



中天国富证券有限公司

关于

北京木瓜移动科技股份有限公司
首次公开发行股票并在科创板上市
申请文件的审核问询函的回复

保荐机构（主承销商）



二零一九年五月

上海证券交易所：

根据贵所《上海证券交易所关于北京木瓜移动科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函》（上证科审（审核）（2019）23号）关于北京木瓜移动科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件问询意见的要求，北京木瓜移动科技股份有限公司（以下简称“公司”、“木瓜移动”、“发行人”）已会同中天国富证券有限公司（以下简称“中天国富证券”或“保荐机构”）、北京市康达律师事务所（以下简称“发行人律师”或“律师”）和立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“立信”、“会计师”、“审计机构”）对问询意见中所涉及的问题进行了认真核查并发表意见，在此基础上对发行人首次公开发行股票并在科创板上市申请相关文件进行了补充和修订。现将问询意见的落实和修改情况逐条书面回复如下，请予以审核。

注：

一、如无特别说明，本问询回复报告中的简称或名词释义与《北京木瓜移动科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市招股说明书（申报稿）》中的相同。

二、本问询回复报告中的字体代表以下含义：

黑体（加粗）：	反馈意见问题
宋体（不加粗）：	对反馈意见问题的回复
楷体（加粗）：	对招股说明书（申报稿）的修改。

目录

目录.....	2
一、 关于发行人股权结构、董监高等基本情况.....	6
问题 1.....	6
问题 2.....	53
问题 3.....	62
问题 4.....	65
问题 5.....	72
问题 6.....	76
问题 7.....	79
二、 关于发行人核心技术.....	83
问题 8.....	83
问题 9.....	91
问题 10.....	108
问题 11.....	116
问题 12.....	124
三、 关于发行人业务.....	137
问题 13.....	137
问题 14.....	146
问题 15.....	150
问题 16.....	152
问题 17.....	158

问题 18.....	164
问题 19.....	173
问题 20.....	176
问题 21.....	177
问题 22.....	203
问题 23.....	220
问题 24.....	224
问题 25.....	226
问题 26.....	230
问题 27.....	232
问题 28.....	238
问题 29.....	243
问题 30.....	249
问题 31.....	250
问题 32.....	263
问题 33.....	272
问题 34.....	273
四、 关于公司治理与独立性	275
问题 35.....	275
问题 36.....	288
五、 关于财务会计信息与管理层分析	307
问题 37.....	307

问题 38.....	320
问题 39.....	330
问题 40.....	341
问题 41.....	353
问题 42.....	354
问题 43.....	359
问题 44.....	363
问题 45.....	367
问题 46.....	370
问题 47.....	371
问题 48.....	372
问题 49.....	389
问题 50.....	391
问题 51.....	392
问题 52.....	397
问题 53.....	399
问题 54.....	400
问题 55.....	403
问题 56.....	406
问题 57.....	408
六、 关于风险提示	410
问题 58.....	410

问题 59.....	411
七、 关于其他事项	412
问题 60.....	412
问题 61.....	419
问题 62.....	423
问题 63.....	423
问题 64.....	424
问题 65.....	429
问题 66.....	430
问题 67.....	433
问题 68.....	433
问题 69.....	434

一、关于发行人股权结构、董监高等基本情况

问题1

招股说明书披露，发行人历史沿革中存在多次增资和股权转让。

请发行人补充披露：（1）历次增资和股权转让的原因、定价依据及商业逻辑，转让价款是否支付，是否存在纠纷或潜在纠纷；（2）沈思、钱文杰历次对公司出资的资金来源，是否负有数额较大的到期债务，对其持有发行人股份是否存在潜在不利影响，是否涉及税务、外汇管理方面的法律风险；（3）唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络的历史沿革，其合伙人在发行人或发行人子公司所任职务、任职期限；（4）公司整体变更及历次股权转让时股东是否及时、足额纳税，公司实际控制人是否存在受到行政处罚的法律风险；（5）公司历次增资和股权转让是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；公司的所有直接和间接股东目前是否存在以委托持股或信托持股等形式代他人间接持有公司股份的行为，保荐机构、其他中介机构及其负责人、工作人员是否直接或间接持有公司股份；（6）发行人及其控股股东、实际控制人与发行人其他股东之间是否存在对赌协议等特殊协议或安排；如有，披露其签订时间、权利义务条款、违约责任等具体情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否清理完成，是否对公司控制权产生不利影响，公司目前控制权是否稳定，是否存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。

请保荐机构和发行人律师：（1）对上述事项进行核查；（2）核查并说明公司历次增资和股权转让所履行的程序是否合法合规，是否获得有权主管部门的批准或确认，是否存在损害国家、集体及其他第三方合法权益的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷；（3）结合公司各股东的设立时间和目的、股权或权益结构变化、间接股东与公司相关各方的关系等情况核查并判断公司是否存在规避《证券法》第十条的规定未经核准向特定对象发行证券累计超过二百人的情形，并发表明确核查意见。请保荐机构和发行人律师说明核查过程、方式及发表意见的依据。

【回复】

一、历次增资和股权转让的原因、定价依据及商业逻辑，转让价款是否支付，是否存在纠纷或潜在纠纷

(一) 发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况”中补充披露如下：

(五) 历次增资和股权转让的原因、定价依据及商业逻辑，转让价款是否支付，是否存在纠纷或潜在纠纷

1、发行人及其前身发生的增资及股权转让基本情况如下：

序号	性质	时间	转让方	受让方	增资方
1	增资扩股	2010.7	-	-	沈思
2	增资扩股	2012.2	-	-	沈思、钱文杰
3	增资扩股	2015.7	-	-	沈思、钱文杰、唯美南瓜、木瓜网络、冬瓜科技
4	股份公司整体改制	2015.12	-	-	沈思、钱文杰、唯美南瓜、木瓜网络、冬瓜科技
5	增资扩股	2016.1	-	-	冬瓜科技
6	股份转让	2016.12	沈思	汉富满达	-
			钱文杰	国同汇智、君利联合、正和岛、正和兴源、新疆正和	
7	增资扩股	2017.1	-	-	国同汇智、君利联合、正和岛、正和兴源、新疆正和、启迪腾业、银杏广博、汉富满达
8	股份转让	2017.6	沈思	君利联合、正和岛、正和兴源、新疆正和、国同联智、腾业丰汇	-
			钱文杰	嘉德盈、龚小萍、	
9	股份转让	2017.10	正和岛	正原智兴	-

序号	性质	时间	转让方	受让方	增资方
10	股份转让	2018.1	厦门国同	君利联合	-

2、增资及股权转让原因、定价依据及商业逻辑

(1) 上表中第 1、2 项增资扩股由发行人创始人沈思、钱文杰以现金增加出资；该次增资之目的系提高公司运营能力、扩大公司规模；增资价格为每注册资本 1 元。

(2) 上表中第 3 项增资扩股由沈思、钱文杰、唯美南瓜、木瓜网络和冬瓜科技以现金增加出资，其中，沈思、钱文杰向木瓜有限增加投资之目的在于增强木瓜有限自有资金，本次出资系按照资金需求由全体股东协商确定；唯美南瓜、木瓜网络、冬瓜科技均为持股平台，通过本次增资取得木瓜有限相关股权以实施股权激励，增资价格为每注册资本 1 元。

(3) 上表中第 4 项注册资本增加系因木瓜有限整体变更为股份有限公司所致，木瓜有限全体股东作为发起人以经审计的净资产作为出资将木瓜有限整体变更为股份有限公司。

(4) 上表中第 5 项增资扩股由冬瓜科技以现金增加出资；增资的目的系实施股权激励，增资价格为 1.03 元/股，参照木瓜有限当时净资产及注册资本由全体股东协商确定。

(5) 上表中第 6 项股份转让为沈思、钱文杰向外部投资人转让公司股份；股份转让之目的在于通过股份转让引入外部投资人，同时，转让方通过股份转让获取部分转让收益；沈思对外转让股份的价格为 17.74 元/股，钱文杰对外转让股份的价格为 16.13 元/股，由股份转让及受让方结合公司估值情况分别协商确定。

(6) 上表中第 7 项增资扩股由国同汇智、君利联合、正和岛、正和兴源、新疆正和、启迪腾业、银杏广博、汉富满达以现金增加出资；该次增值之目的在于通过增资扩股的方式由原有投资人追加投资并引入外部投资人，同时扩大公司资金规模；增资的价格为 17.74 元/股，由相关各方结合公司估值情况协商

确定。

(7) 上表中第 8 项股份转让为沈思、钱文杰向外部投资人转让公司股份；股份转让之目的在于通过股份转让的方式由原有投资人追加投资，同时引入外部投资人，本次股份转让的价格为 19.22 元/股，由股份转让及受让方结合公司估值情况分别协商确定。

(8) 上表中第 9、10 项股份转让系转让方向其关联方实施的股份转让，其目的在于转让方、受让方对持股主体的调整，转让价格与转让方取得相关股份之对价一致。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

保荐机构核查了发行人工商登记档案，查阅了发行人历史沿革中股东签订的增资协议、股权或股份转让协议等文件，核查了相关验资报告、价款支付凭证，核对了修订后的公司章程、股东名册等工商备案登记资料，取得了相关股东出具的声明与承诺。

经核查，本保荐机构认为：发行人披露的历次增资和股权转让的原因、定价依据及商业逻辑真实、合理；对于历次增资扩股行为，公司已足额收到增资方缴纳的增资款项，对于相关股份转让行为，受让方已向转让方足额支付了相关价款。上述增资扩股、股份转让均按照《公司法》的相关规定履行了章程修订、工商备案登记等程序，合法有效。相关增资扩股、股份转让不存在纠纷或潜在纠纷。

2、发行人律师核查意见

发行人律师核查了发行人工商登记档案，查阅了发行人历史沿革中股东签订的增资协议、股权或股份转让协议等文件，核查了相关验资报告、价款支付凭证，核对了修订后的公司章程、股东名册等工商备案登记资料，取得了相关股东出具的声明与承诺。

经核查，发行人律师认为：发行人披露的历次增资和股权转让的原因、定价依据及商业逻辑真实、合理，对于相关增资扩股行为，公司已足额收到增资方缴

纳的增资款项；对于相关股份转让行为，受让方已向转让方支付了相关价款。上述增资扩股、股份转让均按照《公司法》的相关规定履行了章程修订、工商备案登记等程序，合法有效。根据相关主体出具的声明与承诺，相关增资扩股、股份转让不存在纠纷或潜在纠纷。

二、沈思、钱文杰历次对公司出资的资金来源，是否负有数额较大的到期债务，对其持有发行人股份是否存在潜在不利影响，是否涉及税务、外汇管理方面的法律风险

（一）发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况”中补充披露如下：

（六）沈思、钱文杰历次对公司出资的资金来源，是否负有数额较大的到期债务，对其持有发行人股份是否存在潜在不利影响，是否涉及税务、外汇管理方面的法律风险

1、沈思、钱文杰历次对公司出资情况

序号	姓名	出资时间	出资金额（万元）	出资来源
1	沈思	2008年4月	49	自有资金
	钱文杰		1	自有资金
2	沈思	2010年7月	50	自有资金
3	沈思	2012年2月	601	自有资金
	钱文杰		299	自有资金
4	沈思	2015年7月	10,395.5	借款
	钱文杰		4,435.5	借款

2、出资资金来源

以上第 1-3 项，沈思、钱文杰的资金来源为其本人自身的财富积累。第 4 项，沈思、钱文杰以较大金额的资金向公司增加出资，其目的在于增强木瓜有限自有资金，便于出资设立木瓜集团以完成红筹架构的拆除。该等资金来源于向自然人王征的借款。

2015 年 7 月 20 日，王征作为出借方与沈思、钱文杰、木瓜有限签订了《过

桥贷款协议》，根据该协议的相关约定，王征向沈思、钱文杰出借相关资金用于木瓜集团重组事宜，过桥贷款资金规模为 1.5 亿元人民币，贷款有效周期自全额提供贷款之日起为期 2 年，超过有效周期之外的资金时间借款方应向出借方支付 12%/年的资金利息，木瓜有限为借款提供连带责任担保，王征享有对拟上市主体进行股权投资的权利。

2017 年 5 月 1 日，王征与沈思、钱文杰签订了《关于〈过桥贷款〉之补充协议》，根据该补充协议的相关约定，各方将有效贷款周期修订为 5 年，同时约定贷款期限不超过该补充协议约定的有效贷款周期后 3 年（1,095 天含）；因王征已放弃行使对木瓜移动行使股权投资的权利，与之相关的投资权利、回购权利均不再存续。

自 2016 年 8 月始，沈思、钱文杰陆续向王征进行偿还，沈思、钱文杰与王征之间不存在争议和潜在争议，其目前直接或间接所持有的公司股份均系其本人真实持有，不存在以委托、信托等方式代他方持有的情形。以上借款人已经按照相关协议如期、有序归还上述借款，王征对借款人持有发行人股份不存在潜在不利影响，也不存在税务、外汇管理方面的法律风险。

（二）核查程序

保荐机构和发行人律师实施了以下核查程序：

- 1、获取并核查了王征、沈思、钱文杰签订的《过桥贷款协议》；
- 2、核查了沈思、钱文杰提供的收付款凭证单据；
- 3、核查了沈思、钱文杰历次向公司出资的相关验资报告、入资凭证；
- 4、针对出资资金来源、增资目的、款项收支、是否存在纠纷或潜在纠纷等事项访谈了沈思、钱文杰和王征，具体如下：

2018 年 2 月 6 日，保荐机构工作人员及发行人律师对沈思进行了现场访谈，沈思在现场访谈中表示：其本人创办木瓜有限以来，分别于 2008 年 4 月、2010 年 7 月、2012 年 2 月对木瓜有限出资/增加出资，资金合计人民币 709 万元，该等资金之来源为其本人自身的财富积累；2015 年 7 月，其本人向木瓜有限增加出资约 1 亿元，该次增资之目的主要系增强木瓜有限自有资金，便于出资设立木

瓜集团以完成红筹架构的拆除，资金来源为向王征的借款，其本人按照约定向王征还款，债权人予以认可，未偿还的部分不属于到期负债，还款的资金来源为其本人出售木瓜股份的收益所得；其本人与王征之间不存在争议和潜在争议，其目前直接或间接所持有的公司股份均系其本人真实持有，不存在以委托、信托等方式代他方持有的情形。

2018年2月6日，保荐机构工作人员及发行人律师对钱文杰进行了现场访谈，钱文杰在现场访谈中表示：其本人创办木瓜有限以来，分别于2008年4月、2010年7月、2012年2月对木瓜有限出资/增加出资，资金合计人民币300万元，该等资金之来源为其本人自身的财富积累；2015年7月，其本人向木瓜有限增加出资约4,400万元，该次增资之目的主要系增强木瓜有限自有资金，便于出资设立木瓜集团以完成红筹架构的拆除，资金来源为向王征的借款，其本人按照约定向王征还款，债权人予以认可，未偿还的部分不属于到期负债，还款的资金来源为其本人出售木瓜股份的收益所得；其本人与王征之间不存在争议和潜在争议，其目前直接或间接所持有的公司股份均系其本人真实持有，不存在以委托、信托等方式代他方持有的情形。

2019年5月8日，保荐机构工作人员及发行人律师对王征进行了现场访谈，王征在访谈中表示，其本人从事股票二级市场业务，与沈思是朋友关系；2015年向沈思出借资金用以木瓜移动境外架构的拆除，同时他本人当时也有意愿进行对木瓜移动进行一部分股权投资；原借款协议约定的免息期届满之前，各方签订了补充协议将免息期进行延展至5年并明确还款期限为免息期届满后之3年；其本人认可借款方按约定陆续还款，并认可剩余未偿部分不属于到期负债，与沈思、钱文杰之间不存在争议和潜在争议；未偿债务不存在抵押、质押、担保的担保方式；其本人因自身原因放弃了对木瓜移动的股权投资，亦收回了全部预付款项，与木瓜移动之间并不存在争议和潜在争议；其本人并不直接或间接的持有木瓜移动的股权，与木瓜移动的直接或间接的股东不存在委托持股或其他权益安排的情形。

(三) 核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：沈思、钱文杰历次对发行人前身出资的资金来源均予以了说明，涉及外部借款的，沈思、钱文杰按约定进行偿付，债权人认可未偿部分不属于到期负债，上述情况对其持有发行人股份不存在潜在不利影响，不存在税务、外汇管理方面的法律风险。

2、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：沈思、钱文杰历次对发行人前身出资的资金来源均予以了说明，涉及外部借款的，沈思、钱文杰按约定进行偿付，债权人认可未偿部分不属于到期负债，上述情况对其持有发行人股份不存在潜在不利影响，不存在税务、外汇管理方面的法律风险。

三、唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络的历史沿革，其合伙人在发行人或发行人子公司所任职务、任职期限

(一) 发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“十二、发行人正在执行的股权激励及其他制度安排和执行情况”之“(一) 唯美南瓜”中补充披露如下：

1、唯美南瓜历史沿革

(1) 2015年7月，设立

2015年7月8日，陈霄、向培敏共同签署《北京木瓜创业投资中心（有限合伙）合伙协议》。

2015年7月8日，北京木瓜创业投资中心（有限合伙）取得北京市工商局海淀分局核发的《营业执照》（注册号：110108019454338）。

北京木瓜创业投资中心（有限合伙）设立时的合伙人及其出资情况如下表：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额 (万元)	出资比例
1	向培敏	普通合伙人	3	5%
2	陈霄	有限合伙人	57	95%
合计		—	60	100%

(2) 2016 年 1 月，企业名称、合伙人变更

2015 年 12 月 8 日，北京市工商局海淀分局出具“(京海)名称变核(内)字[2015]第 0048488 号”《企业名称变更核准通知书》，准予北京木瓜创业投资中心(有限合伙)名称变更为“北京唯美南瓜科技合伙企业(有限合伙)”。

2015 年 12 月 28 日，唯美南瓜合伙人向培敏、陈霄通过《北京唯美南瓜科技合伙企业(有限合伙)合伙人决定变更决定书》，同意唯美南瓜新加入合伙人吕梁、何建成、沈蓓、张影、张自权、汪雪东、陈松、赵巨涛、闫博飞、刘帅、申晴、卫祎、王法英、孙颐凯、张伟、张晨龙、解南海、刘唯丹、赵伟、顾英博、赵师哲、王伟伟、王通、覃玉婷、李娟娟、赵堃亮、孙冶、李经伦、王彬、孙蓉、吕高攀、曹建文、霍九旭、魏阿敏、张兆文、杨超、郭明、张文博、王振璇、孙艳慧、占涛、邢美军、张进先、王艳、靳蓉、赵庆、吴静、沈思。

同日，唯美南瓜全体合伙人签署《北京唯美南瓜科技合伙企业(有限合伙)入伙协议》和《北京唯美南瓜科技合伙企业(有限合伙)合伙协议》。

上述企业名称、合伙人和经营范围变更完成后，唯美南瓜取得北京市工商局海淀分局于 2016 年 1 月 19 日换发的《营业执照》(统一社会信用代码: 91110108344408544B)。

本次合伙人变更完成后，唯美南瓜的合伙人及其出资情况如下表:

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额 (万元)	出资比例
1	向培敏	普通合伙人	0.06	0.09%
2	张伟	普通合伙人	0.06	0.09%
3	赵伟	普通合伙人	0.06	0.09%
4	刘唯丹	普通合伙人	0.06	0.09%

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额 (万元)	出资比例
5	霍九旭	普通合伙人	0.05	0.09%
6	沈思	有限合伙人	33.84	56.40%
7	赵巨涛	有限合伙人	13.83	23.04%
8	张自权	有限合伙人	4.42	7.37%
9	沈蓓	有限合伙人	2.21	3.69%
10	陈霄	有限合伙人	1.22	2.03%
11	郭明	有限合伙人	0.5	0.83%
12	赵堃亮	有限合伙人	0.33	0.54%
13	邢美军	有限合伙人	0.22	0.36%
14	杨超	有限合伙人	0.17	0.28%
15	何建成	有限合伙人	0.16	0.27%
16	孙艳慧	有限合伙人	0.16	0.27%
17	张文博	有限合伙人	0.16	0.27%
18	陈松	有限合伙人	0.16	0.27%
19	魏阿敏	有限合伙人	0.11	0.19%
20	王伟伟	有限合伙人	0.11	0.18%
21	孙冶	有限合伙人	0.11	0.18%
22	张晨龙	有限合伙人	0.11	0.18%
23	顾英博	有限合伙人	0.11	0.18%
24	李经伦	有限合伙人	0.11	0.18%
25	吴静	有限合伙人	0.11	0.18%
26	张影	有限合伙人	0.11	0.18%
27	覃玉婷	有限合伙人	0.11	0.18%

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额 (万元)	出资比例
28	卫祎	有限合伙人	0.11	0.18%
29	吕梁	有限合伙人	0.06	0.09%
30	张进先	有限合伙人	0.06	0.09%
31	赵庆	有限合伙人	0.06	0.09%
32	孙颐凯	有限合伙人	0.06	0.09%
33	王通	有限合伙人	0.06	0.09%
34	解南海	有限合伙人	0.06	0.09%
35	王振璇	有限合伙人	0.06	0.09%
36	王法英	有限合伙人	0.06	0.09%
37	刘帅	有限合伙人	0.06	0.09%
38	王艳	有限合伙人	0.06	0.09%
39	申晴	有限合伙人	0.06	0.09%
40	曹建文	有限合伙人	0.06	0.09%
41	孙蓉	有限合伙人	0.06	0.09%
42	赵师哲	有限合伙人	0.05	0.09%
43	张兆文	有限合伙人	0.05	0.09%
44	占涛	有限合伙人	0.05	0.09%
45	汪雪东	有限合伙人	0.05	0.09%
46	闫博飞	有限合伙人	0.05	0.09%
47	吕高攀	有限合伙人	0.05	0.09%
48	李娟娟	有限合伙人	0.05	0.09%
49	靳蓉	有限合伙人	0.05	0.09%
50	王彬	有限合伙人	0.05	0.09%

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额（万元）	出资比例
合计			60	100%

(3) 2017年11月，合伙人变更

2017年11月10日，唯美南瓜全体合伙人共同签署《北京唯美南瓜科技合伙企业（有限合伙）合伙协议》。根据该协议，霍九旭、张伟、赵伟、刘唯丹从有限合伙人变更为普通合伙人。

(4) 2018年2月，合伙人变更

2018年2月27日，唯美南瓜全体合伙人通过《北京唯美南瓜科技合伙企业（有限合伙）变更决定书》，全体合伙人一致同意覃玉婷退伙，同意执行事务合伙人由向培敏变更为卫祎，同意卫祎成为普通合伙人，同意就相关变更事项修改合伙协议相关条款。

同日，唯美南瓜全体合伙人共同签署了《北京唯美南瓜科技合伙企业（有限合伙）合伙协议》。

(5) 2018年7月，合伙人变更

2018年7月24日，唯美南瓜全体合伙人通过《北京唯美南瓜科技合伙企业（有限合伙）变更决定书》，全体合伙人一致同意霍九旭、向培敏、张伟、赵伟、刘唯丹从普通合伙人变更为有限合伙人，上述合伙人对其作为普通合伙人期间合伙企业发生的债务承担无限连带责任，并同意修改后的合伙协议。

同日，唯美南瓜全体合伙人共同签署了《北京唯美南瓜科技合伙企业（有限合伙）合伙协议》。

本次合伙人变更完成后，唯美南瓜合伙人及其出资情况、担任职务及任职期限如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额（万元）	出资比例	担任职务	任职期限
1	卫祎	普通合伙人	0.11	0.18%	技术副总	6年
2	沈思	有限合伙人	33.95	56.58%	董事长、总经理	11年

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额 (万元)	出资比例	担任职务	任职 期限
3	赵巨涛	有限合伙人	13.83	23.04%	财务总监	4年
4	张自权	有限合伙人	4.42	7.37%	投资顾问	8年
5	沈蓓	有限合伙人	2.21	3.69%	财务经理	8年
6	陈霄	有限合伙人	1.22	2.03%	COO	8年
7	郭明	有限合伙人	0.5	0.83%	软件开发经理	1年
8	赵堃亮	有限合伙人	0.33	0.54%	技术总监	4年
9	邢美军	有限合伙人	0.22	0.36%	高级产品经理	6年
10	杨超	有限合伙人	0.17	0.28%	产品经理	2年
11	何建成	有限合伙人	0.16	0.27%	工程师经理	7年
12	孙艳慧	有限合伙人	0.16	0.27%	资深软件工程师	8年
13	张文博	有限合伙人	0.16	0.27%	首席工程师	6年
14	陈松	有限合伙人	0.16	0.27%	产品经理	3年
15	魏阿敏	有限合伙人	0.11	0.19%	商务拓展经理	4年
16	王伟伟	有限合伙人	0.11	0.18%	后端开发工程师	1年
17	孙冶	有限合伙人	0.11	0.18%	产品总监	4年
18	张晨龙	有限合伙人	0.11	0.18%	高级客户经理	3年
19	顾英博	有限合伙人	0.11	0.18%	技术总监	4年
20	李经伦	有限合伙人	0.11	0.18%	产品总监	7年
21	吴静	有限合伙人	0.11	0.18%	高级联盟经理	1年
22	张影	有限合伙人	0.11	0.18%	法务经理	2年
23	向培敏	有限合伙人	0.06	0.09%	行政助理	7年
24	吕梁	有限合伙人	0.06	0.09%	数据开发工程师	2年
25	张伟	有限合伙人	0.06	0.09%	软件开发工程师	2年
26	张进先	有限合伙人	0.06	0.09%	高级软件开发工程 师	2年
27	赵庆	有限合伙人	0.06	0.09%	软件开发工程师	1年
28	孙颐凯	有限合伙人	0.06	0.09%	软件开发工程师	2年
29	王通	有限合伙人	0.06	0.09%	软件开发工程师	2年

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额 (万元)	出资比例	担任职务	任职 期限
30	赵伟	有限合伙人	0.06	0.09%	市场总监	7年
31	解南海	有限合伙人	0.06	0.09%	高级商务拓展经理	4年
32	王振璇	有限合伙人	0.06	0.09%	商务拓展经理	2年
33	王法英	有限合伙人	0.06	0.09%	财务经理	5年
34	刘帅	有限合伙人	0.06	0.09%	高级会计	7年
35	王艳	有限合伙人	0.06	0.09%	人力资源经理	6年
36	申晴	有限合伙人	0.06	0.09%	助理人事经理	7年
37	曹建文	有限合伙人	0.06	0.09%	人力资源经理	3年
38	刘唯丹	有限合伙人	0.06	0.09%	高级人力资源经理	5年
39	孙蓉	有限合伙人	0.06	0.09%	行政主管	6年
40	赵师哲	有限合伙人	0.05	0.09%	后端开发工程师	1年
41	张兆文	有限合伙人	0.05	0.09%	Android 开发工程师	1年
42	占涛	有限合伙人	0.05	0.09%	Android 开发工程师	1年
43	霍九旭	有限合伙人	0.05	0.09%	优化师	1年
44	汪雪东	有限合伙人	0.05	0.09%	资深软件工程师	5年
45	闫博飞	有限合伙人	0.05	0.09%	高级软件工程师	5年
46	吕高攀	有限合伙人	0.05	0.09%	工程师经理	3年
47	李娟娟	有限合伙人	0.05	0.09%	前端开发工程师	2年
48	靳蓉	有限合伙人	0.05	0.09%	测试经理	6年
49	王彬	有限合伙人	0.05	0.09%	工程师经理	4年
合计		—	60	100%	—	—

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“十二、发行人正在执行的股权激励及其他制度安排和执行情况”之“(二) 木瓜网络”中补充披露如下：

1、木瓜网络历史沿革

(1) 2015年7月，设立

2015年6月28日，孙冶、李经伦共同签署《北京木瓜网络科技研究院（有限合伙）合伙协议》。

2015年7月2日，木瓜网络取得北京市工商局海淀分局核发的《营业执照》（注册号：110108019420216），木瓜网络设立时的合伙人及其出资情况如下表：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额（万元）	出资比例
1	孙冶	普通合伙人	3	5%
2	李经伦	有限合伙人	57	95%
合计		—	60	100%

(2) 2016年1月，合伙人变更

2015年12月28日，木瓜网络通过《北京木瓜网络科技研究院（有限合伙）合伙人决定变更决定书》，同意木瓜网络新加入合伙人田影影、沈蓓、李淳、袁婉冰、邢丰、张亮、李蓉、程伟、陈志龙、何双佚、李春勇、蔡璐、胡博、常乐、王天雄、王晓龙、张文茂、沈琢臻、郭明、周琦皓、王丽娜、李璐思、沈思。同意修改后的合伙协议。

同日，木瓜网络全体合伙人共同签署了《北京木瓜网络科技研究院（有限合伙）合伙协议》。

本次变更完成后，木瓜网络的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额（万元）	出资比例
1	孙冶	普通合伙人	0.34	0.57%
2	张亮	有限合伙人	11.70	19.50%
3	沈思	有限合伙人	8.64	14.41%
4	胡博	有限合伙人	7.68	12.80%
5	常乐	有限合伙人	5.77	9.61%
6	田影影	有限合伙人	4.60	7.68%
7	王天雄	有限合伙人	4.60	7.68%
8	程伟	有限合伙人	4.60	7.68%
9	李春勇	有限合伙人	4.32	7.20%

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额（万元）	出资比例
10	李淳	有限合伙人	1.11	1.85%
11	沈蓓	有限合伙人	0.90	1.50%
12	何双佚	有限合伙人	0.75	1.25%
13	李璐思	有限合伙人	0.66	1.10%
14	蔡璐	有限合伙人	0.58	0.96%
15	袁婉冰	有限合伙人	0.58	0.96%
16	郭明	有限合伙人	0.58	0.96%
17	李经伦	有限合伙人	0.58	0.96%
18	张文茂	有限合伙人	0.47	0.78%
19	邢丰	有限合伙人	0.39	0.65%
20	沈琢臻	有限合伙人	0.30	0.50%
21	王丽娜	有限合伙人	0.17	0.28%
22	李蓉	有限合伙人	0.17	0.28%
23	周琦皓	有限合伙人	0.17	0.28%
24	陈志龙	有限合伙人	0.17	0.28%
25	王晓龙	有限合伙人	0.17	0.28%
合计		—	60	100%

(3) 2018年2月，执行事务合伙人变更

2018年1月25日，木瓜网络通过《北京木瓜网络科技研究院（有限合伙）合伙人决定变更决定书》，同意孙冶由普通合伙人变更为有限合伙人，同意执行事务合伙人由孙冶变更为程伟，由程伟担任执行事务合伙人，同意修改后的合伙协议。

2018年1月25日，木瓜网络全体合伙人共同签署《北京木瓜网络科技研究院（有限合伙）合伙协议》。

本次变更完成后，木瓜网络的合伙人及其出资情况、担任职务及任职期限如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额 (万元)	出资比例	担任职务	任职期限
1	程伟	普通合伙人	4.60	7.68%	技术总监	11年
2	张亮	有限合伙人	11.70	19.50%	开发总监	3年
3	沈思	有限合伙人	8.64	14.41%	董事长、总经理	11年
4	胡博	有限合伙人	7.68	12.80%	开发经理	3年
5	常乐	有限合伙人	5.77	9.61%	商务副总	4年
6	田影影	有限合伙人	4.60	7.68%	软件开发工程师	7年
7	王天雄	有限合伙人	4.60	7.68%	产品经理	6年
8	李春勇	有限合伙人	4.32	7.20%	技术开发经理	6年
9	李淳	有限合伙人	1.11	1.85%	后端开发经理	4年
10	沈蓓	有限合伙人	0.90	1.50%	财务经理	8年
11	何双佚	有限合伙人	0.75	1.25%	UI设计经理	3年
12	李璐思	有限合伙人	0.66	1.10%	设计师	3年
13	蔡璐	有限合伙人	0.58	0.96%	产品经理	5年
14	袁婉冰	有限合伙人	0.58	0.96%	商务经理	1年
15	郭明	有限合伙人	0.58	0.96%	软件开发经理	1年
16	李经伦	有限合伙人	0.58	0.96%	产品总监	7年
17	张文茂	有限合伙人	0.47	0.78%	前端基数开发经理	2年
18	邢丰	有限合伙人	0.39	0.65%	产品经理	1年
19	孙冶	有限合伙人	0.34	0.57%	产品总监	4年
20	沈琢臻	有限合伙人	0.30	0.50%	商务拓展经理	1年
21	王丽娜	有限合伙人	0.17	0.28%	产品经理	6年
22	李蓉	有限合伙人	0.17	0.28%	美术经理	8年
23	周琦皓	有限合伙人	0.17	0.28%	产品经理	7年
24	陈志龙	有限合伙人	0.17	0.28%	产品经理	2年
25	王晓龙	有限合伙人	0.17	0.28%	商务拓展	3年

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额 (万元)	出资比例	担任职务	任职期限
					经理	
	合计	—	60	100%	—	—

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“十二、发行人正在执行的股权激励及其他制度安排和执行情况”之“(三) 冬瓜科技”中补充披露如下：

1、冬瓜科技历史沿革

(1) 2015 年 7 月，设立

2015 年 6 月 25 日，沈蓓、张晨龙共同签署《北京冬瓜科技合伙企业（有限合伙）合伙协议》。

2015 年 7 月 7 日，冬瓜科技取得北京市工商局海淀分局核发的《营业执照》（注册号：110108019444834），冬瓜科技设立时的合伙人及其出资情况如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额（万元）	出资比例
1	张晨龙	普通合伙人	3	5%
2	沈蓓	有限合伙人	57	95%
	合计	—	60	100%

(2) 2016 年 1 月，合伙人及执行事务合伙人变更

2015 年 12 月 28 日，冬瓜科技通过《北京冬瓜科技合伙企业（有限合伙）合伙人决定变更决定书》。全体合伙人一致同意张晨龙、沈蓓退伙，同意新加入合伙人李蓉、沈思，同意变更执行事务合伙人为李蓉，同意修改后的合伙协议。

同日，李蓉、沈思签署了《北京冬瓜科技合伙企业（有限合伙）入伙协议》。

本次变更完成后，冬瓜科技的合伙人及其出资情况、担任职务和任职期限如下：

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额 (万元)	出资比例	担任职务	任职期限
1	李蓉	普通合伙人	0.6	1%	美术经理	8 年

