

天马轴承集团股份有限公司

天马轴承集团股份有限公司
收购资产暨关联交易公告文件关注函中
有关财务事项的说明

大华核字[2021]002986 号

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

Da Hua Certified Public Accountants (Special General Partnership)

天马轴承集团股份有限公司
收购资产暨关联交易公告文件关注函中
有关财务事项的说明

	目 录	页 次
一、	收购资产暨关联交易公告文件关注函中 有关财务事项的说明	1-38

释 义

序号	公司名称	简称
1	天马轴承集团股份有限公司	天马股份、公司
2	徐州睦德信息科技有限公司	徐州睦德
3	金华手速信息科技有限公司	金华手速
4	山东中弘信息科技有限公司	山东中弘
5	徐州彤昭科技信息咨询有限公司	徐州彤昭
6	徐州弓昭科技信息咨询有限公司	徐州弓昭
7	徐州彤弓科技信息咨询有限公司	徐州彤弓
8	徐州受言藏科技信息咨询有限公司	徐州受言藏
9	徐州仁者水科技信息咨询有限公司	徐州仁者水
10	徐州智者山科技信息咨询有限公司	徐州智者山
11	徐州龙创弘通科技信息咨询有限公司	徐州龙创
12	徐州绍创弘达科技信息咨询有限公司	徐州绍创
13	济南华岳投资管理有限公司	济南华岳
14	北京润奥企业管理咨询有限公司	北京润奥
15	金华长瑞投资管理合伙企业（有限合伙）	金华长瑞
16	北京中锋资产评估有限责任公司	北京中锋

天马轴承集团股份有限公司
收购资产暨关联交易公告文件关注函中
有关财务事项的说明

大华核字[2021]002986 号

深圳证券交易所：

由天马轴承集团股份有限公司（以下简称“天马股份”）转来的《深圳证券交易所关于对天马轴承集团股份有限公司的关注函》（中小板关注函【2021】第 128 号，以下简称“关注函”）奉悉。我们已对关注函所提及的财务事项进行了审慎核查，现汇报如下：

一、【关注函第一项关于交易定价公允性第 2 条】

2、2021 年 1 月 26 日济南华岳投资管理有限公司和北京润奥企业管理咨询有限公司分别将持有的金华手速 12%和 3%的股权，以 123.18 万元和 30.80 万元的价格转让给苏甦。陈洁将持有金华手速 56.86%的股权，以 583.67 万元（实际为 0 元）的价格转让给苏甦。**2021 年 1 月 29 日**，苏甦将其持有金华手速 49%的股权，以 502.99 万元转让予徐州彤弓；将其持有金华手速 41%的股权，以 420.87 万元转让予徐州受言藏。金华长瑞投资管理合伙企业（有限合伙）将其持有金华手速 10%的股权，以 1 元的价格转让予徐州受言藏；**2021 年 2 月 20 日**，程绍龙、程建、程寿惠分别将其各自所持有的山东中弘的 35%的股权、25%的股权、40%的股权以 475 万元、125 万元、400 万元转让予徐州龙创。**2021 年 2 月 22 日**，山东中弘一人股东徐州龙创同意将其所持

山东中弘 49%的股权以 490 万元的价格转让予徐州仁者水、21%的股权以 210 万元的价格转让予徐州智者山。请说明上述资产在前次交易与此次交易间是否存在重大变化,短期内交易价格出现大幅增长的原因及合理性,上述历次交易的原因、背景、交易双方的具体关系,以及上述交易的原因、价格等是否符合商业逻辑。请会计师、评估机构发表明确意见。

回复:

(一)请说明上述资产在前次交易与此次交易间是否存在重大变化。

1、金华手速及山东中弘自 2021 年历次交易情况。

(1) 自 2021 年至置入徐州睦德以前的股权转让情况(以下简称前次交易):

序号	交易时间	转让方名称	受让方名称	交易标的	交易金额(万元)	备注
金华手速						
1	2021-01-26	济南华岳投资管理有限公司	苏甦	金华手速 12%股权(出资额为 120 万元)	123.18	均已 完成 变更 登记 (备 案) 手 续
		北京润奥企业管理咨询有限公司	苏甦	金华手速 3%股权(出资额为 30 万元)	30.80	
		陈洁	苏甦	金华手速 56.86%的股权(出资额为 568.6 万元)	583.67(实际为 0)	
2	2021-01-29	苏甦	徐州彤弓科技信息咨询有限公司	金华手速 49%的股权(出资额为 490 万元)	502.99	
		苏甦	徐州受言藏科技信息咨询有限公司	金华手速 41%的股权(出资额为 410 万元)	420.87	
		金华长瑞投资管理合伙企业(有限合伙)	徐州受言藏科技信息咨询有限公司	金华手速 10%的股权(出资额 100 万元,实缴为 0)	0.0001	
山东中弘						
1	2021-02-20	程绍龙	徐州龙创弘通科技信息咨询有限公司	山东中弘 35%的股权(对应认缴出资 1750 万元,实缴出资 475 万元)	475.00	均已 完成 变更 登记 (备 案) 手 续
		程建	徐州龙创弘通科技信息咨询有限公司	山东中弘 25%的股权(对应认缴出资 1250 万元,实缴出资 125 万元)	125.00	
		程寿惠	徐州龙创弘通科技信息咨询有限公司	山东中弘 40%的股权(对应认缴出资 2000 万元,	400.00	

序号	交易时间	转让方名称	受让方名称	交易标的	交易金额 (万元)	备注
				实缴出资 400 万元)		
2	2021-02-22	徐州龙创弘通科技信息咨询有限公司	徐州仁者水科技信息咨询有限公司	山东中弘 49%的股权(对应认缴出资 2,450 万元,实缴出资 490 万元)	490.00	均已 完成 变更 登记 (备 案) 手 续
		徐州龙创弘通科技信息咨询有限公司	徐州智者山科技信息咨询有限公司	山东中弘 21%的股权(对应认缴出资 1050 万元,实缴出资 210 万元)	210.00	
		徐州龙创弘通科技信息咨询有限公司	徐州绍创弘达科技信息咨询有限公司	山东中弘 30%的股权(对应认缴出资 1,500 万元,实缴出资 300 万元)	300.00	

(2) 金华手速和山东中弘置入徐州睦德的交易对价及本次交易对价。

根据《徐州睦德信息科技有限公司增资暨战略合作协议》，2021年3月1日，徐州彤韶和徐州弓韶分别将其合计持有徐州彤弓和徐州受言藏 100%的股权（对应金华手速 100%的股权）对徐州睦德进行增资，增资资产依据北京中锋出具的资产评估报告的评估价值作价 50,938.79 万元。徐州龙创以其持有徐州仁者水和徐州智者山的全部股权（对应山东中弘 70%的股权）对徐州睦德进行增资，增资资产依据北京中锋出具的资产评估报告的评估价值为 58,506.00 万元。本次交易对应收购底层资产为金华手速 49%的股权和山东中弘 49%的股权，交易定价亦参照北京中锋出具的资产评估报告的评估结论进行定价。因此，前次交易定价与金华手速和山东中弘置入徐州睦德的定价存在较大差异，金华手速和山东中弘置入徐州睦德与本次交易同价。

(二)请说明上述历次交易短期内交易价格出现大幅增长的原因及合理性，交易的原因、背景、交易双方的具体关系，以及上述交易的原因、价格等是否符合商业逻辑。

1、金华手速上述历次交易情况

(1) 有关济南华岳、北京润奥与苏甦之交易

济南华岳、北京润奥与金华手速原实际控制人苏甦无关联关系。

济南华岳（原持股主体为济南华科创业投资合伙企业（有限合伙），系济南华岳的关联方）和北京润奥为金华手速原实际控制人苏甦于 2020 年 3 月让渡其持有的金华手速部分股权引进的战略投资者，因济南华岳及北京润奥成为金华手速股东后引进资金和资源不达预期，未实现其取得金华手速股权时向金华手速原实际控制人苏甦作出的承诺，后金华手速原实际控制人苏甦谋求与徐州睦德进行合作，济南华岳、北京润奥同意按其出资金额加上其投资期间的资金成本将股权返还予金华手速原实际控制人苏甦。

济南华岳与北京润奥取得金华手速股权及返还时均未对金华手速进行评估，定价均非依据金华手速的市场公允价格，而是基于特殊的商业背景进行的合作，因此，本次济南华岳、北京润奥与苏甦的股权转让交易价格不具有市场参考性，不能代表金华手速的公允价值，其交易原因和背景与本次交易及置入徐州睦德的交易亦无可比性。

