

天津松江股份有限公司

关于重大资产重组媒体说明会召开情况的公告

公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

天津松江股份有限公司（以下简称“公司”）于 2017 年 4 月 27 日在《中国证券报》、《上海证券报》及上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)披露了《关于召开重大资产重组媒体说明会的公告》，详见公司临 2017-057 号公告。

2017 年 5 月 2 日（星期二）下午 14:00-16:00，公司在上海证券交易所交易大厅召开了本次重大资产重组媒体说明会，会议由公司董事会秘书詹鹏飞先生主持，具体召开情况如下：

一、出席媒体说明会的人员

1、中证中小投资者服务中心有限责任公司：赵柏松先生、闫靖女士

2、媒体代表：

（1）中国证券报：方璐女士、官平先生、徐金忠先生

（2）上海证券报：胡焱女士、张良先生、徐汇先生

（3）证券时报：梅双女士

（4）证券日报：孙雅琴女士

（5）证券市场周刊.红周刊：刘增禄女士

3、公司实际控制人天津市政建设集团有限公司相关人员：马建苓先生（副总经理）

4、公司相关人员：刘新林先生（董事、总经理）、詹鹏飞先生（董事、副总经理、董事会秘书）、李志辉先生（独立董事）

5、标的资产天津卓朗科技发展有限公司（以下简称“卓朗科技”）：张坤宇先生（董事长）

6、中介机构相关代表：

（1）民生证券股份有限公司：王刚先生（董事、总经理）、蒋红亚女士（董事、副总经理）

（2）北京市海润律师事务所：柏平亮先生（律师）

（3）瑞华会计师事务所（特殊普通合伙）：韩勇先生（合伙人）、阙爱云女士（高级经理）

（4）北京中企华资产评估有限责任公司：张国强先生（评估师）

二、媒体说明会主要发言情况

公司相关人员在说明会上详细介绍了本次重大资产重组方案，并就市场及投

投资者关注的问题进行了全面的解答。本次说明会公司还通过“上证e互动”提前对媒体和投资者关注的问题进行了收集，在整理汇总的基础上，在媒体说明会上予以统一答复。现就本次重大资产重组媒体说明会的主要发言、问题及答复情况整理如下：

- 1、财务顾问民生证券股份有限公司蒋红亚女士介绍本次重大资产重组方案；
- 2、公司总经理刘新林先生对本次重组上市交易的必要性、交易定价原则、标的资产的估值合理性等情况进行说明；
- 3、公司实际控制人天津市政建设集团有限公司副总经理马建苓先生代表股东发言；
- 4、公司独立董事李志辉先生对本次交易所聘请的评估机构的独立性、交易定价的公允性发表意见；
- 5、卓朗科技实际控制人张坤宇先生对标的资产的行业状况、生产经营情况及未来发展规划进行说明；
- 6、财务顾问民生证券股份有限公司蒋红亚女士代表本次重大资产重组的中介机构对本次重大资产重组的尽职调查、审计、评估等工作发表意见。

三、媒体说明会现场回答提问情况

具体内容详见附件：《天津松江股份有限公司重大资产重组媒体说明会问答实录》。

四、媒体说明会现场见证情况

北京市海润律师事务所见证律师发表意见：本次媒体说明会的召集和召开程序、参会人员及信息披露均符合法律、法规和《上海证券交易所上市公司重组上市媒体说明会指引》的相关规定。

五、公司总经理刘新林先生致答谢辞

公司指定的信息披露媒体为《中国证券报》、《上海证券报》及上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）。公司所有信息均以在上述指定媒体披露的信息为准，敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

天津松江股份有限公司董事会

2017年5月3日

附件：《天津松江股份有限公司重大资产重组媒体说明会问答实录》

投服中心闫靖女士提问：

尊敬的天津松江及其相关方领导、各中介机构及媒体界的朋友们：下午好！

很高兴代表投服中心参加此次媒体说明会。会前，我们对天津松江本次交易的重组预案和已知的公开信息进行了深入研究，对本次收购的目的、标的资产的持续盈利能力、估值的公允性以及业绩承诺的可实现性等方面存在一些疑问，现主要提出以下四个方面的问题，希望上市公司及相关方给予进一步的解释：

一、本次收购的目的是什么？

1、本次重组收购的深层原因是什么？预案披露，天津松江的主营业务为房地产开发，为拓宽新业务、提升竞争力，公司决定将云技术、IDC 建设与托管服务等技术与现有房地产项目融为一体，实现“智慧城市”协同效应。而卓朗科技主营云技术、软件开发、系统集成等 IT 服务行业，是市场关注度较高、与互联网相关的热门题材，具有高估值，业绩快速增长、不稳定等特点，与天津松江的房地产业务没有直接相关性。特别是，云技术、IDC 服务技术并非卓朗科技的核心业务领域，15、16 年度云技术收入仅占卓朗科技当年收入的 0.34%、0.28%，IDC 技术服务收入为 0、尚未实际开展业务，对本次交易所谓的协同效应没有说服力。而天津松江的主营业务自 13 年起连续 4 年巨额亏损，扣非后净利润分别亏损 3.5 亿元、4706 万元、7.4 亿元和 5 亿元。请问本次收购的实际目的是否是为通过合并子公司报表以及本次交易的业绩承诺以实现上市公司保壳的目的？为何在监管部门对“跨界并购”趋严监管的背景下仍选择收购一家与主营业务无关的互联网信息技术公司？是否存在炒作热门题材的嫌疑？

2、本次交易是否将进一步加剧公司的财务风险？公司 16 年报披露，截止 16 年 12 月 31 日，公司的资产负债率已超过 90%，主要资产处于受限状态，流动负债达 64.4 亿元，长期借款为 71.1 亿元。而本次交易所需支付的 11.84 亿元现金对价将通过公司自筹资金完成，其中包括银行借款等债务融资方式，这将进一步提升公司的资产负债率，财务风险非常高，对公司当期损益及资产质量产生重大不利影响。请天津松江说明在公司偿债能力持续下降的情况下，通过债务融资收购标的公司系出于何种考虑？本次交易对公司提高资产质量和经营业绩有何帮助？潜在的财务风险是否会影响公司日后正常经营？

3、本次交易后是否存在上市公司主营业务变更的可能？预案披露，最近十二个月内天津松江发生了五次资产转让交易，其中包括转让团泊 C 水岸恬园项目、天汐园项目、团泊西区四号地依山郡项目部分在建工程、转让内蒙松江 100%股权以及运河城 100%股权，合计交易金额高达 27.4 亿元。请问上市公司近期频繁转让房地产在建项目、剥离下属房地产公司的实际目的是什么？请说明公司对房地

产行业未来发展的战略规划。是否存在终止房地产业务、未来 60 个月内调整主营业务的相关安排、承诺以及被借壳的可能？

二、标的资产的持续盈利能力是否存在重大不确定性？

1、标的资产主营业务是否能持续盈利？预案披露，卓朗科技 16 年营业收入、净利润分别为 7.5 亿元、7349.44 万元，较 15 年增长 307.44%、384.05%，其中 IT 产品分销与增值业务收入大幅增长 1213%，嵌入式软件集成电路收入增长 100%。但 15 年、16 年卓朗科技经营活动产生的现金流量净额持续为负，为-2.48 亿元、-1.58 亿元。请标的公司说明 16 年业绩爆发式增长的原因及合理性，是否具有可持续性？为何在业绩呈现爆炸式增长同时，卓朗科技的现金流持续为负？现金流为负是否给标的公司持续经营带来风险？

