（上接A30版）

风险”之“5、对电信运营商的依赖风险”进行提示。

（三）补充信息披露情况

公司于重组报告书“第十节 管理层讨论与分析”之“二、沃驰科技行业特点和经营情况的讨论与分析”之“（一）所处行业情况”之“2、行业发展趋势及主要企业”中补充披露与沃驰科技相关的运营商增值服务业务的行业整体发展情况、变化趋势、主要竞争对手情况。

公司于重组报告书“第十节 管理层讨论与分析”之“二、沃驰科技行业特点和经营情况的讨论与分析”之“（二）行业地位及核心竞争力”之“2、沃驰科技核心竞争力”中补充披露沃驰科技与运营商基地保持良好的合作关系。

7、草案显示，沃驰科技通过合作渠道或自有渠道为基地平台运营推广服务。

请你公司补充说明：（1）合作渠道、自有渠道对应的营业收入及占沃驰科技当期营业收入的比重；（2）沃驰科技控股股东、董监高是否与合作渠道存在关联关系。

回复：

（一）合作渠道、自有渠道对应的营业收入及占沃驰科技当期营业收入的比重

单位：万元/%

类别	2018年1-3月		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
合作渠道收入	6,086.04	93.96	22,964.93	95.71	11,325.51	99.47
自有渠道收入	320.75	4.95	441.56	1.84	–	–
合计	6,406.79	98.91	23,406.49	97.55	11,325.51	99.47

沃驰科技的渠道媒体资源主要包括合作渠道和自有渠道。其中合作渠道是公司当前营销业务的主要方式，90%以上的业务依赖于合作渠道。

合作渠道是沃驰科技根据业务实际发展情况，通过在业内筛选出一批专业、优质的营销推广商而进行深入的推广合作方式。

自有渠道是沃驰科技通过构建自有营销平台网络而进行的推广方式，包括互动类电台产品《小虫之声》、应用互动社区《哎呀社区》、手机游戏平台《榴莲乐园》、渠道媒体《飞鹰》、手机阅读平台《啃书星球》。

（二）沃驰科技控股股东、董监高是否与合作渠道存在关联关系

通过访谈、获取关联关系调查表以及网络查询等方式核查沃驰科技控股股东、现任董监高及其关系密切家庭成员对外投资或任职的企业情况；获取沃驰科技控股股东、实际控制人、现任董监高签署《关于与杭州沃驰科技股份有限公司渠道供应商不存在关联关系的声明》；走访沃驰科技主要合作渠道，确认沃驰科技控股股东、董监高与合作渠道不存在关联关系。

1、沃驰科技控股股东及其关系密切家庭成员对外投资或任职的企业

通过访谈、获取关联关系调查表以及网络查询等方式核查沃驰科技控股股东及其关系密切家庭成员对外投资或任职的企业情况，统计其关联方，确认与合作渠道不存在关联关系。

具体情况如下：

关联方			投资或任职企业			
关联人姓名	与金茂的关联关系		投资或任职企业名称		持股比例（%）	任职
金茂	本人		上海泰郎		51.67	执行事务合伙人
		上岸投资62%	杭州糊阳		10	——
			上岸影业92%	嘉兴佳映	50.4095	——
				上海上岸	95	——
				埃米文化	——	注：2018年5月5日转让给徐光耀等三人
				温州上岸	100	——
				南通上岸	100	——
				丽水上岸	100	——
				舟山上岸	100	——
		成都信和			50	——
		杭州善文			3.8095	——
		芷茵投资70%	杭州吉掌樽		5.0152	——
			上海素众		6.66	——
			兆序教育		10	——
陈春仙	金茂配偶之母	芷茵投资			——	监事
王 欢	金茂配偶	杭州富阳投资管理合伙企业(有限合伙)			2.6316	有限合伙人
		杭州糊阳丝绸有限公司			——	监事
金 曼	金茂之哥	杭州慢耀信息科技有限公司			90	执行董事兼经理
		杭州艺歌文化传媒有限公司			注	——
		杭州艺歌文化传媒有限公司			60.8	执行董事兼经理
金小修	金茂之姐	杭州唐素丝绸有限公司			40	监事
		苍南县瓯南建筑工程有限公司			60	执行董事兼经理
					1.5185	——
金茂尊	金茂之父				3.8041	监事
高有格	金茂姐姐之配偶	雷尔果斯盛讯			——	执行董事兼总经理
		苍南县金戈广告有限公司（注销）			60	执行董事兼经理
		上海泰郎			2	——
		杭州多阳			——	监事
		杭州上岸			——	监事
		杭州尊欢			——	监事
		雷尔果斯迅达			——	监事
		杭州迅果			——	监事
		杭州书盟			——	监事

