

华西证券股份有限公司  
关于  
深圳证券交易所  
《关于对星期六股份有限公司的重组问询函》  
相关问题  
之  
专项核查意见

独立财务顾问



华西证券股份有限公司  
HUAXI SECURITIES CO., LTD.

签署日期：二〇一八年八月



**深圳证券交易所中小板公司管理部：**

星期六股份有限公司（以下简称“星期六”、“上市公司”、“公司”、“本公司”）收到贵所于 2018 年 8 月 21 日下发的《关于对星期六股份有限公司的重组问询函》（中小板重组问询函（需行政许可）【2018】第 28 号（以下简称“问询函”），华西证券股份有限公司（以下简称“独立财务顾问”或“华西证券”）作为星期六本次重大资产重组的独立财务顾问，就问询函中涉及的相关问题进行了核查，现将核查意见报告如下，请予以审核。

在本核查意见中，除非特别说明，相关简称与《星期六股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案（修订稿）》（以下简称“预案（修订稿）”）中“释义”所定义的词语或简称具有相同的含义。

本核查意见所引用的财务数据和财务指标，如无特殊说明，指合并报表口径的财务数据和根据该类财务数据计算的财务指标。本核查意见所引用的星期六 2017 年度、2018 年 1-5 月备考财务报表数据均未经审阅，所引用的遥望网络 2016 年度、2017 年度、2018 年 1-5 月的财务数据均未经审计。

本核查意见中部分合计数和各明细数直接相加之和在尾数上如有差异，这些差异是由于四舍五入造成的。

## 目录

- 1、8月9日，我部向你公司及相关当事人发出公开谴责的纪律处分事先告知书。请你公司补充披露上述事项对本次交易的影响，是否可能违反《证券发行管理办法》、《上市公司重大资产重组管理办法》等规定，是否对你公司本次发行股份购买资产及募集配套资金事项构成实质障碍，及你公司拟采取的应对措施。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。.....7
- 2、根据预案披露，若不考虑募集配套资金，本次交易后上市公司实际控制人张泽民、梁怀宇及其一致行动人持有的股份数合计占比将由 53.16%降至 32.04%，本次交易对手方谢如栋及其一致行动人持有公司股份数合计占比为 20.62%。请你公司：.....8
- (1) 请补充披露谢如栋与方剑等股东构成一致行动关系的具体依据，相关一致行动关系的期限，并按照《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，补充披露本次交易完成后，是否存在与谢如栋构成一致行动关系的股东，请补充披露认定或不认定相关股东为一致行动关系的理由。(2) 补充披露本次重组交易对方及其关联方直接或间接参与配套融资的可能性，及其对上市公司控制权稳定性的影响。(3) 结合前述收购方案，补充披露上市公司是否存在未来一定时间内继续向本次重组交易对方及其一致行动人购买资产或置出目前上市公司主营业务相关资产的计划。(4) 补充披露张泽民、梁怀宇及其一致行动人在未来 12 个月内，是否存在解除一致行动人关系的相关计划或安排，是否存在减持上市公司股份的相关计划或安排，如存在，请补充披露相关安排对上市公司控制权稳定性的影响，并补充披露相关计划或安排是否与本次交易构成“一揽子”方案，本次交易是否构成重组上市。(5) 请补充核查并披露上市公司现任大股东和实际控制人与交易对手方之间是否存在关联关系及关联关系以外的其他关系。(6) 补充披露本次交易收购遥望网络 89.3979%的股权的原因，关于剩余股权是否存在下一步的收购计划或安排。(7) 目前，标的公司遥望网络为股份有限公司，请补充披露交易对手方是否存在股份转让的限制，是否存在违反《公司法》相关规定的情况，如有，请说明解决方案；如标的公司拟变更为有限责任公司后再行转让，是否需取得其他股东放弃优先受让权的情况，对本次交易是否存在重大影响和实质障碍，请财务顾问和律师核查并发表意见。(8) 结合对本次交易后上市公司生产经营及公司治理的安排，包括但不限于上市公司董事会构成及各股东推荐董事及高管情况、重大事项决策机制、经营和财务管理机制等，进一步补充披露本次交易对上市公司控制权稳定性的影响。
- (9) 根据预案披露，本次交易中交易标的的实际控制人谢如栋及其一致行动人取得的现金占本次现金支付总额的比例较高，请补充披露谢如栋及一致行动人取得高比例现金的主要原因及合理性，请补充披露如交易对手方按持股比例获取现金对价的情况下及谢如栋及其一致行动人全部采用股份支付交易对价的情况下，上市公司现任实际控制人与标的公司实际控制人等之间的股权比例差异，本次交易方案设计是否存在故意规避重组上市监管的情形。(10) 请补充披露上市公司保持控制权稳定性的相关措施，遥望网络实际控制人是否作出不谋求上市公司控制权的相关承诺。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。...9

3、根据预案披露，遥望网络终止挂牌时，其股东存在契约型基金、专项资产管理计划。请补充披露： .....24

(1) 标的公司实际控制人及一致行动人中是否存在契约型基金或专项资产管理计划情况；

(2) 请补充核查并披露相关契约型基金和专项资管计划是否已纳入金融监管部门的有效监管，且已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人是否依法注册登记。请财务顾问和律师核查并发表明确意见。(3) 请中介机构对标的公司控股股东和实际控制人，董监高及其亲属，本次重组的中介机构及其亲属人员是否直接或间接在上述基金或计划中持有权益进行穿透核查并发表明确意见。(4) 根据预案披露，遥望网络工商登记部门无法将契约型基金、专项资产管理计划登记为公司股东，因此，在遥望网络终止挂牌办理工商登记时，遥望网络将银河资本-渤海银行-银河资本-财通新三板 1 期专项资产管理计划等股东所持有的遥望网络股份分别登记在其管理人名下。请财务顾问和律师就上述情况的合法合规性进行核查并发表明确意见。 .....24

4、根据预案披露，本次交易对手方中存在契约型基金、专项资产管理计划、合伙企业等情况。请补充披露： .....29

(1) 上述股东的最终出资法人或自然人是否在本次预案签署日前六个月内取得标的资产权益的情况，如有，请说明权益变动的具体情况及股份锁定期的安排是否合法合规。请财务顾问和律师核查并发表意见。(2) 请补充披露上述类型股东穿透计算后的总人数是否符合《证券法》第十条发行对象不超过 200 名的相关规定；标的公司是否符合《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定。请财务顾问和律师核查并发表意见。(3) 交易对手方是否存在结构化、杠杆等安排，交易对方是否与上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益关系。请财务顾问和律师核查并发表意见。(4) 上述穿透披露后的交易对手方情况在重组预案披露后是否曾发生变动。请财务顾问和律师核查并发表意见。 .....29

5、预案显示，遥望网络 100%股权的预估值为 20 亿元，截止 2018 年 5 月 31 日，遥望网络股东权益账面价值为 5.62 亿元，预估增值 14.38 亿元，增值率约为 256%。本次交易的业绩承诺人承诺，标的公司 2018 年度、2019 年度、2020 年度实现的经审计合并报表口径下扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润数分别不低于 1.6 亿元、2.1 亿元和 2.6 亿元。请补充披露： .....40

(1) 请结合遥望网络历史业绩情况、未来业务发展规划、核心竞争优势、客户可持续性、可比公司估值等情况，说明预估增值的原因和合理性；(2) 请结合同行业上市公司同类资产的收入、利润情况说明标的公司业绩预估的可实现性；结合标的公司历史经营情况、同行业公司情况说明遥望网络的未来业绩承诺是否谨慎；(3) 补充披露是否存在损害上市公司和其他中小股东利益的情况。请独立财务顾问和律师核查并发表意见。 .....40

6、预案显示，本次交易将产生较大金额商誉。请你公司补充披露本次交易商誉的具体测算过程及依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定。交易完成后上市公司商誉金额及占

总资产、净资产的比重。本次交易完成后，上市公司商誉将进一步增长，请量化分析如若标的资产预测期内经营情况未达预期，对上市公司经营业绩的影响以及商誉的减值风险；请结合上市公司财务状况（总资产、净资产及净利润情况）量化披露商誉减值风险。请财务顾问、会计师核查并发表明确意见。 .....	50
7、请补充披露标的公司的具体经营及盈利模式，包括但不限于向上游供应商的采购模式、是否需取得供应商的代理权，如有，请以列表方式说明标的公司取得供应商代理权资质等级、代理区域、代理期限、权利与义务等，遥望网络下游客户是否存在渠道客户，请结合标的公司与上游供应商所签署的合同，说明并披露遥望网络所开展的业务是否存在违反其与采购合同的约定，是否存在被供应商起诉或取消代理商资质的风险。请财务顾问和律师核查并发表明确意见。 .....	53
8、请补充披露标的公司收入与成本确认的基础数据来源，相关数据的可靠性和可验证性、是否存在篡改数据的风险，补充披露标的公司业务数据与财务数据的衔接所设置的内部控制制度，相关内控制度是否得到有效执行。请财务顾问和会计师对标的公司业务系统数据的可靠性、业务系统和财务系统数据之间的衔接关系进行专项核查，补充披露中介机构对标的公司收入真实性、成本完整性所履行的核查手段、核查范围，并发表明确核查意见。 .....	58
9、预案显示，本次交易拟询价募集配套资金不超过 5.14 亿元。其中，4.74 亿元用于支付本次交易现金对价，0.4 亿元用于支付本次交易中中介机构费用。请你公司： .....	62
（1）结合上市公司资产负债率及与同行业可比公司情况、上市公司授信额度及其他融资渠道等，补充披露本次募集配套资金的必要性。（2）请补充说明并披露实际募资大幅低于拟募集金额的情况下，上市公司支付交易现金对价的资金来源，涉及自筹资金的，请进一步说明自筹资金的方式，是否存在财务风险，是否有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力。请独立财务顾问核查并发表意见。 .....	62
10、预案显示，标的公司主要投放渠道为导航网站、门户网站、移动应用市场在内的优质流量渠道和个人网站、论坛等中长尾流量渠道，客户主要包括腾讯、百度、网易等公司，遥望网络通常与腾讯广点通等互联网平台或其代理商签署框架协议。请你公司补充披露： .....	65
（1）腾讯、百度、网易等公司成为遥望网络主要客户的原因，相关业务的可持续性，补充说明遥望网络是否存在既是供应商又是客户的情况，如有，请补充披露相关情况。（2）遥望网络成为与腾讯广点通等平台签署代理协议的代理商资质和级别情况，代理合同的时间期限和续签情况，是否存在续签风险及对遥望网络的影响。（3）遥望网络是否存在对重要供应商依赖及对报告期业绩和评估值的影响。请独立财务顾问、律师、会计师和评估师核查并发表明确意见。 .....	65
11、根据预案披露，遥望网络主要从事互联网广告投放及代理业务，请根据《广告法》及《互联网广告管理暂行办法》及其他行业监管法律法规，补充说明标的公司应具备的资质和经营许可，标的公司及其下属子公司是否具备开展经营活动的相关资质、牌照，上述资	

质、牌照的取得过程是否合法合规，是否存在续期的法律障碍和风险。请补充披露标的公司在实际经营过程中的合法合规性，是否存在违反《广告法》和《互联网广告管理暂行办法》等法律法规的规定。请独立财务顾问、律师核查并发表意见。.....69

12、预案显示，标的公司主要投放渠道为导航网站、门户网站、移动应用市场在内的优质流量渠道和个人网站、论坛等中长尾流量渠道，预案未披露公司主要客户及供应商相关情况。请补充披露：.....71

（1）遥望网络互联网广告投放业务和互联网广告代理业务的收入、成本、毛利率情况；请补充披露不同业务类别的收入确认和成本结转方法，说明收入确认是否符合会计准则相关规定；结合标的公司业务说明其是否涉及全额法和净额法的情况，如有，请说明具体情况和会计处理依据。请财务顾问和会计师核查并发表意见。（2）请补充披露报告期内前五大广告主名称、主要广告内容、最终投放地或投放方式；前五大客户报告期各期的收入情况、前五大客户的主要广告案例、标的公司是否存在重大客户依赖；广告代理商及采购金额、前五大主要媒体的名称及采购金额、计费模式；标的公司主要成本构成、前五大媒体供应商的主要计费模式（CPM、CPD、CPC 等），主要媒体供应商在 PC 端、移动端、视频端下的各计费模式的平均单价情况。补充披露标的公司与广告主、广告代理商、媒体资源之间的业务模式和结算模式。（3）补充披露标的公司最近两年及一期前五大客户与供应商是否存在重叠或存在关联关系的情形，如存在，请说明原因及对标的公司业务独立性产生的影响。（4）请补充披露前五大供应商及报告期各期的采购情况，包括但不限于采购量、采购单价、采购金额，结合采购的主要对象为互联网中小长尾流量资源情况下，前五大供应商或下游客户是否存在自然人，如存在请说明原因。并请财务顾问和会计师核查并发表意见。.....71

13、请财务顾问和会计师对遥望网络报告期内业绩波动的主要原因及合理性进行核查，包括但不限于营业收入的真实性、是否存在跨期确认收入成本、是否存在关联交易等情况；并对标的公司成本的完整性、是否存在关联方代垫成本的情况进行核查并发表明确意见；请财务顾问和会计师就标的公司毛利率波动的主要原因及合理性进行核查并发表明确意见。补充披露上述主要事项的核查手段、核查范围、核查覆盖率、并就核查是否充分、有效支撑其核查结论发表明确意见。.....82

14、预案显示，本次交易标的公司属于互联网和相关服务行业，上市公司主营业务为时尚皮鞋的生产和销售。上市公司能否充分整合各方资源并实现整合后的协同效应最大化，以及整合所需时间存在一定不确定性。请你公司补充披露：.....88

（1）补充披露标的资产与上市公司主营业务是否存在显著协同效应。（2）结合财务指标，补充披露本次交易完成后上市公司主营业务构成、未来经营发展战略和业务管理模式。（3）补充披露交易完成后，上市公司是否会面临主营业务多元化的经营风险，如是，有无具体应对措施。（4）补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应的管理控制措施。（5）结合上市公司实际控制人、管理团队的经历和背

景，进一步说明本次重组后对标的资产进行整合及管控相关措施的可实现性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。 .....	88
15、预案显示，遥望网络主要业务采用 CPS、CPA、CPC、CPT 和 CPM 的结算方式。请补充披露以下内容： .....	96
(1) 按照不同结算模式确认的收入、成本金额及占比。(2) 请说明 CPS、CPA、CPC、CPT 和 CPM 的模式相关的实际点击数量、有效激活量、实际访问量、实际销售量计算方法，固定单价标准或采购单价和销售单价对比情况。(3) 请说明遥望网络针对不同结算模式的内控措施，包括但不限于对于业务点击量或流量的核对方式，以及出现差异的处理措施等。(4) 请独立财务顾问说明对遥望网络不同结算方式取得的收入、点击数量、有效激活量、实际访问量、实际销售量的核查方式和核查结论。 .....	96
16、预案显示，2016 年、2017 年及 2018 年 1-5 月，遥望网络营业收入分别为 8.94 亿元、5.85 亿元和 2.75 亿元，净利润分别为 0.35 亿元、0.59 亿元和 0.64 亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为 0.37 亿元、0.85 亿元和 0.19 亿元，毛利率分别为 10.9%、17.05%和 31.26%。请你公司补充披露： .....	102
(1) 结合主营业务构成、主要订单、业务模式等因素，说明遥望网络 2017 年营业收入大幅下滑但净利润大幅上升的原因及合理性。(2) 补充披露遥望网络最近两年及一期净利润主要来源是否发生重大变化。(3) 最近两年及一期，遥望网络毛利率持续上升，请补充披露相关原因、合理性，并对比同行业可比公司可比业务水平，补充披露各期毛利率的合理性。(4) 最近两年及一期，遥望网络经营活动产生的现金流量净额波动较大，请补充披露报告期各期现金流量与营业收入、净利润的匹配性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。 .....	102
17、预案显示，遥望网络为高新技术企业，自 2016 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日可减按 15%的所得税率缴纳企业所得税，子公司霍尔果斯遥望及全资孙公司霍尔果斯青山自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日享受免征企业所得税的优惠。请你公司补充披露上述税收优惠政策对遥望网络最近两年及一期经营业绩的影响；上述税收优惠到期后是否具有可持续性；相关假设是否存在重大不确定性及对本次交易预估值的影响。请独立财务顾问、律师和评估师核查并发表明确意见。 .....	111
18、请你公司结合遥望网络核心管理团队、技术人员的构成及特点，包括但不限于：教育背景、工作经历、从业年限、技术优势、行业地位等，补充披露核心竞争力和持续盈利能力，并补充披露未来保持标的公司核心管理团队、技术人员稳定的具体措施。请独立财务顾问核查并发表明确意见。 .....	113

1、8月9日，我部向你公司及相关当事人发出公开谴责的纪律处分事先告知书。请你公司补充披露上述事项对本次交易的影响，是否可能违反《证券发行管理办法》、《上市公司重大资产重组管理办法》等规定，是否对你公司本次发行股份购买资产及募集配套资金事项构成实质障碍，及你公司拟采取的应对措施。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、星期六及相关当事人收到公开谴责的纪律处分事先告知书情况及整改情况

#### （一）星期六及相关当事人收到公开谴责的纪律处分事先告知书情况

2018年8月9日，星期六收到深交所下发的《纪律处分事先告知书》（中小板部处分告知书[2018]第[41]号），因星期六在《2017年第三季度报告》和《2017年度业绩快报》中披露的2017年净利润预计数据和2017年度实际数据均存在较大差异，且未及时在2018年1月31日前披露业绩预告修正公告，依据深交所《股票上市规则（2014年修订）》第17.2条、17.3条、《股票上市规则（2018年修订）》第17.2条、第17.3条的规定，对星期六给予公开谴责的处分；对星期六董事长兼总经理张泽民、财务总监李景相给予公开谴责的处分。

截至本核查意见出具日，星期六尚未收到深交所正式的纪律处分决定。

#### （二）星期六采取的应对措施

2018年8月22日，星期六董事长兼总经理张泽民先生及财务总监李景相先生向星期六董事会提交辞职报告，分别辞去担任的星期六总经理及财务总监一职。

同日，星期六召开第三届董事会第四十八次会议，审议通过了《关于公司董事会换届选举的议案》，星期六第四届董事会将由6名董事组成，拟设置3名非独立董事、3名独立董事，董事会提名于洪涛先生、李刚先生、何建锋先生为公司第四届董事会非独立董事候选人，提名黄劲业先生、吴向能先生、梁黔义女士为第四届董事会独立董事候选人。上述议案提名的新一届董事会人选，未包括可能受到公开谴责的张泽民先生，上述议案将提交2018年9月7日召开的星期六2018年第二次临时股东大会审议。

2018年8月27日，星期六召开第三届董事会第四十九次会议决议，审议通过了《关于聘任高级管理人员的议案》，聘任于洪涛先生为公司总经理，聘任李刚先生为公司财务总监。

## 二、上述事项是否对上市公司本次发行股份购买资产及募集配套资金事项构成实质障碍

根据《上市公司证券发行管理办法》第三十九条的规定“上市公司存在下列情形之一的，不得非公开发行股票：...（四）现任董事、高级管理人员最近三十六个月内受到过中国证监会的行政处罚，或者最近十二个月内受到过证券交易所公开谴责...”

因现任董事长兼总经理张泽民先生及财务总监李景相先生可能受到深交所的公开谴责的纪律处分，将导致本次交易不符合《上市公司证券发行管理办法》第三十九条第（四）款的规定。

如上所述，可能受到公开谴责的纪律处分的总经理张泽民先生及财务总监李景相先生已于2018年8月22日向星期六董事会提交辞职报告，辞去星期六总经理和财务总监职务，星期六已于2018年8月27日聘任新的总经理于洪涛先生和财务总监李刚先生；2018年8月22日，星期六召开第三届董事会第四十八次会议，审议通过了《关于公司董事会换届选举的议案》，上述议案提名的新一届董事会人选，未包括可能受到公开谴责的张泽民先生，新一届的董事会成员将在2018年9月7日召开的2018年第二次临时股东大会审议通过后开始履职。

综上，在2018年9月7日召开的2018年第二次临时股东大会审议通过《关于公司董事会换届选举的议案》后，本次交易将符合《上市公司证券发行管理办法》第三十九条第（四）款的规定，不会对本次交易造成实质性障碍。

**经核查，独立财务顾问认为：**截至本核查意见出具日，星期六尚未收到深圳证券交易所正式的纪律处分决定；星期六在2018年9月7日召开的临时股东大会审议通过《关于公司董事会换届选举的议案》后，本次交易将符合《证券发行管理办法》、《上市公司重大资产重组管理办法》等规定，不会对星期六本次发行股份购买资产及募集配套资金事项构成实质障碍。

2、根据预案披露，若不考虑募集配套资金，本次交易后上市公司实际控制人张泽民、梁怀宇及其一致行动人持有的股份数合计占比将由 53.16%降至 32.04%，本次交易对手方谢如栋及其一致行动人持有公司股份数合计占比为 20.62%。请你公司：

(1) 请补充披露谢如栋与方剑等股东构成一致行动关系的具体依据，相关一致行动关系的期限，并按照《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，补充披露本次交易完成后，是否存在与谢如栋构成一致行动关系的股东，请补充披露认定或不认定相关股东为一致行动关系的理由。(2) 补充披露本次重组交易对方及其关联方直接或间接参与配套融资的可能性，及其对上市公司控制权稳定性的影响。(3) 结合前述收购方案，补充披露上市公司是否存在未来一定时间内继续向本次重组交易对方及其一致行动人购买资产或置出目前上市公司主营业务相关资产的计划。(4) 补充披露张泽民、梁怀宇及其一致行动人在未来 12 个月内，是否存在解除一致行动人关系的相关计划或安排，是否存在减持上市公司股份的相关计划或安排，如存在，请补充披露相关安排对上市公司控制权稳定性的影响，并补充披露相关计划或安排是否与本次交易构成“一揽子”方案，本次交易是否构成重组上市。(5) 请补充核查并披露上市公司现任大股东和实际控制人与交易对手方之间是否存在关联关系及关联关系以外的其他关系。(6) 补充披露本次交易收购遥望网络 89.3979%的股权的原因，关于剩余股权是否存在下一步的收购计划或安排。(7) 目前，标的公司遥望网络为股份有限公司，请补充披露交易对手方是否存在股份转让的限制，是否存在违反《公司法》相关规定的情况，如有，请说明解决方案；如标的公司拟变更为有限责任公司后再行转让，是否需取得其他股东放弃优先受让权的情况，对本次交易是否存在重大影响和实质障碍，请财务顾问和律师核查并发表意见。(8) 结合对本次交易后上市公司生产经营及公司治理的安排，包括但不限于上市公司董事会构成及各股东推荐董事及高管情况、重大事项决策机制、经营和财务管理机制等，进一步补充披露本次交易对上市公司控制权稳定性的影响。(9) 根据预案披露，本次交易中交易标的的实际控制人谢如栋及其一致行动人取得的现金占本次现金支付总额的比例较高，请补充披露谢如栋及一致行动人取得高比例现金的主要原因及合理性，请补充披露如交易对手方按持股比例获取现

金对价的情况下及谢如栋及其一致行动人全部采用股份支付交易对价的情况下，上市公司现任实际控制人与标的公司实际控制人等之间的股权比例差异，本次交易方案设计是否存在故意规避重组上市监管的情形。（10）请补充披露上市公司保持控制权稳定性的相关措施，遥望网络实际控制人是否作出不谋求上市公司控制权的相关承诺。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、请补充披露谢如栋与方剑等股东构成一致行动关系的具体依据，相关一致行动关系的期限，并按照《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，补充披露本次交易完成后，是否存在与谢如栋构成一致行动关系的股东，请补充披露认定或不认定相关股东为一致行动关系的理由

（一）谢如栋与方剑等股东构成一致行动关系的具体依据，相关一致行动关系的期限

谢如栋、方剑除了同为遥望网络的主要股东外，还共同投资伟创投资、正维投资、杭州琢创实业投资有限公司、杭州扎肯投资管理合伙企业（有限合伙）、杭州联望股权投资基金合伙企业（有限合伙）等多家企业，符合《上市公司收购管理办法》第八十三条第二款第六项“投资者之间存在合伙、合作、联营等其他经济利益关系”的规定，谢如栋、方剑之间构成一致行动关系。

根据伟创投资、正维投资现行有效的《营业执照》、《合伙协议》及国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn/index.html>）的公示信息查询，谢如栋为伟创投资、正维投资的执行事务合伙人，负责执行伟创投资、正维投资的具体事务，谢如栋与伟创投资、正维投资之间属于《上市公司收购管理办法》第八十三条第二款第（四）项所述的“投资者参股另一投资者，可以对参股公司的重大决策产生重大影响”。因此，谢如栋与伟创投资及正维投资构成一致行动关系。

综上所述并根据谢如栋及其一致行动人的说明，谢如栋、方剑、伟创投资、正维投资构成一致行动关系，并在本次交易完成后三年内保持一致行动关系。

（二）按照《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，补充披露本次交易完成后，是否存在与谢如栋构成一致行动关系的股东，请补充披露认定或不认定相关股东为一致行动关系的理由

按照标的资产的初步交易价格进行测算，在不考虑募集配套资金的情况下，本次交易完成后上市公司的前十大股东情况如下：

股东名称	本次交易后	
	持股数量（股）	比例
深圳市星期六投资控股有限公司	116,626,010	17.62%
LYONE GROUP PTE. LTD.	92,731,990	14.01%
谢如栋	86,736,007	13.11%
方剑	36,074,169	5.45%
金鹰基金-民生银行-金鹰筠业琢石资产管理计划	29,473,856	4.45%
朱大正	16,946,780	2.56%
杭州蜂巢创业投资合伙企业（有限合伙）	11,584,047	1.75%
王可心	10,684,580	1.61%
中小企业发展基金（江苏有限合伙）	10,483,297	1.58%
东方汇富投资控股有限公司	9,798,741	1.48%

经逐条比对《上市公司收购管理办法》第八十三条第二款规定的“构成一致行动关系”的情形，并根据谢如栋及其一致行动人的说明，本次交易完成后，谢如栋、方剑、伟创投资和正维投资将成为星期六的股东，谢如栋、方剑、伟创投资和正维投资构成一致行动关系，本次交易完成后上市公司前十大股东中不存在与谢如栋构成一致行动关系的其他股东。

## 二、补充披露本次重组交易对方及其关联方直接或间接参与配套融资的可能性，及其对上市公司控制权稳定性的影响

### （一）交易对方及其关联方参与本次交易配套募集资金的可能性

本次重组募集配套资金的发行对象为不超过 10 名符合条件的特定投资者，具体发行对象由上市公司董事会在股东大会授权范围内根据具体情况与独立财务顾问协商确定，目前尚无确定的发行对象。

本次交易的交易对方中，除了谢如栋、方剑、伟创投资、正维投资存在关联关系外，谢如栋、方剑、伟创投资、正维投资与其他交易对方不存在关联关系。

根据本次交易对方谢如栋、方剑、伟创投资和正维投资出具的《关于不参与本次交易配套融资的承诺函》，承诺各自及其关联方或其他一致行动人不参与本次交易配套融资。

除谢如栋、方剑、伟创投资和正维投资以外的其他交易对方未对其是否参与本次交易配套融资发表明确意见。

综上，谢如栋、方剑、伟创投资和正维投资及其关联方不存在直接或间接参与本次交易配套募集资金的可能性，其他交易对方及其关联方是否直接或间接参与本次交易配套募集资金存在不确定性。

## **（二）对上市公司控制权稳定性的影响**

按照募集配套资金的发行股份数量为本次交易前上市公司总股本的 20%（即 79,784,379 股）计算，本次交易完成后，张泽民、梁怀宇及其一致行动人持有上市公司 28.60% 的股份，谢如栋及其一致行动人持有上市公司 18.40%，张泽民、梁怀宇及其一致行动人持有上市公司股份比例较谢如栋及其一致行动人高出 10.20%。双方的股权比例差额较大且张泽民、梁怀宇及其一致行动人的持有上市公司的股权比例较高，不会对上市公司控制权的稳定性造成实质性影响。

综上所述，本次交易对方中谢如栋、方剑、伟创投资和正维投资已出具承诺不参与配套募集资金；其他交易对方是否参与配套募集资金存在不确定性。但鉴于该部分交易对方持股比例比较分散，按照标的资产的初步交易价格进行测算，在不考虑募集配套资金的情况下，除谢如栋及其一致行动人以外单一持股比例最大的交易对方在本次交易完成后持有上市公司的股份比例为 2.56%。因此，除谢如栋及其一致行动人以外的其他交易对方即使参与配套募集资金，也不会对上市公司控制权的稳定性造成实质影响。

