

万达信息股份有限公司关于深圳证券交易所
《关于对万达信息股份有限公司的重组问询函》之回复

深圳证券交易所创业板公司管理部：

万达信息股份有限公司（以下简称“万达信息”或“公司”、“上市公司”）于2015年12月19日收到深圳证券交易所出具的“创业板许可类重组问询函[2015]第68号”《关于对万达信息股份有限公司的重组问询函》（以下简称“重组问询函”）。

根据重组问询函要求，公司组织本次重组的相关中介机构对重组问询函所列问题进行了认真落实，并回复如下（如无特别说明，本回复内容中出现的简称均与《万达信息股份有限公司发行股份购买资产并募集配套资金暨重大资产重组预案（修订稿）》中的释义内容相同）：

具体意见及回复如下：

问题一：本次交易前嘉达科技三名股东中，嘉实投资持股 59.4%，联创利鑫持股 40%，万达信息持股 0.6%。请你公司提供相关协议、补充披露上述三方所签署投资协议的主要内容，同时根据协议的具体条款说明并披露：（1）嘉达科技控制权、经营管理权的具体安排，万达信息是否已实际控制或经营管理嘉达科技；（2）若本次交易失败，嘉实投资及联创利鑫所持嘉达科技股份的相关安排，及其对公司生产经营的影响，并提示相关风险。请独立财务顾问、律师核查并发表意见。

回复：

（一）请你公司提供相关协议、补充披露上述三方所签署投资协议的主要内容

1、嘉实投资与万达信息的合作背景

嘉实投资与万达信息合作设立嘉达科技，其合作背景是基于双方在各自领域内丰富的经验与资源，可发挥各自行业优势。

万达信息为国内智慧城市领域的领军企业，在智慧城市的十多个关键行业形成了丰富的积累，目前已实现智慧城市各行业领域的全面覆盖，涉及与民生服务密切相关的医疗卫生、医疗保险领域及其他多个公共服务领域。嘉实投资的母公司嘉实基金是中国最早成立的基金管理公司之一，管理资产规模和业务创新能力长期以来位居行业前列。

万达信息目前正处于“互联网+”医疗健康服务领域战略布局的关键阶段。上市公司近年来加快了外延并购的步伐，连续通过收购兼并行业内优质企业巩固公司的行业领先地位，如收购宁波金唐、上海复高，这使上市公司业务范围、业务规模、覆盖区域等诸多方面都得到了显著的提升。但上述收购同时也消耗了大量资金，使得公司资产负债率持续上升，2013年末、2014年末、2015年9月30日资产负债率分别为28.72%、54.99%、63.52%，处于持续上升状态，资金压力较大。

上市公司自有现金不足是对外投资发展的重要制约因素之一，如采用债权融资，一方面，融资成本较高且上市公司目前已存在一定的资金压力，另一方面，会使得上市公司资产负债率继续攀升，不利于后续的经营发展。寻求稳定的资金来源、可靠且具备丰富投资经验的合作伙伴是上市公司战略发展的现实诉求和必然选择。经双方协商，上市公司与嘉实投资共同成立嘉达科技，同时随着对外投资收购的加快进一步引入投资者联创利鑫。

万达信息依据多年来“互联网+”医疗健康服务行业的经验，有资源优势发现行业内优良企业，并进一步寻求合作机会。嘉实投资自设立以来经营状况良好，为依法登记的私募投资基金管理人并开展私募基金管理业务，拥有经验丰富的投资管理团队，丰富的实践操作经验和广泛的项目开发能力，同时，嘉实投资结合嘉实基金在宏观经济、行业分析领域的优势，对所投资主体的经营发展有明确的判断和规划能力。就嘉达科技的经营管理和投资并购等重大决策过程而言，万达信息可提出收购或其他经营管理建议，但在嘉达科技股东会、董事会、日常经营管理层方面，股东、董事、经营管理层必须依照公司章程及其他公司内部规章制度约定，由参与决策主体独立进行判断并表决。万达信息无法单方面决定嘉达科技的对外投资和经营发展策略，嘉达科技的经营管理建立在严格的公司治理及表

决机制之下。

2、嘉实投资与万达信息相关合资协议

在设立嘉达科技之初，嘉实投资（以下简称“甲方”）与万达信息（以下简称“乙方”）签订了《合资经营协议——关于设立上海嘉达信息科技有限公司》。合资经营协议就嘉实投资与万达信息的合作目的、合作背景、合资公司经营定位、合资公司的董事会和经营管理层推荐任命达成了共识，协议主要条款如下：

（1）为了把握国内医疗健康服务行业以及“互联网+”医疗健康市场的黄金发展期，充分利用合作双方各自在行业、品牌、产品与服务、资金、投融资等方面的互补优势，通过高效、节约的经营管理模式，加快发展并做大做强“互联网+”医疗健康业务，最终共同打造国内具有影响力的“互联网+”医疗健康产业布局，甲、乙双方就合资设立“上海嘉达信息科技有限公司”（暂定名，以工商核名为准，以下简称“新公司”）从事智慧医疗相关运营与增值服务业务并通过收购兼并等方式投资“互联网+”医疗健康行业相关公司等事宜进行了友好协商，达成共识，并约定如下，以资共同信守。

（2）甲方以货币出资人民币59,400.00万元，认缴新公司注册资本人民币59,400.00万元，占新公司全部注册资本的99.00%；乙方以货币出资人民币600.00万元，认缴新公司注册资本人民币600.00万元，占新公司全部注册资本的1.00%。

（3）新公司注册资本缴付在新公司成立之日后的12个月内缴付到位。新公司董事会可视具体经营情况，要求合作双方按照董事会所确定的缴付金额及缴付时间缴纳相应的注册资本。

（4）双方同意将共同制定新公司章程，并就以下内容达成共识：

①新公司设董事会，董事会由3人组成，其中甲方委派2人，乙方委派1人，其中董事长由甲方提名的董事担任；

② 新公司不设监事会，设监事1人，由甲方委派；

③ 新公司总经理由甲方推荐，董事会聘任；

④ 新公司财务总监由甲方推荐，其他高级管理人员由新公司对外按照市场

化方式进行招聘。

(5) 新公司经营班子成员的任命应当符合公司法以及公司章程的规定，且应当符合现代企业制度以及公司治理结构。双方承诺，公司经营班子成员中不得有双方各自然人股东或实际控制人的直系亲属，且新公司关键岗位（包括但不限于财务部门负责人、人力资源部门负责人、运营部门负责人以及其他关系公司利益的重要岗位）不得由双方各自然人股东或实际控制人的直系亲属担任。

(6) 公司弥补亏损和提取法定公积金后所余税后利润，按照公司章程进行分配。

(7) 新公司的业务主要为：1) “互联网+”医疗健康领域的运营与服务业务，重点加快“健康云”、“医疗云”等项目的落地；2) 通过收购兼并等方式投资相关领域公司，与“健康云”、“医疗云”等业务紧密结合，形成完善的“互联网+”医疗健康的产业链布局。

(8) 甲、乙双方应积极协调自有资源，协助新公司取得业务经营所必需的经营资质。

(9) 在新公司后续经营过程中，甲方应为新公司提供以下支持：

① 甲方应为新公司的发展战略、投资方向、产业布局与整合等提供必要的经验与能力支持；

② 甲方应积极为新公司对外投资业务提供相应的项目来源，并为项目投资决策提供必要的投资与管理方面的知识和经验以及投资可行性的相关建议，同时，甲方应利用自身所投资的项目以及管理经验为新公司所投资项目提供必要的投后管理服务以及业务合作机会。

③ 甲方应积极为新公司业务的后续发展所需的资金提供必要的融资帮助。

(10) 在新公司后续经营过程中，乙方应为新公司提供以下支持：

① 乙方应为新公司的发展战略、投资方向、产业布局与整合等提供必要的经验与能力支持；

② 乙方应为新公司所从事的“互联网+”医疗健康运营与服务业务提供必要

的业务、技术与资源支撑，包括但不限于市场宣传与推广，技术与人员支持，以及必要的行业资源对接；

③ 乙方应积极为新公司对外投资业务提供相应的项目来源，并为项目投资决策提供必要的行业与技术方面的知识和经验以及投资可行性的相关建议，同时，乙方应利用自身业务基础、行业资源及管理经验为新公司所投资项目提供必要的投后管理服务以及业务合作机会。

联创利鑫2015年12月对嘉达科技增资时，嘉达科技各股东签署了《增资协议》，增资协议主要对新增股东认缴资本做了约定，《增资协议》明确董事会、监事会、高级管理人员的人员结构不需仅因增资而变动，原有经营管理制度继续执行。

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“一、嘉达科技”之“(五)与嘉达科技相关的投资协议”部分补充披露。

(二) 嘉达科技控制权、经营管理权的具体安排，万达信息是否已实际控制或经营管理嘉达科技

根据嘉达科技公司章程、股东会决议、股东的增资协议、各股东出具的书面确认函，嘉达科技目前的股权控制及经营管理权认定情况如下：

1、嘉达科技目前股权架构

嘉达科技设立时发起人股东为嘉实投资和万达信息，其中嘉实投资认缴出资59,400万元，万达信息认缴出资600万元，嘉达科技设立时点嘉实投资出资比例为99%。

2015年12月，联创利鑫对嘉达科技增资，增资后嘉实投资出资比例为59.4%，联创利鑫出资比例为40%，万达信息出资比例为0.6%，目前相关工商变更登记手续正在办理过程中。此次增资完成后，嘉实投资对嘉达科技的持股比例仍超过50%。

2、嘉达科技公司章程等对股东表决权的约定

嘉达科技当前工商登记资料显示，嘉达科技当前有效的《公司章程》对股东表决权事项约定如下：

“嘉达科技股东会会议由股东按照出资比例行使表决权；股东会会议作出修改公司章程、增加或者减少注册资本的决议，以及公司合并、分立、解散或者变更公司形式的决议，必须经代表全体股东三分之二以上表决权的股东通过。除上述事项外的决议，须经代表全体股东二分之一以上表决权的股东通过。”

根据上述约定，在嘉达科技股东会表决时，股东出资比例的高低将决定决议的表决结果。嘉实投资为持有并实际支配嘉达科技表决权比例最高的股东，嘉实投资可通过行使股东表决权控制嘉达科技。

3、嘉达科技经营管理权的具体安排

嘉达科技当前有效的《公司章程》对董事会设置约定如下：

“嘉达科技董事会设三名董事，嘉实投资有权委派两名董事、万达信息有权委派一名董事，董事长由嘉实投资委派的董事担任，董事长为公司法定代表人。董事会决议由全体董事人数二分之一以上的董事表决通过方为有效。”

嘉达科技目前法定代表人为仇小川，同时嘉实投资委派仇小川担任嘉达科技董事长、委派陈经担任董事，万达信息委派杨玲担任董事，以上三人组成了嘉达科技第一届董事会。基于此，嘉实投资所委派的董事可决定嘉达科技董事会的决策结果，嘉实投资可通过其委派的董事控制嘉达科技的董事会。

根据嘉达科技设立以来的历次董事会会议决议文件，嘉达科技全体董事均参加了历次董事会并进行了相应的表决，根据董事会成员构成及公司章程对董事表决权的规定，嘉达科技董事会表决时嘉实投资占多数，嘉实投资实际控制董事会。

根据嘉达科技董事会决议，董事会聘任了嘉达科技的经营管理层。目前嘉达科技公司经理为仇小川，仇小川同时担任嘉达科技财务负责人。从经营管理层的选派任免来看嘉实投资占据绝对主导地位，嘉实投资实际主导嘉达科技的经营管理权，投资决策权和财务决策权。

4、嘉达科技股东针对嘉达科技控制权和经营管理权的确认

根据嘉达科技各股东出具的确认函，嘉达科技各股东确认已正式签署《增资协议》，联创利鑫增资嘉达科技的有关工商变更登记事宜也在办理过程中。除嘉达科技《公司章程》、《合资经营协议》、《股东会决议》、《董事会决议》、

《增资协议》中约定事项外，万达信息、嘉实投资、联创利鑫之间对嘉达科技控制权、经营管理权的具体安排无其他未披露的约定。

综上，嘉达科技目前的控股股东为嘉实投资，万达信息未实际控制及经营管理嘉达科技。

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“一、嘉达科技”之“（三）股权结构及控制关系情况”部分补充披露。

（三）若本次交易失败，嘉实投资及联创利鑫所持嘉达科技股份的相关安排，及其对公司生产经营的影响，并提示相关风险。

经嘉达科技及其目前全体股东确认，若本次交易失败，嘉实投资持有的嘉达科技59.4%股权，联创利鑫持有的嘉达科技40%股权将继续由上述两方股东持有，嘉达科技将继续独立经营，嘉达科技及其所对外投资企业的投资计划、主营业务不变。

若本次交易失败，嘉实投资、联创利鑫将继续持有嘉达科技的股权，嘉达科技及其所对外投资企业的投资计划、主营业务不变。鉴于四维医学、药谷药业等公司为在远程医疗第三方服务、生物医药和中医诊疗领域具有优势和特色的优质企业，嘉达科技拟在四川、宁波、南京等城市投资运营的企业也将按照投资合作协议的约定继续承担医疗健康等民生公共服务平台的运营业务。若本次交易失败，万达信息将失去上述主体投资运营所带来的收益和发展机遇，存在对万达信息“互联网+”医疗健康服务业务的顺利快速发展造成不利影响的风险。

上述内容已在预案“重大风险提示”及第九节“本次交易的报批事项及相关风险提示”之“二、本次交易的相关风险因素”部分补充披露。

（四）独立财务顾问、律师发表核查意见

独立财务顾问经核查后认为：根据嘉达科技的《公司章程》、《合资经营协议》、《股东会决议》、《董事会决议》、《增资协议》的约定以及目前嘉达科技各股东出具的《确认函》，结合法律、法规关于公司控制关系的有关认定标准，嘉达科技目前的控股股东为嘉实投资，万达信息未实际控制及经营管理嘉达科技。根据嘉达科技各股东确认，若本次交易失败，嘉实投资、联创利鑫持有的嘉达科

技股权将继续由上述两方股东持有，嘉达科技将继续独立经营，嘉达科技及其所对外投资企业的投资计划、主营业务不变。若本次交易失败，上市公司存在因失去上述主体投资运营所带来的收益和发展机遇进而对万达信息“互联网+”医疗健康服务业务的顺利快速发展造成不利影响的风险，万达信息已于预案中对相关风险进行提示

锦天城律师经核查认为：目前万达信息持有嘉达科技0.6%股权，向嘉达科技委派董事一名，未向嘉达科技委派、推荐监事、高级管理人员，结合《合资经营协议》、《公司章程》及上述《股东会决议》、《董事会决议》、《增资协议》的约定，根据《公司法》关于公司控股股东的有关认定标准，锦天城律师认为，嘉达科技目前的控股股东为嘉实投资，万达信息未实际控制及经营管理嘉达科技。经万达信息、嘉实投资、联创利鑫确认，若本次交易失败，嘉实投资持有的嘉达科技59.4%股权，联创利鑫持有的嘉达科技40%股权将继续由上述两方股东持有，嘉达科技将继续独立经营，嘉达科技及其所对外投资企业的投资计划、主营业务不变。

问题二：2012年5月，万达信息与翁思跃共同出资设立全程健康，其中翁思跃以货币出资225万元，持股比例45%，目前全程健康收入规模较小，净资产和净利润均为负，2015年半年度约34.34%的营业收入来自于关联方万达信息。本次交易前嘉达科技以13,950万元收购翁思跃所持全程健康45%股权。请你公司补充披露该交易是否构成关联交易，相关交易作价的定价依据、合理性，以及是否损害公司和中小投资者的利益。请独立财务顾问核查并发表意见。

回复：

（一）嘉达科技以13,950万元收购翁思跃所持全程健康45%股权构成关联交易

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》对于关联方的定义，在协议或者安排生效后，或者在未来十二个月内，直接或者间接控制公司的法人或者其他组织的董事、监事及高级管理人员为嘉达科技的关联自然人。鉴于目前万达信息、嘉达科技和联创利鑫签署了附条件生效的《框架协议》，万达信息拟通过发行股份购买嘉达科技99.4%的股权，根据该《框架协议》，如本次发行成功，嘉达科技将成为万达信息的全资子公司，而翁思跃为万达信息的高级管理人员，因此翁思跃为嘉达科技的关联方，嘉达科技以13,950万元收购翁思跃所持全程健康45%股权构成关联交易。

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“三、全程健康”之“（二）历史沿革”之“3、2015年12月股权转让”部分补充披露。

（二）嘉达科技收购全程健康45%股权的资产评估情况、定价依据、合理性，是否损害公司和中小投资者的利益。

根据银信评报字（2015）沪第1366号评估报告，在评估基准日2015年6月30日，全程健康经审计后的总资产价值4,040.15万元，总负债4,391.13万元，净资产-350.98万元（经审计的母公司口径数据）。采用资产基础法评估后的总资产价值4,445.52万元，总负债4,397.01万元，净资产48.50万元，增减值399.48万元，增值率113.82%；采用收益法评估的股东全部权益评估值为人民币31,000万元。经股权转让双方翁思跃与嘉达科技协商，本次股权转让以收益法评估结果

为作价依据，全程健康 45%股权转让价格为 13,950 万元。

为上述股权转让目的出具评估报告的银信资产评估具有证券、期货相关资产评估业务资格，评估机构及其经办评估师与万达信息、翁思跃、嘉达科技、全程健康除正常的业务往来关系以外，不存在其他关联关系，具有充分的独立性。评估的假设前提均按照国家有关法规、规定进行，并遵循了市场通用惯例与准则，符合评估对象的实际情况。

1、评估方法选择

根据银信评报字（2015）沪第 1366 号评估报告，在评估基准日 2015 年 6 月 30 日，全程健康经审计后的总资产价值 4,040.15 万元，总负债 4,391.13 万元，净资产-350.98 万元（经审计的母公司口径数据）。采用资产基础法评估后的总资产价值 4,445.52 万元，总负债 4,397.01 万元，净资产 48.50 万元，增减值 399.48 万元，增值率 113.82%；采用收益法评估的股东全部权益评估值为人民币 31,000 万元。经股权转让双方协商，本次股权转让以收益法评估结果为作价依据。

收益法评估是从资产的未来盈利能力的角度对企业价值的评价，是委估企业的客户资源、核心技术、管理团队、管理经验和实体资产共同作用下的结果，是从资产的未来盈利能力的角度对企业价值的评价；委估企业预计经营前景较好，具有一定的盈利能力，资产组合能够发挥相应效用，收益法将企业拥有的各项有形和无形资产及盈利能力等都反映在评估结果中，故收益法评估结果增值较多。

根据本次特定经济行为所确定的评估目的及所采用的价值类型，评估对象及获利能力状况，评估时的市场条件，数据资料收集情况及主要技术经济指标参数的取值依据，经适用性判断，评估师认为本次评估适宜采用的方法为资产基础法及收益法。经评估人员综合分析后，选取收益法的评估结果作为最终评估结论。

2、营业收入预测

（1）B2G 业务：

目前，全程健康正在积极参与上海市代谢性疾病（糖尿病）预防和诊治服务体系建设的子课题四：基于大数据的慢病管理框架的构建。该项目已被列入上海市卫计委三年行动计划，并要求具体内容在 2015-2017 年中落地，三年内项目总金

额超过 5000 万。该项目将作为全程健康 2015-2017 年在上海地区 B2G 业务的主要工作之一。

目前，金山区卫计委已配套出资 564.3 万（平均每年 188.1 万）向全程健康针对上海市金山区居民慢性病健康管理实事项目 2015 年 8 月-2018 年 8 月期间的运营服务，提升家庭医生对社区慢性病患者的识别率、建档率、（规范）管理率和控制率，降低医生盲目随访的频率和工作强度。通过家庭医生对居民的日常监护日志、社区居民慢病管理效果，探索家庭医生绩效考核措施，以调动家庭医生服务的工作积极性，确保慢病管理工作有效落地。杨浦区定海社区拟在 2015 年内出资 60 万为其所属 5 个居委会向万达全程购买居民健康管理服务，通过万达全程提供的第三方健康管理服务，帮助居民进行健康管理，降低居民慢性病发病机率，减轻医疗支出，提升社区居民的健康质量，提高居民对社区的信任度、满意度。深化健康宣教工作，增强居民的健康自我管理意识，丰富社区居民健康自我管理途径，构筑健康社区。

随着万达全程 B2G 业务在上海的运营服务模式的落地实现，并汲取之前三年在外省市推广的经验和教训，拟自 2016 年开始，借助万达信息在全国区域卫生的优势、各地销售渠道的地域优势展开多纬度、全方位的合作，积极与各省、市政府及医疗管理机构合作，复制 B2G 项目的销售操作模式，以批量销售的模式推进，使得外省市区域内实现居民日常健康信息的共享。

（2）B2B 业务：

B2B 业务最终模式即为 B2B2C。目前，万达全程已与信诚人寿、融信、复地集团等第三方公司达成合作意向，共同在保险、金融、地产等领域融入健康管理理念，为终端客户群体提供便捷、安心、周到的健康管理服务。