2、沃驰科技现任其他董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员对外投资企业及任职

通过访谈、获取关联关系调查表以及网络查询等方式沃驰科技现任的其他董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员对外投资企业及任职情况，统计其关联，确认与合作渠道不存在关联关系。

具体情况如下：

关联方			投资或任职企业		
姓名	姓名	关联关系	投资或任职企业名称	持股比例（%）	任职
李张青	李张青	本人	沃驰科技	5.87	董事
			杭州上岸投资管理合伙企业（有限合伙）	8.00	有限合伙人
			北京黄帅蜓	——	监事
			杭州修格	——	执行董事兼总经理
娄艳	娄艳	本人	沃驰科技	——	董事
			杭州上岸投资管理合伙企业（有限合伙）	4.00	有限合伙人
王建国	王建国	本人	沃驰科技	2.28	董事
			杭州上岸投资管理合伙企业（有限合伙）	4.00	有限合伙人
王晨	王晨	本人	杭州萱沙投资管理合伙企业（有限合伙）	79.31	普通合伙人
			杭州上岸投资管理合伙企业（有限合伙）	8.00	有限合伙人
			杭州上岸影业有限公司	8.00	执行董事兼总经理
陈熙璠	陈熙璠	本人	沃驰科技	——	董事
			杭州尊欢		执行董事兼总经理
			上海泰郎企业管理合伙企业（有限合伙）	13.00	有限合伙人
叶郯园	叶郯园	本人	沃驰科技	——	监事会主席
			上海泰郎企业管理合伙企业（有限合伙）	3.00	有限合伙人
林元赛	林元赛	本人	沃驰科技	——	监事
			上海泰郎企业管理合伙企业（有限合伙）	2.00	有限合伙人
都子俊	都子俊	本人	沃驰科技	——	监事
			上海泰郎企业管理合伙企业（有限合伙）	5.00	有限合伙人
于海焦	于海焦	本人	杭州多阳	——	执行董事兼总经理

3、走访主要渠道供应商

各中介机构走访沃驰科技主要渠道供应商，走访范围覆盖2016年度、2017年度以及2018年1-3月营业成本比例超过65%的供应商。通过走访并获取访谈记录，确认主要渠道供应商（包括公司的股东、实际控制人）及董事、监事、高级管理人员（包括其亲属）、关键经办人员与沃驰科技及其董事、监事、高级管理人员（包括其近亲属）持有5%以上股权的股东及核心技术人员均不存在关联关系（股权投资、近亲属关系）或利益安排。

4、获取相关声明

沃驰科技控股股东、实际控制人、现任董监高出具《关于与杭州沃驰科技股份有限公司渠道供应商不存在关联关系的声明》，确认与合作渠道不存在关联关系。

（三）补充信息披露情况

公司于重组报告书“第十节 管理层讨论与分析”之“二、沃驰科技行业特点和经营情况的讨论与分析”之“（四）盈利能力分析”之“1、营业收入”中补充披露合作渠道、自有渠道对应的营业收入及占沃驰科技当期营业收入的比重情况。

8、草案显示，沃驰科技通过专业订制、购买版权授权、原创等方式获取内容素材。

请你公司补充说明不同获取方式的版权数量、对应无形资产的账面价值、最近两年一期产生的营业收入及其占沃驰科技当期营业收入的比重。

回复：

（一）沃驰科技不同获取方式的版权收入和占营业收入的比重情况如下：

产品获取方式	收入额（万元）			占营业收入比重(%)		
	2018年1-3月	2017年	2016年	2018年1-3月	2017年	2016年
版权授权	3,269.10	15,613.95	6,730.99	50.47	65.08	59.12
原创小说	42.78	389.91	–	0.66	1.63	–
合计	3,311.88	16,003.86	6,730.99	51.13	66.70	59.12