序号	合伙人姓名	合伙人性质	出资金额 (万元)	出资比例	担任职务	任职期限
2	沈思	有限合伙人	59.4	99%	董事长、总经理	11年
合计		—	60	100%	—	—

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

保荐机构核查了唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络的工商登记档案，查阅了这三家合伙企业历史沿革中股东签订的入伙协议、变更决定书、合伙协议、营业执照、统一社会信用代码证等文件，核对了发行人提供的上述三家合伙企业合伙人与公司的员工名册，并就相关信息和发行人进行了确认。

经核查，本保荐机构认为：发行人披露的唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络的历史沿革，其合伙人在发行人或发行人子公司所任职务、任职期限等信息真实、准确、完整，与实际情况相符。

2、发行人律师核查意见

发行人律师核查了唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络的工商登记档案，查阅了这三家合伙企业历史沿革中股东签订的入伙协议、变更决定书、合伙协议、营业执照、统一社会信用代码证等文件，核对了发行人提供的上述三家合伙企业合伙人与公司的员工名册，并就相关信息和发行人进行了确认。

经核查，发行人律师认为：发行人披露的唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络的历史沿革，其合伙人在发行人或发行人子公司所任职务、任职期限等信息真实、准确、完整，与实际情况相符。

四、公司整体变更及历次股权转让时股东是否及时、足额纳税，公司实际控制人是否存在受到行政处罚的法律风险

(一) 发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况”中补充披露如下：

(七) 发行人整体变更及历次股权转让股东纳税情况

1、公司整体变更及历次股权转让

序号	性质	时间	转让方	受让方	增资方
1	股份公司整体改制	2015.12	-	-	沈思、钱文杰、唯美南瓜、木瓜网络、冬瓜科技
2	股份转让	2016.12	沈思、	汉富满达	-
			钱文杰	国同汇智、君利联合、正和岛、正和兴源、新疆正和	
3	股份转让	2017.6	沈思、	君利联合、正和岛、正和兴源、新疆正和、国同联智、腾业丰汇	-
			钱文杰	嘉德盈、龚小萍	
4	股份转让	2017.10	正和岛	正原智兴	-
5	股份转让	2018.1	厦门国同	君利联合	-

2、整体变更时股东纳税情况

发行人前身木瓜有限公司于2015年12月16日召开股东会制定股改方案，以木瓜有限截至2015年9月30日经审计的净资产为基础，按2.4954:1的比例进行折合股份，折股变更后的股份有限公司注册资本为60,000,000元，股份总数为普通股60,000,000股，每股金额为1元，净资产整体变更投入的金额超过认缴注册资本的部分计入变更后股份有限公司的资本公积。

2015年12月15日，立信会计师出具“信会师报字(2015)第750640号”《审计报告》，根据该《审计报告》，截至2015年9月30日，木瓜有限经审计的净资产值为149,726,959.73元。根据上述《审计报告》及其附注，木瓜有限截至2015年9月30日的未分配利润为-11,112,658.66元，未提取盈余公积。

木瓜有限公司于2015年12月股改完成后，注册资本由1,996.3万元增加到6,000万元，不存在未分配利润及盈余公积转增注册资本的情形，自然人股东股本增加系资本公积转增，不构成“利息、股息、红利所得”，未产生纳税义务，不适用《国家税务总局关于股份制企业转增股本和派发红股征免个人所得税的通知》

(国税发[1997]198号)和《国家税务总局关于盈余公积金转增注册资本征收个人所得税问题的批复》(国税函发[1998]333号)关于未分配利润和盈余公积转增股本缴纳个人所得税的相关规定。

3、历次股权转让时股东纳税情况

(1)沈思、钱文杰已就2016年12月、2017年6月对外股份转让履行纳税义务，具体情况如下：

序号	股东姓名	完税日期	完税凭证	纳税金额(元)	征收机关
1	沈思	2017.2.15	凭证字号：004070023	5,021,947.41	北京市海淀区地方税务局
2	钱文杰	2017.2.15	ABCS20170215C010032	1,766,355.66	
			4710057Y	1,516,841.88	
3	沈思	2017.9.12	凭证字号：0004412521	2,864,470.38	
			凭证字号：0004412524	331,303.42	
			凭证字号：0004412522	1,294,613.84	
			凭证字号：0004412526	849,503.16	
			凭证字号：0004412523	3,397,969.89	
4	钱文杰	2017.9.12	凭证字号：0003531890	1,699,059.90	
			凭证字号：0003531893	3,398,080.81	

(2)除沈思、钱文杰已就2016年12月、2017年6月对外股份转让履行纳税义务以外的股权转让均为公司股东向其关联方转让公司股份，系公司股东对公司持股的调整，均为平价转让，不涉及纳税事宜。

综上，发行人整体变及历次股权转让完成后，股东均已及时、足额纳税，发行人实际控制人不存在受到行政处罚的法律风险。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

保荐机构核查了发行人整体变更、历次股权转让的工商登记档案，查阅了整体变更时会计师出具的“信会师报字(2015)第750640号”《审计报告》，《国家税务总局关于股份制企业转增股本和派发红股征免个人所得税的通知》(国税发[1997]198号)和《国家税务总局关于盈余公积金转增注册资本征收个人所得税问题的批复》(国税函发[1998]333号)关于未分配利润和盈余公积转增股本

缴纳个人所得税的相关规定，查阅了历次股权转让的股权转让协议、付款单据，核查了转让方的完税凭证，就整体变更、股权转让事项和发行人进行了确认。

经核查，本保荐机构认为：公司整体变更不涉及所得税征收事宜；公司历次股权转让完成后，股东均已及时、足额纳税，公司整体变更及历次股权转让完税情况均符合法律、法规和规范性文件的规定，公司实际控制人不存在受到行政处罚的法律风险。

2、发行人律师核查意见

发行人律师核查了发行人整体变更、历次股权转让的工商登记档案，查阅了整体变更时会计师出具的“信会师报字（2015）第 750640 号”《审计报告》，《国家税务总局关于股份制企业转增股本和派发红股征免个人所得税的通知》（国税发[1997]198 号）和《国家税务总局关于盈余公积金转增注册资本征收个人所得税问题的批复》（国税函发〔1998〕333 号）关于未分配利润和盈余公积转增股本缴纳个人所得税的相关规定，查阅了历次股权转让的股权转让协议、付款单据，核查了转让方的完税凭证，就整体变更、股权转让事项和发行人进行了确认。

经核查，发行人律师认为：公司整体变更不涉及所得税征收事宜；公司历次股权转让完成后，股东均已及时、足额纳税，公司整体变更及历次股权转让完税情况均符合法律、法规和规范性文件的规定，公司实际控制人不存在受到行政处罚的法律风险。

五、公司历次增资和股权转让是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；公司的所有直接和间接股东目前是否存在以委托持股或信托持股等形式代他人间接持有公司股份的行为，保荐机构、其他中介机构及其负责人、工作人员是否直接或间接持有公司股份

（一）发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“二、发行人设立情况”中补充披露如下：

（八）公司历次增资和股权转让是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排；公司的所有直接和间接股东目前是否存在以委托持股或信托持股等形式

代他人间接持有公司股份的行为，保荐机构、其他中介机构及其负责人、工作人员是否直接或间接持有公司股份

1、公司历次增资和股权转让是否存在委托持股、利益输送或其他利益安排

公司历次增资和股权转让不存在委托持股、利益输送或其他利益安排。

2、公司所有直接和间接股东目前是否存在以委托持股或信托持股等形式代他人间接持有公司股份的行为

(1) 发行人承诺

根据发行人于 2019 年 3 月 28 日出具的承诺：“截至本承诺函出具之日，本公司各股东所持股份均为其本人所有，不存在通过协议、信托或任何其他安排为他人代为持有公司股份的情形，也不存在通过协议、信托或任何其他安排将其持有的股份所对应的表决权授予他人行使的情形”。

(2) 发行人股东承诺

根据公司股东沈思、钱文杰、龚小萍于 2019 年 3 月 28 日出具的承诺：“截至本承诺出具之日，本人持有的公司股份均为本人独立持有，不存在通过协议、信托或任何其他任何方式为他人代为持有或将持有的股权所对应的表决权授予他人行使的情形”。

根据公司股东唯美南瓜、木瓜网络、汉富满达、正原智兴、银杏广博、正和兴源、国同汇智、新疆正和、嘉德盈、启迪腾业、腾业丰汇、君利联合于 2019 年 5 月 5 日出具的承诺：“截至本承诺出具之日，本企业不存在通过协议、信托或任何其他方式为他人代为持有股份公司股份的情形，也不存在通过协议、信托或任何其他安排将本公司持有的股份所对应的表决权授予他人行使的情形。本企业直接或间接投资人不存在通过协议、信托或任何其他方式为他人代为持有股份公司股份的情形，也不存在通过协议、信托或任何其他安排将本公司持有的股份所对应的表决权授予他人行使的情形。”

综上，根据发行人及其股东出具的承诺文件，发行人所有直接和间接股东目前不存在以委托持股或信托持股等形式代他人间接持有公司股份的行为。

3、保荐机构、其他中介机构及其负责人、工作人员是否直接或间接持有公司股份

(1) 保荐机构、其他中介机构及其负责人、工作人员承诺

根据发行人保荐机构及其负责人、保荐代表人及其他工作人员于 2019 年 5 月 14 日出具的承诺，发行人保荐机构及其负责人、工作人员均未直接或间接持有公司股份，亦不存在通过委托持股或信托持股等形式代他人间接持有公司股份的行为。

(2) 审计机构及其负责人、签字注册会计师及其他工作人员承诺

根据发行人审计机构及其负责人、签字注册会计师及其他工作人员于 2019 年 5 月 14 日出具的承诺，发行人审计机构及其负责人、签字注册会计师及其他工作人员均未直接或间接持有公司股份，亦不存在通过委托持股或信托持股等形式代他人间接持有公司股份的行为。

(3) 发行人律师及其负责人、签字律师承诺

根据发行人律师及其负责人、签字律师于 2019 年 5 月 14 日出具的承诺，发行人律师及其负责人、签字律师均未直接或间接持有公司股份，亦不存在通过委托持股或信托持股等形式代他人间接持有公司股份的行为。

综上，根据发行人保荐机构、其他中介机构及其负责人、工作人员出具的承诺文件，发行人保荐机构、其他中介机构及其负责人、工作人员未直接或间接持有公司股份。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

保荐机构查阅了公司历次增资和股权转让的工商档案、增资和股权转让的支付凭证、公司历次增资和股权转让相关主体的身份证件或工商档案，发行人及其股东的承诺文件，核查了发行人、发行人股东、保荐机构与其他中介机构及其负责人、工作人员出具的承诺函。

经核查，本保荐机构认为：发行人历次增资和股权转让不存在委托持股、利益输送或其他利益安排；发行人的所有直接和间接股东目前不存在以委托持股或信托持股等形式代他人间接持有公司股份的行为，保荐机构、其他中介机构及其负责人、工作人员未直接或间接持有公司股份。

2、发行人律师核查意见

发行人律师查阅了公司历次增资和股权转让的工商档案、增资和股权转让的支付凭证、公司历次增资和股权转让相关主体的身份证件或工商档案，发行人及其股东的承诺文件，核查了发行人、发行人股东、保荐机构与其他中介机构及其负责人、工作人员出具的承诺函。

经核查，发行人律师认为：发行人历次增资和股权转让不存在委托持股、利益输送或其他利益安排；发行人的所有直接和间接股东目前不存在以委托持股或信托持股等形式代他人间接持有公司股份的行为，保荐机构、其他中介机构及其负责人、工作人员未直接或间接持有公司股份。

六、发行人及其控股股东、实际控制人与发行人其他股东之间是否存在对赌协议等特殊协议或安排；如有，披露其签订时间、权利义务条款、违约责任等具体情况，是否存在纠纷或潜在纠纷，是否清理完成，是否对公司控制权产生不利影响，公司目前控制权是否稳定，是否存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。

（一）发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”中补充披露如下：

（五）发行人及控股股东、实际控制人与发行人其他股东之间的对赌协议

1、对赌协议的签署

沈思、钱文杰就下列股份转让和增资扩股事项与相关各方签署了补充协议，具体情况如下：

序号	性质	时间	转让方	受让方	增资方
1	股份转让	2016.12	沈思	汉富满达	-
			钱文杰	国同汇智、君利联合、正和岛、正和兴源、新疆正和	
2	增资扩股	2017.1	-	-	国同汇智、君利联合、正和岛、正和兴源、新疆正和、启迪腾业、银杏广博、汉富满达
3	股份转让	2017.6	沈思	君利联合、正和岛、正和兴源、新疆正和、国同联智、腾业丰汇	-
			钱文杰	嘉德盈、龚小萍	

沈思、钱文杰就上表中第 1、2、3 项事项与相关各方签署了补充协议，其基本情况如下：

序号	签署时间	事项	甲方	乙方	协议名称	主要条款及违约责任
1	2016.12	2016.12 股份转让及 2017.1 增资扩股	沈思、钱文杰	汉富满达	《关于北京木瓜移动科技股份有限公司股份认购协议、股份转让协议之补充协议》	股份回购、强制跟随出售权、清算优先权、反稀释条款、限售条款
2	2016.12		沈思、钱文杰	国同汇智、银杏广博、君利联合、启迪腾业、正和岛、正和兴源、新疆正和	《关于北京木瓜移动科技股份有限公司股份认购协议、股份转让协议之补充协议》	股份回购、强制跟随出售权、清算优先权、反稀释条款、限售条款
3	2017.6	2017.6 股份转让	沈思、钱文杰	嘉德盈	《关于北京木瓜移动科技股份有限公司之股份转让协议之补充协议》	股份回购、强制跟随出售权、清算优先权、反稀释条款、限售条款
4	2017.6		沈思、钱文杰	正和岛、正和兴源、新疆正和	《关于北京木瓜移动科技股份有限公司之股份转让协议	股份回购、强制跟随出售权、清算优先权、反稀释条款

序号	签署时间	事项	甲方	乙方	协议名称	主要条款及违约责任
					之补充协议》	款、限售条款
5	2017.6		沈思	厦门国同	《关于北京木瓜移动科技股份有限公司之股份转让协议之补充协议》	股份回购、强制跟随出售权、清算优先权、反稀释条款、限售条款
6	2017.6		沈思	腾业丰汇	《关于北京木瓜移动科技股份有限公司之股份转让协议之补充协议》	股份回购、强制跟随出售权、清算优先权、反稀释条款、限售条款
7	2017.6		沈思、钱文杰	君利联合	《关于北京木瓜移动科技股份有限公司之股份转让协议之补充协议》	股份回购、强制跟随出售权、清算优先权、反稀释条款、限售条款

根据上述补充协议，沈思、钱文杰与上述相关各方就前述股份转让和增资扩股涉及的股份约定的主要条款及其违约责任如下：

(1) 股份回购条款

当出现下列情况下，乙方有权要求甲方或公司部分或者全部回购乙方持有的公司股份，回购价格为乙方本轮投资额加上以 10% 的年复利按照实际出资时间计算的利息（需扣除历年已分配红利）或乙方按照股份比例获得的公司净资产金额，以价格孰高者计：公司管理层和核心技术人员未能按照劳务合同服务期满且未经董事会批准而离职，或者违反竞业竞争限制，或者违反劳动服务期限约定等对公司经营造成重大影响或影响公司 IPO（同“上市”）的；公司侵犯第三方知识产权、或重大法律诉讼影响公司业务正常开展或者影响公司 IPO 的；公司管理层出现业务合同违约造成超过 1,000 万人民币以上财务损失，导致公司和/或股东权益受损；公司存在其他法律或财务上的重大瑕疵导致不能正常 IPO；截至 2021 年 12 月 31 日，如乙方不能通过 IPO、并购等方式实现退出的（IPO 排队、IPO 后股份锁定等情形乙方认可等同于退出）。

(2) 强制跟随出售权条款

在公司 IPO 之前，乙方在无法行使前述回购条款的前提下，有权要求甲方按照乙方与第三方谈定的条件共同出让公司的股权。

(3) 清算优先权条款

目标公司在 IPO 之前若因任何原因导致清算、解散或结束营业，目标公司可分配剩余财产由全体股东按股份比例分配。如乙方分得的部分不足以下金额的，应由甲方以其分得的清算财产为限，对乙方进行补偿：乙方的投资款加上以 10% 的年复利按照实际出资时间计算的利息（需扣除历年已分配红利）加上在目标公司已公布分配方案但未执行的红利中应享有的部分。

(4) 反稀释条款

在乙方本次投资完成后、目标公司 IPO 前，目标公司要增发股份时或引入新股东，需经乙方同意。如目标公司增资（发），乙方有优先认购权，在原股东参与认购的情况下，乙方与参与认购的股东按当时各自的持股比例行使优先购买权。

目标公司 IPO 之前进行新的融资，如果增资（发）的价格低于本次乙方投资木瓜移动股份的价格，甲方需要按照新一轮增资（发）的定价对乙方进行股份比例调整或者乙方认可的其他方式进行补偿。

(5) 限售条款

在目标公司 IPO 前，甲方拟转让目标公司股份需经乙方同意，经乙方同意转让的，乙方有权选择跟随出售持有的部分或者全部股份。非经乙方同意，甲方股份转让或增持等行为均以保证目标公司实际控制人和高级管理人员不做重大变动为原则。

2、对赌协议的变化

2017 年 10 月，正和岛将持有发行人股份转让给其关联方正原智兴。沈思、钱文杰与正和岛、正和光源、新疆正和和正原智兴共同签署《关于北京木瓜移动科技股份有限公司之股份转让协议之补充协议（二）》，正和岛将原补充协议项下的权利义务转让给正原智兴；2018 年 1 月，厦门国同将持有发行人股份转

让给其关联方君利联合，并将其在原补充协议项下的权利义务转让给君利联合。

3、对赌协议取消

2018年4月，沈思、钱文杰就前述补充协议约定的对赌安排与相关各方签署了补充协议，对相关对赌安排进行取消，其基本情况如下：

序号	签署时间	甲方	乙方	协议名称	取消条款
1	2018.4	沈思、 钱文杰	汉富满达	《关于北京木瓜移动科技股份有限公司之补充协议书》	股份回购、强制跟随出售权、清算优先权、反稀释条款、限售条款
2	2018.4	沈思、 钱文杰	国同汇智、 银杏广博、 君利联合、 启迪腾业、 正和岛、正 和兴源、新 疆正和、正 原智兴	《关于北京木瓜移动科技股份有限公司之补充协议书》	股份回购、强制跟随出售权、清算优先权、反稀释条款、限售条款
3	2018.4	沈思、 钱文杰	嘉德盈	《关于北京木瓜移动科技股份有限公司之补充协议书》	股份回购、强制跟随出售权、清算优先权、反稀释条款、限售条款
4	2018.4	沈思、 钱文杰	腾业丰汇	《关于北京木瓜移动科技股份有限公司之补充协议书》	股份回购、强制跟随出售权、清算优先权、反稀释条款、限售条款

上述协议签订完成后，沈思、钱文杰与发行人其他股东之间的对赌协议全部取消。

根据沈思、钱文杰及发行人其他股东出具的《不存在对赌约定承诺函》，均承诺：“本企业/本人与木瓜移动及木瓜移动的股东之间不存在业绩承诺及补偿、强制跟随出售权、限售条款、清算优先权、股份回购、反稀释等特殊条款的约定。本企业/本人与木瓜移动及木瓜移动的股东之间均不存在任何争议、纠纷或潜在纠纷。”

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

保荐机构核查了发行人及其前身历次增资、股权或股份转让的相关协议及补充协议，核查了 2018 年 4 月各方分别签署的《关于北京木瓜移动科技股份有限公司之补充协议书》，沈思、钱文杰及发行人其他股东出具的《不存在对赌约定承诺函》，并就对赌事项向发行人确认。

经核查，本保荐机构认为：发行人历史上存在实际控制人与股东签署业绩承诺及补偿、强制跟随出售、限售条款、清算优先、股份回购、反稀释等对赌条款的情形。截至本问询回复出具日，该等对赌条款已完全终止，无相关的纠纷或潜在纠纷。公司控制权稳定，不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。

2、发行人律师核查意见

发行人律师核查了发行人及其前身历次增资、股权或股份转让的相关协议及补充协议，核查了 2018 年 4 月各方分别签署的《关于北京木瓜移动科技股份有限公司之补充协议书》，沈思、钱文杰及发行人其他股东出具的《不存在对赌约定承诺函》，并就对赌事项向发行人确认。

经核查，发行人律师认为：发行人历史上存在实际控制人与股东签署业绩承诺及补偿、强制跟随出售、限售条款、清算优先、股份回购、反稀释等对赌条款的情形。截至本问询回复出具日，该等对赌条款已完全终止，无相关的纠纷或潜在纠纷。公司控制权稳定，不存在严重影响发行人持续经营能力或者其他严重影响投资者权益的情形。

七、核查并说明公司历次增资和股权转让所履行的程序是否合法合规，是否获得有权主管部门的批准或确认，是否存在损害国家、集体及其他第三方合法权益的情形，是否存在纠纷或潜在纠纷

请参见本题“一、历次增资和股权转让的原因、定价依据及商业逻辑，转让价款是否支付，是否存在纠纷或潜在纠纷”相关回复。

八、结合公司各股东的设立时间和目的、股权或权益结构变化、间接股东与公司相关各方的关系等情况核查并判断公司是否存在规避《证券法》第十条的规定未经核准向特定对象发行证券累计超过二百人的情形，并发表明确核查意见。

（一）核查程序

保荐机构及发行人律师实施的核查程序及核查结果如下：

1、各股东的设立时间和目的

（1）唯美南瓜

根据唯美南瓜的《营业执照》、《合伙人协议》及其提供的说明文件，唯美南瓜于 2015 年 7 月 8 日经北京市工商局海淀分局核准成立，唯美南瓜为发行人的员工持股平台，其设立目的为：“作为持股平台投资发行人并持有发行人股份”。

（2）木瓜网络

根据木瓜网络的《营业执照》、《合伙人协议》及其提供的说明文件，木瓜网络于 2015 年 7 月 2 日经北京市工商局海淀分局核准成立，木瓜网络为发行人的员工持股平台，其设立目的为：“作为持股平台投资发行人并持有发行人股份”。

（3）冬瓜科技

根据冬瓜科技的《营业执照》、《合伙人协议》及其提供的说明文件，冬瓜科技于 2015 年 7 月 7 日经北京市工商局海淀分局核准成立，冬瓜科技为发行人的员工持股平台，其设立目的为：“作为持股平台投资发行人并持有发行人股份”。

（4）国同汇智

根据国同汇智的《营业执照》和《公司章程》，国同汇智于 2015 年 12 月 11 日经北京市工商局海淀分局核准成立，经营宗旨为：“充分发挥政府引导资金的示范效应和放大作用。按照专业化、市场化运作原则，促进创业期科技型、创新型中小企业又好又快发展”。

根据国同汇智提供的说明并经保荐机构及发行人律师核查，国同汇智设立的目的是进行创业投资业务，且当前实际所从事的业务亦为创业投资业务。截至本

问询回复出具之日，国同汇智对外投资的企业除发行人以外，还包括合肥睿科微电子技术有限公司、北京图湃影像科技有限公司和北京饮冰科技有限公司等。

（5）银杏广博

根据银杏广博的《营业执照》和《合伙协议》，银杏广博于 2016 年 9 月 2 日经广东省佛山市工商局核准成立，经营范围为：“企业自有资金投资；创业投资；为创业企业提供创业管理服务业务（非证券类投资）（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）”。

根据银杏广博提供的说明并经保荐机构及发行人律师核查，银杏广博设立的目的是进行股权投资，且当前实际所从事的业务亦为股权投资。截至本问询回复出具之日，银杏广博对外投资的企业除发行人以外，还包括广州美骑网络科技股份有限公司、佛山悦活智能科技有限公司、广州一智通供应链管理有限公司和中爱科技（北京）有限责任公司等。

（6）君利联合

根据君利联合《营业执照》和《合伙协议》，君利联合于 2015 年 5 月 12 日经北京市工商局海淀分局核准成立，其合伙目的为：“繁荣市场经济，通过合法经营实现资产增值”，经营范围为：“创业投资业务；代理其他创业投资企业等机构或个人的创业投资业务；创业投资咨询业务；为创业企业提供创业管理服务业务；参与设立创业投资企业与创业投资管理顾问机构。（下期出资时间为 2025 年 04 月 30 日；企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）”。

根据君利联合提供的说明并经保荐机构及发行人律师核查，君利联合设立的目的是进行创业投资，且当前实际所从事的业务亦为创业投资。截至本问询回复出具之日，君利联合对外投资的企业除发行人以外，还包括合肥睿科微电子技术有限公司、深圳市得一微电子有限责任公司和北京有感科技有限责任公司等。

（7）启迪腾业

根据启迪腾业的《营业执照》，启迪腾业于 2015 年 3 月 27 日经北京市工商

局东城分局核准设立，其合伙目的为：“繁荣市场经济，通过合法经营实现资产增值”，其经营范围为：“投资管理；资产管理；投资咨询；企业管理。（“1、未经有关部门批准，不得以公开方式募集资金；2、不得公开开展证券类产品和金融衍生品交易活动；3、不得发放贷款；4、不得对所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益”；企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）”。

根据启迪腾业提供的说明并经保荐机构及发行人律师核查，启迪腾业设立的目的是进行投资管理、资产管理，且当前实际所从事的业务亦为投资管理、资产管理。截至本问询回复出具之日，启迪腾业对外投资的企业除发行人以外，还包括北京嘉宝仁和医疗科技有限公司、北京六合宁远科技有限公司和北京诺思兰德生物技术股份有限公司。

（8）正原智兴

根据正原智兴的《营业执照》和《合伙协议》，正原智兴于2017年10月30日经北京市工商局海淀分局核准设立，其合伙目的为：“繁荣市场经济，通过合法经营实现资产增值”，其经营范围为：“投资咨询(除证券、期货、金融、保险)、实业投资(未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务)。（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）”。

根据正原智兴提供的说明并经保荐机构及发行人律师核查，正原智兴设立的目的是进行投资咨询、实业投资，且当前实际所从事的业务亦为投资咨询、实业投资。截至本问询回复出具之日，正原智兴对外投资的企业除发行人以外，还将拟对北京华晟经世信息技术有限公司等其他企业进行投资。

（9）正和兴源

根据正和兴源的《营业执照》和《合伙协议》，正和兴源于2015年12月17日经北京市工商局北京经济技术开发区分局核准设立，其合伙目的为：“繁荣市

场经济，通过合法经营实现资产增值”，其经营范围为：“投资管理；资产管理；企业管理；投资咨询；财务咨询（不得开展审计、验资、查账、评估、会计咨询、代理记账等需要经专项审批的业务，不得出具相应的审计报告、验资报告、查账报告、评估报告等文字材料）；会议服务。（1、未经有关部门批准，不得以公开方式募集资金；2、不得公开开展证券类产品和金融衍生品交易活动；3、不得发放贷款；4、不得对所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益”；下期出资时间为2018年12月31日；企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）”。

根据正和兴源提供的说明并经保荐机构及发行人律师核查，正和兴源设立的目的是进行投资管理、资产管理，且当前实际所从事的业务亦为投资管理、资产管理。截至本问询回复出具之日，正和兴源对外投资的企业除发行人以外，还包括南京商托斯信息科技有限公司、江苏艾佳家居用品有限公司和北京有路前行科技发展有限公司等。

（10）新疆正和

根据新疆正和的《营业执照》和《合伙协议》，新疆正和于2016年11月30经乌鲁木齐高新技术产业开发区（乌鲁木齐市新市区）市场监管局（食品安全委员会办公室）核准设立，其合伙目的为：“为了保护全体合伙人的合伙权益，使本合伙企业取得最佳经济效益”，其经营范围为：“从事对非上市企业的股权投资，通过认购非公开发行的股票或者受让股权等方式持有上市公司股份及相关咨询服务”。

根据新疆正和提供的说明并经保荐机构及发行人律师核查，新疆正和设立的目的是进行投资管理、资产管理，且当前实际所从事的业务亦为投资管理、资产管理。截至本问询回复出具之日，新疆正和对外投资的企业除发行人以外，还包括触景无限科技(北京)有限公司、北京华晟经世信息技术有限公司和北京小熊快跑科技有限公司。

（11）汉富满达

根据汉富满达的《营业执照》和《合伙协议》，汉富满达于 2016 年 7 月 11 日经烟台经济技术开发区市场监管局核准设立，其合伙目的为：“为了保护全体合伙人的合伙权益，使本合伙企业取得最佳经济效益”，其经营范围为：“以自有资金对股权进行投资。（未经金融监管部门批准，不得从事吸收存款、融资担保、代客理财等金融业务；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）”。

根据汉富满达提供的说明并经保荐机构及发行人律师核查，汉富满达设立的目的是进行股权投资，且当前实际所从事的业务亦为股权投资。截至本问询回复出具之日，汉富满达对外投资的企业除发行人以外，还包括深圳市贝斯达医疗股份有限公司。

（12）腾业丰汇

根据腾业丰汇的《营业执照》和《合伙协议》，腾业丰汇于 2014 年 6 月 27 日经北京市工商局海淀分局核准设立。其合伙目的为：“繁荣市场经济，通过合法经营实现产增值”，其经营范围为：“投资管理；资产管理；投资咨询；企业管理。（“1、未经有关部门批准，不得以公开方式募集资金；2、不得公开开展证券类产品和金融衍生品交易活动；3、不得发放贷款；4、不得对所投资企业以外的其他企业提供担保；5、不得向投资者承诺投资本金不受损失或者承诺最低收益”；下期出资时间为 2029 年 12 月 31 日。企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）”。

根据腾业丰汇提供的说明并经保荐机构及发行人律师核查，腾业丰汇设立的目的是进行投资管理、资产管理、投资咨询、企业管理，且当前实际所从事的业务亦为投资管理、资产管理、投资咨询、企业管理。截至本问询回复出具之日，腾业丰汇对外投资的企业除发行人以外，还包括盐城启明融智创业投资合伙企业（有限合伙）、苏州启明创智股权投资合伙企业（有限合伙）、天津启明创智股权投资基金合伙企业（有限合伙）和天津华升房地产发展有限公司。

（13）嘉德盈

根据嘉德盈的《营业执照》和《合伙协议》，嘉德盈于 2011 年 3 月 1 日经天津市自由贸易试验区市场和质量技术监督局核准设立，其合伙目的为：“从事股权投资业务，按照商业化、市场化运作原则，以全体合伙人的最大利益为宗旨，实现合伙企业财产的长期稳定增值”，其经营范围为：“从事对未上市企业的投资，对上市公司非公开发行股票的投资及相关咨询服务。（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）”。

根据嘉德盈提供的说明并经保荐机构及发行人律师核查，嘉德盈设立的目的是进行股权投资，且当前实际所从事的业务亦为股权投资。截至本问询回复出具之日，嘉德盈对外投资的企业除发行人以外，还包括天津富创投资合伙企业(有限合伙)、英雄互娱科技股份有限公司。

2、各股东股权或权益结构变化

(1) 唯美南瓜、木瓜网络、冬瓜科技

唯美南瓜、木瓜网络、冬瓜科技的权益结构变化详见本题“三、唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络的历史沿革，其合伙人在发行人或发行人子公司所任职务、任职期限”。

(2) 国同汇智

根据发行人提供的资料并经企查查网站 (<https://www.qichacha.com>) 查询，国同汇智设立时的股东为：北京市中小企业服务中心、中关村发展集团股份有限公司、腾业控股集团有限公司、薛军。

2016 年 11 月，薛军退出对国同汇智持股，新增股东北京国同清源创业投资管理合伙企业（有限合伙）。本次变更完成后，国同汇智的股东为：北京市中小企业服务中心、中关村发展集团股份有限公司、腾业控股集团有限公司、北京国同清源创业投资管理合伙企业（有限合伙）。

2017 年 1 月，腾业控股集团有限公司退出对国同汇智持股，新增股东北京清鑫睿智创业投资有限公司。本次变更完成后，国同汇智的股东为：北京市中小企业服务中心、中关村发展集团股份有限公司、北京国同清源创业投资管理合伙企业（有限合伙）、北京清鑫睿智创业投资有限公司。

截至本问询回复出具之日，国同汇智的股东未发生其他变化。

（3）银杏广博

根据发行人提供的资料并经企查查网站 (<https://www.qichacha.com>) 查询，银杏广博设立时合伙人为：广东启程创业投资合伙企业（有限合伙）、广州银杏投资管理有限公司。

2016年12月，新增合伙人股东佛山市创新创业产业引导基金投资有限公司。本次变更完成后，银杏广博变更后的合伙人为：广东启程创业投资合伙企业（有限合伙）、广州银杏投资管理有限公司、佛山市创新创业产业引导基金投资有限公司。

2017年7月，新增合伙人股东佛山市南海区双创投资引导基金有限公司，本次变更完成后，银杏广博合伙人为：广东启程创业投资合伙企业（有限合伙）、广州银杏投资管理有限公司、佛山市创新创业产业引导基金投资有限公司、佛山市南海区双创投资引导基金有限公司。

截至本问询回复出具日，银杏广博的合伙人未发生其他变化。

（4）君利联合

根据发行人提供的资料并经企查查网站 (<https://www.qichacha.com>) 查询，君利联合设立时的合伙人为：万丽、薛军。

2018年10月，君利联合新增合伙人北京源清博众咨询中心（有限合伙），本次变更完成后，君利联合的合伙人为：万丽、薛军、北京源清博众咨询中心（有限合伙）。

截至本问询回复出具日，君利联合的合伙人未发生其他变化。

（5）启迪腾业

根据发行人提供的资料并经企查查网站 (<https://www.qichacha.com>) 查询，启迪腾业设立时的合伙人为：北京腾业创业投资管理有限公司、北京腾业创业投资有限公司。

2015年8月，启迪腾业新增合伙人丁大立、罗茁。本次变更完成后，启迪腾业的股东为：北京腾业创业投资管理有限公司、北京腾业创业投资有限公司、丁大立、罗茁。

2019年3月，启迪腾业合伙人北京腾业创业投资有限公司企业名称变更为北京腾业长青创业投资有限公司。本次变更完成后，启迪腾业合伙人为：北京腾业创业投资管理有限公司、北京腾业长青创业投资有限公司、丁大立、罗茁。

