

平安证券有限责任公司

关于上海证券交易所

《关于对通策医疗投资股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案的审核意见函》的回复

上海证券交易所：

通策医疗投资股份有限公司（以下简称“通策医疗”“公司”或“上市公司”）于2015年12月7日收到上海证券交易所下发的《关于对通策医疗投资股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案的审核意见函》（上证公函【2015】1973号）（以下简称“《审核意见函》”），平安证券有限责任公司（以下简称“平安证券”）作为本次重组的独立财务顾问，现根据《审核意见函》的要求，就相关问题进行了认真调查和核实，形成了本专项核查意见。

（如无特殊说明，本回复中简称与《通策医疗投资股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》中的简称具有相同含义。）

一、关于标的资产行业及经营情况

问题一：

预案披露，我国口腔正畸行业、生殖健康服务、儿童口腔健康市场规模巨大。请公司补充披露：（1）上述行业的国内市场竞争情况，以及海骏科技在上述行业中的市场地位与份额、主要竞争对手等；（2）按照本所《上市公司重大资产重组预案格式指引》第四十三条的规定，结合行业特点，补充披露标的资产主营业务的具体开展情况；（3）将预案中分析行业现状、规模时引用的具体数据更新到最新年度，并补充披露相关数据依据和来源。请财务顾问发表意见。

回复：

一、上述行业的国内市场竞争情况，以及海骏科技在上述行业中的市场地位

与份额、主要竞争对手

(一) 口腔正畸行业国内市场竞争情况，以及海骏科技在口腔正畸行业的市场地位与份额情况及主要竞争对手情况

1、口腔正畸行业国内市场的竞争情况分析

根据中华口腔医学会 2000 年对错颌畸形患病率进行调查，国内错颌畸形患病率达到 70%，且随着国民消费能力的提升，人们对牙齿的健康和美的追求使正畸治疗的需求呈现快速增长。

我国口腔正畸业务，特别是隐形正畸业务呈现快速增长趋势，正畸和隐形正畸过往 3 年病例量数据和未来 3 年病例量预测如下表：

正畸行业数据							
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018
正畸病例量（万例）[注]	115	129	145	163	183	206	233
隐形正畸病例量（万例）[注]	1.18	2.16	3.6	5.8	8.7	12	15
隐形正畸占比	1%	1.67%	2.50%	3.60%	4.80%	5.80%	6.40%
隐形正畸增长率	-	83%	68%	50%	50%	38%	25%
正畸总体增长率	-	12%	12%	12%	12%	12%	12%

[注]正畸病例量和隐形病例量数据来自汉瑞祥提供数据（汉瑞祥 HenrySchein，全球医疗产品和诊所服务供应商）

目前市场上提供隐形正畸矫治产品的主要供应商为 Align Technology Inc（国内将其简称为“隐适美”，以下简称“隐适美公司”）。Align Technology Inc 成立于 1997 年，其主营业务是设计、制造和销售隐形矫治系统，在北美设计和生产 Invisalign 隐形正畸产品（中文名“隐适美”），其收入从 2004 年的 17,300 万美元增长至 2014 年的 76,200 万美元，增长速度较快。国内也有上海时代天使医疗器械有限公司等一些品牌的制造隐形矫治器的厂家。

2、海骏科技在口腔正畸行业的市场份额情况

口腔正畸分为传统固定正畸和隐形正畸，隐秀针对口腔正畸行业中的中低价位隐形正畸细分市场。隐形正畸细分行业中主要包括使用隐适美隐形矫治器病例、时代天使隐形矫治器病例，以及其它规模尚小的隐形矫治器病例，海骏科技口腔隐形正畸业务经过近些年的研发投入，4.0 工业设计和制造能力已成熟，形成矫治器生产工艺及配套自主知识产权软件，可以完成口腔数字模型的修复、口腔正

畸的测量和诊断、矫正方案设计及模型 3D 打印前的最终处理等功能，可实现隐形正畸产品的定制生产。目前相关业务已具备市场推广条件，并于 2015 年初开始开展隐形正畸产品的定制化业务，截止目前，隐秀业务已销售 120 套，实际确认收入 635,897.43 元，预计未来公司市场份额将呈现快速上升态势，具体市场份额情况以及未来 5 年发展预测如下表：

	截至 2014 年 累计数据	2015	2016	2017	2018	2019	2020
隐秀（万例）	0	0.012	0.80	1.50	2.50	4.00	5.50
隐形正畸病例 量（万例）	-	5.80	8.70	12.00	15.00	18.00	22.00
隐秀占比	-	0.21%	9.20%	12.50%	16.67%	22.22%	25.00%

[注] 正畸病例量和隐形病例量数据来自汉瑞祥提供的 2013-2016 年数据（汉瑞祥 Henry Schein，全球医疗产品和诊所服务供应商），2017 年根据其数据的预测数据

3、海骏科技在口腔正畸行业的市场竞争情况

海骏科技中的基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务——隐秀，是以工业 4.0 大规模个性化定制为基础，借助互联网+和数字化技术，实现正畸治疗和矫治器定制的一体化医疗服务平台。其拥有矫治器生产工艺及配套自主知识产权软件，可以完成口腔数字模型的修复、口腔正畸的测量和诊断、矫正方案设计及模型 3D 打印前的最终处理等功能。

基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务的隐秀，改变了传统口腔正畸行业的业态模式，通过医疗云的平台实现了将医生的经验和能力集成在制造中，打通了医生的诊疗和产品精确化、专业化和定制化服务，通过软硬件医疗服务一体化实现第一时间响应了客户的需求，也即同时完成了从临床检查、临床治疗到后台数字化方案设计、定制化生产加工，整个正畸医疗服务生态链全流程贯通。

（1）竞争对手情况

目前市场中尚未有与海骏科技一样在口腔正畸行业从事具有诊疗+制造一体化完整生态链的企业，目前尚未有业务完全相同的可比竞争对手，公司业务相关环节的可比公司情况如下：

1) Align Technology Inc.

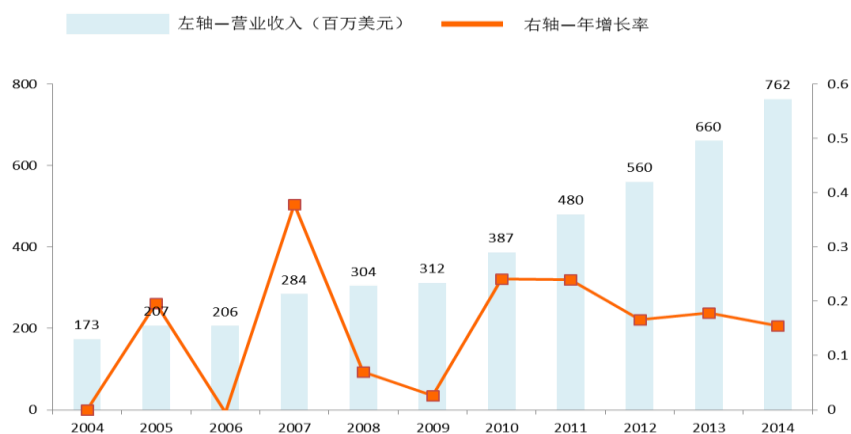
公司名称：	Align Technology, Inc
-------	-----------------------

成立日期:	March 1997
注册地址:	2560 Orchard Parkway, San Jose, California 95131
联系电话:	408-470-1000
公司网址:	www.aligntech.com
主营业务:	设计、制造和销售隐形矫治系统 (clear aligner therapy)

数据来源: Align Technology Inc2014年年报

Align Technology Inc 成立于 1997 年, 1998 年获得美国食品及药品管理局 FDA 认可, 在北美设计和生产 Invisalign 隐形正畸产品。公司业务分为两块: Clear Aligner 业务 (及 Scanners and CAD/CAM Services (SCCS) 业务

该公司收入从 2004 年的 17,300 万美元增长至 2014 年的 76,200 万美元, 增长速度较快。



数据来源: Align Technology Inc2014年年报

2) 上海时代天使医疗器械有限公司 (以下简称“时代天使”)

公司名称:	上海时代天使医疗器械有限公司
注册资本:	319.39万人民币
注册号:	310115400272061
成立日期:	2011年9月5日
法定代表人:	李华敏
注册地址:	上海市杨浦区淞沪路333号501-503室
经营范围:	一类医疗器械销售; 二类、三类医疗器械 (产品范

	围详见医疗器械经营许可证表述)的销售;医药咨询(不得从事诊疗活动);医疗器械技术领域的技术咨询;从事货物及技术的进出口业务;计算机软硬件的销售(除计算机信息系统安全专用产品);计算机软件开发。【依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动】
--	--

信息来源:全国企业信用信息公示系统

(2) 可比公司对比情况

1) 海骏科技隐秀口腔正畸业务和隐形矫治器提供商总体对比情况

	隐形矫治器提供商	隐秀
产品	一个产品:隐形矫治器	服务:包含隐形矫治器生产制造的隐形正畸医疗服务
模式	产品销售模式, B2B 厂家把矫治器卖给医院/医生, 然后由医院/医生在治疗过程中提供给消费者	B2C 模式, 包含正畸医疗和隐形矫治器生产的一体化正畸医疗服务模式
公司	隐形矫治器研发制造销售公司	包含隐形矫治器研发生产的正畸医疗服务公司

2) 海骏科技隐秀与可比公司对比情况

		隐适美	时代天使	隐秀
后台服务		后台在北美, 对中国存在时差, 英文交互, 响应较慢	临床以非正畸医生为主, 对后台支撑依赖较大, 后台服务反映速度一般	中国本土市场, 服务响应速度较快
隐形矫治器	软件	功能较为丰富和成熟	满足市场需求、不断开发新功能	满足市场需求, 不断开发新功能
	材料	自己研发材料	使用进口膜片材料	使用进口膜片材料
	生产制造	大规模生产线	量产生产线	具备大规模生产能力
医生体系		医生作为隐适美的客户, 包括美容院医生、口腔全科医生、口腔正畸医生, 其中前两类非正畸专业医生占到 59% 的比例, 非正畸专业医生提交的病例量占到 82.5%。正畸专业医生缺乏成为隐适美中国市场发展的短板。 [注]	使用时代天使隐形矫治器临床医生以非正畸医生为主, 临床正畸经验不足, 对后台医学支持的依赖非常大, 既无法保证临床质量, 后台的压力也非常大, 发展存在瓶颈。	医生加入到隐秀医生体系, 成为隐秀的合伙人。隐秀医生合伙人分为三级, 一级合伙人是国内正畸顶级专家; 二级合伙人是国内正畸临床经验丰富的专家; 三级合伙人是具有临床经验的医生。隐秀通过医生合伙人体系发展和培养医生。

正畸医疗服务价格	3.5万~5.5万	2万~3万	1.2万~2万
医生培训体系	采取邀请公司外部专家进行授课的方式	邀请公司外部专家进行授课	1.通策牙学院国内非营利性教育培训组织 2.根据中科院大学存济医学院2015年11月11日文件，成立中国科学院大学存济医学院医学中心，口腔医学2016年开始招收研究生，将开设数字口腔的相关课程。

[注]截至2014年隐适美累计数据（数据来自隐适美公司和通策医疗合作参考资料）

正畸服务提供者	提供者数量	完成案例数量参考资料
美容医院	86	8250
全科医生	380	3800
正畸医生	330	2150
合计	796	14200

[注]以上数据来自隐适美公司和通策医疗合作参考资料

3) 海骏科技隐秀与可比公司市场份额及未来3年病例量预测预测情况

行业市场份额及预测数据							
	截至2014年累计数据	2015	2016	2017	2018	2019	2020
隐适美（万例）[注1]	1.42	2.00	3.00	4.40	5.60	6.30	7.70
时代天使（万例）[注2]	5.8	2.20	3.60	4.66	5.90	6.80	8.00
隐秀（万例）	0	0.012	0.80	1.50	2.50	4.00	5.50
隐形正畸病例量（万例）[注3]	-	5.80	8.70	12.00	15.00	18.00	22.00
隐适美占比	-	34.48%	34.48%	36.67%	37.33%	35.00%	35.00%
时代天使占比	-	37.93%	41.38%	38.83%	39.33%	37.78%	36.36%
隐秀占比	-	0.21%	9.20%	12.50%	16.67%	22.22%	25.00%
其他占比	-	27.38%	14.94%	12.00%	6.67%	5.00%	3.64%

[注1]隐适美截至2014年累计数据和2017年预测数据来自隐适美公司和通策医疗合作参考资料。2016年、2018年-2020数据根据隐适美业务占比预测获得。

[注2]时代天使截至2014年累计数据和2015年数据来自时代天使官网数据，2016年-2020数据根据业务占比预测获得。

[注3]正畸病例量和隐形病例量数据来自汉瑞祥提供的2013-2016年数据（汉瑞祥 Henry

Schein, 全球医疗产品和诊所服务供应商), 2017 年根据其数据的预测数据

4) 海骏科技隐秀业务总体竞争特点

①隐秀业务主要针对的是隐形正畸行业中的中低价位市场, 与竞争对手实现差异化竞争;

②隐秀业务放弃高端市场, 与国际竞争对手隐适美竞争较小, 隐秀形成的医疗资源优势可以和隐适美形成互补, 为其提供医学后台的支持和帮助其扩大市场份额, 形成双方的合作关系;

③隐秀业务利用优质、低价、有保障的医疗服务, 较强的品牌, 存济医学院的科研和教学资源的支持, 形成对隐形正畸中低价位市场的较大压力。

(二) 生殖健康服务行业国内市场竞争情况, 以及海骏科技在生殖健康服务行业的市场地位与份额及主要竞争对手

1、生殖健康服务行业国内市场竞争情况

由于现代社会环境污染、工作和生活压力加大等原因, 近年来生殖健康发病率呈逐年上升趋势, 已成为继心血管疾病、肿瘤后第三大严重威胁人类健康的疾病。随着不孕不育症患者人数的增多, 很多医疗机构或个体行医者纷纷参与到争夺患者的大战中。

受制于优秀的生殖健康专家集中在少数的医疗机构, 且治疗过程漫长, 只能解决极小部分生殖健康障碍的患者; 导致有限的医疗资源无法满足多数人的需求, 且绝大部分县市级医院没有专业的生殖科室而无法提供很好的医疗服务。目前市场存在较多的是中小民营生殖医疗机构, 但其医疗及管理水平难以保障。

2、海骏科技在生殖健康服务行业的市场份额情况

海骏科技生殖健康服务行业前期处于研发及筹备阶段。目前, 存济网络医院在品牌、生殖技术、医疗云平台等领域已经完成了一定的整合, 已与国内多家辅助生殖医学中心及县级医院达成合作, 平台信息化开发过程中, 目前暂未直接进入市场, 因此市场暂无市场份额, 但公司未来存在较大发展潜力。

3、海骏科技在生殖健康服务行业的市场竞争情况

海骏科技下属的存济网络医院主要从事的是以不孕不育为主的生殖健康服务的协作平台，面对一个十分庞大的、刚性的生殖健康市场，整合零散的各级医疗资源，依托中国科学院大学医学院的教学人才优势、科研实力，借助存济网络医院有限公司的自有医疗资源和对医疗资源的强大整合能力，借助医疗云平台，帮助基层人民医院、中医院、妇保医院和运作规范的民营医院与口碑较差但是无处不在的不孕不育民营医院展开竞争，是通策旗下杭州波恩生殖技术管理有限公司以外通策生殖健康战略的重要一环。

通过该平台，实现资源整合，优化医疗卫生资源配置，整合优秀的生殖健康服务专家团队，通过远程指导、在线咨询、报告解读等服务，把国内外一流的生殖医学技术开放给县市级医院，帮助县市级医院提高生殖健康医疗服务水准，提升其品牌影响力，直接服务于庞大的生殖健康障碍的患者，最终真正实现分级诊疗制度。目前公司无直接竞争对手。

（三）儿童口腔健康行业国内市场竞争情况，以及海骏科技在儿童口腔健康行业的市场地位与份额及主要竞争对手

1、儿童口腔健康行业国内市场竞争情况

《第三次全国口腔健康流行病学调查报告》显示，我国全民口腔病患病率高达 97.6%，五岁儿童乳牙龋病率高达 66%，而平均每个儿童有 3~5 个龋齿，96.7% 的患龋齿坏牙未经治疗；12 岁孩子的患龋率为 28.9%，治疗率仅为 10.7%。

但是根据《2012 年中国卫生统计年鉴》，2011 年底，我国设有口腔科的综合医院约 1.8 万家，口腔专科医院 317 家，私人口腔医疗机构近 5 万家，上述的口腔诊疗服务是针对所有人群，目前尚无专业从事儿童口腔治疗的专业诊疗机构。

2、海骏科技在儿童口腔健康行业的市场份额情况

依据杭州口腔医院 2015 年 1-11 月就诊患者统计报告分析显示，杭州口腔医院接诊儿童口腔患者人数 5.5 万，约占 2015 年同期杭州全市已就诊口腔儿童人数的 60%；即杭州 2015 年 1-11 月全市已就诊儿童口腔人数约为 9.17 万。

2015 年 1-11 月杭州三叶发展会员共计 1190，占同期就诊儿童人数的 1.29%。

根据人口普查，杭州市 0 至 15 岁年龄段的儿童比例约为 17.63%，共有 54 万适龄儿童。三叶儿童口腔在杭州 2016 年将开设 5 家连锁门店，拟发展三叶会员 7500 人。占适龄儿童的 1.39%。

3、海骏科技在儿童口腔健康行业的市场竞争情况

三叶儿童口腔定位于中高端儿童会员客户，其细分的儿童口腔领域需要有较高收入，受教育程度高，口腔保健意识较高的家长。三叶儿童口腔需不断提升高端会员客户的诊疗服务质量，吸引日益增长的中高端会员客户，提供更多高质量的儿童口腔增值服务。

三叶中高端客户群体	服务与支持
有较高收入	服务舒适性高、安全性高
受教育程度较高	提供更多口腔科普宣传
口腔保健意识较高	提供更多高质量儿童口腔增值服务

由于儿童口腔诊疗期间安抚难度大，劳动强度高，专业口腔人才紧缺，造成公立医院基本不设置儿童口腔科室。在很多城市，儿童口腔几乎处于空白的状态，即使在北、上、广、深这样的一线城市，儿童口腔医疗的供应也严重不足。

三叶儿童口腔诊疗借鉴美式儿童口腔会员制模式，让中高端会员客户可以享受全方位的私人牙医管家服务。推出一年多来，在市场和口腔界的认可度较高。

三叶儿童与传统口腔医院儿科优势对比表

对比内容	三叶儿童口腔	传统口腔医院儿科
软件系统平台	医疗云、多业务在线服务	内部独立系统
诊疗方式	安全、舒适、儿童隐私	成人混合治疗
诊疗环境	卡通服饰、儿童主题	单调
服务支持	会员制、预约制	普通治疗服务
医疗技术	标准化诊疗流程	不同医生不同流程

治疗理念 医生资源	预防重于治疗 儿童牙医培训基地	以治疗为主 人员紧缺
--------------	--------------------	---------------

二、按照本所《上市公司重大资产重组预案格式指引》第四十三条的规定，结合行业特点，补充披露标的资产主营业务的具体开展情况

海骏科技是通策集团优质医疗信息资源整合平台，经多年研发，公司形成了相关的医疗云平台、基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务技术，基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台，以及基于 O2O 模式的儿童口腔健康管理方案，在此过程中，在软件著作权、发明专利等方面取得了较多的技术成果。前期相关医疗资产处于研发孵化期，未达到可商业化态势。截止目前，标的资产的相关业务均已达到商业化态势。

（一）基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务

经过 2015 年的推广，目前正在通过设立和收购方式完成口腔诊所的线下布局，为患者提供隐形矫治服务，现已签约 4 家，正在签约 9 家，未来根据发展节奏将通过签约诊所约 100 家左右。依托于在口腔行业多年的技术积累，隐秀建立了口腔医疗业务云平台，专家可基于平台获取的数据设计制定治疗方案。在为患者提供全方位医疗服务的同时，还可以为管理者、医生、患者三大服务主体提供数据分析服务。2015 年初开始开展隐形正畸产品的定制化业务，截止目前，隐秀业务已销售 120 套，实际确认收入 635,897.43 元。

（二）基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台健康生殖服务业务

基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台健康生殖服务业务依托中国科学院大学存济医学院，借助存济网络医院有限公司的自有医疗资源和对医疗资源的整合能力，与线下合作诊疗机构合建生殖健康科室。目前该业务板块已确立了 4 家合作的国内生殖中心，已与 3 家省级、县市级医院签署合作协议，未来合作省县市级医院达到 200 家左右；平台信息化开发过程中，目前暂未直接进入市场。

（三）基于 O2O 模式的儿童口腔健康管理连锁业务——三叶儿童口腔业务

1、诊所及会员发展情况

2014年9月起开始正式市场推广，截止2015年12月12日，三叶儿童口腔目前拥有诊所2家（平海路店、城西店），另有5家正在建设中（北京2家、杭州滨江店、湖州店、南京河西店），11家分店完成签约进入初步合作阶段，具体是：南京1家、苏州1家、上海2家、北京2家、杭州1家、温州1家、广州1家、深圳1家、武汉1家。已签署意向合作协议45家，共计正式会员人数1700人（交年费2000元以上），准会员4624人（缴费100元），意向会员15830人。平台注册用户已超过10万用户数。

(1) 2014年9月第一家三叶儿童口腔诊所在杭州市平海路成立，试运营三个月，截至2014年12月30日，具体会员、会费、营收情况如下：

2014年9月至2014年12月三叶平海路店会员信息统计					
年	2014年				小计
月	9	10	11	12	
正式会员人数 (2000元会费/人/年)	67	232	108	103	510
意向会员数	0	357	437	1439	2233
会员费(万元)	90				
诊疗费(万元)	78				
总收入(万元)	168				
会员管理费占比%	53.57%				
门诊收入占比%	46.43%				

(2) 2015年1月杭州市平海路店正式运营，截至2015年11月30日，发展会员客户持续增长，具体会员、会费、营收情况如下：

2015年1月至2015年11月三叶平海路店会员信息统计												
年	2015年											小计
月	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	
正式会员人数	59	52	118	122	108	107	101	108	106	123	82	1086
意向会员数	1201	1986	1365	1190	389	715	1208	704	1409	2230	975	13372
会员费(万元)	229											
诊疗费(万元)	566											
总收入(万元)	795											
会员管理费占比%	28.81%											
门诊收入占比%	71.19%											

(3) 2015年11月1日杭州市城西店正式运营，当月会员客户情况104人，具体会员、会费、营收情况如下：

2015年11月，当月三叶城西店会员信息统计	
杭州城西三叶会员人数	104
意向会员数	225
会员费(万元)	18
诊疗费(万元)	17
总收入(万元)	35
会员管理费占比%	51.43%
门诊收入占比%	48.57%

