



关于优刻得科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
的审核中心会议补充意见落实函之回复

保荐机构（主承销商）



北京市朝阳区建国门外大街1号国贸大厦2座27层及28层

上海证券交易所：

贵所于 2019 年 9 月 11 日出具的《关于优刻得科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心会议补充意见落实函》（上证科审（审核）[2019]530 号）（以下简称“审核中心意见落实函”）已收悉。优刻得科技股份有限公司（以下简称“优刻得”、“发行人”、“公司”）与中国国际金融股份有限公司（以下简称“保荐机构”）、北京市君合律师事务所（以下简称“发行人律师”）、立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）等相关方对审核中心会议补充意见落实函所列问题进行了逐项核查，现答复如下，请予审核。

如无特别说明，本答复使用的简称与《优刻得科技股份有限公司科创板首次公开发行股票招股说明书（申报稿）》中的释义相同。

审核中心意见落实函所列问题	黑体（加粗）
审核中心意见落实函所列问题的回复	宋体（不加粗）、 楷体（加粗）
中介机构核查意见	宋体（不加粗）

目录

问题一：	3
问题二：	5
问题三：	12
问题四：	18
问题五：	22

问题一：

请发行人结合主要产品降价、成本上升、互联网行业整体增速放缓以及云计算市场竞争激烈等因素，以及上述因素是否为未来一段时间的持续性趋势，进一步说明 2019 年以及以后年度是否存在业绩持续下滑乃至持续亏损的风险、预计持续的时间以及短期内有无好转的迹象，在招股说明书“重大事项提示”的突出位置予以充分明确的披露，并进行风险揭示。请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

答复：**一、对问询问题的答复**

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、净利润持续下滑的相关风险及对持续经营的影响”中修改补充披露如下：

“（一）2019 年上半年发行人净利润大幅度下滑的风险

2016 年度、2017 年度、2018 年度和 2019 年 1-6 月，发行人分别实现净利润**-21,086.20** 万元、**5,927.99** 万元、**7,714.80** 万元和 778.44 万元。2019 年上半年，发行人营业收入同比增速较 2016-2018 年度有所放缓，同时，发行人 2018 年下半年加大资源投入以及主要产品价格下降，导致**2019 年上半年毛利率较 2018 年下降 9.44 个百分点，2019 年上半年净利润同比 2018 年上半年大幅度下降 84.31%**。

报告期内主要财务指标如下：

主要财务指标	2019年1-6月	2018年度	2017年度	2016年度
营业收入（万元）	69,850.08	118,743.32	83,979.97	51,646.84
毛利率	30.04%	39.48%	36.47%	29.07%
净利润（万元）	778.44	7,714.80	5,927.99	-21,086.20
归属于母公司所有者的净利润（万元）	783.93	7,721.23	7,098.30	-20,173.32
扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的净利润（万元）	142.85	7,972.61	4,808.27	-10,087.06
经营活动产生的现金流量净额（万元）	12,691.60	44,641.05	19,326.83	8,778.11

（二）2019 年全年及以后年度发行人业绩持续下滑甚至亏损的风险

导致 2019 年上半年发行人净利润下滑的因素包括主要产品降价、固定资产成本上升、下游互联网行业增速放缓以及云计算市场竞争激烈等因素，上述因素在短期内可能进一步持续，发行人 2019 年全年及以后年度存在业绩持续下滑甚至亏损的风险。

1、主要产品持续降价导致毛利率下降的风险

由于头部云计算厂商为拓展市场份额进行竞争性降价，以及单位资源采购价格下降、规模效应摊薄平均成本等多重因素的影响，云计算产品降价已成为行业内常态化的趋势。报告期内发行人主要产品的价格不断下降，且短期内可能保持这一趋势，使得发行人存在未来毛利率持续下降甚至亏损的风险。

2、固定资产不断增加导致成本上升的风险

2018 年下半年发行人对服务器资源进行较大批量的采购和部署，并配套采购数据中心资源，导致 2019 年上半年的经营设备折旧和数据中心费用占比大幅上升，使得净利润同比下降。未来，随着自建数据中心等募投项目的实施，短期内发行人的固定资产规模预计将进一步上升，新增折旧金额较大，对发行人未来的利润水平将产生不利影响。

3、下游互联网行业增速放缓导致收入增长放缓的风险

近年来，由于 C 端流量红利消退以及行业监管政策变化的影响，云计算下游互联网行业尤其是消费互联网的整体增速逐渐放缓，短期内可能继续维持这一趋势。若未来下游消费互联网增速持续下降，产业互联网（传统企业“互联网+”）拓展不及预期，可能导致发行人的收入增速短期内持续放缓，净利润继续下滑的风险。

4、云计算市场竞争进一步加剧导致发行人市场地位下降的风险

我国云计算市场中，阿里云、腾讯云、中国电信及 AWS 等头部企业已占据大部分市场份额，上述行业巨头背靠集团资源优势，在业务规模、品牌知名度、业务体系、资金实力等方面具有明显优势。近年来云计算市场的竞争不断加剧，根据 IDC 的报告，发行人在中国公有云 IaaS 市场的份额由 2018 年上半年的 4.8% 下降至 2018 年全年的 3.4%。上述市场竞争加剧的趋势短期内可能进一步持续，发行人存在由于激烈竞争导致客户开拓受阻、市场地位下降、净利润持续下滑的风险。

综上，导致 2019 年上半年发行人净利润下滑的因素在短期内可能进一步持续，发行人 2019 年全年及以后年度存在业绩持续下滑甚至亏损的风险。如在此情况下，公司无法获取足够的资金支持进行有效应对从而扭转业绩下滑的情形，公司则会面临无法持续经营的风险。”

