

关于深圳齐心集团股份有限公司 非公开发行股票告知函有关问题的回复

中国证券监督管理委员会：

国信证券股份有限公司（以下简称“保荐机构”）作为深圳齐心集团股份有限公司（以下简称“发行人”、“公司”或“齐心集团”）非公开发行股票的保荐机构，于 2016 年 11 月 1 日收到中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）出具的《关于请做好相关项目发审委会议准备工作的函》（以下简称“告知函”）。公司与保荐机构针对告知函提出的问题，进行了核查和落实，现将有关问题回复如下。

如无特别说明，本回复说明中的简称与《深圳齐心集团股份有限公司 2016 年度非公开发行股票预案（修订稿）》、《保荐人尽职调查报告》等文件中的简称具有相同含义。本回复中部分表格中单项数据加总数与表格合计数可能存在微小差异，均因计算过程中的四舍五入所形成。

请申请人参照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号—招股说明书》的规定补充披露收购标的银澎云计算的历史沿革、主要业务、最近一年及一期业务数据及财务数据、收入构成等相关内容，并补充说明银澎云计算与公司原有业务的协同性、是否具有可持续盈利能力及相关市场风险提示。请保荐机构结合上述事项核查相关风险提示是否充分、信息披露是否准确完整并发表明确意见。

【回复】

一、请申请人参照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号—招股说明书》的规定补充披露收购标的银澎云计算的历史沿革、主要业务、最近一年及一期业务数据及财务数据、收入构成等相关内容

公司参照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号—招股说明书》对股本形成及演变、主要业务情况、业务和财务数据、收入构成的披露要求，对银澎云计算相关信息补充披露如下：

（一）银澎云计算的历史沿革

1、2013 年 9 月 11 日成立

银澎云计算系经深圳市市场监督管理局（以下简称“深圳市监局”）核准于 2013 年 9 月 11 日设立的股份有限公司。公司设立时其住所为深圳南山区南新路向南海德大厦 A 座 10 楼 1002H，法定代表人为彭荣涛，注册资本为人民币 1,000 万元，经营范围包括：“云计算技术的开发与销售、计算机软件、硬件产品的设计、技术开发和销售、计算机系统集成、网络技术开发与销售；通讯及电子产品的技术开发、销售；信息咨询；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品），经营进出口业务（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）计算机数据处理与分析；网络工程”。

根据中国工商银行编号为深 B00088012 号的《资信证明书》，截至 2013 年 9 月 10 日，银澎云计算已收到其股东深圳市银澎投资控股有限公司、贵州黔创资产管理有限公司、刘煜、李艳佳缴纳的投资款合计人民币 1,000 万元。

银澎云计算于 2013 年 9 月 11 日在深圳市监局办理完毕公司设立登记手续并领取营业执照，公司注册号为 440301107933734，公司名称为“深圳银澎云计算股份有限公司”。公司设立时的股东及股本结构如下：

序号	股东姓名	持有股份数（万股）	持股比例
1	深圳市银澎投资控股有限公司	643	64.3%
2	贵州黔创资产管理有限公司	265	26.5%
3	刘煜	47	4.7%
4	李艳佳	45	4.5%
合计		1,000	100%

2、2015 年 4 月股份转让

2015 年 4 月 13 日，李艳佳、贵州黔创资产管理控股（集团）有限公司分别与冷青、深圳市银澎投资控股有限公司签订了《股份转让协议书》，进行如下股份转让：

转让方	受让方	转让股份数额（万股）	占总股本比例
李艳佳	冷青	45	4.5%
贵州黔创资产管理控股（集团）有限公司	深圳市银澎投资控股有限公司	100	10%

注：2014 年 12 月，贵州黔创资产管理有限公司更名为贵州省黔创资产管理控股（集团）有限公司

该次股份转让的转让价格均为 1 元/股。该次股份转让完成后，公司的股东及股本结构如下：

序号	股东姓名	持有股份数（万股）	持股比例
1	深圳市银澎投资控股有限公司	743	74.3%
2	贵州黔创资产管理控股（集团）有限公司	165	16.5%
3	刘煜	47	4.7%
4	冷青	45	4.5%
合计		1,000	100%

3、2015 年 10 月股份转让

2015 年 10 月 27 日，刘煜、贵州黔创资产管理控股（集团）有限公司与深圳市银澎投资控股（集团）有限公司、深圳前海云众创想投资管理有限公司签订了《股份转让协议书》，进行如下股份转让：

转让方	受让方	转让股份数额（万股）	占总股本比例
刘煜	深圳市银澎投资控股（集团）有限公司	47	4.7%
贵州黔创资产管理控股（集团）有限公司	深圳前海云众创想投资管理有限公司	165	16.5%

注：2015 年 8 月，深圳市银澎投资控股有限公司更名为深圳市银澎投资控股（集团）有限公司。

该次股份转让的转让价格均为 1.5 元/股，该次股份转让完成后，公司的股东及股本结构如下：

序号	股东姓名	持有股份数（万股）	持股比例
1	深圳市银澎投资控股（集团）有限公司	790	79%
2	深圳前海云众创想投资管理有限公司	165	16.5%
3	冷青	45	4.5%
合计		1,000	100%

4、2015 年 11 月股份转让

2015 年 11 月 13 日，冷青与深圳市银澎投资控股（集团）有限公司、深圳前海云众创想投资管理有限公司签订了《股份转让协议书》，进行如下股份转让：

转让方	受让方	转让股份数额（万股）	占总股本比例
冷青	深圳市银澎投资控股（集团）有限公司	10	1%
冷青	深圳前海云众创想投资管理有限公司	35	3.5%

该次股份转让的转让价格为 1.5 元/股，该次股份转让完成后，公司的股东及股本结构如下：

序号	股东姓名	持有股份数（万股）	持股比例
1	深圳市银澎投资控股（集团）有限公司	800	80%
2	深圳前海云众创想投资管理有限公司	200	20%
合计		1,000	100%

5、2016 年 2 月 25 日增加注册资本

银澎云计算股东大会于 2016 年 2 月 25 日作出决议，同意公司注册资本增加到人民币 2,000 万元，新增注册资本人民币 1,000 万元以公司未分配利润转增（各股东按持股比例转增），即深圳市银澎投资控股（集团）有限公司转增 800 万元，深圳前海云众创想投资管理有限公司转增 200 万元。

深圳市银澎投资控股（集团）有限公司、深圳前海云众创想投资管理有限公司于 2016 年 2 月 25 日重新签署了公司章程，就增加注册资本事宜对章程相关条款进行了修订。

银澎云计算于 2016 年 2 月 25 日在深圳市监局办理完毕该次增加注册资本事宜的全部公司变更登记手续。

该次增加注册资本完成后，公司的股东及股本结构如下表所列示：

序号	股东姓名	持有股份数（万股）	持股比例
1	深圳市银澎投资控股（集团）有限公司	1,600	80%
2	深圳前海云众创想投资管理有限公司	400	20%
合计		2,000	100%

6、2016年3月16日股份转让

2016年3月16日，深圳市银澎投资控股（集团）有限公司、深圳前海云众创想投资管理有限公司分别与新余中兴达投资合伙企业（有限合伙）、新余新云众投资管理合伙企业（有限合伙）签订《股份转让协议书》，进行如下股份转让：

转让方	受让方	转让股份数额（万股）	占总股本比例
深圳市银澎投资控股（集团）有限公司	新余中兴达投资合伙企业（有限合伙）	1,600	80%
深圳前海云众创想投资管理有限公司	新余新云众投资管理合伙企业（有限合伙）	400	20%