（3）O2O 业务：

随着市场及客户需求不断衍生，全程健康已在 8 月推出心理降压及舒缓服务、康护保健服务，通过 1 个月的试运行，已取得广大客户的一致认可和好评。在 2015 年 9 月，万达全程健康陆续与复旦大学中山医院、上海瑞金医院、上海龙华医院等知名三甲医疗机构达成合作意向，预期在 2015 年 10 月底针对不同的客户群体需求推出多项服务，包括肾病移植术后健康管理服务、心脏支架术后健康管理服务、远程会诊服务、中医康复服务等多样化、专属化的健康服务。

2015 年营业收入根据企业目前已签订或潜在合同服务收入进行预测，以后年度根据企业预计的增长率预测，2016-2018 年将是企业收入增长的爆发期，2019 年以后增长趋于平稳。

3、折现率选取

折现率，又称期望投资回报率，是将资产的未来预期收益折算成现值的比率，是基于贴现现金流法确定评估价值的重要参数。本次评估选取与被评估企业类似的上市公司，按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率，并在无风险收益率、市场风险溢价的基础上，考虑了公司特有风险（规模较小、成立时间短等因素）。

加权平均资本成本指的是将企业股东预期回报率和付息债权人的预期回报率按照企业资本结构中的所有者权益和付息负债所占的比例加权平均计算的预期回报率，计算公式为：

$$WACC = \frac{E}{D+E} \times K_e + \frac{D}{D+E} \times (1-t) \times K_d$$

其中：WACC：加权平均资本成本

E：权益的市场价值

D：债务的市场价值

K_e：权益资本成本

K_d：债务资本成本

t：所得税率

其中，权益资本成本采用资本资产定价模型（CAPM）计算，计算公式如下：

$$K_e = R_f + ERP \times \beta_L + R_c$$

其中：R_f：无风险收益率；

ERP：市场风险溢价；

β_L：权益的系统风险系数；

R_c：企业特定风险调整系数

（1）无风险收益率 R_f

无风险收益率是指把资金投资于一个没有任何风险的投资对象所能得到的收益率，一般而言，一个国家的国债收益率可认为是该国的无风险收益率。评估

人员查询了同花顺公布的截止评估基准日剩余期限超过 10 年的到期收益率平均值 4.26%为无风险报酬率。

(2) 市场风险溢价 ERP

市场风险溢价是对于一个充分风险分散的市场投资组合，投资者所要求的高于无风险利率的回报率，市场风险溢价是利用 CAPM 估计权益成本时必需的一个重要参数，在估值项目中起着重要的作用。参考国内外针对市场风险溢价的理论研究及实践成果，结合本公司的研究，本次评估市场风险溢价取 7.26%。

(3) 确定 Beta 值

通过 Wind 资讯分别计算对比公司其近 3 年剔除财务杠杆的 Beta 值，具体如下：

股票代码	公司名称	剔除杠杆原始 Beta
600763.SH	通策医疗	0.5577
300015.SZ	爱尔眼科	0.6863
300244.SZ	迪安诊断	0.8180
002219.SZ	恒康医疗	0.5224
平均值		0.6461

评估人员查阅了所选取 4 家对比公司 2015 年第二季度的股票收盘价格，确定对比公司的资本结构如下：

序号	对比公司名称	股票代码	负息负债(D)	债权比例	股权公平市场价值(E)	股权价值比例
1	通策医疗	600763.S H	63.8079	0.00%	1,769,291.5200	100.00%
2	爱尔眼科	300015.S Z	0.0000	0.00%	3,169,315.6314	100.00%
3	迪安诊断	300244.S Z	34,860.9894	1.52%	2,264,566.4763	98.48%
4	恒康医疗	002219.S Z	101,175.568 8	2.92%	3,363,417.3709	97.08%
	平均值			1.11%		98.89%

按照对比公司的剔除财务杠杆后的 Beta 值和对比公司基准日的资本结构，确定目标公司具有财务杠杆的 Beta 值为 0.6516，计算过程如下：

$$\beta_L = \beta_U \times [1 + (1-t) D/E]$$

其中： β_U ：剔除财务杠杆的 β 系数

β_L ：具有财务杠杆的 β 系数

t：所得税率

D/E：财务杠杆系数，D 为付息债务市值，E 为股权市值

$$\begin{aligned} \text{目标公司 Beta 值} &= 0.6461 \times [1 + (1 - 25\%) \times 1.11\% \div 98.89\%] \\ &= 0.6516 \end{aligned}$$

(4) 全程健康特有风险超额回报率 R_c

采用资本定价模型一般被认为是估算一个投资组合 (Portfolio) 的组合收益，一般认为对于单个公司的投资风险要高于一个投资组合的风险，因此，在考虑一个单个公司或股票的投资收益时应该考虑该公司的特有风险所产生的超额收益。公司的特有风险目前国际上比较多的是考虑公司的规模对投资风险大小的影响，公司资产规模小、投资风险就会相对增加，反之，公司资产规模大，投资风险就会相对减小，企业资产规模与投资风险这种关系已被投资者广泛接受。

在国际上有许多知名的研究机构发表过有关文章详细阐述了公司资产规模与投资回报率之间的关系。如美国的 Ibbotson Associate 在其 SBI 每年度研究报告中就有类似的论述。美国研究公司规模超额收益的另一个著名研究是 Grabowski-King 研究，参考 Grabowski-King 研究的思路，对沪、深两市的 1,000 多家上市公司 1999~2006 年的数据进行了分析研究，可以采用线性回归分析的方式得出超额收益率与净资产之间的回归方程如下：

$$R_c = 3.139\% - 0.249\% \times NA$$

其中：NA——公司净资产账面值 (NA ≤ 10 亿，大于 10 亿时取 10 亿)

按被评估企业评估基准日财务报表净资产账面值计算其公司规模风险为 3.14%

此外，考虑到企业成立时间较短，未来运营有较大不确定性，故在上述 3.14% 的公司规模风险的基础上增加 1% 的公司其他风险调整，被评估企业公司特有风险超额回报率取 4.14%。

(5) 计算权益资本成本

$$\begin{aligned}K_e &= R_f + \beta \times ERP + R_c \\ &= 4.26\% + 0.6516 \times 7.26\% + 4.14\% \\ &= 13.13\%\end{aligned}$$

(6) 债务资本成本

债务资本成本按基准日五年期银行贷款利率 5.4% 扣除 25% 的所得税率确定为 4.05%。

(7) 计算加权资本成本

按照上述数据计算 WACC 如下：

项目	资本成本率	权重	WACC
权益	13.13%	89%	12.09%
带息债务	4.05%	11%	

4、评估基本假设

(1) 基础性假设

① 交易假设：假设评估对象处于交易过程中，评估师根据评估对象的交易条件等模拟市场进行估价，评估结果是对评估对象最可能达成交易价格的估计。

② 公开市场假设：假设评估对象及其所涉及资产是在公开市场上进行交易的，在该市场上，买者与卖者的地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的、非强制条件下进行的。

③ 企业持续经营假设：假设在评估目的经济行为实现后，评估对象及其所涉及的资产将按其评估基准日的用途与使用方式在原址持续使用。

(2) 宏观经济环境假设

① 国家现行的经济政策方针无重大变化；

② 在预测年份内银行信贷利率、汇率、税率无重大变化；

③ 被评估企业所占地区的社会经济环境无重大变化；

④ 被评估企业所属行业的发展态势稳定，与被评估企业生产经营有关的现行法律、法规、经济政策保持稳定；

(3) 评估对象于评估基准日状态假设

① 除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及资产的购置、取得或开发过程均符合国家有关法律法规规定。

② 除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及资产均无附带影响其价值的权利瑕疵、负债和限制，假设评估对象及其所涉及资产之价款、税费、各种应付款项均已付清。

③ 除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及房地产、设备等有形资产无影响其持续使用的重大技术故障，该等资产中不存在对其价值有不利影响的有害物质，该等资产所在地无危险物及其他有害环境条件对该等资产价值产生不利影响。

(4) 预测假设

① 假设评估对象所涉及企业在评估目的经济行为实现后，仍将按照原有的经营目的、经营方式持续经营下去，其收益可以预测；

② 假设评估对象所涉及资产在评估目的经济行为实现后，仍按照预定之开发经营计划、开发经营方式持续开发或经营；

③ 被评估企业生产经营所耗费的原材料、辅料的供应及价格无重大变化；被评估企业的产品价格无不可预见的重大变化；

④ 假设评估对象所涉及企业按评估基准日现有（或一般市场参与者）的管理水平继续经营，不考虑该等企业将来的所有者管理水平优劣对企业未来收益的影响。

⑤ 被评估企业在未来的经营期限内的财务结构、资本规模未发生重大变化；

⑥ 收益的计算以中国会计年度为准，年末实现；

⑦ 无其他不可预测和不可抗力因素对被评估企业经营造成重大影响。

5、可比上市公司市盈率分析

全程健康行业分类与医疗服务业相关，属同一行业。对比此次评估值，选取证监会行业分类中的医疗服务业的上市公司，剔除了其中近 20 个交易日停牌公司、“ST”类公司、B 股公司、市盈率为负值的公司，剔除后同行业上市公司共 6 家，其市盈率对比情况如下：

公司名称	2014年净利润(亿元)	股本总额(亿股)	股价(元/股)	PE倍数(倍)
千山药机	1.3310	3.6160	44.38	120.57
爱尔眼科	3.0919	9.8243	29.33	93.19
达安基因	1.5862	6.5902	42.53	176.70
鱼跃医疗	2.9789	5.8477	67.20	131.92
乐普医疗	4.5224	8.1200	37.40	67.15
迪安诊断	1.2458	2.6978	76.31	165.25
行业平均	2.4594	6.1160	49.53	125.80
全程健康	0.0049	0.1611	-	632.65

数据来源: wind, 股价为截至评估基准日 2015 年 6 月 30 日前交易所收盘价 (6 月 29 日)。

全程健康市盈率水平高于行业平均水平, 全程健康因在业务推广前期投入较多, 盈利能力尚未完全体现, 鉴于其新增客户数量的明显增长、市场对全程健康服务模式的认同以及个人医疗健康管理领域广阔的市场空间, 未来全程健康盈利能力将进一步释放。

6、业绩补偿

嘉达科技为了减少以收益法评估为基础收购全程健康 45% 的股权带来的风险, 针对全程健康股权转让事项, 嘉达科技与翁思跃签署了《关于盈利承诺及转让价款调整事宜之补充协议》, 约定了全程健康实际盈利数不足盈利承诺数的情况下由翁思跃进行补偿并由嘉达科技调整转让价款事宜, 翁思跃(盈利承诺及补偿义务人) 承诺全程健康在 2015 年、2016 年及 2017 年的利润数(扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润) 分别为 142 万元、2,099 万元及 2,819 万元, 2015 年至 2017 年所承诺的利润数(扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润) 的总和为 5,060 万元。若全程健康在盈利承诺补偿期间内每个会计年度实现的实际利润未能达到所承诺的当年的利润数, 翁思跃同意对嘉达科技以现金方式进行补偿。

关于翁思跃就全程健康股权转让事项进行盈利补偿的详细内容参见本回复“问题十、请你公司补充披露翁思跃与嘉达科技是否存在业绩补偿或任职承诺等安排以及相关协议的签署情况”部分。

7、盈利预测、业绩补偿的可实现性

(1) B2G 业务

目前，全程健康正在积极参与上海市代谢性疾病（糖尿病）预防和诊治服务体系之基于大数据的慢病管理框架的构建。该项目已被列入上海市卫计委三年行动计划，并要求具体内容在 2015-2017 年中落地，三年内项目总金额超过 5000 万。项目总体将建成覆盖全市的慢病管理平台及网络，各区县政府也会通过卫生业务条线、民政业务条线等多渠道进行资金配套，通过“云计算平台、大数据分析、物联网、移动互联网”共同为全市的慢病患者提供医疗就诊便利。该项目将作为全程健康 2015-2017 年在上海地区 B2G 业务的主要工作之一。

此外，为了配合上海市卫计委三年行动计划，上海金山区卫计委已配套出资 564.3 万（平均每年 188.1 万）向全程健康针对上海市金山区居民慢性病健康管理实项目 2015 年 8 月-2018 年 8 月期间的运营服务，提升家庭医生对社区慢性病患者的识别率、建档率、（规范）管理率和控制率，降低医生盲目随访的频率和工作强度。通过家庭医生对居民的日常监护日志、社区居民慢病管理效果，探索家庭医生绩效考核措施，以调动家庭医生服务的工作积极性，确保慢病管理工作有效落地。上海杨浦区定海社区拟在 2015 年内出资 60 万为其所属 5 个居委会向全程健康购买居民健康管理服务，通过全程健康提供的第三方健康管理服务，帮助居民进行健康管理，降低居民慢性病发病机率，减轻医疗支出，提升社区居民的健康质量，提高居民对社区的信任度、满意度。深化健康宣教工作，增强居民健康自我管理意识，丰富社区居民健康自我管理途径，构筑健康社区。

此外，随着全程健康 B2G 业务在上海的运营服务模式的落地实现，并汲取之前三年在外省市推广的经验和教训，拟自 2016 年开始，全程健康将借助万达信息在全国区域卫生的优势、各地销售渠道的地域优势展开多纬度、全方位的合作，积极与各省、市政府及医疗管理机构合作，复制 B2G 项目的销售操作模式。上述项目后续的落地及实施将为全程健康 2015 年及后续年度的政府公共服务类业务（B2G 业务）提供较好的业绩增长保障。

(2) B2B 业务

B2B 业务最终模式即为 B2B2C。目前，全程健康已与信诚人寿、融信、复地集团、北京天德泰等第三方公司达成合作意向，共同在保险、金融、地产等领域融入健康管理理念，为终端客户群体提供便捷、安心、周到的健康管理服务。

2015 年 10 月，全程健康与北京天德泰医疗器械有限公司签署合作协议，向其提供数字化健康管理平台软件使用权，收取软件许可费，通过该合作模式，可以快速拓展多地的平台软件使用用户，未来该模式可以在多地实现复制，可持续推进数据化健康管理平台的拓展范围。

（2）O2O 业务

目前，随着市场及客户需求不断衍生，全程健康在原有的健康咨询、健康管理服务、绿色就医、健康检查等服务的基础上已陆续推出心理降压及舒缓服务、康护保健服务。全程健康陆续与复旦大学中山医院、上海瑞金医院、上海龙华医院等知名三甲医疗机构达成合作意向，针对不同的客户群体需求推出多项服务，包括肾病移植术后健康管理服务、心脏支架术后健康管理服务、远程会诊服务、中医康复服务等多样化、专属化的健康服务。未来依托控股股东万达信息在“健康云”、“医疗云”等云业务的快速发展，以及覆盖 1 亿人群的战略目标的快速推进，全程健康作为万达信息“互联网+”医疗健康云业务的重要组成部分、对外企业品牌以及核心线上及线下服务的提供方，其所开展的面向个人用户的 O2O 业务亦将进入一个快速增长的通道。

根据全程健康内部统计，以本次评估基准日后，全程健康正在履行中以及新签的大额合同（合同金额在 10 万元以上）累计合同金额为 4456.54 万元，其中 B2G 业务正在履行中以及新签的合同累计金额为 858.93 万元，其中主要包括涉及上海普陀区、浦东新区、嘉定区、金山区等地的社区居民慢病健康管理服务，B2B 业务正在履行中以及新签的合同累计金额为 3597.61 万元，其中主要包括向北京天德泰医疗器械有限公司提供健康管理服务定制化软件、系统平台以及用户健康管理服务的合作。

综上，基于“互联网+”医疗健康行业发展前景、全程健康良好的业务基础、充足的在手合同以及作为万达信息“互联网+”医疗健康云业务的重要组成部分，全程健康未来三年承诺业绩的可行性和可实现性拥有较好的保障。8、业绩补偿

安排的保障措施

根据《上海万达全程健康服务有限公司 45%股权转让之股权转让协议》及《关于盈利承诺及转让价款调整事宜的补充协议》，翁思跃与嘉达科技就全程健康转让价款支付方式约定如下：

(1) 各方确认，本协议生效后 10 个工作日内，嘉达科技将向交易对方支付交易对价的 10%，即 1395.00 万元，作为首期价款。在全程健康 45% 股权过户至嘉达科技名下后（以工商变更登记手续完成之日为准）的 15 个工作日内，嘉达科技再向交易对方支付交易对价的 40%，即 5580.00 万元，作为第二期价款。

(2) 剩余转让款项嘉达科技在本次交易的盈利承诺补偿期间内（2015 年至 2017 年），根据各方所签署的《关于盈利承诺及转让价款调整事宜的补充协议》的相关约定，视全程健康实际利润完成情况，分三期向交易对方予以实际支付，其中，第三期（对应 2015 年业绩）支付交易对价的 10%，第四期（对应 2016 年业绩）支付交易对价的 20%，第五期（对应 2017 年业绩）支付交易对价的 20%。嘉达科技应在全程健康完成年度审计且嘉达科技出具当年年报后的 15 个工作日内，根据全程健康的审计结果以及《关于盈利承诺及转让价款调整事宜的补充协议》的相关约定向翁思跃实际支付当年度的转让价款。各期转让价款具体支付情况如下：

单位：万元

交易对象	股权比例	转让对价	首期价款	第二期价款	第三期价款	第四期价款	第五期价款
翁思跃	45.00%	13950.00	1395.00	5580.00	1395.00	2790.00	2790.00
合计	45.00%	13950.00	1395.00	5580.00	1395.00	2790.00	2790.00
当期支付合计转让价款占标的资产转让价格比例			10%	40%	10%	20%	20%

股权转让双方在股权转让协议中就股权价款支付进度做了明确约定，股权价款分期支付，其中第三期、第四期、第五期价款与业绩补偿时间节点相匹配，可在一定程度上保障嘉达科技获得现金补偿，保证未来上市公司利益不受损害，上述阶段性支付进度可进一步保证业绩补偿的可实现性。

（三）独立财务顾问核查意见

独立财务顾问经核查后认为：

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规，如果万达信息发行股份收购嘉达科技 99.4%的股权完成后，嘉达科技将成为万达信息的全资子公司，而翁思跃为万达信息的高级管理人员，因此嘉达科技与翁思跃之间存在关联关系，嘉达科技以 13,950 万元收购翁思跃所持全程健康 45% 股权构成关联交易。

针对嘉达科技收购全程健康 45% 股权事项，交易价格以具有证券、期货相关资产评估业务资格的资产评估机构出具的评估报告为依据经双方协商确定，评估机构具有独立性，定价公允；同时为了保护嘉达科技的股东利益，嘉达科技与翁思跃签署了《关于盈利承诺及转让价款调整事宜之补充协议》，在全程健康实际盈利数不足盈利承诺数的情况下将由翁思跃进行补偿，上述协议对于利润承诺、利润补偿的期间、实际净利润数的确定、利润承诺补偿及资产减值补偿的实施等进行了约定；基于“互联网+”医疗健康行业发展前景、全程健康良好的业务基础、充足的在手合同以及作为万达信息“互联网+”医疗健康云业务的重要组成部分，全程健康未来三年承诺业绩和业绩补偿具有可实现性。因此，嘉达科技收购全程健康 45% 股权的补偿安排具备可操作性，能有效地保障上市公司及中小股东的利益，不存在损害公司和中小投资者利益的情形。

问题三、2014年4月，虞冬亚将其所持有的53.5%的四维医学股权作价535万元转让给王志杰，本次交易前嘉达科技按评估值16,200万元收购四维医学90%的股权。同时，四维医学最近一期净资产为1,792.19万元。请你公司：（1）补充披露两次交易作价差异较大的原因及合理性；（2）结合该资产的评估过程、模型、假设、参数选取等情况，补充披露四维医学评估值较公司净资产出现大幅溢价的原因及评估的公允性。请独立财务顾问核查并发表意见。

回复：

（一）补充披露两次交易作价差异较大的原因及合理性

1、根据虞东亚、王志杰的说明，虞东亚与王志杰系夫妻关系，2014年4月虞东亚向王志杰转让其持有的四维医学53.5%股权的转让价格系夫妻间协商确定。

2、嘉达科技与王志杰、冯建刚之间就四维医学90%的股权受让，系根据具有证券、期货相关资产评估业务资格的银信资产评估出具的评估报告结果确定。根据银信出具的银信评报字（2015）沪第[1353]号评估报告，四维医学在评估基准日2015年6月30日股东全部权益评估值为人民币18,000万元，四维医学90%股权评估价值为16,200万元，经嘉达科技与交易对方协商一致，四维医学90%股权转让价格为16,200万元。

3、上述两次股权转让，转让双方性质存在明显差异。虞东亚与王志杰系夫妻关系，转让价格为夫妻间协商确定。嘉达科技与王志杰、冯建刚之间不存在关联关系，股权转让为市场化交易方式，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的、非强制条件下进行的。

综上所述，两次股权转让交易背景和定价依据不同，因此转让价格存在较大差异，两次股权转让交易作价差异较大存在合理性。

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“二、四维医学”之“（二）历史沿革”之“4、2015年12月股权转让”部分补充披露。

（二）结合该资产的评估过程、模型、假设、参数选取等情况，补充披露四维医学评估值较公司净资产出现大幅溢价的原因及评估的公允性。

1、评估方法选择

本次四维医学股权转让资产评估采用的方法为资产基础法及收益法。其中，按照收益法评估，四维医学在评估基准日 2015 年 6 月 30 日股东全部权益评估值为人民币 18,000 万元较审计后账面净资产评估增值 16,207.81 万元，评估增值率 904.36%。收益法评估是从资产的未来盈利能力的角度对企业价值的评价，是委估企业的客户资源、核心技术、管理团队、管理经验和实体资产共同作用下的结果，是从资产的未来盈利能力的角度对企业价值的评价；委估企业预计经营前景较好，具有一定的盈利能力，资产组合能够发挥相应效用，收益法将企业拥有的各项有形和无形资产及盈利能力等都反映在评估结果中，故收益法评估结果增值较多。