2、分店医生招录进展

2015年10月，三叶儿童口腔开始面向全国招录儿童口腔专业医生，为各地分店储备医生资源，共收到600多份职位申请，提交完整简历为134份，具体分类统计如下：

2015年12月三叶儿童口腔招募医生信息统计				
序号	地区	人数	医生类别	人数
1	北京	21	儿童牙医	50
2	广州	25		
3	浙江	34		
4	江苏	11		
5	上海	12		
6	河北	1		
7	四川	2	全科牙医	64
8	辽宁	4		
9	黑龙江	1		
10	安徽	2		
11	河南	6		
12	湖南	2		
13	天津	1	正畸牙医	20
14	山东	4		
15	陕西	4		
16	新疆	1		
17	武汉	2		
18	吉林	1		
小计		134	小计	134

3、新店开业进展

截止2015年12月12日，已在装修中的，以及进入装修准备阶段的有5家分店，预计开业时间分别如下：

口腔诊所	开业时间	牙椅数量	已有准会员	状态
北京世贸天阶店	2016年2月	8台	1000	装修装潢中
北京望京店	2016年4月	6台	400	装修设计
杭州滨江店	2016年3月	6台	150	装修设计
湖州吴兴店	2016年4月	6台	100	装修设计
南京河西店	2016年4月	6台	400	审批中

4、网络运营统计（2015年1月-11月）

单位（万）				
类别	粉丝量	在线咨询	发帖量	阅读量
三叶微信	0.32	0.32	0.0022	0.56
三叶微博	1.4829	2.63	0.1853	863.75
三叶话题	2.2154	3	0.098	107.62
北京大学口腔医院微博	0.8	-	0.0446	-
瑞尔微博	3.9	-	1.3066	-
张野三叶微博话题	30	-	0.9619	28857

三、对预案中分析行业现状、规模时引用的具体数据更新到最新年度，并补充披露相关数据依据和来源

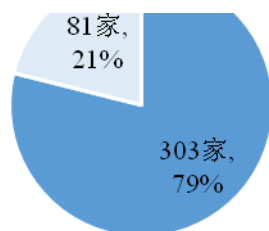
公司已对预案中分析行业现状、规模时引用的具体数据更新到最新年度，并补充披露相关数据依据和来源，具体如下：

据《数字化口腔行业深度研究报告》显示，美国人口中 87% 的存在错颌畸形。以美国 2014 年 3 月人口 31,574 万人为基数，美国人口牙齿错颌畸形人数约为 27,500 万人。美国每年有 200 万个新增矫治病例，以此推算美国牙齿错颌畸形人群每年求诊率约为 0.7281%。

上述相关内容已在修订后的重组预案“第五节、交易标的的基本情况”之“一、海骏科技”之“（六）海骏科技的业务情况”之“1、隐秀项目”之“（3）口腔正畸医疗行业发展现状和发展前景”之“④口腔正畸行业的市场规模”中补充披露。

根据卫生部发布的《中国卫生统计年鉴 2014》，截至 2013 年底，我国口腔医院总数达到 384 家，较 2012 年同期增加 40 家。根据卫生部统计口径：截至 2013 年底我国城市地区口腔医院总数为 303 家，占比为 78.9%；农村地区口腔医院数量为 81 家，占比为 21.1%。就登记注册类型而言，2013 年底我国公立口腔医院总数为 163 家，占比 42.4%，非公立口腔医院总数为 221 家，占比为 57.6%。

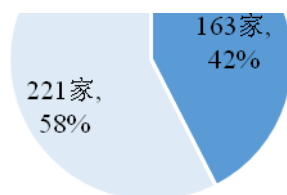
城市、农村口腔医院数量分布



城市地区口腔医院数量 ■ 农村地区口腔医院数量

数据来源：中国卫生统计年鉴 2014

公立、非公立医院数量分布



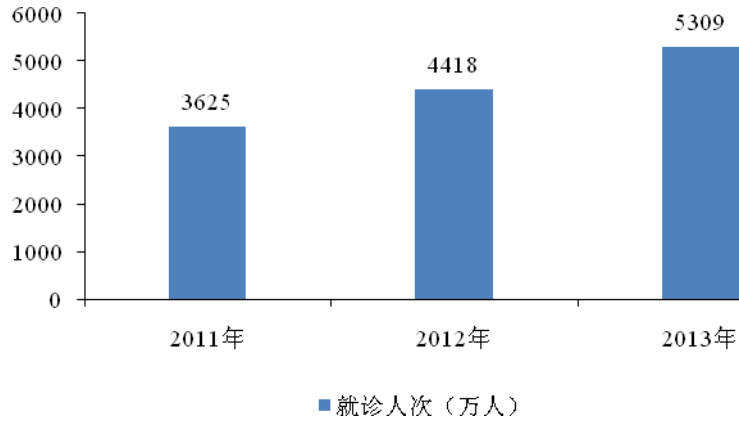
公立医院数量 ■ 非公立医院数量

数据来源：中国卫生统计年鉴 2014

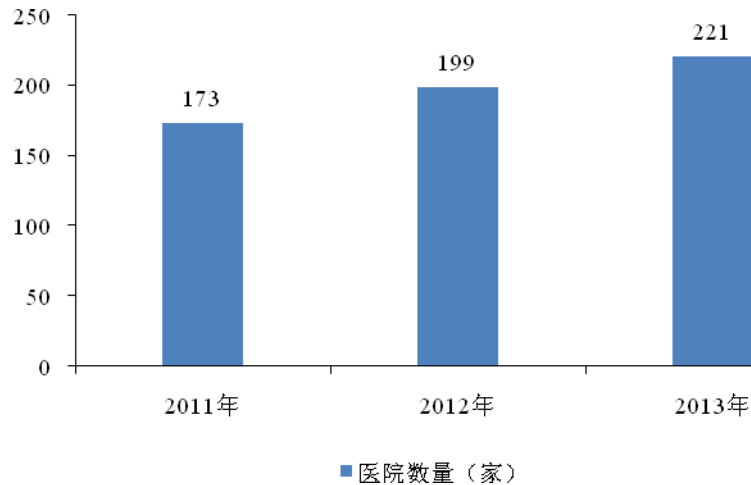
从以上统计数据来看，现阶段我国口腔医院主要分布于城市地区，且以民营的非公立口腔医院为主。

就诊人次方面，2012 年，2013 年我国口腔医院行业就诊人次增长速度为 20.88%，20.17%，口腔医院行业整体市场规模的增长幅度较为稳定。

2011-2013 年我国口腔医院行业就诊人次



2011-2013 年我国民营口腔医院数量统计



数据来源：国家统计局

四、补充披露情况

上述相关内容已在修订后的重组预案“第五节、交易标的的基本情况”之“一、海骏科技”之“（六）海骏科技的业务情况”中补充披露。

五、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已按要求在本次交易预案修订稿中补充披露了口腔正畸、生殖健康服务、儿童口腔健康市场竞争情况和海骏科技在上述行业中的市场地位与主要竞争对手，以及海骏科技主营业务的开展情况，并将行业相关数据更新到最新年度，同时补充披露了数据依据及来源。

问题二：

预案披露，海骏科技最近两年一期亏损，平均营业收入不到 50 万。请公司补充披露：（1）标的资产目前是否正常开展业务。如否请说明多年未能正常开展业务的原因，如是请说明多年营业收入较小的原因；（2）按照主要业务板块分项列示最近两年一期的收入、成本情况，说明持续亏损的原因；（3）结合标的资产目前的人员、技术、场地、客户及资金等情况，说明如何保证本次交易完成后，标的资产未来的业务开展能与业绩承诺的预期相匹配，并作出重大风险提示。请财务顾问发表意见。

回复：

一、海骏科技业务开展情况及未盈利的原因

海骏科技是通策集团优质医疗信息资源整合平台，2013 年 11 月，通策会将其研发多年形成的医疗云、HIS、HIBEAUTY、EYAR 商城等互联网项目打包注入公司，相关资产注入后，海骏科技继续委托通策会研发，直至达到可商业化。经多年研发，公司形成了相关的医疗云平台、基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务技术，基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台，以及基于 O2O 模式的儿童口腔健康管理方案。在此过程中，取得了较多的技术成果，具体包括多项软件著作权及专利技术，

截至本审核意见函回复之日，标的资产已经拥有的软件著作权及专利技术详见本次交易预案修订稿之“第五节 交易标的基本情况”之“（四）海骏科技主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债情况”。

本次标的资产经过多年的研究开发形成了上述成果，但是相关医疗资产前期处于研发孵化期，未达到可商业化态势，使得标的资产的相关业务近二年一期处于非盈利状态。标的资产最近二年一期的业务情况如下：

公司基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务技术于 2015 年初达到可商业化状态，在达成上述状态之前，公司为后续的商业化运作进行了相关人员的培训，2013 年和 2014 年分别产生了营业收入 200,980.89 元、200,763.90 元，其中营业成本分别为 56,180.00 元、66,857.60 元。至 2015 年初

达到可商业化状态后，公司开始尝试进行商业化运作，2015 年截止目前共形成销售收入 635,897.43 元，其中销售成本 621,759.95 元。

公司基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台的健康生殖服务业务，目前正在进行与各市县医院签署相关的合作共建生殖健康科室的相关协议，已签署相关协议的生殖健康科室正在建设中，截止目前尚未取得相关的收入。

公司基于 O2O 模式的儿童口腔健康管理方案的三叶儿童口腔连锁管理业务，相关技术经多年的研发，2015 年截止目前形成销售收入 2003537.92 元，其中销售成本 332,959.43 元。

综上所述，标的资产目前已具备正常开展业务的基础，健康生殖服务预计 2016 年 3 月底获取收入。

二、结合标的资产目前的人员、技术、场地、客户及资金等情况，说明如何保证本次交易完成后，标的资产未来的业务开展能与业绩承诺的预期相匹配

(一)、标的资产基本情况

1、人员情况

截至本审核意见函回复之日，标的资产人员情况如下：

专业类别	员工人数（人）	占员工总数比例（%）
管理人员	9	6.52%
技术人员	86	62.32%
专业人员	22	15.94%
操作人员	21	15.22%
合计	138	100.00%

备注：技术人员包含产品、研发、质量、运维、设计、口腔医学；专业人员包含运营、发展、实施、IT 支持、行政、财务、人力资源；操作人员包含客服、技工、质检。

上述人员的学历结构情况如下：

学历类别	员工人数（人）	占员工总数的比例（%）
大学本科及以上	100	72.46%

大专	34	24.64%
高中及以下	4	2.90%
合计	138	100.00%

2、技术情况

标的资产除拥有本次交易预案修订稿中已披露的多项软件著作权及专利技术外，还持续的进行生产工艺、服务流程的改善及器械研发，建立了正畸矫治器的生产标准和检验标准，并进行了矫治器的自动试切割试验；形成了对正畸矫治器的有限元分析，建立了 Typdont 台架模拟矫治效果的方法；对矫治器附件进行了研发，并导入到临床试验中；建立了医学设计、诊所装修、医务、客服、物流等多项标准。

3、场地情况

序号	公司	租赁位置	面积 (m ²)	租赁期限	租金水平	年租金	备注
1	海骏总部	杭州市余杭区文一西路1500号2号楼718室	300	2015.8.11至2017.8.10	政府招商暂免租金	0万元	海骏注册地
2	存济网络	永智路6号四楼A栋6楼601、602、603室	905.5	2016.1.1至2016.6.30	1.5元/平方米·天	48.9万元	临时驻地
3	一牙口腔	杭州市西湖区灵溪北路21号5幢	479.11	2014.7.1至2019.6.30	2.3元/平方米·天	39.67万元	海骏总部办公共用
4	三叶总部	上海市浦东新区桃林路33号	180	2015.6.1至2025.5.30	6.85元/平方米·天	45万元	办公
5	海骏三叶直营	北京市朝阳区东大桥路8号院2号楼一层	410.51	2015.12.1至2024.11.30	8.18元/平方米·天	120.96万元	办公

4、客户情况

标的资产因业务处于初期阶段，客户以个人患者为主。目前海骏科技已将产品销售与就诊于9家口腔医院的患者，完成120例病例。

5、资金情况

截至2015年12月10日，标的资产货币资金余额8,080万元。公司完成8.5

亿元增资后，资金状况将大幅改善，具备较充足的流动资金用于业务发展。

(二)、标的资产未来的业务开展与业绩承诺的预期匹配性说明

标的资产目前正在通过设立和收购方式完成口腔诊所的线下布局，为患者提供隐形矫治服务，现已签约 4 家，正在签约 9 家，未来根据发展节奏将通过签约诊所约 100 家左右，通过这些诊所像患者提供隐形矫治服务；基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台健康生殖服务业务目前暂未直接进入市场，目前该业务板块已确立了 5 家合作的国内生殖中心，分别是广州医科大学附属第三医院生殖医学中心、首都医科大学附属北京朝阳医院生殖医学中心、浙江大学附属邵逸夫医院生殖医学中心、第三军医大学西南重庆医院生殖医学中心、昆明市妇幼保健院生殖医学中心，已与 2 家省级、县市级医院签署合作协议，分别是浙江省中医院、新昌县人民医院，未来合作省县市级医院达到 200 家左右，依托中国科学院大学存济医学院、存济网络医院有限公司的自有医疗资源和对医疗资源的整合能力，与线下合作诊疗机构合建生殖健康科室；基于 O2O 模式的儿童口腔健康管理连锁业务——三叶儿童口腔，目前拥有儿童诊所二家，2015 年 1 至 11 月，实际确认营业收入 200.35 万元（未经审计），另有三家已签约正在建设中。未来将通过与第三方合资的形式共投资设立 300 余家三叶儿童口腔诊所直营店。发展依据如下：

1、2015 年 10 月，三叶儿童口腔开始接受外部意向者合作申请，共同投资建设地方三叶分店，共收到 3000 多份申请，经过筛选，有 700 多份符合申请的基本要求，具体统计如下：

2015 年 11 月 31 日三叶申请合作人员情况统计		
阶段	数量	备注
申请加盟合作	3160	官方在线申请平台
符合基本合作条件	715	
签定意向合作协议书	45	意向协议持续增加中
签定合作协议	12	合作伙伴持续增加中
门店装修中	3	
预计 2016 年开业	25 家以上	
区域分布和人员分类统计		

序号	省别	数量	职业	人数	备注
1	广东	65	儿童牙医	187	
2	浙江	52			
3	北京	50			
4	江苏	46			
5	辽宁	30			
6	上海	30			
7	山东	27			
8	河北	25			
9	河南	21			
10	四川	20			
11	山西	18	医院管理人员	165	
12	贵州	17			
13	福建	17			
14	吉林	13			
15	湖北	12			
16	云南	12			
17	安徽	9			
18	天津	8			
19	重庆	7			
20	黑龙江	6			
21	陕西	6	护士	89	
22	江西	5			
23	内蒙古	4			
24	广西	4			
25	湖南	3			
26	甘肃	2			
27	宁夏	2			
28	香港	2			
29	海南	1			
30	新疆	1			
31	其它地区	200	其他	274	(全职妈妈、法律顾问、企业员工、经理人、行政机关等)
小计		715			
小计			715	715	

依据以上表格，直营店的需求分布以一线、二线城市为主。

2、2015年10月，三叶儿童口腔开始面向全国招录儿童口腔专业医生，为各地分店储备医生资源，短短一个月内，共收到600多份职位申请，提交完整简历为134份，具体分类统计如下：

2015年12月三叶儿童口腔招募医生信息统计					
序号	地区	人数		医生类别	人数
1	北京	21		儿童牙医	50
2	广州	25			
3	浙江	34			
4	江苏	11			
5	上海	12			
6	河北	1			
7	四川	2		全科牙医	64
8	辽宁	4			
9	黑龙江	1			
10	安徽	2			
11	河南	6			
12	湖南	2			
13	天津	1		正畸牙医	20
14	山东	4			
15	陕西	4			
16	新疆	1			
17	武汉	2			
18	吉林	1			
小计		134		小计	134

数据显示，分店的医生资源也是以一线、二线城市为主。排在前列的依然是北、上、广、深、江、浙、以及部分沿海城市。

3、一线：主要以北、上、广、深为主，辐射周边区域，以直营为主。

二线：以江、浙部分发达城市，部分沿海城市，内陆中西部大型城市，以直营为主。

三线：经济水平相对较低或人口总量相对较小的部分城市，以加盟为主。

未来五年三叶儿童口腔诊所分布计划

项目名称	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
一线城市每年新增数	10	15	20	20	20
一线城市累计布点数	10	25	45	65	85
二线城市每年新增数	15	20	25	30	50
二线城市累计布点数	15	35	60	90	140
三线城市每年新增数			10	10	20

三线城市累计布点数			10	20	40
-----------	--	--	----	----	----

本次交易完成后，标的资产注入的三块业务：基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务技术的隐秀，基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台的健康生殖服务业务，和基于 O2O 模式的儿童口腔连锁管理业务的三叶儿童口腔医院，能与业绩承诺的预期相匹配，主要原因是：

1、医疗云平台为相关业务的运作提供了有利的支持：相对于传统的医疗信息管理系统，云平台系统存在较多的优势。基于云技术的医疗信息管理系统有效的解决了传统系统相互独立，数据不互通，业务流程不规范，资源配置不均衡等问题。医疗云平台为医生及客户提供的双向沟通和交流，可为客户提供全生命周期的口腔服务。

2、强大的 4.0 工业设计和制造能力，可以高效率的完成隐形正畸产品的设计及定制生产流程，包括口腔数字模型的修复、口腔正畸的测量和诊断、矫正方案及模型设计、模型 3D 打印等，为消费者提供美观、舒适、便于清洁、价格易于接受的正畸产品，满足消费者的个性化需求。

3、互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台，可以优化医疗卫生资源配置及服务流程，合理化利用有限的医疗资源，为更多患者提供高效、快速、便捷的健康生殖服务，降低了治疗费用及时间成本。

4、O2O 模式的儿童口腔连锁管理业务实行统一的品牌管理，通过三叶儿童口腔总部提供的后台医疗专家的技术及服务，为患者提供标准化、个性化、全方位全程的私人牙医管家服务，为患者营造舒适的治疗环境，顺利完成治疗。

5、引入的新投资人投入的 8.5 亿资金，为公司后续业务发展提供了资金保障，使得公司加快按照业务发展战略进行布局和推广，使得基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务技术的隐秀，基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台的健康生殖服务业务，和基于 O2O 模式的儿童口腔连锁管理业务的三叶儿童口腔医院的相关业务快速增长，为业绩承诺的实现打下坚实的基础。

三、重大风险提示

公司已在预案中补充披露重大风险提示：

公司业务发展进度无法达到预期的风险：

虽然海骏科技目前收入规模较少，但各项业务正在按照计划有序开展，如果按照计划能够达到业绩承诺的要求，但是海骏科技目前各项收入规模较少。基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务技术的隐秀业务，销售 120 套，确认收入 635,897.43 元，所占市场份额较小，而竞争对手市场份额较高，公司已经制订了详细的业务计划，但是能否按照预期获取足够的客户，支撑隐秀业务市场份额快速上升存在不确定性；基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台健康生殖服务业务目前暂未直接进入市场，公司制订了详细的业务计划，公司与国内生殖中心、省县市级医院的签约合作计划能否顺利推进，健康生殖服务能否吸引到患者存在不确定性；基于 O2O 模式的儿童口腔健康管理连锁业务--三叶儿童口腔，目前拥有儿童诊所二家，实际确认营业收入 200.35 万元（未经审计），当前的会员数量与未来计划获取的会员仍有差距，能否持续获得稳定的会员存在不确定性。海骏科技的上述业务，可能会引发竞争对手的关注、仿效，推出类似产品或服务，甚至引发市场恶性竞争，这些将对公司造成不利影响。随着业务量的增大，资金需求也将增加，公司能否招聘到适合的人才、获取充分的资金发展业务存在不确定性；技术更新加快，医疗信息行业竞争加剧，公司能否持续创新、在竞争中胜出存在不确定性；计划签约的医生专家、合作医疗机构等众多，对合作方要求较高，未来能否建立正常合作关系存在不确定性。海骏科技的业绩能否正常开展，有赖于公司的人员、技术、场地、客户及资金等情况，提示投资者注意标的公司业务开展无法达到预期的风险。

四、补充披露情况

上述相关内容已在修订后的重组预案“第五节、交易标的的基本情况”之“一、海骏科技”之“（六）海骏科技的业务情况”中补充披露。

相关重大风险提示已在修订后的重组预案“重大风险提示”以及“第八节、本次交易涉及的审批程序及相关风险”之“三、本次交易的相关风险因素”中补充披露。

五、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已按要求在本次交易预案修订稿中补充披露了标的资产开展业务的情况及财务状况。本次标的资产经过多年的研究开发已形成了多项研究成果，相关医疗资产前期处于研发孵化期，未达到可商业化态势，使得标的资产的相关业务近二年一期处于非盈利状态，目前标的资产已正常开展业务。本次交易完成后，标的资产注入的三块业务：基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务技术的隐秀，基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台的健康生殖服务业务，和基于 O2O 模式的儿童口腔连锁管理业务的三叶儿童口腔医院，能与业绩承诺的预期相匹配，并已就上述事项做出了重大风险提示。

问题三：

预案披露，标的资产隐秀项目拥有多项发明专利，形成了基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务，具有强大的 4.0 工业设计和制造能力，并依托于在口腔行业多年的技术积累，拥有技术领先的口腔医疗业务云平台等。请公司补充披露：（1）标的资产的口腔医疗业务云平台的开展情况，云平台的数据量、数据来源及数据使用情况，以及标的资产积累的技术的具体构成；（2）标的资产拥有的多项发明专利的具体明细；（3）量化分析标的资产强大的工业 4.0 设计和制造能力，包括但不限于最近两年又一期的实际产出、供应量、收入情况；（4）标的公司目前已有的医生数量、诊所数量和具体分布情况。请财务顾问发表意见。