（2）有关陈洁与苏甦之交易

根据陈洁、苏甦于 2017 年 4 月、2018 年 7 月分别签署的《委托持股协议书》和《委托持股协议书之补充协议》，及，陈洁、苏甦、刘锋于 2019 年 3 月、2020 年 4 月分别签署的《委托持股协议书》和《委托持股协议书之补充协议》，陈洁所持金华手速 56.86% 的股权（出资额为 568.6 万元）系无偿代苏甦持有。2021 年 1 月 26 日，陈洁与苏甦间有关金华手速股权之交易系解除委托代持关系，还原金华手速真实股权关系的行为。

因此，陈洁将其所持有的金华手速全部 56.86% 的股权无偿转让予苏甦具有特殊的原因或背景，其定价不具有市场参考性，不代表金华手速的公允市场价值，其交易原因和背景与本次交易及置入徐州睦德

的交易亦无可比性。

(3) 有关苏甦、金华长瑞与徐州彤弓、徐州受言藏之交易

金华长瑞系金华手速为实施员工股权激励搭建的持股平台，该等股权激励未实际实施，金华长瑞的在册股东均为股权代持人，其实际权利人均均为金华手速原实际控制人苏甦，且，金华长瑞所持金华手速的股权未完成实缴出资义务。2021年1月，因金华手速原实际控制人苏甦谋求与徐州睦德进行合作，拟以金华手速100%股权对徐州睦德进行增资。据此，金华长瑞按照苏甦的指示，将其持有的金华手速10%的股权以1元转让予其实际控制的徐州受言藏，同时，苏甦将其持有的金华手速49%的股权、41%的股权分别转让予其实际控制的徐州彤弓和徐州受言藏。前述转让完成后，由徐州彤弓和徐州受言藏的股东徐州弓弢、徐州彤弢以其合计持有徐州彤弓和徐州受言藏的全部股权（对应金华手速100%股权）对徐州睦德进行增资。

因此，上述股权转让均系同一实际控制人控制下的公司之间的交易，具有特殊的原因或背景，其定价不具有市场参考性，不代表金华手速的公允市场价值，其交易原因和背景与本次交易及置入徐州睦德的交易亦无可比性。

(4) 金华手速在前次交易与本次交易期间经营情况未发生重大变化，前次交易价格与金华手速置入徐州睦德的价格和本次交易的定价增幅较大，主要原因系前次交易系原股东内部调整股权架构，具有特定的交易背景，其交易价格并非金华手速的市场公允价格；而金华手速全部股权置入徐州睦德的交易实质上与金华手速49%股权置入公司之交易系一揽子交易，故该等交易定价均依据独立第三方评估机构北京中锋于2021年3月1日出具的资产评估报告的评估结果确定，

该等交易价格体现的是金华手速的公允市场价值，交易定价符合市场化交易的商业逻辑。

2、山东中弘上述历次交易情况

(1) 程寿惠系程绍龙和程健的父亲，程健系程绍龙的姐姐，且徐州龙创系程寿惠、程绍龙、程健分别持股 40%、35%、25%的公司，徐州绍创、徐州仁者水与徐州智者山均为徐州龙创的全资子公司。因此，有关程绍龙、程健、程寿惠与徐州龙创，及，徐州龙创与徐州仁者水、徐州智者山、徐州绍创之间有关山东中弘的两次股权转让之交易，系山东中弘原股东与其控制的附属机构之间内部股权平移或调整，具有特殊的原因和背景，其定价不具有市场参考性，不代表山东中弘的公允市场价值，其交易原因和背景与本次交易及置入徐州睦德的交易亦无可比性。

(2) 山东中弘在前次交易与本次交易期间经营情况未发生重大变化。前次交易价格与山东中弘置入徐州睦德的价格和本次交易的定价增幅较大，主要原因系前次交易系原股东内部调整股权架构，具有特殊的原因和背景，其价格并非山东中弘的公允市场价格；而山东中弘的 70% 股权增资徐州睦德的交易实质上与山东中弘 49% 股权置入公司之交易系一揽子交易，故该等交易定价均依据独立第三方评估机构北京中锋于 2021 年 3 月 1 日出具的资产评估报告的评估结果确定，该等交易价格体现的是山东中弘的公允市场价值，交易定价符合市场化交易的商业逻辑。

【核查过程及意见】

我们通过询问了解交易对手的具体情况，并查阅上述历次交易涉及的协议、股东会决议、公司章程、股东支付对价凭证、工商变更登

记等资料。

经核查我们认为：上述历次交易在短期内交易价格大幅增长，系因前次交易与将标的资产置入徐州睦德和公司具有完全不同的商业背景和定价依据。前次交易多具有特殊的原因或背景，在交易之时未经评估，其定价不具有市场参考性；而将上述资产置入徐州睦德和公司系一揽子交易，交易定价以公允市场价格为基础，体现了上述资产价值的公允性。因此，前次交易和本次交易虽存在较大差异但仍具有合理性，且该等交易定价符合市场化交易的商业逻辑。

二、【关注函第二项关于资产质量第 3 条】

3、报告期内，金华手速的前 3 大客户 2019 年度、2020 年度合计营业收入分别占该年度总营业收入的 100%、96%；山东中弘的前 3 大客户 2019 年度、2020 年度合计营业收入分别占该年度总营业收入的 99%、98%以上。请你公司说明以下事项：

(1) 补充披露金华手速、山东中弘 2019 年度、2020 年度前三大客户的基本情况，包括但不限于名称、注册资本、经营范围、经营规模、标的公司外是否存在其他供应商、前三大客户与标的公司是否存在关联关系。

(2) 说明标的公司营业收入中关联交易占比，获取相关客户订单的具体方式，是否有独立获得业务能力，是否对主要客户存在重大依赖，是否具有持续经营及盈利能力，主要客户是否存在与标的公司终止合作的可能性，以及终止合作对标的公司的影响。

请会计师、评估机构发表明确意见。

回复：

(一) 请补充披露金华手速、山东中弘 2019 年度、2020 年度前

三大客户的基本情况，包括但不限于名称、注册资本、经营范围、经营规模、标的公司外是否存在其他供应商、前三大客户与标的公司是否存在关联关系。

2019 年度、2020 年度，金华手速和山东中弘前三大客户的基本情况如下：

1、金华手速 2019 年度、2020 年度前三大客户的基本情况。

序号	客户名称	注册资本	客户经营范围	是否为 2019 年前三大客户	是否为 2020 年前三大客户	经营规模	标的公司外是否存在其他供应商	前三大客户与标的公司是否存在关联关系
1	北京百度网讯科技有限公司	10000 万人民币	技术转让、技术咨询、技术服务、技术培训、技术推广；设计、开发、销售计算机软件；经济信息咨询；利用 www.baidu.com、www.hao123.com(www.hao222.net、www.hao222.com)网站发布广告；设计、制作、代理、发布广告；货物进出口、技术进出口、代理进出口；医疗软件技术开发；委托生产电子产品、玩具、照相器材；销售家用电器、机械设备、五金交电（不含电动自行车）、电子产品、文化用品、照相器材、计算机、软件及辅助设备、化妆品、卫生用品、体育用品、纺织品、服装、鞋帽、日用品、家具、首饰、避孕器具、工艺品、钟表、眼镜、玩具、汽车及摩托车配件、仪器仪表、塑料制品、花草及观赏植物、建筑材料、通讯设备、汽车电子产品、器件和元件、自行开发后的产品；预防保健咨询；公园门票、文艺演出、体育赛事、展览会票务代理；翻译服务；通讯设备和电子产品的技术开发；计算机系统服务；车联网技术开发；汽车电子产品设计、研发、制造（北京市中心城区除外）；演出经纪；人才中介服；经营电信业务；利用信息网络经营音乐娱乐产品、演出剧（节）目、动漫产品、游戏产品（含网络游戏虚拟货币发行）、表演、网络游戏技法展示或解说（网络文化经营许可证有效期至 2020 年 04 月 17 日）；因特网信息服务业务（除出版、教育、医疗保健以外的内容）；图书、电子出版物、音像制品批发、零售、网上销售。（市场主体依法自主选择经营项目，开展经营活动；演出经纪、人才中介服务、利用信息网络经营音乐娱乐产品、演出剧（节）目、动漫产品、游戏产品（含网络游戏虚拟货币发行）、表演、网络游戏技法展示或解说、经营电信业务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；不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）	是	是	根据 Baidu.lnc 向美国 SEC 提交的 2020 年度报告显示，Baidu.lnc 在 2020 年合并范围内总收入为 1070 亿元。	是	否
2	百度时代网络技术（北京）有限公司	80 万美元	开发、生产计算机软件；系统集成；提供技术咨询、技术服务；销售自产产品；设计、制作、发布、代理国内外各类广告；技术进出口。	是	是		是	否
3	百度在线网络技术（北京）有限公司	4520 万美元	开发、生产计算机软件；提供相关技术咨询、技术服务、技术培训；承接计算机网络系统工程；货物进出口、技术进出口、代理进出口；设计、制作、代理、发布广告；软件开发；技术开发、技术推广、技术转让；销售自产产品、医疗器械 II 类、电子产品、器件和元件、计算机、软件及辅助设备、灯具、五金交电、自行开发后的产品；计算机系统集成；委托加工生产通讯设备；销售第三类医疗器械。	否	是		是	否