2、主要客户关系不稳定、对客户严重依赖。预案显示，卓朗科技 15 年、16 年前五大客户销售收入占比分别为 94.57%、93.41%，其中第一、第二大客户中节能投资、森松尼电子 16 年合计占比达 88%，依赖程度相当高。16 年卓朗科技对中节能投资、森松尼电子的销售收入分别增长 1213%、100%。同时，这两年的前五大客户中除前述两位客户未变外，其余全部不相同，主要客户存在较大不稳定性。请说明 16 年卓朗科技对中节能投资、森松尼电子销售收入大幅增加的原因及合理性，交易双方是否存在任何关联关系或利益输送安排？另外，第一大客户中节能投资系主要从事再生资源循环利用领域投融资及商业咨询业务，为何会向标的公司进行长期大额采购？由于标的公司对第一、第二大客户严重依赖，一旦大客户终止采购，将严重影响公司经营业绩，持续盈利能力是否存在重大不确定性？

3、标的资产是否存在瑕疵？预案披露，标的资产尚未取得《跨地区增值电信业务经营许可证》，而目前持有的天津市通信管理局下发的《增值电信业务经营许可证》于 17 年 6 月 25 日即将到期。依据《中华人民共和国电信条例》（2016 年修订）第 7、9、69 条规定我国电信业务经营实行许可制度，增值电信业务覆盖范围在两个以上省、自治区、直辖市的，须取得《跨地区增值电信业务经营许可证》，擅自经营的，由主管部门责令改正、没收违法所得、处以行政罚款，甚至责令停业整顿。请说明卓朗科技尚未取得《跨地区增值电信业务经营许可证》的原因及进展，是否就即将过期的《增值电信业务经营许可证》完成了换证手续？若到期后尚未完成，是否严重影响公司未来持续盈利能力？

另外，卓朗科技持有的《天津市安全技术防范系统设计、安装、维修企业登记备案证》已于 17 年 2 月 4 日过期，依据天津市公安局安全技术防范管理办公室公布的备案规则，备案登记证有效期为一年，换证时除备齐相关材料，还须报送本单位工程业绩及安防产品生产清单，以审核从事安全技术防范行业的能力。请问

卓朗科技是否已完成换证手续？若尚未完成，是否将影响公司相关业务的正常运营？

4、核心人员是否存在潜在不稳定性？根据预案，卓朗科技的业务开展主要依靠核心技术及管理团队，本次交易后，交易对方应尽最大努力促使卓朗科技的核心人员 3 年内在公司持续专职任职。同时，本次交易完成后并于业绩承诺期内，卓朗科技董事会将重新改选，由上市公司提名 2 名、张坤宇提名 1 名，董事长由上市公司提名的董事担任，财务总监由上市公司委派。请问卓朗科技，公司业务开展是否严重依赖核心人员？如果现有核心人员离职，如何保障卓朗科技的持续盈利能力？上市公司在不具有云技术等 IT 服务行业的管理经验的情况下，如何实现对标的资产的实际控制及上市公司的业务整合？

三、标的资产估值是否公允？

1、本次交易构成关联交易，交易安排是否公允？预案披露，交易对方松江财富系卓朗科技的第二大股东，持有其 32.88%股权。上市公司作为有限合伙人持有松江财富 99.8%出资比例，且公司董事、副总经理兼董事会秘书詹鹏飞为松江财富投资决策委员会委员。15 年 11 月松江财富以 5.42 元每单位出资额入股卓朗科技，而本次交易又以 8.46 元的单价将其持有的卓朗科技全部股权转让上市公司，交易对价为 4.87 亿元，是本次交易中最大一笔交易对价。同时，我们发现，除郭守德 0.29%股权转让外，本次交易对价均分四期支付，但松江财富 4.87 亿元的交易对价为一次性付清。请公司进一步说明松江财富各出资人、实际控制人、决策机制等具体情况。除已披露的关联关系外，上市公司与松江财富是否存在委托持股、达成一致行动人、决策控制等其他安排？上市公司对松江财富当时入股卓朗科技、本次受让相关股权的考量是什么？是否存在利益输送、损害上市公司股东利益的情形？

2、为何 15 年 11 月估值与本次交易估值差异巨大？预案披露，本次重组以 2016 年 12 月 31 日为评估基准日，卓朗科技 100 的评估值为 15.3 亿元。而卓朗科技于 15 年 11 月引入新投资者松江财富时，投后估值为 8 亿。本次交易，每单位出资额对应的转让价格为 8.46 元，而 15 年 11 月、16 年 12 月卓朗科技分别以 5.42 元、5.76 元单价引入松江财富、天津卓创及天津卓成。请问卓朗科技 15 年 11 月的 8 亿估值是否进行了专业资产评估？为何仅仅相差 1 年，标的资产的估值增幅近一倍？15、16 年两次增资价格与本次转让价格存在较大差异的真实原因是什么？请评估师和财务顾问说明。

四、业绩承诺是否可实现？

1、为何仅 4 位交易对方做出业绩承诺？预案披露，标的资产的 4 位股东张坤宇、李家伟、天津卓创、天津卓成承诺：标的资产 17 年、18 年、19 年实现的

净利润分别不低于 9000 万元、1.1 亿元和 1.3 亿元，合计 3.3 亿元。本次交易对方是标的资产的 6 位股东，做出业绩承诺的只有 4 位，其他 2 位股东松江财富、郭守德的交易对价支付安排为一次性付清、占本次交易 33.17%的股权，请问对前述两位股东做此安排，不参与承诺的原因是什么？

2、如何保障业绩补偿如期兑现？预案披露，若卓朗科技未实现承诺的净利润，则业绩承诺方以现金进行补偿。方案中天津松江分四期支付本次股权转让款，第一期合计支付 9.07 亿元，剩余第二期 1.39 亿元，第三、四期分别为 0.69 亿元的转让款视卓朗科技 17、18、19 年的实现履行情况进行支付，用于抵扣补偿款。若业绩不达标，尚未支付的股权对价合计 2.76 亿元不足以抵扣合计 3.3 亿元承诺业绩，也无法覆盖承诺方按业绩承诺补偿公式计算所得的应补偿金额，请问届时如何保障业绩承诺方如期进行补偿？业绩承诺方是否有相应的担保措施？

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

非常感谢中投服老师提出的问题，我看这个问题的信息量还是挺大的，大概四个大项，11 个小问题，还有若干个小问题，下面把这几个问题按照您刚才说的次序分别由台上所座的各位逐一进行回答。第一个问题，我想请我们的财务顾问民生证券开始回答。

独立财务顾问民生证券蒋红亚女士：

大家好！下面我先来回答一下第一题，首先我们认为本次收购并不存在通过合并子公司范围或者是业绩承诺情况实现上市公司保壳目的这么一个动机，也不存在炒作热门题材的嫌疑，因为是这样的，上市公司内部已对“十三五”期间的战略规划进行了明确，“十三五”的规划就是立足主业、调整产业布局、优化资源配置，大力发展智慧城市建设，是有这么一个规划的，而且在这些年的经营中也逐步在实施这个规划，其实上市公司早在 2016 年已经切入到了智慧城市这个领域，而且在 2017 年通过抚州项目切入智慧城市这个项目，这个项目的合作方正是卓朗科技，对于收购卓朗科技的背景、原因，一会儿我们会请上市公司的刘总做一个具体介绍。

