(上接B074版)
公司2017年、2018年、2019年经营规模持续扩大、2018年实现营业收入998,662.94万元。同比增长80.33%、2019年实现营业收入1,503,363.44万元。同比增长60.54%。公司业务结构稳定、继续涨化与头部操作的全,持续沙静机、今日发布的核心代理商。但2019年主流媒体对下游广告代理商的返点政策及账期起来越严格、返点政策分"a+x",不再执行简单的阶梯型返点政策、股助方面,胜阳班执方个月账期,2010年起况为信用搬更投资,今日头条原之9月账期缩和为1个月。为有效改善公司现金流及确保代理业务增惠,加大了渠道及游戏客户业务比重,因渠道及游戏客户业务分业务的收入的工程,因渠道及游戏客户业务分量为、能提高公司在媒体编的采购量,进而满足承强城行在媒体编的农口考核、渠道发游戏客户业务专权2018年增加了40.54亿。而该每步少全毛利率较低、平均毛利率0.98%、低于其他客户毛利率,该部分业务的收入占比增加、推荐《公司经生利率》。

(2)客户资额及订单 "就服成行近三年客户及订单充路、核心客户占公司营业收入的比例较稳定。2017年前 十大客户营业收入186,999.06年充品、核心客户占公司营业收入比例为3451%;2018年前十大客 户营业收入307,425.66万元,六2018年总营业收入比例为3078%;2018年前十大客户营业 收入528,245.52万元,六2019年总营业收入比例为35.14%。 及确保代理业务增建,加大了集团及游戏客户业务比重,因果道及游戏客户账销租、单个客 户的业务量尤、但毛利率较低。客户结构的改变也是导致公司整体毛利率下滑的原因之一。 2016年/2018年/

核心团队 年派瑞威行的部分管理人员发生了变更,原总经理覃邦全离职,科达股份原总经 Z019年永端威行的部分管理人员发生了变更,原总经理零邦全离职,科达股份原总经理、派温威行创始人褚明理兼任派温威行总经理,朝总经理杨燕利,韩莉,余振离职,派瑞威行及的外轉和內部提拔了新的业务副总经理。管理人员的变更未给公司的经营、管理带来不利影响。

(1)业务开展 公司2017年,2018年,2019年经营期据持续扩大,2018年3、职营收收人140,277.36万 元,同比增长39.48%,2016年实现营业收入194,830.04万元,同比增长39.0%。公司的主要 客户为汽车生产厂家、受卖金经济下方及汽车行业持续下得等因素影响。实力中在市场方面 的投入逐步降低,同时对广告抵放使期的要求越来越高,为了满足客户对效期的迫杂。公司 在人力、资源、效果等方面的优入增加,导致于制率降低、操体强分析,操体持续向头逐聚 捷、缓艉优势资源的头部爆体起来越来越来越速势,主流爆长速点及折扣不断降低、操体结算政策日 益产劳,行业被使用来,由于付款延期则因导致强分域体对运点和效。

(2)客户资源及订单 百字思2017年前十大客户营业收入81.992.86万元,占2017年总营业收入比例为 81.52%;2018年前十大客户营业收入107,992.61万元,占2018年总营业收入比例为 76.99%;2019年前十大客户营业收入162,922.25万元,占2019年总营业收入比例为 85.62%。百字眼前十大客户营业收入占比较度是、2019年间对存量客下和碳藏硫質的耐 员下,公司联极调整客户结构。逐步提供直签客户的比例。目前直签客户占比70%。新开发大 客户10余个,并打开了之前涉及较少的东北市场。因新客户是通过藏刻的市场竞争比价获 得,导致项目毛利率不足1%,甚至个别小项目出现了亏损。 (2)该AGMU

(3)核心团队 百孚思管理团队较为稳定,未有较大变动。

(1)业务开展
2018年实现营业收入34,333.22万元。同比增长3.10%;2019年实现营业收入6,316.21
万元。同比下降81.60%。广州华邑属于创意服务,对人的依赖性较大,2019年因核心人员的 流失导致公司竞争力的下降和各户的流失。业务开展变测一定影响。
(2)各户资源及订审十十条户营业收入22,162.44万元,占2017年总营业收入比例为 66.55%;2018年前十大客户营业收入22,232.43万元,占2018年总营业收入比例为64.75%; 2019年前十大客户营业收入4,949.29万元,占2019年总营业收入比例为78.36%。公司2019 年的客户与2018年比较全收4次,2018年前10大客户中仅剩余3个,且2019年服务来购量下降76.86%,同时新开发的客户2019年来购量较小。获客难度增加,订单量及单项目订单金

(1)业务开展 2018年实现营业收入45,294.61万元,同比增长2.07%;2019年实现营业收入29,711.65 万元,同比下障34.40%。自2018年起公司业务结构发生一定变化,毛刺率较低的区域会展项 目增加,毛利率较高的大型会展项目减少,导致公司整体毛利率下降。2019年受汽车行业整 依环境影响,急户归贷下新熔减,但客户对项目执行的要求并未降低,同时客户对项目结算 较以前更严格,导致公司毛利率进一步下降。

校从則與严格,导致公司毛利率进一步下降。 (2.) 客户资源及订 市前可22017年前十大客户营业收入42,397,21万元,占2017年总营业收入比例为 95.54%。2019年前十大客户营业收入44,667,397万元,占2018年总营业收入比例为98.62%; 2019年前十大客户营业收入26,176.25万元,占2019年总营业收入比例为98.10%,上商同立 2019年前十大客户占任下降。同时,单一客户资龄的收入回址为城下房、公司2018年前五 大客户在2019年贡献的收入同比下降65%。另外。2019年上海同立为应对原客户业务量的 下滑、努力开发新业务,都客户,但开发的需要户较少,都客一种来的增量不足以弥补老客

下间,另几叶及剧业牙,都各户,但开及的新各户; 户的藏少量。 (3)核心团队 上海同立管理团队较为稳定,未有较大变动。 5.雨林木风

5. 雨林木风 (1)业务开展 2018年享现营业收入53,750,13万元,同比增长38.71%;2019年享观营业收入32, 202.85万元,同比下降40.09%。2019年毛利率较高的PC端1140阀对比导航业务量继续下滑, 比2018年下降了35.94%;公司新开发的1140粒入PF未能如期实现商业化、2019年仅实现了 707.8万元的收入。同比下降758.17%。公司业务结构较收购的改生较大变动。 (2)客户资源及订单 | 雨林木风2017年前十大客户营业收入25,021.15万元,占2017年总营业收入比例为87.89%; (2)客户资源及订单 | 雨林木风2017年前十大客户营业收入47,243.22万元,片2018年总营业收入比例为87.89%; 2019年前十大客户营业收入47,243.22万元,片2018年总营业收入比例为87.89%; 2019年前十大客户营业收入47,243.22万元,片2018年总营业收入比例为87.89%; 2019年前十大客户营业收入26,022.42万元,占2019年总型收收入比例为86.40%。公司 地口取了较大的时间或风险。公司的客户经检进了间等上或的较大形势下行,小客户 出现了较大的时间或风险。公司常产时被制于了调整,主动放弃了部分小客户,加大开发腰部客户、导致议价能力降低,毛利率下降。 (3)检查形成。在1018年间,1018年间,1018年间至 (4)包括以上收入变为,具体情况详见第4题间复。 《3)检查用处于变为,具体情况详见第4题间复。 《3)检查用处于变为,具体情况详见第4题间复。 《3)检查用处于变为,具体情况详见第4题间复。 《3)检查用证券大变为,具体情况详见第4题间复。 《4)检查用处于变为,具体情况详见第4题间复。 《5)检查用证券上发表。1018年间,1018年间复。

从的情形。

二、补充则示上述各标的资产前期收购估值中相关关键参数与实际经营数据的差异情况,结合标的资产当前业绩下滑表现,补充说明前期收购是否存在标的溢价虚高的情形,是否具备审心会理性。

