

代码：603887

股票简称：城地股份



上海城地香江数据科技股份有限公司

海通证券股份有限公司

关于

《关于请做好城地股份可转债发行发审委会议准备
工作的函》的回复

保荐机构（主承销商）



（上海市广东路 689 号）

2020 年 5 月

中国证券监督管理委员会：

贵会《关于请做好城地股份可转债发行发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”）已收悉，海通证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）根据告知函的要求，会同上海城地香江数据科技股份有限公司（以下简称“公司”、“发行人”或“申请人”）、申请人律师上海市锦天城律师事务所（以下简称“申请人律师”）、申请人会计师天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申请人会计师”）等相关各方对告知函所列问题进行逐项核查和落实，现回复如下，请予审核。

除非另有说明，本告知函回复中简称或名词释义与《上海城地香江数据科技股份有限公司公开发行可转换公司债券募集说明书》中具有相同含义。

本告知函回复中若各加数直接相加之和与合计数在尾数上存在差异，这些差异是由四舍五入造成的。

目录

一、关于新增 IDC 业务及募投项目，申请人 2019 年 4 月完成对香江科技的收购，形成商誉 14.64 亿元。2019 年年末，申请人应收账款与应收票据合计金额较 2018 年增长 253.61%，主要系 IDC 业务新增应收款项 10.83 亿元，其中应收前两大客户云引擎（北京）网络、汇天网络期末应收账款期末余额 5.5 亿元，余额较大。2020 年 1-3 月 IDC 业务仅实现业务收入 2.27 亿元。同时，申请人本次拟募集资金 12 亿元，用于新建沪太智慧云谷数字科技产业园项目及补充流动资金，项目实施主体为 2019 年 6 月成立的申江通科技有限公司。本次募投项目与香江科技子公司“中国联通周浦数据中心二期”项目存在一定的相似性。但香江科技机房采用批发型数据中心模式，与上海联通签署整体租赁协议，由上海联通负责最终客户端销售，与本次募投项目的业务开展模式存在差异，且本次募投项目 IDC 业务规模较现有规模有较大增加。请申请人：（1）说明并披露跨界进行大额并购的原因及合理性；（2）结合行业特征、业务模式、信用政策等，说明报告期内应收账款及应收票据金额变动的原因及合理性；2018 年变更账龄分析法计提坏账标准的原因及合理性，相关坏账计提是否充分，是否与同行业可比上市公司一致；（3）说明 IDC 业务形成的应收账款余额较大是否符合行业特点，与同期业务收入是否匹配，是否符合合同约定的收款进度；结合主要客户云引擎（北京）网络、汇天网络 2019 年度收入确认实现情况、应收账款结存余额占比和期后回收情况等，进一步说明是否存在提前确认收入的情形，相关坏账计提是否足够充分；（4）2020 年 1-3 月 IDC 业务仅实现收入 2.27 亿元的原因及合理性，是否存在期末在手订单取消或大幅度延迟等导致持续经营能力存在重大不利变化的情况，是否存在需计提商誉减值损失的情形；（5）说明并披露申江通科技有限公司与香江科技的业务区别与联系，彼此如何进行业务划分，预计是否存在彼此之间内部交易的情形；是否可能通过内部交易或让渡商业机会调节香江科技商誉减值的风险；（6）结合与香江科技业务开展模式的差异，进一步说明并披露，本次募投项目新增产能的消化措施，募投项目能力是否存在重大不确定性；（7）说明募投项目成本效益预测相关参数的确定依据；结合服务器托管服务费市场价格的历史走势及行业产能扩张和下游客户需求情况，分析预测参数的谨慎性。请保荐机构、申请人会计师说明核查过程、依据，并发表明确核查结论。.....	5
二、关于实际控制人股份质押，申请人实际控制人谢晓东及卢静芳持有的部分申请人股份存在质押情形，谢晓东股份质押的借款用于在申请人收购香江科技股份，卢静芳股份质押的借款用于归还谢晓东股票质押欠款，且卢静芳的借款到期日为 2020 年 4 月 12 日。请申请人：（1）说明并披露卢静芳借款偿还或延期的具体情况；（2）说明实际控制人偿还借款的具体来源，是否存在减持申请人股份用于还债的计划；如存在，是否会违反实际控制人在之前重组时做出的相关承诺，是否可能导致申请人控制权发生变化，相关减持计划是否已经适当披露。请保荐机构、申请人律师说明核查过程、依据、并发表明确核查结论。.....	52
三、关于行政处罚。申请人及其子公司报告期内受到超过人民币一万元的处罚	

高达 21 项。2020 年 1 月 15 日，上海市嘉定区建筑业管理所出具了《情况说明》，证明申请人近三年内不存在听证以上的重大违法违规行为，未发生过重大安全事故，未收到重大行政处罚。请申请人说明并披露：（1）上海市嘉定区建筑业管理所是否具备适当的主体资格出具相关证明；（2）申请人及其子公司在报告期内受到多次行政处罚，其内控制度是否完整并有效执行。请保荐机构、申请人律师说明核查过程、依据、并发表明确核查结论。..... 58

一、关于新增 IDC 业务及募投项目，申请人 2019 年 4 月完成对香江科技的收购，形成商誉 14.64 亿元。2019 年年末，申请人应收账款与应收票据合计金额较 2018 年增长 253.61%，主要系 IDC 业务新增应收款项 10.83 亿元，其中应收前两大客户云引擎（北京）网络、汇天网络期末应收账款期末余额 5.5 亿元，余额较大。2020 年 1-3 月 IDC 业务仅实现业务收入 2.27 亿元。同时，申请人本次拟募集资金 12 亿元，用于新建沪太智慧云谷数字科技产业园项目及补充流动资金，项目实施主体为 2019 年 6 月成立的申江通科技有限公司。本次募投项目与香江科技子公司“中国联通周浦数据中心二期”项目存在一定的相似性。但香江科技机房采用批发型数据中心模式，与上海联通签署整体租赁协议，由上海联通负责最终客户端销售，与本次募投项目的业务开展模式存在差异，且本次募投项目 IDC 业务规模较现有规模有较大增加。请申请人：（1）说明并披露跨界进行大额并购的原因及合理性；（2）结合行业特征、业务模式、信用政策等，说明报告期内应收账款及应收票据金额变动的原因及合理性；2018 年变更账龄分析法计提坏账标准的原因及合理性，相关坏账计提是否充分，是否与同行业可比上市公司一致；（3）说明 IDC 业务形成的应收账款余额较大是否符合行业特点，与同期业务收入是否匹配，是否符合合同约定的收款进度；结合主要客户云引擎（北京）网络、汇天网络 2019 年度收入确认实现情况、应收账款结存余额占比和期后回收情况等，进一步说明是否存在提前确认收入的情形，相关坏账计提是否足够充分；（4）2020 年 1-3 月 IDC 业务仅实现收入 2.27 亿元的原因及合理性，是否存在期末在手订单取消或大幅度延迟等导致持续经营能力存在重大不利变化的情况，是否存在需计提商誉减值损失的情形；（5）说明并披露申江通科技有限公司与香江科技的业务区别与联系，彼此如何进行业务划分，预计是否存在彼此之间内部交易的情形；是否可能通过内部交易或让渡商业机会调节香江科技商誉减值的风险；（6）结合与香江科技业务开展模式的差异，进一步说明并披露，本次募投项目新增产能的消化措施，募投项目能力是否存在重大不确定性；（7）说明募投项目成本效益预测相关参数的确定依据；结合服务器托管服务费市场价格的历史走势及行业产能扩张和下游客户需求情况，分析预测参数的谨慎性。请保荐机构、申请人会计师说明核查过程、依据，并发表明确核查结论。

回复：

（一）说明并披露跨界进行大额并购的原因及合理性

1、公司原有业务模式存在转型升级的必要性

公司自成立以来，业务始终专注于桩基、基坑围护及岩土领域相关设计等地基与基础工程服务，通过在细分业务领域内的长期积累，公司实现了市场份额和业务规模的快速增长。2016年首次公开发行并上市后，公司业务发展持续增长，2017年和2018年公司营业收入增长率分别达43.72%和55.04%，净利润水平亦稳步提升。

公司在基础工程领域业务保持良好的发展趋势，在未来可预见的期限内将保持较好的经营效益，但长远来看公司所处的行业和业务模式仍存在一定的潜在风险。一方面，公司主要从事的桩基与基坑围护业务属于建筑业细分领域，公司业务增长一定程度上得益于过去20年间国内城镇化水平的快速提高和基建及房地产领域的高速发展，而随着中国经济进入“新常态”，过往依靠传统基础设施投资拉动经济增长的模式将逐步退出，未来公司下游的传统基础设施建设和房地产行业存在增速放缓的风险。另一方面，公司长期深耕地基和基础工程领域，业务收入主要来源于桩基与基坑围护业务，收入来源较为单一，未来可能面临产业环境变化和竞争加剧的不利影响。因此，优化整体业务结构、拓宽收入渠道不仅是提升公司整体抗风险能力的有力举措，更是公司长期可持续发展的必要措施。

考虑到公司桩基与基坑围护业务市场竞争环境变化的可能性，公司管理层在持续深耕主业的同时，积极谋求行业转型，结合公司在传统建筑行业领域多年的产业优势积累，立足当下经济社会发展的最新情况和未来行业发展趋势，选择了信息化时代“数字基础设施”的互联网数据中心行业作为公司未来转型升级的战略方向，以进一步提高公司的整体发展潜力和抗风险能力。

2、IDC行业发展潜力巨大，且与公司原有业务存在较高相似度和互补性

随着中国互联网行业的高速发展，以电子商务、移动支付、云计算、人工智能等为代表的新经济、新产业不断涌现并带来了全社会数据量的井喷式增长。作为承载数据存储和交换底层基础设施的互联网数据中心，其价值和重要性亦随之

凸显。根据科智咨询发布的《2019-2020 中国 IDC 产业发展研究报告》，自 2014 年至 2019 年，中国 IDC 市场总规模从 372.2 亿元增长至 1,562.5 亿元，年复合增长率达 33.23%。未来伴随中国移动互联网产业的进一步发展和 5G 的大范围商用，数据中心的市场需求将进一步增长，未来发展潜力巨大。

数据中心作为信息化和数字化的核心基础设施，是“新基建”的重要组成部分，其机房和配套设施的建设过程与公司的传统基础工程业务存在较高的相似度。具体而言，IDC 机房对建筑形式、建筑空间、承重、布局、温湿度环境以及不间断供电、给排水、消防、暖通等系统有更高的要求，这些特点决定了 IDC 机房建设工程是建筑施工行业里专业性较强的细分领域。因此，公司原有的工程管理经验和技術基础可以一定程度上弥补跨行业转型的管理风险。

公司原有业务所属的建筑行业与 IDC 行业分别是“传统基建”和“新基建”的代表领域，从产业定位而言具有较高的互补性，公司转型 IDC 业务后可与原有业务形成良好互补，进一步增强公司应对产业环境变化的适应能力和抗风险能力。

3、公司通过并购行业内知名企业作为布局 IDC 行业的突破口，为未来深耕 IDC 行业打下基础

相较于自主培育和发展的转型方式，公司通过并购行业内优质企业香江科技来战略布局 IDC 行业的方式，不仅帮助公司节省了跨行业进入 IDC 行业的业务起步发展和积累过程，同时还借助香江科技多年的业务积累，获得了成熟的团队和运营体系，帮助公司迅速打开新领域的市场，更快把握市场机遇，加速完成在 IDC 产业的战略布局。

香江科技是一家主要从事 IDC 设备和解决方案、IDC 系统集成以及 IDC 运营管理和增值服务的数据中心全产业链服务商。一方面，香江科技的 IDC 设备和解决方案业务可以提供 IDC 机房建设所需的各类定制化设备，因此在获取 IDC 系统集成项目时具有较好的成本和经验优势；另一方面，凭借在设备与系统集成业务中积累的技术基础以及现有机房的成熟运营经验，香江科技在获取 IDC 运营管理和增值服务业务的过程中亦拥有较强的优势，形成了覆盖 IDC 全产业链的体系化综合竞争优势。此外，香江科技是华为、施耐德、ABB 等国际著名企

业的战略合作伙伴，与三大运营商合作关系稳定，并凭借富有竞争力的产品和服务参与了国内众多大型数据中心的建设，在行业内拥有较高的知名度，是公司战略布局 IDC 行业的良好突破口。

本次收购一方面帮助公司完成了在 IDC 产业链的业务布局，并凭借自身在基础工程领域的优势，将香江科技在“机房内”的设备和系统集成业务进一步拓展至“机房外”的工程建设领域，形成了从“机房外”到“机房内”、覆盖基础工程、设备、系统集成和 运维的一体化 IDC 建设和运营能力，为公司未来在 IDC 领域进一步深耕夯实了基础；另一方面，本次并购帮助香江科技打通了资本市场渠道，拓宽了融资渠道和能力，进一步发挥其在 IDC 行业的竞争优势。本次并购有效结合申请人传统建筑行业优势和香江科技在 IDC 设备、系统集成以及运营领域的竞争力，使公司实现了覆盖信息基础设施建设到数字城市整体解决方案的延伸布局，在“互联网+”的产业背景下助力数字城市建设。

以本次募投项目“沪太智慧云谷数字科技产业园”项目为例，项目实施过程中的园区和 IDC 机房的基建和地下工程可由公司原有建筑业务平台和团队完成。在 IDC 数据中心的集成和运营等方面，公司将在有效隔离并保持独立核算的基础上，充分发挥香江科技积累的行业、技术及运营经验优势。因此，公司通过收购香江科技成功布局 IDC 行业，并充分整合双方业务优势，发挥协同效应，转型发展取得了初步成效，随着募投项目的有效落实，将为公司在 IDC 行业的进一步发展打下坚实的基础。

4、香江科技盈利能力较强，进一步提高了公司整体盈利能力和股东回报

近年来，香江科技抓住 IDC 行业的发展机遇，实现了市场规模和经营业绩的稳步提升。香江科技在 2017 年和 2018 年度实现的归属于母公司所有者净利润为 8,090.62 万元和 19,930.42 万元，整体盈利能力较强。2019 年 4 月公司完成了香江科技的股权交割，当年度公司营业总收入和归属于母公司股东净利润分别实现 292,411.18 万元和 33,139.38 万元，相较 2018 年分别增长了 132.01% 和 359.12%。同时，公司加权平均净资产收益率亦从 2018 年的 8.96% 提高至 2019 年的 18.32%，整体盈利能力大幅提高。此外，公司当前股价相较收购香江科技前（以重组停牌前一日收盘价计）涨幅超过 30%，使中小股东享受到了公司业务

拓展和盈利能力提升带来的回报，亦充分说明了市场和投资者对于公司本次战略转型的认可。

随着未来国家对于 IDC 产业发展的扶持力度不断加大，云计算、大数据、人工智能等互联网行业新增长点不断涌现，传统行业的信息化转型升级也步入快车道，数据中心行业将迎来新的高速增长阶段。公司通过收购香江科技充分把握国家产业技术转型升级的契机，继续拓展香江科技的业务规模 and 市场份额，进一步增强上市公司的盈利能力。