这个问题里面还有一个相关的，大家觉得卓朗科技的报告期里面关于云计算和 IDC 建设收入比较少，其实对于这个问题，报告期里面虽然卓朗科技并没有在云计算和数据中心取得突出的收益，但是已经经过相应的技术储备、业务协同等方面为这两块业务奠定了良好的基础。对于这两块业务，卓朗科技如何在未来对这两块业务开展得比较好，以及跟现有业务之间的协同性，稍后我们的标的公司的张总也会为我们做一个详细的介绍。刘总为我们介绍一下本次收购卓朗的目的。

天津松江总经理刘新林先生：

我来回答一下关于收购卓朗的目的，我从以下三个方面：

第一，从公司的战略规划，就是规划定位和产业定位这方面，公司对“十三五”期间很明确的一个战略定位就是公司立足房地产开发主业，调整产业布局，优化资源配置，在盘活、巩固现有产业基础上，与互联网及社会资本结合，大力发展智慧城市，形成房地产和智慧城市双主业，这是整体的公司的战略定位。产业定位就是强化公司房地产开发主业，依托房地产开发主业拓展新产业，主要是大力发展智慧城市，稳步发展融资租赁等产业，这是从公司战略规划角度来看。

其次，我们现在已经切入到智慧城市建设的领域，公司 2016 年 7 月进入了智慧城市建设项目，主要为抚州云计算数据中心及智慧城市建设项目，该项目定位于云计算大数据中心，信息技术产业园及配套设施综合建设。通过抚州项目的建设运营，公司实现在云计算数据中心领域的拓展，发挥资源，整合能动性，探索智慧城市相关应用的落地实施，将抚州项目合作模式向多城市与行业推广，促进公司核心价值、核心能力的全面提升。这是第二个方面。

第三个方面就是关于并购卓朗科技，刚才已经介绍了，卓朗科技是一家国内极具竞争力的互联网综合服务商，主要从事云计算运营服务、IDC 建设与托管服务，以及提供围绕云计算数据中心的技术研究及解决方案等业务。如果本次交易完成后，天津松江将形成房地产+智慧城市的新模式。公司与卓朗科技在业务整合上具有一定的互补性。因此，公司已有整合房地产业务与云计算运营服务，打造智慧城市建设服务的发展计划，并按照计划逐步实施，本次收购卓朗科技就是其中的重要一步，有助于公司顺利布局智慧城市领域，实现多元化发展，有利于提升公司持续盈利能力和发展潜力，为广大股东的利益提供更可靠的业绩保障。谢谢！

独立财务顾问民生证券蒋红亚女士：

下面请张总为我们介绍一下，未来卓朗科技要从事的云计算业务和 IDC 业务的发展规划和现有业务之间的关系。

标的公司卓朗科技董事长张坤宇先生：

在回答这个问题的时候我想先给各位媒体朋友们解释一下，构建一个云计算服务需要哪些关键技术和能力，我们都知道随着云计算技术的深入发展，云计算服务越来越成为我们工作生活中不可或缺的重要组成部分，当我们在使用每一个便捷高效云计算服务的时候，都是由大量像卓朗这样做软件，做数据中心的企业在背后做了很多的工作，我们来看一下云计算服务，大概一个云服务的生成主要涉及四个部分。第一部分，就是要有一个云计算的数据中心。第二，要有云计算服务的平台。第三要有能够云化的应用软件。第四要有能够自动化运营维护的软件系统和相应的运维人员。而这四个部分涉及的关键技术，包括虚拟化的技术，

云计算平台的开发，云化的应用软件的开发，自动化运营维护，平台软件的开发以及数据中心类的大型 IT 设备的集成。

可能各位媒体老师看到，在报告期内我们单纯归属到云服务的收入是占比比较小的，但是卓朗的业务其实每一项业务都跟云计算的服务有着密切的关系。首先我们从事的软件开发业务，当然刚才我也介绍了主要包括嵌入式软件和云计算软件。这里我再展开介绍一下，卓朗拥有将近两百人的软件开发团队，我们深耕于云计算和嵌入式软件开发，开发了服务器虚拟化，存储虚拟化，桌面虚拟化，网络虚拟化，自动化运维，虚拟化监控，云网络安全，云的数据安全，云审计等多种和云计算相关的软件产品。上述产品及相应的解决方案，广泛部署于卓朗自建或承建的数据中心中。同时，我们的嵌入式软件团队对多种硬件设备，底层驱动程序的开发有着丰富的经验，能够开发基于虚拟化等云计算技术下的各种专有的协议。目前我们在这个领域，就云相关领域拥有 70 多项软件著作权，所以卓朗的软件开发业务，实际上我们是解决了构建一个云计算服务所需要的众多的关键软件技术。

第二个方面，卓朗的系统集成业务，我们的系统集成业务在云计算数据中心集成方面有非常多的成功经验。我们具备从咨询，设计，建设，运营全生命周期的云数据中心项目服务能力。刚才我也介绍过卓朗科技建有天津市云计算服务的重点实验室，同时我们拥有超高密度数据中心解决方案，双活数据中心解决方案等众多数据中心解决方案。上述这些技术，我们运用这些技术建成了卓朗科技园数据中心，设计承建了泰达心血管医院双活数据中心，天弘基金双活数据中心，天津市社保数据中心，天津市人民医院数据中心等大量云计算数据中心。所以说，我们看卓朗的云计算业务，不能单纯的以报告期内具体写明云的业务来界定，其实在报告期内卓朗是存在大量云计算业务的。

通过上述这些业务，我们积累了丰富的云计算数据中心集成经验，同时沉淀了大量优秀的云计算数据中心的技术。我想，上个月我们中标了华为东北亚云计算数据中心的集成项目，应该就是类业务很好的证明。还有一点在报告期内卓朗从事的分销业务，当然我们从事分销业务，可能表面看起来跟建设一个云没有太大的关系，但是其实我们的分销业务不仅仅是销售产品，同时我们还建立了跟数据中心产品相关的实施团队，运维团队，这些都为我们在建设云，运营云，积累了丰富的人员。同时，由于我们有比较大的分销业务，我们在这些设备的采购方面，拥有对厂商比较高的议价权。

最后一个方面，就是具体的云服务。我们具体的云服务载明写清了是云收入这一部分，可能报告期内占比比较少，但是我们的客户量是巨大的。因为衡量一个云计算的服务，通用的业界标准大概是两个纬度，当然收入是很重要的纬度，

另外一个很重要的纬度就是存量客户跟日均活跃用户。刚才我们也介绍过，我们平台上的存量客户大概有五万多家，日均的访问已经超过八万次，这些都是我们介入云一个非常坚实的基础和未来我们在云计算业务着力发展，快速发展的坚强的保障。

最后，我想补充的一点，就是卓朗科技在天津市建设的数据中心将于今年 7 月正式投入使用，因为一个云计算数据中心的建设不是一蹴而就的事，从它的规划到最后投产，平均需要 18 到 24 个月，所以我们卓朗科技的数据中心实际上是从 2015 年就开始建设，到今年正式投入使用。现在，这个数据中心的已有订单也超过了一千万，应该说未来在这块业务我们还是有很好的技术储备，项目储备，人员储备和行业的经验。谢谢大家！

独立财务顾问民生证券蒋红亚女士：

所以说上市公司根据自身制定的发展规划在做智慧城市业务，而且早在 2016 年就与标的公司卓朗科技一起合作了抚州数据中心项目的建设，所以说本次收购的目的不是为了合并子公司报表以实现上市公司保壳的目的，也不属于跨界收购，更不存在炒作热门题材的嫌疑。谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

