

东方证券承销保荐有限公司

关于

北京昆仑联通科技发展股份有限公司

向不特定合格投资者公开发行股票

并在北京证券交易所上市

之

发行保荐书

保荐机构（主承销商）



东方证券承销保荐有限公司
ORIENT SECURITIES INVESTMENT BANKING CO., LTD

（上海市中山南路 318 号东方国际金融广场 24 层）

声 明

东方证券承销保荐有限公司（以下简称“保荐机构”、“本保荐机构”或“东方投行”）接受北京昆仑联通科技发展股份有限公司（以下简称“昆仑联通”、“公司”或“发行人”）的委托，担任其向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市的保荐机构。

本保荐机构及本项目保荐代表人周飞飞、嵇登科根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《首次公开发行股票注册管理办法》（以下简称“《注册管理办法》”）、《北京证券交易所股票上市规则（试行）》（以下简称“《北交所上市规则》”）、《北京证券交易所向不特定合格投资者公开发行股票注册管理办法》（以下简称“《北交所注册管理办法》”）及《北京证券交易所证券发行上市保荐业务管理细则》等有关法律、行政法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）、北京证券交易所（以下简称“北交所”）的规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具本发行保荐书，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

如无特别说明，本发行保荐书中的简称或名词释义与《北京昆仑联通科技发展股份有限公司招股说明书》中的含义相同。

第一节 本次证券发行基本情况

一、保荐代表人、项目协办人和项目组成员简介

(一) 具体负责本次推荐的保荐代表人及保荐业务执业情况

周飞飞先生：本保荐机构业务总监，保荐代表人，曾参与或负责的项目为：江苏云涌电子科技股份有限公司首次公开发行并在科创板上市项目、杭州市园林绿化股份有限公司主板上市项目，具有丰富的项目经验。

嵇登科先生：本保荐机构执行董事，保荐代表人，曾参与或负责的项目为：江苏云涌电子科技股份有限公司首次公开发行并在科创板上市项目、宁波球冠电缆股份有限公司精选层挂牌项目、福建纳川管材科技股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市、浙江万盛股份有限公司首次公开发行股票并上市项目、上海晶华胶粘新材料股份有限公司首次公开发行股票并上市项目、顺发恒业股份公司非公开发行股票项目、华仪电气股份有限公司非公开发行股票项目、浙江万盛股份有限公司重大资产重组项目等，具有丰富的项目经验。

(二) 项目协办人情况及保荐业务执业情况

远露冬

(三) 项目组其他成员

吴亚民、方晓慧、姚良、赵小燕、陆祯园

二、发行人基本情况

公司名称	北京昆仑联通科技发展股份有限公司
法定代表人	胡衡沅
注册资本	人民币 7,200 万元
成立日期:	1998年8月26日
注册地	北京市石景山区实兴大街 30 号院 3 号楼 2 层 A-0200 房间
联系电话	010-64847070
传真	-
互联网网址	www.comlan.com
电子邮箱	stocks@comlan.com
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；信息技术咨询服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；机械设备销售；仪器仪表销售；金属材料销售；建筑材

	料销售；五金产品零售；日用百货销售；计算机软硬件及辅助设备零售；汽车零配件批发；货物进出口；技术进出口；进出口代理；计算机系统服务；智能控制系统集成；会议及展览服务；企业管理咨询；租赁服务（不含许可类租赁服务）；机械设备租赁；计算机及通讯设备租赁；人力资源服务（不含职业中介活动、劳务派遣服务）；劳务服务（不含劳务派遣）；专用设备修理；通用设备修理；电气设备修理；仪器仪表修理；通讯设备修理；日用电器修理；通讯设备销售；软件开发；大数据服务；云计算装备技术服务；数据处理和存储支持服务；互联网设备销售；工业互联网数据服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）
主营业务	昆仑联通是一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，针对企业不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货服务，其中 IT 基础架构解决方案包括数字化办公解决方案、云计算解决方案和信息安全解决方案
本次证券发行类型	向不特定合格投资者公开发行人民币普通股股票（A股）

三、保荐机构与发行人的关联关系

（一）保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（二）发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方不存在持有保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（三）保荐机构的保荐代表人、项目组其他成员及其配偶，保荐业务负责人、内核负责人、保荐业务部门负责人，以及董事、监事、高级管理人员与发行人及其关联方不存在利害关系，也不存在妨碍其进行独立专业判断的情形，包括但不限于：

- 1、担任发行人及其关联方的董事、监事、高级管理人员或核心技术人员；
- 2、担任发行人及其关联方的控股股东、实际控制人的董事、监事、高级管理人员；
- 3、直接或间接持有发行人股份；
- 4、担任发行人聘任的其他证券服务机构的负责人、专家顾问或者项目组成员；
- 5、与发行人及其关联方存在其他影响履行保荐职责的利害关系；或存在其他影响独立专业判断的情形。

(四) 保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方不存在相互提供担保或融资及其他业务往来等情况；

(五) 保荐机构与发行人之间不存在其他关联关系或利害关系。

四、保荐机构的内部审核程序和内核意见

(一) 内部审核程序

1、项目组提出内核申请，由质量控制部初审，并按规定单独或会同内核办公室进行现场核查、问核并验收工作底稿后，向内核办公室提交；

2、内核办公室收到内核申请材料后，在质量控制部初审的基础上，对项目风险进行研判，并按规定召集内核会议审议；

3、在内核会议召开前，内核办公室将内核材料以书面或电子邮件的形式发送给参会内核委员审核；

4、内核会议由内核负责人或其指定的内核委员主持，各参会内核委员对内核材料进行充分审议并发表意见，内核办公室负责内核会议的记录和整理工作及内核资料的归档和管理工作；

5、内核办公室根据内核会议记录、内核委员意见等，整理形成内核反馈意见，反馈给项目组，项目组在规定时间内就反馈意见做出书面答复，并及时修改、完善申报材料。

(二) 内核意见

本保荐机构本着诚实守信、勤勉尽责的精神，针对发行人的实际情况充分履行尽职调查职责，并在此基础上，本保荐机构内部审核部门对昆仑联通的发行申请文件、保荐工作底稿等相关文件进行了严格的质量控制和审慎核查。

2024年5月14日，本机构召开内核会议，各参会内核委员根据《公司法》《证券法》《北交所注册管理办法》等法律法规和监管机构的有关要求，对发行人主体资格、独立性、规范运行、财务会计、募集资金运用等方面的内容进行了认真评审，并提出需要项目组进一步核查或说明的相关问题。

参会内核委员经充分讨论，认为发行人符合向不特定合格投资者公开发行股

票并在北交所上市的各项条件，同意保荐发行人向不特定合格投资者公开发行人股票并在北交所上市并进行申报。

第二节 保荐机构承诺事项

一、本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行上市，并据此出具本发行保荐书。

二、本保荐机构通过尽职调查和对申请文件的审慎核查，就下列事项做出承诺：

1、有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行上市的相关规定；

2、有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

3、有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

4、有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

5、保证所指定的保荐代表人及本机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

6、保证保荐文件、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

7、保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

8、自愿接受中国证监会依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施。

第三节 对本次证券发行的推荐意见

一、保荐机构对本次证券发行的推荐结论

根据《公司法》《证券法》《证券发行上市保荐业务管理办法》《北交所注册管理办法》《北交所上市规则》《保荐人尽职调查工作准则》等有关规定，本保荐机构对发行人进行了必要的尽职调查，并与发行人、发行人律师、发行人审计机构经过充分沟通后，认为：发行人具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力，治理结构健全，运行规范，经营业绩良好，募集资金投资项目符合国家产业政策，并与主营业务密切相关，具备了《证券法》《北交所注册管理办法》《北交所上市规则》等法律法规规定的申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市的各项条件，同意推荐发行人证券发行并在北交所上市。

二、发行人就本次证券发行履行的决策程序

（一）董事会

2024年5月21日，发行人召开第三届董事会第十一次会议，审议通过了公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的相关议案。

