

沈阳商业城股份有限公司

关于《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》（160356 号）的回复

1、申请材料显示，2015 年 12 月《民事判决书》判决展业置地须向原告偿还人民币 2 亿元借款及相关利息，商业城以及沈阳亚欧工贸集团有限公司应承担连带清偿责任；《北京市第二中级人民法院执行裁定书》裁定冻结、划拨本公司的银行存款及应当履行义务部分的其他财产；茂业商厦、商业城出具相关承诺函。请你公司补充披露：1）展业置地与商业城关联关系的具体情况，商业城为展业置地提供担保履行的程序，是否符合相关规定。2）上述追偿事项的进展，上述判决和裁定与商业城有关部分的执行情况。3）茂业商厦、商业城相关承诺的履行情况，是否存在未履行承诺的情形，如存在，是否符合《上市公司监管指引第 4 号—上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》的规定。4）上述事项对本次交易及交易完成后上市公司的影响，本次交易是否符合《上市公司证券发行管理办法》第三十九条第（二）项、第（三）项的规定。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、展业置地与商业城关联关系的具体情况，商业城为展业置地提供担保履行的程序，是否符合相关规定。

（一）展业置地与商业城的关联关系

2014 年 1 月 28 日，商业城 2014 年第一次临时股东大会审议通过商业城为沈阳展业置地有限公司（以下简称“展业置地”）2 亿元借款提供连带保证责任担保相关事宜时，展业置地为商业城的控股子公司，商业城通过辽宁物流有限公司（以下简称“辽宁物流”，商业城持有其 99.94%股权）间接持有展业置地 51%股权。

根据商业城于 2014 年 12 月 31 日出具的《沈阳商业城股份有限公司重大资产出售暨关联交易实施情况报告书》，2014 年 12 月 8 日，商业城收到中国证监会下发的《关于核准沈阳商业城股份有限公司重大资产重组的批复》，核准商业城将其持有的辽宁物流 99.94%股权以及沈阳安立置业经营有限责任公司 100%股权出售给深圳茂业商厦有限公司（以下简称“茂业商厦”）。2014 年 12 月 29 日，

辽宁物流完成 99.94%股权转让的工商变更登记手续，该等股权的持有人由商业城变更为茂业商厦。

根据《沈阳商业城股份有限公司 2015 年年度报告》，截至 2015 年 12 月 31 日，中兆投资持有商业城 43,141,624 股股份，占商业城总股本的 24.22%，为商业城的控股股东，黄茂如为商业城的实际控制人。根据茂业商厦、辽宁物流、展业置地现行有效的公司章程，截至本反馈回复出具之日，黄茂如通过茂业商厦、辽宁物流间接持有展业置地 51%的股权，根据《股票上市规则》的相关规定，展业置地与商业城同受黄茂如实际控制，展业置地为商业城的关联法人。

（二）商业城为展业置地提供担保履行的程序

商业城为展业置地 2 亿元债务提供连带保证责任担保的事项，已经商业城 2014 年 1 月 9 日召开的五届十一次董事会及 2014 年 1 月 28 日召开的 2014 年第一次临时股东大会审议通过，关联董事及关联股东均回避表决，辽宁成功金盟律师事务所于 2014 年 1 月 28 日出具法律意见，认为该次股东大会经合法程序表决，通过了《关于为控股子公司沈阳展业置地有限公司提供担保的议案》，该次股东大会决议合法有效。综上所述，商业城为展业置地提供担保履行的程序符合法律规定。

二、 上述追偿事项的进展，上述判决和裁定与商业城有关部分的执行情况。

（一）追偿事项进展

根据嘉兴百秀投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“嘉兴百秀”）与中国华融资产管理股份有限公司北京市分公司（以下简称“华融资产北京分公司”）于 2016 年 4 月 20 日签署的 2016 华融京资产字第 69 号《债权转让协议》，嘉兴百秀以 277,310,000 元对价受让华融资产北京分公司对展业置地的 200,000,000 元主债权、从权利（包括但不限于相关的担保权利）以及由此转化的其他相关权益（以下简称“标的债权”）。双方约定，标的债权自嘉兴百秀将标的债权转让价款全部支付至华融资产北京分公司指定账户之日转移至嘉兴百秀，由嘉兴百秀享有标的债权。

根据嘉兴百秀于 2016 年 4 月 28 日出具的《关于解除商业城保证责任的承诺函》，嘉兴百秀自 2016 年 4 月 28 日起，无条件解除商业城的保证责任，并承诺于法院确认嘉兴百秀的执行申请人法律身份后，依法解除华融资产北京分公司对

商业城的保全措施。

根据华融资产北京分公司于 2016 年 5 月 3 日出具的《证明》，嘉兴百秀已于 2016 年 4 月 26 日向华融资产北京分公司付清标的债权的转让价款，根据《债权转让协议》的约定，嘉兴百秀自 2016 年 4 月 26 日起享有标的债权。

根据嘉兴百秀提供的《收取立案诉讼材料清单》，嘉兴百秀已向法院申请解除商业城因标的债权而被采取的司法保全措施并获受理。

根据嘉兴百秀提供的北京市第二中级人民法院出具的（2016）京 02 执异 130 号《执行裁定书》，前述案件的申请执行人已变更为嘉兴百秀。

根据嘉兴百秀提供的文件，2016 年 6 月 2 日，沈阳亚欧工贸集团有限公司向北京市高级人民法院提交《执行复议申请书》，请求北京市高级人民法院撤销前述（2016）京 02 执异 130 号《执行裁定书》。截至本反馈回复出具之日，北京市高级人民法院尚未就前述复议申请作出裁定。

根据嘉兴百秀提供的《嘉兴百秀投资合伙企业（有限合伙）有限合伙协议》，截至本反馈回复出具之日，嘉兴百秀的投资结构如下：

序号	合伙人名称	合伙人类型	出资额（万元）	出资比例（%）
1	弘达资本管理有限公司	普通合伙人	100	0.36
2	深圳茂业（集团）股份有限公司	有限合伙人	10000	35.60
3	先锋国盛（北京）股权投资基金管理有限公司	有限合伙人	3101.28	11.04
4	益融通商业保理有限公司	有限合伙人	14887.72	53.00
	合计		28089	100

（二）执行情况

根据商业城出具的说明，截至 2016 年 6 月 23 日，因商业城为展业置地债务提供连带保证责任事项，商业城持有的盛京银行股份有限公司（HK 2066）8,550 万股股份仍处于冻结状态，除上述冻结外，经商业城至相关主管部门核查，商业城的土地使用权、房屋所有权不存在受到查封、冻结等权利限制的情形，且据商业城所知，商业城其他资产未因前述保证责任实际受到查封、冻结或其他司法保全措施，且法院尚未实际划拨、拍卖或变卖任何商业城的资产。

三、 茂业商厦、商业城相关承诺的履行情况，是否存在未履行承诺的情形，如存在，是否符合《上市公司监管指引第 4 号—上市公司实际控制人、股

东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》的规定。

(一)茂业商厦的有关承诺及履行情况

截至本反馈回复出具之日，茂业商厦就商业城为展业置地与华融资产北京分公司 2 亿元借款提供担保事宜出具的承诺如下：

1、2014 年 10 月 27 日，茂业商厦出具承诺，若展业置地不能按期履行《信贷资产转让合同》项下义务，由茂业商厦代替展业置地履行《信贷资产转让合同》项下义务，到期偿还借款本金 2 亿元及约定利息；若茂业商厦违反上述承诺，导致商业城因此向华融资产北京分公司承担了相应的保证责任，茂业商厦将对商业城承担的保证责任向商业城进行全额补偿；

2、2016 年 1 月 29 日，茂业商厦出具承诺，积极与华融资产北京分公司协商，在向中国证监会提交关于本次交易申报文件（以下简称“申报日”）之前，解除前述《民事判决书》项下商业城全部连带清偿责任，避免商业城实际清偿债务；如届时未能解除前述《民事判决书》项下商业城全部连带清偿责任的，茂业商厦将于申报日前，向商业城全额补足其实际支付的款项，并就商业城因前述事项造成的损失进行全额补偿。

截至本反馈回复出具之日，展业置地未能按期履行《信贷资产转让合同》以及（2015）二中民（商）初字第 07809 号《民事判决书》项下的支付义务，茂业商厦未代替展业置地履行该等支付义务，亦未于申报日前解除前述《民事判决书》项下商业城全部连带清偿责任。

(二)是否符合《上市公司监管指引第 4 号—上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》的规定

基于前述，截至本反馈回复出具之日，茂业商厦存在超期未全部履行其承诺的情形，不符合《上市公司监管指引第 4 号—上市公司实际控制人、股东、关联方、收购人以及上市公司承诺及履行》（以下简称“《监管指引第 4 号》”）的相关规定。

根据《监管指引第 4 号》，除因相关法律法规、政策变化、自然灾害等承诺相关方自身无法控制的客观原因外，超期未履行承诺或违反承诺的，中国证监会依据《证券期货市场诚信监督管理暂行办法》将相关情况记入诚信档案，并对承诺相关方采取监管谈话、责令公开说明、责令改正、出具警示函、将承诺相关方

主要决策者认定为不适当担任上市公司董事、监事、高管人选等监管措施。

四、 上述事项对本次交易及交易完成后上市公司的影响，本次交易是否符合《上市公司证券发行管理办法》第三十九条第（二）项、第（三）项的规定。

根据《上市公司证券发行管理办法》第三十九条，上市公司存在下列情形之一的，不得非公开发行股票……（二）上市公司的权益被控股股东或实际控制人严重损害且尚未消除；（三）上市公司及其附属公司违规对外提供担保且尚未解除……。

如本反馈意见 1 之一”部分所述，商业城就为展业置地向华融资产北京分公司借款提供担保事宜履行必要的审议程序，不存在违规提供对外担保的情形，符合《上市公司证券发行管理办法》第三十九条第（三）项的规定。

根据《债权转让协议》、华融资产北京分公司出具的《证明》、嘉兴百秀出具的《关于解除商业城保证责任的承诺函》、嘉兴百秀提供的《收取立案诉讼材料清单》以及嘉兴百秀提供的《执行裁定书》等文件，嘉兴百秀已于 2016 年 4 月 26 日取得标的债权并于 2016 年 4 月 28 日无条件解除商业城就标的债权承担的保证责任，前述案件的申请执行人已变更为嘉兴百秀。在商业城因标的债权所受之司法保全措施全部解除的前提下，上市公司将不存在其权益被控股股东或实际控制人严重损害且尚未消除的情形。

综上，律师认为，本次交易符合《上市公司证券发行管理办法》第三十九条第（三）项的规定；在商业城因标的债权所受之司法保全措施全部解除后，本次交易符合《上市公司证券发行管理办法》第三十九条第（二）项的规定。

上述内容已在《重组报告书》“第十三节 其他重要事项 / 二、本次交易完成后，上市公司不存在为实际控制人及其关联人、重组交易对方及其关联人提供担保的情况”中进行补充披露。

五、 中介机构的核查意见

经核查，律师认为，展业置地与商业城同受黄茂如实际控制，展业置地为商业城的关联法人。商业城为展业置地提供担保履行的程序，符合相关法律规定。

嘉兴百秀于 2016 年 4 月 26 日起享有华融资产北京分公司对展业置地的标的

债权的全部权利，前述案件的申请执行人已变更为嘉兴百秀。根据商业城说明，截止 2016 年 6 月 23 日，因上述连带保证责任事项，商业城持有的盛京银行股份有限公司（HK 2066）8,550 万股股份已被冻结，商业城的其他资产未因前述保证责任实际受到查封、冻结或其他司法保全措施，且法院尚未实际划拨、拍卖或变卖任何商业城的资产。

综上，独立财务顾问及律师认为，茂业商厦存在超期未全部履行其承诺的情形，不符合《监管指引第 4 号》的相关规定。基于前述，本次交易符合《上市公司证券发行管理办法》第三十九条第（三）项的规定；在商业城因标的债权所受之司法保全措施全部解除后，本次交易符合《上市公司证券发行管理办法》第三十九条第（二）项的规定。

2、申请材料显示，公司拟向张振新等 6 名投资者发行股份募集配套资金不超过 14 亿元，其中扣除发行费用后拟用于拓展互联网专车平台业务的新车购置不超过 10 亿元、车联网信息系统平台建设不超过 1 亿元和补充上市公司流动资金不超过 3 亿元。请你公司补充披露：1）上述安排是否符合我会相关规定。2）上述募投项目的进展，是否需要履行相关审批或者备案手续，如需，补充披露办理进展。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、关于募集配套资金安排符合中国证监会相关规定的说明

本次交易拟向张振新等 6 名特定对象非公开发行股份募集配套资金，配套资金总额不超过 140,000 万元，扣除发行费用后拟用于拓展互联网专车平台业务的新车购置、车联网信息系统平台建设和补充上市公司流动资金。

《重组办法》及其适用意见、《上市公司证券发行管理办法》、《上市公司监管指引第 2 号——上市公司募集资金管理和使用的监管要求》以及中国证监会监管问答均对募集资金安排作出相关规定，本次配套募集资金的数额、使用和用途等安排符合上述法规的相关规定。

本次重组募集配套资金总额不超过 140,000 万元，根据标的资产的作价合计 146,000 万元计算，募集配套资金金额占拟购买资产交易价格的比例为 140,000

万元/146,000 万元=95.89%，配套资金未超过本次交易总金额的 100%。

本次重组中，募集配套资金用于标资产的主营业务，属于未来上市公司主营业务开展的需要，其中拓展互联网专车平台业务的新车购置不超过 10 亿元、车联网信息系统平台建设不超过 1 亿元，补充上市公司流动资金不超过 3 亿元。新车购置和车联网信息系统平台建设属于标资产的现有业务的建设投入，有利于扩大标资产业务规模，进一步增强研发实力和核心竞争力；补充流动资金是因为随着相关互联网专车平台业务开展，主营业务所需流动资金占用也将相应增加。补充流动资金占募集配套资金的 3 亿元/14 亿元=21.43%，未超过募集配套资金的 50%。

根据宜租车联网的说明，本次交易结合标的资产募投项目即互联网专车平台所需的商务高端车的市场价格、需求数量，车联网信息平台建设相关投入进行测算，本次募集配套资金数额未超过项目需要量；募集资金用途符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理等法律和行政法规的规定；募集资金投资项目不为持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，不直接或间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司；投资项目实施后，不会与控股股东或实际控制人产生同业竞争或影响公司生产经营的独立性。标的公司制定了《货币资金管理办法(试行)》，对其资金的存放、使用、管理等进行了明确规定，对管理部门及其职能进行了明确规定，对主要岗位职责提出了明确的要求；上市公司制定了《募集资金管理制度》，对募集资金存放、使用、投向变更、管理与监督进行了明确规定，符合中国证监会有关法规的规定。

二、关于上述募投项目的进展及不需要履行相关审批或者备案手续的说明

本次募投项目具体说明如下表：

项目名称	项目内容及进展	是否需要履行相关审批或者备案手续
互联网专车平台业务的新车购置	新车购置属于标的资产的业务运营所需固定资产投资，新车购置由标的资产直接市场采购即可，经过对市场的调研和分析，目前品牌车型基本锁定为奔驰等车型，主要从北京奔驰汽车有限公司等合资生产厂商采购，	无需履行相关审批或者备案手续

		目前已经和厂商进行了初步接触,计划今年三季度可以确定采购的关键条款并协商签署采购框架协议,待募集资金到位后再签署正式协议,进行价款支付。	
车联网信息平台建设	机房投入	在现有办公用房的基础上进行包括防静电装修处理、购置服务器、购置 UPS 电源等在内的准备工作,并将视业务需要通过市场化的手段新增租赁 IDC 机房,目前已经对北京区域的市场进行了考察。	无需履行相关审批或者备案手续
	车联网系统建设	车联网系统建设涉及系统平台开发维护,主要围绕开发技术人员的相关投入,目前深圳云创因系统开发及技术储备所需,已经申请软件著作权 10 项,总人员达到 21 人,其中核心技术人员 8 人,并着手根据技术人员目前市场的薪资状况,制定有竞争力的薪酬及奖励机制,以进一步稳固及扩充技术团队。同时结合出行市场进行分析,统计归纳加盟商的需求,以及现有服务客户的细化需求分析,为系统开发及运维提供基础信息支撑。目前结合系统建设正在开发的各子系统模块包括:云创车务通(车载信息系统+应用客户端+后台管理平台)、政企专车(应用客户端+后台管理平台)、车管家(应用客户端系统)、快易修车(应用客户端+后台管理平台)、精确车辆油耗里程监控系统(车载信息系统)、租车公司定制的资产运营管理系统(后台管理平台)、多用途车载数据中心(车载信息系统)、车辆防盗系统(车载信息系统)。	无需履行相关审批或者备案手续

		上述系统开发的人员配置满员情况为 32 人，目前技术人员为 8 人，尚需进一步增加人员配置。	
	智能终端	主要涉及智能安装组件，是车联网终端的采集组件，主要为外采部件后的组装调试，目前合作的供应商为 3 家深圳企业，另有 1 家潜在的青岛企业，主要的供应商供应的终端为 OBD、GPS 设备。	无需履行相关审批或者备案手续

上述内容已在《重组报告书》“第六节 其他重要事项 / 二、本次发行股份募集配套资金情况说明”中进行补充披露。

三、中介机构的核查意见

独立财务顾问、律师及审计机构经过对标的公司的采购制度的收集以及主管负责人的访谈，并结合募集资金运用的具体内容进行了核查，认为本次募集资金安排符合中国证监会相关规定，募投项目根据具体建设内容已经开始前期的准备工作，项目实施无需履行相关审批或者备案手续。

3、申请材料显示，如果咨慧投资于中国证监会下发核准本次交易的批准文件之日起 30 日内仍未完成私募投资基金的备案，其对应的本次配套融资认购金额将由张振新来补充认购；蔡芳新、刘浦璋、李建群、张利群、咨慧投资认购数量不足的情况下，张振新承担补充认购责任。请你公司补充披露：1)咨慧投资的认购资金来源和到位时间、运作机制、产品份额转让程序等情况。2) 上述补充认购安排是否符合我会相关规定。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、咨慧投资的认购资金来源和到位时间、运作机制、产品份额转让程序等情况。

根据咨慧投资《投资业务管理暂行办法》以及咨慧投资出具的说明，其认购

本次募集配套资金项下股份的资金来源及到位时间、其运作机制、产品份额转让程序如下：

1、认购资金来源

资慧投资的认购资金来源为股东通过增资的方式向资慧投资注入资金。

2、认购资金到位时间

资慧投资的认购资金将于并购重组委员会审核通过商业城本次交易之日起10个工作日内全部到位。

3、运作机制

资慧投资的投资管理业务的运作部门主要包括：投资立项委员会、投资决策委员会以及综合管理部。

投资立项委员会是项目立项的评审决策机构，由董事总经理、执行董事组成，对投资决策委员会负责。立项评审会议原则上每月召开两次，对时间要求紧迫的立项项目，可灵活掌握。投资立项委员会由3人组成，项目立项由立项审核委员采用记名投票方式表决，每人1票。每次参加投资立项会议的委员为3名，表决投票时同意票数达到2票为通过，同意票数未达到2票为未通过。立项审核委员可以投同意票、反对票，并简要说明原因，不允许投弃权票。因故无法参加立项评审会议的委员可书面提交表决意见。

投资决策委员会是投资业务决策的最高权力机构，由董事长、总裁、业务副总裁、投资管理部总经理、风险管理部总经理组成，投资决策委员会设主任委员1名，投资决策委员会委员及主任委员由公司投资决策委员会决定产生。每次参加投资决策会议的委员为5名，表决投票时同意票数达到4票为通过，同意票数未达到4票为未通过。因故无法参加投资决策会议的委员可书面提交表决意见。

综合管理部是投资立项委员会、投资决策委员会的日常工作机构，是公司投资管理业务运作的后台支持部门。

4、产品份额转让程序

截至本反馈回复出具之日，资慧投资尚未设立任何基金产品，无关于产品份额转让的相关程序。

二、上述补充认购安排是否符合中国证监会相关规定。

根据商业城与蔡芳新、刘浦璋、李建群、张利群、资慧投资及张振新分别签

署的《股票认购协议》、商业城第六届董事会第七次会议决议以及商业城 2016 年第一次临时股东大会决议，蔡芳新、刘浦嶂、李建群、张利群及资慧投资分别以现金认购本次募集配套资金项下商业城发行的股份，在该等认购对象认购股份数不足其届时应当认购的股份数时，张振新将按照商业城与该等认购对象约定条件以现金认购不足部分。

张振新为本次交易完成后上市公司的实际控制人，同时为本次募集配套资金的认购对象之一。前述补充认购安排（i）以商业城董事会、股东大会审议确定的发行价格、发行条件进行；（ii）张振新为享有完全民事权利能力及行为能力的中国籍自然人，可以依法享有《股票认购协议》项下的权利、履行《股票认购协议》项下的义务，且由张振新承担补充认购责任不会导致本次募集配套资金新增认购对象，不会导致认购对象超过 10 名；（iii）前述补充认购安排已经商业城董事会、股东大会审议通过；且（iv）张振新已承诺其于本次募集配套资金项下取得的商业城股份，自发行结束之日起 36 个月不转让。

上述内容已在《重组报告书》“第三节 交易对方基本情况 / 二、发行股份募集配套资金之交易对方概况”和“第七节 本次交易合同的主要内容 / 三、《股份认购协议》主要内容”中进行补充披露。

三、中介机构的核查意见

根据商业城说明，商业城已将资慧投资的认购资金来源和到位时间、运作机制、产品份额转让程序等情况补充至《沈阳商业城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报告书（草案）》的修订稿中。独立财务顾问及律师经核查后认为，本次补充认购安排符合《上市公司证券发行管理办法》、《实施细则》等有关法律法规及中国证监会的相关规定。

4、申请材料显示，宜租车联网及下属公司多为报告期内设立或收购，涉及车联网平台、汽车租赁、司机管理培训、二手车衍生业务等。请你公司：1）结合宜租车联网股权收购成本，被收购子公司资产总额、营业收入和净利润占宜租车联网合并财务报表相应财务指标的比重、被收购子公司对本次收益法评估作价的总体影响等，补充披露本次交易价格的合理性。2）结合宜租车联网下属公司业务开展情况和收入规模、进入行业时间、所处发展阶段等情况，补充披露本次交易前宜租车联网内部整合情况，宜租车联网及下属公司是否具有协同效应，本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施。3）结合经营数据，补充披露宜租车联网各项业务的盈利模式。4）补充披露上述设立及收购事项是否涉及资产和资质的转移或变更手续，如是，补充披露进展情况。5）补充披露报告期内宜租车联网下属公司增资及股权转让的价款支付情况，部分公司出资未到位对本次交易及交易完成后上市公司的影响。请独立财务顾问、律师、会计师和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合宜租车联网股权收购成本，被收购子公司资产总额、营业收入和净利润占宜租车联网合并财务报表相应财务指标的比重、被收购子公司对本次收益法评估作价的总体影响等，补充披露本次交易价格的合理性

（一）宜租车联网股权收购成本

宜租车联网收购的子公司主要业务板块分为汽车租赁业务、二手车衍生业务、车联网平台管理业务和司机管理培训业务四大类，其中二手车衍生业务、车联网平台管理业务属于车联网数据增值业务板块，报告期内整体三大业务板块下的子公司收购情况如下：

公司	进入实际控制人旗下的时点	宜租车联网收购时间	收购基本情况	
			收购时净资产	收购价格
1、长城商务	2012 年 11 月	2015 年 9 月	5,464.89 万	0
长城商务子公司	进入实际控制人旗下的时点	长城商务收购时间		
1.1、东方泰恒	2014 年 1 月	2014 年 1 月	1,194.48 万	2,500 万
1.2、青岛长盈	2013 年 8 月设立	2015 年 7 月	-28.06 万	0

1.3、哈尔滨盈华	2013 年 6 月设立	2015 年 5 月	15.14 万	15 万
1.4、天津势腾	2014 年 10 月	2015 年 6 月	2,635.93 万	3,106.5 万
1.5、海南长盈	2014 年 1 月	2015 年 4 月	-28.41	9 万
1.6、成都长盈	2014 年 4 月设立	2014 年 4 月	0	0
1.7、宁波盈华	2015 年 5 月	2015 年 5 月	86.27 万	100 万
1.8、吉林盈华	2015 年 5 月	2015 年 5 月	412.49 万	500 万
1.9、内蒙古盈华	2014 年 7 月设立	2014 年 7 月	0	0
1.10、山西融安	2015 年 7 月	2015 年 7 月	1,303.98 万	3,530 万
2、深圳云创	2014 年 6 月设立	2015 年 8 月	-124.7 万	100 万
3、宜租二手车	2015 年 7 月设立	2015 年 7 月	0	0
4、北京嵘雅达	2015 年 3 月	2015 年 7 月	182.78 万	200 万

标的资产的下属业务板块是在围绕汽车租赁产业链及车辆生命周期进行的布局，主要原因为随着租车市场和出行市场的快速发展，实际控制人通过其控制的长城商务为核心进行汽车租赁业务的资产整合，通过收购整合，提高资产运营效率，其中在报告期内收购的子公司青岛长盈、哈尔滨盈华、天津势腾、海南长盈为同一控制下的收购，收购的价格以净资产为依据；成都长盈、内蒙古盈华为长城商务在报告期内设立的子公司；东方泰恒、宁波盈华、吉林盈华、山西融安为非同一控制下的收购，收购的价格以净资产为依据，考虑了公司资质、管理系统以及牌照资源价值进行综合确定。

长城商务早在 2012 年底就成为实际控制人的汽车租赁业务的公司，本次作为同一控制人下的租赁板块的子公司整合平台，在宜租车联网收购时因属于同一实际控制人旗下的资产整合，因此采用零对价。

在汽车租赁业务板块整合的同时，标的资产亦加大市场布局，延伸汽车租赁产业链，把握市场发展机遇，建立并发展车联网数据增值业务板块，实际控制人于 2014 年设立了深圳云创，本次收购考虑到因其属于技术信息类型企业、有一定的技术储备和人员价值，且其一直属于投入阶段，因此并未直接参考净资产而是按照公司成立时的注册资本金额进行收购；而宜租二手车属于标的资产设立的子公司。

司机管理培训业务板块为服务于汽车租赁业务未来的规模化发展而进行的布局，其代表企业为北京嵘雅达，收购价格依据为该公司的净资产。

(二) 被收购子公司资产总额、营业收入和净利润占宜租车联网合并财务报表相应财务指标的比重

宜租车联网子公司截止 2015 年 9 月 30 日的资产总额、2015 年 1-9 月营业收入、2015 年 1-9 月净利润占合并报表的比重如下：

公司	资产总额		营业收入		净利润	
	金额（万元）	占合并报表比例（%）	金额（万元）	占合并报表比例（%）	金额（万元）	占合并报表比例（%）
1、长城商务(单体)	56,434	56%	7,736	61%	1,189	108%
1.1、东方泰恒	10,094	10%	1,202	10%	133	12%
1.2、青岛长盈	1,093	1%	141	1%	-50	-5%
1.3、哈尔滨盈华	331	-	112	1%	-4	-
1.4、天津势腾	4,710	5%	1,246	10%	34	3%
1.5、海南长盈	1,561	2%	181	1%	-38	-3%
1.6、成都长盈	772	1%	149	1%	-49	-4%
1.7、宁波盈华	330	-	29	-	-	-
1.8、吉林盈华	1,409	1%	129	1%	-3	-
1.9、内蒙古盈华	303	-	37	-	10	1%
1.10、山西融安	3,997	4%	454	4%	-	-
2、深圳云创	1,383	1%	294	2%	-64	-6%
3、宜租二手车	-	-	-	-	-	-
4、北京嵘雅达	242	-	2,324	18%	42	4%

截至 2015 年 9 月 30 日，被收购子公司对合并报表的财务指标在资产总额、营业收入及净利润方面影响最主要的为以汽车租赁业务为代表的长城商务，因为涉及较多车辆，属于重资产业务类型，业务相对较为成熟利润率较高，因此在整体的合并报表中资产、收入及利润指标中占比较高，长城商务单体已超过 50%。

以车联网数据增值业务为代表的深圳云创成立时间较短，主要核心为技术和开发人员，属于轻资产业务类型公司，因此在整体合并报表中占比较小；宜租二手车为新成立公司，截止 2015 年 9 月 30 日尚未对外开展业务，各项财务指标均为 0；该两公司业务属于快速成长类型，未来其收入和利润指标将会逐步提高。

以司机管理培训业务为代表的子公司北京嵘雅达主要为汽车租赁业务提供司机配套服务，核心是保障客户有效需求并提升客户满意度，属于轻资产业务类型公司，因偏重于人力密集型所以利润率相对不高，其总资产及净利润指标占比均较小，但由于作为汽车租赁业务的配套服务进行业务开展，因此业务收入有一定数量基础，相对占比较高接近合并报表的 20%。

在宜租车联网收购各业务子公司的基础上，易乘投资还对其进行了增资。2015 年 8 月 10 日，宜租车联网股东决定标的公司注册资本由 5,000 万元增加至

30,000 万元，并由原股东易乘投资以货币方式实缴。该笔增资对标的资产在审计评估基准日的总资产、净资产有一定程度的影响，但该笔资金在 2015 年前三季度尚未通过各业务板块整合后的协同效应而体现，尚未形成对各业务板块公司的收入和利润指标的贡献。

（三）被收购子公司对本次收益法评估作价的总体影响及本次交易价格合理性的说明

本次被收购子公司是在宜租车联网的整体业务布局及战略发展基础上进行的，被收购子公司根据具体业务可以划分为汽车租赁业务、车联网数据增值业务、司机管理培训业务三大业务板块，三大业务板块构成宜租车联网的整体产业链价值。宜租车联网在汽车租赁业务稳步规模扩张的基础上，通过高附加值的车联网数据增值业务而进行产业价值链的提升，同时通过司机管理培训业务配套服务汽车租赁业务，进行有效的客户维护及质量控制，从而形成三大业务板块的协同发展，实现公司的整体价值。

1、被收购子公司的三大业务板块是收益法评估的基础

截至本次交易评估基准日，被收购子公司根据具体业务可以划分为汽车租赁业务、车联网数据增值业务、司机管理培训业务三大业务板块，上述三大业务板块已经在整合完成后的宜租车联网下稳步开展，本次交易采用收益法评估，亦根据上述主要业务类型的发展进行合理预测，预测中涉及的业务假设参数，如业务板块的毛利率、期间费用率等经营指标，亦考虑了历史基础数据进行确定，未来五年的盈利预测情况如下：

（单位：万元，%）

项目	2016 年		2017 年		2018 年		2019 年		2020 年	
	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比	收入	占比
1、汽车租赁业务	19,200	37.12	26,220	29.68	29,960	25.02	35,420	23.67	39,290	21.02
2、车联网数据增值业务	20,210	39.07	29,200	33.05	38,650	32.28	45,160	30.17	47,400	25.36
3、司机管理培训业务	12,321	23.82	32,933	37.27	51,120	42.70	69,087	46.16	100,239	53.62
合计	51,731	100	88,353	100	119,730	100	149,667	100	186,929	100

（单位：万元，%）

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年
----	--------	--------	--------	--------	--------

	毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比	毛利	占比
1、汽车租赁业务	7,049.60	29.33	9,090.40	25.28	8,850.90	19.60	10,771.20	20.81	12,088.20	20.62
2、车联网数据增值业务	15,077.00	62.72	22,170.00	61.65	30,224.00	66.92	33,577.00	64.88	35,917.00	61.26
3、司机管理培训业务	1,911.00	7.95	4,703.00	13.08	6,090.00	13.48	7,407.00	14.31	10,629.00	18.13
合计	24,037.60	100.00	35,963.40	100.00	45,164.90	100.00	51,755.20	100.00	58,634.20	100.00

被收购子公司的历史经营情况及财务指标是本次收益法预测的基础，收益法评估中三大板块业务在汽车租赁的业务支持下协同发展，其中汽车租赁业务因其重资产的特性，增长速度相对平缓，预测的前三年收入处于年均不低于 14%以上的增长比率。车联网数据增值业务属于轻资产技术类型的业务，其未来增长速度较快，预测的前三年收入处于年均不低于 32%以上的增长比率。司机管理培训业务属于配套服务人力资源类型业务，随着市场的快速发展其未来增速明显，预测的前三年收入处于年均不低于 55%以上的增长比率。

随着三大业务板块的协同发展，宜租车联网的业务构成比例将进一步优化，汽车租赁业务和车联网数据增值业务将是标的资产未来的核心业务板块，而司机管理培训业务是核心业务板块的配套支持业务，是保障核心业务客户稳定及满意度提升的必要组成，其收入规模将随着核心业务的发展而快速增长，同时随着标的资产的品牌价值和管理效率的提升，未来该业务板块的服务将面向更多的市场终端客户，其收入在标的资产的结构比列将大幅提高。总体未来标的资产的业务增长呈现出汽车租赁及数据增值核心业务与司机管理培训业务并行的特征。

标的资产的主要未来利润多体现在核心业务板块即车辆租赁业务基础上形成的车联网数据增值业务方面，其对标的资产毛利的贡献超过 50%，由于属于轻资产业务类型，相对属于技术密集型，预测的前三年毛利增长快速，年均增长率达到 50%，司机管理培训业务虽然在收入结构上占据半壁江山，但是由于其是提供驾驶人员的辅助配套服务，相对来说属于人力密集型，利润率不高，虽然随着核心业务的发展有所增长，但是该业务板块在整体标的资产的毛利贡献度上较低。

2、本次收益法评估预测基于三大业务的整体协同发展而非单个子公司的个体预测，单个子公司的现有财务指标并不直接影响整体收益法预测

宜租车联网各业务板块的收购整合是陆续进行的，在收购了子公司后，对其

定位进行明确，对其业务、人员进行梳理，引入相关管理团队，提升各业务板块协同效应和盈利能力。由于宜租车联网成立时间较晚，部分子公司（如长城商务、东方泰恒、海南长盈、山西融安、北京嵘雅达）虽然是在报告期内被宜租车联网收购，但实际在报告期之前就已成立并运营多年，其中长城商务、东方泰恒、海南长盈在报告期初即在实际控制人的体系内运营。

本次收购的子公司汽车租赁业务板块占比重较大，是未来三大板块的发展基础，同时收购形成的车联网数据增值业务板块子公司和司机管理培训业务板块子公司是保障未来业务快速发展的基础平台，汽车租赁业务板块属于重资产业务，其余两个板块属于轻资产业务，因此在收购中汽车租赁业务板块子公司的资产总额、营业收入、净利润比重远远高于其余两个板块，而未来随着轻资产业务的快速发展，该两个板块的业务比重将快速提升，其中车联网数据增值业务在汽车租赁业务的基础上快速发展，是未来宜租车联网的重要盈利点。本次收购后标的资产还进行了增资，该资金将对三大业务板块的协同发展提供资金内部支持，提高整合效益，进一步增强标的资产的盈利能力。

本次收益法评估是宜租车联网业务板块的整体综合效益的预测，是各个业务板块的协同发展进行的预测，与单个子公司收购的行为目的不同。报告期内收购各子公司是属于单个公司的收购行为，单个子公司收购价格以净资产或注册资本为依据，参考经营时间、公司的相关资质和历史等因素，且尚未考虑宜租车联网的增资资金对各子公司的支持作用，以及在三大板块整合基础上协同发展的促进效用。因此单个子公司的收购价格与本次交易的评估方法并无直接可比性，但是收购的单个子公司是本次交易收益法评估的业务板块的基础。

本次收益法评估中的汽车租赁业务板块是可持续增长的基础，车联网数据增值业务板块是未来的盈利点亦是业务扩张的技术支持，司机管理培训业务板块是业务扩张的配套服务，是必不可少有效满足客户需求的组成部分，同时也是未来服务质量控制的有效保障。综上所述，三大业务板块的是本次收益法现金流预测的支撑。

3、本次交易采用收益法评估作价具备合理性

本次收购的子公司业务板块是收益法评估的基础，亦是预测利润的基础参考因素，是本次评估作价在总体上必不可少的部分，是评估预测模型中不可或缺的

重要组成部分。

正是源于对收购子公司业务板块的未来协同发展促进作用的分析，本次收益法评估预测体现出了标的资产未来的成长性和可预期的效益，而非单个子公司的个体价值，但本次盈利预测涉及的业务板块的假设参数参考了子公司的历史数据进行综合确定，因此本次交易价格依据收益法评估确定具备合理性。

二、结合宜租车联网下属公司业务开展情况和收入规模、进入行业时间、所处发展阶段等情况，补充披露本次交易前宜租车联网内部整合情况，宜租车联网及下属公司是否具有协同效应，本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施

(一) 宜租车联网下属公司业务开展情况和收入规模

宜租车联网下属公司成立时间及三年一期的业务开展情况如下：

业务板块	公司	成立时间	业务收入			
			2013 年	2014 年	2015 年	2016 年 1-3 月
汽车租赁业务	1、长城商务（单体）	2004 年 5 月 27 日	1,820	4,618	8,947	3,514
	1.1、东方泰恒	2003 年 7 月 7 日	-	958	1,428	299
	1.2、青岛长盈	2013 年 8 月 20 日	24	61	138	30
	1.3、哈尔滨盈华	2013 年 6 月 20 日	6	29	76	6
	1.4、天津势腾	2013 年 3 月 27 日	-	2,199	1,137	127
	1.5、海南长盈	2008 年 5 月 21 日	-	66	348	144
	1.6、成都长盈	2014 年 4 月 24 日	-	15	62	120
	1.7、宁波盈华	2013 年 4 月 28 日	-	4,618	52	14
	1.8、吉林盈华	2013 年 9 月 2 日	-	-	425	77
	1.9、内蒙古盈华	2014 年 7 月 15 日	-	-	61	24
	1.10、山西融安	2004 年 8 月 13 日	-	-	832	497
	合计		1,850	7,946	13,507	4,852
车联网数据增值业务	1、长城商务（单体）	2004 年 5 月 27 日	4,383	3,012	3,625	601
	1.1、东方泰恒	2003 年 7 月 7 日		405	286	10
	1.2、青岛长盈	2013 年 8 月 20 日		149	52	
	1.3、哈尔滨盈华	2013 年 6 月 20 日		28	70	
	1.4、天津势腾	2013 年 3 月 27 日		1,454	84	141
	1.5、海南长盈	2008 年 5 月 21 日			3	
	1.6、成都长盈	2014 年 4 月 24 日			88	
	1.10、山西融安	2004 年 8 月 13 日			205	559
	2、深圳云创	2014 年 6 月 27 日	-	19	695	669

	3、宜租二手车	2015 年 7 月 22 日	-	-	-	160
	合计		4,383	5,067	5,108	2,140
司机管理业务	1. 4、天津势腾	2013 年 3 月 27 日			206	
	4、北京嵘雅达	2008 年 3 月 24 日	-	-	3,779	2,428
	合计				3,985	2,428

注：本表格为截至评估基准日宜租车联网下属公司情况，业务板块的合计数为简单加总，未考虑内部合并抵消。

标的资产下属公司的业务近三年逐年提升，随着内部整合，汽车租赁业务板块的收入从 2013 年的 1,850 万稳步增长到 2015 年的 13,507 万，至 2016 年 1-3 月达到 4,852 万。车联网数据增值业务在汽车租赁业务板块稳步增长的基础上从 2013 年的 4,383 万收入增长至 2015 年的 5,108 万，2016 年 1-3 月收入达到 2,140 万。司机管理培训业务在服务于汽车租赁板块的基础上，2015 年实现收入 3,985 万，2016 年 1-3 月实现收入 2,428 万。

（二）关于宜租车联网下属公司进入行业时间、所处发展阶段的说明

宜租车联网各项业务正处于上升阶段，已初步形成围绕车辆全生命周期的车联网业务，开发的汽车运营管理平台系统得到客户认可，多项车联网业务也将由服务内部企业扩大到向第三方提供，将形成新的利润增长点。

长城商务、东方泰恒、海南长盈、山西融安、北京嵘雅达 5 家下属公司在 2003 至 2008 年间成立并进入相关行业。该 5 家公司成立和进入相关行业时间较早，形成了较为成熟的业务体系和客户基础，其中长城商务为北京汽车租赁协会会员、北京政采定点服务单位、获得央采定点企业入围证书；山西融安为《山西交通安全》理事单位、2014-2015 年度交通运输重点联系先进单位、全国中小汽车租赁企业联盟理事单位、山西交通安全理事单位；东方泰恒为汽车租赁协会第五届理事单位、北京市级行政单位 2015-2016 车辆租赁定点服务单位。目前上述企业通过整合进入宜租车联网，借助于标的资产的车联网技术和平台，逐渐改善已有的业务体系，开始向新的客户群体提供多样的服务，有效提高服务质量，控制业务成本，2015 年长城商务实现收入 8,947 万、东方泰恒实现收入 1,428 万、海南长盈实现收入 348 万、山西融安实现收入 832 万、北京嵘雅达实现收入 3,779 万，进入规模快速发展的阶段。

青岛长盈、哈尔滨盈华、天津势腾、成都长盈、宁波盈华、吉林盈华、内蒙

古盈华 7 家汽车租赁业务子公司是实际控制人从业务布局整体考虑，在 2013 至 2014 年陆续成立或收购，青岛长盈、哈尔滨盈华 2013 年进入相关行业，天津势腾、成都长盈、宁波盈华 2014 年进入相关行业，吉林盈华、内蒙古盈华 2015 年进入相关行业，借助于宜租车联网已有的汽车租赁业务经验和资源，经过几年发展，已完成团队建设、客户积累，在标的公司业务整合的基础上，目前处于加速发展的阶段。

深圳云创成立之初即考虑到了随着租车业务板块公司的整合，未来通过系统管理及互联网技术进行车辆综合管理及服务的必要性，目前经过前期的技术及人员储备，已经形成了有效的车辆管理系统基础平台，一方面具备了实施高效的车辆运营管理能力，同时亦具备了在租车业务的基础支持上进行车联网数据增值业务的开拓能力，将进入快速发展阶段；

为了打造车联网闭环，为客户提供更好更优质的服务，加快车后市场相关业务发展，标的资产将服务于内部需要的二手车评估鉴定业务独立出来，于 2015 年成立宜租二手车，该项业务标的资产早期即在租车业务开展的过程中通过为客户提供评估鉴定和二手车购买及处置咨询等附加服务的形式开展，积累了丰富的行业经验和相关人才，目前形成了较为成熟的业务模式，处于正式进入规模化的发展阶段。

（三）宜租车联网及下属公司内部整合情况

1、业务整合情况

在整体宜租车联网的业务定位下，分别由长城商务进行下属汽车租赁业务的整合，形成总体的管控、资源调配、系统平台管理的运营模式；深圳云创进行车联网的技术平台的搭建及功能开发维护，同时进行技术人员的储备，为后续租车业务的规模扩张提供技术平台支持；北京嵘雅达作为司机培训的子公司主要负责司机管理、培训及调配，同时通过司机管理体系进行司机驾驶行为的评测以保障汽车租赁业务的良好服务能力；宜租二手车的成立主要职能为随着租车业务的扩张为客户提供更好更优质的服务，加快车后市场相关业务发展。

2、人员整合情况

宜租车联网的主要管理人员为根据业务开展进行选聘任命组成，旗下的各个子公司的管理人员在根据业务岗位所需进行了有效的调配，针对管理人员、业务

人员、后台支持人员进行了岗位划分。保留原有的人员配置情况下，进行了业务所需的必要补充，其中深圳云创结合业务发展需要增强了技术人员的储备。

宜租车联网根据整合坚持绩效管理，通过考核测评与激励，充分调动员工的工作积极性，根据年度经营目标制定公司整体年度绩效指标，经过集团管理层与各下属公司负责人的沟通，分解到各板块的经营考核指标。各公司结合自身的产品战略，再进一步将指标分解，并确定各项销售激励方案。

针对各机构领导班子成员，设置了息税前利润、营业收入作为考核硬性指标，附议出租率及集团运营委员会考核得分作为调节指标，已从德、能、勤、绩四个方面来考核公司管理层。

前台业务序列人员，则以实现收入金额、岗位特殊指标达成情况等作为考核指标，在新业务推广期，辅以阶段性高提成激励的新业务推广激励方案，以保障公司新老业务的顺利发展，充分调动业务人员的工作积极性。

职能序列人员，以个人年度重点工作达成业绩考核为主，辅以 360 度考核，以提高后台职能人员的工作效率及整体的团队配合度。

宜租车联网将员工的年度绩效成绩作为开展其他各项人力资源管理工作的基础，以此为依据确定员工的培训计划、晋升、岗位调整、薪酬调整及评优等，确定公司的重点培养人才，并作为年终奖发放分配的依据。

3、财务整合情况

宜租车联网作为控股母公司，对各级子公司的财务进行统一管理，各子公司根据各自业务开展进行独立核算。母公司承担对外的融资筹资以及内部资金的统一调配，以提高资金使用效率，增加资金的流转速度；业务所需的相关资产由母公司根据各子公司的市场开拓情况进行统一协调及划分；客户的资源由母公司统一汇总并进行整体维护，各子公司进行常规业务服务，在特殊情况下，公司将根据客户的需要进行资源调配服务；宜租车联网以整体形式进行各地业务推广及拓展，由母公司进行相关的资金安排。

（四）宜租车联网各项业务协同效应分析

标的公司三大业务板块围绕车辆的生命周期展开，具有较为明显的协同效应，其中车联网数据增值业务板块在 2015 年第四季度之后进一步增加了集采的服务内容，使得车联网数据增值业务整体板块与汽车租赁业务板块和司机管理业务板

块更加有效的形成协同效应。对标的公司各项业务的收入进行数据分析，在报告期以及 2016 年 1 季度，接受标的公司提供多业务板块服务的客户数量在不断增加，客户收入 20 万以上的合计占到 80%，其中接受 3 类业务板块服务的客户数量占比达 36.84%，接受 2 类业务板块服务的客户数量占比达 16%，接受 1 类业务板块服务的客户数量占比达 47%；在 2016 年 1-3 月接受车联网三类业务板块服务的客户贡献的收入从 2015 年 1-9 月的 6%增加到接近 30%，其产生的车联网增值业务收入也快速增长，车联网增值业务的占比逐步提高，从 2015 年 1-9 月份的 16%左右，提升至全年的 24%，2016 年 1-3 月份保持在 23%左右。这一趋势反映随着标的公司各项业务整合的完成，各业务板块间的协同效应显现，同一个客户倾向于接受标的公司多项业务板块的服务，从而降低自身的用车维护成本，有效提高车辆管理效率，并减少自身的司机配置实现减员增效目的。