这是第一个问题的第一个小点，咱们来说第二题，是问这次交易是否进一步加剧了公司的财务风险问题，请财务顾问来回答一下。

独立财务顾问民生证券蒋红亚女士：

我来回答一下这个问题，大家通过上市公司的年报披露也可以看到，上市公司目前的资产负债率比较高，主要的资产处于受限状态，本次交易对价有 11.84 亿元，通过自有或自筹的方式来完成，是否会进一步提升上市公司的资产负债率呢？我们是这样认为的，本次的交易对价虽然是 11.84 亿元，但是交易的价款将会有有一个分期支付的安排，具体是分为四期，首期的价款差不多 9 亿左右，截止到 2017 年 3 月末，上市公司的货币资金余额有 25 亿，扣除受限的资金之后，可自由支配的货币资金有接近 14 亿，已经超过了本次交易的价款，更加超过了本次交易首期支付价款。除此以外，公司还可以通过其它的融资方式来进一步筹措资本，以保障本次收购的资金来源。所以说本次交易不会存在由于上市公司支付能力不足导致交易失败的可能性，对于本次的交易也有助于提升上市公司的资产质量和经营业绩，主要是卓朗科技承诺的净利润有 9000 万、1.1 亿和 1.3 亿，盈利能力比较好，而且刚刚前面张总和刘总都提过，双方会形成比较好的协同效应，将来会有助于提升上市公司的盈利能力和发展潜力，对于上市公司和中小广大投资者来说都是一个比较可靠的业绩保障。谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

我再把第一个问题第三小题复述一下，您提到了预案披露，最近 12 个月来，天津松江发生了五次资产转让交易，包括一些项目，合并交易额达到 27 亿，请问上市公司近期频繁转让房地产在建项目，剥离下属房地产公司的实际目的是什么，请说明对房地产行业未来的战略规划，是否存在终止房地产主业，未来 60 个月内调整主营业务的相关安排承诺，以及被借壳的可能。我觉得这个问题请上市公司的总经理刘新林先生来回答一下。

天津松江总经理刘新林先生：

我来回答一下这个问题，首先还是说明一下天津松江，天津松江还是一个区域性的房地产公司，主要的业务还是集中在天津，广西稍微有一些项目，很少的一些项目，大家也应该清楚房地产开发是一个周期时间比较长的业务，我们前一阶段做一些资产的转让，股权的转让一个核心的目的还是增加流动性，解决流动性的问题。刚才在第一个问题上提到公司的负债率接近 90%了，所以流动性对我们是至关重要的，这是一个核心的目的。刚才问题当中提到战略规划，我们还是立足于房地产开发，调整产业布局，优化资产配置，还是拓展一些新的产业，这是“十三五”一个基本规划。是否终止房地产，按照目前天津松江存量的房地产业务，在规划期内应该持续经营没有问题，所以不存在终止房地产业务的可能性，就规划期内，未来 60 个月内调整主营业务的相关安排承诺及被借壳的可能性也没有，谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

我们第一个大问题基本就回答完毕了，从第二个问题开始，标的资产的持续盈利能力是否存在着重大不确定性，这个问题由民生证券来回答。

独立财务顾问民生证券蒋红亚女士：

关于这个问题，刚刚老师问到有两个方面，一个是标资产的主营业务是不是能够持续盈利，还有就是关注到我们的主要客户不太稳定，对大客户是否有严重依赖，对于这两个问题，我们合并起来进行回答。关于问题中提到 2016 年我们的业绩出现了一个大幅的增长，是否具有可持续性，我们可以看到 2016 年的业绩相对于 2015 年来说有了较大的增长，从收入来讲主要的增长是来自于嵌入式软件和 IT 产品分销这两个业务。但是从利润贡献的角度来讲，主要是来自于我们公司的核心软件业务，也就是嵌入式软件集成电路这个业务，这个业务的毛利大概占到公司整体毛利的八成以上。这个产品是鼠标键盘等外接设备的生产厂商的主要原材料和核心零部件，报告期里面这类业务的主要客户就是深圳森松尼集团，森松尼集团是国内比较知名的电脑外设制造公司，它的生产规模在国内是处于业界领先的情况，卓朗科技从 2014 年开始就已经与森松尼集团开始了合作，报告期里面，2015、2016 年的供货有大幅的增长，一方面是因为卓朗技术质量稳

定的保障，另一方面也是因为森松尼集团 2014 年开始在江西新设了一个新的生产基地，随着它自身产能的大幅提升，对 IC 芯片的采购量也是有大幅的增长，综合拉动了卓朗科技软件产品的业绩。目前卓朗科技供应的产品已经占到了森松尼集团该类业务采购的 60-70%左右，双方也已经形成了相互稳定、共同发展的紧密合作关系。同时，卓朗科技和森松尼集团在合作的过程中也签署了一个中长期的战略合作协议。因此考虑到客户的扩产导致的需求增加和双方的紧密合作，卓朗的软件业务 2016 年的业绩大幅增长并不是一个短期的效应，未来仍有进一步提升的空间，对卓朗未来的业绩可持续性也是有一个稳定的保障。

下面讲讲另一个业务，另一个业务是 IT 产品分销业务，这个业务在 2016 年的收入增长比较大，但是它的毛利率比较低，只有 2-3 个百分点，所以它的毛利贡献是比较小的，这个业务 2016 年出现大幅增长，主要是因为我们向其中一个客户，也就是中节能公司的销售出现了较大的增长，中节能公司是一个央企，它主要从事贸易类的业务，以往它贸易业务主要是侧重于冶金类这单一类的贸易，为了降低它自身从事单一贸易的风险，它自身也是加大了对计算机类产品的贸易需求，2016 年我们向中节能销售的主要是服务器、交换机、硬盘这些计算机类的硬件产品，还有少量公司自主的软件产品。卓朗科技的经营业绩并不依赖于这个 IT 产品分销业务，在未来的业绩预测里面，我们也没有考虑到 2016 年的业绩大幅增长的因素，预测还是非常谨慎的。此外，除了中节能这个客户，我们也在积极拓展 IT 产品分销的其它客户，目前公司设立了专业的子公司从事 IT 产品分销，目前业务开展情况发展良好。除了报告期里增长比较大的嵌入式软件和 IT 产品分销这两大业务之外，卓朗科技还有自身的系统集成业务、云计算业务，还有未来的数据中心业务，根据目前获得的订单情况，同时目前云计算服务业务的开展情况，未来公司在这些业务上都会有一个良好的表现。

刚刚张总也提到我们在数据中心的建设方面，一方面是卓朗科技的数据中心已经基本建设完成，即将要投入运营，公司也刚刚中标了华为长春数据中心，这些业务都为公司未来的业务发展奠定了一个很好的基础，所以我们综合这些情况，我们认为 2016 年利润的增长具有合理的需求作为支撑，未来是具有可持续性发展的。

另外，刚才还提到卓朗的现金流为负是否会给标的公司带来风险，卓朗的现金流在 2015、2016 年分别是负 1.5 亿和 2.4 亿，现金流为负主要是因为：一方面，报告期里面，卓朗科技自建的卓朗数据中心的建设，还有参与抚州数据中心的建设，这些需要比较大的固定资产的投入，会占用比较大的资金。其次还有一方面就是报告期里面也存在着一些不规范的行为，有大股东资金往来的情形，但是目前这些往来均已经还清了，所以对于公司的持续经营是不会产生影响的，未来

