创业板风险提示

声明：本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有创新投入大、新旧产业融合成功与否存在不确定性、尚处于成长期、经营风险高、业绩不稳定、退市风险高等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及本公司所披露的风险因素，审慎作出投资决定。

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）

亚康万玮
Asiacom Information Technology

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

（注册稿）

本公司的发行申请尚需经深圳证券交易所和中国证监会履行相应程序。本招股说明书（注册稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书作为作出投资决定的依据。

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）

本次发行概况

发行股票类型：	人民币普通股（A 股）
发行股数：	不超过 2,000 万股
每股面值：	人民币 1.00 元
每股发行价格：	人民币【】元
预计发行日期：	【】年【】月【】日
拟上市证券交易所：	深圳证券交易所创业板
发行后总股本：	不超过 8,000 万股
保荐机构（主承销商）：	国信证券股份有限公司
签署日期：	2021 年【】月【】日

发行人声明

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

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

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书及其他信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

发行人控股股东、实际控制人承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

保荐人及证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

重大事项提示

本公司特别提醒投资者注意，在做出投资决策之前，请认真阅读本招股说明书正文内容，并特别关注以下注意事项。

一、滚存利润的分配安排

经公司 2020 年 6 月 28 日召开的 2020 年第 2 次临时股东大会批准，本公司首次公开发行股票并上市前滚存利润的分配安排为：公司本次发行前滚存的未分配利润由本次发行后的新老股东按发行后的持股比例共同享有。

二、本次发行上市后发行人分红回报规划

本次发行上市后发行人分红回报规划具体内容参见本招股说明书“第十节投资者保护”之“二、本次发行后的股利分配政策”之“（一）本次发行后的股利分配政策”。

三、特别风险提示

本公司提醒投资者认真阅读本招股说明书“风险因素”部分，并特别注意以下事项：

（一）丧失代理资质的风险

公司 IT 设备销售的客户主要为互联网企业。由于上游供应商市场格局，导致国内互联网行业 IT 设备供应商集中在华为、戴尔、浪潮、中科曙光、新华三等几个品牌厂商。目前，公司拥有上述品牌厂商的代理资质，可以代理销售上述品牌 IT 产品。未来，如果公司因违反代理协议或其他原因，导致公司不再拥有上述品牌厂商代理资质，公司将无法直接向品牌厂商采购 IT 设备，公司 IT 设备销售业务的竞争力将大幅下降，从而对公司经营业绩产生较大不利影响。

（二）应收账款回收风险

报告期各期末，公司应收账款净额分别为 15,492.24 万元、40,529.95 万元和 30,513.10 万元，占总资产比重分别为 36.54%、47.90%和 51.56%，是公司资产的

重要组成部分。如果应收账款不能及时收回或产生坏账，对公司资产质量以及财务状况将产生较大不利影响。2020 年 12 月 31 日，账龄在 1 年以内的应收账款原值占公司应收账款原值总额的比重为 99.11%。虽然公司主要应收账款客户是大型互联网客户等信誉较高的客户，但仍不能排除主要客户经营状况发生重大不利变化造成公司坏账损失的可能，公司存在应收账款回收风险。

（三）人力成本上升风险

报告期内，公司 IT 运维服务毛利占主营业务毛利比例分别为 42.61%、47.01%和 64.46%。IT 运维服务主要成本是人工成本，报告期内，公司 IT 运维服务业务中人工成本占比分别为 52.39%、77.94%和 80.42%，随着我国全面进入小康社会，社会工资水平呈上涨趋势。未来，如果公司无法有效控制单位人工成本的上涨，将导致毛利率下降，并对公司盈利能力产生较大不利影响。

（四）国际贸易政策变动风险

公司主要供应商为华为、戴尔、浪潮、中科曙光、新华三等 IT 设备生产商，其中，2018 年、2019 年华为品牌产品占公司 IT 设备销售业务的比例约为 50%。2019 年 5 月，中美发生贸易摩擦，美国制裁华为公司，曾导致华为品牌服务器无法对外供货，进而影响公司销售订单交付，对公司正常经营产生不利影响。2020 年公司华为服务器销售额同比下降超过 40%，并导致公司 IT 设备销售业务同比下滑。未来，如果因国际贸易政策变化、国际政治冲突等因素，并同时影响华为、浪潮、中科曙光、新华三等国内 IT 设备供应商无法供货，将对公司经营业绩产生重大不利影响。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，2021 年 2 月，美国政府暂停了 TikTok 禁令，并重新审查其对美国国家安全的威胁。报告期内 TikTok 收入分别为 0 万元、380.10 万元、3,322.18 万元，占公司 IT 运维服务收入比例分别为 0%、1.75%、10.65%。受美国禁止令影响，公司 TikTok 业务的可持续性存在不确定性。未来，如公司丢失 TikTok 业务将对公司盈利产生不利影响。

报告期内，公司海外 IT 运维服务收入占 IT 运维服务的比例分别为 33.63%、36.46%和 39.13%，公司海外 IT 运维服务毛利占 IT 运维服务的比例分别为 24.16%、44.08%和 46.68%。海外 IT 运维服务是公司 IT 运维服务的重要组成，也是公司

利润的主要来源之一。虽然公司海外业务主要服务对象为国内大型互联网公司，但是，如果未来因国际政治、国际贸易政策等因素，导致公司丢失阿里巴巴等客户的海外 IT 运维服务业务，将对海外业务的盈利产生重大不利影响，进而对公司盈利能力产生较大不利影响。

（五）无法适应行业需求风险

公司业务聚焦于互联网行业，根植于互联网数据中心，为大中型互联网公司和云厂商服务。随着互联网行业不断深化发展，促使公司发展 IT 运维服务业务，形成了“C+4S”的业务模式，增强了公司的盈利能力。但是互联网行业的快速迭代、也导致行业需求的不断涌现和更替。未来，如果公司无法跟上行业需求的变化，或者行业内产生新的服务模式并替代目前服务模式，公司将丧失市场机遇，并将对公司经营业绩产生较大不利影响。

（六）公司服务不达标导致客户丢失的风险

报告期内，公司 IT 运维服务业务毛利分别为 5,476.82 万元、8,289.31 万元和 12,599.58 万元，占主营业务毛利比例分别为 42.61%、47.01%和 64.46%，是公司盈利能力呈持续上升的重要保障。同时，IT 运维服务服务对象是阿里巴巴、腾讯、百度等行业领军企业，是公司市场声誉的重要支撑。未来，如果公司服务水平无法达到客户标准，或者出现由于公司服务失误影响客户正常业务的情况，公司将丢失重要客户，并影响潜在业务机会，进而对公司经营业绩产生较大不利影响。

（七）公司售后维保、交付实施毛利率高于同行业上市公司平均综合毛利率

报告期内，公司售后维保服务毛利率为 73.89%、62.32%和 55.20%，公司交付实施服务毛利率分别为 40.92%、51.89%和 60.53%。报告期内，公司上述两项 IT 运维服务毛利率保持在较高水平，并高于同期天玑科技、银信科技、宇信科技、神州信息、海量数据和先进数通等 6 家上市公司的平均综合毛利率。

四、2021 年一季度业绩及上半年业绩预计情况

公司财务报告审计截止日为 2020 年 12 月 31 日。大信会计师对公司 2021 年 3 月 31 日的合并及母公司的资产负债表、2021 年 1-3 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[2021]第 1-00014 号”《审阅报告》。

2021 年 1-3 月，公司实现营业收入 26,332.03 万元，净利润 2,400.36 万元，扣除非经常性损益后的净利润 2,377.23 万元。2021 年 1-3 月公司 IT 设备销售业务收入有所下降，导致本期营业收入较去年同期下降 2.26%。公司 IT 运维服务收入占比提高导致净利润增长。

公司 2021 年 1-6 月份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	2021 年 1-6 月	2020 年 1-6 月	变动幅度
营业收入	50,000.00—60,000.00	59,168.93	-15.50%—1.40%
归属于母公司所有者的净利润	4,200.00—5,200.00	4,971.64	-15.52%—4.59%
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	4,150.00—5,150.00	4,957.81	-16.29%—3.88%

公司预计 2021 年 1-6 月营业收入为 50,000.00—60,000.00 万元，变动幅度为-15.50%—1.40%。预计归属于母公司所有者的净利润为 4,200.00—5,200.00 万元，变动幅度为-15.52%—4.59%。预计扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润为 4,150.00—5,150.00 万元，变动幅度为-16.29%—3.88%。

上述 2021 年 1-6 月份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。

五、新冠疫情对发行人日常经营及财务数据产生的影响

（一）对日常经营的影响

2020 年 1 月我国新冠疫情爆发，虽然发行人主营业务是非受疫情直接影响的行业，但受各地政府管控措施及疫情的整体影响，对发行人及其客户、供应商均造成不利影响。

IT 设备销售业务，由于新冠疫情导致春节假期后发行人客户延期复工及交替复工，加上复工后仍存在交通管制及隔离措施等限制，客户制定采购方案、询

价、确定供应商、合同签署等活动延缓，导致订单或合同履行时产品交付、签收有所延迟，同时客户付款流程也存在滞后的现象。采购方面，由于供应商生产延期复工及交替复工，加上复工后仍存在交通管制及隔离措施等限制，合同签署及交货等活动延缓。

IT 运维服务业务，新冠疫情导致的延期复工等对驻场运维业务影响较小，主要影响驻场运维人员的复工时间及工作方式。交付实施业务需要服务人员在机房集中工作，疫情导致客户合同签署等活动延缓，已有订单或合同履行时间延迟；售后维保服务业务，新增售后维保服务业务需要服务人员在机房集中工作，疫情延迟了相关工作活动。

（二）对财务数据的影响

2019 年、2020 年主要财务数据对比情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	变动额	变动率
营业收入	121,225.65	134,753.51	-13,527.86	-10.04%
营业成本	101,675.04	117,115.21	-15,440.17	-13.18%
营业毛利	19,550.61	17,638.30	1,912.31	10.84%
销售费用	1,941.63	2,865.14	-923.51	-32.23%
管理费用	3,377.09	3,172.28	204.81	6.46%
研发费用	1,037.46	958.04	79.42	8.29%
财务费用	1,166.26	931.61	234.65	25.19%
营业利润	11,906.55	9,202.88	2,703.67	29.38%
利润总额	12,025.57	9,217.84	2,807.73	30.46%
净利润	9,910.21	7,569.98	2,340.23	30.91%

1、营业收入

2020 年，公司营业收入为 121,225.65 万元，较 2019 年下降 13,527.86 万元，其中，IT 设备销售业务同比下降 20.24%，IT 运维服务同比增长了 43.67%，由于 IT 设备销售业务规模较大，最终导致公司营业收入同比下降 10.04%。

2020 年公司 IT 设备销售和 IT 运维服务收入变动情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2020 年变动率
	金额	占比	金额	占比	
IT 设备销售	90,008.46	74.27%	112,852.16	83.87%	-20.24%

IT 运维服务	31,185.36	25.73%	21,706.35	16.13%	43.67%
其中：驻场运维服务	16,753.54	13.82%	12,427.80	9.24%	34.81%
售后维保服务	7,769.60	6.41%	5,458.87	4.06%	42.33%
交付实施服务	6,662.22	5.50%	3,819.68	2.84%	74.42%

2020 年，公司 IT 设备销售业务同比下滑 20.24%，主要是受新冠疫情、华为产品出货延期等不利因素影响。由于华为产品出货延期，无法满足客户交付时间，导致公司华为品牌服务器销售额同比下降 42.15%。为应对华为服务器的不利影响，公司持续加大对浪潮服务器的销售力度，2020 年公司浪潮服务器销售额同比增长了 56%。

2020 年公司驻场运维服务收入为 16,753.54 万元，较 2019 年增长 34.81%，主要原因是 2019 年下半年新增客户字节跳动，2020 年字节跳动全年驻场运维收入 1,148.50 万元以及 2020 年公司客户中国电信收入 2,668.06 万元导致。

2020 年，公司售后维保服务业务收入为 7,769.60 万元，较 2019 年增长 42.33%，主要原因是富士康向阿里巴巴等互联网公司出货增加，公司售后维保服务器数量增加，导致收入增长较快。

2020 年，公司交付实施服务业务收入为 6,662.22 万元，较 2019 年增长 74.42%，主要原因是 2019 年下半年新增客户字节跳动。2020 年，字节跳动全年交付实施收入为 2,182.94 万元，同时阿里巴巴、百度等老客户业务需求增加，新老客户共同导致 2020 年交付实施业务收入增加。

2、营业成本

2020 年，公司成本变动趋势与收入变动趋势一致。2020 年公司营业成本为 101,675.04 万元，较 2019 年下降 15,440.17 万元，其中，IT 设备销售业务成本同比下降 19.75%，IT 运维服务业务成本同比增长 38.52%，由于 IT 设备销售业务规模较大，最终导致公司营业成本同比下降 13.18%。

2020 年公司 IT 设备销售和 IT 运维服务成本变动情况如下：

项目	2020 年度		2019 年度		2020 年变动率
	金额	占比	金额	占比	
IT 设备销售	83,062.18	81.72%	103,507.29	88.53%	-19.75%
IT 运维服务	18,585.77	18.28%	13,417.04	11.47%	38.52%

IT 设备销售业务成本下降主要是华为服务器采购量下降所致，2020 年公司

华为服务器采购金额同比下降了 55.20%。

3、毛利

2020 年公司毛利为 19,550.61 万元，较 2019 年增长 1,912.31 万元，其中，IT 设备销售毛利同比下滑 25.67%，IT 运维服务毛利同比增加 52%，两者共同导致 2020 年公司毛利同比增长 10.84%。

项目	2020 年度		2019 年度		2020 年变动率
	金额	占比	金额	占比	
IT 设备销售	6,946.28	35.54%	9,344.87	52.99%	-25.67%
IT 运维服务	12,599.58	64.46%	8,289.31	47.01%	52.00%
其中：驻场运维服务	4,278.16	21.89%	2,905.24	16.48%	47.26%
售后维保服务	4,288.89	21.94%	3,402.01	19.29%	26.07%
交付实施服务	4,032.53	20.63%	1,982.06	11.24%	103.45%
合计	19,545.86	100%	17,634.18	100%	10.84%

2020 年驻场运维服务毛利金额为 4,278.16 万元，较 2019 年的 2,905.24 万元增加了 1,372.92 万元，占 IT 运维服务毛利的比例由 2019 年的 35.05%下降到 2020 年的 33.95%。2020 年售后维保服务毛利金额为 4,288.89 万元，较 2019 年的 3,402.01 万元增加了 886.88 万元，占 IT 运维服务毛利的比例由 2019 年的 41.04%下降到 2020 年的 34.04%。2020 年交付实施服务毛利金额为 4,032.53 万元，较 2019 年的 1,982.06 万元增加了 2,050.47 万元，占 IT 运维服务毛利的比例由 2019 年的 23.91%提高到 2020 年的 32.01%。

4、毛利率

2020 年，公司主营业务毛利率按产品类别与上年同期对比情况如下：

项目	2020 年	2019 年	毛利率变动
IT 设备销售	7.72%	8.28%	-0.56%
IT 运维服务	40.40%	38.19%	2.21%
其中：驻场运维服务	25.54%	23.38%	2.16%
售后维保服务	55.20%	62.32%	-7.12%
交付实施服务	60.53%	51.89%	8.64%
合计	16.13%	13.11%	3.02%

2020 年公司 IT 设备销售毛利率为 7.72%，较 2019 年下降 0.56 个百分点，主要原因是 2020 年根据新会计准则，物流费用计入营业成本，导致营业成本提

高，物流费用大约490万，还原物流费用影响2020年IT设备销售毛利率为8.26%，与2019年差异不大。

2020年公司驻场运维服务毛利率为25.54%，较2019年提高2.16个百分点，主要原因是国内驻场运维服务业务由于受新冠疫情影响，企业被减免社保费用以及公司通过对驻场人员的精细化管理，公司减少了冗余的备岗人员，致毛利率有所提高。

2020年售后维保业务毛利率为55.20%，较2019年下降7.12个百分点，主要原因是2020年海外装机数量增加，部分国家城市公司未有常驻人员，外包增加，导致毛利率下降。

2020年交付实施业务毛利率为60.53%，较2019年增加8.64个百分点，主要原因是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年全部由美国亚康执行，成本进一步下降，从而导致毛利率提高。

总体而言，由于各业务分部毛利率变化以及收入结构变化共同导致毛利率提高3.02个百分点。

5、期间费用

2020年公司销售费用为1,941.63万元，较2019年下降923.51万元，降幅为32.23%，主要原因是2020年根据新会计准则，物流费用计入营业成本，导致2020年销售费用有所下降，物流费用大约490万，以及受疫情影响，交通差旅费降低导致。

2020年公司管理费用和研发费用分别较2019年提高6.46%、8.29%，变动幅度不大。

2020年公司财务费用为1,166.26万元，较2019年增加234.65万元，增幅为25.19%，主要原因是受美元等汇率影响，导致汇兑损失增加所致。

6、净利润

2020年，公司IT设备销售同比收入下降，IT运维服务收入同比上升。2020年，IT设备销售和IT运维服务毛利率同比变动不大，由于IT运维服务毛利率显著高于IT设备销售，因此在总体收入下降的情况下，公司净利润同比增加2,340.23万元，达到9,910.21万元，同比增长30.91%。

目录

本次发行概况.....1
发行人声明.....2
重大事项提示.....3
一、滚存利润的分配安排.....3
二、本次发行上市后发行人分红回报规划.....3
三、特别风险提示.....3
四、2021 年一季度业绩及上半年业绩预计情况.....5
五、新冠疫情对发行人日常经营及财务数据产生的影响.....6
目录.....11
第一节 释义.....15
一、一般词汇.....15
二、专业词汇.....17
第二节 概览.....20
一、发行人及本次发行的中介机构基本情况.....20
二、本次发行概况.....20
三、发行人主要财务数据及财务指标.....21
四、发行人主要业务情况.....22
五、发行人创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况.....23
六、公司选择的上市标准.....31
七、公司治理特殊安排情况.....31
八、募集资金用途.....31
第三节 本次发行概况.....33
一、本次发行基本情况.....33
二、本次发行的有关机构.....34
三、与本次发行上市有关的重要日期.....36
第四节 风险因素.....37
一、丧失代理资质风险.....37
二、应收账款回收风险.....37
三、人力成本上升风险.....37
四、国际贸易政策变动风险.....38
五、无法适应行业需求风险.....38
六、公司服务不达标导致客户丢失的风险.....39
七、市场竞争风险.....39
八、客户行业相对集中风险.....39
九、供应商相对集中风险.....39
十、行业需求下降风险.....40
十一、税收优惠政策变化风险.....40
十二、公共卫生事件风险.....40
十三、资产规模和业务规模扩大可能引致的管理风险.....40
十四、业务规模扩大可能引致的毛利率降低的风险.....41

十五、经营业绩下滑风险.....41
十六、净资产收益率下降的风险.....41
十七、人力资源风险.....41
十八、技术风险.....42
十九、实际控制人不当控制的风险.....42
二十、募集资金投资项目未能实现预期效益的风险.....42
二十一、发行失败风险.....42
二十二、股票市场波动风险.....43
第五节 发行人基本情况.....44
一、发行人基本情况.....44
二、发行人的改制设立情况.....44
三、发行人重大资产重组情况.....52
四、发行人在其他证券市场的上市/挂牌情况.....63
五、发行人的股权结构及组织结构.....63
六、发行人子公司情况.....64
七、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况.....74
八、发行人股本情况.....88
九、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介.....93
十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况.....96
十一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系.....98
十二、发行人董事、监事、高级管理人员提名和选聘情况.....98
十三、发行人与董事、监事、高级管理人员和其他核心人员签订的协议...99
十四、董事、监事、高级管理人员近两年变动情况.....99
十五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况.....100
十六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年的薪酬情况.103
十七、公司员工人数及专业结构情况.....104
第六节 业务和技术.....107
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.....107
二、发行人所处行业概况.....128
三、发行人的行业竞争地位分析.....152
四、公司销售情况和主要客户.....162
五、公司的采购情况和主要供应商.....197
六、与业务相关的主要固定资产、无形资产.....218
七、公司持有的现行有效的主要经营资质证书及认证证书.....225
八、公司的技术及研发情况.....231
九、公司境外经营情况.....237
第七节 公司治理与独立性.....244
一、公司股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立及运作情况.....244
二、专门委员会的设置及运行情况.....246
三、发行人报告期内违法违规行为情况.....246
四、发行人报告期内资金被占用和对关联方担保情况.....248
五、发行人内部控制的评估.....248

六、发行人独立运行情况.....249
七、同业竞争.....250
八、关联方及关联关系.....264
九、关联交易情况.....269
十、关联交易履行的程序及独立董事对关联交易的意见.....274
十一、公司持股 5%以上股东及全体董事、监事、高级管理人员关于减少和规范关联交易的承诺.....274
第八节 财务会计信息与管理层分析.....276
一、财务会计报表.....276
二、重要性判断标准和审计意见类型.....282
三、关键审计事项.....283
四、影响未来盈利（经营）能力或财务状况的主要因素.....285
五、财务报表的编制基础及合并财务报表范围.....285
六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计.....286
七、经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表.....310
八、公司主要税项及享受的税收优惠政策.....311
九、分部信息.....313
十、主要财务指标.....313
十一、经营成果分析.....315
十二、财务状况分析.....376
十三、偿债能力、流动性及持续经营能力分析.....421
十四、报告期内重大投资或资本性支出等情况.....432
十五、资产负债表日后事项、或有事项、其他重要事项及重大担保、诉讼等事项.....433
十六、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况.....433
第九节 募集资金运用及未来发展规划.....438
一、募集资金运用的基本情况.....438
二、公司董事会对募集资金投资项目可行性的分析意见以及募集资金数额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应的依据.....439
三、募集资金投资项目与现有业务的关系.....440
四、募集资金投资项目的具体情况.....440
五、未来发展规划.....453
第十节 投资者保护.....456
一、信息披露和投资者关系.....456
二、本次发行后的股利分配政策.....459
三、股东投票机制建立情况.....462
第十一节 其他重要事项.....463
一、重要合同.....463
二、对外担保情况.....470
三、重大诉讼或仲裁事项.....472
四、发行人控股股东、实际控制人报告期内的违法违规等情况.....472
第十二节 有关声明.....473
公司全体董事、监事、高级管理人员声明 473

公司控股股东、实际控制人声明 474
保荐机构（主承销商）声明 475
发行人律师声明 476
审计机构声明 477
评估机构声明 478
验资机构声明 479
验资复核机构声明 480
第十三节 附件 481
一、备查文件 481
二、备查文件的查阅 482

第一节 释义

本报告中，除非文意另有所指，否则下列简称具有如下特定意义：

一、一般词汇

亚康万玮、公司、本公司、发行人	指	北京亚康万玮信息技术股份有限公司
亚康有限	指	北京亚康万玮信息技术有限公司，曾用名为北京斯普特克科技有限公司
报告期	指	2018 年度、2019 年度、2020 年度
祥远顺昌	指	天津祥远顺昌企业管理咨询中心（有限合伙）
恒茂益盛	指	天津恒茂益盛企业管理咨询中心（有限合伙）
天佑永蓄	指	天津天佑永蓄企业管理咨询中心（有限合伙）
翼杨天益	指	天津翼杨天益企业管理咨询中心（有限合伙）
沣沅投资	指	宁波梅山保税港区沣沅股权投资合伙企业（有限合伙）
亚康石基	指	亚康石基科技（天津）有限公司
亚康环宇	指	北京亚康环宇科技有限公司
上海倚康	指	上海倚康信息科技有限公司
融盛高科	指	融盛高科香港有限公司
杭州万玮	指	杭州亚康万玮信息技术有限公司
天津万玮	指	天津亚康万玮信息技术有限公司
广州万玮	指	广州亚康万玮信息技术有限公司
深圳万玮	指	深圳亚康万玮信息技术有限公司
美国凯威	指	CAMIWELL,LLC
加拿大凯威	指	CAMiWell Inc.
美国亚康	指	ASIACOM AMERICAS INC.
新加坡科技	指	TECHNOLOGY SINGAPORE PTE.LTD.
中联润通	指	北京中联润通信息技术有限公司
易服未来	指	北京易服未来网络科技发展有限公司
亚康弘业	指	北京亚康弘业科技有限公司
国信证券、保荐机构、主承销商	指	国信证券股份有限公司
发行人律师、天元律师	指	北京市天元律师事务所
发行人会计师、大信会计师	指	大信会计师事务所（特殊普通合伙）

艾瑞咨询	指	上海艾瑞市场咨询股份有限公司
Gartner	指	Gartner Group，中文名为高德纳咨询公司，系美国一家专业从事 IT 研究与顾问咨询的公司
IDC	指	IDC 国际数据公司，全球著名的信息技术等的咨询、顾问和活动服务专业提供商
银信科技	指	北京银信长远科技股份有限公司
天玑科技	指	上海天玑科技股份有限公司
宇信科技	指	北京宇信科技集团股份有限公司
神州信息	指	神州数码信息服务股份有限公司
海量数据	指	北京海量数据技术股份有限公司
先进数通	指	北京先进数通信息技术股份公司
阿里巴巴	指	阿里巴巴集团旗下公司，主要包括浙江天猫供应链管理有限公司、阿里云计算有限公司、阿里巴巴（中国）有限公司、淘宝（中国）软件有限公司等
腾讯	指	腾讯集团旗下公司，主要包括深圳市腾讯计算机系统有限公司、腾讯科技(深圳)有限公司、ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED、WECHAT INTERNATIONAL （CANADA） LIMITED 等
百度	指	百度集团旗下公司，主要包括百度时代网络技术（北京）有限公司、北京百度网讯科技有限公司
字节跳动	指	北京字节跳动科技有限公司同一集团下的 TikTok Inc
金山云	指	金山云旗下公司，主要包括北京金山云网络技术有限公司、北京金山云科技有限公司
滴滴	指	滴滴出行旗下公司，主要包括北京嘀嘀无限科技发展有限公司、苏州沃芽科技有限公司等
网易	指	网易旗下公司，主要包括网易（杭州）网络有限公司等
新浪	指	新浪旗下公司，主要包括微梦创科网络科技（中国）有限公司、新浪网技术（中国）有限公司等
搜狐	指	搜狐旗下公司，主要包括北京搜狐新媒体信息技术有限公司、飞狐信息技术（天津）有限公司等
五八同城	指	五八同城旗下公司，主要包括北京五八信息技术有限公司、北京城市网邻信息技术有限公司、五八有限公司等
携程	指	携程旗下公司，主要包括携程旅游网络技术（上海）有限公司、携程计算机技术（上海）有限公司、携程旅游信息技术（上海）有限公司等
网宿科技	指	网宿科技股份有限公司
奥飞数据	指	奥飞数据旗下公司，主要包括奥飞数据国际有限公司、广东奥飞数据科技股份有限公司等
饿了么	指	拉扎斯网络科技（上海）有限公司
百果园	指	广州市百果园网络科技有限公司及其旗下公司
BOSS 直聘	指	BOSS 直聘旗下公司，包括北京华品博睿网络技术有限公司、北京歌利沃夫企业管理有限公司。

旷视科技	指	北京旷视科技有限公司
声网	指	美国上市中概股，国内主体为上海兆言网络科技有限公司，香港主体 Agora Lab, Inc
连尚网络（WIFI 万能钥匙）	指	上海连尚网络科技有限公司及其旗下公司南京尚网网络科技有限公司、Linksure Network Holding Pte Limited 等
拼多多	指	上海寻梦信息技术有限公司
哔哩哔哩	指	上海幻电信息科技有限公司
华为	指	华为旗下公司，包括华为技术有限公司、华为软件技术有限公司
伟仕佳杰	指	伟仕佳杰旗下公司，主要包括佳杰科技（上海）有限公司、重庆佳杰创盈科技有限公司、伟仕佳杰（重庆）科技有限公司
浪潮	指	浪潮旗下公司，主要包括浪潮电子信息产业股份有限公司、山东浪潮进出口有限公司
戴尔	指	戴尔（中国）有限公司
中科曙光	指	中科曙光旗下公司，主要包括曙光信息产业股份有限公司、曙光信息产业（北京）有限公司、中科曙光国际信息产业有限公司
紫光股份	指	紫光股份旗下公司，主要包括紫光数码（苏州）集团有限公司、新华三技术有限公司、新华三信息技术有限公司、紫光华山科技有限公司等
紫光华山	指	紫光华山科技有限公司
新华三	指	紫光股份旗下公司，主要生产新华三服务器等业务
富士康	指	指富士康工业互联网股份有限公司的三家全资子公司百佳泰信息（技术）北京有限公司、鸿富锦精密电子（天津）有限公司、Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.
英业达	指	英业达集团旗下公司，主要包括英业达科技有限公司、英业达股份有限公司、英业达（上海）有限公司等
中国电信	指	包括中国电信国际有限公司（终端用户为阿里巴巴海外业务）、中国电信集团系统集成有限责任公司（终端用户为阿里巴巴国内业务）
C+4S	指	顾问 Consultant、销售 Sale、运维服务 Service、备件 Sparepart、反馈 Survey
Oracle	指	Oracle Corporation（甲骨文），是全球最大的企业级软件公司
IBM	指	International Business Machines Corporation（IBM），是一家全球性的信息技术和业务解决方案公司，提供软件、服务器、存储等产品,业务咨询，IT 服务,以及云计算等解决方案
HDS	指	Hitachi Data Systems，企业级存储系统、存储软件、全球存储解决方案提供商，是全球成长速度最快的存储企业
EMC	指	EMC，戴尔旗下子公司，主要产品为企业级服务器存储硬件和软件，以及与存储相关的网络产品

二、专业词汇

IDC	指	互联网数据中心（Internet Data Center）

IT	指	信息技术（Information Technology）
IT 基础设施	指	构建信息系统应用的基础，包括机房环境、服务器、存储设备、网络设备、安全设备和相关的基础软件
IT 设备	指	公司 IT 设备销售业务销售的 IT 设备主要包括服务器、服务器配件、网络设备、配件等
IOE	指	以 IBM 为代表的主机、以 Oracle 为代表的关系型数据库，以及以 EMC 为代表的高端存储设备
5G	指	第五代移动通信网络
基础软件	指	构建信息系统应用的软件，包括操作系统、数据库、中间件等软件
应用软件	指	是用户可以使用的各种程序设计语言，以及用各种程序设计语言编制的应用程序的集合，分为应用软件包和用户程序。为针对用户的某种应用目的所编写的软件
平台软件	指	IT 应用系统的开发平台、运行平台、管理平台、监控平台，是介于基础软件和应用软件之间的一类软件
大数据	指	需要新处理模式才能具有更强的决策力、洞察发现力和流程优化能力的海量、高增长率和多样化的信息资产；具有体量大、多样性、价值密度低、速度快的 4 个特征
ITOM	指	IT 运维管理（IT Operations Management）是指采用专业的信息技术和方法，对软硬件环境、计算机网络和电信网络、应用系统及运维服务流程等进行的综合管理，其目的是保障系统与网络的可用性、安全性和业务的持续性
ISO9001	指	ISO9000 族标准中的一组质量管理体系核心标准之一，用于证实组织具有提供满足顾客要求和适用法规要求的产品的能力
ISO20000	指	第一个专门为 IT 服务管理制定的国际标准，具体规定了行业向企业及其顾客有效地提供服务的一体化的管理过程
ISO27001	指	一套标准化的信息安全管理实施规则与体系规范，是世界上应用最广泛的信息安全管理体系国际标准
品牌厂商	指	华为、戴尔、浪潮等 IT 设备厂商，具备自主品牌，具有自身售后维保团队，侧重于品牌建设、产品销售和售后维保
ODM 厂商	指	富士康、英业达等 ODM 厂商，无自身品牌，主要侧重于生产，一般无售后维保团队
CDN	指	CDN 的全称是 Content Delivery Network，即内容分发网络。CDN 是构建在现有网络基础之上的智能虚拟网络，依靠部署在各地的边缘服务器，通过中心平台的负载均衡、内容分发、调度等功能模块，使用户就近获取所需内容，降低网络拥塞，提高用户访问响应速度和命中率
SLA	指	Service Level Agreement，服务级别协议是指提供服务的企业与客户之间就服务的品质、水准、性能等方面所达成的双方共同认可的协议或契约
PUE	指	Power Usage Effectiveness，是评价数据中心能源效率的指标，是数据中心消耗的所有能源与 IT 负载消耗的能源的比值
SOP	指	Standard Operation Procedure，是作业人员的工作准则，将作业人员的工作予以说明与规范，以达到作业的一致性与标准性

CMDB	指	配置管理数据库（Configuration Management Database），是一个逻辑数据库，包含了配置项全生命周期的信息以及配置项之间的关系
VMI	指	VMI 库存管理机制（Vendor Managed Inventory），是一种以用户和供应商双方都获得最低成本为目的，在一个共同的协议下的库存管理机制
ITSM	指	IT 服务管理（IT Service Management），是一套帮助企业对 IT 系统的规划、研发、实施和运营进行有效管理的方法
VMware vCenter	指	一个可伸缩、可扩展的平台，可从单个控制台统一管理数据中心的所有主机和虚拟机，该控制台聚合了集群、主机和虚拟机的性能监控功能
Openstack		一个开源的云计算管理平台项目，是一系列软件开源项目的组合，为私有云和公有云提供可扩展的弹性的云计算服务
交付	指	按照客户要求将产品或者服务交给客户。

本招股说明书中部分合计数与各加数直接相加之和在尾数上可能有差异，这些差异是由四舍五入造成的。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文作扼要提示。投资者作出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人及本次发行的中介机构基本情况

（一）发行人基本情况

发行人名称	北京亚康万玮信息技术股份有限公司	成立日期	2007 年 6 月 1 日
注册资本	6,000.00 万元	法定代表人	徐江
注册地址	北京市海淀区丹棱街 18 号 805 室	主要生产经营地址	北京市海淀区丹棱街 18 号 805 室
控股股东	徐江	实际控制人	徐江
行业分类	F51 批发业	在其他交易场所（申请）挂牌或上市的情况	无

（二）本次发行有关的中介机构

保荐人	国信证券股份有限公司	主承销商	国信证券股份有限公司
发行人律师	北京市天元律师事务所	其他承销机构	无
审计机构	大信会计师事务所（特殊普通合伙）	评估机构	北京中天华资产评估有限责任公司

二、本次发行概况

（一）本次发行的基本情况

股票种类	人民币普通股（A股）		
每股面值	1.00元		
发行股数	不超过2,000万股	占发行后总股本比例	不低于25.00%
其中：发行新股数量	不超过2,000万股	占发行后总股本比例	不低于25.00%
股东公开发售股份数量	无	占发行后总股本比例	无
发行后总股本	不超过8,000万股		

每股发行价格	【】元/股		
发行市盈率	【】倍（发行价格除以每股收益，每股收益按发行前一年度经审计的扣除非经常性损益前后孰低的归属于母公司股东的净利润除以发行后总股本计算）		
发行前每股净资产	【】元/股	发行前每股收益	【】元/股
发行后每股净资产	【】元/股	发行后每股收益	【】元/股
发行市净率	【】倍（发行价格除以每股净资产，每股净资产按截至报告期末经审计的归属于母公司股东的权益与本次募集资金净额之和除以发行后总股本计算）		
发行方式	采取网下询价对象配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式，如中国证监会或深圳证券交易所出台新规定，从其规定		
发行对象	符合创业板投资者适当性管理规定，在深圳证券交易所开设A股股东账户的中华人民共和国境内自然人、法人等投资者及其他组织机构		
承销方式	余额包销		
拟公开发售股份股东名称	无		
发行费用的分摊原则	发行人承担		
募集资金总额	【】万元		
募集资金净额	【】万元		
募集资金投资项目	研发中心建设项目		
	全国支撑服务体系建设及升级项目		
	总部房产购置项目		
	补充流动资金		
发行费用概算	总计为【】万元		

（二）本次发行上市的重要日期

刊登发行公告日期	【】
开始询价推介日期	【】
刊登定价公告日期	【】
申购日期和缴款日期	【】
股票上市日期	【】

三、发行人主要财务数据及财务指标

项目	2020 年度/ 2020-12-31	2019 年度/ 2019-12-31	2018 年度/ 2018-12-31
资产总额（万元）	59,180.78	84,620.45	42,396.52
归属于母公司所有者权益（万元）	35,204.66	27,381.79	17,721.49
资产负债率（母公司）	40.66%	45.12%	33.66%

项目	2020 年度/ 2020-12-31	2019 年度/ 2019-12-31	2018 年度/ 2018-12-31
营业收入（万元）	121,225.65	134,753.51	109,215.75
净利润（万元）	9,910.21	7,569.98	5,594.65
归属于母公司所有者的净利润（万元）	9,910.21	7,569.98	5,594.65
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	9,818.73	7,561.73	5,547.62
基本每股收益（元）	1.65	1.26	0.96
稀释每股收益（元）	1.65	1.26	0.96
加权平均净资产收益率	31.94%	32.37%	35.32%
经营活动产生的现金流量净额（万元）	7,450.57	1,461.90	4,791.34
现金分红（万元）	1,600.00	-	1,000.00
研发投入占营业收入的比例	0.86%	0.71%	0.67%

四、发行人主要业务情况

公司是一家面向互联网数据中心，以 IT 设备销售、运维为核心的 IT 服务商，公司主营业务是为大中型互联网公司和云厂商提供 IT 设备销售及运维服务。公司致力于通过“C+4S（顾问 Consultant、销售 Sale、运维 Service、备件 Sparepart、反馈 Survey）”的模式，为客户 IT 设备提供涵盖测试选型、运营维护、售后维保的全生命周期专业服务。

凭借长期的技术、实践积累，公司形成了为数据中心产业链上下游客户同时服务的能力，形成了完善的服务体系。在产业链上游，公司与华为、戴尔、浪潮、中科曙光、新华三等主流品牌厂商及富士康、英业达等 ODM 厂商保持着长期稳定的合作；在产业链下游，公司为阿里巴巴、腾讯、百度、金山云、滴滴、网易、新浪、搜狐、五八同城、携程在内的大中型互联网公司和云厂商提供专业 IT 产品、服务。

公司总部设立于北京，在上海、深圳、广州、杭州、天津、香港等主要城市以及美国、新加坡、加拿大拥有分支机构，形成了覆盖大中华地区和北美地区的服务响应能力。

公司是高新技术企业，形成了数据中心运维可视化管理系统、IT 资产管理系统、售后服务管理系统、知识共享系统等 61 项软件著作权。公司自设立以来，始终专注于互联网行业，通过模式创新、专业化服务，形成了具备自身特点的业

务模式。

五、发行人创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况

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 40%，净利润年均增长率超过 45%，净利润占比自报告期初的 61.10%，提高至报告期末 75.34%，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	90,008.46	74.27%	31,185.36	25.73%	2,443.75	24.66%	7,466.46	75.34%
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%

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。

2020 年 12 月 31 日，IT 运维技术服务人员达到 1,089 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	2019 年	2018 年
IT 销售业务人员占比	6%	6%	10%
IT 运维技术服务人员占比	87%	82%	77%

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 75%，在人员结构等方面，IT 运维业务人员同样呈上升趋势，最近一期末也达到 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前的技术驱动。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。

②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。

报告期内，公司IT设备销售业务与同行业可比公司同类业务毛利率情况如下：

单位：%

公司名称	2020年	2019年	2018年
系统集成商			
天玑科技	13.19	13.27	6.77
银信科技	7.09	7.42	7.03
宇信科技	8.78	11.68	9.78
神州信息	11.95	12.01	9.85
海量数据	未披露	20.27	19.55
先进数通	3.86	7.24	7.82
中位数	8.78	11.85	8.80
分销商			
神州数码	2.28	2.35	2.28
本公司	7.72	8.28	7.84

根据同行业可比上市公司公开披露的行业、业务分类等信息，同行业可比公司可以分为两类：一是IT设备渠道分销商，即神州数码（选取神州数码消费电子分销业务）；二是IT设备系统集成商，包括海量数据、银信科技、天玑科技、宇信科技、先进数通等。对于以神州数码为代表的渠道分销商，一般只提供基于已有产品的售前咨询服务，即根据其销售的通用型产品为客户提供售前咨询服务，而不是公司基于客户业务场景、性能需求而进行的定制化选型服务。IT设备系统集成商主要提供系统集成服务。

“选型顾问”不仅是IT设备销售业务的主要驱动力，也是实现销售的基础，

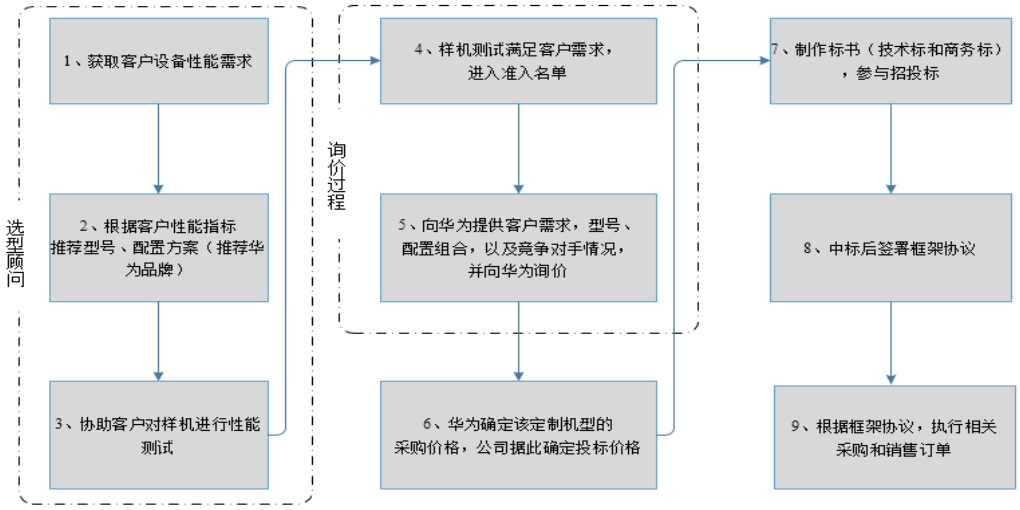
通过“选型顾问”服务，保证了公司进入客户供应商范围。

公司客户在 IT 设备采购时，主要采用招投标、询比价等市场化手段选择供应商。当公司通过“选型顾问”进入客户供应商范围后，公司最终能否实现销售，除产品性能外，还取决于产品价格、付款条件、交付期限等因素。不同客户在采购时，基于自身情况，对性能、价格、付款条件、交期等有着不同的考虑权重，而公司一般也无法详细获取客户各因素权重情况。此外，公司需要根据客户市场地位、发展前景、市场竞争等情况，确定产品价格策略，进而影响公司产品报价。公司 IT 设备业务实现销售是以上因素共同作用和市场化竞争的结果。由于市场竞争等因素无法直接量化，因此公司无法量化分析单一因素对毛利率的具体影响。

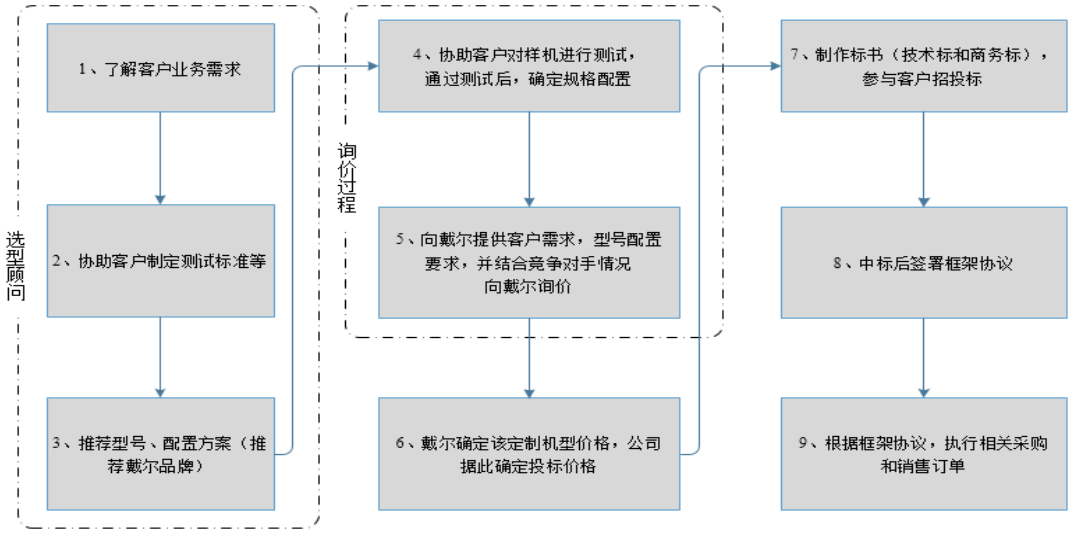
公司与神州数码分销业务相比，主要区别就是定制化服务，即“选型顾问”环节。公司及同行业可比公司系统集成业务毛利率均显著高于神州数码分销业务。通过与神州数码分销业务相比较，发行人“选型顾问”对 IT 设备销售业务毛利率具有提高作用。

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。

④选型顾客客户情况

报告期内，公司大型客户（前十大客户）和中小型客户收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
大型客户收入	70,934.90	81,910.08	70,834.69
占 IT 设备销售收入比例	78.81%	72.58%	75.33%
大型客户毛利率	7.26%	8.20%	6.99%
中小型客户收入	19,073.56	30,942.08	23,193.69
占 IT 设备销售收入比例	21.19%	27.42%	24.67%
中小型客户毛利率	9.40%	8.50%	10.44%

2018 年至 2020 年，公司前十大客户收入占 IT 设备销售收入比例为 75.33%、72.58%及 78.81%，因此，以前十大客户代表公司大型客户符合公司业务特点。

2018 年至 2020 年，公司大型客户毛利率分别为 6.99%、8.20%及 7.26%，公司中小型客户毛利率分别为 10.44%、8.50%及 9.40%，总体而言，大型客户、中

小型客户毛利率基本保持稳定。

大型客户采购量大，市场竞争激烈，而中小型客户采购量较少，竞争强度低于大型客户。此外，产品价格也是客户选择供应商的主要因素之一，因此，大型客户毛利率低于中小型客户符合行业市场特点，具有合理性。

⑤选型顾客客户毛利率情况

在 IT 设备销售业务中，公司客户主要采用招投标、询比价等市场化手段选择供应商。

当公司通过“选型顾问”而进入客户供应商范围后，最终能否实现销售，除产品性能外，还取决于产品价格、付款条件、交付期限等因素。同时，不同客户在采购时，基于自身情况，对性能、价格、付款条件、交付期限等有着不同的考虑权重。此外，公司需要根据客户市场地位、发展前景、市场竞争等情况，确定产品价格策略，从而影响产品报价。

公司 IT 设备业务实现销售是以上因素共同作用和市场化竞争的结果。因此，公司 IT 设备销售客户的毛利率不是单一因素决定。报告期内，公司提供选型顾问服务客户的毛利率分别为 7.62%、8.72%及 8.00%；公司未提供选型顾问服务的毛利率分别为 9.51%、6.33%及 7.28%。但是，“选型顾问”服务是公司 IT 设备销售业务的基础，特别是中大型客户，“选型顾问”服务决定了公司是否可以进入客户供应商采购范围，是公司 IT 设备销售业务决定性因素，也是公司 IT 设备销售的主要驱动因素。

报告期内，公司未使用选型服务的大客户主要为百果园。2018 年至 2020 年，百果园 IT 设备销售业务毛利率分别为 6.28%、12.88%及 5.47%。除 2019 年外，百果园毛利率基本稳定并低于 IT 设备业务毛利率。

2018 年，公司与百果园开始合作，其采购量较小（服务器 100 台左右），属于合作磨合和产品试用阶段，公司基于百果园市场地位和业务前景，公司产品销售单价较低，毛利率较低。

2019 年，通过前期磨合，公司与客户合作顺利并取得客户信任。由于百果园全部为海外市场销售，且采购机型变更为较高配置的存储型、计算型服务器。公司基于海外市场竞争程度较低，适度提高产品报价并最终中标，从而导致毛利率较 2018 年提高。

2020 年，公司 2019 年销售的高毛利率的储存型服务器未中标，而中标产品为毛利率较低的新增存储型服务器和毛利率下调的计算型服务器，从而导致毛利率降低。

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 40%，净利润年均增长率超过 45%，净利润占比自报告期初的 61%，提高至报告期末 75%，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 50%。

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 41 家，主要重叠客户收入占总收入比例分别为 50.75%、38.11%和 37.91%。

（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 61 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，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 1,089 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，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 41 家，主要重叠客户收入占总收入比例分别为 50.75%、38.11%和 37.91%。

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

根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司属于“F51 批发业”。根据《国民经济行业分类（2017）》，公司属于“F51 批发业”中的“F5176 计算机、软件及辅助设备批发”。公司主营业务是为大中型互联网公司和云厂商提供 IT 设备销售及运维服务，报告期内 IT 设备销售收入占比超过 50%，属于 F51 批发业。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。

六、公司选择的上市标准

根据大信会计师出具的《审计报告》（大信审字[2021]第 1-10267 号），发行人 2019 年、2020 年经审计的净利润（净利润以扣除非经常性损益前后的孰低者为准）分别为 7,561.73 万元、9,818.73 万元，合计为 17,380.46 万元，超过 5,000 万元。

综上，发行人本次发行上市申请适用《深圳证券交易所创业板股票上市规则》第 2.1.2 条第（一）项第四款的规定，即最近两年净利润均为正，且累计净利润不低于人民币 5,000 万元。

七、公司治理特殊安排情况

截至招股说明书签署日，发行人不存在公司治理特殊安排等重要事项。

八、募集资金用途

本次发行募集资金，拟全部用于以下项目：

序号	募集资金投资项目	项目投资总额（万元）	拟用募集资金投资额（万元）	项目备案
1	研发中心建设项目	10,044.73	10,044.73	京朝阳发改（备）[2019]184 号

序号	募集资金投资项目	项目投资总额（万元）	拟用募集资金投资额（万元）	项目备案
2	全国支撑服务体系建设及升级项目	16,090.13	16,090.13	依据“朝发改[2019]407 号函”，无需备案
3	总部房产购置项目	12,000.49	12,000.49	依据“朝发改[2019]408 号函”，无需备案
4	补充流动资金	12,000.00	12,000.00	-
合计		**50,135.35**	**50,135.35**	-

上述项目总投资额为50,135.35万元，募集资金拟投入金额为50,135.35万元。以上项目投资所需资金，均由公司本次发行股票募集资金解决。若募集资金金额小于上述项目拟投资金额，不足部分由公司自筹资金进行投资；若募集资金金额大于上述项目拟投资金额，超过部分将用于补充公司流动资金。募集资金到位前，公司将根据项目进度的实际情况以自筹资金先行投入，并在募集资金到位后予以置换，各募集资金投资项目的详细情况详见本招股说明书“第九节 募集资金运用及未来发展规划”。

第三节 本次发行概况

一、本次发行基本情况

（一）本次发行的一般情况

股票种类：	人民币普通股（A 股）
每股面值：	1.00 元
发行股数：	不超过 2,000 万股（无股东公开发售），占发行后总股本不低于 25%
每股发行价格：	【】
发行人高级管理人员、员工拟参与战略配售情况	无
保荐人相关子公司拟参与战略配售情况	无
发行市盈率：	【】（每股价格除以每股收益，每股收益以【 】年经审计的扣除非经常性损益前后孰低的净利润除以本次发行后总股本计算）
预测净利润及发行后每股收益	发行人未预测净利润
发行前每股净资产：	【】（按【】年【】月【】日经审计的归属于母公司所有者权益除以本次发行前总股本计算）
发行后每股净资产：	【】（按【】年【】月【】日经审计的归属于母公司所有者权益加上本次发行募集资金净额之和除以本次发行后总股本计算）
发行市净率：	【】（按发行人本次发行每股发行价格除以发行后每股净资产计算）
发行方式：	采取网下询价对象配售和网上向社会公众投资者定价发行相结合的方式，如中国证监会或深圳证券交易所出台新规定，从其规定
发行对象：	符合创业板投资者适当性管理规定，在深圳证券交易所开设 A 股股东账户的中华人民共和国境内自然人、法人投资者及其他组织机构
承销方式：	余额包销
预计募集资金总额：	【】
预计募集资金净额：	【】

（二）发行费用概算

承销费	【】

保荐费	【】
律师费用	【】
审计及验资费用	【】
发行手续费	【】
信息披露等费用	【】
其他费用	【】
合计	【】

二、本次发行的有关机构

（一）发行人

名称	北京亚康万玮信息技术股份有限公司
注册资本	6,000 万元
法定代表人	徐江
住所	北京市海淀区丹棱街 18 号 805 室
联系电话	010-58834063
传真	010-58834061
联系人	曹伟

（二）保荐机构（主承销商）

名称	国信证券股份有限公司
法定代表人	张纳沙
住所	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
保荐代表人	陈晔、韩培培
项目协办人	侯英刚
项目组其他成员	李艳、郭轶尘、朱航、许景烨、韩江华
电话	0755-82130833
传真	0755-82131766

（三）发行人律师

名称	北京市天元律师事务所
负责人	朱小辉
住所	北京市西城区丰盛胡同 28 号太平洋保险大厦 10 层
经办律师	谭清、赵莹

电话	010-57763888
传真	010-57763777

（四）发行人审计机构

名称	大信会计师事务所（特殊普通合伙）
负责人	胡咏华
住所	北京市海淀区知春路 1 号学院国际大厦 1504 室
经办注册会计师	陆军、熊建辉、柯玲玲
联系电话	010-82330558
传真	010-82327668

（五）发行人验资机构

名称	大信会计师事务所（特殊普通合伙）
负责人	胡咏华
住所	北京市海淀区知春路 1 号学院国际大厦 1504 室
经办注册会计师	熊建辉、孟敏
联系电话	010-82330558
传真	010-82327668

（六）股票登记机构

名称	中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司
住所	广东省深圳市福田区深南大道 2012 号深圳证券交易所广场 22-28 楼
联系电话	0755-21899999
传真	0755-21899000

（七）保荐机构（主承销商）收款银行

名称	中国工商银行股份有限公司深圳市分行深港支行
户名	国信证券股份有限公司
账号	4000029119200021817

（八）申请上市证券交易所

名称	深圳证券交易所
住所	深圳市福田区深南大道 2012 号

联系电话	0755-88668888

截至本招股说明书签署日，发行人与本次发行的保荐机构、主承销商、证券服务机构及其负责人、高级管理人员、经办人员之间不存在直接或间接的股权关系或其他权益关系。

三、与本次发行上市有关的重要日期

刊登发行公告日期	【】年【】月【】日
开始询价推介日期	【】年【】月【】日
刊登定价公告日期	【】年【】月【】日
网下申购日期和缴款日期	【】年【】月【】日
网上申购日期	【】年【】月【】日
股票上市日期	【】年【】月【】日

第四节 风险因素

投资者在评价公司本次发行的股票时，除招股说明书提供的其他各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险根据重要性原则或可能影响投资者决策的程度大小排序，但该排序并不表示风险因素会依次发生。

一、丧失代理资质风险

公司 IT 设备销售的客户主要为互联网企业。由于上游供应商市场格局，导致国内互联网行业 IT 设备供应商集中在华为、戴尔、浪潮、中科曙光、新华三等几个品牌厂商。目前，公司拥有上述品牌厂商的代理资质，可以代理销售上述品牌 IT 产品。未来，如果公司因违反代理协议或其他原因，导致公司不再拥有上述品牌厂商代理资质，公司将无法直接向品牌厂商采购 IT 设备，公司 IT 设备销售业务的竞争力将大幅下降，从而对公司经营业绩产生较大不利影响。

二、应收账款回收风险

报告期各期末，公司应收账款净额分别为 15,492.24 万元、40,529.95 万元和 30,513.10 万元，占总资产比重分别为 36.54%、47.90%和 51.56%，是公司资产的重要组成部分。如果应收账款不能及时收回或产生坏账，对公司资产质量以及财务状况将产生较大不利影响。2020 年 12 月 31 日，账龄在 1 年以内的应收账款原值占公司应收账款原值总额的比重为 99.11%。虽然公司主要应收账款客户是大型互联网客户等信誉较高的客户，但仍不能排除主要客户经营状况发生重大不利变化造成公司坏账损失的可能，公司存在应收账款回收风险。

三、人力成本上升风险

报告期内，公司 IT 运维服务毛利占主营业务毛利比例分别为 42.61%、47.01%和 64.46%。IT 运维服务主要成本是人工成本，报告期内，公司 IT 运维服务业务中人工成本占比分别为 52.39%、77.94%和 80.42%，随着我国全面进入小康社会，社会工资水平呈上涨趋势。未来，如果公司无法有效控制单位人工成本的上涨，将导致毛利率下降，并对公司盈利能力产生较大不利影响。

四、国际贸易政策变动风险

公司主要供应商为华为、戴尔、浪潮、中科曙光、新华三等 IT 设备生产商，其中，2018 年、2019 年华为品牌产品占公司 IT 设备销售业务的比例约为 50%。2019 年 5 月，中美发生贸易摩擦，美国制裁华为公司，曾导致华为品牌服务器无法对外供货，进而影响公司销售订单交付，对公司正常经营产生不利影响。2020 年公司华为服务器销售额同比下降超过 40%，并导致公司 IT 设备销售业务同比下滑。未来，如果因国际贸易政策变化、国际政治冲突等因素，并同时影响华为、浪潮、中科曙光、新华三等国内 IT 设备供应商无法供货，将对公司经营业绩产生重大不利影响。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，2021 年 2 月，美国政府暂停了 TikTok 禁令，并重新审查其对美国国家安全的威胁。报告期内 TikTok 收入分别为 0 万元、380.10 万元、3,322.18 万元，占公司 IT 运维服务收入比例分别为 0%、1.75%、10.65%。受美国禁止令影响，公司 TikTok 业务的可持续性存在不确定性。未来，如公司丢失 TikTok 业务将对公司盈利产生不利影响。

报告期内，公司海外 IT 运维服务收入占 IT 运维服务的比例分别为 33.63%、36.46%和 39.13%，公司海外 IT 运维服务毛利占 IT 运维服务的比例分别为 24.16%、44.08%和 46.68%。海外 IT 运维服务是公司 IT 运维服务的重要组成，也是公司利润的主要来源之一。虽然公司海外业务主要服务对象为国内大型互联网公司，但是，如果未来因国际政治、国际贸易政策等因素，导致公司丢失阿里巴巴等客户的海外 IT 运维服务业务，将对海外业务的盈利产生重大不利影响，进而对公司盈利能力产生较大不利影响。

五、无法适应行业需求风险

公司业务聚焦于互联网行业，根植于互联网数据中心，为大中型互联网公司和云厂商服务。随着互联网行业不断深化发展，促使公司发展 IT 运维服务业务，形成了“C+4S”的业务模式，增强了公司的盈利能力。但是互联网行业的快速迭代、也导致行业需求的不断涌现和更替。未来，如果公司无法跟上行业需求的变化，或者行业内产生新的服务模式并替代目前服务模式，公司将丧失市场机遇，并将对公司经营业绩产生较大不利影响。

六、公司服务不达标导致客户丢失的风险

报告期内，公司 IT 运维服务业务毛利分别为 5,476.82 万元、8,289.31 万元和 12,599.58 万元，占主营业务毛利比例分别为 42.61%、47.01%和 64.46%，是公司盈利能力呈持续上升的重要保障。同时，IT 运维服务服务对象是阿里巴巴、腾讯、百度等行业领军企业，是公司市场声誉的重要支撑。未来，如果公司服务水平无法达到客户标准，或者出现由于公司服务失误影响客户正常业务的情况，公司将丢失重要客户，并影响潜在业务机会，进而对公司经营业绩产生较大不利影响。

七、市场竞争风险

公司主营业务为 IT 设备销售和运维服务，市场容量巨大，市场参与者较多，主要包括原厂、原厂运维服务商、设备代理商和第三方运维服务商。单个市场参与者在市场所占份额较低，行业分布分散。随着用户对 IT 设备销售和运维服务的需求越来越多，行业内新晋竞争者逐渐增多，可能导致公司所处行业竞争加剧。公司如不能有效快速地在全国复制已有能力和建立规模优势，不能提升专业技术水平和市场品牌影响，不能保持在管理经验、技术水平、市场拓展等方面的优势，公司将面临较大的市场竞争风险。

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 56.80%、58.71%和 64.57%，IT 运维服务前五名客户收入合计占比分别为 76.48%、81.09%和 80.94%，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。

九、供应商相对集中风险

公司 IT 设备销售业务供应商相对集中，报告期内 IT 设备销售前五名供应商采购合计占比分别为 80.17%、76.19%和 72.84%，公司前五名供应商主要为品牌厂商和总代理商，如果未来 IT 设备生产及销售在生产环境、代理体系、销售政

策等方面发生重大不利变化，如上游厂商变为厂商直销或网络直销等模式，将对公司业绩造成重大不利影响。

十、行业需求下降风险

报告期内，公司业务的增长得益于下游移动互联网、云计算行业的快速发展。同时促进了公司 IT 设备销售和 IT 运维服务两项业务的发展，进而导致公司业务规模、盈利能力的快速增长。由于公司专注于互联网行业，如果未来互联网行业增速下降，并导致行业需求下降，将会对公司业绩造成不利影响。

十一、税收优惠政策变化风险

公司于 2016 年通过了高新技术企业复审，于 2016 年 12 月 22 日取得了北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局联合下发的《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201611004844，有效期三年。根据国家税收相关规定，2016-2018 年公司减按 15%的优惠税率缴纳企业所得税。

公司于 2019 年通过了高新技术企业重新认定，于 2019 年 7 月 15 日取得了北京市科学技术委员会、北京市财政局、国家税务总局北京市税务局联合下发的《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201911001028，有效期三年。根据国家税收相关规定，2019-2021 年公司减按 15%的优惠税率缴纳企业所得税。如果国家税收优惠政策发生变动，或公司不能持续获得高新技术企业资格，将会对公司未来的净利润产生不利影响。

十二、公共卫生事件风险

2020 年 1 月新冠肺炎疫情爆发，发行人的采购、销售、服务等环节在短期内受到了一定程度的影响。公司业务遍布中国、中国香港、美国、加拿大、新加坡等地，如果疫情在全球范围内持续蔓延，导致机房关闭或者物流受限等，会对发行人的经营带来不利影响。

十三、资产规模和业务规模扩大可能引致的管理风险

本次募集资金到位后资产规模、业务规模、团队规模的扩大以及异地服务网

点的增加将对公司管理层的管理与协调能力，以及公司在资源整合、技术开发、市场开拓等方面的能力提出了更高的要求。若公司的组织结构、管理模式和人才发展等未能根据公司内外部环境的变化及时进行调整、完善，将给公司未来的经营和发展带来一定不利影响。

十四、业务规模扩大可能引致的毛利率降低的风险

公司主营业务为 IT 设备销售和运维服务，由于公司两项业务有实质性差异，所以毛利率差别较大。2020 年，公司两项业务的毛利率分别为 7.72%、40.40%，上述业务收入占主营业务收入的比重分别为 74.27%、25.73%，业务构成的变化会导致公司综合毛利率的变化。

公司业务规模在一定范围内扩大时，所需的固定费用相对稳定，但当公司业务规模持续扩大并突破一定规模后，需要增加对房租、设备等固定费用的投入，在新增固定费用投入初期，公司存在毛利率降低的风险。

十五、经营业绩下滑风险

报告期内，公司的营业收入分别为109,215.75万元、134,753.51万元和121,225.65万元，净利润分别为5,594.65万元、7,569.98万元和9,910.21万元。尽管公司报告期内的营业收入和净利润持续增长，毛利率也保持相对稳定，但内外部多种因素仍可能发生不利变化，公司存在未来经营业绩下滑的风险。

十六、净资产收益率下降的风险

报告期内，公司扣除非经常损益后加权平均净资产收益率分别 35.03%、32.34%和 31.65%。本次发行完成后，公司净资产规模将大幅度提高。由于募集资金投资项目的实施需要一定时间，在项目建成投产后才能达到预计的收益水平，公司存在因固定资产折旧和无形资产摊销增加而导致净资产收益率下降的风险。

十七、人力资源风险

人才是信息技术服务企业的重要资源，随着公司业务规模扩大及市场需求不断升级，特别是上市后募集资金投资项目的逐步实施，公司迫切需要引进更多高

水平的研发人员、技术服务人员与管理人员。未来，如果公司的核心研发人员、技术人员或管理人员流失与相应人才的及时引进脱节，公司业务规模的进一步扩大将受到不利影响，并对公司经营业绩产生不利影响。

十八、技术风险

在 IT 设备销售和运维服务中，往往会涉及到众多厂商的设备和软件，系统的复杂程度较高。此外，随着半导体技术的快速迭代，CPU 性能的提升，存储技术、主板技术、网络技术不断升级，从而导致 IT 设备技术不断更新。未来，如果公司不能持续更新技术或技术发展趋势把握不当，则公司将丧失部分市场竞争力，并对公司经营业绩产生不利影响。

十九、实际控制人不当控制的风险

公司实际控制人为徐江先生，本次发行前直接和间接其持有公司 58.3627%的股份，控制的股份比例较高。同时，徐江先生担任公司董事长。虽然公司目前已经按照《公司法》《证券法》《上市公司章程指引》等法律法规和规范性文件的规定，建立了比较完善的公司治理结构并规范运行，但公司实际控制人仍可凭借其控制地位，通过行使表决权等方式对本公司的人事任免、生产和经营决策等进行控制，如果控制不当将会损害公司及公司其他股东的利益。

二十、募集资金投资项目未能实现预期效益的风险

虽然公司对募集资金投资项目进行了充分的可行性论证，但由于该等项目投资金额较大，如果出现募集资金投资项目实施组织管理不力、项目不能按计划进展、项目投产后市场环境发生重大变化或市场拓展不理想等情况，募集资金投资项目将不会给公司带来预期的效益。

二十一、发行失败风险

公司股票的市场价格不仅取决于公司的经营业绩和发展前景，宏观经济形势变化、国家经济政策的调控、利率水平、汇率水平、投资者预期变化等各种因素可能对股票市场带来影响，进而影响投资者对公司股票的价值判断。因此，本次

发行存在由于认购不足而发行失败的风险。

二十二、股票市场波动风险

影响股票价格波动的原因十分复杂，股票价格不仅受公司的经营状况、盈利能力和发展前景的影响，同时受国家的宏观经济状况、国内外政治经济环境、利率、汇率、通货膨胀、市场买卖力量对比、重大自然灾害以及投资者心理预期的影响而发生波动。因此，公司提醒投资者，在购买本公司股票前，对股票市场价格的波动及股市投资的风险需有充分的认识。

二十三、公司售后维保、交付实施毛利率高于同行业上市公司平均综合毛利率

报告期内，公司售后维保服务毛利率为 73.89%、62.32%和 55.20%，公司交付实施服务毛利率分别为 40.92%、51.89%和 60.53%。报告期内，公司上述两项 IT 运维服务毛利率保持在较高水平，并高于同期天玑科技、银信科技、宇信科技、神州信息、海量数据和先进数通等 6 家上市公司的平均综合毛利率。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

（一）公司名称：北京亚康万玮信息技术股份有限公司

（二）英文名称：Beijing Asiacom Information Technology Co., Ltd.

（三）法定代表人：徐江

（四）注册资本：6,000 万元

（五）公司成立日期：2007 年 6 月 1 日

（六）整体变更为股份有限公司日期：2019 年 6 月 12 日

（七）住所：北京市海淀区丹棱街 18 号 805 室

（八）邮政编码：100080

（九）电话号码：010-58834063

（十）传真：010-58834061

（十一）公司网址：http://www.asiacom.net.cn/

（十二）电子邮箱：dongmiban@asiacom.net.cn

（十三）信息披露和投资者关系负责部门、负责人及电话：

1、证券部电话：010-58834063

2、董事会秘书：曹伟

二、发行人的改制设立情况

（一）有限公司设立情况

公司的前身亚康有限系 2007 年 6 月 1 日由自然人徐江、王丰共同出资设立，注册资本为 100 万元。其中，徐江出资 70 万元，占注册资本的 70%；王丰出资 30 万元，占注册资本的 30%；出资方式均为货币。2007 年 5 月 31 日，北京中仁信会计师事务所出具了中仁信验字（2007）第 034 号《开业登记验资报告书》对上述出资予以验证。2007 年 6 月 1 日，亚康有限于北京市工商行政管理局海淀分局办理了设立登记，注册登记号为 110108010236943。

亚康有限设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	徐江	70.00	70.00%
2	王丰	30.00	30.00%
合计		**100.00**	**100.00%**

（二）股份公司设立情况

公司是由亚康有限按经审计的账面净资产折股整体变更设立的股份有限公司。2019 年 5 月 27 日，亚康有限作出股东会决议，同意公司整体变更设立股份有限公司，并以亚康有限 2019 年 1 月 31 日经审计的账面净资产 15,026.17 万元折股，折股后公司的注册资本变更为 6,000 万元，每股面值 1 元，股份总数为 6,000 万股。2019 年 5 月 27 日，亚康有限全体股东签署发起人协议，一致同意以发起方式设立亚康万玮，亚康有限的全体股东作为亚康万玮的发起人。

大信会计师出具了《北京亚康万玮信息技术股份有限公司（筹）验资报告》（大信验字[2019]第 1-00082 号）对上述出资情况进行了验证。

2019 年 6 月 12 日，亚康万玮完成了工商注册登记，取得了统一社会信用代码为“91110108663124944W”的营业执照。

公司整体变更设立后的股权结构如下：

序号	股东名称	股份数（万股）	比例
1	徐江	3,259.6478	54.3275%
2	祥远顺昌	951.8698	15.8645%
3	恒茂益盛	825.2914	13.7548%
4	古桂林	266.3210	4.4387%
5	天佑永蓄	165.8671	2.7644%
6	王丰	151.8941	2.5316%
7	曹伟	133.6668	2.2278%
8	沣沅投资	117.6471	1.9608%
9	翼杨天益	92.3529	1.5392%
10	吴晓帆	35.4420	0.5907%
	合计	**6,000.00**	**100.00%**

（三）发行人成立以来的股本形成情况

1、2007 年 6 月，亚康有限设立

2007 年 5 月，自然人徐江、王丰共同设立北京斯普特克科技有限公司（亚康有限前身），公司注册资本为 100 万元。徐江认缴出资 70 万元，占注册资本的 70%；王丰认缴出资 30 万元，占注册资本的 30%。

2007 年 5 月 31 日，北京中仁信会计师事务所为公司设立出具了中仁信验字(2007)第 034 号《开业登记验资报告书》。根据验资报告，截至 2007 年 5 月 25 日，徐江、王丰分别以货币方式缴纳了出资 70 万元和 30 万元，公司实收资本为 100 万元。

2007 年 6 月 1 日，公司取得了北京市工商行政管理局海淀分局核发的注册号为 110108010236943 的营业执照。

亚康有限设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	徐江	70.00	70.00%
2	王丰	30.00	30.00%
合计		**100.00**	**100.00%**

2、2011 年 4 月，亚康有限第一次增资

2011 年 4 月，经亚康有限股东会决议，同意公司注册资本由 100 万元增加至 700 万元，全部新增注册资本 600 万元由徐江认缴。本次增资后，徐江出资额为 670 万元，王丰出资额为 30 万元。

2011 年 4 月 20 日，北京中靖诚会计师事务所（普通合伙）为本次增资出具中靖诚验字（2011）第 F-0429 号《验资报告》。根据验资报告，截至 2011 年 4 月 20 日，徐江以货币出资缴纳新增出资额 600 万元，本次增资后，公司实收资本为 700 万元。本次增资是为补充公司运营资金，每注册资本 1 元，价格公允，不存在争议或潜在纠纷，不涉及税款缴纳。

2011 年 4 月 27 日，北京市工商行政管理局海淀分局对上述变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照。

本次增资后，亚康有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	徐江	670.00	95.71%
2	王丰	30.00	4.29%
合计		**700.00**	**100.00%**

3、2011 年 5 月，亚康有限第二次增资

2011 年 5 月，经亚康有限股东会决议，同意公司注册资本由 700 万元增加至 1,100 万元，新增注册资本 400 万元全部由徐江认缴。本次增资后，徐江出资额为 1,070 万元，王丰出资额为 30 万元。

2011 年 5 月 5 日，北京中靖诚会计师事务所（普通合伙）为本次增资出具中靖诚验字（2011）第 F-0507 号《验资报告》。根据验资报告，截至 2011 年 5 月 5 日，徐江以货币出资缴纳新增出资额 400 万元，公司实收资本为 1,100 万元。本次增资是为补充公司运营资金，每注册资本 1 元，价格公允，不存在争议或潜在纠纷，不涉及税款缴纳。

2011 年 5 月 9 日，北京市工商行政管理局海淀分局对本次变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照。

本次增资后，亚康有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	徐江	1,070.00	97.2727%
2	王丰	30.00	2.7273%
合计		**1,100.00**	**100.00%**

4、2015 年 6 月，亚康有限第三次增资及名称变更

2015 年 6 月 3 日，经亚康有限股东会决议，同意公司注册资本由 1,100 万元增加至 3,000 万元，其中：新增出资额 1,780 万元由徐江认缴；新增出资额 120 万元由王丰认缴。同时，公司名称更名为北京亚康万玮信息技术有限公司。本次增资后，徐江出资额 2,850 万元，王丰出资额 150 万元。

2017 年 2 月 16 日，北京中靖诚会计师事务所（普通合伙）为本次增资出具中靖诚验字（2017）第 0008 号《验资报告》，根据验资报告，截至 2016 年 8 月 31 日，徐江以货币出资缴纳新增出资额 1,780 万元，王丰以货币出资缴纳出资额 120 万元，公司实收资本 3,000 万元。本次增资是为补充公司运营资金，每注册资本 1 元，价格公允，不存在争议或潜在纠纷，不涉及税款缴纳。

2015 年 6 月 10 日，北京市工商行政管理局海淀分局对上述变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照。

本次增资后，亚康有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例

1	徐江	2,850.00	95.00%
2	王丰	150.00	5.00%
合计		**3,000.00**	**100.00%**

5、2016 年 12 月，亚康有限第四次增资

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。

2016 年 11 月 17 日，北京中天华资产评估有限责任公司为本次增资进行了资产评估，并出具了中天华资评报字[2016]第 1595 号、1596 号、1597 号《资产评估报告》。根据评估报告，截至评估基准日（2016 年 8 月 31 日），亚康有限评估值为 4,820.27 万元，上海倚康评估值为 283.27 万元、亚康环宇评估值为 4,230.07 万元。2016 年 11 月，徐江、古桂林、曹伟、吴晓帆与亚康有限完成股权交割，亚康有限新增古桂林、曹伟、吴晓帆等 3 位自然人股东，上海倚康、亚康环宇成为亚康有限全资子公司。本次股权转让原因是为了解决亚康环宇、上海倚康与公司之间的同业竞争问题，通过股权增资方式将亚康环宇、上海倚康合并进亚康有限。本次增资价格为每注册资本 1.61 元，是以 2016 年 8 月 31 日亚康万玮资产评估值确定，价格公允，不存在争议或潜在纠纷。本次增资中，徐江、古桂林和曹伟 3 人分别涉及个人所得税金额 378.75 万元、44.56 万元和 22.28 万元，2019 年 7 月 3 日上述税款已全额缴纳。

2016 年 12 月 1 日，北京市工商行政管理局海淀分局对上述变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照。

本次增资完成后，亚康有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	徐江	5,229.00	90.0155%
2	古桂林	263.00	4.5275%
3	王丰	150.00	2.5822%
4	曹伟	132.00	2.2723%

5	吴晓帆	35.00	0.6025%
合计		**5,809.00**	**100.00%**

6、2016 年 12 月，亚康有限第一次股权转让

2016 年 12 月，经亚康有限股东会决议，同意徐江将其持有的 16.18%股权转让给祥远顺昌，14.03%的股权转让给恒茂益盛，4.39%股权转让给天佑永蓄。2016 年 12 月 13 日，徐江分别与祥远顺昌、恒茂益盛、天佑永蓄签署《股权转让协议》。本次股权转让原因是：一、实际控制人家族成员股权调整，即徐江将部分股权转让给祥远顺昌，祥远顺昌合伙人为徐清和徐平，二人均为徐江姐姐，且共同帮助徐江创业；二、用于员工股权激励，即徐江将部分股权转让给恒茂益盛和天佑永蓄。本次股权转让价格为每注册资本 1.61 元，是以 2016 年 8 月 31 日亚康万玮资产评估值确定，价格公允，不存在争议或潜在纠纷。本次股权转让产生税款 155.30 万元，已于 2019 年 12 月 6 日全额缴纳。

2016 年 12 月 23 日，北京市工商行政管理局海淀分局对上述变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照。

本次股权转让后，亚康有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	徐江	3,219.00	55.4140%
2	祥远顺昌	940.00	16.1818%
3	恒茂益盛	815.00	14.0300%
4	古桂林	263.00	4.5275%
5	天佑永蓄	255.00	4.3897%
6	王丰	150.00	2.5822%
7	曹伟	132.00	2.2723%
8	吴晓帆	35.00	0.6025%
合计		**5,809.00**	**100.00%**

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

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

7、2019 年 1 月，亚康有限第二次股权转让

2019年1月23日，经亚康有限股东会决议，同意天佑永蓄将其持有的91.2013万元股权转让给翼杨天益。同日，徐江、天佑永蓄与翼杨天益签署了《股权转让协议》。本次股权转让原因是：提高公司凝聚力，使员工有机会分享公司长期发展成果，对认同公司理念、有意愿长期为公司服务的员工进行股份转让。本次股权转让价格为每注册资本17.21元，转让价格是按照同期外部PE投资价格确定，价格公允，不存在争议或潜在纠纷。本次股权转让产生税款 284.67 万元，已于 2019 年 2 月 11 日全额缴纳。

2019 年 1 月 28 日，北京市工商行政管理局海淀分局对上述变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照。

本次股权转让后，亚康有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	徐江	3,219.00	55.4140%
2	祥远顺昌	940.00	16.1818%
3	恒茂益盛	815.00	14.0300%
4	古桂林	263.00	4.5275%
5	天佑永蓄	163.7987	2.8197%
6	王丰	150.00	2.5822%
7	曹伟	132.00	2.2723%
8	翼杨天益	91.2013	1.5700%
9	吴晓帆	35.00	0.6025%
合计		**5,809.00**	**100.00%**

8、2019 年 1 月，亚康有限第五次增资

2019 年 1 月 30 日，经亚康有限股东会决议，同意公司注册资本由 5,809 万元增加至 5,925.18 万元，新增注册资本 116.18 万元全部由沣沅投资认缴。

2019 年 3 月 13 日，北京中靖诚会计师事务所（普通合伙）为本次增资出具了中靖诚验字（2019）第 F-0003 号《验资报告》，根据验资报告，截至 2019 年1月24日，沣沅投资以货币出资缴纳出资额116.18万元，公司实收资本为5,925.18万元。本次增资原因是公司进一步补充运营资金，并优化股权结构，引进外部股东。本次增资价格为每注册资本 17.21 元，系综合考虑公司目前发展态势、行业背景、未来发展后双方协商一致确定的，价格公允，不存在争议或潜在纠纷，不

涉及税收缴纳。

2019 年 1 月 31 日，北京市工商行政管理局海淀分局对上述变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照。

本次增资后，亚康有限股权结构如下：

序号	股东名称	出资额（万元）	持股比例
1	徐江	3,219.00	54.3275%
2	祥远顺昌	940.00	15.8645%
3	恒茂益盛	815.00	13.7548%
4	古桂林	263.00	4.4387%
5	天佑永蓄	163.7987	2.7644%
6	王丰	150.00	2.5316%
7	曹伟	132.00	2.2278%
8	沣沅投资	116.18	1.9608%
9	翼杨天益	91.2013	1.5392%
10	吴晓帆	35.00	0.5907%
合计		**5,925.18**	**100.00%**

9、2019 年 6 月，亚康有限整体变更为股份公司

2019 年 5 月 27 日，经亚康有限临时股东会决议，同意公司整体变更为股份公司，以 2019 年 1 月 31 日亚康有限经审计账面净资产，按照 2.5044:1 的比例折为股份公司股本，其中 6,000 万元计入实收股本，剩余款项计入资本公积。

2019 年 4 月 29 日，大信会计师事务所为本次整体变更出具了大信审字【2019】第 1-03573 号审计报告，根据该报告，截至 2019 年 1 月 31 日，亚康有限经审计的净资产为 15,026.17 万元。2019 年 4 月 30 日，北京中天华资产评估有限责任公司为本次整体变更出具中天华资评报字【2019】第 1166 号资产评估报告，根据评估报告，截至 2019 年 1 月 31 日，亚康有限评估值为 21,427.41 万元。

2019 年 5 月 27 日，股份公司召开创立大会暨第一次股东大会，审议通过了《公司章程》及其他相关议案。

2019 年 6 月 12 日，北京市工商行政管理局海淀分局对上述变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照。

公司整体变更后，亚康万玮股权结构如下：

序号	发起人名称	股份数（万股）	持股比例

1	徐江	3,259.6478	54.3275%
2	祥远顺昌	951.8698	15.8645%
3	恒茂益盛	825.2914	13.7548%
4	古桂林	266.3210	4.4387%
5	天佑永蓄	165.8671	2.7644%
6	王丰	151.8941	2.5316%
7	曹伟	133.6668	2.2278%
8	沣沅投资	117.6471	1.9608%
9	翼杨天益	92.3529	1.5392%
10	吴晓帆	35.4420	0.5907%
合计		**6,000.00**	**100.00%**

注释：自整体变更为股份公司之日起至招股说明书签署之日，公司股本结构未发生变动。

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

发行人历史沿革中不存在代持股份的情形，不存在纠纷或潜在纠纷。提交本次发行上市申请前 12 个月内，发行人不存在新增股东的情形。

三、发行人重大资产重组情况

自设立以来，公司资产重组情况为亚康有限于 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%股权和融盛高科 2019 年收购加拿大凯威 100%股权，具体情况如下：

（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

1、重组的原因及背景

本次重组前，亚康环宇系由徐江控制的公司，主要业务为 IT 设备销售业务；上海倚康系由徐江控制的公司，主要业务为 IT 设备销售及运维服务业务。为了消除同业竞争，扩大经营规模，完善产品结构，亚康有限于 2016 年通过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。

关于亚康环宇和上海倚康的基本情况及最近一年一期的财务状况，详见本节之“六、发行人子公司情况”。

2、换股合并同一控制下亚康环宇 100%股权

（1）亚康环宇基本情况

亚康环宇成立于 2005 年 3 月，本次合并前，亚康环宇注册资本 2,000.00 万元，实收资本 2,000.00 万元，其中徐江出资 1,700.00 万元，占注册资本 85%；古桂林出资 200.00 万元，占注册资本 10%；曹伟出资 100.00 万元，占注册资本 5%。

（2）履行的程序

2016 年 11 月 18 日，亚康有限召开临时股东会，同意徐江、古桂林、曹伟分别以其持有的亚康环宇股权对亚康有限进行增资。2016 年 10 月 25 日，亚康环宇召开股东会，同意上述事项。2016 年 12 月 1 日，北京市工商行政管理局海淀分局对上述变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照（统一社会信用代码：91110108663124944W）。

（3）定价依据

根据大信会计师出具的《审计报告》（大信审字[2016]第 1-01818 号），截至 2016 年 8 月 31 日，亚康环宇经审计账面净资产为 3,841.73 万元。根据北京中天华资产评估有限责任公司出具的《评估报告》（中天华资评报字[2016]第 1596 号），以 2016 年 8 月 31 日为评估基准日，亚康环宇经评估的净资产为 4,230.07 万元。

根据大信会计师出具的《审计报告》（大信审字[2016]第 1-01819 号），截至 2016 年 8 月 31 日，亚康有限经审计合并账面净资产为 4,634.11 万元。根据北京中天华资产评估有限责任公司出具的《评估报告》（中天华资评报字[2016]第 1597 号），以 2016 年 8 月 31 日为评估基准日，亚康有限评估的净资产为 4,820.27 万元。

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

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

（4）本次合并构成同一控制下的企业合并

本次合并前后双方均受直接股东徐江的控制，且该控制并非暂时性，故本次

合并构成同一控制下的企业合并。

3、换股合并同一控制下上海倚康100%股权

（1）上海倚康基本情况

上海倚康成立于2014年9月，本次合并前，上海倚康注册资本2,000.00万元，实收资本300.00万元，徐江认缴注册资本1,600.00万元，占比80%；吴晓帆认缴注册资本400.00万元，占比20%。

（2）履行的程序

2016年11月18日，亚康有限召开临时股东会，同意徐江、吴晓帆分别以其持有的上海倚康股权对亚康有限进行增资。2016年11月9日，上海倚康召开股东会，同意上述事项。2016年12月1日，北京市工商行政管理局海淀分局对上述变更事项准予变更登记，并核发了新的营业执照（统一社会信用代码：91110108663124944W）。

（3）定价依据

根据大信会计师出具的《审计报告》（大信审字[2016]第1-01817号），截至2016年8月31日，上海倚康经审计账面净资产为245.85万元。根据北京中天华资产评估有限责任公司出具的《评估报告》（中天华资评报字[2016]第1595号），以2016年8月31日为评估基准日，上海倚康经评估的净资产为283.35万元。

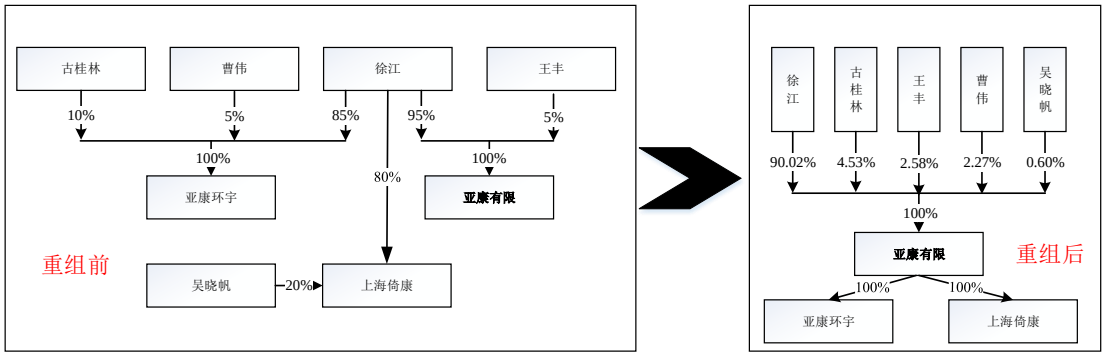
根据大信会计师出具的《审计报告》（大信审字[2016]第1-01819号），截至2016年8月31日，亚康有限经审计合并账面净资产为4,634.11万元。根据北京中天华资产评估有限责任公司出具的《评估报告》（中天华资评报字[2016]第1597号），以2016年8月31日为评估基准日，亚康有限评估的净资产为4,820.27万元。

（4）本次合并构成同一控制下的企业合并

本次合并前后双方均受直接股东徐江的控制，且该控制并非暂时性，故本次合并构成同一控制下的企业合并。

4、合并前后股权变动及税务情况

合并前后，公司股权结构变动如下：



重组造成的个人所得税如下：

单位：万元

序号	公司名称	股东名称	出资额	评估值	应纳税所得额	所得税额
1	亚康环宇	徐江	1,700.00	3,595.56	1,895.56	378.75
2		古桂林	200.00	423.01	223.01	44.56
3		曹伟	100.00	211.50	111.50	22.28
4	上海倚康	徐江	240.00	226.68	-13.32	-
5		吴晓帆	60.00	56.67	-3.33	-

根据 2017 年 1 月 19 日，北京市海淀区地方税务局备案的“非货币性资产投资分期缴纳个人所得税备案表”，本次资产重组中，徐江因股权置换涉及个人所得税金额 378.75 万元、古桂林因股权置换涉及的个人所得税金额 44.56 万元、曹伟因股权置换涉及的个人所得税金额 22.28 万元。2019 年 7 月 3 日，徐江已缴纳税款 378.75 万元，古桂林已缴纳税款 44.56 万元、曹伟已缴纳税款 22.28 万元。

5、合并后业务变化

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

单位：万元

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

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

亚康环宇和上海倚康自报告期初即是公司的全资子公司，其主要业务均为 IT

设备销售。亚康环宇和上海倚康作为公司的主要子公司，是公司 IT 设备销售业务的收入、利润重要来源。最近三年，亚康环宇和上海倚康累计实现净利润 2,436.44 万元，占公司合并口径净利润比例为 10.56%。

报告期内，发行人利润不存在主要依赖亚康环宇、上海倚康原有资产、客户的情形。

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	2019 年	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年
IT 设备销售收入	90,008.46	112,852.16	94,028.38	70,595.60	48,397.68	43,180.41
毛利率	7.72%	8.28%	7.84%	8.12%	6.99%	6.21%
净利率	2.72%	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。

6、换股合并会计处理

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。

（二）融盛高科 2019 年收购加拿大凯威 100%股权

1、重组的原因及背景

本次重组前，加拿大凯威为公司的海外供应商，主要负责公司加拿大业务的实施，公司为增强自身服务能力、提高服务质量，提升市场竞争力，公司对加拿大凯威进行收购。

2、收购过程

2018 年 11 月及 2019 年 5 月，融盛高科与加拿大凯威原股东 BENLIN YUAN、HONG LIN 分别签署《股权转让协议》《补充协议》，BENLIN YUAN、HONG LIN 将其所持加拿大凯威共计 100%的股权以 1,057.06 万元转让给融盛高科。

本次收购前，加拿大凯威的股权结构如下：

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

3、收购定价原则及价款支付进度

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

4、收购加拿大凯威的合理性

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。

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。

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

美国凯威股权结构：

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

加拿大凯威股权结构：

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

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。

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

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

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业务的持续、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。

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

5、美国凯威业务情况

报告期初至今发行人与美国凯威的业务往来、资金余额情况

单位：万元

项目	2020 年 /2020.12.31	2019 年 /2019.12.31	2018 年 /2018.12.31	2017 年 /2017.12.31
采购金额	-	664.23	2,737.80	1,245.46
应付账款	-	94.96	865.17	370.18
其他应收款	-	-	123.54	117.62

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

美国凯威股东并非主动选择注销公司，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。

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）。

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。

6、收购加拿大凯威会计处理

公司子公司融盛高科以现金购买的形式取得加拿大凯威的100%股权，2018年11月30日融盛高科与加拿大凯威原股东签订购买协议，购买100%股权，2019年5月28日支付股权款，支付股权款当日控制权完全转移，购买日即转款日。加拿大凯威此前并不受控于公司，会计上为非同一控制下合并处理。

依据北京中天华资产评估有限责任公司于2019年6月25日出具的中天华资评报字[2019]第3149号《合并对价分摊所涉及的加拿大凯威有限公司（CAMiWell Inc.）可辨认资产、负债及或有负债项目资产评估报告》，确认并购基准日（2019

年 5 月 31 日）CAMiWell Inc. 可辨认净资产公允价值为 189.82 万加拿大元，折合人民币 970.68 万元。股权评估过程中，固定资产评估增值 0.12 万加拿大元，同步确认递延所得税负债－非同一控制企业合并资产评估增值 0.03 万加拿大元。考虑递延所得税后，并购日可辨认净资产的公允价值为 189.79 万加拿大元，折合人民币 970.52 万元。

被购买方于购买日可辨认资产、负债如下表所列：

单位：万元

项目	购买日公允价值		购买日账面价值	
	加拿大元	人民币	加拿大元	人民币
资产：	249.62	1,276.47	249.50	1,275.88
货币资金	53.18	271.94	53.18	271.94
应收账款	4.74	24.23	4.74	24.23
其他应收款	188.89	965.92	188.89	965.92
其他流动资产	2.35	12.00	2.34	12.00
固定资产	0.47	2.38	0.35	1.79
负债：	59.83	305.95	59.80	305.79
应付款项	7.94	40.57	7.93	40.56
应付职工薪酬	12.90	65.99	12.91	65.99
应交税费	12.39	63.38	12.39	63.38
其他应付款	26.57	135.86	26.57	135.86
递延所得税负债	0.03	0.15	0.00	0.00
净资产：	189.79	970.52	189.70	970.09
减：少数股东权益	-	-	-	-
取得的归属于收购方份额	189.79	970.52	189.70	970.09

股权价格为 201.76 万加拿大元(等值 153.44 万美元)，折合人民币 1,057.06 万元，即并购加拿大凯威 100%股权成本为 1,057.06 万元，购买日确认商誉 86.54 万元。

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。

综上所述，发行人并购加拿大凯威为非同一控制下企业合并，购买日确定的依据、购买日可辨认资产、负债公允价值的确定过程、商誉的确认及列报均符合《企业会计准则》的规定。

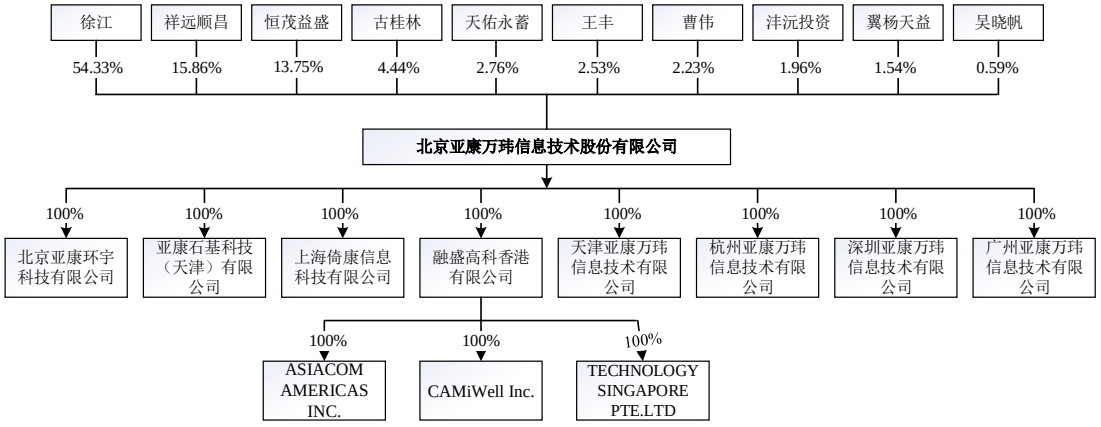
四、发行人在其他证券市场的上市/挂牌情况

自设立以来，发行人不存在在其他证券市场上市或挂牌的情况。

五、发行人的股权结构及组织结构

（一）股权结构

截至招股说明书签署日，公司股权结构如下：

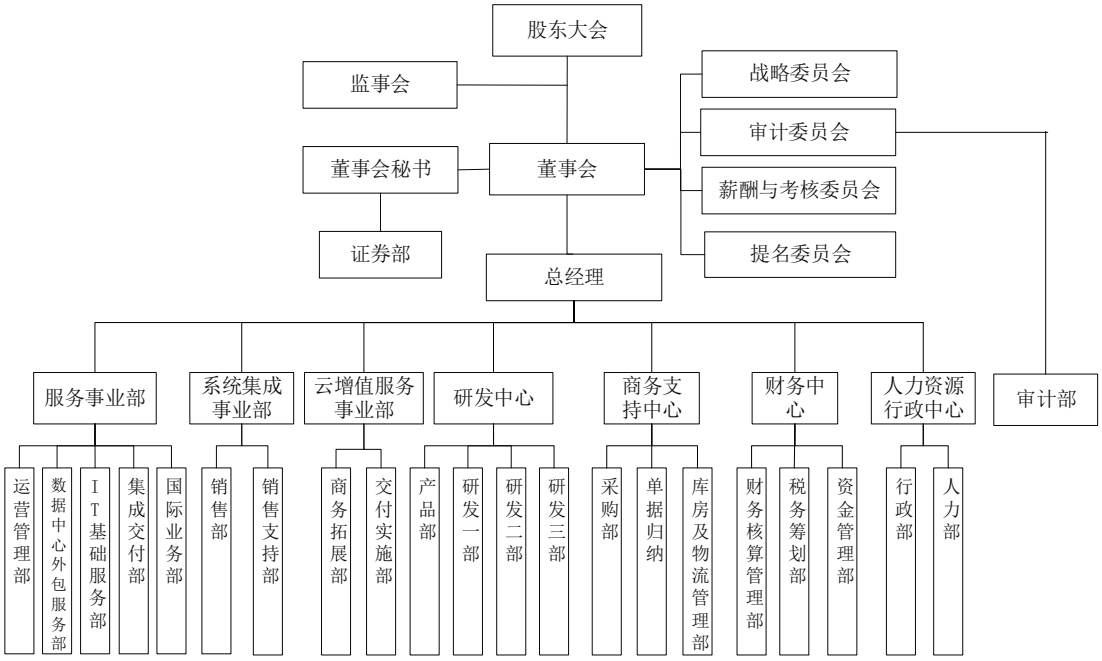


股东入股交易价格具备合理的定价依据，不存在入股交易价格明显异常的情形。不存在股份代持情形且不存在以下情形：

1、法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有发行人股份；2、本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员直接或间接持有发行人股份；3、以发行人股权进行不当利益输送。**4、发行人不存在证监会系统离职人员入股的情况。**