## **三、结合前述收购方案，补充披露上市公司是否存在未来一定时间内继续向本次重组交易对方及其一致行动人购买资产或置出目前上市公司主营业务相关资产的计划**

根据上市公司出具的声明，本次交易完成后，上市公司不存在未来 12 个月内继续向本次重组交易对方及其一致行动人购买资产或置出目前上市公司主营业务相关资产的计划。

## **四、补充披露张泽民、梁怀宇及其一致行动人在未来 12 个月内，是否存在解除一致行动人关系的相关计划或安排，是否存在减持上市公司股份的相关计划或安排，如存在，请补充披露相关安排对上市公司控制权稳定性的影响，并**

**补充披露相关计划或安排是否与本次交易构成“一揽子”方案，本次交易是否构成重组上市**

根据张泽民、梁怀宇及其一致行动人出具的声明，自声明签署日起 12 个月内，张泽民、梁怀宇及其一致行动人不存在解除一致行动人关系的相关计划或安排，不存在减持上市公司股份的相关计划或安排。

**五、请补充核查并披露上市公司现任大股东和实际控制人与交易对手方之间是否存在关联关系及关联关系以外的其他关系**

根据上市公司现任大股东和实际控制人出具的声明、交易对手方提供的《基本情况调查表》、在国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）的查询结果，上市公司现任大股东和实际控制人与交易对手方之间不存在关联关系及关联关系以外的其他关系。

**六、补充披露本次交易收购遥望网络 89.3979%的股权的原因，关于剩余股权是否存在下一步的收购计划或安排**

**（一）补充披露本次交易收购遥望网络 89.3979%的股权的原因**

1、遥望网络曾经在全国中小企业股份转让系统挂牌转让，股东人数较多。在上市公司与遥望网络进入谈判阶段时，交易价格、交易方案以及交易进程具有不确定性，难以在有限的时间内与所有股东协商确定交易方案等事项。

2、上市公司筹划本次重组时，若上市公司前期与所有股东沟通，不利于缩小内幕信息知情人的范围，不利于本次重组的保密工作。

**（二）关于剩余股权是否存在下一步的收购计划或安排**

根据上市公司于 2018 年 8 月 27 日召开的第三届董事会第四十九次会议审议通过的《关于剩余股份处理的承诺函的议案》，本次交易获得中国证监会核准后的六个月内，上市公司将以现金方式按与本次交易中遥望网络的每股同等价格购买遥望网络除本次交易对方外的剩余小股东所持有的遥望网络股份。

**七、目前，标的公司遥望网络为股份有限公司，请补充披露交易对手方是否存在股份转让的限制，是否存在违反《公司法》相关规定的情况，如有，请说明解决方案；如标的公司拟变更为有限责任公司后再行转让，是否需取得其他股东放弃优先受让权的情况，对本次交易是否存在重大影响和实质障碍，请财务顾问和律师核查并发表意见**

**（一）目前，标的公司遥望网络为股份有限公司，请补充披露交易对手方是否存在股份转让的限制**

根据《公司法》第一百四十一条第二款的规定：“公司董事、监事、高级管理人员应当向公司申报所持有的本公司的股份及其变动情况，在任职期间每年转让的股份不得超过其所持有本公司股份总数的百分之二十五；所持本公司股份自公司股票上市交易之日起一年内不得转让。上述人员离职后半年内，不得转让其所持有的本公司股份。公司章程可以对公司董事、监事、高级管理人员转让其所持有的本公司股份作出其他限制性规定。”

本次交易的交易对方中，谢如栋担任遥望网络的董事长、总经理，方剑担任遥望网络的副总经理，项立平、王帅担任遥望网络的董事，在遥望网络组织形式为股份公司的情形下每年转让的股份不得超过其所持遥望网络股份总数的 25%，其他 27 名交易对方转让遥望网络股份的数量不受限制，可全部转让。

**（二）是否存在违反《公司法》相关规定的情况，如有，请说明解决方案**

根据上市公司于 2018 年 8 月 27 日召开的第三届董事会第四十九次会议审议通过的《关于剩余股份处理的承诺函的议案》，本次交易获得中国证监会核准后的六个月内，上市公司将以现金方式按与本次交易中遥望网络的每股同等价格购买遥望网络除本次交易对方外的剩余小股东所持有的遥望网络股份。待中国证监会核准本次交易后，星期六将以现金方式收购除本次交易对方外的剩余小股东所持有的遥望网络股权，使遥望网络的股东人数降至 50 人以下。在上述转让完成后，遥望网络将向杭州市市场监督管理局申请将组织形式变更为有限责任公司，在遥望网络完成组织形式变更后，谢如栋、方剑作为有限责任公司的董监高人员，其转让有限责任公司的股权时将不适用《公司法》第一百四十一条的相关规定。遥望网络将组织形式变更为有限责任公司后，交易对手方可以将标的资产过户给星期六，并完成工商变更登记。

交易对手方遵守《公司法》的相关规定，不存在违反《公司法》相关规定的情况。

**（三）如标的公司拟变更为有限责任公司后再行转让，是否需取得其他股东放弃优先受让权的情况，对本次交易是否存在重大影响和实质障碍**

待中国证监会核准本次交易后，星期六将以现金方式收购除本次交易对方外的剩余小股东所持有的遥望网络股权，使遥望网络的股东人数降至 50 人以下。此时，星期六也将成为遥望网络的股东之一。

在上述转让完成后，遥望网络将向杭州市市场监督管理局申请将组织形式变更为有限责任公司。根据《公司法》第七十一条第一款的规定：“有限责任公司的股东之间可以相互转让其全部或者部分股权。”星期六受让交易对手方持有的遥望网络 89.3979% 股权不存在障碍，不需要取得其他股东放弃优先受让权的同意，对本次交易不存在重大影响和实质障碍。

**八、结合对本次交易后上市公司生产经营及公司治理的安排，包括但不限于上市公司董事会构成及各股东推荐董事及高管情况、重大事项决策机制、经营和财务管理机制等，进一步补充披露本次交易对上市公司控制权稳定性的影响**

**（一）本次交易后上市公司董事会构成及各股东推荐董事及高管情况**

2018 年 8 月 22 日星期六召开第三届董事会第四十八次会议，审议通过了《关于公司董事会换届选举的议案》，第三届董事会第四十八次会议决定于 2018 年 9 月 7 日召开公司 2018 年第二次临时股东大会审议《关于公司董事会换届选举的议案》。该议案经股东大会审核通过后，上市公司董事会将由 6 名董事组成，由上市公司实际控制人提名非独立董事候选人 3 名，其余 3 名为独立董事。

根据上市公司与交易对方签订的《发行股份及支付现金购买资产协议》、上市公司与谢如栋签署的《确认函》，本次交易完成后，交易对方谢如栋有权向上市公司推荐 1 名非独立董事和 1 名监事，由上市公司董事会、股东大会、监事会按照法律法规和上市公司的公司章程的规定进行决策聘任。

根据上市公司《公司章程》第一百四十三条的规定，公司设总经理 1 名，由董事会聘任或解聘。公司总经理、副总经理、财务负责人、董事会秘书为公司高级管理人员。根据上市公司《公司章程》第一百四十七条的规定，公司副总经理、财务负责人由总经理提名，公司董事会聘任或解聘。在本次交易完成后，上市公司高级管理人员团队将保持稳定。

**（二）本次交易后上市公司的重大事项决策机制、经营和财务管理机制**

为保持上市公司经营管理及控制权的稳定性，上市公司仍将继续按照《公司法》、《证券法》等法律法规及本次交易前的上市公司规章制度对上市公司及其控股子公司进行管理，具体如下：

### **1、本次交易后上市公司的重大事项决策机制**

本次交易完成后，上市公司仍将根据《公司法》、《证券法》等法律法规以及《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等各项内部规章管理制度的规定，由股东大会、董事会对重大事项进行决策。

### **2、本次交易后上市公司的经营管理机制**

上市公司已按照相关法律法规的要求建立了以法人治理结构为核心的现代企业制度，形成了较为规范的公司运作体系。本次交易完成后，遥望网络作为上市公司的控股子公司，将严格按照上市公司内部控制及关于子公司管理的相关制度规范治理。

上市公司已根据经营管理需要设置了相应的内部职能部门，各职能部门职责明确，相互协作、相互制约、相互监督，相关职能部门向所属的公司高级管理人员汇报工作，相关高级管理人员向董事会负责。

### **3、本次交易后上市公司的财务管理机制**

根据上市公司与交易对方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》的约定，本次交易完成后，上市公司委派至遥望网络的一名审计主管直接向上市公司汇报工作，接受上市公司垂直管理；上市公司将对标的公司的财务制度体系、会计核算体系等实行统一管理和监控，提高其财务核算及管理能力和完善资金支付、审批程序；优化资金配置，充分发挥公司的资本优势，降低资金成本；监督控制标的公司的日常财务活动重大事件；加强内部审计和内部控制等，通过财务整合，将标的公司纳入公司财务管理体系，确保符合上市公司的要求。

综上所述，结合对本次交易后上市公司经营管理及公司治理的安排，包括上市公司董事会构成及各股东推荐董事及高管情况、重大事项决策机制、经营和财务管理机制等进行分析，本次交易完成后张泽民、梁怀宇及其一致行动人仍将保持对上市公司的控制权。

九、根据预案披露，本次交易中交易标的的实际控制人谢如栋及其一致行动人取得的现金占本次现金支付总额的比例较高，请补充披露谢如栋及其一致行动人取得高比例现金的主要原因及合理性，请补充披露如交易对手方按持股比例获取现金对价的情况下及谢如栋及其一致行动人全部采用股份支付交易对价的情况下，上市公司现任实际控制人与标的公司实际控制人等之间的股权比例差异，本次交易方案设计是否存在故意规避重组上市监管的情形

(一) 请补充披露谢如栋及其一致行动人取得高比例现金的主要原因及合理性

### 1、遥望网络的中小股东要求较高的换股比例

本次交易磋商过程中，交易对方的中小股东看好本次交易后上市公司的发展前景，而且 2017 年 3 月增资扩股的 11 个股东出资金额为 2.07 亿元，对遥望网络的入股估值为 17 亿元，与本次遥望网络的预估值 20 亿元差额较少。因此大部分中小股东向上市公司提出交易对价中以持有遥望网络的股份全部换取上市公司股份的方案。基于此种情况，交易双方综合考量上市公司财务状况、交易对方需求及换股愿望、交易税负情况等因素，在进行充分沟通的前提下，协商确定上市公司以较低比例的现金方式和较高比例的股份方式支付各交易对方交易对价的比例。

### 2、谢如栋及其一致行动人要求合理的股份和现金支付比例

#### (1) 谢如栋及其一致行动人的股份和现金支付比例较为适中

上市公司以股份方式支付谢如栋及其一致行动人交易对价的 62.60%，以现金方式支付谢如栋及其一致行动人交易对价的 37.40%，该比例安排是友好磋商与市场化谈判的结果。

在交易对手方按持股比例获取现金对价的情况下，上市公司将以股份方式支付谢如栋及其一致行动人交易对价的 73.52%，以现金方式支付谢如栋及其一致行动人交易对价的 26.48%。

目前 A 股上市公司发行股份及支付现金购买资产时，支付给标的公司第一大股东的现金比例设置以交易双方市场化谈判结果为基础，相对较为灵活。本次交易中，谢如栋及一致行动人获得的现金对价比例较为适中，具有合理性。

#### (2) 满足谢如栋及其一致行动人的合理利益诉求

根据《发行股份及支付现金购买资产协议》，本次向交易对方发行股份的限售期及股份处置限制安排如下：

谢如栋、方剑各自承诺对于本次购买资产项下取得的对价股份，自发行完成日起 36 个月内不得转让。

除谢如栋、方剑外的其他交易对方各自承诺对于本次购买资产项下取得的对价股份，自发行完成日起 12 个月内不得转让。就某一交易对方而言，若截至其取得本次购买资产所发行的股份时，其用于认购上市公司股份的目标公司股份持续拥有权益的时间不足 12 个月的（以其取得目标公司相应股份完成工商变更登记之日为准），则相应取得的上市公司股份，自发行结束日起 36 个月内不得转让。

在上述安排下，谢如栋和方剑本次购买资产项下取得的对价股份，自发行完成日起 36 个月内不得转让。谢如栋和方剑在上述期限内无法通过转让上市公司股份的方式获得现金，锁定条件较为严格。谢如栋和方剑出于对未来资产交割过户纳税、资金规划等多方面因素的考虑，希望能从本次交易中获得部分现金对价，以满足其合理的资金需求。

综上所述，上市公司支付给谢如栋及其一致行动人的股份和现金对价比例系基于上市公司的财务状况、交易对方中的谢如栋及其一致行动人的资金需求和交易税负等情况、交易对方中的中小股东换股要求和投资成本等因素，各方充分沟通和协商之后的结果，符合市场化交易的理念，具有合理性。

## （二）请补充披露如交易对手方按持股比例获取现金对价的情况下，上市公司现任实际控制人与标的公司实际控制人等之间的股权比例差异

在本次交易对价总额、股份支付对价总额、现金支付对价总额均与本次交易预案方案保持一致，但交易对手方按持股比例获取现金对价的情况下，本次交易完成后，张泽民、梁怀宇及其一致行动人将持有上市公司 32.04% 的股份，谢如栋及其一致行动人将持有上市公司 24.21% 的股份，张泽民、梁怀宇及其一致行动人持有上市公司的股份比例较谢如栋及其一致行动人高出 7.83%，具体如下：

股东名称	本次交易前		本次交易后	
	持股数量（股）	比例	持股数量（股）	比例
深圳市星期六投资控股有限公司	116,626,010	29.24%	116,626,010	17.62%

LYONE GROUP PTE. LTD.	92,731,990	23.25%	92,731,990	14.01%
上海迈佳网络科技有限公司	2,704,000	0.68%	2,704,000	0.41%
<b>张泽民、梁怀宇及其一致行动人小计</b>	<b>212,062,000</b>	<b>53.16%</b>	<b>212,062,000</b>	<b>32.04%</b>
谢如栋	-	-	101,994,134	15.41%
方剑	-	-	47,105,214	7.12%
上饶市广丰区伟创投资管理中心（有限合伙）	-	-	5,566,150	0.84%
上饶市广丰区正维投资管理中心（有限合伙）	-	-	5,566,150	0.84%
<b>谢如栋及其一致行动人小计</b>	-	-	<b>160,231,648</b>	<b>24.21%</b>

（三）请补充披露如谢如栋及其一致行动人全部采用股份支付交易对价的情况下，上市公司现任实际控制人与标的公司实际控制人等之间的股权比例差异

在其他交易对方获得的现金支付对价和股份支付对价与本次交易预案方案一致，但谢如栋及其一致行动人全部采用股份支付交易对价的情况下，张泽民、梁怀宇及其一致行动人持有上市公司 28.53% 的股份，谢如栋及其一致行动人持有上市公司 29.32% 的股份，张泽民、梁怀宇及其一致行动人持有上市公司的股份比例较谢如栋及其一致行动人低 0.79%，但张泽民、梁怀宇及其一致行动人仍为上市公司实际控制人，原因如下：

（1）尽管张泽民、梁怀宇及其一致行动人持股比例略低于谢如栋及其一致行动人，但上市公司董事会主要由张泽民推荐的董事候选人组成，根据双方书面约定，本次交易完成后，谢如栋仅有权推荐一名董事候选人。

（2）谢如栋、方剑是因有多家共同对外投资的公司，基于谨慎性考虑的情况下，将谢如栋与方剑认定为构成一致行动关系，但并不能保证未来他们的决策行为均能保持一致。

（3）遥望网络实际控制人谢如栋及其一致行动人已出具《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》。

(4) 基于现实考虑，本次交易完成后，谢如栋、方剑获得的股份需锁定 36 个月，且均需缴纳个人所得税。谢如栋、方剑基于资金与履行纳税义务的需求，本次交易获得现金对价是必要的。

在此情形下，张泽民、梁怀宇及其一致行动人与谢如栋及其一致行动人持有上市公司股份具体情况如下：

股东名称	本次交易前		本次交易后	
	持股数量（股）	比例	持股数量（股）	比例
深圳市星期六投资控股有限公司	116,626,010	29.24%	116,626,010	15.69%
LYONE GROUP PTE. LTD.	92,731,990	23.25%	92,731,990	12.48%
上海迈佳网络科技有限公司	2,704,000	0.68%	2,704,000	0.36%
<b>张泽民、梁怀宇及其一致行动人小计</b>	<b>212,062,000</b>	<b>53.16%</b>	<b>212,062,000</b>	<b>28.53%</b>
谢如栋	-	-	138,736,007	18.66%
方剑	-	-	64,074,169	8.62%
上饶市广丰区伟创投资管理中心（有限合伙）	-	-	7,571,273	1.02%
上饶市广丰区正维投资管理中心（有限合伙）	-	-	7,571,273	1.02%
<b>谢如栋及其一致行动人小计</b>	-	-	<b>217,952,722</b>	<b>29.32%</b>

#### （四）本次交易方案设计是否存在故意规避重组上市监管的情形

根据目前的交易方案，本次交易完成后张泽民、梁怀宇及其一致行动人持有星期六 32.04% 股份，较谢如栋及其一致行动人高出 11.42%；若考虑交易对手方按持股比例获取现金对价的情况，本次交易完成后张泽民、梁怀宇及其一致行动人持有星期六 32.04% 股份，较谢如栋及其一致行动人高出 7.83%。本次交易完成后，张泽民、梁怀宇仍为上市公司实际控制人，对上市公司的控制权较为稳固。

综上，交易双方基于对上市公司财务状况及自身资金需求状况、交易对方自身的资金需求及换股愿望、交易税负情况等因素的综合考量，在进行充分沟通的前提下，协商确定本次交易方案。本次交易方案有利于上市公司把握收购时机，在保障上市公司及中小股东权益的前提下，充分尊重交易对方的换股愿望及其他

合理利益诉求以促成交易，提升本次重组效率，不存在故意规避重组上市监管的情形。

十、请补充披露上市公司保持控制权稳定性的相关措施，遥望网络实际控制人是否作出不谋求上市公司控制权的相关承诺。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见

(一) 请补充披露上市公司保持控制权稳定性的相关措施

1、上市实际控制人张泽民、梁怀宇及其一致行动人已出具《关于保持上市公司控制权稳定的承诺函》

“（1）自本次交易完成之日起 60 个月内，本方承诺不放弃星期六的实际控制权；（2）为持续分享星期六的经营成果，本方具有长期持有星期六股份之意向。在此前提下，本方进一步承诺，在确保星期六实际控制人不发生变化的情况下，根据本方自有资金的持有情况及资金需求状况，选择适当时机对星期六实施增持或减持，相关交易按照中国证监会及深圳证券交易所的有关规定执行；（3）本承诺一经作出即生效，不得撤销。如违反上述承诺，本方将承担相应的法律责任。”

上市公司实际控制人已出具未来 60 个月不放弃星期六实际控制权的承诺，有助于保持上市公司控制权的稳定性。

2、交易完成后上市公司股权结构

按照标的资产的初步交易价格进行测算，在不考虑募集配套资金的情况下，本次交易完成前后上市公司的主要股权结构如下：

股东名称	本次交易前		本次交易后	
	持股数量（股）	比例	持股数量（股）	比例
深圳市星期六投资控股有限公司	116,626,010	29.24%	116,626,010	17.62%
LYONE GROUP PTE. LTD.	92,731,990	23.25%	92,731,990	14.01%
上海迈佳网络科技有限公司	2,704,000	0.68%	2,704,000	0.41%
张泽民、梁怀宇及其一致行动人小计	<b>212,062,000</b>	<b>53.16%</b>	<b>212,062,000</b>	<b>32.04%</b>
其他上市公司股东	186,859,895	46.84%	186,859,895	28.23%
谢如栋	-	-	86,736,007	13.11%

方剑	-	-	36,074,169	5.45%
上饶市广丰区伟创投资管理中心（有限合伙）	-	-	6,814,145	1.03%
上饶市广丰区正维投资管理中心（有限合伙）	-	-	6,814,145	1.03%
<b>谢如栋及其一致行动人小计</b>	-	-	<b>136,438,466</b>	<b>20.62%</b>

本次交易完成后，不考虑配套融资的影响，上市公司实际控制人张泽民、梁怀宇及其一致行动人持有上市公司 32.04% 的股份，谢如栋及其一致行动人持有上市公司 20.62% 的股份，上市公司实际控制人张泽民、梁怀宇及其一致行动人持有上市公司的股权比例较谢如栋及其一致行动人高出 11.42%。本次交易不会对股权结构造成重大影响，也不会导致公司控制权发生变更。

## （二）遥望网络实际控制人是否作出不谋求上市公司控制权的相关承诺

遥望网络实际控制人谢如栋及其一致行动人已出具《关于不谋求上市公司控制权的承诺函》：

“自本承诺函出具之日起直至本次交易完成后 60 个月内，本方不会以直接或间接方式增持星期六股份，不会以所持有的星期六股份主动单独或共同谋求星期六的实际控制权，亦不会以委托、征集投票权、协议、联合其他股东以及其他任何方式单独或共同谋求星期六的实际控制权。

若本方违反前述承诺，给星期六或者投资者造成损失的，本方将依法承担赔偿责任。”

**经核查，独立财务顾问认为：**按照《上市公司收购管理办法》第八十三条的规定，谢如栋、方剑、伟创投资、正维投资构成一致行动关系；本次交易对方中谢如栋、方剑、伟创投资和正维投资已出具承诺不参与配套募集资金；其他交易对方是否参与配套募集资金存在不确定性。但鉴于该部分交易对方持股比例较为分散，按照标的资产的初步交易价格进行测算，在不考虑募集配套资金的情况下，除谢如栋及其一致行动人以外单一持股比例最大的交易对方在本次交易完成后持有上市公司的股份比例为 2.56%，不会对上市公司控制权的稳定性造成实质影响；上市公司不存在未来 12 个月内继续向本次重组交易对方及其一致行动人购买资产或置出目前上市公司主营业务相关资产的计划；张泽民、梁怀宇及其一致行动人在未来 12 个月内，不存在解除一致行动人关系的相关计划或安排，不存

在减持上市公司股份的相关计划或安排；上市公司现任大股东和实际控制人与交易对手方之间不存在关联关系及关联关系以外的其他关系；本次交易的交易对方中，谢如栋担任遥望网络的董事长、总经理，方剑担任遥望网络的副总经理，项立平、王帅担任遥望网络董事，在遥望网络组织形式为股份有限公司的情形下每年转让的股份不得超过其所持遥望网络股份总数的 25%，其他 27 名交易对方转让遥望网络股份的数量不受限制，可全部转让；标的公司变更为有限责任公司后星期六已经成为遥望网络的股东，不需取得其他股东放弃优先受让权同意，对本次交易不存在重大影响和实质障碍；根据本次交易后上市公司生产经营及公司治理的安排，本次交易对上市公司控制权稳定性不构成影响；交易双方基于对上市公司财务状况及自身资金需求状况、交易对方自身的资金需求及换股愿望、交易税负情况等因素的综合考量，在进行充分沟通的前提下，协商确定本次交易方案，不存在故意规避重组上市监管的情形；上市实际控制人张泽民、梁怀宇及其一致行动人已出具不放弃星期六的实际控制权的承诺，遥望网络实际控制人已作出不谋求上市公司控制权的相关承诺。

3、根据预案披露，遥望网络终止挂牌时，其股东存在契约型基金、专项资产管理计划。请补充披露：

(1) 标的公司实际控制人及一致行动人中是否存在契约型基金或专项资产管理计划情况；(2) 请补充核查并披露相关契约型基金和专项资管计划是否已纳入金融监管部门的有效监管，且已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人是否依法注册登记。请财务顾问和律师核查并发表明确意见。(3) 请中介机构对标的公司控股股东和实际控制人，董监高及其亲属，本次重组的中介机构及其亲属人员是否直接或间接在上述基金或计划中持有权益进行穿透核查并发表明确意见。(4) 根据预案披露，遥望网络工商登记部门无法将契约型基金、专项资产管理计划登记为公司股东，因此，在遥望网络终止挂牌办理工商登记时，遥望网络将银河资本-渤海银行-银河资本-财通新三板 1 期专项资产管理计划等股东所持有的遥望网络股份分别登记在其管理人名下。请财务顾问和律师就上述情况的合法合规性进行核查并发表明确意见。

回复：

一、标的公司实际控制人及一致行动人中是否存在契约型基金或专项资产管理计划情况

根据标的公司实际控制人及一致行动人出具的书面说明，并经财务顾问在国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn>) 的公示信息查询，标的公司实际控制人及一致行动人中不存在契约型基金、资产管理计划或专项资产管理计划的情况。

二、请补充核查并披露相关契约型基金和专项资管计划是否已纳入金融监管部门的有效监管，且已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人是否依法注册登记

根据标的公司终止挂牌时中国证券登记结算有限责任公司北京分公司出具证券持有人名册，标的公司终止挂牌时股东总数为 70 名，其中自然人股东 54 名，非自然人股东 16 名，非自然人股东中契约型基金、专项资管计划股东 4 名，该 4 名股东合计持股数量为 694,000 股，持股比例为 1.4934%。

经在国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>），中国证券投资基金业协会私募基金信息公示平台（<http://gs.amac.org.cn>）的公示信息查询，标的公司终止挂牌时的4名契约型基金、专项资管计划及其基金管理人已经在中国基金业协会完成基金产品备案及基金管理人登记，具体情况如下：

序号	非自然人股东名称	类型	备案号	管理人信息
1	雅儒价值成长一号新三板投资基金	私募基金	S68356	上海雅儒资产管理合伙企业（有限合伙）（登记编号：P1016121）
2	雅儒价值成长二号新三板投资基金	私募基金	S85859	
3	阜晖投资新三板1号私募证券投资基金	私募基金	SE4334	上海阜晖投资咨询有限公司（登记编号：P1021136）
4	银河资本-财通新三板1期专项资产管理计划 <sup>1</sup>	专项资管计划	SC5770	银河资本资产管理有限公司（统一社会信用代码：91310109301374655W）

综上，标的公司终止挂牌时的4名契约型基金、资产管理计划股东均已相应履行基金业协会备案程序以纳入金融监管部门的监管体系；标的公司契约型基金、资产管理计划股东的管理人均已依法注册登记。

三、请中介机构对标的公司控股股东和实际控制人，董监高及其亲属，本次重组的中介机构及其亲属人员是否直接或间接在上述基金或计划中持有权益进行穿透核查并发表明确意见

（一）标的公司控股股东和实际控制人，董事、监事及高级管理人员，本次重组的中介机构主要经办人员的情况

#### 1、遥望网络控股股东和实际控制人

序号	姓名	职务
1	谢如栋	遥望网络控股股东及实际控制人
2	方剑	遥望网络实际控制人的一致行动人
3	上饶市广丰区伟创投资管理中心（有限合伙）	遥望网络的实际控制人的一致行动人
4	上饶市广丰区正维投资管理中心（有限合伙）	遥望网络的实际控制人的一致行动人

<sup>1</sup> 2017年4月，银河资本-财通新三板1期专项资产管理计划将所持标的公司全部股份转让给项云波等11名自然人，不再为标的公司的股东。截至本核查意见出具日，银河资本-财通新三板1期专项资产管理计划未持有标的公司股份。

## 2、遥望网络的董事、监事和高级管理人员

序号	姓名	职务
1	谢如栋	遥望网络董事长、总经理
2	方剑	遥望网络董事、副总经理、首席运营官
3	邵钦	遥望网络董事、副总经理
4	王帅	遥望网络董事
5	项立平	遥望网络董事
6	应文禄	遥望网络董事
7	袁祝琴	遥望网络独立董事
8	陈一红	遥望网络独立董事
9	郑刚	遥望网络独立董事
10	梁佳	遥望网络监事会主席
11	左玮	遥望网络监事
12	沈列	遥望网络监事
13	戴颂威	遥望网络副总经理、财务总监
14	朱振华	遥望网络副总经理、首席技术官
15	马超	遥望网络董事会秘书

## 3、本次交易的中介机构主要经办人员

序号	姓名	所属单位
1	陈国杰	华西证券股份有限公司
2	刁阳炫	华西证券股份有限公司
3	黄任重	北京市金杜律师事务所
4	胡光建	北京市金杜律师事务所
5	方炜	中通诚资产评估有限公司
6	王静	中通诚资产评估有限公司
7	何晓云	立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）
8	李超	立信中联会计师事务所（特殊普通合伙）