综上所述，公司为了进一步增强未来发展潜力和盈利能力，通过收购 IDC 行业内的优质企业香江科技完成了对 IDC 行业的战略布局，为公司未来转型发展和提高抗风险能力打下了基础，具有合理性。

5、中介机构核查程序及核查意见

保荐机构和申请人会计师执行的主要核查程序为：通过公开资料查阅相关产业研究报告和资料；查阅公司前次并购的相关申请文件和信息披露文件；对公司管理层进行访谈；查阅申请人会计师出具的公司及香江科技 2018 年、2019 年审计报告。

经核查，保荐机构和申请人会计师认为：公司为了进一步增强未来发展潜力和盈利能力，通过收购 IDC 行业内的优质企业香江科技完成了对 IDC 行业的战略布局，为公司未来转型发展和提高抗风险能力打下了基础，具有合理性。

（二）结合行业特征、业务模式、信用政策等，说明报告期内应收账款及应收票据金额变动的原因及合理性；2018 年变更账龄分析法计提坏账标准的原因及合理性，相关坏账计提是否充分，是否与同行业可比上市公司一致

1、结合行业特征、业务模式、信用政策等说明报告期内应收账款及应收票据金额变动的原因及合理性

（1）报告期内公司应收账款和应收票据的变动情况

报告期内，公司应收账款及应收票据账面金额、营业收入变动情况如下：

单位：万元

项目	2020年3月31日/ 2020年1-3月	2019年12月31日/ 2019年度	2018年12月31日/ 2018年度	2017年12月31日/ 2017年度
应收票据	28,552.83	23,626.03	10,292.27	4,835.69
应收账款	142,072.91	172,184.29	45,082.10	29,662.12
小计	170,625.74	195,810.32	55,374.37	34,497.81
营业收入	51,816.30	292,411.18	126,036.40	81,290.67

报告期内，公司营业收入逐年快速增长，应收票据和应收账款与营业收入的变动趋势一致。2019年度，公司应收款项合计金额较2018年末增长较快，主要系2019年4月收购香江科技所致，随着公司完成收购香江科技并将其纳入合并报表范围，公司整体资产规模和营收水平大幅增长，应收款项合计金额也随之显著增加。

(2) 公司应收账款和应收票据变动的原因及合理性

1) 公司所处行业特征导致应收账款和应收票据金额较大

报告期内，公司主营业务之一桩基与基坑围护业务，由于其业务特点，项目完工到整体竣工验收之间间隔一定期限，最长可达2年左右，而项目完工时仅收取60%-80%的工程进度款，剩余款项需在竣工验收后收取，且通常会有5%左右的质量保修金，行业整体应收账款账龄较长。随着公司业务的不增长，公司应收账款和应收票据金额有所提高。

2019年度，公司完成收购香江科技后新增IDC业务，业务结构中主要包括IDC设备及解决方案、系统集成、运营管理及增值服务三大类。就最终应用场景而言，IDC设备与解决方案、系统集成两类业务均直接或间接应用于数据中心机房或运营商基站等集成化程度较高的项目建设，由于项目建设和验收环节较多，导致回款周期较长、应收账款占比较高。将香江科技纳入合并报表范围后，公司2019年末应收账款增加了108,278.54万元。将公司应收账款和应收票据占总资产的比例与同行业可比公司进行比较如下：

代码	公司简称	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
002542.sz	中化岩土	33.20%	31.62%	28.54%

代码	公司简称	2019/12/31	2018/12/31	2017/12/31
002051.sz	中工国际	22.64%	22.88%	32.24%
600170.sh	上海建工	14.53%	13.99%	10.69%
300565.sz	科信技术	22.19%	\	\
002093.sz	国脉科技	4.66%	\	\
603881.sh	数据港	4.40%	\	\
平均值		16.94%	22.83%	23.82%
603887.sh	公司	30.85%	32.89%	28.03%

注：公司 2019 年 4 月并购香江科技后新增 IDC 业务，故该行业可比上市公司仅比较 2019 年数据。

报告期内公司的应收账款及应收票据占总资产的比例高于行业平均值，主要原因为同行业上市公司业务所属具体细分领域有所不同。公司 2017 年和 2018 年主营业务为桩基与基坑围护业务，同行业上市公司中，上海建工及中工国际均为大型综合建筑工程公司，业务除桩基与基础工程领域外还包含投资、设计、咨询、设备、材料等多个方面，与公司相同的业务类型占其整体规模较小，因此其应收账款及应收票据合计占比与公司存在一定差异。中化岩土所从事的业务类型与公司相比整体较为接近，可以看出其应收账款及应收票据合计占比亦与公司差异较小。IDC 业务的可比公司之间应收款项占比差异较大，也与各公司所处具体细分业务领域不同有关。

综合公司所处行业特性，报告期内公司应收账款和应收票据的变动趋势符合公司所处的行业特征及业务发展实际情况，变动情况合理。

2) 报告期内公司业务模式和信用政策对应收账款的影响情况

公司业务按大类划分，可分为桩基和基坑围护业务和 IDC 业务两类，两类业务的模式及信用政策情况如下：

① 桩基和基坑围护业务

桩基和基坑围护业务的主要经营模式为工程承包，包括勘察、咨询、设计、施工中的单项承包或专业综合承包，根据承包方式不同分为专业承包和总承包两种。报告期内，公司桩基与基坑围护业务的下游客户多为大型房地产开发商和建

筑企业，上述客户各项目一般采取公开招投标或邀标形式，请多家行业公司进行投标后，根据合同报价、施工工期、公司规模、项目经验和信用期等因素遴选适格施工方达成合作意向。

公司在参与上述邀标、招投标时，也会同时参考客户经营规模和信用状况、以往交易情况、项目大小等因素进行综合评估，故不同客户乃至同一客户不同项目的具体信用政策也有所不同，随着与客户合作的不断深入、合作项目的规模，在考虑自身发展情况的基础上，公司对客户项目的信用政策持续保持动态调整。

总体来看，桩基与基坑业务中，公司根据实际工程量按完工百分比法确认相关收入，并根据工程进度或工作节点收取一定比例的工程进度款项，待施工完成后，公司一般收取款项为工程量的 60%-80%左右，剩余货款则需政府相关部门验收，并经第三方中介机构竣工结算后收取。部分工程需待后续配套工程乃至整体项目完工后进行整体验收，验收决算时间相对较长，中间间隔时间最长可达 2 年。项目竣工验收后，公司收取 95%左右的货款，剩余约 5%左右的结算价款则作为质量保修金，在保修期过后进行支付，故该类业务的应收账款大部分在两年以内，并存在两年以上一定比例的质保金。

②IDC 业务

IDC 业务主要包括设备与解决方案、系统集成、运营管理及增值服务业务三大类。其中运营管理和增值服务系根据每月客户租用机柜的情况确认收入，并在次月进行收款，各月之间收入较为均衡，款项回收较快。而 IDC 设备与解决方案、系统集成两类业务就最终应用场景而言，均直接或间接应用于数据中心机房或运营商基站等集成化程度较高的项目建设，由于项目建设和验收环节较多，因此应收账款占收入比例相对较高。

对于产品或集成服务直接应用于数据中心机房等工程项目的业务而言，其模式主要为：公司取得项目订单，根据要求定制配套设备，依据施工计划安排施工、安装、调试等工作，并在 IDC 机房竣工验收后一次性确认收入及应收账款，同时参考同类产品对外销售毛利率，将相关收入在系统集成、设备和解决方案两种业务中进行分摊。上述业务施工周期一般在 3-12 个月左右，竣工验收后实际回款周期也相对较长，并保有 3%-5%的质保金（质保期 1-2 年左右）。部分订单约

定客户在收到业主方回款后，客户方才与公司进行结算，导致上述业务应收账款相对较高。报告期内，上述业务主要客户为云引擎、汇天网络、华为技术、同方股份和圆通速递等。

对于提供产品间接应用于数据中心或运营商基站等工程项目的业务而言，其模式主要为：公司根据客户需求进行定制化生产、交货并验收之后，收取50%-70%货款。客户收到设备后根据数据中心或基站的建设进度进行初验（带电调试、单机调试）和终验（综合调试）环节，待项目初验和终验完成后支付剩余款项，并保留5%-10%的质保金。该类业务下，由于客户建设机房或基站存在一定施工和验收周期，故初验和终验涉及的应收账款回款周期也相对较长，一般在6至12个月左右。报告期内，上述业务主要客户为移动、联通、电信等三大运营商及华为技术等通信企业。

综上所述，报告期内公司应收账款及应收票据的增长主要原因为公司桩基与基坑围护业务规模的不断提升以及收购香江科技后切入IDC领域新增应收账款所致，公司针对不同客户、不同项目及不同业务，制定了合理、一贯的信用政策，应收账款及应收票据波动与公司整体营业收入的增长和资产规模的提升相匹配。

2、2018年变更账龄分析法计提坏账标准的原因及合理性，相关坏账计提是否充分，是否与同行业可比上市公司一致

(1) 应收账款坏账计提标准变更的原因及合理性

1) 应收账款坏账计提标准变更的情况

2018年4月16日城地股份召开了第二届董事会第十六次会议，审议通过了《关于公司会计估计变更的议案》，此次会计估计变更自2018年1月1日起开始实施。公司本次会计估计变更主要为对按信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款的会计估计变更，变更前后的具体情况如下：

①变更前，采用账龄分析法计提坏账准备的比例为：

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1年以内(含1年)	3	3
1-2年	10	10

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
2-3 年	50	50
3 年以上	100	100

②变更后，采用账龄分析法计提坏账的比例为：

账龄	应收账款计提比例(%)	其他应收款计提比例(%)
1 年以内（含 1 年）	5	5
1-2 年	10	10
2-3 年	30	30
3-4 年	50	50
4-5 年	80	80
5 年以上	100	100

2) 应收账款坏账计提标准变更的原因及合理性

①公司应收账款坏账计提标准变更的原因

由于公司应收账款中，账龄在 1 年以内（含 1 年）的占比较大，为了加强对应收账款的管理，提供更加客观、真实和公允的应收账款的财务会计信息，客观公正地反映公司经营成果，公司评估了客户构成、应收账款回收的安全性及回款特点，并在参考部分同行业上市公司的应收账款坏账准备计提比例后，本着审慎经营、有效防范和化解应收债权管理风险的原则，基于谨慎性的考虑，对公司应收账款中采用账龄分析法计提坏账准备的计提标准进行变更。

②同行业上市公司应收账款坏账计提标准变更的情况

比较公司同行业上市公司的应收账款坏账准备计提的会计政策，此次变更符合行业特征，与公司业务模式较为相似的中化岩土在近年亦进行了类似的会计政策变更，变更前后，中化岩土采用账龄分析法计提坏账准备的政策情况如下：

政策变更前		政策变更后	
账龄	计提比例	账龄	计提比例
1 年以内（含 1 年）	0	1 年以内（含 1 年）	5
1-2 年（含 2 年）	10	1-2 年（含 2 年）	10

政策变更前		政策变更后	
账龄	计提比例	账龄	计提比例
2-3年（含3年）	50	2-3年（含3年）	30
3年以上	100	3-4年（含4年）	50
-	-	4-5年（含5年）	70
-	-	5年以上	100

因此，公司对应收账款坏账计提标准的变更与同行业可比公司的调整方式基本一致，具有合理性。

（2）公司应收账款坏账计提标准与同行业公司对比情况

1) 应收账款坏账计提政策比较

公司采用预期信用损失的简化模型计提坏账准备，并确定了稳健的坏账计提政策，与同行业可比上市公司坏账计提政策情况对比如下：

证券代码	证券简称	1年以内	1-2年	2-3年	3-4年	4-5年	5年以上
002542.sz	中化岩土	5%	10%	30%	50%	70%	100%
002051.sz	中工国际	3%	15%	50%	100%	100%	100%
600170.sh	上海建工	0至40%	5%至70%	5%至100%	5%至100%	5%至100%	5%至100%
300565.sz	科信技术	1%至5%	10%	25%	60%	80%	100%
002093.sz	国脉科技	5%	10%	30%	50%	50%	100%
603881.sh	数据港	0至10%	30%	80%	100%	100%	100%
公司		5%	10%	30%	50%	80%	100%

注：其中中化岩土、中工国际和上海建工属于公司地基与基础工程业务板块的可比公司，科信技术、国脉科技和数据港属于公司 IDC 业务板块的可比公司。

2) 公司应收账款坏账准备计提比例与同行业公司比较情况

报告期各期末，公司及同行业可比公司应收账款坏账计提比例情况如下：

证券代码	可比公司名称	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
002542.sz	中化岩土	15.85%	14.56%	14.71%
002051.sz	中工国际	17.08%	12.16%	10.42%

证券代码	可比公司名称	2019年12月31日	2018年12月31日	2017年12月31日
600170.sh	上海建工	7.10%	6.82%	7.16%
300565.sz	科信技术	8.46%	\	\
002093.sz	国脉科技	17.90%	\	\
603881.sh	数据港	0.21%	\	\
平均值		11.10%	11.18%	10.76%
公司		8.41%	8.82%	9.96%

由上表可知，公司应收账款坏账计提标准与基础工程行业和 IDC 行业的可比公司相比不存在重大差异，且报告期内应收账款的坏账比例与同行业公司相比亦处于合理区间范围内，具有合理性。

(3) 定量分析计提标准变更对公司财务的影响

本次应收账款坏账计提标准变更对 2018 年末应收账款坏账准备的影响情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额	占比 (%)	原政策坏账计提比例 (%)	坏账准备	应收账款账面价值
1 年以内 (含 1 年)	38,664.25	78.20	3	1,159.93	37,504.32
1-2 年 (含 2 年)	5,166.26	10.45	10	516.63	4,649.63
2-3 年 (含 3 年)	4,770.20	9.65	50	2,385.10	2,385.10
3 年以上	841.14	1.70	100	841.14	
合计	49,441.85	100.00		4,902.79	44,539.06
较现政策多计提坏账准备金额				543.04	
资产减值损失影响额				543.04	

上述应收账款坏账计提标准变更对 2019 年末应收账款坏账准备的影响情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额	占比 (%)	原政策坏账计提比例 (%)	坏账准备	应收账款账面价值
1 年以内 (含 1 年)	150,729.72	80.18	3	4,521.89	146,207.82

期间	应收账款余额	占比 (%)	原政策坏账计提比例 (%)	坏账准备	应收账款账面价值
1-2年 (含2年)	24,753.90	13.17	10	2,475.39	22,278.51
2-3年 (含3年)	6,564.25	3.49	50	3,282.13	3,282.13
3年以上	5,939.50	3.16	100	5,939.50	
合计	187,987.37	100.00		16,218.91	171,768.46
较现政策多计提坏账准备金额			415.83		
资产减值损失影响额			415.83		

上述应收账款坏账计提标准变更对2020年3月末应收账款坏账准备的影响情况如下：

单位：万元

期间	应收账款余额	占比 (%)	原政策坏账计提比例 (%)	坏账准备	应收账款账面价值
1年以内 (含1年)	122,934.47	79.08	3	3,688.03	119,246.43
1-2年 (含2年)	21,434.50	13.79	10	2,143.45	19,291.05
2-3年 (含3年)	7,270.38	4.68	50	3,635.19	3,635.19
3年以上	3,809.07	2.45	100	3,809.07	
合计	155,448.42	100.00		13,275.74	142,172.67
较现政策多计提坏账准备金额			-99.76		
资产减值损失影响额			-99.76		