（二）股东大会

2024年6月11日，发行人召开2023年年度股东大会，审议通过了关于公司申请向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市的相关议案。

经核查，本保荐机构认为发行人已就本次证券发行履行了必要的程序，符合《公司法》《证券法》及中国证监会、北京证券交易所的相关规定。

三、本次证券发行符合《证券法》规定的发行条件

按照《证券法》的相关规定，本保荐机构对发行人本次证券发行的发行条件进行逐项核查，说明如下：

（一）具备健全且运行良好的组织机构

本保荐机构查阅了发行人《公司章程》、工商档案、报告期内历次的股东大会、董事会、监事会会议材料等。经核查，发行人已按照《公司法》《证券法》等相关法律、法规和规范性文件的要求建立了股东大会、董事会及其专门委员会、

监事会，具备健全且运行良好的组织机构，相关机构和人员能够依法履行职责。

综上所述，发行人具备健全且运行良好的组织机构，符合《证券法》第十二条第（一）项的规定。

（二）具有持续经营能力

发行人最近三年的扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润分别为 7,502.79 万元、8,492.66 万元和 9,519.22 万元。本保荐机构查阅了行业研究报告、发行人的工商档案、重大业务合同、战略规划等文件，并走访了发行人报告期内主要客户及供应商。截至本发行保荐书出具日，发行人报告期内连续盈利，具备持续盈利的能力，财务状况良好，经营活动合法合规，不存在对发行人持续经营可能构成重大不利影响的纠纷、诉讼等情形。

综上所述，发行人具有持续经营能力，符合《证券法》第十二条第（二）项的规定。

（三）最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告

根据中汇会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》，发行人最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告。

综上所述，发行人最近三年财务会计报告被出具无保留意见审计报告符合《证券法》第十二条第（三）项的规定。

（四）发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、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

本保荐机构查询了国家企业信用信息公示系统、信用中国、中国执行信息公开网、中国检察网等网站，取得了发行人及其控股股东、实际控制人的相关部门出具的证明文件。经核查，发行人及其控股股东、实际控制人最近三年不存在贪污、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，符合《证券法》第十二条第（四）项的规定。

（五）经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的其他条件

经查阅国务院证券监督管理机构关于企业公开发行证券的相关规定等核查程序，保荐机构认为发行人符合经国务院批准的国务院证券监督管理机构规定的

其他条件，符合《证券法》第十二条第（五）项的规定。

综上所述，发行人本次证券发行符合《证券法》规定的发行条件。

四、本次证券发行符合《北交所注册管理办法》规定的相关条件

发行人本次证券发行符合《北交所注册管理办法》规定的发行条件：

（一）发行人符合《北交所注册管理办法》第九条的有关规定

根据 2023 年 9 月 1 日北交所发布的《北交所坚决贯彻落实中国证监会部署全力推进市场高质量发展》：“二是优化“连续挂牌满 12 个月”的执行标准。明确发行条件中“已挂牌满 12 个月”的计算口径为“交易所上市委审议时已挂牌满 12 个月”，允许挂牌满 12 个月的摘牌公司二次挂牌后直接申报北交所上市，进一步加大对优质企业的支持力度，降低市场成本、明确各方预期。”

发行人曾于 2016 年 11 月 2 日第一次挂牌，于 2021 年 3 月 17 日摘牌，发行人满足挂牌满 12 个月。2024 年 6 月 20 日，公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让，目前所属层级为创新层。

因此，发行人符合《北交所注册管理办法》第九条的规定。

（二）发行人符合《北交所注册管理办法》第十条的有关规定

1、发行人符合《北交所注册管理办法》第十条第（一）项的有关规定

公司自 2015 年 12 月整体变更设立股份公司以来已依法建立健全了股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等各项公司治理方面的制度，建立健全了管理、销售、财务、研发等内部组织机构和相应的管理制度。公司董事、监事和高级管理人员能够依法履行职责，公司已具备健全且运营良好的组织机构，符合《北交所注册管理办法》第十条第（一）项的有关规定。

2、发行人符合《北交所注册管理办法》第十条第（二）项的有关规定

公司所处的行业前景良好，公司亦经过二十多年的发展和积累，在 IT 基础架构建设领域内建立了良好的口碑。报告期内，公司销售收入持续增长，营业利润不断提升。根据中汇会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》，公司 2021 年度、2022 年度和 2023 年度实现的营业收入分别为 165,078.99 万元、

206,705.99 万元和 213,445.01 万元，实现的归属于母公司股东的净利润分别为 7,825.83 万元、8,986.94 万元和 10,228.14 万元。报告期内，公司主营业务收入与净利润均保持了稳步增长，资产规模不断扩大，具备持续经营能力。发行人具有持续经营能力，财务状况良好，符合《北交所注册管理办法》第十条第（二）项的有关规定。

3、发行人符合《北交所注册管理办法》第十条第（三）项的有关规定

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）对公司 2021 年度、2022 年度和 2023 年度的财务会计报告出具了无保留意见的审计报告，发行人符合《北交所注册管理办法》第十条第（三）项的有关规定。

4、发行人符合《北交所注册管理办法》第十条第（四）项的有关规定

公司的经营符合法律、行政法规的规定，符合国家产业政策，依法规范经营，符合《北交所注册管理办法》第十条第（四）项的有关规定。

（三）发行人符合《北交所注册管理办法》第十一条的有关规定

最近三年内，发行人及其控股股东、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。最近一年内，发行人及其控股股东、实际控制人未受到中国证监会行政处罚。

因此，发行人不存在《北交所注册管理办法》第十一条第（一）、（二）、（三）项规定的不得公开发行股票的情形。

五、发行人符合《北交所上市规则》规定的相关条件

发行人本次证券发行符合《北交所上市规则》规定的相关条件：

（一）发行人符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条的有关规定

1、发行人符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条之“（一）发行人为在全国股转系统连续挂牌满 12 个月的创新层挂牌公司”规定

根据 2023 年 9 月 1 日北交所发布的《北交所坚决贯彻落实中国证监会部署

全力推进市场高质量发展》：“二是优化“连续挂牌满 12 个月”的执行标准。明确发行条件中“已挂牌满 12 个月”的计算口径为“交易所上市委审议时已挂牌满 12 个月”，允许挂牌满 12 个月的摘牌公司二次挂牌后直接申报北交所上市，进一步加大对优质企业的支持力度，降低市场成本、明确各方预期。”

发行人曾于 2016 年 11 月 2 日第一次挂牌，于 2021 年 3 月 17 日摘牌，发行人满足挂牌满 12 个月。2024 年 6 月 20 日，公司股票在全国中小企业股份转让系统挂牌公开转让，目前所属层级为创新层。

因此，发行人符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条第一款第（一）项的规定。

2、发行人符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条之“（二）符合中国证券监督管理委员会（以下简称中国证监会）规定的发行条件”规定

公司本次证券发行符合《北交所注册管理办法》规定的发行条件，符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条第一款第（二）项的规定。

3、发行人符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条之“（三）最近一年期末净资产不低于 5,000 万元”规定

根据中汇会计师事务所（特殊普通合伙）出具的《审计报告》，公司 2023 年期末净资产为 42,548.82 万元，不低于 5,000 万元，符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条第一款第（三）项的规定。

4、发行人符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条之“（四）向不特定合格投资者公开发行（以下简称公开发行）的股份不少于 100 万股，发行对象不少于 100 人”规定

根据公司 2023 年年度股东大会决议，公司拟向不特定合格投资者公开发行股票不超过 2,400 万股（未考虑超额配售选择权的情况下）；本次拟向不特定合格投资者公开发行股票的股份数量不少于 100 万股，发行对象不少于 100 人，符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条第一款第（四）项的规定。

5、发行人符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条之“（五）公开发行后，公司股本总额不少于 3,000 万元”规定