沃驰科技产品的获取方式来源于外购版权授权以及培育孵化原创小说。其中版权授权是沃驰科技增值电信服务收入中自有产品运营推广收入的来源基础，原创小说是沃驰科技自有平台收入的来源基础。原创作品用于沃驰科技签约的作者创作的作品。根据沃驰科技对于动漫热点的把握及粉丝读者的反馈，签约作者会在沃驰科技指导下定制化创作作品，因此专业化定制为原创的一种类型，包括在原创作品中。

报告期内版权授权对应的收入超过营业收入的50%，原创小说对应的收入占比1%左右。

（二）报告期各期末版权授权情况如下：

单位：万元/个

版权授权类型	财务核算科目	2018/3/31		2017年12月31日		2016年12月31日	
		数量	期末账面价值	数量	期末账面价值	数量	期末账面价值
动漫	长期待摊费用	40.00	5.67	40.00	6.42	40.00	–
视频		4.00	1.97	10.00	2.56	10.00	–
音乐		470.00	31.06	436.00	31.59	476.00	0.97
阅读		273.00	39.66	274.00	58.86	275.00	–
合计		787.00	78.35	760.00	99.43	801.00	0.97

注：部分采购金额较小的版权授权费，公司一次性费用化，因此统计期末的账面价值不含已费用化的版权授权。

报告期各期末仍在许可使用期间的版权授权账面价值较低，主要是由于：第一，沃驰科技取得的版权许可使用的权利为专有使用权，仅在特定领域和期间内使用；第二，沃驰科技拥有自己的内容编辑制作团队，通过对获取的版权授权中的内容进行二次编辑、整合成适合放在运营商平台并面向终端消费者的产品包。第三，沃驰科技版权授权采购成本较低与行业情况一致。综上导致版权授权采购成本低。

（三）报告期各期末原创小说情况如下：

单位：万元/个

项目	财务核算科目	2018/3/31		2017年12月31日		2016年12月31日	
		数量	期末账面价值	数量	期末账面价值	数量	期末账面价值
原创小说	无形资产	212.00	176.37	137.00	140.05	–	–

原创小说主要放置在沃驰科技自有新媒体阅读平台如啃书星球上产生收益，报告期内收入较小。

（四）补充信息披露情况

公司于重组报告书“第十节 管理层讨论与分析”之“二、沃驰科技行业特点和经营情况的讨论与分析”之“（四）盈利能力分析”之“1、营业收入”中补充披露不同获取方式的版权数量、对应无形资产的账面价值、最近两年一期产生的营业收入及其占沃驰科技当期营业收入的比重。

9、请你公司结合沃驰科技的人力（包括最近一期员工人数、人员构成以及学历情况）、技术、营销推广、版权内容、业务模式以及业务地区分布，主要供应商和客户等情况，并对比同行业竞争对手的上述情况，补充说明沃驰科技的竞争优势。

回复：

（一）人力资源优势

沃驰科技随着业务规模不断扩张，员工人数不断增加。对比同行业平治信息以及挖金客，沃驰科技人员构成以及学历情况均处于行业平均水平；从平均职工薪酬角度对比平治信息及挖金客，沃驰科技平均职工薪酬处于行业较高水平。

1、沃驰科技最近一期员工人数随业务规模扩张而增加

沃驰科技2018年3月末总员工人数为108人，相比较2017年末增加18人，与沃驰科技业务规模不断扩大相适应。具体人员构成情况如下所示：

单位：人/元

项目	2018年3月末/2018年1-3月	2017年末/2017年度
总人数	108	90
其中：管理层及行政人员	22	18
销售人员	12	8
运营人员	23	21
研发人员	51	43
财务人员	7	6
其中：本科及以上学历	59	49
大专	30	22
大专以下	19	19
应付职工薪酬本期计提	3,262,753.37	14,114,866.73
人均薪酬	30,210.68	156,831.85