二、招股说明书修改及补充披露

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“一、净利润持续下滑的相关风险及对持续经营的影响”中结合主要产品降价、成本上升、互联网行业整体增速放缓以及云计算市场竞争激烈等因素，以及上述因素是否为未来一段时间的持续性趋势进行了补充披露。

三、中介机构核查程序及意见

保荐人与申报会计师主要履行了以下核查程序：（1）获取并复核了发行人的财务报表明细；（2）获取并复核了发行人 2019 年 1-6 月及 2018 年度的主要产品销量与平均单价，主要产品主流配置的实际价格；（3）获取并复核了发行人 2018 年至 2019 年 1-6 月新增服务器清单及折旧金额；（4）获取发行人报告期销售收入明细，分析不同行业客户的收入、利润变化情况，分析下游行业情况对发行人收入、利润的影响；（5）查询公开信息，分析消费互联网、产业互联网、云计算行业未来发展趋势，研究影响发行人利润的因素的未来持续性；（6）获取了云计算行业的研究报告，分析云计算行业竞争情况对发行人业务经营的影响。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：（1）发行人对于其 2019 年以及以后年度是否存在业绩持续下滑乃至持续亏损的风险、预计持续的时间以及短期内有无好转的迹象的说明真实、准确、完整。（2）发行人已在招股说明书重大事项提示中充分进行风险揭示。

问题二：

请发行人结合第一题所列因素，进一步说明“虽然 2019 年 1-9 月及 2019 年全年预计净利润下滑，但是发行人经营情况基本稳定，经营业务和业绩水平处于正常状态，对发行人的持续经营能力不构成重大不利影响”相关表述的具体理由和依据，以及在存在上述因素的情况下，发行人将采取何种措施保持经营稳定。请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、对问询问题的答复

(一) 公司经营情况基本稳定，具备持续经营能力

1、公司经营情况变动具有合理性

(1) 产品价格变动符合市场规律，降价是云计算行业的正常趋势

针对大部分云计算厂商而言，一方面，摩尔定律和提速降费导致服务器、带宽等核心资源的平均单位采购价格下降；另一方面，为应对云计算市场竞争环境变化，其降低产品价格以维护老客户、拓展市场。2018年下半年开始中国云计算厂商开启新一轮降价，经过本轮价格调整后，公司实际执行价格与主要竞争对手基本持平，有利于公司维护现有客户并拓展新客户。

(2) 周期性资产投入导致短期成本上升，符合行业经验

2018年下半年公司加大资源储备力度，经营设备折旧、数据中心费用提升较多，利润下降，与AWS的历史经验相符。上述投入属于云计算企业发展过程中为应对未来业务需求的资源储备，随着2019年上半年公司根据经营情况放缓服务器采购，且2019年业务量仍保持一定增速，同时公司采用提高产品复用率、优化设备部署等措施优化成本，经营设备折旧与数据中心费用占收入比重将趋于合理。

(3) 下游互联网行业增速放缓，导致公司收入增速的变动，与行业变动趋势一致

2019年上半年发行人营业收入增速有所放缓，同比增长32.13%，较2018年的增速下降9.26个百分点。根据中国信息通信研究院2019年5月发布的《云计算发展白皮书（2019年）》，2019年国内公有云市场同比增速为52.8%（预计），较2018年度的65.2%下降了12.4个百分点。发行人2019年上半年的收入增速变动与行业变动趋势一致。

(4) 行业竞争导致市场份额下降，与发行人自身业务发展策略有关

根据IDC的统计，报告期内公司在国内IaaS市场的份额呈下降趋势，收入增速不及行业巨头，系由于发行人在当前业务发展阶段和商业环境下所选择的自身业务策略导致的结果：①行业巨头的发展重心是快速扩大市场份额，不惜以亏损换收入，通过产品降价、流量导入、资金扶持、生态合作、渠道商等多种方式快速获客，在云计算市场“跑马圈地”；②发行人没有大型集团的资金、生态、品牌支持，依靠私募融资和“自我造

血”开展业务，只能选择在保证一定利润空间的前提下扩大市场份额，导致在业务开展时会受到限制。

但是，在上述的情况下凭借差异化竞争优势，发行人依然实现的收入的快速增长，主要客户高度稳定，不断导入新客户。报告期内发行人的营业收入分别为 51,646.84 万元、83,979.97 万元、118,743.32 万元和 69,850.08 万元，2017 年至 2019 年上半年收入同比增速分别为 62.60%、41.39%和 32.13%，收入增速虽然在下降，但增速绝对值依然保持较高水平。

2、各方面事实和数据表明公司的经营情况基本稳定

(1) 公司的核心业务数据处于正常状态

公司 2019 年上半年消费 ID 数量为 11,770 个，较 2018 年同比、环比均呈上升趋势；2019 年上半新增消费 ID 数量为 4,410 个，同比大幅上升 81.11%；2019 年上半消费 ID 的留存率为 92.13%，呈持续上升趋势。

(2) 公司主要客户保持高度稳定，新客户不断引入

2018 年前十大客户中仅一家未进入 2019 年上半年前十大名单，2019 年上半年前十大客户合计收入较 2018 年上半年前十大客户收入增长 24.40%。同时，公司通过云分发产品及混合云等产品发展下游行业头部大型客户，如 VIVO、趣头条、美团点评、快手等，新客户不断增加。