截至本发行保荐书签署之日，公司股本总额为 7,200 万元，根据公司 2023

年年度股东大会决议，公司本次发行不超过 2,400 万股人民币普通股股票（未考虑超额配售选择权的情况下），本次发行上市后的公司股本总额不少于 3,000 万元，符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条第一款第（五）项的规定。

6、发行人符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条之“（六）公开发售后，公司股东人数不少于 200 人，公众股东持股比例不低于公司股本总额的 25%；公司股本总额超过 4 亿元的，公众股东持股比例不低于公司股本总额的 10%”规定

根据公司 2023 年年度股东大会决议，公司本次拟发行的数量不超过 2,400 万股人民币普通股股票（未考虑超额配售选择权的情况下），公开发售后，公众股东占公司本次发行后的股份总额比例不少于 25%；预计公司本次发行对象不少于 100 人，且本次发行完成后股东不少于 200 人，符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条第一款第（六）项的规定。

7、发行人符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条之“（七）市值及财务指标符合本规则规定的标准”规定及第 2.1.3 条第一款第（一）项规定

公司 2022 年度、2023 年度归属于母公司股东的净利润（以扣除非经常性损益前后孰低原则计算）分别为 8,492.66 万元、9,519.22 万元，均不低于 1,500.00 万元；加权平均净资产收益率（以扣除非经常性损益前后孰低原则计算）分别为 30.61%和 25.46%，平均不低于 8%。根据公司报告期内收入、利润水平及同行业可比公司估值水平，预计向不特定合格投资者公开发行价格计算的股票市值不低于 2 亿元。符合《北交所上市规则》第 2.1.3 条第一款第（一）项规定及第 2.1.2 条第一款第（七）项的规定。

8、发行人符合《北交所上市规则》第 2.1.2 条之“（八）本所规定的其他上市条件”规定

发行人不是红筹企业，不存在表决权差异安排，符合《北交所上市规则》规定的其他上市条件。

（二）发行人符合《北交所上市规则》第 2.1.4 条的规定

最近 36 个月内，发行人及其控股股东、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。

最近 12 个月内，发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员未受到中国证监会及其派出机构行政处罚，或因证券市场违法违规行为受到全国中小企业股份转让系统有限责任公司、证券交易所等自律监管机构公开谴责。

发行人及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员未因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会及其派出机构立案调查，尚未有明确结论意见。

发行人及其控股股东、实际控制人未被列入失信被执行人名单且情形尚未消除。

最近 36 个月内，发行人按照《证券法》和中国证监会的相关规定在每个会计年度结束之日起 4 个月内编制并披露年度报告，并且在每个会计年度的上半年结束之日起 2 个月内编制并披露中期报告。

发行人不存在中国证监会和北京证券交易所规定的，对公司经营稳定性、直接面向市场独立持续经营的能力具有重大不利影响，或者对发行人利益受到损害等其他情形。

（三）发行人符合《北交所上市规则》第 2.1.5 条规定

发行人不存在表决权差异安排，符合《北交所上市规则》第 2.1.5 条规定。

六、保荐机构关于发行人创新发展能力的核查情况

（一）核查过程及依据

1、访谈了发行人核心技术人员、高级管理人员等，了解发行人的核心技术优势、了解公司的专利及非专利技术在主要产品中的应用情况；

2、查看核心技术人员简历等相关资料，了解研发人员数量及其背景，分析判断研发能力；

3、查阅并分析了发行人的专利、技术成果、公司荣誉、研发费用明细表，对报告期各期研发投入占营业收入的比例进行分析，判断发行人研发投入水平；

4、查阅同行业上市公司的业务模式、核心技术情况，比对公司业务模式、核心技术的先进性；

5、查阅行业法律法规、国家政策文件、行业研究报告等，了解发行人所处行业的市场规模及发展前景、技术指标、产业模式、行业地位、主要竞争对手以及技术壁垒；

6、查看发行人审计报告的营业收入、净利润等财务数据，分析判断成长性以及盈利能力；

7、通过实地走访和视频访谈形式，走访主要客户及供应商，了解发行人与主要客户、供应商的合作情况；对发行人行业地位、核心竞争力、市场份额及可持续性能力的评价。

（二）核查结论

公司以咨询方案为驱动、产品交付为体现，为客户提供 IT 基础架构解决方案及产品。伴随着政策发展、技术升级和需求变化，公司逐步形成了“操作系统、数据库、中间件和各类应用软件、IT 基础硬件设施等多品牌、跨平台的基础架构层的搭建，到协同办公系统、云服务、IT 管理系统、数据备份保护、安全管理等应用层”的原厂商核心产品矩阵，在数字化办公、云服务以及信息安全等领域助力行业内客户安全、高效地实现数字化转型。公司创新性特征主要体现在以下方面：

1、技术创新

经过多年的研发与创新，公司拥有 13 项核心技术，均系在行业通用技术的基础上结合公司的主营业务以及特定行业场景下形成的自有技术，依托公司二十余年 IT 服务经验，结合实际业务开展中对市场需求的分析总结和对大数据、机器学习等新技术的消化吸收再创新，形成核心技术。

公司核心技术均受软件著作权保护，具备先进性与技术门槛。公司核心技术的先进性、创新点和突破点具体如下：

序号	技术名称	技术先进性	创新点和突破点	技术创新在业务应用的具体体现
1	智能故障溯源	通过关联规则的数据挖掘，使用核心算法为	将算法技术引用到 IT 运维的故障溯源	该技术主要应用于 IT 服务标准要求高的客户环境，提高运

	分析技术	Prefix-Span (Prefix-Projected Pattern Growth, 前缀投影的模式挖掘) 时间序列模式挖掘算法。同时增加约束条件提升了算法规则挖掘的精确度。通过专家确认上一步中挖掘出来的告警关联规则, 将正确的规则存入已确认关联规则库中, 以支撑下一步的告警识别工作	场景, 基于运维数据智能化地识别告警之间的关联规则, 解决传统算法精准度问题	维故障分析的速度以及精准度。该技术通过追踪数据在数字化环境中的流转轨迹, 能自动发现链路上涉及到的用户数据、应用数据等数据信息, 打造数据流转追踪地图的底盘能力。此项技术帮助解决了业务间数据流动问题, 增加了数据的使用维度, 优化了数据资源的利用率。同时, 该技术也通过结合动态安全引擎和规则引擎等多引擎技术, 实现应用风险的动态感知和多核引擎的纵深防御。对于 IT 服务标准要求较高的客户环境, 该技术的使用有效提升了关于故障溯源场景以及告警关联规则的智能识别能力, 提高了对大规模运维数据的处理能力, 保障了企业数据资产的安全, 加快了企业数字化转型的进程
2	多云管理技术	针对当前市场主流公有云及私有云接口开发跨多个环境自动化和集成业务应用程序工作流的现状, 实现在环境之间迁移工作流的编排, 使得自动化编排可通过低代码方式实现	通常使用 API (操作系统留给应用程序的一个调用接口) 方式链接多云环境的做法产生较大工作量。该技术以插件的方式实现对主流公有云、私有云、超融合、容器云等基础设施的快速对接	该技术主要帮助客户搭建实现多云环境下的自动化运维架构, 并对运维全程进行可视化处理, 方便客户清晰掌握各流程的执行过程与结果。同时, 该技术的快速建模能力使业务人员可以通过自然语言方式参与运维流程, 无需学习 IT 配置, 简化了运维服务参与条件。通过 Serverless (无服务器) 架构的自动化执行, 满足企业的自动化管理需求, 降低运维人力成本。在运维服务中, 该技术通常应用于需要在多云环境下管理大量数据的企业, 能在提升运维效率的同时, 有效地为客户减轻运维负担
3	资产发现技术	具有强大的资产主被动发现能力, 拥有基于网络流量分析的被动发现资产技术, 能持续性地对流量识别和资产指纹分析, 同时具备基于机器学习的补充资产特征以匹配资产信息的能力	该技术的快速探测使用了新的扫描机制, 传统 TCP SYN 扫描中, 扫描器通常需要建立完整的 TCP 会话, 为完成三次握手过程, CPU 需要为其划分专门的数据区, 如果探测整个 IPv4 地址空	该技术主要协助提供资产环境的调研结果和分析与合规间的差距。该技术通过结合新的扫描机制与机器学习等新技术, 对组织中的数据资产进行识别和分类, 能智能发现和识别财务、销售数据等重要经营数据。在较强的数据发现能力外, 该技术能及时监控敏感数据的跨边界流动, 检测敏感