（二）标的公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员，本次交易的中介机构主要经办人员及其关系密切的家庭成员均未直接或间接在上述契约型基金、专项资产管理计划中持有权益

根据标的公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员，本次交易的中介机构主要经办人员的书面声明，标的公司控股股东、实际控制人、董事、监事及高级管理人员，本次交易的中介机构主要经办人员及其关系密切的家庭成员均未直接或间接在上述契约型基金、专项资产管理计划中持有权益。

**四、根据预案披露，遥望网络工商登记部门无法将契约型基金、专项资产管理计划登记为公司股东，因此，在遥望网络终止挂牌办理工商登记时，遥望网络将银河资本-渤海银行-银河资本-财通新三板 1 期专项资产管理计划等股东所持有的遥望网络股份分别登记在其管理人名下，是否合法合规**

截至本核查意见出具日，银河资本-财通新三板 1 期专项资产管理计划不是遥望网络的股东，雅儒价值成长一号新三板投资基金、雅儒价值成长二号新三板投资基金、阜晖投资新三板 1 号私募证券投资基金不是本次交易的交易对方。

经咨询杭州市市场监督管理局，其答复工商部门只能将自然人或者取得《营业执照》的非自然人主体登记为公司股东或合伙企业合伙人，而契约型基金、专项资产管理计划因无法取得《营业执照》而无法登记为公司股东或合伙企业合伙人。

根据银河资本资产管理有限公司（以下简称“银河资本”），上海阜晖投资咨询有限公司（以下简称“上海阜晖”）和遥望网络出具的书面说明并在中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>），中国执行信息公开网失信被执行人名单信息公布与查询系统（[http://zxgk.court.gov.cn/shixin/new\\_index.html](http://zxgk.court.gov.cn/shixin/new_index.html)），国家企业信用信息公示系统网站（<http://www.gsxt.gov.cn/>），百度搜索引擎（<https://www.baidu.com/>）以“契约型基金”、“纠纷”、“遥望网络”、“上海阜晖”、“雅儒价值”、“专项资产管理计划”、“银河资本”为关键词检索，并浏览了前 5 页网页，未发现银河资本-渤海银行-银河资本-财通新三板 1 期专项资产管理计划等股东与其管理人之间持有遥望网络股份的事宜存在纠纷。

根据标的公司出具的说明函，并经咨询杭州市市场监督管理局，遥望网络终止挂牌办理工商登记时，杭州市市场监督管理局无法将银河资本-渤海银行-银河资本-财通新三板 1 期专项资产管理计划等股东直接登记为遥望网络的股东，因此登记其管理人银河资本资产管理有限公司、上海阜晖投资咨询有限公司和上海

雅儒资产管理合伙企业（有限合伙）为遥望网络的股东，上述登记符合相关法律法规的规定。

**经核查，独立财务顾问认为：**标的公司实际控制人及一致行动人中不存在契约型基金、资产管理计划或专项资产管理计划的情况；相关契约型基金和专项资产管理计划已纳入金融监管部门的有效监管，且已按照规定履行审批、备案或报告程序，其管理人已依法注册登记；标的公司控股股东和实际控制人，董监高及其亲属，本次重组的中介机构及其亲属人员没有直接或间接在上述基金或计划中持有权益；遥望网络终止挂牌办理工商登记时，遥望网络将银河资本-渤海银行-银河资本-财通新三板 1 期专项资产管理计划等股东所持有的遥望网络股份分别登记在其管理人名下，符合相关法律法规的规定。

4、根据预案披露，本次交易对手方中存在契约型基金、专项资产管理计划、合伙企业等情况。请补充披露：

(1) 上述股东的最终出资法人或自然人是否在本次预案签署日前六个月内取得标的资产权益的情况，如有，请说明权益变动的具体情况及股份锁定期的安排是否合法合规。请财务顾问和律师核查并发表意见。(2) 请补充披露上述类型股东穿透计算后的总人数是否符合《证券法》第十条发行对象不超过 200 名的相关规定；标的公司是否符合《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定。请财务顾问和律师核查并发表意见。(3) 交易对手方是否存在结构化、杠杆等安排，交易对方是否与上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益关系。请财务顾问和律师核查并发表意见。(4) 上述穿透披露后的交易对手方情况在重组预案披露后是否曾发生变动。请财务顾问和律师核查并发表意见。

回复：

一、上述股东的最终出资法人或自然人是否在本次预案签署日前六个月内取得标的资产权益的情况，如有，请说明权益变动的具体情况及股份锁定期的安排是否合法合规

(一) 本次交易对手方中契约型基金、专项资产管理计划、合伙企业的最终出资法人或自然人在本次预案签署日前六个月内取得标的资产权益的情况及锁定期安排

2018 年 8 月 13 日，星期六召开第三届董事会第四十七次会议，审议通过了《星期六股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》（以下简称“预案”），上述预案于同日签署。因此，本次交易预案签署日前六个月期间为 2018 年 2 月 13 日至 2018 年 8 月 13 日。

根据交易对方提供的合伙协议及出具的书面承诺，并经在国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）的公示信息查询，有下述交易对方的最终出资法人或自然人存在在本次预案签署日前六个月内取得标的资产权益的情况：

(1) 2018年6月，海盐联海股权投资基金合伙企业（有限合伙）（以下简称“海盐联海”）如下表所示在通过增资新引进了一批自然人有限合伙人

序号	最终出资法人/自然人	首次取得权益的时间 (以工商登记时间为准)
1	浙江联合中小企业股权投资基金管理有限公司	2016.08.12
2	海盐县海信股权投资 基金有限公司	2016.08.12
3	桂海霞	2017.03.31
4	杨海健	2017.06.28
5	郭新亚	2017.06.28
5	常乐	2018.06.28
6	李珍红	2018.06.28
7	张顺华	2018.06.28
8	李引娣	2018.06.28
9	徐钧伟	2018.06.28
10	俞庆亮	2018.06.28
11	邢雪娟	2018.06.28
12	张志良	2018.06.28
13	刘树华	2018.06.28
14	曹允光	2018.06.28
15	孙翠玲	2018.06.28
16	王刚	2018.06.28
17	陆炬	2018.06.28
18	魏静萍	2018.06.28

(2) 2018年7月，深圳安达二号创业投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“安达二号”）的有限合伙人高凯300万元出资额转让给王秋萍；有限合伙人刘瑞钧将持有的安达二号100万元出资额转让给王秋萍；有限合伙人刘瑞钧将持有的安达二号100万元出资额转让给黄子龙；有限合伙人刘瑞钧将持有的安达二号100万元出资额转让给陈松石。

序号	最终出资法人/自然人	首次取得权益的时间 (以工商登记时间为准)
----	------------	--------------------------

1	安达资本（深圳）有限公司	2017.01.06
2	上海东熙投资发展有限公司	2017.01.06
3	潘成华	2017.01.06
4	李晨阳	2017.01.06
5	杨静萍	2017.01.06
6	张力男	2017.01.06
7	郝立群	2017.01.06
8	马白莎	2017.01.06
9	吴春燕	2017.01.06
10	杨钧	2017.01.06
11	刘吉安	2017.01.06
12	丁博	2017.01.06
13	韩可慧	2017.01.06
14	黑龙江省信立经贸有限责任公司	2017.01.06
15	于亚辉	2017.01.06
16	高凯	2017.01.06
17	万江春	2017.01.06
18	宋卫国	2017.01.06
19	刘瑞钧	2017.01.06
20	郑州炬焰企业管理咨询有限公司	2017.01.06
21	刘金菊	2017.01.06
22	皮德辉	2017.01.06
23	罗飞	2017.01.06
24	闫家英	2017.08.07
25	李跃臣	2017.08.07
26	黄春	2017.08.07
27	王秋萍	2018.7.18
28	李敬华	2018.7.18
29	黄子龙	2018.7.18
30	陈松石	2018.7.18

除上述情况以外，其余契约型基金、专项资产管理计划、合伙企业类型的交易对方的最终出资法人或自然人不存在在本次预案签署日前六个月内取得标的资产权益的情况。

**(二) 在本次预案签署日前六个月内取得标的资产权益的上述合伙企业交易对方的最终出资法人或自然人的股份锁定期的安排**

**1、海盐联海的全体合伙人**

海盐联海的全体合伙人均已出具《关于通过本次交易间接取得上市公司股份的股份锁定承诺》，承诺如下：

(1) 在海盐联海通过本次交易取得的上市公司股份的锁定期内，不以任何方式转让本方持有的海盐联海的财产份额或从海盐联海退伙，亦不以其他方式转让、让渡或者约定由其他主体以任何方式享有本方所持海盐联海的财产份额以及该等财产份额所对应的上市公司股份有关的权益。

(2) 若未能履行上述财产份额自愿锁定的承诺，本方违规减持所得收益归上市公司所有。

(3) 本方同意对因违背上述承诺而给上市公司、遥望网络或其他利益相关方造成的一切损失进行赔偿。

**2、安达二号的全体合伙人**

安达二号的全体合伙人均已出具《关于通过本次交易间接取得上市公司股份的股份锁定承诺》，承诺如下：

(1) 在安达二号通过本次交易取得的上市公司股份的锁定期内，不以任何方式转让本方持有的安达二号的财产份额或从安达二号退伙，亦不以其他方式转让、让渡或者约定由其他主体以任何方式享有本方所持安达二号的财产份额以及该等财产份额所对应的上市公司股份有关的权益。

(2) 若未能履行上述财产份额自愿锁定的承诺，本方违规减持所得收益归上市公司所有。

(3) 本方同意对因违背上述承诺而给上市公司、遥望网络或其他利益相关方造成的一切损失进行赔偿。

基于上述，最终出资法人或自然人存在在在本次预案签署日前六个月内取得标的资产权益情况的海盐联海的全体合伙人及安达二号全体合伙人已经出具股份锁定的承诺，上述股份锁定期的安排不违反相关法律法规。

二、请补充披露上述类型股东穿透计算后的总人数是否符合《证券法》第十条发行对象不超过 200 名的相关规定；标的公司是否符合《非上市公司监管指引第 4 号—股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定

(一) 本次交易对手方中契约型基金、专项资产管理计划、合伙企业穿透计算后的总人数符合《证券法》第十条发行对象不超过 200 名的相关规定

本次交易的交易对方共有 18 个非自然人股东，其中 15 个为合伙企业股东，3 个为法人股东。根据合伙企业股东提供的合伙协议、基本情况调查表并经在中国证券投资基金业协会私募基金信息公示平台（<http://gs.amac.org.cn>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）的公示信息查询，本次交易的合伙企业交易对方穿透至最终出资的自然人、法人或已进行私募基金备案的私募基金合计总人数的情况如下：

序号	交易对方	穿透至最终出资的法人或自然人数量	私募基金备案情况
1	杭州蜂巢创业投资合伙企业（有限合伙）	1	已进行私募基金备案
2	中小企业发展基金（江苏有限合伙）	1	已进行私募基金备案
3	上饶市广丰区伟创投资管理中心（有限合伙）	26	未进行私募基金备案
4	上饶市广丰区正维投资管理中心（有限合伙）	29	未进行私募基金备案
5	海盐联海股权投资基金合伙企业（有限合伙）	1	已进行私募基金备案
6	马鞍山正和尚康股权投资合伙企业（有限合伙）	1	已进行私募基金备案
7	杭州百颂投资合伙企业（有限合伙）	1	已进行私募基金备案
8	宁波尚智投资管理合伙企业（有限合伙）	12	未进行私募基金备案
9	杭州虎跃永沃投资管理合	1	已进行私募基金备案

	伙企业（有限合伙）		
10	宁波梅山保税港区道通好合股权投资合伙企业（有限合伙）	1	已进行私募基金备案
11	深圳安达二号创业投资合伙企业（有限合伙）	1	已进行私募基金备案
12	深圳安达一号投资管理合伙企业（有限合伙）	1	已进行私募基金备案
13	杭州工创股权投资基金合伙企业（有限合伙）	1	已进行私募基金备案
14	杭州浙科汇福创业投资合伙企业（有限合伙）	1	已进行私募基金备案
15	北京欧沃陆号股权投资合伙企业（有限合伙）	1	已进行私募基金备案
	<b>合计</b>	<b>79</b>	-
	<b>合计（剔除重复）</b>	<b>77</b>	-

根据以上列表，按最终出资的自然人、法人及已进行私募基金备案的私募基金口径穿透后，本次交易的合伙企业穿透计算后的人数合计为 77 人，未超过 200 人，符合《证券法》第十条发行对象不超过 200 名的相关规定。

**（二）标的公司符合《非上市公司监管指引第 4 号—股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定**

根据遥望网络提供的股东名册，截至本核查意见出具日，本次交易的标的公司共有 104 个股东。根据交易对方提供的公司章程、合伙协议并经在中国证券投资基金业协会私募基金信息公示平台（<http://gs.amac.org.cn>）、国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）的公示信息查询，本次交易的标的企业股东穿透至最终出资的法人或自然人合计总人数的情况如下：

序号	交易对方	穿透至最终出资的法人或自然人数量	私募基金备案情况
1	谢如栋	1	-
2	方剑	1	-
3	朱大正	1	-
4	杭州蜂巢创业投资合伙企业（有限合伙）	1	已进行私募基金备案
5	王可心	1	-
6	中小企业发展基金（江苏有限合	1	已进行私募基金

	伙)		备案
7	东方汇富投资控股有限公司	1	-
8	王磊	1	-
9	上饶市广丰区伟创投资管理中心 (有限合伙)	26	未进行私募基金 备案
10	上饶市广丰区正维投资管理中心 (有限合伙)	92	未进行私募基金 备案
11	王帅	1	-
12	海盐联海股权投资基金合伙企业 (有限合伙)	1	已进行私募基金 备案
13	马鞍山正和尚康股权投资合伙企业 (有限合伙)	1	已进行私募基金 备案
14	杭州百颂投资合伙企业(有限合 伙)	1	已进行私募基金 备案
15	宁波尚智投资管理合伙企业(有限 合伙)	12	未进行私募基金 备案
16	杭州虎跃永沃投资管理合伙企业 (有限合伙)	1	已进行私募基金 备案
17	方海伟	1	-
18	杭州余杭金控汇银投资有限公司	1	-
19	张颖	1	-
20	宁波梅山保税港区道通好合股权 投资合伙企业(有限合伙)	1	已进行私募基金 备案
21	深圳安达二号创业投资合伙企业 (有限合伙)	1	已进行私募基金 备案
22	深圳安达一号投资管理合伙企业 (有限合伙)	1	已进行私募基金 备案
23	唐林辉	1	-
24	杭州工创股权投资基金合伙企业 (有限合伙)	1	已进行私募基金 备案
25	华安证券股份有限公司(600909)	1	上市公司
26	杜群飞	1	-
27	杭州浙科汇福创业投资合伙企业 (有限合伙)	1	已进行私募基金 备案
28	姚胜强	1	-
29	石惠芳	1	-
30	北京欧沃陆号股权投资合伙企业 (有限合伙)	1	已进行私募基金 备案
31	项立平	1	-

32	高涛	1	-
33	广州琢石成长股权投资企业(有限合伙)	1	已进行私募基金备案
34	杭州盈动悦创创业投资合伙企业(有限合伙)	1	已进行私募基金备案
35	胡雄祥	1	-
36	新余超顺投资发展合伙企业(有限合伙)	2	未进行私募基金备案
37	项云波	1	-
38	范国良	1	-
39	高柯	1	-
40	杭州炬华集团有限公司	1	-
41	深圳平安天成股权投资基金合伙企业(有限合伙)	1	已进行私募基金备案
42	罗鸿鹏	1	-
43	深圳市晟大鹏祥创业投资合伙企业(有限合伙)	1	已进行私募基金备案
44	夏海滨	1	-
45	上海雅儒资产管理合伙企业(有限合伙)－雅儒价值成长一号新三板投资基金	1	已进行私募基金备案
46	沈禄政	1	-
47	尹巍	1	-
48	应国军	1	-
49	兰薇	1	-
50	王秀华	1	-
51	上海阜晖投资咨询有限公司	1	-
52	上海阜晖投资咨询有限公司－阜晖投资新三板1号私募证券投资基金	1	已进行私募基金备案
53	钟其袭	1	-
54	孙桂兰	1	-
55	冯文连	1	-
56	李健伟	1	-
57	王岩	1	-
58	吴岳青	1	-
59	杨铭	1	-

60	杨牧	1	-
61	张振宇	1	-
62	费晨	1	-
63	朱平	1	-
64	倪惠林	1	-
65	朱芝莹	1	-
66	丁敏华	1	-
67	林纯益	1	-
68	杨冬云	1	-
69	朱国栋	1	-
70	查丽君	1	-
71	林璐璐	1	-
72	刘学文	1	-
73	牟一明	1	-
74	钱海兴	1	-
75	宋奕军	1	-
76	虞国桥	1	-
77	傅张方	1	-
78	徐道良	1	-
79	周淼荣	1	-
80	陈俊颖	1	-
81	罗龙秋	1	-
82	王长香	1	-
83	上海雅儒资产管理合伙企业(有限合伙)－雅儒价值成长二号新三板投资基金	1	已进行私募基金备案
84	赵玉珍	1	-
85	周珠林	1	-
86	杨超望	1	-
87	殷涛	1	-
88	袁忠华	1	-
89	温丹枫	1	-
90	王蕾	1	-
91	李扬	1	-

92	朱寅鑫	1	-
93	魏涛	1	-
94	钱祥丰	1	-
95	郑伟	1	-
96	陈春雨	1	-
97	黄莹	1	-
98	汤静怡	1	-
99	金智剑	1	-
100	李金钗	1	-
101	刘邦余	1	-
102	蔡益锋	1	-
103	蒋士英	1	-
104	张皓	1	-
合计		169	-
合计（剔除重复）		167	-

根据以上列表，按最终出资的自然人、法人及已进行私募基金备案的私募基金口径穿透后，本次交易的标的公司穿透计算后的人数合计为 167 人，未超过 200 人，符合《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》的相关规定。

**三、交易对手方是否存在结构化、杠杆等安排，交易对方是否与上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员存在关联关系或其他利益关系**

**（一）交易对手方不存在结构化、杠杆等安排**

根据交易对方出具的书面承诺，以及交易对方提供的公司章程合伙协议，本次重组中各交易对方及其穿透至最终出资的自然人、法人之间的各层合伙人/股东/出资人不存在结构化、杠杆安排。

**（二）交易对方与上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益关系**

根据交易对方与上市公司出具的书面说明及在国家企业信用信息公示系统（<http://www.gsxt.gov.cn>）的公示信息查询，本次交易的交易对方与上市公司及

其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间均不存在关联关系或其他利益关系。

#### 四、上述穿透披露后的交易对手方情况在重组预案披露后是否曾发生变动

根据交易对方的说明并经在国家企业信用信息公示系统 (<http://www.gsxt.gov.cn>) 和巨潮资讯网 (<http://www.cninfo.com.cn>) 的公示信息查询, 上述穿透披露情况在预案披露之日 (2018 年 8 月 14 日) 后未发生变动。

**经核查, 独立财务顾问认为:** 2018 年 6 月海盐联海通过增资新引进了一批自然人有限合伙人, 2018 年 7 月安达二号有出资额转让的行为, 其余契约型基金、专项资产管理计划、合伙企业类型的交易对方的最终出资法人或自然人不存在在本次预案签署日前六个月内取得标的资产权益的情况, 股份锁定期的安排符合相关法律法规; 交易对手方的股东穿透计算后的总人数符合《证券法》第十条发行对象不超过 200 名的相关规定; 标的公司符合《非上市公众公司监管指引第 4 号—股东人数超过 200 人的未上市股份有限公司申请行政许可有关问题的审核指引》等相关规定; 交易对手方不存在结构化、杠杆等安排, 交易对方与上市公司及其控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员不存在关联关系或其他利益关系; 上述穿透披露后的交易对手方情况在预案披露后不曾发生变动。

5、预案显示，遥望网络 100%股权的预估值为 20 亿元，截止 2018 年 5 月 31 日，遥望网络股东权益账面价值为 5.62 亿元，预估增值 14.38 亿元，增值率约为 256%。本次交易的业绩承诺人承诺，标的公司 2018 年度、2019 年度、2020 年度实现的经审计合并报表口径下扣除非经常性损益后归属于母公司股东净利润数分别不低于 1.6 亿元、2.1 亿元和 2.6 亿元。请补充披露：

(1) 请结合遥望网络历史业绩情况、未来业务发展规划、核心竞争优势、客户可持续性、可比公司估值等情况，说明预估增值的原因和合理性；(2) 请结合同行业上市公司同类资产的收入、利润情况说明标的公司业绩预估的可实现性；结合标的公司历史经营情况、同行业公司情况说明遥望网络的未来业绩承诺是否谨慎；(3) 补充披露是否存在损害上市公司和其他中小股东利益的情况。请独立财务顾问和律师核查并发表意见。

回复：

一、请结合遥望网络历史业绩情况、未来业务发展规划、核心竞争优势、客户可持续性、可比公司估值等情况，说明预估增值的原因和合理性

#### (一) 历史业绩情况

遥望网络的净利润由 2016 年的 3,509.77 万元增长至 2017 年的 5,918.78 万元，增长率 68.64%；2018 年前 5 个月净利润已达 6,379.17 万元，经营业绩持续快速增长。

#### (二) 未来业务发展规划

根据遥望网络发展规划，遥望网络将进一步深入挖掘媒体资源价值，坚持以市场需求为导向，为客户提供精准、高效的互联网营销服务。

#### (三) 核心竞争优势

近年来，遥望网络在互联网营销领域的发展速度较快，其核心竞争力主要体现在管理团队丰富的互联网营销经验、较强的研发能力与快速积累的流量、客户资源等方面。

#### 1、管理团队优势

遥望网络的管理团队具有多年互联网营销经验，熟悉互联网营销行业的产品特点、客户的营销目标、流量资源的变现诉求和广告受众的行为特征，在客户开拓、营销方案策划、流量资源整合及营销效果优化等方面拥有丰富的经验。

遥望网络的管理团队对互联网营销行业的发展趋势有较深入的洞察，能够积极跟踪互联网行业的流量变化趋势，及时布局互联网行业的主要流量入口，不断优化遥望网络的业务结构，有利于遥望网络互联网营销业务的可持续发展。

## **2、技术优势**

遥望网络重视互联网营销关键领域的技术研发与应用，在数据分析、用户精准定位、广告投放监控、投放效果优化等重要领域具有较深厚的技术积累。遥望网络的互联网营销平台可根据客户的营销需求对目标人群、场景、区域等进行精准化定位，实时筛选与客户营销需求最匹配的用户群，提高广告投放的针对性和投放效率。

## **3、客户资源优势**

遥望网络在深入理解客户及其所在行业发展的基础上，依托丰富的营销经验、高效的流量整合能力、优秀的广告方案策划及效果优化能力，为客户提供多样化的互联网营销服务，积累了丰富的客户资源。

经过多年的发展，遥望网络已经与腾讯、百度、网易、三六零等优质客户建立了稳定的合作关系。一方面，优质客户对服务能力和品质的需求较高，与其良好的合作关系体现了遥望网络出色的业务能力；另一方面，优质客户的营销预算较多且稳定，为遥望网络的可持续发展提供了良好的基础。

## **4、流量资源整合能力**

遥望网络较早进入互联网流量整合领域，储备了包括导航及门户网站、综合新闻网站等优质流量资源及个人网站、论坛、各类 APP 等中长尾流量资源。

遥望网络还积极跟踪互联网行业的流量变化趋势，及时布局互联网行业的主要流量入口，主动寻求与腾讯生态圈流量、微博流量、今日头条流量的供应商建立合作关系，构建流量矩阵，满足客户日益多样化的营销需求。

遥望网络依靠聚合丰富的下游媒体资源，持续吸引优质的流量资源和互联网广告客户，增强对流量供应商的议价能力，保证了遥望网络的持续盈利能力。

#### （四）客户可持续性

##### 1、报告期前 5 大客户情况

序号	客户名称	销售金额（元）	占主营业务收入比例
<b>2018 年 1-5 月</b>			
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	31,887,252.54	11.59%
2	北京酷炫网络技术股份有限公司	21,970,891.98	7.99%
3	北京世界星辉科技有限责任公司	18,678,548.30	6.79%
4	杭州智牛科技有限公司	16,008,649.35	5.82%
5	杭州掌读科技有限公司	13,928,053.71	5.06%
<b>小计</b>		<b>102,473,395.88</b>	<b>37.26%</b>
<b>2017 年度</b>			
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	145,559,705.97	24.85%
2	北京世界星辉科技有限责任公司	98,243,276.90	16.77%
3	北京酷炫网络技术股份有限公司	38,906,003.13	6.64%
4	杭州游卡网络技术有限公司	30,776,852.03	5.25%
5	腾讯科技（北京）有限公司	26,351,604.41	4.50%
	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1,794,025.27	0.31%
<b>小计</b>		<b>341,631,467.71</b>	<b>58.32%</b>
<b>2016 年度</b>			
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	426,371,412.55	47.65%
	百度时代网络技术（北京）有限公司	14,174,712.26	1.58%
	百度在线网络技术（北京）有限公司	206,690.53	0.02%
2	北京世界星辉科技有限责任公司	172,698,863.36	19.30%
3	深圳市腾讯计算机系统有限公司	5,579,807.45	0.62%
	腾讯科技（北京）有限公司	36,469,040.17	4.08%
4	江苏万圣伟业网络科技有限公司	29,347,538.97	3.28%
5	杭州游卡网络技术有限公司	28,900,859.85	3.23%
<b>小计</b>		<b>713,748,925.14</b>	<b>79.77%</b>

注：百度时代网络技术（北京）有限公司、百度在线网络技术（北京）有限公司均为百度控制的公司；2016 年杭州多酷超游网络科技有限公司是百度控制的公司，2017 年百度转让了

股权，不再是百度控制的公司；深圳市腾讯计算机系统有限公司、腾讯科技（北京）有限公司均为腾讯控制的公司；北京世界星辉科技有限责任公司是三六零控制的公司。

## 2、客户可持续性

遥望网络主要从事互联网营销业务，互联网营销是指营销服务机构基于互联网流量渠道，利用数字化的信息和网络流量的交互性为客户提供营销服务的市场营销方式，兼具互联网行业和广告营销行业双重属性。遥望网络的主营业务具体包括互联网广告投放和互联网广告代理业务。

互联网应用程序的更新换代速度较快，对于已经具有相当数量用户的应用软件或在线产品，也必须通过持续的更新和推广才能保持流量的稳定或增长。对于新开发的产品，客户也急需扩大用户覆盖范围，获取相当规模的稳定用户，以便在某细分领域立足。遥望网络会与原有客户保持紧密沟通，在重要产品功能的开发和产品的推广上给予客户积极的建议，帮助其产品获得持续的稳定用户。

业务初期，遥望网络的主要客户有百度、北京世界星辉科技有限责任公司、腾讯。遥望网络帮助这些知名互联网公司推广其产品，主要包括百度手机助手和360手机助手的移动娱乐产品、hao123导航页、腾讯视频等。在2016年度、2017年度和2018年1-5月，杭州多酷超游网络科技有限公司都是遥望网络的第一大客户，北京世界星辉科技有限责任公司分别是遥望网络第二、第二和第三大客户。腾讯是遥望网络2016年度第三大客户，2017年度第五大客户，在2018年1-5月也是遥望网络重要客户之一。因此，遥望网络主要客户粘性较高，并且凭借媒体资源质量优势，能够持续开拓新的广告客户。

从遥望网络进入互联网营销行业以来，伴随公司业务规模的逐渐扩大以及聚合媒体资源能力的逐步提升，遥望网络开发了更多中小客户。在报告期内客户的集中度均有所下降，目前处于行业相对合理水平。

综上所述，遥望网络既能与百度、腾讯、三六零等主要的互联网客户保持良好的合作关系，又能开发更多新的中小客户，客户可持续性较强。

### （五）可比公司估值情况

遥望网络从事互联网营销业务，近年来上市公司收购可比互联网营销行业标的的案例中，标的公司评估值与业绩承诺对应的市盈率情况如下：

单位：万元

序号	上市公司	收购标的	标的估值	第一年业绩承诺动态市盈率	业绩承诺期内平均动态市盈率
1	天创时尚	小子科技	87,760.00	13.50	10.63
2	三维通信	巨网科技	135,011.72	14.52	10.95
3	中昌数据	云克科技	100,552.29	13.97	10.75
4	南极电商	时间互联	95,615.77	14.06	10.03
5	鸿利智汇	速易网络	90,086.32	14.30	11.83
6	恒大高新	武汉飞游	27,655.06	11.62	8.57
7	恒大高新	长沙聚丰	33,824.76	11.66	8.59
8	迅游科技	狮之吼	277,849.62	14.47	11.39
平均值				<b>13.51</b>	<b>10.34</b>
中位值				<b>14.01</b>	<b>10.69</b>
-	星期六	遥望网络	200,000.00	12.50	9.91