(3) 公司核心团队稳定

公司实际控制人、高级管理人员、核心技术人员持续主导公司日常经营、研发工作，公司核心团队保持稳定。

(4) 公司技术研发稳定

公司在报告期内专注 IaaS、PaaS 技术研发，专利数稳定增长，2019 年 1-6 月共 13 件发明专利申请取得发明专利证书，同期另有 8 件发明专利申请取得国家知识产权局的授权登记通知。同时，截至 2019 年 6 月 30 日公司研发人员为 539 人，与截至 2018 年 12 月 31 日人数相当。

(5) 公司财务状况稳定

2019 年 1-6 月，公司经营活动现金流入约 6.78 亿元，经营活动产生的现金流量净

额约 1.27 亿元，拥有充足的经营性现金净流入，此外，截至 2019 年 6 月 30 日，发行人期末现金及现金等价物余额约 8.71 亿元，现金储备稳定。

3、公司具备持续经营能力

(1) 主要客户保持高度稳定，是公司持续经营的重要保障

云计算业务主要面对企业客户（即 to B 模式），不同于面向终端客户（即 to C 的模式）的业务模式，企业客户的平台粘性很高，收入贡献稳定。用户粘性高，客户核心业务的处理、数据存储、网络分发等均依赖于云平台，业务迁移至其他平台将导致业务中断，迁移成本很高；用户收入贡献稳定，一旦用户开始上云，通常会持续地购买云计算资源进行消费，具有比较稳定的收入贡献。2019 年上半年，发行人的主要客户依然保持高度稳定，该部分客户是发行人收入的主要来源，是公司持续经营能力的重要保障。

(2) 现阶段微利或亏损符合行业发展规律，公司未来将实现规模盈利

对比 AWS、阿里云等云计算行业巨头的发展历程，发行人目前处于扩大规模效应，不断吸引新客户、留存老客户的阶段，该阶段的企业通常处于微利或者亏损的阶段，因资产投入而产生的短期利润率下降是正常、合理的，符合行业的一般发展规律。未来基于市场的分散化原则进行差异化竞争可以有效形成自身规模效应，随着增值服务的导入、合作伙伴生态的建立，将实现规模盈利。

(3) 传统企业上云，公司具有相当的差异化市场空间

随着传统企业上云，未来市场将更加分散，公司有相当的差异化市场空间：

①参照国外成功市场经验，类似于发行人的中立云服务商的业务增长依然快速，与巨头共存，具备相当的市场空间

在全球的公有云市场，虽然三大巨头亚马逊 AWS、微软 Azure 和谷歌占据了主导的市场营收地位，但在产品差异化和区域差异化的场景之下，中立云计算服务商仍能为客户提供更优质的服务，并占据一定的市场份额。根据《IPIP 全球云服务报告中》，在欧美市场的活跃 IP 用户占比统计中，亚马逊 AWS（占比 48%）、微软 Azure（占比 12%）和谷歌（占比 11%）排在前三位，中立云服务商 OVH 和 DigitalOcean 排在第四、五位，活跃 IP 占比分别为 9% 和 7%，在细分的市场为客户提供服务。

②相较于海外，国内的公有云 IaaS 市场将更加分散，为中立云厂商带来足够的市场空间

不同于海外市场，在未来国内的云计算市场中，市场格局将更趋于分散，类似发行人的中立云计算厂商较海外同类型企业的市场空间会更大，具体原因如下：A、国内企业的 IT 基础能力较弱，对定制化和服务的依赖较高；B、云计算行业巨头的生态与用户形成竞争关系，客户避免使用有潜在竞争关系的公有云；C、传统企业上云过程中，行业云是主要形式，传统软件时代多数行业 IT 供应商格局处于分散状态，大型公有云厂商很难通过投资、战略合作等方式完全占领市场；D、多云部署推进云计算服务商间的客户双向流动。

③传统企业上云，公司具备更强的差异化竞争优势，有相当的市场空间

传统企业、政企客户的上云需求快速提升，市场前景广阔。未来传统企业上云过程中，国内公有云 IaaS 市场的格局将继续保持分散，同时传统企业高度重视服务能力、数据安全性、架构稳定性，对价格不敏感，发行人凭借服务能力、直销模式和中立性的特点，更具备差异化的竞争优势和市场空间。

近年来，发行人针对传统企业客户需求推出混合云业务服务，整体提升用户经营效率，使混合云产品在新零售、智能制造等转型互联网+的传统行业中得到普遍推广。发行人通过混合云切入大量传统行业的重要客户，获得其较高的认可，报告期内混合云收入持续快速增长。未来发行人将持续加大混合云业务的投入，撬动混合云这潜力巨大的云计算市场，推动公司主营业务快速发展。

此外，发行人根据实际经营情况，逐条对照《上海证券交易所科创板股票上市审核问答（二）》（上证发〔2019〕36号）中提醒的十种情形，并结合下游行业发展情况、云计算行业竞争情况以及发行人2019年上半年核心业务、财务数据等因素行比对分析，发行人不存在《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答（二）》（上证发〔2019〕36号）之问题13所指的对发行人持续经营能力构成重大不利影响的情形。

综上所述，公司经营情况变动具有一定合理性，公司经营情况基本稳定，经营业务和业绩水平处于正常状态，业务仍保持较快增长，云计算行业空间较大，因此全年预计净利润下滑对发行人的持续经营能力不构成重大不利影响。

（二）公司积极开拓市场，持续开发新产品，不断优化成本，保持经营稳定

1、积极开拓市场

未来，随着部分受监管影响的下游行业如游戏等逐步恢复增速，带动公有云收入的增长以外，短期内公司将积极拓展新的下游行业和客户，长期内产业互联网将成为公司收入增长的新动能。