2、山东中弘 2019 年度、2020 年度前三大客户的基本情况。

序号	客户名称	注册资本	经营范围	是否为 2019 年前三大客户	是否为 2020 年前三大客户	经营规模	标的公司外是否存在其他供应商	前三大客户与标的公司是否存在关联关系
1	安徽宏业药业有限公司	10000 万元人民币	粉针剂（头孢菌素类）、冻干粉针剂、小容量注射剂、片剂、硬胶囊剂、原料药的生产。	是	是	无公开市场数据，据标的公司原实控人询问其客户了解到营业收入规模为 5 亿元	是	否
2	山东瑞鑫药业有限公司	5000 万元人民币	医药、医用辅材、医疗器械、精细化工产品的技术开发、转让、咨询；中药材、中药饮片、中成药、化学原料药及其制剂、抗生素原料药及其制剂、生化药品、生物制品（除疫苗）批发；医药原料中间体批发、零售；保健食品、化工产品及其消毒用品（不含危险化学品、监控化学品、易制毒化学品）、日用百货批发、零售。	是	是	无公开市场数据，据标的公司原实控人询问客户了解到其集团营业收入 40-50 亿元（包括山东瑞鑫控股股东山东瑞阳药业股份有限公司收入）	是	否
3	山东北药鲁抗医药科技有限公司	300 万元人民币	批发：中成药、化学原料药、化学药制剂、抗生素、生化药品、生物制品（除疫苗）、蛋白同化制剂、肽类激素，销售：洗涤剂、消毒剂、I 类 II 类 III 类医疗器械、玻璃仪器、办公用品、日用百货、化妆品、工业油脂、电线电缆、电器、化工原料及产品（不含危险品）、医用包装材料、医药中间体、植物提取物、电子产品、数码产品、计算机及外围设备、针纺织品、工艺美术品（不含象牙及其制品），发酵油脂开发，食品、药品、医疗器械、植物提取物的技术研发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务，健康监测服务管理及咨询，房屋租赁。	是	是	无公开市场数据，据标的公司原实控人询问其客户了解到营业收入规模为 1 亿元左右	是	是

(二) 请说明标的公司营业收入中关联交易占比, 获取相关客户订单的具体方式, 是否有独立获得业务能力, 是否对主要客户存在重大依赖, 是否具有持续经营及盈利能力, 主要客户是否存在与标的公司终止合作的可能性, 以及终止合作对标的公司的影响。

请会计师、评估机构发表明确意见。

1、请说明金华手速营业收入中关联交易占比, 获取相关客户订单的具体方式, 是否有独立获得业务能力, 是否对主要客户存在重大依赖, 是否具有持续经营及盈利能力, 主要客户是否存在与标的公司终止合作的可能性, 以及终止合作对标的公司的影响。

金华手速的客户均为非关联方, 公司目前没有来自于关联交易的营业收入。

(1) 金华手速所属互联网内容审核业务系市场规模庞大、增长迅速的蓝海市场

在互联网信息量增长的时代, 巨大用户规模产生了海量互联网内容, 且增长迅速。据统计, 2018 年中国内容审核市场规模较上一年相比增长 88.11%, 2013-2018 年和内容审核密切相关的中国图文标注市场规模增长达 10 倍。且随着 5G 时代即将到来, 视频、图文资讯将迎来新一轮爆发, 内容审核行业将持续更快速增长; 预计在 2023 年, 数据标注产业规模将达到 200 亿, 内容审核将迎来快速发展的黄金期。而随着技术的发展进步, 各种新型互联网内容和表现方式层出不穷, 部分涉黄、暴力、政治敏感有了各种更不易审核的新表现形式, 对内容审核提出了更高的要求。且由于互联网的实时性, 各种不法内容对社会危害更大。特别是目前较为严峻的国际形势下, 内容审核的重要性更加凸显。因此, 监管机构高度强调内容审核。习近平总书记在党

的十九大会议中，也提出了加强互联网内容建设，网络强国和网络安全，建立网络综合治理体系，营造清朗的网络空间的指示，互联网信息内容传播尤其重要，UGC 内容的传播需要符合营造清朗的网络空间的标准。习主席在十三届全国人大四次会议中也明确指出这一点。因此，各种主观和客观发展的要求，导致互联网企业对第三方内容审核的需求量巨大，是快速发展的蓝海市场。

(2) 金华手速通过和百度多年的合作，业已形成 AI 审核+人工审核的成熟产品体系，具有独立获得业务的能力

金华手速主要从事互联网内容审核业务，经过多年的研发，目前已经形成了 AI 审核+人工审核的成熟产品体系，可对视频平台、社交网站、网络社区等互联网公司的视频、文本、图像等泛内容的涉黄、暴力、政治敏感等风险内容进行有效识别。目前在职员工 650 余人，其中技术研究开发人员 80 余人，信息内容安全审核人员 550 余人；浙江金华为其业务中心，大部分内容审核业务人员就职于金华，较好的利用了当地人力成本较低的优势；北京分部既是管理平台又是销售和市场中心，贴近市场，便于承接市场业务。

金华手速自 2017 年成立至今，一直服务于国内最大的搜索平台百度，也是百度的主要外部审核服务提供商之一。百度为国内最大的搜索平台，占据了超过 90% 的市场份额，服务全球 10 亿互联网用户，每天响应来自 100 余个国家和地区的数十亿次搜索请求，是网民获取中文信息和服务的最主要入口。金华手速和百度合作四年多，过往合作沟通顺利，得到百度众多部门的认同，在提高客户满意度和时效性的同时，持续提高效率 and 降低成本，构成公司独特的技术优势，可为百度提供高满意度和高竞争优势的技术和服务。金华手速通过对百度

每月超过六千万条用户内容大数据的收集整理，积累了庞大的内容审核数据库。在海量数据的审核过程中，通过机器学习，全面解析用户不同主题行为结构关系，准确判断表达的情感倾向快速理解内容，充分运用增强学习技术，通过少量标注数据即可提升模型训练效果，同时结合经典的 N-Gram 特征和概率模型，使用表示学习优化特征提取，自动挖掘数据的潜在规律，让 AI 拥有“举一反三”的泛化能力，具有更强大的用户画像和行为理解能力。同时，金华手速成立了信息内容安全法规研究院，由公司核心质检团队为主体，联动北京市网信办和网警，掌握最新法规动向，及时丰富审核规则，帮助企业进行内容标注，提高准确率，为用户提供最高效率和最优质服务。

(3) 金华手速具有成熟、多渠道的获取相关客户订单的方式

从获取相关客户订单的具体方式上来说，金华手速以直接销售为模式，设置了专门负责客户拓展的市场部，直接负责客户业务的开拓。金华手速原实际控制人苏甦有十余年的互联网行业从事经验，且主要工作或服务于国内知名互联网公司，其从业所积累了较深厚的业务和人脉资源，为金华手速的业务发展带来了较大的帮助和便利。同时，金华手速与行业内主要互联网企业保持着较好的沟通关系，通过定期拜访、分享金华手速及行业最新的动态成果的方式，沟通探讨合作机会，获得众多头部互联网企业的认可。此外，金华手速与公安部、互联网行业的监管机构及行业协会保持着良好的沟通。基于其体系化的 AI+人工解决方案和成熟的业务流程，金华手速和百度合作多年，形成了深度的战略合作关系，且公司已拓展 360 知名互联网客户，以持续获得更多在行业内有着较高的知名度和影响力的客户。

(4) 金华手速具有稳定主要客户及持续拓展新客户的能力，具

有持续经营能力和盈利能力，对客户有较强粘性，一般不会轻易终止合作

目前，各互联网公司高度重视内容审核业务，都把内容审核放在很高的优先级。但从客户角度来看，从内部进行内容审核是一种低效率、高成本的执行方式。目前，需求方普遍存在以下需求痛点：