回复：

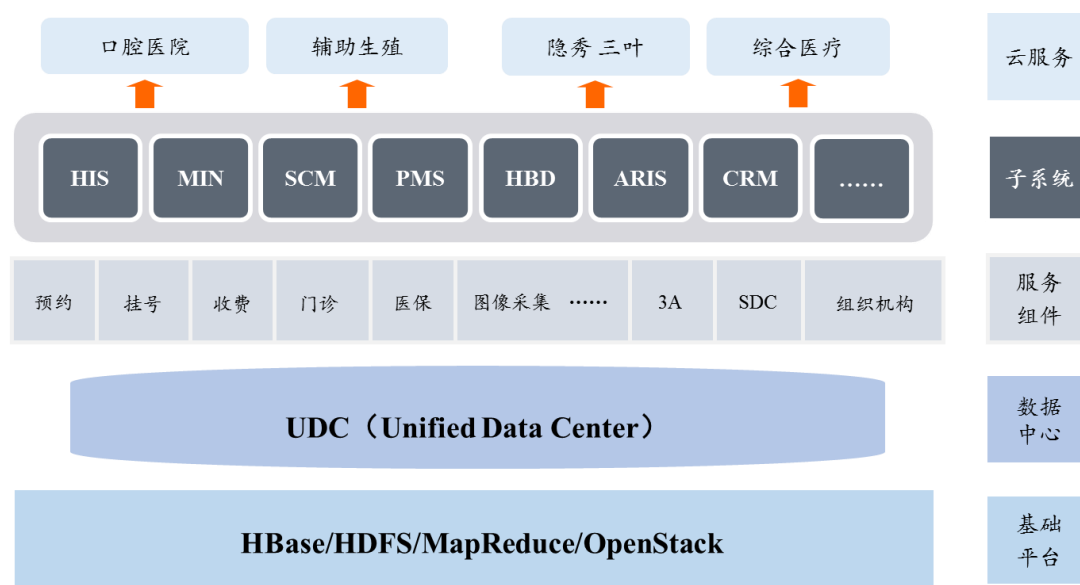
一、标的资产的口腔医疗业务云平台的开展情况，云平台的数据量和数据来源，以及标的资产积累的技术的具体构成

存济医疗云最初是以服务集团多家口腔专科医院为重点而产生的，2014 年开始向辅助生殖领域扩展。医疗云平台在技术架构设计上充分考虑到服务对象拥有多家异地医院，需要统一标准化管理，并且在未来会接入更多其他医疗机构的需

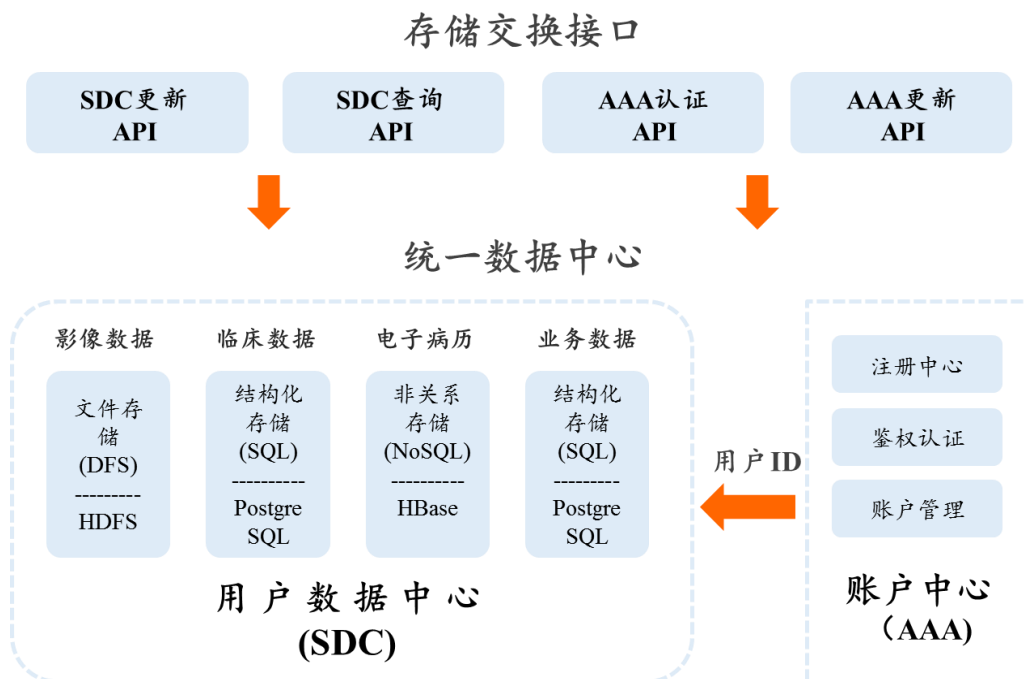
求，采取云架构、云存储技术，模块化功能，以软件即是服务（SAAS）的方式提供可定制化的产品。正因为此技术架构，使得医疗云在服务口腔医院的同时，可以通过只增加辅助医疗模块，快速地建造出辅助医疗云；同理，三叶儿童口腔云、隐秀云均通过行业定制模块的开发，被迅速地建立出来。充分说明医疗云产品具有灵活、可定制的特点，可以根据用户的需求定制对应的专业云。

存济医疗云平台构架主要分为 5 层，最底层是基础平台层，该层主要支撑的技术包括分布式存储系统（Hbase）、分布式文件系统（HDFS）、大规模数据集的并行运算编程模型（MapReduce），云平台管理技术（OpenStack）等。在以上基础技术的支持下，构建了医疗云的数据中心（UDC）层，用以集中存储和管理包括医疗云平台涉及的所有相关信息。基于数据层的支持，存济医疗云构建了包括预约、挂号、收费、门诊、医保等服务组件（应用主体使用 JAVA、C#开发语言），针对不同的业务模块将以上服务组件组合建立挂号收费系统（HIS）、医保接入服务（MIN）、设备材料服务（SCM）、药房管理系统（PMS）、隐秀医生系统（HBD）、辅助生殖系统（ARIS）、会员预付卡服务（CRM）等子系统，最终由多个子系统组合形成功能完整的产品。

存济医院云系统架构，如图：



云数据中心技术架构，如图：



目前整个云平台使用的医院达 22 家（具体医院详见下表），包含口腔专科医院、隐秀门店、三叶儿童口腔诊所、及辅助生殖中心，注册医院员工 2300 多位，患者总数达 200 余万。

总院个数	总院	院区
1	衢州口腔医院	衢州口腔医院
2	杭州口腔医院诸暨分院	杭州口腔医院诸暨分院
3	昆明口腔医院	昆明市口腔医院平安院区
		昆明市口腔医院希望路院区
4	沧州口腔医院	沧州口腔医院-总院
		沧州口腔医院-运西分院
5	杭州城西口腔医院	杭州城西口腔医院
6	杭州口腔医院	杭州口腔医院-新总部
		杭州口腔医院平海路 57 号院区
		杭州口腔医院庆春院区
		杭州口腔医院第一门诊部
7	杭州口腔医院东河门诊部	
8	宁波口腔医院	
9	黄石现代口腔医院	
10	昆妇幼生殖医学中心	昆妇幼生殖医学中心
		昆明市妇幼保健院
11	舟山通策口腔医院有限公司	
12	新伙口腔	

13	平海路三叶诊所	
14	杭州口腔医院上虞分院	
15	北京京朝医院	
16	海宁通策口腔医院有限公司	
17	杭口隐秀店	
18	三叶总部	
19	北京世贸天阶三叶口腔诊所	
20	城西三叶口腔诊所	
21	湖州通策口腔医院有限公司	
22	绍兴越城口腔医院有限公司	

目前平台上存在注册测试医院 15 家（名单详见下表），公司将为这些医院开发定制化的功能，进一步发展医疗云服务。

序号	总院
1	杭州中顺口腔诊所
2	刘金满口腔诊所
3	钱江口腔诊所
4	东华阳口腔门诊部
5	丽水市莲都区丽云中心卫生院口腔科
6	永嘉县瓯北镇浦二村卫生室
7	义乌杭州口腔医院门诊部
8	雅皓口腔门诊部
9	厦门海沧杨莉洁口腔诊所
10	上海靓晟口腔门诊部
11	台州市路桥区横街镇中心南路口腔诊所
12	济南贝斯特口腔医院
13	循证口腔诊所
14	上海欧西爱口腔门诊部
15	存济网络医院

另外，存济医疗云拥有标准的对外接口中心（API-Center），可顺利地将一牙网预约咨询数据接入医疗云体系。届时，一牙网现有 400 多家诊所，及 700 多医生可共享使用存济医疗云服务。

标的资产积累的技术构成具体包括：

1、CtoB 定制云平台 HBD 的开发和商用，用于临床到后台的大规模个性化客户数据的提交和客户治疗方案定制：临床提交患者个性化数据到后台，后台完成个性化排牙设计方案反馈到临床。

2、隐秀专家云平台系统的开发和商用，用于后台专家对临床医生治疗方案的远程指导。

3、软件技术

(1) 隐秀正畸 CAD/CAM 核心软件 Teeth Shaper、Ortho Studio、Ortho Link 的开发和商用，用于牙齿数字化模型生成、正畸排牙方案数字化设计，以及临床医生查看数字化设计方案。

(2) 生产管理软件 PMS 的定制开发和商用，用于大规模个性化定制的生产管理。

截至本审核意见函回复之日，标的资产已经拥有的软件著作权及专利技术详见本次交易预案修订稿之“第五节 交易标的基本情况”之“(四)海骏科技主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债情况”。

4、数字化三维扫描仪、3D打印、膜片压制、消毒包装的生产工艺全流程成熟，完成隐形牙套的生产。

后续标的资产隐形正畸服务将继续依托上述技术积累，产能扩大只需要增加必要排牙技师、生产加工人员，并相应扩容增加三维扫描仪、3D 打印设备、膜片压制设备，即可实现更大规模的生产需求。

二、标的资产拥有的发明专利的具体明细

截至本审核意见函回复之日，标的资产已经拥有的软件著作权及专利技术详见本次交易预案修订稿之“第五节 交易标的基本情况”之“(四)海骏科技主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债情况”。

三、标的资产强大的 4.0 工业设计和制造能力最近两年又一期的实际产出、供应量、收入情况

隐秀经过 3 年多的研发，完成了工业 4.0 的全流程核心产品技术的开发，包括：

1. CtoB 定制云平台 HBD 的开发和商用，用于临床到后台的大规模个性化客户数据的提交和客户治疗方案定制：临床提交患者个性化数据到后台，

后台完成个性化排牙设计方案反馈到临床。

2. 隐秀专家云平台系统的开发和商用，用于后台专家对临床医生治疗方案的远程指导。
3. 隐秀正畸 CAD/CAM 核心软件 TeethShaper、OrthoStudio、OrthoLink 的开发和商用，用于牙齿数字化模型生成、正畸排牙方案数字化设计，以及临床医生查看数字化设计方案。
4. 生产管理软件 PMS 的定制开发和商用，用于大规模个性化定制的生产管理。
5. 3D 打印前处理软件 DentalWorks 开发和使用，用于 3D 打印前的模型处理。
6. 数字化三维扫描仪、3D 打印、膜片压制、消毒包装的生产工艺全流程成熟，完成隐形牙套的生产。

截止目前，隐秀业务已销售 120 套，实际确认收入 635,897.43 元。后续产能扩大只需要增加必要排牙技师、生产加工人员，扩容增加三维扫描仪、3D 打印设备、膜片压制设备，即可实现更大规模的生产需求。

四、标的公司目前已有的医生数量、诊所数量和具体分布情况

标的公司主要通过合作签约医院开展业务，现已签约 5 家，正在签约 9 家，主要分布于北京市、上海市、江苏省、四川省、湖南省等，未来根据发展节奏将签约诊所约 100 家左右。

地区	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	合计
华北地区	3	5	4	4	4	1	21
华东地区	3	5	4	4	4	1	21
华中地区	3	3	3	3	3	1	16
华南地区	3	4	4	4	4	1	20
西南地区	3	3	3	3	3	1	16
东北地区	0	0	1	1	1	0	3
西北地区	0	0	1	1	1	0	3
合计	15	20	20	20	20	5	100

本次交易后，隐秀计划在全国通过收购成熟口腔诊所以及其他医院合作等多种方式开设隐秀服务门店，获取客户。诊所的布局 and 规划根据客户和市场需求来进行布局。

通过收购成熟的口腔诊所，在经济发达的一、二线城市完成快速布点，诊所存量客户、新增客户，以及通过网络带来的客户都可以迅速开展隐秀正畸业务。通过收购成熟运营的口腔诊所，可以把这些客户快速安排进行治疗。

对于合作医院来说，我们聚焦在县市医院。大部分县市医院口腔科没有开展正畸业务。通过隐秀的数字化平台和专家指导系统，可以帮助县市医院口腔科把正畸业务开展起来。隐秀的定价使得大量的二、三线城市的消费者可以接受。

目前，我们已经签约了 5 家医院诊所合作协议，其它省份城市正在积极接触中。

五、补充披露情况

标的资产的口腔医疗业务云平台的开展情况、工业 4.0 设计和制造能力的量化分析、以及标的公司目前已有的医生数量、诊所数量和具体分布情况已在修订后的重组预案“第五节、交易标的的基本情况”之“一、海骏科技”之“（六）海骏科技的业务情况”中补充披露。

标的资产拥有的多项发明专利的具体明细已在修订后的重组预案“第五节、交易标的的基本情况”之“一、海骏科技”之“（四）海骏科技主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债情况”中补充披露。

六、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已按要求在本次交易预案修订稿中补充披露了标的资产的口腔医疗业务云平台的开展情况，云平台的数据量和数据来源，标的资产积累的技术的具体构成，标的资产拥有的发明专利的具体明细；标的资产的运营情况及结果作了补充披露。

问题四：

预案披露，标的资产健康生殖服务的业务模式依托中国科学院大学存济医学院，借助存济网络医院有限公司的自有医疗资源，盈利模式为向签约合作的县市级医院，按照当地物价局制定的医疗机构诊断该类业务项目的收费标准，以一定

比例收取医疗服务费。请公司补充披露：（1）存济医学院与标的公司的关系，以及 2015 年 9 月新成立的存济网络医院具体拥有哪些医疗资源；（2）截止目前标的公司与县市级医院的签约情况、收费比例标准、结算模式、相关合作协议的主要内容，以及未来的签约计划。请财务顾问发表意见。

回复：

一、存济医学院与标的公司的关系，以及 2015 年 9 月新成立的存济网络医院具体拥有的医疗资源

存济网络医院的关系如下：

中国科学院存济医学院是由中国科学院大学与通策集团共同设立的。

2015 年 5 月 26 日，通策集团和中国科学院大学签订了关于《中国科学院大学与通策集团联合创办中国科学院大学医学院协议书》和《关于共建中国科学院存济医学院的合作协议》，浙江存济医疗教育基金会持有海骏科技 8.66%的股权。2015 年 7 月，中国科学院大学存济医学院正式成立。

2015 年 10 月 30 日，通策集团《关于成立中国科学院大学存济医学中心的报告》中提出建立江苏存济网络医院作为存济医学院的 IT 研发中心、数据中心，全面支撑存济医临床医学的发展，并于 2015 年 11 月 11 日取得中国科学院大学的同意。存济网络医院与中国科学院大学存济医学院的紧密合作，可实现与全国范围内优质医疗资源的有效对接，打造全国性的医疗资源平台。

中国科学院大学存济医学院依托于中科院在生命科学、医学的多个研究系所，存济网络医院与其的合作将迅速建立更广泛的科研和临床资源网络，对接中科院体系的人才和医院。中科院与生命科学相关的系所有：微生物研究所、生物物理研究所、遗传与发育生物学研究所、北京基因组研究所、上海生命科学研究院、上海巴斯德研究所、上海药物研究所、武汉病毒研究所、苏州生物医学工程技术研究所、广州生物医药与健康研究院、深圳先进技术研究院、成都生物研究所、昆明动物研究所等。这些院所在生命科学领域的基础研究能力极强，是临床医疗机构所看重的。存济网络医院将在以下方面借助中国科学院大学存济医学院的优质医学资源：

1、医院：优质医院愿意加入中国科学院大学存济医学院成为附属医院，或是与存济医学院开展包括科研在内的各种类型合作。存济网络医院能以此为契机，对接全国最优质的医院资源。

2、医生：知名医生愿意加入存济医学院和存济网络医院的医疗机构，看重其学术平台和发展空间。

3、患者：吸引到医院和医生资源之后，自然建立起存济网络医院的品牌，加大对患者就医的吸引力。

4、人才：中国科学院大学存济医学院以其优质教学资源，将为存济网络医院输送专业技术人才。

5、品牌和影响力：充分发挥了中国科学院大学存济医学院的品牌优势及影响力，并借助存济网络医院有限公司的自有医疗资源和对医疗资源的强大整合能力，线下合作诊疗机构合建生殖健康科室，通过医疗云平台，实现线上线下的咨询及学术支持，为县市级医生提供报告解读和学术支持等相关业务，以及为客户提供咨询服务，指导、帮助和提升各级医院的医疗水平，提高医生在生殖服务方面的职业水准，并实现患者就近就医。截至目前，存济网络医院已与多家三甲医院或其生殖中心签订了战略合作协议。

存济网络医院是一个生殖医疗技术和资源整合平台，主要包含内部资源和外部资源，其中外部资源有：

- 1) 中国科学院大学存济医学院的优质医学资源；
- 2) 波恩生殖技术支持资源；
- 3) 浙江省中医院医疗技术支持资源
- 4) 广州医科大学附属第三医院生殖医学中心等5家国内生殖中心的生殖保障技术

内部资源有：

- 1) 泌尿科某副主任医师；

2) 2 位生殖医学主任医师;

二、截止目前标的公司与县市级医院的签约情况、收费比例标准、结算模式、相关合作协议的主要内容，以及未来的签约计划

公司健康生殖服务的业务模式目前已被多家医院认可，多家医院正积极与与公司商量合作事宜，截至目前，存济网络医院已与 5 家国内生殖中心合作，分别是广州医科大学附属第三医院生殖医学中心、首都医科大学附属北京朝阳医院生殖医学中心、浙江大学附属邵逸夫医院生殖医学中心、第三军医大学西南重庆医院生殖医学中心、昆明市妇幼保健院生殖医学中心，已与 2 家省级、县市级医院签署合作协议，分别是浙江省中医院、新昌县人民医院。根据相关协议，存济网络医院与部分医院合作共建生殖健康科室，并利用各自资源为对方提供患者，以获取诊疗费的分成收入；具体收入分成，根据双方具体协商确定，如存济网络医院与某县级人民医院约定检查部分收入以 2:8 比例分成，采用月结方式进行结算。

公司合作医院的布局和布点主要基于以下原则：（1）可利用资源优势、地缘优势，较快发展该类业务；（2）借助著名的生殖诊疗中心资源，可快速对接相关资源，加快发展该类业务。存济网络医院截止目前已与 5 家国内生殖中心合作，分别是广州医科大学附属第三医院生殖医学中心、首都医科大学附属北京朝阳医院生殖医学中心、浙江大学附属邵逸夫医院生殖医学中心、第三军医大学西南重庆医院生殖医学中心、昆明市妇幼保健院生殖医学中心，已与 2 家省级、县市级医院签署合作协议，分别是浙江省中医院、新昌县人民医院，至 2016 年底，将与浙江、江苏、云南、广东等省份的 20 家医院建立合作关系，同时 2016 年至 2020 年计划共具体签约不低于 200 家，具体签约计划如下：

区域		2016	2017	2018	2019	2020	合计
华东	浙江	7	7	3	3	2	22
	江苏	5	3	2	2	2	14
	山东	0	8	3	3	3	17
	安徽	0	5	6	3	3	17
华南	广东	5	3	4	2	2	16
	广西	0	5	6	3	3	17
华中	河南	0	7	3	4	4	18

	湖北	0	0	3	4	4	11
	江西	0	0	5	3	4	12
	湖南	0	0	4	4	4	12
西南	云南	5	5	3	2	2	17
	四川	0	0	3	3	3	9
西北	陕西	0	0	0	3	3	6
	甘肃	0	0	0	3	4	7
	宁夏	0	0	0	3	4	7
华北	河北	0	0	0	0	5	5
东北	辽宁	0	0	0	0	3	3
合计		22	43	45	45	55	210

公司在以上省份计划开展业务主要基于以下原因：（1）浙江省为通策集团总部，公司在浙江省经营多年，对当地情况较为熟悉，能充分利用当地资源开展业务。（2）江苏省为存济网络医院的注册地，南京市将存济网络医院作为重点项目引进，在各种政策上给予了大力的支持，因此公司可利用政策上的支持开拓业务。

（3）云南省主要因上市公司在昆明与当地妇幼保健院合作设立了生殖中心，有着良好的合作关系，有利于业务在当地开展。（4）广东省主要因存济网络医院已与广医三院签订了合作协议，广医三院的生殖中心作为广东知名的生殖中心，对于公司在广东业务的推广有着积极的影响。

目前县级市合作业务正在开展中，2015年12月份重点在浙江及江苏进行，走访了5家医院，均表示有合作意向。

三、补充披露情况

上述内容已在修订后的重组预案“第五节、交易标的基本情况”之“一、海骏科技”之“（六）海骏科技的业务情况”中补充披露。

四、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已在修订后的重组预案中补充披露了存济医学院与标的公司的关系，存济网络医院具有的医疗资源；截止目前标的公司与县市级医院的签约情况、收费比例标准、结算模式、相关合作协议的主要内容，以及未来的签约计划。

问题五：

预案披露，三叶儿童医院的业务模式为线上获客、线下导流，盈利模式主要为直营店和加盟店。请公司补充披露：（1）线上、线下各自会员数量，会员消费金额，占营业收入的比例；（2）线上、线下服务的业务收入比例；（3）直营店、加盟店的分布情况、各自数量、门店面积及业务收入比例等。请财务顾问发表意见。

回复：

一、三叶儿童医院线上、线下各自会员数量，会员消费金额，占营业收入的比例

基于 O2O 模式的三叶儿童口腔连锁管理业务，是专业针对儿童成长周期过程中的牙齿健康提供流程化、专业化、个性化服务，即借鉴美式儿童口腔会员制模式，让会员可以享受到儿童私人牙医管家式服务。

基于 O2O 模式的三叶儿童口腔连锁管理业务主要通过线上微博、微信等话题营销方式免费获取会员，并导流到线下的实体门店，目前会员主要来自线上网络。根据现有杭州平海路店、城西店的会员统计：

分店	线上	线下	合计
平海路店	1130	466	1596
城西	82	22	104

经过长期的技术储备、市场培育、网上教育，以及标准流程的测试，第一家三叶儿童口腔医院于 2014 年 9 月在杭州平海路运营，当月会员 67 人，前三个月累计会员 323 人。截止 2015 年 6 月，共计 10 个月累计会员 989 人，3 名医生的临床诊疗工作量基本达到饱和。为了保证会员的服务质量和就诊体验，又招聘了 2 名医生，目前累计会员 1596 人，5 名医生的临床诊疗工作量又接近饱和，市场反应良好，取得了较快的增长。至 2015 年 11 月，三叶平海店共实现营业收入 963 万元。