转让价格参考净资产作价为1.86元/股，该次股份转让完成后，公司的股东及股本结构如下表所列示：

序号	股东姓名	持有股份数（万股）	持股比例
1	新余中兴达投资合伙企业（有限合伙）	1,600	80%
2	新余新云众投资管理合伙企业（有限合伙）	400	20%
合计		2,000	100%

上述股权转让系彭荣涛、杨红磊、侯刚等主要交易对方，为降低出售银澎云计算给齐心集团的交易成本，所做的股权平移，追溯到最终自然人股东构成及持股比例均未发生变化，具体情况如下：

（1）银澎控股转移至中兴达

银澎控股出资情况如下：

单位：万元

序号	出资人名称	认缴出资额	出资比例
1	彭荣涛	2,100.00	70.00%
2	杨红磊	900.00	30.00%
合计		3,000.00	100.00%

中兴达出资人及出资比例如下：

万元

序号	出资人名称	合伙人类型	认缴出资额	出资比例
----	-------	-------	-------	------

1	彭荣涛	普通合伙人/执行事务合伙人	2,100.00	70%
2	杨红磊	有限合伙人	900.00	30%
合计			3,000	100.00%

(2) 前海云创转移至新云众

前海云创出资情况如下：

单位：万元

序号	出资人名称	认缴出资额	出资比例
1	银澎控股	360.00	36.00%
2	侯刚	250.00	25.00%
3	丁连国	175.00	17.50%
4	王素云	100.00	10.00%
5	孙莹	100.00	10.00%
6	丁耸立	15.00	1.50%
合计		1,000.00	100.00%

新云众出资比例如下：

单位：万元

序号	出资人名称	合伙人类型	认缴出资额	出资比例
1	彭荣涛	普通合伙人/执行事务合伙人	252.00	25.20%
2	侯刚	有限合伙人	250.00	25.00%
3	丁连国	有限合伙人	175.00	17.50%
4	杨红磊	有限合伙人	108.00	10.80%
5	王素云	有限合伙人	100.00	10.00%
6	孙莹	有限合伙人	100.00	10.00%
7	丁耸立	有限合伙人	15.00	1.50%
合计			1000.00	100.00%

前海云创将所持股份转让给新云众时，银澎控股所持有的出资额，按照银澎控股两位自然人股东彭荣涛、杨红磊出资比例，转让至彭荣涛和杨红磊直接持有。

7、2016年4月27日股份转让

2016年3月24日，中兴达、新云众及彭荣涛、杨红磊、侯刚与齐心集团签署了《深圳齐心集团股份有限公司与新余中兴达投资合伙企业（有限合伙）、新余新云众投资管理合伙企业（有限合伙）及彭荣涛、杨红磊、侯刚关于深圳银澎云计算股份有限公司之股权收购协议》。

银澎云计算于2016年3月31日召开股东大会审议通过了《关于齐心集团支付现金购买公司100%股份交易方案的议案》等相关议案，同意按照股权收购协议约定的条款和条件将银澎云计算100%股份转让给齐心集团。

银澎云计算于 2016 年 4 月 5 日向深圳市市场监督管理局南山局办理完毕企业类型变更的工商登记手续，银澎云计算由股份公司变更为有限责任公司。

2016 年 4 月 27 日，银澎云计算向深圳市市场监督管理局南山局办理完毕该次股权转让的工商变更登记手续。该次股权转让完成后，银澎云计算的股东及股权结构如下：

单位：万元

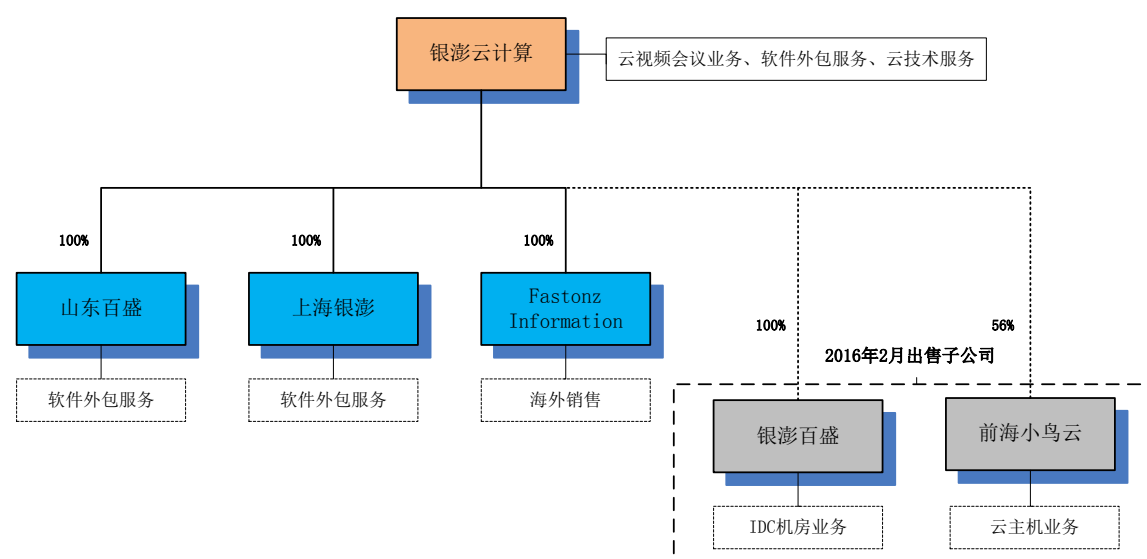
股东姓名或名称	出资金额	持股比例
深圳齐心集团股份有限公司	2,000	100%
合计	2,000	100%

截至 2016 年 5 月 16 日齐心集团已向新余中兴达投资合伙企业（有限合伙）、新余新云众投资管理合伙企业（有限合伙）支付股权转让款合计 28,000 万元。

（二）标的公司出售子公司银澎百盛、前海小鸟云的相关情况

1、出售银澎百盛、前海小鸟云的原因

银澎云计算原有业务，如下图：



银澎云计算原有业务体系包含云视频会议业务、软件外包服务、云技术服务、IDC、云主机等业务。云视频业务和软件外包服务属于“轻资产”业务，主要成本为人工成本，标的公司的“好视通”云视频会议系统在业内具有较高的市场知名度，目前处于快速发展阶段。IDC、云主机业务板块属于“重资产”型业务，需要持续发生大额的固定资产购置建设支出，目前尚处于建设期，业务发展模式尚未成熟，收入、利润占比较低，未来盈利能力具有不确定性。上述两块业务相

互独立，经营团队、运营模式均不相同，银澎云计算管理层决定将 IDC、云主机业务在内的“重资产”业务板块进行剥离。同时齐心集团从“大办公”战略出发，为满足企业级客户的办公需求，计划收购的标的也是云视频会议业务和软件外包服务。因此银澎云计算将银澎百盛和前海小鸟云出售给彭荣涛控制的其他公司，齐心集团对银澎百盛、前海小鸟云的 IDC 和云主机业务也不存在后续收购计划。

2、2016 年 2 月，银澎云计算出售银澎百盛、前海小鸟云的基本情况

2016 年 2 月 15 日，银澎云计算股东大会作出决议，同意将银澎云计算持有的前海小鸟云 56%的出资额转让给银澎百盛。2016 年 2 月 21 日，银澎云计算股东大会作出决议，同意将银澎云计算持有的银澎百盛 100%出资额转让给银澎控股。

2016 年 2 月 19 日，银澎云计算与银澎百盛签署了股权转让协议，根据上述股权转让协议，前海小鸟云 56%出资额转让价格参考其 2015 年末账面价值作价为 1,344 万元，上述转让已于 2016 年 2 月 24 日在深圳市市场监督管理局办理完毕工商变更登记手续。截至 2016 年 7 月 31 日，上述股权转让款项已支付完毕。