因此，公司调整应收账款坏账计提政策对公司2018年、2019年和2020年1季度坏账准备的影响金额分别为543.04万元、415.83万元和-99.76万元，占当期净利润的比例分别为-7.52%、-1.26%和1.38%，整体影响较小。

综上所述，公司2018年对应收账款坏账计提标准的变更符合同行业公司的普遍情况，对公司经营业绩和盈利水平的影响相对较小。上述变更可以更加具体、公允地反映公司应收账款的结构和特点，更加客观、真实地反映公司经营成果，具有合理性。

3、中介机构核查程序及核查意见

保荐机构和申请人会计师履行了以下核查程序：

(1) 与公司管理层进行访谈，并结合行业特征、业务模式、信用政策，了解报告期内应收账款及应收票据金额变动的原因及合理性；

(2) 取得公司报告期内的销售收入明细表，检查公司客户的构成情况，对主要客户变动情况进行对比分析，并进一步了解变动较大的原因，检查公司主要客户的合同条款，检查公司各期末应收账款余额是否与合同约定的信用政策相符；

(3) 对于未按期回款的，了解未按时回款的原因，检查其期后回款情况并评价管理层对相应应收账款坏账准备计提的充分性；

(4) 查询可比公司公开披露文件，核查公司收入确认政策、信用政策和坏账计提比例与其他可比公司是否具有一致性；

(5) 了解公司应收账款账龄编制方法，获取公司编制的应收账款账龄明细表，评价其方法的合理性及账龄划分的准确性，重新计算其按照账龄分析法计提坏账准备的准确性；

(6) 查阅会计准则对会计估计变更的规定；对公司业务部门及财务总监进行访谈，了解公司的经营模式、会计估计变更的原因及合理性；

(7) 根据变更前的会计估计对财务数据进行测算，模拟对坏账准备、资产减值损失的影响。

经核查，保荐机构和申请人会计师认为：申请人应收账款及应收票据余额的变动与公司所处的行业特点、业务模式和信用政策相符，具有合理性。报告期内，公司对应收账款信用风险特征组合以及坏账准备计提标准的变更与同行业可比公司具有一致性，且上述变更对公司各年度财务状况和经营成果不产生重大不利影响。

(三) 说明 IDC 业务形成的应收账款余额较大是否符合行业特点，与同期业务收入是否匹配，是否符合合同约定的收款进度；结合主要客户云引擎（北京）网络、汇天网络 2019 年度收入确认实现情况、应收账款结存余额占比和期

后回收情况等，进一步说明是否存在提前确认收入的情形，相关坏账计提是否足够充分

1、IDC 业务形成的应收账款与同期收入同向波动，各期前五大应收账款方与主要客户基本重叠，两者相匹配

公司 IDC 业务应收账款金额及占营业收入的比例情况如下：

单位：万元

项目	2020年3月31日 /2020年1-3月	2019年12月31日 /2019年度	2018年12月31日 /2018年度	2017年12月31日 /2017年度
IDC 业务应收账款	98,339.66	99,518.66	53,336.40	33,255.71
IDC 业务营业收入	22,743.07	161,604.71	124,975.85	89,088.55
应收账款/营业收入	-	61.58%	42.68%	37.33%

报告期各期末，香江科技应收账款呈增长趋势，随着营业收入的增加而同向波动，两者相匹配。2017年末和2018年末，香江科技应收账款占营业收入比例保持在40%左右，2019年末增加至61.58%，主要为第四季度深圳市云引擎网络科技有限公司、华为技术有限公司和同方股份有限公司的多个系统集成项目竣工验收，形成系统集成及配套设备销售的37,780.10万元应收账款尚未回款所致，剔除上述应收账款及相关收入，2019年末应收账款占营业收入的比例为47.3%，较2018年末略有上升4.62%。

2017年至2019年，香江科技前五大应收账款客户与销售情况对比如下：

2019年度/2019年末			
序号	客户名称	金额（万元）	销售排名
1	云引擎（北京）网络科技有限公司	27,205.20	第一大客户
2	汇天网络科技有限公司	24,809.67	第五大客户
3	中国移动通信集团有限公司	13,123.44	第四大客户
4	华为技术有限公司	9,114.65	第三大客户
5	中国联合网络通信股份有限公司	7,263.00	第二大客户
小计		81,515.96	
2018年度/2018年末			
序号	客户名称	金额（万元）	销售排名

1	汇天网络科技有限公司	11,511.07	第三大客户
2	中国移动通信集团有限公司	10,690.98	第四大客户
3	中国联合网络通信股份有限公司	6,771.72	第五大客户
4	北京贰零四玖云计算数据技术服务有限公司	6,755.00	第一大客户
5	华为技术有限公司	4,948.50	第六大客户
小 计		40,677.28	
2017 年度/2017 年末			
序号	客户名称	金额（万元）	销售排名
1	中国移动通信集团有限公司	9,191.87	第一大客户
2	浙江天力建设集团有限公司	6,442.63	第三大客户
3	中国联合网络通信股份有限公司	5,087.43	第五大客户
4	中国电信股份有限公司	3,517.25	第七大客户
5	北京德利迅达科技有限公司	2,780.83	第六大客户
小 计		27,020.02	

可见，公司各期前五大应收账款客户与主要销售客户基本重叠，公司应收账款和营业收入相匹配。

2、IDC 业务形成的应收账款和回款情况符合公司行业特点，与同行业上市公司情况相仿，符合行业实际情况

香江科技的 IDC 业务主要包括设备与解决方案、系统集成、运营管理及增值服务业务三大类。其中运营管理和增值服务系根据每月客户租用机柜的情况确认收入，并在次月进行收款，各月之间收入较为均衡，款项回收较快。而 IDC 设备与解决方案、系统集成两类业务就最终应用场景而言，均直接或间接应用于数据中心机房或运营商基站等集成化程度较高的项目，由于项目建设和验收环节较多，因此应收账款占收入比例较 IDC 运营管理业务更高。上述两大业务在报告期内的收入分别为 80,535.93 万元、111,434.26 万元和 145,307.77 万元，呈较快增长趋势，应收账款相应增长。

对于产品或集成服务直接应用于数据中心机房等工程项目的业务而言，其模式主要为：公司取得项目订单，根据要求定制配套设备，依据施工计划安排施工、

安装、调试等工作，并在 IDC 机房竣工验收后一次性确认收入及应收账款，同时参考同类产品对外销售毛利率，将相关收入在系统集成、设备和解决方案两种业务中进行分摊。上述业务施工周期一般在 3-12 个月左右，竣工验收后实际回款周期也相对较长，并保有 3%-5%的质保金（质保期 1-2 年左右）。部分订单约定客户在收到业主方回款后，才与公司进行结算，导致上述业务应收账款相对较高、回款较慢。报告期内，上述业务主要客户为云引擎、汇天网络、华为技术和同方股份等。

对于公司提供产品间接应用于数据中心或运营商基站等工程项目的业务而言，其模式主要为：公司根据客户需求进行定制化生产、交货并验收之后，收取 50%-70%货款。客户收到设备后根据数据中心或基站的建设进度进行初验（带电调试、单机调试）和终验（综合调试）环节，待项目初验和终验完成后支付剩余款项，并保留 5%-10%的质保金。该类业务下，由于客户建设机房或基站存在一定施工和验收周期，故初验和终验涉及的应收账款回款周期也相对较长，一般在 6 至 12 个月左右。报告期内，上述业务主要客户为移动、联通、电信等三大运营商及华为技术等通信企业。

综上所述，公司 IDC 业务中，运营管理及增值服务业务应收账款较小，回款相对较快，而设备与解决方案、系统集成两类业务直接或间接应用于数据中心机房或运营商基站等集成化程度较高的项目，受到项目建设和验收的环节较多、手续繁杂，且有较长期质保金等因素影响，应收账款较高、回款相对较慢。报告期内，公司与主要客户保持良好合作关系，根据合同约定进行配套设备生产、施工、验收及结算。由于公司客户主要有大型央企客户（包括中国移动、中国联通、中国电信等运营商客户）以及云引擎（北京）、汇天网络、华为技术和 ABB（中国）等行业知名企业，客户规模较大、付款审批节奏手续较为复杂，故回款实际进度存在一定程度延迟，但双方不存在因工程或设备质量、应收款项回款而产生争议的情形。

申请人与同行业上市公司应收账款对比情况如下：

单位：万元

公司	项目	2020年3月31日/2020年1-3月	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度	2017年12月31日/2017年度

公司	项目	2020年3月31日/2020年1-3月	2019年12月31日/2019年度	2018年12月31日/2018年度	2017年12月31日/2017年度
300565.sz 科信技术	应收账款账面价值	22,285.70	21,159.47	29,117.07	29,282.43
	营业收入	7,182.98	33,906.85	54,262.02	67,149.25
	应收账款账面价值/ 营业收入	-	62.40%	53.66%	43.61%
002093.sz 国脉科技	应收账款账面价值	19,755.22	20,383.71	28,224.89	26,659.33
	营业收入	7,890.43	52,407.97	98,340.37	151,647.03
	应收账款账面价值/ 营业收入	-	38.89%	28.70%	17.58%
603881.sh 数据港 (IDC 业务)	应收账款账面价值	21,687.91	16,445.71	29,120.61	13,428.83
	营业收入	17,418.27	72,664.12	90,967.89	52,022.88
	应收账款账面价值/ 营业收入	-	22.63%	32.01%	25.81%
平均值	应收账款账面价值	21,242.94	19,329.63	28,820.86	23,123.53
	营业收入	10,830.56	52,992.98	81,190.09	90,273.05
	应收账款账面价值/ 营业收入	-	36.48%	35.50%	25.62%
香江科技	应收账款账面价值	98,339.66	99,518.66	53,336.40	33,255.71
	营业收入	22,743.07	161,604.71	124,975.85	89,088.55
	应收账款账面价值/ 营业收入	-	61.58%	42.68%	37.33%

由上表可知，与同行业上市公司相比，香江科技 2017 年末、2018 年末、2019 年末应收账款占收入的比重分别为 37.33%、42.68%、61.58%；而同行业上市公司 2017 年末、2018 年末、2019 年末应收账款占收入的比重平均值分别为 25.62%、35.50%、36.48%，香江科技与同行业上市公司的应收账款变动趋势一致。

报告期内香江科技的应收账款占收入的比例高于行业平均值，主要为同行业上市公司与香江科技之间的细分业务不同所导致。科信技术和国脉科技主要以 IDC 设备与解决方案业务和 IDC 系统集成业务收入为主，故应收账款相应偏高；而数据港则主要以 IDC 运营管理及增值服务业务为主，应收账款则相应较低。香江科技业务覆盖 IDC 全产业链，直接或间接应用于数据中心机房或运营商基站等集成施工项目的 IDC 设备与解决方案业务和系统集成业务收入分别为

80,535.93 万元、111,434.26 万元和 145,307.77 万元，占 2017 年至 2019 年营业收入的 90.40%、89.16%和 89.92%，上述两项业务应收账款账期相对较长，并存在一定质保金，故相应公司应收账款占营业收入比例相对较高。

综上所述，IDC 业务形成的应收账款较大主要与公司业务特点相关，与同行业上市公司波动趋势相仿。由于同行业各公司的细分业务不同，应收账款占营业收入的比例也有所差异。整体来看，香江科技应收账款占比在同行业科信技术、国脉科技和数据港之间，符合行业实际情况。

3、云引擎（北京）网络、汇天网络收入、应收账款及回款情况

业绩承诺期内，云引擎（北京）网络、汇天网络的收入确认及应收账款占比情况如下：

单位：万元

项 目	云引擎（北京）网络	汇天网络
2018 年确认收入	20,890.55	20,432.89
2019 年确认收入	55,949.97	16,561.73
承诺期内累计回款	48,499.12	15,654.04
2019 年末应收账款	27,205.20	24,809.67
期后回款金额	1,500.00	4,900.00

上述客户主要收入涉及与工程相关的系统集成及配套设备业务，保荐机构会同申请人会计师对上述客户进行了访谈和函证，并取得报告期各期上述客户所有业务对应的合同、发票、施工记录以及经建设单位、施工单位、监理单位、设计单位盖章确认的竣工验收报告等原始文件进行核查。经核查，上述客户收入确认真实、准确，云引擎（北京）网络和汇天网络确认收入时均已取得外部机构出具的竣工验收报告，不存在提前确认收入的情况。

上述两大客户与香江科技保持良好的合作关系，根据项目进度逐笔回款，报告期内不存在争议、诉讼及仲裁的情形。2019 年末上述公司期后回款金额相对较低，且全部集中在 2020 年 1 月，主要与受到疫情影响相关。云引擎（北京）网络和汇天网络注册地和主要办公场所均在北京。2020 年上半年，新型冠状病毒肺炎疫情在全国范围内蔓延，国家及各地政府均采取了延迟复工、对返工人群

进行隔离等防疫措施以阻止新冠肺炎进一步蔓延，北京的疫情管控措施相对更为严格，对上述客户复工复产造成一定影响，业主方原定的资金周转和融资安排也受到较大影响而出现滞后，故回款金额相对较低。申请人已与云引擎（北京）网络和汇天网络进行友好沟通，上述客户均已正常复工复产，正在与包括招商银行、工商银行在内的多家金融机构开展实质性谈判融资方案，并将尽快安排回款。

4、申请人坏账准备计提充分

2020年1季度，受到新冠疫情影响，申请人主要客户的应收账款期末回款速度有所减缓，该情况为行业普遍现象。从主要客户基本情况来看，2019年末公司应收账款客户群主要集中在大型央企客户（包括中国移动、中国联通、中国电信等运营商客户）、云引擎（北京）网络科技有限公司、汇天网络科技有限公司和华为技术有限公司等行业知名企业，客户规模较大、信用情况良好，不存在需要单项计提坏账准备的情形。

公司前十大应收账款客户及其简要情况介绍如下：

客户名称	应收账款 (万元)	背景情况
云引擎（北京）网络科技有限公司	27,205.20	云引擎是一家深耕于云计算应用服务领域的科技创新型公司，注册资本为69,411.765万元人民币，拥有围绕京津冀、长三角、大湾区的多个云计算产业基地，是中国移动、联通、电信、华为技术、新加坡吉宝企业等公司的合作伙伴，是国内知名的IDC服务商
汇天网络科技有限公司	24,809.67	汇天网络科技有限公司成立于2007年，是一家集互联网基础设施服务、大数据和云计算服务于一体的综合性企业，注册资本为50,000万元，主要合作伙伴包括中国互联网络信息中心，中国移动、中国联通、中国电信、华为技术等。汇天网络在北京市通州区建设的云端数据产业园占地面积500亩，全部建成后预计将拥有超过45,000个机柜，是中国最大的IDC产业园之一
中国移动通信集团有限公司	13,123.44	中国移动，成立于1999年7月，中国三大运营商之一
华为技术有限公司	9,114.65	华为技术，成立于1987年9月，注册资本4,030,813.182万元，中国计算机、通信和其他电子设备制造业知名集团公司
中国联合网络通信股份有限公司	7,263.00	中国联通，成立于1994年6月，中国三大运营商之一
同方股份有限公司	4,006.08	上市公司同方股份有限公司成立于1997年6月25日，是由清华大学出资成立的高科技上市企业。2019年12月31

