

广州普邦园林股份有限公司关于深圳证券交易所 重组问询函的回复

深圳证券交易所中小板公司管理部：

广州普邦园林股份有限公司（以下简称“普邦园林”、“公司”或“上市公司”）于2016年9月21日收到贵部《关于对广州普邦园林股份有限公司的重组问询函》（中小板重组问询函（需行政许可）【2016】第89号）。公司及本次重组的独立财务顾问等中介机构根据问询函对《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书》（以下简称“《报告书》”）及其摘要等相关文件进行了相应的补充和完善。公司现结合问询函的相关内容就修行情况逐一进行如下说明：

如无特别说明，本公告说明中的简称与《报告书》中的简称具有相同含义。现就问询意见书面回复如下：

一、《报告书》披露，本次交易方案为你公司拟以发行股份及支付现金相结合的方式购买北京博睿赛思信息系统集成有限公司（以下简称“标的公司”）100%股权，其中以现金方式购买标的公司40%的股权，在公司股东大会通过后实施；以发行股份方式购买标的公司60%的股权，在获得中国证监会核准后实施。请补充披露以下内容：

（1）请详细说明本次交易分步实施的具体原因；

回复：

上市公司已在《广州普邦园林股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（修订稿）》中“重大事项提示”之“一、本次交易方案概述”中补充披露如下：

（三）本次交易分步实施的具体原因

1、通过以现金方式先行购买标的公司40%的股权，可以对标的公司形成有效控制，将其纳入上市公司的体系

根据交易双方签署的《发行股份及支付现金购买资产协议》，上市公司收购标的公司 40%股权后，上市公司将成为标的公司的第一大股东。标的公司原股东同意在将所持目标公司 40%的股权过户至普邦园林名下时，标的公司的公司治理结构安排如下：标的公司设立董事会，董事会由 3 人组成，其中，普邦园林委派 2 名董事。根据上述约定，上市公司将控制标的公司董事会。因此，在上市公司收购标的公司 40%股权后，将对标的公司形成有效控制，从而将其纳入上市公司的体系。

2、标的公司具有较强的盈利能力，分步实施有利于上市公司培育新的业绩增长点，有利于维护股东的利益

标的公司是业界优秀的移动数字营销解决方案供应商，是具有国际视野的新锐企业，具有广阔的发展前景和较强的盈利能力。标的公司 2015 年、2016 年上半年扣除非经常性损益后的归属于母公司普通股股东净利润分别为 2,785.20 万元、3,169.36 万元。上市公司先行收购标的公司 40%的股权，将其纳入上市公司体系，能够进一步优化上市公司的业务结构和完善上市公司的产业布局，为上市公司培育新的业绩增长点，有利于维护股东的利益。

(2) 若本次交易未能获得中国证监会的核准，你公司未来是否计划继续购买标的公司股权或其他具体安排，并结合你公司对标的公司的控制情况、经营计划、业务整合等方面披露该事项对你公司的影响，并充分提示风险。

回复：

上市公司已在《广州普邦园林股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（修订稿）》中“重大事项提示”之“一、本次交易方案概述”中补充披露如下：

(四) 以现金方式购买博睿赛思 40%的股权后，上市公司对标的公司的控制情况、经营计划、业务整合等情况

若本次交易未能获得中国证监会的核准，目前上市公司与交易对方尚未就未来是否计划继续购买标的公司股权或其他具体安排达成共识。

以现金方式购买博睿赛思 40%的股权后，上市公司对标的公司的控制情况、

经营计划、业务整合等情况如下：

控制情况：收购标的公司 40%股权后，上市公司将成为标的公司的第一大股东，且在董事会中占半数以上的席位，能够对标的公司形成有效的控制。

经营计划：本次交易标的博睿赛思是业界优秀的移动数字营销解决方案供应商。具有良好的发展前景和较强盈利能力。通过几年的快速积累，博睿赛思及其子公司的移动媒体资源整合和推广能力获得了广泛认可。收购标的公司 40%股权后，上市公司支持标的公司继续发挥已有业务优势，顺应行业发展趋势，提升在移动数字营销领域的竞争力。

业务整合：移动互联网广告行业作为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、对媒体和客户资源依赖高等特点，与上市公司原有传统业务的行业特点、经营模式、管理方法存在较大差异。收购 40%股权后，上市公司在确保标的公司继续发挥原有的优势的基础上，将会对标的公司在公司治理、内控制度等方面进行整合，将其统一纳入上市公司的业务体系，发挥协同效应，提高整合绩效。

以现金方式购买博睿赛思 40%的股权后，若本次交易未能获得中国证监会的核准，上市公司将不能取得标的公司 100%的股权。虽然不影响上市公司对标的公司的控制情况，但对上市公司对标的公司的经营计划和业务整合的实施情况将会产生一定的影响。

上市公司已在《广州普邦园林股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（修订稿）》中“重大事项提示”之“一、与本次交易相关的风险”之“（二）审批风险”中补充披露如下：

以现金方式购买博睿赛思 40%的股权后，若本次交易未能获得中国证监会的核准，上市公司将不能取得标的公司 100%的股权。虽然不影响上市公司对标的公司的控制情况，但对上市公司对标的公司的经营计划和业务整合的实施情况将会产生一定的影响。

二、《报告书》披露，截至评估基准日 2016 年 6 月 30 日，标的公司股东全部权益的账面价值为 4,466.89 万元，评估值为 95,848.17 万元，评估增值率为

2,045.75%。请补充披露以下内容：

(1) 请结合标的公司所在行业发展情况、行业地位、核心竞争力等，补充披露本次评估增值较高的原因及合理性，请独立财务顾问核查并发表明确意见；

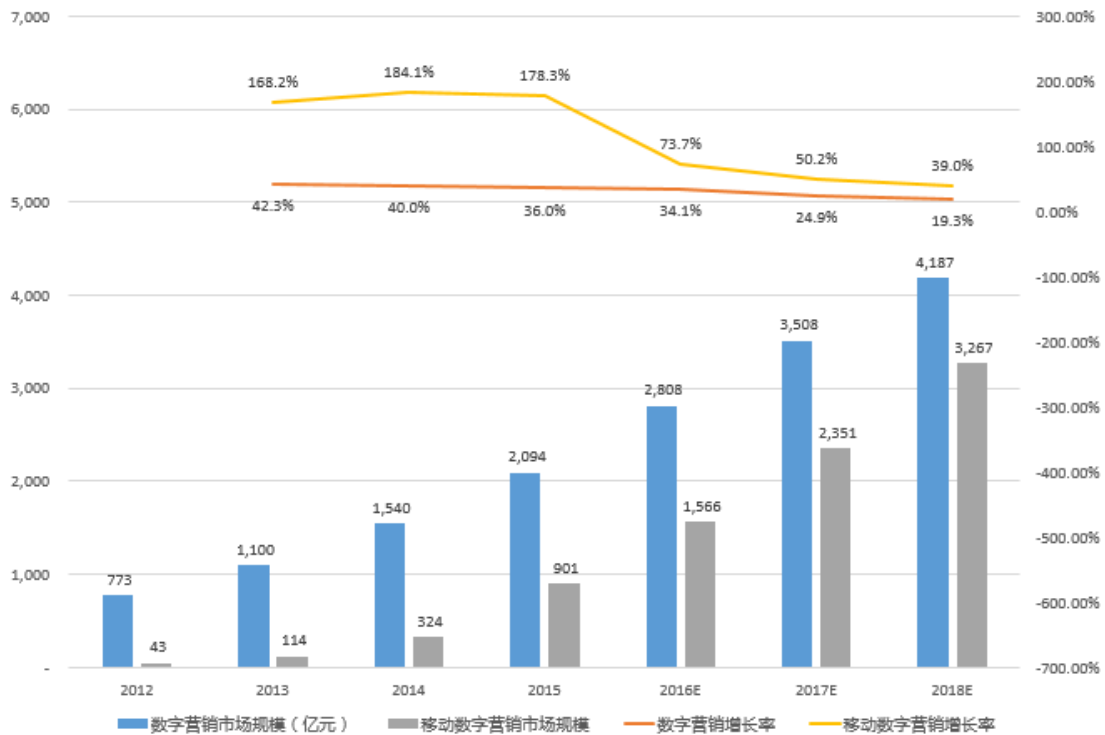
回复：

上市公司已在《广州普邦园林股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（修订稿）》中“第六节 交易标的的评估情况”之“七、上市公司董事会对本次交易评估合理性及定价公允性的分析”之“（二）评估依据的合理性分析”中补充披露如下：