（1）短期积极拓展新的下游行业和客户

公司为应对近期市场增速放缓，竞争加剧的情况，主要策略包括：①发力互联网腰部客户。公司发力月消费 1 万元至 100 万元之间的客户，凭借优质贴身服务、灵活的产品能力和敏捷的开发能力，形成一定的差异化优势，与行业巨头错位竞争。②深耕传统企业细分领域。公司短期内重点选取零售、运营商、政府以及面临互联网化转型的制造业为拓展方向，并以混合云、私有云为切入点逐步拓展业务。③拓展海外云计算业务。公司将重点为中国出海企业提供产品和服务，并根据客户的需求进行海外节点部署，提升单个节点的业务容量，加强轻量化部署能力。④加强与运营商的合作。公司将强化与中国移动的合作，双方以合营方式向客户提供云服务。⑤增强政企客户的开发。公司将打造适用于政府各种场景的云产品，如把握政企在网络数据安全方面的需求，通过安全屋产品促进数据流通。

（2）长期传统企业上云领域带来新的市场空间

长期来看，传统企业、政企客户的上云需求快速提升，市场前景广阔，根据中国信通院的预测，从 2017 年到 2025 年全球产业物联网连接数将实现 4.7 倍的增长，年化增速超过 20%。未来传统企业上云过程中，国内公有云 IaaS 市场的格局将继续保持分散，在云化过程中，大型公有云厂商很难通过投资、战略合作等方式完全占领市场。同时传统企业高度重视服务能力、数据安全性、架构稳定性，对价格相对不敏感。发行人凭借服务能力、直销模式和中立性的特点，更具备差异化的竞争优势和市场空间。

2、持续开发新产品

公司专注 IaaS、PaaS 产品研发，未来将不断迭代更新现有产品并推出全新产品：

2019 年 9 月，公司推出“快杰”云主机，作为最新一代云主机产品，“快杰”采用最新一代 Intel CPU，运算性能较上一代提升了 15%；同时采用自研的网络增强技术，网络

转发功能达到上一代云主机的 10 倍；存储采用 RDMA（远程数据直接存取）云盘技术，吞吐性能最高提升了 48 倍，网络与存储性能在业界达到领先。

公司安全屋产品不断落地。安全屋产品支持数据源之间的共享和对外开放，目前累计已有 500 多个数据需求方使用过平台，产品先后迭代多个版本，支持平台化部署及私有化部署。下一阶段，公司计划持续迭代优化安全屋产品特性，利用在厦门、上海市政府项目的成功经验和示范效应重点拓展政府数据开放市场。

公司还在重点研发 AI Workflow（工作流），涵盖数据采集、数据处理、算法探索、在线训练、在线服务等环节，实现人工智能厂商基础平台服务的全流程覆盖，其中重点投入开发人工智能算法探索功能，即根据客户需求匹配开源算法、进行算法预训练和模型效果评估，新产品将与现有 AI 在线服务（UAI）、AI 训练服务（UAI Train）整合，以解决方案的形式推出。

3、不断优化成本，提升资源利用率

（1）短期通过控制新增服务器采购和整合数据中心资源进行成本优化

2019 年上半年开始发行人进一步控制服务器和数据中心等资源的采购，未再进行大规模的投入，目前发行人为解决服务器资源利用率不足的问题采取的措施包括：①控制服务器采购，控制 2019 年下半年服务器及数据中心资源的新增采购，充分利用现有设备，提高服务器经营效率；②业务在线迁移，整合优化利用率不足的服务器及对应的数据中心资源，减少所租用机柜的空余机位，提高机柜整柜的利用率，同时提升带宽等资源复用率，有效进行短期成本优化。

（2）中期通过提升技术运营能力及优化采购策略提升资源利用率

未来几年内，发行人将着力通过以下措施提升盈利能力：1）不断提升专项技术和运营能力，通过精确的监控和规模化的调度迁移能力，提高服务器的运营效率，降低产品实际成本；2）随着成本管理经验丰富，发行人将充分结合经营运维数据，优化采购策略，将服务器硬件机型数量进一步减少，从而可以增加同一种通用型硬件设备的采购规模，降低采购单价，同时也减少因不同配置的服务器机型的资源储备而带来的利用率不足。

（3）长期通过数据中心全租赁向租建结合模式转型，控制数据中心费用

从长期发展来看，发行人计划建设内蒙古乌兰察布数据中心项目，从原先的数据中心全租赁模式转向租建结合的模式，有效降低数据中心费用占营业收入的比重。

综上所述，公司计划通过开拓市场、加大研发投入、不断优化成本等方式应对市场竞争，构建公司竞争优势，保持经营稳定。

二、招股说明书修改及补充披露

不涉及。

三、中介机构核查程序及意见

保荐人与申报会计师主要履行了以下核查程序：（1）获取并复核了发行人 2019 年 1-6 月及 2018 年度的主要产品销量与平均单价，主要产品主流配置的实际价格；（2）获取并复核了发行人 2018 年至 2019 年度新增服务器清单及折旧金额；（3）查询公开信息，分析消费互联网、产业互联网、云计算行业未来发展趋势，研究影响发行人利润的因素的未来持续性；（4）获取发行人报告期前十大客户销售明细，分析客户变化情况；（5）获取了发行人 2019 年获取专利的情况；（6）获取了发行人 2018 年末及 2019 年 6 月 30 日研发人员名单，分析了研发人员数量变化情况；（7）获取并复核了发行人的财务报表明细；（8）获取了云计算行业的研究报告，分析了云计算行业的特性及行业内其他公司的发展历程情况；（9）了解发行人拓展新的下游行业和新的客户的具体安排和计划，目前的落实情况和效果；（10）了解发行人新技术、新产品的特性、目前开发情况及未来应用情况；（11）获取公司服务器成本优化清单及公司优化整合 IDC 资源的计划及执行情况。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：（1）发行人对于其 2019 年 1-9 月及 2019 年全年预计净利润下滑，但是经营情况基本稳定，经营业务和业绩水平处于正常状态，对发行人的持续经营能力不构成重大不利影响的分析说明真实、准确、完整；（2）发行人对其为保持经营稳定而采取措施的说明真实、准确、完整。