截至本问询回复出具日，启迪腾业的合伙人未发生其他变化。

(6) 正原智兴

根据发行人提供的资料并经企查查网站 (<https://www.qichacha.com>) 查询，正原智兴设立时的合伙人为：远东控股集团有限公司、北京正和岛联合投资管理合伙企业。

2018年11月，正原智兴新增合伙人安徽新华传媒股份有限公司、新奥控股有限公司、韩小红、张志雄、达孜研悦管理咨询有限公司、北京爱慕投资管理有限公司、宁夏青龙管业股份有限公司、青岛德锐投资有限公司、重庆萧然科技有限公司、于德翔。本次变更完成后，正原智兴的合伙人为：远东控股集团有限公司、北京正和岛联合投资管理合伙企业（有限合伙）、安徽新华传媒股份有限公司、新奥控股有限公司、韩小红、张志雄、达孜研悦管理咨询有限公司、北京爱慕投资管理有限公司、宁夏青龙管业股份有限公司、青岛德锐投资有限公司、重庆萧然科技有限公司、于德翔。

2019年4月，北京正和岛联合投资管理合伙企业（有限合伙）、于德翔退伙，新增合伙人北京正和岛投资管理有限责任公司。本次变更完成后，正原智兴的合伙人为：远东控股集团有限公司、北京正和岛投资管理有限责任公司、安徽新华传媒股份有限公司、新奥控股有限公司、韩小红、张志雄、达孜研悦管理咨询有限公司、北京爱慕投资管理有限公司、宁夏青龙管业股份有限公司、青岛德锐投资有限公司、重庆萧然科技有限公司。

截至本问询回复出具日，正原智兴的合伙人未发生其他变化。

(7) 正和兴源

根据发行人提供的资料并经企查查网站 (<https://www.qichacha.com>) 查询, 正和兴源设立时的合伙人为: 北京亦庄国际投资发展有限公司、北京正和兴源投资管理合伙企业(有限合伙)、宁夏青龙管业股份有限公司、富贵金洲(北京)投资有限公司、北京正和岛联合投资管理合伙企业(有限合伙)。

2016年2月, 北京正和岛联合投资管理合伙企业(有限合伙)退伙, 新增合伙人梅帅元、陈泽民、新疆中经创业股权投资有限合伙企业、安徽云相投资管理有限公司、西安东盛集团有限公司、北京正和岛信息科技有限公司。本次变更完成后, 正和兴源的合伙人为: 北京亦庄国际投资发展有限公司、北京正和兴源投资管理合伙企业(有限合伙)、宁夏青龙管业股份有限公司、富贵金洲(北京)投资有限公司、梅帅元、陈泽民、新疆中经创业股权投资有限合伙企业、安徽云相投资管理有限公司、西安东盛集团有限公司、北京正和岛信息科技有限公司。

2017年3月, 西安东盛集团有限公司退伙, 新增合伙人广誉远中药股份有限公司。本次变更完成后, 正和兴源的合伙人为: 北京亦庄国际投资发展有限公司、北京正和兴源投资管理合伙企业(有限合伙)、宁夏青龙管业股份有限公司、富贵金洲(北京)投资有限公司、梅帅元、陈泽民、新疆中经创业股权投资有限合伙企业、安徽云相投资管理有限公司、广誉远中药股份有限公司、北京正和岛信息科技有限公司。

截至本问询回复出具日, 正和兴源的合伙人未发生其他变化。

(8) 新疆正和

根据发行人提供的资料并经企查查网站 (<https://www.qichacha.com>) 查询, 新疆正和设立时的合伙人为北京正和兴源投资管理合伙企业(有限合伙)、新疆中经创业股权投资有限合伙企业、新疆火炬创业投资有限公司、汪海霞、鲁新民、王统宝、唐恒志、孙焯。

截至本问询回复出具日, 新疆正和的合伙人未发生其他变化。

(9) 汉富满达

根据发行人提供的资料并经企查查网站 (<https://www.qichacha.com>)查询, 汉富满达设立时的合伙人为: 汉富(北京)资本管理有限公司、崔强。

2017年1月, 崔强退伙, 新增合伙人诺远资产管理有限公司。本次变更完成后, 汉富满达的合伙人为: 汉富(北京)资本管理有限公司、诺远资产管理有限公司。

截至本问询回复出具日, 汉富满达的合伙人未发生其他变化。

(10) 腾业丰汇

根据发行人提供的资料并经企查查网站 (<https://www.qichacha.com>)查询, 腾业丰汇设立时的合伙人为: 丁大立、北京腾业创业投资有限公司。

2015年3月, 腾业丰汇新增合伙人北京腾信资产管理有限公司、北京腾业资本管理有限公司。本次变更完成后, 腾业丰汇合伙人为丁大立、北京腾业创业投资有限公司、北京腾信资产管理有限公司、北京腾业资本管理有限公司。

2015年11月, 北京腾业资本管理有限公司退伙。本次变更完成后, 腾业丰汇的合伙人为: 丁大立、北京腾业创业投资有限公司、北京腾信资产管理有限公司。

2019年3月, 北京腾业创业投资有限公司更名为北京腾业长青创业投资有限公司。本次更名完成后, 腾业丰汇的合伙人为: 丁大立、北京腾业创业投资有限公司、北京腾信资产管理有限公司。

截至本问询回复出具日, 腾业丰汇的合伙人未发生其他变化。

(11) 嘉德盈

根据发行人提供的资料并经企查查网站 (<https://www.qichacha.com>)查询, 嘉德盈设立时的合伙人为: 嘉德(北京)投资基金管理有限公司、北京世纪新城科技投资有限公司。

截至本问询回复出具日, 嘉德盈的合伙人未发生其他变化。

3、间接股东与公司相关各方的关系

(1) 唯美南瓜

根据唯美南瓜、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构及其签字人员、经办人员确认，唯美南瓜的下列合伙人除与公司存在以下关系外，与发行人其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行的中介机构签字人员及经办人员不存在关联关系。

序号	姓名	与公司的关系
1	沈思	发行人控股股东、实际控制人、董事、总经理及核心技术人员
2	沈蓓	发行人财务经理；发行人控股股东、实际控制人沈思的堂姐
3	卫祎	发行人监事及核心技术人员
4	刘帅	发行人监事
5	赵巨涛	发行人董事、董事会秘书、副总经理及财务总监
6	陈霄	发行人董事、副总经理及核心技术人员
7	顾英博	发行人核心技术人员
8	闫博飞	发行人核心技术人员
9	李经伦	发行人董事
10	向培敏	发行人曾经的监事
11	孙冶	发行人曾经的监事
12	赵堃亮	发行人曾经的核心技术人员

注：沈蓓系发行人控股股东、实际控制人沈思的堂姐，现任公司财务经理，未担任公司董事、监事或高级管理人员职务，不违反有关上市公司治理准则的规定。

(2) 木瓜网络

根据木瓜网络、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构及其签字人员、经办人员确认，木瓜网络的下列合伙人除与公司存在以下关系外，与发行人其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行的中介机构签字人员及经办人员不存在关联关系。

序号	姓名	与公司的关系
----	----	--------

序号	姓名	与公司的关系
1	沈思	发行人控股股东、实际控制人、董事、总经理及核心技术人员
2	沈蓓	发行人财务经理；发行人控股股东、实际控制人沈思的堂姐
3	李经伦	发行人董事
4	田影影	发行人董事李经伦的配偶
5	王天雄	发行人曾经的监事
6	孙冶	发行人曾经的监事
7	程伟	发行人曾经的核心技术人员

注：沈蓓系发行人控股股东、实际控制人沈思的堂姐，现任公司财务经理，未担任公司董事、监事或高级管理人员职务，不违反有关上市公司治理准则的规定。

(3) 冬瓜科技

根据冬瓜科技、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构及其签字人员、经办人员确认，除冬瓜科技系发行人的股东、冬瓜科技合伙人沈思系发行人控股股东、实际控制人、董事、总经理及核心技术人员外，冬瓜科技的合伙人与发行人其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构签字人员及经办人员不存在关联关系。

(4) 国同汇智

根据国同汇智、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构及其签字人员、经办人员确认，除国同汇智系发行人的股东、国同汇智的间接股东薛军系发行人董事外，国同汇智的直接或间接股东与发行人其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构签字人员及经办人员不存在关联关系。

(5) 银杏广博

根据银杏广博、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构及其签字人员、经办人员确认，除银杏广博系发行人的股东、银杏广博的间接合伙人薛军系发行人董事外，银杏广博的直接或

间接合伙人与发行人其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构签字人员及经办人员不存在关联关系。

(6) 君利联合

根据君利联合、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构及其签字人员、经办人员确认除君利联合系发行人的股东、君利联合的合伙人薛军（薛军亦系君利联合的合伙人万丽的配偶）系发行人董事外，君利联合的直接或间接合伙人与发行人其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构签字人员及经办人员不存在关联关系。

(7) 启迪腾业

根据启迪腾业、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构及其签字人员、经办人员确认，除启迪腾业系发行人的股东外，启迪腾业的直接或间接合伙人与发行人其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构签字人员及经办人员不存在关联关系。

(8) 正原智兴

根据正原智兴、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构及其签字人员、经办人员确认，除正原智兴系发行人的股东、正原智兴间接合伙人薛军（薛军亦系正原智兴间接合伙人万丽的配偶）系发行人董事、正原智兴高管卢致辉系发行人监事外，正原智兴的直接或间接合伙人与发行人其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构签字人员及经办人员不存在关联关系。

(9) 正和兴源

根据正和兴源、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构及其签字人员、经办人员确认，除正和兴源系发行人的股东、正和兴源间接合伙人薛军（薛军亦系正和兴源间接合伙人万丽的配偶）系发行人董事外，正和兴源的直接或间接合伙人与发行人其他董事、监事、

高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构签字人员及经办人员不存在关联关系。

(10) 新疆正和

根据新疆正和、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构及其签字人员、经办人员确认，除新疆正和系发行人的股东、新疆正和间接合伙人薛军（薛军亦系新疆正和间接合伙人万丽的配偶）系发行人董事外，新疆正和的直接或间接合伙人与发行人其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构签字人员及经办人员不存在关联关系。

(11) 汉富满达

根据汉富满达、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构及其签字人员、经办人员确认，除汉富满达系发行人的股东外，汉富满达的直接或间接合伙人与发行人其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构签字人员及经办人员不存在关联关系。

(12) 腾业丰汇

根据腾业丰汇、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构及其签字人员、经办人员确认，除腾业丰汇系发行人的股东外，腾业丰汇的直接或间接合伙人与发行人其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构签字人员及经办人员不存在关联关系。

(13) 嘉德盈

根据嘉德盈、发行人及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构及其签字人员、经办人员确认，除嘉德盈系发行人的股东外，嘉德盈的直接或间接合伙人与发行人其他董事、监事、高级管理人员、核心技术人员、本次申请发行中介机构签字人员及经办人员不存在关联关系。

4、发行人股东人数是否超过二百人的穿透核查

截至本问询回复出具之日，发行人 13 名机构股东中，唯美南瓜、木瓜网络、冬瓜科技为专为投资发行人设置的员工持股平台。汉富满达、正原智兴、银杏广博、正和兴源、国同汇智、新疆正和、嘉德盈、启迪腾业为私募投资基金。君利联合、腾业丰汇为依法设立的有限合伙企业，不属于私募投资基金。核查具体情况如下：

（1）持股平台

根据唯美南瓜、木瓜网络、冬瓜科技出具的说明，唯美南瓜、木瓜网络、冬瓜科技系专为投资发行人设置的员工持股平台，对唯美南瓜、木瓜网络、冬瓜科技合伙人进行穿透计算，其穿透后分别有 49、25、2 名自然人合伙人（穿透后的合伙人详情见本题“三、唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络的历史沿革，其合伙人在发行人或发行人子公司所任职务、任职期限”的核查）。

（2）私募投资基金

根据汉富满达、正原智兴、银杏广博、正和兴源、国同汇智、新疆正和、嘉德盈、启迪腾业出具的说明，汉富满达、正原智兴、银杏广博、正和兴源、国同汇智、新疆正和、嘉德盈、启迪腾业系依法设立并已在基金业协会备案的私募投资基金，不是专为投资发行人而设立。除持有发行人的股权外，上述股东已经或正在对其他企业进行股权投资。经查询中国证券投资基金业协会官方网站相关公示信息，汉富满达、正原智兴、银杏广博、正和兴源、国同汇智、新疆正和、嘉德盈、启迪腾业及其基金管理人均已按照《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法(试行)》的规定分别办理了相关私募投资基金备案手续及私募投资基金管理人登记手续。根据《私募投资基金监督管理暂行办法》的规定，依法设立并在基金业协会备案的投资计划视为合格投资者，不再穿透核查最终投资者是否为合格投资者且合并计算投资者人数。

综上，对于非专门投资于发行人的私募投资基金汉富满达、正原智兴、银杏广博、正和兴源、国同汇智、新疆正和、嘉德盈、启迪腾业，对其投资者人数不进行穿透计算。

(3) 其他

根据君利联合、腾业丰汇出具的说明，君利联合、腾业丰汇系依法设立的有限合伙企业，不是专为投资发行人而设立。对君利联合、腾业丰汇合伙人进行穿透计算，其穿透后分别有 3 名和 2 名自然人合伙人。具体情况如下：

1) 君利联合

截止本问询回复出具之日，君利联合的股权结构如下：

序号	合伙人姓名或名称	合伙人性质	出资金额（万元）	出资比例
1	万丽	普通合伙人	100	3.33%
2	北京源清博众咨询中心（有限合伙）	有限合伙人	2000.000526	66.67%
3	薛军	有限合伙人	900	30.00%
合计			3,000.000526	100%

A.截止本问询回复出具之日，北京源清博众咨询中心（有限合伙）的股权结构如下：

序号	合伙人姓名或名称	合伙人性质	出资金额（万元）	出资比例
1	赵宇	普通合伙人	1	0.05%
2	薛军	有限合伙人	1999	99.95%
合计			2,000	100%

2) 腾业丰汇

截止本问询回复出具之日，腾业丰汇的股权结构如下：

序号	合伙人姓名或名称	合伙人性质	出资金额（万元）	出资比例
1	北京腾业长青创业投资有限公司	普通合伙人	1,330	21.01%
2	北京腾信资产管理有限公司	有限合伙人	4,900	77.41%
3	丁大立	有限合伙人	100	1.58%
合计			6,330	100%

A.北京腾业长青创业投资有限公司

截止本问询回复出具之日，北京腾业长青创业投资有限公司的股权结构如下：

序号	股东姓名或名称	出资方式	出资金额（万元）	出资比例
1	腾业控股集团有限公司	货币	3,000	60%
2	北京腾信资产管理有限公司	货币	2,000	40%
合计			5,000	100%

a. 腾业控股集团有限公司

截止本问询回复出具之日，腾业控股集团有限公司的股权结构如下：

序号	股东姓名或名称	出资方式	出资金额（万元）	出资比例
1	丁大立	货币	9,900	99%
2	丁蕾	货币	100	1%
合计			10,000	100%

b.北京腾信资产管理有限公司

截止本问询回复出具之日，北京腾信资产管理有限公司的股权结构如下：

序号	股东姓名或名称	出资方式	出资金额（万元）	出资比例
1	腾业控股集团有限公司	货币	2,850	95%
2	丁大立	货币	150	5%
合计			3,000	100%

B.北京腾信资产管理有限公司

北京腾信资产管理有限公司的股权结构详见“A.北京腾业长青创业投资有限公司”之“b.北京腾信资产管理有限公司”。

(4) 穿透后的股东人数

截止本问询回复出具之日，发行人穿透后的股东人数如下：

序号	股东姓名或名称	股东情况	穿透计算人数
1	唯美南瓜	员工持股平台，穿透计算	48（扣除1个发行人自然人股东，不重复计算）

2	木瓜网络		20（扣除1个发行人自然人股东、4个唯美南瓜合伙人不重复计算）
3	冬瓜科技		0（扣除1个发行人自然人股东、1个木瓜网络合伙人不重复计算）
4	汉富满达	已办理私募基金备案及管理人登记，已经或正在进行对其他企业的股权投资，非为专门投资发行人设立，不穿透计算	1
5	正原智兴		1
6	银杏广博		1
7	正和兴源		1
8	国同汇智		1
9	新疆正和		1
10	嘉德盈		1
11	启迪腾业		1
12	君利联合	机构股东，穿透计算	3
13	腾业丰汇	机构股东，穿透计算	2
合计			81

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人不存在规避《证券法》第十条的规定未经核准向特定对象发行证券累计超过二百人的情形。

2、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人不存在规避《证券法》第十条的规定未经核准向特定对象发行证券累计超过二百人的情形。

问题2

招股说明书披露，发行人与其实际控制人之间曾搭建红筹架构，现已拆除。

请发行人补充披露：（1）红筹架构拆除过程中木瓜开曼所履行的内部决策程序，股份回购或转让价格的确定依据，回购或转让价款是否支付、资金来源

是否合规，发行人及其相关各方与木瓜开曼的境外股东是否存在纠纷或潜在纠纷；（2）2015年8月木瓜集团收购 DCM VI, L.P.、Keytone Ventures II, L.P. 和 A-Fund, L.P. 持有的木瓜开曼股份所履行的境外投资审批、备案程序；（3）木瓜开曼注销前的财务状况，是否存在大额未了结的债权、债务。

请保荐机构和发行人律师核查并说明：（1）上述 VIE 架构是否符合中国境内关于外资准入的规定，发行人及其实际控制人是否存在受到行政处罚的法律风险；（2）木瓜开曼员工期权计划下的期权被授予者及其份额与发行人员工持股平台是否存在对应关系，是否存在纠纷或潜在纠纷，并发表明确核查意见。

【回复】

一、红筹架构拆除过程中木瓜开曼所履行的内部决策程序，股份回购或转让价格的确定依据，回购或转让价款是否支付、资金来源是否合规，发行人及其相关各方与木瓜开曼的境外股东是否存在纠纷或潜在纠纷

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“五、公司搭建境外红筹架构及拆除过程”之“（三）红筹架构拆除过程”中补充披露如下：

1、红筹架构拆除过程中木瓜开曼所履行的内部决策程序

2015年5月25日，木瓜开曼作出董事会决议和股东会决议，同意终止移动奇异木瓜有限的一系列控制协议，制订重组计划进行重组。

2015年7月1日，木瓜开曼作出董事会决议和股东会决议，同意回购沈思和钱文杰持有的木瓜开曼全部股份。

2015年7月1日，木瓜开曼作出董事会决议和股东会决议，同意回购并取消木瓜开曼于2010年设置并拟于境外发放的全部员工期权。

2015年7月15日，木瓜开曼作出董事会决议和股东会决议，同意回购 Jeremy Chau、Shannon Bauman、Feng Deng 持有的木瓜开曼全部股份。

2015年8月7日，木瓜开曼作出董事会决议和股东会决议，同意由木瓜开曼收购沈思持有的印度公司 0.001% 股权。

2015年8月11日，木瓜开曼作出董事会决议和股东会决议，同意由木瓜集

团购买 DCM VI, L. P.、Keytone Ventures II, L. P. 和 A-Fund, L. P. 持有的木瓜开曼全部股份。

2、红筹架构拆除过程中，历次股份回购或转让情况如下：

序号	时间	事项	价款	定价依据	资金来源
1	2015.6.	移动奇异股权转让	300 万	根据评估报告协商一致确定	木瓜有限自有资金
2	2015.7	回购沈思、钱文杰股份	2 美元	平价回购	木瓜开曼自有资金
3	2015.7	回购 Jeremy Chau、Shannon Bauman、Feng Deng 股份	Jeremy Chau: 357,663.480 美元、 Shannon Bauman: 44,706.984 美元、 Feng Deng: 357,665.364 美元	在原融资额基础上溢价 20%	木瓜开曼自有资金
4	2015.8	木瓜集团收购 DCM VI, L. P.、Keytone Ventures II, L. P. 和 A-Fund, L. P. 持有的木瓜开曼全部股份	DCM VI, L. P. : 8,525,000.54 美元、 Keytone Ventures II, L. P. : 15,400,000 美元、 A-Fund, L. P. : 274,999.46 美元	在原融资额基础上溢价 10%	木瓜有限对木瓜集团出资款
5	2015.8	木瓜集团收购可可香港持有的印度公司 99.999% 股权	4,999,950 卢比	平价转让	木瓜有限对木瓜集团出资款
6	2015.8	木瓜开曼收购沈思持有的印度公司 0.001% 股权	50 卢比	平价转让	木瓜有限对木瓜集团出资款
7	2015.8	木瓜集团收购沈思、钱文杰合计持有的美国公司 100% 股权	5 万美元	平价转让	木瓜有限对木瓜集团出资款

上述股份回购或转让价款均已支付、资金来源合法合规，发行人及其相关各方与木瓜开曼的境外股东不存在纠纷或潜在纠纷。

二、2015年8月木瓜集团收购 DCM VI, L.P.、Keytone Ventures II, L.P.和 A-Fund, L.P.持有的木瓜开曼股份所履行的境外投资审批、备案程序

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“五、公司搭建境外红筹架构及拆除过程”之“(三) 红筹架构拆除过程”中补充披露如下：

3、2015年8月木瓜集团收购 DCM VI, L.P.、Keytone Ventures II, L.P.和 A-Fund, L.P. 持有的木瓜开曼股份所履行的境外投资审批、备案程序

(1) 境外投资审批

2015年7月3日，木瓜有限取得了北京商务委员会颁发的《企业境外投资证书》(境外投资证第 N1100201500699 号)，根据该证书，木瓜集团的投资总额为 24,000,000 美元。

(2) 外汇业务登记

2015年8月10日，木瓜有限取得了招商银行股份有限公司北京海淀支行出具的 ODI 中方股东对外义务出资的《业务登记凭证》(业务编号为 35110000201508106314)。其基本情况如下：

资金出入境事项	办理主体	办理时间	登记文件	经办外汇局	经办银行
2015年6月设立木瓜集团，木瓜移动对木瓜集团出资	木瓜有限	2015年8月10日	业务登记凭证(编号：35110000201508106314)	国家外汇管理局北京外汇管理部	招商银行股份有限公司北京海淀支行

(3) 发改委备案

2016年8月5日，木瓜有限取得北京市发展和改革委员会核发的“京发改[2016]1326号”《关于北京木瓜移动科技有限公司增资香港全资子公司以收购境外公司股权项目备案的通知》，对增资木瓜集团并由其分别以 2,420 万美元、500 万卢比(约合 7.77 万美元)、5 万美元的价格，收购木瓜开曼、印度公司和美国公司的全部股权进行备案。

三、木瓜开曼注销前的财务状况，是否存在大额未了结的债权、债务

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“五、公司搭建境外红筹架构及拆除过程”之“(三) 红筹架构拆除过程”中补充披露如下：

4、木瓜开曼注销前的财务状况

木瓜开曼注销前的财务状况如下：

单位：万元

项目	2017年9月30日
总资产	1,775.87
净资产	1,775.87
营业收入	286.16
净利润	241.10

截至2017年9月30日，应收无关联第三方债权为51.57万元，并在注销前已经结清，无应付无关联第三方债务。

四、上述 VIE 架构是否符合中国境内关于外资准入的规定，发行人及其实际控制人是否存在受到行政处罚的法律风险

(一) 核查程序

- 1、保荐机构和律师核查了 VIE 架构搭建和拆除的过程及工商、外汇等管理部门备案审批文件；
- 2、保荐机构和律师访谈沈思和钱文杰；
- 3、保荐机构和律师核查了发行人前身木瓜有限在 VIE 架构搭建和拆除履行的相应的境内企业对外投资相关审批程序文件；
- 4、保荐机构和律师取得的发行人《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》及展期、变更登记等相关审批程序文件；
- 5、保荐机构和律师核查了工商、税务、外汇管理部分出具的合法合规证明文件

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人前身木瓜有限在 VIE 架构拆除前，其股东为中国籍公民沈思、钱文杰，上述情况不违反中国境内关于外资准入的规定；发行人前身木瓜有限在 VIE 架构拆除前，历次对外投资均履行了相应的境内企业对外投资相关程序，合法有效；发行人及其前身自 2010 年 9 月 1 日起取得北京市通信管理局核发的《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》，历经多次展期、变更登记至今合法有效；根据北京市通信管理局出具的相关证明文件，报告期内，发行人不存在因违反电信行业法律法规受到行政处罚的情形；发行人及其实际控制人不存在受到行政处罚的法律风险。

2、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人前身木瓜有限在 VIE 架构拆除前，其股东为中国籍公民沈思、钱文杰，上述情况不违反中国境内关于外资准入的规定；发行人前身木瓜有限在 VIE 架构拆除前，历次对外投资均履行了相应的境内企业对外投资相关程序，合法有效；发行人及其前身自 2010 年 9 月 1 日起取得北京市通信管理局核发的《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》，历经多次展期、变更登记至今合法有效；根据北京市通信管理局出具的相关证明文件，报告期内，发行人不存在因违反电信行业法律法规受到行政处罚的情形；发行人及其实际控制人不存在受到行政处罚的法律风险。

五、木瓜开曼员工期权计划下的期权被授予者及其份额与发行人员工持股平台是否存在对应关系，是否存在纠纷或潜在纠纷，并发表明确核查意见

(一) 核查程序

1、期权授予情况

截至木瓜开曼期权计划取消前，木瓜开曼共计向 83 名激励对象授予共计 3,234,154 股期权，未授予期权共计 1,818,171 股期权均转授予至沈思名下。

根据发行人提供的相关资料，赵韬放弃被授予期权，该部分期权被重新授予给沈蓓，境内持股平台对应份额由沈蓓增资并持有；Richard O'connell 放弃被授予期权，该部分期权重新授予给沈思，境内持股平台对应份额由沈思增资并持有；张晨龙放弃被授予 11,924 股期权中的 5,962 股期权，该 5,962 股期权重新授予给沈思，境内持股平台对应份额由沈思增资并持有；另有 8 名外籍员工被授予的共计 728,035 股期权对应的境内持股平台的合伙份额曾由沈思代为持有，具体情况为：

序号	姓名	期权数量	参与增资持股平台
1	胡博	134,728.00	木瓜网络
2	李春勇	75,785.00	木瓜网络
3	田影影	80,840.00	木瓜网络
4	王天雄	80,840.00	木瓜网络
5	蔡璐	10,105.00	木瓜网络
6	李淳	19,471.00	木瓜网络
7	李璐思	11,578.00	木瓜网络
8	袁婉冰	10,105.00	木瓜网络
9	沈琢臻	5,263.00	木瓜网络
10	沈蓓	119,235.00	唯美南瓜
11	邢丰	6,841.00	木瓜网络
12	程伟	80,840.00	木瓜网络
13	常乐	101,146.00	木瓜网络
14	郭明	26,829.00	唯美南瓜
		10,105.00	木瓜网络
15	张亮	205,254.00	木瓜网络
16	李经伦	5,962.00	唯美南瓜
		10,105.00	木瓜网络
17	张文茂	8,197.00	木瓜网络
18	赵堃亮	17,886.00	唯美南瓜
19	陈霄	65,681.00	唯美南瓜
20	杨超	8,947.00	唯美南瓜
21	何双佚	13,157.00	木瓜网络
22	何建成	8,943.00	唯美南瓜
23	孙艳慧	8,943.00	唯美南瓜
24	张文博	8,943.00	唯美南瓜
25	孙冶	11,924.00	唯美南瓜
26	邢美军	11,924.00	唯美南瓜
27	陈松	8,943.00	唯美南瓜

序号	姓名	期权数量	参与增资持股平台
28	张晨龙	5,962.00	唯美南瓜
29	沈思	5,962.00	唯美南瓜（张晨龙转授予沈思）
30	魏阿敏	6,210.00	唯美南瓜
31	张自权	238,469.00	唯美南瓜
32	赵巨涛	745,217.00	唯美南瓜
33	王伟伟	5,962.00	唯美南瓜
34	赵师哲	2,981.00	唯美南瓜
35	张兆文	2,981.00	唯美南瓜
36	占涛	2,981.00	唯美南瓜
37	霍九旭	2,981.00	唯美南瓜
38	卫祎	5,962.00	唯美南瓜
39	汪雪东	2,981.00	唯美南瓜
40	闫博飞	2,981.00	唯美南瓜
41	吕高攀	2,981.00	唯美南瓜
42	李娟娟	2,981.00	唯美南瓜
43	靳蓉	2,981.00	唯美南瓜
44	王彬	2,981.00	唯美南瓜
45	顾英博	5,962.00	唯美南瓜
46	吕梁	2,981.00	唯美南瓜
47	张伟	2,981.00	唯美南瓜
48	张进先	2,981.00	唯美南瓜
49	赵庆	2,981.00	唯美南瓜
50	孙颐凯	2,981.00	唯美南瓜
51	王通	2,981.00	唯美南瓜
52	周琦皓	2,981.00	木瓜网络
53	陈志龙	2,981.00	木瓜网络
54	王晓龙	2,981.00	木瓜网络
55	王丽娜	2,981.00	木瓜网络
56	李蓉	2,981.00	木瓜网络
57	赵伟	2,981.00	唯美南瓜
58	解南海	2,981.00	唯美南瓜
59	吴静	5,962.00	唯美南瓜
60	王振璇	2,981.00	唯美南瓜
61	王法英	2,981.00	唯美南瓜
62	刘帅	2,981.00	唯美南瓜
63	王艳	2,981.00	唯美南瓜
64	申晴	2,981.00	唯美南瓜
65	曹建文	2,981.00	唯美南瓜
66	刘唯丹	2,981.00	唯美南瓜

序号	姓名	期权数量	参与增资持股平台
67	孙蓉	2,981.00	唯美南瓜
68	向培敏	2,981.00	唯美南瓜
69	张影	5,962.00	唯美南瓜
70	覃玉婷	5,714.00	唯美南瓜
71	Paul Chen	90,521.00	冬瓜科技（沈思代持）
72	Cindy Yan	16,841.00	冬瓜科技（沈思代持）
73	Alex Green	124,320.00	冬瓜科技（沈思代持）
74	Yelena Sheftelevich	7,894.00	冬瓜科技（沈思代持）
75	Sumi Lim	136,623.00	冬瓜科技（沈思代持）
76	Robert Kelly	7,813.00	冬瓜科技（沈思代持）
77	Chris Hanage	133,518.00	冬瓜科技（沈思代持）
78	Fernando Pizarro	210,505.00	冬瓜科技（沈思代持）
79	Mark Epes	25,000.00	冬瓜科技（转授予沈思）
80	Jenna Kaufman	1,354.00	冬瓜科技（转授予沈思）
81	Justin Mauldin	11,051.00	冬瓜科技（转授予沈思）
82	Richard O'connell	151,670.00	木瓜网络（转授予沈思）
83	赵韬	15,788.00	木瓜网络（转授予沈蓓）
合计		3,234,154.00	-

2、8名外籍员工代持行为的解除情况

针对上述情形，保荐机构和律师取得并核查了该8名外籍员工与沈思签署的代持协议、核查了原8名外籍员工的护照等身份资料，并于2017年8月对上述8名外籍员工进行了现场访谈并取得了《访谈纪要》及上述外籍员工（作为乙方）分别与沈思（作为甲方）、冬瓜科技签订的《权益确认协议》，根据相关内容，上述8名外籍员工认可代持解除，不存在争议及潜在争议。

同时，沈思已就上述事项出具《承诺函》，根据该《承诺函》：“本人已于2017年8月与该8名外籍员工签订《权益确认协议》，解除了合伙份额代持行为，并支付了相应价款。就上述合伙份额代持事项的建立和解除（包括但不限于合伙份额的认购、委托、持有、转让、交付等）从未有过任何纠纷，也不存在尚未发生但可能发生的任何潜在纠纷。至此，本人未委托/受托，并承诺之后也不委托/受托任何一方代为持有或间接持有北京木瓜移动科技股份有限公司的股份”。

综上，上述期权中曾由沈思代为持有相应合伙企业份额的8名外籍员工（Paul Chen、Cindy Yan、Alex Green、Yelena Sheftelevich、Sumi Lim、Chris Hanage、

Fernando Pizarro、Robert Kelly) 已与沈思解除代持关系, 相关合伙企业份额已由沈思自身持有。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查, 本保荐机构认为: 木瓜开曼员工期权计划下的期权被授予者及其份额与发行人员工持股平台存在对应关系, 发行人员工持股平台曾存在的份额代持情况已解除, 不存在纠纷或潜在纠纷。

2、发行人律师核查意见

经核查, 发行人律师认为: 木瓜开曼员工期权计划下的期权被授予者及其份额与发行人员工持股平台存在对应关系, 发行人员工持股平台曾存在的份额代持情况已解除, 不存在纠纷或潜在纠纷。

问题3

招股说明书披露, 公司实际控制人为沈思和钱文杰, 二人签署了一致行动协议。

请发行人补充披露一致行动协议的期限及二人发生意见分歧或纠纷时的解决机制。

请保荐机构和发行人律师核查发行人控制权是否稳定, 公司治理结构是否健全、运行良好, 多人共同拥有公司控制权的情况是否影响发行人的规范运作, 并发表明确核查意见。

【回复】

一、请发行人补充披露一致行动协议的期限及二人发生意见分歧或纠纷时的解决机制

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“八、持有发行人5%以上股份的主要股东及实际控制人的基本情况”之“(二) 公司控股股东及实际控制人情况”中补充披露如下:

1、一致行动协议的期限

2015年5月25日，沈思与钱文杰签署《一致行动人协议》，该《一致行动人协议》自签署之日起生效，至协议签署届满36个月或双方全部或任何一方不再持有公司股份之日终止。上述一致行动协议期限届满前，双方于2018年5月11日续签《一致行动人协议》，该《一致行动人协议》自签署之日起生效，至协议签署届满36个月或双方全部或任何一方不再持有公司股份之日终止。协议有效期届满，如双方无异议则自动延期三年。

2、沈思、钱文杰发生意见分歧或纠纷时的解决机制

根据沈思、钱文杰于2015年5月25日签署以及2018年5月11日续签的《一致行动人协议》第三条之规定：“三、双方同意，本协议的有效期限内，在任一方拟就有关公司经营发展的重大事项向股东会/股东大会、董事会提出议案之前，或在行使股东会/股东大会或董事会等事项的表决权之前，一致行动人内部应先行对相关议案或表决事项进行协调一致；出现意见不一致时，以一致行动人中所持股比例较多的股东意见为准。”