		日，同方股份控股股东由清华控股变更为中核资本，实际控制人由教育部变更为国务院国资委。目前，同方旗下拥有互联网服务与终端、云计算与大数据、公共安全、节能环保等与国计民生密切相关的主干产业集群，以及与产业配套的具全球化生产和研发能力的科技园区。
烽火通信科技股份有限公司	2,892.41	上市公司烽火通信是专业的信息通信设备与网络解决方案提供商，国家科技部认定的国内光通信领域唯一的 863 计划成果产业化基地和创新型企业。产品涵盖光网络、宽带接入、光纤光缆、光配线、业务与终端、系统集成、软件与服务等多个领域，具备提供通信网络建设、集成、优化与服务一揽子解决方案的能力，资产规模逾百亿元。
中国电信股份有限公司	2,593.04	中国电信，中国三大运营商之一
浙江天力建设集团有限公司	2,442.63	浙江天力建设集团有限公司成立于 1994 年，注册资金 3.8 亿元，总部位于浙江省湖州市吴兴区“南太湖”高新技术产业园区内，是一家专注于城市建设的特级综合性集团公司。公司拥有房屋建筑工程施工总承包特级、市政公用工程施工总承包一级、地基基础工程一级等多项专业资质。
ABB（中国）有限公司	2,165.64	ABB 是全球技术领导企业，世界 500 强企业，致力于推动行业数字化转型升级，业务遍布全球 100 多个国家和地区，雇员达 14.7 万。ABB 在中国拥有研发、制造、销售和工程服务等全方位的业务活动，44 家本地企业，近 2 万名员工遍布于 130 余个城市

注：上述应收账款客户占香江科技 2019 年末应收账款余额的 90%以上

公司以账龄分析法对客户计提坏账准备，具体比例及与同行业上市公司的比较情况如下：

证券代码	证券简称	1 年以内	1-2 年	2-3 年	3-4 年	4-5 年	5 年以上
300565.sz	科信技术	1%至 5%	10%	25%	60%	80%	100%
002093.sz	国脉科技	5%	10%	30%	50%	50%	100%
603881.sh	数据港	0 至 10%	30%	80%	100%	100%	100%
香江科技		5%	10%	30%	50%	80%	100%

香江科技应收账款坏账计提标准与 IDC 行业的可比公司相比不存在重大差异，且报告期内应收账款的坏账比例与同行业公司相比亦处于合理区间范围内，具有合理性。

综上所述，香江科技主要应收账款客户主要为大型央企及知名互联网、通讯行业公司，具有规模较大、信誉良好等特点，经保荐机构会同申请人会计师核查，

上述客户经营情况良好，涉及应收账款无需单独计提坏账准备。公司的整体坏账准备计提政策与同行业上市公司相仿，坏账准备计提充分、合理。

5、中介机构核查程序及核查意见

保荐机构和申请人会计师执行的主要核查程序为：

(1) 取得公司报告期内的销售收入明细表，检查公司客户的构成情况，对主要客户变动情况进行对比分析，检查公司主要客户的合同条款，检查公司各期末应收账款余额是否符合行业特点，与同期业务收入是否匹配；

(2) 与管理层进行访谈，了解 IDC 业务形成的应收账款余额较大的原因，与可比上市公司进行对比分析，与同行业上市公司是否不存在较大差异；

(3) 将应收账款坏账计提标准与 IDC 行业的可比公司进行对比分析，了解是否不存在重大差异；对于未按期回款的客户，了解未按时回款的原因，检查其期后回款情况并评价管理层对应收账款坏账准备计提的充分性；

(4) 通过公开渠道对香江科技主要客户的背景情况进行调查，并了解其近期经营情况；

(5) 查验云引擎（北京）网络、汇天网络相关的销售合同、销售发票、收款凭证、验收报告等相关资料，并核实收入确认的准确性。

经核查，保荐机构认为：申请人 IDC 业务形成的应收账款余额较大符合行业特点，与同期 IDC 业务收入变动情况相匹配；申请人客户云引擎（北京）网络、汇天网络根据合同约定，经竣工验收后确认收入，不存在提前确认收入的情形；上述客户应收账款回款因 2020 年新冠肺炎疫情影响而有所延迟，但根据其经营情况判断并不存在款项回收实质性障碍；申请人 IDC 业务主要应收账款方的资质和信用情况良好，且坏账计提政策与同行业公司相仿，坏账准备计提充分。

(四) 2020 年 1-3 月 IDC 业务仅实现收入 2.27 亿元的原因及合理性，是否存在期末在手订单取消或大幅度延迟等导致持续经营能力存在重大不利变化的

情况，是否存在需计提商誉减值损失的情形

1、香江科技一季度营业收入占比各期保持稳定，在手订单正常执行，不存在取消或大幅度延迟等导致持续经营能力存在重大不利变化的情况

业绩承诺期内，香江科技第一季度收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2020年1-3月	2019年1-3月	2018年1-3月
第一季度营业收入	22,743.07	14,934.15	13,963.78
全年营业收入	约23亿（含税）	161,604.71	124,975.85
占比	约10%	9.24%	11.17%

注：2019年末，香江科技在手订单合计约为23亿元（含税）

2020年第一季度，香江科技实现营业收入22,743.07万元，较上年同期大幅增长52.29%，体现了公司良好的经营状况及成长性。从各期第一季度营业收入占全年比重来看，2020年第一季度营业收入占全年在手订单的比例约为10%左右，与2018年和2019年同期的11.27%、9.24%相仿，不存在重大差异。香江科技各期第一季度的收入占比较低，主要系客户商业习惯和季节性因素所引起。

香江科技主营业务由设备及解决方案、系统集成、运营管理和增值服务三大类业务构成，其中运营管理和增值服务系根据每月客户的使用机柜情况确认收入，相对稳定，在各月之间相对较为均衡，但该类型业务收入占比相对较低，2019年度该类业务收入仅占全年收入的10%左右。而设备及解决方案和系统集成两项业务占收入总额比例相对较高，且受到客户商业习惯和季节性因素影响，一季度收入占比相对较低。

设备与解决方案业务的主要客户为移动、联通和电信三大运营商及华为技术有限公司等。运营商一般在每年春节后开始集中招标采购，公司中标后，需根据中标份额与运营商各地区分、子公司协商具体供货产品规格、型号，并单独签订合同，进行定制化生产和供货，而对华为公司销售的产品也多为间接供应运营商客户，故该项业务的收入主要发生在二、三、四季度；而系统集成业务涉及到基建施工及配套产品定制，一季度受到春节因素影响，项目施工进度和配套厂商供货节奏相对较慢，故在当季竣工结算验收的项目也相对较少，相应一季度收入较

低。

截至 2019 年末，香江科技在手订单共计 23.42 亿元（含税），其中前十大客户情况如下：

客户名称	在手订单总额（万元）
北京海湖云计算数据技术服务有限公司（注 1）	87,658.00
汇天网络科技有限公司	53,743.27
中国移动通信集团有限公司	23,499.20
中国联合网络通信股份有限公司	20,332.34
立昂旗云（广州）科技有限公司（注 2）	17,800.00
云引擎（北京）网络科技有限公司	12,322.00
中国电信集团有限公司	6,599.76
圆通速递有限公司	5,076.14
ABB（中国）有限公司	4,620.60
中信银行股份有限公司	899.00
小 计	232,550.31

注 1：北京海湖云计算数据技术服务有限公司为上市公司东方国信(300166)及其实控人参股子公司；

注 2：立昂旗云（广州）科技有限公司为上市公司立昂技术（300603.SZ）控股子公司；

截至本告知函回复出具日，上述在手订单正在执行过程中，不存在取消或大幅度延迟情形。

综上所述，香江科技在手订单充裕，不存在取消或大幅度延迟情形。一季度收入较低主要与公司主要客户的商业习惯和季节性因素相关，业绩承诺期内，香江科技一季度收入占全年度收入比例始终保持在 10%左右，较为稳定，并未出现重大不利变化。

2、香江科技业绩情况良好，业绩呈现高速增长趋势

香江科技业绩承诺期为 2018 年、2019 年和 2020 年。2018 年和 2019 年，公司均已超额按期完成业绩承诺，并经天职国际会计师事务所出具天职业字[2019]27293 号和天职业字[2020]16856 号专项审核报告审验。业绩承诺期内，香江科技的业绩承诺情况、实际完成金额和各期增速情况如下：

单位：万元

项目	2020 年		2019 年		2018 年
	金额	增幅	金额	增幅	金额
全年业绩承诺/实际完成情况					
业绩承诺	27,200.00	9.67%	24,800.00	37.78%	18,000.00
实际完成		-	25,925.89	41.93%	18,266.82
第一季度营业收入和净利润增长情况					
第一季度营业收入	22,743.07	52.29%	14,934.15	6.95%	13,963.78
第一季度净利润	5,054.29	179.28%	1,809.76	18.79%	1,523.46

由上表可见，香江科技的承诺业绩分别为 18,000 万元、24,800 万元和 27,200.00 万元，增速分别为 37.78%和 9.67%。从各期第一季度实现营业收入、利润波动情况来看，2020 年第一季度实现营业收入和净利润分别为 22,743.07 万元和 5,054.29 万元，较上年同期增长 52.29%和 179.28%，远高于业绩承诺增速。随着 IDC 行业的快速发展及香江科技在行业内的竞争优势，公司经营状况发展良好，整体业绩呈加速增长趋势，不存在导致持续经营能力发生重大不利变化及无法完成业绩承诺的情形。

3、香江科技经营情况良好，未涉及计提商誉减值损失情形

(1) 香江科技已完成 2018 年和 2019 年业绩承诺

根据公司与业绩承诺方签署的《盈利补偿协议》，业绩承诺方承诺，经城地股份聘请的具有证券期货业务资格的会计师事务所审计的香江科技 2018 年度、2019 年度、2020 年度实现扣除非经常性损益后归属于母公司股东的实际净利润分别不低于人民币 18,000.00 万元、24,800.00 万元、27,200.00 万元。

香江科技 2018 年度、2019 年度主要财务指标如下所示：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度
营业收入	161,604.71	124,975.85
营业成本	104,647.52	82,590.51
营业利润	29,995.68	22,698.17

利润总额	31,492.03	23,840.86
扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润	25,925.89	18,266.82

注：上述财务数据业经天职国际会计师事务所审计

可见，香江科技已完成 2018 年和 2019 年度的业绩承诺。

(2) 行业快速发展，香江科技未来发展具有良好的外部基础

随着移动互联网、云计算、大数据、5G 通信等行业的发展，社会各行各业所产生的数据量级快速增长，客户对数据存储和交换的需求大幅增加带动了 IDC 市场的高速成长。同时随着 IDC 牌照放开，阿里云、腾讯云、华为等巨头相继进入市场，以基础资源出租的公有云市场增长迅速，亦直接拉动了 IDC 市场持续快速增长。在 IDC 建设方面，首先是三大运营商加大对新机房的投入，一部分原来由各省公司控制的资源被划拨到集团统一管理，以提升资源整合和对大客户的销售能力。其次，受行业需求增大等因素的影响，第三方 IDC 公司开始新建大量机房。

根据科智咨询发布的《2019-2020 年中国 IDC 产业发展研究报告》，2019 年中国 IDC 市场总规模达到 1,562.5 亿元，同比增长 27.2%，市场规模绝对值相比 2018 年增长超过 300 亿元。得益于 5G、工业互联网以及人工智能等新技术的应用，各级政府部门，企事业单位纷纷加强了数据中心的建设及网络资源业务整合力度，在很大程度上推动了中国 IDC 行业客户需求的充分释放，拉升了 IDC 业务市场规模的持续增长。预计 2022 年，中国 IDC 业务市场规模将超过 3,200.5 亿元，同比增长 28.8%，快速增长的行业规模和市场容量为公司未来的业绩增长提供了充足的市场空间和良好的产业环境。

(3) 较强的竞争优势和充裕的在手订单为公司业绩持续性提供有力保障

香江科技较早涉足 IDC 设备和解决方案领域，并与三大运营商在数据中心的发展历程中形成了较为牢固的合作基础。同时，凭借对配电设备、空调系统、智能母线、微模块等多种 IDC 机房核心设备的技术积累和深度理解，香江科技成功切入了 IDC 系统集成领域和 IDC 运营管理及增值业务领域，并获取了较为完整的业务资质。通过以系统集成业务带动设备和解决方案业务、设备和解决方

案业务反哺系统集成业务的良性协同，香江科技迅速打开了 IDC 行业的下游市场，并实现了业务规模的快速发展。

一方面，香江科技的 IDC 设备和解决方案业务可以覆盖 IDC 机房建设所需的大部分主要设备，凭借对上游硬件设备的掌控，香江科技在与其他竞争对手竞争 IDC 系统集成项目时具有显著的成本优势。另一方面，在香江科技取得 IDC 项目的设备供应和系统集成业务后，凭借从项目初期规划到建设完成的过程中积累的服务和管理经验，香江科技可顺利承接后续 IDC 机房的运营管理和增值服务业务，形成全产业链的核心竞争优势。

根据在手订单情况，预计香江科技 2020 年销售金额（含税）不少于 23 亿元，结合公司过往利润率指标分析，香江科技完成 2020 年业绩承诺的可能性较大。

综上所述，香江科技所处的 IDC 行业属于国家政策大力支持发展的新兴行业，具有广阔的市场增长空间，且香江科技已形成了覆盖产业链上下游的综合竞争优势，为香江科技实现业绩承诺提供了有力保障。

（4）经减值测试，香江科技资产组组合的可收回金额高于包含商誉的香江科技资产组组合账面价值，无需计提商誉减值

公司聘请了具有证券期货相关业务资格的沃克森（北京）国际资产评估有限公司对香江科技资产组组合于 2019 年 12 月 31 日的可收回金额进行了评估，并出具了《上海城地香江数据科技股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的香江科技股份有限公司包含商誉资产组可收回金额资产评估报告》（沃克森评报字（2020）第 0449 号）。申请人会计师对公司进行 2019 年度审计时，亦对公司商誉减值测试情况进行了复核，并出具编号为天职业字[2020]14048 号《审计报告》。经测试，2019 年末包含商誉的香江科技资产组组合预计未来现金流量的现值为 227,805.79 万元，高于账面价值 215,146.56 万元，无需计提商誉减值。

综上所述，香江科技在手订单充裕，不存在取消或大幅度延迟情形。一季度收入较低主要与公司主要客户的商业习惯和季节性因素相关，业绩承诺期内，香江科技一季度收入占全年度收入比例始终保持在 10%左右，较为稳定，并未出现重大不利变化，不存在需计提商誉减值损失的情形。

