
北京市天元律师事务所
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的
补充法律意见（三）



北京市天元律师事务所
北京市西城区丰盛胡同 28 号太平洋保险大厦 10 层
邮编：100032

北京市天元律师事务所

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的

补充法律意见（三）

京天股字（2020）第 172-4 号

致：北京亚康万玮信息技术股份有限公司

北京市天元律师事务所（以下简称“本所”）接受北京亚康万玮信息技术股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“亚康万玮”）委托，担任发行人首次公开发行股票并在创业板上市（以下简称“本次发行并上市”）的专项法律顾问，为发行人本次发行并上市出具了《北京市天元律师事务所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的法律意见》（京天股字（2020）第 172 号，以下简称“《法律意见》”）、《北京市天元律师事务所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的律师工作报告》（京天股字（2020）第 172-1 号，以下简称“《律师工作报告》”）、《北京市天元律师事务所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的补充法律意见（一）》（京天股字（2020）第 172-2 号，以下简称“《补充法律意见（一）》”）、《北京市天元律师事务所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的补充法律意见（二）》（京天股字（2020）第 172-3 号，以下简称“《补充法律意见（二）》”）等文件，并已作为法定文件随发行人本次发行并上市的其他申请材料一起上报至深圳证券交易所。

深圳证券交易所针对发行人本次发行并上市的申请文件出具了《关于北京亚康万玮信息技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市申请文件的审核问询函》（以下简称“《审核问询函》”），本所律师根据《审核问询函》的要求出具本补充法律意见（以下简称“本补充法律意见”）。

本补充法律意见中未重新提及的事项，仍适用《法律意见》《律师工作报告》《补充法律意见（一）》和《补充法律意见（二）》中的相关结论。对于《法律意见》《律师工作报告》《补充法律意见（一）》和《补充法律意见（二）》中未发生变化的内容，本补充法律意见将不再重复披露。

本补充法律意见是对《法律意见》《律师工作报告》《补充法律意见（一）》《补充法律意见（二）》的补充，并构成《法律意见》《律师工作报告》《补充法律意见（一）》《补充法律意见（二）》不可分割的一部分，本所在《法律意见》《律师工作报告》《补充法律意见（一）》和《补充法律意见（二）》中发表法律意见的前提同样适用于本补充法律意见。除非本补充法律意见另有解释或说明，《法律意见》《律师工作报告》《补充法律意见（一）》和《补充法律意见（二）》中的名词释义也适用于本补充法律意见。

本补充法律意见仅供发行人为本次发行并上市之目的使用，不得被任何人用于其他任何目的。本所在此同意，发行人可以将本补充法律意见作为本次发行并上市申请所必备的法定文件，随其他申报材料一起上报深圳证券交易所和中国证监会，并依法对本所在其中发表的法律意见承担责任。

基于上述，本所及经办律师依据《中华人民共和国证券法》《中华人民共和国公司法》《律师事务所从事证券法律业务管理办法》《律师事务所证券法律业务执业规则（试行）》等法律、法规和中国证监会的有关规定及本补充法律意见出具之日以前已经发生或者存在的事实，按照律师行业公认的业务标准、道德规范和勤勉尽责的精神，发表如下补充法律意见：

目录

目录.....	4
正文.....	5
问题 1.....	5
问题 2.....	13
问题 4.....	20
问题 5.....	25
问题 6.....	31
问题 13.....	35

正文

问题 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“I65 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。”

回复：

（一）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；

根据公司提供的资料、说明并经本所律师核查，公司符合创业板定位，具体情况如下：

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 运维净利润占比呈明显上升趋势，在人员结构等方面，IT 运维业务人员同样呈上升趋势，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。

①IT 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：

i. 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。

ii. 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。

iii. 通过选型顾问，公司不仅提高了客户留存率，而且还为 IT 运维业务奠定了技术、人员和客户基础。

②IT 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：

i. 通过技术创新，把握市场机遇，报告期内，公司 IT 运维收入成为公司最主要的利润来源。

ii. 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，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。

iii. 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。

iv. 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、新加坡等地设有境外子公司，报告期内公司海外业务增长。