沈思直接持有发行人49.67%的股份，同时通过唯美南瓜、木瓜网络、冬瓜科技间接持有发行人6.99%的股份，钱文杰直接持有公司20.15%的股权。根据上述《一致行动人协议》：“二人发生意见分歧或纠纷时，以一致行动人中所持股比例较多的股东意见为准”。因此，基于二人持有公司股份比例及上述《一致行动人协议》，当二人发生意见分歧或纠纷时，以沈思的意见为准。

二、请保荐机构和发行人律师核查发行人控制权是否稳定，公司治理结构是否健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况是否影响发行人的规范运作，并发表明确核查意见。

（一）核查程序

保荐机构和发行人律师核查了发行人的全部工商档案、沈思和钱文杰签署的《一致行动人协议》、相关制度文件、历次股东会/股东大会决议文件、沈思和钱文杰签署的承诺文件。核查情况如下：

沈思、钱文杰自 2008 年 4 月共同设立木瓜有限至今，均为公司第一、第二大股东，合计持股均超过 50%；于境外架构存续期间，沈思、钱文杰均为木瓜开曼公司第一、第二大股东，合计持股均超过 50%并对美国公司拥有控制权；于境外架构拆除之时，沈思、钱文杰均保持了对发行人前身的控制力。因此，发行人控制权稳定，报告期内，发行人不存在控制人变动的情形。

根据《〈首次公开发行股票并上市管理办法〉第十二条“实际控制人没有发生变更”的理解和适用——证券期货法律适用意见第 1 号》相关规定：

1、沈思、钱文杰均直接或间接持有发行人股份，依法享有相应的表决权。

2、发行人已根据《公司法》、《上市公司治理准则》、《上市公司章程指引》、《上市公司股东大会规则》及其他相关法律、法规的要求，设立了由股东大会、董事会、监事会和经营管理层组成的公司治理结构，制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》等规范治理制度并建立了独立董事工作制度、董事会秘书工作制度、审计委员会工作制度等；董事会下设战略委员会、审计委员会、提名委员会和薪酬与考核委员会。发行人董事会、股东大会按照《公司法》、《公司章程》、《董事会议事规则》、《股东大会议事规则》等要求，进行召集、投票、表决，历次股东大会、董事会、监事会召开合法、有效。发行人公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作。

3、沈思、钱文杰签订的《一致行动人协议》自 2015 年 5 月 25 日至今合法有效，该协议的期限自 2018 年 5 月 11 日续签之日起至协议签署届满 36 个月或双方全部或任何一方不再持有公司股份之日孰早者起终止，协议有效期届满，如双方无异议则自动延期三年。上述《一致行动人协议》合法有效、权利义务清晰、责任明确，该情况在最近 3 年内且在首发后的可预期期限内是稳定、有效存在的，共同拥有公司控制权的多人没有出现重大变更。

4、沈思、钱文杰已按照实际控制人的相关要求作出了股份锁定及减持股份的相关承诺，上述承诺有利于公司控制权的稳定。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人控制权稳定，公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作。

2、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人控制权稳定，公司治理结构健全、运行良好，多人共同拥有公司控制权的情况不影响发行人的规范运作。

问题4

招股说明书披露，发行人 2016 年 4 月在“新三板”挂牌，2016 年 12 月在“新三板”终止挂牌。

请发行人补充披露在“新三板”挂牌后短期又摘牌的原因。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查并逐条说明本次发行上市申请文件与发行人在“新三板”挂牌所披露的文件内容有无差异；如有，进一步核查并说明原因，是否构成重大信息披露违法，是否构成本次发行上市的法律障碍，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“四、发行人曾在其他证券市场的上市和挂牌情况”之“(二) 2016 年 12 月，公司在新三板终止挂牌的原因”中补充披露如下：

因公司经营和发展战略调整，为了拓宽融资渠道，满足公司迅速扩张的经营资金需求，经全体股东一致同意，决议在全国中小企业股份转让系统终止挂牌并筹备在境内 A 股市场首次公开发行股票并上市。

二、请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查并逐条说明本次发行上市申请文件与发行人在“新三板”挂牌所披露的文件内容有无差异；如有，进一步核查并说明原因，是否构成重大信息披露违法，是否构成本次发行上市的法律障碍，并发表明确核查意见。

（一）核查程序及核查结果

保荐机构、发行人律师和申报会计师收集并查阅了发行人新三板挂牌申报材料，包括但不限于《公开转让说明书》、《法律意见书》等，并与本次发行上市的申报材料《招股说明书》(申报稿)、《法律意见书》等文件的披露内容进行了详细比对、复核，就与上述文件相关内容与发行人本次申请科创板上市所出具的《招股说明书》、《律师工作报告》、《法律意见书》和《审计报告》等相关文件比对，其主要差异情况如下（除实质性条件、审批与授权、募集资金运用等因板块差异而显著不同之处）

1、由于本次发行上市涉及报告期的更新以及相关事项的正常变更，发行人新三板挂牌申报材料及挂牌期间的信息披露内容与本次发行上市申请信息披露内容存在差异，具体差异内容如下表：

序号	差异项目	新三板挂牌申报材料	科创板申请材料	差异说明
1.	发行人的发起人、股东和实际控制人	1、发行人共有 5 名股东，分别为沈思、钱文杰、唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络； 2、披露股东唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络的具体情况； 3、披露《一致行动人协议》。	1、发行人共有 16 名股东，分别为沈思、钱文杰、唯美南瓜、汉富满达、冬瓜科技、正原智兴、银杏广博、正和兴源、君利联合、国同汇智、木瓜网络、新疆正和、嘉德盈、龚小萍、启迪腾业、腾业丰汇； 2、更新披露股东唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络的具体情况；增加披露汉富满达、正原智兴、银杏广博、正和兴源、君利联合、国同汇智、新疆正和、嘉德盈、龚小萍、启迪腾业、腾业丰汇的具体情况； 3、更新披露《一致行动人协议》。	1、新增股东于发行人“新三板”摘牌后进入； 2、《一致行动人协议》续期发生在发行人“新三板”摘牌后。
2.	发行人的	1、披露发行人的经营范围；	1、补充披露发行人及子公司的	1、因报告期变化，发行

序号	差异项目	新三板挂牌申报材料	科创板申请材料	差异说明
	业务	2、发行人经营相关的资质证书：《电信与信息服务业务经营许可证》、《网络文化经营许可证》。	经营范围； 2、发行人经营相关的资质证书：更新《电信与信息服务业务经营许可证》、新增《高新技术企业证书》。	人新设子公司，遂补充披露发行人子公司的经营范围； 2、因报告期变化，发行人《电信与信息服务业务经营许可证》有效期更新，并新取得《高新技术企业证书》。发行人不再从事相关业务，《网络文化经营许可证》未续期已失效。
3.	发行人的股本及其演变	披露至 2016 年 1 月第一次增资。	更新披露至 2018 年 11 月，股东正和智星更名。	相关事项发生在发行人“新三板”摘牌后。
4.	关联交易及同业竞争	1、披露至 2016 年 1 月的关联方； 2、披露至 2015 年 9 月的关联交易及同业竞争； 3、发行人控股及实际控制的下属公司：移动奇异、成都木瓜、木瓜集团、美国公司、木瓜开曼、印度公司、PapayaMobile、可可香港。	1、更新披露至 2019 年 3 月的关联方； 2、更新披露至 2018 年 12 月的关联交易及同业竞争； 3、发行人控股及实际控制的下属公司：移动奇异、深圳木瓜、成都木瓜（已注销）、木瓜集团、樱桃科技、美国公司、印度公司、木瓜开曼（已注销）、PapayaMobile（Cayman）（已注销）、可可香港（已注销）。	1、因报告期发生变化，发行人董监高、股东等发生变更，同步更新关联方； 2、因报告期发生变化，关联方更新，遂同步更新关联交易及同业竞争； 3、因报告期变化，发行人新设下属公司深圳木瓜、樱桃科技；注销下属公司成都木瓜、PapayaMobile、可可香港、木瓜开曼。
5.	发行人的主要财产	1、发行人拥有 2 项境内商标，6 项境外商标；发行人拥有 7 项软件著作权；发行人未拥有专利权； 2、披露发行人及移动奇异租赁房产的情况。	1、发行人拥有 12 项境内商标，6 项境外商标；发行人拥有 17 项软件著作权；发行人拥有 1 项境外专利权； 2、更新披露发行人及深圳木瓜、美国公司租赁房产的情况。	1、因报告期发生变化，发行人新取得商标、软件著作权、专利权，对发行人拥有的无形资产更新披露； 2、因报告期发生变化，发行人及子公司住所变更、发行人新设子公司租赁房产，遂更新租赁房产的情况。
6.	发行人的重大债权债务	披露截至 2015 年 9 日正在履行的重大合同情况及截至 2015 年 9 月的其他应收、应付款情况。	更新披露截至 2019 年 2 月正在履行的重大合同情况及截至 2018 年 12 月的其他应收、应付款情况。	因报告期发生变化，对最新的且正在履行的重大合同及其他应收、应付款情况进行了更新。

序号	差异项目	新三板挂牌申报材料	科创板申请材料	差异说明
7.	发行人的重大资产变化及收购兼并	披露 2015 年木瓜集团在木瓜移动拆除红筹架构过程中,收购了木瓜开曼,美国公司和印度公司。	披露 2017 年发行人及移动奇异与莒苳科技之间的资产转让事项。	相关事项发生发行人“新三板”摘牌后
8.	发行人公司章程的制定与修改	披露至 2016 年 1 月章程修改的情况。	更新披露至 2018 年 12 月章程修改的情况。	相关事项发生在发行人“新三板”摘牌后。
9.	发行人股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作情况	披露至 2016 年 1 月股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作情况。	披露至 2019 年 3 月股东大会、董事会、监事会议事规则及规范运作情况。	因报告期发生变化,新增召开股东大会、董事会、监事会的情况。
10.	发行人董事、监事和高级管理人员及其变化	公司共 5 名董事:沈思、钱文杰、陈霄、李经伦、赵巨涛; 3 名监事:王天雄、向培敏、孙冶; 3 名高级管理人员:沈思、钱文杰、赵巨涛。	公司共 9 名董事:沈思、钱文杰、陈霄、李经伦、赵巨涛、薛军、祝继高、文心、徐敏; 3 名监事:卫祎、刘帅、卢致辉; 4 名高级管理人员:沈思、钱文杰、赵巨涛、陈霄。	投资人进入后提名新任董事、监事并增加独立董事,因报告期发生变化,发行人董事、监事、高级管理人员成员发生变化而做出调整。
11.	发行人的税务及享受的优惠政策、财政补贴情况	披露了公司报告期内(2013 年 1 月 1 日至 2015 年 9 月 30 日)的税务情况以及享受的优惠政策、财政补贴情况。	披露了公司报告期内(2016 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日)的税务情况以及享受的优惠政策、财政补贴情况。	因报告期发生变化而调整更新。
12.	发行人的环境保护和产品质量、技术等标准	披露了发行人报告期内(2013 年 1 月 1 日至 2015 年 9 月 30 日)的环境保护和产品质量、技术等标准。	披露了发行人及境内子公司报告期内(2016 年 1 月 1 日至 2018 年 12 月 31 日)的环境保护和产品质量、技术等标准。	因报告期发生变化而调整更新。
13.	诉讼、仲裁或行政处罚	2015 年发行人与全美广告有限公司的服务费纠纷事宜,该纠纷以和解方式解决;披露了刘德昭与发行人及移动奇异的劳动纠纷,该纠纷以和解方式解决;披露了 Jenna Kaufman、Adrienne Carpenter 与美国公司的劳动纠纷。	披露了 2018 年发行人与广州旋游网络科技有限公司正在进行的诉讼。	因报告期发生变化而调整更新。

序号	差异项目	新三板挂牌申报材料	科创板申请材料	差异说明
14.	控股股东认定	沈思、钱文杰	沈思	见表后附内容说明
15.	发行人的业务表述	“移动数字营销和移动游戏的研发运营”	“利用全球大数据资源和大数据处理分析技术为广大国内企业提供海外营销服务”	见表后附内容说明
16.	红筹的搭建与拆除	1、红筹架构的搭建：（1）未披露木瓜开曼 ESOP 预留股份；（2）未披露移动奇异设立、增资时办理的外汇登记、注销手续；（3）未详细披露 VIE 系列协议的主要内容和履行情况； 2、红筹架构的拆除：（1）未披露移动奇异转为内资时办理的外汇登记手续；（2）未披露沈思、钱文杰就木瓜开曼回购股份、木瓜集团收购美国公司股份办理的自然人外汇登记手续；（3）未披露木瓜有限对增资木瓜集团并由其收购木瓜开曼、印度公司和美国公司的全部股权等事项在北京发改委办理的备案手续； 3、披露红筹架拆除后，相关子公司的注销情况。	1、红筹架构的搭建：（1）详细披露木瓜开曼 ESOP 预留股份；（2）补充披露移动奇异设立、增资时办理的外汇登记、注销手续；（3）详细披露了 VIE 系列协议的主要内容和履行情况； 2、红筹架构的拆除：（1）补充披露移动奇异转为内资时办理的外汇登记手续；（2）补充披露沈思、钱文杰就木瓜开曼回购股份、木瓜集团收购美国公司股份办理的自然人外汇登记手续；（3）补充披露木瓜有限对增资木瓜集团并由其收购木瓜开曼、印度公司和美国公司的全部股权等事项在北京发改委办理的备案手续； 3、更新披露红筹架拆除后，相关子公司的注销情况。	见表后附内容说明
17.	核心技术人员的认定	钱文杰、程伟、赵堃亮。	沈思、钱文杰、陈霄、卫祎、顾英博、王荣祥、闫博飞。	见表后附内容说明

针对上表中第 14 项，根据公司提供的相关说明并经保荐机构和律师核查，发行人在“新三板”时期认定沈思、钱文杰为公司控股股东、实际控制人；本次申请材料中，发行人认定沈思为公司控股股东、沈思及钱文杰为公司共同控制人。经并经保荐机构和律师核查，沈思与钱文杰对公司及其前身的控制关系自木瓜有限创立以来并未发生变化，两人已于 2015 年 5 月 25 日签订《一致行动人协议》并于 2018 年 5 月 11 日续签《一致行动人协议》并至今有效，“新三板”时期关

于公司控股股东的认定与本次申请存在的差异系因板块差异所致，不属于重大信息披露违法，不构成本次发行上市的法律障碍。

针对上表中第 15 项，根据公司提供的相关说明并经保荐机构和律师核查，差异的原因在于发行人已于 2017 年 7 月进行了移动游戏业务的剥离，同时，发行人将营销业务结合技术、客户等特征进行了进一步细化表述，不属于重大信息披露违法，不构成本次发行上市的法律障碍。

针对上表中的第 16 项，根据公司提供的相关说明并经保荐机构和律师核查，差异的原因在于发行人较“新三板”时期进行了更充分的信息披露所致，不属于重大信息披露违法，不构成本次发行上市的法律障碍。

针对上表中的第 17 项，根据公司提供的相关说明并经本所律师补充核查，差异的原因系移动游戏业务的剥离以及游戏及人员离职变动所致，不属于重大信息披露违法，不构成本次发行上市的法律障碍。

2、由于本次发行上市涉及报告期的更新以及相关事项的正常变更，发行人新三板挂牌申报材料及挂牌期间的信息披露内容与本次发行上市申请财务方面内容存在差异，具体差异内容如下表：

序号	差异项目	新三板挂牌申报材料披露信息	科创板 IPO 披露信息	差异说明
1	收入确认政策	<p>(1) 移动平台增值服务收入：广告服务收入主要源于广告投放。服务产生的收入于报告日按照广告实际投放数量确认收入</p> <p>(2) 游戏运营收入：当游戏玩家消费虚拟货币或使用虚拟货币兑换道具后，公司根据虚拟货币实际消耗数量计算确认收入</p>	<p>公司收入主要为互联网营销服务收入和其他收入，收入确认原则如下：</p> <p>(1) 互联网营销服务公司互联网营销服务主要包括搜索展示类服务和效果类服务，根据为客户投放的广告数量和效果，按照约定的计费模式，在对应的会计期间内确认当期主营业务收入。搜索展示类业务依据为客户完成的广告投放量及提供的相关服务，并按照合同约定的结算标准确认收入；效果类业务按照为客户完成的效果，并按</p>	<p>报告期，发行人不再从事游戏业务，同时根据发行人主营业务的实际情况对收入确认政策进行了进一步的明确。</p>

序号	差异项目	新三板挂牌申报材料披露信息	科创板 IPO 披露信息	差异说明
			照合同约定的结算标准确认收入 (2)其他收入以从运营商处收取的运营分成确认为当期收入。	
2	会计估计变更①	单项金额重大的判断依据或金额标准：应收款项余额前五名	单项金额重大的判断依据或金额标准：300.00 万元人民币以上	根据发行人的实际经营情况进行了调整。
3	会计估计变更②	6 个月以内：0.5% 6-12 月：2% 1-2 年：10% 2-3 年：50% 3 年以上：100%	3 个月以内：1% 3-12 个月：5% 1-2 年：10% 2-3 年：50% 3 年以上：100%	根据发行人的实际经营情况进行了调整，相对而言，目前使用的坏账计提政策更加谨慎。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人本次发行上市申请文件所披露的内容与发行人“新三板”挂牌所披露的内容差异不构成重大信息披露违法，亦不构成本次发行上市的法律障碍，不会对发行人本次发行上市造成实质性影响。

2、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人本次发行上市申请文件所披露的内容与发行人“新三板”挂牌所披露的内容差异不构成重大信息披露违法，亦不构成本次发行上市的法律障碍，不会对发行人本次发行上市造成实质性影响。

3、申报会计师核查意见

经核查，发行人会计师认为：发行人新三板挂牌申报材料及挂牌期间的信息披露内容与本次发行上市申请信息披露内容存在差异，其中，除因报告期更新以及相关事项的正常变更所导致的差异外，其他差异均已进行更正并履行信息披露义务，上述信息披露差异不构成重大信息披露违法，亦不构成本次发行上市的法律障碍，不会对发行人本次发行上市造成实质性影响。

发行人本次发行上市申请文件所披露的内容与发行人“新三板”挂牌所披露的内容差异不构成重大信息披露违法，亦不构成本次发行上市的法律障碍，不会对发行人本次发行上市造成实质性影响。

问题5

招股说明书未披露发行人股东汉富满达等是否属于私募投资基金，是否办理登记备案。

请保荐机构和发行人律师核查发行人股东是否存在私募投资基金，该基金是否按《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》等相关法律法规履行登记备案程序，并发表核查意见。

【回复】

一、核查程序

保荐机构和发行人律师通过查阅发行人股东股权架构、设立目的、注册资金来源、经营范围等资料，对照《中华人民共和国证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法(试行)》有关私募投资基金的定义和备案的相关规定，进行了逐项核查。具体核查情况如下：

（一）相关法规规定

1、《中华人民共和国证券投资基金法》(以下简称“《投资基金法》”)第八十八条规定：“非公开募集基金应当向合格投资者募集，合格投资者累计不得超过二百人”。

2、《私募投资基金监督管理暂行办法》(以下简称“《暂行办法》”)第二条规定：“本办法所称私募投资基金，是指在中华人民共和国境内，以非公开方式向投资者募集资金设立的投资基金”。“非公开募集资金，以进行投资活动为目的设立的公司或者合伙企业，资产由基金管理人或者普通合伙人管理的，其登记备案、资金募集和投资运作适用本办法”。

3、《私募投资基金管理人登记和基金备案办法(试行)》(以下简称“《备案办法》”)第二条规定：“本办法所称私募投资基金，系指以非公开方式向合格投资

者募集资金设立的投资基金，包括资产由基金管理人或者普通合伙人管理的以投资活动为目的设立的公司或者合伙企业”。

根据前述规定及规范性文件，私募投资基金需同时具备以下特点：（1）以非公开方式向投资者募集资金；（2）以进行投资活动为目的；（3）资产由私募基金管理人或者普通合伙人管理并收取管理费用。

（二）对发行人股东是否属于私募投资基金以及是否按规定履行了备案程序的补充核查

根据发行人提供的资料，截至本问询回复出具之日，木瓜移动股东共 16 名，其中自然人股东 3 名，机构股东 13 名，机构股东分别为唯美南瓜、汉富满达、冬瓜科技、正原智兴、银杏广博、正和兴源、君利联合、国同汇智、木瓜网络、新疆正和、嘉德盈、启迪腾业、腾业丰汇。

1、经保荐机构和发行人律师核查，发行人机构股东中共有 8 名股东系私募投资基金，其备案的基本情况如下：

（1）汉富满达

根据提供的资料并经登录中国证券投资基金业协会（<http://www.amac.org.cn/>）查询，汉富满达已在中国证券投资基金业协会私募基金登记备案系统备案（基金编号：SR6788），备案时间为 2017 年 2 月 20 日，汉福满达的普通合伙人汉富（北京）资本管理有限公司已在该协会登记为私募投资基金管理人（登记编号：P1000829），登记时间为 2014 年 4 月 17 日。

（2）正原智兴

根据提供的资料并经登录中国证券投资基金业协会（<http://www.amac.org.cn/>）查询，正和智兴已在中国证券投资基金业协会私募基金登记备案系统备案（基金编号：SGL404）。备案时间为 2019 年 4 月 30 日，正和智星的普通合伙人北京正和岛投资管理有限责任公司已在该协会登记为私募投资基金管理人（登记编号：P1003063），登记时间为 2014 年 6 月 4 日。

（3）银杏广博

根据公司提供的资料并经登录中国证券投资基金业协会 (<http://www.amac.org.cn/>) 查询, 银杏广博已在中国证券投资基金业协会私募基金登记备案系统备案 (基金编号: SR1077), 备案时间为 2017 年 1 月 10 日, 银杏广博的普通合伙人广州银杏投资管理有限公司已在该协会登记为私募投资基金管理人 (登记编号: P1060364), 登记时间为 2016 年 12 月 9 日。

(4) 正和兴源

根据公司提供的资料并经登录中国证券投资基金业协会 (<http://www.amac.org.cn/>) 查询, 正和兴源已在中国证券投资基金业协会私募基金登记备案系统备案 (基金编号: SH5024), 备案时间为 2016 年 8 月 12 日, 正和兴源的普通合伙人北京正和岛投资管理有限责任公司已在该协会登记为私募投资基金管理人 (登记编号: P1003063), 登记时间为 2014 年 6 月 4 日。

(5) 国同汇智

根据公司提供的资料并经登录中国证券投资基金业协会 (<http://www.amac.org.cn/>) 查询, 国同汇智已在中国证券投资基金业协会私募基金登记备案系统备案 (基金编号: SR7438), 备案时间为 2017 年 3 月 8 日, 国同汇智的股东北京国同清源创业投资管理合伙企业 (有限合伙) 已于在该协会登记为私募投资基金管理人 (登记编号: P1061061), 登记时间为 2017 年 1 月 17 日。

(6) 新疆正和

根据公司提供的资料并经登录中国证券投资基金业协会 (<http://www.amac.org.cn/>) 查询, 新疆正和已在中国证券投资基金业协会私募基金登记备案系统备案 (基金编号: SS8443), 备案时间为 2017 年 10 月 30 日, 新疆正和的普通合伙人北京正和岛投资管理有限责任公司已在该协会登记为私募投资基金管理人 (登记编号: P1003063), 登记时间为 2014 年 6 月 4 日。

(7) 嘉德盈

根据公司提供的资料并经登录中国证券投资基金业协会 (<http://www.amac.org.cn/>) 查询, 嘉德盈已在中国证券投资基金业协会私募基金

登记备案系统备案（基金编号：SD4729），备案时间为2014年4月21日，嘉德盈的普通合伙人嘉德（北京）投资基金管理有限公司已在该协会登记为私募投资基金管理人（登记编号：P1000801），登记时间为2014年4月21日。

（8）启迪腾业

根据提供的资料并经登录中国证券投资基金业协会（<http://www.amac.org.cn/>）查询，启迪腾业已在中国证券投资基金业协会私募基金登记备案系统备案（基金编号：SD9865），备案时间为2016年2月3日，启迪腾业的普通合伙人北京腾业创业投资管理有限公司已在该协会登记为私募投资基金管理人（登记编号：P1002281），登记时间为2014年5月20日。

2、经保荐机构核查，除上述股东以外，发行人其他机构股东均不属于私募投资基金，其基本情况如下：除上述私募股权基金股东以外，发行人之股东唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络系员工持股平台，不属于私募投资基金，无需按照相关规定在基金业协会办理备案手续；君利联合最终出资人可追溯至万丽、薛军和赵宇三名自然人，腾业丰汇最终出资人可追溯至丁大立和丁蕾两位境内自然人，已声明“本企业不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法》中规定的私募基金或私募基金管理人，不存在向他人募集资金的情形，也不存在委托基金管理人进行管理的情形，本企业不属于私募投资基金或私募投资基金管理人”。

二、核查意见

（一）保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人股东汉富满达、正原智兴、银杏广博、正和兴源、国同汇智、新疆正和、嘉德盈、启迪腾业作为私募投资基金，均已按照《投资基金法》、《暂行办法》和《备案办法》的规定，办理了私募基金备案，符合相关法律法规的规定。唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络、君利联合、腾业丰汇不属于《投资基金法》、《暂行办法》和《备案办法》规定的私募投资基金，无需办理私募基金备案。

（二）发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人股东汉富满达、正原智兴、银杏广博、正和兴源、国同汇智、新疆正和、嘉德盈、启迪腾业作为私募投资基金，均已按照《投资基金法》、《暂行办法》和《备案办法》的规定，办理了私募基金备案，符合相关法律法规的规定。唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络、君利联合、腾业丰汇不属于《投资基金法》、《暂行办法》和《备案办法》规定的私募投资基金，无需办理私募基金备案。

问题6

招股说明书披露，报告期内发行人先后注销了 3 家子公司，分别为可可香港、Papaya Mobile (Cayman) 以及成都木瓜。

请发行人补充披露上述子公司主要从事的业务、存续期间是否存在违法违规行为以及注销的原因。

请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。

【回复】

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第五节 发行人基本情况”之“七、发行人控股、参股公司情况”之“（三）报告期内发行人已注销的子公司”中补充披露如下：

2、可可香港

COCO Mobile (HK) Limited (可可移动 (香港) 有限公司) 于 2015 年 1 月 9 日由 Papaya Mobile (Cayman) 出资设立，公司注册于香港。公司于 2016 年 6 月 24 日办理完毕注销手续。

根据香港梁延达律师事务所于 2018 年 1 月 2 日出具的《法律意见书》，“根据商业登记证，目标公司的业务性质为 Corp，而公司章程并没有规限其经营业务范围”。

可可香港系为了开拓周边区域的业务设立，存续期间仅有少量营销服务业

务。红筹架构拆除过程中，发行人新设香港子公司木瓜集团，以开拓、经营境外业务。红筹架构拆除后，发行人香港周边区域的业务主要由发行人香港子公司木瓜集团开拓经营，可可香港无存续必要，因此注销。

根据香港梁延达律师事务所于2018年1月2日出具的《法律意见书》，“根据诉讼检索的调查结果，没有记录显示目标公司以原告人或被告人的身份涉及于香港高等法院，区域法院，裁判法院，土地审裁处、劳资审裁处及小额钱债审裁处之诉讼”、“根据诉讼检索的调查结果，没有记录显示目标公司以原告人或被告人的身份涉及于香港高等法院，区域法院，裁判法院，土地审裁处、劳资审裁处及小额钱债审裁处之任何税务事宜之诉讼或处罚”，“根据诉讼检索的调查结果，没有记录显示目标公司以原告人或被告人的身份涉及于香港高等法院，区域法院，裁判法院，土地审裁处、劳资审裁处及小额钱债审裁处之任何雇佣事宜之诉讼”、“根据诉讼检索的调查结果，没有记录显示目标公司以原告人或被告人的身份涉及于香港高等法院，区域法院，裁判法院，土地审裁处、劳资审裁处及小额钱债审裁处之任何行政处罚或诉讼”。

因此，可可香港存续期间不存在重大违法违规行为。

3、Papaya Mobile (Cayman)

Papaya Mobile (Cayman)于2015年1月2日由木瓜开曼出资设立，公司注册于开曼群岛。经公司股东会决议通过，公司于2016年9月30日办理完毕注销手续。

根据 Papaya Mobile (Cayman) 的《组织大纲》，“本公司成立的营业目的不受任何限制，本公司享有充分的权力和权限来开展《公司法》（经修订）第7（4）条未予禁止的任何营业目的，或者经随时修订的该等法律、或开曼群岛的任何其他法律未予禁止的任何营业目的”。

Papaya Mobile (Cayman)除持有可可香港100%的股权外，本身无实际经营亦无其他对外投资。红筹架构拆除后，Papaya Mobile (Cayman)无存续必要，因此注销。

根据 Harney Westwood & Riegels Singapore LLP 于2016年1月5日出具

的《法律意见书》，“根据 2016 年 1 月 4 日查阅开曼群岛大法院自该公司注册成立以来的令状和其他原诉法律程序文件登记册的结果，该公司在开曼群岛大法院概无被提起任何诉讼或呈请”。另，根据发行人实际控制人沈思、钱文杰出具的承诺函，承诺“发行人已注销子公司存续期间不存在重大违法违规行为。一旦发行人因已注销控股子公司存在尚未了结的对发行人有重大影响的债权债务，或者该等公司存在税收被追缴的风险，或者该等公司在其生产经营中存在重大违法违规行为，而需由发行人承担相应法律责任，且导致发行人遭受经济损失或其他重大风险的，则本人将予以全额承担，并根据发行人的要求，对发行人由此遭受的直接和间接损失无条件给予足额现金补偿，保证发行人及控股子公司不因此遭受任何经济损失”。

综上，Papaya Mobile (Cayman) 存续期间不存在重大违法违规行为。

4、成都木瓜

成都木瓜于 2011 年 10 月 21 日由木瓜移动出资设立。经公司股东决定，成都木瓜于 2018 年 12 月 17 日办理完毕注销手续。

根据成都木瓜《企业法人营业执照》及工商登记资料，成都木瓜的经营范围为：“软件开发并提供技术推广、技术服务”。

公司设立成都木瓜主要目的是开拓周边区域的业务，但是随着公司业务方向调整，成都木瓜成立以后并未实际开展业务，因此注销。

根据成都木瓜的主管工商、税务等部门出具的证明，成都木瓜存续期间不存在重大违法违规行为。

二、核查意见

（一）保荐机构核查意见

保荐机构查阅了发行人上述已注销子公司的工商登记资料、境内主管工商、税务等部门出具的证明及发行人的说明，在中国裁判文书网（<http://wenshu.court.gov.cn>）、中国执行信息公开网（<http://zxgk.court.gov.cn>）等公示系统进行查询，对注销原因、经营情况、守法经营情况向发行人进行了确认。

经核查，本保荐机构认为：发行人已完整披露可可香港、Papaya Mobile (Cayman)以及成都木瓜主要从事的业务，其注销的原因与实际相符，存续期间不存在违法违规行为。

（二）发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人已完整披露可可香港、Papaya Mobile (Cayman)以及成都木瓜主要从事的业务，其注销的原因与实际相符，存续期间不存在违法违规行为。

问题7

请发行人补充披露董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有公司股份情况。

请发行人说明董事会秘书薪酬明显高于公司其他董监高原因。

请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。

【回复】

一、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有公司股份情况

发行人已在招股书之“第五节 发行人基本情况”之“十一、董事、监事、高级管理人员与核心技术人员兼职、对外投资及变动等情况”之“（四）董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有本公司股份情况”进行了如下补充披露：

截至本招股说明书签署日，董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有公司股份情况如下：

姓名	公司任职情况	直接持股比例	间接持股比例	直接和间接合计持股比例
沈思	董事长、总经理、核心技术人员	49.67%	2.73%	56.67%
			0.22%	
			4.05%	

姓名	公司任职情况	直接持股比例	间接持股比例	直接和间接合计持股比例
钱文杰	董事、副总经理、首席技术官	20.15%	—	20.15%
赵巨涛	董事、董事会秘书、副总经理、财务总监	—	1.11%	1.11%
陈霄	董事、副总经理、核心技术人员	—	0.10%	0.10%
李经伦	董事	—	0.02%	0.02%
薛军	董事	—	1.85%	1.85%
文心	独立董事	—	—	—
徐敏	独立董事	—	—	—
祝继高	独立董事	—	—	—
卫祎	监事会主席、核心技术人员	—	0.01%	0.01%
卢致辉	监事	—	—	—
刘帅	监事	—	0.005% (注1)	0.005% (注1)
顾英博	核心技术人员	—	0.01%	0.01%
闫博飞	核心技术人员	—	0.004% (注1)	0.004% (注1)
王荣祥	核心技术人员	—	—	—
万丽	董事薛军之妻	—	0.06%	0.06%
田影影	董事李经伦之妻	—	0.12%	0.12%

注1：由于保留两位小数时为零，故选择三位小数列示。

二、请发行人说明董事会秘书薪酬明显高于公司其他董监高原因。

（一）公司聘请董事会秘书的原因及过程

在2014年公司准备美股上市过程中，公司根据业务需求聘请人力资源公司在市场进行招聘具备美股资本市场经验的财务总监和董事会秘书，根据人力资源公司搜集信息调查得知，赵巨涛先生2012年2月至2014年11月就职于乡村基集团（股票代码：CCSC）首席财务官，基于赵巨涛先生具有丰富的国内外资本市场管理经验，经双方协商在2014年12月签订了《劳动合同》，约定双方的权

利、薪酬和工作范围等方面内容，履行公司财务总监和董事会秘书职责；并于2018年12月续签了《劳动合同》约定了双方的权利、薪酬和工作范围等方面内容。2017年10月，公司聘请赵巨涛先生为副总经理。

2014年12月，公司对赵巨涛先生的薪酬制定主要是参考赵巨涛先生曾在乡村基集团（股票代码：CCSC）薪酬水平双方协商签订聘用合同的结果；另一方面基于赵巨涛先生具有丰富的国内外资本市场管理经验，随着公司上市进程中考虑到赵巨涛先生任职的副总经理、财务总监、董事会秘书和负责公司融资业务四个职位职责较重、专业能力要求高、工作量比较饱满综合考量的结果。