2015年11月第二家三叶儿童医院在杭州城西开业，当月募集会员104人，营业收入35万元。已经签约正在建设中的北京分店，还没开业已在线募集了1400名准会员（预缴100元），2015年12月初杭州滨江三叶分店合作签约，在线募集准会员已经达到200名。

基于O2O模式的三叶儿童口腔连锁管理业务主要通过线上微博、微信等话题营销方式免费获取会员，并导入到三叶实体店消费，经过一年多标准化程序的建立、测试和完善，目前基于O2O模式的三叶儿童口腔连锁管理业务达到了可复制性状态，此业务已开始进入大规模推广阶段。

二、三叶儿童医院线上、线下服务的业务收入比例

基于O2O模式的三叶儿童口腔连锁管理业务，是专业针对儿童成长周期过程中的牙齿健康提供流程化、专业化、个性化服务，即借鉴美式儿童口腔会员制模式，让会员可以享受到儿童私人牙医管家式服务。其基本的商业模式为线上获客、线下导流。线上、线下方式贯穿于同一客户的不同服务阶段，目前主要收入来自线下服务。

三、三叶儿童医院直营店、加盟店的分布情况、各自数量、门店面积及业务收入比例

基于上述的可复制性，对于潜在客户数、业绩增长潜力较大的国内一、二线城市设立直营店方式经营，其他地区采用品牌授权方式经营。目前已有运营的三叶分店2家，分别为平海店和城西店；另有5家正在建设中（北京2家、杭州滨江店、湖州店、南京河西店），11家分店完成签约进入初步合作阶段，具体是：南京1家、苏州1家、上海2家、北京2家、杭州1家、温州1家、广州1家、深圳1家、武汉1家。已签署意向合作协议45家，主要是以北、上、广、深、江浙、沿海城市为主。平均门店规划面积规模300m²以上。

分店	合作方式	开业情况
杭州平海路	品牌授权	开业
杭州城西	品牌授权	开业

杭州滨江	直营	装修中
杭州利星	直营	装修中
湖州	直营	装修中
北京 2 家	直营	装修中
上海 2 家	直营	选址中
南京 2 家	直营	装修中
苏州	直营	选址中
武汉	直营	选址中
温州	直营	选址中
广州	直营	选址中
深圳	直营	选址中

基于 O2O 模式的三叶儿童口腔连锁管理业务已经建立了一套开店标准，要求合伙伙伴认同三叶的经营理念，愿与三叶共同发展；合伙人团队中必须有口腔医学专业毕业且有多年口腔行业从业经验；拥有 100 万以上的投资资金；三叶分店员工必须通过总部系统化的实践和理论培训；门店装修由总部采用统一、国际化的店面设计，诊所布局合理，物品摆放标准；日常业务接受总部统一管理。基于 O2O 模式的三叶儿童口腔连锁管理业务，按照标准化的开店模式，提供标准化的医疗服务，打造儿童口腔第一品牌，实现全国快速扩大。

四、补充披露情况

上述相关内容已在修订后的重组预案“第五节 交易标的基本情况”之“一、海骏科技”之“（六）海骏科技的业务情况”中补充披露。

五、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已在修订后的重组预案中补充披露了三叶儿童口腔线上、线下会员数量，会员消费金额及其占营业收入比例；三叶儿童口腔线上、线下服务的业务收入比例；直营店、品牌授权店的分布情况、数量、门店面积及业务收入比例。

问题六：

预案披露，标的资产开展的业务涉及设立诊所、与公立医院合作、开立儿童口腔医院（设立直营店、加盟店）、医疗云等。请公司补充披露开展上述业务是否需要具备相应的行业资质证书、取得卫生等相关部门的许可或审批，以及标的资产目前已取得和未来需取得的资质证书、许可或审批等情况。请财务顾问和律师发表意见。

回复：

一、标的资产开展业务需具备相应的行业资质证书、取得卫生等相关部门的许可或审批的情况

（一）、设立诊所、医院（设立直营店、加盟店）及与公立医院合作所需取得的行政许可

1、根据《医疗机构管理条例》（1994年2月26日国务院令第149号公布）第九条、《医疗机构管理条例实施细则》（1994年8月29日卫生部令第35号公布）第十一条，设置医疗机构需取得卫生行政主管部门核发的《设置医疗机构批准书》。

2、诊所、儿童口腔医院取得《设置医疗机构批准书》后，正式执业前，根据《医疗机构管理条例》（1994年2月26日国务院令第149号公布）第十一条和《医疗机构管理条例实施细则》（1994年8月29日卫生部令第35号公布）第二十五条、第二十六条的规定，需取得卫生行政主管部门核发的《医疗机构执业许可证》。

3、根据《商业特许经营管理条例》，如需开设加盟店，需根据《商业特许经营管理条例》的相关规定向商务主管部门备案。就三叶儿童口腔医院加盟店业务，虽然三叶儿童口腔目前已有运营的三叶分店2家（分别为平海店及城西店）且内部按照“加盟店”模式管理；但根据中华人民共和国商务部《商业特许经营问题解答》的相关规定，“两店一年”（《商业特许经营管理条例》中规定的特许人从事特许经营活动应当拥有至少2个直营店，并且经营时间超过1年）所要求的直营店的相关证明文件形式上包括：（1）以分公司形式存在的，提交特许人直接设立的分公司营业执照；（2）以子公司存在的，提交特许人参股或者控股设立的子公司营业执照及其登记股东名称的章程；以店中店形式存在的，提交特许人与商场

的租赁合同、商场的营业执照（经营范围中有特许体系类别）；（3）以关联公司形式存在的，提交关联方的证明文件。

另根据《商业特许经营信息披露管理办法》第三条的相关规定，本办法所称关联方，是指特许人的母公司或其自然人股东、特许人直接或间接拥有全部或多数股权的子公司、与特许人直接或间接地由同一所有人拥有全部或多数股权的公司。

由于通策医疗系海骏科技的关联方，因此，根据上述商务部关于商业特许经营中直营店开设形式的相关规定及解释，已在运营的平海店及城西店均属于三叶儿童口腔的直营店，三叶儿童口腔目前尚不需办理商业特许经营备案。待三叶儿童口腔正式开展加盟业务时，需办理商业特许经营备案。待三叶儿童口腔正式开展加盟业务时，需办理商业特许经营备案。

（二）、医疗云业务

海骏科技的医疗云是医院信息化管理及服务系统，医疗云平台构架主要分为5层，最底层是基础平台层，该层主要支撑的技术包括分布式存储系统（Hbase）、分布式文件系统（HDFS）、大规模数据集的并行运算编程模型（MapReduce），云平台管理技术（OpenStack）等。在以上基础技术的支持下，构建了医疗云的数据中心（UDC）层，用以集中存储和管理包括医疗云平台涉及的所有相关信息。基于数据层的支持，海骏科技医疗云构建了包括预约、挂号、收费、门诊、医保等服务组件，针对不同的业务模块将以上服务组件组合建立挂号收费系统（HIS）、医保接入服务（MIN）、设备材料服务（SCM）、药房管理系统（PMS）、隐秀医生系统（HBD）、辅助生殖系统（ARIS）、会员预付卡服务（CRM）等子系统，最终由多个子系统组合形成功能完整的产品。

开发及应用医疗云并不需要取得行政许可，但从事医疗信息服务则需取得相应行政许可。

如果在隐秀、IVF和三叶儿童口腔互联网+业务平台发布药品、医疗器械信息的，根据《互联网药品信息服务管理办法》，需取得《互联网药品信息服务资格证书》。

(三)、生产及销售隐形正畸产品需取得《医疗器械生产许可证》及《医疗器械注册证》。

(四) 辅助生殖业务所需资质

海骏科技从事的健康生殖服务:基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台涉及与辅助生殖医疗机构的合作, 就该业务, 海骏科技本身负责系统开发、业务整合部分不涉及行政许可。

就海骏科技拟合作的辅助生殖医疗机构, 其筹建前必须向省卫计委申请筹建规划, 获得同意后方可开始生殖中心的筹建, 筹建完成后需取得省卫计委对其开展人类辅助生殖项目的批复方可从事辅助生殖医疗服务。

二、海骏科技就相关业务已经取得的行业资质证书、卫生等相关部门的许可或审批的情况

海骏科技业务	所需资质	海骏科技取得资质情况
设立诊所、医院	《设置医疗机构批准书》	杭州口腔医院、杭州城西三叶店已取得
诊所、医院执业	《医疗机构执业许可证》	杭州口腔医院、杭州城西三叶店已取得
医疗云	-	-
生产及销售隐形正畸产品	《医疗器械生产许可证》	杭州一牙数字口腔有限公司已取得编号为浙食药监械生产许 20140158 号《医疗器械生产许可证》, 生产范围为第二类 6863 口腔科材料, 有效期至 2019 年 9 月 18 日
	《医疗器械注册证》	杭州一牙数字口腔有限公司已取得注册号为浙食药监械(准)字 2014 第 2630882 号《医疗器械注册证》, 有效期自批准之日起五年
通过互联网发布药品、医疗器械信息	《互联网药品信息服务资格证书》	海骏科技已取得编号为(浙)-经营性-2015-0001 的《互联网药品信息服务资格证书》, 有效期至 2020 年 1 月 19 日

三、补充披露情况

上述内容已在修订后的重组预案“第五节、交易标的基本情况”之“一、海骏科技”之“(四)海骏科技主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债情况”中补充披露。

四、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已在修订后的重组预案中补充披露了开展上述业务需要的行业资质证照、卫生等相关部门的许可或审批，以及海骏科技目前已取得的资质证照、许可或审批情况。

问题七：

请补充披露赢湖创造与赢湖共享的收益分配模式。请独立财务顾问发表意见。

回复：

一、赢湖创造与赢湖共享的收益分配模式

根据通策医疗于 2013 年 8 月 28 日公告并实施的《通策医疗投资股份有限公司员工基金管理办法》（以下简称“员工基金管理办法”）第十条及第十四条相关规定，为了体现通策医疗对员工基金的支持，普通合伙人对员工基金不收取管理费，普通合伙人的报酬在业绩奖励中体现，具体为在员工基金（赢湖创造和赢湖共享）存续期间及清算后，如合伙企业年投资收益高于实缴出资总额的 12%（税后，含 12%）时（按年化收益率的方式计算），基金应按超出实缴出资总额年化收益率 12% 部分利润的 20% 计算业绩奖励，并向普通合伙人支付。

根据赢湖创造和赢湖共享现行有效并经工商备案的《合伙协议》第九条关于企业利润分配的相关约定，合伙企业的利润由合伙人按照出资比例分配；合伙企业每年进行 1 次利润分配，时间为每年 12 月；合伙财产不足清偿合伙债务时，普通合伙人对合伙企业承担连带责任，有限合伙人以其认缴的出资额为限对合伙企业债务承担责任。

根据《员工基金管理办法》、经赢湖创造和赢湖共享全体合伙人分别确认签署的《合伙协议》（非经工商备案版本）及各合伙人分别出具的书面确认，《员工基金管理办法》规定的基金持有人权利义务与合伙协议约定存在冲突或合伙协议的未尽事宜，以基金管理办法为准，各合伙人均已仔细阅读合伙协议及基金管理办法各条款所表述含义，知悉入伙相关风险并自愿遵守合伙协议及基金管理办法的各项规定。

基于上述，赢湖创造与赢湖共享的收益分配应优先适用《员工基金管理办法》规定的情形向普通合伙人支付业绩奖励，在此基础上根据《合伙协议》约定的利润分配模式进行分配。

二、补充披露情况

上述相关内容已在修订后的重组预案“第五节、交易标的的基本情况”之“二、赢湖创造”以及“三、赢湖共享”中补充披露。

三、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已在修订后的重组预案中补充披露了赢湖创造与赢湖共享的收益分配模式。

二、关于业绩承诺和业绩奖励

问题八：

预案显示，利润补偿义务人承诺海骏科技在业绩承诺期内承诺扣非净利润总数约为 10.82 亿元，2016 年至 2020 年承诺扣非净利润预计分别约为-596 万元、7,751 万元、18,781 万元、34,449 万元、47,783 万元。而海骏科技最近两年及一期的净利润分别为-855.86 万元，-429.88 万元，-1,036.96 万元。请结合海骏科技历史盈利情况、承诺期内业务布局、客户增长情况，并与同行业可比公司情况对比，量化分析承诺期内净利润扭亏为盈，且高速增长的原因及合理性。请独立财务顾问、会计师和评估师对此出具专项审核报告，说明标的资产未来业绩的具体测算依据。

回复：

一、结合海骏科技历史盈利情况、承诺期内业务布局、客户增长情况，并与同行业可比公司情况对比，量化分析承诺期内净利润扭亏为盈，且高速增长的原因及合理性

本次标的资产经过多年的研究开发形成了多项成果，但是相关医疗资产前期处于研发孵化期，未达到可商业化态势，使得标的资产的相关业务近二年一期处于非盈利状态。截止到预估基准日，海骏科技几块业务取得的成果如下：

(一)、三叶儿童口腔已设立了发展部、运营部、物流部、客服部、人力资源部、医学部等多个部门。

三叶儿童口腔已完成系统平台，用于业务支持，主要如下：

类别	功能
三叶儿童口腔官方平台：移动端和 PC 网站端	主要功能：申请会员、在线预约、在线咨询、电子病历、在线升级会员卡、在线充值、在线续会、会员店、积分店、阅读科普文章、在线推广。目前三叶儿童口腔移动官方平台的注册量已突破 10 万人，其中正式会员人数 1700 人(交年费 2000 元以上)，准会员 4624 人（缴费 100 元），意向会员 15830 人。
三叶客户管理平台（CRM）	三叶统一客户信息管理系统（CRM）：在线客服人员管理线上线下客户；跟踪分店客服人员服务质量，是用户端系统与电子病历系统的中间系统。
三叶新媒体运营推广平台	官网微信、官方微博、官方话题等。

三叶儿童口腔目前拥有诊所 2 家，另有 5 家正在建设中（北京 2 家、杭州滨江店、湖州店、南京河西店），11 家分店完成签约进入初步合作阶段，具体是：南京 1 家、苏州 1 家、上海 2 家、北京 2 家、杭州 1 家、温州 1 家、广州 1 家、深圳 1 家、武汉 1 家。已签署意向合作协议 45 家，共计正式会员人数 1700 人(交年费 2000 元以上)，准会员 4624 人（缴费 100 元），意向会员 15830 人。平台注册用户已超过 10 万用户数。

(二)、隐秀正畸业务经过 3 年多的研发，完成了基于工业 4.0 的软件、硬件、医疗服务一体化的数字正畸业务核心平台和系统，并经过了临床的实验、试商用和商用，目前已经开展商用病例约 120 例。隐秀申请注册成功 1 个二类医疗器械注册证，5 个软件著作权，7 个核心专利，公司现有员工 47 人，产品研发人员 30 人。员工 63.8%具有本科及以上学历，拥有较强的口腔正畸产品及服务研发实力，数字化后台和医疗服务一体化整合能力。

(三)、健康生殖业务板块，存济网络医院目前已与 5 家国内生殖中心合作，分别是广州医科大学附属第三医院生殖医学中心、首都医科大学附属北京朝阳医院生殖医学中心、浙江大学附属邵逸夫医院生殖医学中心、第三军医大学西南重庆医院生殖医学中心、昆明市妇幼保健院生殖医学中心，已与 2 家省级、县市级医院签署合作协议，分别是浙江省中医院、新昌县人民医院。

综上所述，海骏科技几块业务已达到商业化推广阶段，未来年度业绩预测依据如下：

1、海骏科技直营三叶儿童口腔诊所(海骏科技持股 65%)

(1) 收入高速增长分析

海骏直营三叶儿童口腔诊所的主要收入为会员费收入和诊疗收入。

其中会员费收入=会员费单价×会员人数

诊疗收入=诊疗单价×诊疗人次

目前三叶品牌特许使用店的会员费收费标准为 2000 元/年，包含如下内容：

	会员	非会员
挂号费	免费	50 元/次（一年四次）
建立云端健康管理档案	免费	200 元
一对一指导口腔卫生保健方法 2 次/年	免费	80 元/次
定期检查，诊断，治疗方案计划 2 次/年	免费	100 元/次
洁牙（不包括龈下深刮洁治）2 次/年	免费	300 元/次
三岁以上：涂氟胶 2 次/年 三岁以下：涂氟漆 4 次/年	免费	400 元/次
私人定制 口腔保健品赠送	免费	100 元/年
电子病历永久保存 病历记录随时提供给患者	免费	50 元/次
家庭服务计划 家长检测，诊断，治疗计划	免费	无
科普学习班/爱牙派对 爱牙专题课	免费	100 元/次
正畸检查诊断权	免费	500 元/次
线上咨询/预约绿色通道	免费	无

会员部分诊疗服务收费标准如下：

名称	单位	单价 (元)	医保性质	产地性质
乳牙拔髓术(会员)	每根	63	丙	国产
乳牙根管预备(会员)	每根	72	丙	国产
乳牙根管充填(会员)	每根	81	丙	国产

MTA 修补充填(会员)	每牙	495	丙	国产
MTA 再生诱导术(会员)	每牙	720	丙	国产
MTA 根尖封闭术(会员)	每根	495	丙	国产
窝沟封闭(会员)	每牙	152	丙	国产
断冠粘结(会员)	每牙	540	丙	国产
无痛局麻仪注射(会员)	每区域	135	丙	国产
神经阻滞麻醉(会员)	每次	135	丙	国产
乳前牙拔除术(会员)	每牙	45	丙	国产
乳磨牙拔除术(会员)	每牙	81	丙	国产
多生牙拔除术(会员)	每牙	120	丙	国产
复杂牙拔除术(仅限磨牙)(会员)	每牙	160	丙	国产
完全埋伏牙拔除术(会员)	每牙	450	丙	国产

目前上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司已发展两家三叶品牌特许使用店,其中1家于2014年9月成立,截止2015年11月交费会员人数已发展到1596余人,2015年1-11月营业收入达到795万元,其中会员费收入229万元,诊疗收入566万元。实现净利润280万元。另1家于2015年11月正式营业,已发展交费会员数104人。

本次预估参考已经营的三叶品牌特许使用店的收费标准及诊疗人次,考虑三叶已发展的会员人数,通过所在的区域,开店的规模对比确定一二线城市单家直营店的预测收入,再结合未来年度海骏科技的投资计划预测海骏科技直营三叶儿童口腔诊所带来的收入。

其中海骏科技未来五年投资三叶儿童口腔诊所的计划如下:

单位:家

项目名称	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
一线城市每年新增数	10	15	20	20	20
一线城市累计布点数	10	25	45	65	85
二线城市每年新增数	15	20	25	30	50
二线城市累计布点数	15	35	60	90	140

根据单家直营店的预测收入和直营店的布局情况确定海骏科技直营三叶儿童口腔诊所未来五年产生的收入情况如下:

项目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度
收入(万元)	12,481.19	29,798.89	62,051.67	102,522.88	135,648.47

(2) 成本预测说明

三叶儿童口腔诊所的成本主要包括人工成本、设备折旧费、房屋租赁成本、品牌特许使用费、水电费、广告费、日常办公费等。目前已运营的品牌特许使用店 2015 年 1-11 月的成本费用为 422 万元。

本次预估三叶直营店的成本数据参照上述三叶品牌特许使用店的成本数据，根据各诊所所在的区域，开店的规模对比确定一二线城市单家直营店的成本，再结合直营店的布局情况确定海骏直营三叶口腔诊所未来五年的成本情况如下：

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
成本(万元)	9,708.35	24,598.47	48,989.28	78,290.63	106,716.69

注：上述成本中包括管理费用和营业费用

2、上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司（海骏科技持股 38.75%）

(1) 收入高速增长分析

管理费收入：向各三叶品牌诊所（包括直营店和三线城市品牌授权店）收取管理费，按照各诊所会员费收入的 15%和诊疗收入的 10%确定上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司管理费收入。

品牌特许使用费收入：一、二线城市品牌特许使用费为单家 35 万元，三线城市单家 10 万元。

未来五年三叶儿童口腔诊所分布计划

单位：家

项目名称	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
一线城市每年新增数	10	15	20	20	20
一线城市累计布点数	10	25	45	65	85
二线城市每年新增数	15	20	25	30	50
二线城市累计布点数	15	35	60	90	140
三线城市每年新增数			10	10	20
三线城市累计布点数			10	20	40

根据直营店、三线城市品牌授权店的会员收入和诊疗收入预测结合管理费用、品牌特许使用费收取标准，确定上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司收入如

下:

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年
收入(万元)	2,460.30	4,713.85	8,630.72	14,626.58	19,827.39

(2) 成本预测说明

上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司的主营成本包括人工成本、房屋租赁成本、广告宣传费、品牌维护费、办公费等。根据目前上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司对品牌授权店的管理情况以及未来的诊所布局确定上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司未来五年成本如下:

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年
成本(万元)	1,821.50	2,908.42	4,513.80	6,263.30	7,486.36

注: 上述成本中包括管理费用和营业费用

3、杭州一牙数字口腔有限公司-口腔正畸业务 (海骏科技持股 100%)

(1) 收入高速增长分析

一牙数字口腔借助互联网和数字化技术, 实现正畸治疗和矫治器定制的一体化医疗服务平台。其拥有矫治器生产工艺及配套自主知识产权软件, 可以完成口腔数字模型的修复、口腔正畸的测量和诊断、矫正方案设计及模型 3D 打印前的最终处理等功能。

隐秀业务通过线上网络医院与线下服务机构相结合, 通过正畸名医远程设计方案、普通牙医提供临床服务的模式, 释放正畸名医生生产力, 大幅降低隐形正畸矫治的诊疗成本与定价, 吸引客户。

杭州一牙数字口腔有限公司-口腔正畸业务主要为隐秀隐形正畸服务收入、和隐秀矫治器产品销售。

隐秀正畸服务收入=隐秀正畸病例量×隐秀正畸服务单价

隐秀矫治器销售收入=隐秀矫治器销售量×销售单价;

根据相关数据统计, 2014 年北美隐形正畸病例和正畸适应人群占比是 14.4 例/万人, 中国是 0.45 例/万人, 中国隐形矫正病例和人口占比比率远远落后于欧

美发达国家，和全球平均水平相比也有较大差距，市场发展空间巨大。按照北美 14 例/万人的比例，中国隐形矫治每年新增病例数量为 115 万例。

2014 年	隐形矫治 新增病例量	正畸适应人群		总人口	
中国	3.6 万	7.98 亿	0.45/万	13.68 亿	0.26/万
北美	33.85 万	2.35 亿	14.4/万	3.4 亿	9.9/万
全球	47.8 万	39.8 亿	1.2/万	72.22 亿	0.66/万