根据本次特定经济行为所确定的评估目的及所采用的价值类型，评估对象及获利能力状况，评估时的市场条件，数据资料收集情况及主要技术经济指标参数的取值依据，经适用性判断，评估师认为本次评估适宜采用的方法为资产基础法及收益法。经评估人员综合分析后，选取收益法的评估结果作为最终评估结论。

2、营业收入预测：

四维医学业务收入主要分为两部分：心电诊断服务收入、影像系统建设和服务。心电诊断服务收入包括常规心电图诊断、动态心电诊断相关的信息化服务。影像系统建设和服务包括基层卫生医疗机构远程影像设备和系统建设、已建系统和设备维护维修；远程诊断中心系统建设。由于实时诊断目前不能得出请求模式，因此在收入预测仅列出患者年费，并未包括实时请求诊断部分的收入。根据资产评估报告，四维医学 2015 年至 2017 年度相关资产评估盈利预测收入、成本、毛利和利润情况如下：

单位：万元

项目	2015 年度	2016 年度	2017 年度
营业收入	3,032.01	3,863.40	5,176.96
营业成本	514.49	579.51	776.54
毛利	2,517.52	3,283.89	4,400.42
营业利润	1,492.77	2,130.66	3,030.91
净利润	1,278.64	1,811.06	2,576.27

2014 年现有合同的常规心电图诊断服务收入约为 1100 万，通过新增新疆部

分州、上海本地二级医院、上海三个区县的动态心电图诊断业务，预期 2015 年心电诊断收入 1700 万。

动态心电图诊断业务的开展，主要目标是调整峰值时间段和空闲时间段医生的资源，以期增加医生的诊断收入，同时可以增加诊断中心空闲时间的收入。但是其相关平衡系数需要长时间观察跟踪才能确定，且其市场投放量将由诊断中心的医生资源来确定。

同时，远程影像系统建设及服务业务于 2015 年起步，根据企业所提供的在手订单，预期 2015 年与远程影像系统建设及服务相关的收入为 1120 万元。

2015 年营业收入根据企业目前已签订合同服务收入进行预测，以后年度根据企业预计的增长率预测，2016 年和 2017 年将是企业收入增长的爆发期，2018 年以后增长趋于平稳，预计 2018 年同比增长 16%，2019 年同比增长 8%。

3、折现率选取

折现率，又称期望投资回报率，是将资产的未来预期收益折算成现值的比率，是基于贴现现金流法确定评估价值的重要参数。本次评估选取与被评估企业类似的上市公司，按照加权平均资本成本（WACC）计算确定折现率。

加权平均资本成本指的是将企业股东预期回报率和付息债权人的预期回报率按照企业资本结构中的所有者权益和付息负债所占的比例加权平均计算的预期回报率，计算公式为：

其中：WACC：加权平均资本成本

E：权益的市场价值

D：债务的市场价值

K_e ：权益资本成本

K_d ：债务资本成本

t：所得税率

其中，权益资本成本采用资本资产定价模型（CAPM）计算，计算公式如下：

$$K_e = R_f + ERP \times \beta + R_c$$

其中： R_f ：无风险收益率；

ERP：市场风险溢价；

β_L : 权益的系统风险系数;

R_c : 企业特定风险调整系数;

选取可比公司

本次评估,从同花顺系统中查询医疗服务行业,选择医疗服务行业的公司共四家,具体如下:

可比公司一: 002223 鱼跃医疗

可比公司二: 600718 东软集团

可比公司三: 300003 乐普医疗

可比公司四: 300273 和佳股份

权益资本报酬率

①无风险收益率 R_f

无风险收益率是指把资金投资于一个没有任何风险的投资对象所能得到的收益率,一般而言,一个国家的国债收益率可认为是该国的无风险收益率。评估人员查询了同花顺 iFinD 公布的评估基准日中国固定利率国债收益率曲线及数据,本次评估取 10 年以上到期收益率 4.27% 为无风险报酬率。

②市场风险溢价 ERP

市场风险溢价是对于一个充分风险分散的市场投资组合,投资者所要求的高于无风险利率的回报率,市场风险溢价是利用 CAPM 估计权益成本时必需的一个重要参数,在估值项目中起着重要的作用。参考国内外针对市场风险溢价的理论研究及实践成果,结合本公司的研究,本次评估市场风险溢价取 7.26%。

③可比公司相对于资本市场的风险程度 Beta

该系数是衡量委估企业相对于资本市场整体回报的风险溢价程度,也用来衡量个别股票受包括股市价格变动在内的整个经济环境影响程度的指标。由于委估企业目前为非上市公司,且样本上市公司每家企业的资本结构也不尽相同,一般情况下难以直接引用该系数指标值。故本次通过选定与委估企业处于同类行业的上市公司作为样本,于万得系统查询获取其从评估基准日前三年至评估基准日,以周为计算周期,剔除财务杠杆调整后的 Beta,选取四个 Beta 的中值,再按选取的可比上市公司资本结构的平均值为行业平均资本结构,重新安装杠杆 Beta。

通过在同花顺系统中查询的可比公司无财务杠杆调整后的 Beta、付息债务、总市值、资本结构如下：

股票代码	股票名称	BetaU	D/E	D/(D+E)	E/(D+E)
002223.SZ	鱼跃医疗	0.6002	1.50%	1.48%	98.52%
600718.SH	东软集团	0.6126	6.70%	6.28%	93.72%
300003.SZ	乐普医疗	0.6749	1.49%	1.47%	98.53%
300273.SZ	和佳股份	0.8319	3.76%	3.62%	96.38%
平均值		0.6799	3.36%	3.21%	96.79%

重构的 Beta = 行业无杠杆 Beta × (1 + (1 - 15%) × (行业债务资本/权益资本比例))

$$= 0.6799 \times (1 + (1 - 15\%) \times 3.36\%)$$

$$= 0.6993$$

④ 公司特有风险超额回报率 Rc

采用资本定价模型一般被认为是估算一个投资组合 (Portfolio) 的组合收益，一般认为对于单个公司的投资风险要高于一个投资组合的风险，因此，在考虑一个单个公司或股票的投资收益时应该考虑该公司的特有风险所产生的超额收益。公司的特有风险目前国际上比较多的是考虑公司的规模对投资风险大小的影响，公司资产规模小、投资风险就会相对增加，反之，公司资产规模大，投资风险就会相对减小，企业资产规模与投资风险这种关系已被投资者广泛接受。

在国际上有许多知名的研究机构发表过有关文章详细阐述了公司资产规模与投资回报率之间的关系。如美国的 Ibbotson Associate 在其 SBBI 每年度研究报告中就有类似的论述。美国研究公司规模超额收益的另一个著名研究是 Grabowski-King 研究，参考 Grabowski-King 研究的思路，对沪、深两市的 1,000 多家上市公司 1999~2006 年的数据进行了分析研究，可以采用线性回归分析的方式得出超额收益率与净资产之间的回归方程如下：

$$Rc = 3.139\% - 0.249\% \times NA$$

其中：NA——公司净资产账面值 (NA ≤ 10 亿，大于 10 亿时取 10 亿)

按被评估企业评估基准日财务报表净资产账面值计算其公司规模风险为 3.11%。

被评估企业是属民营企业，财务及经营尚有很多不规范情况，所以考虑其他

风险取 2%。

⑤计算权益资本成本

$$\begin{aligned} K_e &= R_f + ERP \times \beta L + R_c + R_g \\ &= 4.27\% + 0.6993 \times 7.26\% + 3.11\% + 2\% \\ &= 14.45\% \end{aligned}$$

通过上述综合计算，权益资本报酬率为 14.45%。

债务资本成本

债务资本成本 r_d 取评估基准日长期借款基准利率 5.4%。

资本结构的确定

在确定被评估企业资本结构时评估师参考了以下两个指标：

- A、可比上市公司资本结构的平均指标
- B、被评估企业自身账面值计算的资本结构

最后综合上述两项指标，以被评估企业自身账面值计算的资本结构作为基础。

根据本次对被评估企业目前的资产负债状况及未来经营收益的预测，企业经营无需对外融资，则付息债务占权益市值及付息债务比例为 0%，则权益资本比例为 100%。

$$\begin{aligned} &= \text{付息债务} / (\text{付息债务} + \text{所有者权益市值}) \\ &= 0\% \\ &= \text{所有者权益市值} / (\text{付息债务} + \text{所有者权益市值}) \\ &= 100\% \end{aligned}$$

⑥计算加权资本成本

按照上述数据计算 WACC 如下：

项目	资本成本率	权重	WACC
权益	14.45%	100%	14.45%
带息债务	4.59%	0%	

综上，2015 年营业收入根据企业目前已签订合同服务收入进行预测，以后年度根据企业预测的增长率预测，2016 年和 2017 年将是企业收入增长的爆发期增长率较高，2018 年以后增长趋于平稳。毛利率、销售费用及管理费用取值均

参照企业近三年历史期平均比率进行预测。折现率选择类似业务上市公司数据做为参数计算得出。因此，评估机构认为四维医学 90% 股权评估值 16,200 万元，评估结果公允。

4、评估基本假设

(1) 基础性假设

① 交易假设：假设评估对象处于交易过程中，评估师根据评估对象的交易条件等模拟市场进行估价，评估结果是对评估对象最可能达成交易价格的估计。

② 公开市场假设：假设评估对象及其所涉及资产是在公开市场上进行交易的，在该市场上，买者与卖者的地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的、非强制条件下进行的。

③ 企业持续经营假设：假设在评估目的经济行为实现后，评估对象及其所涉及的资产将按其评估基准日的用途与使用方式在原址持续使用。

(2) 宏观经济环境假设

① 国家现行的经济政策方针无重大变化；

② 在预测年份内银行信贷利率、汇率、税率无重大变化；

③ 被评估企业所占地区的社会经济环境无重大变化；

④ 被评估企业所属行业的发展态势稳定，与被评估企业生产经营有关的现行法律、法规、经济政策保持稳定；

(3) 评估对象于评估基准日状态假设

① 除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及资产的购置、取得或开发过程均符合国家有关法律法规规定。

② 除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及资产均无附带影响其价值的权利瑕疵、负债和限制，假设评估对象及其所涉及资产之价款、税费、各种应付款项均已付清。

③ 除评估师所知范围之外，假设评估对象及其所涉及房地产、设备等有形资产无影响其持续使用的重大技术故障，该等资产中不存在对其价值有不利影响的有害物质，该等资产所在地无危险物及其他有害环境条件对该等资产价值产生不利影响。

(4) 预测假设

① 假设评估对象所涉及企业在评估目的经济行为实现后，仍将按照原有的经营目的、经营方式持续经营下去，其收益可以预测；

② 假设评估对象所涉及资产在评估目的经济行为实现后，仍按照预定之开发经营计划、开发经营方式持续开发或经营；

③ 被评估企业生产经营所耗费的原材料、辅料的供应及价格无重大变化；被评估企业的产品价格无不可预见的重大变化；

④ 假设评估对象所涉及企业按评估基准日现有（或一般市场参与者）的管理水平继续经营，不考虑该等企业将来的所有者管理水平优劣对企业未来收益的影响。

⑤ 被评估企业在未来的经营期限内的财务结构、资本规模未发生重大变化；

⑥ 收益的计算以中国会计年度为准，年末实现；

⑦ 无其他不可预测和不可抗力因素对被评估企业经营造成重大影响。

5、可比上市公司市盈率分析

根据我国国民经济行业分类标准和中国证监会发布的《上市公司行业分类指引》，四维医学主营业务与医疗服务业相关，属于“卫生、保健、护理服务业”。在分析作价公允性选取可比上市公司时，选取医疗服务业的主要上市公司，剔除了其中近 20 个交易日停牌公司、“ST”类公司、B 股公司、市盈率为负值的公司，剔除后同行业上市公司共 6 家，其市盈率对比情况如下：

公司名称	2014 年净利润（亿元）	股本总额（亿股）	股价（元/股）	PE 倍数（倍）
金陵药业	1.9718	5.0400	18.23	46.60
爱尔眼科	3.0919	9.8243	29.33	93.19
迪安诊断	1.2458	2.6978	76.31	165.25
泰格医药	1.2550	4.3060	31.02	106.43
博济医药	0.3796	0.6667	51.03	89.63
润达医疗	0.7516	0.9413	71.48	89.52
行业平均	1.4493	3.9127	46.23	98.44
四维医学	0.0593	0.1	-	30.36

数据来源：万得资讯，股价为截至评估基准日 2015 年 6 月 30 日前交易所收盘价（6 月 29 日）。

四维医学以 2014 年盈利预测数据计算所得的市盈率远低于市场平均水平，其股权转让作价公允、合理。

6、业绩补偿

嘉达科技为了减少以收益法评估为基础收购四维医学 90% 的股权带来的风险，嘉达科技与冯建刚、王志杰（作为盈利承诺及补偿义务人）同时签署了《关于盈利承诺及转让价款调整事宜之补充协议》，约定了四维医学实际盈利数不足盈利承诺数的情况下由王志杰、冯建刚进行补偿并由嘉达科技调整转让价款事宜。以银信出具的银信评报字（2015）沪第 1353 号评估报告中载明的，四维医学在盈利承诺补偿期间的利润预测数作为盈利承诺的基础，盈利承诺及补偿义务人对四维医学业绩承诺期间的经营业绩作出承诺并承担补偿义务。

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“二、四维医学”之“（八）资产评估具体情况”部分补充披露。

（三）独立财务顾问核查意见

独立财务顾问经核查后认为，虞东亚与王志杰系夫妻关系，2014 年 4 月股权转让价格为夫妻间协商确定，2015 年 12 月嘉达科技与王志杰、冯建刚之间不存在关联关系，转让价格的达成系依据具有证券、期货相关资产评估业务资格的银信资产评估出具的评估报告结果确定，系市场化交易方式，两次股权转让交易背景和定价依据不同，两次交易作价差异较大存在合理性。四维医学股权以收益法评估结果作为股权转让的定价依据，运用了合规且符合评估资产实际情况的评估方法，资产评估模型、假设、参数等的选取合理；四维医学经营前景较好，具有一定的盈利能力，资产组合能够发挥相应效用，收益法将企业拥有的各项有形和无形资产及盈利能力等都反映在评估结果中，收益法评估结果增值较多原因合理，同时四维医学的预测市盈率远低于同行业可比上市公司，评估结果公允、合理。

问题四、2015年11月，嘉达科技以32,853.24万元的挂牌价格公开举牌受让药谷药业92.04%股权。请你公司结合药谷药业的资产评估情况以及相关财务数据，补充披露该交易作价的定价依据及合理性。请独立财务顾问核查并发表意见。

回复：

（一）结合药谷药业的资产评估情况以及相关财务数据，补充披露该交易作价的定价依据及合理性。

根据《企业国有资产监督管理暂行条例》及《企业国有产权转让管理暂行办法》等的相关规定，企业国有产权转让应当在依法设立的产权交易机构中公开进行，国有产权转让方应当委托具有相关资质的资产评估机构依照国家有关规定进行资产评估。评估报告经核准或者备案后，作为确定企业国有产权转让价格的参考依据。

本次药谷药业在上海联合产权交易所公开挂牌转让92.04%的股权，属于国有产权转让范畴，其中药谷药业全部权益价值由上海沪港资产评估有限责任公司实施评估，相关评估报告（沪港评报（2015）第124号）已经上海市浦东新区资产评估工作管理中心核准（核准日期2015年8月27日），上海市浦东新区国有资产监督管理委员会出具了关于转让上海药谷药业有限公司股权的批复（浦国资委【2015】222号）。国有股权转让方共同转让药谷药业80.45%国有股权事项已经其对应的国有资产监督管理机构或所出资企业原则同意，将以经备案的评估报告中的结果作为依据，经上海联合产权交易所审核后发布股权转让公告，以上市挂牌方式广泛征集受让方，最终交易价格不得低于评估价格的90%。

根据药谷药业股东全部权益价值评估报告（沪港评报[2015]第124号），本次药谷药业股东全部权益价值的评估基准日为2015年2月28日，评估方法采取资产基础法以及收益法。

按照资产基础法评估，药谷药业在基准日市场状况下股东全部权益价值评估值为356,945,290.65元，经审计净资产的账面值92,157,311.46元，评估增值264,787,979.19元，增值率287.32%。按照收益法评估，药谷药业在基准日的企

业股东全部权益价值为 100,147,100.00 元，经审计净资产的账面值 92,157,311.46 元，评估增值 7,989,788.54 元，增值率 8.67%。

经采用两种方法评估，资产基础法的评估结果高于收益法的评估结果，药谷药业主要资产为房地产，企业的主要营业收入来自于房地产的租赁收入，房地产评估增值亦较大，资产基础法已经可以很好的反映被评估单位的股东全部权益价值，且医药行业及房屋租赁行业受宏观政策及研发成果的影响较大，盈利预测可能受主观判断、未来市场变化存在一定的不确定性，且收益法的计算采用了更多的评估假设，而资产基础法较之收益法有着更好的针对性和准确性，结合本次评估目的，评估师认为采用资产基础法的评估结果更为合理，故本次评估最终采用资产基础法的评估结论。资产基础法评估价值增值主要系两个医药研发项目（培元牌健存胶囊保健食品注册批件（G20041204）；以及大豆植物甾醇（原料）和普锐消胶囊临床 I 期和 II 期药物临床试验批件）以及自有房屋建筑物（上海市浦东新区哈雷路 998 号 1-8 幢房产）的评估增值。

由此，上海药谷药业有限公司股东全部权益价值评估值为 356,945,290.65 元，本次公开挂牌转让的药谷药业 92.04% 股权对应的转让价格为 328,532,445.53 元。嘉达科技摘牌药谷药业股权的交易定价合理。

目前药谷药业收入主要来自于房屋租赁业务，与所研发的新药有关的收入尚未体现。药谷药业位于张江高科技园区国家生物医药产业基地的药谷科技创新园，周围毗邻世界知名大药企的研发中心、大量的创新研究公司、以及复旦大学药学院、上海中医药大学、中科院药物研究所等研发机构。药谷药业为上述医药企业、研发机构提供专业租赁业务，同时还提供配套的技术服务和综合支持服务等。由于目前所研发的新药尚未通过注册审批，药谷药业目前及未来的阶段内主要盈利来源为向医药类企业提供的房屋租赁收入，存在一定的依赖。

在创新新药研发方面，药谷药业主要开发现代创新中药，通过采用现代药物科学研究的最新方法，同时结合中医药的特点，在发展新药的过程中衍生其保健价值。公司新药的研发领域主要针对肿瘤治疗、神经精神系统疾病治疗以及代谢类疾病治疗等方面。药谷药业的新药产品具有高科技和高附加值等特点，但新药研发投入大、周期长、对人员素质要求较高、风险较大。根据我国《药品注册管

理办法》等法规的相关规定，新药注册一般需经过临床前研究、临床研究、申报生产等阶段，如果最终未能通过新药注册审批，则可能导致新药研发失败，进而影响到药谷药业前期投入的回收和未来效益的实现，存在与新药研发结果不确定性有关的风险。

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“四、药谷药业”之“（七）资产评估情况”、“重大风险提示”及第九节“本次交易的报批事项及相关风险提示”之“二、本次交易的相关风险因素”部分补充披露。

（二）独立财务顾问发表核查意见

独立财务顾问经核查后认为：嘉达科技以 32,853.24 万元的挂牌价格在上海联合产权交易所公开举牌受让上海药谷药业有限公司 92.04% 股权，药谷药业的国有股权依法通过产权交易市场公开转让，由拟受让方平等竞买，上述产权转让价格以经国有资产监督管理部门核准的资产评估项目净资产值作为定价依据，符合国有产权对于公开转让的定价要求，该交易定价依据合理。

问题五、请你公司以平实语言客观描述四维医学、全程健康的主要业务模式和盈利模式，并以图表形式列示对应上下游的业务关系和资金流向。

回复：

（一）四维医学主要业务模式和盈利模式，上下游业务关系和资金流向

1、四维医学业务简介

四维医学是一家在全国范围内提供远程医疗解决方案及支持服务的专业化厂商，其利用专业的计算机及通信技术结合必要的医学知识、经验与技术，为远程医疗诊断服务提供方（通常以大型医疗机构建设的远程医疗诊断服务中心为代表）与需求方（通常以基层医疗卫生服务机构、民营医疗机构以及其他低级别的医疗机构为代表）搭建远程医疗服务涉及的医学诊断信息处理、传递与交互的环境，使得远程医疗诊断服务能够在供给方与需求方之间顺利、高效且及时的开展，最终使得患者能够就近在基层医疗卫生服务机构等及时、便捷地获取大型医疗机构所提供的高质量的医学诊断服务，符合国家医改的发展方向。

2、四维医学主要服务的客户

四维医学所服务的客户主要有两大类：

第一类，以三甲医院为代表的大型医疗机构，主要为其建设远程医疗诊断服务中心提供必要的软件、硬件及相应的解决方案，包括各类专业远程终端、宽带传输、诊断工作站、服务器、数据库、处理软件、安全系统等，使其具备向基层医疗卫生服务机构提供远程医疗诊断服务的环境和能力。