如上表所示，上市公司收购同行业可比案例中，收购标的的评估值对应第一年承诺业绩的动态市盈率平均值为 13.51、中位值为 14.01，承诺期内动态市盈率的平均值为 10.34、中位值为 10.69；遥望网络预估值 200,000 万元，对应第一年承诺业绩的动态市盈率为 12.50，三年承诺期内平均动态市盈率为 9.91，低于同行业可比案例平均值，遥望网络预估增值具有合理性。

综上，结合遥望网络历史业绩情况、未来业务发展规划、核心竞争优势、客户可持续性、可比公司估值情况等，遥望网络预估增值具有合理性。

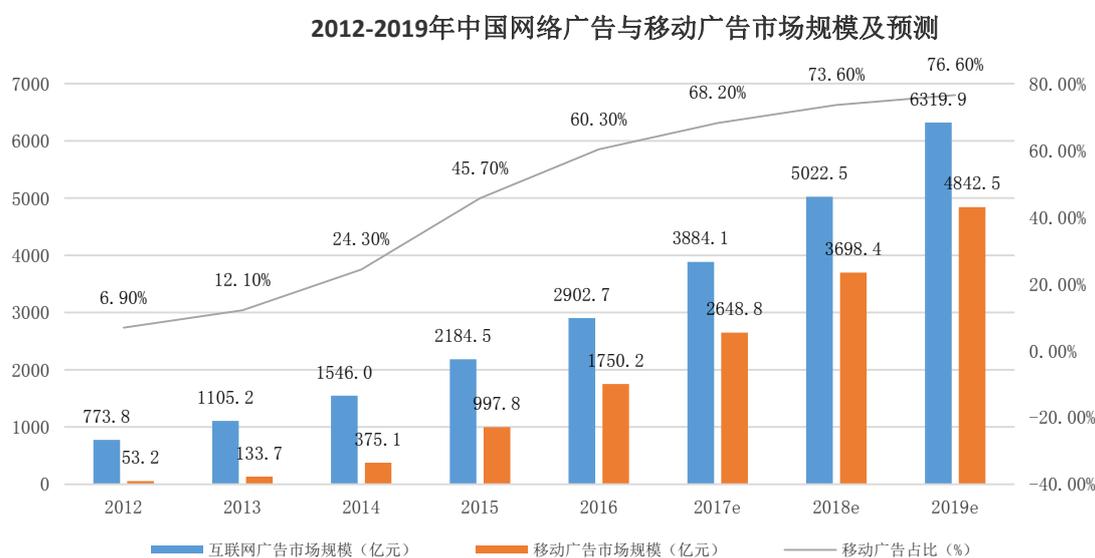
二、请结合同行业上市公司同类资产的收入、利润情况说明标的公司业绩预估的可实现性；结合标的公司历史经营情况、同行业公司情况说明遥望网络的未来业绩承诺是否谨慎；

（一）结合同行业上市公司同类资产的收入、利润情况说明标的公司业绩预估的可实现性

### 1、营业收入预估的可实现性

受益于互联网网民增加、用户消费习惯改变及互联网营销的高效性，中国互联网营销行业发展迅速。根据艾瑞咨询 2017 年《中国网络广告市场年度监测报告》，中国互联网广告行业的市场规模已从 2013 年的 1,100.10 亿元增长至 2016 年的 2,902.70 亿元，年复合增长率达 38.18%，预计至 2019 年行业整体规模将有望突破 6,000.00 亿元。

随着互联网用户从 PC 端向移动端转移，移动广告市场迅猛发展。2016 年中国移动广告市场规模已达 1,750.20 亿元，较上一年增长 75.40%，远高于互联网广告市场的整体增幅。预计到 2019 年，中国移动广告市场规模将超过 4,800 亿元，在互联网广告市场的渗透率达到约 80%。



资料来源：艾瑞咨询

根据本次交易的评估预测，标的资产未来年度营业收入预测情况和增长情况如下表：

项目/期间	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
营业收入 (万元)	79,961.73	99,141.26	118,335.85	134,681.72	140,252.82
收入增长率	36.47%	23.99%	19.36%	13.81%	4.14%

注：1、以上预估营业收入仅为初步数据，最终数据以评估报告为准；2、2018 年预估营业收入为 2018 年 1-5 月实现的未经审计营业收入与 2018 年 6-12 月预估收入加总。

因无法获取同行业上市公司同类资产未来的盈利预测数据，此处选择上市公司成功收购的同行业标的预测期内收入增长情况作比较分析。近年来上市公司收

购可比互联网营销行业标的案例中，标的资产预测期内营业收入复合增长率如下表所示：

序号	收购方	收购标的	五年预测期内 营业收入复合增长率
1	天创时尚	小子科技	18.70%
2	三维通信	巨网科技	21.28%
3	中昌数据	云克科技	25.60%
4	南极电商	时间互联	20.54%
5	鸿利智汇	速易网络	23.70%
6	恒大高新	武汉飞游	18.33%
7	恒大高新	长沙聚丰	17.62%
8	迅游科技	狮之吼	16.45%
<b>平均值</b>			<b>20.28%</b>
-	<b>星期六</b>	<b>遥望网络</b>	<b>15.08%</b>

注：1、遥望网络五年预测期内净利润复合增长率仅为初步数据；2、若可比案例披露最近一期数据，预测期第一年收入为最近一期实现收入与当年剩余月度收入加总

根据上表所示，同行业可比公司五年预测期内营业收入平均复合增长率为20.28%，遥望网络五年预测期营业收入复合增长率为15.08%，低于同行业平均水平，营业收入预测合理，具有可实现性。

## 2、利润预估的可实现性

根据本次交易的评估预测，遥望网络未来年度净利润预测情况和增长情况如下表：

项目/期间	2018年	2019年	2021年	2022年	2023年
净利润（万元）	16,228.32	20,828.20	25,982.90	26,981.20	27,025.23
净利润增长率	184.18%	28.34%	24.75%	3.84%	0.16%

注：1、以上预估净利润仅为初步数据，最终数据以评估报告为准；2、2018年预估净利润为2018年1-5月实现的未经审计净利润与2018年6-12月预估净利润加总得到。

因无法获取同行业上市公司同类资产未来的盈利预测数据，此处选择上市公司成功收购的同行业标的预测期内净利润增长情况作比较分析。近年来上市公司

收购可比互联网营销行业标的案例中，标的资产预测期内净利润复合增长率如下表所示：

序号	收购方	收购标的	五年预测期内净利润复合增长率
1	天创时尚	小子科技	16.26%
2	三维通信	巨网科技	21.13%
3	中昌数据	云克科技	21.38%
4	南极电商	时间互联	20.68%
5	鸿利智汇	速易网络	18.84%
6	恒大高新	武汉飞游	15.03%
7	恒大高新	长沙聚丰	14.21%
8	迅游科技	狮之吼	16.34%
<b>平均值</b>			<b>17.98%</b>
-	<b>星期六</b>	<b>遥望网络</b>	<b>13.60%</b>

注：1、遥望网络五年预测期内净利润复合增长率仅为初步数据；2、若可比案例披露最近一期数据，预测期第一年收入为最近一期实现收入与当年剩余月度收入加总。

根据上表所示，同行业可比公司五年预测期内净利润平均复合增长率为 18.19%，遥望网络五年预测期净利润复合增长率为 13.60%，低于同行业公司平均水平，净利润预测合理，具有可实现性。

## （二）结合标的公司历史经营情况、同行业公司情况说明遥望网络的未来业绩承诺是否谨慎

### 1、标的公司历史经营业绩良好

标的公司最近两年一期的经营情况如下表所示：

单位：元

项目	2018年1-5月	2017年度	2016年度
营业收入	275,009,955.89	585,911,871.62	894,733,387.72
利润总额	70,996,767.95	64,207,420.88	48,951,792.19
净利润	63,791,661.61	59,187,755.81	35,097,695.14

2016年度、2017年度和2018年1-5月，遥望网络实现未经审计的净利润分别为 35,097,695.14 元、59,187,755.81 元和 63,791,661.61 元，2017年净利润相比 2016年增长 68.64%，盈利能力良好。2018年1-5月，遥望网络实现未经审计的

净利润为 63,791,661.61 元，占全年预期净利润的 39.87%，2018 年 1-5 月实现的未经审计的净利润已超过 2017 年全年，增长较为显著，体现了其较为良好的增长趋势。

## 2、同行业公司情况

近年来上市公司收购可比互联网营销行业标的案例中，标的资产业绩承诺情况如下表所示：

单位：万元

收购方	收购标的	项目	承诺前一年	承诺第一年	承诺第二年	承诺第三年	承诺第四年	承诺期内复合增长率
天创时尚	小子科技	实际/承诺利润	5,344.1	6,500	8,450	10,985	-	30.00%
		增长率	-	21.63%	30.00%	30.00%	-	
三维通信	巨网科技	实际/承诺利润	4,999.32	9,300	13,000	17,000	-	35.20%
		增长率	-	86.03%	39.78%	30.77%	-	
中昌数据	云克科技	实际/承诺利润	4,479.60	7,200	9,700	12,700	-	32.81%
		增长率	-	60.73%	34.72%	30.93%	-	
南极电商	时间互联	实际/承诺利润	1,120.79	6,800	9,000	11,700	13,200	24.74%
		增长率	-	506.71%	32.35%	30.00%	12.82%	
鸿利智汇	速易网络	实际/承诺利润	3,332.85	6,300	7,600	9,650	-	23.76%
		增长率	-	89.03%	20.63%	26.97%	-	
恒大高新	武汉飞游	实际/承诺利润	499.31	2,380	3,090	4,020	4,050	19.39%
		增长率	-	376.66%	29.83%	30.10%	0.75%	
恒大高新	长沙聚丰	实际/承诺利润	566.04	2,900	3,770	4,900	4,950	29.99%
		增长率	-	412.33%	30.00%	29.97%	1.02%	
迅游科技	狮之吼	实际/承诺利润	3,911.51	19,200.00	24,960.00	32,448.00	-	30.00%
		增长率	-	390.86%	30.00%	30.00%	-	
平均增长率			-	<b>243.00%</b>	<b>30.92%</b>	<b>29.84%</b>	-	<b>28.24%</b>
星期六	遥望网络	实际/承诺利润	<b>5,918.78</b>	<b>16,000</b>	<b>21,000</b>	<b>26,000</b>	-	<b>27.48%</b>
		增长率	-	<b>170.33%</b>	<b>31.25%</b>	<b>23.81%</b>	-	

由上表可知，可比交易案例承诺期第一年承诺业绩相比上一年净利润平均增长率为 243.00%，承诺期内承诺业绩复合增长率平均为 28.24%。遥望网络业绩承诺第一年承诺业绩相比上一年净利润增加 170.33%，低于同行业平均水平；业

绩承诺期内承诺业绩复合增长率为 27.48%，与同行业平均增速持平。标的资产本次业绩承诺具备一定谨慎性。

### 三、补充披露是否存在损害上市公司和其他中小股东利益的情况

综上，本次交易标的资产预估增值具有合理性、业绩预估具有可实现性、未来业绩承诺具有一定谨慎性，不存在损害上市公司和其他中小股东利益的情况。

**经核查，独立财务顾问认为：**结合遥望网络历史业绩情况、未来业务发展规划、核心竞争优势、客户可持续性、可比公司估值等情况，本次交易的预估增值具有合理性；结合同行业上市公司同类资产的收入、利润情况，标的公司业绩预估具有可实现性；结合标的公司历史经营情况、同行业公司情况，遥望网络的未来业绩承诺具有谨慎性；本次交易标的资产预估增值具有合理性、业绩预估具有可实现性、未来业绩承诺具有一定谨慎性。

6、预案显示，本次交易将产生较大金额商誉。请你公司补充披露本次交易商誉的具体测算过程及依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定。交易完成后上市公司商誉金额及占总资产、净资产的比重。本次交易完成后，上市公司商誉将进一步增长，请量化分析如若标的资产预测期内经营情况未达预期，对上市公司经营业绩的影响以及商誉的减值风险；请结合上市公司财务状况（总资产、净资产及净利润情况）量化披露商誉减值风险。请财务顾问、会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、预案显示，本次交易将产生较大金额商誉。请你公司补充披露本次交易商誉的具体测算过程及依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定

遥望网络商誉系按照重组方案中交易双方确定的交易价格 178,795.89 万元作为备考合并财务报表假设购买日的合并成本，以该合并成本扣除重组交易标的评估基准日的可辨认净资产公允价值的差额确认为备考合并财务报表商誉。

#### （一）遥望网络账面价值的调整

由于遥望网络执行的会计政策、会计估计与星期六不完全一致，根据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》的规定，应统一母子公司所采用的会计政策。

截至 2018 年 5 月 31 日，遥望网络合并财务报表中归属于母公司所有者权益为 56,249.94 万元，按照星期六公司执行会计政策和会计估计进行调整后归属于母公司所有者权益为 56,117.03 万元。

#### （二）可辨认净资产公允价值确认情况

遥望网络可辨认净资产公允价值系以假设购买日的遥望网络按星期六公司执行的会计政策和会计估计调整后的归属于母公司所有者权益为基础，考虑中通诚资产评估有限公司资产基础法的预估结果调整后确定。

#### （三）商誉计算过程

截至 2018 年 5 月 31 日，遥望网络的商誉计算过程如下：

单位：万元

项目	金额
合并成本	178,795.89
减：取得的可辨认净资产公允价值份额	50,167.45
商誉金额	128,628.44

经对商誉计算过程的测算和依据的检查，公司对商誉的测算过程符合《企业会计准则》规定，合并成本、可辨认净资产公允价值的确认依据合理。

**二、交易完成后上市公司商誉金额及占总资产、净资产的比重。本次交易完成后，上市公司商誉将进一步增长，请量化分析如若标的资产预测期内经营情况未达预期，对上市公司经营业绩的影响以及商誉的减值风险；请结合上市公司财务状况（总资产、净资产及净利润情况）量化披露商誉减值风险**

**（一）交易完成后上市公司商誉金额及占总资产、净资产的比重**

星期六公司 2018 年 5 月 31 日的商誉原值为 36,297.71 万元，商誉减值准备为 18,465.99 万元，主要系因以前年度收购海普（天津）制鞋有限公司形成商誉 18,465.99 万元、于 2017 年末已对商誉原值全额计提减值准备 18,465.99 万元；2017 年收购北京时尚锋迅信息技术有限公司形成商誉 29,749.06 万元；2017 年收购收购北京时欣信息技术有限公司形成商誉 6,548.65 万元。

根据未经审阅的备考财务报告，本次收购完成后，星期六公司还将新增 134,013.20 万元商誉，其中：遥望网络以前年度收购上饶市青山网络科技有限公司形成商誉 5,384.75 万元；星期六公司本次收购杭州遥望事项将增加商誉 128,628.44 万元。

根据未经审阅的备考财务报告，本次重组完成后，星期六公司 2018 年 1-5 月净利润为 7,757.14 万元，2018 年 5 月 31 日的商誉总额为 170,310.91 万元，占备考合并总资产的比例为 33.54%，占备考合并净资产的比例为 50.93%。

**（一）商誉减值的会计政策**

对于因企业合并形成的商誉的账面价值，自购买日起按照合理的方法分摊至相关的资产组；难以分摊至相关的资产组的，将其分摊至相关的资产组组合。在将商誉的账面价值分摊至相关的资产组或者资产组组合时，按照各资产组或者资产组组合的公允价值占相关资产组或者资产组组合公允价值总额的比例进行分

摊。公允价值难以可靠计量的，按照各资产组或者资产组组合的账面价值占相关资产组或者资产组组合账面价值总额的比例进行分摊。

在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认商誉的减值损失。

## （二）商誉的减值风险

星期六公司 2018 年 5 月 31 日已对收购海普（天津）制鞋有限公司形成的商誉 18,465.99 万元全额计提减值准备。北京时尚锋迅信息技术有限公司、北京时欣信息技术有限公司、上饶市青山网络科技有限公司经营状况良好，经商誉减值测试分析，未发生减值。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第二十三条规定，企业合并所形成的商誉，至少应当在每年年度终了进行减值测试。如果未来期间标的公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及所处的市场发生重大变化从而对企业产生不利影响，或经济绩效已经低于或者将低于预期等情况，导致包含分摊商誉的标的公司资产组合的公允价值净额和资产组合预计未来现金流量的现值低于账面价值的，应当在当期确认商誉减值损失。减值损失金额将相应抵减上市公司归属于母公司的净利润。如果标的公司未来经营状况未达预期，则存在年度例行减值测试后计提商誉减值的风险，商誉减值的计提将直接减少公司的当期利润。

**经核查，独立财务顾问认为：**本次交易商誉的具体测算过程及依据符合《企业会计准则》的相关规定；本次交易完成后，上市公司商誉总额为 170,310.91 万元，占备考合并总资产的比例为 33.54%，占备考合并净资产的比例为 50.93%；若标的公司未来经营状况未达预期，则存在年度例行减值测试后计提商誉减值的风险，商誉减值的计提将直接减少公司的当期利润。

7、请补充披露标的公司的具体经营及盈利模式，包括但不限于向上游供应商的采购模式、是否需取得供应商的代理权，如有，请以列表方式说明标的公司取得供应商代理权资质等级、代理区域、代理期限、权利与义务等，遥望网络下游客户是否存在渠道客户，请结合标的公司与上游供应商所签署的合同，说明并披露遥望网络所开展的业务是否存在违反其与采购合同的约定，是否存在被供应商起诉或取消代理商资质的风险。请财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、标的公司的具体经营及盈利模式，包括但不限于向上游供应商的采购模式、是否需取得供应商的代理权，如有，请以列表方式说明标的公司取得供应商代理权资质等级、代理区域、代理期限、权利与义务等

#### （一）标的公司的具体经营模式

##### 1、采购模式

遥望网络采购的主要对象为导航及门户网站、综合新闻网站等较大型流量资源及个人网站、论坛、各类 APP 等中长尾流量资源。遥望网络通过组织、参加互联网论坛聚会、商务人员线上主动开拓各类中长尾流量渠道等方式推广遥望网络的互联网营销平台，与各类流量渠道建立合作关系。

##### （1）向上游供应商的采购模式

目前，遥望网络向上游供应商的采购模式主要有两种类型：

##### ①以销定采模式

以销定采模式是指遥望网络以广告主的营销需求为核心，在对广告主的投放需求进行深入分析的基础上为其采购合适的流量资源进行广告投放。

在该种模式下，遥望网络主动开拓各类流量资源并签署框架协议，约定流量资源内容、合作时间、推广效果要求、费用结算方式等。后续遥望网络接到某个广告主的具体投放需求，会与流量资源供应商确认排期表，向流量资源供应商明确广告投放的具体内容，经由广告主确认后安排具体投放，并根据排期表约定的价格，与流量资源供应商定期进行结算。

## ②以采定销模式

以采定销模式是指遥望网络以优质流量资源为核心，采取包断的形式购买某渠道在一定时间范围内全部或者部分流量，并依据该流量的特点去寻找相应的广告主。遥望网络出于抢占优质流量入口的目的，通过商务洽谈，以合理的价格购买部分优质渠道在一定时间范围内全部或者部分流量。

该种模式下，遥望网络的广告投放成本确定，如何开拓优质广告主，充分利用所购买流量资源的价值成为关键。

在互联网广告代理业务中，遥望网络通常与腾讯广点通等广告投放平台或其代理商签署框架协议，约定协议有效期、框架金额、推广优惠政策等，在上述广告投放平台开通广告投放账号并进行预充值。后续针对广告主具体的投放需求，遥望网络会根据合同代理广告主在上述广告投放平台开通广告投放账号，并对账号设定消耗额度。

(2) 是否需要取得供应商的代理权，如有，请以列表方式说明标的公司取得供应商代理权资质等级、代理区域、代理期限、权利与义务等

上饶县巨网科技有限公司为腾讯广点通代理业务的授权服务商，有权以腾讯广点通授权服务商身份拓展子客（即授权服务商引入的需要使用腾讯广点通服务的公司）。遥望网络与上饶县巨网科技有限公司签订了《腾讯广点通信息发布协议》，成为腾讯广点通代理业务的服务商子客，可以自行管理其腾讯广点通平台账户，开展腾讯广点通代理业务。

遥望网络与上饶县巨网科技有限公司签订《腾讯广点通信息发布协议》未对遥望网络的代理商资质和等级进行评定，未约定区域。协议具体情况如下：

供应商名称	合同期限	主要权利与义务
上饶县巨网科技有限公司	2018年1月1日至2018年12月31日	1、甲方保证从事之业务、产品以及推广的内容不违反法律法规的规定； 2、如果因甲方未按本合同的约定支付广告费或提供广告发布相关的资料、内容等不完整、迟延、非法、不真实等，造成乙方设计、制作、发布广告延迟或不能发布，乙方不承担违约责任；甲方拒绝或迟延支付广告费，乙方有权停止设计及、制作、发布广告，直至终止本协议，此举不影响乙方要求甲方继续履行其付款义务之权利；

		<p>3、甲方应按照本合同的约定，按时向乙方指定账户支付推广费；</p> <p>4、有权对乙方的推广行为进行监督；</p> <p>5、甲方不对除乙方外的第三方（包括乙方的推广渠道）承担任何责任；</p> <p>6、甲方应根据广告发布要求，向乙方提交广告内容真实、有效的资质证明、产品说明书以及有关行政主管部门的审查批准文件等资料；</p> <p>7、甲方业务范围涉及其他关联公司，甲方了解并同意关联企业或其授权机构与乙方发生的业务合作按照本协议约定进行。关联公司违反协议所产生的后果由甲方与关联公司连带承担全部责任。</p>
--	--	--

注：甲方指遥望网络全资子公司浙江游菜花网络科技有限公司，乙方指上饶县巨网科技有限公司。

## 2、销售模式

遥望网络的销售模式主要有两种方式：

### （1）新客户开发

遥望网络密切跟踪互联网行业内各类客户的产品推广宣传计划，持续筛选具有推广价值的潜在优质产品。若发现有合适的商业机会，商务人员将主动进行新客户开发，商谈新产品在移动端的推广计划，跟进新产品推广效果。

### （2）原有客户的深入合作

互联网应用程序的更新换代速度较快，对于已经具有相当数量用户的应用软件，也必须通过持续的软件更新和推广才能保持流量的稳定或增长。对于新开发的产品，客户也急需扩大用户覆盖范围，获取相当规模的稳定客户，以便在某细分领域立足。遥望网络会与原有客户保持紧密沟通，在重要产品功能的开发和产品的推广上给予客户积极的建议，帮助其产品获得持续的稳定用户。

## （二）标的公司的盈利模式

遥望网络互联网广告投放业务通过多种渠道采购互联网流量资源，依托互联网营销平台的专业技术和营销经验，对众多流量资源进行整合、分类、优化，为客户提供产品推广服务。效果广告业务主要按 CPA、CPC、CPS 等方式，展示广告业务主要按 CPM、CPT 等方式与广告主进行结算，收取营销服务费用，其与流量采购成本的价差形成利润。

互联网广告代理业务主要是腾讯广点通等互联网平台或其代理商对遥望网络的返点和信息服务费收入。

## 二、遥望网络下游客户是否存在渠道客户

遥望网络下游客户存在部分渠道客户，主要包括北京酷炫网络技术股份有限公司、江苏万圣伟业网络科技有限公司、上海卓悠网络科技有限公司等公司。报告期内，主营业务构成中，遥望网络下游客户按照直接客户和渠道客户分类情况如下表所示：

年份	直接客户收入		渠道客户收入		收入合计（元）
	金额（元）	占比	金额（元）	占比	
2018年1-5月	236,710,460.13	86.07%	38,299,495.76	13.93%	275,009,955.89
2017年度	444,178,038.24	75.82%	141,639,493.76	24.18%	585,817,532.00
2016年度	742,618,951.91	83.00%	152,114,435.81	17.00%	894,733,387.72

报告期内，遥望网络渠道客户收入占主营业务收入的比重分别为 17.00%、24.18%和 13.93%，所占比重较小。

**三、请结合标的公司与上游供应商所签署的合同，说明并披露遥望网络所开展的业务是否存在违反其与采购合同的约定，是否存在被供应商起诉或取消代理商资质的风险**

遥望网络与上游供应商签署的合同主要为信息投放协议。协议约定遥望网络有权在供应商的导航网站、门户网站、移动应用市场等渠道投放广告，并按照约定结算价格、结算方式进行价款支付。根据与供应商签订的协议，遥望网络除需按照约定的方式和价格结算付款外，还需保证委托供应商所投放信息内容不得违反国家强制性规定。

经对前十大供应商的访谈并在中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn/>）、中国执行信息公开网失信被执行人名单信息与查询系统（[http://zxgk.court.gov.cn/shixin/new\\_index.html](http://zxgk.court.gov.cn/shixin/new_index.html)）、国家企业信用信息公示系统网站（<http://www.gsxt.gov.cn/>）公示信息的查询。截至本核查意见出具日，遥望网络所开展的业务不存在违反其与采购合同的约定的情形，亦不存在被供应商起诉或取消代理商资质的情况。如后续经营过程中，遥望网络出现违反与

上游供应商签订的采购合同的情形，可能出现被供应商起诉或取消代理商资质的情况。为了降低违反采购合同约定被供应商起诉或被取消代理商资质的风险，遥望网络设置法务部，协同业务人员对从客户处承接的投放信息进行审查，确保投放至供应商的信息内部不会违反国家强制性规定或供应商合同的其他规定，避免出现违反采购合同约定的情形。

**经核查，独立财务顾问认为：**遥望网络与上饶县巨网科技有限公司签订《腾讯广点通信息发布协议》，开展腾讯广点通业务；报告期内，遥望网络的渠道客户收入占总收入的比重较小；遥望网络所开展的业务不存在违反其与采购合同约定的情形，亦不存在被供应商起诉或取消代理商资质的情况；遥望网络被供应商起诉或取消代理商资质的风险较低。

8、请补充披露标的公司收入与成本确认的基础数据来源，相关数据的可靠性和可验证性、是否存在篡改数据的风险，补充披露标的公司业务数据与财务数据的衔接所设置的内部控制制度，相关内控制度是否得到有效执行。请财务顾问和会计师对标的公司业务系统数据的可靠性、业务系统和财务系统数据之间的衔接关系进行专项核查，补充披露中介机构对标的公司收入真实性、成本完整性所履行的核查手段、核查范围，并发表明确核查意见。

回复：

一、请补充披露标的公司收入与成本确认的基础数据来源

遥望网络的基础数据来源主要有：根据业务系统数据与客户、供应商进行核对，出具结算数据，从而确定收入成本数据；根据财务收银系统与遥望网络业务系统数据进行核对，并按照不同结算方式确认收入成本数据。

按照结算模式确认的收入金额及占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

结算方式	2018年1-5月		2017年度		2016年度	
	收入	收入占比%	收入	收入占比%	收入	收入占比%
CPS	13,807.19	50.21	36,329.67	62.02	72,970.96	81.56
CPA	709.34	2.58	5,267.23	8.99	9,362.19	10.46
CPC	970.87	3.53	3,336.57	5.70	4,045.29	4.52
CPT	6,225.07	22.64	9,198.75	15.70	415.86	0.46
CPM	598.92	2.18	4,449.54	7.60	2,679.04	2.99
其他	5,189.61	18.87				
<b>营业收入</b>	<b>27,501.00</b>	<b>100.00</b>	<b>58,581.75</b>	<b>100.00</b>	<b>89,473.34</b>	<b>100.00</b>

按照结算模式确认的成本金额及占主营业务成本的比例情况如下：

单位：万元

结算方式	2018年1-5月		2017年度		2016年度	
	成本	成本占比%	成本	成本占比%	成本	成本占比%
CPS	10,281.45	54.39	33,915.06	69.78	66,518.80	83.44
CPA	433.41	2.29	3,646.15	7.50	6,991.47	8.77
CPC	847.23	4.48	3,056.79	6.29	3,721.26	4.67