	117.82		购的前5家互	0KP4 1 26 F	U 41X, 999 TES TS	1.70.105.30.30	J SK PER KE		1-6%
								单位:万 元	
序号	公 司名称	关键 参数	年度 项目	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年》
			收购时评	107,	130,	156,	182,	205,	20
		营业收入	估金額 实际经营	365.97 160,	993.40 293,	422.71 541,	336.40 998,	547.71 1,503,	547.7
			数据	099.48	764.50	776.20	662.94	363.44	
		毛利	收购时评 估金額	17.34%	17.17%	17.06%	17.00%	17.02%	17.02
1	派瑞	単	实际经营 数据	10.91%	6.80%	5.05%	4.11%	2.27%	
	威行	净利	收购时评 估金額	7,000.57	8,399.07	10, 074.77	11, 914.45	13,747.57	13,747.5
		河	实际经营 数据 收购时评	7,476.88	9,700.65	10, 927.96	12, 768.58	2,553.93	
		净利率	估金額 実际经营	6.52%	6.41%	6.44%	6.53%	6.69%	6.69
		7	数据	4.67%	3.30%	2.02%	1.28% 73,	0.17%	
		营业 收入	估金額 实际经营	728.00	888.00 90,	323.14	021.16 140,	80,345.99 194,	80,345.9
		10.7	数据	532.51	314.13	574.79	277.36	839.04	
		毛利率	收购时评 估金額	23.23%	23.60%	23.39%	23.22%	23.10%	23.10
2	日享	45.	实际经营 数据 收购时评	25.11%	17.07%	16.74%	12.07%	7.10%	
	思	净利润	估金額	4,495.81	5,397.90	6,456.63	7,453.74	8,243.29	8,243.2
		719	实际经营 数据 收购时评	5,267.63	6,118.44	6,518.36	6,071.72	3,244.57	
		净利率	估金額 实际经营	9.62%	9.83%	10.04%	10.21%	10.26%	10.26
		-	数据	10.22%	6.77%	6.48%	4.33%	1.67%	
		营业	估金額	364.15	036.98	444.38	353.26	32,582.12	32,582.1
		收入	实际经营 数据	27, 548.24	29, 645.56	33, 299.72	34, 333.22	6,316.21	
		毛利	收购时评 估金額	42.95%	42.95%	42.95%	42.95%	42.95%	42.95
3	广州	率	实际经营 数据	42.05%	44.63%	42.98%	46.34%	57.97%	
,	华邑	净利	收购时评 估金額	2,978.74	3,576.87	4,314.08	4,830.48	5,399.72	5,399.7
		河	实际经营 数据	4,067.27	4,491.43	4,590.65	4,364.59	-1,743.36	
		净利	收购时评 估金額	16.22%	16.23%	16.31%	16.46%	16.57%	16.57
		率	实际经营 数据	14.76%	15.15%	13.79%	12.71%	-27.60%	
		营业	收购时评 估金額	27, 549.43	31, 681.84	36, 434.12	41, 899.23	48,184.12	48,184.1
		收入	实际经营 数据	27, 729.20	37, 714.44	44, 374.91	45, 294.61	29,711.65	
		毛利	收购时评 估金額	29.02%	28.49%	28.49%	28.49%	28.49%	28.49
4	上海	率	实际经营 数据	30.69%	22.93%	19.86%	14.47%	3.73%	
	同立	净利	收购时评 估金額	3,311.44	3,911.70	4,669.47	5,555.59	6,622.95	6,622.5
		河	实际经营 数据	3,688.76	4,558.84	4,856.17	2,889.29	-4,608.03	
		净利率	收购时评 估金額 实际经营	12.02%	12.35%	12.82%	13.26%	13.75%	13.75
		op.	数据	13.30%	12.09%	10.94%	6.38%	-15.51%	
		营业	估金额	23, 775.46	34, 036.43	43, 192.93	48, 000.53	50,528.55	50,528.5
		收入	实际经营 数据	27, 729.20	37, 714.44	44, 374.91	45, 294.61	29,711.65	
		毛利率	收购时评 估金額 实际经营	31.08%	27.69%	26.16%	25.00%	24.91%	24.91
5	雨林 木风	-	表际经营 数据 收购时评	30.69%	22.93%	19.86%	14.47%	3.73%	
	715,37%	净利润	収购町計 估金額 実际经营	3,944.74	4,805.13		6,231.78	6,574.04	6,574.0
		1/5	数据	3,688.76	4,558.84	4,856.17	2,889.29	-4,608.03	
		净利率	估金額 実际经营	16.59%	14.12%	13.33%	12.98%	13.01%	13.01
		-40	头际经官 数据	13.30%	12.09%	10.94%	6.38%	-15.51%	

(二)前期收购品存存在核的结价虚高的规则及商业与理性 公司在前期收购中,则请具有证券、期货业务资格的中联资产平估集时有限公司(以下 简称"中联评估")为评估机构,中联评估道翰致、客观、公正、科学的原则、实施了必要的 评估程序,对目标资产采取的产价方法合理。公规双方在评估结果的基础上,协商确定交易

价格,不存在溢价虚高。具体如下: 1、2015年收购定价的合理性及商业合理性

标的	交易价格	2014年 净 利	預 计 2015 年净利润	静态 市 盈率	动态 市 盈 率	净资产	市净率
百孚思	60,750.00	1,411.91	4,500.00	43.03	13.50	5,593.20	10.86
上海同立	44,550.00	2,407.68	3,300.00	18.73	13.50	9,019.65	4.94
广州华邑	40,500.00	1,257.43	3,000.00	33.45	13.50	4,079.93	9.93
雨林木风	54,000.00	2,676.04	4,000.00	20.18	13.50	8,414.05	6.42
派瑞威行	94,500.00	2,449.65	7,000.00	38.58	13.50	7,806.15	12.11
合计	294,300.00	10,202.72	21,800.00	29.06	13.50	35,063.25	8.43

者权益9,0196万元。
(2)同行业上市公司比较
百字思、上海同立广州华邑、两林木风、派瑞威行的主营业务为互联网营销、属于营销 传播行业(申万行业分类)、收购标的时国内专注干营销传播业务的上市公司当代东方、省 (2)原行业、1000年,

				1北巴传媒,选取上述上	市公
司作	为可比同行业上i	市公司。截至2014年	12月31日,可比上市	公司的估值情况如下:	
	股票简称	股票代码	市盈率	市净率	
	当代东方	000673.SZ	528.90	218.80	
	省广股份	002400.SZ	33.74	8.15	
	思美传媒	002712.SZ	50.57	4.91	
	蓝色光标	300058.SZ	29.88	4.69	
	华谊嘉信	300071.SZ	79.51	9.25	
	腾信股份	300392.SZ	81.61	9.04	
	中视传媒	600088.SH	99.18	5.21	
	北巴传媒	600386.SH	22.96	2.55	
	同行业上市公司算	数平均值	56.78	6.26	
	本次交易标的合计		29.06	8.43	

本次克易标的合计

上上述上市公司的许盈率及市净率为中证捐数有限公司2014年12月31日发布的滚动 取及市净率,同行业上市公司或数平均值计算删除当代本方数据。 现成金空014位12月31日可比上市公司平均市查率为56.78倍,标的资产的相对估值 均低于可比上市公司的平均水平。 建空014年12月31日,可比上阶公司平均市净率为6.28倍,标的资产的相对估值大平 下可比上市公司的平均水平。

以40年9、日本经营中需要除销的净资产安铁。(2) 4联网营销是最近几年兴起的热门行业,标 的公司设立的由约较短,最终的资产过去。 规模相对结构。③标的资产作为非上市公司,相比上市公司而言未经公开募集资金充实净 资产从而净资产相对按低。 第上所述、本次交易标的资产的相对估值。水平与同行业上市公司相比处于合理水平。 (2) 1面可比较自结体。

选取A股上市公司2014年收购营销服务类资产的案例以作为参考,具体情况统计如下:

增值率	市净率	动态市 盈率	静态市盈 率	交易金額 (万元)	时间	收购标的	收购方
2945.76	30.44	12.54	39.07	22,593.90	2014年	上海氢氮	利欧股份
1741.88	18.36	12.99	43.09	19,500.00	2014年	琥珀传播	利欧股份
927.72%	10.28	11.50	20.37	46,000.00	2014年	迪思传媒	华谊嘉信
263.16%	2.99	17.35	27.55	120,000.00	2014年	郁金香传播	新文化
705.39%	8.03	13.01	12.91	30,000.00	2014年	达可斯广告	新文化
671.38%	7.49	12.50	27.60	250,000.00	2014年	蓝色火焰	华录百纳
2097.81	21.96	17.78	-	80,000.00	2014年	灵云传媒	广博股份
2075.09	24.42	17.80	23.71	271,880.00	2014年	二三四五	海隆软件
1029.98	11.30	14.84	20.33	46,000.00	2014年	友拓公关	联建光电
493.769	5.94	11.04	13.15	110,000.00	2014年	兆讯传媒	万好万家
2474.89	25.74	12.97	186.20	48,000.00	2014年	亿起联科技	久其软件
2594.32 %	25.94	13.20	124.19	40,920.00	2014年	金源互动	明家科技
369.17%	4.69	12.05	34.58	50,600.00	2014年	汉恩互联	金刚玻璃
873.55%	9.72	11.75	24.51	22,549.02	2014年	瑞翼信息	通鼎光电
1375.99	14.81	13.67	45.94		J fahi.	平均	
744.42%	8.43	13.50	29.06		交易	本次	