问题三：

请发行人就核心业务系统存在缺陷做重大事项提示，并进一步说明将采取何种切实有效的整改措施。请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、对问询问题的答复

（一）请发行人就核心业务系统存在缺陷做重大事项提示

发行人已在“重大事项提示”之“五、关于核心业务系统存在不足的说明”中充分披露核心业务系统存在的不足。具体如下：

五、关于核心业务系统存在不足的说明

云计算控制台和计费系统是客户消费订单管理平台，是发行人核算消费金额的数据来源，是公司重要的业务和财务信息系统。报告期内，发行人存在计费系统变更流程中上线申请审批记录缺失、未对应用层、数据库层、操作系统层用户权限进行定期梳理并形成文档记录和数据库层尚未开通日志审计功能等核心业务系统的不足。相关不足的具体情况、产生原因以及整改情况已在本招股说明书“第六节业务和技术”之“一、发行人主营业务情况”之“（三）发行人的主要经营模式”之“7、云计算控制台与计费系统的控制情况”中进行了披露。

如未来相关补偿性控制措施未能继续得到有效执行且相关系统不足未能得到有效整改，上述核心业务系统的不足可能会对发行人未来的经营数据和财务数据的准确性产生影响。

（二）进一步说明将采取何种切实有效的整改措施

报告期内，发行人存在计费系统变更流程中上线申请审批记录缺失、未对应用层、数据库层、操作系统层用户权限进行定期梳理并形成文档记录和数据库层尚未开通日志审计功能等核心业务系统的不足。

发行人已针对上述不足采取了部分切实有效的整改措施，并将进一步采取整改措施进行优化。具体如下：

1、关于计费系统变更流程中上线申请审批记录缺失

（1）相关不足产生的原因

发行人系统迭代较为迅速，因此报告期内存在少量上线记录审批口头上通过的情况，也存在由于员工离职等情况造成的记录缺失。

（2）整改措施及实施效果

发行人已针对上述不足完成整改。自 2019 年 1 月 1 日开始，公司内部已经实行对系统变更上线进行全量审批，研发人员单次变更前会在 Gitlab（版本控制系统）中提交申请，由账号计费平台产品部副经理进行审核确认，每月底编制《计费系统变更审批表》，由测试人员和账号计费平台产品部副经理在《计费系统变更审批表》上手签确认，并由账号计费平台产品部副经理最终归档保管。

整改后，发行人 2019 年以来计费系统变更的全量审批记录均妥善保管，未发现存在遗漏或者未经审核的情况。发行人已完成对上述不足的整改，整改后的相关控制实施是有效的。

2、关于未对应用层、数据库层、操作系统层用户权限进行定期梳理并形成文档记录

（1）相关不足产生的原因

对应用层、数据库层、操作系统层用户权限进行定期梳理并形成文档记录的控制目标是及时发现不相容职责未分离的情况。发行人管理层可以通过核查相关文档，以确定权限管理人员是否进行了相关梳理工作并是否对发现的问题并进行解决。发行人虽未定期梳理用户权限并形成文档记录，但通过跳板机账号都与员工明确对应并全程记录操作日志，数据库层面只授权计费系统高级管理人员少量数目账号的方式，能达到防止恶意篡改数据的要求。因此报告期内发行人未定期梳理用户权限并形成文档记录。

（2）整改措施及实施效果

发行人自 2019 年以来每季度安排账号计费平台产品部副经理对应用层、数据库层、操作系统层的用户权限进行全量梳理，通过将各层用户权限清单与在职员工岗位清单进行比对梳理形成《账号权限清单审批表》，《账号权限清单审批表》经基础平台产品中心总监签字确认后存档并保管。

整改后，发行人定期梳理用户权限并形成文档记录。发行人经过权限和账户梳理，将账号权限与岗位角色进行了匹配，确保了相关人员岗位职责分离。发行人内审部门检查每季度编制的《账号权限清单审批表》，确认《账号权限清单审批表》由基础平台产品中心总监签字确认后存档。发行人已完成对上述不足的整改，整改后的相关控制实施是有效的。

3、关于数据库层尚未开通日志审计功能

(1) 相关不足产生的原因

发行人在上线时进行评估测试，发现开启数据库日志审计功能方案对数据库性能有比较明显的损耗，因此没有开启数据库层的日志审计功能。

(2) 将采取的整改措施及实施计划

1) 开启数据库层日志审计功能的整改计划

发行人将根据业务量和系统的开发进度，在计费系统开发方面做进一步的优化，持续评估、测试并优化相关方案，在保持系统稳定的基础上，适时开启数据库日志审计功能，将由数据库日志审计功能开启对计费系统性能产生的影响降至最低。

预计时间表如下：

时间	事项	完成节点
2019年12月31日	数据库日志审计方案设计	确定数据库日志审计的方案，评估可行性
2020年6月30日	压力测试及调优	对所有业务模块进行压力测试，根据测试结果对计费系统进行优化调整
2020年11月30日	容量规划测试	数据库容量规划和测试
2020年12月31日	功能开启	正式开启数据库日志审计