CPT	1,973.70	10.44	4,336.12	8.92	261.69	0.33
CPM	536.20	2.84	3,645.59	7.50	2,227.38	2.79
其他	4,832.94	25.56				
<b>合计</b>	<b>18,904.94</b>	<b>100.00</b>	<b>48,599.71</b>	<b>100.00</b>	<b>79,720.61</b>	<b>100.00</b>

二、相关数据的可靠性和可验证性、是否存在篡改数据的风险，补充披露标的公司业务数据与财务数据的衔接所设置的内部控制制度，相关内控制度是否得到有效执行

**(一) 相关数据的可靠性和可验证性、是否存在篡改数据的风险**

遥望网络与客户的核对方式为：依据合同约定与业务系统数据进行对账及结算，合作双方每月就实际销售金额、有效激活量、实际点击数量、实际销售广告条数、实际访问量等以双方记录的业务数据双向核对，业务数据具有可靠性和可靠可验证，篡改数据风险较低。

**(二) 补充披露标的公司业务数据与财务数据的衔接所设置的内部控制制度，相关内控制度是否得到有效执行**

遥望网络在产品的推广期间，以及后期结算数据确认，分别采取有效的内控措施去预防和处理可能出现的差异，具体措施如下：

1、设立专岗人员对每笔业务投放数据进行监控，若实时投放数据与客户的数据产生差异，则与客户进行沟通，排查校对，找到数据差异原因并加以解决。

2、每个结算周期结束后，由运营人员结合公司产品平台的预测数据、历史结算情况对客户的结算数据、收入情况进行预先暂估，并由公司财务人员进行二次核对无误后进行备案归档。

3、在客户提供实际结算确认单后，由运营人员对结算数据差异进行核对，如暂估结算与实际结算差异超过 1%或合同约定的差异率，则与客户进行沟通发起对账，双方分别进行二次校验，查明原因并加以解决。对于非双方原因导致的差异，由客户负责提供账单明细等相关证据。

4、结算数据核对无误后，在取得客户结算确认单后，运营人员发起内部结算流程，由业务负责人或运营总监，公司副总裁及以上依次进行确认后，公司财务人员予以最终确认，完成开票入账。

**三、请财务顾问和会计师对标的公司业务系统数据的可靠性、业务系统和财务系统数据之间的衔接关系进行专项核查，补充披露中介机构对标的公司收入真实性、成本完整性所履行的核查手段、核查范围，并发表明确核查意见**

对遥望网络业务系统数据的可靠性、业务系统和财务系统数据之间的衔接关系执行了信息系统分析程序，分析业务数据的波动是否与财务数据匹配、是否与实际经营状况一致，经分析，数据结果真实可靠。

针对收入的真实性、成本的完整性主要采取的核查手段包括：

(1) 获取遥望网络互联网广告投放及代理业务的双方确认的合同、结算单、销售发票、推广流水记录执行穿行测试，并与账面数据进行核对，核查范围 80% 以上，以确认收入的真实性、完整性、准确性；

(2) 查看营销平台系统后台留存的广告投放详细交易记录及展示内容截图，选取业务系统数据样本与结算单及账面数据进行核对，核查范围 80% 以上，以确认收入成本的真实性、准确性；

(3) 获取收付款流水，检查收付款单位与业务合同交易主体是否一致、业务充值记录及相关成本支出分摊计算方法是否合理，核查收入、成本发生的真实性和完整性；

(4) 对前十大客户和供应商进行实地核查走访，了解遥望网络与客户和供应商的合作情况、合同签订及执行情况、价格确定、货款支付情况等，以进一步确认交易的真实性。

(5) 选取样本执行函证程序，截止本次回复日的函证回函结果如下表：

单位：万元

项目	2018.5.31	2017.12.31	2016.12.31
营业收入回函确认金额	22,354.51	47,972.15	68,526.00
营业收入财务报表金额	27,501.00	58,591.19	89,473.34
营业收入回函确认比例	81.29%	81.88%	76.59%
应收账款回函确认金额	15,649.21	10,283.07	10,535.67
应收账款财务报表余额	16,612.81	11,916.30	13,258.02
应收账款回函确认比例	94.20%	86.29%	79.47%

项目	2018.5.31	2017.12.31	2016.12.31
营业成本回函确认金额	15,206.73	36,901.77	60,580.59
营业成本财务报表金额	18,904.94	48,599.72	79,720.61
营业成本回函确认比例	80.44%	75.93%	75.99%
应付账款回函确认金额	1,880.27	1,607.90	2,883.82
应付账款财务报表余额	2,024.60	2,044.63	3,510.25
应付账款回函确认比例	92.87%	78.64%	82.15%

**经核查，独立财务顾问认为：**标的公司收入与成本确认的基础数据及来源具有可靠性和可验证性，篡改数据的风险较低；标的公司业务数据与财务数据的衔接所设置的内部控制制度得到有效执行；标的公司收入具有真实性、成本完整性。

9、预案显示，本次交易拟询价募集配套资金不超过 5.14 亿元。其中，4.74 亿元用于支付本次交易现金对价，0.4 亿元用于支付本次交易中介机构费用。请你公司：

(1) 结合上市公司资产负债率及与同行业可比公司情况、上市公司授信额度及其他融资渠道等，补充披露本次募集配套资金的必要性。(2) 请补充说明并披露实际募资大幅低于拟募集金额的情况下，上市公司支付交易现金对价的资金来源，涉及自筹资金的，请进一步说明自筹资金的方式，是否存在财务风险，是否有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力。请独立财务顾问核查并发表意见。

回复：

一、结合上市公司资产负债率及与同行业可比公司情况、上市公司授信额度及其他融资渠道等，补充披露本次募集配套资金的必要性

(一) 上市公司资产负债率及与同行业可比公司情况

星期六属于“C18纺织服装、服饰业”，根据该行业筛选与星期六业务相近的同行业上市公司，其资产负债率情况比较如下：

单位：%

公司名称	2017年12月31日	2018年3月31日
希努尔	13.41	24.02
森马服饰	25.84	24.75
探路者	20.11	19.20
贵人鸟	65.36	64.74
歌力思	33.23	30.85
牧高笛	29.80	28.21
行业平均值	<b>31.29</b>	<b>31.96</b>
星期六	<b>52.54</b>	<b>53.78</b>

数据来源：Wind资讯、上市公司2017年年报、上市公司2018年第一季度报告

由上表可知，上市公司的资产负债率高于同行业可比上市公司的平均值。若通过银行贷款等债务融资渠道获取资金支付本次交易现金对价和相关中介机构费用，上市公司的资产负债率将进一步上升，不利于优化上市公司资本结构。

## **（二）上市公司授信额度及其他融资渠道**

截至2018年5月31日，上市公司的授信总额为62,482.42万元，已使用授信额度为57,199.07万元，未使用授信额度为5,283.36万元，其主要用于资金周转且融资期限较短，难以满足长期资本支出和项目投资需要。虽然上市公司仍有剩余的未使用授信，但剩余的授信额度不足以足额支付本次交易现金对价及中介费用。

为了保证主营业务能持续稳定开展，上市公司需要保有适度规模的日常所需营运资金。在货币资金规模有限的情况下，使用募集配套资金支付本次交易的现金对价和相关中介机构费用有利于上市公司业务开展，能够提高本次交易的整合效果。

综上所述，综合考虑上市公司的资产负债率、银行授信额度及其他融资渠道等情况，上市公司本次发行股份募集配套资金具有必要性。

**二、请补充说明并披露实际募资大幅低于拟募集金额的情况下，上市公司支付交易现金对价的资金来源，涉及自筹资金的，请进一步说明自筹资金的方式，是否存在财务风险，是否有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力**

**（一）请补充说明并披露实际募资大幅低于拟募集金额的情况下，上市公司支付交易现金对价的资金来源，涉及自筹资金的，请进一步说明自筹资金的方式**

若本次交易实际募资大幅低于拟募集资金，上市公司将通过自筹资金来支付交易现金对价。自筹资金的方式包括但不限于：自有资金、金融机构贷款、债券融资等方式。截至2018年5月31日，上市公司未经审计的货币资金余额为17,260万元，可用于支付部分现金对价；星期六作为上市公司，可以利用平台优势采用非公开发行公司债券的方式筹集资金，支付本次交易的现金对价；本次交易完成

后，随着业绩良好的遥望网络纳入上市公司合并报表范围，上市公司可以向银行申请更多授信额度，通过借款的方式支付现金对价。

**（二）是否存在财务风险，是否有利于提高上市公司资产质量、改善财务状况和增强持续盈利能力**

本次交易完成后，遥望网络将成为上市公司的控股子公司，上市公司在互联网营销领域的布局将进一步深入。本次交易前，上市公司资产负债率水平高于同行业可比上市公司平均水平，若上市公司通过自筹资金支付本次交易的现金对价，本次交易完成后上市公司的资产负债率将有所下降，资本结构将得到优化，财务风险进一步降低。同时，遥望网络具备良好的盈利能力，交易完成后有利于降低上市公司财务风险，提高上市公司资产质量、改善财务状况并增强上市公司持续盈利能力。

**经核查，独立财务顾问认为：**本次募集配套资金具有必要性；若实际募资大幅低于拟募集金额的情况下，上市公司将通过自有资金、金融机构贷款债券融资等方式支付交易现金对价；交易完成后，有利于降低上市公司财务风险，提高上市公司资产质量、改善财务状况并增强上市公司持续盈利能力。

10、预案显示，标的公司主要投放渠道为导航网站、门户网站、移动应用市场在内的优质流量渠道和个人网站、论坛等中长尾流量渠道，客户主要包括腾讯、百度、网易等公司，遥望网络通常与腾讯广点通等互联网平台或其代理商签署框架协议。请你公司补充披露：

(1) 腾讯、百度、网易等公司成为遥望网络主要客户的原因，相关业务的可持续性，补充说明遥望网络是否存在既是供应商又是客户的情况，如有，请补充披露相关情况。(2) 遥望网络成为与腾讯广点通等平台签署代理协议的代理商资质和级别情况，代理合同的时间期限和续签情况，是否存在续签风险及对遥望网络的影响。(3) 遥望网络是否存在对重要供应商依赖及对报告期业绩和评估值的影响。请独立财务顾问、律师、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、腾讯、百度、网易等公司成为遥望网络主要客户的原因，相关业务的可持续性，补充说明遥望网络是否存在既是供应商又是客户的情况，如有，请补充披露相关情况

#### (一) 腾讯、百度、网易等公司成为遥望网络主要客户的原因

腾讯、百度、网易等公司是国内大型互联网产品和服务提供商，具有丰富的产品体系，比如腾讯的腾讯视频、百度的 hao123 产品、网易的直播类产品等。上述产品若仅通过官方下载渠道去直接推广的效果有限，加上亲自开拓和维护投放渠道的成本较高，因此腾讯、百度、网易等公司对互联网营销服务需求较为旺盛。

遥望网络较早进入互联网流量整合领域，储备了包括导航及门户网站、综合新闻网站等优质流量资源及个人网站、论坛、各类 APP 等中长尾流量资源，并依托自研的互联网营销平台，凭借对于用户行为的分析把握、较强的流量整合能力、优秀的广告方案策划及效果优化能力，为腾讯、百度、网易等客户提供高效营销服务。经过多年的合作，遥望网络的流量资源、营销效率等得到了腾讯、百度、网易等公司的充分认可，遥望网络成为腾讯、百度、网易等公司的重要互联网营销服务提供商。

## （二）相关业务的可持续性

互联网的用户流量入口主要集中在互联网应用产品中，腾讯、百度、网易等国内大型互联网都十分重视互联网应用产品的研发和推广，抢占互联网的用户流量入口，对于互联网营销服务的需求近年来持续增长。遥望网络将通过不断储备更丰富的流量资源、提高营销方案的策划能力和营销效率，为腾讯、百度、网易等公司提供更高效的互联网营销服务，相关业务具有可持续性。

## （三）补充说明遥望网络是否存在既是供应商又是客户的情况，如有，请补充披露相关情况

报告期内遥望网络前五大客户和前五大供应商不存在重叠的情形，但是存在遥望网络向部分拥有流量资源的客户采购少量流量资源，以及遥望网络向部分供应商销售少量流量资源的情况，主要有腾讯、杭州禹乐网络科技有限公司等公司。

首先，互联网的用户流量入口主要集中在互联网应用产品之中，互联网应用产品需要通过外部渠道推广才能让客户快速接触和使用，而客户在某互联网应用产品中停留的时间越长其广告投放价值也就越高。所以，互联网应用产品一方面具有营销需求，另一方作为广告资源载体拥有广告投放价值；互联网应用产品提供商既可以是互联网营销服务的需求方，也可以是互联网营销服务的提供方。

比如腾讯拥有丰富的产品体系，包括微信、QQ、应用宝、腾讯视频等产品，上述产品一方面均具有较强烈的互联网营销服务需求，另一方面作为流量入口均具有广告资源，可以为第三方提供营销推广服务。腾讯作为遥望网络的客户，由遥望网络为其腾讯视频等产品提供营销服务；腾讯作为遥望网络的供应商，通过应用宝、广点通等资源或营销平台为遥望网络提供营销服务。

其次，互联网营销公司的流量资源和营销特长存在一定的差异，互联网营销公司之间会发挥各自的比较优势开展合作，针对不同产品相互提供互联网营销服务，符合互联网行业的特点和正常商业逻辑。杭州禹乐网络科技有限公司的营销特长体现在长尾流量营销方面，擅长将移动端应用产品推广给下游长尾流量和终端用户，在长尾流量营销方面有一定比较优势。杭州禹乐网络科技有限公司作为供应商为遥望网络提供贴近终端客户的长尾流量营销服务，丰富了遥望网络的流量来源。遥望网络拥有大型流量资源和其他中长尾流量资源，如 2345 导航站、

腾讯应用宝、其他中小网站等，杭州禹乐网络科技有限公司可向遥望网络采购大型流量资源和其他中长尾流量资源，拓展了其产品推广渠道。报告期内杭州禹乐网络科技有限公司向遥望网络采购的金额较低，占遥望网络两年一期合计营业收入金额的比例为 1.14%。

综上所述，遥望网络存在既是供应商又是客户的情况，符合互联网行业的特点，是正常的商业行为。

## **二、遥望网络成为与腾讯广点通等平台签署代理协议的代理商资质和级别情况，代理合同的时间期限和续签情况，是否存在续签风险及对遥望网络的影响**

### **（一）遥望网络成为与腾讯广点通等平台签署代理协议的代理商资质和级别情况**

上饶县巨网科技有限公司为腾讯广点通代理业务的授权服务商，有权以腾讯广点通授权服务商身份拓展子客（即授权服务商引入的需要使用腾讯广点通服务的公司）。遥望网络与上饶县巨网科技有限公司签订了《腾讯广点通信息发布协议》，成为腾讯广点通代理业务的服务商子客，可以自行管理其腾讯广点通平台账户，开展腾讯广点通代理业务。遥望网络与上饶县巨网科技有限公司签订《腾讯广点通信息发布协议》未对遥望网络的代理商资质和等级进行评定。

### **（二）代理合同的时间期限和续签情况**

遥望网络与腾讯广点通的授权服务商上饶县巨网科技有限公司签订了《腾讯广点通平台信息发布协议》，期限为 2018 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日。遥望网络 2018 年开始开展腾讯广点通业务，尚未存在续签情况。

### **（三）是否存在续签风险及对遥望网络的影响**

在与腾讯广点通的授权服务商上饶县巨网科技有限公司的合作过程中，遥望网络在腾讯广点通平台上的广告投放正常，均按合同约定执行。从目前腾讯广点通代理协议的执行情况来看，遥望网络与腾讯广点通的授权服务商上饶县巨网科技有限公司已建立较好的合作关系，协议到期不能续签的风险较低，不会对遥望网络产生重大影响。

## **三、遥望网络是否存在对重要供应商依赖及对报告期业绩和评估值的影响**

遥望网络报告期内前五大供应商情况如下：

序号	供应商名称	采购金额（元）	占公司采购总额比例
<b>2018年1-5月</b>			
1	上饶县巨网科技有限公司	48,148,893.28	22.06%
2	杭州睿枫网络科技有限公司	36,615,215.43	16.78%
3	杭州四木商务咨询有限公司	13,931,620.03	6.38%
4	南京汇智互娱网络科技有限公司	13,260,882.89	6.08%
5	台州独树一帜网络科技有限公司	12,726,762.38	5.83%
<b>小计</b>		124,683,374.00	57.13%
<b>2017年度</b>			
1	杭州睿枫网络科技有限公司	71,022,576.22	12.51%
2	绍兴守望网络科技有限公司	63,964,741.11	11.27%
3	宿州市宇网络科技有限公司	39,867,388.98	7.02%
4	杭州禹乐网络科技有限公司	30,129,261.22	5.31%
5	上海天擎信息技术有限公司	27,723,523.84	4.88%
	凯美广告（上海）有限公司	2,097,140.71	0.37%
<b>小计</b>		234,804,632.08	41.36%
<b>2016年度</b>			
1	杭州禹乐网络科技有限公司	261,167,456.51	32.39%
2	杭州睿枫网络科技有限公司	125,036,693.61	15.51%
3	北京安趣科技股份有限公司	27,116,100.40	3.36%
4	武汉多游科技有限公司	23,170,607.44	2.87%
5	上海二三四五网络科技有限公司	20,003,011.79	2.48%
<b>小计</b>		456,493,869.76	56.62%

注：1、上海天擎信息技术有限公司持有凯美广告（上海）有限公司 100.00% 股权；

遥望网络 2016、2017 和 2018 年 1-5 月前五大供应商采购金额占当年全部采购金额百分比分别为 56.62%、41.36%、57.13%，报告期无单个采购额占比超过 35% 的供应商，供应商集中度处于合理水平。按家数分析，遥望网络两年一期供应商数量均超过 500 家，无处于垄断地位的供应商，各供应商所在细分行业竞争充分，提供的服务/产品不具有稀缺性、可替代性较强。

报告期内,遥望网络不存在向单个供应商的采购比例超过总额 35%或对重要供应商的依赖,对报告期业绩和评估值无重大影响。

**经核查,独立财务顾问认为:**腾讯、百度、网易等公司对互联网营销服务需求持续增长,遥望网络为腾讯、百度、网易等公司提供高效的互联网营销服务;遥望网络存在既是供应商又是客户的情况符合互联网行业的特点,是正常的商业行为;遥望网络与上饶县巨网科技有限公司签订了《腾讯广点通信息发布协议》,开展腾讯广点通代理业务;腾讯广点通未对遥望网络的代理资质等级进行评定,时间期限为一年,尚未存在续签情况,续签风险较低,对遥望网络的不构成影响;遥望网络不存在对重要供应商依赖,对报告期业绩和评估值不构成重大影响。

**11、根据预案披露,遥望网络主要从事互联网广告投放及代理业务,请根据《广告法》及《互联网广告管理暂行办法》及其他行业监管法律法规,补充说明标的公司应具备的资质和经营许可,标的公司及其下属子公司是否具备开展经营活动的相关资质、牌照,上述资质、牌照的取得过程是否合法合规,是否存在续期的法律障碍和风险。请补充披露标的公司在实际经营过程中的合法合规性,是否存在违反《广告法》和《互联网广告管理暂行办法》等法律法规的规定。请独立财务顾问、律师核查并发表意见。**

**回复:**

《中华人民共和国广告法》(以下简称“《广告法》”)在广告法规体系中具有最高的法律效力,是广告业行政法规、部门规章和规范性文件等的立法依据,主要规定了广告内容准则与审查、广告发布活动的规范、广告的监督管理、互联网广告等;《互联网广告管理暂行办法》对《广告法》中的互联网广告部分进行了细化规定,包括互联网广告内容的要求、互联网广告展现形式、互联网广告主要参与主体及其权利义务等。《广告法》及《互联网广告管理暂行办法》没有对从事互联网广告业务所需的资质作出相关规定。

根据《广告法》第三十四条及《互联网广告管理暂行办法》第十二条的规定,“广告经营者、广告发布者应当按照国家有关规定,建立、健全广告业务的承接登记、审核、档案管理制度;审核查验并登记广告主的名称、地址和有效联系方式等主体身份信息,建立登记档案并定期核实更新。”

就上述规定的要求，经查阅遥望网络互联网广告业务内控制度，抽查广告投放的具体流程，对遥望网络互联网广告及服务业务相关负责人员进行访谈及遥望网络的说明，遥望网络建立了对广告客户和广告内容的合规审查制度，包括对广告客户的资质审查、广告内容投放的事前审查以及广告内容投放的事后巡检和监督等一系列的审查机制，并就不同类别的客户和不同内容的广告制定了相应的客户审核流程规范和审核信息提交规范，拥有广告客户和广告内容的登记、审核和资料管理系统和专门的审查团队，审查机制完善，符合《广告法》和《互联网广告管理暂行办法》的相关规定。

根据杭州市市场监督管理局、杭州市余杭区市场监督管理局、上饶市信州区市场监督管理局、海盐县市场监督管理局、霍尔果斯市场监督管理局出具的《证明》及在遥望网络及其控股子公司主管的市场监督管理局官方网站的查询，遥望网络及其控股子公司自报告期初或公司设立之日起至《证明》出具之日没有被市场监督管理局处罚的情况。

综上所述，遥望网络及其控股子公司已根据《广告法》和《互联网广告管理暂行办法》的规定建立了广告审查制度，自报告期初或公司设立之日起至《证明》出具之日没有被市场监督管理局处罚的情况，符合《广告法》和《互联网广告管理暂行办法》的相关规定。

**经核查，独立财务顾问认为：**《广告法》及《互联网广告管理暂行办法》均未对从事互联网广告业务需要取得的资质作出相关规定；标的公司在实际经营中遵守国家相关法律法规，不存在违反《广告法》和《互联网广告管理暂行办法》等法律法规的规定。

12、预案显示，标的公司主要投放渠道为导航网站、门户网站、移动应用市场在内的优质流量渠道和个人网站、论坛等中长尾流量渠道，预案未披露公司主要客户及供应商相关情况。请补充披露：

(1) 遥望网络互联网广告投放业务和互联网广告代理业务的收入、成本、毛利率情况；请补充披露不同业务类别的收入确认和成本结转方法，说明收入确认是否符合会计准则相关规定；结合标的公司业务说明其是否涉及全额法和净额法的情况，如有，请说明具体情况和会计处理依据。请财务顾问和会计师核查并发表意见。(2) 请补充披露报告期内前五大广告主名称、主要广告内容、最终投放地或投放方式；前五大客户报告期各期的收入情况、前五大客户的主要广告案例、标的公司是否存在重大客户依赖；广告代理商及采购金额、前五大主要媒体的名称及采购金额、计费模式；标的公司主要成本构成、前五大媒体供应商的主要计费模式(CPM、CPD、CPC等)，主要媒体供应商在PC端、移动端、视频端下的各计费模式的平均单价情况。补充披露标的公司与广告主、广告代理商、媒体资源之间的业务模式和结算模式。(3) 补充披露标的公司最近两年及一期前五大客户与供应商是否存在重叠或存在关联关系的情形，如存在，请说明原因及对标的公司业务独立性产生的影响。(4) 请补充披露前五大供应商及报告期各期的采购情况，包括但不限于采购量、采购单价、采购金额，结合采购的主要对象为互联网中小长尾流量资源情况下，前五大供应商或下游客户是否存在自然人，如存在请说明原因。并请财务顾问和会计师核查并发表意见。

回复：

一、遥望网络互联网广告投放业务和互联网广告代理业务的收入、成本、毛利率情况；请补充披露不同业务类别的收入确认和成本结转方法，说明收入确认是否符合会计准则相关规定；结合标的公司业务说明其是否涉及全额法和净额法的情况，如有，请说明具体情况和会计处理依据。

(一) 遥望网络互联网广告投放业务和互联网广告代理业务的收入、成本、毛利率情况

遥望网络互联网广告投放业务和互联网广告代理业务的主营业务收入、主营业务成本、毛利率情况如下表：

单位：万元

项 目	2018年1-5月			2017年度			2016年度		
	收入	成本	毛利率%	收入	成本	毛利率%	收入	成本	毛利率%
互联网广告投放	22,311.39	14,072.00	36.93	58,581.75	48,599.71	17.04	89,473.34	79,720.61	10.90
互联网广告代理	5,189.61	4,832.94	6.87						
合计	<b>27,501.00</b>	<b>18,904.94</b>	<b>31.26</b>	<b>58,581.75</b>	<b>48,599.71</b>	<b>17.04</b>	<b>89,473.34</b>	<b>79,720.61</b>	<b>10.90</b>

## （二）不同业务类别的收入确认和成本结转方法，说明收入确认是否符合会计准则相关规定

遥望网络业务类型按结算方式主要包括CPS、CPA、CPC、CPT和CPM，收入确认和成本结转符合会计准则相关规定。不同结算方式下收入成本的确认原则如下：

**CPS收入确认原则：**按交易流水计价，依据公司提供的相关广告服务为客户带来的交易流水，结合约定的结算比例进行结算，确认收入，同时按照上述交易流水与供应商约定的结算比例结转成本。

**CPA收入确认原则：**按行为计价，依据公司提供的相关广告营销服务为客户带来的下载量、注册量等效果指标，结合约定的单价进行结算，确认收入。同时按相同的下载量、注册量等效果指标结合约定的成本单价与供应商进行结算，结转成本。

**CPC收入确认原则：**按点击计价，依据公司提供的相关广告营销服务产生的点击量，结合约定的单价进行结算，确认收入。同时按相同的点击量结合约定的成本单价与供应商进行结算，结转成本。

**CPT收入确认原则：**按时长计价，依据公司提供的相关广告营销服务展示时长，结合单位时长约定价格进行结算，确认收入。同时按约定的价格与供应商进行结算，结转成本。

CPM 收入确认原则：按每千次展示计价，依据公司提供的相关广告营销服务产生的产品展示次数等流量数据，结合约定的单价进行结算，确认收入。同时按相同的流量数据结合约定的成本单价与供应商进行结算，结转成本。

**（三）结合标的公司业务说明其是否涉及全额法和净额法的情况，如有，请说明具体情况和会计处理依据**

涉及收入确认口径采用全额法或净额法判断的业务类型主要包括：

效果广告 CPS 结算模式下的代充值推广业务，客户（主要为移动娱乐产品推广渠道）可以选择在遥望网络的业务平台上进行预定内容和预定金额的代理充值业务，完成为最终移动娱乐产品玩家提供充值服务以达到为移动娱乐产品广告主进行推广营销的目的。在这部分业务中，由客户指定充值金额及充值服务内容，遥望网络并不承担接受相应服务的主要义务，故该代充值推广业务采购采用净额法确认业务收入。

**二、请补充披露报告期内前五大广告主名称、主要广告内容、最终投放地或投放方式；前五大客户报告期各期的收入情况、前五大客户的主要广告案例、标的公司是否存在重大客户依赖；广告代理商及采购金额、前五大主要媒体的名称及采购金额、计费模式；标的公司主要成本构成、前五大媒体供应商的主要计费模式（CPM、CPD、CPC 等），主要媒体供应商在 PC 端、移动端、视频端下的各计费模式的平均单价情况。补充披露标的公司与广告主、广告代理商、媒体资源之间的业务模式和结算模式。**

**（一）补充披露报告期内前五大广告主名称、主要广告内容、最终投放地或投放方式；前五大客户报告期各期的收入情况、前五大客户的主要广告案例、标的公司是否存在重大客户依赖**

报告期内前五大广告主名称、主要广告内容、最终投放地或投放方式；前五大客户报告期各期的销售收入及占主营业务收入的比重情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称	主要广告内容	最终投放地	销售收入	收入占比%
2018 年 1-5 月					