注：中国人口总数通过中国国家统计局查人口数据查询得到；北美和全球数据摘自隐适美 2014 年报统计的全球隐形正畸病例统计

目前市场上隐形正畸服务采用的矫治器分为进口产品和国产产品，进口产品隐形矫治服务价格在 3-5 万元，国产产品隐形矫治服务价格在 2-4 万元，杭州口腔医院隐秀品牌的正畸服务均价 1.5 万元以上。且市场上做隐形正畸服务的患者越来越多。

本次预估按照低于目前市场价的单价预测隐秀正畸服务单价，参考市场隐形正畸病例量的增长率预测病例量的增长。隐秀矫治器每年销量与正畸服务数预测一致。同时考虑通过收购诊所或签约合作医院来支撑线下的隐秀正畸服务。未来年度收购与签约合作医疗机构计划如下：

项目名称	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
当年新增收购诊所	5	5	5	5	5
当年新签合同医院	10	15	15	15	15
合计	15	20	20	20	20

根据上述预测，一牙口腔未来五年收入如下：

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年
收入(万元)	13,600.00	25,500.00	42,500.00	68,000.00	93,500.00

(2) 成本预测说明

一牙口腔的成本包括隐形正畸服务成本、隐秀产品生产成本、人工成本、设备折旧费、房屋租赁成本、水电费、广告费、日常办公费等

隐形正畸服务成本包括材料成本和合作机构绩效；

隐秀产品生产成本包括人工费、材料费、制造费；目前一牙口腔在售隐秀矫治器的生产成为约 5000 元/套，预计达到量产后成本会有所下降。

本次预估结合企业未来年度的经营计划，海骏直营三叶口腔诊所板块未来五年的成本合计如下：

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年
成本(万元)	13,689	22,892	35,526	54,861	73,837

注：上述成本中包括管理费用和营业费用

4、江苏存济网络医院有限公司-健康生殖服务（海骏科技持股 100%）

（1）收入高速增长分析

据 WHO 预测，不孕不育将成为仅次于肿瘤和心脑血管病的第三大疾病，世界范围内不孕症发生率达 10~20%。WHO 人类生殖特别规划署研究显示，世界范围内不孕不育夫妇对数从 1990 年 4200 万对增长至 2010 年的 4850 万对（因中国实行计划生育政策，数据不包括中国）。中国 2009 年发布的《中国不孕不育现状调研报告》中指出：国内不孕症者占已婚夫妇人数的 10%，比 1984 年调查的 4.8% 增加一倍多，发病率呈上升趋势。

据人民网 2014 年调查，我国近年来不孕不育症存在着上升的趋势，适龄产妇的不孕不育患病率大幅增长。数据显示，国内不孕不育的平均发病率为 12.5%~15%，也就是每 8 对夫妻就有一对不孕不育；而中国不孕不育患者人数已超过 5000 万。

另外，全面二胎政策放开，生育人群带来市场扩容。根据国家统计局数据，我国每年新增人口从 2004 年下降到 1598 万人，此后一直在 1600 万人上下浮动。针对日益严峻的低生育率和老龄化，2013 年在全国范围内启动实施单独二孩政策。2014 年增加出生人口 47 万（2014 年 1687 万，2013 年 1640 万）。2015 年 10 月 29 日，中共十八大五中全会公报宣布，中国将“全面实施一对夫妇可生育两个孩子政策”。预计 2016 年政策全面落地。

基于未来健康生殖服务的市场需求，江苏存济网络医院有限公司依托中国科学院大学存济医学院，借助存济网络医院有限公司的自有医疗资源和对医疗资源的强大整合能力，与线下合作诊疗机构合建健康生殖科室。通过快速发展生殖中心的布点扩张、合作医疗机构的布点扩张及海骏完善的医疗云及互联网平台和来

实现收入的快速增长。

健康生殖服务主要收入为健康生殖检查收入。

1) 健康生殖检查收入

健康生殖检查收入=线上收入+线下收入

线上收入=(线上平均单例收费价格-支付第三方检查机构分成)×线上引流检查数量

线下收入=线下平均单例收费价格×分成比例×线下引流检查数量

其中线下单例收费价格参照医院平均物价标准收费确定，线上单例收费价格参照线下收费标准确定。

其中全套检查项目明细及相应收费标准可参考下表

	归类	项目明细	单位	数量	方法	平均物价标准(元)
男方检查	淋球菌	淋球菌 DNA 检测	项	1	实时 PCR 法	80
	支原体	支原体培养及药敏	项	1	细菌培养法	115
	衣原体	沙眼衣原体抗原	项	1	酶联免疫法	115
	血常规+肝功能+遗传	血细胞分析 24 项	项	1	仪器法	19.2
		血清总蛋白	项	1	双缩脲法	7
		血清白蛋白	项	1	溴甲酚绿法	7
		血清总胆红素	项	1	重氮法	5
		血清直接胆红素	项	1	重氮法	5
		血清间接胆红素	项	1	计算法	0
		血清总胆汁酸	项	1	循环酶速率法	30
		血清丙氨酸氨基转移酶	项	1	速率法	5
		血清天门冬氨酸氨基转移酶	项	1	速率法	5
		血清γ-谷氨酰基转移酶	项	1	速率法	5
		血清碱性磷酸酶	项	1	速率法	5
		地中海贫血初筛	项	1	比色法	27
	肾功能	尿素测定	项	1	尿酶紫外速率法	10
		肌酐测定	项	1	酶法	5
		血清尿酸	项	1	尿酸酶法	5

	精液全套	精液常规检查(要求包含精子形态学描述)	次	1		63
	乙肝两对半	乙型两对半(定性)	项	1	酶联免疫吸附法	40
	丙肝抗体	丙型肝炎(IgG和IgG两项定性)	项	2	酶联免疫吸附法	56
	HIV	HIV抗体	项	1	酶联免疫吸附法	55
	梅毒	梅毒抗体(甲苯胺红不加热血清反应试验)	项	1	直接凝集法	15
	血型	ABO血型鉴定(正反定型)	次	1	凝集反应	11
Rh(D)血型鉴定(卡式法)		次	1	凝集反应	7	
					合计(元)	697

女方检查	归类	项目明细	单位	数量	方法	平均物价标准
	抗缪勒氏管激素	抗缪勒氏管激素	次	1	酶联免疫法	300
	淋球菌	淋球菌DNA检测	项	1	实时PCR法	80
	支原体	支原体培养及药敏	项	1	细菌培养法	115
	衣原体	沙眼衣原体检查	项	1	酶联免疫法	115
	尿常规	尿常规	项	1	试纸法	10
	白带全套	阴道分泌物检查(镜检法)	次	1	镜检法	15
	血常规+肝功能+遗传	血细胞分析24项	项	1	仪器法	19.2
		血清总蛋白	项	1	双缩脲法	7
		血清白蛋白	项	1	溴甲酚绿法	7
		血清总胆红素	项	1	重氮法	5
		血清直接胆红素	项	1	重氮法	5
		血清间接胆红素	项	1	计算法	0
		血清总胆汁酸	项	1	循环酶速率法	30
		血清丙氨酸氨基转移酶	项	1	速率法	5
		血清天门冬氨酸氨基转移酶	项	1	速率法	5
血清γ-谷氨酰基转移酶		项	1	速率法	5	
血清碱性磷酸酶	项	1	速率法	5		
地中海贫血初筛	项	1	比色法	27		

	肾功能	尿素	项	1	尿酶紫外速率法	10
		肌酐	项	1	酶法	5
		血清尿酸	项	1	尿酸酶法	5
	性激素六项	血清泌乳素	项	1	化学发光法	345
		血清促卵泡刺激素	项	1		
		血清促黄体生成素	项	1		
		睾酮	项	1		
		雌二醇	项	1		
		孕酮	项	1		
	Torch	巨细胞病毒抗体两项	项	2	酶联免疫法	116
		弓形体抗体两项	项	2	酶联免疫法	58
		风疹病毒抗体两项	项	2	酶联免疫法	58
		单纯疱疹病毒抗体 I 型两项	项	2	酶联免疫法	58
			项	2	酶联免疫法	58
	乙肝两对半	乙型两对半（定性）	项	1	酶联免疫吸附法	40
	丙肝抗体	丙型肝炎（IgG 和 IgG 两项定性）	项	2	酶联免疫吸附法	56
	HIV	HIV 抗体	项	1	酶联免疫吸附法	55
	梅毒	梅毒抗体（甲苯胺红不加热血清反应试验）	项	1	直接凝集法	15
	血型	ABO 血型鉴定（正反定型）	次	1	凝集反应	11
		Rh (D) 血型鉴定（卡式法）	次	1	凝集反应	7
宫颈涂片细胞学分析	液基薄层细胞学检测（TCT）	每个标本	1	巴氏染色	200	
妇科检查	常规妇科检查	次	1		20	
盆腔超声检查	腔内彩色多普勒超声检查	次	1		120	
				合计（元）	1992	

支付第三方检查机构的分成，参照目前已经与检验机构的签订的协议确定，首年为线上收费标准的 60%，第二年后按线上收费标准的 45%。

线下引流的分成比例，参照目前已经与线下合作医疗机构签订的协议确定。

引流数量参照相关合作医疗机构的布点扩张计划及线上发展计划进行确定。

公司合作医院的布局 and 布点主要基于以下原则（1）可利用资源优势、地缘优势，较快发展该类业务。（2）借助著名的生殖诊疗中心资源，可快速对接相关资源，加快发展该类业务。存济网络医院截止目前 2015 年已与 5 家国内生殖中心合作，分别是广州医科大学附属第三医院生殖医学中心、首都医科大学附属北京朝阳医院生殖医学中心、浙江大学附属邵逸夫医院生殖医学中心、第三军医大学西南重庆医院生殖医学中心、昆明市妇幼保健院生殖医学中心，已与 2 家省级、县市级医院签署合作协议，分别是浙江省中医院、新昌县人民医院，至 2016 年底，将在浙江、江苏、云南、广东等省份的 20 家医院建立合作关系，同时 2016 年至 2020 年共具体签约不低于 200 家，具体签约计划如下：

区域		2016	2017	2018	2019	2020	合计
华东	浙江	7	7	3	3	2	22
	江苏	5	3	2	2	2	14
	山东	0	8	3	3	3	17
	安徽	0	5	6	3	3	17
华南	广东	5	3	4	2	2	16
	广西	0	5	6	3	3	17
华中	河南	0	7	3	4	4	18
	湖北	0	0	3	4	4	11
	江西	0	0	5	3	4	12
	湖南	0	0	4	4	4	12
西南	云南	5	5	3	2	2	17
	四川	0	0	3	3	3	9
西北	陕西	0	0	0	3	3	6
	甘肃	0	0	0	3	4	7
	宁夏	0	0	0	3	4	7
华北	河北	0	0	0	0	5	5
东北	辽宁	0	0	0	0	3	3
合计		22	43	45	45	55	210

根据未来的布局情况和单家引流情况确定未来的检查人数，再结合预测的收入单价确定未来五年的收入情况如下：

单位：万元

公司	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
收入(万元)	1,950	8,187	16,134	24,132	34,000

2) 线上问诊模块、顾问模块、专家模块等收入

以上模块的运营主要考虑到整个健康生殖服务系统的完善性和客户体验，该部分收入占预测总收入的比例很低。其收入的测算基于生殖健康检查病例数量。

线上问诊收入=（电话问诊人次×平均单次电话问诊收费价格 + 图文问诊人次×平均单次图文问诊收费价格）×平台佣金比例

顾问收入=顾问人次×加权平均后单次顾问收费价格×平台佣金比例

专家收入=组团人次×平均单次收费价格×平台佣金比例

(2) 成本预测说明

江苏存济网络医院有限公司的成本主要包括线上引流成本、体检报告解读费用、折旧及摊销、房屋租赁成本、水电费、广告费、市场拓展费、差旅交通费、日常办公费等。

其中线上引流成本参照目前线上引流相关协议约定的比例确定；体检报告解读费用根据目前已经签订的协议，按 50 元/份报告进行确定。

根据上述预测参数，江苏存济网络医院有限公司健康生殖服务板块未来五年的成本情况如下：

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
成本(万元)	3,794.94	5,046.67	6,507.39	8,194.04	10,579.13

注：上述成本包括了管理费用和营业费用

5、上述项目均需利用海骏科技医疗云平台进行资源整合，充分整合协同线上线下的资源，建立大型医疗服务平台。因此，本次预估是基于三大业务模块进行，并综合医疗服务平台的整体协同效应进行的测算，未来年度合并的收入、成本、利润情况如下：

项目名称	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
主营收入(万元)	24,634	54,937	102,420	164,599	223,579
主营成本(万元)	24,500	45,054	75,625	116,371	156,683

净利润(万元)	-596	7,751	18,781	34,449	47,783
---------	------	-------	--------	--------	--------

注：合并时海骏直营三叶儿童口腔诊所和上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司已按投资比例进行了折算。

二、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，公司披露了海骏科技经过多年的研发和试运行，储备了三项业务大规模商业运作需要的人员、技术、场地、客户等以及在此基础上如何进行商业模式运用，并对未来各业务板块的收入成本数据进行了预测。海骏科技经过多年的研发和试运行，储备了三项业务大规模商业运作需要的人员、技术、场地、客户等，以此进行盈利预测，披露了估值方法和相关的收入成本参数。由于被评估单位的评估工作仍在进行中，尚未最终完成，与被评估单位未来经营业绩相关的专项评估报告将在关于本次交易第二次董事会审议通过后与重组报告书等相关资料同时披露。

问题九：

预案披露了海骏科技利润补偿义务人各年度补偿方式、补偿计算方式等。请公司补充披露上述补偿计算方式是否符合证监会《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八条的有关规定。请财务顾问和律师发表意见。

回复：

一、上述补偿计算方式是否符合证监会《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八条的有关规定

一、《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八条的有关规定

《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八条规定：

八、《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条“交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议”应当如何理解？

答：交易对方为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，应当

以其获得的股份和现金进行业绩补偿。如构成借壳上市的，应当以拟购买资产的价格进行业绩补偿的计算，且股份补偿不低于本次交易发行股份数量的 90%。业绩补偿应先以股份补偿，不足部分以现金补偿。

在交易对方以股份方式进行业绩补偿的情况下，通常按照下列原则确定应当补偿股份的数量及期限：

（一）补偿股份数量的计算

1、基本公式

1) 以收益现值法、假设开发法等基于未来收益预期的估值方法对拟购买资产进行评估或估值的，每年补偿的股份数量为：

当期补偿金额=(截至当期期末累积承诺净利润数－截至当期期末累积实现净利润数) ÷ 补偿期限内各年的预测净利润数总和 × 拟购买资产交易作价－累积已补偿金额

当期应当补偿股份数量=当期补偿金额/本次股份的发行价格

当期股份不足补偿的部分，应现金补偿

采用现金流量法对拟购买资产进行评估或估值的，交易对方计算出现金流量对应的税后净利润数，并据此计算补偿股份数量。

此外，在补偿期限届满时，上市公司应当对拟购买资产进行减值测试，如：期末减值额/拟购买资产交易作价>补偿期限内已补偿股份总数/认购股份总数，则交易对方需另行补偿股份，补偿的股份数量为：

期末减值额/每股发行价格－补偿期限内已补偿股份总数

.....

二、本次重大资产重组有关股份补偿的安排不违反上述规定

根据上述规定，由于“交易对方为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，应当以其获得的股份和现金进行业绩补偿”，即交易对手方用于补偿

的财产以其通过交易取得的股份及现金为限，补偿的最大限额应不超过本次交易对价。

基于上述，在交易对价不含现金的前提下，上述公式可演变为：

当期应当补偿股份数量=(截至当期期末累积承诺净利润数-截至当期期末累积实现净利润数)÷补偿期限内各年的预测净利润数总和×拟购买资产交易作价/本次股份的发行价格-累积已补偿金额/本次股份的发行价格=(截至当期期末累积承诺净利润数-截至当期期末累积实现净利润数)÷补偿期限内各年的预测净利润数总和×本次发行股份数量-累积已补偿股份数量

(一)、根据海骏科技各股东与通策医疗签署的《发行股份购买资产协议》，补偿公式如下：

1、各年度补偿计算方式为：应补偿股份数=(截至当期期末累计承诺净利润数-截至当期期末累计实际净利润数)×95.6698%÷(承诺期内各年度承诺净利润数总和×95.6698%)×最大应补偿股份数-已补偿股份数量

2、最大应补偿股份数=标的股份(通策医疗向海骏科技各股东发行股份总量)-存济基金所得标的股份数

3、利润补偿义务人最大应补偿总股份数=利润补偿义务人通过甲方发行股份购买海骏科技 95.6698%股权交易获得的甲方股份总数

4、若实际应补偿股份数小于零，则按 0 取值，即已经补偿的股份不冲回。

上述《发行股份购买资产协议》所做补偿安排与《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八条的规定的区别在于《发行股份购买资产协议》将浙江存济医疗教育基金会(以下简称“存济基金”)所得标的股份数从“当期应当补偿股份数量”中剔除以及未安排减值测试。

鉴于存济基金是一家非公募基金会，其财产用于资助公益医疗教育机构、医学研究或资助医学教育人员和医疗人员的进修与研究等非商业用途，且其所得股份不超过本次交易股份总量的 10%，故将此部分股份剔除。

同时，根据通策医疗控股股东宝群实业出具的承诺：在各年度股份补偿的同

时，其将以现金对存济基金所持标的股份所对应的利润差额部分对上市公司进行补偿。各年度应补偿现金额计算公式为：各年度应补偿现金额=（截至当期期末累计承诺净利润数－截至当期期末累计实际净利润数）×95.6698%×8.66%－累积已补偿现金额。

基于上述，将存济基金所得标的股份数从应补偿股份数量中剔除不违反《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八条的基本原则，同时，通策医疗控股股东宝群实业已经承诺以现金方式对存济基金所持标的股份所对应的利润差额部分对上市公司进行补偿，因此，通过利润补偿义务人股份补偿+宝群实业以流通股补偿+宝群实业以现金补偿的方式，最大补偿金额可以达到本次交易对价，满足《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八条的要求，可以避免上市公司及中小股东风险。

鉴于本次重组是同一控制下的重组，不存在商誉，因此，不必安排减值测试。

（二）、根据赢湖创造、赢湖共享各合伙人与通策医疗签署的《发行股份购买资产协议》，补偿公式如下：

1、各年度补偿计算方式为：应补偿股份数=（截至当期期末累计承诺净利润数－截至当期期末累计实际净利润数）×2.1651%÷（承诺期内各年度承诺净利润数总和×2.1651%）×最大应补偿股份数－已补偿股份数量

2、最大应补偿股份数=标的股份（通策医疗向赢湖创造、赢湖共享各合伙人发行股份总量）

3、若实际应股份补偿数小于零，则按0取值，即已经补偿的股份不冲回。

上述《发行股份购买资产协议》所做补偿安排与《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八条规定一致。

二、补充披露情况

上述内容已在修订后的重组预案“第二节、本次交易的基本方案”之“二、本次发行股份具体情况”之“（九）业绩承诺及补偿安排”中补充披露。

三、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，本次重大资产重组中《发行股份购买资产协议》所做补偿安排不违反《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八条规定。

问题十：

预案披露，海骏科技利润补偿义务人并不包括关联交易对方存济基金。请公司补充披露未将存济基金作为海骏科技利润补偿义务人的原因和依据，并说明以上安排是否符合证监会《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八条的有关规定。请财务顾问和律师发表意见。

回复：

一、证监会《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八条规定如下：

八、《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条“交易对方应当与上市公司就相关资产实际盈利数不足利润预测数的情况签订明确可行的补偿协议”应当如何理解？

答：交易对方为上市公司控股股东、实际控制人或者其控制的关联人，应当以其获得的股份和现金进行业绩补偿。如构成借壳上市的，应当以拟购买资产的价格进行业绩补偿的计算，且股份补偿不低于本次交易发行股份数量的 90%。业绩补偿应先以股份补偿，不足部分以现金补偿。

二、存济基金基本情况如下

（一）、基本信息

基金名称：浙江存济医疗教育基金会

法定代表人：王毅

成立日期：2015 年 7 月 9 日

原始基金数额：500 万元

基金类型：非公募基金会

登记号码：浙基证字第 52209 号

组织机构代码：A9337758-9

税务登记证：330100A93377589

住 所：浙江省杭州市灵溪北路街道 21 号合生国贸中心

业务范围：资助公益医疗教育机构、医学研究；资助医学教育人员和医疗人员的进修与研究。

（二）、历史沿革

2015 年 7 月 9 日，经浙江省民政厅浙民社基准字[2015]第 14 号批准，浙江存济医疗教育基金会由闽信房产、吕建明先生共同出资 500 万元设立。发起人出资额为：闽信房产出资 400 万元，吕建明出资 100 万元。

三、通策医疗控股股东、实际控制人与存济基金的关系

（一）、存济基金的章程约定如下：

第二条 本基金会属于非公募基金会，从事公益性、非营利性活动，且主要活动范围在中国境内。

第四条 本基金会的原始基金数额为人民币伍百万元，来源于发起人的捐赠。

第八条 本基金会由五名理事组成理事会。

本基金会理事每届任期为五年，任期届满，连选可以连任。

第十条 理事的产生和罢免：

（一）第一届理事由业务主管单位、主要捐赠人、发起人分别提名并共同协商确定。

（二）理事会换届改选时，由业务主管单位、理事会、主要捐赠人共同提名候选人并组织换届领导小组，组织全部候选人共同选举产生新一届理事。

- (三) 罢免、增补理事应当经理事会表决通过，报业务主管单位审查同意；
- (四) 理事的选举和罢免结果报登记管理机关备案。
- (五) 具有近亲属关系的理事不超过理事总人数的三分之一。

第十二条 本基金会的决策机构是理事会。理事会行使下列职权：

- (一) 制定、修改章程；
- (二) 选举、罢免理事长、副理事长、秘书长；
- (三) 决定重大业务活动计划，包括资金的募集、管理和使用计划；
- (四) 年度收支预算及决算审定；
- (五) 制定内部管理制度；
- (六) 决定设立办事机构、分支机构、代表机构；
- (七) 决定由秘书长提名的副秘书长和各机构主要负责人的聘任；
- (八) 听取、审议秘书长的工作报告，检查秘书长的工作；
- (九) 决定基金会的分立、合并或终止；
- (十) 决定其他重大事项。