（二）公司组织结构

截至招股说明书签署日，公司组织结构如下：



六、发行人子公司情况

截至招股说明书签署日，公司拥有八家全资子公司、三家二级子公司，列表如下：

序号	公司名称	持股比例	类型
1	北京亚康环宇科技有限公司	100%	全资子公司
2	亚康石基科技（天津）有限公司	100%	全资子公司
3	上海倚康信息科技有限公司	100%	全资子公司
4	融盛高科香港有限公司	100%	全资子公司
5	天津亚康万玮信息技术有限公司	100%	全资子公司
6	杭州亚康万玮信息技术有限公司	100%	全资子公司
7	深圳亚康万玮信息技术有限公司	100%	全资子公司
8	广州亚康万玮信息技术有限公司	100%	全资子公司
9	美国亚康	100%	二级子公司
10	加拿大凯威	100%	二级子公司
11	新加坡科技	100%	二级子公司

（一）北京亚康环宇科技有限公司

公司名称	北京亚康环宇科技有限公司
注册资本	2,000 万元
实收资本	2,000 万元

成立日期	2005 年 3 月 17 日
法定代表人	徐江
注册地址	北京市海淀区丹棱街 18 号 808
主要生产经营地	北京市海淀区丹棱街 18 号 808
经营范围	经营电信业务；技术开发、技术咨询、技术服务；计算机系统集成。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；经营电信业务以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主要业务和与发行人业务关系	负责发行人华北等区域 IT 设备销售业务
股权结构	亚康万玮持有 100%股权

亚康环宇最近一年一期经大信会计师审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	42,386.90	62,501.32
净资产	5,498.68	4,418.92
净利润	1,079.76	-97.05

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

亚康环宇设立及股权变动情况如下：

1、2005 年 3 月，亚康环宇设立

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

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

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

2、2008 年 8 月，第一次股权转让

2008 年 6 月 16 日，经亚康环宇股东会决议同意，王丰将其持有的亚康环宇

5 万元出资转让给古桂林。本次股权转让完成后，亚康环宇的股权结构如下：

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

3、2011 年 4 月，第一次增资

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

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

4、2013 年 4 月，第二次增资

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

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

5、2013 年 4 月，第三次增资

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

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

合计	**1,100**	**100**

6、2013 年 10 月，第四次增资

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

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

7、2015 年 1 月，第二次股权转让

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

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

8、2016 年 11 月，第三次股权转让

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

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

2016 年 11 月至今，亚康环宇股权结构未发生变化。

亚康环宇股东徐平历次出资资金均来源于徐江，其所持亚康环宇股份均为代徐江持有。2015 年 1 月，为解除股份代持，同时增加原股东古桂林持股数量和引进新股东曹伟，徐平将其持有的 1,995 万元出资转让给徐江 1,700 万元，转让

给古桂林 195 万元，转让给曹伟 100 万元，其中：徐平向徐江转让出资额 1,700 万元系代持解除；徐平将收到的古桂林及曹伟的股权转让价款共计 295 万元转让给徐江，故徐平代徐江所持有亚康环宇股权已经全部消除。

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

（二）亚康石基科技（天津）有限公司

公司名称	亚康石基科技（天津）有限公司
注册资本	6,000 万元
实收资本	6,000 万元
成立日期	2015 年 11 月 30 日
法定代表人	古桂林
注册地址	天津市武清区京滨工业园京滨睿城 8 号楼 301 室
主要生产经营地	天津市武清区京滨工业园京滨睿城 8 号楼 301 室
经营范围	技术推广服务，计算机系统集成，计算机软硬件批发兼零售，货物及技术进出口。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)
主要业务和与发行人业务关系	负责发行人华北等区域 IT 设备销售业务
股权结构	亚康万玮持有 100%股权

亚康石基最近一年一期经大信会计师审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	32,572.94	55,855.01
净资产	10,145.37	9,825.71
净利润	319.66	1,157.69

（三）上海倚康信息科技有限公司

公司名称	上海倚康信息科技有限公司
注册资本	2,000 万元
实收资本	2,000 万元
成立日期	2014 年 9 月 11 日
法定代表人	吴晓帆

注册地址	上海市徐汇区虹梅路 1905 号西部 507 室
主要生产经营地	上海市徐汇区虹梅路 1905 号西部 507 室
经营范围	计算机信息科技及计算机网络软硬件、智能科技领域内的技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让，计算机网络工程施工（除专项审批），电子产品、通讯器材、计算机软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）的销售，设计、制作各类广告，计算机系统集成，以服务外包方式从事计算机研发，网页设计，文化艺术交流策划，会务会展服务，企业形象策划，市场营销策划，公共关系服务，企业管理咨询，商务信息咨询，从事货物及技术的进出口业务，电信业务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
主要业务和与发行人业务关系	负责发行人华东区 IT 设备销售业务
股权结构	亚康万玮持有 100%股权

上海倚康最近一年一期经大信会计师审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	4,351.14	5,893.90
净资产	3,032.43	2,839.96
净利润	192.47	461.81

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

上海倚康设立及股权变动情况如下：

1、2014 年 9 月，上海倚康设立

2014 年 8 月 18 日，自然人徐江、吴晓帆共同出资设立上海倚康，其中徐江认缴出资 1,600 万元、吴晓帆认缴出资 400 万元，其中，徐江实缴出资额 240 万元，吴晓帆实缴出资额 60 万元。2014 年 9 月 11 日，上海市工商行政管理局徐汇分局向上海倚康核发营业执照（注册号：310104000591453）。上海倚康设立时，股权结构如下：

序号	股东姓名	认缴金额（万元）	实缴金额（万元）	出资比例（%）

1	徐江	1,600	240	80
2	吴晓帆	400	60	20
合计		**2,000**	**300**	**100**

2、2016 年 11 月，第一次股权转让

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

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

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

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

（四）融盛高科香港有限公司

公司名称	融盛高科香港有限公司 RONGSHENG HIGH TECH HONG KONG CO.,LIMITED
已发行股份数	4,000.00 万股
成立日期	2016 年 8 月 22 日
董事	徐江
住所	OFFICE UNIT B ON 9/F THOMSON COMMERCIAL BUILDING 8 THOMSON ROAD HONG KONG
经营范围	技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让、系统集成。
主要业务和与发行人业务关系	负责发行人香港等海外 IT 设备销售业务
股权结构	亚康万玮持有 100%股权

融盛高科最近一年一期经大信会计师审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	8,557.69	7,973.54
净资产	5,889.64	3,186.04
净利润	856.90	1,609.09

（五）天津亚康万玮信息技术有限公司

公司名称	天津亚康万玮信息技术有限公司
注册资本	2,000 万元
实收资本	2,000 万元
成立日期	2018 年 2 月 8 日
法定代表人	王丰
注册地址	天津市武清区京滨工业园京滨睿城 8 号楼 603 室-4（集中办公区）
主要生产经营地	天津市武清区京滨工业园京滨睿城 8 号楼 603 室-4（集中办公区）
经营范围	信息技术开发、咨询服务、转让，软件开发、销售，基础软件服务，计算机系统集成服务，货物及技术进出口。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主要业务和与发行人业务关系	负责发行人国内 IT 运维服务的实施
股权结构	亚康万玮持有 100%股权

天津万玮最近一年一期经大信会计师审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	3,804.21	4,626.31
净资产	2,112.92	1,844.28
净利润	268.65	-97.78

（六）杭州亚康万玮信息技术有限公司

公司名称	杭州亚康万玮信息技术有限公司
注册资本	50 万元
实收资本	50 万元
成立日期	2018 年 8 月 21 日
法定代表人	王丰
注册地址	浙江省杭州市滨江区滨盛路 1870 号柏悦轩 1611 室
主要生产经营地	浙江省杭州市滨江区滨盛路 1870 号柏悦轩 1611 室
经营范围	技术开发、技术服务、技术咨询、成果转让；计算机信息技术、计算机软硬件、计算机系统集成；销售：计算机软硬件；货物或技术进出口（国家禁止或涉及行政审批的货物和技术进出口除外）（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主要业务和与发行人业务关	负责发行人国内 IT 运维服务的实施

系	
股权结构	亚康万玮持有 100%股权

杭州万玮最近一年一期经大信会计师审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	1,881.69	1,089.32
净资产	120.85	22.72
净利润	98.13	-24.18

（七）深圳亚康万玮信息技术有限公司

公司名称	深圳亚康万玮信息技术有限公司
注册资本	50 万元
实收资本	50 万元
成立日期	2018 年 3 月 26 日
法定代表人	王丰
注册地址	深圳市南山区粤海街道科技园社区科苑路 8 号讯美科技广场 2 号楼 1405
主要生产经营地	深圳市南山区粤海街道科技园社区科苑路 8 号讯美科技广场 2 号楼 1405
经营范围	一般经营项目是：基础软件服务；计算机系统服务；计算机软硬件的销售、技术开发、技术咨询；国内贸易；经营进出口业务。许可经营项目是：无。
主要业务和与发行人业务关系	负责发行人国内 IT 运维服务的实施
股权结构	亚康万玮持有 100%股权

深圳万玮最近一年一期经大信会计师审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	1,236.31	849.21
净资产	81.53	41.63
净利润	39.90	-8.07

（八）广州亚康万玮信息技术有限公司

公司名称	广州亚康万玮信息技术有限公司
注册资本	50 万元
实收资本	50 万元

成立日期	2018 年 4 月 20 日
法定代表人	王丰
注册地址	广州市南沙区丰泽东路 106 号（自编 1 号楼）X1301-B5065（集群注册）（JM）
主要生产经营地	广州市南沙区丰泽东路 106 号（自编 1 号楼）X1301-B5065（集群注册）（JM）
经营范围	信息技术咨询服务；信息系统安全服务；软件零售；软件开发；软件测试服务；商品零售贸易（许可审批类商品除外）；信息系统集成服务；计算机网络系统工程服务；软件服务；软件技术推广服务；计算机技术开发、技术服务；通信技术研究开发、技术服务；科技信息咨询服务；材料科学研究、技术开发。
主要业务和与发行人业务关系	负责发行人国内 IT 运维服务的实施
股权结构	亚康万玮持有 100%股权

广州万玮最近一年一期经大信会计师审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	1,196.10	609.41
净资产	119.43	44.77
净利润	74.66	-4.60

（九）美国亚康

公司名称	ASIACOM AMERICAS, INC.
已发行股份	50,000 股
成立日期	2018 年 11 月 26 日
董事	BENTAO YUAN、徐江、王丰
住所	100 Shockoe Slip 2nd Floor, Richmond, VA 23219
主要业务和与发行人业务关系	负责发行人美国等地区 IT 运维服务的实施
股权结构	融盛高科持有 100%股权

美国亚康最近一年一期经大信会计师审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	2,683.45	1,237.48
净资产	1,142.99	122.47
净利润	1,087.63	101.79

（十）加拿大凯威

公司名称	CAMiWell Inc.
已发行股份数	100 股
成立日期	2013 年 12 月 5 日
董事	王丰、徐江、BENLIN YUAN
住所	5946 DALEBROOK CRES. MISSISSAUGA ON L5M 5S1
主要业务和与发行人业务关系	负责发行人加拿大等地区 IT 运维服务的实施
股权结构	融盛高科持有 100%股权

加拿大凯威最近一年一期经大信会计师审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	1,459.19	1,269.64
净资产	992.28	940.93
净利润	91.86	152.82

注释：2019 年 7-12 月加拿大凯威净利润为-70.95 万元。

（十一）新加坡科技

公司名称	TECHNOLOGY SINGAPORE PTE.LTD.
已发行股份数	10,000 股
成立日期	2019 年 3 月 4 日
董事	梁晓帆（Liang Xiaofan）、唐斐、王丰、谭福蒙（Tham Foo Meng）
住所	16 Kallang Place, #07-13 Room 31-00, Singapore（339156）
主要业务和与发行人业务关系	负责发行人新加坡等地区 IT 运维服务的实施
股权结构	融盛高科持有 100%股权

新加坡科技最近一年一期经大信会计师审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	2,429.67	684.68
净资产	991.49	232.30
净利润	784.09	221.95

七、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况

（一）公司的控股股东、实际控制人情况

公司控股股东、实际控制人为徐江先生。截至招股说明书签署日，徐江直接持有本公司 3,259.6478 万股，占公司总股本的 54.3275%，同时徐江持有恒茂益盛 5.3437%的股权，恒茂益盛持有本公司 825.2914 万股，占公司总股本的 13.7548%；徐江持有天佑永蓄 98.1015%的股权，天佑永蓄持有本公司 165.8671 万股，占公司总股本的 2.7644%。徐江持有翼杨天益 38.2166%股权，翼杨天益持有本公司 92.3529 万股，占公司总股本 1.5392%。徐江直接和间接持有本公司 3,501.7612 万股，占公司总股本的 58.3627%，为公司控股股东、实际控制人。

徐江，男，身份证号 23100419730707****，1973 年 7 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。1999 年-2000 年，创建北京亚康中宏科贸有限公司，担任总经理；2001 年-2002 年，创建北京市亚康世纪科贸有限公司，担任总经理；2002 年-2005 年，创建北京市亚康万维科技有限公司，担任总经理；2005 年 3 月，创建亚康环宇，担任执行董事；2007 年 6 月，创建亚康有限，担任执行董事；2009 年 6 月，创建中联润通，担任董事长；2019 年 5 月至今，任亚康万玮董事长、中联润通董事长。

自设立以来，公司的实际控制人始终为徐江先生，未发生变更。

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

（二）持股 5%以上主要股东的基本情况

截至招股说明书签署之日，除控股股东、实际控制人徐江外，直接持有公司 5%以上股份的股东为祥远顺昌、恒茂益盛，具体情况如下：

1、天津祥远顺昌企业管理咨询中心（有限合伙）

企业名称	天津祥远顺昌企业管理咨询中心（有限合伙）
成立日期	2016 年 11 月 4 日
执行事务合伙人	徐清
认缴出资	1,510.00 万元
实缴出资	1,510.00 万元
注册地址	天津市武清区京滨工业园京滨睿城 8 号楼 503 室-14（集中

	办公区）
主要业务	持有亚康万玮股权
主营业务与发行人主营业务关系	无关联

截至招股说明书签署日，祥远顺昌的合伙人及出资比例如下表所示：

序号	合伙人姓名	合伙人在公司任职	出资额（万元）	出资比例
1	徐清	监事会主席、内审经理	755.00	50.00%
2	徐平	无	755.00	50.00%
	合计		**1,510.00**	**100%**

徐平女士，1963 年 6 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，与徐江为姐弟关系，与徐清为姐妹关系。

祥远顺昌最近一年一期未经审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	1,510.98	1,510.32
净资产	1,506.95	1,508.71
净利润	-1.71	-0.90

祥远顺昌设立及股权变动情况如下：

（1）2016 年 11 月，祥远顺昌设立

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

序号	合伙人姓名	合伙人类型	出资份额（万元）	出资份额占比（%）
1	徐清	普通合伙人	3.00	0.34
2	徐平	有限合伙人	870.00	99.66
合计			**873.00**	**100.00**

（2）2016 年 11 月，祥远顺昌增资

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

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

（3）2019 年 1 月，出资份额转让

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

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

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

2、天津恒茂益盛企业管理咨询中心（有限合伙）

企业名称	天津恒茂益盛企业管理咨询中心（有限合伙）
成立日期	2016 年 11 月 4 日
执行事务合伙人	曹伟
认缴出资	1,310.00 万元
实缴出资	1,310.00 万元
注册地址	天津市武清区京滨工业园京滨睿城 8 号楼 503 室-16（集中办公区）
主要业务	持有亚康万玮股权
主营业务与发行人主营业务关系	无关联

截至招股说明书签署日，恒茂益盛的合伙人及出资比例如下表所示：

序号	股东姓名	合伙人在公司任职	出资金额（万元）	出资比例
1	古桂林	董事、总经理	400.4993	30.5725%
2	王丰	董事、副总经理	373.3479	28.4998%
3	吴晓帆	副总经理	98.0037	7.4812%
4	韦红军	副总经理	93.3369	7.1250%
5	徐江	董事长	70.0026	5.3437%
6	李玉明	监事、商务总监	46.6684	3.5625%
7	张涛	系统集成事业部总经理	46.6684	3.5625%
8	傅伟	销售经理	18.6674	1.4250%
9	赵将良	运营管理经理	9.3337	0.7125%
10	张洋	区域销售总监	9.3337	0.7125%
11	唐斐	监事、运营管理经理	9.3337	0.7125%
12	梁斌	销售经理	9.3337	0.7125%
13	周娟娟	采购专员	9.3337	0.7125%
14	张永新	交付实施经理	9.3337	0.7125%
15	曹伟	董事会秘书、副总经理	5.0000	0.3817%
16	李静	行政经理	4.6668	0.3562%
17	李丽	协调主管	4.6668	0.3562%
18	张浩祥	技术经理	4.6668	0.3562%
19	王淑玲	会计	4.6668	0.3562%
20	古庆文	销售经理	4.6668	0.3562%
21	陈红兵	项目经理	4.6668	0.3562%
22	赵兰锁	行政专员	4.6668	0.3562%
23	朱瑞发	项目经理	4.6668	0.3562%
24	陈兆镇	研发经理	4.6668	0.3562%
25	尤洋	项目经理	4.6668	0.3562%
26	周宇磊	财务经理	4.6668	0.3562%
27	牛沛	项目经理	3.7335	0.2850%
28	李冬明	平面设计	3.7335	0.2850%
29	窦坦涛	研发经理	3.7335	0.2850%
30	古德杨	服务器运维工程师	2.8001	0.2137%
31	邵银泽	项目主管	2.8001	0.2137%

序号	股东姓名	合伙人在公司任职	出资金额（万元）	出资比例
32	于璐璐	售后工程师	2.8001	0.2137%
33	李贵江	区域主管	2.8001	0.2137%
34	逄浩	项目经理	2.8001	0.2137%
35	阚伟汉	项目经理	2.8001	0.2137%
36	余路明	售后主管	2.8001	0.2137%
37	刘文杰	售后主管	2.8001	0.2137%
38	蔡泽斌	区域主管	2.8001	0.2137%
39	彭永锋	项目经理	2.8001	0.2137%
40	冯龙圣	项目主管	2.8001	0.2137%
41	徐杨钧	项目经理	1.8667	0.1425%
42	余文明	交付主管	1.8667	0.1425%
43	齐琳琳	财务经理	1.8667	0.1425%
44	郁怀剑	项目经理	1.8667	0.1425%
45	徐清	监事会主席、内审经理	1.0000	0.0763%
	合计		1,310.00	100.00%

根据《合伙协议》规定，员工离职需退伙。

恒茂益盛最近一年一期未经审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	1,314.76	1,315.26
净资产	1,307.90	1,308.72
净利润	-0.82	-0.38

（三）其他股东的基本情况

1、古桂林

古桂林，男，身份证号 44142419791009****，1979 年 10 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学位。1999 年-2000 年，北京亚康中宏科贸有限公司，担任技术工程师；2001 年-2002 年，北京市亚康世纪科贸有限公司，担任技术工程师；2002 年-2005 年，北京市亚康万维科技有限公司，担任销售经理；2005 年 3 月至今，历任亚康环宇、亚康有限和亚康万玮销售经理、系统集成事业部总经理、副总经理、董事、总经理。

2、天津天佑永蓄企业管理咨询中心（有限合伙）

企业名称	天津天佑永蓄企业管理咨询中心（有限合伙）
成立日期	2016 年 11 月 7 日
执行事务合伙人	曹伟
认缴出资	263.36 万元
实缴出资	263.36 万元
注册地址	天津市武清区京滨工业园京滨睿城 8 号楼 503 室-13（集中办公区）
主要业务	持有亚康万玮股权
主营业务与发行人主营业务关系	无关联

截至招股说明书签署日，天佑永蓄的合伙人及出资比例如下表所示：

序号	合伙人姓名	合伙人在公司任职	出资额（万元）	出资比例
1	徐江	董事长	258.3626	98.1015%
2	曹伟	副总经理、董事会秘书	5.00	1.8985%
	合计		**263.3626**	**100%**

天佑永蓄最近一年一期未经审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	303.95	298.22
净资产	267.47	262.15
净利润	5.32	-0.25

3、王丰

王丰，男，身份证号 11010619780304****，1978 年 3 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。2001 年 3 月-2005 年 3 月，北京市亚康世纪科贸有限公司，担任销售经理、监事；2002 年 6 月-2009 年，北京市亚康万维科技有限公司，担任监事；2004 年 8 月-2013 年 4 月，北京亚康在线软件系统技术有限公司，担任执行董事；2005 年 3 月至今，历任亚康环宇、亚康有限和亚康万玮服务事业部总经理、董事、副总经理。

4、曹伟

曹伟，男，身份证号 11010419680108****，1968 年 1 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，高中学历。1990 年 9 月-1997 年 10 月，北京市三路居中学校办工厂，担任汽车修理组负责人；1997 年 11 月-2004 年 12 月，北京鑫香洲港

经贸集团，担任销售经理、产品经理；2005 年 1 月-2008 年 1 月，北京潞浩通科技有限公司，担任监事；2008 年 2 月-2016 年 12 月，任职于亚康环宇，担任副总经理；2016 年 12 月至今历任亚康有限和亚康万玮监事、副总经理、董事会秘书。

5、宁波梅山保税港区沣沅股权投资合伙企业（有限合伙）

企业名称	宁波梅山保税港区沣沅股权投资合伙企业(有限合伙)
成立日期	2017 年 5 月 3 日
执行事务合伙人	华纳众金投资管理有限公司
认缴出资	3,000.00 万元
注册地址	浙江省宁波市北仑区梅山七星路88号1幢401室B区M0656
主要业务	股权投资及相关咨询服务
主营业务与发行人主营业务关系	无

沣沅投资为在中国证券基金业协会备案的私募基金，信息如下：

基金名称	宁波梅山保税港区沣沅股权投资合伙企业（有限合伙）
基金编号	SY2648
成立时间	2017 年 5 月 3 日
备案时间	2017 年 12 月 25 日
基金管理人名称	华纳众金投资管理有限公司

截至招股说明书签署日，沣沅投资的合伙人及出资比例如下表所示：

序号	合伙人姓名	合伙人在公司任职	出资额（万元）	出资比例
1	北京中轻原材料有限公司	-	1,315.80	43.86%
2	汪毅	无	500.10	16.67%
3	张康定	无	262.80	8.76%
4	潘峰	无	262.80	8.76%
5	华纳众金投资管理有限公司	-	131.70	4.39%
6	张春艳	无	131.70	4.39%
7	王鸿雁	无	131.70	4.39%
8	田慧	无	131.70	4.39%
9	汪生友	无	131.70	4.39%
	合计		**3,000.00**	**100.00%**

注释：经全国企业信用查询系统查询，北京中轻原材料有限公司的最终股东为中华全国手工业合作总社（96.77%）和中国轻工业原材料总公司工会委员会（3.23%）。

沣沅投资最近一年一期未经审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	2,111.70	2,123.79
净资产	2,064.05	2,072.80
净利润	1.23	-81.30

6、天津翼杨天益企业管理咨询中心（有限合伙）

企业名称	天津翼杨天益企业管理咨询中心（有限合伙）
成立日期	2019 年 1 月 14 日
执行事务合伙人	张涛
认缴出资	1,570.00 万元
实缴出资	1,570.00 万元
注册地址	天津市武清区京滨工业园京滨睿城 8 号楼 608 室-21（集中办公区）
主要业务	持有亚康万玮股权
主营业务与发行人主营业务关系	无

截至招股说明书签署日，翼杨天益的合伙人及出资比例如下表所示：

序号	合伙人姓名	合伙人在公司任职	出资额（万元）	出资比例
1	徐江	董事长	600.00	38.22%
2	李武	财务副总监	200.00	12.74%
3	张涛	系统集成事业部总经理	100.00	6.37%
4	董廷虎	证券事务代表、董事长助理	100.00	6.37%
5	王乾	销售总监	100.00	6.37%
6	邹森祥	销售经理	100.00	6.37%
7	周建国	天津综合办主任	50.00	3.18%
8	张洋	区域销售总监	50.00	3.18%
9	韩磊	销售经理	40.00	2.55%
10	周宇磊	财务经理	35.00	2.23%
11	赵兰锁	行政专员	30.00	1.91%
12	齐琳琳	财务经理	20.00	1.27%
13	谢熠琼	会计	20.00	1.27%
14	郭俊卿	商务管理员	20.00	1.27%

序号	合伙人姓名	合伙人在公司任职	出资额（万元）	出资比例
15	段志刚	库管	20.00	1.27%
16	傅伟	销售经理	20.00	1.27%
17	骆振超	商务专员	10.00	0.64%
18	鹿菲	商务副总监	10.00	0.64%
19	陈吉峰	销售经理	10.00	0.64%
20	丁健	运营管理员	10.00	0.64%
21	李婷婷	销售经理	10.00	0.64%
22	安晓亭	销售员	5.00	0.32%
23	顾建新	销售员	5.00	0.32%
24	邵锋	运营管理员	5.00	0.32%
	合计	-	**1,570.00**	**100.00%**

翼杨天益最近一年一期未经审计的财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年/2020.12.31	2019 年/2019.12.31
总资产	1,570.58	1,570.03
净资产	1,568.88	1,569.73
净利润	-0.85	-0.27

因公司员工看好公司发展有按市场价格的购买意向，同时转让人充分考虑员工的个人风险承受能力，同意这些员工成立翼杨天益作为持股平台，通过翼杨天益间接持有公司股份。

翼杨天益设立及股权变动情况如下：

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

（1）2019 年 1 月，翼杨天益设立

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

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

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

（2）2019 年 9 月，第一次出资份额转让

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

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

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

（3）2019 年 10 月，第二次出资份额转让

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

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

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

（4）2020 年 4 月，第三次出资份额转让

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

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资（万元）	出资比例（%）
1	张涛	普通合伙人	100	6.37
2	徐江	有限合伙人	600	38.22
3	李武	有限合伙人	200	12.74
4	董廷虎	有限合伙人	100	6.37
5	王乾	有限合伙人	100	6.37
6	邹森祥	有限合伙人	100	6.37
7	周建国	有限合伙人	50	3.18
8	张洋	有限合伙人	50	3.18
9	韩磊	有限合伙人	40	2.55
10	周宇磊	有限合伙人	35	2.23
11	赵兰锁	有限合伙人	30	1.91
12	齐琳琳	有限合伙人	20	1.27
13	谢熠琼	有限合伙人	20	1.27
14	郭俊卿	有限合伙人	20	1.27
15	段志刚	有限合伙人	20	1.27
16	傅伟	有限合伙人	20	1.27
17	骆振超	有限合伙人	10	0.64
18	鹿菲	有限合伙人	10	0.64
19	陈吉峰	有限合伙人	10	0.64
20	丁健	有限合伙人	10	0.64
21	李婷婷	有限合伙人	10	0.64
22	安晓亭	有限合伙人	5	0.32
23	顾建新	有限合伙人	5	0.32

序号	合伙人姓名	合伙人类型	认缴出资（万元）	出资比例（%）
24	邵锋	有限合伙人	5	0.32
合计			**1,570**	**100**

（1）股份支付

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

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

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

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

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

（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，将此部分股权激励作股份支付。

魏巍巍等人系 2019 年根据外部 PE 公允价值入股，无需作股份支付处理，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。

7、吴晓帆

吴晓帆，男，身份证号 31022719751116****，1975 年 11 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学位。1998 年 5 月-2002 年 3 月，朗讯科技（中国）有限公司，担任技术支持经理；2002 年 3 月-2008 年 8 月，中国惠普有限公司，担任服务产品/解决方案总监；2008 年 8 月-2012 年 10 月，甲骨文（中国）软件系统有限公司，担任系统解决方案销售华东区高级总监；2012 年 10 月-2014 年 10 月，微软（中国）有限公司，担任商用产品解决方案渠道业务部华东区总监；2014 年 10 月至今，担任上海倚康总经理；2019 年 5 月至今，担任亚康万玮副总经理。

（四）控股股东、实际控制人所持股票的质押及其他争议情况

截至招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人徐江所持公司的股份不存在质押或其他有争议的情况。

八、发行人股本情况

（一）发行人在本次发行前后的股本及其变动情况

本次公开发行前公司总股本为 6,000 万股。本次计划公开发行新股不超过 2,000 万股，公司现有股东不公开发售股份。

如果本次发行 2,000 万股，则本次公开发行前后公司股本结构及其变动情况如下表所示：

序号	股东姓名/名称	发行前		发行后	
		数量（股）	比例	数量（股）	比例
1	徐江	32,596,478	54.3275%	32,596,478	40.7456%
2	祥远顺昌	9,518,698	15.8645%	9,518,698	11.8984%
3	恒茂益盛	8,252,914	13.7548%	8,252,914	10.3161%
4	古桂林	2,663,210	4.4387%	2,663,210	3.3290%
5	天佑永蓄	1,658,671	2.7644%	1,658,671	2.0733%
6	王丰	1,518,941	2.5316%	1,518,941	1.8987%
7	曹伟	1,336,668	2.2278%	1,336,668	1.6708%
8	沣沅投资	1,176,471	1.9608%	1,176,471	1.4706%
9	翼杨天益	923,529	1.5392%	923,529	1.1544%
10	吴晓帆	354,420	0.5907%	354,420	0.4430%
本次公开发行股份		-	-	20,000,000	25.00%
总股本		**60,000,000**	**100%**	**80,000,000**	**100%**

（二）本次发行前公司前 10 名自然人股东及其在发行人处担任的职务

本次发行前，公司有 5 名自然人直接股东，其在公司任职情况如下表所示：

序号	姓名	持股数量（股）	任职情况
1	徐江	32,596,478	董事长
2	古桂林	2,663,210	董事、总经理
3	王丰	1,518,941	董事、副总经理
4	曹伟	1,336,668	董事会秘书、副总经理
5	吴晓帆	354,420	副总经理

（三）外资股份和国有股份

截至招股说明书签署日，公司不存在外资股份和国有股份。

（四）最近一年及一期发行人新增股东的持股情况及其变化情况

沣沅投资于 2019 年 1 月以货币资金 2,000.00 万元对公司增资，其中 116.18

万元作为注册资本，剩余款项计入资本公积；翼杨天益于 2019 年 1 月通过股权转让方式获取公司股份，原股东天佑永蓄将其持有的出资 91.2013 万元以 1,570.00 万元的价格转让给翼杨天益。

本次新增股东持股及其变化情况如下表所示：

序号	股东名称	取得股份时间	在亚康有限出资额（万元）	在亚康万玮持股数量（万股）	持股比例
1	沣沅投资	2019 年 1 月 31 日	116.1800	117.6471	1.9608%
2	翼杨天益	2019 年 1 月 28 日	91.2013	92.3529	1.5392%

1、公司增资以及股权转让的背景

（1）增资背景

亚康有限处于快速发展期，为扩大业务规模的需要引进资金。沣沅投资看好亚康有限的发展前景，有增资意愿。

（2）股权转让背景

翼杨天益的合伙人均为公司员工，为员工能够分享公司长期发展成果，实际控制人对认同公司理念、有意愿成为公司长期股东的员工转让了公司股份。

2、定价依据

增资与转让价格相同，每股 17.21 元，定价依据为增资前公司估值 10 亿元，结合公司的经营情况、历史业绩、行业发展、未来盈利状况等，双方协商确定。

3、新增股东基本情况

新增股东基本情况详见本节“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“5、宁波梅山保税港区沣沅股权投资合伙企业（有限合伙）”和“6、天津翼杨天益企业管理咨询中心（有限合伙）”。

（五）股东中战略投资者持股情况

公司不存在战略投资者投资情况。

（六）本次发行前发行人各股东间的关联关系及关联股东的各自持股比例

股东姓名/名称	关联关系	持股数（股）	持股比例
恒茂益盛	徐江、古桂林、王丰、曹伟、吴晓帆分别持有恒茂益盛合伙份额比例为 5.3437%、30.5725%、	8,252,914	13.75%
徐江		32,596,478	54.33%

股东姓名/名称	关联关系	持股数（股）	持股比例
古桂林	28.4998%、0.3817%、7.4812%，曹伟为恒茂益盛执行合伙人；徐清持有恒茂益盛合伙份额为0.0763%，徐清与徐江为姐弟关系。	2,663,210	4.44%
王丰		1,518,941	2.53%
曹伟		1,336,668	2.23%
吴晓帆		354,420	0.59%
祥远顺昌	徐清、徐平分别持有祥远顺昌合伙份额50%、50%，徐平、徐清为姐妹关系，与徐江为姐弟关系。	9,518,698	15.86%
徐江		32,596,478	54.33%
天佑永蓄	徐江、曹伟分别持有天佑永蓄合伙份额98.1015%、1.8985%，曹伟为执行事务合伙人。	1,658,671	2.76%
徐江		32,596,478	54.33%
曹伟		1,336,668	2.23%
恒茂益盛	同时在恒茂益盛、翼杨天益持有份额的为徐江、张涛、傅伟、张洋、赵兰锁、周宇磊、齐琳琳。	8,252,914	13.75%
翼杨天益		923,529	1.54%

本次发行前，除上述披露关联关系外，公司各直接持股股东之间无其他关联关系。

（七）其他股本相关事项

根据本次发行计划，本次公开发行全部为发行人公开发行新股，发行人股东无公开发售股份计划。

截至招股说明书签署日，公司没有发行过内部职工股，不存在工会持股、职工持股会持股、信托持股、委托持股或股东数量超过二百人的情况。

截至招股说明书签署日，公司员工持股平台恒茂益盛和翼杨天益详见招股说明书“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”。

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

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

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

公司已出具《关于申请首次公开发行股票并在创业板上市股东信息披露的相关承诺》，承诺如下：

1、本公司股东为徐江、天津祥远顺昌企业管理咨询中心（有限合伙）、天津恒茂益盛企业管理咨询中心（有限合伙）、古桂林、天津天佑永蓄企业管理咨询中心（有限合伙）、王丰、曹伟、宁波梅山保税港区沣沅股权投资合伙企业（有限合伙）、天津翼杨天益企业管理咨询中心（有限合伙）以及吴晓帆。上述主体均具备持有本公司股份的主体资格，不存在法律法规规定禁止持股的主体直接或间接持有本公司股份的情形。

2、本次发行的中介机构或其负责人、高级管理人员、经办人员不存在直接或间接持有本公司股份或其他权益的情形。

3、本公司股东不存在以本公司股权进行不当利益输送的情形。

4、在本承诺出具后至本公司股票上市持续期间，本公司仍将继续遵守前述承诺，不会作出任何与此相违的行为。

5、本公司及本公司股东已及时向本次发行的中介机构提供了真实、准确、完整的资料，积极和全面配合了本次发行的中介机构开展尽职调查，依法在本次发行的申报文件中真实、准确、完整地披露了股东信息，履行了信息披露义务。

（八）发行人历史沿革核查结论

保荐机构及发行人律师已取得并核查发行人工商档案、历次股本演变的增资协议及股权转让协议、股东出资凭证、股东声明、股东的身份证明文件、营业执

照及合伙企业协议等文件，并访谈了发行人的实际控制人，检索了发行人股东的私募投资基金备案情况。

经核查，保荐机构及发行人律师认为，发行人自设立以来不存在股份代持的情形，不存在提交本次发行上市申请前 12 个月内新增股东的情形，发行人股东入股价格公允，发行人已真实、准确、完整地披露股东信息。

九、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介

截至招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员中除了 Zheng WAN 为澳大利亚国籍外，其他人员均为中国国籍，无境外居留权。公司董事、监事、高级管理人员均了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务、责任。

（一）公司董事会成员简介

公司董事会成员名单如下：

序号	姓名	职务	任职期间
1	徐江	董事长	2019 年 5 月-2022 年 5 月
2	古桂林	董事、总经理	2019 年 5 月-2022 年 5 月
3	王丰	董事、副总经理	2019 年 5 月-2022 年 5 月
4	Zheng WAN	董事、财务总监	2019 年 5 月-2022 年 5 月
5	薛莲	独立董事	2019 年 5 月-2022 年 5 月
6	刘航	独立董事	2019 年 5 月-2022 年 5 月
7	方芳	独立董事	2021 年 4 月-2022 年 5 月

1、徐江先生，详见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持股5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）公司的控股股东、实际控制人情况”。

2、古桂林先生，详见招股说明书“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“1、古桂林”。

3、王丰先生，详见招股说明书“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“3、王丰”。

4、Zheng WAN 先生，1966 年 4 月出生，澳大利亚国籍，硕士学历。1987 年 9 月-1995 年 7 月，航天部物资供销总公司，担任销售员、出纳员；1995 年 7 月-1998 年 10 月，德国汉高北京代表处，担任主管会计；1998 年 10 月-2000 年 4 月，北京德加拉信息工程有限责任公司，担任财务经理；2000 年 5 月-2001 年 8 月，北京华庆集团，担任财务经理、港区财务总监；2001 年 9 月-2005 年 4 月，北京方正世纪信息系统有限公司，担任副总裁兼财务总监；2005 年 4 月-2009 年 6 月，天津天狮集团，担任全球财务中心计财部总监、总经理；2015 年 3 月-2018 年 5 月，历任北京中科江南信息技术股份有限公司内审部经理、财务总监；2018 年 6 月至今，历任亚康有限和亚康万玮财务总监、董事。

5、薛莲女士，1977 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。1999 年 1 月-2000 年 6 月，上海柏力电子有限公司，担任董事会秘书；2000 年 6 月-2003 年 5 月，清华大学 A 管理模式中心，担任法律课题组长；2003 年 6 月至今，历任北京市万商天勤律师事务所律师、合伙人；2019 年 5 月至今，兼任公司独立董事。

6、刘航先生，1975 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2003 年 4 月-2006 年 5 月，北京金山数字娱乐科技有限公司，担任技术总监；2006 年 6 月-2008 年 1 月，北京搜狐软件有限公司，担任运营总监；2008 年 1 月-2015 年 4 月，完美世界（北京）软件有限公司，担任技术副总裁；2015 年 5 月-2017 年 1 月，量子矩阵（北京）投资有限公司，担任合伙人；2015 年 7 月-至今，北京顺时运科贸有限公司，担任监事；2016 年 2 月至今，博睿宏远数据科技股份有限公司，担任独立董事；2016 年 5 月至今，北京乐橙时代科技有限公司，担任执行董事、经理；2016 年 8 月至今，上海翻翻豆网络科技有限公司，担任董事；2017 年 5 月-2019 年 1 月，人加智能机器人技术（北京）有限公司，担任董事；2018 年 3 月至今，上海云敞网络科技有限公司，担任董事；2018 年 9 月-至今，智慧航安(北京)科技有限公司，担任监事；2019 年 5 月至今，兼任公司独立董事。

7、方芳女士，1982 年 3 月出生，博士研究生，副教授，中国国籍，无境外永久居留权；2003 年 7 月至 2005 年 10 月，就职于普华永道中天会计师事务所，任职高级审计师；2006 年 4 月至 2011 年 9 月就读于名古屋大学经济学研究科，

先后取得经济学硕士和博士学位（会计学专业）；2012 年 7 月至今，就职于北京师范大学经济与工商管理学院会计系，历任讲师、副教授；2017 年 1 月至 2020 年 6 月，担任上海新数网络科技股份有限公司独立董事；2018 年 8 月至今，担任北京新时空科技股份有限公司独立董事；2016 年 7 月至今，任职北京时代凌宇科技股份有限公司独立董事；2021 年 4 月至今，兼任公司独立董事。

（二）公司监事会成员简介

公司监事会成员名单如下：

序号	姓名	职务	任职期间
1	徐清	监事会主席	2019 年 5 月-2022 年 5 月
2	李玉明	监事	2019 年 5 月-2022 年 5 月
3	唐斐	职工监事	2019 年 5 月-2022 年 5 月

1、徐清女士，1968 年 12 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1990 年 7 月至 1991 年 5 月，牡丹江市郊区企业公司，担任职员；1991 年 6 月-1995 年 5 月，黑龙江省水田机械化研究所，担任财务科科员；1995 年 6 月-2002 年 12 月，黑龙江省牡丹江市农业银行，担任科员；2002 年 12 月-2014 年 5 月，黑龙江省牡丹江市财政局，担任科员，并于 2014 年 5 月退休。2014 年 5 月至今，历任亚康有限和亚康万玮财务经理、内审经理、监事会主席。

2、李玉明先生，1969 年 1 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。1990 年 3 月-1992 年 11 月，四川武警二支队，担任战士；1993 年 1 月-1997 年 1 月，中铁三局四处，担任工人；1999 年-2000 年，北京亚康中宏科贸有限公司，担任商务经理；2001 年-2002 年，北京市亚康世纪科贸有限公司，担任商务经理；2002 年-2005 年 3 月，北京市亚康万维科技有限公司，担任商务经理；2005 年 3 月至今，历任亚康环宇、亚康有限和亚康万玮商务总监、监事。

3、唐斐先生，1983 年 8 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2006 年 8 月至今，历任亚康有限和亚康万玮运营管理经理、监事。

（三）公司高级管理人员简介

公司高级管理人员名单如下：

序号	姓名	职务	任职期间
1	古桂林	董事、总经理	2019 年 5 月-2022 年 5 月

2	王丰	董事、副总经理	2019 年 5 月-2022 年 5 月
3	Zheng WAN	董事、财务总监	2019 年 5 月-2022 年 5 月
4	曹伟	董事会秘书、副总经理	2019 年 5 月-2022 年 5 月
5	吴晓帆	副总经理	2019 年 5 月-2022 年 5 月
6	韦红军	副总经理	2019 年 5 月-2022 年 5 月

1、古桂林先生，详见招股说明书“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“1、古桂林”。

2、王丰先生，详见招股说明书“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“3、王丰”。

3、Zheng WAN 先生，详见本节“九、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介”之“（一）公司董事会成员简介”。

4、曹伟先生，详见招股说明书“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“4、曹伟”。

5、韦红军先生，1975 年 5 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。1997 年-2000 年，人民教育出版社，担任主编；2000 年-2009 年，TOM 在线有限公司，担任总监；2009 年-2013 年，空中（中国）有限公司，担任副总裁；2013 年-2015 年，云易时代担任首席技术官；2016 年至今，任亚康有限和亚康万玮副总经理。

6、吴晓帆先生，详见招股说明书“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“7、吴晓帆”。

（四）公司其他核心人员简介

除上述董事、监事和高级管理人员外，本公司无其他核心人员。

十、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼职情况

截至招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员兼

职情况如下表所示：

姓名	现任职务	其他任职单位（不含下属企业）	兼职职务	其他任职单位与公司关系
徐江	董事长	中联润通	董事长	徐江持股61.29%
		北京雁栖山水商贸有限公司	经理、执行董事	徐江持股33.3%
		天津康运德易科技中心（有限合伙）	执行事务合伙人	徐江持有出资份额70%
古桂林	董事、副总经理	无		
王丰	董事、副总经理	无		
Zheng WAN	董事、财务总监	瑞领商业保理（天津）有限公司	监事	无
		天津韬略永晟企业管理咨询有限公司	监事	无
		天津盈海青翼企业管理咨询有限公司	监事	无
薛莲	独立董事	北京市万商天勤律师事务所	合伙人	无
刘航	独立董事	北京乐橙时代科技有限公司	执行董事、经理	无
		北京博睿宏远数据科技股份有限公司	独立董事	无
		上海翻翻豆网络科技有限公司	董事	无
		上海云敞网络科技有限公司	董事	无
		智慧航安（北京）科技有限公司	监事	无
		北京顺时运科贸有限公司（吊销）	监事	无
方芳	独立董事	北京师范大学	副教授	无
		北京新时空科技股份有限公司	独立董事	无
		北京时代凌宇科技股份有限公司	独立董事	无
徐清	监事会主席、内审经理	祥远顺昌	执行事务合伙人	持有公司15.8645%股份
李玉明	监事、商务总监	无		
唐斐	监事、运营管理经理	无		
曹伟	副总经理、董事会秘书	恒茂益盛	执行事务合伙人	持有公司13.7548%股份
		天佑永蓄	执行事务	持有公司

姓名	现任职务	其他任职单位（不含下属企业）	兼职职务	其他任职单位与公司关系
			合伙人	2.7644%股份
吴晓帆	副总经理	上海浩彰信息科技有限公司	监事	无
韦红军	副总经理	无		

十一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系

公司董事长徐江与监事会主席徐清为姐弟关系。

除上述披露亲属关系外，公司其他董事、监事、高级管理人员、其他核心人员之间不存在亲属关系。

十二、发行人董事、监事、高级管理人员提名和选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2019 年 5 月 27 日，公司召开创立大会暨 2019 年第一次临时股东大会，全体发起人协商提名并选举徐江、古桂林、王丰、Zheng WAN、薛莲（独立董事）、刘航（独立董事）、张宏亮（独立董事）为亚康万玮第一届董事会董事，任期三年。同日，公司第一届董事会第一次会议选举徐江为第一届董事会董事长。

2021 年 4 月 15 日，独立董事张宏亮辞职，选举方芳为亚康万玮第一届董事会董事（独立董事）。

2、监事提名和选聘情况

2019 年 5 月 10 日，亚康有限召开职工代表大会，选举唐斐为公司整体变更为股份有限公司后第一届监事会职工代表监事。2019 年 5 月 27 日，公司召开创立大会暨 2019 年第一次临时股东大会，全体发起人协商提名并选举徐清、李玉明为亚康万玮第一届监事会监事。同日，公司第一届监事会第一次会议通过决议，选举徐清为监事会主席。公司监事任期三年。

3、高级管理人员提名及选聘情况

2019 年 5 月 27 日，经公司第一届董事会第一次会议审议通过，聘任古桂林担任公司总经理，王丰、吴晓帆、韦红军为副总经理，Zheng WAN 为财务总监，

曹伟为副总经理兼董事会秘书。

4、董事、监事、高级管理人员了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任的情况

公司现任全体董事、监事和高级管理人员通过参加保荐机构及发行人律师、发行人会计师组织的股票发行上市相关法律法规的学习、培训，并通过了辅导考试，已经了解与股票发行上市有关的法律法规，知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任。

十三、发行人与董事、监事、高级管理人员和其他核心人员签订的协议

截至招股说明书签署日，公司与独立董事薛莲、刘航、**方芳**及董事长徐江签署了聘任协议；公司其他董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均与公司签署了董事、监事聘任协议、劳动合同及保密协议。截至招股说明书签署日，上述合同履行正常，不存在违约情形。公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员未与公司签订其他重大商业协议。

十四、董事、监事、高级管理人员近两年变动情况

（一）公司董事会成员变动情况

期间	董事/执行董事	变动原因
2019.1.1 至 2019.5.26	执行董事：徐江	-
2019.5.27 至 2021.4.15	董事：徐江（董事长）、古桂林、王丰、Zheng WAN 独立董事：刘航、薛莲、张宏亮	发行人改制为股份有限公司，同时设立董事会，选举董事及独立董事
2021.4.15 至今	董事：徐江（董事长）、古桂林、王丰、Zheng WAN 独立董事：刘航、薛莲、方芳	张宏亮辞职，选举方芳为独立董事

（二）监事会成员变动情况

期间	监事	变动原因
2019.1.1 至 2019.5.26	曹伟	-
2019.5.27 至今	徐清、唐斐、李玉明	发行人改制为股份有限公司，同时设立监事会，选举监事

（三）高级管理人员变动情况

期间	高级管理人员	变动原因

期间	高级管理人员	变动原因
2019.1.1 至 2019.5.26	经理：徐江 副总经理：古桂林、韦红军、王丰 财务总监：Zheng WAN	公司聘请 Zheng Wan 担任财务总监
2019.5.27 至今	总经理：古桂林 副总经理：韦红军、曹伟、王丰、吴晓帆 财务总监：Zheng WAN 董事会秘书、副总经理：曹伟	公司改制为股份有限公司聘任高级管理人员

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

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

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

综上所述，公司上述人员变化事宜均符合有关法律、法规、规范性文件和《公司章程》的规定，并已履行了必要的法律程序，公司董事、监事及高级管理人员最近两年未发生重大变动。

十五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的对外投资情况

（一）董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持股情况

截至招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员、其他核心人员及其近亲属持有公司股份情况如下：

姓名	职务	持股方式	持股数（股）	持股比例	所持股份是否质押或冻结
徐江	董事长	直接持有	32,596,478	54.3275%	否
		天佑永蓄	1,627,181	2.7120%	否
		恒茂益盛	441,012	0.7350%	否
		翼杨天益	352,941	0.5882%	否
		小计	**35,017,612**	**58.3627%**	否
古桂林	董事、总经理	直接持有	2,663,210	4.4387%	否
		恒茂益盛	2,523,119	4.2052%	否
		小计	**5,186,329**	**8.6439%**	否
王丰	董事、副总经理	恒茂益盛	2,352,067	3.9201%	否
		直接持有	1,518,941	2.5316%	否
		小计	**3,871,008**	**6.4517%**	否
曹伟	副总经理、董事会秘书	直接持有	1,336,668	2.2278%	否
		恒茂益盛	31,500	0.0525%	否
		天佑永蓄	31,490	0.0525%	否
		小计	**1,399,658**	**2.3328%**	否
吴晓帆	副总经理	恒茂益盛	617,417	1.0290%	否
		直接持有	354,420	0.5907%	否
		小计	**971,837**	**1.6197%**	否
徐清	监事会主席、内审经理	祥远顺昌	4,759,349	7.9322%	否
		恒茂益盛	6,300	0.0105%	否
		小计	**4,765,649**	**7.9427%**	否
徐平	-	祥远顺昌	4,759,349	7.9322%	否
韦红军	副总经理	恒茂益盛	588,016	0.9800%	否
李玉明	监事、商务总监	恒茂益盛	294,008	0.4900%	否
唐斐	监事、运营管理经理	恒茂益盛	58,802	0.0980%	否

注释：徐平与徐江为姐弟关系，徐平与徐清为姐妹关系。

公司董事、监事、高级管理人员及其近亲属持有股份不存在质押或冻结的情形。除上述披露情况外，公司董事、监事、高级管理人员及其近亲属无其他持有

公司股份的情况。

（二）董事、监事、高级管理人员、其他核心人员其他的对外投资情况

截至招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员与其他核心人员除亚康万玮、祥远顺昌、恒茂益盛、天佑永蓄、翼杨天益外，主要的其他对外投资情况如下：

姓名	本公司任职	对外投资单位	注册资本（万元）	出资比例
徐江	董事长	中联润通	1,483.10	61.29%
		天津康运德易科技中心（有限合伙）	2,370.00	70.00%
		北京雁栖山水商贸有限公司	10.00	33.30%
		嘉兴宏数信息科技合伙企业（有限合伙）	227.50	40.00%
		北京宜德景棋股权投资中心（有限合伙）	10,000.00	5.00%
		重庆仙桃易云数据有限公司	1,000.00	中联润通持股80%
		海南京陵易云数据科技有限公司	1,000.00	中联润通持股51%
古桂林	董事、总经理	无		
王丰	董事、副总经理	无		
Zheng WAN	董事、财务总监	车立方（北京）新能源科技有限公司	3,458.00	2.00%
薛莲	独立董事	无		
刘航	独立董事	北京乐橙时代科技有限公司	200.00	100%
		北京英立讯科技有限公司	1,210.76	1.00%
		深圳励石诺世界投资管理中心（有限合伙)	14,990.00	0.67%
方芳	独立董事	无		
徐清	监事会主席、内审经理	无		
唐斐	监事、运营管理经理	无		
李玉明	监事、商务总监	无		
曹伟	董事会秘书、副总经理	无		
吴晓帆	副总经理	无		

姓名	本公司任职	对外投资单位	注册资本（万元）	出资比例
韦红军	副总经理	无		

上述对外投资与公司不存在利益冲突。除上述已披露的对外投资外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员无其他与发行人及业务相关的直接重大对外投资。

十六、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员最近一年的薪酬情况

（一）薪酬组成、确定依据及所履行的程序情况

公司独立董事只领取津贴，公司内部同时担任其他职务的董事除其本职岗位工资外不在公司额外领取薪酬。

公司内部同时担任其他职位的监事，除其本职岗位工资外不在公司额外领取薪酬。

高级管理人员及其他核心人员的薪酬主要由基本工资、奖金组成。其中：基本工资由劳动合同约定，主要根据职级、岗位等进行确定；高级管理人员奖金根据年初制定的经营目标、考核方案及最终实现情况确定。

（二）最近三年薪酬总额占各期发行人当期利润总额的比重

公司最近三年董事、监事、高级管理人员及其他核心人员薪酬总额（包含股份支付）占公司当期利润总额的比重情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
薪酬	645.23	564.80	391.27
股份支付	-	-	-
小计	**645.23**	**564.80**	**391.27**
利润总额	**12,025.57**	**9,217.84**	**6,916.16**
占比	**5.37%**	**6.13%**	**5.66%**

（三）最近一年从公司及其关联企业领取收入的情况

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员 2020 年度薪酬（津贴）领

取情况如下表所示：

姓名	职务	2020 年度薪酬（万元）
徐江	董事长	75.00
古桂林	董事、总经理	83.64
王丰	董事、副总经理	93.64
Zheng WAN	董事、财务总监	57.40
薛莲	独立董事	5.00
刘航	独立董事	5.00
张宏亮	独立董事	5.00
徐清	监事会主席、内审经理	27.84
李玉明	监事、商务总监	23.92
唐斐	监事、运营管理经理	68.92
曹伟	副总经理、董事会秘书	40.02
韦红军	副总经理	82.80
吴晓帆	副总经理	77.03

最近一年上述人员未从公司其他关联企业领取薪酬、退休金计划、其他待遇等。

十七、公司员工人数及专业结构情况

（一）员工人数及专业结构

报告期各期末，公司员工人数分别为 742 人、1,016 人、**1, 256** 人，公司员工的岗位构成如下：

岗位	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
科研人员	39	3.11%	53	5.22%	37	4.99%
销售人员	74	5.89%	64	6.30%	71	9.57%
技术服务人员	1,089	86.70%	833	81.99%	573	77.22%
行政及管理人员	54	4.30%	66	6.50%	61	8.22%
合计	**1,256**	**100%**	**1,016**	**100%**	**742**	**100%**

注释：截至 2020 年 12 月 31 日，融盛高科员工人数为 11 人、美国亚康员工人数为 87 人、加拿大凯威员工人数为 5 人、新加坡科技员工人数为 17 人，合计 120 人。

公司员工的学历构成如下：

岗位	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
硕士及以上	46	3.66%	34	3.35%	5	0.67%
本科	384	30.57%	315	31.00%	205	27.63%
大专	748	59.55%	589	57.97%	466	62.80%
高中及以下	78	6.21%	78	7.68%	66	8.89%
合计	**1,256**	**100%**	**1,016**	**100%**	**742**	**100%**

公司员工的年龄构成如下：

岗位	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	人数	占比	人数	占比	人数	占比
25 岁以下	553	44.03%	494	48.62%	375	50.54%
26-30 岁	363	28.90%	265	26.08%	202	27.22%
31-35 岁	190	15.13%	138	13.58%	87	11.73%
36-40 岁	90	7.17%	69	6.79%	51	6.87%
40 岁以上	60	4.78%	50	4.92%	27	3.64%
合计	**1,256**	**100%**	**1,016**	**100%**	**742**	**100%**

（二）公司员工社会保障情况

1、社会保障

公司实行劳动合同制，员工的聘用、解聘均按照《中华人民共和国劳动合同法》等有关规定办理。报告期内，公司不存在因违反社会保险方面的法律、法规、规章和其他规范性文件而受到处罚的情形。

报告期各期末公司员工人数与社保缴纳人数的差异情况及原因如下：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
公司员工人员	1,256	1,016	742
缴纳社保人员	1,116	889	710
差异	140	127	32
差异原因	120 名海外员工，17 名新入职员工，暂未申报成功；1 名员工为退休返聘人员；1 名员工为随军家属，由部队集体缴纳；1 名员工已自己缴纳	83 名海外员工；30 名新入职员工，暂未申报成功；10 名员工尚未提供社保材料；1 名员工为退休返聘人员；1 名员工为随军家属，由部队集体缴纳；2 名员工已自己缴纳	9 名海外员工；16 名新入职员工，暂未申报成功；2 名员工尚未提供社保材料；1 名员工为退休返聘；1 名员工为随军家属，由部队集体缴纳；1 名员工参加农村集体社保；2 名员工

			己自己缴纳

注释：上表中，员工人数、缴纳社保人数均为当期最后一个月份数值。

2、住房公积金

报告期内，公司不存在因违反住房公积金方面的法律、法规、规章和其他规范性文件而受到处罚的情形。

报告期内各期末公司员工人数与住房公积金人数的差异情况及原因如下：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
公司员工人员	1,256	1,016	742
缴纳住房公积金人员	1,115	888	706
差异	141	128	36
差异原因	120 名海外员工，17 名新入职员工，暂未申报成功；2 名员工为退休返聘人员；1 名员工为随军家属，由部队集体缴纳；1 名员工已自己缴纳	83 名海外员工；30 名新入职员工，暂未申报成功；10 名员工尚未提供公积金材料；2 名退休返聘人员；1 名员工为随军家属，由部队集体缴纳；2 名员工已自己缴纳	9 名海外员工；17 名新入职员工，暂未申报成功；2 名员工尚未提供公积金材料；2 名员工为退休返聘；1 名员工为随军家属，由部队集体缴纳；1 名员参加农村集体公积金；2 名员工已自己缴纳；2 名员工为农村户口，公司未为其缴纳

注释：上表中，员工人数、缴纳住房公积金人数均为当期最后一个月份数值。

（三）实际控制人关于员工社会保险及公积金的相关承诺

公司控股股东、实际控制人徐江已出具《控股股东、实际控制人关于承担社保和住房公积金补缴义务的承诺》，确认：若发行人及其附属子公司因未为职工缴存或足额缴纳社会保险费、住房公积金被有关政府部门或司法机关、仲裁机构认定需要补缴以及因此受到处罚或遭受民事索赔的，承诺人愿意无条件全额承担补缴义务以及因此而遭受的任何罚款或损失，以保证发行人的利益不受影响。

第六节 业务和技术

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

（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

1、主营业务基本情况

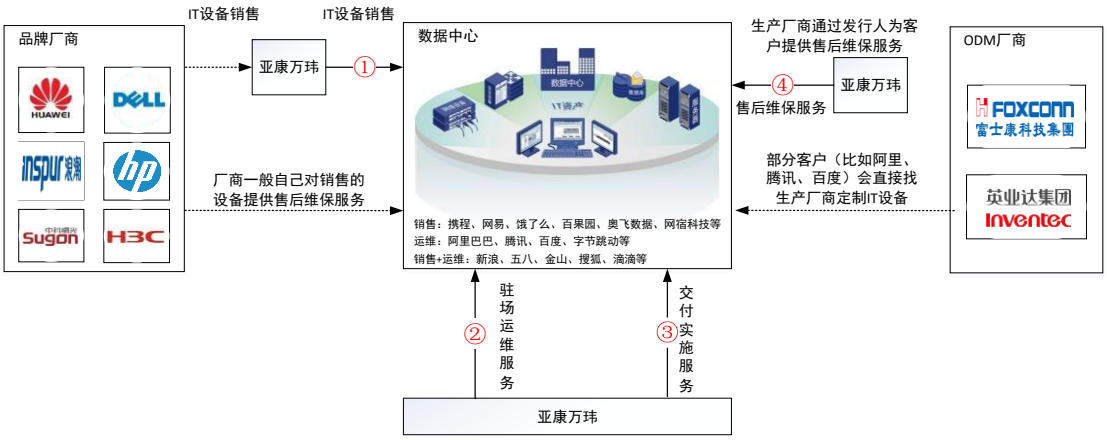
公司是一家面向互联网数据中心，以IT设备销售、运维为核心的IT服务商，公司主营业务是为大中型互联网公司和云厂商提供IT设备销售及运维服务。公司致力于通过“C+4S（顾问Consultant、销售Sale、运维Service、备件Sparepart、反馈Survey）”的模式，为客户IT设备提供涵盖测试选型、运营维护、售后维保的全生命周期专业服务。

凭借长期的技术、实践积累，公司形成了为数据中心产业链上下游客户同时服务的能力，形成了完善的服务体系。在产业链上游，公司与华为、戴尔、浪潮、中科曙光、新华三等主流品牌厂商及富士康、英业达等ODM厂商保持着长期稳定的合作；在产业链下游，公司为阿里巴巴、腾讯、百度、金山云、滴滴、网易、新浪、搜狐、五八同城、携程在内的大中型互联网公司和云厂商提供专业IT产品、服务。

公司总部设立于北京，在上海、深圳、广州、杭州、天津、香港等主要城市以及美国、新加坡、加拿大拥有分支机构，形成了覆盖大中华地区和北美地区的服务响应能力。

公司是高新技术企业，形成了数据中心运维可视化管理系统、IT 资产管理系统、售后服务管理系统、知识共享系统等61项软件著作权。公司自设立以来，始终专注于互联网行业，通过模式创新、专业化服务，形成了具备自身特点的业务模式。

2、主要产品和服务的基本情况



公司主营业务是为大中型互联网公司和云厂商提供 IT 设备销售及运维服务，IT 运维服务包括驻场运维服务、交付实施服务和售后维保服务。

（1）IT 设备销售

IT 设备销售是指发行人根据客户业务需求，依托选型顾问和交付管理等附加服务，为金山云、新浪、搜狐、五八同城、携程、饿了么、滴滴等客户提供华为、戴尔、浪潮、中科曙光、新华三等品牌厂家的 IT 设备产品，其售后维保服务一般由品牌厂商负责。

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

产品名称	具体类型	应用场景	具体功能	示例
服务器	机架式服务器 1U、2U 及 4U	主要适用于需要大量服务器的企业，例如互联网企业、互联网数据中心等，满足构建自主可控的服务器平台需求	服务器在网络中为其他客户机提供计算或者应用服务，具备承担响应服务需求、承担服务、保障服务的能力。	
服务器配件	内存	服务器的重要组成部分	与 CPU 进行沟通的桥梁，用于暂时存放 CPU 的运算数据，以及与硬盘等外部存储器交换的数据。	

	硬盘	服务器的重要组成部分	服务器主要的存储器，用来储存数据。	
	CPU 卡	服务器重要组成部分	CPU 作为计算机系统的运算和控制中心，是信息处理、程序运行的最终执行单元。	
	GPU 卡	服务器的重要组成部分	服务器中图形处理和高性能运算等工作的微处理器，主要应用于图形处理、数据挖掘、人工智能等方面	
网络设备配件	路由器	构建网络互联的重要组成部分	连接两个或多个网络的硬件设备，根据选定的路由算法把各数据包按最佳路线传送到指定位置	
	网关	构建网络互联的重要组成部分	网关是一种充当转换任务的计算机系统，是一个翻译器，网关对收到的信息要重新打包，以适应目的系统的需求。	

	交换机	构建网络互联的重要组成部分	用于电（光）信号转发的网络设备，主要功能包括物理编址、网络拓扑结构、错误校验、帧序列以及流量控制等。	

发行人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。

（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三大类。

随着数据中心规模的持续扩张，行业内催生了数据中心第三方 IT 运维服务的需求，公司凭借着自身的服务团队，逐步为阿里巴巴、腾讯、百度等客户的数据中心提供 IT 运维服务。形成了以 IDC 驻场运维服务为基石，售后维保和交付实施协同发展的服务模式。

IT 运维服务是依托于 IT 设备销售业务发展而来，目前，IT 运维服务业务已形成独立的业务体系，不依赖 IT 设备销售业务可以自主获取客户。在 IT 运维服务业务中，发行人凭借自身团队人员、技术和组织管理，独立开展服务、自主承担交付成果的质量风险和其他法律风险。公司 IT 运维业务在工作内容、时间安排等方面的具体情况如下：

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

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

公司驻场运维服务收入金额是依据合同约定的岗位单价乘以岗位数量计算，并且经客户确认后，收入金额合理；公司售后维保服务收入是合同约定的单价乘以服务数量，且经过了客户确认，收入金额合理；在交付实施服务中，虽然不同项目提供的服务内容不同，但是每个项目的收入均是根据合同约定的单价乘以工作量进行计算，并且经过了客户确认，收入金额合理。

A、驻场运维服务

驻场运维服务是指由公司向阿里巴巴、腾讯、百度等客户的数据中心派驻工程师，根据客户要求的服务等级（SLA）和服务流程（SOP）提供相应 IT 设备的日常运维服务。根据工作内容、工作职能不同，驻场运维工程师一般可分为服务器运维岗、网络运维岗和资产管理岗等。服务器运维岗主要负责服务器综合运

维、服务器故障处理、IDC 巡检、服务器利旧、综合布线等职能；网络运维岗主要负责安装部署、故障检测、网络变更等职能；资产管理岗主要负责设备出入库、资产管理与盘点等职能。

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、帖标签等工作；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。

B、售后维保服务

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。

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

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

为 ODM 厂商人员，公司代表了富士康、英业达为客户提供售后维保服务，公司的售后维保服务属于 ODM 厂商的“原厂售后维保服务”。

售后维保服务行业主要包括品牌厂商和第三方运维服务商，品牌厂商如华为、戴尔、浪潮等，品牌厂商具有售后维保服务团队，主要为自身生产销售的服务器提供售后维保服务。第三方运维服务商如发行人、金石易服、金道天成等，主要为 ODM 厂商、品牌厂商提供售后维保服务。ODM 厂商一般不拥有售后维保服务团队以及当品牌厂商对某个地区或某个业务需要第三方运维服务商时，是第三方运维服务商的行业空间。第三方运维服务商的竞争格局分散，市场上存在着大量的中小型本地运维服务商。

公司主要服务于互联网行业，公司售后维保服务客户主要包括富士康、英业达，服务对象主要为阿里巴巴、字节跳动、腾讯等大型互联网公司，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，公司售后维保服务业务竞争优势如下：

a、管理优势

发行人通过多年行业经验积累，自主研发了售后服务管理系统，对售后服务业务全环节及流程进行管控，包括：事件管理（SLA 管理、工单管理、服务流程控制、服务记录等）、备件管理（备件 BOM 管理、备件出入库及调拨管理、备件水位预警等）、智能报表（交付数据分析、备件数据分析、设备整机及各部件维修报告及分析等）。系统完善了业务操作及管理方式和流程，为设备的交付和维修提供了可靠的系统平台支持，提高了各环节的沟通和管理效率，降低了人工成本。

b、客户资源优势

凭借过硬的运维服务能力，公司赢得了国内大部分知名互联网公司的认可，主要客户包括阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动、滴滴、美团、新浪、搜狐等。公司售后维保服务客户主要包括富士康、英业达等大型 ODM 厂商，服务对象主要为阿里巴巴、字节跳动、腾讯等超大型互联网公司。通过为行业内头部企业服务，不仅有效促进公司服务能力，提高服务质量，而且优质的客户资源也提升了公司的市场声誉。

c、响应速度优势

公司2020年售后维保服务器月均台数为289,154台，在国内超过20个城市、在香港、美国、加拿大、新加坡等地具有当地服务人员，形成了覆盖大中华地区、东南亚和北美地区的售后维保服务能力。通过多年业务发展和积累，公司形成了一定规模的售后维保服务团队，相对广泛的区域覆盖能力，在售后维保服务中使公司具有响应速度快优势。

d、技术优势

公司技术团队拥有丰富的行业技术背景及实践经验，核心人员从业经验近20 年，还有部分技术人员来自于品牌厂商，公司曾经为紫光股份（惠普）提供售后维保服务，可以为客户提供原厂级别的售后维保服务。

除品牌厂商之外，在互联网行业公司第三方运维服务提供商竞争对手包括金石易服、金道天成等。公司售后维保服务具备管理优势、客户资源优势、响应速度优势和技术优势等竞争优势。由于第三方售后维保行业市场格局分散，而服务区域覆盖率、服务团队规模和管理优势等均需要通过实际业务积累才能形成，一般情况下无法在短时间内形成。因此，在可预期的未来，公司业务不容易被其他竞争对手所替代。

C、交付实施服务

交付实施服务是指当新建 IDC、IDC 扩容改造、CDN 节点新建和升级改造时，公司派遣工程师完成 IT 设备的最终上架运行工作。交付实施服务主要工作内容包括 CDN 建设、综合布线工程、IT 设备搬迁等。

IT 运维服务中的主要结算客户和服务对象高度重叠，具体如下表。

业务类型	结算客户	服务对象
驻场运维服务	中国电信、腾讯、百度等	阿里巴巴、腾讯、百度等
售后维保服务	富士康、英业达等	阿里巴巴、腾讯等
交付实施服务	中国电信、阿里巴巴、百度等	阿里巴巴、百度等

注释：公司报告期内前五大客户的服务对象详见招股说明书“第六节 业务和技术”之“四、公司销售情况和主要客户”之“（二）主要客户”之“2、IT 运维服务”。

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

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

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

3、主营业务收入按照业务类别构成如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
IT 设备销售	**90,008.46**	**74.27%**	**112,852.16**	**83.87%**	**94,028.38**	**86.18%**
IT 运维服务	**31,185.36**	**25.73%**	**21,706.35**	**16.13%**	**15,078.74**	**13.82%**
其中:驻场运维服务	16,753.54	13.82%	12,427.80	9.24%	8,084.37	7.41%
售后维保服务	7,769.60	6.41%	5,458.87	4.06%	3,860.70	3.54%
交付实施服务	6,662.22	5.50%	3,819.68	2.84%	3,133.67	2.87%
合计	**121,193.82**	**100%**	**134,558.51**	**100%**	**109,107.12**	**100%**

（二）发行人的盈利模式和主要经营模式

1、IT 设备销售

（1）盈利模式

IT 设备销售是发行人依托选型顾问和交付管理等附加服务，为客户提供华为、戴尔、浪潮、曙光、新华三等厂家的 IT 设备产品。在该业务中，发行人业务盈利来源于为客户销售 IT 设备的差价。

（2）采购模式

公司 IT 设备销售业务采购的主要产品包括服务器及配件、网络设备及配件等。

公司上游品牌厂商主要包括华为、戴尔、浪潮、中科曙光、新华三等。品牌厂商除直接面对少数行业重点客户外，通常采用代理商的模式，具体合作模式详见招股说明书“第六节 业务和技术”之“五、公司的采购情况和主要供应商”之“（一）公司报告期内分类采购情况”之“1、IT 设备销售业务”。

公司为主要品牌厂商的增值代理商，主要品牌厂商授予公司代理商资格，约定产品类型、销售区域、终端用户管理情况等。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，安排采购。

公司的采购模式既包括品牌厂商直采，也存在向代理商采购。公司向代理商采购产品，主要是基于流动资金原因，通过代理商采购公司无需预付货款，资金压力较低，公司合作的代理商主要包括伟仕佳杰、英迈电子商贸（上海）有限公司、紫光股份等。

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

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

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	2019 年	2018 年
华为	2,800	3,000	3,000
戴尔	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 31,043.99 万元、33,188.39 万元及 15,648.57 万元；公司向戴尔采购金额为 12,033.52 万元、11,581.82 万元及 7,770.46 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	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
3	《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
4	《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 1.49 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 14.32%、30.32%和 25.37%，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。

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

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

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

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

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

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

品牌	供应商	流通路径	所有权转移及风险责任
华为	华为技术有限公司	一般由公司提货，并委托物流公司将货物发送至客户	公司提货后，所有权、风险及责任全部转移至公司；公司交

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

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

公司服务器采购询价的一般过程如下：

①公司获取客户需求后，根据客户需求情况制定选型方案，确定本次准备销售的服务器品牌，并向该品牌商进行最终用户备案；

②当公司的选型方案达到客户测试性能要求后，公司向品牌商进行询价，询价内容包括：服务器的具体型号、详细配置，采购数量和价格等。

③品牌商根据公司的询价要求，向公司确定相应型号和配置服务器的采购单价及交货周期。

④公司根据采购单价进行招投标工作，中标后，根据客户具体订单向供应商执行采购。

公司根据客户需求，先确定具体品牌商，当选型方案通过测试后，公司向该

品牌商对详细配置的服务器进行询价，公司不存在向多个供应商同时询价的情况。公司最终销售的服务器型号、配置与所采购的服务器型号、配置一致。因此，公司询价单价与实际采购单价一致。

报告期内，公司前十大机型服务器询价单价与实际采购单价一致，不存在差异。

为适应下游客户需求，品牌商对同型号的服务器在 CPU、内存、硬盘、网卡、GPU 卡等方面可进行定制。因此，同型号服务器，不同配置，其采购单价不同。例如，2019 年，公司向某客户销售的华为品牌服务器，其具体询价单价与采购单价如下：

单位：元/台

品牌	型号	主要配置	询价单价	采购单价
华为	RH2288H V5	CPU：Intel 4110*2	15,044.25	15,044.25
		内存：16G*8		
		硬盘：4T SATA*2		
		其他：电源 550W*2		
		CPU：Intel 4110*1	74,955.75	74,955.75
		内存：16G*4		
		硬盘：14T SATA*36；240G SSD*1		
		其他：SR130-M 阵列卡，电源 900W*2		
		CPU：Intel 4110*1	48,495.58	48,495.58
		内存：16G*4		
		硬盘：8T SATA*36；240G SSD*1 480G SSD*1		
		其他：SR130-M 阵列卡；电源 900W*2		

（3）销售模式

公司采用直接面向最终用户的直接销售模式，依托自身的销售团队，开拓市场。公司专注于互联网行业，积累了大量的互联网客户资源，并通过客户介绍，参加行业协会活动等方式不断发展新客户。对于老客户，公司通过不断提升客户满意度，来维持与客户的合作关系。

针对大中型互联网公司、云厂商对服务响应时间的极致要求、交付周期短和业务需求多样化等特点，公司采用“销售代表+技术工程师+客服代表”的团队式销售模式，向客户提供专业、高效率的 IT 设备销售业务。其中：销售代表负

责了解客户需求、维护客户关系；技术工程师负责产品选型、技术咨询和解决技术难题；客服代表负责交货管理和协调售后维护。

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

报告期内，公司改配服务器销售收入金额分别为 2,640.25 万元、874.18 万元和 1,900.93 万元，占当期 IT 设备销售收入比例分别为 2.81%、0.77%和 2.11%。报告期内，公司不存在因销售改配服务器而与客户、供应商发生纠纷的情形。

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

2、IT 运维服务

（1）盈利模式

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，形成了独立的业务体系，以 IDC 驻场运维服务为基石，售后维保和交付实施协同发展的盈利模式。

（2）采购模式

IT 运维服务主要依靠运维工程师，发行人自身已建立了一支行业内规模较为庞大的工程师团队，并主要依托自身工程师开展业务。在 IT 运维业务中，为满足 IT 运维业务需求的快速增长，公司对外采购主要是外包服务采购。报告期内，公司主要向美国凯威、加拿大凯威采购外包服务。

（3）销售模式

根据行业的业务特点，公司主要采用直销模式向客户提供 IT 运维服务，即由公司直接对客户提供服务。

公司为 IT 运维服务配备了相应的工程师团队。其中：驻场运维服务按照派遣的工程师岗位及数量收费；售后维保服务按设备数量收费；交付实施服务按项

目类型、数量收费。IT 运维服务的盈利均来源于提供服务收入与相应人工、材料等成本的差额。

3、采用目前经营模式的原因、关键影响因素及未来变化趋势

互联网产业自身规模持续扩张的同时，也催生了行业内在需求的变化，对第三方专业化服务的需求不断增加。公司自设立以来专注于互联网行业，不断为行业内领军企业服务，在积累了行业经验同时，也及时掌握了行业发展动态，业务从 IT 设备销售转到 IT 设备销售和 IT 运维服务，从而形成了今天的“C+4S”模式。公司当前经营模式是适应互联网行业发展的必然结果。

报告期内，影响公司经营模式的关键因素未发生重大变化，预计未来一定期间内发行人的经营模式亦不会发生重大变化。

4、公司及子公司业务布局

发行人主要业务为IT 设备销售和IT 运维服务，发行人目前共有 12 家主体，如下：

序号	公司名称	主要业务划分	具体职责	未来发展规划
1	亚康万玮	IT 运维服务	管理中心和研发中心，以及北京及周边的 IT 运维服务执行等	公司总部，管理中心和研发中心
2	天津万玮	IT 运维服务	IT 运维业务子公司，负责天津及周边的执行等	IT 运维服务北区中心
3	杭州万玮	IT 运维服务	IT 运维业务子公司，负责杭州及周边的执行等	IT 运维服务东区中心
4	广州万玮	IT 运维服务	IT 运维子公司，负责广州及周边的执行等	IT 运维服务南区中心
5	深圳万玮	IT 运维服务	IT 运维子公司，负责深圳及周边的执行等	IT 运维服务大湾区中心
6	美国亚康	IT 运维服务	IT 运维业务孙公司，负责美国及周边的执行等	IT 运维服务美国地区
7	加拿大凯威	IT 运维服务	IT 运维业务孙公司，负责加拿大及周边的执行等	IT 运维服务加拿大区域
8	新加坡科技	IT 运维服务	IT 运维业务孙公司，负责新加坡及周边的执行等	IT 运维服务东南亚区域
9	亚康环宇	IT 设备销售	IT 设备北京中心区域的销售等	IT 设备华北区域及其他区域的销售
10	亚康石基	IT 设备销售	IT 设备华北区域的销售等	IT 设备华北区域的销售等
11	上海倚康	IT 设备销售	IT 设备华东区域的销售等	IT 设备华东区域的销售等
12	融盛高科	IT 设备销售	IT 设备海外区域的销售等	IT 设备海外区域

				的销售等

公司主营业务为 IT 设备销售和 IT 运维服务。对于 IT 运维服务，需要大量的技术服务人员为客户 IDC 中心服务，为方便招聘当地员工以及当地缴纳社保公积金，公司分别在天津、杭州、广州、深圳等地设立区域子公司，以便执行本区域 IT 运维业务；此外，为紧跟国内互联网企业海外扩张趋势，公司加大了海外业务力度，分别在美国、加拿大、新加坡等地设立或收购海外主体用于执行 IT 运维服务。IT 运维各孙子公司设立，主要是为各区域内客户提供 IT 运维服务，通过区域管理，提高公司运营效率，降低运营成本。

对于 IT 设备销售，最初全部由亚康环宇负责，其客户主要集中在北京。为进一步扩大市场份额，公司分别设立亚康石基，上海倚康和融盛高科等 3 家子公司，其中：亚康石基主要负责除北京以外的华北区域；上海倚康主要负责华东区域；融盛高科为香港子公司主要负责海外业务。IT 设备销售各子公司设立，主要是为在本区域内复制亚康环宇模式，通过区域管理，扩大公司市场份额。

（三）公司设立以来主营业务、主要产品或服务、主要经营模式的演变情况

自成立以来，公司一直专注于为互联网行业客户的数据中心提供综合性服务，公司业务发展主要经历了以下三个阶段：

时间	业务	内容
2008 年以前	IT 设备销售	公司主要业务为 IT 设备销售，行业客户定位于互联网客户，随着互联网的普及，驱动了互联网行业数据中心在机房数量和规模、对服务器等 IT 设备等方面的需求急剧增长。
2009 年-2019 年	IT 设备销售、IT 运维服务	由于互联网产业自身规模的持续扩张，也催生了行业内的内在需求，公司从 IT 设备销售顺利过渡到 IT 设备销售和运维服务双业务驱动的阶段。
2019 年至今	IT 设备销售、IT 运维服务、布局云运维服务	公司紧跟云计算行业高速发展的趋势，着手布局云运维服务市场。云计算蓬勃发展，市场规模增速快，云计算在我国的落地和繁荣将成为云运维持续发展的核心动力。

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

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

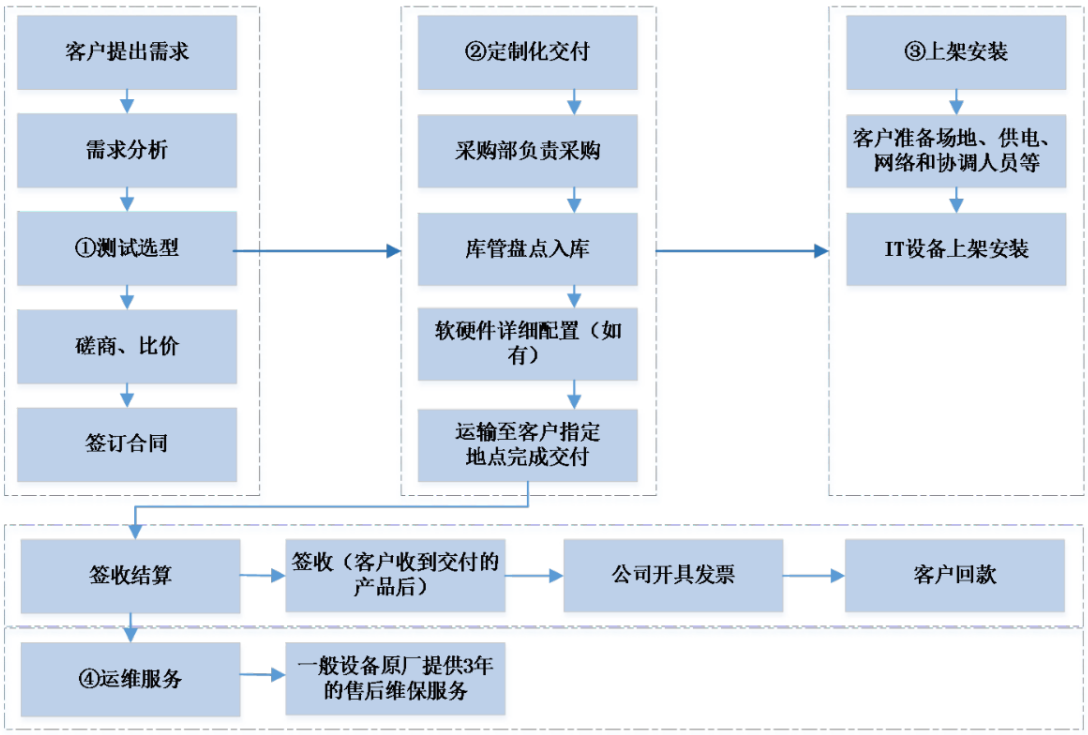
云计算产业链上游是公有云、私有云等云厂商，产业链下游是企事业用户。公司处于产业链中间环节，公司面向企事业用户，主要为其提供云厂商产品及解决方案的售前咨询、IT 基础架构和运维服务等。

云运维和 IT 运维都是为客户提供专业 IT 运维服务，其管理模式基本相同。公司发展云运维是依据现有 IT 运维客户发展动态而做出的市场判断，是为未来市场机遇而进行的适度储备。公司现有 IT 运维是针对服务器、交换机等 IT 硬件设备，而云运维主要针对公有云、私有云等软件系统，IT 运维服务主要客户是大中型互联网公司和云厂商，而云运维主要面向使用公有云、私有云的企业用户。

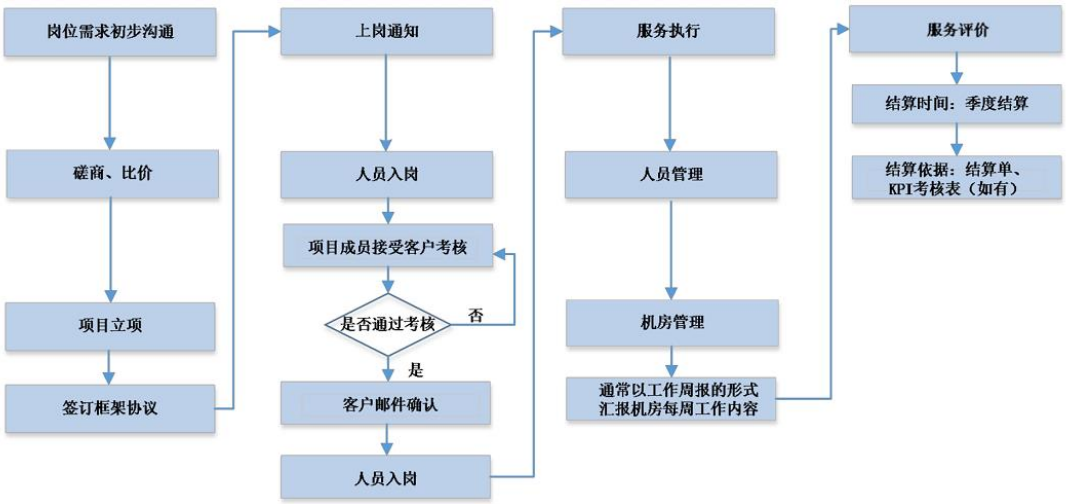
公司目前已经拥有 SWANMonitor 混合云运维管理系统、云项目全生命周期管理系统等云运维相关的软件著作权，目前云运维服务主要为研发人员，共 11 人。由于云运维客户与目前公司主要客户存在较大差异，客户开发周期较长，报告期内，公司云运维服务尚未形成收入。

（四）主要服务的流程图

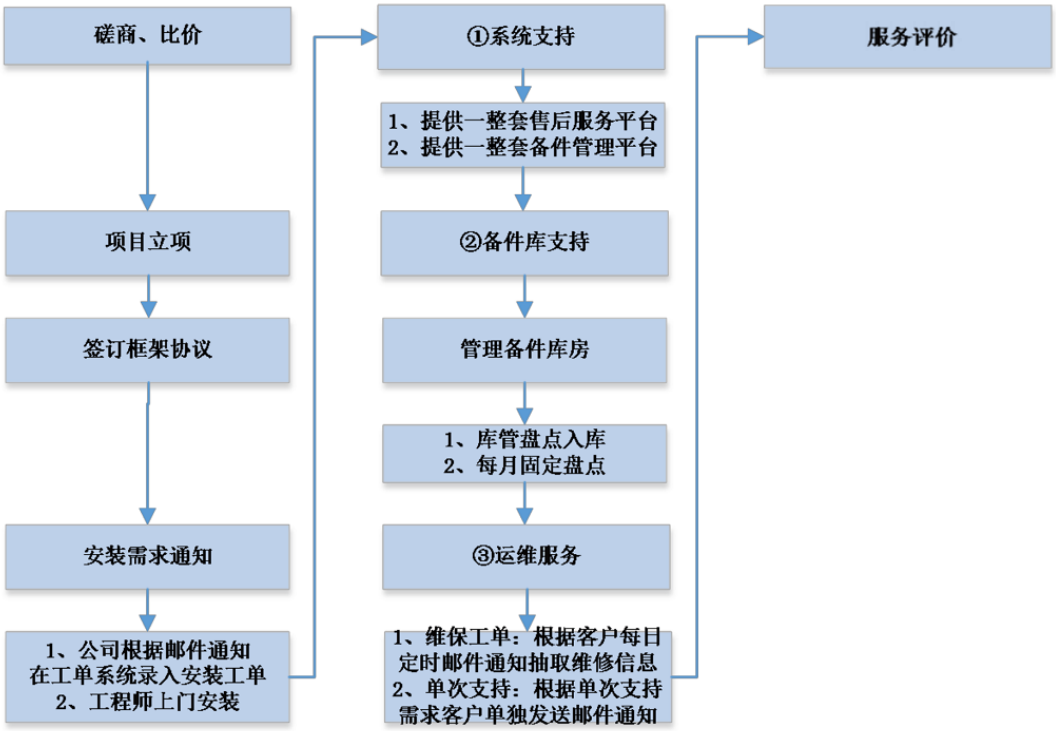
1、IT 设备销售流程图



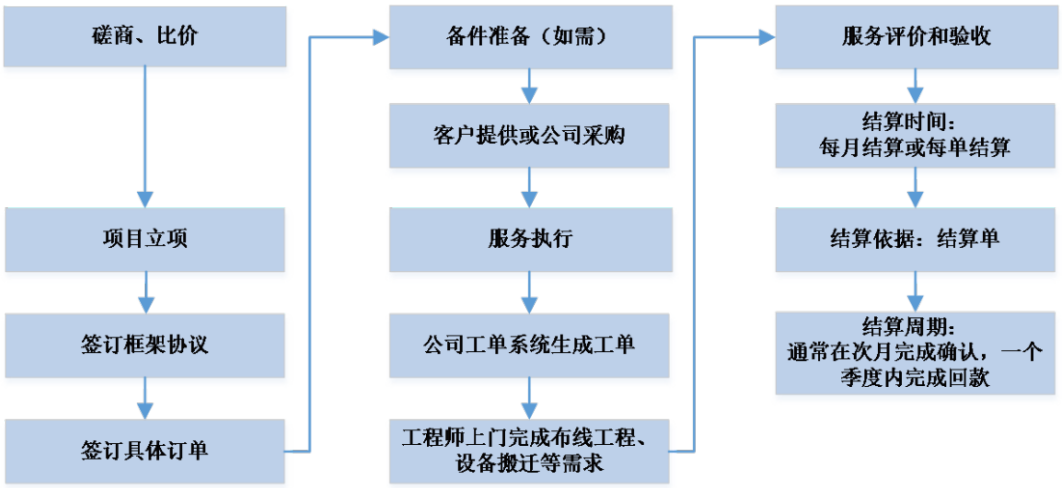
2、驻场运维服务流程图



3、售后维保服务流程图



4、交付实施服务流程图



（五）生产经营中涉及环境污染物及处理情况

截至招股说明书签署日，公司主营业务为 IT 设备销售和运维服务，生产经营过程中不涉及环境污染物。

二、发行人所处行业概况

（一）公司所处行业分类及主管部门

1、公司所处行业分类

根据《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司属于“F51 批发业”。根据《国民经济行业分类（2017）》，公司属于“F51 批发业”中的“F5176 计算机、软件及辅助设备批发”。公司主营业务是为大中型互联网公司和云厂商提供 IT 设备销售及运维服务，报告期内 IT 设备销售收入占比超过 50%，属于 F51 批发业。

（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

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。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

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。

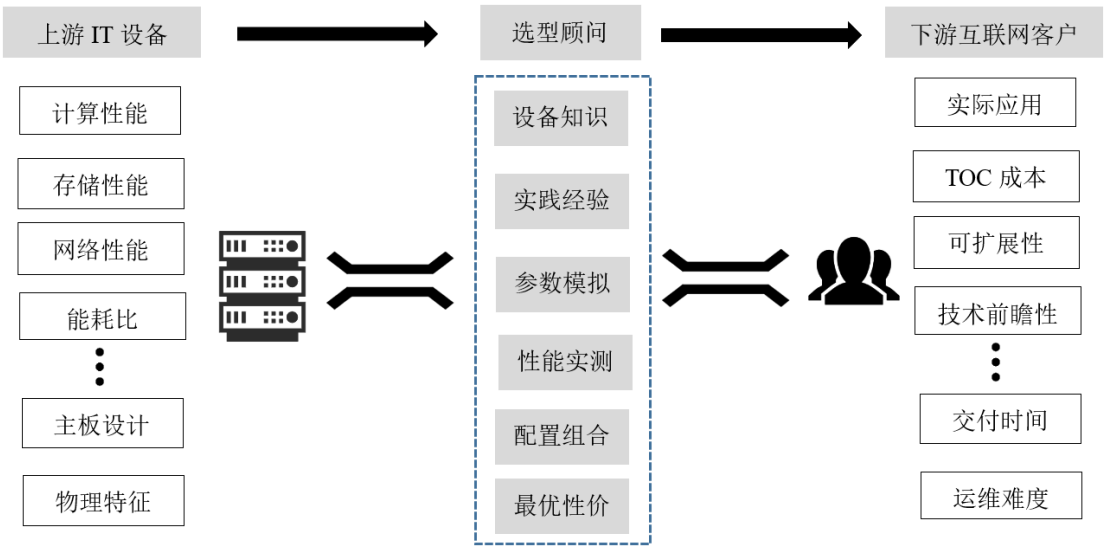
互联网公司业务场景多样，IT 架构复杂，对于服务器会进一步划分为 web 前端服务器、应用程序服务器、虚拟化服务器、大数据分析服务器、流媒体服务器、视频服务器、数据库服务器等，而不同应用场景对于服务器性能要求不同。例如，应用程序服务器主要承担计算功能，对 CPU 和内存要求较高，数据库服务器则对计算、存储、并发等有综合性需求，虚拟化服务器则对存储的可靠性要求高。互联网公司除关注 IT 设备在实际场景下的性能、可靠性外，由于业务上线时间紧、设备部署规模大，还需考虑交付时间、TOC（总拥有成本）、运维难度、网络架构、操作系统、中间件、数据库系统等诸多因素。同时，由于互联网公司产品多样、产品迭代快，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、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，故障部件恢复后是否能正常工作，设备的容错测试对	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、随手按一下电源开关键等，

	后期运维影响很大。	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 设备销售业务体现为 F51 批发业

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。但是 IT 增值服务未单独收费，体现到 IT 设备差价中，体现为 F51 批发业。

（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。

公司 IT 运维服务业务不具备批发行业属性，具体如下：

根据 2017 国民经济行业分类注释，批发业定义为：向其他批发或零售单位（含个体经营者）及其他企事业单位、机关团体等批量销售生活用品、生产资料的活动，以及从事进出口贸易和贸易经纪与代理的活动，包括拥有货物所有权，并以本单位(公司)的名义进行交易活动,也包括不拥有货物的所有权，收取佣金的商品代理、商品代售活动；本类还包括各类商品批发市场中固定摊位的批发活动，以及以销售为目的的收购活动。

公司 IT 运维是基于 IT 设备的技术服务，属于 IT 增值服务，不属于批发业定义的“销售生活用品、生产资料的活动，以及从事进出口贸易和贸易经纪与

代理的活动”。同时，公司 IT 运维收费是基于所提供的 IT 服务，例如，驻场运维是根据岗位职责收费，售后维保是基于 IT 设备安装维修收费，交付实施是基于网络建设收费，不属于批发业所定义的“收取佣金的商品代理、商品代售活动”。因此，公司 IT 运维服务不具备批发业行业属性。除在定义上不具备批发业属性外，与批发行业相比，公司 IT 运维还具备如下不同。

①以技术人员为主的人员结构

不同于批发行业以销售人员为主的人员结构，公司 IT 运维业务全部由技术服务人员构成，没有销售人员，公司通过提供技术服务，获取客户订单。

报告期内，公司 IT 运维技术服务人员分别为人 573 人、833 人和 1,089 人，年复合增长率达到 37.86%，与 IT 运维业务收入年复合增长率 43.81%相一致。截至 2020 年底，IT 运维技术服务人员占员工总数达到 86.70%，公司依靠自有技术人员开展 IT 运维服务。

在 IT 运维服务中，对于体力劳动、技术要求低的重复性工作以及自身服务暂时无法覆盖地区，公司主要通过外包商执行。报告期内，外包服务占 IT 运维业务成本比例分别为 40.70%、15.23%和 10.65%，外包服务占比呈快速、大幅下降趋势。截至 2020 年，外包服务占 IT 运维业务成本比例仅为 10%左右，公司主要依托自有技术人员开展 IT 运维服务。

②基于人员、技术、管理的 IT 增值服务

A、通过技术能力，奠定业务基础

不同于批发行业，以销售或代理销售为核心能力，公司 IT 运维业务是依托自身形成的核心技术能力来发展业务。公司通过长期的业务积累，将实践经验与理论知识相结合，形成了自身的核心技术，例如 IT 运维流程 SOP 模型、知识库系统、运维可视化技术等。此外，为保障 IT 运维服务质量，公司实施了统一的技术规范和标准化的业务流程，，从而使公司先后获得了阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动等互联网行业龙头企业的认可。

B、依托高效管理，保障运维效率

为提升运维效率，公司自主开发信息系统，涵盖了事件响应、人员调度、备件管理等 IT 运维服务的各方面。公司通过信息系统以及有效的组织管理，将故障判断、任务分配、人员调度、备件管理等有机结合，实现了故障服务同步

响应，人员合理调度和备件的动态管理，从而保障了 IT 运维的效率，自主高效的组织管理是公司的核心能力之一，也是 IT 运维服务不同于批发行业的特征之一。

综上，公司 IT 运维业务是基于人员、技术、管理的 IT 技术服务，且主要依托自有技术人员开展业务，不具备批发行业属性。

（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 41 家，主要重叠客户收入占总收入比例分别为 50.75%、38.11%和 37.91%。

（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	2019 年	2018 年
天玑科技	13.19	13.27	6.77
银信科技	7.09	7.42	7.03
宇信科技	8.78	11.68	9.78
神州信息	11.95	12.01	9.85
海量数据	未披露	20.27	19.55
先进数通	3.86	7.24	7.82
中位数	8.78	11.85	8.80
本公司	7.72	8.28	7.84

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。海量数据 2020 年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 F51 批发业的原因