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。

（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，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。

i. 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。

ii. 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。

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云业务相关的软件著作权。

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。

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 基础设施的整体建设、运营效率。

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。

（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。

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《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

公司主要为大中型互联网公司、云厂商提供 IT 增值服务。根据《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》第四条：“属于中国证监会公布的《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》中下列行业的企业，原则上不支持其申报在创业板发行上市，但与互联网、大数据、云计算、自动化、人工智能、新能源等新技术、新产业、新业态、新模式深度融合的创新创业企业除外：（一）农林牧渔业；（二）采矿业；（三）酒、饮料和精制茶制造业；（四）纺织业；（五）黑色金属冶炼和压延加工业；（六）电力、热力、燃气及水生产和供应业；（七）建筑业；（八）交通运输、仓储和邮政业；（九）住宿和餐饮业；（十）金融业；（十一）房地产业；（十二）居民服务、修理和其他服务业”。发行人不属于前述原则上不支持其申报在创业板上市的行业。

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。发行人符合创业板定位。

（二）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。

根据公司提供的资料、说明并经本所律师核查，公司行业分类相关的具体情况如下：

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 设备销售和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、公司 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。

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。

（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，不同应用场景对于服务器性能要求不同。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。

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；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。

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。

（3）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。

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、技术服务和系统集成；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。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，是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。

问题 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：.....（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；.....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。”

回复：

（一）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；

1、IT 设备销售业务的主要客户的订单获取方式

根据公司提供的资料、说明并经本所律师核查，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，公司制作投标文件；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

2、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

根据公司提供的资料、说明并经本所律师核查，公司的 IT 设备销售主要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，客户有具体需求时，会向公司下达订单。

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；向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

年度	客户名称	订单获取方式	合同签订情况	合同履行情况
	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

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，不存在显著异常的情形。

3、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

根据公司提供的资料，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。根据公司说明及对相关客户的访谈，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。

（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。

4、（相关客户）未直接向厂商采购的原因

根据公司说明，公司客户未直接向品牌厂商采购的主要原因如下：

（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。

5、发行人的销售代理是否具有区域限制

根据公司提供的资料、说明并经本所律师核查，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。

6、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

（1）发行人具有持续、稳定获取订单的能力

根据公司说明，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，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，自身业务规模大，是行业内优质客户。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。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、风险

根据公司说明，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。

（二）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。

根据公司提供的资料并经本所律师核查，公司在避免商业贿赂、遵守招投标相关法律法规方面已经建立了《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》等相关制度。

在避免商业贿赂方面，公司的《关于商业行为合规治理的若干规定》中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，公司要求部分销售人员签订《员工声明》，相关员工声明将抵制各种商

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；《销售管理制度》中对销售组织结构、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；《采购管理制度》中关于采购程序、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》中对于各项费用报销的流程进行了规定；《内部审计管理制度》中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。

在遵守招投标相关法律法规方面，公司的《销售管理制度》中的销售业务流程中，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。

根据公司提供的资料并经本所律师核查，报告期内发行人部分主要客户、供应商在与发行人订立协议时也要求发行人对于避免商业贿赂情形签署承诺作为协议附件；对于需通过招投标方式开展的业务，发行人遵守相关客户的招标程序在中标后签署订单。经访谈发行人报告期内的主要客户、供应商，发行人报告期与主要客户、供应商的业务合同正常履行。

综上所述，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，可以有效执行。经本所律师查询国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）、中国裁判文书网（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、信用中国（<https://wenshu.court.gov.cn/>）、12309中国检察网（<https://www.12309.gov.cn/>）等网站，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；发行人的工作人员报告期内不存在涉及贪污贿赂类案件被起诉的情形。

问题 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，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。”