4、中介机构核查程序及核查意见

保荐机构和申请人会计师执行的主要核查程序为：

- （1）核查香江科技各期业绩实现情况的季节性分布特点、原因及合理性；
- （2）检查在手订单执行情况，并了解是否存在取消或大幅度延迟情形；
- （3）检查香江科技业绩完成情况，并结合行业发展情况、公司实际经营情况、在手订单执行情况，对公司商誉减值测试进行复核；
- （4）分析管理层对商誉所属资产组的认定和进行商誉减值测试时采用的关键假设、方法、主要参数及财务指标，同时评估管理层进行现金流量预测时使用的估值方法的适当性；
- （5）取得申请人会计师和评估机构出具的相关文件并进行复核；
- （6）测试未来现金流量净现值的计算是否准确，评估第三方专家的胜任能力、专业素质和客观性。

经核查，保荐机构和申请人会计师认为：香江科技在手订单充裕，不存在取消或大幅度延迟情形。一季度收入较低主要与公司主要客户的商业习惯和季节性因素相关，业绩承诺期内，香江科技一季度收入占全年度收入比例始终保持在 10%左右，较为稳定，并未出现重大不利变化，不存在需计提商誉减值损失的情形。

（五）说明并披露申江通科技有限公司与香江科技的业务区别与联系，彼此如何进行业务划分，预计是否存在彼此之间内部交易的情形；是否可能通过内部交易或让渡商业机会调节香江科技商誉减值的风险

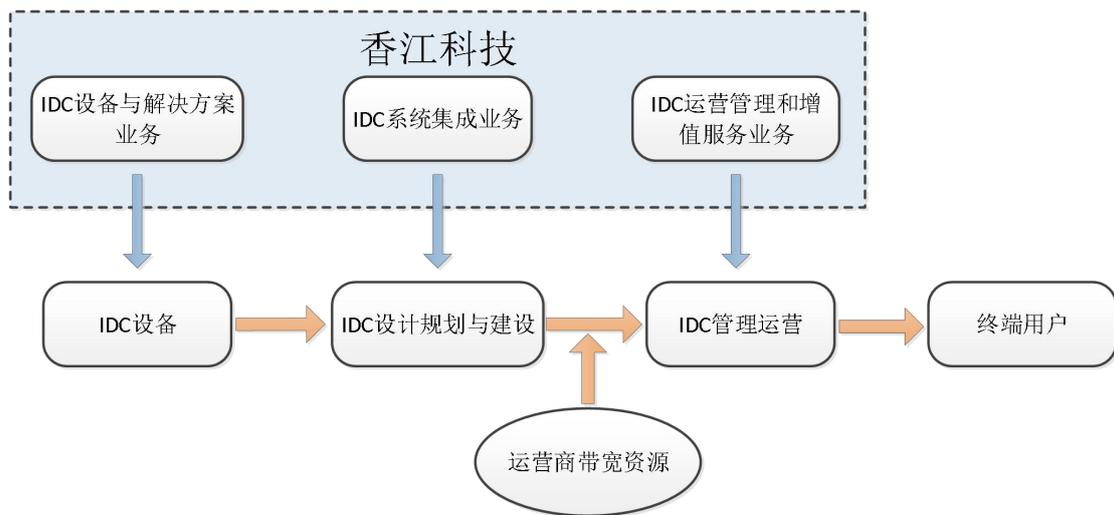
1、申江通科技有限公司与香江科技的业务区别与联系，以及双方的业务划分

申江通科技有限公司（简称“申江通”）是申请人实施本次募投项目“沪太智慧云谷数字科技产业园项目一期”的新设业务主体，与香江科技在法律主体、

财务核算、人员及管理等方面均保持独立。本次募投项目是公司 与香江科技实现优势整合后，为把握 IDC 行业发展的历史机遇进行的业务深耕与延伸拓展，是公司进一步布局 IDC 产业链，提升产业链上下游的综合竞争实力的重要举措，更是公司持续助力数字城市建设的前瞻部署。虽然申江通在业务场景方面与香江科技的 IDC 运营管理业务存在一定相似性，但同时也存在显著差异。目前该项目尚处于筹备阶段，考虑到项目建设期等因素，不存在内部交易让渡商业机会调节香江科技商誉减值风险的安排和途径。具体如下：

(1) 香江科技的主要业务模式

经过在 IDC 行业十余年的发展和积累，香江科技形成了覆盖 IDC 设备与解决方案、IDC 系统集成以及 IDC 运营管理和增值服务三大板块的综合性 IDC 业务体系，可以根据客户的不同需求提供 IDC 产业链上的单一或多环节整体服务。其各个业务板块在 IDC 产业链中的情况如下：



1) IDC 设备与解决方案业务

香江科技的 IDC 设备与解决方案业务主要为 IDC 及通信行业相关设施提供硬件解决方案和各类设备，产品广泛应用于数据中心、5G 通讯、智能电气、接入网等诸多领域，具体包括 5G 基站一体化电源、高低压配电柜、智能数据母线、UPS 电源输入输出柜、精密配电柜、微模块（标准机柜、冷通道）、精密节能制冷系统、机房监控软件、光缆交接箱、光缆分光分纤箱及户外机柜等物联网、云计算及数据中心相关产品。

2) IDC 系统集成业务

香江科技的 IDC 系统集成业务主要根据电信运营商或其他 IDC 投资方的建设需求，提供 IDC 的工程咨询、设备采购、施工建设等服务。香江科技根据客户提出的技术标准要求完成数据中心的工程建设并提供系统集成服务，主要包括机柜、供配电系统、UPS、暖通系统、监控系统和综合布线系统等的采购、安装和其他相关服务。通过对 IDC 项目的前期规划以及施工过程中的进度、质量、施工成本、工程验收等环节进行统筹管理，香江科技保障项目质量、项目进度的实现以及工程项目投资处于受控状态。

凭借自身在 IDC 定制化设备研发和生产方面的深厚技术积累，香江科技在 IDC 机房的咨询规划、施工建设和系统调试的过程中拥有天然优势，并可凭借对各类设备的深入了解和丰富的项目经验提高整个 IDC 项目的 PUE 控制水平和施工效率，在保证工程质量的前提下有效降低建设成本、缩短建设工期，从而在与其他 IDC 系统集成商的竞争中获得优势。

3) IDC 运营管理及增值业务

随着在 IDC 行业的积累不断加深，香江科技基于对 IDC 行业未来发展方向的理解和把握，积极布局 IDC 运营管理和增值服务业务。报告期内，香江科技 IDC 运营管理和增值服务主要依托于上海联通周浦数据中心二期项目。该项目由香江科技全资子公司上海启斯持有并运营，按照美国 TIA-942 及国家 GB50174-2008 的 A 级数据中心标准建造，拥有高标准数据中心机柜 3,649 台。香江科技在整合上海联通网络资源的基础上，向客户提供优质且稳定的机位、服务器、带宽等资源，同时还向客户提供优质的全天候安全监控、技术支持等增值服务。

(2) 申江通的主要业务模式

申江通是申请人本次募投项目“沪太智慧云谷数字科技产业园项目一期”的投资和实施主体，通过投资及建设高标准、专业化数据中心，向客户提供机柜租用、运维服务等 IDC 基础服务。客户将其服务器及相关设备置于数据中心的机柜中，并由申请人通过实施标准化、规范化的运维管理，保障用户服务器及相关设备能够持续稳定、安全的运行。申请人与客户协商单机柜的服务费收费标准，根据客

户使用的机位、机柜等资源的数量以及所选用的增值服务的类型进行计费，获取服务费及其他运营增值收入。

(3) 申江通与香江科技的业务相关性和差异性

公司在收购完成香江科技后，通过对双方业务优势的整合，将香江科技在“机房内”的设备和系统集成业务进一步拓展至“机房外”的工程建设领域，形成了覆盖外部工程、设备和系统集成的一体化 IDC 建设能力，进一步拓展了香江科技在 IDC 设备和系统集成领域的业务宽度和广度。另一方面，IDC 产业链中的投资和运营环节的毛利率相对更高，且更贴近未来互联网终端客户，受益于人工智能、云计算、5G 等新产业发展的提升效果更为直接，是目前 IDC 产业内发展最为迅速的领域。由于香江科技目前持有并运营的“上海联通周浦数据中心二期”项目机柜数量相对较少，与同样从事 IDC 运营的可比上市公司光环新网、数据港等公司相比存在较大差距，不能满足公司未来在 IDC 领域深入布局的发展需求。因此，公司在充分整合香江科技 IDC 技术积累和项目运营经验的基础上，通过实施本次募投项目“沪太智慧云谷数字科技产业园项目一期”在上海近郊新增高标准机柜约 6,000 台。后续公司将继续按照沪太智慧云谷数字科技产业园的整体规划进行建设，扩大公司在 IDC 领域的市场影响力和占有率。

因此，本次募投项目是公司把握 IDC 行业发展机遇而进行的业务拓展。申江通及本次募投项目从商业模式和建设完成后的应用场景而言与香江科技子公司上海启斯持有并运营的“上海联通周浦数据中心二期”项目存在一定的相似性，两者均为大型高标准的通用型数据中心机房，可为各类型的企业用户提供数据中心机房、机柜的租赁服务及其他增值服务。但申江通主要投资及运营“沪太智慧云谷数字科技产业园项目”，即 IDC 运营管理服务，不涉及设备与系统集成业务，且与香江科技目前运营的“上海联通周浦数据中心二期”项目在数据中心的所处位置、产业定位、经营模式等方面存在一定差异，并不存在对其现有业务进行替代的情形。

(4) 申江通与香江科技业务划分清晰，且各自独立核算

香江科技经过在 IDC 行业的多年发展和积累，内部的管理体系和各业务板块衔接配合已经成熟，而“沪太智慧云谷数字科技产业园项目”由于整体投资和

建设规模较大，如果直接采用香江科技或子公司来作为项目投资和运营主体会大幅增加香江科技的运营和管理复杂度。此外，以香江科技或其子公司作为募投项目主体还可能影响香江科技的独立核算。因此，公司选择由母公司直接成立申江通科技有限公司作为本次募投项目的实施主体，符合商业逻辑和监管要求，具有合理性。

申江通成立于 2019 年 6 月，由公司大数据事业部直接进行管理，在财务核算、人员安排、组织机构设置和管理流程等方面与香江科技完全独立。截至本告知函回复出具之日，申江通尚处于筹建期，尚未正式开展生产经营，与香江科技不存在业务混同的情形。在本次募投项目的后续实施过程中，申江通将作为募投项目的实施主体，专注于沪太智慧云谷数字科技产业园的投资、建设和运营，与香江科技现有的 IDC 设备与解决方案、IDC 系统集成和 IDC 运营管理和增值服务业务保持独立，双方业务划分清晰，且独立管理和独立核算。

2、预计是否存在彼此之间内部交易的情形；是否可能通过内部交易或让渡商业机会调节香江科技商誉减值的风险

(1) 香江科技在手订单充裕、商誉减值风险较小，未来业务发展不依赖于本次募投项目的实施

香江科技凭借在 IDC 领域多年来的发展，在 IDC 设备与解决方案、IDC 系统集成以及 IDC 运营管理和增值服务领域的业务规模不断提升，成为行业内为数不多具有全产业链综合服务能力的 IDC 服务商。相较于目前国内多数 IDC 服务商业务集中在设备、集成和运维中的单一领域，香江科技的综合性业务模式具有较强的市场竞争力。一方面，香江科技的 IDC 设备和解决方案业务可以提供 IDC 机房建设所需的各类定制化设备，因此在获取 IDC 系统集成项目时具有较好的成本和经验优势；另一方面，凭借在设备与系统集成业务中积累的技术以及现有机房的成熟运营经验，香江科技在获取 IDC 运营管理和增值服务业务的过程中亦拥有较强的优势。因此，香江科技目前业务模式具有较强的市场竞争力，未来在 IDC 行业持续快速发展的市场环境下，香江科技可凭借自身实力和优势继续实现业务的稳步发展。

截至 2019 年 12 月 31 日，香江科技预计将于 2020 年完成的在手订单中，IDC

设备与解决方案业务销售金额(含税)约 4 亿元, IDC 系统集成业务销售金额(含税)约 17.42 亿元, IDC 运营管理及增值服务业务销售金额(含税)约 2 亿元, 在手订单预计实现销售金额(含税)合计约 23.42 亿元。根据在手订单情况并结合香江科技各板块业务毛利率情况分析, 香江科技完成 2020 年业绩承诺的可能性较大, 商誉减值风险较小。

未来在国家产业政策的大力支持及人工智能、大数据、云计算和 5G 等新经济领域快速发展的推动下, 国内 IDC 市场规模和整体需求将持续增长, 公司亦将充分把握 IDC 行业发展机遇, 充分整合并进一步提升香江科技的竞争优势和市场份额, 增强其市场开拓能力, 进一步从根本上减小商誉减值的风险。

(2) 双方不存在通过内部交易或让渡商业机会调节香江科技商誉减值的情形

申江通作为公司本次募投项目的实施主体, 与香江科技的业务划分清晰, 同时双方独立管理和核算, 不存在业务、财务或人员混同的情形。同时, 为了进一步强化本次募投项目的营销和管理团队, 公司成立了大数据事业部, 并通过外部招聘及内部培养的方式为本次募投项目的实施和运营组建了新的 IDC 业务人才梯队。

截至本告知函回复出具日, 申江通仍处在筹建期。根据本次募投项目的投入计划, 2020 年主要为项目用地、机房楼宇和外市电配套设施的建设和少量的动力和暖通设备, 与香江科技现有业务的重合度较低, 不存在通过大额内部交易支持香江科技完成业绩承诺的情形。此外, 公司本次募投项目计划与大型互联网云服务商进行定制化合作, 以提高数据中心的客户集中度和稳定性, 未来机房所用设备的类型、供应商和规格等同时需要参考终端客户自身业务需求和标准, 并不一定适用香江科技现有产品或服务。因此公司不存在通过本次募投项目实施过程中的内部交易来帮助香江科技完成业绩承诺或避免商誉减值的计划或安排。

另一方面, 对于募投项目后续建设过程中自主选择的部分工程或设备, 公司将秉持公平公开的原则, 通过招投标等程序按照价格、质量和工期等因素遴选供应商, 并在涉及关联交易的情况下严格按照相关法律法规和信息披露要求履行内部决策程序和信息披露义务, 保证关联交易的公允性。此外, 公司已聘请了独立

第三方投资监理,负责本次募投项目执行过程中的成本控制和各环节监督。因此,公司不存在在显失公平的情况下特意让渡商业机会以帮助香江科技完成业绩承诺、调节商誉减值的途径。

此外,香江科技现有业务板块中,与募投项目商业模式较为相似的 IDC 运营管理及增值服务业务主要为“上海联通周浦数据中心二期”项目,该项目目前签约率已达 93%,让渡商业机会的可行性较小。

综上所述,香江科技凭借自身在行业内的深厚积累及综合竞争优势,在 IDC 行业市场需求不断增长的情况下可以自主实现业务的稳步发展,且目前在手订单充足,商誉减值的风险较小。同时,结合公司本次募投项目的经营模式和建设进度,公司不存在通过内部交易来帮助香江科技完成业绩承诺或避免商誉减值的计划或安排,亦不存在在显失公平的情况下特意让渡商业机会以帮助香江科技完成业绩承诺、调节商誉减值的途径。