同时,2015年公司收納时转的资产的市净率和市盈率倍数与同行业上市公司及市场可 社交易相比、亦不存在标的遗产业绩承诺期内业绩表现及业绩承诺期结束后业绩下滑的原 以及收购当时的同行业上市公司估值及市场可比交易,前期收购不存在溢价虚高的情 形。具备商业合理性。 会计师意见: 我们对各权购标的收购后的业绩变动原因进行了分析,对收购后各年的业绩真实性进 行了重新的核变,并结合技们各年的时计情况。我们从为收购标的在收购完成后的业绩真 实、不存在利润调节的情况。增报显示。操自平规外、公司2015-2016年收购的其 他运的本即级额剩余商誉全部出级值值卷。请公司:(1) 针对「州任邑、卓泰天下、酮林 木风、公司前期间响的自己复称。其均于本报告期出现创业团队及高管集体离职导致客户流 体统的本即级额剩余商誉全部出级值值卷。请公司:(1) 针对「州任邑、卓泰天下、酮林 木风、公司前期间响的自己复称。其均于本报告期出现创业团队及高管集体离职导致客户流 大海不利、事交动情况。请公司补充规查管理规则参定更是依心管理团队流失的基体情况。 并补充设制前期公司有无采取相关措施规避相应事项导效等户项道丧失、业绩下滑的风 统 前期收购的以中关于管理规定转取机构资体条款及内容。(以各有无充分揭示管理层依 原 前期收购的以中关于管理规定转取机构资体条款及内容。(以各有无充分揭示管理层依 第一部中等效业绩未来而临不确定性的相关风险。(2) 针对派强破行、公司前期间间函回 复考注本期出现少数大客户由于自身经营问题等变大物应收款出现风险。其计提示9226万二 大学被决,请公司补充股间等数本期出现处或款环境外的销售均是各系及其效收款项 余额(照值及计提后净值),上达对像是否公司及原管理层团队存在关证关系统 第一年,前期间询回回复度可入。2019年实现营业收入的管理层团队存在关证关系统, 1919年,前期间询回回复度方,2019年实现营业的人的一位。 1919年,

回复一,针对广州华邑、卓泰天下、雨林木风,公司前期间询商回复称,其均于本报告期出现创业团队及高管集体。高职导致各户流失等不利人事变动情况。请公司补充披腐管理层频繁变里、核心管理团队流失的具体情况。并补充说明前期公司有关采取相关措施跑避相及事故导致含少温度失,业绩下滑的风险。前期收购协议中关于管理层效业和前的具体等数及内容,以及有无充分揭示管理层依赖等可能导致业绩未来而能不确定性的相关风险。(今) 以表诉的管理层变更、核心管理团队流失的具体情况以及收购协议中关于约束机制的具体条款

)核心管理团队; 姓名	駅位	人职时间	离职时间
王华华	创始人/CEO	2012/2/1	2018/12/31
杜达亮	创始人/总裁	2012/2/1	2018/12/31
何級	创始合伙人/副总裁	2012/2/1	2019/1/31
韩玲	创始合伙人/副总裁	2013/1/4	2019/4/30
王春红	财务总监	2012/11/5	2019/4/30
曹若平	业务副总裁	2014/6/3	2018/9/7
许庆亮	内容副总裁	2014/11/20	2017/8/31
黄晟	策略副总裁	2014/10/20	2017/12/29
区健昌	创意副总裁	2015/3/2	2018/9/21
杨远达	业务副总裁	2017/2/4	2019/1/31
苏蕾	业务副总裁	2014/2/18	2019/1/31
钟铭	策略副总经理	2015/3/23	2018/9/7
方曹	业务中心副总经理	2015/12/1	2019/5/31
罗向前	业务副总经理	2014/10/17	2018/5/9
何颖珊	副总经理	2017/12/1	2019/1/31
刘庆春	策略副总经理	2013/2/21	2019/3/6
在职核心管理	!团队情况		
姓名	职位		人职时间
刘锋杰	总经理	总经理	
包丽娜	副总裁		2019/5/20
徐兢树	财务总监		2019/4/1
35 T	业务副总经理		2014/6/10
李国华	业务副总经理		2019/5/28
郑世荣	群创激总监	群创意总监	
叶正茂 人力资源总监			2018/2/26
	室 声 6 6	客户总监 采购总监	
jest 纳	*TF / 760 AM		
严娟 王霞美			2012/11/12

[2] 收购协议中关于约束机制的具体条款 (科达集团股份有限公司与广州市华邑众为品牌策划有限公司全体股东之发行股份及

(利达集团股份有限公司与"州市华邑众为品牌策划有限公司全体股东之发行股份及支付现金牌买资产协议》的定面下。
"9.1"均能率较充分的设置,
"9.1"均能率较充分的对量。
2.5 自身将并将确保标的公司核心管理人员承诺在前述
至单址值求诺朗满前(注:为2015年、2016年、2017年)不主动高职。
9.2 为保服务的公司的的利益。乙方证为于其体际的公司的主贯业务协会问题,
第24 为保服务的公司的的利益。乙方证为于其体际的公司的主贯业务相同或者似的业务(二级市场证券投资导政持有某上市公司证于5年股份公司的主贯业务相同或者似的业务(二级市场证券投资导政持有某上市公司证于5年股份比例除外,亦不会在际份公司以
另一位公司的租赁(合在本协议生农田之前12个月中等与标的公司的国力等合同公司以
员,不会破使任何标的公司的高级管理人员和核心技术人员离开标的公司。若发生此种行
为,则乙方按实际发生空易张为金额的三倍向甲方支付赔偿。乙方并将确保标的公司核心管理人员一并作出以上承诺。"
2. 起来下

2、卓泰天下 (1)人员情况 ①核心管理团			
姓名	职位	人职时间	海(101 0 1 (ii)
时宏飞	总经理	2012/9/5	2019/8/16
则其他	副总经理	2012/9/5	2019/8/14
孙金涛	副总经理	2012/9/5	2019/8/14
②卓泰天下原	员工均已离职,公司现有管	理及运营由其母·	公司雨林木风负责,其执行

○鑫正投资管理中心(有限合伙)、时宏飞关 丁北京甲華天下科技有限公司之股权收购协议》约定: "24(5) 卓泰天下已经向阳林木风梯交了主要管理人员、关键技术人员、主要市场人员名单(包括但不限于时发飞、外金岭等)、且该等人员已向卓泰天下出县如下承诺(卓泰天下已将加盖卓泰天下公童后等等承诺的复印件提供给商林木风)、保证目本次股权收购转让后约4年之内(法:2020年6月24日前)不主动属队为卓泰天下工件时间应将全部时间

转上后的4年之内(注:2020年6月24日前)不主动离职;为卓泰天下工作期间应将全部时间 和精力用于为卓泰天下工作。"
(3)核心管理形以超前落职的原因。
南林木风收购卓泰天下内。 中泰天下的业绩承诺即为2016年。2017年。2018年,卓泰天下已完成业绩承诺,进入2019年,。例于业及卓泰天下内部的变化,卓泰天下原团队经营业务上思处遗址资本,是全司归宏、杀金海社成功以、约定领制水区两党委派卓泰下,的法定代表人执行董事、经理及其他管理人员。 时发飞负责其运营期间的卓泰天下全部债权、债务的清理,两林木风风解除使期时指定系,杀金海的任职限制。
截止目前,出发飞已将其运营期间的卓泰天下应收账款全部收回。
3. 西林木风

姓名	职位	人职时间	离职时间
刘杰娇	总经理	2011/2/15	2019/5/31
付小成	销售总监	2017/1/9	2017/4/13
于华娜	人事行政总监	2017/8/14	2017/9/15
戚宏智	公关总监	2015/12/24	2018/1/17
林波	华南区总经理	2017/9/1	2018/3/16
田瑞昌	编辑总监	2017/12/14	2018/6/12
刘晓东	公关总监	2017/12/6	2018/8/15
张天才	渠道总监	2018/9/17	2018/10/16
Ξ-	编辑总监	2018/8/10	2018/10/30
王振峰	销售副总	2018/6/25	2018/12/7
吳薇	副总经理	2012/4/16	2019/4/15
张红艳	高级人事总监	2019/2/25	2019/6/25
英飞	高级产品总监	2019/3/6	2019/6/15
赵辉	销售副总	2019/4/15	2019/7/12
赵璐	媒介总监	2019/5/23	2019/9/20
张蕾	市场部总监	2011/2/17	2019/5/20
姚志国	总经理	2017/3/7	2019/7/22
黄春艳	高级销售总监	2019/5/22	2019/8/1
陈釗	华东区总经理	2017/10/16	2019/8/2
于滨	内控总监	2018/5/14	2019/11/10
张刚	销售总监	2017/10/31	2019/8/2
张海杰	市场总监	2011/1/17	2019/11/6
秦超	高级运营总监	2019/12/6	2020/2/28
R核心管理团I	队情况		
姓名		职位	人职时间
陈思远	i e	总经理	2014/6/3
凌刚		销售副总经理	2019/7/15

技术总验

2)收购协议中关于约束机制的具体条款 纠达集团股份有限公司与广东雨林木风计算机科技有限公司全体股东之发行股份及金购买资产协议}约定如下; 61为保障标的公司的利益,乙方自身将并将确保标的公司核心管理人员承诺在前述

"9.1为保障标的公司的利益、乙方自身将并将确保标的公司核心管理人员承诺在前述 三年业绩承诺明满前(注:为2015年、2016年、2017年)不主动离职。 9.2为保障标的公司的利益、乙方承诺;于其在标的公司(含其附属公司)任职及离职后 两年内、其不以任何方式直接或间接地设立、从事或投资于(且不以任何方式直接或间接地 帮助成功即任何其他方设立、从事或投资于)任何与标的公司的主营业务相同或类似的业 务(二级市场证券投资导致持有某上市公司低于5%股份比例除外),亦不会在东印公司以 外属储标的公司的庭员(含在本场比全级日之前12个月内曾与标的公司管订劳动合同以 员)不会晚健任何标的公司的高级管理人员和核心技术人员离开标的公司、若发生此种行 为、则乙方按实际发生交易获利金额的三倍向甲方支付赔偿。乙方并将确保标的公司核心 管理人员一并作出以上承诺。