序号	客户名称	主要广告内容	最终投放地	销售收入	收入占比%
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	移动娱乐产品	移动端	3,188.73	11.59
2	北京酷炫网络技术股份有限公司	移动娱乐产品	移动端	2,197.09	7.99
3	北京世界星辉科技有限责任公司	移动娱乐产品	移动端	1,867.85	6.79
4	杭州智牛科技有限公司	广点通代理业务	移动端	1,600.86	5.82
5	杭州掌读科技有限公司	付费阅读产品	移动端	1,392.80	5.07
-	<b>合计</b>	-	-	<b>10,247.33</b>	<b>37.26</b>
<b>2017 年度</b>					
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	移动娱乐产品	移动端	14,555.97	24.85
2	北京世界星辉科技有限责任公司	移动娱乐产品	移动端	9,824.33	16.77
3	北京酷炫网络技术股份有限公司	移动娱乐产品	移动端	3,890.60	6.64
4	杭州游卡网络科技有限公司	移动娱乐产品	移动端	3,077.69	5.25
5	腾讯科技（北京）有限公司	视频应用推广	PC 端	2,635.16	4.50
	深圳市腾讯计算机系统有限公司	视频应用推广	PC 端	179.40	0.31
-	<b>合计</b>	-	-	<b>34,163.15</b>	<b>58.32</b>
<b>2016 年度</b>					
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	移动娱乐产品	移动端	42,637.14	47.65
	百度时代网络技术（北京）有限公司	百度链接推广	PC 端	1,417.47	1.58
	百度在线网络技术（北京）有限公司	百度链接推广	PC 端	20.67	0.02
2	北京世界星辉科技有限责任公司	移动娱乐产品	移动端	17,269.89	19.30
3	深圳市腾讯计算机系统有限公司	视频应用推广	PC 端	557.98	0.62
	腾讯科技（北京）	视频应用推广	PC 端	3,646.90	4.07

序号	客户名称	主要广告内容	最终投放地	销售收入	收入占比%
	有限公司				
4	江苏万圣伟业网络科技有限公司	移动娱乐产品	移动端	2,934.75	3.28
5	杭州游卡网络技术有限公司	移动娱乐产品	移动端	2,890.09	3.23
-	<b>合计</b>	-	-	<b>71,374.89</b>	<b>79.77</b>

报告期内前五大客户的主要广告案例如下：

1、腾讯视频推广服务：当互联网用户通过遥望网络整合的 2345 导航网站点击腾讯视频链接进入后者的网站时，遥望网络完成了一次软件产品的推广服务。腾讯在后台通过统计带有遥望网络计费标识的产品有效点击次数，并以此为依据定期与遥望网络按 CPC 方式结算推广服务费，同时遥望网络通过互联网营销平台营销平台与 2345 导航网站以 CPC 方式进行流量结算。

2、百度 hao123 导航页的推广业务：当互联网用户通过遥望网络整合的各类中长尾流量打开百度 hao123 链接进入后者网站时，遥望网络完成了一次流量整合与推广服务。百度在后台通过统计带有遥望网络计费标识的产品有效千次展示曝光次数，并以此为依据定期与遥望网络按照 CPM 方式结算推广服务费，同时遥望网络通过互联网营销平台与各位中长尾渠道商以 CPM 方式进行流量结算。

2016 年遥望网络覆盖的互联网营销领域比较集中，2016 年后伴随着遥望网络的业务领域逐渐延伸以及流量资源的不断丰富，遥望网络开发了更多中小客户，报告期内遥望网络的客户集中度呈下降趋势，不存在重大客户依赖的情况。

**（二）广告代理商及采购金额、前五大主要媒体的名称及采购金额、计费模式；标的公司主要成本构成、前五大媒体供应商的主要计费模式（CPM、CPD、CPC 等），主要媒体供应商在 PC 端、移动端、视频端下的各计费模式的平均单价情况**

**1、广告代理商及采购金额、前五大主要媒体的名称及采购金额、计费模式**

遥望网络的广告代理商主要为腾讯广点通业务，腾讯广点通业务广告代理商及采购金额如下表：

单位：万元

腾讯广点通业务广告代理商	采购金额
	2018年1-5月
上饶县巨网科技有限公司	4,814.89
合计	<b>4,814.89</b>

注：腾讯广点通业务 2018 年开始开展，因此报告期前两年无数据。

## 2、标的公司主要成本构成

遥望网络主要成本构成如下：

单位：万元

成本构成项目	2018年1-5月	2017年度	2016年度
流量采购成本	18,277.58	47,080.24	78,625.55
直接人工成本及其他	627.36	1,519.47	1,095.06
合计	<b>18,904.94</b>	<b>48,599.71</b>	<b>79,720.61</b>

## 3、前五大媒体供应商的主要计费模式（CPM、CPD、CPC 等），主要媒体供应商在 PC 端、移动端、视频端下的各计费模式的平均单价情况

报告期内，前五大供应商名称及计费模式、采购金额、平均单价情况如下表：

序号	供应商名称	最终投放地	主要计费模式	采购金额(万元)	采购量	价格区间
<b>2018年1-5月</b>						
1	上饶县巨网科技有限公司	移动端	根据充值消耗计费	4,814.89	5,545.41 万元	85%-90%
2	杭州睿枫网络科技有限公司	移动端	CPS	3,661.52	7,697.11 万元	40%-60%
3	杭州四木商务咨询有限公司	移动端	CPT、CPS	1,393.16	CPT: 0.22 万条 CPS: 309.86 万元	CPT: 0.14-5.4 万元 CPS: 50%-80%
4	南京汇智互娱网络科技有限公司	移动端	CPS	1,326.09	2,706.21 万元	40%-60%
5	台州独树一帜网络科技有限公司	移动端	CPT、CPS	1,272.68	CPT: 0.14 万条 CPS: 416.33 万元	CPT: 0.1-4.2 万元 CPS: 50%-80%
	<b>合计</b>			<b>12,468.34</b>		
<b>2017年度</b>						
1	杭州睿枫网络科技有限公司	移动端	CPS	7,102.26	14,688.05 万元	40%-60%
2	绍兴守望网络科技有限公司	移动端	CPS	6,396.47	13,975.77 万元	40%-60%
3	宿州市镇宇网络科技有限公司	移动端	CPT、CPS	3,986.74	CPT: 0.28 万条 CPS: 188.48 万元	CPT: 0.14-5.2 万元 CPS: 50%-80%
4	杭州禹乐网络科技有限公司	移动端	CPS	3,012.93	6,602.67 万元	40%-60%

5	上海天擎信息技术有限公司	移动端	CPC	2,772.35	3,465.21 万次	0.5-1.5 元/次
	凯美广告（上海）有限公司	移动端	CPC	209.71		
	<b>合计</b>			<b>23,480.46</b>		
<b>2016 年度</b>						
1	杭州禹乐网络科技有限公司	移动端	CPS	26,116.75	50,218.57 万元	40%-60%
2	杭州睿枫网络科技有限公司	移动端	CPS	12,503.67	24,369.55 万元	40%-60%
3	北京安趣科技股份有限公司	移动端	CPS	2,711.61	4,979.91 万元	40%-60%
4	武汉多游科技有限公司	移动端	CPS	2,317.06	4,728.74 万元	40%-60%
5	上海二三四五网络科技有限公司	PC 端	CPA、CPC	2,000.30	CPA: 31.2 万次 CPC: 50,562.36 万次	CPA: 3-4 元 CPC: 0.025-0.040 元
	<b>合计</b>			<b>45,649.39</b>		

#### 4、补充披露标的公司与广告主、广告代理商、媒体资源之间的业务模式和结算模式

遥望网络与客户、广告代理商、媒体资源之间的采购模式主要为两种：

##### （1）采购模式

遥望网络采购的主要对象为导航及门户网站、综合新闻网站等较大型流量资源及个人网站、论坛、各类 APP 等中长尾流量资源。遥望网络通过组织、参加互联网论坛聚会、商务人员线上主动开拓各类中长尾流量渠道等方式推广遥望网络的互联网营销平台，与各类流量渠道建立合作关系。目前，遥望网络互联网营销业务的采购模式主要有两种类型：

##### ①以销定采模式

以销定采模式是指遥望网络以广告主的营销需求为核心，在对广告主的投放需求进行深入分析的基础上为其采购合适的流量资源进行广告投放。

在该种模式下，遥望网络主动开拓各类流量资源并签署框架协议，约定流量资源内容、合作时间、推广效果要求、费用结算方式等。后续遥望网络接到某个广告主的具体投放需求，会与流量资源供应商确认排期表，向流量资源供应商明确广告投放的具体内容，经由广告主确认后安排具体投放，并根据排期表约定的价格，与流量资源供应商定期进行结算。

##### ②以采定销模式

以采定销模式是指遥望网络以优质流量资源为核心，采取包断的形式购买某渠道在一定时间范围内全部或者部分流量，并依据该流量的特点去寻找相应的广告主。

遥望网络出于抢占优质流量入口的目的，通过商务洽谈，以合理的价格购买部分优质渠道在一定时间范围内全部或者部分流量。该种模式下，遥望网络的广告投放成本确定，如何开拓优质广告主，充分利用所购买流量资源的价值成为关键。

在互联网广告代理业务中，遥望网络通常与腾讯广点通等广告投放平台或其代理商签署框架协议，约定协议有效期、框架金额、推广优惠政策等，在上述广

告投放平台开通广告投放账号并进行预充值。后续针对广告主具体的投放需求，遥望网络会根据合同代理广告主在上述广告投放平台开通广告投放账号，并对账号设定消耗额度。

## (2) 销售模式

遥望网络与客户的销售模式主要有两种方式：

### ①新客户开发

遥望网络密切跟踪互联网行业内各类客户的产品推广宣传计划，持续筛选具有推广价值的潜在优质产品。若发现有合适的商业机会，商务人员将主动进行新客户开发，商谈新产品在移动端的推广计划，跟进新产品推广效果。

### ②原有客户的深入合作

互联网应用程序的更新换代速度较快，对于已经具有相当数量用户的应用软件，也必须通过持续的软件更新和推广才能保持流量的稳定或增长。对于新开发的产品，客户也急需扩大用户覆盖范围，获取相当规模的稳定客户，以便在某细分领域立足。遥望网络会与原有客户保持紧密沟通，在重要产品功能的开发和产品的推广上给予客户积极的建议，帮助其产品获得持续的稳定用户。

盈利模式主要为：遥望网络互联网广告投放业务通过多种渠道采购互联网流量资源，依托互联网营销平台的专业技术和营销经验，对众多流量资源进行整合、分类、优化，为客户提供产品推广服务。效果广告业务主要按 CPA、CPC、CPS 等方式，展示广告业务主要按 CPM、CPT 等方式与广告主进行结算，收取营销服务费用，其与流量采购成本的价差形成利润。互联网广告代理业务主要是腾讯广点通等互联网平台或其代理商对遥望网络的返点和信息服务费收入。

## (3) 结算模式

遥望网络与客户采用的主要结算模式具体如下：

<b>CPS</b> (Cost Per Sales)	按广告推广带来的实际销售产品所得进行收入分成。
<b>CPA</b> (Cost Per Action)	按应用产品的有效激活量获得收费。
<b>CPC</b> (Cost Per Click)	按广告的实际有效点击数量获得收入。

<b>CPT (Cost Per Time)</b>	按广告在某个广告位的展示时间获得收入。
<b>CPM (Cost Per Mile)</b>	按照广告的千次展示次数计费。

三、补充披露标的公司最近两年及一期前五大客户与供应商是否存在重叠或存在关联关系的情形，如存在，请说明原因及对标的公司业务独立性产生的影响

遥望网络最近两年及一期前五大客户和前五大供应商均不存在重叠或关联关系的情形，不存在对业务独立性产生影响的情况。

四、请补充披露前五大供应商及报告期各期的采购情况，包括但不限于采购量、采购单价、采购金额，结合采购的主要对象为互联网中小长尾流量资源情况下，前五大供应商或下游客户是否存在自然人，如存在请说明原因。并请财务顾问和会计师核查并发表意见

遥望网络最近两年一期前五大客户名称及各期的采购情况如下：

序号	客户名称	销售金额（元）	占公司营业收入比例
<b>2018年1-5月</b>			
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	31,887,252.54	11.59%
2	北京酷炫网络技术股份有限公司	21,970,891.98	7.99%
3	北京世界星辉科技有限责任公司	18,678,548.30	6.79%
4	杭州智牛科技有限公司	16,008,649.35	5.82%
5	杭州掌读科技有限公司	13,928,053.71	5.06%
<b>小计</b>		<b>102,473,395.88</b>	<b>37.26%</b>
<b>2017年度</b>			
1	杭州多酷超游网络科技有限公司	145,559,705.97	24.85%
2	北京世界星辉科技有限责任公司	98,243,276.90	16.77%
3	北京酷炫网络技术股份有限公司	38,906,003.13	6.64%
4	杭州游卡网络技术有限公司	30,776,852.03	5.25%
5	腾讯科技（北京）有限公司	26,351,604.41	4.50%
	深圳市腾讯计算机系统有限公司	1,794,025.27	0.31%
<b>小计</b>		<b>341,631,467.71</b>	<b>58.32%</b>
<b>2016年度</b>			

1	杭州多酷超游网络科技有限公司	426,371,412.55	47.65%
	百度时代网络技术(北京)有限公司	14,174,712.26	1.58%
	百度在线网络技术(北京)有限公司	206,690.53	0.02%
2	北京世界星辉科技有限责任公司	172,698,863.36	19.30%
3	深圳市腾讯计算机系统有限公司	5,579,807.45	0.62%
	腾讯科技(北京)有限公司	36,469,040.17	4.08%
4	江苏万圣伟业网络科技有限公司	29,347,538.97	3.28%
5	杭州游卡网络技术有限公司	28,900,859.85	3.23%
小计		<b>713,748,925.14</b>	<b>79.77%</b>

注：百度时代网络技术(北京)有限公司、百度在线网络技术(北京)有限公司均为百度控制的公司；2016年杭州多酷超游网络科技有限公司是百度控制的公司，2017年百度转让了股权，不再是百度控制的公司；深圳市腾讯计算机系统有限公司、腾讯科技(北京)有限公司均为腾讯控制的公司；北京世界星辉科技有限责任公司是三六零控制的公司。

遥望网络最近两年及一期前五大供应商名称及各期的采购情况如下：

序号	供应商名称	采购金额(元)	占公司采购总额比例
<b>2018年1-5月</b>			
1	上饶县巨网科技有限公司	48,148,893.28	22.06%
2	杭州睿枫网络科技有限公司	36,615,215.43	16.78%
3	杭州四木商务咨询有限公司	13,931,620.03	6.38%
4	南京汇智互娱网络科技有限公司	13,260,882.89	6.08%
5	台州独树一帜网络科技有限公司	12,726,762.38	5.83%
小计		<b>124,683,374.00</b>	<b>57.13%</b>
<b>2017年度</b>			
1	杭州睿枫网络科技有限公司	71,022,576.22	12.51%
2	绍兴守望网络科技有限公司	63,964,741.11	11.27%
3	宿州市镇宇网络科技有限公司	39,867,388.98	7.02%
4	杭州禹乐网络科技有限公司	30,129,261.22	5.31%
5	上海天擎信息技术有限公司	27,723,523.84	4.88%
	凯美广告(上海)有限公司	2,097,140.71	0.37%
小计		<b>234,804,632.08</b>	<b>41.36%</b>
<b>2016年度</b>			

1	杭州禹乐网络科技有限公司	261,167,456.51	32.39%
2	杭州睿枫网络科技有限公司	125,036,693.61	15.51%
3	北京安趣科技股份有限公司	27,116,100.40	3.36%
4	武汉多游科技有限公司	23,170,607.44	2.87%
5	上海二三四五网络科技有限公司	20,003,011.79	2.48%
小计		<b>456,493,869.76</b>	<b>56.62%</b>

注：上海天擎信息技术有限公司持有凯美广告（上海）有限公司 100% 股权

由上表可知，遥望网络前五大供应商或下游客户不存在自然人。

经核查报告期内供应商相关合同、付款单据及业务执行情况，结合执行业务数据分析程序，前五大供应商的采购结算数据真实合理，报告期内前五大供应商不存在自然人的情况。

**经核查，独立财务顾问认为：**标的公司的收入确认符合会计准则相关规定；标的公司业务涉及净额法，会计处理具有合理性；标的公司不存在重大客户依赖；标的公司最近两年及一期前五大客户与供应商不存在重叠或存在关联关系的情形；前五大供应商或下游客户不存在自然人。

13、请财务顾问和会计师对遥望网络报告期内业绩波动的主要原因及合理性进行核查，包括但不限于营业收入的真实性、是否存在跨期确认收入成本、是否存在关联交易等情况；并对标的公司成本的完整性、是否存在关联方代垫成本的情况进行核查并发表明确意见；请财务顾问和会计师就标的公司毛利率波动的主要原因及合理性进行核查并发表明确意见。补充披露上述主要事项的核查手段、核查范围、核查覆盖率、并就核查是否充分、有效支撑其核查结论发表明确意见。

回复：

一、请财务顾问和会计师对遥望网络报告期内业绩波动的主要原因及合理性进行核查，包括但不限于营业收入的真实性、是否存在跨期确认收入成本、是否存在关联交易等情况

#### （一）核查营业收入的真实性

针对遥望网络收入的确认依据以及业绩的真实性中介机构履行了以下程序：

1、在风险评估程序了解被审计单位及其环境时，了解到遥望网络制定的与销售有关的内部控制制度在报告期末未发生变化，并执行了穿行测试。穿行测试的结果表明标的公司制定的与销售有关的内部控制是合理的，并得到执行。了解收入相关的内部控制，并评价收入相关的内部控制的设计是有效的。

2、在控制测试中，从遥望网络主营业务收入明细账中抽样进行控制测试，检查销售记录，追踪该销售记录的发生、处理及记录过程，控制测试的结果表明，遥望网络制定的与销售有关的内部控制得到有效执行。

3、在实施实质性程序时，实施了检查、函证等程序来验证遥望网络应收账款的存在和主营业务收入的真实性；对上述检查、函证等程序进行了抽查验证。

（1）检查了与收入和成本相关的重大合同，并评价收入成本确认和计量相关的会计政策与会计准则要求的一致性；并将主要合同条款与业务实际执行情况对比分析，确认广告投放成本的真实性。

（2）将报告期的营业收入进行纵向比较，分析产品销售的结构是否异常，对异常变动查明原因；计算分析报告期的毛利率，检查是否存在异常，各期之间是否存在重大波动，查明异常波动原因。

(3) 获取收付款流水，检查收付款单位与业务合同交易主体是否一致、业务充值记录及相关成本支出分摊计算方法是否合理，核查收入成本发生的真实性和完整性以及是否存在关联方、关联交易及关联方代垫成本情况；

(4) 获取广告主及供应商相关信息执行函证程序，同时实施期后回款查验程序，对有关原始凭据，如合同、发票及期后收款单据等进行检查核对。

(5) 获取业务系统数据与广告位投放排期表，检查广告单号、广告位投放时间、广告位置、广告主体等信息，与业务合同及结算单核对是否一致，同时对账务确认的收入成本与业务系统数据相关信息进行匹配，检查收入成本确认时点的一致性，分析收益增长合理性，以核查收入的真实性、成本的完整性以及毛利增长的合理性。

(6) 查看广告位投放效果展示截图，与广告位投放排期表进行核对、实施线上用户调查问卷访谈程序，以进一步确认业务发生的真实性，并确认是否存在关联关系。

(7) 对前十大客户执行核查走访程序，以进一步了解其与遥望网络的整体合作情况、合同签订及执行情况等，核实广告业务的真实性。

## (二) 核查是否存在跨期确认收入成本

经对报告期内各期收入和成本执行截止性测试：测试资产负债表日前后金额较大的收入和成本记录，将收款/付款情况和收入/成本明细账进行核对；同时，从收入/成本明细账选取在资产负债表日前后金额较大的交易，与相关发票及收入/成本账单核对。未见重大跨期现象，已发现的个别跨期错报已经更正。

## (三) 关联交易情况

报告期内，遥望网络的关联交易如下：

单位：元

关联方	关联交易内容	2018年1-5月	2017年度	2016年度
杭州微望网络科技有限公司	借款利息	-	618,375.25	25,681.35
成都云端助手科技有限公司	提供劳务	-	-	19,275.40
江苏有量科技有限公司	提供劳务	-	717,942.00	-

关联方	关联交易内容	2018年1-5月	2017年度	2016年度
杭州微望网络科技有限公司	接受劳务	-	432,755.91	-
杭州绿岸投资管理有限公司	房屋租赁	778,685.84	1,638,679.43	1,932,959.67

报告期内，遥望网络的关联交易金额较小。

## 二、对标的公司成本的完整性、是否存在关联方代垫成本的情况进行核查并发表明确意见

### （一）核查标的公司成本的完整性

1、检查了与成本相关的重大合同，并评价成本确认和计量相关的会计政策与会计准则要求的一致性。

2、获取报告期间标的公司与主要供应商的采购明细表，经双方盖章确认的结算单，对采购明细表、结算单、合同主要条款进行核对；抽查相关成本的会计凭证，检查凭证附件与会计凭证处理的一致性，检查重大采购合同及相关合同执行情况，核对后台系统数据，验证收入的真实性。

3、执行“应付账款、预付账款及采购成本函证”程序，抽取报告期内大额采购供应商作为样本。对于未回函供应商，检查这些供应商相关的业务合同及期后收款情况。

4、分析报告期内各期薪酬总额变动情况，获取营运部门职工人数、岗位职责分工、分析报告期内人均薪酬变动情况，以核查营业成本中人工成本的完整性。

5、获取广告位ID、活跃用户量等信息，分析测算相应收入成本计算的合理性，以核查营业成本中广告投放成本的准确性、完整性。

6、对前十大供应商执行核查走访程序，以了解其与遥望网络的整体合作情况、合同签订及执行情况等，核实成本发生的真实性，同时对主要供应商查询工商档案资料，确认是否存在关联关系。

### （二）核查是否存在关联方代垫成本的情况

查阅标的公司业务合同及账簿明细，获取标的公司主要成本构成、供应商名录及其工商信息，对照银行对账单及账套查阅采购数据，分析复核标的公司采购

支出变动的真实性；实地走访主要供应商，结合关联方主要成本核查分析标的公司供应商及相关交易的真实性及成本的完整性。

经核查，标的公司主要供应商变动及采购支出符合实际经营情况，成本变动合理，不存在关联方代垫成本费用情形。

### **三、请财务顾问和会计师就标的公司毛利率波动的主要原因及合理性进行核查并发表明确意见**

2016年、2017年及2018年1-5月，遥望网络的整体毛利率分别为10.90%、17.04%和31.26%，呈逐渐上升趋势，其主要原因为遥望网络通过对流量渠道的进一步拓展，掌握了更多直接流量，基于“碎片化”广告营销场景发展了更多中小客户，提升了议价能力，从而提升了毛利水平，使得报告期内毛利率整体呈上升趋势。

### **四、补充披露上述主要事项的核查手段、核查范围、核查覆盖率、并就核查是否充分、有效支撑其核查结论发表明确意见**

针对标的公司业绩波动、毛利率波动的主要原因及合理性中介机构履行了以下程序：

（一）在风险评估程序了解被审计单位及其环境时，了解到遥望网络制定的与销售/采购有关的内部控制制度在报告期未发生变化，并执行了穿行测试。穿行测试的结果表明标的公司制定的与销售/采购有关的内部控制是合理的，并得到执行。了解收入与成本相关的内部控制，并评价收入与成本相关的内部控制的设计是有效的。

（二）在控制测试中，从遥望网络主营业务收入/主营业务成本明细账中抽样进行控制测试，检查销售/采购记录，追踪该销售/采购记录的发生、处理及记录过程，控制测试的结果表明，遥望网络制定的与销售/采购有关的内部控制得到有效执行。

（三）在实施实质性程序时，实施了检查、函证等程序来验证遥望网络应收账款的存在和主营业务收入的真实性以及应付账款的和主营业务成本的完整性；对上述检查、函证等程序进行了抽查验证。

1、检查了与收入和成本相关的重大合同，并评价收入成本确认和计量相关的会计政策与会计准则要求的一致性。

2、将报告期的营业收入/营业成本进行纵向比较，分析产品销售的结构是否异常，对异常变动查明原因；计算分析报告期的毛利率，检查是否存在异常，各期之间是否存在重大波动，查明异常波动原因。

3、执行“应收账款、预收账款及营业收入函证”、“应付账款、预付账款及采购成本函证”程序，抽取报告期内大额销售收入客户、大额采购供应商作为样本。为了确保函证所获取的证据的可靠性，采取以下措施对函证实施过程进行控制：（1）若询证者为法人，则将其公司名称、地址与相应的增值税发票（或者全国企业信用信息公示系统）核对；（2）询证函回函全部由客户直接寄往指定的独立财务顾问、会计师事务所所在地；（3）对于未回函客户，检查这些客户相关的业务合同及期后收款情况。

销售回函和应收账款回函如下：

单位：万元

项目	2018.5.31	2017.12.31	2016.12.31
营业收入回函确认金额	22,354.51	47,972.15	68,526.00
营业收入财务报表金额	27,501.00	58,591.19	89,473.34
营业收入回函确认比例	81.29%	81.88%	76.59%
应收账款回函确认金额	15,649.21	10,283.07	10,535.67
应收账款财务报表余额	16,612.81	11,916.30	13,258.02
应收账款回函确认比例	94.20%	86.29%	79.47%
营业成本回函确认金额	15,206.73	36,901.77	60,580.59
营业成本财务报表金额	18,904.94	48,599.72	79,720.61
营业成本回函确认比例	80.44%	75.93%	75.99%
应付账款回函确认金额	1,880.27	1,607.90	2,883.82
应付账款财务报表余额	2,024.60	2,044.63	3,510.25
应付账款回函确认比例	92.87%	78.64%	82.15%

4、对报告期内各期收入和成本执行截止性测试：测试资产负债表日前后金额较大的收入和成本记录，将收款/付款情况和收入/成本明细账进行核对；同时，从收入/成本明细账选取在资产负债表日前后金额较大的交易，与相关发票及收

入/成本账单核对。经测试，未见重大跨期现象，已发现的个别跨期错报已经更正。

5、执行收入/成本细节性测试：获取报告期间标的公司与主要客户/供应商的销售/采购明细表，经双方盖章确认的结算单，对销售/采购明细表、结算单、合同主要条款进行核对；抽查相关收入/成本的会计凭证，检查凭证附件与会计凭证处理的一致性，检查重大销售/采购合同及相关合同执行情况，核对后台系统数据，验证收入的真实性。

6、亲自前往银行打印经银行盖章的银行流水单或和出纳一起登陆网上银行下载银行流水，检查报告期间主要客户回款情况和主要供应商的付款情况。

7、报告期内对主要客户/供应商进行走访，并对客户/供应商之间的各期销售金额/采购金额在走访现场向客户/供应商进行确认，经客户/供应商核对后，确认交易真实、完整。

**经核查，独立财务顾问认为：**标的公司的营业收入具有真实性，不存在跨期确认收入成本，不存在关联交易等情况；标的公司的成本具有完整性，不存在关联方代垫成本的情况；标的公司毛利率波动具有合理性；独立财务顾问和会计师核查充分，有效支撑核查结论。

14、预案显示，本次交易标的公司属于互联网和相关服务行业，上市公司主营业务为时尚皮鞋的生产和销售。上市公司能否充分整合各方资源并实现整合后的协同效应最大化，以及整合所需时间存在一定不确定性。请你公司补充披露：

(1) 补充披露标的资产与上市公司主营业务是否存在显著协同效应。(2) 结合财务指标，补充披露本次交易完成后上市公司主营业务构成、未来经营发展战略和业务管理模式。(3) 补充披露交易完成后，上市公司是否会面临主营业务多元化的经营风险，如是，有无具体应对措施。(4) 补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应的管理控制措施。(5) 结合上市公司实际控制人、管理团队的经历和背景，进一步说明本次重组后对标的资产进行整合及管控相关措施的可实现性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露标的资产与上市公司主营业务是否存在显著协同效应

1、上市公司时尚皮鞋业务与标的公司具有良好的业务协同性

上市公司可以利用标的公司在技术与渠道方面的优势服务于现有时尚皮鞋业务，降低时尚皮鞋业务的营销成本，有效拓宽销售渠道，提高商品周转率从而降低库存，同时提升上市公司的品牌形象，使消费者对上市公司及其产品产生更多信赖，进而提高客户复购率。标的公司也可以利用上市公司在时尚领域积累的终端客户信息以及对客户消费习惯把握、用户需求引导等能力，提高标的公司描绘广告受众画像的精准性，从而可以快速匹配符合广告主推广需求的目标受众，提高标的公司广告投放效率。

2、时尚锋迅、北京时欣与标的公司具有良好的业务协同性

时尚锋迅、北京时欣分别以 OnlyLady 女人志和 Kimiss 闺蜜网等时尚信息平台为用户提供专业的免费资讯内容和优质的互动服务，提升自身网站、APP、以及第三方平台账号等的流量，积累用户群体，进而向时尚、美容、生活消费相关行业的客户提供有偿互联网营销服务。

