

# 海际大和证券有限责任公司（保荐书）

## 关于四川依米康环境科技股份有限公司 首次公开发行股票（A股）并在创业板上市的发行保荐书 海际大和证券[2011]第26号

海际大和证券有限责任公司（以下简称“海际大和”或“保荐机构”）接受四川依米康环境科技股份有限公司（以下简称“依米康”、“公司”或“发行人”）的委托，作为依米康首次公开发行股票（A股）并在创业板上市的保荐机构。

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》”）等法律、法规和中国证券监督管理委员会（以下简称“中国证监会”）颁布的《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》（以下简称“《管理办法》”）等有关规定，保荐机构本着诚实守信、勤勉尽责的原则，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发行保荐书，并保证所出具文件的真实性、准确性和完整性。

### 第一节 本次证券发行基本情况

#### 一、本次证券发行项目的参与人员

##### （一）保荐机构指定的保荐代表人

###### 1、陈永阳

陈永阳，首批注册的保荐代表人，自1997年开始从事投资银行业务。曾主持上海科技的配股主承销工作，先后分别担任广电信息、稀土高科等公司股权分置改革的签字保荐代表人，并任广电信息、稀土高科、古越龙山等公司股权分置改革持续督导工作的保荐代表人。

###### 2、计静波

计静波，注册保荐代表人，从事投资银行业务十余年。曾任职于华夏证券有限公司投资银行总部、广发证券股份有限公司投资银行总部。曾担任宏润建设

(002062)、同洲电子(002052)首次公开发行股票签字保荐代表人,及宏润建设2009年度公司债发行项目的项目负责人。

## (二) 本次证券发行项目协办人

本项目协办人为郝亚娟。

## (三) 本次证券发行项目其他参与人员

本项目其他参与人员为:唐东升、于越冬、倪卫华、陆炜。

上述项目成员均具备证券从业资格,无被监管机构处罚的记录。

## 二、发行人基本情况

- 1、**公司名称:** 四川依米康环境科技股份有限公司  
(Sichuang Yimikang Environmental Tech. Co., Ltd.)
- 2、**注册地址:** 成都高新区科园南二路二号
- 3、**股份公司成立日期:** 2009年9月21日
- 4、**邮政编码:** 610041
- 5、**联系电话:** 028-82001888
- 6、**传 真:** 028-82001888-1
- 7、**互联网网址:** <http://www.sunrisegroup.com.cn>
- 8、**电子信箱:** [dshb@sunrisegroup.com.cn](mailto:dshb@sunrisegroup.com.cn)
- 9、**经营范围:** 生产、销售及安装制冷设备、空调、不间断电源、电池及相关产品;提供环境工程技术咨询及相关工程服务(涉及许可的凭资质许可证从事经营);货物、技术进出口业务(法律、法规禁止的除外,法律、法规限制的取得许可证后方可经营)。
- 10、**本次证券发行类型:** 首次公开发行人民币普通股(A股)

## 三、关于发行人与保荐机构关联关系的说明:

经本保荐机构详细核查,确认与发行人之间不存在以下情形:

- 1、本保荐机构或本保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方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;
- 2、发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有本保荐机构或其控

股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

3、本保荐机构的保荐代表人及其配偶，董事、监事、高级管理人员拥有发行人权益，或在发行人任职的情况；

4、本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、重要关联方之间相互提供担保或者融资等情况；

5、本保荐机构与发行人之间影响保荐机构公正履行保荐职责的其他关联关系。

#### **四、保荐机构内部审核程序及内核意见。**

##### **（一）内部审核程序**

###### **1、内核前的项目审核**

海际大和批准立项的首次公开发行项目，在申请内核前主要进行如下审核：

（1）在项目执行期间，合规风控部负责关注和审核项目存在的保荐风险，并对项目小组现场工作情况进行审核并提出意见。

（2）在项目执行期间，质量控制部负责对项目小组的工作质量和申报材料质量进行审核，定期和不定期抽查项目小组的工作结果，对不符合本公司项目质量要求的情况提出意见并要求改正。

（3）拟推荐项目申报材料在正式提交内核小组之前，首先由项目所在部门组织对全套申报材料进行预审。业务部门应根据项目预审情况，决定是否向质量控制部提议召开公司内核小组会议。对在预审阶段发现存在重大政策、法律障碍和风险的项目一般不应提交公司内核小组讨论。

###### **2、内核小组审核**

###### **（1）业务部门提出内核申请**

内核申请由公司业务部门通过质量控制部提出，内核申请表须经该业务部门公司分管领导、总部负责人和相关保荐代表人签字。

###### **（2）质量控制部审核**

对业务部门提出的内核申请，由质量控制部对申报材料及对申报材料的预审报告进行审核，重点核查拟推荐项目是否存在重大法律和政策障碍，以及项目人

员的尽职调查情况。

### （3）将审核材料送达每位内核小组成员

质量控制部负责在内核小组会议召开前5-7个工作日将拟推荐项目的申报材料、对申报材料的预审报告、内核申请表送交公司每位内核小组成员。

### （4）召开内核小组会议

内核小组会议由内核小组组长负责召集并主持。组长因故不能参加会议的，由组长书面授权委托副组长代为召集和主持会议。

内核小组会议由内核小组三分之二以上成员出席时方可召开。项目组主要成员、预审人员、质量控制部有关人员以及内核小组聘请的注册会计师、律师和行业专家等经内核小组组长同意可以列席内核小组会议。

内核会议应由内核小组成员本人出席，因故不能出席内核小组会议的，可以书面方式发表审核意见和行使表决权，并在内核会议召开前送交内核小组组长。书面委托代理人代为出席，委托书中应载明授权范围。

凡涉及有保荐责任的项目，该项目的两名保荐代表人应出席内核小组会议，无故缺席或因故不能全部参加的，经出席内核小组会议的内核成员半数以上表决同意，可推迟内核小组会议。

### （5）内核小组表决

内核小组会议一般应经过充分讨论，形成共识后再进行表决。如果内核小组成员认为还存在尚未明确的、可能构成障碍的问题时，经出席会议的半数以上内核小组成员同意可以暂缓表决。

内核小组成员在投票表决时可以投同意票、反对票，但不可以投弃权票。投反对票的原则上应说明理由，并在会议记录上如实进行记录，以备查验。

内核小组会议实行一人一票制，凡需经内核小组会议审议的申报材料及有关书面意见，须经内核小组成员集体讨论，并经内核小组三分之二以上成员表决同意。

会议结束后，参加会议的内核小组成员应当在个人审核意见上签名确认，同时提交个人审核意见。

## 3、内核小组会议会后事项

#### (1) 有条件表决通过项目的上报程序

对内核小组会议有条件表决通过的项目，由质量控制部负责检查内核小组审核意见的落实情况。在有关问题得到有效解决并经质量控制部审核通过后，方可报经公司法人代表签署后正式推荐上报。

#### (2) 在财务会计资料有效期内未能推荐上报项目的上报程序

内核小组表决通过的项目，如果在财务会计资料有效期内未能推荐上报的，项目小组应当会同项目公司补充新的会计资料和其他信息并修订申报材料。申报材料经项目所在业务部门预审并经质量控制部审核通过后，方可报经保荐机构法人代表签署后正式推荐上报。

#### (3) 出现可能影响公司股票发行申请的重大变化项目的上报程序

内核小组表决通过的项目，如果出现可能影响公司股票发行申请的重大变化，项目小组应当会同项目公司重新修订申报材料，经项目所在部门预审后提交内核小组会议重新审核表决。

#### (4) 内核小组会议暂缓表决或推迟审核项目的上报程序

经内核小组会议暂缓表决或推迟审核的项目，在内核小组提出的问题未解决之前不得重新提交内核小组会议进行审议。同一项目如第二次经内核小组会议表决未通过，则该项目今后不再提交内核小组审核。

#### (5) 申报材料推荐上报证监会后的跟踪

申报材料推荐上报证监会后，质量控制部应会同项目所在部门对项目进展情况进行持续跟踪，项目所在部门应及时将项目进展情况告知质量控制部。

项目所在部门在取得证监会反馈意见后，一般应于一个工作日内将反馈意见内容告知质量控制部。质量控制部应配合项目所在部门及时对证监会的反馈意见进行回复。

对公司担任主承销商并已上市的公司，根据证监会要求需要出具回访报告的，业务部门应于3个工作日前将经业务部门审核的回访报告及相关材料送交质量控制部核查，并将核查意见向内核小组成员报告，核查通过后方可对外披露。

### (二) 关于依米康首次公开发行项目的内核意见

2010年3月15日，海际大和召开了依米康首次公开发行股票项目的内核小组

会议。海际大和内核小组成员14人，实到12人。经表决，12人同意推荐上报该项目。根据海际大和《内核小组工作规则》，同意人数超过出席内核小组会议成员人数的三分之二，该项目通过内核，可以推荐上报中国证监会。

## 第二节 保荐机构承诺事项

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和实际控制人进行了尽职调查和审慎核查。根据发行人的委托，本保荐机构组织编制了申请文件，同意推荐发行人本次发行，并据此出具本证券发行保荐书。本保荐机构做出如下承诺：

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保荐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、保证保荐书、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本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上市的保荐结论

本保荐机构经过尽职调查和审慎核查后认为：“四川依米康环境科技股份有

限公司生产经营符合国家相关产业政策规定，主营业务突出，经营业绩优良，具有较强的竞争优势和较好的发展前景。公司法人治理结构较为完善，运作较为规范。本次募集资金投向符合国家产业政策要求。发行人符合《公司法》、《证券法》、《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》以及中国证监会其他相关规定，具备了首次公开发行股票（A股）并在创业板上市的基本条件。为此，本保荐机构同意保荐依米康首次公开发行股票（A股）并在创业板上市。”

## 二、发行人本次证券发行履行的决策程序

发行人本次证券发行履行了如下决策程序：

1、2010年3月1日，发行人第一届董事会第四次会议审议通过了《关于首次公开发行股票并在创业板上市的方案的议案》、《关于提请股东大会审议<关于首次公开发行股票并在创业板上市的方案的议案>的议案》，并决定提请发行人股东大会审议。

2、2010年3月24日，发行人召开2009年度股东大会，审议通过了《关于首次公开发行股票并在创业板上市的方案的议案》、《关于授权董事会办理与公开发行股票并上市有关事宜的议案》。发行上市议案决议有效期及授权期均为股东大会审议通过之日起12个月。

3、2011年3月8日，发行人第一届董事会第七次会议审议通过了《关于延长首次公开发行股票并在创业板上市决议有效期的议案》、《关于延长授权董事会办理与公开发行股票并上市有关事宜决议有效期的议案》，并决定提请发行人股东大会审议。

4、2011年3月30日，发行人召开2010年度股东大会，审议通过了《关于延长首次公开发行股票并在创业板上市决议有效期的议案》、《关于延长授权董事会办理与公开发行股票并上市有关事宜决议有效期的议案》，发行上市议案决议有效期及授权期均为股东大会审议通过之日起12个月，即延长至2012年3月24日。

综上所述，发行人本次证券发行已经发行人董事会、股东大会审议通过，履行了《公司法》、《证券法》及中国证监会规定的决策程序，决策程序合法。

### 三、发行人本次申请公开发行股票并上市的合规性

根据《证券法》、《公司法》及《管理办法》等法律法规和规范性文件的要求，本保荐机构对发行人是否符合首次公开发行股票的基本条件进行了逐项核查，核查情况如下：

#### （一）发行人符合《证券法》规定的公开发行新股的条件

1、发行人已经依法建立健全的股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书等制度，相关机构、人员能够依法履行职责，治理结构规范有效，符合《证券法》第十三条第（一）项“具备健全且运行良好的组织机构”的规定。

2、发行人最近3个会计年度净利润均为正数，资产负债结构合理，盈利能力较强，最近一期末不存在未弥补亏损。发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，并由信永中和会计师事务所有限责任公司出具了标准无保留意见的审计报告。上述情况符合《证券法》第十三条第（二）项“具有持续盈利能力，财务状况良好”的规定。

3、发行人最近三年内财务会计文件无虚假记载，无其他重大违法行为，符合《证券法》第十三条第（三）项的规定。

#### （二）发行人符合《管理办法》规定的发行条件

经保荐机构逐项核查，本次发行符合《管理办法》规定的各项发行条件。

##### 1、发行人主体资格

##### （1）发行人是依法设立且持续经营三年以上的股份有限公司

保荐机构通过查阅发行人历年营业执照、工商登记文件等资料，确认发行人前身是成立于2002年9月12日的四川依米康制冷制备有限公司，以2009年7月31日经审计的净资产折股整体变更为四川依米康环境科技股份有限公司，并于2009年9月21日正式设立。因此发行人是依法设立且合法存续的股份有限公司，持续经营时间在三年以上，符合《管理办法》第十条第（一）项的规定。

（2）发行人最近两年连续盈利，最近两年净利润累计不少于一千万元，且持续增长

根据信永中和会计师事务所有限责任公司于 2011 年 3 月 8 日出具的 XYZH/2010CDA4051 号审计报告，公司 2009、2010 年净利润（扣除非经常性损益前后孰低者）分别为 2,224.69 万元、3,041.88 万元，最近两年连续盈利，累计净利润达到 5,266.57 万元，且持续增长，符合《管理办法》第十条第（二）项的规定。

### **（3）发行人最近一期末净资产不少于两千万元，且不存在未弥补亏损**

根据信永中和会计师事务所有限责任公司于 2011 年 3 月 8 日出具的 XYZH/2010CDA4051 号审计报告，截至 2010 年 12 月 31 日，发行人归属于母公司股东的净资产为 12,315.37 万元，且不存在未弥补亏损，符合《管理办法》第十条第（三）项的规定。

### **（4）发行后股本总额不少于三千万元**

发行人发行前股本总额为 5,880 万元，本次拟发行 1,960 万股，发行后股本总额为 7,840 万元，不少于 3,000 万元，符合《管理办法》第十条第（四）项的规定。

## **2、发行人的注册资本已足额缴纳，发起人或者股东用作出资的资产的财产权转移手续已办理完毕，发行人的主要资产不存在重大权属纠纷**

保荐机构调阅了发行人的工商登记文件，查阅了发行人设立以来历次变更注册资本的验资报告，查阅了相关财产权属证明，确认发行人注册资本已足额缴纳。

2010 年 1 月 26 日，信永中和会计师事务所有限责任公司出具《验资报告》（XYZH/2009CDA4034）对全体股东的出资进行了验证，确认公司注册资本 5,880 万元已经足额缴纳，发起人用作出资的资产的财产权转移手续已办理完毕。目前，发行人拥有的主要资产包括与其业务和生产经营有关的土地使用权、厂房和经营设备以及商标、专利等资产的所有权或使用权等。经保荐机构核查，发行人的主要资产不存在重大权属纠纷。

综上，发行人符合《管理办法》第十一条的规定。

## **3、发行人主要经营一种业务，其生产经营活动符合法律、行政法规和公司章程的规定，符合国家产业政策及环境保护政策**

根据 2010 年 1 月 29 日由成都市工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》和发行人创立大会暨第一次股东大会通过的公司章程，发行人经核准的经营围

为：生产、销售及安装制冷设备、空调、不间断电源、电池及相关产品；提供环境工程技术咨询及相关工程服务（涉及许可的凭资质许可证从事经营）；货物、技术进出口业务（法律、法规禁止的除外，法律、法规限制的取得许可证后方可经营）。公司全资子公司桑瑞思环境的经营范围是：环保工程、机电设备安装工程、建筑装饰装饰工程；商品批发与零售；工程设计；科技中介服务。（以上项目不含前置许可项目，后置许可项目凭许可证或审批文件经营）。

发行人主要经营的业务为精密环境业务，主要包括精密空调设备制造和精密环境工程承包。保荐机构对发行人目前经营的精密空调设备制造和精密环境工程承包业务在业务内涵、生产技术、目标客户、销售模式、管理模式、上下游关系等方面是否具有相关性进行如下核查：

精密空调设备制造的业务内涵是精密机房空调、精密洁净空调和精密冷水机组的研发、生产和销售。精密环境工程承包的业务内涵是为精密机房工程和医疗洁净工程提供工程建设规划、施工方案设计、设备选型、项目实施、系统测试、运行维护管理等一体化服务。两者都属于精密环境业务领域，是精密环境整体解决方案中的两个核心要素，在业务内涵上具有密不可分的联系。

精密空调设备制造和精密环境工程承包在技术目标、参照的技术标准及规范等生产技术方面具有必然的一致性。

客户采购精密空调设备后必须通过精密环境工程来实现其正常运行，因此，精密空调设备的终端用户也必然是精密环境工程的发包业主，二者的目标客户是一致的。

精密空调设备主要采取直销和经销两种销售模式。公司目前以直销为主，客户主要为通信、金融、医疗等行业中的国有企业及政府部门，这些客户基本都采用公开招投标方式进行采购。精密环境工程承包也主要采用招投标方式。因此，两者在销售模式上具有相似性。

在管理模式上，从事精密环境工程承包业务的桑瑞思环境为公司全资子公司，两者隶属于同一管理体系，采用同一 ERP 管理系统。其次，在精密空调设备制造和精密环境工程承包方面，公司采用技术共享、客户共享、销售渠道共享、售后服务体系共享的管理模式。

精密空调设备制造和精密环境工程承包都属于精密环境业务领域，是精密

环境整体解决方案中两个密不可分的环节。一方面，精密空调设备最终必然应用到精密环境工程中去，另一方面，精密环境工程的实施也必需精密空调设备，精密环境工程对环境温度、湿度、洁净度等指标的控制主要通过精密空调设备来实现的。因此两者具有必然的上下游关系，其中精密空调设备制造为精密环境产业链的上游，精密环境工程为下游。

经核查，保荐机构认为：报告期内，发行人主要经营一种业务。发行人目前从事的业务与其《企业法人营业执照》及公司章程规定的经营范围相符，其生产经营活动符合法律、行政法规和公司章程的规定，符合国家产业政策。

根据成都高新区城市管理和环境保护局 2011 年 1 月 13 日出具的证明，依米康和桑瑞思环境自 2007 年 1 月至今未受到过环保方面的行政处罚。发行人此次募集资金投资项目已获得由成都市环境保护局 2010 年 3 月 2 日出具的环保审查批复。发行人的生产经营活动和募集资金投资项目符合有关环境保护的要求。

综上，发行人符合《管理办法》第十二条的规定。

#### **4、发行人最近两年内主营业务和董事、高级管理人员均没有发生重大变化，实际控制人没有发生变更**

发行人主营业务为精密环境业务。根据信永中和会计师事务所有限责任公司出具的XYZH/2010CDA4051号《审计报告》，最近两年内上述业务为发行人收入和利润的主要来源。经保荐机构核查，发行人最近两年内主营业务未发生变更。

保荐机构查阅了发行人最近两年历次董事会会议和股东大会会议记录和决议，发行人的董事、高级管理人员最近两年内没有发生重大变化。

公司实际控制人孙屹峥、张菀，目前合计持有依米康66.32%的股份，公司最近2年内实际控制人没有发生变更。

综上，发行人符合《管理办法》第十三条的规定。

#### **5、发行人具有持续盈利能力**

保荐机构通过搜集行业研究资料、咨询行业专家、分析公司业务技术和财务资料，以及与管理层、核心技术人员、主要供应商、主要客户交流沟通等多种方法，对发行人所属行业的现状和发展趋势，以及发行人的持续盈利能力进行了深入分析和审慎核查。