为,则之万按实际效生交易软州盆产即;当同甲万支付赖偿。之万并将确保标记公司核心管理人员一并作出以上承诺。

(二)公司为规避相以事项导致客户渠道丧失、业绩下滑的风险而采取的相关措施。公司充分认识到标的公司创始人及核心管理人员离职可能带来的业绩下滑风险,为此,公司自2017年即采取了一定措施。具体如下:

11年初、公司对收购的京家依约公司特别的京家标的公司排行职业经理人制度,标的公司总经理。自2017年初、公司对收购的京家依约公司特别市家标的公司指行职业经理人制度,标的公司总经理均由其第二梯队管理人员担任标的公司指行职业经理人制度,标的公司总经理均由其第二梯队管理人员担任,期望降低创始人的变动对标的公司带来的业绩影响

9。
2. 建立順问委员会制度,为发挥创始人的积极性,聘任标的公司创始人为公司顺问。3. 实施股权激励方案,期望与核心管理人员实现长期的利益领定。公司分别于2017年4月上12日子环第人届董士会临时会议及2017年12月17日召开第人届董事会临时会议通过了关于科达集团股份有限公司2017年限制性股票额助计划及关于科达集团股份有限公司2017年股票期及和限制投股票额助计划,希望通过预制性股票和股权期权等长期和发标。10国公司方的现的变化,两期股权额助均未能实施。20国了2019年4月26日开第八届董事会临时会议审议通过了关于科达集团股份有限公司全的19年4月26日开第八届董事会临时会议审议通过了关于科达集团股份有限公司2019年8月26日开第八届董事会临时会议审议通过了关于科达集团股份有限公司2019年股票期权和限制性股票缴励计划,截止目前,该股票期权和限制性股票缴励计划,可产安途由公司

公司2019年被票期投机限制性股票舰制订划,截止目前,该股票期权机限制性股票舰制订 4. 通过多种方式,积极引进管理人员和经营人员。 自2017年初,公司通过错头服务,社会招聘等多种方式引进多名管理人员分别担任上 市公司职能部室、新业务以及标的公司的管理人员。 5. 与标的公司离职人员录股沟通,争取其重新人职。 虽然公司采取了以上指施和极加维尔的公司创始人及核心管理人员离职可能带来的 客户渠道丧失、业绩下滑的风险。但因互联网营销行业的特殊属性,内部培养及外部引进的

管理人员很难在短期内弥补标的公司创始人和原核心管理团队赛职给标的公司带来的不利影响。未来公司将构建具有市场竞争力的薪酬福利制度和合理的激励机制,尽可能的降低标的公司创始人及族心管理人员高职带来的客户渠道丧失。业绩下滑的损失。 (三)公司对管理是依赖等可能导致业绩未来面临不确定性的风险揭示。1、收购当时的风险揭示。公司在2016年(科达股份发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》中对相关风险进行了揭示:

告书》中对相长风险进行了揭示: (1)地务按随归风险 互联网营销行业作为一个迅速崛起的新兴行业,具有行业变化快、技术要求高、人才资 源紧缺,对爆炸机客户资源依赖高等特点,与上市公司原有边务的行业特点,经营模式,管 理方法存在较大差异。上市公司对新业务在人才,技术,各户和媒体资源等方面融产必联。 本次交易完成后,标约公司特徵使加耐容量的

本次文學完成后,标的公司榜樣独由服有管理层开展相关业务。若不能采取有效措施适应上途坐化、公司可能确能地多特程风险。
(2)核心技术人员流失和不足的风险
标的公司所屬的互联网营销户业是新兴行业,对各类专业人才有较大需求。标的公司
互联网营销的牙拓和开展,技术平台的开发和污渍均依赖于具有丰富经验的技术人才。创意人才。市场开拓人才和研发人术。因此,如果该等专业人才或核心人员出现大规模流失,将给标的公司前五大客户收入的中枢,即服务质量和服务持续性。
(3)重要客户流失风险
参标的公司前五大客户收入占比较高,主要包括汽车,电商和快消品领域的大型公司。由于互联网营销行业的快速发展,随着互联网营销服务重点从传统网络媒介向移动网络发展和任务,如果标约公司不能干发新的营销领域、完善服务产品和解决方案,不断满足客户的需求,将面临重要客户流光的风险。

人才能允的风险 作为轻昂·突破"雪错符"也。根太的资产和财富是人力资源,是保持和提升公司竞争力 的关键要素。公司数字营销管理团队及业务人员的稳定性,将直接影响公司数字营销业务 的类键要素。公司数字营销管理团队及业务人员的稳定性,将直接影响公司数字营销业务 成立。 26. 高不能极好地控制人才能失时风险,则会对公司数字营制领域的经营和业务发展造成 经。高不能极好地控制人才能失时风险,则会对公司数字营制领域的经营和业务发展造成

人才流失的风险 数字营销行业尤其是营销技术工具及产品类人才,是继续提升公司竞争力的关键要 公司数字营销管理团队及业务人员的稳定性、将直接影响公司数字营销业务的发展和 县、保持核心人力资源的稳定性、是公司未来经营业婚稳定增长面临的一大风险。若不能 比较控制人才流失为风险。则会对公司数字营销领域的经营和业务发展造成不利影响。 (3)2018年度报告的风险揭示

(3)2018年度按查时对APAGEMOA, 人才流失的风险 数字营销行业尤其是营销技术工具及产品类人才,是继续提升公司竞争力的关键要 素。公司数字营销管理团队及业务人员的稳定性、将直接影响公司数字营销业务的发展和 业绩、银持核心人力资源的稳定性。是公司未来经营业绩稳定增长面临的一大风险。若不能 很好地控制人才就完好风险,则会对公司数字营销领域的经营和业务发展造成不利影响。 (4)2019年度报告的风险揭示

(4)2019年度报告的风险相示 人才流失的风险 专业的互联网广告人才是数字营销企业的核心竞争力,也是公司持续发展的重要资 源,若不能使比较割人才流失的风险,公司业务发展和业绩将受到不利影响。 二、针对浓湿破疗,公司前期间和强回复称其本期出现少数大客户由于自身经营问题 导致大额应收载出现风险,共计据5792.87万元环账损失。请公司补充说明导致本期出观应 收载环帐损失的销售对缘长桥及其应收载现余额、原值及计提后净值),上述对象是否与

公司及原管组层团队存在关联关系。 《沿域旅行本期少数大客户由于自身经管问题导致应收款出现收回的风险,公司年报业 城沿城市场时下5.7928万万元的环帐损失,经审计后的环帐损失金额共计为4,270.85万元, 下表为派瑞藏行本期存在收回风险并单项计提坏账准备的明细:

账面余额 坏账准备 账面价值

1	北京昱博传媒有限公司	40,131,335.32	21,392,426.62	18,738,908.70
2	咪咕动漫有限公司	5,777,480.19	5,268,480.19	509,000.00
3	咪咕视讯科技有限公司	944,308.15	944,308.15	0.00
4	北京人人车旧机动车经纪有限 公司	14,326,054.72	6,699,669.93	7,626,384.79
5	北京融七牛信息技术有限公司	3,520,830.11	3,325,712.62	195,117.49
6	北京融世纪信息技术有限公司	1,911,134.03	1,911,134.03	0.00
7	北京易彩互联科技有限公司	695,321.02	695,321.02	0.00
8	耀方信息技术(上海)有限公司	2,137,056.30	2,137,056.30	0.00
9	DOUBLEFLYWHEEL HK CO., LIMITED	64,409.51	64,409.51	0.00
10	ETROSS TELECOM (HONG KONG) LIMITED	162,391.01	162,391.01	0.00
11	ICETIMENETWORKTECH- NOLOGYCO.,LIMITED	2,570.03	2,570.03	0.00
12	IHANDY NETWORK LIMITED	13.32	13.32	0.00
13	KIKA TECH (HK) HOLDINGS CO.,	989.16	989.16	0.00
14	MOBIMAX LIMITED	236.91	236.91	0.00
15	ORIENTAL SHARP INFORMATION TECHNOLOGY LIMITED	5,801.41	5,801.41	0.00
16	PT. Layanan Keuangan Berbagi	20,317.00	20,317.00	0.00
17	TRANSSNET (HK) LIMITED	7,559.76	7,559.76	0.00
18	Wezonet(hk)limited	55,867.01	55,867.01	0.00
19	北京微趣凡科技有限公司	280.02	280.02	0.00
20	PT. UANGME FINTEK INDONESIA	69,762.00	13,952.40	55,809.60
	合计	69,833,716.98	42,708,496.40	27,125,220.58

上述对象与公司及澳管理原因N-不存在天联天系。 三、许对哲学思,前期间场圈包复显示法2019年实现落业收入19.52亿元(未经审计), 同比增长39.13%。毛利率水平由1207%降至5.86%。请公司补充披露,在毛利率大幅下降的 情况下进一步扩大营收规模的商业合理性。 百学思经审计后约2019年营业收入为19.48亿元,同比增长38.90%。毛利率由12.07%降