2) 目前采取的补偿性控制措施

开通数据库层的日志审计功能之前，公司已在报告期内实施跳板机日志功能，并定期复核日志，作为数据库层未开通日志审计功能的补偿性控制。综合跳板机日志及复核的补偿控制和业务流程控制的综合设计实施和整改，公司有效减低了数据库日志开启和复核的控制风险，且有独立于计费系统和云计算控制台系统研发的安全团队每季度对跳板机日志所记录的用户行为合理性进行检查梳理，形成检查结果《跳板机日志季度审查表》，未发现用户违规操作，此项系统控制的不足在报告期内未影响发行人经营业务和财务数据。

4、报告期内采取的其他内控措施

上述三点不足的整改措施为发行人对系统控制的整改措施。系统控制是公司核心业务和财务报告控制体系中重要但不唯一的控制，系统控制结合关键业务流程控制保障了

经营和业务数据的真实、完整和准确。

针对核心业务系统的上述三点不足，除前述相关整改措施和补偿性控制外，公司通过严格实施完善的对账机制、多维度确认的收入核算制度、系统稳定性定期测试、客户反馈机制等方面的内控措施，确保收入确认的谨慎性和合理性，确保系统核算数据与实际业务的统一。

（三）针对核心业务系统存在不足的具体情况和整改措施的补充披露

发行人已在“第六节业务和技术”之“一、发行人主营业务情况”之“（三）发行人的主要经营模式”之“7、云计算控制台与计费系统的控制情况”中充分披露核心业务系统存在的不足和发行人采取的整改措施。具体如下：

（8）核心业务系统存在的不足和发行人的整改情况

云计算控制台和计费系统是客户消费订单管理平台，是发行人财务核算消费金额的数据来源，是公司重要的业务和财务信息系统。报告期内，发行人存在计费系统变更流程中上线申请审批记录缺失、未对应用层、数据库层、操作系统层用户权限进行定期梳理并形成文档记录和数据库层尚未开通日志审计功能等核心业务系统的不足。

1) 关于计费系统变更流程中上线申请审批记录缺失的不足及整改情况

发行人系统迭代较为迅速，因此报告期内存在少量上线记录审批口头上通过的情况，也存在由于员工离职等情况造成的记录缺失。

发行人已针对上述不足进行整改。自 2019 年 1 月 1 日开始，公司内部已经实行对系统变更上线进行全量审批，并对相关文档归档管理。

整改后，发行人 2019 年以来计费系统变更的全量审批记录均妥善保管，未发现存在遗漏或者未经审核的情况。

2) 关于未对应用层、数据库层、操作系统层用户权限进行定期梳理并形成文档记录的不足及整改情况

报告期内，发行人通过跳板机账号都与员工明确对应并全程记录操作日志，数据库层面只授权计费系统高级管理人员少量数目账号的方式，达到防止恶意篡改数据的要求，避免不相容职责未分离的情况，因此未定期对应用层、数据库层、操作系统层用户权限进行梳理并形成文档记录。

发行人已针对上述不足进行整改，自 2019 年以来每季度对应用层、数据库层、操作系统层的用户权限进行全量梳理，通过将各层用户权限清单与在职员工岗位清单进行比对梳理形成《账号权限清单审批表》，《账号权限清单审批表》经基础平台产品中心总监签字确认后存档并保管。

整改后，发行人 2019 年以来定期梳理用户权限并形成文档记录，相关人员岗位职责分离，相关文档妥善存档。

3) 关于数据库层尚未开通日志审计功能的不足及整改情况

发行人在上线时进行评估测试，发现开启数据库日志审计功能方案对数据库性能有比较明显的损耗，因此没有开启数据库层的日志审计功能。

发行人已在报告期内实施跳板机日志功能，并定期复核日志，作为数据库层未开通日志审计功能的补偿性控制。并且，公司内部有独立于计费系统和云计算控制台系统研发的安全团队每季度对跳板机日志所记录的用户行为合理性进行检查梳理，形成检查结果《跳板机日志季度审查表》，未发现用户违规操作。

发行人将根据业务量和系统的开发进度，在系统开发方面做进一步的优化，持续评估、测试并优化相关方案，在保持系统稳定的基础上，适时开启数据库日志审计功能，将由数据库层开通日志审计功能对数据库性能产生的影响降至最低。发行人预计 2020 年底正式开启数据库日志审计功能。

4) 报告期内采取的其他内控措施

针对核心业务系统的上述三点不足，除前述相关整改措施和补偿性控制外，公司通过实施及时完善的对账机制、收入核算的多维度确认、系统稳定性定期测试、客户反馈机制等方面的内控制度的严格实施，确保收入确认的谨慎性和合理性，确保系统核算数据与实际业务的统一。

二、招股说明书修改及补充披露

发行人已在“重大事项提示”之“五、关于核心业务系统存在不足的说明”中充分披露核心业务系统存在的不足。

发行人已在“第六节业务和技术”之“一、发行人主营业务情况”之“（三）发行人的主要经营模式”之“5、云计算平台与计费系统”中充分披露核心业务系统存在的不足和发

行人采取的整改措施。

三、中介机构核查程序及意见

保荐机构和申报会计师针对发行人核心业务系统存在的不足和整改情况进行核查，经核查：

发行人已在“重大事项提示”之“五、关于核心业务系统存在不足的说明”中充分披露核心业务系统存在的不足。相关披露信息真实、准确、完整。

发行人已在“第六节业务和技术”之“一、发行人主营业务情况”之“（三）发行人的主要经营模式”之“5、云计算平台与计费系统”中充分披露核心业务系统存在的不足和发行人采取的整改措施。相关披露信息真实、准确、完整。

