

北京市君合律师事务所

**关于北京中亦安图科技股份有限公司
首次公开发行A股股票并在创业板上市的
补充法律意见书（二）**

中国·北京
建国门北大街 8 号
华润大厦 20 层邮编:100005
电话:(010)85191300 传真:(010)85191350

目 录

释 义.....	5
一、 《审核问询函》问题 8.....	7

北京市君合律师事务所
关于北京中亦安图科技股份有限公司
首次公开发行 A 股股票并在创业板上市的
补充法律意见书（二）

北京中亦安图科技股份有限公司：

北京市君合律师事务所（以下简称“本所”）为具有从事法律业务资格的律师事务所。本所根据与北京中亦安图科技股份有限公司（以下简称“发行人”）签订的《法律顾问协议》，以特聘法律顾问的身份，就发行人申请首次公开发行人民币普通股股票（以下简称“A 股”）并在深圳证券交易所（以下简称“深交所”）创业板上市（以下简称“本次发行上市”）事宜，出具法律意见书。

本所已根据《公司法》、《证券法》、《创业板首发办法》和《法律意见书、律师工作报告编报规则》等法律、法规及国务院所属部门所颁发的规章及其他规范性文件的规定出具《关于北京中亦安图科技股份有限公司首次公开发行 A 股股票并在创业板上市的法律意见书》（以下简称“《法律意见书》”）和《关于北京中亦安图科技股份有限公司首次公开发行 A 股股票并在创业板上市的律师工作报告》（以下简称“《律师工作报告》”），并就深交所向发行人下发的《关于北京中亦安图科技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》出具《关于北京中亦安图科技股份有限公司首次公开发行 A 股股票并在创业板上市的补充法律意见书（一）》。

针对深交所向发行人下发的《关于北京中亦安图科技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》（审核函[2020]010989号，以下简称“《审核问询函》”）中要求本所律师核查的事项所涉及的法律问题，本所现出具本补充法律意见书。

为出具本补充法律意见书，本所按照我国有关法律、行政法规和部门规章的规定及规范性文件的要求，在《法律意见书》、《律师工作报告》所依据事实的基础上，就出具本补充法律意见书所涉事实进行了补充调查，并就有关事项向发

行人董事、监事及高级管理人员作了询问并进行了必要的讨论，取得了由发行人获取并向本所提供的证明和文件。

本所律师特别提示发行人，上述文件或者证明所提供的信息将被本所律师所信赖，发行人及其董事、监事及高级管理人员应当对其确认或证明之事项的真实性、准确性、完整性承担完全的法律风险。本所律师得到发行人如下保证：发行人已经提供了本所律师认为出具补充法律意见书所必需的、真实的原始书面材料、副本材料或口头证言，有关副本材料或者复印件与原件一致。对于出具本补充法律意见书至关重要而又无法得到独立的证据支持的事实，本所律师依赖政府有关部门、发行人或其董事、监事及高级管理人员、或者其他有关机构出具的证言、声明和保证、说明或者证明文件作出判断。

在本补充法律意见书中，除非上下文另有说明，所使用的术语和定义与《法律意见书》及《律师工作报告》中使用的术语和定义具有相同的含义，本所在《法律意见书》及《律师工作报告》中所做出的声明同样适用于本补充法律意见书。

本补充法律意见书仅供发行人为本次发行之目的使用，不得用作任何其他目的。本所律师同意将本补充法律意见书作为发行人申请本次发行上市所必备的法定文件，随同其他申报材料一同上报，并依法对本补充法律意见书承担相应的法律责任。

本所律师作为本次发行上市的特聘专项法律顾问，已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，对因出具本补充法律意见书而需提供或披露的资料、文件和有关事实以及所涉及的法律问题进行了合理、必要及可能的补充核查与验证，并在此基础上出具补充法律意见书如下：

释 义

公司、发行人、中亦科技	指	北京中亦安图科技股份有限公司
本次发行及上市	指	公司首次公开发行股票并在创业板上市
A 股	指	获准在境内证券交易所上市、以人民币标明股票面值、以人民币认购和进行交易的普通股股票
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
深交所	指	深圳证券交易所
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》（1993 年 12 月 29 日第八届全国人民代表大会常务委员会第五次会议通过，根据 1999 年 12 月 25 日第九届全国人民代表大会常务委员会第十三次会议《关于修改〈中华人民共和国公司法〉的决定》第一次修正，根据 2004 年 8 月 28 日第十届全国人民代表大会常务委员会第十一次会议《关于修改〈中华人民共和国公司法〉的决定》第二次修正，2005 年 10 月 27 日第十届全国人民代表大会常务委员会第十八次会议修订，根据 2013 年 12 月 28 日第十二届全国人民代表大会常务委员会第六次会议《关于修改〈中华人民共和国海洋环境保护法〉等七部法律的决定》第三次修正，根据 2018 年 10 月 26 日第十三届全国人民代表大会常务委员会第六次会议《关于修改〈中华人民共和国公司法〉的决定》第四次修正）
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》（1998 年 12 月 29 日第九届全国人民代表大会常务委员会第六次会议通过，根据 2004 年 8 月 28 日第十届全国人民代表大会常务委员会第十一次会议《关于修改〈中华人民共和国证券法〉的决定》第一次修正，2005 年 10 月 27 日第十届全国人民代表大会常务委员会第十八次会议第一次修订，根据 2013 年 6 月 29 日第十二届全国人民代表大会常务委员会第三次会议《关于修改〈中华人民共和国文物保护法〉等十二部法律的决定》第二次修正，根据 2014 年 8 月 31 日第十二届全国人民代表大会常务委员会第十次会议《关于修改〈中华人民共和国保险法〉等五部法律的决定》第三次修正，2019 年 12 月 28 日第十三届全国人民代表大会常务委员会第十五次会议第二次修订）

《创业板首发办法》	指	《创业板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》（2020 年 6 月 1 日中国证券监督管理委员会 2020 年第 5 次委务会议审议通过，自 2020 年 6 月 12 日起公布施行）
报告期	指	2017 年度、2018 年度、2019 年度及 2020 年 1-6 月
《招股说明书》	指	发行人根据有关法律法规为本次发行及上市之目的而编制的《北京中亦安图科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（申报稿）》
《法律意见书》	指	本所为发行人本次发行及上市出具的《北京市君合律师事务所关于北京中亦安图科技股份有限公司首次公开发行 A 股股票并在创业板上市的法律意见书》
《律师工作报告》	指	本所为发行人本次发行及上市出具的《北京市君合律师事务所关于北京中亦安图科技股份有限公司首次公开发行 A 股股票并在创业板上市的律师工作报告》
本所	指	北京市君合律师事务所
元、万元、亿元	指	人民币元、万元、亿元，中国法定流通货币单位

一、《审核问询函》问题 8

根据申报材料及审核问询回复：

(1) 报告期内，发行人业务综合毛利率分别为25.19%、29.46%、29.32%、34.26%。其中，2019年及2020年1-6月，发行人业务综合毛利率高于同行业可比公司。同行业可比公司毛利率在报告期内呈逐年下滑趋势。

(2) 2020年1-6月，发行人第三方运维服务毛利率为55.31%，较2019年提升4.89个百分点。发行人说明，由于在疫情期间，部分客户现场工作开展受到限制，公司工程师主要采用远程服务的方式开展日常工作，从而降低了外购服务的比例，使得其毛利率提高。2020年1-6月，发行人第三方运维服务中，外购服务占收入的比例较2019年下降4.56个百分点。人工成本占收入的比例与2019年基本持平。

(3) 报告期各期，发行人原厂软硬件产品销售毛利率均高于同行业可比公司平均值。其中，2020年1-6月，发行人原厂软硬件产品销售毛利率较2019年下降0.92个百分点，降幅略低于其他同行业可比公司。部分同行业可比公司的业务类型列示为“系统集成”“IT基础设施建设”。

(4) 报告期内，发行人自主智能运维产品销售收入分别为68.95万元、146.41万元、609.71万元和31.57万元，毛利率分别为39.97%、70.96%、76.43%和84.20%。毛利率上升的主要原因系随着发行人标准化产品的形成，发行人可直接向客户销售此类产品或在原基础上进行定制化开发。

(5) 2017年至2019年，发行人运营数据分析服务的收入金额分别为31.62万元、245.15万元、426.57万元。毛利率分别为-7.09%、42.75%和0.49%。运营数据分析服务业务毛利率受单个项目的影响较大。

(6) 公司存在基于同一客户同一项目同时提供第三方运维服务和原厂运维服务的情况，此时公司将该合同对应的收入全部归集于第三方运维服务。报告期内发行人第三方运维服务的毛利率超过50%，发行人未披露前述情况对发行人第三方运维服务的毛利率核算的影响。考虑到原厂运维服务的毛利率较低，若剔除该影响，发行人第三方运维服务的毛利率更高。

(7) 第三方运维服务的前五大客户中交通银行、中国银行和上海农村商业银行毛利率均远高于建设银行和邮政银行，原厂运维服务中中国银行的项目毛利率均远高于其

他客户且金额远高于其他银行，部分原厂运维服务项目毛利率超过30%，该业务发行人毛利率为10%左右。原厂软硬件产品业务中，交通银行、中国银行等客户的毛利率均高于其他银行，自主智能运维产品部分年度交通银行、中国银行的毛利率远高于其他客户。

请发行人：

（1）结合所列举的同行业可比公司的业务特点及发行人业务结构，综合同行业业务开展模式、发行人与行业公司在获客方式、服务内容、主要客户及供应商等方面的差异，分析并补充披露报告期内发行人毛利率变动趋势与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性；

（2）结合疫情期间业务开展特点及模式变化，确认收入的金额、对应的订单数量及订单签署时点，发行人外购服务在疫情期间实施运维服务的受影响情况等，补充披露疫情期间运维服务毛利率大幅提升的原因及合理性，相关运维服务是否可以远程操控，客户是否需要配置相对应的人员配合，疫情背景下服务减少是否会导致收费减少；

（3）说明在原厂软硬件产品销售业务中，同行业可比公司的业务内容列示为“系统集成”“IT基础设施建设”等的原因，相关业务与发行人原厂软硬件产品销售业务的相同点及区别，相关业务内容是否可比，如否，请在招股说明书中进行补充说明，如是，请结合业务结构及特点、产品销售构成的差异、合作原厂商的区别等进一步补充披露发行人原厂软硬件产品销售的毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性；

（4）补充披露报告期各期自主智能运维产品成本的构成情况及变化趋势，相关产品的主要功能及运用场景，是否符合发行人“形成标准化软件产品”的描述，并结合上述情况量化分析自主智能运维产品报告期内毛利率大幅提升的合理性；