（二）履行的审批程序

对于聘请赵巨涛先生为公司副总经理、财务总监和董事会秘书事项，2015年12月17日第一届董事会第一次会议审议通过了《关于聘任北京木瓜移动科技股份有限公司财务总监、董事会秘书等高级管理人员的议案》，正式聘请赵巨涛先生为公司财务总监和董事会秘书；2017年10月5日第一届董事会第十七次会议审议通过了《关于选举赵巨涛为公司副总经理的议案》，正式聘请赵巨涛先生为公司副总经理；2018年12月10日第二届董事会第一次会议审议通过了《关于续聘赵巨涛先生为公司副总经理兼董事会秘书、财务总监的议案》，正式续聘赵巨涛先生为公司副总经理、董事会秘书和财务总监。

三、保荐机构核查程序和核查结论

（一）核查程序

1、公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有公司股份情况事项

（1）保荐机构核查了公司股东及持股平台的工商档案资料；同时对公司股东信息通过全国企业信用信息公示系统等公开信息的检索查询；

（2）保荐机构访谈了公司董事长和董事会秘书；

（3）保荐机构核查了董事、监事、高级管理人员与核心技术人员《调查表》，核查其近亲属持股情况；

(4) 保荐机构核查了公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员出具的《董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有公司股份情况承诺函》。

2、发行人董事会秘书薪酬明显高于公司其他董监高原因事项

(1) 保荐机构访谈了公司董事长和副总经理、董事会秘书和财务总监赵巨涛先生；

(2) 保荐机构核查了公司与赵巨涛先生签署的所有《劳动合同》；

(3) 保荐机构核查了对于聘请赵巨涛先生为公司副总经理、董事会秘书和财务总监的董事会审议的议案及决议等会议资料。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：

(1) 发行人已招股书补充披露公司董事、监事、高级管理人员与核心技术人员及其近亲属持有公司股份情况事项，相关内容披露真实、准确、完整。

(2) 2014年12月，公司对赵巨涛先生的薪酬制定主要是参考赵巨涛先生曾在在乡村基集团（股票代码：CCSC）薪酬水平双方协商签订聘用合同的结果；另一方面基于赵巨涛先生具有丰富的国内外资本市场管理经验，随着公司上市进程中考虑到赵巨涛先生任职的副总经理、财务总监、董事会秘书和负责公司融资业务四个职位职责较重、专业能力要求高、工作量比较饱满综合考量的结果，聘任赵巨涛先生为副总经理、财务总监和董事会秘书是真实、合理的，薪酬披露系真实的，聘任程序是合法合规的。

2、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：2014年12月，公司对赵巨涛先生的薪酬制定主要是参考赵巨涛先生曾在在乡村基集团（股票代码：CCSC）薪酬水平双方协商签订聘用合同的结果；另一方面基于赵巨涛先生具有丰富的国内外资本市场管理经验，随着公司上市进程中考虑到赵巨涛先生任职的副总经理、财务总监、董事

会秘书和负责公司融资业务四个职位职责较重、专业能力要求高、工作量比较饱满综合考量的结果，公司赵巨涛先生薪酬系由劳资双方协商确定，劳动关系合法有效。

二、关于发行人核心技术

问题8

招股说明书披露，发行人定位为依靠自主研发技术进行大数据处理分析的公司，主要利用全球大数据资源和大数据处理分析技术为国内企业提供海外营销服务。发行人所属行业为互联网与云计算、大数据服务，细分行业为云计算与大数据服务（代码：6450*），而发行人选取的同行业上市可比企业蓝色光标、佳云科技和华扬联众，均属于文化传媒行业。

请发行人结合相关部门出具的产业分类目录及指南、具体从事的经营活动、数据的来源及获取、主要客户的需求、技术的应用场景、发行人从事的业务与大数据之间的关系，主营业务与选取的可比公司的相似度，补充披露行业定位为大数据行业，而不是文化传媒类的商业合理性，是否存在误导性陈述，是否符合科创板行业选取标准。

请保荐机构就发行人行业定位及选取的准确性发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人说明

发行人目前具体从事的经营活动为数字智能营销，行业定位为大数据行业的依据如下：

（一）相关部门产业分类目录及指南的规定

1、按照中国证监会 2012 年修订的《上市公司行业分类指引》，公司所处行业属于“信息传输、软件和信息技术服务业”中的“互联网和相关服务（I64）”。

2、根据《国民经济行业分类》行业代码（GBT4754-2017），公司所属行业为“互联网信息服务”，具体细分行业为互联网数据服务（代码 6450*）。

3、根据国家统计局《战略性新兴产业分类（2018）》，公司所属行业为互联网与云计算、大数据服务，细分行业为云计算与大数据服务（代码 1.4.3），属于国家重点支持的战略性新兴产业。

代码	战略性新兴产业分类名称	国民经济行业代码（2017）	国民经济行业名称
1.4	互联网与云计算、大数据服务		
1.4.1	工业互联网及支持服务	6431* 6450* 6490* 6531* 6532* 6540* 6550*	互联网生产服务平台 互联网数据服务 其他互联网服务 信息系统集成服务 物联网技术服务 运行维护服务 信息处理和存储支持服务
1.4.2	互联网平台服务（互联网+）	6431* 6432 6433 6434 6439	互联网生产服务平台 互联网生活服务平台 互联网科技创新平台 互联网公共服务平台 其他互联网平台
1.4.3	云计算与大数据服务	6450* 6512*	互联网数据服务 支撑软件开发
1.4.4	互联网相关信息服务	6421 6429*	互联网搜索服务 互联网其他信息服务

发行人通过对全球媒体用户行为数据进行收集、存储、管理、分析和标签化，建立决策模型，在全球的互联网流量中进行程序化实时竞价，在云服务平台上形成精准营销输出能力，发行人的业务依赖云计算与大数据处理技术。

4、根据国务院关于《促进大数据发展行动纲要》（国发【2015】50号）的通知，发行人经营业务属于工业和新兴产业大数据工程，具体为服务业大数据应用，《促进大数据发展行动纲要》在专栏5中提出“利用大数据支持品牌建立、产品定位、精准营销、认证认可、质量诚信提升和定制服务等”。

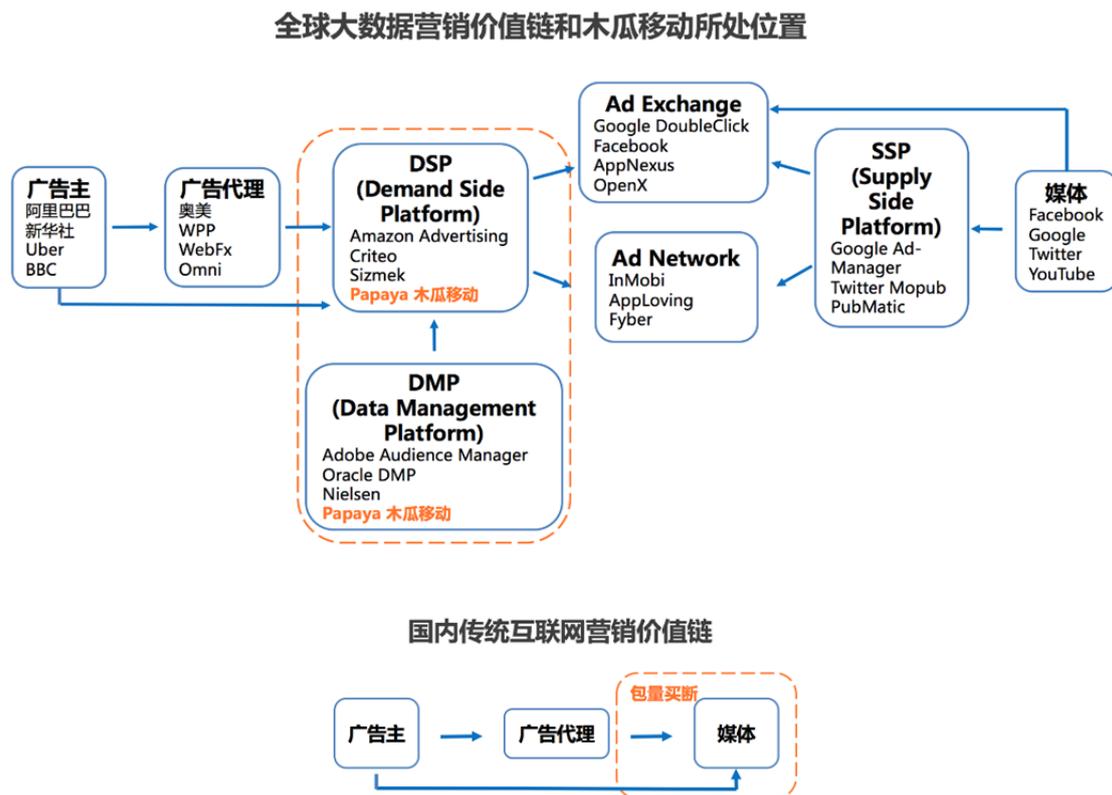
5、工信部关于《印发大数据产业发展规划（2016-2020）的通知》中提出“支持第三方大数据服务。鼓励企业探索数据采集、数据清洗、数据交换等新商业模式，培育一批开展数据服务的新业态。支持弹性分布式计算、数据存储等基础数据处理云服务发展。加快发展面向大数据分析的在线机器学习、自然语言处理、图像理解、语音识别、空间分析、基因分析和大数据可视化等数据分析服务。开

展第三方数据交易平台建设试点示范。”

发行人所从事的“数字智能营销”是大数据与现代服务业深度融合的产业，符合《大数据产业发展规划（2016-2020）》所支持的第三方大数据服务方向。

（二）发行人具体从事的经营活动

下图为全球大数据营销产业价值链与国内传统互联网营销价值链对比示意图，发行人在全球大数据营销价值链中所处的位置为 DSP+DMP 技术环节。国内的传统营销行业将媒体资源直接打包卖给广告代理和广告主，中间没有互联网技术和大数据技术参与的环节。而在今天，国外绝大多数的互联网媒体已经将每个广告展示都放在 Ad Exchange（广告营销交易平台）上进行公开实时竞价，由此衍生出对应的技术平台专门为广告主和代理进行实时竞价。



1、全球大数据营销产业价值链

①广告主：有推广需求的一方。

②广告代理：对数字营销行业不熟悉的广告主会通过广告代理进行广告投放。

广告代理主要用人力承担创意策划、创意制作和媒介采购。

③DSP（买方平台）：在海量的互联网流量中自动进行实时竞价（RTB），自动化选取最精准的展示机会和展示受众的技术平台。

④DMP（数据管理平台）：将用户数据进行收集、存储、管理、分析和标签化处理，形成的巨大的数据仓库。

⑤Ad Exchange（营销交易平台）：以实时竞价（RTB）为基础的广告交易技术平台。

⑥Ad Network（网盟）：将互联网流量库存集合起来再分销给买方的技术平台。

⑦SSP（卖方平台）：媒体用来进行流量库存管理，在流量上填充广告，并获得收益的技术平台。

⑧媒体：海量互联网和移动互联网流量的拥有者。

上图可见，世界知名的高科技公司旗下的 Amazon(亚马逊)营销平台、Adobe Audience Manager、Oracle DMP，均涉及全球范围的 DSP 或 DMP 业务，对几十亿级别用户的数据处理和分析，形成精准营销的输出能力，也是世界知名高科技公司运用大数据营销技术辅助其业务不断发展壮大的重要因素之一。

2、发行人在价值链中所处位置

如上图所示，发行人不从事任何以人力为核心的素材创意和素材制作以及人工媒介采购的工作，广告代理商为发行人下游客户，目前发行人约 30%的客户为广告代理商。

发行人在上图营销价值链中参与的环节是 DSP+DMP，即将上亿用户级别（目前发行人覆盖超过 20 亿用户终端）的数据进行收集、存储、管理、分析和标签化，建立决策模型，在全球的互联网流量中自动进行实时竞价，并自动化选取最精准的展示机会和展示受众，为中国企业低成本、高精度、高效率的获得全球用户。

全球大数据营销价值链中的 DSP+DMP 环节具有以下的技术特点：

① 处理上亿级别的用户数据，并对每一个用户的行为做出精准预测。

② 需克服洲际网络延迟对数据和交易进行 24x7 同步管理。

③ 每一次竞价决策必须要在 100 毫秒内做出，每秒钟要做出至少几十万次的数据查询和上万次的投放决策，需要在全球分布的服务器和数据库中并发完成。

（三）数据的来源及获取

发行人在面向全球用户的平台研发上有十一年的积累，与全球顶级媒体资源方保持了稳定的、快速增长的合作关系。发行人的 DSP 在对接全球媒体资源进行实时竞价投放时，每通过一次广告投放，公司的投放决策系统都会得到投放的效果反馈信息（均为脱敏信息，比如用户是否点击某个广告，是否下单购买等），根据这些效果数据，公司积累了自己的数据资源。2018 年公司总共投放广告展示次数超过 2,600 亿次，获得点击超 80 亿次。以此方式数年来发行人积累的数据资源覆盖了超过 20 亿的用户。

由于发行人积累的数据直接跟广告投放效果有关，而这些信息通常媒体方无法获得（比如脸书无法知道用户在广告主网站上最终购买行为的细节），因此发行人比媒体方拥有更有价值的营销成效数据，能帮助发行人准确预测用户面对广告时的行为。投放次数越多，获得的用户数据就越多，后续的预测就更准确。

发行人系统中每天产生上亿的新增广告数据，6 年的积累形成了发行人百亿级别（PB）的数据仓库。这些数据均为用户产生真实交易的行为数据，是企业的核心资源，也打造了公司的技术壁垒和数据资源壁垒。

（四）主要客户的需求

在全球营销交易的实时竞价中，以更低的价格、在更短的时间内、获得更精准的目标用户，从而提高投放价值回报，是发行人客户的主要需求。

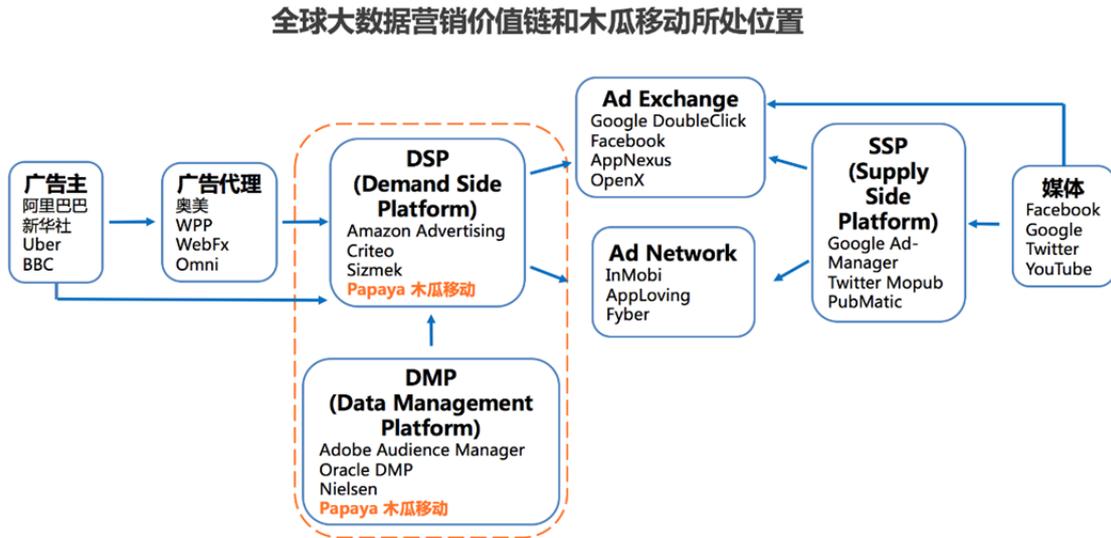
（五）技术的应用场景

发行人的核心技术主要应用在如下几个场景：“实时竞价与决策”、“大数据的获取、处理、储存”，“14 个数据中心的运营保障”以及“反作弊与信息安全”。具体每一项核心技术对应的应用场景以及在开展经营活动中起到的作用，参见问

题 10 之“一、逐项核实核心技术及专利在公司开展主营业务活动中发挥的作用、应用的场景” 的回复。

(六) 发行人从事的业务与大数据之间的关系

发行人为中国企业出海提供数字智能营销服务，在大数据营销产业链中的定位如下图：



发行人主要从事的业务环节为 DSP+DMP，该两项环节与大数据之间的关系如下：

1、作为 DMP，发行人需要将上亿用户级别（目前发行人覆盖超过 20 亿用户终端）的数据进行收集、存储、管理、分析和标签化，在全球 14 个分布式数据仓库进行部署。

2、作为 DSP，发行人需要根据自有 DMP 建立决策模型，在全球的营销交易平台中，每秒进行数十万次并发数据查询和数万次竞价决策，每次竞价决策均需要在 100 毫秒内完成。发行人基于算法对全球 14 个分布式数据仓库的数据进行调度，在全球复杂的网络环境下实现广告的实时竞价交易。

因此，发行人从事的数据智能营销业务完全依赖大数据技术。

(七) 主营业务与选取的可比公司的相似度

发行人选取蓝色光标、佳云科技和华扬联众作为同行业可比企业，主要考虑

国内上市公司的财务数据的公开性，但由于具体在大数据营销产业价值链的定位不同、面向的用户数据基础不同，发行人与上述公司在技术层面具有一定差异。

由于发行人主要面向的市场为全球市场，发行人在国际市场选取了类似的两家国际公司进行业务和技术上的对比。发行人在大数据营销产业价值链中参与的环节是 DSP+DMP，选取的可比公司 Criteo 和 Sizmek 的参与环节也为全球范围的 DSP 或者 DSP+DMP。

发行人主营业务与 Criteo 和 Sizmek 的相似度体现在：发行人的主营业务在大数据营销产业价值链上划分为全球范围的 DSP+DMP，主要服务的客户是有出海诉求的中国企业。Criteo、Sizmek 均为世界知名 DSP 企业，他们或拥有自己的 DMP，或利用第三方的 DMP，主要服务的客户为国际客户。这两家企业在客户诉求、业务形式、所处价值链的环节以及技术特点方面跟发行人具有较高的相似度。发行人与 Criteo 和 Sizmek 的比较具体参见问题 9 之“二、结合报告期利润率变动趋势、同行业可比公司技术水平，竞争对手搜索展示效果，披露核心技术是否具有先进性、能否有效转化为经营成果”和问题 9 之“四、根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）之 9、10 的规定，结合所处行业及其技术发展趋势与国家战略的匹配程度、技术先进性、依靠核心技术开展生产经营的实际情况等，就公司是否符合科创板定位作出准确评估”的回复。

综上所述，发行人的行业定位为大数据行业中的数字智能营销，属于大数据与现代服务业深度融合的产业，发行人不从事任何以人力为核心的广告创意策划、广告创意制作和媒介采购，不属于文化传媒类企业。发行人行业描述不存在误导性陈述，符合科创板行业选取标准。

二、发行人补充披露

发行人已经在招股说明书第六节 业务与技术 之“二、行业基本情况及竞争状况”之“（一）所属行业及确定所属行业的依据”中补充披露如下：

发行人主营业务是利用全球大数据资源和大数据处理分析技术为国内企业提供海外营销服务。按照中国证监会 2012 年修订的《上市公司行业分类指引》，

公司所处行业属于“信息传输、软件和信息技术服务业”中的“互联网和相关服务（I64）”。根据《国民经济行业分类》行业代码（GBT4754-2017），公司所属行业为“互联网信息服务”，具体细分行业为互联网数据服务（代码 6450*）。根据国家统计局《战略性新兴产业分类（2018）》，公司所属行业为互联网与云计算、大数据服务，细分行业为云计算与大数据服务（代码 1.4.3），属于国家重点支持的战略性新兴产业。

根据国务院关于《促进大数据发展行动纲要》（国发【2015】50号）的通知，发行人经营业务属于工业和新兴产业大数据工程，具体为服务业大数据应用，《促进大数据发展行动纲要》在专栏 5 中提出“利用大数据支持品牌建设、产品定位、精准营销、认证认可、质量诚信提升和定制服务等”。

工信部关于《印发大数据产业发展规划（2016-2020）的通知》中提出“支持第三方大数据服务。鼓励企业探索数据采集、数据清洗、数据交换等新商业模式，培育一批开展数据服务的新业态。支持弹性分布式计算、数据存储等基础数据处理云服务发展。加快发展面向大数据分析的在线机器学习、自然语言处理、图像理解、语音识别、空间分析、基因分析和大数据可视化等数据分析服务。开展第三方数据交易平台建设试点示范。”

发行人所从事的“数字智能营销”是大数据与现代服务业深度融合的产业，符合《大数据产业发展规划（2016-2020）》所支持的第三方大数据服务方向。

三、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人目前具体从事的经营活动为数字智能营销，通过对全球媒体用户行为数据进行收集、存储、管理、分析和标签化，建立决策模型，在全球的互联网流量中进行程序化实时竞价，在云服务平台上形成精准营销输出能力，发行人的业务依赖云计算与大数据处理技术。发行人所从事的业务按照中国证监会公布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），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”；根据《国民经济行业分类》行业代码（GBT4754-2017），发行人所属细分行业为互联网数据服务（代码 6450*）；根据国家统计局《战略性新兴产业分类（2018）》，发行人所属细分行业为云计算与大数据服务（代码 1.4.3）。发行人行业定位为大数据行业

具有商业合理性，不存在误导性陈述，符合《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》行业选取标准（二）中的新一代信息技术科技创新企业。

问题9

招股说明书披露，发行人已形成超过 30 项的核心技术，主要从事海外营销服务，具体包括搜索展示类服务和效果类服务。2018 年度，发行人 97.05% 收入来源于搜索展示类服务，综合毛利率为 4.38%。同时，搜索展示类业务的商业模式和计费模式已经十分成熟，在全球媒体资源范围内该类业务的毛利率处于相对稳定的水平。

请发行人：（1）使用浅白易懂的语言直接、准确地披露发行人核心技术在向客户提供海外营销服务时所发挥的作用，该技术是否是行业内公司开展业务的普遍、基础性技术；（2）结合报告期利润率变动趋势、同行业可比公司技术水平，竞争对手搜索展示效果，披露核心技术是否具有先进性、能否有效转化为经营成果；（3）搜索展示类行业的竞争情况、行业发展主要驱动因素，并审慎判断行业整体产品或者服务是否存在同质化严重的问题；（4）根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）之 9、10 的规定，结合所处行业及其技术发展趋势与国家战略的匹配程度、技术先进性、依靠核心技术开展生产经营的实际情况等，就公司是否符合科创板定位作出准确评估。

请保荐机构：（1）对上述事项进行核查并发表意见；（2）对照《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》及《审核问答》的核查要求将发行人与同行业可比公司（包括已上市和未上市）在技术先进性、行业地位、成长性等各方面进行对比分析，进一步核查并说明发行人是否符合首发注册办法及交易所业务规则的相关规定，并发表明确核查意见。

【回复】

一、使用浅白易懂的语言直接、准确地披露发行人核心技术在向客户提供海外营销服务时所发挥的作用，该技术是否是行业内公司开展业务的普遍、基础性技术

发行人在招股说明书第六节 业务与技术之“六、发行人的核心技术”中补充披露如下：

六、发行人的核心技术

（一）发行人拥有的主要核心技术及技术来源

2、发行人核心技术在提供海外营销服务时所发挥的作用

发行人向客户提供的海外营销服务，在大数据营销产业价值链中参与的环节是 DSP+DMP，即根据海量数据进行建模，通过投放决策模型做出实时竞价。所以发行人核心技术对客户发挥的作用体现在：

（1）确保广告营销交易出价的合理性。

（2）确保将素材投放给更精准的用户，从而达到最优的转化率和投入产出比。

（3）确保每个客户投放的响应速度，在全球范围内对媒体做出 24x7 的实时响应（100 毫秒内做出投放和竞价决策）。

（5）在数十万投放项目并发存在的情况下，确保每个客户的每个项目不受其他项目或者其他客户的项目影响，保证系统的稳定性。

（6）确保客户获得的用户为真实有效的用户，防止机器作弊行为。

上述都是 DSP+DMP 行业内公司所追求的普遍结果，不同企业采用不同的技术手段和实现方式，试图在上面几方面均衡达到更好的效果。技术手段和技术水平不同，会直接导致商业结果不同。因此每个企业的核心技术能力都是取决于自身的实力，并不具备普遍性。

二、结合报告期利润率变动趋势、同行业可比公司技术水平，竞争对手搜索展示效果，披露核心技术是否具有先进性、能否有效转化为经营成果

发行人在招股说明书第六节 业务与技术之“六、发行人的核心技术”中补充披露如下：

六、发行人的核心技术

（一）发行人拥有的主要核心技术及技术来源

3、发行人核心技术是否具有先进性、能否有效转化为经营成果

报告期内利润率的变化主要影响因素来自于业务的飞速增长。2018 年搜索展示类毛利率有所下滑，是由客户广告投放实时竞价结果造成的，2018 年公司技术平台发生展示超 2600 亿次，共收到点击超 80 亿次，每一次实时竞价均在 100 毫秒内完成，竞价交易的复杂性导致毛利率有所波动。以人均营业收入和人均毛利的变动，更能反映公司技术转换为经营成果的能力。

发行人的人均营业收入可衡量发行人业务的自动化程度。人均收入越高，说明对技术运营的依赖程度越高。2016 年、2017 年和 2018 年，发行人人均营业收入分别为 241 万元、1,333 万元和 2,529 万元，逐年快速提升。2018 年人均营业收入在可比公司中最高，充分显示发行人将核心技术转化为经营成果的能力。

将发行人的净利润除以毛利得到的比例，可分析发行人的利润留存能力。利润留存率越高，表明发行人的经营质量越高。2018 年发行人的利润留存率达到 44%，远高于同行业可比公司，可见发行人利用核心技术将利润留存的能力，在市场上处于突出水平。

发行人人均营业收入和利润留存能力在可比公司中处于突出地位，表明发行人与同行业可比公司的技术对比处在同水平或者更优的水平，且发行人的搜索展示类业务在报告期内获得飞速增长，由此可见，发行人的核心技术具有先进性，能有效转化为经营成果。

对于行业内其他公司，搜索展示类效果的公开信息无法获得。将发行人与

同为全球大数据营销行业 DSP+DMP 的可比公司 Criteo 和 Sizmek 进行对比，技术水平比较如下：

比较项目	Criteo	Sizmek	Papaya 木瓜移动
公司介绍	全世界市值最高的独立 DSP (NASDAQ: CRTO)	全世界规模最大的独立 DSP (来源: Sizmek 官网)	为中国公司提供出海智能营销服务的领先 DSP
人均主营业务收入 (代表技术自动化程度)	564 万人民币	未公布	2,502 万人民币
净利润/毛利 (利润留存)	11.5%	-28.8%	44.0%
开展业务的国家	未公布	70 多个	200 多个
用户刻画数据维度	未公布	900 个维度	超 1000 个维度
用户覆盖	超 40 亿用户 ID	未公布	超 20 亿用户覆盖
服务器情况	全球 9 个数据中心, 36,000 台服务器 (CPU)	未公布	全球 14 个数据中心, 4,500 台服务器 (CPU)
大数据处理	分布式构架 用户画像 近似受众分析 根据兴趣聚类 效果监测	用户画像 支持标准精准投放	分布式构架 用户画像 素材特征分析 用户特征分析 媒体特征分析 投放价值分析 效果监测
大数据智能	展示价值评估 出价策略评估 平台化产品	无	展示价值评估 出价策略评估 平台化产品
大数据优化	动态素材优化 A/B 测试*	动态投放策略优化	动态出价优化 动态素材优化 动态投放策略优化 A/B 测试*

注：上表所有第三方数据均来自 Criteo 和 Sizmek 公布的年报，以及他们的官方网站。Criteo 和木瓜移动的数据为 2018 年数据，Sizmek 数据来自于 2015 年年报。

* A/B 测试：大量自动化地让一部分用户使用 A 方案，另一部分用户使用 B 方案，不断比较不同方案以得出最优决策。用户和方案的挑选组合以及决策均由服务器完成。可在千万级用户上自动测试比较上千个方案。

根据 Criteo 的公开年报数据，Criteo 在 2018 年主营业务收入为 23 亿美元，使用服务器数量达到 36,000 台，CPU 数不少于 36,000 个，而发行人在 2018 年营收为 43 亿人民币，使用 CPU 数量为 4,500 个。两个公司所采用的服务器的性能相近。

依据上述，发行人使用了 Criteo 1/9 的计算资源，实现了 Criteo 1/4 的业务规模，证明发行人所研发和使用的技术更为先进，以相同 CPU 数的资源，可以承载 Criteo 2.5 倍吞吐量的业务请求，而处理更多的业务请求就意味着更高的竞价分析速度和交易频率。目前，发行人有能力每秒处理超过 6 万次来自世界各地的网络请求，且在任意地点的用户，得到木瓜服务器响应的时间都不超过 80ms。由于 Criteo 没有披露标签库，Sizmek 的标签库对用户的刻画为 900 种维度，发行人标签库对用户的刻画超 1,000 种维度。发行人与世界知名大数据智能营销 DSP 公司的技术相比毫不逊色。

三、搜索展示类行业的竞争情况、行业发展主要驱动因素，并审慎判断行业整体产品或者服务是否存在同质化严重的问题

1、行业发展的主要驱动因素

中国出海营销市场中的搜索展示行业是一个巨大的行业，该行业发展的主要驱动因素为：

（1）移动互联网持续高速增长

移动智能终端的大面积普及和年轻一代触媒的转移，推动移动互联网用户数量和访问量持续增长。现代人群的时间呈现碎片化，使用手机时间越来越长，新兴互联网应用的涌现和接收度的提升，以及多年来付费习惯的逐渐培养，进一步推动移动互联网经济规模持续攀升。艾瑞咨询预测 2020 年移动互联网市场规模将突破 1 万亿元。

（2）中国企业全球化业务扩张需求强烈

全球范围内的互联网市场发展存在严重的区域不平衡性，尤其在中亚、东南亚、南亚等一带一路沿线发展中国家和地区存在巨大的市场空间。国内新兴经济企业伴随中国各个产业抢占全球市场份额的浪潮，积极部署全球化战略，出海业务扩展需求强烈。

（3）技术升级驱动行业发展

随着互联网数据挖掘及分析、搜索、网页分析、语言分析、机器学习等相关

技术的不断发展和完善,越来越多的中国企业倾向于寻求具有先进技术的智能营销公司进行搜索展示广告投放,以获取更多的有效用户,寻求更高的投资回报率。

2、搜索展示类行业的竞争情况,行业的产品或服务是否同质化严重

中国出海营销市场中搜索展示行业的产品和服务并不存在严重同质化的情况,发行人就该行业的竞争情况说明如下:

(1) 搜索展示类广告行业的竞争情况

首先,出海搜索展示类广告行业根据媒体资源的情况可以分为以主流媒体为流量来源和以长尾媒体为流量来源两类。

①主要以主流媒体为流量来源

全球主流媒体是以脸书和谷歌为首的互联网媒体,并且包括推特、Instagram、Snapchat 等行业巨头。这部分媒体相对优质,但是每个媒体平台都有自己相应的 API,需要花一定的技术积累去跟每个平台对接,并优化在这些平台上的实时竞价投放效果。主流媒体在全球所有媒体来源中占比超过 65%,且呈快速上升趋势。

②主要以长尾媒体为流量来源

全球长尾媒体为除去主流媒体之外的长尾媒体以及他们所依托的 SSP 和网盟。这部分媒体流量的特点是,质量良莠不齐,一般以标准协议接入,在对流量没有进行质量优化之前,价格相对较低,因此进入门槛较低。出海搜索展示行业中以长尾媒体为流量来源的服务目前呈下降趋势。

发行人的流量来源主要以主流媒体流量为主,在该领域参与竞争的中国企业并不多。

其次,出海搜索展示类广告行业根据客户的行业情况可以分为:

① 垂直类出海营销

垂直类出海营销专注于为某个行业的细分市场客户提供海外搜索展示服务。最典型的是游戏垂直类出海营销,和电商垂直类出海营销。比如,游戏垂直类出海营销企业多为出海游戏发行商演变而成,一般跟客户的合作形式为出海游戏代

理+广告营销投放，对项目本身介入深，但是能同时运行的项目不多。电商垂直类出海营销企业主要是以地域为核心，在某一个特定地域获得某个细分外贸行业的订单（比如假发、运动鞋），并以该细分行业开发特定产品和服务。垂直类出海营销企业对特定细分行业的服务都非常精准，但是相对都有增长规模的瓶颈。

②综合类出海营销

综合类出海营销企业不依赖任何一个细分领域。该类企业具有对各行业数据和客户广泛的积累，有能力对各个行业提供出海搜索展示类服务。该类企业服务的客户一般体量大，获取用户量的要求高，覆盖的地域广泛。

在这样的竞争格局下，发行人主要侧重于综合类营销，并且主要在全球主流媒体上提供智能营销服务。该行业中能在全全球主流媒体上规模化提供综合类营销服务的企业并不多。

(2) 行业的产品或服务是否同质化严重

在全球主流媒体上进行综合类营销的企业当中，发行人具备以下技术特点：

①不依赖人工的全自动化营销投放，14 个数据节点遍布全球，在 DSP 层面全面实现实时竞价。

②自主研发的 DMP，拥有超过 20 亿全球用户数据，超过 1000 维度的用户画像，从而形成的决策系统能得到更精准的目标用户，提升广告效果。

发行人在全球最大的 AI 工具集谷歌 Tensorflow 上自主研发了 ReMarketing 技术（再营销技术，即向客户已有的用户营销更多的产品和服务，达到更高的营销投入产出比），并拥有一个由获得谷歌认证的专业云平台开发工程师（Professional Cloud Developer）、专业云平台架构师（Professional Cloud Architect）和专业大数据工程师（Professional Data Engineer）的工程师组成的技术团队作为支撑。

全球范围的大数据营销业务具有逻辑复杂、区域分布广泛、投放量大的特点，只有形成高效的数据分析及资源运营能力的企业才能在竞争中处于有利地位。目前公司的广告投放日点击量超过 1,500 万次，日展示量超过 10 亿次，公

司合作的全球互联网媒体渠道资源超过 2,000 家，累计服务过的客户超过 5,000 家，积累了全球 200 多个国家和地区超过 20 亿人的目标受众数据，数据规模达到 PB（百万 GB）级别，成为了公司独有的海量数据资源，形成了竞争壁垒。发行人逐年提升的人均营业收入指标和利润留存比例，印证了发行人技术优势转换为经营成果的能力。在全球主流媒体上提供综合类营销服务的企业，远未达到同质化严重的程度。