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。但是 IT 设备销售业务中增值服务未单独收费，体现到 IT 设备差价中，体现为 F51 批发业。报告期内，IT 设备销售收入占比超过 50%，根据《上市公司行业分类指引（2012 年修订）》，公司行业划分为 F51 批发业。

2、行业主管部门

IT 设备销售和 IT 运维服务主要服务于软件和信息技术服务业，软件和信息技术服务业行政主管部门是国家工业和信息化部和各地的信息产业厅（局），其主要负责制定产业政策、推进产业结构的战略性调整和优化升级，推进信息化和工业化融合等。行业自律性组织机构是各地的信息服务业行业协会，其宗旨是为会员提供服务，并代表会员提出涉及会员集体利益的意见，健全与政府的协商机制，维护会员的合法权益，保障行业的公平竞争，协调与会员有关的商事，增强信息服务企业的行业自律管理，促进信息服务行业的健康发展。

（二）主要行业法规和行业政策

IT 设备销售和 IT 运维服务主要服务于软件和信息技术服务业，公司的业务未涉及网络视频、网络游戏、新闻资讯、电子地图、网络支付等国家有明确法律法规规范的网络服务。公司主要遵循和使用软件和信息技术服务业的法律法规和行业政策，公司下游客户主要遵循和使用互联网行业、云计算行业的法律法规和行业政策。

名称	颁布主体	颁布时间	主要内容
《关于推动先进制造业和现代服务业深度融合发展实施意见》	发改委等 8 部委	2019 年	优化供应链管理。提升信息、物料、资金、产品等配置流通效率，推动设计、采购、制造、销售、消费信息交互和流程再造，形成高效协同、弹性安全、绿色可持续的智慧供应链网络。
《“十二五”国家战略性新兴产业发展规划》	国务院	2012 年	加强以网络化操作系统、海量数据处理软件等为代表的基础软件、云计算软件、工业软件、智能终端软件、信息安全软件等关键软件的开发，推动大型信息资源库建设，积极培育云计算服务、电子商务服务等新兴服务业态，促进信息系统集成服务向产业链前后端延伸，推进网络信息服务体系变革转型和信息服务的普及，利用信息技术发展数字内容产业，提升文化创意产业，促进信息化与工业化的深度融合。
《关于数据中心建设布局的指导意见》	工业和信息化部	2013 年	提出数据中心的布局和建设应以科学发展为主题，以加快转变发展方式为主线，以提升可持续发展能力为目标，以市场为导向，以节约资源和保障安全为着力点，遵循产业发展规律，发挥区域比较优势，引导市场主体合理选址、长远规划、按需设计、按标建设，逐渐形成技术先进、结构合理、协调发展的数据中心新格局。
《软件和信息技术服务业发展规划（2016－2020 年）》	工业和信息化部	2017 年	到 2020 年，业务收入突破 8 万亿元，年均增长 13%以上，占信息产业比重超过 30%，其中信息技术服务收入占业务收入比重达到 55%。信息安全产品收入达到 2,000 亿元，年均增长 20%以上。软件出口超过 680 亿美元，软件从业人员达到 900 万人。培育一批国际影响力大、竞争力强的龙头企业，软件和信息技术服务收入百亿级企业达 20 家以上，产生 5 到 8 家收入千亿级企业。扶持一批创新活跃、发展潜力大的中小企业，打造一批名品名牌。中国软件名城、国家新型工业化产业示范基地（软件和信息服务）建设迈向更高水平，产业集聚和示范带动效应进一步扩大，产业收入超千亿元的城市达 20 个以上。

《“互联网+政务服务”技术体系建设指南》	国务院办公厅	2017 年	按照“坚持问题导向、加强顶层设计、推动资源整合、注重开放协同”的原则，以服务驱动和技术支撑为主线，围绕“互联网+政务服务”业务支撑体系、基础平台体系、关键保障技术、评价考核体系等方面，提出了优化政务服务供给的信息化解决路径和操作方法，为构建统一、规范、多级联动的“互联网+政务服务”技术和服务体系提供保障。
《云计算发展三年行动计划》	工业和信息化部	2017 年	计划明确了“十二五”后，我国云计算发展产业要牢固树立和贯彻落实创新、协调、绿色、开放、共享的发展理念，以推动制造强国和网络强国战略实施为主要目标，以加快重点行业领域应用为着力点，以增强创新发展能力为主攻方向，夯实产业基础，优化发展环境，完善产业生态，健全标准体系，强化安全保障，推动我国云计算产业向高端化、国际化方向发展，全面提升我国云计算产业实力和信息化应用水平，要求到 2019 年，我国云计算产业规模要达到 4,300 亿元，让云计算成为信息化建设主要形态和建设网络强国、制造强国的重要支撑，推动经济社会各领域信息化水平大幅提高。
《关于开展 2018 年智能制造试点示范项目推荐的通知》	工业和信息化部装备工业司	2018 年	提出重点围绕五种智能制造模式，鼓励新技术创新应用，开展智能制造试点示范。其中，五种智能制造模式要素条件包括离散型智能制造、流程型智能制造、网络协同制造、大规模个性化定制、远程运维服务。鼓励工业互联网、人工智能新技术在智能制造示范项目中创新应用，为培育经济增长新动能、打造我国制造业竞争新优势、建设制造强国奠定扎实的基础。
《推动企业上云实施指南》	工业和信息化部信息化和软件服务业司	2018 年	提出到 2020 年，力争实现企业上云环境进一步优化，行业企业上云意识和积极性明显提高，上云比例和应用深度显著提升，云计算在企业生产、经营、管理中的应用广泛普及，全国新增上云企业 100 万家，形成典型标杆应用案例 100 个以上，形成一批有影响力、带动力的云平台和企业上云体验中心。
《2019 年政府工作报告》	国务院	2019 年	坚持创新引领发展，培育壮大新动能，促进新兴产业加快发展。深化大数据、人工智能等研发应用，培育新一代信息技术、高端装备、生物医药、新能源汽车、新材料等新兴产业集群，壮大数字经济。加快在各行业各领域推进“互联网+”。
中央政治局常务委员会会议	中央政治局	2020 年	会议强调，要加大公共卫生服务、应急物资保障领域投入，加快 5G 网络、数据中心等新型基础设施建设进度。

《关于推动5G加快发展的通知》	工业和信息化部	2020年	全力推进5G网络建设、应用推广、技术发展和安全保障，充分发挥5G新型基础设施的规模效应和带动作用，支撑经济高质量发展
新闻发布会	国家发展改革委员会	2020年	首次明确新型基础设施的范围，新型基础设施是以新发展理念为引领，以技术创新为驱动，以信息网络为基础，面向高质量发展需要，提供数字转型、智能升级、融合创新等服务的基础设施体系
《2020年政府工作报告》	国务院	2020年	重点支持既促消费惠民生又调结构增后劲的“两新一重”建设，主要是：加强新型基础设施建设，发展新一代信息网络，拓展5G应用，建设数据中心，增加充电桩、换电站等设施，推广新能源汽车，激发新消费需求、助力产业升级。

（三）报告期初以来制定或修订、预期近期出台的法律法规、行业政策对发行人、行业的影响

报告期初以来，云计算的发展规划、新型基础设施建设概念的提出等对公司下游行业影响较大，亦带动了公司业务的发展。

1、云计算

我国云计算市场发展相对北美、欧洲等地区起步较晚，基数小，因此发展速度快，发展潜力大。

2017年3月，工业和信息化部发布《云计算发展三年行动计划》，提出目标：到2019年，我国云计算产业规模达到4,300亿元，突破一批核心关键技术，云计算服务能力达到国际先进水平，对新一代信息产业发展的带动效应显著增强。云计算在制造、政务等领域的应用水平显著提升。云计算成为信息化建设主要形态和建设网络强国、制造强国的重要支撑，推动经济社会各领域信息化水平大幅提高。

报告期，云计算行业快速发展，公司主要客户阿里巴巴、腾讯、金山云亦快速发展，带动了公司IT设备销售和运维服务收入的增长。

2、新型基础设施建设

2018年12月，中央经济工作会议在北京举行，会议重新定义了基础设施建设，把5G、人工智能、工业互联网、物联网定义为“新型基础设施建设”。

2020年3月，中共中央政治局常务委员会召开会议，强调“要加大公共卫生服务、应急物资保障领域投入，加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设

进度”。

2020 年 5 月，《2020 年国务院政府工作报告》提出，重点支持“两新一重”（新型基础设施建设，新型城镇化建设，交通、水利等重大工程建设）建设。

新型基础设施的建设，会增加 IT 设备的投入以及 IT 运维人员的投入，会对公司主营业务 IT 设备销售和运维服务产生重大积极影响。

（四）发行人所在行业基本情况

1、IT 服务市场概况

（1）IT 服务总体市场概况

IT 服务一般可以划分为支持维护服务和专业服务两大类，其中支持维护服务包括软件和硬件的支持维护，专业服务包括 IT 咨询服务、系统集成服务、IT 培训服务、IT 外包服务等。

根据信息产业咨询公司 Gartner 的报告，全球 IT 服务市场发展稳定。其中，全球 IT 服务市场 2019 年的总产值已达 10,300 亿美元，比 2018 年增长 3.6%。根据 Gartner 发布的数据，2020 年全球 IT 服务市场将实现总产值 10,810 亿美元，增长率达 5.0%，且预测未来几年的增长率将在 5%左右。

信息产业是与国民经济发展息息相关的战略性、支柱性产业，云计算、大数据、移动互联网等新业态的出现驱动信息产业迈向新的阶段，IT 服务业发展为引领科技创新、驱动经济社会转型发展的核心力量，根据艾瑞咨询《2018 年中国企业 IT 运维管理市场研究报告》显示，2020 年中国 IT 服务市场规模将到 9,463.90 亿元。

（2）数据中心运维服务市场概况

数据中心是数据传输、计算和存储的中心，集中了各种软硬件资源和关键业务系统。数据中心包含支撑系统、计算机设备和信息服务三个逻辑部分，支撑系统是数据中心关键设备运行所需要的环境，包括供电系统、制冷系统、消防系统、监控设备等物理基础设施；计算机设备包括服务器、存储设备和网络设备；信息服务是依赖于数据中心底层支撑系统和计算机设备的服务能力。

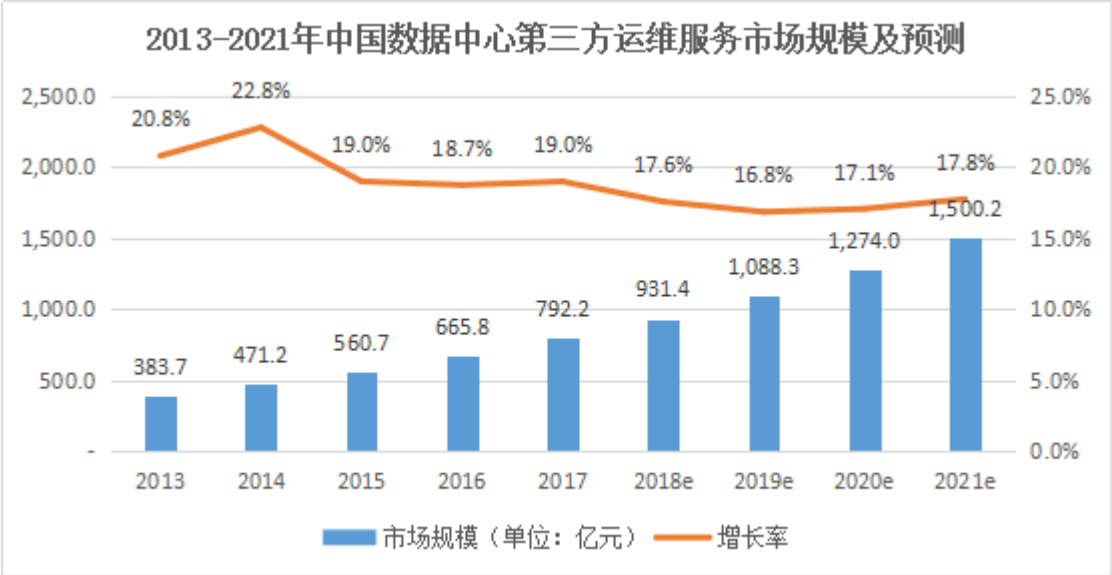
受新设数据中心数量快速增长和现有数据中心优化升级两大方面的影响，近年来我国数据中心运维服务市场保持高速增长。2017 年我国数据中心运维服务市场规模达到 1,732.1 亿元，同比增长 15.8%，预计 2018-2021 年内将保持 14.1%

的年复合增长率，到 2021 年整体市场规模将达到 2,941.2 亿元。

（3）数据中心第三方运维服务市场概况

随着数据中心的不断扩张，企业 IT 设备数量持续增加，企业信息系统中的 IT 设备在种类和品牌上都呈现出多样化的特点。IT 基础设施复杂且标准不一的异构环境要求数据中心运维具有更高的专业性。数据中心运维已经不再满足于简单维护阶段，企业需要数据中心具备高可用性和可持续性，但其自身在运维人才和管理经验等方面都存在短板，因此出现了专业化的第三方运维服务市场。选择第三方运维服务是企业出于利润最大化考虑的选择结果，第三方运维服务商让企业可以省时省力地完成技术复杂、整合难度高的数据中心运维管理，从而专注于自身业务的发展和核心竞争力的构建。

由于原厂服务商所提供的运维服务受限于自身产品，其服务的对象和内容相对比较单一。首先，第三方运维服务商的服务能力可覆盖多设备厂商的不同产品类型，包括各种主流 IT 设备及相关的操作系统、中间件系统、数据库系统、容灾备份系统等，可以针对客户数据中心的各类软硬件产品提供一体化综合运维服务。随着 IT 架构复杂度和多样性不断提高，第三方运维服务商在降低管理成本、提高运营效率方面的优势日益凸显。其次，第三方运维服务商通常在特定地区或行业拥有与客户长期良好的合作关系，可以针对客户的个性化需求提供定制化服务。在运维服务的响应时间和承诺优先级方面，第三方运维服务商的本地化快速响应能力也优于原厂服务商。基于自身的运维服务网络，第三方服务商通常可以在更短的时间内到达客户现场，解决故障问题。第三，第三方运维服务商在服务价格上存在着明显的优势，对于价格敏感的客户来说第三方服务商更具竞争优势。



数据来源：上海市计算机行业协会、艾瑞咨询

过去大部分企业选择自建数据中心，这导致运维服务商的竞争格局非常分散，市场上存在着大量的中小型本地运维服务商。云计算时代的到来让中小企业开始转向公有云服务。由于亚马逊、阿里云、腾讯云等大型云服务商往往更专注于自身的云产品，企业在运维管理方面的个性化需求往往不能得到满足，并且客户上云的发展趋势使 IT 基础设施运营维护的重要性不断提升。随着客户对 IT 基础设施运维市场需求的增加，云服务商与运维服务商的联系进一步加深。

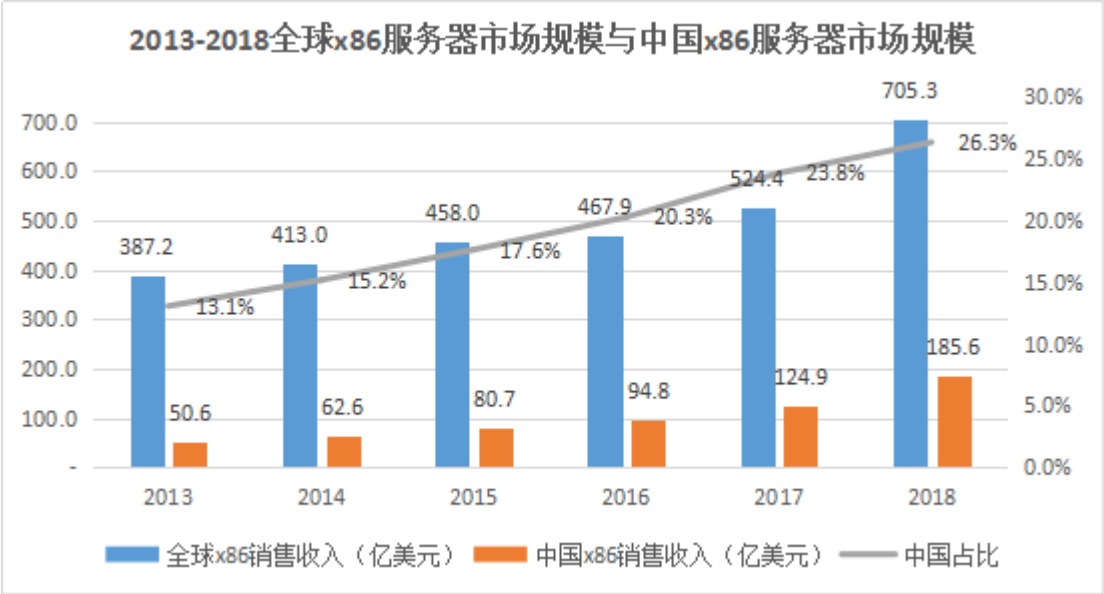
行业内领先的第三方运维服务商抓住市场机遇，通过与云服务商积极合作，不断向云运维市场渗透，进而持续抢占中小运维厂商的市场空间，行业集中度进一步提升。

2、IT 设备市场概况

公司 IT 设备销售业务主要 IT 设备为 X86 服务器，以下以 X86 服务器行业进行分析。

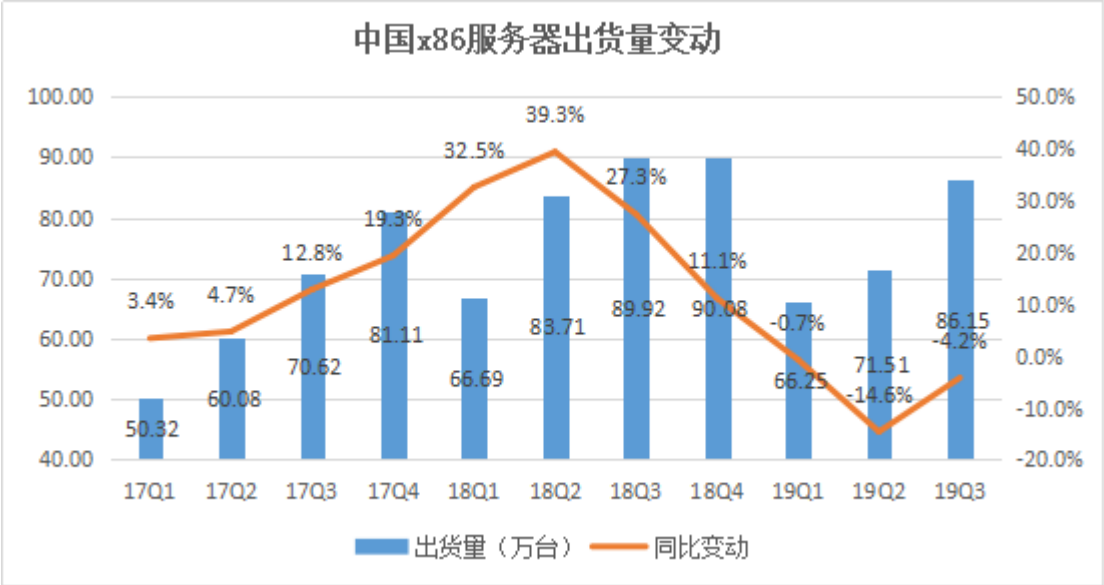
（1）服务器中国市场概况

2013 年至 2018 年，中国 x86 服务器市场规模稳步增长，占全球 x86 服务器市场规模的比例由 13.10%上升至 26.30%，2018 年度中国 x86 服务器市场规模为 185.60 亿美元，同比增长 48.60%，2016-2018 年三年的复合增长率为 39.92%，中国成为对全球 x86 服务器市场增长贡献最大的地区。



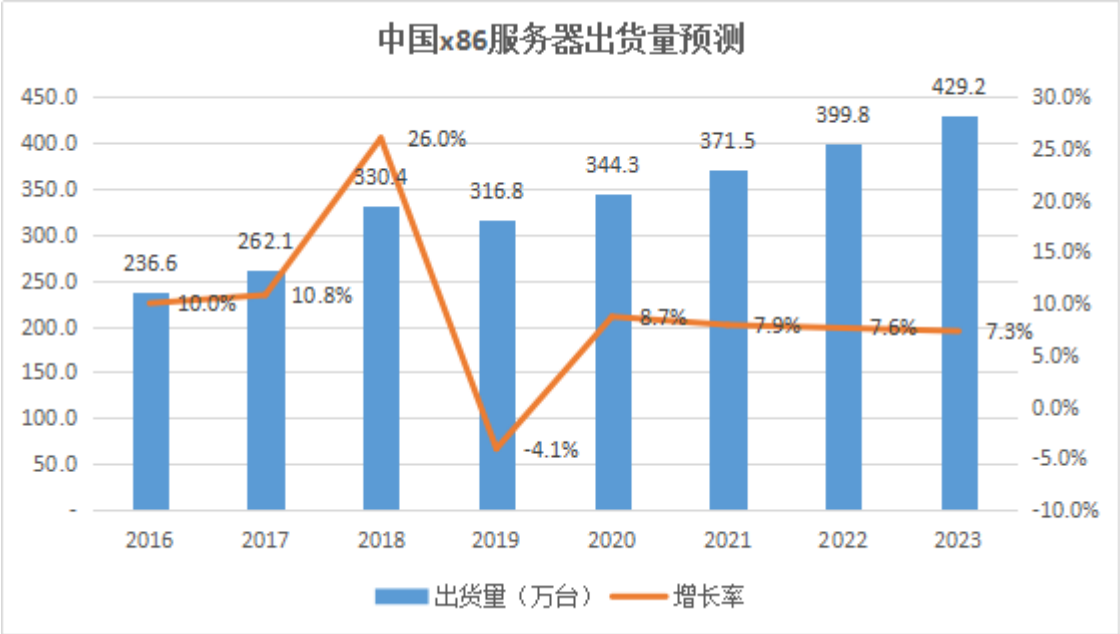
数据来源：Gartner

2019 年和 2018 年相比，2019 年第一季度开始，中国 X86 服务器出货量出现下滑趋势。



数据来源：IDC

根据 IDC 预测，未来中国 X86 服务器市场将会是稳定上升的趋势，增长率保持 7%以上。



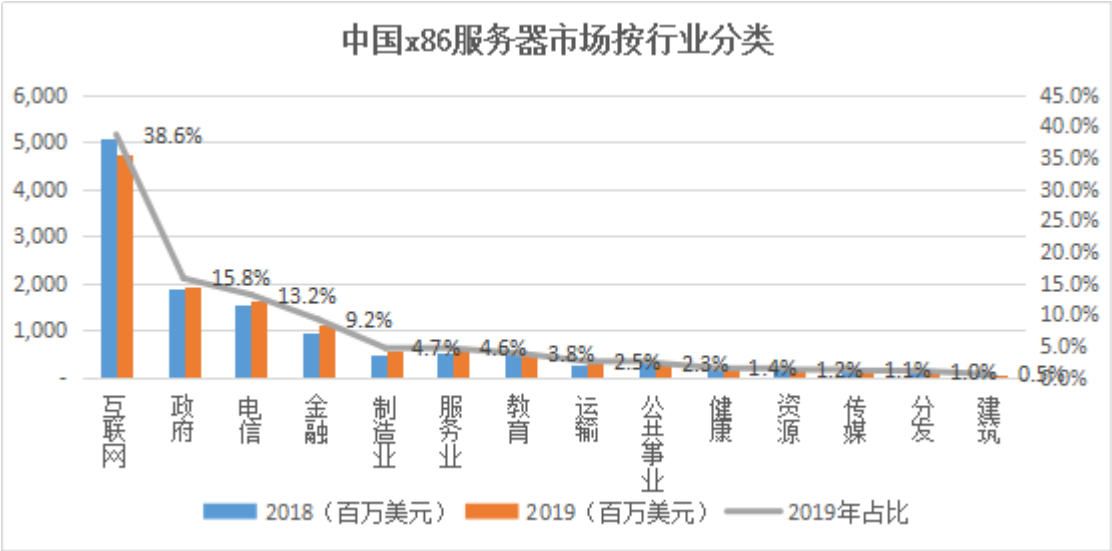
数据来源：IDC

（2）服务器终端下游情况

从下游行业需求情况看，x86 服务器产品的销售主要集中在互联网、政府、电信、金融等相关行业；其中，互联网、电信和政府采购服务器所对应的市场规模合计接近中国 x86 服务器市场总体规模的 70%。一方面，近年来移动互联、网络视频、网络游戏、移动商务等应用快速发展，互联网公司和云厂商加快对 IT 基础设施的新建与扩张，另一方面，政府、金融、教育、安防、交通等行业的采购增长明显。

从 x86 服务器细分行业市场看，互联网行业是服务器产品销售金额及增长率水平最高的行业市场。2019 年互联网行业贡献的服务器销售额占中国 x86 服务器总体销售额的 38.6%。传统的大型互联网公司和云厂商 BAT（阿里巴巴、腾讯、百度）仍然是市场采购的主力，另外，字节跳动等成长较快的增值服务商采购规模也实现快速增长。

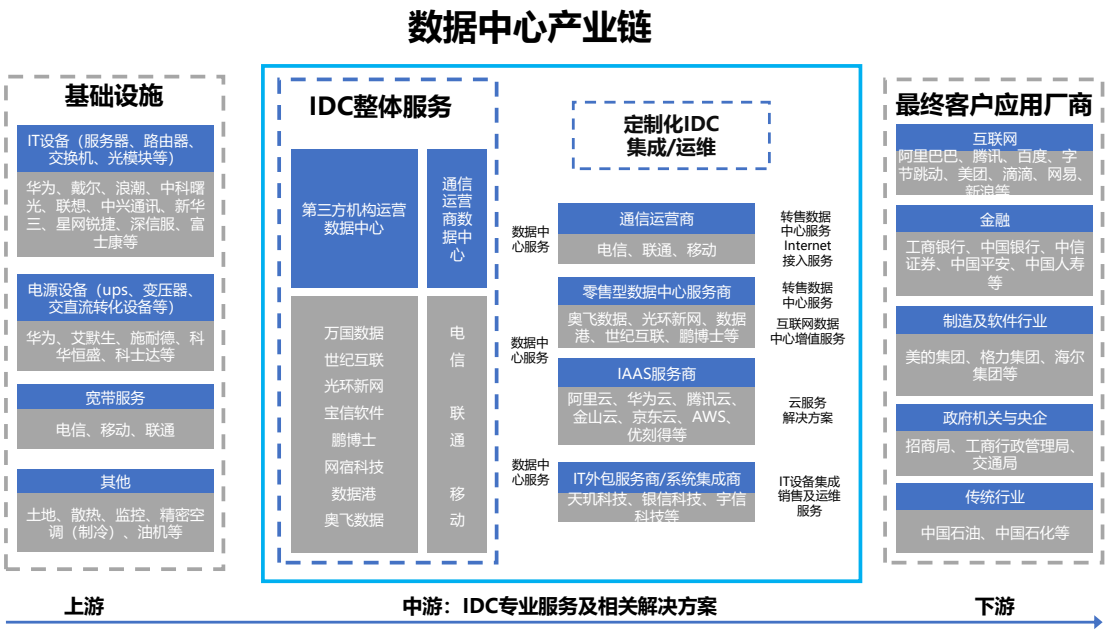
未来，随着信息消费、智慧城市、智慧交通、智慧安防、智能电网、电子商务等应用的推进驱动，以移动互联网应用为代表的电信增值业务需求将快速增长，从而将带动行业服务器市场需求的显著提升。



数据来源：IDC

3、数据中心产业链情况

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



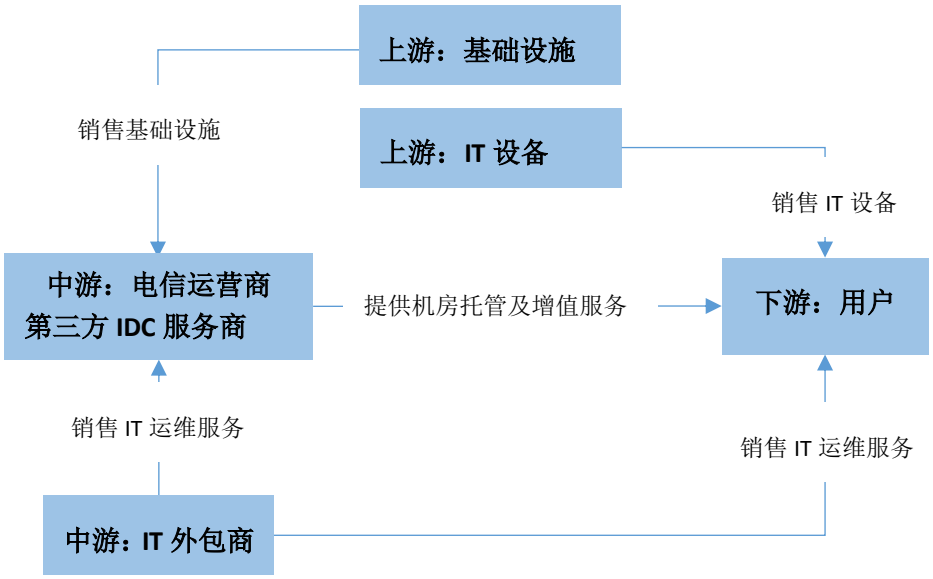
（1）IDC 产业链上游包括 IT 设备供应商和基础设施服务商，IT 设备主要包括服务器、路由器、交换机、光模块等计算机和通讯设备；基础设施包括电源设备、空调设备、监控设备、宽带接入以及土地、厂房等。

（2）IDC 产业链中游包括：以中国电信、中国联通为主的基础电信运营商；以奥飞数据、世纪互联、光环新网、网宿科技、数据港、万国数据等为代表的第

三方 IDC 服务商；以阿里云、腾讯云、金山云、优刻得等为代表的 IAAS 服务商；以天玑科技、银信科技以及发行人为代表的系统集成商和第三方 IT 外包服务商。发行人在数据中心产业链中位于中游，隶属于 IDC 专业服务中“IT 外包服务商”。

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

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



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

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

（五）发行人所处行业特点

1、行业技术特点和技术水平

随着半导体技术的快速迭代，CPU 性能快速提升，带动了存储技术、主板技术、网络技术的不断升级，从而导致 IT 设备技术水平提高。因此，为适应行业的快速发展，IT 运维服务商需要不断更新自身技术水平。

2、上游供应商相对集中

公司主要销售的 IT 设备为服务器。目前，国内服务器生产制造主要集中在华为、戴尔、浪潮、中科曙光、新华三等少数品牌厂商，以及富士康、英业达等少数 ODM 厂商手中，行业上游供应商数量较少，品牌相对集中。

3、运维服务客户粘性强

IDC 是互联网业务运行的基石，为满足国内互联网产业的高速发展，IDC 不断新建、扩容，并趋于大型化。随着 IDC 规模的扩大，相应产生了 IDC 运维需求。互联网业务的数据吞吐量大、高并发交互访问频繁等特点，导致了互联网行业对于 IT 设备安全、稳定运行的极致要求。因此，大中型互联网公司、云厂商对驻场运维服务商有着严格要求，同时，为避免切换服务商带来的潜在风险，客户一般不会轻易更换运维服务商，客户粘性强。

4、人力成本占比高

IT 运维服务中，网络、硬件、系统等运维工作主要由工程师完成，因此运维服务所需工程师数量多，在总成本中占比较高，从而导致 IT 运维服务商人员较多，人力成本占比高的特点。

5、区域性特征

受不同地区信息化水平和信息化投入的不同，我国数据中心的布局存在着较强的区域性特征。数据中心 IT 服务行业的客户主要为政府和电信、金融、互联网等大中型企事业单位，客户在发达地区及中心城市相对集中，因此行业的发展体现出一定的区域性特征。

6、季节性特征

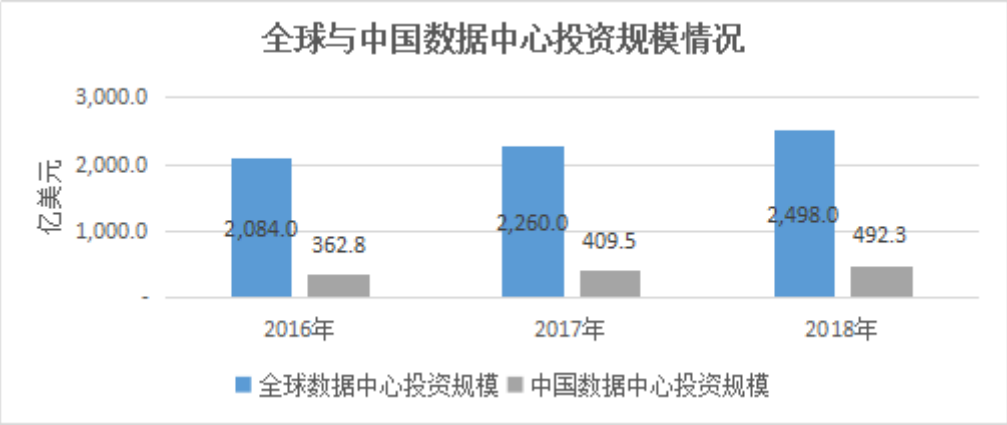
数据中心 IT 服务行业主要客户为政府和电信、金融、互联网等大中型企事业单位，服务于互联网公司和云厂商客户的企业，季节性特征则较不明显。

（六）发行人所处行业发展趋势

1、数据中心建设及运维服务市场保持高速发展

自设立以来，公司致力于成为服务于互联网行业数据中心的专业服务商，公司业务发展与数据中心和相关 IT 设备的发展密切相关。

目前中国 IT 服务市场规模占全球比重较低，但据赛迪顾问统计，2016-2018 年中国数据中心市场规模增速均高于全球增速，引领全球数据中心市场增长。



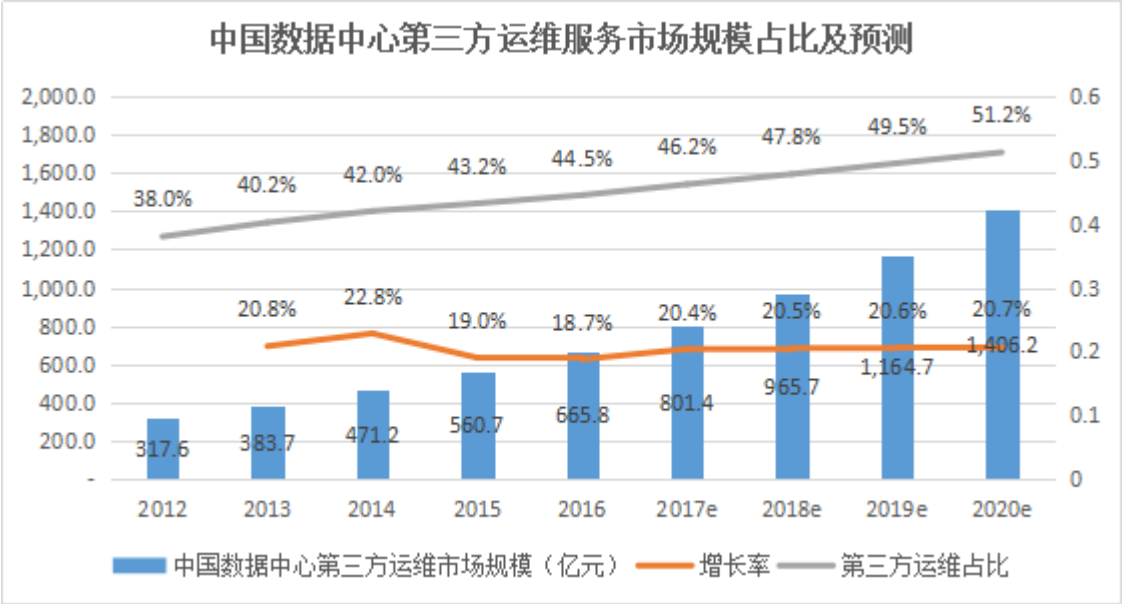
数据来源：赛迪顾问

目前，我国数据中心的发展已经由以建设为主的阶段逐步过渡到建设和运维服务并重的新阶段。加强数据中心运维服务，提升 IT 系统的稳定性、可靠性和安全性，已成为国家在信息化发展中重点关注的方向。2017 年我国数据中心运维服务市场规模达到 1,732.10 亿元，同比增长 15.8%，预计 2018-2021 年内将保持 14.1%的年复合增长率，到 2021 年整体市场规模将达到 2,941.2 亿元。

2、数据中心第三方运维服务的占比逐年提升

自 2012 年起，数据中心第三方运维服务市场的比重持续增加，2016 年行业市场规模达到 665.8 亿元，占数据中心运维服务市场的 44.5%。随着数据中心运维服务由硬件运维向软件运维迈进，原厂服务商和第三方服务商产生分化，“去 IOE”架构下第三方服务商的综合能力更有吸引力，企业对第三方运维服务商的认可程度越来越高。

过去运维服务商的竞争格局非常分散，市场上存在着大量的中小型本地运维服务商。云计算时代的到来让中小企业开始转向公有云服务。由于阿里云、腾讯云等大型云服务商往往更专注于自身的云产品，企业在运维管理方面的个性化需求往往不能得到满足，行业内领先的第三方运维服务商通过与云服务商积极合作，向云运维市场渗透，进而抢占中小运维厂商的市场空间，行业集中度进一步提升。



数据来源：艾瑞咨询

3、互联网、云计算数据中心建设快速发展

（1）互联网

我国数据中心的建设经历了由运营商主导到互联网公司和云厂商自建的过程，在主要由运营商主导数据中心建设的模式下，主要资源掌握在运营商手中，数据中心的主要用户，互联网公司和云厂商需要从运营商租赁机柜，才能部署自身发展所需的云 IT 资源。由于运营商数据中心建设周期较长，大多需要 2-3 年，极大地限制了我国数据中心的扩张速度。从 2017 年初开始，我国主要的互联网公司和云厂商开始自建数据中心，使得我国的数据中心的建设模式发生较大变化。由于互联网公司和云厂商对效率的追求和成本的控制，把数据中心的建设周期压缩到 12 个月以内，大大提高了数据中心的建设速度。

随着运营商投资的回落，中国将进入一个互联网公司和云厂商驱动 IDC 投资为主的新时代，届时互联网公司和云厂商资本支出有望超过运营商的资本支出。互联网公司和云厂商 IDC 建设龙头主要包括阿里巴巴、腾讯，同时，今日头条和抖音的火爆也为字节跳动在数据中心建设方面提供了高速追赶的动力和资源。

我国数据中心建设的快速发展将直接推动 IDC 综合服务商的业务增长。随着大型和超大型数据中心的建设，随之而来的是数据中心所要面对运行管理压力，突发的系统中断、宕机等问题时有发生，能效、安全、可扩展等一系列问题也接踵而至，直接拉动数据中心 IT 服务需求。

（2）云计算

随着云计算在各行各业的落地应用，企业陆续将传统的 IOE 架构向国产化和开源架构转型，IT 架构的变化也使得 IT 系统的复杂程度增加，异构的网络环境和多设备并行的情况为运维工作带来挑战。传统的 IT 运维模式遇到瓶颈，进而出现通过云管理平台进行运维的新模式。云运维模式不仅解决了传统运维中人工干预、实时性差等痛点，更将以往的被动式运维转变为主动式服务，加速运维管理向 ITOM 的进程。

随着移动互联、云计算、物联网等技术快速发展，全球数据呈现爆发增长、海量集聚的特点。根据 IDC 的数据，全球的数据产生量仅在 2011 年就达到 1.8ZB（1.8 万亿 GB），数据总量正在以年均 50%的速度增长，预计到 2020 年，全球数据总量将达到 40ZB，我国数据量将达到 8.6ZB，占全球 21%。与此同时，大数据时代下语言记录、音频、图片和视频等非结构化数据量急剧增长，对数据加工的复杂度和速度提出了更高的要求，传统的数据管理已经无法适应当下企业对数据管理的需求。数据资产管理通过集中整合企业内外部数据，建立标准化的数据管理体系，并面向业务运营提供数据服务能力作为支撑，既降低了企业数据使用的成本，又提高了以数据指导管理决策的效率。同时，数据资产管理的深化为整个大数据产业的良性发展奠定了基础。数据资产成为企业的核心战略资产，为数据交易市场提供了广阔的发展空间，高质量的数据又反过来促进大数据应用及后续商业价值的实现。

（七）面临的机遇和挑战

1、有利因素

（1）国家产业政策的支持

我国把软件和信息技术服务业列为鼓励发展的战略性产业，并为信息产业发展营造了良好的政策环境，出台了一系列产业政策和发展规划：

2009 年 1 月，国务院办公厅颁布《国务院办公厅关于促进服务外包产业发展问题的复函》，对服务外包产业给予了包括税收、用工、市场开拓等全方位的产业政策支持。

2009 年 2 月，国务院颁布《电子信息产业发展规划》，该规划提出要“加速信息基础设施建设，大力推动业务创新和服务模式创新，强化信息技术在经济社

会领域的运用，积极采用信息技术改造传统产业，以新应用带动新增长”。

2013 年 1 月，工业和信息化部颁发《关于数据中心建设布局的指导意见》，鼓励新建大型、超大型数据中心，特别是以容灾备份等实时性要求不高的应用为主的数据中心，引导市场主体重点考虑气候环境、能源供给等要素进行数据中心选址布局。

2017 年 1 月，工业和信息化部发布《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020 年）》，明确打造具有国际竞争力的产业生态体系，提出“产业规模进一步扩大，技术创新体系更加完备，产业有效供给能力大幅提升，融合支撑效益进一步突显，培育壮大一批国际影响力大、竞争力强的龙头企业”。

2017 年 3 月和 2018 年 7 月，工业和信息化部分别发布《云计算发展三年行动计划》《推动企业上云实施指南》，提出全面提升我国云计算产业实力和信息化应用水平，形成一批有影响力、带动力的云平台和企业上云体验中心。

（2）云计算高速发展为 IDC 产业注入强大推动力

当前，云计算市场保持着较高景气度，云计算处于快速发展阶段。根据 Gartner 公司的数据，全球 IaaS 公有云服务市场在 2018 年实现 324 亿美元的收入，与 2017 年 247 亿美元的收入相比，增长率达 31.3%，前五大公有云服务商依次为亚马逊、微软、阿里巴巴、谷歌和 IBM。

单位：百万美元

公司	2018 年			2017 年	
	收入	市场份额（%）	增长率（%）	收入	市场份额（%）
亚马逊	15,495	47.8	26.8	12,221	49.4
微软	5,038	15.5	60.9	3,130	12.7
阿里巴巴	2,499	7.7	92.6	1,298	5.3
谷歌	1,314	4	60.2	820	3.3
IBM	577	1.8	24.7	463	1.9
其他	7,519	23.2	11.1	6,768	27.4
总计	**32,441**	**100**	**31.3**	**24,699**	**100**

数据来源：Gartner2019 年 7 月

数据中心是云计算的重要基础设施，云计算共享的软件和数据都存储在数据中心，云计算的成功须建立在良好、坚实的数据中心基础设施的基础之上，因此云计算市场规模的扩大将带来数据中心及相关 IT 基础架构产品需求量的大幅提

升。咨询公司 IDC 发布的云计算 IT 基础架构季度跟踪报告显示，2018 年第四季度，在我国云计算环境（包括公有云和私有云）中的 IT 基础架构产品（服务器、企业存储和数据中心网络交换机）的销售收入同比增长 54.4%，达到 33.6 亿美元。2018 年，中国公有云和私有云 IT 基础架构的年度投资（包括供应商收入以及渠道加成）总计 120.1 亿美元，同比增长 74.7%，超出市场预期。IDC 预计，2019 年中国云 IT 基础架构的总投资将达到 151.70 亿美元，同比增长 25.5%。

自 2013 年 IDC 开始跟踪不同环境下的 IT 基础架构部署情况以来，中国云 IT 基础架构支出的增长速度均远高于全球市场。无论公有云还是私有云，相应 IT 基础架构支出在我国的增长速度都是全球增速的两倍左右。与全球市场不同，中国的私有云基础架构市场也保持了高速的增长，2018 年相关支出增长 49.2%，达到 38.0 亿美元。IDC 预测，中国云 IT 基础架构支出将继续保持高速增长，由 2018 年占全球市场 12%左右，5 年后上升到全球市场 25%左右。届时，中国私有云 IT 基础架构支出将超过美国，成为全球第一大市场。

（3）5G 时代流量爆发驱动我国数据中心行业快速增长

数据中心不仅是数据存储、分发的中心，而且是应用对数据进行计算、加工的中心，数据中心的核心驱动力在于数据流量的增长。

根据中国信息通信研究院的研究报告《中国数字经济发展与就业白皮书（2019 年）》，移动数据流量消费继续高速增长，2018 年，移动互联网接入流量消费达 711 亿 GB，同比增长 189.1%，增速较 2017 年提高 26.9%。2010-2018 年间，中国移动互联网数据总流量增长超过 61 倍。相应地，自 2013 年以来，我国数据中心总体规模快速增长。据中国信息通信研究院统计，到 2017 年底，我国在用数据中心机架总体规模达到 166 万架，数据中心总体数量达到 1,844 个，规划在建数据中心规模 107 万架，数据中心数量 463 个，其中大型以上数据中心为增长主力。

中国正处于移动互联网飞速发展的阶段，随着中国的移动技术正在迅速地从目前的 4G 时代迈向 5G 时代，市场主体对数据中心的需求将快速增长。据华为全球产业展望预测，大带宽、低时延、广联接的需求正在驱动 5G 的加速商用，将渗透到各行各业，“全天候实时在线”将成为人与万物的“默认状态”；到 2025 年，全球将部署 650 万基站，服务于 28 亿用户。与此同时，全球将产生海量的

数据，预计到 2025 年全球存储数量高达 180ZB。随着各行各业加速部署 5G 的步伐，我国数据中心尤其是超大型数据中心的建设将迎来大规模增长。

2、不利因素

（1）行业自主创新能力不足

数据中心 IT 设备第三方服务行业的自主创新能力不足，大多数服务商的业务以增值代理、系统集成为主，技术层次、服务能力不高。技术手段大多依赖于跨国企业的原厂软件，但针对不同的硬件产品需要不同的软件工具进行技术服务，国内服务商较为缺乏针对复杂的多品牌异构数据中心 IT 设备的专业手段，为客户进行定制开发、提供整体解决方案的能力较薄弱。

（2）人力成本增加

人力成本系本行业的最大成本构成，随着行业内公司服务范围和业务规模的扩大，公司对各类专业人才的需求日益增长，但随着市场竞争的日益激烈、人工成本的持续上升，公司招募各类高素质人才的成本也在不断上升。

（3）资金压力增加

本行业的下游行业客户主要系政府机构和电信、金融、互联网等大中型企事业单位，客户多为分阶段付款或结算周期较长，导致本行业企业的资金垫付压力比较大。

（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

公司创新、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详细参见本招股说明书“第二节 概览”之“五、发行人创新、创造、创意特征，科技创新、模式创新、业态创新和新旧产业融合情况”。

三、发行人的行业竞争地位分析

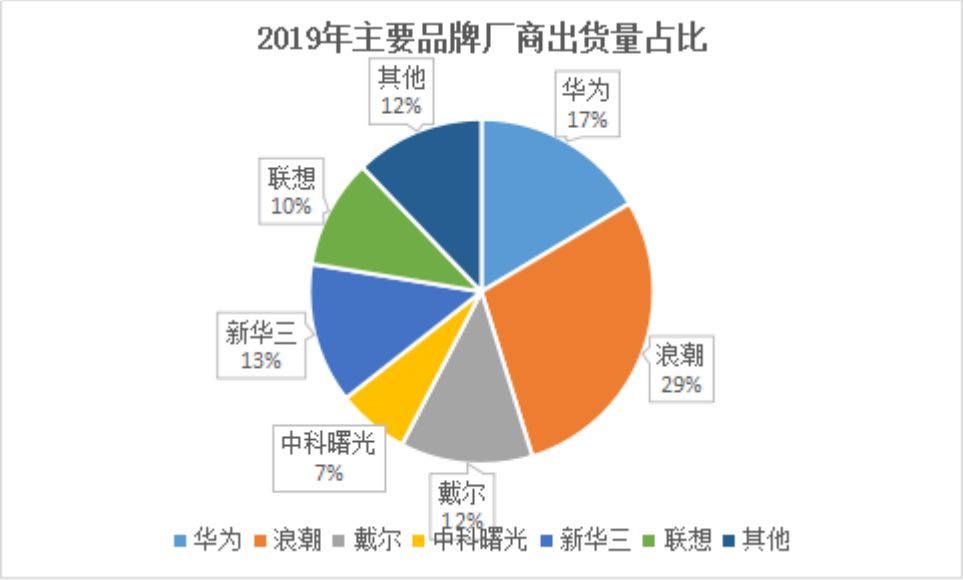
（一）行业竞争格局

目前在数据中心 IT 领域，市场参与者主要包括厂商、IT 设备销售及服务提供商、产品分销商以及应用软件提供商。

1、厂商：主要为数据中心提供最新的技术和软硬件产品，盈利主要来源于

研发和销售产品。厂商既包括 Oracle、IBM、HDS、EMC、HPE 等国际主流 IT 厂商，也包括华为、浪潮等国内厂商。

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



2、IT 设备销售及服务提供商：由早些年的产品分销商或者 IT 系统集成商转化而来，经过多年的发展，已经熟练掌握各厂商主流产品及相关技术、在 IT 建设方面富有专业经验、拥有自己的服务体系。该类参与者的业务体系一般均包括咨询服务、产品供应、系统集成、技术服务等内容，其盈利主要来源于系统集成和技术服务。根据各自的发展路径和专业领域，每家解决方案与服务提供商的业务结构不尽相同，有些以从事系统集成项目为主，有些以提供运维或专业服务为主，有些也从事软件开发业务。目前国内的 IT 设备销售及服务提供商如天玑科技、银信科技、宇信科技、神州信息、海量数据、先进数通、亚康万玮等。

3、产品分销商：拥有与厂商的合作关系、高效的全国销售网络、齐全的产品线以及大量的现货库存。他们主要代理销售数据中心涉及的软硬件产品，其盈利主要来源于渠道销售。目前国内的产品分销商主要有神州数码等。

4、应用软件提供商：深入研究客户的业务流程，为客户提供定制化的应用软件，其盈利主要来源于应用软件的研发与销售。目前国内典型的应用软件提供商主要有东华软件、卫宁软件、用友网络、恒生电子等。

上述市场参与者的分类是相对的，由于各类参与者在业务范围上存在一定的交叉，在技术和产品上又有各自的定位和优势，因此各类参与者在市场上既相互合作、也相互竞争，共同构成了数据中心 IT 领域的生态系统。

在数据中心领域，公司的直接竞争对手是 IT 设备销售及服务提供商，他们为各行业用户提供综合的数据中心解决方案和服务。公司的间接竞争对手包括数据中心软硬件厂商、产品分销商和应用软件提供商，他们是本行业的重要参与者，在个别项目中，公司会与他们产生竞争，但总体而言彼此的关系主要是作为上下游进行合作。

（二）公司市场地位、技术水平和特点

1、市场地位

我国数据中心运维服务市场容量巨大，根据艾瑞咨询统计，2017 年中国数据中心第三方运维服务市场规模达到 792.20 亿元。但是，中国数据中心第三方运维服务市场呈现高度分散的竞争格局，单个行业参与者在市场中所占份额较低。公司客户主要集中于互联网行业，公司曾获取阿里巴巴最佳服务商、百度数据中心优秀服务奖等，在这些客户中占据了一定的市场地位。

2、技术水平及特点

数据中心作为支撑现代企业运营的基础设施，包含主机、虚拟化、中间件、数据库、存储、网络、应用系统等多个系统，相关的技术既相互独立，又相互关联。数据中心建设与升级业务中，必须深入研究客户需求，对整个行业和技术进行深入了解，才能规划设计出贴合客户需求的解决方案。

（三）行业内主要企业

互联网行业数据中心 IT 基础设施领域参与竞争的服务商众多，公司的主要竞争对手包括厂商下属服务商如联想旗下全资子公司阳光雨露，互联网行业内的专业第三方服务商如金石易服、金道天成，互联网行业外的潜在对手如天玑科技、银信科技、宇信科技、神州信息、海量数据、先进数通等专业第三方服务商，不排除其从其他行业进入互联网行业。

序号	企业名称	成立时间	企业介绍
1	阳光雨露	2002 年 10	阳光雨露信息技术服务（北京）有限公司总部位于北京，联

		月	想集团旗下全资子公司，致力 IT 服务。在全国 105 个主要城市建立服务网络，其中包括 243 家直属服务站，超过 2,400 家合作服务网点，和超过 10,000 名的专业工程师团队。全国拥有 3 大呼叫中心，9 个二级维修中心。
2	金石易服	2005 年 3 月	金石易服（北京）科技有限公司总部设在北京，金石易服致力于为互联网、设备厂商、运营商等客户提供数据中心全生命周期定制化服务，涵盖了数据中心的咨询设计、建设交付、整体运营、优化改造、边缘计算等服务，创立有大型数据中心人才培养机构“仁知学院”和业界公认的数据中心服务平台“易服立达”。
3	金道天成	2003 年 1 月	北京金道天成信息系统服务有限公司总部位于北京，专注为中国本土及海外客户提供管理服务的 IT 运营外包服务。通过结合跨国企业客户的 IT 外包服务实践，和 IT 运营及管理经验，金道不断完善以 ITIL 为基础的服务方法和流程，及多种自动化、可视化服务管理工具。
4	天玑科技（300245.SZ）	2001 年 10 月	上海天玑科技股份有限公司于 2011 年上市，总部设在上海，是一家数据中心 IT 基础设施第三方服务提供商，为客户提供 IT 维保服务、IT 管理外包服务、IT 专业服务和互联网+大数据的 SaaS 沟通互联解决方案。
5	银信科技（300231.SZ）	2004 年 5 月	北京银信长远科技股份有限公司于 2011 年上市，总部设在北京，国家级重点高科技企业，一直专注于数据中心 IT 运维服务领域，是中国数据中心第三方运维服务领域的领先者和推动者。截至 2018 年，银信科技 IT 设备服务规模已超 150,000 台套，用户数量超 800 家，已覆盖全国 31 个省市自治区，150 多个城市。
6	宇信科技（300674.SZ）	2006 年 10 月	北京宇信科技集团股份有限公司于 2018 年上市，是中国金融 IT 服务领军企业，主要从事向以银行为主的金融机构提供包括咨询、软件产品、软件开发和实施、运营维护、系统集成等信息化服务。公司总部位于北京，在全国拥有 27 家控股子公司和 13 家参股企业，集团员工总人数 9000 余人。
7	神州信息（000555.SZ）	1993 年 7 月	神州数码信息股份有限公司于 1994 年上市，系早期参与行业信息化建设的企业之一，神州信息依托云计算、大数据、量子通信等技术，面向金融、政企、电信、农业、制造等行业提供规划咨询、应用软件设计与开发、技术服务、云服务、数据服务、量子通信等服务内容，以数据赋能行业创新升级，助力产业升级、价值重塑。
8	海量数据（603138.SH）	2007 年 7 月	北京海量数据技术股份有限公司于 2017 年上市，总部设在北京，是中国领先的数据技术提供商，业务涵盖数据服务、数据分析和数据应用等领域，为客户提供自主研发的数据技术产品，包括数据库、数据存储、数据安全等系列产品。
9	先进数通（300541.SZ）	2000 年 10 月	北京先进数通信息技术股份公司于 2016 年上市，主要业务为提供面向商业银行为主的 IT 解决方案及服务,包括 IT 基础设施建设、软件解决方案及 IT 运维服务。

数据来源：Choice、各个公司网站

（四）公司的竞争优势及劣势

1、竞争优势

（1）IT 设备销售

①行业经验优势

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

②客户资源优势

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

③供应商合作优势

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

④技术管理优势

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

（2）IT 运维服务

公司 IT 运维服务是综合运用理论知识（设备知识、网络知识）、诊断分析技术，并结合实践经验，准确判断故障并快速解决。公司 IT 运维服务技术水平体现在 IT 设备运维技术和运维质量、运维效率两个方面。

IT 设备运维技术

公司 IT 运维服务主要针对服务器和网络设备，因此需要丰富的设备知识、网络知识和诊断测试技术等，具体如下：

服务器技术主要包括：①服务器硬件基础架构，各种品牌服务器的硬件性能和参数设置，BIOS 设置、Firmware 升级或降级；②Linux、Windows 操作系统的安装、参数配置、问题诊断等，例如 Linux 系统的 Kernel 修改和优化、磁盘管理、网络管理、进程管理等，Windows 系统的文件系统与注册表、Wise package Studio, Install Shield, SCCM, Altiris 等系统工具的使用、基于 SQLServer 的 SQL 开发和优化；③Linux、Windows 操作系统下主要诊断分析软件的安装、配置和调试；④ Shell/Python 等至少一种脚本语言，能独立编写运维脚本；⑤根据服务器系统日志进行故障分析、诊断；⑥主要系统应用程序的安装、优化，例如 LNMP、LVS、Tomcat、Java、Redis 等；⑦云平台主要应用程序的日常操作和运维，例如 ECS、RDS、ADB、LVS 等。

网络技术主要包括：①主流网络设备厂商的路由器，交换机，防火墙等设备的安装、配置和维护；②各种网络线缆的划分、测试和使用，光模块的划分、测试和使用；③网络层次划分，包括 IP 地址、子网掩码、网络划分以及 ARP/RARP 协议、路由选择协议、TCP/IP 协议、UDP 协议、DNS 协议、NAT 协议、DHCP 协议、

HTTP 协议等；④BGP、ipsec_vpn,、OSPF、NAT 等常用路由协议设置、调试；⑤Exchange、LDAP、AD 域等服务的搭建和使用；⑥Linux 常用命令，掌握常用开源工具，例如 zabbix,、catic、smokeping 等工具；⑦常用公有云搭建和接入，例如阿里云、腾讯云等。

CDN 及布线技术主要包括：①主要品牌路由器、交换机等的配置、管理和故障排错能力；②IDS、IPS、WAF 等网络安全设备的工作原理、安装、调试及排错；③互联网缓存、DNS 技术原理，智能 DNS 解析、链路负载均衡和应用负载均衡技术；④Linux/Windows 操作系统，编写 shell 脚本代码；⑤TCP/IP 协议栈，主流路由协议和交换技术，视频会议、VoIP、无线 WiFi 等网络技术；⑥机房设备安装和综合布线规范，FLUKE 等测线仪器的使用。

二、运维质量和运维效率

互联网 IT 运维服务的核心要求是及时、可靠和稳定，因此 IT 运维服务的质量和效率不仅是赢得市场的关键，也是公司核心技术能力的体现。

为保障高标准的运维质量，公司制定了技术规范和标准作业流程，自主研发了 IT 运维知识图谱、知识共享系统、IT 运维流程 SOP 模型、备件 BOM 智能匹配、应急事件 EOP 模型、运维可视化平台、数据报表分析系统等一系列系统。此外，为提高 IT 运维效率，公司自主研发 IT 运维资源管理调度平台，备件动态管理及预警平台等，实现事件的全流程监控，人员的高效智能调度，备件的动态管理和信息共享，有效减少资源浪费、降低服务响应的违背率，保障了运维效率。

①行业经验优势

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

公司通过早期自建 IT 运维团队，并依托互联网 IT 设备销售业务培养了专业运维人员，使公司具备了原厂级维保能力，并逐步进入到大型互联网公司 IT 运维领域。公司凭借先发优势，抢占了市场先机，通过业务实践，积累行业经验，

促进自身成长，形成良性循环。公司拥有的行业经验，不仅为公司赢得了市场份额，而且形成了公司的核心竞争优势。

②客户资源优势

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

③技术管理优势

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

通过长期实践积累，公司具备了综合运用理论知识（设备知识、网络知识）、诊断分析技术，并结合实践经验，准确判断故障，并快速解决故障的能力。公司凭借过硬的技术能力，赢得了阿里巴巴、腾讯、百度等互联网头部企业的认可（公司 IT 运维主要服务对象为阿里巴巴、腾讯和百度）。

同时，公司还制定了统一的作业规范和标准化的流程管理，形成了一系列自主知识产权的专业技术、例如，IT 运维知识图谱系统、知识共享系统、IT 运维流程 SOP 模型、IT 运维资源管理调度平台、运维可视化平台、备件动态管理系统等，从而构建了高效的 IT 服务管理体系，实现高效率、高交互性和事件、人员、物料的一体化管理。

此外，在管理方面，公司管理团队主要成员均是自主培养，不仅具备丰富的实践经验，而且通过长期与互联网头部企业合作，深刻理解行业痛点和发展动态，从而使公司占据了有利的市场地位。”

④规模优势

目前，公司在人员规模、网点覆盖率等方面已形成规模优势。截至 2020 年 12 月 31 日，公司 IT 运维服务人员超过 1,000 人，为国内外 140 个数据中心提供 IT 运维服务，运维的服务器合计约两百万台。公司在北京，上海、深圳、广州、杭州、天津以及香港等城市设有运营主体，在美国、新加坡、加拿大等海外地区拥有分支机构，形成了覆盖大中华地区、东南亚和北美地区的运维服务能力。规模优势是服务响应速度的保障，不仅使公司在市场竞争中占据有利地位，而且可以通过规模优势降低运营成本，提升盈利能力，进而增强公司的市场竞争力。

2、竞争劣势

（1）融资渠道单一

经过多年经营，发行人在业务规模、项目经验、服务能力方面具有领先优势，但由于公司尚未在资本市场挂牌或上市，融资渠道相对单一，面对全国性大型上市公司在软件和信息技术服务领域的激烈竞争，发行人在引进优秀人才、拓展市场和改善研发环境方面均需要大量的资金支持。

（2）高新技术人才相对缺乏

由于 IT 基础设施第三方服务行业在我国尚处于发展阶段，对相关技术服务人员的需求较大。但同时行业对于技术人员的要求也较高，要求他们掌握各个厂商主流产品运维技术，并且熟悉重点行业的系统现状、业务流程和维护服务模式等能力。行业的快速发展和人才的供给不足，导致高级技术人才缺乏，难以满足日益扩大的市场需求。缺乏高级技术人才，无法向企业保证提供高质量的服务，将直接影响到服务质量，并间接影响到客户满意度，一定程度上制约了行业的快速发展。

（3）整体用户市场对 IT 基础设施第三方服务的认知度不高

目前在 IT 运维服务市场上，原厂商的规模占比远超过第三方服务提供商。虽然金融、电信、政府等重点行业客户对 IT 基础设施第三方服务的认知度逐渐加深，并且不断加大投入资金比例，一定程度上促进了市场发展，但目前国内大

多数企事业单位和中小企业对于 IT 基础设施第三方服务认知度并不高，仍然依赖于原厂商提供的基础服务。

（五）行业内主要企业竞争情况

1、同行业上市公司经营情况、关键业务数据及指标

阳光雨露、金石易服、金道天成由于未上市，未获取其经营数据，行业内主要上市公司为天玑科技、银信科技、宇信科技、神州信息、海量数据、先进数通，报告期内，上述同行业上市公司的经营情况如下：

单位：万元

公司	IT 设备销售收入		
	2020 年	2019 年	2018 年
天玑科技	7,458.66	7,009.50	2,337.81
银信科技	142,632.01	78,485.85	64,130.96
宇信科技	60,005.67	59,677.50	47,117.93
神州信息	608,120.66	473,188.95	489,126.32
海量数据	未披露	16,881.53	14,992.13
先进数通	399,266.89	135,612.25	102,867.73
亚康万玮	**90,008.46**	**112,852.16**	**94,028.38**
公司	**IT 运维服务收入**		
	2020 年	**2019 年**	**2018 年**
天玑科技	16,078.90	13,680.40	10,249.00
银信科技	87,251.91	71,253.29	55,862.71
宇信科技	223,173.27	190,814.22	89,102.77
神州信息	459,877.83	540,799.52	418,031.30
海量数据	未披露	23,588.98	26,917.82
先进数通	17,337.09	16,544.39	13,834.89
亚康万玮	**31,185.36**	**21,706.35**	**15,078.74**

注释：①数据来源于上市公司 2018 年、2019 年、2020 年年报；②IT 设备销售收入分项：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。③IT 运维服务收入分项：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、2020 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、海量数据选取业务分项技术服务、先进数通选取业务分项 IT 运行维护服务。④海量数据 2020 年收入分类中不再区分系统集成和技术服务。

2、公司与同行业上市公司市场和技术实力

从行业来看，以上上市公司主要服务于金融和政府行业，公司主要服务于互联网行业，客户包括阿里巴巴、腾讯、百度在内的主要互联网公司和云厂商，不存在完全可比性。

四、公司销售情况和主要客户

（一）主营业务收入构成

报告期内，公司主营业务收入的构成如下：

单位：万元

主营业务类型	2020 年	2019 年	2018 年
IT 设备销售	90,008.46	112,852.16	94,028.38
IT 运维服务	31,185.36	21,706.35	15,078.74
合计	**121,193.82**	**134,558.51**	**109,107.12**

1、IT 设备销售

公司 IT 设备销售的产品主要为服务器，报告期内，服务器占比分别为 79.94%、83.64%和 78.97%，明细如下：

单位：万元

分类	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
服务器	71,083.03	78.97%	94,384.50	83.64%	75,163.37	79.94%
服务器配件	8,477.43	9.42%	10,736.63	9.51%	9,902.51	10.53%
网络设备及配件	7,692.84	8.55%	6,290.56	5.57%	7,439.10	7.91%
其他	2,755.16	3.06%	1,440.47	1.28%	1,523.40	1.62%
合计	**90,008.46**	**100%**	**112,852.16**	**100%**	**94,028.38**	**100%**

报告期内，各品牌厂商销售收入及占比情况如下：

单位：万元

品牌	产品	2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
华为	服务器	27,665.82	30.74%	47,823.22	42.38%	43,218.08	45.96%
	服务器配件	1,490.30	1.66%	2,018.16	1.79%	2,078.14	2.21%
	网络设备及配件	3,457.86	3.84%	5,686.02	5.04%	5,510.70	5.86%
	其他	558.87	0.62%	501.61	0.44%	770.44	0.82%

	华为小计	**33,172.85**	**36.86%**	**56,029.01**	**49.65%**	**51,577.37**	**54.85%**
戴尔	服务器	19,312.21	21.46%	29,120.46	25.80%	27,192.20	28.92%
	服务器配件	861.09	0.96%	1,524.92	1.35%	1,682.92	1.79%
	网络设备及配件	22.26	0.02%	7.71	0.01%	33.16	0.04%
	其他	82.10	0.09%	81.90	0.07%	86.19	0.09%
	戴尔小计	**20,277.65**	**22.53%**	**30,734.99**	**27.23%**	**28,994.47**	**30.84%**
浪潮	服务器	22,995.88	25.55%	14,740.39	13.06%	1,115.51	1.19%
	服务器配件	142.16	0.16%	10.63	0.01%	66.26	0.07%
	网络设备及配件	-	-	3.54	0.00%	-	-
	其他	4.61	0.01%	-	-	-	-
	浪潮小计	**23,142.65**	**25.71%**	**14,754.55**	**13.07%**	**1,181.77**	**1.26%**
其他品牌	服务器	1,109.12	1.23%	2,700.43	2.39%	3,637.58	3.87%
	服务器配件	5,983.88	6.65%	7,182.93	6.36%	6,075.20	6.46%
	网络设备及配件	4,212.72	4.68%	593.29	0.53%	1,895.23	2.02%
	其他	2,109.59	2.34%	856.96	0.76%	666.77	0.71%
	其他品牌小计	**13,415.31**	**14.90%**	**11,333.60**	**10.04%**	**12,274.78**	**13.05%**
	合计	**90,008.46**	**100%**	**112,852.16**	**100%**	**94,028.38**	**100%**

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

最近一年，公司销售浪潮品牌服务器大幅增长，从 2018 年度的 1.26%提高至 2020 年的 25.71%。浪潮品牌服务器大幅提升的主要原因是，由于近年来海外短视频业务的兴起，公司海外客户百果园自 2019 年开始大量采购浪潮服务器。浪潮是近年来国内出货量最大的服务器品牌商。

报告期内，公司 IT 设备销售中服务器占比分别为 79.94%、83.64%、78.97%。其中，服务器销售数量及单价如下所示：

分类	2020 年	2019 年	2018 年
服务器数量(台）	17,712.00	26,523.00	20,296.00
金额（万元）	71,083.03	94,384.50	75,163.37
单价（元/台）	40,132.70	35,585.91	37,033.59

2、IT 运维服务

单位：万元

分类	2020 年	2019 年	2018 年

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
驻场运维服务	16,753.54	53.72%	12,427.80	57.25%	8,084.37	53.61%
售后维保服务	7,769.60	24.91%	5,458.87	25.15%	3,860.70	25.60%
交付实施服务	6,662.22	21.36%	3,819.68	17.60%	3,133.67	20.78%
合计	**31,185.36**	**100%**	**21,706.35**	**100%**	**15,078.74**	**100%**

公司 IT 运维服务主要由驻场运维服务、售后维保服务和交付实施服务构成。

（1）驻场运维服务

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。

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。

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。

驻场运维服务计价以元/人月。报告期内，驻场运维服务人员数量分别如下：

①国内驻场运维服务人数

时间	岗位数量（月均）	人员数量（月均）	人均岗位收入（元/人月）	人均收入（元/人月）	备岗率
2020 年	700	798	13,166.88	11,549.90	12.28%
2019 年	545	629	12,863.39	11,145.54	13.35%
2018 年	388	500	12,233.82	9,493.45	22.40%

报告期内，发行人国内驻场运维业务主要集中在阿里巴巴（通过中国电信结算）、百度和腾讯。人均岗位收入变动主要由此三家变动决定。

2019 年度，人均岗位收入同比提高 5.15%，变动幅度较小，主要是岗位结构变动引起。2020 年度，人均岗位收入同比提高 2.36%，与 2019 年度相比变化不大。

②海外驻场运维服务人数

分类	2020 年	2019 年	2018 年
驻场人数（月均人数）	74	53	32
金额（万元）	5,693.36	4,015.14	2,388.30
单价（元/人月）	64,114.36	63,131.12	62,195.44

2018 年，公司海外驻场业务主要外包给供应商美国凯威和加拿大凯威；2018 年 11 月，公司设立了二级子公司美国亚康，从 2019 年 1 月份开始，美国业务由二级子公司美国亚康执行；公司收购了加拿大凯威，2019 年 6 月份开始，加拿大凯威为公司的二级子公司。

2018 年至 2019 年，发行人海外驻场运维服务集中在阿里巴巴美国，阿里巴巴业务系通过中国电信结算，由于发行人与中国电信签订 3 年期框架协议，报告期内，驻场运维单价未发生变动；同时，由于海外业务稳定性好，相关驻场运维岗位也未发生较大变动。因此，该时期内，海外驻场运维单价基本保持稳定。

2020 年，公司直签 Tiktok 公司，Tiktok 业务无需通过中国电信结算，其驻场运维岗位单价略高于中国电信，但 Tiktok 业务量小于阿里巴巴，因此，2020 年，发行人海外驻场运维岗位单价小幅上升。

（2）售后维保服务

公司售后维保服务客户主要有富士康、英业达，报告期内，公司售后维保服务收入明细如下所示：

单位：万元

品牌	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
富士康	6,300.61	81.09%	3,785.68	69.35%	1,480.93	38.36%
英业达	1,029.77	13.25%	1,287.10	23.58%	1,025.34	26.56%
其他	439.23	5.65%	386.09	7.07%	1,354.43	35.08%
合计	**7,769.60**	**100%**	**5,458.87**	**100%**	**3,860.70**	**100%**

其中，富士康和英业达计价以售后维保服务器台数计价，报告期内，富士康和英业达合计在保数量如下所示：

时间	在保服务器数量（月均台数）	
	国内	海外
2018 年	82,354	4,817
2019 年	150,528	24,227

2020 年	240,621	48,533

报告期内，公司售后维保服务客户主要为富士康、英业达和紫光股份。富士康、英业达为 ODM 厂商，无售后服务体系，公司为其提供服务器安装部署服务，并按期（一般为 3 年）对其销售的服务器提供售后维保服务。安装部署在服务实施完毕后确认收入，后续维保一般在维保期间内按直线法分摊。紫光股份虽然为品牌厂商，但紫光股份服务器为收购的惠普的服务器，惠普作为外企在国内为降低运营成本，主要通过第三方服务商提供售后维保服务，公司曾为惠普的第三方售后维保服务提供商，紫光股份收购惠普服务器后，基于成本考虑继续将部分售后维保业务外包给公司，公司根据提供的服务数量和合同报价与紫光股份对账结算，按照每月结算，在服务实施完毕后确认收入。

报告期内，在售后维保服务收入中，按直线法分期确认的收入和于服务实施完毕时确认的收入金额及所占比例详见下表：

单位：万元

年度	直线法分期确认收入		服务实施完毕时确认收入		售后收入合计
	金额	比例	金额	比例	
2020 年	5,330.40	68.61%	2,439.20	31.39%	7,769.60
2019 年	3,379.37	61.91%	2,079.50	38.09%	5,458.87
2018 年	1,632.09	42.27%	2,228.61	57.73%	3,860.70

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。

一般情况下，公司根据售后维保的服务内容、工作量、质量要求等预计业务成本，并综合考虑市场供需，竞争对手等因素后向客户报价。其中，服务内容包括服务器规格、是否安装部署等；工作量包括设备数量、服务区域等；质量要求包括响应时间、维保难度等。

公司售后维保服务客户主要包括富士康、英业达，富士康、英业达为主流的 ODM 厂商。一般情况下，设备厂商服务器销售价格中已包含售后维保费，例如，华为、戴尔、浪潮、紫光等主要设备原厂。由于服务器销售价格中包含了售后维保费，根据服务器台数确定售后维保单价便于设备原厂准确核算和控制成本。同时，按台数确定售后维保价格本身也是行业惯例。售后维保价格中分为安装部署价格、后续售后维保价格，均是按台数计价，安装部署在服务实施完毕后确认收

入，后续维保一般在维保期间内按直线法分摊。

服务器规格、型号、生产批次、使用时间均会影响服务器故障率，如果根据故障率确定差异化的单设备售后服务费，不仅实际工作复杂，而且故障率的波动还会影响服务价格，使售后维保服务定价进一步复杂化。虽然设备厂商定价时会考虑故障率，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，但设备厂商根据服务器台数一次性定价，不仅避免了前述复杂工作，而且可以有效控制成本。此外，主要上游设备原厂均未采用根据故障率确定差异化的单设备售后服务费情形，公司客户定价模式符合行业惯例。

设备使用年限是厂商确定售后维保服务费的考虑因素之一，公司售后维保服务的服务器一般使用年限为 3 年。

公司主要客户富士康、英业达为生产厂商，公司提供的售后维保服务为质保期内的售后维保服务，终端用户机器超过了质保期，则售后维保责任不再由富士康、英业达承担。

（3）交付实施服务

根据工作内容的不同，发行人提供的交付实施服务主要包括 CDN 建设、综合布线工程和 IT 设备搬迁服务等，不同的业务、不同客户计费方式不同，主要计费方式如下：

序号	服务类型	主要收费标准
1	CDN 建设	10,000-40,000 元/节点
2	综合布线	按照铺设的线缆数量收费，国内收费标准约为每条 20 元至 90 元不等，海外收费标准约为 1 美元至 25 美元不等
3	设备搬迁	按照搬迁的设备数量收费，国内收费标准为 60-200 元/台，海外收费标准为 65-275 美元/台

①CDN 建设服务

在 CDN 项目中，发行人提供的服务内容主要包括节点新建、节点扩容、节点改造，以及节点巡检、故障处理等日常维护服务。

发行人通常按照节点数量或人工数量进行收费，受前述节点类型、节点规模、任务紧迫性、节点区域分布、机房环境、是否需要协调物流仓储等各方资源等因素的影响，单个节点的收费标准约为 10,000-40,000 元/节点，单个人工的收费标准约为 2,000-2,500 元/人天。

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。

②综合布线工程

在布线项目中，发行人提供的服务内容主要包括现场勘查、制定施工方案、各类线缆的安装及敷设、机柜及附属设备安装，以及线路测试等。发行人主要根据项目规模、机房位置以及前述工作项的类型、线缆长度和数量进行收费。其中，线缆类型较为复杂，包括网线、堆叠线、AOC 跳线、MPO 光缆、单模光纤和多模光纤等，国内收费标准约为每条 20 元至 90 元不等，海外收费标准约为 1 美元至 25 美元不等。

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。

③IT 设备搬迁

在设备搬迁业务中，客户通常需要发行人完成服务器等 IT 设备的下架、包装、物流、保险、重新上架、服务器调试等工作内容。根据客户要求不同，既有把搬迁项目作为一个项目进行整体收费的，也有根据不同工作项分别进行收费的项目。根据前述工作项分别进行收费的，主要收费标准如下：

服务类型	工作内容	定价主要影响因素	服务区域	单价
搬迁	服务器、交换机等设备下架、线缆拆线、包装、运输、保险、重新上架、连线绑扎、设备调试等	设备类型、运输距离	国内	60-200 元/台
			海外	65-275 美元/台

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。

（二）主要客户

1、IT 设备销售

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 56.80%、58.71%和 64.57%，客户集中度较高，主要原因系：

（1）公司市场策略

公司深耕互联网行业多年，积累了广泛的客户资源，为高效利用客户资源，公司在进行市场开拓时，主要选择大型、优质互联网企业。大型互联网企业业务规模大、业务种类多，其 IT 设备需求量大并具有一定持续性。此外，公司专注

于大型客户，有利于提高销售人员效率，降低公司市场费用。

（2）公司风险控制

公司现有业务模式会产生持续的应收账款，鉴于 IT 设备销售业务毛利率较低，基于控制应收账款坏账风险，公司优先选择与商业信用优良的大型客户合作。此外，由于 IT 设备销售业务占用公司大量流动资金，鉴于公司现在资金、人员规模，公司也倾向于与头部公司或成长性较好的公司合作，从而导致公司客户集中度较高。

（3）下游行业集中度提升

公司聚焦于互联网行业，互联网行业存在典型的赢家通吃特点。近年来，随着国内互联网行业增速下降，行业集中度持续提升，出现强者恒强的局面，以及平台型互联网公司垄断优势明显。由于公司主要客户基本为互联网各细分领域的龙头企业，在行业集中度持续提升的背景下，基本主导了 IT 设备的需求，从而间接导致公司客户集中度升高。

公司获取订单的方式主要有招投标、询比价及商务谈判三种方式，具体情况如下：

订单获取方式	主要流程
招投标	招投标分为公开招投标和邀请招标，公司销售人员了解具体业务需求后，协同售前工程师、原厂工程师等确定技术方案，在技术方案得到客户初步认可后，公司制作招标文件；根据客户要求，参加客户招投标工作，如公司中标，则公司与客户签订相关合同。
询比价	公司按照客户要求提交相应报价文件，客户对各供应商报价情况进行比较，并从中确定供应商。
商务谈判	通过与客户直接商务谈判确定销售价格等关键条款，双方达成一致后，签订销售合同

公司客户主要为大中型互联网企业，且多数为上市公司，采购流程规范。同时，由于 IT 设备需求量较大，采购金额大，客户一般均采取市场化定价机制确定采购价格，例如招投标、询比价等。此外，大中型互联网公司拥有多种采购渠道和供应商资源，可以及时了解市场供需情况。因此，公司均采用市场化报价，不存在显失公允的情形。

报告期内，公司 IT 设备销售业务前五大客户收入情况如下：

①2020 年度

单位：万元

序号	客户名称	金额	占 IT 设备销售业务收入比例
1	百果园	17,135.16	19.04%
2	BOSS 直聘	13,357.18	14.84%
3	新浪	12,256.57	13.62%
4	金山云	12,202.47	13.56%
5	百度	3,169.48	3.52%
	合计	**58,120.86**	**64.57%**

②2019 年度

单位：万元

序号	客户名称	金额	占 IT 设备销售业务收入比例
1	金山云	28,613.58	25.35%
2	百果园	13,430.13	11.90%
3	网宿科技	11,814.21	10.47%
4	携程	8,472.76	7.51%
5	搜狐	3,928.34	3.48%
	合计	**66,259.02**	**58.71%**

③2018 年度

单位：万元

序号	客户名称	金额	占 IT 设备销售业务收入比例
1	金山云	22,601.47	24.04%
2	新浪	12,683.82	13.49%
3	五八同城	8,419.51	8.95%
4	携程	5,069.67	5.39%
5	奥飞数据	4,631.67	4.93%
	合计	**53,406.14**	**56.80%**

注释：以上销售对同一控制下的客户采取了合并处理。

公司客户主要集中于互联网行业，IT 设备销售业务前五大客户与公司不存在关联关系，前五大客户合并前的直接客户与公司亦不存在关联关系。

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、网宿科技、奥飞数据、百果园、百度等。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。

报告期内，公司前五大客户加权平均毛利率分别为 6.23%、7.68%和 7.40%，略低于公司 IT 设备销售业务综合毛利率，变动幅度在业务综合毛利率变动幅度范围内。公司前五大客户主要为大中型互联网企业，议价能力强，其毛利率略低具有合理性。同时，海外业务毛利率高于国内，例如百果园、奥飞数据。此外，由于各客户采购机型不同、数量不同，以及公司市场策略的不同，导致各客户之间以及同一客户年度之间毛利率存在一定波动，但波动均在合理范围内。2020 年，百度 IT 设备销售毛利率较高，主要原因是该产品为百度一体机，公司主要向百度提供为其单独定制的机柜产品，因该产品为定制化产品，因此毛利率较高。

报告期内，公司前五大客户加权平均毛利率、业务综合毛利率均低于同行业公司平均毛利率，但不存在重大差异。互联网行业是服务器等 IT 产品最大的下游应用行业，且主要使用 X86 架构服务器，市场竞争激烈，因此互联网行业毛利率普遍低于金融、电信等行业。由于公司聚焦于互联网行业，导致公司综合毛利率低于同行业上市公司。

报告期内，公司 IT 设备销售新增前五大客户基本情况如下：

客户	具体客户	成立时间	历史合作情况	新增交易原因	订单获取方式
五八同城	北京五八信息技术有限公司	2005 年 12 月	2010 年合作至今	客户加大了二手房交易、家政服务、招聘、金融等领域的投入，需要较多 IT 设备	参与集团组织的招投标（五八到家独立招投标）
	北京城市网邻信息技术有限公司	2010 年 3 月			
	五八有限公司	2011 年 7 月			
	北京转转精神科技有限责任公司	2017 年 4 月			
	瑞庭网络技术（上海）有限公司	2007 年 12 月			
	伍捌(深圳)融资租赁有限公司	2015 年 9 月			
	北京五八到家信息技术集团有限公司	2015 年 7 月			
携程	携程旅游网络技术（上海）有限公司	2005 年 4 月	2014 年合作至今	客户加大旅游、住宿等生活娱乐类方面的投入，需要较多 IT 设备	参与集团组织的招投标
	携程计算机技术（上海）有限公司	1994 年 1 月			
	携程旅游信息技术（上海）有限公司	2003 年 3 月			

	上海携旅信息技术有限公司	2017 年 1 月			
	携程商旅信息服务（上海）有限公司	2015 年 12 月			
	上海华程西南国际旅行社有限公司	2001 年 3 月			
奥飞数据	AofeiData International Company Limited	2015 年 11 月	2017 年合作至今	客户扩张海外市场，建立海外数据中心，需要较多 IT 设备	参与集团组织的邀标
	广东奥飞数据科技股份有限公司	2004 年 9 月			
	广州奥佳软件技术有限公司	2014 年 11 月			
	广东奥维信息科技有限公司	2018 年 3 月			
百果园	Bigo Technology Pte. Ltd.	2014 年 9 月	2016 年合作至今	客户扩张海外市场。集中在直播、视频、娱乐、教育等领域，需要较多 IT 设备	参与集团组织的邀标
	广州市百果园网络科技有限公司	2014 年 12 月			
	广州市百果园信息技术有限公司	2015 年 10 月			
	INDIGO TECHNOLOGYPIE.LTD.	2019 年 5 月			
	PageBites,Inc.	2008 年 10 月			
网宿科技	网宿科技股份有限公司	2000 年 1 月	2005 年合作至今（亚康环宇客户）	CDN 建设和云计算建设	参与集团组织的招投标
华品博睿（BOSS 直聘）	北京歌利沃夫企业管理有限公司	2014 年 5 月	2016 年合作至今	旗下品牌 BOSS 直聘，加大了招聘业务的投入	参与集团组织的邀标
	北京华品博睿网络技术有限公司	2013 年 12 月			
百度	百度云计算技术（北京）有限公司	2012 年 1 月 5 日	2020 年合作至今	百度云等业务需求	参与集团组织的邀标
	百度时代网络技术（北京）有限公司	2006 年 4 月 19 日			
	北京百度网讯科技有限公司	2001 年 6 月 5 日			

公司报告期内新增前五大客户主要是大中型互联网企业，公司通过市场化的招投标、邀标等方式获取订单。

（4）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	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
	百度	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

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。

（5）主要客户金山云、新浪和搜狐分析

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	2019 年	2018 年
金山云	12,202.47	28,613.58	22,601.47
新浪	12,256.57	3,478.70	12,683.82
搜狐	455.73	3,928.34	3,909.35

报告期内，金山云、新浪及搜狐等大中型互联网公司在选择供应商方面，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，公司同时提供 IT 设备销售和运维客户共计 41 家，主要重叠客户收入占总收入比例分别为 50.75%、38.11%和 37.91%。

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、新浪及搜狐等大中型互联网公司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：

A、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。

B、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。

由于总代理商的核心功能之一是为客户或其他代理商提供资金垫付服务。与公司相比，其技术服务能力较差。此外，互联网行业客户普遍存在定制化需求，对供应商技术能力要求高，而公司除可以提供“选型顾问”等技术服务外，也可以为客户垫付一定的资金。

大型互联网客户一般通过招标方式确定供应商，除前述要求外，招投标时客户还需考虑产品价格、付款条件、交付期限等因素，价格是主要因素之一。公司获取大型互联网客户订单的方式主要为招投标，价格亦通过招投标确定，各方面均符合客户的要求才会中标。公司具有华为一级经销商、戴尔钛金渠道合作伙伴

等资质，不存在相对高的折扣。

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，公司可以提供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。

（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

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：

A、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；

B、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。

C、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，在开发新客户方面也不断取得突破，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。

（7）公司退货情况

报告期内,公司实际发生实际退货的金额为0万元、4.04万元及4.93万元，金额较低，具体情况如下：

客户名称	2020年	2019年	退货种类及原因
北京旷视科技有限公司	-	4.04	退货商品为交换机，因配置型号不符退货
微梦创科网络科技（中国）有限公司	2.13	-	退货商品为服务器，因配置型号不符退货
北京金山云网络技术有限公司	2.80	-	退货商品为设备配件，因配置型号不符退货
合计	4.93	4.04	-

公司销售的产品为标准架构产品，生产工艺成熟，公司主要供应商为华为、戴尔、浪潮等主流品牌商，具备严格的品质控制和管理。同时，公司长期专注于互联网行业，形成了与客户需求相匹配的管理体系。报告期内，公司发生的退货均为产品配置与采购配置不同所致，是人为失误，而非产品质量问题，报告期内公司不存在大额退货的情形。

公司销售商品后，若发生客户退货时，该商品的所有权即转归公司，公司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，公司在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。同时，若供应商提供的商品存在缺陷，当客户提出索赔时，公司需在承担赔偿责任后，再向供应商追偿，公司承担了源自供应商的信用风险。综上，公司IT设备的采购和销售均为购销关系，而非代理采购关系。

根据公司与客户签订的销售合同，一般约定货物出现数量不符、货物损坏的由公司负责更换及退货。在客户使用过程中，若公司交付的产品存在质量问题，公司除担负退货责任外，造成客户损失的，应赔偿客户损失。报告期内，公司退货的金额极小，未给客户造成实质损失，也未触发赔偿义务。

2、IT运维服务

报告期内，公司IT运维服务业务前五大客户占IT运维服务业务总收入占比分别为76.48%、81.09%和80.94%，客户集中度较高，主要是由于公司将自身定位于互联网行业的数据中心专业服务商，长期专注于为大中型互联网企业及云厂商提供运维服务，而我国互联网行业本身已形成百度、阿里巴巴、腾讯、字节跳动、京东等几大巨头垄断的格局，前述主要互联网企业即已占据了互联网行业内

数据中心的绝大部分市场份额。

报告期内，公司 IT 运维服务业务前五大客户收入情况如下：

（1）2020 年度

单位：万元

序号	客户名称	服务对象	金额	占 IT 运维服务比例	主要内容
1	中国电信	阿里巴巴	10,258.31	32.89%	驻场运维服务 交付实施服务
2	富士康	阿里巴巴、字节跳动、腾讯	6,300.61	20.20%	售后维保服务
3	字节跳动	字节跳动	3,331.44	10.68%	驻场运维服务 交付实施服务
4	腾讯	腾讯	2,868.62	9.20%	驻场运维服务
5	百度	百度	2,481.85	7.96%	驻场运维服务 交付实施服务
	合计		**25,240.83**	**80.94%**	

（2）2019 年度

单位：万元

序号	客户名称	服务对象	金额	占 IT 运维服务比例	主要内容
1	中国电信	阿里巴巴	8,126.83	37.44%	驻场运维服务 交付实施服务
2	富士康	阿里巴巴、字节跳动、腾讯	3,785.68	17.44%	售后维保服务
3	腾讯	腾讯	2,584.80	11.91%	驻场运维服务
4	百度	百度	1,816.75	8.37%	驻场运维服务 交付实施服务
5	英业达	阿里巴巴、腾讯	1,287.10	5.93%	售后维保服务
	合计		**17,601.16**	**81.09%**	

（3）2018 年度

单位：万元

序号	客户名称	服务对象	金额	占 IT 运维服务比例	主要内容
1	中国电信	阿里巴巴	5,363.06	35.57%	驻场运维服务 交付实施服务
2	腾讯	腾讯	1,942.83	12.88%	驻场运维服务
3	富士康	阿里巴巴、腾讯	1,480.93	9.82%	售后维保服务
4	百度	百度	1,389.53	9.22%	驻场运维服务 交付实施服务

5	紫光股份	腾讯、京东、百度等	1,355.51	8.99%	驻场运维服务 售后维保服务
	合计		**11,531.86**	**76.48%**	

注释：以上销售对同一控制下的客户采取了合并处理；中国电信代表了阿里巴巴的业务。

公司客户主要集中于互联网行业，IT 运维服务业务前五大客户与公司不存在关联关系，前五大客户合并前的直接客户与公司亦不存在关联关系。

报告期内，公司 IT 运维服务主要服务对象为阿里巴巴（中国电信）、腾讯、百度、字节跳动等。报告期内，公司 IT 运维前五大客户保持稳定。报告期内，公司不存在对单一客户销售占比超过 50%的情形，公司不存在对单一客户重大依赖。

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

序号	主要客户	签署合同主体	产品线	订单获取	签署期限	合同履行情况
1	中国电信	中国电信国际有限公司	驻场运维交付实施	客户组织的招投标	2016.11.4-2019.11.4	合同到期续签
					2019.11.4-2022.11.4	合同履行中
		中国电信集团系统集成有限责任公司	驻场运维		2016.10.1-2017.12.31	合同到期续签
					2018.1.1-2020.3.31	合同到期续签
					2020.4.1-2021.3.31	合同到期，新协议正在协商中
2	百度	百度时代网络技术（北京）有限公司	驻场运维	客户组织的招投标	2014.11.1-2017.10.31	合同到期续签
					2018.10.1-2019.12.31	合同到期续签
					2020.1.1.-2021.6.30	合同履行中
			交付实施		2016.7.19-2017.3.31	合同到期续签
					2017.8.23-2021.12.31	合同履行中
					2020.5.1-2022.4.20	合同履行中
		北京百度网讯科技有限公司	驻场运维-国内		2017.11.1-2020.10.31	合同到期续签
					2021.1.1 至 2022.12.31	合同履行中
			驻场运维-海外		2019.4.1-2022.3.31	合同履行中
3	腾讯	深圳市腾讯计算机系统有限公司	驻场运维-国内	客户组织的招投标	2018.1.1-2019.12.31	合同到期续签
					2020.1.1-2021.12.31	合同履行中
			驻场运维-美国		2020.5.1-2021.12.31	合同履行中
		ORIENTAL	驻场运维-		2018.7.1-2020.6.30	合同续签

序号	主要客户	签署合同主体	产品线	订单获取	签署期限	合同履行情况
		POWER HOLDINGS LIMITED	香港		2020.1.1-2021.12.31	合同履行中
		WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	驻场运维-加拿大		2018.7.1-2020.6.30	合同续签
					2020.1.1-2021.12.31	合同履行中
4	紫光股份	紫光华山科技有限公司	驻场运维	商务洽谈	2016.1.1-2017.12.31	因腾讯业务转由与腾讯直接签约，与紫光在合同到期后终止合作
					2018.1.1-2018.6.30	
			交付实施		2016.9.15-2018.6.30	
			售后维保		2015.11.1-2017.3.31	
					2017.4.1-2018.6.30	
5	字节跳动	TikTok Inc.	驻场运维	商务洽谈	2019.9.16-2021.9.15	合同履行中
			交付实施-布线		2019.9.1-2020.8.31（到期自动续期 1 年）	合同履行中
			交付实施-搬迁		2019.10.15-2020.10.14（到期自动续期 1 年）	合同履行中
6	富士康	百佳泰信息技术（北京）有限公司	售后维保-服务器	客户组织的招投标	2016.10.28-2019.10.27（到期自动续期 1 年）	合同到期不再续签
			售后维保-交换机		2016.10.21-2019.10.20（到期自动续期 1 年）	合同到期续签
					2020.10.21-2024.10.20	合同履行中
		鸿富锦精密电子（天津）有限公司	售后维保	商务洽谈	2018.7.20-2021.7.19	合同履行中
		Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.				合同履行中
7	英业达	英业达科技有限公司	售后维保-国内	商务洽谈	2015.3.26-2018.6.25	合同到期续签
					2018.6.26-2021.6.25	合同履行中
		英业达（上海）有限公司			2019.4.17-2022.4.16	合同履行中
		英业达股份有限公司	售后维保-海外		2015.12.15-2019.12.14	合同到期续签
					2019.12.15-2023.12.14	合同履行中
8	阿里	淘宝（中国）	交付实施	客户组	2017.4.12-2018.3.31	履行完毕

序号	主要客户	签署合同主体	产品线	订单获取	签署期限	合同履行情况
	巴巴	软件有限公司		织的招投标	2018.6.15-2018.7.15	履行完毕
					2019.4.1-2020.3.31	履行完毕
					2020.5.7-2021.5.6	合同履行中

注释：公司与中国电信集团系统集成有限责任公司的协议于 2021 年 3 月 31 日到期，新协议不再招投标而通过商务谈判确定，新协议正在协商中。

报告期内，公司在维护好原有客户基础上，还获得了互联网行业新贵字节跳动的订单，说明公司具备较强的市场竞争力；此外，公司 IT 运维服务中驻场运维是主要部分，而驻场运维在客户粘性、业务持续性等方面均较其他业务更好。因此，公司 IT 运维业务具备可持续性。

报告期内，公司 IT 运维服务前五大客户占 IT 运维收入占比分别为 76.48%、81.09%和 80.59%，客户集中度较高，主要原因系：①公司自身业务发展造成，公司 IT 运维服务最初起源于自身需求，即为公司 IT 设备销售业务提供支持。由于 IT 设备销售主要面向大中型互联网企业，因此 IT 运维服务之初即面对大型互联网企业。随着国内互联网行业的跨越式发展，使互联网头部企业得到了更快发展机遇，随着其业务规模的快速膨胀，带动了公司 IT 运维业务的快速发展；②客户自身需求足够大，公司 IT 运维主要服务对象为阿里巴巴、腾讯、百度等大型平台型互联网企业，其在各自领域均已形成寡头垄断的市场格局，并不断向其他领域渗透，可以提供足够大的市场需求。目前，公司还处于紧随客户发展的阶段，尚不存在冗余服务能力。满足现有客户 IT 运维需求是公司现阶段的主要目标，从而导致公司 IT 运维客户集中度较高。

2020 年，公司 IT 运维服务前五大客户毛利率高于公司 IT 运维服务综合毛利率的客户有富士康、字节跳动，如下所示：

单位：万元

客户	业务类型	收入	毛利率	公司 IT 运维综合毛利率	公司 IT 运维细分业务综合毛利率
富士康	售后维保	6,300.61	57.41%	40.40%	55.20%
字节跳动	驻场运维	1,148.50	42.13%		25.54%
	交付实施	2,182.94	68.10%		60.53%