标的公司依托自研的互联网营销平台，凭借对于用户行为的分析把握、较强的流量整合能力、优秀的广告方案策划及效果优化能力，为广告主提供集创意策划、流量资源采购、品牌展示、效果监测、反馈评估、策略优化在内的营销服务。主要投放渠道为导航网站、门户网站、移动应用市场在内的优质流量渠道和个人网站、论坛等中长尾流量渠道，客户主要包括腾讯、百度、网易等公司。

时尚锋讯、北京时欣与标的公司可以共享在时尚、美容、生活消费相关行业的客户，为其提供更加丰富的互联网营销渠道，深入开发客户多元化的互联网营销需求。时尚锋讯、北京时欣的时尚信息平台可以为标的公司的互联网营销平台导入流量资源，增加广告对有效人群的曝光度，进一步提升广告投放效率。标的公司与时尚锋讯、北京时欣之间的业务协同将对上市公司的互联网营销业务产生良性的循环效果。

## 二、结合财务指标，补充披露本次交易完成后上市公司主营业务构成、未来经营发展战略和业务管理模式

### （一）结合财务指标，补充披露本次交易完成后上市公司主营业务构成

结合星期六和遥望网络历史财务数据，本次交易完成后上市公司主营业务构成情况如下：

单位：元

项目	2018年1-5月		2017年度	
	主营业务收入	占比	主营业务收入	占比
服装鞋类业务	53,865.03	61.40%	136,047.19	65.26%
星期六互联网营销业务	6,368.08	7.26%	13,836.11	6.64%
遥望网络互联网营销业务	27,501.00	31.35%	58,591.19	28.10%
互联网营销业务小计	33,869.08	38.60%	72,427.30	34.74%
<b>合计</b>	<b>87,734.11</b>	<b>100.00%</b>	<b>208,474.49</b>	<b>100.00%</b>

上市公司通过参与设立佛山星期六时尚产业并购投资合伙企业(有限合伙)，以现金方式收购了时尚锋讯和北京时欣的控股权，开始涉足互联网营销领域。本次并购遥望网络有利于进一步完善上市公司互联网营销业务结构，为广告主提供更加多样化的互联网营销服务。

### （二）未来经营发展战略和业务管理模式

## 1、未来经营发展战略

公司未来将继续围绕“建设时尚 IP 生态圈”的战略发展目标，逐步打造“以用户为核心，数据+内容驱动，消费场景打通融合”的新零售业态。

公司未来将以顾客管理、品牌管理及传播为发展重心，通过现有品牌的升级和并购整合，建立新型的业务模式，实现多元化品牌共存、线上线下资源融合的效果。

公司拟通过收购遥望网络，进一步完善在互联网营销领域的业务链，并利用遥望网络的互联网营销资源，提高 OnlyLady 女人志和 Kimiss 闺蜜网等时尚信息平台的影响力，同时降低时尚皮鞋业务的营销成本，有效拓宽销售渠道。

公司将利用遥望网络在互联网营销领域的专业能力，提升公司在品牌传播、顾客引流、商业变现等方面的能力，逐步打造“以用户为核心，数据+内容驱动，消费场景打通融合”的新零售业态，实现商业模式革新，提升公司的盈利能力。

## 2、业务管理模式

本次交易完成后，标的公司将被纳入上市公司的管理体系，上市公司将实行如下的具体业务管理模式：

（1）本次交易完成后，遥望网络将成为上市公司的控股子公司。上市公司将充分利用自身平台优势及规范化管理经验完善遥望网络的公司治理，为遥望网络的发展制定清晰的发展战略规划；

（2）本次交易完成后，上市公司将给予遥望网络核心管理团队较高的自主权，以充分发挥其具备的行业经验及业务能力。

（3）上市公司将委派 1 名董事和 1 名审计主管至遥望网络，以保障遥望网络在公司治理及财务规范性满足上市公司的要求。上市公司也将建立有效的激励机制，充分调动标的公司人员的积极性。

**三、补充披露交易完成后，上市公司是否会面临主营业务多元化的经营风险，如是，有无具体应对措施**

本次交易前，上市公司的主营业务为时尚皮鞋的生产和销售，是国内知名的中高端时尚品牌运营商。上市公司还通过参与设立佛山星期六时尚产业并购投资

合伙企业(有限合伙),以现金方式完成了对时尚锋迅和北京时欣的控股权收购,进入了互联网营销行业。

上市公司现有互联网营销业务主要是通过 OnlyLady 女人志和 Kimiss 闺蜜网等时尚信息平台为广告主提供营销服务。本次并购遥望网络,通过整合各类优质和中长尾流量资源,可以为广告主提供更加多样化的互联网营销服务,有利于进一步完善互联网营销产业链布局。

综上,交易完成后,上市公司不会面临主营业务多元化的经营风险。

#### **四、补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应的管理控制措施**

##### **(一) 补充披露本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划**

本次交易完成后,遥望网络将成为公司的控股子公司,根据公司目前的规划,未来标的公司仍将保持其经营实体存续并由其原管理团队管理。为发挥本次交易的协同效应,从公司经营和资源配置等角度出发,公司在业务、机构与人员、财务、资产等方面制定了整合计划,具体如下:

##### **1、业务整合**

为了充分发挥本次交易双方在业务层面的协同效应,上市公司针对本次交易制定了切实可行的业务整合计划。本次交易完成后,遥望网络的移动互联网营销业务将纳入上市公司整体业务体系,与上市公司现有的互联网营销业务进行整合。上市公司现有互联网营销业务主要是通过 OnlyLady 女人志和 Kimiss 闺蜜网等时尚信息平台为广告主提供营销服务。本次并购遥望网络,通过整合各类优质和中长尾流量资源,可以为广告主提供更加多样化的互联网营销服务,有利于进一步完善互联网营销产业链布局。

上市公司还可以利用遥望网络在技术与渠道方面的优势服务于现有时尚产品业务,降低时尚产品业务的营销成本,有效拓宽销售渠道,提高商品周转率从而降低库存,同时提升上市公司的品牌形象,使消费者对上市公司及其产品产生更多信赖,进而提高客户复购率。

##### **2、资产整合**

本次交易的标的公司属于轻资产公司，资产以货币资金、应收账款等流动资产为主。本次交易完成后，公司将依据标的资产行业的实际情况及原有的财务管理制度，结合上市公司的内控管理经验，对标的公司货币资金、应收账款等资产的管理提出优化建议，并委派审计主管对标的公司资产管理进行协助，以合理预测和控制标的公司流动资产的规模，提高流动资产周转速度，提高经济效益。

### **3、财务整合**

本次交易完成后，上市公司将按照自身财务管理体系的要求，结合标的公司的行业特点和业务模式，进一步完善遥望网络内部控制体系建设，完善财务部门机构、人员设置，委派审计主管对标的公司财务管理进行协助，搭建符合上市公司标准的财务管理体系，做好财务管理工作，加强对遥望网络成本费用核算、资金管控、税务等管理工作；统筹标的公司的资金使用和外部融资，防范标的公司的运营、财务风险。

### **4、人员整合**

本次交易完成后，上市公司一方面将保持遥望网络现有经营管理团队的稳定性，并给予其较高的自主权，以充分发挥其具备的行业经验及业务能力，保持标的公司的经营稳定性；另一方面公司将加强对遥望网络相关管理，对业务人员开展企业文化和以上市公司规范运营管理为核心内容的培训，建立和完善长效培训机制，以增强员工文化认同感和规范运营意识。

### **5、机构整合**

本次交易完成后，标的公司作为独立的法人主体存在，现有内部组织机构将保持稳定。本次交易完成后，上市公司将进一步加强遥望网络的经营管理，以确保遥望网络严格按照上市公司内部控制相关制度进行规范和完善，进一步完善遥望网络的公司治理机制及合规经营能力。此外，作为上市公司的控股子公司，遥望网络将严格遵守上市公司内部控制制度及关于子公司管理的相关制度。

## **（二）整合风险**

本次交易完成后，上市公司将进一步扩大原有的互联网营销业务规模，若在整合过程中未能制定合适的人员、业务、财务、企业文化等方面具体整合措施，将影响上市公司互联网营销整体业务自身的发展及和皮鞋销售业务的协同效应。

### （三）相应的管理控制措施

为了防范上述整合风险，尽快实现整合目标，上市公司将采取以下措施加强对标的公司的管理控制：

1、本次重组完成后，遥望网络将成为上市公司全资子公司，上市公司将派驻董事进入标的公司董事会，并根据上市公司的规范要求，强化上市公司在业务经营、财务运作、对外投资等方面对遥望网络的管理，保证上市公司对遥望网络重大事项的决策和控制权，提高标的公司整体决策水平和抗风险能力。

2、本次重组后，上市公司将遥望网络的财务管理纳入到上市公司统一的管理体系中，通过向标的公司委派1名审计主管，加强业务监督和审计监督，保证上市公司对遥望网络日常经营的知情权，提高经营管理水平和防范财务风险。

五、结合上市公司实际控制人、管理团队的经历和背景，进一步说明本次重组后对标的资产进行整合及管控相关措施的可实现性

#### （一）上市公司实际控制人、管理团队的经历和背景

姓名	担任职务	具体情况
张泽民	董事长	1985年在沈阳市启工二校任教，1993年8月起历任南海市福山鞋厂、南海市桂城福山鞋业有限公司、力元鞋业（佛山）有限公司总经理、董事长，2002年7月起任星期六有限总经理，2006年11月起任星期六有限董事、董事长兼总经理，2007年7月起任佛山星期六鞋业股份有限公司董事、董事长兼总经理。现任公司董事、董事长。
于洪涛	副董事长、副总经理	1990年至1998年任职中国人民解放军81032部队计算机工程师，1999年4月起历任南海市福山鞋厂、南海市桂城福山鞋业有限公司软件开发工程师、营销部经理、营销总监，2002年7月起任佛山星期六鞋业有限公司执行董事、营销总监，2006年11月起任佛山星期六鞋业有限公司董事、副董事长兼营销总监，2007年7月起任佛山星期六鞋业股份有限公司董事、副董事长、董事会秘书、副总经理兼营销总监。现任公司董事、副董事长、副总经理。
李刚	董事、副总经理	1986年3月至1996年10月任哈尔滨纺织印染工业联合公司财务处主管会计。1996年11月起历任南海市福山鞋厂、南海市桂城福山鞋业有限公司会计主管、财务部经理、财务总监，2002年7月起任星期六有限财务总监，2006年11月起任星期六有限董事兼财务总监。2007年7月起任佛山星期六鞋业股份有限公司董事、副总经理兼

		财务总监。现任公司董事、副总经理。
李礼	副总经理	2004年10月起历任星期六有限人力资源部经理、行政及人力资源总监。2007年7月起任佛山星期六鞋业股份有限公司人力资源总监。2013年9月起任公司副总经理。
赵洪武	生产中心总经理	1996年6月至2004年12月在哈森鞋业有限公司从事车间管理工作,2005年8月起任星期六有限生产总监。2007年7月起任佛山星期六鞋业股份有限公司生产总监。2013年9月起任公司生产中心总经理。
林建江	研发中心总监	1981年至1997年历任乌鲁木齐市新疆皮革公司第一皮鞋厂科长、副厂长、厂长等工作。1997年历任南海市福山鞋厂、南海市桂城福山鞋业有限公司生产部经理、生产总监,2002年7月起历任星期六有限生产总监、开发总监。2007年7月起任佛山星期六鞋业股份有限公司技术总监。2013年9月起任公司研发中心总监。
何建锋	副总经理兼董事会秘书	2005年至2012年11月在佛山华新包装股份有限公司工作,历任证券事务代表、董事会办公室主任。2012年11月进入佛山星期六鞋业股份有限公司,2012年12月起任公司副总经理兼董事会秘书。

注：2018年8月22日星期六召开第三届董事会第四十八次会议，审议通过了《关于公司董事会换届选举的议案》，董事会提名于洪涛先生、李刚先生、何建锋先生为公司第四届董事会非独立董事候选人，提名黄劲业先生、吴向能先生、梁黔义女士为第四届董事会独立董事候选人。

第三届董事会第四十八次会议决定于2018年9月7日召开公司2018年第二次临时股东大会审议《关于公司董事会换届选举的议案》，该议案审核通过后，张泽民将不再担任星期六董事长。

上市公司管理团队包括了具有战略规划、公司治理、财务管理、资本市场运作等方面经历背景的专业人才。上市公司管理团队的经历和背景是上市公司对标的资产进行整合及管控的有力保障。

## （二）本次重组后对标的资产进行整合及管控相关措施的可实现性

上市公司管理团队此前已积累了互联网营销行业的并购整合经验。在本次交易前，上市公司通过参与设立佛山星期六时尚产业并购投资合伙企业(有限合伙)，以现金方式收购了时尚锋迅和北京时欣的控股权，开始涉足互联网营销领域。通过收购时尚锋迅和北京时欣，上市公司积累了互联网营销业务的运营、管理经验，为顺利整合遥望网络提供了有效保障。

综上所述，结合上市公司实际控制人、管理团队的经历和背景，本次重组后对标的资产进行整合及管控相关措施具有可实现性。

**经核查，独立财务顾问认为：**标的资产与上市公司主营业务存在显著协同效应；本次并购遥望网络有利于进一步完善上市公司互联网营销业务结构，为广告主提供更加多样化的互联网营销服务；上市公司不会面临主营业务多元化的经营风险；上市公司已制定业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划及相应的管理制度；上市公司管理团队具备战略规划、公司治理、财务管理、资本市场运作方面的经历和背景，本次重组后对标的公司进行整合及管控具备可实现性。

15、预案显示，遥望网络主要业务采用 CPS、CPA、CPC、CPT 和 CPM 的结算方式。请补充披露以下内容：

(1) 按照不同结算模式确认的收入、成本金额及占比。(2) 请说明 CPS、CPA、CPC、CPT 和 CPM 的模式相关的实际点击数量、有效激活量、实际访问量、实际销售量计算方法，固定单价标准或采购单价和销售单价对比情况。

(3) 请说明遥望网络针对不同结算模式的内控措施，包括但不限于对于业务点击量或流量的核对方式，以及出现差异的处理措施等。(4) 请独立财务顾问说明对遥望网络不同结算方式取得的收入、点击数量、有效激活量、实际访问量、实际销售量的核查方式和核查结论。

回复：

一、按照不同结算模式确认的收入、成本金额及占比

(一) 按照不同结算模式确认的收入金额及占主营业务收入的比例如下：

单位：万元

结算方式	2016 年		2017 年		2018 年 1-5 月	
	收入	收入占比	收入	收入占比	收入	收入占比
CPS	72,970.96	81.56%	36,329.67	62.02%	13,807.19	50.21%
CPA	9,362.19	10.46%	5,267.23	8.99%	709.34	2.58%
CPC	4,045.29	4.52%	3,336.57	5.70%	970.87	3.53%
CPT	415.86	0.46%	9,198.75	15.70%	6,225.07	22.64%
CPM	2,679.04	2.99%	4,449.54	7.60%	598.92	2.18%
腾讯广点通		-		-	5,189.61	18.87%
合计	<b>89,473.34</b>	<b>100.00%</b>	<b>58,581.75</b>	<b>100.00%</b>	<b>27,501.00</b>	<b>100.00%</b>

(二) 按照不同结算模式确认的成本金额及占主营业务成本的比例情况如下：

单位：万元

结算方式	2016 年		2017 年		2018 年 1-5 月	
	成本	成本占比	成本	成本占比	成本	成本占比
CPS	66,518.80	83.44%	33,915.06	69.78%	10,281.45	54.39%
CPA	6,991.47	8.77%	3,646.15	7.50%	433.41	2.29%

CPC	3,721.26	4.67%	3,056.79	6.29%	847.23	4.48%
CPT	261.69	0.33%	4,336.12	8.92%	1,973.70	10.44%
CPM	2,227.38	2.79%	3,645.59	7.50%	536.20	2.84%
腾讯广点通	-	-	-	-	4,832.94	25.56%
合计	<b>79,720.61</b>	<b>100.00%</b>	<b>48,599.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>18,904.94</b>	<b>100.00%</b>

二、请说明 CPS、CPA、CPC、CPT 和 CPM 的模式相关的实际点击数量、有效激活量、实际访问量、实际销售量计算方法，固定单价标准或采购单价和销售单价对比情况

目前，遥望网络与其客户的结算模式主要包括 CPS、CPA、CPC、CPT 和 CPM 模式。

#### （一）按广告带来的产品收入付费（CPS 模式）

CPS 英文全称 Cost Per Sales, CPS 是按广告推广带来的实际销售产品所得进行收入分成,即遥望网络就广告推广给应用产品带来的收入,与广告主进行分成。每月广告主就广告所带来的产品收入金额与遥望网络进行核对,双方就包括广告所带来的产品含税收入金额、分成比例等信息进行对账并确认;遥望网络根据经双方核对确认的当期产品收入金额乘以约定的分成比例,并扣除增值税后确认为当期收入。

2016 年度、2017 年度、2018 年 1-5 月 CPS 模式对应的实际销售金额(交易流水)分别为 128,968.96 万元、71,204.24 万元和 22,730.79 万元。

遥望网络以 CPS 模式结算时,从相关产品收入中按照一定比例获得税前收入分成。2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-5 月的平均销售分成比例分别为 56.58%、51.02% 和 60.74%,平均成本分成比例分别为 51.58%、47.63% 和 45.23%。

#### （二）按照有效激活付费（CPA 模式）

CPA 英文全称 Cost Per Action。CPA 是按应用产品的有效激活量获得收费,即遥望网络通过实现广告主认可的产品推广效果向广告主收费。按广告推广实现的应用产品激活量乘以双方约定的单个应用激活结算价获得收入。每月广告主就当期监控的广告推广所带来的有效激活量与遥望网络进行核对,双方就包括广告所带来的有效激活量、单价、含税收入金额等信息进行对账确认,遥望网络根据

经双方核对确认的当期产生的有效激活量乘以合同约定的单个应用激活结算价，扣除增值税后确认为当期收入。

2016 年度、2017 年度、2018 年 1-5 月 CPA 模式对应的有效激活量（有效注册或安装）分别为 4,352 万次、904 万次和 110 万次。

2016 年度、2017 年度和 2018 年 1-5 月遥望网络主要业务中以 CPA 模式结算的单个有效激活的平均销售价格分别为 2.15 元、5.82 元和 6.47 元，单个有效激活的平均采购价格分别为 1.61 元、4.03 元和 3.95 元。

### （三）按有效点击进行付费（CPC 模式）

CPC 英文全称 Cost Per Click。CPC 是按广告的实际有效点击数量获得收入，即遥望网络通过实现广告主认可的广告展示后的有效点击向广告主收费。每月渠道端、广告主及遥望网络就上期广告所带来的有效点击量进行核对，就包括广告所带来的有效点击量、单价、含税收入金额等信息进行对账确认。遥望网络根据经与广告主核对确认的有效点击数量乘以约定的单价，确认为当期收入。

2016 年度、2017 年度、2018 年 1-5 月 CPC 模式对应的实际点击数量分别为 134,000 万次、69,358 万次和 19,929 万次。

2016 年度、2017 年度、2018 年 1-5 月，遥望网络主要业务中以 CPC 模式结算的单个有效点击的平均销售价格分别为 0.030 元、0.048 元和 0.049 元，单个有效点击的平均采购价格分别为 0.028 元、0.044 元和 0.043 元。

### （四）按展示时间进行付费（CPT 模式）

CPT 英文全称 Cost Per Time。CPT 是按广告在某个广告位的展示时间获得收入，即遥望网络通过实现广告主在具体广告位进行展示向广告主收费。每月媒体端、广告主及遥望网络就上期广告在具体广告位的展示时间进行核对，就包括广告实际的展示时间（通常为天数）、单价、含税收入金额等信息进行对账确认，遥望网络根据经与广告主核对确认的展示时间乘以约定的单价，确认为当期收入。

2016 年度、2017 年度、2018 年 1-5 月 CPT 模式对应的实际销售广告条数分别为 0.17 万条、1.89 万条和 1.31 万条。

2016 年度、2017 年度、2018 年 1-5 月，遥望网络主要业务中以 CPT 模式结算的每条平均销售价格分别为 2,499.13 元、4,864.01 元和 4,761.77 元，每条平均采购价格分别为 1,572.66 元、2,292.79 元和 1,509.75 元。

#### **（五）按千次展示次数计费（CPM 模式）**

CPM 英文全称 Cost Per Mille，是指按照广告的千次展示次数计费，即广告主的产品信息通过遥望网络的推广，向终端用户进行展示。广告主以推广产品的展示次数累计数作为结算依据与遥望网络进行确认，并乘以约定的单价进行结算。

2016 年度、2017 年度、2018 年 1-5 月 CPM 模式对应的实际访问量分别为 276.19 万千次展示曝光、1,150.37 万千次展示曝光、155.86 万千次展示曝光。

2016 年度、2017 年度、2018 年 1-5 月，遥望网络主要业务中以 CPM 模式结算的每千次展示的平均销售价格为 9.70 元、3.87 元和 3.84 元，每千次展示平均采购价格为 8.06 元、3.17 元和 3.44 元。

#### **（六）腾讯广点通业务**

腾讯广点通业务根据客户充值的消耗金额扣除约定的返点比例确认销售收入，2018 年 1-5 月遥望网络给予客户的平均折扣比例（销售收入/实际消耗金额）为 93.58%，2018 年 1-5 月供应商给予遥望网络的平均折扣比例（销售成本/实际消耗金额）为 87.15%。

### **三、请说明遥望网络针对不同结算模式的内控措施，包括但不限于对于业务点击量或流量的核对方式，以及出现差异的处理措施等**

在不同结算模式下，标的公司与客户的核对方式为：依据合同约定进行对账及结算，合作双方每月就实际销售金额、有效激活量、实际点击数量、实际销售广告条数、实际访问量进行核对。

遥望网络在产品的推广期间，以及后期结算数据确认，分别采取有效的内控措施去预防和处理可能出现的差异，具体措施如下：

（一）设立专岗人员对每笔业务投放数据进行监控，若实时投放数据与客户的数据产生差异，则与客户进行沟通，排查校对，找到数据差异原因并加以解决。

(二) 每个结算周期结束后, 由运营人员结合公司产品平台的预测数据、历史结算情况对客户的结算数据、收入情况进行预先暂估, 并由公司财务人员进行二次核对无误后进行备案归档。

(三) 在客户提供实际结算确认单后, 由运营人员对结算数据差异进行核对, 如暂估结算与实际结算差异超过 1% 或合同约定的差异率, 则与客户进行沟通发起对账, 双方分别进行二次校验, 查明原因并加以解决。对于非双方原因导致的差异, 由客户负责提供账单明细等相关证据。

(四) 结算数据核对无误后, 在取得客户结算确认单后, 运营人员发起内部结算流程, 由业务负责人或运营总监, 公司副总裁及以上依次进行确认后, 公司财务人员予以最终确认, 完成开票入账。

#### **四、独立财务顾问对遥望网络不同结算方式取得的收入、点击数量、有效激活量、实际访问量、实际销售量的核查方式和核查结论**

对于标的公司不同结算方式取得的收入以及有效结算量、充值流水金额等结算指标, 独立财务顾问主要采用如下方式进行核查:

(一) 获取报告期内遥望网络与客户的合同, 查阅并统计合同的收入确认方式、关键数据的来源及确认方式、与客户约定的支付方式、争议解决措施等主要条款。

(二) 获取报告期内遥望网络与客户间的经双方盖章确认的结算确认单等资料, 并与合同的主要条款进行核对。根据结算单上注明的关键数据, 在遥望网络自有的后台查询系统获取相关数据, 对后台统计的相关数据与结算单上载明的关键数据进行核对并对后台系统数据查询页面进行截图。

(三) 对标的公司主要客户进行走访, 与客户相关负责人进行访谈, 确认交易的真实性及收入的准确性, 确认所有访谈的客户与标的公司无关联关系。

(四) 对标的公司的主要客户的收入金额进行函证, 对回函不符的函证, 逐笔核实差异的原因, 检查形成差异原因的相关单据, 并确认是否需要审计调整; 对于未回函的函证, 实施替代性程序, 检查期后收款情况或检查合同、发票、结算单/系统后台数据等, 以验证交易的真实性及收入的准确性。发出询证函时, 以信件方式寄出, 并在询证函中明确要求对方单位直接回函至独立财务顾问。统

计发出快递的单号，并对回函快递单进行统计。在快递发出和收回的过程中，追踪快递物流记录并对快递物流记录进行截图存档。

**经核查，独立财务顾问认为：**遥望网络不同结算方式取得的收入、点击数量、有效激活量、实际访问量、实际销售量的数据具有真实性。

16、预案显示，2016年、2017年及2018年1-5月，遥望网络营业收入分别为8.94亿元、5.85亿元和2.75亿元，净利润分别为0.35亿元、0.59亿元和0.64亿元，经营活动产生的现金流量净额分别为0.37亿元、0.85亿元和0.19亿元，毛利率分别为10.9%、17.05%和31.26%。请你公司补充披露：

(1) 结合主营业务构成、主要订单、业务模式等因素，说明遥望网络2017年营业收入大幅下滑但净利润大幅上升的原因及合理性。(2) 补充披露遥望网络最近两年及一期净利润主要来源是否发生重大变化。(3) 最近两年及一期，遥望网络毛利率持续上升，请补充披露相关原因、合理性，并对比同行业可比公司可比业务水平，补充披露各期毛利率的合理性。(4) 最近两年及一期，遥望网络经营活动产生的现金流量净额波动较大，请补充披露报告期各期现金流量与营业收入、净利润的匹配性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合主营业务构成、主要订单、业务模式等因素，说明遥望网络2017年营业收入大幅下滑但净利润大幅上升的原因及合理性

遥望网络2017年和2016年主要业务指标如下表：

单位：万元

项目	2017年度	2016年度	变动
营业收入	58,591.19	89,473.34	-34.52%
利润总额	6,420.74	4,895.18	31.16%
净利润	5,918.78	3,509.77	68.64%
毛利率	17.05%	10.90%	6.15%
净利率	10.10%	3.92%	6.18%

如上表所示，遥望网络2017年营业收入同比下降34.52%，净利润同比上升68.64%，净利润的上升主要是由于毛利率上升所贡献。遥望网络2017年的毛利率为17.05%，较2016年的10.90%上升了6.15%，同时2017年的净利率为10.10%，较2016年的3.92%上升了6.18%。

2017年和2016年遥望网络主营业务收入构成及相关业务的推广量/推广流水（订单量）分类情况如下：

2017 年度								
业务分类			收入	收入占比	毛利	毛利率%	推广数量/推广流水	单位
互联网 广告投 放	效果 广告	CPS	36,329.67	62.02	2,414.61	6.65	71,204.24	万元
		CPA	5,267.23	8.99	1,621.08	30.78	904.47	万次
		CPC	3,336.57	5.7	279.78	8.39	69,358.29	万次
	展示 广告	CPT	9,198.75	15.7	4,862.63	52.86	1.89	万条
		CPM	4,449.54	7.6	803.95	18.07	1,150.37	万千次 展示曝 光
合计			<b>58,581.75</b>	<b>100</b>	<b>9,982.05</b>	<b>17.04</b>		
2016 年度								
业务分类			收入	收入占比	毛利	毛利率%	推广数量/推广流水	单位
互联网 广告投 放	效果 广告	CPS	72,970.96	81.56	6,452.17	8.84	128,968.96	万元
		CPA	9,362.19	10.46	2,370.71	25.32	4,352.43	万次
		CPC	4,045.29	4.52	324.03	8.01	134,000.26	万次
	展示 广告	CPT	415.86	0.46	154.17	37.07	0.17	万条
		CPM	2,679.04	2.99	451.66	16.86	276.19	万千次 展示曝 光
合计			<b>89,473.34</b>	<b>100</b>	<b>9,752.73</b>	<b>10.9</b>		

2017 年遥望网络收入下滑的原因主要是降低了效果类广告中部分以 CPS 模式结算的移动娱乐产品推广业务的占比。该类业务从 2016 年约 13 亿的推广流水降低至 2017 年约 7 亿的推广流水。其主要客户为杭州多酷超游网络科技有限公司、北京世界星辉科技有限责任公司等。一方面，因市场变化，上述主要客户的推广需求量降低，遥望网络也相应主动缩减了移动娱乐产品推广业务。另一方面，该等移动娱乐产品推广业务毛利率较低且竞争激励，存在毛利较 2016 年下降的趋势，遥望网络主动降低该业务的推广量，将主要精力集中于效益更高的其他业务中，以提升资金使用及运营效率。