(2) 截止目前，存济基金的理事包括王毅、周辉、吕建明、张影飞、沈彬。

第三十一条 本基金会的财产及其他收入受法律保护，任何单位、个人不得侵占、私分、挪用。……

投入人对投入基金会的财产不保留或享有任何财产权利。

(二)、通策医疗控股股东、实际控制人与存济基金的关系

通策医疗实际控制人吕建明是存济基金的理事，因此，存济基金是通策医疗实际控制人的关联人。

通策医疗实际控制人及其控制的企业是存济基金的发起人，但对于投入到基金会的财产不保留或不享有任何财产权利，对存济基金也不享有任何决策权；存

济基金属于非公募基金会，其决策机构是理事会，虽然通策医疗实际控制人及其控制的企业虽然具有理事提名权，但存济基金的理事会成员需由业务主管单位、主要捐赠人、发起人分别提名并共同协商确定，上市公司实际控制人无法单独决定存济基金决策机构的构成，通策医疗控股股东及实际控制人均未控制存济基金理事会的日常决策。因此，存济基金不受通策医疗控股股东、实际控制人控制，不属于证监会《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八条规定的应参与股份补偿的交易对手。

二、补充披露情况

上述内容已在修订后的重组预案“第二节、本次交易的基本方案”之“二、本次发行股份具体情况”之“（九）业绩承诺及补偿安排”中补充披露。

三、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，未将存济基金作为海骏科技利润补偿义务人符合证监会《上市公司监管法律法规常见问题与解答修订汇编》第八条的有关规定。

问题十一：

根据预案，海骏科技承诺期累计实现净利润大于累计承诺净利润的，上市公司承诺将累计实际净利润超出累计承诺净利润部分的 50%的 95.67%用作对海骏科技利润补偿义务人的奖励，将累计实际净利润超出累计承诺净利润部分的 50%的 4.33%用作对赢湖创造、赢湖共享利润补偿义务人的奖励。请补充披露设置该项业绩奖励的原因、依据、合理性，是否属于交易对价的调整安排，以及对上市公司和中小股东权益的影响。请财务顾问发表意见。

回复：

一、业绩奖励的原因、依据及合理性

本次交易利润补偿义务人为爱铂控股、万剑钢、海骏投资、一牙投资、陈联等 38 位有限合伙人以及赵敏等 39 位有限合伙人等，穿透后大部分为上市公司、海骏科技的高管及核心人员，而海骏科技未来盈利的实现、上市公司整合后业绩

的提升在很大程度上要依靠高管及核心人员的努力。若在本次交易方案中仅设定承诺利润，不设定奖励条款，将可能导致交易对方、海骏科技及上市公司的高管及核心人员缺乏进一步发展公司业务的动力，因此本次交易方案中设计的奖励条款一方面能激发交易对方及海骏科技的高管及核心人员在实现承诺利润后继续保持工作的积极性，另一方面也可促进上市公司整体业绩的提升。

在本次交易完成后，上市公司与海骏科技在发展战略、技术研发、市场营销、客户资源、生产采购、资金使用等方面进行整合并产生协同效应，基于上述协同效应将有可能进一步促进海骏科技的业务拓展。若海骏科技未来实际净利润超过承诺净利润，一方面是其管理层及员工努力工作的结果，另一方面海骏科技进入上市公司体系后应尽可能为上市公司贡献利润，使上市公司股东的利益最大化。因此，对于未来海骏科技实际净利润超过承诺净利润部分的 50%作为利润奖励，符合本次交易完成后各方的利益诉求，具备合理性。为了最大程度的激发核心员工的工作积极性和创造力，在国家全面启动和部署“健康中国”中长期规划、提升医疗服务的背景下，抢占市场先机，加快对于医疗信息化业务的前瞻性布局，上市公司与利润补偿义务人友好协调，决定按照超额业绩的 50%奖励给利润补偿义务人。

二、业绩奖励是否属于交易对价的调整安排

本次交易以海骏科技的最终评估结果作为交易对价，而业绩奖励条款的设计则是为了激发上市公司、海骏科技团队的创造力和凝聚力，将超过累计业绩承诺的 50%奖励给利润补偿义务人，不属于交易对价的调整。

三、业绩奖励对上市公司和中小股东权益的影响

业绩奖励的条款设置将上市公司、中小股东权益和利润补偿义务人的利益绑定在一起，鼓励海骏科技超额完成利润，促进海骏科技在医疗信息产业进一步做大做强，与上市公司原有业务充分融合，打造借助医疗云的医疗服务平台。超额业绩奖励安排的实现，一方面体现了标的资产在业绩承诺期间，其实现的净利润已经超出了预期，在剔除奖励款项的计提影响后，实质增加了上市公司合并财务报表的净利润；另一方面，通过业绩奖励条款安排，有利于促进海骏科技高管及核心人员的经营积极性和主观能动性，提高团队的稳定性，也就有利于保护上市

公司中小股东权益。

四、补充披露情况

上述内容已在修订后的重组预案“第二节、本次交易的基本方案”之“二、本次发行股份具体情况”之“（九）业绩承诺及补偿安排”中补充披露。

五、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已按要求在本次交易预案修订稿中补充披露了设置该项业绩奖励的原因、依据、合理性，是否属于交易对价的调整安排，以及对上市公司和中小股东权益的影响。上市公司承诺将累计实际净利润超出累计承诺净利润部分的 50%的奖励给利润补偿义务人，有利于促进海骏科技及上市公司高管及核心人员的经营积极性和主观能动性，可促进上市公司整体业绩的提升，具备合理性，不属于交易对价的调整，有利于保护中小股东权益。

三、关于标的资产的预估与财务会计事项

问题十二：

预案披露，本次交易的预估采取了一系列特殊假设。包括海骏科技及其子公司在未来经营期内以合理的价格持续租赁主要办公、生产场所；能按照计划完成布点扩张，既定的投资、投产计划和经营政策等如期实施等。请公司补充披露：

（1）标的公司目前要办公、生产场所的租赁情况，包括但不限于场所位置分布、租赁面积、租赁期限、租金水平等；（2）通过租赁方式开展经营业务是否具有可持续性和稳定性，是否存在到期无法续租和出租人提前收回等风险；（3）未来的租赁安排计划以及预测期内相关租赁费用的预估数；（4）标的公司的布点扩张计划，以及主要的投资、投产计划；（5）预估所采用的关键参数值、简要计算过程，并按照主要业务板块披露主要收入、成本、费用预估数据。请财务顾问和评估师发表意见。

回复：

一、 标的公司目前主要办公、生产场所的租赁情况

目前，标的公司的办公与经营生产场所均采用租赁形式，具体租赁情况如下：

序号	公司	租赁位置	面积 (m ²)	租赁期限	年租金	备注
1	海骏总部	杭州市余杭区文一西路1500号2号楼718室	300	2015.8.11至2017.8.10	0万元	海骏注册地
2	存济网络	永智路6号四楼A栋6楼601、602、603室	905.5	2016.1.1至2016.6.30	48.9万元	临时驻地
3	一牙口腔	杭州市西湖区灵溪北路21号5幢	479.11	2014.7.1至2019.6.30	39.67万元	办公
4	三叶总部	上海市浦东新区桃林路33号	180	2015.6.1至2025.5.30	45万元	办公
5	海骏三叶直营	北京市朝阳区东大桥路8号院2号楼一层	410.51	2015.12.1至2024.11.30	120.96万元	办公

二、 通过租赁方式开展经营业务是否具有可持续性和稳定性，是否存在到期无法续租和出租人提前收回等风险

海骏科技所经营的健康生殖服务采用与线下现有诊疗机构合作模式开展业务，不涉及生产经营场所的租赁行为；除健康生殖服务外，其口腔正畸及三叶儿童口腔业务的开展涉及医疗服务场所的租赁行为。对于租赁场所的选择，海骏科技采取较为明确的标准以保证其整体业务的可持续性及其相对稳定性：

海骏科技将优先选择有自有可作经营物业以及经营场所签署长期租赁合同的当地合作方；海骏科技将选择拥有至少5年以上的长期租赁协议的合租方开展合作，以保障经营可持续性和相对稳定性。

海骏科技通过上述标准及措施，降低了相关风险，但在其业务开拓的过程中有可能存在个别医疗服务场所到期无法续租或出租人提前收回的情形。基于海骏科技业务开展模式，其主要设备及人员并不依附于建筑物且移动便利，上述情形并不影响海骏科技整体业务的可持续性及其相对稳定性。若出现医疗服务场所到期无法续租或出租人提前收回的情形，或者因基于人口、经济及市场环境变化情况主动调整布局，海骏科技将主动提前与合作方共同寻找更为合适的租赁场所，将相关损失降至最低。

三、未来的租赁安排计划以及预测期内相关租赁费用的预估数及标的公司的布点扩张计划

海骏科技采用租赁医疗服务场所的形式开展旗下口腔正畸及三叶儿童口腔业务，系口腔医疗行业通行做法，符合行业发展特点。其租金预估值基于一、二、三线城市目前市场租赁成本及各业务规划布点情况进行预测，并结合各城市级差地租确定。

基于 O2O 模式的儿童口腔健康管理连锁业务——三叶儿童口腔，目前拥有儿童诊所二家，另有三家已签约正在建设中。未来将通过与第三方合资的形式共投资设立 300 余家三叶儿童口腔诊所直营店。计划 6 年完成上述布点，直营店分布在全国一、二线城市。随着每年新增直营店的增加，收入逐渐上升。

口腔正畸业务主要收入包括隐形矫治服务收入和隐秀矫治器产品销售收入，一牙口腔主要通过新设或收购口腔诊所来完成线下的隐形矫治服务。未来五年计划设立、收购或合作诊所共 100 家左右。

健康生殖服务板块依托中国科学院大学存济医学院，借助存济网络医院有限公司的自有医疗资源和对医疗资源的强大整合能力，与线下合作诊疗机构合建健康生殖科室。

该业务板块的布点扩张主要表现为合作及签约生殖中心的布点扩张、合作医疗机构的布点扩张，目前该业务板块已确立了 4 家合作的国内生殖中心，已与 3 家省级、县市级医院签署合作协议，未来合作省县市级医院达到 200 家左右。在合作拓展方面未来公司计划从浙江、江苏、云南开始切入，2016 年计划完成 20 家市县医院的合作。在信息系统研发方面，公司已经完成了用于生殖中心的 ARIS 系统，该系统包括了挂号收费、胚胎管理、实验室管理等功能，为将来的分级诊疗信息平台奠定了基础。

四、预估所采用的关键参数值、简要计算过程，以及各主要业务板块主要收入、成本、费用预估数据

（一）预估方法

本次标的公司预估的思路为首先按照收益途径采用现金流折现方法（DCF），

预测目标对象的经营性资产的价值,再加上基准日的其他非经营性或溢余性资产(负债)的价值,来得到标的公司的企业价值,并由企业价值经扣减付息债务价值后,来得出目标对象的股东全部权益价值

其中: 现金流=净利润+折旧摊销+扣税后付息债务利息-追加资本

(二) 与现金流相关的关键参数、简要计算过程

1、海骏直营三叶儿童口腔诊所的预估关键参数

(1) 营业收入预测

三叶儿童口腔诊所的收入主要包括会员费收入和诊疗收入。

其中会员费收入=会员费单价×会员人数

诊疗收入=诊疗单价×诊疗人次

会员费单价和诊疗单价按照目前三叶品牌特许使用店的收费标准,根据各诊所所在区域进行调整,会员人数和诊疗人次参考目前三叶品牌特许使用店,结合各区域的实际情况进行调整。

(2) 营业成本预测

三叶儿童口腔诊所的成本主要包括人工成本、材料成本、设备折旧费、装修摊销费、房屋租赁费等。

(3) 费用预测

1) 营业费用估算

三叶儿童口腔诊所的营业费用主要为广告宣传费等。

2) 管理费用估算

三叶儿童口腔诊所的管理费用主要包括办公费等。

本次预估成本费用参照目前三叶品牌特许使用店的成本费用,根据各诊所所处的区域和诊所的规模进行调整

(4) 营业税金及附加预测

三叶儿童口腔诊所不需缴纳营业税，所得税率为 25%

(5) 折旧摊销估算

折旧摊销按企业固定资产折旧政策和无形资产摊销政策进行估算

(6) 追加资本估算

追加资本指企业在不改变当前经营生产条件下，所需增加的营运资金和超过一年期的长期资本性投入。如产能规模扩大所需的资本性投资（购置固定资产或其他非流动资产），以及所需的新增营运资金及持续经营所必须的资产更新等。

追加资本=资产更新+营运资金增加额+资本性支出

2、上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司（海骏科技持股 38.75%）

(1) 营业收入预测

上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司的营业收入主要包括向各个使用三叶品牌的口腔诊所收取的管理费和品牌使用费收入。

(2) 营业成本预测

上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司的成本主要包括人工成本、房屋租赁费等

(3) 费用预测

1) 营业费用估算

上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司的营业费用主要包括人工成本、广告宣传费、品牌维护费等

2) 管理费用估算

上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司的管理费用主要包括人工成本、水电费、办公费等

(4) 营业税金及附加预测

增值税：按国家规定的 6%、17%的税率计缴；

城市维护建设税：应纳流转税额的 7%；

教育附加费：应纳流转税额的 3%；

地方教育附加费：应纳流转税额的 2%；

本次评估按上述税项预测未来营业税金及附加。

所得税率：企业所得税率为 25%

（5）折旧摊销估算

折旧摊销按企业固定资产折旧政策和无形资产摊销政策进行估算

（6）追加资本估算

追加资本指企业在不改变当前经营生产条件下，所需增加的营运资金和超过一年期的长期资本性投入。如产能规模扩大所需的资本性投资（购置固定资产或其他非流动资产），以及所需的新增营运资金及持续经营所必须的资产更新等。

追加资本=资产更新+营运资金增加额+资本性支出

3、杭州一牙数字口腔有限公司-口腔正畸业务（海骏科技持股 100%）

（1）营业收入预测

杭州一牙数字口腔有限公司-口腔正畸主营业务收入为隐秀隐形正畸服务收入和隐秀矫治器产品销售收入。其中隐秀正畸服务业务流程为患者征集正畸体检→计算机模拟矫治方案→患者确认方案→定制专属矫治器→佩戴、复诊→矫治完成，隐秀矫治器产品销售业务为自产的隐秀矫治器按照成本价销售给收购医院和合作医疗机构。本次预估按照低于目前市场价的单价预测隐秀正畸服务单价，参考市场隐形正畸病例量的增长率预测病例量的增长。同时考虑通过收购诊所或签约合作医院来支撑线下的隐秀正畸服务。

（2）营业成本预测

杭州一牙数字口腔有限公司的成本主要包括人工成本、材料成本、折旧费、房屋租赁费、水电费等

（3）费用预测

1) 营业费用估算

杭州一牙数字口腔有限公司的营业费用主要包括市场推广费等

2) 管理费用估算

杭州一牙数字口腔有限公司的管理费用主要包括人工成本、交通差旅费、业务招待费、办公费等

(4) 营业税金及附加预测

增值税：按国家规定的 6%、17%的税率计缴；

城市维护建设税：应纳流转税额的 7%；

教育附加费：应纳流转税额的 3%；

地方教育附加费：应纳流转税额的 2%；

本次评估按上述税项预测未来营业税金及附加。

所得税率：企业所得税率为 25%

(5) 折旧摊销估算

折旧摊销按企业固定资产折旧政策和无形资产摊销政策进行估算

(6) 追加资本估算

追加资本指企业在不改变当前经营生产条件下，所需增加的营运资金和超过一年期的长期资本性投入。如产能规模扩大所需的资本性投资（购置固定资产或其他非流动资产），以及所需的新增营运资金及持续经营所必须的资产更新等。

追加资本=资产更新+营运资金增加额+资本性支出

4、江苏存济网络医院有限公司-健康生殖服务（海骏科技持股 100%）

(1) 营业收入预测

江苏存济网络医院有限公司-健康生殖服务主要涉及健康检查收入、线上问诊收入、顾问收入、专家团购收入等。其中健康生殖检查为收入主要来源。

(2) 营业成本预测

江苏存济网络医院有限公司的成本主要包括线上引流成本、体检报告解读费用等

(3) 费用预测

1) 营业费用估算

江苏存济网络医院有限公司的营业费用主要包括广告费、市场拓展费等

2) 管理费用估算

江苏存济网络医院有限公司的管理费用主要包括折旧及摊销、房屋租赁成本、水电费、日常办公费等。

(4) 营业税金及附加预测

增值税：按国家规定的 6%、17%的税率计缴；

城市维护建设税：应纳流转税额的 7%；

教育附加费：应纳流转税额的 3%；

地方教育附加费：应纳流转税额的 2%；

本次评估按上述税项预测未来营业税金及附加。

所得税率：企业所得税率为 25%

(5) 折旧摊销估算

折旧摊销按企业固定资产折旧政策和无形资产摊销政策进行估算

(6) 追加资本估算

追加资本指企业在不改变当前经营生产条件下，所需增加的营运资金和超过一年期的长期资本性投入。如产能规模扩大所需的资本性投资（购置固定资产或其他非流动资产），以及所需的新增营运资金及持续经营所必须的资产更新等。
追加资本=资产更新+营运资金增加额+资本性支出。

各块业务的收入成本费用数据见第八题回复。

（三）海骏科技收入、成本、净利润及现金流量的预测结果

上述项目均需利用海骏科技医疗云平台进行资源整合，充分整合协同线上线下的资源，建立大型医疗服务平台。因此，本次预估是基于三大业务模块进行，并综合医疗服务平台的整体协同效应进行的测算，未来年度合并的收入、成本、利润、现金流情况如下：

项目名称	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
主营收入(万元)	24,634	54,937	102,420	164,599	223,579
主营成本(万元)	24,500	45,054	75,625	116,371	156,683
净利润(万元)	-596	7,751	18,781	34,449	47,783
现金流(万元)	-7,649	2,126	13,229	29,616	41,909

注合并时海骏直营三叶儿童口腔诊所和上海三叶儿童口腔医院投资管理有限公司已按投资比例进行了折算

（四）与折现率相关的参数

折现率是采用 WACC 模型确定

①无风险收益率 r_f ，参照国家近五年发行的中长期国债利率的平均水平，按照十年期以上国债利率平均水平确定无风险收益率 r_f 的近似，即 $r_f=4.08\%$

②市场期望报酬率 r_m ，一般认为，股票指数的波动能够反映市场整体的波动情况，指数的长期平均收益率可以反映市场期望的平均报酬率。通过对上证综合指数自 1992 年 5 月 21 日全面放开股价、实行自由竞价交易后至 2015 年 10 月 31 日期间 的指数平均收益率进行测算，得出市场期望报酬率的近似，即： $r_m=11.24\%$ 。

③ β_e 值 取沪深同类可比上市公司股票，以截至 2015 年 10 月 31 日的市场价格测算估计，得到可比公司股票的历史市场平均风险系数得到预估对象权益资本的预期市场风险系数 β_e 。

④权益资本成本 r_e 可比上市公司在业务结构、经营模式上差异较大。同时企业目前处于业务开展 初期，未来的成长能力较强，但同时经营风险较大，而可

比上市公司的经营年限较长，且经营业绩较为稳定，未来的经营风险相对较小，进而目标公司特性风险调整系数取值为 ϵ

最终得到评估对象的权益资本成本 r_e 。

⑤计算 W_d 和 W_e 由公司的资本结构可得到 W_e 、 W_d 。

⑥折现率 WACC 由资本资产加权平均成本模型得 $WACC=r_d \times W_d+r_e \times W_e$ ，按照目前的预估过程中的资本结构，约为 14.07%

（五）预估结果

在预估阶段，估值机构采用现金流折现方法（DCF）对估值对象股东全部权益价值进行预估，结合期后的增资 85,000.00 万元，在预测上述现金流和折现率的情况下，按照收益途径采用现金流折现方法（DCF）计算海骏科技股东全部权益的预估值约为 506,083.00 万元。

五、补充披露情况

标的公司目前要办公、生产场所的租赁情况，通过租赁方式开展经营业务是否具有可持续性和稳定性，是否存在到期无法续租和出租人提前收回等风险，未来的租赁安排计划以及预测期内相关租赁费用的预估数，以及标的公司的布点扩张计划、主要的投资、投产计划已在修订后的重组预案“第五节、交易标的的基本情况”之“一、海骏科技”之“（四）海骏科技主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债情况”中补充披露。

预估所采用的关键参数值、简要计算过程，以及各业务板块主要收入、成本、费用预估数据已在修订后的重组预案“第五节、交易标的的基本情况”之“四、交易标的资产预估作价及定价公允性”中补充披露。

六、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已在修订后的重组预案中补充披露了海骏科技主要办公、生产场所的租赁情况，对通过租赁方式开展经营的业务可持续性及稳定性及无法续租或出租人提前收回风险等进行了分析，并披露了盈利预测的方法，以及未来租赁安排计划、相关租赁费用与未来五年预测利润。

问题十三：

预案披露，海骏科技近三年发生多次增资、股权转让。其中，在 2013 年第三次股权变更过程中，通策会将孵化的相关资产注入海骏科技。请公司补充披露：

(1) 历次增资及股权转让的价格、定价依据和合理性，与本次交易定价存在较大差异的原因，并评估本次交易定价的公允性和合理性；(2) 通策会相关资产注入的具体范围、方式及估值作价情况。请财务顾问和评估师发表明确意见。

回复：

一、海骏科技历次增资及股权转让的价格、定价依据和合理性，与本次交易定价存在较大差异的原因，以及本次交易定价的公允性和合理性

(一) 海骏科技历次增资及股权转让的价格、定价依据

1、2013 年 3 月 15 日，孙威与海智投资签订《股权转让协议》，约定将其持有的海骏科技 35%的股份（对应认缴出资额 175 万元）转让给海智投资。鉴于孙威持有的该部分海骏科技股权尚未出资到位，上述股权转让价格为 0 元，由海智投资继续履行相关股权的出资义务。

2、2013 年 7 月 12 日，海智投资与通策旅游（后更名为“爱铂控股”）签订《股权转让协议》，约定其将海骏投资 90%的股份（包括 230 万元已出资部分和 220 万元为出资部分）转让给通策旅游。上述转让中，已实缴出资 230 万元股权转让价格为 1 元/股，转让价款为 230 万元；未出资部分 220 万元股权转让价格为 0 元，由通策旅游承担出资义务。

同日，孙威与通策旅游签订《股权转让协议》，约定将其持有的海骏科技 10%的股份（对应出资额 50 万元）转让给通策旅游，上述股权转让价格为 1 元/股，转让价款为 50 万元。

3、2015年5月11日，爱铂控股与赢湖创造、赢湖共享、万剑钢分别签订《股权转让协议》，约定其将持有的海骏科技2.5%、2.5%、10%的股份（对应出资额12.5万元、12.5万元、50万元）分别转让给赢湖创造、赢湖共享、万剑钢，转让

价格为1元/股，转让价款分别为12.5万元、12.5万元、50万元。

4、2015年7月20日，爱铂控股与存济基金签订《股权转让协议》，约定其将所持有的海骏科技10%的股份（对应出资额50万元）转让给存济基金，转让价格为1元/股，转让价款为50万元。