保荐机构和申报会计师核查了报告期内云计算控制台和计费系统的运行情况，并核查了相关不足的整改措施和实施情况。经核查，保荐机构和申报会计师认为发行人针对计费系统变更流程中上线申请审批记录缺失和未对应用层、数据库层、操作系统层用户权限进行定期梳理并形成文档记录等不足采取了切实有效的整改措施。

经核查，保荐机构和申报会计师认为，发行人已通过实施跳板机日志功能并定期复核日志的控制作为数据库层未开通日志审计功能的补偿性控制；发行人将根据业务量和系统的开发进度，在计费系统开发方面做进一步的优化，持续评估、测试并优化相关方案，在保持系统稳定的基础上，适时开通数据库日志审计功能，将由开通数据库层日志审计功能对数据库性能产生的影响降至最低。

经核查，报告期内，发行人采取了其他内控措施保障核心业务系统的有效运行。

问题四：

请发行人进一步说明上半年扣非后净利润下滑至 142.85 万元，预计 2019 年 1-9 月扣非后净利润 130-150 万元，2019 年全年净利润 1100-1300 万元的预计基础和具体依据。请保荐机构和申报会计师核查并发表明确意见。

答复：

一、对问询问题的答复

发行人预计 2019 年 1-9 月扣非后净利润 130-150 万元,较去年同期下降 98%~98%, 2019 年度扣非后净利润 1,100-1,300 万元,较去年同期下降 86%~84%。2019 年第三季度预计扣非后微利, 2019 年第四季度预计扣非后净利润上升较快。

2019 年第三季度预计扣非后微利主要由于: (1) 主要私有云项目尚未完成验收; (2) 成本优化措施尚在实施前期, 未取得明显效果; (3) 存在新增订单的测试成本, 如某新闻资讯头部 APP 及爱奇艺的新增需求在 7 月进行线上测试, 但消费均预计 9 月开始, 造成 2019 年 7 月 CDN 成本有所上升, CDN 产品毛利率下降。

2019 年第四季度扣非后净利润上升较快, 主要由于: (1) 预计主要私有云项目验收顺利, 可实现收入约 5,700 万元; (2) 预计随着成本优化计划的执行, 优化成果显著, 可降低成本约 0.06 亿元; (3) 新增需求测试完成, 如上述新闻资讯头部 APP 和爱奇艺于第四季度预计实现收入约 1,800 万元和 500 万元。

总体上, 发行人预计 2019 年下半年扣非后净利润约 0.10~0.12 亿元, 下半年扣非后净利润预计较上半年增长 0.08~0.10 亿元, 经测算, 其中因增量收入导致毛利增长约 0.31 亿元, 因成本优化措施对毛利影响约 0.07 亿元, 其他期间费用、其他收益、营业外收支及所得税费用等较 2019 年上半年增加影响净利润约-0.29 亿元, 综合影响净利润约 0.09 亿元, 影响扣非后净利润约 0.09 亿元(非经常性损益较上半年变动极小, 基本持平)。

上述业绩预计的基础和具体依据如下:

1、预计 2019 年下半年收入同比保持平稳增速, 第四季度主要私有云项目验收顺利

(1) 预计现有客户收入保持稳定增长, 新客户不断拓展引入

①预计现有客户收入保持稳定增长

发行人报告期内客户留存率总体比较稳定, 2019 年上半年的客户次月留存率达到 92.13%, 其中规模以上客户次月留存率达到 95.16%, 处于较高水平。同时, 核心大客户保持高度稳定, 2018 年前十大客户中仅一家未进入 2019 年上半年前十大名单。

现有客户的新增需求可推动发行人收入增长, 2019 年上半年发行人核心大客户收入呈现稳定增长趋势, 2019 年上半年前十大客户合计收入较 2018 年上半年前十大客户

收入增长 24.40%。现有客户的新增需求例如 2019 年第四季度爱奇艺预计新增约 500 万元的 CDN 产品收入，上海幻电信息科技有限公司（B 站）预计新增约 180 万的公有云产品收入，发行人合理预计现有客户可在 2019 年下半年收入保持稳定增长。

②新客户有望不断拓展引入

发行人通过不断拓展引入新客户，推动收入增长。2019 年上半年，发行人新增消费 ID 为 4,410 个，较 2018 年上半年同比大幅增加；发行人下半年预计可实现收入的新增客户中，预计某新闻资讯头部 APP 可带来 CDN 产品收入约 2,100 万元、纳斯达克上市资讯平台可带来收入约 700 万元、某大数据存储客户可带来收入约 120 万元。

（2）预计 2019 年第四季度主要私有云项目验收顺利

预计 2019 年第四季度主要私有云项目验收顺利，可实现收入约 5,700 万元。主要包括某世界 500 强通讯集团公司私有云项目可实现收入约 2,600 万元，行业头部大型食品产业集团可实现收入约 1,000 万元、某信息安全客户可实现收入约 500 万元等。

（3）2019 年下半年收入增长推动毛利增长

因现有客户收入稳定增长、新客户引入及私有云项目验收等原因，预计 2019 年下半年收入保持稳定增长，经测算将带来 2019 年下半年毛利较 2019 年上半年上升约 0.31 亿元。

2、成本优化措施预计取得有效成果，2019 年第四季度成果显著

（1）经营设备折旧

业绩预告之经营设备折旧根据发行人存量服务器等设备清单、2019 年下半年服务器等经营设备采购计划以及服务器成本优化的清单测算。

2019 年下半年经营折旧成本实现优化，主要由于：①随着配置及利用率较低的服务器的处置，测算 2019 年第三季度和第四季度经营设备折旧可分别减少约 10 万元和 150 万元；②发行人控制下半年新增服务器采购，2019 年下半年计划新增采购服务器约 2,800 台，与 2019 年上半新增采购 2,218 台服务器基本持平。