卓朗科技在注入上市公司之后进行规范管理之后，现金流的表现会更好，所以说报告期里面现金流为负这个情形是不会给标的公司的持续经营带来风险的。谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

还有一个核心人员是否存在不稳定性的问题，由民生证券回答。先把上一个说一下，标的资产是否存在瑕疵，这个问题请卓朗科技的董事长张坤宇先生来回答一下。

标的公司卓朗科技董事长张坤宇先生：

尊敬的各位媒体朋友，现在我就刚才投服中心领导问的标的资产存在瑕疵的问题给大家做一个回复。老师提到我们尚未取得跨地区增值电信业务经营许可证，同时目前持有的天津市通信管理局下发的增值电信业务经营许可证即将到期，我先对这两个问题做一个回复。首先，卓朗科技从去年 11 月开始着手申请跨地区增值电信业务经营许可证，申请跨地区增值电信业务经营许可证有两个关键的环节，第一个也是最关键的环节就是通过工信部的测评，目前卓朗科技已经于 3 月底通过了工信部跨地区增值电信业务经营许可证的测评，进入到了第二个阶段，就是网申阶段，目前所有的网申材料都已经顺利上报，预计会于今年 6 月下旬到 7 月底之前取得跨地区增值电信业务的经营许可证。同时老师提到的我们现在持有的天津市增值电信业务经营许可证即将到期的问题，根据天津市通信管理局的规定，和相关的每年的业务操作来看，都是正常的，提前一个月申报、年检，在上一年度没有任何的违规情况发生的情况下都是会顺利通过年检的，目前我们所有的年检的材料已经准备齐，在开放年检的时候，我们会按期申报，而且截止到目前，上一年度我们没有受过任何的处罚，所以顺利的换发证件应该说是没有问题的。

第二，您提到卓朗科技持有的天津市安全技术防范系统设计、安装、维修企业登记备案证已于今年的 2 月 4 日过期，关于这个证我们已于今年的 1 月 20 日换发了新证，所以也不存在相关的风险，对公司未来在相关行业的业务的正常开展，我们都是证照齐全的。谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

下面说一下刚才第四个问题，也是问卓朗科技的，卓朗科技的业务严重依赖核心人员是否影响了它后续持续盈利能力的问题，这个问题我想请张总一并回答一下。

标的公司卓朗科技董事长张坤宇先生：

刚才老师问到的第四个问题，核心人员是否存在潜在的不稳定性。大家可能都看到，根据本次卓朗科技和天津松江达成的重组协议，如果本次重组能够完成的话，卓朗科技的董事会将进行改选，由上市公司提两名董事，我提一名。目前，卓朗的董事会情况由我提名了 3 名董事，松江财富提名了 2 名，红桥国投提名了

1 名董事。卓朗科技自从基金投资以后，一直按照规范的企业治理结构在规范的运行，董事会是我们的决策机构，日常的经营管理都是由我们日常经营管理的团队来负责的。所以说董事会层面的调整，对公司的日常经营管理不会有影响。当然大家都知道软件类的企业，信息技术类的企业都是对人才比较依赖的。卓朗科技未来重组完以后，我们通过以下三个方面，能够保障我们技术的稳定性，人员的稳定性。

第一，我们会跟核心的管理团队，核心的员工签订相应的服务期的协议，来保证团队相应的稳定。第二，卓朗科技刚刚我在介绍企业的时候也讲了，我们的软件开发业务，通过一系列的 ISO 的认证，其实这些认证保证的就是整个软件开发的流程可控，所有形成的科技成果可控可追溯。同时，我们在这些年来软件开发的实际经营业务当中，形成了自己特有的开发平台，开发框架和知识库，这些都能够保障我们是允许在人员有变动的情况下，能够保证技术的稳定性和技术的先进性的。第三，你问到的上市公司不具有云计算相关技术，未来怎么对我们实施管理？我想说一点，我们目前跟上市公司在抚州的项目已经开始磨合，由双方的人员共同为抚州云计算数据中心的建设共同在工作。一会我想请刘总更详细的把这个业务整合，人员整合的问题给大家介绍一下。

天津松江总经理刘新林先生：

我接着张总说的最后一点，上市公司在不具备云技术等 IT 服务行业管理经验的情况下，如何实现对标的资产的实际控制以及上市公司的业绩整合。大体我先介绍一下整个上市公司切入大数据云计算这块大体的基本脉络。2015 年松江财富基金投入到了卓朗科技，经历了很长一段时间对技术领域进行了了解，这个是 2015 年 11 月份吧。然后 16 年的 7 月份还是抚州的项目进入我们共同合作的阶段，和当地抚州的高新区管委会共同合作的公司来合作数据中心，产业园和配套设置等项目。

第三步就是现在我们谈到的，对卓朗的并购，实际上整个上市公司切入云计算大数据这方面的领域，如何实际控制呢？说这个脉络什么意思呢？上市公司已经基本上对这个领域有了初步的了解，对于标的公司的控制，刚才也提到从两个层面，一个董事会的层面，改组董事会，会派驻财务总监来监督整个的财务运行。同时，标的公司卓朗科技从 2015 年整个基金介入以后，首要的任务就是它的规范运行尤其是财务方面，经过这几年的磨合，已经基本达到了上市公司管理规范。所以，这是从整个控制角度来说。

上市公司的业务整合，其实又回到抚州的项目，抚州项目还是一个比较典型的项目，将来我们希望能够在一些其他城市，现在这个事正在落地，如果这个事落地成功的话，我们希望在其他城市可以复制，因为它涉及到大数据，涉及到产

业园建设，涉及到配套设施等整个的建设，这套模式也是上市公司和卓朗科技业务整合模式的探索。

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

第二大问题基本回答完毕，咱们来回答第三个大问题，就是标的资产的估值是否公允？这里分两个小题，请民生证券来回答。

独立财务顾问民生证券蒋红亚女士：

下面我来回答一下关于松江财富的这些问题，松江财富总共有两名合伙人，GP 合伙人是汇鑫创富，LP 是我们上市公司天津松江。穿透披露整个松江财富出资人的情况是这样的，GP 的汇鑫创富往上穿透，它的 GP 是天津乾通，还有 6 名自然人，然后天津乾通再往上穿透有 3 名自然人。刚刚说的不太对，汇鑫创富往上穿透 GP 是滨海财富，除此以外还有 6 名 LP 出资人，滨海财富再往上穿透 GP 是天津乾通，然后还有 3 名自然人，天津乾通再往上穿透是杨睿这三名自然人，根据往上穿透的情况里面各个出资人及股东的情况与我们上市公司不存在委托持股和一致行动，决策安排和其他安排。这些穿透的自然人，除了在松江财富的 LP 中持有份额之外，在各个层级的出资股东里面也不存在其他的权益安排。

上市公司对松江财富当时入股卓朗科技的原因，是因为松江财富增资卓朗科技是发生在 15 年的 11 月份，当时卓朗科技因为业务的发展，资金需求比较紧张，松江财富作为一个专业的并购基金，也是看中了卓朗科技所处的行业是一个比较好的行业，看中了这个标的，当时增资入股的。本次受让转让股权也是同样出于相应的松江财富因为是一个专门的投资基金，除了需要有一个退出的渠道，松江财富除了投资我们卓朗之外，也投资了一些其他的项目，所以本次交易松江财富参与到本次交易中来是一个正常的基金退出的渠道，不存在其他的利益输送和损害上市公司股东利益的情况。谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