2、沃驰科技人员构成及员工学历方面均与行业水平较一致，平均职工薪酬方面沃驰科技处于行业较高水平从员工总人数、人员构成、员工学历以及平均职工薪酬几个方面，对比分析沃驰科技及同行业企业平治信息、挖金客。沃驰科技人员构成及员工学历方面均与行业水平较一致，平均职工薪酬方面沃驰科技处于行业较高水平。具体情况如下所示：

单位：人/元

人员结构		2017年末	
		人数	占比（%）
平治信息	总人数	494	100
	其中：销售人员	117	23.68
	技术人员	116	23.28
	财务人员	21	4.25
	行政人员	29	5.87
	编辑运营人员	212	42.91
	其中：本科及以上学历	232	46.96
	大专	205	41.5
	大专以下	57	11.54
	应付职工薪酬本期计提（元）	52,079,210.76	–
	人均薪酬	105,423.50	–
挖金客	总人数	60	100
	其中：销售人员	16	26.67
	研发人员	15	25
	管理及行政人员	16	26.67
	运营人员	13	21.67
	其中：本科及以上学历	33	55
	大专	27	45
	应付职工薪酬本期计提	9,356,402.01	–
	人均薪酬	155,923.37	–
沃驰科技	总人数	90	100
	其中：管理及行政人员	18	20
	销售人员	8	23.33
	运营人员	21	47.78
	研发人员	43	52.22
	财务人员	6	6.67
	其中：本科及以上学历	49	54.44
	大专	22	24.44
	大专以下	19	21.11
	应付职工薪酬本期计提	14,114,866.73	–
	人均薪酬	156,831.85	–

（二）技术优势

1、沃驰科技致力于自主研发服务支撑技术

沃驰科技致力于数据分析、内容运营推广、计费数据统计分析以及自有平台运营管理等多领域进行技术研发及投入。近一年来获得上层大数据分析平台软件［简称：大数据分析平台］V1.0（软著登字第2425279号）、沃驰阅读类内容管理系统软件［简称：阅读类内容管理系统］V1.0（软著登字第2426136号）、沃驰基于云计费池计费2.0版SDK软件［简称：基于云计费池计费2.0版SDK］V2.0（软著登字第2428797号）以及沃驰啃书星球移动阅读平台软件［简称：啃书星球移动阅读平台］V1.0（软著登字第2426056号）等14项软件著作权。

2、沃驰科技主要技术研发人员以及研发费用投入处于行业较高水平

沃驰科技、平治信息以及挖金客2017年度研发投入如下所示：

项目	平治信息		挖金客		沃驰科技	
	2017	2016	2017	2016	2017	2016
研发人员（人）	115	88	15	18	43	28
研发人员数量占总员工数量比例（%）	23.28	33.98	25.00	30.00	47.78	46.47
研发投入（万元）	2,373.45	1,213.83	672.16	714.72	1,266.26	750.40
研发投入占营业收入比例（%）	2.61	2.59	3.20	5.10	5.28	6.59

（三）主要供应商与渠道推广优势

1、沃驰科技营销推广成本与结构符合行业特征

沃驰科技营销推广成本与结构方面符合行业特征。依据所属行业特征，主营业务成本主要包括渠道推广和版权费用。其中渠道推广费是主营业务成本的主要构成部分。

具体情况如下所示：

		项目	2017年	2016年
平治信息		前五名供应采购金额（万元）	32,204.01	18,277.77
		前五名供应采购金额占比（%）	42.46	50.68
		渠道推广成本（万元）	62,147.38	34,436.23
		占营业成本比重（%）	90.81	95.48
挖金客		前五名供应采购金额（万元）	10,228.42	6,561.74
		前五名供应采购金额占比（%）	76.60	78.82
		渠道推广成本（万元）	–	7,850.87
		占营业成本比重（%）	–	94.30
沃驰科技		前五名供应采购金额（万元）	4,645.25	3,229.03
		前五名供应采购金额占比（%）	42.15	58.90
		渠道推广成本（万元）	10,426.09	5,390.92
		占营业成本比重（%）	94.62	98.34

2、沃驰科技确定了较为稳定的渠道合作商，对于维持和提高用户转化率具有较大作用

通过自放以来持续良好的合作，沃驰科技已经确定了较为稳定的渠道合作商，对于维持和提高用户转化率具有较大作用。相对固定的大额渠道投放、良好的付款信用以及可预见的长期合作关系增强了沃驰科技对渠道合作商的议价能力，从而能够有效的控制单个用户获取成本。