(1) 从发行人以往的经营业绩来看，最近三年，公司资产状况良好，资产规

模稳步增长，盈利能力也稳步上升，体现出了良好的成长性。发行人的经营模式、产品或服务的品种结构未发生重大变化，不存在对发行人的持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

(2) 随着国内外通信、金融、医疗等行业的迅速发展，精密空调设备及精密环境工程市场容量不断增长，公司所处的精密环境行业正经历一个较快速的发展时期，具有良好的发展前景。作为中国通信行业的精密机房空调主流供应商之一，已经连续数年入围中国移动、中国电信、中国联通、中国网通集中采购中标供应商名单，并成功的获得中国主流电信运营商二十个省份以上的市场份额，大量产品运行于全国各地，为通信生产安全运行提供了专业而可靠的保障。2004年-2010年，依米康连续7年入围中国移动集采招标供应商名单的企业，为中国移动的主要供应商。2007年起，依米康为上海瑞金医院、上海华山医院、天津医院、四川华西医院等20多家三甲医院提供精密空调设备，成为国内医疗机构的精密空调设备主要供应商。2009-2010年度依米康空调成为中央政府采购精密机房空调指定的唯一国内自主品牌。2010年，依米康成为铁路系统的主要供应商，顺利中标上海、武汉铁路客运专线调度所的精密机房空调的采购项目，合计金额超过5,000万元。依米康也是国内最大的精密空调设备定制供应商之一，主要标志性项目有故宫博物院、中华世纪坛、北京画院、首都图书馆、中央电视塔等重大工程项目。目前依米康已成为国内三大IDC服务公司--万国数据、世纪互联、国富瑞的主要供应商。除此之外，依米康的主要客户还有中兴通讯、中国石油、农发行、新华社、外汇管理局、航天科技、西门子、飞利浦、丰田等国内外知名企业。根据中国制冷空调工业协会《中国制冷空调行业2008年度报告》，依米康已成为国内自主品牌中规模最大的精密机房空调生产企业之一。

目前，发行人通过进行精密空调设备制造和精密环境工程承包，为客户提供精密环境领域的一站式服务，已成为国内领先的精密环境整体解决方案服务商。精密空调设备制造和精密环境工程承包作为精密环境领域中的上下游业务，已成为发行人整体业务架构中的有机组合，两者之间有着相互促进的作用。由于精密空调设备和精密环境工程面临着同样的终端客户，发行人在开拓一项业务时，也势必会带动另一项业务的发展。而且，客户在选择供应商或承包商时，一般优先选择能够提供一站式服务的企业，因此发行人作为既能提供精密空调设

备，又能提供精密环境工程承包服务的精密环境整体解决方案服务商，在开拓客户方面占有较大优势。

公司在精密环境领域已经形成了自己的品牌优势，具有很高的知名度。公司的行业地位或所处行业的经营环境未发生重大变化，不存在对公司的持续盈利能力构成重大不利影响的情形；

(3) 公司正在使用的商标、专利、专有技术以及特许经营权等重要资产或技术的取得或者使用符合相关法律法规的规定，不存在重大不利变化的风险；

(4) 公司最近三年未发生重大的关联交易，营业收入或净利润不依赖于某一客户，不存在最近一年的营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户存在重大依赖的情况；

(5) 公司最近一年的净利润主要来自主营业务收入，不存在净利润依赖合并财务报表范围以外的投资收益的情形；

(6) 不存在其他可能对发行人持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

综上，发行人符合《管理办法》第十四条的规定。

#### **6、发行人依法纳税，享受的各项税收优惠符合相关法律法规的规定。发行人的经营成果对税收优惠不存在严重依赖**

保荐机构核查了发行人的纳税资料、各项税收优惠文件和相关税务规定以及税务主管机关出具的完税证明，分析了报告期内税收优惠对公司经营业绩的影响程度，认为发行人依法纳税，享受的各项税收优惠符合相关法律法规的规定，经营成果对税收优惠不存在严重依赖，符合《管理办法》第十五条的规定。

#### **7、发行人不存在重大偿债风险，不存在影响持续经营的担保、诉讼以及仲裁等重大或有事项**

经保荐机构核查，发行人不存在影响持续经营的担保、诉讼以及仲裁等重大或有事项，符合《管理办法》第十六条的规定。

#### **8、发行人的股权清晰，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人的股份不存在重大权属纠纷**

经保荐机构核查，发行人股权清晰，实际控制人孙屹峥、张菀所持发行人股份不存在质押、被司法机关冻结等权利受到限制的情形，也不存在重大权属纠纷，发行人符合《管理办法》第十七条的规定。

**9、发行人资产完整，业务及人员、财务、机构独立，具有完整的业务体系和直接面向市场独立经营的能力。与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在同业竞争，以及严重影响公司独立性或者显失公允的关联交易**

经保荐机构核查，发行人在资产、业务、人员、机构、财务方面与发行人控股股东、实际控制人及其控制的其他企业都实现了相互独立。

(1) 资产完整。发行人资产完整，公司资产与发起人资产产权清晰、界定明确。公司不存在以自身资产、权益或信誉为股东提供担保的情况，不存在资产、资金被控股股东占用而损害公司利益的情况，公司对所有资产拥有完全的控制和支配权。

(2) 人员独立。发行人的总经理、财务负责人和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业领薪；发行人的财务人员未在控股股东、实际控制人及其控制的其他企业中兼职。

(3) 财务独立。发行人已建立独立的财务核算体系，能够独立作出财务决策，具有规范的财务会计制度和对子公司的财务管理制度；发行人未与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业共用银行账户；发行人独立纳税。

(4) 机构独立。发行人已建立健全内部经营管理机构，独立行使经营管理职权，与控股股东、实际控制人及其控制的其他企业间不存在机构混同的情形。

(5) 业务独立。发行人目前已经建立起包括产、供、销在内的一整套完整独立的业务经营体系，具有完整的业务流程、独立的生产经营场所以及独立的采购、销售系统，具备直接面向市场独立经营的能力。

(6) 发行人与实际控制人孙屹峥、张菀及其控制的其他企业不存在同业竞争。公司实际控制人孙屹峥、张菀已将所关联企业进行清除转让，截止招股书申报日，孙屹峥、张菀除持有依米康股份以外，未投资其他任何企业。同时，孙屹峥、张菀签署了《放弃竞争与利益冲突承诺函》，就避免同业竞争做出专项承诺。保荐机构认为，上述措施合法有效，能够避免潜在的同业竞争。

(7) 发行人与实际控制人孙屹峥、张菀及其控制的其他企业不存在严重影响公司独立性或者显失公允的关联交易。公司与实际控制人孙屹峥、张菀及其曾控制的其他企业不存在严重影响公司独立性或者显失公允的关联交易。公司已通过

《公司章程》、《关联交易管理制度》等制度文件对关联交易的原则和决策程序作出详细的规定。公司在经审计的财务报告中对主要关联方和报告期内与公司发生重大关联交易的关联方及关联关系进行了披露，并对报告期内发生的重大关联交易的内容、金额及其财务影响进行了披露。公司独立董事对最近三年及一期公司发生的关联交易所履行程序的合法性和交易价格的公允性发表了无保留意见。

综上，发行人符合《管理办法》第十八条的规定。

#### **10、发行人具有完善的公司治理结构，依法建立健全股东大会、董事会、监事会以及独立董事、董事会秘书、审计委员会制度，相关机构和人员能够依法履行职责**

保荐机构查阅了发行人公司章程、历次三会的会议文件、各项公司治理制度规定，通过与主要股东或股东法人代表、董事、监事、独立董事、董事会秘书等谈话，确认公司具有完善的法人治理结构，已经依法建立了健全的股东大会、董事会、监事会，以及独立董事、董事会秘书、审计委员会等制度，各项制度运作正常，相关机构和人员能够依法履行职责。因此发行人符合《管理办法》第十九条的规定。

#### **11、发行人会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量，并由注册会计师出具无保留意见的审计报告**

保荐机构查阅了公司财务报告、财务规章制度及相关财务会计资料，与财务负责人及相关财务人员进行了访谈，认为公司会计基础工作规范，财务报表的编制符合企业会计准则和相关会计制度的规定，在所有重大方面公允地反映了公司的财务状况、经营成果和现金流量。2011年3月8日信永中和会计师事务所有限责任公司出具了XYZH/2010CDA4051号标准无保留意见的《审计报告》。

综上，发行人符合《管理办法》第二十条的规定。

#### **12、发行人内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司财务报告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率与效果，并由注册会计师出具无保留结论的内部控制鉴证报告**

公司建立了有效的内部控制制度，能够合理保证财务报告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率与效果。截至2010年12月31日，公司在所有重大方面保

持了与财务报表相关的有效的内部控制,并由信永中和会计师事务所有限责任公司出具了无保留意见的XYZH/2010CDA4051-1号《内部控制鉴证报告》。因此发行人符合《管理办法》第二十一条的规定。

**13、发行人具有严格的资金管理制度,不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用的情形**

经保荐机构核查,发行人具有严格的资金管理制度,公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款项或者其他方式占用的情形,发行人符合《管理办法》第二十二条的规定。

**14、发行人的公司章程已明确对外担保的审批权限和审议程序,不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形**

保荐机构核查了发行人的公司章程、董事会议事规则和股东大会议事规则,其中对公司对外担保的审批权限和审议程序已做了明确的规定。经保荐机构核查,公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行违规担保的情形。发行人符合《管理办法》第二十三条的规定。

**15、发行人的董事、监事和高级管理人员了解股票发行上市相关法律法规,知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任**

保荐机构是发行人首次公开发行股票并在创业板上市的辅导机构,辅导期间对发行人进行了全面的发行上市辅导,辅导工作已通过中国证监会四川监管局的验收。经过辅导,公司的董事、监事和高级管理人员已经了解与股票发行上市有关的法律法规,知悉上市公司及其董事、监事和高级管理人员的法定义务和责任,发行人符合《管理办法》第二十四条的规定。

**16、发行人的董事、监事和高级管理人员忠实、勤勉,具备法律、行政法规和规章规定的资格**

经保荐机构核查并根据发行人董事、监事和高级管理人员出具的相关说明,发行人的董事、监事和高级管理人员忠实、勤勉,具备法律、行政法规和规章规定的资格,且不存在下列情形:

- (1) 被证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期的;
- (2) 最近3年内受到中国证监会行政处罚,或者最近1年内受到证券交易所公开谴责的;

(3)因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见的。

综上，发行人符合《管理办法》第二十五条的规定。

#### **17、发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为**

经保荐机构核查，发行人及其实际控制人孙屹崢、张菀最近三年内不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为；发行人最近三年内也不存在未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行过证券的行为。发行人符合《管理办法》第二十六条的规定。

#### **18、发行人募集资金用于主营业务，并有明确的用途。募集资金数额和投资项目与发行人现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应**

根据发行人2010年3月24日召开的2009年度股东大会审议通过的《关于公司首次公开发行人民币普通股（A股）股票并在创业板上市的议案》、《关于公司公开发行股票募集资金投资项目的议案》，本次发行募集资金拟投向与公司主营业务密切相关的四个项目：（1）精密机房空调生产技术改造项目；（2）技术研发中心技术改造项目；（3）营销服务网络建设技术改造项目；（4）工程承包业务营运资金项目；（5）其他与主营业务相关的营运资金。（1）～（4）项募集资金投资项目预计使用募集资金总额为人民币14,000万元，并由独立第三方编制了项目可行性研究报告，其中（1）～（3）项募集资金投资项目获得相关主管部门的立项备案以及对环境影响报告表的审查批复。项目的实施将有助于扩大公司经营规模，巩固公司现有业务的优势，增强公司对供应链的控制能力，提升公司的核心竞争力。

保荐机构认为发行人募集资金用途明确，募集资金数额和投资项目与公司现有生产经营规模、财务状况、技术水平和管理能力等相适应，且符合国家产业政策、投资管理、环境保护、土地管理等相关规定，因此发行人符合《管理办法》第二十七条的规定。

#### **19、发行人建立募集资金专项存储制度，募集资金存放于董事会决定的专项账户**

发行人已于2010年3月24日召开的2009年度股东大会审议通过了《四川依米

康环境科技股份有限公司募集资金管理制度》，建立了募集资金专项存储制度，上市成功后募集资金将存放于董事会指定的专项账户，符合《管理办法》第二十八条的规定。

## 四、发行人存在的主要问题和风险提示

### （一）应收账款回收的风险

报告期内，公司应收账款随着设备销售及工程承包业务规模扩大而增长较快。2008年末、2009年末、2010年末，公司应收账款净额分别为4,415.07万元、6,944.59万元、9,592.22万元，占资产总额的比例分别为39.07%、41.22%、44.32%，如果应收账款不能收回，则对公司资产质量及财务状况产生较大不利影响。

报告期末，公司应收账款余额为10,356.29万元，其中账龄在1年之内的占80.95%，2年之内的占95.18%，公司本着谨慎性原则对应收账款提取了坏账准备。公司应收账款的主要客户是中国移动、IDC服务企业、医院等资本实力强、信誉度高、历史上应收账款回收质量较好的知名大中型企事业单位，公司应收账款回收情况良好。报告期末，公司对中国移动集团的应收账款余额为4,364.50万元，占总额的42.14%。

尽管如此，若宏观经济环境、主要客户经营状况等情况发生重大不利变化，则可能因应收账款出现坏账而给公司经营带来负面影响。

### （二）毛利率波动的风险

公司主要从事精密环境业务，即精密空调设备生产和精密环境工程承包业务。其中，精密空调设备的主要产品是精密机房空调。2008年-2010年，公司精密机房空调销售毛利率分别为54.99%、57.20%和53.29%，精密环境工程承包业务的毛利率分别为24.84%、25.83%和19.77%。

2009年，公司精密机房空调设备的毛利率同比增长2.21个百分点。2010年，由于压缩机、无缝紫铜管、轴流风机等主要原材料采购单价有所上涨，而精密机房空调销售单价基本维持稳定，导致毛利率同比下降3.91个百分点。尽管报告期内公司精密机房空调设备的毛利率均在50%以上，但如果未来相关原材料价格继续上涨，公司将面临着精密机房空调业务毛利率波动导致盈利能力降低的风险。

公司精密环境工程承包业务的毛利率 2009 年同比略有增加，2010 年同比下降 6.06 个百分点。尽管与从事工程承包及装修装饰类上市公司相比，公司工程承包业务的毛利率处于合理水平，但随着未来公司工程业务承包规模的不断扩大，公司面临着该类业务毛利率波动导致盈利能力降低的风险。

### **（三）主营业务收入季节性波动的风险**

本公司主营业务为精密环境业务，包括精密空调设备制造和精密环境工程承包业务，其中精密空调设备销售收入占营业收入的 60%以上。公司精密空调设备业务的主要客户为国内通信、交通、IDC、金融等行业大型企业如中国移动、中铁电气化局集团北京建筑工程有限公司、上海铁路局、万国数据等。由于这些大型企业的设备采购、工程招标一般遵守严格的预算管理制度，从年初下达投资计划、组织招标到项目实施的周期较长，大规模采购一般集中于下半年甚至年底，因此公司精密空调业务的销售和收款结算也相应集中于下半年尤其是第四季度，导致公司的收入、利润及现金流量年度内分布不甚均衡，其中上半年的主营业务收入占全年的比例较小，下半年占比较大。因此，公司的生产经营存在季节性波动的风险。

### **（四）客户或业务区域集中的风险**

报告期内，公司精密空调设备的销售主要集中于通信行业。2008 年-2010 年，公司通信行业精密空调设备销售收入分别为 2,946.29 万元、4,753.84 万元和 4,755.06 万元，分别占公司精密空调设备销售总收入的 53.67%、61.16%和 41.60%，占公司营业收入的 41.10%、39.51%和 26.35%，其中来自中国移动的设备销售收入分别为 2,563.02 万元、4,463.14 万元和 4,503.63 万元，分别占公司精密空调设备销售总收入的 46.69%、57.42%和 39.40%，占营业收入的比例为 35.75%、37.09%和 24.96%，公司也是中国移动精密机房空调集中采购最大的供应商之一。尽管报告期内公司在通信行业的精密空调设备销售收入占营业收入的比例呈下降趋势，但由于通信行业是公司精密空调设备销售占比最大的行业，如果通信行业的发展政策出现较大变化，或行业中主要企业如中国移动、中国联通、中国电信等的集中采购政策发生重大不利变化，将对公司精密空调设备的销售产生较大影响。

公司精密环境工程承包主要集中在天津、北京、川渝地区等重点区域，尽管

公司在上述区域的业务量增长迅速，且拥有稳定的客户资源、良好的品牌知名度等竞争优势，但如果上述重点区域不能继续巩固，或者在巩固重点区域的同时不能及时拓展新的业务区域，则公司精密环境工程业务的发展将受到影响。

综上，公司存在客户或业务区域比较集中的风险。

### **（五）经营规模较小的风险**

报告期内，公司主营业务收入主要来自于精密空调设备制造和精密环境工程承包业务，其中精密空调设备销售收入分别为 5,489.42 万元、7,772.85 万元、11,429.36 万元，精密环境工程承包收入分别为 1,433.58 万元、3,800.85 万元、6,175.24 万元。

在精密机房空调制造方面，2009 年国内销售前三名为 Libert、Stulz 和 Canatal，其销售收入分别为 7.13 亿、2.83 亿和 2.36 亿，市场占有率分别为 26.08%、10.35%和 8.63%。尽管公司已经成为国内精密空调设备制造的主导企业，2009 年市场占有率为 2.89%，但是与 Libert、Stulz、Canatal 等外资品牌相比，公司规模相对较小，抗风险能力不强。

精密环境工程包括机房环境工程和医疗洁净工程。在机房环境工程承包方面，2009 年国内承包收入前三名为北京捷通、上海华东电脑、北京长城电子，其销售收入分别为 2.80 亿、0.95 亿和 0.78 亿，市场占有率分别为 1.77%、0.60%和 0.49%。公司机房环境工程承包收入仅为 0.16 亿元，市场占有率为 0.10%，与上述竞争对手相比还存在较大差距。在医疗洁净工程承包方面，公司业务主要集中在天津和川渝地区，业务规模与主要竞争对手上海美和、江苏久信、海南灵镜等公司相比还存在较大的差距。

因此，公司存在经营规模较小的风险。

### **（六）报告期内经营活动现金流净额累计为负的风险**

报告期内，公司经营活动现金流量净额呈现较大的波动。2008 年-2010 年，公司经营活动产生的现金流量净额分别为-1,340.54 万元，1,014.48 万元、-562.37 万元，公司最近三年经营活动产生的现金流量净额累计为-888.43 万元。公司报告期内经营活动产生的现金流量净额累计为负，主要因公司业务处于成长期，应收账款余额相应增长。虽然公司经营活动现金流量净额累计负数不大，应收账款余额增长幅度低于营业收入的增长幅度，但如果经营活动现金流量净额累计为负

的情形一直得不到改变，将对公司的正常生产经营产生一定的影响。

### **（七）募投项目实施后，折旧增加导致利润下降的风险**

截至 2010 年 12 月 31 日，本公司固定资产和投资性房地产合计净额为 2,620.00 万元，占当期末总资产的比例为 12.11%。本次发行募集资金项目实施后，公司将预计新增固定资产 5,890 万元，相应每年新增折旧约 433 万元。如果募集资金投资项目不能如期达产或者募集资金投资项目达产后不能达到预期的盈利水平，则公司将面临因折旧费用大量增加而导致短期内利润下降的风险。