第二个小问题，为何 15 年 10 月估值与本次估值差异巨大，也是由财务顾问来回答。

独立财务顾问民生证券蒋红亚女士：

当时松江财富在 15 年 11 月份增资卓朗科技的时候，当时的投后估值是 8 个亿，这个估值也是由专门的资产评估机构进行了专门的评估。本次交易估值目前初步的预估值双方确定是 15.33 亿，有一个相应的增长，主要的原因是当时两个所处的阶段不一样，松江财富增资进来的时候是以 14 年 12 月 31 号的评估基准日来评估，本次是以 16 年 12 月 31 号的评估基准日作为评估。其实在 15，16 这两年，报告期里面卓朗科技的业绩也出现了迅速的增长，所以两次评估的差异主

要是因为基于当时的判断卓朗科技所处的未来盈利能力不太一样，所以是一个比较合理的估值。

关于 16 年的时候也有一次增资，就是天津卓创和天津卓成两个员工持股平台的增资，这个价格跟本次转让的价格也存在着一定的差异，我先介绍一下 16 年这两次增资的背景，当时增资是发生在 16 年上半年，当时公司业务发展比较迅速，资金还是比较紧缺，所以当时计划通过增资的方式来进行一个筹资，本次的增资款大概是在 16 年的七八月份就已经基本到账，当时的价格也是参考了最近一次 PE 入股的价格也就是松江财富当时入股的价格，再结合 15 年期间净利润的情况，最终和员工协商了这么一个价格，这个定价也是公允的。

这个定价跟本次交易的价格有所不同，主要是基于以下两个方面，一个是这次的增资与本次交易卓朗科技所处的发展阶段也不一样，因为天津卓成和天津卓创增资的时候，入股时点是发生在 16 年上半年，而本次交易的定价时点是在 17 年的上半年，卓朗科技在 16 年的营业收入和净利润均实现了大幅的增长，根据目前开展的情况，预计未来能够保持比较快的发展速度未来盈利能力能够持续增强，所以上次增资和本次交易所处的发展阶段不一样，对业务未来的预期也就不一样，定价会有所差异。

第二，上次增资和本次交易中股东所承担义务和风险也不一样，本次交易的作价是以业绩承诺人的业绩承诺，业绩补偿等作为前提，并相应的承担了不能达到业绩承诺的补偿义务综合考虑。而 16 年的增资，交易双方都无需对目标公司做出相关的业绩承诺，也没有相应的补偿义务，所以虽然上述增资和本次并购交易价格存在一定的差异，但是考虑到增资时公司所处的发展阶段不一样，并综合考虑了相关的交易背景以及并购商务谈判中附带的限制性的惩罚的条款，所以该价格的差异是具有合理性的。谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

这是第三大问题，第四大问题是问并购方的，业绩承诺是否可以实现？里头有两个小的问题，这个也由咱们民生证券来回答。

独立财务顾问民生证券蒋红亚女士：

这里面的第一题是说，参与本次交易对方总共有 6 名，但是做出业绩承诺的是其中 4 位，另外两位松江财富和郭守德的交易对价是一次性付清的，松江财富和郭守德不参与业绩承诺的原因是因为松江财富是一个专业的财务投资人，不参与公司具体的经营管理，所以他们不参加这个业绩承诺。而郭守德是因为他的出资比例非常小，所以也没有要求他参与业绩承诺。

关于第二小点是指如何保障业绩承诺的实现？业绩承诺方对于 17 年，18 年，19 年这三年的业绩情况均做出了承诺，分别是九千万，1.1 个亿和 1.3 个亿。对

于业绩承诺的金额大概是 3.3 个亿，由其中的 4 名交易对方来予以保障。对于这个问题我们是这样认为的，首先 16 年公司未经审计的利润情况已经达到了七千多万，而本次承诺 17 年是九千万，1.1 个亿和 1.3 个亿的情况，这个增长率并不是很大，我们对于这个业绩承诺还是比较稳健的做出了业绩承诺的数字。再根据报告期里面我们业务的开展情况，报告期里面刚才前面也提到，主要的业务来自于嵌入式软件，IT 产品分销包括系统集成，这些业务发展得比较好，目前在手订单的情况也比较好。另外，我们目前和未来即将发展的两个比较主要的业务就是云计算和数据中心，刚刚前面也提到，已经取得了比较大的发展，目前的订单情况也很好。所以对于业绩承诺的实现，我们还是比较有信心的，对于业绩承诺的保障，我们在做交易方案安排的时候也考虑到了，所以对对价的支付也是考虑到分析安排，首期只是支付了 60%，剩余的 40%都可以用来保障相应的业绩承诺如果没有实现的话，可以予以保障，对上市公司的利益也是一个相应的保障，关于这块业绩承诺能否实现，不知道张总这里有没有相应的补充。

标的公司卓朗科技董事长张坤宇先生：

关于业绩承诺的实现，我再补充几点：

第一，刚才财务顾问和我本人已经介绍了 2016 年公司未经审计的净利润已经超过了 7000 万，所以我们做出了 9000 万、1.1 亿、1.3 亿这样的业绩承诺是比较审慎和保守的。

第二，刚才我在发言中跟回答老师的问题当中也介绍了，卓朗在云计算的业务，在系统集成，在分销，在软件的业务上都有很多行业经验跟技术的积累，这些行业经验和技术的积累能让我们做到两点：（一）我们目前在手的订单和去年已中标未实施的项目累计到今年量相对比较大，能够为业绩提供一个充分的保障；（二）我们因为有很多的实施经验，所以我们有自己的一套对销售管理的工具，我们对销售管理的工具相应的就能够从他们的业绩推导出来我们整体的业绩。从这点来看，我们的预测也是比较稳健和谨慎的。

第三，卓朗今年 7 月份将新投入使用的天津卓朗科技园数据中心，我们新投入使用的数据中心是未来 18 个月内天津市市内唯一的 T3 等级以上的数据中心，目前租售的情况也非常的好，所以我想这些都是未来我们实现业绩的一个坚强的保障。我本人和我们其他的三位业绩承诺方应该说都有十足的信心完成我们承诺的业绩目标，来为上市公司的发展，保护各股东的利益做出最坚强的承诺，谢谢大家！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

咱们投服中心的老师们问的四个大问题基本就回答完毕了，再一次感谢投服中心领导的关注和提问，相关的提示与建议，公司的管理层和董事会将会认真采

纳。为了维护公司和投资者的利益，尤其是中小投资者的利益，公司会做出积极努力，下面进入媒体提问环节，按照要求是四点左右结束，我提议一下，咱们问一到两个问题，好不好？先从中证报的记者开始。

中国证券报记者提问：

谢谢！大家好！我有一个问题提给标的公司卓朗科技，卓朗科技对云计算服务产业充满了信心，我们刚才听的出来，据我了解，中国已经有超过 20 个城市将对把云计算作为重点发展的产业，现在可以说云都已经遍布全国了，市场也担忧，云计算产业会不会有重复建设、浪费资源的问题？会不会出现没有按照实际的需求去做布局的问题？请您对这个市场分析一下。另外，卓朗科技开始在智慧城市领域进行异地扩张，我们知道由于云计算基础设施具有投资规模大、回收期长、运维成本高等特点，请谈谈卓朗科技在抚州布局的想法，以及对当地市场或者是周边市场的认识。还有，卓朗科技未来进一步扩张的思路。谢谢！