制约因素	需求痛点
外部因素	待审核信息量巨大，内部审核难以进行有效筛查；
	当前国际形势严峻，敌对分子以各种形式攻击诋毁我国；
内部因素	内部团队规模有限，建立审核团队的运营成本过高；
	内部团队设计、研发自建审核系统的技术有限，研发成本过高；
	内部团队对政治事件与敏感话题存在滞后性，审核标准难以及时更新

从这个意义上讲，互联网企业高度重视庞大工作量且有较强专业性的内容审核业务。在日益激烈的市场竞争中，客户如百度等更加聚焦主业，对方有诉求将此部分非核心业务外包给更具专业性、效率更高的第三方审核机构进行。且由于此业务的高度敏感性，以及供应商人员招募的复杂性和难度，客户一般不倾向于频频更换合作伙伴，一般倾向于继续和既有客户深度合作，避免因新供应商难以快速招募足够多的审核人员而产生敏感的内容审核问题。

同时，金华手速已着力开拓新客户，其通过前期和百度合作形成的深厚技术沉淀，具有为其他大中型互联网企业提供内容审核赋能的能力，其核心竞争力在于研发出一整套基于人工智能初审+人工审核的完整的业务流程，包括数据接入、采集——数据分解——AI智能审核——数据仓库——人员复核等，能以可靠高效的服务能力，为客户提供完善准确的内容分级审核标准，并以此标准长期与各大互联网企业合作，其业务具有较强的可复制性。此外，公司拥有一批业内专业人才组成的优秀管理团队，对风控、业务部署、培训等方面形成一套

独特且完善的运营体系，并通过吸收外部技术经验和挖掘自身的技术优势，可为视听内容审核及人力外包提供优质且专业的服务。因此，除与百度继续持续合作外，金华手速可持续获得更多在行业内有着较高的知名度和影响力的客户，金华手速具有持续经营及盈利能力。

在目前日趋激烈的市场竞争下，互联网企业大多聚焦于主业，对工作量、专业性强的内容审核有刚性需求，一般都会寻求和专业性强、服务较好的第三方专业审核机构合作，服务费用的价格不高，但对公司影响巨大。故客户多倾向于与既有供应商合作，特别是有充足审核人员的内容审核公司，一般不会轻易终止合作，因为终止合作对其影响更大，甚至产品下架。因此，公司与百度合作关系具有较高的稳定性和持续性，且预计未来一段时间内，金华手速将会持续扩大在百度内部的合作范围，赢得更多业务合作机会。

(5) 金华手速具有前瞻性的业务发展规划

金华手速未来除一方面继续拓展和丰富与百度合作的更多业务线和产品线外，同时拓展更多其他互联网客户，并持续给客户赋能，形成较强的客户粘性，以形成更强的持续盈利能力。

第一，针对百度体系持续开发更多业务线，同时利用既有的产品体系，积极开拓更多其他客户，给客户赋能。金华手速目前发展势头良好，在保质保量完成现有业务的基础上进一步向网络审核业务更深的层面扩张，利用在百度网讯原有的业务优势，力争将百度全业务体系纳入公司的业务范围，并利用整套基于人工智能初审+人工审核的完整成熟的业务，拓展更多优质客户。

第二，进一步稳定公司审核领域业务，不断拓展新的业务品类，特别是积极探索各类 AI 人工智能产品，提升审核效率和准确性，并

降低人工成本。除自身业务需要外，公司计划将自主开发的审核系统向市场开放，构建以内容审核业务为核心的行业综合管理平台，持续赋能客户。

第三，通过与现有的产品、技术资源上的进行整合，依托内容审核资源的优势，积极探索应用服务的新方式。公司将联合百度等公司合作开发服务系统，为百度贴吧等内容平台提供虚拟激励服务，并以此作为流量获取来源，在内容平台上搭建应用场景，来增加用户粘性，通过电商平台、游戏分发、广告平台等实现商业变现。

综上，公司董事会认为，金华手速所属互联网内容审核业务系市场规模庞大、增长迅速的蓝海市场，基于金华手速人工智能初审+人工审核的完整成熟的业务技术和服 务，具有独立获得业务的能力，并可持续获取客户订单。虽其目前对主要客户有一定的依赖，但因其已形成成熟的产品体系，后续可利用成熟产品体系持续拓展更多互联网客户，实现客户多元化和分散化，降低大客户依赖。且，基于互联网审核业务的行业特点，金华手速与其主要客户已形成稳定和持续的合作关系，该主要客户与金华手速终止合作的可能性较小，金华手速未来继续拓展和丰富与百度的合作外，将拓展更多其他互联网客户，使其具备更强的持续经营能力和盈利能力。

2、请说明山东中弘营业收入中关联交易占比，获取相关客户订单的具体方式，是否有独立获得业务能力，是否对主要客户存在重大依赖，是否具有持续经营及盈利能力，主要客户是否存在与标的公司终止合作的可能性，以及终止合作对标的公司的影响。

山东中弘客户中山东北药鲁抗医药科技有限公司为其关联方。2019年营业收入中关联销售为848.67万元，占当年营业收入比例为

11.97%；2020 年营业收入中关联销售为 1,965.48 万元，占当年营业收入比例为 19.46%。

(1) 山东中弘所属医疗信息化行业受国家高度重视，行业发展迅速且规模较大

2016 年 10 月 25 日，中共中央、国务院印发的《“健康中国 2030”规划纲要》（以下简称《纲要》）明确要求建设健康信息化服务体系，规范和推动“互联网+健康医疗”服务，创新互联网健康医疗服务模式，持续推进覆盖全生命周期的预防、治疗、康复和自主健康管理一体化的国民健康信息服务。

2018 年 4 月 28 日，国务院办公厅发布《关于促进“互联网+医疗健康”发展的意见》（国办发〔2018〕26 号文），鼓励医疗机构应用互联网等信息技术拓展医疗服务空间和内容，构建覆盖诊前、诊中、诊后的线上线下一体化医疗服务模式。支持医疗卫生机构、符合条件的第三方机构搭建互联网信息平台，开展远程医疗、健康咨询、健康管理服务，促进医院、医务人员、患者之间的有效沟通。实现个人健康实时监测与评估、疾病预警、慢病筛查、主动干预。

在国家大力鼓励发展背景下，随着社会快速发展，此领域也得到了快速的发展。从国家卫健委提供的数据来看，在过去几年，中国健康医疗大数据应用市场规模快速增长，从 2014 年的 6.06 亿元猛增到 2018 年的 56.3 亿元，年复合增长率达到 74.6%。其中，数据整合管理市场规模为 29.7 亿元，占比为 52.8%，增速更高达 81%，行业发展迅速。因此，山东中弘所属医疗信息化行业受国家高度重视，行业发展迅速且规模较大，具有广阔的市场前景。

(2) 山东中弘具有独立获得业务的能力

山东中弘成立于 2013 年 7 月 8 日，主要基于云计算和移动技术为药物和医疗器械临床试验用户提供实验数据采集解决方案，并提供后续的数据管理和统计分析服务，产品包括创新型体征监测技术、智能便携式可穿戴医疗终端设备等，以及临床研究数据采集系统、患者报告自身获益系统、临床试验文件管理系统等，建成了一个集评估、监测、健康咨询、高血压病等慢病院外监测服务管理、远程医患干预、亲情关怀、家庭医生服务、健康随访、健康档案与电子病历存储等与一体的智慧健康生命管理平台系统和提供解决方案。为客户提供实验数据采集解决方案，并提供后续的数据管理和统计分析服务，以及配套的物联网采集设备等，同时提供系统的安装、人员招募、培训、验证、系统管理、项目管理支持等系统服务。

山东中弘经过多年潜心研发，业已形成了适用客户场景的成熟产品体系，主要为制药企业客户提供基于互联网人工智能配合智能医疗器械及智能可穿戴设备的患者服药后体征信息采集整体解决方案，并提供后续的数据管理和统计分析服务。在未来将打造可链接医院、制药企业、服务商、监管机构、患者等行业参与者的综合性数字化平台。该业务在国外已经形成成熟产业，但是在国内尚在发展初期。公司在发展初期已经同安徽宏业集团、山东瑞阳药业集团等数家国内知名的大型药企客户达成合作，显示了较强的业务拓展能力。因为行业尚在发展初期的原因，所以国内制药企业尚未大规模开展该业务，所以目前公司客户大多是地区性质的有一定实力的制药企业，出现了数量较少集中度较高的情况。但是根据行业趋势来看，越来越多的国内制药企业都逐步开始了通过人工智能大数据等方式来获取患者服药后体征信息来进一步优化自身药物的疗效并且为新药研发积累有效地数