宜租车联网的三类业务板块较好的涵盖了车辆生命周期的重要环节，能够为客户提供有效的服务，如在采购过程中因集中采购降低购置成本、通过专业化及规模效应降低车辆的维护运营成本、通过车辆管理系统为客户提供有效的车辆使用情况统计及管控服务、通过提供专业的司机为客户提供驾驶人员的配备并进行有效的管理培训、结合车辆的有效使用生命周期价值配合客户需求开展二手车衍生业务。

随着整合业务的逐步完成和协同效应的体现，车联网的客户接受的服务内容逐步增加，一方面老用户在接受汽车租赁业务服务的同时，存在司机配备的需求，另一方面在车辆租赁过程中，客户存在集中采购降低成本及二手车衍生业务需求。

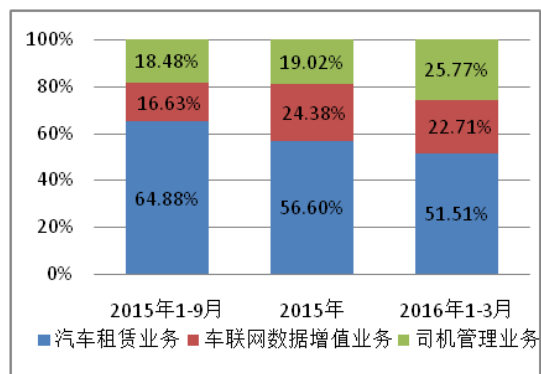
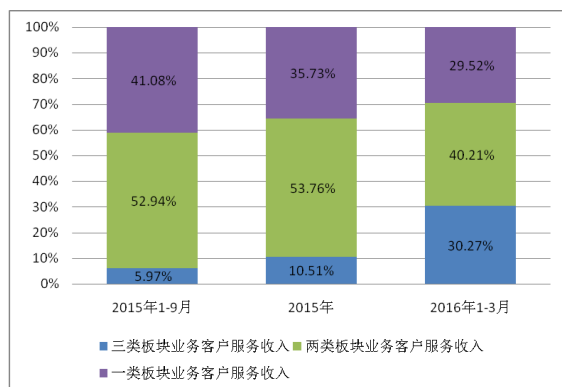
1、客户接受的服务业务类型逐步丰富

客户在车辆租赁使用过程中在接受汽车租赁业务服务的同时，开始更多的接受两类板块以上的服务，仅接受车联网提供一类业务板块服务的客户从 2015 年 1-9 月的 41%降低到 2016 年 3 月的 29%，在 2016 年 1-3 月接受车联网三类业务板块服务的客户从 2015 年 1-9 月的 6%增加到接近 30%。具体三类业务板块服务的客户统计信息表格如下：

单位：万元

	2015 年 1-9 月		2015 年		2016 年 1-3 月	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
三类板块客户服务收入	751	5.97%	2,201	10.51%	2,852	30.27%

两类板块客户服务收入	6,655	52.94%	11,263	53.76%	3,788	40.21%
一类板块客户服务收入	5,164	41.08%	7,486	35.73%	2,781	29.52%
合计	12,570	100%	20,950	100%	9,421	100%



(2) 业务板块中轻资产业务增长快速占比明显提升

截至 2016 年 1-3 月，随着三类业务板块的协同发展，车联网增值业务的占比逐步提高，从 2015 年 1-9 月份的 16%左右，提升至全年的 24%，2016 年 1-3 月份仍然保持在 23%左右，同时与汽车租赁业务配套服务的司机管理培训业务比重也明显提升，2016 年 1-3 月的占比已经达到 25%。具体业务数据情况如下：

金额单位：万元

	2015 年 1-9 月		2015 年		2016 年 1-3 月	
	收入	百分比	收入	百分比	收入	百分比
汽车租赁业务	8,156	64.88%	11,857	56.60%	4,853	51.51%
车联网数据增值业务合计	2,091	16.63%	5,108	24.38%	2,140	22.71%
司机管理培训业务	2,323	18.48%	3,985	19.02%	2,428	25.77%
合计	12,570	100%	20,950	100%	9,421	100%

综上所述，不论是从客户接受服务的项目类型的丰富角度，还是从业务板块各自发展的角度来看，资产整合后的业务板块协同促进效应较为明显，同时以车联网数据增值业务和司机管理培训业务为代表的轻资产业务板块的发展快速，收入结构占比提升，使收入结构进一步优化，其中车联网数据增值业务的快速增长将会带来标的资产利润的快速增长，符合公司战略发展方向，有利于宜租车联网未来的盈利增长。

(五) 本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整

合风险以及相应管理控制措施

1、上市公司对标的资产的整合计划

（1）业务整合计划

上市公司目前主要为商业物业及零售业，本次交易的标的资产未来将成为上市公司一块独立的业务板块，上市公司原业务体系中商超消费者特征分析以及现有物业的资源分布，具备为标的资产业务扩张提供有价值的商业数据支持，上市公司将积极地利用原有业务进行有效的新商业模式嫁接和推广；

宜租车联网以汽车租赁业务为切入点，依托其车辆平台管理体系，不断拓展汽车租赁业务、司机管理培训业务和车联网数据增值业务三大板块上的业务规模及服务深度。宜租车联网在为平台客户提供汽车租赁服务的同时，也为客户提供司机管理培训服务、车辆数据实时监控及车辆处置等增值服务，各项业务并不独立存在，而是在车联网整体业务体系下相互促进、协同发展；

车联网业务板块中的终端客户需求可与上市公司商业物业进行有效互动，实现相互促进。两个业务板块独立运营，可通过消费需求进行商业价值的互补及促进。

本次交易完成后上市公司将借助资本市场，继续扩大宜租车联网品牌在市场上的影响力和行业地位，强化宜租车联网各个业务板块之间的磨合，逐步释放平台化运营的整合及协同效应，提升宜租车联网的品牌价值，将宜租车联网打造成中国第一个为企业级互联专车提供全方位服务的车联网平台。

（2）资产整合计划

本次交易完成后，上市公司将利用自身现有的管理体系结合宜租车联网的汽车运营管理平台系统在继续实现旗下的运营车辆、司机及相关人员数据信息集中统一管理来进行资源的调配，同时积极开拓加盟业务，凭借汽车租赁全产业链闭环式服务的经营模式以及强大的议价能力，吸引全国更多加盟商的加入，通过新车购置等方式持续扩大车辆规模，在车辆的有效使用周期内，依托功能逐步增加和完善的管理平台系统，利用互联网技术及大数据功能满足客户日益增长的需求，实现汽车租赁业务的智能化管理，提升公司在汽车租赁行业中的整体竞争力。

（3）财务整合计划

本次交易完成后，上市公司将统一进行财务管控，在继续保持宜租车联网独

立业务板块的财务运营基础上,通过财务集中管理的模式,以核算集中为切入点,实现核算、预算、资金管理及人员集中管理的财务共享中心模式,之后再对财务数据及运营数据进行有效整合及衔接,一方面能够减轻财务人员整理大量基础数据的负担,另一方面可以确保对外信息披露的一致性及准确性。

(4) 人员及机构整合计划

本次交易完成后,宜租车联网的现有业务人员及机构将继续在其板块下独立运行,上市公司将作为母公司对其进行整体管理,上市公司的原有前台业务人员根据具体业务板块进行岗位确认及管理适应性评判,提高人员的经营效益;中后台人员进行统一调配及岗位资源整合,精简重叠岗位;法务人员及财务人员进行独立选聘由上市公司直接管理,并统一对接下属板块的财务负责人。

2、整合风险及相应的管控措施

本次交易宜租车联网作为独立的标的资产进入上市公司,未来的整合风险主要存在于其自身方面,具体的风险及相应的管控措施如下:

(1) 未来当宜租车联网的资产、业务规模和范围都有较大幅度的增长之后,会对公司的经营能力,包括管理能力、技术能力、市场营销能力、研发能力等会有更高的要求。在公司业务、资产、财务、人员及机构都高度整合的情况下,公司将面临能否建立与业务规模相适应的管理体系,以及核心技术人员和管理人员的研发能力和管理水平能否跟上业务规模迅速扩张需求的风险。现有经营管理人员及各项管理制度若不能迅速适应业务、资产快速增长的要求,将直接影响到公司的经营效率和盈利水平。宜租车联网目前正在积极筹划建立一个能适应业务快速增长要求的管理体系,并将逐步完善公司的各项管理制度,尽力降低不利影响产生的可能性。

(2) 经营管理团队和核心技术人员能否保持稳定是决定整合是否成功的重要因素。宜租车联网非常重视员工激励机制、人才培养机制及人才引进机制的建立与完善,但因行业迅速发展,对优秀专业人才的需求与日俱增,公司未来存在专业人才流失导致公司经营效率降低的风险。为了保证公司员工队伍的稳定,并吸引更多优秀人才,公司在努力改善员工待遇和工作环境的同时,还将更加注重人才的培养及合理配置,加强企业人文关怀的建设,树立强大的企业文化,提升公司整体竞争力。

(3) 本次交易完成后宜租车联网仍将由原来核心管理团队管理具体的业务运营，上市公司负责对各项业务进行统一的战略规划和资源调配，以更好的支持宜租车联网的业务发展，发挥本次交易的协同效应。但在整合过程中，若上市公司与宜租车联网在管理制度及企业文化等方面未能有效地融合，可能会造成整合效果未达预期甚至核心人员流失，从而给公司的长期稳定发展带来不利影响。为防范该风险的产生，上市公司和宜租车联网将对彼此的管理制度及企业文化进行适度融合，并结合自身情况来制定相应的应对措施和制度来促进双方有效融合，最大限度地发挥本次交易的整合协同效应，以保证上市公司的长期稳定发展。

三、结合经营数据，补充披露宜租车联网各项业务的盈利模式

宜租车联网是一家以汽车租赁业务为切入点，依托成熟的车辆平台管理体系，覆盖从车辆采购到车辆处置的全生命周期服务的车联网企业。宜租车联网的汽车租赁业务是车联网平台管理业务、集采服务业务的基础渠道，车联网平台管理业务、集采服务业务为租赁业务的客户带来增值服务、提升客户服务水平及竞争力，两者是车联网整体业务下的有效结合。司机管理培训业务作为汽车租赁业务的有效补充，一定程度上增加了客户粘性，是车联网业务的重要部分。同时，通过车联网平台，司机管理培训业务提升了品牌价值，为更好的为客户提供个性化增值服务提供了数据和品牌支持。

报告期内，宜租车联网主要经营汽车租赁业务、车联网数据增值业务（包括车联网平台管理业务、集采业务和二手车衍生业务）、司机管理培训业务，报告期内各类主营业务盈利情况如下：

2015 年度

业务类型	营业收入（万元）	营业成本（万元）	毛利率
1、汽车租赁业务	11,857.47	7,549.85	36.33%
2、车联网数据增值业务	5,107.89	2,230.33	56.34%
2.1 车联网平台管理业务	694.87	152.24	78.09%
2.2 集采业务	2,098.10		100.00%
2.3 二手车衍生业务	2,314.93	2,078.10	10.23%
3、司机管理培训业务	3,984.91	3,465.35	13.04%
合计	20,950.27	13,245.53	36.78%

2015 年 1-9 月

业务类型	营业收入（万元）	营业成本（万元）	毛利率
1、汽车租赁业务	8,155.89	5,207.84	36.15%
2、车联网数据增值业务	2,090.68	1,713.76	18.03%
2.1 车联网平台管理业务	385.77	117.72	69.48%
2.2 集采业务			
2.3 二手车衍生业务	1,704.91	1,596.04	6.39%
3、司机管理培训业务	2,323.66	2,120.45	8.75%
合计	12,570.23	9,042.05	28.07

2014 年度

业务类型	营业收入（万元）	营业成本（万元）	毛利率
1、汽车租赁业务	5,489.20	4,642.36	15.43%
2、车联网数据增值业务	5,066.66	4,229.36	16.53%
2.1 车联网平台管理业务	18.78	6.31	66.39%
2.2 集采业务			
2.3 二手车衍生业务	5,047.88	4,223.05	16.34%
3、司机管理培训业务			
合计	10,555.86	8,871.72	15.95%

2013 年度

业务类型	营业收入（万元）	营业成本（万元）	毛利率
1、汽车租赁业务	1,849.47	2,776.15	-50.10%
2、车联网数据增值业务	4,382.76	3,804.15	13.20%
2.1 车联网平台管理业务			
2.2 集采业务			
2.3 二手车衍生业务	4,382.76	3,804.15	13.20%
3、司机管理培训业务			
合计	6,232.23	6,580.30	-5.59%

1、汽车租赁业务

宜租车联网的汽车租赁业务为标的公司购买车辆后出租给车辆使用客户并收取租金的业务。宜租车联网汽车租赁业务在定价时考虑车辆购入价格、品牌、型号、成新度、租赁期、租赁地域和市场价格等因素，对租金设定了标准。

宜租车联网拥有的主要车辆品牌 30 余个，宜租车联网根据同一品牌下不同的车辆型号、成新度等情况对租金价格有所调整，主要车辆品牌租金基础定价标

准如下：

车辆租金定价分为 2013 年 9 月 1 日前购置车辆的租金定价及 2013 年 9 月 1 日以后购置车的租金定价两种方式。常用车型的租金定价标准如下：

2013 年 9 月 1 日前购入的车辆租金定价原则：

金额单位：元

常用车型名称	月租金标准				
	1 年车辆租 11 个月 内	1 年车辆租 12-23 个月 2 年车辆租 11 个 月内	1 年车辆租 24-35 个月内 2 年车辆租 12-23 个月 3 年车辆租 11 个月内	1 年车辆租 36-48 个月 2 年车辆租 24-35 个月 3 年车辆租 12-23 个月	1 年车辆租 49-60 个月 2 年车辆租 36-48 个月 3 年车辆租 24-35 个月
奥迪 A6L 2.0T	13000	12600	11700	11000	10500
帕萨特 1.8T	7100	6700	6200	5800	5600
别克 GL8 2.4	7100	6700	6200	5800	5600
别克凯越 1.6AT	3500	3200	3000	2800	2700
别克凯越 1.5AT	3600	3300	3100	2900	2800
宝马 520		12700	11800	11000	10600
CRV2.0LXI		6800	6300	5900	5600
沃尔沃 S40		6700	6200	5800	5600
雅阁 2.0		6100	5700	5300	5100
12 款凯美瑞 2.0		5400	5000	4700	4500
马 6 2.0		4700	4400	4100	3900
思域 1.8 自动		4200	3900	3700	3500
思域 1.8 手动		3900	3700	3400	3300
朗逸 1.6 自动		3800	3600	3300	3200
朗逸 1.6 手动		3500	3200	3000	2900
别克凯越 1.6MT		2900	2700	2500	2400
志俊		2800	2600	2400	2300
捷达伙伴 1.6		2500	2300	2200	2100

常用车型名称	月租金标准				
	1 年车辆租 11 个月内	1 年车辆租 12-23 个月 2 年车辆租 11 个月内	1 年车辆租 24-35 个月内 2 年车辆租 12-23 个月 3 年车辆租 11 个月内	1 年车辆租 36-48 个月 2 年车辆租 24-35 个月 3 年车辆租 12-23 个月	1 年车辆租 49-60 个月 2 年车辆租 36-48 个月 3 年车辆租 24-35 个月
飞度 1.3 手动挡		2400	2300	2100	2000

2013 年 9 月 1 日后购入的车辆租金定价原则：

金额单位：元

常用车型名称	月租金标准			
	租期 6-11 个月	租期 12-23 个月	租期 24-35 个月	租期 36-47 个月
奥迪 A6L 2.0T	14000	13200	12600	11700
帕萨特 1.8T 政采	7500	7200	6600	6000
大众迈腾 1.8T AT	7500	7200	6600	6000
别克 GL8 2.4	7200	7200	6400	5800
北汽绅宝 1.8T 公务版	4800	4200	3700	3300
捷达 1.6 自舒	3600	3300	2900	2500
捷达 1.4 手舒 1.6 手舒、1.6 手时	3200	2800	2500	2100
捷达 1.4 手时	2800	2400	2200	1900
北汽 E40	2400	2200	2000	1800

宜租车联网对常用车型的租金定价原则主要与车辆采购价格和车辆的成新度有关，采购价格高的租金高，车辆成新度较新的租金高。

2013 年度、2014 年度、2015 年 1-9 月、2015 年度宜租车联网汽车租赁业务收入及成本情况如下表：

报告期间	月平均车辆数量（辆）	租金收入(万元)	租金成本(万元)	毛利率	车辆每月平均收入（元）
2015 年	2,002.42	11,857.47	7,549.85	36.33%	4,934.64
2015 年 1-9 月	1,424.33	8,155.89	5,207.84	36.15%	6,362.36
2014 年	829.33	5,489.20	4,642.36	15.43%	5,515.70
2013 年	363.00	1,849.47	2,776.15	-50.11%	4,245.80

宜租车联网 2013 年度、2014 年度、2015 年 1-9 月、2015 年度汽车租赁业务

毛利率逐步增加。该业务需要较大的固定资产投入，车辆折旧成本占比较高，2013年度自有车辆较少，营业收入较少，同时2014年5月的天津车辆限牌新政，宜租车联网提前采购了大量车辆，导致固定成本进一步上升，降低了2014年度的毛利率，使得2013年度、2014年度毛利率较低。2015年1-9月、2015年随着宜租车联网业务的逐步展开，宜租车联网增加车辆投入，汽车租赁业务的运营效率较以前年度提高，宜租车联网的汽车租赁业务毛利率有明显的提高。

2015年，宜租车联网按照车辆品牌分类租赁收入及成本情况如下表（注：按照车辆品牌及车辆成新度划分的租金收入成本情况表中租赁成本仅为车辆折旧费用，不包含汽油费、过路过桥费等其他成本，实际经营中，宜租车联网车辆租赁成本包括车辆折旧以及汽油费、过路过桥费等）：

车辆品牌	月平均车辆数量(辆)	租金收入(万元)	租金成本(万元)	毛利率
大众	694.67	3,763.98	2,342.94	37.75%
奥迪	181.75	2,307.22	1,342.53	41.81%
别克	268.67	1,693.23	918.23	45.77%
丰田	75.33	437.47	332.49	24.00%
特斯拉	10.00	259.43	178.90	31.04%
其他	772.00	3,396.14	1,395.68	58.90%
合计	2,002.42	11,857.47	6,510.76	45.09%

2015年，宜租车联网按照车辆成新度分类租赁收入及租赁成本情况如下表：

车辆成新度	月平均车辆数量(辆)	租金收入(万元)	租金成本(万元)	毛利率
1年以内	1,247.00	7,443.83	4,009.06	46.14%
1-3年	540.50	2,978.15	1,679.39	43.61%
3年以上	214.92	1,435.49	822.31	42.72%
合计	2,002.42	11,857.47	6,510.76	45.09%

2015年度宜租车联网汽车租赁业务毛利率为45.09%（计算数据不含汽油费、过路过桥费等其他成本），盈利能力较高的品牌包括大众、奥迪和别克，主要品牌的车辆租赁业务均保持盈利状态，其他包括了为租赁客户和租车公司提供的租车管理服务收入，相应的业务成本较低，毛利率较高；根据宜租车联网车辆成新度分类租赁收入及租赁成本情况可以看出，2015年度宜租车联网成新度在不同车龄段的车辆租赁业务均保持盈利，其中1年成新度的车辆租赁业务毛利最高，

1-3 年成新度的车辆租赁业务毛利略低，3 年以上成新度车辆毛利则更低一些。

宜租车联网不断加大新车投入，车辆规模增加较快，截至 2015 年底，宜租车联网车龄 1 年以内车辆占比较高。宜租车联网汽车租赁业务基本形成了数量、品牌、地域等的扩展趋势，租金标准覆盖汽车在用周期中的成本支出，能够实现盈利。

2、车联网数据增值业务

宜租车联网数据增值业务包括车联网平台管理业务、集采业务和二手车衍生业务。

(1) 车联网平台管理业务

宜租车联网平台管理业务是面对其他汽车租赁企业的需求，为汽车租赁企业提供盗抢风险控制、汽车驾驶员驾驶行为评估与安全管理、车辆调度与车务管理、租赁汽车事故监控与出险快速处理管理等服务。

宜租车联网为其他汽车租赁企业运营车辆安装车载 OBD+GPS 设备，并向其他汽车租赁企业提供车联网管理平台网页客户端。通过宜租车联网提供的车联网管理平台，汽车租赁企业对自有车辆实现实时网上查询车辆位置、车速、油耗、里程等数据、实现车辆智能管理。宜租车联网依据客户使用平台管理的车辆规模台数向客户每月收取服务费，2015 年收费基础定价为每车每月 80 元，实际计费根据平台服务功能和内容及付款条款对价格有所调整。宜租车联网开展本项业务的成本支出主要包括车载 GPS 和 SIM 卡的购置成本以及平台研发维护费。报告期内宜租车联网平台管理业务情况如下表：

	2015 年 12 月 31 日	2015 年 9 月 30 日	2014 年 12 月 31 日
服务客户数（个）	19	19	1
服务车辆数量（台）	6503	6675	861
	2015 年度	2015 年 1-9 月	2014 年度
收入额（万元）	694.87	385.77	18.78
成本额（万元）	152.24	117.72	6.31
毛利率	78.09%	69.48%	66.40%

报告期内，宜租车联网车联网平台管理业务发展迅速，该业务由宜租车联网之子公司深圳云创车联网有限公司负责开展，深圳云创车联网有限公司于 2014

年 6 月成立并开始开展车联网平台管理业务，2014 年成立初期，相关业务开展较少，2015 年该业务得到较快发展，客户及收入均大幅增长，2015 年收入相比 2014 年增长 36 倍，截至 2015 年 12 月 31 日，服务车辆台数较上年末增长 6.55 倍。该业务毛利率较高，但是在宜租车联网整体业务中占比较低。目前宜租车联网正在积极利用技术及服务优势进一步拓展客户群体。

（2）集采业务

宜租车联网集采服务业务是利用在车辆采购和保险采购方面的规模优势、品牌优势、技术优势和信息优势等向其他汽车租赁企业及车辆需求单位提供车辆采购和保险采购方面的相关服务，并向客户收取集采基本服务费和集采分成服务费。

宜租车联网为其他汽车租赁企业提供车辆集采服务，接受集采服务的客户当年车辆采购数量若未达到双方约定的采购数量标准，接受集采服务的客户需以约定车辆数为基数向宜租车联网支付集采基本服务费，接受集采服务的客户新车采购数量达到约定采购数量则不再收取集采基本服务费；接受集采服务的客户根据在约定期间集采车辆数量支付集采分成服务费，达到双方约定的集采车辆数量，则宜租车联网不再收取集采基本服务费。

截至到 2015 年 12 月 31 日，宜租车联网集采服务客户共 20 家，2015 年度宜租车联网获得集采基本服务费收入 1,747.04 万元，2015 年度宜租车联网为客户提供集采服务完成车辆集采共计 183 辆，获得集采分成服务费收入 333.72 万元。

2015 年度，宜租车联网车辆集采情况如下：

金额单位：万元

品牌	数量	市场总价	集采价总价	集采分成服务费收入
上海通用	112.00	3,066.90	2,602.02	233.46
东风日产	37.00	687.46	556.84	65.31
上海大众	11.00	186.73	157.92	14.40
其他	23.00	344.70	302.38	20.55
合计	183.00	4,285.79	3,619.16	333.72

（3）二手车衍生业务

宜租车联网的二手车衍生业务主要是自有二手车处置业务。宜租车联网在日常管理中通过车辆管理平台、OBD 监控分析技术等车联网技术，综合考虑车辆

品牌、成新度、使用年限等因素，选择最合理的处置节点和处置价格处置自有车辆。宜租车联网通过处置二手车获得的收入实现盈利。

报告期内，宜租车联网自有二手车处置部分直接向购车人处置，部分通过浮古二手车经纪公司、北汽鹏龙机动车拍卖有限公司、北京拍车三六五科技有限公司等平台处置。

宜租车联网自有二手车处置正在向平台统一处置方式转变，通过二手车经纪公司、拍卖公司等渠道，以竞价的方式处置，已形成宜拍得、看车网、优信拍等几个定向合作的第三方二手车处置平台。

宜租车联网报告期内各品牌二手车处置收入及处置成本情况如下：

处置品牌	处理车辆台数（台）	处置收入（万元）	处置成本（账面净值，万元）	毛利率
2015 年度				
大众	108	744.36	682.08	8.37%
奥迪	45	735.28	729.61	0.77%
别克	36	338.26	271.80	19.65%
马自达	20	140.69	171.13	-21.64%
丰田	13	90.79	66.66	26.58%
其他	43	265.55	156.82	40.94%
合计	265	2,314.93	2,078.10	10.23%
2015 年 1-9 月				
大众	107	699.18	625.92	10.48%
奥迪	21	503.21	483.06	4.00%
马自达	20	140.69	171.13	-21.64%
别克	19	197.54	152.37	22.87%
本田	12	85.78	88.40	-3.05%
其他	27	78.51	75.16	4.27%
合计	206	1,704.91	1,596.04	6.39%
2014 年度				
大众	440	3,199.05	2,714.88	15.14%
本田	40	459.30	436.12	5.05%
奥迪	17	482.23	343.56	28.76%
马自达	27	396.86	287.25	27.62%
别克	18	188.46	159.77	15.22%

处置品牌	处理车辆台数(台)	处置收入(万元)	处置成本(账面净值, 万元)	毛利率
其他	41	321.98	281.47	12.57%
合计	583	5,047.88	4,223.05	16.34%
2013 年度				
大众	144	1,635.92	1,483.71	9.30%
丰田	41	640.17	550.20	14.05%
本田	34	556.20	466.20	16.18%
别克	29	536.59	455.16	15.18%
马自达	29	427.79	338.35	20.91%
其他	16	586.08	510.54	12.89%
合计	293	4,382.76	3,804.15	13.20%

注：2015 年 1-9 月、2015 年度马自达车型处置亏损的原因为该部分车辆是宜租车联网为应对城市车辆限购政策而购置的车辆，因该车型为非主流租赁车型，在 2015 年其他盈利租赁项目中标后，对该批车辆进行处置，处置价款低于账面净值，用于盈利项目车辆的采购。

3、司机管理培训业务

宜租车联网司机管理培训业务主要是为汽车租赁企业等用人单位提供司机招聘、专业培训管理、劳务派遣等服务。

宜租车联网的司机管理培训业务包括司机招聘、培训及管理业务。宜租车联网与市场上最有影响力的互联网专车平台如滴滴快的和 AA 租车等建立合作关系，为这些对高品质司机需求巨大的专车平台提供司机的招聘、培训及管理服务。

宜租车联网司机管理培训业务通过向司机使用单位收取服务费的形式实现盈利。

(1) 司机劳务派遣业务：目前在宜租车联网任职的司机共有 969 人，宜租车联网可对汽车租赁企业提供劳务派遣。宜租车联网通过自有的司机管理系统，结合司机的个人情况、服务水平、客户评价、驾驶技术、服务意识等方面，对司机评定打分，进行分类管理，向客户提供可选的个性化增值服务，2015 年宜租车联网司机服务价格定价标准如下(服务价格为服务费净收入，不包含司机工资、社保、公积金等费用)。

司机等级	司机人数	司机基础服务价格(元)	增值服务价格(个性化服务)(元)
一星	204	80-100	50-600
二星	337	100-200	100-700

司机等级	司机人数	司机基础服务价格（元）	增值服务价格（个性化服务）（元）
三星	363	200-300	200-800
四星	45	300-400	300-900
五星	20	400-500	500-1000
合计	969		

（2）咨询、培训服务收入：主要是为其他汽车租赁企业提供司机日常管理、培训、人力资源测评、薪酬体系建设等服务收取的费用。日常培训主要以月或者季度例会的方式开展，主要宣讲时效性知识、驾驶安全培训，以考核反馈为主。宜租车联网通过向其他汽车租赁企业提供日常司机培训业务收取咨询服务费，获取利润。

2015 年度，宜租车联网司机管理培训业务收入及成本情况如下：

单位：万元

项目	收入	成本
司机工资及奖金	2,933.91	3,022.23
司机五险一金	513.89	443.12
服务费	326.94	
咨询服务收入	210.17	
合计	3,984.91	3,465.35

宜租车联网司机管理培训业务在整体业务中毛利属于较低的业务品种，但是该业务盈利稳定，且通过劳务派遣、咨询、培训服务等业务扩大企业市场知名度，增强客户粘度，有效的为企业整体业务中不可或缺的业务品种。

会计师核查后认为，宜租车联网的汽车租赁业务盈利模式为购买车辆后出租给车辆使用客户同时收取租金，车辆出租一定年限后按照高于账面净值的价格处置，实现了车辆在出租及处置时的利润，实现盈利；车联网平台管理业务通过为客户提供基于车载 OBD+GPS 设备的车联网管理平台，依据客户使用平台管理的车辆规模向客户定期收取服务费，实现盈利；集采服务通过利用宜租车联网在车辆采购和保险采购方面的规模优势、品牌优势、技术优势和信息优势等向客户提供车辆采购和保险采购方面的相关服务，并向客户收取服务费，实现盈利。司机管理培训业务通过为客户提供劳务派遣及劳务外包、培训管理等收取相关费用，实现盈利。

四、上述设立及收购事项是否涉及资产和资质的转移或变更手续

根据宜租车联网提供的文件并经核查，宜租车联网报告期内新设子公司均以现金出资的方式设立，不涉及资产或资质的转移或变更；长城商务、东方泰恒、海南长盈、宁波盈华、吉林盈华、山西融安、青岛长盈、哈尔滨盈华、天津势腾、北京嵘雅达及深圳云创为宜租车联网报告期内收购的子公司，宜租车联网均通过股权收购的方式取得该等子公司 100% 股权，不涉及资产收购，故该等报告期内收购的子公司亦不涉及资产或资质的转移或变更。

五、补充披露报告期内宜租车联网下属公司增资及股权转让的价款支付情况，部分公司出资未到位对本次交易及交易完成后上市公司的影响。

1、报告期内，标的公司下属公司增资情况如下：

标的公司子机构名称	增资时间	增资前实收资本	增资后实收资本
长城商务	2014 年 1 月 16 日	3,000.00 万元	10,000.00 万元
天津势腾	2014 年 10 月 13 日	3.00 万元	3,000.00 万元

2014 年 1 月 14 日，长城商务注册资本增加情况业经北京天鸿永信会计师事务所有限公司出具的天鸿验字（2014）第 12006 号《验资报告》予以审验，确认截至 2014 年 1 月 14 日，长城商务已收到北京长城盈华投资有限公司缴纳的新增注册资本 7,000 万元整，全部为货币资金。

天津天坤会计师事务所有限公司于 2015 年 12 月 28 日，出具了天坤内验字（2015）第 045 号验资报告，截至 2014 年 11 月 11 日止，天津势腾已收到股东天津盈华商务汽车租赁有限公司缴纳的第 1 期新增注册资本(实收资本)合计人民币 1,500 万元；天津天坤会计师事务所有限公司出具了天坤内验字（2015）第 046 号验资报告，截至 2014 年 11 月 20 日止，天津势腾已收到股东天津盈华商务汽车租赁有限公司缴纳的第 2 期新增注册资本 (实收资本)合计人民币 1,497 万元，变更后累计实收资本为人民币 3,000 万元。瑞华于 2016 年 1 月 8 日，就天津势腾的设立及增资的验资情况出具了瑞华专审字[2016]01670002 号验资复核报告。

2、报告期内，标的公司受让子公司股权共 11 家，其中标的公司已支付 7 家股权款，2 家股权款已通过协议方式抵消，2 家股权款为 0 元无需支付，具体支付情况说明如下：

股权转让标的公司名称	出让方	受让方	股权转让时间	股权转让价格	已支付股权转让款	支付情况	支付凭证
------------	-----	-----	--------	--------	----------	------	------

股权转让标的公司名称	出让方	受让方	股权转让时间	股权转让价格	已支付股权转让款	支付情况	支付凭证
海南长盈	长城盈华投资有限公司	长城商务	2015.4.30	9 万元	9 万元	已支付	银行回单
东方泰恒	北京汽车服务有限公司	长城商务	2014.1.15	3,500 万元 (其中含 1000 万债权)	3,500 万元 (其中含 1000 万债权)	已支付	银行回单
宁波盈华	浙江百禾投资有限公司	长城商务	2015.5.11	100 万元	100 万元	已支付	银行回单
吉林盈华	大连百辉贸易有限公司	长城商务	2015.5.18	500 万元	500 万元	已支付	银行回单
山西融安	大连先锋微融投资咨询有限公司	长城商务	2015.7.10	3,530 万元	3,530 万元	已支付	银行回单
深圳云创	温少敏	宜租车联网	2015.8.12	100 万元	100 万元	已支付	银行回单
北京嵘雅达	长城盈华投资有限公司	宜租车联网	2015.7.13	200 万元	200 万元	已支付	银行回单
青岛长盈	青岛东方联合投资有限公司	长城商务	2015.7.17	0.00 万元	0.00 万元	不用支付	
长城商务	长城盈华投资有限公司	宜租车联网	2015.9.1	0.00 万元	0.00 万元	不用支付	
哈尔滨盈华	长城盈华投资有限公司	长城商务	2015.5.27	15 万元	15 万元	已抵销	抵销协议
天津势腾	天津盈华商务汽车租赁有限公司	长城商务	2015.6.25	3,106.5 万元	3,106.5 万元	已抵销	抵销协议

注：1、东方泰恒 2014 年 1 月由长城商务收购时总价款 3500 万中含有 1000 万债权，股权转让款实际价格为 2500 万；另 2015 年 7 月，长城商务由嘉兴国源投资合伙企业（有限合伙）受让东方泰恒 80%股权系为长城商务与嘉兴国源投资合伙企业（有限合伙）在 2014 年 10 月进行股权转让时补充协议约定由长城商务无条件回购其转让的东方泰恒 80%股权，长城商务此次回购的股权支付价格为 3922.9 万。

2、其中长城商务之子公司哈尔滨盈华、天津势腾的股权款已用协议抵销的方式进行抵销，已获取抵销协议，抵销详情如下：

2015 年 5 月 27 日，长城盈华投资有限公司将其持有的哈尔滨盈华股权转让给长城商务，股权转让价款为 150,000.00 元；同时长城商务对长城盈华投资有限公司其他应收款项人民币 6,011,998.65 元。为简便业务流程及操作，经各方协商达成协议，各方同意：①长城商务将

其对长城盈华投资有限公司享有的债权，其他应收款人民币 6,011,998.65 元，用于偿付长城商务所欠长城盈华投资有限公司的股权转让款 150,000.00 元，偿还完毕股权转让款后，长城盈华投资有限公司应还长城商务应收账款和其他应收款合计为 5,861,998.65 元。②自协议生效之日起，长城商务对长城盈华投资有限公司的应收款项和其他应收款用于长城商务所欠长城盈华投资有限公司股权转让款部分款项 150,000.00 元即行结清，长城商务对长城盈华投资有限公司不再享有该部分债权。

2015 年 6 月 25 日，天津盈华商务汽车租赁有限公司将其持有的天津势腾股权转让给长城商务，股权转让价款为 31,065,000.00 元；同时长城商务对天津盈华商务汽车租赁有限公司应收账款和其他应收款人民币合计 51,832,149.00 元。为简便业务流程及操作，经各方协商达成协议，各方同意：①长城商务将对天津盈华商务汽车租赁有限公司的债权，即对天津盈华商务汽车租赁有限公司的应收款项人民币 51,832,149.00 元，用于偿付长城商务所欠天津盈华商务汽车租赁有限公司的股权转让款 31,065,000.00 元，偿还完毕股权转让款后，天津盈华商务汽车租赁有限公司应还长城商务应收账款和其他应收款合计为 20,767,149.00 元。

②自协议生效之日起，长城商务对天津盈华商务汽车租赁有限公司的应收款项和其他应收款用于长城商务所欠天津盈华商务汽车租赁有限公司股权转让款部分款项 31,065,000.00 元即行结清，长城商务对天津盈华商务汽车租赁有限公司不再享有该部分债权。根据《中华人民共和国合同法》释义第 100 条规定，当事人互负债务，标的物种类、品质不相同的，经双方协商一致，也可以抵销。标的公司与长城盈华投资有限公司、天津盈华商务汽车租赁有限公司之间的股权转让款与往来款项通过协议方式抵销，符合合同法中第 100 条的规定。

标的公司收购股权的相关工商变更登记手续已办理完毕，标的公司已经对相关下属企业有效实施控制或重大影响。截至本反馈回复日，各项股权价款已全部支付完毕。

3、截至本反馈回复出具之日，标的公司对下属子公司已全部出资到位

具体明细详见下表：

金额单位：万元

公司名称	出资方式	认缴出资	实缴出资	出资时间 (章程约定)	支付 情况	支付凭证
成都长盈	货币出资	1,000	1,000	2034/4/23	已支付	银行回单
海南长盈	货币出资	1,000	1,000	2019 年 6 月 6 日 前一次足额缴纳	已支付	银行回单
内蒙古盈	货币出资	1,000	1,000	2034/7/15	已支付	银行回单

华						
宜租二手车	货币出资	200	200	2025/7/12	已支付	银行回单
易行宜租	货币出资	100	100	2035/11/18	已支付	银行回单
山西融安	货币出资	1,500	1,500	领取营业执照之日起 5 年内缴足 (营业执照日期: 2014 年 9 月 4 日)	已支付	银行回单

对于以上实缴出资情况，会计师已取得并检查全部的实缴支付凭单，与上述支付记录相符，未违反各公司章程关于出资的约定。

会计师经核查后认为：报告期内宜租车联网下属公司增资及股权转让的价款截至本反馈回复日已全部支付（包括上面提到的两笔协议抵销款项）；标的公司对子公司的出资按照公司章程约定分步缴纳，已经全部实缴出资，对本次交易及交易完成后上市公司无重大影响。

上述内容已在《重组报告书》“第五节 标的资产的评估情况 / 五、董事会对本次交易标的资产评估的合理性及定价的公允性分析”、“第四节 标的资产情况 / 七、最近三年主营业务发展情况和主要财务数据”、“第九节 董事会关于本次交易对上市公司影响的讨论与分析 / 六、本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的整合计划、整合风险以及相应管理控制措施”和“第四节 标的资产情况 / 五、下属公司情况”中进行补充披露。

六、中介机构核查意见

独立财务顾问、律师、审计机构、评估机构经核查认为，宜租车联网股权收购成本，被收购子公司资产总额、营业收入和净利润占宜租车联网合并财务报表相应财务指标的比重、被收购子公司对本次收益法评估作价的总体影响等，已在重组报告书中补充披露本次交易价格的合理性；上市公司并已结合宜租车联网下属公司业务开展情况和收入规模、进入行业时间、所处发展阶段等情况，在重组报告书中补充披露本次交易前宜租车联网内部整合情况，宜租车联网及下属公司业务的协同效应分析，以及本次交易在业务、资产、财务、人员、机构等方面的

整合计划、整合风险以及相应管理控制措施；

独立财务顾问、律师、审计机构、评估机构经核查后认为，宜租车联网的汽车租赁业务盈利模式为购买车辆后出租给车辆使用客户同时收取租金，车辆出租一定年限后按照高于账面净值的价格处置，实现了车辆在出租及处置时的利润，实现盈利；车联网平台管理业务通过为客户提供基于车载 OBD+GPS 设备的车联网管理平台，依据客户使用平台管理的车辆规模向客户定期收取服务费，实现盈利；集采服务通过利用宜租车联网在车辆采购和保险采购方面的规模优势、品牌优势、技术优势和信息优势等向客户提供车辆采购和保险采购方面的相关服务，并向客户收取服务费，实现盈利。司机管理培训业务通过为客户提供劳务派遣及劳务外包、培训管理等收取相关费用，实现盈利。已在重组报告书中补充披露宜租车联网各项业务的盈利模式；

根据宜租车联网提供的文件并经独立财务顾问、律师、审计机构、评估机构的核查，宜租二手车、成都长盈、内蒙古盈华为宜租车联网报告期内新设子公司。该等子公司均以现金出资的方式设立，不涉及资产或资质的转移或变更；长城商务、海南长盈、宁波盈华、吉林盈华、山西融安、青岛长盈、哈尔滨盈华、天津势腾、北京嵘雅达及深圳云创为宜租车联网报告期内收购的子公司，宜租车联网均通过股权收购的方式取得该等子公司 100%股权，不涉及资产收购，故该等报告期内收购的子公司亦不涉及资产或资质的转移或变更；

独立财务顾问、律师、审计机构、评估机构经核查后认为，报告期内宜租车联网下属公司增资及股权转让的价款截至本反馈回复出具之日已全部支付（包括上面提到的两笔协议抵消款项）；标的公司对子公司的出资按照公司章程约定分步缴纳，已经全部实缴出资，对本次交易及交易完成后上市公司亦无影响。

5、请你公司结合财务指标补充披露本次交易完成后上市公司主营业务构成、未来经营发展战略和业务管理模式。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、本次交易对上市公司主营业务构成的影响

本次交易完成前，上市公司的主营业务为百货零售业。本次交易完成后，上

市公司将形成双主营业务，在原主营业务不变的同时，加入盈利能力较强的围绕汽车租赁业务为基础的车联网业务。根据瑞华出具的瑞华阅字[2016]01670001 号上市公司备考审计报告，假设本次重大资产重组于 2014 年 1 月 1 日即已完成，公司对宜租车联网合并的公司架构于 2014 年 1 月 1 日业已存在，且持续经营。2014 年度及 2015 年上市公司实现的主营业务收入及成本的构成情况将如下表所示：

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度	
	收入	成本	收入	成本
（一）车联网业务板块	20,950.27	13,245.53	10,555.86	8,871.72
1、汽车租赁业务	11,857.47	7,549.85	5,489.20	4,642.36
2、车联网数据增值业务	5,107.89	2,230.33	5,066.66	4,229.36
3、司机管理培训业务	3,984.91	3,465.35	-	-
（二）商业零售板块	121,056.25	103,916.57	145,323.91	124,349.64
4、零售收入	120,980.84	103,916.57	140,643.42	122,414.29
5、物业收入	-	-	4,610.37	1,935.34
6、服务收入	75.41	-	70.12	-
合计	142,006.52	117,162.10	155,879.76	133,221.36

（一）主营业务收入的构成及其比例情况

标的公司现有的车联网业务包括汽车租赁业务、司机管理培训业务和车联网数据增值业务三大板块，该业务子版块收入占比均呈现逐年提高的趋势。根据上市公司备考审计报告，2014 年车联网板块业务收入占比 6.77%，商业零售板块业务占比 93.23%；2015 年，车联网板块业务收入占比上升至 14.75%。

单位：万元

项目	2015 年度		2014 年度	
	收入金额	占比	收入金额	占比
（一）车联网业务板块	20,950.27	14.75%	10,555.86	6.77%
1、汽车租赁业务	11,857.47	8.35%	5,489.20	3.52%
2、车联网数据增值业务	5,107.89	3.60%	5,066.66	3.25%
3、司机管理培训业务	3,984.91	2.81%	-	0.00%
（二）商业零售板块	121,056.25	85.25%	145,323.91	93.23%
1、零售收入	120,980.84	85.19%	140,643.42	90.23%
2、物业收入	-	0.00%	4,610.37	2.96%

3、服务收入	75.41	0.05%	70.12	0.04%
合计	142,006.52	100.00%	155,879.76	100.00%

(二) 上市公司各主营业务的盈利能力及贡献情况

项目	毛利率		营业毛利贡献分析			
	2015 年 度	2014 年 度	2015 年 度金额 (万元)	2015 年 毛利占 比	2014 年 度金额 (万元)	2014 年 毛利占 比
(一) 车联网业务板块	36.78%	15.95%	7,704.73	31.01%	1,684.13	7.43%
1、汽车租赁业务	36.33%	15.43%	4,307.62	17.34%	846.84	3.74%
2、车联网数据增值业务	56.34%	16.53%	2,877.56	11.58%	837.29	3.70%
3、司机管理培训业务	13.04%	-	519.56	2.09%	-	0.00%
(二) 商业零售板块	14.16%	14.43%	17,139.68	68.99%	20,974.27	92.57%
4.1 零售收入	14.10%	12.96%	17,064.27	68.68%	18,229.13	80.45%
4.2 物业收入	-	58.02%	-	0.00%	2,675.02	11.81%
4.3 服务收入	100.00%	100.00%	75.41	0.30%	70.12	0.31%
合计	17.50%	14.54%	24,844.42	100.00%	22,658.40	100.00%

从营业毛利各板块贡献情况来看，车联网业务板块贡献呈大幅提高趋势，从 2014 年不到 8% 的贡献率提高到 2015 年达 31%，比例增长了近 4 倍。这一是得益于车联网业务规模的快速发展，二是得益于车联网业务大幅高于商业零售板块的毛利率。具体而言，商业零售板块业务的毛利率 2014 年、2015 年约为 14%，而车联网业务板块毛利率 2014 年、2015 年分别约为 16%、37%，这说明，本次交易并入车联网业务对于提升上市公司整体综合毛利率起到了重大的作用，有助于上市公司增强持续盈利能力。

由以上分析可以看出，本次交易完成后，本公司主营业务将由之前单一的商品零售业务转变为以车辆租赁全产业链业务为主，同时兼营商品零售业务的上市公司。未来，上市公司将根据各板块盈利能力和发展前景，采用轻资产重资产结合的战略，快速布局各业务板块。由于车联网板块的较高盈利能力和发展空间，打造汽车租赁为基础的车联网全产业链业务将成为上市公司的重要战略，汽车租赁业务、车联网数据增值业务、司机管理培训业务将逐渐成为公司业务核心，以上各类业务较零售业务的毛利率较高，有助于公司进一步提升盈利能力。为努力扩大公司在市场上的影响力和行业地位，有效布局各业务板块，上市公司未来的资本性支出会有所加大。本次交易拟募集配套资金不超过 140,000 万元，其中，

扣除发行费用后拟用于拓展互联网专车平台业务的新车购置不超过 100,000 万元、车联网信息系统平台建设不超过 10,000 万元和补充上市公司流动资金不超过 30,000 万元，这与上市公司未来各板块发展战略密切结合，有助于推动上市公司的各业务板块布局的广度和深度。

未来，随着上市公司逐步积累用户数据、行车数据、司机行为数据等海量数据，并运用于车辆集中采购、保险集中采购、二手车衍生业务、司机管理培训等具体业务，不断扩大收入类型和收入来源，提高企业运营效率，上市公司的盈利能力将趋于稳定，并具有可持续性。