（5）结合运营数据分析服务的获客方式（获客是否依赖于现有IT运维服务的开展实施或运维服务客户的其他需求）、业务内容在客户业务环节中的具体流程及需求、业务合同的签署情况及定价方式（是否存在与其他类型业务合同共同签署、合并计价的情况）等，补充披露运营数据分析服务毛利率波动较大的原因及合理性，该类型业务成本核算的完整性和准确性，并结合上述因素对该类型业务模式、获客渠道、业务的可持续性及相关风险进行补充披露；

（6）补充披露发行人对同一合同中含第三方运维和原厂运维的，未区分并分摊核算至第三方运维和原厂运维的合理性，未按相关收入占比孰高而计入第三方运维和原厂运维的合理性，披露各期该类合同订单及收入的金额，剔除该影响外，第三方运维和原厂运维的实际毛利率情况，并结合上述因素分析第三方运维实际毛利率的合理性；

(7) 结合具体项目补充披露同类业务不同客户毛利率差异较大的原因，部分客户各类业务的毛利率均高于其他客户的原因及其合理性，相关客户合作金额高于其他客户但未争取更优惠价格的商业逻辑及其真实性、合理性，上述客户业务的获取渠道、招投标比例、招投标价格差异、合规性，相关业务是否存在不正当竞争行为。

请保荐人、申报会计师、发行人律师发表明确意见。

回复：

(一) 结合所列举的同行业可比公司的业务特点及发行人业务结构，综合同行业业务开展模式、发行人与行业公司在获客方式、服务内容、主要客户及供应商等方面的差异，分析并补充披露报告期内发行人毛利率变动趋势与同行业可比公司存在较大差异的原因及合理性

报告期内，公司与同行业可比公司毛利率的比较情况如下：

证券简称	证券代码	毛利率			
		2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银信科技	300231.SZ	22.45%	24.34%	28.91%	31.40%
天玑科技	300245.SZ	37.92%	29.98%	31.53%	34.78%
海量数据	603138.SH	31.05%	29.78%	26.53%	21.24%
先进数通	300541.SZ	10.65%	14.82%	15.87%	18.46%
华胜天成	600410.SH	13.67%	18.73%	15.70%	17.05%
神州信息	000555.SZ	16.62%	18.57%	18.63%	20.79%
新炬网络	605398.SH	43.64%	41.44%	38.59%	48.59%
平均值		25.14%	25.38%	25.11%	27.47%
本公司		34.26%	29.32%	29.46%	25.19%

资料来源：同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书

报告期内，公司2017年度毛利率略低于同行业可比公司平均水平，2018年度、2019年度和2020年1-6月毛利率高于同行业可比公司平均水平，主要是由于公司与同行业可比公司的业务结构不同。由于各类具体业务毛利率水平相差较大，例如IT运行维护服务毛利率水平远高于原厂软硬件产品毛利率水平，导致总体毛利率水平存在一定差异。

公司同行业可比公司2017年度平均毛利率为27.47%，2018年度、2019年度和2020年1-6月其平均毛利率较为稳定，分别为25.11%、25.38%和25.14%，较2017年度有所下降。报告期内，公司主营业务毛利率总体呈增长趋势，与同行业可比公司毛利率变动趋

势有所差异。公司与同行业可比公司业务模式及服务内容、获客方式、主要客户及供应商等方面具体比较如下：

银信科技主营业务以系统集成和IT基础设施服务为主。其中，系统集成服务模式是指根据客户的信息需求采购相应的软硬件产品并将产品集成到一个能满足客户个性化需求的系统中；IT基础设施服务模式是指根据客户的IT基础设施服务对象、服务内容、服务级别、服务期限等确定服务价格，客户根据服务合同约定的条款对IT服务商提供的服务支付相应的服务费用。银信科技系统集成、IT基础设施服务模式及服务内容分别与公司原厂软硬件产品销售、IT运行维护服务业务较为类似。银信科技客户以银行、电信等行业为主，其主要客户包括建设银行、山东省农村信用社联合社、华夏银行股份有限公司等，客户订单获取方式包括公开招投标、竞争性谈判等，与公司客户类型及获客方式较为类似。银信科技主要供应商包括神州数码（中国）有限公司、中建材信息技术股份有限公司、紫光数码（苏州）集团有限公司等知名原厂分销商，与公司主要供应商存在部分重叠。

天玑科技主营业务包括IT支持与维护服务、IT外包服务、软硬件销售、自有产品销售等。其中，IT支持与维护服务是指在用户购买IT产品后帮助用户正确使用、排除IT产品故障以保障其功效按照用户要求正常发挥的服务，包括承诺的产品保修期内的厂商服务和保修期后的延展收费服务；IT外包服务是指利用IT系统来帮助用户完成某项流程或任务以支持其自身目标实现的服务集合；软硬件销售是指原厂软硬件设备代理销售业务和备品备件销售业务；自有产品销售是指其自主研发的大数据云平台等产品销售业务。天玑科技IT支持与维护服务、软硬件销售业务模式及服务内容分别与公司IT运行维护服务、原厂软硬件产品销售业务较为类似。天玑科技客户以电信、金融等行业为主，其主要客户包括中国移动通信集团所属公司、中国电信股份有限公司等，与公司客户存在部分重叠，其客户订单获取方式包括公开招投标、竞争性谈判等，与公司不存在重大差异。天玑科技主要供应商较为分散且存在一定波动，包括上海复深蓝软件股份有限公司、上海朝雍计算机科技服务中心（有限合伙）等软件产品及IT服务供应商，与公司存在一定差异。

海量数据主营业务以技术服务、系统集成和服务销售为主。其中，技术服务包括年度运维服务和专项服务，年度运维服务是通过对用户IT设备定期巡检和用户临时故障报修等方式，调度各营销服务网点技术人员和备件资源为用户提供不间断地服务支持，专项服务是针对用户在业务流程和IT咨询、系统评估、数据分析、数据整合、数据迁移等

方面的需求提供项目建议并具体实施；系统集成业务是根据用户需求为其数据平台建设和升级提供规划设计、软硬件选型、开发实施、安装调试等以及用户数据平台所需的软件升级许可服务和硬件维保服务等；服务销售是指根据客户需求向原厂商及其分销商下单，采购客户数据平台所需要的原厂商服务。海量数据技术服务、服务销售和系统集成业务模式及服务内容分别与公司第三方运行维护服务、原厂运行维护服务和原厂软硬件产品销售业务较为类似。报告期内，海量数据未公开披露其客户行业分布、前五大客户和前五大供应商情况。根据海量数据2017年公开披露的招股说明书，其客户主要分布在金融、电信、信息技术等领域，其客户订单获取方式包括公开招投标、竞争性谈判等，主要供应商包括日立数据系统（中国）有限公司、甲骨文（中国）软件系统有限公司、佳杰科技（上海）有限公司等原厂商、原厂分销商及其他服务商，与公司较为类似。

先进数通主营业务包括IT基础设施建设、软件解决方案及IT运维服务。其中，IT基础设施建设是指为企业客户提供IT基础设施规划设计咨询、软硬件选型与部署实施等覆盖IT基础设施建设全生命周期的解决方案和服务，同时结合其自有的软件产品，为客户提供IT基础设施增值服务；软件解决方案是指围绕银行业应用需求并根据客户自身的业务特点，向客户提供以公司自主平台软件为基础的定制化软件解决方案，包括金融业务处理及数据管理与商业智能应用两大业务方向；IT运维服务业务是指为客户提供标准化、规范化的运维支持服务，包括基础软硬件维保服务、系统运维服务、专项运维服务、系统及应用软件支持与维护服务。先进数通IT基础设施建设、IT运维服务业务模式分别与公司原厂软硬件产品销售、IT运行维护服务业务模式较为类似。先进数通客户以国有大型商业银行、区域性银行、非银行业金融机构为主，其客户订单获取方式包括公开招投标、竞争性谈判等，与公司较为类似。报告期内，先进数通未公开披露其前五大客户和前五大供应商情况。

华胜天成主营业务以企业IT系统解决方案和云计算产品及服务销售为主。其中，企业IT系统解决方案业务为系统集成和应用软件开发服务，系统集成业务主要由系统规划、系统设计、应用平台搭建、计算机及网络平台建设、软硬件集成、工程实施等构成；云计算产品及服务包括云成系列和云胜系列，云成系列是指向客户提供具有自主知识产权且完全可控的从数据抓取到数据存储再到数据分析、数据管理的“一站式”数据处理产品以及云管平台，按资源容量按需收费，云胜系列是指将云计算、大数据、物联网等信息技术整合应用于行业及产业的数字化升级中以实现IT与产业深度结合。华胜天成企业IT系统解决方案业务与公司原厂软硬件产品销售业务较为类似。华胜天成客户以政府、

金融、电商及零售、运营商为主，与公司客户领域存在一定重叠。报告期内，华胜天成未公开披露其前五大客户和前五大供应商情况。

神州信息主营业务以系统集成和软件开发及技术服务为主。其中，系统集成业务是指根据客户实际情况协助客户分析其拟建信息系统的的市场需求，提出系统架构和设计具体项目方案（包括软、硬件选配方案等），在项目方案取得客户认可后组织项目设备采购和现场实施，包括搭建软、硬件平台、配置系统软件和相关应用软件、组织系统测试和试运行、人员培训等；软件开发及技术服务业务是指基于在软件开发实践过程中积累的雄厚专业技术基础，面向金融、运营商、政企等领域客户提供定制化软件产品以及相关IT技术服务。神州信息系统集成业务与公司原厂软硬件产品业务较为类似。神州信息客户以金融、运营商、政企为主，与公司客户领域存在一定重叠。报告期内，神州信息未公开披露其前五大客户和前五大供应商情况。

新炬网络主营业务以第三方运维服务与工程和原厂软硬件及服务销售为主。其中，第三方运维服务与工程业务主要包括基于IT数据中心软硬件、大数据及开源软件技术领域的年度运维服务和对专项问题提供针对性解决方案的专项工程服务；原厂软硬件及服务销售业务主要为向IT数据中心等IT基础设施提供Oracle、IBM、Dell、浪潮、HDS、南大通用、VMware、RedHat、JFrog、Informatica、Cloudera等多个品牌的软硬件及相关服务。新炬网络第三方运维服务与工程和原厂软硬件及服务业务与公司IT运行维护服务及原厂软硬件产品销售业务较为类似。新炬网络客户主要集中于电信、金融、交通和政府等行业，其中以电信行业客户为主，包括中国移动通信有限公司、中国电信集团有限公司等，与公司客户存在部分重叠，客户订单获取方式主要包括招投标、竞争性谈判和单一来源采购等，与公司较为类似。新炬网络主要供应商包括甲骨文（中国）软件系统有限公司、广州佳杰科技有限公司等原厂商、原厂分销商及其他第三方服务商，与公司较为类似。