1、移动互联网广告行业增长迅速、发展空间广阔，博睿赛思业务规模迅速扩大、核心竞争力不断提升

根据艾瑞咨询《2016年中国网络广告行业年度监测报告》，我国移动广告市场规模自2012年的42.5亿元增至2015年的901.3亿元，年复合增长率达176.80%，2015年同比增长率高达178.30%，发展势头十分强劲。移动广告的整体市场增速远远高于网络广告市场增速。目前，我国移动互联网广告市场规模为互联网广告的43%左右，但随着移动互联网的爆发式增长，移动互联网广告在未来将进入红利期，预计到2018年，中国移动广告市场规模将突破3,000亿，在网络广告市场的渗透率也逼近80%。移动端将成为互联网广告行业中的重要平台。

2012-2018年我国数字营销与移动数字营销市场规模及预测



资料来源：艾瑞咨询《2016年中国网络广告行业年度监测报告》

2、客户资源拓展优势拉动博睿赛思整体收入规模增长

标的公司从 2015 年新增了应用内计费、效果广告、品牌广告等业务，随着业务板块的不断扩展，业务团队的不断壮大，对新客户的不断挖掘，博睿赛思的客户数量也在不断扩大，报告期内博睿赛思的客户数量、合同数量均增长迅速。报告期内，公司的营业收入分别为 1,265.51 万元、10,244.14 万元、12,712.44 万元，公司客户资源的拓展拉动了博睿赛思收入的快速增长。

3、标的公司核心竞争力和行业地位逐步提升

博睿赛思自设立以来取得了较快的成长，其核心竞争力主要体现在独立研发能力与快速积累的媒体、客户资源两方面。一方面，博睿赛思凭借其技术团队优秀的研发能力，独立研发了 Adwan 平台和 Adpotato 平台，并通过上述平台实现无缝对接广告主、媒体和代理，实现了流量在移动端专业化、高效化的匹配与分发；另一方面，博睿赛思现有客户已覆盖了国内互联网主流企业，通过几年的快速积累，博睿赛思的移动媒体资源整合和推广能力获得了广泛认可，为此，博睿

赛思得以与今日头条、网易有道、腾讯、风行视频、大众点评、新华炫闻等渠道建立了良好的合作关系。

凭借优秀的媒体资源整合能力、丰富的移动互联网广告运营经验、扎实的方案策划能力，博睿赛思为来自电商、游戏、娱乐、金融、汽车等行业的提供基于移动媒体的流量获取方案，提供集创意策划、媒介采购、品牌展示、效果监测、反馈评估、策略优化的营销服务。同时，博睿赛思及时扩充海外业务，为来自国内外优质的广告主提供移动数字广告投放与推广业务，成为行业内快速成长的移动营销服务提供商之一，行业地位也正在逐步提升。

4、可比交易标的公司增值率普遍较高

母公司口径下，博睿赛思的股东全部权益为 4,466.89 万元，对应的评估增值率为 2,045.75%；合并口径下，博睿赛思的股东全部权益为 10,409.74 万元，对应的评估增值率为 820.75%。

同时，处于快速发展期、与博睿赛思业务模式以及发展阶段类似的可比交易标的公司与博睿赛思的可比性较强，相关交易的评估增值率情况如下表所示：

单位：万元

序号	标的公司	上市公司	股东全部权益 (合并口径)	评估值	评估增值率
1	万圣伟业	利欧股份	7,457.98	207,222.71	2678.54%
2	微创时代	利欧股份	4,919.84	84,624.66	1620.07%
3	微赢互动	明家联合	11,101.21	100,975.88	809.59%
4	日月同行	梅泰诺	2,310.27	56,274.21	2335.83%
5	冉十科技	深大通	7,102.41	105,481.00	1385.14%
6	快云科技	龙力生物	3,430.20	58,784.43	1613.73%
7	兆荣联合	龙力生物	4,417.04	44,762.34	913.40%
平均值					1622.33%
博睿赛思			10,409.74	95,848.17	820.75%

由上表可见，随着移动营销行业的快速发展，移动营销行业整体呈现高增长趋势，评估增值幅度普遍较高。统一按合并口径计算，标的公司的评估增值率为 820.75%，低于同行业平均水平。

综上，本次评估增值较高具有合理性，本次交易系以标的资产在评估基准日的评估值为基础，由交易各方协商确定最终交易价格，标的资产作价公允、合理，不会损害上市公司及股东特别是中小股东的利益。

经核查，独立财务顾问认为，本次评估增值较高具有合理性，本次交易系以标的资产在评估基准日的评估值为基础，由交易各方协商确定最终交易价格，标的资产作价公允、合理，不会损害上市公司及股东特别是中小股东的利益。

(2) 请详细说明本次评估值与最近三年标的公司股权转让及增资的评估值存在差异的原因及合理性；

回复：

上市公司已在《广州普邦园林股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（修订稿）》中之“第四节 交易标的情况”之“九、最近三年曾进行与交易、增资或改制相关估值或评估情况”之“（四）与本次交易对价的差异说明”中补充披露如下：

在最近三年的增资或股权转让中，除 2013 年 8 月的股权转让以及 2015 年 8 月的增资外，其余两次分别是一次股权代持还原以及一次资本公积转增股本。

2013 年 8 月的股权转让，交易背景为博睿赛思经营不善，转让双方根据标的公司的实际经营情况最终确定了 2.60 万元的交易对价。

2015 年 8 月的增资，交易背景为移动营销行业正处于高速发展阶段，博睿赛思 2015 年的经营状况较 2014 年有了更好的发展。嘉之泉 2015 年 7 月增资标的公司时，根据标的公司及其所属行业当时的实际增长情况，对其投资博睿赛思后的整体估值为 4.08 亿元。

嘉之泉 2015 年 8 月增资标的公司时，标的公司的移动互联网营销服务业务刚刚起步，且 2014 年已实现的收入和净利润规模较小，行业仍处于高速发展阶段，新的市场参与者源源不断涌入，博睿赛思能否树立并巩固其在行业中的市场地位尚存在一定不确定性。本次交易估值较嘉之泉投资标的公司时的估值有较大幅度增加的原因系博睿赛思自 2015 年以来，业务实现了较大幅度的增长，根据标的公司业务增长情况，各方对标的公司未来整体业绩有较好预期。2015 年，

标的公司实现营业收入 10,244.14 万元，实现扣非后净利润 2,785.20 万元，较 2014 年分别增长了 709.49%和 972.64%。此外，本次估值对应标的公司 2016 年承诺净利润 6,700 万的 PE 倍数为 14.30 倍，与现阶段上市公司对同行业并购的估值无较大差异。

并且，本次交易涉及的交易对方预计获得的上市公司股份存在 12 个月的锁定期，流动性受限，因此存在一定的流动性折价。同时，标的公司 2015 年 7 月股权变动的新进股东嘉之泉主要为财务投资者，单一投资者持股比例均相对较低，本次交易为上市公司收购标的公司 100%的股权，因此存在一定的控制权溢价。

最后，本次交易标的所处的行业具备高成长性特点，时隔一年标的公司已取得高速增长。根据艾瑞咨询发布的《2016 年中国网络广告行业年度监测报告》显示，2015 年移动广告的市场规模为 901.3 亿，在过去三年中（2013 年至 2015 年）均保持超过 100%的增速。艾瑞咨询预计未来移动广告将继续保持高速增长，并且增长率远高于网络广告市场增速，未来移动广告将成为互联网广告增长的主要拉动力量。艾瑞咨询预测，移动应用广告平台总体规模将于 2016 年达到 1,566 亿元，较 2015 年增长 73.7%；于 2017 年达到 2,351 亿元，较 2015 年增长 50.2%；于 2018 年达到 3,267 亿元，较 2017 年增长 19.3%；因此，移动广告行业的高成长性有利于行业内的主要参与者（标的公司）在未来继续获得快速发展。

综上，本次交易中，交易各方约定最终作价以收益法的评估结果为基础，经双方协商后确定，标的公司的盈利能力相较过往有了更高的提升，再考虑业绩承诺以及股份锁定等要求，博睿赛思本次交易对价较过往估值存在差异具有合理性。

（3）你公司选择了 6 家可比同行业上市公司以及 7 个可比交易来分析本次评估定价的公允性，请补充披露选择上述可比公司和可比交易的原因及合理性；

回复：

上市公司已在《广州普邦园林股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（修订稿）》中“第六节 交易标的的评估情况”之“七、上

市公司董事会对本次交易评估合理性及定价公允性的分析”之“(六) 评估定价的公允性分析”中补充披露如下：

博睿赛思目前主要从事移动数字营销服务及移动娱乐产品增值服务，最近一期主营业务收入构成中，移动营销的收入占比为 77.75%。根据《上市公司行业分类指引》(2012 年修订)，博睿赛思属于“信息传输、软件和信息技术服务业”中的“I64 互联网和相关服务”。