富士康业务为售后维保服务业务，毛利率与售后维保业务综合毛利率差异不大；字节跳动主要由驻场运维服务和交付实施服务构成，毛利率高于各细分业务

毛利率，主要是由于字节跳动为美国市场业务，字节跳动为 2019 年新增客户，合同与公司直接签订，价格高于与中国电信签订的价格。

2019 年，公司 IT 运维服务前五大客户毛利率高于公司 IT 运维服务综合毛利率的客户有富士康、英业达，如下所示：

单位：万元

客户	业务类型	收入	毛利率	公司 IT 运维综合毛利率	公司 IT 运维细分业务综合毛利率
富士康	售后维保	3,785.68	59.09%	38.19%	62.32%
英业达	售后维保	1,287.10	71.95%		62.32%

富士康、英业达业务为售后维保业务，毛利率与售后维保业务综合毛利率差异不大。

2018 年，公司 IT 运维服务前五大客户毛利率高于公司 IT 运维服务综合毛利率的客户有富士康、紫光股份，如下所示：

单位：万元

客户	业务类型	收入	毛利率	公司 IT 运维综合毛利率	公司 IT 运维细分业务综合毛利率
富士康	售后维保	1,480.93	70.39%	36.32%	73.89%
紫光股份	驻场运维	76.91	5.06%		16.60%
	售后维保	1,276.03	85.77%		73.89%

富士康业务为售后维保服务业务，毛利率与售后维保业务综合毛利率差异不大；紫光股份售后维保业务毛利率略高于售后维保综合毛利率，主要原因是，紫光股份售后维保服务对象为腾讯，腾讯机房集中在天津、深圳等少数地区，由于设备大量集中，导致售后维保业务人工效率高，因此毛利率相对较高。

在 IT 运维服务业务中，公司主要客户均为大中型互联网企业，且均已成为上市公司，其采购流程规范。一般均采取市场化定价机制确定采购价格，例如招投标、询比价等。此外，大中型互联网公司拥有多种采购渠道和供应商资源，可以及时了解市场供需情况。因此，公司均采用市场化报价，不存在显失公允的情形。

报告期内，发行人 IT 运维服务业务的前五名客户较为稳定，主要是中国电信（阿里巴巴业务）、百度、腾讯等互联网大型企业，以及富士康、英业达等知名 ODM 设备厂商。公司前五大客户毛利率与该业务综合毛利率一致。

2018 年至 2020 年，公司 IT 运维服务前五大客户毛利率存在上下波动情况，

但与同行业平均毛利率水平基本持平，不存在重大差异的情形。2020 年，公司前五大客户毛利率高于同行业平均毛利率水平，主要原因是海外业务量增加，而海外业务毛利率水平较国内高。因此毛利率提高具有商业合理性，与同行业公司相比，不存在重大异常的情况。

报告期内，发行人 IT 运维服务业务新增前五大客户基本情况如下：

客户	直接客户名称	成立时间	合作背景	新增交易原因	订单获取方式
腾讯	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1998 年 11 月	报告期初公司为紫光股份外包商，为腾讯提供售后维保、驻场运维服务；2018 年，紫光股份与腾讯服务到期，公司与腾讯直接签约。	客户拥有服务器超过 100 万台，对服务器运维存在较大的持续性需求	参与客户组织的招投标
	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED	2007 年 9 月			
	WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	2013 年 1 月			
英业达	英业达（上海）有限公司	2000 年 10 月	英业达为 ODM 厂商，为大型互联网企业定制服务器，需要公司为其生产的服务器提供售后维保服务。	客户为互联网公司定制生产的服务器数量不断增加，产生相应售后维保需求	商务洽谈
	英业达科技有限公司	2004 年 4 月			
	英业达股份有限公司	1975 年 6 月			
字节跳动	TikTok Inc.	2017 年 5 月	TikTok 在北美使用阿里云，公司是北美阿里巴巴驻场运维服务商，随 TikTok 业务规模增长，TikTok 自建机房	客户海外业务增长迅速，自建海外数据中心，产生相应 IT 运维需求	商务洽谈

公司报告期内新增前五大客户分别为腾讯、英业达和字节跳动（Tiktok），历史上公司与腾讯、英业达、Tiktok 均发生过服务关系。公司通过招投标方式取得腾讯业务，英业达、Tiktok 均为海外客户，公司采用商务谈判方式获取业务，公司获取上述客户订单方式符合商业惯例。

公司与腾讯、紫光股份业务合同期限存在重叠，但发行人与紫光股份、腾讯合作的具体的业务内容不存在时间重合，报告期内，公司与腾讯、紫光股份合作业务及期间如下：

紫光股份	腾讯	是否

业务	时间	业务	时间	重合
驻场运维-国内腾讯	-	国内驻场	2018 年 1 月至今	无
驻场运维-加拿大腾讯	2018 年 1 月至 2018 年 6 月	加拿大驻场	2018 年 7 月至今	无
售后维保-腾讯	2018 年 1 月至 2018 年 11 月	无	-	-
售后维保-惠普	2018 年 1 月至 2019 年 9 月	无	-	-

2018 年-2019 年，公司为腾讯、紫光股份提供 IT 运维服务，服务毛利率如下：

客户	业务类型	2019 年	2018 年
紫光股份	驻场运维服务	-	5.06%
	售后维保服务	31.88%	85.77%
腾讯	驻场运维服务	12.15%	8.88%

注释：2019 年紫光股份售后维保服务下降较快，但是人工成本没有跟随收入下降而下降，因此毛利率下降较多。

公司与紫光股份的业务毛利率高的为售后维保业务，驻场运维服务业务毛利率较低，公司直接与腾讯合作后，驻场运维服务毛利率有所提升，总体毛利率亦低于售后维保业务，因此，公司腾讯业务的毛利率低于紫光股份业务的毛利率符合公司实际情况。

紫光股份将业务外包给公司，来自于腾讯的业务是驻场运维服务。由于公司中标紫光股份驻场运维价格较低，导致紫光股份驻场运维毛利率低于国内驻场运维服务综合毛利率；公司和腾讯直接合作后，腾讯要求保持一定的备岗率，导致该业务人工成本较高，毛利率低于国内驻场运维服务综合毛利率。

公司与紫光股份的业务毛利率高的为售后维保业务，和同期富士康、英业达售后维保业务毛利率相比，略高于富士康和英业达，主要原因是，紫光股份售后维保服务对象为腾讯，腾讯机房集中在天津、深圳等少数地区，由于设备大量集中，导致售后维保业务人工效率高，因此毛利率相对较高。

3、同行业上市公司对比

报告期内，公司产生收入超过 1 万元的直接客户超过 800 家，其中 IT 设备销售客户超过 750 家，IT 运维服务客户超过 100 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	2019 年	2018 年

占总主营业务收入比例	37.91%	38.11%	50.75%
占 IT 设备销售比例	42.74%	41.92%	55.69%
占 IT 运维服务比例	23.95%	18.34%	19.95%

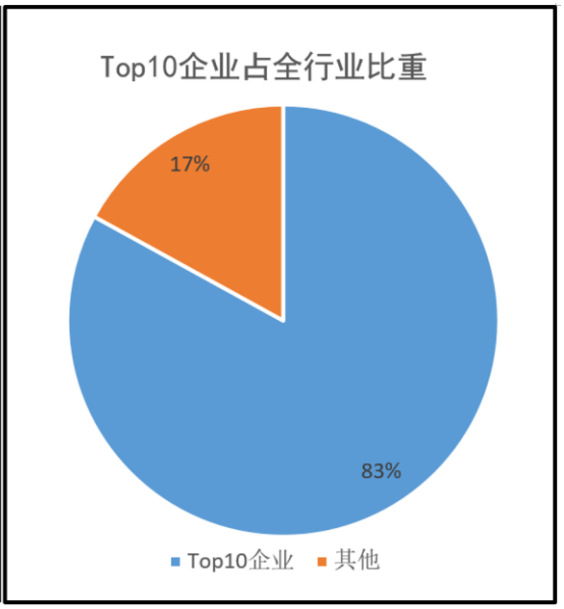
由于公司主要 IT 运维服务客户为阿里巴巴、腾讯、百度，由于阿里巴巴、腾讯一般直接向生产厂商采购，因此无 IT 设备销售收入，因此重叠客户 IT 运维服务收入占总 IT 运维服务收入比例较低。公司 IT 设备主要客户金山云、新浪、五八同城、搜狐、滴滴均为 IT 运维服务客户。

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

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:

我国市值 Top10 的互联网企业		
排名	公司名称	2020.9.30 市值（亿元）
1	阿里巴巴	51,975.10
2	腾讯	43,079.60
3	美团	12,496.00
4	京东	8,080.10
5	拼多多	6,047.60
6	贝壳	4,706.80
7	网易	4,186.80
8	百度	2,940.40
9	阿里健康	2,231.80
10	东方财富	2,066.30
	合计	**137,810.50**



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

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	2019 年	2018 年
天玑科技	电信、金融、政府	45.16%	37.67%	27.43%
银信科技	银行、非银行金融	42.39%	30.36%	33.30%
宇信科技	金融、电信、能源	45.99%	40.59%	37.57%

神州信息	金融、电信、政企	24.76%	20.12%	22.40%
海量数据	银行、电信、政府	37.97%	46.77%	35.11%
先进数通	银行、非银行金融	74.97%	61.02%	62.71%
本公司	互联网	54.17%	52.56%	49.96%
其中：IT 设备销售		64.57%	58.71%	56.80%
其中：IT 运维服务		80.94%	81.09%	76.48%

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。

4、客户粘性分析

（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	78,999.01	87.77%	11,009.46	12.23%
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，公司 IT 设备销售业务存量客户的收入占比为 90.96%、80.44%及 87.77%，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 IT 设备销售业务主要客户包括新浪、搜狐、网易、滴滴、携程、五八同城和金山云等，其中合作超过 10 年的主要客户有网易、搜狐、新浪、金山云等，合作超过 5 年的主要客户包括五八同城、携程等。公司在互联网行业内拥有较高的知名度和良好的业界口碑，并与主要客户形成长期的互信合作关系。

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 13.71%、10.66%及 13.36%，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	30,891.50	99.06%	293.86	0.94%
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。

5、主要客户信用期

（1）IT 设备销售

报告期内，公司 IT 设备销售前五大客户信用期整体较为稳定。公司针对客户的历史合作情况、采购情况及信用情况给予不同的信用期，信用期一般在 30-90 天。公司给予金山云及搜狐较长的信用期，主要原因系金山云及搜狐采购金额较大、合作时间较长，双方具有良好的合作关系及信用基础。报告期内，公司 IT

设备销售前五大客户信用期情况如下：

客户	2020 年	2019 年	2018 年
金山云	90 天	90 天	90 天
滴滴	60 天	60 天	30 天
新浪	75 天	60 天	60 天
搜狐	120 天	120 天	120 天
五八同城	45 天	30 天	30 天
携程	60 天	60 天	60 天
奥飞数据	60 天	60 天	60 天
百果园	30 天	30 天	30 天
网宿科技	45 天	45 天	45 天
BOSS 直聘	45 天	45 天	45 天
百度	45 天	未合作	未合作

注：根据合同约定，公司一般在对账并开具发票后计算信用期

（2）IT 运维服务

报告期内，公司 IT 运维服务前五大客户信用期整体较为稳定。公司针对 IT 运维客户的信用期一般为 30-60 天，不同客户信用期不存在重大差异，具体情况如下：

客户	2020 年	2019 年	2018 年
紫光股份	未合作	30 天	30 天
中国电信	60 天	60 天	60 天
百度	45 天	45 天	45 天
富士康	45-60 天	45-60 天	45-60 天
阿里巴巴	7 天	7 天	7 天
腾讯	60 天	45 天	45 天
英业达	60 天	60 天	60 天
字节跳动	60 天	60 天	未合作

注：根据合同约定，公司一般在对账并开具发票后计算信用期

6、公司主要客户及具体客户

未区分 IT 设备销售和 IT 运维服务业务时，公司报告期内主要客户及对应具体客户的情况如下：

（1）2020 年

单位：万元

序号	客户名称	具体客户名称	金额	占主营业务收入比例
1	百果园	Bigo Technology Pte. Ltd.	15,404.47	12.71%
		INDIGO TECHNOLOGY PIE.LTD.	1,239.27	1.02%
		PageBites,Inc.	546.86	0.45%
		百果园小计	**17,190.61**	**14.18%**
2	BOSS 直聘	北京华品博睿网络技术有限公司	13,373.42	11.03%
3	金山云	北京金山云网络技术有限公司	12,374.95	10.21%
		北京金山云科技有限公司	30.09	0.02%
		Kingsoft cloud corporation limited	101.07	0.08%
		金山云小计	**12,506.10**	**10.32%**
4	新浪	微梦创科网络科技（中国）有限公司	10,124.90	8.35%
		星潮闪耀移动网络科技（中国）有限公司	1,628.45	1.34%
		新浪网技术（中国）有限公司	567.85	0.47%
		新浪小计	**12,321.21**	**10.17%**
5	中国电信	中国电信国际有限公司	4,597.44	3.79%
		中国电信集团系统集成有限责任公司	5,660.87	4.67%
		中国电信小计	**10,258.31**	**8.46%**
		合计	**65,649.65**	**54.17%**

（2）2019 年

单位：万元

序号	客户名称	具体客户名称	金额	占主营业务收入比例
1	金山云	北京金山云网络技术有限公司	25,341.26	18.83%
		北京金山云科技有限公司	2,235.53	1.66%
		北京云享智胜科技有限公司	1,309.48	0.97%
		金山云小计	**28,886.27**	**21.47%**
2	百果园	Bigo Technology Pte. Ltd.	13,247.10	9.84%
		广州市百果园信息技术有限公司	183.04	0.14%
		百果园小计	**13,430.13**	**9.98%**
3	网宿科技	网宿科技股份有限公司	11,814.21	8.78%
4	携程	携程旅游网络技术（上海）有限公司	2,855.23	2.12%
		携程计算机技术（上海）有限公司	2,839.18	2.11%
		上海携旅信息技术有限公司	1,291.49	0.96%
		携程旅游信息技术（上海）有限公司	996.23	0.74%

		上海华程西南国际旅行社有限公司	345.53	0.26%
		其他	145.1	0.11%
		携程小计	**8,472.76**	**6.30%**
5	中国电信	中国电信国际有限公司	4,832.50	3.59%
		中国电信集团系统集成有限责任公司	3,294.34	2.45%
		中国电信小计	**8,126.83**	**6.04%**
		合计	**70,730.20**	**52.56%**

（3）2018 年

单位：万元

序号	客户名称	具体客户名称	金额	占主营业务收入比例
1	金山云	北京金山云网络技术有限公司	22,572.70	20.69%
		北京金迅瑞博网络技术有限公司	257.53	0.24%
		金山云小计	**22,830.22**	**20.92%**
2	新浪	微梦创科网络科技（中国）有限公司	10,601.55	9.72%
		新浪网技术（中国）有限公司	1,415.84	1.30%
		星潮闪耀移动网络科技（中国）有限公司	738.66	0.68%
		新浪小计	**12,756.05**	**11.69%**
3	五八同城	北京五八信息技术有限公司	3,937.23	3.61%
		北京城市网邻信息技术有限公司	1,635.19	1.50%
		五八有限公司	1,095.56	1.00%
		北京转转精神科技有限责任公司	689.43	0.63%
		瑞庭网络技术（上海）有限公司	344.05	0.32%
		北京五八到家信息技术有限公司	214.89	0.20%
		五八同城信息技术有限公司	185.68	0.17%
		伍捌（深圳）融资租赁有限公司	143.61	0.13%
		其他	241.7	0.22%
		五八同城小计	**8,487.36**	**7.78%**
4	中国电信	中国电信国际有限公司	3,627.46	3.32%
		中国电信集团系统集成有限责任公司	1,735.60	1.59%
		中国电信小计	**5,363.06**	**4.92%**
5	携程	携程旅游网络技术（上海）有限公司	1,860.23	1.70%
		携程计算机技术（上海）有限公司	1,567.77	1.44%
		携程旅游信息技术（上海）有限公司	1,319.11	1.21%

		携程商旅信息服务（上海）有限公司	122.97	0.11%
		其他	199.59	0.18%
		携程小计	**5,069.67**	**4.65%**
		合计	**54,506.37**	**49.96%**

（三）公司业务持续性

报告期内，公司主营业务收入分别为 109,107.12 万元、134,558.51 万元和 121,193.82 万元，整体上升。公司长期专注于互联网行业，在互联网行业内，公司具有较强的市场开拓能力，由于云计算、5G 等新一代信息技术的持续普及，在可预见的未来，公司收入的持续增长具备市场基础。

1、IT 设备销售业务

（1）拓展客户方式

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

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

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

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

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

（2）相关支出金额

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

单位：万元

项目	人员工资	差旅费	会务、招待等其他费用	费用合计
2020 年	1,409.81	107.89	326.59	1,844.28
2019 年	1,428.37	174.01	433.82	2,036.20
2018 年	1,050.73	153.83	375.75	1,580.31

（3）主要客户合作背景

报告期内，公司 IT 设备销售业务主要客户为金山云、百果园、网宿科技、携程、搜狐、新浪、五八同城、奥飞数据、饿了么、滴滴**及百度**等客户，具体合作背景如下：

客户	合作背景	合作年限
金山云	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	5 年以上
百果园	行业客户推荐，参与客户招投标等方式获取订单	4 年以上
网宿科技	历史客户二次开发，参与客户邀标等方式获取订单	10 年以上
携程	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	6 年以上
搜狐	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	10 年以上
新浪	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	10 年以上
五八同城	历史客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	10 年以上
奥飞数据	市场活动开发，参与客户询比价等方式获取订单	3 年以上
饿了么	供应商推荐，参与客户招投标等方式获取订单	3 年以上
滴滴	行业客户推荐，参与客户招投标等方式获取订单	3 年以上
百度	IT 运维客户二次开发，参与客户招投标等方式获取订单	1 年

2、IT 运维服务

公司 IT 运维服务业务主要服务于阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动等互联网龙头企业，IT 运维服务业务开发客户主要由 IT 设备销售业务引荐以及客户拜访并参与招投标。IT 运维服务业务未单独设立销售部分及销售人员，新客户开发主要由高级管理人员负责。具体合作背景如下：

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

	能力的认可，Tiktok 与公司直接洽谈合作，并达成一致。	

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

（四）公司客户来源合规性

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。

（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		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	72,215.65	80.23%	88,174.51	78.13%	68,934.39	73.31%
询比价	11,244.97	12.49%	8,550.57	7.58%	10,901.43	11.59%
商务谈判	6,547.84	7.27%	16,127.08	14.29%	14,192.56	15.09%
合计	**90,008.46**	**100%**	**112,852.16**	**100%**	**94,028.38**	**100%**

报告期内，公司招投标模式下相应收入占比为 73.31%、78.13%及 80.23%。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		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
招投标	21,517.51	69.00%	15,131.31	69.71%	10,381.77	68.85%
询比价	7,743.97	24.83%	4,384.55	20.20%	1,663.65	11.03%

商务谈判	1,923.88	6.17%	2,190.49	10.09%	3,033.31	20.12%
合计	**31,185.36**	**100%**	**21,706.35**	**100%**	**15,078.74**	**100%**

（五）公司与中国电信、阿里巴巴合作业务模式

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，中国电信再和与发行人进行结算，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。

具体金额如下所示：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
采购金额	107.81	46.37	-
占外包比例	5.45%	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、天数或者按照台数计价，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。

综上所述，中国电信将部分业务外包给发行人又作为发行人部分业务的外包商，符合公司实际业务情况，合作合理、真实，公司不存在其他类似的合作方。

五、公司的采购情况和主要供应商

（一）公司报告期内分类采购情况

公司主要向互联网公司和云厂商提供 IT 设备销售业务、IT 运维服务业务，IT 运维服务业务主要包括驻场运维服务、售后维保服务、交付实施服务等。IT 运维服务业务所需成本主要为人工，采购量较少，主要为外包服务采购；IT 设备销售业务采购主要以服务器为主，其他包括服务器配件、网络设备及配件等。

1、IT 设备销售业务

公司选择重要的品牌厂商签订合作框架协议。目前，市场上服务器、服务器配件、网络设备及配件等 IT 软硬件产品的供应商主要为华为、戴尔、浪潮、中科曙光、新华三等品牌厂商，除直接面对少数行业重点客户外，这些原厂商通常采用间接销售的销售模式，依靠在国内核心的代理商来进行市场的开拓以及向最终用户的销售工作。

（1）IT 产品代理商代理级别情况

目前 IT 产品的原厂商通常会结合自身的产品线、市场等因素建立营销渠道，通过营销渠道中的代理商，增加市场覆盖。同时原厂商会根据与代理商合作的深

度、代理商在分销渠道中的作用等因素，将代理商划分为多个层级，如总代理、增值代理商、普通代理商等。通常情况下，原厂商分销渠道中代理级别情况如下：

A.总代理商：原厂商为了便于商务操作和有效控制回款风险，一般产品分销通常会选择 4-6 家资金实力强的公司作为其产品总代理商，主要负责向普通代理商销售该产品，总代理商可以直接向原厂商下单采购。

B.增值代理商：原厂商为了提高产品市场占有率，产品分销通常除了总代理商外，还会选择一些综合技术实力强，拥有客户数量多的公司作为其产品增值代理商，增值代理商主要是负责面对最终用户销售，具备产品安装实施能力，可以直接向原厂商下单采购，也可以向总代理商采购。

C.普通代理商：原厂商的产品分销通常除了总代理商、增值代理商外，还有数量众多的普通代理商，普通代理商主要是面对最终用户，不能够直接向原厂商下单采购，需要向总代理商或增值代理商采购。

和总代理商相比，公司主要面向最终用户，而不是下级代理商。商业定位与总代理商存在本质不同，因此无需获取总代理商资质。公司主要产品的代理资质均由品牌厂商直接指定，不存在向更高级别的代理商申请代理资质的情形。

（2）代理商不同级别的差异

A.总代理商一般不向最终用户销售，主要向普通代理商销售；增值代理商、普通代理商主要向最终用户销售。

B.原厂商对总代理商、增值代理商销售其产品的规模要求较高，对普通代理商销售规模要求较低。

C.总代理商、增值代理商可以直接向原厂商下单采购，没有中间环节，具有一定成本优势，普通代理商只能向总代理商或增值代理商采购，多了一个中间环节。

公司与原厂商的合作模式是由原厂商负责提供具体的产品和售后维保服务，公司负责向最终用户销售并提供必要的售前技术支持。

（3）公司的地位及采购情况

公司属于厂商的增值代理商，既可以直接向华为、戴尔等厂商采购，也可以通过总代理商或者普通代理商采购。

报告期内，发行人 IT 设备销售业务对外采购金额及占比情况如下：

单位：万元

分类	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
服务器	56,805.90	76.65%	89,138.80	82.05%	73,321.00	79.65%
服务器配件	10,183.86	13.74%	13,618.85	12.54%	11,092.54	12.05%
网络设备及配件	3,521.38	4.75%	3,564.36	3.28%	5,495.35	5.97%
其他	3,604.39	4.86%	2,316.69	2.13%	2,141.36	2.33%
合计	**74,115.53**	**100%**	**108,638.70**	**100%**	**92,050.25**	**100%**

其中，报告期内，服务器采购数量及平均单价如下：

分类	2020 年	2019 年	2018 年
服务器数量（台）	14,676.00	29,337.00	21,166.00
金额（万元）	56,805.90	89,138.80	73,321.00
单价（元/台）	38,706.66	30,384.43	34,640.93

（4）品牌厂商及代理商采购情况

2020 年

单位：金额/万元；数量/台

产品类型	品牌	采购渠道	数量	金额	占比
服务器	华为	原厂	4,677.00	14,553.74	19.64%
		总代理商	1,527.00	5,819.76	7.85%
		其他代理商	19.00	88.20	0.12%
	戴尔	原厂	1,751.00	7,103.26	9.58%
		总代理商	1,235.00	5,399.04	7.28%
		其他代理商	712.00	2,838.28	3.83%
	曙光	原厂	16.00	49.09	0.07%
		其他代理商	2	7.26	0.01%
	浪潮	原厂	2,978.00	10,061.58	13.58%
		其他代理商	1,589.00	9,578.45	12.92%
服务器配件	华为	原厂	-	512.76	0.69%
		总代理商	-	1,056.71	1.43%
		其他代理商	-	65.08	0.09%
	戴尔	原厂	-	560.95	0.76%
		总代理商	-	130.85	0.18%

		其他代理商	-	268.07	0.36%
	浪潮	原厂	-	123.70	0.17%
		其他代理商	-	23.17	0.03%
	新华三	原厂	-	8.53	0.01%
		其他代理商	-	6.73	0.01%
网络设备及配件	华为	总代理商	-	1,765.51	2.38%
		其他代理商	-	171.49	0.23%
	戴尔	原厂		21.36	0.03%
	新华三	原厂	-	20.70	0.03%
		其他代理商	-	15.89	0.02%
	合计		-	**60,250.16**	**81.29%**

2019 年

单位：金额/万元；数量/台

产品类型	品牌	采购渠道	数量	金额	占比
服务器	华为	原厂	12,534.00	31,590.99	29.08%
		总代理商	6,483.00	13,988.70	12.88%
		其他代理商	22.00	93.90	0.09%
	戴尔	原厂	2,345.00	10,749.83	9.90%
		总代理商	2,048.00	9,912.66	9.12%
		其他代理商	1,273.00	5,167.56	4.76%
	浪潮	原厂	3,758	14,130.56	13.01%
		其他代理商	13	39.40	0.04%
	中科曙光	原厂	1	8.54	0.01%
		其他代理商/供应商	524	2,086.67	1.92%
服务器配件	华为	原厂	-	720.82	0.66%
		总代理商	-	3,770.58	3.47%
		其他代理商	-	202.12	0.19%
	戴尔	原厂	-	741.24	0.68%
		总代理商	-	336.97	0.31%
		其他代理商	-	229.98	0.21%

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

2018 年

单位：金额/万元；数量/台

产品类型	品牌	采购渠道	数量	金额	占比
服务器	华为	原厂	9,766.00	29,851.56	32.43%
		总代理商	3,993.00	12,345.13	13.41%
		其他代理商	12.00	22.96	0.02%
	戴尔	原厂	2,680.00	11,101.58	12.06%
		总代理商	2,468.00	10,356.34	11.25%
		其他代理商	1,186.00	4,700.21	5.11%
	浪潮	原厂	480	1,534.68	1.67%
	中科曙光	原厂	155	1,736.78	1.89%
服务器配件	华为	原厂	-	455.59	0.49%
		总代理商		2,392.80	2.60%
		其他代理商	-	231.48	0.25%
	戴尔	原厂	-	858.16	0.93%
		总代理商	-	534.78	0.58%
		其他代理商	-	249.07	0.27%
	浪潮	原厂	-	55.94	0.06%
	中科曙光	原厂	-	42.08	0.05%
	新华三	原厂	-	29.95	0.03%
		代理商	-	26.06	0.03%

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

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

（5）采购成本差异情况

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

（6）公司向伟仕佳杰、英迈电子及香港天耘采购的原因

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

（7）公司采购的考量因素

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

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

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

（8）公司与代理商关联关系

报告期内，公司与华为、戴尔等主要供应商的代理商之间无关联关系。

2、IT 运维服务业务

报告期内，发行人 IT 运维服务业务对外采购主要为外包服务采购，报告期内，采购金额分别为 3,908.33 万元、2,042.78 万元和 1,978.63 万元。

（二）主要供应商

1、IT 设备销售

报告期内，公司前五大采购供应商情况如下：

（1）2020 年度

单位：万元

序号	供应商名称	金额	占采购总额比例	主要品牌	应付账款余额	信用期及付款方式
1	华为	15,648.57	21.11%	华为	-	60 天；付款方式电汇
2	伟仕佳杰	12,133.89	16.37%	华为	1,005.27	60 天；付款方式电汇
3	浪潮	10,187.05	13.74%	浪潮	-	付款方式为电汇
4	众云国际（香港）有限公司	8,249.05	11.13%	浪潮	-	付款方式为电汇
5	戴尔	7,770.46	10.48%	戴尔	790.79	30 天；付款方式为电汇
	合计	**53,989.02**	**72.84%**	-		-

（2）2019 年度

单位：万元

序号	供应商名称	金额	占采购总额比例	主要品牌	应付账款余额	信用期及付款方式
1	华为	33,188.39	30.55%	华为	2,791.15	60 天；付款方式电汇
2	伟仕佳杰	15,772.14	14.52%	华为	12,338.50	60 天；付款方式电汇
3	浪潮	14,175.24	13.05%	浪潮	-	付款方式为电汇
4	戴尔	11,581.82	10.66%	戴尔	503.80	30 天；付款方式为电汇
5	英迈电子商贸（上海）有限公司	8,057.07	7.42%	戴尔	4,557.43	30 天；付款方式为电汇
	合计	**82,774.66**	**76.19%**	-	-	

（3）2018 年度

单位：万元

序号	供应商名称	金额	占采购总额比例	主要品牌	应付账款余额	信用期及付款方式
1	华为	31,043.99	33.73%	华为	2,199.16	60 天；付款方式电汇
2	伟仕佳杰	17,707.94	19.24%	华为	1,154.70	60 天；付款方式电汇
3	戴尔	12,033.52	13.07%	戴尔	839.83	30 天；付款方式为电汇
4	英迈电子商贸（上海）	8,656.60	9.40%	戴尔	3,026.44	30-60 天；付款方式

	有限公司					为电汇
5	香港天耘信息科技有限公司	4,351.47	4.73%	戴尔	313.47	30 天；付款方式为电汇
	合计	**73,793.53**	**80.17%**	**-**		

注释：以上采购均对同一控制下的供应商采取了合并处理。

公司对单个供应商的采购金额占比均未超过 50%，发行人前五大采购供应商与发行人不存在关联关系。公司与主要供应商合作稳定、并具有可持续性。公司与品牌厂商合作是建立在各自优势基础上，通过优势互补，达到合作共赢，不存在对单一供应商的重大依赖。

报告期内，公司 IT 设备销售业务存在供应商直接发货给客户的情形。针对此种业务类型，公司与客户、供应商各自独立签订销售及采购合同，约定双方的权利义务，具体如下：

类别	主要合同条款
公司与主要供应商一般合同约定	华为：如设备供方发货，买方在收到设备后应当场完成签收，订单设备的损毁、灭失风险自买方或买方指定的第三方签署签收单时转移至买方。
	戴尔：出售的设备和许可的软件及独立软件的灭失风险在交付后即转移给客户。
	浪潮：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。如甲方在签收后发现货物缺损的，乙方不承担任何责任。
公司与客户一般合同约定	产品的所有权与损毁灭失的风险自客户接收产品之时转移至客户，且要求公司在指定时间及地点交货。

在供应商直接发货给客户的情形下，公司采购业务与销售业务依然为各自独立的业务，公司虽作为增值服务的代理商，但公司独立承担商品交易的所有责任，不属于代理服务性质，且发行人承担了向客户转让商品的主要责任，是主要责任人。

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

公司始终专注于互联网行业，在行业经验、客户资源、技术管理等方面建立了竞争优势。互联网行业是服务器下游应用的最大领域，公司是品牌厂商在互联

网行业渠道建设中的重要环节。通过与公司合作，品牌厂商可以直达最终用户，深入了解客户需求，紧跟市场变化，并在交付灵活性、时效性等方面满足客户需求。公司与品牌厂商合作是建立在各自优势基础上，通过优势互补，达到合作共赢。

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

报告期内，供应商回函不符的主要原因是：一、发行人对于未收到采购发票的，按照暂估金额入账，而供应商在回函时，按照当期开票金额确认其向发行人的销售金额，两者之间存在一定时间性差异；二、部分供应商按照含税金额进行回函，而发函金额为不含税金额，两者之间存在一定差异，具体情况如下：

单位：万元

期间	发函总额	回函金额	差异原因	替代程序可确认金额
2020 年	19,378.27	18,855.79	1、公司按照暂估金额入账，供应商按照开票金额确认；2、部分供应商按照含税金额回函，发函金额为不含税金额	19,378.27
2019 年	35,064.72	34,666.72		35,064.72
2018 年	40,121.48	42,868.34		40,121.48

2、IT 运维服务

报告期内，公司前五大外包供应商情况如下：

（1）2020 年度

单位：万元

序号	供应商名称	金额	占外包总额比例	主要内容
1	PRO TECH SERVICES PTE LTD	187.67	9.49%	新加坡业务执行
2	TITANICOM TECH LIMITED	138.05	6.98%	新加坡业务执行
3	保定云珀电子科技有限公司	136.72	6.91%	国内业务
4	天津市和蕴科技服务有限公司	126.21	6.38%	国内业务
5	中国电信	107.81	5.45%	新加坡业务执行
	合计	**696.46**	**35.20%**	

（2）2019 年度

单位：万元

序号	供应商名称	金额	占外包总额比例	主要内容
1	美国凯威	664.23	32.52%	美国业务执行、加拿大业务执行
2	加拿大凯威	416.41	20.38%	
3	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	103.91	5.09%	国内业务
4	Pi Data Cabling,LLC	102.06	5.00%	美国业务执行
5	HIGH QUALITY ELECTRIC LLC	95.66	4.68%	美国业务执行
	合计	**1,382.27**	**67.67%**	

（3）2018 年度

单位：万元

序号	供应商名称	金额	占外包总额比例	主要内容
1	美国凯威	2,737.80	70.05%	美国业务执行、加拿大业务执行
2	加拿大凯威	799.91	20.47%	
3	深圳市安盛瑞通网络科技有限公司	193.41	4.95%	国内业务
4	Allstate IT Service USA Inc.	41.04	1.05%	新加坡业务执行
5	北京神州数讯信息科技有限公司	32.71	0.84%	国内业务
	合计	**3,804.87**	**97.35%**	

注释：2018 年-2019 年，公司外包给加拿大凯威的金额分别为 799.91 万元、416.41 万元，外包金额与加拿大凯威人员规模不匹配的原因是，除腾讯驻场运维服务外，加拿大凯威还负责包括部分中国电信（阿里巴巴）、滴滴在美国的交付实施业务，该业务由加拿大凯威通过外包执行，因此公司外包给加拿大凯威金额与大于加拿大凯威人员规模。

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
加拿大凯威金额	416.41	799.91
其中：加拿大地区业务	56.10	141.46
美国地区业务	360.31	658.45

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。

发行人报告期内前五大外包供应商主要为美国凯威、加拿大凯威、Allstate IT Service USA Inc.、深圳市安盛瑞通网络科技有限公司、PRO TECH SERVICES PTE LTD 等，发行人前五大外包供应商与发行人不存在关联关系，加拿大凯威被发行人收购。

同时是公司客户和供应商的主要如下：

单位：万元

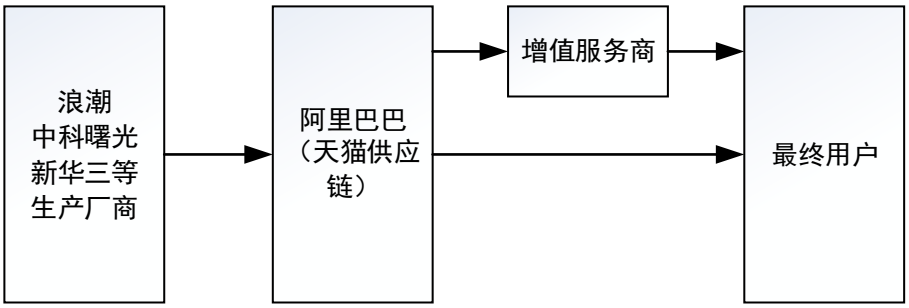
客户/供应商名称	分类	2020 年	2019 年	2018 年
阿里巴巴	销售	1,884.86	580.33	287.61
	采购	1,478.35	2,060.83	-
北京云汐科技有限公司	销售	-	1,988.86	-
	采购	153.06	8.32	-
中科曙光	销售	-	974.31	-
	采购	50.29	17.88	1,778.86
华为	销售	77.31	217.73	156.40
	采购	15,648.57	33,188.39	31,043.99
联想（北京）有限公司	销售	55.44	193.90	-
	采购	26.02	0.76	41.85
戴尔	销售	382.98	96.28	10.26
	采购	7,770.46	11,581.82	12,033.52
上海原色网络信息服务有限公司	销售	201.79	142.40	0.34
	采购	65.13	80.78	36.30
中国电信	销售	10,258.31	8,126.83	5,363.06
	采购	107.81	47.39	-
锐捷网络股份有限公司	销售	77.00	7.24	7.02
	采购	205.82	299.34	1,290.23

（1）阿里巴巴

阿里巴巴是公司主要客户，公司为阿里巴巴旗下淘宝（中国）软件有限公司提供 IT 运维服务，同时，阿里云系国内主要公有云，公司向阿里巴巴旗下阿里云计算有限公司购买云产品；此外，为创新业务模式，公司向其旗下浙江天猫供应链管理有限公司、阿里巴巴信息科技（张北）有限公司购买服务器产品，并向公司客户销售。

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。

（2）北京云汐科技有限公司

公司采购的浙江天猫供应链管理有限公司的服务器产品系通过北京云汐科技有限公司向 Vivo 公司销售的，原因是，公司不具备 Vivo 供应商资格，而北京云汐科技有限公司系 Vivo 合格供应商；此外，北京云汐科技有限公司也是设备代理商，公司向其采购了少量的配件产品。

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）中科曙光

中科曙光是国内主要服务器品牌商之一，公司向其采购服务器等 IT 设备；2019 年，公司与阿里巴巴旗下公司浙江天猫供应链管理有限公司进行合作，由浙江天猫供应链管理有限公司采购曙光服务器并向公司销售，由于中科曙光在 2019 年被美国列入《出口管制条例》实体清单，CPU 库存不足，由于该业务模式为创新模式，为保证交易及时完成，由公司在国内市场上采购 CPU 并供应给中科曙光，再由中科曙光生产整机服务器。

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。

（4）华为

华为系公司主要供应商，公司向其采购 IT 设备和云产品，公司是华为一级代理商，针对公司销售华为产品进行的市场活动华为给予资金支持。此外，公司代理销售华为云，有少量返利收入。

（5）联想（北京）有限公司

公司向联想（北京）有限公司采购少量 IT 产品，同时，公司曾为联想（北京）有限公司的海外业务提供了 IT 运维服务，但采购与销售分属于不同业务线。

（6）戴尔（中国）有限公司

戴尔系公司主要供应商，公司向其采购服务器等 IT 设备；同时，公司为戴尔少量的设备提供安装服务，但采购与销售分属于不同业务线。

（7）上海原色网络信息服务有限公司

上海原色网络信息服务有限公司为 IDC 服务商，公司向其销售服务器的等 IT 设备；此外，为销售云产品，公司向其采购虚拟专用网络并用于支持云产品使用，公司与上海原色网络信息服务有限公司不存在关联关系。

（8）中国电信

中国电信系公司主要客户，公司通过其为阿里巴巴等最终用户提供 IT 运维服务；同时，由于中国电信海外业务分布广阔，对于公司暂时不能覆盖的海外区域，公司可以外包给中国电信，故公司也向中国电信采购少量外包服务。

（9）锐捷网络股份有限公司

锐捷网络股份有限公司为国内领先网络设备提供商，公司向其采购交换机及其配件设备。同时，公司为锐捷网络运营的服务交付平台提供 IT 运维服务，采购与销售分属于不同业务线。

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：

①2020 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	PRO TECH SERVICES PTE LTD	187.12	9.46%	售后维保	富士康
		0.37	0.02%	交付实施	首都在线
		0.18	0.01%	驻场运维	金山云
	TITANICOM TECH LIMITED	119.65	6.05%	售后维保	富士康
		18.40	0.93%	交付实施	中国移动
	中国电信	107.81	5.45%	售后维保	富士康
	A-Speed Infotech Pte Ltd	40.49	2.05%	售后维保	富士康
		38.82	1.96%	交付实施	百果园
		16.12	0.81%	交付实施	首都在线
		1.56	0.08%	交付实施	中国移动
	Champion Technology Engineering Company	43.66	2.21%	售后维保	富士康
		0.18	0.01%	交付实施	首都在线
国内	保定云珀电子科技有限公司	81.27	4.11%	交付实施	百度
		29.92	1.51%	售后维保	富士康
		24.02	1.21%	交付实施	阿里巴巴
		1.10	0.06%	交付实施	北京京东尚科信息技术有限公司
		0.33	0.02%	驻场运维	百度
		0.09	0.00%	驻场运维	美团
	天津市和蕴科技服务有限公司	126.21	6.38%	售后维保	富士康
	南京航贝智能化工程有限公司	97.69	4.94%	交付实施	百度
		4.97	0.25%	交付实施	阿里巴巴
		3.19	0.16%	驻场运维	百度
	北京神州数讯信息科技有限公司	31.34	1.58%	驻场运维	百度
		14.04	0.71%	交付实施	百度
		10.37	0.52%	售后维保	富士康
		8.10	0.41%	交付实施	阿里巴巴
		5.01	0.25%	交付实施	BOSS 直聘
		4.42	0.22%	驻场运维	美团
		1.24	0.06%	售后维保	天弘（东莞）科技有限公司
		0.87	0.04%	售后维保	锐捷网络股份有限公司
		0.47	0.02%	交付实施	北京京东尚科信息技术有限公司

地区	供应商	金额	外包占比	执行项目	客户对象
		0.32	0.02%	驻场运维	新浪
		0.57	0.03%	交付实施	宁波瓜瓜农业科技有限公司
	张北爱云服网络科技有限公司	54.57	2.76%	售后维保	富士康
		14.34	0.72%	售后维保	锐捷网络股份有限公司
		0.61	0.03%	售后维保	天弘（东莞）科技有限公司
		0.32	0.02%	售后维保	智邦大陆科技有限公司
合计		**1,089.74**	**55.08%**	--	--

②2019 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
		199.85	9.78%	驻场运维	中国电信
		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
		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
		13.83	0.68%	交付实施	联想（北京）有限公司
		7.34	0.36%	驻场运维	滴滴
	HIGH QUALITY	56.15	2.75%	交付实施	中国电信
		18.60	0.91%	售后维保	英业达
		17.78	0.87%	交付实施	联想（北京）有限公司
		1.96	0.10%	驻场运维	中国电信
		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
		9.68	0.47%	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	40.66	1.99%	售后维保	富士康
		18.30	0.90%	驻场运维	腾讯
		16.54	0.81%	交付实施	金山云
		9.15	0.45%	交付实施	滴滴
		4.62	0.23%	交付实施	上海幻电信息科技有限公司

		3.69	0.18%	交付实施	百度
		2.66	0.13%	交付实施	新浪
		2.22	0.11%	售后维保	天弘(东莞)科技有限公司
		1.91	0.09%	驻场运维	百度
		1.21	0.06%	交付实施	浪潮
		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
		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
		20.06	0.98%	售后维保	英业达
		6.23	0.30%	驻场运维	腾讯
		3.62	0.18%	售后维保	英业达
		0.22	0.01%	售后维保	富士康
	北京玚帆顺时科技有限责任公司	19.66	0.96%	驻场运维	美团
		13.68	0.67%	售后维保	富士康
		4.35	0.21%	驻场运维	五八同城
		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%**	-	-

③2018 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
		764.20	19.55%	交付实施	中国电信
		311.64	7.97%	驻场运维	滴滴
		177.73	4.55%	售后维保	英业达
		43.66	1.12%	交付实施	滴滴
		30.25	0.77%	交付实施	滴滴
	加拿大凯威	629.17	16.10%	交付实施	中国电信
		75.04	1.92%	驻场运维	腾讯
		66.42	1.70%	驻场运维	紫光华山
		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
		61.33	1.57%	交付实施	滴滴
		10.27	0.26%	交付实施	金山云
		8.41	0.22%	售后维保	紫光华山
		6.73	0.17%	驻场运维	滴滴
		5.56	0.14%	售后维保	富士康
		4.74	0.12%	交付实施	阿里巴巴
		2.37	0.06%	交付实施	饿了么
		1.94	0.05%	交付实施	上海幻电信息科技有限公司
		1.69	0.04%	驻场运维	美团
		1.26	0.03%	交付实施	锐捷网络股份有限公司
		1.20	0.03%	售后维保	英业达
		0.75	0.02%	交付实施	北京奇虎科技有限公司
		0.60	0.02%	售后维保	英业达
		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
		5.65	0.15%	驻场运维	腾讯
		2.79	0.07%	售后维保	富士康
		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
		3.09	0.08%	驻场运维	滴滴
		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
		2.78	0.07%	售后维保	富士康
	北京郎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%**	-	-

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	2019 年	2018 年

	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国外	837.96	42.35%	1,455.03	71.23%	3,578.75	91.57%
其中:美国凯威	-	-	664.23	32.52%	2,737.80	70.05%
加拿大凯威	-	-	416.41	20.38%	799.91	20.47%
国外其他	837.96	42.35%	374.39	18.33%	41.04	1.05%
国内	1,140.67	57.65%	587.75	28.77%	329.58	8.43%
合计	**1,978.63**	**100%**	**2,042.78**	**100%**	**3,908.33**	**100%**

报告期内，外包采购金额分别为 3,908.33 万元、2,042.78 万元和 1,978.63 万元。剔除美国凯威、加拿大凯威后，外包采购金额分别为 370.62 万元、962.14 万元和 1,978.63 万元，占同期 IT 运维服务业务成本比例分别为 3.86%、7.17%和 10.65%。

（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。

①售后维保服务

2018 年公司海外售后维保服务客户为英业达，地点为美国，由于公司与英业达海外合作在 2017 年开始，机器数量较少，2018 年安装部署 7,268 台，售后维保服务收入为 449.94 万元，外包成本为 177.73 万元。

报告期初公司海外业务规模较小，未设立分支机构，售后维保服务业务整体外包给美国凯威，与美国凯威商务谈判的结果为 2U 服务器安装部署 20 美元/台、4U 服务器安装部署 40/50 美元/台，售后维保为 30 美元/台/年。

2019 年、2020 年，公司海外美国售后维保服务主要由子公司美国亚康执行，部分安装部署外包给外包商 HIGH QUALITY ELECTRIC LLC 执行，价格为 2U 服务器安装部署 13 美元/台，4U 服务器安装部署 40 美元/台，与公司 2018 年外包给美国凯威价格差异不大，美国凯威价格略高于 HIGH QUALITY ELECTRIC LLC 价格。

2019 年、2020 年美国英业达售后维保业务而言，平均月均在保台数分别为 11,028 台、12,070 台，平均每台售后维保成本分别为 126.69 元、218.02 元，2019 年低于美国凯威外包成本 30 美元（约 200 元），2020 年与美国凯威成本基本持平。

报告期内，国外售后维保台均成本与国内外售后维保台均成本情况如下：

年度	国外	国内
	台均售后维保成本	台均售后维保成本
2018 年	30 美元/台	78.25/台

2018 年，国内台均售后维保成本为 78.25 元/台，2018 年，国外台均售后维保成本为 30 美元/台，折合人民币约 200 元/台。与国内相比，考虑国外人工成本高于国内，国外台均售后维保 200 元/台具有商业合理性。

综上，公司境外服务器售后维保台均外包价格具有商业合理性，因商业秘密等原因，公司无法取得海外同行业公司外包价格及其人工成本情况。

②交付实施服务

2018 年至 2020 年，公司海外交付实施毛利率分别为 32.48%、51.42%和 65.67%。2019 年毛利率提高 18.94 个百分点，主要原因是部分交付实施项目不再整体外包给美国凯威，而是通过美国亚康执行。2020 年毛利率提升 14.25 个百分点，主要原因是 2020 年交付实施项目全部由美国亚康执行，成本进一步降低，毛利率提高。

报告期初，由于公司对国外业务规模较小，对国外市场不熟悉，未设立分支机构，除美国凯威外，在美国公司无其他供应商，公司将业务整体外包给美国凯威、加拿大凯威执行，由于公司议价能力较差，采购成本较高。随着公司国外业务规模提高，对国外市场逐渐熟悉，因此收购及设立子公司执行业务，不再整体外包，成本降低，符合公司实际业务情况。

美国亚康的成本中包含了美国亚康的人工成本，美国亚康的成本与外包给美国凯威成本相比，美国亚康的成本较低，主要原因是，美国凯威作为公司的外包商赚取了部分利润。

（2）国外其他

国外其他外包供应商采购金额分别为 41.04 万元、374.39 万元和 837.96 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329.58万元、587.75万元和1,140.67万元，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，报告期内外包商超过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。

报告期内，公司国内驻场运维外包服务金额分别为152.18万元、226.11万元和186.92万元。

在国内驻场运维服务中，发行人与外包方的结算方式分为按工作量结算、按人天量结算两种，其中，国内外包服务的采购主要采取人天计费的方式进行结算。国内驻场运维服务中心，外包人员的人均收费价格为240元/人天、250元/天、34元/小时（每天8小时折合272元）、400元/人天不等。

收费价格差异的主要原因是地域因素和工作内容差异，北京、上海等一线城市价格稍高，张家口等小城市价格稍低。而工作内容差异主要体现在是否要求一定专业技术，例如400元/人天工作，含服务器数据擦除，具有一定的技术要求，收费较高；240元/人天等价格较低的主要为体力搬运等工作，价格较低。具体如下：

供应商名称	单价	主要工作地点	主要工作内容
北京神州数讯信息科技有限公司	400元/人天	北京、天津、南京、杭州、宁波	硬盘消磁、上架、下架、搬迁改造等
北京玥帆顺时科技有限责任公司	370元/人天	北京、天津	搬迁改造、上架、下架、布设温控设备等
深圳安盛瑞通网络科技有限公司	250元/人天	石家庄、上海、东莞、盐田（深圳）	设备搬运、机架拆装（拔硬盘）等
张北东亨电子商贸有限公司	240元/人天	张北、怀来	设备搬运、拆箱等
天津德华祥科技服务有限公司	34元/小时	天津	设备搬运、装箱等

由于公司的外包工作内容相对简单、供应商数量较多，公司在市场供求的基础上对外包商报价。外包商出于商业秘密考虑，公司未能获得外包商盈利空间信息。

六、与业务相关的主要固定资产、无形资产

（一）主要固定资产

1、报告期各期末，公司主要固定资产明细如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
运输设备	110.82	127.88	157.18
电子设备	631.78	435.19	342.01
其他设备	3.97	6.01	0.43
合计	**746.57**	**569.08**	**499.62**

2、房屋所有权

截至招股说明书签署日，发行人未拥有任何房产。

3、房屋租赁情况

截至招股说明书签署日，公司租赁的主要房产情况如下：

序号	房屋坐落	出租人	承租人	面积（m^2）	租赁期限	租赁用途	产权证
1	天津市武清区京滨工业园京滨睿城 8 号楼 3 层	天津市武清区城关镇企业服务中心	亚康万玮	750	2018.5.15 至 2023.5.14	办公	房地证津字第 122051100918 号
2	北京市海淀区丹棱街 18 号 8 层 802、803、804	北京海淀科技园建设股份有限公司	亚康万玮	282.67	2019.11.25 至 2021.12.15	办公	京房权证海股字第 00401 号
3	北京市海淀区丹棱街 18 号创富大厦 8 层 805、806	北京海淀科技园建设股份有限公司	亚康万玮	183.89	2020.6.1 至 2021.6.15	办公	京房权证海股字第 00401 号
4	北京市海淀区丹棱街 18 号 8 层 807、808、809、810	北京海淀科技园建设股份有限公司	亚康环宇	676.67	2020.6.1 至 2021.6.15	办公	京房权证海股字第 00401 号
5	北京市海淀区杏石口路 23 号	北京京宝龙物流服务有限公司	亚康环宇	400	2021.1.28-2022.1.27	办公、库房	无

序号	房屋坐落	出租人	承租人	面积（m^2）	租赁期限	租赁用途	产权证
6	上海市徐汇区虹梅路 1905 号西部 7 楼 701 室	上海鼎远投资有限公司	上海倚康	366	2020.12.6-2022.12.5	办公	沪房地徐字（2008）第 020347 号
7	浙江省杭州市滨江区滨盛路 1870 号柏悦轩 1611/1613/1615	朱奇卉	杭州万玮	228.63	2020.10.11-2022.10.10	办公	杭房权证高新移字第 11911397 号、杭房权证高新移字第 11911422 号、杭房权证高新移字第 11911376 号
8	深圳市南山区粤海街道科苑路 8 号讯美科技广场 2 号楼 14 层 1405 单元	深圳市迅美科技限公司	深圳亚康	225	2020.8.5-2025.8.4	研发、办公	粤（2017）深圳市不动产权第 0024768 号

（二）主要无形资产

1、土地使用权

截至招股说明书签署日，发行人未拥有任何土地使用权。

2、商标

截至招股说明书签署日，发行人拥有商标如下：

申请人	商标标识	注册号	类别	有效期
发行人	云·鹊	33046398	第 42 类：计算机硬件设计和开发咨询；计算机软件咨询；网络服务器出租；软件即服务（SaaS）；信息技术咨询服务；服务器托管；云计算；外包商提供的信息技术服务；计算机安全咨询；互联网安全咨询	2019.6.28-2029.6.27
发行人	swanclouds	33057899	第 42 类：计算机硬件设计和开发咨询；计算机软件咨询；网络服务器出租；软件即服务（SaaS）；信息技术咨询服务；服务器托管；云计算；外包商提供的信息技术服务；计算机安全咨询；互联网安全咨询	2019.12.7-2029.12.6

发行人	亚康万玮	43817569	第 42 类：计算机软件咨询；网络服务器出租；软件即服务（SaaS）；信息技术咨询服务；服务器托管；云计算；外包商提供的信息技术服务；计算机安全咨询；计算机硬件设计和开发咨询；互联网安全咨询	2020.9.21 至 2030.9.20

3、专利

截至招股说明书签署日，发行人未拥有任何专利。

4、域名

截至招股说明书签署日，发行人拥有域名如下：

序号	备案	域名	有效期限
1	京 ICP 备 13029883 号-1	asiacom.net.cn	2000.11.13-2024.11.13

5、软件著作权

公司持有的 61 项软件著作权均为自主申请取得，不存在受让取得的情况，研发过程中的研发费用均费用化处理，无资本化情形。软件著作权具体情况如下：

序号	著作权人	软件名称	证书号	登记号	首次发表日期	发证日期	类别	具体用途
1	发行人	服务调度系统 V1.0	软著登字第 1113572 号	2015SR226486	2014.11.1	2015.11.19	生产经营	应用于 IT 运维业务。用于接收设备、服务报修事件，派单中心跟进分配任务给维修工程师，工程师进行认领、结单并进行维修反馈。
2	发行人	库存管理系统 V1.0	软著登字第 1113577 号	2015SR226491	2013.4.28	2015.11.19	生产经营	应用于设备销售业务，用于记录库房内物料出入库情况。
3	发行人	IT 资产管理系统 V1.0	软著登字第 1113600 号	2015SR226514	2013.4.28	2015.11.19	生产经营	应用于 IT 运维业务，用于记录机房、机柜，以及各类资产关系，通过拓扑关系实现可视化展示，方便维修时查询；通过计算机柜的可用线缆、电压值、机柜空位来推荐可上架机位情况。
4	发行人	知识共享系统 V1.0	软著登字第 1789772 号	2017SR204488	2017.2.7	2017.5.24	生产经营	应用于全部业务，以业务线、部门、项目多个维度进行知识存储与共享，采用树状结构进行分类，文档可以进行有效的评论与分享，使知识在团队中有效流动，提高企业创造力，为企业搭建科学、合理的知识管理体系。
5	发行人	互动知识管理系统 V1.0	软著登字第 1771311 号	2017SR186027	2017.3.7	2017.5.17	生产经营	应用于全部业务，可选择相关领域进行提问，在收到答案后，可以进行追问、加精华等操作，采用积分制与奖励挂钩，调动员工回答问题积极性，通过问答知识的积累实现对知识从沉淀到共享、查找、复用、创新的全周期管理。
6	发行人	运维服务管理系统 V1.0	软著登字第 1770923 号	2017SR185639	2017.1.22	2017.5.17	生产经营	应用于 IT 运维业务，实现各个业务部门标准流程在线化操作，系统通过对每一业务线制定标准 SOP 操作流程，通过 SLA 严格管控响应时长等方式保证各个岗位即到即用，减少对员工技能的依懒性，健全、统一的流

								程标准，有效加强业务竞争力与稳定性。
7	发行人	VMI 备件供应链系统 V1.0	软著登字第 1113570 号	2015SR226484	2015.3.1	2015.11.19	生产经营	应用于 IT 运维业务，记录备件入库、调拨、返厂等流程操作；记录维修时好坏件更换详情以及进出流程；报表展示追踪备件使用生命周期，备件故障率、备件库存水位预计。
8	发行人	售后服务管理系统 V1.0	软著登字第 1767969 号	2017SR182685	2016.10.20	2017.5.16	生产经营	应用于 IT 运维业务，可实现服务单全流程监控、超时服务单提醒、客户满意度追踪、服务报表智能化展示等功能；系统通过接受客户邮件、API 等方式报修自动生成工单；派单中心分配工单，根据 SLA 规则实时监控超时工单；工程师根据设备 BOM 配置进行精准更换备件，防止物料更换不匹配；客户可追踪工单进度并进行满意度评价；智能报表提出决策，帮助提高服务质量。
9	发行人	ODM/OEM 产品服务管理系统 V1.0	软著登字第 1780719 号	2017SR195435	2016.5.20	2017.5.22	生产经营	应用于 IT 运维业务，可实现对厂商资产上架、维保、报表分析等功能，通过交付工单记录信息、通过备件出入库管理备件信息、通过维修工单记录设备更换备件详情；记录资产上线从维保开始到维保结束生命周期内所有操作记录。
10	发行人	IDC 事件管理系统 V1.0	软著登字第 1770764 号	2017SR185480	2016.3.12	2017.5.17	生产经营	应用于 IT 运维业务，可实现驻场运维人员对 IDC 流程管理，系统支持 IDC 每日巡检结果一键转化工单、主动报告工单、API 接口接收工单等多种工单生成方式；提供工单分配、维修执行 SLA 标准的功能；维修记录与资产、备件关联，可查看资产历史维修记录；提供智能报表，保证客户多维度了解 IDC 发生事件。
11	发行人	数据中心运维可视化管理系统 V1.0	软著登字第 3225415 号	2018SR896320	2017.12.1	2018.11.8	生产经营	应用于 IT 运维业务，对资产从采购、上架、运行、维修到下架、报废进行全生命周期流程管理，为运维管理提供数据支持。
12	发行人	数据采集引擎系统 V1.0	软著登字第 3225186 号	2018SR896091	2018.1.1	2018.11.8	生产经营	应用于 IT 运维业务，采用多节点的方式对资产通过统一协议进行软硬件数据采集；系统通过 SNMP、IPMI 等通用协议对资产硬件元器件（温度、功耗、风扇转速、电压等）、磁盘阵列、物理硬盘、逻辑硬盘、SSD，服务器 CPU、内存、硬盘读写、网络 IO 等的数据采集，并发送到中心站点。
13	发行人	态势感知运维管理系统 V1.0	软著登字第 3225412 号	2018SR896317	2018.3.1	2018.11.8	生产经营	应用于 IT 运维业务，依托人工智能和机器学习技术，以资产信息、预警事件、设备采集为管理方向，提供多种智能运维辅助功能的一体化综合运维管理平台。
14	发行人	态势感知运维监控系统 V1.0	软著登字第 3279162 号	2018SR950067	2018.9.4	2018.11.27	生产经营	应用于 IT 运维业务，可实现运维监控的全量运行数据采集和分析；通过配置管理高效监控管理和定制化告警服务，通过数据分析消除人与设备之间的操作断层；系统通过分析运维数据，并设定预警阈值，通过分析预警模型实现自动化预警工，使机房事故防范于未然。
15	发行人	智能数据采集平台 V2.0	软著登字第 4562425 号	2019SR1141668	未发表	2019.11.12	生产经营	应用于 IT 运维业务，可用于接收各节点采集数据，并通过数据清洗等功能进行数据收集存储；系统采用 SAAS 结构，在接收各站点过程中采用流处理进行数据清洗，并通过大数据存储方式进行数据归集，方便后续

								数据处理。
16	发行人	智能监控平台 V2.0	软著登字第 4562420 号	2019SR1141663	未发表	2019.11.12	生产经营	应用于 IT 运维业务，通过分析采集站点采集数据，并建立监控模型、预测模型，采用机器学习技术来实现资产生命周期预测，帮助 IDC 运维对机房资产故障率、备机备件数量的管控。
17	发行人	厂商服务管理系统 V2.0	软著登字第 4562612 号	2019SR1141855	未发表	2019.11.12	生产经营	应用于 IT 运维业务，是 ODM/OEM 产品服务管理系统 V1.0 的升级版本，升级厂商管理内容，提示客户满意度。
18	发行人	BOM 系统 V1.0	软著登字第 5140605 号	2020SR0261909	未发表	2020.3.17	生产经营	应用于 IT 运维业务，记录资产组成部分，精细到 SN 颗粒度，方便正向、反向查询资产组成；系统通过厂商接口自动录入 BOM 信息，可以通过查询设备 SN、维系料号、备件 SN 等多种维度正向、反向查询结果；帮助售后维保工程师快速定位故障分类，使用维修料号，提升售后维保响应速度。
19	发行人	服务合同系统 V1.0	软著登字第 5503948 号	2020SR0625252	未发表	2020.6.15	生产经营	应用于 IT 运维业务，通过无纸化办公、线上台账等有效增强合同审批的便捷性、时效性。
20	发行人	运费管理系统 V1.0	软著登字第 5502827 号	2020SR0624131	未发表	2020.6.15	生产经营	应用于设备销售、IT 运维业务，实现多批次货物一次发货等功能，降低运输成本，实现物流信息化。
21	亚康环宇	服务运营管理系统 V1.0	软著登字第 0784113 号	2014SR114869	2014.3.5	2014.8.7	生产经营	应用于 IT 设备销售业务，实现自动解析邮箱数据，实现对报修邮件的自动化处理；报修邮件生成事件后由售后运维进行事件跟踪，严格按照标准流程全程记录维修过程。
22	发行人	服务运营客户管理系统 V1.0	软著登字第 4584500 号	2019SR1163743	未发表	2019.11.18	生产经营	应用于 IT 运维业务，以客户资源池为基础点实现销售机会、立项管理、报价管理信息的管理，为业务提供数据支持。
23	发行人	服务运营可视化平台 V1.0	软著登字第 4561177 号	2019SR1140420	未发表	2019.11.12	生产经营	应用于 IT 运维业务，订单信息与工单系统数据打通，实现收入与成本匹配，通过多系统数据来分析收入、成本运营情况，为企业运营提供数据支持。
24	发行人	智能数据中心管理平台 V2.0	软著登字第 4562429 号	2019SR1141672	未发表	2019.11.12	生产经营	应用于 IT 设备销售业务，通过分析业务需求，自动推荐服务器配置与品牌；系统采用自然语言来分析需求内容，自动推荐配置；通过设备数据的监控使用机器学习来完善配置推荐。
25	发行人	云项目全生命周期管理系统 V1.0	软著登字第 5503844 号	2020SR0625148	未发表	2020.6.15	生产经营	为云运维业务进行布局，实现对整个商机的跟踪和全过程流程化、可视化的管理，为后续的总结分析提供数据支撑，帮助管理者清晰了解公司业务运行情况，更好地做决策。
26	发行人	混合云管理系统 V2.0	软著登字第 5498516 号	2020SR0619820	未发表	2020.6.12	生产经营	为云运维业务进行布局，满足企业数字化转型带来的各种需求和应对云管理存在的各项挑战，帮助客户实现“统一认证、统一流程、统一计费、统一开通、统一管理”。
27	发行人	混合云产品规格管理系统 V1.0	软著登字第 5502142 号	2020SR0623446	未发表	2020.6.15	生产经营	为云运维业务进行布局，提供同步公有云产品规格的功能，通过同步公有云提供的产品规格到混合云平台系统，供用户在开通公有云产品时自主选择使用不同产品规格。

28	天津万玮	SWANMNS 邮件通知系统 V1.0	软著登字第 3817885 号	2019SR0397128	未发表	2019.4.26	生产经营	为云运维业务进行布局，SWANMNS 系统提供模版定义功能，可通过所见即所得的方式，通过网页浏览器编辑模版，修改内容以满足用户需要和特定喜好。
29	天津万玮	SWANRDS 独享型数据库管理系统 V1.0	软著登字第 4001616 号	2019SR0580859	未发表	2019.6.6	生产经营	为云运维业务而研发的系统，针对私有云建设提供数据库，即服务（DBaaS）的管理软件。
30	天津万玮	SWANDBMS 集中型数据库管理系统 V1.0	软著登字第 4001629 号	2019SR0580872	未发表	2019.6.6	生产经营	为云运维业务而研发的系统，支持 MySQL、Oracle 等数据库管理。
31	发行人	SWANMonitor 混合云运维管理系统 V1.0	软著登字第 3737073 号	2019SR0316316	未发表	2019.4.9	生产经营	为云运维业务而研发的系统，可实现混合云运维情况的监控，集中显示混合云管理平台中纳管的云账号情况。
32	发行人	SWANATMS 跨境电商账号机管理系统 V1.0	软著登字第 3732680 号	2019SR0311923	未发表	2019.4.9	生产经营	为云运维业务而研发的系统，是面向跨境电商运营场景的支撑工具，可配置跨境电商网络通道。
33	发行人	SWANCMP 混合云管理系统 V1.0	软著登字第 3737074 号	2019SR0316317	未发表	2019.4.9	生产经营	为云运维业务而研发的系统，可实现对 VMware 私有云、阿里云的纳管，包含资源的申请、开通、使用以及运维和管理。
34	发行人	SWANDesktop 云桌面管理系统 V1.0	软著登字第 3699018 号	2019SR0278261	未发表	2019.3.25	生产经营	为云运维业务而研发的系统，通过 API 接口连接到公有云接口实现资源的开通和管理，使得云桌面交付过程更为便捷。
35	发行人	SWANCMDB 资产管理系统 V1.0	软著登字第 3699002 号	2019SR0278245	未发表	2019.3.25	生产经营	为云运维业务而研发的系统，方便用户掌握企业 IT 资产分布情况、资产状态、资产及配置项关联关系、库存情况和供应商情况等关键信息，对资产及配置项进行全生命周期管理，实现企业所有 IT 资源、备件、配置项信息的统一、有效管理。
36	发行人	SWANVMM 虚拟机管理系统 V1.0	软著登字第 3510173 号	2019SR0089416	未发表	2019.1.24	生产经营	为云运维业务而研发的系统，本系统主要定位于对 VMware 私有云的管理，包括 VMware 云资源的开通、日常管理。
37	发行人	客户管理系统 V1.0	软著登字第 1113604 号	2015SR226518	2014.7.12	2015.11.19	日常管理	主要包括客户信息，联系人，竞争对手，销售目标，销售流程，报告，日程任务的分配以及报表统计。
38	发行人	人事流程管理系统 V1.0	软著登字第 1113568 号	2015SR226482	2015.5.25	2015.11.19	日常管理	主要包含公司员工花名册、入转调离、请假、加班考勤等管理。
39	发行人	ATalk 商业 IM 平台 V1.0	软著登字第 4094095 号	2019SR0673338	2019.3.1	2019.7.1	日常管理	为整合企业工作流与通信流的交流沟通工具，为员工提供统一交流应用工具，提高内部员工工作效率。
40	亚康环宇	网上协同办公系统 V4.0	软著登字第 BJ8621 号	2017SRBJ1649	2007.3.20	2007.7.23	日常管理	主要包含企业内固定资产申购等功能。
41	发行人	服务运营应收账款管理系统 V1.0	软著登字第 4586726 号	2019SR1165969	未发表	2019.11.18	日常管理	主要记录销售订单、结算单、开票管理、回款管理等信息，为企业提供运营管理、财务部门提供数据支持。

42	发行人	费用报销系统 V1.0	软著登字第 5148716 号	2020SR0270020	未发表	2020.3.18	日常管理	实现无纸化办公、提高审批时效性，整合报销科目与财务科目，方便一键推入财务软件，减少人工操作造成的失误，费用支出报表可视化，为决策者提供依据。
43	发行人	AMS 合同管理系统 V1.0	软著登字第 5140610 号	2020SR0261914	未发表	2020.3.17	日常管理	实现无纸化办公，系统提升个人、组织间的协作效率，审批流程清晰，保证合规性。
44	发行人	房租回票管理系统 V1.0	软著登字第 5502156 号	2020SR0623460	未发表	2020.6.15	日常管理	用于租房付款之后回发票的管理，系统要在回票的基础上关联合同、房屋、付款、人员等信息。
45	发行人	公有云账单管理系统 V1.0	软著登字第 5500549 号	2020SR0621853	未发表	2020.6.15	日常管理	可实现每月自动对账，只需要把公有云账单的原始流水文件上传到系统，然后系统自动进行账单的分组、统计和分析，自动灵活出具多个维度的账单分析报告，从而解放人力，提供工作效率以及对账单数据的准确度。
46	发行人	借款管理系统 V1.0	软著登字第 5502961 号	2020SR0624265	未发表	2020.6.15	日常管理	实现个人备用金借款申请、审批、管理等功能，提高审批效率和借款管理。
47	发行人	云产品合同管理系统 V1.0	软著登字第 5503701 号	2020SR0625005	未发表	2020.6.15	日常管理	无纸化办公，通过线上台账有效增强合同审批的便捷性、时效性。
48	发行人	疫情管理系统 V1.0	软著登字第 5502820 号	2020SR0624124	未发表	2020.6.15	日常管理	针对新冠疫情特点，开发返程登记、异常排查、出行登记、每日健康体检等功能。
49	发行人	开票管理平台 V1.0	软著登字第 5502052 号	2020SR0623356	未发表	2020.6.15	日常管理	用于公司的发票管理，销售人员在内部提交对客户开票的申请，线上操作直接关联合同，方便发票溯源。
50	发行人	健康打卡平台 V1.0	软著登字第 5501853 号	2020SR0623157	未发表	2020.6.15	日常管理	针对疫情期间员工每日体温、健康管理，系统集成在微信公众号中，采取每天推送打卡提醒等方式保证员工每日提交身体状况，报表展示员工区域、打卡时间、打卡情况、身体异常等情况。
51	发行人	销售合同管理平台 V1.0	软著登字第 5501965 号	2020SR0623269	未发表	2020.6.15	日常管理	记录设备销售合同，无纸化办公，通过线上台账有效增强合同审批的便捷性、时效性。
52	发行人	房屋租赁管理平台 V1.0	软著登字第 5501837 号	2020SR0623141	未发表	2020.6.15	日常管理	用于租房申请和付款申请，提高办公效率。
53	发行人	商务合同管理系统 V1.0	软著登字第 5501845 号	2020SR0623149	未发表	2020.6.15	日常管理	记录商务采购合同，无纸化办公，通过线上台账有效增强合同审批的便捷性、时效性。
54	发行人	采购协同管理平台 V1.0	软著登字第 6850432 号	2021SR0126115	未发表	2021.1.22	日常管理	根据部门预算进行办公用品的储备管理，精细化管理员工办公用品并提高使用效率
55	发行人	商旅管理全流程系统 V1.0	软著登字第 6832592 号	2021SR0108275	未发表	2021.1.20	日常管理	加快出差审批效率，清晰的了解企业员工差旅统计
56	发行人	企业固定资产管理系统 V1.0	软著登字第 6850433 号	2021SR0126116	未发表	2021.1.22	日常管理	记录每个员工的固定资产申请与使用情况，更合理、效率的管理固定资产
57	发行人	行政合同信息化管理平台 V1.0	软著登字第 6832591 号	2021SR0108274	未发表	2021.1.20	日常管理	无纸化办公、线上台账有效增强合同审批的便捷性、时效性
58	发行人	Accrual 计提管理平台 V1.0	软著登字第 6850435 号	2021SR0126118	未发表	2021.1.22	日常管理	记录各个项目对外供应商的对账管理，有效的帮助项目进行成本核算

59	发行人	综合性企业应用管理支撑平台 V1.0	软著登字第6895001 号	2021SR0170684	未发表	2021.2.1	日常管理	方便快捷审批流程，加快管理者的审批效率
60	发行人	企业商品管理平台 V1.0	软著登字第6832590 号	2021SR0108273	未发表	2021.1.20	日常管理	员工通过系统平台自行选购生日/节日礼物并下单，进行人性化人文关怀
61	发行人	费用支出管控平台 V1.0	软著登字第6850434 号	2021SR0126117	未发表	2021.1.22	日常管理	系统记录部门、员工所有对公的费用情况

6、特许经营权

截至招股说明书签署日，公司不涉及特许经营情况。

七、公司持有的现行有效的主要经营资质证书及认证证书

（一）资质证书及认证证书

截至招股说明书签署日，发行人及子公司为开展业务已获得的主要资质证书及认证证书如下：

序号	持有主体	证书名称	证书编号	有效期至	备注
1	亚康万玮	信息技术服务管理体系认证证书	0392016ITSM01R1CMN	2021.9.29	建立的信息技术服务管理体系符合标准：ISO/IEC20000-1:2011，对下列服务范围有效：计算机应用软件开发、计算机及相关设备的软硬件运维服务所涉及的信息技术服务管理活动
2	亚康万玮	信息安全管理体系认证证书	103515ISR1	2022.1.18	建立的信息安全管理体系符合标准GB/T22080-2016/ISO/IEC27001:2013，认证范围：计算机应用软件开发、计算机信息系统集成及服务所涉及的信息安全管理活动
3	亚康万玮	质量管理体系认证证书	110618Q	2021.12.3	建立的质量管理体系符合标准：GB/T19001-2016/ISO9001:2015，认证范围：计算机管理软件开发、计算机信息系统集成及相关设备的技术服务
4	亚康万玮	中华人民共和国增值电信业务经营许	B1-20200799	2025.4.8	互联网数据中心业务（机房所在地为北京、上海、深圳）；互联网接入服务业务（北京、上海、广东）

序号	持有主体	证书名称	证书编号	有效期至	备注
		可证			
5	亚康万玮	对外贸易经营者备案登记表	03172533	——	-
6	亚康万玮	海关进出口货物收发货人备案回执	海关编码：11089609KF	长期	-
7	亚康万玮	能力成熟度模型集成1.3开发版本的3级评估（CMMI3）	-	2023.1.13	-
8	亚康环宇	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	B1-20193555	2024.7.26	互联网数据中心业务（机房所在地为北京），互联网数据中心业务（仅限互联网资源协作服务，机房所在地为上海），互联网接入服务业务（北京、上海）
9	亚康石基	对外贸易经营者备案登记	02596378	——	-
10	亚康石基	报关单位注册登记证书	海关注册编码：1215961660	长期	企业经营类别：进出口货物收发货人
11	亚康石基	出入境检验检疫报检企业备案表	1200628033	——	-
12	上海倚康	中华人民共和国增值电信业务经营许可证	B1-20191792	2024.5.27	互联网数据中心业务（机房所在地为北京、上海）；互联网接入服务业务（北京、上海）（仅限为上网用户提供互联网接入服务）

（二）在主要厂商获取的资质

1、获取的主要资质

公司主要销售华为、戴尔和浪潮等品牌的 IT 设备，公司拥有华为一级经销

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

序号	持有主体	授权厂商	证书名称	授权产品	权限范围	相对层级	有效期
1	亚康环宇	华为	一级经销商	IT；企业无线；传输接入；数字能源；数通安全；智能协作；机器视觉；混合云；计算	能直接从厂商采购	一级	2021.2.1-2022.1.31
2	亚康石基	华为	一级经销商	IT；企业无线；传输接入；数字能源；数通安全；智能协作；机器视觉；混合云；计算	能直接从厂商采购	一级	2021.2.1-2022.1.31
3	上海倚康	华为	银牌经销商	IT；企业无线；传输接入；数字能源；数通安全；智能协作；机器视觉；混合云；计算	可以直接在总代理商采购	二级	2021.2.1-2022.1.31
4	亚康万玮、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、2021.2.1-2022.1.31
5	上海倚康	戴尔	金牌解决方案提供商	未明确限定	能直接从厂商采购	一级	2021.2-2022.1
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	2021.2-2022.1
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	2021.4.1-2022.3.31
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2022.3.31
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	2021.1.1-2021.12.31
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	二级	2020.11.1-2021.10.31

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
					采购		
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	2021.1.26-2022.1.26
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	2021.2.1-2022.1.31
13	亚康万玮	布兰科 blancco	授权经销商	未明确限定	能直接从厂商采购	一级	2021.2.14-2022.2.13
14	亚康石基	锐捷	行业白金	未明确限定	能直接从厂商采购	一级	2021 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，续期过程中不影响公司的正常采购。

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。为解决原厂技术服务能力瓶颈，并有效开发终端客户，除渠道分销商外，品牌商原厂进一步发展了“增值代理商”。不同于渠道分销商，增值代理主要为客户提供技术服务，并通过技术服务开发终端客户。因此，增值服务商是原厂技术能力的有效延伸。公司长期聚焦互联网行业，通过长期业务发展，具有突出的技术能力（例如选型顾问服务），大量的互联网客户基础和良好的市场声誉等，且公司满足厂商授予资质的条件，因此上游厂商为公司授予各类资质。

公司的增值服务主要体现在“选型顾问”。公司具备售后安装服务能力，根据客户需求，公司可以为所销售的设备提供安装服务，安装服务不单独收费，属于公司为客户提供的附加服务。公司具备为客户提供售后维保服务的能力，公司销售的设备一般由厂商提供 3 年售后维保服务。

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，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	上海倚康	华为软件技术有限公司	华为云 CSSP 伙伴（领先级）	-	经销华为云服务并提供相关的技术咨询服务	长期有效
4	上海倚康	戴尔	金牌解决方案提供商	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	2021.4.1	购买曙光相关产品	至 2021.12.31，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，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。除中科曙光、浪潮外，其他授权协议均为自动续期，浪潮授权协议为网上续签，协议到期后，公司在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
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

报告期内，公司华为、戴尔和浪潮 IT 硬件产品代理资质变化情况如下：

	华为	戴尔	浪潮
2018 年	一级经销商	钛金级	北京区域代理商
2019 年	一级经销商	白金级	钻石级
2020 年	一级经销商	钛金级	钻石级

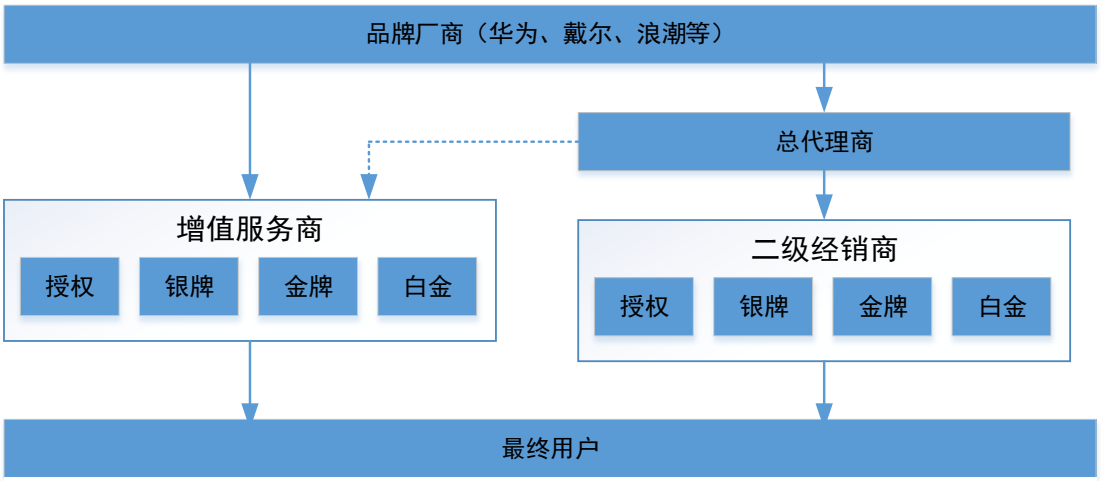
注释：戴尔曾变更代理级别名称，高级合作伙伴和钛金级均属于一级代理，浪潮钻石级为一

级代理

报告期内，公司在华为、戴尔品牌始终拥有一级代理资质，公司与戴尔合作超过 10 年，与华为合作超过 7 年。2020 年，公司拥有浪潮钻石级代理资质，公司与浪潮合作超过 4 年。

2、主要品牌代理体系

华为、戴尔、浪潮等品牌厂商代理体系略有差异，其代理体系概括如下：



注释：1、一般增值服务商既可以直接和品牌厂商产生业务关系，也可以代理商产生业务关系；二级经销商只能和分销商产生业务关系。2、增值服务商一般以服务行业客户为主。

（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。

八、公司的技术及研发情况

（一）主要核心技术

1、核心技术情况

公司在为数据中心 IT 设备的长期服务中，积累了丰富的 IT 设备管理技术和经验，针对客户的需求开发了一系列 IT 设备管理软件产品，有效提高了服务效

率，为客户带来降低成本、高效运维的业务价值。

公司主要核心技术涵盖 IT 设备销售与 IT 运维服务两大类业务，具体情况如下：

（1）与 IT 设备销售相关的核心技术

与 IT 设备销售紧密相关的核心技术主要包括稳定测试、无人值守安装系统等。具体核心技术如下：

序号	核心技术名称	技术来源	技术特点
1	稳定测试	自主研发	模拟用户数使用的情况，并检测各性能指标在这种压力下的数值情况、系统在检测期间内发生宕机或者应用终止的情况。
2	无人值守安装系统	自主研发	通过网络启动操作系统，在启动过程中，客户端要求服务器分配 IP 地址后下载一个启动软件包到本机内存中执行，由这个启动软件包完成客户端基本软件设置，从而引导预先安装在服务器中的终端操作系统。

（2）与 IT 运维服务相关的核心技术

与运维服务相关的核心技术其主要功能是实时掌控基础设施的运行状态，保证安全可靠的工作环境。具体核心技术情况如下：

序号	核心技术名称	软件著作权	技术来源	技术特点
1	运维流程 SOP 模型	服务调度系统 V1.0 库存管理系统 V1.0 售后服务管理系统 V1.0	自主研发	制定契合业务标准的 SOP 流程，在关键节点以及人为参与部分进行智能提醒与规范验证，保证运维流程中的关键节点的正确、确保员工操作中的规范、保障整个运维流程的规范性。
2	ITIL 生命周期流转控制	服务运营可视化平台 V1.0 服务运营客户管理系统 V1.0 服务运营应收账款管理系统 V1.0 服务调度系统 V1.0 IT 资产管理系统 V1.0 运维服务管理系统 V1.0 库存管理系统 V1.0 ODM/OEM 产品服务管理系统 V1.0 售后服务管理系统 V1.0 VMI 备件供应链系统 V1.0	自主研发	支持 IT 服务管理流程、工单、SLA、问题、资产 CMDB、VMI 备件供应链等 ITSM 应用。通过制定 SOP 流程与加强 SLA 响应加快 IT 解决问题和履行服务速度。多维度报表量化各项运维数据，从而提高服务报告质量，业务全程管控，有效把控风险。
3	运维可	IT 资产管理系统 V1.0	自主研	展示机房资产设备、位置、链路、

序号	核心技术名称	软件著作权	技术来源	技术特点
	视化	IDC 事件管理系统 V1.0 运维服务管理系统 V1.0 数据采集引擎系统 V1.0 数据中心运维可视化管理系统 V1.0	发	库存、状态等信息，在可视化场景中建立一体化管理，整体掌控数据中心资产设备的使用情况，解决资产查看不直观、资产迁移前后位置不明等难题。
4	知识图谱建立与信息技术发掘	知识共享系统 V1.0 互动知识管理系统 V1.0	自主研发	运用信息多维分类、信息搜索引擎、知识数据挖掘、知识推荐等组合技术，能够准确的积累、更新知识，为知识研究提供强大数据支撑。 通过大量的数据积累与问题模型的拆解，实现问题精准定位分析、分析使用者自然语言描述，理解使用者查询意图，通过建立问题与答案模型，可以实现同类问题的简明扼要答案。

（二）正在从事的研发项目

序号	研发项目	进展情况	主要人员	研发费用预算	目标描述
1	基于云计算的多云运营管理平台二期	研发阶段	周慧敏 姚亚菲 张立强 刘凯 牛震华	200 万元	基于云计算的多云运营管理平台是亚康推出的自主研发云管产品，旨在为用户构建一致的“云的元数据”，以用户业务语言描述云资源管理功能和流程，屏蔽各云技术不同的技术规范和专有名词，打通管理全流程，实现资源统一纳管，帮助企业实现“统一认证、统一流程、统一计费、统一开通、统一管理”五个统一。此平台除了不断对接各种产商的公有云和私有云，也一直在针对不同企业的业务流程上进行改进和适配。
2	企业项目一体化管理平台二期	研发阶段	唐贵辉 孙琪 王钦	100 万元	企业项目一体化管理平台是公司内部针对各事业部自主研发的一套含客户关系管理、销售过程管理、项目管理，成本管理以及各种分析报表的软件系统。本系统从客户开始到项目商机的发现、项目商机的录入、商机各个过程的管理，以及后续的报价、订单等管理，通过贯穿整个项目商机的全过程管理，实现项目商机可管、可控、可追溯；通过这一系列操作在系统线上的执行，从而实现公司所有客户和项目的流程线上化，数据可视化，管理标准

序号	研发项目	进展情况	主要人员	研发费用预算	目标描述
					化。
3	企业私有云管理平台	研发阶段	王建宏 张立强 张强	200 万元	企业私有云管理平台是公司新推出的一款下一代开源的云计算 IaaS（基础架构即服务）软件。它主要面向未来的智能数据中心，通过提供灵活完善的 API 来管理包括计算、存储和网络在内的数据中心资源。用户可以利用该平台快速构建自己的智能云数据中心，也可以在该平台之上搭建灵活的云应用场景，例如 VDI（虚拟桌面基础架构）、PaaS（平台即服务）、SaaS（软件即服务）等。该平台提供了对企业数据中心基础设施的计算、存储、网络等资源的管理，底层支持 KVM 和 VMware 虚拟化技术，支持 DAS/NAS/SAN/DFS 等存储类型，支持本地存储、NFS 存储、SAN 存储、分布式块存储，支持 VLAN/VXLAN 等网络模型。
4	运维监控告警管理平台	研发阶段	谷亚蒙 翁绍鹏 朱建飞	170 万元	为支撑云业务的运维以及更好的服务客户，公司自研发运维监控告警管理平台，通过对资源的管理、告警对象管理，通过运维设置、告警服务、告警策略，告警监控，告警处理等功能，实现从资源的纳管，到资源的监控，到告警的自动触发和处理都在线上可自动化、可视化管理，从而提高运维监控能力，提升运维效率。同时还提供一系列的相关统计和大屏展示，满足不同角色不同视角实时洞察运维监控情况。
5	一体机管理平台	研发阶段	周慧敏 孙琪 唐贵辉 牛震华	170 万元	为了更有效的服务客户，提升内部工作效率和项目交付质量，通过开发一体机管理系统将所有工作过程线上化，例如：从客户需求到需求报价，销售订单，供应商等所有过程都在线上操作。同时也提供配套的后台管理功能：例如：供应商的维护，销售物料的维护，供应商物料价格的维护，销售价格的维护等。最后不仅实现所有项目交付过程可追踪，数据线上可视化，而且还能通过线上数据实现各种统计分析，从而方便管理，给决策提供依据。
6	市场营销管理系统	研发阶段	谷亚蒙 孙琪	100 万	市场营销管理系统是公司内部自主研发的一套软件，目的是为了能够高效的利用

序号	研发项目	进展情况	主要人员	研发费用预算	目标描述
			王钦		商机线索，防止客户的资源的流失，全面提升企业市场占有率和竞争力。本系统从企业的实际出发，以人、财、物为核心，利用信息、技术和运营相整合的手段，将公司内部以及上、中、下游的资源和执行过程以及结果追踪和管理进行全面整合，并且提供相关报表和统计展示功能，从而实现公司对全局管理的控制以及细节管理的把握。
7	IT 服务云调度平台二期	研发阶段	韦红军 刘泽峰 周鹏亮	170 万	目的是构造一个高效率、高交互性和一体化的企业资源管理调度系统。资源调度平台通过对资源进行数字化管理，能够有效减少资源浪费、降低 SLA 违背率、保持资源负载均衡。通过数据分析模型提出的多目标优化资源策略，能够权衡多个子目标之间的冲突，从而得到全局最优解，保证企业的服务质量和可靠性。
8	IT 服务供应商平台	研发阶段	窦坦涛 王鹏飞 申世伟	120 万	目的是通过对供应商资质、供应商员工技能、供应商员工任务等多方面考核，在此基础上分析多家供应商报价，得出最优的方案，帮助服务部门节省成本并提高客户满意度。

（三）研发投入情况

1、研发费用构成、占营业收入比例

报告期内，公司研发费用构成及占营业收入的比例如下所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例	金额	占营业收入比例
职工薪酬	851.02	0.70%	841.38	0.62%	640.15	0.59%
房租及物业费	59.20	0.05%	59.33	0.04%	63.31	0.06%
折旧费	6.15	0.01%	14.12	0.01%	13.15	0.01%
交通差旅费	24.41	0.02%	26.01	0.02%	5.01	0.00%
办公费	21.89	0.02%	3.21	0.00%	2.26	0.00%
服务器托管费	62.27	0.05%	-	-	-	-
其他费用	12.50	0.01%	13.99	0.01%	3.57	0.00%
合计	**1,037.46**	**0.86%**	**958.04**	**0.71%**	**727.46**	**0.67%**

报告期内，发行人研发费用支出主要包括职工薪酬、房租及物业费等。

报告期内发行人研发费用逐年上升，2019 年、2020 年公司研发费用较上一年分别增长 230.59 万元、79.41 万元，增长率达 31.70%、8.29%。公司研发费用上升的主要原因：一是、随着公司业务规模的不断发展，研发项目不断增加；二是、随着公司云运维业务的布局，公司对智能监控、混合云运维管理等技术领域加大研发投入，导致研发费用支出呈较大幅度上涨。

2、合作研发情况

报告期内，公司不存在合作研发情况。

（四）公司核心技术人员和研发人员情况

1、研发人员情况

公司拥有一支高素质的专业科研人才队伍。截至 2020 年 12 月 31 日，公司共有研发人员 39 人，占员工总数的 3.11%。公司通过自主研发推动技术升级，为客户提供更优质的产品和服务。

2、核心技术人员情况

公司核心技术人员为韦红军先生，学历背景、取得的专业资质等情况详见本招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介”之“（三）公司高级管理人员简介”。

核心技术人员韦红军先生在 IT 设备销售及运维领域积累了丰富的行业经验，在公司研发项目立项阶段、详细设计与开发阶段等环节，对研发项目进行技术性指导和支持，明确研发项目的方向、规模、周期、深度等要求，在攻克研发项目重点、难点问题等方面发挥了重要作用。

（五）研发模式、公司现有技术和知识产权保护措施

公司的研发项目均为自主研发，公司的技术研发过程遵循 CMMI 规范，已获得 CMMI3 级认证，公司研发过程分为五个阶段：立项、计划和规范、研发、测试和评估、产业化阶段，根据项目的特性或规模，可针对具体情况有所调整。公司已经采取了一系列有效措施加强现有技术和知识产权的保密性，主要包括：

1、取得计算机软件著作权登记证书

公司通过取得计算机软件著作权登记证书保护知识产权，目前公司已取得

53 项计算机软件著作权。

2、签订保密协议

公司与相关人员签订了保密协议，明确了相关人员的保密范围、保密期限、保密职责等保密义务，并明确了在任职期间因履行职务或主要利用公司的物质技术条件、业务信息等产生的发明创造、作品、计算机软件、技术秘密或其他商业秘密信息等有关知识产权归本公司或本公司指定的第三方所有。

九、公司境外经营情况

截至招股说明书签署日，公司有四家境外子公司，分别为融盛高科、美国亚康、加拿大凯威、新加坡科技。公司获取子公司方式、时间、主营业务如下所示：

序号	公司名称	获取时间	获取方式	主营业务
1	融盛高科	2016 年 8 月 22 日	新设	负责境外 IT 设备销售、中国香港 IT 运维服务
2	美国亚康	2018 年 11 月 26 日	新设	负责美国等区域 IT 运维服务
3	加拿大凯威	2019 年 6 月 1 日	收购	负责加拿大等区域 IT 运维服务
4	新加坡科技	2019 年 3 月 4 日	新设	负责新加坡等区域 IT 运维服务

（一）境外 IT 设备销售业务

公司境外 IT 设备销售业务主要来源于国内互联网公司和云厂商的境外业务。公司凭借在互联网行业多年的从业经验，在报关、出口等方面积累了丰富经验，进而为境内互联网公司和云厂商海外机房提供 IT 设备。

报告期内，公司 IT 设备销售海外客户情况如下：

单位：万元

年度	序号	客户名称	所属国内公司	国家地区	产品	销售金额	海外销售占比
2020 年	1	Bigo Technology Pte. Ltd.、INDIGO TECHNOLOGYPIE.LTD.、PageBites,Inc.	百果园	中国香港	服务器及配件	17,135.16	92.21%
	2	Agora Lab,Inc	声网	中国香港	服务器	1,090.43	5.87%
	3	Aofei Data International Company Limited	奥飞数据	中国香港	服务器及配件	344.90	1.86%
	4	创意电子股份有限公司	-	中国香港	服务器配件	6.67	0.04%
	5	Linksure Network Holding Pte Limited	WIFI 万能钥匙	中国香港	服务器	6.04	0.03%

		合计				**18,583.20**	**100%**
2019年	1	Bigo Technology Pte. Ltd.	百果园	中国香港	服务器及配件	13,247.10	73.91%
	2	Aofei Data International Company Limited	奥飞数据	中国香港	服务器及配件	3,021.50	16.86%
	3	Capitalonline Data Service Co.，Ltd	首都在线	中国香港	服务器	1,183.22	6.60%
	4	Linksure Network Holding Pte Limited	WIFI 万能钥匙	中国香港	服务器	328.41	1.83%
	5	Agora Lab, Inc	声网	中国香港	服务器	144.08	0.80%
		合计				**17,924.31**	**100%**
2018年	1	Aofei Data International Company Limited	奥飞数据	中国香港	服务器及配件	4,286.88	86.63%
	2	香港汇港电讯有限公司	-	中国香港	服务器	575.06	11.62%
	3	Bigo Technology Pte. Ltd.	百果园	中国香港	服务器	86.81	1.75%
		合计				**4,948.75**	**100%**

公司主要海外客户有百果园、奥飞数据和首都在线，客户具体情况如下：

客户	主营业务	业务规模
奥飞数据（300738）	国内领先的互联网云计算与大数据基础服务综合解决方案提供商，主要为客户提供 IDC 服务及其他互联网综合服务	2019 年，奥飞数据营业收入 8.83 亿元，净利润 1.04 亿元。公司以香港为核心，通过搭建海缆资源网络，互连了公司在东南亚、欧洲和美洲节点，业务规模进一步扩大
百果园	隶属于欢聚集团（美国上市中概股 YY），业务覆盖直播、短视频、电商、教育等领域	欢聚集团是一家面向全球化的社交媒体平台，纳斯达克上市公司；旗下业务覆盖直播、短视频、社交、电商、教育、金融等领域，核心产品包括 YY、BIGO LIVE、Likee、HAGO 等
首都在线（300846）	为电商、游戏、金融、大数据、医疗、PaaS/SaaS 等诸多行业提供高性能的云计算服务、IDC 托管及 IT 增值、IT 外包、通信集成等高效、优质的信息技术服务	公司为全球的互联网数据中心服务提供商，致力于为中国企业出海提供全球云网一体化解决方案。2019 年公司境外机柜 175 个，较 2018 年 75 个机柜大幅上升。

公司客户奥飞数据、首都在线主营业务为 IDC 服务，采购 IT 设备与其主营业务具有一致性，报告期内，由于其扩展海外业务，对设备需求有所增加，故向公司采购 IT 设备；公司客户百果园系国内互联网企业欢聚时代下属企业，主要为海外用户提供视频直播等泛娱乐和社交服务，采购 IT 设备与其主营业务具有一致性，报告期内，因海外业务大幅增长，故向公司大量采购服务器等 IT 设备。上述客户向公司采购 IT 设备符合其主营业务，具有商业合理性。

报告期内，海外前五大客户平均毛利率与国内平均毛利率情况如下：

毛利率	2020 年	2019 年	2018 年
海外前 5 大客户平均毛利率	5.39%	13.54%	7.28%
国内同类业务平均毛利率	8.32%	7.29%	7.87%

报告期内，公司 IT 设备销售海外毛利率分别为 7.28%、13.54%和 5.39%，国内毛利率分别为 7.87%、7.29%和 8.32%。此外，海外毛利率波动较大主要是公司海外业务规模较小，平均毛利率水平易受个别客户影响，而国内平均毛利率较稳定主要是国内业务规模大，个别客户对整体毛利率变动影响较小。