2016 年 2 月 21 日，银澎云计算与银澎控股签署了股权转让协议，根据上述股权转让协议，银澎百盛 100%出资额转让价格参考其 2015 年末账面价值作价为 1,036 万元，上述转让已于 2016 年 2 月 26 日在潍坊市工商行政管理局办理完毕工商变更登记手续。截至 2016 年 2 月 29 日，上述股权转让款项已支付完毕。

3、出售银澎百盛、前海小鸟云对银澎云计算的影响

（1）出售银澎百盛、前海小鸟云不会对银澎云计算的业务产生不利影响

银澎云计算主要业务为云视频会议业务，属于应用软件开发业务类型，银澎百盛和前海小鸟云提供的 IDC 机房服务和云主机服务，属于基础硬件设施资源服务的范畴，两者在业务模式、客户对象、成本构成等方面都有较大差异。出售银澎百盛、前海小鸟云不会对银澎云计算的业务产生影响，具体如下：

① 银澎百盛、前海小鸟云从事云计算基础设施资源业务，是云计算行业的通用基础资源，而云视频会议业务属于应用软件开发

银澎百盛从事的 IDC 机房业务和前海小鸟云从事的云主机业务，均属于云计算 IaaS 层（基础设施即服务）的范畴，业务内容为向客户提供主机、服务器托管、存储和网络资源在内的 IT 基础设施租用服务，需要机房建筑、服务器、机

柜等大额固定资产投入和带宽采购支出，人工成本占比较小，属于“重资产”业务类型，其客户集中在互联网行业，通过客户提供服务器、带宽、CPU、内存、硬盘等资源，实现其软件的部署和应用，由于其提供资源的一般性，各种类型的应用软件均可能采购相应服务，云视频会议业务只是众多上层软件应用之一。

② 银澎云计算云视频会议业务所需资源均从阿里云采购，不依赖于银澎百盛和前海小鸟云

银澎云计算云视频会议业务所需基础设施硬件服务均向阿里云进行采购，这是由云视频会议的业务需求和银澎百盛、前海小鸟云的具体产品特点决定的：云视频会议由于业务需要满足客户在全国范围内不同个地点发起同步会议的需求，要求供应商服务器遍布全国主要区域节点，同时云视频会议对服务器主机的计算能力要求不高，因此银澎云计算主要向阿里云等提供标准化服务的大型 IaaS 服务商采购基础设施服务；银澎百盛的 IDC 数据中心位于山东潍坊，主要服务对象为在山东地区有设立互联网节点的公司，不能满足云视频会议服务器节点遍布全国的要求，而前海小鸟云业务主要面对的是对计算性能有较高要求的客户，可以提供定制化的服务，而云视频会议本身对计算性能要求不高，由阿里云提供一站式采购更有性价比优势。

综上，剥离的两家公司业务是提供云计算的基础设施资源，具有行业通用性，与云视频会议业务具有显著区别，也不是云视频会议业务运营的必要组成部分。出售银澎百盛、前海小鸟云不会对银澎云计算的业务产生不利影响。

(2) 出售银澎百盛、前海小鸟云不会对银澎云计算经营业绩产生重大影响

2015 年，银澎百盛、前海小鸟云营业收入合计 1,598.12 万元，占合并报表比例为 15.41%；净利润合计-81.80 万元，占合并报表比例为-3.62%。

2016 年 1-2 月，银澎百盛、前海小鸟云营业收入合计 314.10 万元，占合并报表比例为 20.84%；净利润合计-30.72 万元，占合并报表比例为-19.09%。

因此，出售银澎百盛、前海小鸟云不会对银澎云计算经营业绩产生重大影响。

(3) 出售银澎百盛、前海小鸟云不影响银澎云计算的管理团队及核心人员和实际控制人

银澎云计算出售两家子公司采用的是股权转让，整体剥离的方法，云视频会议业务的管理团队及核心人员仍任职于银澎云计算，不会受到影响。出售两家子

公司也不会导致实际控制人发生变更。

（三）银澎云计算的主要业务情况

1、银澎云计算主要业务情况

银澎云计算业务包含云视频会议业务、软件开发外包服务和云技术服务三部分，其中云视频会议业务是银澎云计算的主要业务类型和未来重点发展方向。现对云视频会议业务重点说明如下：

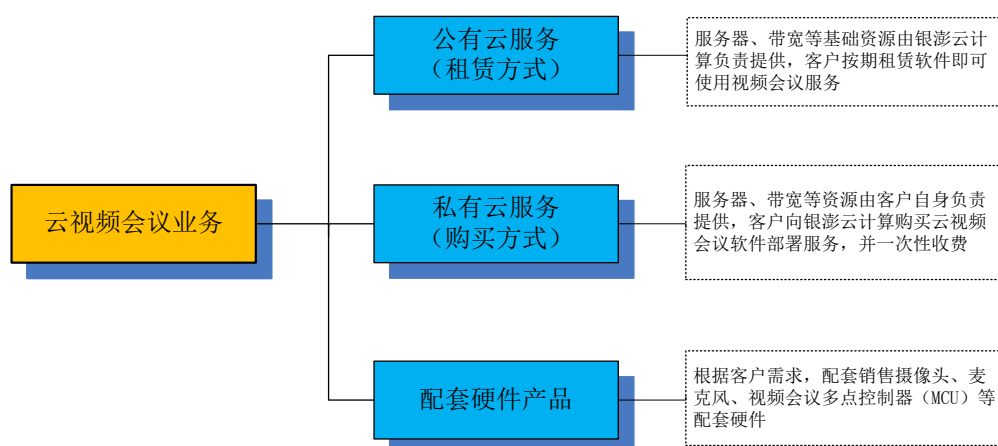
（1）云视频会议业务承接自华视瑞通

标的公司的云视频会议业务基础和“好视通”品牌均承接自深圳市华视瑞通信息技术有限公司（以下简称“华视瑞通”）。华视瑞通由彭荣涛、侯刚、王素云于2009年12月共同出资设立，是国内较早开展云视频会议相关业务并进行云视频会议相关技术研发的企业之一，实际控制人为彭荣涛。华视瑞通的主营业务为云视频会议业务，拥有“好视通”商标和云视频会议相关的多项软件著作权。

2013年9月，彭荣涛等人协商决定设立银澎云计算，将银澎云计算作为整合其名下云计算行业相关企业的主体，以求提升业务规模和综合服务能力，增强市场竞争力。银澎云计算成立后，华视瑞通的云视频会议相关业务、核心人员及“好视通”商标逐步转移至银澎云计算。华视瑞通原有核心管理团队和业务、技术人员入职银澎云计算后，由王素云带领技术团队对云视频会议相关技术进行更新版本的研发，以银澎云计算的名义对新研发的技术申请注册了16项软件著作权和2项外观设计专利，形成了银澎云计算自身的核心知识产权。同时2015年7月，华视瑞通将拥有的“好视通”商标转让给银澎云计算，完成了云视频会议业务的完全转移。2016年3月，华视瑞通已经启动注销程序，目前正处于注销进程中。

（2）云视频会议业务的具体情况

云视频会议业务具体包括三方面的内容：公有云服务、私有云服务和配套硬件销售，均依托行业知名的“好视通”品牌进行销售，具体情况如下：



① 公有云服务（租赁方式）

公有云服务由银澎云计算提供服务器及相应带宽资源，客户根据会议同时参会人数，向银澎云计算购买账户，选择高清/标清，同时最大通讯路数、屏幕文档共享等附加功能的不同标准后，以包年/包季/包月形式租用服务后，即可享受即租即用的云视频会议服务。公有云服务具有租赁即使用的特点，客户无需自己购买和搭建会议服务器，也无需购买服务器涉及的网络带宽，也免去了系统维护的大量工作。