1、选择上述 6 家可比同行业上市公司的原因

选取主营业务收入中数字营销类业务占比较大的上市公司作为市盈率对比的比较对象，6 家可比同行业上市公司的相关业务情况如下表所示：

上市公司	数字营销类业务概述
明家联合	明家联合自 2014 年初开始探索利用移动互联网营销谋求传统产业转型升级之路，在完成收购金源互动 100%股权后，于 2015 年启动并实施对微赢互动、云时空的并购重组，并通过参股多家移动互联网营销公司，逐步完善移动互联网营销产业链，移动互联网营销业务是明家联合重点发展的业务。
利欧股份	利欧股份 2014 年度通过对漫酷广告、上海氩氩和琥珀传播的成功收购，进军数字营销业务领域。2015 年度，利欧股份又成功完成对万圣伟业、微创时代的收购，其数字营销服务已覆盖营销策略和创意、媒体投放和执行、效果监测和优化、社会化营销、精准营销、流量整合等完整的服务链条，成功建立了从基础的互联网流量整合到全方位精准数字营销服务于一体的整合营销平台。
蓝色光标	蓝色光标是一家为大型企业和组织提供品牌管理与营销服务的专业服务企业。主要服务于企业需求——优化企业营销广告预算的最终消费者有效到达。
腾信股份	腾信股份的主营业务是为客户在互联网上提供广告和公关服务，通过分析相关数据，使得广告和公关服务的精准度更高，服务效果更好。 腾信股份的互联网广告服务业务，主要包括策略制定、媒介采购、广告投放、网站建设及创意策划、广告效果监测及优化等服务；腾信股份的互联网公关服务业务，主要包括公关策略制定、舆情监控及社会化媒体营销等服务。
华谊嘉信	数字营销：华谊嘉信该业务板块主要由浩耶上海、新七天等子公司构成，

	<p>业务包括：网络营销及电商服务等。华谊嘉信 2015 年收购浩耶上海并完成资产交割，浩耶上海是中国领先的互联网营销公司，致力于为客户提供基于用户触点的全程数字整合营销解决方案，包括互联网和数字媒体领域的媒体采购服务、数字精准营销、搜索引擎营销、社交营销、移动营销等全方位的专业服务。新七天是华谊嘉信的参股子公司，是国内领先的家电电商代运营服务商，为客户提供电商网站搭建服务和电商品牌营销的整体解决方案。</p> <p>大数据营销：华谊嘉信该业务板块主要由浩耶上海等子公司构成，业务包括：精准营销、效果营销、程序化购买等方面的服务。浩耶上海作为领先的数字整合营销解决方案提供商，基于自身在营销大数据应用领域的优势，积极介入与大数据应用相关的数字化营销业务，引领中国大数据营销技术创新。</p>
省广股份	<p>省广股份 2015 年着重加强各业务板块特别是数字营销业务的融合，2015 年数字营销业务营业收入超过 23 亿，已成为覆盖代理、策略、创意、程序化购买等成熟的整合式业务板块。整合营销各项业务的发展离不开对数据与技术的研究，2015 年，省广股份加大对大数据挖掘应用、数字营销特别是移动数字营销的技术等领域的投入力度，加速提高整合营销传播效果。</p>

资料来源：6 家上市公司的《2015 年度报告》

上述上市公司的数字营销类业务占最近一年营业收入的比例情况如下：

序号	可比公司	数字营销类业务板块名称	2015 年度营业收入占比
1	明家联合	移动互联网业务	89.02%
2	利欧股份	互联网业务（包括媒介代理服务、数字营销服务、PC 端流量整合业务、移动端流量整合业务以及精准营销业务）	53.75%
3	蓝色光标	数字营销	71.06%
4	腾信股份	互联网广告服务业务	95.22%
5	华谊嘉信	数字营销	37.37%
6	省广股份	数字营销	24.11%

资料来源：6 家上市公司的《2015 年度报告》

综上，选择上述 6 家可比同行业上市公司与标的公司进行对比具有合理性。

2、选择上述 7 个可比交易的原因

结合博睿赛思的主营业务，同时对 2015 年、2016 年 A 股上市公司的并购案

例进行梳理，筛选出了相关交易标的主营业务与博睿赛思较为相近的并购案例。并且上述交易距离本次交易的时间较短，更具有可比性，其相关标的公司的主营业务具体情况如下：

标的公司	主营业务
万圣伟业	(1) PC 端流量整合业务；(2) 移动端流量整合业务
微创时代	(1) 移动营销业务；(2) 精准营销业务
微赢互动	(1) APP 推广；(2) WAP 推广
日月同行	(1) 软件营销；(2) 流量增值服务；(3) 传统互联网广告；(4) 移动互联网广告业务
冉十科技	(1) 移动互联网广告业务；(2) 无线整合营销业务
快云科技	(1) 精准投放数字营销；(2) 移动 APP 推广营销
兆荣联合	(1) 以移动运营商为核心渠道的数字内容发行业务，产品线主要包括手机游戏、文字阅读、动漫、短信、IVR 等产品的发行推广和运营维护等

资料来源：上述并购案例的重组报告书

综上，选择上述 7 个可比交易与本次交易进行对比具有合理性。

(4) 请在重大风险提示中说明本次交易形成商誉的具体金额。

回复：

上市公司已在《广州普邦园林股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（修订稿）》中“重大风险提示”及“第十二节 风险因素”之“一、与本次交易相关的风险”之“(七) 商誉减值风险”中补充披露如下：

(七) 商誉减值风险

由于本次交易是非同一控制下的企业合并，根据《企业会计准则》，购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应当确认为商誉。该等商誉不作摊销处理，但需要在未来每年会计年末进行减值测试。本次交易完成后公司将会确认商誉 855,896,113.04 元（未经审计），若标的公司未来经营不能较好地实现收益，那么购买标的资产所形成的商誉将会存在减值风险，从而对公司经营业绩产生不利影响。

三、根据《报告书》，标的公司 2014 年、2015 年及 2016 年 1-6 月的净利润

分别为 259.66 万元、-291.26 万元和 3,196.65 万元。标的公司原管理层股东承诺标的公司 2016 至 2018 年扣除非经常性损益后的净利润分别为 6,700 万元、8,710 万元和 11,330 万元。请补充披露以下内容：

(1) 请补充披露上述业绩承诺较报告期业绩增幅较大的原因、作出上述业绩承诺的具体依据及合理性，请独立财务顾问、资产评估师核查并发表明确意见；

回复：

上市公司已在《广州普邦园林股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（修订稿）》中“重大事项提示”之“五、业绩承诺、盈利补偿和奖励”中补充披露如下：

(二) 业绩承诺的具体依据及合理性

博睿赛思及子公司的主营业务为移动营销业务，其业务板块主要包括移动营销业务（效果广告和品牌广告）和移动娱乐产品增值业务。

1、营业收入预测依据

(1) 广阔的市场前景和不断强化的市场竞争优势能够保障博睿赛思业绩实现

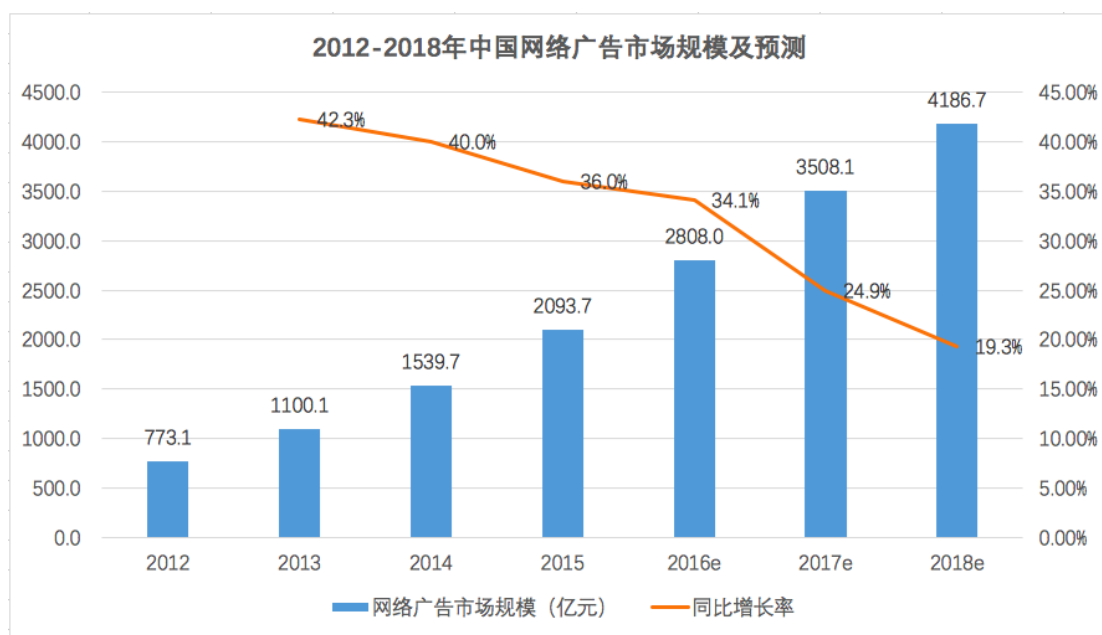
1) 行业发展前景广阔

A、互联网广告行业的发展概况

2015 年，中国互联网广告收入突破 2,000 亿元，同期电视广告收入 1,060 亿元，2015 年互联网广告收入接近广电（电视+广播）整体广告规模的 2 倍。受网民人数增长，数字媒体使用时长增长、网络视听业务快速增长等因素推动，未来几年，报纸、杂志、电视广告将继续下滑，而互联网广告仍有较大的增长空间。