二、本次交易完成后上市公司未来经营发展战略

本次交易完成后，宜租车联网成为上市公司的全资子公司，宜租车联网是以汽车租赁业务为基础，为中小型租车公司提供全业务流程服务。通过整合资源，形成产业规模优势，致力于解决客户在议价能力、专业化培训、数据信息化管理等方面的痛点，提供覆盖车辆全生命周期的专业化服务。上市公司主营业务新增汽车租赁以及车联网相关业务。交易完成后公司的整体发展战略是原有商品零售业务和新增车联网相关业务双线发展，零售和车联网业务在保持各自业务相对独立运营的前提下，由上市公司统一资源调配，零售百货业务重点通过适时进行资产整合梳理，增加体验式消费，优化购物环境，多元化商品结构，逐步实现由传统百货业向购物综合体的转变，同时减少财务费用，控制亏损，力争扭亏为盈；车联网业务作为新的业务增长点，贡献利润，以 O2O 的思维，采用轻资产重资产结合的战略，构建全产业链布局，通过重资产车辆租赁业务保证利润，通过发展轻资产业务提升附加值，借助互联网技术优势和传统汽车租赁企业的优势资源，整合为互联网思维的汽车租赁平台，提高资源利用效益，使车联网业务涵盖汽车租赁业务、司机管理培训业务和车联网数据增值业务三大类。若未来零售业务板块经营困境仍无好转，上市公司整体业绩因而下滑，不排除择机卖出该业务板块，以保证上市公司长期稳定发展。

（一）商业零售业务板块

在商品零售业务领域积极应对市场变化和行业发展趋势，应势而为，继续坚持“城中求诚”的经营理念，在严峻的市场形势下，适时开展资源整合梳理，增强

内部监控力度，抢夺市场份额，减亏增效，为公司的后续发展奠定基础。具体如下：

1、增强内部监控力度，减亏增效

面对激烈的市场竞争，企业要加强内部控制能力，减亏增效，降低费用支出，拓宽经营渠道，增加经营收入，争取扭亏为盈。一是降低运营成本，节约费用开支。企业从财务费用、营销费用、管理费用等方面控制支出，整合资源、合理分配。二是开展节能减耗工作，开源节流。增加与供应商的互动，资源共享，减少营销活动费用；优化运营设备及办公耗材，减少行政损耗。三是完善采买合同管理制度，建立招投标机制，减少营业外费用。

2、进行资源整合梳理，扭亏为盈

随着中国经济改革的深入推进，国内经济增长将面临低速增长的“新常态”，实体经济增长乏力的局面将一定程度影响零售行业的发展，但与此同时，国家通过促进消费来拉动国民经济增长的行业政策将会逐步细化实施，将会给零售行业带来一定的发展空间与机遇。面对这种局面，企业将适时开展资源的整合和梳理工作。（1）企业寻求转型，寻找新的发展契机，特色化、差异化、品牌化经营，完善企业内部功能，区域性集团化零售企业在发展速度和效益方面的优势逐年显现。（2）线上线下加速融合，线下门店寻求与电子商务在需求满足上的差异和优势，满足消费者体验性、互动性、选择性、专业性需求。（3）面对市场竞争的日剧激烈，重点突出实体店特有的服务优势和环境优势，除了在价格上与电商竞争，同时通过热情周到的服务、优雅舒适的购物环境以及多元化的商品结构来提高顾客的购物欲望及忠诚度。（4）构建区域化管理模式，实现区域资源共享。区域内各店明确各自经营方向如奥莱、购物中心、现代百货等，多元共存，共享招商合作资源，择优入驻，发挥各自优势，互取所长。

（二）车联网业务板块

在相对独立运营的前提下，由上市公司统一资源调配，支持业务协同发展。公司考虑依托商业城原有物业的优势，结合车联网业务特点，为传统物业提供互联网+的服务，从而帮助原有产业转型，并提升车联网产品利润。

本次交易完成后，上市公司将重点围绕宜租车联网平台，努力扩大宜租品牌

在市场上的影响力和行业地位，抓住行业转型扩张的机遇，努力构建以大数据云平台为基础的汽车流通后市场全生命周期产业链，巩固原有重资产业务的同时大力发展轻资产运营模式，强化公司各个业务板块之间的磨合，逐步释放平台化运营下的整合、协同效益，提升公司的宜租品牌价值。公司战略包括壮大租赁车队规模并扩大服务网络覆盖范围、不断提升客户体验并加强品牌建设以及不断创新产品及服务模式并进一步拓展价值链，致力于将宜租车联网公司打造成为一家中国领先的互联网平台化运营的租车业务综合服务商。

三、本次交易完成后上市公司业务管理模式

（一）商品零售业务

1、推行区域化的管理模式，加强专业职能。实行营采分离的管理制度，让专业的人做专业的事，同时相互配合、相互监督，放大优势；实现区域内财务统筹、后勤统筹、人力统筹的管理模式，统一标准、简化程序、高效管理。

2、加快市场反应，加快调整速度，引进适合门店的品牌。优化品牌结构，提升品牌定位，引进、完善带动客流的功能性配套项目，完成适合中街客群的商品结构布局。逐步将零售与配套项目的比例由 80%:20%调整为 75%:25%。

3、加大自营的投入力度。主要措施为：1、增加公司的买手数量；2、提高买手团队的专业度；3 增加境外采买的比例，主要增加从韩国、香港和意大利等三个区域的采购比例；4、上市公司主要从事奢侈品销售的名品折扣店现已有 11 家门店，2016 年计划在茂业系统内的购物中心或者百货内再新开 5 家门店。通过加强自营业务，逐步实现差异化经营。

4、逐渐调整与供应商的合作模式。2015 年已经开始小规模尝试部分品牌从传统的扣点模式，转为租赁模式。通过逐渐调整与供应商的合作模式，尝试部分品牌从联销模式转为租赁模式，使供应商的营销活动更加灵活多样，保证双方利益，实现双赢；同时培养企业自有项目，扶持新兴经营项目，逐步实现差异化经营。

5、2016 年各店规划：沈阳商业城百货：首先点对点解决问题，再以“小步快跑”的调整思路按未来 2-3 年的调整规划逐步推进。楼层业态组合要进行完善，品牌级数要适当提升；培养梯队人才，经常做一些业务培训，让管理队伍更加专业化。

铁百店：做好亲民形象，增加亲民服务，培养顾客忠诚度。适当引进一些定位较高品牌试水，关注顾客反映，逐步调整。

铁西茂业奥特莱斯店：深化转型理念，提升品牌组合。增加配套餐饮项目，增加顾客购物的体验感。

金廊茂业店：要围绕“百货商场购物中心化”全方位转变经营模式和经营思路。动线和品牌要重新洗牌规划。把握好品牌定位，配套项目要体现作用，增加儿童项目。

（二）车联网业务板块

本次交易完成后宜租车联网仍将由原来核心管理团队进行具体的业务运营，宜租车联网下设集采、汽车租赁、平台系统管理、司机管理培训、二手车业务 5 个事业部，对应公司全部业务流程。根据事业部设置，汽车租赁事业部负责公司汽车租赁业务板块，集采、二手车、平台系统管理事业部负责公司车联网数据增值业务板块，司机管理培训事业部负责公司司机管理培训业务板块。公司以汽车租赁业务为切入点，依托其车辆平台管理体系，不断拓展汽车租赁业务、司机管理培训业务和车联网数据增值业务三大板块上的业务规模及服务深度，将进一步提升服务能力，扩大服务范围，力争打造成为服务中小型租车公司的领先服务企业，同时公司自营车队亦将携手服务的中小型租车公司，共同依托车联网技术及平台，通过专业的司机行为分析和先进的车队实时定位、监控、调度管理等，为各企事业单位及终端客户提供优质服务。公司致力于成为一个依托车联网技术及平台来为客户提供管理出行综合解决方案的闭环式服务平台。平台将通过各个板块形成产业闭环：

1、汽车租赁板块，主要为长租业务，标的公司逐步由传统租车业务为主向以租车业务为基础的汽车金融服务转型，并建立以财务管理为核心的运营管理系统，提升行业整体竞争力。同时公司将在全国开展加盟业务，通过不同租赁衍生方式的相互组合，形成丰富的产品线，吸引各种类型加盟商的进入，迅速扩张车辆规模，以规模化运营降低成本，扩展业务，实现多方共同盈利。

2、司机管理培训，一直以“一切以客户为中心”为经营宗旨，不断探究职业驾驶员外派服务的特性，在摸索中不断积累经验，在实践中不断融入科学的管理方法。目前已建立“招聘--培训--运营--后期服务”一条龙式的专业驾驶员管理平台，

管理服务流程达到专业化、标准化、科学化水平。

3、车联网数据增值，主要包括车联网装载科技、系统平台、大数据和车辆处置，通过自主研发硬件，根据行业车辆管理特点，提出基于车联网核心技术与企业车辆管理经营关键为契合点的“汽车全生命周期信息化管理体系”，通过对汽车全天候的数据进行监测，实现对车辆信息管理及数据统计分析。为其他板块提供大数据支持的同时，发展自身业务，实现双赢。同时，依靠大数据做为车辆处置的重要依据，以此为基础为租赁企业提供车辆鉴定评估、车辆处置、安全支付、物流运输及手续代办等服务。

通过以上各个板块的项目衔接、配合，共同定制租赁企业车辆运营闭环解决方案。同时采取以下措施推进业务管理模式：

1、产品多样化，形成多种多样的产品，对产品进行模块化改进，从而形成多种销售模式：提供服务，产品销售等。

2、提供优质服务，通过闭环式产业链，增强客户黏着度，通过提供汽车全生命周期产品提高优质的服务。

3、拓展多种渠道模式，转变合作模式、增加差异化项目，尝试采用加盟商的模式，使公司的营销活动更加灵活多样，保证多方利益，实现双赢。

4、品牌化经营，通过召开加盟商大会等方式加强产业互动，促进各个板块的联合，扩大品牌效应，培养忠实加盟商和用户。

5、实施人才战略，引进专业化的复合型人才，培养内部优秀的骨干员工。

6、加大科技支撑，建立先进的信息化管理体系，缩短公司业务流程，提高办公效率，为公司盈利奠定夯实的技术基础。

上述内容已在《重组报告书》“第九节 董事会关于本次交易对上市公司影响的讨论与分析/一、本次交易对上市公司的持续经营能力、未来发展前景、财务相关指标的影响分析/（一）对公司主营业务的影响”和“第九节 董事会关于本次交易对上市公司影响的讨论与分析 / 五、本次交易对上市公司的持续经营能力、未来发展前景、财务相关指标的影响分析”中进行补充披露。

四、中介机构的核查意见

经核查，独立财务顾问和审计机构认为，本次交易完成后，上市公司将形成

双主营业务，在原主营业务不变的同时，加入盈利能力较强的围绕汽车租赁业务为基础的车联网业务。上市公司的发展战略是，零售和车联网业务在保持各自业务相对独立运营的前提下，由上市公司统一资源调配，零售百货业务重点通过适时进行资产整合梳理，同时减少财务费用，控制亏损，力争扭亏为盈，车联网业务作为新的业务增长点，贡献利润。若未来零售业务板块经营困境仍无好转，上市公司整体业绩因而下滑，不排除择机卖出该业务板块，以保证上市公司长期稳定发展。上市公司已经在重组报告书中对本次交易完成后上市公司主营业务构成、未来经营发展战略和业务管理模式进行了补充披露。

6、申请材料显示，宜租车联网下属公司拥有 1 项域名，8 项商标，商标均为 2015 年取得。请你公司结合宜租车联网无形资产情况，补充披露其主要业务的技术支持情况。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

一、截至本反馈回复出具之日，宜租车联网新增无形资产的情况

除原已披露的 1 项域名，8 项商标，截至本反馈回复出具之日，宜租车联网取得新增无形资产如下：

（1）根据宜租车联网提供的文件、说明并经核查，截至本反馈回复出具之日，宜租车联网及其控股子公司在中国境内新增 7 项注册商标，具体情况如下：

序号	注册号	权利人	商标内容	核定服务项目类别	有效期限	商标注册前的历史情况
1	14525212	宜租车联网	UCAR	4	2015.6.21-2025.6.20	该商标于 2014 年 5 月 12 日已提请商标局注册。
2	14525215	宜租车联网	先锋优车 UCAR	4	2015.6.21-2025.6.20	该商标于 2014 年 5 月 12 日即已提请商标局注册。
3	14525228	宜租车联网	先锋优车	4	2015.6.21-2025.6.20	该商标于 2014 年 5 月 12 日即已提请商标局注册。

4	14525229	宜租车联网	先锋优车	12	2015.6.21-2025.6.20	该商标于 2014 年 5 月 12 日即已提请商标局注册。
5	14525211	宜租车联网	先锋优车	39	2015.6.21-2025.6.20	该商标于 2014 年 5 月 12 日即已提请商标局注册。
6	14525210	宜租车联网	先锋优车	37	2015.6.21-2025.6.20	该商标于 2014 年 5 月 12 日即已提请商标局注册。
7	14525209	宜租车联网	先锋优车	36	2015.6.21-2025.6.20	该商标于 2014 年 5 月 12 日即已提请商标局注册。

(2) 根据宜租车联网提供的文件、说明并经核查,截至本反馈回复出具之日,宜租车联网及其控股子公司在中国境内新增 7 项专利、1 项美术作品著作权、10 项计算机软件著作权,具体情况如下:

序号	登记号/专利号	无形资产类型	专利名称
1	2016SR060388	计算机软件著作权	车辆管理系统
2	2016SR059950	计算机软件著作权	车辆管理系统装车软件 (Android)
3	2016SR059943	计算机软件著作权	车辆管理系统网关服务器控制系统
4	2016SR060392	计算机软件著作权	企业专车用户端软件 (IOS)
5	2016SR059933	计算机软件著作权	企业专车用户端软件 (Android)
6	2016SR060375	计算机软件著作权	企业专车司机端软件 (IOS)
7	2016SR060384	计算机软件著作权	企业专车司机端软件 (Android)
8	2016SR059977	计算机软件著作权	企业专车触摸屏软件 (Android)
9	2016SR059971	计算机软件著作权	企业专车企业平台
10	2016SR059947	计算机软件著作权	企业专车管理平台
11	ZL201420387316.6	专利	车载 HUD 与蓝牙一体机
12	ZL201420443074.8	专利	交互式蓝牙耳机及移动终端
13	ZL201420387194.0	专利	车载蓝牙与记录仪一体机
14	ZL201520006640.3	专利	FM 发射天线、音频装置及汽车
15	ZL201520088564.5	专利	FM 发射器
16	ZL201520088528.9	专利	FM 发射器
17	ZL201520083774.5	专利	FM 发射系统
18	国作登字-2016-F-00244913	美术作品	UCAR 宜租车联网美术图案

二、标的主要技术储备及其技术特点

序号	登记号/专利号	名称	技术特点	所发挥的技术储备作用
1	2016SR060388	车辆管理系统	1.面对租车企业、司机、用户业务与信息管理系统。 2.满足高效管车与用车的业务需求。	1.成熟技术与产品。 2.可以快速便捷地推广。 3.目前公司的核心产品与主要利润点。
2	2016SR059950	车辆管理系统装车软件（Android）		
3	2016SR059943	车辆管理系统网关服务器控制系统		
4	2016SR060392	企业专车用户端软件（IOS）	1.针对政府企业车队管理的定制系统。 2.功能适合政企用车与管车需求。	1.成熟技术与产品。 2.可以快速便捷地推广。 3.目前公司的核心产品与主要利润点。 4.用户端系统将来可以发展到车辆产业链中的维修，保养、保险等后市场中各类业务。
5	2016SR059933	企业专车用户端软件（Android）		
6	2016SR060375	企业专车司机端软件（IOS）		
7	2016SR060384	企业专车司机端软件（Android）		
8	2016SR059977	企业专车触摸屏软件（Android）		
9	2016SR059971	企业专车企业平台	1.针对政府企业车队管理的定制系统。 2.功能适合政企用车与管车需求。	1.成熟技术与产品。 2.可以快速便捷地推广。 3.用户端系统将来可以发展到车辆产业链中的维修，保养、保险等后市场中各类业务。 4.将来可以扩展到企业资产管理领域，针对行业竞争对手丰富产品线与服务，促进公司全线产品的推广，增加销售收入。
10	2016SR059947	企业专车管理平台		
11	ZL201420387316.6	车载 HUD 与蓝牙一体机	1.HUD 蓝牙一体化系统。 2.便于操作的遥控设备。	1.技术储备用于未来开发车内的显示与交互系统。 2.与云创盒子及云创车联网管理平台结合实现不良驾驶行为远程矫正和司机情绪干预。

12	ZL201420443074.8	交互式蓝牙耳机及移动终端	1. 一种交互式蓝牙耳机, 其特征在于, 包括: 按键组、手势定义单元、手势识别单元和蓝牙单元。 2. 通过蓝牙链路无线耦接移动终端, 将功能信号通过蓝牙链路发送给移动终端。	1. 技术储备用于将来开发方便灵活的终端操控系统。 2. 技术储备与 HUD 专利配合提供强大的控制功能。 3. 提升车联网产品的交互性能, 提升驾驶安全性。促进产品的销售与推广。
13	ZL201420387194.0	车载蓝牙与记录仪一体机	1. 行车记录仪与蓝牙一体化系统。 2. 便于操作记录仪, 个人终端的遥控设备。	1. 技术储备用于将来开发基于云创云安全技术的车载记录与交互设备。 2. 将使用于云创危险品运输车队专用管理平台, 实现事故全程可追溯及驾驶员驾驶行为自动评价功能。
14	ZL201520006640.3	FM 发射天线、音频装置及汽车	1. 提供一种具有 FM 发射天线的音频装置。 2. 提供一种具有 FM 发射天线的音频装置的汽车	1. 独有的驾驶员 Handfree 交互技术, 用于未来开发车内与用户终端之间的音频播放与交互系统, 配合智能语音识别技术实现云平台与驾驶员的双向沟通。 2. 本技术大幅度提升了 FM 发射设备的信噪比, 改善驾驶员的使用体验。
15	ZL201520088564.5	FM 发射器	在设置有音频数据编码模块的移动终端上设置 FM 发射频率参数, 并且经过音频数据编码模块以一定格式进行编码, 经过音频通讯模块与 FM 发射器建立连接, 将所述以一定格式编码的数据传输至 FM 发射器。	1. 独创的 FM 软件调频技术, 可实现云端远程控制车载 FM 发射器的发射频率, 改善驾驶员人机交互体验和提升驾驶安全性。 2. 技术储备与 HUD 专利配合提供强大的控制功能。
16	ZL201520088528.9	FM 发射器	用无线通讯模块的移动终端上设置 FM 发射频率参数, 将所述 FM 发射频率参数传输至	1. 独创的 FM 软件调频技术, 可实现云端远程控制车载 FM 发射器的发射频率, 改善驾驶员人机交互体验和提升驾驶安全性。

			FM 发射器,所述移动终端通过无线通讯模块与 FM 发射器建立连接。	2.技术储备与 HUD 专利配合提供强大的控制功能。
17	ZL201520083774.5	FM 发射系统	用户可以在移动终端上设置 FM 发射频率,移动终端通过遥控装置与 FM 发射器建立连接,将 FM 发射频率参数传输至 FM 发射器。	1.技术储备实现个人终端与车载设备的交互与联接。 2.技术储备与 HUD 专利配合提供强大的控制功能。 3.提升车联网产品的交互性能与娱乐功能,提升用户使用体验。促进产品的销售与推广。

三、目前正在研发的典型项目或产品

宜租车联网充分挖掘现有研制产品的市场潜力，积极研究吻合战略方向的基础系统，审慎投入满足发展需要的产品研制，培育支撑主要营业收入的技术支持，在立足客户多样化需求和业务发展需要的基础上，进行积极研判，不断完善车联网技术及产品体系。

目前，宜租车联网正在研发的项目描述、研发目标和研发进度如下：

序号	项目名称	项目描述	所处阶段	拟达到目标
1	精确油耗监控系统	1、开发特定的传感器设备。 2、开发专用的车辆油耗数据采集接口。 3、开发专用的油耗精准计算模块	1.完成原理设计与初步样机。 2.测试优化元器件。 3.改进算法联网调试。 4.整体开发进度完成60%。	针对重载车辆与工程机械可以提高油耗的监控精度。弥补通过 OBD 数据计算油耗的误差。精度提高到 95%以上。
2	精确的里程监控系统	1、开发特定的车载电脑通讯模块。 2、开发专用的车辆里程数据采集接口。 3、开发专用的里程精准计算模块	1.完成原理设计与初步样机。 2.测试优化元器件。 3.改进算法联网调试。 4.整体开发进度完成80%。	1.可以很全面地计算各类车型的行驶里程 2.可以精确计算各类车型的行驶里程，精确度达到 100%
3	租车公司定制的资产运营管理系统	管理车辆、驾驶员进公司到退出公司整个过程产生的成本及利润，并且监控到车辆状态，安全给客户服务；精简公司业务、采购、资产管理、运营等方面的工作流程，提高工作效率，节省资源。	1.完成架构设计。 2.完成用户需求采集与整理。 3.整体开发进度完成20%。	1.帮助租赁公司减少成本，提高利润，管理更高效。 2.配合公司的其他产品，为用户提供增值服务。
4	多用途车载数据中心	参与制定车辆数据标准，车车通讯数据标准，车路通讯数据标准。开发功能更加丰富的车联网设备。计划取代现有的 OBD 设备。	1.完成原理设计与可行性论证。 2.正在进行系统与功能优化与原型机制造。 3.整体开发进度完成	提高设备的能力冗余，做到多任务管理，实现软件定义功能，提高系统的通用性。进入汽车的前装市场

			30%。	
5	车辆防盗系统	1、利用 GNSS 全球卫星导航系统精准锁定车辆位置，位置精度误差 10 米。 2、通过监控车辆电压，精确及时判断车辆是否被异常启动。 3、通过 G-SENDER，陀螺仪精确感应车辆是否被异常震动。	1.完成原理设计与可行性论证。 2.正在进行系统与功能优化与原型机制造。以及软件系统的开发。 3.整体开发进度完成 80%。	1.实现高精度无盲点覆盖。 2.实现高隐蔽性长期待机。 3.能实时感知车辆状态 4.依托公司现有产品，快速占领市场。
6	车管家	1.可以快捷部署的车队管理系统。 2.包括手机 APP 和电脑版管理后台。 3.实现基础车务管理、车辆调度、信息提醒（车险、违章、年检等）功能。	1.完成整体开发。 2.进行测试与功能改进。 3.整体开发进度 90%。	1.帮助租赁公司减少成本，提高利润，管理更高效。 2.配合公司的其他产品，为用户提供增值服务。 3. 完善公司产品线。增强市场竞争力，以及用户粘性。
7	快易修车	1.快捷响应的上门维修平台。 2.司机通过手机 app，将车辆故障等上传到平台，附近签约技师接单后上门维修。 3.费用由管理员之间进行结算，避免司机为维修点直接接触，同时也方便企业进行维修事务管理。	1.完成架构设计。 2.完成详细设计。 3.整体开发进度完成 60%。	1.帮助租赁公司减少成本，提高利润，管理更高效。 2.配合公司的其他产品，为用户提供增值服务。

根据以上分析，宜租车联网以汽车租赁业务为基础，为中小型租车公司提供全业务流程服务。通过整合资源，形成产业规模优势，致力于解决客户在议价能力、专业化培训、数据信息化管理等方面的痛点，提供覆盖车辆全生命周期的专业化服务。宜租车联网有着与之相匹配的专利技术和计算机软件著作权等无形资

产，并且能够根据战略需要，不断完善和研发相关项目或产品，如精确油耗监控系统、里程监控系统、租车公司定制的资产运营管理系统、多用途车载数据中心、车队管理系统、快捷响应的上门维修平台系统等等。这些不断完善和充实的技术储备，在标的公司开展汽车租赁、车辆监控、安全预警、车务管理、司机管理及行为分析以及车辆维修保养、保险等后市场的全产业链的各项业务中起着举足轻重的作用，在提升车联网产品的交互性能、满足高效管车和用车需求、深度挖掘用户数据、行车数据、司机行为数据等方面打下了扎实的技术基础。

上述内容已在《重组报告书》“第四节 标的资产情况 / 十三、主营业务的具体情况”中进行补充披露。

五、中介机构的核查意见

独立财务顾问经核查后认为，截至本次反馈回复出具之日，标的资产拥有 1 项域名，15 项商标，7 项专利，1 项美术作品著作权及 10 项计算机软件著作权。同时，标的资产能积极根据战略需要，在立足客户多样化需求和业务发展需要的基础上，不断完善车联网技术及产品体系。宜租车联网有着与其业务开展相匹配的专利技术和计算机软件著作权等无形资产，独立财务顾问对标的公司的无形资产和技术储备的情况进行了核查，认为标的公司现有的技术储备及研发实力能支持现有业务的开展。

7、申请材料显示，宜租车联网主要经营业务子公司大部分已取得相关资质备案或证照，部分子公司目前正在办理过程中。就成都长盈、宜租二手车的资质备案办理事项，易乘投资出具承诺。请你公司：1）结合主要业务类别，补充披露宜租车联网及其下属公司已经取得和尚需取得的业务资质及备案手续、有效期，尚未取得的相关手续的办理进展情况，是否存在法律障碍及依据。2）补充披露报告期内宜租车联网及其下属公司是否存在未取得相关资质或备案而从事相关业务的行为，如有，补充披露相关法律风险及对本次交易的影响。3）补充披露易乘投资相关承诺的履行情况，是否存在未履行承诺的情形，并结合易乘投资的多项承诺和财务状况，补充披露其是否具备赔偿能力。4）补充披露相关行业政策对宜租车联网经营模式和持续盈利能力的影响。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合主要业务类别，补充披露宜租车联网及其下属公司已经取得和尚需取得的业务资质及备案手续、有效期，尚未取得的相关手续的办理进展情况，是否存在法律障碍及依据。

1、已经取得的资质证照和备案

截至本反馈回复出具之日，宜租车联网及其控股子公司已取得生产经营资质情况如下：

序号	公司名称	证书名称	证书编号	核发机关	发证日期	有效期至
1	长城商务	北京市汽车租赁经营备案证	京交运管赁字 000618 号	北京市交通委员会运输管理局	2015.7.8	2018.7.7
2	东方泰恒	北京市汽车租赁经营备案证	京交运管赁字 000006 号	北京市交通委员会运输管理局	2013.12.2	2016.12.1

序号	公司名称	证书名称	证书编号	核发机关	发证日期	有效期至
		北京市市级行政事业单位 2015-2016 年度车辆租赁定点服务单位证	京政采-汽车租赁 030	北京市政府采购中心	2015.1.1	2016.12.31
3	哈尔滨盈华	汽车租赁企业 备案登记回执	2015005	哈尔滨市道路运输处	2015.11.24	-
4	宁波盈华	汽车租赁经营 备案证	甬鄞字 ZL02270000 01 号	宁波市鄞州区 道路运输管理所	2015.7.24	-
5	山西融安	山西省汽车租赁经营许可证	晋交运管许可 证字货 14010000000 1 号	太原市道路运输管理局	2015.7.8	2016.12.20
6	北京嵘雅达	劳务派遣经营许可证	(京) 13667	北京市朝阳区 人力资源和社会保障局	2015.11.30	2016.9.8
7	宁波盈华汽车服务有限公司	汽车租赁经营 备案证	甬鄞字 ZL02270000 06 号	宁波市鄞州区 道路运输管理所	2016.3.21	-
8	成都长盈	道路运输经营许可证	川交运管许可 成字 51010703273 1 号	成都市武侯区 交通运输管理所	2016.6.3	2020.6.2

根据当时有效的《二手车流通管理办法》，宜租二手车从事二手车鉴定评估业务应当取得《二手车鉴定评估机构核准证书》但未取得。易乘投资于 2016 年 1 月 27 日出具的《承诺函》，承诺：（1）宜租二手车自设立至《重组报告书》出具之日，尚未开展任何二手车鉴定评估业务；（2）宜租二手车正在办理《二手车鉴定评估机构核准证书》，且不存在法律障碍；（3）宜租二手车在取得《二手车鉴定评估机构核准证书》前将不开展二手车评估鉴定业务；（4）如宜租二手车因未取得《二手车鉴定评估机构核准证书》而遭受任何损失，易乘投资将以现金方式全额向宜租二手车补偿。根据国务院于 2016 年 2 月 19 日下发的国发[2016]9

号《国务院关于第二批取消 152 项中央指定地方实施行政审批事项的决定》，取消设立旧机动车鉴定评估机构的行政审批；根据律师与北京市商务委员会的电话访谈，实践中从事旧机动车鉴定评估业务已无需取得《二手车鉴定评估机构核准证书》。基于前述，律师认为宜租二手车已无需为其从事二手车鉴定评估业务取得《二手车鉴定评估机构核准证书》。

2、尚未取得的相关手续的办理进展情况，是否存在法律障碍及依据

截至本反馈回复出具之日，宜租车联网及其控股子公司应当取得但尚未取得相关经营资质的情况如下：

（1）成都长盈

根据《四川省道路运输条例》及金杜经办律师与相关行政主管部门的电话访谈，成都长盈应当就其从事汽车租赁业务取得道路运输经营许可证，并于取得道路运输经营许可证后向所在地县级道路运输管理机构进行备案，县级道路运输管理机构应当为符合条件的车辆发放道路运输证。截至本反馈回复出具之日，成都长盈已取得道路运输经营许可证，正在办理备案手续及道路运输证。根据宜租车联网的说明，成都长盈已向成都市武侯区交通与市政设施管理局递交办理备案手续及道路运输证的申请。根据易乘投资于 2016 年 1 月 27 日出具的《承诺函》：
①成都长盈将按照有关法律法规规定办理并取得道路运输经营许可证、道路运输证以及办理汽车租赁备案，且不存在法律障碍；②如因成都长盈未取得相关资质或未办理完成相关手续而受到行政机关处罚或遭受任何损失的，易乘投资将以现金方式全额向成都长盈补偿。

（2）山西融安

根据《山西省汽车租赁管理办法》，山西融安尚需为其从事汽车租赁业务的部分车辆办理《道路运输证》。

截至 2016 年 4 月 22 日，山西融安共有 353 辆从事汽车租赁经营的车辆，其中 181 辆已取得《道路运输证》。根据太原市道路运输管理局汽车租赁管理处出具的《确认函》以及金杜经办律师对该局的访谈：（1）山西融安有 3 辆机动车因前期使用该等车牌的其他车辆未办理车牌注销手续，导致该局无法为该等车辆办理《道路运输证》；（2）山西融安有 50 辆机动车属于 7 座以上机动车，该等车辆属于合法从事汽车租赁的车辆，但该局尚未开展办理 7 座以上机动车《道路运输证》的业务，因此无法为该等车辆办理《道路运输证》；（3）山西融安有 9 辆机

动车属于货车，鉴于货车仅可在太原市郊区行驶，因此该局无法为该等车辆办理《道路运输证》；（4）山西融安有 20 辆机动车为五菱型号的机动车，该等车辆属于合法从事汽车租赁的车辆，鉴于该等车辆存在从事货运的可能性，该局无法为该等车辆办理《道路运输证》；（5）山西融安有 90 辆机动车符合办理《道路运输证》的条件，且山西融安已将该等车辆的相关资料提交该局，但因该局系统调整暂时无法办理《道路运输证》的受理及打证业务。根据易乘投资于 2016 年 1 月 27 日出具的《承诺函》，（1）山西融安将按照有关法律法规规定为尚未取得《道路运输证》的车辆办理取得相关证照，且不存在法律障碍；（2）如山西融安因部分车辆未取得《道路运输证》而遭受任何损失，易乘投资将以现金方式全额向山西融安补偿。

（3）太原融安

根据《山西省汽车租赁管理办法》，太原融安从事汽车租赁业务需要办理《汽车租赁经营许可证》并为其从事汽车租赁的车辆办理《道路运输证》，截至本反馈回复出具之日，太原融安尚未开展汽车租赁业务，亦未拥有任何车辆。根据易乘投资于 2016 年 1 月 27 日出具的《承诺函》，太原融安尚未开展任何业务，亦未拥有任何车辆；太原融安将根据有关法律法规的规定办理相关经营资质，且不存在法律障碍；太原融安于取得相关资质前，将不开展任何汽车租赁业务；如因前述瑕疵导致太原融安遭受任何损失，易乘投资将以现金方式全额向太原融安补偿。

综上所述，根据易乘投资出具的书面确认，成都长盈、山西融安及太原融安取得相关资质不存在法律障碍。

二、补充披露报告期内宜租车联网及其下属公司是否存在未取得相关资质或备案而从事相关业务的行为，如有，补充披露相关法律风险及对本次交易的影响。

根据宜租车联网出具的说明及瑞华专审字[2016]01670015 号《宜租（深圳）车联网科技有限公司审计报告》（以下简称“《2015 年度审计报告》”），成都长盈、山西融安存在报告期内未取得相关资质或备案而从事相关业务的行为。

截至本反馈回复出具之日，成都长盈已取得道路运输经营许可证，正在办理备案手续及道路运输证。根据《四川省道路运输管理条例》，从事客汽车租赁经营未向道路运输管理机构备案的，由县级以上道路运输管理机构责令改正，并处以

二千元以上五千元以下的罚款；情节严重的，由原许可机关依法吊销相关经营许可和从业资格证。根据易乘投资于 2016 年 1 月 27 日出具的《承诺函》，如因成都长盈未取得相关资质或未办理完成相关手续而受到行政主管部门处罚或遭受任何损失的，易乘投资将以现金方式全额向成都长盈补偿。

截至本反馈回复出具之日，山西融安存在部分车辆未取得《道路运输证》而从事汽车租赁经营的行为，根据《山西省道路运输条例》，汽车租赁经营者使用未取得车辆营运证的车辆用于租赁的，由县级以上道路运输管理机构责令改正，并处一千元以上，五千元以下罚款；情节严重的，暂扣道路运输经营许可证、车辆营运证或者从业资格证。根据易乘投资于 2016 年 1 月 27 日出具的《承诺函》，如山西融安因部分车辆未取得《道路运输证》而遭受任何损失，易乘投资将以现金方式全额向山西融安补偿。

根据宜租车联网的说明，截至本反馈回复出具之日，成都长盈、山西融安及太原融安不存在因未取得相关资质或办理备案手续而受到行政主管部门处罚的情形。

根据易乘投资、张振新于 2016 年 6 月 23 日出具的承诺，若因成都长盈、太原融安、山西融安未取得相关资质或未办理完成相关手续而受到行政主管部门处罚或遭受任何损失的，易乘投资、张振新将以现金方式连带地向该等公司全额补偿。

基于前述及易乘投资和张振新出具的承诺，独立财务顾问及律师认为，该等公司报告期内未取得相关资质或备案而从事相关业务的行为，不会对本次交易产生重大不利影响。

三、补充披露易乘投资相关承诺的履行情况，是否存在未履行承诺的情形，并结合易乘投资的多项承诺和财务状况，补充披露其是否具备赔偿能力。

1、易乘投资的相关承诺履行情况

截至本反馈回复出具之日，易乘投资出具的关于资质证照的承诺汇总如下：

序号	承诺具体内容	出具日期
----	--------	------

1	成都长盈将按照有关法律法规规定办理并取得道路运输经营许可证、道路运输证以及办理汽车租赁备案，且不存在法律障碍；如因成都长盈未取得相关资质或未办理完成相关手续而受到行政机关处罚或遭受任何损失的，本公司将以现金方式全额向成都长盈补偿。	2016.1.27
2	山西融安将按照有关法律法规的规定，为尚未取得《道路运输证》的车辆办理取得相关证照，且不存在法律障碍；如山西融安因部分车辆未取得《道路运输证》而遭受任何损失，本公司将以现金方式全额向山西融安补偿。	2016.1.27
3	太原融安尚未开展任何业务，亦未拥有任何车辆；太原融安将根据有关法律法规的规定办理相关经营资质，且不存在法律障碍；太原融安于取得相关资质前，将不开展任何汽车租赁业务；如因前述瑕疵导致太原融安遭受任何损失，本公司将以现金方式全额向太原融安补偿。	2016.1.27
4	宜租二手车自设立至今，尚未开展任何二手车鉴定评估业务；宜租二手车正在办理《二手车鉴定评估机构核准证书》，且不存在法律障碍；宜租二手车在取得《二手车鉴定评估机构核准证书》前将不开展二手车评估鉴定业务；如宜租二手车因未取得《二手车鉴定评估机构核准证书》而遭受任何损失，本公司将以现金方式全额向宜租二手车补偿。	2016.1.27

截至本反馈回复出具之日，根据相关主体的说明并经金杜经办律师核查，易乘投资不存在未履行其作出的关于资质证照相关承诺的情形。

2、易乘投资履约能力分析

根据瑞华于 2016 年 1 月 20 日出具的瑞华审字[2016]01670004 号《易乘汽车产业投资（深圳）有限公司审计报告》，截至 2015 年 12 月 31 日，易乘投资净资产 297,841,282.27 元，其中货币资金 5,184,282.27 元。

根据易乘投资、张振新于 2016 年 6 月 23 日出具的承诺，若因成都长盈、太原融安、山西融安未取得相关资质或未办理完成相关手续而受到行政机关处罚或遭受任何损失的，易乘投资、张振新将以现金方式连带地向该等公司全额补偿。

综上，律师认为，易乘投资具备履行其关于宜租车联网及其子公司资质证照相关承诺的能力。

四、补充披露相关行业政策对宜租车联网经营模式和持续盈利能力的影响。

标的公司现有的行业方向和经营模式符合相关行业政策的规定。报告期内，宜租车联网按照相关政策法规的规定，不断健全内部管理制度，完善业务模式，在合法合规运营的前提下致力于不断提高盈利能力。宜租车联网处于车联网行业，其发展方向符合国家相关行业政策导向，标的公司业务规模持续扩大，盈利能力逐步增强。近期出台相关行业政策对宜租车联网经营模式和持续盈利能力的影响分析如下：

（一）专车监管新政

近年来，国内大众公路出行市场发展迅速，出现众多积极变化，互联网约车、新能源分时租赁等概念层出不穷，人们的出行习惯渐渐转变，汽车租赁、出租车、专车等行业正经历剧烈变革。为规范相关市场和相关行业的发展，交通部 2015 年 10 月 10 日发布《关于深化改革进一步推进出租汽车行业健康发展的指导意见(征求意见稿)》（以下称《指导意见》）和《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法(征求意见稿)》（以下称《管理办法》），相关办法主要从专车平台营运资格，专车车辆准入、专车司机准入、定价以及安全服务监管层面进行了规定，正式从国家交通主管部门的角度规范专车市场。《指导意见》对相关行业经营企业提出受到相关监管部门有效监管、依法经营等要求，该政策从规范行业健康发展、保障用车人员安全等角度出发，有利于符合条件的规范化、高科技化的租赁和车联网公司的发展，汽车租赁市场集中度预计将逐渐提高。

征求意见稿推出之后，为减少经营风险，专车平台公司开始纷纷寻求与专业汽车租赁公司和专业劳动派遣公司合作，寻求提供符合规定的租赁车辆和驾驶人员。而一些中小规模的租赁公司为达到《管理办法》的规定，满足客户和监管的要求，需要在 IT 系统建设和互联网技术上进行较大投入，为了避免或降低这些支出，这些中小规模租赁公司会考虑加盟到拥有成型的技术、系统及管理经验的较大规模的租赁公司，这将成为行业的一大趋势。同时，由于《管理办法》会严重打击目前市场上大量存在的“私家车运营专车”模式，预计这部分市场份额会回到正规汽车租赁公司和正规专车公司。上述政策的出台有利于专车平台行业的规范、长远发展，也将使符合条件的专业服务提供商和普通用车乘客成为受益者。宜租车联网虽然并非专车平台企业，但相关政策的进一步明朗化以及政府打击私

家车接入租赁车辆运营体系的政策导向利好宜租车联网这样的专业汽车租赁公司，同时宜租车联网服务于专车行业的战略也能得到行业发展趋势和相关政策的支持，相较于租赁行业的大多数其他竞争对手，宜租车联网具有相关技术积累和运营模式的优势。宜租车联网相比普通的租车公司拥有实时监控的车辆平台管理系统和覆盖从车辆采购到车辆处置的全生命周期服务闭环，有利于扩大宜租车联网的客户基础，增加加盟商和专车平台等用户。宜租车联网已于 2015 年 2 月召开了第一届加盟商大会；2016 年 3 月 31 日，宜租车联网在浙江乌镇召开第二届加盟商大会，共邀请 500 余家相关公司及人员参加，宜租车联网与 170 家客户预签了 203 份协议（包括 122 份合作意向、41 份战略合作协议、25 份加盟合作协议、15 份 ERP 系统服务合作协议），预估加盟车辆超万台，预估合作金额约 5408 万元，截止至 2016 年 6 月 20 日，有 118 份合同已签订完毕，其他合同正在签署过程中。宜租车联网通过与专车平台 AA 租车公司长期稳定的合作关系，积累了与专车平台公司合作的丰富经验，并于 2015 年 11 月与滴滴快的签署合作框架协议，进一步扩大相关业务的客户基础和规模，将有利于提高宜租车联网的市场占有率和持续盈利能力，并通过业务的不断发展完善和加强宜租车联网以汽车租赁业务为基础的，覆盖从车辆采购到车辆处置的全生命周期，为中小型租车公司提供全业务流程服务的车联网企业经营模式。

（二）政府公车改革

时间	政策发布
2014 年 7 月	中办国办印发意见和方案。中央和国家机关本级车改启动
2014 年 12 月	134 个部门实施方案获批，年底完成车辆封存停驶、发放公务交通补贴等工作
2015 年上半年	又分两批完成了其他 6 个部门实施方案的审批
2015 年 12 月	中央和国家机关本级车改全面完成，进入后续监督阶段
2016 年 2 月	《中央事业单位公务用车制度改革实施意见》、《中央企业单位公务用车制度改革实施意见》发布，企事业车改正式启动

截至 2015 年底，中央和国家机关本级车改已经基本完成，140 个部门取消车辆 3868 辆，占比 62%，各部门涉改公务人员 49355 人。中央企事业单位车改也于 2016 年 2 月正式启动，据统计，中央企事业单位车改涉及一级预算的中央直

属事业单位 10 余家，中央和国家机关部门所属的各级事业单位 1 万家左右，国资委管理的中央企业 100 多家，还有数十家中央金融企业及各部委管理的中央企业。各级地方政府也陆续推出了公车改革方案。

改革后多数公务出行将以租车的方式进行，这对汽车租赁行业，尤其是宜租车联网这样专注于企事业单位的汽车租赁业务的发展将是一个很大的契机，从而促进专业汽车租赁公司的快速发展，提高持续盈利能力。

（三）限牌政策

目前我国很多大城市对于颁发新车牌、不同车辆拥有人之间转让旧车牌及非当地车牌车辆进入市区施加限制。城市道路拥堵问题几乎是中国各大城市面临的通病，目前已有北京、上海、广州等 7 个城市先后推出乘用车限牌政策，预计未来将有更多城市推出限牌政策。摇号、拍卖或者两者结合的方式是各大城市主要限牌方式。无论哪种方式都大大增加了新增牌照的获取成本。以北京和上海为例，以摇号方式限牌的北京，2013 年末摇号中签率仅为 1.0%，且从 2014 年起，每年新增牌照数将由原来 24 万个缩减为 15 万个，进一步增加了获牌难度；以拍卖方式限牌的上海成交均价一路走高，2014 年 7 月平均成交价已高达 7.47 万元，且每年新增牌照指标仅 12 万个。

城市	限牌方式	实施方法
北京	摇号	2014-2017 年这四年小客车牌照每年新增指标减少为 15 万（2013 年前为 24 万个）；总计 60 万个新增配额指标中 17 万个为新能源汽车牌照
上海	拍卖	每月私家车新牌照发放指标约 1 万
广州	摇号+拍卖	中小客车摇号+拍卖年新增配额 12 万，按 6:4 分配摇号和竞拍牌照
深圳	摇号+拍卖	每年小客车牌照总量指标 10 万，按 6：4 分配摇号和竞拍，其中 2 万个为新能源汽车牌照
天津	摇号+拍卖	每年小客车牌照总量指标 10 万，按 6：4 分配摇号和竞拍，其中 1 万个为新能源汽车牌照
贵阳	摇号+拍卖	每月新增牌照指标 2100 个
杭州	摇号+拍卖	每月新增牌照约 1 万个

针对限牌城市的牌照资源，宜租车联网作为运营企业，每年由于质量信誉考核良好，可以从监管部门获得一定数量的车牌指标，同时也可以通过摇号或拍卖的取得，还可以通过兼并收购有牌照资源企业的方式来扩大运营规模。车辆限牌政策也会增加“有证无车”一族对汽车租赁服务的需求，从而可以扩大客户规模，保持一定的议价能力，盈利能力会由于限牌政策得到一定程度增强。

（四）二手车鉴定评估资质审批取消和《关于促进二手车便利交易的若干意见》的发布

2016年2月3日，国务院发布《国务院关于第二批取消152项中央指定地方实施行政审批事项的决定》，旧机动车（即“二手车”）鉴定评估相关业务资质的行政审批放开，使宜租车联网得以开展新的业务类型，将多年经营积累二手车鉴定评估经验对外部客户提供，有利于宜租车联网全生命周期闭环经营模式的构建和完善，充分发挥各项业务的协同效应，从而进一步提升宜租车联网的持续盈利能力。

2016年3月25日国务院办公厅印发《关于促进二手车便利交易的若干意见》（以下简称《意见》），明确提出取消“限迁”、推行二手车异地交易登记等政策措施。这些措施将激活二手车市场，有利于宜租车联网二手车衍生业务的开展，从而提高标的公司整体盈利能力。

目前我国二手车发展的制约因素主要是“限迁”，即限制一定排放标准以下的外地二手车迁入本地市场。统计数据显示目前全国有95%的地级市实行“限迁”，“限迁”政策抑制了当地可流通的二手车数量，以及周边限购城市居民的旧车置换行为。在北上广等实施机动车限购的城市，消费者更新车辆须先把旧车卖掉方可取得购车指标。“限迁”政策使这些城市的二手车无法销往临近市场，即使卖出，车价也大幅缩水，因此，很多消费者选择了延迟更新，从而限制了二手车市场的发展。

《意见》明确，将营造二手车自由流通的市场环境，各地不得制定实施限制二手车迁入的政策，并要求对于目前已经实施“限迁”的地方，须在2016年5月底前予以取消。同时《意见》提出建立二手车市场主体信用记录，纳入全国信用信息共享平台，并按照有关规定及时在企业信用信息公示系统以及“信用中国”

网站予以公开，这将促进二手车交易市场、经销企业、拍卖企业、鉴定评估机构、维修服务企业依法合规经营。积极引导二手车交易企业线上线下融合发展，鼓励发展电子商务、拍卖等交易方式，将为市场引入竞争机制，促进信息公开、车况透明，降低交易成本，从而促进二手车市场健康快速发展。