### **（八）募投项目实施后，部分部件从外购到自产转型过程中的风险**

冷凝器和蒸发器属于公司生产精密空调的主要部件。本次发行前，公司生产所需的冷凝器和蒸发器主要通过外购形式取得。本次募集资金投资项目中的精密机房空调生产技术改造项目，其生产所需的冷凝器和蒸发器由原来的纯外购模式转变为自己生产，这样可以保证公司生产进度安排以及客户的交货时间，同时可以适当降低生产成本。

尽管公司自 2002 年起开始蒸发器和冷凝器的研发工作，所需的蒸发器和冷凝器绝大部分由公司自行设计并交由供应商定制，已积累了非常完整的技术经验，并已获得实用新型专利“空调用多排管路蒸发器”，但由于公司从未自行生产冷凝器和蒸发器，一旦自产过程的工艺质量不达标，将会影响到公司精密空调产品的质量和交货时间。因此，公司存在主要部件从外购到自产转型的风险。

### **（九）经销商存在的风险**

2008 年-2010 年，公司精密空调设备经销收入占公司精密空调设备销售总收入的比例分别为 14.27%、14.50%和 13.01%。尽管公司精密空调设备目前仍然以直销为主，经销收入占比不高，但由于经销商掌握了公司部分终端用户，如果经销商自身经营情况发生变化，或者选择其他精密空调设备供应商，那么将会给公司销售带来一定影响。同时，经销商的后续服务能力也将对公司声誉产生影响。因此，公司存在经销模式导致的经销商风险。

## **五、对发行人发展前景的评价**

### **（一）发行人所处行业发展前景良好**

#### **（1）精密机房空调**

通信和金融行业经过多年的高速发展，信息技术进入了 3G 和高密数据时代，带来了精密机房空调需求新的增长，同时，旧机房的改造及因旧设备使用寿命的批次到达，增加了市场需求。而交通、能源、IDC、EDC、GDC、云计算、灾备中心等随着信息化建设的发展，机房建设大大加快，使得精密机房空调的需求呈现以通信和金融为主，其它领域快速发展的格局。

随着国家经济的高速增长，企业信息化速度的加快，国内机房建设总体规模快速扩大，2009 年已超过 400 亿元，其中精密机房空调市场销售额为 27.34 亿元。

伴随着未来几年中国的城市化进程的加快，国家各行业信息化发展水平的不断提高，各种类型的机房改建、扩建、3G 移动网络基站的加速建设，这些都将成为未来机房空调市场需求增加的潜在动力。

通信行业的重组及转型将会对通信行业未来带来新的增长契机并带动其他相关产业的发展。因此未来几年通信行业仍将是机房空调市场的主要需求市场。

随着金融行业全面步入数据集中管理时代，银行、证券等领域面临着巨大机房建设和改造需求。金融行业已与通信行业一起成为国内精密机房空调的两大主要需求领域。

2010 年 10 月 18 日，工业和信息化部联合国家发展和改革委员会印发《关于做好云计算服务创新发展试点示范工作的通知》，确定在北京、上海、深圳、杭州、无锡等五个城市先行开展云计算服务创新发展试点示范工作。云计算英文称“cloud computing”，是分布式计算技术的一种，透过网络将庞大的计算处理程序自动分拆成无数个较小的子程序，再交由多部服务器所组成的庞大系统经搜寻、计算分析之后将处理结果回传给用户。云计算有望成为继大型计算机、个人计算机、互联网之后的第四次 IT 产业革命，作为“十二五”新型战略性新兴产业之一，将会得到国家政策的大力支持。随着国家云计算规划的推进，庞大的数据中心网络需要被建设，而作为数据中心的核部件，精密机房空调也将在云计算的发展中面临广阔的市场需求。

同时，随着我国高铁时代的来临，精密机房空调将在铁路运输系统中扮演越来越重要的角色。“十二五”期间，我国铁路将加快实施《中长期铁路网规划》，全面推进高速铁路、城际铁路、区际干线、西部铁路、国际通道和煤运通道建设，

基本建成发达完善铁路网，尽快解决运能与需求的矛盾。到 2015 年，全国铁路营业里程将达到 12 万公里左右，其中高铁线路 1.6 万公里左右，西部铁路 5 万公里以上，复线率和电化率分别达到 50%和 60%。以高速铁路为骨架、总规模 5 万公里的快速铁路网基本建成，总规模 7 万公里的区际大能力通道布局成网，繁忙干线实现客货分线运输。新建和改造铁路客站 1,015 座，客货枢纽及配套设施进一步完善，建成双层集装箱运输网络，路网布局和技术结构更加合理。

根据 ICT research 预测，精密机房空调在未来几年将继续保持增长态势。预计到 2014 年，国内精密机房空调市场需求约为 50.28 亿元。

### （2）机房环境工程

通信和金融行业经过多年的高速发展，信息技术进入了 3G 和高密数据时代，带来了机房环境工程需求新的增长。而其他行业如交通、能源、IDC、EDC、GDC、云计算、数据中心、灾备中心等随着信息化建设的发展，机房建设大大加快，使得机房环境工程的需求呈现以通信和金融为主、其它领域快速发展的格局。

随着国家经济的高速增长，企业信息化速度加快，国内机房建设总体规模快速扩大，2009 年已超过 400 亿元。其中，机房环境工程投资（包括精密机房空调）约占机房建设总投资的 30%~40%，即 120~160 亿元。

根据 ICT research 统计数据，机房环境工程 2009 年市场规模为 158.6 亿元，在未来几年将继续保持增长态势。预计到 2014 年，国内机房环境工程市场规模约为 256.4 亿元。

### （3）医疗洁净工程

受经济发展水平的限制，目前国内还有很多医院洁净手术室、医药工业厂房等对洁净度要求很高的场所达不到《医院洁净手术部建筑技术规范》（GB 50333-2002）和《医药工业洁净厂房设计规范》（GB 50457-2008）的要求。随着经济的发展以及医疗卫生水平的提高，这些场所都将需要进行洁净工程改造。

目前，全国县级以上公立医院约有 15,500 多家，其中省、部级医院 1,000 多家，地市级医院 3,000 多家，县级医院 11,500 多家。在以上 15,500 多家医院中，已经建立净化手术室的医院不到 1,500 家，而且这 1,500 家中有相当部分需要重建。另外，国家目前的基本政策是积极支持中小医院的发展，鼓励民营医院

建设，因此民营医院也正处于蓬勃发展的态势。因此，医院洁净工程在未来几年内具有非常广阔的市场需求。

根据历史经验数据，每家县级医院洁净手术室建设投资额约为 500 万元，每家地市级医院约为 800 万元，每家省、部级医院约为 1,500 万元，按此计算，未来医院洁净手术室建设投资约为 1,100 亿元。假设在 10 年之内完成，那么每年投资规模约为 110 亿元。其中，医疗洁净工程（包括精密洁净空调）约占洁净手术室建设总投资的 70%左右，即 77 亿元。此外，制药厂、动物实验室等都对医疗洁净工程（包括精密洁净空调）产生需求，预计每年为 20 亿元左右。

综上，我国医疗洁净工程（包括精密洁净空调）每年市场需求约为 100 亿元。

## （二）发行人募集资金投资项目前景良好

募集资金投资项目完成后，将有利于公司增强竞争优势、提升自主创新能力、培育新的利润增长点。“精密机房空调生产技术改造项目”的实施将进一步提升公司整体产能，解决目前产能不足与市场需求旺盛的矛盾，为公司实现整体发展战略奠定基础。“技术研发中心技术改造项目”的实施将完善公司研发设施，提高公司综合研发能力，为公司实现整体发展战略提供新的动力。“营销服务网络建设技术改造项目”的实施将为公司建成全国性营销服务网络，增强公司市场竞争优势，为公司实现整体发展战略提供保障。“工程承包业务营运资金项目”的实施将为公司增加工程承包营运资金，进一步增强工程承包能力，为公司实现整体发展战略提供成长引擎。

因此，本次募集资金投资项目将明显增强公司的核心竞争能力，有利于公司参与市场的竞争，为实现公司主营业务收入和净利润的持续增长打下坚实的基础，为公司的可持续发展和战略目标的实现提供可靠的保证。

## （三）发行人有望进一步提升自己的行业地位

作为一家专业从事精密环境整体解决方案服务的高新技术企业，公司成立至今奉行“科技创新、品质经营、客户满意”的理念，努力以高科技、高附加值产品及服务推动国内精密环境服务行业的产业升级。根据目前精密环境服务行业的发展趋势，公司制定了以精密空调设备生产为基础，精密环境工程承包为增长的十年发展战略。

发行人首次公开发行股票并在创业板上市，是公司整体发展战略得以顺利实施的重要保障。本次发行成功能为公司实现各项业务发展目标提供充足资金，保障公司对新产品、新技术和新工艺研发的投入，提高公司营销服务能力，增强公司核心竞争力，进一步提升公司行业地位。

- 附件 1、海际大和证券有限责任公司关于四川依米康环境科技股份有限公司成长性和自主创新能力之专项意见；
- 2、保荐代表人专项授权书。

【此页无正文，为海际大和证券有限责任公司《关于四川依米康环境科技股份有限公司首次公开发行股票（A股）并在创业板上市的发行保荐书》之签署页】

法定代表人签名

郁忠民：



保荐业务负责人签名

马飞：



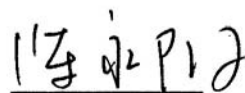
内核负责人签名

冼楚平：

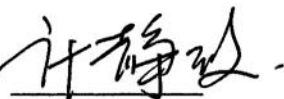


保荐代表人签名

陈永阳：

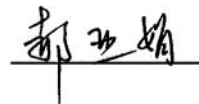


计静波：



项目协办人签名

郝亚娟：



海际大和证券有限责任公司

保荐机构公章



2011年4月18日

附件 1:

## 海际大和证券有限责任公司关于 四川依米康环境股份有限公司成长性和自主创新能力 之专项意见

四川依米康环境科技股份有限公司（以下简称“依米康”、“公司”或“发行人”）拟首次公开发行 A 股股票并在创业板上市，海际大和证券有限责任公司（以下简称“海际大和证券”、“保荐人”或“保荐机构”）作为发行人本次公开发行的保荐机构，根据《首次公开发行股票并在创业板上市管理暂行办法》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 28 号——创业板公司招股说明书》、《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 29 号——首次公开发行股票并在创业板上市申请文件》的有关规定，对发行人的成长性和自主创新能力进行了尽职调查和审慎判断，出具专项意见如下：

### 一、专项核查的内容、过程及方法简述

为出具本专项意见，保荐人及其指定的签字保荐代表人根据有关法律法规和规范性文件的规定和要求，本着勤勉尽责、诚实信用的原则，对出具本专项意见所涉的相关事实进行了全面详尽的持续性尽职调查，包括：

- 1、下发尽职调查清单，收集尽职调查材料并取得相关证明文件；
- 2、对公司生产基地、进行现场尽职调查；
- 3、与公司管理层、核心技术人员、销售人员、主要供应商、主要客户等进行尽职调查访谈和讨论；
- 4、通过搜集行业研究资料、获取独立第三方的行业分析报告、咨询行业专家、分析公司业务技术和财务资料等方式对公司的成长性及创新性进行论证。

对于出具本专项意见至关重要而又无法得到独立证据支持的事实，保荐人依赖于有关政府部门、其他有关单位和机构或发行人出具的证明文件做出判断。

### 二、发行人成长性核查

#### （一）发行人最近三年的成长性

作为国内领先的精密环境整体解决方案服务商，公司通过为数据中心机房、医疗洁净场所及其他恒温恒湿环境等提供精密空调设备制造、精密环境工程承包及相关技术咨询等服务，致力于为国内通信、医疗、金融、交通、能源等行业以及政府部门提供精密环境的整体解决方案。报告期内，随着精密空调设备和精密环境工程业务规模的不断扩大，公司收入快速增长，盈利能力不断增强。

### 1、资产规模不断扩大

公司最近三年的总资产和归属于母公司的股东权益变动情况如下：

项 目	指 标	2010-12-31	2009-12-31	2008-12-31
资产总额	金额（万元）	21,642.01	16,848.54	11,300.72
	增长	28.45%	49.09%	-
归属于母公司的股东权益	金额（万元）	12,315.37	9,053.91	6,129.22
	增长	36.02%	47.72%	-

报告期内，随着生产经营规模的不断扩大，公司资产总额、归属于母公司的股东权益不断增长。2008年12月31日-2010年12月31日，公司资产总额的年复合增长率达到38.39%，归属于母公司的股东权益的年复合增长率达到41.75%。公司资产规模呈现出逐年稳定增长的趋势，资产状况良好。

### 2、主营业务收入稳步增长

公司最近三年的主营业务收入情况如下：

项 目	指 标	2010 年度	2009 年度	2008 年度
主营业务收入	金额（万元）	17,604.60	11,573.70	6,923.00
	同比增长	52.11%	67.18%	-

报告期内，公司主营业务收入保持稳步增长态势。2008年-2010年公司主营业务收入的年复合增长率达到59.47%。

### 3、主营业务毛利水平不断提高

公司最近三年的主营业务毛利情况如下：

项 目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
主营业务毛利（万元）	7,294.30	5,380.12	3,334.88
同比增长	35.58%	61.33%	-

报告期内公司主营业务毛利保持稳步增长态势。2008年-2010年公司主营业

务毛利的年复合增长率达到 47.89%。

#### 4、盈利水平稳步上升

公司最近三年的净利润情况如下：

项 目	指 标	2010 年度	2009 年度	2008 年度
净利润	金额（万元）	3,101.46	2,224.69	1,438.98
	同比增长	39.41%	54.60%	-
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润		3,041.88	2,226.92	1,380.67

报告期内公司净利润稳步提高。2008年-2010年，公司净利润的复合增长率达到46.81%，扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润复合增长率达到48.43%。

#### （二）发行人主要产品及服务的成长性

作为精密环境整体解决方案服务商，公司通过为数据中心机房、医疗洁净场所及其他恒温恒湿环境等提供精密空调设备制造、精密环境工程承包及相关技术咨询等服务，致力于为国内通信、医疗、金融、交通、能源等行业以及政府部门提供精密环境的整体解决方案。报告期内公司主营业务收入按精密空调设备和精密环境工程划分如下：

项 目	指 标	2010 年度	2009 年度	2008 年度
精密空调设备	金额（万元）	11,429.36	7,772.85	5,489.42
	主营收入占比	64.92%	67.16%	79.29%
	同比增长	47.04%	41.60%	
精密环境工程	金额（万元）	6,175.24	3,800.85	1,433.58
	主营收入占比	35.08%	32.84%	20.71%
	同比增长	62.47%	165.13%	
合计	金额（万元）	17,604.60	11,573.70	6,923.00
	同比增长	52.11%	67.18%	-

报告期内，公司主营业务收入大部分来自精密空调设备销售，但精密环境工程收入在主营业务收入中所占比例逐年上升，其比例分别为 20.71%、32.84%、35.08%。

##### 1、精密空调设备销售收入变动情况

公司精密空调设备的销售以精密机房空调为主，报告期内，精密机房空调在精密空调设备销售中占据 98%以上的比例，而其他设备仅由少数客户因特殊需要而临时定制，其生产量和销售量均占较小的比例。

公司精密空调设备的主要客户为通信、医疗、金融、交通、能源等行业和政府部门，这类客户市场需求量在稳步增长，具有良好的市场增长空间。2008 年，受国际金融危机、汶川地震以及北京奥运会的影响，公司部分客户暂停或放缓了项目施工的进度。2009 年起，随着国内经济在世界范围内率先复苏，市场对精密空调设备的需求增长较快。2008 年-2010 年，公司精密空调设备销售收入的复合增长率为 44.29%。

## **2、精密环境工程收入变动情况**

报告期内，公司精密环境工程承包收入增长迅速，复合增长率为 107.55%。

桑瑞思环境原为公司控股股东张菀、孙屹峥 100%控股的企业，2007 年 12 月张菀、孙屹峥将其全部股权转让与本公司。公司收购桑瑞思环境后加大了对该公司的资金投入和技术投入，并加强了市场推广业务，使得该公司业务自 2008 年后增长较快。

### **（三）发行人主要产品及服务所在市场的成长性**

#### **1、精密空调设备行业基本发展状况**

##### **（1）行业竞争格局**

目前国内市场上，精密空调设备行业呈现了外资品牌占据主导地位，国内自主品牌日益崛起的竞争格局。

精密空调设备在上世纪 80 年代在发达国家兴起，并于 80 年代末进入中国市场，外资品牌凭借其先发优势，在国内精密空调设备市场占据主导地位，在中国市场上占据了近 80%的份额，其余 20%份额由国内自主品牌占有。根据 ICT research 的调查研究数据，Libert, Stulz, Hiross, Canatal、Atlas 五大外资品牌精密机房空调 2009 年市场占有率约为 52.88%，特别是 Emerson 旗下的 Libert、Hiross、Atlas 三大品牌占据了 33.90%的市场份额。

我国自主生产精密空调设备始于 21 世纪初，起步较晚，同时精密空调设备生产需要高度专业和精密技术，因此在国内自主品牌中，真正能够规模生产精密机房空调设备的企业主要有本公司和北京阿尔西。

尽管外资品牌进入中国市场较早，市场占有率较高，但是由于其产品主要在国外设计，很难完全满足国内客户的个性化需求；另外由于产品及零部件主要从国外进口，客户使用成本较高，客服响应速度也较慢。相比而言，随着国内企业研发投入的不断加大，生产技术已达到国际先进水平，国内自主品牌凭借其本土优势，能够按照客户需求提供个性化产品和服务，且成本低、客服响应速度快，在与外资品牌的竞争中正占有越来越大的市场份额。

根据 ICT research 的调查研究数据，2009 年内资品牌精密机房空调市场占有率为 23.51%，比 2007 年的 21.97% 增长了 1.54 个百分点。

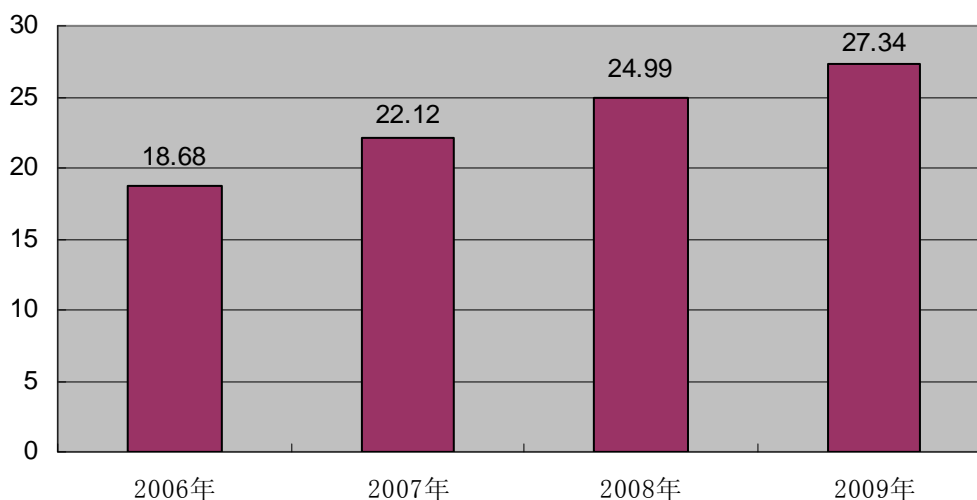
品牌性质	2007 年		2008 年		2009 年	
	销售额 (亿)	占比	销售额 (亿)	占比	销售额 (亿)	占比
外资品牌	17.26	78.03%	19.98	79.95%	20.91	76.49%
内资品牌	4.86	21.97%	5.01	20.05%	6.43	23.51%
合计	22.12	100%	24.99	100%	27.34	100%