互联网广告包括以 PC 端为主的网络广告和移动互联网广告两部分，根据艾瑞咨询《2016 年中国网络广告行业年度监测报告》，中国互联网广告市场整体市场规模自 2012 年的 773.1 亿元增长至 2015 年的 2,093.7 亿元，年复合增长率达 39.39%，2015 年同比增长 36.00%，较 2014 年增速有所放缓，但仍保持高位。随

着网络广告市场发展不断成熟，未来几年的增速将趋于平稳，预计至 2018 年整体规模有望突破 4,000 亿元。

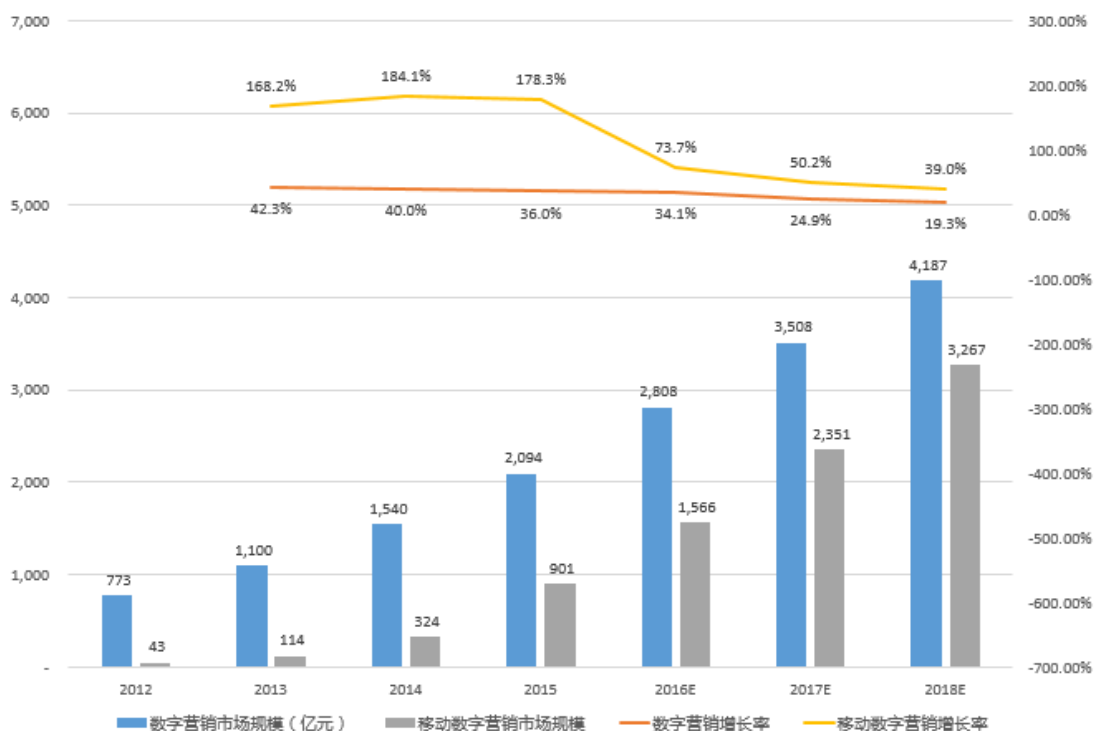


资料来源：艾瑞咨询《2016年中国网络广告行业年度监测报告》

B、移动互联网广告行业的发展概况

根据艾瑞咨询《2016年中国网络广告行业年度监测报告》，我国移动广告市场规模自 2012 年的 42.5 亿元增至 2015 年的 901.3 亿元，年复合增长率达 176.80%，2015 年同比增长率高达 178.30%；2015 年至 2018 年预计的年复合增长率达 53.62%，发展势头十分强劲。移动广告的整体市场增速远远高于网络广告市场增速。目前，我国移动互联网广告市场规模为互联网广告的 43%左右，但随着移动互联网的爆发式增长，移动互联网广告在未来将进入红利期，预计到 2018 年，中国移动广告市场规模将突破 3000 亿，在网络广告市场的渗透率也逼近 80%。移动端将成为互联网广告行业中的重要平台。

2012-2018年我国数字营销与移动数字营销市场规模及预测



资料来源：艾瑞咨询《2016年中国网络广告行业年度监测报告》

国内移动互联网的高速发展为移动互联网广告行业的发展提供了巨大的空间。一方面，智能终端设备的普及、移动互联网络环境的改善、移动互联网用户数量的不断增加显著提升了移动互联网的媒体价值，广告主对移动广告的认可度有所提高并开始积极尝试，各类广告主通过移动终端进行广告推广的需求愈加强烈。另一方面，移动互联网广告市场经过几年的竞争后，逐渐进入了新的发展阶段，针对垂直行业的移动广告平台在各自领域逐渐形成规模化经营，移动广告产品的创新和成熟进一步吸引广告主向移动广告市场倾斜。移动程序化营销、场景营销、泛娱乐营销、自媒体社群营销将成为未来几年移动营销发展的趋势。

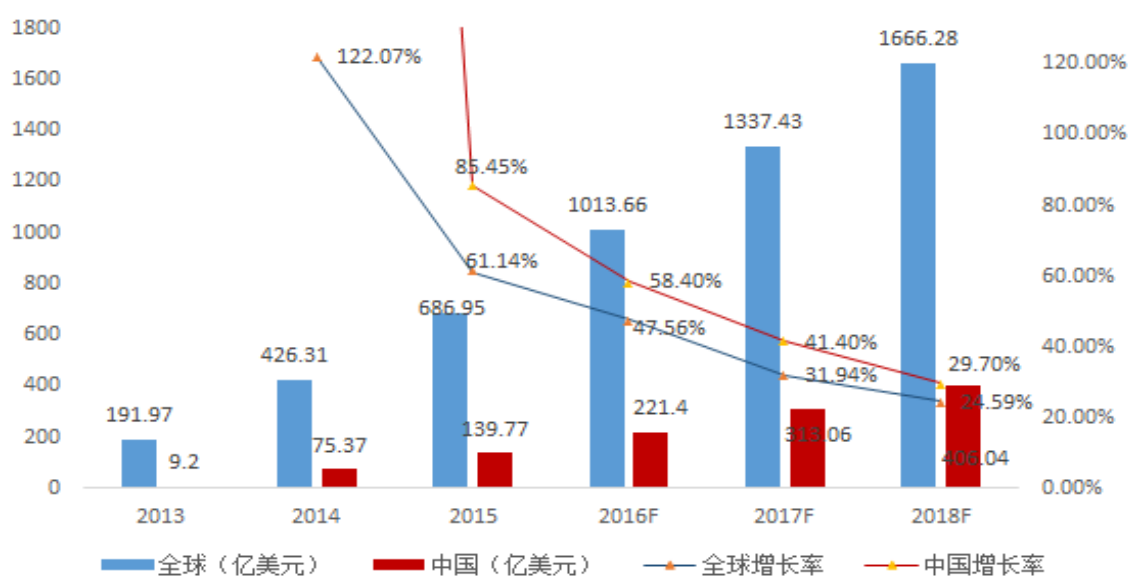
C、全球移动互联网广告行业的发展概况

此外，海外移动营销市场发展空间巨大。发展中国家正处于移动互联网爆发前期，如印度市场拥有 12.5 亿人口，庞大的人口基数与渗透率低起点为其智能手机用户的增长提供了足够的空间。同时，海外发达国家的用户付费率高。美

国消费者平均花费 41%的支出来购买来自非美国地区的应用软件，美国移动公司在移动营销方面的支出预算也从 2014 年的 36 亿美元增长至 2015 年的 46 亿美元。据 App Annie 预测，2016 年全球应用商店总收入将增长 24%至 510 亿美元，而到 2020 年全球应用商店营收将超过 1010 亿美元。

根据 eMarketer 发布的最新数据显示，近些年来，全球移动营销市场得到快速发展，2016 年更是将迎来重要的里程碑式的发展：移动广告支出将超过 1,000 亿美元而达到 1,013.7 亿美元，较 2013 年增长近 430%，并且在数字广告支出中份额将首次超过 50%。预计到 2019 年，全球移动广告支出还将翻一番，达到 1,955.5 亿美元，届时将占整个数字广告支出的 70.1%，全部媒体广告支出的 25%。而其中的中国市场，受益于占全球 1/4 的智能手机用户规模，2016 年，中国移动营销市场预计在 221.4 亿美元，是 2014 年的三倍有余。