据，并且该模式也符合我国“十四五”规划中对于互联网人工智能的运用的指导意见，是行业发展的趋势。未来，公司身为行业先行者将会充分展示竞争优势，获取新的客户，能够摆脱目前的客户过于集中的情况。

同时，为了在未来的市场爆发中保持竞争优势，公司高度重视研发，和中国科学院微电子研究所、清华大学微电子学研究所、哈工大电子健康研究所、山东大学电子新技术研究所、昆山市工业技术研究院等知名科研院机构和高校建立了紧密合作，使公司的软硬件产品在技术和创新水平上保持领先。截至日前，公司已申请专利 40 余项，其中授权专利 12 项，授权实用新型专利 14 项，外观设计专利 3 项，软件著作权 10 项。公司自主开发的“基于可穿戴设备的大众健康管理平台”解决方案已通过国家科学技术部、济南市科学技术局的科学技术成果鉴定，被评为“国内领先水平”，在行业内有着较高的知名度和较大的影响力。

山东中弘有着较为全面的医疗企业、医疗器械级智能穿戴的研发、生产和销售资质，具体如下：

2014 年 4 月，“中弘智能医疗监护仪管理系统 V1.0”获软件产品登记证书（鲁 DGY-2014-0135）；

2014 年 11 月，“基于可穿戴设备的大众健康管理平台”获济南市科学技术局科技成果鉴定为国内领先；

2014 年 12 月，获软件企业认定证书（鲁 R-2014-0219）；

2015 年 5 月，获质量管理体系认证证书（UQ150490R0）；

2016 年 10 月，中弘智能血压计获中华人民共和国医疗器械注册证（鲁械注准 20162200498）；

2017 年 5 月，获中华人民共和国制造计量器具许可证（鲁制 01000448 号）；

2018 年 11 月，获国家高新技术企业证书（GR201837001058）；

2019 年 3 月，中弘大众健康管理平台系统 V1.0 获软件产品认定证书（鲁 RC-2019-0165）；

2019 年 9 月，获医疗器械生产许可证（鲁食药监械生产许 20140156 号）；

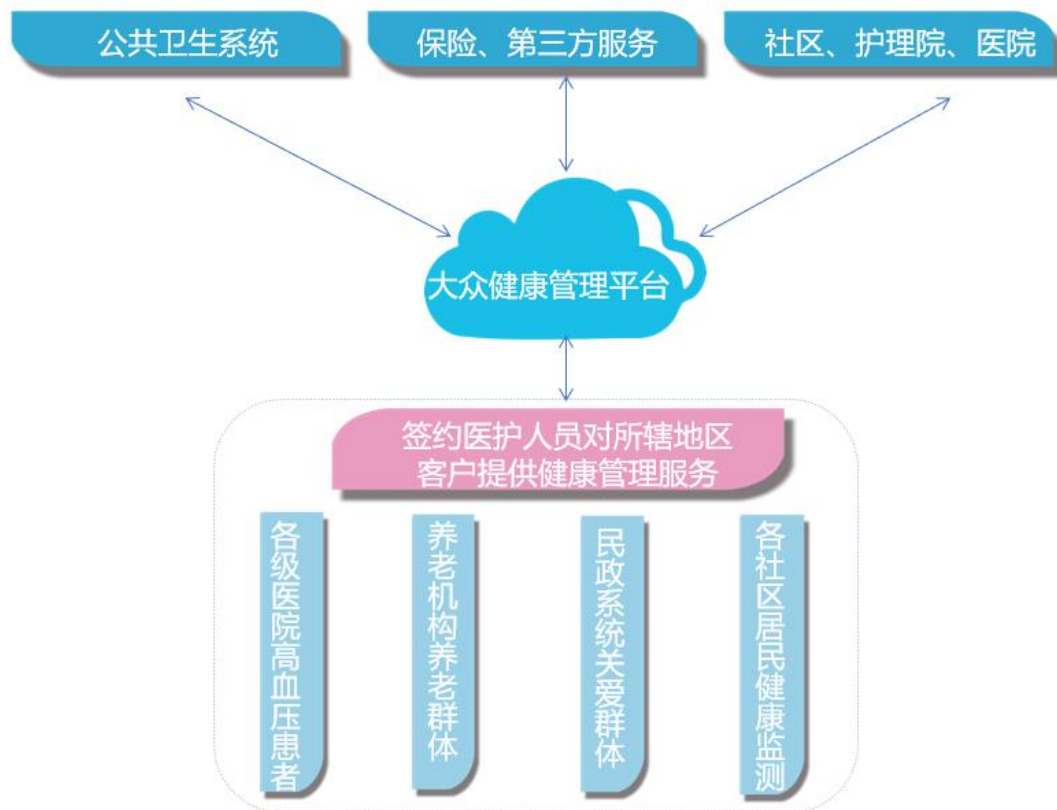
2020 年 10 月，公司自主研发的智能血压计入选工信部等三部委《智慧健康养老产品及服务推广目录（2020 年版）》。

综合以上，公司所属行业正在蓬勃发展，公司有着较强的研发能力和资质，在发展初期就已经开拓了验证门槛较高的制药企业，并且正在开拓新的客户且有所成效，公司具有独立开展业务的能力。

（3）山东中弘具有成熟的获客渠道，产品已获得客户认可，具有持续经营能力和盈利能力

企业现阶段主要产品为制药企业提供慢病患者服药后的生命体征信息，公司通过自研的智能医疗器械和智能穿戴设备收集患者服药后的体征信息。公司经过多年探索，自行开发了系列大数据平台，在最终用户的应用端，公司开发了大众健康 APP、大众健康公众号、掌上儿保 APP 三个端口；在医生端开发了众康云 SaaS 系统、众康医生 APP；在机构端开发了大众健康管理平台、儿童健康 365 系统（同济南儿童医院合作开发，部署在该医院）；并且也开发了 BOPS 管理平台，以期打造一个以慢病管理为主的联通患者和服务机构的综合性质的大众健康管理平台，公司和制药企业通过医药代表在医院的推广来获取客户。

公司产品结构图：



公司的产品较好的满足了制药公司药效监测和数据分析需求，获得了客户的认可，公司具有成熟的获客渠道。公司设立了市场部，负责客户拓展，通过和国内大中型药企广泛沟通接触，推介公司产品，得到客户试用机会，随后争取客户正式订单。市场部通过各种渠道获得 B 端客户信息，包括但不限于学术会议、行业专业展览会、行业协会、地方政府、主管机关、医院等；特别对于医药行业，学术会议是一种较重要的获客渠道，在国际上较为盛行，默克、强生、诺华、礼来等全球医药巨头都特别青睐学术会议，通过学术会议方式影响医生等从业者，国内较多药企也广泛采取这种方法。公司和中国科学院微电子研究所、清华大学微电子学研究所等众多科研院所合作，举办了较多各种类型的学术会议，这也成为了公司客户拓展的重要渠道。

此外，医院也是获得客户的重要渠道，同时，医院也是企业的客

户类型之一，企业和济南市儿童医院有过业务合作，合作开发儿童健康 365 系统。

除了公司市场部进行客户拓展，公司也可以利用总经理的资源获客。山东中弘总经理程绍龙及其家族长期在医药流通领域，在过往超过三十年的医药行业经营中，程绍龙及其家族和国内医药行业的较多大中型企业负责人都有着较好的业务合作关系。

公司目前的客户安徽宏业集团、山东瑞阳药业集团等都是国内规模较大的药业，还有其他潜在客户在沟通中，显示了公司有较强的业务拓展能力。因为行业发展尚属早期，所以公司目前客户均为区域性较大的制药企业，所以客户较少，集中度较高，随着行业发展，制药企业对于患者服药后体征信息的收集已经较大的需求，未来公司将继续保持先入优势，获取增量客户，解决目前存在的问题。

企业竞争优势明确，在快速发展的蓝海中，具有持续经营能力和盈利能力。

一方面，公司现有客户具有很强的粘性；公司自行研发的智慧健康管理平台系统软件和搭载的硬件设备，系基于公司根据药企客户的数据监测分析和患者药后健康管理的需求开发的，前期购买投入的金额较大，一旦确立了合作关系，后续客户大概率会持续使用此系统，且在此基础上维护升级。故主要客户与标的公司终止合作的可能性较小。