3、与运营商基地深入合作，实现优势资源整合及品牌协同

中国移动旗下的咪咕阅读平台是沃驰科技主要客户之一。沃驰科技与咪咕阅读联手推出了“联合会员”业务，联合双方会员权益共享，实现了优势资源的整合及品牌协同，满足用户的多元化需求同时实现了与客户之间的深度合作。

（四）版权优势

对比同行业平治信息与挖金客，沃驰科技拥有版权内容规模与其发展阶段相符合。

平治信息：2017年平治信息新增签约机构近百家。截至2017年末，平治信息拥有各类优质文字阅读产品21,000余本，签约作者原创作品17,000余本，引入有声作品近6,000部，时长3万五千多小时，日制精彩有声内容近6,000余小时。

挖金客：内容整合发行方面，2014年挖金客的语音杂志产品数量有10余款，2017年6月30日语音杂志产品已加至40余款。此外，挖金客提供的娱乐产品增加了《看天下》等数字阅读产品。

沃驰科技：报告期内，沃驰科技签约小说作品超过200部，累计获取阅读类、视频类、音频类版权许可超过750部，视频类作品总时长累计超过20,000小时，涵盖数字阅读、移动听书、漫画、杂志、食品、音乐等多个领域。

截至2017年12月31日，沃驰科技、平治信息与挖金客内容版权（或版权许可）类资产账面价值情况如下表所示：

单位：万元

公司	项目	2017年12月31日
平治信息	著作权	4,044.39
	版权使用费	758.87
挖金客	无形资产（主要为商标和软件著作权）	176.89
	长期待摊费用（主要为电视节目授权使用费）	98.38
沃驰科技	小说著作权	140.05
	软件著作权	434.72
	版权使用费	99.43

（五）业务模式

沃驰科技业务模式方面与同行业平治信息及挖金客保持一致；但在不同细分领域与其开展差异化竞争。与平治信息相比：平治信息自上市以来专注于经营自有平台渠道以及内容建设，而沃驰科技目前主要围绕三大运营商平台开展增值电信业务。与挖金客相比：挖金客主营业务收入构成主要为内容整合和发行与产品支付计费，其中产品支付计费收入在2017年上半年占营业收入比重超过50%；挖金客内容整合发行服务主要产品展现形式为移动电话拨打形式。

（六）业务地区分布

沃驰科技系国内三大运营商开展增值电信业务，依据客户所在区域进行业务地区主要体现其运营商基地客户以及第三方移动内容提供商客户所在区域分布。

在业务地区分布方面，沃驰科技对比平治信息有所差异，原因系平治信息占比较高的自有业务平台业务收入来源于终端消费者用户，其业务地区分布部分反映终端消费者用户所在区域特征。

具体情况如下：

单位：万元/%

地区	沃驰科技					
	2018年1-3月		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
华东	4,697.10	73.31	15,900.48	67.93	6,456.06	57.00
西南	828.24	12.93	3,479.05	14.86	2,701.43	23.85
华中	512.22	8.00	1,422.36	6.08	140.50	1.24
华北	294.49	4.60	1,674.79	7.16	1,224.86	10.82
华南	70.41	1.10	821.41	3.51	802.65	7.09
西北	4.24	0.07	109.42	0.47	–	–
合计	6,406.79	100.00	23,406.49	100.00	11,325.51	100.00

地区	平治信息					
	2018年1-3月		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	金额	占比	金额
华东	–	–	23,185.57	26.21	17,138.67	36.54
西南	–	–	1,721.34	1.89	1,977.21	4.22
华中	–	–	3,628.85	3.88	1,897.15	4.04
华北	–	–	17,810.53	19.57	16,495.59	35.17
华南	–	–	43,843.52	48.18	9,231.73	19.68
西北	–	–	227.25	0.26	42.08	0.09
东北	–	–	1.98	0.00	119.36	0.25
合计	–	–	90,996.05	100.00	46,901.77	100.00