公司同行业可比公司均存在部分业务与公司IT运行维护服务及原厂软硬件产品销售业务较为类似，但具体业务构成情况有所差异。公司与同行业可比公司主要业务构成情况及相关业务毛利率对比情况具体如下：

证券简称	证券代码	业务构成	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
银信科技	300231.SZ	IT 基础设施服务	43.81%	43.90%	46.20%	43.69%	45.80%	52.78%	49.86%	51.09%
		系统集成	56.10%	5.64%	50.89%	7.42%	52.58%	7.03%	47.74%	8.96%

证券简称	证券代码	业务构成	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
			收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
天玑科技	300245.SZ	IT 支持与维护	37.83%	44.79%	32.13%	34.75%	41.12%	35.39%	40.86%	42.42%
		IT 外包服务	36.24%	39.13%	32.40%	32.92%	26.44%	32.09%	26.98%	39.98%
		软硬件销售	-	-	16.60%	13.27%	6.03%	-	7.57%	-
		自有产品销售	-	-	12.18%	33.63%	11.11%	37.45%	12.45%	25.15%
海量数据	603138.SH	技术服务	-	-	42.79%	41.82%	50.14%	33.73%	34.29%	32.14%
		系统集成	-	-	30.62%	20.27%	27.93%	19.55%	44.66%	16.39%
		服务销售	-	-	24.15%	15.29%	18.57%	12.46%	14.89%	11.04%
先进数通	300541.SZ	IT 基础设施建设	79.60%	5.08%	75.66%	7.24%	73.99%	7.82%	65.20%	9.50%
		软件解决方案及专业服务	11.03%	37.95%	15.12%	43.90%	16.06%	45.44%	22.56%	41.40%
		IT 运行维护服务	9.38%	25.89%	9.23%	29.32%	9.95%	27.96%	12.24%	23.91%
华胜天成	600410.SH	企业 IT 系统解决方案	74.78%	9.57%	66.14%	10.49%	75.84%	9.12%	84.30%	13.32%
		云计算产品及服务	23.87%	22.39%	32.62%	32.89%	23.05%	34.29%	14.89%	34.88%
神州信息	000555.SZ	软件开发及技术服务	36.99%	24.40%	53.30%	24.23%	46.05%	28.79%	47.16%	30.71%
		系统集成	62.95%	11.97%	46.64%	12.01%	53.88%	9.85%	52.83%	11.93%
新炬网络	605398.SH	第三方运维服务与工程	65.54%	56.98%	57.96%	54.61%	59.01%	52.36%	77.36%	56.38%
		原厂软硬件及服务销售	25.33%	13.91%	32.31%	15.32%	33.61%	14.41%	16.79%	16.16%
本公司		IT 运行维护服务	70.38%	42.22%	63.24%	36.56%	63.50%	36.64%	52.73%	34.79%
		原厂软硬件产品	27.92%	13.62%	34.19%	14.54%	33.99%	14.96%	46.08%	13.87%

从同行业可比公司各业务毛利率水平来看，与公司IT运行维护业务相类似的业务毛利率整体均高于与公司原厂软硬件产品销售业务相类似的业务毛利率，但各公司业务构成情况存在较大差异。其中，先进数通、华胜天成和神州信息业务构成中，与公司原厂软硬件产品销售业务较为类似的业务及其各自软件开发或自有产品相关业务占比较高，IT运行维护服务相关业务占比较低，其业务整体毛利率普遍较低；天玑科技、海量数据和新炬网络业务构成中，与IT运行维护服务相关的业务占比较高，其业务整体毛利率普遍较高。结合公司的业务构成情况来看，报告期内，公司IT运行维护服务收入占比均较高，因此，公司整体业务毛利率总体高于同行业可比公司平均水平具有合理性。2017年度，公司业务毛利率为25.19%，低于同行业可比公司平均毛利率27.47%，主要是由于公司当期IT运行维护服务收入占比较低，同时，新炬网络2017年度第三方运维服务与

工程收入占比为77.36%，使得其当期毛利率明显高于其他期间，若剔除新炬网络，同行业可比公司2017年度平均毛利率为23.95%。2018年度、2019年度，公司与同行业可比公司毛利率均较为稳定。2020年1-6月，随着公司IT运行维护服务收入占比的提升和IT运行维护服务毛利率的增加，公司整体业务毛利率上涨，与天玑科技、海量数据和新炬网络这三家IT运行维护服务相关业务占比较高的同行业可比公司变动趋势一致，具有合理性。综上所述，报告期内，公司毛利率变动合理，不存在异常。

（二）结合疫情期间业务开展特点及模式变化，确认收入的金额、对应的订单数量及订单签署时点，发行人外购服务在疫情期间实施运维服务的受影响情况等，补充披露疫情期间运维服务毛利率大幅提升的原因及合理性，相关运维服务是否可以远程操控，客户是否需要配置相对应的人员配合，疫情背景下服务减少是否会导致收费减少

2020年1-6月，公司第三方运行维护服务确认收入的金额、对应的订单数量及订单签署时点具体情况如下：

项目	合同数量（个）	收入金额（万元）	收入占比
2020 年之前签署的合同	719	12,270.61	78.70%
2020 年签署的合同	255	3,321.70	21.30%
合计	974	15,592.31	100.00%

公司2020年1-6月确认收入的合同以2020年之前签署的合同为主，合同金额与服务期间已明确。新冠疫情期间，公司根据疫情防控情况和客户工作方式的调整对相关运维服务项目服务方式及时作出相应调整，公司工程师主要采用远程服务的方式开展日常工作，如对客户的服务电话及时作出响应，同时在得到客户允许后，可通过远程拨号访问用户系统，为客户提供远程的诊断服务，以便准确掌握现场信息、快速对问题定位并尽快协助解决问题。在提供远程服务的过程中，需要客户相关对接人员进行配合。公司在新冠疫情期间及时调整服务方式系受不可抗力因素影响，不涉及合同违约的情形，截至本补充法律意见书出具日，未发生客户因新冠疫情期间相关服务方式调整而减少合同金额的情况。与此同时，受客户现场开展工作的限制和公司外购服务供应商在疫情期间的复工情况影响，公司外购服务的运维服务实施方式亦有所限制，尤其是现场技术服务支持方面，因此公司降低了外购服务的比例。

2020年1-6月，公司第三方运行维护服务毛利率较2019年度提升4.90个百分点，主要是由于以下原因：第一，第三方运行维护服务主要以公司工程师为主导向客户提供服务，并在公司工程师人手不足、客户要求提供部分原厂服务等情况下适当向其他服务商采购

服务，协助公司工程师满足客户需求，对于非驻场模式下的第三方运行维护服务，亦存在根据客户需求提供现场服务的情况，而在疫情期间，部分客户现场工作开展受到限制，公司工程师主要采用远程服务的方式开展日常工作，同时，受客户现场开展工作的限制和公司外购服务供应商在疫情期间的复工情况影响，公司降低了外购服务的比例；第二，公司2020年1-6月确认收入的合同以2020年之前签署的合同为主，合同金额与服务期间已明确，公司在新冠疫情期间及时调整服务方式系受不可抗力因素影响，不涉及合同违约的情形，公司相关项目收费未因服务方式的调整而减少；第三，受新冠疫情影响，部分外购服务比例较高的项目续签时间较晚，2020年1-6月确认收入金额较低，如交通银行“VMware系统软件年度维保服务项目”，因运维系统需求，公司在项目执行过程中对外采购VMware软件许可更新及原厂技术支持服务，使得该项目外购服务比例较高而导致毛利率较低，2019年度该项目服务期限为2019年1月至2019年12月，2020年度，受新冠疫情影响，该项目续签时间推迟至2020年4月，其服务期限为2020年4月至2020年12月，因此2020年1-6月该项目仅确认3个月的收入；第四，部分按工作量结算的第三方运行维护服务项目因公司投入较多工程师人力成本及外购服务成本使其项目整体毛利率较低，而受客户合同签署时间较晚及客户验收结算季节性影响，主要集中在下半年确认收入；第五，随着新冠疫情对客户现场工作不利影响的逐步消除，公司2020年下半年提高了外购服务的比例，如机房搬迁、驻场服务等，根据公司2020年度未经审计数据，2020年度第三方运行维护服务毛利率与2019年度基本持平。

综上所述，2020年1-6月，公司第三方运行维护服务毛利率提高，具有合理性。

（三）说明在原厂软硬件产品销售业务中，同行业可比公司的业务内容列示为“系统集成”“IT基础设施建设”等的原因，相关业务与发行人原厂软硬件产品销售业务的相同点及区别，相关业务内容是否可比，如否，请在招股说明书中进行补充说明，如是，请结合业务结构及特点、产品销售构成的差异、合作原厂商的区别等进一步补充披露发行人原厂软硬件产品销售的毛利率高于同行业可比公司的原因及合理性

1、公司原厂软硬件产品业务同行业可比公司单项业务可比性分析

公司原厂软硬件产品业务同行业可比公司单项业务的相关情况具体如下：

证券简称	证券代码	业务类型	业务内容	收入确认具体方法	成本主要构成	与公司原厂软硬件产品销售业务区别
银信科技	300231.SZ	系统集成	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、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	此类商品已送达客户指定的交货地点、取得有客户签字或盖章的送货单并验收合格后确认销售收入	采购成本	无实质性差异
天玑科技	300245.SZ	软硬件销售	一类是第三方软硬件设备的代理销售业务,指针对现有企业客户的需求,结合多年积累的原厂商合作关系,帮助客户采购各类第三方软硬件设备;另一类是备品备件销售,是公司IT支持与维护服务的延伸,针对客户在维保服务之外的替换维修需求提供销售业务	此类业务合同一般明确约定了验收条款,按约定条款验收并确认收入	软硬件采购成本	无实质性差异
海量数据	603138.SH	系统集成	根据客户的需求,为其数据平台建设和升级提供规划设计、软硬件选型、开发实施以及安装调试等工作	在按照合同约定向客户移交了产品并取得签收凭证时确认收入	外购软硬件产品	无实质性差异
先进数通	300541.SZ	IT 基础设施建设	为客户提供规划设计咨询、软硬件选型采购与部署实施等覆盖IT基础设施建设全生命周期的解决方案和服务,同时结合自有知识产权的软件产品为客户提供增值服务。同时,公司还代理销售相关的IT基础设施产品	产品(除代理销售产品外)在产品交付并经客户验收合格后确认收入; 代理销售相关的IT基础设施产品在产品交付客户时确认收入	直接材料(核算外购服务器、网络设备和存储设备等硬件设备的采购成本)	无实质性差异
华胜天成	600410.SH	企业IT系统解决方案	根据客户项目需求分别向多家供应商采购软硬件、服务等,并集成为一套解决方案提供给客户,由系统规划、系统设计、应用平台搭建、计算机及网络平台建设、软硬件集成、工程实施等构成	简单系统集成:对于不需要安装验收或只需简单测试的系统集成销售,在合同已签订,货物已交付并取得买方确认的货物签收单时确认收入; 复杂系统集成:对于需要安装验收的系统集成销售,在合同已签订,货物已交付并取得买方确认的	硬件及集成服务、软件	无实质性差异