回复：

（一）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；

1、补充披露代理资质证书的有效期

根据公司提供的资料并经本所律师核查，公司代理资质证书有效期情况如下：

序号	持有主体	授权厂商	证书名称	有效期
1	亚康环宇	华为	一级经销商	2020.2.1-2021.1.31
2	亚康石基	华为	一级经销商	2020.2.1-2021.1.31
3	上海倚康	华为	银牌经销商	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）	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	2020.2-2021.1
6	亚康环宇	戴尔	TITANIUM 渠道合作伙伴	2020.2-2021.1
7	亚康石基	浪潮	钻石增值合作伙伴	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	至 2021.3.31
9	亚康环宇	新华三	银牌代理商	2020.1.1-2020.12.31
10	亚康环宇	惠普	商用电脑产品金牌经销商	2020.11.1-2021.10.31

序号	持有主体	授权厂商	证书名称	有效期
11	亚康环宇	宝德	全系列产品代理商	2020.1.13-2021.1.12
12	上海倚康	思杰 cirtix	银牌代理商	2019.12.10-2020.12.31
13	亚康万玮	布兰科 blancco	授权经销商	2020.2.14-2021.2.13
14	亚康石基	锐捷	认证合作伙伴、行业 白金	2020 年度

2、资质证书与授权协议的相关性

根据公司说明，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。

3、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

根据公司说明，公司未与新华三、惠普、宝德等品牌厂商签订授权协议的原因如下：

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 blancco	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

4、代理资质证书和授权协议的续期流程、用时周期

根据公司说明，相关授权厂商的代理资质证书和授权协议的续期流程、用时周期如下：

(1) 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。

（2）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。

5、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

根据公司提供的资料并经本所律师核查，本轮问询回复后，公司到期品牌代理资质为惠普的商用电脑产品金牌经销商，到期日为 2020 年 10 月 31 日；该证书到期后公司已取得了新的证书，新的证书有效期为 2020 年 11 月 1 日至 2021 年 10 月 31 日。

（二）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。

根据公司、相关客户提供的资料、说明并经本所律师核查，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条件的要求等情况如下：

1、华为代理体系

根据公司提供的资料，华为的经销体系中，总经销商及一级经销商均可以向华为直接下单采购，同时，一级经销商也可以向总经销商采购。亚康环宇、亚康石基为华为的一级经销商。

根据公司提供的资料及说明，根据 IDC 市场调研报告计算，2019 年，公司（包括其下属公司，下同）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）。

根据公司提供的资料及说明，华为对一级经销商的主要考核要求如下：

考核因素	多产品	单产品
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
人员能力-销售人员	销售人员 5 人	销售人员 5 人
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

根据公司提供的资料及说明，发行人符合华为对一级经销商的要求；发行人目前丧失该品牌代理资质的风险较小。

2、戴尔代理体系

根据公司提供的资料，戴尔的销售渠道分为 Tier1（解决方案提供商）、Tier2（二级分销渠道合作伙伴），分别分为授权、金牌、白金、钛金等四个级别，其中：钛金级为最高级别。2019 年，上海倚康系戴尔白金代理商；2020 年，亚康环宇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%。

根据公司提供的资料及说明，戴尔对钛金代理商的主要考核要求如下：

考核因素	区域 1	区域 2
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
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
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	

注：区域 1 为北京、上海、广州、深圳、港澳台；区域 2 为中国境内其他城市。

根据公司提供的资料及说明，发行人符合戴尔的相关资质要求；发行人目前丧失该品牌代理资质的风险较小。

3、浪潮代理体系

根据公司提供的资料，浪潮的渠道体系包括增值渠道和分销渠道两个类别，其中，增值渠道分为战略合作伙伴（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，不同级别对应不同的权益。其中，ISP、钻石 IVR 可以向浪潮直接下单，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。亚康石基为浪潮钻石级经销商。

根据 IDC 市场调研报告计算，2019 年发行人销售浪潮品牌服务器占浪潮互联网行业出货量的 0.63%。

根据公司提供的资料及说明，浪潮对钻石级经销商的主要考核要求如下：

考核因素	考核标准
注册资金	注册资金不少于 1,000 万元
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
销售业绩	年度销售目标 1,000 万元