至7.10%。百孚思毛利率大幅下降主要受汽车行业、媒体环境和公司自身业务架构调整等因素影响。在毛利率下滑的情况下,百孚思只能依靠业务的拓展和营业额的累积,增强市场竞 争力。 激烈的市场竞争使得客户在公开招投标中对投标企业的资质要求越来越严,行业门槛 急剧越升,从注册资金,从业人数到营业规模和三服务的客户品牌。2019年多家企业招标要 求投标企业年营业规模不低于20亿元,以上因素促使公司即使放弃部分利润也必须扩大业

务规模以立足市场。 市游媒体也在不断的优化整合中,公司只有达到一定的经营规模,才能在媒体端获得较高的议价权,从而获得有竞争力的媒介采购价格,在风险可控的情况下,2019年公司与国际4A公司开展了部分媒体协同合作,以取得规模效应,而该部分业务的毛利率普遍很低,拉

低了公司整体毛利率。 公司只有达到一定的营业规模进入行业头部位置、占有一定的市场份额后,才能从中 筛选优据学产规则目,同时在媒体编装得较高的返点政策。公司目前处于规模的增长期,毛 利率的下滑在可接受范围内。

筛选优质客户和项目。同时在媒体编获得较高的返点政策。公司目前处于规模的增长期,毛利率的下層在可接受适阻的。
 会计师意见。
 (1)我们核实了公司管理层规繁变更,核心管理团队流失的具体情况。前即公司已经采取相关措施规避相应事项导致客户桌道丧失。业绩下海的风险。已充分揭示管理层依赖等可能导致业绩未来断除不确定性的相关风险。
 (2)我们对紧贴破行本期出现应收帐款不能成免的金额进行了核实。详细分析了出现损失的原因。常议了相关的资料进行查看。但超过许成、使之4、中成十九分司子下等等料,并对相关的资料进行方面证核实。对出现坏帐损失的应数离客户最否与公司存在关联关系。
 (3)前对百旱服。在毛利率大幅下储价值况下进一步扩大营收规模。是因为公司为了各个全关联关系。
 (3)前对百旱服。在毛利率大幅下储价值况下进一步扩大营收规模。是因为公司为了公司分面管理层侧贴不存在关联关系。
 (3)前对百旱服。在毛利率大幅下储价值况下进一步扩大营收规模。是因为公司为了公司外百旱股。在电利率大幅下储价值况下进一步扩大营收规模。是因为公司为了公利一定的营业规模提上有少业金部位置。占有一定的市场份额后,才能从中间选优质客户和项目。同时在媒体端获得较高的速点政策。具有商业合理性。
 5、天平持续经常形成之的或其,具有商业合理性。
 5、天平持续经常形成之的或其中宣制中,是一定的时间与显表的可能被循环的公司系公司数字管理机关的是一定数据性不清。
 为中国外有工程企业分别不是是一定,是不是一个企业的企业,是不是一个企业的企业,是不是一个企业的企业,并未完成的。(2)上述前期收务信息的分别不是一个企业,并未必是不是一个公司卓泰天下),本外分别计量需要被仍不为(1.0)与区据区内区。结合本斯特尔处域及商营计提情况,分行业补充规则当前相关业务经营情况,并充分提示未来业务发展相关风险。
 一、结合近期标的多公司之20年。其他可以有关。等中的多户订单情况,增收及业绩表现等,补充统不相关风险。
 (一)标价公司2020年,自用处理,并未经不相关风险。
 (一)标价公司2020年,自用处理是任何的报、如是、请补充损不相关风险。
 (一)标价公司2020年,自用处理数互单情况,增加到,并未经不相关风险。
 (一)标价公司2020年,自用处理的公司。

各标的公司2020年经营情况分析:

序号	公司名称	营业收入	净利润	订单金额
1	派瑞威行	182,311.17	371.72	238,749.75
2	百孚思	43,827.75	5.60	55,964.31
3	广州华邑	1,482.91	22.93	2,047.19
4	雨林木风	15,732.29	188.68	16,676.42
5	上海同立	2,459.25	-355.5	2,355.81
6	数字一百	4,728.88	218.6	5,934.20
7	爱创天杰	11,683.42	66.5	26,091.16
8	智阅网络	11,550.10	845.87	23,921.63
	会计	273 775 76	1 364 30	371 740 47

音标的公司及20年至高间60万年: 1. 祝閒越行过几年业务发展迅速,规模不断扩大、营业收入从2015年的16亿增长到2019 年150亿。随着规模的增长及行业竞争的加剧,毛利率出现了大幅下滑。2019年四季度以来, 出现各户回款难度增失等情况。因回款逾期起诉条户的案件不断增加,出现了少数客户由 于自身经营而则导致大ໝ灾败或存在环胀的风险。为遗免自产以不服外环胀的情况。然时长、 能毛利的客户缩减规模进行战略调整。将大幅缩滤经营规模。客户方面,对高风险。账即长、 能毛利的客户缩减规模或不再合作。媒体方面,仅维持与头部媒体费讯、头条的合作,投放 量效2019年大幅下降,其他媒体如闷弱。没备艺,只保持头部客户的投放,其他客户不再合 作。2020年1-4月受货情影响,部分教育及游戏来客户投放增加,但未部分客户缩滤投放量, 期加上公司主动则整客户结构及销售规模。以入及利间间到下降。 祝谢被行2020年上型以 现金安全为经营策略、加强与5-起碳体及客户的合作,不断提升服务能力。 深温被行主的客户结构及业务规模是公司在当前行业得景下主动进行的战略调整,不 存年经营基本面大幅恶化的情形。

方州华邑主营业务为快速消费品行业如食品饮料、保健品、家化产品等、3C行业、汽车行业企业以及电商平台的企业提供创意、品牌策略、内容全媒体活题传播、事件整合营销、 销全案服务。 19年外部受服务的快消品行业客户因经济下行影响削减广告费用支出、内部受核心 离职、客户流失等不利影响,净利润首次出现亏损,2019年公司陆续补充新的管理人 另为维护老客户关系, 积极开发新客户。2020年1-4月受疫情影响, 业务量仍未出现大幅 , 但经营业域已担亏分离

ルン・、には日本以前に対す方益。 2020年、广州华色在稳定现有客户的基础上、将继续开拓新客户、提高营业规模、目前 不存在经营基本面大幅恶化的情形。

4、雨林木风 雨林木风以自有媒体114啦及今日头条、广点通、粉丝通信息流代理业务为主,主要客 户为两限、电商、金融、游戏、教育等行业服务》,然后则后忽加(A里亚77年,上来各户为限、电商、金融、游戏、教育等行业服务内。 同林木风原主业PC端搜索导导证多持续下降,逐步加大了信息流代理业务,因代理业务主利率较低。温利能力较以前生度下降。2019年管理团队,被整广将逐步稳定网址导航业务,代理业务确保风险可控的情况下开发大客户,确保资金安全的情况下进一步提高盈利

'。 2020年1-4月受疫情影响,营业收入同期小幅下降,但不存在经营基本面大幅恶化的情

5.上海同立 上海同立主营业务为体验式营销,以客户体验为导向,结合数字营销推广,为客户提供 创意营销事件,新车发布前专业体验,新车发布活动,发布后体验,大事件的媒体活题传播 等服务。上海同立以线下业务为主,2020年1-4月受疫情和汽车行业产销量下滑影响,本期 营业收入,利润较宏华同期下降。虽然随着汽车行业的复工复产,公司将逐步开展线下地 务,但对全年经营业绩仍将造成较大不利影响。2020年公司将开拓新的业务模式,从终端着 手解决客户销售需求;开拓非车头部客户,逐步增加非车客户收入占比,提高公司盈利水

. . . . 上海同立受汽车行业产销量下滑及疫情影响,2020年1—4月盈利能力下降,但不存在经营基本面大幅恶化的情形。

酱基本面人幅恶化的情形。 6.数字一百 数字一百三营业务为在线调研,依托于在线样本库,在线调研软件系统以及互联网社 区平台为企业和消费者提供服务,并对平台上的数据进行挖掘分析,提供的主要产品和服务为在线调研,任线编研托区,互联网"台监测,参约市联风通管查"、数据口确分析等。数字一百近两年根据市场状态及各户需求,不断优化业务和各户结构。目前主要业务包括传统外条、在线外零及采集、了营油费及从采集业务。2020年1-4月、公司营业收入比上年间期增长76.79%,其中-AI采集、在线调研业务收去年间期增加1.964.70万元,增长至204%。AI采集为线下业务目投行成本主要划入工成本、春节后受使局险响和采集业务执行成本增加,执行周期延长,导致资业务毛利率同比大幅度下降。同时受受情正向影响、各户出移线下侧研业务逐步转到线上进行。数字一百将低任各户业务发度的机会、2020年将加大在线业务(个条、调研、采集)的开拓及产品研发能力,增加收入规模。数字一百容是基本面良好、不存在持续经营能力别人必是基本面人模层