			间,将耗费大量的系统资源。高速网络扫描技术则不完成三次握手,只发送第一个 SYN,而后 RST 取消连接,并对该次探测地址进行 Hash,将值保存在缓存中,对方回复的 SYN GACK 则由专门的接收模块负责等待接收。该技术也在通用技术上增加了被动的流量分析和基于机器学习的网络资产指纹识别技术	数据的传输加密情况,以及监控敏感数据在业务流程传导的合规性,规避敏感数据外泄风险。资产发现技术的优化能帮助客户更好地管理和保护其资产,确保业务开展的安全和高效
4	桌面系统管理技术	系统采用开放的标准接口和协议,可以与其他系统进行集成和交互,自动化完成软件安装和升级、安全补丁升级、杀毒软件升级等任务,极大程度减轻了 IT 系统管理的工作流程以及负荷	增加移动终端集成,通过对移动设备、移动应用及安全策略的管理,有效保障企业网络和信息安全	该技术的应用主要满足企业对 IT 办公环境的安全、标准化建设以及统一集中管理的需求。该技术通过终端集成管理,帮助系统管理员自动化安装补丁、部署软件等,提高了桌面系统的管理效率和信息安全,同时也帮助企业较为直观的了解 IT 办公系统的使用情况,更好地规划和制定 IT 预算,为企业的数字化转型提供了有力支持
5	备件维保通信技术	结合运维后台开发扫码报修,方便用户在移动端如钉钉以及微信小程序等进行操作和查看状态	新增移动端实时收集硬件状态,匹配备件型号、送达位置、送达时间等信息,并预测备件修复时间	该技术能够确保在设备发生故障时,提供快速的响应服务,减少业务中断的风险。通过在维保过程中增加移动端服务和实时监测硬件状态的功能,该技术减少了沟通成本,使公司能更及时地发现更换备件需求,确保设备的正常运行。该技术的使用不仅提高了业务的连续性和稳定性,也为企业的信息安全提供了有力的保障
6	公有云平台管理技术	公有云运营管理平台支持资源分析和优化建议,帮助用户识别未使用或低效的资源。可清晰了解云环境中的成本分布和消耗情况,快速给出资源消耗商务建议	专注在公有云资源使用效率分析和成本运营,插件采集相比 API 采集更加快速准确	该技术主要协助公司对部署公有云的客户的公有云资源使用效率和运营成本进行分析。该技术帮助公司快速的进行云计算资源管理分析,根据企业业务需求进行云资源的快速配置和弹性分配,实现 IT 资源的可视化运营和有效管理

7	NIS 网络安全架构指令技术	通过扫描和输入的控制结果自动化分析当前安全框架、合规状态,自动生成合规记录报告,有效减少安全合规团队工作量和标准化咨询流程,提高效率	开拓性实现了基于合规要求和监管标准,自动化实施优先级最高的控制措施的功能。通过报告模板简化合规状态的记录工作。评估系统基于公认的安全框架(如 ISO/IEC 27001/2、ISO/IEC 27019 和 ISA-62443 等)实施技术控制措施	该技术主要用于帮助企业建立或优化 SOC(安全运营中心),提高企业对网络威胁的主动探测和反应能力,增强安全操作环境的防护能力。该技术的评估系统支持多个业内知名安全框架,包括信息安全等级保护测评,帮助企业评估和提升其网络安全等级,符合国家标准和行业规定的安全规范
8	白盒代码检测技术	根据 CVSS(Common Vulnerability Scoring System,通用漏洞评分系统)中可利用的度量标准对攻击可行性评估。主要从攻击向量、攻击复杂性、权限要求和用户交互四个维度进行评估打分,相加得到总分,然后根据攻击可行性等级评定表映射到响应的攻击可行性等级	图形化动态测试无需编码,在支持 C、C++ 等开发语言标准基础上,开拓性的针对制造行业和云应用集成第三方商用解析器,可支持超过 50 种常用编译开发环境。减少了开发项目和客户交付项目中的大量代码测试验证工作	该技术的优势在于代码无需编译即可进行扫描,优化了项目开发过程中大量测试验证工作,系昆仑联通业务技术能力的有力体现,该技术在测试环节的应用提高了公司服务的交付质量和效率
9	列速列式大规模并行处理技术	通过列式计算和强大的主动数据压缩,大幅降低成本高昂的磁盘 I/O,执行查询的速度可提升 50 到 500 倍,存储成本最高削减 90%。支持 kafka 消息系统的连接,支持数据实时装载和分析	与传统的以“行”为存储单位的 SQL 数据库比较,该技术使用了列式计算和强大的主动数据压缩,大幅降低成本高昂的磁盘 I/O(Input/Output,磁盘读写能力)的消耗,能支持主流的 CDC(Change Data Capture,变更数据获取)工具,原生支持 kafka 消息系统的连接,支持数据实时装载和分析	该技术使用的列式数据库在处理大型事务和突发性大型事务时均具有高性能的表现,能够支持多用户数量下的高性能管理。列式数据库与搜索技术的配合在极大提高了数据查询的效率的同时,降低了企业的数据存储成本
10	数据治理技术	通过自动数据发现能力结合客户的资产管理系统,清晰呈现数据合规状态。自动进行数据分级分类,基于 workflow 自动化生成符合行业特点的问卷模板,并进行自动风险匹配,降	开拓性的基于行业业务创建自动化评估模板,能自动化匹配合规风险	该技术通过结合大数据模型,针对数据安全等相关法律法规和指导原则进行系统化知识管理,并针对知识库文档进行智能问答和总结,创建自动化评估模板,帮助企业评估合规问题并满足合规要求

		低 DPIA (Data Protection Impact Assessment, 数据保护影响评估) 评估合规问题的难度并快速识别风险, 能满足不同行业、场景的合规要求		
11	基于大数据的协同防御技术	协同防御机制将会针对不同业务系统的数据收集到列式数据库中进行关联分析, 通过数据模型提炼出最新的漏洞信息, 包括 Oday 漏洞	内嵌了 STRIDE 安全模型, 对身份假冒、篡改、信息泄露、拒绝服务、特权提升等数据模型行业定制优化。可以根据分析逐渐完善的数据流进行安全验证	该技术结合了 OCR 识别引擎、二维码识别引擎、内容识别引擎、机器学习引擎等多类引擎, 通过动态沙盒分析, 链接地址隔离在独立的容器执行, 只传递结果给用户, 提高了验证的安全性。
12	大数据分析技术	大数据分析是通过数据模型来实现的。目前研发的数据模型主要针对邮件中的内容过滤: OCR 图片、二维码、高仿内容。该技术使用的模型包括 URL 机器学习、Yara 学习、指纹学习、HASH 学习等模型。配合 SMTP 协议 (Simple Mail Transfer Protocol, 简单邮件传输协议) 过滤, 对钓鱼邮件综合识别率可达 99%, 极大减轻了企业安全风险	与通用技术相比, 该技术可以实时根据恶意特征自主训练负责识别的数据模型, 快速识别不断变化的新型的网络攻击	该技术使用的数据模型具备自主学习能力, 能有效提高识别率并减少误报, 从而减少报警信息对正常业务流程的干扰。同时, 高识别率的钓鱼邮件防护系统可以作为员工安全培训的一部分, 提高员工对网络安全的意识。在当前网络攻击手段多样化的环境下, 高效的钓鱼邮件防护能力作为企业的一项优势, 有助于企业提升市场竞争力。企业在网络安全技术上的有效措施, 也能吸引更多对安全有较高要求的合作伙伴和客户
13	实时搜索技术	自动化机器数据的收集、索引和警报; 无论数据的来源或格式如何, 针对所有数据将原始数据转换为可操作的见解, 并利用人工智能和机器学习根据数据做出有预测性和前瞻性的业务决策	应用 Elastic Search (分布式的搜索和数据分析引擎) 作为索引引擎, 并使用 PHP 客户端对这些数据进行搜索。相比其他搜索引擎, PHP 实时搜索引擎技术能够提高搜索引擎的响应速度, 提高搜索结果的准确性, 满足用户的需求	数字化转型的核心前提是有有效数据的资产化和可利用化。通过实时搜索技术, 数据可以实现实时分析, 公司利用分析结果帮助企业及时发现和解决问题, 支持业务决策。该技术同时可以快速处理和响应用户的查询需求, 提高业务效率和用户满意度。实时搜索技术可以帮助企业更妥善地管理数据, 确保数据的合规性和安全性