另一方面，国内慢病管理需求持续增长，医药企业的药品改良以及新药研发也需要更广泛的数据支撑，因此，公司为药品生产企业提供患者服药后体征信息的监测和分析、为医生提供患者治疗后跟踪、患者慢病管理的服务，很好的解决了患者、医生和药企的痛点，符合

行业和市场的发展趋势。

综上，公司具有持续经营和盈利能力。

(4) 山东中弘具有前瞻性的业务发展规划

公司未来的发展规划主要体现在以下三个方面：

第一，针对现有的客户持续的开发平台功能，优化平台性能，并且积极开拓其他客户。山东中弘目前虽在发展初期，但是发展前景良好，已经同多家制药企业签订了长期的合作协议，并且同中科院微电子所和一些高校签订了长期研发协议。公司将继续再保持质量的基础上进一步对新的客户进行拓展，继续在深入行业的框架中对现有产品进行完善。

第二，不断拓展新的业务品类，积极探索大健康平台下的其他服务。根据公司发展规划，公司也将不断拓展新的业务品类，将产品拓展到除制药行业外的其他领域，并积极探索大健康平台的服务的拓展性。

第三，通过现有业务积极建立以平台为基础的为患者提供慢病管理的新的服务方式，最终构筑一个及服务药企、医院、患者等多方的综合平台。公司将在不断发展中摸索更多服务方式，并且积极对接、联合制药企业、医院等部门逐步完善平台基础功能并且通过平台最终为患者提供包括慢病管理在内的综合的服务平台，使得患者能够通过互联网享受到全面的医疗相关服务。

综上，随着经济社会的发展，在国家政策的大力鼓励下，各经营主体积极创新，市场取得较快的发展。山东中弘在国内医药行业拥有良好的客户资源，经过数年的数据采集和经验积累，为数家知名药企医药改革提供整体的解决方案，且已经得到了较好的证明。根据目前

的市场拓展情况看，企业有较强的独立获取业务的能力，有较强的持续经营能力及盈利能力。

【核查过程及意见】

通过分析标的公司过往业绩，我们认为金华手速和山东中弘具有独立获得业务能力，具有持续经营及盈利能力。目前标的公司均对主要客户存在一定依赖，但是上述依赖会随着公司的发展逐步降低。鉴于目标公司与主要客户建立的长期良好合作，主要客户与标的公司终止合作的可能性较小。

三、【关注函第二项关于资产质量第4条】

4、金华手速 2019 年、2020 年应收账款余额分别为 1,634.98 万元和 2,039.06 万元，分别为当年资产总额的 60.42%和 70.04%；山东中弘 2019 年、2020 年应收账款余额分别为 2,604.28 万元和 4,363.99 万元，分别为当年资产总额的 56.81%和 56.25%。请你公司说明：

(1) 结合公司行业特征、经营模式等说明标的公司应收账款占资产总额比例较高且金华手速应收账款占资产总额比例明显增长的原因及合理性，并说明标的公司与评估所选参照公司的相关财务数据占比是否存在较大差异，如是，请说明原因，并说明对标的公司进行估值是否充分考虑上述差异。

(2) 请列表补充披露标的公司 2019 年、2020 年应收账款的具体情况，包括但不限于账龄、应收款对象，结合应收账款的坏账计提方法说明相关应收帐账款坏账计提是否充分，并说明标的公司坏账计提方法、账龄结构、坏账计提比例与评估所选参照公司是否存在差异，如是，请说明存在差异的原因，以及对标的公司进行估值是否充分考虑上述差异。

请会计师、评估机构发表明确意见。

回复：

（一）结合公司行业特征、经营模式等说明标的公司应收账款占资产总额比例较高且金华手速应收账款占资产总额比例明显增长的原因及合理性。

1、结合公司行业特征、经营模式等说明金华手速应收款项占资产总额比例较高且其应收账款占资产总额比例明显增长的原因及合理性。

金华手速 2019 年、2020 年应收款项（包括应收账款、应收票据、预付账款和其它应收款）余额分别为 1,634.98 万元和 2,039.06 万元，分别为当年资产总额的 60.42%和 70.04%，明细如下所示：

项 目	2019 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	占总资产比例	金额（万元）	占总资产比例
应收账款	1,431.39	52.90%	1,917.45	65.86%
预付款项	158.46	5.86%	105.55	3.63%
其他应收款	45.12	1.67%	16.06	0.55%
应收款项合计	1,634.98	60.42%	2,039.06	70.04%

如上表所示，公司预付款项及其他应收款金额较小，应收款项中主要为应收账款，为公司正常经营产生。其中 2019 年、2020 年应收账款占总资产比例为 52.90%、65.86%，其占资产总额比例较高且明显增长的原因合理性分析如下：

1、金华手速运营过程中主要所依赖资源为人力资源，属于“轻资产”运营模式，固定资产投资要求较小。

金华手速所从事的互联网内容审核业务，主要方式为线上进行，无生产加工环节，不需要大额设备资产投入，运营过程中主要所依赖资源为人力资源，属于“轻资产”运营模式，固定资产规模要求较小，

所以资产主要由货币资金、应收账款等流动资产构成，导致公司应收款项金额占资产总额比例较高。公司 2020 年净资产收益率 138.13%、总资产收益率 82.33%，表明公司在轻资产运营模式下的资金使用效率较高，符合公司的运营模式，故期末应收款项占总资产比例较高是合理的。

2、公司成立仅 4 年左右，历史上审核利润弥补原直播业务亏损，导致总资产规模不高。

金华手速成立于 2017 年 4 月 1 日，原主营业务除网络内容安全审核外还包括网络直播互动平台运营业务。自公司成立以来，网络内容安全审核业务营业收入规模一直稳步提高，也是公司重要的利润贡献点，但网络直播互动平台运营业务一直处于亏损状态。故，公司历史上审核业务利润弥补原直播业务亏损，导致总资产规模不高，这也是报告期末应收款项占总资产比例较高的重要原因之一。而本次收购时公司网络直播互动平台运营业务已完成剥离，可以预见随着公司审核利润的逐步沉淀，公司未来应收账款占总资产规模将进一步降低。

3、公司与主要客户合作稳定且业务持续增长，下游客户互联网信息平台具有较强的话语权

金华手速主营业务为网络内容安全审核，互联网信息平台“马太效应”明显，业务集中于各巨头公司。金华手速主要服务对象为该类互联网巨头公司。2019 年度、2020 年度前 3 大客户，合计营业收入分别占该年度总营业收入的 100%、96%，客户相对稳定且优质。

客户互联网信息平台公司向金华手速开放内容处理后台，金华手速按照违法违规的鉴定标准对内容进行分级审核和处理。最终，互联网信息平台公司根据工作完成数量及质量向金华手速进行结算，金华

手速按照双方核对确认的结算单确认收入。由于下游客户互联网信息平台具有较强的话语权，其对供应商的结算都存在一定周期，因此在报告期期末存在一定金额的应收账款。

4、公司主要客户资信良好，历史上未发现应收款项回款风险。

公司现有客户与公司合作稳定，资信良好，历史上并未出现无法回款的情况，未发现应收款项回款风险，且2020年期末应收账款余额期后回款良好，截止2021年3月16日回款比例为52.87%，故应收账款占资产总额的比例较高且有所增长不代表经营风险的增加。

5、应收账款随营业收入同步增长，且应收款项占资产总额比例增长具备合理性

随着我国互联网普及率稳步提升，互联网平台管理所需要审核的信息量也逐年增加，带动了金华手速业务规模的提升，同时也导致运营资金的同向自然增长。因此，2020年审核业务收入较2019年增长11.37%，2020年期末应收账款余额较2019年增长33.96%，占资产总额比例也有所提升。

金华手速客户为互联网平台大型企业，企业资信优良，与金华手速长期合作稳定且顺畅，2020年在合作业务增加的同时，结算账期也被延长，故应收账款余额上升，其占资产总额比例的上升为业务增长导致的自然增长，不代表经营风险的增加，且与公司下游结算周期匹配，故该应收账款随营业收入的增长同步增长，且应收账款占资产总额比例增长具备合理性的。

【核查过程及意见】

我们分析了公司资产的构成情况，了解公司信用政策及客户资信，并对公司所在行业及其具体经营模式进行了解。

经核查我们认为，金华手速应收款项占资产总额比例较高，且应收款项占资产总额比例明显增长的原因具有合理性。

2、结合公司行业特征、经营模式等说明山东中弘应收账款占资产总额比例较高的原因及合理性。

山东中弘 2019 年、2020 年应收款项余额分别为 2,604.28 万元和 4,363.99 万元，分别为当年资产总额的 56.81%和 56.25%。明细如下所示：