2013-2018 年全球及中国移动互联网广告投入规模及增长率



资料来源：eMarketer

博睿赛思现已重点布局海外移动营销市场，逐步开始与印度等海外市场的多家公司签署业务合同，开展业务合作。由此可见，全球移动互联网广告的高速发展，市场规模的快速扩大，将为博睿赛思未来年度的业绩增长提供良好的市场基础。

D、移动增值业务

移动增值业务在移动互联网的普及与 OTT 业务的发展背景下，市场规模增速趋于稳定，年均增长率保持在 15%以上，预计 2016 年可达 565.6 亿。

移动互联网广告的高速发展，市场规模快速扩大，为博睿赛思未来年度业绩高速增长提供了基础。

2) 核心竞争优势

A、团队的行业经验优势

博睿赛思创始团队深耕移动数字营销行业多年，拥有了丰富的行业经验、独特的差异化竞争策略、领先的技术以及敏锐的洞察力。凭借丰富的移动互联网广告运营经验，博睿赛思逐步整合优质媒体资源，与广告主建立了良好的长期合作关系。为了更好的满足客户的需求，博睿赛思为客户量身打造专业的移动互联网整合营销方案，即高效、精准、高性价比的投放，为客户带来更理想的推广效果。

B、技术优势

凭借优秀的技术团队，目前公司独立研发了 Adwan 平台和 Adpotato 平台，其中 Adwan 平台对接国内广告主，满足国内广告主的需求；Adpotato 平台对接海外广告主，满足海外广告主的投放需求。通过上述技术和平台，博睿赛思成功对接广告主、媒体和代理，实现了流量在移动端专业化、高效化的匹配与分发，提高了移动数字营销服务的效率。

C、流量采购优势

博睿赛思在数字营销行业中属于数字营销服务商，需要通过采购媒体的流量来满足广告主精准化推广的需求。博睿赛思大量采购优质的流量资源，一方面，优质的流量资源可以为客户提供更理想的推广效果，并且增强对客户的议价能力；另一方面，大量优质流量的采购可以与渠道形成长期牢固的合作关系，在采购成本上形成一定优势。博睿赛思通过销售端与成本端的协同和配合，形成了企业自身卓越的竞争力。

(2) 博睿赛思业绩预测具体参数、预测依据及合理性

1) 移动营销业务（效果广告）业务预测的具体参数、预测依据及合理性

移动营销业务(效果广告)业务包括国内效果类广告和海外效果类广告业务。博睿赛思于 2015 年 2 月开始国内安卓市场的业务拓展与实施，并基于国内安卓市场的坚实业务基础横向延伸，进一步强化其在 IOS 市场、海外市场等领域的投放能力。

对于效果类广告收入根据历史年度效果类广告各业务分类收入和成本实现情况，本次评估预测未来年度有效点击数量的收入单价和成本单价以 2016 年上半年的平均水平为基准，同时适当参考 2015 年度数据确定；从谨慎性考虑，根据历史年度总点击数量与增长率，在执行合同及意向合同，结合行业市场前景分析预测未来总有效点击数量的增长率；随着行业的发展趋势预测毛利率有所下降，最终趋于稳定。

2) 移动营销业务（品牌广告）业务预测的具体参数、预测依据及合理性

报告期内品牌类广告业务历史毛利率水平稳定，业务发展状况良好。结合目前在执行合同以及目前业务拓展情况，预测标的公司 2016 年下半年品牌类广告业务总量；根据行业发展趋势、增长率以及在执行合同方对公司的良好评价分析预测未来年度品牌类广告业务收入水平；参考历史年度标的公司实现毛利率水平，预测随着行业的发展未来年度毛利率有所下降，最终趋于稳定。

3) 移动娱乐产品增值业务预测的具体参数、预测依据及合理性

移动娱乐产品增值业务包括计费 SDK 业务和语音 IVR 业务，其历史年度毛利水平较稳定，根据历史年度消费单价、时长及各环节渠道分成率平均水平，结合博睿赛思截至目前的业务拓展情况和合同签订情况，对博睿赛思未来年度的营业收入及成本进行预测。

博睿赛思正处于快速发展时期，2016 年上半年已实现营业收入为 2015 年度全年营业收入的 124%；根据移动营销行业市场规模不断扩大的发展趋势以及移动营销全球化业务的发展前景，博睿赛思未来几年将处于较快的增长轨道；结合博睿赛思截至目前的业务拓展情况与在手订单情况，对各项业务未来年度盈利情况进行分析预测。

2、报告期收入和预测收入、报告期业绩水平和预测业绩情况如下：

(1) 收入方面

报告期内，标的公司的主营业务收入分别为 1,265.51 万元、10,244.14 万元、12,712.44 元。2014 年标的公司的主要业务为 IVR 语音业务，2015 年标的公司开拓了效果广告业务、SDK 计费业务，下半年业务进一步拓展到品牌广告以及海外广告领域。通过快速积累，标的公司的移动媒体资源整合和推广能力获得了行业广泛认可，业务规模逐年上升，2016 年上半年的收入为 12712.44 万元，比 2015 年全年收入增长 24.09%。

预测期内，2016 年 7-12 月、2018 年至 2020 年，标的公司预测收入的增长率分别为 40.53%、54.45%、30.59%、23.50%、19.34%、14.66%。综合考虑标的公司业务在报告期内的增长以及在手订单情况，预测标的公司 2016 年 7-12 月收入为 17,864.33 万元。

(2) 业绩方面

报告期内，标的公司的净利润分别为 259.66 万元、2,806.54 万元（剔除 2015 年度股份支付金额后的净利润水平）、3,196.65 万元。2016 年上半年的净利润比 2015 年增长 13.90%。预测期内，2016 年 7-12 月、2018 年至 2020 年，标的公司预测净利润的增长率分别为 6.47%、30.39%、30.51%、20.88%、14.28%、9.64%。

3、近期同行业可比公司业绩情况对比：

标的公司	上市公司	项目	承诺期前 1 年	第 1 年承诺	第 2 年承诺	第 3 年承诺	复合增长率
万圣伟业	利欧股份	净利润	5,922.19	14,800.00	18,561.00	23,125.00	
		增长率		149.91%	25.41%	24.59%	57.47%
微创时代	利欧股份	净利润	2,494.33	6,000.00	7,200.00	9,360.00	
		增长率		140.55%	20.00%	30.00%	55.40%
微赢互动	明家科技	净利润	4,248.48	7,150.00	9,330.00	12,000.00	
		增长率		68.30%	30.49%	28.62%	41.36%
日月同行	梅泰诺	净利润	1,237.58	4,000.00	5,200.00	6,760.00	
		增长率		223.21%	30.00%	30.00%	76.11%
冉十科技	深大通	净利润	1,562.55	7,000.00	8,750.00	10,937.00	
		增长率		347.99%	25.00%	24.99%	91.29%
快云科技	龙力生物	净利润	302.44	4,000.00	5,200.00	6,760.00	

		增长率		1222.58%	30.00%	30.00%	181.69%
兆荣联合	龙力生物	净利润	816.00	3,000.00	3,900.00	4,680.00	
		增长率		267.65%	30.00%	20.00%	79.00%
平均增长率				345.74%	27.27%	26.89%	83.19%
博睿赛思	普邦园林	净利润	2,806.54	6,700.00	8,710.00	11,330.00	
		增长率		138.73%	30.00%	30.08%	59.23%

注：博睿赛思报告期 2015 年度净利润为剔除 2015 年度股份支付影响后的净利润。

移动营销行业发展前景广阔，未来几年将处于较快的增长轨道。根据上表的统计数据，同行业可比公司承诺期净利润的平均增长率为 83.19%，标的公司原管理层股东承诺的业绩增长水平低于可比公司平均增长率水平，在其行业预测增长率水平范围内。

4、在手合同及在执行合同情况

博睿赛思主营业务内容的特性，其与客户洽谈合作意向和签署长期合作框架协议时，一般约定双方的合作方式、结算方法、广告单价、收费单价、分成比例等条款而无具体的金额，需待具体点击量、销售量等数据确定后才能确定结算金额。报告期内，随着标的公司竞争力的增强和知名度的提升，标的公司的业务类型不断丰富，业务区域不断拓展，业务订单不断增加，经营业绩实现快速增长。