上述内容已在《重组报告书》“第四节 标的资产情况 / 十三、主营业务的具体情况”、“第三节 交易对方基本情况 / 一、发行股份购买资产之交易对方概况”和“第九节 董事会关于本次交易对上市公司影响的讨论与分析/ 二、标的资产所在行业特点和经营情况的讨论与分析”中进行补充披露。

五. 中介机构的核查意见

根据易乘投资出具的书面确认，成都长盈及山西融安取得相关资质不存在法律障碍。根据《2015 年度审计报告》，成都长盈、山西融安存在报告期内未取得相关资质或备案而从事相关业务的行为。但基于前述，独立财务顾问及律师认为，该等公司报告期内未取得相关资质或备案而从事相关业务的行为，不会对本次交易产生重大不利影响。截至本反馈回复出具之日，根据相关主体的说明并经律师核查，易乘投资不存在未履行其作出的关于资质证照相关承诺的情形。独立财务顾问、审计机构及律师分析后认为易乘投资具备履行其关于宜租车联网及其子公司资质证照相关承诺的能力。

独立财务顾问认为公司已补充披露相关行业政策对宜租车联网经营模式和持续盈利能力的影响。

8、申请材料显示，宜租车联网目前最主要的业务为汽车租赁，2015 年 11 月 4 日，大连联合控股有限公司将其持有的从事车辆租赁业务的长城盈华 96.67% 股权转让给大连中爱资产管理有限公司。请你公司：1) 补充披露转让长城盈华控股权的原因，大连中爱资产管理有限公司、姜志超与宜租车联网、大连中爱资产管理有限公司、易乘投资、张振新是否存在关联关系，价款支付及资金来源情况。2) 结合实际控制人控制的企业的主营业务情况，补充披露本次交易完成后控股股东、实际控制人控制的企业与上市公司是否存在同业竞争，如存在，补充披露是否存在后续收购上述企业的安排。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、补充披露转让长城盈华控股权的原因，大连中爱资产管理有限公司、姜志超与宜租车联网、大连中爱资产管理有限公司、易乘投资、张振新是否存在关联关系，价款支付及资金来源情况。

（一）转让长城盈华控股权的原因

本次交易标的的租车业务板块子公司是实际控制人以长城商务为核心对原有长城盈华下属的优质租车业务子公司进行整合梳理，同时为配合整体资源整合打造全产业链，在宜租车联网旗下以汽车租赁板块为主的重资产和以司机管理培训业务和车联网数据增值业务为主的轻资产的协同发展，一方面加强租赁业务，一方面专注提高车联网技术支持增加高附加值，进行完善宜租车联网的整体业务综合服务实力。鉴于长城盈华旗下还有部分从事车辆租赁业务的子公司，但无法达到整合的标准、也无法进行优化，考虑到上市的合规性，为避免同业竞争的情况，实际控制人决定将长城盈华的股权对外转让，经过股东的沟通决定转让对象为大连中爱资产管理有限公司。

独立财务顾问和律师对实际控制人张振新进行了访谈，根据访谈，本次交易标的资产是“围绕汽车租赁业务为基础覆盖从车辆采购到处置的全生命周期闭环式服务，以 O2O 的思维，采用轻资产重资产结合的战略，构建全产业链布局，通过重资产车辆租赁业务保证利润，通过发展轻资产业务提升附加值，借助互联网技术优势和传统汽车租赁企业的优势资源，整合为互联网思维的汽车租赁平台，提高资源利用效益，使车联网业务涵盖汽车租赁业务、司机管理培训业务和车联

网数据增值业务三大类，且使上述三类业务有机联动”；

将长城盈华转让给大连中爱资产管理有限公司避免产生同业竞争，选择大连中爱的主要原因为，“转让前长城盈华的股东除大连联合控股有限公司之外还存在另一股东凤凰资产，大连中爱作为凤凰资产的股东提出优先受让长城盈华的股权，且出价较为符合大连联合控股的预期，因此达成协议将凤凰资产和大连联合控股持有的长城盈华股权亦一并转让给大连中爱”。

（二）关于大连中爱资产管理有限公司、姜志超与宜租车联网、大连中爱资产管理有限公司、易乘投资、张振新是否存在关联关系的说明

独立财务顾问和律师对张振新进行了访谈，根据访谈记录，张振新本人与大连中爱及姜志超不存在关联关系，亦不存在代持安排、一致行动安排或是导致本人能够控制大连中爱的其他安排。

独立财务顾问和律师对姜志超进行了访谈，根据访谈记录大连中爱资产管理有限公司本次受让长城盈华的股权后，大连中爱资产管理有限公司、姜志超与宜租车联网及张振新不存在关联关系，本次受让长城盈华的股权为姜志超控制的大连中爱的真实意思表示，不存在替他人代持等其他安排。

（三）价款支付及资金来源情况

2015年11月4日，大连联合控股有限公司与大连中爱资产管理有限公司签署股权转让协议，将其持有的长城盈华96.67%股权转让给大连中爱资产管理有限公司，转让价格为8700万元，2015年11月9日大连中爱资产管理有限公司已向大连联合控股有限公司支付完毕首笔股权转让价款870万元，剩余款项根据双方于2015年11月10日签署的股权转让补充协议，约定大连中爱资产管理有限公司在2016年4月15日之前向大连联合控股有限公司支付完毕剩余股权转让价款7830万元，2016年4月5日大连中爱资产管理有限公司已将前述款项支付完毕，根据大连中爱资产管理有限公司的回函，其支付的股权转让资金为自有资金。

二、结合实际控制人控制的企业的主营业务情况，补充披露本次交易完成后控股股东、实际控制人控制的企业与上市公司是否存在同业竞争，如存在，补充披露是否存在后续收购上述企业的安排。

根据张振新提供的文件、说明并经核查，截至本反馈回复出具之日，其主要

对外投资情况如下：

序号	控制的企业	持股比例	主营业务
1	中国先锋金融集团有限公司 ¹	100%	在香港及国内开展投资、控股业务
2	MSM(Barbados) SRL ²	100%	在国内开展投资、控股业务
3	先锋创业有限公司	99%	在国内开展投资、控股业务
4	北京网信众筹网络科技有限公司	9.9%	技术推广服务；投资管理；资产管理；经济贸易咨询；企业管理咨询；投资咨询；接受金融机构委托从事金融业务流程外包服务；接受金融机构委托从事金融知识流程外包服务
5	得盛有限公司	100%	投资
6	北京东方联合投资管理有限公司	99%	第二类增值电信业务中的信息服务业务；投资管理；资产管理；投资咨询；企业策划
7	大连联合控股有限公司	90%	项目投资、投资咨询、企业管理咨询
8	深圳精一投资管理有限公司	32%	投资管理；项目投资；投资咨询；财务咨询
9	嘉兴乾德精一投资合伙企业（有限合伙）	20.468%	实业投资；投资管理；投资咨询
10	嘉兴万昌投资合伙企业（普通合伙）	39.2186%	实业投资；投资管理；投资咨询
11	易乘汽车产业投资（深圳）有限公司	99.83%	投资汽车产业、投资兴办实业（以上均具体项目另行申报）；受托资产管理；投资管理、投资咨询、企业管理咨询；国内贸易、经营进出口业务
12	第一支付有限公司	100%	投资

13	中国信贷控股有限公司	2.76%	从事网络支付、互联网金融服务、典当、贷款等业务
14	大连金州联丰村镇银行股份有限公司	3.4951%	吸收公众存款；发放短期、中期和长期贷款；办理国内结算；办理票据承兑与贴现；从事同业拆借；从事银行卡业务；代理发行、代理兑付、承销政府债券；代理收付款项及代理保险业务；经银行业监督管理机构批准的其他业务（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。）
15	网信传媒有限公司	50%	广播电视节目制作；设计、制作、代理、发布广告；组织文化艺术交流活动（不含演出）；项目投资；影视设备租赁；舞台灯光音响设计；企业策划；投资管理；资产管理；投资咨询；软件开发；技术推广服务；会议及展览服务。（1、不得以公开方式募集资金；2、不得公开交易证券类产品和金融衍生品；3、不得发放贷款；4、不得向所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益；广播电视节目制作、电影摄制以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

1、通过连盛有限公司和裕世有限公司持有；2、通过建恒有限公司持有；

本次交易完成前，上市公司的主营业务为百货、商品零售业。本次交易完成后，上市公司的主营业务将变更为百货、商品零售业以及以汽车租赁业务为基础的，覆盖从车辆采购到车辆处置的全生命周期，为中小型租车公司提供全业务流程服务的车联网业务。

根据易乘投资及张振新于 2015 年 11 月 20 日出具的《关于避免同业竞争的承诺》，其及其控制的企业与上市公司、标的公司及其控股子公司不存在同业竞争，并承诺采取相关措施避免本次交易可能产生的同业竞争。根据独立财务顾问及律师对张振新的访谈，在张振新成为上市公司的实际控制人后，其及其所控制

非上市企业不新成立与上市公司构成同业竞争的公司。

上述内容已在《重组报告书》“第十一节 同业竞争与关联交易/三、本次交易完成后的同业竞争情况”中进行补充披露。

三、中介机构的核查意见

根据独立财务顾问及律师对张振新的访谈，本次长城盈华股权转让是考虑到上市的合规性，为避免同业竞争而进行的。其原因因为在资产整合过程中部分资产无法达到整合的标准，也无法进行优化。长城盈华股权受让方为大连中爱资产管理有限公司，根据张振新访谈及其提供的文件说明，以及对大连中爱资产管理有限公司实际控制人姜志超的访谈及其提供的文件说明并经核查，张振新、易乘投资、宜租车联网与姜志超、大连中爱资产管理有限公司无关联关系；根据相关的股权转让银行支付凭证，长城盈华的股权转让价款已经支付完毕，同时根据大连中爱的回函，其资金来源于自有资金。

根据张振新提供的文件、说明、访谈并经核查，独立财务顾问及律师认为，本次交易完成后，易乘投资、张振新及其控制的企业与上市公司不存在同业竞争。

9、申请材料显示，易乘投资承诺将在上市公司召开本次交易的二董之前将其持有的嘉兴宜租车联网科技有限公司注销或者转让给无关联第三方，嘉兴宜租车联网科技有限公司已履行注销登报公告程序，正在办理其他注销手续。请你公司补充披露易乘投资是否履行了前述承诺，注销手续的办理进展情况。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

2015 年 11 月 25 日，嘉兴宜租车联网科技有限公司（以下简称：“嘉兴车联网”）股东易乘投资作出股东决定，同意注销嘉兴车联网，并于 2015 年 12 月 22 日在第一财富市场导报中发布公告。根据嘉兴市南湖区工商行政管理局工商局于 2015 年 12 月 1 日出具的（嘉工商）登记内备字[2015]第 000251 号备案通知书，经审查，嘉兴车联网提交的清算组负责人及清算组成员备案申请材料齐全，符合法定形式，该局予以备案。

根据嘉兴市南湖区国家税务局 2016 年 4 月 11 日出具的浙嘉南国通

[2016]48376 号《税务事项通知书》，该局同意嘉兴车联网的注销申请。

根据嘉兴市地方税务局于 2016 年 4 月 27 日出具的清税证明，嘉兴车联网所有税务事项已结清。

根据嘉兴市工商局南湖区分局于 2016 年 4 月 28 日出具的《企业（机构）核准注销登记通知书》，嘉兴车联网已于 2016 年 4 月 28 日经该局核准注销登记。

上述内容已在《重组报告书》“第十一节 同业竞争与关联交易 / 三、本次交易完成后的同业竞争情况”中进行补充披露。

二、中介机构的核查意见

综上，独立财务顾问及律师认为，易乘投资于上市公司召开审议本次交易的第二次董事会前作出了注销嘉兴车联网的决定并履行了注销嘉兴车联网的程序，嘉兴车联网已于 2016 年 4 月 28 日完成注销，易乘投资不存在违反其承诺的情形。

10、申请材料显示，宜租车联网 2013 及 2014 年年均为亏损，2015 年 1-9 月实现盈利，其中坏账准备转回和财务顾问降低是盈利的主要原因。请你公司结合宜租车联网的核心竞争能力、减值准备变化的主要原因及合理性、未来资金需求及相应财务成本等，补充披露宜租车联网未来持续盈利能力的稳定性及对交易完成后上市公司的影响。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、宜租车联网的核心竞争能力

宜租车联网的核心竞争力主要包括：汽车后市场全生命周期综合服务的业务模式、对中小汽车租赁公司在管理上的痛点需求的理解以及车联网技术应用场景的搭建等几方面。

（一）汽车后市场全生命周期综合服务的业务模式。

标的公司汽车租赁业务与车联网数据增值业务并不独立存在，租赁业务是数据增值业务的基础数据采集渠道，数据增值业务反过来亦为租赁业务的客户带来增值服务、提升客户服务水平及竞争力。标的公司的车联网业务以汽车租赁业务为基础，同时汽车租赁业务亦为数据增值业务采集基础的各种数据，还能为车联网平台系统的不断优化提供大量的反馈信息，而车联网平台系统的升级又会改善

租车用户的客户体验从而提高用户满意度和改善精细化管理效率。一站式的模式和全方位的数据监测、采集与分析能有效减少宜租车联网与客户之间，租赁客户、加盟商与司机之间，二手车买卖双方之间的信息不对称，从而降低业务成本，为客户创造价值。

（二）对中小汽车租赁公司在管理上的痛点需求的理解

随着公务车改革的推进和专车行业的迅猛发展，汽车租赁行业过去高度分散，存在众多小规模租赁公司的状况必将转变，中小汽车租赁公司过去的经营模式受到冲击，行业进一步集中化是大势所趋。在转型的过程中，中小汽车租赁公司缺乏有效的低成本在互联网运维管理系统、车辆和人员管理规模效应缺失、合规成本日益增高等问题使得宜租车联网提供的车辆管理平台等产品和服务成为这些中小汽车租赁公司的急需。由于宜租车联网本身也是汽车租赁行业中的一员，可以更好的理解汽车租赁业务中的管理和发展痛点，从而打造出适应市场需求的产品和服务。

（三）车联网技术应用场景的搭建

宜租车联网将 OBD 车联网技术以车队管理、车辆管理、司机管理作为切入点，构建出具有商业价值的车联网技术应用场景，实现了形成了汽车租赁企业车辆盗抢风险控制、汽车驾驶员驾驶行为评估与安全管理、车辆调度与车务管理、租赁汽车事故监控与出险快速处理管理等功能，推出了“车管家”、“车务通”、“快易修车”和“政企专车”等成熟的车联网技术产品，并将车联网技术形成的海量数据应用到车辆集采、保险集采以及二手车评估、交易等汽车后市场全生命周期中，在车联网技术商业化应用的道路上找到了适合自身的发展路径。

二、标的公司资产减值准备变化的主要原因

宜租车联网资产减值准备变化的主要原因系公司其他应收款变化导致按照会计政策计提坏账准备金额的增减变化。宜租车联网按照账龄组合计提方法和比例如下：

账龄	应收账款计提比例（%）	其他应收款计提比例（%）
1 年以内（含 1 年，下同）	5	5
1-2 年	10	10
2-3 年	20	20
3-4 年	30	30

账龄	应收账款计提比例 (%)	其他应收款计提比例 (%)
4-5 年	50	50
5 年以上	100	100

宜租车联网报告期各年末按账龄组合计提坏账准备的应收款项账龄及坏账准备计提情况如下：

1、应收账款（金额单位：元）

项目	2015 年 9 月 30		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	坏账准备	金额	坏账准备	金额	坏账准备
1 年以内	15,618,633.20	785,961.67	5,724,491.55	282,319.58	33,998,313.9	169,698.15
1-2 年	1,686,045.46	168,604.55	2,348,847.00	234,884.70	1,006,293.0	
2-3 年	359,151.00	71,830.20			96,000.0	19,200.00
3-4 年			96,000.00	28,800.00		
4-5 年	96,000.00	48,000.00				
5 年以上						
合计	17,759,829.66	1,074,396.42	8,169,338.55	546,004.28	35,100,606.85	188,898.15

2、其他应收款（金额单位：元）

项目	2015 年 9 月 30		2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日	
	金额	坏账准备	金额	坏账准备	金额	坏账准备
1 年以内	18,027,027.99	899,663.82	178,890,531.14	8,944,526.56	110,088,852.54	
1-2 年	26,449.00	2,644.90	3,531,109.00	353,110.90	14,027,300.00	
2-3 年	280,000.18	56,000.04				
3-4 年						
4-5 年						
5 年以上	19,184.00	19,184.00				
合计	18,352,661.17	977,492.76	182,421,640.14	9,297,637.46	124,116,152.54	

2013 年宜租车联网根据会计政策补提坏账准备 178,598.15 元，确认资产减值损失 178,598.15 元；2014 年计提坏账准备 9,654,077.79 元，确认资产减值损失

9,654,007.79 元；2015 年 1-9 月，计提坏账准备 770,493.34 元，因收回北京先锋仁众教育咨询有限公司欠款 175,300,000.00 元，转回坏账准备 8,765,000.00 元，确认减值损失-7,994,506.66 元。

由于 2014 年非关联方欠款的增加，公司增加计提坏账准备，2015 年因收回非关联方欠款，转回坏账准备。其中非经营性占款（其他应收款）变动导致的坏账准备的波动较大。扣除非经营性占款（其他应收款）波动导致的净利润变化情况如下：

金额单位：元

项目	2015 年 1-9 月	2014 年	2013 年
经审计的净利润	11,015,871.86	-20,855,792.28	-27,894,773.15
非经营性占款坏账准备	-8,320,144.70	9,297,637.46	
扣除非经营性占款坏账准备的后的净利润额	2,695,727.16	-11,558,154.82	-27,894,773.15

标的公司坏账准备的计提和转回系按照企业会计政策合理进行。

三、标的公司未来发展目标及规划

（一）标的公司报告期内负债以流动负债为主，流动负债占负债总额的比例分别为 76.84%、91.75%、86.14%。流动负债主要由短期借款、应付账款、预收账款、其他应付款、应交税费、应付利息等组成；非流动负债占比较小，主要为计入长期应付款科目的融资租赁款。2013 年至 2015 年 1-9 月各报告期内，标的公司资产的流动比率、速动比率逐年上升，而标的公司的资产负债率逐年下降，从 2013 年 12 月 31 日的 103.07%降至 2015 年 9 月 30 日的 65.28%，这表明了标的公司资产的短期偿债能力和资产负债结构逐步得到了较大改善。这一指标的改善一是得益于标的公司股东 2015 年 8 月的 3 亿元增资，这一举措降低了财务杠杆，优化标的公司的资产负债率，改变其依赖债务融资发展业务的状况，改善了标的公司经营状况；二是得益于标的公司运营效益的逐步提升，2015 年 1-9 月随着标的公司业务逐步展开，已有业务的运营效率较以前年度逐步得到提高。

（二）宜租车联网报告期内传统的汽车租赁业务为其主要毛利来源。2015 年

以来，标的公司经营状况逐趋稳定，业务正处于上升阶段，初步形成围绕车辆全生命周期的车联网业务，开发的汽车运营管理平台系统逐步得到客户认可，多项车联网业务也将由服务内部企业扩大到向第三方提供，标的公司运营效率将得到不断提升，形成了新的利润增长点。同时，随着标的公司逐步积累用户数据、行车数据、司机行为数据等海量数据，并运用于标的公司车辆集中采购、保险集中采购、二手车衍生业务、司机管理培训等具体业务，不断扩大收入类型和收入来源，提高企业运营效率，标的公司盈利能力将趋于稳定，并具有可持续性。

不过，随着车联网平台管理业务、二手车衍生业务、司机管理培训业务的逐步开展，传统汽车租赁业务的营业毛利贡献将会逐渐降低。其中，2015年1-9月，车联网平台管理业务的毛利贡献比例从2014年的0.74%增加到2015年的7.04%，司机管理培训业务从无到有，2015年毛利贡献比例达到6.74%。其迅速发展给2015年标的资产综合毛利率的提升起了重要作用。未来随着非自有二手车处置咨询、软件定制开发业务等板块的发展，预计传统租赁业务的比重会逐步降低，业务结构将不断优化。

（三）财务费用占收入的比例逐年下降，财务费用从2013年的36.11%下降至2015年1-9月的7.73%。究其原因，标的公司2013年度和2014年度主要以债务融资的方式扩大资产规模及业务规模，从金融机构借款较多，2015年随着标的公司自有资金的逐步注入，借款逐步减少，标的资产财务杠杆因而降低，资产负债结构亦得到较大改善。

基于标的公司的业务是围绕车辆的生命周期开展，车辆属于重资产，宜租车联网虽有自有资金可供运营，但前期需要车辆购置投入，车联网平台技术也仍需研发投入，故未来资金方面仍有需求以保持车辆规模的增长及车联网整体各板块业务的扩大。基于近年来信贷市场风控标准提升、风险成本加大，故财务成本会保持在现有水平或略有增长。

本次重组完成后，上市公司主营业务将由之前单一的商品零售业务转变为以车辆租赁全产业链业务为主，同时兼营商品零售业务；上市公司的资产总额与负债总额较交易前减少，净资产增加、资产负债率下降，上市公司的财务状况得到明显改善，抗风险能力增强；同时，上市公司新增的车辆租赁业务及其相关的服务业务均属近年蓬勃发展的新兴产业，具有较强的盈利能力，上市公司的盈利情

况将得到彻底改善，有利于维护广大投资者的利益。

综上，宜租车联网围绕车辆全生命周期的车联网闭环业务未来可给企业带来持续盈利。

上述内容已在《重组报告书》“第九节 董事会关于本次交易对上市公司影响的讨论与分析 / 三、标的资产的财务状况分析”中进行补充披露。

四、中介机构的核查意见

综上，独立财务顾问及审计机构经核查后认为，本次交易完成后，上市公司的主营业务将由百货、商品零售业变更为盈利能力较强的围绕以汽车租赁业务为切入点，依托其车辆平台管理体系，不断拓展汽车租赁业务、司机管理培训业务和车联网数据增值业务三大板块上的业务规模及服务深度，将进一步提升服务能力，扩大服务范围，力争打造成为服务中小型租车公司的领先服务企业，同时公司自营车队亦将携手服务的中小型租车公司，共同依托车联网技术及平台，通过专业的司机行为分析和先进的车队实时定位、监控、调度管理等，为各企事业单位及终端客户提供优质服务，上市公司的盈利能力将得到有效提升。本次重组有助于提高上市公司的资产质量和持续经营能力。同时，新业务的注入将会给上市公司带来新鲜血液，完成传统业务的转型，并可有效适应互联网经济发展趋势下的市场环境，上市公司的经营状况将得到改善和提升，上市公司的持续增长能力和持续盈利能力将会有效增强，有利于维护投资者的利益。

11、申请材料显示，截止到 2015 年 9 月 30 日，宜租车联网合并财务报表长期应付款为 11,178.83 万元，其中大部分利息率为 10%左右，有两笔 20%左右。请你公司补充披露长期应付款利息率水平差异的原因及合理性。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、标的公司的售后回租业务

标的公司长期应付款披露的业务主要为售后回租业务，租金支付安排有等额本金还本付息、等额本息还本付息、每期付息到期一次还本三种方式，部分售后回租合同对利率进行约定，则按合同约定利率进行披露，但另有部分合同对各期

还款金额进行约定而未约定利率，宜租车联网披露的利率为按照企业会计准则计算的利率。

以下为售后回租业务的合同约定利率和内部收益率的比较情况：

序号	项目	借款本金	期限	合同约定利率	内部收益率	到期日
1	北京开元融资租赁有限公司	4,852,500.00	三年	10.00%	13.08%	2017.4.15
2	北京开元融资租赁有限公司	9,248,000.00	三年	10.00%	13.08%	2017.4.27
3	北京开元融资租赁有限公司	675,100.00	三年	10.00%	13.08%	2017.4.27
4	北京开元融资租赁有限公司	1,549,500.00	三年	10.00%	13.08%	2017.4.27
5	北京开元融资租赁有限公司	3,104,380.00	三年	10.00%	13.08%	2017.4.27
6	平安国际融资租赁有限公司	10,000,000.00	三年	合同未注明	14.13%	2018.4.23
7	平安国际融资租赁有限公司	4,000,000.00	三年	合同未注明	14.13%	2018.8.28
8	易汇资本（中国）融资租赁有限公司	7,100,000.00	三年	合同未注明	18.45%	2018.1.27
9	易汇资本（中国）融资租赁有限公司	1,806,000.00	三年	合同未注明	21.61%	2018.8.28
10	易汇资本（中国）融资租赁有限公司	9,700,300.00	三年	合同未注明	18.45%	2017.12.15
11	盈华融资租赁有限公司	17,000,000.00	三年	9.00%	11.61%	2016.12.18
12	中国融资租赁有限公司	3,500,000.00	三年	7.88%	11.77%	2018.8.17
13	中国融资租赁有限公司	1,000,000.00	三年	7.88%	11.67%	2018.8.28
14	盈华融资租赁有限公司	18,000,000.00	三年	9.00%	12.49%	2016.3.7
	合计	91,535,780.00				

二、利息率水平差异原因

序号 8、9 和 10 售后回租业务相较其他融资租赁业务利率较高，主要原因为：

（一）标的公司 2014 年进入快速发展时期，资金需求量较大，融资渠道狭窄，标的公司为了企业的发展，可选择的融资方式只有融资租赁；2015 年国内资金市场环境不好，金融机构银根收紧，新增融资租赁业务的借贷门槛普遍上升，融资成本增加。

（二）不同融资租赁公司的融资成本有差异，平安国际融资租赁有限公司、盈华融资租赁有限公司、中国融资租赁有限公司、北京开元融资租赁有限公司的融资成本较低，而易汇资本（中国）融资租赁有限公司融资成本较高。这一方面与融资租赁公司的战略发展不无关系，另一方面是不同融资租赁公司对市场环境及企业信用情况有各自判断标准所致。标的公司 2014 年引进易汇资本（中国）融资租赁有限公司战略合作，虽融资成本相对较高，但放款速度快，基本在一个半月左右能收到融资款项，就迅速补充标的公司的流动性。标的公司于 2015 年

引进平安国际融资租赁有限公司战略合作，平安国际融资租赁的融资成本较低，但其放款速度较慢，半年左右才收到融资款项，对于重资产的标的公司而言，采购车辆时需要及时支付大笔款项，资金是否能够按时到位，也是融资时要考虑的重要条件。

（三）与标的公司其他的售后回租业务相比，这两笔售后回租租赁资产为二手车辆，标的资产状况与新车相比有一定差异，融资租赁公司相应提高二手车融资租赁业务的融资利率，此外，融资租赁公司对此类融资租赁业务收取保证金，导致部分融资租赁的融资成本较高。

上述内容已在《重组报告书》“第九节 董事会关于本次交易对上市公司影响的讨论与分析 / 三、标的资产的财务状况分析”中进行补充披露。

三、中介机构的核查意见

综上，独立财务顾问及审计机构经核查后认为，标的公司的售后回租业务的融资成本高低与标的公司自身的信用情况、标的资产抵押物状况及取得融资款的时间长短有关，同时与融资租赁公司自身规模及对市场、企业、标的资产抵押物的判断有关，利息率水平差异属合理现象。

12、申请材料显示，2013 年、2014 年和 2015 年 1-9 月，关联方销售占营业收入的比重分别为 43.41%、27.31%和 42.22%。请你公司：1）结合关联方销售定价原则、与销售给第三方的营销方式及定价差异情况等，补充披露关联方销售收入确认的公允性及关联方销售对报告期净利润的影响。2）补充披露本次交易后上市公司是否存在新增关联交易，是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第（一）项的相关规定。3）补充披露本次交易完成后是否存在导致客户、供应商流失的风险，对标的资产持续盈利能力的影响。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、结合关联方销售定价原则、与销售给第三方的营销方式及定价差异情况等，补充披露关联方销售收入确认的公允性及关联方销售对报告期净利润的影响

（一）定价原则及定价差异情况分析

1、汽车租赁业务定价原则及定价差异分析

（1）目前，宜租车联网针对市场车辆出租租金定价时考虑车辆购置成本和成新度，按照购置日期不同划分为两类基准定价：一是 2013 年 9 月 1 日前购置车辆；二是 2013 年 9 月 1 日以后购置车辆。不同购置日期下的常用的不同品牌车型的租金定价标准见本回复 4。

（2）宜租车联网报告期内关联方和非关联方在同时期租赁的主要品牌车辆租金系数比较情况如下（注：租金系数是行业内考虑租金价格常用的指标之一，租金系数=车辆月租金/车辆购置成本）：

车型	2013 年度		2014 年度		2015 年度	
	非关联方	关联方	非关联方	关联方	非关联方	关联方
奥迪	3.28	2.93	3.27	3.07	3.12	3.10
本田	3.75	3.37	3.64	2.93	4.67	2.59
别克	3.37	3.33	3.70	3.35	4.26	4.24
大众	4.34	3.13	3.67	2.88	3.29	3.51
总计	4.02	3.12	3.64	3.00	3.69	3.56

通过比较关联方及非关联方租金系数可以看出，由于不同品牌、不同车辆的差异性，租金系数存在不同，关联方的租金系数低于非关联方，主要原因为业务开展初期，关联方客户较为稳定，车辆租期较长，非关联方客户稳定性较关联方客户稍弱，车辆租期不等，相比非关联方租金系数高于关联方租金系数。关联方与非关联方租金系数之间的差异 2013 年度、2014 年度、2015 年度租金系数差异分别为 0.9、0.64、0.13，随着公司租赁市场规模扩大，客户不断增加，租金系数缩小，同时租金系数整体呈下降。宜租车联网对关联方及非关联方汽车租赁业务定价原则统一，针对不同车辆不同车况，租金价格存在合理差异，对关联方的汽车租赁定价基本是公允的。

2、车联网数据增值业务定价原则及定价差异分析

（1）车联网平台管理业务定价原则及定价差异分析

报告期内，宜租车联网平台管理业务 2014 年、2015 年度毛利分别为 12.47 万元、542.63 万元；2014 年、2015 年毛利率分别为 66.39%、78.09%；该类业务 2014 年、2015 年度关联交易占收入比例分别为 98.55%、89.84%，关联交易占比

较高。宜租车联网采取收取平台服务费的模式获取利润。目前宜租车联网对关联方和非关联方采取统一定价的标准，2015 年收费基础定价为每车每月 80 元，实际计费根据平台服务功能和内容及付款条款对价格有所调整，定价在实际执行中针对关联方及非关联方采取统一的定价原则。

2015 年度宜租车联网关联方和非关联方车联网平台管理业务实际价格比较：

金额单位：万元

客户名称	GPS 收入			平台开发			其他收入
	车辆数量 (台)	服务费收入	服务费 单价 (元)	车辆数量 (台)	服务费收 入	服务费单 价 (元)	
关联方合计	51,900.00	392.65	75.67				231.63
非关联方合计	8,600.00	64.94	75.51	600.00	5.59	89.99	0.06
合计	60,500.00	457.59		600.00	5.59		231.69

2015 年度关联方与非关联方车联网平台管理业务服务费价格存在差异，其中关联方价格略高于非关联方价格，主要原因为 2015 年 12 月，宜租车联网平台管理功能增加，部分关联方服务内容增加，在基础定价上价格出现上浮所致。

(2) 集采业务定价原则及定价差异分析

宜租车联网集采业务按照以下原则定价：宜租车联网为其他汽车租赁企业提供车辆集采服务，接受集采服务的客户当年车辆采购数量若未达到双方约定的采购数量标准，接受集采服务的客户需以约定车辆数为基数向宜租车联网支付集采基本服务费，接受集采服务的客户新车采购数量达到约定采购数量则不再收取集采基本服务费；接受集采服务的客户根据在约定期间集采车辆数量支付集采分成服务费，达到双方约定的集采车辆数量，则宜租车联网不再收取集采基本服务费。宜租车联网集采业务收费定价对关联方和非关联方采取统一的定价原则。

2015 年度宜租车联网关联方和非关联方集采业务价格差异分析。

金额单位：万元

客户名称	车辆基数 (台)	合同执行基 本服务费单 价 (元)	基本服务 费总额 (万元)	集采车 辆数量 (台)	集采分成费 收入总额 (万元)	保险集采分 成费收入总 额 (万元)
关联方合计	2,955.00	3,000.00	883.64	47.00	71.29	
非关联方合计	2,878.00	3,000.00	863.40	136.00	262.41	17.36
合计	5,833.00		1,747.04	183.00	333.70	17.36

2015 年度，宜租车联网对关联方和非关联方集采业务定价一致，根据合同

约定按照车辆基数收取服务费和分成费用。对关联方与非关联方采取统一定价原则。

(3) 二手车衍生业务定价原则及定价差异分析

报告期内，宜租车联网二手车衍生业务 2013 年、2014 年、2015 年度毛利分别为 578.61 万元、824.83 万元、236.83 万元；2013 年、2014 年、2015 年度毛利率分别为 13.20%、16.34%、10.23%；该类业务 2013 年、2014 年、2015 年度关联交易金额占该业务类型收入比例为 61.02%、47.45%、24.99%，关联交易占比逐年下降。

宜租车联网在二手车处置过程中，根据每辆车的车况等情况，单独定价，并通过询价竞价等流程，选择采购人，处置二手车并收款，完成二手车处置业务。对关联方及非关联方基本统一采取市场定价原则。

2015 年度宜租车联网关联方和非关联方二手车衍生业务对比情况。

金额单位：万元

项目	数量（辆）	收入	成本	毛利率
关联方	45.00	578.43	485.18	16.12%
非关联方	220.00	1,736.50	1,592.92	8.27%
合计	265.00	2,314.93	2,078.10	10.23%

2014 年度宜租车联网关联方和非关联方二手车衍生业务对比情况。

金额单位：万元

项目	数量（辆）	收入	成本	毛利率
关联方	133.00	2,395.16	2,118.56	11.55%
非关联方	450.00	2,652.72	2,104.49	20.67%
合计	583.00	5,047.88	4,223.05	16.34%

2013 年度宜租车联网关联方和非关联方二手车衍生业务对比情况。

金额单位：万元

项目	数量（辆）	收入	成本	毛利率
关联方	162.00	2,674.42	2,101.76	21.41%
非关联方	131.00	1,708.34	1,702.39	0.35%
合计	293.00	4,382.76	3,804.15	13.20%

宜租车联网在二手车处置过程中根据车辆车况对每处置车辆逐一询价报价，而车辆通过采用直线法计提折旧，同时期购入车辆同时期处置会因为车况的差异而导致每单辆二手车处置毛利率差异较大，每车的二手车处置交易毛利率可比性较差。报告期内，宜租车联网对关联方的二手车处置定价合理，毛利率波动在合理的范围内。

3、司机管理培训业务定价原则及定价差异分析

司机管理培训业务包括司机劳务派遣业务及咨询、培训服务等内容。报告期内，宜租车联网司机管理培训业务处于发展初期，宜租车联网 2013 年、2014 年尚未开展司机管理相关业务，2015 年度宜租车联网开始逐步开展该业务。2015 年度司机管理培训业务毛利为 519.56 万元，毛利率为 13.04%，毛利率较低。该类业务 2015 年度关联交易占该类收入比例为 87.29%。宜租车联网司机管理培训业务从向关联方提供相关业务开始，逐步扩大非关联方市场拓展，报告期内关联交易占比较高。

宜租车联网司机劳务派遣采取统一定价的模式，服务费根据不同的个性化要求有所浮动；咨询及培训业务则根据派出人员级别和耗用工时进行取费，由于客户的差异性需求，最终服务价格有所区别。宜租车联网与关联方交易和非关联方交易的毛利率不具有可比性。

2015 年度宜租车联网关联方和非关联方司机劳务派遣业务对比情况。

金额单位：万元

项目	劳务派遣收入	咨询费收入	劳务收入
关联方	3,062.58	210.17	205.79
非关联方	506.36		
合计	3,568.94	210.17	205.79

（二）营销模式

宜租车联网报告期内不同业务面对的客户有所不同：车辆租赁用户主要包括汽车租赁公司、互联网专车平台、其他一般企事业单位；车联网平台管理业务的起步阶段主要服务于关联方，然后不断扩展加盟商数量、发展互联网专车平台等非加盟商规模；司机管理培训业务起步阶段主要服务于关联客户，这些客户大多

为汽车租赁公司；二手车衍生业务客户均为汽车租赁公司。宜租车联网目前主要是采取自销方式经营。在自销时，宜租车联网通常采取以下模式进行业务推广：

（1）直销：宜租车联网通过参加各类竞标活动、推介会及行业协会组织的活动，与不同的劳务派遣公司、租赁公司、C端公司客户等采取不同合作方式的，主要有：①、汽车租赁和司机管理培训业务，采用打包车辆租赁和司机到C端租赁平台；②、二手车衍生业务在综合考虑业务成本的前提下主要通过二手车拍卖公司“委托评估+寄卖”、二手车经纪公司公开竞价、4S店回购等合作方式。

（2）服务营销：宜租车联网对于汽车租赁业务，相应增加人性化的增值服务，如：汽车租赁业务中，宜租车联网派人上门做维修保养；司机管理培训业务中，在给客户提供司机服务满足基础服务条件下，宜租车联网可提供个性化定制服务，根据客户需求定制产品。

（3）渠道营销：宜租车联网自身已与一些C端平台达成合作，譬如AA租车、滴滴快的等，通过渠道打包租赁+司机管理业务，与一些企业类客户达成长期合作，有中国联通、泰安市商业银行、拍卖公司、二手车经纪公司等。同时宜租车联网已经建立了一整套完整的加盟商体系，制定了加盟商制度，在不断增加自身影响力的同时，也建立了良好的分销渠道，加快拓展市场。

（4）媒体营销：宜租车联网通过建立自己的网络平台，以及微信公众号、微博等的方式进行线上宣传和产品推广。

（5）差异化营销：基于车联网平台的优势，宜租车联网可通过自身平台对司机进行全方位的技术分析，进行综合评分，为客户选择合适的服务提供参考。车辆租售业务中，宜租车联网会选择采购时有价格竞争力但与现行车辆市场主流有差异的车辆开展业务，譬如帕萨特 1.4T，虽配置稍低，但采购价格较低，运营利润空间较大。

此外，宜租车联网还结合数字营销、公益营销等方式进行宣传推广和业务拓展。

目前宜租车联网销售费用构成中销售部门人员工资占较高比例，销售部门人员需要同时面对关联方客户及非关联方客户提供服务，营销模式对关联方及非关联方定价基本不会产生影响。

（三）关联方销售对报告期净利润的影响

金额单位：万元

项目	2015 年	2014 年	2013 年
关联方收入总额	12,702.74	5,031.08	3,106.79
非关联方收入总额	8,326.70	5,547.86	3,139.28
关联方收入占比	60.40%	47.56%	49.74%

宜租车联网各类业务对关联方及非关联方的销售定价基本采取统一定价的原则，对关联方与对非关联方的销售定价不存在明显差异。但由于宜租车联网关联方销售占比较高，虽在一定程度上保证了业务稳定性，但也限制了客户多样性。宜租车联网目前不断加大市场投入，积极开拓市场，预计对非关联方销售金额会进一步提高。

二、补充披露本次交易后上市公司是否存在新增关联交易，是否符合《上市公司重大资产重组管理办法》第四十三条第一款第（一）项的相关规定

（一）报告期后剥离长城盈华对标的及上市公司关联交易的影响

2015 年 11 月 4 日，大连联合控股有限公司与大连中爱资产管理有限公司签署股权转让协议，将其持有的长城盈华 96.67%股权转让给大连中爱资产管理有限公司，同时凤凰资产管理有限公司将其持有的长城盈华 3.33%股权转让给大连中爱资产管理有限公司，该项交易导致 22 家关联方公司控制权发生变更。详细情况已在本报告书“第十一节同业竞争与关联交易/三、本次交易完成后的同业竞争情况”说明。随着该股权变更事项完成，长城盈华及其下属公司不再为标的公司关联方，本次交易完成后，上市公司关联交易占比将下降。

假设上述交易在报告期期初即已完成，则标的公司关联方交易占比将有明显的下降，收入、应收项目关联占比具体如下：

业务类型	剔除长城盈华及其下属公司				
	2015 年金额(万元)	关联方占同类业务比例			
		2015 年 1-12 月	2015 年 1-9 月	2014 年度	2013 年度
关联方收入	5,468.92	26.10%	23.55%	23.03%	9.11%
1、汽车租赁业务	1,308.54	10.85%	11.34%	17.87%	22.16%
2、车联网数据增值业务	1,051.57	20.59%	7.76%	28.71%	3.63%
2.1 车联网平台管理	416.36	59.92%	36.82%	0.03%	-

业务					
2.2 集采业务	605.43	28.86%	-	-	-
2.3 二手车衍生业务	29.78	1.29%	1.18%	28.81%	3.62%
3、司机管理培训业务	3,108.81	82.26%	81.22%	-	0.00%
关联方应收账款	805.85	17.39%	19.48%	26.24%	6.04%
关联方其他应收款	368.47	7.87%	12.38%	49.54%	71.36%

从上市公司备考合并口径看（瑞华出具的瑞华阅字[2016]01670001 号上市公司 2015 备考审计报告、大华会计师事务所（特殊普通合伙）出具的大华审字[2016]005642 号上市公司 2015 年审计报告），并且假设长城盈华股权变更在报告期期初即完成，上市公司的 2015 年的收入、应收项目关联交易合并前后对比如下：

业务类型	2015 年关联方占比（合并前后）	
	合并后（剔除长城盈华）	合并前
关联方收入	3.93%	0.18%
关联方应收账款	24.90%	73.96%
关联方其他应收款	19.20%	55.00%

由上可见，如长城盈华股权变更在报告期期初即完成，标的资产各业务板块的关联方收入占比均有明显的下降，截至 2015 年 12 月，标的关联方收入占比下降为 26.10%，关联方应收账款下降为 17.39%，关联方其他应收款下降为 7.87%。从上市公司备考合并口径看，2015 年关联方收入占比较小，合并后占比略有上升至 3.93%。

（二）随着标的资产车联网生态链不断完善，客户不断多样化，关联客户的占比会不断降低

报告期内车联网各项业务中数据增值业务的物理技术、系统基础、整体架构已逐渐搭建完善，由于关联方企业客户的业务配合度更高、合作起来会更加顺畅，标的资产的车联网增值服务、司机管理培训业务起步阶段主要服务于关联方，先通过关联方客户开展试点，逐步积累业务数据和业务经验，逐步形成一套自己独有的高科技司机配套管理培训综合服务平台，然后不断扩展加盟商数量、发展互联网专车平台等非加盟商规模，带动车联网数据增值业务、司机管理培训业务等板块快速发展。

1、标的资产与滴滴快的签订了《业务合作框架协议》，且与多家其他大型互

联网专车平台公司洽谈相关合作事宜，AA 租车的合作经验和数据将有利于标的公司提供更具竞争力的全方位服务，互联网专车平台类公司客户更加多元，因此单一互联网专车平台的收入占比将不断下降。

2、由于车租赁业务有较强的区域性特点，随着标的资产租车业务渠道网络的地域扩张和车辆运营效率的提高，能开发更多无关联的地方性中小汽车租赁公司建立合作，以解决车辆型号多样化的需求，单一汽车租赁客户的收入占比不断下降。

3、标的公司已于 2015 年 2 月召开了第一届加盟商大会；2016 年 3 月 31 日，宜租车联网在浙江乌镇举行了“第二届 Ucar 宜租车联网加盟大会”，向与会者展示以宜租车联网平台为基础的涉及的汽车产业链上的各个环节，从车辆集采、保险、汽车租赁、智能化管理、到驾驶员的招聘、培训与管理、二手车鉴定评估、处置，以及汽车云平台的研发应用。大会参会客户超 500 家，宜租车联网与 170 家客户预签了 203 份协议（包括 122 份合作意向、41 份战略合作协议、25 份加盟合作协议、15 份 ERP 系统服务合作协议），预估加盟车辆超万台，预估合作金额约 5408 万元，截止至 2016 年 6 月 20 日，有 118 份合同已签订完毕，其他合同正在签署过程中。由于此次大会产生的品牌效应，后续会有参会外的客户加盟到宜租车联网，将为宜租车联网增加更多的加盟车队规模。随着加盟商队伍的扩大，车联网平台管理业务收入也能得到持续增长。

因此，未来随着加盟商数量、互联网专车平台客户的扩大，关联方客户占比较大的情况将逐步改善，车联网平台管理业务的客户群体也更加夯实。

（三）为减少未来关联交易，相关方出具了承诺

本次交易完成后，对于必要的关联交易，上市公司将在保证关联交易价格合理、公允的基础上，严格执行《上市规则》、《公司章程》及公司有关关联交易决策制度等有关规定，履行相应决策程序并订立协议或合同，及时进行信息披露。为规范和减少本次重组完成后与上市公司的关联交易，易乘投资和张振新，以及黄茂如、中兆投资出具了关于减少和规范关联交易的承诺，详见“第十一节同业竞争与关联交易/四、本次交易完成后规范关联交易的措施”。

张振新和易乘投资承诺，将尽可能地减少与商业城的关联交易；对无法避免或者有合理原因而发生的关联交易，将遵循市场公正、公平、公开的原则，并依

法签署协议，履行合法程序，按照公司章程、有关法律法规和《上市规则》等有关规定履行信息披露义务和办理有关报批程序，保证不通过关联交易损害商业城及其他股东的合法权益。如违反上述承诺与商业城及其子公司进行交易，而给商业城或其子公司造成损失的，由承诺人承担赔偿责任。

在此基础上，黄贤如和中兆投资进一步承诺，其不利用自身对商业城的主要股东地位及影响谋求商业城及其子公司在业务合作等方面给予优于市场第三方的权利；不利用自身对商业城的主要股东地位及影响谋求与商业城及其子公司达成交易的优先权利；不以低于（如商业城方为买方则“不以高于”）市场价格的条件与商业城及其子公司进行交易，亦不利用该类交易从事任何损害商业城及其子公司利益的行为。

三、补充披露本次交易完成后是否存在导致客户、供应商流失的风险，对标的资产持续盈利能力的影响

（一）本次交易后，标的公司更加规范，能给原有客户持续提供高质服务

本次交易完成后，标的公司将成为上市公司的子公司，业务运行更加规范，资本实力得以提升，这能给原有客户持续提供高水平的服务。原有客户主要可以分为三类：互联网专车平台、汽车租赁公司、其他一般企事业单位。（1）对于互联网专车平台，原有客户仍然有庞大的用车需求，还有巨大的高品质司机需求和车队管理需求。标的资产通过长租方式向互联网专车平台提供车辆，并利用其完整、先进的司机管理系统输送高品质司机，能更好的满足其配备高品质司机的用车需求。（2）对于中小汽车租赁客户，由于汽车租赁业务较强的区域性特点，中小型汽车租赁公司专注于本地化服务，异地扩张缓慢。这些公司拥有当地客户，有多样化用车需求，客户需求的多样化会造成单一租赁公司的车辆型号难以满足市场需求，因而同样需要更多地与标的资产，解决车辆型号多样化的需求。（3）对于非从事汽车租赁的关联方客户，本身有着正常的用车需求，更不受本次交易之影响。