数据来源：平治信息2017、2016年报。

（七）主要客户

1、沃驰科技主要收入来源与客户结构符合行业特征

由于国家政策和行业管制等原因，国内的三家基础运营商处于优势地位，增值电信服务提供商等必须借助基础运营商的网络通道资源向终端用户提供服务，并由基础运营商代为计量和收取用户支付的费用，再按照业务合作协议中约定的比例进行相应分成。行业内企业业务经营在一定程度上集中于运营商基地，这是由于增值电信业务行业特点决定的。

2016年度、2017年度沃驰科技主要收入来源均为三大运营商：挖金客2016年度以及2017年度主营业务收入来源于中国移动占全部收入比重分别为77.67%和71.81%。平治信息未公告前五大客户名称，依据其招股说明书披露2013年-2015年其主营业收入来自于三大运营商占比均超过50%；同时依据其2017年年报表述“中国移动、中国联通、中国电信三大运营商拥有庞大的用户基数，通过三大运营商阅读平台可形成产品的快速分发，本报告期内沃驰科技进一步加大了与咪咕阅读、天翼阅读、沃阅读等基地平台联合运营的力度，在内容、渠道和营销等方面进行全方位合作”。

2、不断开拓新运营商基地，业务规模迅速扩张

沃驰科技主要围绕三大运营商基地开展增值电信业务，主要合作基地从2016年的14个，迅速上升至2018年3月末的33个，包括中国电信天翼空间、天翼视讯、天翼阅读、爱动漫；中国联通天阅读、沃音乐、沃动漫、沃商店等；中国移动咪咕阅读、咪咕视讯、咪咕动漫、移动音乐等。业务规模实现迅速扩张。

（八）补充信息披露情况

公司于重组报告书“第十节 管理层讨论与分析”之“二、沃驰科技行业特点和经营情况的讨论与分析”之“（二）行业地位及核心竞争力”中补充披露沃驰科技的人力（包括最近一期员工人数、人员构成以及学历情况）、技术、营销推广、版权内容、业务模式以及业务地区分布、主要供应商和客户等情况，并对比同行业竞争对手的上述情况，补充说明沃驰科技的竞争优势。

10、请你公司补充披露沃驰科技投各细分产品和服务的营业收入、毛利率的预测情况，并结合目前在手订单（包括订单的名称、收费方式和金额、签订时间、有效期等）、行业发展特点、最新行业政策、主要客户、核心竞争力、竞争对手等情况分析你公司未来盈利预测和本次交易定价的合理性。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

（一）沃驰科技按各细分产品和服务的营业收入、毛利率的预测情况

单位：万元/%

年份	2018年4-12月	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年及以后
自有产品运营推广收入	15,784.83	23,997.23	27,506.82	29,567.02	30,532.56	30,532.56
自有产品运营推广毛利率	53.13	54.97	56.17	56.96	57.33	57.33
其他方产品运营推广收入	7,877.98	11,976.67	13,728.26	14,751.48	15,238.36	15,238.36
其他方产品运营推广毛利率	44.59	46.77	48.19	49.12	49.57	49.57
自有平台收入	2,000.00	5,000.00	6,000.00	7,000.00	7,000.00	7,000.00
自有平台毛利率	5.00	8.00	10.00	10.00	10.00	10.00
合计	25,662.81	40,973.90	47,235.07	51,318.50	52,770.92	52,770.92
营业收入增长率	–	27.77	15.28	8.62	2.85	–

注：2019年较2018年营业收入增长率中使用的2018年年度营业收入系1-3月经审计营业收入与4-12月盈利预测营业收入合计。

沃驰科技按照收入类比划分的营业收入及毛利率的预测情况如上表。由于沃驰科技一直根据市场变化，不断迭代产品包，一定时间后的新产品类别目前尚无法预计，但同类业务却一直在开展，因此沃驰科技对未来业绩的预测主要根据不同业务的特点进行预测。

上表中的预测数据依据如下：

自有产品运营推广及其他方产品运营推广：沃驰科技自有产品运营推广及其他方产品运营推广业务历史期收入及毛利率统计见下表：

单位：万元/%

项目	2016年度	2017年	2018年1-3月
自有产品运营推广业务收入	6,730.99	15,613.95	3,269.10
自有产品运营推广毛利率	58.11	57.59	53.45
其他方产品运营推广收入	4,594.52	7,792.54	3,137.70
其他方产品运营推广毛利率	43.49	49.87	56.87