证券简称	证券代码	业务类型	业务内容	收入确认具体方法	成本主要构成	与公司原厂软硬件产品销售业务区别
				安装验收报告时确认收入		
神州信息	000555.SZ	系统集成	系统集成主要包括硬件设备销售、系统集成业务	发货后并得到客户的收货证明时确认收入	设备类采购款	无实质性差异
新炬网络	605398.SH	原厂软硬件及服务销售	向 IT 数据中心等 IT 基础设施提供 Oracle、IBM、Dell、浪潮、HDS、南大通用、Vmware、Redhat、JFrog、Informatica、Cloudera 等多个品牌的软硬件及相关服务,包括原厂软硬件及原厂服务	原厂软硬件销售: 根据合同约定对于不需要安装的原厂软硬件销售, 于产品交付并经购买方签收后确认收入; 根据合同约定对于需要安装的原厂软硬件销售, 于产品交付后并取得购买方确认的安装验收报告时确认收入; 原厂服务销售: 最终用户收到原厂商开具的服务开通函后, 按最终用户根据约定确认的验收进度确认收入	外购原厂软硬件及原厂服务成本	新炬网络该类业务包含原厂服务销售, 公司将原厂服务销售归类于 IT 运行维护服务
本公司	-	原厂软硬件产品	向客户 IT 数据中心销售国内外原厂商的各种软硬件产品	合同约定不需要安装调试的软硬件销售, 公司在相关软硬件发出并按合同约定取得客户货物收货单据后确认收入; 合同约定需要安装调试的软硬件销售, 公司在相关产品安装调试完成, 取得客户验收文件时确认收入	外购软硬件产品	-

资料来源: 同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书、审计报告

由上表可见，公司原厂软硬件产品业务选择上述同行业可比公司单项业务进行对比的原因为其业务内容、收入确认具体原则、成本主要构成均高度相似，具有较强的可比性。

2、原厂软硬件产品毛利率对比分析

报告期内，公司与同行业可比公司原厂软硬件产品毛利率的比较情况如下：

证券简称	证券代码	业务类型	具体业务毛利率			
			2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
银信科技	300231.SZ	系统集成	5.64%	7.42%	7.03%	8.96%
天玑科技	300245.SZ	软硬件销售	-	13.27%	-	-
海量数据	603138.SH	系统集成	-	20.27%	19.55%	16.39%
先进数通	300541.SZ	IT 基础设施建设	5.08%	7.24%	7.82%	9.50%
华胜天成	600410.SH	企业 IT 系统解决方案	9.57%	10.49%	9.12%	13.32%
神州信息	000555.SZ	系统集成	11.97%	12.01%	9.85%	11.93%
新炬网络	605398.SH	原厂软硬件及服务销售	13.91%	15.32%	14.41%	16.16%
平均值		-	9.23%	12.29%	11.30%	12.71%
本公司		原厂软硬件产品	13.62%	14.54%	14.96%	13.87%

资料来源：同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书

报告期内，公司原厂软硬件产品毛利率略高于同行业可比公司平均水平，主要系公司业务结构及经营策略所致。

报告期内，公司与同行业可比公司原厂软硬件产品业务的收入情况如下：

单位：万元

证券简称	证券代码	业务类型	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度		2017-2019 年度复合 增长率
			金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比	
银信科技	300231.SZ	系统集成	50,951.20	56.10%	78,485.85	50.89%	64,130.96	52.58%	44,565.80	47.74%	32.71%
天玑科技	300245.SZ	软硬件销售	-	-	7,009.50	16.60%	2,337.81	6.03%	2,722.77	7.57%	60.45%
海量数据	603138.SH	系统集成	-	-	16,881.53	30.62%	14,992.13	27.93%	23,137.73	44.66%	-14.58%
先进数通	300541.SZ	IT 基础设施建设	73,178.16	79.60%	135,612.25	75.66%	102,867.73	73.99%	65,967.34	65.20%	43.38%
华胜天成	600410.SH	企业 IT 系统解决方案	134,700.00	74.78%	302,603.04	66.14%	396,198.62	75.84%	457,854.98	84.30%	-18.70%
神州信息	000555.SZ	系统集成	275,353.35	62.95%	473,188.95	46.64%	489,126.32	53.88%	432,510.92	52.83%	4.60%
新炬网络	605398.SH	原厂软硬件及服务销售	6,069.78	25.33%	17,908.81	32.31%	17,735.63	33.61%	6,442.54	16.79%	66.73%
平均值		-	108,050.50	59.75%	147,384.27	45.55%	155,341.32	46.27%	147,600.30	45.58%	-0.07%
平均值（剔除神州信息及华胜天成）		-	43,399.71	53.68%	51,179.59	41.22%	40,412.85	38.83%	28,567.24	36.39%	33.85%
本公司		原厂软硬件产品	8,943.34	27.92%	27,770.67	34.19%	24,045.60	33.99%	30,091.29	46.08%	-3.93%

资料来源：同行业可比公司公开披露的定期报告、招股说明书

注：华胜天成 2020 年半年度报告显示企业 IT 系统解决方案业务收入为 13.47 亿元，为保持单位统一，列示为 134,700.00 万元

由上表可见，公司原厂软硬件产品业务收入及占比均低于同行业可比公司平均水平，该类业务为公司传统业务而非重点发展业务，主要原因为：一方面，公司基于自身竞争优势、资金状况、市场未来发展趋势等确定IT运行维护服务为核心业务、自主智能运维产品为重点发展的业务、运营数据分析服务是2017年起重点培育的新业务，而原厂软硬件产品业务为传统业务。在开展原厂软硬件产品业务时，公司基于客户储备与业务协同的目的，综合考虑客户资质、合同规模、利润率水平、付款条件与自身资金状况等因素，有条件地开展该类业务，从而能够保证毛利率相对稳定；另一方面，公司作为非上市公司，流动资金相对有限，债务融资成本相对偏高，因此公司在开展该类业务时，需要重点考虑利润率水平，并适当放弃部分利润率水平较低的业务，导致公司原厂软硬件产品毛利率相对较高；同时，同行业可比公司中新炬网络于2021年1月上市，报告期内其与公司均为非上市公司，公司原厂软硬件产品毛利率与其较为接近。

综上所述，公司原厂软硬件产品销售的毛利率高于同行业可比公司具有合理性。

（四）补充披露报告期各期自主智能运维产品成本的构成情况及变化趋势，相关产品的主要功能及运用场景，是否符合发行人“形成标准化软件产品”的描述，并结合上述情况量化分析自主智能运维产品报告期内毛利率大幅提升的合理性

报告期内，公司自主智能运维产品成本构成及占收入的比例具体如下：

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
外购软硬件产品	-	-	63.08	3.78%	47.05	3.07%	26.27	3.52%
外购服务	22.71	4.26%	185.17	11.10%	227.11	14.84%	184.99	24.78%
人工成本	265.27	49.80%	374.77	22.47%	543.67	35.53%	212.46	28.46%
其他直接费用	14.83	2.78%	48.01	2.88%	48.79	3.19%	24.20	3.24%
成本合计	302.81	56.85%	671.03	40.24%	866.61	56.64%	447.92	60.01%
毛利	229.87	43.15%	996.54	59.76%	663.53	43.36%	298.51	39.99%

2017-2019年度，公司自主智能运维产品成本以公司工程师人工成本和外购服务成本为主，其合计占收入比例总体呈下降趋势，使其毛利率大幅提升，具体原因如下：

第一，外购服务成本占收入比呈持续下降趋势，主要是由于随着公司相关项目经验的积累和标准化产品的持续优化及产品种类的增多，具有一定通用性的开发内容所需外购驻场人员服务和开发人员支持服务随之下降；

第二，2019年度，公司工程师人工成本占收入比大幅下降，主要是由于当期标准化产品销售收入为609.71万元，同比增长316.43%，占自主智能运维产品销售收入的比例从上年同期9.57%提高至36.56%，使得公司当期投入的开发人员有所减少。

报告期内，公司销售的自主研发的主要软件产品名称、相关产品的主要功能及应用场景具体如下：

产品名称	产品类别	产品功能及应用场景
EVO-ITAMP 自动化系统管理平台 V1.0、亦维自动化运维管理平台 V3.0	自动化运维平台	该平台实现系统自动化、应用自动化、网络自动化、灾备自动化等全方位自动化功能，实现数据中心 IT 运维管理工作从被动响应向主动服务转化
EVO-ITSM 运维管理系统 V2.0	IT 服务管理平台	该平台实现分支、聚合、转办、会签、加签、催办、子流程、消息通知等各种流程流转配置，实现事件、问题、变更、发布、服务请求、知识库、服务台、值班、计划任务等服务流程，实现 IT 服务管理相关流程的关联与协作
中亦科技 EVO-Monitor 亦维监控系统软件 V2.0、亦维监控管理系统 V3.0	集中监控平台	该平台对 IT 基础架构的所有组件进行综合管理与集中监控，实现统一告警管理、拓扑管理和统一性能管理，形成从设备技术层到业务逻辑层、从微观到宏观的完善的 IT 架构监控体系

对于上述自主研发的软件产品，公司可直接向客户销售软件安装介质和正式软件许可，或者在上述软件产品的基础上结合客户具体需求进行部分定制化开发，符合“形成标准化软件产品”的描述。

（五）结合运营数据分析服务的获客方式（获客是否依赖于现有IT运维服务的开展实施或运维服务客户的其他需求）、业务内容在客户业务环节中的具体流程及需求、业务合同的签署情况及定价方式（是否存在与其他类型业务合同共同签署、合并计价的情况）等，补充披露运营数据分析服务毛利率波动较大的原因及合理性，该类型业务成本核算的完整性和准确性，并结合上述因素对该类型业务模式、获客渠道、业务的可持续性及相关风险进行补充披露