四、根据《上海证券交易所科创板股票发行上市审核问答》（以下简称《审核问答》）之 9、10 的规定，结合所处行业及其技术发展趋势与国家战略的匹配程度、技术先进性、依靠核心技术开展生产经营的实际情况等，就公司是否符合科创板定位作出准确评估

发行人属于新一代信息技术的科技创新企业，所从事的大数据营销业务属于互联网、大数据、云计算与现代服务业深度融合的产业，符合《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》的推荐要求。根据《审核问答》第 9 条规定，发行人结合自身和行业科技创新实际情况，针对科创板定位进行自我评估，具体如下：

1、所处行业及其技术发展趋势与国家战略的匹配程度

（1）所处行业与国家大数据发展战略的匹配程度

发行人是一家专注于帮助中国企业出海的基于大数据技术的智能营销企业，所处的行业环节为 DSP+DMP，即将全球海量用户数据加以收集、处理、建模，在全球媒体上通过实时竞价为客户获得精准的用户。

“大数据”是国家发展战略。国务院关于《促进大数据发展行动纲要》（国发【2015】50 号）的通知指出：“以企业为主体，加大大数据关键技术研发、产业发展和人才培养力度，着力推进数据汇集和发掘，深化大数据在各行业创新应用”；“通过促进大数据发展，加快建设数据强国，释放技术红利、制度红利和创新红利，提升政府治理能力，推动经济转型升级。”

“对外开放”是基本国策，而“一带一路”战略是国策的充分体现。发行人利用海外超 20 亿用户的大数据进行处理分析，以精准营销帮助中国企业走出国

门。发行人通过自身的技术和业务发展，业务覆盖全球 200 多个国家和地区，迄今为止已成功推动近 2,000 家中国新经济企业出海拓展。

“数字智能营销”是国务院和工信部定义的“大数据”应用之一，也是目前为止大数据最前沿最广泛的应用之一，与“大数据智能制造”、“精准医疗”、“网络安全”等其他大数据应用并列。国务院关于《促进大数据发展行动纲要》（国发【2015】50 号）的通知中的“专栏 5 工业和新兴产业大数据工程”中明确指出要发展“服务业大数据应用”，即“利用大数据支持品牌建设、产品定位、精准营销”等，“研发面向服务业大数据解决方案”；工信部对“大数据”定义中明确了“数字营销”是“大数据”应用之一（工信部关于《印发大数据产业发展规划（2016-2020）的通知》）；国家在工信厅信软函（2018）339 号和工信厅信软函（2019）10 号文件中，将 5 项大数据营销项目认定为国家大数据试点和实践项目，认定了互联网营销产业中运用大数据技术的必要性和合理性。

数字智能营销也是海外高科技公司持续进行投入的高新技术领域之一。

全球范围内的高科技企业中，谷歌和脸书是率先将大数据和 AI 引入数字营销的互联网巨头，至今谷歌和脸书的主营业务收入仍然来自数字智能营销。

近年来国际高科技巨头对智能营销公司的收购不断出现，比如 Adobe 以 43 亿美元收购 Marketo（一家专注于基于账户营销的软件公司），甲骨文公司以 4 亿美元收购 BlueKai（最早的大数据营销公司之一），甲骨文公司以 12 亿美元收购 Datalogix（消费数据采集公司），等等。这些收购展现了领先大数据营销企业在技术领域的价值。

（2）所处行业与新一代信息技术的匹配程度

全球化的“大数据智能营销”目前是 AI 人工智能技术在大数据领域的最前沿的应用领域，也是从云计算、神经网络、到算法创新的尝试集中地。

全球公认最前沿的 AI 人工智能工具集，谷歌 TensorFlow，2019 年最重要的策略之一就是将其 TensorFlow 和谷歌云平台应用到“智能营销”建模中去，并且将发行人定为在中国的重要合作伙伴。

全球化的“大数据智能营销”，已经从“辅助营销”，走向“全面提升智能营销效果”，最终会走向“全自动化智能营销”。从发行人的人均营业收入逐年提升，2018 年达到 2,502 万元，就是“大数据智能营销”自动化发展趋势的体现。

综上所述，发行人属于新一代信息技术的科技创新企业，匹配国家大数据发展战略，发行人所从事的大数据营销业务属于互联网、大数据、云计算与现代服务业深度融合的产业，符合《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》的推荐要求。

2、企业拥有的核心技术在境内与境外发展水平中所处的位置

发行人是国内少数以全球主流媒体流量进行综合类出海营销的企业之一，在大数据营销产业价值链上处于 DSP+DMP 的业务环节。发行人的数据规模达到 PB（百万 GB/1024 TB）级别，覆盖受众超过 20 亿，有超过 1,000 个维度来刻画用户，与境内基于本地构架的数字营销领域企业相比，发行人的核心技术在大数据实时同步处理、用户画像、投放策略和算法等方面具有领先技术优势。

发行人将业务及技术指标与全球知名 DSP+DMP 企业 Criteo（NASDAQ: CRTO）和 Sizmek 进行了对比，具体参见本题“二、结合报告期利润率变动趋势、同行业可比公司技术水平，竞争对手搜索展示效果，披露核心技术是否具有先进性、能否有效转化为经营成果”相关回复。

根据 Criteo 的公开年报数据，Criteo 在 2018 年主营业务收入为 23 亿美元，使用服务器数量达到 36,000 台，CPU 数不少于 36,000 个，而发行人在 2018 年营收为 43 亿人民币，使用 CPU 数量为 4,500 个。两个公司所采用的服务器的性能相近。

依据上述，发行人使用了 Criteo 1/9 的计算资源，实现了 Criteo 1/4 的业务规模，证明发行人所研发和使用的技术更为先进，以相同 CPU 数的资源，可以承载 Criteo 2.5 倍吞吐量的业务请求。而处理更多的业务请求就意味着更高的竞价分析速度和交易频率。目前，发行人有能力每秒处理超过 6 万次来自世界各地的网络请求，且在任意地点的用户，得到木瓜服务器响应的时间都不超过 80ms。由于 Criteo 没有披露标签库，Sizmek 的标签库对用户的刻画为 900 种维度，发

行人标签库对用户的刻画超 1,000 种维度。发行人与世界知名大数据智能营销 DSP 公司的技术相比毫不逊色。

3、核心竞争力及其科技创新水平的具体表征，如获得的专业资质和重要奖项、核心技术人员科研能力、科研资金的投入情况、取得的研发进展及其成果等

(1) 发行人的人均营业收入和人均毛利指标可衡量公司科学技术转换为经营成果的能力。如下图所示，报告期发行人的人均营业收入和人均毛利均逐年提升，2018 年发行人的研发技术人员占比为 53.76%，人均产值的提升主要来自于技术平台的商用。

单位：万元

年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
人均营业收入	2,501.85	1,325.41	276.65
人均毛利	109.50	77.82	38.44

(2) 发行人致力于将最前沿的 AI 人工智能技术运用到大数据营销中。公司创始人沈思是中组部“千人计划”专家，计算机资深技术专家。发行人组建了工程师团队开发出海大数据营销技术。这其中包括谷歌官方认证的专业云平台开发工程师（Professional Cloud Developer），专业云平台架构师（Professional Cloud Architect），和专业大数据工程师（Professional Data Engineer）。该团队为中国第一批获得此认证的云平台和大数据专业人才。

(3) 发行人公司业务以技术为导向，持续对研发进行投入是发行人保持技术竞争优势的原因。由于发行人收入核算采用总额法，收入规模偏大导致研发费用占比较低，研发费用占营业收入比例并不能客观衡量公司的研发投入水平。以研发费用占毛利的比例和研发费用占期间费用的比例衡量，发行人的科研资金投入一直是公司业务支出的重要组成部分。发行人持续进行技术投入，报告期平均所赚取毛利的 20% 用于技术投入，报告期的技术投入平均占期间费用的 40%，具体如下：

单位：万元

年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
----	---------	---------	---------

年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
研发费用	3,052.43	2,730.61	2,790.32
毛利	18,942.64	14,220.27	11,475.24
占毛利的比例	16.11%	19.20%	24.32%
期间费用	7,224.63	7,283.31	6,932.61
占期间费用的比例	42.25%	37.49%	40.25%

(4) 发行人始终坚持选择自主研发所有业务系统的核心技术，经过 6 年的积累，公司已经形成了全套拥有自主知识产权的大数据业务系统，形成超过 30 项的核心技术，获得了 1 项美国专利和 21 项软件著作权。

发行人美国专利整体上描述了一整套建立于复杂网络、多种设备与服务器集群的分布式系统内收集、分析、融合数据的架构设计，同时兼具应对大数据需求下数据处理的能力。除了美国专利之外，发行人在国内申请了十项发明专利。由于发行人核心技术很多都集中在大数据的算法，作为承载算法的程序代码属于商业秘密，发行人选择以内部保密而非专利的方式保护公司技术。发行人的核心技术分别应用于数据智能优化、内容审核和大数据运营平台，是发行人持续扩大业务规模的基础。

4、保持技术不断创新的机制、技术储备及技术创新的具体安排

公司参照国外知名科技公司设置了完整的技术部门架构，对技术的研发评估以客户需求为导向，在技术立项、评审以及实施过程充分发挥技术委员会的职能指导作用，力争实现技术研发与商业价值的有机结合。

公司技术委员会由首席技术官和众多资深专家工程师组成，是公司系统性技术创新的规划、领导和执行者。技术委员会采用矩阵式组织结构，在职能部门外设立，并下设前瞻研究部、需求评审会及软件研发部。公司技术委员会组织架构图如下：



在技术委员会的指导下，公司已产生了 1 项美国专利、10 项正在申请的发明专利、21 项著作权和超过 30 项的核心技术应用模块等科技成果，为公司获得了北京市高新技术企业的资质，此外，公司还有多项核心算法在整个技术体系中发挥着重要作用，是公司保持人员规模稳定背景下收入实现倍增的重要支撑。

公司借鉴硅谷创业精神形成了尊重个性化和创新的企业文化。公司拥有一批具备国际化视野、市场前瞻性、经验丰富的经营管理人才和专业技术人才，管理层团结协作、执行力强，员工凝聚力强，流动率低，良好的公司文化奠定了公司技术创新的基础。

公司的技术储备包括边缘节点结构优化、混合云/多云架构合管理系统、专用网络传输协议研究、基于人工智能技术的集群管理系统、组件化流式处理/批处理数据框架等前沿技术。未来，公司将持续加大在智能营销领域的研发投入。展开基于云端的 TensorFlow 和其他大数据构架的深度再营销算法的研究和系统开发，推动全球大数据营销行业的进步和发展。

公司原创性自主研发创新一直围绕系统平台构架和运营过程规划和实施，其创新性主要体现在以下三个领域：自动化标准化系统接口领域，高吞吐量的大数据储存、处理、分析技术领域和基于 AI 技术的广告优化决策领域；未来公司的技术创新仍将具体围绕提升公司在数据积累和 AI 模型训练、海量数据分析、深度学习技术、图像智能识别技术、营销优化算法等方向进行。

5、依靠核心技术开展生产经营的实际情况

以下面具体的案例分析，发行人将公司依靠核心技术开展生产经营的实际情况介绍如下：

案例：

(1) 客户诉求：客户 A 需要为智能机器人网站 xyz.com 获取订单；投放地区为印尼和沙特，为期一个月；项目预算为 10 万美金；需要达到的 KPI 为“销售收入/广告费用 >6”。

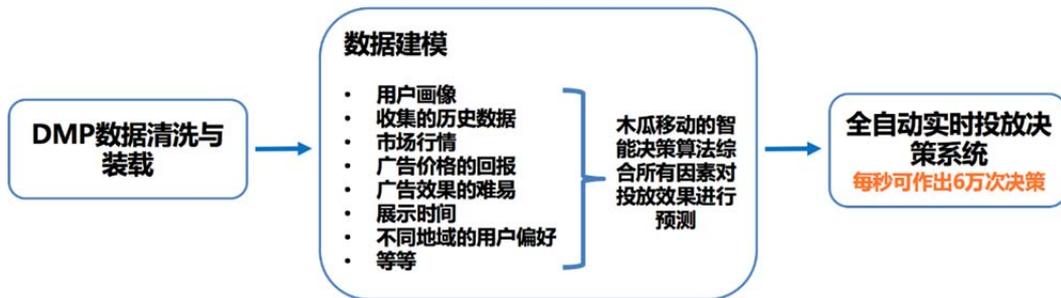
(2) DMP 部分：发行人的 DMP 部分主要承担历史数据的收集、存储、管理、分析和打标签，刻画用户数据维度，和建立受众的数据仓库。数据越多，对用户针对广告的行为就会预测得更准确。因此经过 1000 个维度的刻画的 20 亿用户的数据仓库为客户 A 的精准投放需求做了充分的准备工作。

发行人利用核心技术开展经营的DMP部分



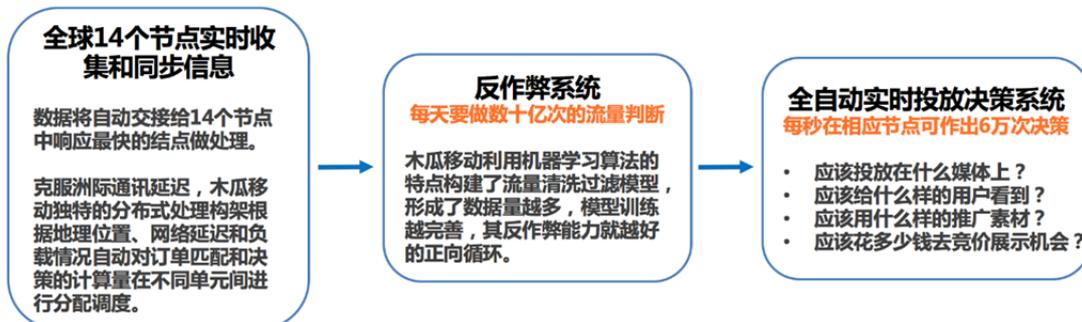
(3) DMP->DSP 部分：DMP 数据被清洗和装载后进行数据建模。发行人的智能决策算法会综合所有因素（用户画像、历史数据、市场行情、广告价格的反馈、展示时间等等），对投放效果进行预测，并全自动建立实时投放决策。该投放决策体系将会在客户 A 的实时竞价中发挥核心作用。

发行人利用核心技术开展经营的DMP->DSP部分



(4) DSP 部分：根据客户 A 要求的目标地域（印尼和沙特），在全球的广告营销交易平台和网盟中获得相关流量信息。每一次的广告素材展示机会都是通过决策系统实时进行决策。决策内容包括：投放的媒体；推广素材；目标用户；出价的价格。该决策系统每秒要做出数万次投放决策。

发行人利用核心技术开展经营的DSP部分



(5) DSP 部分在具体案例中的某一次展示决策的示例和投放截图：



目标用户决策：大数据评估对本次展示的标签挑选为：**【男】、【印尼雅加达居住】、【30 岁左右】、【工程师】、【使用科技论坛】。**

竞价决策：预测模型计算出此次展示价值\$20。同时竞价引擎发现早晨时段出价\$15 有 95%的可能赢得竞价。最终以\$15 进行竞价。

投放媒体决策：此类型印尼用户在脸书中覆盖最广，且他们最信任脸书，在脸书中对信息流功能关注度最高。

投放素材决策：通过大数据分析历史数据，试用评测类视频素材最受此类用户关注，有 80%的可能会完整观看。

具体案例投放结果：客户 A 的营销素材最终在一个月内展示了 4,500 万次(值得注意的是，4,500 万次展示中每次展示都是通过决策系统实时进行决策的)，带来了符合 KPI（销售收入/广告费用 >6）的 5,000 个订单。

发行人依托以上大数据核心技术，为客户提供全球广告投放实时竞价服务并收取相应费用，成为企业的盈利模式。

6、结论意见

本公司认为：公司拥有与经营相关的关键核心技术，自主创新能力较强，技术研发优势较为突出，属于《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》重点推荐领域“新一代信息技术领域”中的“大数据”行业，属于国家支持的战略性新兴产业，符合“面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求，主要服务于符合国家战略、突破关键核心技术、市场认可度高的科技创新企业”的科创板定位。

五、保荐机构核查意见

保荐机构查阅了工信部《大数据产业发展规划（2016—2020 年）》等政府文件，访谈了公司技术部门负责人，了解公司技术部门机构设置及运行机制，查阅了公司研发项目的运作文档，查看了公司业务系统中 API 抓取的存储在云存储系统中的用户数据资料、程序化广告投放运作过程文档，查阅了同行业上市公司

招股说明书及年报、行业权威第三方发表的报告，对发行人的技术及运作情况发表意见如下：

发行人具备开展互联网营销主营业务所需的平台级技术，在全球范围内的互联网营销数据处理具有较强的技术基础，获得脸书、谷歌等互联网领先企业的认可，发行人的技术具有先进性，能够基于技术平台获得经营成果。发行人所处的互联网营销行业发展空间大，技术驱动是行业发展的重要因素，发行人的平台级技术对其参与行业竞争具有决定性作用。

根据《审核问答》第 9、10 的规定，保荐机构核查如下：

（一）理由和具体依据

（1）发行人主营业务属于互联网营销行业，发行人以平台级技术为支撑，凭借对全球互联网媒体用户数据的挖掘分析技术，开展互联网精准营销业务，形成用户交易数据库。全球媒体的用户大数据是发行人的业务经营基础；

（2）根据《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》，发行人是国家级高新技术企业，具有 1 项美国专利及 21 项软件著作权，从事的业务属于新一代信息技术领域，符合《推荐指引》第三条第二款的规定；

（3）发行人将数据挖掘、数据分析技术与现代服务业相结合，依据核心技术开展生产经营，并取得良好的经营成果，属于将互联网、大数据、云计算、人工智能和现代服务业深度融合的科技创新企业；

（4）发行人报告期营业收入复合增长率 176.80%，净利润复合增长率 55.88%，具有良好的成长性。

（二）具体的核查内容及核查过程

（1）查阅了工信部《大数据产业发展规划（2016—2020 年）》等政府文件；

（2）访谈了公司技术部门负责人，了解公司技术部门机构设置及运行机制，查阅了公司研发项目的运作文档，查看了公司业务系统中 API 抓取的存储在云存储系统中的用户数据资料、程序化广告投放运作过程文档；

(3) 查阅了同行业上市公司招股说明书及年报、行业权威第三方发表的报告。

(三) 核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人拥有与经营相关的关键核心技术，自主创新能力较强，技术研发优势较为突出，属于《上海证券交易所科创板企业上市推荐指引》重点推荐领域“新一代信息技术领域”中的“大数据”行业，属于国家支持的战略性新兴产业，符合“面向世界科技前沿、面向经济主战场、面向国家重大需求，主要服务于符合国家战略、突破关键核心技术、市场认可度高的科技创新企业”的科创板定位。

问题10

招股说明书披露，发行人的技术优势主要体现在三方面：高吞吐量、海量数据标签库、毫秒级快速响应。解决了在全球范围内进行大规模营销活动中遇到的网络延迟、高并发计算、海量数据分析和计算等世界性难题。此外，发行人形成超过 30 项的核心技术，获得了一项美国专利。

请发行人：（1）逐项核实核心技术及专利在公司开展主营业务活动中发挥的作用、应用的场景；（2）说明将网络延迟、高并发计算、海量数据分析和计算认定为世界性难题的依据；（3）结合公司核心技术，披露解决上述难题的路径或者方法，并结合实际效果说明，上述难题是否已经完全得到解决；（4）补充披露相关高吞吐量、数据标签库及毫秒级快速响应是否发行人依靠自身技术、设备、平台独立实现、是否存在借助第三方的情况；（5）披露行业中平均吞吐量、标签库、快速响应水平、竞价分析及交易的频率情况，发行人相关技术指标是否为行业内普遍可以达到的水平；（6）披露发行人应对网络延迟、高并发计算、海量数据分析的技术，是否是行业公司普遍需要的基础技术，以及公司相关技术开发的难易程度、是否存在技术壁垒。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、逐项核实核心技术及专利在公司开展主营业务活动中发挥的作用、应用的场景

下表中，发行人逐项核实了核心技术在公司开展主营业务活动中发挥的作用以及应用场景。根据应用场景划分，可以看到核心技术主要运用在“实时竞价与决策”、“大数据的获取、处理、储存”，“14个数据中心的运营保障”，以及“反作弊与信息安全”这几个场景中。这与问题9之“四、”之“5、依靠核心技术开展生产经营的实际情况”中的图描述的生产经营的实际情况是相对应的。同时，发行人在招股说明书的第六节之“六、发行人的核心技术”之“发行人拥有的主要核心技术及技术来源”之“发行人主要业务的核心技术及技术来源”进行了披露。

序号	核心技术	应用场景	开展主营业务活动中发挥的作用	技术来源
1	海量电商产品同步解决方案	投放前准备	从网站上自动读取数千种商品信息添加到大数据系统，而无需手动输入	自主研发
2	自动化素材设计人机互动方案		在线素材编辑系统。帮助客户成批制作广告素材	自主研发
3	智能化图像特征分析系统		判断素材视觉特征，添加标签，用于后续评价素材质量	自主研发
4	大规模广告投放自动化管理方案	推广 App	对数十万广告订单进行排重和质量分析	自主研发
5	自动化广告订单同步接口解决方案		对数十万广告订单进行自动抓取和整理	自主研发
6	基于深度学习技术的用户画像人工智能引擎	实时竞价和决策	对获得的展示机会分析并添加用户画像标签	自主研发
7	基于决策树聚类算法的用户聚类标签化引擎		对用户进行分类，将相近的人群分为同一类型，用于进行出价评估	自主研发
8	基于逻辑回归分布式梯度下降算法的广告转化率预测算法		根据标签和用户分类，预测一次展示的价值，进而给出建议出价	自主研发
9	基于运筹优化理论的实施投放策略调整算法		根据历史竞价情况分析，在保证展示率的前提下，压低出价	自主研发
10	自动化素材筛选和效力测算算法		在几万个订单中找出匹配度最高的订单和素材进行投放	自主研发

序号	核心技术	应用场景	开展主营业务活动中发挥的作用	技术来源
11	木瓜移动大数据实时报表技术	对客户的报表呈现	将营销效果以多维度交叉的方式向客户展现和分析	自主研发
12	智能化视频广告素材检测系统	内容审核	在几十万个图片和视频中寻找违反政策的素材	自主研发
13	高并发应用服务器技术	大数据获取	接收和处理每天 50 亿次网络请求	自主研发
14	木瓜移动大数据入库处理技术	大数据处理	每天将 500GB 以上的新增数据处理添加到数据库中	自主研发
15	木瓜移动流式数据处理技术		不间断的处理新产生的 TB 级别数据，而非分批处理	自主研发
16	全球数据同步技术		保证全球 14 个数据中心的数据实时同步	自主研发
17	素材内容结构处理储存方案		每天将 500GB 以上的新增数据整理成标准格式	自主研发
18	分布式海量日志处理技术		将以日志形式存储的 PB 级数据进行大规模处理	自主研发
19	全球资源数据分发技术		选择性将数据分发到不同的数据中心，保障业务运转同时降低成本	自主研发
20	木瓜移动高性能关系数据库解决方案	大数据储存	存储 PB 级别数据，保证高速读写	自主研发
21	高效缓存数据库集群技术		保证数百 GB 数据的毫秒级写入和读取	自主研发
22	非关系数据库技术		存储 PB 级别非结构化数据	自主研发
23	广告业务中数字签名以及加密技术的应用	反作弊与信息安全	通过加密验证保证网络通讯信息安全	自主研发
24	基于流量内容分析的应用层防火墙技术		保证整体系统不被恶意攻击	自主研发
25	基于网站部署的反爬虫安全系统		保证公司各系统和网站不被恶意爬虫攻击的技术	自主研发
26	服务器内部安全风险扫描技术		自动检测内网环境的安全风险	自主研发
27	基于权限的服务器管理员分配与保护系统		对于各系统分权限管理的授权系统	自主研发
28	用户登录系统中身份加密及验证安全技术		防止系统被恶意用户暴力破解的验证码技术和其他阻断性技术	自主研发

序号	核心技术	应用场景	开展主营业务活动中发挥的作用	技术来源
29	运维自动化及监测技术	全球 14 个数据中心的运营保障	监测 14 个数据中心和 4500 个 CPU 的网络状况和运转情况	自主研发
30	服务器边缘计算技术		协调全球 14 个数据中心的 4500 个 CPU 协同完成复杂计算	自主研发
31	多级备份数据库技术		保障存储在全球 14 个数据中心的 PB 级数据安全性	自主研发
32	服务器容器化技术		根据业务需求在 10 分钟内完成服务器增减，调节负载和节省成本	自主研发
33	分布式代码部署技术		将新开发的版本在不停机更新的前提下分发到全球 14 个节点	自主研发
34	基于数据库技术的数据灾备备份技术		自动化备份公司各种类型的 PB 级别数据库	自主研发

下表中发行人逐项核对了专利在公司开展主营业务活动中发挥的作用以及应用场景。如问题 9 之“四、”之“3、核心竞争力及其科技创新水平的具体表征，如获得的专业资质和重要奖项、核心技术人员的科研能力、科研资金的投入情况、取得的研发进展及其成果等”中所阐述，发行人核心技术大部分为大数据算法，无法申请专利，而核心技术的大部分载体为编程代码，为商业机密。因此，发行人仅选取部分技术申请专利。

序号	专利	应用场景	开展主营业务活动中发挥的作用
1	Data Synchronization Methods and Systems（数据同步方法及应用系统）	大数据处理	保证全球 14 个数据中心的数据实时同步
2	广告点击作弊监测方法及装置	内容审核	检测投放过程中的低质量点击和作弊行为
3	广告转化的反作弊方法、装置、电子设备及存储介质	内容审核	检测投放过程中的成效作弊行为
4	一种广告数据同步方法及装置	大数据处理	保证全球 14 个数据中心的数据实时同步
5	内容审核方法及装置	内容审核	在几十万个图片和视频中找到违反政策的素材
6	一种监控报警方法、装置、电子设备及存储介质	14 个数据中心的运营保障	监测 14 个数据中心和 4500 个 CPU 的网络状况和运转情况
7	识别模型构建方法及装置、字符识别方法及装置	投放前准备	判断素材视觉特征，添加标签
8	数据收集分发方法及装置	大数据处理	每天将 1TB 以上的新增数据处理添加到数据库中

序号	专利	应用场景	开展主营业务活动中发挥的作用
9	一种流式数据传输、处理方法及装置	大数据处理	不间断的处理新产生数据，而非分批处理
10	日志监控方法及分布式数据库系统	14 个数据中心的运营保障	监控 PB 级别数据库系统的运行状态
11	简化编程的方法、装置、电子设备、计算机可读存储介质	研发过程	通过建立新的大数据构架，提升大数据项目研发速度 70% 以上

二、说明将网络延迟、高并发计算、海量数据分析和计算认定为世界性难题的依据

互联网诞生之初一直到现在，核心之一就是信息技术解决效率问题。技术本身的核心难题在于如何提升效率，具体到用户就是如何进一步持续提升用户访问互联网服务的速度。网络延迟、高并发计算、海量数据分析都是围绕互联网技术的核心问题，目的在于降低用户访问时间。下面分别引用学术界权威的美国国家学院出版社和中国电子工业出版社出版的两本书籍来说明。

美国国家学院出版社出版的《海量数据分析前沿》中阐述了目前人类处理数据的能力的进步跟不上数据量的快速增长；各个产业在海量数据的处理能力、数据质量控制等方面都面临挑战。表明学术界和业界都在面临这一世界难题。

在中国电子工业出版社出版的《大型网站技术架构:核心原理与案例分析》中，将“高并发、大流量、海量数据分析”定义为大型网站软件系统的主要特点，并阐述了在解决各种实际问题中遇到的困难。

国内外大型网站因为无法承载短时间内过高的负载，经常会出现高网络延迟或者宕机的现象，严重影响用户体验。客观的例子比如，新浪微博在业务高峰时存在宕机现象；淘宝每年双 11 都采用预定的方式减轻峰值系统压力，同时需要投入大量研发运维资源保障系统顺利运行，某种程度上影响了用户的体验；12306 订票软件更是以增加难以辨识的验证码的方式，勉强解决了宕机问题，但严重牺牲了用户体验。而在需要实施显示广告投放数据的智能营销行业，这两种影响用户体验的解决方案是行不通的。

三、结合公司核心技术，披露解决上述难题的路径或者方法，并结合实际效果说明，上述难题是否已经完全得到解决

下面针对“网络延迟”、“高并发计算”、“海量数据分析和计算”这三个难题方向，分别阐述发行人的核心技术和专利在解决每个难题时所采用的路径和方法，以及取得的实际效果。由于这些难题是随着全世界的底层技术革新和数据爆炸式增长而不断演变的，没有人能声明完全解决上述难题，但是在出海智能营销领域，发行人解决了一些阶段性的问题，取得一些阶段性成果。

（1）针对课题：网络延迟

发行人通过研发“服务器边缘计算技术”“全球数据同步技术”“高效缓存数据库集群技术”等核心技术，具备了管理全球众多结点实施高实时性业务的能力。并凭借此项能力将边缘节点部署到了全球 14 个城市，缩短了用户和服务器之间的物理距离，从而有效地降低了网络延迟。目前，木瓜移动已经具备对于北美地区任意地点用户，延迟小于 50ms；在全球区域内，对于任意地点用户，延迟小于 80ms 的能力，满足了用户较好的观看体验。

（2）针对课题：高并发计算

发行人通过研发“高并发应用服务器技术”“木瓜移动高性能关系数据库解决方案”“服务器容器化技术”等技术实现了单台服务器/单数据库更高的承载能力，以及动态增减服务器适配业务负载的能力。发行人从最初的多进程、多线程模型逐步过渡到协程并发模型，对于网络 IO 的多路复用方面达到极大优化。这些技术路径和方式使得发行人有能力支持每天超过 50 亿次的业务请求，解决了高并发压力对业务的瓶颈效应。

（3）针对课题：海量数据分析和计算

发行人通过研发“木瓜移动大数据入库处理技术”“分布式海量日志处理技术”“木瓜移动流式数据处理技术”等核心技术，具备了各种类型数据的大批量处理能力以及持续平行扩展的能力。凭借这些结束成果，发行人已经有能力对 PB 级别数据进行处理，满足了超过 1000 个维度的刻画需求，为业务功能的实现打下了良好的基础。

四、补充披露相关高吞吐量、数据标签库及毫秒级快速响应是否发行人依靠自身技术、设备、平台独立实现、是否存在借助第三方的情况

如同传统行业的研发需要上下游产业一样，软件和互联网行业的研发环节也存在上下游产业。软件在研发环节的产业上游是计算机硬件提供商、编程语言设计方和中间件设计方。木瓜移动使用这些基础的开发工具，完全自主研发了所有 34 项核心技术和 11 项专利，在解决高吞吐量、数据标签库及毫秒级快速响应的课题上取得阶段性成果，形成了超过 5900 万行的代码成果，属于独立实现技术研发。从供应商情况也可以看到，木瓜移动不存在采购第三方解决方案进行贴牌的现象。此外发行人获得的专利和软件注册权也证明了公司技术的独立性和知识产权权益。

五、披露行业中平均吞吐量、标签库、快速响应水平、竞价分析及交易的频率情况，发行人相关技术指标是否为行业内普遍可以达到的水平

发行人是国内少数以全球主流媒体流量进行综合类出海营销的企业之一，在大数据营销产业价值链上处于 DSP+DMP 的业务环节，发行人将业务及技术指标与全球知名 DSP+DMP 企业 Criteo（NASDAQ: CRTO）和 Sizmek 进行了对比。

根据 Criteo 的公开年报数据，Criteo 在 2018 年主营业务收入为 23 亿美元，使用服务器数量达到 36,000 台，CPU 数不少于 36,000 个，而发行人在 2018 年营收为 43 亿人民币，使用 CPU 数量为 4,500 个。两个公司所采用的服务器的性能相近。

依据上述，发行人使用了 Criteo 1/9 的计算资源，实现了 Criteo 1/4 的业务规模，证明发行人所研发和使用的技术更为先进，以相同 CPU 数的资源，可以承载 Criteo 2.5 倍吞吐量的业务请求。而处理更多的业务请求就意味着更高的竞价分析速度和交易频率。目前，发行人有能力每秒处理超过 6 万次来自世界各地的网络请求，且在任意地点的用户，得到木瓜服务器响应的时间都不超过 80ms。由于 Criteo 没有披露标签库，Sizmek 的标签库对用户的刻画为 900 种维度，发行人标签库对用户的刻画超 1,000 种维度，发行人与世界知名大数据智能营销 DSP 公司的技术相比毫不逊色。

六、披露发行人应对网络延迟、高并发计算、海量数据分析的技术，是否是行业公司普遍需要的基础技术，以及公司相关技术开发的难易程度、是否存在技术壁垒

对于互联网行业，特别是互联网营销行业，更低的网络延迟意味着更高的转化率；高并发计算意味着能承载更大的业务规模；海量数据分析技术意味着投放更精准，为客户节省广告预算。因此，这三方面都是行业需要普遍追求的方向，然而不同的公司面对这些课题所采用的技术路径和技术手段各有千秋，并不存在行业公认的“普遍基础技术”。 本题回复之“三、结合公司核心技术，披露解决上述难题的路径或者方法，并结合实际效果说明，上述难题是否已经完全得到解决”答案中也进行了描述，这些难题是随着全世界的底层技术革新和数据爆炸式增长而不断演变的，对于这三个技术课题都不适合用“解决”和“未解决”进行简单判断。采用了更多更好的解决方案，就会取得更好的结果（延迟更低、承载业务规模更大、数据分析更准更快），在产业竞争中取得更大的优势。

在产业中，一般性企业会采用简单的技术实现若干技术路径上的优化；大型企业会采用更多的技术和资源和标准化的技术进行更多路径上的优化，并实现更好的优化结果，取得相对一般性企业的竞争优势；行业领军企业会更深入结合业务自主研发定制化系统，以实现更深入的优化，取得相对一般性企业和普通大型企业的竞争优势。

发行人在将大数据技术用于全球化互联网营销行业的研发方面，已经经历了6年的积累，从基础构架到应用算法都已经积累了丰富的研发成果，代码总量已经达到5900万行，与PC操作系统Windows的代码量相当。这个规模的研发积累在信息产业中，技术壁垒非常明显。