博睿赛思 2014 年标的公司与客户签订 5 份合同，实现收入 1,265.51 万元，实现净利润 259.66 万元，主要为语音 IVR 业务；2015 年度随着业务的拓展，逐渐开拓了效果类广告、品牌类广告、计费 SDK 等业务，新增合同数量达 135 份，实现收入 10,244.14 万元，实现净利润 2,806.54 万元；2016 年上半年在原执行合同的基础上，新增合同 47 份，实现收入达 12,712.44 万元，较 2015 年全年收入增长 24.09%，实现净利润 3,196.65 万元，较 2015 年全年净利润（剔除股份支付的影响）增长 13.90%。截至 2016 年 8 月 30 日，标的公司已实现营业收入约 18,103.78 万元，实现净利润约 4,439.30 万元，标的公司的经营业绩保持持续良好的发展。

5、截至 2016 年 1-8 月标的公司业绩实现情况

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月实现值	2016 年 7-12 月预测值	2016 年全年预测情况	2016 年 1-8 月已实现值	2016 年 1-8 月已实现比率
----	-----------------	------------------	--------------	------------------	-------------------

营业收入	12,712.44	17,970.81	30,683.25	18,103.78	59.00%
净利润	3,196.65	3,417.68	6,614.33	4,439.30	67.12%

注：以上 2016 年 1-8 月已实现值为未经审计的报表数据

根据上表，博睿赛思 2016 年度的业绩实现状况良好，截至 2016 年 8 月已实现业绩约 4,439.30 万元，达到 2016 年全年业绩预测水平的 67.12%。

标的公司主要合同的履行期间通常 1 年左右。标的公司 2016 年 7-8 月实现营业收入约 5,391.34 万元，平均每月实现收入约 2,695.67 万元，按此平均值推算 2016 年 9-12 月预计可实现收入约 10,700.00 万元，在此基础上推算 2016 年度营业收入具有较强的可实现性。

2016 年 7-8 月实现净利润约 1,242.65 万元，平均每月实现业绩约 621.33 万元，以此平均值推算 2016 年 9-12 月预计可实现业绩约 2,480.00 万元，在此基础上推算 2016 年度的业绩具有较强的可实现性。

综上，标的公司所处行业处于快速增长阶段，标的公司凭借自身经营策略和竞争优势，业务不断拓展，经营业绩增长迅速。综合考虑标的公司所处行业情况、报告期内的业绩增长情况、目前业绩已实现情况以及在手订单履行情况等因素，标的公司原管理层股东的业绩承诺具有合理性和较强的可实现性。”

经核查，独立财务顾问认为，标的公司所处行业处于快速增长阶段，标的公司凭借自身经营策略和竞争优势，业务不断拓展，经营业绩增长迅速。综合考虑标的公司所处行业情况、报告期内的业绩增长情况、目前业绩已实现情况以及在手订单履行情况等因素，标的公司原管理层股东的业绩承诺具有合理性和较强的可实现性。

经核查，评估机构认为，标的公司所处行业处于快速增长阶段，标的公司凭借自身经营策略和竞争优势，业务不断拓展，经营业绩增长迅速。综合考虑标的公司所处行业情况、报告期内的业绩增长情况、目前业绩已实现情况以及在手订单履行情况等因素，标的公司原管理层股东的业绩承诺具有合理性和较强的可实现性。

(2) 请以举例方式说明未实现业绩承诺时各承诺方应补偿的金额及对应的补偿方式，补充说明当触发补偿义务时，各承诺方的履约能力及为确保交易对方履行补偿协议所采取的保障措施，并请独立财务顾问对各承诺方的履约能力以及补偿安排的可行性、合理性进行核查并发表明确意见。

回复：

上市公司已在《广州普邦园林股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（修订稿）》中“重大事项提示”之“五、业绩承诺、盈利补偿和奖励”中补充披露如下：

（五）盈利补偿方式的可行性和合理性

按照《发行股份及支付现金购买资产协议》的相关约定，在 12 个月锁定期满后，原管理层股东因本次发行而取得的普邦园林股份，在 2017、2018、2019 年度分三批解锁，解锁比例分别为原管理层股东因本次发行而取得的普邦园林股份的 40%、30%、30%。在利润承诺期间的每一年度，若博睿赛思未能达到原管理层股东向普邦园林承诺的净利润数额的 95%，则原管理层股东应向普邦园林进行补偿。

原管理层股东补偿时，若普邦园林取得中国证监会的批准向原股东发行了股份，则补偿中的 60%以股份方式补偿，40%以现金方式补偿；任一原管理层股东所持当年度可解锁的普邦园林股份不足以完成股份补偿的，以现金补足；若原管理层股东未能支付现金补偿且其当期仍持有可解锁的普邦园林股份的，普邦园林有权要求原管理层股东以其所持当年度可解锁的普邦园林股票进行补偿。若普邦园林未取得中国证监会的批准向原股东发行股份，则原股东均以现金向普邦园林进行补偿。

原管理层股东分别承诺，不在锁定期内的标的股份上设置任何质押等第三方权利，经目标公司股东决定，用于为博睿赛思贷款提供担保之用途而设置质押等第三方权利的情形除外。

基于上述约定，在不考虑锁定期股份质押的情况下，如果博睿赛思原管理层股东持有的待解锁股份可完全覆盖各年应补偿总额，或者原管理层股东能够支付

的现金可完全覆盖各年应补偿总额情况下，上述利润补偿的约定具有可执行性。在考虑锁定期股份质押的情况下，因交易双方约定该质押需经目标公司股东同意，并且仅能用于博睿赛思的贷款，从质押用途上看，该等情况下的股份质押有助于提高博睿赛思的融资能力，对管理层股东承诺业绩的实现具有积极的作用。如果出现银行或其他资金提供方需要实现质权的极端情况，从并表的角度看，博睿赛思的贷款资金仍留在上市公司体系内，在一定程度上，相当于管理层股东用其股份为上市公司体系提供了资金，从这一角度看上述股份质押行为并未损害上市公司及其股东的利益。除上述原因外，目前对管理层股东未来是否会对锁定期股份进行质押，以及质押的具体金额都难以估计，因此，在测算补偿的可执行性时暂未考虑锁定期股份质押的因素。

公司本次向发行股份购买资产交易对方分别发行的股份数明细如下：

交易对方	直接持有博睿赛思的股权比例	交易对价 (万元)	股份支付金额 (万元)	发行股数 (万股)	现金支付金额 (万元)
爱得玩投资	36.00%	34,488.00	20,692.80	3,038.5903	13,795.20
冯钊华	27.54%	26,383.32	15,829.99	2,324.5215	10,553.33
李阔	26.46%	25,348.68	15,209.21	2,233.3638	10,139.47
嘉之泉投资	10.00%	9,580.00	5,748.00	844.0528	3,832.00
合计	100.00%	95,800.00	57,480.00	8,440.5284	38,320.00

各方同意，原管理层股东各方按照《发行股份及支付现金购买资产协议》生效时各自持有博睿赛思的股权比例占原管理层股东合计持有博睿赛思股权比例总额（90%）的比例分担盈利补偿义务，并对其他方的补偿责任互相承担连带责任，即：原管理层股东承担盈利补偿比例=原管理层股东各自持有博睿赛思的股权比例÷90%。具体如下：

序号	股东名称	持股比例	承担盈利补偿的比例
1	爱得玩投资	36.00%	40.00%
2	冯钊华	27.54%	30.60%
3	李阔	26.46%	29.40%
4	嘉之泉投资	10.00%	0.00%
	合计	100.00%	100.00%

按照本次发行价格测算各年度博睿赛思原管理层股东可解锁的普邦园林股票的价值和现金对价，如下所示：

项目	2016年	2017年	2018年
下年度将解锁比例	40%	30%	30%
对应股份数量（万股）	3,038.59	2,278.94	2,278.94
对应股份价值（万元）	20,692.80	15,519.60	15,519.60
现金对价（万元）	15,328.00	11,496.00	11,496.00

注：对应股份价值按本次向交易对方发行股份价格测算

根据协议约定，普邦园林及原管理层股东同意，在利润承诺期间的每一年度，若博睿赛思未能达到原管理层股东向普邦园林承诺的净利润数额的95%，则原管理层股东应向普邦园林进行补偿。假设博睿赛思在各年度未实现承诺利润，在各种未实现承诺利润比例的情形下，测试应补偿总额如下表所示：

实现承诺净利润比例	项目	2016年	2017年	2018年
	下年度将解锁股份价值	20,692.80	15,519.60	15,519.60
	承诺净利润	6,700.00	8,710.00	11,330.00
90.00%	应补偿金额	2,400.37	3,120.49	4,059.14
	其中：应补偿股份金额	1,440.22	1,872.29	2,435.48
	应补偿现金金额	960.15	1,248.19	1,623.66
	待解锁股份覆盖程度	18,292.43	12,399.11	11,460.46
61.77%	应补偿金额	9,177.52	11,930.78	15,519.60
	其中：应补偿股份金额	5,506.51	7,158.47	9,311.76
	应补偿现金金额	3,671.01	4,772.31	6,207.84
	待解锁股份覆盖程度	11,515.28	3,588.82	0.00
46.00%	应补偿金额	12,962.02	16,850.63	21,919.36
	其中：应补偿股份金额	7,777.21	10,110.38	13,151.61
	应补偿现金金额	5,184.81	6,740.25	8,767.74
	待解锁股份覆盖程度	7,730.78	-1,331.03	-6,399.76
13.79%	应补偿金额	20,692.80	26,900.63	34,992.44
	其中：应补偿股份金额	12,415.68	16,140.38	20,995.47
	应补偿现金金额	8,277.12	10,760.25	13,996.98
	待解锁股份覆盖程度	0.00	-11,381.04	-19,472.84