公司运营数据分析服务尚处于业务开拓期，其客户基础主要来源于公司IT运行维护服务领域的客户积累。当公司向客户提供IT运行维护服务时，在熟悉客户IT运维架构的同时可及时获悉客户对运营数据分析服务的业务需求，并通过参与客户招投标、竞争性谈判等方式获取业务订单。公司运营数据分析服务业务合同均单独签署，不存在与其他类型业务合同共同签署、合并计价的情况。与此同时，在公司IT运行维护服务传统优势领域金融行业，企业之间、企业与个人之间通过股权、担保或互保、关联交易、金融衍生品等资金交易形成了海量、复杂的运营数据，行业认知与直接需求较为明显，数据分

析服务能够在信用评估、反欺诈、风险控制、客户行为分析、精准营销等方面发挥重要作用，相关数据服务在金融行业具有广阔的市场空间。例如，在某银行向用户通过电话方式进行产品营销的业务环节中，公司向银行提供的图谱分析服务过程中，通过挖掘分析其客户业务公开数据，设计用户标签体系，为银行提供包含人口属性、客户标志、客户分级、LBS属性、银行业务等五个维度共300多个多维标签的数据信息，实现银行客户精准画像，从而该银行能够针对不同客户提供具有针对性、差异性、高效率的精准营销和个性化服务，提高电话营销效率。

目前，公司运营数据分析服务业务规模较小，虽然公司前期进行了充分论证，认为运营数据分析服务市场空间广阔，但尚需逐步积累市场经验并不断保持研发投入力度。公司在开展相关业务时，通过向客户提供图谱分析、风控场景数据分析等服务收取费用，其客户主要来源于公司IT运行维护服务领域的客户积累，客户基础仍较为薄弱；同时，该类业务中存在较多项目为一次性服务项目，其业务持续性相对较差。未来若相关业务市场拓展不及预期，将对公司盈利能力与未来发展产生一定不利影响。

报告期内，公司运营数据分析服务毛利率分别为-7.09%、48.45%、0.28%和67.70%，存在较大波动，主要是由于该类业务尚处于拓展初期，业务规模较小，毛利率受个别项目影响较大。公司已执行完成的运营数据分析服务具体项目包括大数据基础平台开发、图引擎基础平台开发及大数据专家咨询服务等，各项目均具有较高的定制化服务特点，公司在获取相关项目订单时，根据预估投入的开发成本并加成合理利润率进行报价，但在项目实际执行过程当中，根据具体项目开发情况会出现实际成本与预估成本有偏差的情况。同时，鉴于公司运营数据分析服务订单金额整体偏低，成本变动对项目毛利率影响较大，个别项目出现毛利率为负的情形。公司该类业务项目成本以具体销售合同项目作为归集对象，成本核算完整、准确，毛利率波动具有合理性。

（六）补充披露发行人对同一合同中含第三方运维和原厂运维的，未区分并分摊核算至第三方运维和原厂运维的合理性，未按相关收入占比孰高而计入第三方运维和原厂运维的合理性，披露各期该类合同订单及收入的金额，剔除该影响外，第三方运维和原厂运维的实际毛利率情况，并结合上述因素分析第三方运维实际毛利率的合理性

对于公司同一合同中包含第三方运维服务和原厂运维服务的，公司将其划分为第三方运行维护服务，而未分摊核算至第三方运行维护服务和原厂运行维护服务，亦未按相关收入占比孰高而计入第三方运行维护服务和原厂运行维护服务，主要由于以下原因：

第一，根据财政部2017年7月5日印发的《企业会计准则第14号——收入》第十条，“企业向客户承诺的商品同时满足下列条件的，应当作为可明确区分商品：（一）客户能够从该商品本身或从该商品与其他易于获得资源一起使用中受益；（二）企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺可单独区分。下列情形通常表明企业向客户转让该商品的承诺与合同中其他承诺不可单独区分：1、企业需提供重大的服务以将该商品与合同中承诺的其他商品整合成合同约定的组合产出转让给客户；2、该商品将对合同中承诺的其他商品予以重大修改或定制；3、该商品与合同中承诺的其他商品具有高度关联性。”当客户基于同一项目与公司签署单一合同同时购买第三方运维服务和原厂运维服务，此时第三方运维服务和原厂运维服务共同构成该项目，原厂运维服务为整体服务的组成部分，公司在服务期间统筹项目管理、落实项目进度及工作计划、控制服务质量、完成人员调配等，在项目执行过程中第三方运维服务和原厂运维服务高度相关，其中任何一部分单独分割来均不能满足客户在某段时间内相关系统或平台的完整运维服务需求。以“某银行2020年度系统软件维保服务-VMware系统的维护项目”为例，该项目运维对象为VMware系统，对可靠性及底层技术应用要求较高，故该客户同时采购第三方运维服务及原厂服务，公司主要提供现场支持、故障处理、例行巡检等第三方运维服务，原厂商主要提供软件许可更新和重要底层技术支持等原厂运维服务，二者相互配合共同完成客户VMware系统的整体运维需求以保证该系统的稳定运行。因此，公司将该类项目所约定的合同义务作为单项履约义务进行收入确认，同时基于在项目执行过程中由公司统筹项目管理，公司将该类项目划分为第三方运行维护服务。

第二，IT运行维护服务属于在某一时段内履行的履约义务，应按照履约进度确认收入。对于同时存在第三方运维服务和原厂运维服务的项目，在项目执行过程中，由公司工程师主导并全程参与整体项目的各执行阶段，公司可以结合服务实际执行情况合理确定整体项目的具体履约进度并据此确认收入，同时，对于此类项目，客户不存在对原厂运行维护服务部分进行单独验收结算的情形。因此，公司将该类项目整体划分为第三方运行维护服务。

综上所述，当IT运行维护服务项目同时存在外购原厂服务和公司工程师服务或第三方外包服务的情况下，公司将相关项目划分为第三方运行维护服务具有合理性。公司在进行收入及成本核算时，以项目为单位进行核算，项目收入可依据项目整体所划分的业务类型及相应收入确认原则进行确认，外购服务均为根据具体项目发生的定制化采购，可依据项目进行准确区分。

报告期内，公司第三方运行维护服务收入金额分别为21,833.75万元、28,331.68万元、32,699.93万元和15,592.31万元。其中，同时包含第三方运行维护服务和原厂运行维护服务的合同收入确认金额分别为4,611.24万元、5,782.56万元、5,856.45万元和2,333.69万元。若剔除此类混合合同的影响，公司第三方运行维护服务和原厂运行维护服务的实际毛利率情况如下：

项目	2020 年 1-6 月	2019 年度	2018 年度	2017 年度
第三方运行维护服务毛利率	60.44%	56.00%	57.17%	55.57%
同时包含第三方运行维护服务和原厂运行维护服务毛利率	26.17%	24.80%	23.52%	19.53%
原厂运行维护服务毛利率	12.84%	12.28%	13.31%	11.96%

2017-2019年度，公司第三方运行维护服务实际毛利率较为稳定，2020年1-6月，公司第三方运行维护服务实际毛利率上涨，主要是由于在疫情期间，部分客户现场工作开展受到限制，公司工程师主要采用远程服务的方式开展日常工作，降低了第三方外包服务的采购比例。

（七）结合具体项目补充披露同类业务不同客户毛利率差异较大的原因，部分客户各类业务的毛利率均高于其他客户的原因及其合理性，相关客户合作金额高于其他客户但未争取更优惠价格的商业逻辑及其真实性、合理性，上述客户业务的获取渠道、招投标比例、招投标价格差异、合规性，相关业务是否存在不正当竞争行为

1、各类业务客户毛利率差异较大的原因及合理性

（1）第三方运行维护服务

对于第三方运行维护服务，公司根据项目具体情况，包括提供运维服务的硬件数量和软件内容、运维服务期限、驻场人员数量和天数等因素，合理预计拟投入的工程师成本等，在加成合理利润率的基础上进行报价，并通过与客户采用市场化方式确定交易价格。同时，由于不同客户具体项目复杂程度、服务地点、服务人员要求等方面均存在一定差异，公司定价策略也随之存在差异。影响第三方运行维护服务合理利润率的主要因素包括具体项目内容、公司同类项目利润率水平、重点客户开发、客户过往合作历史、客户采购方式等，因此不同客户、不同项目毛利率存在差异具有合理性。报告期内，公司第三方运行维护服务主要客户中，交通银行、中国银行毛利率较高，建设银行2017-2019年度毛利率较低，中国邮政集团有限公司2019年度毛利率较低，具体情况如下：

① 交通银行股份有限公司

报告期内，公司对交通银行提供第三方运维服务毛利率高于该类业务综合毛利率水平主要原因如下：第一，公司与其合作项目大部分为总行数据中心项目，由于总行数据中心基础架构规模庞大、结构复杂而具有很高的运维难度，承接此类项目具有很高的门槛，需要运维服务商具备综合的服务能力、多层次服务保障体系、专业的人才队伍、丰富的项目经验等。当服务合同到期后，由于公司具有较强的竞争优势，客户出于成本与替换风险考虑，也会倾向于与公司续签合同。因此，该类项目客户粘性较强，公司具有一定的议价能力；第二，公司与交通银行合作历史悠久，对其IT环境、业务需求、管理流程等十分熟悉，部分项目为重复、连续采购，公司在项目执行过程中能够有效控制成本；第三，交通银行项目实施地点主要集中于上海，公司在上海工程师人手充足，使得公司无外购服务或外购服务较少；第四，公司向交通银行销售IBM官方认证再制造设备售后维保服务，由于设备故障率较低，且无外购服务，使得其毛利率较高。

② 中国银行股份有限公司

报告期内，公司对中国银行提供第三方运维服务毛利率高于该类业务综合毛利率水平主要原因如下：第一，公司与其合作项目大部分为总行数据中心项目，由于总行数据中心基础架构规模庞大、结构复杂而具有很高的运维难度，承接此类项目具有很高的门槛，需要运维服务商具备综合的服务能力、多层次服务保障体系、专业的人才队伍、丰富的项目经验等。当服务合同到期后，由于公司具有较强的竞争优势，客户出于成本与替换风险考虑，也会倾向于与公司续签合同。因此，该类项目客户粘性较强，公司具有一定的议价能力；第二，公司与中国银行合作历史悠久，对其IT环境、业务需求、管理流程等十分熟悉，部分项目为重复、连续采购，公司在项目执行过程中能够有效控制成本；第三，中国银行项目实施地点主要集中于北京、上海，公司在上述两个城市的工程师人手充足，使得公司部分项目无外购服务或外购服务较少。