从上表可得, 公司核心技术均具有其独特性、创新性以及先进性。作为一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商, 公司致力于为客户提供更优质的解决方案与服务。在业务开展中, 为满足不同客户、不同行业及场景定制化的需求, 公司需要实现对各类数据资产、安全事件等重要对象的调研分析、统一管理和流程测

试，上述流程均离不开公司多年来积累形成的核心技术的支持。

2、模式创新

公司以咨询方案为驱动、产品交付为体现，商业模式是为客户提供咨询规划、方案设计、产品选型、集成交付、运行维护等服务，助力企业数字化转型。近年来，随着数字化转型的不断深入，企业在数字化转型过程中对 IT 服务的需求正由技术层面拓展到业务的经营管理层面，传统的 IT 代理商或者集成服务商已经无法满足客户业务快速变化的需求，客户需要 IT 服务商能够提供有远见的和创新性的方案的同时具备可行的落地服务以及后续的运行维护能力。由于单一厂商产品无法满足不同客户的多样性、差异化和创新性的需求，公司作为解决方案提供商，致力解决上游原厂商“最后一公里”问题，帮助客户完成基础架构建设，为客户提供符合行业场景、未来发展的切合客户需求、富于创新、具体可行、专业可信的 IT 解决方案，与企业的合作从产品驱动转变为业务驱动，成为企业更重要的战略合作伙伴。

作为解决方案提供商，公司提供的解决方案能帮助客户更全面及具有针对性地释放其 IT 架构中的软硬件、云以及技术投入的价值，在传统的选型与采购业务基础上，公司洞察了客户的深度需求，为客户提供技术门槛更高，具有定制化、差异化特征的解决方案。在企业数字化转型成为趋势的今天，拥有贴合企业 IT 生态与业务环节的数字化解决方案，能帮助企业在降本增效的同时，具备了更强的竞争力，方便企业进一步扩展与创新自身业务。

为提供更优质的解决方案，提高咨询规划与方案设计等核心业务的服务水平，公司拥有一支经验丰富的技术团队，TAM（Technical Account Manager）专家为客户的 IT 资产提供可视化的评估结果，在评估的基础上，帮助其合理调整支出规模，提高产品配置利用率，并降低合规性和避免潜在的安全风险。公司与国内外众多知名厂商保持稳定合作关系，包括微软（Microsoft）、威睿（VMware）、华睿泰（Veritas）、甲骨文（Oracle）、红帽（Red Hat）、弘协网络（F5）、派拓网络（Palo Alto）、深信服、盛庞卡（Splunk）、博思软件（BMC）、捷并思（JetBrains）、奥多比（Adobe）、戴尔（Dell）等，并建立了完整的产品体系，覆盖众多产品线的产品，具备服务器、存储设备、网络设备、操作系统、数据库、中间件和开源软件等多厂商、跨平台的一站式综合服务能力。

3、组织体系创新

公司作为 IT 解决方案提供商，一直秉持着“让 IT 更简单，让业务更安全”的理念和文化内涵。为助力客户获得更好的服务体验，公司为主要客户分配了客户成功经理（CSM，Customer Success Manager）。客户成功经理通过定期与各协作部门如负责产品采购的产品及方案解决部、负责项目的安装实施的技术交付部的沟通，收集客户信息与数据并进行追踪分析，更准确地了解客户采购需求的变化和其 IT 架构现状，保障客户现有需求能及时满足的同时积极捕捉市场动态，预测客户需求的变化，提供具有个性化和前瞻性的客户服务。专业的客户成功经理团队能将分散的客户信息进行统一的整合和管理，便于公司维护客户并发掘客户潜在需求，与客户形成良好的长期合作关系。

此外，公司的 TOC（Technology Operation Center）运营平台融合了公司多云管理平台、安全运营平台等多个平台的功能，打通了公司不同业务之间数据的流通。通过 TOC 平台，公司能对客户数据进行统一管理，方便公司对业务进行多维度的剖析和总结，实现精细化的客户运营。

4、市场地位

（1）公司服务于行业领域内头部客户

由于互联网、制造业对 IT 需求要求较高，行业内头部企业自身 IT 系统庞大、技术架构复杂，对 IT 基础架构安全性、稳定性、高效性要求很高，要求服务商更为熟悉其 IT 环境、业务需求、管理流程等，能够准确把握其服务需求、技术难点及发展趋势。基于上述原因，客户要求第三方 IT 服务商具有良好的品牌声誉、丰富的行业经验、高效的服务能力、广泛的供应商资源，因此对知名企业的服务案例是 IT 基础架构服务商行业地位的重要体现。

公司与宝马、字节、阿里、利星行等垂直细分领域头部客户保持持续稳定的合作。汽车制造业中，公司与宝马、蔚来、大众汽车保持长期合作；服务业、互联网行业中，公司持续与阿里、京东、百度、利星行、链家保持稳定合作；零售业中，公司与星巴克、奥乐齐保持稳定合作；医药行业，公司与百济神州、药明康德均保持合作；半导体行业，公司与闻泰科技、华勤技术、格科微也有合作。公司得到行业众多头部客户的广泛认可，在国内形成一定的知名度。

上述领先的国际、国内企业，对 IT 供应商的遴选门槛高、要求严，公司能很好地服务上述行业领先客户，是公司行业地位的有力证明。

公司部分行业头部客户行业地位情况如下所示：

客户名称	行业地位
宝马集团	宝马的销售和服务网络遍及全国，在中国拥有 683 个经销商服务网点，客户满意度在一众高档汽车品牌中名列前茅
蔚来汽车	蔚来汽车现有 46 个蔚来中心和 341 个蔚来空间，覆盖全球 155 个城市，并且在中国拥有 60 家蔚来服务中心和 179 家授权服务中心
字节跳动	2021 年字节跳动全年收入 580 亿美元，同比增长约 70%。横向对比全球市场，无论从用户增长、收入等维度，字节跳动均能比肩 Meta、谷歌等全球一线科技巨头，成长性领跑同业公司
利星行	利星行是奔驰汽车全球最大的经销商。利星行汽车已在东北、华北、华东和西部地区建立了广泛的奔驰汽车经销与售后服务网络。
百度集团	百度是拥有强大互联网基础的领先 AI 公司。是全球为数不多的提供 AI 芯片、软件架构和应用程序等全栈 AI 技术的公司之一，被国际机构评为全球四大 AI 公司之一
阿里集团	阿里巴巴集团是一个涵盖中国商业、国际商业、本地生活服务、菜鸟、云、数字媒体及娱乐、创新业务及其他的生态体系，2022 年 3 月面向中国消费者的业务实现年度活跃消费者超过 10 亿的突破
京东集团	京东是中国最大的综合性电商平台之一，在最新公布的 2022 年世界 500 强中排名跃升至第 46 位
星巴克	星巴克是全球最大的咖啡连锁店之一，截至 2021 年，星巴克在全球范围内拥有超过 32,000 家门店，遍布 80 多个国家和地区
大众集团	大众集团是全球最大的汽车制造商之一，旗下拥有多个品牌，包括大众、奥迪、保时捷等，在全球汽车市场中占据着重要的地位
北京三快在线科技有限公司	北京三快在线科技有限公司是中国本地生活服务领域的领先企业之一，其旗下主要品牌美团 APP 业务覆盖酒店旅游、打车租车、电影票务等，在中国本地生活服务领域中占据着重要的地位
壳牌	壳牌在全球石油和天然气行业中占据着重要的地位，是全球大型能源企业之一，在全球超过 70 个国家和地区开展业务，雇佣约 82,000 名员工