好视通云视频会议产品可以应用于商务会议、远程培训、远程教学、远程招聘、商业文档共享等多种场景。客户接入方式有多种选择，可以通过 PC、笔记本电脑、手机、视频会议设备接入，支持 Windows、安卓、苹果等多种系统，客户只需要下载“好视通”相应软件产品，输入账号、密码即可获得云视频会议服务，实现与全球各地团队及客户同步分享语音、视频及数据文件，而会议中视音频数据的传输、处理、信息安全等复杂技术由好视通云会议平台为使用者全程提供保障。针对目前网络视频会议普遍存在的视频清晰度低，沟通效果不好的问题，好视通高清云会议平台率先采用国际最领先的 H.264+视频编码，视频清晰度可达 720P 及 1080P 最高标准。同时好视通平台同时接入视频会议账户数可以达到万人级别，能够满足大型会议的需求。

综上，好视通云视频会议产品具有成本低、移动化、维护费用低、使用场景多、大容量等特点。

② 私有云服务（购买方式）

针对金融机构、政府和军事单位等对安全和私密性有较高要求的客户，银澎云计算主要向其提供私有云系统服务。私有云软件服务区别于公有云服务，是软

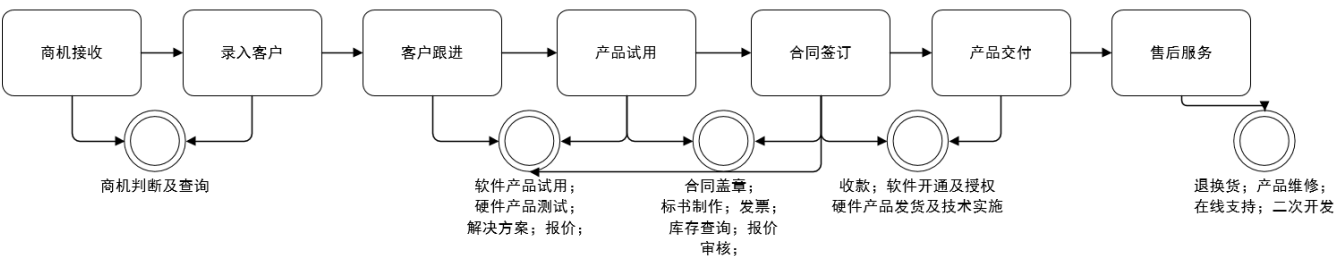
件部署于客户自身机房的服务器，而不是使用位于阿里云机房的服务器。由于客户能够掌控自身服务器的使用状况，同时私有云客户通常使用自身部署的专网（如军队网络）或向运营商购买的专线，与外界互联网（Internet）实现了物理隔离；且好视通产品通过自主开发的 FVCP 体系（好视通视频通讯安全保护体系），对视频会议系统采用了多种信息加密技术，因此私有云软件产品能够保障客户通讯信息的安全性。同时，银澎云计算已取得开展业务所必须的许可及认证，为金融机构、政府和军事单位提供产品和服务的过程不涉密，满足合法合规性的要求。

私有云客户根据所需同时接入数量，标清/高清性能等，按账户数买断软件的使用权并一次性付费，后续如果需要增加账户数量或升级软件版本，再另行签约付费。

③ 硬件配套销售

针对公有云客户和私有云客户，公司根据其需求，配套向其销售麦克风、摄像头、视频会议多点控制器（MCU）、好视通视频会议终端等配套硬件产品，上述硬件产品由银澎云计算委外加工贴牌形式进行生产，配合软件产品进行销售。

2、云视频会议的业务流程图



3、云视频会议业务的主要经营模式

业务类型	采购模式	研发/生产模式	销售模式
公有云服务	主要成本为研发人员的薪酬、无形资产摊销等，对外采购为向阿里云采购服务器、带宽资源，占比较低	产品形式为软件服务，研发支出以人员薪酬为主，形成云视频会议相关软件著作权，后续仍需要对产品持续进行迭代研发更新	通过互联网广告、400电话、参加行业展会等方式拓展客户资源，客户以包年/包季/包月等方式进行租赁使用好视通云视频会议服务。公司一次性收取费用，按照使用期限进行分摊计入收入
私有云服务	主要成本为研发人员		通过互联网广告、400

	的薪酬、无形资产摊销等,不需要对外进行采购		电话、参加行业展会等方式拓展客户资源,业务人员将好视通云视频会议软件部署在客户自身服务器体系内,验收完成后一次性收费并确认收入
配套硬件销售	委托第三方 OEM 厂商进行贴牌代工生产	产品形式为摄像头、麦克风、云视频会议多点控制器 (MCU) 等硬件产品,研发人员完成产品研发设计后,委托 OEM 厂商进行贴牌代工生产	根据客户需求,向公有云客户和私有云客户配套销售硬件产品,客户验收完成后一次性收费并确认收入

4、主要客户情况

2015 年及 2016 年 1-9 月,银澎云计算云视频会议业务前五大客户情况如下:

单位: 万元

年度	客户名称	销售金额	销售内容	占营业收入比例
2016 年 1-9 月	齐心集团	179.25	私有云软件服务 视频会议硬件	1.62%
	第二名	64.10	私有云软件服务	0.58%
	第三名	59.22	私有云软件服务	0.53%
	第四名	55.78	私有云软件服务 视频会议硬件	0.50%
	第五名	54.02	私有云软件服务 视频会议硬件	0.49%
	合计	412.37	-	3.72%
2015 年	第一名	67.21	私有云软件服务 视频会议硬件	0.65%
	第二名	47.87	公有云软件服务 视频会议硬件	0.46%
	第三名	47.01	私有云软件服务	0.45%
	第四名	33.35	私有云软件服务 视频会议硬件	0.32%
	第五名	25.90	私有云软件服务 视频会议硬件	0.25%
	合计	221.34	-	2.13%

注: 除齐心集团外,银澎云计算董事、监事、高级管理人员和核心技术人员及主要关联方,不存在在上述客户中拥有权益的情况。

(四) 银澎云计算最近一年及一期业务数据及财务数据及收入构成情况

1、银澎云计算最近一年及一期业务数据情况

2015 年及 2016 年 1-9 月，云视频会议主要业务数据及银澎云计算期末在手合同情况如下：

（1）公有云客户续费率情况

银澎云计算 2015 年及 2016 年 1-9 月，各季度公有云客户续费率情况如下

项目	2015 Q1	2015 Q2	2015 Q3	2015 Q4	2016 Q1	2016 Q2	2016 Q3
公有云客户续费率	71.78%	74.80%	79.74%	82.59%	72.33%	75.24%	71.40%

（2）云视频会议业务新增客户数量情况

银澎云计算各期新增客户数量如下：

项目	2015 年上半年	2015 年下半年	2016 年 1-9 月
云视频会议业务新增客户数量	817	1,372	2,665

（3）期末在手合同情况

2016 年 9 月末，银澎云计算已签订待执行合同金额为 4,235.21 万元，预计在 2016 年 10-12 月可确认收入 3,223.55 万元。

2、最近一年及一期银澎云计算合并报表财务数据情况

2015 年及 2016 年 1-9 月，银澎云计算财务数据如下：

（1）合并资产负债表

单位：万元

项目	2016-9-30	2015-12-31
流动资产：		
货币资金	1,746.75	245.27
应收票据	14.00	-
应收账款	1,519.19	1,457.73
预付款项	1,270.66	72.50
其他应收款	2,696.82	1,808.40
存货	756.37	285.03
其他流动资产	95.50	236.07
流动资产合计	8,099.30	4,105.00
非流动资产：		
固定资产	517.21	1,833.17
在建工程	-	3,912.10
无形资产	352.50	521.99
开发支出	658.44	230.05
长期待摊费用	174.46	190.30
递延所得税资产	16.65	4.24