③ 中国建设银行股份有限公司

2017-2019年度，建设银行第三方运维服务毛利率较低，主要是由于建设银行部分项目需提供驻场运维人员，且客户具备部分特殊技术服务需求，公司在当

地工程师人手不足或客户要求提供部分原厂服务，公司适当向其他服务商采购服务，使得外购服务成本较高，从而导致部分第三方运维服务项目毛利率较低。

④ 中国邮政集团有限公司

2019年度，中国邮政集团有限公司第三方运维服务毛利率较低主要是由于公司为开发重大战略客户报价较低、工程师人工成本和外购服务成本较高所致。公司通过公开招标取得中国邮政集团有限公司“2018年邮政信息网维保服务采购项目”，该项目为中国邮政集团公司及其控股子公司中邮人寿保险股份有限公司、中国邮政速递物流股份有限公司，中国邮政集团公司各省分公司采购PC服务器设备维保技术服务。

上述项目报价较低原因为：中国邮政集团对于公司业务开发具有重大战略意义，2018年之前公司仅与其下属机构中国邮政集团有限公司上海市信息技术局、中国邮政储蓄银行股份有限公司存在业务合作，故公司参与上述项目公开招标报价较低；工程师人工成本较高原因为：上述项目存在部分驻场运维服务，此外项目覆盖区域范围广泛，包括北京、四川、安徽、甘肃、贵州、海南、河北、河南等二十余个省市，工程师差旅费较高；外购服务成本较高原因为：上述项目覆盖区域范围广泛，为了保证响应及时性与客户满意度，公司外购服务比例较高。

综上所述，报告期内交通银行、中国银行等第三方运维服务前五大客户毛利率高于该类业务综合毛利率水平，2017-2019年建设银行、2019年中国邮政集团有限公司第三方运维服务毛利率较低具有合理性。

（2）原厂运行维护服务

报告期内，公司原厂运行维护服务主要客户中，中国银行毛利率较高，中国信达资产管理股份有限公司、中国国家铁路集团有限公司毛利率较低，建设银行2018年度毛利率较低，具体情况如下：

① 中国银行股份有限公司

报告期内，公司对中国银行提供原厂运行维护服务毛利率相比该类业务综合毛利率水平总体较高。公司对中国银行销售内容主要包括HDS存储设备、Oracle软件、Remedy流程平台原厂运行维护服务等，其中部分HDS存储设备维保项目和Oracle软件产品维保项目，在以原厂商的工程师为主导提供服务的同时，公司会派驻经验丰富的工程师协助提供现场运维服务且公司工程师人力成本较低使得该类项目毛利率较高，如“中国银行2017年度数据中心HDS存储设备维护项

目”、“中国银行2018年度数据中心存储设备维护项目”、“中国银行2019-2020年度数据中心硬件维保及支持服务项目”、“中国银行2018-2019年度Oracle高可用、优化与升级服务项目”、“中国银行2019-2020年度数据中心软件产品维保服务项目”，进而导致公司对中国银行销售原厂运行维护服务整体毛利率较高。其中，2020年1-6月，公司对其销售毛利率明显偏高，主要是由于当期验收结算项目以“中国银行2019-2021年度数据中心软件产品维保服务项目”为主，该项目当期公司工程师人工成本占项目总成本比例为6.48%，明显高于该类业务人工成本占比平均水平；此外，公司向中国银行销售金额较高且毛利率较低的HDS存储设备原厂运行维护服务项目主要集中在下半年确认收入。

② 中国信达资产管理股份有限公司

2020年1-6月，公司对中国信达资产管理股份有限公司提供原厂运行维护服务毛利率低于该类业务综合毛利率水平，主要是基于客户业务拓展的考虑。报告期内，公司对其销售原厂运行维护服务收入金额分别为0.00万元、20.28万元、90.93万元和750.86万元，主要项目为“中国信达资产管理股份有限公司集团Oracle数据库许可及维保服务采购项目”，公司可通过该项目进一步拓展其相关业务。

③ 中国国家铁路集团有限公司

2017年度、2019年度，公司对中国国家铁路集团有限公司下属企业提供原厂运行维护服务毛利率低于该类业务综合毛利率水平，主要是基于拓展非金融行业领域客户业务的考虑。报告期内，公司对其销售原厂运行维护服务收入金额分别为489.15万元、4.72万元、1,203.70万元和486.18万元，完成的主要项目包括“中铁信弘远联想设备原厂技术维保项目”、“中铁信息2018年度生产系统EMC产品维保服务项目”，其毛利率均偏低。

④ 中国建设银行股份有限公司

2018年度，公司对建设银行提供原厂运行维护服务毛利率低于该类业务综合毛利率水平，主要是基于客户业务拓展的考虑。报告期内，公司对其销售原厂运行维护服务收入金额分别为450.18万元、826.42万元、475.13万元和638.37万元，与其业务需求量相比金额仍较低，为进一步加强业务合作深度，公司对其销售毛利率较低。

（3）原厂软硬件产品

报告期内，公司原厂软硬件产品主要客户中，交通银行、中国银行毛利率偏高，2020年1-6月，兴业银行股份有限公司、山东省农村信用社联合社毛利率偏低，2017年度，中国农业银行股份有限公司毛利率偏低，具体情况如下：

① 交通银行股份有限公司

报告期内，公司对交通银行销售原厂软硬件产品收入金额分别为10,923.36万元、3,504.20万元、4,917.75万元和1,333.23万元。2017-2019年度，公司对其销售毛利率与该类业务毛利率较为接近。其中，2020年1-6月，公司对其销售毛利率明显偏高，主要是由于“交通银行2019年度开发测试环境设备（SAN存储）项目”导致，该项目于2020年完成验收并于当期确认收入，其销售收入金额为493.81万元，公司通过参与客户公开招投标获得该订单（招标项目编号：20190220），其定价公允。

② 中国银行股份有限公司

报告期内，公司对中国银行销售原厂软硬件产品收入金额分别为3,858.60万元、2,059.14万元、2,165.84万元和61.12万元，其销售毛利率总体略高于该类业务综合毛利率水平，主要是由于公司与中国银行合作历史悠久，对其IT环境、业务需求、管理流程等十分熟悉，可结合客户需求更好地定制产品选型方案，同时，鉴于公司与中国银行签署的销售合同一般约定根据设备到货、安装调试、验收合格进度收取款项，而采购合同一般要求预付部分或全部款项，销售合同金额越高，公司需垫付资金金额越高，其销售毛利率相对偏高。此外，2017-2019年度，公司对中国银行通过招投标方式获取的原厂软硬件产品订单确认收入金额占比分别为46.19%、60.15%和52.26%，占比较高，其定价公允，具有合理性。

③ 兴业银行股份有限公司

2020年1-6月，公司对兴业银行股份有限公司销售原厂软硬件产品收入为698.09万元，其毛利率低于该类业务综合毛利率水平，主要是由于“兴业银行2019年度生产PC资源池VMware软件采购项目”、“兴业银行鳌峰机房PC资源池新增PC服务器采购项目”导致。其中，“兴业银行2019年度生产PC资源池VMware软件采购项目”销售收入为261.78万元，由于其软件产品验收流程较快，公司垫资周期较短且垫资金额较低，使其销售毛利率较低；“兴业银行鳌峰机房PC资源池新增PC服务器采购项目”销售收入为89.60万元，该项目由公司收到客户款项以后再支付供应商，无需垫资，因此，其销售毛利率较低。

④ 山东省农村信用社联合社

2020年1-6月，公司对山东省农村信用社联合社销售原厂软硬件产品收入为576.39万元，其毛利率低于该类业务综合毛利率水平。报告期内，公司仅与其签署了1个销售合同，销售内容为IBM小型机，该订单是通过公开招投标方式取得，其定价公允。

⑤ 中国农业银行股份有限公司

2017年度，公司对中国农业银行股份有限公司销售原厂软硬件产品收入为1,860.88万元。公司当期与中国农业银行股份有限公司签署了“Oracle数据库资源配置分项原厂许可及服务”销售合同，合同不含税总金额为3,836.48万元，其中产品部分为1,860.88万元，服务部分为1,975.60万元，服务期限为24个月。鉴于该合同为原厂产品和原厂服务打包销售合同，其产品部分毛利率相比单独的产品销售合同毛利率较低。

(4) 自主智能运维产品

目前，公司自主智能运维产品包括定制化开发类项目和公司自主研发的标准化软件产品。报告期内，公司自主智能运维产品不同客户毛利率差异较大，主要是由于具体项目内容、项目开发难易程度、项目成本构成不同等原因导致，具体如下：

第一，对于定制化开发类项目，公司在获取相关项目订单时，根据预估投入的开发成本并加成合理利润率进行报价，但在项目实际执行过程当中，根据具体项目开发情况会出现实际成本与预估成本有偏差的情况，导致项目毛利率与预估毛利率有所差异，个别项目出现毛利率为负的情形；

第二，部分定制化服务项目全部由公司工程师提供服务且投入的人力较少，其毛利率较高，部分定制化服务项目因开发需求存在较高外购服务项目成本，其毛利率较低；

第三，公司自主研发的定制化软件产品相比定制化产品开发项目销售毛利率较高。

(5) 运营数据分析服务

公司运营数据分析服务业务尚处于市场拓展初期，业务规模较小，项目数量较少，单一项目合同金额较小，不同项目存在个性化差异。公司已执行完成的运营数据分析服务具体项目包括大数据基础平台开发、图引擎基础平台开发及大数

据专家咨询服务等，各项目均具有较高的定制化服务特点，公司在获取相关项目订单时，根据预估投入的开发成本并加成合理利润率进行报价，但在项目实际执行过程当中，根据具体项目开发情况会出现实际成本与预估成本有偏差的情况，同时，鉴于公司运营数据分析服务订单金额整体偏低，成本变动对项目毛利率影响较大，个别项目出现毛利率为负的情形。

2017年度，公司仅完成上海证券交易所“大数据平台建设（一期）”项目实现收入31.62万元，其收入规模较小导致毛利率为负；2018年度，公司完成的项目合同金额在50万元以上的仅有建设银行总行“大数据专家咨询服务”项目，该项目当期实现收入127.55万元，其项目成本主要为外聘专家成本，投入的公司工程师人力较少，导致其毛利率较高；2019年度，公司完成交通银行总行“统一图引擎基础平台”项目实现收入131.60万元，由于该项目投入较大导致毛利率为-24.73%，从而使得当期运营数据分析服务毛利率大幅下降，同时公司当期完成的建设银行总行“大数据专家咨询服务”项目既有外聘专家成本，又发生了较多公司工程师人力成本，使得其毛利率同比有所下降；2020年1-6月，公司运营数据分析服务收入仅为11.79万元，其毛利率可比性较差。