第二类，基层医疗卫生服务机构、民营医疗机构以及其他低级别的医疗机构，主要为其提供采集、传输患者医疗影像信息、实现远程医疗诊断服务交互所必需的软件、硬件及相应的解决方案，包括各类心电监测设备、智能终端、数据采集软件、远程报告云同步软件等，帮助其实现与远程医疗诊断服务中心医疗影像信息的互联互通及医疗诊断的交互。同时，四维医学还向基层医疗卫生服务机构等的医务人员提供必要的远程医疗专业操作培训，确保远程影像操作的规范性、标准性。

3、四维医学业务划分

四维医学的业务可分为三个部分：

(1) 前端-远程医疗服务解决方案集成。主要为远程医疗诊断中心及基层医疗卫生服务机构等提供相应的远程医疗专业设备以及远程医疗解决方案，使其从物理环境上具备远程医疗诊断服务的能力与条件。

(2) 中端-远程医疗服务业务组织与开展。通过与基层医疗卫生服务机构等以及远程医学诊断中心的签约，组织并开展相应的远程医疗服务。其中，由四维医学开拓基层医疗卫生服务机构等客户，并委托远程医学诊断中心为其所开拓的基层医疗卫生服务机构等客户提供相应的远程医学诊断服务。

(3) 后端-远程医疗专业化培训以及维护。主要为基层医疗卫生服务机构等提供相应的专业化培训服务以及为远程医疗诊断中心和基层医疗卫生服务机构等在远程医疗服务过程中所使用的专业医疗设备提供相应的维护服务，保障整个远程医疗服务过程的规范化、标准化以及准确性。

4、四维医学商业模式

四维医学的商业模式主要分为两类：

(1) “设备免费+服务收费”，目前绝大部分公司客户以及远程心电类业务采取该类模式。在该模式下，所有和远程医学诊断相关的设备、软件均由四维医学提供，公司客户-基层医疗卫生服务机构等免费使用，同时，基层医疗卫生服务机构等以诊断信息费的方式向四维医学按照诊断量来支付费用。

(2) “设备销售+服务收费”。目前，部分远程心电类业务以及绝大部分远程影像类业务采取该类模式。在该模式下，远程医疗诊断相关的设备由客户-基层医疗卫生服务机构等自行采购，四维医学仅收取相关的诊断信息费用。

5、四维医学盈利模式

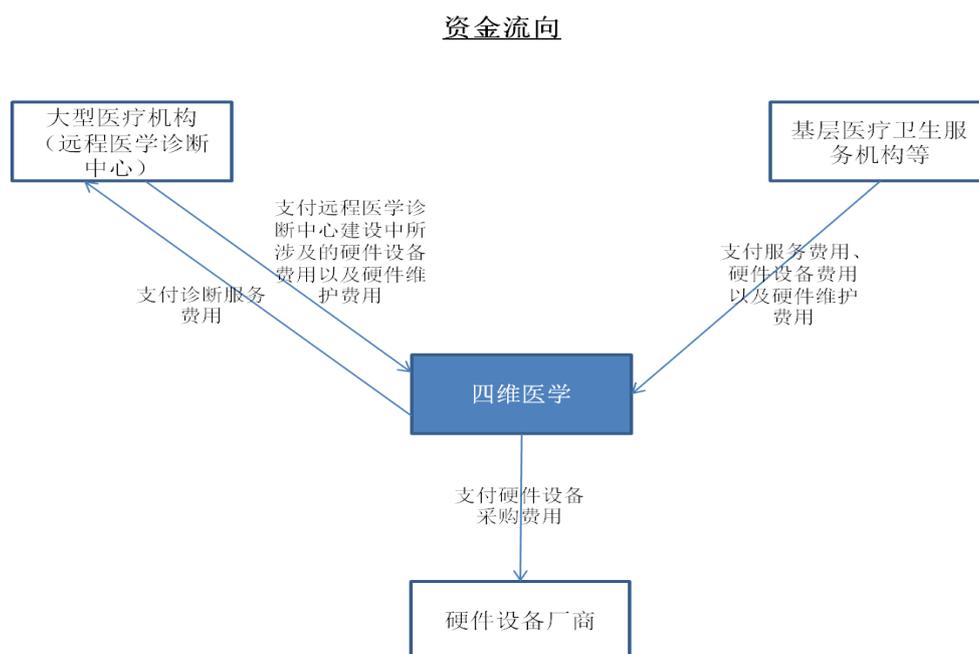
四维医学的盈利模式可分为两大块：

(1) 信息服务收入。主要针对四维医学所提供的远程医疗解决方案及相关服务所收取的服务费用。其形式主要通过向基层医疗卫生服务机构等客户按照远

程医疗诊断量收取相应的服务费用，其中有按照每年定额服务量打包方式收取服务费用（主要针对心电诊断），以及按照每年实际发生的服务量收取费用（主要针对远程超声及放射影像）。当实际服务量超过上述定额标准后，四维医学则以单次远程服务量的金额为标准，按照实际超出的数量另行结算。

（2）硬件销售、更新与维护收入。主要为四维医学所提供的医疗专业设备（如心电导联设备、数字 DR 设备等）以及计算机类设备（如服务器、智能终端等）的销售，以及四维医学所提供的医疗专业设备的更换以及维护服务收入。一般大型影像设备需要周期性的维护服务，鉴于四维医学在远程影像系统方面的建设得到相关医疗机构的认可，因此，一些医疗机构将上述设备的维保工作亦交由四维医学提供。

6、上下游关系及资金流向



（二）全程健康主要业务模式和盈利模式，上下游业务关系和资金流向

1、全程健康业务简介

全程健康是一家致力于健康管理与慢病管理领域、信息服务与医疗健康服务相结合的“互联网+”创新型企业。

全程健康立于健康服务领域，凭借万达信息在卫生行业的领先优势，自主建

设、运营的全程健康云服务平台，整合了物联网、云计算、移动互联网等新一代信息技术，为政府、企业提供第三方健康管理服务、定制化健康管理类软件开发服务及第三方健康管理平台运营服务，并由政府、企业支付相应的费用。

全程健康利用物联网及移动互联网技术，通过健康监测设备、云计算健康管理信息平台以及实体医疗门诊机构，初步构建起了完整的“互联网+”医疗与健康 O2O 模式，能够为终端用户提供包括健康监测、健康管理、健康咨询、健康体检、医疗就诊等在内的一站式全方位健康与医疗服务，并由个人客户支付相应的费用。

2、全程健康主要服务的客户及业务介绍

(1) 面向政府基本公共卫生服务（以下简称：**B2G**）。主要以政府为合作对象，以本级政府下辖的社区居民为主要服务对象，提供居民健康管理信息化解决方案以及线上线下相结合的健康管理服务。政府部门基于提升本区域居民的健康素养、动态完善居民健康档案、拓宽基本公共卫生服务均等化等目的，通过招标等合法形式向全程健康采购相应的居民健康管理信息化解决方案，如物联网体征感知设备、健康信息自助查询设备、移动互联网软件、健康管理工作站系统等设备及软件解决方案，并由全程健康在基层医疗卫生机构投放物联网体征感知设备、并通过全程健康搭建的健康服务运营平台，为本区域社区居民提供线上线下相结合的健康管理服务。

(2) 面向企业员工的健康管理服务及与第三方合作的健康管理服务（以下简称：**B2B**）。以企业机构为合作对象，以企业员工为主要服务对象，提供线上线下相结合的健康管理服务。同时，与第三方健康管理机构合作，输出成熟的健康管理信息化解决方案与经验，并帮助其定制开发相适应的健康管理软件与系统平台，与第三方健康管理机构共同为其所服务的用户提供线上线下相结合的健康管理与医疗服务。

(3) 面向个人客户健康管理服务（以下简称：**O2O**），主要以个人用户为服务对象，提供线上线下相结合的健康管理服务以及医疗服务。上述服务主要通过全程健康门诊部实现，面向为关注健康、愿意为健康投资的中高端用户，为其提供个性化的、全程的健康管理与医疗服务。

3、全程健康服务（产品）介绍

全程健康主要有三种业务，具体服务用途情况如下：

（1）B2G 服务——政府基本公共卫生服务

基本公共卫生服务，是指由疾病预防控制机构、城市社区卫生服务中心、乡镇卫生院等城乡基本医疗卫生机构向全体居民提供，是公益性的公共卫生干预措施，主要起疾病预防控制作用。全程健康面向政府基本公共卫生服务的服务模式如下：

① 各区县卫生与计划委员会向社会统一招标，万达信息或全程健康根据招标要求参与投标，中标后与各区县卫计委签订合同；

② 全程健康建设并管理健康服务平台，健康服务平台可收集并存储居民健康数据指标，为后续居民基本健康体征指标的上传及健康干预做好信息化准备，同时全程健康上线网站及全程健康管家 APP，为后续社区医生（或家庭医生）、居民的健康数据查询和管理做好准备；

③ 根据合同要求筹备在中标区域所属各社区卫生服务中心等公共场所进行健康管理设备的投放计划，同时与社区卫生服务中心等基层医疗机构社区医生（或家庭医生）签约，形成全程健康服务平台→社区私人医生→社区居民的有效衔接；

④ 在政府设定的公共服务区域，如：社区卫生服务中心、社区卫生服务站、社区居委会、居民公共事务受理中心等投放健康管理设备；

⑤ 区域内居民主动到公共服务区域进行基本体征测量，包括体温、血糖、血氧、血压、脉搏，体重比等，通过健康管理设备实现对居民基本健康体征指标信息的采集，并自动上传至全程健康服务平台；

⑥ 若全程健康服务平台发现体征测量数据异常的，则可向居民个人、居民家属或社区医生（或家庭医生）发出预警短信提示；

⑦ 社区医生（或家庭医生）可以登录联网的健康管理工作站查阅该居民个人的体征测量数据、历史健康指导建议等，辅助临床参考，并发行健康指导建议；

⑧ 社区医生（或家庭医生）的健康指导建议可自动推送至居民个人、居民家属的手机终端上。居民个人、居民家属也可以登录互联网网站、全程健康管家 APP 查阅个人的健康数据及社区医生（或家庭医生）的健康指导建议；

⑨ 社区医生（或家庭医生）也可以携带公司提供的健康管理设备开展社区巡诊、义诊服务；

⑩ 全程健康服务平台与政府所建立的区域卫生信息平台等系统平台对接，实现互联互通，以补充和完善居民的电子健康档案信息；

（2）B2B 服务——企业员工健康管理服务及与第三方合作的健康管理服务

① B2B 服务之一——企业员工健康管理服务

- 1) 全程健康与准备为员工提供日常健康管理服务的企业洽谈，签订企业员工健康管理服务合同；
- 2) 全程健康建设并管理健康服务平台，为后续企业员工健康数据的收集管理做好准备，同时全程健康上线网站及全程健康管家 APP，方便员工的健康数据查询。全程健康门诊部子公司聘用具备执业资格的医师作为保健医生，保健医生将根据未来传送采集的员工健康信息数据提供健康管理咨询；
- 3) 全程健康筹备健康管理设备的投放计划，投放后在企业进行健康设备使用讲解，方便员工进行自身健康管理；
- 4) 企业员工可持员工卡，在指定健康管理设备投放点，自助测量个人健康体征，实现对员工个人基本健康体征指标信息的采集，并自动上传至全程健康服务平台；
- 5) 当体征测量值出现异常时，全程健康服务平台向员工个人或企业保健医生发出预警短信提示；
- 6) 企业保健医生可以登录健康管理工作站查阅员工的体征测量数据，历史健康指导建议，辅助临床参考，并发送健康指导建议，对重点关注员工给予企业管理者或 HR 部门进行提醒；
- 7) 企业保健医生的健康指导建议通过短信方式自动推送至员工的手机上；

- 8) 员工也可以登录互联网网站、全程健康管家 App 查阅个人的健康数据及企业保健医生的健康指导建议；
- 9) 企业保健医生也可以携带健康管理设备开展企业巡诊、义诊服务；
- 10) 企业管理者或 HR 部门登陆企业健康管理门户，查阅员工的健康数据，针对重点关注员工进行健康关怀。

② B2B 服务之二——与第三方合作的健康管理服务

- 1) 全程健康与第三方健康管理机构洽谈业务合作内容，并签订相关的软件开发与健康管理服务合作协议；
- 2) 全程健康为第三方健康管理机构根据其业务特点开发定制化的健康管理信息化软件与系统平台，帮助其搭建健康管理服务运营平台，并与全程健康的运营服务平台对接，同时，向第三方健康管理机构输出成熟的健康管理服务方案；
- 3) 由第三方健康管理机构通过所搭建的健康管理服务运营平台向其所覆盖的终端用户提供线上线下相结合的各类健康管理服务；
- 4) 全程健康通过运营平台的对接，获取第三方健康管理机构所服务的终端客户的医疗健康信息，并通过提供优势的医疗资源与服务对接，共同向上述终端客户提供健康管理服务，如远程会诊、术后随访、康复管理等。

(3) O2O 服务——线上线下结合的个人健康管理服务：

① 全程健康门诊部通过会员制方式签约客户，签约客户均配备专属私人医生健康管理服务团队，包括私人医生、私人健康助理、私人健康秘书和健康服务顾问，保证健康服务到位；

② 对签约客户首次服务时，私人医生全面了解客户的既往史、家族史、过敏史等健康信息及目前的身体状况，为客户建立专属个人健康档案。健康档案可对接上海 38 家市级医院，方便专科医生查阅，提高诊断准确性；

③ 全程健康门诊部向签约客户免费提供健康管理一体化设备服务包，供居家使用；客户平时可使用健康管理一体化设备服务包，进行血压、血糖、血氧等

体征指标的测量，同时，测量数据通过物联网设备上传至全程健康服务平台；

④ 全程健康服务平台医务及客服人员针对签约客户的异常体征指标，进行实时提醒，同时，提供线上的医疗与健康咨询服务，以及为签约客户提供定制个性化的健康管理方案；

⑤ 全程健康拥有专业、丰富的健康评估模型，为签约客户提供生活方式、运动风险、身体成分、骨密度、糖尿病风险、高血压风险、10 年心血管风险等系列评估，深度健康评估服务同时也是全程健康的优势所在；

⑥ 签约客户可通过登录全程健康网网站、全程健康管家 APP 等查阅个人的健康数据及私人医生的健康指导建议；

⑦ 签约客户可通过预约等方式进入全程健康门诊部就诊，获取多个专科的门诊服务（含检验、检查、用药）。签约客户可实现与私人医生面对面的健康交流，私人医生针对慢性病及常见病等日常健康问题，提供专业的健康指导意见，私人医生健康服务团队每周主动跟踪签约客户的健康计划执行情况，并跟进客户的健康状况，提供客户的依从性。

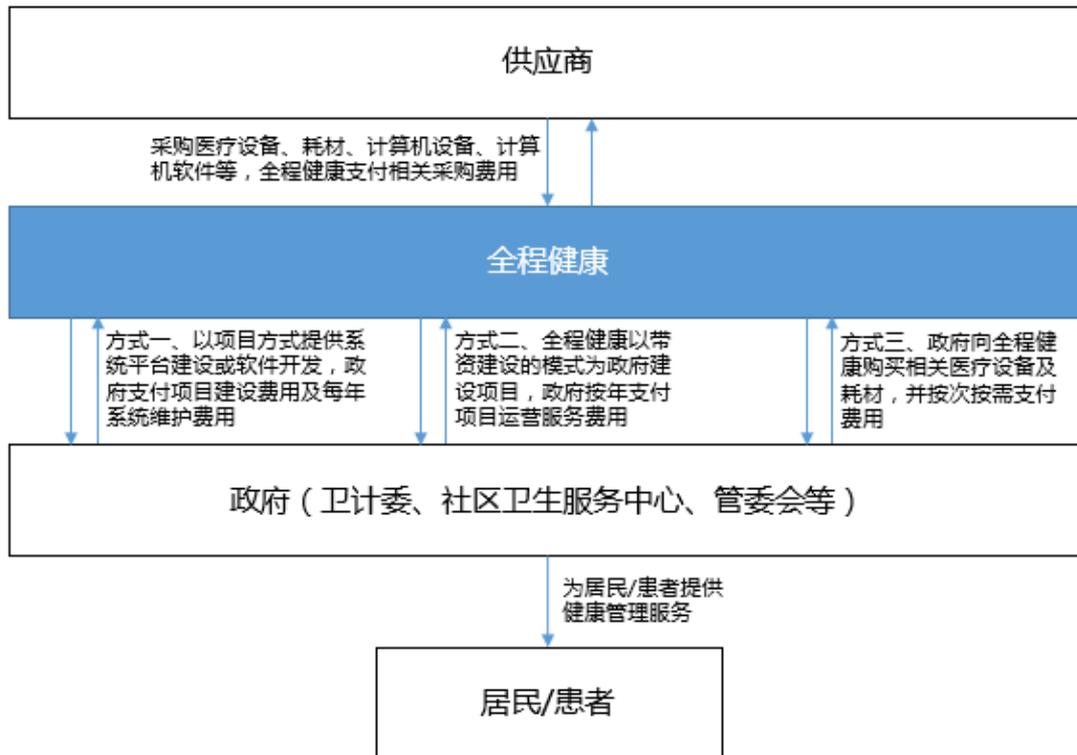
4、盈利模式及资金流向

（1）B2G 盈利模式及资金流向

① B2G 业务的盈利模式包括：

- 1) 向政府收取项目建设费用及每年系统维护费用；
- 2) 向政府收取其购买服务收入；
- 3) 向政府就居民健康管理服务过程中相关的医疗设备及耗材收取相应的费用。

② B2G 业务的资金流向如下：

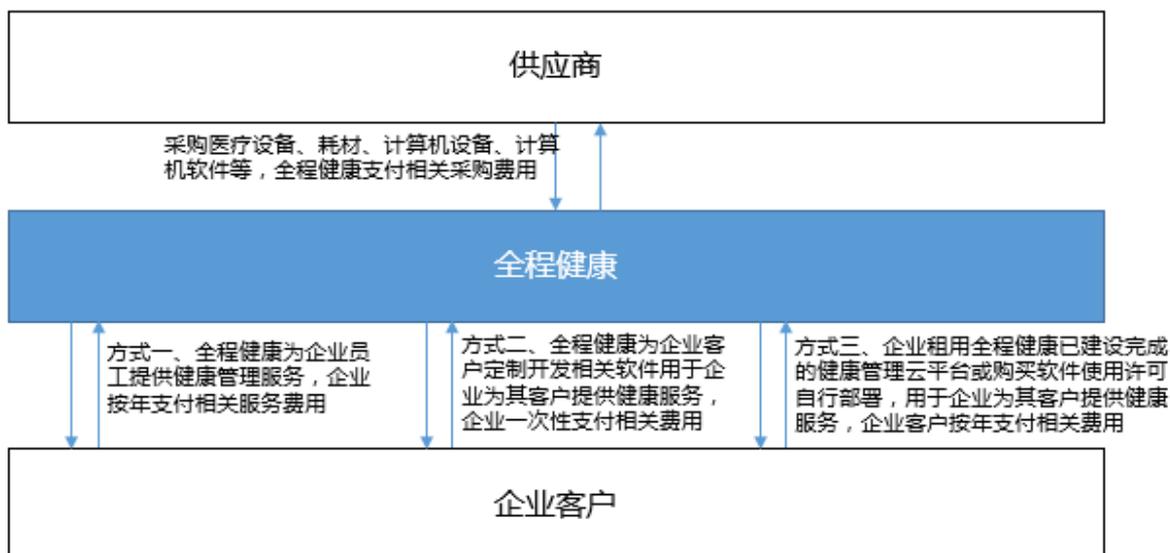


(2) B2B 盈利模式及资金流向

① B2B 业务的盈利模式包括：

- 1) 向企业按年收取为其员工提供健康管理服务的费用；
- 2) 向企业收取软件、系统平台开发相关的费用；
- 3) 向企业收取相关软件、系统平台的租赁费用及为其用户提供健康管理服务相关的费用。

② B2B 业务的资金流向如下：

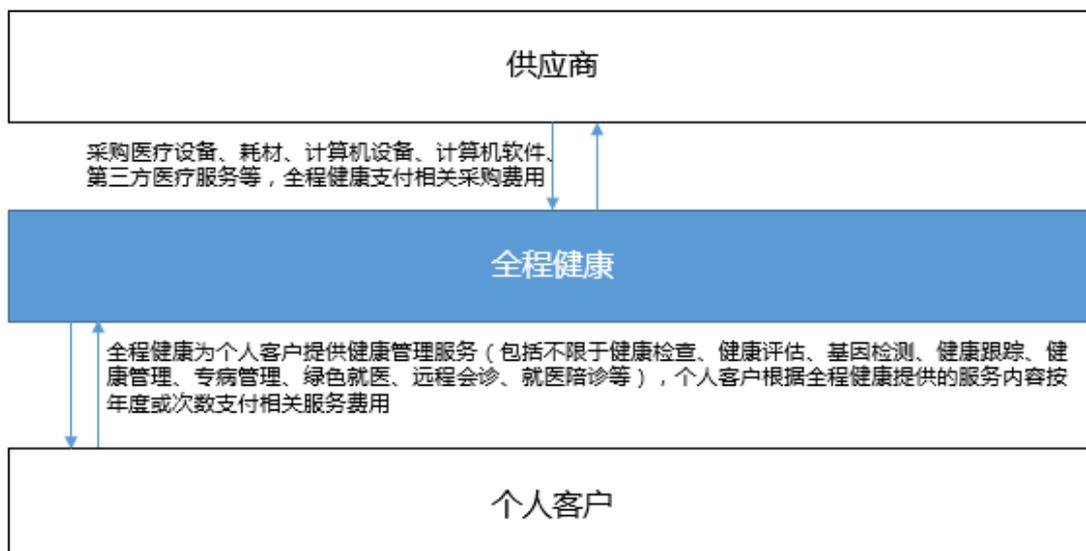


(3) O2O 盈利模式及资金流向

① O2O 业务的盈利模式包括：

- 1) 向签约客户收取会员服务费用；
- 2) 向用户按照所提供的健康管理或医疗服务种类收取相关的服务费用。

② O2O 业务的资金流向如下：



上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“二、四维医学”、“三、全程健康”各自的“（五）主营业务情况”部分补充披露。