(2) 公司在主要厂商的地位较高

公司是微软在中国大陆地区首批企业级服务合作伙伴，与众多国内外知名厂商建立合作，覆盖多条产品线的产品，获得微软、阿里、VMware 等众多知名原厂颁发的奖项，具备操作系统、数据库、中间件和各类应用软件、IT 基础硬件设施等多厂商、跨平台的一站式综合服务以及快速响应和交付的能力。公司是微软众多企业级服务产品的渠道合作伙伴，是经过微软认证的数据和 AI 解决方案、基础结构解决方案等一系列解决方案领域的合作伙伴，且同时具备微软 Azure、Microsoft 365 和 Dynamics 365 专业服务能力，是微软官方认证的 Azure Expert Managed Services Provider（Azure 专家托管服务提供商）之一。公司能够为客户提供前端咨询、迁移、部署以及 7*24 的 MSP 托管服务，在协助客户进行数字化

和云转型方面具有一定的经验。

此外，根据公司主要厂商确认，公司与微软的合作金额在微软中国大陆市场排名前三；是 Adobe 中国大陆市场 5 家最高级别合作伙伴之一，合作的金额在整体大陆市场占比 8%-10%，在中国大陆市场排名靠前；是全球知名企业管理（IT 基础设施应用）软件提供商 BMC 在中国大陆市场两家最高级别合作伙伴之一，合作的金额占其大陆市场比例 70%，合作伙伴中技术人员数量第一；是全球最大的安全软件提供商之一 Micro Focus 最高级别合作伙伴，与 Micro Focus 合作的大数据软件销售金额排名第一，其中大数据软件市场公司占比 70% 以上，也是 Micro Focus 授权的 Vertica 产品在中国大陆市场唯一产品技术支持服务商；为全球企业级数据管理、备份软件 Veritas 中国大陆市场最高级别核心服务商，合作金额在华北地区非大金融（银行）市场排名第一；是行业领先的多云服务提供商 VMware 的重要合作伙伴，合作伙伴中市场份额排名前三；是全球的开发工具提供商 JetBrains 最高级别合作伙伴，与其合作的金额在中国大陆市场合作伙伴中排名第一。

七、发行人股东中私募投资基金备案情况的核查意见

截至本发行保荐书出具日，发行人股东共计 9 名，其中自然人股东 8 名，非自然人股东为 1 名。

经本保荐机构核查，发行人现有的 1 名非自然人股东昆仑合伙，为发行人员工持股平台，不属于《证券投资基金法》《私募投资基金监督管理暂行办法》《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》（已废止）及《私募投资基金登记备案办法》（2023 年 5 月 1 日起实施）规范的私募投资基金，不需要根据上述法律法规的规定进行私募投资基金登记备案。

因此，本保荐机构认为，发行人股东不存在违反《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》（已废止）及《私募投资基金登记备案办法》（2023 年 5 月 1 日起实施）等法律法规的情形。

八、关于发行人本次公开发行并上市项目中聘请第三方行为的专项核查意见

按照《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》（证监会公告〔2018〕22号）的规定，就发行人在依法需聘请的证券服务机构之外，是否聘请第三方及相关聘请行为的合法合规性，东方投行发表意见如下：

（一）关于保荐机构有偿聘请第三方等相关行为的核查

昆仑联通本次公开发行并上市项目中，东方投行不存在各类直接或间接有偿聘请第三方的行为。

（二）关于发行人有偿聘请第三方等相关行为的核查

昆仑联通本次公开发行并上市项目中，发行人在依法聘请了保荐机构、律师事务所、会计师事务所和资产评估机构等证券服务机构之外，发行人聘请了北京荣大科技股份有限公司（以下简称“荣大科技”）为本次公开发行提供募投项目咨询服务，具体情况如下：

1、聘请的必要性

为科学合理地规划募投项目，顺利完成募投项目备案工作，保证募投项目的稳步实施，发行人与荣大科技就本次公开发行的募投项目咨询服务达成合作意向，并签订了相关协议。

2、第三方的基本情况、资质及服务内容

荣大科技成立于2014年8月26日，统一社会信用代码为9111010230673148X1，法定代表人为韩起磊，控股股东为周正荣，经营范围为“一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；礼仪服务；企业管理咨询；社会经济咨询服务；软件开发；计算机软硬件及辅助设备零售；工业控制计算机及系统销售；会议及展览服务；仪器仪表销售；机械设备销售；电子产品销售；办公用品销售；数据处理服务；网络设备销售；工程管理服务；信息技术咨询服务；工程造价咨询业务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；认证咨询；节能管理服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：基础电信业务；第一类增值电信业务。

（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，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制

类项目的经营活动。)”。荣大科技主要为客户提供募投项目可行性研究等服务，具备提供本次公开发行相关咨询服务的服务能力。

该项目服务内容为论证和编写募集资金投资项目的可行性研究报告、协助发行人科学地规划募集资金投资项目并顺利完成项目备案等方面的咨询顾问服务，就相关问题提供专业意见。

3、定价方式、实际支付费用、支付方式和资金来源

发行人与荣大科技遵循市场化原则、通过友好协商确定合同价格，资金来源为自有资金，支付方式为银行转款。

截至本发行保荐书出具日，昆仑联通已根据协议约定支付与服务进度相应的咨询服务费用。

(三) 保荐机构核查意见

经核查，保荐机构在本次公开发行项目中，不存在直接有偿聘请其他第三方的行为。

经核查，发行人在本次公开发行项目中，在依法聘请了保荐机构、律师事务所、会计师事务所和资产评估机构等证券服务机构之外，不存在直接有偿聘请其他第三方的行为，聘请上述募投项目咨询机构是为了科学地规划设计募集资金投资项目，发行人以自有资金支付该等款项，该项交易遵循市场化原则、程序合法合规。

经核查，除上述事项外，保荐机构及发行人在本次公开发行项目中不存在其他未披露的直接或间接有偿聘请第三方的行为。保荐机构及发行人前述有偿聘请第三方的行为合法合规，符合中国证监会《关于加强证券公司在投资银行类业务中聘请第三方等廉洁从业风险防控的意见》（证监会公告〔2018〕22号）的相关规定。

九、发行人存在的主要风险

通过尽职调查，东方投行认为发行人在生产经营中面临如下主要风险：

(一) 服务质量风险

公司主要客户以制造、互联网、金融等行业的头部客户为主，其 IT 系统庞大，技术架构复杂，对 IT 基础架构安全性、稳定性、高效性要求很高。IT 服务的及时性、有效性是服务质量的重要体现。若公司未能在各个环节保障服务质量而出现服务质量问题甚至质量纠纷，将可能导致公司声誉受损及客户流失，从而对公司未来的经营发展产生不利影响。

（二）供应商集中的风险

报告期内，公司前五名供应商采购金额分别为 71,313.60 万元、85,003.09 万元和 83,131.51 万元，占当期采购总额的比例分别为 51.32%、48.60%和 46.82%，其中向第一大供应商微软直接采购金额占采购总额的比例分别为 12.66%、14.57%和 14.82%，采购集中度相对较高。公司上游主要的原厂商均为国内或国际知名的软硬件原厂商，公司与其均保持长期稳定的合作关系，但是如果未来主要供应商经营状况发生不利变化，或与公司合作关系紧张，导致其不能按时、保质、保量地供货，可能造成公司采购资源供应短缺，进而对公司经营造成不利影响。