因此，原有客户与标的公司在此前的业务合作中进行了长期的磨合，信息不对称程度不断降低，合作关系趋于稳定，标的公司能够提供高质量、高效率的租车及车联网服务。本次交易完成后，虽然宜租车联网股权发生变化，成为上市公司的子公司，但原有车联网板块业务仍将由原来核心管理团队进行具体的业务运

营，业务延续性较强，股权结构的变化并不会破坏原有客户与标的资产的长期稳定合作关系。

（二）本次交易完成后，标的资产的客户群体将会不断拓展

在原有客户的基础上，随着本次交易的完成，标的资产的车联网生态链的不断完善、资金和技术的不断提高以及业务区域布局的扩大，标的资产将拥有更雄厚的客户基础。（1）标的资产已与滴滴快的签订了《业务合作框架协议》，且与多家其他大型互联网专车平台公司洽谈相关合作事宜，未来，与 AA 租车平台的合作经验和数据将有利于标的公司提供更具竞争力的全方位服务，互联网专车平台类公司客户更加多元。（2）标的公司已于 2015 年 2 月召开了第一届加盟商大会；2016 年 3 月 31 日标的公司在浙江义乌召开第二届加盟商大会，宜租车联网与 170 家客户预签了 203 份协议（包括 122 份合作意向、41 份战略合作协议、25 份加盟合作协议、15 份 ERP 系统服务合作协议），预估加盟车辆超万台，预估合作金额约 5408 万元，截止至 2016 年 6 月 20 日，有 118 份合同已签订完毕，其他合同正在签署过程中。（3）根据标的公司管理层之前的预测及加盟商大会签订的意向协议，2016 年末预计加盟车辆数达到 21,500 辆，2017 年末预计加盟车辆数达到 36,500 辆，2018 年末预计加盟车辆达到 51,500 辆。随着加盟商队伍的扩大，车联网平台管理业务收入也能得到持续增长。同时，未来加盟商数量的增加会带动宜租车联网其他各类业务的长足发展，业务的闭环协调发展又能给客户提供更全面的服务，从而吸引更多元的客户类型。

（三）截至本反馈回复出具之日，标的资产客户续约情况良好

对于标的公司汽车租赁业务，为与客户建立长期稳定的合作关系，标的资产一般在合作意向书到期前 6 个月，与已有客户滚动续签新的合作意向书，截至本反馈回复出具之日，部分客户和标的资产续签了合作意向书，具体如下：

序号	意向书续约客户	涉及车辆数	合同年租金（万元）
1	先锋智道（北京）科技有限公司	595	5,023.50
2	上海华晨汽车租赁有限公司	20	199.20
3	脚印兄弟（北京）信息科技有限责任公司	36	173.64
4	中国联合网络通信有限公司潍坊市分公司	29	102.69
5	中国联合网络通信有限公司临沂市分公司	30	95.72
6	青岛世绽贸易有限公司	20	85.44
7	中国联合网络通信有限公司淄博市分公司	28	76.44

8	天津经济技术开发区管理委员会基本建设中心	28	71.42
9	北京途安汽车租赁有限责任公司	5	60.36
10	北京艺华通电信工程有限责任公司	17	59.16
11	网信集团有限公司	4	50.76
12	北京青友互联信息技术有限公司	18	49.68
13	中国移动通信集团终端有限公司	4	37.92
14	海口联合农村商业银行股份有限公司	4	33.12
15	上海巴士汽车租赁服务有限公司	7	32.38
16	中国移动信息集团河北有限公司廊坊分公司	3	31.79
17	凯菲克汽车系统（北京）有限公司	3	18.18
18	北京恒信时光汽车服务有限公司	5	13.80
19	北京商务地带信息技术有限公司	3	13.32
20	特福莱（北京）汽车科技有限公司	3	9.90
总计		862	6,238.43

对于车联网平台管理业务，深圳云创除了一个新客户签约合同期限为1年（到期时间为2016年12月）以外，其余客户签订的合同期限均为3年（最早到期时间为2017年12月），截至本反馈回复出具之日，上述合同均未到期，所有合同都在正常履行。该等有效期为3年的合同约定协议到期后，经双方协商一致可以续期。若在合同有效期内客户单方面提前终止服务，深圳云创已收取的服务费不予退还。为了提高客户满意度从而保持较低的客户流失率，深圳云创在客户服务、科技水平、技术投入等方面进行持续较高的投入。通过定期客户回访调研统计，截至2016年3月31日，客户满意度达到100%。另外由于深圳云创车联网产品的特殊性，其所能提供的行车数据、驾驶行为、车辆监控等信息和功能是客户日常车队管理所必需的，客户具有一定的依赖性，客户黏着度较高，宜租车联网管理层预计未来车联网平台管理业务的续约率不低于90%，业务模式及盈利均可持续。

（四）本次交易完成后，标的公司对供应商议价能力增强

对于标的资产的汽车租赁业务，标的资产对租赁车辆、维修配件等大宗物资的采购实行统一管理，集中采购，由采购部门负责采购。

1、其中，租赁车辆直接向汽车销售商采购。对于B2C用车，根据去年采购情况以及今年发展目标确定全年的采购计划。对于B2B用车，与客户签订合同后，按照合同约定的车型及数量进行采购。为降低采购成本，标的公司已与一些

主要汽车销售商签订年度购车合作协议。

2、对于标的资产中车联网平台业务，标的公司对车联网平台盒子、维修配件等物资目前采用外部采购模式。对于硬件盒子目前采用定制功能模块的采购模式，各功能模块的组合和构架方式由宜租自行设计，外部厂商只是提供制造和组装。车联网平台业务目前的采购比较简单、直接，合作的上游厂家只有 2 家，合作关系较良好且稳定。

因此，如本次交易得以批准并顺利实施，标的资产将成为上市公司的子公司，业务将更趋规范、资金更为雄厚、品牌影响日益扩大，这将进一步增强标的资产与供应商的议价能力，并不存在供应商流失的风险。

上述内容已在《重组报告书》“第十一节 同业竞争与关联交易/一、报告期内标的资产关联交易情况”中进行补充披露。

四、中介机构的核查意见

经核查，独立财务顾问、审计机构和律师认为，随着长城盈华股权的剥离，标的资产各业务板块的关联方收入占比均有大幅的下降。从上市公司备考合并口径看，本次交易完成后，2015 年关联方收入占比较小，仅为 3.36%。未来，随着标的资产车联网生态链不断完善，客户不断多样化，标的资产关联客户的占比预计会继续降低。此外，为规范和减少本次重组完成后与上市公司的关联交易，易乘投资和张振新，以及黄茂如、中兆投资出具了关于减少和规范关联交易的承诺，保证关联交易的公平公正。

本次交易后，原有客户继续保持与标的资产长期稳定的业务合作关系，同时，随着标的资产的车联网生态链的不断完善、资金和技术的不断提高以及业务城市布局的扩大，标的资产反而会拥有更雄厚的客户基础以及对供应商更强的议价能力。因此，本次交易后，并不存在导致客户、供应商流失的情况，并不影响标的资产的持续盈利能力。

13、申请材料显示，宜租车联网 2013 年、2014 年、2015 年 9 月末应收账款的金额分别为 3,491.17 万元、8,773.37 万元和 11,363.65 万元，占同期营业收入的比例分别为 55.89%、82.93%和 89.96%，主要是应收关联方租赁客户的账款，虽然租赁合同约定采用先付租金后租车的模式，在报告期内存在不按照合同执行的情况，请你公司补充披露应收账款回款情况、合同执行情况及对上市公司未来经营的影响。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、宜租车联网应收账款概况

宜租车联网 2013 年 12 月 31 日、2014 年 12 月 31 日、2015 年 9 月 30 日、2015 年 12 月 31 日应收账款根据业务形成情况具体如下：

金额单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日	占比	2015 年 9 月 30 日	占比
1、汽车租赁业务	3,199.77	69.05%	6,996.55	60.99%
2、车联网数据增值业务	1,355.19	29.25%	4,324.43	37.70%
2.1 车联网平台管理业务	351.03	7.58%	223.72	1.95%
2.2 集采业务	337.89	7.29%		
2.3 二手车衍生业务	666.27	14.38%	4,100.71	35.75%
3、司机管理培训业务	78.75	1.70%	150.11	1.31%
合计	4,633.71	100.00%	11,471.09	100.00%

(续)

项目	2014 年 12 月 31 日	占比	2013 年 12 月 31 日	占比
1、汽车租赁业务	3,507.19	39.73%	684.20	19.49%
2、车联网数据增值业务	5,320.78	60.27%	2,825.86	80.51%
2.1 车联网平台管理业务	10.12	0.11%		
2.2 集采业务				
2.3 二手车衍生业务	5,310.66	60.16%	2,825.86	80.51%
3、司机管理培训业务				
合计	8,827.97	100.00%	3,510.06	100.00%

根据业务类型对宜租车联网应收账款的划分与宜租车联网业务构成基本相匹配。2015 年度，汽车租赁业务是宜租车联网收入中的主要部分，对应的该类应收账款占比较高。各类应收账款 2014 年、2015 年周转率情况如下：

项目	2015 年该类应收账款周转率	2014 年该类应收账款周转率
1、汽车租赁业务	3.54	2.62
2、车联网数据增值业务	1.53	1.24
2.1 车联网平台管理业务	3.85	3.71
2.2 集采业务	12.42	
2.3 二手车衍生业务	0.77	1.24
3、司机管理培训业务	95.98	
合计	3.11	1.71

可以看出，2015 年度，宜租车联网应收账款周转率较 2014 年有较大提高，其中二手车衍生业务应收账款周转率下降和宜租车联网该类收入下降、清理前期大额欠款有关。相关业务应收账款周转率与该类业务的性质基本相匹配。

截至 2015 年 12 月 31 日各类业务应收账款账龄情况如下：

金额单位：万元

项目	2015 年 12 月 31 日	同类占比	1 年以内	1-2 年	2-3 年
汽车租赁业务	3,199.77	100%	2,447.87	633.80	118.10
其中关联方欠款	805.85	22.92%	473.06	253.32	79.47
其中非关联方欠款	2,393.92	77.08%	1,974.81	380.48	38.63
车联网平台管理业务	351.03	100%	351.03		
其中关联方欠款		0%			
其中非关联方欠款	351.03	100%	351.03		
集采业务	337.89	100%	337.89		
其中关联方欠款		0%			
其中非关联方欠款	337.89	100%	337.89		
二手车衍生业务	666.27	100%	666.27		
其中关联方欠款		0%			
其中非关联方欠款	666.27	100%	666.27		
司机管理培训业务	78.75	100%	78.75		
其中关联方欠款		0%			
其中非关联方欠款	78.75	100%	78.75		
合计	4,633.71		3,881.81	633.80	118.10

根据截至 2015 年 12 月 31 日各类业务应收账款账龄分析，除汽车租赁业务存在关联方欠款外，其他业务均不存在关联方欠款。欠款账龄主要分布在一年以

内，存在部分一年以上应收款项，不存在三年以上应收款项。关联方交易占比较高的应收账款回款及时。

宜租车联网自 2015 年 6 月正式成立后，加强相关内部控制，加大欠款催收力度，截至 2015 年 12 月 31 日，应收账款回款情况良好，关联方欠款大幅度减少，应收账款自 2015 年 9 月 30 日的 11,471.09 万元下降到 4,633.71 万元，其中，关联方欠款从 9,487.57 万元下降到 805.85 万元。

（单位：万元）

项目	2015/12/31		2015/9/30		2014/12/31		2013/12/31	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比	金额	占比
关联方	805.85	17.39%	9,487.57	82.71%	7,773.41	88.05%	3,037.90	86.55%
非关联方	3,827.86	82.61%	1,983.52	17.29%	1,054.56	11.95%	472.16	13.45%
合计	4,633.71	100.00%	11,471.09	100.00%	8,827.97	100.00%	3,510.06	100.00%

二、合同约定及执行情况

根据宜租车联网与客户签订的车辆租赁业务合同，约定的付款方式分为月付，季付，年付等几种定期付款方式，每种付款方式中又细分包括上付和下付两类。由于宜租车联网于 2015 年 6 月正式成立，成立之前集团内关联方之间往来款项都在集团统一管理下，在对关联方收款风险可控的前提下，宜租车联网未对关联方交易制定完整有效的内部控制制度，也未设立自己的结算中心，对关联方交易欠款未严格按照合同规定执行。同时，宜租车联网应收账款报告期期末占比最大的客户是先锋智道（北京）科技有限公司（AA 租车），其为互联网租车平台公司，为加强与其合作，宜租车联网给与 AA 租车平台较为宽松的信用期，以换取合作经验和相关数据，为以后与更多有市场影响力的互联网平台建立长期合作关系打下基础，这也是导致应收账款不能严格按照合同执行的一个原因。

此外，非关联方欠款单位多为企业类型的常年客户，对于合同的执行管理不够严格，导致客户欠款汇款延迟。

三、整改情况及对未来的影响

宜租车联网成立后，积极催收不符合合同约定的不合理欠款。宜租车联网为规范运作，防止类似情况的发生，从多方面进行了规范：先后制定了《关于下发宜租车联网集团关联交易制度的决定》（宜租集发证券字〔2016〕017 号）、《租赁业务合同管理办法》、《应收账款催款工作手册》等，在制度上从不同层面对

业务的流程、应收帐款的管理以及关联交易的管理做出了统一规范；在机构和岗位的设置上进行了调整，确保相关制度落实；同时更新了核算软件，从技术操作层面提供了支持。

1、在合同管理上，宜租车联网制度统一规范了合同的签订、复核、记录与管理流程，并明确了业务部门职责、销售助理岗位职责、客户服务部部门职责和客服专员岗位职责、综合管理部部门职责和行政专员岗位职责。分工的进一步明确和规范，确保合同执行的落实。

2、在应收账款管理上，宜租车联网制度统一规范了应收账款的记录、复核、风险预警、催收等管理流程，明确了营销部部门职责和销售专员岗位职责、客服部部门职责和数据专员岗位职责及客户专员岗位职责、财务部门职责和财务专员岗位职责、运营部部门职责和车管专员岗位职责。分工的进一步明确和规范，确保对应收账款的准确记录、风险警示、及时催收和车辆的管理统一实施。

3、关联交易管理上，宜租车联网明确了关联方认定标准、关联交易的内容；明确了报备责任人；明确了管理审批权限；并对关联交易价格的指定进行了规范。同时宜租车联网指定专人对关联交易指定专人负责管理。

4、技术支持方面，宜租车联网更新了运营管理软件，从客户管理、车务管理、业务管理及相关方管理实施一体化规范操作，防范可能出现的差错和舞弊，从技术层面提供了复杂数据处理和预警功能，为规范合同管理和应收账款管理提供了核技术支持。

宜租车联网目前销售合同执行已经按照宜租车联网制定的相关制度步入正轨，对关联方或非关联方的交易已基本按合同签订条款执行相关业务及收款。

上述内容已在《重组报告书》“第九节 董事会关于本次交易对上市公司影响的讨论与分析/三、标的资产的财务状况分析”中进行补充披露。

四、中介机构核查意见

审计机构经核查后认为，宜租车联网于 2015 年 6 月成立，成立后宜租车联网积极催收欠款；同时宜租车联网逐步建立了严格完整的关联方交易管理制度、合同管理制度、应收账款管理制度，明确了相关部门及岗位职责，设置相关岗位，

并从技术层面提供了完善管理的技术支持，形成了对合同及应收款项规范化的操作办法和操作流程。宜租车联网在相关制度完善后新签订的有关销售合同，能够按照宜租车联网制定的制度执行，有关合同方基本按照合同约定执行了有关条款，确保了宜租车联网对应收账款有效管理。相关制度和流程的进一步建立和完善能够为宜租车联网未来经营管理提供有效保证。

独立财务顾问和律师根据宜租车联网涉及的汽车租赁业务、二手车衍生业务、车联网平台管理等不同业务类型分别抽查了 2013 年度、2014 年度、2015 年度及 2016 年 1-5 月期间宜租车联网或其控股子公司签署的部分业务合同。根据宜租车联网提供的业务合同以及收入台账并经独立财务顾问和律师核查，宜租车联网报告期内存在未按照合同约定的付款期限或合同约定的结算方式执行的情形。

根据宜租车联网提供的文件并经独立财务顾问和律师核查，宜租车联网于 2016 年 3 月 9 日根据《公司法》、《证券法》、《股票上市规则》等法律法规制定了《宜租车联网集团关联交易制度》，并制定了《租赁业务合同管理工作手册》、《应收账款催收工作手册》等制度性文件。根据宜租车联网的说明并经独立财务顾问和律师通过公开渠道检索，截至本反馈回复之日，宜租车联网不存在因报告期内未严格执行相关合同而涉及任何重大诉讼、仲裁，亦不存在关于该等合同的重大争议或重大潜在争议。

综上所述，独立财务顾问和律师认为，在宜租车联网严格执行前述制度的前提下，报告期内未严格按照合同执行的情形不会对上市公司未来经营产生重大不利影响。

14、申请材料显示，宜租车联网 2015 年 9 月末其他应收款较 2014 年末减少 75.36%（绝对额减少 35,607.66 万元），其中一个主要原因为关联方以协议方式，冲抵资金归集平台产生的往来款。请你公司补充披露该协议的主要内容，冲抵其他应收款的会计处理是否符合企业会计准则的规定。请独立财务顾问和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、关于标的公司关联方冲抵协议主要条款的说明

标的公司曾作为关联方资金归集平台，主要通过关联方将资金汇入标的公司，再由标的公司汇入第三方关联方款项。为解决该问题，宜租车联网在报告期内与相关关联方以协议方式，冲抵资金归集平台产生的往来款。该等协议主要条款如下：

标的公司关联应收方（在账务上体现为标的公司的应收账款和其他应收款对应关联方）、标的公司、标的公司关联应付方（在账务上体现为标的公司的应付账款和其他应付款对应关联方）三方同意，若标的公司关联应收方将应收款项支付给标的公司关联应付方，则标的公司账面的其他应付款中应付标的公司关联应付方的应付款项与标的公司账面的其他应收款中应收标的公司关联应收方的应收款项相互抵销，标的公司关联应收方、标的公司、标的公司关联应付方三方就此笔款项的债权债务关系就此终结；如若标的公司关联应收方未按约定将此笔款项支付给标的公司关联应付方，则视为标的公司已履行了向标的公司关联应付方支付此笔款项的义务，标的公司关联应收方与标的公司双方之间、标的公司关联应付方与标的公司双方之间就此笔款项的债权债务关系就此终结。

以下为抵销明细：

序号	标的公司关联应收方	标的公司	标的公司关联应付方	金额
1	北京中租商务服务有限公司	北京长城商务汽车租赁有限公司	北京开元融资租赁有限公司	13,536,643.94
2	河南蔡氏餐饮管理有限公司(非关联方)	北京长城商务汽车租赁有限公司	北京宜租投资管理有限公司	5,000,000.00
3	上海车速递汽车租赁有限公司	北京长城商务汽车租赁有限公司	北京宜租投资管理有限公司	20,435,222.90
4	长城盈华投资有限公司	北京长城商务汽车租赁有限公司	北京宜租投资管理有限公司	16,086,233.63
5	温少敏	深圳云创车联网有限公司	广东中汽租赁有限公司	19,790,000.00
6	北京盛辉鼎业投资管理有限公司	北京长城商务汽车租赁有限公司	北京宜租投资管理有限公司	70,000,000.00
7	北京长盈汽车文化发展有限公司	北京长城商务汽车租赁有限公司	北京宜租投资管理有限公司	2,298,575.00
8	石家庄讯通汽车租赁服务有限公司	北京长城商务汽车租赁有限公司	北京宜租投资管理有限公司	1,010,966.58
9	石家庄振龙汽车租赁有限公司	北京长城商务汽车租赁有限公司	北京宜租投资管理有限公司	1,234,978.00
10	武汉盈华商务汽车租赁有	北京长城商务汽车租赁有	北京宜租投资管理有	4,535,486.00

	限公司	限公司	限公司	
11	西安盈华汽车租赁有限公司	北京长城商务汽车租赁有限公司	北京宜租投资管理有限公司	3,643,834.14
			合计	157,571,940.19

二、根据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》第二条，金融工具，是指形成一个企业的金融资产，并形成其他单位的金融负债或权益工具的合同。根据企业会计准则应用指南，应收款项为金融资产，应付款项为金融负债；根据《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》第二条，金融资产转移，是指企业（转出方）将金融资产让与或交付给该金融资产发行方以外的另一方（转入方）。关联方以协议方式冲抵资金归集平台的往来款属于金融资产转移。

根据《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》第七条，企业已将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方的，应当终止确认该金融资产；保留了金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬的，不应当终止确认该金融资产。终止确认，是指将金融资产或者金融负债从企业的账户和资产负债表内予以转销。根据协议内容第 3 条所示，无论甲方后续是否履行对丙方的支付义务，甲乙双方之间、乙丙双方之间此笔款项的债权债务关系就此终结，符合金融资产转移终止确认条件。相关协议符合企业会计准则的规定。

上述内容已在《重组报告书》“第九节 董事会关于本次交易对上市公司影响的讨论与分析/ 三、标的资产的财务状况分析”中进行补充披露。

三、中介机构的核查意见

综上，独立财务顾问及审计机构经核查后认为，根据《企业会计准则第 22 号-金融工具确认和计量》、《企业会计准则第 23 号-金融资产转移》的相关规定，关联方以协议方式，冲抵资金归集平台产生的往来款符合金融资产转移终止确认条件，相关协议符合企业会计准则的规定。

15、申请材料显示，收益法评估中，预测期营业收入保持高速增长，且收入结构由汽车租赁业务为主逐渐转变为司机管理培训服务为主。请你公司结合市场需求、主要产品或服务的市场竞争情况、宜租车联网现有及未来经营模式、可用车辆购置指标、现有合同及协议等，分业务板块补充披露收益法按评估中2016年及以后年度营业收入预测的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

收益法评估中，预测期营业收入保持高速增长，宜租车联网是全生命周期闭环式服务的车联网企业，在汽车租赁业务稳步规模扩张的基础上，通过高附加值的车联网数据增值业务而进行产业价值链的提升，同时通过司机管理培训业务配套服务汽车租赁业务，进行有效的客户维护及质量控制，从而形成三大业务板块的协同发展，实现公司的整体价值。宜租车联网的司机管理培训业务虽然在收入结构上占据半壁江山，但是由于其是提供驾驶人员的辅助配套服务，相对来说属于人力密集型，利润率不高，虽然随着核心业务的发展有所增长，但是该业务板块在整体标的资产的毛利贡献度上较低。

宜租车联网以汽车租赁业务为切入点，依托其车辆平台管理体系，不断拓展汽车租赁业务、司机管理培训业务和车联网数据增值业务三大板块上的业务规模及服务深度。宜租车联网在为平台客户提供汽车租赁服务的同时，也为客户提供司机管理培训服务、车辆数据实时监控及车辆处置等增值服务，各项业务并不独立存在，而是在车联网整体业务体系下相互促进、协同发展。各板块收入预测合理性分析如下：

一、汽车租赁业务收入预测的合理性分析

（一）汽车租赁的市场需求情况

中国汽车租赁行业尚处于发展初期，近年来出现大幅增长，按收入计算，中国汽车租赁市场的总体规模由2008年的约人民币90亿元增至2014年的约人民币380亿元，复合年增长率为27%。预计到2018年，市场总体规模将进一步增至约人民币650亿元，复合年增长率为14%；中国汽车租赁市场的总车队规模由2008年的约100,000辆车辆增至2014年的390,000辆，复合增长率为26%。并预计于2018年增至约779,000辆车辆，2014年至2018年的复合年增长率为19%。

由于中国的汽车租赁市场仍处于发展初期，与美国及日本等较成熟市场相比，中国汽车租赁的渗透率（租赁车辆数量占车辆总数的百分比）仍相当低，据统计，2012 年中国汽车租赁的渗透率为 0.4%，而日本、美国、韩国及巴西分别为 2.5%、1.6%、1.4%及 1.3%。

与较成熟市场相比，中国汽车租赁市场高度分散。据统计，截止 2013 年底，在中国有超过 10,000 家汽车租赁公司，平均车队规模少于 50 辆汽车。2013 年，前五大汽车租赁公司合计占中国汽车租赁市场的约 14%，而美国、德国及巴西则分别为 95%、91%、及 58%。随着市场走向成熟，预计中国汽车租赁市场的集中程度将朝着较成熟市场所见的水平进一步增长。

如针对宜租车联网汽车租赁板块主要客户（企事业客户业务）的市场需求进行分析：（1）央企及政府单位，根据 2013 年国务院发布的《党政机关厉行节约反对浪费条例》，央企及政府单位将逐步开展公务用车改革，一般公务用车将逐渐被取消；公务用车改革后，为应对公务用车需求，政府及企事业单位将选取社会化车辆服务，因此可见公务用车规模庞大。（2）其他企业，日常有大量的会务出行需求，普通公共交通无法满足会务出行的场景需求，而自有车队的购置、保养成本则较高，专车通过提供专业、便利、标准化的服务，能够很好地满足企业会务用车需求，并且能通过建立公司账号规范员工专车服务账务管理，统筹管理交通费用以节省成本。

综上，可见汽车租赁市场发展前景较好。

（二）主要产品或服务的市场竞争情况

1、主要服务

(1)按业务划分服务

宜租车联网汽车租赁板块划分为企事业客户业务（即 B2B 业务）与个人客户业务（即 B2C 业务），主要服务对象是企事业客户业务（即 B2B 业务），且多为长期租赁业务，统计如下：

(单位：万元)

项目	2013 年		2014 年		2015 年	
	份额	比重	份额	比重	份额	比重
B2B 业务	1188	64.25%	4763	86.77%	11400	96.15%
B2C 业务	661	35.75%	726	13.23%	457	3.85%
合计	1849		5489		11857	

(2)按租期长短划分服务

(单位：万元)

项目	2013 年		2014 年		2015 年	
	份额	比重	份额	比重	份额	比重
长期	1068	57.76%	4596	83.73%	11280	95.13%
短期	781	42.24%	893	16.27%	577	4.87%
合计	1849		5489		11857	

从上述数据得出，宜租车联网的租赁模式是长期租赁且主要客户为企事业客户。而以 2015 年收入统计前 5 大客户名单占比情况：

前五大客户占比情况	
先锋智道（北京）科技有限公司	39%
北京东方佳禾投资管理有限公司	4%
戴姆勒大中华区投资有限公司	4%
上海华晨汽车租赁有限公司	3%
中国联合网络通信有限公司淄博市分公司	2%
合计	52%

2、市场竞争情况

目前，我国汽车租赁市场方面，短租市场竞争较为激烈，如滴滴出行、神州租车、优步中国、易到用车等，这些大型的平台主要客户为个人客户，采用的模式有 C2C 模式及 B2C 模式，租赁期限为小时、天等短于 3 个月为限。长租市场相比短租市场竞争较缓，其主要采用的模式为 B2B 模式，租赁期限在 3 个月以上，目前主要的竞争来源于传统租车企业（如首汽）的客户需求竞争。

（三）现有及未来经营模式

宜租车联网现有汽车租赁业务主要以长租为主，主要的客户为企事业单位宜租车联网利用自身现有的管理体系结合宜租车联网的汽车运营管理平台系统在继续实现旗下的运营车辆、司机及相关人员数据信息集中统一管理来进行资源的调配，同时积极开拓加盟业务，凭借汽车租赁全产业链闭环式服务的经营模式以及强大的议价能力，吸引全国更多加盟商的加入，通过新车购置等方式持续扩大车辆规模，在车辆的有效使用周期内，依托功能逐步增加和完善的管理平台系统，利用互联网技术及大数据功能满足客户日益增长的需求，实现汽车租赁业务的智能化管理，提升公司在汽车租赁行业中的整体竞争力。

（四）可用车辆购置指标和增加车辆的方式

目前我国很多大城市对于颁发新车牌、不同车辆拥有人之间转让旧车牌及非

当地车牌车辆进入市区施加限制。城市道路拥堵问题几乎是中国各大城市面临的通病，目前已有北京、上海、广州等 7 个城市先后推出乘用车限牌政策，上述 7 个城市中目前对宜租车联网经营有影响的城市是北京和天津，宜租车联网现阶段可用车辆购置指标如下表所示：

所在城市	剩余可用车辆配置指标	已配置车辆数	是否有限制
北京	54	1132	有
天津	204	201	有

宜租车联网根据国家监管政策指定汽车租赁业务规模扩张计划，对于限牌城市的牌照资源，宜租车联网可通过三个途径实现车辆的增加，一是把控服务质量关，通过运管处信誉质量考核获得一定数量的车牌指标；二是通过小客车指标申请摇号或拍卖的取得；三是通过并购其他有指标的企业，而且该种车辆增加方式是宜租车联网主要的增车方式。对于非限牌城市将根据业务推进进度实时增加车辆。

在综合考虑上述车辆增加方式后，宜租车联网 2016 年及以后年度车辆增加计划如下表所示：

(单位：辆)

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
新增车辆	1,500.00	1,500.00	1,000.00	1,000.00	1,000.00		

注：2021 年及以后年度车辆总体数不再预测增加，仅是原有车辆的更新。

(五) 现有合同及协议情况

经统计截止至 2016 年 4 月 30 日宜租车联网的汽车租赁业务有效经营合同及协议金额为 8464 万元，占 2016 年收益法预测收入的比重为 44.08%，具体情况如下表所示：

(单位：万元)

剩余合同期	新签订额	原合同延期额	合计额	占 2016 年收入比重
3 个月以内（不包含 3 个月）	301	106	406	2.11%
6 个月以内（不包含 6 个月）	293	799	1091	5.68%
6 个月以上	1439	5527	6967	36.28%
合计	2033	6431	8464	44.08%

(六) 与行业上市公司对比

与行业上市公司历史年度收入增长率比较如下：

公司名称	2013 年	2014 年	2015 年
一嗨租车	50.3%	36.52%	70.40%
神州租车	30%	9.99%	53%
宜租车联网-汽车租赁板块		196.80%	116.01%

从上表看出，宜租车联网汽车租赁板块历史年度的收入增长率高于行业水平，这是由于宜租车联网的车辆规模尚小，其发展潜力好于神州租车和一嗨租车。

宜租车联网 2016 年及以后年度汽车租赁业务收入增长率如下表所示：

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
汽车租赁板块	61.92%	36.56%	14.26%	18.22%	10.93%	8.12%	-0.64%

宜租车联网的汽车租赁板块业务 2016 年增长率低于历史水平且介于神州租车和一嗨租车之间，2016 年以后收入增长率呈下降趋势（2019 年增长率高于 2018 年的原因是由于原有汽车更新、租金上调的影响），其收入增长符合一般企业的发展规律。

收益法预测时宜租车联网的汽车租赁业务预测已综合考虑了行业发展情况、市场情况、竞争情况、产业政策及现有合同、协议等情况，系统地对宜租车联网的收入收入增长、业务结构等进行了分析，其收入的可实现性较好，预测合理。

二、车联网增值服务板块收入预测的合理性分析

车联网业务作为新的业务增长点，贡献利润，以 O2O 的思维，采用轻资产重资产结合的战略，构建全产业链布局，通过重资产车辆租赁业务保证利润，通过发展轻资产业务提升附加值，借助互联网技术优势和传统汽车租赁企业的优势资源，整合为互联网思维的汽车租赁平台，提高资源利用效益。

宜租车联网围绕宜租车联网平台，努力扩大宜租品牌在市场上的影响力和行业地位，抓住行业转型扩张的机遇，努力构建以大数据云平台为基础的汽车流通过后市场全生命周期产业链，巩固原有重资产业务的同时大力发展轻资产运营模式，强化公司各个业务板块之间的磨合，逐步释放平台化运营下的整合、协同效益，提升公司的宜租品牌价值。公司战略包括壮大租赁车队规模并扩大服务网络覆盖范围、不断提升客户体验并加强品牌建设以及不断创新产品及服务模式并进一步拓展价值链，致力于将宜租车联网公司打造成为一家中国领先的互联网平台化运营的租车业务综合服务。

宜租车联网利用自身现有的管理体系结合宜租车联网的汽车运营管理平台系统在继续实现旗下的运营车辆、司机及相关人员数据信息集中统一管理来进行

资源的调配，同时积极开拓加盟业务，凭借汽车租赁全产业链闭环式服务的经营模式以及强大的议价能力，吸引全国更多加盟商的加入，通过新车购置等方式持续扩大车辆规模，在车辆的有效使用周期内，依托功能逐步增加和完善的管理平台系统，利用互联网技术及大数据功能满足客户日益增长的需求，实现汽车租赁业务的智能化管理，提升公司在汽车租赁行业中的整体竞争力。

宜租车联网的车联网增值服务板块业务包括车联网平台管理业务、集采业务和二手衍生业务等三类。

（一）车联网增值业务整体市场需求情况

目前，“互联网+”的思想逐渐渗透各行各业，开始带动中国经济走向下一个风口。不论是传统行业，还是互联网行业，都在积极进行着自我改革与传统颠覆。汽车智能硬件就是活跃在“互联网+汽车”大潮中突出的一员，“车载 OBD”“智能导航”“车联网”“云服务”“车主社交”，各种产品和服务层出不穷。汽车智能硬件处于汽车、硬件、互联网三个行业交叉处，它所具有的很多功能既可以由汽车生产厂商作为汽车配置提供，又可以由单独的硬件厂商或者互联网公司提供；而关于目前较火的 OBD（车载诊断系统），实际上与行车电脑功能也有所重合。然而随着 OBD 产品不断革新，已然成为车联网（车联网目前的定义是要达到车与车、车与路、车与网、车与人的交互）中“车与人”交互的一种途径。

中国产业信息网发布的《2015-2020 年中国车联网行业市场全景调研与投资策略分析预测报告》中显示：从 2005 年至 2013 年，中国车联网用户数量从 5 万增至 600 万，年复合增长率达到 81.92%。而随着我国汽车保有量和产量的不断增长，这一数字还将扩大，到 2014 年，接近 900 万户，2015 年有望突破 1300 万户，2020 年突破 5000 万户。2014-2020 年车联网用户的年均增幅有望达到 33.48%，行业渗透率超过 20%。

2014 年，中国民用汽车保有量达到 1.5 亿辆，同比增长 12.42%，预计 2015 年保有量将增长到 1.68 亿辆，同比增长 8.76%。在这样激烈的竞争中，虽然车联网设备功能日渐丰富，但价格变动不大，大概在 1000 元左右，由此测算的市场规模，2014 年约为 90 亿元，预计 2015 年将达到 130 亿元。预计 2015-2020 年，中国车联网行业用户规模将从 1300 万户增长到约 5600 万户，年均增长 30%以上，增速较快。车联网渗透率将从 2015 年的 7.74%增长到 2020 年的 24.4%。市场规

模将从 130 亿元增长到 665 亿元，年增长率 30-50%之间，连续保持高速增长。

1、车联网平台管理业务市场需求及竞争情况

宜租车联网的车联网平台管理业务包括车辆定位&监控、车辆运营平台及软件定制开发三大类；其中软件定制开发业务基本是根据客户需求而定制的产品，车辆定位&监控和车辆运营平台则是根据经营管理需要而开展的业务。目前国内安装 GPS 定位的车辆一般是对外出租的车辆和高端车辆，且多为对车辆的定位和监控，随着大数据、互联网+时代的到来越来越多的汽车租赁公司或出租车公司、政府监管机构等对车辆监管的要求不断提高，使得既能通过车辆定位&监控获知车辆位置、也能获得驾驶人员的行驶偏好、甚至可以通过运行数据预测车辆即将行驶的轨迹，为管理单位提供决策。因此，随着与互联网的不断融合，车联网平台管理业务的需求将进一步增大。

目前国内的汽车租赁公司或平台通过自己筹建或与大型的车联网平台合作的方式实现对车辆的管理。国内已知有两家公司（江苏南亿迪纳数字科技发展有限公司和深圳市元征科技股份有限公司）提供车联网设备，而提出车联网服务概念的公司有多家但均未形成规模。而随着车联网概念及服务的成熟，通用平台管理业务的竞争将日益激烈，但定制化业务的竞争将根据各服务公司的科技水平、服务水平而有所差异。

2、集采业务市场需求及竞争情况

集采业务的产生是汽车租赁企业减少运营成本的途径之一，主要是基于购车价格和车辆保险两方面。随着互联网租车业务的发展，租车公司的利润降低而竞争压力增大，在此基础上为谋求发展及提升利润空间，越来越多的租车公司开始与车辆销售商或生产商合作以比市场价优惠的价格购置车辆，有些租车公司还定制车型。集采业务的市场需求方来源于汽车租赁公司或大型汽车租赁平台。

目前，在国内市场上对外无大规模提供集采业务的企业，标的公司在集采业务开展上具有竞争力。

3、二手车衍生业务市场需求情况

根据中国汽车流通协会公布的数据，2015 年二手车交易量 941.71 万辆，比 2014 年微增 2.32%，累计交易额为 5535.40 亿元人民币。目前，我国汽车保有量约为 1.72 亿辆，每年新增新车超过 2400 万辆，发达国家二手车与新车流通量比

例一般在 1.5: 1 以上, 按照这个比例计算, 未来我国二手车交易量可望超过 3600 万辆, 按照单车平均 5.5 万元估算, 交易额可达近 2 万亿元。在此基础上, 二手车相关业务(包括二手车处置、咨询、评估)发展前景较好。

二手车衍生业务最重要的业务之一是二手车交易, 目前二手车交易已具备一定的规模, 而且国内多为小型二手车处置公司, 竞争较为激烈。

(二) 现有及未来经营模式

宜租车联网在汽车租赁业务稳步规模扩张的基础上, 通过高附加值的车联网数据增值业务而进行产业价值链的提升, 同时通过司机管理培训业务配套服务汽车租赁业务, 进行有效的客户维护及质量控制, 从而形成三大业务板块的协同发展, 实现公司的整体价值。车联网增值业务作为新的业务增长点, 贡献利润, 以 O2O 的思维, 采用轻资产重资产结合的战略, 构建全产业链布局。宜租车联网增值业务由公司统一资源调配, 为传统租车提供互联网+的服务, 从而帮助原有产业转型, 并提升公司的利润水平。未来经营将在现有模式下继续扩大规模并拓展服务深度。其中:

1、车联网平台管理业务经营模式

车联网平台管理业务包括车辆定位&监控、车辆运营平台及软件定制开发等。目前主要的经营内容为车辆定位&监控, 未来经营基于现有经营内容的基础上进一步扩大车联网平台管理业务的服务范围和深度, 围绕宜租车联网平台, 努力扩大宜租品牌在市场上的影响力和行业地位, 抓住行业转型扩张的机遇, 努力构建以大数据云平台为基础的汽车流通后市场全生命周期产业链, 巩固原有重资产业务的同时大力发展轻资产运营模式, 强化公司各个业务板块之间的磨合, 逐步释放平台化运营下的整合、协同效益, 提升公司的宜租品牌价值。公司战略包括壮大租赁车队规模并扩大服务网络覆盖范围、不断提升客户体验并加强品牌建设以及不断创新产品及服务模式并进一步拓展价值链, 致力于将宜租车联网公司打造成为一家中国领先的互联网平台化运营的租车业务综合服务。业务内容将拓展到车辆定位&监控、车辆运营平台及软件定制开发等三个方面, 其中:

(1) 车辆定位&监控为客户提供车辆监控、定位等业务。

(2) 车辆运营平台是宜租车联网租车业务全管理链的综合平台, 涵盖汽车采购、租赁和处置等汽车流通全生命流程, 对于中小型租车公司和加盟商有较大

价值，可以为加盟商提供付费使用的服务。

（3）软件定制开发则是根据客户的定制需求开发各类管理软件及平台软件等。

2、集采业务经营模式

集采业务是企业自身及加盟商提供车辆及保险的集中采购业务，目的是取得优惠待遇、降低采购成本。宜租车辆联网集采业务的开展是降低汽车租赁成本有效途径之一，是基于企业自身及加盟商车辆规模增加而开展，宜租车联网目前已与部分车辆销售商签订了采购框架协议，也与部分加盟商签订了集采业务的框架协议。

目前宜租车联网集采业务内容包括了车辆集采和保险集采两方面，未来经营则是在现有规模的基础上进一步扩大。

3、二手车衍生业务经营模式

二手车衍生业务包括二手车处置、咨询、评估等服务。目前，二手车衍生业务主要是二手车处置，且是宜租车联网旗下子公司的二手车处置业务，未来经营将在现有模式的基础上，进一步扩展规模及服务深度，即服务对象将逐步从宜租车联网自身扩大覆盖到合作伙伴，最后到第三方企业。服务内容将在现有内容的基础上，开展咨询、评估等服务。

（三）现有合同及协议情况

经统计，截止至 2016 年 4 月 30 日，明确金额的合同及协议情况如下所示：

(单位：万元)

剩余合同期	新签订额	新签合同数	原合同延期额	原合同数	合计额	占 2016 年收入比重
车辆定位&监控	18.57	4	904.5	19	923.07	35.37%
软件定制开发	495.02	3			495.02	13.56%
运营管理云平台						
集采业务						
二手车衍生业务	273.81	14	-	-	273.81	8.05%

剩余合同期	新签订额	新签合同数	原合同延期额	原合同数	合计额	占 2016 年收入比重
合计	787.4	21	904.5	19	1691.9	8.37%

上述业务中，集采业务收入需根据年度集采规模而确定，故没有明确的金额，2015 年集采业务实现收入为 2098.10 万元，已实现了零的突破。

根据宜租车联网的发展战略，宜租车联网在保证汽车租赁业务规模的同时，采用 O2O 的思维，采用轻资产重资产结合的战略，构建全产业链布局，通过重资产车辆租赁业务保证利润，通过发展轻资产业务提升附加值，借助互联网技术优势和传统汽车租赁企业的优势资源，整合为互联网思维的汽车租赁平台，提高资源利用效益，使车联网业务涵盖汽车租赁业务、司机管理培训业务和车联网数据增值业务三大类。除传统汽车租赁业务外，上述三类业务的服务主体主要为加盟商，因此车联网增值业务规模的基础是加盟车辆规模的大小，根据宜租车联网统计，历史年度宜租车联网增值板块服务的车辆数如下表所示：

项目	2013 年	2014 年	2015 年
服务车辆数	0	861	6503
其中：加盟车辆	0	861	5425
非加盟车辆	0	0	1078

为了开拓经营规模，2016 年 3 月 31 日，宜租车联网在浙江乌镇举行了“第二届 Ucar 宜租车联网加盟大会”，向与会者展示以宜租车联网平台为基础的涉及的汽车产业链上的各个环节，从车辆集采、保险、汽车租赁、智能化管理、到驾驶员的招聘、培训与管理、二手车鉴定评估、处置，以及汽车云平台的研究应用。大会参会客户超 500 家，宜租车联网与 170 家客户预签了 203 份协议（包括 122 份合作意向、41 份战略合作协议、25 份加盟合作协议、15 份 ERP 系统服务合作协议），预估加盟车辆超万台，预估合作金额约 5408 万元，截止至 2016 年 6 月 20 日，有 118 份合同已签订完毕，其他合同正在签署过程中。

（四）与行业上市公司进行比较

与行业上市公司历史年度收入增长率比较如下：

公司名称	2013 年	2014 年	2015 年
元征科技	11.08%	8.23%	-4.81%
互联网行业平均水平	40.00%	59.97%	93.64%

宜租车联网-车联网增值		196.80%	0.81%
-------------	--	---------	-------

因宜租车联网的车联网增值业务属于物联网范畴，由于在证监会行业分类中无相应的细分分类，故在进行收入分析时选取了根据证监会行业分类在“WIND资讯中最接近的互联网和相关服务”统计的 19 只股票，其近三年收入增长率如下表所示：

证券代码	证券简称	2013 年	2014 年	2015 年
000503.SZ	海虹控股	6.72%	-5.26%	-0.64%
002095.SZ	生意宝	24.21%	-19.80%	10.39%
002174.SZ	游族网络	11.43%	-8.29%	81.94%
002315.SZ	焦点科技	13.62%	-0.19%	-3.02%
002354.SZ	天神娱乐	9.72%	17.46%	97.85%
002439.SZ	启明星辰	30.31%	26.07%	28.29%
002467.SZ	二六三	100.26%	-3.83%	-3.90%
002555.SZ	三七互娱	-16.80%	132.67%	678.43%
300059.SZ	东方财富	11.57%	146.31%	378.08%
300104.SZ	乐视网	102.28%	188.79%	90.89%
300113.SZ	顺网科技	26.71%	87.08%	57.49%
300226.SZ	上海钢联	62.73%	386.60%	182.61%
300295.SZ	三六五网	26.12%	26.44%	34.71%
300392.SZ	腾信股份	2.94%	21.16%	73.04%
300418.SZ	昆仑万维	87.30%	28.09%	-7.50%
300431.SZ	暴风科技	29.11%	18.92%	68.85%
300467.SZ	迅游科技	59.39%	23.44%	-3.48%
600804.SH	鹏博士	127.26%	19.67%	13.83%
603000.SH	人民网	45.18%	54.11%	1.31%
平均值		40.00%	59.97%	93.64%

通过上述表格数据，宜租车联网增值业务板块 2015 年较 2014 年仅有 0.81% 的增长，分析其原因是由于其业务板块收入结构的变化，根据经瑞华审定的年度数据，其业务构成如下表所示：

（单位：万元）

项目	2015 年		2014 年		2013 年	
	金额	结构比	金额	结构比	金额	结构比
2 车联网数据增值业务	5,107.89	100.00%	5,066.66	100.00%	4,382.76	100.00%
2.1 车联网平台管理业务	694.87	13.60%	18.78	0.37%		0.00%
2.2 集采业务	2,098.10	41.08%	-	0.00%		0.00%
2.3 二手车衍生业务	2,314.93	45.32%	5,047.88	99.63%	4,382.76	100.00%

通过上表，2013 年及 2013 年车联网数据增值业务主要以二手车衍生业务为主，且主要为二手车处置，而 2015 年业务结构已根据宜租车联网经营规划而有

所变化，即车联网平台管理业务和集采业务比重提高，其中平台管理业务收入较 2014 年增长为 3600.56%，集采业务则实现了零的突破。2015 年与互联网相关的业务收入增长率最高可达 678.43%，宜租车联网的车辆增值服务板块历史增长率低于互联网最高水平。