等加大任報业务(下)条、阐明、未来,印对于312人 即即《本定》、132年 文章的 教学一日营营基本而良好、存在持续整管能力别化、整营基本面大幅恶化的情形。 7. 爱创天杰 爱创天杰主营业务为汽车、金融企业提供品牌与产品市场策略与创意服务、媒体传播创意与执行。社会化媒体营销,事件营销。区域营销等服务。 12207年起,公司逐步优化多户营制。目前已基本完成客户结构的调整。公司业务稳定。爱创天杰将力争从传统公关供应商的身份转变为传统公关,数字营销的科技营销服务供应商,进一步提升行业竞争力。 业务上,提升公司高牌力与人力资源建设,优化业务管理过程,实现公司组织力提升;持续优化公司客户结构,进行车行业保附及升级、布局汽车牵生品牌、知贯迪、安约一组有关设计等。 1202年1—14月受疫情能,爱创天杰于国产公司受创施世的事件营销、反域营销等线下业务无法开展,导致公司本期营业收入、利润较去年同期下降,目前在手订单29亿元较充裕、随着设计的结束和全分地发生了复产、公司的线下业务也已逐步恢复,因此公司不存在持续经营能力强化。经营基本面大幅恶化的情形。 8. 割阅网络

8. 智网网络 智网网络为汽车行业移动端垂直媒体,为企业打造专属自媒体联盟的全价值传播,主 营业务为与汽车相关的广告投放,分为自有平台广告投放,媒介代理广告投放及线上线下

3.88万/1971、中村大时) 盲投級、分万月有平台广告投放 媒介代理广告投放及线上线下 互边路含作器。 2020年1-4月安现营业收入11,550.10万元,同比增长28.64%。本期受疫情及汽车行业 "销量下海影响。公司整体毛利率下滑、本期净利润同比下降。随着汽车行业的复工复产。 溶网络将聚焦优势客户,从当前客户销选出头那客户,资源集中使用,重点挖掘豪华年品 息,改强媒体应对品牌诉求、注重品牌价值的损于,做好口种传播的增重市场,优化团队结 3,交施文化和组每双轮驱动,激活团队活力;确保收入规模稳定增长的同时,加强成本费 排管整定。做好现有业务的同时,积极开拓利润增长点,业务上寻求的朝,规建立MCN直播 短视频矩阵,完全AP的中台开发、代运客和内容运营、"来生"新能融汽车媒体等。 著阅网络当前客户结构稳定,业务规模逐步增加,不存在持续经营能力弱化、基本而恶 的情形。

《比的诗形》。 二、上述前期收购标的公司分属汽车营销业务(百孚思、上海同立、爱创天杰、智阅网络),精准营销业务(流现版行、数字一百)及互联网业务(广州华邑、雨林木风及其下属子公司卓泰天下)、本即分别计最高营藏值977亿、1016年居的7亿。结合本则标的业绩及商营计提情况、分行业补充说明当前相关业务经营情况,并充分提示未来业务发展相关风险。 (一)汽车营销业务

公司汽车营销事业部由百早思、上海同立、爱创天杰、智阀网络四家子公司组成,该业务聚焦汽车行业公关、体验营销、媒介采买、内容营销领域、为汽车行业客户提供整合营销服务以及行业解决方案。同时,汽车营销争地路创新汽车营销新形式,独家或接股代型包括SMG Live 航下 予部是人式规则及音乐剧。进斯尼汉Games夏季餐、中国邮政、"新邮享"等多个头部户,为客户增强销售转化条。公司汽车营销业务又可部分为以线上为主的百早思和智阀网络以及以线下为主的上海印及那爱创天杰、2019年度百早思收入增长38.90%。净利润下路45.6%,智侧网络收入增压公司整创天杰、2019年度百早思收入增长38.90%。净利润下路45.6%,智侧网络收入增压公司整创天杰、2019年度百早思收入增长38.90%。净利润下路45.6%,结例网络收入特定从增长171%。净利润下路22.34%。同样、从四家公司2020年1—4月份业增标及最大业收入增长171%。净利润下路22.34%。同样,从四家公司2020年1—4月份业增特局系。线上业分价收入回生均增长,但全场收入优全,以增长171%。净对调下路22.34%。同样,从四家公司2020年1—4月份业增标,是企业等分的收入同生与利率的核交加。有一个组对较低的区间内徘徊。同时,经等收入仍可保持一定增速,但毛利率将持续下降或在一个相对较低的区间内徘徊。同时,线市业场等的发展,但全利率将持续下降或在一个相对较低的区间内徘徊。同时,线市业务等不能持续创新或不能给,产生全部强大的影响,大生等的影响,从上途时,通过周围沿线的域外流流,但使周期可能出现增长的趋势,对公司现金流的管理及应收帐旅的管理带来一定的挑战。但使周期可能出现增长的趋势,对公司现金流的管理及应收帐旅的管理带来一定的挑战。

回收尚期刊能印息官订约温势,对公司功显能的管理及2000、概点的管理带来一定的绝成。 (二)精准管销业外。 公司精准管销业经时派递成行机数字一百两家子公司组成,该业务数力于效果营销 及在钱调研领域,通过数据分析,沉淀与洞察,为各行业客户实现精准的目标用户触法,基于对大数据,技术研发,效果优化,媒介整合,策略,创意及行业发展的深度洞察,凭借强大的流量运营实力和品效结合的营销服务体系,深度挖潮流量价值,为互联网各行业头部各户地位和经济等2000年次,不

流证运营实力和品效结合的宣销服务体系、深度短烟流量价值,为互联网各行业之部等户提特馆管销解决方案。
2019年度强强成行从人增长50.54%,净利润下降80.00%,数字一百收入下降20.47%,净利率下降85.76%。2020年1-4月份与法年同期相比,流温或市设入下降59.45%,净利润下除80.51%,数字一百收入标作57.99%,净利润下除80.51%,数字一百收入时作57.99%,净利润下除88.51%,数字一百收入量件57.99%,净利润下的第51里到数量众多,特别是部长五联网服务客户女多的特点。 读类客户的"告起放主要取决于其融资情况,若不能实现持续能够,其广告投放及回款均会出现一定风险。2019年简着次观经济进入新常态及经济"助虚前实"的趋势,读发客户的确变及经营出现一定风险,例时未来该类客户将头部化、腰部及尾部客户若不能实现自身的快速盈利或现金流行自身健养,将无法实现长期存在。因此,涨温域产于动阀整条户结构,以保证签管安全为前提,该处路的服务全距响该业务的收入规模,同时精准营销业务受到6日确用,规模规营销,超过经济等解模方的中击,若不能快速抓住行业变革实现自身的升级或创新,将会面临业务的重大挑战。

新业务。
2019年度广州华邑收入下降81.60%,净利润下降13.934%;雨林木风收入下降40.09%,
净利率下降186.44%。2020年1-4月份与左任同即相比,广州华邑收入下降13.59%。实现租 亏为急,雨林九成收入增长727%。净利率下降67.23%。 互联则产台创意服务分人的依赖性 远远大于其他业务,因此2019年广州华邑创始团队及高级管理人员的赴徐家原、导致广州 佳邑老客户流失,最於广州华邑包收了一条列措施。如和粤市的企业务团、或粤部分所业务 人员,但短即分郭开托项目仍然较少。2020年1-4月号疫情影响,业务量仍未出现大城损开, 保管业域由三元分离。根据互联问广告创建服务价业分生历及广州华岛自前取未 核心 团队 变化台该业务带来的负面影响短期内难以恢复,但通过积极应对,该业务已经出现向 经2020条约

趋势。 例址导航业务由于受到移动互联网的冲击。未来将面临收入持续降低且难以恢复的压 虽然在2019年度,为应对网址导航业务的下滑,雨林木风粤任其原技术副总出任总经 有星加强网址导航业务的技术与市场开发,但至2019年月,雨林木风经营业绩仍未见 。为改变经营困境,2019年7月雨林木风用充改啊其销售副总为总经理,通过对现有业 务进行梳理,确定今后业务经营方向为稳定网址导航业务,确保风险可控的情况下升理业务大客户,业务结构相比并购时已发生较大变化,营业规模及盈利能力明显下降。

计师意见: 1)我们核查了近期标的客户订单情况、营收及业绩表现,并分析了公司2020年经营

(1)我们接查了证期标的客户订单情况,营收及业绩表现,并分析了公司2020年经营情况,我们认为,公司未出现持续经营能力弱化,经营基本面大幅恶化的情形。(2)公司已充分提示未来业务发展相关风险。
二、其他会计科目
6、关于经营现金流与争利润的走势背离。年报显示,本期公司经营活动现金流量净额为5.33亿元,按去年间期667.95万元同比增长7884.52%。本期公司经营活动现金流量净额为5.33亿元,按去年间期667.95万元同比增长7884.52%。本期公司经营活动现金流量净额分数全营现金流与净利润走势显著背离。请公司:(1)结合公司上下游议价能力,收入确认及结算政策,并充说明本期经营活动现金流量净额分别为-0.25亿元、1007亿元。5.33亿元,请公司补充按据近二年经营活动现金流量净额分别为-0.25亿元、0.07亿元。5.33亿元,请公司补充按据近二年经营活动现金流量净额分别为-0.25亿元、1007亿元。5.33亿元,请公司补充按据近二年经营活动现金流量净额分别为-0.25亿元。10万亿元。5.33亿元,请公司补充按据近二年经营活动现金流量净额分别为-0.25亿元。10万元。5.33亿元,请公司补充按据近二年经营活动现金流量净额分别为-0.25亿元。10万元。5.33亿元,请公司补充按据近二年经营活动现金流量净额分别为-0.25亿元。10万元。5.33亿元,请公司补充按据近二年经营活动现金流量净额分别为-0.25亿元。10万元。5.33亿元,请公司补充按据近二年经营活动现金流量净额大幅被动的原因。