问题六、关于四维医学和全程健康的主营业务：（1）请你公司结合经营模式，补充披露四维医学、全程健康的营业收入、营业成本的会计确认政策。（2）全程健康 2014 年度超过 76% 的营业收入来自于单一客户上海理想信息产业（集团）有限公司的软件开发收入，请你公司补充披露该软件开发业务的简要内容，并结合全程健康主要的业务模式补充披露此类软件开发收入的可持续性及其对全程健康估值的影响。（3）全程健康主营业务为医疗健康服务，2015 年度 1-6 月医疗业务收入 164,686.40 元，2013 年度和 2014 年度均未产生医疗业务收入。请你公司补充披露 2015 年以前医疗业务未产生收入的具因，医疗业务收入未来的可持续性，并提示相关风险。（4）子公司全程健康门诊部 2015 年 1-6 月营业收入 129.62 万元，营业利润 459.05 万元，营业利润远大于营业收入，请你公司补充披露子公司营业利润的构成及相关依据。（5）请你公司补充披露四维医学按不同业务类型（服务收入、硬件销售及维护等）最近两年及一期的营业收入和毛利率情况。

回复：

（一）结合经营模式，补充披露四维医学、全程健康的营业收入、营业成本的会计确认政策。

1、四维医学营业收入、营业成本的会计确认政策

（1）硬件销售及维护收入与成本会计确认政策

公司的硬件销售及维护收入，在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，硬件交付给购货方并经买方确认后，不再保留与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制；且相关合同条款已经双方沟通达成一致，涉及到的相关合同及文件已经双方签字确认，涉及收入的金额能够可靠的计量；购货方对相应款项的支付不再存在意义，相关的经济利益很可能流入企业；且相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现并结转相应的设备销售及维护成本。

（2）服务收入与成本会计确认政策

服务收入主要来源为提供心电信息服务，心电图信息服务包括远程心电诊断及远程动态心电图诊断。远程心电诊断服务收费采取最低标准收费及根据诊断人

数收费结合的方式。目前公司主要采用按年签订合同，收取年服务费的方式。

在提供服务交易的结果能够可靠估计的情况下，于资产负债表日根据合同条款约定确认提供的服务收入。根据当期收入占合同约定的比例确定相应的收入，并将当期发生的劳务成本结转成本。

提供服务交易的结果能够可靠估计是指同时满足：①收入的金额能够可靠地计量；②相关的经济利益很可能流入企业；③交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

涉及到提供的劳务在同一会计年度开始并完成的，在劳务已经提供，收到价款或取得收取价款的证据时，确认营业收入的实现；劳务的开始和完成分属不同会计年度的，在劳务合同的总收入、劳务的完成程度能够可靠地确定，与交易相关的价款能够流入，已经发生的成本和为完成劳务将要发生的成本能够可靠地计量时，根据所属的会计年度分别确认营业收入的实现和营业成本的确认。

如果提供服务交易的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的服务成本金额确认提供的服务收入，并将已发生的服务成本作为当期费用。已经发生的服务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入，也不予以确认为当期成本。

四维医学与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供服务时，如销售商品部分和提供服务部分能够区分并单独计量的，将销售商品部分和提供服务部分分别处理；如销售商品部分和提供服务部分不能够区分，或虽能区分但不能够单独计量的，将该合同全部作为销售商品处理。

2、全程健康营业收入、营业成本的会计确认政策

(1) 系统集成及运营服务收入与成本会计确认政策

系统集成及运营服务收入主要包括健康信息采集设备销售、相关后续耗材销售及保修服务、提供后续运营服务。

在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给买方，经买方确认，既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权，也没有对已售商品实施有效控制；已对相关的合同条款达成一致，双方对合同签字确认，收入的金额能够可靠地计量；且双方对相应的金额不存在异议，相关的经济利益很可能流入企业；相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认商品销售收入的实现，同时相应结转对

应的成本。

提供运营服务主要采用按照服务期和实际服务人口来收取年健康管理服务费的方式。在服务已经提供且收取相应价款时，确认相应收入的实现，同时根据已实际发生的劳务成本确认为当期的成本。服务收入涉及到提供的劳务在同一会计年度开始并完成的，在劳务已经提供，收到价款或取得收取价款的证据时，确认营业收入的实现，同时结转相应的成本；劳务的开始和完成分属不同会计年度的，在劳务合同的总收入、劳务的完成程度能够可靠地确定，与交易相关的价款能够流入，已经发生的成本和为完成劳务将要发生的成本能够可靠地计量时，按应归属的会计期间确认营业收入的实现和营业成本的确认。

（2）软件开发收入与成本会计确认政策

软件开发收入主要来源于健康管理信息平台项目建设及管理信息平台开发与健康管理相关的软件开发。

管理信息平台开发包括慢性病及健康管理信息平台的开发及定制，企业安全管理云平台的研发、安装、调试及初始化服务，银行支付接口及查询接口的软件开发。

在软件开发服务的结果能够可靠估计的情况下，于资产负债表日按照实际进度根据合同条款的约定确认提供的劳务收入。劳务交易的完工进度按已经发生的劳务成本占估计总成本的比例确定，实际发生的劳务成本计入确认为当期成本。公司会在合同条款中对具体进度进行约定，劳务交易具体进度的确认需经双方达成一致。

提供劳务交易的结果能够可靠估计是指同时满足：①收入的金额能够可靠地计量；②相关的经济利益很可能流入企业；③交易中已发生和将发生的成本能够可靠地计量。

如果提供劳务交易的结果不能够可靠估计，则按已经发生并预计能够得到补偿的劳务成本金额确认提供的劳务收入，并将已发生的劳务成本作为当期费用。已经发生的劳务成本如预计不能得到补偿的，则不确认收入，已发生的劳务成本也不予以确认为当期的营业成本。

全程健康与其他企业签订的合同或协议包括销售商品和提供劳务时，如销售商品部分和提供劳务部分能够区分并单独计量的，将销售商品部分和提供劳务部分分别处理；如销售商品部分和提供劳务部分不能够区分，或虽能区分但不能够

单独计量的，将该合同全部作为销售商品处理。

（3）健康管理服务收入与成本会计确认政策

健康管理服务收入包括会员服务收入、医疗监测设备使用费收入、医疗业务收入及健康咨询费。主要为全程健康子公司上海万达全程健康门诊部有限公司的经营范围。

健康管理的客户来源主要为个人客户，医疗监测设备使用费、医疗业务服务及健康咨询费均按次提供，劳务已经提供且收取相应价款时，确认相应收入的实现，同时根据已实际发生的劳务成本确认为当期的成本。会员服务收入涉及到提供的劳务在同一会计年度开始并完成的，在劳务已经提供，收到价款或取得收取价款的证据时，确认营业收入的实现，同时结转相应的成本；劳务的开始和完成分属不同会计年度的，在劳务合同的总收入、劳务的完成程度能够可靠地确定，与交易相关的价款能够流入，已经发生的成本和为完成劳务将要发生的成本能够可靠地计量时，按应归属的会计期间确认营业收入的实现和营业成本的确认。

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“二、四维医学”之“（四）最近两年及一期主要财务指标”、“三、全程健康”之“（四）最近两年及一期主要财务指标”部分补充披露。

（二）全程健康 2014 年度超过 76% 的营业收入来自于单一客户上海理想信息产业（集团）有限公司的软件开发收入，请你公司补充披露该软件开发业务的简要内容，并结合全程健康主要的业务模式补充披露此类软件开发收入的可持续性及其对全程健康估值的影响。

1、与上海理想信息产业（集团）有限公司的合作内容

2014 年 12 月 4 日，万达信息与中国电信股份有限公司上海分公司（以下简称“中国电信上海公司”）签署《万达信息股份有限公司与中国电信上海公司共同推进上海智慧城市建设及公共服务运营战略框架合作协议》（以下简称“合作协议”），双方经过多次友好协商，确认可充分发挥各自的优势，全力合作，进一步推进双方在智慧城市方面的合作，推动上海的智慧城市建设与运营，实现共赢。

合作协议中，万达信息在智慧城市建设中担任业务应用的主导者、系统运营服务的承担者和业务资源的整合者；中国电信上海公司在智慧城市建设中担任智

能管道的主导者、综合平台的提供者、内容和应用的参与者。双方优势互补，将共同开拓市场，成为国内领先的智慧城市解决方案与运营服务提供商，在线民生服务的供应商。

合作协议签署后，万达信息与中国电信上海公司将在智慧医疗、全程健康O2O、智慧城市等民生服务方面全面合作，并明确在云计算、市场拓展、联合运营和资本合作四个领域形成战略合作，双方将成立联合团队进行市场推广，不断推出互联网在线公共服务及移动互联网公共服务产品，达到合作共赢的效果。

根据双方的合作协议中业务合作领域定位，万达信息和中国电信上海公司分别安排下属的上海万达全程健康服务有限公司和上海理想信息产业（集团）有限公司负责落实和开展具体工作。

上海理想信息产业（集团）有限公司是中国电信的全资子公司，上海理想着力锻造大型信息化项目咨询规划和顶层设计能力，构建“智慧社区”、“智慧园区”及“智慧政务”、“智慧医疗”、“智慧物流”等各类智慧行业应用等整体解决方案。

协议签署后，双方的合作具体落实在软件开发方面，主要面向中国电信业务需求，为实现智慧医疗和健康管理的网上交易，以“电子商务平台 APP 开发项目”为切入，实现与银行对接的“银行接口软件开发项目”和数据分析的“大数据软件开发项目”；另一方面，针对有智慧医疗需求的医院客户，承接了“仁济医院智慧医院掌上医疗产品开发项目”和“上海市长征医院短信网关平台项目”；同时，完成面向企业业务管理需求的“企业协同及信息门户系统软件开发项目”、“企业服务总线建设项目”和“企业安全管理云平台研发项目”。

2、软件开发收入的可持续性以及对全程健康估值的影响

线上线下相结合的健康管理服务的开展前提是需要拥有成熟的健康信息搜集、处理、分析、交互、管理等软件系统与平台，而当前全程健康所开展的针对政府、企业及个人的健康管理服务正是基于其多年来所积累的对智慧医疗领域、健康管理服务流程以及用户需求的深刻理解和认识以及所拥有的成熟的软件开发经验和能力而来，而该等与健康管理服务相关的软件开发经验和能力正是当前许多从事健康管理业务的企业所急需的。

全程健康自 2014 年底开始，在中国电信的 6 家上海营业厅，试点部署了面向电信个人用户的健康管理服务点，通过与理想信息的平台对接，实现电信个人用户的健康信息采集和线上健康管理服务的 B2B2C 模式，即通过面向企业的健康服务延伸到个人端。这种模式后续也将在中国电信上海公司的各大营业厅实现拓展，从软件开发到运营服务实现全面推进。

因此，结合全程健康在智慧医疗、健康管理等方面成熟的软件开发经验，根据以上项目需求内容，定制化开发相关信息系统及平台软件，其中涉及的医院软件、电子商务平台 APP、大数据软件也是智慧医疗和健康管理的重要组成部分和核心模块，此类软件的开发为后续全程健康在健康管理领域的深入发展和与客户建立更为紧密的合作关系建立了基础。综上，全程健康面向企业客户的以智慧医疗、健康管理为基础的软件开发收入具备可持续性，对全程健康未来整体评估没有影响。

报告期内全程健康经审计营业收入按业务分类情况如下：

单位：元

项目	2015 年度 1~6 月	2014 年度	2013 年度
系统集成及运营服务收入	1,464,172.56	4,523,835.35	5,129,608.21
软件开发收入		14,928,301.93	
会员服务收入	1,131,502.80		
医疗业务收入	164,686.40		
合计	2,760,361.76	19,452,137.28	5,129,608.21

报告期内全程健康经审计主营业务成本按业务分类情况如下：

单位：元

项目	2015 年度 1~6 月	2014 年度	2013 年度
系统集成及运营服务成本	403,968.47	2,417,378.29	2,182,673.76
软件开发成本		5,182,619.56	
会员服务成本	238,835.36		
医疗业务成本	145,718.47		
合计	788,522.30	7,599,997.85	2,182,673.76

上述营业收入、营业成本有关的毛利、毛利率信息如下：

单位：元

项目		2015 年度 1-6 月	2014 年度	2013 年度
系统集成及运营 服务收入	收入	1,464,172.56	4,523,835.35	5,129,608.21
	成本	403,968.47	2,417,378.29	2,182,673.76
	毛利	1,060,204.09	2,106,457.06	2,946,934.45
	毛利率	72.41%	46.56%	57.45%
软件开发收入	收入	-	14,928,301.93	-
	成本	-	5,182,619.56	-
	毛利	-	9,745,682.37	-
	毛利率	-	65.28%	-
会员服务收入	收入	1,131,502.80	-	-
	成本	238,835.36	-	-
	毛利	892,667.44	-	-
	毛利率	78.89%	-	-
医疗业务收入	收入	164,686.40	-	-
	成本	145,718.47	-	-
	毛利	18,967.93	-	-
	毛利率	11.52%	-	-
合计	收入	2,760,361.76	19,452,137.28	5,129,608.21
	成本	788,522.30	7,599,997.85	2,182,673.76
	毛利	1,971,839.46	11,852,139.43	2,946,934.45
	毛利率	71.43%	60.93%	57.45%

3、全程健康与万达信息的关联交易

2015 年度上半年，全程健康与万达信息主要签署执行了 3 个项目合同，涉及交易金额为 947,907.79 元的，具体包括：

(1) 普陀区区域卫生信息平台扩展项目区域健康档案应用系统软件-全程健康体系。涉及的普陀区区域卫生信息平台扩展项目区域健康档案应用系统软件项目，由全程健康向该项目提供的软件、硬件及解决方案包括区域健康管理接入系统、区域健康管理统计分析系统、健康管理工作站软件、健康信息查询软件等；提供的服务包括体征测量服务、数据无线传输服务、健康信息提醒服务、健康信息查询服务、家庭医生远程健康管理信息化服务工具、健康管理数据统计分析服务、热线电话服务支持等。

(2) 上海市徐汇区居民健康管理信息平台建设项目。涉及的上海市徐汇区居民健康管理信息平台建设项目，由全程健康向该项目提供的软件、硬件及解决方案包括总体设计、区域健康管理接入系统、区域健康管理统计分析系统、健康

管理工作站软件、健康信息查询软件以及项目集成，以及向该项目提供相应的健康管理服务。

(3) 基于物联网的浦东新区居民健康管理信息系统项目。涉及的基于物联网的浦东新区居民健康管理信息系统项目，由全程健康向该项目提供的软件、硬件及解决方案包括信息系统总体设计、区域健康管理接入系统、区域健康管理统计分析系统、健康管理工作站软件、健康信息查询软件、项目集成、服务器、网闸 GAP；提供的服务包括运营监控服务、热线服务、一键求助服务、定向服务工程师日常服务、服务模式优化服务、运营效果统计报告服务、移动短信提醒服务、上海市三甲医院医生临床参考服务、健康宣教信息服务、智能手机移动 APP 应用下载服务、互联网应用查阅信息服务、健康管理设备质保服务、医用血糖体征测试耗材特供采购价及免费配送服务。

以上 3 个项目都属于全程健康的 B2G 服务模式（面向政府的基本公共卫生服务），全程健康提供的健康管理信息服务与基本公共卫生项目有效对接，通过在公共服务区域（如：社区卫生服务中心、社区卫生服务站、居委会）等地投放健康管理物联网终端设备，实现对居民基本健康体征指标信息的采集与上传，自动推送至区域卫生信息平台，同时与社区医生（家庭医生）建立联接，为居民提供健康管理服务。

普陀区、徐汇区、浦东新区的区域卫生信息平台均由万达信息承建，全程健康提供的居民健康管理信息平台及服务属于区域卫生信息平台的深化应用服务。因招标文件中对于投标人的资质要求，普陀区、徐汇区、浦东新区 3 个项目均是通过政府采购、公开招标的方式并由母公司万达信息作为投标人进行投标，中标后万达信息将承接项目分包至子公司全程健康，由全程健康负责相关合同落实，母子公司结算价格以政府项目公开招标价格为基础确定，不存在利益输送。

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“三、全程健康”之“（五）主要业务情况”之“4、主营业务的具体情况”之“（3）全程健康主要客户、供应商情况”部分补充披露。

（三）全程健康主营业务为医疗健康服务，2015 年度 1-6 月医疗业务收入 164,686.40 元，2013 年度和 2014 年度均未产生医疗业务收入。请你公司补充披

露 2015 年以前医疗业务未产生收入的具因，医疗业务收入未来的可持续性，并提示相关风险。

全程健康会员和医疗业务收入来源于上海万达全程健康门诊部，门诊部于 2014 年 11 月 24 日获得上海市黄浦区卫生和计划生育委员会颁发的医疗机构执业许可，并于 2015 年 2 月 9 日正式营业。因此 2013 年和 2014 年度未产生医疗业务收入。截至 2015 年上半年，全程健康门诊部 O2O 客户数已达到 1,244 人，其中签约年度健康管理服务的客户数量达 398 人，享受由专家级私人医生服务团队带来的全程健康服务。

随着市场及客户需求不断衍生，万达全程健康已在 2015 年 8 月推出心理降压及舒缓服务、康护保健服务，通过 1 个月的试运行，已取得广大客户的一致认可和好评。在 2015 年 9 月，万达全程健康陆续与复旦大学中山医院、上海瑞金医院、上海龙华医院等知名三甲医疗机构达成合作意向，将针对不同的客户群体需求推出多项服务，包括肾病移植术后健康管理服务、心脏支架术后健康管理服务、远程会诊服务、中医康复服务等多样化、专属化的健康服务。未来全程健康门诊部的医疗业务收入将是全程健康收入的重要来源，多样化医疗服务的推出将进一步带动全程健康会员服务 and 医疗业务收入的可持续性。

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“三、全程健康”之“(三) 股权结构及控制关系”之“3、子公司”部分补充披露。

(四) 子公司全程健康门诊部 2015 年 1-6 月营业收入 129.62 万元，营业利润 459.05 万元，营业利润远大于营业收入，请你公司补充披露子公司营业利润的构成及相关依据。

在成立初期，全程健康门诊部主要业务收入为医疗业务收入，前期业务拓展销售费用投入大，高端客户正处于稳步积累过程中，全程健康门诊部设立初期处于亏损状态，收入主要来源于门诊部会员服务收入和医疗业务收入。公司已对预案中披露的全程健康门诊部子公司财务数据进行修订，修订后的数据如下：

项目（万元）	2015 年 1-6 月	2014 年度	2013 年度
营业收入	129.62	-	-
营业成本	38.46	-	-

营业利润	-459.05	-	-
利润总额	-459.05	-	-
净利润	-459.05	-	-

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“三、全程健康”之“(三) 股权结构及控制关系”之“3、子公司”部分补充披露。

(五) 请你公司补充披露四维医学按不同业务类型（服务收入、硬件销售及维护等）最近两年及一期的营业收入和毛利率情况。

四维医学按照不同业务类型划分的最近两年及一期营业收入和毛利率构成如下：

单位：元

项目		2015 年度 1-6 月	2014 年度	2013 年度
设备销售	收入	2,120,085.42	3,324,786.26	9,889,716.19
	成本	914,940.13	1,992,687.98	8,743,351.95
	毛利	1,205,145.29	1,332,098.28	1,146,364.24
	毛利率	56.84%	40.07%	11.59%
提供服务	收入	7,819,477.12	11,901,033.65	6,816,985.31
	成本	633,999.56	1,279,194.50	1,054,943.20
	毛利	7,185,477.56	10,621,839.15	5,762,042.11
	毛利率	91.89%	89.25%	84.52%
合计	收入	9,939,562.54	15,225,819.91	16,706,701.50
	成本	1,548,939.69	3,271,882.48	9,798,295.15
	毛利	8,390,622.85	11,953,937.43	6,908,406.35
	毛利率	84.42%	78.51%	41.35%

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“二、四维医学”之“(四) 最近两年及一期主要财务指标”部分补充披露。

问题七、本次交易完成后，全程健康将成为万达信息的全资子公司，根据全程健康目前的经营情况，其经营成果预计将对上市公司的合并报表产生负面影响，请你公司在“重大风险提示”中揭示相关风险。