3、中介机构核查程序及核查意见

保荐机构和申请人会计师履行了以下核查程序:查阅可行性研究报告及本次可转债发行的相关文件;取得申请人现有的 IDC 业务合同情况及意向客户的谈判记录;对公司管理层及其他相关专业人员进行访谈;查阅申江通科技有限公司的工商资料和目前人员、组织结构相关文件;查阅香江科技的在手订单情况;取得申请人出具的关于申江通与香江科技在业务划分、独立核算以及未来不通过内部交易或让渡商业机会调节香江科技商誉减值的说明。

经核查,保荐机构和申请人会计师认为:本次募投项目实施主体申江通与香江科技的 IDC 运营管理和增值服务存在一定相似性,但在数据中心所处位置、产业定位、运营模式等方面存在较大差异,并不存在对其现有业务进行替代的情形,且双方业务划分清晰,独立管理和核算。同时,结合公司本次募投项目的经营模式和建设进度,公司不存在通过内部交易来帮助香江科技完成业绩承诺或避免商誉减值的计划或安排,亦不存在在显失公平的情况下特意让渡商业机会以帮助香江科技完成业绩承诺、调节商誉减值的途径。

（六）结合与香江科技业务开展模式的差异，进一步说明并披露，本次募投项目新增产能的消化措施，募投项目能力是否存在重大不确定性

《2020 政府工作报告》明确指出，要继续出台支持政策，全面推进“互联网+”，打造数字经济新优势。随着产业转型的深化，数据中心作为“互联网+”深化发展的必要基础设施，势将迎来前所未有的发展契机，更将引领新基建行业成为推动经济结构转型，打造新的经济增长点的重要支柱。

公司本次募投项目“沪太智慧云谷数字科技产业园项目一期”在商业模式和应用场景方面与香江科技子公司上海启斯持有并运营的“上海联通周浦数据中心二期”项目存在一定的相似性，业务上可依托并借鉴原有项目的技术实施与运营管理经验。更为重要的是，本次募投项目在数据中心的产业定位、经营模式等方面在香江科技现有机房基础上，根据最新的互联网及云服务行业发展趋势进行了升级，以更好的满足数据中心行业客户不断提高的业务需求。因此本次募投项目未来市场前景良好，香江科技现有机房不会对本次募投项目的实施和产能消化造成重大不利影响。具体如下：

1、IDC 行业正处于高速发展期，本次募投项目拥有良好的市场前景

根据国际数据公司发布的白皮书，全球数据圈（每年被创建、采集或是复制的数据集合）预计将从 2018 年的 33ZB 增至 2025 年的 175ZB（1ZB 约为 10 亿 TB），增长幅度达到 5 倍以上。其中，中国数据圈受益于全球最大的互联网人口和高速增长移动互联网产业，数据量的增长速度最快，到 2025 年预计将以 48.6ZB 的数据量成为全球最大的数据圈。受人工智能、云计算、5G 等新技术、新经济蓬勃发展及传统行业向“互联网+”转型的推动，我国经济社会各方面的数据量将呈现井喷式增长，数据中心作为数据存储和交互的核心基础设施亦将迎来历史性发展机遇。根据科智咨询发布的《2019-2020 年中国 IDC 产业发展研究报告》，预计到 2022 年我国 IDC 市场规模将超过 3,200 亿元，市场需求和发展空间巨大。



同时，数据中心是信息化时代的核心基础设施，也是当前“新基建”的重点领域之一。2020年3月4日召开的政治局常务会议明确指出，“加快5G网络、数据中心等新型基础设施建设进度，要注重调动民间投资积极性”。因此，IDC未来将是国内着重发展的重点领域，国家的相关支持政策为IDC行业未来的发展空间提供了进一步保障。

2、本次募投项目拥有显著的区位优势

我国的互联网和信息产业多数集中于经济较为发达的一线和准一线城市，因此IDC需求和市场容量也以一线城市为主。由于IDC机房在运营过程中对电力能源的消耗较高，而一线城市核心区域的土地和电力资源在能耗指标的整体控制要求下较为稀缺，因此一线城市的IDC需求向周边区域的溢出趋势明显。

以上海为例，其数据中心布局范围逐渐向昆山、太仓等周边区域延伸，以此满足区域市场内IDC业务需求。另一方面，上海地区的互联网企业的数据需求并未减少，更有不断攀升趋势。2019年1-10月上海互联网行业以37.1%的增速位居全国第一，互联网行业营收总规模亦排名全国第二。公司本次募投项目“沪太智慧云谷数字科技产业园项目一期”选址在太仓市双凤镇，距上海直线距离不足40公里。在长三角一体化的大背景下，业务辐射区域内数量众多的互联网企业总部或区域中心，满足长三角区域不断增长的IDC市场需求。

3、公司已为本次募投项目进行了完善的技术、人员和经验储备，项目实施风险较小

在技术储备方面，公司子公司香江科技在 IDC 设备与解决方案领域深耕多年，形成专利技术超过 200 项，产品范围涵盖智能数据母线、精密配电柜、微模块（标准机柜、冷通道）、精密节能制冷系统等诸多方面，并在智能化、绿色化和模块化数据中心、数据中心职能运维等方向形成了综合性的技术优势。凭借过硬的产品实力和良好的服务，香江科技参与了北京奥运数字大厦、国家计算机信息安全中心以及三大运营商和阿里巴巴、京东等大型云服务商在国内众多数据中心的建设，并与华为、ABB、施耐德等国际著名企业建立了稳定的战略合作伙伴关系。此外，香江科技在产品领域的竞争实力亦延伸至 IDC 系统集成领域，先后完成了多个大型 IDC 机房的系统集成项目，例如北京汇天云端数据中心、深圳云计算创新中心、广州汇云数据中心、圆通上海新数据中心等，积累了深厚的系统集成技术储备。上述综合性的技术优势，为公司本次募投项目“沪太智慧云谷数字科技产业园项目一期”工程的实施提供了充足的技术支持。

在人员储备方面，公司已专门成立了大数据事业部，除积极整合与子公司香江科技管理团队的交流融合外，通过外部引进和内部培养的方式储备 IDC 行业的营销和运营人才，为募投项目的顺利实施和未来机房的招商和销售工作做好准备。

在运营经验方面，公司子公司香江科技目前持有并运营“上海联通周浦数据中心二期”，该项目按照美国 TIA-942 及国家 GB50174-2008 的 A 级数据中心标准建造，已吸引华为、京东、万国等知名企业入驻，同时成为联通云计算华东区域混合云的核心节点。截至本告知函回复出具日，该项目签约率已达 93%，整体运营情况良好。因此，公司在本次募投项目的运营管理方面亦有成熟项目经验可以借鉴，运营经验储备丰富。

4、募投项目与现有 IDC 机房运营模式不同，公司将根据项目投资进度逐步落实客户和订单

公司本次募投项目与香江科技当前运营项目在产业定位、运营模式和终端客户方面存在一定差异，存量项目不会对本次募投项目的实施和产能消化造成重大不利影响。从经营模式和终端客户的角度而言，公司现有的“上海联通周浦数据中心二期”项目采用批发型数据中心模式，与上海联通签署整体租赁协议，由上

海联通负责最终客户的销售。在实际运营中，上海联通根据客户需求，将机柜资源分别租用给华为、京东和万国等终端客户，每个客户租用机房中的部分机柜资源。而本次募投项目拟建设 6KW 的高标准机柜 6,000 台，相较“上海联通周浦数据中心二期”项目的 3,649 台机柜，募投项目在整体规模和机柜容量上均有大幅提升，数据中心的集中度更高，更加适宜用于作为超大规模云计算中心等大型互联网企业或云服务商的核心节点，与现有机房项目的业务定位不同。

从运营模式和终端客户而言，本次募投项目未来计划直接与大型的互联网企业或云服务商合作，进一步提高数据中心的客户集中度和稳定性。目前，公司已启动与部分互联网行业的云服务商及其他目标客户进行先期意向性接触，由于募投项目建设按照规划仍处于早期阶段，目前尚未与客户签署具有实质约束力的合作协议。随着本次募投项目建设逐步推进，公司后续将根据项目投建进度、客户类型和行业地位、报价、技术需求等情况逐步落实客户意向和合同。在上海地区以及长三角区域 IDC 市场需求不断增长的情况，后续客户和订单的落实预计不存在重大实质性障碍。

综上，公司本次募投项目行业具有良好的市场前景，未来市场需求广阔、政策环境稳定，项目区位优势明显，且公司已在技术、人才、运营管理等方面做了充足的准备，募投项目实施风险可控。

5、中介机构核查程序及核查意见

保荐机构和申请人会计师履行了以下核查程序：通过公开信息渠道查阅 IDC 行业市场分析和研究报告以及相关产业政策；查阅可行性研究报告及本次可转债发行的相关文件；取得申请人现有的 IDC 业务合同情况及意向客户的谈判记录；实地走访募投项目实施地并就本次募投项目未来规划和运营模式与公司管理层及其他相关专业人员进行访谈。

经核查，保荐机构和申请人会计师认为：公司本次募投项目具有良好的市场前景和区位优势，未来市场需求广阔、政策环境稳定，且公司已在技术、人才、运营经验等方面做了充足准备，募投项目的实施风险较小。同时，公司本次募投项目与香江科技当前运营项目在产业定位、运营模式和终端客户方面存在一定差异，现有项目不会对本次募投项目的实施和产能消化造成重大不利影

响。目前公司正根据募投项目建设进度积极与潜在客户进行接触，未来将根据项目投建进度逐步落实客户和合同。

(七) 说明募投项目成本效益预测相关参数的确定依据；结合服务器托管服务费市场价格的历史走势及行业产能扩张和下游客户需求情况，分析预测参数的谨慎性

本次募集资金投资项目的营业收入和成本、费用的测算依据如下：

1、营业收入

本项目的营业收入来源于数据中心建成后提供机柜租用和运维服务等 IDC 基础服务后按照服务器所实际使用机柜数量收取的服务器托管服务费。根据对行业内 30A 容量机柜的托管服务费调研，结合周边地区和同行业上市公司的实际情况，预计运营期内的平均机柜托管服务费为 8.4 万元/个/年（不含增值税，增值税率为 6%），本次募投项目建成后预计将新增机柜数量 6,000 个。

(1) 服务器托管服务费预测的合理性

1) 服务器托管服务费的市场价格情况

将本项目的服务器托管服务费价格与同行业上市公司近年同类型项目效益测算信息对比如下：

同行业上市公司	项目名称	机柜等级	单价（不含税）
奥飞数据	廊坊讯云数据中心二期项目	40A	12 万元/架/年
佳力图	南京楷德悠云数据中心项目（一期）	20A	5.77 万元/架/年
宝信软件	宝之云 IDC 四期项目	20A	7.24 万元/架/个
光环新网	子公司科信盛彩项目	30A	9.18 万元/架/个
申请人	沪太智慧云谷数字科技产业园项目一期	30A	8.4 万元/架/个

注：光环新网子公司科信盛彩项目的单价为《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金申请文件》中披露的 2017 年平均销售单价。

市场上各个 IDC 服务商的服务器托管服务费价格根据各自机房所在区域、机柜规模、功率等级以及与运营商合作提供的带宽和 IP 地址数量等方面存在一定差异，整体而言申请人本项目在 30A 的规格下整机柜年托管服务费按 84,000 元/年进行预测处于市场合理价格区间范围内，预测具有合理性和谨慎性。

公司本次募投项目建设于苏州太仓市，取得长三角地区部分 IDC 服务商的公开报价进行对比如下：

IDC 服务商	机房位置	价格
星空云	苏州电信、镇江电信、扬州电信	80000 元/年—110,000 元/年
	苏州双线、泰州双线、扬州双线	
亿人互联	南京 BGP 机房	93,600 元/年
申请人	太仓“沪太智慧云谷数字科技产业园”	84,000 元/年

可见，公司本次募投项目“沪太智慧云谷数字科技产业园”的机柜报价为 84,000 元/年，与周边区域 IDC 服务商的市场报价相比较为谨慎与合理，不存在显著差异。

2) 服务器托管服务费的市场价格历史变动情况

随着国内互联网行业的快速发展和全社会数据量的井喷式增长，对 IDC 资源的需求亦逐年提升，在上述情况下国内 IDC 机房的服务器托管服务费整体呈逐年上升的变动趋势。此外，就单个数据中心的自身情况而言，其服务器托管服务费价格也会随着整体物价水平的上升以及人力成本、维护成本等运营成本的变化而每年略有上浮。

根据可比公司奥飞数据及香江科技运营的“上海联通周浦数据中心二期”项目近五年机柜租用的销售单价历史变动分析如下：

单位：元/月/柜

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
奥飞数据	4,551.88	4,795.58	4,988.30		
香江科技				6,209.00	6,255.33

注 1：奥飞数据机柜单价仅公开披露至 2017 年 1-6 月；

注 2：上海联通周浦数据中心二期项目 2017 年正式运行，主要机柜容量为 25A 及以下。运行初期对外租售较为零星且单价相对不可比，故以其稳定运营期 2018 年、2019 年数据进行比较。

注 3：奥飞数据机柜主要应用于广州、深圳，香江科技机柜位于上海周浦，机柜等级和所处位置有所不同，价格相应差异较大，但从波动趋势来看，两者价格均呈逐年上涨趋势。

从可比公司的服务器托管服务费价格历史变动情况来看，随着时间的推移相关服务费用整体呈上升趋势，符合行业需求不断增长的变化趋势。此外，本次募投项目基于谨慎性考虑，在预测期内未考虑服务器托管服务费的价格上升因素，整体预测较为合理、谨慎。

3) 服务器托管市场的市场扩张和下游客户需求情况

IDC 作为数据存储、计算与传输的中心，在下游需求的持续拉动之下，发展空间巨大。一方面，互联网行业客户由于自身业务发展的需要，对数据中心资源需求旺盛。由于 IDC 投资规模巨大，且建设和运营过程对专业性要求极高，除了阿里巴巴、腾讯、华为等少数互联网和云服务商龙头企业有实力自建或与第三方专业服务商共建数据中心以满足自身需求外，绝大多数中小型互联网企业均通过采用第三方独立 IDC 服务商的成熟机房来满足自身快速增长的数据存储和交互需求。另一方面，人工智能、云计算、AR/VR 等互联网新业态不断涌现并快速发展，细分领域内的企业数量和规模也快速增加，同时传统行业向“互联网+”的转型亦步入快车道，IDC 服务器托管服务的下游客户类型和需求都得到了极大的丰富和扩展。

在下游市场规模和客户需求迅速提升的背景下，近年来行业内的主要企业均加大了数据中心的布局力度，IDC 服务器托管市场的有效供给有所增加。一方面北京、上海等一线城市由于土地、电力资源稀缺，对数据中心的建设标准、建设规模和能耗效率（PUE）提出较高要求，政策监管和项目审批逐渐趋严，行业准入门槛逐步提升，另一方面大型金融机构和互联网企业对数据中心的运用主要集中在一线城市，对于数据中心访问时延、运维便捷以及安全性均有较高要求。伴随数据量持续增加，对数据中心服务器托管的需求亦将快速增长，从而导致一线城市数据中心资源的供需失衡情况尤为显著。