5、2015年11月13日，万剑钢分别与海骏投资、一牙投资签订《股权转让协议》，约定将其代持的海骏科技1.933%、0.067%股份（对应出资额9.665万元、0.335万元）分别转让给海骏投资、一牙投资，转让价格为1元/股，转让价款分别为9.665万元、0.335万元。

6、2015年11月18日，海骏科技注册资本由500万元增加至577.3432万元，新增部分全部由新股东张奥星、孙章康、朗恩投资、胡爱、温磊、蒋锡才、三仁润豪、俞红英、李恋宁、潘湘娥、黎静、杨益春、徐航认购，增资价格为1098.9977元/股，合计增资85,000万元。上述增资定价依据系根据海骏科技新股东对海骏科技预估值为基础，协商确定的转让价格。根据增资过程中海骏科技新股东与原股东签订的《增资扩股协议》的相关约定，若在上市公司发行股份购买资产交易中，作为交易定价依据的海骏科技全部股东权益价值的评估值低于人民币60亿元，则海骏科技新增股东所持海骏科技股权比例将根据上市公司发行股份购买海骏科技股权交易中资产评估机构出具的正式《评估报告》中确定的标的资产评估值进行调整。

（二）本次交易定价存在较大差异的原因，以及本次交易定价的公允性和合理性

海骏科技为通策集团资源布局及整合平台，公司各时期净资产额随资产注入情况及资产研发周期的不同而有所差异。历次股权转让价格是按照企业发展的实际情况以及转让时的净资产为依据，并由转让双方协商一致所确定的，交易公允合理，体现了交易双方的意思表示。

本次交易的相关资产经过多年的研究开发，相关项目已进入成熟阶段，达到商业化态势，并已陆续投入使用。上述资产将根据具备证券从业资格的资产评估机构出具的评估报告的结果为对价依据，本次交易对价机制公允合理。

另一方面，最近一次增资全部为新引入股东，且数量众多、分散，该次股权转让价格得到了市场投资者广泛认可，交易价格合理。

二、通策会相关资产注入的具体范围、方式及估值作价情况

2013年11月，通策会将已经培育的医疗云、HIS、HIBEAUTY、EYAR商城等互联网项目以资产包的形式整体剥离并以捐赠的形式注入海骏科技，由海骏科技在此基础上进行后续开发和项目营运。

资产包根据实际成本费用基础上考虑相关因素后确认的公允价值约70,000,000.00元，海骏科技按万剑钢及其研发团队10%的持股比例计算应确认股份支付金额为7,000,000.00元，计入管理费用并相应增加资本公积。

2015年10月，爱铂控股将代海骏科技支付的费用云、HIS、获客系统、三叶、健康生殖、隐秀研发的开发费用，作为债务豁免，注入海骏科技。股份支付的公允作价基础系爱铂控股代海骏科技支付的委托开发费用总额57,293,221.47元。海骏科技按万剑钢及其研发团队10%的持股比例计算应确认股份支付金额为5,729,322.15元，计入管理费用并相应增加资本公积。

三、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已按要求在本次交易预案修订稿中补充披露了历次增资及股权转让的价格、定价依据和合理性，与本次交易定价存在较大差异的原因，本次交易定价的公允性和合理性；通策会相关资产注入的具体范围、方式及估值作价情况。

海骏科技的历次股权转让及增资，系股东之间的股权交易行为和股东的真实意思表示，股权转让定价公允，不存在任何的利益输送、特殊利益安排。海骏科技前述股权转让交易与本次重组交易之间的交易背景、作价方法不同，使得转让价格的差异具有合理性。本次预案预估值是公司按照引入投资者接受的商业模式估算的投资价值，由于历次股权转让与本次重组交易之间的交易背景、作价方法不同，交易价格的差异具有合理性。

问题十四：

预案披露，海骏科技于 2015 年 7 月和 11 月分别进行了股权变更，并于 2015 年 11 月进行了增资，目前增资款尚未缴纳完毕。请公司补充披露：（1）11 月 18 日，标的资产突击巨额增资 8.5 亿元的原因、作价依据、对本次交易对价的影响，并说明相关增资方的资金来源及是否与其他交易对方存在关联关系；（2）上述股权转让、增资的工商变更登记手续是否已经完成，是否会对本次交易构成障碍；（3）扣除该 8.5 亿元增资后，本次交易标的资产的预估增值率情况，并就高增值率进一步补充提示风险。请财务顾问和评估师发表意见。

回复：

一、11 月 18 日标的资产突击巨额增资 8.5 亿元的原因、作价依据、对本次交易对价的影响，以及相关增资方的资金来源及是否与其他交易对方存在关联关系

海骏科技是通策集团优质资源整合平台，经多年研发，公司形成了相关的医疗云平台、基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务技术，基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台，以及基于 O2O 模式的儿童口腔健康管理方案，在此过程中，在软件著作权、发明专利等方面取得了较多的技术成果。相关医疗资产前期处于研发孵化期，未达到可商业化态势。经过多年发展，三项业务大规模商业运作需要的人员、技术、场地、客户等在目前已基本完成储备，标的资产的相关业务的均已达到商业化态势。海骏科技本次增资是根据其商业模式现阶段的发展需要而筹集的发展资金，通过此次增资海骏科技发力大规模基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务技术，基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台，以及基于 O2O 模式的儿童口腔健康管理方案推广布局。

2015 年 11 月 18 日，海骏科技引进外部股东，增资 8.5 亿元。该次增资未经评估，由对海骏科技未来发展前景看好的投资者和海骏科技管理层按照海骏科技规划的商业模式，采用市场化磋商方式共同确定的增资价格。增资后，新引入投资者投入的 8.5 亿元对应的持有海骏科技股权比例为 13.39%。

根据增资过程中海骏科技新股东与原股东签订的《增资扩股协议》的相关约

定，若在上市公司发行股份购买资产交易中，作为交易定价依据的海骏科技全部股东权益价值的评估值低于人民币 60 亿元，则海骏科技新增股东所持海骏科技股权比例将根据上市公司发行股份购买海骏科技股权交易中资产评估机构出具的正式《评估报告》中确定的标的资产评估值进行调整。

相关增资方的资金均来自自有资金，与其他交易对方不存在关联关系。

二、上述股权转让、增资的工商变更登记手续是否已经完成，是否会对本次交易构成障碍

本次重大资产重组预案披露时，上述股权转让、增资的工商变更手续已经完成。但 2015 年 11 月 8.5 亿元增资未缴足，按照合同约定需于 2015 年 12 月 15 日前缴纳全部出资，待出资缴足后，对本次交易不构成障碍。

三、扣除该 8.5 亿元增资后本次交易标的资产的预估增值率情况

由于本次重大资产重组交易标的资产的评估基准日为 2015 年 12 月 31 日，而根据增资协议，上述 8.5 亿元增资款项将于 2015 年 12 月 15 日出资到位。出资日期早于评估基准日，因此上述增资额已包含在本次预估值中。本次 8.5 亿元增资是在海骏科技商业模式建立后，根据现阶段的发展需要而筹备的资金，已在预估值所采用的收益模型中作为资本性支出来源进行了考虑。账面净资产和评估值在模拟扣除 8.5 亿元的增资款后的评估结果如下：

项目	净资产 (亿元)	预估值 (亿元)	预估增值 额 (亿元)	预估增值 率
海骏科技完归属于母公司所有者权益（扣除 8.5 亿增资款）	1.10	42.11	41.01	3728.18%

四、关于高增值率的进一步补充提示风险

公司已在预案中披露了“标的资产估值较高的风险”，公司已就该风险进一步补充提示，具体如下：

本次交易中，将聘请具有证券从业资格的中联评估对海骏科技进行评估，并以最终出具的评估报告中的评估值为对价参考依据。

在假设海骏科技完成8.5亿元增资的情况下，标的公司海骏科技股东全部权益的预估值约为50.61亿元，预估增值率为427.19%。具体情况如下：

项目	净资产 (亿元)	预估值 (亿元)	预估增值 额 (亿元)	预估增值 率
假设海骏科技完成8.5亿元增资后归属于母公司所有者权益（未经审计）	9.60	50.61	41.01	427.19%

对赢湖创造和赢湖共享持有海骏科技的股权使用收益法进行评估，对赢湖创造和赢湖共享持有舟山口腔等11家医院的股权使用资产基础法进行评估，以最终出具的评估报告中的评估值为定价依据。经初步估算，赢湖创造全部权益预估值为1.16亿元，较赢湖创造未经审计的净资产账面值增值1.07亿元，增值率1,080.13%；经初步估算，赢湖共享全部权益预估值为1.16亿元，较赢湖共享未经审计的净资产账面值增值1.06亿元，增值率1,063.58%。

由于收益法是通过将标的资产未来预期收益折现而确定评估价值的方法，评估结果主要取决于标的资产的未来预期收益情况。初步确定的标的资产的预估值较账面净资产增值较高，提请投资者注意本次标的资产交易定价较账面净资产增值较大的风险。

五、补充披露情况

海骏科技增资8.5亿元的原因、作价依据、对本次交易对价的影响，相关增资方的资金来源及是否与其他交易对方存在关联关系，以及上述股权转让、增资的工商变更登记手续是否已经完成，是否会对本次交易构成障碍已在修订后的重组预案“第五节、交易标的的基本情况”之“一、海骏科技”之“（二）海骏科技的历史沿革”中补充披露。

关于高增值率的进一步补充提示风险已在修订后的重组预案“重大风险提示”之“二、标的资产估值较高的风险”以及“第八节、本次交易涉及的审批程序及相关风险”之“三、本次交易的相关风险因素”之“（二）标的资产估值较高的风险”中补充披露。

六、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已按要求在本次交易预案修订稿中补

充披露了标的资产增资 8.5 亿元的原因、作价依据、对本次交易对价的影响，说明了相关增资方的资金来源及是否与其他交易对方存在关联关系；股权转让、增资的工商变更登记手续是否已经完成，是否会对本次交易构成障碍；扣除该 8.5 亿元增资后，本次交易标的资产的预估增值率情况，并进一步补充提示风险。

海骏科技的历次股权转让及增资，是在海骏科技资产整合期进行的股权转让，系股东之间的股权交易行为和股东的真实意思表示，预估值是公司在海骏科技商业模式建立后，按照可实施商业模式估算的投资价值。历次股权转让与本次重组交易之间的交易背景、作价方法不同，不具有可比性。

四、关于标的资产财务会计

问题十五：

预案显示，标的公司研发团队 2013 年度应确认的股份支付金额为 700 万元，2015 年 1 月-10 月应确认的股份支付金额为 572.93 万元，分别计入 2013 年、2015 年度 1 月-10 月利润表中的“管理费用”。请说明上述股份支付形成的原因，会计处理及其依据。请独立财务顾问、会计师发表意见。

回复：

一、股份支付形成的原因

（一）、相关交易背景

杭州通策会综合服务有限公司(以下简称“通策会”)系浙江通策控股集团有限公司(通策会之控股股东，以下简称“通策集团”)旗下互联网信息项目的开发平台，根据 2009 年 1 月通策会的股东决定，通策会于 2009 年初开展网络信息及互联网平台项目的研发，开始孵化互联网医疗项目。项目研发由万剑钢(通策会员工)担任总负责人，并由其组建研发团队，全权负责和管控研发的相关工作。为激励研发团队，根据通策集团、通策会与万剑钢签订的《员工持股确认书》，通策会确认给予万剑钢及其研发团队相关研发项目权益的 10%作为员工持股，其中万剑钢个人占 8%，其他团队成员占 2%，由万剑钢代持；同时，通策集团、通策会与万

剑钢及其研发团队一致确认，在项目研发孵化进展到合适的阶段时，可以将研发项目整体转移至新的独立平台以开展运营，万剑钢及其研发团队持有 10%的项目权益保持不变，并在新的平台中以股权形式体现。

2013 年 11 月，通策会与通策集团、爱铂控股、杭州赢湖创造投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“赢湖创造”)、杭州赢湖共享投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“赢湖共享”)、自然人万剑钢等相关方签订了相关合作协议，合作各方确认以下事项：

1、爱铂控股同意将其持有的海骏科技 10%的股权(50 万元)和 5%的股权(25 万元)分别平价转让给万剑钢及其研发团队以及赢湖创造和赢湖共享 2 家合伙企业(每家合伙企业各受让 2.5%的股权)。

2、通策会将培育的医疗云、HIS、HIBEAUTY、EYAR 商城等互联网项目以资产包的形式整体剥离并以捐赠的形式注入海骏科技，由海骏科技在此基础上进行后续开发和项目营运，上市公司员工持股平台赢湖创造和赢湖共享 2 家合伙企业为避免发生股份支付情形，按资产包根据实际成本费用基础上考虑相关因素后确认的公允价值 70,000,000.00 元的 5%股权占比向通策会支付资产包受让对价。

3、2013 年 11 月，海骏科技与通策会签订《项目委托开发协议》，由海骏科技作为项目开发主体，委托通策会对医疗云、HIS、HIBEAUTY、EYAR 商城等互联网医疗项目进行后续开发。后续开发成本费用由海骏科技承担，由通策会先行垫付，形成的开发成果由海骏科技享有。

2015 年 11 月，通策集团、通策会、爱铂控股、海骏科技、赢湖创造和赢湖共享 2 家合伙企业以及万剑钢等合作各方签订相关备忘录，各方同意：海骏科技应支付给通策会的委托开发费用由爱铂控股承担。赢湖创造和赢湖共享 2 家合伙企业所享有互联网医疗项目资产包 5%价值部分的开发费用，由赢湖创造和赢湖共享 2 家合伙企业自行承担。

(二)、确认股份支付的原因

根据《企业会计准则》及其相关规定，股份支付是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份

支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。以现金结算的股份支付，是指企业为获取服务承担以股份或其他权益工具为基础计算确定的交付现金或其他资产义务的交易。股份支付具有以下特征：一是股份支付是企业与职工或其他方之间发生的交易，二是股份支付是以获取职工或其他方服务为目的的交易，三是股份支付交易的对价或其定价与企业自身权益工具未来的价值密切相关。

万剑钢及其研发团队系为标的公司海骏科技提供研发服务；海骏科技获取研发服务的目的在于构建网络平台并以此为依托更好的开展经营活动，而非转手获利；海骏科技及其控股股东为获取研发服务所支付的对价系其海骏科技的股权，该股权的价值与捐赠资产的价值密切相关。独立财务顾问及会计师认为，2013年11月和2015年11月海骏科技两次接受捐赠对万剑钢及其研发团队均形成股份支付，且属于以权益结算的股份支付。

二、股份支付的会计处理及依据

根据《企业会计准则》的规定，对于授予后立即可行权的以权益结算的股份支付，应在授予日按照权益工具的公允价值，将取得的服务计入相关资产成本或当期费用，同时计入资本公积。

根据相关各方签订的合作协议及备忘录等文件，万剑钢及其研发团队2013年11月和2015年11月两次获捐赠资产的10%的权益，且未附行权条件，均属于在授予日可立即行权的股份支付，应在授予日即确认股份支付。

海骏科技于2013年11月接受通策会的捐赠，所获得的资产系互联网医疗项目资产包，股份支付的公允作价基础系当时在互联网医疗项目资产包实际成本费用基础上考虑相关因素后确认的公允价值70,000,000.00元。海骏科技按万剑钢及其研发团队10%的持股比例计算应确认股份支付金额为7,000,000.00元，计入管理费用并相应增加资本公积。

海骏科技于2015年接受爱铂控股的捐赠，所获得的资产系爱铂控股代海骏科技支付开发费用所形成的债务豁免，股份支付的公允作价基础系爱铂控股代海骏

科技支付的委托开发费用总额 57,293,221.47 元。海骏科技按万剑钢及其研发团队 10%的持股比例计算应确认股份支付金额为 5,729,322.15 元，计入管理费用并相应增加资本公积。

三、核查意见

综上，独立财务顾问认为海骏科技关于股份支付的形成原因合理，相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

问题十六：

预案披露，标的资产为轻资产运营模式，但资产负债率平均达到 40%以上。请补充披露标的资产最近两年一期资产、负债的主要构成，并说明负债连年增长的原因。请独立财务顾问、会计师发表意见。

回复：

一、海骏科技最近两年一期资产、负债的主要构成情况如下：

单位：元

项目	2013年度 (未经审计)	2014年度 (未经审计)	2015年1-10月 (未经审计)
资产			
货币资金	5,741,155.27	2,008,250.07	27,478.55
应收账款	42,750.00	-	588,145.00
预付款项	-	-	25,233.75
其他应收款	-	-	69,079,353.35
存货	-	-	4,720.64
其他流动资产	-	97,302.17	237,871.17
固定资产	1,453,216.66	461,141.29	874,353.94
无形资产	34,657,034.98	42,240,304.18	42,301,237.60
开发支出	30,913,334.62	51,446,861.96	70,171,722.84

项目	2013年度 (未经审计)	2014年度 (未经审计)	2015年1-10月 (未经审计)
资产总额	72,807,491.53	96,253,859.67	183,310,116.84
负债			
应付账款	-	321,460.00	116,160.00
应交税费	7,672.86	27,294.19	153,682.32
其他应付款	9,146,859.78	39,550,989.64	74,033,206.96
负债总额	9,154,532.64	39,899,743.83	74,303,049.28
资产负债率 (%)	12.57	41.45	40.53

海骏科技负债总额的增长主要系其他应付款逐年增长所致，其他应付款主要为应付通策会研发费用及其他资金往来款。

其中，2014年较2013年增长，主要系由于2013年11月，海骏科技与通策会签订《项目委托开发协议》，由海骏科技作为项目开发主体，委托通策会对医疗云、HIS、HIBEAUTY、EYAR商城等互联网医疗项目进行后续开发。后续开发成本费用由通策会先行垫付，由海骏科技承担，形成的开发成果由海骏科技享有。

2013年11月至2015年10月，海骏科技每期确认应付开发费用如下：

单位：元

项目	2013年度	2014年度	2015年1-10月	合计
委托开发费用	8,988,160.67	30,452,070.64	17,852,990.16	57,293,221.47

截止2014年12月31日，上述应付通策会开发费用未进行结算，因此海骏科技截止2014年12月31日账面其他应付款较2013年12月31日大幅增加约3,000万元。

2013年11月至2015年10月，海骏科技累计应付通策会的开发费用为57,293,221.47元。该开发费用最终由控股股东爱铂控股于2015年10月代为清偿并以捐赠的形式对海骏科技进行债务豁免，债务豁免后海骏科技对爱铂控股的

其他应付款转入资本公积。

2015 年 10 月海骏科技负债总额的增加主要系尚未支付的往来款增加所致。

2015 年 1-10 月，海骏科技主要应付往来款如下：

单位：元

单位名称	期初数 (负数为应付)	本期收到 (收回)	本期支付 (偿还)	期末数 (负数为应付)
浙江通策控股集团 有限公司[注 1]		6,419,000.00	2,500,000.00	-3,919,000.00
杭州宝群实业集团 有限公司[注 2]		70,000,000.00		-70,000,000.00

[注 1]：均系一牙口腔与浙江通策控股集团有限公司的资金往来。

[注 2]：其中 6,700 万元系一牙口腔为杭州宝群实业集团有限公司(以下简称宝群实业)与爱铂控股进行代收代付形成，构成期末其他应收款、其他应付款的主要组成部分；300 万元系一牙口腔与宝群实业的资金往来。一牙口腔已于 2015 年 12 月 1 日结清上述款项。

综上，海骏科技 2013 和 2014 年末其他应付款的增长主要系确认应付通策会的委托开发费用所致，2015 年 10 月末其他应付款的增长主要系尚未支付的资金往来增加所致。

二、补充披露情况

上述内容已在修订后的重大重组预案“第五节 交易标的基本情况”之“一、海骏科技”之“(五)海骏科技最近两年及一期财务状况”之“1、资产负债表主要数据”中补充说明。

三、核查意见

综上，独立财务顾问认为海骏科技 2013 及 2014 年末其他应付款的增长主要系确认应付通策会的开发费用所致，2015 年 10 月末其他应付款的增长主要系尚未支付的资金往来增加所致。标的公司资产负债情况合理，不存在异常情况。

问题十七：

预案披露，海骏科技下属共有 3 家子公司。请公司补充披露各子公司的财务数据、经营情况及预估值情况。请财务顾问和会计师发表意见。

回复：

一、海骏科技下属共有 3 家子公司财务数据、经营情况及预估值情况

一牙数字口腔有限公司主要运营隐秀口腔正畸业务,业务已于 2015 年正式运营,最近两年一期的财务数据及经营情况如下:

单位: 万元

项目	2015年10月31日	2014年12月31日	2013年12月31日
总资产	7,610.60	246.10	208.90
总负债	7,440.04	55.68	-
所有者权益	170.56	190.42	208.90
项目	2015年1-10月	2014年度	2013年度
营业收入	52.91	-	-
营业利润	-20.05	-16.00	-21.83
净利润	-19.85	-18.48	-21.83

2013 年度、2014 年度处于研发阶段均无产出量,也无收入成本发生,2015 年初达到可商业化状态后,公司开始尝试商业化运作,2015 年开始进行生产并确认收入,截至目前已销售 120 套,实际确认收入 63.59 万元。虽然公司及业务规模尚处初期阶段,但未来存在较大发展潜力。

江苏存济网络医院成立于 2015 年 9 月,于 2015 年 11 月完成第一笔出资 661,000.00 元。截止 2015 年 10 月 31 日公司未发生相关业务,公司目前正处于项目研发及初期阶段,未来存在较大发展潜力。

三叶儿童口腔目前处于业务发展初期,截止 2015 年 11 月 30 日公司账面资产总计 203.95 万元,公司共确认收入 200.35 万元。公司虽然尚处初期阶段,但未来存在较大发展潜力。

目标公司海骏科技主要包括三大业务,分别为隐秀项目、生殖健康项目及三叶儿童口腔项目。上述项目均需利用海骏科技医疗云平台进行资源整合,充分整合协同线上线下的资源,建立大型医疗服务平台。因此,本次预估是基于三大业务模块进行,并综合医疗服务平台的整体协同效应进行的评估,总体预估值结果为 506,083.00 万元。由于相关审计、评估工作尚在进行中,上述预估中采用的数

据未经过会计师，评估师最终尽职调查确认，因此，上述预估结果需以具备证券业评估资格的评估机构所出具的评估报告为准。

二、补充披露情况

上述内容已在修订后的重大重组预案“第五节 交易标的基本情况”之“一、海骏科技”之“(三)海骏科技的产权或控制关系”之“3、对外投资情况”之“(2)子公司最近两年一期财务状况”中补充说明。

三、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已按要求在本次交易预案修订稿中补充披露了各子公司的财务数据、经营情况及预估值情况。海骏科技各子公司的经营情况正常，财务数据与目前经营情况相符，预估值使用的评估方法、各项假设条件和基本参数合理。