（三）业务规模扩大引致的管理风险

报告期内，公司的营业收入分别为 165,078.99 万元、206,705.99 万元和 213,445.01 万元，业务规模逐年递增。随着公司业务规模的扩大，公司规模日益增大、组织结构日益复杂，这对公司管理层的经营管理能力和公司的内部控制体系提出了更高的要求和挑战。如果公司管理层不能根据资本市场和业务发展的需要及时提高自身经营管理能力并优化经营管理体系，将直接影响公司的经营效率和发展速度。

（四）市场竞争风险

公司所处的 IT 服务行业发展迅速，市场容量大，参与竞争的企业较多，单个市场参与者在市场所占份额较低，客户分布分散，行业内主要企业在重点服务领域及区域等方面具有各自的特点及优势。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。

（五）产品代理授权被取消或不能续约的风险

公司以咨询方案为驱动、产品交付为体现，为客户提供 IT 基础架构解决方

案及产品。公司依托于原厂商的软硬件产品，原厂商的产品授权是公司业务发展的基石。目前公司作为微软、Adobe、VMware、BMC 等知名原厂商代理商，与多家原厂商建立了良好的业务合作关系。随着公司经营规模的不断扩大，公司向主要原厂的采购规模也同步扩大，公司与主要原厂的合作也越来越紧密。但是，如果未来因原厂内部代理政策重大调整、或是国际贸易摩擦进一步加剧、或是公司的服务支持能力无法满足原厂的要求、或是公司与原厂出现争议或纠纷等原因导致公司被软硬件产品原厂取消授权资质从而无法持续取得新增产品线授权或已有产品线授权被取消或到期无法续期的情形，将对公司的业务经营造成重大不利影响。

（六）不能及时把握客户需求变化风险

随着云计算、大数据等新兴技术的深化应用，IT 基础架构建设的复杂程度显著提升，客户对其自身的 IT 需求提出了更高的要求，要求服务商具有强大的 IT 需求综合问题定位能力及相关技术储备。如果公司不能准确把握行业发展趋势，以市场与客户需求为导向，有针对性地进行技术储备、加大人才引进力度、提升服务水平及积极拓展市场，客户需求的变化将可能降低公司的市场份额，影响公司的市场地位和综合竞争力。

（七）应收账款坏账风险

报告期各期末，公司应收账款账面余额分别为 36,256.45 万元、62,774.13 万元和 57,217.81 万元，占同期营业收入的比例分别为 21.96%、30.37%和 26.81%，其中 1 年以内应收账款占总余额的比例分别为 97.80%、97.40%和 96.64%，应收账款周转率分别为 6.01 次/年、4.46 次/年以及 3.80 次/年。未来随着经营规模持续扩大，在信用政策不发生改变的情况下，期末应收账款余额仍会保持较大金额，如果公司不能逐步提高应收账款管理水平，将有可能出现应收账款持续增加、回款不及时甚至出现坏账风险，从而对公司经营成果造成不利影响。

（八）人工成本风险

报告期内，公司支付给职工以及为职工支付的现金分别为 12,749.08 万元、14,457.42 万元和 14,176.10 万元，金额较大。IT 服务行业是智力密集型行业，人才是行业发展的核心要素之一。随着经营规模的进一步扩张，公司人员数量尤其

是研发及技术人员数量将进一步增加。此外，行业内专业人才尤其是高端技术人才较为短缺，公司为吸引优秀人才需要不断加大人工成本开支。因此，未来人员工资水平持续上涨将导致公司成本费用不断上升，从而对公司的经营业绩造成一定不利影响。

（九）毛利率下滑风险

报告期内，公司综合毛利率分别为 15.32%、13.36% 和 14.06%，2022 年度毛利率较 2021 年度下降 1.96 个百分点。随着未来行业竞争加剧，技术变革加快等因素的影响，如果公司不能适应市场变化，不能满足市场及客户需求，短期内无法将上游厂商价格波动传导给下游客户，从而导致发行人毛利率存在进一步下降的风险，进而对公司盈利水平产生不利影响。

（十）税收优惠政策变化风险

发行人全资子公司北京自胜、上海昆仑联通为高新技术企业，享受高新技术企业 15% 所得税的优惠税率，如果国家上述税收优惠政策发生变化，或者公司未能持续获得高新技术企业资质认定，则可能面临因税收优惠减少或取消而降低盈利水平的风险。

（十一）技术迭代风险

随着大数据、云计算、物联网、人工智能等新兴技术的快速发展，IT 服务行业的技术更新迭代不断加快、技术门槛逐渐提高；因此，公司必须时刻关注前沿技术的发展动态，深刻把握技术发展趋势，以市场发展和客户需求为导向，持续提高前沿技术应用能力与自主创新能力。未来如果公司不能继续保持技术创新，及时响应市场和客户对先进技术和新产品的需求，将对公司持续盈利能力和财务状况产生影响。

（十二）技术人才流失风险

IT 服务行业是智力密集型行业，行业内企业对人才争夺较为激烈，对专业技术人员依赖性强、人员流动率高、知识结构更新快。随着公司业务进一步发展，对人才的需求将不断增加。若公司不能及时完善激励机制、薪酬体系与晋升制度，将会导致技术人才的流失，从而影响公司竞争力，并将对公司业务规模的扩大造成不利影响。

（十三）发行失败风险

本次发行的结果将受到证券市场整体情况、投资者对公司价值的判断、对本次发行方案的认可程度等多种内、外部因素的影响。由于当前投资者对发行人价值的判断尚不能准确预测，因此仍存在本次发行认购不足或未能达到上市条件而发行失败的风险。

（十四）公司治理风险

公司自成立以来，逐步建立健全了法人治理结构，制定了适应企业现阶段发展的内部控制体系。公司各项管理制度的执行需要经过实践检验，公司治理和内部控制体系也需要在生产经营过程中逐步完善。随着公司的快速发展，公司的业务范围和经营规模将不断扩大，对公司治理将提出更高的要求，未来若公司内部管理不适应发展需要，则将影响公司持续、稳定、健康的发展。

（十五）实际控制人不当控制的风险

本公司控股股东及实际控制人为胡衡沅先生。本次发行前，胡衡沅先生持有公司股份 2,425.68 万股，直接控制公司 33.69% 的股份，同时胡衡沅先生作为公司股东昆仑合伙的执行事务合伙人，间接控制公司 14.97% 的股份，合计控制公司 48.66% 的表决权。此外，胡衡沅先生作为公司的董事长兼总经理，对公司的经营发展和各项决策具有重大影响。若公司实际控制人不当行使其权力，则可能会影响本公司业务经营及损害中小投资者权益。

（十六）募集资金投资项目实施的风险

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、周期长，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，将会给募集资金投资项目的预期效果带来较大影响。

（十七）净资产收益率下降及每股收益被摊薄的风险

公司公开发行股票前总股本为 7,200 万股，本次拟公开发行不超过 2,400 万股，发行后总股本不超过 9,600 万股。本次发行完成后，公司的净资产和总股本将提高，而募集资金投资项目尚需一定的建设期才能逐步产生经济效益，因而公

司在短期内存在净资产收益率下降以及每股收益被摊薄的风险。

十、保荐机构关于发行人发展前景的评价

（一）发行人所处行业的发展前景

1、市场规模不断增长

数字化转型已成为企业发展的必然趋势，国务院发布的《“十四五”数字经济发展规划》指出：“到 2025 年，数字经济迈向全面扩展期，数字经济核心产业增加值占 GDP 比重达到 10%，数字化创新引领发展能力大幅提升，智能化水平明显增强，数字技术与实体经济融合取得显著成效，数字经济治理体系更加完善，我国数字经济竞争力和影响力稳步提升”。在企业数字化转型的过程中，IT 服务贯穿从前端咨询到后端运营的各个环节，根据北京软件和信息服务业协会《2020 年中国 IT 基础架构运维市场研究报告》预计，中国 IT 服务市场与发达国家的差距正在加速缩小，整体市场规模将在 2023 年达到 12,273.7 亿元，2020-2023 年的年复合增长率为 12.4%。

