中联资产评估集团有限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收到了上海证券交易所《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》(以下简称《审核意见函》)，针对审核意见函中联资产评估集团有限公司（以下简称“本公司”）发表意见的事项，本公司进行了详细核查，现将核查结果回复如下：

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 家省级医院、2 家县市级医院签订了协议。

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	135	丙	国产

	域			
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：

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：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
收入	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：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
成本	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：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年

收入	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：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年
成本	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：

单位：家

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
当年新签合作医院	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：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年
收入	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：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年
成本	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	10

					法	
		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**

	归类	**项目明细**	**单位**	**数量**	**方法**	**平均物价标准**
女方检查	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	项	1	速率法	5

		酶				
		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，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 2015 年已与省市县级医院签署 7 家，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	**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：

单位：万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
成本	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：

单位：万元

项目名称	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
主营收入	24,634	54,937	102,420	164,599	223,579
主营成本	24,500	45,054	75,625	116,371	156,683
净利润	-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，评估师认为，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公司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。公司依据海骏科技未来预测业绩采用收益法进行测算，相关具体参数采用收益法下的参数。由于标的公司的评估工作仍在进行中尚未最终完成，与标的公司未来经营业绩相关的专项评估报告将由评估师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取租赁形式，具体租赁情况如下：

序号	公司	租赁位置	面积（㎡）	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 家合作的重点生殖中心，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：

单位：万元

项目名称	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
主营收入	24,634	54,937	102,420	164,599	223,579
主营成本	24,500	45,054	75,625	116,371	156,683
净利润	-596	7,751	18,781	34,449	47,783
现金流	-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 rf，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 rf 的近似，即 rf=4.08%

②市场期望报酬率 rm，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：rm=11.24%。

③β 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 re 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 re。

⑤计算 Wd 和 We 由公司的资本结构可得到 We、 Wd。

⑥折现率 WACC 由资本资产加权平均成本模型得 WACC=rd×Wd+re×We,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，评估师认为，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利润及现金流折现过程。

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；

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达。

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。

三、核查意见

经核查，评估师认为，公司披露了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。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 020 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 020 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 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，评估师认为，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。

（此页无正文，用于评估机构关于上海交易所《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》（上证公函【2015】1973 号）的回复）

中联资产评估集团有限公司

2015 年 月 日