项 目	2019 年 12 月 31 日		2020 年 12 月 31 日	
	金额（万元）	占总资产比例	金额（万元）	占总资产比例
应收票据	331.00	7.22%	350.00	4.51%
应收账款	1,769.65	38.60%	2,879.88	37.12%
预付款项	19.21	0.42%	11.08	0.14%
其他应收款	484.41	10.57%	1,123.02	14.48%
应收款项合计	2,604.28	56.81%	4,363.99	56.25%

如上表所示，公司预付款项及应收票据金额较小，应收款项中主要为应收账款和其他应收款，其中公司 2019 年、2020 年应收账款占总资产比例为 38.60%、37.12%，其他应收账款占总资产比例为 10.57%、14.48%，其占资产总额比例较高的原因合理性分析如下：

1、山东中弘目前的战略发展定位决定公司需存在一定范围的应收账款。

山东中弘目前服务于医药和器械研发环节的行业正处于快速发展的导入阶段，市场竞争格局尚未确定，抢先占领市场、尽快形成成熟产品的公司将占据市场先机，赢得先发优势。故公司目前的战略在于尽快占领市场，和重要客户形成持续的合作关系以深度绑定客户、迅速打磨产品，故收入为体现公司竞争力的第一位。在此战略目标下，给予客户一定账期的让步。公司经过综合评估，选择了合作意愿较高的山东瑞鑫药业有限公司和安徽宏业药业有限公司等，该类客户实力

雄厚，如山东瑞鑫药业有限公司母公司山东瑞阳药业集团总收入超40亿元人民币，在行业内有着较大的影响力，山东中弘和对方合作一方面可以打磨产品，另一方面将会形成较好的口碑和影响力，便于获取更多优质客户。该战略定位目前已初见成效，公司营业收入规模正稳步扩大，2020年营业收入较2019年已增长42.51%，应收账款余额自2019年末1,769.65万元提升至2,879.88万元是该扩张战略下的营运资金自然增长的体现，但2020年期末应收款项余额占总资产比例已于38.60%下降至37.12%，应收账款占资产总额比例已呈现下降趋势。

2、山东中弘运营过程中主要所依赖资源为公司自行研发的平台系统和数据分析技术，属于“轻资产”运营模式，固定资产投资要求较小。

山东中弘主要业务为通过基于物联网、云计算、智能便携式可穿戴医疗终端设备等技术构筑了一个集患者用药数据监测、健康咨询、慢病管理等于一体的智慧健康管理平台系统和提供解决方案，利用创新型体征监测技术和智能便携式可穿戴医疗终端设备等，监测患者体征信息，并提供后续的管理和分析服务，以帮助药品生产企业在药品改良以及新药研发的过程中得到有效的支撑。通过为药品生产企业提供患者服药后体征信息的监测和分析方案获得收入，同时也向药品生产企业销售、建设、维护自行研发的大众健康管理平台系统平台及相应功能模块，并配套销售搭载智能软件系统的硬件设备。如前所述，山东中弘主要依赖资源为公司自行研发的平台系统和数据分析技术，为轻资产的运营模式，固定资产投资少，公司2020年净资产收益率59.74%、总资产收益率38.15%，表明公司在轻资产运营模式下的资金使用效率较高，符合公司的运营模式，故期末应收款项占总资产比例

较高是合理的。

3、公司前期研发投入较大，历史上研发费用较高影响公司净利润规模，导致总资产规模不高。

山东中弘成立于 2013 年 7 月 8 日，经过多年的研发投入，自主研发了系列大数据平台，在最终用户应用端，公司开发了大众健康 APP、大众健康公众号、掌上儿保 APP 三个端口；在医生端开发了众康云 SaaS 系统、众康医生 APP；在机构端开发了大众健康服务管理平台、儿童健康 365 系统，并且也开发了 BOPS 管理平台。截止日前，公司已申请专利 40 余项，其中授权专利 12 项，授权实用新型专利 14 项，外观设计专利 3 项，软件著作权 10 项。公司自主开发的“基于可穿戴设备的大众健康管理平台”解决方案已通过国家科学技术部、济南市科学技术局的科学技术成果鉴定，被评为“国内领先水平”；2020 年 10 月，公司自主研发的智能血压计入选工信部等三部委《智慧健康养老产品及服务推广目录（2020 年版）》。公司多年的研发投入也形成了公司的技术优势，也是公司主要的竞争优势。

按照会计准则的要求及基于谨慎性原则，公司早期的研发投入并未资本化，而是全部费用化作为研发费用，故，公司历史上净利润水平一直较低，直至 2018 年才实现盈利。前期的亏损导致公司总资产规模不高，这也是报告期末应收款项占总资产比例较高的重要原因之一。而随着公司的主要产品研发完成，及公司销售规模的提升，可以预见公司未来应收账款占总资产规模将进一步降低。

4、公司主要客户资信良好，历史上未发现应收款项回款风险。

公司客户为中大型制药企业，企业资信优良，与山东中弘合作稳定，相应应收款项余额的上升为业务增长导致的自然增长，且与公司

下游结算周期匹配，公司现有客户历史上并未出现无法回款的情况，未发现应收款项回款风险。故应收账款占资产总额的比例较高不代表经营风险的增加。

5、其他应收款主要为关联方拆借资金，已于期后回款。

公司 2019 年及 2020 年其他应收款账面净值分别为 484.41 万元、1,123.02 万元，2020 年末其他应收款主要包括山东北药鲁抗医药科技有限公司、赵立洪及托克逊县瑞和盛矿业有限公司关联方借款 1,078.07 万元，由于山东中弘原股东为程绍龙及其家族，在报告期内因资金周转需要向公司拆借资金，已履行了必要的审批程序。截至本函回复日，各资金拆借方均按《还款协议》的约定履行还款义务，公司已收到了上述资金拆借回款 1,078.07 万元。考虑上述还款后，2020 年末，其他应收款余额占当年资产总额比例为 0.58%。本次交易完成后，山东中弘的股东由程绍龙及其家族变更为上市公司、徐州睦德和徐州绍创，公司将建立股东会、董事会和监事，完善公司治理结构和管理制度，进一步加强内部控制，避免关联方资金拆借等情形。

【核查过程及意见】

我们分析了公司资产的构成情况，了解公司信用政策及客户资信，并对公司所在行业及其具体经营模式进行了解。对于关联方资金拆借期后还款事项，我们核查了相应打款凭据及相关协议。

经核查我们认为山东中弘应收款项占资产总额比例较高与其所处行业特征、公司战略选择以及公司目前规模较小等因素有关，具有其合理性。

(二) 请列表补充披露标的公司 2019 年、2020 年应收账款的具体情况，包括但不限于账龄、应收款对象，结合应收账款的坏账计提

方法说明相关应收帐账款坏账计提是否充分。

1、请列表补充披露标的公司 2019 年、2020 年应收账款的具体情况，包括但不限于账龄、应收款对象。

(1) 金华手速

序号	期间	客户名称	应收账款余额	账龄	坏账	应收账款净值	坏账计提方法	备注
1	2019 年度	北京百度网讯科技有限公司	10,756,316.41	1 年以内	537,815.82	10,218,500.59	账龄组合	1 年以内 5%
2		百度时代网络技术(北京)有限公司	2,176,149.94	1 年以内	108,807.50	2,067,342.44	账龄组合	1 年以内 5%
3		山东数字出版传媒有限公司	2,134,835.00	1 年以内	106,741.75	2,028,093.25	账龄组合	1 年以内 5%
	合计		15,067,301.35		753,365.07	14,313,936.28		
4	2020 年度	北京百度网讯科技有限公司	13,933,913.41	1 年以内	696,695.67	13,237,217.74	账龄组合	1 年以内 5%
5		百度时代网络技术(北京)有限公司	4,345,192.73	1 年以内	217,259.64	4,127,933.09	账龄组合	1 年以内 5%
6		百度在线网络技术(北京)有限公司	813,471.07	1 年以内	40,673.55	772,797.52	账龄组合	1 年以内 5%
7		北京奇虎科技有限公司	658,553.84	1 年以内	32,927.69	625,626.15	账龄组合	1 年以内 5%
8		山东手速信息科技有限公司	413,000.00	1 年以内	20,650.00	392,350.00	账龄组合	1 年以内 5%
9		上海任意门科技有限公司	19,555.10	1 年以内	977.76	18,577.34	账龄组合	1 年以内 5%
	合计		20,183,686.15		1,009,184.31	19,174,501.84		