2、服务模式持续变革

随着数字化转型的不断深入，企业在数字化转型过程中对 IT 服务的需求正由技术层面拓展到业务的经营管理层面，这将为 IT 服务商带来新的挑战，咨询能力的不足将导致 IT 服务商处于人海战术、利润率低的被动局面，无法向高端价值链转移。在此背景下，IT 服务提供商的服务模式将持续变革，具有多品牌、跨平台、复杂架构的整体 IT 解决方案将更加盛行，IT 服务提供商对厂商的产业链整合能力、对业界先进的产品技术掌握水平以及对复杂架构的运营经验积累将是未来关键的竞争优势。

3、市场集中度逐渐提升

IT 服务领域经过多年发展，已基本形成少数规模较大的全国性企业和大量规模较小的区域性企业在内的竞争格局，但总体竞争格局仍然较为分散，市场集中度较低。市场竞争的趋势使得少数全国性企业凭借其技术和服务、行业知识和经验、品牌知名度和客户资源等方面的先发优势，进一步提高市场占有率，保持领先优势，而区域性中小企业将逐步在竞争中被淘汰，市场集中度将逐步提升。

（二）发行人的竞争优势

1、行业经验优势

经过多年的发展，公司积累了一定的 IT 服务经验，并建立起成熟、高效的内部业务流程和业务管理平台，上游对接大量 IT 厂商，下游覆盖众多客户群体的不同 IT 需求。现有业务平台具备足够的标准化、流程化和快速响应能力，可以迅速捕捉和跟踪客户 IT 需求，进行快速优选和匹配，形成多种推荐方案供客户选择。公司奉行以客户为中心，通过整合厂商、合作伙伴和自身资源，为客户提供优质的产品和服务，实现解决方案交付的业务理念，灵活满足客户多样化需求。行业沉淀的能力和经验，为公司在每一阶段发展中较为准确的把握市场机遇，对市场变化做出快速反应，准确制定关键性经营战略决策上提供了有效保障。

2、长期积累的客户资源优势

公司是一家专业的 IT 基础架构解决方案提供商，面向不同行业客户，针对企业不同发展阶段的 IT 基础架构建设需求，提供 IT 基础架构解决方案、IT 运维服务和 IT 增值供货。报告期内，公司累计服务客户超过 4,500 家，覆盖制造、互联网、金融等行业，包括宝马、大众、蔚来、特斯拉、字节跳动、京东、百度、阿里、利星行等国内外知名企业。公司不同行业的典型客户如下：

行业领域	典型客户			
制造				
互联网				
金融				
服务				

在客户资源方面，首先，公司凭借长期不懈得进行客户需求分析及技术支持，与现有用户的黏性不断增强，并进一步拓展现有客户的增量需求；其次，现有用户的口碑及推介，也可以为公司带来新的业务增长；除此之外，公司基于对过往用户服务的经验，通过对典型客户进行分析，并建立完备的用户档案和用户需求模型，可以帮助公司更好地挖掘和分析用户的需求特点，从而有助于公司开拓新的行业客户。

3、覆盖广泛的供应商资源优势

公司致力为客户提供灵活多样的专业服务，满足企业运营多厂商、跨平台、传统及云架构复杂 IT 环境所需的规划、部署、运营和管理需求。公司与国内外众多知名厂商保持稳定合作关系，包括微软（Microsoft）、威睿（VMware）、华睿泰（Veritas）、甲骨文（Oracle）、红帽（Red Hat）、弘协网络（F5）、派拓网络（Palo Alto）、深信服、盛庞卡（Splunk）、博思软件（BMC）、捷并思（JetBrains）、奥多比（Adobe）、戴尔（Dell）等，并建立了完整的产品体系，覆盖众多产品线的产品，具备服务器、存储设备、网络设备、操作系统、数据库、中间件和开源软件等多厂商、跨平台的一站式综合服务能力。

4、技术及创新优势

公司深耕 IT 服务行业多年，先后取得 ISO20000 信息技术服务管理体系认证和 ISO27001 信息安全管理体认证，符合 ITSS 信息技术服务运行维护三级标准，并通过 CCRC 信息系统安全集成服务三级资质认证、CCRC 信息安全风险评估服务三级资质认证和 CCRC 信息安全应急处理服务三级资质认证。截至本报告期末，公司在数字化办公、云计算、信息安全等方面取得软件著作权 125 项；此外，公司拥有研发及技术人员 336 人，接受过国内外原厂技术培训并获得相关认证的工程师累计达到 170 余人，接受过 ITIL、PMP、CISSP 等培训并获得资质认证的工程师累计达到 40 余人。

一方面，公司着力于建设完整的产品体系，打造覆盖广泛的产品生态链，与众多国内外知名厂商保持长期稳定的合作关系，通过整合业界先进的产品技术，为行业客户提供领先的解决方案。另一方面，公司的客户多为制造业、互联网、金融等行业的大中型企业，普遍具有 IT 结构复杂度高、业务模式更新快等特点；公司坚持以客户需求为导向，积极融入客户的新业态、新模式，能够及时为客户提供适用不同应用场景的 IT 基础架构解决方案。与此同时，随着数字经济的发展，企业数字化转型过程中对 IT 服务的需求正由技术层面拓展到业务的经营管理层面；公司深入调研市场动态和客户需求，及时调整自身研发创新计划，能够为客户提供端到端的、场景化、智能化、一体化的综合解决方案。

十一、审计基准日后主要经营状况

财务报告审计基准日至本发行保荐书签署日之间，公司经营状况良好，公司主营业务、经营模式、税收政策、市场环境未发生重大变化，公司董事、监事、高级管理人员保持稳定，未出现对公司经营能力产生重大不利影响的事项，也未出现其他可能影响投资者判断的重大事项。

十二、对本次证券发行的推荐意见

综上所述，本保荐机构在进行充分尽职调查、审慎核查的基础上，认为：发行人经营独立、运行规范、经营业绩良好、内控有效，具备了《公司法》《证券法》《北交所注册管理办法》《北交所上市规则》等法律法规和规范性文件规定的向不特定合格投资者公开发行股票并在北交所上市的各项条件。发行人本次募集资金投资项目符合国家产业政策要求，项目实施后有助于促进发行人持续快速发展，为投资者带来相应回报。因此，本保荐机构同意保荐北京昆仑联通科技发展股份有限公司本次公开发行股票并在北交所上市。

（以下无正文）

(本页无正文，为《东方证券承销保荐有限公司关于北京昆仑联通科技发展股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并在北京证券交易所上市之发行保荐书》签署页)

项目协办人： 远露冬： 远露冬 2024年6月23日

保荐代表人： 周飞飞： 周飞飞 2024年6月23日

嵇登科： 嵇登科 2024年6月23日

保荐业务部门负责人： 郑睿： 郑睿 2024年6月23日

内核负责人： 尹璐： 尹璐 2024年6月23日

保荐业务负责人： 崔洪军： 崔洪军 2024年6月23日

法定代表人、首席执行官： 崔洪军： 崔洪军 2024年6月23日

董事长： 金文忠： 金文忠 2024年6月23日

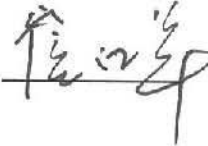
保荐机构： 东方证券承销保荐有限公司 2024年6月23日



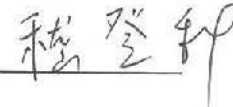
保荐代表人专项授权书

北京证券交易所

兹授权我公司周飞飞、嵇登科作为保荐代表人，按照有关法律、法规和规章的要求，负责北京昆仑联通科技发展股份有限公司向不特定合格投资者公开发行股票并上市项目的保荐工作。

法定代表人（签字）： 崔洪军： 

保荐代表人（签字）： 周飞飞： 

嵇登科： 


东方证券承销保荐有限公司
2024年6月23日