## (2) 精密机房空调市场需求状况分析

通信和金融行业经过多年的高速发展，信息技术进入了 3G 和高密数据时代，带来了精密机房空调需求新的增长，同时，旧机房的改造及因旧设备使用寿命的批次到达，增加了市场需求。而交通、能源、IDC、EDC、GDC、云计算、灾备中心等随着信息化建设的发展，机房建设大大加快，使得精密机房空调的需求呈现以通信和金融为主，其它领域快速发展的格局。

随着国家经济的高速增长，企业信息化速度的加快，国内机房建设总体规模快速扩大，2009 年已超过 400 亿元，其中精密机房空调市场销售额为 27.34 亿元。

2006~2009年精密机房空调市场规模(单位: 亿元)



数据来源: ICT research

### (3) 精密机房空调市场容量预测

伴随着未来几年中国的城市化进程的加快, 国家各行业信息化发展水平的不断提高, 各种类型的机房改建、扩建、3G 移动网络基地的加速建设, 这些都将成为未来机房空调市场需求增加的潜在动力。

通信行业的重组及转型将会对通信行业未来带来新的增长契机并带动其他相关产业的发展。因此未来几年通信行业仍将是机房空调市场的主要需求市场。

随着金融行业全面步入数据集中管理时代, 银行、证券等领域面临着巨大机房建设和改造需求。金融行业已与通信行业一起成为国内精密机房空调的两大主要需求领域。

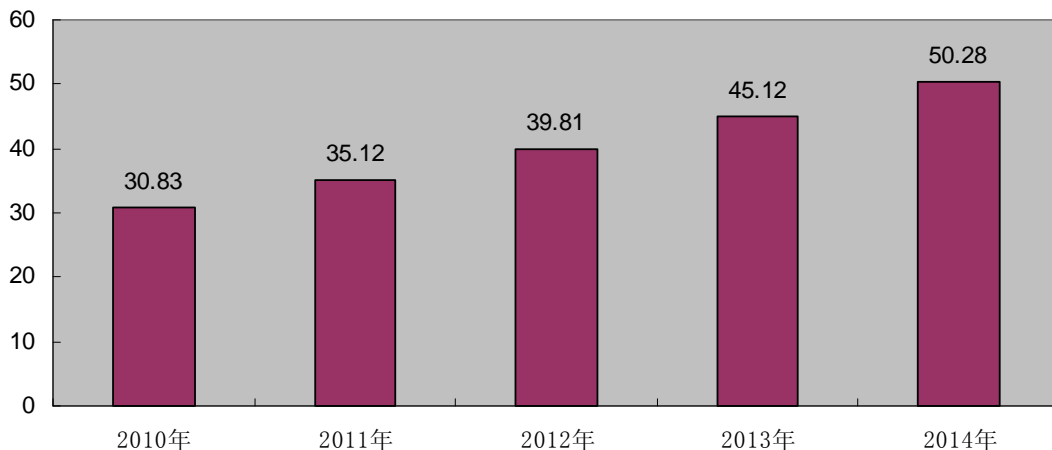
2010年10月18日, 工业和信息化部联合国家发展和改革委员会印发《关于做好云计算服务创新发展试点示范工作的通知》, 确定在北京、上海、深圳、杭州、无锡等五个城市先行开展云计算服务创新发展试点示范工作。云计算英文称“cloud computing”, 是分布式计算技术的一种, 透过网络将庞大的计算处理程序自动分拆成无数个较小的子程序, 再交由多部服务器所组成的庞大系统经搜寻、计算分析之后将处理结果回传给用户。云计算有望成为继大型计算机、个人计算机、互联网之后的第四次IT产业革命, 作为“十二五”新型战略性新兴产业之一, 将会得到国家政策的大力支持。随着国家云计算规划的推进, 庞大的数据中心网络需要被建设, 而作为数据中心的核⼼部件, 精密机房空调也将在云计

算的发展中面临广阔的市场需求。

同时，随着我国高铁时代的来临，精密机房空调将在铁路运输系统中扮演越来越重要的角色。“十二五”期间，我国铁路将加快实施《中长期铁路网规划》，全面推进高速铁路、城际铁路、区际干线、西部铁路、国际通道和煤运通道建设，基本建成发达完善铁路网，尽快解决运能与需求的矛盾。到 2015 年，全国铁路营业里程将达到 12 万公里左右，其中高铁线路 1.6 万公里左右，西部铁路 5 万公里以上，复线率和电化率分别达到 50%和 60%。以高速铁路为骨架、总规模 5 万公里快速铁路网基本建成，总规模 7 万公里的区际大能力通道布局成网，繁忙干线实现客货分线运输。新建和改造铁路客站 1,015 座，客货枢纽及配套设施进一步完善，建成双层集装箱运输网络，路网布局和技术结构更加合理。

根据 ICT research 预测，精密机房空调在未来几年将继续保持增长态势。预计到 2014 年，国内精密机房空调市场需求约为 50.28 亿元。

国内精密机房空调市场规模预测（单位：亿元）



数据来源：ICT research

#### (4) 公司的行业地位和市场份额

目前，国内精密机房空调行业近 80%的市场份额被外资品牌占据，国内品牌仅占有 20%左右的市场份额。在国内品牌中，依米康为最大的精密机房空调生产企业之一，处于领先地位。

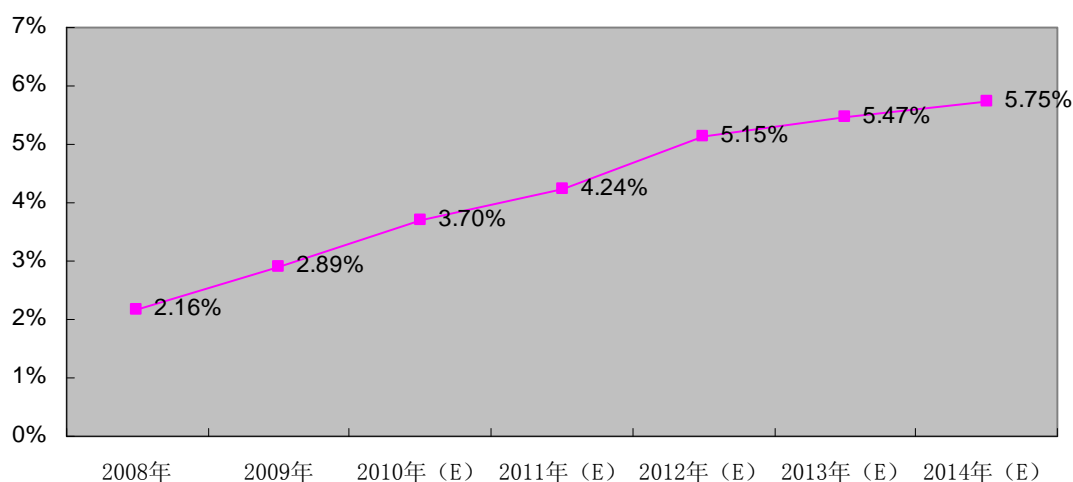
根据中国制冷空调工业协会《中国制冷空调行业 2008 年度报告》及其出具的证明，目前国内自主品牌主导企业主要为本公司和北京阿尔西，依米康已成为国内自主品牌中规模最大的精密机房空调生产企业之一。

2008 年和 2009 年，公司精密机房空调销售收入为 5,392.77 万元和 7,913.35

万元。根据 ICT research 的统计数据，2008 年和 2009 年，我国精密机房空调市场规模为 24.99 亿元和 27.34 亿元。依此计算，2008 年和 2009 年，公司在整个精密机房空调领域的市场占有率分别为 2.16%和 2.89%。

根据公司近三年的销售数据以及未来的销售规划，结合 ICT research 统计的市场数据，公司精密机房空调市场占有率预计 2014 年将达到 5.75%，具体变化趋势如下图：

公司精密机房空调市场占有率



根据 ICT research 统计数据，国内精密机房空调生产企业销售排名如下：

企业名称	企业性质	2009 年度			2008 年度		
		销售额 (亿元)	市场占有率	排名	销售额 (亿元)	市场占有率	排名
Libert	外资	7.13	26.08%	1	5.54	22.17%	1
Stulz	外资	2.83	10.35%	2	3.56	14.25%	2
Canatal	外资	2.36	8.63%	3	2.25	9.00%	4
Hross	外资	1.83	6.69%	4	2.54	10.16%	3
依米康	内资	0.79	2.89%	5	0.54	2.16%	8
Uniflair	外资	0.71	2.60%	6	0.89	3.56%	5
阿尔西	内资	0.66	2.41%	7	0.55	2.20%	7
Denco	外资	0.55	2.01%	8	0.71	2.84%	6
吉荣	内资	0.36	1.32%	9	0.47	1.88%	9
Atlas	外资	0.31	1.13%	10	0.36	1.44%	10

根据《中央国家机关政府采购中心文件》（国机采字[2009]11 号），中央国家机关政府采购中心通过公开招标确定了 2009-2010 年度空调协议供货商。在精密空调产品种类方面，总共有 3 家供应商中标，其中依米康为唯一一家中标的国内自主品牌。

2004 年-2010 年，依米康连续 7 年入围中国移动集采招标供应商名单的企业。根据中国移动通信集团公司于 2008 年 7 月 22 日发布的《中国移动 2008 年机房专用空调集中采购招标公告》，2009 年中国移动对机房专用空调集中采购规模为 1,600 套，其中，依米康向中国销售精密机房空调 633 套，占其总采购规模的 39.56%，为其主要供应商。2010 年，在中国移动机房专用空调集采招标中，依米康中标套数约占其集采总规模的 40%左右，依然为其主要供应商。

2009 年和 2010 年，依米康为中兴通讯的主要精密机房空调供应商，公司产品应用于中兴通讯的海外机房工程项目。依米康与中兴通讯子公司深圳市中兴康讯电子有限公司签订了精密机房空调采购框架协议，成为长期合作伙伴。

2010 年，依米康成为铁路系统的主要供应商。2010 年，共有两家铁路客运专线调度所（上海、武汉）完成精密机房空调的招投标工作，依米康均顺利中标，合计金额超过 5,000 万元。

2007 年起，依米康为上海瑞金医院、上海华山医院、天津医院、四川华西医院等 20 多家三甲医院提供精密空调设备，成为国内医疗机构的精密空调设备主要供应商。依米康能够同时为国内医疗机构提供精密洁净空调、精密冷水机组和精密机房空调。其中精密冷水机组是一种提供冷冻水的制冷装置，主要用于核磁共振、直线加速、CT 机等专用医疗设备，目前国内能够提供该产品的生产商主要为依米康和阿尔西。

目前，依米康是国内最大的精密空调设备定制供应商之一，主要标志性项目有故宫博物院、中华世纪坛、北京画院、首都图书馆、中央电视塔等重大工程项目。

此外，依米康还是国内三大 IDC 服务公司一万国数据、世纪互联、国富瑞的主要供应商。

#### （5）客户集中对公司精密空调设备制造业务发展的不利影响

报告期内，公司精密空调设备销售的主要客户为中国移动，公司是中国移动

精密机房空调集中采购最大的供应商之一。2008年-2010年，公司向中国移动销售精密空调设备收入分别为2,563.02万元、4,463.14万元和4,503.63万元，分别占公司精密空调设备销售总收入的46.69%、57.42%和39.40%，占公司营业收入的比例为35.75%、37.09%和24.96%。尽管公司对中国移动的精密空调设备销售收入占比已呈下降趋势，但由于中国移动为公司精密空调机房最主要的客户，如果中国移动的集中采购政策发生重大不利变化，将对公司精密空调设备的销售产生较大影响，公司精密空调设备制造业务存在客户比较集中的风险。

## 2、精密环境工程行业的基本发展状况

### (1) 行业竞争格局

目前国内从事精密环境工程承包业务的企业主要以内资为主，除了桑瑞思环境以外，在机房环境工程方面，主要有北京太极、北京长城、北京捷通、上海华东电脑、广州华南信息、北京科计通等公司；在医疗洁净工程方面，主要有上海美和、江苏久信、海南灵镜等公司。

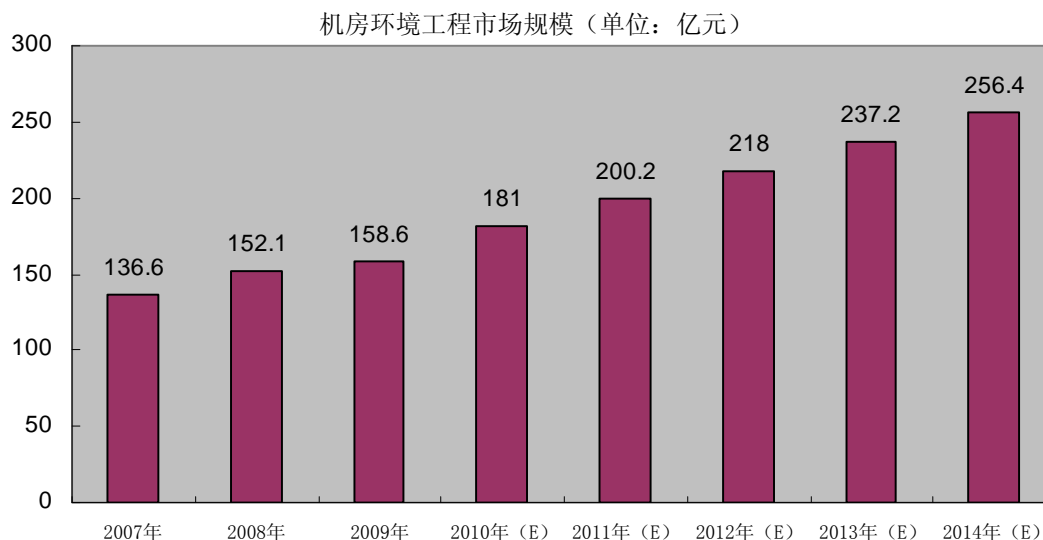
国内精密环境工程承包业务区域性特征非常明显。精密环境工程承包企业一般凭借先入优势在某一地区建立了良好的客户合作关系，形成了品牌效应，并在该地区占据着市场主导地位。目前，在国内还没有真正意义上具备全国性竞争优势的精密环境工程承包企业。

### (2) 机房环境工程市场供求分析

通信和金融行业经过多年的高速发展，信息技术进入了3G和高密数据时代，带来了机房环境工程需求新的增长。而其他行业如交通、能源、IDC、EDC、GDC、云计算、数据中心、灾备中心等随着信息化建设的发展，机房建设大大加快，使得机房环境工程的需求呈现以通信和金融为主、其它领域快速发展的格局。

随着国家经济的高速增长，企业信息化速度加快，国内机房建设总体规模快速扩大，2009年已超过400亿元。其中，机房环境工程投资（包括精密机房空调）约占机房建设总投资的30%~40%，即120~160亿元。

根据ICT research统计数据，机房环境工程2009年市场规模为158.6亿元，在未来几年将继续保持增长态势。预计到2014年，国内机房环境工程市场规模约为256.4亿元。



数据来源：ICT research

### （3）医疗洁净工程市场供求分析

受经济发展水平的限制，目前国内还有很多医院洁净手术室、医药工业厂房等对洁净度要求很高的场所达不到《医院洁净手术部建筑技术规范》（GB 50333-2002）和《医药工业洁净厂房设计规范》（GB 50457-2008）的要求。随着经济的发展以及医疗卫生水平的提高，这些场所都将需要进行洁净工程改造。

目前，全国县级以上公立医院约有 15,500 多家，其中省、部级医院 1,000 多家，地市级医院 3,000 多家，县级医院 11,500 多家。在以上 15,500 多家医院中，已经建立净化手术室的医院不到 1,500 家，而且这 1,500 家中有相当部分需要重建。另外，国家目前的基本政策是积极支持中小医院的发展，鼓励民营医院建设，因此民营医院也正处于蓬勃发展的态势。因此，医院洁净工程在未来几年内具有非常广阔的市场需求。

根据历史经验数据，每家县级医院洁净手术室建设投资额约为 500 万元，每家地市级医院约为 800 万元，每家省、部级医院约为 1,500 万元，按此计算，未来医院洁净手术室建设投资约为 1,100 亿元。假设在 10 年之内完成，那么每年投资规模约为 110 亿元。其中，医疗洁净工程（包括精密洁净空调）约占洁净手术室建设总投资的 70%左右，即 77 亿元。此外，制药厂、动物实验室等都对医疗洁净工程（包括精密洁净空调）产生需求，预计每年为 20 亿元左右。

综上，我国医疗洁净工程（包括精密洁净空调）每年市场需求约为 100 亿

元。

#### (4) 公司的行业地位和市场份额

2008年-2010年，公司精密环境工程承包收入增长迅速，2009年比2008年增长165.13%，2010年比2009年增长62.47%，复合增长率为107.55%。

凭借精密环境工程技术及管理优势，公司在天津、北京、川渝区域拥有稳定的客户资源以及良好的品牌知名度。未来巩固在以上区域的同时，将逐渐向全国范围的其他区域拓展业务。

在机房环境工程方面，与国内其他主要承包企业相比，公司作为新进企业，目前还处于业务拓展期，主要业务集中在天津、北京、川渝等重点区域。报告期内，公司机房环境工程客户主要有万国数据、中央电视塔、国家外汇管理局、天津银行等。根据ICT research的统计数据，2008年和2009年，我国机房环境工程市场规模为152.1亿元和158.6亿元，公司机房环境工程承包业务销售收入为574.38万元和1,553.61万元，市场占有率分别为0.04%和0.10%，与龙头企业还存在一定差距。根据ICT research的统计数据，2009年国内主要机房环境工程承包企业如下：

企业名称	排名	2009 销售额(亿元)	市场占有率
北京捷通	1	2.80	1.77%
上海华东电脑	2	0.95	0.60%
北京长城电子	3	0.78	0.49%
广州华南信息	4	0.63	0.40%
北京科计通	5	0.60	0.38%
桑瑞思	-	0.16	0.10%

在医疗洁净工程方面，公司业务主要集中在天津和川渝地区，其中在天津地区，公司医疗洁净工程承包业务占据绝对主导地位。根据公司的统计数据，2008年和2009年，公司医疗洁净工程承包业务占天津当年医疗洁净工程项目总数的56%和67%，主要包括天津医院、天津市第一中心医院、天津海河医院等。由于目前国内医疗洁净工程承包业务具有明显的区域性特征，相关研究机构及行业组织很难获取准确的全国性行业数据，也很难测算各企业的全国性市场占有率及市场排名情况。目前从事医疗洁净工程承包业务的企业除了桑瑞思环境以外，主要