回复：

公司已在“重大风险提示”和“本次交易的报批事项及相关风险提示”部分中作以如下风险提示：

“全程健康由于尚处于由发展初期向快速成长期的过渡期，根据全程健康2013年、2014年、2015年1-6月财务数据，全程健康一直处于亏损或微利状态。尽管全程健康B2G、B2C等健康管理业务的服务模式已在上海全面展开并得到了政府部门及企业、个人的逐渐认可，但收益的获取相比业务的开拓存在一定的滞后效应。嘉达科技收购翁思跃所持全程健康45%股权后，翁思跃承诺全程健康在2015年、2016年及2017年的利润数（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润）分别为142万元、2,099万元及2,819万元，尽管上述承诺将在一定程度上保障全程健康及其股东的收益，但仍可能存在成为万达信息全资子公司后，全程健康盈利能力不佳进而对上市公司的合并报表产生负面影响的风险。”

问题八、四维医学 2013 年、2014 年、2015 年 1-6 月净利润分别为 167.94 万元、593.06 万元、436.40 万元。相关盈利承诺及补偿义务人承诺四维医学在 2015 年、2016 年及 2017 年的利润数（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润）分别为 1,278 万元、1,811 万元及 2,576 万元，实际盈利数不足盈利承诺数的情况下由义务人向嘉达科技进行现金补偿。请你公司结合在手订单、业务发展等情况补充披露上述业绩承诺的可实现性，说明业绩补偿安排的可实现性和保障措施，并提示相关风险。

回复：

（一）结合在手订单、业务发展等情况补充披露上述业绩承诺的可实现性，说明业绩补偿安排的可实现性和保障措施

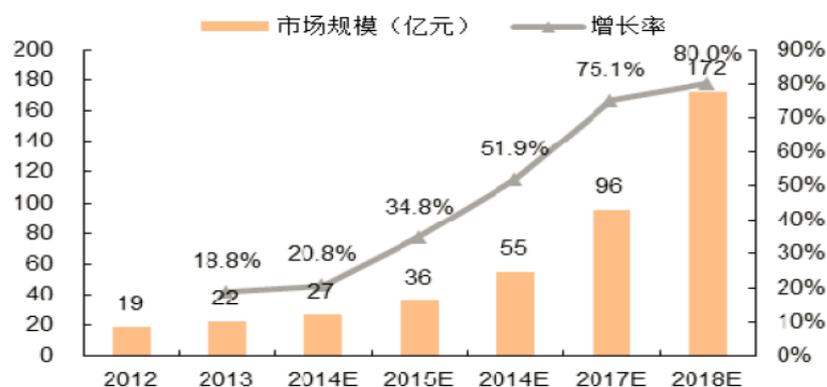
四维医学的收入主要来源于两大类：（1）远程医疗诊断信息服务收入；（2）医学设备销售及设备维护收入。四维医学的商业模式决定了上述两类业务收入均具有稳定的可持续性。远程医疗诊断信息服务有别于一般的服务，其具有粘度高、可持续性强的特点。

四维医学通过协助大型医疗机构建设远程医疗诊断服务中心及委托提供远程医疗诊断服务，巩固与大型医疗机构的合作关系，上述大型医疗机构大部分为上海本地三甲医院，如仁济医院、新华医院等，该类医院的学术能力强、品牌知名度高且属于稀缺性医疗资源，能够很好地带动公司在基层医疗卫生服务机构等客户的市场开拓。

同时，基层医疗卫生服务机构和其他低级别的医疗机构以及其所服务的患者对于上述大型医疗机构的服务黏度是很高的。四维医学对外与基层医疗卫生服务机构等客户所签订的服务合同周期基本均在 3 年以上。

四维医学所提供的医学专业设备，如心电监测仪器、数字化 DR 设备等均有一定的使用周期和维护需求，同时，鉴于四维医学在远程影像系统方面的建设得到相关医疗机构的认可，因此，一些医疗机构将上述设备的更新和维保工作亦交由四维医学提供。四维医学对外与客户所签订的医学专业设备维护服务合同周期亦均在 3 年以上。

从行业与市场的发展来看，在我国人口众多、老龄化程度加快，人们对于远程医疗的认识不断加深，及政府政策重视的背景下，远程医疗成为医疗卫生大行业中最具发展前景的细分行业，据预测，三年内，中国远程医疗市场规模将突破百亿。平安证券的研究数据表明国内远程医疗（包括远程患者监测、视频会议、在线咨询、个人医疗护理装置、无线访问电子病例和处方等）市场规模 2013 年达 22.1 亿元，较上一年增长 20.8%，预计 2017 年底国内市场规模将进一步提升至 95.8 亿元，年复合增速为 44.3%，2018 年则有望达 172 亿元。行业与市场的发展前景也为四维医学未来业务的快速发展以及业绩的持续增长提供了有力的保障。



资料来源：ATA会议资料，易观，平安证券研究所

根据四维医学内部统计，截至目前为止，四维医学远程心电类业务合计在手合同金额为 1,596 万元（所有统计订单金额均为含税金额），其中，2014 年及以前年度的合同签署金额约为 1,452 万元，2015 年新签署的远程心电类业务合同金额约为 144 万元。

四维医学远程影像类业务（超声及放射类业务）自 2015 年开始启动，但从当前所签订的合同来看，业务发展势头良好，该类业务共签订的合同金额约 1,860 万元，其中包括与上海胸科医院、新华医院以及仁济医院的远程医疗诊断服务中心的建设合同金额约 653 万元，数字化 DR 设备的销售合同金额约 610 万元，远程影像系统服务合同金额约 145 万元，设备维护合同金额约 372 万元。上述三个影像类远程医疗诊断服务中心的建设完毕有助于四维医学 2016 年度及以后远程影像系统服务业务的快速增长，同时亦能够快速带动与医疗影像相关的设备销售以及维护服务。根据四维医学统计，上述所统计的每笔在手订单在本次评估基准

日后均存在部分或全部未结转为收入的情况。

此外，四维医学亦为后续的业务增长做了充分的市场开拓储备，其中，远程心电类业务的市场开拓区域已延伸至四川、贵州、湖北、浙江等地，动态心电类业务将在后续年度全面推广，基于常规心电类业务的客户基础，预计在后续年度将会取得快速的业务增长。

四维医学当前经营业务发展趋势良好，截止目前，其中常规心电业务服务的基层卫生服务机构客户已达到 219 家，其他医疗机构（民营医疗机构等）达到 31 家，已覆盖上海十个区县、新疆三个州、江苏启东县；并在武汉、成都、杭州等开始试点，实际投放设备数量达到 626 套，2015 年预计可服务的人次数量将达到 61 万人次。动态心电业务目前已全面进入推广期，所服务的基层卫生服务机构客户达到 30 家，其他医疗机构（民营医疗机构等）2 家，当前投放的设备数量 72 套，预计服务的人次数量将达到 1300 人次。超声业务目前覆盖的区域已增长至长宁区、黄浦区、浦东新区、崇明县以及江苏南通地区，签约的基层卫生服务机构达到 30 家。放射业务于 2015 年正式启动，目前已签约的基层卫生服务机构 7 家，投放设备 7 台，整体诊断服务业务预计在 2016 年开始实现快速增长。2013 年至今四维医学业务发展相关数据统计如下：

	2013		2014		2015	
	类别	数量	类别	数量	类别	数量
常规心电图	基层卫生服务机构	162	基层卫生服务机构	202	基层卫生服务机构	219
	其他医院客户	9	其他医院客户	15	其他医院客户	31
	覆盖的区域范围	上海七个区县、新疆一个州	覆盖的区域范围	上海九个区县、新疆二个州、江苏启东县	覆盖的区域范围	上海十个区县、新疆三个州、江苏启东县；武汉、成都、杭州等开始试点
	实际投放的设备数	411	实际投放的设备数	484	实际投放	626

	量		量		的设备数量	
	实际的人次服务量	239,931	实际的人次服务量	435,742	实际的人次服务量	预计 61 万人次
动态心电图	基层卫生服务机构		基层卫生服务机构		基层卫生服务机构	30
	其他医院客户		其他医院客户		其他医院客户	2
	覆盖的区域范围		覆盖的区域范围		覆盖的区域范围	上海二个区县
	实际投放的设备数量		实际投放的设备数量		实际投放的设备数量	72
	实际的人次服务量		实际的人次服务量		实际的人次服务量	预计 1300 人次
超声	基层卫生服务机构	10	基层卫生服务机构	10	基层卫生服务机构	30
	其他医院客户	0	其他医院客户	0	其他医院客户	0
	覆盖的区域范围	长宁区	覆盖的区域范围	长宁区	覆盖的区域范围	长宁区、黄浦区、浦东新区、崇明县以及江苏省南通地区
	实际投放的设备数量	0	实际投放的设备数量	0	实际投放的设备数量	0

	实际的人次服务量	2500	实际的人次服务量	2500	实际的人次服务量	预计 2500 人次
放射	基层卫生服务机构	业务建设期	基层卫生服务机构	业务建设期	基层卫生服务机构	7
	其他医院客户		其他医院客户		其他医院客户	0
	覆盖的区域范围		覆盖的区域范围		覆盖的区域范围	长宁区、黄浦区
	实际投放的设备数量		实际投放的设备数量		实际投放的设备数量	7
	实际的人次服务量		实际的人次服务量		实际的人次服务量	0

由此，鉴于四维医学所处远程医疗行业快速发展的现状和四维医学与各级医疗机构良好的合作运营关系，以及当前充足的在手合同，四维医学业绩承诺的可实现性较大。

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“二、四维医学”之“（二）历史沿革”之“（八）资产评估及业绩补偿具体情况”部分补充披露。

（二）业绩补偿安排的保障措施

根据《上海四维医学科技有限公司 90%股权转让之股权转让协议》，冯建刚、王志杰与嘉达科技就四维医学转让价款支付方式约定如下：

（1）各方确认，本协议生效后 10 个工作日内，嘉达科技将向交易对方支付交易对价的 10%，即 1620.00 万元，作为首期价款。在四维医学 90% 股权过户至嘉达科技名下后（以工商变更登记手续完成之日为准）的 15 个工作日内，嘉达

科技再向交易对方支付交易对价的 40%，即 6480.00 万元，作为第二期价款。各方应相互积极配合及时尽早地完成本次股权转让的工商变更登记工作。

(2) 剩余转让款项嘉达科技在本次交易的盈利承诺补偿期间内（2015 年至 2017 年），根据各方所签署的《关于盈利承诺及转让价款调整事宜的补充协议》的相关约定，视四维医学实际利润完成情况，分三期向交易对方予以实际支付，其中，第三期（对应 2015 年业绩）支付交易对价的 10%，第四期（对应 2016 年业绩）支付交易对价的 20%，第五期（对应 2017 年业绩）支付交易对价的 20%。嘉达科技应在四维医学完成年度审计且嘉达科技出具当年年报后的 15 个工作日内，根据审计结果、《关于盈利承诺及转让价款调整事宜的补充协议》的相关约定向交易对方实际支付当年度的转让价款。各期转让价款具体支付情况如下：

单位：万元

交易对象	股权比例	转让对价	首期价款	第二期价款	第三期价款	第四期价款	第五期价款
王志杰	53.50%	9630.00	963.00	3852.00	963.00	1926.00	1926.00
冯建刚	36.50%	6570.00	657.00	2628.00	657.00	1314.00	1314.00
合计	90.00%	16200.00	1620.00	6480.00	1620.00	3240.00	3240.00
当期支付合计转让价款占标的资产转让价格比例			10%	40%	10%	20%	20%

股权转让双方在股权转让协议中就股权价款支付进度做了明确约定，股权价款分期支付，其中第三期、第四期、第五期价款与业绩补偿时间节点相匹配，可在一定程度上保障嘉达科技获得现金补偿，保证未来上市公司利益不受损害，上述阶段性支付进度可进一步保证业绩补偿的可实现性。

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“二、四维医学”之“（二）历史沿革”之“（八）资产评估具体情况”部分补充披露。

（三）风险提示

与业绩补偿承诺实施有关的违约风险如下：

嘉达科技向冯建刚、王志杰采取以现金方式支付全部资产收购价款的方式，采取了分期支付的手段有效降低交易风险，实现了对交易对方有效的约束。为维

护嘉达科技的利益，冯建刚、王志杰与嘉达科技就转让四维医学 90% 股权事项的业绩补偿方式进行了约定。在业绩承诺期内，当四维医学的盈利情况未达到协议约定的水平时，交易对方将以现金的方式对嘉达科技进行补偿。根据《关于盈利承诺及转让价款调整事宜之补充协议》，四维医学在 2015 年、2016 年及 2017 年的利润数(扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润)分别为 1,278 万元、1,811 万元及 2,576 万元，2015 年至 2017 年所承诺的利润数(扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润)的总和为 5,665 万元。若实际盈利情况低于业绩承诺相关要求，按照约定，冯建刚、王志杰须用现金进行补偿，但是仍有可能存在冯建刚、王志杰不依照业绩补偿约定支付现金补偿的违约风险。

上述内容已在预案“重大风险提示”及第九节“本次交易的报批事项及相关风险提示”之“二、本次交易的相关风险因素”部分补充披露。

问题九、本次收购完成后，四维医学的高管团队、核心技术人员将留任现有职务。请你公司补充披露四维医学相关人员的任职承诺以及为保持核心团队稳定拟采取的措施。

回复：

(一) 四维医学留任的核心团队成员

根据股权转让协议，四维医学核心团队成员将得以留任。四维医学核心团队成员自 2008 年四维医学设立时即负责相关领域的工作，共同长年在四维医学任职，核心团队成员稳定，行业经验丰富。在加入四维医学前，核心团队成员具有多年的医疗、医药、互联网技术、通信领域的从业经历。核心成员任职及简历信息如下：

序号	姓名	职务	简历
1	冯建刚	四维医学总经理	1960 年生，上海交通大学电子工程系获学士学位，英国女王大学工商管理学院获 MBA 学位；先后任职于美国惠普公司南方区通信系统销售经理、长达科技有限公司（香港）和唯嘉物流，2008 起，组建四维医学并从事公司管理工作。

2	陈敏	四维医学副总经理	1970年生，西南师范大学中文系获学士学位，美国北弗吉尼亚大学获MBA学位；曾任职于GE医疗部，负责渠道和分销工作；2008起，在四维医学负责销售和市场工作。
3	裘向军	四维医学技术总监	1972年生，天津大学获得学士、硕士学位，先后于上海天时网络公司、唯嘉物流及瑞萨科技任职，2008年起从事于远程医疗业务，并在四维医学成立以后担任技术总监。

（二）任职承诺及保持核心团队稳定的措施

根据嘉达科技与四维医学股东冯建刚、王志杰所签署的股权转让协议，就四维医学现有核心团队的成员构成及收购后核心团队成员的留任制定了约束性条款，采取了必要的措施，具体如下：

1、本次交易完成后，四维医学员工的人事劳动关系不发生变化；四维医学留任的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员（以下简称“核心人员”）在本次交易实施完成后的五年内原则上不发生变化，但前述人员因严重违反《劳动合同法》等有关法律、法规、规范性文件情形依法被四维医学解聘的除外。同时，上述人员在职期间及离职后的两年内，不得直接或间接从事与四维医学相同或相类似的业务。嘉达科技拟调动、借用四维医学核心人员的，需事先征得交易对方的同意。

2、若四维医学留任的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员在本次交易实施完成后的五年内违反上述有关留任期间的约定，或在在职期间及离职后的两年内违反上述竞业禁止的约定，则嘉达科技有权要求本次交易对方返还其于本次交易中已获取的全部转让价款，同时，嘉达科技有权按照本协议的其他约定追究相应人员的直接或间接的经济赔偿以及法律责任。

3、其他保持核心团队稳定拟采取的措施

如未来万达信息顺利实现对嘉达科技的收购，则将间接控制四维医学，届时，作为上市公司控股子公司，四维医学核心团队将纳入万达信息对员工的管理、考核和奖励体系，并将享受有关员工福利政策及企业文化氛围：

(1) 万达信息一直以来奉行“以人为本”的理念，并通过提供有竞争力的薪酬、福利，建立公平的竞争晋升机制，创造开放、协作的工作环境和企业文化氛围来吸引人才、培养人才和留住人才。

(2) 自 2011 年上市以来，万达信息为进一步完善公司治理结构，健全激励机制，激励公司核心岗位员工勤奋努力工作，确保公司长远发展与股东利益的最大化，已于 2011 年上市当年、2014 年对核心业务管理、技术岗位的骨干员工进行了股票期权激励。未来，四维医学成为万达信息控股子公司后，四维医学核心团队成员将在符合万达信息员工股权激励条件的前提下享受股权激励政策，分享企业成长收益。

就四维医学 90%股权转让事项，冯建刚、王志杰与嘉达科技签署了《上海嘉达信息科技有限公司与冯建刚、王志杰关于上海四维医学科技有限公司 90%股权转让之股权转让协议》，此协议条款“二、本次交易”之“8、本次交易完成后标的公司的治理架构”一条明确约定了四维医学的高管团队成员留任及竞业限制事项。

冯建刚、陈敏、裘向军作为高管团队成员已在上述股权转让协议附件一《标的公司留任董监高及其他核心人员清单》中签字，明确知晓上述股权转让协议内容并承诺遵守协议中有关高管留任及竞业限制条款内容。

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“二、四维医学”之“四维医学的人员、高管团队、核心技术人员”部分补充披露。

问题十、请你公司补充披露翁思跃与嘉达科技是否存在业绩补偿或任职承诺等安排以及相关协议的签署情况。

回复：

（一）业绩补偿

针对全程健康股权转让事项，嘉达科技与翁思跃签署了《关于盈利承诺及转让价款调整事宜之补充协议》，约定了全程健康实际盈利数不足盈利承诺数的情况下由翁思跃进行补偿并由嘉达科技调整转让价款事宜，翁思跃（盈利承诺及补偿义务人）承诺全程健康在 2015 年、2016 年及 2017 年的利润数（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润）分别为 142 万元、2,099 万元及 2,819 万元，2015 年至 2017 年所承诺的利润数（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润）的总和为 5,060 万元。若全程健康在盈利承诺补偿期间内每个会计年度实现的实际利润未能达到所承诺的当年的利润数，翁思跃同意对嘉达科技以现金方式进行补偿。具体内容如下：

1、原则上本次交易应在 2015 年实施完毕，盈利承诺补偿期间为 2015 年、2016 年、2017 年。

2、双方同意，以《评估报告》中载明的、全程健康在盈利承诺补偿期间的利润预测数作为本补充协议项下盈利承诺的基础，盈利承诺及补偿义务人承诺全程健康在 2015 年、2016 年及 2017 年的利润数（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润）分别为 142 万元、2,099 万元及 2,819 万元，2015 年至 2017 年所承诺的利润数（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润）的总和为 5,060 万元。

3、嘉达科技应在本次交易实施完毕后当年及其后两年内每年的年度报告中单独披露全程健康的净利润（以由嘉达科技所聘请的具有证券业务资格的会计师事务所对全程健康该年度的实际净利润数（扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润）出具的专项审核意见中的数字为准，以下简称“实际利润”）与盈利承诺数的差异情况，并由嘉达科技所聘请的具有证券业务资格的会计师事务所对此出具专项审核意见。

4、双方同意，本次交易完成后，若全程健康在盈利承诺补偿期间内因后续业务的发展需要嘉达科技提供必要的资金支持的，则应就上述资金成本对实际利润进行相应的调整，即盈利承诺补偿期内全程健康的实际利润应扣除其实际使用甲方提供的资金所产生的相应的财务费用。上述财务费用=借款金额×同期银行贷款利率×（1-全程健康所得税税率）×资金实际使用天数/365，其中，同期银行贷款利率为实际借款发生之日央行所公布的同一期限的贷款基准利率。

5、盈利承诺及补偿义务人承诺，若全程健康在盈利承诺补偿期间内每个会计年度实现的实际利润未能达到所承诺的当年的利润数，盈利承诺及补偿义务人同意对嘉达科技进行补偿。嘉达科技应在盈利承诺补偿期间每个会计年度年报出具后的 15 个工作日内，依据下述公式计算并确定盈利承诺及补偿义务人当年应补偿的现金数额（以下简称“应补偿现金”），盈利承诺补偿期间内每个会计年度内应补偿现金的计算公式如下：

应补偿现金数额=（截至当期期末累积承诺利润-截至当期期末累积实际利润）×交易对价-盈利承诺补偿期间内各年的承诺利润总和-已补偿现金数额

截至当期期末累积承诺利润为：全程健康在盈利承诺补偿期间内截至该补偿年度期末承诺利润的累积值。

截至当期期末累积实际利润为：全程健康在盈利承诺补偿期间内截至该补偿年度期末实际利润的累积值。

盈利承诺补偿期间内各年的承诺利润总和为：盈利承诺及补偿义务人在盈利承诺补偿期间内承诺利润的合计值。

交易对价为：根据《关于上海万达全程健康服务有限公司 45%股权转让之股权转让协议》约定，本次标的资产的交易对价为[13950.00]万元。

已补偿现金数额为：盈利承诺及补偿义务人在盈利承诺补偿期间内已经按照上述公式计算并已实施了补偿的现金总数。

在各年计算的应补偿现金数额小于 0 时，按 0 取值。

6、在本协议约定的盈利承诺补偿期间届满时，嘉达科技应当聘请会计师事

务所对标的资产进行减值测试，并出具专项审核意见。经减值测试如：标的资产期末减值额>盈利承诺补偿期间内已补偿现金总数，则盈利承诺及补偿义务人将另行向嘉达科技以现金方式补偿，另需补偿的现金计算方法为：