在网络延迟方面，发行人逐步从一个数据中心扩展到全球十四个数据中心，同时逐步优化全球各节点的网络访问，最终形成在全球最优访问延迟的系统。而行业内很多公司一般缺乏全球多数据中心协作能力，因此在业务扩展过程中会遭遇严重的瓶颈。

在高并发方面，发行人通过持续研发，从最初的多进程、多线程模型逐步过渡到协程并发模型，对于网络IO的多路复用方面达到极大优化。同时协程模型

的复杂性在于，对于所有涉及到的底层程序组件都需要在新模型下重构以支持逐步扩展的高并发数据库及缓存服务，这种探索的投入和研发成果的积累是其他使用多进程线程模型而不重视优化的公司短时间无法模仿的。

在海量数据分析方面，发行人从最初的关系数据库分析能力逐步提升至海量数据仓库分析处理能力，数据管理能力已经达到 PB 级别。因为每日数据量十分庞大，整个数据收集、存储、分析对技术方面要求一整套成熟方案，其中每个环节都是经过发行人多年升级系统提升而达到的性能高度。初涉这一领域的公司需要进行多年的实战环境，才可能达到相似水平。而木瓜移动的先发优势在某种程度上抑制了竞争对手的数据获取能力，使得这一过程对于竞争对手更加困难。

七、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人已逐项核实核心技术及专利在公司开展主营业务活动中发挥的作用、应用场景；依据学术界权威的美国国家学院出版社出版的《海量数据分析前沿》和中国电子工业出版社出版的《大型网站技术架构：核心原理与案例分析》网络延迟、高并发计算、海量数据分析和计算为世界性难题；在出海智能营销领域发行人通过核心技术的研发，对网络延迟、高并发计算、海量数据分析和计算取得部分阶段性的成果，使得公司营销系统取得了良好的运营效果；发行人使用基础的开发工具，完全自主研发了所有 34 项核心技术和 11 项专利，自主解决了高吞吐量、数据标签库及毫秒级快速响应的课题；发行人的相关技术指标总体与全球行业内领先企业在一个水平，不是行业内普遍可以达到的水平。网络延迟、高并发计算、海量数据分析属于行业普遍追求的三个方面，需要多年的实战积累，技术开发难度较高，发行人具有先发优势，形成了技术壁垒。

问题11

招股说明书披露，发行人存在因广告信息违反相关法律法规而遭受损失的风险。公司在业务开展过程中严格执行互联网广告信息审查制度，广告信息在发布之前均根据互联网媒体要求、公司广告审查制度对投放广告的内容、信息

来源、表现形式、是否存在禁止性内容等方面进行多级审查，全部通过后方可投放。

请发行人补充披露：（1）报告期内以及未来的业务规划中是否涉及广告内容的制作、相关内容合规性审核的具体方式及流程；（2）发行人是否已取得全部相关资质、许可、认证以及相关取得时点，报告期内是否持续拥有上述资质，资质续期是否存在障碍，是否存在超越许可范围从事生产经营以及无证经营的情形；（3）是否存在明知或者应知广告虚假或具有其他违法情形，仍然为之代理营销的情形，下游客户是否存在广告虚假宣传等违法违规的情形；（4）发行人是否存在受到行政处罚的法律风险，对公司持续经营是否存在不利影响；（5）发行人在海外营销中是否需要遵守相关投放地的法律法规要求以及公司的应对措施，公司是否存在违反投放地法律法规的情形，并对相关风险予以提示。

请保荐机构和发行人律师就上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、报告期内以及未来的业务规划中是否涉及广告内容的制作、相关内容合规性审核的具体方式及流程

（一）发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及竞争状况”之“（二）行业主管部门、行业监管体制与主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”中补充披露如下：

4、公司报告期及未来业务规划不涉及广告内容的制作并对广告素材等内容建立了完备的审核机制

（1）公司报告期内及未来的业务规划中不涉及广告内容的制作

公司将客户资料及商品信息通过技术手段推送到全球媒体，业务全部由程序化交易实施，公司自身并不涉及广告内容的制作。有能力做素材和创意的广告主直接在 Papaya 智能营销平台进行广告实时竞价。而缺乏团队做素材和创意的广告主，寻求营销服务提供商或者其他代理公司进行广告创意、素材设计后，

由这些营销服务商或代理公司到公司营销平台进行广告实时竞价。

报告期内，公司未从事广告内容制作相关业务，不存在与广告内容制作相关的业务收入，未来业务规划也不会涉足广告内容的制作。

(2) 广告内容的制作、相关内容合规性审核的具体方式及流程

公司已就客户提供的广告素材等内容建立了完备的审核机制，根据公司《广告业务审查管理制度》，公司设立专职广告业务审核员对广告业务进行审核，业务审查管理分为广告主资质审查、广告形式审查和广告内容审查阶段，凡广告中含有违反国家法律，法规内容和表现形式的，公司会做出不予投放广告的决定。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

保荐机构核查了审计报告和招股书中关于主营业务收入的分类，查阅了《广告业务审查管理制度》，获得了公司提供的未来发展规划说明，就公司未来业务发展规划、广告审核流程等相关问题向公司进行了确认。

经核查，本保荐机构认为：发行人报告期内的业务不涉及广告内容的制作、未取得与广告内容制作相关的业务收入，发行人未来三年的发展目标亦不包括在广告内容制作方面的内容；发行人对客户提供广告内容、广告素材的合规性已建立了审核机制。

2、发行人律师核查意见

发行人律师核查了审计报告和招股书中关于主营业务收入的分类，查阅了《广告业务审查管理制度》，获得了公司提供的未来发展规划说明，就公司未来业务发展规划、广告审核流程等相关问题向公司进行了确认。

经核查，发行人律师认为：发行人报告期内的业务不涉及广告内容的制作、未取得与广告内容制作相关的业务收入，发行人未来三年的发展目标亦不包括在广告内容制作方面的内容；发行人对客户提供广告内容、广告素材的合规性已建立了审核机制。

二、发行人是否已取得全部相关资质、许可、认证以及相关取得时点，报告期内是否持续拥有上述资质，资质续期是否存在障碍，是否存在超越许可范围从事生产经营以及无证经营的情形

（一）发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要资产”之“（三）经营资质”中补充披露如下：

公司自 2010 年就所从事的业务已取得由北京市通信管理局核发的《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》，并每年进行年检。公司目前持有《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》（经营许可证编号：京 ICP 证 100840 号，发证日期为 2018 年 5 月 31 日，有效期为 2018 年 5 月 31 日至 2020 年 7 月 21 日）。报告期内，公司持续拥有上述经营许可，不存在超越许可范围从事生产经营以及无证经营的情形。

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

保荐机构核查了公司获得的由北京市通信管理局核发的《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》，就报告期内公司经营所需的资质、许可和认证向发行人进行了确认。

经核查，本保荐机构认为：发行人报告期内持续拥有与主营业务相关的全部相关业务许可，该业务许可续期不存在障碍；发行人不存在超越许可范围从事生产经营以及无证经营的情形。

2、发行人律师核查意见

发行人律师核查了公司获得的由北京市通信管理局核发的《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》，就报告期内公司经营所需的资质、许可和认证向发行人进行了确认。

经核查，发行人律师认为：发行人报告期内持续拥有与主营业务相关的全部相关业务许可，该业务许可续期不存在障碍；发行人不存在超越许可范围从事生产经营以及无证经营的情形。

三、是否存在明知或者应知广告虚假或具有其他违法情形，仍然为之代理营销的情形，下游客户是否存在广告虚假宣传等违法违规的情形

（一）发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及竞争状况”之“（二）行业主管部门、行业监管体制与主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”中补充披露如下：

5、广告素材审核流程

公司已就客户提供的广告素材等内容建立了完备的审核机制，根据公司《广告业务审查管理制度》，公司设立专职广告业务审核员对广告业务进行审核，业务审查管理分为广告主资质审查、广告形式审查和广告内容审查阶段。主要内容如下：

（1）广告主资质审查：“公司依据《互联网广告管理暂行办法》第十二条的规定，审核查验并登记广告主的名称、地址和有效联系方式等主体身份信息，建立登记档案并定期核实更新”、“公司对承接的广告业务应先指定专人负责登记，并根据广告的内容和广告客户提出的宣传要求，按照《中华人民共和国广告法》第二十四条、第三十四条规定及收取以下广告证明：1、营业执照以及其他生产、经营资格的证明文件；2、质量检验机构对广告中有关商品质量内容出具的证明文件；3、确认广告内容真实性的其他证明文件；4、法律、行政法规规定的应当进行审查的广告，应提供广告审查机关批准文件”。

（2）广告形式审查：“审查证明文件。查验广告客户应当提交和交验的证明文件是否真实、合法、有效。当证明文件不符合法律、法规规定的要求时，做出不予投放广告的决定”。

（3）广告内容审查：“审查广告内容及其表现形式。查看广告是否含有违反广告管理法规和国家其它法律、法规规定的内容，查看广告内容的表现形式

是否违反广告管理法规和国家其他法律、法规的规定。凡广告中含有违反国家法律，法规内容和表现形式的，做出不予投放广告的决定”。

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

保荐机构核查了发行人《广告业务审查管理制度》的具体内容，向发行人确认了客户是否存在虚假宣传等违法违规情况。

经核查，本保荐机构认为：发行人已就客户提供的广告素材等内容建立了完备的审核机制，根据发行人《广告业务审查管理制度》，发行人设立专职广告业务审核员对广告业务进行审核，发行人不存在明知或者应知广告虚假或具有其他违法情形，仍然为之代理营销的情形，发行人下游客户不存在虚假宣传等违法违规情况。

2、发行人律师核查意见

发行人律师核查了发行人《广告业务审查管理制度》的具体内容，向发行人确认了客户是否存在虚假宣传等违法违规情况。

经核查，发行人律师认为：发行人已就客户提供的广告素材等内容建立了完备的审核机制，根据发行人《广告业务审查管理制度》，发行人设立专职广告业务审核员对广告业务进行审核，发行人不存在明知或者应知广告虚假或具有其他违法情形，仍然为之代理营销的情形，发行人下游客户不存在虚假宣传等违法违规情况。

四、发行人是否存在受到行政处罚的法律风险，对公司持续经营是否存在不利影响

（一）发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第十一节 其他重要事项”之“四、公司涉及行政处罚的情况，董事、监事、高级管理人员和核心技术人员涉及行政处罚、被司法机关立案侦查、被中国证监会立案调查的情况”中补充披露如下：

报告期内，公司不存在受到行政处罚的情形，同时，公司已经建立了完善

的内控、风控体系，不存在因受到行政处罚而对公司持续经营造成不利影响。

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

保荐机构核查了相关主管机构出具的证明，境外律师对发行人境外子公司出具的法律意见书，并向发行人进行了确认。

经核查，本保荐机构认为：报告期内，发行人及其境内子公司不存在受到境内相关行政主管部门行政处罚的情形，发行人境外子公司亦符合当地法律法规的规定而合法存续。

2、发行人律师核查意见

发行人律师核查了相关主管机构出具的证明，境外律师对发行人境外子公司出具的法律意见书，并向发行人进行了确认。

经核查，发行人律师认为：报告期内，发行人及其境内子公司不存在受到境内相关行政主管部门行政处罚的情形，发行人境外子公司亦符合当地法律法规的规定合法存续。

五、发行人在海外营销中是否需要遵守相关投放地的法律法规要求以及公司的应对措施，公司是否存在违反投放地法律法规的情形，并对相关风险予以提示

（一）发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“七、发行人境外经营情况”中补充披露如下：

（一）公司境外合规经营及风险防控

公司在海外营销中严格遵守相关投放地的法律法规。报告期内，公司境外下属公司均合规经营，不存在违反当地法律法规的情况。

针对境外业务合规性的风险防控及应对，公司建立了专门的法务部，法务部的职责包括：负责为公司经营及发展提供全面的法律保障和法务支持，负责防控法律风险、处理公司对外业务中涉及的法律问题，代表公司参与涉诉事务

的协商、调解、诉讼及仲裁活动，维护公司合法权益。同时，为满足境外风控的需要，公司与境外子公司所在地香港、美国、印度、开曼当地的律师事务所建立了合作关系，为相关子公司的合规性进行核查并发表意见。

发行人已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“三、政策风险”之“（三）海外国家市场环境和政策变动风险”中补充提示如下。

公司的主营业务是利用全球大数据资源和大数据处理分析技术为国内企业提供海外营销服务，是一家以数据挖掘、数据处理和算法优化为技术核心的大数据营销服务提供商。经过 10 年发展，公司对接的广告媒体资源覆盖全球 200 多个国家和地区，能够精准定位的用户数据库覆盖全球 20 亿人，能够为中国数以万计的开发者、新经济企业和媒体提供低成本、便捷、快速、精准的出海业务拓展和宣传服务。公司在各个国家和地区开展业务的过程中严格遵循当地相关法律、法规、相关政策及市场规则。但由于各个国家和地区的市场环境及政策存在变动的可能性，如果公司不能及时根据当地市场环境和政策变动调整自身的产品及业务，可能对公司的业务开展产生不利影响。

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

保荐机构核查了境外律师对发行人境外子公司出具的法律意见书，并向发行人进行了确认。

经核查，本保荐机构认为：发行人现有境外子公司符合当地法律法规的规定合法存续，不存在违反当地法律法规的情况。

2、发行人律师核查意见

发行人律师核查了境外律师对发行人境外子公司出具的法律意见书，并向发行人进行了确认。

经核查，发行人律师认为：发行人现有境外子公司符合当地法律法规的规定合法存续，不存在违反当地法律法规的情况。

问题12

招股说明书披露，发行人收入主要来源于香港子公司木瓜集团，利润主要来源于母公司木瓜移动。发行人于 2016 年 12 月被认定为高新技术企业，但报告期各期研发投入占营业收入的比例分别为 4.94%、1.20%、0.71%，占比逐年下降。在相关税费方面，报告期各期，公司税金及附加的金额分别为 13.32 万元、24.91 万元、52.72 万元，应交增值税金额分别为 95.89 万元、219.83 万元、393.65 万元，公司同期销售收入分别为 56,488.83 万元、227,938.04 万元、432,820.90 万元。此外，发行人技术出口服务收入经办理备案后免征增值税。

请发行人补充披露：（1）结合销售地域及相关税务政策，发行人是否在合并范围内通过转移定价等方式规避税收缴纳义务，是否存在法律风险；（2）通过香港子公司开展业务的商业逻辑和必要性，香港与境内在行业监管、税负等方面存在何种差异，境内行业主管部门能否对发行人通过香港子公司开展业务实施有效监管；（3）说明公司营业税金及附加金额、应交增值税金额较低的原因，是否存在违反税务规定的情形；（4）结合母公司收入、利润以及研发等情况，说明公司通过高新技术企业认定复审是否存在障碍。

请保荐机构和发行人律师：（1）按照《高新技术企业认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》规定的条件逐条核查发行人是否符合高新技术企业认定条件，通过高新技术企业复审是否存在障碍；（2）核查报告期内发行人享受的境内、外税收优惠是否合法合规，是否存在被追缴的风险；（3）核查发行人经营业绩是否依赖于税收优惠；（4）核查发行人是否在合并范围内通过转移定价等方式规避税收缴纳义务，并发表明确核查意见。

【回复】

一、结合销售地域及相关税务政策，发行人是否在合并范围内通过转移定价等方式规避税收缴纳义务，是否存在法律风险

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、报告期内执行的主要税收政策、缴纳的主要税种及税率”中补充披露如下：

（四）公司不存在通过合并范围内转移定价等方式规避税收缴纳义务的情

况

公司不存在通过合并范围内转移定价等方式规避税收缴纳义务的情况，主要原因如下：

1、公司的内部交易具有必要性和合理性

报告期内，公司的内部交易主要是发行人及境内子公司因向香港子公司木瓜集团等境外主体的客户提供营销推广服务，而向境外主体收取的技术服务费。报告期内，合并范围内各主体内部关联交易金额如下：

单位：万元

区域	经营主体	2018年	2017年	2016年
境内	木瓜移动	5,717.35	3,127.88	10,760.75
	移动奇异	1,260.87	1,559.75	5,149.10
	深圳木瓜	114.00	—	—
	小计	7,092.22	4,687.63	15,909.84
香港	木瓜集团	-7,382.50	-6,782.38	-16,138.27
	其他境外主体	290.27	2,094.75	228.42
	小计	-7,092.22	-4,687.63	-15,909.84

(1) 公司主要人员和经营场地基本在境内，境内公司实际承担了运营职能，境内公司向境外公司收取服务费存在商业逻辑性和合理性。

(2) 公司的收入和媒体流量采购主要通过香港子公司木瓜集团进行，通过内部关联交易实现了经营主体和利润主体的统一，使财务信息能够更加准确反映各经营主体的盈利能力；

(3) 上述交易价格已经主管税务部门备案及审核。

因此，公司的内部关联交易具有必要性和合理性。

2、公司不存在利用利润转移行为规避纳税的情况，不存在法律风险

2018年公司及子公司单体报表利润分布、主要资产和人员部署、税负负担情况如下：

区域	经营主体	2018年净利润 (万元)	是否为主要人员和资产部署地	税负负担
境内	木瓜移动	7,917.64	是，截至2018年末，木瓜移动员工117人，占公司总人数的67.63%，木瓜移动租赁面积2,236.32平方米，为公司最主要经营场地	高新技术企业所得税税率15%，增值税率6%，城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加等税金及附加为流转税额（增值税额）的12%，税负较重
	移动奇异	93.40	否，截至2018年末，移动奇异员工人数36人，占公司总人数的20.81%，移动奇异在木瓜移动租赁的场地办公，未另行租赁办公场所	所得税按基本税率25%征收，增值税率6%，城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加等税金及附加为流转税额（增值税额）的12%，税负较重
	深圳木瓜	-124.94	否，截至2018年末，深圳木瓜员工19人，占集团总人数的10.98%，木瓜移动租赁面积224平方米，为公司重要经营场地	所得税按基本税率25%征收，增值税率6%，城市维护建设税、教育费附加及地方教育费附加等税金及附加为流转税额（增值税额）的12%，税负较重
香港	木瓜集团	993.32	否	无增值税等流转税以及税金及附加负担，企业所得税率为16.5%，税负负担相对较轻

根据相关法规对于跨境避税行为的定义，跨境避税行为主要表现为两个特点，第一是将利润转移至没有（或者几乎没有）经济活动的地区，第二是将利润转移至低税率地区。对公司上述交易行为具体分析如下：

(1) 发行人及境内子公司向境外子公司收取技术服务费导致利润主要集中在实际进行经济活动的地区，公司主要依托母公司木瓜移动自主研发的技术进行大数据处理分析，公司的主要研发、销售和管理人员位于北京总部。公司的主要人员和资产部署地点是北京地区。上述交易真实、合理，与跨境避税行为将利润转移至没有（或者几乎没有）经济活动地区的行为正好相反。

(2) 香港所得税税率 16.5%与境内高新技术企业的所得税税率 15%相差不

大。此外，香港税制简单，以所得税为主，不需要缴纳增值税等流转税。因此，相比境内主体，香港的税负总体要低一些。

综上，公司不存在通过利润转移规避纳税的情况，不存在法律风险。

二、通过香港子公司开展业务的商业逻辑和必要性，香港与境内在行业监管、税负等方面存在何种差异，境内行业主管部门能否对发行人通过香港子公司开展业务实施有效监管

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“七、发行人境外经营情况”中补充披露如下：

（二）通过香港子公司开展业务的商业逻辑和必要性

1、主要媒体资源方采用境外经营主体进行交易

在出海营销行业，脸书、谷歌和推特掌握了全球互联网营销媒体资源的 90% 以上，这些主体一般采用境外子公司以美元进行结算。比如脸书以爱尔兰子公司作为交易主体，谷歌以新加坡子公司作为交易主体。

2、出海互联网企业一般也选择设立境外主体进行交易

出海互联网企业比如奇虎 360、点点互动等公司的客户一般也选择使用香港子公司或其他境外公司进行交易。

3、同行业出海互联网营销公司也通过香港或境外子公司进行结算

同为出海营销领域的互联网公司汇量科技、麒麟合盛等也通过设立香港或境外子公司进行结算。比如港股上市公司汇量科技在香港设立 Mobvista International Technology Limited 作为结算平台，麒麟合盛设立 Apus System 香港作为互联网营销收入与结算平台之一。

因此，公司主要通过香港子公司开展业务，符合行业特性，具有合理性。

（三）香港与境内在行业监管、税负等方面存在何种差异

1、行业监管方面

香港对于互联网广告的监管主要分以下三个层面：

第一、香港特别行政区政府通讯事务管理局（简称“通讯事务管理局”）和香港特别行政区政府政府资讯和科技总监办公室（简称“资讯和科技总监办公室”）主要负责对于互联网进行管理。通讯事务管理局主要职责为营造有利通讯业蓬勃发展的环境，提升行业发展环境；资讯和科技总监办公室负责互联网域名管理、资讯及网络安全的管理，及制定资讯科技标准与技术的应用等。

第二、香港互联网行业的自律性组织是互联网专业协会。互联网专业协会是成立于1994年的非营利性组织，致力于对行业进行自律监管。

第三、香港广告行业的自律性组织是香港广告商会，由本港大约二十多家主要广告公司组成。宗旨在于制订及维持广告专业操守，执行业务守则，出任广告公司的纠纷仲裁人，及为广告公司和广告从业员提供交流意见的机会等。

2、税负方面香港和中国内地相差不大

(1) 税制方面，香港相比内地企业主要为所得税，不需要缴纳增值税等流转税。

香港税收可分为直接税和间接税，直接税主要包括利得税（所得税）、物业税、利息税等，间接税主要包括遗产税、印花税、博彩税、商品税、酒店房租税等。香港税收以利得税（所得税）为主，与内地不同香港没有增值税等流转税。

(2) 香港的所得税税率高于境内高新技术企业所得税税率，总体上看，香港的税负较与境内相当

根据香港《税务条例》112章，企业在有关年度于香港产生或得自香港的应评税利润，应课征利得税，属于法团（企业法人），自2008/09之后的每个课税年度税率为16.5%。木瓜移动作为高新技术企业享受15%的企业所得税率，增值税税率为6%，税金及附加约为增值税的12%。

(四) 境内行业主管部门能否对发行人通过香港子公司开展业务实施有效监管

发行人境内的行业主管部门为中华人民共和国工业和信息化部（简称：工

业和信息化部,工信部),是根据2008年3月11日公布的国务院机构改革方案,组建的国务院直属部门。日常监管工作由其下设的各地通信管理局完成。各地通信管理局以工业和信息化部为主的管理体制,在工业和信息化部的领导下,依照《中华人民共和国电信条例》和有关的法律法规,依法对行政区域内的通信行业实施政府监督管理职能。公司自2010年就所从事的业务已取得由北京市通信管理局核发的《中华人民共和国电信与信息服务业务经营许可证》,并每年进行年检(最新经营许可证编号:京ICP证100840号,发证日期为2018年5月31日,有效期为2018年5月31日至2020年7月21日)。

三、说明公司营业税金及附加金额、应交增值税金额较低的原因,是否存在违反税务规定的情形

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(九) 纳税分析”中补充披露如下:

2、税金及附加

根据公司税金及附加的计税依据及税率,公司税金及附加的缴纳比例为流转税(增值税)的12%。报告期各期,公司税金及附加较低,主要是香港无增值税以及北京木瓜收入免税导致应交的流转税(增值税)金额较低。

3、增值税

报告期内,公司增值税应交税金较低主要原因包括:第一、公司主要通过香港子公司与供应商和客户进行结算,公司合并报表营业收入基本来自香港子公司木瓜集团的收入,而香港没有流转税不需要缴纳增值税。第二、木瓜移动向境外子公司提供的技术出口服务收入经备案后免征增值税。

发行人及境内子公司无材料采购,没有增值税进项税额可以抵扣,增值税的税负率相对较高,公司已按照境内业务产生的应税收入及时、充分地履行了增值税缴纳义务。

境外经营主体不涉及增值税应税事项,具体如下:

主体简称	英文名	注册地	说明
木瓜集团	papaya Group	香港	2015年木瓜集团开始实际运营,截至

	Co., Limited		2018 年末暂无增值税应税事项。
樱桃公司	Cherry Mobile Technology (HK) Limited	香港	于 2016 年 6 月注册成立，现由木瓜集团持股 100%，截至 2018 年 12 月 31 日暂无增值税应税事项。
美国木瓜	papayamobile Inc	美国	2010 年开始实际运营，现由木瓜集团持股 100%，截至 2018 年 12 月 31 日，暂无增值税应税事项。
印度木瓜	papayamobile (India) Private Limited	印度	于 2015 年 3 月在印度新德里成立，2015 年开始实际运营，现由木瓜集团持股 99.999%，截至 2018 年 12 月 31 日暂无增值税应税事项。
木瓜开曼	papaya	开曼	2015 年 8 月木瓜集团收购全资孙公司木瓜开曼，木瓜开曼于 2017 年 9 月 29 日办理完毕注销手续，截至 2018 年 12 月 31 日，暂无增值税应税事项。
可可香港	COCO Mobile (HK) Limited	香港	由木瓜开曼于 2015 年 1 月在香港注册成立，并于 2016 年 6 月完成注销。
—	Papaya Mobile (Cayman)	开曼	于 2015 年 1 月 2 日由木瓜开曼出资设立，注册于开曼群岛。经股东会决议通过，于 2016 年 9 月 30 日办理完毕注销手续。

4、公司不存在税务违法情况

保荐机构和发行人律师核查了发行人报告期内的审计报告、纳税申报表、完税证明等相关原始凭证，且发行人已取得主管税务机关出具报告期内的无违规证明。因此，公司不存在税务违法情况。

四、结合母公司收入、利润以及研发等情况，说明公司通过高新技术企业认定复审是否存在障碍

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“七、报告期内执行的主要税收政策、缴纳的主要税种及税率”之“(二) 税收优惠”中补充披露如下：

3、公司通过高新技术企业认定复审不存在障碍

(1) 母公司收入来自于高新技术产品或服务

报告期内，母公司木瓜移动的收入主要来自公司大数据分析处理等核心技术产生的收入，收入及利润主要来自于向香港子公司收取的技术服务费，且高

新技术产品或服务收入占比高于 60%。未来，随着公司业务规模的不断扩大，母公司的收入结构仍将保持稳定。

(2) 母公司的研发人员和研发投入情况符合高新技术企业要求

母公司木瓜移动是公司的主要经营和研发中心，报告期内木瓜移动研发人员占总人数的比重分别为 57.81%、66.09%和 69.23%，高于高新技术企业 10%的标准。

2016 年-2018 年，木瓜移动研发费用总额分别为 2,152.12 万元、1,899.65 万元和 2,799.04 万元，占营业收入的比例分别为 14.27%、11.52%和 11.61%，其占营业收入的比例远高于高新技术企业 3%（收入大于 2 亿的情况）或 4%（收入在 5000 万到 2 亿之间）的标准。

综上，母公司的研发人员和研发投入持续符合高新技术企业的要求，因此，母公司通过高新技术企业复审不存在障碍。

五、按照《高新技术企业认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》规定的条件逐条核查发行人是否符合高新技术企业认定条件，通过高新技术企业复审是否存在障碍；

(一) 核查程序

木瓜移动于 2016 年 12 月 22 日取得高新技术企业证书，证书编号：GR201611003754；根据《企业所得税法》第二十八条规定，公司 2016 年至 2018 年度企业所得税率按照 15% 计缴。

根据《高新技术企业认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》，并经保荐机构和发行人律师核查，高新技术企业认定条件为《高新技术企业认定管理办法》第十一条的 8 款条件，木瓜移动对该 8 款条件的匹配程度具体分析如下：

高新技术企业的认定条件	木瓜移动情况	是否符合条件
(一)企业申请认定时须注册成立一年以上	木瓜移动成立于 2008 年 04 月 09 日，存续期已达一年以上	是
(二)企业通过自主研发、受让、受	木瓜移动坚持技术创新的理念，以大数据处	是

赠、并购等方式，获得对其主要产品（服务）在技术上发挥核心支持作用的知识产权的所有权	理技术、深度学习及人工智能技术为基础，运用自主研发的多项核心技术构建“木瓜广告”互联网营销综合服务平台。木瓜移动产生了 1 项美国专利、10 项正在申请的发明专利、21 项软件著作权和超过 30 项的核心技术应用模块等科技成果。该等核心技术和知识产权在公司的大数据营销服务中发挥核心支持作用。	
（三）对企业主要产品（服务）发挥核心支持作用的技术属于《国家重点支持的高新技术领域》规定的范围	木瓜移动核心支持作用的技术为大数据处理技术、深度学习及人工智能技术。属于高新技术领域的“五、高技术服务”之“（三）信息技术服务”之“2.数据服务技术”。	是
（四）企业从事研发和相关技术创新活动的科技人员占企业当年职工总数的比例不低于 10%	截至 2016 年末-2018 年末，木瓜移动（母公司）的研发人员分别为 74 人、76 人和 81 人，分别占木瓜移动（母公司）员工总数的 57.81%、66.09% 和 69.23%。	是
（五）企业近三个会计年度（实际经营期不满三年的按实际经营时间计算，下同）的研究开发费用总额占同期销售收入总额的比例符合如下要求： 1. 最近一年销售收入小于 5,000 万元（含）的企业，比例不低于 5%； 2. 最近一年销售收入在 5,000 万元至 2 亿元（含）的企业，比例不低于 4%； 3. 最近一年销售收入在 2 亿元以上的企业，比例不低于 3%。 其中，企业在中国境内发生的研究开发费用总额占全部研究开发费用总额的比例不低于 60%；	2016 年至 2018 年，木瓜移动（母公司）的研发费用总额分别为 2,152.12 万元、1,899.65 万元和 2,799.04 万元，占同期木瓜移动（母公司）营业收入的比例分别为 14.27%、11.52% 和 11.61%。其中境内研发费用总额分别为 2,152.12 万元、1,899.65 万元和 2,799.04 万元，占木瓜移动（母公司）全部研发费用总额的 100%。	是
（六）近一年高新技术产品（服务）收入占企业同期总收入的比例不低于 60%	报告期内，木瓜移动（母公司）自高新技术产品或服务的收入占比均达到 100%。	是
（七）企业创新能力评价应达到相应要求	木瓜移动研发团队已形成新老相结合、业务线条清晰、全面覆盖的研发人员结构；通过自主研发，在互联网数据营销综合服务领域具有自主知识产权。使得木瓜移动的创新能力评价可达到相应要求。	是
（八）企业申请认定前一年内未发生重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为	报告期内，木瓜移动未曾发生过重大安全、重大质量事故或严重环境违法行为。且北京市工商局海淀分局出具了无违规证明。	是

（二）保荐机构核查意见

保荐机构核查了木瓜移动高新技术企业申报材料，逐条核查了《高新技术企业认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》对高新技术企业规定的认定条件，核查了报告期内木瓜移动的研发项目的立项验收等进展材料、复核了按项目归集的研发费用明细，比对了木瓜移动和其他子公司的员工名册，查阅了木瓜移动的高新技术企业证书等文件，并就相关问题和企业负责人员进行了确认。

经核查，本保荐机构认为：木瓜移动符合《高新技术企业认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》规定的高新技术企业认定条件，通过高新技术企业复审不存在障碍。

（三）发行人律师核查意见

发行人律师核查了木瓜移动高新技术企业申报材料，逐条核查了《高新技术企业认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》对高新技术企业规定的认定条件，核查了报告期内木瓜移动的研发项目的立项验收等进展材料、复核了按项目归集的研发费用明细，比对了木瓜移动和其他子公司的员工名册，查阅了木瓜移动的高新技术企业证书等文件，并就相关问题和企业负责人员进行了确认。

经核查，发行人律师认为：木瓜移动符合《高新技术企业认定管理办法》、《高新技术企业认定管理工作指引》规定的高新技术企业认定条件，通过高新技术企业复审不存在障碍。

六、核查报告期内发行人享受的境内、外税收优惠是否合法合规，是否存在被追缴的风险

报告期内，公司享受的税收优惠主要为高新技术企业税收优惠、技术出口服务收入免征增值税优惠。

（一）高新技术企业所得税税率优惠政策

木瓜移动经北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局共同确认通过高新技术企业认定，于 2016 年 12 月 22 日取得高

高新技术企业证书，证书编号：GR201611003754，木瓜移动被认定为高新技术企业，有效期三年。木瓜移动于2016年至2018年减按15%的税率征收企业所得税。

（二）技术出口服务收入免征增值税优惠

根据《财政部国家税务总局关于将铁路运输和邮政业纳入营业税改征增值税试点的通知》（财税[2013]106号）、《财政部 国家税务总局 关于全面推开营业税改征增值税试点的通知》（财税[2016]36号）、《国家税务总局关于发布〈营业税改征增值税跨境应税行为增值税免税管理办法（试行）〉的公告》（国家税务总局公告2016年第29号），向境外单位销售的完全在境外消费的离岸外包服务、研发服务等属于免征增值税的跨境应税行为。公司技术出口服务收入在报告期内经办理备案后免征增值税。

（三）关于税务的无违规证明

报告期内，发行人已取得主管税务机关出具的无违规证明。

综上所述，报告期内发行人享受的税收优惠政策均经有关部门批复和备案，且取得了主管税务机关出具的无违规证明，发行人享受的税收优惠合法、合规。

（四）保荐机构核查意见

保荐机构核查了发行人的高新技术企业证书、纳税人减免税备案登记表等税收优惠的依据文件，查阅了《企业所得税法》等法规的相关规定，核查了发行人税务主管机构出具的税收守法证明，通过网络在各地税收主管部门网站、国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站查询了企业的守法经营情况，并就相关事项向发行人确认。

经核查，本保荐机构认为：报告期内，公司未在境外享受税收优惠政策，公司、控股子公司移动奇异享受的税收优惠均经有关部门批复和备案，且取得了主管税务机关出具的无违规证明，报告期内发行人不存在税收违法行为。因此，发行人享受的境内、外税收优惠合法合规，不存在被追缴的风险。

（五）发行人律师核查意见

发行人律师核查了发行人的高新技术企业证书、纳税人减免税备案登记表等税收优惠的依据文件，查阅了《企业所得税法》等法规的相关规定，核查了发行人税务主管机构出具的税收守法证明，通过网络在各地税收主管部门网站、国家企业信用信息公示系统、企查查等公开网站查询了企业的守法经营情况，并就相关事项向发行人确认。