根据公司提供的资料及说明，发行人符合浪潮对钻石级经销商的上述要求；发行人目前丧失该品牌代理资质的风险较小。

综上所述，发行人符合相关品牌关于代理商的要求；发行人已在招股说明书中对于丧失相关品牌代理资质的风险进行了风险提示。

问题 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；.....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）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；

1、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

根据相关人员提供的简历，BENLIN YUAN 、JINJU ZHANG、HONG LIN 的基本情况、业务背景如下：

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，并担任业务负责人。

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。

JINJU ZHANG 先生，为 BENLIN YUAN 在当地自主选择的合作伙伴。

2、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

(1) 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

根据公司说明，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。

(2) 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

根据公司说明，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。

3、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

根据公司说明，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，发行人的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。前述外包主要基于 BENLIN YUAN 经营美国凯威、加拿大凯威的需求，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。

4、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

根据公司说明，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，由于疫情因素等影响，尚未完成注销程序。

（二）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）；

根据 BENLIN YUAN、HONG LIN 出具的说明并经本所律师核查，BENLIN YUAN、HONG LIN 与发行人及控股股东、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系；根据发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员填写的关联方调查表并经本所律师核查，前述人员与 BENLIN YUAN、JINJU ZHANG、HONG LIN

不存在关联关系。

经核查发行人、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员报告期的资金流水，除报告期内发生的服务外包采购款、收购加拿大凯威后发行人与加拿大凯威的业务往来款以及报告期内，融盛高科向美国凯威提供借款（美国凯威已于2019年清偿）以外，发行人、发行人的控股股东、董事、监事、高级管理人员与 BENLIN YUAN、JINJU ZHANG、HONG LIN、加拿大凯威、美国凯威不存在其他资金往来。

（三）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；

根据公司说明，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，收购价格系发行人与 BENLIN YUAN、HONG LIN 参考加拿大凯威经审计净资产并经协商一致最终确定，定价公允，具有合理性。

根据公司说明，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。

（四）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；

根据公司提供的资料，报告期内，发行人向美国凯威提供借款的具体情况 & 偿还情况如下：

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

时间	方向	金额（万美元）	折合人民币（万元）
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		-	-

发行人与美国凯威之间的上述借款未约定利息；截至 2019 年 3 月，美国凯威已清偿上述借款。

（五）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、核查过程及已取得的核查材料

（1）报告期内发行人与加拿大凯威签署的业务协议；（2）报告期内发行人与加拿大凯威、美国凯威的外包明细表。

2、核查结论

根据公司说明并经本所律师核查，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。

问题 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受赠股份，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。”

回复：

（一）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；

根据公司提供的资料及说明，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。

(二)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；

1、2016 年股权激励与 2017 年股权激励的关系、差异

根据公司提供的资料、说明，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

根据公司说明，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一致。

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

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。

（三）补充披露 2017 年 3 月，徐江转让给员工 664.6426 万元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；

根据公司说明，2017 年 3 月，徐江转让给员工 664.6426 万元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、股东会审议通过，同时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。

（四）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。

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，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，前述人员将以其工资、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。

问题 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、董廷虎等员工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。”

回复：

（一）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异议的合理性，后续对其是否存在其他股权激励；

1、实控人为古桂林等人员支付股权激励款的原因

根据公司提供的资料及说明，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、韦红军、吴晓帆等人借款总额为 1,734 万元，已分别作了股份支付处理。

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，公司成立之初即担任主要职务，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，同时，因为股权激励涉及金额较大，古桂林、王丰等人没有足够的资金积累用以支付股权激励款，所以向实际控制人徐江借款。

由于古桂林、王丰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、王丰等人的股权激励借款作了股份支付处理。

2、对上述人员股权处理方式与魏巍巍等人存在差异的原因

如上所述，古桂林、王丰等人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，将此部分股权激励作股份支付处理。

根据公司提供的资料、说明并经本所律师核查，魏巍巍等人系 2019 年通过翼杨天益入股。翼杨天益的入股员工的入股价格与同期外部投资人的入股价格一致，无需作股份支付处理。由于魏巍巍等人存在部分现金入资，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，确保公司股权清晰。