（2）数据中心费用

业绩预告之数据中心费用根据发行人 2019 年 1-7 月数据中心费用占相应收入的平均比例并结合数据中心资源优化计划进行测算。

数据中心资源优化计划包括：①业务在线迁移，裁撤利用率不足的机柜，在 2019 年第三及第四季度逐步实现迁移关电机柜 200 架；②逐步裁撤产能相对落后的北京可用区 A；③合理缩减链路带宽，裁撤闲置 IP。随着公司对机柜、IP 及带宽等数据中心资源进行优化，于 2019 年第四季度有望取得显著效果，经测算 2019 年第三季度和第四季度数据中心费用分别减少约 80 万元和 420 万元。

(3) 其他成本：

①CDN 费用：依据发行人 2019 年 1-7 月 CDN 费用占云分发产品收入的平均比例测算。

②私有云成本：依据发行人 2019 年 1-7 月私有云成本占私有云收入的平均比例测算。

③其他业务成本：依据发行人 2019 年 1-7 月其他业务成本占其他业务收入的平均比例测算。

(4) 2019 年下半年成本优化推动毛利增长

依据上述测算，2019 年第三季度与第四季度成本优化措施可带来成本较 2019 年上半年减少约 0.07 亿元，对毛利的影响约为 0.07 亿元。

3、与利润相关的其他主要项目

(1) 职工薪酬：依据发行人当期预计的各月员工人数及平均薪酬水平测算；

(2) 利息收入依据发行人当期购买的理财产品平均规模测算；

(3) 其他收益依据发行人 2019 年 1-7 月的其他收益的平均水平测算。

(4) 根据《集成电路设计和软件产业企业所得税政策的公告》，发行人母公司符合软件企业税收优惠政策，2019 年 7 月 9 日收到 2018 年度预缴企业所得税 527.70 万元，2019 年第三季度预计所得税费用为约-527.70 万元。

依据上述测算，发行人 2019 年下半年期间费用、其他收益、营业外收支及所得税费用等较 2019 年上半年增加约 0.29 亿元，对净利润的影响约为-0.29 亿元。

二、招股说明书修改及补充披露

发行人已在招股说明书“重大事项提示”之“二、业绩预告”中补充披露 2019 年 1-9

月预计净利润变动的原因如下：

其中，2019年1-9月预计扣除非经常性损益后净利润与2019年1-6月基本持平，主要由于：（1）主要私有云项目尚未完成；（2）成本优化措施尚在实施前期，未取得明显效果；（3）存在新增订单的测试成本。

三、中介机构核查程序及意见

保荐机构和申报会计师履行了以下核查程序：（1）了解公司预测营业收入、营业成本的基础、假设及方法，评价公司预测营业收入和营业成本的方法是否合理；（2）获取公司存量服务器等经营设备清单并对存量经营设备折旧进行测算；获取公司8月至12月的服务器等经营设备采购计划表，根据公司预计的经营设备存量及1-7月服务器平均采购单价预计新增经营设备金额，测算当期折旧；获取公司服务器成本优化清单，测算预计提前处置的设备折旧金额。根据上述测算的折旧计算得出本期预测经营设备折旧，对比公司预测本期经营设备折旧是否合理；（3）获取公司优化整合IDC资源的计划，在假设公司可以顺利执行整合计划的前提下，复核预计可节省的成本金额是否合理；（4）根据各类预计收入金额以2019年1-7月各类其他成本对应收入的比例作为系数，重新计算复核除折旧、IDC费用、职工薪酬外的成本预计金额是否合理；（5）获取了发行人部分在手订单合同，潜在订单的测试及商务谈判资料，复核发行人收入预测是否合理；（6）复核发行人利息收入、其他收益及职工薪酬等项目的测算是否合理；（7）获取发行人2019年1-6月整体客户及规模以上客户平均次月留存率。

经核查，保荐机构和申报会计师认为：发行人已明确说明业绩预计的基础及具体依据，业绩预计的方法及结果合理。

问题五：

请发行人按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第41号——科创板公司招股说明书》相关要求，对招股说明书全文表述进一步规范，相关内容进一步精简。“重大事项提示”部分应当以简要语言提醒投资者需特别关注的重要事项。

答复：

一、对问询问题的答复

发行人已按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号——科创板公司招股说明书》相关要求，对招股说明书全文表述进一步进行了规范和精简，并调整了“重大事项提示”部分的相关表述，对需要提醒投资者特别关注的重要事项进行了简明扼要的描述。发行人对招股说明书的相关修改已在《关于申请文件的修订说明》中予以说明，并已随本次审核中心补充意见落实函之回复一并提交。

二、招股说明书修改及补充披露

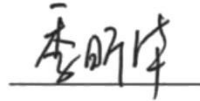
不涉及。

三、中介机构核查程序及意见

不涉及。

（本页无正文，为《关于优刻得科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心会议补充意见落实函之回复》的签章页）

董事长、首席执行官兼总裁、法定代表人：



季昕华

优刻得科技股份有限公司



（本页无正文，为《关于优刻得科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市的审核中心会议补充意见落实函之回复》的签章页）

保荐代表人：

曹宇

曹宇

樊友彪

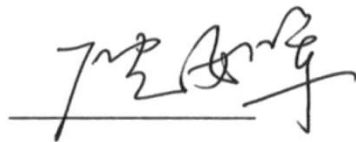
樊友彪



声 明

本人已认真阅读优刻得科技股份有限公司本次审核中心会议补充意见落实函之回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核中心会议补充意见落实函之回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长、法定代表人：



沈如军