本次募投项目坐落于太仓市双凤镇，位于上海近郊，电力和网络带宽的配套

情况良好，可充分辐射上海及长三角地区的广阔市场需求，有效补充公司在上海及周边地区的数据中心产能，项目投产后的效益更有保障。

(2) 项目出租率预测的合理性

出于谨慎考虑，预计募投项目运营的前4年，机房出租率分别为10%、30%、50%和70%，逐步增长，并于第5年起达到90%。

单位：万元

序号	业务类型	第1年	第2年	第3年	第4年	第5年至第11年
1	主机托管	5,040.00	15,120.00	25,200.00	35,280.00	45,360.00
2	带宽使用	96.00	288.00	480.00	672.00	864.00
收入合计		5,136.00	15,408.00	25,680.00	35,952.00	46,224.00

与同行业可比公司同类型项目的出租率情况对比如下：

案例	机房	机柜数	投入时间	上架率情况
浙大网新收购 华通云数据	青山湖机房	1,334	2014年7月	2014年上架率37.78%；2015年上架率79.31%；2016年上架率84.93%；2017年上架率约94.85%（预测）。
	上海金桥机房	743	-	2014年上架率20.19%；2015年上架率64.60%；2016年上架率87.75%；2017年上架率约92%（预测）。
	千岛湖机房	1,235	2015年5月	2015年上架率70.20%；2016年上架率71.82%；2017年上架率约92%（预测）。
光环新网收购 中金数据	中金云网	-	2015年	2015年上架率26%；2016年上架率60%；2017年上架率80%（预测）；2018年上架率92%（预测）。
光环新网收购 科信盛彩	1号楼机房	2,524	2016年9月	2017年上架率60.22%；2018年上架率81.22%(预测)；2019年上架率81.22%（预测）；2020年上架率91.12%（预测）。
	3号楼机房	2,466	2017年9月	2017年上架率20.19%；2018年上架率77.05%（预测）；2019年上架率81.1%(预测)；2020年上架率89.21%(预测)。

根据上述相似项目的出租率变化，机房从投入使用到出租率达到稳定状态的

周期一般在 3 年左右。根据行业经验，在正常经营情况下，机房从投入运营达到稳定的出租率一般也在 3 年左右。与同类项目相比，公司本次募投项目预测的出租率在建设期第二年试运行时达到 10%，并在建成后四年时间内达到 90%的稳定出租率，相比同类项目更为谨慎。与香江科技全资子公司上海启斯持有并运营的“上海联通周浦数据中心二期”项目相比，该项目机房于 2015 年 7 月开工建设，2017 年 9 月机房 4 层建设完工并通过验收，截至目前该项目签约率已达 93%。因此本次募投项目的出租率预测与同行业类似项目和公司当前运营项目相比较为合理、谨慎。

2、项目成本费用

(1) 主营业务成本

1) 公司主营成本包括电费、人工成本、宽带使用费、物料消耗及其他等，其中电费成本占项目整体运营成本的比例较高。在本次募投项目测算中，电费成本的测算依据为：

电费=耗电量*电费单价；耗电量=数量*功率*PUE*共同使用系数

其中：

数量及功率：本次募投项目拟新增 6KW 机柜约 6,000 台。

PUE 值：PUE 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，PUE 值越接近 1 表示数据中心的能耗控制水平越高。根据工信部 2019 年 5 月发布的《全国数据中心应用发展指引（2018）》，截至 2017 年底全国在用超大型数据中心平均 PUE 为 1.63，大型数据中心平均 PUE 为 1.54，规划在建数据中心平均设计 PUE 为 1.5 左右。因此，本次募投项目按照 1.5 的 PUE 进行测算。

共同使用系数：共同使用系数为设备运行的实际最大负荷与全部用户或设备的最大负荷之和的比值。本项目共同使用系数为 IDC 机柜及其他用电设备共同使用系数，参考本次募投项目的具体规划内容和国内 IDC 项目的经验数据，本项目共同使用系数选取 0.63，符合 IDC 机柜及其他用电设备综合的 0.5~0.8 的正常范围。

电费单价：本次项目的电费计价参考平段、尖峰、高峰、低谷和双蓄的价格和预估的使用情况进行综合估算。根据江苏省的最新电价表及咨询当地电力部门，本次募投项目的峰谷综合用电单价约 0.61 元/千瓦时。未来，随着设备技术的提升和地区基础设施的完善，用电单价可能进一步下调。

将本次项目电费成本占整体运营成本的比例与同行业可比公司进行比较如下：

公司	2019 年电费占成本比例	2018 年电费占成本比例
数据港	45.57%	51.75%
光环新网	44.78%	46.83%
申请人	51.67%	

因此，本次募投项目电费成本测算与同行业可比公司相比较不存在重大差异，具有合理性。

2) 折旧按照直线法进行折旧和摊销计算。

(2) 销售费用

本项目的销售费用主要包括：

1) 项目销售人员的工资薪酬。本项目在公司现有基础上，新增销售人员 5 人。结合目前公司岗位工资及当地用人成本，人均工资薪酬按 15 万元/年计算。

2) 项目的广告和市场推广等其他销售费用。其他销售费用结合子公司香江科技过往的财务情况，根据募投项目进度，按营业收入的 5%左右测算。

(3) 管理费用

本项目的管理费用主要包括：

1) 项目管理人员的工资薪酬。本项目在公司现有基础上，新增管理人员 10 人，结合目前公司岗位工资及当地用人成本，人均工资薪酬按 20 万元/年计算。

2) 固定资产和无形资产的折旧摊销。主要包括土地使用权、办公设备和项目机房所用设施设备的摊销及折旧。其中，机器设备按 10 年计提折旧，资产净残值率按 5%测算；房屋及建筑物按 20 年计提折旧，资产净残值率按 5%测算；

土地使用权按 50 年计提摊销，资产净残值率按 0%测算。上述折旧和摊销政策与香江科技和公司的会计政策一致。

3) 其他管理费用。其他管理费用主要根据子公司香江科技过往的财务情况，按营业收入的 2%-3%测算。

综上，本次募投项目的成本和费用测算如下：

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年至第 10 年	第 11 年
一、主营业务成本	2,163.97	4,543.95	8,655.89	14,763.81	18,707.75	18,707.75	18,707.75
二、管理费用	3,467.83	9,365.70	9,674.51	9,963.33	10,212.14	10,212.14	7,816.83
1.管理人员工资	40.00	100.00	160.00	200.00	200.00	200.00	200.00
2.折旧摊销	3,303.43	8,892.48	8,892.48	8,892.48	8,892.48	8,892.48	6,497.17
3.其他管理费用	124.41	373.22	622.03	870.84	1,119.65	1,119.65	1,119.65
三、销售费用	30.00	353.68	911.03	1,468.38	2,025.73	2,583.08	2,583.08
1.销售人员工资	30.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00	75.00
2.其他销售费用	0.00	278.68	836.03	1,393.38	1,950.73	2,508.08	2,508.08
四、税金及附加	0.00	161.22	161.22	161.22	161.22	161.22	161.22
总成本	5,661.80	14,424.54	19,402.65	26,356.73	31,106.84	31,664.19	29,268.88
经营性付现成本	2,358.38	5,532.06	10,510.17	17,464.25	22,214.36	22,771.71	22,771.71

注 1：第 11 年，随着部分设备的折旧年限到期，折旧摊销金额有所下降

注 2：税金及附加主要指房产税和土地使用税

3、募投效益

整个项目计算期 12 年，其中工程建设期在第一年和第二年进行，项目建成后在运营期第 1 年（即项目第二年）开始试运营；第 2 年正式运营，运营期为第 2 年至第 12 年，根据上述营业收入及项目成本费用的情形，测算利润、现金流等情况如下：

(1) 运营期主要利润指标

单位：万元

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年至第 10 年	第 11 年

项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年至 第 10 年	第 11 年
营业收入	5,136.00	15,408.00	25,680.00	35,952.00	46,224.00	46,224.00	46,224.00
营业成本	2,163.97	4,543.95	8,655.89	14,763.81	18,707.75	18,707.75	18,707.75
销售费用	30.00	353.68	911.03	1,468.38	2,025.73	2,583.08	2,583.08
管理费用	3,467.83	9,365.70	9,674.51	9,963.33	10,212.14	10,212.14	7,816.83
利润总额	-525.80	983.46	6,277.35	9,595.27	15,117.16	14,559.81	16,955.12
净利润	-525.80	983.46	6,277.35	5,512.70	11,337.87	10,919.86	12,716.34

(2) 运营期主要现金流指标

单位：万元

项目	初期投入	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年	第 6 年至 第 10 年	第 11 年
净现金流量 (税前)	-25,213.80	-57,843.09	5,781.00	11,535.36	15,383.93	20,330.51	23,452.29	54,127.67
所得税影响	-	-	-	-	4,082.57	3,779.29	3,639.95	4,238.78
净现金流量 (税后)	-25,213.80	-57,843.09	5,781.00	7,452.79	11,604.64	16,690.56	19,812.34	54,127.67
累计净现金流量(税后)	111,062.66							

本次项目静态投资回收期预计为 8.1 年（所得税后，含建设期），项目投资内部收益率（所得税后）预计为 13.28%。

(3) 与同行业上市公司比较情况

同行业上市公司	项目名称	净利率	内部收益率 (所得税后)
奥飞数据	廊坊讯云数据中心二期项目	约 29%	15.38%
佳力图	南京楷德悠云数据中心项目（一期）	23.93%	10.16%
光环新网	上海嘉定绿色云计算基地项目	30.75%	未公开披露
	燕郊光环云谷二期项目	23.14%	未公开披露
数据港	宝山数据中心项目	22%	15.23%
宝信软件	宝之云 IDC 四期项目	33.53%	18.54%
申请人	沪太智慧云谷数字科技产业园项目一期	约 23.62%	13.28%

注：上述数据取自同行业可比上市公司公开披露信息

与同行业上市公司相比，公司本次募投项目预计净利润为 23.62%，内部收益率为 13.28%，处于同行业上市公司近期披露拟实施 IDC 项目相关指标的中间水平。

综上所述，本次募投项目成本效益测算的各项参数均较为合理，与同行业或同类型项目比较亦不存在重大差异，效益测算的可实现性较高。

4、中介机构核查程序及核查意见

保荐机构和申请人会计师履行了以下核查程序：查阅可行性研究报告及本次可转债发行的相关文件；通过公开市场信息查询同行业公司类似项目的机柜租赁报价、出租率、项目收益情况等资料；取得申请人现有的 IDC 业务合同情况及意向客户的谈判记录；对公司管理层及其他相关专业人员进行访谈；对本次募投项目的收益测算进行了复核和验证。

经核查，保荐机构和申请人会计师认为：本次募投项目成本效益测算的各项参数均较为合理、谨慎，与同行业或同类型项目比较亦不存在重大差异，效益测算的可实现性较高。

二、关于实际控制人股份质押，申请人实际控制人谢晓东及卢静芳持有的部分申请人股份存在质押情形，谢晓东股份质押的借款用于在申请人收购香江科技股份，卢静芳股份质押的借款用于归还谢晓东股票质押欠款，且卢静芳的借款到期日为2020年4月12日。请申请人：（1）说明并披露卢静芳借款偿还或延期的具体情况；（2）说明实际控制人偿还借款的具体来源，是否存在减持申请人股份用于还债的计划；如存在，是否会违反实际控制人在之前重组时做出的相关承诺，是否可能导致申请人控制权发生变化，相关减持计划是否已经适当披露。请保荐机构、申请人律师说明核查过程、依据、并发表明确核查结论。

回复：

（一）谢晓东、卢静芳股份质押借款偿还和展期的具体情况

申请人控股股东、实际控制人谢晓东及一致行动人卢静芳分别于2018年4月18日、2018年4月13日与中泰证券股份有限公司（以下简称“中泰证券”）签订了《股票质押式回购交易业务协议》，分别将其二人持有的部分申请人股份质押给中泰证券，质押回购期限分别为至2020年4月17日及2020年4月12日。

2020年4月17日、2020年4月13日，经中泰证券同意，谢晓东、卢静芳上述股票质押回购交易进行了展期，回购日期分别展期至2021年4月16日及2021年4月12日。截至本告知函回复出具日，谢晓东及一致行动人卢静芳持有申请人股份的质押情况如下：

序号	质押人	质权人	质押股数（万股）	借款金额（万元）	质押起始日	质押到期日	警戒线	平仓线	资金用途
1	谢晓东	中泰证券	2,284	23,000	2018/4/18	2021/4/16	190%	170%	购买香江科技股份
2	卢静芳	中泰证券	596	5,800	2018/4/13	2021/4/12	190%	170%	归还谢晓东股票质押欠款

截至本告知函回复出具日，谢晓东、卢静芳均已按照与中泰证券签订的《股票质押式回购交易业务协议》向中泰证券偿还了相应期间的约定利息，严格履行协议约定，不存在违约的情形。

（二）谢晓东、卢静芳股份质押借款的还款来源有较强保障，无减持申请人股份的计划

1、谢晓东、卢静芳偿还股份质押借款的资金来源

公司控股股东、实际控制人谢晓东及一致行动人卢静芳具有较强的资金实力，上述股权质押借款的还款资金具有充分保障，可使用的还款资金来源包括：

（1）以未质押股票质押融资。截至本告知函回复出具日，谢晓东及卢静芳合计持有申请人股份 69,956,118 股，质押股数合计 28,800,000 股，尚有 41,156,118 股未质押。截至本告知函回复出具日，申请人总体股票质押比例为 16.02%，远低于 50%，根据《股票质押式回购交易及登记结算业务办法（2018 年修订）》等相关规定，申请人股票不存在继续质押的障碍，谢晓东、卢静芳可以继续以未质押股票进行质押融资。

（2）城地股份现金分红。截至本告知函回复出具日，谢晓东、卢静芳合计持有申请人 26.08% 的股份，2016-2019 年度申请人向全体股东合计派发现金红利 6,024.21 万元（公司 2019 年度分红方案业经股东大会审议通过，尚未派发），申请人持续、稳定的现金分红亦是谢晓东、卢静芳稳定的还款资金来源。

（3）银行贷款等其他融资。根据中国人民银行征信中心出具的《个人信用报告》并经保荐机构和申请人律师查询中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，谢晓东、卢静芳在金融机构不存在逾期还款记录，个人资信情况良好，亦不存在被列入失信被执行人名单的情况，其可以通过银行贷款等方式获取部分资金。

（4）家庭及个人资产。谢晓东、卢静芳名下持有多处房产、汽车、银行存款等各类资产，资产较为殷实，可以作为股权质押本金及利息的还款来源。

综上，公司控股股东、实际控制人谢晓东及一致行动人卢静芳可以通过继续质押股票融资、获取申请人分红、银行贷款以及利用家庭及个人资产等方式偿付上述股票质押借款利息和本金，还款来源具有充分保障。