报告期内，公司 IT 设备销售海外收入对毛利率影响情况如下：

区域	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
国内	79.35%	8.32%	84.12%	7.29%	94.74%	7.87%
海外	20.65%	5.39%	15.88%	13.54%	5.26%	7.28%
总计	**100%**	**7.72%**	**100%**	**8.28%**	**100%**	**7.84%**

报告期内，公司海外 IT 设备销售毛利率与国内 IT 设备销售毛利率不尽相同，2019 年高于国内毛利率，但由于收入占比较小，总体毛利率影响不大。

公司主要通过客户招投标、询比价程序，与主要海外客户奥飞数据、网宿科技及百果园开展合作。

报告期内，公司海外订单签订与执行情况如下：

年度	订单金额（万美元）	销售金额（万元）
2018 年	1,019.79	4,948.75
2019 年	2,625.08	17,924.31
2020 年	2,361.84	18,583.20

自 2018 年开始，随着业务规模增长，存在年末新签订单下年执行完毕情况。2018 年至报告期末，累计订单金额为 6,006.71 万美元，累计实现销售收入 41,456.26 万元，基本匹配报告期内，公司海外订单金额与销售金额基本匹配，不存在重大差异。

公司与海外直接客户以及国内集团公司均不存在关联关系。

（二）境外 IT 运维服务业务

随着中国互联网公司和云厂商的快速发展，以阿里巴巴、腾讯、百度、字节

跳动、金山云为代表的公司将数据中心逐渐扩展到海外。公司海外业务以美国为主。公司海外子公司主要负责 IT 运维服务的实施，合同签订以发行人国内主体为主。

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

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

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

单位：万元

公司名称	2019 年	2018 年
美国凯威	664.23	2,737.80
加拿大凯威（收购前）	416.41	799.91
Allstate IT Service USA Inc.	51.14	41.04
合计	**1,131.78**	**3,578.75**

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

单位：万元

其他应收款	2020. 12. 31	2019.12.31	2018.12.31
美国凯威	-	-	123.54

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

2020 年 IT 运维服务业务的前五大海外客户：

序号	客户名称	所属国内公司	服务区域	服务类型	销售金额（万元）	占海外服务收入的比例
1	中国电信国际有限公司	中国电信	美国	驻场运维	3,065.41	25.12%
				交付实施	1,532.03	12.56%
2	TikTok Inc	字节跳动	美国	驻场运维	1,139.24	9.34%
				交付实施	2,182.94	17.89%
3	Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.	富士康	美国	售后维保	2,087.30	17.11%
4	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED、WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED、其他	腾讯	中国香港	驻场运维	569.16	4.66%
			加拿大	驻场运维	118.98	0.98%
			其他	IT 运维服务	94.77	0.78%
5	英业达股份有限公司	英业达	美国	售后维保	509.97	4.18%
	合计				**11,299.80**	**92.62%**

2019 年 IT 运维服务业务的前五大海外客户：

序号	客户名称	所属国内公司	服务区域	服务类型	销售金额（万元）	占海外服务收入的比例
1	中国电信国际有限公司	中国电信	美国	驻场运维	2,763.88	34.92%
				交付实施	2,068.61	26.14%
2	Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.	富士康	美国	售后维保	616.34	7.79%
3	英业达股份有限公司	英业达	美国	售后维保	595.46	7.52%
4	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED、WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	腾讯	中国香港	驻场运维	412.31	5.21%
			加拿大	驻场运维	134.17	1.70%
5	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	滴滴	美国	驻场运维	419.21	5.30%
				交付实施	95.84	1.21%
	合计				**7,105.82**	**89.78%**

2018 年 IT 运维服务业务的前五大海外客户：

序	客户名称	所属国内	服务区域	服务类型	销售金额	占海外服务

号		公司			（万元）	收入的比例
1	中国电信国际有限公司	中国电信	美国	驻场运维	1,584.76	31.26%
				交付实施	2,042.71	40.29%
2	北京嘀嘀无限科技发展有限公司	滴滴	美国	驻场运维	403.33	7.96%
				交付实施	128.01	2.52%
3	英业达股份有限公司	英业达	美国	售后维保	449.94	8.88%
4	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED、WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	腾讯	中国香港	驻场运维	171.14	3.38%
			加拿大	驻场运维	106.67	2.10%
5	紫光华山科技有限公司	紫光股份	中国香港、加拿大	驻场运维	79.48	1.57%
	合计				**4,966.07**	**97.96%**

报告期内，发行人 IT 运维服务业务的海外客户主要为中国电信、英业达、腾讯、字节跳动，其中：中国电信为中国出海企业提供基础电信服务，最终客户为阿里巴巴；字节跳动海外子公司运营 Tiktok 并提供社交、短视频等服务；腾讯向海外推广其微信、网络游戏等业务；英业达为 ODM 厂商为海外数据中心提供服务器等 IT 设备及售后维保服务。海外客户的主营业务与 IT 运维服务具有密切相关性，并与其海外业务规模相匹配。

报告期内，海外前五大客户平均毛利率与国内平均毛利率情况如下：

毛利率	2020 年	2019 年	2018 年
海外前 5 大客户平均毛利率	49.37%	45.63%	25.99%
国内同类业务平均毛利率	35.79%	33.61%	41.50%

报告期内，公司前五大海外客户平均毛利率分别为 25.99%、45.63%和 49.37%，国内客户 IT 运维服务业务毛利率分别为 41.50%、33.61%和 35.79%。一般而言，由于海外市场竞争压力相对较小，海外市场毛利率水平相对较高。但由于 2019 年以前，公司海外业务外包成本较高，导致海外业务毛利率低于国内，自 2019 年开始，公司海外业务主要依靠美国亚康、加拿大凯威等海外孙子公司执行，相应地减少了外包成本，海外业务毛利率水平逐年提高，最近一年已超过国内水平。

在 IT 运维服务的海外业务中，发行人主要客户为中国电信等，发行人主要通过定期拜访客户、商务洽谈的方式获取订单。

报告期内，发行人新增的海外运维服务订单情况如下：

年度	新增海外客户	订单金额	销售金额（万元）
2018 年	ORIENTAL POWER HOLDINGS LIMITED	框架合同，按实际发生结算	171.14
	WECHAT INTERNATIONAL (CANADA) LIMITED	框架合同，按实际发生结算	106.67
2019 年	TikTok Inc.	框架合同，按实际发生结算	380.10
	Arista Networks, Inc.	框架合同，按实际发生结算	52.63
	Cloud Network Technology Singapore PTE. LTD.	框架合同，按实际发生结算	616.34
	Capitalonline Data Service Co., Ltd	框架合同，按实际发生结算	5.48
2020 年	DiDi USA lnc.	框架合同，按实际发生结算	258.56
	Kingsoft cloud corporation limited	框架合同，按实际发生结算	101.07

公司与海外直接客户以及国内集团公司均不存在关联关系。

第七节 公司治理与独立性

公司 2019 年 5 月整体变更为股份公司以来，根据《公司法》《证券法》等相关法律法规的规定，建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书制度，明确了决策、执行、监督等方面的职责权限，形成了有效的责任分工和完善的法人治理结构。

2019 年 5 月 27 日，公司召开创立大会暨 2019 年第一次临时股东大会，根据《公司法》《证券法》《上市公司章程指引》等法律法规的要求，选举产生了公司第一届董事和股东代表监事，审议通过了《公司章程》《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《独立董事工作制度》等法人治理制度文件，并通过了《对外担保制度》《关联交易决策制度》《对外投资管理制度》《控股子公司管理制度》《规范与关联方资金往来的管理制度》等公司治理的基础制度。2019 年 5 月 27 日，公司召开了第一届董事会第一次会议审议通过了《董事会专门委员会工作细则》《董事会秘书工作细则》等公司治理的基础制度。

截至招股说明书签署日，公司按照各项规章制度规范运行，相关机构和人员均履行相应职责。通过上述组织机构的建立和相关制度的实施，公司已逐步建立健全了符合上市要求的、能够保证中小股东充分行使权利的公司治理结构。

一、公司股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立及运作情况

（一）股东大会制度的建立健全及运行情况

公司依照相关法律、法规及规范性文件制定了《公司章程》和《股东大会议事规则》，对股东大会的职权、召开方式、表决方式等作出了明确规定。股东大会依法规范运行，股东严格按照《公司法》《公司章程》和《股东大会议事规则》的规定行使权利、履行义务，不存在违反法律、法规及规范性文件的情形。

自 2019 年 5 月 27 日至招股说明书签署日，历次股东大会的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录规范，所作决议合法、有效。公司股东大会对订立《公司章程（草案）》、选举董事会和监事会成员、公司财务预算和决算、利润分配、制定内部控制制度、首次公开发行的授权和募集资金投向等重大事宜作

出了有效决议。

（二）董事会制度的建立健全及运行情况

公司整体变更为股份有限公司后，建立健全了董事会及《董事会议事规则》。依据《公司章程》规定，董事会由7名董事组成，其中包含3名独立董事。董事会设董事长1名，董事长由董事会过半数选举产生。《公司章程》及《董事会议事规则》对董事会的职权、召开方式、条件、表决方式等做了明确规定。

公司董事会严格按照《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》及其它相关法律法规的规定召集、召开董事会会议并进行表决，维护公司和股东的合法权益。公司董事会会议的召开符合《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》的规定，历次董事会会议的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录规范完整，所作决议合法、有效。董事会依法忠实履行了《公司法》《公司章程》《董事会议事规则》所赋予的权利和义务，不存在董事会违反《公司法》及其他规定行使职权的情形。

（三）监事会制度的建立健全及运行情况

监事会是公司内部的专职监督机构，监事会对股东大会负责。公司整体变更为股份有限公司后，制定了《监事会议事规则》，对监事会会议的召开程序、审议程序、表决程序等作了规定。依据《公司章程》规定，监事会由3名监事组成，包括2名股东代表和1名职工代表。监事会设监事会主席1名，由监事会过半数选举产生。

自2019年5月27日创立大会至招股说明书签署之日，监事会会议的召开符合《公司法》《公司章程》《监事会议事规则》的规定，历次监事会会议的召集、提案、出席、议事、表决、决议及会议记录规范完整，所作决议合法、有效。公司监事会依法忠实履行了《公司法》《公司章程》《监事会议事规则》所赋予的权利和义务。

（四）独立董事制度的建立健全及运行情况

公司于2019年5年27日召开的创立大会暨第一次临时股东大会审议通过了《独立董事工作制度》，对独立董事的提名、聘任、任职资格、更换、履行特殊

职责和发表独立意见等方面作出了详细的规定，该制度符合《公司法》等法律法规及规范性文件的要求。

公司现有3名独立董事，占董事会总人数三分之一以上，公司独立董事人数、任职资格和职权范围符合法律、法规、规章和规范性文件的规定。

公司独立董事自当选以来，依照有关法律法规、《公司章程》和《独立董事工作制度》勤勉尽职地履行权利和义务，根据有关规定对公司的相关议案事项发表了独立意见，对完善公司治理结构和规范公司运作发挥了积极的作用。

（五）董事会秘书制度

公司设董事会秘书1名，并制定了《董事会秘书工作细则》。董事会秘书为公司的高级管理人员，负责公司股东大会和董事会会议的筹备、文件保管以及公司股东资料管理，办理信息披露事务等事宜，承担法律、行政法规及公司章程对公司高级管理人员所要求的义务，享有相应的工作职权。

本公司董事会秘书自被聘任以来，严格按照《公司法》《公司章程》和《董事会秘书工作细则》的规定，认真履行了各项职责。

二、专门委员会的设置及运行情况

公司决定公司董事会下设审计委员会、提名委员会、薪酬与考核委员会和战略委员会四个专门委员会，各专门委员会对董事会负责。公司各专门委员会的人员组成情况如下：

委员会名称	委员会成员
审计委员会	方芳（主任委员）、薛莲、Zheng WAN
提名委员会	刘航（主任委员）、薛莲、徐江
薪酬与考核委员会	方芳（主任委员）、刘航、徐江
战略委员会	徐江（主任委员）、刘航、古桂林

公司专门委员会成立以来，严格按照《公司章程》和各专门委员会工作制度的有关规定开展工作。

三、发行人报告期内违法违规行为情况

报告期内，发行人董事、监事和高级管理人员严格按照《公司法》和《公司章程》及相关法律法规的规定开展经营，无违法违规情形；发行人于报告期内未

曾遭受重大行政处罚；发行人控股股东、实际控制人亦无重大违法违规行为、未遭受重大行政处罚。

（一）亚康万玮税务处罚

2019年7月，亚康万玮因未按照规定期限办理纳税申报和报送印花税纳税资料，被国家税务总局北京市海淀区税务局第一税务所罚款50元，上述罚款已予以缴纳。

根据《中华人民共和国税收征收管理法》第六十二条：“纳税人未按照规定的期限办理纳税申报和报送纳税资料的，或者扣缴义务人未按照规定的期限向税务机关报送代扣代缴、代收代缴税款报告表和有关资料的，由税务机关责令限期改正，可以处二千元以下的罚款；情节严重的，可以处二千元以上一万元以下的罚款”，上述行政处罚不属于重大违法违规行为。

（二）美国亚康税务处罚

美国亚康于2019年9月收到加利福尼亚州就业发展部出具的罚款通知书，美国亚康由于未及时缴纳工资税，应缴纳罚款373.19美元。2019年10月，美国亚康支付了上述罚款及应付的利息，共计414.66美元。除此之外，没有其他针对美国亚康的政府索赔或政府相关的未决诉讼。

综上，报告期内美国亚康的上述罚款金额较小且已全额支付，不存在其他针对美国亚康的政府索赔或政府相关的未决诉讼。因此，美国亚康所受上述行政处罚对本次发行并上市不构成实质性法律障碍。

（三）融盛高科在境外投资、外汇、税收等方面合法合规

1、主管部门的审批备案情况

（1）发改委

2016 年 8 月 29 日，北京市发改委出具《北京市发展和改革委员会关于北京亚康万玮信息技术有限公司在香港投资设立全资子公司项目备案的通知》（京发改[2016]1456 号），对亚康万玮在香港投资设立子公司的项目予以备案，项目编号为京发改境外备 2016170 号；2020 年 3 月 30 日，北京市发改委出具《项目备案通知书》（京发改（备）[2020]128 号），对亚康万玮向融盛高科增资项目予以

备案，项目编号为京发改境外备 2020110 号。

（2）商务委员会

2016 年 7 月 19 日，北京市商务委员会核发《企业境外投资证书》（境外投资证书第 N1100201600954 号），投资主体为亚康万玮，持股比例 100%，投资总额为 8.603431 万元人民币（合 1.289 万美元）。境外企业名称为融盛高科香港有限公司；2020 年 3 月 24 日，北京市商务局核发《企业境外投资证书》（境外投资证第 N1100202000151 号），确认：投资总额增加至 4,600 万港元（截至目前已实际投资 4,000 万港元）。

融盛高科设立美国亚康、新加坡科技、收购加拿大凯威，均在商务部业务系统统一平台上进行了境外企业再投资备案。

2、外汇情况

发行人实缴融盛高科 4,000 万港元法定股本均履行了境外汇款的申请及核准手续；除前述资本项下外汇流转外，亚康万玮与融盛高科涉及外汇流转即根据双方签署的 IDC 机房驻场运维服务协议，融盛高科根据协议约定为客户提供驻场服务、布线工程实施、设备安装和调试服务等服务，履行经常项下的外汇流转手续。亚康万玮与融盛高科的外汇流转不存在违规情形。

3、税收情况

根据境外律师梁浩然律师事务所有限法律责任合伙的法律意见，融盛高科合法设立、有效存续，根据香港法律规定纳税，不存在被香港部门行政处罚的情形，不存在未决诉讼、仲裁。

综上，融盛高科在境外投资、外汇、税收等方面合法、合规。

四、发行人报告期内资金被占用和对关联方担保情况

公司报告期内资金被占用及对关联方担保情况详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联交易情况”的相关内容。

五、发行人内部控制的评估

（一）公司管理层对内部控制的自我评估意见

根据公司财务报告内部控制重大缺陷的认定情况，于内部控制评价报告基准

日，不存在财务报告内部控制重大缺陷，董事会认为，公司已按照企业内部控制规范体系和相关规定的要求在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

根据公司非财务报告内部控制重大缺陷认定情况，于内部控制评价报告基准日，公司未发现非财务报告内部控制重大缺陷。

自内部控制评价报告基准日至内部控制评价报告发出日之间未发生影响内部控制有效性评价结论的因素。

（二）注册会计师对公司内部控制的鉴证意见

2021年3月26日，大信会计师就公司内部控制有效性出具了《内部控制鉴证报告》（大信专审字[2021]第1-10200号），认为公司按照《企业内部控制基本规范》和相关规定于2020年12月31日在所有重大方面保持了有效的财务报告内部控制。

六、发行人独立运行情况

（一）发行人业务完整，拥有直接面向市场独立持续经营的能力

1、资产完整方面

公司由亚康有限整体变更而来，原亚康有限的资产全部由公司继承，公司资产的名称变更登记手续已完成。公司拥有自身独立完整的经营资产，未被控股股东、实际控制人及控制的其他企业占用或与其共用，公司亦不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业提供担保的情形。

2、人员独立方面

公司的总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人控制的其他企业担任除董事、监事以外的职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领取薪酬。公司的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业兼职或领取薪酬。

3、财务独立方面

公司设有独立的财务会计部门，配备了专门的财务人员，建立了独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和子公司的财务管理制度。公司未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户。

4、机构独立方面

公司根据《公司法》《公司章程》的要求建立了较为完善的法人治理结构，公司设置了股东大会、董事会、监事会、高级管理人员等决策、监督、经营管理机构，独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业不存在机构混同的情形。

5、业务独立方面

公司主营业务独立于控股股东、实际控制人及其控制的其他企业，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争情形，不存在显失公允的关联交易。公司控股股东、实际控制人出具了避免同业竞争的承诺函，承诺不以任何方式直接或间接从事与公司主营业务构成竞争的业务或活动。

（二）发行人主营业务、控制权、管理团队和其他核心人员等变化情况

发行人主营业务、控制权、管理团队和其他核心人员稳定，最近2年内主营业务和董事、高级管理人员及其他核心人员没有发生重大不利变化；控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份权属清晰，最近2年实际控制人没有发生变更，不存在导致控制权可能变更的重大权属纠纷。

（三）发行人涉及的重大事项情况

截至招股说明书签署日，发行人不存在主要资产、核心技术、商标的重大权属纠纷、重大偿债风险、重大担保、诉讼、仲裁等或有事项，经营环境不存在已经或将发生重大变化等对持续经营有重大不利影响的事项。

七、同业竞争

（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

公司控股股东、实际控制人及其控制的或施加重大影响的其他企业与公司不存在同业竞争，情况如下：

1、公司控股股东、实际控制人及其控制的或施加重大影响的其他企业

截至招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人徐江先生除控制本公司外，徐江控制的或施加重大影响的企业有 7 家。

徐江控制的或施加重大影响的其他企业的主营业务情况如下：

序号	公司名称	权益比例	主营业务
1	天津康运德易科技中心（有限合伙）	70.00%	无实际业务
2	中联润通	61.29%	大数据业务
3	重庆仙桃易云数据有限公司	中联润通持股80.00%	大数据业务
4	海南京陵易云数据科技有限公司	中联润通持股51.00%	目前已无实际业务
5	北京雁栖山水商贸有限公司	33.30%	无实际业务
6	天佑永蓄	98.10%	无实际业务
7	嘉兴宏数信息科技合伙企业（有限合伙）	40.00%	无实际业务

（1）天津康运德易科技中心（有限合伙）

公司名称	天津康运德易科技中心（有限合伙）
注册资本	2,370.00 万元
成立日期	2015-08-04
执行事务合伙人	徐江
注册地址	天津市武清区京津科技谷产业园祥园道 160 号 103-63（集中办公区）
主要生产经营地	天津市武清区京津科技谷产业园祥园道 160 号 103-63（集中办公区）
经营范围	信息技术开发、咨询服务、转让。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主要业务和与发行人业务关系	无实际业务，无关联关系

截至招股说明书签署日，天津康运德易科技中心（有限合伙）出资及出资比例如下表所示：

序号	合伙人名称	出资额（万元）	出资比例
1	徐江	1,659.00	70.00%
2	韩洪彬	355.50	15.00%
3	贠瑞峰	355.50	15.00%
	合计	**2,370.00**	**100%**

（2）北京中联润通信息技术有限公司

公司名称	北京中联润通信息技术有限公司
注册资本	1,483.10 万元
成立日期	2009-06-22

法定代表人	徐江
注册地址	北京市海淀区彩和坊路 8 号 6 层 606-1
主要生产经营地	北京市海淀区彩和坊路 8 号 6 层 606-1
经营范围	技术开发、技术服务；信息技术咨询；数据处理（数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.4 以上的云计算数据中心除外）；软件开发；经营电信业务。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；经营电信业务以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主要业务和与发行人业务关系	大数据业务，无关联关系

截至招股说明书签署日，中联润通出资及出资比例如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	徐江	909.00	61.29%
2	北京德厚云通投资有限公司	238.78	16.10%
3	天津康运德易科技中心（有限合伙）	184.76	12.46%
4	韩洪彬	101.00	6.81%
5	国信利信大数据科技有限公司	24.64	1.66%
6	拉萨庆德投资中心（有限合伙）	12.61	0.85%
7	北京国信新创投资有限公司	12.31	0.83%
	合计	**1,483.10**	**100%**

报告期内，中联润通的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2020 年度/2021-12-31	2019 年度/2019-12-31	2018 年度/2018-12-31
流动资产	1,962.10	3,383.48	2,980.07
非流动资产	1,019.20	1,221.54	1,311.87
总资产	2,981.31	4,605.02	4,291.94
净资产	1,578.98	2,290.64	2,287.40
营业收入	757.25	2,942.62	2,521.66
利润总额	-723.06	21.41	-1,692.72
净利润	-723.06	21.41	-1,692.72

注释：上述财务数据中，2018 年度、2019 年度的财务数据为经北京中永昭阳会计师事务所审计的财务数据，2020 年财务数据为未经审计的财务数据。

2018 年，中联润通大幅亏损的主要原因是：2018 年中联润通主营业务是私有云，研发支出和成本支出均较大，研发支出主要系聘用的研发人员较多且薪酬

较高，成本支出中主要包括机柜带宽租赁费、房屋租赁费、技术服务费等。由于此类成本较刚性，且中联润通缺乏规模效应，无法有效降低运营成本；另外，随着阿里云、腾讯云等行业巨头为争夺市场份额而进行了激烈的市场竞争，导致中联润通丧失产品定价权，无法通过提高产品售价改善盈利，从而导致中联润通云业务持续较大亏损。2019 年，中联润通将云业务消减，并逐步转型大数据业务，由于云业务消减后，相应成本支出大幅减少，当年略微实现盈利（净利润 21.41 万元）。2020 年，受疫情影响，业务开展受限，故导致经营亏损。

（3）重庆仙桃易云数据有限公司

公司名称	重庆仙桃易云数据有限公司
注册资本	1,000.00 万元
成立日期	2017-03-28
法定代表人	韩洪彬
注册地址	重庆市渝北区仙桃街道数据谷中路 101 号 B2-4 第 5 层
主要生产经营地	重庆市渝北区仙桃街道数据谷中路 101 号 B2-4 第 5 层
经营范围	数据处理技术开发、技术服务；数据信息技术咨询；销售：计算机软硬件辅助设备、机械设备；计算机系统服务；软件开发及技术服务；仪器仪表维修；电信业务经营（取得相关行政许可后，在许可范围内从事经营活动）；货物及技术进出口；互联网信息服务；设计、制作、代理、发布广告；市场调查（不含涉外调查）。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）
主要业务和与发行人业务关系	大数据业务，无关联关系

截至招股说明书签署日，重庆仙桃易云数据有限公司出资及出资比例如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	中联润通	800.00	80.00%
2	重庆仙桃大数据与物联网有限公司	200.00	20.00%
	合计	**1,000.00**	**100%**

报告期内，仙桃易云的主要财务指标如下：

单位：万元

项目	2020 年度/2021-12-31	2019 年度/2019-12-31	2018 年度/2018-12-31
流动资产	263.47	221.90	174.54
非流动资产	3.30	2.41	3.49

总资产	266.78	224.31	178.03
净资产	189.20	145.49	224.60
营业收入	281.08	377.36	1,444.00
利润总额	-55.40	-373.32	-276.23
净利润	-55.17	-373.32	-276.23

注释：上述财务数据中，2018 年度的财务数据为经北京中永昭阳会计师事务所审计的财务数据，2019 年度的财务数据为经天健会计师事务所审计的财务数据，2020 年的财务数据为未经审计的财务数据。

仙桃易云系中联润通子公司，其设立目的是为响应重庆市渝北区招商引资政策，并拓展重庆当地市场。由于业务属于起步阶段，且当地市场容量有限，报告期内仙桃易云均亏损。

（4）海南京陵易云数据科技有限公司

公司名称	海南京陵易云数据科技有限公司
注册资本	1,000.00 万元
成立日期	2017-10-20
法定代表人	韩洪彬
注册地址	海南陵水椰林镇滨河南路 8 号餐饮街 A 栋
主要生产经营地	海南陵水椰林镇滨河南路 8 号餐饮街 A 栋
经营范围	数据处理技术开发、技术服务；数据信息技术咨询；销售：计算机软硬件及铺助设备、机械设备；计算机系统服务；软件开发及技术服务；仪器仪表维修；电信业务经营（IDC 计算资源服务）；大数据服务；货物及技术进出口；设计、制作、代理、发布广告；市场调查
主要业务和与发行人业务关系	大数据业务，无关联关系

截至招股说明书签署日，海南京陵易云数据科技有限公司出资及出资比例如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	中联润通	510.00	51.00%
2	陵水黎族自治县城乡投资有限公司	490.00	49.00%
	合计	**1,000.00**	**100%**

京陵易云财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 年度/2021-12-31	2019 年度/2019-12-31	2018 年度/2018-12-31

流动资产	32.27	27.06	26.07
非流动资产	-	-	-
总资产	32.27	27.06	26.07
净资产	1.26	-3.15	-2.65
营业收入	-	-	33.57
利润总额	4.41	-1.35	-1.78
净利润	4.41	-1.35	-2.62

注释：上述财务数据中，2018 年、2019 年及 2020 年的财务数据为经未审计的财务数据。

京陵易云设立的目的是利用海南优惠政策，并服务于后续中联润通海南项目。由于中联润通后续项目终止，京陵易云仅于 2018 年承办了少量会议交流活动，故报告期内亏损。

（5）北京雁栖山水商贸有限公司

公司名称	北京雁栖山水商贸有限公司
注册资本	10.00 万元
成立日期	2010-05-10
法定代表人	徐江
注册地址	北京市怀柔区雁栖镇长元村村委会东南 2500 米
主要生产经营地	北京市怀柔区雁栖镇长元村村委会东南 2500 米
经营范围	销售建筑材料、五金交电、化工产品（不含危险化学品、一类易制毒化学品）、办公用品、日用杂货；旅游资源开发（不含旅游业务）；会议服务；组织文化艺术交流活动（不含演出）；承办展览展示。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主要业务和与发行人业务关系	无实际业务，无关联关系

截至招股说明书签署日，北京雁栖山水商贸有限公司出资及出资比例如下表所示：

序号	股东名称	出资额（万元）	出资比例
1	徐江	3.33	33.30%
2	王宝刚	3.33	33.30%
3	刁殿永	3.33	33.30%
4	金万生	0.01	0.10%
	合计	**10.00**	**100%**

（6）天津天佑永蓄企业管理咨询中心（有限合伙）

天佑永蓄具体内容参见招股说明书“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”。

（7）嘉兴宏数信息科技合伙企业（有限合伙）

公司名称	嘉兴宏数信息科技合伙企业（有限合伙）
注册资本	227.50 万元
成立日期	2015-07-22
执行事务合伙人	高峰
注册地址	浙江省嘉兴市南湖区南江路 1856 号基金小镇 2 号楼 113 室-58
主要生产经营地	浙江省嘉兴市南湖区南江路 1856 号基金小镇 2 号楼 113 室-58
经营范围	信息技术及计算机软硬件系统开发、维护、技术咨询服务；计算机软硬件及辅助设备的销售。
主要业务和与发行人业务关系	无实际业务，无关联关系

截至招股说明书签署日，嘉兴宏数信息科技合伙企业（有限合伙）出资及出资比例如下表所示：

序号	合伙人名称	出资额（万元）	出资比例
1	王守道	97.50	42.86%
2	徐江	91.00	40.00%
3	高峰	39.00	17.14%
	合计	**227.50**	**100%**

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

报告期内，徐江先生控制的天津康运德易科技中心（有限合伙）、天佑永蓄、嘉兴宏数信息科技合伙企业（有限合伙）为持股平台，无实际业务，与公司不存在同业竞争关系。

中联润通目前主要从事大数据业务，报告期内中联润通主要业务为大数据业务及私有云业务，2019 年终止私有云业务。中联润通与亚康万玮主营业务不属于相同或相似业务，具体分析如下：

（1）中联润通及子公司的大数据服务业务及主要业务流程

序号	大数据服务类别	面向的主要用户	实施流程
1	面向政府的大数据分析服务	政府及其下属企业	中联润通及其子公司仙桃易云为政府部门提供大数据汇总、分析工作，数据来源于互联网的公开信息，通过中联润通自主开发的模型、算法进行汇总、比对等分析，服务于政府的管理、决策。
2	面向工业企业的大数据分析服务	传统工业企业	中联润通为传统工业企业的安全生产、质量控制、节能减排提供大数据分析服务，基于该类企业的生产制造环境，在核心生产场所利用模型、算法进行物理指标分析，助力其优化生产环境。
3	为科研院所提供的个性化前瞻性大数据分析服务	科研院所、军工单位	中联润通基于科研院所及军工单位的研发需求，为其科研项目提供大数据分析服务，结合 AI 系统进行可靠性评估和前瞻性预测，助力科研项目的安全性、可靠性

（2）中联润通及子公司的大数据业务以提供服务、解决问题为核心，对自有软件质量、研发能力的依赖程度较高，与亚康万玮的主营业务区别如下：

项目	亚康万玮的 IT 服务业务	亚康万玮的 IT 设备销售业务	中联润通的大数据业务
用户需求	IDC 机房及 IT 设备运维	自用 IT 设备	数据分析
主要用户	互联网企业	互联网企业	政府、工业企业、科研院所
主要应用场景及应用行业	互联网企业 IDC 机房中的硬件，服务于互联网产业	互联网企业 IDC 机房，服务于互联网产业	政府、工业企业、科研院所的重要场所、重要设备，主要服务于政府的智慧政务、工业企业的安全生产以及科研院所的前瞻性研发
销售区域	全国、北美、东南亚等互联网行业较为活跃的区域	全国及海外的互联网行业较为活跃的区域	北京、上海、重庆等国家部委单位、科研院所集中，国家战略重视的地区
主要客户类别	大中型互联网企业	大中型互联网企业	政府、国有企业、科研院所
主要竞争对手	IDC 外包服务商	IT 设备销售代理商	大数据服务商
主要参与人员	运维工程师	销售人员	软件开发工程师
销售体系及客户获取方式	为客户提供 IT 运维服务，独立获取客户	向客户销售 IT 设备，独立获取客户	为客户提供定制化服务，独立获取客户
采购需求及供应商遴选方式	存在少量劳务外包，独立遴选供应商	需要采购 IT 设备，独立遴选供应商	主要依靠研发人员开展服务，仅存在少量由于特殊设备需求而发生的采购，独立遴选供应商

研发体系及人员	研发体系主要服务于业务的开展，例如优化数据归集、优化派单效率等，研发人员独立，不直接参与业务的实施	研发体系通过编程、建模等方式直接服务于业务的开展，研发人员独立，参与业务实施
主营业务沿革	在销售 IT 设备的过程中，与大中型互联网企业建立了稳定的合作，逐渐衍生出 IT 运维服务业务，形成了 IT 设备销售、IT 运维服务两大主营业务	从云计算业务开始，对数据深加工分析衍生而来

亚康万玮与中联润通提供的产品或服务差异较大，所属行业、受众群体、实施过程、参与人员、销售的地域分布存在明显差异。2019 年，为避免同业竞争并实现业务结构优化，中联润通终止运行云业务。

除业务差异较大外，亚康万玮与中联润通及其子公司在机构、人员、财务等方面完全分开，各自具有完整的业务体系和面向市场独立经营的能力，不存在同业竞争。

（3）中联润通与公司重合客户情况

报告期内各期，中联润通和亚康万玮的重叠客户及交易内容如下：

单位：万元

年度	客户名称	客户主营业务	亚康万玮销售金额	亚康万玮提供的产品或服务	中联润通销售金额	中联润通提供产品或服务
2020 年	中国联合网络通信有限公司北京市分公司	大型电信运营商	41.74	IT 设备销售	29.24	私有云服务
2019 年	上海复星医药（集团）股份有限公司	医疗健康产业集团	2.66	IT 设备销售	16.15	私有云服务、网络带宽建设
	联想（北京）有限公司	联想集团下属企业，IT 产品的研发、生产和销售等	193.90	IT 运维服务	473.47	私有云服务
2018 年	上海复星医药（集团）股份有限公司	医疗健康产业集团	125.30	IT 设备销售、IT 运维服务	327.14	私有云服务、网络带宽建设

注释：上海复星医药（集团）股份有限公司及其关联公司采取了合并处理。

报告期内，亚康万玮及中联润通与上述重叠客户之间的交易都是基于各自的独立业务，交易内容不存在重叠，交易内容均与合同一致。上述重叠客户存在的原因主要是因为上述客户规模较大，产业布局较广，业务需求多样。

（4）中联润通与公司重合供应商情况

报告期内各期，中联润通与亚康万玮重叠供应商及交易内容如下：

单位：万元

年度	供应商名称	供应商主营业务	亚康万玮采购金额	亚康万玮向其采购的产品或服务及采购用途	中联润通采购金额	中联润通向其采购的产品或服务及采购
2020 年	北京金山云网络技术有限公司	云计算及云服务	10.72	云产品软件，用于销售	32.44	云计算资源及硬件，服务于大数据项目
	北京恒川建业科技有限公司	IDC 资源租赁	81.09	机柜及带宽租赁，用于运行自有业务、研发系统	51.51	机柜及带宽租赁，用于运行自有业务、管理、研发系统
	太极计算机股份有限公司	电子政务、智慧城市和关键行业信息化	21.50	计算机管理软件，用于销售	1.30	数据迁移服务
2019 年	北京金山云网络技术有限公司	云计算及云服务	4.71	云产品软件，用于销售	23.14	云计算资源及硬件，服务于大数据项目
	联想（北京）有限公司	IT 产品	0.76	网络设备，用于销售	21.26	数据库服务，服务于大数据项目
2018 年	北京永巨聚鑫科技有限公司	IT 设备分销	93.08	服务器、服务器配件，用于销售	39.13	网络设备及配件，用于私有云及大数据项目
	其他	小型 IT 设备分销商、互联网电商等	20.99	基础 IT 配件、自用办公设备及耗材	1.56	基础 IT 配件、自用办公设备及耗材

报告期内，亚康万玮及中联润通与上述重叠供应商之间的交易都是基于各自的独立业务，合同签订、产品交付以及款项支付等均由各自独立完成。虽然存在采购服务器或网络设备这类重合度较高的产品，但相应产品的采购都是基于双方主营业务的实际需求，亚康万玮将采购的产品直接用于销售，中联润通采购的产品服务于项目实施，均具有商业合理性。此外，采购规模与双方业务规模匹配。不存在利用重合供应商输送利益的情形。

（5）中联润通人员及收入、研发项目

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

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/2021.12.31	中联润通	22	757.25	10
	仙桃易云	20	281.08	2
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

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。

中联润通及仙桃易云 2018 年-2020 年项目、技术及研发人员数量为 55 人、27 人和 28 人，对应各期研发项目数量分别为 36 个、7 个和 14 个，研发项目数量受人员流动、业务需求等因素影响。

报告期内，实际控制人控制的其他企业中实际开展业务的企业为中联润通及仙桃易云。报告期内各期，中联润通、仙桃易云的员工流进流出情况如下：

时间	本期入职员工	本期离职员工	期末员工人数
2020 年	15	13	42
2019 年	19	44	40
2018 年	18	58	65

2018 年至 2019 年，中联润通调整业务方向，减少私有云业务投入，并逐步终止私有云业务，从而导致离职人员较多，且新入职员工逐步减少，期末员工数量呈下降趋势。2020 年，中联润通主营业务聚焦于大数据服务，离职员工数量下降，员工数量相对稳定。

报告期内，中联润通人员流进流出情况与业务调整趋势相匹配。

（6）中联润通人员薪酬及人均创收分析

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	2020 年度	2019 年度	2018 年度
慧辰资讯	22.57	26.64	22.70
卓易信息	15.66	未披露	13.82

拓尔思	15.32	15.90	14.85
汇纳科技	13.93	13.24	12.41
万达信息	20.03	18.00	16.05
可比上市公司平均	17.50	18.45	15.97
中联润通及仙桃易云	**10.15**	**10.02**	**12.74**

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。

2018 年至 2020 年，中联润通（含仙桃易云，下同）与可比上市公司人均创收情况如下：

单位：万元

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
慧辰资讯	77.87	85.32	82.34
卓易信息	39.68	55.00	52.21
拓尔思	36.18	55.39	48.15
汇纳科技	25.50	43.19	41.39
万达信息	46.90	35.88	40.46
可比上市公司平均值	45.23	54.96	52.91
调整后中联润通人均创收	17.33	30.30	32.91

注 1：人均创收计算公式为：当期营业收入/（（当期期末人数+当期期初人数）/2）

剔除以前年度项目的异常回款影响后，2018 年至 2019 年中联润通人均创收均明显低于同行业可比上市公司。由于报告期内中联润通处于业务转型期，且员工人数呈明显下降趋势，与上市相比人均创收偏低具有合理性。

（7）公司承接中联润通人员情况

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。

（8）中联润通员工人数与收入匹配性分析

报告期内，中联润通按开票收款确认收入。报告期内，中联润通逐步终止私有云业务，加大对前期项目的清理和催款力度，因此 2019 年开票收款较大，是导致 2019 年收入与人员不匹配的主要原因。例如，“北京联通私有云项目”、“复星医药私有云服务项目”、“卫计委专享云建设项目”均为报告期外已完成建设项目。此外，“工业云公共服务平台及应用推广项目”为 2018 年完成实施项目，而项目开票回款集中在 2019 年，也是导致 2019 年收入异常的原因。

报告期内，上述“北京联通私有云项目”、“复星医药私有云服务项目”等 4 个项目各期确认收入情况如下：

单位：万元

项目名称	主要内容	完工日期	收入政策	2020 年	2019 年	2018 年
北京联通私有云项目	为北京联通提供专享云建设及云资源租赁	2012 年完成专项云建设并开始收费	按开票收款确认收入	29.24	1,099.50	52.25
复星医药私有云服务项目	提供专享云建设及云资源租赁	2012 年完成专项云建设并开始收费	按开票收款确认收入	-	-	245.76
卫计委专享云建设项目	提供专享云搭建及云资源租赁	2012 年完成专项云建设并开始收费	按开票收款确认收入	-	157.55	84.18
工业云公共服务平台及应用推广项目	为中国信息通信研究院提供工业大数据平台定制开发	2018 年完成项目建设	按开票收款确认收入	-	473.47	144.09

为还原真实情况，2020 年剔除“北京联通私有云项目”，2019 年剔除“北京联通私有云项目”、“工业云公共服务平台及应用推广项目”、“卫计委专享云建设项目”等项目；2018 年剔除“北京联通私有云项目”、“卫计委专享云建设项目”、“复

星医药私有云服务项目”等项目后，中联润通（含仙桃易云并剔除内部关联交易后）报告期内各期收入及期末员工情况对比情况如下：

单位：万元

期间	调整后中联润通当期营业收入	期末员工数量	人均收入
2020 年	728.01	42	17.33
2019 年	1,212.09	40	30.30
2018 年	2,139.47	65	32.91

如上表所示，剔除往期项目回款异常影响后，2018 年、2019 年中联润通收入变动趋势与人员变动趋势一致，业务规模与员工人数具有匹配性。

（二）控股股东、实际控制人关于避免同业竞争的承诺

为避免未来可能发生的同业竞争，控股股东、实际控制人向公司出具了《北京亚康万玮信息技术股份有限公司控股股东、实际控制人关于避免同业竞争的承诺》，作出如下承诺：

“1、本人目前没有、将来也不以任何形式在中国境内、境外直接或间接从事或参与发行人相同、相似或相近的或对发行人主营业务在任何方面构成或可能构成直接或间接竞争关系的业务或活动；

2、本人目前没有、将来也不以任何方式直接或间接投资于业务与发行人相同、相似或相近的或对发行人业务在任何方面构成竞争的公司、企业或其他机构、组织；

3、本人不会向其他业务与发行人相同、相似或相近的或对发行人业务在任何方面构成竞争的公司、企业或其他机构、组织、个人提供专有技术或提供销售渠道、客户信息等商业秘密；

4、本人保证本人关系密切的家庭成员（包括配偶、父母及配偶的父母、兄弟姐妹及其配偶、配偶的兄弟姐妹、年满18周岁的子女及其配偶、子女配偶的父母等），也遵守本承诺；

5、对于本人直接或间接控股的任何除发行人以外的其他企业，本人将通过派出机构和人员（包括但不限于董事、总经理）以及控股地位使该等企业履行在本承诺函中相同的义务；

6、本承诺函自签署之日起至本人作为控股股东、实际控制人期间内持续有效。如因未履行上述承诺给发行人造成损失的，本人将赔偿发行人因此而遭受的

一切损失；如因违反本承诺函而从中受益，本人同意将所得收益全额补偿予发行人。”

八、关联方及关联关系

根据《公司法》《企业会计准则》等相关规定，截至招股说明书签署日，本公司存在的关联方及其关联关系如下：

（一）公司的控股股东、实际控制人及其控制或施加重大影响的其他企业

1、控股股东、实际控制人

公司控股股东、实际控制人为徐江先生，详见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“七、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（一）公司的控股股东、实际控制人情况”。

2、控制股东、实际控制人控制或施加重大影响的其他企业

报告期内，除亚康万玮及其子公司外，公司控股股东、实际控制人徐江先生控制或施加重大影响的其他企业情况如下：

序号	公司名称	关联关系
1	天津康运德易科技中心（有限合伙）	徐江担任执行事务合伙人，持有 70.00%的出资份额
2	中联润通	徐江持股 61.29%
3	重庆仙桃易云数据有限公司	中联润通持股 80.00%
4	海南京陵易云数据科技有限公司	中联润通持股 51.00%
5	北京雁栖山水商贸有限公司	徐江持股 33.30%
6	天佑永蓄	徐江为有限合伙人，持有 98.10%的出资份额
7	嘉兴宏数信息科技合伙企业（有限合伙）	徐江为有限合伙人，持有 40.00%的出资份额

（二）持有公司 5%及以上股份的其他股东及其控制的其他企业

1、直接持有公司 5%以上股份的其他股东

截至招股说明书签署日，其他持有公司 5%及以上股份的股东为祥远顺昌、恒茂益盛，持股情况如下：

序号	公司名称	直接持股比例
1	祥远顺昌	15.86%

2	恒茂益盛	13.75%

以上公司的情况详见招股说明书“第五节发行人基本情况”之“七、持股5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）持股 5%以上主要股东的基本情况”。

2、直接和间接持有公司 5%以上股份的其他股东

截至招股说明书签署日，直接和间接持有公司 5%以上股份的其他股东为徐清、徐平、古桂林、王丰，持股情况如下：

序号	姓名	直接间接合计持股比例
1	徐清	7.94%
2	徐平	7.93%
3	古桂林	8.64%
4	王丰	6.45%

徐清详见招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“九、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介”之“（二）公司监事会成员简介”。徐平详见招股说明书“第五节发行人基本情况”之“七、持股 5%以上股份的主要股东及实际控制人基本情况”之“（二）持股 5%以上主要股东的基本情况”之“1、天津祥远顺昌企业管理咨询中心（有限合伙）”。古桂林详见招股说明书“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“1、古桂林”。王丰详见招股说明书“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“3、王丰”。

（三）公司董事、监事、高级管理人员及其控制或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的企业

公司董事、监事、高级管理人员及其控制或施加重大影响或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的企业情况如下：

姓名	在发行人担任职务	兼职（不含发行人下属企业）和对外投资单位	在兼职单位所任职务/投资情况	兼职/投资单位与发行人的其他关联关系
徐江	董事长	天津康运德易科技中心（有限合伙）	持有出资份额的70%，担任执行事务合伙人	无

姓名	在发行人担任职务	兼职（不含发行人下属企业）和对外投资单位	在兼职单位所任职务/投资情况	兼职/投资单位与发行人的其他关联关系
		中联润通	持股 61.29%，担任董事长	无
		重庆仙桃易云数据有限公司	中联润通持股 80%	无
		海南京陵易云数据科技有限公司	中联润通持股 51%	无
		北京雁栖山水商贸有限公司	持股 33.3%，担任执行董事、经理	无
		天佑永蓄	持有出资份额的 98.10%	持有发行人 2.7644%的股份
		嘉兴宏数信息科技合伙企业（有限合伙）	持有出资份额 40%	无
古桂林	董事、总经理	无	无	无
王丰	董事、副总经理	无	无	无
Zheng WAN	董事、财务总监	无	无	无
方芳	独立董事	无	无	无
刘航	独立董事	北京乐橙时代科技有限公司	持股 100%；担任执行董事、经理	无
		上海翻翻豆网络科技有限公司	董事	无
		上海云敞网络科技有限公司	董事	无
薛莲	独立董事	无	无	无
曹伟	董事会秘书、副总经理	恒茂益盛	执行事务合伙人，持有出资份额 0.3817%	持有发行人 13.7548%的股份
		天佑永蓄	执行事务合伙人，持有出资份额 1.8985%	持有发行人 2.7644%的股份
吴晓帆	副总经理	无	无	无
徐清	监事会主席、内审经理	祥远顺昌	执行事务合伙人，持有出资份额的 50%	持有发行人 15.8645%的股份
李玉明	监事、商务总监	无	无	无
唐斐	监事、运营	无	无	无

姓名	在发行人担任职务	兼职（不含发行人下属企业）和对外投资单位	在兼职单位所任职务/投资情况	兼职/投资单位与发行人的其他关联关系
	管理经理			
张宏亮	12 个月以内担任独立董事	无	无	无

（四）公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、直接或间接持有发行人 5%以上股份的自然人之关系密切的家庭成员及其控制或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的企业

公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员、直接或间接持有发行人 5%以上股份的自然人之关系密切的家庭成员及其控制或担任董事（独立董事除外）、高级管理人员的主要其他企业情况如下：

序号	关联方名称	与公司关联关系
1	梅州市华普健康产业发展有限公司	董事、总经理古桂林兄弟姐妹的配偶担任经理的企业
2	北京净月科技有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
3	北京百旺恒昌科技有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
4	落英缤彩（北京）文化有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
5	北京尔韵星玉文化传播有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
6	北京飞鑫凯盛科技有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
7	北京众鑫通泰科技有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
8	北京耀奇迹科技发展有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
9	北京云舒御风文化有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
10	北京金望隆升科技有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
11	北京博涵众扬文化传播有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
12	北京翼博云天科技有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业

序号	关联方名称	与公司关联关系
13	北京清川和韵科技有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
14	北京周武文化传播有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
15	北京雁南应物科技有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
16	北京盈客创文化传媒有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
17	北京匡陆高崎科技有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
18	北京宇航牧星科技有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任执行董事、经理的企业
19	北京美全食品有限公司	12 个月以内担任独立董事的张宏亮配偶的兄弟姐妹担任董事长、经理的企业
20	航天云网科技发展有限责任公司	副总经理韦红军的兄弟姐妹担任董事的企业
21	北京小治餐厅（吊销）	副总经理、董事会秘书曹伟的兄弟姐妹名下的个体工商户
22	平遥县八仙泰行综合商店	副总经理、董事会秘书曹伟的兄弟姐妹名下的个体工商户
23	北京康邦科技有限公司天津分公司	独立董事刘航的配偶担任负责人
24	上海市闸北区聚轩饭店（吊销）	监事会主席、内审经理徐清配偶的兄弟姐妹名下的企业
25	蠡县留史王村进峰烘干厅	监事、商务总监李玉明配偶的兄弟姐妹名下的企业
26	北京采秀坊商店（吊销）	董事、副总经理王丰配偶名下的个体工商户
27	北京云真信科技有限公司	发行人间接持股 5%以上股东徐平的女儿任董事的企业
28	梅州市梅江区中思教育培训有限公司	董事、总经理古桂林兄弟姐妹的配偶担任董事
29	北京智明浩金投资管理有限公司	独立董事方芳配偶持有 99%股权的企业
30	上海加会企业管理中心	独立董事方芳配偶的个人独资企业
31	深圳聚锐投资企业（有限合伙）	独立董事方芳配偶担任有限合伙人，持有出资份额 50%的企业
32	上海加朋企业管理中心	独立董事方芳配偶的个人独资企业
33	安丘市加会商务咨询工作室	独立董事方芳配偶的个人独资企业
34	深圳益董咨询有限公司	独立董事方芳配偶担任总经理的企业
35	上海霄进企业管理咨询合伙企业（有限合伙）	独立董事方芳配偶的父亲担任执行事务合伙人，持有出资份额 80%的企业
36	上海复韬供应链管理合伙企业(有限合伙）	独立董事方芳配偶的父亲担任执行事务合伙人，持有出资份额 80%的企业

序号	关联方名称	与公司关联关系
37	上海国坤科技有限公司	上海复韬供应链管理合伙企业（有限合伙）持股 99.9%的企业

（五）报告期内已注销的关联方

报告期内已注销的关联方情况如下：

序号	单位名称	注销时间	关联关系
1	天津康业顺杰企业管理咨询中心（有限合伙）	2019-3-25	徐江作为有限合伙人持有 99.05%出资份额、曹伟持有 0.76%出资份额、徐平持有 0.19%出资份额的合伙企业
2	北京市亚康世纪科贸有限公司	2019-6-3	徐江持股 75%并担任董事长、总经理，李玉明持股 12.5%并担任董事的企业
3	北京市亚康中宏科贸有限公司	2019-8-21	徐江持股 70%并担任执行董事，李玉明持股 20%并担任总经理的企业
4	北京市亚康万维科技有限公司	2019-7-19	徐江父亲徐连秀持股 70%并担任执行董事，李玉明持股 12%、徐平持股 6%、王丰持股 6%的企业
5	北京捷希凯市场顾问有限公司	2019-12-19	徐江配偶父亲江开选持股 50%并担任执行董事、总经理，徐江配偶母亲杨素云持股 50%的企业
6	北京思恩开源信息技术服务有限公司	2019-6-14	徐江配偶母亲杨素云持股 80%并担任执行董事、经理的企业
7	上海寅升信息科技有限公司	2018-2-11	吴晓帆持股 30%的企业
8	北京潞浩通科技有限公司	2019-8-19	曹伟的配偶张梅持股 64.8%，曹伟持股 35.2%的企业
9	北京易服未来网络科技发展有限公司	2020-5-14	曹伟子女曹天一在 2018 年 12 月之前持股 60%的企业
10	乌鲁木齐达正利誉商贸有限公司	2020-9-7	韦红军曾经持股 100%、担任执行董事、总经理的企业

报告期内不存在关联方成为非关联方后仍与之继续交易的情形。

九、关联交易情况

（一）经常性关联交易

1、向关联方采购

报告期内，公司不存在向关联方采购的情况。

2、向关联方销售

报告期内，公司不存在向关联方销售的情况。

3、支付关键管理人员薪酬

报告期内，公司向董事、监事、高级管理人员支付的报酬总额分别为：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
薪酬	645.23	564.80	391.27
股份支付	-	-	-
小计	**645.23**	**564.80**	**391.27**
利润总额	**12,025.57**	**9,217.84**	**6,916.16**
占比	**5.37%**	**6.13%**	**5.66%**

（二）偶发性关联交易

1、非经营性资金往来

（1）关联方资金拆借本金情况

单位：万元

期间	债权人	债务人	期初金额	本期增加	本期减少	期末余额
2020 年	徐江	发行人	-	350.00	350.00	-
2019 年	徐江	发行人	-	1,317.85	1,317.85	-
	发行人	中联润通	160.00	-	160.00	-
	2019 年合计		**160.00**	**1,317.85**	**1,477.85**	**-**
2018 年	徐清	发行人	-	500.00	500.00	-
	易服未来	发行人	-	150.00	150.00	-
	发行人	中联润通	-	420.00	260.00	160.00
	发行人	吴晓帆	90.98	-	90.98	-
	2018 年合计		**90.98**	**1,070.00**	**1,000.98**	**160.00**

2018 年，中联润通向公司临时借款 420 万元，用于工资发放、费用报销等日常经营，中联润通于当年归还 260 万元，2019 年 1 月份归还剩余 160 万元。

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

（2）关联方利息收支情况

单位：万元

关联方名称	关联交易内容	2020 年	2019 年	2018 年
徐江	拆入资金利息支出	-	3.24	-
徐清	拆入资金利息支出	-	-	0.18
合计		**-**	**3.24**	**0.18**
吴晓帆	拆出资金利息收入	-	-	3.85
中联润通	拆出资金利息收入	-	0.56	4.19
合计		**-**	**0.56**	**8.05**

报告期内，公司与关联方的资金拆借主要为公司向关联方借款，用于日常经营中的临时资金周转，资金拆入、拆出按照同期中国人民银行贷款基准利率 4.35%计算利息，价格公允，不存在损害发行人利益的情形，关联方拆借履行了相应的审批程序。

2、关联方为公司银行借款提供担保

报告期各期末，关联方为公司借款履行担保责任的具体情况如下：

时间	担保方	被担保方	银行名称	担保金额（万元）	是否已履行完毕
2020 年末	徐江	亚康万玮	宁波银行北京分行	154.85	否
				1,398.50	
				395.39	
	徐江	亚康万玮	杭州银行北京中关村支行	1,000.00	否
	徐江、亚康万玮、亚康环宇	亚康环宇	上海银行北京分行	1,000.00	否
	徐江、古桂林	亚康万玮	中国银行北京海淀支行	430.00	否
	徐江、亚康万玮、亚康石基	亚康环宇	中国银行海淀北京支行	1,000.00	否
	徐江、JIANGJINGJING、古桂林、项群、王丰、尤佳、亚康万玮、亚康环宇、天津万玮	亚康石基	工商银行天津国信支行	1,000.00	否
2019 年末	徐江、JIANG JING JING	亚康万玮	浦发银行北京分行	339.00	是
		亚康万玮	浦发银行北京分行	161.00	
	徐江、天津万玮	亚康万玮	中国银行北京海淀	1,000.00	是

时间	担保方	被担保方	银行名称	担保金额（万元）	是否已履行完毕
			支行		
	亚康万玮	融盛高科	平安银行上海自贸试验区分行	179.90 万美元	是
	徐江、亚康环宇	亚康石基	招商银行天津支行	1,000.00	是
	徐江、亚康万玮、亚康石基、亚康环宇	亚康石基	星展银行深圳分行	2,002.40	是
			星展银行深圳分行	146.51	
	徐江、亚康万玮	亚康环宇	浦发银行北京分行	1,600.00	是
		亚康环宇	浦发银行北京分行	159.04	
		亚康环宇	浦发银行北京分行	999.00	
		亚康环宇	浦发银行北京分行	141.00	
	徐江、古桂林、徐英、亚康万玮、亚康石基、上海倚康	亚康环宇	招商银行北京分行	1,000.00	否
		亚康环宇	招商银行北京分行	1,000.00	
		亚康环宇	招商银行北京分行	1,000.00	
	徐江、曹伟、古桂林、吴晓帆、王丰 亚康万玮、上海倚康、亚康石基	亚康环宇	平安商业保理有限公司	2,950.00	是
	徐江、古桂林、徐英、JIANGJINGJING、亚康石基、上海倚康、亚康万玮	亚康环宇	交通银行北京亚运村支行	300.00	是
		亚康环宇	交通银行北京亚运村支行	700.00	
	徐江、亚康万玮、亚康石基	亚康环宇	中国银行北京海淀支行	617.00	是
		亚康环宇	中国银行北京海淀支行	168.00	
		亚康环宇	中国银行北京海淀支行	215.00	
	徐江、亚康万玮	亚康环宇	上海邦汇商业保理有限公司	650.00	是
		亚康环宇	上海邦汇商业保理有限公司	650.00	
2018 年末	徐江、尤佳、亚康万玮、亚康石基	亚康环宇	招商银行北京分行	1,500.00	是
	亚康万玮、徐江	亚康环宇	浦发银行北京分行	1,180.00	是
		亚康环宇	浦发银行北京分行	1,320.00	
	徐江、亚康万玮、亚康石基	亚康环宇	星展银行深圳分行	1,310.61	是
		亚康环宇	星展银行深圳分行	1,158.95	

时间	担保方	被担保方	银行名称	担保金额（万元）	是否已履行完毕
	徐江、曹伟、古桂林吴晓帆、王丰、亚康万玮、亚康石基、上海倚康	亚康环宇	平安商业保理有限公司	650.00	是
		亚康环宇	平安商业保理有限公司	2,000.00	
	徐江、曹伟、古桂林吴晓帆、王丰、亚康万玮、亚康石基、亚康环宇	上海倚康	平安商业保理有限公司	499.00	是

关联方为公司贷款提供担保有助于公司拓宽融资渠道，对公司的经营成果和财务状况无不利影响。

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。

（三）关联往来

1、应收项目

单位：万元

项目名称	关联方	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
其他应收款	吴晓帆	-	7.23	7.23
其他应收款	中联润通	-	-	151.02
合计		-	**7.23**	**158.25**

2、应付项目

单位：万元

项目名称	关联方	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
其他应付款	徐江		5.94	2.66
其他应付款	古桂林	1.84	5.62	2.72
其他应付款	王丰	5.41	3.65	5.40
其他应付款	张宏亮	4.00		
其他应付款	刘航	4.00		
其他应付款	薛莲	4.00		

项目名称	关联方	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
其他应付款	徐平		2.91	2.91
其他应付款	曹伟		0.53	0.88
其他应付款	唐斐		0.34	0.26
其他应付款	徐清		0.18	0.23
其他应付款	韦红军		-	8.96
其他应付款	Zheng WAN		-	0.45
其他应付款	李玉明		-	0.37
其他应付款	中联润通		8.42	-
合计		19.25	**27.59**	**24.84**

（四）关联交易对公司当期经营成果和主营业务的影响

报告期内，公司与关联方发生的关联交易定价公允，没有对公司的经营成果和主营业务产生重大不利影响。

十、关联交易履行的程序及独立董事对关联交易的意见

公司整体变更后，公司的关联交易均按《公司章程》和《关联交易决策制度》等文件的要求履行了必要的决策程序。

公司独立董事对报告期内公司的关联交易事项进行了审核，并发表意见认为公司 2018 年-2020 年关联交易遵循了自愿、公平、合理的原则，交易价格均符合公允定价的要求，公司没有对关联方构成重大依赖，关联交易没有对公司财务状况与经营成果产生重大影响；该等关联交易不存在显失公允的情形，不存在损害公司及其他股东利益的情况。关联董事在审议该议案的过程中，采取了回避表决制度，保证了关联交易决策程序和决策机制的规范，同意提交股东大会进行审议。

十一、公司持股 5%以上股东及全体董事、监事、高级管理人员关于减少和规范关联交易的承诺

公司持股 5%以上股东、全体董事、监事、高级管理人员出具了《关于规范和减少关联交易的承诺函》，作出如下承诺：

“1、本人（含本人关系密切的家庭成员及本人和本人关系密切的家庭成员控制的企业，下同）/本单位（含本单位控制的企业，下同）承诺将严格遵守所

适用的法律、法规、规范性文件及中国证监会、证券交易所的有关规定，充分尊重发行人（含下属控股子公司，下同）的独立法人地位，善意、诚信地行使权利并履行相应义务，保证不干涉发行人在资产、业务、财务、人员、机构等方面的独立性，保证不会利用关联关系促使发行人股东大会、董事会、监事会、管理层等机构或人员作出任何可能损害发行人及其股东合法权益的决定或行为。

2、本人/本单位将尽量避免和减少与发行人之间进行关联交易。对于不可避免的关联交易，本人/本单位将严格遵守《公司法》、中国证监会、证券交易所的有关规定以及发行人《公司章程》《关联交易决策制度》等制度的有关规定，遵循公平、公正、公允和等价有偿的原则进行，交易价格按市场公认的合理价格确定，按相关法律、法规以及规范性文件的规定履行交易审批程序及信息披露义务，切实保护公司及其他股东利益，保证不通过关联交易损害公司及公司其他股东的合法权益。

3、本人/本单位将严格按照《公司法》等法律法规以及《公司章程》《关联交易决策制度》的有关规定，在股东大会、董事会、监事会对涉及本人及所属关联方的关联交易进行表决时，履行回避表决的义务。

承诺函一经签署，即构成本人/本单位不可撤销的法律义务，本人/本单位愿意承担由于违反上述承诺而产生的相应赔偿责任。本承诺函在本人/本单位作为发行人股东的整个期间持续有效。”

第八节 财务会计信息与管理层分析

本节引用的财务数据及相关财务信息，非经特别说明，均引自大信会计师审计的财务报表及附注。公司提醒投资者，若欲对公司的财务状况、经营成果及其会计政策进行更详细的了解，应当认真阅读审计报告全文。表格中某单元格数据为零，以“-”替代或不填列任何符号。

公司在管理层分析中，部分采用了与同行业对比分析的方法，以便投资者深入理解公司的财务及非财务信息。可比公司的相关信息均来自其公开披露资料，公司不对其准确性、真实性作出判断。

一、财务会计报表

（一）合并资产负债表

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
货币资金	19,670.62	23,804.99	15,429.55
交易性金融资产	-	3,075.27	-
应收账款	30,513.10	40,529.95	15,492.24
预付款项	1,414.03	486.38	223.53
其他应收款	265.63	289.48	555.62
存货	5,261.83	14,127.12	9,022.67
其他流动资产	988.05	1,491.71	1,053.94
流动资产合计	**58,113.25**	**83,804.92**	**41,777.54**
固定资产	746.57	569.08	499.62
无形资产	145.57	59.55	20.52
商誉	86.54	86.54	-
长期待摊费用	37.19	25.47	57.08
递延所得税资产	51.66	74.89	41.76
非流动资产合计	**1,067.53**	**815.53**	**618.98**
资产总计	**59,180.78**	**84,620.45**	**42,396.52**
短期借款	6,397.63	19,666.54	9,618.56
应付票据	5,066.55		
应付账款	7,250.51	31,605.25	11,140.11

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
预收款项	-	2,089.67	1,928.03
合同负债	570.27	-	-
应付职工薪酬	2,945.09	2,357.51	1,241.16
应交税费	1,431.93	1,097.49	597.91
其他应付款	274.14	422.04	149.26
其他流动负债	39.84	-	-
流动负债合计	**23,975.96**	**57,238.50**	**24,675.04**
递延所得税负债	0.16	0.16	-
非流动负债合计	**0.16**	**0.16**	**-**
负债合计	**23,976.11**	**57,238.66**	**24,675.04**
实收资本	6,000.00	6,000.00	5,809.00
资本公积	11,958.66	11,958.66	4,594.05
其他综合收益	-393.12	94.22	3.89
盈余公积	1,011.30	509.15	822.24
未分配利润	16,627.82	8,819.77	6,492.30
归属于母公司所有者权益合计	**35,204.66**	**27,381.79**	**17,721.49**
少数股东权益	-	-	-
所有者权益合计	**35,204.66**	**27,381.79**	**17,721.49**
负债和所有者权益总计	**59,180.78**	**84,620.45**	**42,396.52**

（二）合并利润表

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、营业收入	**121,225.65**	**134,753.51**	**109,215.75**
减：营业成本	**101,675.04**	**117,115.21**	**96,357.19**
税金及附加	340.36	362.32	334.08
销售费用	1,941.63	2,865.14	2,480.40
管理费用	3,407.95	3,172.28	1,779.42
研发费用	1,037.46	958.04	727.46
财务费用	1,166.26	931.61	615.28
加：其他收益	157.11	56.83	0.59
投资收益	28.08	75.27	-
信用减值损失	65.58	-278.13	-

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
资产减值损失	-	-	-59.73
资产处置收益	-1.17		
二、营业利润（亏损以“－”号填列）	**11,906.55**	**9,202.88**	**6,862.79**
加：营业外收入	153.70	34.26	54.83
减：营业外支出	34.69	19.30	1.46
三、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	**12,025.57**	**9,217.84**	**6,916.16**
减：所得税费用	2,115.36	1,647.86	1,321.51
四、净利润（净亏损以“－”号填列）	**9,910.21**	**7,569.98**	**5,594.65**
归属于母公司股东的净利润	9,910.21	7,569.98	5,594.65
少数股东损益	-	-	-
五、其他综合收益的税后净额	**-487.33**	**90.32**	**5.69**
六、综合收益总额	**9,422.87**	**7,660.30**	**5,600.35**
归属于母公司所有者的综合收益总额	9,422.87	7,660.30	5,600.35
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-

（三）合并现金流量表

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	139,619.05	126,154.52	124,390.53
收到的税费返还	1.07	8.70	-
收到的其他与经营活动有关的现金	1,093.40	2,916.46	956.74
经营活动现金流入小计	**140,713.52**	**129,079.68**	**125,347.27**
购买商品、接受劳务支付的现金	107,912.03	105,387.48	107,833.45
支付给职工以及为职工支付的现金	18,170.15	13,095.55	6,864.86
支付的各项税费	3,627.79	2,988.24	2,832.80
支付的其他与经营活动有关的现金	3,552.99	6,146.52	3,024.82
经营活动现金流出小计	**133,262.95**	**127,617.78**	**120,555.92**
经营活动产生的现金流量净额	**7,450.57**	**1,461.90**	**4,791.34**
二、投资活动产生的现金流量：			
收回投资所收到的现金	4,000.00	-	-
取得投资收益所收到的现金	103.35	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所	0.56		

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收回的现金净额			
收到的其他与投资活动有关的现金	19.30	190.00	1,080.02
投资活动现金流入小计	**4,123.20**	**190.00**	**1,080.02**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	652.44	408.05	300.16
投资所支付的现金	1,000.00	3,000.00	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	785.12	-
支付的其他与投资活动有关的现金	-	30.00	420.00
投资活动现金流出小计	**1,652.44**	**4,223.17**	**720.16**
投资活动产生的现金流量净额	**2,470.76**	**-4,033.17**	**359.86**
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资所收到的现金	-	2,000.00	-
取得借款所收到的现金	24,438.62	37,585.80	26,234.87
收到的其他与筹资活动有关的现金	350.00	3,255.36	1,150.00
筹资活动现金流入小计	**24,788.62**	**42,841.15**	**27,384.87**
偿还债务所支付的现金	36,299.94	29,164.13	22,392.76
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	2,314.80	878.99	1,635.08
支付的其他与筹资活动有关的现金	867.07	1,899.26	1,241.41
筹资活动现金流出小计	**39,481.81**	**31,942.38**	**25,269.25**
筹资活动产生的现金流量净额	**-14,693.19**	**10,898.77**	**2,115.61**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-489.15	47.94	102.51
五、现金及现金等价物净增加额	-5,261.01	8,375.44	7,369.32
加：期初现金及现金等价物余额	23,804.99	15,429.55	8,060.22
六、期末现金及现金等价物余额	18,543.98	23,804.99	15,429.55

（四）母公司资产负债表

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
货币资金	3,185.47	2,422.37	1,318.09
交易性金融资产	-	3,075.27	-
应收账款	10,850.40	11,596.09	7,021.85
预付款项	1,133.60	654.74	294.18
其他应收款	5,039.74	2,856.46	2,860.92
存货	489.27	56.41	130.77

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
其他流动资产	568.53	87.75	62.68
流动资产合计	**21,267.01**	**20,749.09**	**11,688.49**
长期股权投资	17,166.05	14,964.55	8,421.55
固定资产	548.25	306.27	203.78
无形资产	145.57	59.55	20.52
长期待摊费用	24.81	-	-
递延所得税资产	14.14	34.42	13.94
非流动资产合计	**17,898.81**	**15,364.80**	**8,659.79**
资产总计	**39,165.82**	**36,113.89**	**20,348.28**
短期借款	3,384.12	1,502.05	-
应付账款	10,321.24	6,255.86	3,328.01
预收款项	-	1,031.11	1,724.14
合同负债	452.66	-	-
应付职工薪酬	954.43	388.47	411.35
应交税费	8.80	108.49	179.74
其他应付款	777.56	7,008.66	1,206.05
其他流动负债	26.23	-	-
流动负债合计	**15,925.04**	**16,294.65**	**6,849.30**
非流动负债合计	-	-	-
负债合计	**15,925.04**	**16,294.65**	**6,849.30**
实收资本（或股本）	6,000.00	6,000.00	5,809.00
资本公积	8,603.46	8,603.46	1,238.86
盈余公积	934.18	432.03	745.11
未分配利润	7,703.14	4,783.76	5,706.01
所有者权益合计	**23,240.78**	**19,819.24**	**13,498.98**
负债和所有者权益总计	**39,165.82**	**36,113.89**	**20,348.28**

（五）母公司利润表

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、营业收入	**25,601.96**	**20,537.07**	**15,197.27**
减：营业成本	17,075.54	13,261.88	9,749.68
税金及附加	92.81	108.72	107.48

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售费用	85.84	44.87	-
管理费用	1,354.88	1,301.29	645.61
研发费用	1,037.46	958.04	727.46
财务费用	400.79	-133.05	-94.96
加：其他收益	107.65	54.45	-
投资收益（损失以“－”号填列）	26.73	75.27	-
信用减值损失（损失以“－”号填列）	135.20	-136.51	-
资产处置收益（损失以“－”号填列）	-0.18		
资产减值损失（损失以“－”号填列）	-	-	-39.78
二、营业利润（亏损以“－”号填列）	**5,824.06**	**4,988.52**	**4,022.22**
加：营业外收入	-	2.25	-
减：营业外支出	11.62	9.14	-
三、利润总额（亏损总额以“－”号填列）	**5,812.43**	**4,981.63**	**4,022.22**
减：所得税费用	790.90	661.36	544.06
四、净利润（净亏损以“－”号填列）	**5,021.54**	**4,320.27**	**3,478.16**
五、其他综合收益的税后净额	-	-	-
六、综合收益总额	**5,021.54**	**4,320.27**	**3,478.16**

（六）母公司现金流量表

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	27,017.04	15,759.65	14,080.85
收到的税费返还	-	-	-
收到的其他与经营活动有关的现金	13,746.64	21,240.44	9,631.04
经营活动现金流入小计	**40,763.68**	**37,000.09**	**23,711.89**
购买商品、接受劳务支付的现金	8,293.58	8,648.13	4,794.09
支付给职工以及为职工支付的现金	4,042.05	3,625.15	3,818.39
支付的各项税费	1,199.29	980.54	922.89
支付的其他与经营活动有关的现金	26,545.70	16,276.78	7,525.58
经营活动现金流出小计	**40,080.62**	**29,530.61**	**17,060.95**
经营活动产生的现金流量净额	**683.06**	**7,469.48**	**6,650.94**
二、投资活动产生的现金流量：		-	-

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收回投资所收到的现金	3,000.00	-	-
取得投资收益所收到的现金	102.00	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	0.18		
投资活动现金流入小计	**3,102.18**	-	-
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	597.56	295.16	170.17
投资所支付的现金	2,201.50	9,543.00	4,700.00
投资活动现金流出小计	**2,799.06**	**9,838.16**	**4,870.17**
投资活动产生的现金流量净额	**303.12**	**-9,838.16**	**-4,870.17**
三、筹资活动产生的现金流量：		-	-
吸收投资所收到的现金	-	2,000.00	-
取得借款所收到的现金	3,378.74	1,500.00	-
收到的其他与筹资活动有关的现金	-	300.00	-
筹资活动现金流入小计	**3,378.74**	**3,800.00**	-
偿还债务所支付的现金	1,500.00		
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	1,675.74	46.11	1,000.00
支付的其他与筹资活动有关的现金	458.35	300.00	-
筹资活动现金流出小计	**3,634.08**	**346.11**	**1,000.00**
筹资活动产生的现金流量净额	**-255.35**	**3,453.89**	**-1,000.00**
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	32.28	19.07	98.00
五、现金及现金等价物净增加额	763.10	1,104.28	878.77
加：期初现金及现金等价物余额	2,422.37	1,318.09	439.32
六、期末现金及现金等价物余额	3,185.47	2,422.37	1,318.09

二、重要性判断标准和审计意见类型

（一）重要性判断标准

公司根据自身所处的行业和发展阶段，从项目的性质和金额两方面判断财务信息的重要性。在判断项目性质的重要性时，公司主要考虑该项目在性质上是否属于日常活动、是否显著影响公司的财务状况、经营成果和现金流量等因素。在判断项目金额大小的重要性时，公司与财务会计信息相关的重大事项或重要性水平的判断标准如下：

公司发生日常经营范围内的交易，交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计利润总额的5%及以上，视为重大事项。

（二）审计意见类型

大信会计师对公司2018年12月31日、2019年12月31日和2020年12月31日的合并及母公司的资产负债表，2018年度、2019年度和2020年度的合并及母公司的利润表、现金流量表和股东权益变动表以及财务报表附注进行了审计，并出具了标准无保留意见的《审计报告》（大信审字[2021]第1-10267号），认为公司财务报表“所有重大方面按照企业会计准则的规定编制，公允反映了公司2020年12月31日、2019年12月31日、2018年12月31日的财务状况以及2020年度、2019年度、2018年度的经营成果和现金流量。”

三、关键审计事项

关键审计事项是大信会计师根据职业判断，认为对财务报表审计最为重要的事项。这些事项的应对以对财务报表整体进行审计并形成审计意见为背景，大信会计师不对这些事项单独发表意见。

（一）收入确认

1、事项描述

公司主营业务是为大中型互联网公司和云厂商提供 IT 设备销售及运维服务。公司 2020 年度、2019 年度、2018 年度合并财务报表中营业收入分别为 121,225.65 万元、134,753.51 万元、109,215.75 万元，其中：IT 运维服务收入分别为 31,185.36 万元、21,706.35 万元、15,078.74 万元。IT 设备销售业务于取得客户签收单时确认收入；IT 运维服务，在服务期内按直线法分期确认收入或于服务实施完毕时确认收入。营业收入是公司的关键业绩指标，存在管理层为了达到特定目标或期望而操纵收入确认时点的固有风险。因此，我们将营业收入的确认作为关键审计事项。

2、审计应对

大信会计师针对收入确认执行的审计程序主要包括：

（1）了解、评价公司管理层与收入确认相关的关键内部控制的设计，并对其运行有效性实施测试；

（2）结合对公司业务模式的了解，检查销售合同及服务协议，识别与商品所有权上的风险和报酬转移、服务提供与确认相关的合同条款，评价收入确认方法和时点是否符合企业会计准则的要求；

（3）询问管理层和相关人员，并结合查询工商登记信息等程序，以确认客户与公司是否存在关联关系；

（4）选取样本检查合同或订单、出库单、物流单据、签收单或确认记录、销售发票、结算记录、回款记录等支持性证据；

（5）实地走访重要客户，了解交易的商业背景、客户采购商品的使用情况、服务提供情况等；

（6）对重要客户进行函证，核对报告期内交易金额和往来余额；

（7）选取资产负债表日前后记录的收入交易样本，检查出库单、物流单、签收单或确认记录等支持性证据，确定相关收入是否计入正确的会计期间；

（8）对收入增长、毛利率波动等实施实质性分析程序。

（二）应收账款坏账准备

1、事项描述

2018 年 12 月 31 日、2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日，公司应收账款账面余额分别为 15,492.24 万元、40,529.95 万元、30,513.10 万元，占各期末资产总额的比重分别为 36.54%、47.90%、51.56%，在资产总额中占比重大。

报告期内，公司于 2019 年 1 月 1 日开始执行新金融工具准则。在执行新金融工具准则之前，公司采用“已发生损失”模型计提坏账准备，管理层在识别应收账款客观减值证据和计提坏账准备时，需要综合考虑债务人的历史还款记录、目前信用状况等因素，并对预计未来现金流量做出估计；在执行新金融工具准则之后，公司以应收账款整个存续期内预期信用损失为基础，对应收账款进行减值会计处理并确认损失准备，管理层需要参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，计算应收账款预期信用损失。这些重大判断存在固有的不确定性，因此，大信会计师将应收账款坏账准备的计提作为关键审计事项。

2、审计应对

大信会计师针对应收账款坏账准备的计提执行的审计程序主要包括：

（1）了解、评价公司与应收款项日常管理和坏账准备计提相关的关键内部控制的设计，并对其运行有效性实施测试；

（2）查询可比上市公司相关会计政策和会计估计，评价公司坏账准备计提方法和所采用的关键假设的合理性；

（3）对期末单项重大应收账款，结合询证余额、检查历史回款记录和期后回款记录、分析交易对手信用情况等程序，逐项评估管理层单独减值测试结果是否客观合理；

（4）复核按组合进行减值测试的应收账款账龄分析情况，分析计算迁徙率及历史损失率、确定预期信用损失率，检查其坏账准备计算的准确性。

四、影响未来盈利（经营）能力或财务状况的主要因素

可能对公司未来盈利（经营）能力或财务状况产生重大不利影响的因素包括但不限于：市场波动、市场竞争、国际贸易政策变动、人力成本等，详见招股说明书“第四节 风险因素”。

五、财务报表的编制基础及合并财务报表范围

（一）财务报表的编制基础

公司以持续经营为基础，根据实际发生的交易和事项，按照财政部颁布的《企业会计准则-基本准则》和各项具体会计准则、企业会计准则应用指南、企业会计准则解释及其他相关规定（以下合称“企业会计准则”），以及中国证券监督管理委员会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 15 号-财务报告的一般规定》的披露规定编制财务报表。

（二）合并财务报表范围及变化情况

1、报告期末合并报表范围

报告期末，公司合并范围内子公司共 11 家，其中境内子公司 7 家，分别为亚康环宇、亚康石基、上海倚康、天津万玮、杭州万玮、深圳万玮、广州万玮，

境外子公司及二级子公司 4 家，分别为融盛高科、美国亚康、加拿大凯威、新加坡科技。

2、报告期内合并范围的变化情况

公司名称	成立日期	持股比例	合并期间
亚康环宇	2005.3.17	100%	整个报告期
亚康石基	2015.11.30	100%	整个报告期
上海倚康	2014.9.11	100%	整个报告期
融盛高科	2016.8.22	100%	整个报告期
天津万玮	2018.2.08	100%	整个报告期
杭州万玮	2018.8.21	100%	整个报告期
深圳万玮	2018.3.26	100%	整个报告期
广州万玮	2018.4.20	100%	整个报告期
美国亚康	2018.11.26	100%	整个报告期
加拿大凯威	2013.12.5	100%	2019 年 6-12 月、2020 年
新加坡科技	2019.3.4	100%	2019 年、2020 年

六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计

报告期内，公司重大会计政策或会计估计与可比公司不存在较大差异。公司报告期内采用的主要会计政策和会计估计具体如下：

（一）企业合并

1、同一控制下的企业合并

同一控制下企业合并形成的长期股权投资合并方以支付现金、转让非现金资产或承担债务方式作为合并对价的，本公司在合并日按照被合并方所有者权益在最终控制方合并财务报表中的账面价值的份额作为长期股权投资的初始投资成本。合并方以发行权益性工具作为合并对价的，按发行股份的面值总额作为股本。长期股权投资的初始投资成本与合并对价账面价值（或发行股份面值总额）的差额，应当调整资本公积；资本公积不足冲减的，调整留存收益。

2、非同一控制下的企业合并

对于非同一控制下的企业合并，合并成本为购买方在购买日为取得对被购买方的控制权而付出的资产、发生或承担的负债以及发行的权益性证券的公允价值

之和。非同一控制下企业合并中所取得的被购买方符合确认条件的可辨认资产、负债及或有负债，在购买日以公允价值计量。购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，体现为商誉价值。购买方对合并成本小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的，经复核后合并成本仍小于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，计入当期营业外收入。

（二）合并财务报表的编制方法

1、合并财务报表范围

本公司将全部子公司（包括本公司所控制的单独主体）纳入合并财务报表范围，包括被本公司控制的企业、被投资单位中可分割的部分以及结构化主体。

2、统一母子公司的会计政策、统一母子公司的资产负债表日及会计期间

子公司与本公司采用的会计政策或会计期间不一致的，在编制合并财务报表时，按照本公司的会计政策或会计期间对子公司财务报表进行必要的调整。

3、合并财务报表抵销事项

合并财务报表以本公司和子公司的财务报表为基础，已抵销了本公司与子公司、子公司相互之间发生的内部交易。子公司所有者权益中不属于本公司的份额，作为少数股东权益，在合并资产负债表中股东权益项目下以“少数股东权益”项目列示。子公司持有本公司的长期股权投资，视为本公司的库存股，作为股东权益的减项，在合并资产负债表中股东权益项目下以“减：库存股”项目列示。

4、合并取得子公司会计处理

对于同一控制下企业合并取得的子公司，视同该企业合并于自最终控制方开始实施控制时已经发生，从合并当期的期初起将其资产、负债、经营成果和现金流量纳入合并财务报表；对于非同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并财务报表时，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其个别财务报表进行调整。

5、处置子公司的会计处理

在不丧失控制权的情况下部分处置对子公司的长期股权投资，在合并财务报表中，处置价款与处置长期股权投资相对应享有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产份额之间的差额，调整资本公积（资本溢价或股本溢价），资本公积不足冲减的，调整留存收益。

因处置部分股权投资等原因丧失了对被投资方的控制权的，在编制合并财务报表时，对于剩余股权，按照其在丧失控制权日的公允价值进行重新计量。处置股权取得的对价与剩余股权公允价值之和，减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日或合并日开始持续计算的净资产的份额之间的差额，计入丧失控制权当期的投资收益，同时冲减商誉。与原有子公司股权投资相关的其他综合收益等，在丧失控制权时转为当期投资收益。

（三）外币业务及外币财务报表折算

1、外币业务折算

本公司对发生的外币交易，采用与交易发生日即期汇率的近似汇率折合本位币入账。资产负债表日外币货币性项目按资产负债表日即期汇率折算，因该日的即期汇率与初始确认时或者前一资产负债表日即期汇率不同而产生的汇兑差额，除符合资本化条件的外币专门借款的汇兑差额在资本化期间予以资本化计入相关资产的成本外，均计入当期损益。以历史成本计量的外币非货币性项目，仍采用交易发生日的即期汇率折算，不改变其记账本位币金额。以公允价值计量的外币非货币性项目，采用公允价值确定日的即期汇率折算，折算后的记账本位币金额与原记账本位币金额的差额，作为公允价值变动(含汇率变动)处理，计入当期损益或确认为其他综合收益。

2、外币财务报表折算

本公司的控股子公司、合营企业、联营企业等，若采用与本公司不同的记账本位币，需对其外币财务报表折算后，再进行会计核算及合并财务报表的编报。资产负债表中的资产和负债项目，采用资产负债表日的即期汇率折算，所有者权益项目除“未分配利润”项目外，其他项目采用发生时的即期汇率折算。利润表中的收入和费用项目，采用交易发生日即期汇率的近似汇率折算。折算产生的外币财务报表折算差额，在资产负债表中所有者权益项目其他综合收益下列示。外币现金流量应当采用按照系统合理的方法确定的、与现金流量发生日即期汇率近似的汇率折算。汇率变动对现金的影响额，在现金流量表中单独列示。处置境外经营时，与该境外经营有关的外币报表折算差额，全部或按处置该境外经营的比例转入处置当期损益。

（四）金融工具（2019 年 1 月 1 日起适用）

1、金融工具的分类及重分类

金融工具，是指形成一方的金融资产并形成其他方的金融负债或权益工具的合同。

（1）金融资产

本公司将同时符合下列条件的金融资产分类为以摊余成本计量的金融资产：①本公司管理金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标；②该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

本公司将同时符合下列条件的金融资产分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：①本公司管理金融资产的业务模式既以收取合同现金流量又以出售该金融资产为目标；②该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。

对于非交易性权益工具投资，本公司可在初始确认时将其不可撤销地指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产。该指定在单项投资的基础上作出，且相关投资从发行者的角度符合权益工具的定义。

除分类为以摊余成本计量的金融资产和以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产之外的金融资产，本公司将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。在初始确认时，如果能消除或减少会计错配，本公司可以将金融资产不可撤销地指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。

本公司改变管理金融资产的业务模式时，将对所有受影响的相关金融资产在业务模式发生变更后的首个报告期间的第一天进行重分类，且自重分类日起采用未来适用法进行相关会计处理，不对以前已经确认的利得、损失（包括减值损失或利得）或利息进行追溯调整。

（2）金融负债

金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债；金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债；以摊余成本计量的金融负债。所有的金融负债不进行重分类。

2、金融工具的计量

本公司金融工具初始确认按照公允价值计量。对于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产和金融负债，相关交易费用直接计入当期损益；对于其他类别的金融资产或金融负债，相关交易费用计入初始确认金额。因销售产品或提供劳务而产生的、未包含或不考虑重大融资成分的应收账款或应收票据，本公司按照预期有权收取的对价金额作为初始确认金额。金融工具的后续计量取决于其分类。

（1）金融资产

①以摊余成本计量的金融资产。初始确认后，对于该类金融资产采用实际利率法以摊余成本计量。以摊余成本计量且不属于任何套期关系的金融资产所产生的利得或损失，在终止确认、重分类、按照实际利率法摊销或确认减值时，计入当期损益。

②以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。初始确认后，对于该类金融资产（除属于套期关系的一部分金融资产外），以公允价值进行后续计量，产生的利得或损失（包括利息和股利收入）计入当期损益。

③以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资。初始确认后，对于该类金融资产以公允价值进行后续计量。采用实际利率法计算的利息、减值损失或利得及汇兑损益计入当期损益，其他利得或损失均计入其他综合收益。终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入当期损益。

④指定为公允价值计量且其变动计入其他综合收益的非交易性权益工具投资。初始确认后，对于该类金融资产以公允价值进行后续计量。除获得的股利（属于投资成本收回部分的除外）计入当期损益外，其他相关利得和损失均计入其他综合收益，且后续不转入当期损益。

（2）金融负债

①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。该类金融负债包括交易性金融负债(含属于金融负债的衍生工具)和指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债。初始确认后，对于该类金融负债以公允价值进行后续计量，除与套期会计有关外，交易性金融负债公允价值变动形成的利得或损失（包括利息费用）计入当期损益。指定为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金

融负债的，由企业自身信用风险变动引起的该金融负债公允价值的变动金额，计入其他综合收益，其他公允价值变动计入当期损益。如果对该金融负债的自身信用风险变动的影响计入其他综合收益会造成或扩大损益中的会计错配的，本公司将该金融负债的全部利得或损失计入当期损益。

②以摊余成本计量的金融负债。初始确认后，对此类金融负债采用实际利率法以摊余成本计量。

3、本公司对金融工具的公允价值的确认方法

如存在活跃市场的金融工具，以活跃市场中的报价确定其公允价值；如不存在活跃市场的金融工具，采用估值技术确定其公允价值。估值技术主要包括市场法、收益法和成本法。在有限情况下，如果用以确定公允价值的近期信息不足，或者公允价值的可能估计金额分布范围很广，而成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计的，该成本可代表其在该分布范围内对公允价值的恰当估计。本公司利用初始确认日后可获得的关于被投资方业绩和经营的所有信息，判断成本能否代表公允价值。

4、金融资产和金融负债转移的确认依据和计量方法

（1）金融资产

本公司金融资产满足下列条件之一的，予以终止确认：①收取该金融资产现金流量的合同权利终止；②该金融资产已转移，且本公司转移了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬；③该金融资产已转移，虽然本公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有报酬的，但未保留对该金融资产的控制。

本公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有报酬的，且保留了对该金融资产控制的，按照继续涉入被转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认相关负债。

金融资产转移整体满足终止确认条件的，将以下两项金额的差额计入当期损益：①被转移金融资产在终止确认日的账面价值；②因转移金融资产而收到的对价，与原直接计入其他综合收益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产）之和。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，先按照转移日各自的相对公允价值进行分摊，然后将以下两项金额的差额计入当期损益：①终止确认部分在终止确认日的账面价值；②终止确认部分收到的对价，与原计入其他综合收益的公允价值变动累计额中对应终止确认部分的金额（涉及转移的金融资产为分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产）之和。

针对本公司指定为公允价值计量且其变动计入其他综合收益的非交易性权益工具投资，终止确认时，将之前计入其他综合收益的累计利得或损失从其他综合收益中转出，计入留存收益。

（2）金融负债

金融负债（或其一部分）的现时义务已经解除的，本公司终止确认该金融负债（或该部分金融负债）。

金融负债（或其一部分）终止确认的，本公司将其账面价值与支付的对价（包括转出的非现金资产或承担的负债）之间的差额，计入当期损益。

（五）预期信用损失的确定方法及会计处理方法（2019 年 1 月 1 日起适用）

1、预期信用损失的确定方法

本公司以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产（含应收款项）、分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资（含应收款项融资）、租赁应收款进行减值会计处理并确认损失准备。

本公司在每个资产负债表日评估相关金融工具的信用风险自初始确认后是否显著增加，将金融工具发生信用减值的过程分为三个阶段，对于不同阶段的金融工具减值采用不同的会计处理方法：（1）第一阶段，金融工具的信用风险自初始确认后未显著增加的，本公司按照该金融工具未来 12 个月的预期信用损失计量损失准备，并按照其账面余额（即未扣除减值准备）和实际利率计算利息收入；（2）第二阶段，金融工具的信用风险自初始确认后已显著增加但未发生信用减值的，本公司按照该金融工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备，并按照其账面余额和实际利率计算利息收入；（3）第三阶段，初始确认后发生信用减值的，本公司按照该金融工具整个存续期的预期信用损失计量损失准备，并按照其摊余成本（账面余额减已计提减值准备）和实际利率计算利息收入。

（1）较低信用风险的金融工具计量损失准备的方法

对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，本公司可以不用与其初始确认时的信用风险进行比较，而直接做出该工具的信用风险自初始确认后未显著增加的假定。

如果金融工具的违约风险较低，债务人在短期内履行其合同现金流量义务的能力很强，并且即便较长时期内经济形势和经营环境存在不利变化但未必一定降低借款人履行其合同现金流量义务的能力，该金融工具被视为具有较低的信用风险。

对于在资产负债表日具有较低信用风险的金融工具，采用简化方法，即按照未来 12 个月内的预期信用损失计量损失准备。

（2）应收款项、租赁应收款计量损失准备的方法

①不包含重大融资成分的应收款项

本公司对于由《企业会计准则第 14 号—收入》规范的交易形成的应收款项（无论是否含重大融资成分），以及由《企业会计准则第 21 号—租赁》规范的租赁应收款，均采用简化方法，即始终按整个存续期预期信用损失计量损失准备。

根据金融工具的性质，本公司以单项金融资产或金融资产组合为基础评估信用风险是否显著增加。对于某项应收票据或应收账款，如果在无须付出不必要的额外成本或努力后即可以评价其预期信用损失的，则单独计算并确认预期信用损失；余下应收票据、应收账款本公司根据信用风险特征将其划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

应收票据组合 1：银行承兑票据

应收票据组合 2：商业承兑汇票

应收账款组合 1：应收客户款项

应收账款组合 2：应收关联方款项

对于划分为组合的应收票据，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

对于划分为组合的应收账款，本公司参考历史信用损失经验，结合当前状况及对未来经济状况的预测，编制应收账款账龄与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。

②包含重大融资成分的应收款项和租赁应收款

对于包含重大融资成分的应收款项、和《企业会计准则第 21 号——租赁》规范的租赁应收款，本公司按照一般方法，即“三阶段”模型计量损失准备。

（3）其他金融资产计量损失准备的方法

对于除上述以外的金融资产，如：债权投资、其他债权投资、其他应收款、除租赁应收款以外的长期应收款等，本公司按照一般方法，即“三阶段”模型计量损失准备。

本公司在计量金融工具发生信用减值时，评估信用风险是否显著增加考虑了以下因素：

①信用风险变化导致的内部价格指标是否发生显著变化；

②若现有金融工具在报告日作为新金融工具源生或发行，该金融工具的利率或其他条款是否发生显著变化；

③同一金融工具或具有相同预计存续期的类似金融工具的信用风险的外部市场指标是否发生显著变化；

④金融工具外部信用评级实际或预期是否发生显著变化；

⑤对债务人实际或预期的内部信用评级是否下调；

⑥预期将导致债务人履行其偿债义务的能力是否发生显著变化的业务、财务或经济状况的不利变化；

⑦债务人经营成果实际或预期是否发生显著变化；

⑧同一债务人发行的其他金融工具的信用风险是否显著增加；

⑨债务人所处的监管、经济或技术环境是否发生显著不利变化；

⑩作为债务抵押的担保物价值或第三方提供的担保或信用增级质量是否发生显著变化；

⑪预期将降低债务人按合同约定期限还款的经济动机是否发生显著变化；

⑫借款合同的预期变更，包括预计违反合同的行为可能导致的合同义务的免除或修订、给予免息期、利率调升、要求追加抵押品或担保对金融工具的合同框架是否做出其他变更；

⑬债务人预期表现和还款行为是否发生显著变化；

⑭本公司对金融工具信用管理方法是否变化；

⑮逾期信息。

对于某项其他应收款，如果在无须付出不必要的额外成本或努力后即可以评价其预期信用损失的，则单独计算并确认预期信用损失；余下其他应收款，本公司根据信用风险特征将其划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失，确定组合的依据如下：

其他应收款组合 1：保证金、押金

其他应收款组合 2：代垫代付款项

其他应收款组合 3：员工备用金

其他应收款组合 4：关联方款项

其他应收款组合 5：其他款项

2、预期信用损失的会计处理方法

为反映金融工具的信用风险自初始确认后的变化，本公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，应当作为减值损失或利得计入当期损益，并根据金融工具的种类，抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值或计入预计负债（贷款承诺或财务担保合同）或计入其他综合收益（以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资）。

（六）金融工具（2019 年 1 月 1 日之前适用）

1、金融工具的分类及确认

金融资产于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、持有至到期投资、应收款项、可供出售金融资产。除应收款项以外的金融资产的分类取决于本公司对金融资产的持有意图和持有能力等。金融负债于初始确认时分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以及其他金融负债。

2、金融工具的计量

本公司金融工具初始确认按公允价值计量。后续计量分类为：以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、可供出售金融资产及以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债按公允价值计量；持有到期投资、贷款和应收款项以及其他金融负债按摊余成本计量；在活跃市场中没有报价且其公允价值不能可靠计量的权益工具投资，以及与该权益工具挂钩并须通过交付该权益工具结算的衍生金融资产或者衍生金融负债，按照成本计量。本公司金融资产或金融负债后续计量中公允价值变动形成的利得或损失，除与套期保值有关外，按照如下方法处理：①以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产或金融负债公允价值变动形成的利得或损失，计入公允价值变动损益。②可供出售金融资产的公允价值变动计入其他综合收益。

3、金融资产减值

以摊余成本计量的金融资产发生减值时，按预计未来现金流量(不包括尚未发生的未来信用损失)现值低于账面价值的差额，计提减值准备。如果有客观证据表明该金融资产价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

当有客观证据表明可供出售金融资产发生减值时，原直接计入股东权益的因公允价值下降形成的累计损失予以转出并计入减值损失。对已确认减值损失的可供出售债务工具投资，在期后公允价值上升且客观上与确认原减值损失后发生的事项有关的，原确认的减值损失予以转回并计入当期损益。对已确认减值损失的可供出售权益工具投资，期后公允价值上升直接计入股东权益。

对于权益工具投资，本公司判断其公允价值发生“严重”或“非暂时性”下跌的具体量化标准、成本的计算方法、期末公允价值的确定方法，以及持续下跌期间的确定依据为：

公允价值发生“严重”下跌的具体量化标准	期末公允价值相对于成本的下跌幅度已达到或超过 50%。
公允价值发生“非暂时性”下跌的具体量化标准	连续 12 个月出现下跌。
成本的计算方法	取得时按支付对价（扣除已宣告但尚未发放的现金股利或已到付息期但尚未领取的债券利息）和相关交易费用之和作为投资成本。
期末公允价值的确定方法	存在活跃市场的金融工具，以活跃市场中的报价确定其公允价值；如不存在活跃市场的金融工具，采用估值技术确定其公允价值。

持续下跌期间的确定依据	连续下跌或在下跌趋势持续期间反弹上扬幅度低于 20%，反弹持续时间未超过 6 个月的均作为持续下跌期间。

4、应收款项

本公司应收款项主要包括应收票据及应收账款、长期应收款和其他应收款。在资产负债表日有客观证据表明其发生了减值的，本公司根据其账面价值与预计未来现金流量现值之间差额确认减值损失。