五、关于同业竞争与关联交易

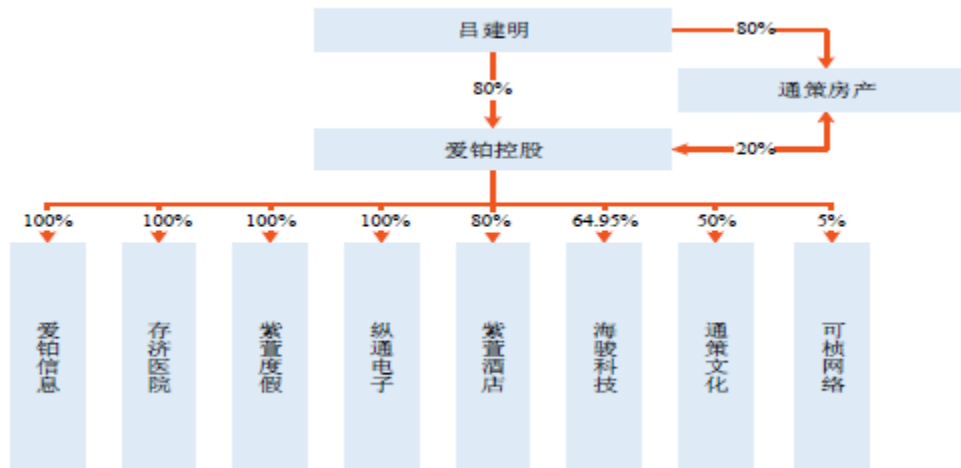
问题十八：

预案披露，交易对方爱铂控股为公司实际控制人控股的企业，旗下资产包括爱铂控股、存济医院、纵通电子、通策健康、可桢网络等，请公司补充披露本次资产收购后上市公司是否存在同业竞争。请独立财务顾问和律师发表意见。

回复：

一、本次资产收购后交易对方爱铂控股与上市公司是否存在同业竞争分析

(一) 杭州爱铂控股有限公司（以下简称“爱铂控股”）旗下资产情况截至目前，交易对方爱铂控股的产权结构及控制关系如下：



上述资产的基本情况如下：

序号	公司名称	法定代表人	注册地	注册资本 (万元)	持股比例 (%)	主营业务
计算机网络行业						
1	杭州爱铂网络信息科技有限公司	万剑钢	杭州市	200.00	100.00 %	技术开发、技术咨询
2	杭州纵通电子商务有限公司	万剑钢	杭州市	500.00	100.00 %	网上销售、技术服务
3	杭州可桢网络科技有限公司	刘建斌	杭州市	307.6922	5.00%	技术开发、技术咨询
酒店服务业						
4	杭州紫萱度假村有限公司	吕建明	杭州市	2,000.00	100.00 %	餐饮、会务服务
5	杭州紫萱酒店管理有限公司	吕建明	杭州市	100.00	80.00%	服务：酒店管理
健康医疗业						
6	上海存济医院投资管理有限公司	吕建明	上海市	20,000.00	100.00 %	医院投资管理及咨询

文化传媒业						
7	上海通策文化传播 有限公司	吕建明	上海市	100.00	50.00%	文化传媒
房地产业						
8	浙江通策房地产集 团有限公司	吕建明	杭州市	16,800	20.00%	房地产开发、经营

其中，浙江通策健康管理服务有限公司已被通策医疗子公司杭州口腔医院有限公司收购，成为杭州口腔医院有限公司的全资子公司。通策健康的基本情况如下：

公司名称	浙江通策健康管理服务有限公司
地址	浙江省杭州市上城区平海路1号1层
法定代表人	鲍正梁
注册资本	6,000.00 万元
成立日期	2012年9月4日
公司类型	其他有限责任公司
经营范围	许可经营项目：无 一般经营项目：健康管理服务（不含诊疗服务）

（二）本次资产收购后上市公司是否存在同业竞争

爱铂控股上述对外投资的具体业务情况如下：

1、杭州爱铂网络科技有限公司系众筹业务平台，并不从事与医疗服务相关的业务；

2、杭州纵通电子商务有限公司系 P2P 业务平台，并不从事与医疗服务相关的业务；

3、爱铂控股持有杭州可桢网络科技有限公司 5%的股权，杭州可桢网络科技有限公司系浙江大学校友会牵头组织的一个投资型科技孵化公司，不属于爱铂控股控制的企业；

4、上海存济医院投资管理有限公司成立于 2015 年 6 月 19 日，目前尚未开始正式经营，该公司未来的业务发展方向为医院投资管理及咨询，投资领域为综合性医院，与上市公司的投资领域存在很大的差异；

5、浙江通策健康管理服务有限公司已被通策医疗子公司杭州口腔医院有限公司收购，成为杭州口腔医院有限公司的全资子公司；

6、杭州紫萱度假村有限公司、杭州紫萱酒店管理有限公司、上海通策文化传播有限公司、浙江通策房地产集团有限公司所从事的业务完全不同，与上市公司不存在同业竞争情形。

因此，上述资产与上市公司不存在同业竞争情形。

（三）避免同业竞争承诺

为避免与上市公司产生同业竞争情形，并履行其竞业禁止的义务，本次交易中的交易对方爱铂控股及其实际控制人吕建明分别出具了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺：

1、在本次重组完成后，本承诺方及本承诺方所控制的其他企业，未直接或间接从事任何与通策医疗及其下属全资、控股子公司从事的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也未参与投资于任何与通策医疗及其下属全资、控股子公司的业务构成竞争或可能构成竞争的企业；

2、在本次重组完成后，在持有上市公司股份期间，本承诺方保证并将促使本承诺方所控制的其他企业，不从事任何对上市公司及其子公司构成直接或间接竞争的生产经营业务或活动；

3、在本次重组完成后，本承诺方将对自身及相关企业的生产经营活动进行监督和约束，如果将来本承诺方及相关企业的产品或业务与通策医疗及其下属全资、控股子公司的产品或业务出现或将出现相同或类似的情况，本承诺方将采取以下措施解决： 1、在本承诺方为通策医疗关联人期间，凡本承诺方及本承诺方所控制的其他企业有任何商业机会可从事、参与或入股任何可能会与通策医疗及其下属全资、控股子公司的业务构成竞争关系的业务或活动，本承诺方及本承诺方所控制的其他企业会将该等商业机会让予通策医疗或其下属全资、控股子公司； 2、如本承诺方及相关企业与通策医疗及其下属全资、控股子公司因实质或潜在的同业竞争产生利益冲突，则优先考虑通策医疗及其下属全资、控股子公司的利益； 3、通策医疗认为必要时，本承诺方及相关企业将进行减持直至全部转让本承诺方或相关企业持有的有关资产和业务，或由通策医疗通过法律法规允许的方式委托经营、租赁或优先收购上述有关资产和业务；

4、如本承诺方及本承诺方所控制的其他企业违反本承诺函，本承诺方将赔偿通策医疗及其下属全资、控股子公司因同业竞争行为而受到的损失，并且本承诺方及本承诺方所控制的其他企业从事与通策医疗及其下属全资、控股子公司竞争业务所产生的全部收益均归通策医疗所有。”

综上所述，杭州爱铂网络信息科技有限公司、杭州纵通电子商务有限公司、杭州紫萱度假村有限公司、杭州紫萱酒店管理有限公司、上海通策文化传播有限公司、浙江通策房地产集团有限公司所从事行业与上市公司不存在同业竞争；杭州可桢网络科技有限公司不属于爱铂控股或上市公司实际控制人控制的企业，与上市公司不构成同业竞争；浙江通策健康管理服务有限公司目前已被杭州口腔医院有限公司收购，成为上市公司的全资下属企业，与上市公司不构成同业竞争；上海存济医院投资管理有限公司未来的业务发展方向为医院投资管理及咨询，但鉴于其投资领域为综合性医院，与上市公司所从事的医疗服务及投资领域存在差异，同时，上市公司的实际控制人及爱铂控股均已出具关于避免同业竞争的承诺。

二、补充披露情况

上述相关内容已在修订后的重组预案“第七节 管理层讨论与分析”之“四、本次交易对同业竞争的而影响”中补充披露。

三、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已按要求在本次交易预案修订稿中补充披露了本次资产收购后上市公司是否存在同业竞争的情形。本次资产收购后上市公司与以上资产不存在同业竞争情形。

问题十九：

预案披露，海骏科技的业务包括隐秀项目、健康生殖、儿童口腔及医疗云。请补充披露：（1）在以往的发展中，海骏科技的业务与通策医疗现在的口腔医疗、生殖业务等是否有交叉，是否存在同业竞争；（2）在海骏科技最近两年一期亏损，平均营业收入不到 50 万的情况下，上市公司高溢价收购而非自行发展同类业务的

考虑和必要性。请独立财务顾问和律师发表意见。

回复：

一、以往的发展中，海骏科技的业务与通策医疗现在的口腔医疗、生殖业务等是否有交叉，是否存在同业竞争

（一）海骏科技的主要业务

海骏科技是依托互联网技术和工业 4.0 制造提供口腔和生殖健康服务的医疗信息服务机构。其主要业务包括隐秀项目：基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务；健康生殖服务：基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台；三叶儿童口腔医院连锁管理：基于 O2O 模式的三叶儿童口腔连锁管理业务。

1、隐秀项目：基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务

患者在网络云平台及网站等注册会员并提交相关资料后，即可通过在全国主要地区设立的诊所就诊，临床医生可进行正畸前的牙齿检查，并获取患者数字化的口腔检查数据；临床医生依托互联网平台提交患者数据和临床治疗方案后，隐秀医学中心专家对临床正畸治疗方案进行评审和指导；隐秀加工中心专家根据评审后的正畸治疗方案设计 3D 排牙方案，依托 3D 打印技术和大规模生产定制平台生产加工隐形矫治器；矫治器配送至线下诊所，临床医生对客户进行正畸治疗，客户后续定期检查并且更换矫治器，直至治疗完成。

通过上述业务，可获得包括诊疗服务费、隐秀矫治器等收入。

2、健康生殖服务：基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台

依托中国科学院大学存济医学院，借助存济网络医院有限公司的自有医疗资源和对医疗资源的强大整合能力，线下合作诊疗机构合建生殖健康科室，通过医疗云平台，实现网上咨询及学术支持，为县市级医生提供报告解读和学术支持等相关业务，以及为客户提供咨询服务，指导、帮助和提升各级医院的医疗水平，提高医生在生殖服务方面的职业水准，并实现患者就近就医。

未来，海骏科技将通过分级诊疗体系，介入辅助生殖周期治疗的过程，利用其医疗云平台技术作为支撑，对传统的辅助生殖临床路径进行拆分、重组，重构

诊疗步骤，提高患者的就诊率和解决患者看病难的问题，同时提高合作生殖中心的诊疗效率。

根据相关合作协议，与签约合作的县市级医院按照当地物价局制定的医疗机构诊断该类业务项目的收费标准，在合作共建的生殖健康科室中可以一定比例收取医疗检查及服务费用。

3、三叶儿童口腔医院：基于 O2O 模式的三叶儿童口腔连锁管理业务

三叶儿童口腔医院是专业针对儿童成长周期过程中的牙齿健康提供流程化、专业化、个性化服务，即借鉴美式儿童口腔会员制模式，让会员可以享受到儿童私人牙医管家式服务。具体业务流程如下：

(1) 线上获客，会员制，即通过线上官网、微信、微博等方式营销渠道获取会员，并为网上会员，提供有效的咨询服务；

(2) 线下导流，通过预约方式，为会员提供便捷、轻松的就医环境，让儿童享受到快速、专业的高品质口腔医疗的服务。

对于潜在客户较多、业绩增长潜力较大的国内一、二线城市采取设立直营店，收入主要来源于诊疗费、会员费；其他地区均采用品牌授权店的模式进行，收入主要来源于管理费和品牌使用费。

(二) 海骏科技的业务是否与上市公司业务存在交叉及同业竞争

海骏科技的三个项目主要属于信息化服务业务，是将互联网及信息技术应用于医疗管理领域，通过医疗云这一信息化系统整合医疗资源，为医疗系统及客户提供更为高效、便捷的信息服务、管理服务，实现线上业务（海骏科技）与线下业务（通策医疗）的结合，两项业务相互间存在较为紧密的依存关系，但实质上并不构成业务上的竞争关系，而是形成一种良性的共生关系和较好的协同效应。

综上所述，独立财务顾问及律师认为，海骏科技的业务与上市公司业务存在一定的依存关系，但并不存在同业竞争情形。

二、在海骏科技最近两年一期亏损，平均营业收入不到 50 万的情况下，上市

公司高溢价收购而非自行发展同类业务的考虑和必要性

截至目前，海骏科技致力于项目的云平台开发、隐形牙套生产工艺的开发、前期业务培育等，目前还未进行大规模的生产和销售情况，因此最近两年一期的业务规模较小。

与通策医疗主要从事医疗服务的投资业务相比，海骏科技经过多年研发，已经积累了大量核心技术和专业经验，并已开始市场拓展及布局。通过本次收购，通策医疗能够实现快速发展，取得直接成果及市场。依托互联网技术和工业 4.0 制造技术提供口腔和生殖健康服务等医疗信息服务，收购海骏科技后将进一步提升上市公司的竞争能力、市场拓展能力、资源控制能力和后续发展能力，强化信息及资源的整合。

同时，海骏科技业已建成的云平台等技术需要投入大量的时间和资金，海骏科技经过多年发展并投入大量研发资源后，目前已成功开发出包括基于工业 4.0 制造软硬件医疗服务一体的数字化正畸业务、基于互联网+的生殖医疗技术和资源整合平台业务、基于 O2O 的三叶儿童口腔连锁管理业务、以及医疗云平台，将有助于通策医疗在本次重组完成后，国科大存济医学院平台将为整合完成后的通策医疗提供品牌、人才、技术等各方面的资源，大幅提升通策医疗的竞争优势；通策医疗也将依托海骏科技的医疗云平台，拓宽医疗服务领域，为通策医疗提供新的利润增长点，提高通策医疗的整体盈利能力和抗风险能力，打造完整的线上线下的产业链，从而达到产业链整合效应。同时，海骏科技作为通策医疗的线上云平台资源，有助于扩大通策医疗的医疗服务能力、提升医疗服务效率，为患者提供更为便利、高性价比的 O2O 医疗服务，提升通策医疗长期盈利能力。

三、补充披露情况

上述相关内容已在修订后的重组预案“第七节 管理层讨论与分析”之“一、本次交易对上市公司主营业务的影响”及“二、本次交易对上市公司盈利能力的影响”中补充披露。

四、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已按要求在本次交易预案修订稿中补

充披露了在以往的发展中，海骏科技的业务与通策医疗现在的口腔医疗、生殖业务等是否有交叉，是否存在同业竞争的情形；上市公司高溢价收购而非自行发展同类业务的考虑和必要性。

海骏科技的业务与上市公司业务存在一定的依存关系，但并不存在同业竞争情形，上市公司收购海骏科技具有必要性及合理性。

六、其他

问题二十：

根据公司 2015 年 11 月 7 日发布的继续停牌公告，公司将于 2015 年 11 月 11 日在天猫推广隐秀及 IVF 网络医院 O2O 项目，届时可以获取天猫销售数据。请补充披露以上业务“双十一”进行推销的网站与实际销售情况。请独立财务顾问发表意见。

回复：

一、相关业务“双十一”推销网站及实际销售情况

为了解隐秀及生殖健康业务的市场反映情况，2015 年 11 月“双十一”期间在天猫进行了销售，双十一“阿里健康”医疗服务类目共引入公司、和睦家医院、博奥颐和、达英基金、诺特健康等 12 家医疗服务企业。

(一)、隐秀正畸销售额合计 95,349 元，正畸转化率 25%。隐秀双十一销售数据具体如下所示：

日期	访问用户数	宝贝浏览量	确认购买用户数	人均访问页面数	成交金额	转化率
2015/11/10	848	3,606	86	4.25	43,849.00	10.14%
2015/11/11	1,337	4,064	103	3.04	51,500.00	7.70%
合计	2,185	7,670	189	3.51	95,349.00	8.65%

注：人均访问页面数=宝贝浏览量/访问用户数；转化率=(确认购买用户数 / 访问用户数) × 100%

其中，隐秀正畸转化率情况如下表所示：

预约人数	初诊人数	复诊人数	正畸缴费人数	正畸转化率	正畸前治疗	方案考虑中人数
104	100	60	25	25%	18	14

(二)、生殖健康业务销售额合计 1,818 元，具体销售情况如下所示：

日期	访问用户数	宝贝浏览量	确认购买用户数	人均访问页面数	成交金额	转化率
2015/11/10	194	320	1	1.65	1,818.00	0.52%
2015/11/11	393	665	0	1.69	0	0
合计	587	985	1	1.68	1,818.00	0.17%

根据访问量及对比双十一期间该类业务的占比情况，表明公司业务关注度相对较高。

二、补充披露情况

上述相关内容已在修订后的重组预案“第五节、交易标的基本情况”之“一、海骏科技”之“（六）海骏科技的业务情况”中补充披露。

三、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，海骏科技在业务开展初期即取得了基于天猫销售平台较好的销售业绩，未来随着公司云平台及 O2O 业务推广的逐渐成熟，线上销售业绩有望将随之提升，该模式具有一定可行性。

问题二十一：

预案披露，公司拟向不超过 10 名其他特定投资者以询价的方式非公开发行股份募集配套资金，募集配套资金总额不超过 55,000 万元。请公司补充披露募集配套资金的必要性。请独立财务顾问和会计师发表意见。

回复：

根据证监会《关于并购重组募集配套资金计算比例、用途等问题与解答》，上市公司发行股份购买资产同时募集的部分配套资金，主要用于提高重组项目整合绩效，其中，募集配套资金提高上市公司并购重组的整合绩效主要包括：

- (1) 本次并购重组交易中现金对价的支付；
- (2) 本次并购交易税费、人员安置费用等并购整合费用的支付；
- (3) 本次并购重组所涉及标的资产在建项目建设、运营资金安排；
- (4) 部分补充上市公司流动资金。

上市公司本次募集配套资金用于并购交易税费、所涉及标的资产在建项目建设以及部分补充上市公司流动资金，有利于确保本次交易顺利进行，有利于提高重组项目的整合绩效。

一、资金使用计划

上市公司本次募集的配套资金 55,000 万元将投向以下项目：

序号	项目	项目总投资(万元)	拟投入募集资金(万元)
1	医院信息管理系统及医疗数据云服务平台	50,000	50,000
2	支付中介机构费用与补充流动资金	5,000	5,000
合计		55,000	55,000

其中，医院信息管理系统及医疗数据云服务平台项目建设内容如下：

(一) 医院信息管理系统服务平台

医院信息管理系统服务平台建设及改善的主要内容包括：(1) 优化医院信息管理系统，优化用户操作体验，提高工作效率；电子病历规范操作，完善患者医疗业务数据；(2) 优化医疗质量管理体系，把控医疗的过程数据及结果导向，并分析出规范、标准的医学治疗体系；(3) 构建飞行专家系统，建立专家成长、认证体系，并对有需求的患者病症进行会诊，实现医疗资料共享。

（二）医疗云数据服务中心

医疗云数据服务中心的主要建设内容如下：①实现云服务的整合：当前医疗服务机构 HIS 系统、PACS 系统、OA 系统、电子病历系统等已经不能满足发展需要，医院信息化建设需要从简单的业务流程应用逐步发展为统一平台、统一标准规范、互联互通的业务与管理相融合的新一代数字化医院建设。②实现云服务计算自主化：基于医疗云数据服务中心系统，需要实现服务计算自主化，需要作为公用设施平台，实现可配置、可持续性演进来解决当前医疗资源分配问题。③实现优化医疗组织和医疗资源的分配：本医疗云数据服务中心围绕智慧医疗服务计算模型以及体系结构展开，主要工作体现在通过分析现实对医疗组织和医疗资源的优化，实现医疗资源的有效分配。

（三）医学研究分析平台

公司将通过对医疗云大数据的建模分析，开发医疗健康服务软件及产品。

基于上述项目的建设及完善内容，上市公司在本次重大资产重组中募集配套资金具有其必要性：

1、海骏科技目前的医院信息管理系统及云平台主要服务于上市公司的口腔医院及海骏自身的业务，后续公司与存济医学院合作拟设立存济医学院的附属医院，目前的信息管理系统及云平台将难以支撑业务的大规模发展。

2、海骏科技现有的医院信息管理系统及医疗数据云服务平台能足够支撑隐秀、三叶儿童口腔、健康生殖服务等业务发展，随着后续以上三块业务的迅速扩张，信息管理系统及云平台需要同步扩容及更新。

3、预计在未来有大量的医院接入云平台后，将为医学研究提供充足的数据来源，同时，对分级诊疗及临床路径的推广有实质性的帮助，后续该数据库及运资源需要持续的维护。

二、标的公司的财务状况

（一）偿债能力与同行业比较情况

根据 Wind 行业分类，海骏科技涉及互联网行业及软件行业。截至 2015 年 10

月 31 日，标的公司的主要偿债指标与同行业指标比较如下：

项目	海骏科技	软件行业	互联网行业
资产负债率	40.53%	33.78%	39.92%
流动比率	0.94	2.17	2.16
速动比率	0.94	1.70	2.03

数据来源：Wind 资讯

从资本结构看，海骏科技期末资产负债率高于同行业平均水平，流动比率、速动比率低于行业平均水平，流动资产、速动资产规模相对较小。

（二）货币资金情况

截至 2015 年 10 月 31 日，海骏科技的货币资金余额为 27,478.55 元，上述货币资金将优先用于满足运营费用的需求。

综上所述，对海骏科技医院信息管理系统及医疗数据云服务平台建设的资金及人力资源投入是十分必要的，相应即需投入硬件设备、软件技术及专业人才，本次交易募集配套资金具有必要性，募集配套资金与标的公司现有生产经营规模、财务状况具有匹配性。

三、补充披露情况

上述相关内容已在修订后的重组预案“第六节 募集配套资金”中补充披露。

四、核查意见

经核查，独立财务顾问认为，上市公司已按要求在本次交易预案修订稿中补充披露了募集配套资金的必要性。

根据标的资产项目建设需求、标的公司财务状况，上市公司本次募集配套资金用于支付并购交易税费、所涉及标的资产在建项目建设以及部分补充上市公司流动资金，有利于提高本次重组绩效，缓解上市公司资金压力。因此，本次交易募集配套资金具有必要性。

（此页无正文，为《平安证券有限责任公司关于上海证券交易所〈关于对通策医疗投资股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨关联交易预案的审核意见函〉的回复》盖章页）



2015年12月14日