注：应补偿金额=（当年承诺利润数-当年实际实现利润数）÷2016-2018年承诺利润数总和（26,740.00万元）×交易总价（95,800.00万元）

注：待解锁股份覆盖程度=对应下年度将解锁股份价值-应补偿金额

从上表可以看出，当各年度实现净利润在承诺净利润的61.77%以上时，博睿赛思原管理层股东持有的各年待解锁股份可完全覆盖相应解锁年度的应补偿

金额；当各年度实现净利润在承诺净利润的 46.00%以上、61.77%以下时，博睿赛思原管理层股东持有的待解锁股份可完全覆盖 2016-2018 年应补偿金额总额；当各年度实现净利润在承诺净利润的 46.00%以下、13.79%以上时，博睿赛思原管理层股东持有的 2016 年待解锁股份可完全覆盖相应解锁年度的应补偿金额，但其所持有的待解锁股份不能完全覆盖 2016-2018 年应补偿金额总额；当各年度实现净利润在承诺净利润的 13.79%以下时，博睿赛思原管理层股东持有的各年待解锁股份不能完全覆盖相应解锁年度的应补偿金额。在本次交易中，原管理层股东获得了 3.45 亿元的现金对价，对于不足部分由原管理层股东以现金方式进行支付。

综上，各承诺方的履约能力以及补偿安排具有可行性、合理性。”

经核查，独立财务顾问认为，各承诺方的履约能力以及补偿安排具有可行性、合理性。

四、根据《报告书》，你公司拟向不超过 10 名其他特定投资者发行股份募集配套资金，募集资金总额不超过 26,035 万元。请补充披露以下内容：

(1) 请补充披露考虑本次募集配套资金对公司主要财务指标的影响；

回复：

上市公司已在《广州普邦园林股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（修订稿）》中“重大事项提示”之“十一、本次交易对上市公司的影响”之“（二）本次交易对上市公司主要财务指标的影响”及“第五节 发行股份情况”之“四、上市公司发行股份前后的主要财务指标变化”中补充披露如下：

若考虑本次募集配套资金情况，本次交易完成前后，上市公司 2015 年度及 2016 年 1-6 月的主要财务数据变动情况如下：

单位：万元

项目	2016. 6. 30/2016 年 1-6 月		2015. 12. 31/2015 年度	
	交易后	交易前	交易后	交易前
资产合计	780,364.37	653,712.64	768,329.29	643,690.83

负债合计	263,714.35	223,086.75	260,808.15	219,287.01
所有者权益合计	516,650.02	430,625.89	507,521.14	424,403.82
营业收入	122,560.43	109,847.99	253,507.30	243,263.16
营业利润	11,312.32	8,486.93	19,791.58	20,151.97
利润总额	11,463.37	8,609.29	21,352.29	21,688.59
每股收益（元/股）	0.06	0.04	0.11	0.12
每股净资产（元/股）	2.81	2.52	2.76	2.49

注 1：2015 年度标的公司因股权激励参照股份支付计提管理费用 3,097.80 万元，2015 年度标的公司扣除非经常性损益前的净利润为负数，导致上表中 2015 年度交易后的每股收益出现下降。

本次交易完成后，上市公司总资产、所有者权益、营业收入、利润总额、每股净资产等指标均有提升，抗风险能力和盈利能力得到优化。

（2）根据《报告书》，本次募集配套资金拟用于支付部分现金对价、支付相关中介机构费用和标的公司移动营销综合服务平台建设项目。请详细说明募集配套资金的用途是否符合《上市公司重大资产重组管理办法（2016 年修订）》以及中国证监会《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》的规定，请独立财务顾问核查并发表明确意见。

回复：

1、关于募集配套资金用途的相关规定

《重组管理办法》第四十四条及其《适用意见》规定：上市公司发行股份购买资产同时募集的部分配套资金，所配套资金比例不超过拟购买资产交易价格 100%的，一并由并购重组委员会予以审核；超过 100%的，一并由发行审核委员会予以审核。

根据中国证监会 2016 年 6 月 17 日发布的《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》，“拟购买资产交易价格”指本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格，但不包括交易对方在本次交易停牌前六个月内及停牌期间以现金增资入股标的资产部分对应的交易价格。

根据中国证监会 2016 年 6 月 17 日发布的《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》，上市公司配套融资应当满足如下要求：

考虑到募集资金的配套性，募集配套资金仅可用于：支付本次并购交易中的现金对价；支付本次并购交易税费、人员安置费用等并购整合费用；标的资产在建项目建设。募集配套资金不能用于补充上市公司和标的资产流动资金、偿还债务。

2、本次交易中募集配套资金使用情况

(1) 本次交易的基本情况

公司拟以发行股份及支付现金相结合的方式购买爱得玩投资、冯钊华、李阔及嘉之泉投资合计持有的博睿赛思 100% 股权，其中以现金方式购买博睿赛思 40% 的股权，在公司股东大会通过后实施；以发行股份方式购买博睿赛思 60% 的股权，在获得中国证监会核准后实施。

(2) 本次募集配套资金的具体情况

本次募集配套资金总额不超过 26,035.00 万元，所配套资金比例未超过拟购买资产交易价格 100%，其中“拟购买资产交易价格”指本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格，即 57,480 万元。本次募集配套资金拟用于支付本次交易相关中介机构费用、支付本次交易的部分现金对价以及用于博睿赛思移动营销综合服务平台建设项目。募集配套资金具体使用计划情况如下：

单位：万元

序号	用途	金额/投资金额
1	支付本次交易的部分现金对价	13,320.00
2	支付本次交易的相关中介机构费用	1,715.00
3	博睿赛思移动营销综合服务平台建设项目	11,000.00
合计		26,035.00

本次交易中，其中以现金方式购买博睿赛思 40% 的股权，在股东大会通过后实施。现金对价分三期支付，第三期现金对价 13,320.00 万元在中国证监会核准本次交易且在本次交易同时配套募集资金发行完成后的 20 个工作日内，由公司向标的公司原股东支付。如果本次交易未取得中国证监会的核准或配套募集资金发行不成功或未足额募集，公司将在上述条件成就后（以最后完成者为准）6 个月内以自筹资金支付第三期现金对价。

综上，本次公司拟募集配套资金不超过 26,035.00 万元，不超过本次拟购买资产交易价格的 100%，本次募集配套资金拟用于支付本次交易的相关中介机构

费用、支付本次交易的部分现金对价以及用于博睿赛思移动营销综合服务平台建设项目，符合《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》中规定的用于支付本次并购交易中的现金对价、支付本次并购交易税费以及标的资产在建项目建设。

经核查，独立财务顾问认为，本次交易募集配套资金的用途符合《重组管理办法》第四十四条及其《适用意见》的规定。

五、根据《报告书》，标的公司原管理层股东因本次发行而取得的你公司股份的解锁条件之一为完成现金管理目标，请补充披露现金管理目标的具体内容。

回复：

上市公司已在《广州普邦园林股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（修订稿）》中“第七节 本次交易合同的主要内容”之“八、现金管理目标”中补充披露如下：

根据《发行股份及支付现金购买资产协议》9.4款：

“原管理层股东保证，目标公司承诺期内每年度经营活动产生的现金流入应当不低于当年度审计报告确认的营业收入的80%，每年度的经营活动产生的现金流量净额应当不低于当年度审计报告确认的净利润的53%（以下合称“现金流管理目标”）。”

根据《发行股份及支付现金购买资产协议》9.5款：

“原管理层股东同意，每年度目标公司的审计报告出具后，如同时满足：

$(\sum C_n) / (\sum R_n) \geq 80\%$ ，（ $\sum C_n$ 为承诺期内第1至n年度经营活动产生的现金流入总和， $\sum R_n$ 为承诺期内第1至n年度营业收入总和）

$(\sum NC_n) / (\sum NP_n) \geq 53\%$ ，（ $\sum NC_n$ 为承诺期内第1至n年度经营活动产生的现金流量净额总和， $\sum NP_n$ 为承诺期内第1至n年度净利润总和）

则视为完成当年现金流管理目标。否则，原管理层股东将对其所持普邦园林当年度可解锁股份进行锁定，直至承诺期内或期满以后年度目标公司的审计报告出具并满足以上两项要求，方可解锁以前年度锁定股份。”