非流动资产合计	1,719.26	6,691.85
资产总计	9,818.55	10,796.85

注：1、2015 年数据经天健会计师事务所审计，2016 年 1-9 月数据未经审计，下同；

2、银澎云计算自 2016 年 5 月起纳入齐心集团合并报表范围。

（2）合并资产负债表（续）

单位：万元

项目	2016-9-30	2015-12-31
流动负债：		
短期借款	-	1,420.00
应付账款	726.93	2,754.79
预收款项	1,524.56	2,207.00
应付职工薪酬	452.96	512.61
应交税费	534.84	338.49
应付利息	-	2.95
其他应付款	139.06	55.69
其他流动负债	-	64.30
流动负债合计	3,378.35	7,355.83
非流动负债：		
非流动负债合计	-	-
负债合计	3,378.35	7,355.83
股东权益：		
股本	2,000.00	1,000.00
资本公积	-	-
其他综合收益	2.07	0.84
盈余公积	260.33	260.33
未分配利润	4,177.80	2,128.17
归属于母公司股东权益合计	6,440.21	3,389.34
少数股东权益	-	51.69
所有者权益合计	6,440.21	3,441.03
负债及所有者权益总计	9,818.55	10,796.85

（3）合并利润表

单位：万元

项目	2016 年 1-9 月	2015 年度
一、营业总收入	11,077.52	10,369.23
其中：营业收入	11,077.52	10,369.23
二、营业总成本	8,597.81	8,278.33
其中：营业成本	5,286.93	5,358.38
营业税金及附加	98.94	93.55
销售费用	1,181.41	736.86
管理费用	1,911.47	2,011.92
财务费用	53.28	32.65

资产减值损失	65.77	44.97
加：公允价值变动收益	-	-
投资收益	220.28	-
三、营业利润	2,699.99	2,090.91
加：营业外收入	721.46	171.58
减：营业外支出	23.81	4.22
其中：非流动资产处置损失	-	-
四、利润总额	3,397.65	2,258.26
减：所得税费用	371.34	-0.73
五、净利润	3,026.31	2,258.99
其中：归属于母公司所有者的净利润	3,049.63	2,431.30
少数股东损益	-23.32	-172.31
六、每股收益：		
（一）基本每股收益（元）	-	-
（二）稀释每股收益（元）	-	-
七、其他综合收益	1.23	0.84
归属于母公司所有者的其他综合收益	1.23	0.84
归属于少数股东的其他综合收益	-	-
八、综合收益总额	3,027.54	2,259.83
归属于母公司股东的综合收益总额	3,050.86	2,432.14
归属于少数股东的综合收益总额	-23.32	-172.31

（4）合并现金流量表

单位：万元

项目	2016年1-9月	2015年度
一、经营活动产生的现金流量：		
销售商品、提供劳务收到的现金	11,710.54	12,167.42
收到的税费返还	312.41	168.88
收到其他与经营活动有关的现金	9,407.23	2.71
经营活动现金流入小计	21,430.18	12,339.01
购买商品、接受劳务支付的现金	4,242.64	4,176.62
支付给职工以及为职工支付的现金	4,013.81	3,291.38
支付的各项税费	1,156.82	667.83
支付其他与经营活动有关的现金	11,045.51	3,688.81
经营活动现金流出小计	20,458.77	11,824.65
经营活动产生的现金流量净额	971.41	514.36
二、投资活动产生的现金流量：		
收回投资收到的现金	10.00	-
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	-	4.23
取得投资收益收到的现金	-	-

处置子公司及其他营业单位收到的现金净额	2,159.34	-
投资活动现金流入小计	2,169.34	4.23
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	355.75	2,330.34
投资支付的现金	10.00	-
投资活动现金流出小计	365.75	2,330.34
投资活动产生的现金流量净额	1,803.59	-2,326.11
三、筹资活动产生的现金流量：		
吸收投资收到的现金	-	224.00
取得借款收到的现金	-	1,420.00
筹资活动现金流入小计	-	1,644.00
偿还债务支付的现金	1,220.00	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	54.05	21.10
筹资活动现金流出小计	1,274.05	21.10
筹资活动产生的现金流量净额	-1,274.05	1,622.90
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	0.51	-0.90
五、现金及现金等价物净增加额	1,501.46	-189.75
加：期初现金及现金等价物余额	245.29	435.02
六、期末现金及现金等价物余额	1,746.75	245.27

3、银澎云计算收入构成情况

2015 年及 2016 年 1-9 月，银澎云计算营业收入构成情况如下：

单位：万元

业务类型		2015 年		2016 年 1-9 月	
		营业收入	占比	营业收入	占比
主 营 业 务 收 入	云视频会议业务	5,530.37	53.33%	6,359.96	57.41%
	软件开发服务	2,148.90	20.72%	3,117.09	28.14%
	云技术服务	1,286.80	12.41%	761.58	6.88%
	云服务器托管 (IDC、云主机)	968.58	9.34%	838.89	7.57%
其他业务收入		434.58	4.19%	-	-
合计		10,369.23	100.00%	11,077.52	100.00%

注：

- 1、自 2016 年 2 月出售银澎百盛、前海小鸟云后，银澎云计算收入主要由云视频会议业务、软件开发服务、云技术服务构成。
- 2、自 2016 年 2 月银澎云计算出售银澎百盛后，银澎云计算已不再从事 IDC 机房业务。自 2016 年 8 月起，银澎云计算将已签订云主机业务合同执行完毕，不再向前海小鸟云进行采购，也不再从事云主机业务。上表云服务器托管业务（IDC 业务、云主机业务），为银澎云计算剥离的银澎百盛、前海小鸟云两家子公司所经营的主要业务。
- 3、2015 年其他业务收入为子公司上海银澎为客户开发软件产品的配套硬件采购销售收入。
- 4、银澎云计算自 2016 年 5 月起纳入齐心集团合并报表范围。

二、补充说明银澎云计算与公司原有业务的协同性、是否具有可持续盈利

能力及相关市场风险提示

（一）银澎云计算与公司原业务的协同性

1、收购银澎云计算是在“大办公”战略下拓展企业级客户服务能力的重要举措，不属于“跨界”的情形

公司经营办公用品、办公设备业务多年，积累了包括中国移动、国家电网、中石化等在内的上万家企业客户。在传统业务进入成熟期的背景下，公司希望通过拓展业务内容，寻找新的增长点。为此公司制定了“硬件+软件+服务的大办公”业务发展战略，围绕企业级客户的办公需求，提供更为全面的产品和服务。

公司在挖掘客户需求的过程中了解到，客户一直有视频会议的需求，但过去昂贵的 Cisco、Polycom 硬件视频会议设备，让众多中小型企业客户望而却步。随着无线宽带、4G 网络和智能手机等移动终端日渐普及，云视频会议以构建成本低、移动化、维护费用低、使用场景多的特点重新激发了客户的应用需求。在这个背景下，公司决定收购云视频会议行业的领先企业银澎云计算，在契合公司“大办公”发展战略，拓展企业级服务能力的同时，积极响应客户需求，提供云视频会议软件产品及配套硬件服务。