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。

3、魏巍巍等人的任职及入股时间

根据公司提供的资料，翼杨天益中涉及由实际控制人回购出资份额的员工为魏巍巍、董廷虎、周建国，该等员工的入职时间、任职、入股时间、入股金额、回购时间及金额等情况如下：

姓名	入职时间	在岗职位	入股时间	入股金额	回购时间	回购出资金额
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

4、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

根据徐江、魏巍巍、董廷虎、周建国等人确认，上述股权回购后，无其他承诺或约定事项。公司及中介机构向该等员工解释、说明了拟上市公司对股东的出资来源的核查要求，魏巍巍等人同意回购且对回购事项均未持有异议。截至目前，公司及实际控制人对魏巍巍、董廷虎、周建国等人无其他股权激励安排。

（二）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；

根据公司提供的资料及说明，亚康万玮有限与上海倚康、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（包括上海倚康、亚康环宇被收购前的参股股东古桂林、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。

根据公司及公司实际控制人说明，公司实际控制人对相关人员的股权激励款借出与上述股权收购事项不构成一揽子交易。

（三）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；

根据公司提供的资料，报告期内，除实际控制人及其配偶外，为公司提供担保的公司其他人员为古桂林、王丰、吴晓帆，该等人员在公司的任职情况如下：

序号	姓名	任职情况
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
		天津亚康法定代表人、执行董事、总经理
		杭州亚康法定代表人、执行董事、总经理
		广州亚康法定代表人、执行董事、总经理
		深圳亚康法定代表人、执行董事、总经理

序号	姓名	任职情况
3	吴晓帆	发行人副总经理
		上海倚康法定代表人、总经理

根据公司说明，公司及下属公司向银行贷款时，相关贷款银行通常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保证，因此古桂林、王丰、吴晓帆基于其在公司、下属公司的任职为相关银行贷款提供担保系为满足银行的要求，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。

（四）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；

根据公司提供的资料及说明，上海倚康在 2015 年、2016 年亏损系因为 2015 年、2016 年为上海倚康设立后开拓业务初期，尚未打开市场、前期投入较大，但是上海倚康在此期间开发了华东市场，开发了携程等重要客户，经徐江、吴晓帆协商确定补偿分红款，具有合理性、真实性。

（五）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；

根据公司提供的资料，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所致，为进一步保证项目的顺利开展，保证项目工作人员的日常支出作为备用金。当工作人员出差完毕，使用部分以发票的形式入账，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，按员工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	89.2

如前所述（具体见本补充法律意见问题二回复），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。

（六）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；

根据公司提供的资料，发行人 2017 年度，与个人卡收支相关的税费主要为因发放工资而涉及的代扣代缴的个人所得税。发行人 2017 年共发放工资 3,627.52 万元，其中采用个人卡发放工资 743.30 万元，发行人共计代扣代缴个人所得税 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，并取得了主管税务机关关于其报告期内合法纳税的证明文件。

公司实际控制人徐江出具承诺，如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。

（七）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；

根据公司提供的资料及说明，发行人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，只是股权结构的调整。

（八）请保荐人、申报会计师、发行人律师.....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、核查过程及已取得的核查材料

（1）发行人的实际控制人及其配偶、与发行人实际控制人资金往来密切的近亲属（包括实际控制人母亲穆秀兰及姐姐徐清、徐平）、发行人董事、监事、高级管理人员、主要财务人员等自然人在报告期内的银行流水；（2）重点关注并核查上述人员单笔金额在 5 万元以上的资金流水的交易背景、资金用途，对部分人员进行访谈，了解相关背景情况。

2、核查结论

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。

（本页以下无正文）

(本页无正文，为《北京市天元律师事务所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的补充法律意见（三）》之签署页)

北京市天元律师事务所（盖章）

负责人：_____



朱小辉

经办律师（签字）：_____

谭清

谭清 律师

赵莹

赵莹 律师

本所地址：北京市西城区丰盛胡同 28 号

太平洋保险大厦 10 层，邮编：100032

2020 年 12 月 6 日