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	期末余额达到 100 万元（含 100 万元）以上的款项。
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	单项金额重大的应收款项按个别方式评估减值损失，单独进行减值测试，有客观证据表明其发生了减值的，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，确认减值损失，计提坏账准备；单独测试未发生减值的，将其归入相应组合计提坏账准备。

（2）按组合计提坏账准备的应收款项

确定组合的依据	款项性质及风险特征
组合 1：账龄分析法组合	相同账龄的应收款项具有类似信用风险特征；对于单项金额不重大，以及单项金额重大、但经单独测试后未发生减值的应收款项，以账龄为类似信用风险特征，按账龄划分为若干组合。
组合 2：关联方组合	以是否为纳入合并范围内公司及其他关联方的应收款项划分组合。
按组合计提坏账准备的计提方法	
组合 1：账龄分析法组合	账龄分析法，以以前年度与之相同或相似的按账龄段划分的信用风险组合的历史损失率为基础，结合现时情况确定类似信用风险特征组合及坏账准备计提比例，计提坏账准备。
组合 2：关联方组合	不计提坏账准备（除非有明显证据表明存在减值）。

组合中，采用账龄分析法计提坏账准备情况：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
3 个月以内（含 3 个月）	0.00	0.00
4 至 6 个月（含 6 个月）	1.00	1.00
7 至 12 个月（含 12 个月）	5.00	5.00
1 至 2 年	10.00	10.00
2 至 3 年	30.00	30.00
3 至 4 年	50.00	50.00
4 至 5 年	80.00	80.00
5 年以上	100.00	100.00

（3）单项金额虽不重大但单项计提坏账准备的应收款项

单项计提坏账准备的理由	有客观证据表明可能发生了减值，如债务人出现撤销、破产或死亡，以其破产财产或遗产清偿后，仍不能收回、现金流量严重不足等情况的应收款项
坏账准备的计提方法	单独进行减值测试，根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额计提坏账准备

（七）存货

1、存货的分类

存货是指本公司在日常活动中持有以备出售的产成品或商品、处在生产过程中的在产品、在生产过程或提供劳务过程中耗用的材料和物料等。主要包括库存商品、发出商品、项目实施成本（生产成本）、低值易耗品、包装物等。

2、发出存货的计价方法

各类存货以取得时的实际成本计价；存货的实际成本包括购买价、运输费、保险费及其他相关费用等。

存货发出时，采取个别计价法确定其发出的实际成本。

项目实施成本（生产成本）主要由人工成本及其他成本费用构成，其中：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；其他成本费用指为项目而发生的技术服务成本、差旅费、耗材及其他支出等。

3、存货跌价准备的计提方法

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

存货可变现净值的确定依据：①产成品可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额；②为生产而持有的材料等，当用其生产的产成品的可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。③持有待售的材料等，可变现净值为市场售价。

4、存货的盘存制度

本公司的存货盘存制度为永续盘存制。

5、低值易耗品和包装物的摊销方法

低值易耗品和包装物采用一次转销法摊销。

（八）合同资产和合同负债（2020 年 1 月 1 日起适用）

1、合同资产

公司将已向客户转让商品或服务而有权收取对价的权利（且该权利取决于时间流逝之外的其他因素）作为合同资产列示。合同资产以预期信用损失为基础计提减值。公司对合同资产的预期信用损失的确定方法及会计处理方法参见本节“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（五）预期信用损失的确定方法及会计处理方法（2019 年 1 月 1 日起适用）”。

2、合同负债

公司将已收或应收客户对价而应向客户转让商品或提供服务的义务列示为合同负债。

公司将同一合同下的合同资产和合同负债以净额列示。

（九）固定资产

1、固定资产确认条件

固定资产指为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用寿命超过一个会计年度的有形资产。同时满足以下条件时予以确认：与该固定资产有关的经济利益很可能流入企业；该固定资产的成本能够可靠地计量。

2、固定资产分类和折旧方法

本公司固定资产主要分为运输设备、电子设备及其他等；折旧方法采用年限平均法。根据各类固定资产的性质和使用情况，确定固定资产的使用寿命和预计净残值。并在年度终了，对固定资产的使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整。除已提足折旧仍继续使用的固定资产和单独计价入账的土地之外，本公司对所有固定资产计提折旧。

资产类别	预计使用寿命（年）	预计净残值率（%）	年折旧率（%）
运输设备	10	5.00	9.50
电子设备及其他	3	5.00	31.67

3、融资租入固定资产的认定依据、计价方法

融资租入固定资产为实质上转移了与资产所有权有关的全部风险和报酬的租赁。融资租入固定资产初始计价为租赁期开始日租赁资产公允价值与最低租赁付款额现值较低者作为入账价值；融资租入固定资产后续计价采用与自有固定资产相一致的折旧政策计提折旧及减值准备。

（十）无形资产

1、无形资产的计价方法

本公司无形资产按照成本进行初始计量。购入的无形资产，按实际支付的价款和相关支出作为实际成本。投资者投入的无形资产，按投资合同或协议约定的价值确定实际成本，但合同或协议约定价值不公允的，按公允价值确定实际成本。自行开发的无形资产，其成本为达到预定用途前所发生的支出总额。

本公司无形资产后续计量方法分别为：使用寿命有限无形资产采用直线法摊销，并在年度终了，对无形资产的使用寿命和摊销方法进行复核，如与原先估计数存在差异的，进行相应的调整；使用寿命不确定的无形资产不摊销，但在年度终了，对使用寿命进行复核，当有确凿证据表明其使用寿命是有限的，则估计其使用寿命，按直线法进行摊销。

使用寿命有限的无形资产摊销方法如下：

无形资产类别	预计使用寿命（年）	依据
应用软件	5	直线法

2、使用寿命不确定的判断依据

本公司将无法预见该资产为公司带来经济利益的期限，或使用期限不确定等无形资产确定为使用寿命不确定的无形资产。使用寿命不确定的判断依据为：来源于合同性权利或其他法定权利，但合同规定或法律规定无明确使用年限；综合同行业情况或相关专家论证等，仍无法判断无形资产为公司带来经济利益的期限。

每年年末，对使用寿命不确定无形资产使用寿命进行复核，主要采取自下而上的方式，由无形资产使用相关部门进行基础复核，评价使用寿命不确定判断依据是否存在变化等。

3、内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段具体标准，以及开发阶段支出符合资本化条件的具体标准

内部研究开发项目研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；②具有完成该无形资产并使用或出售的意图；③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

划分内部研究开发项目的研究阶段和开发阶段的具体标准：为获取新的技术和知识等进行的有计划的调查阶段，应确定为研究阶段，该阶段具有计划性和探索性等特点；在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等阶段，应确定为开发阶段，该阶段具有针对性和形成成果的可能性较大等特点。

（十一）长期资产减值

长期股权投资、采用成本模式计量的投资性房地产、固定资产、在建工程、无形资产、商誉等长期资产于资产负债表日存在减值迹象的，进行减值测试。减值测试结果表明资产的可收回金额低于其账面价值的，按其差额计提减值准备并计入减值损失。

可收回金额为资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间的较高者。资产减值准备按单项资产为基础计算并确认，如果难以对单项资产的可收回金额进行估计的，以该资产所属的资产组确定资产组的可收回金额。资产组是能够独立产生现金流入的最小资产组合。

在财务报表中单独列示的商誉，无论是否存在减值迹象，至少每年进行减值测试。减值测试时，商誉的账面价值分摊至预期从企业合并的协同效应中受益的资产组或资产组组合。测试结果表明包含分摊的商誉的资产组或资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认相应的减值损失。减值损失金额先抵减分摊至该资产组或资产组组合的商誉的账面价值，再根据资产组或资产组组合中除商誉以外的其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值。

上述资产减值损失一经确认，以后期间不予转回价值得以恢复的部分。

（十二）职工薪酬

职工薪酬，是指本公司为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿。职工薪酬主要包括短期薪酬、离职后福利、辞退福利和其他长期职工福利。

1、短期薪酬

在职工为本公司提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并计入当期损益，企业会计准则要求或允许计入资产成本的除外。本公司发生的职工福利费，在实际发生时根据实际发生额计入当期损益或相关资产成本。职工福利费为非货币性福利的，按照公允价值计量。本公司为职工缴纳的医疗保险费、工伤保险费、生育保险费等社会保险费和住房公积金，以及按规定提取的工会经费和职工教育经费，在职工提供服务的会计期间，根据规定的计提基础和计提比例计算确定相应的职工薪酬金额，并确认相应负债，计入当期损益或相关资产成本。

2、离职后福利

本公司在职工提供服务的会计期间，根据设定提存计划计算的应缴存金额确认为负债，并计入当期损益或相关资产成本。根据预期累计福利单位法确定的公式将设定受益计划产生的福利义务归属于职工提供服务的期间，并计入当期损益或相关资产成本。

3、辞退福利

本公司向职工提供辞退福利时，在下列两者孰早日确认辞退福利产生的职工薪酬负债，并计入当期损益：本公司不能单方面撤回因解除劳动关系计划或裁减建议所提供的辞退福利时；本公司确认与涉及支付辞退福利的重组相关的成本或费用时。

4、其他长期职工福利

本公司向职工提供的其他长期职工福利，符合设定提存计划条件的，应当按照有关设定提存计划的规定进行处理；除此外，根据设定受益计划的有关规定，确认和计量其他长期职工福利净负债或净资产。

（十三）股份支付

本公司股份支付包括以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，以授予职工权益工具的公允价值计量。存在活跃市场的，按照活跃市场中的报价确定；不存在活跃市场的，采用估值技术确定，包括参考熟悉情况并自愿交易的各方最近进行的市场交易中使用的价格、参照实质上相同的其他金融工具的当前公允价值、现金流量折现法和期权定价模型等。

在各个资产负债表日，根据最新取得的可行权人数变动、业绩指标完成情况等后续信息，修正预计可行权的股票期权数量，并以此为依据确认各期应分摊的费用。对于跨越多个会计期间的期权费用，一般可以按照该期权在某会计期间内等待期长度占整个等待期长度的比例进行分摊。

（十四）收入（2020 年 1 月 1 日起适用）

1.收入确认的一般原则

本公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务控制权时，按照分摊至该项履约义务的交易价格确认收入。取得相关商品控制权，是指能够主导该商品的使用并从中获得几乎全部的经济利益。履约义务是指合同中本公司向客户转让可明确区分商品的承诺。交易价格是指本公司因向客户转让商品而预期有权收取的对价金额，不包括代第三方收取的款项以及本公司预期将退还给客户的款项。

履约义务是在某一时段内履行、还是在某一时点履行，取决于合同条款及相关法律规定。如果履约义务是在某一时段内履行的，则本公司按照履约进度确认收入。否则，本公司于客户取得相关资产控制权的某一时点确认收入。

（1）满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

①客户在本公司履约的同时即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益。

②客户能够控制本公司履约过程中在建的商品。

③本公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且本公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，本公司在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。当履约进度不能合理确定时，本公

司已经发生的成本预计能够得到补偿的，应当按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

（2）对于在某一时点履行的履约义务，本公司在客户取得相关商品或服务控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品或服务控制权时，本公司考虑下列迹象：

①本公司就该商品或服务享有现时收款权利，即客户就该商品或服务负有现时付款义务。

②本公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

③本公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

④本公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

⑤客户已接受该商品或服务。

2.收入确认的具体方法

（1）IT 设备销售合同

本公司与客户之间的采购或购销合同通常包含设备销售、售后维保等承诺，其中：售后维保通常由设备原厂商负责。本公司通常在综合考虑下列因素的基础上，以合同约定货物整体到货签收完成时点确认收入：取得商品的现时收款权利、商品所有权上的主要风险和报酬的转移、商品的法定所有权的转移、商品实物资产的转移、客户接受该商品。

由于公司 IT 设备安装为搬运、上架等简单安装，当公司取得客户签收确认时，已完成设备的安装服务。对于需要安装的 IT 设备，公司以合同约定货物整体到货签收完成时点确认收入，与不需要安装的 IT 设备，收入确认时点一致。

（2）IT 运维服务业务合同

本公司与客户之间的提供服务合同或框架协议通常包括或分为驻场运维服务、售后维保服务、交付实施服务等履约义务。

1)驻场运维服务

针对驻场运维服务，由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，按照履约进度

确认收入，即：按照技术服务合同约定的技术人员劳务费标准及技术人员服务内容、工作日志、出勤情况编制驻场运维服务收入明细表，计算并确认收入。

2）售后维保服务

①为客户提供产品售后维保服务，合同约定服务期限的，在服务期内按直线法分期确认收入；合同约定按服务单单量及标准维修单价的，于服务实施完毕时确认收入；

②为客户提供产品初次安装部署等产品交付服务及日常增量服务，在服务实施完毕时确认收入。

对售后维保服务，发行人根据具体服务内容及合同条款的不同约定，分别按照时段法和时点法确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，具有合理性。

3）交付实施服务

根据技术服务合同、客户需求指令、派工单、工作日志等，编制月度收入成本计算表，该类服务于服务实施完毕时确认收入。

（十五）收入（2020 年 1 月 1 日之前适用）

1、营业收入的分类

本公司报告期内涉及的业务收入，主要为 IT 设备销售收入、IT 运维服务收入。

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。

IT 运维服务业务，主要指向数据中心提供的驻场运维服务、售后维保服务、交付实施服务等数据中心 IT 运维服务业务。其中：

（1）驻场运维服务是指由公司向客户的数据中心派驻工程师，根据客户要求的服务等级（SLA）和服务流程（SOP）为数据中心提供专业的综合服务，根据实际运维服务内容可分为资产管理服务、服务器运维服务、网络运维服务等。

（2）售后维保服务是指设备原厂商把相关产品的交付、售后维保服务外包给本公司，由本公司提供包含产品交付、备件管理平台支持、售后维保服务管理平台支持等内容的售后维保服务。

（3）交付实施服务业务是指当互联网公司需要新建数据中心、CDN 节点建设或数据中心进行升级改造时，由本公司派遣工程师完成相关数据中心内部 IT 设施的建设工作，即根据客户不同需求为客户提供包括机房 CDN 建设、综合布线工程、IT 设备搬迁等内容的涵盖数据中心全生命周期的运维服务。

2、收入确认的具体方法

（1）IT 设备销售收入

本公司已将商品发出，不再对商品继续实施管理和控制，收入、成本金额能够可靠地计量，已收讫货款或预计可收回货款，取得客户签收单时确认收入。

（2）IT 运维服务收入

1)驻场运维服务

按照技术服务合同约定的技术人员劳务费标准及技术人员服务内容、工作日志、出勤情况编制驻场运维服务收入明细表，并据此确认收入。

2）售后维保服务

①为客户提供产品售后维保服务，合同约定服务期限的，在服务期内按直线法分期确认收入；合同约定按服务单单量及标准维修单价的，于服务实施完毕时确认收入；

②为客户提供产品初次安装上架等产品交付服务及日常零星增量服务，在服务实施完毕时确认收入。

3）交付实施服务

根据技术服务合同、客户需求指令、派工单、工作日志等，编制月度收入成本计算表，该类服务于服务实施完毕时确认收入。

（十六）合同成本（2020 年 1 月 1 日起适用）

本公司的合同成本包括为取得合同发生的增量成本及合同履约成本。为取得合同发生的增量成本（“合同取得成本”）是指不取得合同就不会发生的成本。该成本预期能够收回的，本公司将其作为合同取得成本确认为一项资产。

本公司为履行合同发生的成本，不属于存货等其他企业会计准则规范范围且同时满足下列条件的，作为合同履约成本确认为一项资产：

1.该成本与一份当前或预期取得的合同直接相关，包括直接人工、直接材料、制造费用（或类似费用）、明确由用户承担的成本以及仅因该合同而发生的其他成本；

2.该成本增加了本公司未来用于履行履约义务的资源；

3.该成本预期能够收回。

本公司对合同取得成本、合同履约成本确认的资产（以下简称“与合同成本有关的资产”）采用与该资产相关的商品收入确认相同的基础进行摊销，计入当期损益。取得合同的增量成本形成的资产的摊销年限不超过一年的，在发生时计入当期损益。

与合同成本有关的资产的账面价值高于下列两项的差额时，本公司将超出部分计提减值准备并确认为资产减值损失：

1.因转让与该资产相关的商品预期能够取得的剩余对价；

2.为转让该相关商品估计将要发生的成本。

（十七）政府补助

1、政府补助的类型及会计处理

政府补助是指本公司从政府无偿取得的货币性资产或非货币性资产（但不包括政府作为所有者投入的资本）。政府补助为货币性资产的，应当按照收到或应收的金额计量。政府补助为非货币性资产的，应当按照公允价值计量；公允价值不能可靠取得的，按照名义金额计量。与日常活动相关的政府补助，按照经济业务实质，计入其他收益。与日常活动无关的政府补助，计入营业外收支。

政府文件明确规定用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助，确认为与资产相关的政府补助。政府文件未明确规定补助对象的，能够形成长期资产的，与资产价值相对应的政府补助部分作为与资产相关的政府补助，其余部分作为与收益相关的政府补助；难以区分的，将政府补助整体作为与收益相关的政府补助。与资产相关的政府补助确认为递延收益。确认为递延收益的金额，在相关资产使用寿命内按照合理、系统的方法分期计入当期损益。

除与资产相关的政府补助之外的政府补助，确认为与收益相关的政府补助。与收益相关的政府补助用于补偿企业以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间，计入当期损益；用于补偿企业已发生的相关费用或损失的，直接计入当期损益。

本公司取得政策性优惠贷款贴息，财政将贴息资金拨付给贷款银行，由贷款银行以政策性优惠利率向本公司提供贷款的，以实际收到的借款金额作为借款的入账价值，按照借款本金和该政策性优惠利率计算相关借款费用；财政将贴息资金直接拨付给本公司的，本公司将对应的贴息冲减相关借款费用。

2、政府补助确认时点

政府补助在满足政府补助所附条件并能够收到时确认。按照应收金额计量的政府补助，在期末有确凿证据表明能够符合财政扶持政策规定的相关条件且预计能够收到财政扶持资金时予以确认。除按照应收金额计量的政府补助外的其他政府补助，在实际收到补助款项时予以确认。

本公司对 2017 年 1 月 1 日之前的政府补助，按照《企业会计准则第 16 号——政府补助》（修订前）进行会计处理。

（十八）递延所得税资产和递延所得税负债

1、根据资产、负债的账面价值与其计税基础之间的差额（未作为资产和负债确认的项目按照税法规定可以确定其计税基础的，确定该计税基础为其差额），按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计算确认递延所得税资产或递延所得税负债。

2、递延所得税资产的确认以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限。资产负债表日，有确凿证据表明未来期间很可能获得足够的应纳税所得额用来抵扣可抵扣暂时性差异的，确认以前会计期间未确认的递延所得税资产。如未来期间很可能无法获得足够的应纳税所得额用以抵扣递延所得税资产的，则减记递延所得税资产的账面价值。

3、对与子公司及联营企业投资相关的应纳税暂时性差异，确认递延所得税负债，除非本公司能够控制暂时性差异转回的时间且该暂时性差异在可预见的未来很可能不会转回。对与子公司及联营企业投资相关的可抵扣暂时性差异，当该

暂时性差异在可预见的未来很可能转回且未来很可能获得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额时，确认递延所得税资产。

（十九）主要会计政策变更、会计估计变更的说明

1、会计政策变更的内容

（1）财政部于 2017 年发布了修订后的《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号——金融资产转移》、《企业会计准则第 24 号——套期会计》、《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》（上述四项准则以下统称“新金融工具准则”）。本公司自 2019 年 1 月 1 日起执行新金融工具准则。

新金融工具准则将金融资产划分为三个类别：（1）以摊余成本计量的金融资产；（2）以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产；（3）以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。在新金融工具准则下，金融资产的分类是基于本公司管理金融资产的业务模式及该资产的合同现金流量特征而确定。新金融工具准则取消了原金融工具准则中规定的持有至到期投资、贷款和应收款项、可供出售金融资产三个类别。新金融工具准则以“预期信用损失”模型替代了原金融工具准则中的“已发生损失”模型。

（2）财政部于 2019 年 4 月发布了《关于修订印发 2019 年度一般企业财务报表格式的通知》（财会[2019]6 号）（以下简称“财务报表格式”），执行企业会计准则的企业应按照企业会计准则和该通知的要求编制 2019 年度中期财务报表和年度财务报表及以后期间的财务报表。

（3）财政部 2017 年 7 月发布了修订后的《企业会计准则第 14 号——收入》。本公司自 2020 年 1 月 1 日起执行新收入准则。

新收入准则取代了财政部于 2006 年颁布的《企业会计准则第 14 号—收入》及《企业会计准则第 15 号—建造合同》(统称“原收入准则”)。在原收入准则下，公司以风险报酬转移作为收入确认时点的判断标准。新收入准则引入了收入确认计量的“五步法”，并针对特定交易或事项提供了更多的指引，在新收入准则下，公司以控制权转移作为收入确认时点的判断标准，具体收入确认和计量的会计政策参见本节“六、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（十四）收入（2020 年 1 月 1 日起适用）”。

2、会计政策变更的影响

（1）执行修订后政府补助准则的影响

本公司执行修订后政府补助准则，对报告期内报表项目无影响。

（2）执行新金融工具准则的影响

本公司执行新金融工具准则，对报告期内报表项目无影响。

（3）执行修订后财务报表格式的影响

根据财务报表格式的要求，除执行上述修订后的会计准则产生的列报变化以外，本公司将原计入“管理费用”项目中的研发费用单独列示为“研发费用”项目、将“资产处置收益”项目单独列示、将“应收利息”“应收股利”并入“其他应收款”项目列示、将“应付利息”“应付股利”并入“其他应付款”项目列示等。本公司追溯调整了比较期间报表，该会计政策变更对合并及公司净利润和股东权益无影响。

（4）执行新收入准则的影响

单位：万元

合并报表项目	2019 年 12 月 31 日	影响金额	2020 年 1 月 1 日
负债：			
合同负债	-	2,089.67	2,089.67
预收款项	2,089.67	2,089.67	0.00

单位：万元

母公司报表项目	2019 年 12 月 31 日	影响金额	2020 年 1 月 1 日
负债：			
合同负债	-	1,031.11	1,031.11
预收款项	1,031.11	1,031.11	-

公司根据首次执行新收入准则的累计影响数，调整 2020 年 1 月 1 日的留存收益及财务报表相关项目金额，对可比期间信息不予调整，本公司仅对在首次执行日尚未完成的合同的累计影响数进行调整。

七、经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表

依据经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表，公司报告期内各年度非经常性损益的具体内容如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
非流动资产处置损益	-1.68	-1.85	-1.44
越权审批或无正式批准文件的税收返还、减免	-	-	-
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）	153.70	32.00	17.00
计入当期损益的对非金融企业收取的资金占用费	-	1.55	9.35
同一控制下企业合并产生的子公司期初至合并日的当期净损益	-	-	-
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益	-	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-47.47	-15.19	37.82
其他符合非经常性损益定义的损益项目	-	-	-
小计	**104.55**	**16.51**	**62.72**
所得税影响额	13.08	8.25	15.68
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）	91.47	8.26	47.04
归属于母公司股东的净利润	9,910.21	7,569.98	5,594.65
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）	9,818.73	7,561.73	5,547.62
（3）=（1）/（2）	**0.93%**	**0.11%**	**0.85%**

报告期内，公司非经常性损益净额占归属于母公司所有者的净利润的比例分别为 0.85%、0.11%和 0.93%，非经常性损益占比较小。

八、公司主要税项及享受的税收优惠政策

（一）公司主要税种和税率

报告期内，公司及子公司企业所得税、增值税、城市维护建设税等主要税种的税率如下：

税种	计税依据	税率

增值税	销售货物或提供应税劳务收入	13%（16%/17%）、6%
统一销售税（HST）	销售商品或提供应税劳务收入	13.00%、0%
城市维护建设税	应缴流转税税额	7%
教育费附加	应缴流转税税额	3%
地方教育费附加	应缴流转税税额	2%
企业所得税	应纳税所得额	15%、16.5%、17%、25%、21%+X%、15%+X%

注 1：根据《财政部、税务总局关于调整增值税税率的通知》（财税[2018]32 号），自 2018 年 5 月 1 日起，纳税人发生增值税应税销售行为，原适用 17%税率的，税率调整为 16%。

注 2：根据《财政部、税务总局、海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部税务总局海关总署公告 2019 年第 39 号），自 2019 年 4 月 1 日起，增值税一般纳税人发生增值税应税销售行为或者进口货物，原适用 16%税率的，税率调整为 13%。

注 3：加拿大凯威设立地点为加拿大安大略省，来源于安大略省内收入的统一销售税税率为 13%；来源于加拿大境外的收入统一销售税税率为 0%。

注 4：美国亚康与加拿大凯威企业所得税分联邦税、州税或省税，州税或省税以 X%表示。

报告期内，公司及其子公司的法定企业所得税率如下：

纳税主体名称	所得税率		
	2020 年度	**2019 年度**	**2018 年度**
北京亚康万玮信息技术股份有限公司	15%	15%	15%
亚康石基科技（天津）有限公司	25%	25%	25%
北京亚康环宇科技有限公司	25%	25%	25%
上海倚康信息科技有限公司	25%	25%	25%
融盛高科香港有限公司	16.50%	16.50%	16.50%
杭州亚康万玮信息技术有限公司	25%	25%	25%
天津亚康万玮信息技术有限公司	25%	25%	25%
深圳亚康万玮信息技术有限公司	25%	25%	25%
广州亚康万玮信息技术有限公司	25%	25%	25%
美国亚康	联邦税率 21% 州税率 8.84%、6%	联邦税率 21% 州税率 8.84%、6%	联邦税率 21%、州税率 8.84%、6%
新加坡科技	17%	17%	--
加拿大凯威	联邦税率 15% 州税率 11.50%	联邦税率 15% 州税率 11.50%	-

注 1：美国亚康，联邦税为 21%，加利福尼亚州税率为 8.84%，弗吉尼亚州税率为 6%。

注 2：加拿大凯威，联邦企业所得税税率为 15%，省/属地企业所得税税率为 11.5%。

（二）税收优惠

2016 年 12 月 22 日，亚康万玮获北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局联合颁发的高新技术企业证书（编号为：GR201611004844），该证书有效期为三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条规定，亚康万玮 2016 年至 2018 年按 15%的税率征收企业所得税。

2019 年 7 月 15 日，亚康万玮获北京市科学技术委员会、北京市财政局、国家税务总局北京市税务局联合颁发的高新技术企业证书（编号为：GR201911001028），该证书有效期为三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》第二十八条规定，亚康万玮 2019 年至 2021 年按 15%的税率征收企业所得税。

根据《财政部　税务总局　海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》（财政部　税务总局　海关总署公告 2019 年第 39 号），自 2019 年 4 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，允许生产、生活性服务业纳税人按照当期可抵扣进项税额加计 10%，抵减应纳税额。

（三）报告期内各期税收优惠占公司利润总额的比例

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
高新技术企业税收优惠金额	527.26	440.91	362.71
研发费用加计扣除税收优惠金额	97.98	97.15	73.80
增值税进项税额加计抵减	5.23	54.71	-
合计	**630.47**	**592.77**	**436.51**
利润总额	12,025.57	9,217.84	6,916.16
税收优惠占公司利润总额的比例	**5.24%**	**6.43%**	**6.31%**

报告期内公司的税收优惠金额占利润总额比例较低，公司对税收优惠不存在重大依赖。

九、分部信息

公司财务报表未包含分部信息。

十、主要财务指标

（一）主要财务指标

财务指标	2020.12.31/ 2020年度	2019.12.31/ 2019年度	2018.12.31/ 2018年度
流动比率（倍）	2.42	1.46	1.69
速动比率（倍）	2.10	1.18	1.28
资产负债率	40.51%	67.64%	58.20%
应收账款周转率（次/年）	3.39	4.77	7.31
存货周转率（次/年）	10.49	10.10	14.91
息税折旧摊销前利润（万元）	13,038.92	10,442.81	7,733.04
归属于公司股东的净利润（万元）	9,910.21	7,569.98	5,594.65
归属于公司股东扣除非经常性损益的净利润（万元）	9,818.73	7,561.73	5,547.62
研发投入占营业收入的比例	0.86%	0.71%	0.67%
每股经营活动产生的现金流量（元/股）	1.24	0.24	0.82
每股净现金流量（元/股）	-0.88	1.40	1.27
归属于公司股东的每股净资产（元）	5.87	4.56	3.05

注释：上述财务指标计算如果未特别指出，均为合并财务报表口径，其计算公式如下：

（1）流动比率=流动资产÷流动负债

（2）速动比率=速动资产÷流动负债，速动资产=流动资产-预付账款-存货-其他流动资产

（3）资产负债率=负债总额÷资产总额

（4）应收账款周转率=营业收入÷应收账款平均余额

（5）存货周转率=营业成本÷存货平均余额

（6）息税折旧摊销前利润=利润总额+利息支出+固定资产折旧+无形资产摊销+长期待摊费用摊销

（7）研发投入占营业收入的比例=研发费用÷营业收入

（8）每股经营活动的现金流量净额=经营活动现金流量净额÷期末股本

（9）每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额÷期末股本

（10）归属于公司股东的每股净资产=归属于母公司所有者权益合计÷期末股本

（二）净资产收益率及每股收益

按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露编报规则第 9 号——净资产收益率和每股收益的计算及披露》（2010 年修订）的要求，公司最近三年的净资产收益率和每股收益如下表所示：

报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益（元）	
		基本每股收益	稀释每股收益

报告期利润	加权平均净资产收益率	每股收益（元）	
		基本每股收益	稀释每股收益
2020年度			
归属于公司普通股股东的净利润	31.94%	1.65	1.65
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	31.65%	1.64	1.64
2019年度			
归属于公司普通股股东的净利润	32.37%	1.26	1.26
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	32.34%	1.26	1.26
2018年度			
归属于公司普通股股东的净利润	35.32%	0.96	0.96
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	35.03%	0.96	0.96

注1：加权平均净资产收益率=P/（$E_0+N_P\div2+E_i\times M_i\div M_0-E_j\times M_j\div M_0\pm E_k\times M_k\div M_0$）

其中：P分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润；N_P为归属于公司普通股股东的净利润；E_0为归属于公司普通股股东的期初净资产；E_i为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产；E_j为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产；M_0为报告期月份数；M_i为新增净资产下一月份起至报告期期末的月份数；M_j为减少净资产下一月份起至报告期期末的月份数；E_k为因其他交易或事项引起的净资产增减变动；M_k为发生其他净资产增减变动下一月份起至报告期期末的月份数。

注2：基本每股收益=P÷S

$S=S_0+S_1+S_i\times M_i\div M_0-S_j\times M_j\div M_0-S_k$

其中：P为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润；S为发行在外的普通股加权平均数；S_0为期初股份总数；S_1为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数；S_i为报告期因发行新股或债转股等增加股份数；S_j为报告期因回购等减少股份数；S_k为报告期缩股数；M_0为报告期月份数；M_i为增加股份下一月份起至报告期期末的月份数；M_j为减少股份下一月份起至报告期期末的月份数。

注3：公司报告期内无稀释性潜在普通股，稀释每股收益等同于基本每股收益。

十一、经营成果分析

（一）公司经营成果总体变化情况

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额

一、营业收入	**121,225.65**	**-10.04%**	**134,753.51**	**23.38%**	**109,215.75**
减：营业成本	101,675.04	-13.18%	117,115.21	21.54%	96,357.19
税金及附加	340.36	-6.06%	362.32	8.45%	334.08
销售费用	1,941.63	-32.23%	2,865.14	15.51%	2,480.40
管理费用	3,407.95	7.43%	3,172.28	78.28%	1,779.42
研发费用	1,037.46	8.29%	958.04	31.70%	727.46
财务费用	1,166.26	25.19%	931.61	51.41%	615.28
加：其他收益	157.11	176.47%	56.83	-	0.59
投资收益	28.08	-62.69%	75.27	-	-
信用减值损失	65.58	-123.58%	-278.13	-	-
资产减值损失	-	-	-	-100.00%	-59.73
资产处置收益	-1.17	-	-	-	-
二、营业利润	**11,906.55**	**29.38%**	**9,202.88**	**34.10%**	**6,862.79**
加：营业外收入	153.70	348.69%	34.26	-37.53%	54.83
减：营业外支出	34.69	79.76%	19.30	1221.68%	1.46
三、利润总额	**12,025.57**	**30.46%**	**9,217.84**	**33.28%**	**6,916.16**
减：所得税费用	2,115.36	28.37%	1,647.86	24.70%	1,321.51
四、净利润	**9,910.21**	**30.91%**	**7,569.98**	**35.31%**	**5,594.65**
五、其他综合收益的税后净额	**-487.33**	**-639.55%**	**90.32**	**1487.01%**	**5.69**
六、综合收益总额	**9,422.87**	**23.01%**	**7,660.30**	**36.78%**	**5,600.35**
归属于母公司所有者的综合收益总额	9,422.87	23.01%	7,660.30	36.78%	5,600.35
归属于少数股东的综合收益总额	-	-	-	-	-

2018年-2020年，营业收入复合增长率为5.35%，净利润复合增长率为33.09%。

（二）营业收入分析

1、营业收入变动趋势及原因

单位：万元

项目	2020年度		2019年度		2018年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务收入	121,193.82	99.97%	134,558.51	99.86%	109,107.12	99.90%

其他业务收入	31.83	0.03%	195.00	0.14%	108.63	0.10%
合计	**121,225.65**	**100%**	**134,753.51**	**100%**	**109,215.75**	**100%**

报告期内，公司主营业务收入分别为 109,107.12 万元、134,558.51 万元和 121,193.82 万元，整体上升。公司主营业务收入包括 IT 设备销售和 IT 运维服务，占营业收入的比重分别为 99.90%、99.86%和 99.97%，主营业务突出。

2019 年，公司主营业务收入快速增长的主要原因是：（1）行业景气度高，近年来随着移动互联网的普及、IDC 数据中心的不断扩容、云计算行业的快速增长，IT 设备及 IT 运维市场需求持续扩大；（2）公司专注于互联网行业，抓住市场机遇，深耕老客户并不断拓展新客户，公司在金山云、新浪、携程、阿里巴巴、腾讯等传统客户收入不断增长，同时还开发了网宿科技、百果园、奥飞数据等新客户。2020 年，受新冠疫情、华为交期等不利因素影响，公司 IT 设备销售收入有所下降，导致主营业务收入有所下降。

2、主营业务收入分产品构成及变动分析

报告期内，公司主营业务收入分产品构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
IT 设备销售	**90,008.46**	**74.27%**	**112,852.16**	**83.87%**	**94,028.38**	**86.18%**
IT 运维服务	**31,185.36**	**25.73%**	**21,706.35**	**16.13%**	**15,078.74**	**13.82%**
其中：驻场运维服务	16,753.54	13.82%	12,427.80	9.24%	8,084.37	7.41%
售后维保服务	7,769.60	6.41%	5,458.87	4.06%	3,860.70	3.54%
交付实施服务	6,662.22	5.50%	3,819.68	2.84%	3,133.67	2.87%
合计	**121,193.82**	**100%**	**134,558.51**	**100%**	**109,107.12**	**100%**

（1）IT 设备销售

报告期内，公司 IT 设备销售分别实现收入 94,028.38 万元、112,852.16 万元和 90,008.46 万元，占主营业务收入比例分别为 86.18%、83.87%和 74.27%，是公司主要的收入来源。公司 IT 设备销售业务客户主要是国内大中型互联网企业和云厂商。2019 年公司 IT 设备销售业务增长率为 20.02%，良好、持续的市场需求，以及公司对于互联网行业的专注是公司 IT 设备销售收入持续增长的主要原因。2020 年较 2019 年收入有所下降，主要原因是：一、受疫情影响导致物流及

交付困难；二、华为品牌服务器交货期延长，无法满足客户需求，华为服务器销售同比下降。

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	总额法

公司简称	业务内容	收入确认原则	收入确认方式
		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。	
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）IT 运维服务

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	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

		的运维服务			
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

①驻场运维服务

报告期内，公司驻场运维服务分别实现收入 8,084.37 万元、12,427.80 万元和 16,753.54 万元，占主营业务收入比例分别为 7.41%、9.24%和 13.82%，呈持续上升趋势。报告期内，公司驻场运维服务客户主要是阿里巴巴、腾讯、百度、字节跳动等大型互联网公司。2019 年、2020 年，公司驻场运维服务同比分别增长了 53.73%和 34.81%，主要原因是：一、随着移动互联网的普及、云计算的推广、短视频等新兴互联网媒体业态的兴起，直接导致了 IDC 数据中心的不断扩容与新建，进而导致对第三方 IT 驻场运维需求的快速增长；二、公司通过长期与阿里巴巴、腾讯、百度等头部互联网企业合作，形成了专业的一线工程师团队、广泛的服务网点、高效的服务响应体系、标准的服务流程和良好质量管理等核心竞争力，凭借上述核心竞争力，公司可以快速抓住市场机遇，迅速扩大市场份额。

②售后维保服务

报告期内，公司售后维保业务分别实现收入 3,860.70 万元、5,458.87 万元和 7,769.60 万元，占主营业务收入比例分别为 3.54%和 4.06%和 6.41%，呈持续上升趋势。报告期内，公司售后维保服务主要客户是紫光股份、富士康和英业达，公司为其销售的服务器提供原厂售后维保服务。2019 年、2020 年，公司售后维保服务同比分别增长了 41.40%、42.33%，主要原因是，随着富士康、英业达等 ODM 厂商服务器向阿里巴巴供货规模的不断扩大，公司售后维保服务规模相应扩大。

③交付实施服务

报告期内，公司交付实施服务分别实现收入 3,133.67 万元、3,819.68 万元和 6,662.22 万元，占主营业务收入比例分别为 2.87%、2.84%和 5.50%。公司交付实施服务主要客户是阿里巴巴、百度、字节跳动。2019 年交付实施增长率为 21.89%，主要原因是阿里巴巴北美 IDC 数据中心扩容，导致公司交付实施服务的持续增长。2020 年相较于 2019 年增长 74.42%，主要原因是字节跳动北美 IDC 数据中心建设导致交付实施服务的增长。

3、分地区主营业务收入的构成及变动分析

（1）报告期内，公司 IT 设备销售业务收入分区域构成情况如下表所示：

单位：万元

区域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华北地区	55,332.04	61.47%	58,110.19	51.49%	66,433.65	70.65%
华东地区	12,805.98	14.23%	31,655.50	28.05%	18,519.49	19.70%
西南地区	2,345.75	2.61%	3,380.38	3.00%	481.05	0.51%
华南地区	504.37	0.56%	1,570.30	1.39%	2,805.78	2.98%
华中地区	413.16	0.46%	143.10	0.13%	608.76	0.65%
西北地区	5.15	0.01%	46.46	0.04%	126.46	0.13%
东北地区	18.81	0.02%	21.91	0.02%	104.44	0.11%
海外	18,583.20	20.65%	17,924.31	15.88%	4,948.75	5.26%
合计	**90,008.46**	**100%**	**112,852.16**	**100%**	**94,028.38**	**100%**

报告期内，公司的 IT 设备销售业务主要集中于国内，占比分别为 94.74%、84.12%和 79.35%。其中，国内客户主要集中在华北地区、华东地区、华南地区，上述三个地区销售收入之和的比例分别 93.33%、80.93%和 76.26%，主要是国内互联网产业格局所致。公司海外收入主要来自于香港地区，海外客户主要是百果园、奥飞数据、首都在线等。

（2）报告期内，公司 IT 运维服务业务收入分区域构成情况如下表所示：

单位：万元

区域	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华北地区	13,772.07	44.16%	9,979.04	45.97%	7,273.71	48.24%
华南地区	2,461.88	7.89%	2,180.23	10.04%	1,708.38	11.33%
华东地区	2,620.14	8.40%	1,539.26	7.09%	1,011.60	6.71%
国内其他	129.93	0.42%	92.94	0.43%	15.32	0.10%
海外	12,201.34	39.13%	7,914.88	36.46%	5,069.73	33.63%
合计	**31,185.36**	**100%**	**21,706.35**	**100%**	**15,078.74**	**100%**

注释：服务提供地点在海外定义为海外收入。

报告期内，公司的 IT 运维服务业务主要集中于国内，占比分别为 66.37%、63.54%和 60.87%。其中，国内客户主要集中在华北地区、华南地区，主要是国

内互联网产业格局所致；公司海外收入主要来自于美国，主要客户为阿里巴巴、字节跳动。

4、分季度主营业务收入的构成及变动分析

（1）报告期内，公司 IT 设备销售业务收入分季节构成情况如下表所示：

单位：万元

期间	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	21,167.37	23.52%	26,345.66	23.35%	15,593.25	16.58%
第二季度	23,957.03	26.62%	24,820.17	21.99%	26,857.66	28.56%
上半年小计	**45,124.40**	**50.13%**	**51,165.84**	**45.34%**	**42,450.90**	**45.15%**
第三季度	24,451.33	27.17%	12,474.85	11.05%	26,839.06	28.54%
第四季度	20,432.73	22.70%	49,211.47	43.61%	24,738.42	26.31%
下半年小计	**44,884.06**	**49.87%**	**61,686.32**	**54.66%**	**51,577.47**	**54.85%**
合计	**90,008.46**	**100%**	**112,852.16**	**100%**	**94,028.38**	**100%**

报告期内，公司 IT 设备销售无明显的季节差异。2019 年第三季度占比较低，而第四季度占比较高主要原因是，2019 年 5 月受美国制裁影响，华为服务器交货困难，导致 2019 年第三季度华为服务器交付延期，随着美国恢复华为供货，第四季度公司陆续完成了华为服务器的交付，从而导致当期 IT 设备销量同比大幅增长。

（2）报告期内，公司 IT 运维服务业务收入分季节构成情况如下表所示：

单位：万元

期间	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
第一季度	5,770.63	18.50%	5,386.20	24.81%	3,068.50	20.35%
第二季度	8,269.53	26.52%	4,883.85	22.50%	3,788.74	25.13%
上半年小计	**14,040.16**	**45.02%**	**10,270.05**	**47.31%**	**6,857.25**	**45.48%**
第三季度	8,177.99	26.22%	5,083.65	23.42%	4,345.73	28.82%
第四季度	8,967.21	28.75%	6,352.65	29.27%	3,875.77	25.70%
下半年小计	**17,145.20**	**54.98%**	**11,436.30**	**52.69%**	**8,221.49**	**54.52%**
合计	**31,185.36**	**100%**	**21,706.35**	**100%**	**15,078.74**	**100%**

公司 IT 运维服务中，除交付实施服务存在一定波动性外，驻场运维服务和售后维保均比较稳定，不存在明显的季节性差异。

报告期内，发行人同行业可比公司的收入呈现较小的季节性波动，整体而言，第一季度最低、第四季最高。发行人各期收入的季节性波动情况与同行业可比公司保持一致，不存在较大差异。公司 IT 设备销售业务、IT 运维业务在报告期内不存在跨期情况。

可比公司	期间	2020 年	2019 年	2018 年
天玑科技	第一季度	14.26%	18.31%	19.61%
	第二季度	21.66%	22.97%	25.65%
	第三季度	15.18%	19.58%	20.35%
	第四季度	48.90%	39.14%	34.40%
银信科技	第一季度	16.29%	21.57%	20.61%
	第二季度	22.90%	20.38%	27.49%
	第三季度	22.42%	22.16%	19.87%
	第四季度	38.38%	35.89%	32.03%
宇信科技	第一季度	8.50%	11.03%	10.06%
	第二季度	27.64%	29.20%	25.38%
	第三季度	18.27%	17.96%	14.20%
	第四季度	45.59%	41.81%	50.36%
神州信息	第一季度	19.87%	21.33%	24.36%
	第二季度	21.07%	19.37%	21.48%
	第三季度	22.33%	20.74%	22.15%
	第四季度	36.74%	38.55%	32.01%
海量数据	第一季度	22.97%	19.11%	19.07%
	第二季度	24.51%	22.26%	29.44%
	第三季度	26.25%	28.15%	23.43%
	第四季度	26.28%	30.48%	28.06%
先进数通	第一季度	13.97%	19.07%	7.06%
	第二季度	6.49%	26.07%	32.27%
	第三季度	23.51%	14.64%	20.74%
	第四季度	56.02%	40.22%	39.93%

5、第三方回款情况

报告期内，公司第三方回款金额及占收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
第三方回款	-	42.92	139.10
①客户的关联自然人回款	-	-	139.10
②客户的关联法人回款	-	-	-
③客户的非关联方回款	-	42.92	-
销售商品、提供劳务收到的现金	139,619.05	126,154.52	124,390.53
第三方回款占比	0.00%	0.03%	0.11%
第三方回款对应的收入	-	37.00	118.89
营业收入	121,225.65	134,753.51	109,215.75
占收入比例	-	0.03%	0.11%

2018 年 10 月，发行人子公司上海倚康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。支付 69.00 万元之后，上海爵历科技有限公司（简称“上海爵历”）失信且无偿还能力。公司提请诉讼后双方和解，经三方友好协商，上海爵历将上海申腾信息技术有限公司欠其 42.92 万元货款转让给上海倚康。2019 年 10 月，上海倚康收到上海申腾信息技术有限公司支付的 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。

2018 年 1 月，发行人子公司亚康环宇与天曦网络科技（北京）有限公司简称“天曦网络”）签订《购销合同》，合计金额 139.10 万元，到期后对方失信且资金账户被司法冻结，无法偿还欠款。2018 年 4 月，经三方友好协商，由实际控制人、控股股东夏靖支付欠款 139.10 万元。

综上所述，公司报告期内第三方回款主要为客户由于资金紧张或被司法冻结，导致无法归还货款，经协商由上海爵历的债务人、天曦网络的实际控制人、控股股东支付货款。

（三）营业成本分析

1、营业成本构成分析

报告期内，公司营业成本构成情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务成本	101,647.96	99.97%	116,924.33	99.84%	96,255.01	99.89%

其他业务成本	27.08	0.03%	190.89	0.16%	102.18	0.11%
合计	**101,675.04**	**100%**	**117,115.21**	**100%**	**96,357.19**	**100%**

公司主营业务突出，报告期内公司主营业务成本占营业成本比重均超过 99%，其他业务成本占比小。

2、主营业务成本业务类型构成分析

报告期内，公司主营业务成本构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
IT 设备销售	**83,062.18**	**81.72%**	**103,507.29**	**88.53%**	**86,653.09**	**90.02%**
IT 运维服务	**18,585.77**	**18.28%**	**13,417.04**	**11.47%**	**9,601.92**	**9.98%**
其中：驻场运维服务	12,475.38	12.27%	9,522.55	8.14%	6,742.40	7.00%
售后维保服务	3,480.71	3.42%	2,056.86	1.76%	1,008.05	1.05%
交付实施服务	2,629.69	2.59%	1,837.62	1.57%	1,851.47	1.92%
合计	**101,647.96**	**100%**	**116,924.33**	**100%**	**96,255.01**	**100%**

报告期内，主营业务成本分别为96,255.01万元、116,924.33万元和101,647.96万元，与收入增长趋势保持一致。

（1）IT 设备销售

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
IT 设备销售业务收入	90,008.46	112,852.16	94,028.38
收入变动率	-20.24%	20.02%	-
IT 设备销售业务成本	83,062.18	103,507.29	86,653.09
成本变动率	-19.75%	19.45%	-

IT 设备销售业务成本主要为外购的服务器、网络设备等成本。报告期内，公司 IT 设备销售业务成本分别为 86,653.09 万元、103,507.29 万元和 83,062.18 万元，2019 年、2020 年增长率分比为 19.45%和-19.75%，成本与收入变动趋势基本一致。

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，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	10,312.72	3,255	3.17
SA5112M5	浪潮	9,581.17	3,143	3.05
R740	DELL	8,016.99	1,668	4.81
RH1288H V5	华为	6,818.44	2,414	2.82
SA5212M5	浪潮	5,779.48	963	6.00
R740XD	DELL	3,713.42	951	3.90
R640	DELL	2,945.55	834	3.53
RH5288 V5	华为	2,499.74	394	6.34
NF5466M5	浪潮	2,035.02	218	9.33
SA5214M5	浪潮	1,669.13	195	8.56

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

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：

单位：万元/台

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 年采购单价**	**2019 年采购单价**	**差异原因**
RH2288H V5	3.17	2.38	CPU、硬盘及内存等配置不同
SA5112M5	3.05	2.95	差异较小
R740	4.81	4.99	差异较小
RH1288H V5	2.82	1.49	CPU、硬盘及内存等配置不同
SA5212M5	6.00	4.03	CPU、硬盘及内存等配置不同
R740XD	3.90	5.10	CPU、硬盘及内存等配置不同
R640	3.53	4.37	CPU、硬盘及内存等配置不同
RH5288 V5	6.34	6.34	无差异

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

（2）驻场运维服务

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
驻场运维服务业务收入	16,753.54	12,427.80	8,084.37
收入变动率	34.81%	53.73%	-
驻场运维服务业务成本	12,475.38	9,522.55	6,742.40
成本变动率	31.01%	41.23%	-

驻场运维服务业务成本主要包括驻场运维服务人员的人工成本、差旅费用和劳务外包成本。报告期内，公司驻场运维服务成本分别为 6,742.40 万元、9,522.55 万元和 12,475.38 万元，2019 年、2020 年增长率分别为 41.23%和 31.01%。2019 年，成本增长率低于收入增长率，主要原因是公司收购了加拿大凯威、新设了美国亚康，2019 年北美业务由公司自己实施，降低了业务成本。

报告期内，公司驻场运维服务由国内、国外两部分构成，按照国内外划分，公司驻场运维服务的收入、成本变动情况如下：

单位：万元

服务区域	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
境内	收入	11,060.18	8,412.66	5,696.07
	收入变动率	31.47%	47.69%	-
	成本	8,831.49	7,040.34	4,680.56
	成本变动率	25.44%	50.42%	-
海外	收入	5,693.36	4,015.14	2,388.30
	收入变动率	41.80%	68.12%	-
	成本	3,643.89	2,482.22	2,061.84
	成本变动率	46.80%	20.39%	-

①国内驻场运维收入、成本变动情况

2019 年、2020 年，国内驻场运维收入增长率分别为 47.69%和 31.47%，成本增长率分别为 50.42%和 25.44%，收入与成本变动率一致。

报告期内，公司国内驻场运维服务人员月人均薪酬分别为 6,856.76 元、8,658.16 元和 8,430.00 元。2019 年，人均薪酬提高比例为 26.27%，主要原因是随着公司收入规模的提高，公司经营效益提高，为提高公司员工薪酬竞争力，吸

引人才，对公司员工薪酬进行了不同程度的提高导致；2020 年，公司驻场运维服务人员人均薪酬为 8,430.00 元，和 2019 年相比下降 2.64%，主要原因是受新冠疫情影响，公司部分社保费用被减免，如果剔除减免社保费用因素，公司 2019 年、2020 年人均薪酬为分别为 8,658.16 元和 9,141.30 元，2020 年较 2019 年提高 5.58%。

②国外驻场运维收入、成本变动情况

2019 年，国外驻场运维收入增长率为 68.12%，成本增长率仅为 20.39%。主要原因是：报告期内，公司国外驻场运维主要由美国市场构成，自 2019 年开始，美国驻场运维业务由之前美国凯威实施变更为美国亚康实施；美国亚康自有人员的人工成本较美国凯威人工成本下降 34.45%，从而导致成本增长率低于收入增长率。具体如下：

时间	美国亚康人均薪酬（元/月）	美国凯威人工成本（元/月）	变动比例
2019 年	38,513.84	58,756.67	-34.45%

若 2019 年海外驻场业务仍由外聘人力实施，即按照美国凯威人工成本进行测算，成本变动率约为 62%，与收入变动率基本一致。

2020 年海外驻场业务收入和成本波动趋势一致。

（3）售后维保服务

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
售后维保服务业务收入	7,769.60	5,458.87	3,860.70
收入变动率	42.33%	41.40%	-
售后维保服务业务成本	3,480.71	2,056.86	1,008.05
成本变动率	69.22%	104.04%	-

售后维保服务业务成本主要为售后维保服务人员的人工成本和外包费。报告期内，公司售后维保业务成本分别为 1,008.05 万元、2,056.86 万元和 3,480.71 万元，主要为 ODM 客户（富士康和英业达）成本构成，报告期内增长较快，明细如下：

单位：万元

分类	2020 年	2019 年	2018 年
ODM（富士康和英业达）	3,229.45	1,909.68	822.35
OEM（紫光股份）	-	82.01	181.54

其他	251.26	65.18	4.16
总计	**3,480.71**	**2,056.86**	**1,008.05**

ODM（富士康和英业达合计）客户成本构成如下：

单位：万元

项目		2020 年		2019 年		2018 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
国内	直接人工	1,074.57	33.27%	987.24	51.70%	518.83	63.09%
	外包服务	521.94	16.16%	244.39	12.80%	50.22	6.11%
	其他	299.95	9.29%	205.12	10.74%	75.34	9.16%
	小计	1,896.46	58.72%	1,436.75	75.24%	644.39	78.36%
国外	直接人工	711.03	22.02%	320.97	16.81%	-	-
	外包服务	591.66	18.32%	127.82	6.69%	177.73	21.61%
	其他	30.29	0.94%	24.15	1.26%	0.23	0.03%
	小计	1,332.99	41.28%	472.93	24.76%	177.96	21.64%
合计		**3,229.45**	**100%**	**1,909.68**	**100%**	**822.35**	**100%**

注释：其他主要包括差旅费、住宿费、快递费等

报告期内，国内售后维保业务中的在保服务器数量、服务人员数量、人均维保服务器数量、人均薪酬以及外包费用等情况如下：

时间	在保机器数量（台/月）	人员数量（人/月）	人均维保机器数量（台/人月）	人均薪酬（元/月）	外包费用（万元）
2020 年	240,621	138	1,744	7,212.06	578.24
2019 年	150,528	112	1,344	7,345.51	244.39
2018 年	82,354	74	1,113	5,842.73	50.22

报告期内，国内在保机器数量（月均）分别为 82,354 台、150,528 台和 240,621 台，复合增长率超过 70%，随着在保机器数量的快速增加，服务人员相应增加，从而导致人工成本快速增长。

报告期内，公司国内售后维保服务人员月人均薪酬分别为 5,842.73 元、7,345.51 元和 7,212.06 元。2019 年，人均薪酬提高，提高比例为 25.72%，主要原因是随着公司收入规模的提高，公司经营效益提高，为提高公司员工薪酬竞争力，吸引人才，对公司员工薪酬进行了不同程度的提高导致。2020 年，公司售后维保服务人员人均薪酬为 7,212.06 元，和 2019 年相比下降 1.82%，主要原因是受新冠疫情影响，公司部分社保费用被减免。如果剔除减免社保费用因素，公司 2019 年、2020 年人均薪酬为分别为 7,345.51 元和 7,898.37 元，2020 年较 2019

年提高 7.53%。

报告期内，国内安装部署机器数量分别为 66,778 台、140,022 台和 99,811 台，为提高人工效率，公司将服务器安装部署中的简单劳务工作（搬运、上架等）交由外包商实施。随着安装部署机器数量的快速增加，公司国内外包费用相应地增加。

报告期内，国外售后维保业务中的在保服务器数量、服务人员数量、人均维保服务器数量、人均薪酬以及外包费用等情况如下：

时间	在保机器数量（台/月）	人员数量（人/月）	人均维保机器数量（台/人月）	人均薪酬（元/月）	外包费用（万元）
2020 年	48,533	17	2,696	34,854.31	591.66
2019 年	24,227	6	4,038	44,579.05	127.82
2018 年	4,817	-	-	-	177.73

注释 1：2018 年，公司海外的售后维保服务由外包商提供，因此无自有人员，外包商仅对公司业务负责，无外包人员数量数据；

注释 2：2019 年、2020 年，公司逐渐增加海外自有人员，但是海外部分地区仍由外包商负责，因此计算的人均维保机器数量偏高。2020 年由于新加坡人员占比提高，工资水平低于美国，因此人均薪酬低于 2019 年。

报告期内，国外在保机器数量分别为 4,817 台、24,227 台和 48,533 台。随着国外机器数量的快速增长，公司逐渐增加海外自有人员，导致人工成本不断上升，同时，对于公司暂时不能覆盖的海外地区，公司继续采用外包方式，因此外包费用也相应增长。

人均售后维保设备台数主要由设备数量、服务人员、响应等级和设备集中度等多个因素决定。国内设备数量多、售后维保人员多，但服务响应等级高、设备分散，而海外虽然设备数量少、维保人员少，但服务响应等级低、设备集中度高。报告期内，海外人均售后维保台数高于国内人均售后维保台数，主要是服务等级和设备集中度影响。

报告期内，对于 ODM 厂商，售后维保业务主要由两部分构成：一部分为设备安装部署（主要是服务器）；另外一部分为服务器的售后维保。

①安装部署收费标准：设备部署价格因设备类型不同而异，例如服务器按 1U、2U、4U 等规定收费，收费标准一般为每台 75 元-120 元/台。

②服务器维保收费标准：服务器维保收费考虑因素较多，会根据服务器类型不同、服务响应时间、终端用户需求等不同而定价不同，收费标准为每台年维保

费为 120 元-167 元。

综上所述，报告期内，由于 ODM 客户安装部署机器数量快速增长，在保服务器数量年复合增长超过 70%，从而导致公司人工成本和外包成本相应快速增长。

（4）交付实施服务

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
交付实施服务业务收入	6,662.22	3,819.68	3,133.67
收入变动率	74.42%	21.89%	-
交付实施服务业务成本	2,629.69	1,837.62	1,851.47
成本变动率	43.10%	-0.75%	-

交付实施服务业务成本主要为交付实施服务人员的人工成本、劳务外包成本和差旅费用。报告期内，公司交付实施服务业务成本分别为 1,851.47 万元、1,837.62 万元和 2,629.69 万元，2019 年、2020 年增长率分别为-0.75%和 43.10%。

报告期内，公司国内交付实施服务人员月人均薪酬分别为 5,579.96 元、6,990.83 元和 7,685.05 元。2019 年、2020 年分别提高了 25.28%和 9.93%，主要原因是随着公司收入规模的提高，为吸引人才，提高该业务薪酬竞争力，公司对该业务员工进行了较大幅度的涨薪。

报告期内，公司交付实施服务主要客户为中国电信（海外阿里巴巴业务）、阿里巴巴（阿里巴巴国内业务）、字节跳动、百度、滴滴等。2019 年，中国电信收入、成本占比超过 50%，是引起 2019 年成本变动的主要因素。

2019 年，交付实施业务收入同比增长 686.01 万元，而成本同比下降 13.85 万元，主要原因是 2019 年美国亚康代替了美国凯威负责中国电信美国交付实施业务。2018 年至 2019 年，美国凯威与美国亚康分别执行的交付实施项目及毛利情况情况如下：

时间	执行主体	执行项目	收入（万元）	成本（万元）	毛利率
2018 年	美国凯威	17 个项目	2,042.71	1,403.43	31.30%
2019 年	美国凯威	10 个项目	1,209.53	803.86	33.54%
	美国亚康	3 个项目	859.08	257.17	70.06%

由于美国亚康为公司海外孙公司，其人工成本低于美国凯威的外包成本。中国电信美国交付实施业务由美国凯威转为美国亚康后，由于人工成本下降，该业务毛利率提升近 50 个百分点，从而导致 2019 年公司交付实施业务收入增长而成

本下降。

2020 年交付实施业务成本增加 792.07 万元，增长 43.10%，成本随着收入增加而增加，由于 2020 年不再通过美国凯威执行，而美国亚康成本低于美国凯威，因此成本增长比例低于收入增长比例。

3、主营业务成本性质类型构成分析

（1）IT 设备销售

报告期内，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，分别为 86,653.09 万元、103,507.29 万元和 83,062.18 万元。

（2）IT 运维服务

报告期内，公司 IT 运维服务业务的成本的具体构成如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	14,945.91	80.42%	10,456.66	77.94%	5,030.13	52.39%
直接材料	190.92	1.03%	103.04	0.77%	43.62	0.45%
外包服务	1,978.63	10.65%	2,042.78	15.23%	3,908.33	40.70%
其他成本	1,470.31	7.91%	814.56	6.07%	619.84	6.46%
小计	**18,585.77**	**100%**	**13,417.04**	**100%**	**9,601.92**	**100%**

IT 运维服务成本主要由直接人工构成，报告期内占 IT 运维服务成本的比例分别为 52.39%、77.94%和 80.42%。2019 年直接人工占比提高的原因为美国、加拿大等海外业务主要由公司子公司实施，减少了外包成本。

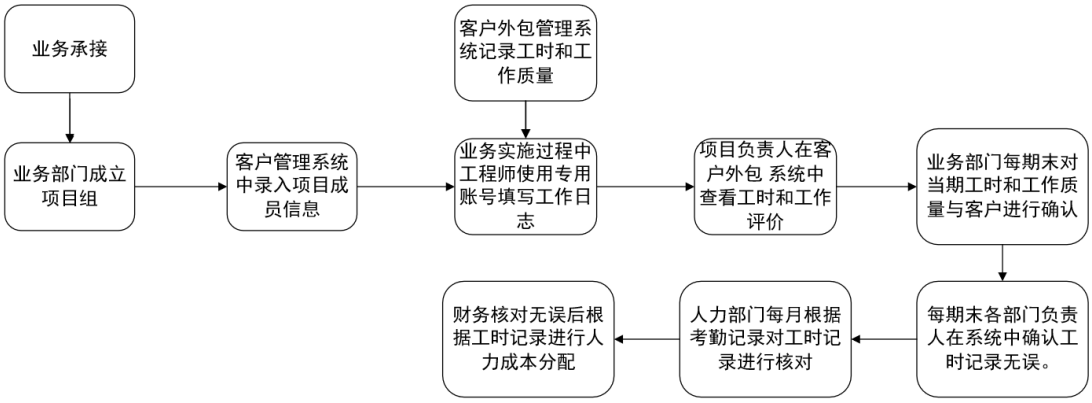
交付实施和售后维保服务业务成本包括人工成本、外包和其他成本等，公司员工为固定薪酬制度，与派工单无直接关系，员工的薪酬总额全部计入了成本中。IT 运维服务中人工成本指为项目而发生的人员工资、社保、公积金等员工薪酬支出，按照项目分配成本。

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。人工成本分配到不同的项目流程管理如下：

A、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。

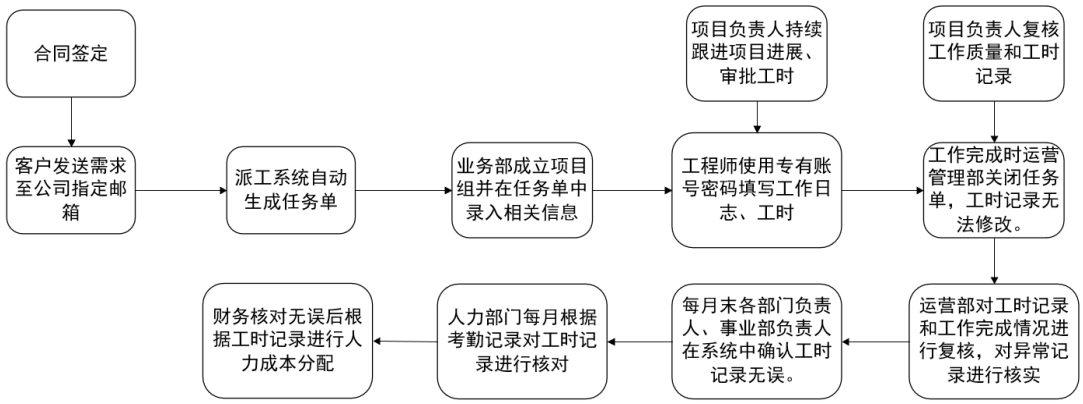
人工成本拆分流程如下图所示：



B、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：



①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		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	11,640.70	93.31%	8,635.98	90.69%	4,271.43	63.35%
直接材料	11.41	0.09%	1.17	0.01%	1.60	0.02%
外包服务	236.55	1.90%	578.55	6.08%	2,056.64	30.50%
其他成本	586.72	4.70%	306.85	3.22%	412.72	6.12%
小计	**12,475.38**	**100%**	**9,522.55**	**100%**	**6,742.40**	**100%**

分国内国外，直接人工占比如下所示：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国内业务	8,072.56	91.41%	6,535.18	92.82%	4,114.05	87.90%
海外业务	3,568.13	97.92%	2,100.80	84.63%	157.38	7.63%
合计	**11,640.70**	**93.31%**	**8,635.98**	**90.69%**	**4,271.43**	**63.35%**

分国内国外，外包服务占比如下所示：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国内业务	186.92	2.12%	226.11	3.21%	152.18	3.25%
海外业务	49.63	1.36%	352.44	14.20%	1,904.46	92.37%
合计	**236.55**	**1.90%**	**578.55**	**6.08%**	**2,056.64**	**30.50%**

报告期内，公司驻场运维业务成本主要由直接人工、外包服务构成，直接人工成本占比分别为 63.35%、90.69%和 93.31%，2019 年和 2020 年占比提高较多；

外包服务占比分别为 30.50%、6.08%和 1.90%。2019 年和 2020 年占比下降较多，主要原因是公司美国、加拿大等海外驻场运维业务 2018 年主要外包给美国凯威和加拿大凯威执行，公司收购加拿大凯威、新设美国亚康后，美国、加拿大等海外地区主要由子公司执行，因此直接人工占比提高，外包服务占比下降。

②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		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	1,914.00	54.99%	1,395.25	67.83%	671.65	66.63%
直接材料	54.62	1.57%	25.90	1.26%	4.46	0.44%
外包服务	1,169.90	33.61%	396.04	19.25%	236.36	23.45%
其他成本	342.19	9.83%	239.67	11.65%	95.58	9.48%
小计	**3,480.71**	**100%**	**2,056.86**	**100%**	**1,008.05**	**100%**

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 227.95 万元、372.21 万元和 1,113.60 万元，具体如下：

单位：万元

区域	2020 年	2019 年	2018 年
国外	591.66	127.82	177.73
国内	521.94	244.39	50.22
合计	**1,113.60**	**372.21**	**227.95**

A、国外

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，2018 年安装部署 7,268 台，外包服务费较高。

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 年大幅上涨的情况。

B、国内

国内售后维保外包费分别为 50.22 万元、244.39 万元和 521.94 万元，公司在国内大部分城市具有服务人员，对于售后维保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 66,778 台、140,022 台、99,811 台，安装台数较少时，公司服务人员能够执行，但随着安装部署台数增加，公司外包费用逐渐增多；外包费和安装部署、售后维保台数不存在完全的线性关系。

③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		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	1,391.21	52.90%	425.43	23.15%	87.05	4.70%
直接材料	124.89	4.75%	75.97	4.13%	37.56	2.03%
外包服务	572.18	21.76%	1,068.19	58.13%	1,615.33	87.25%
其他成本	541.54	20.59%	268.04	14.59%	111.54	6.02%
小计	**2,629.69**	**100%**	**1,837.62**	**100%**	**1,851.47**	**100%**

报告期内，公司国内交付实施业务成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	322.77	25.07%	167.78	31.56%	87.05	25.24%
直接材料	111.70	8.68%	67.19	12.64%	29.07	8.43%
外包服务	375.52	29.17%	86.72	16.31%	118.76	34.44%
其他成本	477.33	37.08%	210.01	39.50%	109.97	31.89%

成本小计	**1,287.31**	**100%**	**531.71**	**100%**	**344.85**	**100%**
收入	**2,751.90**		**1,131.72**		**902.19**	

报告期内，公司国内交付实施业务收入分别为 902.19 万元、1,131.72 万元和 2,751.90 万元，主要包括 CDN 节点建设；成本主要由直接人工、外包服务和差旅费、运输仓储费等其他成本构成。2019 年，直接人工成本金额及占比有所提高，主要是公司交付实施人员数量增加导致；相应的外包服务 2019 年占比较 2018 年占比有所降低，2020 年外包服务占比提高，主要是由于随着收入的提高，外包增加导致；其他成本主要由差旅费和运输仓储费构成。

报告期内，公司国外交付实施业务成本具体构成如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
直接人工	1,068.44	79.59%	257.64	19.73%	-	-
直接材料	13.19	0.98%	8.78	0.67%	8.49	0.56%
外包服务	196.67	14.65%	981.47	75.16%	1,496.57	99.33%
其他成本	64.08	4.77%	58.03	4.44%	1.57	0.10%
成本小计	**1,342.37**	**100%**	**1,305.91**	**100%**	**1,506.63**	**100%**
收入	**3,910.32**		**2,687.96**		**2,231.48**	

报告期内，公司国外交付实施业务收入分别为 2,231.48 万元、2,687.96 万元和 3,910.32 万元。

2018 年，公司国外交付实施业务由美国凯威、加拿大凯威实施，因此成本构成主要是外包服务。

公司收购加拿大凯威和新设美国亚康后，2019 年海外交付实施业务逐渐由子公司负责实施，因此 2019 年交付实施业务部分由子公司实施，部分外包给美国凯威和加拿大凯威，导致直接人工占比提高，外包服务占比下降。

2020 年，公司交付实施业务主要由子公司负责，随着自有人员的增加，导致直接人工成本金额上升，占比提高。

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 1,615.33 万元、1,068.19 万元和 572.18 万元，主要由国外外包构成，具体如下：

单位：万元

区域	2020 年		2019 年		2018 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
国外	196.67	34.37%	981.47	91.88%	1,496.57	92.65%
国内	375.52	65.63%	86.72	8.12%	118.76	7.35%
合计	**572.18**	**100%**	**1,068.19**	**100%**	**1,615.33**	**100%**

2018 年，国外交付实施服务由美国凯威、加拿大凯威执行，项目数量为 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 10 个，与 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，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。

（四）毛利及毛利率分析

1、公司毛利的构成分析

报告期内，公司的毛利构成具体情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务毛利	19,545.86	99.98%	17,634.18	99.98%	12,852.11	99.95%
其他业务毛利	4.75	0.02%	4.12	0.02%	6.45	0.05%
合计	**19,550.61**	**100%**	**17,638.30**	**100%**	**12,858.56**	**100%**

报告期内，公司毛利 99%以上来自于主营业务，其他业务毛利很小，公司主营业务突出。

2、主营业务分产品的毛利分析

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
IT 设备销售	**6,946.28**	**35.54%**	**9,344.87**	**52.99%**	**7,375.28**	**57.39%**
IT 运维服务	**12,599.58**	**64.46%**	**8,289.31**	**47.01%**	**5,476.82**	**42.61%**
其中：驻场运维服务	4,278.16	21.89%	2,905.24	16.48%	1,341.98	10.44%
售后维保服务	4,288.89	21.94%	3,402.01	19.29%	2,852.65	22.20%
交付实施服务	4,032.53	20.63%	1,982.06	11.24%	1,282.20	9.98%
合计	**19,545.86**	**100%**	**17,634.18**	**100%**	**12,852.11**	**100%**

报告期内，公司主营业务毛利总额分别为 12,852.11 万元、17,634.18 万元和 19,545.86 万元，呈逐年上升趋势。公司毛利由 IT 设备销售业务和 IT 运维服务业务两部分构成。报告期内，IT 设备销售业务毛利占比分别为 57.39%、52.99%和 35.54%，IT 运维服务毛利占比分别为 42.61%、47.01%和 64.46%。报告期内，随着 IT 运维服务业务占比的不断提升，IT 运维服务对毛利的贡献逐年提高。

3、综合毛利率变动分析

报告期内，公司主营业务综合毛利率如下：

分类	2020 年度	2019 年度	2018 年度
主营业务收入（万元）	121,193.82	134,558.51	109,107.12
主营业务成本（万元）	101,647.96	116,924.33	96,255.01
毛利（万元）	19,545.86	17,634.18	12,852.11
毛利率	16.13%	13.11%	11.78%

报告期内，公司主营业务的综合毛利率分别为 11.78%、13.11%和 16.13%。2019 年、2020 年有所提升，IT 运维服务毛利率高于 IT 设备销售业务，伴随着 IT 运维服务收入占比的提高，综合毛利率有所提高。

4、主营业务分产品的毛利率分析

报告期内，公司主营业务按产品分类的毛利率如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
IT 设备销售	**7.72%**	**8.28%**	**7.84%**
IT 运维服务	**40.40%**	**38.19%**	**36.32%**

其中：驻场运维服务	25.54%	23.38%	16.60%
售后维保服务	55.20%	62.32%	73.89%
交付实施服务	60.53%	51.89%	40.92%
合计	**16.13%**	**13.11%**	**11.78%**

（1）IT 设备销售

A、分产品毛利率

报告期内，公司 IT 设备销售业务的毛利率分别为 7.84%、8.28%和 7.72%，毛利率波动较小，基本保持在 8%的水平。

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：

单位：万元

年度	类型	销售收入	销售占比	毛利	毛利率
2020 年	服务器	71,083.03	78.97%	4,462.82	6.28%
	服务器配件	8,477.43	9.42%	654.62	7.72%
	网络设备配件	7,692.84	8.55%	1,220.20	15.86%
	其他	2,755.16	3.06%	608.63	22.09%
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%

报告期内，公司服务器毛利率为 6.71%、7.58%及 6.28%；公司服务器配件毛利率为 11.81%、10.86%及 7.72%；公司网络设备毛利率为 11.29%、14.08%及 15.86%。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。

B、主要客户毛利率分析

在 IT 设备销售方面，公司为 IT 增值服务商，提供以“选型顾问”为主的定制

化服务，而神州数码为分销商，一般不提供定制化服务。公司 IT 设备毛利率高于神州数码，同时，同行业可比公司毛利率均高于神州数码分销业务毛利率。

2018 年至 2020 年，同行业可比系统集成业务同类业务毛利率中位数分别为 8.80%、11.85%和 7.94%。报告期内，百果园、携程、BOSS 直聘、奥飞数据等客户与同行业可比公司系统集成毛利率中位数比较如下：

客户	2020 年	2019 年	2018 年
百果园	5.47%	12.88%	6.28%
携程	5.37%	8.93%	7.60%
BOSS 直聘	8.09%	9.65%	9.36%
奥飞数据	3.81%	18.89%	9.15%
金山云	6.46%	6.09%	5.42%
新浪	7.13%	8.62%	7.57%
同行业可比公司系统集成业务毛利率中位数	8.78%	11.85%	8.80%

根据上表，除 2019 年奥飞数据毛利率明显高于中位数外，其他客户、其他年度毛利率水平均未明显超过中位数水平。2019 年奥飞数据毛利率水平较高主要公司需承担海外运费、保险、关税等税费，因此产品价格相对较高。剔除相关税费影响因素后，奥飞数据毛利率均低于 IT 设备销售业务毛利率。报告期内，以上客户毛利率变动较大的具体原因如下：

①百果园

报告期内，公司客户百果园毛利率分别为 6.28%、12.88%及 5.47%。

2018 年，公司与百果园开始合作，其采购量较小（服务器 100 台左右），属于合作磨合和产品试用阶段，公司基于百果园市场地位和业务前景，公司产品销售单价较低，毛利率较低。

2019 年，通过前期磨合，公司与客户合作顺利并取得客户信任。由于百果园全部为海外市场销售，且采购机型变更为较高配置的存储型、计算型服务器。公司基于海外市场竞争程度较低，适度提高产品报价并最终中标，从而导致毛利率较 2018 年提高。

2020 年，公司 2019 年销售的高毛利率的储存型服务器未中标，而中标产品为毛利率较低的新增存储型服务器和毛利率下调的计算型服务器，从而导致毛利

率降低。

②BOSS 直聘

报告期内，公司客户 BOSS 直聘毛利率分别为 9.36%、9.65%及 8.09%，其毛利率水平基本保持稳定。

③奥飞数据

报告期内，公司客户奥飞数据毛利率分别为 9.15%、18.89%及 3.81%。

2018 年-2019 年，奥飞数据毛利率明显偏高，主要原因是奥飞数据 IT 设备主要集中在海外地区，公司需承担海外运输、保险及关税等税费，而相关费用金额较高（且不计入成本），因此产品价格相对较高，并导致业务毛利率偏高。

如将相关税费还原计入成本后，报告期内，奥飞数据毛利率分别为 3.43%、6.79%和 3.81%，奥飞数据毛利率水平大幅下降，并低于同期 IT 设备销售业务毛利率，毛利率水平正常。报告期内，奥飞数据毛利率波动是产品结构（高毛利服务器配件占比变动）和不同型号设备价格不同所致。

④携程

报告期内，公司客户携程毛利率分别为 7.60%、8.93%及 5.37%。

2018 年、2019 年，由于客户需求，公司向携程销售收入了部分高毛利服务器产品，从而导致当期毛利率水平提高。报告期内，整体而言，携程毛利率水平不存在明显高于 IT 设备销售业务毛利率水平的情形，不存在毛利率异常提高的情形。

（2）IT 运维服务

报告期内，IT 运维服务业务的毛利率分别为 36.32%、38.19%和 40.40%。IT 运维服务由驻场运维、售后维保和交付实施三部分构成，其毛利率波动主要是分部业务毛利率变动所致。

报告期内，公司三种 IT 运维业务毛利率存在差异，且变动趋势不同。公司 IT 运维毛利率水平和变动趋势主要由两大因素决定：一是业务性质，业务性质决定了毛利率水平；二是市场结构，不同的国内外市场，不同的客户结构，不仅影响毛利率水平，还影响毛利率变动趋势。

报告期内，公司三种 IT 运维业务毛利率具体如下：

项目	2020 年	2019 年	2018 年

驻场运维服务	25.54%	23.38%	16.60%
售后维保服务	55.20%	62.32%	73.89%
交付实施服务	60.53%	51.89%	40.92%
合计	**40.40%**	**38.19%**	**36.32%**

公司 IT 运维业务服务对象均为大中型互联网公司，大中型互联网公司在确定 IT 运维服务价格时，一般均采用招投标或邀标等市场化定价手段，因此公司 IT 运维服务的收费标准是由市场供需决定，是市场化定价的结果。

由于收费是市场化定价，公司对人工成本的控制能力决定了三种业务毛利率的高低。

A、业务性质不同、决定了毛利率水平

在三种 IT 运维业务中，人工成本均是主要成本，但由于业务性质不同，导致公司对人工成本的控制能力不同，从而决定了毛利率水平不同。

a、驻场运维

在驻场运维业务中，收入是由岗位决定，而岗位与服务人员直接对应，即人工成本受岗位约束，从而导致公司无法通过规模化等手段降低人工成本，因此驻场运维服务是三种业务中成本最刚性的和毛利率最低的。

b、售后维保、交付实施

在售后维保和交付实施业务中，收入与工作量直接相关，人工成本没有外部约束，公司可以通过规模优势、管理手段等降低人工成本，从而保证了该业务在较高毛利率水平。

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：

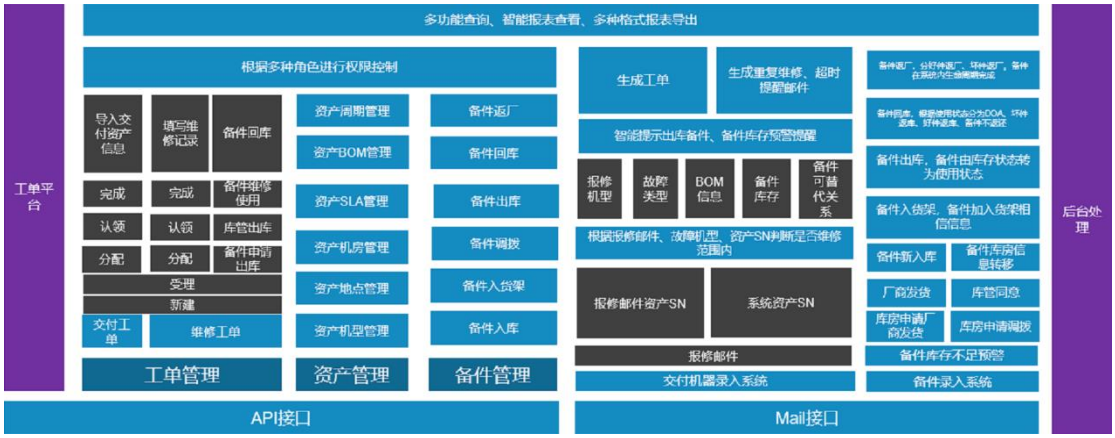
i、将系统及人员形成了有效的组合，通过人员的经验与知识库相结合，沉淀故障表象与解决方法，将其判断策略优化到系统中。系统可以依据故障代码自

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。

ii、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。

iii、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：



B、市场结构影响毛利率水平和变动趋势

公司三种 IT 运维服务均涉及国内、国外市场，国内外市场供需关系不同，导致国内外市场毛利率水平不同。公司三种 IT 运维服务的国内外收入占比不同，即收入结构不同，影响了毛利率水平和变动趋势。

此外，公司 IT 运维服务均不是标准服务，即使同类型业务，由于客户需求不同、要求标准不同，也导致业务收费存在一定差异，因此不同的客户结构也影响业务毛利率水平。

①驻场运维服务

报告期内，公司驻场运维服务的毛利率分别为 16.60%、23.38%和 25.54%。毛利率整体呈上升趋势。

报告期内，公司驻场运维业务由国内、国外两部分构成，国内外驻场运维业务毛利占比、毛利率情况具体如下：

时间	驻场运维毛利率	国内驻场运维		国外驻场运维	
		毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率
2020 年	25.54%	52.09%	20.15%	47.91%	36.00%
2019 年	23.38%	47.24%	16.31%	52.76%	38.18%
2018 年	16.60%	75.67%	17.83%	24.33%	13.67%

国内外不同市场，对驻场运维毛利率影响如下：

2018 年，国外市场毛利贡献较低，占比在 20%上下，驻场运维整体毛利率由国内市场决定，其毛利率变动趋势与国内毛利率变动一致。由于国内市场毛利率基本稳定，驻场运维毛利率与国内毛利率水平接近并保持稳定。

2019 年开始，国外市场毛利贡献在 50%左右，驻场运维毛利率由国内外市场共同决定。2019 年，国外市场毛利率提高 24.51 个百分点，国内市场毛利率略有下降，导致驻场运维毛利率提高 6.78 个百分点。

2020 年，国外市场毛利率下降 2.18 个百分点，国内市场毛利率上升 3.84 百分点，双方共同导致驻场运维毛利率提高 2.16 个百分点。

A、国内毛利率

2018 年至 2019 年，国内驻场运维毛利率呈小幅的趋势，主要原因是：人均收入的上涨与人均成本的上涨相抵消，但成本上涨略高于收入上涨，毛利率下降幅度不大。

2020 年，国内驻场运维毛利率提高了 3.84 个百分点，主要原因如下：

①受新冠疫情影响，企业被减免社保费用，导致人工成本下降，毛利率上升；

②通过对驻场人员的精细化管理，公司减少了冗余的备岗人员，备岗人员减少导致人均收入提高，并提高毛利率。

B、国外毛利率

2019 年，国外驻场运维毛利率同比上升 24.51 个百分点，主要原因是：公司成立了二级子公司美国亚康，并用美国亚康管理实施美国业务，不再通过美国凯威，自有人员人均薪酬比外包人员人均成本下降 34.45%，毛利率大幅改善。

2020 年，海外毛利率由 38.18%下降至 36.00%，变动幅度不大。

C、举例说明

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，虽然浮动费用会提高人均收入，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。

②售后维保服务

报告期内，公司售后维保服务的毛利率分别为 73.89%、62.32%和 55.20%，维持在较高的水平。

报告期内，公司售后维保业务由国内、国外两部分构成。国内售后维保毛利贡献分别为 90.47%、78.28%和 70.51%，由于国内市场始终超过 70%，国内市场毛利率变动是影响售后维保业务毛利变动的主要因素。报告期内，国内外售后维保业务毛利占比、毛利率情况如下：

时间	售后维保毛利率	国内售后维保		国外售后维保	
		毛利占比	毛利率	毛利占比	毛利率
2020 年	55.20%	70.51%	58.47%	29.49%	48.69%
2019 年	62.32%	78.28%	62.71%	21.72%	60.97%
2018 年	73.89%	90.47%	75.66%	9.53%	60.45%

报告期内，由于国外售后维保覆盖率不足，部分国家地区需要外包商，导致人工成本较高，因此国外市场毛利率较国内市场毛利率低，国外毛利占比较低，因此毛利率变动由国内市场决定。

2019 年度，因人均薪酬上涨，业务量增加导致人员差旅费等其他费用相应增长，以及由于业务量增加导致的外包增加。人均薪酬的上升、外包费用增加以及差旅费等其他费用的增加，共同作用导致毛利率下降。

2020 年度，随着服务器安装部署数量增加，公司增加了外包，导致毛利率有所下降。售后维保毛利率虽呈下降趋势，但下降幅度逐年减少。

报告期内，台均部署服务单价小幅上升趋势，主要是部署机型不同导致。台均售后维保单价小幅下降趋势，分别下降了 6.58%和 5.13%，售后维保台均收费下降主要是部分机型的售后维保费用降低。

A、国内市场毛利率较高的原因

报告期内，国内售后维保毛利率情况如下：

客户	2020 年		2019 年		2018 年	
	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率	收入占比	毛利率
ODM	91.51%	59.93%	90.91%	62.79%	60.29%	68.66%
品牌厂商	-	-	2.83%	31.88%	37.41%	85.77%
其他	8.49%	42.74%	6.26%	75.47%	2.30%	94.70%
合计	**100%**	**58.47%**	**100%**	**62.71%**	**100%**	**75.66%**

注释：ODM 为富士康和英业达合计；品牌厂商为紫光股份。紫光股份收入主要 2018 年，毛利率较高，主要原因是紫光股份服务器较为集中，人员效率较高，因此毛利率较高。2019 年紫光股份到期后不在合作，收入下降较快。

a、ODM 客户毛利率较高的原因

①ODM 客户收费情况

报告期内，加权平均部署单价和售后维保单价具体如下：

期间	台均部署单价（元/台）	年台均售后维保单价（元/台）
2020 年	119.19	146.92
2019 年	109.25	154.87
2018 年	103.49	165.78

②ODM 客户人工成本情况

报告期内，公司售后维保业务的人工成本、人员数量、人均薪酬等情况如下：

期间	在保机器数量（台/月）	人均维保机器数量（台/人月）	人数	人工成本人均（元/人月）	外包费用人均（元/人月）	其他费用人均（元/人月）
2020 年	240,621	1,744	138	7,212.06	3,151.79	1,811.31
2019 年	150,528	1,344	112	7,345.51	1,818.38	1,526.16
2018 年	82,354	1,113	74	5,842.73	565.54	848.42

③ODM 客户人均创收和毛利率情况

报告期内，ODM 客户人均创收、人均成本、毛利率情况如下：

单位：元

期间	人均创收	人均成本	毛利率

2020 年	342,978.41	137,424.77	59.93%
2019 年	344,731.79	128,280.60	62.79%
2018 年	277,881.75	87,080.28	68.66%

由此可见，由于公司人均服务机器台数较多，公司售后维保服务毛利率较高。

报告期内，国内 ODM 客户维修单数及人均月单数如下所示：

期间	在保机器数量（台/月）	人均维保机器数量（台/人月）	人数	总维修单	人均月维修单数
2020 年	240,621	1,744	138	32,275	19.49
2019 年	150,528	1,344	112	19,161	14.26
2018 年	82,354	1,113	74	13,014	14.66

报告期内，国内 ODM 客户人均月维修单数分别为 14.66 单、14.26 单、19.49 单，在合理人工范围内，因此人均维保机器数量合理。

此外，公司售后维保业务系统自动对接终端用户报修系统，并据此派遣工程师进行维修，并生成维修派工单；公司完成维修后，经终端用户确认后，关闭维修派工单，公司售后维保系统自动推送维修反馈至 ODM 厂商。从而保证了公司售后维保单的准确性和完整性。

b、品牌厂商客户毛利率较高的原因

品牌厂商为紫光股份，紫光股份售后维保毛利率 2018 年较高，人均收入、人均成本、毛利率情况如下：

单位：元

期间	月均台数	人数	人均台数	人均收入	人均成本	毛利率
2018 年	71,093	25	2,844	510,412.45	72,615.87	85.77%

由于紫光股份售后维保业务机房较为集中，由于其安装部署工作量较少，工作主要为售后维保，因此人均台数较多，人均收入较高，因此毛利率较高。

B、国外市场毛利率较高的原因

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	2019 年	2018 年
收入	2,597.66	1,211.78	449.94
成本	1,332.99	472.93	177.96
毛利	1,264.67	738.85	271.99
国外毛利占比	29.49%	21.72%	9.53%

毛利率	48.69%	60.97%	60.45%

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	2019 年	2018 年
英业达	收入	509.97	595.45	449.94
	收入占比	19.63%	49.14%	100.00%
	毛利率	48.40%	73.19%	60.45%
富士康	收入	2,087.30	616.34	-
	收入占比	80.35%	50.86%	-
	毛利率	48.75%	49.17%	-

报告期内，国外英业达售后维保业务毛利率分别为 60.45%、73.19%和 48.40%。2018 年，公司海外售后维保服务由外包商美国凯威执行，根据双方商务谈判定价，毛利率为 60.45%，毛利率较高。由于同行业上市公司未单独披露售后维保服务业务的毛利率，因此无法选取同行业上市公司进行对比。

英业达毛利率变化主要原因如下：

1、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；

2、2020 年毛利率较 2019 年毛利率下降 24.79 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，但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。

③交付实施服务

报告期内，公司交付实施服务的毛利率分别为 40.92%、51.89%和 60.53%。毛利率在较高水平波动。

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	60.53%	36.32%	53.22%	63.68%	65.67%
2019 年	51.89%	30.27%	53.02%	69.73%	51.42%
2018 年	40.92%	43.47%	61.78%	56.53%	32.48%

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	2018 年由外包商美国凯威和加拿大凯威执行；2019 年至 2020 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 61.78%下降至 53.22%，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，毛利率由 32.48%提高到 65.67%，国外毛利率提高的因素主要为执行方式的变化，由外包商美国凯威和加拿大凯威执行转变为公司二级子公司执行，降低了成本，毛利率提高较快。

i、国外毛利率量化分析

国外交付实施毛利率 32.48%、51.42%和 65.67%，毛利率变动较大。具体如下：

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%

由此可见，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 年和 2019 年相比，毛利率提升 14.25 个百分点，主要原因是 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 年全部由美国亚康执行，成本进一步下降，从而导致毛利率提高。

ii、国内毛利率量化分析

2018 年至 2020 年，国内交付实施毛利率分别为 61.78%、53.02%和 53.22%，毛利率由 61.78%下降至 53.22%，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 2018 年提高了 25.28%，同期毛利率下降了 8.76 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。

5G 技术的发展对 CDN 建设具有推动作用。相对于 3G、4G 而言，5G 具有大容量、高并发和高交互的特征，有助于开发与数据相关的技术，催生新的应用场景。

④主要客户毛利率分析

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	2019 年
中国电信	36.30%	41.47%
字节跳动	42.65%	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，字节跳动毛利率较中国电信高 6.35 个百分点，除价格因素影响 4 个百分点之外，2.35 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	2019 年
中国电信	68.10%	48.71%
字节跳动	66.70%	46.75%

由上表可见，中国电信和字节跳动毛利率差异不大。

综上所述，海外价格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。

除 2018 年-2019 年中美国市场外，公司售后维保、交付实施业务中的外包服务主要为重复性、技术要求低的工作，虽然售后维保、交付实施中外包服务占比高于驻场运维，但其占总成本比例依然较低。此外，由于驻场运维服务中人员数量受岗位数量约束，公司无法通过管理手段、业务规模等提高人工效率、因此，驻场运维毛利率低于同期的售后维保、交付实施的毛利率具有合理性。

5、同行业公司毛利率比较

（1）IT 设备销售

同行业上市公司毛利率如下所示：

单位：%

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
天玑科技	13.19	13.27	6.77
银信科技	7.09	7.42	7.03
宇信科技	8.78	11.68	9.78
神州信息	11.95	12.01	9.85
海量数据	未披露	20.27	19.55
先进数通	3.86	7.24	7.82
平均值	**8.97**	**11.98**	**10.13**
中位数	**8.78**	**11.85**	**8.80**
本公司	**7.72**	**8.28**	**7.84**

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。天海量数据 2020 年不再区分系统集成和技术服务。

由上表可见，公司 IT 设备销售毛利率略低于同行业上市公司平均值，主要原因是由于公司客户为大中型互联网公司和云厂商，采购量大，毛利率较低。

（2）IT 运维服务

同行业上市公司毛利率如下所示：

单位：%

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
天玑科技	37.70	32.92	32.09
银信科技	43.50	43.69	52.78
宇信科技	40.18	40.12	38.01
神州信息	23.80	24.23	28.79
海量数据	未披露	41.82	33.73
先进数通	40.54	29.32	27.96
平均值	**37.14**	**35.35**	**35.56**
中位数	**40.18**	**36.52**	**32.91**
本公司	**40.40**	**38.19**	**36.32**

注释：天玑科技选取业务分项 IT 外包服务、银信科技选取业务分项 IT 基础设施服务、宇信科技选取业务分项人员外包及运维服务（2019 年选取软件开发及服务）、神州信息选取业务分项软件开发及技术服务、海量数据选取业务分项技术服务、先进数通选取业务分项 IT 运行维护服务，海量数据 2020 年不再区分系统集成和技术服务。

公司 IT 运维服务业务毛利率与同行业上市公司平均毛利率相比不存在重大差异。

（五）期间费用分析

报告期内，公司期间费用的变化情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
销售费用	1,941.63	1.60%	2,865.14	2.13%	2,480.40	2.27%
管理费用	3,407.95	2.81%	3,172.28	2.35%	1,779.42	1.63%
研发费用	1,037.46	0.86%	958.04	0.71%	727.46	0.67%
财务费用	1,166.26	0.96%	931.61	0.69%	615.28	0.56%
合计	**7,553.30**	**6.23%**	**7,927.07**	**5.88%**	**5,602.56**	**5.13%**

注释：占比为占营业收入比例。

报告期内，随着业务扩张和营业收入的增加，公司销售费用、管理费用、研发费用、财务费用均呈上升趋势。期间费用分别为 5,602.56 万元、7,927.07 万元和 7,553.30 万元，占营业收入的比例分别为 5.13%、5.88%和 6.23%。

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。

1、销售费用

报告期内，公司销售费用分别为 2,480.40 万元、2,865.14 万元和 1,941.63 万元，占同期营业收入比例分别为 2.27%、2.13%和 1.60%。

报告期内，公司销售费用构成如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	1,409.81	72.61%	1,428.37	49.85%	1,050.73	42.36%
物流费用	-	-	625.24	21.82%	487.94	19.67%
业务招待费	317.80	16.37%	285.47	9.96%	213.55	8.61%
交通差旅费	107.89	5.56%	174.01	6.07%	153.83	6.20%
会务费	8.79	0.45%	148.35	5.18%	162.20	6.54%
技术咨询服务费	13.09	0.67%	94.20	3.29%	304.21	12.26%
折旧费用	56.02	2.89%	57.61	2.01%	35.98	1.45%
办公费	15.65	0.81%	28.88	1.01%	22.33	0.90%
招投标费	0.25	0.01%	0.64	0.02%	21.37	0.86%

项目	2020 年		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
其他费用	12.34	0.64%	22.36	0.78%	28.27	1.14%
合计	**1,941.63**	**100%**	**2,865.14**	**100%**	**2,480.40**	**100%**

2019 年和 2020 年的销售费用分别同比增长 15.51%、-32.23%。2019 年，销售费用增长主要系业务规模扩大导致的销售人员薪酬、物流费用、会务费以及业务招待费等增加。2020 年根据新会计准则，物流费用计入营业成本，导致 2020 年销售费用有所下降，物流费用大约 490 万。

（1）职工薪酬

报告期内，公司的职工薪酬分别为 1,050.73 万元、1,428.37 万元和 1,409.81 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.96%、1.06%和 1.16%，略有增长，但相对稳定。

（2）物流费用

报告期内，公司的物流费用分别为 487.94 万元、625.24 万元和 0 万元，占营业收入的比例分别为 0.45%、0.46%和 0%。公司 IT 设备销售业务运输方式包括品牌厂商直发和公司发货两种，前者由品牌厂商承担运输费，后者由公司承担。公司 IT 设备主要是服务器，服务器价格较高，单位运费相对较低，物流费用占收入比例较低。2020 年根据新会计准则，物流费用计入营业成本。

（3）业务招待费

公司业务招待费系因业务发展的需要而发生的各类招待支出。报告期内，公司业务招待费分别为 213.55 万元、285.47 万元和 317.80 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.20%、0.21%和 0.26%，占比较为稳定。