有上海美和、江苏久信、海南灵镜等公司。

随着募集资金投资项目“工程承包业务营运资金项目”的实施，公司将大大增强承揽精密环境工程项目的能力，提升品牌知名度，缩小与龙头企业的差距，提高市场占有率。

#### （5）区域集中对公司精密环境工程承包业务发展的不利影响

国内精密环境工程承包业务区域性特征非常明显。精密环境工程承包企业一般凭借先入优势在某一地区建立了良好的客户合作关系，形成了品牌效应，并在该地区占据着市场主导地位，其他公司想要进入该区域市场将面临着一定的壁垒。

尽管公司在天津地区拥有稳定的客户资源、良好的品牌知名度等竞争优势，但如果不进一步拓展新的业务区域，公司精密环境工程承包业务的发展将受到影响。培育一个新的业务区域需要相当一段时间，根据精密环境工程领域多年承包经验，公司认为要在新的业务区域内建立相对健全的服务体系需要 2 年以上的时间，掌握主要客户资源需要 3 年以上的时间，树立起主流品牌需要 3-5 年的时间。因此，公司精密环境工程承包业务存在区域集中的风险。

### （四）有助于发行人保持成长性的核心竞争优势

作为国内领先的精密环境整体解决方案服务商，公司综合利用电子信息、制冷、暖通、热力学、工程技术等多学科知识，以节能环保和智能化控制技术为核心，集成创新生产精密空调产品，致力于为国内通信、医疗、金融、交通、航天、能源等行业以及政府部门提供精密环境整体解决方案。

公司通过多年自主研发已经拥有了先进的核心技术和自主知识产权。公司开发了“变频控制、轮值及群控、智能化远程监控、智能除湿、智能漏水监控”等技术，拥有 9 项实用新型专利，是国内率先提供“高密制冷解决方案”的精密空调设备生产企业。公司精密空调设备能效比最高可达到 3.6，平均无故障时间远高于国家规定的标准，处于行业领先水平。公司还开发了用于绿色机房建设的“精密机房节能空调”、用于大型绿色数据和灾备中心的“列间和机柜空调”、用于通信和数据中心的“精确送风产品”、用于高铁信号站“一体化节能精密空调”、用于科技实验领域的“变频精密空调”等，率先将精密空调带进技术全面升级时代。

目前公司综合实力在国内处于领先水平，在与国际大品牌的竞争中能够屡屡胜出，已经成为中国移动、中兴通讯、万国数据、农业发展银行、中央国家机关政府采购中心以及国内部分知名医疗机构的主要供应商之一，并已奠定成为国内精密空调设备一流品牌企业基础。

与外资品牌相比，公司精密空调产品同样采用世界知名品牌的压缩机、制冷系统部件，产品质量稳定、性能好，完全可以替代外资品牌；外资品牌大多是标准化产品和标准化服务，公司竞争优势在于个性化服务及本土化成本优势，可以针对客户的不同需求量身定制，更能贴近国内用户的环境需求，价格上更加贴合用户对成本的控制要求。另外，外资品牌因为其管理链长不能提供灵活、特殊的售后保障服务，而公司可以满足不同客户的差异化售后服务要求。

由于精密空调是空调行业的高端产品，其行业具有比较高的技术壁垒，国内从事生产的企业较少。与国内同行业企业比较，公司的竞争优势在于技术水平先进、产品质量可靠、品牌知名度大、客户资源稳定。公司的技术研发沉淀具备了同外资品牌竞争的优势，业务立足于通信、铁路、金融、医疗等行业及政府部门，这些行业及部门的客户对精密环境的功能、安全性和可靠性的要求高，大都采用集中采购招标方式，其招标采购标准严格，招标评分标准中技术部分权重70%、而价格部分权重仅30%，并且对过往业绩要求很严格。因此只有包括本公司在内技术研发和服务等方面具有显著竞争优势的少数企业能够参与竞争。由于市场准入的限制，新进入企业很难在短时间内进入以上行业市场。

公司具体竞争优势如下：

### **1、品牌优势**

自成立至今近10年内，公司以品牌经营为理念，制定了“创建品牌、一流品牌、标杆品牌”的品牌战略规划。

公司坚持技术创新，通过系统运用多个专业的高新技术使产品技术不断提升，公司已成功地创建品牌。目前，公司产品技术在通信、医疗、铁路、航天等行业及政府部门处于国内同行业领先水平，依米康品牌已成为行业知名品牌，在行业内拥有较高的知名度，主要表现在公司已连续多年成为中国移动的主要集采供应商；2009年起，公司成为国内金融行业及数据中心的主要精密机房空调供应商；2009年-2010年，公司成为中央政府采购精密机房空调指定的唯一国内自

主品牌供应商。

通信、金融和数据中心是精密机房空调最大的应用领域，公司在这三大领域的成功使其进入一流品牌行列，从而也带动了公司精密环境业务在其他领域的发展。公司先后赢得了故宫博物院、中华世纪坛、北京画院、首都图书馆、中央电视塔、新华社数据机房等标志性工程项目。此外，公司还获得了“成都市 AA 级守合同重信用企业”、“用户满意产品”、“成都市首台套及关键零部件产品”、“四川省第四批建设创新型企业”、“自主创新产品”、“工业企业纳税百强”、“成都市地方名优产品”、“AAA 级信用资质企业”、“优秀高新技术企业”等企业荣誉，“依米康”品牌获得了社会各界的广泛认可。

未来，公司还将不断努力完善这一优势，力争在 2012 年成功树立精密环境领域的标杆品牌。

## 2、技术优势

### (1) 自主研发体系

公司是国内较早进入精密空调设备生产领域的企业之一，已经拥有精密空调设备核心技术—精密控制技术、节能技术和专利技术。目前，公司建立了自主研发体系，是国内精密环境领域为数不多的具有全面研发能力的服务商之一，能够按照客户特殊需求，提供有效的精密环境整体解决方案。

公司通过自主研发，已开发出 SCA、SCU、SCW、SCT、SCF、SC.AF、SC.WF、SDA、SDM、SEC、EOC、CHA 等 12 个系列，200 多个型号的精密空调设备产品。目前公司正在进行 SI 系列列间空调、大型新风节能一体机、基站节能空调等产品研发。

同时，公司与多家专业研究机构建立了合作机制，开发新技术、新产品、新工艺，保证公司处于行业先进水平。

### (2) 技术成果转化

公司已成功地实现了多项科技成果的产业化，实现了可观的经济效益。其中，依米康新风节能一体式空调 SEC 被认定为“成都市自主创新产品”、新风节能一体化精密机房空调产品自产业化以来，已成功应用于中国移动等三大电信营运商、众多铁路干线、中兴通讯等通讯基站项目，节能效果显著。

公司 SCA 系列机房专用精密空调、SD 系列基站专用精密空调被认定为“成

都市首台套及关键零部件产品”、依米康牌恒温恒湿空调 SCA、SCU、SCW 等机房精密空调、净化空调被评定为“2010 年成都市地方名优产品”、精密机房空调、精密冷水机组通过中国质量认证中心的“国家节能产品认证”。SCA 高效机组在国家最高行业检测中心的测试结果能效比最高达到 3.6，远高于其它进口品牌和国内企业产品。上述系列产品已广泛应用于国内众多行业的精密环境机房。

### (3) 重点核心技术

#### ①节能控制技术

在确保产品高可靠性与稳定性的前提下，公司集成电子信息、制冷、热力学等高新技术，通过双动力液态高效换热技术、三维直流变频技术、自适应控制技术、蒸发式冷凝技术、双级冷却技术等，对机房空调进行全方位的节能设计，达到有效节能的效果，并保持业界领先水平。其节能效果主要体现在：

##### A. 机组运行节能工况管理

依米康空调采用数据实时记录技术，能将设备的节能运行工况及不节能运行工况进行智能统筹管理。通过依米康 TinyLan 接口，以 ETHERNET、SNMP、GPRS 或 PPPOE 等多种方式将运行数据传送到专业工程师的电脑中通过专用软件进行分析处理。专用软件对机组各部件运行状态进行统计，对设备相关节能参数进行动态的实时整定，将设备调整至最佳的运行状态。

##### B. 风机节能运行管理

依米康空调具备风机节能运行管理功能，采用智能的高效 EC 风机，比普通变频调速风机直接节能 36%。能够通过控制系统和 PC 管理软件对风机阵列进行集群化管理，合理组织送风气流，实现整个空间内的恒定风压控制。机组运行管理可根据设备间热能分布及温湿度梯度调节设备送风量及制冷量，减少不必要的能量消耗，使系统运行更合理，更节能。

公司现有节能控制技术具体如下：

序号	技术名称	说明
1	三维直流变频技术	通常涡旋压缩机定涡旋盘与动涡旋盘的高度相同，涡旋盘各处力矩不均，不能充分发挥压缩机效率。直流变频 3D 压缩机的涡旋盘均是外围部分高、中心部分低，合理的动力学及流体力学结构设计不仅提高了压缩机的能效比，同时涡旋盘强度提高，受力均匀，提高了压缩机的寿命及工况适应性。

2	自适应控制技术	自适应控制可解决具有运行参数不确定性为特征的制冷系统最优控制问题，适时调控的温湿度 Auto Learning 控制技术可以不断优化自身运行参数，确保系统时刻处于最节能状态，而且还能依据制冷系统运行状态及环境温度来预测负荷变化。
3	蒸发式冷凝技术	使用蒸发式冷凝器可使精密机房空调室外噪声降低至 49dB(A)以下，夜间运行噪声可低至 45dB(A)以下，彻底解决噪声困扰问题，同时还可使冷凝温度降低到 40℃以下，机组运行更节能，比使用干冷器节能 20%-30%。
4	双动力液态高效换热技术	当室外环境温度低于 18℃时，精密机房空调启动磁力泵替代压缩机进行蒸发制冷，比压缩机运行节能 40~76%，18℃以下加权节能率为 52.5%，制冷剂在盘管内液相蒸发时，无过热熵损，确保高能效及制冷量。
5	双级冷却技术	使用双级过冷盘管控制技术可使制冷系统的过冷度达到 20℃，使冷媒在节流之前不会发生气化或闪发，从而可以增加连管长度。双级冷却技术使制冷剂在管路内流动时的阻力减小，减少因长连管造成的制冷量衰减。
6	高热流密度制冷技术	高热流密度制冷技术可以解决不同应用环境、不同安装条件下的高热流密度散热问题，可以提供高达 6~20kW/m <sup>3</sup> (或等同于 32kW/Rack)高效散热方案。
7	低温制冷技术	采用 R407c、R134a 环保冷媒为制冷剂，以低凝固点的乙烯乙二醇水溶液为载冷剂，除霜系统采用国际领先的再热换热器除霜稳定控制系统，使机组在低温状态下稳定高效运行。

## ②先进智能化控制技术

### A. 自适应控制环保节能技术

各种高端 IDC 机房发展迅猛，设备密度急剧增高，热量容易形成热岛效应，采用依米康自适应控制环保节能技术，既可以使机房内的温湿度差值减小，又可以达到节能的效果。自适应控制技术具体如下：

**模糊控制技术：**自动跟踪昼夜、季节、地区、机房内区域环境温湿度值的变化，准确计算通信机房各区域与外部环境温湿度值之间的关系。

**智能 PID 技术：**根据空调设备的实时运行状况，配以智能化的控制算法软件，优化压缩机运行周期和启停频率，平衡空调设备供冷量与目标温湿度值之间的关系。

**智能除湿控制技术：**识别计算机房内空气的含湿量，通过含湿量控制相对湿度，避免“过除湿”。

**计算机温度场模拟技术：**根据机房不同的工况条件、空调冷量分布、风量扩张循环等综合数据，提高优化冷量利用效率，排列出空调优先运行顺序，达到冷量效率最大化。

自适应控制技术的节能优点及运行效益主要表现为：良好的节能效果，减

少机房内空调压缩机平均运行时间；有效降低机房内环境的温差，提高机房整体恒温恒湿效果，确保机房内通信设备的安全性，降低主设备故障率；自动优化空调工作性能和状态，控制空调的组和使用效率，减少空调不合理的耗电量部分。

### B. 轮值及群控

依米康智能控制系统能够方便的组成群控网络，提供合理的空调轮换运行、热备份管理、避免竞争运行、冷量动态分配以及主控系统备份功能。依米康的群控系统最大可以管理 256 台设备，大大超过了行业内其他公司的产品。轮值及群控技术具体如下：

**冗余备份控制：**即备份自动切换功能，当群组中机组发生故障时，备份机组自动投入运行，提高空调系统的可靠性。

**均衡运行控制：**定时切换备份机组，保证空调机组均衡运行，提高空调使用的寿命。

**避免竞争运行：**改进运行效率后的空调机组不存在竞争运行。从而避免了同一机房内多台空调机集中送风时同时运行在相反的运行状态，达到节能的目的。

**动态冷量分配：**根据机房内热负荷的变化自动控制机组中空调机的运行数量，该技术包括在服务器架上安装了很多与控制系统相连的热能探测器。

**主控制系统备份：**依米康空调群控系统中，主控设备也能够实现备份功能。当从机组控制系统故障后，主控模块自动依次启动备用机组，达到备份目的；当主控制系统告警后，地址最低的从控制系统即接替主控制系统的所有功能，成为本网络组内的主控制系统。该技术为行业内首创。

### C. 智能化远程监控

依米康精密空调设备的智能化监控表现在以下几个方面：

**连通性：**依米康控制系统能够兼容最通用的楼宇管理系统。用户通过局域监控网络或因特网，或者简单的浏览器界面即可远程管理机组。用户无论在何处都能够确认机组的运行状态及报警信息，并通过手机短信接收机组信息。而且用户还能够通过简单的界面对机组进行快速的诊断。

**协同性：**依米康控制系统能够方便的通过 OPC 技术与楼宇智能系统对接，形成集成性的解决方案。方便用户通过大型智能楼宇管理平台优化机组的管理和

提高整体制冷性能，并实现节能的目的。

**安全性：**依米康控制系统通过安全局域控制网络能够无风险的传输信息和进行数据交换。禁止或允许互联网的设置或关机操作。

**节能性：**通过管理软件，进行设备用电量的统计。还能自动生成设备运行历史记录报告及能耗分析，协助用户对能耗进行管理。

**智能性：**管理软件对空调其故障具有自诊功能。一旦系统某个部件出现异常，其界面将显示故障的性质及位置，并给出相关维护方法。对运行超过固定保养时间或运行寿命的部件，软件也能自动提醒用户尽早保养或更换相应部件。

**管理性：**管理预算，可自定义开关机规则，规划定时开关机时间。改进运行效率，避免同一机房内多台空调机同时运行在相反的状态。

**预知性：**减少计划外的停机，提前通知空调设备内部可能存在的问题，预先告警，消除空调故障停机的可能。

#### D. 主动式漏水保护

依米康控制系统支持主动式漏水保护，当机房发生漏水时，第一时间自动关闭机房进水阀门，切断水源，防止更严重的漏水产生。该技术将被动式的漏水检测改进为主动的漏水防护，为行业内首创。

#### (4) 公司及产品获得的荣誉

自 2003 年以来，公司前身依米康有限连续被四川省科学技术厅评为高新技术企业，2008 年 12 月 15 日，依米康有限获得四川省科学技术厅、四川省财政厅、四川省国家税务局、四川省地方税务局联合颁发的高新技术企业证书（证书编号 GR200851000162）。近年来公司及产品获得的荣誉如下：

序号	产品（对象）	荣誉	颁发机构
1	洁净手术室用空气调节机组、计算机和数据处理机房用单元式空气调节机	CRAA 产品认证	北京中冷通质量认证中心有限公司
2	机房空调、恒温恒湿空调、高精密恒温恒湿空调、低温低湿空调、净化机组、水冷机组	政府投资项目基础设施建设推荐产品	成都市经济委员会、成都市发展和改革委员会、成都市建设委员会、成都市交通委员会、成都市质量技术监督局、成都市信息化办公室
3	恒温恒湿专用空调	用户满意产品	中国质量协会、全国用户委员会
4	恒温恒湿空调、机房精密空调、净化空调	2009 年成都市名优产品推荐目录	成都市扶持名优产品领导小组办公室

5	SCA 系列机房专用精密空调、SD 系列基站专用精密空调	成都市首台（套）及关键零部件产品	成都市科学技术局、成都市质量技术监督局、成都市扶持名优产品领导小组办公室
6	依米康有限	2008 年度成都市 AA 级守合同重信用企业	成都市工商行政管理局、成都市企业诚信促进会
7	依米康有限	四川省建设创新型培育企业	四川省科技厅、四川省发改委、四川省经委、四川省国资委、四川省国税局、四川省地税局、四川省质监局、四川省知识产权局、中共四川省委宣传部、四川省总工会
8	新风节能一体式空调	成都市自主创新产品	成都市科学技术局、成都市发展和改革委员会、成都市经济委员会、成都市财政局
9	依米康	信用等级为 AAA 级企业	成都中诚资信评级事务所
10	一种用于高密度设备（机柜）机房的智能精确送风单元	科学技术成果鉴定	四川省科学技术厅
11	依米康、桑瑞思环境	2009 年度成都市 AA 级守合同重信用企业	成都市工商行政管理局
12	依米康、桑瑞思环境	二 00 九年度成都市 AA 级“守合同重信用”企业	成都市企业诚信促进会
13	依米康	优秀高新技术企业	中共成都高新区

#### （5）公司拥有多项自创专利

截至本发行保荐书签署之日，公司拥有实用新型专利 9 项，已受理发明专利和实用新型专利共 5 项。

#### （6）参与国家及行业标准的制定

公司在不断提升科技创新能力的同时，凭借行业领先地位和技术优势，积极参与国家及行业标准的制定工作。公司作为全国冷冻空调设备标准化技术委员会成员单位，以及国家标准 GB/T19413《计算机和数据处理机房用单元式空气调节机》修订的主要起草单位，同时参与起草了中国质量认证中心（CQC）主持编制的《计算机和数据处理机房用单元式空气调节机节能产品认证技术规范》和中华人民共和国信息产业部组织编制的《通信机房用恒温恒湿空调系统技术标准》。

公司通过积极参与制定国家标准可以更好地把握行业技术发展的方向，使

公司产品更好地符合国家有关政策法规的要求，同时提高行业技术和产品品质的门槛，减少行业的无序和恶性竞争，推动行业的健康发展。

### 3、质量优势

#### (1) 注重质量管理

精密空调设备及精密环境工程主要应用于机房和医疗洁净室等对环境要求非常高的领域，因此产品及服务质量成为客户选择供应商和承包商最关键的考察指标。公司非常注重产品及服务质量的控制，制订了完善的质量控制和质量保证体系，使得产品及服务质量达到国内及国际的相关标准，具体详见本节“主要产品和服务的质量控制情况”的有关内容。

#### (2) 质量指标优良

在精密空调设备制造方面，公司通过严格、科学的管理方法，在产品设计、零配件采购、生产等各个环节严加控制，最终产品由专门部门进行质量检测，保证每一台精密空调设备都具有优良品质。公司精密空调设备的技术参数指标优于标准规定或市场通用技术参数指标，具体如下：

项目	单位	依米康产品技术参数指标	标准规定或市场通用技术参数指标
能效比	-	3.02	≥2.07
显热比	(KJ / Kg·°C)	0.93	≥0.87
控制温度精度	-	±0.5°C	±1°C
控制湿度精度	-	±3%	±5%
洁净度	-	100 级	-
噪音	Db(A)	66	≤74
绝缘电阻	MΩ	500	≥2
接地电阻	Ω	0.019	≤0.1
设计寿命	年	15	8
无故障使用时间	小时	20,000	10,000