公司收购银澎云计算，实现了业务内容的拓展，但仍属于服务企业级客户、办公业务的范畴，不属于“跨界”情形。

2、均服务于企业级客户，在客户资源上具有业务协同性

齐心集团和银澎云计算均服务于企业级客户，在客户资源上具有业务协同性：

（1）齐心集团在为现有企业级客户提供办公产品的基础上，增加云视频会议产品线，可增强对客户的服务能力，提高现有客户的粘性

齐心集团的主要客户包括中国移动、国家电网、中石化等超大型客户，奔驰、西门子等中大型客户和数以万计的中小微型企业客户，公司将积极向已有客户推荐“好视通”云视频会议业务系列产品，针对不同类型的客户提供不同的解决方案。例如针对中国移动、国家电网、中石化等超大型集团客户，公司将向其推荐私有云软件产品和配套硬件，客户庞大的机构组织，使得从省级区域公司开拓业务，再由点及面，即可取得可观的销售收入。目前，银澎云计算已经与中国移动安徽省公司签订了业务合作协议，向其提供乡镇营销部视频会议软件服务，合同

金额为 75 万元；针对数以万计的中小微型企业客户，“好视通”公有云产品按月付费、使用便利、成本低廉、即租即用的业务特点将充分满足客户的需求。对于奔驰、西门子等中间体量的客户，可以根据实际需要选择公有云或私有云产品。

收购银澎云计算后，齐心集团积极向自身客户推介“好视通”视频会议产品。2016 年 5-9 月份，银澎云计算向齐心集团（作为经销商）销售云视频会议多点控制器（MCU）等硬件产品，金额合计为 179.25 万元。

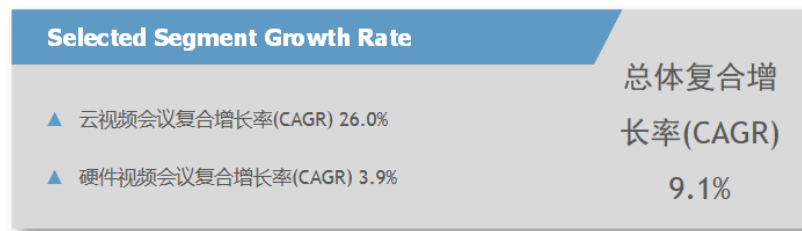
（2）银澎云计算在为现有客户提供云视频会议产品的同时，可拓展对客户提供服务的范围，增加提供办公用品、办公设备等产品

银澎云计算的客户非常分散，广泛分布于互联网、教育培训、建筑建材地产、金融、医疗、传媒、政府、军队等多个行业，客户类型以企业客户为主，对于办公文具、办公设备同样存在需求；此外，银澎云计算部分客户虽然采购云视频会议金额较低，但是经营规模较大，如正大天晴药业集团股份有限公司、巨力索具股份有限公司等，银澎云计算依托“齐心”品牌的市场知名度，也将有助于开拓办公用品、办公设备业务。

（二）银澎云计算具有可持续盈利能力

1、云视频会议行业正处于快速发展期，银澎云计算拥有的“好视通”产品具有突出的行业地位

（1）云视频会议增长势头良好，是行业未来的主要增长点



Source: IDC, 2016

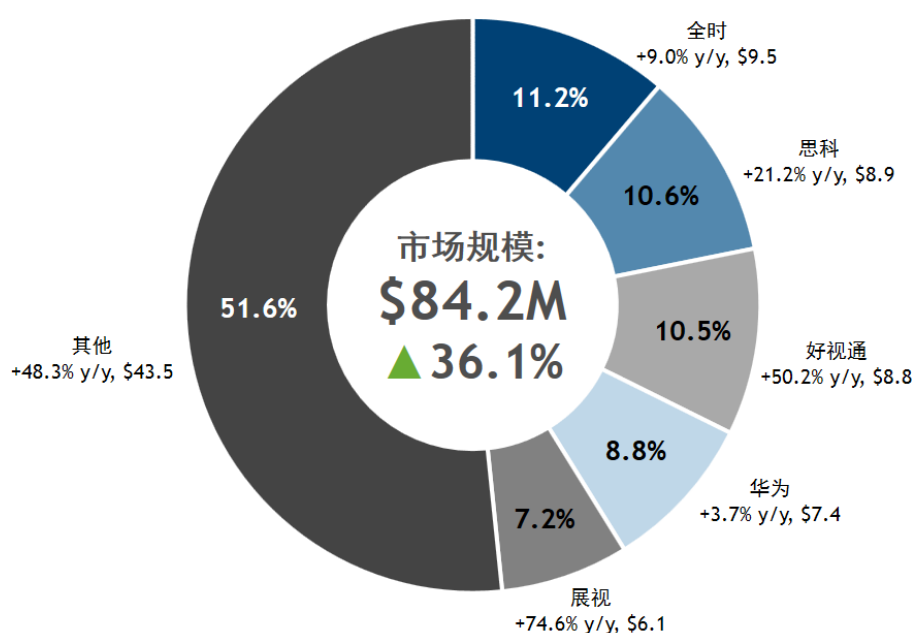
根据国际数据公司（IDC）出具的《中国网络云会议市场预测（2015-2020）》，虽然 2015 年的市场结构仍以硬件视频会议为主，但中国云视频会议市场规模已达到 8,420 万美元，相比 2014 年增长 36.1%，硬件视频会议市场规模同比增长率仅为 5.9%，云视频会议发展速度明显快于硬件会议市场。

从 2015-2020 年的市场增长率来看，云视频会议的年均复合增长率将达到 26.0%，2020 年预计达到 26,760 万美元的市场规模；传统的硬件视频会议复合增长率只有 3.9%，云视频会议将成为视频会议市场的主要增长点。

尽管 2015 年云视频会议市场占比只有 17.1%，但是增长势头良好，预计 2020 年市场占比将达到 35.07%，是行业未来的主要增长点。

（2）银澎云计算拥有的“好视通”产品处于市场领先地位

2015 年中国云视频会议市场份额



注: 2015 厂商份额 (%), 增长率 (%), 和市场规模 (百万美元)
来源: IDC, 2016

根据 IDC 出具的行业研究报告, 2015 年中国云视频会议行业市场规模为 8,420 万美元, 市场份额行业前三为全时、思科和好视通。从具体份额占比看, 前三名市场份额占比分别为 11.2%、10.6%和 10.5%, 份额非常接近。从前三名的同比增速来看, 好视通 2015 年同比增速为 50.2%, 高于全时和思科的业务增长率水平。

综上, 快速增长的行业背景和领先的市场地位, 是银澎云计算业务保持持续盈利能力的有利背景。

2、核心人员保持稳定, 员工利益与公司利益相绑定

(1) 与核心人员签署长期劳动合同

根据《股权收购协议》的约定, 公司收购银澎云计算后, 银澎云计算与其核心创始人彭荣涛、侯刚、王素云签署了《劳动合同》, 约定劳动合同期限至 2021 年 4 月 30 日; 与经公司确认的其他 38 名核心管理团队、技术人员签署了《劳动合同》, 约定劳动合同期限至 2019 年 4 月 30 日。

(2) 银澎云计算员工持股计划

根据《银澎云计算员工持股计划(草案修订稿)》, 参加员工持股计划的人员包括银澎云计算及其下属子公司管理层及核心员工, 合计不超过 40 人, 占银澎云计算截至 2016 年 6 月 30 日在册员工总人数 366 人的 10.93%。员工持股计划