另需补偿的现金数额=标的资产期末减值额-已补偿的现金总数

标的资产期末减值额为本次交易标的资产作价减去期末标的资产的评估值并扣除盈利承诺补偿期间内标的资产股东增资、减资、接受赠与以及利润分配的影响。

7、在本协议约定的盈利承诺补偿期间内，盈利承诺及补偿义务人所需要补偿的现金总额（包含盈利承诺补偿期间应补偿现金以及盈利承诺补偿期间届满因标的资产减值测试另需补偿的现金总和）不超过本次交易的交易对价。

8、双方同意，在盈利承诺补偿期届满之日，若全程健康 2015 年至 2017 年所实际完成的实际利润总和达到或超过 5,060 万元，且 2015 年至 2017 年每年所实际完成的实际利润不为负数，则嘉达科技应将盈利承诺补偿期内盈利承诺及补偿义务人已补偿的现金总额（该等已补偿的现金总额仅与盈利承诺相关）以现金方式另行返还给上述盈利承诺及补偿义务人（以下简称“盈利承诺补偿期届满现金返还”）。

9、嘉达科技将根据《关于上海万达全程健康服务有限公司 45%股权转让之股权转让协议》以及本协议所约定的转让价款支付方式，在盈利承诺补偿期间内将当年应支付的转让价款扣除当年应补偿现金后的金额（以下简称“当年实际予以支付的转让价款”）（2017 年度实际予以支付的转让价款在上述基础上应增加盈利承诺补偿期届满现金返还）向盈利承诺及补偿义务人进行支付。若当年应支付的转让价款不足以弥补应补偿现金的，则盈利承诺及补偿义务人应向上海嘉达以现金方式补足。

（二）任职承诺安排

翁思跃现在已为上市公司副总裁、高级管理人员，翁思跃未来将继续根据上市公司对于高级管理人员的聘用政策履行必要的程序来聘任。为保证全程健康核心成员稳定性，《关于上海万达全程健康服务有限公司 45%股权转让之股权转让

协议》及《关于盈利承诺及转让价款调整事宜之补充协议》对全程健康核心成员任职承诺做了约定，约定上述核心成员在嘉达科技收购翁思跃股权实施完成后的三年内原则上不离职，但前述人员因严重违反《劳动合同法》等有关法律、法规、规范性文件情形依法被全程健康解聘的除外。同时，在职期间及离职后的两年内，核心成员不得自行或通过委托（授权、帮助、咨询）等方式由他人从事与全程健康相同或类似、或构成对全程健康潜在竞争或其它不利的业务，或从中获利。全程健康核心成员及简历信息如下：

序号	姓名	职务	简历
1	翁思跃	全程健康董事	1960年生，中国国籍，硕士（MBA）学位。曾任上海岱嘉医学信息系统有限公司董事长兼总裁、上海跃亿医学信息咨询服务有限公司董事长、上海跃翔信息科技有限公司董事长；现任公司副总裁，兼子公司上海万达全程健康服务有限公司董事。
2	杨海燕	全程健康总经理	1969年生，堪培拉大学工商管理学院工商管理硕士，先后任闵行区卫生防疫站医生；闵行区卫生局 科员；闵行区血液管理办公室 主任；闵行区区委办公室主任助理（副处）；闵行区医疗保险办公室主任；上海闵盛投资发展有限公司副总经理；闵行区卫生局（卫生计生委）副局长。2015年6月起，进行全程健康，并担任总经理一职
3	封吟颖	全程健康副总经理	1963年生，澳门城市大学工商管理硕士，先后任上海岱嘉医学信息系统有限公司副总经理，上海上海跃亿医学信息咨询服务有限公司副总经理，上海跃翔信息科技有限公司副总经理。2012年5月起，进入全程健康，并担任副总经理一职
4	潘铮	全程健康副总经理	1982年生，上海理工大学管理科学本科，先后任维豪信息技术有限公司商务主管、商务经理、总裁办需求专员，万达信息股份有限公司专业顾问。2013年11月起，进入全程健康，并担任副总经理一职

5	余伟晟	全程健康副总经理	1980年生，上海交通大学生物医学工程学士学位，先后任上海岱嘉医学信息系统有限公司商务部总监、产品部总监、总经理助理。2014年6月起，进入全程健康，并担任副总经理一职
---	-----	----------	--

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“三、全程健康”之“(七)全程健康的高管团队、核心技术人员”部分补充披露。

问题十一、请你公司根据中国证监会《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号—上市公司重大资产重组（2014 年修订）》（以下简称“内容与格式准则第 26 号”）第七条第（五）项的规定，补充披露交易对手方联创利鑫的基本情况。

回复：

根据中国证监会《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号—上市公司重大资产重组（2014 年修订）》（以下简称“内容与格式准则第 26 号”）第七条第（五）项的规定，上市公司对联创利鑫基本情况已在预案“第四节本次交易对方基本情况”之“一、本次发行股份购买资产的交易对方情况”之“（二）联创利鑫”部分补充披露如下：

“

1、历史沿革

（1）2015 年 6 月设立

2015 年 6 月 1 日，潘荣伟、杨志坚设立联创利鑫，设立时潘荣伟、杨志坚各认缴出资额 50 万元，其中潘荣伟担任执行事务合伙人。联创利鑫设立时的出资结构如下：

序号	合伙人名称	认缴出资额（万元）	出资比例
1	潘荣伟	50	50%
2	杨志坚	50	50%
合计		100	100%

（2）2015 年 11 月合伙人变更

2015 年 11 月 20 日，联创利鑫全体合伙人签署了合伙人变更协议。全体合伙人同意张林斌、耿永平、郑焯加入联创利鑫，成为有限合伙人，其中张林斌认缴出资额 10,000 万元，耿永平认缴出资额 4,000 万元，郑焯认缴出资额 6,000 万元；同意原合伙人杨志坚退伙，因杨志坚尚未向联创利鑫缴纳出资，其无须再缴付其原先对于合伙企业的认缴出资；同意潘荣伟追加认缴出资 59,950 万元。

本次合伙人变更及认缴出资完毕后，联创利鑫的出资结构如下：

序号	合伙人名称	出资额（万元）	出资比例
1	潘荣伟	60,000	75.00%
2	张林斌	10,000	12.50%
3	郑烨	6,000	7.50%
4	耿永平	4,000	5.00%
合计		80,000	100%

本次合伙人变更的工商登记手续正在办理过程中，截至本预案出具日，联创利鑫未再产生新的合伙人入伙、退伙及新增认缴出资情形。

杨志坚原为联创利鑫设立时的有限合伙人，后因个人原因退出。针对是否与交易各方存在关联关系事项，杨志坚出具了《关于不存在关联关系的承诺》。

”

问题十二、请你公司根据“内容与格式准则第 26 号”第七条第（六）项的规定，补充披露药谷药业的基本情况，并以平实语言客观描述药谷药业的业务经营情况。

回复：

（一）根据“内容与格式准则第 26 号”第七条第（六）项的规定，补充披露药谷药业的基本情况

公司已于预案第五节“交易标的基本情况”之“四、药谷药业”部分补充披露药谷药业的基本情况如下：

“四、药谷药业

上海药谷药业有限公司（以下简称“药谷药业”或“标的公司”）成立于 2001 年 3 月，是一家致力于中药的研发、生产、销售与提供中医药门诊业务、技术咨询服务的科技先导型生物医药企业，坐落于上海市浦东新区张江高科技园区国家生物医药产业基地内。药谷药业当前提供的主要产品与服务包括中药产品、中医药门诊业务、技术咨询服务等。

药谷药业不仅具有一支创新能力很强的管理及科研开发队伍，并拥有多名院士组成的科学委员会，同时依托上海中药创新研究中心，立足上海、面向全国开展技术服务、项目孵化服务等。根据药谷药业在上海联合产权交易所挂牌公开转让的信息，药谷药业股权及业务、财务、资产基本情况如下：

公司名称	上海药谷药业有限公司
公司类型	有限责任公司（中外合资）
公司住所	上海市张江高科技园区哈雷路 998 号 4 号楼
法定代表人	王兰忠
注册资本	人民币 8,800 万元
经营范围	植物药、生物医药、兽药、化妆品、保健食品的研究开发以及技术咨询服务；化工原料及化学试剂（不含危险品）、动物饲料、保健食品、食品原料、食品添加剂、植物提取物、营养添加剂的批发及进出口（不涉及国营贸易管理商品，涉及配额、许可证管理商品的，按国家有关规定办理

	申请); 计算机软件的开发、制作, 销售自产产品并提供技术咨询服务; 健康服务咨询、健康管理咨询 (除诊断、治疗); 物业管理。【依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动】
主营业务	中药的研发、生产、销售与提供中医药门诊业务、技术咨询服务
成立日期	2001 年 03 月 12 日
营业期限	2001 年 3 月 12 日至 2031 年 3 月 11 日

(一) 历史沿革

1、公司设立

2001 年 3 月, 药谷药业取得由上海市工商行政管理局浦东新区分局颁发的注册号为 310115000604302 号《企业法人营业执照》, 其由上海中药创新研究中心与肖文娟共同出资设立, 其中上海中药创新研究中心以货币出资 80 万元, 出资比例为 80%; 肖文娟以无形资产出资 20 万元, 出资比例为 20%。2001 年 3 月 5 日, 上海上同会计师事务所出具了上同事 (2001) 验字第 773 号《验资报告》, 对上述出资进行了查验。

药谷药业设立时的股权结构如下表所示:

序号	股东名称	出资方式	出资额 (万元)	持股比例
1	上海中药创新研究中心	货币	80	80%
2	肖文娟	无形资产	20	20%
总 计			100	100%

1. 2004 年 1 月增资至 7,800 万元

2004 年 1 月 15 日, 药谷药业召开股东会, 同意公司增加注册资本 7,700 万元。截至 2004 年 4 月 1 日, 经上海兴中会计师事务所有限公司审验并出具了兴验内字 (2004) -2460 号《验资报告》。

本次增资后药谷药业的股权结构如下表所示:

序号	股东名称	出资方式	出资额 (万元)	持股比例
----	------	------	----------	------

1	上海中药创新研究中心	货币、无形资产	2,080	26.67%
2	上海科技投资公司	货币	1,000	12.82%
3	上海张江生物医药基地开发有限公司	货币	2,000	25.64%
4	上海浦东科技投资有限公司	货币	1,000	12.82%
5	上海张江（集团）有限公司	货币	1,000	12.82%
6	惠永正	无形资产	700	8.97%
7	肖文娟	无形资产	20	0.26%
总 计			7,800	100%

2. 2007 年 1 月增资至 8,800 万元

2006 年 12 月 27 日经上海市外国投资工作委员会以沪外资委批【2006】5798 号文件批准，药谷药业由有限责任公司（国内合资）变更为中外合资企业，有上海市人民政府于 2007 年 1 月 9 日颁发商外资沪合资字【2007】0168 号《中华人民共和国外商投资企业批准证书》；药谷药业召开股东会同意增加注册资本 1,000 万元。截至 2007 年 1 月 30 日，经上海东明会计师事务所有限公司审验并出具了沪东师报（2007）B024 号《验资报告》。

本次增资后药谷药业的股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资方式	出资额(万元)	持股比例
1	上海中药创新研究中心	货币、无形资产	2,080	23.64%
2	上海科技投资公司	货币	1,000	11.36%
3	上海张江生物医药基地开发有限公司	货币	2,000	22.73%
4	上海浦东科技投资有限公司	货币	1,000	11.36%
5	上海张江（集团）有限公司	货币	1,000	11.36%
6	惠永正	无形资产	700	7.96%
7	肖文娟	无形资产	20	0.23%
8	China Gateway Investment Ltd.(BVI)	货币	1,000	11.36%
总 计			8,800	100%

3. 2012 年股权划转

2012 年，经上海市浦东新区人民政府浦府项字【2012】第 100 号批复，同

意上海中药创新研究中心将其所持有的药谷药业 23.64% 股权划转给上海张江（集团）有限公司。

本次股权划转后药谷药业的股权结构如下表所示：

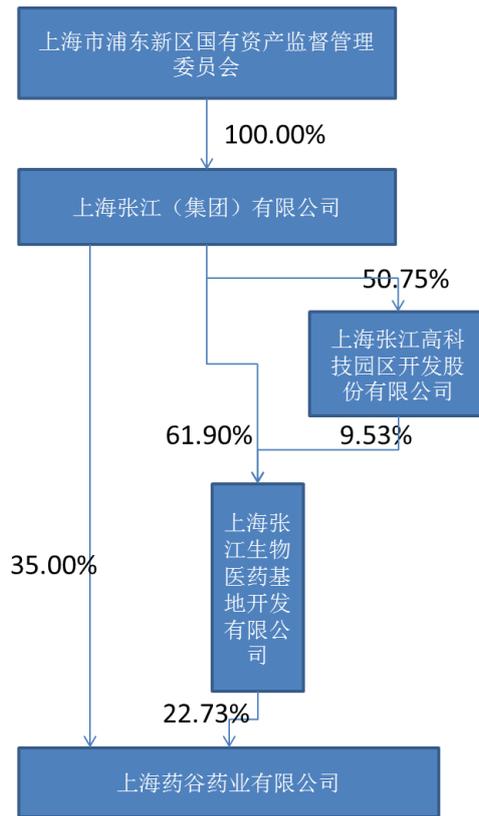
序号	股东名称	出资方式	出资额(万元)	持股比例
1	上海张江（集团）有限公司	货币、无形资产	2,080	35.00%
2	上海科技投资公司	货币	1,000	11.36%
3	上海张江生物医药基地开发有限公司	货币	2,000	22.73%
4	上海浦东科技投资有限公司	货币	1,000	11.36%
5	惠永正	无形资产	700	7.96%
6	肖文娟	无形资产	20	0.23%
7	China Gateway Investment Ltd.(BVI)	货币	1,000	11.36%
总 计			8,800	100%

此后，药谷药业股权结构未发生变化。

（二）股权结构及控制关系情况

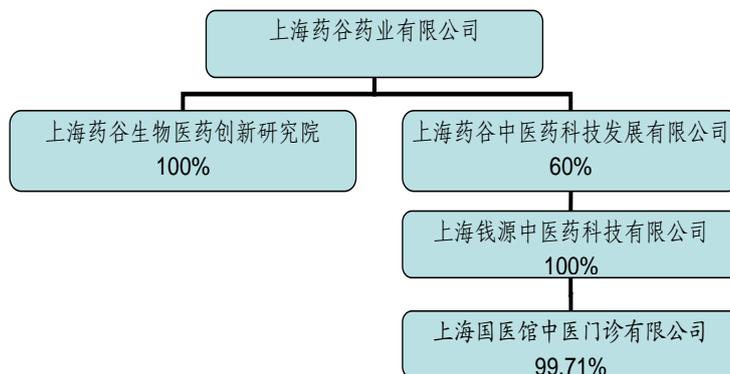
1、股权结构、控股股东及实际控制人

截至本预案出具日，上海张江（集团）有限公司直接持有上海药谷药业有限公司 35.00% 股权，同时通过其控股的上海张江生物医药基地开发有限公司间接持有药谷药业 22.73% 的股权，为药谷药业的控股股东。上海药谷药业有限公司的最终实际控制人为上海市浦东新区国有资产监督管理委员会。



2、子公司情况

截止本预案出具日，药谷药业共拥有 4 家控股子公司。其中，直接控股两家公司分别为上海药谷生物医药创新研究院和上海药谷中医药科技发展有限公司；同时通过其所控股的上海药谷中医药科技发展有限公司间接控股的两家公司分别为上海钱源中医药科技有限公司和上海国医馆中医门诊有限公司。具体情况如下：



(1) 上海药谷生物医药创新研究院

①基本情况

公司名称	上海药谷生物医药创新研究院
公司类型	民办非企业单位
业务主管单位	上海市浦东新区科学技术协会
公司住所	上海市浦东新区张江高科技园区哈雷路 998 号 4 号楼 4 楼
法定代表人	丁永岳
注册资本	人民币 100 万元
经营范围	天然药物及生物医药方面的研制与开发，围绕生物医药项目进行项目孵化、项目服务、项目合作
主营业务	主要从事天然药物及生物医药方面的研制与开发，围绕生物医药项目进行项目孵化、项目服务、项目合作，属于科研机构

②历史沿革

上海药谷生物医药创新研究院，由上海药谷药业有限公司出资组建，成立于 2008 年 12 月，公司成立时注册资本为人民币 100 万元，均为货币资金出资。根据上海汇洪会计师事务所有限公司出具的汇洪验字(2008)第 332 号《验资报告》，截止至评估基准日 2015 年 2 月 28 日，上海药谷生物医药创新研究院股东及股权比例情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资形式	持股比例
上海药谷药业有限公司	100	货币资金	100%
合计	100		100%

(2) 上海药谷中医药科技发展有限公司

①基本情况

公司名称	上海药谷中医药科技发展有限公司
公司类型	有限责任公司（外商投资企业与内资合资）
公司住所	上海市张江高科技园区哈雷路 998 号 4 幢 105 室
法定代表人	丁永岳
注册资本	人民币 500 万元
经营范围	中医药及生物医药领域内的技术咨询、技术服务、技术中介、技术转让、技术培训，中医药行业投资、医疗行业投资（以上两项均除股权投资和股权投资管理），健康咨询、健康管理咨询（以上两项均不得从事诊疗活动、

	心理咨询), 医药咨询 (不得从事诊疗活动), 会务会展服务, 保健食品经营。【依法须经批准的项目, 经相关部门批准后方可开展经营活动】
主营业务	主要从事中医药及生物医药的技术服务、健康咨询以及保健食品经营业务
成立日期	2009 年 11 月 3 日
营业期限	2009 年 11 月 3 日至 2039 年 11 月 2 日

②历史沿革

上海药谷中医药科技发展有限公司, 由上海药谷药业有限公司出资组建的有限责任公司, 成立于 2009 年 11 月 3 日, 公司成立时注册资本为人民币 500 万元, 均为货币资金出资。根据上海信捷会计师事务所出具的信捷会师字 (2010) 第 6070 号《验资报告》, 截止至评估基准日 2015 年 2 月 28 日, 上海药谷中医药科技发展有限公司股东及股权比例情况如下:

股东名称	出资额 (万元)	出资形式	持股比例
上海药谷药业有限公司	300	货币资金	60%
上海高学经济发展有限公司	200	货币资金	40%
合计	500		100%

(3) 上海钱源中医药科技有限公司

①基本情况

公司名称	上海钱源中医药科技有限公司
公司类型	一人有限责任公司(法人独资)
公司住所	上海市普陀区甘泉路 38 号 2002 室
法定代表人	吴伟泳
注册资本	人民币 350 万元
经营范围	中医药及生物医药领域内的技术咨询、技术服务、技术中介、技术转让、技术培训 (不得从事诊疗活动), 中医药行业投资管理 (不得从事股权投资及股权投资管理)
主营业务	尚未从事任何经营活动
成立日期	2010 年 6 月 9 日
营业期限	2010 年 6 月 9 日至 2020 年 6 月 8 日

②历史沿革

上海钱源中医药科技有限公司，由上海药谷中医药科技发展有限公司出资组建的一人有限责任公司，成立于 2010 年 6 月 9 日，公司成立时注册资本为人民币 350 万元，均为货币资金出资。根据上海海明会计师事务所有限公司沪海验内字（2010）第 1865 号《验资报告》，截止至评估基准日 2015 年 2 月 28 日，上海钱源中医药科技有限公司股东及股权比例情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资形式	持股比例
上海药谷中医药科技发展有限公司	350	货币资金	100%
合计	350		100%

（4）上海国医馆中医门诊有限公司

①基本情况

公司名称	上海国医馆中医门诊有限公司
公司类型	有限责任公司（国内合资）
公司住所	上海市浦东新区浦东大道 2188 号 1 楼、2 楼
法定代表人	吴伟泳
注册资本	人民币 350 万元
经营范围	中医科、内科专业、外科专业、妇产科专业、儿科专业、肿瘤科专业、骨伤科专业、针灸科专业、推拿科专业。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】
主营业务	主要从事中医科等医疗诊疗业务
成立日期	2010 年 11 月 5 日
营业期限	2010 年 11 月 5 日至 2040 年 11 月 4 日

（2）历史沿革

上海国医馆中医门诊有限公司，由上海钱源中医药科技有限公司与上海高学经济发展有限公司共同出资组建的有限责任公司，成立于 2010 年 11 月 5 日，公司成立时注册资本为人民币 350 万元，均为货币资金出资。根据上海弘益会计师事务所出具的弘会验字（2010）第 450 号《验资报告》，截止至评估基准日 2015 年 2 月 28 日，上海国医馆中医门诊有限公司股东及股权比例情况如下：

股东名称	出资额（万元）	出资形式	持股比例
上海钱源中医药科技有限公	349	货币资金	99.71%

股东名称	出资额（万元）	出资形式	持股比例
司			
上海高学经济发展有限公司	1	货币资金	0.29%
合计	350		100.00%

（三）药谷药业最近两年及一期主要财务指标

根据药谷药业信会师报字（2015）第 123964 号以及信会师报字（2014）第 122107 号审计报告，药谷药业最近两年及一期主要财务数据如下（经审计母公司口径数据）：