宜租车联网 2016 年及以后年度车辆数据增值业务收入增长率如下表所示：

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
车联网数据增值业务	295.66%	44.48%	32.36%	16.84%	4.96%	17.28%	1.06%

宜租车联网的车联网增值业务 2016 年增长率高于历史水平，低于互联网和相关服务的历史最高水平。车联网增值业务是由于这两个板块是宜租车联网业务整合并结合市场需求而开展的业务，其中车联网增值业务是未来利润的主要增长点，目前该业务尚处于起步阶段，根据宜租车联网的经营战略，已采取有效经营措施保障未来经营规模的发展，如 2016 年 3 月末开展的“第二届 Ucar 宜租车联网加盟大会”，其收入预测符合企业发展的一般规律，即起步-快速增长-稳定发展的规律。

综上，宜租车联网的车联网数据增值业务预测已综合考虑了行业情况、市场情况、竞争情况及现有合同、协议等情况，企业已采取了有效的经营措施以保证并扩大经营规模，其预测基本合理。

三、司机管理培训业务模式收入预测的合理性分析

（一）市场需求情况

根据中金公司发布的《出行新秩序——中国专车行业分析报告》，中国潜在的专车市场规模将达 4205 亿，传统租赁行业及企业需求将逐步减少，专车行业需求将大大增加，随着近年来互联网专车平台如滴滴和 AA 租车的快速发展，市场对高品质司机的招聘、培训及管理服务有着巨大的需求。

（二）主要产品或服务的市场竞争情况

宜租车联网司机管理培训业务主要服务内容包括司机招聘、培训及管理服务等方面。

司机管理培训业务的竞争有两方面，一方面是需求市场的竞争，主要集中于劳务公司之间的竞争；另一方面是供给方面的竞争，即司机人员的竞争。

目前国内较大的司机派遣劳务公司主要有 2 个，即北京精灵时创人力资源管理有限公司和北京宏诚伟信劳务服务有限公司，其中北京精灵时创人力资源管理

有限公司成立于 2005 年，进入司机派遣行业比较早，目前业务覆盖全国 30 多个城市，同首汽、中进汽贸、安吉租赁等租赁公司有着合作关系；而北京宏诚伟信劳务服务有限公司前身是百路通汽车租赁公司，该公司团队成员较多从事汽车租赁业务多年，有着丰富的司机管理经验。随着人们对服务要求的提高，派遣司机人员的素质要求不断提高，服务质量也不断提高，因此将来的竞争还将包括服务质量方面的竞争。

（三）未来经营模式及有效经营措施

针对司机管理培训业务的市场情况及竞争情况，宜租车联网以“一切以客户为中心”为经营宗旨进行开展司机管理培训业务，不断探究职业驾驶员外派服务的特性，在摸索中不断积累经验，在实践中不断融入科学的管理方法。建立“招聘--培训--运营--后期服务”一条龙式的专业驾驶员管理平台，管理服务流程达到专业化、标准化、科学化水平。

其中，嵘雅达未来将通过现有业务模式，深化当前人力资源管理制度改革，将其变为激活用人机制的一种高效率用工模式，具有广阔的发展空间。尤其是随着越来越完备的相关法律规范的出台，不管从规模上还是具体用工形式上都将进一步发展。随着市场规模将不断扩大，规范化程度将不断提高，公司的业务领域专业化程度将不断加强。

2016 年根据市场及客户需求，宜租车联网将继续优化新增产品线，按需定制，以期吸引突破性大客户，同时大力发展平台项目，积极寻找第三方合作伙伴，提升整体服务品质及增加服务内容，加强大客户的公关与维护工作以提升客户满意度与黏着度。为保证业务规模的扩展，采取有效增加司机人员规模的经营措施有：

1、挖掘现有渠道潜力

（1）扩大招聘团队规模，增强招聘实力

根据年初制定全年发展规划以及业务发展情况，按计划增加招聘团队人员，提高招聘效率；目前招聘团队已完成初步增加人员 1 名。

（2）司机内部推荐激励

开展“嵘雅达驾驶员推荐”奖励计划，面向内部、社会驾驶员群体等发布计划信息，吸引推荐人选作为储备；目前正在开展第一期的奖励计划。

2、开拓更多招聘渠道

（1）供应商合作

寻找线上、线下合作伙伴进行合作，通过众包方式扩大招聘范围；进行大数据运营，将嵘雅达招聘需求推送到对应人群。

（2）新媒体传播

通过微信公众平台发布信息、与其他合作伙伴微信互推、制作 H5 页面等方式，利用新媒体优势进行嵘雅达传播。

3、提高现有驾驶员队伍留存率，提升司机对企业的忠诚度

（1）升降级机制及奖励机制

根据日常监督检查反馈表现核定司机升降级，按照其级别从新制定薪酬范围、奖金等；在薪酬体现出司机综合能力差异，鼓励司机提高自身水平；周期性进行评定，分优秀、良好、称职、基本称职、不称职五档，根据评定按半年/年发放奖金。

（2）福利

日常通过短信、微信渠道发布关心司机，提供能为司机提高能力有帮助的文章等；每季度发放劳保用品；逢节日向司机发布节日祝贺消息，并发放礼品；驾驶员家庭婚丧嫁娶、生病住院等，公司及时关心，并发放相应抚慰金。

除上述经营措施外，宜租车联网还与君安投资管理（北京）有限公司签订了《战略合作协议》，以接收退伍军人和转业军人作为司机人员的有利补充。

（四）现有合同及协议情况

截至 15 年末，司机管理培训业务累计收入额达到 3,984.91 万元。截止至 2016 年 3 月末，正在执行的有效合同全年收入额为 9,904 万元，占 2016 年全年预测收入的 80.83%。

目前在国内产权市场上没有人力资源类上市公司，故未进行收入增长率对比分析。宜租车联网 2016 年及以后年度司机管理培训业务收入增长率如下表所示：

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
司机管理培训业务	209.19%	167.29%	55.22%	35.15%	45.09%	12.62%	10.73%

宜租车联网的司机管理培训业务 2016 年增长率高于历史水平，但目前执行的有效合同额已覆盖全年收入的 80.83%，其收入基本能够实现。未来年度该业务增长率逐年下降，且该业务是宜租车联网业务整合并结合市场需求而开展的业务，是构架车联网完整产业链必备辅助业务，司机管理培训业务是基于车联网增

值业务的基础而增长。宜租车联网的司机管理培训业务预测已综合考虑了市场情况、竞争情况及现有合同、协议等情况，企业已采取了有效的经营措施以保证并扩大经营规模，其收入预测合理。

上述内容已在《重组报告书》“第五节 标的资产的评估情况 / 二、收益法评估情况”中进行补充披露。

四、中介机构核查意见：

通过对宜租车联网汽车租赁板块、车联网增值板块、司机管理培训板块的市场需求、主要产品或服务的市场竞争情况、宜租车联网现有及未来经营模式、可用车辆购置指标、现有合同及协议等情况进行分析，独立财务顾问和评估师认为宜租车联网的经营模式稳定，预测符合企业自身特点，与行业发展规律相符，预测合理。

16、申请材料显示，收益法评估中宜租车联网预测期毛利率水平高于报告期，净利润保持较高速度增长，请你公司：1）补充披露宜租车联网 2015 年实现净利润情况。2）分业务板块补充披露 2016 年及以后年度毛利率水平预测的依据及合理性。3）结合宜租车联网现有经营模式的稳定性，补充披露销售费用及管理费用占收入比例预测的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

回复：

一、宜租车联网 2015 年实现净利润情况

根据中发国际出具的中发评报字[2016]005 号《评估报告》，宜租车联网 2015 年预测归属于母公司所有者的净利润为 3,258.43 万元。根据瑞华出具瑞华专审字[2016]01670015 号《审计报告》，宜租车联网 2015 年经审计后公司实现净利润 3,453.87 万元，净利润实现率达到 106%。标的公司 2015 年实现营业收入 21,029.44 万元，营业成本 13,245.53 万元，毛利 7,783.91 元，毛利率为 37.01%。

单位：万元

项目	2015 年	2014 年度
----	--------	---------

一、营业总收入	21,029.44	10,578.94
其中：营业收入	21,029.44	10,578.94
二、营业总成本	16,580.86	13,711.44
其中：营业成本	13,245.53	8,871.72
营业税金及附加	143.0488	39.24
销售费用	666.887631	503.93
管理费用	2,066.69	1,093.84
财务费用	1092.179781	2,237.31
资产减值损失	-633.481912	965.4
投资收益	171.549267	14.89
三、营业利润	4,620.13	-3,117.60
加：营业外收入	28.173446	5.67
减：营业外支出	47.695056	0.98
四、利润总额	4,600.61	-3,112.91
减：所得税费用	1146.736916	-1,027.33
五、净利润	3,453.87	-2,085.58
归属于母公司股东的净利润	3,453.87	-2,085.58
少数股东损益	-	-

2015 年主营收入较 2014 年同比增长 98.79%，主要原因一是新增司机管理培训业务，二是汽车租赁业务和车联网平台管理业务收入增长快。

2015 年净利润较 2014 年增长 5,539.45 万元，一方面得益于毛利率较高的车联网平台管理业务的进一步开展，另一方面标的公司 2015 年的车辆出租率提高，租赁业务盈利增加。

二、各板块 2016 年及以后年度毛利率水平预测的依据及合理性

（一）汽车租赁业务毛利率水平预测分析

1、历史毛利率水平

项目	2013 年	2014 年	2015 年
收入	1,849.47	5,489.20	11,857.47
成本	2,776.16	4,642.36	7,549.85
毛利率	-50.11%	15.43%	36.33%

上表显示，汽车租赁业务毛利率水平逐年上升。宜租车联网的汽车租赁业务需要较大的固定资产投入，车辆折旧成本占比较高，2013 年度自有车辆较少，营业收入较少，同时 2014 年 5 月的天津车辆限牌新政，宜租车联网提前采购了大量车辆，导致固定成本进一步上升，降低了 2014 年度的毛利率，使得 2013 年度、2014 年度毛利率较低。2015 年随着宜租车联网业务的逐步展开，一方面，

宜租车联网的汽车租赁业务的运营效率较以前年度明显提高,车辆出租率达到了90%以上。

2、与行业上市公司相比

行业上市公司的毛利率情况如下表所示:

证券代码	证券简称	销售毛利率[报告期]2013 年报 [单位]%	销售毛利率[报告期]2014 年报 [单位]%	销售毛利率[报告期]2015 年报 [单位]%
0699.HK	神州租车	23.2701	35.2063	41.7947
EHIC.N	一嗨租车			21.5528

综上,宜租车联网 2015 年全年的毛利率为 36.33%,介于神州租车、一嗨租车之间。

3、预测毛利水平的合理性分析

汽车租赁业务的收入主要为汽车租金收入,而成本则包括折旧、人工薪酬、保险费及其他费用。从成本结构上看,汽车租赁业务的成本主要为车辆折旧成本,该成本占成本比重在 75%以上。经综合预测其毛利水平如下表所示:

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
收入	19,200.00	26,220.00	29,960.00	35,420.00	39,290.00	42,480.00	42,210.00
成本	12,150.40	17,129.57	21,109.11	24,648.82	27,201.84	26,986.74	27,488.63
毛利率	36.72%	34.67%	29.54%	30.41%	30.77%	36.47%	34.88%

上述表格显示,汽车租赁业务预测年度的毛利率在 29%~37%之间,预测毛利除 2016 年、2021 年外均低于 2015 年实际毛利率,也低于神州租车 2015 年的毛利率水平,该业务的毛利率预测符合汽车租赁业务的特点。

(二) 车联网数据增值业务

宜租车联网的车联网数据增值业务包括车联网平台管理业务、二手车衍生业务和集采业务。

1、历史毛利率水平

(单位:万元)

项目		2013 年	2014 年	2015 年
一	收入合计	4,382.76	5,066.66	5107.89
1	车联网平台管理业务	-	18.78	694.87
2	集采业务			2098.10
3	二手车衍生业务	4,382.76	5,047.88	2314.93

项目		2013 年	2014 年	2015 年
二	成本合计	3,804.15	4,229.36	2,230.33
1	车联网平台管理业务	-	6.31	152.24
2	集采业务			-
3	二手车衍生业务	3,804.15	4,223.05	2,078.10
三	毛利率	13.20%	16.53%	56.34%
1	车联网平台管理业务		66.39%	78.09%
2	集采业务			100.00%
3	二手车衍生业务	13.20%	16.34%	10.23%

上表显示，宜租车联网的车联网数据增值业务毛利率逐年大幅度上升，其主要原因基于平台管理业务和集采业务收入比重逐年提高。宜租车联网管理高层已根据宏观政策及行业特点，借国家信息化建设一系列政策和市场需求变化情况，在汽车租赁行业转型升级的关键时期，在保持原有业务的基础上，进一步调整业务结构，致力于建立完整的车联网产业链，尤其加大科研力量，提高企业经营业务的科技含量，实现车联网体系软件的自主应用及销售，进一步提高利润水平。

2、与行业上市公司相比

因宜租车联网的车联网增值业务属于物联网范畴，由于在证监会行业分类中无相应的细分分类，仅在 WIND 资讯有最接近的“互联网和相关服务”统计的 19 只股票，但无相同业务的上市公司，而且目前仅有元征科技开展了车联网产品业务，但该产品主要为硬件产品，故未与上市公司的毛利率进行对比，而仅针对企业自身经营特点进行分析。

3、预测毛利水平的合理性分析

车联网数据增值业务的收入包括平台管理业务收入（车辆定位&监控的服务收入、车辆运营平台及软件定制开发的销售收入）、集采业务收入、二手车衍生业务收入（二手车处置收入、二手车评估咨询收入），车联网数据增值业务的成本包括平台管理业务成本（包括硬件安装成本、信息流量成本、人工成本及其他成本等）、二手车衍生业务成本（包括人工成本、车辆处置成本）。车联网数据增值业务预测毛利水平如下表所示：

（单位：万元）

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
一 收入	20,210.00	29,200.00	38,650.00	45,160.00	47,400.00	55,590.00	56,180.00

项目		2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
	合计							
1	平台管理业务	9,360.00	15,780.00	24,220.00	29,180.00	32,750.00	34,440.00	35,080.00
2	集采业务	7,450.00	9,610.00	10,920.00	10,130.00	9,720.00	9,690.00	9,600.00
3	二手车衍生业务	3,400.00	3,810.00	3,510.00	5,850.00	4,930.00	11,460.00	11,500.00
二	成本合计	5,133.00	7,030.00	8,426.00	11,583.00	11,483.00	17,768.00	18,040.00
1	平台管理业务	2,073.00	3,600.00	5,266.00	6,323.00	7,053.00	7,458.00	7,690.00
2	集采业务							
3	二手车衍生业务	3,060.00	3,430.00	3,160.00	5,260.00	4,430.00	10,310.00	10,350.00
三	毛利率	74.60%	75.92%	78.20%	74.35%	75.77%	68.04%	67.89%
1	平台管理业务	77.85%	77.19%	78.26%	78.33%	78.46%	78.34%	78.08%
2	集采业务	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%	100.00%
3	二手车衍生业务	10.00%	9.97%	9.97%	10.09%	10.14%	10.03%	10.00%

注：集采业务是集中购买车辆、保险业务，其成本主要是与人员相关的相关成本，标的公司将与集采业务相关的人员成本计入管理费用和销售费用，故营业成本为零。

上述表格显示，2015 年全年，车联网增值服务板块毛利率为 56.34%，其中车联网平台管理业务的毛利率为 78.09%、集采业务毛利率为 100%、二手车衍生业务毛利率为 10.23%；未来预测车联网增值服务板块的毛利率在 67%~79%之间，毛利率较 2015 年提高，提高规律是到 2018 年达到最高值，然后下降至 68%左右

稳定。引起该种变化的原因是包括车联网数据增值业务规模的扩大及业务结构的变化，当各业务呈快速增长时毛利率上升，当规模扩大和业务结构调整到一定程度时毛利率水平开始下降直至稳定，该种趋势符合经济学的规模效应规律。另外，从各业务板块分析中可以看出，2016 年宜租车联网的各项数据增值业务与 2015 年毛利率水平相近；如平台管理业务的毛利率 2015 年为 78.09%，2016 年为 77.85%；集采业务毛利率 2016 年与 2015 年相同均为 100%；二手车衍生业务的毛利率 2015 年为 10.23%，2016 年为 10%。总体来看，车联网数据增值业务的毛利率预测已综合考虑规模扩张和业务结构变化等因素，其毛利率预测符合企业经营特点。

（三）司机管理培训业务

1、历史毛利率水平

（单位：万元）

项目	2013 年	2014 年	2015 年
收入	-	-	3,984.91
成本	-	-	3,465.35
毛利率			13.04%

2、与行业上市公司相比

在公开产权交易市场上无法找到与宜租车联网“司机管理培训业务”类似业务的可比上市公司，未与上市公司的毛利率进行对比，而仅针对企业自身经营特点进行分析。

3、预测毛利水平的合理性分析：

司机管理培训业务的收入包括外派人员的薪酬、培训收入及服务费，司机管理培训业务的成本为支付给外派司机的薪酬。司机管理培训业务预测毛利水平如下表所示：

（单位：万元）

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
收入	12,321.00	32,933.00	51,120.00	69,087.00	100,239.00	112,886.00	124,994.00
成本	10,410.00	28,230.00	45,030.00	61,680.00	89,610.00	102,080.00	113,230.00
毛利率	15.51%	14.28%	11.91%	10.72%	10.60%	9.57%	9.41%

上述表格显示，2015 年司机管理培训业务的毛利率为 13.04%，预测期毛利率高于 2015 年的毛利率的原因主要是由于宜租车联网战略规划、规模扩张引起的，司机管理培训业务作为构架车联网完整产业链必备辅助业务，受产业链中车联网数据增值业务的影响较大，为配合产业链其他业务的发展，该业务预计在 2016 年、2017 年扩张较快，新增司机人数较大，因宜租车联网对外提供的司机须经培训方能上岗，因此在司机人数大幅增加的年份毛利率水平略高，虽然后续还将对管理的司机进行后续培训，但是随着管理人数地稳定则毛利率水平也将趋于稳定。总体来看，司机管理培训业务的毛利率水平预测符合企业的经营特点。

三、销售费用及管理费用占收入比例预测的合理性。

宜租车联网历史年度销售费用及管理费用占收入比例如下表所示：

项目	2013 年	2014 年	2015 年
销售费用占收入比	3.13%	4.76%	3.17%
管理费用占收入比	8.28%	10.34%	9.83%

预测年度，销售费用及管理费用占收入比例如下表所示：

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
销售费用占收入比	3.48%	3.04%	2.56%	2.29%	1.98%	1.80%	1.71%
管理费用占收入比	10.26%	8.88%	7.86%	6.91%	5.93%	5.36%	5.08%

1、宜租车联网销售费用占收入比例预测的合理性

(1) 历史销售费用占收入比分析

宜租车联网历史年度销售费用占收入比例如下表所示：

项目	2013 年	2014 年	2015 年
销售费用占收入比	3.13%	4.76%	3.17%

根据经瑞华审定的数据，司机管理培训业务板块 2015 年销售费用占其对应收入比为 0.65%。经对宜租车联网经营模式分析确定司机管理培训业务作为全生命周期闭环式服务的车联网企业的必备辅助业务，其发展是基于车联网增值服务规模的扩大，故而不需要较大金额的销售费用。

与宜租车联网有类似业务的上市公司销售费用占收入比例如下表所示：

证券代码	证券简称	销售费用/营业总收入%		
		2013 年	2014 年	2015 年
600662.SH	强生控股	1.85	1.78	1.54

2488.HK	元征科技	11.33	13.22	20.32
0699.HK	神州租车	5.65	2.63	1.59
EHIC.N	一嗨租车	7.14	4.15	4.48
600561.SH	江西长运	0.6	0.54	0.48
002682.SZ	龙洲股份	1.45	1.47	1.54
600611.SH	大众交通	2.23	2.12	2.91
600676.SH	交运股份	0.61	0.78	0.86
600650.SH	锦江投资	9.1	8.53	8.31
002357.SZ	富临运业			0.24
	平均值	4.44	3.91	4.23
	中位值	2.23	2.12	1.57

注：富临运业在 2013 年度、2014 年度未对销售费用进行单独核算。

以上数据来源：WIND 资讯

通过对比有类似业务的上市公司，宜租车联网历史年度销售费用率高于行业中位值。

（2）影响销售费用率的主要因素

根据上市公司年报信息对销售费用率进行分析，得出影响销售费用率的因素主要可以归集两个方面，一是业务类型不同而销售费用归集有所差异，二是随着规模扩张销售费用率逐年走低。具体分析如下：

①业务类型不同影响销售费用率

通过对上市公司经营业务类型进行分析，元征科技销售费用占收入比重最高，原因是其业务收入主要为车联网设备的销售收入，其市场推广费占比重较高；江西长运、富临运业等销售费用占收入比重较低是由于其收入来源于汽车客运服务且经营稳定，而交运股份销售费用占收入比重较低则是由于主要为上海通用、上海大众、一汽大众等品牌汽车制造商提供专业配套服务且客户基本稳定，这 3 家上市公司基本不需要较大金额的市场推广费；另外富临运业在 2013 年及 2014 年并未单独归集销售费用。由此可见，业务类型的不同是销售费用不同的重要因素。

②规模扩张影响销售费用率

通过对上市公司历史销售费用率进行分析，行业销售费用率逐年下降，平均值从 2013 年 4.44% 下降到 2015 年 4.23%，中位数从 2013 年的 2.23% 下降到 1.57%。以汽车租赁为例：神州租车及一嗨租车销售费用占收入比例逐年快速下降，神州租车从 2013 年的 5.13% 下降到 2015 年 1.59%，一嗨租车从 2013 年的

7.14%下降到 2015 年的 4.48%；总体来看，行业内销售费用占收入比例随着各上市公司的规模扩张而逐年下降，该种规律在多个行业内也均有反映，其发展趋势合理性。

（3）宜租车联网销售费用占收入比预测合理性分析

通过对可比上市公司销售费用占收入比例进行分析，已知销售费用的大小与业务类型有关，其占收入比例的发展趋势则是随着业务规模的扩大逐年下降。故随着宜租车联网业务的开展、规模的扩大、客户积累和市场占有率的提高，销售费用占收入比重也将呈现降低的趋势。宜租车联网预测期销售费用占收入比例如下表所示：

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
销 售 费 用 占 收 入 比	3.48%	3.04%	2.56%	2.29%	1.98%	1.80%	1.71%

宜租车联网预测年度销售费用占收入比重逐年降低，且降低幅度较快，主要是由于销售费率较低的业务的收入占比提高，平均销售费率降低。预测年度宜租车联网未来收入结构如下表所示：

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
汽车租赁业务	37.12%	29.68%	25.02%	23.67%	21.02%	20.14%	18.90%
车联网增值服务	39.07%	33.05%	32.28%	30.17%	25.36%	26.35%	25.15%
司机管理培训业务	23.82%	37.27%	42.70%	46.16%	53.62%	53.51%	55.95%
合计	100.00 %	100.00 %	100.00 %	100.00 %	100.00 %	100.00 %	100.00 %

宜租车联网的司机管理培训业务是构架车联网完整产业链必备辅助业务，该业务的发展并不需要较大的销售费用，根据 2015 年的实际情况预测未来该板块销售费用占其收入比重不会超过 1%；如剔除司机管理培训业务，销售费用占收入比情况如下：

（单位：万元）

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
收入	合计	51,731.00	88,353.00	119,730.00	149,667.00	186,929.00	210,956.00
	司机管 理培训 业务	12,321.00	32,933.00	51,120.00	69,087.00	100,239.00	112,886.00
	除司机 管理培	39,410.00	55,420.00	68,610.00	80,580.00	86,690.00	98,070.00

	训业务外							
销 售 费 用 合 计	合计	1,802.01	2,685.22	3,067.81	3,431.65	3,695.38	3,802.46	3,818.27
	司机管理培训业务	90.10	134.26	153.39	171.58	184.77	190.12	190.91
	除司机管理培训业务外	1,711.91	2,550.96	2,914.42	3,260.07	3,510.61	3,612.34	3,627.36
剔除司机管理培训业务，销售费用占对应收入比		4.34%	4.60%	4.25%	4.05%	4.05%	3.68%	3.69%

综合上述表格看出，宜租车联网的销售费用占收入比受司机管理培训业务规模影响较大，又因司机管理培训业务的发展所需的销售费用比重较小，故而导致销售费用占收入比逐年快速下降。

2、宜租车联网管理费用占收入比例预测的合理性

（1）历史管理费用占收入比分析

宜租车联网历史年度管理费用占收入比例如下表所示：

项目	2013 年	2014 年	2015 年
管理费用占收入比	8.28%	10.34%	9.83%

与宜租车联网有类似业务的上市公司管理费用占收入比例如下表所示：

证券代码	证券简称	管理费用/营业总收入%		
		2013 年	2014 年	2015 年
600662.SH	强生控股	8.19	7.51	7.57
2488.HK	元征科技	16.84	17.63	28.33
0699.HK	神州租车	13.99	9.94	9.31
EHIC.N	一嗨租车			
600561.SH	江西长运	9.12	9.09	10.48
002682.SZ	龙洲股份	9.05	8.07	8.21
600611.SH	大众交通	8.55	9.31	12.22
600676.SH	交运股份	6.66	6.1	6.15
600650.SH	锦江投资	6.49	7.36	6.38
002357.SZ	富临运业	23.98	21.76	17.65
平均值		11.43	10.75	11.81
中位值		9.05	9.09	9.31

注：一嗨租车未对管理费用进行单独核算。

以上数据来源：WIND 资讯

通过对比有类似业务的上市公司，宜租车联网历史年度管理费用占收入比高

于行业中位值。

（2）影响管理费用率的主要因素

根据上市公司年报信息对管理费用占收入比进行分析，得出影响管理费用率的因素如下：

①管理效率是管理费用水平差异的主要原因，通过对比上市成立日期可以得出，处于发展期的上市公司其管理费用率呈上升趋势，如元征科技；而业务基本稳定、管理效率趋于稳定的上市公司其管理费用率呈下降趋势。

②业务规模是管理费用率逐年走低的主要因素

通过对有类似业务上市公司历史管理费用率进行分析，选取的 10 家单位中有 6 家单位销售费用率向下波动，有 3 家单位销售费用率向上波动，与之最为接近的神州租车随着规模的扩大，管理费用率是逐年下降，即从 2013 年的 13.99% 下降到 2015 年的 9.31%。总体上看，管理费用率受企业经营规模影响较大，即规模越大管理费用率水平越低。

③会计核算方式不同也影响管理费用水平

通过对有类似业务上市公司经营业务类型进行分析，富临运业管理费用占收入比重较高，这是因为富临运业在会计核算上纳入销售费用的费用，甚至在 2013 年及 2014 年没有对销售费用进行单独核算，而一嗨租车因为会计核算原因其管理费用占收入比重为零。综上可见，会计核算方式也是影响管理费用率的原因之一。

（3）宜租车联网管理费用占收入比预测合理性分析

通过对可比上市公司管理费用占收入比例进行分析，已知管理效率与业务规模是影响管理费用水平的主要因素。随着宜租车联网业务的开展、规模的扩大、管理效率的不断提高，管理费用占收入比重也将呈现降低的趋势。宜租车联网预测期管理费用占收入比例如下表所示：

项目	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
管 理 费 用 占 收 入 比	10.26%	8.88%	7.86%	6.91%	5.93%	5.36%	5.08%

根据宜租车联网构架车联网完整产业链的经营模式，司机管理培训业务作为必备辅助业务，其规模扩张较快，但因该业务的主要管理对象为外派的司机人员，主要管理成本为人力资源成本，该业务发展前期需要补充大量管理人员，但随着

规模的扩大及科技办公设备的投入，管理人员人数增加减缓，预测年度其管理人员数由 2015 年的 6 人快速增加到 2016 年的 20 人、2017 年的 38 人、2018 年的 43 人，然后稳定至 2020 年的 45 人，则预测期司机管理培训业务的管理费用及占收入比例如下表所示：

（单位：万元）

项目		2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
司机 管理 培训 业务	收入	12,321.00	32,933.00	51,120.00	69,087.00	100,239.00	112,886.00	124,994.00
	管理费用	735.97	1,223.62	1,537.08	1,565.52	1,663.34	1,694.95	1,701.40
	占比	5.97%	3.72%	3.01%	2.27%	1.66%	1.50%	1.36%

如预测年度将司机管理培训业务的收入及管理费用剔除后，管理费用占收入比走势如下表所示：

（单位：万元）

项目		2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
收 入	合计	51,731.00	88,353.00	119,730.00	149,667.00	186,929.00	210,956.00	223,384.00
	司机 管理 培训 业务	12,321.00	32,933.00	51,120.00	69,087.00	100,239.00	112,886.00	124,994.00
	除司 机管 理培 训业 务外	39,410.00	55,420.00	68,610.00	80,580.00	86,690.00	98,070.00	98,390.00
管 理 费 用 合 计	合计	5,305.37	7,849.33	9,415.03	10,346.62	11,088.95	11,299.64	11,342.66
	司机 管理 培训 业务	735.97	1,223.62	1,537.08	1,565.52	1,663.34	1,694.95	1,701.40
	除司 机管 理培 训业 务外	4,569.40	6,625.72	7,877.95	8,781.10	9,425.61	9,604.69	9,641.26
剔除司机管理培训业务外，管理费用占收入比		11.59%	11.96%	11.48%	10.90%	10.87%	9.79%	9.80%

综合上述表格看出，宜租车联网的管理费用占收入比受司机管理培训业务规模影响较大，剔除司机管理培训业务后管理费用占收入比虽然随着管理效率的提高、经营规模的扩大而呈下降趋势，但预测期除 2021 年以后（9.80%）低于 2015 年（9.83%）外，其他年度管理费用占收入比均高于 2015 年（9.83%）。可见，宜租车联网的管理费用占收入比同销售费用一样受司机管理培训业务规模影响较大，因司机管理培训业务的发展所需的管理费用下降幅度较快导致宜租车联网的管理费用占收入下降幅度较大。

上述内容已在《重组报告书》“第五节 标的资产的评估情况 / 二、收益法评估情况”中进行补充披露。

四、中介机构核查意见：

宜租车联网 2015 年净利润实现率为 106%，通过对各业务板块毛利率预测依据及合理性、销售费用及管理费用占收入比例预测的合理性进行分析，宜租车联网在预测收入及成本、销售费用及管理里费用时已综合考虑了企业的经营特点和影响因素、行业发展规律等，故独立财务顾问和评估师认为宜租车联网的收入及成本预测合理，毛利率预测基本合理，销售费用及管理费用预测基本合理。

17、申请材料显示，截至 2015 年 9 月末，深圳云创已与 18 家汽车租赁公司建立合作关系，通过车辆运营管理云平台管理了 6,675 台车辆，收费形式为依据客户安装云创盒子并使用平台管理的车辆规模台数向客户收取服务费人民币 80 元 / 台 / 月。2015 年 1-9 月份车联网平台管理业务收入为 385.77 万元，其中深圳云创收取的车辆定位&监控服务收入为 293.75 万元，长城商务收取的车辆运营管理云平台服务收入为 92.02 万元。请你公司补充披露：1）车辆运营管理云平台服务收入是否由长城商务收取以及深圳云创通过该平台管理车辆的可行性及合理性。2）车辆定位&监控服务的收费方式。3）客户支付人民币 80 元 / 台 / 月服务费使用车辆运营管理平台的续约率及可持续性。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、车辆运营管理云平台服务收入是否由长城商务收取以及深圳云创通过该平台管理车辆的可行性及合理性。

根据宜租车联网的说明，车辆运营管理云平台服务属于车联网平台管理业务的一部分。车辆运营管理云平台服务是宜租车联网租车业务全管理链的综合平台，涵盖汽车采购、租赁和处置等汽车流通全生命流程，对于中小型租车公司和加盟商有较大价值，可以为加盟商提供付费使用的服务，该项服务主要由深圳云创通过车联网运营管理云平台提供，宜租车联网会协调旗下子公司结合各自行业经验和相关资源予以配合。深圳云创于 2014 年 6 月成立，在 2014 年和 2015 年 1-9 月，由于深圳云创成立不久，会计核算和财务团队尚未建立完成，相关业务整合仍在进行，考虑到与客户的历史合作关系和合同签署的便利性，由长城商务代深圳云创收取车辆运营管理云平台服务收入，之后将由深圳云创来统一收取这一块的业务收入；随着 2015 年下半年和 2016 年前三个月的业务流程整合梳理和深圳云创的车辆管理平台功能逐步完善并推广使用，目前此项业务已经可以完全实现由深圳云创在宜租车联网协调下统筹宜租车联网合并范围内的各企业资源来签署服务合同并提供相应服务，财务核算和收费方面也不存在任何障碍，因而深圳云创已能实现服务客户并直接跟客户签约并收费结算的全部业务流程，车辆运营管理云平台服务收入由深圳云创收取具备可行性和合理性。

二、车辆定位&监控服务的收费方式。

根据宜租车联网提供的车辆运营管理云平台业务合同，车辆定位&监控服务均由深圳云创根据与客户的相关业务合同进行收取，目前主要收费主要为人民币 80 元/台/月，新合约的收费将随着市场竞争和标的公司业务发展情况相应调整，截至本反馈回复之日，标的公司管理层暂定的收费范围为 50-80 元/台/月。截至 2016 年 3 月 31 日，不同的收费方式可以分为以下几种：

- （一）按月支付，收费标准主要为 80 元/台/月；
- （二）预付一年或半年，之后按月支付，收费标准主要为 80 元/台/月；
- （三）预付一年，收费标准主要为 65 元/台/月；
- （四）延期半年支付，收费标准主要为 80 元/台/月。

截至 2016 年 3 月 31 日，以上四种收费方式的比例如下：

收费方式	客户数量	客户数量占比	服务车辆数量	服务车辆数量占比
------	------	--------	--------	----------

1	4	21%	2431	37%
2	13	68%	3348	51%
3	1	5%	211	3%
4	1	5%	625	9%
合计	19	100%	6615	100%

由于不同客户在商务谈判及安装实施距离上会存在不同的情况，因此深圳云创给予的定价会不一样。深圳云创与部分客户在合作一定时间后，考虑维护客户关系，会根据合作的开展情况进行调整部分客户的收费标准。

三、客户支付人民币 80 元 / 台 / 月服务费使用车辆运营管理平台的续约率及可持续性。

深圳云创除了一个新客户签约合同期限为 1 年（到期时间为 2016 年 12 月）以外，其余客户签订的合同期限均为 3 年（最早到期时间为 2017 年 12 月），截至本反馈回复出具之日，上述合同均未到期，所有合同都在正常履行。该等有效期为 3 年的合同约定协议到期后，经双方协商一致可以续期。若在合同有效期内客户单方面提前终止服务，深圳云创已收取的服务费不予退还。为了提高客户满意度从而保持较低的客户流失率，深圳云创在客户服务、科技水平、技术投入等方面进行持续较高的投入。通过定期客户回访调研统计，截至 2016 年 3 月 31 日，客户满意度达到 100%。另外由于深圳云创车联网产品的特殊性，其所能提供的行车数据、驾驶行为、车辆监控等信息和功能是客户日常车队管理所必需的，客户具有一定的依赖性，客户黏着度较高，宜租车联网管理层预计未来车联网平台管理业务的续约率不低于 90%，业务模式及盈利均可持续。

上述内容已在《重组报告书》“第四节 标的资产情况 / 七、最近三年主营业务发展情况”和“第四节 标的资产情况 / 十三、主营业务的具体情况”中进行补充披露。

四、中介机构核查意见

独立财务顾问及律师核查后认为：（一）在深圳云创刚成立时，会计核算和财务团队尚未建立完成，由长城商务代深圳云创收取车辆运营管理云平台服务收入，之后将由深圳云创来统一收取这一块的业务收入。目前此项业务已经可以完

全实现由深圳云创来签署服务合同并提供相应服务，财务核算和收费方面也不存在任何障碍，独立财务顾问核查后认为，车辆运营管理云平台服务收入由深圳云创收取具备可行性和合理性。（二）上市公司已补充披露车辆定位&监控服务的收费方式，相关表述清晰。（三）核查结果显示深圳云创车辆运营管理平台的续约率较高且稳定，业务模式和盈利具有可持续性。

18、申请材料显示，车联网数据增值业务是以标的公司的信息数据和车辆平台管理系统为依托，借助大数据分析技术，挖掘用户数据、行车数据、司机行为数据等信息在集采服务、二手车衍生业务、司机管理培训等具体业务中所带来的价值提升，为客户创造价值的同时收取服务费。请你公司结合宜租车联网的车联网数据增值业务的技术优势，市场地位、客户拓展等方面，补充披露上述表述的依据及合理性。请独立财务核查并发表明确意见。

回复：

一、宜租车联网的车联网数据增值业务的技术优势，市场地位、客户拓展

（一）技术优势

宜租车联网的车联网数据增值业务的技术优势既包括现有技术平台的优势，同时也包括持续研发能力，因此标的公司较好的技术人才储备情况和稳定的技术人才有利于形成持续增强的研发能力，同时标的公司对相关行业和标的公司自身车联网业务模式的理解同样有利于未来更多技术项目和技术产品的成功。深圳云创通过协议受让取得 7 项专利，同时自主研发取得 10 项软件著作权。软件著作权主要是车辆管理系统和企业专车管理平台相关软件，分别是面对租车企业、司机、用户的业务与信息管理系统和针对政府企业车队管理的定制系统，分别满足车队高效管车与用车的业务需求和政企管车与用车需求。

1、宜租车联网技术平台的核心技术简介

宜租车联网技术平台具有采集分析海量数据、自动研判、主动报告等技术功能，具体如下：

（1）核心数据采集情况

云创盒子包含了卫星定位模块、通讯模块、OBD、动力传感器等模块，收集

核心数据包括车辆位置与轨迹信息，车辆故障信息（包括车辆断电报警、水温报警、低电压报警、拖吊报警、碰撞报警等），车身姿态信息，急加速、急减速等驾驶行为数据，另外还能提供碰撞报警，异常震动报警及拖车报警等预警信息。

（2）采集数据的场景包括：

① 车联网平台管理系统。目前已开发上线的是云创智慧运营管理平台系统，此系统可以实现以下功能：

A. 汽车租赁企业车辆盗抢风险控制：对于恶意骗租客户通过电子栅栏、GPS轨迹查询，驾驶行为比对实现早期预警，有效降低汽车租赁企业车辆的盗抢风险；

B. 汽车驾驶员驾驶行为评估与安全管理：实时监控驾驶员驾驶行为，通过数据评估分析及针对性培训管理，有效减少急加速、急减速、急变道等危险驾驶行为，从而降低交通事故率和车辆损耗；

C. 车辆调度与车务管理：实现车辆实时调度，提升企业车辆利用率。另外通过驾驶轨迹与违章纪录自动比对违章责任人，有效提升车务管理效率，减少违章逾期处理事件；

D. 租赁汽车事故监控与出险快速处理管理：通过云创盒子的实时监控车辆行驶状态，当车辆发生碰撞事故时，后台及时通知管理人员并指导驾驶员确认事故性质，如为单方事故，则只需驾驶员拍照上传事故现场图片。保险公司可根据后台碰撞纪录和现场图片进行理赔，无需出动事故勘查车，从而降低保险勘查成本和保费费率。

② 集采服务。云创盒子所采集的车辆行驶数据可以应用在车辆定制采购中，通过数据分析筛选出更有效的租赁运营车型。云创盒子所采集的司机驾驶行为数据、车辆行驶数据、车辆事故数据等可以应用在保险定制采购中，有效的实际运行数据分析结果使得保险采购能获得比一般集中采购更多的折扣。

③ 二手车衍生业务。通过云创盒子的应用能对车况数据信息进行有效保存和分析，从而提高二手车交易透明度和二手车估值。

宜租车联网在汽车租赁业务中积累的经验得以理解企业客户细致的需求，然后开发相应解决方案，帮助客户提高运营效率，提升管理水平，从而提高服务质量和客户满意度。

2、新研发出来的相关产品的介绍和说明

标的公司正在研发或者升级的项目和产品包括精确油耗监控系统、精确的里程监控系统、租车公司定制的资产运营管理系统、多用途车载数据中心、车辆防盗系统、车管家、快易修车等，这些项目和产品的升级或推出将进一步提高标的公司在车联网技术应用上的实力、提高客户的使用体验、体现标的公司的差异化竞争策略。现有的相关产品的介绍如下：

（1）云创车务通

云创车务通主要是面向汽车租赁公司和规模车队的企业车辆智管理系统，帮助用车单位提升用车安全、降低运营成本。车务通分为三个版本，分别为 OBD 版，GPS 版和轻装版，区别为硬件设备的不同，OBD 版硬件功能最多，GPS 版次之，轻装版没有硬件设备。相应的功能如下表列示，标“√”的为能够实现的功能，客户可以根据自己的实际需求和预算购买相应版本的硬件和服务。三个版本的收费也随着功能的多寡而不同，可以给客户带来定制化的体验。

云创车务通——企业车辆管理系统				
功能一览表				
产品名称		OBD 版	GPS 版	轻装版
配置		车务通后台	车务通后台	车务通后台
		车务通 APP*	车务通 APP*	车务通 APP*
		（OBD）含 GPS 设备	GPS 设备	
功能列表				
基础数据	客户管理	√	√	√
	部门管理	√	√	√
	车辆信息管理	√	√	√
	设备安装管理	√	√	
	驾驶员信息管理	√	√	√
	人车绑定	√	√	√
	资产调拨	√	√	√
	油卡绑定	√	√	√
行车数据	车辆位置	√	√	

		行程数据	√	无耗油数据	
		实时追踪	√	√	
		历史位置	√	√	
		历史轨迹	√	√	
		轨迹回放	√	√	
运营管理	驾驶行为	怠速	√		
		超速	√	√	
		飙车	√	√	
		疲劳驾驶	√	√	
	运行管控	时间栅栏	√	√	
		区域栅栏	√	√	
		电子栅栏	√	√	
	安全报警	断电报警	√	√	
		水量报警	√		
		低电压	√	√	
		异常震动*	√	√	
		拖吊报警	√	√	
		侧翻报警*	√	√	
		碰撞报警	√	√	
		严重碰撞	√	√	
	车辆监控	远程诊断	√		
		故障提示	√		
车务数据	年检管理	车辆运营成本统计	√	√	√

	保 险 管 理	保单管理	√	√	√
		保险提醒	√	√	√
	保养管理		√	√	√
	违 章 管 理	违章记录	√	√	√
		违章查询	√	√	√
		手工查询	√	√	√
		车辆违章次数	√	√	√
	维修管理		√	√	√
	加油登记		√	√	√
	里程校正		√	√	
	车辆日常检查		√	√	√
车辆调度	车辆调度管理		√	√	√
	我的用车申请		√	√	√
	车辆调度审批		√	√	√
	派车管理		√	√	√
	领车确认		√	√	√
	还车确认		√	√	√
	调度员管理		√	√	√
	车辆调度报警		√	√	
	车辆调度报表		√	√	
统计报表	里程油耗查询		√		

里程统计报表	√	√	
运行管控报表	√	√	√
耗油量统计报表	√		
加油数据统计报表	√	√	√
报警统计报表	√	√	
驾驶行为统计	√	√	
部门加油统计表	√	√	√
维修费用统计表	√	√	√
驾驶行为日报	√	√	
新耗油量统计表	√	√	
车辆离线报表	√	√	
车辆行驶报表	√	√	
保养统计报表	√	√	√
离线率统计报表	√	√	

（2）云创车管家

云创车管家用于企业的用车管理，解决企业客户从用车申请、审批、派车到领车、还车的整个用车周期的操作和监控。车管家也分为三个版本，分别为 OBD 版，GPS 版和轻装版，区别为硬件设备不同，OBD 版硬件功能最多，GPS 版次之，基础版没有硬件设备。相应的功能如下表列示，标“√”的为能够实现的功能，客户可以根据自己的实际需求和预算购买相应版本的硬件和服务。三个版本的收费也随着功能的多寡而不同，可以给客户带来定制化的体验。

云创车管家——企业车辆智能管理平台				
功能一览表				
产品名称		基础版	OBD 版	GPS 版
配置		车管家后台	车管家后台	车管家后台
		车管家 APP	车管家 APP	车管家 APP
		微信公众号*	微信公众号*	微信公众号*
			云创盒子 OBD 设备	沉默鹰 GPS*
功能列表				
消息中心	收取消息	√	√	√

	发送消息	√	√	√
我的事项	待办事项	√	√	√
	进行中的事项	√	√	√
	已完成事项	√	√	√
系统管理	部门管理	√	√	√
	用户管理	√	√	√
	角色管理	√	√	√
	功能权限	√	√	√
	数据权限	√	√	√
	车辆管理	√	√	√
车务管理	违章处理	√	√	√
	年检申请流程	√	√	√
	保险申请流程	√	√	√
	保养申请流程	√	√	√
	维修申请流程	√	√	√
	车辆调拨流程	√	√	√
	用车申请流程	√	√	√
车辆监控	车辆分布		√	
	行程数据		√	
	轨迹回放		√	
	驾驶行为		√	
	低电压提醒		√	
	断电报警		√	
	电量查询			√
	位置监控			√
	套车计划			√
报表	车辆状态统计	√	√	√
	违章统计		√	√
	车辆使用率统计	√	√	√
	车辆空置率统计	√	√	√
	车辆运营成本统计		√	√

（3）快易修车

快易修车主要由管理平台、用户 APP 和技师 APP 三部分组成，用户可以通

过用户 APP 下单，修车机构或者个人可以通过技师 APP 进行接单、派单，提供上门维修服务，具体的功能一览表如下所示：

快易修车——企业版快捷上门维修平台		
功能一览表		
管理平台	主页	01、系统简报
	系统配置	01、用户管理
		02、功能项
		03、功能角色
		04、菜单管理
		05、字典管理
		06、App 版本管理
		07、日志管理
用户 APP	基础应用	01、城市管理
		02、部门管理
		03、车辆品牌管理
		04、车系管理
		05、配件管理
		06、配件品牌管理
		07、配件信息管理
		08、保养项目分类
		09、保养项目管理
		10、维修项目分类
		11、维修项目管理
		12、检查项目管理
		13、服务车管理
		14、技师管理
		15、客户管理
		16、客户门店管理
		17、客户用户
		18、客户车辆
	运营管理	01、检查套餐管理
		02、维修工时费管理
		03、保养工时费管理
		04、订单管理
		05、返厂维修管理
	订单管理	01、我的订单管理
		02、事故订单
		03、保障订单
		04、保养订单
		05、救援订单
		06、当前订单
		07、历史订单
		08、订单确认
		09、返工登记
		10、订单评价