筹集资金总额上限为 3,000 万元，全额认购中航信托·天启（2016）135 号齐心共赢 6 号员工持股集合资金信托计划的劣后级份额，上述信托计划按照不超过 1:1 的比例设立优先级、劣后级份额，募集资金总额不超过 6,000 万元。员工持股计划所持股份主要通过二级市场购买方式获得。截至 2016 年 11 月 1 日，银澎云计算员工持股计划已完成股票购买，合计成交金额为 5,999.34 万元。员工持股计划所获公司股票的锁定期为 12 个月（自中航信托股份有限公司根据齐心共赢 6 号劣后级委托人指令完成购买公司股票之日起计算）。员工持股计划的实施，有助于保障银澎云计算管理团队、核心人员的稳定性，提高凝聚力和公司竞争力。

（3）超额业绩奖励

根据《股权收购协议》，交易对方就银澎云计算 2016 年、2017 年、2018 年应实现的净利润作出了承诺，同时约定若银澎云计算 2016-2018 年累计实现的净利润高于 2016-2018 年度累计承诺净利润，即 18,400 万元时，超出部分的 50% 作为奖励金额奖励给银澎云计算核心管理团队，超额业绩奖励总额不得超过本次交易作价的 20%，即超额业绩奖励总额不超过 11,200 万元。

3、客户行业分布广泛、业务遍布全国，不存在单一客户依赖的风险

2015 年，银澎云计算云视频会议相关服务客户数量为 5,710 名，较 2014 年增长 62.17%。从结构来看，客户遍布互联网、教育培训、建筑建材地产、金融、医疗、传媒、政府、军队等多个行业，行业布局非常分散，客户遍布全国，不存在对单一客户依赖的风险。

4、客户续费率、新客户数量加速增长

对于以包年/季/月等租赁方式提供服务的公有云业务而言，客户续费率水平是考核业务持续性的重要指标。银澎云计算 2015 年及 2016 年 1-9 月，各季度公有云客户续费率情况如下：

项目	2015 Q1	2015 Q2	2015 Q3	2015 Q4	2016 Q1	2016 Q2	2016 Q3
公有云客户续费率	71.78%	74.80%	79.74%	82.59%	72.33%	75.24%	71.40%

银澎云计算公有云客户续费率保持在 75%左右，在云视频会议行业处于较高水平。参考金蝶国际（HK 0268）2015 年报披露的小微企业财务云业务情况“在线 SaaS 服务平台友商网注册用户付费客户的续费率持续保持在 75%以上”，银澎云计算的续费率水平与 SaaS 行业领先企业水平相近。

银澎云计算新增客户数量加速增长，能够保障业务的持续发展，各期新增客户数量如下：

项目	2015 年上半年	2015 年下半年	2016 年 1-9 月
云视频会议业务新增客户数量	817	1,372	2,665

5、期末在手合同充足，客户续费、新客户购买将持续贡献收入

2016 年 9 月末，银澎云计算已签订待执行合同金额为 4,235.21 万元，预计在 2016 年 10-12 月可确认收入 3,223.55 万元。除在手合同外，银澎云计算收入还将来自于公有云客户续费、私有云客户追加购买账户数量（加点），以及在洽谈和新增商机的转化。云视频会议的业务特点决定了客户通常不会签订长期合同，但能够通过历史续费率合理预期客户续费和追加购买的情况，同时云视频业务处于快速发展期，新增客户将是收入增长的主要贡献。截至 2016 年 9 月末，公司通过互联网广告、400 电话、展会等营销方式，在手商机数量为 20,743 个，即信息库中在联系的潜在客户数量为两万多名，其中中国移动安徽省公司等客户已签订合同。

6、研发投入保持在较高水平

截至 2016 年 9 月末，银澎云计算拥有视频会议研发人员 148 人，分为公有云产品线、私有云产品线、硬件产品线等分别对 Windows、ios、Android 系统具体产品进行持续迭代升级，以提升客户体验、增强客户粘性。银澎云计算是国家级高新技术企业，“轻资产”运营模式下，对研发投入占比较高，未来将持续加大研发投入，提升市场竞争力水平。银澎云计算各期研发投入的具体情况如下：

单位：万元

类型	2015年	2016年1-9月
研发支出	915.73	1,050.62
营业收入	10,369.23	11,077.52
研发支出/营业收入	8.83%	9.48%

7、推出新产品、拓展客户需求

银澎云计算在互动录播、终端智能硬件等方面已经完成了新产品的研发，有助于拓展客户需求，增强盈利能力。

银澎云计算的互动录播产品主要应用于教育领域，通过视频自动跟踪功能，实现主会场与远程受众的实时互动和视频、音频分享功能，使得教育欠发达地区

的学生在听课时与老师进行实时互动，提升远程授课效果。银澎云计算通过参与教育部组织的教育装备展会，进行积极推广。

智能终端产品是根据客户的需求进行研发的一体化装置，以 2016 年推向市场的 MeetingBox 产品为例，MeetingBox 是市场首款企业级视频会议智能硬件产品，将摄像头、麦克风、喇叭等音视频装备和“好视通”视频会议软件进行集成，客户将其连接屏幕和网络，即可自动登录视频会议系统，开展远程音视频交流和数据交互。此款产品特别适合于追求操作便捷性的客户，省去了客户调试系统和单独购买各种配件的麻烦。

上述新产品的推出将进一步丰富银澎云计算的产品线，挖掘客户需求，提升盈利能力。

8、从亚洲市场出发，逐步拓展全球业务

海外市场是银澎云计算未来市场开拓的重点，为此银澎云计算针对海外用户的习惯，增加了 EZTalks 海外产品线，组建了业务团队，从产品到开发、运维、及客户服务全流程进行了详细的规划，目前已经拥有成熟的产品，2016 年银澎云计算积极参与韩国首尔国际电子展览会（KES 2016）、印尼雅加达国际通讯、IT 及消费电子展（INDOCOMTECH）、越南通讯暨电子产品国际贸易展（VIETNAM INTERNATIONAL TRADE FAIR）、印度 infocomm 展会等营销活动，从亚洲市场出发，逐步拓展全球业务。

综上，银澎云计算主要业务行业前景良好、市场地位突出，核心团队稳定，客户分布广泛、续费率高、新客户数量加速增长，期末在手合同充足，研发投入较高，不断推出新产品和开拓海外市场，具有可持续的盈利能力。

（三）“收购银澎云计算 100%股权”项目相关风险提示

1、与本次交易相关的风险

（1）标的资产估值风险

公司聘请了同致信德（北京）资产评估有限公司，以 2016 年 2 月 29 日为评估基准日，对银澎云计算 100%股权价值进行了评估，并出具了同致信德评报字（2016）第 072 号《评估报告》。根据评估报告，以收益法进行评估银澎云计算股东全部权益价值评估值为 56,056.71 万元，增值率为 1,413.79%；以资产基础法进行评估，评估值为 5,330.11 万元，增值率为 43.94%。经协商，参考收益法

评估结构，银澎云计算 100%股权最终作价 56,000 万元，主要考虑如下因素：银澎云计算属“轻资产”型企业，其固定资产投入相对较小，账面价值不高，而企业的主要价值除了固定资产、营运资金等有形资源之外，还应包含企业所享受的各项优惠政策、业务网络、服务能力、人才团队、品牌优势、软件著作权等重要的无形资源的贡献。

虽然评估机构在评估过程中严格按照评估的相关规定，并履行了勤勉、尽职的义务，但由于收益法基于一系列假设并基于对未来的预测，如未来出现可预期之外因素的较大变化，可能导致资产估值与实际情况不符的风险，提请投资者注意本次交易定价估值较账面净资产增值较大风险。