回忆: 回忆: 一.结合公司上下游议价能力、收入确认及结算政策,补充说明本期经营活动现金流量 净额大幅增长、业绩与现金流严重错配的原因及合理性。

級大幅增长、业绩与现金流产重销品的原因及合理性。 (一)本纲悠音活动现金流量竞争数人编增长的主要原因分析 2019年经营活动产生的现金流量净衡较2018年增加526,649,336,00元,其中,销售商 提供劳务收到的现金较2018年增加5,640,803,993,97元,购买商品,接受劳务支付的现 2018年增加5,048,425,746,12元,销售商品收到的现金增加额比例买商品支付的现金

金锭2018年增加5,048,426,746.12元,销售商品收到的现金增加额比购买商品支付的现金增加额多出502亿元。 通过分析公司上下游议价能力,收入确认及结算政策,公司对客户有一定的议价能力,由于头部媒体比较强势,因而对媒体的议价能力较弱。本期销售商品收到的现金增加的主要原因是公司和销增资了省等户的议价能力,加强应收帐款的能收工作。以公司业务量级大约子公司派温城行为例,派温城行政帐款2019年的平均账期为45天,2018年为59天,游发客户2019年平均帐即为45天,原报基60天,平均账即解约。另外账即按应附宽建业务(平均不到30天)2019年的收入占比增加,原明长的客户(例如苏宁)本期减少合作。

项目	序号	2019年度
经营活动产生的现金流量净额		533,328,869.41
净利润		-2,503,358,735.66
差額		3,036,687,605.07
其中:信用減值准备	1)	122,064,167.79
资产减值准备	1)	2,596,925,772.34
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产 折旧	1)	12,210,937.11
无形资产摊销	1)	5,580,288.43
长期待摊费用摊销	1)	17,428,688.43
处置固定资产、无形资产和其他长期资产的损失 (收益以""号填列)		55,229.92
固定资产报废损失(收益以"-"号填列)		917,337.82
公允价值变动损失(收益以"-"号填列)	2)	-85,720,384.43
财务费用(收益以"-"号填列)	3)	44,395,825.52
投资损失(收益以"-"号填列)		-2,831,910.91
递延所得税资产减少(增加以"-"号填列)		-18,535,561.53
递延所得税负债增加(减少以"-"号填列)		21,265,876.11
存货的减少(增加以"-"号填列)		4,820,549.16
经营性应收项目的减少(增加以"-"号填列)	4)	-456,969,837.43
经营性应付项目的增加(减少以""号填列)	4)	775,080,626.74
其他		

其他
公司2019年经营活动产生的现金流量净额为533,328,869.41元,较当期净利润—2,3,358,735.66元增加3,036,687,605.67元,主要影响项目如下;
1.当期非行政压动产海值准备及折旧输助的金额25,754,209,854.10元。
2.业绩承评补偿计算的公允价值变动收益为55,720,384.43元。
3.银行借收到原等财务费用金额为44,356,825.52元。
4.经营性的付项目增加金额比经营性的收项目增加金额8-H3.18亿元。
4.经营性的付项目增加金额比经营性的收项目增加金额8-H3.18亿元。
4.经营性的代项目增加金额比经营性的收项目增加金额8-H3.18亿元。
4.经过程的收入或付帐款,营业成本均率下降较大、营业成本增加 幅度高于营业收入增加幅度,所以导致应付账款大幅增加,从而导致经营性应付项目增加金额比经营性应收项目增加金额较多。

				增长金額	增长比例
		度	燈	NEE DC 202 ABI	MEDCECTAL
	应收账款	4,139,464,989.86	3,851,748,269.10	287,716,720.76	7.47%
	营业收入	18,882,511,609.49	14,209,498,880.83	4,673,012,728.66	32.89%
	应付账款	2,866,152,052.30	2,144,136,467.57	722,015,584.73	33.67%
	营业成本	17,843,105,150.57	12,783,584,009.52	5,059,521,141.05	39.58%
					额分别为=0.25亿元
)7{		2元,请公司补充披			福波动的原因。
	(—) 2017 ²	年至2019年经营活	动现金流量净额分	分项目列示如下:	

466,507,604. 429,640,378 306,333,936

	(续表)	
項目	2019年较2018年变动金额	2018年较2017年变动金额
一、经营活动产生的现金流量:		
销售商品、提供劳务收到的现金	5,640,803,993.97	4,513,724,449.46
收到的税费返还	-2,191,000.00	1,940,000.00
收到其他与经营活动有关的现金	-23,175,170.61	-34,871,678.53
经营活动现金流入小计	5,615,437,823.36	4,480,792,770.93
购买商品、接受劳务支付的现金	5,048,426,746.12	4,609,726,325.85
支付给职工以及为职工支付的现	24 047 225 54	140 173 447 00
金	-36,867,225.56	160,173,667.88
支付的各项税费	-22,542,439.45	-2,135,316.62
支付其他与经营活动有关的现金	99,771,406.25	-318,887,230.77
经营活动现金流出小计	5,088,788,487.36	4,448,877,446.34
经营活动产生的现金流量净额	526,649,336.00	31,915,324.59

(二) 变功原因分析 1.2019年与2018年对比分析 详见本问题—的回复。 2.2018年与2017年对比分析 2.018年与2017年对比分析 2.018年度经常活动产生的现金流量净额较2017年增加31,915,324.59元,主要原因为: (1) 公司销售商品,提供均务收到的现金较2017年度增加4,691.724,449.46元; (2) 公司销售商品,提供均务收到的现金较2017年度增加4,691.726,325.85元,增加 幅度高于销售商品,最供均务收到的现金; (3) 支付给新工以及为职工支付的现金增加160,173,667.88元,主要原因是2018年公 可业务扩张,人员规模扩大及人工成本上升导致; (4) 支付其他与经营活动有关的现金被少318,887,230.77元,主要原因是2017年代缴 个人股权转让税款198,279,056.00元,2018年支付的保证金较2017年减少64,598,298.46 元。

京厅师总见: 1)我们分析了公司上下游议价能力、收入确认及结算政策,我们认为本期经营活动

现金流量净额大幅增长、业绩与现金流严重销配的原因具有合理性。 (2) 我们对公司近三年经营活动现金流置净额大幅波动的原因进行了核实,通过核 实,我们认为相关数据及分析真实。

实,我们认为相关数据及分析真实。
7、天于应坡峡沟。年报显示、公司应收账款期未账而价值。93.8亿元,同比增长4.92%, 占本期营业收入得20.86%。期末总统产的47.56%,服务主要为1年以内。从环账准备计是确 62%。46%。对于1年的应收账或合计36%。据务主要为1年以内。从环账准备计是确 62%。1年账约—7年年的应收账或合计36.64亿元,计账面余额的4.87%,其中对被划从"应收账款组 结合同行业其他可比公司情况。47%按照上选计提比例的确定依据,是否存在计提比例不 起的情形。(2)年程显示,提与用末投欠效产归底的而五名应收账款余额的比例法28.43%, 应收账款余额的比例法28.43%,相应计据的环账准备金额为1176.96万元。请公司补充披露 应收账款前至为增售名条。帐款时度规则,并结合上基定收账款的账款的编制。则增后、欠款 方经营能力与财务状况。补充披露相应应收账款是否存在无法定额收回的风险,环账准备 z. 结合同行业其他可比公司情况,补充披露上述计提比例的确定依据,是否存在计提

|不足的情形。 (一)同行业上市公司坏账计提比例对比: 应收账款组合2为互联网营销行业,同行业上市公司坏账计提比例对比为:

账龄

打放风歌歌起百妇头听现大等分婚姻,括百头听同心力们哪足外歌准值百牙短切几例。 2.参考同行业上书公司的环账计划比例 (三)是否存在计划比例不足的情形 公司将实际接射的应收账款及全额计划环账准备的应收账款作为应收账款实际损失, 对比了公司互联网营销业务近三年环账准备计提率与环账实际损失率,见下表。 (4)

2018年 1,366,282.81 3,538,619.21 3,525,587,531.

av.末碗时比例达28.43%,相应计提的坏账准备金额为1176.96万元。请公司补充披露边收款 就前五名对象的名称,账款形成原因,并结合上述应收账款的账款。逾期情况,欠款方经营 能力与财务状况,补充披露相应应收账款是否存在无法足额收回的风险,坏账准备是否充 分计提。