#### (3) 质量认证

公司非常注重产品及服务质量的控制，制订了完善的质量控制和质量保证体系，使得产品及服务质量达到国内及国际的相关标准，通过相关认证，并率先制订了产品质量可靠性规范；同时，公司在产品质量控制上通过了相关认证，并率

先制订了产品质量可靠性规范：

A. 2003年8月28日，公司通过了ISO 9001:2008（GB/T 19001-2008）质量管理体系认证。

B. 2007年12月29日，公司取得《全国工业产品生产许可证》。

C. 公司SCA、SDA、SDM、SCR、SCW等系列精密机房空调已获得中国质量认证中心颁发的《中国国家强制性产品认证证书》（CCC认证）。

D. 公司已通过德国西门子、日本丰田、台湾富士康、荷兰飞利浦、中国移动、中兴通讯等企业的供应商评估。这些企业建立了严格的设备供应商评估考核体系，对公司的管理水平、研发能力、生产技术、产品质量、售后服务等方面均予以高度评价。

E. 公司在国内精密空调设备制造领域内率先制订了产品质量可靠性规范，具体详见本节“主要产品和服务的质量控制情况”的有关内容。公司企业标准规定的关键性能指标高于国际和国家标准的最高性能。

#### （4）先进的试验和检测技术

公司具有国内一流的试验与检测技术和设备。精密空调是空调行业中的高端产品，技术要求非常严格，产品性能必须满足各类专业精密环境对环境温度、湿度、洁净度等环境指标高精度和高可靠性要求。公司新产品在样机研制阶段需要通过一系列的试验测试来验证产品是否达到设计和使用要求；样机验收确认合格以后，在产品批量生产过程中每台产品都必须通过各种严格的测试，取得相关检测数据，检测合格后才能够交付给客户。因此，试验与检测技术是本公司产品品质的重要保障，也是本公司个性化服务的技术基础。

公司拥有目前国内先进的空调性能实验室—焓差实验室。该实验室通过了国家压缩机制冷设备监督检验中心的审核评定，可满足国家标准《单元式空气调节机》GB/T17758-1999、《电子计算机和数据处理机房空气调节机》GB/T19413-2003、《组合式空气调节机》GB/T14294-2008对风冷式空调机和组合式空调机组评价测试以及性能测试的要求。

此外，公司还拥有多种国际、国内先进的测试仪器，如：德国福尔康LOKRING生产的H2LD氮氢检漏仪，其灵敏度超过国标要求 $1 \times 10^{-6} \text{Pa} \cdot \text{m}^3/\text{s}$ 的千倍以上，完全保证制冷系统密封性能；日本理音生产的RION VA-12振动分析

仪，用该仪器能方便的找出空调设备运行过程中的振动原点，为设计优化提供测试保障；国内最大的声学器材专业厂家四三八〇厂生产的 HS5660B 型声级计和 HS5731 型 1/3 倍频程滤波器配套使用，不仅能对 A 级计权噪声进行测量，还可以对 20 Hz~20kHz 超宽频段内不同频率的噪声进行测量，为优化降噪设计提供可靠的设备保障。

#### **4、专业化优势**

公司自成立以来，一直专注于精密环境领域业务，致力于为客户提供先进、可靠的精密环境整体解决方案。而该领域的其他企业除了从事精密空调设备的制造以外，还生产舒适性空调及其他产品。因此，与这些企业相比，公司有着专业化的优势。

#### **5、型号齐全优势**

能够提供多种型号的精密空调设备供客户选择，或者根据客户自身需求，设计出个性化的产品，是精密空调设备生产商实力的体现。对精密空调设备生产商而言，型号越齐全，在订单获取方面越占优势，获得订单的机会也越高。

目前公司主打产品为精密机房空调，同时生产精密洁净机组和精密冷水机组，产品型号非常齐全，共有近 200 多个型号，能满足各类客户需求，是国内产品型号最齐全的精密空调设备生产厂家之一。同时，公司还能根据客户需求进行量身定制个性化精密空调设备。

#### **6、个性化服务优势**

公司利用多专业的专业人才优势和对行业的前瞻性，创新性地将个性化解决方案的思想运用到生产经营中，形成了以客户需求为起点，通过个性化方案设计、验证、产品不同性能的集成创新、制造、测试、安装调试、售后服务等一系列流程，为客户提供一套完整的个性化精密环境控制解决方案。个性化服务是形成依米康精密空调核心竞争力和高附加值的保证。

公司可以随时根据客户特殊化需求组织生产，为客户提供个性化服务，并保证产品的高品质。公司曾为故宫博物院、中华世纪坛、北京画院、首都图书馆、中央电视塔、新华社数据机房等重大工程项目提供专用精密空调设备，解决了多个技术疑难问题，塑造了标志性工程典范。

## 7、营销渠道优势

公司采取直销和经销两种销售渠道。在直销方面，公司目前拥有 4 个营销中心，覆盖 29 个省市。随着募集资金投资项目“营销服务网络建设技术改造项目”的实施，公司将在全国范围拥有 8 个营销中心，建成全国性的直销网络。在经销方面，公司近几年经销商数量增长迅速，由 2007 年的 10 家增加到目前的 40 多家。

## 8、客户资源优势

经过多年的精心经营，凭借稳定的产品质量和完善的售后服务，公司与国内通信、医疗、金融、交通、能源等行业领域的龙头企业及政府部门建立了稳定的合作关系。这些领域的客户基本都为大型国有企业或政府部门，他们对供货厂商的规模、内部管理、业内品牌知名度等方面要进行严格考核，供货关系建立后一般比较稳定，轻易不会更换。而且，这些客户相关设施存在扩建和升级换代的需求，他们每年都会进行周期性采购，对精密空调有着持续需求。公司制订的同客户长期合作经营战略和积累的强大客户资源是公司能够持续、快速、稳定发展的基础，同时，客户的多行业性和稳定性也大大提高了公司抗风险能力。公司现有部分知名客户如下：

序号	客户名称
1	中国移动通信集团公司
2	中国电信集团有限公司
3	中国联通有限公司
4	中兴通讯股份有限公司
5	中国农业发展银行
6	万国数据服务有限公司
7	世纪互联数据中心有限公司
8	国富瑞数据系统有限公司
9	新华通讯社
10	中国航天科技集团公司
11	中铁电气化局集团北京建筑工程有限公司
12	上海铁路局

## 9、服务优势

精密空调属于 24 小时不间断运行设备，所服务的环境对设备运行的稳定性要求很高，一旦出现故障，需要供应商客服能够在很短时间内作出响应，及时检测维修。公司目前在全国主要城市设有 4 个营销中心和 11 个客户服务点，售后服务响应时间为 24 小时，在国内同类企业中处于领先水平。随着募集资金投资项目“营销服务网络建设技术改造项目”的实施，公司将在全国范围拥有 8 个营销中心和 20 个服务中心，建成覆盖全国的扁平式服务网络，售后服务响应时间将缩短为 8 小时，进一步提高服务效率，加强公司服务优势。并且，公司在各营销中心和服务中心都建有备件库，能够确保及时满足客户对设备及零部件的需求。同时，公司拥有一支精锐工程技术队伍，将在全国 8 个营销中心和 20 个服务中心共配备 72 名专业技术工程师，所有技术工程师均经过严格培训，具有丰富的实践经验，能为客户提供优质和高效的服务，保障公司所有产品正常运行。

## 10、管理优势

公司在致力于产品研发和市场营销的同时，一直非常注重企业管理制度的建立和企业文化的建设。在近 10 年的经营过程中，公司始终坚持贯彻现代化管理理念，制定了完善的质量控制制度和行政管理制度，确保企业在发展过程中各个环节的正常运行。

(1) 2003 年 12 月 31 日，公司通过了 ISO 14001:2004 (GB/T 24001-2004) 环境管理体系认证。

(2) 2009 年 9 月 14 日，公司通过了 GB/T 28001-2001(该标准覆盖了 OHSAS 18001: 1999 标准的所有技术内容) 职业健康安全管理体系认证。

## 11、核心零部件外购对发行人核心竞争力的影响分析

### (1) 核心零部件外购不影响公司核心竞争力

首先，在精密空调设备的核心零部件中，压缩机为标准部件，目前国内精密空调设备制造商都通过外购获取；冷凝器和蒸发器为定制部件，国内精密空调设备制造商主要通过委外加工获取。因此，公司压缩机、冷凝器、蒸发器等核心零部件外购符合行业惯例及产业细分原则。

其次，公司在压缩机、冷凝器、蒸发器等核心零部件外购方面均有多家供应商可供选择，不存在依赖单一供应商的情形。

再次，报告期内，公司压缩机、冷凝器、蒸发器占精密机房空调销售成本的平均比例分别为 11.32%、11.36%、7.16%，合计为 29.85%。而且，公司本次募集资金投资项目“精密机房空调生产技术改造项目”实施以后，将自产蒸发器和冷凝器，核心零部件的外购比例会越来越低。因此，核心零部件外购价格的变动对公司精密机房空调的销售成本影响不大。

综上，核心零部件外购不影响公司核心竞争力。

## （2）公司核心竞争力的体现

公司精密空调设备制造业务的核心竞争力主要体现在节能控制技术、设备定制服务、产品质量控制、营销服务网络等方面。

**节能控制技术：**公司目前拥有三维直流变频技术、自适应控制技术、蒸发式冷凝技术、双动力液态高效换热技术、双级冷却技术、高热流密度制冷技术、低温制冷技术等 7 项节能控制技术。

**设备定制服务：**公司可以为客户量身定制各类精密空调设备和整体解决方案。

**产品质量控制：**公司精密空调设备的技术参数指标优于标准规定或市场通用技术参数指标。

**营销服务网络：**公司目前在全国主要城市设有 4 个营销中心和 11 个客户服务点，售后服务响应时间为 24 小时，在国内同类企业中处于领先水平。随着募集资金投资项目“营销服务网络建设技术改造项目”的实施，公司将在全国范围拥有 8 个营销中心和 20 个服务中心，并建立备件库，售后服务响应时间将缩短为 8 小时，进一步提高服务效率，加强公司服务优势。

公司核心竞争力最终体现为公司产品的品牌效应，并对公司产品的销售和公司经营业绩带来影响。

## （七）发行人竞争劣势及成长制约因素

### 1、企业规模相对较小，抗风险能力不强

2009 年，Libert、Stulz、Canatal 的精密机房空调销售收入分别为 7.13 亿、2.83 亿、2.36 亿，而公司精密机房空调销售收入为 0.79 亿，仅为 Libert 十分之一左右。尽管公司已经成为国内精密空调设备制造的主导企业，但是与 Libert、Stulz、Canatal 等外资品牌相比，公司规模相对较小，抗风险能力不强。本次发行上市后，

公司资产规模将大幅增长，有利于全面提升公司的竞争优势和市场占有率。

## **2、公司融资渠道单一，发展面临资金瓶颈**

公司目前融资渠道单一，主要依赖银行贷款。目前公司精密机房空调的产能已不能满足市场发展需要，精密环境工程业务的发展需要大量资金，因此融资渠道的单一不利于公司现有业务的快速发展。

本次发行上市后，公司的资本规模、融资能力将得到改善，将有效解决公司发展面临的资金瓶颈。

## **(八) 募集资金投资项目对发行人成长性的支持**

公司本次募集资金主要投资于以下项目：精密机房空调生产技术改造项目、技术研发中心技术改造项目、营销服务网络建设技术改造项目、工程承包业务营运资金项目、其他与主营业务相关的营运资金。如果本次募集资金投资项目能够顺利实施，将为公司未来成长性提供有力支持。

### **1、扩大产能规模，提高市场占有率**

在精密空调设备制造方面，公司目前拥有年产 1,500 套的生产能力。本次募集资金投资项目“精密机房空调生产技术改造项目”达产后将新增产能 2,000 套，提高公司整体产能 133%。“精密机房空调生产技术改造项目”的顺利实施将提高公司市场占有率，未来三年公司精密机房空调的销售收入占国内自主品牌销售总额的比例有望从目前的 18%提高到 28%左右。

在“精密机房空调生产技术改造项目”中，公司将新建蒸发器和冷凝器生产线，由原来的纯外购模式转变为自己生产，这样可以保证公司生产进度安排以及客户的交货时间，同时可以适当降低生产成本。公司自 2002 年起开始蒸发器和冷凝器的研发工作，所需的蒸发器和冷凝器绝大部分由公司自行设计并交由供应商定制，公司积累了非常完整的技术经验，并于 2008 年起开始进行“建设蒸发器和冷凝器生产线”的可行性论证工作，并制订了《建设蒸发器和冷凝器生产线项目可行性研究报告》。根据该可行性研究报告，公司计划生产空调用翅片蒸发器和翅片冷凝器，相关产品参照《制冷系统管路件内部洁净度检测标准》(Q/EM.05.09-2002)、《空调与制冷设备用无缝铜管》(GB/T17791-1999)等标准。可行性研究报告结论为：建设条件成熟，产品方案、工艺技术可靠，经济效益显著，且无环境影响。2009 年，公司获得实用新型专利“空调用多排管路蒸发器”，

进一步为公司建设蒸发器和冷凝器生产线提供了技术保障。尽管公司自 2002 年起开始蒸发器和冷凝器的研发工作，所需的蒸发器和冷凝器绝大部分由公司自行设计并交由供应商定制，已积累了非常完整的技术经验，并已获得实用新型专利“空调用多排管路蒸发器”，但由于公司从未自行生产冷凝器和蒸发器，一旦自产过程的工艺质量不达标，将会影响到公司精密空调产品的质量和交货时间。因此，公司存在主要部件从外购到自产转型的风险。

## **2、增加营运资金，增强工程承包能力**

2010 年，桑瑞思环境营运资金为 1,903.18 万元，实现主营业务收入 6,175.24 万元。“工程承包业务营运资金项目”的实施，将增加桑瑞思环境的营运资金 4,500 万元，在原有基础上提高 236%，增强了公司精密环境工程承包能力。

## **3、扩大营销服务网络，加强营销服务能力**

随着“营销服务网络建设技术改造项目”的实施，公司营销服务网络将由目前的 4 个营销中心发展成为 8 个营销中心和 20 个服务中心，初步建成全国性营销服务网络，同时还将新增营销服务人员 160 名，加强了公司营销服务能力。

## **4、完善研发设施，提升研发能力**

随着“技术研发中心技术改造项目”的实施，公司将新建焓差实验室、环境及可靠性实验室、EMC 实验室、安规实验室、噪声实验室、热平衡实验室、风量实验室等 7 个实验室及 1 个中试车间，并配套建设 1 个振动试验台和 1 个高低温湿热试验箱，进一步完善公司研发设施，提升公司整体研发能力。

## **5、扩大公司资产规模，提高整体盈利能力**

本次募集资金投资项目预计总投资 14,000 万元，项目建成后公司资产规模将进一步扩大。其中，“精密机房空调生产技术改造项目”和“工程承包业务营运资金项目”的实施将为公司带来直接收益，使得公司盈利能力显著提高。根据以上测算，这两个项目达产后将为公司增加销售收入约 2.65 亿元，增加净利润 5,300 万元以上。

## **6、改善公司财务结构，提高净资产收益率**

本次公开发行募集资金到位后，公司净资产将大幅增加，资产负债率明显下降，公司的财务结构得到优化，风险抵抗能力和融资能力将不断增强。在募集资金投资项目投产初期，公司净资产收益率在短期内不会明显提高，随着各项目

的陆续达产，公司净资产收益率将稳步提高。

## 7、完善内部管理制度，加强团队建设

本次发行完成后，公司将进一步完善各项内部管理制度，形成有效的内部激励和约束机制，从而更好地调动各级管理者及普通员工的工作积极性，加强公司管理、技术、营销团队建设。

## （九）保障发行人持续增长的战略和规划

### 1、公司整体发展战略

作为一家专业从事精密环境整体解决方案服务的高新技术企业，公司成立至今奉行“科技创新、品质经营、客户满意”的理念，努力以高科技、高附加值产品及服务推动国内精密环境服务行业的产业升级。根据目前精密环境服务行业的发展趋势，公司制定了以精密空调设备生产为基础，精密环境工程承包为增长的发展战略。

公司制订了全面的发展战略，对未来十年的发展作出了规划，主要包括以下三个方面：

#### （1）精密空调的研发、生产和销售

精密空调设备的研发、生产和销售是公司目前的主要业务，也是未来业务发展的重心。未来五年内（2011-2015年），通过自主研发公司将新增节能型精密空调系列 10 个，产能将达到 4,200 套，销售总额达到 3.3 亿元。下一个五年内（2016-2020年），公司再新增节能型精密空调系列 15 个，公司总产能达到 9,000 套，销售总额达到 7 亿元。

#### （2）精密环境工程的承包业务

自 2007 年公司全资收购桑瑞思环境以来，精密环境工程承包业务已发展成为公司业务收入的主要增长点，通过与精密空调设备制造业务的相互结合，使得公司成为国内主要的精密环境整体解决方案服务商之一。

未来五年内（2011-2015年），公司在进一步巩固天津市场的基础上，将重点发展北京和川渝两个地区，力争成为这两个地区的主导服务商，同时还将加大对上海、广东、山东、湖北、陕西、浙江等地区的开拓力度，力争成为这六个地区的主要服务商，实现年销售收入 3.2 亿元以上。

下一个五年内（2016-2020年），公司在进一步巩固天津、北京、川渝三个市

场的基础上，将重点发展上海、广东、山东、湖北、陕西、浙江等地区，力争成为这六个地区的主导服务商，同时将向全国主要省市进行全面拓展，使得公司在精密环境工程承包领域真正成为全国性龙头企业，实现年销售收入 8 亿元以上。

### (3) 精密环境工程的外包业务

公司计划在未来适时开展精密环境工程的外包服务，构建公司独特业务竞争优势和完善业务链，保证公司具有持续和稳定的业务收入。

## 2、发行当年和未来三年的发展规划及发展目标

### (1) 市场开发与营销网络建设的规划

公司自2002年成立以来，一直非常重视市场开发工作，目前已在北京、上海、天津和四川设有4个营销中心，共覆盖29个省市，并在其中11个省市设有客户服务点。经过近10年的努力，精密空调设备销售方面，公司已在北京、上海、四川、山东等地区取得一定成效，单地区销售金额达到了1,000万元以上；精密环境工程承包方面，公司在天津市场占取了绝对主导地位，同时在北京和川渝地区也取得较好的业绩。

未来三年，公司将进一步加大市场开发力度，提高各地区的市场占有率，从而匹配公司整体发展规划和发展目标。

#### ①市场开发

公司市场开发主要采取“巩固优势区域、提高重点区域、兼顾其它区域”的发展手段。在精密空调设备销售方面，公司优势区域为北京、上海、四川、山东等地区，重点区域为天津、湖北、陕西、广东、浙江、湖南、云南、辽宁等地区。在精密环境工程承包方面，公司优势区域为天津、北京和川渝等地区，重点区域为上海、广东、山东、湖北、陕西、浙江等地区。