(2) 山东中弘

序号	期间	客户名称	应收账款余额	账龄	坏账	应收账款净值	坏账计提方法	备注
1	2019 年度	山东瑞鑫药业有限公司	11,780,920.00	1 年以内	589,046.00	11,191,874.00	账龄组合	1 年以内 5%
2		山东北药鲁抗医药科技有限公司	6,846,459.03	1 年以内	342,322.95	6,504,136.08	账龄组合	1 年以内 5%
3		德州市第二人民医院	268,800.00	2-3 年	268,800.00	0.00	单项计提	
4		山东德州百货大楼(集团)有限责任公司	508.50	1 年以内	25.43	483.07	账龄组合	1 年以内 5%
	合计		18,896,687.53		1,200,194.38	17,696,493.15		
5	2020 年度	山东北药鲁抗医药科技有限公司	18,049,918.03	1 年以内	902,495.90	17,147,422.13	账龄组合	1 年以内 5%
6		安徽宏业药业有限公司	7,480,000.00	1 年以内	374,000.00	7,106,000.00	账龄组合	1 年以内 5%
7		山东瑞鑫药业有限公司	4,784,135.00	1 年以内	239,206.75	4,544,928.25	账龄组合	1 年以内 5%
8		德州市第二人民医院	268,800.00	3-4 年	268,800.00	0.00	单项计提	
9		山东德州百货大楼(集团)有限责任公司	508.50	1 年以内	25.43	483.07	账龄组合	1 年以内 5%
	合计		30,583,361.53		1,784,528.08	28,798,833.45		

2、结合应收账款的坏账计提方法说明相关应收账款坏账计提是否充分。

金华手速和山东中弘应收账款的坏账计提方法如下：

对于应收账款，无论是否存在重大融资成分，均按照整个存续期的预期信用损失计量损失准备。对于单项金额重大且在初始确认后已经发生信用减值的应收账款单独确定其信用损失。当在单项工具层面无法以合理成本评估预期信用损失的充分证据时，公司参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的判断，依据信用风险特征将应收账款划分为若干组合，在组合基础上计算预期信用损失。

金华手速和山东中弘在组合基础上计算预期信用损失时按照账龄组合计算，将应收账款账龄分为1年以内、1-2年、2-3年及3年以上，分别按照5%、10%、30%、100%的比例计提信用减值损失。

除山东中弘的客户德州市第二人民医院因客户原因导致无法收回，该应收账款债权在初始确认后已经发生明显的信用减值，从而对其单独计提信用损失之外，金华手速和山东中弘其他客户资金回笼较快，账龄期限均在1年以内，按照5%的比例计提信用减值损失。

截止2021年3月16日，应收账款期后回款情况如下：

(1) 金华手速

序号	客户名称	2020年12月31日 应收账款余额	2021年1月1日至 2021年3月16日 回款金额	2021年3月16日 应收账款余额
1	北京百度网讯科技有限公司	13,933,913.41	7,532,179.41	6,401,734.00
2	百度时代网络技术（北京）有限公司	4,345,192.73	2,816,777.17	1,528,415.56
3	百度在线网络技术（北京）有限公司	813,471.07	77,313.00	736,158.07
4	北京奇虎科技有限公司	658,553.84	244,276.92	414,276.92
5	山东手速信息科技有限公司	413,000.00		413,000.00
6	上海任意门科技有限公司	19,555.10		19,555.10
	合计	20,183,686.15	10,670,546.50	9,513,139.65

(2) 山东中弘

序号	客户名称	2020年12月31日 应收账款余额	2021年1月1日至2021 年3月16日 回款金额	2021年3月16日 应收账款余额
1	山东北药鲁抗医药科技有限公司	18,049,918.03	5,000,000.00	13,049,918.03
2	安徽宏业药业有限公司	7,480,000.00	7,480,000.00	
3	山东瑞鑫药业有限公司	4,784,135.00	4,784,135.00	
4	德州市第二人民医院	268,800.00		268,800.00
5	山东德州百货大楼(集团) 有限责任公司	508.50	508.50	
	合计	30,583,361.53	17,264,643.50	13,318,718.03

【核查过程及意见】

我们向金华手速和山东中弘管理层询问了解其客户信誉情况并获取相关说明，复核了其坏账计提方法、应收账款计提明细以及期后回款等。经核查我们认为，金华手速和山东中弘坏账计提足够充分，不会存在期后应收账款无法收回的情形。

四、【关注函第二项关于资产质量第5条】

5、山东中弘于2019年8月21日，向关联方托克逊县瑞和盛矿业有限公司拆出资金56.55万元，2019年9月18日向山东北药鲁抗医药科技有限公司拆出资金842.54万元，2020年3月2日，向关联方赵立洪拆出资金178.98万元，2020年4月21日，向关联方山东骏通微电子有限公司拆出资金7万元。请说明上述关联方资金拆借形成的原因，是否履行必要的审议程序，截至回函日的偿还情况，如存在尚未偿还情形，请说明具体原因，并说明标的公司内部控制是否存在瑕疵。请会计师核查并发表明确意见。

回复：

1、关联方资金拆借形成的原因，是否履行必要的审议程序。

山东中弘在报告期间向其关联方拆出资金系借款。

由于资金拆出时，山东中弘股东较少，未设立董事会、监事会，由程寿惠任执行董事，程绍龙任经理。在拆出上述资金过程中，山东中弘按照公司资金管理规定，履行了必要得审议程序，款项均经执行董事程寿惠、经理程绍龙审批同意后方才转出。

2、截至回函日的偿还情况。

序号	拆借单位	拆出时间	拆出金额	还款金额	还款时间
1	山东北药鲁抗医药科技有限公司	2019年9月18日	8,425,400.00	3,000,000.00	2021年2月20日
				842,540.00	2021年3月12日
				4,582,860.00	2021年3月15日
2	赵立洪	2020年3月2日	1,789,768.87	480,000.00	2021年1月8日
				1,000,000.00	2021年3月5日
				309,768.87	2021年3月12日
3	托克逊县瑞和盛矿业有限公司	2019年8月21日	565,495.85	500,000.00	2021年2月9日
				65,495.85	2021年3月12日
	合计		10,780,664.72	10,780,664.72	

2021年1月1日，山东中弘分别与山东北药鲁抗医药科技有限公司、赵立洪、托克逊县瑞和盛矿业有限公司签署《还款协议》，按照各拆借单位的资金周转能力不同，分别约定不同时间不同比例的偿还方式，逾期未偿还的，应以其应偿还而未偿还金额为基数，按每日万分之五的标准向山东中弘支付逾期还款利息。截止本报告出具日，三位资金拆借人均已经如期偿还上述借款。

3、说明标的公司内部控制是否存在瑕疵。

(1) 公司具有独立性。

山东中弘人员独立、业务独立、财务独立。公司具有独立的财务管理制度和核算体系，能够完整反映山东中弘的业务情况。

(2) 有完善的审批程序。

由于资金拆出时，山东中弘股东较少，未设立董事会、监事会，

由程寿惠任执行董事，程绍龙任经理。在拆出上述资金过程中，山东中弘按照公司资金管理规定，履行了必要得审议程序，款项均经执行董事程寿惠、经理程绍龙审批同意后方可转出。本次交易完成后，山东中弘的股东由程绍龙及其家族变更为上市公司、徐州睦德和绍创弘达，公司将建立股东会、董事会和监事，完善公司治理和管理制度，进一步加强内部控制，避免关联方资金拆借等向关联方提供财务资助和为关联方提供担保的情形。

（3）期后控制程序。

在拆出资金时，公司与对方单位签署了相关借款协议。同时，在报表日后，公司为进一步敦促还款，与对方单位就还款事项达成一致意见，进一步签署《还款协议》，约定还款期限和金额等，并就不能及时偿还款项约定了每日万分之五的逾期利息。截止本报告出具日，该关联方资金拆借已经全部还清，且公司股东会决议已就关联方资金拆借事项做出明确杜绝，资金占用行为已完全消灭。

【核查过程及意见】

我们核查了山东中弘拆出资金时的审批程序，并检查了山东中弘与资金拆借单位签署的《借款协议》、《还款协议》、期后还款的银行回单等。经核查，我们认为，公司虽然股东较少，未设立董事会、监事会，但是相应借款均经过适当程序的审批，并且期后已经敦促还款，内部控制不存在瑕疵。本次交易完成后，上市公司将进一步完善山东中弘的公司治理，加强内部控制。

专此说明，请予察核。

此页无正文

大华会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：_____

康会云

中国·北京

中国注册会计师：_____

陈 彤

二〇二一年三月十八日