六、根据《报告书》，标的公司原管理层股东对标的公司在承诺期内的应收款项承担回收责任，请以举例的方式对具体情况进行说明。

回复：

根据《发行股份及支付现金购买资产协议》15.3款至15.6款：

“对于目标公司的应收款项（即目标公司《专项审核报告》、《审计报告》所载的应收账款科目，以扣除资产减值准备后的净额数额为准，以下称“应收款项”），按以下第15.3款至第15.6款的约定处理：

原管理层股东应当对目标公司在承诺期内的应收款项承担回收责任（下称“应收款项回收责任”）。为确保应收款项回收责任的履行，原管理层股东以目标公司每年的审计报告所载的应收款项余额为承担应收款项回收责任的基础，在《发行股份及支付现金购买资产协议》约定的锁定期之外，按年度对其所持普邦园林股份按本协议约定追加锁定12个月，在各年度《专项审核报告》出具当年追加锁定的股份数量为：上一年年末应收款项余额/本次发行的发行价格。如原管理层股东届时所持普邦园林股份市值不足博睿赛思每年的审计报告所载的应收款项余额，则全部锁定。

原管理层股东应在每年的5月31日之前完成上一年度应收款项余额的回收，未能完成回收的，差额部分由原管理层股东共同以现金在每年的6月30日之前向目标公司先行垫付。在上一年度应收款项余额回收完成之前或垫付差额之前，目标公司实现的超额利润（指博睿赛思在利润承诺期各年度实际实现的净利润超过当年度承诺利润数的105%的部分，下文同义）不予分配。

满足以下条件之一时，可以对管理层股东追加锁定的股份解禁并进行超额利润分配：

在每年的5月31日之前，上一年度应收款项余额全部完成回收；

在每年的6月30日之前，上一年度应收款项余额未完成全部回收，但差额部分已由承诺人以货币资金全额垫付。

原管理层股东按前项约定垫付全部应收款项差额的，目标公司后续收回之相

应收款项，退还给原管理层股东；若截至 2019 年 5 月 31 日，目标公司仍未完全收回上述应收款项，则原管理层股东应当受让目标公司的上述应收款中未收回的全部债权并在 10 个工作日内以现金支付完毕债权转让款，受让价款与目标公司未收回的应收款项的金额相等。若原管理层股东未按期支付完毕前述债权转让款，普邦园林有权以原管理层股东持有普邦园林的股份变现后优先偿还该等债权转让款。”

以 2015 年末应收账款余额为例进行测算，为简化测算过程，假设后续若干年末应收账款均为 0 元，具体执行过程如下所示：

序号	项目	金额
一、	2015 年末应收款项余额（万元）①	3,593.10
二、	本次发行价格（元）②	6.81
三、	当年追加锁定的股份数量（万股）③=①/②	527.62
四、	若 2016 年 5 月 31 日前未完全收回：	
（一）	2016 年 5 月 31 日前未收回金额（万元）④	1,000.00
（二）	2016 年 6 月 30 日前管理层股东应垫付现金（万元）⑤=④	1,000.00
（三）	目标公司收回相应应收款项应退回管理层股东款项（万元）⑥=⑤	1,000.00
若 2016 年 5 月 31 日全部完成回收或差额部分已由承诺人以货币资金全额垫付，则追加锁定的股份 527.62 万股解禁		
五、	若截至 2019 年 5 月 31 日仍未完全收回：	
（一）	截至 2019 年 5 月 31 日仍未收回金额（万元）⑦	200.00
（二）	管理层股东应受让未收回的全部应收款项的金额（万元）⑧=⑦	200.00
六、	若截至 2019 年 6 月 10 日管理层股东未支付应受让的应收款项的金额：	
（一）	以原管理层股东持有普邦园林的股份变现价格（元）⑨=②	6.81
（二）	以原管理层股东持有普邦园林的股份变现股份数量（万股）⑩=⑧/②	29.36

七、根据《报告书》，标的公司的域名“Adpotato.com”已于 2016 年 8 月 19 日到期，请补充披露截至《报告书》披露日该域名的权属情况。

回复：

上市公司已在《广州普邦园林股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（修订稿）》中“第四节 交易标的情况”之“六、主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债、或有负债情况”之“（一）主要资产及权属状况”之“3、域名”中补充披露如下：

截至本报告书签署日，博睿赛思目前拥有 4 项注册域名，具体如下：

序号	域名	注册人	注册时间	到期时间
1	Adpotato.com	博睿赛思	2015.8.19	2017.8.19
2	Adwan.cn	博睿赛思	2014.4.21	2021.4.21
3	Boruiss.com	博睿赛思	2015.1.12	2017.1.12
4	Brss.cn	博睿赛思	2013.12.13	2016.12.13

八、请根据《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申请文件（2014 年修订）》第三十二条的规定在《报告书》“管理层讨论与分析”中补充披露标的公司所处行业竞争格局和市场化程度、行业内主要企业及其市场份额以及标的公司的核心竞争力及行业地位。

回复：

上市公司已在《广州普邦园林股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书（修订稿）》中“第九节 管理层讨论与分析”之“二、博睿赛思的行业特点和经营情况分析”中补充披露如下：

（八）公司所处行业竞争格局和市场化程度

移动营销以移动互联网媒体为媒介，该类媒介种类繁多、资源量巨大，也为众多小规模移动营销服务提供商提供了较大的生存空间。此外移动营销行业自身发展迅速，商业模式、技术、营销形式也在不断变化，大量的创新性企业不断进入这个行业参与竞争。因此，行业内的从业企业数量较多，行业竞争较为充分，单个企业所占的市场份额比较低，行业整体集中度较低，市场化程度较高。

（九）行业内主要企业及其市场份额

由于中国移动广告行业企业集中度较低，尚未出现龙头公司，市场份额难以统计。行业内目前较为知名的企业如下：

（1）有米科技股份有限公司

有米科技（股票代码：834156），是中国领先的移动营销服务商，持续专注于移动互联网产品及服务，致力于让移动互联网融入人们的生活，为广大的开发者等内容提供商创造收益。有米科技旗下拥有有米广告、ADXMI、米汇、偶玩等平台，经营业务全面覆盖了移动广告、游戏联运、游戏发行等移动营销关键链条，具备强大的移动渠道资源优势。

（2）广州汇量网络科技股份有限公司

汇量科技（股票代码：834299），旗下拥有覆盖全球的移动数字营销平台和移动网游海外发行平台，已建立起覆盖全球 240 多个国家和地区、每天超过 100 亿次展示量的移动流量体系，并拥有涵盖超过 20 亿设备数据和超过 2000 个人群定向标签的用户数据库，主要客户包括百度、阿里巴巴、360、Uber、King、Flipkart 等全球知名企业。

（3）易简广告传媒集团股份有限公司

易简集团（股票代码：834498），是一家以移动整合营销服务为核心的移动互联网传媒集团。易简集团围绕“移动营销+”，布局整合营销、内容孵化、体育、旅游、投资、娱乐等众多领域业务。凭借专业投资战略，易简集团在全产业链内整合优势渠道和资源，形成从技术到创意、从媒体到内容的移动营销多维服务体系。

（4）北京力美传媒科技股份有限公司

力美科技（股票代码：838556），致力于打造大数据时代领先的移动数字营销生态圈。通过旗下力美广告、力竞广告、力美社群等全资子公司以及参股的多家科技创新公司，完成以移动广告网络、移动 DSP 为核心的全方位业务布局，为全球范围的广告主提供基于大数据的移动营销服务。

（十）标的公司的核心竞争力及行业地位

博睿赛思自设立以来取得了较快的成长，其核心竞争力主要体现在独立研发能力与快速积累的媒体、客户资源两方面。一方面，博睿赛思凭借其技术团队优秀的研发能力，独立研发了 Adwan 平台和 Adpotato 平台，并通过上述平台实现无缝对接广告主、媒体和代理，实现了流量在移动端专业化、高效化的匹配与分

发；另一方面，博睿赛思现有客户已覆盖了国内互联网主流企业，通过几年的快速积累，博睿赛思的移动媒体资源整合和推广能力获得了广泛认可，为此，博睿赛思得以与今日头条、网易有道、腾讯、风行视频、大众点评、新华炫闻等渠道建立了良好的合作关系。

凭借优秀的媒体资源整合能力、丰富的移动互联网广告运营经验、扎实的方案策划能力，博睿赛思为来自电商、游戏、娱乐、金融、汽车等行业的提供基于移动媒体的流量获取方案，提供集创意策划、媒介采购、品牌展示、效果监测、反馈评估、策略优化的营销服务。同时，博睿赛思及时扩充海外业务，为来自国内外优质的广告主提供移动数字广告投放与推广业务，成为行业内快速成长的移动营销服务提供商之一，行业地位也正在逐步提升。

广州普邦园林股份有限公司

董事会

2016年9月26日