#### ②营销网络建设

公司目前已建有4个营销中心和11个客户服务点。通过本次募集资金投资项目之一为“营销服务网络建设技术改造项目”的实施，公司计划将其中2个客户服务点升级成为营销中心，9个客户服务点升级成为服务中心，同时还将新建2个营销中心和11个服务中心。项目完成后，公司将初步建成由8个营销中心和20个服务中心构成的全国性营销服务网络。具体如下：

类型	序号	名称	所在城市	面积 (m <sup>2</sup> )	建设状况	建设时间
----	----	----	------	----------------------	------	------

营销中心	1	北京营销中心	北京	-	原有	-
	2	上海营销中心	上海	-	原有	-
	3	四川营销中心	成都	-	原有	-
	4	天津营销中心	天津	-	原有	-
	5	湖北营销中心	武汉	120	升级	第一年
	6	山东营销中心	济南	120	升级	第一年
	7	陕西营销中心	西安	120	新建	第一年
	8	广东营销中心	广州	120	新建	第一年
服务中心	1	浙江服务中心	温州	80	升级	第一年
	2	广西服务中心	南宁	80	升级	第一年
	3	重庆服务中心	重庆	80	升级	第一年
	4	贵州服务中心	贵阳	80	升级	第一年
	5	甘肃服务中心	兰州	80	升级	第一年
	6	湖南服务中心	长沙	80	升级	第一年
	7	云南服务中心	昆明	80	升级	第一年
	8	辽宁服务中心	沈阳	80	升级	第一年
	9	新疆服务中心	乌鲁木齐	80	升级	第一年
	10	黑龙江服务中心	哈尔滨	80	新建	第二年
	11	吉林服务中心	长春	80	新建	第二年
	12	内蒙服务中心	呼和浩特	80	新建	第二年
	13	江苏服务中心	南京	80	新建	第二年
	14	河北服务中心	石家庄	80	新建	第二年
	15	山西服务中心	太原	80	新建	第二年
	16	河南服务中心	洛阳	80	新建	第二年
	17	宁夏服务中心	银川	80	新建	第二年
	18	福建服务中心	福州	80	新建	第二年
	19	海南服务中心	海口	80	新建	第二年
	20	西藏服务中心	拉萨	80	新建	第二年

(2) 目前及未来三年的市场销售规划

①2011 年

2011 年，公司主营业务收入力争达到 2.3 亿元以上。具体规划如下：

在精密空调设备销售方面，公司将再培育 2 个以上新的“1,000 万元级”销售地区，使得公司“1,000 万元级”销售地区达到 6 个以上。2011 年，公司精密空调设备销售总收入力争达到 1.45 亿元以上。

在精密环境工程承包方面，公司在巩固天津市场、重点发展北京和川渝两个地区的基础上，进一步开拓上海、广东等地区。2011 年，公司精密环境工程承包总收入力争达到 0.85 亿元以上。

②2012 年

2012 年，公司主营业务收入力争达到 3.3 亿元以上。具体规划如下：

在精密空调设备销售方面，公司将再培育 2 个以上新的“1,000 万元级”销售地区，使得公司“1,000 万元级”销售地区达到 8 个以上。2012 年，公司精密空调设备销售总收入力争达到 2.05 亿元以上。

在精密环境工程承包方面，公司将对山东、湖北等地区进行开拓。2012 年，公司精密环境工程承包总收入力争达到 1.25 亿元以上。

③2013 年

2013 年，公司主营业务收入力争达到 4.2 亿元以上。具体规划如下：

在精密空调设备销售方面，公司将再培育 2 个以上新的“1,000 万元级”销售地区，使得公司“1,000 万元级”销售地区达到 10 个以上。2013 年，公司精密空调设备销售总收入力争达到 2.4 亿元以上。

在精密环境工程承包方面，公司将对陕西、浙江等地区进行开拓。2013 年，公司精密环境工程承包总收入力争达到 1.8 亿元以上。

④2014 年

2014 年，公司主营业务收入力争达到 5.3 亿元以上。具体规划如下：

在精密空调设备销售方面，公司将再培育 2 个以上新的“1,000 万元级”销售地区，使得公司“1,000 万元级”销售地区达到 12 个以上。2014 年，公司精密空调设备销售总收入力争达到 2.8 亿元以上。

在精密环境工程承包方面，公司将在全国主要省市全面拓展业务。2014 年，公司精密环境工程承包总收入力争达到 2.5 亿元以上。

### （3）产品研发计划

自 2002 年成立之初，公司就充分意识到产品研发是保持自身创新性和竞争力的核心工作之一，每年都在产品研发方面进行资源性投入。2008 年-2010 年，公司的研发投入分别为 296.98 万元、354.67 万元、515.18 万元，占当年母公司营业收入的 5.18%、4.18%、4.31%。

随着本次募集资金投资项目“技术研发中心技术改造项目”的实施，公司将新建焓差实验室、环境及可靠性实验室、EMC 实验室、安规实验室、噪声实验室、热平衡实验室、风量实验室等 7 个实验室及 1 个中试车间，并配套建设 1 个振动试验台和 1 个高低温湿热试验箱，从而提高公司整体研发能力，并力争在三年之内通过省级企业技术中心的认定。

在未来三年内，公司主要研发方向为蒸发式冷凝器、泵节能技术、SI 系列列间空调、大型新风节能一体机、基站节能空调、SCAH 系列精密机房空调、SCV 系列节能空调、高精密空调、低温精密空调、组合式空调等节能型精密空调设备、核心零部件和相关技术。具体情况详见本招股说明书“第十一节 募集资金运用”的有关内容。

### （4）人力资源计划

未来三年公司将进一步加强人力资源管理，建立完善、高效、灵活的人才培养和管理机制。一方面公司将加快对相关专业人才的引进工作，另一方面还将加强对现有员工的专项培训，推进人才内部交流，完善竞争激励机制。

根据业务发展需要，公司将从多种渠道不断引进精密环境有关专业技术人才、高级市场营销人才和高级管理人才充实到相应岗位，不断改善员工队伍的知识、年龄和专业结构，为公司的长远发展奠定人才基础。按照目前的规划，公司未来三年将陆续招聘员工约 300 名以适应公司的快速发展。

公司还将大力实施人才培养计划，建立和完善培训体系，强化员工的岗位培训和后续培训，建立科学化、规范化、系统化的人力资源教育培训体系。通过培养和锻炼不断提高现有管理人员和业务人员的素质和能力。此外，公司还将积极探索并建立绩效评价体系和激励机制，稳定公司的人才队伍，实现人力资源的可持续发展，力争建立一支高素质的人才队伍，不断增强公司的竞争实力。

本次发行将会显著提高“依米康”的社会知名度和市场影响力，增强公司对

优秀管理人才和专业技术人才的吸引力，提高公司的人才竞争优势，对实现公司业务目标具有很大的促进作用。

#### （5）资金筹措及运用计划

本次发行募集完成后，公司将集中精力做好募集资金项目的建设，以规范的运作、科学的管理、优良的经营业绩、持续的增长回报投资者。公司将根据业务发展状况和资金需求，在有利于股东利益最大化的前提下合理使用直接融资、间接融资手段，保持公司健康合理的资本结构，为实现公司持续、快速发展提供资金保障。

#### （6）公司内部控制制度完善和组织结构调整计划

未来三年内公司将继续严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规的要求，以加强董事会建设为重点，进一步完善法人治理结构，推进现代企业制度建设，形成各司其责、相互制约、规范运作的经营机制，实现重大投资决策的科学化、制度化。具体包括：

①公司将按照《公司法》、《证券法》的要求，在公司章程规定范围内，引进国内外先进管理理论和经验，与公司实际情况相结合，进一步健全科学决策机制、投资管理机制、技术开发与创新机制、生产管理制度、财务审核和监督等内控制度，加强对董事、监事、管理层、内部审计人员的培训，使之承担起应有的责任。

②公司将进一步完善独立董事制度，使独立董事能够发挥应有的作用。

③公司将加强各部门、各分支机构的管理，推行扁平化、制度化管理体系，增强员工的法律意识和责任感，最大限度地提高工作效率。

### （十）保荐机构对发行人成长性的意见

经过审慎核查，本保荐机构认为：

1、经过多年发展，发行人已跻身国内精密空调设备制造行业的领先行列，精密环境工程承包方面也取得一定业绩。2009年，公司精密机房空调销售市场排名第五，在国内自主品牌生产企业中排名第一。发行人的行业地位突出，报告期内精密空调设备销售所占市场份额持续攀升。

2、从发行人以往的经营业绩来看，最近三年，公司资产状况良好，资产规模稳步增长，盈利能力也稳步上升，体现出了良好的成长性；

3、从发行人主导产品及服务所在市场的成长性来看，随着信息技术的快速

发展和社会的不断进步，国内各个行业都将加快信息化建设的投入，精密机房空调的需求呈现以通信和金融行业为主，其它行业快速发展的格局，而机房环境工程需求将会随着精密机房空调需求的增长而同步增长。同时，随着国家医疗政策的实施和公众医疗卫生意识的提升，医疗洁净室和生物实验室的大量建设和改造，精密洁净空调、精密冷水机组、医疗洁净工程也将面临广阔的市场前景；

4、从发行人自身产品及业务的成长性来看，公司连续三年销售收入保持较高复合增长率，毛利水平不断提高，精密空调设备和精密环境工程业务均保持增长势头；

5、从公司募投项目来看，公司拟用募集资金扩大精密机房空调产能，增加精密环境工程承包营运资金，建设营销服务网络，完善研发设施，为公司未来的利润持续增长和公司可持续发展提供有力保证；

6、从公司的发展战略与规划来看，公司从切身实际出发详细且有针对性地制定了公司未来发展规划，该规划重点突出、可操作性强，是公司实现可持续发展的有力保障。公司拟在国内建立新的营销网络，将为公司增加新的利润增长点。公司拟研发的项目符合公司生产经营实际情况，是公司发展的内在需求，项目若研发成功，将进一步增强公司自主创新能力，为公司长期持续增长奠定坚实基础。

本保荐机构认为：报告期内公司资产状况良好，盈利能力稳步上升，公司的主营业务增长稳健，具备较强的抗风险能力，未来仍有广阔的成长空间；国内精密环境领域的市场需求稳步增长，公司所在行业未来有良好的发展前景；公司拟用募集资金扩大精密机房空调产能，增加精密环境工程承包营运资金，建设营销服务网络，完善研发设施，为公司持续增长提供有力保证；公司拟研发的项目符合公司生产经营实际情况，将进一步增强公司自主创新能力，为公司未来可持续发展奠定坚实基础；公司制定合理的发展战略，建立起完善的组织制度以保障公司规范、稳健运营。

综上，公司成长性较好，符合创业板对成长性的要求。

### **三、发行人自主创新能力核查**

#### **（一）发行人自主创新能力概况**

自 2003 年以来，公司前身依米康有限连续被四川省科学技术厅评为高新技术企业。2008 年 12 月 15 日，依米康有限获得四川省科学技术厅、四川省财政

厅、四川省国家税务局、四川省地方税务局联合颁发的高新技术企业证书（证书编号 GR200851000162）。

公司的核心技术来源于公司研发团队的自主研发，在国际上处于领先水平。多年以来，公司始终重视和坚持以科技创新促进企业发展的模式，利用自身优势，坚持科技创新。经过多年努力，公司的创新能力获得了国家和社会的认可。

## （二）发行人现有核心技术的先进性与创新性

公司目前拥有 7 项节能控制技术，9 项实用新型专利，已受理发明专利 3 项、实用新型专利 2 项。公司技术创新集中于精密控制技术、高效节能技术、精密空调设备及核心零部件的生产工艺。

### 1、核心技术来源及其先进性

公司目前共拥有 19 项核心技术，主要来源于引进吸收再创新、公司研发团队的自主研发、科研院校合作研发。公司通过应用核心技术研制成功多种具有高附加值和技术含量的精密空调设备。

技术类别	序号	技术名称	技术来源	先进性
节能控制技术	1	三维直流变频技术	自主研发	国内领先
	2	自适应控制技术	自主研发	国际领先
	3	蒸发式冷凝技术	科研院校合作研发	国内领先
	4	双动力液态高效换热技术	自主研发	国际领先
	5	双级冷却技术	自主研发	国内领先
	6	高热流密度制冷技术	引进吸收	国内领先
	7	低温制冷技术	引进吸收	国内领先
专利技术	1	空调组合机箱体型材	自主研发	国内领先
	2	空调用多排管路蒸发器	自主研发	国内领先
	3	皮带传动自张紧装置	自主研发	国内领先
	4	空调机内风道	自主研发	国内领先
	5	空调机组送风装置	自主研发	国内领先
	6	组合式空调机组	自主研发	国内领先
	7	一种有自张紧装置的节能空调机	自主研发	国内领先
	8	一种节能静音空调机	自主研发	国内领先

	9	基于新风空调的新风阀	自主研发	国际领先
	10	机组组装的挂钩式装配结构	自主研发	国内领先
	11	一种空调机及其皮带风机的电动机安装方法	自主研发	国内领先
	12	一种空调机组的精确送风系统及其实现方法	自主研发	国内领先

注：专利技术中的“基于新风空调的新风阀”和“一种空调机及其皮带风机的电动机安装方法”同时受理为发明专利和实用新型专利。

## 2、节能控制核心技术

公司目前拥有三维直流变频技术、自适应控制技术、蒸发式冷凝技术、双动力液态高效换热技术、双级冷却技术、高热流密度制冷技术、低温制冷技术等 7 项节能控制技术。

(1) 三维直流变频技术：通常涡旋压缩机定涡旋盘与动涡旋盘的高度相同，涡旋盘各处力矩不均，不能充分发挥压缩机效率。直流变频 3D 压缩机的涡旋盘均是外围部分高、中心部分低，合理的动力学及流体力学结构设计不仅提高了压缩机的能效比，同时涡旋盘强度提高，受力均匀，提高了压缩机的寿命及工况适应性。

(2) 自适应控制技术：自适应控制可解决具有运行参数不确定性为特征的制冷系统最优控制问题，适时调控的温湿度 Auto Learning 控制技术可以不断优化自身运行参数，确保系统时刻处于最节能状态，而且还能依据制冷系统运行状态及环境温度来预测负荷变化。

(3) 蒸发式冷凝技术：使用蒸发式冷凝器可使精密机房空调室外噪声降低至 49dB(A)以下，夜间运行噪声可低至 45dB(A)以下，彻底解决噪声困扰问题，同时还可使冷凝温度降低到 40℃以下，机组运行更节能，比使用干冷器节能 20%-30%。

(4) 双动力液态高效换热技术：当室外环境温度低于 18℃时，精密机房空调启动磁力泵替代压缩机进行蒸发制冷，比压缩机运行节能 40~76%，18℃以下加权节能率为 52.5%，制冷剂在盘管内液相蒸发时，无过热熵损，确保高能效及制冷量。

(5) 双级冷却技术：使用双级过冷盘管控制技术可使制冷系统的过冷度达到 20℃，使冷媒在节流之前不会发生气化或闪发，从而可以增加连管长度。双

级冷却技术使制冷剂在管路内流动时的阻力减小，减少因长连管造成的制冷量衰减。

(6) 高热流密度制冷技术：高热流密度制冷技术可以解决不同应用环境、不同安装条件下的高热流密度散热问题，可以提供高达 6~20kW/m<sup>3</sup>(或等同于 32kW/Rack)高效散解方案。

(7) 低温制冷技术：采用 R407c、R134a 环保冷媒为制冷剂，以低凝固点的乙烯乙二醇水溶液为载冷剂，除霜系统采用国际领先的再热换热器除霜稳定控制系统，使机组在低温状态下稳定高效运行。

### 3、专利技术

公司目前拥有 9 项实用新型专利，已受理 3 项发明专利和 2 项实用新型专利。公司技术创新集中于精密空调及核心零部件的工艺。

#### (1) 已审定授权的专利技术

##### ①空调组合机箱体型材（实用新型）

本实用新型涉及一种新型组合机型材，包括铝合金型材以及 ABS 工程塑料断冷条和铝合金盖板，还包括聚胺脂充注板。所述铝合金型材和 ABS 工程塑料断冷条和铝合金盖板重叠布置，聚胺脂充注板通过螺钉从内部固定在铝合金型材和 ABS 工程塑料断冷条上，然后再将铝合金盖板盖上，保持清洁光滑平面，减小积尘面积，提高了隔热能力，保证了断冷。本实用新型的组合机型材，能在内外部都保持清洁光滑平面，减小积尘面积，能在使用存在内外温差时有效保证断冷，能保证组合机型材和聚胺脂充注板的密封，能保证组合机型材和聚胺脂充注板的强度；与常规组合机型材相比，组合机型材内部增加了 ABS 工程塑料断冷条，增强型材的断冷能力和聚胺脂充注板的密封能力，从而提高 EN 1886 和 GB/T14294 中要求的箱体空气泄漏率和箱体热性能两项重要性能。

##### ②空调用多排管路蒸发器（实用新型）

本实用新型涉及一种多排管路蒸发器，包括冷却片以及穿设于所述冷却片内的多排冷媒管路，还包括通过电磁阀控制将冷媒分为两部分的分液头细管和汇集管。所述多排冷媒管路系统的电磁阀控制的少量的第一部分和正常的主要的第二部分上下布置。系统冷媒分为两路，一路通过电磁阀控制的少量的第一部分，再经过分液头细管从上部进入，蒸发后与正常的主要的第二部分冷媒汇合到汇集

管。本实用新型的多排管路蒸发器，通过电磁阀控制，能减小冷媒流动范围，能在电磁阀开启时有效利用全部换热面积，能减小蒸发器内部的逆向换热，使冷媒通过蒸发器与空气“逆流换热”；能在电磁阀关闭时有效减少换热面积，能加大蒸发器的除湿能力，使冷媒通过蒸发器下部与空气换热，完成除湿，蒸发器上部因电磁阀关闭没有冷媒通过，蒸发器上部通过的空气与下部制冷除湿后的空气混合复热，既除湿又减少送风温差，减少了所需的复热负荷；与普通蒸发器管路布置相比，提高蒸发器的除湿能力和换热效率，从而提高蒸发器适应不同环境条件的能力。

#### ③皮带传动自张紧装置（实用新型）

本实用新型涉及一种传动系统的自动调节机构，具体涉及到皮带传动时的自张紧机构。它包括安装框架和电动机安装板，电动机安装板的一端铰接在安装框架的一端。本实用新型消除了因传动皮带松弛引起的起动打滑和传动中打滑的现象，使传动皮带始终处于张紧状态，以达到使传动效率始终基本保持在设计水平的目的，有效地控制了因皮带蠕变变形所造成的抖晃影响，而且结构简单。

#### ④空调机内风道（实用新型）

本实用新型涉及空调机组出风口的配件，具体涉及到安装在空调机组内出风口处的风道。它包括风道壳体以及嵌贴在壳体内的吸音材料层，内风道两端分别与空调风机和空调机组出风口刚性连接。本实用新型能将冷风流经的通道与空调机柜的其它空间隔离，使冷风在流经风道时产生的噪音被其内层的吸音材料有效吸收，有效地降低了空调机运行的噪音，而且对空调机进行维护时不影响空调工作效率，能在机组正常工作的情况下进行维护。