（4）交通差旅费

报告期内，公司交通差旅费系因业务发展的需要而发生的交通、住宿支出。报告期内，公司交通差旅费分别为 153.83 万元、174.01 万元和 107.89 万元，占主营业务收入的比例分别为 0.14%、0.13%和 0.09%，2018 年-2019 年，占比基本稳定。2020 年受疫情影响，交通差旅费占比略有下降。

（5）会务费

报告期内，公司会务费分别为 162.20 万元、148.35 万元和 8.79 万元，系公司为推广其业务开办或参加展会的费用。

（6）技术咨询服务费

报告期内，公司发生的技术咨询服务费分别为 304.21 万元、94.20 万元和 13.09 万元，2018 年公司的技术咨询服务费较高，主要是由于公司子公司上海倚康为开拓杭千高速智慧化管理相关的业务，聘请杭州实物链科技有限公司提供物联网等领域的业务咨询，而支付的技术咨询服务费。

（7）同行业对比分析

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司销售费用占营业收入的比重分别为 2.27%、2.13%和 1.60%，低于可比公司平均水平。报告期内，同行业上市公司销售费用占营业收入比重如下所示：

公司	2020 年		2019 年		2018 年	
	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	5.69%	15.34%	6.10%	16.78%	5.53%	6.07%
宇信科技	4.84%	20.13%	4.74%	22.51%	5.07%	22.01%
海量数据	6.23%	未披露	5.50%	30.67%	4.42%	27.97%
神州信息	4.21%	56.94%	4.97%	46.67%	6.08%	53.92%
银信科技	6.37%	61.56%	7.37%	50.89%	9.26%	52.58%
先进数通	1.16%	88.86%	2.86%	75.66%	3.14%	73.99%
亚康万玮	**1.60%**	**74.27%**	**2.13%**	**83.87%**	**2.27%**	**86.18%**

注:计算销售费用率时，剔除了股份支付影响。

公司销售费用率低于同行业的主要原因是：（1）主营业务结构不同，公司主营业务中 IT 设备销售业务规模大、占比高；（2）公司主要客户均为大中型互联网公司，互联网公司 IT 设备需求大，重复购买率也高，公司主要客户维持成本较低；（3）公司长期专注于互联网行业，已形成标准化的业务流程，同时 IT 设备标准化程度高，公司业务流程短，获得客户订单不需要投入大量的人力、物力。

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。

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。

单位：万元

项目	项目	2020 年	2019 年	2018 年
天玑科技	销售费用	2,799.07	2,573.98	2,142.17
	销售费用中职工薪酬	2,225.16	1,797.52	1,685.20
	职工薪酬占销售费用比例	79.50%	69.83%	78.67%
	销售人数	76	76	73
	平均薪酬	29.47	23.81	23.24
银信科技	销售费用	14,757.71	11,367.35	11,296.00
	销售费用中职工薪酬	4,008.21	3,551.78	2,766.08
	职工薪酬占销售费用比例	27.16%	31.25%	24.49%
	销售人数	124	121	110
	平均薪酬	32.46	29.35	25.26
宇信科技	销售费用	14,418.01	12,562.31	10,847.78
	销售费用中职工薪酬	8,304.67	7,754.11	6,304.87
	职工薪酬占销售费用比例	57.60%	61.73%	58.12%
	销售人数	87	87	-
	平均薪酬	96.01	89.13	-
神州信息	销售费用	45,006.72	50,392.49	55,175.03
	销售费用中职工薪酬	26,371.93	24,212.62	27,269.64
	职工薪酬占销售费用比例	58.60%	48.05%	49.42%
	销售人数	760	751	792
	平均薪酬	34.72	32.26	34.43
海量数据	销售费用	2,471.05	3,226.53	2,876.03
	销售费用中职工薪酬	1,656.70	1,937.08	1,314.29
	职工薪酬占销售费用比例	67.04%	60.04%	45.70%
	销售人数	91	93	83
	平均薪酬	18.31	20.94	15.83
先进数通	销售费用	5,227.96	5,123.72	4,367.81
	销售费用中职工薪酬	2,860.91	2,947.84	2,168.00
	职工薪酬占销售费用比例	54.72%	57.53%	49.64%

	销售人数	105	83	72
	平均薪酬	27.38	35.52	30.11
平均	平均职工薪酬占销售费用比例	57.44%	54.74%	51.01%
	平均销售人数	97	93	85
	平均薪酬	28.47	28.38	25.77
发行人	销售费用	1,941.63	2,865.14	2,480.40
	销售费用中职工薪酬	1,409.81	1,428.37	1,050.73
	职工薪酬占销售费用比例	72.61%	49.85%	42.36%
	销售人数	74	64	71
	平均薪酬	20.43	22.32	14.80

注释：销售人数为年初与年末平均数；2018 年由于未获取宇信科技平均销售人数，计算平均值时均剔除了宇信科技；计算平均值销售人数时，剔除了神州信息极端值的影响,计算平均薪酬时，剔除了极端值宇信科技的影响。

2018 年-2020 年，同行业上市公司平均销售人数为 85、93、97 人，公司平均销售人数为 71、64、74 人，略低于上市公司平均值，主要原因是公司专注于互联网行业多年，拥有深厚的客户基础，客户合作稳定，无需较多的销售人员。

2018 年-2020 年，公司销售人员平均薪酬为 14.80 万元、22.32 万元、20.43 万元，与上市时间较晚的海量数据非常接近，2018 年-2020 年海量数据销售人员平均薪酬为 15.83 万元、20.94 万元、18.31 万元。

报告期内，同行业上市公司销售费用中职工薪酬平均占比为 51.01%、54.74%、57.44%，公司销售费用中职工薪酬占比为 42.36%、49.85%、72.61%。2018 年-2019 年，公司与同行业上市公司基本一致；2020 年公司职工薪酬占比较高，主要原因是公司办公费、车辆使用费等较少，而上市公司比例较高导致。

2、管理费用

报告期内，公司管理费用的具体构成如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	1,707.08	50.09%	1,390.99	43.85%	716.34	40.26%
房租、物业费及水电费	526.66	15.45%	496.79	15.66%	334.30	18.79%
中介机构费	169.55	4.98%	364.18	11.48%	74.69	4.20%
咨询顾问费	234.82	6.89%	209.12	6.59%	135.11	7.59%

办公费	191.80	5.63%	172.35	5.43%	124.74	7.01%
交通差旅费	95.54	2.80%	165.07	5.20%	122.70	6.90%
业务招待费	197.03	5.78%	144.51	4.56%	92.76	5.21%
折旧费用	155.99	4.58%	141.19	4.45%	63.22	3.55%
长期待摊费用摊销	28.77	0.84%	31.60	1.00%	39.78	2.24%
财产保险费	13.01	0.38%	25.85	0.81%	6.54	0.37%
无形资产摊销费	24.35	0.71%	13.46	0.42%	8.21	0.46%
社保代理费	11.69	0.34%	10.14	0.32%	16.72	0.94%
车辆费	16.09	0.47%	5.33	0.17%	13.42	0.75%
股份支付	-	-	-	-	-	-
其他费用	35.57	1.04%	1.70	0.05%	30.87	1.73%
合计	**3,407.95**	**100%**	**3,172.28**	**100%**	**1,779.42**	**100%**

报告期内，公司管理费用分别为 1,779.42 万元、3,172.28 万元和 3,407.95 万元，占营业收入比例分别为 1.63%、2.35%和 2.81%。随着公司规模的扩大，公司管理费用持续增长，2019 年和 2020 年分别较上一年增长 78.28%、7.43%。管理费用主要包括职工薪酬、房租、物业费及水电费、中介机构费用等。

（1）职工薪酬

报告期内，公司职工薪酬分别为 716.34 万元、1,390.99 万元和 1,707.08 万元，逐年上升。职工薪酬占主营业务收入比例分别为 0.66%、1.03%和 1.41%，2019 年、2020 年占比提高的主要原因是公司收购和新设海外子公司，海外子公司管理人员薪酬较高以及公司 2019 年、2020 年整体业绩较好，管理人员薪酬提高导致。

（2）房屋租赁及物业费

公司的办公场所以及仓库均通过租赁方式获取。报告期内，公司房屋租赁及物业费分别为 334.30 万元、496.79 万元和 526.66 万元。2019 年以来，房屋租赁及物业费增长较快，主要系房屋租金上涨以及新增海外子公司产生的房屋租赁费。

（3）中介机构费

报告期内，公司中介机构费分别为 74.69 万元、364.18 万元和 169.55 万元，2019 年增加较多，主要原因是公司为 IPO 上市聘请中介机构导致。

（4）同行业对比分析

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司管理费用占营业收入的比重分别为 1.63%、2.35%和 2.81%，低于可比公司平均水平。报告期内，同行业上市公司管理费用占营业收入比重如下表所示：

公司	2020 年		2019 年		2018 年	
	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	13.13%	15.34%	10.01%	16.78%	10.80%	6.07%
宇信科技	8.50%	20.13%	8.75%	22.51%	9.67%	22.01%
海量数据	5.13%	未披露	3.62%	30.67%	2.76%	27.97%
神州信息	2.69%	56.94%	3.97%	46.67%	3.47%	53.92%
银信科技	1.99%	61.56%	2.68%	50.89%	2.75%	52.58%
先进数通	1.73%	88.86%	2.89%	75.66%	3.35%	73.99%
亚康万玮	**2.81%**	**74.27%**	**2.35%**	**83.87%**	**1.63%**	**86.18%**

注:计算管理费用率时，剔除了股份支付影响。

公司的管理费用率与银信科技、神州信息和海量数据大致相当，低于天玑科技和宇信科技。公司与几家上市公司的主要差异原因如下：（1）主营业务结构不同，公司主营业务中 IT 设备销售业务规模大、占比高；（2）公司长期专注于互联网行业，主要客户均为长期合作的互联网公司，公司已形成标准化业务流程，客户粘性较高，业务管理难度低，相应地节省了人工费用、办公费等支出。

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%-5%；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。

3、研发费用

（1）报告期内，公司研发费用的具体构成如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	851.02	82.03%	841.38	87.82%	640.15	88.00%

项目	2020 年度		2019 年度		2018 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
房租及物业费	59.20	5.71%	59.33	6.19%	63.31	8.70%
折旧费	6.15	0.59%	14.12	1.47%	13.15	1.81%
交通差旅费	24.41	2.35%	26.01	2.71%	5.01	0.69%
办公费	21.89	2.11%	3.21	0.34%	2.26	0.31%
服务器托管费	62.27	6.00%	-	-	-	-
其他费用	12.50	1.21%	13.99	1.46%	3.57	0.49%
合计	**1,037.46**	**100%**	**958.04**	**100%**	**727.46**	**100%**

报告期内，公司研发费用分别为 727.46 万元、958.04 万元和 1,037.46 万元，占母公司收入比例分别为 4.79%、4.66%和 4.05%，占比较为稳定。公司研发费用主要由员工薪酬、房屋租赁费等构成。

（2）研发项目费用支出和实施进度

截至招股说明书签署日，报告期内公司研发项目费用支出和实施进度如下：

单位：万元

序号	项目名称	2020 年	2019 年	2018 年	实施进度
1	基于云计算的多云运营管理平台	254.33	-	-	已完成
2	资源调度平台	117.89	-	-	已完成
3	企业项目一体化管理平台	104.98	-	-	已完成
4	云产品账单核对分析系统	84.79	-	-	已完成
5	成本控制平台项目	288.97	353.76	-	已完成
6	服务云调度平台	105.96			研发中
7	成本控制平台 2.0	58.84			已完成
8	混合云管理平台开发项目	-	206.02	-	已完成
9	多云管理平台开发项目	-	199.94	-	已完成
10	服务运营可视化平台项目	-	76.92	-	已完成
11	服务云平台项目	-	55.15	-	已完成
12	ATalk 商业 IM 项目	-	44.46	-	已完成
13	合同管理系统项目	21.69	21.79	-	已完成
14	亚康智能数据中心管理平台	-	-	271.01	已完成
15	亚康智能数据采集平台	-	-	199.03	已完成
16	亚康厂商服务管理系统	-	-	157.80	已完成
17	亚康智能监控平台	-	-	99.62	已完成

	合计	**1,037.46**	**958.04**	**727.46**	

发行人研发团队始终专注于主营业务，结合客户的成功应用与实践经验，开发了驻场管理系统、厂商服务管理系统、智能数据中心管理平台等一系列适用于发行人业务特点的应用软件，为发行人的订单流转、业务操作、高效管理、数据分析等提供了系统支撑。报告期内，发行人研发项目形成的主要成果及对主营业务的贡献程度列示如下：

时间	研发项目	对应软件著作权	对主营业务的主要贡献程度
2018年	亚康智能数据中心管理平台	亚康智能数据中心管理平台V2.0 数据中心运维可视化管理系统V1.0 态势感知运维管理系统V1.0 态势感知运维监控系统V1.0	为驻场运维提供运维系统，帮助运维人员更准确、直观监控资产，实现及时预警、快速响应，提升IDC应急能力。
	亚康智能数据采集平台	亚康智能数据采集平台V2.0 数据采集引擎系统V1.0、	为驻场运维提供运维系统，采用多种方式获取资产软、硬件信息，可视化展示让运维人员更直观管理资产。
	亚康厂商服务管理系统	亚康厂商服务管理系统V2.0	为售后维保提供系统支持，该项目是ODM产品服务管理系统、售后服务管理系统的升级项目；项目中新增厂商角色与优化功能，使系统使用更贴合业务，做到系统与业务相互结合，相互指导。
	亚康智能监控平台	亚康智能监控平台V2.0	为驻场运维提供运维系统，通过监控模型、预测模型来实现资产生命周期预测，帮助IDC运维对机房资产故障率、备机备件数量的管控
2019年	混合云管理平台开发项目	SWANCMP混合云管理系统V1.0、SWANMonitor混合云运维管理系统V1.0等	为云服务进行业务布局
	多云管理平台开发项目	SWANATMS跨境电商账号机管理系统V1.0、SWANDesktop云桌面管理系统V1.0等	为云服务进行业务布局
	服务运营可视化平台项目	服务运营客户管理系统V1.0、服务运营应收账款管理系统V1.0、服务运营可视化平台V1.0	为驻场运维、交付实施、售后维保提供运营系统，通过系统帮助三条业务线处理商机、销售机会、订单、开票、回款等功能，实现成本与收入的可视化展示，为决策层提供数据支撑。
	服务云平台项目	BOM系统V1.0、亚康厂商服务管理系统V2.0	为售后维保提供系统支持，该项目是亚康厂商服务管理系统的升级项目；项目中新增与厂商、客户系统数据打通，实

时间	研发项目	对应软件著作权	对主营业务的主要贡献程度
			现更及时有效的响应维保需求；新增的BOM、备件管理有效提升维保人员维修合规性，提升维保效率，
	ATalk 商业IM 项目	ATalk 商业 IM 平台 V1.0	为驻场运维、交付实施、售后维保提供运营提供交流工具，方便员工工作交流并保证交流数据安全性。
	成本控制平台	费用报销系统 V1.0 房租回票管理系统 V1.0 运费管理系统 V1.0 借款管理系统 V1.0 房屋租赁管理平台 V1.0	为驻场运维、交付实施、售后维保提供费用管理平台，平台内报销、借款、运费、租房等模块帮助员工实现资金的快速流转，使员工全身心投入工作中。费用管控帮助企业更好控制费用支出，实现项目成本的管控。
	合同管理系统	AMS 合同管理系统 V1.0 服务合同系统 V1.0 开票管理平台 V1.0 销售合同管理平台 V1.0 商务合同管理系统 V1.0	为各类业务线提供合同管理，帮助管理合同台账；系统自动关联客户、应收账款、回款等信息，全面把控企业风险。
2020年	成本控制平台项目	费用报销系统 V1.0 房租回票管理系统 V1.0 运费管理系统 V1.0 借款管理系统 V1.0 房屋租赁管理平台 V1.0	为驻场运维、交付实施、售后维保提供费用管理平台，平台内报销、借款等模块帮助员工实现资金的快速流转，提高员工工作效率，并帮助企业更好控制费用支出，实现项目成本的管控。
	基于云计算的多云运营管理平台	SWANCMDB 资产管理系统 V1.0 SWANVMM 虚拟机管理系统 V1.0	为云服务进行业务布局
	资源调度平台	亚康厂商服务管理系统 V2.0	为售后维保提供系统支持，该项目是服务云平台的升级项目；项目中新增厂商支持，并适配新厂商需求。
	企业项目一体化管理平台	SWANCMDB 资产管理系统 V1.0 SWANVMM 虚拟机管理系统 V1.0	为云服务进行业务布局
	云产品账单核对分析系统	公有云账单管理系统 V1.0 云项目全生命周期管理系统 V1.0	为云服务进行业务布局
	合同管理系统	AMS 合同管理系统 V1.0 服务合同系统 V1.0 开票管理平台 V1.0 销售合同管理平台 V1.0 商务合同管理系统 V1.0	为设备销售、驻场运维、交付实施、售后维保提供合同管理，帮助管理合同台账；系统自动关联客户、应收账款、回款等信息，全面把控企业风险。

（3）同行业对比分析

2018 年度、2019 年度和 2020 年度，公司研发费用占营业收入的比重分别为 0.67%、0.71%和 0.86%，低于可比公司平均水平。报告期内，同行业上市公司研发费用占营业收入比重如下所示：

公司	2020 年		2019 年		2018 年	
	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	10.01%	15.34%	9.51%	16.78%	8.58%	6.07%
宇信科技	10.51%	20.13%	10.35%	22.51%	8.60%	22.01%
海量数据	12.02%	未披露	8.61%	30.67%	7.43%	27.97%
神州信息	4.78%	56.94%	3.70%	46.67%	2.61%	53.92%
银信科技	2.52%	61.56%	3.32%	50.89%	3.71%	52.58%
先进数通	1.44%	88.86%	3.15%	75.66%	3.09%	73.99%
亚康万玮	0.86%	74.27%	0.71%	83.87%	0.67%	86.18%

注:计算研发费用率时，剔除了股份支付影响。

公司研发费用率低于同行业的主要原因是：（1）业务结构不同导致，公司的 IT 设备销售业务收入占比较高，且互联网行业 IT 设备标准化程度高，公司在 IT 设备销售业务上无研发投入；（2）公司研发集中在 IT 运维服务领域，如果公司以 IT 运维业务收入为研发基准的话，报告期内，公司研发费用率则分别为 4.82%、4.41%和 3.33%，高于银信科技，低于天玑科技、宇信科技、神州信息和海量数据。

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。

公司研发聚焦于主营业务，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。

4、财务费用

报告期内，公司财务费用构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
利息支出	677.39	932.92	649.82
减：利息收入	19.87	17.20	24.92

汇兑损失	701.15	95.48	111.16
减：汇兑收益	257.54	272.73	221.91
手续费支出	21.43	18.08	8.56
其他	43.70	175.06	92.56
合计	**1,166.26**	**931.61**	**615.28**

报告期内，公司财务费用主要由利息支出、利息收入、汇兑损益及手续费构成。报告期内，公司财务费用持续上升。随着公司业务规模与采购需求的持续扩大，公司用于支付货款的银行借款和保理融资增多，相应利息及筹资相关费用支出增长较快。此外，公司汇兑收益系由于人民币贬值所致。

（六）其他收益

报告期内，公司其他收益的构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
增值税进项税额加计抵减	92.92	54.71	-
稳岗补助	53.22	2.11	0.59
个税手续费退回	9.72	-	-
吸纳就业补贴	1.25	-	-
合计	**157.11**	**56.83**	**0.59**

公司增值税进项税额加计抵减为根据《关于深化增值税改革有关政策的公告》规定，自 2019 年 4 月 1 日至 2021 年 12 月 31 日，允许生产、生活性服务业纳税人按照当期可抵扣进项税额加计 10%，抵减应纳税额，公司根据会计准则规定将加计抵减的金额计入其他收益。

（七）投资收益

报告期内，公司其他收益的构成如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
交易性金融资产持有期间的投资收益	28.08	75.27	-
合计	**28.08**	**75.27**	-

公司投资收益主要为公司计入交易性金融资产的结构性存款的投资收益。

（八）资产减值损失

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
坏账损失	-	-	27.92
存货跌价损失	-	-	31.81
合计	-	-	**59.73**

报告期内，公司资产减值损失包括坏账损失、存货跌价损失。

（九）信用减值损失

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款信用减值损失	76.50	-291.26	-
其他应收款信用减值损失	-10.92	13.13	-
合计	**65.58**	**-278.13**	-

2019 年、2020 年，公司的信用减值损失为-278.13 万元和 65.58 万元，系根据新的会计准则，对 2019 年末、2020 年末的应收款项计量的预期信用损失。

（十）营业外收入与支出

1、营业外收入情况

报告期内，公司营业外收入情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
与日常活动无关的政府补助	153.70	32.00	17.00
合同违约金收入	-	-	2.83
其他	-	2.26	35.00
合计	**153.70**	**34.26**	**54.83**

报告期内，公司营业外收入分别为 54.83 万元、34.26 万元和 153.70 万元，占利润总额比例分别为 0.79%、0.37%和 1.28%，占比较小。

报告期内，公司收到的政府补助明细如下：

单位：万元

期间	项目名称	收款日期	金额	性质
2020 年	企业扶持资金	2020.4.1	43.00	与收益相关

	香港保就业计划工资补贴	2020.8.3、2020.9.23	48.02	与收益相关
	新加坡雇佣补贴计划	2020.5.27、2020.7.2、2020.8.14、2020.10.1、2020.10.28	62.68	与收益相关
	小计		**153.70**	
2019 年	企业扶持资金	2019.08.29	32.00	与收益相关
2018 年	企业扶持资金	2018.07.27	17.00	与收益相关

2、营业外支出情况

报告期内，公司营业外支出情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
非流动资产报废损失	0.52	1.85	1.44
滞纳金	33.59	17.16	0.02
非常损失	0.55	0.00	-
罚金	0.03	0.29	-
合计	**34.69**	**19.30**	**1.46**

报告期内，公司营业外支出分别为 1.46 万元、19.30 万元和 34.69 万元，主要由合同违约金支出和滞纳金支出构成。

报告期内，公司交纳的滞纳金分别为 0.02 万元、17.16 万元和 33.59 万元，主要为税款等滞纳金。

（十一）利润主要来源及变动分析

报告期内，公司主要利润构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
营业利润	11,906.55	9,202.88	6,862.79
利润总额	12,025.57	9,217.84	6,916.16
净利润	9,910.21	7,569.98	5,594.65
归属于母公司股东的非经常性净损益	91.47	8.26	47.04
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润	9,818.73	7,561.73	5,547.62

报告期内，公司净利润分别为 5,594.65 万元、7,569.98 万元和 9,910.21 万元，扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润分别为 5,547.62 万元、7,561.73 万元和 9,818.73 万元，占净利润比例分别为 99.16%、99.89%和 99.08%。报告期内，非经常性损益净额对公司经营成果影响较小。

（十二）报告期纳税情况

报告期内，公司缴纳的税收包括增值税、企业所得税、城建税、教育费附加、个人所得税等，以增值税、企业所得税为主。

1、报告期纳税情况

（1）报告期合并报表口径增值税缴纳情况

单位：万元

项目	期初未缴数	本期已缴纳数	期末未缴数
2020 年度	263.89	1,401.42	303.69
2019 年度	95.20	1,115.13	263.89
2018 年度	330.20	1,386.64	95.20

（2）报告期合并报表口径企业所得税缴纳情况

单位：万元

项目	期初未缴数	本期已缴纳数	期末未缴数
2020 年度	671.04	1,836.79	1,036.56
2019 年度	329.56	1,520.37	671.04
2018 年度	208.71	1,207.72	329.56

2、所得税费用与会计利润的关系

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
利润总额（1）	12,025.57	9,217.84	6,916.16
当期所得税费用（2）	2,092.34	1,680.94	1,317.65
递延所得税费用（3）	23.02	-33.09	3.85
所得税费用（4）=（2）+（3）	2,115.36	1,647.86	1,321.51
所得税费用占利润总额比例（5）=（4）/（1）	17.59%	17.88%	19.11%

报告期内，公司的所得税费用占同期利润总额的比例分别为 19.11%、17.88%和 17.59%。

报告期内，公司所得税费用与会计利润的关系如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
利润总额	12,025.57	9,217.84	6,916.16
按法定/适用税率计算的所得税费用	1,803.84	1,382.68	1,037.42
子公司适用不同税率的影响	452.47	261.56	281.18
不可抵扣的成本、费用和损失的影响	50.39	66.47	46.75
使用前期未确认递延所得税资产的可抵扣亏损的影响	-1.36	-	-
本期未确认递延所得税资产的可抵扣暂时性差异或可抵扣亏损的影响	-41.02	34.31	15.49
研发支出加计扣除的影响	-97.98	-97.15	-73.80
存货跌价准备转销对递延所得税费用的影响	-	-	14.46
小微企业减免所得税额	-54.23		
税率变化引起的差异	3.25		
所得税费用总额	2,115.36	1,647.86	1,321.51

3、税收优惠对发行人的影响

详见本节“八、公司主要税项及享受的税收优惠政策”之“（三）报告期内各期税收优惠占公司利润总额的比例”。

（十三）股份支付情况

1、股权激励的方案和步骤

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

（2）根据公司确定的被激励名单和员工个人意愿，纳入相应员工为有限合

伙人，根据最终名单，员工从实际控制人处受让相应持股平台份额。

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

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

2、股权激励依据标准和方式

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

3、股权来源和认购价格

用于进行股权激励的股份全部来源于持股平台所受让的实际控制人持有的公司股份。2017 年 3 月股权激励，认购价格为发行人 2016 年 8 月 31 日经评估每股净资产的 2 倍，即每股发行人股份 3.21 元。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 日评估报告是在 2016 年公司收购亚康环宇、上海倚康时，评估目的是同一控制下企业合并，故采取了资产法评估。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 日评估报告目的是企业价值评估，以 2017 年-2019 年实际经营情况的基础上，以收益法进行评估，确认股份支付。

4、股份支付确认金额

2017 年 3 月，徐江转让给员工 664.6426 万恒茂益盛份额，折合当时公司股份数量为 413.50 万股，转让具体情况如下：

单位：万元或万股

序号	姓名	岗位性质	核算科目	转让持股平台份额	对应亚康万玮股份	受让金额	激励股权公允金额	确认股份支付金额
1	古桂林	销售	销售费用	307.1624	191.0972	614.32	1,212.63	1,212.63
2	王丰	管理	管理费用	280.0110	174.2053	560.02	1,105.44	1,105.44
3	吴晓帆	销售	销售费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
4	穆迪	研发	研发费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
5	朱瑞发	研发	研发费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
6	尤洋	研发	研发费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
7	彭永锋	研发	研发费用	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
8	逄浩	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
9	陈兆镇	研发	研发费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
10	李冬明	研发	研发费用	3.7335	2.3228	7.47	14.74	7.27
11	窦坦涛	研发	研发费用	3.7335	2.3228	7.47	14.74	7.27
12	余文明	研发	研发费用	1.8667	1.1613	3.73	7.38	3.65
13	郁怀剑	管理	管理费用	1.8667	1.1613	3.73	7.37	3.64
14	余路明	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
15	冯龙圣	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
16	邵银泽	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
17	刘文杰	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
18	牛沛	业务	营业成本	3.7335	2.3228	7.47	14.76	7.29
19	蔡泽斌	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
20	于璐璐	研发	研发费用	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
21	古德杨	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
22	李贵江	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
23	徐杨钧	业务	营业成本	1.8667	1.1613	3.73	7.38	3.65
24	阚伟汉	业务	营业成本	2.8001	1.7420	5.60	11.05	5.45
25	齐琳琳	管理	管理费用	1.8667	1.1613	3.73	7.37	3.64
26	周宇磊	管理	管理费用	4.6668	2.9034	9.33	18.42	9.09
合计				**664.6426**	**413.4985**	**154.91**	**2,623.88**	**2,468.97**

注释 1：古桂林、王丰受让股份的资金来源于实际控制人徐江的借款，基于会计谨慎性考虑，视同零对价或无偿受赠股份，全部计入股份支付。

注释 2：由于采用受让实际控制人股份方式，故股权激励不包括实际控制人。

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

单位：万元

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

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

借：管理费用--股份支付 1,121.81万元

销售费用--股份支付 1,221.72万元

研发费用--股份支付 65.45万元

营业成本--股份支付 59.99万元

贷：资本公积--其他资本公积 2,468.97万元

员工认购价格与公允价格的差，根据会计准则规定，按照以权益购买员工服务，计入股份支付；古桂林、王丰受让股份的资金来源于实际控制人徐江的借款，基于会计谨慎性考虑，视同零对价或无偿受赠股份，全部计入股份支付。公司权益公允价值为中京民信（北京）资产评估有限公司出具评估报告确认的股权评估价值，价格公允。古桂林、王丰、韦红军向徐江借款 1,734 万元，其中：560.00 万元用于 2016 年度股权激励，已经计入 2016 年度股份支付；1,174 万元用于 2017 年度股权激励，计入 2017 年度股份支付，股权激励资金来源于实际控制人借款，签署了借款协议，不涉及代垫出资或代持股份，各方对借款及股份无纠纷或异议。

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。

5、2016 年股份支付及对报告期初财务数据的影响

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	股权受让金额	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
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	股权受让金额	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。

十二、财务状况分析

（一）资产结构与质量分析

1、资产结构及其变化分析

报告期各期末，公司资产构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动资产	58,113.25	98.20%	83,804.92	99.04%	41,777.54	98.54%
非流动资产	1,067.53	1.80%	815.53	0.96%	618.98	1.46%
资产总计	**59,180.78**	**100%**	**84,620.45**	**100%**	**42,396.52**	**100%**

报告期各期末，公司资产总额分别为 42,396.52 万元、84,620.45 万元和 59,180.78 万元，以流动资产为主，占比 98%以上。

2、流动资产分析

截至2020年12月31日，公司流动资产为58,113.25万元，主要为货币资金、应收账款和存货，报告期各期末，公司流动资产的具体构成情况（按扣除减值准备后的净额列示）如下表所示：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
货币资金	19,670.62	33.85%	23,804.99	28.41%	15,429.55	36.93%
交易性金融资产	-	-	3,075.27	3.67%	-	-
应收账款	30,513.10	52.51%	40,529.95	48.36%	15,492.24	37.08%
预付款项	1,414.03	2.43%	486.38	0.58%	223.53	0.54%
其他应收款	265.63	0.46%	289.48	0.35%	555.62	1.33%
存货	5,261.83	9.05%	14,127.12	16.86%	9,022.67	21.60%
其他流动资产	988.05	1.70%	1,491.71	1.78%	1,053.94	2.52%
流动资产合计	**58,113.25**	**100%**	**83,804.92**	**100%**	**41,777.54**	**100%**

报告期各期末，公司的流动资产主要由货币资金、应收账款和存货构成，合计金额分别为39,944.45万元、78,462.07万元和55,445.55万元，占流动资产比例分别为95.61%、93.62%和95.41%，其他的流动资产金额较小。

报告期内，公司流动资产总额快速增长，与不断扩大的业务规模相一致。

（1）货币资金

报告期内，公司货币资金余额分别为15,429.55万元、23,804.99万元和19,670.62万元，占流动资产的比重分别为36.93%、28.41%和33.85%。报告期各期末，货币资金构成情况如下表：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
现金	1.79	3.16	5.06
银行存款	18,542.19	23,801.83	15,424.48
其他货币资金	1,126.64	-	-
合计	**19,670.62**	**23,804.99**	**15,429.55**
其中：存放在境外的款项总额	7,355.30	3,345.56	105.69

报告期内，公司货币资金主要为银行存款，其他货币资金主要系公司通过银行出具履约保函而冻结的保证金，存放在境外的款项主要为公司香港子公司融盛

高科的货币资金。截至 2020 年 12 月 31 日，货币资金期末余额中不存在其他因抵押或冻结对使用限制、或有潜在回收风险的款项。

报告期各期末，公司保有一定的货币资金余额，主要是因为：

①公司 IT 设备销售业务采购金额较大，每年付现采购支出较多，需要公司保持一定的货币资金余额进行采购；

②公司 IT 运维服务业务属于知识密集型服务行业，工资、差旅费等各项成本费用较高，货币资金的刚性支出较大，需要公司保持一定的货币资金余额。

2019 年末、2020 年末货币资金余额的增加主要来源于当期经营活动和筹资活动现金流入；货币资金变动的具体分析详见本节之“十三、偿债能力、流动性及持续经营能力分析”之“（三）现金流量分析”。

（2）交易性金融资产

报告期各期末，公司的交易性金融资产情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
交易性金融资产	-	3,075.27	-

公司交易性金融资产为购买的平安银行对公结构性存款（100%保本挂钩利率），本金为 3,000.00 万元，期限为 1 年，已于 2020 年 5 月全部到期收回。利息收益根据利率、汇率、指数等的波动挂钩，不符合本金加利息的合同现金流量特征，公司将该类结构性存款分类为以交易性金融资产。

（3）应收账款

报告期各期末，公司的应收账款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
账面原值	30,757.78	40,852.38	15,637.94
坏账准备	244.68	322.43	145.70
应收账款净额	**30,513.10**	**40,529.95**	**15,492.24**
应收账款净额/流动资产	52.51%	48.36%	37.08%

①应收账款变动情况分析

报告期内，公司期末应收账款余额占营业收入比例分别为 14.32%、30.32%和 25.37%，同行业上市公司期末应收账款占营业收入比例平均值为 35.24%、34.01%和 26.59%，公司应收账款整体管理良好，应收账款占营业收入的比例低

于同行业平均值。公司与同行业上市公司应收账款占营业收入占比情况如下：

公司名称	2020 年	2019 年	2018 年
天玑科技	23.12%	38.48%	44.53%
银信科技	43.48%	38.13%	43.93%
宇信科技	29.77%	31.02%	30.12%
神州信息	22.52%	38.32%	37.97%
海量数据	27.08%	25.96%	21.35%
先进数通	13.59%	32.17%	33.54%
平均值	**26.59%**	**34.01%**	**35.24%**
本公司	25.37%	30.32%	14.32%

公司 IT 设备销售业务和 IT 运维服务业务均不存在明显的季节性特征。公司期末应收账款形成主要是业务模式所致：一、在 IT 设备销售业务中，根据行业惯例，公司一般均需给予一定的信用期，且部分互联网客户采购金额大，从而导致期末应收账款金额较大；二、在 IT 运维服务业务中，由于公司主要客户为互联网龙头企业或 ODM 厂商，客户与公司对账后结算，但主要客户的对账结算周期为 3-6 个月，随着业务规模的不断增长，导致应收账款增长。由于公司主要互联网客户市场地位高，信誉良好，报告期内，公司主要客户均未发生坏账。

报告期各期末，公司应收账款原值占当期营业收入比例分别为 14.32%、30.32%和 25.37%，2019 年末，公司应收账款增加较多，主要原因是：①2019 年第四季度，尤其是 2019 年 11 月和 12 月，公司服务器等硬件产品销售量大，客户尚未进入结算期，2019 年第四季度销售量大的原因主要是由于受美国制裁华为影响，第三季度销售量较低，华为解禁之后，第四季度销售量提高；②2019 年，公司 IT 运维服务收入规模进一步扩大，而与客户对账、结算周期比较长，共同导致期末余额较大。

2019 年末，公司应收账款余额大幅增长的主要原因如下：

1、在 IT 设备销售业务方面，金山云、网宿科技在 2019 年形成应收账款较大，占 2019 年末应收账款余额比例为 38.41%。金山云应收账款余额为 10,563.72 万元，网宿科技应收账款余额为 5,126.83 万元，应收账款对应客户背景及其订单执行情况如下：

客户	2019 年度合同执行情况	合同毛利率情况	是否为

名称	合同主要内容	订单总额	实际销售金额	2019 年度毛利率	同比变动	与 IT 设备销售综合毛利率对比	当年新增客户
金山云	服务器、服务器配件及网络设备配件	30,109.64	28,613.58	6.09%	增加 0.67 百分点	8.12%	否
网宿科技	服务器、服务器配件及网络设备配件	11,264.56	11,814.21	4.65%	减少 3.05 个百分点	8.12%	否

2019 年，金山云与网宿科技销售订单与实际销售金额基本匹配，金山云与网宿科技毛利率均略低于 IT 设备销售综合毛利率。

2019 年 5 月，华为技术有限公司及其附属公司被美国商务部列入管制实体名单，严重影响华为品牌服务器第三季度对外交付。公司向金山云、网宿科技销售的主要是华为服务器，由于华为供应问题，导致应在当年第 3 季度交付的产品延期至 4 季度，从而形成了较大金额的应收账款。公司在 2019 年四季度向金山云及网宿科技销售金额如下：

单位：万元

客户	2019 年四季度销售金额	2019 年销售金额	占比
金山云	13,757.58	28,613.58	48.08%
网宿科技	9,558.80	11,814.21	80.91%

2、在 IT 运维服务业务方面，2019 年度，公司与中国电信交易金额同比增加 51.53%，与富士康业同比增加 155.62%；两者业务规模大幅增长，且结算周期均较长，导致期末应收账款相应增加。

综上所述，公司在 2019 年末应收账款余额增加具有合理性，公司不存在以降价等方式促进销量或提前确认收入的情形。

②应收账款账龄结构分析

报告期各期末，公司应收账款账龄结构如下所示：

单位：万元

账龄	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
3 月以内	22,139.61	71.98%	32,133.19	78.66%	11,632.13	74.38%
4 月-6 月	6,322.00	20.55%	4,232.38	10.36%	2,697.36	17.25%
7 月-1 年	2,022.87	6.58%	4,108.26	10.06%	1,023.20	6.54%

1 至 2 年	71.19	0.23%	263.56	0.65%	107.97	0.69%
2 至 3 年	184.15	0.60%	72.70	0.18%	159.33	1.02%
3 至 4 年	-	-	24.33	0.06%	17.95	0.11%
4 至 5 年	-	-	17.95	0.04%	-	-
5 年以上	17.95	0.06%				
合计	**30,757.78**	**100%**	**40,852.38**	**100%**	**15,637.94**	**100%**

报告期各期末，公司应收账款以 3 个月以内新增的款项为主，账龄在 3 个月以内的应收账款占应收账款总额的比例分别为 74.38%、78.66%和 71.98%。

③应收账款主要单位

2020 年 12 月 31 日应收账款原值前五名客户明细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款期末原值	占比	交易内容	设备用途	合同是否签署	实际销售与合同是否一致
1	中国电信	6,247.16	20.31%	IT 运维服务	-	是	是
2	BOSS 直聘	4,552.71	14.80%	服务器及服务器配件等	数据中心使用	是	是
3	百度	2,667.72	8.67%	IT 设备配件及运维服务	数据中心使用	是	是
4	金山云	2,601.14	8.46%	服务器及服务器配件等	数据中心使用	是	是
5	富士康	1,993.24	6.48%	IT 运维服务	-	是	是
	合计	**18,061.97**	**58.72%**				

2019 年 12 月 31 日应收账款原值前五名客户明细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款期末原值	占总金额比例	主要交易内容	设备用途	合同是否签署	实际销售与合同是否一致
1	金山云	10,563.72	25.86%	服务器及网络设备	云计算业务使用	是	是
2	中国电信	6,127.61	15.00%	IT 运维服务	-	是	是
3	网宿科技	5,126.83	12.55%	服务器及服务器配件	CDN 节点使用	是	是
4	富士康	2,278.45	5.58%	IT 运维服务	-	是	是
5	携程	2,030.15	4.97%	服务器及服务器配件	数据中心使用	是	是

	合计	**26,126.76**	**63.95%**				

2018 年 12 月 31 日应收账款原值前五名客户明细情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款期末原值	占总金额比例	交易内容	设备用途	合同是否签署	实际销售与合同是否一致
1	中国电信	3,800.52	24.30%	IT 运维服务	-	是	是
2	新浪	2,458.28	15.72%	服务器及服务器配件	数据中心使用	是	是
3	腾讯	1,308.23	8.37%	IT 运维服务	-	是	是
4	金山云	1,293.10	8.27%	服务器及网络设备	云计算业务使用	是	是
5	携程	1,019.52	6.52%	服务器	数据中心使用	是	是
	合计	**9,879.65**	**63.18%**				

注释：以上应收账款对同一控制下的客户采取了合并处理。

报告期各期末，公司应收账款前五名客户合计金额占应收账款总额的比例分别为 63.18%、63.95%和 58.72%，应收账款前五名客户与公司不存在关联关系。报告期内，公司主要客户的资金实力较强，信誉较好，应收账款质量较高。

④按组合计提坏账准备的应收账款

报告期各期末，公司按账龄损失率对照表（2019 年末和 2020 年末）和账龄分析法（2018 年末）计提坏账的应收账款账龄分布及坏账计提情况如下：

单位：万元

账龄	计提比例	2020.12.31			2019.12.31		
		金额	占比	坏账准备	金额	占比	坏账准备
3 月以内	-	22,139.61	71.98%	-	32,133.19	78.66%	-
4 月-6 月	1.00%	6,322.00	20.55%	63.22	4,232.38	10.36%	42.32
7 月-1 年	5.00%	2,022.87	6.58%	101.14	4,108.26	10.06%	205.41
1 至 2 年	10.00%	71.19	0.23%	7.12	263.56	0.65%	26.36
2 至 3 年	30.00%	184.15	0.60%	55.25	72.70	0.18%	21.81
3 至 4 年	50.00%	-	-	-	24.33	0.06%	12.17
4 至 5 年	80.00%	-	-	-	17.95	0.04%	14.36
5 年以上	100%	17.95	0.06%	17.95	-	-	-

小计		**30,757.78**	**100.00%**	**244.68**	**40,852.38**	**100.00%**	**322.43**

（续上表）

账龄	计提比例	2018.12.31		
		金额	占比	坏账准备
3 月以内	-	11,632.13	74.38%	-
4 月-6 月	1.00%	2,697.36	17.25%	26.97
7 月-1 年	5.00%	1,023.20	6.54%	51.16
1 至 2 年	10.00%	107.97	0.69%	10.80
2 至 3 年	30.00%	159.33	1.02%	47.80
3 至 4 年	50.00%	17.95	0.11%	8.97
4 至 5 年	80.00%	-	-	-
小计		**15,637.94**	**100.00%**	**145.70**

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，发行人应收账款计提坏账准备 78.99 万元，转回坏账准备 156.74 万元；期末应收账款坏账准备余额为 244.68 万元。

报告期内，发行人累计计提坏账准备净额为 223.41 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。

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。

报告期内，公司本着谨慎稳健的原则，根据应收账款历史的回收情况及同行业的应收账款坏账准备计提比例，确定了符合自身情况的坏账准备计提政策。

2018 年，公司按照账龄分析法对应收账款计提坏账准备。2019 年公司开始执行新金融工具准则，按照预期信用损失模型计提坏账准备，2019 年、2020 年，公司对于各账龄段计提坏账比例与 2018 年一致。

⑤公司坏账计提政策的同行业比较

本公司应收款项坏账准备计提比例与可比上市公司比较情况如下表：

可比公司	3 月以内	4 月-6 月	7 月-1 年	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
天玑科技	-	5%	5%	10%	20%	50%	50%	100%

可比公司	3 月以内	4 月-6 月	7 月-1 年	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
银信科技	1%	1%	1%	5%	10%	30%	50%	100%
宇信科技	3%	3%	3%	10%	30%	50%	70%	100%
神州信息	0%、5%	5%、10%	20%、50%	50%、100%	100%	100%	100%	100%
海量数据	5%	5%	5%	10%	20%	50%	80%	100%
先进数通	1%	1%	1%	5%	10%	30%	50%	100%
行业均值	2%	3%	3%	8%	18%	42%	60%	100%
亚康万玮	-	**1%**	**5%**	**10%**	**30%**	**50%**	**80%**	**100%**

注释：由于神州信息计提坏账将信用期考虑在内，计算平均值时不考虑神州信息。

公司坏账计提比例与上市公司天玑科技基本相同。公司 1-6 月坏账计提比例低于其他可比上市公司，但 7-12 月坏账计提比例基本高于其他公司，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。

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。

⑥应收账款受限情况

2018 年末、2019 年末和 2020 年末，公司分别有账面余额为 9,005.36 万元、14,855.81 万元和 1,918.89 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。

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 年度	15,455.63	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%	

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 年度	248.08	2.5033%
2019 年度	494.70	6.5351%
2018 年度	528.44	9.4455%

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

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 年度	15,455.63	63.24%	19,720.78	54.33%
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%

⑦应收账款期后回款

截至 2021 年 4 月 16 日，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款账面余额	30,757.78	40,852.38	15,637.94
回款金额	21,787.09	40,615.51	15,440.84
回款的比例	70.83%	99.42%	98.74%

公司应收状况回款较好，2018 年-2020 年末应收账款回款比例分别为 98.74%、99.42%和 70.83%，2020 年末应收账款回款比例为 70.83%，2020 年末应收账款低于 2018 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 12 月 31 日，公司应收账款原值为 30,757.78 万元，截至 2021 年 4 月 16 日，回款 21,787.09 万元，回款率 70.83%。主要客户回款明细如下：

序号	回款主体	期末余额	收款主体	回款金额	回款比率
1	北京华品博睿网络技术有限公司	4,552.71	亚康环宇	4,552.71	100.00%
2	中国电信集团系统集成有限	4,036.78	亚康万玮	-	0.00%

	责任公司				
3	北京金山云网络技术有限公司	2,241.58	亚康石基	2,241.58	100.00%
4	中国电信国际有限公司	2,210.38	亚康万玮	801.57	36.26%
5	CloudNetworkTechnologySingaporePTE.LTD.	1,847.13	新加坡科技	1,847.13	100.00%
6	北京百度网讯科技有限公司	1,361.15	亚康环宇	1,361.15	100.00%
7	腾讯科技（深圳）有限公司	1,118.59	亚康万玮	554.20	49.54%
8	北京小米移动软件有限公司	1,084.84	亚康环宇	1,084.84	100.00%
9	北京百度网讯科技有限公司	1,061.22	亚康万玮	510.76	48.13%
10	微梦创科网络科技（中国）有限公司	845.52	亚康环宇	832.93	98.51%
11	上海游昆信息技术有限公司	647.28	亚康石基	462.92	71.52%
12	TikTokInc	636.44	美国亚康	636.44	100.00%
13	马上消费金融股份有限公司	600.02	亚康环宇	600.02	100.00%
14	淘宝（中国）软件有限公司	505.67	亚康万玮	-	0.00%
15	北京学而思网络科技有限公司	426.04	亚康环宇	426.04	100.00%
16	携程旅游信息技术（上海）有限公司	367.56	上海倚康	367.56	100.00%
17	AgoraLab,Inc	361.94	融盛高科	361.94	100.00%
18	喜攀（上海）网络科技有限公司	337.96	亚康石基	337.96	100.00%
19	北京奇虎科技有限公司	337.34	亚康环宇	337.34	100.00%
20	星潮闪耀移动网络科技（中国）有限公司	335.01	亚康环宇	271.28	80.98%
21	北京搜狐新媒体信息技术有限公司	316.41	亚康环宇	118.65	37.50%
22	北京金山云网络技术有限公司	309.61	亚康万玮	295.04	95.29%
23	北京旷视科技有限公司	285.41	亚康环宇	163.80	57.39%
24	ORIENTALPOWERHOLDINGSLIMITED	263.65	亚康万玮	129.02	48.94%
25	携程旅游网络技术（上海）有限公司	263.44	上海倚康	263.44	100.00%
26	源讯信息技术（中国）有限公司上海分公司	259.61	上海倚康	239.75	92.35%
27	青岛七彩豪润国际商务有限公司	223.65	亚康环宇	223.65	100.00%
28	百度时代网络技术（北京）	192.64	亚康万玮	94.01	48.80%

	有限公司				
29	武汉极风云科技有限公司	171.34	上海倚康	5.00	2.92%
30	广州市品高软件股份有限公司	153.43	亚康石基	-	0.00%
31	鹏博士电信传媒集团股份有限公司上海分公司	144.02	亚康万玮	121.25	84.19%
32	戴尔（中国）有限公司	127.48	上海倚康	81.45	63.89%
33	北京首都在线科技股份有限公司	111.82	亚康环宇	111.82	100.00%
34	鸿富锦精密电子（天津）有限公司	105.25	亚康万玮	105.25	100.00%

注释：回款方式主要为为银行转账，无现金回款，票据回款金额为 19.99 万元。

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未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。

⑧账龄超过 1 年额应收账款

报告期各期期末，公司应收账款账龄在 1 年以上的余额分别为 285.25 万元、378.54 万元、273.29 万元，占应收账款期末余额分别为 1.82%、0.93%、0.89%。

截至 2020 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	2 至 3 年	171.34	客户资金临时紧张，已制订回款计划并提供担保，分批回款

客户名称	账龄	应收账款余额	回款缓慢的原因
富士康	1 至 2 年	24.62	客户付款周期较长，已于 2021 年回款
上海合煦信息科技有限公司	1 至 2 年	19.77	客户付款周期较长，2021 年已部分回款
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，二审维持原判
合计		**233.68**	

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，二审维持原判
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，二审维持原判

客户名称	账龄	应收账款余额	回款缓慢的原因
合计		275.82	

⑨逾期应收账款

A、报告期内各期末应收账款逾期情况

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
IT 设备销售应收账款	17,189.41	28,089.94	8,630.13
IT 运维服务应收账款	13,568.36	12,762.43	7,007.81
合计应收账款	**30,757.78**	**40,852.38**	**15,637.94**
IT 设备销售逾期应收账款	2,285.57	1,249.37	449.95
IT 运维服务逾期应收账款	1,706.71	3,274.99	1,082.42
合计逾期应收账款	**3,992.28**	**4,524.36**	**1,532.37**
IT 设备销售逾期占比	13.30%	4.45%	5.21%
IT 运维服务逾期占比	12.58%	25.66%	15.45%
合计逾期占比	**12.98%**	**11.07%**	**9.80%**
逾期回款金额	**3,145.96**	**4, 309. 31**	**1, 505. 21**
回款比例	**78.80%**	**95. 25%**	**98. 23%**

注释：1、IT 设备销售应收账款取自亚康环宇、亚康石基、上海倚康、融盛高科应收账款，IT 运维服务应收账款取自亚康万玮、天津万玮、杭州万玮、深圳万玮、广州万玮、新加坡科技、美国亚康、加拿大凯威应收账款。回款截至 2021 年 4 月 16 日。

2、由于客户计算付款期限一般从收到发票开始计算，公司 IT 设备销售确认收入为签收，因此 IT 设备销售逾期应收账款取自账龄 3 个月以上；公司 IT 运维服务收入客户对账结算周期一般为 3-6 个月，对账结算后开具发票，因此 IT 运维服务逾期应收账款取自账龄 6 个月以上。

报告期各期末，公司超期应收账款余额分别为 1,532.37 万元、4,524.36 万元和 3,992.28 万元，占比分别为 9.80%、11.07%和 12.98%。

报告期内各期末应收账款逾期金额是在综合考虑收入确认时点、对账结算周期、合同约定信用期的基础上认定的金额。在公司日常经营活动中，因业务惯例、行业特点、客户内部付款流程等原因，会导致部分应收款项出现超期付款的情形。公司客户主要为大中型互联网客户，客户信誉良好，根据历史数据及客户经营情况，该些客户应收款项大部分能够在期后收回，不存在大额坏账风险。

报告期各期末，超期应收账款前五名客户如下：

单位：万元

期间	项目	金额	占比	截至 2021.4.16	逾期原因	相关回款安

				未回款金额		排
2020.12.31	小米通讯技术有限公司	1,085.02	27.18%	-	客户内部付款流程较长	正在 履行付款程序
	富士康	773.15	19.37%	-	客户内部付款流程较长	——
	中国电信	670.57	16.80%	455.53	客户内部付款流程较长	正在履行付款程序
	上海游昆信息技术有限公司	240.38	6.02%	-	客户内部付款流程较长	-
	源讯信息技术（中国）有限公司	239.75	6.01%	19.86	客户内部付款流程较长	正在履行付款程序
	合计	**3,008.86**	**75.37%**	**475.39**		
2019.12.31	中国电信	2,675.32	59.13%	-	客户内部付款流程较长	——
	搜狐	431.02	9.53%	-	客户内部付款流程较长	——
	上海合煦信息科技有限公司	298.36	6.59%	-	客户内部付款流程较长	——
	联想（北京）有限公司	205.54	4.54%	-	客户内部付款流程较长	——
	武汉极风云科技有限公司	196.34	4.34%	**166.34**	客户资金临时紧张	客户资金临时紧张，已制订回款计划并提供担保，分批回款
	合计	**3,806.58**	**84.14%**	**166.34**		
2018.12.31	中国电信	908.84	59.31%	-	客户内部付款流程较长	——
	北京蓝汛通信技术有限责任公司	100.00	6.53%	-	客户资金临时紧张	——
	虫极科技（北京）有限公司	87.65	5.72%	-	客户内部付款流程较长	——
	北京奇虎科技有限公司	63.42	4.14%	-	客户资金临时紧张	——
	搜狐	54.35	3.55%	-	客户资金临时紧张	——
	合计	**1,214.26**	**79.24%**	**-**		

B、同行业对比

由于同行业上市公司未披露相关信息，因此选取深交所创业板同行业在审企业北京中亦安图科技股份有限公司（简称“中亦科技”），对比情况如下：

项目	单位	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
逾期金额占比	中亦科技	-	17.31%	23.81%
	发行人	12.98%	11.07%	9.80%
逾期回款比例	中亦科技	-	75.55%	93.60%
	发行人	77.49%	92.13%	99.89%

注释：北京中亦安图科技股份有限公司是一家专业的 IT 架构“服务+产品”综合提供商，业务范围涵盖 IT 运行维护服务、原厂软硬件产品、自主智能运维产品和运营数据分析服务。主要服务于金融行业；中亦科技未披露 2020 年数据。

公司与同行业对比，逾期金额占比及逾期应收账款回款比例略优于同行业公司，但与同行业公司不存在重大差异，符合整体行业特征。

（4）预付款项

报告期各期末，公司预付款项情况如下：

单位：万元

账龄	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
1 年以内	1,400.81	99.06%	482.25	99.15%	220.87	98.81%
1 至 2 年	12.26	0.87%	4.13	0.85%	1.34	0.60%
2 至 3 年	0.96	0.07%	-	0.00%	1.32	0.59%
合计	**1,414.03**	**100%**	**486.38**	**100%**	**223.53**	**100%**

报告期各期末，公司预付款项余额分别为 223.53 万元、486.38 万元和 1,414.03 万元，占流动资产比例分别为 0.54%、0.58%和 2.43%，占比较小。

公司的预付账款包括预付的货款、房租、保理费等。报告期各期末，公司预付账款余额前五名如下：

单位：万元

期间	序号	单位名称	关联关系	金额	款项性质	占比
2020.12.31	1	华为	非关联方	626.29	预付货款	44.29%
	2	浪潮	非关联方	326.62	预付货款	23.10%
	3	伟仕佳杰	非关联方	86.29	预付货款	6.10%
	4	阿里巴巴	非关联方	74.41	预付货款	5.26%
	5	北京海淀科技园建设股份有限公司	非关联方	50.03	预付房租	3.54%
		合计		**1,163.63**		**82.29%**
2019.12.31	1	深圳市联众合科技有限公司	非关联方	91.20	预付货款	18.75%

	2	阿里巴巴	非关联方	77.94	预付货款	16.02%
	3	北京海淀科技园建设股份有限公司	非关联方	60.61	预付房租	12.46%
	4	华为	非关联方	46.82	预付货款	9.63%
	5	浪潮	非关联方	36.76	预付货款	7.56%
		合计		**313.33**		**64.42%**
2018.12.31	1	华为	非关联方	42.01	预付货款	18.79%
	2	北京海淀科技园建设股份有限公司	非关联方	35.56	预付房租	15.91%
	3	平安商业保理有限公司	非关联方	24.69	预付利息	11.05%
	4	北京京宝龙物流服务有限公司	非关联方	21.25	预付房租	9.50%
	5	一修哥办公用品（上海）有限公司	非关联方	14.15	预付货款	6.33%
		合计		**137.65**		**61.58%**

注释：以上预付账款对同一控制下供应商进行了合并。

报告期内各期末，公司预付账款余额中无预付持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位及其他关联单位款项。

（5）其他应收款

①其他应收款期末余额

报告期各期末，公司的其他应收账款有关情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
账面原值	292.00	304.96	584.18
坏账准备	26.37	15.47	28.56
账面净值	265.63	289.48	555.62
占流动资产比重	**0.46%**	**0.35%**	**1.33%**

报告期各期末，公司其他应收款项净额分别为 555.62 万元、289.48 万元和 265.63 万元，占公司各期末流动资产的比例分别为 1.33%、0.35%和 0.46%。

②其他应收款按性质分类

报告期各期末，公司其他应收款账面原值按款项性质分类情况如下：

单位：万元

款项性质	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
保证金、押金	223.98	208.18	171.35
代垫代付款项	65.83	56.55	47.75

员工备用金	1.88	30.05	26.34
关联方款项	-	7.23	158.25
其他款项	0.31	2.95	180.49
合计	**292.00**	**304.96**	**584.18**

公司其他应收款主要为保证金、押金、代垫代付款项、员工备用金和关联方款项。保证金、押金主要为投标保证金、租赁办公场地的房租押金、物业押金、诉讼保证金等；代垫代付款项主要是为员工垫付的社会保险及住房公积金；员工备用金为公司员工出差或者执行业务的过程中，向公司预借的资金，主要为差旅费备用金；关联方款项主要为中联润通和吴晓帆的暂借款及利息。

报告期各期末，发行人员工备用金余额分别为 26.34 万元、30.05 万元和 1.88 万元，发生额分别为 121.28 万元、372.26 万元和 245.59 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。

③其他应收款前五名情况

报告期各期末，公司其他应收款余额前五名单位情况如下：

单位：万元

期间	序号	单位名称	与公司关系	金额	占比
2020.12.31	1	北京海淀科技园建设股份有限公司	非关联方	82.35	28.20%
	2	戴尔	非关联方	30.00	10.27%
	3	北京市海淀区人民法院	非关联方	21.09	7.22%
	4	北京城市网邻信息技术有限公司	非关联方	10.00	3.42%
	5	上海鼎远投资有限公司	非关联方	8.91	3.05%
		小计		**152.35**	**52.17%**
2019.12.31	1	北京海淀科技园建设股份有限公司	非关联方	99.73	32.70%
	2	北京市海淀区人民法院	非关联方	21.09	6.92%
	3	员工住房公积金	非关联方	19.44	6.38%
	4	上海有孚网络股份有限公司	非关联方	10.00	3.28%
	5	北京城市网邻信息技术有限公司	非关联方	10.00	3.28%

期间	序号	单位名称	与公司关系	金额	占比
		小计		**160.27**	**52.56%**
2018.12.31	1	中联润通	关联方	151.02	25.85%
	2	美国凯威	公司供应商	123.54	21.15%
	3	北京海淀科技园建设股份有限公司	非关联方	79.16	13.55%
	4	李婷婷	公司员工	55.00	9.41%
	5	北京市海淀区人民法院	非关联方	21.09	3.61%
		小计		**429.82**	**73.57%**

公司 2018 年末，公司其他应收款中存在与美国凯威往来款原因是：由于美国业务结算进度较慢，为缓解外包方美国凯威运营资金紧张问题，由子公司融盛高科向美国凯威提供借款，从而形成对美国凯威的往来款，借款已于 2019 年 3 月份还清。公司向美国凯威提供款项，是基于业务原因，具有合理性。

其他应收款中吴晓帆、李婷婷款项分别为吴晓帆、李婷婷向公司借款。吴晓帆为公司副总经理、子公司上海倚康总经理，李婷婷为销售经理，由于其家庭急需资金，向公司借款，为体现公司对员工的关怀，对其借款，款项已经归还。

2019 年 5 月股份公司设立后，为加强财务管理，规范费用报销及借款行为，合理控制费用开支，公司重新制定了《费用报销制度》，对备用金的用途及流程作出了严格规定，如下：公司员工因业务需要借款的，需填写《费用申请单》。费用申请单内容应填写完整，并经总经理签字审批后，财务部予以借支。借款实行“前款不清，后款不借”原则，未还清借款者不得再借款。员工所有借款需 2 月之内返还或报销，逾期将从工资中扣除。发生费用后取得合法发票，经办人应及时填制《费用报销单》，经证明或验收并经部门主管、财务部审核和主管副总经理/总经理审批后到财务办理借款核销手续。公司制定了《资金管理制度》，任何部门和个人，都不得以任何理由公款私借。个人因公借款，按公司有关规定及时办理报销清帐手续。

员工借用备用金严格遵守了公司的《费用报销制度》和《资金管理制度》。

（6）存货

报告期各期末，公司存货账面价值分别为 9,022.67 万元、14,127.12 万元和 5,261.83 万元，占流动资产的比例分别为 21.60%、16.86%和 9.05%。报告期各期末，公司库存商品及发出商品及时结转成本，不存在大额未结转的情形。

①存货期末余额变动及构成分析

报告期各期末，公司存货主要由发出商品、库存商品构成，以发出商品为主。发出商品系公司系 IT 设备销售于期末已发出，但尚未经客户签收的服务器、配件等。报告期各期末，公司存货构成情况如下：

单位：万元

期间	项目	账面余额	跌价准备	账面价值
2020.12.31	发出商品	1,590.68	-	1,590.68
	库存商品	3,133.76	1.42	3,132.33
	在途物资	205.38	-	205.38
	项目实施成本	333.43	-	333.43
	合计	**5,263.25**	**1.42**	**5,261.83**
2019.12.31	发出商品	6,456.62	-	6,456.62
	库存商品	5,425.28	2.21	5,423.08
	在途物资	2,113.03	-	2,113.03
	项目实施成本	134.39	-	134.39
	合计	**14,129.33**	**2.21**	**14,127.12**
2018.12.31	发出商品	7,638.90	-	7,638.90
	库存商品	1,303.20	31.81	1,271.39
	在途物资	112.37	-	112.37
	合计	**9,054.47**	**31.81**	**9,022.67**

报告期各期末，公司存货账面余额分别为 9,054.47 万元、14,129.33 万元和 5,263.25 万元。2019 年末存货余额大幅增长主要系库存商品及在途物资增加所致。2019 年末，公司在途物资增加主要系融盛高科为满足百果园等客户的需求，向浪潮采购服务器 1,755.12 万元，形成了在途物资；2019 年末，公司库存商品增加主要系满足金山云及网宿科技的交货需求，采购了大量的华为 IT 设备。

①库存商品

库存商品主要是 IT 设备销售业务而采购的硬件，主要为服务器及配件等。报告期各期末库存商品明细如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
服务器	2,338.01	4,993.69	420.04
服务器配件	397.04	369.45	795.76

网络设备及配件	22.16	40.69	22.09
其他	376.55	21.46	65.31
合计	**3,133.76**	**5,425.28**	**1,303.20**

A、存货库龄情况

报告期各期末，公司库存商品库龄基本都在一年以内，具体情况如下：

单位：万元

库龄	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
1 年以内	3,089.78	98.60%	5,414.21	99.80%	1,227.52	94.19%
1-2 年	34.10	1.09%	8.29	0.15%	25.14	1.93%
2-3 年	7.55	0.24%	1.26	0.02%	50.54	3.88%
3 年以上	2.33	0.07%	1.52	0.03%	-	-
合计	**3,133.76**	**100%**	**5,425.28**	**100%**	**1,303.20**	**100%**

发行人报告期内库存商品库龄基本为 1 年以内，1 年以上账龄的存货均为服务器配件、网络设备配件；发行人库存商品周转速度快，且业务模式为以销定采，因此，报告期内各期末库存商品库龄均较短。

B、可变现净值的确定依据及计算过程

资产负债表日，存货按照成本与可变现净值孰低计量，并按单个存货项目计提存货跌价准备，但对于数量繁多、单价较低的存货，按照存货类别计提存货跌价准备。

存货可变现净值的确定依据：①产成品可变现净值为估计售价减去估计的销售费用和相关税费后金额；②为生产而持有的材料等，当用其生产的产成品的可变现净值高于成本时按照成本计量；当材料价格下降表明产成品的可变现净值低于成本时，可变现净值为估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额确定。③持有待售的材料等，可变现净值为市场售价。

计提存货跌价准备的具体方式：有执行销售合同部分以合同价格为基础，减去估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值；企业持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算无合同部分估计售价，或通过其它询价或交易网站（京东、天猫等）的销售市价查询估计价。

公司的存货跌价准备计提政策为资产负债表日按照单个存货成本与可变现净值孰低计量存货，对成本高于可变现净值的存货，计提存货跌价准备，计入当期损益。报告期各期末，公司的存货跌价准备分别为 31.81 万元、2.21 万元和 1.42 万元，均为库存商品计提的存货跌价准备，分别占各期末存货余额的 0.35%、0.02%和 0.03%，存货跌价准备计提充分，符合《企业会计准则》的有关规定。

②同行业公司存货余额情况及存货减值准备的计提情况

A、同行业上市公司计提跌价准备涉及的存货明细科目

公司名称	存货明细科目	计提跌价准备的项目	备注
天玑科技	库存商品、发出商品	库存商品	仅库存商品计提过跌价准备
银信科技	库存商品、发出商品、在产品	无	未计提过存货跌价准备
宇信科技	库存商品、发出商品、在产品、原材料、合同履约成本（项目成本）	库存商品 原材料及在产品 合同履约成本	原材料及在产品跌价准备 2018 年末计提后未变动；合同履约成本于 2020 年中期开始计提跌价准备
神州信息	库存商品、在产品、在途物资	库存商品	仅库存商品计提过跌价准备
海量数据	库存商品、发出商品、在产品	库存商品	2017 年计提后未发生变动
先进数通	原材料、在产品	无	
亚康万玮	库存商品、发出商品、在途物资、项目实施成本	库存商品	

同行业公司存货主要包括库存商品、发出商品、在产品、原材料、合同履约成本（项目成本）、在途物资，除银信科技外，各公司均重点分析库存商品减值情况并计提库存商品涉及的跌价准备。报告期内，公司库存商品计提了存货跌价准备，与同行业内大部分公司一致。

B、存货、库存商品跌价准备余额及计提情况

单位：万元

期间	公司名称	其中：库存商品			
		账面余额	存货跌价准备余额	计提金额	当年计提比例
2020.12.31	天玑科技	3,228.90	1,595.57	281.64	8.72%
	银信科技	5,428.18	-	-	-
	宇信科技	570.1	53.52	-	-
	神州信息	140,297.40	13,846.29	9,569.94	6.82%
	海量数据	1,983.10	21.95	1.18	0.06%
	先进数通	-	-	-	-

期间	公司名称	其中：库存商品			
		账面余额	存货跌价准备余额	计提金额	当年计提比例
	平均	**25,251.28**	**2,586.22**	**1,642.13**	**2.60%**
	亚康万玮	**3,133.76**	**1.42**	**-**	**-**
2019.12.31	天玑科技	2,988.90	1,313.93	296.02	9.90%
	银信科技	19,900.65	-	-	-
	宇信科技	359.81	53.52	-	-
	神州信息	132,874.67	11,322.09	7,632.86	5.74%
	海量数据	1,564.46	20.77	-	-
	先进数通	-	-	-	-
	平均	**31,537.70**	**2,542.06**	**1,585.78**	**5.03%**
	亚康万玮	**5,425.28**	**2.21**	**-**	**-**
2018.12.31	天玑科技	2,832.51	1,017.91	435.53	15.38%
	银信科技	4,004.11	-	-	-
	宇信科技	534.79	53.52	53.52	10.01%
	神州信息	82,494.37	11,731.71	10,208.50	12.37%
	海量数据	2,783.56	20.77	-	-
	先进数通	-	-	-	-
	平均	**18,529.87**	**2,564.78**	**2,139.51**	**11.55%**
	亚康万玮	**1,303.20**	**31.81**	**31.81**	**2.44%**

除天玑科技、神州信息外，发行人同其他 4 家可比公司存货跌价准备计提模式、计提比例较为接近。

天玑科技 2018 年度、2019 年度、2020 年度分别为库存商品计提跌价准备 435.53 万元、296.02 万元、281.64 万元，但仅 2018 年度转销存货跌价准备 89.24 万元，且库存商品期末余额变化不大，同时存货跌价准备余额持续增加，说明其计提存货跌价准备的库存商品主要为 2017 年度留存的存货，后续增量的库存商品基本未计提跌价准备。

神州信息是同行业可比公司中存货余额最大的，报告期内末，其存货平均余额达到 9.78 亿元，是其他同行业上市公司近 30 倍，库存体量越大引发减值的因素、概率越大，对应较大的跌价准备是合理的。

综上所述，发行人采用以销定采的业务模式，存货周转速度较快，库龄较短。与同行业上市公司存货跌价计提比例不存在重要差异，发行人的库存商品跌价准

备计提合理、充分。

③发出商品

A、发出商品管理模式

为规范发出商品管理，公司制定了《发出商品管理办法》，报告期内，公司严格执行《发出商品管理办法》对发出商品进行管理。

发行人使用 SAP 系统对公司采购、销售业务进行全链条管理，即：

首先，硬件设备按规格型号设置明细项目，采用永续盘存制进行管理；

其次，库管根据销售订单进行发货，发货需经过销售人员在系统中创建发货单并经过审批后执行，同时在系统中进行记录，上传客户合同、物流单据、出库单；

再次，商品运输使用的物流公司均为授权签约物流承运商，以保证发出货物安全送达机房并由客户方保管；

最后，公司商务部门紧密跟踪发出商品的物流运输情况和后续客户签收情况，财务部门每月末与商务部门、销售部门共同核对发出商品信息。

B、发出商品未进行盘点的原因及应对措施

a、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。

b、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。

C、发出商品的列报

单位：万元

发出商品类别	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
服务器	601.49	5,590.71	5,756.78
服务器配件	697.73	687.90	1,237.88
网络设备及配件	280.69	158.56	636.75
其他	10.77	19.45	7.49
合计	**1,590.68**	**6,456.62**	**7,638.90**

A、2020 年 12 月 31 日发出商品对应客户情况

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
北京世纪好未来教育科技有限公司	439.69	2020 年 12 月	2021 年 1-3 月	已结转	是
携程	335.52	2020 年 12 月	2021 年 1 月	已结转	是
百度	274.00	2020 年 12 月	2021 年 3 月	已结转	是
小米科技有限责任公司	178.17	2020 年 12 月	2021 年 3 月	已结转	是
江苏金融租赁股份有限公司	144.82	2020 年 12 月	2021 年 1 月	已结转	是
字节跳动	84.92	2020 年 12 月	2021 年 2 月	已结转	是
其他	133.56	2020 年 8 月-12 月	2021 年 1-3 月	已结转	是
合计	**1,590.68**	-			

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**				

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。

④在途物资

2019 年末，公司在途物资增加主要系融盛高科为满足百果园等客户的需求，向浪潮采购服务器 1,755.12 万元，形成了在途物资。

⑤项目实施成本

报告期各期末，2019 年末、2020 年末存货中项目实施成本金额分别为 134.39 万元、333.43 万元，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 12 月 31 日	交付实施	333.43	25.04	106.51	201.88
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 12 月 31 日项目主要为阿里巴巴搬迁项目、百度一体机项目及百度硬盘擦除项目，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。

⑥库存商品盘点情况

A、库存商品具体状态

报告期各期末，公司库存商品具体情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
服务器	2,338.01	4,993.69	420.04
服务器配件	397.04	369.45	795.76
网络设备及配件	22.16	40.69	22.09
其他	376.55	21.46	65.31
合计	**3,133.76**	**5,425.28**	**1,303.20**

发行人期末库存商品主要为服务器和服务器配件，服务器一般以箱装存储，包装箱均有产品序列号等详细产品信息标识；配件主要为线材、硬盘、显卡、终端机等，硬盘、显卡等一般存放于包装袋内。库存商品独立存放于仓库或货架上，产品状态良好。

B、存放地点及存放地权属

报告期各期末，公司存货主要存放于北京仓库、上海仓库、深圳仓库、美国仓库，所有仓库均通过租赁方式取得，存放地权属均为第三方，存放地点及权属具体情况如下：

仓库名称	仓库地址	仓库属性
北京仓库	北京市海淀区杏石口 23 号（西山塑料制品厂院内）	租赁
上海仓库	上海市松江区沧泾路 239 号	租赁
深圳仓库	广东省东莞市茶山镇超朗村超东路 29 号（百合花园后面仓库）	租赁
美国仓库	21400 Ridgetop Circle,Suite 180 Sterling, VA 20166	租赁

报告期各期末各仓库库存商品余额情况如下表：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
北京仓库	2,787.28	88.94%	433.77	8.00%	607.00	46.58%
上海仓库	109.75	3.50%	698.13	12.86%	574.27	44.06%
深圳仓库	236.31	7.54%	4,285.99	79.00%	121.93	9.36%
美国仓库	0.42	0.01%	7.39	0.14%	-	-
合计	**3,133.76**	**100%**	**5,425.28**	**100%**	**1,303.20**	**100%**

C、盘点情况

公司制订并执行《仓储管理制度》，严格按照《仓储管理制度》进行存货盘点。每月末，公司对库存商品实施盘点工作，盘点过程分为盘前准备、实施盘点及盘后工作三个阶段。

盘前准备：在盘点准备阶段，由仓储部门及财务部门共同编制盘点计划，确定盘点时间、范围、要求、参与人员及人员分工。盘点计划一般会提前通知相关部门，库房人员负责整理存货，准备盘前工作。

实施盘点：正式盘点前，盘点人员观察仓库环境及存货摆放是否符合存货管理要求，存货标识信息是否齐全等；在盘点过程中，各盘点小组按存货的类别确定盘点顺序，根据存货盘点表中列举的存货，对数量进行清点并记录在存货盘点表上。盘点过程中关注存货是否存在损毁、陈旧、过时及残次的情况，选取一定数量的存货进行开箱查验。对盘点中出现账实差异的，需记录差异数量，待盘点结束后统一分析原因。

盘后工作：盘点结束后，所有参加盘点人员在盘点记录表上签字。出现存货盘盈盘亏确需进行账务处理的，按照相关处理流程专题汇报、审批。

报告期内，公司按照《仓储管理制度》进行库存商品盘点，存货盘点制度健全、设计合理，并得到有效执行。

（7）其他流动资产

报告期各期末，公司其他流动资产构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
待抵扣进项税额	7.80	751.73	342.70
待认证进项税额	360.08	616.63	711.24

预缴所得税	175.74	123.35	-
预付上市辅导费	444.43	-	-
合计	**988.05**	**1,491.71**	**1,053.94**

公司其他流动资产主要包括待抵扣进项税额、预缴所得税。报告期各期末，公司其他流动资产分别为 1,053.94 万元和 1,491.71 万元和 988.05 万元，占流动资产比例分别为 2.52%、1.78%和 1.70%。

2018 年-2019 年，公司待抵扣进项税额较大，且呈逐年增长的趋势，主要系公司 IT 设备销售规模增长较快，采购增加所致。

3、非流动资产分析

截至 2020 年 12 月 31 日，公司非流动资产为 1,067.53 万元。报告期各期末，公司非流动资产的具体构成情况（按扣除减值准备后的净额列示）如下表所示：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
固定资产	746.57	69.93%	569.08	69.78%	499.62	80.72%
无形资产	145.57	13.64%	59.55	7.30%	20.52	3.32%
商誉	86.54	8.11%	86.54	10.61%	-	-
长期待摊费用	37.19	3.48%	25.47	3.12%	57.08	9.22%
递延所得税资产	51.66	4.84%	74.89	9.18%	41.76	6.75%
合计	**1,067.53**	**100%**	**815.53**	**100%**	**618.98**	**100%**

公司的非流动资产主要为固定资产，报告期各期末，固定资产占非流动资产比例分别为 80.72%、69.78%和 69.93%，其他的非流动资产金额较小。

报告期各期末，公司非流动资产占总资产的比例分别为 1.46%、0.96%和 1.80%，占比较低，公司行业具有轻资产的特征。

（1）固定资产

报告期各期末，公司固定资产结构如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	账面价值	占比	账面价值	占比	账面价值	占比
运输设备	110.82	14.84%	127.88	22.47%	157.18	31.46%
电子设备	631.78	84.62%	435.19	76.47%	342.01	68.45%

其他设备	3.97	0.53%	6.01	1.06%	0.43	0.09%
合计	**746.57**	**100%**	**569.08**	**100%**	**499.62**	**100%**

报告期各期末，公司固定资产净值分别为 499.62 万元、569.08 万元和 746.57 万元，占非流动资产比例分别 80.72%、69.78%和 69.93%。

①固定资产变化情况

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
账面原值小计	**1,663.67**	**1,249.33**	**936.37**
运输设备	515.22	486.90	473.66
电子设备	1,139.86	752.94	459.59
其他设备	8.60	9.49	3.12
累计折旧小计	**917.11**	**680.25**	**436.75**
运输设备	404.40	359.02	316.48
电子设备	508.08	317.75	117.58
其他设备	4.63	3.48	2.69
账面净值小计	**746.57**	**569.08**	**499.62**
运输设备	110.82	127.88	157.18
电子设备	631.78	435.19	342.01
其他设备	3.97	6.01	0.43

上述固定资产中的运输设备用于公司日常交通出勤；电子设备主要为公司的办公电脑等办公设备。报告期各期末，公司固定资产账面原值逐年增长，系公司业务规模扩大，人员增长，公司为员工配备电脑等电子设备所致。

②固定资产折旧政策

固定资产折旧采用年限平均法计提，各类固定资产的使用寿命、预计净残值及年折旧率如下：

类别	折旧方法	折旧年限（年）	残值率（%）	年折旧率（%）
运输设备	年限平均法	10	5.00	9.50
电子设备	年限平均法	3	5.00	31.67
其他设备	年限平均法	3	5.00	31.67

公司于每年年度终了，对固定资产的预计使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，报告期内，公司固定资产折旧政策未发生变更。

③固定资产折旧同行业对比

可比上市公司	固定资产类别	预计使用寿命	预计净残值率
天玑科技	电子设备	3-12 年	5%
	运输设备	5-8 年	5%
	办公及其他设备	3-5 年	5%
银信科技	办公设备	5-8 年	5%
	电子设备	5-8 年	5%
	运输设备	5 年	5%
宇信科技	电子设备	3-5 年	5%
	运输设备	5-10 年	5%
	办公设备	3-5 年	5%
神州信息	机器设备	5 年	0-10%
	运输设备	5 年	0-10%
	办公设备	5 年	0-10%
海量数据	电子设备	3-5 年	5%
	运输设备	4 年	5%
	办公家具	5 年	5%
	其他	3-5 年	5%
先进数通	房屋建筑物	30-50 年	5%
	电子设备	5 年	5%
	运输设备	5-8 年	5%

综上，公司与同行业可比上市公司固定资产折旧方法整体不存在重大差异。

截至 2020 年 12 月 31 日，公司固定资产不存在所有权或者使用权受到限制的资产。报告期各期末，公司固定资产使用情况良好，未发现减值迹象。

（2）无形资产

报告期各期末，公司无形资产主要为公司外购的 SAP 软件，净值分别为 20.52 万元、59.55 万元和 145.57 万元，具体如下：

单位：万元

类别	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应用软件原值	203.90	93.54	41.05
应用软件累计摊销	58.33	33.98	20.53
应用软件净值	145.57	59.55	20.52

截至 2020 年 12 月 31 日，公司无形资产不存在所有权或者使用权受到限制

的情形；报告期各期末，公司无形资产使用情况良好，未发现减值迹象。

（3）商誉

报告期各期末，公司商誉分别为 0 万元、86.54 万元和 86.54 万元，具体如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
商誉	86.54	86.54	-

商誉形成是由于公司收购加拿大凯威导致，成本为 1,057.06 万元，可辨认净资产公允价值为 970.52 万元，商誉 86.54 万元。报告期内，加拿大凯威经营情况良好，可收回金额高于可辨认净资产账面价值和商誉之和，经北京中天华资产评估有限责任公司评估，并出具中天华资评报字[2020]第 10259 号资产评估报告不存在商誉减值，因此未计提减值准备。

（4）长期待摊费用

报告期各期末，公司长期待摊费用情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
装修费	37.19	25.47	54.80
宽带电话	-	-	2.27
合计	**37.19**	**25.47**	**57.08**

公司长期待摊费用主要为承租办公场所的装修支出。报告期各期末，公司长期待摊费用分别为 57.08 万元、25.47 万元和 37.19 万元，金额较小。

（5）递延所得税资产

报告期各期末，公司递延所得税资产情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异	递延所得税资产	可抵扣暂时性差异
坏账准备	51.31	271.05	60.66	337.80	33.80	174.27
存货跌价准备	0.36	1.42	0.55	2.21	7.95	31.81
可抵扣亏损	-	-	13.67	54.69	-	-
合计	**51.66**	**272.47**	**74.89**	**394.70**	**41.76**	**206.07**

公司递延所得税资产主要来源于资产减值准备。报告期各期末，公司递延所得税资产分别为 41.76 万元、74.89 万元和 51.66 万元，递延所得税资产占资产总额比例较低，对公司的财务状况影响较小。

4、资产周转能力分析

（1）报告期内公司主要资产周转指标

报告期内，公司的主要资产周转指标如下：

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
应收账款周转率（次/年）	3.39	4.77	7.31
存货周转率（次/年）	10.49	10.10	14.91

报告期内，公司应收账款周转率分别为 7.31 次、4.77 次和 3.39 次，2019 年、2020 年，应收账款周转率有所下降，系公司 2019 年末、2020 年末应收账款余额较大所致。

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	2019 年	2018 年
IT 设备销售收入	90,008.46	112,852.16	94,028.38
周转次数	3.98	6.15	10.20
需求资金①	22,639.68	18,360.04	9,215.74
品牌厂商信用额度②	3,800	4,000	4,000
需垫付资金③=①-②	18,839.68	14,360.04	5,215.74

报告期内，公司需垫付资金金额为 5,215.74 万元、14,360.04 万元及 18,839.68 万元。2019 年垫付资金上升的主要原因是 IT 设备销售规模增加，2020 年垫付资金上升的主要原因是金山云、网宿科技等大客户采购金额较大、且结算周期较长导致资金周转次数降低。

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。

报告期内，公司存货周转率分别为 14.91 次和 10.10 次和 10.49 次。公司采购模式为以销定采为主，存货规模较小，故存货周转率较高。2019 年存货周转率有所下降，系 2019 年末，公司发出商品余额较大，导致存货余额增长所致。

（2）与同行业上市公司比较

项目	可比上市公司	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应收账款周转率（次/年）	天玑科技	3.56	2.52	2.40
	银信科技	2.90	2.74	2.22
	宇信科技	3.49	3.61	3.60
	神州信息	3.40	2.77	2.63
	海量数据	3.17	4.28	5.99
	先进数通	7.40	3.36	2.75
	平均值	3.99	3.21	3.27
	亚康万玮	**3.39**	**4.77**	**7.31**
存货周转率（次/年）	天玑科技	7.75	7.69	6.54
	银信科技	14.18	9.73	26.90
	宇信科技	2.72	3.38	3.16
	神州信息	3.60	4.30	4.01
	海量数据	5.01	8.29	7.39
	先进数通	5.27	2.76	4.16
	平均值	6.42	6.02	8.69
	亚康万玮	**10.49**	**10.10**	**14.91**

数据来源：各公司定期报告；

2018年-2019年，公司应收账款周转率和存货周转率均高于同行业上市公司，公司资产周转能力较强。2020 年，应收账款周转率略低于上市公司平均值，但存货周转率高于上市公司平均值。

（二）负债状况分析

1、负债构成及变动情况

报告期各期末，公司负债构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
流动负债	23,975.96	99.99%	57,238.50	100%	24,675.04	100%
非流动负债	0.16	0.01%	0.16	0.00%	-	-
负债总计	**23,976.11**	**100%**	**57,238.66**	**100%**	**24,675.04**	**100%**

报告期各期末，公司负债总额分别为 24,675.04 万元、57,238.66 万元和 23,976.11 万元，2019 年末公司负债增长主要系由于公司业务规模扩大，应付账款和短期借款增加所致。

2、流动负债

截至 2020 年 12 月 31 日，公司流动负债为 23,975.96 万元，主要为短期借款、应付账款和预收账款，报告期各期末，公司流动负债的具体构成情况如下表所示：

单位：万元

项目	2020.12.31		2019.12.31		2018.12.31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
短期借款	6,397.63	26.68%	19,666.54	34.36%	9,618.56	38.98%
应付票据	5,066.55	21.13%				
应付账款	7,250.51	30.24%	31,605.25	55.22%	11,140.11	45.15%
预收款项	-	-	2,089.67	3.65%	1,928.03	7.81%
合同负债	570.27	2.38%	-	-	-	-
应付职工薪酬	2,945.09	12.28%	2,357.51	4.12%	1,241.16	5.03%
应交税费	1,431.93	5.97%	1,097.49	1.92%	597.91	2.42%
其他应付款	274.14	1.14%	422.04	0.74%	149.26	0.60%
其他流动负债	39.84	0.17%	-	-	-	-
流动负债合计	**23,975.96**	**100%**	**57,238.50**	**100%**	**24,675.04**	**100%**

公司的流动负债主要为短期借款、应付账款和预收款项，报告期各期末，三项合计占流动负债比例分别为 91.94%、93.23%和 56.92%，其他的流动负债金额较小。

（1）短期借款

报告期各期末，公司短期借款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
保证借款	5,386.52	11,782.35	4,649.00
质押+保证借款	1,001.22	2,175.19	2,469.56
抵押+保证借款	-	2,903.98	2,500.00
质押借款	-	2,805.02	-
信用借款	9.89	-	-

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
合计	**6,397.63**	**19,666.54**	**9,618.56**

报告期各期末，公司短期借款余额分别为 9,618.56 万元、19,666.54 万元和 6,397.63 万元。报告期内，公司均按时偿本付息。截至 2020 年 12 月 31 日，公司不存在已逾期未偿还的短期借款。

本公司在取得短期银行借款过程中，存在关联方提供担保的情况，具体内容详见招股说明书“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联交易情况”。

（2）应付账款

报告期各期末，公司应付账款情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应付账款	7,250.51	31,605.25	11,140.11
合计	**7,250.51**	**31,605.25**	**11,140.11**

报告期各期末，公司的应付账款余额分别为 11,140.11 万元、31,605.25 万元和 7,250.51 万元，占流动负债的比例分别为 45.15%、55.22%和 30.24%。

2019 年末同比增加 20,465.14 万元，应付账款余额大幅增加的主要原因是：2019 年 5 月华为受到美国政府制裁，2019 年 3 季度华为服务器供应基本停滞，4 季度恢复供应，公司在 2019 年 4 季度大量交付华为产品，导致应付账款余额大幅上升。

2020 年 12 月 31 日，受新冠疫情、华为交货期延长等不利因素影响，公司 2020 年 IT 设备销售业务同比下降 20.24%，采购量降低，导致应付账款余额较低。目前，公司销售及回款情况良好，盈利能力较强，应付账款主要集中在一年以内，公司还款情况正常，不存在偿付风险。

报告期各期末，公司应付账款前五大主要是公司前五大供应商，部分非公司前五大供应商，但是应付账款为前五大，主要为阿里巴巴、美国凯威、中建材信息技术股份有限公司等，虽然不是当年前五大供应商，但是采购金额较多，未到付款时间导致应付账款较多，应付账款与采购规模相匹配。

2020 年应付账款前五大与供应商前五大对比

单位：万元

序	2020-12-31 应付账款前五大	2020 年供应商前五大

号	名称	金额	采购金额	应付账款占采购金额比	名称	采购金额
1	英迈电子商贸（上海）有限公司	2,939.75	5,076.81	57.91%	华为	15,648.57
2	伟仕佳杰	1,005.27	12,133.89	8.28%	伟仕佳杰	12,133.89
3	戴尔	790.79	7,770.46	10.18%	浪潮	10,187.05
4	北京奕通联达科技发展有限公司	230.13	438.37	52.50%	众云国际（香港）有限公司	8,249.05
5	北京福运盛达物流有限公司	228.39	物流费用	-	戴尔	7,770.46
	合计	**5,194.32**			**合计**	**53,989.02**

戴尔、伟仕佳杰为公司前五大供应商；英迈电子商贸（上海）有限公司为戴尔代理商，因未到付款时间，应付账款余额较大；北京奕通联达科技发展有限公司为网络线材供应商，因未到付款时间，应付账款余额较大；北京福运盛达物流有限公司为物流公司，因未到付款时间，应付账款余额较大。

2019 年应付账款前五大与供应商前五大对比

单位：万元

序号	2019-12-31 应付账款前五大				2019 年供应商前五大	
	名称	金额	采购金额	应付账款占采购金额比例	名称	金额
1	伟仕佳杰	12,338.50	15,772.14	78.23%	华为	33,188.39
2	中建材信息技术股份有限公司	6,020.17	6,519.05	92.35%	伟仕佳杰	15,772.14
3	英迈电子商贸（上海）有限公司	4,557.43	8,057.07	56.56%	浪潮	14,175.24
4	华为	2,791.15	33,188.39	8.41%	戴尔	11,581.82
5	阿里巴巴	2,328.73	2,060.83	113.00%	英迈电子商贸（上海）有限公司	8,057.07
	合计	**28,035.98**			**合计**	**82,774.66**

伟仕佳杰、华为、英迈电子商贸（上海）有限公司均为前五大供应商；中建材信息技术股份有限公司系华为总代理商，因未到付款时间，应付账款余额较大；公司采购阿里巴巴定制服务器，金额较大，因未到约定付款时间，应付账款较多。

2018 年应付账款前五大与供应商前五大对比

单位：万元

序号	2018-12-31 应付账款前五大				2018 年供应商前五大	
	名称	金额	采购金额	应付账款占采购金额比例	名称	金额
1	英迈电子商贸（上海）有限公司	3,026.44	8,656.60	34.96%	华为	31,043.99
2	华为	2,199.16	31,043.99	7.08%	伟仕佳杰	17,707.94
3	伟仕佳杰	1,154.70	17,707.94	6.52%	戴尔	12,033.52
4	美国凯威	865.17	2,737.80	31.60%	英迈电子商贸（上海）有限公司	8,656.60
5	戴尔	839.83	12,033.52	6.98%	香港天耘信息科技有限公司	4,351.47
	合计	**8,085.30**			**合计**	**73,793.53**

英迈电子商贸（上海）有限公司、华为、伟仕佳杰、戴尔均为前五大供应商；美国凯威系公司当年主要的海外外包商，因采购金额较大大，期末应付账款较多。

报告期内，公司信用状况良好，与主要原材料供应商形成了稳定的战略合作关系。报告期各期末，公司的应付账款前五名中无应付持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位款项。

阿里巴巴系国内互联网行业龙头企业，主营业务涵盖商业、云计算、数字媒体及娱乐以及创新业务，具有强大的业务生态和供应链管理能力。公司在互联网行业具有深厚的客户基础和突出的服务能力。基于双方优势互补的前提，阿里巴巴旗下公司浙江天猫供应链管理有限公司与公司进行业务合作，阿里巴巴向上游供应商定制服务器并销售给公司，由公司再销售给下游客户。

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。

在合作中，上游最终供应商为中科曙光，下游最终用户为 Vivo，交易各方均不存在关联关系，交易各方均以市场价格进行交易，价格公允。

在交易过程中，中科曙光受美国禁令影响 CPU 库存不足，由于本次交易为新业务模式的尝试，为保证交易完成，公司在国内市场采购 CPU 并供应给中科

曙光，故公司在本次交易中公司出现小幅亏损，但不存在利用本次交易向阿里巴巴输送利益的情形，也不存在利用本次交易调节利润的情形。

（3）预收款项

报告期各期末，公司预收款项余额分别为 1,928.03 万元、2,089.67 万元和 0 万元，占流动负债的比例分别为 7.81%、3.65%和 0%，金额及占比均较小。根据业务性质，公司的预收款项主要为两类：一、售后维保业务形成的预收款，公司为富士康、英业达 ODM 厂商提供服务器售后维保服务，维保时间一般为 3 年，公司在服务期限内按直线法分期确认收入，但客户需根据合同约定付款，公司收到款项时计入预收款，并在后续服务期内结转预收款；二、IT 设备销售业务中，部分客户会预付货款，从而形成预收款项，客户签收商品后，公司确认收入并结转预收款项。

2018 年-2019 年，公司预收款项金额分别为 1,928.03 万元和 2,089.67 万元；2020 年 12 月 31 日，根据新会计准则，预收的款项计入合同负债。

2019 年末较 2018 年末增加 161.64 万元，主要是 IT 设备销售业务预收款项导致。此外，由于 2019 年富士康业务由其他子公司签署合同，付款方式有所变化，预付款比例较低，导致预收富士康款项下降；

2019 年 12 月 31 日预收款项前五名如下：

单位：万元

序号	客户名称	与公司关系	金额	占预收款项总额比例	账龄	内容	订单所处阶段
1	北京润雨嘉科技发展有限公司	非关联方	761.43	36.44%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
2	BOSS 直聘	非关联方	504.32	24.13%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
3	富士康	非关联方	463.75	22.19%	1 年以内：77.73 万元；1-2 年：386.02 万元	预收的售后维保服务款项	执行中
4	英业达	非关联方	246.54	11.80%	1 年以内	预收的售后维保服务款项	执行中
5	中汽认证中心有限公司	非关联方	62.72	3.00%	1 年以内	预收的 IT 设备销售	执行中

						业务货款	
合计			**2,038.76**	**97.56%**			

2018 年 12 月 31 日预收款项前五名如下：

单位：万元

序号	客户名称	与公司关系	金额	占预收款项总额比例	账龄	内容	订单所处阶段
1	富士康	非关联方	1,451.20	75.27%	1 年以内：1,268.17 万元；1-2 年：183.03 万元	预收的售后维保服务款项	执行中
2	英业达	非关联方	272.95	14.16%	1 年以内	预收的售后维保服务款项	执行中
3	北京墨迹风云科技股份有限公司	非关联方	150.65	7.81%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
4	北京云联万维技术有限公司	非关联方	29.44	1.53%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
5	广州奔杰计算机科技有限公司	非关联方	10.3	0.53%	1 年以内	预收的 IT 设备销售业务货款	执行中
合计			**1,914.53**	**99.30%**			

注释：以上预收账款对同一控制下的客户采取了合并处理。

报告期各期末，公司预收账款较为集中，预收账款前五名中无预收持有公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位款项。

（4）合同负债

报告期各期末，公司的合同负债明细情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
合同负债	570.27	-	-
合计	**570.27**	-	-

2020 年 12 月 31 日，合同负债前五名如下：

单位：万元

序号	客户名称	与公司关系	金额	占合同负债总额比例	账龄	内容	订单所处阶段
1	中国联合网络通信有限公司北京	非关联方	220.64	38.69%	1 年以内	预收货款	执行中

	市分公司						
2	英业达	非关联方	144.51	25.34%	1 年以内	预收货款	执行中
3	中汽认证中心有限公司	非关联方	67.74	11.88%	1 年以内	预收货款	执行中
4	北京辉创恒通科技有限公司	非关联方	52.07	9.13%	1 年以内	预收货款	执行中
5	重庆梅香园实业集团有限公司	非关联方	33.63	5.90%	1 年以内	预收货款	执行中
合计			**518.59**	**90.94%**			

注释：以上预收账款对同一控制下的客户采取了合并处理。

2020 年 12 月 31 日，公司预收款项金额为 610.10 万元，根据新金融准则，计入合同负债 570.27 万元，相关税项计入其他流动负债 39.84 万元。

（5）应付职工薪酬

报告期各期末，公司的应付职工薪酬明细情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
短期薪酬	2,941.83	2,308.47	1,129.04
离职后福利-设定提存计划	3.26	49.05	112.12
合计	**2,945.09**	**2,357.51**	**1,241.16**

报告期各期末，公司应付职工薪酬分别为 1,241.16 万元、2,357.51 万元和 2,945.09 万元，占流动负债的比例分别为 5.03%、4.12%和 12.28%。公司实行当月工资、当月计提、次月发放的政策。公司应付职工薪酬由短期薪酬和离职后福利构成。

①短期薪酬

报告期各期末，公司短期薪酬的明细如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
工资、奖金、津贴和补贴	2,878.28	2,232.27	1,055.39
职工福利费	-	1.21	-
社会保险费	47.14	50.64	40.00
其中：医疗保险费	46.86	47.07	35.86
工伤保险费	0.27	1.09	1.37
生育保险费	-	2.48	2.77
住房公积金	12.75	6.99	22.29

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
工会经费和职工教育经费	3.67	17.37	11.36
合计	**2,941.83**	**2,308.47**	**1,129.04**

报告期各期末，公司短期薪酬主要为尚未支付的各期末月份员工工资、预提奖金等。报告期各期末，随着公司人员规模的扩大，公司短期薪酬余额逐年增长。2019 年末，公司短期薪酬增加 1,179.43 万元，增长 104.46%，系 2019 年公司业务规模扩大，人员增加较多，工资及奖金增长较快。