1、资产负债表主要数据

单位：万元

项 目（元）	2015 年 2 月 28 日	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日
流动资产	3,217.95	3,832.72	3,149.24
非流动资产	9,861.75	9,958.28	10,504.33
资产合计	13,079.70	13,791.00	13,653.57
流动负债	3,727.21	3,525.84	3,766.96
非流动负债	136.76	138.04	142.01
负债合计	3,863.97	3,663.88	3,908.97
所有者权益	9,215.73	10,127.12	9,744.60

2、利润表主要数据

单位：万元

项 目（元）	2015 年 1-2 月	2014 年度	2013 年度
营业收入	509.75	3,051.53	3,282.50
营业成本	210.18	1,428.04	1,561.41
营业利润	-892.06	508.18	521.00
利润总额	-892.06	517.09	575.12
净利润	-911.39	382.52	426.17

（四）主营业务情况

1、主营业务基本信息

药谷药业主要从事与药物研发、药品销售相关的业务，涵盖新药研发、项目技术服务、保健品与中药（膏方）加工和销售等。其中，新药研发业务主要包括针对肿瘤、神经系统疾病、代谢类疾病等开发新药研发，中药来源的纯化合物一类创新新药研发，中药或天然产物来源的植物药研发，符合国际标准的新中药复方研发，具有高附加值、高技术含量的仿制药研发，以及参与或收购符合上述要求的新药项目。项目技术服务主要为医药研发企业或医药生产制造企业提供分析测试服务、植物化学服务、药理毒理服务、合成项目服务等。

此外，药谷药业还从事房屋租赁及水电费代收代付业务。药谷药业当前拥有上海市浦东新区哈雷路部分房屋建筑物的所有权，该等房屋建筑物除小部分自用外，其余均以出租方式对外租赁，租赁客户主要为医药及医疗器械研发及生产企业，主要起到医药产业孵化器的作用。水电费代收代付业务主要为向上述房屋租赁客户代收相关的水电费。

十余年来，药谷药业不仅建立了一个具有物理空间的生物医药的创新平台——药谷科技创新园区，而且还建立了一个集国内外著名生物医药专家为主体的特别是中医药领域的科研及医疗专家资源的功能平台，在张江园区初步打造了“上海药谷”和“上海国医馆”两个极具增长潜力的创新服务品牌。公司拥有十多项新药发明专利，两项新药临床批件，多项有价值的潜在新药项目，多项保健产品及其产品储备，以及上海市生物医药技术服务平台和中医高端医疗平台已形成特色，以中医中药为核心竞争力的健康服务产业平台初步形成。

从收入构成来看，药谷药业当前主要的收入来源于房屋租赁以及水电费，2013年至2015年1-2月上述收入占比合计分别为78.36%、83.81%以及86.53%，而与主营业务相关的业务收入2013年至2015年1-2月收入占比合计分别为21.60%、16.12%以及13.47%。

单位：万元	2015年1-2月		2014年		2013年	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
技术服务	14.63	2.87%	132.72	4.35%	174.97	5.33%
产品销售	26.58	5.21%	149.9	4.91%	92.47	2.82%
中药加工	27.43	5.38%	209.4	6.86%	441.64	13.45%

房屋租赁收入	290.25	56.94%	1,690.45	55.40%	1,713.01	52.19%
水电费结算	150.86	29.59%	867.04	28.41%	858.97	26.17%
原材料销售	-	-	2.03	0.07%	1.44	0.04%
合计	509.75	100.00%	3051.54	100.00%	3282.50	100.00%

上述药谷药业的水电费结算收入主要为在向承租方提供房屋租赁的同时配套的水电费结算。具体结算服务模式如下：

(1) 药谷药业作为物业出租方定期与供电供水等市政部门抄表结算，市政部门根据总表抄表数及核准水电价格直接向药谷药业开具发票，药谷药业及时支付水电费；

(2) 药谷药业取得水电总表抄表数后，根据各个承租方客户独立的水表电表数字进行分摊，向各个承租方出具结算通知，水电价格计算与市政部门结算保持一致；

(3) 承租方根据药谷药业的结算通知定期与药谷药业进行水电费结算，在承租方支付水电费时药谷药业向对方开具发票，水电费结算收入与成本的差额即为提供结算服务有关的服务费。

药谷药业水电费收入与成本基本一致，其基础是承租方实际消耗的水电能源，药谷药业承担了与市政部门先行结算的角色，再与承租方进行结算，作为房屋出租方，药谷药业水电费结算服务具有合理性，价格公允。最近两年一期水电费结算的收入与成本如下：

单位：万元

项目	2015年1-2月	2014年	2013年
水电费结算收入	150.86	867.04	858.97
水电费结算成本	151.36	826.93	820.69
水电费结算差额	-0.5	40.11	38.28

2、主营业务和主要服务

目前，药谷药业的主要业务板块有三项：创新药物研发、上海国医馆（特色中医药服务）、科技创新园区。

(1) 创新药物研发

在创新新药研发方面，药谷药业本着“中药为源，西药为用，健药兼顾，中西并重”的研发理念开发现代创新中药，即将新药的创新源头聚焦在在祖国中医药宝库，(我国青蒿素系列药物的研发成功就是一个成功范例)，确定目标适应症，筛选有效中药材，分析目标中药材的主要活性成分，选取廉价药材资源，通过采用现代药物科学研究的最新方法，开展药物化学、药学、药理学、毒理学、制剂学、药代动力学等研究，以保证药效明确、工艺稳定、质量可控、安全经济的研发要求，同时结合中医药的特点，在发展新药的过程中衍生其保健价值，不仅要满足中国市场的需求，而且要着眼于国际市场。药谷药业新药的研发领域主要针对肿瘤治疗、神经精神系统疾病治疗以及代谢类疾病治疗等方面。

药谷药业的新药研发脱胎于上海中药创新研究中心和国家中药现代化(上海)创新中心，药谷药业在糖类药物研究方面独树一帜，拥有多项国家发明专利。糖类物质是中药材中的主要化学成分之一，对人体的免疫系统有着重要的作用，近年来，糖类药物(包括疫苗)已经逐渐成为医药公司关注的热点之一，而中药材是糖类药物的天然宝库，十多年来，药谷药业在糖类药物开展了大量的研究开发工作，积累了一定的基础，其中已获得国家新药审评中心的新药临床试验批件 2 项，与上海交通大学医学院合作列入国家重大新药创制项目 1 项，已完成的国家和省市区级新药科研项目多项。

药谷药业不仅开展自主创新药物研发，同时通过了浦东新区和上海市科委企业研发机构的审查，并成为浦东新区和上海市新药研发公共服务平台网络成员，成为从药物化学、药学、药理学、制剂学和中试放大、新药研发系统管理等系列研发服务的提供者，其中，药谷药业拥有在张江园区唯一可以对外开展技术服务的针对易燃易爆剧毒类化学实验的特种实验室 1 座，园区内数十家企业和医院、大学成为药谷药业的客户。

药谷药业除了提供研发服务之外，还提供专属车间开展完全个性化服务的基于传统制作工艺的中药膏方生产私人定制服务，中药配方颗粒剂生产个性化定制服务，中药配方煎药服务等，十多年来，年年通过上海市中药行业协会的年审。

药谷药业在做好新药和科研的同时，利用自身的技术优势，积极服务园区的企业，自 2007 年起，先后成为上海市和浦东新区的公共研发平台。

平台名称	批准部门	批准时间
浦东新区科技研发机构	浦东新区科委	2007 年
上海市浦东新区药学工艺研究科技公共服务平台	浦东新区科委	2008 年
上海市公共研发服务平台 专业技术加盟单位	上海市公共研发服务平台	2009 年
上海市专业技术平台 生物医药特种合成工艺	上海市科委	2010 年

(2) 特色中医医疗服务

创办于 2010 年上海国医馆中医门诊部位于浦东新区陆家嘴金融贸易区，是由浦东新区卫计委批准设立的具有中医临床医疗资质的名中医门诊部，也是浦东新区国家中医药综合改革试验区的重点项目之一，来自于上海市十余家三级甲等医院的四十多位上海市名中医轮流前来坐诊，专门针对疑难杂症开展中医医疗、科研、教育培训服务，是上海市规模较大的社会力量办医的中医医疗机构之一，也是名中医集中度最高的民办中医医疗机构，是药谷药业开展以中医药为特色的健康产业服务的综合平台。数十位名医专家组成了国医馆的专家团队，上海国医馆还联手上海雷允上，打造中药优质饮片特供平台，成为上海中医医疗机构中优质（精制）饮片品种最多的机构之一。上海国医馆以名医、名药打造中医药品牌，已成为上海地区有一定知名度特色中医药平台。

上海国医馆作为一家中医药临床医疗机构，不仅具备医疗资质，而且已经成为上海市社会医疗保险的定点单位，不仅开展以名中医为特色的中医疑难杂症特需服务，而且还由研究生为主体提供的基本医疗服务，包括针灸推拿药灸等中医传统疗法。上海国医馆还开展时令特色服务，如冬病夏治，冬季膏方等，是上海唯一一家一年四季提供养生膏方和治疗膏方的机构。

未来上海国医馆将牵手互联网，发展互联网+中医药服务、远程名中医会诊服务，慢性病中医药调理服务、亚健康治未病养生服务等，试水国际中医药文化旅游项目等。在特色医疗服务方面将结合二孩政策，开展不孕不育中医药调养服务、产后中医药调理服务等。

(3) 科技创新园区服务

药谷药业位于张江高科技园区国家生物医药产业基地，周围毗邻世界知名大药企的研发中心、大量的创新研究公司、以及复旦大学药学院、上海中医药大学、中科院药物研究所等研发机构。药谷药业为生物医药领域的创新公司提供各类专业实验室，包括药物化学实验室、生物实验室、动物实验室、药学实验室、药物制剂实验室、药物分析实验室、毒理实验室等物业租赁业务，同时药谷药业还提供配套的技术服务和综合支持服务等。目前的主要客户有：尚华集团上海睿智化学研究有限公司、上海优创医疗器械技术有限公司、上海斯丹赛生物技术有限公司、世翱（上海）生物医学科技有限公司、上海交通大学食品安全工程中心、上海市食品药品检验所等。

（五）主要资产情况

1、固定资产情况

上海药谷药业有限公司主要资产为投资性房地产及固定资产-房屋建筑物坐落于哈雷路 998 号，具体情况如下：

权证编号	建筑物名称	结构	建成年月	建筑面积	固定资产-房屋建筑物面积	投资性房地产建筑面积	使用期限
沪房地浦字（2008）第 059063 号	综合厂房 1、2、3、6、7 幢	钢混	2007-5	13,356.50	81.32	13,275.18	2004 年 12 月 21 日至 2054 年 12 月 20 日
沪房地浦字（2009）第 013391 号	综合厂房 4、5、8 幢	钢混	2008-5	15,974.60	3,588.77	12,385.83	

2、专利情况

药谷药业在新药研发的同时，注重专利技术的保护，先后申请国家发明专利项 13 项，其中，获得授权项 9 项，2 项国家 PCT 专利。具体如下：

序号	申请（专利）号	专利名称	申请日期	授权日期
1	ZL02137490.2	红景天甙类化合物的合成方法	2002-10-17	2006-5-17
2	ZL03116482.X	一种植物甾醇或/和植物甾烷醇-β-D-葡萄糖苷类化合物的	2003-04-18	2006-1-11

		合成方法		
3	ZL03129165.1	一重楼皂甙的合成方法	2003-06-10	2005-9-21
4	ZL200410053269.2	20(S)-人参皂苷 Rh2 的合成方法	2004-07-29	2006-4-19
5	4856071	20(S)-人参皂苷 Rh2 的合成方法 (日本 PCT)	2005-05-16	2011.11.4
6	10-091301	20(S)-人参皂苷 Rh2 的合成方法 (韩国 PCT)	2006-08-08	2009-8-12
7	ZL200710094453.5	化合物肉桂基-(6'-O- α -L-吡喃阿拉伯糖)-O- β -D-吡喃葡萄糖苷在制备抗抑郁药物中的应用	2007-12-13	2012-3-1
8	ZL200810043534.7	化合物 20(S)-人参皂苷 Rh2 在制备抗疲劳药物中的应用	2008-06-23	2011.8.31
9	ZL200810043537.0	化合物 20(S)-人参皂苷 Rh2 在制备抗抑郁症药物中的应用	2008-06-23	2011.8.31

(六) 主要员工情况

药谷药业截至 2015 年 6 月末员工统计信息如下：

母公司在职员工的数量	24
主要子公司在职员工的数量	36
在职员工的数量合计	60
专业构成	
专业构成类别	专业构成人数
生产人员	2
销售人员	3
研发人员	11
财务人员（含收费窗口）	7
行政人员（含后勤）	15
合计	60
教育程度	
教育程度类别	数量（人）
博士	1
硕士	7
本科	14
大专及以下	38
合计	60

（注：因嘉达科技对药谷药业进行举牌，药谷药业因本次国有股权挂牌转让实施了必要的员工安置方案，未来本表员工统计数字会根据员工去留意愿存在一定变化）

除上述员工外，药谷药业所属国医馆作为医疗机构还拥有上海地区知名中医专家 44 人，拥有教授、主任医师、副主任医师等职称，一半以上具有上海市名中医头衔，擅长治疗心血管疾病、骨与关节退行性疾病、呼吸系统疾病等多个领域。

（七）资产评估情况

根据沪港评报（2015）第 124 号评估报告，本次上海药谷药业有限公司股东全部权益价值的评估基准日为 2015 年 2 月 28 日，评估方法采取资产基础法以及收益法。按照资产基础法评估，药谷药业在基准日市场状况下股东全部权益价值评估值为 356,945,290.65 元。其中，总资产账面值 130,797,046.69 元，评估值 395,585,025.88 元，评估增值 264,787,979.19 元，增值率 202.44%；总负债的账面值 38,639,735.23 元，评估值 38,639,735.23 元，无评估增减值；净资产的账面值 92,157,311.46 元，评估值 356,945,290.65 元，评估增值 264,787,979.19 元，增值率 287.32%。按照收益法评估，上海药谷药业有限公司在基准日的企业股东全部权益价值为 100,147,100.00 元。最终，本次股权转让以资产基础法评估结果为作价依据，股权转让的价格为 328,532,445.53 元。”

问题十三、关于嘉达科技拟进行的投资：

(1) 公司拟以嘉达科技为平台投资中标项目：拟出资设立全资子公司四川万达信息医疗健康运营有限公司投资四川省人口健康信息平台一期建设工程项目；拟设立万达智能科技有限公司开展与非公立医疗机构协会的合作项目。请你公司补充披露：1) 上述安排是否需要项目相关方的认可，以及是否存在法律风险；2) 如果本次交易失败，相关项目的资金投入、损益的归属安排，并提示相关风险。请独立财务顾问核查并发表明确意见。

(2) 公司拟以嘉达科技为平台出资设立南京智慧医疗运营服务有限公司、万达信息大数据运营有限公司，并对万讯行进行增资。请你公司补充披露相关协议的签署情况、协议条款的具体安排以及存在的不确定性。

回复：

(一) 上述安排是否需要项目相关方的认可，以及是否存在法律风险

关于万达信息拟以嘉达科技为平台投资中标项目事宜，嘉达科技拟出资设立全资子公司四川万达信息医疗健康运营有限公司投资四川省人口健康信息平台一期建设工程项目，嘉达科技拟设立万达智能科技有限公司开展与非公立医疗机构协会的合作项目。

上述安排目前尚需取得项目合作方的认可。万达信息、嘉达科技确认目前已积极与合作方沟通，并确认将在本次交易的预案披露后继续积极推进与合作方的沟通，尽快取得合作方的认可，并就具体合作模式、合作条件等事项与合作方签署正式协议。

(二) 如果本次交易失败，相关项目的资金投入、损益的归属安排，并提示相关风险。

嘉实投资、联创利鑫、万达信息确认：如果本次交易失败，嘉达科技将继续在现有经营范围内保持上述投资主体的独立运营，继续按照与各合作方拟签订的协议约定履行投资建设运营任务。嘉达科技就上述项目的资金投入、损益并无其他安排，资金投入、损益归属将由嘉达科技作为投资主体独立承担。

由于若本次交易失败，嘉达科技将继续在现有经营范围内保持四川万达信息医疗健康运营有限公司、万达智能科技有限公司等投资主体的独立运营，继续按照与各合作方拟签订的协议约定履行投资建设运营任务，同时，万达信息无法就收购上述主体获得稳定的投资运营回报，将失去上述主体投资运营所带来的收益和发展机遇，存在对万达信息“互联网+”医疗健康服务业务的顺利快速发展造成不利影响的风险。

上述内容已在预案“重大风险提示”及第九节“本次交易的报批事项及相关风险提示”之“二、本次交易的相关风险因素”部分补充披露。

（三）独立财务顾问核查并发表明确意见

独立财务顾问经核查后认为：

（1）万达信息拟以嘉达科技为平台投资中标项目事宜，尚需取得项目合作方的认可。根据嘉达科技及其各股东出具的确认函，万达信息、嘉达科技确认目前已积极与合作方沟通，并确认将在本次交易的预案披露后继续积极推进与合作方的沟通，尽快取得合作方的认可，并就具体合作模式、合作条件等事项与合作方签署正式协议；

（2）根据嘉达科技及其各股东出具的确认函，若本次交易失败，嘉达科技将继续独立经营，嘉达科技及其所对外投资企业的投资计划、主营业务不变。嘉达科技就上述项目的资金投入、损益并无其他安排，资金投入、损益归属将由嘉达科技作为投资主体独立承担。若本次交易失败，嘉达科技将继续在现有经营范围内保持四川万达信息医疗健康运营有限公司、万达智能科技有限公司等投资主体的独立运营。若本次交易失败，万达信息无法就收购上述主体获得稳定的投资运营回报，将失去上述主体投资运营所带来的收益和发展机遇，存在对万达信息“互联网+”医疗健康服务业务的顺利快速发展造成不利影响的风险。上市公司已就相关风险进行重大风险提示。

（四）公司拟以嘉达科技为平台出资设立南京智慧医疗运营服务有限公司、万达信息大数据运营有限公司，并对万讯行进行增资。请你公司补充披露相关协议的签署情况、协议条款的具体安排以及存在的不确定性

1、公司拟以嘉达科技为平台出资设立南京智慧医疗运营服务有限公司、万达信息大数据运营有限公司，并对万讯行进行增资，上述项目协议正在签署中。万达信息、嘉达科技确认，将在本次交易的预案披露后积极推进与合作方的沟通，尽快取得合作方的认可，并就具体合作模式、合作条件等事项与合作方签署正式协议。

2、目前，万达信息（以下协议条款中简称“乙方”）已与宁波市鄞州区智慧城市建设工作领导小组办公室（以下协议条款中简称“甲方”）签订《关于万达信息股份有限公司医疗健康创新基地落户鄞州区的合作协议》，协议核心条款如下：

（1）乙方或关联方在鄞州区注册宁波市万达数据应用服务有限公司（名称确定中，即首次预案中披露的“万达信息大数据运营有限公司”）（以下简称“新设公司”），且经营期不低于十年，注册资金 5000 万人民币，2016 年 1 月前完成工商注册；2016 年 3 月份人员全部到位，人员不少于 300 人。

（2）乙方承诺充分调动公司资源优先支持鄞州区成为万达信息智慧医疗健康创新产业的城市应用典范，二年内完成“万达信息医疗健康创新示范中心”和“万达信息大数据服务云平台”建设，并面向全国提供医疗健康大数据运营服务，探索建立大数据应用产业。

（3）三年后，承诺宁波基地入驻区智慧产业园，具体事项另行签订协议。

（4）协议有效期限内（有效期十年），新设公司不离开鄞州区。若离开或经营核算主体离开鄞州区，新设公司则返还历年累计获得的优惠政策内的全部资金。

（5）新设公司优先享受鄞州区信息产业相关扶持政策。

（6）在同等条件下，甲方优先支持新设公司的医疗健康创新产品在鄞州区示范应用。

（7）在同等条件下，甲方优先支持新设公司应用鄞州区的医疗健康数据资源开展大数据运营服务。

（8）上述优惠政策均基于乙方承诺基础上，如乙方履行承诺，则甲方根据

实际完成情况兑现政策；如乙方未履行承诺，甲方有权调整优惠政策。

上述协议条款中约定，甲方同意“乙方或关联方”在鄞州区注册大数据运营公司，但万达信息、嘉达科技仍需就投资运营主体变更事项取得合作方的正式认可、签署正式协议。

综上，万达信息拟以嘉达科技为平台出资设立南京智慧医疗运营服务有限公司、万达信息大数据运营有限公司，并对万讯行进行增资，尚需取得项目合作方的认可，存在一定的不确定性。万达信息、嘉达科技目前已积极与合作方沟通，并确认将在本次交易的预案披露后继续积极推进与合作方的沟通，尽快取得合作方的认可，并就具体合作模式、合作条件等事项与合作方签署正式协议。

上述内容已在预案“第五节交易标的基本情况”之“五、嘉达科技拟投资的医疗健康服务区域性公司情况”部分补充披露。

（本页无正文，为《万达信息股份有限公司关于深圳证券交易所<关于对万达信息股份有限公司重组问询函>之回复》盖章页）

万达信息股份有限公司

2015年12月22日