综上所述，对于第三方运行维护服务，公司不同客户毛利率差异较大主要是由于不同客户具体项目复杂程度、服务地点、服务人员要求等方面均存在一定差异，公司定价策略也随之存在差异。对于原厂运行维护服务，公司不同客户毛利率差异较大主要是由于部分客户项目因公司工程师协助提供技术服务且公司工程师人力成本较低而毛利率较高，同时，部分客户基于业务开发的考虑其销售毛利率较低。对于原厂软硬件产品，影响项目毛利率的因素包括具体项目内容、公司同类项目利润率水平、客户过往合作历史、重点客户开发与维护、合同规模、垫资周期及比例等，公司会综合考虑上述因素针对不同客户、不同项目制定差异化定价策略，从而导致不同客户原厂软硬件产品业务毛利率存在差异。对于自主智能运维产品，公司不同客户毛利率差异较大主要是由于具体项目内容、项目开发难易程度、项目成本构成不同等原因导致。对于运营数据分析服务，尚处于市场拓展初期，业务规模较小，项目数量较少，单一项目合同金额较小，不同项目存在个性化差异，从而导致不同客户毛利率差异较大。因此，公司各类业务不同客户毛利率存在差异具有合理性。

2、公司部分客户各类业务毛利率均高于其他客户的原因及合理性

报告期内，交通银行、中国银行各类业务毛利率普遍均高于其他客户，主要由于上述客户大部分项目为总行核心部门项目，总行核心部门基础架构规模庞大、结构复杂而具有很高的运维难度，承接此类项目具有很高的门槛，当服务合同到期后，客户出于成本与替换风险考虑，也会倾向于与原有服务商续签合同。该类项目客户粘性较强，公司具有一定的议价能力；同时，公司与其合作历史悠久，对其IT环境、业务需求、管理流程等十分熟悉，部分项目为重复、连续采购，公司在项目执行过程中能够有效控制成本；此外，上述客户项目实施地点主要集中于北京、上海，公司在当地工程师人手充足，相关服务项目外购服务金额较低。

结合上述各类业务客户毛利率及具体项目分析来看，公司与交通银行、中国银行合作金额高于其他客户而项目毛利率较高是由具体项目服务人员、服务地点、项目垫资周期及金额、项目开发内容难易程度等因素导致，而非合同定价高于市场价导致，因此，相关客户未争取更优惠价格符合商业逻辑，相关交易真实、合理。

报告期内，公司对交通银行、中国银行相关业务获取方式包括招投标、竞争性谈判、单一来源采购等，具体情况如下：

项目	2020 年 1-6 月		2019 年度		2018 年度		2017 年度	
	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率	占比	毛利率
招投标方式	49.31%	43.28%	34.88%	33.07%	34.25%	38.43%	27.63%	32.62%
非招投标方式	50.69%	50.05%	65.12%	34.15%	65.75%	35.10%	72.37%	21.59%

2017年度，公司以非招投标方式获取的业务毛利率较低，主要是由于当期毛利率较低的原厂软硬件产品业务招投标比例较低所致；2018年度、2019年度，公司以招投标方式和以非招投标方式获取的业务毛利率不存在重大差异；2020年1-6月，以非招投标方式获取的业务毛利率较高，主要是由于当期毛利率较低的原厂软硬件产品业务招投标比例较高所致。因此，公司以招投标方式获取的订单价格与以非招投标方式获取的订单价格均符合市场价格，不存在重大差异，相关业务合同合规，不存在不正当竞争行为。

（八）核查过程和核查意见

1、核查过程

(1) 查询同行业可比公司公开披露的定期报告和招股说明书，比较公司与同行业可比公司在业务模式、获客方式、服务内容、主要客户及供应商等方面的差异，分析公司毛利率变动趋势与同行业可比公司存在差异的原因及合理性；

(2) 访谈发行人主要业务人员，了解发行人疫情期间业务开展特点及模式变化，发行人外购服务在疫情期间实施运维服务的受影响情况、疫情期间运维服务毛利率大幅提升的原因、相关运维服务是否可以远程操控、客户是否需要配置相对应的人员配合等；

(3) 取得2020年1-6月公司确认收入的合同明细，核查合同数量、合同签署时点及主要客户合同收款情况；

(4) 走访发行人报告期内主要客户，了解相关合作情况、业务获取方式、交易金额的真实性和准确性、合同价格公允性、与客户是否存在关联关系、是否存在合同之外向对方承诺利益补偿的情况等；

(5) 查阅发行人同行业可比公司定期报告、招股说明书、审计报告，了解发行人原厂软硬件产品业务同行业可比公司可比单项业务的业务内容、收入确认政策、成本主要构成等，分析其与发行人该类业务的可比性；

(6) 访谈发行人相关管理层，了解公司经营策略、原厂软硬件产品毛利率高于同行业可比公司的原因；

(7) 比较发行人、同行业可比公司原厂软硬件产品业务的收入及占比，分析发行人与同行业可比公司业务结构差异；

(8) 取得报告期内发行人原厂软硬件产品收入成本明细，分析复核其毛利率变动原因及合理性；

(9) 取得报告期内发行人自主智能运维产品收入成本明细，核查其成本构成情况及变动合理性，结合具体销售产品类型、产品功能、应用场景及收入变动情况分析是否符合“形成标准化软件产品”的描述，分析自主智能运维产品毛利率变动的原因；

(10) 访谈发行人主要业务人员，了解发行人运营数据分析服务的获客方式、业务内容在客户业务环节中的具体流程及需求、业务合同的签署情况及定价方式及业务毛利率波动较大的原因；

(11) 取得报告期内发行人运营数据分析服务收入成本明细，核查主要项目销售合同和采购合同，复核其成本核算的完整性和准确性，分析项目毛利率合理性；

(12) 结合业务实质、收入确认及同行业可比公司情况分析发行人将相关项目归类为“第三方运行维护服务”的合理性；

(13) 核查发行人第三方运行维护服务和原厂运行维护服务的实际毛利率情况，分析其变动合理性；

(14) 结合不同业务类别主要客户具体项目情况分析其毛利率差异的合理性；

(15) 核查报告期内交通银行和中国银行业务获取方式，分析其招投标比例、招投标业务与非招投标业务毛利率差异情况及合理性。

2、核查结论

经核查，本所律师认为：

(1) 发行人毛利率变动趋势与同行业可比公司存在较大差异主要是由于具体业务构成情况有所差异导致，具有合理性，不存在异常。

(2) 发行人在疫情期间运维服务毛利率大幅上升，主要是由于以下原因：第一，在疫情期间，部分客户现场工作开展受到限制，公司工程师主要采用远程服务的方式开展日常工作，同时，受客户现场开展工作的限制和公司外购服务供应商在疫情期间的复工情况影响，公司降低了外购服务的比例；第二，公司相关项目收费未因服务方式的调整而减少；第三，受新冠疫情影响，部分外购服务比例较高的项目续签时间较晚，2020年1-6月确认收入金额较低；第四，部分按工作量结算的第三方运行维护服务项目因公司投入较多工程师人力成本及外购服务成本使其项目整体毛利率较低，而受客户合同签署时间较晚及客户验收结算季节性影响，主要集中在下半年确认收入；第五，随着新冠疫情对客户现场工作不利影响的逐步消除，公司2020年下半年提高了外购服务的比例，根据公司2020年度未经审计数据，2020年度第三方运行维护服务毛利率与2019年度基本持平。因此，2020年1-6月，公司第三方运行维护服务毛利率提高，具有合理性。公司相关运维服务可以采用远程服务的方式，需要客户相关对接人员进行配合。

(3) 在原厂软硬件产品销售业务中，同行业可比公司“系统集成”“IT基础设施建设”等的业务内容、收入确认具体原则、成本主要构成与发行人高度相似，具有较强的可比性。发行人原厂软硬件产品毛利率略高于同行业可比公司平均水平，主要系公司业务结构及经营策略所致，具有合理性。

(4) 2017-2019年度，发行人自主智能运维产品成本以公司工程师人工成本和外购服务成本为主，随着公司相关项目经验的积累和标准化产品的持续优化及产品种类的增多，其合计占收入比例总体呈下降趋势，使其毛利率大幅提升，具有合理性。对于上述自主研发的软件产品，公司可直接向客户销售软件安装介质和正式软件许可，或者在上述软件产品的基础上结合客户具体需求进行部分定制化开发，符合“形成标准化软件产品”的描述。

(5) 发行人已补充披露运营数据分析服务业务的业务模式、获客方式、业务可持续性风险。发行人运营数据分析服务毛利率波动较大，主要是由于该类业务尚处于拓展初期，业务规模较小，毛利率受个别项目影响较大，具有合理性，项目成本核算完整、准确。

(6) 对于发行人同一合同中包含第三方运维服务和原厂运维服务的，发行人将其划分为第三方运行维护服务具有合理性。若将此类合同收入金额分摊核算至第三方运行维护服务和原厂运行维护服务后，发行人第三方运行维护服务实际毛利率变动合理。

(7) 发行人各业务类别不同客户毛利率差异较大具有合理性。发行人与交通银行、中国银行合作金额高于其他客户而项目毛利率较高是由具体项目服务人员、服务地点、项目垫资周期及金额、项目开发内容难易程度等因素导致，而非合同定价高于市场价导致，因此，相关客户未争取更优惠价格符合商业逻辑，相关交易真实、合理。发行人已补充披露交通银行、中国银行业务获取方式及招投标比例，发行人以招投标方式获取的订单价格与以非招投标方式获取的订单价格均符合市场价格，相关业务合同合规，不存在不正当竞争行为。

（本页无正文，为《北京市君合律师事务所关于北京中亦安图科技股份有限公司首次公开发行 A 股股票并在创业板上市的补充法律意见书（二）》之签署页）



律师事务所负责人：


华晓军

经办律师：



赵吉奎

经办律师：



薛天天

2021 年 3 月 3 日

律师事务所执业许可证

统一社会信用代码: 31110000E000169525

北京市君合

律师事务所, 符合《律师法》

及《律师事务所管理办法》规定的条件, 准予设立并
执业。

发证机关:

发证日期:



律 师 事 务 所 执 业 许 可 证

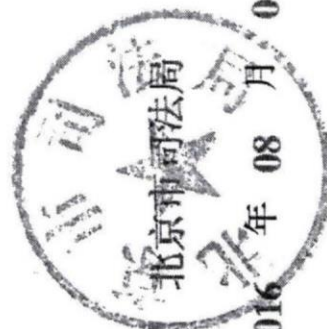
(副 本)

统一社会信用代码: 31110000E000169525

北京市君合

律师事务所,

符合《律师法》及《律师事务所管理办法》
规定的条件, 准予设立并执业。



2016 年 08 月 01 日



律师事务所登记事项 (一)