2、谢晓东、卢静芳目前无减持上市公司股份的计划，亦不会违反重组相关承诺

在前次重组中，申请人实际控制人谢晓东和卢静芳针对申请人的控制权稳定出具承诺如下：

“1、本承诺函签署之日起至本次交易完成后六十个月内，本人不存在与本次交易相关的未来六十个月变更控制权、调整主营业务的相关安排、承诺、协议等。本承诺函签署之日起至本次交易完成后六十个月内，本人不会主动放弃或促使本人配偶放弃在上市公司董事会的提名权和/或股东大会的表决权。

2、本承诺函签署之日起至本次交易完成后六十个月内，本人及本人配偶合计持有上市公司股份的比例应高于沙正勇直接或间接持有上市公司的股份比例之和，且高出的比例不低于上市公司股份总数的 10%。

3、如因本人及本人配偶减持导致本人及本人配偶合计持有上市公司股份的比例减去沙正勇直接或间接持有上市公司股份比例小于 10%的，则本人同意将减持所得收益归上市公司所有，并且承诺在前述差额低于 10%后的 6 个月内进行增持，使本人及本人配偶合计持有上市公司的股份减去沙正勇直接或间接持有上市公司股份比例不低于 10%。

4、本人承诺，自本次交易完成之日起十二个月内或在首次公开发行股票并上市时本人签署的关于股份锁定承诺的锁定期内（以二者孰长为准），本人不以任何方式转让在本次交易前所持有的上市公司股票，包括但不限于通过证券市场公开转让、通过协议方式转让或由上市公司回购该等股票。本次发行结束之日起至前述股份锁定期满之日止，由于上市公司送红股、资本公积转增股本等原因增持的上市公司股票，亦应遵守上述承诺。”

自前次重组完成之日（2019 年 5 月 8 日）起至本告知函回复出具之日，谢晓东、卢静芳未减持申请人的股份，上述承诺履行情况良好。经保荐机构和申请

人律师与谢晓东、卢静芳访谈确认，谢晓东、卢静芳二人目前无减持申请人股份以偿还股份质押借款的计划，未来将优先以其他方式自筹资金偿还上述借款，不违反重组时出具的相关承诺。

此外，在极端情况下，即使谢晓东、卢静芳全部以减持申请人股份方式偿还上述股份质押借款（合计 28,800 万元），减持价格以 2020 年 5 月 22 日（本次意见下发日）前二十个交易日（含 2020 年 5 月 22 日）申请人股票均价 30.05 元/股计算，谢晓东、卢静芳在减持申请人股份偿还全部股份质押借款后，合计持有申请人股份比例为 22.51%，仍较第二大股东沙正勇 11.05% 的持股比例高出 10% 以上，不会违反前次重组时所出具的关于控制权稳定的相关承诺，亦不会导致申请人控制权发生变化。

3、谢晓东、卢静芳质押股票平仓导致控制权发生变化的风险较小

谢晓东和卢静芳因质押股票发生平仓导致申请人控制权发生变更的风险较小，具体分析如下：

（1）谢晓东、卢静芳股票质押的履约保障比例较高

截至本告知函回复出具日，谢晓东及卢静芳合计质押申请人股票 28,800,000 股，按 2020 年 5 月 22 日前二十个交易日（含 2020 年 5 月 22 日）申请人股票均价 30.05 元/股计算，上述质押股份的市值达 8.65 亿元，约为质押融资总金额 2.88 亿元的 3 倍，远高于质押的警戒线（190%）和平仓线（170%），安全边际较高，履约保障比例较高。

（2）申请人经营状况较好，为股价提供了基础支撑

申请人 2017 年、2018 年、2019 年及 2020 年 1-3 月归属母公司股东净利润分别为 0.66 亿元、0.72 亿元、3.31 亿元和 0.73 亿元，盈利能力较强。随着申请人并购香江科技完成后双方整合的逐步完善，以及申请人与香江科技各自业务的快速发展，未来申请人盈利水平和业务规模将实现进一步增长，为申请人股价提供有力支撑。

（3）谢晓东、卢静芳财务状况良好，具有较强清偿能力

申请人控股股东、实际控制人谢晓东及一致行动人卢静芳的财务状况良好，具有较强的债务清偿能力，具体情况详见本问题回复之“1、谢晓东、卢静芳偿还股份质押借款的资金来源”。

(4) 申请人第二大股东不谋求上市公司控制权的承诺

申请人第二大股东沙正勇在前次重组时出具了《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》，相关承诺如下：

“1、本人与本次交易中的其他交易对方之间不存在关联关系、一致行动关系或其他应当披露的关系；本人与城地股份之实际控制人及一致行动人之间不存在关联关系或其他应当披露的关系。

2、本人与城地股份之实际控制人及其一致行动人之间，不存在于本次重组完成后，可能影响上市公司控制权的相关安排、承诺或者协议。

3、本人保证，在本次重组完成后的六十个月内，本人作为城地股份股东期间：不会通过直接或间接增持股票的方式单独或共同谋求城地股份的实际控制权，亦不会以委托、征集投票权、协议、联合其他股东以及其他任何方式单独或共同谋求城地股份的实际控制权。”

截至本告知函回复出具日，前述承诺仍在正常履行中。

综上所述，截至本告知函回复出具日，谢晓东、卢静芳在前次重组中出具的相关承诺履行情况良好。谢晓东、卢静芳股份质押借款的还款来源有较强保障，且目前无减持申请人股份的计划。因股份质押平仓而导致申请人控制权变更的风险较小。

(三) 中介机构核查程序及核查意见

保荐机构和申请人律师主要执行了以下核查程序：

1、查阅自中国证券登记结算有限责任公司调取的申请人股东名册以及申请人披露的相关公告，了解控股股东、实际控制人股票质押情况；

2、查阅控股股东、实际控制人与质权人签署的股票质押合同及附属文件，了解控股股东、实际控制人股票质押情况，评估股票质押的风险；

3、查看控股股东、实际控制人偿还其股票质押借款的还款凭证，了解控股股东、实际控制人的还款履约情况；

4、查阅申请人披露的各年度利润分红公告以及利润分红支付凭证，了解申请人最近几年现金分红情况；

5、查阅控股股东、实际控制人的个人信用报告及检索中国裁判文书网、中国执行信息公开网等网站，了解控股股东、实际控制人的财务情况和诚信情况；

6、访谈控股股东、实际控制人，了解控股股东、实际控制人的股票质押借款还款情况以及未来对申请人股份的减持计划和控制权稳定措施；

7、查阅控股股东、实际控制人出具的承诺，了解申请人控股股东、实际控制人维持控制权稳定的相关措施。

经核查，保荐机构和申请人律师认为：谢晓东、卢静芳的股票质押借款已于2020年4月分别进行了展期，未来可通过继续质押股票融资、获取申请人分红、银行贷款以及利用家庭及个人资产等方式偿付上述股票质押借款利息和本金，还款来源具有充分保障。截至本告知函回复出具日，谢晓东、卢静芳关于上市公司控制权稳定的承诺函仍在正常履行中，且无减持申请人股份的计划。由于质押股票平仓导致申请人出现控制权变更的风险较小。

三、关于行政处罚。申请人及其子公司报告期内受到超过人民币一万元的处罚高达 21 项。2020 年 1 月 15 日，上海市嘉定区建筑业管理所出具了《情况说明》，证明申请人近三年内不存在听证以上的重大违法违规行为，未发生过重大安全事故，未收到重大行政处罚。请申请人说明并披露：（1）上海市嘉定区建筑业管理所是否具备适当的主体资格出具相关证明；（2）申请人及其子公司在报告期内受到多次行政处罚，其内控制度是否完整并有效执行。请保荐机构、申请人律师说明核查过程、依据、并发表明确核查结论。

回复：

（一）上海市嘉定区建筑业管理所作为申请人业务主管单位，具备适当的主体资格出具《情况说明》

经保荐机构会同申请人律师核实，上海市嘉定区建筑业管理所（以下简称“嘉定区建管所”）具有出具《情况说明》的适格性，理由如下：

嘉定区建管所系由上海市嘉定区建筑建设行业主管机关上海市嘉定区建设和管理委员会举办设立的单位，其主要职责为“对本区域内建筑市场进行监督管理、施工企业管理、资质考核审批”。经核查嘉定政府官网，嘉定区建管所亦有权对嘉定区建筑企业进行资质动态核查暨安全生产条件检查。申请人的注册地为上海市嘉定区，属于嘉定区建管所管辖区域；根据保荐机构及申请人律师对申请人相关人员的访谈，申请人接受嘉定区建管所的监督和管理。IPO 至今，申请人历次股权融资均经嘉定区建管所对公司合法合规经营情况进行核查和验证并出具证明文件。

保荐机构会同申请人律师访谈嘉定区建管所相关工作人员了解，上海市各区建设和管理委员会及下属单位的建设市场管理信息平台之间已实现联网，嘉定区建管所可以在建设市场管理信息平台上查询到上海市各区关于建设市场方面的违法违规信息，结合相关规定判断该等处罚是否属于重大违法违规行为，并对申请人进行监管。

据此，申请人向嘉定区建管所提出了申请。其后，嘉定区建管所根据其在内部管理系统中核查的结果出具《情况说明》，确认申请人近三年内在建筑施工业

务开展过程中，包括但不限于项目取得、项目施工及施工现场管理等方面，不存在听证以上的重大违法违规行为，未发生过重大安全事故，未受到过重大行政处罚。

综上所述，嘉定区建管所作为上海市嘉定区建设和管理委员会下属单位，为上海市嘉定区建筑建设行业有权监管部门，具有出具《情况说明》适当的主体资格。

（二）申请人的内部控制制度及其执行

经保荐机构会同申请人律师核查，申请人及其合并报表范围内子公司报告期内罚款 1 万元以上（含）的行政处罚数量及主要处罚事由归纳情况如下：

期间	未取得施工许可证擅自施工	未经批准或未按照批准的要求从事夜间建筑施工作业	其它处罚事由	总数（项）
2017 年	2	5	2	9
2018 年	5	1	3	9
2019 年	0	0	3	3
2020 年 1-3 月	0	0	0	0
总数（项）	7	6	8	21

1、申请人及时对行政处罚涉及行为进行整改，并完善内控制度，各期受到的行政处罚数量逐年下降

报告期内，申请人及其分子公司受到的 1 万元以上行政罚款共计 21 项，其中 7 项处罚事由为“未取得施工许可证擅自施工”，6 项处罚事由为“未经批准或未按照批准的要求从事夜间建筑施工作业”。根据保荐机构会同申请人律师核查，申请取得施工许可证和夜间施工许可的义务人分别为建设单位和总承包单位，申请人作为施工分包单位，在工程项目进场前未向建设单位和总承包单位核实相应许可证照的完备性，存在客观过失，但并非主观故意违规行为。

申请人及其分子公司在受到上述行政处罚后，及时与建设单位和总承包单位进行沟通，督促其办理相关的施工许可。2018 年底，申请人结合近年来受到处罚的具体原因，根据自身实际情况修改完善了《项目部管理制度》，制度规定：“项目经理应在项目正式入场施工前与相关建设单位和总承包单位进行沟通，督

促该等单位及时办理施工许可证、夜间施工许可等项目施工许可文件，并严格按照法律规定从事现场施工活动。”经整改，2019年至今，申请人因“未取得施工许可证擅自施工”或“未经批准或未按照批准的要求从事夜间建筑施工作业”等原因受到处罚的情形已逐步减少，不存在1万元以上的相关行政处罚。

除“未取得施工许可证擅自施工”和“未经批准或未按照批准的要求从事夜间建筑施工作业”行政处罚外，报告期各期，申请人及其子公司1万元以上的其他处罚行为相对较少，各期分别为2项、3项、3项和0项，主要系施工过程中未落实扬尘污染防治方案、施工现场裸露渣土未采取覆盖、固化等措施等。申请人及其分子公司在受到上述行政处罚后，及时依照《处罚决定书》和处罚机关的要求对处罚事项进行了整改，并加强了对项目组人员的培训，尤其针对施工现场的环境保护和安全生产方面事项的培训，使公司项目组人员掌握基本知识及处理规定，增强合规意识。

2、申请人制定了完整的内部控制制度，并根据行业特点逐年更新完善，内部控制得到有效执行

申请人根据自身行业特点和业务需要并结合各子公司情况已制定了《内部控制制度》、《控股子公司管理办法》、《项管部管理制度》、《工程项目管理办法》、《安全工作管理办法》等内部控制系列文件，并编制了相应的业务流程和操作规程，加强内部控制，以规范和控制申请人及其分子公司在生产经营活动中的合法合规性。在生产经营过程中，申请人根据行业特点和实际经营情况不断更新完善相关内控制度，以保证内控制度的完整性和执行的有效性。

经保荐机构会同申请人律师核查，报告期内申请人及其分子公司按照上述内部控制制度履行相关内部业务流程和操作规程，不存在影响申请人持续经营的重大违法行为，相关违法行为已及时整改，合规经营执行良好，相关内部控制制度能够有效执行。

3、申请人已经建立组织机构完整的内部控制体系

申请人已按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等有关法律法规及公司内部控制等治理制度的要求，建立了以股东大会、董事会、监事会、经营管理机构等为主体的公司治理结构；董事会下设战略委员会、提名委员会、

审计委员会、薪酬与考核委员会四个专门委员会；经营管理机构设置经营部、合约部、质量安全部、行政部、财务部、人力资源部、投资部、研发部、技术部等职能部门。各个权力机构、决策机构、监督机构、管理层及职能部门之间的职责权限明确，形成了相互协调和相互制衡的治理机制，建立了健全的内部控制体系，各个治理主体和职能部门能够按照职责规定和规范程序履行相应职责。

4、内部控制评价及审计

根据申请人提供的其 2017 年度、2018 年度、2019 年度《内部控制评价报告》以及申请人会计师出具的 2017 年度、2018 年度、2019 年度《内部控制审计报告》，报告期内，申请人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，不存在财务和非财务报告内部控制重大缺陷。

综上所述，报告期内申请人受到的行政处罚情况主要集中在 2017 年和 2018 年，公司根据经营情况不断加强和完善内部控制管理，并进行有效控制。截至本告知函回复出具日，申请人内部控制制度完整且有效执行，能够有效保证申请人运行的效率、合法合规性。

(三) 中介机构核查程序及核查意见

保荐机构会同申请人律师执行了如下核查程序：

- 1、查阅嘉定区建管所网站，了解其机构性质和职责权限；
- 2、访谈嘉定区建管所，了解申请人合规情况；
- 3、查阅申请人报告期内受到的行政处罚文件；
- 4、查阅申请人的内部控制制度及组织机构设置；
- 5、对申请人管理人员进行访谈，并抽取相关内部控制文件，核查申请人内部控制制度的建立及完善情况、执行情况；
- 6、查阅申请人 2017 年度、2018 年度、2019 年度《内部控制评价报告》以及会计师事务所出具的《内部控制审计报告》。

经核查，保荐机构及申请人律师认为：上海市嘉定区建筑业管理所具备对申请人合规情况出具相关证明的适当主体资格。申请人已建立健全内部控制制度，并根据实际生产经营情况不断完善。申请人内部控制制度完整，设计合理，执行有效，在内部控制方面不存在重大缺陷。