#### ⑤空调机组送风装置（实用新型）

本实用新型涉及一种智能精确送风单元，具体的说是冷、热通道完全分离，从上往下垂直送风；从下到往上垂直送风的智能精确送风单元。本送风单元是根据机房服务器的温度调节，实现定点、定量输送冷气，并能根据用户设定的温度自动判断需要送风的风量，改变以往机房局部散热的问题，节约了能源；同时具有用户电源停电或出现故障恢复后，设备自动启动功能，以及控制出现故障后自动断开，并切换到机组全速运行，保证用户设备安全运行正常功能，为服务器工作提供保障。

#### ⑥组合式空调机组（实用新型）

本实用新型涉及组合模块机组的现场组装技术，包括了组合空调的各个模块、框架的现场组装。所述组装的方法主要采用了拉铆螺母同螺钉相连接，而框架连接法兰采用迷宫形式提高了整个连接面密封性能，法兰与框架之间采用断冷密封条，既保证了整个框架与外界断冷效果，又保证了密封性能。本实用新型的现场组装形式不改变所有功能段外观，保证能在使用存在内外温差时有效保证断冷，能保证各功能段之间的密封；与常规组装方式相比，采用铆螺母的连接形式，更加方便了工人的现场操作，提高了组装效率；采用迷宫的方式，提高了型材的断冷能力和密封性能，法兰与框架之间采用断冷、密封条，既保证了功能段与外界断冷效果，又保证了密封性能；从而提高 EN 1886 和 GB/T14294 中要求的箱体空气泄漏率和箱体热性能两项重要性能。

#### ⑦一种有自张紧装置的节能空调机（实用新型）

本实用新型采用“V”型蒸发器盘管，大风量的皮带风机，内风道两端分别与空调风机和空调机组出风口刚性连接的结构，皮带风机与电机采用皮带自张紧安装技术，风机的皮带始终处于正常的张紧范围，优化了风机的运行性能。实现了空调机性能的高效节能，送风效果显著，对空调机进行维护时不影响空调工作效率。

#### ⑧一种节能静音空调机（实用新型）

本实用新型采用“V”型蒸发器盘管，大风量的皮带风机，风道壳体以及嵌贴在壳体内的吸音材料层，内风道两端分别与空调风机和空调机组出风口刚性连接的结构。实现了蒸发性能的高效节能，送风效果显著，并且能够降低空调机运行噪音。

#### ⑨基于新风空调的新风阀（实用新型）

本发明及实用新型专利在于提供一种基于新风空调的新风阀，克服现有技术中存在的问题，通过完全断绝能量传递的通道，来保证制冷量的有效利用，以提高制冷效果，同时避免电能浪费。本专利的设计原理：通过将箱体拆分成上下两部分组件，拆分时按照风通道的预定位置进行，以便在工作时该上下两部分组件与调节风阀板共同形成两个风通道，一个用于室外-室内的风通道，另一个用于室内-室外的风通道；在将上下两部分组件用隔热材料隔离开后，箱体上的能量

传递通道将被隔断，而在调节风阀板边缘设置隔热密封材料后，调节风阀板与风通道之间的能量传递同样被隔断。在这种情况下，通过新风阀的能量将按照设计的通道传递，而能量散失率将降到最低，制冷效果达到最佳。

## （2）已受理的专利技术

### ①基于新风空调的新风阀（发明）

本发明及实用新型专利在于提供一种基于新风空调的新风阀，克服现有技术中存在的问题，通过完全断绝能量传递的通道，来保证制冷量的有效利用，以提高制冷效果，同时避免电能浪费。本专利的设计原理：通过将箱体拆分成上下两部分组件，拆分时按照风通道的预定位置进行，以便在工作时该上下两部分组件与调节风阀板共同形成两个风通道，一个用于室外-室内的风通道，另一个用于室内-室外的风通道；在将上下两部分组件用隔热材料隔离开后，箱体上的能量传递通道将被隔断，而在调节风阀板边缘设置隔热密封材料后，调节风阀板与风通道之间的能量传递同样被隔断。在这种情况下，通过新风阀的能量将按照设计的通道传递，而能量散失率将降到最低，制冷效果达到最佳。

### ②机组组装的挂钩式装配结构（实用新型）

本实用新型的目的在于克服现今存在的机组组装结构稳定性不高，且组装过程中费时费力的问题，提供了一种采用挂钩连接立柱和横梁的机组组装的挂钩式装配结构。本实用新型的立柱上设有固定孔，横梁上设有挂钩，通过挂钩嵌入固定孔内对立柱和横梁进行固定，挂钩能避开操作空间有限的部分，提高装配效率。将与横梁连接的横梁端板通过钢拉铆钉固定在立柱上，且将固定孔和挂钩的数量均设为两个，这样使横梁固定在立柱上更加稳定。

### ③一种空调机及其皮带风机的电动机安装方法（同时受理为发明和实用新型）

本发明通过增加一个可自动调节电动机高度的自动调节装置，来保持传动皮带在松弛后的拉紧状态，并利用该自动调节装置实现对电动机可能出现的抖晃进行缓冲，保证电动机的正常工作。

### ④一种空调机组的精确送风系统及其实现方法（发明）

本发明通过实时获取空调机组应用环境的温度，并根据实际温度与预设的标准值来确定温度差，由此确定风机需要送出的风量；同时，对外部输入的风机电

压进行精确处理，尽可能地减小外部因数的影响，确保风机在处理后的风机电压下送出的风量得到精确控制，使环境温度在风机的调节下快速准确地稳定在预设的环境温度标准值，从而保证环境中设施的正常工作。

#### 4、核心技术产品及服务收入占营业收入的比例

项目	2010 年度	2009 年度	2008 年度
营业收入（万元）	18,046.68	12,032.69	7,168.69
核心技术产品及服务收入（万元）	17,604.60	11,573.70	6,923.00
核心技术产品及服务收入占营业收入的比例	97.55%	96.19%	96.57%

### （三）主要新技术研发的先进性与创新性

为保持未来的持续竞争力，公司非常重视现有产品的技术工艺改进及新产品研究与开发，并持续追踪国内外精密环境技术的发展趋势，在符合公司产品结构实际情况下确定公司将来产品研究方向。目前公司已在进行 10 个明确的研发项目，这些项目与公司目前主导产品互补，将进一步完善公司产品结构。同时，这些均属于技术先进、附加值较高、市场前景良好的精密空调设备、核心零部件和相关技术，如研发成功，将成为公司新的核心竞争力和利润增长点。

序号	研发项目	主要内容及作用
1	蒸发式冷凝器	可将冷凝温度降低到 40℃ 以下，机组运行节能高达 20%-30%；使用 EC 风机，无变频损失及变频噪声，噪声低至 49dB(A) 以下；在气温低于 7℃ 时，关闭蒸发冷却用水，使用空气冷却，使系统冷凝温度保持最优；纯铜换热盘管使其具有比翅片管换热器更长的使用寿命；具有更小的占地面积。
2	泵节能技术	当室外环境温度低于 18℃ 时，机组启动磁力泵替代压缩机进行蒸发制冷，比压缩机运行节能 40~76%，18℃ 以下加权节能率 52.5%；制冷剂在盘管内液相蒸发时，无过热熵损，确保高能效及制冷量；与常规机房空调相比，使用泵节能技术的节能型 100kW 机组每年可以节电 67595kW；泵系统不占用机房室内空间。
3	SI 系列列间空调	高速运算及庞大的数据量使得数据中心产生更大的热量密度，未来的电力供应与散热情况变得更加严峻。设计一个可扩展的散热方案已成为当前数据中心设计方案中的核心内容。依米康规划研发的制冷量 20-58kW SI 系列列间空调通过提供高达 6-20kW/m <sup>3</sup> (或等同于 32kW/Rack) 高效散解方案，从而解决不同环境和安装条件下的高热流密度散热问题。可通过冷却气流分离或内部气流循环来减少因解决局部过热或高密散热问题而需要的能耗。
4	大型新风节能一体机	自然冷却功能每年节能 40% 以上，冷热气流通道布置合理，冷热桥损失低于行业内同类机型；当室内外温差达到设定值时，机组启动自然

		冷却系统，通过室内外温湿度调节新风量，使室内温湿度保持在合适的范围内。
5	基站节能空调	使用 R410a 环保冷媒，室外单元采用低熵损平行流换热器，从而降低热交换过程中的熵损；采用高可靠性器件以达到更低的系统故障率；用户通过可扩展无线监控及无线群控可以及时了解基站空调的运行状况并进行控制。
6	SCAH 系列精密机房空调	采用低熵换热、EC 风机、热回收装置、电子膨胀阀等部件和技术大幅度降低能耗；机组蒸发器及冷凝器均配置 EC 风机，使机组运行在更为合理的状态，比单一使用室内 EC 风机在机组可靠性及运行节能方面大为提高；采用热回收装置，将机组运行中的大部分潜冷量转化为显冷量，提高机组有效冷量 5-10%，显热比高达 90%以上；电子膨胀阀与 EC 风机、热回收装置的联动控制，促成系统的可靠、节能运行。
7	SCV 系列节能空调	适用于需要精密控制及高效散热的环境，为数据处理、信号传输等设备的可靠运行提供保障；采用三维直流变频、自适应控制、双动力液态换热、电子膨胀阀、蒸发式冷凝等部件和技术，全年节能高达 49%；采用具有记忆与学习功能的控制器，不断优化自身运行参数，确保系统始终处于最佳节能状态。
8	高精密空调	采用智能控制系统，根据用户需求提供温度或湿度优先，温度能够在 $\pm 0.3^{\circ}\text{C}$ ，相对湿度控制在 $\pm 2\%$ 以内；配置高精度压力传感器、温湿度传感器、负荷调节组件，压缩机不需频繁启动，温湿度波动小，控制精度高；可在降温和除湿模式间自动平滑过渡；电加热器采用多级控制方式；超大室外机具有良好的耐高温及负荷快速调节功能；机组采用先进的控制器实现全面的管理功能；机组可选配多种送、回风方式。
9	低温精密空调	采用R407c、R134a环保冷媒为制冷剂，以低凝固点的乙烯乙二醇水溶液为载冷剂；除霜系统采用国际领先的再热换热器除霜稳定控制系统；低温精密空调适用于对低温环境有严格要求的场合，如生物医药的生产和储运、精密机械的研究与制造等。
10	组合式空调	组合式空调以功能段为基本组合单元，通过灵活组合不同的功能段，设计出不同功能特性的空调机组；组合式空调分为洁净型和商用型，洁净型机组专为电子、生物、医药行业及其它洁净环境而进行独特设计；商用型机组可满足常规舒适性或工艺性要求的场合，应用于剧院、博物馆、商场、办公楼等商业建筑。

#### （四）最近三年研发费用构成及占营业收入比例

##### 1、研发费用的构成

报告期内，公司十分重视产品的研发，研发费用投入逐年增长，主要用于购买研发材料、进行产品试制、支付研发人员的薪酬等。

年 份	2010 年度	2009 年度	2008 年度
材料及产品试制费（万元）	348.87	253.63	232.04

研发人员薪酬（万元）	117.66	63.89	31.17
折旧摊销费（万元）	20.24	15.96	11.32
其他（万元）	28.41	21.19	22.45
研发费用合计（万元）	515.18	354.67	296.98

2009年，公司研发费用同比增长19.43%，主要由于材料及产品试制费增长21.59万元，研发人员薪酬增长32.72万元所致。

2010年，公司研发费用同比增长45.26%，主要由于公司加大研发力度，材料及产品试制费大幅增长95.24万元，同时研发人员薪酬增长53.77万元所致。

报告期内，公司研发费用在发生时直接计入当期费用，不存在资本化的情形。

## 2、研发费用占营业收入的比例

年 份	2010 年度	2009 年度	2008 年度
研发费用（万元）	515.18	354.67	296.98
合并报表营业收入（万元）	18,046.68	12,032.69	7,168.69
研发费用占比	2.85%	2.95%	4.14%
母公司营业收入（万元）	11,952.95	8,491.37	5,735.10
研发费用占比	4.31%	4.18%	5.18%

## （五）发行人的研发团队

### 1、技术研发中心的设置与职责

公司设有技术研发中心，下设技术开发部和产品研发部，主要职责如下：

技术开发部：（1）开展有市场前景的高技术研究以及新产品、新技术、新工艺的开发；（2）开展将科技成果转化为生产技术和商品的中间试验，对引进的国内外新技术进行消化吸收和创新；（3）参与制定和执行企业技术进步发展规划；（4）积极进行国际国内的技术合作与交流。

产品研发部：（1）开发新产品，负责立项、报批、编制计划及实施研制、样机制作、鉴定和组织鉴定；（2）负责对新产品和成型产品进行策划、改进和评审，并实施过程控制；（3）负责新技术、新材料、新设备的研究引进；（4）负责自有技术知识产权的保护；（5）负责新材料、新产品的测试、验证以及焓差实验室设备、仪器的管理、使用、维护和保养；（6）负责提供采购、生产、质管和客服部门的技术资料和作业指导，并监督工艺技术；（7）组织贯彻国家、地方及行业有

关的技术规范，制定和完善企业标准、产品技术标准；（8）负责执行销售订单中的产品技术和设计相关各项职责；（9）负责编制技术参数、工艺规范、检测方法 & 标准、产品使用说明、安装及调试手册等技术文件；（10）负责编制技术管理与产品研发的各项规章制度、技术档案管理方法并严格执行。

## 2、研发团队的构成

公司拥有一支专业、稳定的科研队伍，主要由内部选拔的有科研能力和经验、熟悉精密空调设备开发工作程序的技术骨干人员构成。截至 2010 年 12 月 31 日，公司研发人员 36 人，占员工总数的比例为 14.88%。公司有核心技术人员 6 人，其中 5 人在公司任职时间在 6 年以上，1 人 2009 年进入公司。公司通过自主研发获得 9 项专利，并有 5 项专利申请已被受理。

## 3、核心技术人员情况

公司核心技术人员 6 人，基本情况如下：

**孙屹峥**，男，中国国籍，无境外永久居留权。1960 年生，本科学历。曾担任中电集团天津第四十六研究所工程师、美国力博特公司成都办事处经理、成都启阳通信设备有限公司总经理等职。2002 年起任职于四川依米康制冷设备有限公司，历任总经理一职。2009 年 9 月起担任本公司董事长，任期三年。

**张苑**：女，中国国籍，无境外永久居留权。1962 年生，研究生学历。曾担任中电集团天津第四十六研究所工程师、美国力博特公司成都办事处办公室主任、成都启阳通信设备有限公司副总经理等职。2002 年起一直担任四川依米康制冷设备有限公司董事长。2009 年 9 月起担任本公司董事兼总经理，任期三年。

**王倩**，男，中国国籍，无境外永久居留权。1958 年生，专科学历，高级工程师职称。曾担任广东省煤炭部物探队技术员、成都机器厂电气工程师。2002 年起任职于四川依米康制冷设备有限公司，历任董事兼副总经理、技术总监等职。2009 年 9 月起担任本公司技术总监，任期三年。

**宋斌**，男，中国国籍，无境外永久居留权。1968 年生，专科学历。曾担任成都发动机公司质检主管，成都科龙冰箱设备有限公司质检部主管、生产主管。2004 年起任四川依米康制冷设备有限公司生产部经理。2009 年 9 月起担任本公司监事主席，任期三年。

**佃海燕**，男，中国国籍，无境外永久居留权。1975 年生，专科学历。建筑

一级工程师、工民建工程师、高级工程师、国家一级项目经理。曾担任四川乐城装饰工程有限责任公司项目经理、副总经理。2004年10月至今，担任四川桑瑞思环境技术工程有限公司工程中心经理。2009年9月起担任本公司监事，任期三年。

**林俊峰**，男，中国国籍，无境外永久居留权。1982年生，本科学历，工程师。曾担任三菱重工海尔（青岛）空调机有限公司技术部产品经理、艾默生网络能源有限公司精密空调开发部项目经理。2009年起任职于四川依米康环境科技股份有限公司，现任制冷系统经理。

## （六）增进自主创新的制度保障

### 1、创新体系的机构设置

根据品牌经营的特点，公司建立了适合自身需求的技术创新体系，设立独立的技术研发中心。技术研发中心主要进行新产品的研发和现有产品的生产工艺改进等工作。通过技术研发中心的实验成果在实际生产中的运用，公司产品质量不断提高，生产成本得到了有效控制，产品品种不断丰富，产品结构不断优化。

### 2、自主创新机制

公司的自主创新机制包括了项目决策机制、资源整合机制和成果转化机制。

**项目决策机制：**公司建立了科研项目申报审批制度，在重大科技项目立项之前，要通过市场调查和科技情报查询检索进行项目可行性分析和技术评估，编制项目计划书和立项报告，并经总经理批准后才能正式立项，以科学的决策过程来确保项目的先进性和可行性。

**资源整合机制：**积极开展产学研合作，实现国内外科技资源的全面整合，通过科研管理实现科技资源优化配置，形成有形和无形资源的相互转化。

**成果转化机制：**根据品牌经营的要求，在开展技术创新的过程中实现市场、科研与营销等各方面紧密结合，共同参与，促进科研项目工艺改进和产品升级换代，同时积极开展市场推广，使项目科研成果在提升品牌价值方面发挥最大作用。

### 3、创新激励机制建设

科研人员是技术创新的主要承担者，要在企业内部形成一整套人才培养、使用、评价和激励机制，真正把技术创新的效益和风险与科研人员的个人利益结合

起来，最大限度地调动科研人员的创新积极性。为此，公司专门制定了《技术创新奖励制度》，通过建立科学的考核评价体系和有效的创新激励机制，对取得重要科研成果、发明专利、技术革新、生产工艺改进的科研人员或普通员工给与物质和精神奖励。

#### 4、研发团队建设

公司将继续投入资金用于人才引进和研发团队的建设。公司将一方面通过人才引进，另一方面通过企业自身培养、委外培训等方式，壮大和充实公司的产品研发队伍，不断通过开发新品、改进生产工艺等方式来增强公司核心竞争力。

#### （七）保荐机构对发行人自主创新能力的意见

经过审慎核查，本保荐机构认为：

1、公司现有的已审定授权和已申报尚未授权的实用新型专利共 11 项，发明专利 3 项。上述专利均为公司自主开发研制，具有一定的技术含量和创新性，与之相关的精密空调设备获得多项荣誉和政府支持，公司具备较强的自主研发能力；

2、公司正在自主研发的 10 个研究项目，均属于技术先进、附加值较高、市场前景良好的精密空调设备、核心零部件和相关技术，如研发成功，将成为公司新的核心竞争力和利润增长点；

3、公司设有专门的技术研发中心，制定了研发管理制度，研发团队稳定，主要核心技术人员均在公司任职多年，在精密环境领域拥有丰富的研发、产业化经验；

4、公司建立起包括自主创新机制和创新激励机制在内的技术创新体系，为调动研发人员自主创新的积极性、增进公司自主创新能力、提升企业核心竞争力提供了可靠的制度保障。

综上，公司具备较强的自主创新能力，符合创业板对自主创新能力的要求。

【此页无正文，为《海际大和证券有限责任公司关于四川依米康环境科技股份有限公司成长性和自主创新能力之专项意见》之签署页】

保荐代表人签名

陈永阳: 陈永阳

计静波: 计静波



附件 2:

## 保荐代表人专项授权书

兹授权我公司陈永阳同志和计静波同志,按照《证券发行上市保荐业务管理办法》的有关规定,履行四川依米康环境科技股份有限公司首次公开发行股票(A股)并在创业板上市的保荐代表人职责。

特此授权。

法定代表人

郁忠民:



2011年4月18日