) 应收账款前五名对象的名称、账款形成原因、账龄、逾期情况、欠款方经营能力与 财务状况、明细如下

期末余額 账龄 逾期情况 无逾期 正常经营,财务良好 无逾期 正常经营,财务良 94.16% 无逾期 正常经营,财务良如

注1:期后回款是指期末余额截止到2020年4月30日的回款情况。

注注: 群邑包括:群邑(上海)广告有限公司、群邑(上海)广告有限公司北京分公司、群邑 (上海)广告有限公司广州分公司。 奇瑞包店·安徽奇进汽车销售有限公司、奇瑞汽车股份有限公司、奇瑞新能源汽车销售

有限公司。 京东包括JD.com international limited、北京京东金融科技控股有限公司。 京东包括JD.com international limited、北京京东金融科技控股有限公司、北京京东 などでは、北京京东金融科技控股有限公司、北京京东

世纪贸易有限公司、江苏京东信息技术有限公司、南京拍拍蓝天信息技术有限公司、纽海电子商务(上海)有限公司、纽海信息技术(上海)有限公司、上海和丰永讯金融信息有限公

司。
一汽包括,中国第一汽车股份有限公司、一汽红旗汽车销售有限公司、一汽一大众汽车
有限公司、一汽练车销售有限公司。
参游包括:上海争游网络科技有限公司,浙江争游网络科技有限公司,江西哲也网络科 技有限公司,洒江为公元两路科技有限公司,浙江争游网络科技有限公司,适此突量网络科 技有限公司,湖北久久元网络科技有限责任公司。重庆突施网络科技有限公司。 公司或收据该前下名对象中一汽为国科大园"汽车"企业,但以下车车产的国 柱控股企业,京东为在美上市的中国日营式电商企业,均为实力维厚企业,经营能力及财务

特全放注型、京东分任夫工印印中国自富、孔电雨注型、5月9天分建序产证型、泛富能力及财务 状况良好。 群邑作为全球知名的传播集团WPP旗下企业,是中国领先的媒介传播机构。争游作为 - 家网络游戏游发公司,拥有自主研发的游戏引擎。截止2020年4月30日,上述两家客户应 收账款回款率分别为97.27%、100%,放废账款期后回款状况良好。 综上、公司前五名客户经营能力、财务状况良好,相应应收账款不存在无法足额收回的 风险,环账准备计提充分。

1,865,784.16

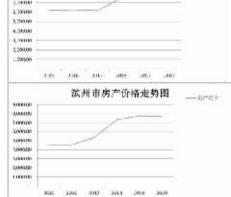
自计 2,329,632.22 其中原材料、库存商品的跌价准备都为科达半导体有限公司计提,开发产品1,865,784.16元的跌价准备的扩接依据 (二) 存货跌价准备的计提依据 (二) 存货跌价准备的计提依据 (二) 存货跌价准备的计提依据 (二) 在货跌价准备的计提依据 (二) 下发产品"项目(1.41亿元)及"开发产品"项目(1.48亿元),对应公司房地产业务,其余存货主要是科达半导体有限公司的原间综合系是

以於一次 材料和库存局 1. 开按产品的跌价计提方法 公司的开发产品为末销售完的住宅商品房和商务写字楼。包括: 东营科英置业有限公 司的府左华苑商品局,财富中心写字楼项目,以及宾州市科达置业有限公司的瑕致湾城商

品房项目。 开发产品的跌价是根据公司在同一楼盘已经售出房地产的平均销售单价,计算出未出售部分房地产的预计销售收入,并减掉预计销售税费,作为开发产品的可变现净值,与账面

2、公司项目所在地商品房价格未出现明显下降 东营市和滨州市2015年至2020年的房地产价格走势图: 东营市房产价格走势图

8.200,00



图表数据来源于安居客公开信息。 从上述价格走势图,可以看出东营和滨州的房地产价格未出现明显下跌。

·"明显上级局。 统上,公司党铁价准备比例较低是合理的。 三、针对"开发产品"、"开发成本"项目的计提比例是否符合行业通行水平,是否存在 计提比例不足的情形。 我们对比了几家同行业上市公司的相关信息,见下表:

587,684,528,607.3 3,702,896,625.7 0.63 广州富力地产股份有限公司 222,672,974,951.07 0 0 本公司开发产品、开发成本期末跌价准备比例为0.30%,由于不同地域、不同城市

不能直接对比。 通过存货跌价测试程序以及上述分析,公司"开发产品"、"开发成本"的跌价准备计提 比例符合行业通行标准,不存在计提比例不足的情形。 比例符合行业通行标准,不存在计模比例不足的情形。 会计师意见。 我们对公司的存货股价准备计提过程进行了复核,对公司当地房地产价格走势进行了 分析,并判断公司计划的存货股价准备的合理性。我们认为,公司存货跌价准备计提无误。 9,关于股价继款大舰增长及供应商集中型较高。年税显示,报告期末公司应付账款期 未余额为28.66亿元。同比增长33.67%、账龄主要为1年以内。同时年报显示,公司前五名供 应商采购额[33.20亿元, 占年度采购总额的78.03%, 优胶商量中度较高。纳公司补充投资 (1)补充披露前五名低放商的具体名称及全年采购金额,列示公司或期针对上达对象的应 付账款酬增额。使行额及期末余额(2)结合公司应付账款中重对象、安局背景,相应业 多类型及结算周期,补充说明本期应付账款大幅增长的原因及合理性,是否表明公司未来

プス・当人の主義を行成した。 一、补充披露前五名供应商的具体名称及全年采购金额,列示公司本期针对上述对象

K款新增額、偿付額及期末余額。 丘名供应商的具体名称以及本年的采购金額、应付账款新增額、偿付額及期末余額, 采购额 期初余额 本期增加 本期偿付额 期末余额 639 364 99 - 2 039 24 627 222 24 624 625 227

爱奇艺	144,836.42	-420.18	153,167.77	110,699.81	42,047.77
车智	55,888.49	16,450.67	58,959.91	39,690.42	35,720.18
广东欢太科技有限公司	48,159.31	0.00	51,048.86	51,048.86	0.00
合计	1,392,227.01	67,460.10	1,479,335.18	1,393,837.27	152,958.01

宋宗](2017年)(古成祖教) 期初京徽政教为预付款。 勝讯包括:北京歸讯文化传媒有限公司、深圳市腾讯计算机系统有限公司。 头条包括:今日头条(厦门)科技有限公司、湖北今日头条科技有限公司、天津今日头条

訊、3条、愛奇空、兩島、搜勢、汽车之家、陽车;双方依据签订的协议进行结算。如群邑等广告公司比及媒体代理公司。
2.为公司钱下体验营销业务组作服务的依比商,主要包括物料、搭建、涉务(包括海取人2.为公司钱下体验营销业务组作服务的依比商。此类供应商结算周期主要包括:预付款、加添施程贷类等;其他依以商约有一定均除期,主要根据等户回放账期与供应商约定均分数账期。双方按协议进行结算。
3.为公司公之业场建位数字化品牌与产品市场传播服务资源的供应商,即数字媒体资源、传统媒体资源(电观)指的贷、报刊版而等)的购买。采购方式包括直接采购和间接采购,直接采购排品公司直接向银体或网络采购饭而,间接采购用是超过向专业的媒体投放作,则公司采购来获取依面资源。此类供应商均有一定的账期,均3-6个月。
4.为公司数字调研、数字系集、广告指则处于提供服务的供应商,公司主要根据客户回数账期与供应商约定付款帐期,双方按协议进行结算。

(二)公司应付账款大幅增长的原因及合理性 1、下表为对比分析本期应付账款与营业成本的增长率:

		勝讯	49,810,71	49,810,71	100,00%	
	1	共应商名称	期末余額	期后付款金额	期后付款比率	
	2、截止2020 单位:万元	0年4月30日的期原	后付款情况: 			
放量	增长,公司	可以从媒体争取到	更多的信用额度。			
			应付账款期末余额 1增长幅度低于营			
	营业成本	17,843,105,150.57	12,783,584,009.52	5,059,521,141.05	39.58%	
	ASS 151 MAN BA	2,000,152,052.30	2,144,130,407.37	/22,015,564.75	33.0770	

通过上表可以看出,公司偿付主要供应商欠款后,仍有充足的货币资金用于日常经营, 公司未来不存在较大的资金偿付压力。 会计师追见 · 1 ,我们取供并检查公司与上述供应商主要服务合同,确定公司应付账款是根据合同 约定欠付的螺体来陶款项,经帐意,我们认为,公司前五名的供应商名称及全年采购金额真 头准明元至。 (2)公司2019年业务量增加较大,应付账款的增加符合其业务规模,且应付账款的增长比例低于同期营业成本增长比例。

京民內賦于申時當並成本督长民內的 姿核查,我们认为、公司包付縣畝增长原因合理,未來不存在软大资金偿付压力。 公司指定信息披露媒体为上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)和《中国证券 报》、《上海证券报》、《证券印报》及《证券日报》、有关公司信息以公司在上述指定网站、 媒体刊登的公告为准。敬请广大投资者及时交注公司公告,注意投资风险。 特此公告。

董事会 二○二〇年五月二十六日