标的公司卓朗科技董事长张坤宇先生：

感谢中证报的老师，您问的这两个问题，确实也是我们在做发展规划的时候非常关心的，您说的第一个问题，大家都知道云这个概念非常热，可能各地都部署了很多，或者在积极筹备建设很多云的数据中心，这个资源有没有重复建设，有没有浪费呢？我想从两个方面来说，第一个方面，我想先结合卓朗的业务说一下，刚才我介绍了，我们从 2009 年开始创业，卓朗创业做的第一个项目就是仿真模拟软件的在线化，当时云的概念还没有这么热，但是现在回过头来看，应该说我们那时候做的第一个项目就是跟云相关的项目。随着这么多年的发展，应该说越来越多的应用都走上了云，包括我们在座的越来越多的政务的信息化、企业的信息化都走向了云。我们每一个人其实日常的生活，我们也会发现越来越多的服务都可以通过手机来进行，其实这背后都是有云在做支撑的。所以如果从应用发展的角度来看，云计算数据中心目前远远没有达到饱和，还有巨大的市场需求。

当然，这个问题从第二个角度看，可能有个别地区存在着政府主导的一些数据中心使用不足的问题，但是这个问题从我们得到的数据来看，正逐年得到改善，可能有一些地区当时建设的比较超前，造成了资源的使用不足，但是随着目前越来越多的应用都上网，越来越多的服务都上网。总的来说，云计算数据中心还是处于一个需大于供的状态，因此我们卓朗也愿意切入到这个领域去做相应的工作。当然了，上市公司从天津松江的战略布局切入智慧城市来讲，也是对云计算数据中心有着巨大需求的。

您的第二个问题就是我们在江西抚州的布局，云计算数据中心实际上您也讲到了，投资规模大，其实我们自己在内部讲是“双密集”，就是资本密集和智力

密集，既需要有很强的集成技术、软件技术、运维服务技术做支撑，同时具有投资量相对较大的投资。我们为什么选择在江西布局？其实数据中心另外一个重要的考量因素就是地理位置和能源价值，地理位置决定了日常维护的成本，能源价值不用说了，从我们已经建成的数据中心来看，能源的支出占整个成本，就是数据中心日常运营成本大概超过了 50%，所以我们当初选择江西就是看中了江西有相对充足能源供应和比较合理的能源价格，这样能够满足我们数据中心运营的需求。当然，因为大家知道随着我们现在光纤中国，4G 的大力实施，网络已经非常发达了，数据中心的服务主要是通过互联网去输出，因此市场这一端可以说不太受地理位置的影响，所以我们在江西布局的数据中心其实是服务整个江西省乃至能够辐射到福建、湖北等周边省份的。我们这个服务的战略也和当地的运营商，江西省电信、移动都有过深入的沟通，我相信我们抚州布局的数据中心在明年一期投入使用以后，一定能够为卓朗创造更多的价值，同时也能够为上市公司天津松江布局智慧城市提供强有力的支撑，谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

下面请上海证券报的朋友看看有没有问题。

上海证券报记者提问：

大家好！上证报有两个问题，第一个问题就是预案披露本次交易的主要目的是为了结合卓朗科技云计算运营服务 IDC 建设与托管服务等业务与公司的房地产业务协同，致力于智慧城市的建设和服务，那么请问公司目前是否已经有这方面整合房地产业务和云计算运营服务，或者打造智慧城市建设的发展规划或者计划？比较详细地介绍一下。还有一个问题就是预案里面有说到卓朗科技在 2016 年 12 月份增资引入了卓创和卓成两家股东，上述股东分别持有卓朗科技的 8.94%、6.75% 的股份，在 2017 年的 1 月份，天津卓创的股东发生过变动，我就想问一下这个变动的具体原因是什么？天津卓创、天津卓成的股东与公司的控股股东、实际控制人还有董监高及近亲属是否存在关联关系，委托持股或者是其它协议安排这种情形？谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

这两个问题我看咱们分别由上市公司和财务顾问来回答，首先请刘总回答第一个问题。

天津松江总经理刘新林先生：

我来回答第一个问题，现在公司内部“十三五”规划当中明确了一个定位就是把公司立足于房地产，调整产业布局，优化资源配置，在巩固现有产业基础上与互联网、社会资本结合，大力发展智慧城市，形成房地产和智慧城市的双领域。谈到公司的“十三五”规划，其实这个规划的战略定位从“十三五”以前就

初步形成了，只是在做“十三五”规划的时候直接写到规划当中了，刚才我也简单介绍了公司切入智慧城市整个产业的大体的脉络，还是用的比较惯性的做法，就是先用基金找一些合适的项目，符合公司战略的项目进行投资，投资项目培育成熟以后，如果符合公司的战略定位，然后公司进行项目的并购，公司按战略的规划，能够基本实现。现在和卓朗科技的投资合作和并购的过程当中，基本上我们也磨合出了相应的房地产开发和智慧城市，包括云计算，包括大数据之间的业务磨合的模式，现在的过程是在落地，如果能够实现的话，我们争取能够实现全国的布局。谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

下面一个问题请财务顾问来回答一下。

独立财务顾问民生证券蒋红亚女士：

下面我回答一下第二个问题，我们刚刚在前面的说明中也有提到天津卓创和天津卓成这两个公司是公司的员工持股平台，在2017年1月，天津卓创里面由于有三名合伙人发生了股权转让，主要是因为员工离职的原因，这三名合伙人将其股份转让给了卓朗科技的实际控制人张坤宇，是这么一个情况。经过我们的核查，天津卓创和天津卓成的股东成分全部都是卓朗科技的员工与上市公司的控股股东、实际控制人、董监高及其近亲属关系之间不存在关联关系、委托持股或其它的协议安排的情形，谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

这个问题回答完毕，看看证券日报的朋友有没有什么问题。

证券日报记者提问：

各位领导好，大家都关注到卓朗目前在云计算和IDC服务方面目前并没有太多的收益，公司解释说已经有大量的储备，我们想问一下在2017年可以实现该领域的多少收益？还是主要依托于之前的服务？另外，卓朗比较优势的是做办公楼宇的智能化建设，但是松江这一块主要是集中在住宅建设，我想知道公司一直在说我们着手，或者是切入，并没有实现真正的协作的点，这个协作的空间具体在哪里？公司是不是会考虑以后持续收购卓朗这样的标的，变更主营，专做智能化楼宇这一块？

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

证券日报这个问题还是问收购标的的问题，请张总说一下。

标的公司卓朗科技董事长张坤宇先生：

感谢这位老师，我对今年卓朗在云计算服务领域和IDC建设及托管服务领域的业绩做一个说明，刚才我也介绍到了，卓朗科技在上述两个领域有很多的技术储备跟项目储备，会前我也稍微对这两个领域今年的业绩做了一个统计，我们预

计在云服务领域，我们今年的收入应该不会少于 2500 万，我们在 IDC 建设与托管服务这个领域收入应该不会少于 2 亿 5000 万，IDC 建设与托管服务肯定会大于 2 亿 5000 万的，上个月我们新中标的项目就有 2 亿 5000 万，我就回答这么多，谢谢您！