	个人信息	11、订单取消
		01、个人信息
		02、版本管理
		03、修改密码
技师 APP	服务车	01、取车登记
		02、还车登记
	订单管理	01、当前订单
		02、历史订单
		03、故障订单
		04、事故订单
		05、保养订单
		06、救援订单
		07、取车订单
		08、送车订单
		09、历史订单详情
	个人信息	01、个人信息
		02、版本管理
		03、修改密码

（4）政企专车

政企专车是针对一般的政府部门和企事业单位推出的一款定制化专车产品，与市场上其他专车产品相比，政企专车具有如下优势：

产品优势		
对比项目	政企专车	其他专车
车辆来源	租赁公司注册车辆	社会个人车辆
司机来源	租赁公司签约司机	社会个人
车辆托管	提供用车单位车辆托管服务	不支持
计价方式	与用户协定统一	单方定价
结算方式	定期结算，支持复议	即时结算
流程优化	针对公务用车进行情境优化	主要针对个人出行
数据报表	提供详细数据报表与业务分析	无
功能定制	支持	不支持
拓展接口	支持管理、财务等系统对接	不支持

企业客户使用了政企专车这款产品后，既可以享受到专车服务，同时又克服了目前市场上标准化的专车产品的某些不足，比如安全性问题等，同时还能与企业自身的管理系统相结合，定制所需的其他功能。

3、汽车后市场全生命周期综合服务的业务模式和对中小汽车租赁公司在管理上的痛点需求的理解

(1) 随着公务车改革的推进和专车行业的迅猛发展，汽车租赁行业目前高度分散，存在众多小规模租赁公司的状况必将转变，中小汽车租赁公司传统的经营模式受到冲击，行业集中度提高是大势所趋。在转型的过程中，中小汽车租赁公司缺乏有效的低成本在互联网运维管理系统、车辆和人员管理规模效应缺失、合规成本日益增高等问题使得宜租车联网提供的车辆管理平台等产品和服务成为这些中小汽车租赁公司的急需。由于宜租车联网本身也是汽车租赁行业中的一员，可以更好的理解汽车租赁业务中的管理和发展痛点，从而打造出适应市场需求的产品和服务。

(2) 针对汽车后市场，标的公司可以提供相关业务一整套的一站式服务。车辆管理平台可以采集的核心数据包括车辆位置与轨迹信息，车辆故障信息（包括车辆断电报警、水温报警、低电压报警、拖吊报警、碰撞报警等），车身姿态信息，急加速、急减速等驾驶行为数据，另外还能提供碰撞报警，异常震动报警及拖车报警等预警信息。车辆行驶数据可以应用在车辆定制采购中，通过数据分析筛选出更有效的租赁运营车型。云创盒子所采集的司机驾驶行为数据、车辆行驶数据、车辆事故数据等可以应用在保险定制采购中，有效的实际运行数据分析结果使得保险采购能获得比一般集中采购更多的折扣。健全、可靠性高的数据有利于减少二手车评估鉴定和交易中的信息不对称，提高数据质量，增加处置价值，降低处置成本，从而提高竞争力。健全的平台直接提升了宜租车联网管理客户、车辆和司机的能力，为业务规模的快速扩大提供有利条件，客户体验和客户满意度均能得到有效保证，使得客户的续约率保持在很高的水平。

4、技术人员胜任性和稳定性较好

(1) 报告期内，标的资产主要技术人员构成特点与标的资产车联网业务相关性较高，专业背景大多是计算机科学与技术、软件技术、计算机网络、信息技术与应用管理等车联网相关专业，有着互联网软件开发经验、或者有多年的汽车行业经验，在制定驾驶行为的分析算法、车联网系统框架搭建与开发、车联网大数据模型设计与分析、车联网平台安全性管理与产品质量技术测试、备通讯模块与 GPS 模块可靠性管理等方面均与标的资产有着较强的契合性。

(2) 从技术人员的变动情况看，报告期内，宜租车联网的主要技术人员总体保持稳定。目前主要负责技术平台深圳云创的总体发展方向规划决策及日常经

营决策的总经理、副总经理从深圳云创筹办前即在报告期内关联企业任职，主要开发人员、设计人员和技术支持人员在深圳云创筹办前即在报告期内关联企业任开发工程师、软件测试师等职务。

（二）市场地位：由于宜租车联网进入汽车租赁行业的时间相对较晚，品牌知名度尚不如竞争对手，同时自营车队规模比竞争对手小，2015 年汽车租赁业务的市场占有率为 0.26%，最近三年处于上升追赶阶段。虽然宜租车联网进入汽车租赁行业的时间较晚，但宜租车联网发展重心并不局限于租赁业务，而是在丰富的汽车租赁等汽车后市场经验基础上，构建汽车后市场的全生命周期闭环，而非单方面发展某个特定业务。随着 2015 年增资完成以及围绕汽车后市场的各业务线的展开，企业整体规模和市场影响力必将进一步提高，其中车联网平台管理业务模式属于创新的业务模式，在技术储备和商业应用场景搭建上处于行业领先地位。

（三）客户拓展：

2015 年 4 月，深圳云创与广东省广播电视网络股份有限公司中山分公司车队客户签约车辆 39 台，后续截至 2016 年 4 月已安装的车辆数为 161 台，深圳云创的车辆管理平台系统帮助此客户有效的监控和管理了车队，提升了车队管理效率，降低了管理成本。2015 年 7 月，政企专车产品的企业客户广东中汽租赁有限公司成功将租赁车辆使用模式从长租转变为了自定义的专车模式，将企业内部很多管理需求直接体现在专车产品中，帮助企业降低了用车成本，深圳云创的政企专车产品得到企业的好评。

标的公司车辆管理平台业务的续约率为 100%，尚未有客户流失现象发生；标的公司汽车租赁业务 2014 年、2015 年客户数都有较大幅度的增加，仅在 2016 年一季度末有所回落，具体客户数如下表所示：

年度	年初数	年末数	增加值	增长率
2014 年	295	430	135	46%
2015 年	430	672	242	56%
2016 年第一季度	672	585	-87	-13%

上述内容已在《重组报告书》“第四节 标的资产情况 / 十三、主营业务的具体情况”中进行补充披露。

二、中介机构核查意见

独立财务顾问核查后认为：上市公司已补充披露宜租车联网的车联网数据增值业务的技术优势，市场地位、客户拓展等方面，结合重组报告书中其他内容，宜租车联网的车联网数据增值业务的相关描述“车联网数据增值业务是以标的公司的信息数据和车辆平台管理系统为依托，借助大数据分析技术，挖掘用户数据、行车数据、司机行为数据等信息在集采服务、二手车衍生业务、司机管理培训等具体业务中所带来的价值提升，为客户创造价值的同时收取服务费”是有依据且合理的。

19、申请材料显示，截至 2015 年 9 月 30 日，公司自营车辆 2175 台，拥有专业的司机行为分析和先进的车队实时定位、监控、调度管理等技术系统，业务范围覆盖全国 27 个城市。请你公司结合行业监管政策、标的资产市场占有率、司机稳定性、客户稳定性、资金状况、技术水平，补充披露宜租车联网与其他竞争对手的区别及其核心竞争力。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

一、宜租车联网与其他竞争对手的区别及其核心竞争力

（一）行业监管政策

随着交通部发布《关于深化改革进一步推进出租汽车行业健康发展的指导意见(征求意见稿)》和《网络预约出租汽车经营服务管理暂行办法(征求意见稿)》，有利于提高专车行业和汽车租赁市场集中度。宜租车联网虽然并非专车平台企业，但相关政策的进一步明朗化以及政府打击私家车接入租赁车辆运营体系的政策导向利好宜租车联网这样的专业汽车租赁公司，同时宜租车联网服务于专车行业的战略也能得到行业发展趋势和相关政策的支持，相较于租赁行业的大多数其他竞争对手，宜租车联网具有相关技术积累和运营模式的优势。

宜租车联网进入市场时机较好，适逢政府用车改革、互联网+与众多传统产业的新结合等契机，在滴滴快的崛起、Uber 进入中国等背景影响下，宜租车联网以互联网思维改造传统汽车租赁行业，并发展出全生命周期汽车后市场业务闭环，赋予了传统汽车租赁业务和车联网 OBD 技术新的内涵，并不局限于某一项

业务，而是紧紧围绕汽车后市场开展全生命周期综合服务。

中国汽车租赁市场集中度低，根据罗兰贝格的资料，按收入统计，2013 年中国前 5 大长租公司合计占中国长租市场约 9.8%的份额，相比国外成熟市场的集中度有较大的差距，因此后进入者依然有不错的机会；专车和出租车新政推出有利于标的公司这样的规范化运营、技术条件好的专业公司发展，有利于市场集中度的提高；虽然从车队规模、营业收入、“地域分布”这几点上来看宜租车联网现在不如神州租车和一嗨租车等几个市场领先者，但优于其他许多中小竞争对手，且有拥有较先进和完善的汽车后市场闭环业务体系，有利于借助加盟商模式迅速扩大市场规模、增加市场影响力。一站式服务的模式和全方位的数据监测、采集与分析能有效减少宜租车联网与客户之间，租赁客户、加盟商与司机之间，二手车买卖双方之间的信息不对称，从而降低业务成本，为客户创造价值。

（二）标的资产市场占有率

由于宜租车联网进入汽车租赁行业相对较晚，品牌知名度尚不如竞争对手，同时自营车队规模比竞争对手小，2015 年汽车租赁业务的市场占有率为 0.26%，最近三年处于上升追赶阶段。随着 2015 年增资完成以及围绕汽车后市场的各业务线的展开，宜租车联网整体规模和市场影响力必将进一步提高，其中车联网平台管理业务模式属于创新的业务模式，在技术储备和商业应用场景搭建上处于行业领先地位。

中国汽车租赁市场集中度低，根据罗兰贝格的资料，按收入统计，2013 年中国前 5 大长租公司合计占中国长租市场约 9.8%的份额，相比国外成熟市场的集中度有较大的差距，因此后进入者依然有不错的机会；专车和出租车新政推出有利于标的公司这样的规范化运营、技术条件好的专业公司发展，有利于市场集中度的提高；虽然从车队规模、营业收入、“地域分布”这几点上来看宜租车联网现在不如神州租车和一嗨租车等几个市场领先者，但优于其他许多中小竞争对手，且有拥有较先进和完善的汽车后市场闭环业务体系，有利于借助加盟商模式迅速扩大市场规模、增加市场影响力，目前处于模式已成，需要资金来快速推开的阶段。

随着公务车改革的推进和专车行业的迅猛发展，汽车租赁行业过去高度分散，存在众多小规模租赁公司的状况必将转变，中小汽车租赁公司过去的经营模式受

到冲击，行业进一步集中化是大势所趋。在转型的过程中，中小汽车租赁公司缺乏有效的低成本的互联网运维管理系统、车辆和人员管理规模效应缺失、合规成本日益增高等问题使得宜租车联网提供的车辆管理平台等产品和服务成为这些中小汽车租赁公司的急需。由于宜租车联网本身也是汽车租赁行业中的一员，可以更好的理解汽车租赁业务中的管理和发展痛点，从而打造出适应市场需求的产品和服务。

（三）司机稳定性

2015年起标的公司的司机管理培训业务进入快速成长期，司机的入离职率都相对较高。2015年全年入职、离职司机分别占2015年末司机人数的80%和48%，2016年第一季度经过半年多的磨合，司机的流动形成了较稳定的局面，2016年一季度入职、离职司机分别占2016年一季度末司机人数的23%和10%，司机人数稳步提升，2016年一季度末比2015年末司机人数增加14%，离职率持续下降。

标的公司司机在2015年的平均月工资约为6085元，高于行业的4000元至6000元的平均水平，加上标的公司“持续学习、拥抱变化、知难而进、创造可能”的企业文化和“团队至上、惟精惟一”团队文化，以及组织开展篮球竞赛、羽毛球竞赛、登山、自驾游等丰富的文娱活动，增强团队的凝聚力和归属感，司机的稳定性好于行业的竞争对手。

（四）客户稳定性

宜租车联网的汽车租赁业务主要为长租，2014年、2015年和2016年一季度末客户续约率分别为91%、44%和85%，相比神州租车和一嗨租车等以短租为主的汽车租赁公司，客户稳定性要高。

车联网平台管理业务除了一个新客户签约1年合同以外，其余客户签订的合同都为3年合同，截至本回复出具之日均未到期，所有合同都正常在履行。为了提高客户满意度从而降低客户流失率，车联网平台管理业务在不断从客户服务、科技水平、技术投入等方面进行持续较高的投入，目前为止所有客户都很满意深圳云创提供的服务。通过定期客户回访调研，据统计客户满意度达到100%，同时因为云创产品的特殊性，客户具有一定的依赖性，客户黏着度较高，我们预计未来续约率不低于90%，业务模式及盈利均可持续。

（五）资金状况

宜租车联网最近三年的经审计财务数据显示标的公司资产负债率逐年降低，流动比率逐年增加，资金状况和财务状况有显著改善：

时间	资产负债率	流动比率
2015 年 12 月 31 日	53%	1.46
2014 年 12 月 31 日	92%	0.82
2013 年 12 月 31 日	103%	0.71

有类似业务的上市公司资产负债率和流动比率如下：

证券代码	证券简称	资产负债率 (2013 年报)	资产负债率 (2014 年报)	资产负债率 (2015 年报)	流动比率 (2013 年报)	流动比率 (2014 年报)	流动比率 (2015 年报)
600662.SH	强生控股	51%	48%	48%	0.78	0.86	0.88
2488.HK	元征科技	55%	61%	53%	1.12	0.99	1.17
0699.HK	神州租车	99%	43%	57%	0.39	1.07	2.41
EHIC.N	一嗨租车	35%	37%	49%	2.41	2.11	1.82
600561.SH	江西长运	62%	60%	68%	0.69	0.66	0.76
002682.SZ	龙洲股份	58%	58%	59%	1.06	1.00	1.01
600611.SH	大众交通	40%	38%	38%	1.16	1.21	1.28
002627.SZ	宜昌交运	39%	46%	47%	1.35	1.35	1.05
600676.SH	交运股份	47%	46%	44%	1.73	1.70	1.85
600650.SH	锦江投资	25%	24%	24%	1.60	1.52	1.52
002357.SZ	富临运业	36%	35%	62%	1.14	1.07	0.39
平均值		50%	45%	50%	1.22	1.23	1.29
剔除最高及最低后平均值		47%	46%	51%	1.07	1.20	1.26

截至 2015 年底，标的公司资产负债率与上述公司的平均值接近，流动比率好于上述公司的平均值。

宜租车联网是实际控制人张振新根据战略发展规划，设立的车联网相关资产整合平台。2015 年对其进行了 3 亿元的增资，目的是为了降低财务杠杆，优化标的公司的资产负债率，改变其依赖债务融资发展业务的状况。根据宜租车联网未经审计的财务报表，2014 年底模拟合并资产负债率为 93.73%，本次增资后，

2015 年 9 月底资产负债率降低为 66.00%，缓解了标的公司资金压力，降低了财务杠杆，有利于减少财务费用，改善标的公司经营状况。对于本次增资取得的资金，宜租车联网将根据后续经营计划，主要用于购置运营车辆等资本性支出，有利于扩大汽车租赁等车联网业务，进一步增强标的公司盈利能力。由于以前较多依靠债务融资，财务负担较重，规模发展主要依靠内部积累，而车联网平台尚在搭建和调试阶段，因此企业发展并不十分迅速，2015 年之前尚未展现真正竞争实力。

（六）技术水平

宜租车联网目前不自主研发和生产硬件模块，而是通过 OBD+GPS 定位器合作协议进行采购，目前市场上的 OBD 硬件技术相对成熟，可以供应的厂家也较多，标的公司现阶段在此类型终端采用直接采购的方式。宜租车联网的主要技术为汽车后市场全生命周期的商业模式搭建和相关软件系统平台的构建，除了自身的租赁业务之外，还可以依托相应的技术和平台吸引到加盟商客户，目标客户相比传统的租赁公司和 OBD 硬件设备商均要更加丰富。将车联网技术形成的海量数据应用到车辆集采、保险集采以及二手车评估、交易等汽车后市场全生命周期的商业模式亦是竞争对手所不具备的。车联网技术的某些竞争对手在 OBD 设备的制造和研发上拥有较强的技术储备，但在车联网技术的商业化应用场景的搭建上逊色于宜租车联网。标的公司汽车租赁业务与车联网数据增值业务并不独立存在，租赁业务是数据增值业务的基础数据采集渠道，数据增值业务反过来亦为租赁业务的客户带来增值服务、提升客户服务水平及竞争力。标的公司的车联网业务以汽车租赁业务为基础，同时汽车租赁业务亦为数据增值业务采集基础的各种数据，还能为车联网平台系统的不断优化提供大量的反馈信息，而车联网平台系统的升级又会改善租车用户的客户体验从而提高用户满意度和改善精细化管理效率。

宜租车联网拥有的软件著作权及其描述如下：

- 1、车辆管理系统以及相关移动端软件：(1).面对租车企业、司机、用户业务与信息管理系统。(2).满足高效管车与用车的业务需求。
- 2、企业专车管理平台以及相关移动端软件：(1).针对政府企业车队管理的定制系统。(2).功能适合政企用车与管车需求。(3).用户端系统将来可以发展到车辆

产业链中的维修，保养、保险等后市场中各类业务。(4).将来可以扩展到企业资产管理领域，针对行业竞争对手丰富产品线与服务，促进标的公司全线产品的推广，增加销售收入。

标的公司正在研发或者升级的项目和产品包括精确油耗监控系统、精确的里程监控系统、租车公司定制的资产运营管理系统、多用途车载数据中心、车辆防盗系统、车管家、快易修车等，这些项目和产品的升级或推出将进一步提高标的公司在车联网技术应用上的实力、提高客户的使用体验、体现标的公司的差异化竞争策略。

宜租车联网将 OBD 车联网技术以车队管理、车辆管理、司机管理作为切入点，构建出具有商业价值的车联网技术应用场景，实现了形成了汽车租赁企业车辆盗抢风险控制、汽车驾驶员驾驶行为评估与安全管理、车辆调度与车务管理、租赁汽车事故监控与出险快速处理管理等功能，推出了“车管家”、“车务通”、“快易修车”和“政企专车”等成熟的车联网技术产品，并将车联网技术形成的海量数据应用到车辆集采、保险集采以及二手车评估、交易等汽车后市场全生命周期中，在车联网技术商业化应用的道路上找到了适合自身的发展路径。

综上所述，宜租车联网的核心竞争力除了体现在行业监管政策、标的资产市场占有率、司机稳定性、客户稳定性、资金状况、技术水平等方面外，集中体现在汽车后市场全生命周期综合服务的业务模式、对中小汽车租赁公司在管理上的痛点需求的理解以及车联网技术应用场景的搭建这三点。

上述内容已在《重组报告书》“第四节 标的资产情况 / 十三、主营业务的具体情况”中进行补充披露。

二、中介机构核查意见

独立财务顾问核查后认为：上市公司已结合行业监管政策、标的资产市场占有率、司机稳定性、客户稳定性、资金状况、技术水平等方面补充披露宜租车联网与其他竞争对手的区别及其核心竞争力。宜租车联网的核心竞争力主要包括汽车后市场全生命周期综合服务的业务模式、对中小汽车租赁公司在管理上的痛点需求的理解以及车联网技术应用场景的搭建等几方面。

20、重组报告书未按《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组（2014 年修订）》规定披露：1）报告期技术人员特点分析及变动情况。2）技术及服务的市场占有率最近三年的变动情况及未来变动趋势等。独立财务顾问应当勤勉尽责、仔细对照我会相关规定自查重组报告书内容与格式，通读全文修改错漏，认真查找执业质量和内部控制存在的问题并进行整改。

回复：

一、报告期内技术人员特点分析及变动情况

报告期内核心技术人员基本情况，已详细在报告书中披露，详见报告书“第四节标的资产情况/十、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员/（一）董事、监事、高级管理人员及核心技术人员简介/4、核心技术人员”。

（一）报告期内主要技术人员构成特点分析

报告期内，标的资产主要技术人员构成特点与标的资产车联网业务相关性较高，专业背景大多是计算机科学与技术、软件技术、计算机网络、信息技术与应用管理等车联网相关专业、有着互联网和软件开发经验、或者有多年的汽车行业经验，在制定驾驶行为的分析算法、车联网系统框架搭建与开发、车联网大数据模型设计与分析、车联网平台安全性管理与产品质量技术测试、备通讯模块与 GPS 模块可靠性管理等方面均与标的资产有着较强的契合性。

	2015 年	2014 年
人数	21（注 1）	9（注 2）
车联网技术相关专业的员工所占比例（注 3）	38.10%	66.67%
有汽车行业经验的员工所占比例	47.62%	100.00%
有互联网和软件开发经验的员工所占比例	42.86%	77.78%
具有大学本科及以上学历的员工所占比例	80.95%	55.56%

注：

1）截至 2015 年深圳云创正式员工数量。

2）车联网主要技术平台深圳云创成立于 2014 年 7 月，截至 2014 年底，尚无正式入职深圳云创的员工。该 9 人均为深圳云创成立初期负责深圳云创具体运营事宜的主要技术人员，

劳动关系尚未正式转入深圳云创。

3) 表格中提及的“车联网技术相关专业”包括：计算机科学与技术、软件技术、计算机网络、信息技术与应用管理等专业。

(二) 报告期内主要技术人员变动情况

从技术人员的变动情况看，报告期内，宜租车联网的主要技术人员总体保持稳定，同时未来适应业务发展，积极从外部引进优秀人才，技术人员有所增加。目前主要负责技术平台深圳云创的总体发展方向规划决策及日常经营决策的总经理、副总经理从深圳云创筹办前即在报告期内关联企业任职，主要开发人员、设计人员和技术支持人员在深圳云创筹办前即在报告期内关联企业任开发工程师、软件测试师等职务。

现有主要技术人员的任职时间如下表所示：

职务	人员	任职时间
总经理、副总经理	2	从深圳云创筹办前已在报告期内关联方任职，并负责筹办深圳云创具体事宜，深圳云创成立后陆续正式入职
开发人员	3	从深圳云创筹办前即在报告期内关联方任职，深圳云创成立后陆续正式入职
设计人员	2	从深圳云创筹办前即在报告期内关联方任职，深圳云创成立后陆续正式入职
技术支持人员	1	从深圳云创筹办前即在报告期内关联方任职，深圳云创成立后陆续正式入职
小计	8	
占目前主要技术人员总数的比例	61.54%	

(三) 标的公司识别、留住技术人才的措施

1、在人才识别方面，目前在新员工、基层员工、中层员工上有以下识别的措施：

(1) 新员工：目前深圳云创通过调整和完善招聘流程、引入《目标选才》

的招聘方法及试用期绩效考核等进行员工的能力、岗位、适配性考察，以此进行人才评估和识别；

（2）基层员工：逐步开展基层员工提升及培养方案，通过测评工具的引入，从员工职业倾向及能力方面进行筛选，并结合上级推荐的方式进行综合评估，同时对于符合条件的员工进行课程培训后的绩效及工作表现反馈来识别；

（3）中层员工：按照中层干部在当年度的绩效表现情况及团队人员培养、管理等方面进行综合考核，同时结合管理团队的评价意见。对于表现相对突出的人员，会安排参与外部的管理培训类课程，从而发现并提升其能力。

2、在人才留存方面，目前标的公司通过打造极有竞争力的软硬环境来留用人才，为保证企业员工队伍的稳定凝聚人心，做了以下工作：

（1）持续开展员工关怀活动及办公环境的优化工作。目前深圳云创的办公地点位于科技园的地段，人才相对集中，且公司目前配备不俗的办公实施，在办公环境上也持续进行优化和改善；另外，深圳云创也在 2015 年的基础上，继续开展员工关怀活动，除了在节假日举办活动及员工生日会外，今年还将进行每季度的专题关怀活动以及，除了关注活动本身外，更多会加入有益健康和趣味性的活动，丰富业余生活。

（2）人性化的管理制度及具有竞争力的薪酬福利。参照 IT 行业的从业人员进行人性化的管理，在员工考勤、绩效管理及沟通机制等方面都有相对人性化的管理措施。另外，在薪酬方面根据行业的薪酬数据进行定期的薪酬回顾和调整，而且我们在从健康体检、补充医疗、住房补贴、员工旅游、带薪病假等进行持续改善；最后，对于贡献突出者，未来公司还将设计股权激励的措施。

（3）打造独有的企业文化。在移动互联网高速发展的当下，深圳云创一致在倡导员工与企业共同成长。因此目前制定了员工的梯队培养计划、职业发展及晋升机制，逐步完善职业晋升通道。同时，文化的落实更多依靠的是核心管理团队，目前核心管理团队也会不定期地与员工进行互动沟通、培训分享及参与团队建设活动，形成具有自身特色的企业文化。

二、技术及服务的市场占有率最近三年的变动情况

机构	业务种类	单位	2013 年	行业规模	市场占有率
长城商务	集采服务	万元	-	-	0.00%
	汽车租赁业务	万元	1,849	3,400,000	0.05%
深圳云创	车联网平台	台	-	-	0.00%

嵘雅达	司机管理服务	万元	-	-	0.00%
二手车	二手车车处置	辆	645	3,049,000	0.02%
整体	宜租车联网	万元	6,246	-	-
部门	业务种类	单位	2014 年	行业规模	市场占有率
长城商务	集采服务	万元	-	-	0.00%
	汽车租赁业务	万元	5,489	3,800,000	0.14%
深圳云创	车联网平台	台	2,347	900,000	0.26%
嵘雅达	司机管理服务	万元	-	-	0.00%
二手车	二手车车处置	辆	742	3,342,000	0.02%
整体	宜租车联网	万元	10,578	-	-
部门	业务种类	单位	2015 年	行业规模	市场占有率
长城商务	集采服务	万元	2,000	-	-
	汽车租赁业务	万元	11,722	4,550,000	0.26%
深圳云创	车联网平台	台	11,629	1,300,000	0.89%
嵘雅达	司机管理服务	万元	3,804	19,000,000	0.02%
二手车	二手车车处置	辆	393	3,676,000	0.01%
整体	宜租车联网	万元	21,251	-	-

注：

- 1) 集采业务主要面向加盟商，目前市场没有汽车租赁公司专门针对车辆集采业务提供服务并公开集采业务收入数据；
- 2) 司机劳务派遣市场规模没有相关数据，由标的公司管理层估算
- 3) 因为宜租车联网为多个业务板块，无法计算整体市场占有率，参考各项业务市场占有率；
- 4) 市场占有率=自有业务数据/行业规模，行业规模为中国产业网等机构公布的行业调研数据。

标的公司各项业务正处于上升阶段，各单一细分类型的市场占有率较小。主要原因包括：（1）在计算市场规模的时候，是依据相关产业分析报告得出的，报告中的产业规模涉及到相关的其他业务，并没有完全按照标的资产业务口径来细分（例如宜租车联网的租赁业务在长租市场中的占有率要明显高于此处统计结果）；（2）标的资产的业务目前主要集中于北京、山西太原等某些城市，而分母则是全国口径数据，因此实际的占有率要高于表格中计算的数据，但是因为没有确切的数据，所以无法针对具体业务进行计算。

此外，标的公司各项业务并不独立存在，而是在车联网整体业务体系下相互促进，市场上并无对标企业可以比较，因此整体市场占有率无法估算。目前车联

网行业的参与者较多，且各自业务侧重点均有所不同，标的企业的核心竞争力主要体现在多年来通过车辆租赁业务积累的行业经验和有效管理体系，加之对车辆生命周期的理解和掌握，通过现有的市场成熟技术(即通过 OBD 进行数据采集)及自主研发应用软件并结合互联网的发展，实现行业经验及管理价值的模块化和平台化，进而服务于快速发展的出行市场。标的公司已经初步具备未来进行车联网业务发展的一定技术经验和可行的商业模式，在市场竞争中有属于自身的特定核心资源，全链条的盈利模式稳定性强。

三、技术及服务的市场未来变动趋势

1、传统汽车租赁市场集中度将不断提高、竞争日趋激烈

中国汽车租赁市场集中度低，根据罗兰贝格的资料，按收入统计，2013 年中国前 5 大长租公司合计占中国长租市场约 9.8%的份额，相比国外成熟市场的集中度有较大的差距，而美国、德国及巴西则分别为 95%、91%、及 58%。因此，预计中国汽车租赁市场的未来的集中程度将不断提高。

随着传统长租业务的竞争白热化，单一传统汽车租赁公司的利润空间将逐渐受到压缩，甚至逐渐被市场抛弃。这对于标的资产这样的以汽车租赁为基础，同时积极打造车联网全产业链闭环的公司来说，更容易在竞争取胜。此外，在大浪淘沙的竞争格局下，专车和出租车新政推出有利于标的公司这样的规范化运营、技术条件好且形成全产业链闭环的专业公司发展，有利于市场集中度的抢占与提高。从车队规模、营业收入、地域分布看，宜租车联网优于其他许多中小竞争对手，且有拥有较先进和完善的业务体系，有利于借助加盟商模式迅速扩大市场规模、增加市场影响力。

2、汽车后市场全产业链布局整合将是竞争之关键

从狭义角度来看，汽车后市场的界定主要根据“售车后”+“服务车主”+“针对车”的原则，代表性的服务项目有车载诊断 OBD(如元征 Golo)、汽车后市场服务(O2O 汽车维修、保养、洗车等)。此外，围绕汽车服务，车联网延伸产业链还包括二手车交易、汽车租赁和汽车保险等多个环节。从海外百年汽车市场的角度看，汽车产业链的利润主要集中在后市场服务，如维修保养、汽车租赁、汽车金融、二手车交易等。海外成熟市场经验显示，包括维修保养、汽车租赁、汽车金融、二手车在内的汽车后市场占据汽车产业链的利润份额在 60%左右，而目前我

国汽车产业链的利润构成中，只有不到 30%来自于汽车后市场，未来增长空间巨大。根据相关报告预测，各细分市场的规模如下：

市场分类	市场规模预测
维修保养（包括维修、洗车、美容等）	目前国内汽车保有量超过 1.4 亿辆，每年平均维修费用在 2000 元左右，当前市场规模约 3000 亿，未来随着车龄增加，有望接近 1 万亿
汽车保险	2014 年，车险保费超过 5000 亿，每年复合增长率约 15%，2020 年有望超过万亿空间
二手车交易	2014 年二手车交易约 600 万辆，随着消费习惯的改变和车龄的增加，未来有望达到 2000 万辆，市场空间超万亿
汽车租赁	罗兰贝格预计，2018 年中国的租车市场规模将增至 650 亿
车联网硬件	2015 年底，中国车联网渗透率达到 10%后，市场规模有望超过 1500 亿。

资料来源：汽车交流协会，统计局，互联网，中国银河证券研究部

汽车后市场群雄并起，目前亦尚未出现“一统江湖”的统领者。汽车后服务并不是全新的行业和商业模式，只是由于传统市场中存在严重的信息不对称、非标准化、政策和技术垄断等情况，导致发展缓慢，服务质量不高。未来，车联网的后市场的竞争的本质要么是极致专注于某个细分领域精细化运作，做细分领域的龙头，例如元征科技这样的制造和研发行业企业，将更多精力用于硬件设备升级研发；要么就是全产业链布局形成闭环竞争力，做一站式服务解决商，例如标的公司这样的企业，将全产业链布局的先发优势转化为长足竞争力。因此，未来竞争的比拼，就是资源整合能力的比拼，传统的企业掌握大量技术和市场存量优势，拥有线下资源的优势；互联网企业擅长营销和用户体验的提高，拥有互联网新经济运作的资源优势。在这样的基础上，能整合现有资源，提高汽车后服务的标准化水平并打通线上线下服务的公司将很有可能成为汽车后市场中成功的企业，也是未来市场竞争格局大势所趋之所在。

在这种竞争趋势下，虽然现阶段宜租车联网在单一的业务类型对比中市场地位或者技术水平等不如特定竞争对手，但是闭环业务模式和其带来的协同效应是竞争对手不具备的。宜租车联网的核心竞争力来源其汽车后市场全生命周期综合服务的业务模式，应用车联网技术以车队管理、车辆管理、司机管理作为切入点，

构建出具有商业价值的车联网技术应用场景。同时，标的公司以汽车租赁为基础，占据线下优势，3年多来通过车辆租赁业务积累了行业经验和有效管理体系，拥有对车辆生命周期的深刻理解和掌握，并以此重点布局车联网平台管理及应用软件研发、汽车保险集采、司机培训管理、二手车购买及处置咨询等全产业链业务体系，随着未来闭环业务模式带来的协同效应和规模效应的放量释放，标的公司将逐步完成从传统租车企业到提供车联网一站式服务的综合方案解决商的转变。

上述内容已在《重组报告书》“第四节 标的资产情况/十、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员/(九)报告期内技术人员特点分析及变动情况”和“第九节 董事会关于本次交易对上市公司影响的讨论与分析/二、标的资产所在行业特点和经营情况的讨论与分析”中进行补充披露。

三、中介机构的核查意见

经核查，独立财务顾问认为，标的资产主要技术人员构成特点与标的资产车联网业务相关性较高，专业背景、从业经验等与标的资产有着较强的契合性。报告期内，宜租车联网的主要技术人员总体保持稳定，多在深圳云创筹办前即在报告期内关联企业任职。

标的公司各项业务正处于上升阶段，各单一细分类型的市场占有率较小，但标的公司各项业务并不独立存在，而是在车联网整体业务体系下相互促进，核心优势在于全链条的盈利模式，闭环业务模式和其带来的协同效应是竞争对手不具备的。

未来传统汽车租赁市场集中度将不断提高，汽车后市场全产业链布局整合将是竞争之关键。这种竞争趋势有利于标的公司这样的全产业链布局的企业，随着未来闭环业务模式带来的协同效应和规模效应的放量释放，标的公司将逐步完成从传统租车企业到提供车联网一站式服务的综合方案解决商的转变，将全产业链布局的先发优势转化为长足竞争力。

21、申请材料显示，2014 年 2 月中兆投资向沈阳商业城（集团）购买其持有的商业城 11.74%的股份，交易完成后商业城控股股东变更为中兆投资，请你公司补充披露本次重组是否违反上述控股股东变更时的相关承诺及黄茂如的其他相关承诺。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、 中兆投资及黄茂如作出的相关承诺

根据中兆投资于 2014 年 2 月 18 日出具并公告的《详式权益变动报告书》、其他商业城公开披露的文件、中兆投资及黄茂如于 2016 年 6 月 23 日出具的承诺函并经商业城自查，自中兆投资成为商业城控股股东之日起至本反馈回复出具之日，中兆投资及黄茂如作出的相关承诺请见反馈附件一。

商业城认为，本次交易不存在导致中兆投资或黄茂如违反该等承诺的情形。

上述内容已在《重组报告书》“第二节 上市公司基本情况 / 七、公司控股股东及实际控制人基本情况”中进行补充披露。

二、 中介机构的核查意见

综上，独立财务顾问及律师认为，本次交易不存在导致中兆投资或黄茂如违反该等承诺的情形。

22、请你公司补充披露交易对方之间、交易对方与目前上市公司控股股东和实际控制人之间是否存在关联关系或一致行动关系。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、关于关联关系或一致行动关系的说明

2015 年 11 月 19 日，张利群与张振新签署《一致行动协议》并约定，在本次交易中为一致行动人，双方确认如本次交易能够获得中国证监会的核准并能够按照既定方案实施，张振新将成为上市公司的实际控制人，张利群将继续尊重张振新对上市公司的实际控制地位，在行使上市公司股东权利时将采取同张振新相同的意思表示。因此，本次募集资金之交易对方中的张振新、张利群为一致行动人。

根据易乘投资以及本次募集配套资金认购方蔡芳新、李建群、刘浦璋、张利群、张振新、资慧投资出具的承诺函，确认其与商业城、商业城的控股股东中兆投资管理有限公司及商业城的实际控制人黄茂如无任何关联关系；根据各方出具的承诺除张振新、张利群为一致行动人，易乘投资为张振新控股的企业外，蔡芳新、李建群、刘浦璋、资慧投资之间无关联关系，且与易乘投资、张振新、张利群无关联关系。

上述内容已在《重组报告书》“第三节 交易对方基本情况 / 三、交易对方与上市公司、上市公司控股股东及实际控制人关联关系说明”中进行补充披露。

二、中介机构的核查意见

经核查，独立财务顾问及律师认为，本次募集资金之交易对方中的张振新为标的公司的实际控制人、为易乘投资的控股股东，张利群为张振新一致行动人。除此之外，交易对方之间、交易对方与目前上市公司控股股东和实际控制人之间不存在关联关系或一致行动关系。

23、申请材料显示，宜租车联网拥有的机动车中，共有 221 辆机动车设定了抵押，为借款和融资租赁提供担保，借款金额 39,203,138 元。请你公司补充披露上述借款用途、机动车的权属归属主体，担保事项对本次交易及交易完成后上市公司资产权属和生产经营的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、宜租车联网及其控股子公司借款合同及融资租赁合同签署情况

截至 2016 年 1 月 29 日，宜租车联网及其控股子公司共有 221 辆机动车设定了抵押，其中东方泰恒与易汇资本（中国）融资租赁有限公司签订的融资租赁合同已于 2016 年 4 月 21 日还款完成，截至 2016 年 5 月 10 日，该笔合同涉及的 61 辆机动车已解除抵押。根据宜租车联网提供的资料并经核查，截至本反馈回复出具之日，宜租车联网及其控股子公司共有 160 辆机动车设定了抵押，其正在履行的涉及机动车抵押的借款合同或融资租赁合同如下：

序号	出租方	承租方	金额（元）	合同类型	抵押车辆（台）	借款用途
1	汇通信诚租赁有限公司	长城商务	3,951,558.00	融资租赁	6	购置新车
2	易汇资本（中国）融资租赁有限公司	长城商务	9,700,300.00	融资租赁	11	购置新车
3	平安国际融资租赁有限公司	长城商务	4,000,000.00	融资租赁	23	购置新车
4	平安国际融资租赁有限公司	东方泰恒	10,000,000.00	融资租赁	78	购置新车
5	易汇资本（中国）融资租赁有限公司	青岛长盈	1,806,000.00	融资租赁	20	购置新车
6	大众金融（中国）有限公司	山西融安	883,400.00	借款	22	购置新车
7	大众金融（中国）有限公司	山西融安	656,600.00	借款		购置新车
8	大众金融（中国）有限公司	山西融安	674,400.00	借款		购置新车
9	大众金融（中国）有限公司	山西融安	430,880.00	借款		购置新车

二、宜租车联网及其控股子公司机动车权属情况

根据宜租车联网提供的《机动车登记证》、《车辆行驶证》等资料、宜租车联网的说明并经核查，截至 2016 年 4 月 22 日，登记在宜租车联网及其控股子公司名下的机动车共有 2,154 辆。

根据宜租车联网提供的资料并经核查，截至 2016 年 4 月 22 日，宜租车联网及其控股子公司共有 19 项正在履行的融资租赁合同（含售后回租合同，下同），具体情况请见本反馈回复附件一。根据该等融资租赁合同，截至 2016 年 4 月 22 日，登记在宜租车联网及其控股子公司名下的机动车中，共有 549 辆机动车存在融资租赁的情形，具体如下：

公司名称	登记机动车数量（辆）	存在融资租赁情形数量（辆）	拥有所有权机动车数量（辆）
长城商务	1,071	65	1,006
东方泰恒	207	207	0
青岛长盈	71	25	46
哈尔滨盈华	9	0	9
天津势腾	197	0	197
海南长盈	59	50	9
成都长盈	54	0	54
宁波盈华	42	0	42
宁波盈华汽车服务有限公司	4	0	4
吉林盈华	67	16	45
内蒙古盈华	20	0	20
山西融安	353	186	167
太原融安	0	0	0
合计	2154	549	1599

根据《中华人民共和国物权法》第二十四条的规定，机动车物权的设立、变更、转让和消灭，未经登记，不得对抗善意第三人。根据前述 19 项融资租赁合同以及《中华人民共和国合同法》第二百四十二条的规定，该等融资租赁合同项下的出租人享有该等 549 辆存在融资租赁情形的机动车的所有权，宜租车联网及其控股子公司有权占有、使用该等车辆。

截至本反馈回复出具之日，前述存在抵押的 160 辆机动车中，138 辆系基于融资租赁合同进行的抵押，所有权归抵押权人所有；22 辆系基于借款合同进行的抵押，所有权归抵押人所有。

三、机动车担保对上市公司的影响

根据前述融资租赁合同、借款合同，前述抵押系为保证宜租车联网及其控股子公司履行相应融资租赁合同及借款合同项下付款义务而采取的担保措施；根据《2015 年度审计报告》，截至 2015 年 12 月 31 日，宜租车联网合并报表范围资产总额为 773,204,107.15 元，其中货币资金为 358,606,596.69 元，负债总额为 398,017,362.16 元，宜租车联网具备履行该等合同项下付款义务的能力。

根据借款协议、相应融资租赁合同或其补充协议的约定，宜租车联网或其控股子公司在履行完毕相关融资租赁合同后，有权要求抵押权人解除相应合同项下

机动车的抵押，并有权以较低价格取得相应融资租赁合同项下合同项下车辆的所有权。

基于前述，律师认为，宜租车联网及其控股子公司存在的车辆融资租赁及抵押的情形，不会对本次交易完成后上市公司的资产权属及生产经营产生重大不利影响。

上述内容已在《重组报告书》“第四节 标的资产情况 / 十三、主营业务的具体情况”中进行补充披露。

四、中介机构的核查意见

根据宜租车联网提供的资料并经核查，上述借款用途均为购置新车。截至2016年4月22日，前述存在抵押的160辆机动车中，138辆系基于融资租赁合同进行的抵押，所有权归抵押权人所有；22辆系基于借款合同进行的抵押，所有权归抵押人所有。综上，独立财务顾问及律师认为，宜租车联网及其控股子公司存在的车辆融资租赁及抵押的情形，不会对本次交易完成后上市公司的资产权属及生产经营产生重大不利影响。

24、申请材料显示，宜租车联网及其下属分、子公司的主要办公场所均为租赁所得，子公司深圳云创自建数据中心所用场所也为租赁取得。请你公司补充披露相关租赁合同是否存在违约风险，是否存在到期无法续租的风险，房产全部租赁对标的公司经营稳定性的影响。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

一、关于标的公司房屋租赁情况及其风险的说明

根据宜租车联网提供的租赁合同等相关文件及书面说明，截至本反馈回复出具之日，宜租车联网及其控股子公司、分公司以租赁方式使用33项房产，具体见附件二。

经核查，该等租赁房产中，承租人与出租人签署的房屋租赁合同形式和内容合法有效；其中第15项至第20项，出租人已经取得相应房屋权属证书记载的房屋所有权人的同意，有权将该等房屋出租给承租人；就其中第21项至第33项房

屋未能取得房屋所有权证的情形，根据易乘投资出具的承诺，该等房产为办公场所或注册地址，如因房屋权属瑕疵导致相关承租人无法继续使用该等房屋而需要搬迁的，相关承租人可以在短时间内找到合适的替代性场所，不会对相关承租人的正常生产经营产生重大不利影响；如因前述瑕疵导致相关承租人无法继续租赁该等房产而造成损失的，易乘投资届时将向相应承租人全额补偿。

此外，宜租车联网日常业务的开展并不依赖于房屋建筑物等固定办公场所，其盈利能力主要取决于宜租车联网在规模效应下通过优秀管理系统调配资源、对运营车辆生命周期的精细化管理和优质服务的能力，以及在此基础上形成的快速市场拓展和响应能力。即便由于各种原因导致无法继续使用部分办公场所，宜租车联网预计能短期时间内找到合适的替代性场所，不会对公司正常经营造成重大影响。

截至本反馈回复出具之日，以下租赁合同已续签：

序号	承租人	出租人/转租人	房屋坐落	面积 (m ²)	租赁期限	租金
1	青岛长盈	中国网通（集团）有限公司潍坊分公司	山东省潍坊市奎文区宝通街以南鸢飞路东侧1幢101室	40	2015.4.1-2017.3.31	3,600 元/年
2	海南长盈	李娟	海口市龙昆南路39-2号乔海阳光大厦517、518房	89.78	2016.4.1-2017.3.31	2,600 元/月
3	海南长盈汽车租赁有限公司三亚分公司	陈东	三亚市凤凰水城B区2#公寓楼1611房	56.03	2016.5.1-2017.4.30	房屋自用，每月交500元管理费
4	青岛长盈	孙冰	青岛市南区南京路98号1号楼703户	95.08	2016.1.1-2017.12.31	6,000 元/年

序号	承租人	出租人/转租人	房屋坐落	面积 (m²)	租赁期限	租金
5	北京长城商务汽车租赁有限公司石家庄分公司	张萌	石家庄市新华区青年街 40 号	86	2016.5.1-2017.4.30	36,000 元/年

上述内容已在《重组报告书》“第四节 标的资产情况 / 六、主要资产的权属情况、对外担保及主要资产负债情况”中进行补充披露。

二、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问及律师认为，前述租赁房产瑕疵对本次交易不构成实质性障碍，不存在到期无法续租的风险，不影响公司经营稳定性。

25、申请材料显示，拟购买资产经审计的其他应收账款中包含部分应收关联方款项合计约 2,093.68 万元，根据易乘投资和张振新出具的承诺函，将在公司股东大会审议本次重组正式方案前清偿全部关联方款项。请你公司补充披露：1) 上述承诺的履行情况，目前是否存在应收关联方的其他应收款。2) 是否符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定。请独立财务顾问、律师和会计师核查并发表明确意见。

回复：

一、上述承诺的履行情况，目前是否存在应收关联方的其他应收款

经核查，截至本反馈回复之日，标的公司其他应收款中关联方欠款为向中国融资租赁有限公司缴存的融资保证金 450,000.00 元，该笔业务将于 2018 年到期，相关款项需按照合同规定于相关业务到期终止后收回。

二、是否符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定

截至本反馈回复出具之日，标的公司不存在被其股东及其关联方、资产所有人及其关联方非经营性资金占用的情形。因此，本次交易符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定。

上述内容已在《重组报告书》“第十三节 其他重要事项 / 一、本次交易完成后，上市公司不存在资金、资产被实际控制人或其他关联人占用的情形”中进行补充披露。

三、中介机构核查意见

经核查，独立财务顾问、律师及审计机构认为，截至本反馈回复出具之日，除因正常业务产生的融资保证金外，不存在应收关联方的其他应收款。标的公司不存在被其股东及其关联方、资产所有人及其关联方非经营性资金占用的情形。本次交易符合《<上市公司重大资产重组管理办法>第三条有关拟购买资产存在资金占用问题的适用意见——证券期货法律适用意见第 10 号》的相关规定。