名称	北京市君合律师事务所
住所	北京市东城区建国门北大街8号 华润大厦20层
负责人	肖微
组织形式	特殊的普通合伙
设立资产	3546.0 万元
主管机关	东城区司法局
批准文号	京司发【1989】26号
批准日期	1989-04-07

律师事务所登记事项 (二)

孙小佳	郭涛	白洪娟	李智
周曦	张涛	张薇	陈洁
王健刚	李晓承	史欣悦	周勇
祖晓峰	武晓骥	崔立新	邹唯宁
陈子若	汪东澎	张颖	刘林飞
刘虹环	易宜松	封锐	李晓阳
周军	傅长煜	丁建祥	覃宇
刘世坚	袁家楠	王昭林	庄炜
周舫	曲惠清	张宗珍	湛楠
赵吉奎	赵锡勇	何芳	李海浮
张红斌	张雷	邓梁	严荣荣
李清	陈贵阳	彭浩	肖微
牛振宇	李茂昶	孙涛	张雯
赵燕士	武雷	魏瑛玲	谢铮
徐轶聪	吕家能	岳亮	胡楠
董潇	程远	陈伟	石铁军
张一诺	王曼	储贺军	郭琰
余永强	张罡	刘洋	韩冀
王罡	闫振峰	鲁晓南	丛青
余启平	刘歌	唐越	王志雄
白涛	米兴平	赵君	马洪力
王忠	华晓军	王建	王小军
李东	德立华	马军	汤洁
李卫	余雪萍	赵敏	赵敏
李强	马建军	王剑	邵春阳
李强	刘大力	陶旭东	张建伟

合 伙 人



律师事务所登记事项 (三)

合 伙 人									
黄湘	李浩	谢青	王毅	章忠敏	陈江	周辉	易芳	留永昭	陈鲁明
叶臻勇	何凌云	缪晴桦	张平	董金萍	程虹	富君	翁亚军	冯明浩	蒋文俊
林家羽	何凌云	刘宁	陆居秋	黄晓莉	胡义锦	郑斐	李轶	冯诚	赵征
李振亮	李建钢	崔文祥	方海燕	李光明	郑宇	刘海英	胡孝江	卜一木	黄荣楠
李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭
李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭
李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭
李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭
李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭	李德庭



律师事务所登记事项 (四)

合 伙 人									



律师事务所登记事项（五）

合 伙 人

律师事务所登记事项（六）

合 伙 人



A red circular stamp is located on the right side of the form. It contains a five-pointed star in the center. The text around the star reads "北京市君合律师事务所" (Beijing Junhe Law Firm) and the number "1100000213636" is at the bottom.

律师事务所登记事项 (七)

序号	分 所 名 称
一	
二	
三	
四	
五	
六	
七	
八	
九	
十	
十一	
十二	
十三	

律师事务所变更登记 (一)

事项	变 更	日 期
名 称		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日
住		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日



律师事务所变更登记 (二)

事项	变更	日期
负责人	华屹军	2020年12月4日
		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日
设立资产		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日
主管机关		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日
		年 月 日

律师事务所变更登记 (三)

加入合伙人姓名	日期
沈江、郑政青、杨帆	2016年4月9日
张菊萍、康义	2016年12月9日
马强、汪亚辉	2017年2月23日
陈怡、风明芳、刘鑫	2017年6月28日
王利华、张丽君、张岳、赵坤	2017年6月28日
姚继伟	2017年7月6日
魏伟、宋科	2017年8月5日
钟洁	2017年9月22日
谢能清、张至瑾	2017年10月16日
郑艳丽、蔡密	2017年11月18日
刘学政	2018年1月4日
	2018年1月25日
周显峰、郭昕、叶军莉	2018年8月17日



律师事务所变更登记 (四)

加入合伙人姓名	日期
孙轶、杨燕宁、张梦好	2018年8月17日
李若晨、鞠然、刘洋	2018年8月17日
王巍、张焕彦、余苏	2018年8月17日
狄青、安明、张慧丽	2018年8月17日
杨立	2018年10月9日
徐初萌、唐前宏	2018年12月10日
夏儒海、曹阳辉	2019年1月11日
张静宇、杨淑敏、韩雪、滕晓燕	2019年6月17日
罗永强、安洋、金江、于金龙	2019年6月17日
朱相宾	2019年6月17日
王志雄、倪文伦、尚世鸣	2019年6月23日
董明、蔡娟、陈燕	2019年6月25日
吴曼	2019年8月7日

律师事务所变更登记 (五)

加入合伙人姓名	日期
金星辉	2019年9月12日
尹箫	2019年11月26日
陈旭楠	2020年3月10日
张兴中、汤光源	2020年3月25日
沈凤	2020年4月2日
游弋	2020年5月8日
冯艾	2020年5月25日
雷天鼎、李立山、卢亮、马锐	2020年7月17日
尹雯、叶凡、邢晶晶	2020年7月17日
袁屹峰、吴瑜、杨剑威、吴龙谋	2020年8月5日
刘建康、李政、夏政双、牛元赫	2020年8月5日
陈翔	2020年8月27日
变更	2020年8月27日
	年 月 日



律师事务所变更登记 (六)

退出合伙人姓名	日期
牛振宇	2016年12月13日
李晓阳、韩恩	2016年3月8日
傅长煜、张蕾	2017年4月20日
刘海英	2017年6月16日
封锐	2017年7月6日
郭谈	2017年9月1日
周曦、刘虹环、刘世坚	2017年10月16日
郑敦青	2017年11月20日
赵燕士	2018年4月11日
闫振峰	2018年8月17日
王健	2018年10月8日
方海燕	2018年10月26日
余启平	2019年1月29日

律师事务所变更登记 (七)

退出合伙人姓名	日期
宋科	2018年2月11日
杨帆	2019年3月11日
王志强、骆美化	2019年4月2日
李晓东、李德庭	2019年6月17日
王小平	2019年9月12日
马建军	2020年10月20日
岳亮	2019年11月4日
钟浩	2020年3月25日
吴曼	2020年5月25日
马强、曹明辉	2020年8月13日
滕晓松	2020年9月10日
	2020年11月18日
	年 月 日

律师事务所变更登记 (八)

退出合伙人姓名	日 期
	年 月 日
	年 月 日
	年 月 日
	年 月 日
	年 月 日
	年 月 日
	年 月 日
	年 月 日
	年 月 日
	年 月 日
	年 月 日
	年 月 日
	年 月 日
	年 月 日

律师事务所年度考核记录

考核年度	2016年度
考核结果	合格
考核机关	北京市东城区司法局
考核日期	2016年6月-2017年5月

考核年度	2017年度
考核结果	合格
考核机关	北京市东城区司法局
考核日期	2017年6月-2018年5月

考核年度	2018年度
考核结果	合格
考核机关	北京市东城区司法局
考核日期	2018年6月-2019年5月

律师事务所年度考核记录

考核年度	2019年度
考核结果	合格
考核机关	北京市东城区司法局
考核日期	2019年6月-2020年5月

考核年度	2020年度
考核结果	合格
考核机关	北京市东城区司法局
考核日期	2020年6月-2021年5月

考核年度	
考核结果	
考核机关	
考核日期	

律师事务所处罚记录

处罚事由	处罚种类	处罚机关	处罚日期



备注

外籍法律顾问: 刘晓江 ZIU XIAO HONG

备案日期: 2019年2月11日

外籍法律顾问: TIBOR MIKLOS BARANSKI JR

备案日期: 2019年3月25日

注意事项

一、《律师事务执业许可证》是律师事务所依法获准设立和执业的有效凭证。本证应当加盖发证机关印章, 并应当加盖律师事务年度检查考核专用章(首次发证之日起首次年度检查考核完成前除外)。

二、《律师事务执业许可证》分正本和副本, 正本和副本具有同等的法律效力。律师事务所应将正本置放于该所执业场所的醒目位置, 副本用于查验。

三、《律师事务执业许可证》不得伪造、变造、涂改、出租、出借、抵押、转让和损毁。本证如有遗失, 应立即向所在地县(区)司法行政机关报告, 并依照有关规定申请补发。律师事务所变更登记事项, 应持本证到原发证机关办理变更登记。律师事务所申请换发新证, 应当将本证交回原发证机关。

四、律师事务所受到停业整顿处罚的, 由执业机构所在地县(区)司法行政机关收回其执业许可证, 并于处罚期满时发还。律师事务所受到吊销执业许可证处罚或者因其他原因终止的, 应当将其执业许可证交回原发证机关注销。除司法行政机关外, 其他任何单位和个人不得擅自扣留、收缴和吊销本证。

五、了解律师事务详细信息, 请登录

核验网址: _____。

No. 50067414

执业机构 北京市君合律师事务所

执业证类别 专职律师

执业证号 11101200610622476

法律职业资格
或律师资格证号 A20031101080754

发证机关 北京市司法局

发证日期 2017 年 05 月 22日



持证人 赵吉奎

性 别 男

身份证号 232321198106265111

律师年度考核备案

考核年度	二〇一七年度
考核结果	称 职
备案机关	北京市东城区司法局 专用章
备案日期	2017年6月-2018年5月

律师年度考核备案

考核年度	二〇一八年度
考核结果	称 职
备案机关	北京市东城区司法局 专用章
备案日期	2018年6月-2019年5月



律师年度考核备案

考核年度	二〇一九年度
考核结果	称 职
备案机关	北京市东城区 专用章 律师年度考核
备案日期	2019年6月-2020年5月

律师年度考核备案

考核年度	二〇二〇年度
考核结果	称 职
备案机关	北京市东城区司法局 专用章 律师年度考核备案
备案日期	2020年6月-2021年5月

执业机构 北京市君合律师事务所

执业证类别 专职律师

执业证号 11101201311700313

法律职业资格
或律师资格证号 A20101101040279

发证机关 北京市司法局

发证日期 2017 年 05 月 22 日



持证人

性 别

身份证号 110104198708041629

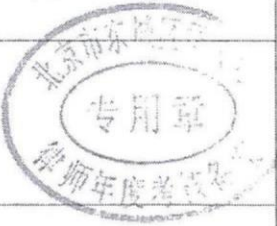
律师年度考核备案

考核年度	二〇一七年度
考核结果	称 职
备案机关	
备案日期	2017年6月-2018年5月

律师年度考核备案

考核年度	二〇一八年度
考核结果	称 职
备案机关	
备案日期	2018年6月-2019年5月

律师年度考核备案

考核年度	二〇一九年度
考核结果	称 职
备案机关	
备案日期	2019年6月-2020年5月

2019年6月-2020年5月

律师年度考核备案

考核年度	二〇二〇年度
考核结果	称 职
备案机关	
备案日期	2020年6月-2021年5月

2020年6月-2021年5月