独立财务顾问民生证券蒋红亚女士：

下面我讲一下具体的协同效应，上市公司是专注于从事房地产业务的开发和销售，在房地产行业具有较强的市场竞争力和丰富的行业积累，根据上市公司的具体的“十三五”规划，上市公司要着手布局智慧城市领域，主动将新一代的信息技术融入到城市建设方面，实现城市管理和服务的智能化，而我们卓朗科技是一家富有竞争力的互联网软件服务商，主要从事的是云计算、IDC 建设与托管，以及围绕云计算中心的技术研发及解决方案这些业务，卓朗科技的云计算服务和 IDC 建设和托管服务能够有效协助上市公司推进智慧城市的建设，并有助于帮助上市公司在传统的房地产开发业务的基础上，利用先进的信息技术实现城市智能管理和运行，上市公司与卓朗科技在业务整合上具有一定的互补性，通过并购的整合能够发挥出较强的协同效应。

刚刚还提到关于智能楼宇的问题，主要是上市公司内部对“十三五”规划是制定了具体的发展规划，前面也提到过，主要是调整产业布局、优化资源配置、大力发展智慧城市，形成房地产和智慧城市的两主业，围绕这个战略定位，公司未来不排除继续进行此类标的的收购，但是公司目前暂时还不会变更主业。谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

这个问题回答完毕，下面请证券时报。

证券时报记者提问：

根据预案的披露，本次交易涉及到的工商变更登记手续完成以后，如果红桥国投启动了所持目标公司 5% 股权的挂牌交易程序，上市公司应该按照相关的规定报名参加一个摘牌的工作，想问一下红桥国投是否有意转让所持有的公司股权？

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

这个问题有请财务顾问来回答一下。

独立财务顾问民生证券蒋红亚女士：

目前上市公司一直在与红桥国投保持密切的联系，磋商这个事情，如果有进一步的进展，上市公司将会刊登公告告知各位媒体朋友，谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

红周刊有什么问题？请提问。

证券市场周刊红周刊记者提问：

我们主要有两个问题想请教，一个是被收购标的连续两年存在经营活动产生的现金流净额出现负值，2016 年的投资活动产生的现金流净额也为负值，只有筹资活动产生的现金流净额为正，这说明公司处于产品初创期。在这个阶段，企业一般需要投入大量资金，形成生产能力，开拓市场，其资金来源只有举债融资等手段实现，这与营收和利润在 2016 年爆增的实现对比，从现金流和营业收入的整体关系存在异常，不符合一家初创公司的表现，请问公司对此如何解释？

还有一个问题是从卓朗科技的经营来看，IT 产品分销与增值服务在 2016 年增长最为明显，在公司业绩增长起到了关键作用，但其毛利率变化来看，在营收增长的同时，毛利率向较 2015 年的 4.38% 下滑至 2016 年的 2.12%，处于明显的增收不增利的情况，而毛利率最大较开发是有增长，但其营收增长趋势却较企业营收明显脱节，就企业经营来看，单纯依靠软件开发利润增长，能否保障未来业绩的持续性？在经营中公司将如何改善除软件开发外的其它经营项目毛利率下滑的现象？谢谢！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

红周刊老师提的问题，第一个问题请民生证券来回答一下。

独立财务顾问民生证券蒋红亚女士：

我来回答一下这位老师的提问，其实我们在尽调的过程中也关注到了卓朗科技现金流表现不好的情形，通过分析，我们发现现金流表现不好的原因主要是：一方面，报告期里面卓朗科技自有园区的建设以及自有的数据中心的建设，还有抚州项目建设，这些长期资产的投入需要比较多的现金。另一方面，因为卓朗科技是一个民营企业，或多或少存在一些不规范的行为，存在一些大股东往来的情形，这两个方面导致了报告期里面的现金流为负，表现不太好。但是目前大股东资金往来情形到目前为止已经全部归还给了标的公司，这个事项已经不会导致卓朗科技对持续经营能力不会产生相应的风险，未来在注入上市公司之后，上市公司对其会进行规范的管理，现金流的表现情况将会得到改善。

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

第二个问题是说卓朗毛利率下滑的问题，请张坤宇张总来回答一下。

标的公司卓朗科技董事长张坤宇先生：

感谢红周刊的老师！我就 IT 产品分销业务毛利下滑的原因做一个解释，总的来讲，卓朗科技各类业务的综合毛利率其实是比较稳定的，IT 产品分销的毛利率 2016 年较 2015 年有所下滑主要是两个方面造成的，第一个方面的原因是 2015 年和 2016 年分销产品的结构不一样，2015 年主要以配件为主，2016 年整机比例大幅提高，因为内在细分的结构不同，因此造成业务整体毛利率有所变化。另一方面，我们都知道这些 IT 设备也好，硬盘、CPU 这些配件也好，大量的都是靠进

口，2016 年我们的汇率波动也比较大，同样也造成了整体的 IT 产品分销的业务毛利率的下滑。

第二个问题，我们的软件开发业务如何保持未来的持续性？我刚才也做过一点解释了，补充介绍两点，第一点，2016 年虽然我们的软件开发业务同比增长超过了百分之百，但是这个增收是由于我们的客户自己本身扩产形成的，而且通过多年来的合作，我们不仅有良好的技术储备，同时我们在研发上也跟客户的研发保持了同步，虽然从财务数据反映出来，我们前几大客户的收入占比比较大，但是这种占比大是一种稳定的合作关系，实际上从今年 1-4 月份的数据也可以证明，这种稳定合作关系的可实现性。因此，我觉得存量业务应该说会保持稳定，同时，刚才我也介绍了，我们在云服务，今年 1-4 月份，云服务也有很多新增的订单，系统集成有更多的新增订单，同时我们在 IDC 建设与托管服务领域也获得了大额的订单，这些我想都能够保障我们业务的持续发展。

第三，您问的问题就是我们如何改善分销业务的毛利下滑？今年我们专门成立了一个新的全资子公司来负责分销的业务，我们一方面完善团队。另一方面，如果说此次重组能够成功，我们变成上市公司的一部分，我们对厂商的议价权应该说进一步得到加强，无论从内生的原因还是外在的原因，我们都会进一步改善该类业务的盈利水平。我就介绍这么多，谢谢您！

主持人-天津松江董事会秘书詹鹏飞先生：

咱们媒体提问的环节到此结束，下面咱们进入第三个议程，回答上证 E 互动平台的问题。

根据《上海证券交易所上市公司重组上市媒体说明会指引》的要求，公司通过上交所“上证 E 互动”平台，收集投资者比较关注的有共性的问题，并在媒体说明会上统一答复。在公司召开媒体说明会公告中规定的时间范围内，E 互动平台投资者“大宝每天见”问：

松江这次重组，让投资者看到了松江管理层的努力。智慧城市，大数据和云计算是充满巨大商机的行业。公司处于京津冀一体化。请问管理层：对于雄安新区，公司是否有业务方面的长远考量。另外，如何利用卓朗在行业的优势，做好战略布署，给投资者丰厚的回报。

这个问题我来回答一下，公司房地产业务主要集中于天津和广西等地区，公司目前没有河北雄县、容城、安新 3 县范围内设立子、分公司从事房地产开发业务。雄安新区的建设是党和国家的“千年大计”，天津松江股份有限公司作为国有控股上市公司，将努力把握机遇，积极主动参与其中。

卓朗科技是一家国内极具竞争力的互联网综合服务商，主要从事云计算运营服务、IDC 建设与托管服务以及提供围绕云计算数据中心的技术研发及解决方案

等业务，致力于智慧城市的建设服务，行业竞争优势显著。本次交易完成后，卓朗科技将成为上市公司的控股子公司，能够进一步增强上市公司的整体实力。同时，上市公司可以更加灵活地调配资源，使卓朗科技与上市公司在业务拓展、服务能力、管理、技术研发、团队等方面互为补充、协同增长，增强上市公司的综合实力和盈利能力。