2021.6.30
4	字节跳动	TikTok Inc	2019.9.16 至 2021.9.15，到期后双方无异议自动顺延1年
5	滴滴	北京滴滴无限科技发展有限公司	2020.4.1 至 2021.3.31
		Didi USA Inc.	2020.4.1 至 2021.3.31
6	美团	北京三快云计算有限公司	2019.1.1 至 2019.12.31，到期后双方无异议自动顺延1年
7	金山云	北京金山云网络技术有限公司	2020.1.1 至 2021.12.31
		Kingsoft Cloud Corporation Limited	2020.1.1 至 2020.12.31

售后维保服务客户主要为富士康和英业达，合同签订一般周期为 3 年，在手合同及签订时间如下：

序号	客户	具体客户名称	合同期限
1	富士康	鸿富锦精密电子（天津）有限公司	2018.7.20 至 2021.7.19
2	英业达	英业达股份有限公司	2019.12.15 至 2023.12.14
		英业达科技有限公司	2018.6.26 至 2021.6.25
		英业达（上海）有限公司	2019.4.17 至 2022.4.16

交付实施服务客户主要为中国电信、字节跳动、阿里巴巴和百度等，交付实施服务客户合同签订一般以年为单位，一般为 1-3 年，在手合同及签订时间如下：

序号	客户	具体客户名称	合同期限
1	中国电信	中国电信国际有限公司	2019.11.4 至 2022.11.3
2	字节跳动	TikTok Inc	2019.10.15-2020.10.14，到

			期后双方无异议自动顺延 1 年
			2019.9.1-2020.8.31, 到期后 双方无异议自动顺延 1 年
3	阿里巴巴	淘宝(中国)软件有限公司	2020.5.7 至 2021.5.6
4	百度	百度时代网络技术(北京) 有限公司	2017.8.23 至 2021.12.31

公司 2020 年 8 月份新中标拼多多驻场运维服务, 拼多多为公司新增客户, 中标时间为 2020 年 8 月 24 日, 金额为 109 万。

(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第二轮审核问询函的回复》之签字盖章页)

法定代表人：

徐江

徐江

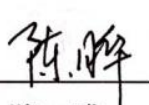
北京亚康万玮信息技术股份有限公司

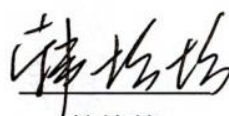


保荐人（主承销商）声明

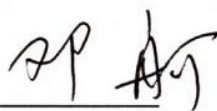
本人已认真阅读北京亚康万玮信息技术股份有限公司本次审核问询函回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

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12月6日