26、申请材料显示，2015 年 9 月末，标的资产存在 2 起未决诉讼。请你公司补充披露上述诉讼情况及进展，对本次交易及交易完成后上市公司的影响。请独立财务顾问和律师核查并发表明确意见。

回复：

一、宜租车联网未决诉讼情况

根据宜租车联网提供的文件并经核查，《重组报告书》中披露的宜租车联网及其控股子公司的 2 起未决诉讼，基本情况及进展如下：

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	目前进展
----	----	----	----	-------------	------

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	目前进展
1	郭润连	杨斌耀，山西融安，永诚财险晋中支公司	杨斌耀无证驾驶肇事逃逸，山西融安作为车主承担过错责任。	71,573.96	山西省昔阳县人民法院于 2015 年 6 月 26 日下发（2014）昔民初字第 317 号的《民事判决书》，判决被告永诚财产保险股份有限公司晋中中心支公司在交强险内赔偿原告经济损失 32400 元，被告杨斌耀赔偿原告经济损失 163119.81 元，被告山西融安赔偿原告经济损失 69908.49 元。本案受理费 7930.81 元，由原告负担 2379.24 元，由被告杨斌耀负担 3886.10 元，被告山西融安负担 1665.47 元。山西融安于 2015 年 8 月向晋中市中级人民法院提交民事上诉状，现等待二审开庭。

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	目前进展
2	李连籽（死者郭海润之妻）、郭丽芳、郭小丽、郭振芳、郭耘鸿	杨斌耀、山西融安、永诚财产保险股份有限公司晋中中心支公司、郭润连	杨斌耀无证驾驶肇事逃逸，山西融安作为车主承担过错责任。	172,226.69	山西省昔阳县人民法院于 2015 年 6 月 26 日下发（2014）昔民初字第 337 号的《民事判决书》，判决被告永诚财产保险股份有限公司晋中中心支公司在交强险范围内赔偿原告经济损失 87600 元，被告杨斌耀赔偿原告经济损失 434014.24 元，被告郭润连赔偿原告经济损失 265723 元，被告山西融安赔偿原告经济损失 166006.10 元。本案受理费 15479 元，由原告负担 3095.8 元，由被告郭润连负担 3714.96 元，被告杨斌耀负担 6067.77 元，被告山西融安负担 2600.47 元。山西融安于 2015 年 8 月向晋中市中级人民法院提交民事上诉状。2016 年 6 月 2 日，山西省晋中市中级人民法院下发（2016）晋 07 民终 1421 号《民事判决书》，判决驳回上诉，维持原判。二审案件受理费 3,620.12 元，由上诉人山西融安承担。

根据宜租车联网提供的文件并经核查，截至本反馈回复出具之日，宜租车联网及其控股子公司正在进行的金额为 100 万元以上的重大诉讼基本情况如下：

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	目前进展
----	----	----	----	-------------	------

序号	原告	被告	案由	涉案金额 (元)	目前进展
1	栾宇	先锋智道（北京）科技有限公司（以下简称“先锋智道”）、海南长盈等	交通事故纠纷，车辆为海南长盈所有，司机为先锋智道安排	3,438,306	海南省三亚市城郊人民法院于2015年12月1日下发(2015)城民一初字第2232号《民事判决书》，判决先锋智道赔偿原告栾宇汽车维修费3,136,306元；中国太平洋财产保险股份有限公司北京分公司赔偿原告栾宇汽车维修费302,000元；案件受理费34,306元由先锋智道承担。先锋智道于2015年12月向海南省三亚市中级人民法院提交民事上诉状，请求依法撤销一审判决，发回重审或在查清事实的基础上依法改判，并由被上诉人栾宇承担一审、二审的诉讼费用。三亚市中级人民法院已经受理且开庭，目前等在等待二审判决。

综上,《重组报告书》披露的2起未决诉讼合计涉及金额243,800.65元;(2015)城民一初字第2232号《民事判决书》未判决海南长盈承担赔偿责任,先锋智道的上诉请求亦未要求海南长盈承担赔偿责任,金杜认为,前述未决诉讼不会对本次交易及本次交易完成后对上市公司产生重大不利影响。

上述内容已在《重组报告书》“第九节 董事会关于本次交易对上市公司影响的讨论与分析/ 三、标的资产的财务状况分析”中进行补充披露。

三、 中介机构的核查意见

《重组报告书》披露的2起未决诉讼合计涉及金额243,800.65元;(2015)城民一初字第2232号《民事判决书》未判决海南长盈承担赔偿责任,先锋智道的上诉请求亦未要求海南长盈承担赔偿责任,金杜认为,前述未决诉讼不会对本次交易及本次交易完成后对上市公司产生重大不利影响。

(以下无正文)

（本页无正文，为《沈阳商业城股份有限公司关于<中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书>（160356 号）的回复》之盖章页）

沈阳商业城股份有限公司

2016 年 7 月 8 日

附件一：中兆投资及黄茂如的承诺

1、中兆投资的承诺

序号	承诺类型	具体内容
1	保证上市公司独立性的承诺	中兆投资拟以现金受让沈阳商业城（集团）有限公司（以下简称“商业城集团”）持有的商业城 2090.794 万股股份（以下简称“本次交易”）。作为本次交易完成后商业城的控股股东，为保证上市公司的独立性，中兆投资承诺如下： 1、保证上市公司人员独立 （1）保证上市公司生产经营与行政管理（包括劳动、人事及工资管理等）完全独立于中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业。 （2）保证上市公司总经理、副总经理、财务负责人、营销负责人、董事会秘书等高级管理人员专职在上市公司工作、并在上市公司领取薪酬，不在中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业兼职担任高级管理人员。 （3）保证中兆投资推荐出任上市公司董事、监事和高级管理人员的人选均通过合法程序进行，中兆投资不干预上市公司董事会和股东大会做出的人事任免决定。 2、财务独立 （1）保证上市公司设置独立的财务会计部门和拥有独立的财务核算体系和财务管理制度。 （2）保证上市公司在财务决策方面保持独立，中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业不干涉上市公司的资金使用。 （3）保证上市公司保持自己独立的银行账户，不与中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业共用一个银行账户。

		3、机构独立 （1）保证上市公司及其子公司依法建立和完善法人治理结构，并与中兆投资控制的其他公司、企业机构完全分开；保证上市公司及其子公司与中兆投资控制的其他公司、企业之间在办公机构和生产经营场所等方面完全分开。 （2）保证上市公司及其子公司独立自主运作，中兆投资不会超越上市公司董事会、股东大会直接或间接干预上市公司的决策和经营。 4、资产独立、完整 （1）保证上市公司及其子公司资产的独立完整。 （2）保证中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业不违规占用上市公司资产、资金及其他资源。 5、业务独立 （1）保证上市公司拥有独立的生产和销售体系；在本次交易完成后拥有独立开展经营活动的资产、人员、资质以及具有独立面向市场自主经营的能力，在产、供、销等环节不依赖于中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业。 （2）保证严格控制关联交易事项，尽可能减少上市公司及其子公司与中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业之间的持续性关联交易。杜绝非法占用上市公司资金、资产的行为，并不要求上市公司及其子公司向中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业提供任何形式的担保。对于无法避免的关联交易将本着“公平、公正、公开”的原则，与对非关联企业的交易价格保持一致，并及时进行信息披露。 （3）保证不通过单独或一致行动的途径，以依法行使股东权利以外的任何方式，干预上市公司的重大决策事项，影响上市公司资产、人员、财务、机构、业务的独立性。 若中兆投资违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
2	股份锁定的承诺	中兆投资拟以现金受让商业城集团持有的商业城 2090.794 万股股份（以下简称“本次交易”）。作为本次交易完成后商业城的控股股东，中兆投资承诺如下：

		本公司持有的商业城 52,048,427 股股份，自本次交易完成之日起 12 个月内不进行转让，之后按中国证券监督管理委员会及上海证券交易所的相关规定执行。
3	解决与避免同业竞争的承诺	中兆投资承诺，在黄茂如作为商业城实际控制人期间，为了保证商业城的持续发展，中兆投资将对自身及控制的关联企业的经营活动进行监督和约束，在商业城经营区域内，不再新建或收购与其相同或类似的资产和业务，若未来商业城经营区域内存在与其经营业务相同或类似的商业机会，中兆投资将优先推荐给商业城，商业城具有优先选择权。若中兆投资违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
4	规范关联交易的承诺	中兆投资承诺： 1、不利用自身对商业城的大股东地位及控制性影响谋求商业城及其子公司在业务合作等方面给予优于市场第三方的权利。 2、不利用自身对商业城的大股东地位及控制性影响谋求与商业城及其子公司达成交易的优先权利； 3、不以低于（如商业城方为买方则“不以高于”）市场价格的条件与商业城及其子公司进行交易，亦不利用该类交易从事任何损害商业城及其子公司利益的行为。对于无法避免或有合理理由存在的关联交易，将依法签订规范的关联交易协议，并按照有关法律、法规、规章、其他规范性文件和公司章程的规定履行批准程序；关联交易价格依照与无关联关系的独立第三方进行相同或相似交易时的价格确定，保证关联交易价格具有公允性；保证按照有关法律、法规和公司章程的规定履行关联交易的信息披露义务。若中兆投资违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
5	信息披露义务人与上市公司间的重大交易	中兆投资在《详式权益变动报告书》签署之日前二十四个月内，没有与下列当事人发生以下交易： 1、与商业城、商业城的关联方进行资产交易的合计金额高于 3000 万元或者高于被收购公司最近经审计的合并财务报表净资产 5%以上的交易。 2、与商业城的董事、监事、高级管理人员进行的合计金额超过 5 万元以上的交易。 3、对拟更换的商业城董事、监事、高级管理人员进行补偿或者存在其他任何类似安排。

		4、对商业城有重大影响的其他正在签署或者谈判的合同、默契或者安排。
6	内幕知情人购买股票情况	截至《详式权益变动报告书》签署日至之前 6 个月内，中兆投资董事、监事和高级管理人员，以及前述人员的直系亲属，相关专业机构以及知悉本次收购内幕信息的自然人，在核查期间内不存在买卖商业城股票、泄漏有关信息或者建议他人买卖商业城的股票，或从事市场操纵等禁止交易的行为。
7	信息披露义务人违法违规情况	截至《详式权益变动报告书》签署日的最近五年内，中兆投资不存在受到过与证券市场相关的行政处罚、刑事处罚的情形，也不存在涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼与仲裁的情况。
8	信息披露义务人董事、监事、高级管理人员违法违规情况	中兆投资董事、监事、高级管理人员最近五年不存在受到过与证券市场相关的行政处罚、刑事处罚的情形，也不存在涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼与仲裁的情况。
9	增持商业城股份的承诺	中兆投资承诺，将密切关注商业城的市值情况，在合适的情况下有可能增持商业城的股份。
10	收购资金来源的承诺	中兆投资拟以现金受让商业城集团持有的商业城 2090.794 万股股份（以下简称“本次交易”）。作为本次交易完成后商业城的控股股东，中兆投资承诺如下： 本公司用于购买商业城股份的资金全部来源于本公司的自有资金，没有直接或间接来源于商业城集团、商业城及其关联方，也没有利用本次购买的股份向银行或其他金融机构质押取得融资，本次交易资金来源不存在任何违法情形。
11	提供资料真实、准确、完成的承诺	中兆投资拟以现金受让商业城集团持有的商业城 2090.794 万股股份（以下简称“本次交易”）。本次交易完成后，中兆投资持有商业城 29.22%股份，成为商业城的控股股东，中兆投资承诺如下： 本公司及本公司控制的企业就参与本次交易所提供的一切材料和相关信息均是真实、准确、完整的，不存在任何虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，本公司对该等材料和相关信息的真实性、准确性和完整性承诺法律责任。
12	最近两年实际控制人未发生变化的说明	中兆投资拟以现金受让商业城集团持有的商业城 2090.794 万股股份（以下简称“本次交易”）。本次交易完成后，中兆投资持有商业城 29.22%股份，成为商业城的控股股东，中兆投资承诺如下： 本公司最近两年的实际控制人为黄茂如先生，控股股东为深圳茂业商厦有限公司，未发生过变更。

13	最近 24 个月与商业城之间重大交易的说明	中兆投资拟现金受让商业城集团持有的商业城 2090.794 万股股份（以下简称“本次交易”）。作为本次交易完成后商业城的控股股东，中兆投资承诺如下： （一）在《详式权益变动报告书》签署前 24 个月内，本公司及本公司关联方与商业城之间未发生合计金额超过 3000 万元或者高于商业城最近经审计的合并财务报表净资产 5%以上的交易； （二）在《详式权益变动报告书》签署前 24 个月内，本公司及本公司关联方与商业城董事、监事、高级管理人员之间未发生合计金额超过 5 万元以上的交易； （三）本公司及本公司关联方不存在对拟更换的商业城董事、监事、高级管理人员进行补偿或者存在其他任何类似安排； （四）截至《详式权益变动报告书》签署之日，除《详式权益变动报告书》披露的信息外，本公司及本公司关联方不存在对商业城有重大影响的其他正在签署或者谈判的协议、意向、默契或者安排。
14	解决同业竞争的承诺	商业城拟出售其持有的沈阳安立置业经营有限责任公司 100%的股权以及辽宁物流有限公司 99.94%的股权（以下简称“本次交易”）。本次交易完成后，中兆投资作为商业城的控股股东，为避免中兆投资及其控制的其他企业与商业城未来产生同业竞争，中兆投资承诺如下：在黄茂如作为商业城实际控制人期间，为了保证商业城的持续发展，中兆投资将对自身及控制的关联企业的经营活动进行监督和约束，在商业城经营区域内，不再新建或收购与其相同或类似的资产和业务，若未来商业城经营区域内存在与其经营业务相同或类似的商业机会，中兆投资将优先推荐给商业城，商业城具有优先选择权。若中兆投资违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
15	解决关联交易的承诺	商业城拟出售其持有的沈阳安立置业经营有限责任公司 100%的股权以及辽宁物流有限公司 99.94%的股权（以下简称“本次交易”）。本次交易完成后，中兆投资作为商业城的控股股东，为了减少和规范与商业城将来可能产生的关联交易，确保商业城全体股东利益不受损害，中兆投资现承诺如下： 1、不利用自身对商业城的大股东地位及控制性影响谋求商业城及其子公司在业务合作等方面给予优于市场第三方的权利。

		2、不利用自身对商业城的大股东地位及控制性影响谋求与商业城及其子公司达成交易的优先权利。 3、不以低于（如商业城方为买方则“不以高于”）市场价格的条件与商业城及其子公司进行交易，亦不利用该类交易从事任何损害商业城及其子公司利益的行为。同时，中兆投资将保证商业城及其子公司在对待将来可能产生的与中兆投资的关联交易方面，将采取如下措施规范可能发生的关联交易：对于无法避免或有合理理由存在的关联交易，将依法签订规范的关联交易协议，并按照有关法律、法规、规章、其他规范性文件和公司章程的规定履行批准程序；关联交易价格依照与无关联关系的独立第三方进行相同或相似交易时的价格确定，保证关联交易价格具有公允性；保证按照有关法律、法规和公司章程的规定履行关联交易的信息披露义务。若中兆投资违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
16	保证上市公司独立性的承诺	商业城拟出售其持有的沈阳安立置业经营有限责任公司 100%的股权以及辽宁物流有限公司 99.94%的股权（以下简称“本次交易”）。本次交易完成后，作为商业城的控股股东，为保证上市公司的独立性，中兆投资承诺如下： 1、保证上市公司人员独立 （1）保证上市公司生产经营与行政管理（包括劳动、人事及工资管理等）完全独立于中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业。 （2）保证上市公司总经理、副总经理、财务负责人、营销负责人、董事会秘书等高级管理人员专职在上市公司工作、并在上市公司领取薪酬，不在中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业兼职担任高级管理人员。 （3）保证中兆投资推荐出任上市公司董事、监事和高级管理人员的人选均通过合法程序进行，中兆投资不干预上市公司董事会和股东大会做出的人事任免决定。 2、财务独立 （1）保证上市公司设置独立的财务会计部门和拥有独立的财务核算体系和财务管理制度。 （2）保证上市公司在财务决策方面保持独立，中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业不干涉上市公司的资金使用。

		(3) 保证上市公司保持自己独立的银行账户，不与中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业共用一个银行账户。 3、机构独立 (1) 保证上市公司及其子公司依法建立和完善法人治理结构，并与中兆投资控制的其他公司、企业机构完全分开；保证上市公司及其子公司与中兆投资控制的其他公司、企业之间在办公机构和生产经营场所等方面完全分开。 (2) 保证上市公司及其子公司独立自主运作，中兆投资不会超越上市公司董事会、股东大会直接或间接干预上市公司的决策和经营。 4、资产独立、完整 (1) 保证上市公司及其子公司资产的独立完整。 (2) 保证中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业不违规占用上市公司资产、资金及其他资源。 5、业务独立 (1) 保证上市公司拥有独立的生产和销售体系；在本次交易完成后拥有独立开展经营活动的资产、人员、资质以及具有独立面向市场自主经营的能力，在产、供、销等环节不依赖于中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业。 (2) 保证严格控制关联交易事项，尽可能减少上市公司及其子公司与中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业之间的持续性关联交易。杜绝非法占用上市公司资金、资产的行为，并不要求上市公司及其子公司向中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业提供任何形式的担保。对于无法避免的关联交易将本着“公平、公正、公开”的原则，与对非关联企业的交易价格保持一致，并及时进行信息披露。 (3) 保证不通过单独或一致行动的途径，以依法行使股东权利以外的任何方式，干预上市公司的重大决策事项，影响上市公司资产、人员、财务、机构、业务的独立性。若中兆投资违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
--	--	---

17	保证上市公司独立性的承诺	为保证本次交易完成后商业城的独立性，商业城控股股东中兆投资承诺如下： 1、保证上市公司人员独立 （1）保证上市公司总经理、副总经理、财务负责人、营销负责人、董事会秘书等高级管理人员专职在上市公司工作、并在上市公司领取薪酬，即上市公司的高级管理人员不在中兆投资及中兆投资控制的其他公司、企业兼职担任高级管理人员。 （2）保证上市公司的人事关系、劳动关系独立于中兆投资及中兆投资控制的其他公司。 （3）保证作为上市公司股东推荐出任上市公司董事、监事和高级管理人员的人选都通过合法的程序进行，中兆投资不干预上市公司董事会和股东大会做出的人事任免决定。 2、保证上市公司的财务独立 （1）保证上市公司及其控制的子公司建立独立的财务会计部门，建立独立的财务核算体系和财务管理制度。 （2）保证上市公司及其控制的子公司能够独立做出财务决策，不干预上市公司的资金使用。 （3）保证上市公司及其控制的子公司独立在银行开户，不与中兆投资及中兆投资控制的其他企业共用一个银行账户。 3、保证上市公司的机构独立 （1）保证上市公司及其子公司（包括但不限于）依法建立和完善法人治理结构，建立独立、完整的组织机构，并与中兆投资控制的其他公司、企业机构完全分开；上市公司及其控制的子公司（包括但不限于）与中兆投资及中兆投资控制的其他企业之间的办公机构和生产经营场所等方面完全分开。 （2）保证上市公司及其控制的子公司（包括但不限于）独立自主地运作，中兆投资不会超越股东大会直接或间接干预上市公司的决策和经营。 4、保证上市公司的资产独立、完整 （1）保证上市公司及其控制的子公司具有完整的经营性资产，置入资产权属清晰、不存在或有事项。 （2）保证中兆投资及中兆投资控制的其他企业不违规占用上市公司资产、资金及其他资源。
----	--------------	--

		5、保证上市公司的业务独立 （1）保证上市公司在本次交易完成后拥有独立开展经营活动的资产、人员、资质以及具有独立面向市场自主经营的能力，在产、供、销等环节不依赖于中兆投资及中兆投资控制的其他企业。 （2）保证中兆投资及中兆投资控制的其他企业避免与商业城及控制的子公司发生同业竞争。 （3）保证严格控制关联交易事项，尽量减少上市公司及其控制的子公司与中兆投资及中兆投资控制的其他企业之间的持续性关联交易。杜绝非法占用上市公司资金、资产的行为，并不要求上市公司向其提供任何形式的担保。对于无法避免的关联交易将本着“公平、公正、公开”的原则定价。同时，对重大关联交易按照商业城的公司章程、有关法律法规和《上海证券交易所股票上市规则》等有关规定履行信息披露义务和办理有关报批程序，及时进行信息披露。 （4）保证不通过单独或一致行动的途径，以依法行使股东权利以外的任何方式，干预上市公司的重大决策事项，影响上市公司资产、人员、财务、机构、业务的独立性。
18	避免同业竞争的承诺	鉴于商业城拟发行股份购买宜租（深圳）车联网科技有限公司 100%股权并募集配套资金（以下简称“本次交易”），本次交易完成后，本公司作为持有商业城 10%以上股份的主要股东，为解决本公司控制的企业与商业城存在的同业竞争，避免本公司及本公司控制的其他企业与商业城未来产生同业竞争，本公司如下就相关事项承诺如下： （1）为了保证商业城的持续发展，本公司将对自身及控制的关联企业的经营活动进行监督和约束，在商业城经营区域内，不再新建或收购与其相同或类似的资产和业务，若未来商业城经营区域内存在与其经营业务相同或类似的商业机会，本公司将优先推荐给商业城，商业城具有优先选择权。 （2）若本公司违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
19	规范关联交易的承诺	鉴于商业城拟发行股份购买宜租（深圳）车联网科技有限公司 100%股权并募集配套资金（以下简称“本次交易”），本次交易完成后，本公司作为持有商业城 10%以上股份的主要股东，为了减少和规范本公司及本公司

		控制的企业未来可能与商业城产生的关联交易，确保商业城全体股东利益不受损害，就相关事项承诺如下： （1）不利用自身对商业城的主要股东地位及影响谋求商业城及其子公司在业务合作等方面给予优于市场第三方的权利。 （2）不利用自身对商业城的主要股东地位及影响谋求与商业城及其子公司达成交易的优先权利。 （3）不以低于（如商业城方为买方则“不以高于”）市场价格的条件与商业城及其子公司进行交易，亦不利用该类交易从事任何损害商业城及其子公司利益的行为。同时，本公司将保证商业城及其子公司在对待将来可能产生的与本公司及本公司控制的企业关联交易方面，将采取如下措施规范可能发生的关联交易：对于无法避免或有合理理由存在的关联交易，将依法签订规范的关联交易协议，并按照有关法律、法规、规章、其他规范性文件 and 公司章程的规定履行批准程序；关联交易价格依照与无关联关系的独立第三方进行相同或相似交易时的价格确定，保证关联交易价格具有公允性；保证按照有关法律、法规和公司章程的规定履行关联交易的信息披露义务。若本公司违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
--	--	---

2、黄茂如的承诺

序号	承诺类型	具体内容
1	保证上市公司独立性的承诺	中兆投资拟以现金受让商业城集团持有的商业城 2090.794 万股股份（以下简称“本次交易”）。本次交易完成后，黄茂如作为商业城实际控制人，为保证上市公司的独立性，承诺如下： 1、保证上市公司人员独立 （1）保证上市公司生产经营与行政管理（包括劳动、人事及工资管理等）完全独立于本人及本人控制的其他公司、企业。 （2）保证上市公司总经理、副总经理、财务负责人、营销负责人、董事会秘书等高级管理人员专职在上

		市公司工作、并在上市公司领取薪酬，不在本人及本人控制的其他公司、企业兼职担任高级管理人员。 (3) 保证本人推荐出任上市公司董事、监事和高级管理人员的人选均通过合法程序进行，本人不干预上市公司董事会和股东大会做出的人事任免决定。 2、财务独立 (1) 保证上市公司设置独立的财务会计部门和拥有独立的财务核算体系和财务管理制度。 (2) 保证上市公司在财务决策方面保持独立，本人及本人控制的其他公司、企业不干涉上市公司的资金使用。 (3) 保证上市公司保持自己独立的银行账户，不与本人及本人控制的其他公司、企业共用一个银行账户。 3、机构独立 (1) 保证上市公司及其子公司依法建立和完善法人治理结构，并与本人控制的其他公司、企业机构完全分开；保证上市公司及其子公司与本人控制的其他公司、企业之间在办公机构和生产经营场所等方面完全分开。 (2) 保证上市公司及其子公司独立自主运作，本人不会超越上市公司董事会、股东大会直接或间接干预上市公司的决策和经营。 4、资产独立、完整 (1) 保证上市公司及其子公司资产的独立完整。 (2) 保证本人及本人控制的其他公司、企业不违规占用上市公司资产、资金及其他资源。 5、业务独立 (1) 保证上市公司拥有独立的生产和销售体系；在本次交易完成后拥有独立开展经营活动的资产、人员、资质以及具有独立面向市场自主经营的能力，在产、供、销等环节不依赖于本人及本人控制的其他公司、企业。 (2) 保证严格控制关联交易事项，尽可能减少上市公司及其子公司与本人及本人控制的其他公司、企业
--	--	--

		之间的持续性关联交易。杜绝非法占用上市公司资金、资产的行为，并不要求上市公司及其子公司向本人及本人控制的其他公司、企业提供任何形式的担保。对于无法避免的关联交易将本着“公平、公正、公开”的原则，与对非关联企业的交易价格保持一致，并及时进行信息披露。 （3）保证不通过单独或一致行动的途径，以依法行使股东权利以外的任何方式，干预上市公司的重大决策事项，影响上市公司资产、人员、财务、机构、业务的独立性。 若本人违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
2	解决与避免同业竞争的承诺	黄茂如承诺，“截至本承诺函出具日，本人控制的沈阳茂业时代置业有限公司经营的茂业百货铁西店、沈阳茂业百货有限公司经营的茂业百货金廊店与商业城同在沈阳地区从事百货零售业。沈阳茂业置业有限公司在沈阳地区从事房地产开发业。除上述三家公司及门店外，本人控制的其他公司、企业或者其他经济组织未从事与商业城存在实质性竞争关系的业务。 本人承诺，自本承诺函出具之日起 36 个月内，解决沈阳茂业置业有限公司、沈阳茂业时代置业有限公司、沈阳茂业百货有限公司与商业城存在的同业竞争。 在作为商业城实际控制人期间，为了保证商业城的持续发展，本人将对自身及控制的关联企业的经营活动进行监督和约束，在商业城经营区域内，不再新建或收购与其相同或类似的资产和业务，若未来商业城经营区域内存在与其经营业务相同或类似的商业机会，本人将优先推荐给商业城，商业城具有优先选择权。 若本人违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。”
3	规范关联交易的承诺函	黄茂如承诺如下： 1、不利用自身对商业城的控制性影响谋求商业城及其子公司在业务合作等方面给予优于市场第三方的权利。

		2、不利用自身对商业城的控制性影响谋求与商业城及其子公司达成交易的优先权利。 3、不以低于（如商业城方为买方则“不以高于”）市场价格的条件与商业城及其子公司进行交易，亦不利用该类交易从事任何损害商业城及其子公司利益的行为。同时，本人将保证商业城及其子公司在对待将来可能产生的与本人的关联交易方面，将采取如下措施规范可能发生的关联交易：对于无法避免或有合理理由存在的关联交易，将依法签订规范的关联交易协议，并按照有关法律、法规、规章、其他规范性文件 and 公司章程的规定履行批准程序；关联交易价格依照与无关联关系的独立第三方进行相同或相似交易时的价格确定，保证关联交易价格具有公允性；保证按照有关法律、法规和公司章程的规定履行关联交易的信息披露义务。若本人违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
4	解决同业竞争的承诺	商业城拟出售其持有的沈阳安立置业经营有限责任公司 100%的股权以及辽宁物流有限公司 99.94%的股权（以下简称“本次交易”）。本次交易完成后，黄茂如先生作为商业城实际控制人，为解决黄茂如先生控制的企业与商业城存在的同业竞争，黄茂如先生承诺如下： 一、截至本承诺函出具日，本人控制的沈阳茂业时代置业有限公司经营的茂业百货铁西店、沈阳茂业百货有限公司经营的茂业百货金廊店与商业城同在沈阳地区从事百货零售业。沈阳茂业置业有限公司在沈阳地区从事房地产开发业。除上述三家公司及门店外，本人控制的其他公司、企业或者其他经济组织未从事与商业城存在实质性竞争关系的业务。 二、黄茂如承诺，自本承诺函出具之日起 31 个月内，解决沈阳茂业置业有限公司、沈阳茂业时代置业有限公司、沈阳茂业百货有限公司与商业城存在的同业竞争。 三、在作为商业城实际控制人期间，为了保证商业城的持续发展，本人将对自身及控制的关联企业的经营活动进行监督和约束，在商业城经营区域内，不再新建或收购与其相同或类似的资产和业务，若未来商业城经营区域内存在与其经营业务相同或类似的商业机会，本人将优先推荐给商业城，商业城具有优先选择权。若本人违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造

		成的一切损失。
5	解决关联交易的承诺	商业城拟出售其持有的沈阳安立置业经营有限责任公司 100%的股权以及辽宁物流有限公司 99.94%的股权（以下简称“本次交易”）。本次交易完成后，黄茂如先生作为商业城的实际控制人，为了减少和规范与商业城将来可能产生的关联交易，确保商业城全体股东利益不受损害，黄茂如先生现承诺如下： 1、不利用自身对商业城的控制性影响谋求商业城及其子公司在业务合作等方面给予优于市场第三方的权利。 2、不利用自身对商业城的控制性影响谋求与商业城及其子公司达成交易的优先权利。 3、不以低于（如商业城方为买方则“不以高于”）市场价格的条件与商业城及其子公司进行交易，亦不利用该类交易从事任何损害商业城及其子公司利益的行为。同时，本人将保证商业城及其子公司在对待将来可能产生的与本人的关联交易方面，将采取如下措施规范可能发生的关联交易：对于无法避免或有合理理由存在的关联交易，将依法签订规范的关联交易协议，并按照有关法律、法规、规章、其他规范性文件 and 公司章程的规定履行批准程序；关联交易价格依照与无关联关系的独立第三方进行相同或相似交易时的价格确定，保证关联交易价格具有公允性；保证按照有关法律、法规和公司章程的规定履行关联交易的信息披露义务。若本人违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
6	保证上市公司独立性的承诺	商业城拟出售其持有的沈阳安立置业经营有限责任公司 100%的股权以及辽宁物流有限公司 99.94%的股权（以下简称“本次交易”）。本次交易完成后，作为商业城的实际控制人，为保证上市公司的独立性，黄茂如先生承诺如下： 1、保证上市公司人员独立 （1）保证上市公司生产经营与行政管理（包括劳动、人事及工资管理等）完全独立于本人及本人控制的其他公司、企业。

		(2) 保证上市公司总经理、副总经理、财务负责人、营销负责人、董事会秘书等高级管理人员专职在上市公司工作、并在上市公司领取薪酬，不在本人及本人控制的其他公司、企业兼职担任高级管理人员。 (3) 保证本人推荐出任上市公司董事、监事和高级管理人员的人选均通过合法程序进行，本人不干预上市公司董事会和股东大会做出的人事任免决定。 2、财务独立 (1) 保证上市公司设置独立的财务会计部门和拥有独立的财务核算体系和财务管理制度。 (2) 保证上市公司在财务决策方面保持独立，本人及本人控制的其他公司、企业不干涉上市公司的资金使用。 (3) 保证上市公司保持自己独立的银行账户，不与本人及本人控制的其他公司、企业共用一个银行账户。 3、机构独立 (1) 保证上市公司及其子公司依法建立和完善法人治理结构，并与本人控制的其他公司、企业机构完全分开；保证上市公司及其子公司与本人控制的其他公司、企业之间在办公机构和生产经营场所等方面完全分开。 (2) 保证上市公司及其子公司独立自主运作，本人不会超越上市公司董事会、股东大会直接或间接干预上市公司的决策和经营。 4、资产独立、完整 (1) 保证上市公司及其子公司资产的独立完整。 (2) 保证本人及本人控制的其他公司、企业不违规占用上市公司资产、资金及其他资源。 5、业务独立 (1) 保证上市公司拥有独立的生产和销售体系；在本次交易完成后拥有独立开展经营活动的资产、人员、资质以及具有独立面向市场自主经营的能力，在产、供、销等环节不依赖于本人及本人控制的其他公司、企业。
--	--	--

		(2) 保证严格控制关联交易事项，尽可能减少上市公司及其子公司与本人及本人控制的其他公司、企业之间的持续性关联交易。杜绝非法占用上市公司资金、资产的行为，并不要求上市公司及其子公司向本人及本人控制的其他公司、企业提供任何形式的担保。对于无法避免的关联交易将本着“公平、公正、公开”的原则，与对非关联企业的交易价格保持一致，并及时进行信息披露。 (3) 保证不通过单独或一致行动的途径，以依法行使股东权利以外的任何方式，干预上市公司的重大决策事项，影响上市公司资产、人员、财务、机构、业务的独立性。 若本人违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
7	保证上市公司独立性的承诺	为保证本次交易完成后商业城的独立性，商业城实际控制人黄茂如承诺如下： 1、保证上市公司人员独立 (1) 保证上市公司总经理、副总经理、财务负责人、营销负责人、董事会秘书等高级管理人员专职在上市公司工作、并在上市公司领取薪酬，即上市公司的高级管理人员不在本人及本人控制的其他公司、企业兼职担任高级管理人员。 (2) 保证上市公司的人事关系、劳动关系独立于本人及本人控制的其他公司。 (3) 保证作为上市公司股东推荐出任上市公司董事、监事和高级管理人员的人选都通过合法的程序进行，本人不干预上市公司董事会和股东大会做出的人事任免决定。 2、保证上市公司的财务独立 (1) 保证上市公司及其控制的子公司建立独立的财务会计部门，建立独立的财务核算体系和财务管理制度。 (2) 保证上市公司及其控制的子公司能够独立做出财务决策，不干预上市公司的资金使用。 (3) 保证上市公司及其控制的子公司独立在银行开户，不与本人及本人控制的其他企业共用一个银行账户。

		3、保证上市公司的机构独立 （1）保证上市公司及其子公司（包括但不限于）依法建立和完善法人治理结构，建立独立、完整的组织机构，并与本人控制的其他公司、企业机构完全分开；上市公司及其控制的子公司（包括但不限于）与本人及本人控制的其他企业之间的办公机构和生产经营场所等方面完全分开。 （2）保证上市公司及其控制的子公司（包括但不限于）独立自主地运作，本人不会超越股东大会直接或间接干预上市公司的决策和经营。 4、保证上市公司的资产独立、完整 （1）保证上市公司及其控制的子公司具有完整的经营性资产，置入资产权属清晰、不存在或有事项。 （2）保证本人及本人控制的其他企业不违规占用上市公司资产、资金及其他资源。 5、保证上市公司的业务独立 （1）保证上市公司在本次交易完成后拥有独立开展经营活动的资产、人员、资质以及具有独立面向市场自主经营的能力，在产、供、销等环节不依赖于本人及本人控制的其他企业。 （2）保证本人及本人控制的其他企业避免与商业城及控制的子公司发生同业竞争。 （3）保证严格控制关联交易事项，尽量减少上市公司及其控制的子公司与本人及本人控制控制的其他企业之间的持续性关联交易。杜绝非法占用上市公司资金、资产的行为，并不要求上市公司向其提供任何形式的担保。对于无法避免的关联交易将本着“公平、公正、公开”的原则定价。同时，对重大关联交易按照商业城的公司章程、有关法律法规和《上海证券交易所股票上市规则》等有关规定履行信息披露义务和办理有关报批程序，及时进行信息披露。 （4）保证不通过单独或一致行动的途径，以依法行使股东权利以外的任何方式，干预上市公司的重大决策事项，影响上市公司资产、人员、财务、机构、业务的独立性。
8	避免同业竞争的承诺	鉴于商业城拟发行股份购买宜租（深圳）车联网科技有限公司 100%股权并募集配套资金（以下简称“本次交易”），本次交易完成后，本人作为间接持有商业城 10%以上股份的主要股东，为解决本人控制的企

		业与商业城存在的同业竞争，避免本人及本人控制的其他企业与商业城未来产生同业竞争，本人就相关事项承诺如下： （1）截至本承诺函出具之日，本人控制的沈阳茂业时代置业有限公司经营的茂业百货铁西店、沈阳茂业百货有限公司经营的茂业百货金廊店与商业城同在沈阳地区从事百货零售业、沈阳茂业置业有限公司在沈阳地区从事房地产开发业。除上述三家公司及门店外，本人控制的其他公司、企业或者其他经济组织未从事与商业城存在实质性竞争关系的业务。 （2）本人承诺，自本承诺函出具之日起 14 个月内，解决沈阳茂业置业有限公司、沈阳茂业时代置业有限公司、沈阳茂业百货有限公司与商业城存在的同业竞争。 （3）为了保证商业城的持续发展，本人对自身及控制的关联企业的经营活动进行监督和约束，在商业城经营区域内，不再新建或收购与其相同或类似的资产和业务，若未来商业城经营区域内存在与其经营业务相同或类似的商业机会，本人将优先推荐给商业城，商业城具有优先选择权。 （4）若本人违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
9	规范关联交易的承诺	鉴于商业城拟发行股份购买宜租（深圳）车联网科技有限公司 100%股权并募集配套资金（以下简称“本次交易”），本次交易完成后，本人作为间接持有商业城 10%以上股份的主要股东，为了减少和规范本人及本人控制的企业未来可能与商业城产生的关联交易，确保商业城全体股东利益不受损害，就相关事项承诺如下： （1）不利用自身对商业城的主要股东地位及影响谋求商业城及其子公司在业务合作等方面给予优于市场第三方的权利。 （2）不利用自身对商业城的主要股东地位及影响谋求与商业城及其子公司达成交易的优先权利。 （3）不以低于（如商业城方为买方则“不以高于”）市场价格的条件与商业城及其子公司进行交易，亦不利用该类交易从事任何损害商业城及其子公司利益的行为。同时，本人将保证商业城及其子公司在对待

		将来可能产生的与本人及本人控制的企业关联交易方面，将采取如下措施规范可能发生的关联交易： 对于无法避免或有合理理由存在的关联交易，将依法签订规范的关联交易协议，并按照有关法律、法规、规章、其他规范性文件和公司章程的规定履行批准程序；关联交易价格依照与无关联关系的独立第三方进行相同或相似交易时的价格确定，保证关联交易价格具有公允性；保证按照有关法律、法规和公司章程的规定履行关联交易的信息披露义务。若本人违反上述承诺，将承担因此给商业城及其控制的其他公司、企业或者其他经济组织造成的一切损失。
--	--	--

附件二：租赁房产

序号	承租人	出租人/转租人	房屋坐落	面积 (m²)	租赁期限	租金	房屋 所有权证	证载权利人
1	哈尔滨盈华	平永富	哈尔滨市南岗区公安街 61-1 号 4 单元 2 层 1 号	57.42	2014.11.18-2017.11.17	24,000 元/年	哈房权证南字第 1501025891 号	平永富
2	青岛长盈	中国网通（集团）有限公司潍坊分公司	山东省潍坊市奎文区宝通街以南鸢飞路东侧 1 幢 101 室	80	2015.3.23-2016.3.22	2,400 元/年	潍房权证市属字第 040667 号	中国网通（集团）有限公司潍坊分公司
3	青岛长盈	孙冰	青岛市市南区南京路 98 号 1 号楼 703 户	95.08	2016.1.1-2017.12.31	6,000 元/年	青房地权市字第 20134191 号	孙冰
4	天津势腾	张旭东	天津市河西区越秀路与乐园道交口路银河大厦小区 1706 室	218.2	2016.1.15-2017.1.14	17,255 元/月	房地证津字第 103020817662 号	张旭东
5	天津势腾	吕德山	河东区华兴道春风公寓 D 区 8 门 2 层 246 单元房间	20	2014.3.22-2017.3.21	9,600 元/年	房权证河东字第 020068001 号	吕德山

序号	承租人	出租人/转租人	房屋坐落	面积 (m²)	租赁期限	租金	房屋 所有权证	证载权利人
6	海南长盈	李娟	海口市龙昆南路 39-2 号乔海阳光大 厦 517、518 房	89.78	2015.4.1-2016.3.31	2,600 元/月	海口市房权证 海房字第 HK314064 号	李娟
7	海南长盈汽车 租赁有限公司 三亚分公司	陈东	三亚市凤凰水城 B 区 2#公寓楼 1611 房	56.03	2014.5.1-2016.4.30	18,000 元/年	三土房（2010） 字第 06791 号	陈东
8	成都长盈	谢剑、陈蓉蓉	成都市武侯区长益 路 5 号 1 栋 1 单元 1 层 10 号	111.12	2015.5.15-2016.5.14	1,200 元/月	成房权证监证 字第 2724641 号	谢剑、陈蓉蓉
9	吉林盈华	衣淑丹	长春市朝阳区进化 街电信小区 2 栋 2 单 元 272 室	42.18	2015.6.20-2018.6.19	24,000 元/年	房权证长房权 字第 1060199236 号	衣淑丹
10	长城商务	曾文科	成都市青羊区（县） 蜀金路 1 号 3 栋 10 层 1005 号	121.76	2015.7.13-2016.7.12	7,000 元/月	成房权证监证 字第 2822809 号、2822810 号	曾文科
11	长城商务	中国联合网络通 信有限公司潍坊 分公司	潍坊市奎文区鸢飞 路 315 号	80	2015.10.16-2016.10.15	15,000 元/年	潍房权证市属 字第 040667 号	中国联合网络 通信有限公司 潍坊分公司

序号	承租人	出租人/转租人	房屋坐落	面积 (m²)	租赁期限	租金	房屋 所有权证	证载权利人
12	长城商务	张高连	山东省淄博市张店区洪沟路 18 号院 1 号楼西数第五间	83	2015.4.25-2017.4.24	3,000 元/月	淄博市房权证张店区字第 01-0119999 号	张高连
13	长城商务	谭洪杰	青岛市市南区徐州路 98 号乙 1 号楼 101 户	20	2015.12.1-2018.11.30	2,000 元/年	青房地权市字第 20107190 号	谭洪杰
14	内蒙古盈华	张璟	新城西街 49 号大楼内的 9 层	15	2016.1.1-2016.12.31	11,000 元/年	呼房权证新城區字第 2009120599 号	张璟
15	宁波盈华	宁波市鄞州方格商务服务有限公司	鄞州区首南街道泰安中路 456 号 301-17	65	2014.7.1-2016.6.30	2,800 元/月	甬房权证鄞州区第 01355317 号	宁波盈升国际贸易有限公司
16	长城商务	北有限公司京赢家伟业国际商务服务有限公司	北京市海淀区农大南路 1 号院 2 号楼 2 层 B207	10	2015.7.3-2016.7.2	7,200 元/年	X 京房权证海字第 257760 号	李永清
17	山西融安	晋中榆次中联机电设备制造有限公司	榆次榆太路 11 号 2-A 一层门面	70	2014.3.1-2017.3.1	60,000 元/年	晋中市房权证字第 00082183 号	赵俊岑

序号	承租人	出租人/转租人	房屋坐落	面积 (m²)	租赁期限	租金	房屋 所有权证	证载权利人
18	北京嵘雅达	北京蜂巢商务服务有限公司	北京市朝阳区酒仙桥中路 24 号院 4 号楼先锋金融大厦六层 A6-07 室	25.79	2015.5.6-2016.5.5	6,000 元/年	X 京房权证朝字 1117686 号	北京东光兴业科技发展有限公司
19	长城商务	北京蜂巢商务服务有限公司	北京市酒仙桥中路 24 号先锋金融大厦六层主楼部分区域	567.11	2016.1.1-2016.12.31	140,584.21 元/月	X 京房权证朝字 1117686 号	北京东光兴业科技发展有限公司
20	东方泰恒	北京蜂巢商务服务有限公司	北京市酒仙桥中路 24 号 4 号楼先锋金融大厦六层 A6-09 室	25.79	2015.12.1-2016.11.30	10,000 元/年	X 京房权证朝字 1117686 号	北京东光兴业科技发展有限公司
21	东方泰恒、北京万强运达汽车维修中心	北京鑫奥达汽车维修中心	北京丰台区大井后街 188 号	1,000	2015.03.01-2016.02.29	20 万元/年 房产土地税 7,350 元	无	-
22	青岛长盈	初晓、梅松竹	青岛市市北区昆山路 17 号 1 号楼 27 层 2703 户	78	2015.7.27-2017.7.26	4,750 元/月	无	-
23	青岛长盈	山东省房地产开发集团青岛公司	香港中路 89 号（琴岛大厦）507 号房间	157.23	2015.2.1-2016.1.30	100,000 元/年	无	-

序号	承租人	出租人/转租人	房屋坐落	面积 (m²)	租赁期限	租金	房屋 所有权证	证载权利人
24	青岛长盈	吴继升	山东省淄博市张店区中心路 176-9 号 (潘庄工业园)	60	2015.4.3-2017.4.2	500 元/月	无	-
25	深圳云创	深圳力合创业投资有限公司	深圳市南山区清华信息港科研楼 309	542.53	2015.1.19-2018.1.18	406,246.44 元/年	无	-
26	吉林盈华汽车租赁有限公司净月分公司	吉林省九盈投资管理集团股份有限公司	长春市净月区生态大街 2345 号中华荣泰第 5 幢 401 室	99	2016.1.1-2016.12.31	93,951 元/年	无	-
27	山西融安	山西融安房地产商务有限公司	太原市青年路 15 号融安商务楼六间	192.8	2008.2.1-2016.1.31	155,558 元/年	无	-
28	山西融安	山西融安房地产商务有限公司	太原市青年路 15 号融安商务楼一层	415.24	2015.6.7-2016.6.6	240,000 元/年	无	-
29	北京长城商务汽车租赁有限公司石家庄分公司	张萌	石家庄市新华区青年街 40 号	86	2015.5.1-2016.4.30	36,000 元/年	无	-

序号	承租人	出租人/转租人	房屋坐落	面积 (m²)	租赁期限	租金	房屋 所有权证	证载权利人
30	北京长城商务汽车租赁有限公司重庆分公司	吴丹炜	重庆市渝中区时代天街1号2幢13-4#-01	25	2016.1.1-2016.12.31	1,000 元/月	无	-
31	太原融安车联网汽车服务有限公司	山西融安房地产商务有限公司	太原市青年路15号融安商务楼2层201号	66.3	2015.12.20-2018.12.19	36299 元/年	无	-
32	长城商务	虞更生	临沂市兰山区开阳路与新华二路交汇路南沿街的房屋	-	2015.9.25-2016.9.24	-	无	-
33	宜租二手车	北京木棉汇投资管理有限公司	北京市朝阳区酒仙桥路甲16号新港中心四层F4-8号	480	2015.12.28-2017.12.27	102,200 元/月	无	-