②离职后福利-设定提存计划

报告期各期末，公司离职后福利-设定提存计划明细如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
基本养老保险	2.07	41.78	108.27
失业保险	1.19	7.26	3.85
合计	**3.26**	**49.05**	**112.12**

根据《企业会计准则》的相关规定，公司将社会保险费中的医疗保险费、工伤保险费和生育保险费作为短期薪酬核算，将基本养老保险费和失业保险费作为离职后福利-设定提存计划核算。

2018 年至 2020 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 6,856.76-8,430.00 元，售后维保人员的月均薪酬水平在 5,842.73-7,212.06 元，交付实施人员的月均薪酬水平在 5,579.96-7,685.05 元，平均薪酬呈上升趋势。

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	
	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
广州	5,739.83	7,738.48	5,559.92	6,868.96
上海	5,352.17	8,326.49	4,754.67	7,371.00
深圳	5,852.75	10,868.16	5,302.92	8,088.11
张家口	3,346.17	7,978.65	2,910.17	6,728.77

注释：各地尚未公布 2020 年社会平均工资，因此对比了 2018 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，不存在关联方代垫成本、费用的情形。

（6）应交税费

报告期各期末，公司的应交税费明细情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
企业所得税	1,036.56	671.04	329.56
增值税	303.69	263.89	95.20
印花税	35.75	103.49	155.13
个人所得税	27.60	28.00	1.52
城市维护建设税	16.54	18.93	9.45
教育费附加	7.07	8.34	4.28
地方教育费附加	4.73	3.80	2.30
其他税费	-	-	0.47
合计	**1,431.93**	**1,097.49**	**597.91**

公司应交税费主要为增值税和企业所得税。报告期各期末，公司应交税费分别为 97.91 万元、1,097.49 万元和 1,431.93 万元，占流动负债比例分别为 2.42%、1.92%和 5.97%。

2019 年 12 月 31 日，公司应交税费余额增加 499.57 万元，增长 83.55%，2020 年 12 月 31 日应交税费余额增加 334.44 万元，增长 30.47%，主要系公司境外子公司按权责发生制原则确认的应交未缴税费所致。

（7）其他应付款

报告期各期末，公司的其他应付款构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
应付利息	-	-	36.05
其他应付款	274.14	422.04	113.20
合计	**274.14**	**422.04**	**149.26**

① 应付利息

公司的应付利息均为短期借款产生的利息。报告期各期末，应付利息分别为36.05万元、0万元和0万元，随着公司业务规模扩大，短期借款余额增长，相应应付利息余额逐年上涨。2019年末、2020年末应付利息根据新会计准则调整计入短期借款核算。

②其他应付款

报告期各期末，公司的其他应付款构成情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
待付报销款项	183.52	243.30	76.92
代扣代缴社保公积金	47.75	67.26	10.50
关联方往来款	19.25	27.59	24.84
其他款项	23.62	83.88	0.94
合计	**274.14**	**422.04**	**113.20**

公司的其他应付款主要为往来款。报告期各期末，其他应付款分别为113.20万元、422.04万元和274.14万元。2019年末，公司其他应付款余额大幅增长，主要系年底待付报销款项较多所致。

（三）股东权益分析

报告期各期末，股东权益明细情况如下：

单位：万元

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
股本	6,000.00	6,000.00	5,809.00
资本公积	11,958.66	11,958.66	4,594.05
其他综合收益	-393.12	94.22	3.89
盈余公积	1,011.30	509.15	822.24
未分配利润	16,627.82	8,819.77	6,492.30
归属于母公司所有者权益合计	35,204.66	27,381.79	17,721.49
少数股东权益	-	-	-
合计	**35,204.66**	**27,381.79**	**17,721.49**

2019年5月27日，公司召开创立大会，有限公司整体变更为股份公司，净资产折合股本6,000.00万元，剩余款项计入资本公积。

报告期内，公司未分配利润变动情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
期初未分配利润	8,819.77	6,492.30	2,245.46
加：本期归属于母公司股东的净利润	9,910.21	7,569.98	5,594.65
减：提取法定盈余公积	502.15	432.03	347.82
分配现金股利	1,600.00	-	1,000.00
其他	-	4,810.49	-
期末未分配利润	**16,627.82**	**8,819.77**	**6,492.30**

十三、偿债能力、流动性及持续经营能力分析

（一）主要债项情况

1、短期借款

2020 年 12 月 31 日，公司短期借款余额为 6,397.63 万元，占流动负债比例为 26.68%。偿还资金来源主要有账面现有货币资金、应收账款的回款以及融资，截至 2020 年 12 月 31 日，货币资金余额为 19,670.62 万元，应收账款为 30,513.10 万元，能够偿还短期借款及应付账款。

2、偿债能力指标

报告期内，公司的主要偿债能力指标如下：

项目	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
流动比率（倍）	2.42	1.46	1.69
速动比率（倍）	2.10	1.18	1.28
资产负债率（母公司）	40.66%	45.12%	33.66%
资产负债率（合并）	40.51%	67.64%	58.20%
项目	**2020 年**	**2019 年**	**2018 年**
息税折旧摊销前利润（万元）	13,038.92	10,442.81	7,733.04
利息保障倍数（倍）	19.25	11.19	11.90

公司的金融资产主要包括货币资金和应收账款，货币资金主要为银行存款。公司已经制定了应收账款催收制度，以及较为谨慎的应收账款坏账计提政策，主要客户信用良好。

报告期各期末，公司的流动比率分别为 1.69 倍、1.46 倍和 2.42 倍，速动比率分别为 1.28 倍、1.18 倍和 2.10 倍，总体保持较高水平，短期偿债风险较小。

2018 年末-2019 年末，公司资产负债率水平相对较高，主要系随着业务规模的迅速扩大，公司用于经营周转资金和扩大生产规模的资金需求不断增长，公司充分利用商业信誉和行业内市场地位优势，借助短期银行贷款、供应商信用融资和客户预收款项等融资方式满足日常周转及投资资金需求，导致资产负债率相对较高。随着近年来公司盈利能力的提高，公司偿债能力逐渐增强，在募集资金到位后，公司的资产负债率将进一步降低。2020 年末公司合并资产负债率有所下降，主要是由于公司盈利规模增加及应收账款降低导致。

报告期内，公司息税折旧摊销前利润分别为 7,733.04 万元、10,442.81 万元和 13,038.92 万元，同期公司利息保障倍数分别为 11.90 倍、11.19 倍和 19.25 倍。报告期内公司利息保障倍数保持在较高水平，公司当年利润足以支付当年银行借款利息，公司偿债风险较小。

报告期内，公司与合作银行保持良好的关系，银行资信状况良好。公司截至招股说明书出具之日，没有表外融资等潜在影响偿债能力的事项。

3、公司偿债能力指标与同行业可比公司比较

指标	可比上市公司	2020.12.31	2019.12.31	2018.12.31
流动比率	天玑科技	6.62	8.01	7.94
	银信科技	1.86	1.54	2.96
	宇信科技	1.89	1.44	1.74
	神州信息	1.48	1.45	1.38
	海量数据	3.84	3.93	3.66
	先进数通	1.61	1.61	2.05
	平均值	**2.88**	**3.00**	**3.29**
	扣除天玑科技的平均值	**2.13**	**2.00**	**2.36**
	亚康万玮	**2.42**	**1.46**	**1.69**
速动比率	天玑科技	6.34	7.69	7.65
	银信科技	1.58	1.22	2.64
	宇信科技	1.34	1.09	1.26
	神州信息	1.02	1.07	0.85

	海量数据	3.47	3.59	3.35
	先进数通	0.85	0.77	1.36
	平均值	**2.43**	**2.57**	**2.85**
	扣除天玑科技的平均值	**1.65**	**1.55**	**1.89**
	亚康万玮	**2.10**	**1.18**	**1.28**
资产负债率（合并）	天玑科技	9.79%	8.26%	8.84%
	银信科技	34.79%	33.63%	19.97%
	宇信科技	29.56%	34.21%	31.91%
	神州信息	34.56%	33.56%	34.65%
	海量数据	22.60%	22.68%	25.50%
	先进数通	34.95%	35.16%	29.16%
	平均值	**27.71%**	**27.92%**	**25.01%**
	扣除天玑科技的平均值	**31.29%**	**31.85%**	**28.24%**
	亚康万玮	**40.51%**	**67.64%**	**58.20%**

数据来源：各公司年度报告、choice 金融终端；

报告期内，公司流动比率和速动比率低于同行业上市公司平均水平，主要原因为天玑科技于 2017 年末完成非公开发行股票，货币资金较为充裕，流动比率和速动比率较高，拉高了同行业上市公司平均水平。扣除天玑科技的极高值影响，公司的相应比率与同行业上市公司的平均水平基本持平。

报告期各期末，公司资产负债率高于同行业上市公司平均水平，主要由于上述同行业公司通过公开发行募集资金或通过再融资募集资金后净资产增加，资产负债率降低。报告期内，公司充分利用财务杠杆，增强了盈利能力，息税折旧摊销前利润的快速增长保证了公司良好的偿债能力。公司正处于成长阶段，随着业务规模的扩大，对银行的融资依赖性逐渐变大，因此进一步拓宽融资渠道，通过资本市场直接融资是加快实现长期发展战略的必然选择。

综上分析，报告期内，公司主营业务盈利能力较强，经营性现金流量良好，能够充分保证及时、足额偿还各项流动负债；公司财务结构较为稳健，报告期内经营规模不断扩大，利润总额持续增长，为公司债务的偿付能力提供了重要保障。

（二）股利分配情况

报告期初至招股说明书签署日，发行人股利分配情况如下：

期间	股利分配方案	利润分配及相关税费缴纳情况
2018 年	分配 1,000.00 万元	实施完毕、已经缴纳
2019 年	无利润分配	-
2020 年	分配 1,600.00 万元	实施完毕、已经缴纳

（三）现金流量分析

报告期内，公司现金流量情况如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
一、经营活动产生的现金流量净额	7,450.57	1,461.90	4,791.34
二、投资活动产生的现金流量净额	2,470.76	-4,033.17	359.86
三、筹资活动产生的现金流量净额	-14,693.19	10,898.77	2,115.61
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-489.15	47.94	102.51
五、现金及现金等价物净增加额	-5,261.01	8,375.44	7,369.32
加：年初现金及现金等价物余额	23,804.99	15,429.55	8,060.22
六、期末现金及现金等价物余额	18,543.98	23,804.99	15,429.55

报告期内，公司的现金及现金等价物净增加额分别为 7,369.32 万元、8,375.44 万元和-5,261.01 万元。现金及现金等价物净增加主要是公司经营活动和筹资活动现金流量净额增加所致。

1、经营活动产生的现金流量

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	139,619.05	126,154.52	124,390.53
收到的税费返还	1.07	8.70	-
收到的其他与经营活动有关的现金	1,093.40	2,916.46	956.74
经营活动现金流入小计	**140,713.52**	**129,079.68**	**125,347.27**
购买商品、接受劳务支付的现金	107,912.03	105,387.48	107,833.45
支付给职工以及为职工支付的现金	18,170.15	13,095.55	6,864.86
支付的各项税费	3,627.79	2,988.24	2,832.80
支付的其他与经营活动有关的现金	3,552.99	6,146.52	3,024.82
经营活动现金流出小计	**133,262.95**	**127,617.78**	**120,555.92**
经营活动产生的现金流量净额	**7,450.57**	**1,461.90**	**4,791.34**

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额分别为 4,791.34 万元、1,461.90 万元和 7,450.57 万元。

报告期内经营活动产生的现金流量净额和净利润差异如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
净利润	9,910.21	7,569.98	5,594.65
加：信用减值损失	-65.58	278.13	-
资产减值准备	-	-	59.73
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	280.99	246.99	119.07
无形资产摊销	24.35	13.46	8.21
长期待摊费用摊销	30.63	31.60	39.78
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失（收益以“-”填列）	1.17	-	-
固定资产报废损失（收益以“-”填列）	0.52	1.85	1.44
公允价值变动损失（收益以“-”填列）	-	-	-
财务费用（收益以“-”填列）	718.35	1,095.86	741.23
投资损失（收益以“-”填列）	-28.08	-75.27	-
递延所得税资产减少（增加以“-”填列）	23.23	-33.13	3.82
递延所得税负债增加（减少以“-”填列）	-0.01	0.01	-
存货的减少（增加以“-”填列）	8,852.78	-5,104.46	-5,244.38
经营性应收项目的减少（增加以“-”填列）	8,610.51	-24,818.31	-1,775.14
经营性应付项目的增加（减少以“-”填列）	-21,397.64	22,303.13	5,345.44
其他	489.15	-47.94	-102.51
经营活动产生的现金流量净额	**7,450.57**	**1,461.90**	**4,791.34**

（1）经营活动现金流入项目的变动

报告期内，公司经营活动产生的主要现金流入项目为销售商品、提供劳务收到的现金与收到其他与经营活动有关的现金。

公司销售商品、提供劳务收到的现金和营业收入的关系如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
销售商品、提供劳务收到的现金①	139,619.05	126,154.52	124,390.53
营业收入②	121,225.65	134,753.51	109,215.75
占比③=①/②	**115.17%**	**93.62%**	**113.89%**

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金占当年营业收入比例分别为113.89%、93.62%和 115.17%，公司销售回款情况良好，经营活动获取现金流的能力较强。2019 年，销售商品、提供劳务收到的现金低于当期营业收入，主要系 2019 年末公司应收账款余额大幅增长所致。2020 年，销售商品、提供劳务收到的现金高于当期营业收入，主要系 2019 年末公司应收账款余额较高，2020 年部分收回导致。

报告期内，公司收到的其他与经营活动有关的现金如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
往来款	767.95	2,864.45	888.57
利息收入	19.87	15.65	15.57
其他收益及营业外收入	305.58	36.36	52.60
合计	**1,093.40**	**2,916.46**	**956.74**

报告期内，公司收到的其他与经营活动有关的现金主要为往来款。

（2）经营活动现金流出项目的变动

报告期内，公司经营活动产生的主要现金流出项目为购买商品、接受劳务支付的现金、支付给职工以及为职工支付的现金、支付其他与经营活动有关的现金及支付的各项税费。

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金和营业成本的关系如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
购买商品、接受劳务支付的现金①	107,912.03	105,387.48	107,833.45
营业成本②	101,675.04	117,115.21	96,357.19
占比③=①/②	106.13%	89.99%	111.91%

报告期内，公司购买商品、接受劳务支付的现金占当年营业成本的比例分别为 111.91%、89.99%和 106.13%。

报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金分别为 6,864.86 万元、13,095.55 万元和 18,170.15 万元，呈逐年增长趋势，主要系随着公司业务规模的扩大，公司人员及工资水平增长较快所致。

报告期内，公司支付的其他与经营活动有关的现金如下表所示：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
往来款	1,264.07	2,948.35	688.43
物流费用	-	641.26	495.01
房租、物业费及水电费	585.87	581.17	411.93
业务招待费	514.82	416.98	317.36
交通差旅费	227.84	365.09	281.54
中介机构	227.18	365.30	80.71
咨询顾问费	234.82	279.50	30.00
会务费	8.79	149.19	175.30
办公费	229.34	204.43	149.33
服务器托管费	85.95	-	-
技术咨询服务费	13.09	94.20	304.21
财产保险费	13.01	25.85	6.54
社保代理费	11.69	10.14	16.72
车辆费	16.09	5.33	13.42
招投标费	0.25	0.64	21.37
银行手续费	24.17	23.31	9.71
营业外支出	33.62	17.45	0.02
其他支出	62.39	18.32	23.22
合计	**1,264.07**	**6,146.52**	**3,024.82**

报告期内，发行人支付的其他与经营活动有关的现金分别为 3,024.82 万元、6,146.52 万元和 3,552.99 万元，其中往来款分别为 688.43 万元、2,948.35 万元和 1,264.07 万元。具体明细如下表：

2020 年明细如下：

单位：万元

对方名称	时间	内容及性质	金额	是否关联拆借	是否担保
员工备用金	2020 年度	员工备用金	245.59	否	否
北京海淀科技园建设股份有限公司	2020 年 3 月	房租及押金	226.29	否	否
淘宝（中国）软件有限公司	2020 年 3 月	投标保证金	100.00	否	否
浙江天猫技术有限公司	2020 年 5 月	投标保证金	60.00	否	否
中招国际招标有限公司	2020 年 3 月	投标保证金	121.50	否	否

上海润唐信息技术有限公司	2020 年 1 月	投标保证金	40.00	否	否
上海机电设备招标有限公司	2020 年 4 月	投标保证金	40.00	否	否
深圳市飞力士物流有限公司	2020 年 1 月	物流费用	54.14	否	否
戴尔（中国）有限公司	2020 年 4 月	押金	30.00	否	否
五矿国际招标有限责任公司	2020 年 3 月	投标保证金	72.80	否	否
北京京宝龙物流服务有限公司	2020 年 3 月	物流费用	45.54	否	否
其他			228.21	否	否
合计			**1,264.07**		

2019 年明细如下：

单位：万元

对方名称	时间	内容及性质	金额	是否关联拆借	是否担保
平安银行上海自贸试验区分行营业部	2019 年 5 月	保理业务保证金	800.00	否	否
广东天耘科技有限公司	2019 年 4 月	保证金	700.00	否	否
代扣代缴个税	2019 年 7 月	个税	445.59	否	否
员工备用金	2019 年	备用金	372.26	否	否
袁本林	2019 年 5 月	股权收购款	248.95	否	否
北京海淀科技园建设股份有限公司	2019 年 6 月	房租押金	49.96	否	否
五矿国际招标有限责任公司	2019 年 9 月	投标保证金	47.38	否	否
北京一零二四精英教育科技有限公司	2019 年 11 月	会议费	43.60	否	否
其他			240.61	否	否
合计			**2,948.35**		

2018 年明细如下：

单位：万元

对方名称	时间	内容及性质	金额	是否关联拆借	是否担保
广东天耘科技有限公司	2018 年 5 月	保证金	150.00	否	否
员工备用金	2018 年	员工备用金	121.28	否	否
李婷婷	2018 年 8 月	借款	100.00	否	否
上海机电设备招标有限公司	2018 年 5 月	投标保证金	47.38	否	否
中化国际招标有限责任公司	2018 年 1 月	投标保证金	35.52	否	否

北京城市网邻信息技术有限公司	2018 年 3 月	投标保证金	35.00	否	否
其他			199.25	否	否
合计			**688.43**		

综上所述，公司经营活动产生的现金流量情况良好，经营活动产生的现金流入与流出项目与公司经营活动相符，反映了公司从经营活动中获取现金的能力较强、盈利质量良好。

2、投资活动产生的现金流量

报告期内，公司投资活动产生的现金流量净额分别为 359.86 万元、-4,033.17 万元和 2,470.76 万元，具体如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
收回投资所收到的现金	4,000.00	-	-
取得投资收益所收到的现金	103.35	-	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产所收回的现金净额	0.56	-	-
处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	-	-	-
收到的其他与投资活动有关的现金	19.30	190.00	1,080.02
投资活动现金流入小计	**4,123.20**	**190.00**	**1,080.02**
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	652.44	408.05	300.16
投资所支付的现金	1,000.00	3,000.00	-
取得子公司及其他营业单位支付的现金净额	-	785.12	-
支付的其他与投资活动有关的现金	-	30.00	420.00
投资活动现金流出小计	**1,652.44**	**4,223.17**	**720.16**
投资活动产生的现金流量净额	**2,470.76**	**-4,033.17**	**359.86**

（1）投资活动现金流入项目的变动

报告期内，公司投资活动产生的现金流入主要为收回投资所收到的现金和收到的其他与投资活动有关的现金，收回投资所收到的现金为银行理财产品收回，收到的其他与投资活动有关的现金明细如下：

单位：万元

项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度

银行理财产品	-	-	703.93
收回临时拆出资金	0.31	190.00	376.09
收回临时拆出资金利息	18.99	-	-
合计	**19.30**	**190.00**	**1,080.02**

（2）投资活动现金流出项目的变动

报告期内，公司投资活动的现金流出主要为购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金，投资所支付的现金和支付的其他与投资活动有关的现金。

报告期内，公司购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金分别为 300.16 万元、408.05 万元和 652.44 万元，主要用于购买运输设备和电子设备。

2019 年、2020 年，投资所支付的现金为 3,000.00 万元和 1,000.00 万元，为购买结构性存款导致。

2019 年，公司取得子公司及其他营业单位支付的现金净额为 785.12 万元，系公司收购加拿大凯威导致。

支付的其他与投资活动有关的现金明细如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
银行理财产品	-	-	-
支付临时拆出资金	-	30.00	420.00
合计	-	**30.00**	**420.00**

3、筹资活动产生的现金流量

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
吸收投资所收到的现金	-	2,000.00	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	-	-	-
取得借款所收到的现金	24,438.62	37,585.80	26,234.87
收到的其他与筹资活动有关的现金	350.00	3,255.36	1,150.00
筹资活动现金流入小计	**24,788.62**	**42,841.15**	**27,384.87**
偿还债务所支付的现金	36,299.94	29,164.13	22,392.76
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	2,314.80	878.99	1,635.08
支付的其他与筹资活动有关的现金	867.07	1,899.26	1,241.41

项目	2020 年	2019 年	2018 年
筹资活动现金流出小计	**39,481.81**	**31,942.38**	**25,269.25**
筹资活动产生的现金流量净额	**-14,693.19**	**10,898.77**	**2,115.61**

报告期内，公司筹资活动现金流量净额分别为 2,115.61 万元、10,898.77 万元和-14,693.19 万元。随着公司业务规模的快速扩张，流动资金需求也不断增加，为补充流动资金，公司主要通过两种方式：（1）引进外部股东进行股权融资，于 2019 年 1 月融资 2,000.00 万元；（2）通过银行借款、保理、供应链金融等方式融资。

报告期内，公司取得银行借款收到的现金分别为 26,234.87 万元、37,585.80 万元和 24,438.62 万元，相应偿还债务支付的现金分别为 22,392.76 万元、29,164.13 万元和 36,299.94 万元。

报告期内，公司分配股利、利润或偿付利息所支付的现金分别为、1,635.08 万元、878.99 万元和 2,314.80 万元，包括公司支付的银行借款利息以及分红款。

收到的其他与筹资活动有关的现金明细如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
关联方资金拆入	350.00	1,736.32	1,150.00
未到承兑期的票据贴现款	-	1,519.04	-
合计	**350.00**	**3,255.36**	**1,150.00**

支付的其他与筹资活动有关的现金明细如下：

单位：万元

项目	2020 年	2019 年	2018 年
归还拆入资金	350.00	1,736.32	1,150.00
支付的与筹资相关的担保费	35.59	104.24	89.53
支付的与筹资相关的保险、公证、评审、咨询等其他费用	5.37	58.70	1.89
支付前期拆入资金利息	31.68		
上市辅导费	444.43		
合计	**867.07**	**1,899.26**	**1,241.41**

（四）资本性支出

报告期内，公司无重大资本性支出。公司可预见的重大资本支出主要是用于本次发行募集资金投资项目，具体投资项目计划详见招股说明书“第九节 募集资金运用及未来发展规划”。

（五）流动性情况分析

报告期内，公司债务配置期限合理，经营性现金流量充足。随着未来首次公开发行股票募集资金的投入，公司资金需求将进一步得到满足。报告期内，公司不存在对流动性产生不利影响的重大事件。

（六）持续经营能力分析

1、公司经营模式稳定、产品或服务的品种结构未发生重大变化

报告期内，公司主营业务为 IT 设备销售和运维服务，主营业务未发生重大变化，且公司营业收入、营业毛利在报告期内不断增长。稳定的经营模式和持续增长的营业收入和营业毛利为公司的持续经营能力提供了保障。

2、公司所处行业环境向好

报告期内，软件和信息技术服务行业保持了向上发展趋势，市场规模逐年上升，不存在所属行业周期性衰退、产能过剩、市场容量骤减、增长停滞的情况。

3、公司在用的软件著作权等重要资产或者技术的取得或者使用不存在重大不利变化的风险。

截至招股说明书签署日，公司拥有注册商标 3 项，软件著作权 61 项及注册域名 1 项。公司正在使用的重要资产或者技术的取得或者使用不存在发生重大不利变化的风险。

4、公司对关联方或者重大不确定性的客户不存在重大依赖

报告期内，公司与关联方发生的关联交易占比较低，对关联方不存在重大依赖。报告期内，公司与主要客户阿里巴巴、腾讯、百度等客户已形成长期合作关系，不存在重大不确定性的客户。

综上所述，公司持续经营能力不存在重大风险。

十四、报告期内重大投资或资本性支出等情况

报告期内，公司无重大投资或资本性支出的情况。

十五、资产负债表日后事项、或有事项、其他重要事项及重大担保、诉讼等事项

（一）或有事项和承诺事项

公司无其他应披露而未说明的或有事项、重大承诺事项。

（二）期后事项

公司无其他应披露而未说明的期后事项。

（三）诉讼事项

2018 年 8 月，北京市海淀区人民法院受理亚康环宇诉北京七零八零网络技术有限公司买卖合同纠纷一案，请求法院判令对方支付拖欠货款及违约金合计 21.09 万元，亚康环宇请求法院冻结被告财产并向法院支付等额的诉讼保证金；2018 年 12 月，北京七零八零网络技术有限公司向北京市海淀区人民法院提起反诉，请求法院判令亚康环宇支付违约金 31.47 万元。

公司已向法院申请上述案件合并审理，一审胜诉，北京七零八零网络技术有限公司支付公司款项并驳回北京七零八零网络技术有限公司的请求。2020 年 10 月 9 日，七零八零向北京市第一中级人民法院提起上诉，二审维持原判。除此之外，截至招股说明书签署日，公司及下属公司不存在其他重大未决诉讼情况。

综上，公司的未决诉讼标的金额较小，判决结果不会对公司生产经营产生重大不利影响，上述未决诉讼对公司本次发行并上市不构成实质性障碍。

十六、财务报告审计截止日后主要财务信息及经营情况

（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 12 月 31 日。大信会计师对公司 2021 年 3 月 31 日的合并及母公司的资产负债表、2021 年 1-3 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[2021]第 1-00014 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 2021 年 3 月 31 日的合并及母公司财务状况，2021 年 1-3 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 2021 年 1-3 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	2021.3.31	2020.12.31	变动比例
资产总额	57,051.35	59,180.78	-3.60%
负债总额	19,411.69	23,976.11	-19.04%
所有者权益	37,639.66	35,204.66	6.92%

截至 2021 年 3 月末，公司资产总额 57,051.35 万元，较上年末下降 3.60%，主要系货币资金、应收账款及存货等减少所致；负债总额 19,411.69 万元，较上年末下降 19.04%，主要系应付账款、应付职工薪酬等减少所致；所有者权益合计 37,639.66 万元，较上年末增长 6.92%，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	2021.3.31	2020.12.31	变动比例	变动原因
预付款项	801.66	1,414.03	-43.31%	由于 2021 年一季度采购额有所降低，导致预付款项减少
存货	2,594.70	5,261.83	-50.69%	公司“以销定采”的模式，以及公司加强了对存货的管理，存货有所减少。
合同负债	2,523.29	570.27	342.47%	售后维保服务业务增加，预收的服务款增加。
应付职工薪酬	1,737.35	2,945.09	-41.01%	2020 年底应付职工薪酬含 2020 年全年奖金，2021 年 3 月末不含全年奖金，应付职工薪酬所有降低。
其他应付款	115.56	274.14	-57.85%	2020 年末员工报销款较多，2021 年 3 月末有所下降。
其他流动负债	149.88	39.84	276.25%	合同负债中不含增值税销项

				税，由于合同负债增大，其他流动负债中合同负债的增值税销售增加。

2、合并利润表主要数据

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例
营业收入	26,332.03	26,940.09	-2.26%
营业利润	2,900.20	2,323.36	24.83%
利润总额	2,928.11	2,323.35	26.03%
净利润	2,400.36	1,924.77	24.71%
归属于母公司所有者的净利润	2,400.36	1,924.77	24.71%
扣除非经常性损益归属于母公司所有者的后净利润	2,377.23	1,924.77	23.51%

2021 年 1-3 月，公司实现营业收入 26,332.03 万元，净利润 2,400.36 万元，扣除非经常性损益后的净利润 2,377.23 万元。2021 年 1-3 月公司 IT 设备销售业务收入有所下降，导致本期营业收入较去年同期下降 2.26%。公司 IT 运维服务收入占比提高导致净利润增长。

主营业务收入分类情况如下所示：

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例
IT 设备销售	18,440.24	21,167.37	-12.88%
IT 运维服务	7,891.79	5,770.63	36.76%
其中：驻场运维服务	4,511.65	3,597.11	25.42%
售后维保服务	1,985.81	1,365.88	45.39%
交付实施服务	1,394.33	807.64	72.64%
合计	**26,332.03**	**26,938.00**	**-2.25%**

受公司部分互联网客户 IT 设备投资周期回落，以及上游芯片供给短缺导致公司服务器延期交付等不利因素影响，2021 年一季度，公司 IT 设备销售业务收入为 18,440.24 万元，较 2020 年一季度下降 12.88%。

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，2021 年一季度收入较 2020 年一季度收入增长 25.42%。

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 82,354 台、150,528 台和 240,621 台，因此按照直线法分期确认收入增加较快，2021 年一季度收入较 2020 年一季度收入增长 45.39%。

交付实施服务业务 2021 年 1-3 月比 2020 年 1-3 月相比增长 72.64%，主要是公司客户阿里巴巴、百度业务需求增加导致。

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	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例	变动原因
财务费用	-131.81	-46.05	186.22%	人民币贬值导致美元升值，汇兑收益导致。
其他收益	35.03	6.06	478.08%	增值税进项税额加计抵减导致。
投资收益	-	22.02	-100.00%	公司 2021 年 1 季度无投资收益。
信用减值损失	-74.52	-187.76	-60.31%	公司应收账款减少，坏账计提减少导致。
营业外收入	33.23	-	-	公司子公司收到了新加坡雇佣补贴计划导致。
所得税费用	527.74	398.59	32.40%	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	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例
经营活动产生的现金流量净额	-1,324.36	-18,342.82	-92.78%
投资活动产生的现金流量净额	-1.58	1,341.74	-100.12%
筹资活动产生的现金流量净额	1,297.71	178.99	625.03%

2021 年 1-3 月，公司经营活动产生的现金流量净额为-1,324.36 万元，较上年同期有所增加，主要系销售回款增加所致。2021 年 1-3 月，公司投资活动产生的现金流量净额为-1.58 万元，较上年同期投资活动现金流量净额有所下降，主要原因系 2020 年 1-3 月收回交易性金融资产所致。2021 年 1-3 月，筹资活动产

生的现金流量净额为 1,297.71 万元，较上年同期筹资活动现金流出有所上升，主要原因系公司偿还债务所支付的现金减少导致。

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	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动比例	变动原因
购买商品、接受劳务支付的现金	22,665.62	43,303.26	-47.66%	支付供应商货款减少导致。
收回投资所收到的现金	-	1,400.00	-100.00%	2021 年一季度无投资。
购建固定资产、无形资产和其他长期资产所支付的现金	1.58	105.86	-98.50%	购买固定资产减少导致。
取得借款所收到的现金	5,460.00	13,447.76	-59.40%	公司资金较为充裕，取得借款减少导致
偿还债务所支付的现金	4,010.18	13,010.31	-69.18%	公司借款减少，偿还债务支付的现金减少。
分配股利、利润或偿付利息所支付的现金	90.45	233.30	-61.23%	公司借款减少，支付的利息减少。

4、非经常性损益表主要财务数据

单位：万元

项目	2021 年 1-3 月	2020 年 1-3 月	变动幅度
非流动资产处置损益	-0.20	-	-
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）	28.11	-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	-0.00	-0.01	-90.28%
小计	**27.91**	**-0.01**	-
所得税影响额	4.78	-	-
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）	23.13	-0.01	-
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）	2,377.23	1,924.77	23.77%

2021 年 1-3 月，公司非经常性损益净额为 23.13 万元，主要原因系收到的政府补助。

第九节 募集资金运用及未来发展规划

一、募集资金运用的基本情况

（一）预计募集资金金额及拟投资项目

经2020年第2次临时股东大会审议通过，公司拟向社会公开发行不超过2,000万股，占发行后总股本的比例不低于25.00%。公司本次实际募集资金扣除发行费用后的净额将全部投资于以下项目：

序号	募集资金使用项目	项目投资总额（万元）	拟用募集资金投资额（万元）	项目备案
1	研发中心建设项目	10,044.73	10,044.73	京朝阳发改（备）[2019]184号
2	全国支撑服务体系建设及升级项目	16,090.13	16,090.13	依据“朝发改[2019]407号函”，无需备案
3	总部房产购置项目	12,000.49	12,000.49	依据“朝发改[2019]408号函”，无需备案
4	补充流动资金	12,000.00	12,000.00	-
合计		**50,135.35**	**50,135.35**	-

注1：根据2019年11月4日，北京市朝阳区发展和改革委员会下发的《关于北京亚康万玮信息技术股份有限公司项目备案相关情况的函》（朝发改[2019]407号），全国支撑服务体系建设及升级项目属于企业自主决策的经营行为，不需要进行备案。

注2：根据2019年11月4日，北京市朝阳区发展和改革委员会下发的《关于北京亚康万玮信息技术股份有限公司项目备案相关情况的函》（朝发改[2019]408号），总部房产购置项目属于企业自主决策的经营行为，不需要进行备案。

本次发行募集资金到位后，若实际募集资金（扣除发行费用后）净额少于上述项目对募集资金需求总额，不足部分由公司自筹资金进行投资；若募集资金金额大于上述项目拟投资金额，超过部分将用于补充公司流动资金。

（二）募集资金投资项目对同业竞争和独立性的影响

本次募集资金投资项目实施后不会产生同业竞争，且不会对公司的独立性产生不利影响。

（三）募集资金运用对公司财务状况及经营成果的贡献

1、募集资金运用对公司财务状况的贡献

本次发行募集资金到位后将大幅度提高公司总资产和净资产，降低公司的财务杠杆，扩大流动资金规模，增强公司整体抗风险能力。同时公司的资产负债率大幅下降，资产结构将得到优化。

2、募集资金运用对公司经营成果的贡献

本次发行募集资金到位后，公司净资产将大幅提高，但募集资金投资项目需要一段时间才能产生效益，加之新增固定资产折旧、房租、人员费用的影响，公司净资产收益率指标短期内将有所下降。随着募集资金投资项目逐步正常实现收益，净资产收益率指标将有所回升，盈利能力将恢复增长。

（四）募集资金运用对公司经营战略的影响

通过募集资金投资项目的实施，公司将从技术实力、服务覆盖区域等提高行业竞争力，结合现有业务，显著提升公司主营业务的发展。该项目的实施不会改变公司现有经营模式，是公司现有业务的深化与发展，推动公司通过“C+4S”模式，为客户提供更专业的产品和服务。

（五）募集资金专户存储安排

公司 2020 年第 2 次临时股东大会审议通过了《募集资金管理及使用制度》，公司募集资金应当存放于经董事会批准设立的专项账户集中管理，专户不得存放非募集资金或用作其它用途。公司建立了完善的募集资金管理及使用制度，公司将在募集资金到位后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议。

公司将严格按照募集资金使用计划确保专款专用，同时严格执行深圳证券交易所及中国证监会有关募集资金使用的规定。

二、公司董事会对募集资金投资项目可行性的分析意见以及募集资金数额和投资项目与企业现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应的依据

公司 2020 年第 2 次临时股东大会审议批准了本次发行的募集资金投资项目和各项目所使用的募集资金数额，并对募集资金投资项目的可行性作出了分析。

公司的募集资金投资项目是在现有业务发展情况基础上，综合考虑未来国家经济形势和产业政策、行业发展趋势、公司资金情况等因素而拟定的，与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力相适应。董事会对募集资金投资项目可行性的分析及依据详见本节之“四、募集资金投资项目的具体情况”。

三、募集资金投资项目与现有业务的关系

公司主营业务是为大中型互联网公司和云厂商提供 IT 设备销售及运维服务。本次募集资金拟投资项目，均围绕公司主营业务开展，是对公司现有产品及服务的进一步升级与扩充，旨在增强公司技术实力，提升公司在行业内竞争力，各募集资金投资与公司现有业务及技术的关系如下：

1、研发中心建设项目

研发中心建设项目为公司进一步发展提供技术支撑，提高公司技术转化为成果的能力，提升公司在运维核心能力上的技术实力，降低企业运营成本，为公司进一步拓展市场打下坚实基础。

2、全国支撑服务体系建设及升级项目

全国支撑服务体系建设及升级项目的实施，旨在完善公司现有服务网络、提高公司的服务能力和客户服务水平，推动公司现有业务在分布广度、市场挖掘深度、目标客户影响力等方面的发展。

全国支撑服务体系建设及升级项目是对公司现有“C+4S”模式的完善，对提升公司品牌形象和影响力、增强公司综合竞争力，具有重要的意义，为公司实现可持续发展提供有力的支持，是公司寻求可持续发展的必由之路。

3、总部房产购置项目

公司拟在北京购置办公场所，所购房屋主要为公司总部办公、研发中心使用及北京支撑服务体系建设及升级项目提供场地支持。

4、补充流动资金

本次发行募集资金在满足上述项目资金需求的同时，拟利用募集资金 12,000.00 万元补充流动资金，满足公司业务快速发展对流动资金的需求。

四、募集资金投资项目的具体情况

（一）研发中心建设项目

1、项目概况

研发中心建设项目的建设目标是，基于当前公司的业务开展模式及管理模式进行深化，达到对公司内部业务流程和对客户服务流程更加智能化、精细管理的成效。本项目预计将分别建设 4 大方向，分别为：公司核心运维服务能力提升方向的“AIOPS 智能运维管理平台研发项目”、数据中心全流程资源调度管理可视化方向的“LINKS 企业资源调度平台研发项目”、云平台方向的“多云管理平台研发项目”和软硬件一体化测试及解决方案方向的“解决方案研发中心项目”。具体为：

（1）AIOPS 智能运维管理平台研发项目

AIOPS 智能运维管理平台的建设目标是，基于公司现有技术实力，开发 AIOPS（Artificial Intelligence for IT Operations）智能运维管理系统。系统将充分利用大数据进行建模处理，深挖数据价值，支持态势感知、智能运维决策服务；同时采用 AI、图像数据库等技术，通过机器学习，自动构建出设备画像，构建动态阈值指标，使公司掌握每一个软硬件资产的特性，进行行为分析，实现软硬件资产的智能预警和报警。平台最终将形成具备构建智能化运维管控模型的能力，实现自动识别业务问题，简化运维操作难度，降低对运维人员自身技术水平的依赖，为 IT 运维行业发展赋能。

（2）LINKS 企业资源调度平台研发项目

LINKS 资源作业调度平台的建设目标是，建设一款面向互联网数据中心，涵盖 IT 设备全生命周期，在人员、设备、事件等方面实现可协作、可量化、可优化、可视化的全流程资源作业调度系统。LINKS 能够实现对产业链上下游资源的统一调度和编排，通过资源可视化、调度智能化、效率数字化等方式，突破传统 IT 运维服务模式中的效率瓶颈。以数据驱动业务，降低运营成本，提高人均效率，提升客户满意度，从而支撑 IT 运维服务业务的可持续发展。

（3）多云管理平台研发项目

多云管理平台是全新一代云管理平台，其建设目标是实现业务目标的五个统一，即统一认证、统一流程、统一计费、统一开通、统一管理，满足政务客户和大中型企业的云治理需求，实现多个异构云平台的管理，支持私有云 VMware、

Openstack 和公有云纳管。该研发项目为公司以云服务为切入口，拓展非互联网客户提供技术支撑，同时，也是公司突破行业客户局限的重要保障。

（4）解决方案研发中心项目

依托上游 IT 设备厂商的相关产品，结合下游行业客户的需求特点，围绕以数据中心的 IASS 层系统建设要求，为数据中心 IT 设备销售提供定制化的产品解决方案。解决方案通过真实场景、模拟仿真等方式，建立主流 IT 产品的演示中心。通过对典型应用场景的模拟演示，帮助客户评估 IT 产品性能和能耗，评估每机架的计算与存储能力，每机架的冷却需求，使客户以 IT 产品全生命周期使用视角选择 IT 产品，践行公司“专业创造价值、服务赢得客户”的理念。

此外，基于企业数字化转型需求，该项目也可提供相应的 IT 产品解决方案，解决企业数字化建设过程中的痛点。

2、项目实施必要性

（1）互联网公司和云厂商的市场需求带动数据中心高速发展，市场亟需满足互联网公司和云厂商定制化需求的第三方服务厂商的参与

近些年，随着我国大型互联网公司和云厂商开始自建数据中心，数据中心的建设模式发生较大变化。具体表现为：市场上大量的定制化数据中心需求，使得能满足客户需求的 IT 服务商缺乏。同时，由于互联网公司和云厂商对效率的追求和成本的控制，把数据中心的建设周期压缩到了 12 个月以内，大大提高了数据中心的建设速度。据中国信息通信研究院统计，我国数据中心市场收入在 2012 年至 2017 年的复合增长率为 32%，预计未来三年平均增速在 25%以上。

公司在该领域拥有长期的沉淀与积累，长期服务于各大企业，并拥有良好的口碑，熟悉行业需求。项目的建设，可以满足互联网公司和云厂商客户在数据中心全流程服务中的各种个性化需求，达到帮助客户提升效率、降低成本的目的。

（2）AIOPS 智能运维管理平台将把数据中心资产及运维服务管理，从传统管理方式转变为智能管理方式，大大加强公司在运维核心能力上的技术实力

在数据中心 IT 设备运维中，客户使用需求、设计、订货、物流、上架、调试、运维、下架等关键环节中，传统方式的服务做不到资产的合理规划及全流程智能化管理。同时，在传统的周期性工作中，如：配置备份、账户回顾、配置回顾、更新各类系统的操作手册等，管理操作距离智能化差距较大。基于上述原因，

智能化的数据中心 IT 服务的管理方式，可以解决从传统方式到智能方式转变的行业痛点。

（3）LINKS 资源调度平台将有效降低企业运营成本、提高企业竞争力

在 IT 运维服务业务中，市场竞争力主要体现在对故障的响应时间和处置方案的有效性。这不仅需要对故障事件、运维工程师、备品备件等核心要素进行统一管理和合理调配，还需要规范化的业务流程和标准化的作业步骤等。为此，公司已建立了故障反馈系统、派工系统、库存管理系统等业务支撑体系。但是随着公司 IT 运维业务规模的持续扩大，海外业务的快速增长以及业务种类的拓展，公司所面临的管理压力、成本压力，质量压力也将随之上升。

LINKS 系统是对公司已有业务系统的全面升级改造。通过 LINKS 系统，各子业务系统可以有效衔接，实现资源共享。同时，通过 LINKS 系统的可视化、智能化、数据化方式实现对已有系统的全面升级。此外，LINKS 系统还将实现海内外 IT 运维的统一管理、调度。因此，LINKS 系统是公司进一步提升管理效率，提高人员工效，降低人工成本和提高市场竞争力的必要技术保障。

（4）多云管理平台将实现对公有云、私有云及混合云等多种云业态的统一管理，为公司进一步拓展市场打下坚实基础

多云管理平台将大幅增加企业在公有云、私有云及混合云全流程智能运维上的技术实力。该平台为云服务定义了完整生命周期，将提供一整套可定制的云平台门户网站，包含从服务目录到购物车、订单、申请、审批、开通的全流程，为客户提供完整的运营体验，帮助信息化部门在企业内部建立完整的云能力，实现信息化对主营业务的有效支撑。

数据中心在构建多种云平台过程中，可能通常涉及到多个 VMware vCenter、多个 Openstack 的纳管需求。在多个技术平台之间，所具备的技术特性不一，使用的术语不一，因此对接中往往给数据中心用户带来很多困惑。为解决行业痛点，多云管理系统将构建一套多云管理的云的元数据，做到了混合云多云管理。云的元数据指 Meta Data，即每个云上的技术参数归纳抽象为一套统一的数据标准，并储存在云门户的核心数据库中。最终实现在不同的技术类型的云之间，提供一个统一视角的管理，所有云统一界面，使用统一的业务语言命名技术参数，执行统一流程，屏蔽掉了个云的技术差异性，优化用户的使用体验。

（5）解决方案研发中心将帮助客户在数据中心建设运营的全流程中实现绿色节能的目标

目前，我国数据中心与欧美发达国家相比，其主要差距体现在单位能耗方面。例如，我国中小规模数据中心电能能效值普遍在 2.2-3，虽然新建大型数据中心的电能能效设计值已经有所降低，但整体上与发达国家 1.2-1.4 的平均水平还有较大差距。在工业和信息化部 2018 年发布的《关于加强“十三五”信息通信业节能减排工作的指导意见》中提出，要着力推动国家绿色数据中心试点建设，新建大型、超大型数据中心的能耗效率值达到 1.4 以下。因此，在新型数据中心建设中，对 IT 产品性能，全生命周期能耗以及其在业务场景下的真实表现等多指标综合数据有着强烈需求。

此外，国内部分地区数据中心已经主动开始节能改造，IT 设备将面临新一轮的更新淘汰。该研发项目的实施，将有助于公司抓住市场机遇，扩大市场份额。

3、项目实施可行性

（1）国家政策持续支持，为行业发展提供制度保障

2013 年 1 月，工业和信息化部颁发《关于数据中心建设布局的指导意见》，鼓励新建大型、超大型数据中心，特别是以容灾备份等实时性要求不高的应用为主的数据中心，引导市场主体重点考虑气候环境、能源供给等要素进行数据中心选址布局。

2017 年 1 月，工业和信息化部发布《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020 年）》，明确打造具有国际竞争力的产业生态体系，提出“产业规模进一步扩大，技术创新体系更加完备，产业有效供给能力大幅提升，融合支撑效益进一步突显，培育壮大一批国际影响力大、竞争力强的龙头企业”。

2017 年 3 月和 2018 年 7 月，工业和信息化部分别发布《云计算发展三年行动计划》《推动企业上云实施指南》，提出全面提升我国云计算产业实力和信息化应用水平，形成一批有影响力、带动力的云平台和企业上云体验中心。在政策因素的推动下，数据中心 IT 服务行业的发展势必呈现长期增长的态势，项目实施符合产业政策导向。

（2）5G 时代互联网流量爆发，驱动我国数据中心行业快速增长，带来大量数据中心 IT 服务的需求

数据中心不仅是数据存储、分发的中心，而且是应用对数据进行计算、加工的中心，数据中心的核心驱动力在于数据流量的增长。

根据中国信息通信研究院的研究报告《中国数字经济发展与就业白皮书（2019 年）》，移动数据流量消费继续高速增长，2018 年，移动互联网接入流量消费达 711 亿 GB，同比增长 189.1%，增速较 2017 年提高 26.9%。2010-2018 年间，中国移动互联网数据总流量增长超过 61 倍。相应地，自 2013 年以来，我国数据中心总体规模快速增长。据中国信息通信研究院统计，到 2017 年底，我国在用数据中心机架总体规模达到 166 万架，数据中心总体数量达到 1,844 个，规划在建数据中心规模 107 万架，数据中心数量 463 个，其中大型以上数据中心为增长主力。

中国正处于移动互联网飞速发展的阶段，随着中国的移动技术正在迅速地从目前的 4G 时代迈向 5G 时代，市场主体对数据中心的需求将快速增长。据华为全球产业展望预测，大带宽、低时延、广联接的需求正在驱动 5G 的加速商用，将渗透到各行各业，“全天候实时在线”将成为人与万物的“默认状态”；到 2025 年，全球将部署 650 万基站，服务于 28 亿用户。与此同时，全球将产生海量的数据，预计到 2025 年全球存储数量高达 180ZB。随着各行各业加速部署 5G 的步伐，我国数据中心尤其是超大型数据中心的建设将迎来大规模增长。

（3）本公司在数据中心 IT 服务领域持续多年的技术积累和业务经验优势，将确保项目的顺利实施

公司是专注于 IT 运维服务的高新技术企业，公司深耕国内数据中心 IT 服务领域，其发展主要依靠长期的人力资源、技术储备、流程管理等核心资源。同时，公司一贯重视技术创新，通过新技术、新成果的应用和保护，推动服务水平的不断升级，先后获得国家知识产权局批准的多项软件著作权。通过多年的业务实践，公司不仅形成了完整的技术规范体系，同时也培养出一批有丰富实践经验的研发人员。此外，本项目所采取的软件、系统等将主要来源于公司自有技术积累和知识产权。因此，坚实的技术基础、成熟的研发团队以及长期的实践经验将确保项目的顺利实施。

4、项目所需资金测算

本项目预计投资约 10,044.73 万元。其中，固定资产投入为 3,898.43 万元，

无形资产投入为 1,110.60 万元，研发投入为 4,082.49 万元，其他费用投入 953.21 万元。其中，第一年投入 5,412.55 万元，第二年投入 2,458.96 万元，第三年投入 2,173.22 万元。具体如下：

单位：万元

序号	类别	第一年	第二年	第三年	合计
1	固定资产投入	2,858.24	678.97	361.22	3,898.43
1.1	硬件设备投入	2,558.24	678.97	361.22	3,598.43
1.2	办公设施	300.00	-	-	300.00
2	无形资产投入	500.60	316.74	293.26	1,110.60
3	研发投入	1,295.00	1,359.75	1,427.74	4,082.49
4	其他费用	758.71	103.50	91.00	953.21
合计		**5,412.55**	**2,458.96**	**2,173.22**	**10,044.73**

5、项目选址及土地使用情况

本项目将在公司购置的总部基地项目中开展。

6、项目实施进展

本项目分为四个子项目，项目实施进度如下：

内容时间		第一年				第二年				第三年			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
AIOPS 智能运维管理系统项目	智能 CMDB	■	■	■									
	智能监控和预警			■	■								
	智能告警					■							
	智能分析							■	■	■			
	IT 服务管理		■	■	■								
	知识图谱						■	■	■	■			
	自动化运维					■	■	■	■	■	■	■	■
	AI 平台							■	■	■	■	■	■
	大屏展示						■	■					
	系统管理	■	■	■	■	■	■						
LINKS 企业资源调度平台研发	服务运营化可视平台								■	■	■	■	
	VMI 库存供应链平台	■	■	■	■	■							
	服务云平台									■	■	■	■
	成本控制系统			■	■	■	■						

内容时间		第一年				第二年				第三年			
		Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
项目	效率可视化平台					■	■	■					
	合同管理系统		■	■	■								
	资源调度平台	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■
多云管理平台研发项目	多云管理平台基础架构	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■		
	公有云模块			■	■	■	■	■	■				
	私有云模块					■	■	■	■	■	■		
	混合云模块								■	■	■	■	■
解决方案研发中心项目	面向数据中心的解决方案系统	■	■	■	■	■	■						
	面向企业的解决方案系统							■	■	■	■	■	■

（二）全国支撑服务体系建设及升级项目

1、项目概况

全国支撑服务体系建设及升级项目是公司进一步进行资源优化组合，是市场技术、人才统一综合利用的现实需求。项目充分利用公司多年来在数据中心 IT 运维服务行业积累的经验，向客户提供专业、及时、全流程的数据中心 IT 运维服务。

本项目的建设目标是，通过加强覆盖全国重点城市的支撑服务网络，为公司扩大运营和服务范围、深度挖掘区域客户价值奠定基础。目前，公司现有支撑服务网点基础较好，在此基础上建设覆盖更广、效果更好的全国支撑服务体系。项目第一年预计建设：北京、上海、张家口、杭州、张家口张北县、河源 6 个技术支撑服务网点，项目第二年预计建设：深圳、天津、中卫、苏州、廊坊、成都、乌兰察布 7 个技术支撑服务网点，项目第三年预计建设：广州、重庆、南京、南通、青岛、呼和浩特、西安 7 个技术支撑服务网点。项目预计所需购买和租赁的房屋为通用型办公写字楼，对房屋无特殊要求，在市场中易于获得，在募集资金到位后将以市场价格购买或租赁。

2、项目实施必要性

（1）全国性支撑服务体系的建设，是确保公司行业领先优势的必然举措

公司的客户分布在全国，为即时响应客户需求，建立技术服务分部可以有效地针对当地特点进行资源配置，覆盖更广的支撑网络将有利于公司的服务能够快速地达到有实际需求的用户手中。完善的售前咨询、售后维保服务以及产品相关的技术支持，将成为公司支撑服务体系的核心。及时的信息捕捉、分析、反馈以及方便快捷的电子商务沟通等手段是持续保持公司产品竞争力的基础和保障。目前，由于受到各地方支撑服务网点技术人员规模的限制，导致现有服务网络对重点区域跟踪服务能力相对较弱，一定程度上影响了公司服务的及时性，市场开发力度受到很大局限。

因此，本项目的建设有助于扩大公司支撑服务网络的覆盖面，减少服务空白区域，强化服务渠道的稳定性，同时增强公司对市场需求的控制能力。

（2）数据中心本地化服务能力的提升，有利于构建持续紧密的客户合作关系，进一步扩大公司业务规模

支撑服务网络承担着公司对不同地区数据中心本地化维护的重要任务，是直接体现公司能力的方式。随着行业竞争的加剧，精细化的运维服务越来越成为客户选择的重要因素。数据中心设备的故障存在影响面大、经济损失严重等特性，因此设备故障的及时解除和安全运行涉及面广而且意义重大。

完善的支撑服务网络不仅便于与当地客户交流，快速解决数据中心运行中出现的问题，而且能够全面了解客户的实际需求。公司原有数据中心服务工作大都需要通过公司总部协调，客户必须先与公司总部客户服务中心取得联系，由运营管理部调配工作人员前往客户所在地进行运维服务，效率较低。

通过本项目的建设，可逐步实现总部技术人员对现场设备发生的特殊故障进行快速故障分析和快速拟定维修方案，定期发布各地区设备运行及维护信息，提醒公司各服务办事处对设备常规性、重复性以及突发性故障的预防与维护，从而提高数据中心 IT 服务水平。

（3）数据中心的建设加速向二三线城市下沉，全国性支撑服务体系的建设符合行业发展方向

公司的客户群体在全国范围内主要以互联网公司和云厂商为主，随着各大互联网公司和云厂商在二、三线城市建设数据中心的积极性不断增加，根据下游客户需求的全国性支撑服务体系的建设势在必行。在数据中心高速推进的大背景下，

运维服务的服务能力必须要紧跟数据中心下沉的步伐。数据中心行业受资源环境政策和成本压力的影响，对数据中心 IT 服务提出了更高要求。

全国支撑服务体系地建设，很好的紧跟客户数据中心在二三线城市的建设需求。项目在满足各大企业提高数据中心所需各种服务的同时，提高了运维效率、降低企业成本，进一步巩固了公司在该行业的领先地位。

3、项目实施可行性

（1）国家政策持续支持，为行业发展提供制度保障

我国把软件和信息技术服务业列为鼓励发展的战略性产业，并为信息产业发展营造了良好的政策环境，出台了一系列产业政策和发展规划：

2013 年 1 月，工业和信息化部颁发《关于数据中心建设布局的指导意见》，鼓励新建大型、超大型数据中心，特别是以容灾备份等实时性要求不高的应用为主的数据中心，引导市场主体重点考虑气候环境、能源供给等要素进行数据中心选址布局。

2017 年 1 月，工业和信息化部发布《软件和信息技术服务业发展规划（2016-2020 年）》，明确打造具有国际竞争力的产业生态体系，提出“产业规模进一步扩大，技术创新体系更加完备，产业有效供给能力大幅提升，融合支撑效益进一步突显，培育壮大一批国际影响力大、竞争力强的龙头企业”。

2017 年 3 月和 2018 年 7 月，工业和信息化部分别发布《云计算发展三年行动计划》《推动企业上云实施指南》，提出全面提升我国云计算产业实力和信息化应用水平，形成一批有影响力、带动力的云平台和企业上云体验中心。在政策因素的推动下，数据中心第三方服务行业的发展势必呈现长期增长的态势，项目实施符合产业政策导向。

（2）公司具备广泛且扎实的客户基础，有利于项目在全国重点城市的落地

在长期业务发展和市场拓展中，公司的技术水平及服务能力得到了市场及客户的高度认可，使公司积累了大量优质客户资源。目前，公司的客户主要以大中型互联网公司和云厂商为主，阿里巴巴、腾讯、字节跳动、美团、百度等企业与公司都存在连续多年的稳定合作关系。项目作为公司在数据中心 IT 服务领域强有力的市场切入点，在打造全流程、一体化的 IT 设备销售和运维服务时，可满足客户在数据中心建设中的各种个性化需求，大大提升客户满意度。

（3）公司目前支撑服务网点建设成果显著且具备可复制性，支撑服务网络的建设具备坚实基础

公司自成立以来至今，经过在数据中心 IT 服务领域的长期经营，已建成了具备可复制性的基于数据中心重点城市的管理及支持服务体系。公司现有业务经验与技术支撑服务人才的积累，为“全国支撑服务体系建设与升级项目”提供了有利条件。随着今后技术支撑服务体系布局的加快，公司的技术支撑渠道建设将在以前的基础上更加完善，技术服务队伍人才更加壮大，能够有力地推动项目的建成投产，进一步巩固提高公司产品的市场占有率。

4、项目所需资金测算

本项目预计投资约 16,090.13 万元。其中，固定资产投入为 7,075.00 万元，其他费用投入为 9,015.13 万元（其中包含技术人员工资 6,679.13 万元）。其中，第一年投入 4,607.83 万元，第二年投入 5,541.38 万元，第三年投入 5,940.92 万元。具体如下：

单位：万元

序号	类别	第一年	第二年	第三年	合计
1	固定资产投入	2,550.00	2,540.00	1,985.00	7,075.00
1.1	场地购买	2,410.00	2,350.00	1,800.00	6,560.00
1.2	办公设施投入	140.00	190.00	185.00	515.00
2	其他费用	2,057.83	3,001.38	3,955.93	9,015.13
2.1	技术支持人员工资	1,403.33	2,244.38	3,031.43	6,679.13
2.2	装修投入	170.00	190.00	175.00	535.00
2.3	开办费	375.00	275.00	275.00	925.00
2.4	租赁费	109.50	292.00	474.50	876.00
合计		**4,607.83**	**5,541.38**	**5,940.92**	**16,090.13**

5、项目选址及实施进度

内容时间	第一年				第二年				第一年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
北京												
上海												
张家口												
杭州												

内容时间	第一年				第二年				第一年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
张家口张北县												
河源												
深圳												
天津												
中卫												
苏州												
廊坊												
成都												
乌兰察布												
广州												
重庆												
南京												
南通												
青岛												
呼和浩特												
西安												

6、项目所履行的环保情况

本项目基本不产生污染源，少量生活垃圾由环卫部门集中处置。

（三）总部房产购置项目

1、项目概况

公司拟在北京购买办公用房，所购房屋主要为公司总部办公、研发中心项目及北京支撑服务体系建设及升级项目提供场地支持，改善办公环境。

2、项目实施必要性

公司没有自有房产，日常经营、研发等均在租赁场所中进行。报告期内，公司业务规模持续增长，相应的业务团队、管理团队、研发团队也都随之增长。目前公司总部所租赁的办公场所已达到使用上限。

此外，北京在我国互联网产业中占据中心地位，不仅产生过新浪、搜狐等一代门户网站，还不断培育出搜索引擎巨头百度，以及滴滴、字节跳动等新一代互联网独角兽。北京拥有完整的互联网产业链生态，更拥有一大批互联网专业人才。

充分利用北京总部地理位置所带来的人才、产业优势，将使公司在激烈的市场竞争中占据优势地位。

3、投资概算

项目拟建地点为北京市朝阳区东三环北路丙 2 号 A 座第 25 层，面积合计为 1,851.07 平方米，合同总价为 12,000.49 万元。

4、项目的时间周期和时间进度

本项目为一次性购买项目。公司将根据募集资金到位情况、上述项目实施进展情况决定具体实施时点。

公司与北京美迪亚置业有限公司已就房产购买事宜签署了购买意向书。

（四）补充流动资金

本次发行募集资金在满足上述项目资金需求的同时，拟利用募集资金 12,000 万元补充流动资金，满足公司业务快速发展对流动资金的需求。

1、补充流动资金的必要性

（1）公司业务快速发展，需要流资金支持

近年来，随着行业快速发展，公司产品及服务不断获得客户认可，公司业务规模不断增长。2018 年-2020 年，公司营业收入分别为：109,215.75 万元、134,753.51 万元和 121,225.65 万元，随着公司营业收入的进一步增长，需要补充流动资金以保障公司目前良好的增长势头。

（2）公司应收账款规模扩大，需要流动资金支持

公司主要客户均为大中型互联网公司和云厂商，下游客户市场地位高，一般结算周期较长。随着公司业务规模的持续扩大，公司应收账款规模较大且增幅较快。报告期各期末，公司应收账款金额分别为 15,492.24 万元、40,529.95 万元和 30,513.10 万元。随着应收账款规模扩大，需要补充流动资金支持日常经营。

2、对流动资金管理措施

对于该部分流动资金，公司将严格按照中国证监会、深圳证券交易所有关规定及公司《募集资金管理及使用制度》进行管理，根据公司业务发展需要合理使用。公司已建立募集资金专项存储制度，上述流动资金将存放于董事会决定的专项账户。公司使用上述流动资金时，将严格按照公司《募集资金管理及使用制度》履行必要的审批程序。

3、补充流动资金对公司财务状况及经营成果影响

本次募集资金补充流动资金将首先用于 IT 设备销售业务，由于该业务毛利率较低，短期内公司可能面临净资产收益率降低的风险。但是，长期来看，补充流动资金将降低公司对外债务融资规模，减少利息费用支出。同时，补充流动资金能够保障公司紧随市场变化，灵活使用资金，抓住市场机遇。此外，IT 设备销售业务与 IT 运维服务具有一定协同性，通过 IT 设备销售也可为毛利率较高的 IT 运维服务带来市场机会，从而提升整体毛利率。

4、补充流动资金对提升公司核心竞争力作用

本次募集资金补充流动资金，将优化公司财务结构，增强公司抗风险能力。同时，有利于公司在主营业务上的市场竞争力，提高市场份额，保障公司主营业务的持续健康发展。

五、未来发展规划

（一）发展目标

顺应国内信息产业相关发展规划和政策指引下的产业结构战略调整趋势，以数据中心全产业链综合服务为核心业务，深入分析把握信息产业发展的规律，全面分析行业与区域竞争情况，充分评估竞争优势。以公司目前服务的行业与客户为基础，进一步完善技术水平及服务能力，通过资本化运作、全国化拓展等手段，在重点专注于互联网、云计算行业的同时，紧密关注 5G、物联网等技术应用所带来的产业机会，适度向智能制造等产业渗透。公司将进一步挖掘客户潜在需求，为客户提供全面综合服务，通过满足客户多样化的需求来持续提高客户满意度，将公司打造成为具备行业领先水平的信息化服务企业。

（二）未来三年的具体发展规划和措施

公司将以自身的发展战略为导向，结合自身具体情况，继续扎根于互联网、云计算行业数据中心，秉承“专业创造价值、服务赢得客户”理念，通过“C+4S”业务模式，整合产业链上下游资源，并进一步提升现有技术水平、管理水平和服务能力。同时，公司将以本次发行上市为契机，通过募集资金投资项目的建设，巩固和提升现有的竞争优势，扩大市场份额，促进公司进一步做大做强。

（三）拟定上述计划所依据的假设条件

1、公司所遵循的国家和地方现行有关法律法规、经济政策无重大改变；

2、国家宏观经济继续平稳发展；

3、本次公司股票发行上市能够成功，募集资金顺利到位；

4、募集资金投入项目能够顺利实施，并取得预期收益；

5、公司所处行业与市场环境不会重大恶化；

6、公司无重大经营决策失误和足以严重影响正常运转的人事变动；

7、未发生对公司正常经营造成重大不利影响的突发性事件或其他不可抗因素。

（四）拟定发展规划和目标所依据的假设条件和面临的主要困难

公司多年来的发展主要依靠企业自身积累的方式完成。为把握本行业的高速发展的有利契机，公司仍需要对综合服务能力、服务体系进行提升，这都需要公司投入大量的资金来完成，因此，资金实力一定程度上制约了公司的快速发展。

（五）发行人确保上述发展规划的方法或者途径

本次发行股票为实现上述公司发展规划提供了资金支持，公司将认真组织募集资金投资项目的实施，并加强项目实施过程中的各项管理工作，争取募集资金投资项目尽快投入实施并产生效益。

第一，公司通过公开发行股票并在创业板上市，成为公众公司，增加社会监督力度。公司进一步完善法人治理结构，实现公司运行机制升级，提高公司的知名度和社会影响力，增加公司员工的凝聚力和公司对优秀人才的吸引力；

第二，公司将继续坚持企业文化建设，把提高员工素质和引进高层次人才作为企业发展的重中之重，建立并完善科技人才和高级管理人才的引进和激励机制，以良好的工作环境与发展机遇吸引并留住人才；

第三，公司将不断加大研发投入的力度，提高公司综合服务能力以及开发出更多具有高技术含量和国际竞争力的产品，提高公司的核心竞争力；

第四，公司将进一步提高公司的知名度和品牌影响力，充分利用已有的资源优势和技术优势，积极拓展国内外市场，进一步提高公司的市场占有率。

（六）公司关于未来发展规划的声明

本公司声明本次公开发行股票并在创业板上市后，将按照有关法律、法规的规定，通过定期报告持续公告发展规划的实施情况。

第十节 投资者保护

一、信息披露和投资者关系

为加强公司信息披露工作的管理，规范公司信息披露行为，公司根据《公司法》《证券法》、中国证监会和深圳证券交易所的有关规定，制定了《信息披露管理制度》和《投资者关系工作管理制度》，其中明确规定：董事会秘书负责组织和协调公司信息披露事务和负责投资者关系工作。

（一）信息披露制度和流程

《公司章程（草案）》规定：公司股东享有查阅本章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告的权利。

《信息披露管理制度》对公司信息披露的原则、内容、程序、管理等作出了详尽的规定，以保证信息披露的真实、准确、完整、及时，保障所有股东都能以快捷、经济的方式获取公司信息。

（二）投资者沟通渠道建立情况

1、股东大会

《公司章程（草案）》规定：公司股东可以依法请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权；对公司的经营进行监督，提出建议或者质询。

股东大会选举二名以上董事或监事时，应实行累积投票制。累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。董事会应当向股东公告候选董事、监事的简历和基本情况。

2、其他沟通渠道

建立多种沟通渠道根据《投资者关系工作管理制度》，公司可多渠道、多层次地与投资者进行沟通，沟通方式包括但不限于：定期报告与临时公告、年度报告说明会、股东大会、公司网站、一对一沟通、邮寄资料、电话咨询、现场参观、

分析师会议和路演等。

（1）公司应当多渠道、多层次地与投资者进行沟通，沟通方式应尽可能便捷、有效，便于投资者参与。

（2）根据法律、法规和证券监管部门、上市交易所规定应进行披露的信息必须按照规定在公司信息披露指定报纸和指定网站公布。

（3）公司在其他公共传媒披露的信息不得先于指定报纸和指定网站，不得以新闻发布或答记者问等其他形式代替公司公告。公司应明确区分宣传广告与媒体的报道，不应以宣传广告材料以及有偿手段影响媒体的客观独立报道。公司应及时关注媒体的宣传报道，必要时可适当回应。

（4）公司应充分重视网络沟通平台建设，可在公司网站开设投资者关系专栏，通过电子信箱或论坛接受投资者提出的问题和建议，并及时答复。

（5）公司应丰富和及时更新公司网站的内容，可将新闻发布、公司概况、经营产品或服务情况、法定信息披露资料、投资者关系联系方法、专题文章、行政人员演说、股票行情等投资者关心的相关信息放置于公司网站。

（6）公司应设立专门的投资者咨询电话和传真，咨询电话由熟悉情况的专人负责，保证在工作时间线路畅通、认真接听。咨询电话号码如有变更应尽快公布。

公司可利用网络等现代通讯工具定期或不定期开展有利于改善投资者关系的交流活动。

（7）公司可安排投资者、分析师等到公司现场参观、座谈沟通。

公司应合理、妥善地安排参观过程，使参观人员了解公司业务和经营情况，同时注意避免参观者有机会得到未公开的重要信息。

（8）公司应努力为中小股东参加股东大会创造条件，充分考虑召开的时间和地点以便于股东参加。

（9）公司可在定期报告结束后，举行业绩说明会，或在认为必要时与投资者、基金经理、分析师就公司的经营情况、财务状况及其他事项进行一对一的沟通，介绍情况、回答有关问题并听取相关建议。

公司不得在业绩说明会或一对一的沟通中发布尚未披露的公司重大信息。对于所提供的相关信息，公司应平等地提供给其他投资者。

公司应当在每年年度报告披露后一个月内举行年度报告说明会，向投资者真实、准确地介绍公司的发展战略、生产经营、新产品和新技术开发、财务状况和经营业绩、投资项目等各方面情况。公司年度报告说明会应当事先以公告的形式就活动时间、方式和主要内容等向投资者予以说明，年度报告说明会的文字资料应当刊载于公司网站供投资者查阅。

（10）公司可在实施融资计划时按有关规定举行路演。

（11）公司可将包括定期报告和临时报告在内的公司公告寄送给投资者或分析师等相关机构和人员。

（12）公司在遵守信息披露规则的前提下，可以建立与投资者的重大事项沟通机制，在制定涉及股东权益的重大方案时，通过多种方式与投资者进行充分沟通和协商。

（13）公司可在按照信息披露规则作出公告后至股东大会召开前，通过现场或网络投资者交流会、说明会，走访机构投资者，发放征求意见函，设立热线电话、传真及电子信箱等多种方式与投资者进行充分沟通，广泛征询意见。公司在与投资者进行沟通时，所聘请的相关中介机构也可参与相关活动。

（三）投资者关系管理规划

公司董事会秘书是公司投资者关系管理负责人；公司证券部是投资者关系管理职能部门，由董事会秘书领导，负责协调公司与证监会、证券交易所、股东及实际控制人、证券服务机构、媒体等之间的信息沟通。为充分做好信息披露工作，维护投资者关系，公司将严格按照《投资者关系管理制度》执行：

1、公司设立专门的投资者咨询电话和传真，咨询电话由熟悉情况的专人负责，保证在工作时间线路畅通、认真接听。公司利用网络等现代通讯工具定期或不定期开展有利于改善投资者关系的交流活动。

2、公司可安排投资者、分析师等到公司现场参观、座谈沟通。公司将合理、妥善地安排参观过程，使参观人员了解公司业务和经营情况，同时注意避免参观者有机会得到未公开的重要信息。

3、公司可通过深圳证券交易所互动易就投资者对已披露信息的提问进行充分、深入、详细的分析、说明和答复。

4、公司举行业绩说明会、分析师会议、路演等投资者关系活动，为使所有

投资者均有机会参与，可以采取网上直播的方式。

二、本次发行后的股利分配政策

（一）本次发行后的股利分配政策

《公司章程（草案）》规定如下：

1、公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10%列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50%以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配，但本章程规定不按持股比例分配的除外。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

2、公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

3、公司利润分配政策的基本原则：

公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报，利润分配政策应保持连续性和稳定性，同时公司的利润分配应重视对投资者的合理投资回报、兼顾公司的可持续发展，并坚持如下原则：

（一）按法定顺序分配的原则；

（二）存在未弥补亏损、不得分配的原则；

（三）公司持有的本公司股份不得分配利润的原则；

（四）公司最近三年未进行现金利润分配或以现金方式累计分配的利润少于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十的，不得向社会公众增发新股、发

行可转换公司债券或向原有股东配售股份。

4、公司利润分配具体政策如下：

（1）利润分配的形式：公司采用现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配股利。在有条件的情况下，公司可以进行中期利润分配。

（2）公司现金分红的具体条件和比例：

除特殊情况外，公司在当年盈利且累计未分配利润为正的情况下，采取现金方式分配股利，每年以现金方式分配的利润不少于三年年均可分配利润的 10%。

特殊情况是指：

①公司有重大投资计划或重大现金支出等事项发生（募集资金投资项目除外），即公司未来十二个月内拟对外投资、固定资产投资、收购资产、购买设备或服务累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 30%；

②当年年末经审计资产负债率超过 70%；

③当年每股累计可供分配利润低于 0.1 元。

④审计机构未对公司该年度财务报告出具标准无保留意见的审计报告。

公司董事会还可以根据公司当期的盈利规模、现金流状况、资金需求状况，提议公司进行中期分红。

（3）公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

①公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

②公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

③公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的，按照前项规定处理。

（4）公司发放股票股利的具体条件：

公司在经营情况良好，并且董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配、发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时，可以在满足上述现金分红的条件

下，提出股票股利分配预案。

（5）公司在决定子公司各年度利润分配方案时，应确保公司能有效执行本条前述规定。

5、公司利润分配方案的审议程序：

（1）公司的利润分配方案由董事会、监事会审议。董事会就利润分配方案的合理性进行充分讨论，形成专项决议后提交股东大会审议。审议利润分配方案时，公司为股东提供网络投票方式。

（2）公司因前述特殊情况而不进行现金分红时，董事会应就不进行现金分红的具体原因、公司留存收益的确切用途及预计投资收益等事项进行专项说明，经独立董事发表意见后提交股东大会审议，并在公司指定媒体上予以披露。

6、公司利润分配方案的实施：

公司股东大会对利润分配方案作出决议后，董事会须在股东大会召开后六十日内完成股利（或股份）的派发事项。

7、公司利润分配政策的变更：

如遇到战争、自然灾害等不可抗力、或者公司外部经营环境变化并对公司生产经营造成重大影响，或公司自身经营状况发生较大变化时，公司可对利润分配政策进行调整。

公司调整利润分配政策应由董事会作出专题论述，详细论证调整理由，形成书面论证报告，经独立董事审核并发表意见后提交股东大会审议，股东大会应以特别决议通过。股东大会审议利润分配政策调整方案时，公司为股东提供网络投票方式。

（二）报告期内及本次发行前实际股利分配情况

报告期初至招股说明书签署日，发行人股利分配情况如下：

期间	股利分配方案	利润分配及相关税费缴纳情况
2018 年	分配 1,000.00 万元	实施完毕、已经缴纳
2019 年	无利润分配	-
2020 年	分配 1,600.00 万元	实施完毕、已经缴纳

（三）本次发行前滚存利润的分配安排

经公司 2020 年第 2 次临时股东大会审议通过，公司本次发行完成前滚存的

未分配利润由本次发行后的新老股东按发行后的持股比例共同享有。

三、股东投票机制建立情况

（一）累积投票

股东大会选举二名以上董事或监事时，应实行累积投票制。累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。董事会应当向股东公告候选董事、监事的简历和基本情况。

股东大会以累积投票方式选举董事的，独立董事和非独立董事的表决应当分别进行。

（二）中小投资者单独计票

股东大会审议影响中小投资者利益的重大事项时，对中小投资者表决应当单独计票，单独计票结果应当及时公开披露。

（三）网络投票

公司召开股东大会的地点为公司住所地或股东大会通知中确定的其他地点。

股东大会将设置会场，以现场会议形式召开。公司还将提供网络投票的方式为股东参加股东大会提供便利。股东通过上述方式参加股东大会的，视为出席。

（四）征集投票权

公司董事会、独立董事和符合相关规定条件的股东（指持有公司 1%以上有表决权股份的股东）可以公开征集股东投票权。征集股东投票权应当向被征集人充分披露具体投票意向等信息。禁止以有偿或者变相有偿的方式征集股东投票权。公司不得对征集投票权提出最低持股比例限制。

第十一节 其他重要事项

一、重要合同

本节所称重要合同，是指正在履行的或已经履行完毕、对发行人及其子公司的经营活动、未来发展或财务状况有重大影响的合同。

（一）销售合同

序号	项目合同	对方当事人	合同性质	合同价款（万元）	合同期限	合同内容
1	《中国电信网络设备及服务采购框架协议》	中国电信国际有限公司	服务	框架协议	2016.11.4 至 2019.11.3	IT 运维服务
2	《电信业务主服务协议》	中国电信国际有限公司	服务	框架协议	2019.11.4 至 2022.11.3	IT 运维服务
3	《IDC 国内机房值守框架协议》	中国电信集团系统集成有限责任公司	服务	框架协议	2016.10.1 至 2017.9.30	IT 运维服务
4	《IDC 国内机房值守框架协议》及补充协议	中国电信集团系统集成有限责任公司	服务	框架协议	2018.1.1 至 2020.3.31	IT 运维服务
5	《IDC 国内机房值守框架协议》	阿里巴巴（中国）有限公司、中国电信集团系统集成有限责任公司	服务	框架协议	2020.4.1 至 2021.3.31	IT 运维服务
6	《中国惠普有限公司工作清单适用解决方案和项目的外包》及补充协议	中国惠普有限公司	服务	框架协议	2016.1.1 至 2018.6.30	IT 运维服务
7	《中国惠普有限公司工作清单适用解决方案和项目的外包》及补充协议	中国惠普有限公司	服务	框架协议	2016.1.1 至 2017.12.31	IT 运维服务
8	《2018-2019 年度 IDC 机房运维外包框架协议》	深圳市腾讯计算机系统有限公司	服务	框架协议	2018.1.1 至 2019.12.31	IT 运维服务
9	《2020-2021 年	腾讯科技（深圳）有限公	服	框架协议	2020.1.1 至 2021.12.31	IT 运维服

序号	项目合同	对方当事人	合同性质	合同价款（万元）	合同期限	合同内容
	度腾讯国内机房 IT 运维外包框架协议》	司	务			务
10	《IDC 服务外包合同》及补充协议	百度时代网络技术（北京）有限公司	服务	框架协议	2014.11.1 至 2017.10.31	IT 运维服务
11	《IDC 服务外包合同》	北京百度网讯科技有限公司	服务	框架协议	2017.11.1 至 2020.10.31	IT 运维服务
12	《技术外包服务协议》	北京百度网讯科技有限公司	服务	框架协议	2021.1.1 至 2022.12.31	IT 运维服务
13	《技术外包服务协议》	百度时代网络技术（北京）有限公司	服务	框架协议	2020.1.1 至 2021.6.30	IT 运维服务
14	《服务合同》及补充协议	英业达科技有限公司	服务	框架协议	2015.3.26 至 2018.6.25	IT 运维服务
15	《服务合同》及补充协议	英业达科技有限公司	服务	框架协议	2018.6.26 至 2021.6.25	IT 运维服务
16	《服务合同》	英业达（上海）有限公司	服务	框架协议	2019.4.17 至 2022.4.16	IT 运维服务
17	《服务合同》	英业达股份有限公司	服务	框架协议	2015.12.15 至 2019.12.14	IT 运维服务
18	《IT 服务协议》	百佳泰信息技术（北京）有限公司	服务	框架协议	2016.10.28 至 2019.10.27	IT 运维服务
19	《IT 服务协议》	百佳泰信息技术（北京）有限公司	服务	框架协议	2016.10.21 至 2020.10.20	IT 运维服务
20	《服务合约补充协议》	百佳泰信息技术（北京）有限公司	服务	框架协议	2020.10.21 至 2024.10.20	IT 运维服务
21	《IT 服务协议》及补充协议	鸿富锦精密电子（天津）有限公司	服务	框架协议	2018.7.20 至 2021.7.19	IT 运维服务
22	《CDN 建设服务合同》	淘宝（中国）软件有限公司	服务	框架协议	2017.4.1 至 2018.3.31	IT 运维服务
23	《CDN 建设服务合同》	淘宝（中国）软件有限公司	服务	框架协议	2018.6.15 至 2018.7.15	IT 运维服务
24	《CDN 建设服务合同》	淘宝（中国）软件有限公司	服务	框架协议	2019.4.1 至 2020.3.31	IT 运维服务
25	《CDN 服务外包合同》	百度时代网络技术（北京）有限公司	服务	框架协议	2016.7.19 至 2017.3.31	IT 运维服务
26	《CDN 服务外包合同》及补充协议	百度时代网络技术（北京）有限公司	服务	框架协议	2017.8.23 至 2021.12.31	IT 运维服务
27	《布线服务合	北京金山云网络技术有限	服	框架协议	2017.10.1 至 2019.9.30	IT 运维服

序号	项目合同	对方当事人	合同性质	合同价款（万元）	合同期限	合同内容
	同》	公司	务			务
28	《CDN 服务外包合同》	北京金山云网络技术有限公司	服务	框架协议	2020.1.1 至 2020.12.31	IT 运维服务
29	IDC On-spot Operation and Maintenance Service Agreement	TikTok Inc	服务	框架协议	2019.9.16-2021.9.15	IT 运维服务
30	IDC IT Device Relocation Service Agreement	TikTok Inc.	服务	框架协议	2019.10.15-2020.10.14 到期后双方无异议自动顺延 1 年	IT 运维服务
31	IDC Cabling Project Agreement	TikTok Inc.	服务	框架协议	2019.9.1-2020.8.31 到期后双方无异议自动顺延 1 年	IT 运维服务
32	《CDN 建设服务合同》	淘宝（中国）软件有限公司	服务	框架协议	2020.5.7-2021.5.6	IT 运维服务
33	《英业达股份有限公司与北京亚康万玮信息技术股份有限公司服务合同》	英业达股份有限公司	服务	框架协议	2019.12.15-2023.12.14	IT 运维服务
34	《拉扎斯网络科技（上海）有限公司 2017 年上半年度华为服务器框架采购协议》	拉扎斯网络科技（上海）有限公司	销售	框架协议	2017.2.1 至 2017.6.30	IT 设备销售
35	《采购订单》	拉扎斯网络科技（上海）有限公司	销售	9,896.56	2017.3.16	IT 设备销售
36	《采购框架合同》	北京金山云网络技术有限公司	销售	框架协议	2015.11.15 至 2018.11.14	IT 设备销售
37	《滴滴出行采购订单》	滴滴出行科技有限公司	销售	2,098.00	2017.04.30	IT 设备销售
38	《采购框架合同》	北京金山云网络技术有限公司	销售	框架协议	2018.01.01 至 2020.12.31，双方无异议，合同自动顺延 1 年	IT 设备销售
39	《采购订单》	北京金山云网络技术有限	销	2,062.50	2018.08.15	IT 设备销

序号	项目合同	对方当事人	合同性质	合同价款（万元）	合同期限	合同内容
		公司	售			售
40	《采购框架合同》	北京金山云科技有限公司	销售	框架协议	2019.7.1 至 2021.12.31	IT 设备销售
41	《采购订单》	北京金山云网络技术有限公司	销售	3,921.00	2019.10.1	IT 设备销售
42	《设备采购合同》	网宿科技股份有限公司	销售	2,259.31	2019.8.19	IT 设备销售
43	《国际产品采购框架协议》	Bigo Technology Pte.Ltd.	销售	框架协议	2019.11.20-2022.11.20	IT 设备销售
44	《2020 年度上半年戴尔服务器及配件采购框架协议》	携程旅游网络技术（上海）有限公司	销售	框架协议	2020.1.31-2020.7.31	IT 设备销售
45	《国际产品采购框架协议》	广州市百果园信息技术有限公司	销售	框架协议	长期	IT 设备销售
46	《购销合同》	北京华品博睿网络技术有限公司	销售	3,176.28	2020.5.7	IT 设备销售
47	《购销合同》	北京华品博睿网络技术有限公司	销售	2,438.02	2020.9.1	IT 设备销售
48	《采购订单》	北京金山云网络技术有限公司	销售	2,600.18	2020.1.1	IT 设备销售
49	《2020 年度下半年戴尔服务器及配件采购框架协议》	携程旅游信息技术（上海）有限公司	销售	框架协议	2020.8.1-2021.1.31	IT 设备销售
50	《一体机柜&集成服务采购框架协议	百度云计算（北京）有限公司	销售	框架协议	2020.3.31-2021.1.31	IT 设备销售
51	《一体机柜&集成服务采购框架协议	北京百度网讯科技有限公司	销售	框架协议	2021.3.9-2022.3.8	IT 设备销售

（二）采购合同

序号	项目合同	对方当事人	合同性质	合同价款（万元）	合同期限	合同内容
1	《框架销售协议）	戴尔（中国）有限公司	硬件采购	框架合同	2008.05.08 生效，有效期一年，期满自动续期	采购设备

	《框架销售协议》	戴尔（中国）有限公司	硬件采购	框架合同	2015.09.17 生效，有效期一年，期满自动续期	采购设备
2	《网上订单信息交互协议》	华为技术有限公司	硬件采购	框架协议	2014.11.24 至长期	采购设备
	《网上订单信息交互协议》	华为技术有限公司	硬件采购	框架协议	2017.3.7 至长期	采购设备
3	《中科曙光渠道合作伙伴协议》	曙光信息产业股份有限公司	硬件采购	框架协议	至 2020.12.31	采购设备

（三）授信及债权债务合同

序号	合同名称	贷款方	借款方	贷款金额	借款期限	担保方式
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	1、亚康环宇签署《最高额应收账款质押合同》，以其应收账款提供质押担保； 2、亚康石基签署《最高额应收账款质押合同》及《最高额应收账款质押补充合同》，以其应收账款提供质押担保； 3、发行人签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保； 4、徐江签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保。
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	1、亚康石基签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保； 2、发行人签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保； 3、徐江签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保
	《流动资金借款合同》			1,000 万	至 2021.2.26	
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	北京海淀科技企业融资担保有限公司签署《最高额不可撤销担保书》，提供连带保证责任担保。
4	《小企业借款合同》	工商银行天津国信支行	亚康石基	1,000 万	至 2021.3.10	1、天津市中心小企业信用融资担保中心签署《保证合同》，提供连带责任保证担保； 2、发行人签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保； 3、徐江、JIANG JING JING 签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保； 4、古桂林、项群签署《最高额保证合

序号	合同名称	贷款方	借款方	贷款金额	借款期限	担保方式
						同》，提供连带责任保证担保
5	《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	1、徐江签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保； 2、发行人签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保； 3、徐江签署《最高额抵押合同》，以其自有房产提供最高额抵押担保。
	《流动资金借款合同》			900 万	2021.2.3-2022.2.2	
6	《授信额度协议》	中国银行北京海淀支行	发行人	1,000 万授信额度	授信期限 2020.5.12-2021.4.29	北京中关村科技融资担保有限公司签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保。
	《流动资金借款合同》			430 万	至 2021.5.14	
7	《外汇流动资金借款合同》	上海银行北京分行	融盛高科	221 万美元	2020.8.19-2020.12.19	亚康环宇签署《保证金质押合同》，提供保证金质押担保。
8	《流动资金借款合同》	上海银行北京分行	亚康环宇	1,000 万	2020.9.21-2021.9.21	1、亚康万玮签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保； 2、徐江签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保； 3、亚康环宇签署《应收账款质押合同》，以应收账款提供质押担保。
9	《流动资金借款合同》	宁波银行北京分行	亚康万玮	154.85 万元	2020.9-2021.9	徐江签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保。
	《流动资金借款合同》			395.39 万元		
	《流动资金借款合同》			1,398.50 万元		
10	《杭州银行股份有限公司借款合同》	杭州银行北京中关村支行	亚康万玮	1,000 万元	2020.11.11-2021.5.10	徐江签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保。
11	《流动资金循环借款合同》	上海银行北京分行	亚康环宇	2,500 万元	2021.3.5-2022.3.4	融盛高科签署《保证金质押合同》，提供保证金质押担保。
12	《流动资金借款合同》	上海银行北京分行	亚康万玮	2,000 万元	2021.2.8-2022.2.8	徐江、JIANG JING JING 签署《最高额保证合同》，提供连带责任保证担保；

（四）在手合同及订单和招投标情况

1、IT 设备销售

（1）IT 设备销售主要在手订单

2021 年 1-3 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	金山云	已签订框架合同及订单	2021 年 1 月-2021 年 3 月持续下单
2	五八同城	已签订订单	2021 年 3 月起下单
3	BOSS 直聘	沿用 2020 年投标结果，已签订订单	2021 年 1 月-2021 年 3 月持续下单
4	学而思	沿用 2020 年投标结果及框架合同，已签订订单	2021 年 1 月-2021 年 3 月持续下单
5	百度	已签订框架合同及订单	2021 年 2 月-2021 年 3 月持续下单
6	小米科技有限责任公司	已签订框架合同及订单	2021 年 4 月起下单
7	首都在线	已签订订单	2021 年 2 月下单
8	马上消费	已签订框架合同及订单	2021 年 1 月-2021 年 3 月持续下单
9	贝壳找房	已签订框架合同及订单	2021 年 2 月下单
10	携程	已签订框架合同及订单	2021 年 2 月-2021 年 3 月持续下单

截至 2021 年 3 月末，公司已中标金山云、五八同城、百度等主要客户 IT 设备销售业务，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
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

		北京百度网讯科技有限公司	2021.1.1 至 2022.12.31
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	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	2021.1.1 至 2021.12.31
6	拼多多	上海付费通信息服务有限公司	2020.9.15 至 2022.9.14

注：阿里巴巴（中国）有限公司、中国电信集团系统集成有限责任公司与发行人签订的《IDC 国内机房值守框架协议》于 2021 年 3 月 31 日到期，现正在协商续签事宜。

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
		百佳泰信息技术（北京）有限公司	2020.10.21-2024.10.20
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

二、对外担保情况

（一）招商银行借款委托担保和反担保

亚康环宇与招商银行股份有限公司北京分行签订的《授信协议》（以下简称

“主合同”）由海淀科技担保公司提供连带保证责任担保。为此，公司及相关自然人与海淀科技担保公司签订了如下协议：

1、《委托担保协议书》

2019 年 10 月 22 日，亚康环宇与海淀科技担保公司签署了《委托担保协议书》（HKD2019532-01），亚康环宇委托海淀科技担保公司为亚康环宇向招商银行北京分行申请银行授信提供担保，主合同项下主债权本金金额为 3,000 万元，主合同期限为 2 年，担保费率为担保金额的 1.8%，按年费率计，担保费总额为 108 万元。《委托担保协议书》经北京市中信公证处公证。

2、反担保协议

2019 年 10 月 22 日，亚康万玮、亚康石基、上海倚康分别签署《反担保保证书》，亚康万玮、亚康石基、上海倚康向海淀科技担保公司提供连带责任保证反担保。《反担保保证书》经北京市中信公证处公证。

2019 年 10 月 22 日，徐江签署《反担保保证书》，徐江向海淀科技担保公司提供无限连带责任保证反担保。《反担保保证书》经北京市中信公证处公证。

2019 年 10 月 22 日，徐江、古桂林、徐英分别与海淀科技担保公司签署《抵押（反担保）合同》，徐江、古桂林、徐英分别以其自有房产向海淀科技担保公司提供抵押担保。《抵押（反担保）合同》经北京市中信公证处公证。

（二）中国银行借款委托担保和反担保

1、《最高额委托保证合同》

2020 年 5 月 12 日，亚康万玮与北京中关村科技融资担保公司签署了《最高额委托保证合同》，亚康万玮委托北京中关村科技融资担保公司为亚康万玮向中国银行海淀支行申请银行授信提供担保，主合同项下主债权本金金额为 1,000 万元，主合同期限为 12 个月，担保年费为担保金额的 1.78%。

2、《委托保证合同》

2020 年 5 月 12 日，亚康万玮与北京中关村科技融资担保公司签署了《委托保证合同》，亚康万玮委托北京中关村科技融资担保公司为亚康万玮向中国银行海淀支行申请流动资金借款提供担保，主合同项下主债权本金金额为 430 万元，主合同期限为 12 个月，担保年费率为担保金额的 1.78%，担保费总额为 8.11 万元。

3、反担保协议

2020 年 5 月 12 日，徐江、古桂林签署《最高额反担保（保证）合同》，向北京中关村科技融资担保公司提供连带责任保证反担保。

除此之外，截至招股说明书签署日，公司不存在对外担保事项。

三、重大诉讼或仲裁事项

截至招股说明书签署日，公司不存在对财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁事项。

截至招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均不存在涉及刑事诉讼事项。

四、发行人控股股东、实际控制人报告期内的违法违规等情况

公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员最近 3 年不存在行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查情况。

报告期内，公司控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂、侵占财产、挪用财产或者破坏社会主义市场经济秩序的刑事犯罪，不存在欺诈发行、重大信息披露违法或者其他涉及国家安全、公共安全、生态安全、生产安全、公众健康安全等领域的重大违法行为。

第十二节 有关声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员声明

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

全体董事签名：

徐 江　　古桂林　　王 丰

Zheng WAN　　薛 莲　　刘 航

方 芳

全体监事签名：

徐 清　　李玉明　　唐 斐

全体高级管理人员签名：

古桂林　　王 丰　　Zheng WAN

曹 伟　　韦红军　　吴晓帆

北京亚康万玮信息技术股份有限公司

2024 年 1 月 14 日

公司控股股东、实际控制人声明

本人承诺本招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，按照诚信原则履行承诺，并承担相应的法律责任。

控股股东、实际控制人（签字）：

徐 江

2024 年 5 月 19 日

保荐机构（主承销商）声明

本公司已对招股说明书进行了核查，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

本人已认真阅读北京亚康万玮信息技术股份有限公司招股说明书的全部内容，确认招股说明书的内容真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

项目协办人：

侯英刚

保荐代表人：

陈 晔 韩培培

总经理：

邓 舸

法定代表人：

张纳沙

国信证券股份有限公司

2014年 1月14日

发行人律师声明

本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办律师：

谭 清

赵 莹

律师事务所负责人：

朱小辉

北京市天元律师事务所

2021年5月10日

承担审计业务的会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读《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招股说明书》（以下简称招股说明书），确认招股说明书与本所出具的大信审字[2021]第 1-10267 号审计报告、大信专审字[2021]第 1-10200 号内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表（大信专审字[2021]第 1-10201 号非经常性损益审核报告）等无矛盾之处。本所及签字注册会计师对北京亚康万玮信息技术股份有限公司在招股说明书中引用的上述审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表等的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人：

胡咏华

签字注册会计师：（项目合伙人）

陆 军

签字注册会计师：

熊建辉

签字注册会计师：

柯玲玲

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

2021年 5月 10日

评估机构声明

本机构及签字资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

经办注册资产评估师：

资产评估师 11110096

杜慧杰

资产评估师 王逸玮

王逸玮

评估机构负责人：

李晓红

北京中天华资产评估有限责任公司

2017年 5月 19日

承担验资业务的会计师事务所声明

本所及签字注册会计师已阅读《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招股说明书》（以下简称招股说明书），确认招股说明书与本所出具的大信验字[2019]第 1-00082 号验资报告无矛盾之处。本所及签字注册会计师对北京亚康万玮信息技术股份有限公司在招股说明书中引用的上述验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人：

胡咏华

签字注册会计师：（项目合伙人）

熊建辉

签字注册会计师：

孟 敏

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

2019 年 5 月 10 日

承担验资复核业务的验资复核机构声明

本所及签字注册会计师已阅读《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招股说明书》（以下简称招股说明书），确认招股说明书与本所出具的大信验字[2020]第 1-00082 号验资报告专项复核报告无矛盾之处。本所及签字注册会计师对北京亚康万玮信息技术股份有限公司在招股说明书中引用的上述验资报告专项复核报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人：

胡咏华

签字注册会计师：（项目合伙人）

陆 军

签字注册会计师：

熊建辉

签字注册会计师：

柯玲玲

大信会计师事务所（特殊普通合伙）

2021 年 5 月 10 日

第十三节 附件

一、备查文件

（一）发行保荐书；

（二）上市保荐书；

（三）法律意见书；

（四）财务报告及审计报告；

（五）公司章程（草案）；

（六）与投资者保护相关的承诺。

1、本次发行前股东所持股份的限售安排、自愿锁定股份、延长锁定期限以及股东持股及减持意向等承诺；

2、稳定股价的措施和承诺；

3、股份回购和股份买回的措施和承诺；

4、对欺诈发行上市的股份回购和股份买回承诺；

5、填补被摊薄即期回报的措施及承诺；

6、利润分配政策的承诺；

7、依法承担赔偿责任的承诺；

8、其他承诺事项。

（七）发行人及其他责任主体作出的与发行人本次发行上市相关的其他承诺事项；

（八）内部控制鉴证报告；

（九）经注册会计师鉴证的非常性损益明细表；

（十）中国证监会同意发行人本次公开发行注册的文件；

（十一）其他与本次发行有关的重要文件。

二、备查文件的查阅

（一）备查文件查阅时间

除法定节假日以外的每日上午 9:30-11:30，下午 1:30-4:30

（二）备查文件查阅地点

1、发行人：北京亚康万玮信息技术股份有限公司

联系地址：北京市海淀区丹棱街 18 号创富大厦 805 室

联系人：曹伟

电话：010-58834063

传真：010-58834061

2、保荐机构（主承销商）：国信证券股份有限公司

联系地址：北京市西城区金融街兴盛街 6 号

联系人：陈晔、韩培培、侯英刚、李艳、郭轶尘、许景烨

电话：010-88005127

传真：010-66211974