2017 年较 2016 年净利润大幅上升的主要原因为遥望网络提升了展示类广告的业务占比，展示类广告业务收入同比上升 340.99%，且该业务毛利率较高。展示

类广告业务收入大幅原因为，遥望网络增加了汽车、消费品等领域的流量资源，并大力拓展中小企业客户，不断提高流量资源的整合效率。

## 二、补充披露遥望网络最近两年及一期净利润主要来源是否发生重大变化

报告期内，遥望网络从事互联网营销业务，业务类型分为互联网广告投放业务和互联网广告代理业务，互联网广告投放业务主要分为效果广告业务和展示广告业务。

报告期内，遥望网络主营业务收入结构和毛利结构情况如下表：

单位：万元

业务类别	2018年1-5月		2017年		2018年1-5月	
	收入	收入占比%	收入	收入占比%	收入	收入占比%
互联网广告投放业务	22,311.39	81.13	58,581.75	100.00	89,473.34	100.00%
-效果广告业务	15,487.41	56.32	44,933.47	76.70	86,378.44	96.54%
-展示广告业务	6,823.98	24.81	13,648.28	23.30	3,094.90	3.46%
互联网广告代理业务	5,189.61	18.87	-	-	-	-
<b>合计</b>	<b>27,501.00</b>	<b>100.00</b>	<b>58,581.75</b>	<b>100.00</b>	<b>89,473.34</b>	<b>100.00%</b>

最近两年及一期，遥望网络互联网广告投放业务和互联网广告代理业务占营业收入的比例有所波动但基本保持稳定，其主营业务收入和净利润主要来源未发生重大变化。

三、最近两年及一期，遥望网络毛利率持续上升，请补充披露相关原因、合理性，并对比同行业可比公司可比业务水平，补充披露各期毛利率的合理性

### （一）遥望网络毛利率上升的原因、合理性

报告期内，遥望网络主营业务收入结构及毛利率情况如下：

单位：万元

业务类别	计费模式	收入	收入占比%	利润	毛利率%	推广数量/推广流水	单位	
2018年1-5月								
互联网广告投放	效果广告	CPS	13,807.19	50.21	3,525.74	25.54	22,730.79	万元
		CPA	709.34	2.58	275.93	38.90	109.69	万次
		CPC	970.87	3.53	123.64	12.74	19,929.10	万次

	展示广告	CPT	6,225.07	22.64	4,251.37	68.29	1.31	万条
		CPM	598.92	2.18	62.71	10.47	155.86	万千次展示曝光
互联网广告代理	-	-	5,189.61	18.87	356.66	6.87	5,545.41	万元
<b>合计</b>			<b>27,501.00</b>	<b>100.00</b>	<b>8,596.06</b>	<b>31.26</b>		
<b>2017 年度</b>								
互联网广告投放	效果广告	CPS	36,329.67	62.02	2,414.61	6.65	71,204.24	万元
		CPA	5,267.23	8.99	1,621.08	30.78	904.47	万次
		CPC	3,336.57	5.70	279.78	8.39	69,358.29	万次
	展示广告	CPT	9,198.75	15.70	4,862.63	52.86	1.89	万条
		CPM	4,449.54	7.60	803.95	18.07	1,150.37	万千次展示曝光
<b>合计</b>			<b>58,581.75</b>	<b>100.00</b>	<b>9,982.05</b>	<b>17.04</b>		
<b>2016 年度</b>								
互联网广告投放	效果广告	CPS	72,970.96	81.56	6,452.17	8.84	128,968.96	万元
		CPA	9,362.19	10.46	2,370.71	25.32	4,352.43	万次
		CPC	4,045.29	4.52	324.03	8.01	134,000.26	万次
	展示广告	CPT	415.86	0.46	154.17	37.07	0.17	万条
		CPM	2,679.04	2.99	451.66	16.86	276.19	万千次展示曝光
<b>合计</b>			<b>89,473.34</b>	<b>100.00</b>	<b>9,752.73</b>	<b>10.90</b>		

2016 年、2017 年及 2018 年 1-5 月，遥望网络的整体毛利率分别为 10.90%、17.04% 和 31.26%，呈逐渐上升趋势，其主要原因为遥望网络通过对流量渠道的进一步拓展，掌握了更多直接流量，基于“碎片化”广告营销场景发展了更多中小客户，提升了议价能力，从而提升了毛利水平，使得报告期内毛利率整体呈上升趋势。

### 1、CPS 结算方式分析

2016 年、2017 年及 2018 年 1-5 月，遥望网络 CPS 推广业务的毛利率分别为 8.84%、6.65% 和 25.54%。

CPS 推广业务主要包括移动娱乐产品 CPS 推广业务和其他 CPS 推广业务，报告期内各期业务收入情况如下表：

单位：万元

项目	2018年1-5月				2017年度				2016年度			
	收入	收入占比%	利润	毛利率%	收入	收入占比%	利润	毛利率%	收入	收入占比%	利润	毛利率%
移动娱乐产品 CPS	7,681.50	27.93	380.85	4.96	32,901.00	56.16	1,328.83	4.04	72,750.96	81.31	6,423.13	8.83
其他 CPS	6,125.69	22.27	3,144.89	51.34	3,428.67	5.85	1,085.78	31.67	220.00	0.25	29.04	13.20
<b>CPS 合计</b>	<b>13,807.19</b>	<b>50.20</b>	<b>3,525.74</b>	<b>25.54</b>	<b>36,329.67</b>	<b>62.02</b>	<b>2,414.61</b>	<b>6.65</b>	<b>72,970.96</b>	<b>81.56</b>	<b>6,452.17</b>	<b>8.84</b>

移动娱乐产品 CPS 的客户主要是杭州多酷超游网络科技有限公司、北京世界星辉科技有限责任公司等公司。因为传统应用分发市场如百度手机助手、360手机助手的市场份额有所下滑，2017年后移动娱乐产品 CPS 主要客户对于其应用市场的移动娱乐产品推广需求量降低，遥望网络也缩减了移动娱乐产品推广业务，使得移动娱乐产品 CPS 推广流水下降幅度较大，占总收入的比重从2016年的81.31%下降到2018年的27.93%，毛利率也有一定程度下降，从2016年的8.83%下降到了2018年的4.96%。

2017年，遥望网络增加了电子商务等领域的流量资源，同时加强了市场拓展，向电子商务等行业的客户提供互联网广告投放业务，增强了议价能力，基于电子商务等行业流量资源整合的 CPS 推广业务增加较快且毛利率上升，毛利率从2016年的13.20%上升到2018年的51.34%，占总收入的比例也从2016年的0.25%上升到了2018年的22.27%。

## 2、CPA 结算方式分析

2016年、2017年及2018年1-5月，遥望网络 CPA 推广业务的毛利率分别为25.32%、30.78%和38.90%，占总收入的比例分别为10.46%、8.99%和2.58%，变动主要是因为遥望网络减少了PC端软件推广，更专注于移动APP推广，使得推广流水有所下滑但毛利率略微上升。

## 3、CPC 结算方式分析

2016年、2017年及2018年1-5月，遥望网络 CPC 推广业务的毛利率分别为8.01%、8.39%和12.74%，占总收入的比例分别为4.52%、5.70%和3.53%。

2017年遥望网络CPC推广业务收入为3,336.57万元,较2016年的4,045.29万元下降了708.72万元,毛利率基本保持稳定,其收入有所下降的主要原因为热播剧档期等影响,腾讯对于流量采购的需求量有所降低。2018年,主要客户腾讯对于流量需求并未增加,遥望网络也选择少量优质渠道为广告主进行营销变现,因此CPC推广业务占收入比例有所下降,但毛利率有一定幅度的提升。

#### 4、CPT 结算方式分析

2016年、2017年及2018年1-5月,遥望网络CPT推广业务的毛利率分别为37.07%、52.86%和68.29%,推广收入分别为415.86万元、9,198.75万元和6,225.07万元,占总收入的比例分别为0.46%、15.70%和22.64%。

在报告期内,遥望网络CPT推广业务流水和毛利率同时上升的主要原因是遥望网络增加了汽车、消费品等领域的流量资源,拓展了汽车、消费品等行业的新客户,有效提高了遥望网络的议价能力。

#### 5、CPM 结算方式分析

2016年、2017年及2018年1-5月,遥望网络CPC推广业务的毛利率分别为16.86%、18.07%和10.47%,占总收入的比例分别为2.99%、7.60%和2.18%。

2017年遥望网络CPM推广业务收入为4,449.54万元,较2016年的2,679.04万元上升了1,770.49万元,主要原因是遥望网络对于中小客户的拓展有所加强,主要基于WAP网站的营销收入有所上升。2018年1-5月份,客户对于移动社交、短视频等流量资源的需求量持续上升,对于WAP网站以展示曝光为主要计算模式的推广需求有所降低,因此遥望网络以CPM结算方式的业务收入有所下降,毛利率也有一定程度的降低。

#### 6、互联网广告代理业务分析

2018年遥望网络进一步拓展了互联网广告代理业务,针对广告主需求,通过腾讯广点通等互联网平台为广告主投放广告并依据充值消耗金额扣除返点比例与广告主进行计算,2018年1-5月遥望网络互联网广告代理业务收入为5,189.61万元,毛利率为6.87%。

### (二) 同行业可比公司毛利率情况

遥望网络毛利率水平与同行业比较分析如下：

上市公司	标的公司	2016年	2017年	2018年
天创时尚	小子科技	43.37%	38.84%	38.85%
三维通信	巨网科技	18.66%	21.15%	19.07%
中昌数据	云克科技	28.36%	33.52%	24.02%
南极电商	时间互联	18.98%	14.90%	18.13%
鸿利智汇	速易网络	43.52%	39.13%	38.39%
恒大高新	武汉飞游	46.98%	42.62%	42.62%
恒大高新	长沙聚丰	39.50%	57.22%	56.73%
迅游科技	狮之吼	99.88%	99.81%	99.00%
平均值		<b>42.41%</b>	<b>43.40%</b>	<b>42.10%</b>
星期六	遥望网络	<b>10.90%</b>	<b>17.05%</b>	<b>31.26%</b>

注：2017年度数据中，三维通信为2017年度1-5月份数据，天创时尚为2017年1-3月份数据，中昌数据为2017年1-3月份数据，南极电商为2017年度1-4月份数据；狮之吼为2017年1-4月数据，速易网络、武汉飞游、长沙聚丰为预测数据；2016年度数据中，武汉飞游为2016年1-10月份数据，长沙聚丰为2016年1-10月份数据，速易网络为2016年1-6月数据；2018年数据中，遥望网络为1-5月数据，其他为预测数据。

由上表可知，2016年、2017年和2018年，可比公司已实现或预测毛利率的平均值分别为42.41%、43.40%和42.10%。最近两年一期，遥望网络的毛利率分别为10.90%、17.05%和31.26%，均低于同行业平均水平，各期毛利率具有合理性。

**四、最近两年及一期，遥望网络经营活动产生的现金流量净额波动较大，请补充披露报告期各期现金流量与营业收入、净利润的匹配性。请独立财务顾问、会计师和评估师核查并发表明确意见**

报告期内，将净利润调节为经营活动现金净流量情况如下表：

单位：元

项目	2018年1-5月	2017年度	2016年度
净利润	63,791,661.61	59,187,755.81	35,097,695.14
加：资产减值准备	-80,362.82	3,878,954.70	10,109,346.11
固定资产等折旧	674,593.65	1,389,414.92	1,351,246.02

项目	2018年1-5月	2017年度	2016年度
无形资产摊销	913,969.63	2,457,814.05	1,208,201.36
长期待摊费用摊销	9,724,276.18	4,553,077.98	843,614.81
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失 (收益以“-”号填列)	225.57	571,228.83	672,370.48
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	-	-	-
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	-	-	-
财务费用(收益以“-”号填列)	3,698.68	1,351,418.85	3,130,933.45
投资损失(收益以“-”号填列)	32,271.54	-3,242,387.02	-468,899.32
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	1,249,260.94	-3,448,550.56	-3,105,602.85
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	-	-	-
存货的减少(增加以“-”号填列)	-1,049,113.40	16,556,276.70	23,732,852.79
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-50,747,654.02	11,392,145.11	-28,682,435.61
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	-5,927,957.06	-9,603,317.73	-6,964,724.87
其他	-	-	-
<b>经营活动产生的现金流量净额</b>	<b>18,584,870.50</b>	<b>85,043,831.64</b>	<b>36,924,597.51</b>

遥望网络 2016 年净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异为-182.69 万元，主要原因为对于存货的管理加强，提高了运营效率，使得 2016 年期末存货较上年期末降低了 2,373.29 万元。同时，业务规模有所扩大，经营性应收项目的增加降低了经营活动产生的现金流量净额。因此，遥望网络 2016 年净利润与经营活动产生的现金流量净额较为接近。

遥望网络 2017 年净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异为-2,585.61 万元，主要原因为移动娱乐产品 CPS 推广流水降低，使得 2017 年期末存货和经营性应收项目均较上年期末降低，分别降低了 1,655.63 万元和 1,139.21 万元。

遥望网络 2018 年 1-5 月净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异为 4,520.68 万元，主要原因为 2018 年遥望网络进一步拓展了互联网广告代理业务，针对广告主需求，通过腾讯广点通等互联网平台为客户投放广告。由于互联网广告代理业务刚开始发展，遥望网络给予部分客户一定的商业信用期，使得 2018 年 5 月期末经营性应收项目有所增加。总体分析，2018 年 5 月期末经营性应收

项目较上年期末增加了 5,074.77 万元,导致了净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异。

经对报告期内各期营业收入、毛利率、净利率执行分析性复核程序,通过与业务部门访谈的方式了解报告期内各期业务模式及业务收入变动情况,并结合收入、成本的真实性完整性核查程序,确认报告期内营业收入逐步下滑但净利润逐渐上升的变动趋势的合理性以及经营活动产生的现金流量净额波动较大的合理性,经核查分析,我们认为,报告期内遥望网络收入、毛利率、净利润以及经营活动现金流量净额变动符合其业务趋势,变动合理。

**经核查,独立财务顾问认为:**遥望网络 2017 年营业收入大幅下滑但净利润大幅上升具有合理性;遥望网络最近两年及一期净利润主要来源没有发生重大变化;最近两年及一期,遥望网络毛利率持续上升具有合理性,对比同行业可比公司可比业务水平,遥望网络各期毛利率具有合理性;报告期各期现金流量与营业收入、净利润变动符合其业务趋势,具有匹配性。

17、预案显示，遥望网络为高新技术企业，自 2016 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日可减按 15% 的所得税率缴纳企业所得税，子公司霍尔果斯遥望及全资孙公司霍尔果斯青山自 2017 年 1 月 1 日至 2020 年 12 月 31 日享受免征企业所得税的优惠。请你公司补充披露上述税收优惠政策对遥望网络最近两年及一期经营业绩的影响；上述税收优惠到期后是否具有可持续性；相关假设是否存在重大不确定性及对本次交易预估值的影响。请独立财务顾问、律师和评估师核查并发表明确意见。

一、请你公司补充披露上述税收优惠政策对遥望网络最近两年及一期经营业绩的影响

(一) 税收优惠政策对遥望网络两年及一期经营业绩的影响如下：

单位：万元

项目	2016 年	2017 年	2018 年 1-5 月
利润总额	4,895.18	6,420.74	7,099.68
所得税	1,385.41	501.97	720.51
净利润	3,509.77	5,918.78	6,379.17
霍尔果斯所得税影响额	0	419.56	737.05
遥望网络所得税影响额	0	316.81	344.82
合计所得税影响额	0	736.37	1,081.87

如上表：2016 年、2017 年、2018 年 1-5 月该两项税收优惠政策对经营业绩的影响为 0 万元、736.37 万元、1,081.87 万元。

(二) 税收优惠的可持续性

遥望网络于 2016 年 11 月 21 日取得高新技术企业证书，证书有效期为三年，根据《杭州市余杭区国家税务局余杭税务分局税务事项通知书》（余国通【2017】29661 号），杭州市余杭区国家税务局准予受理本公司申请企业所得税减免备案事项，并于 2017 年 5 月 24 日进行高新技术企业减按 15% 的税率征收企业所得税的备案登记，享受优惠期间自 2016 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日。

遥望网络之子公司，霍尔果斯遥望网络科技有限公司、孙公司，霍尔果斯青山网络科技有限公司，根据《财政部 国家税务总局关于新疆喀什、霍尔果斯两个特殊经济开发区企业所得税优惠政策的通知》（财税【2011】112 号）第一条

相关规定：2010年1月1日至2020年12月31日，对在新疆喀什、霍尔果斯两个特殊经济开发区内新办的属于《新疆困难地区重点鼓励发展产业企业所得税优惠目录》范围内的企业，自取得第一笔生产经营收入所属纳税年度起，五年内免征企业所得税。

截至本核查意见出具日，遥望网络符合现有高新技术企业认定标准，并预计于2019年上半年提交高新技术企业资格复审申请材料，如现行法律、行政法规及相关税收优惠政策未发生实质性变更且遥望网络继续满足高新技术企业认定条件，并能够于税务部门依法及时办理相关手续，则遥望网络将继续享受高新技术企业减按15%税率征收企业所得税的优惠政策，享受时间为2019年-2021年。

2022年及永续年后，出于谨慎考虑，遥望网络未来盈利预测将不再考虑该所得税优惠政策。

## 2、霍尔果斯遥望及全资孙公司霍尔果斯青山所得税优惠政策的可持续性

公司经营业务在《新疆困难地区重点鼓励发展产业企业所得税优惠目录》（以下简称“《目录》”）之中，公司在新疆设有办公地点，配备业务人员，相关业务收入占比超过90%，满足《目录》所要求的要求超过70%。

根据以上说明，霍尔果斯遥望及全资孙公司霍尔果斯青山所得税优惠政策可以按国家政策享受至2020年12月31日。之后按照25%的法定所得税率征收。

### （三）评估相关假设

评估对象的假设是基于本次评估基准日时遥望网络的实际经营情况所做的设定。即：遥望网络在2022年以及永续年后按照25%的所得税率计算，霍尔果斯遥望及全资孙公司霍尔果斯青山在优惠期2020年12月31日之后按照25%的所得税率计算。上述假设不存在重大不确定性。

**经核查，独立财务顾问认为：**根据遥望网络目前经营情况，其高新技术企业资格续期、子公司霍尔果斯遥望及全资孙公司霍尔果斯青山免征所得税的税收优惠政策到期后具有可持续性；相关假设不存在重大不确定性，对本次交易预估值无重大影响。

18、请你公司结合遥望网络核心管理团队、技术人员的构成及特点，包括但不限于：教育背景、工作经历、从业年限、技术优势、行业地位等，补充披露核心竞争力和持续盈利能力，并补充披露未来保持标的公司核心管理团队、技术人员稳定的具体措施。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

一、结合遥望网络核心管理团队、技术人员的构成及特点，包括但不限于：教育背景、工作经历、从业年限、技术优势、行业地位等，补充披露遥望网络核心竞争力和持续盈利能力

#### （一）遥望网络核心管理团队、核心技术人员具体情况

遥望网络的核心管理团队和核心技术人员基本情况如下：

谢如栋先生，1981年10月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。现任第十一届杭州市余杭区政协委员，于2017年入选杭州市余杭区“千人计划”文化创意产业创新创业人才名单。2005年至2010年10月任杭州掘金网络科技有限公司总经理。2010年11月创立杭州遥望网络科技有限公司，拥有十年以上互联网行业从业经验，具有丰富的互联网与移动互联网行业营销管理经验。现任遥望网络董事长、总经理。

方剑先生，1985年6月出生，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2015年入选杭州市余杭区“千人计划”文化创意产业创新创业人才名单。2007年9月至2014年8月于阿里巴巴集团任职，其中2007年9月至2009年9月任媒体公关部专员，2009年10月至2010年9月任市场部资深专员，2010年10月至2013年8月中国雅虎任市场经理，2013年8月至2014年8月任淘宝拍卖资深经理。2014年8月至2015年6月任杭州遥望网络科技有限公司副总经理，2015年7月至今任遥望网络董事、副总经理、首席运营官。

朱振华先生，副总经理兼首席技术官，1981年，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2006年8月至2017年7月，任职阿里巴巴网络有限公司资深专家；2017年8月至今任遥望网络副总经理、首席技术官。

李大鹏先生，核心技术人员，中国国籍，无境外永久居留权，本科学历。2007年7月至2009年1月任花旗软件（大连）有限公司Java开发工程师；2009年2

月至 2011 年 9 月任阿里巴巴（中国）有限公司高级开发工程师；2011 年 10 月至 2015 年 8 月任浙江天猫技术有限公司技术专家；2015 年 9 月至 2017 年 8 月任杭州魔技网络科技有限公司任技术总监；2017 年 9 月至今任遥望网络技术总监。

邵钦先生，董事，1986 年 2 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，大专学历。2007 年 6 月至 2011 年 1 月任常州鼎智机电有限公司采购经理、车间主任；2011 年 2 月至 2014 年 12 月历任杭州刀之刀投资管理有限公司运营专员、商务经理、总经理；2015 年 1 月至 2015 年 6 月任遥望有限营销事业二部总监，2015 年 7 月至今任遥望网络董事、副总经理。

戴颂威先生，副总经理兼财务总监，1984 年 7 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。2017 入选杭州市余杭区“千人计划”文化创意产业创新创业人才名单。2006 年 8 月至 2009 年 2 月，任毕马威华振会计师事务所助理经理；2009 年 3 月至 2011 年 4 月，任麦楷博平会计师事务所审计经理；2011 年 4 月至 2012 年 4 月，任浙江宝石建设有限公司财务总监及上海建通工程建设有限公司董事；2012 年 4 月至 2014 年 2 月，任杭州智浩企业管理咨询有限公司合伙人；2014 年 2 月至 2015 年 6 月任遥望有限财务总监；2015 年 7 月至今任遥望网络财务总监。

马超先生，董事会秘书，1986 年 10 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。于 2017 年入选杭州市余杭区“千人计划”文化创意产业创新创业人才名单。2012 年 7 月至 2016 年 4 月任职于平安证券股份有限公司，从事投资银行业务。2016 年 4 月至今任遥望网络董事会秘书。

邓昭豪先生，1991 年 10 月出生，中国国籍，无境外永久居留权，硕士学历。2014 年 3 月至 2015 年 2 月任上海旗禾电子科技有限公司产品经理；2015 年 2 月至 2016 年 8 月任搜狐集团产品经理；2016 年 8 月至今任遥望网络产品营销总监。

## （二）遥望网络核心竞争力及持续盈利能力分析

近年来，遥望网络在互联网营销领域的发展速度较快，其核心竞争力主要体现在管理团队丰富的互联网营销经验、较强的研发能力与快速积累的流量、客户资源等方面。

### **1、管理团队优势**

遥望网络的管理团队具有多年互联网营销经验，熟悉互联网营销行业的产品特点、广告主的营销目标、流量资源的变现诉求和广告受众的行为特征，在客户开拓、营销方案策划、流量资源整合及营销效果优化等方面拥有丰富的经验。

遥望网络的管理团队对互联网营销行业的发展趋势有较深入的洞察，能够积极跟踪互联网行业的流量变化趋势，及时布局互联网行业的主要流量入口，不断优化遥望网络的业务结构，有利于遥望网络互联网营销业务的可持续发展。

### **2、技术优势**

遥望网络重视互联网营销关键领域的技术研发与应用，在数据分析、用户精准定位、广告投放监控、投放效果优化等重要领域具有较深厚的技术积累。遥望网络的互联网营销平台可根据广告主的营销需求对目标人群、场景、区域等进行精准化定位，实时筛选与广告主营销需求最匹配的用户群，提高广告投放的针对性和投放效率。

### **3、客户资源优势**

遥望网络在深入理解客户及其所在行业发展的基础上，依托丰富的营销经验、高效的流量整合能力、优秀的广告方案策划及效果优化能力，为客户提供多样化的互联网营销服务，积累了丰富的客户资源。

经过多年的发展，遥望网络已经与腾讯、百度、网易、三六零等优质客户建立了稳定的合作关系。一方面，优质客户对服务能力和品质的需求较高，与其良好的合作关系体现了遥望网络出色的业务能力；另一方面，优质客户的营销预算较多且稳定，为遥望网络的可持续发展提供了良好的基础。

### **4、流量资源整合能力**

遥望网络较早进入互联网流量整合领域，储备了包括导航及门户网站、综合新闻网站等优质流量资源及个人网站、论坛、各类 APP 等中长尾流量资源。

遥望网络还积极跟踪互联网行业的流量变化趋势，及时布局互联网行业的主要流量入口，主动寻求与腾讯生态圈流量、微博流量、今日头条流量的供应商建立合作关系，构建流量矩阵，满足广告主日益多样化的营销需求。

遥望网络依靠聚合丰富的下游媒体资源，持续吸引优质的流量资源和互联网广告客户，增强对流量供应商的议价能力，保证了遥望网络的持续盈利能力。

## **二、未来保持遥望网络核心管理团队、技术人员稳定的具体措施**

遥望网络的核心管理人员和核心技术人员均在标的公司任职多年。为确保未来标的公司的稳定经营和实现业绩承诺，上市公司、交易对方及标的公司采取了一系列措施，保证核心管理人员和核心技术人员的稳定性，具体如下：

### **（一）任职期限、竞业禁止安排及相关违约责任**

上市公司、交易对方及标的公司签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》约定了以下内容：

#### **1、任职期限和竞业禁止安排**

为保证标的公司的持续稳定发展，在标的资产交割完成后，谢如栋、方剑及遥望网络核心经营团队人员自本协议签署之日开始至本次交易完成期间，保持在遥望网络及其子公司的任职，每一核心人员应在资产交割日前与目标公司签订自资产交割日起算不少于 3 年(365 天为一年)的劳动合同；

每一核心人员应在资产交割日前与目标公司签订竞业禁止协议，其在目标公司任职期间及离职之后两年内不得从事与目标公司相同或竞争的业务；

任一核心人员在与目标公司签订的劳动合同期限内，不得在上市公司及其下属控股子公司之外的公司或企业中担任任何职务(包括全职和兼职)；

任一核心人员如有违反目标公司规章制度、失职或营私舞弊损害目标公司利益等情形并符合《中华人民共和国劳动合同法》规定的解除劳动合同条件的，目标公司应解除该等人员的劳动合同。

#### **2、相关违约责任及违约赔偿安排**

谢如栋、方剑就有关避免同业竞争事项自愿进一步承诺：

(1) 自资产交割日起，本人至少在目标公司任职满 36 个月。

(2) 在目标公司及上市公司任职期间及离职后 24 个月内，本人及本人直接或间接控制的企业，不得直接或间接从事与目标公司及其下属公司存在竞争关系的业务。

(3) 为进一步明确，各方确认，谢如栋、方剑关于避免同业竞争承诺的约定，是基于本次交易而作出的，而不是基于其和目标公司的劳动合同关系而作出的。谢如栋、方剑不会以本款约定与《中华人民共和国劳动合同法》规定不一致、相冲突、未收取离职补偿金等为由，而主张本款及其依据本款所作出的承诺无效、可撤销或者可变更。

## (二) 股份锁定安排

根据本次交易双方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》，谢如栋、方剑各自承诺对于本次购买资产项下取得的对价股份，自发行完成日起 36 个月内不得转让。

除谢如栋、方剑的其他交易对方各自承诺对于本次购买资产项下取得的对价股份，自发行完成日起 12 个月内不得转让。就某一交易对方而言，若截至其取得本次购买资产所发行的股份时，其用于认购上市公司股份的目标公司股份持续拥有权益的时间不足 12 个月的(以其取得目标公司相应股份完成工商变更登记之日为准)，则相应取得的上市公司股份，自发行结束日起 36 个月内不得转让。

本次购买资产实施完成后，交易对方所持对价股份，由于上市公司送红股、资本公积金转增股本等原因而增加的上市公司股份，亦应遵守上述约定。

上市公司以股份作为支付对价，同时明确了股份锁定安排，使得遥望网络实际控制人及主要核心人员与上市公司利益保持一致，有利于遥望网络保持管理团队的稳定性。

**经核查，独立财务顾问认为：**结合遥望网络核心管理团队、技术人员的构成及特点，遥望网络在互联网流量资源整合、客户资源开拓、技术资源积累、经营和财务管理等方面形成了自身的核心竞争力，有利于增强遥望网络的持续盈利能力。

（此页无正文，为《华西证券股份有限公司关于深圳证券交易所<关于对星期六股份有限公司的重组问询函>相关问题之专项核查意见》之签章页）

财务顾问主办人：

\_\_\_\_\_

陈国杰

\_\_\_\_\_

刁阳炫

华西证券股份有限公司

年 月 日