从上表可以看出，沃驰科技历史期主营业务以自有产品运营推广及其他方产品运营推广为主，2017年度上述收入增长率达到106.67%，收入增长率较高，主要源于该类业务客户自身需求的快速增长、服务客户数量的增加。从行业来看，沃驰科技的主要产品覆盖阅读、视听等多方面内容，但主要产品以阅读类产品为主。根据艾瑞咨询发布的《中国移动阅读行业研究报告2018》，2017年中国移动阅读市场规模稳步上升，增长率约32.1%；根据易观国际发布的统计数据（中国移动互联网数据盘点与预测分析2018），2017年移动阅读类市场增长率约29.2%，行业增长状况良好，未来仍有较大发展潜力。

从历史期数据来看，沃驰科技毛利率上升的原因主要为：沃驰科技与供应商的结算模式为主要根据沃驰科技获得的收入进行一定比例的分成，成本构成相对较为稳定，随着业务规模扩大，议价能力略有加强，因此毛利率略有上升。预测期毛利率为企业管理层根据当前主要供应商的分成比例情况及业务发展规划进行的预测。

自有平台业务：沃驰科技从2017年度开始发力自有平台业务，自有平台业务主要依托自有微信公众号，自有APP等进行业务开展，目前沃驰科技的自有平台业务当前运行状况良好，根据沃驰科技后台的最新统计数据，2018年6月单月收入有望突破400万元，增速较快。根据目前月度收入增长情况、毛利率情况及行业发展情况对未来收入及毛利率进行了预测，预测依据见上表。

（二）结合目前在手订单（包括订单的名称、收费方式和金额、签订时间、有效期等）、行业发展特点、最新行业政策、主要客户、核心竞争力、竞争对手等情况分析沃驰科技未来盈利预测和本次交易定价的合理性

1、沃驰科技截止目前的主要在手订单情况统计如下：

序号	合同名称	客户名称	签订日期	有效期	收费方式
1	广告业务服务协议、互联网推广合作协议及补充协议、咪咕阅读联合会员业务推广合作协议及补充协议、咪咕阅读业务互联网推广合作协议、内容合作协议、手机视内容合作协议、手机阅读内容合作协议及补充协议、手机阅读业务互联网推广合作协议补充协议、手机阅读业务内容合作协议及补充协议、书业务深度运营协议及补充协议	咪咕数字传媒有限公司	2015.7.1-2018.7.1	三个月-三年，自动续签	按合同金额、按比例分成
2	计费能力合作协议、平台能力开放服务支撑协议、天翼视讯传媒有限公司 视听节目播映内容运营服务协议（乐生活产品分）、天翼视讯传媒有限公司（手机屏）视听节目播映内容运营服务协议（乐生活产品包）、天翼视讯传媒有限公司（手机屏）视听节目播映内容运营服务协议（插色假日精华版产品包）	天翼视讯传媒有限公司	2015.7.1-2018.7.1	六个月一一年，自动续签	按比例分成、按单价
3	成都天翼空间科技有限公司APP合作协议、关于成都天翼空间科技有限公司APP合作协议的补充合同、成都天翼空间科技有限公司渠道、广告位采购协议、著作权许可使用框架协议、成都天翼空间科技有限公司游戏计费合作协议、联运产品联合推广合作协议	成都天翼空间科技有限公司	2015.3.1-2018.3.1	一年-两年，自动续签	按比例分成、按单价
4	联合会员包运营协议、咪咕联合会员包运营协议、视频版权授权协议书、手机阅读IDO项目合作协议、手机阅读推广合作协议、业务合作推广协议、业务合作运营协议	浙江出版集团数字传媒有限公司	2016.3.1-2018.5.1	一年-两年	按比例分成
5	中国联通沃阅读WO+开放代收费合作协议、中国联通沃阅读能力开放代收费合作协议、中国联通沃阅读渠道合作协议、中国联通沃阅读业务合作协议	中国联合网络通信有限公司湖南省分公司	2016.1.1-2018.4.1	一年-两年，自动续签	按比例分成
6	节目版权许可使用合作协议、业务合作合同、合作协议	上海合志信息技术有限公司	2016.1.1-2018.7.1	一年-两年，自动续签	按比例分成
7	天翼账号能力开放合作协议、移动增值业务协议书、增值业务合作协议	世纪龙信息网络有限责任公司	2015.11.1-2018.4.9	九个月一一年，自动续签	按比例分成、按单价
8	2015天翼爱动漫文化传媒有限公司动漫推作品许可使用合同、2016年天翼爱动漫文化传媒有限公司动漫阅读能力、2016年天翼爱动漫文化传媒有限公司动漫内容保护合同、2016年天翼爱动漫文化传媒有限公司动漫作品许可使用合同、2016年天翼爱动漫文化传媒有限公司能力开放业务合作合同、2016年天翼爱动漫文化传媒有限公司作品许可使用合同、2017年天翼爱动漫文化传媒有限公司能力开放点播业务合同、公司IP运营业务合同、能力开放点播业务合同	天翼阅读文化传媒有限公司	2015.2.1-2017.11.30	一年-两年，自动续签	按比例分成
9	2016年天翼阅读文化传播有限公司能力开放业务、2018年天翼阅读文化传播有限公司能力开放业务合同、天翼阅读开放平台业务合作协议、天翼阅读业务内容合作协议及补充协议	天翼阅读文化传播有限公司	2013.1.1-2018.1.1	六个月-两年，自动续签	按比例分成
10	小沃科技有限公司与内容提供商的外渠道支付合作协议、小沃科技有限公司与内容提供商的自渠道内容购置及版权合作协议、小沃科技有限公司与内容提供外渠道支付合作协议、小沃科技有限公司与游戏产品提供商的授权代理协议	小沃科技有限公司	2017.9.29-2018.2.26	十个月一一年	按比例分成
11	渠道合作推广协议、移动通信帐户支付业务合作协议、业务合作推广协议、计费合作服务协议、运营商增值业务合作协议、在线阅读业务合作协议等150个合同	其他共计96个客户	2013.1.6-2018.1	两个月-三年，自动续签	按比例分成、按单价、按合同金额