（2）业绩承诺不能实现的风险

“收购银澎云计算 100%股权”项目相关业绩承诺方，承诺银澎云计算 2016 年、2017 年及 2018 年经审计合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的利润分别不低于 4,600 万元、6,000 万元和 7,800 万元。上述利润承诺是业绩承诺方按照交易时点银澎云计算业务发展状况和行业市场趋势的预测数，若未来宏观经济、市场环境和经营状况发生变化，存在承诺业绩无法实现的风险。

（3）交易对方业绩承诺总额不能覆盖交易价格的相关风险

根据公司收购银澎云计算 100%股权的《股权收购协议》，新余中兴达投资合伙企业（有限合伙）、新余新云众投资管理合伙企业（有限合伙）、彭荣涛、杨红磊和侯刚等交易对方共同承诺，银澎云计算 2016 年、2017 年及 2018 年经审计合并报表中扣除非经常性损益后归属于母公司所有者的利润分别不低于 4,600 万元、6,000 万元和 7,800 万元，三年合计承诺利润金额为 1.84 亿元，占交易价格 5.60 亿元的比例为 32.86%，不能覆盖交易价格，公司提请投资者注意上述风险及相关事项。

（4）本次交易形成的商誉减值风险

公司于 2016 年 4 月完成收购银澎云计算 100%的股权，根据天健会计师事务所（特殊普通合伙）出具的天健审[2016]3-183 号审计报告，银澎云计算收购日可辨认净资产公允价值与齐心集团支付的收购对价之间的差异为 52,555.11 万元，公司于编制合并财务报表时将该差异列示为商誉。根据《企业会计准则》规定，本次交易形成的商誉不作摊销处理，但需要在未来每年年终进行减值测试，

商誉减值将直接增加上市公司合并报表中资产减值损失金额，从而对公司经营业绩产生不利影响。若银澎云计算未来经营状况未达预期，存在商誉减值，影响公司整体经营业绩的风险。

2、银澎云计算的经营风险

（1）市场竞争风险

IDC 行业研究报告显示，2015 年中国云视频会议行业市场规模为 8,420 万美元，行业前五名为全时、思科、好视通、华为和展示，市场份额分别为 11.2%、10.6%、10.5%、8.8%和 7.2%，合计占比为 48.3%。银澎云计算拥有的“好视通”产品位于行业第三名，但是前五名市场份额较为接近，市场竞争较为充分，银澎云计算面临思科、华为等实力雄厚的大型企业的直接竞争。另一方面，云视频会议业务客户的流动性较高，公有云客户可能在租赁到期后，选择竞争对手更有性价比的产品，私有云客户也可能在一次性购买后持续使用，多年内不再发生新增购买。如果银澎云计算不能在激烈的市场竞争中保持领先地位，将面临业务收入增速趋缓甚至下滑的风险。

（2）产品竞争力风险

云视频会议业务由公有云软件服务、私有云软件服务和配套硬件销售三部分构成，均需要研发人员持续对产品进行迭代研发，针对客户需求，前瞻性地提供优质的功能应用，提升产品效果和客户体验，才能保持产品的市场竞争力水平。

“好视通”系列产品已经在大并发接入数量、音视频通讯效果、全平台终端覆盖等方面具备了比较竞争优势，并在业内率先推出 MeetingBox 为代表的集成型智能终端硬件产品，但如果银澎云计算不能紧跟市场需求变化，加强研发投入，持续地推出富有竞争力的产品，可能面临经营业绩下滑和市场竞争优势被削弱的风险。

（3）客户持续获得的风险

银澎云计算云视频会议业务中的公有云客户按照包年/季/月的方式，以租赁方式获得云视频会议服务；私有云客户根据需要，按账户数买断软件的使用权并一次性付费，后续如果需要增加账户数量或升级软件版本，再另行签约付费，均不会签订长期业务合同。

从银澎云计算公有云客户续费率情况来看，季度续费率保持在 75%左右，在

行业内处于较高水平，但仍意味着有部分客户到期后流失或者暂停使用；私有云客户买断式销售的特点，亦不能保证每年均能持续产生收入，因此持续开拓新客户是云视频会议业务规模增长的重要影响因素。

银澎云计算已经拥有上百人的营销团队，通过互联网广告、400 电话、参加行业展会等方式建立了成熟的销售渠道，2015 年上半年、2015 年下半年及 2016 年 1-9 月，云视频会议业务新增客户数量分别为 817 名、1,372 名和 2,665 名，保持加速增长。如果银澎云计算未来不能强化销售渠道建设，保证新增客户的持续增长，将对云视频会议业务收入的增长产生重大影响。

(4) 收入、利润季节性风险

银澎云计算的收入呈现出较为明显的季节性：1 季度受春节等节假日因素的影响，客户放假导致对视频会议服务采购的减少，同时软件外包服务在本期不是主要的客户签收确认的时点；下半年是客户视频会议需求的高峰期，也是客户验收软件外包服务成果的主要时期，同时年末时期部分单位会根据预算情况，进行集中采购云视频会议服务，导致下半年收入占比较高。

银澎云计算收入存在季节波动性，但是成本以人工薪酬为主，在年度内分布较为均衡，这也导致银澎云计算 2014-2016 年各年 1 季度营业利润均为负数，因此银澎云计算存在收入季节性波动导致季节性亏损的风险。

三、请保荐机构结合上述事项核查相关风险提示是否充分、信息披露是否准确完整并发表明确意见

(一) 核查程序

1、保荐机构核查了银澎云计算成立至今的工商档案资料，对其历史沿革情况进行了梳理；

2、保荐机构对银澎云计算原实际控制人彭荣涛进行访谈，对银澎云计算历史沿革、出售子公司、业务承接自华视瑞通、与齐心集团的协同性、保障持续盈利能力的措施、经营相关风险等事项进行确认；

3、保荐机构核查了云视频会议业务 2015 年及 2016 年 1-9 月前五大客户的交易合同、收入确认依据、销售发票、银行回单等原始凭证，对 2015 年及 2016 年 1-6 月云视频会议业务前十大客户进行了函证确认，对云视频会议业务模式进行了分析；

4、保荐机构核查了 2015 年及 2016 年 1-9 月，银澎云计算的收入构成、公有云客户续费率、云视频会议业务新增客户数量、2016 年 9 月末在手合同情况、潜在客户情况；

5、保荐机构核查了齐心集团本次非公开发行相关文件关于“收购银澎云计算 100%股权”项目的风险披露情况；

6、保荐机构对银澎云计算的业务负责人进行了访谈，核查了 IDC 等机构出具的行业研究报告和可比公司的公开披露信息，对银澎云计算相关的可能风险进行了独立分析，比对申请文件中关于风险因素的披露情况进行了核查；

7、保荐机构参照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 1 号—招股说明书》，对银澎云计算的历史沿革、主要业务、最近一年及一期业务数据及财务数据、收入构成等信息披露情况进行了核查。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：齐心集团本次非公开发行涉及“收购银澎云计算 100%股权”项目的相关风险提示已经在本次告知函回复文件中进行了充分披露；银澎云计算历史沿革、主要业务、业务协同性、持续盈利能力分析、风险提示等相关信息披露准确、完整。

【此页无正文，为《关于深圳齐心集团股份有限公司非公开发行股票告知函有关问题的回复》之签署页】

深圳齐心集团股份有限公司

2016 年 11 月 3 日

【此页无正文，为《关于深圳齐心集团股份有限公司非公开发行股票告知函有关问题的回复》之签署页】

保荐代表人：

曾军灵

颜利燕

国信证券股份有限公司

2016 年 11 月 3 日