截至目前，沃驰科技在手订单如上表所示，基本覆盖三大运营商主要基地平台，发展势头良好。2018年1-6月沃驰科技未经审计营业收入为14亿元，净利润为5,200万元，达到本年度业绩承诺50%以上。相比较2017年同期4,002.39万元，增长29.93%。

但是沃驰科技的在手订单，主要根据产品包在基地平台实际销售的情况确定分成收入，已签订的在手合同主要包含对双方权利义务、管理考核机制、计费结算模式等的约定，未约定具体合作金额，因此在手订单统计不涉及具体金额统计。

2016年度、2017年度以及2018年度1-3月与各运营商基地合作规模如下所示：

基地	2018年1-3月（万元）	2017年度		2016年度（万元）
		金额（万元）	增长率（%）	
移动	3,215.50	9,267.12	53.68	6,030.01
联通	616.14	2,630.57	615.67	367.57
电信	2,575.15	11,508.81	133.54	4,927.93
合计	6,406.79	23,406.49	106.67	11,325.51

2、行业发展特点

沃驰科技所在的行业，具有以下发展特点：

（1）我国移动互联网电信增值行业具有类型丰富、受众广泛的特点，因此，其市场需求受宏观经济波动的影响较小，无明显周期性特征。

（2）我国移动互联网电信增值行业在存在一定的区域性差别，该行业区域发展情况与该区域的人口数量与结构、基础电信业务的发展情况、提供服务面向的消费者类型等因素密切相关。

（3）随着移动互联网的不断发展，消费者的消费习惯、消费心理、消费内容偏好不断改变，并且伴随着社会热点改变以及技术升级，对行业内新产品供应及更新的要求进一步提高。

（4）近年来，随着国家对信息技术服务业以及移动互联网的重视，不断加大在该领域的投入，行业发展前景广阔，市场规模持续稳定增长。根据易观国际的研究报告，在移动互联网市场增速放缓的前提下，预计2018~2020年仍可保持25%~38%的增长率。根据“2018中国数字阅读大会”上发布的《2017年度中国数字阅读市场发展报告》