经核查，发行人律师认为：报告期内，公司未在境外享受税收优惠政策，公司、控股子公司移动奇异享受的税收优惠均经有关部门批复和备案，且取得了主管税务部门出具的无违规证明，报告期内发行人不存在税收违法行为。因此，发行人享受的境内、外税收优惠合法合规，不存在被追缴的风险。

七、核查发行人经营业绩是否依赖于税收优惠；

（一）税收优惠占利润总额的比例

根据发行人报告期内享受的各项税收优惠的政策依据或批文、企业所得税纳税申报表、税务主管部门出具的纳税凭证和无违规证明，报告期内，公司所享受的税收优惠对发行人利润总额的影响如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
高新技术企业所得税优惠金额（1）	753.61	309.04	523.31
木瓜移动增值税优惠金额（2）	877.77	595.23	575.78
移动奇异增值税优惠金额（3）	-	-	-
税收优惠金额合计（4）=（1）+（2）+（3）	1,631.38	904.27	1,099.09
利润总额（5）	9,531.84	6,630.77	4,264.63
税收优惠金额占利润总额的比例（4）/（5）	17.12%	13.64%	25.77%

报告期内，发行人享受的税收优惠金额占利润总额的比例分别为 25.77%、13.64%和 17.12%。税收优惠金额整体处于合理水平，公司未对税收优惠存在重大依赖。

（二）保荐机构核查意见

保荐机构查阅了公司高新技术企业证书、税务局出具的《税务事项通知书》、税务无违规证明等文件，核查了技术出口服务收入免征增值税的规定和公司及子公司的离岸服务外包业务免征增值税优惠备案登记表，查看了申报会计师出具的《审计报告》、《关于木瓜移动科技股份有限公司主要税种纳税情况说明的专项审核报告》等文件，并向发行人确认。

经核查，本保荐机构认为：报告期内发行人税收优惠占利润总额的比例合理，发行人对税收优惠不存在重大依赖。

（三）发行人律师核查意见

发行人律师查阅了公司高新技术企业证书、税务局出具的《税务事项通知书》、税务无违规证明等文件，核查了技术出口服务收入免征增值税的规定和公司及子公司的离岸服务外包业务免征增值税优惠备案登记表，查看了申报会计师出具的《审计报告》、《关于木瓜移动科技股份有限公司主要税种纳税情况说明的专项审核报告》等文件，并向发行人确认。

经核查，发行人律师认为：报告期内发行人发行人经营业绩不依赖于税收优惠。

八、核查发行人是否在合并范围内通过转移定价等方式规避税收缴纳义务。

（一）合并范围内内部交易情况

报告期内，公司不存在通过合并范围内转移定价等方式规避税收缴纳义务的情况，具体分析参见本题“一、结合销售地域及相关税务政策，发行人是否在合并范围内通过转移定价等方式规避税收缴纳义务，是否存在法律风险”的相关回复。

（二）保荐机构核查意见

保荐机构核查了发行人内部交易明细，查阅了母公司与各子公司及各子公司之间签订的内部交易合同，核查了发行人办公场所租赁合同，比对了发行人的员工花名册，测算比较了境外地区税负与内地税负的差异，查阅了跨境避税的相关

表现，对发行人的实际控制人进行了访谈，了解业务安排原因以及内部交易的必要性。

经核查，本保荐机构认为：发行人母子公司之间的交易具备商业合理性及真实性，上述交易的定价原则符合风险和收益相当的原则；从总体税负来看，香港税负总体上要低于境内，因此发行人不存在通过内部转移定价规避纳税的情况。

（三）发行人律师核查意见

保荐机构核查了发行人内部交易明细，查阅了母公司与各子公司及各子公司之间签订的内部交易合同，核查了发行人办公场所租赁合同，比对了发行人的员工花名册，测算比较了境外地区税负与内地税负的差异，查阅了跨境避税的相关表现，对发行人的实际控制人进行了访谈，了解业务安排原因以及内部交易的必要性。

经核查，本保荐机构认为：发行人母子公司之间的交易具备商业合理性及真实性，上述交易的定价原则符合风险和收益相当的原则；从总体税负来看，香港税负总体上要低于境内，因此发行人不存在通过内部转移定价规避纳税的情况。

三、关于发行人业务

问题13

招股说明书披露，发行人主要业务具体包括搜索展示类服务和效果类服务。公司的商业模式一边对接全球媒体流量资源，另一边对接中国数以万计具有出海需求的新经济企业、开发者和媒体。公司为广告主提供最优投放方案，在节省广告主投放支出的前提下，获取来自于广告主的收入。

请发行人分别按照搜索展示类和效果类营销两大类业务：（1）使用图文展示的方式补充披露各类业务具体展示方式、内容、计费方式、流量类型、投放网站及投放区域、广告投放目的、目标广告主，并对两种投放方式予以比较；（2）结合典型案例，披露各类业务承接及合同签订方式、流量采购方式、数据来源

及数据刻画维度、销售及采购结算方式及依据、触及广告投放具体情形、投放模型的建立及部署、公司大数据等核心技术在整体业务活动中的使用方式及发挥的作用以及上述运营活动环节中软件自动化水平。

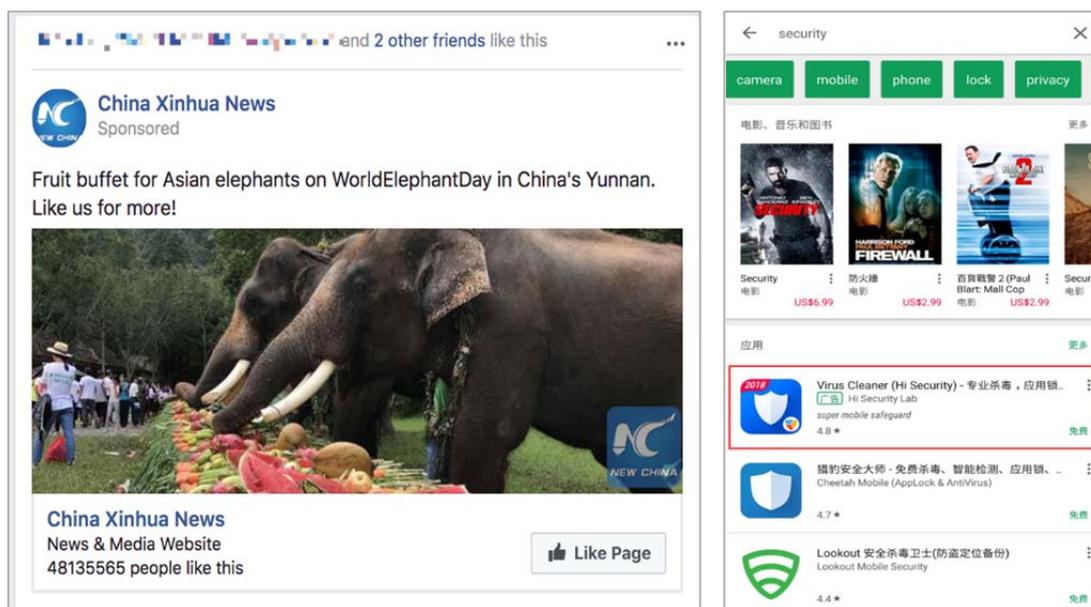
【回复】

一、使用图文展示的方式补充披露各类业务具体展示方式、内容、计费方式、流量类型、投放网站及投放区域、广告投放目的、目标广告主，并对两种投放方式予以比较

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、主营业务、主要产品或服务及变化情况”之“(一) 主要业务、主要产品或服务”之“2、主要产品或服务”中补充披露如下：

(1) 搜索展示类广告

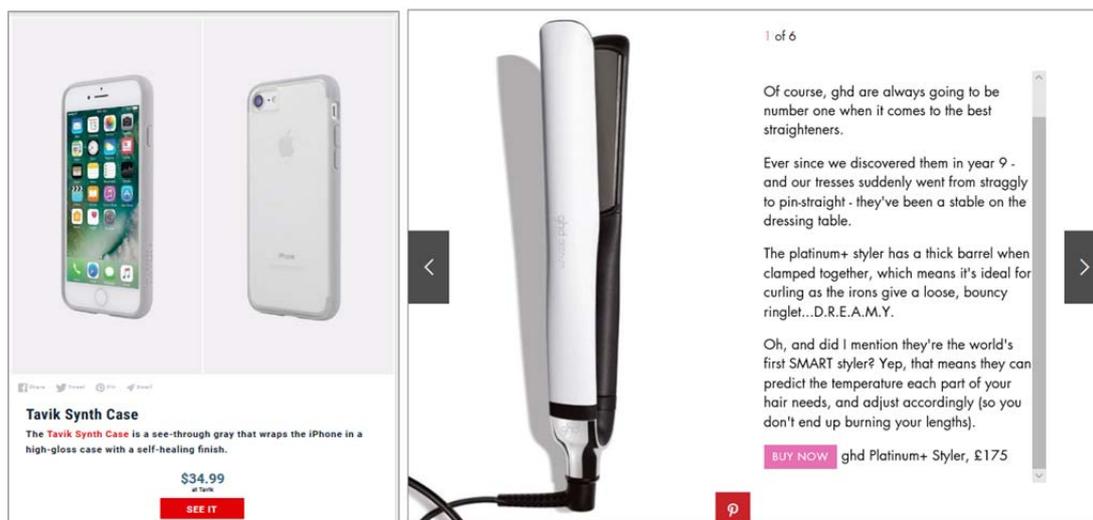
搜索展示类广告的主要表现形式为：图片、视频、搜索关键词广告。下面为客户的展示实例：



注：左图为新华网投放的 2018 年在云南举行的“世界大象日”的宣传图片；
右图为杀毒应用 Virus Cleaner 针对关键词“security”投放的搜索关键词广告

(2) 效果类广告

效果类广告以成效为主要考量，展现形式比较灵活，主要的展现形式举实例如下：



注：左图效果类广告为电商网站 Tavik 投放的透明手机壳的直接购买链接；
右图效果类广告为电商网站 ghd 投放的夹发器推荐测评

(3) 搜索展示类服务和效果类服务的区别

搜索展示类和效果类业务的内容、计费方式、流量类型、投放网站及投放地区、广告投放目的、目标广告主区别如下：

项 目	搜索展示类	效果类
广告内容	品牌宣传落地页 电子商务网站 移动平台应用和游戏	移动平台应用和游戏 电子商务网站的单品
计费方式	CPM、CPC	CPA（下载、激活等）
流量类型	主要为头部媒体	主要为中长尾媒体
投放网站	脸书、谷歌、推特、Instagram、 优兔等	测评类网站、个人博客、播客、论 坛、视频网站频道
投放区域	世界各地	世界各地
广告投放目的	品牌推广、产品销售、营销线索	应用和游戏获客、电商成单
目标广告主	知名企业、电商企业、应用游戏开 发者，等等	知名企业、中小电商企业、中小应 用游戏开发者，等等

搜索展示类广告是一种主流的广告形式，广泛应用于市场营销的各个领域。而效果类广告相比而言更强调“直接转化”的作用，是将品牌价值实现成商业价值的重要方式。由于搜索展示类广告不能覆盖所有媒体，效果类广告也成为展示搜索类广告的重要补充。

二、结合典型案例，披露各类业务承接及合同签订方式、流量采购方式、数据来源及数据刻画维度、销售及采购结算方式及依据、触及广告投放具体情形、投放模型的建立及部署、公司大数据等核心技术在整体业务活动中的使用方式及发挥的作用以及上述运营活动环节中软件自动化水平

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、主营业务、主要产品或服务及变化情况”之“(二) 主要经营模式”中补充披露如下：

5、各类主营业务具体承接及业务开展方式

发行人通过多年研发，形成了以木瓜优广通、木瓜跨境帮、AppFlood 系统为主的智能投放产品。因此，流量采购、数据来源、数据刻画、投放模型的建立及部署都是在平台整体进行，而不是对于每个客户重复整个过程。下面分别针对搜索展示类和效果类的典型客户案例，逐一进行说明。

(1) 搜索展示类

①流量采购方式、采购结算及依据

搜索展示类广告流量采购方式是和脸书和谷歌签订书面合同，约定双方以最终流量消耗的流量费用为准进行后付费结算。由于每次竞价的价格形成都是实时竞价产生，因此合同中不会约定固定价格。

采购过程中，公司以实时竞价的方式参与每次展示机会的竞价，进行出价。媒体方则根据竞价情况告知公司是否赢得竞价。

采购的结算方式是以媒体方向木瓜移动正式发送的账单作为依据，如果对于结果有异议，木瓜移动将提起会商并解决争议。历史上木瓜移动与头部供应商没有出现过数据争议。

②数据来源、数据刻画维度、投放模型的建立及部署、公司大数据等核心技术的作用和自动化水平

发行人的 DSP 在对接全球媒体资源进行实时竞价投放时，每通过一次广告投放，公司的投放决策系统都会得到投放的效果反馈信息（均为脱敏信息，比

如用户是否点击某个广告，是否下单购买等)，根据这些效果数据，公司积累了自己的投放数据资源。

数据刻画维度包括：各地理位置与用户的关联程度（200+）、年龄、性别、各语言与用户关联程度（20）、学历情况（5）、各专业与客户关联程度（100+）、收入情况（5）、个人情况（17）、就业企业情况（5）、各种兴趣情况（283种）、消费能力、个人行为（280种）。

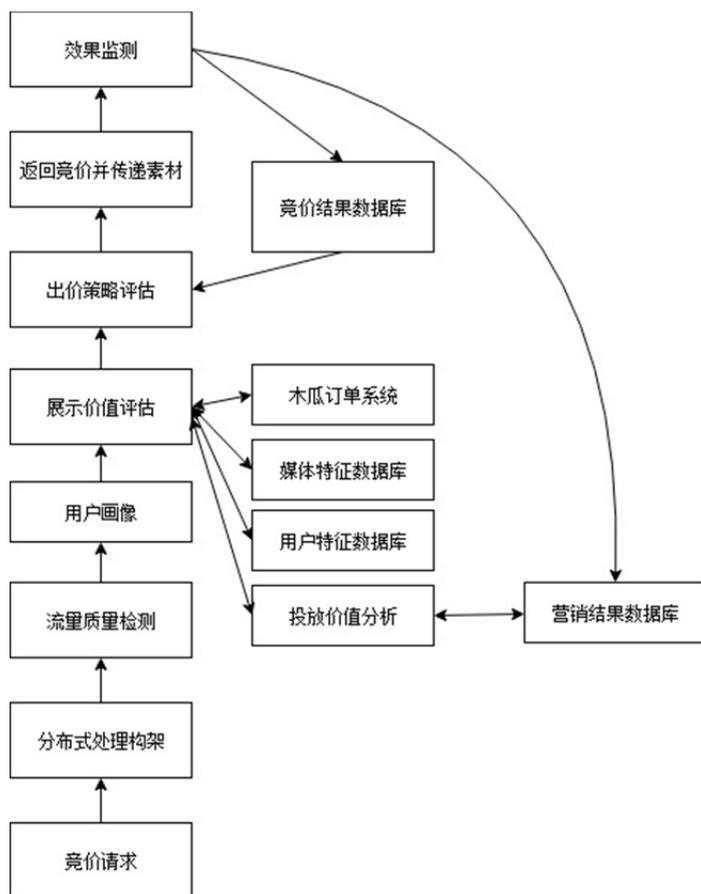
公司在收到竞价请求后，首先会进行流量质量的监测。基于深度学习算法构建的流量过滤系统，来确保流量和数据质量。随后用户画像系统会对流量原始数据进行重分类和标签化处理（基于超过1000个维度），形成多维度分类数据。

然后，带标签和分类信息的流量会先后通过两个评估工序，完成整个出价决策的过程：第一个评估工序，展示价值评估算法会根据展示内容和展示机会的匹配程度，预测转化的效果，并据此对展示机会评估一个以金额计算的价值；第二个评估工序，出价策略预估算法介入，根据历史竞标出价及是否成功的大数据资源进行大数据分析。其效果是评估能获得竞标所需的最低价格，并对出价进行调整，以避免不必要的过高出价，节省投放成本。

在竞标成功后，搜索展示类广告业务将面临素材投递的延迟障碍。在此，发行人大数据处理框架发挥了解决延迟问题的重要作用。同时，在投放过程中，竞标的具体信息和竞价成功与否的状态，以及营销成效数据也同时会通过发行人大数据处理框架收集并进行存储，以供后续训练算法使用。

整个过程全部由发行人研发的智能投放平台自动化进行。

下图详细描述了搜索展示类投放模型的业务过程：



下表为发行人核心技术在搜索展示类业务过程中发挥作用的对应关系：

序号	核心技术	业务过程
1	海量电商产品同步解决方案	木瓜订单系统
2	自动化素材设计人机互动方案	木瓜订单系统
3	基于深度学习技术的用户画像人工智能引擎	用户画像
4	基于决策树聚类算法的用户聚类标签化引擎	用户特征数据库
5	基于逻辑回归分布式梯度下降算法的广告转化率预测算法	展示价格评估
6	基于运筹优化理论的实施投放策略调整算法	出价策略评估
7	自动化素材筛选和效力测算算法	展示价值评估
8	木瓜移动大数据实时报表技术	效果监测
9	高并发应用服务器技术	分布式处理构架
10	木瓜移动大数据入库处理技术	分布式处理构架
11	木瓜移动流式数据处理技术	分布式处理构架
12	全球数据同步技术	分布式处理构架
13	素材内容结构处理储存方案	木瓜订单系统
14	分布式海量日志处理技术	营销结果数据库
15	全球资源数据分发技术	返回竞价并传递素材
16	木瓜移动高性能关系数据库解决方案	营销结果数据库 数据特征数据库 媒体特征数据库

序号	核心技术	业务过程
17	高效缓存数据库集群技术	营销结果数据库
18	非关系数据库技术	营销结果数据库 数据特征数据库 媒体特征数据库
19	广告业务中数字签名以及加密技术的应用	返回竞价并传递素材

③对于单个客户，公司的业务承接、合同签订方式、销售结算方式及依据、初级广告投放的具体情形

以公司与某大型手机游戏开发商的合作为例，客户表达进行市场营销的意愿后，公司将对客户背景进行审核，并在用户通过审核后与客户签订书面合同。合同订立后，为客户开立 Papaya 智能营销平台账户，向客户开放木瓜优广通系统使用权限。客户登录系统，填写拟推广的文章网址、App 电子商店上地址等信息，选择应用的类型以及计划营销的具体地域。

信息提交后，木瓜优广通系统通过智能投放建议功能，为用户自动生成推荐的初始营销方案，包括可能的细分目标媒体、细分客户群体的选择、碎片化的人群和所推广文章或 App 的匹配度分数等。

接下来系统会算出每个碎片化人群的推荐初始出价策略。出价推荐包括两个部分：第一部分是根据拟推广文章、App 和各用户群体的匹配程度评估的出价（展示机会价值评估），另一部分是根据能确保竞价成功所需的出价。并综合两种不同模型得出的出价，给出建议初始出价金额。

下一步，Papaya 智能营销平台将自动进行程序化广告展示和成效统计，并不断利用新获取的投放成效数据实时动态调整投放策略和出价策略。实时调整投放策略和出价策略的过程中，都需要根据系统反馈重新选取细分目标媒体、碎片化人群、投放素材、和两个部分的出价推荐。整个调整过程由服务器自动完成。

在进行结算时，由于每次展示都是由实时竞价产生最终成交价格，因此，双方以每次展示的花费的金额的总和作为结算依据。双方以银行转账的方式进行结算。

(2) 效果类

①流量采购方式、采购结算及依据

效果类广告的媒体方多属于长尾媒体。发行人通过在 AppFlood 系统上与其签订格式化合同的形式进行合同订立。订立合同后，媒体方将采用木瓜移动程序化投放 API 标准进行接入，以接收所分配的订单。媒体方会根据每次木瓜移动推荐的订单进行广告展示。在广告产生成效后将按照不同订单完成的不同数量和单价加总计算结算金额。数据以木瓜移动 AppFlood 系统的数据为准。

②数据来源、数据刻画维度、投放模型的建立及部署、公司大数据等核心技术的作用和自动化水平

效果类广告的数据来自媒体方通过 API 发起的订单请求以及木瓜移动积累的营销效果数据库。

效果类数据刻画维度包括：

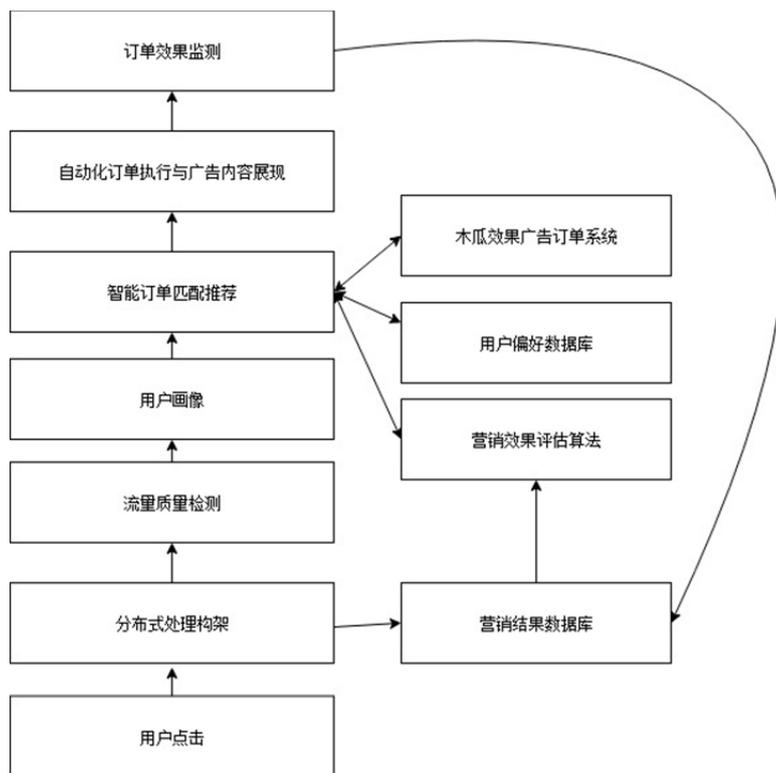
媒体情况	媒体类别、媒体用户类群、媒体与各行业的匹配度 (50+)、媒体的地域分布情况 (200+)、媒体的时间行为情况 (24)、媒体的垂直行业情况 (50+)
展示位情况	展示位位置 (2)、展示位尺寸情况 (4)、富媒体支持情况 (3)、视频支持情况 (2)、展示固定情况 (2)、展示扩展情况 (2)、可跳过情况 (1)
用户情况	年龄、性别、语言相关性 (50+)、地理位置相关性 (200+)、用户设备 (4)、连接情况、产业情况 (50+)、兴趣情况 (100+)、个人行为 (100+)
其他情况	展示时间 (1)、展示地理位置 (1)

在发行人 AppFlood 系统接收到用户点击之后，首先会进行流量质量筛选。在确保流量质量良好后，会对相应用户进行用户画像，找出用户所对应的类群和标签。

在得到用户的画像信息后，智能订单匹配推荐系统会根据历史上此类群用户的偏好情况，评估每个可用订单对于此用户类群的匹配程度，最终决定推荐的订单。并通过自动化订单执行和广告内容展现系统进行实施。在营销产生成效后，最终的营销效果数据会汇总到营销结果数据库，用于后续的模式训练。

这个过程是通过 AppFlood 系统全自动进行。

下图详细描述了效果类投放模型的业务过程：



核心技术和效果类业务过程的对应关系：

序号	核心技术	业务过程
1	大规模广告投放自动化管理方案	木瓜效果广告订单系统
2	自动化广告订单同步接口解决方案	木瓜效果广告订单系统
3	基于深度学习技术的用户画像人工智能引擎	用户画像
4	基于决策树聚类算法的用户聚类标签化引擎	用户偏好数据库
5	基于逻辑回归分布式梯度下降算法的广告转化率预测算法	营销效果评估算法
6	木瓜移动大数据实时报表技术	订单效果监测
7	高并发应用服务器技术	分布式处理构架
8	木瓜移动大数据入库处理技术	营销结果数据库
9	木瓜移动流式数据处理技术	营销结果数据库
10	全球数据同步技术	分布式处理构架
11	分布式海量日志处理技术	营销结果数据库
12	全球资源数据分发技术	自动化订单执行与广告内容展现
13	高效缓存数据库集群技术	营销结果数据库
14	非关系数据库技术	用户偏好数据库 营销结果数据库
15	广告业务中数字签名以及加密技术的应用	自动化订单执行与广告内容展现
16	服务器边缘计算技术	自动化订单执行与广告内容展

序号	核心技术	业务过程
		现

③对于单个客户，公司的业务承接、合同签订方式、销售结算方式及依据、广告投放的具体情形

以某电商类网站的营销为例。用户表达需要进行效果类推广的意向后，木瓜移动会对于公司的背景资质进行调查，以确定是否进行合作。再通过初步审查后，与客户商谈确定希望投放的地域、投放周期，以及预期的获客成本。在沟通达成一致后，将订立书面广告服务合同。

在合同订立之后木瓜移动为客户开放 AppFlood 系统账号，用户将登录 AppFlood 系统，输入自己的推广需求订单。随后，AppFlood 系统将自动将系统中的订单通过内容推荐引擎推荐给长尾渠道，实现营销过程。

在双方进行结算时，广告主将与木瓜根据 AppFlood 系统记录以每个订单的单价和数量计算该订单的总交易金额，并将所有订单的交易金额的总和作为结算依据。双方以银行转账的方式进行结算。

综上，不管是搜索展示类还是效果类，发行人都实现了软件全自动化为客户实现实时竞价的功能。

问题14

请发行人补充披露，自从事相关互联网营销业务以来，在销售或者媒体流量采购过程中，是否存在返点、折扣、奖励等相关政策、行为以及对公司业绩影响，以及公司具体财务处理方式。请保荐机构：（1）核查发行人经营活动中是否存在返点、折扣等相关政策及行为；（2）核查上述折扣是否属于行业惯例、是否具有可持续性以及对发行人盈利能力的影响。请保荐机构及申报会计师结合折扣的方式及确认流程，说明公司具体财务处理方式，并说明是否符合《会计准则》相关规定。

【回复】

一、请发行人补充披露，自从事相关互联网营销业务以来，在销售或者媒体流量采购过程中，是否存在返点、折扣、奖励等相关政策、行为以及对公司业绩影响，以及公司具体财务处理方式。

（一）发行人补充披露，自从事相关互联网营销业务以来，在销售或者媒体流量采购过程中，是否存在返点、折扣、奖励等相关政策

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”中补充披露如下：

（三）供应商及客户返点

公司自从事相关互联网营销业务以来，在销售或者媒体流量采购过程中，存在返点情形，符合行业惯例。

1、供应商返点模式

公司与媒体供应商以合同约定当年双方的权利义务、定价机制、价款支付、返利条件等采购政策。媒体供应商通常会对媒体资源购买方按照其购买规模给出一定的返利政策。公司通过汇集各类广告主客户的广告投放需求，向互联网媒体集中大规模采购广告资源，获得更低的采购成本。因此，公司获得的互联网媒体返利的水平与互联网广告流量资源的采购量相关。

2、客户返点模式

公司会视广告主的投放情况给予其一定返利，公司将在综合客户所处行业的知名度、其历史广告投放规模、客户的预计广告投放规模及其持续增长水平等因素的基础上确定返利的具体政策，并在与客户的框架合作协议中进行约定。

（四）公司对返点具体财务处理方式

1、供应商返点的账务处理过程

根据公司内部控制的规定，公司日常会与媒体供应商核对媒体流量的采购交易情况。每月底，公司根据与媒体供应商约定的返利政策，按月（暂估）计提返利。每季度末终了后，公司与媒体供应商就上一季度的返利金额进行对账，以对账金额对暂估计提数据予以调整，其差异不大。

互联网媒体供应商返利实质上导致公司当期营业成本的减少，公司在计提当期媒体返利时冲减主营业务成本，同时冲减对互联网媒体供应商的应付账款。

公司在月末确认收入、结转成本的同时按照合同约定的返利政策计提当月媒体返利，符合权责发生制原则。

2、客户销售返利的相关账务处理

根据公司内部控制的规定，公司日常会与客户核对广告投放量的情况。每月底，公司根据与客户约定的返利政策，按月（暂估）计提返利。每季度末终了后，公司与客户就上一季度的返利金额进行对账，以对账金额对暂估计提数据予以调整，其差异不大。

公司在计提客户返利时，冲减主营业务收入，并减记对客户的应收账款。

公司在月末确认收入的同时，按照合同约定的返利政策计提当月应向客户的返利，符合权责发生制原则。

（三）返点政策对公司业绩影响

报告期内，公司自媒体供应商收取的返利总额、支付给客户的返利金额、返利净额情况如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
返利净额	11,466.76	5,383.07	1,810.17
毛利	18,942.64	14,220.27	11,475.24
返利净额占毛利比例	60.53%	37.85%	15.77%

2016 年度、2017 年度和 2018 年度，返利净额占公司毛利比例分别为 15.77%、37.85% 和 60.53%，媒体返利净额占公司毛利比例随着对媒体资源采购量的增大而有所提高，公司在产业链中针对上下游的议价能力在逐步提升，其盈利能力在不断提高。

二、核查程序和核查结论

（一）核查程序

1、保荐机构和发行人会计师了解、评估、访谈管理层对销售和媒体流量采购过程中的返利政策相关的内部控制的设计，并测试了关键控制执行的有效性；

2、保荐机构和发行人会计师检查了主要客户和供应商的合同，并对公司管理层进行访谈核查，结合公司业务对返利确认时点进行分析，评估公司对返利的确认政策；

3、保荐机构和发行人会计师检查与返利相关的支持性文件，包括与客户/供应商签订的合同、服务单、双方对账确认文件、销售发票等相关凭证，验证返利事项的真实性和准确性；

4、保荐机构和发行人会计师对报告期内的主要客户和主要供应商返利事项实施函证和访谈程序，确认返利的真实性和准确性；

5、保荐机构和发行人会计师就销售和媒体流量采购过程中的返利会计处理方式与《会计准则》的要求比较分析。

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：

（1）发行人在经营活动中存在返利行为，发行人对返利事项的补充披露是真实的；

（2）根据对主要供应商进行的访谈得知，主要媒体流量采购的经营活动给予返利，其属于行业惯例，具备商业合理性及可持续性；

（3）就销售和媒体流量采购过程中的返利会计处理方式与《会计准则》的要求比较分析，认为公司在结转成本的同时按照合同约定的返利政策计提当月媒体返利，符合《会计准则》中权责发生制原则；公司在月末确认收入的同时，按

照合同约定的返利政策计提当月应向客户的返利，符合《会计准则》中权责发生制原则。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

经核查，申报会计师认为：就销售和媒体流量采购过程中的返利会计处理方式与《会计准则》的要求比较分析，认为公司在结转成本的同时按照合同约定的返利政策计提当月媒体返利，符合《会计准则》中权责发生制原则；公司在月末确认收入的同时，按照合同约定的返利政策计提当月应向客户的返利，符合《会计准则》中权责发生制原则。

问题15

招股说明书披露，截止到 2018 年末，发行人在出海大数据营销产业中处于市场领先地位，在脸书媒体渠道出海营销收入排名前 2 位，在谷歌媒体渠道出海营销收入排名前 5 位。

请发行人补充披露：（1）上述排名统计的数据来源、口径、是否属于公认体现行业竞争力及公司实力的排名指标；（2）报告期各期公司在出海营销整体产业中的收入排名和行业地位。

请保荐机构核查并发表意见。

【回复】

一、上述排名统计的数据来源、口径、是否属于公认体现行业竞争力及公司实力的排名指标

截至 2018 年末，发行人在脸书媒体渠道出海营销收入排名前 2 位，在谷歌媒体渠道出海营销收入排名前 5 位。上述数据源自与脸书、谷歌的访谈，目前并无公开、权威的互联网营销行业排名、市场容量等信息。因此，发行人在招股说明书第六节 业务与技术之“二、行业基本情况及竞争状况”之“（四）发行人产品或服务的市场地位及变化情况”之“1、发行人的行业地位”重新披露如下：

目前业内没有公开、权威的关于中国互联网营销行业排名信息。

大数据营销主要依赖的运作模式为程序化购买，根据 eMarketer（全球知名的市场研究机构之一，是数码市场、媒体和商业方面的权威调研机构）的数据，2018 年中国程序化购买支出达 231.8 亿美元，按此数据大致测算，公司 2018 年营业收入占比约 2.82%。

近年来，公司历年来曾获得的重要奖项包括：

时间	颁奖方	所获奖项/排名
2013 年 1 月	新元文智集团、中国经济网、清华大学新经济与新产业研究中心	“文化产业最佳商业模式与高成长企业评选”创新奖
2014 年 9 月	《广告主》杂志	“金坐标奖-2014 最佳移动广告平台”
2014 年 10 月	艾瑞集团	“金瑞奖-最佳移动营销案例奖”
2015 年 9 月	安永、复旦大学	“2015 安永复旦中国最具潜力企业奖”
2015 年 10 月	AppsFlyer	Android 留存率亚洲 Top2、综合实力 Top5
2017 年 8 月	谷歌 (Google)	“Google 外贸出口优秀合作伙伴”荣誉
2017 年 11 月	艾瑞集团	2017 第十二届金瑞营销奖奖项“最佳出海营销平台奖”
2017 年 12 月	脸书 (Facebook)	最佳市场教育奖和最佳渠道管理奖
2018 年 3 月	谷歌 (Google)	2017 年 Google 优秀合作伙伴外贸出口荣誉
2019 年 5 月	艾媒咨询	“2019 中国新经济创新势力榜”最佳大数据营销平台奖

二、报告期各期公司在出海营销整体产业中的收入排名和行业地位

目前业内没有公开、权威的关于中国互联网营销行业的排名信息。公司与同行业可比公司技术实力、关键技术指标的对比可见招股说明书第六节之“二、行业基本情况及竞争状况”中发行人与同行业可比公司比较情况。

三、保荐机构核查意见

保荐机构查看了艾瑞咨询报告等行业研究报告，通过网络检索了行业相关统计数据，走访了脸书、谷歌等主要供应商，访谈了公司主要业务负责人员。

经核查，本保荐机构认为：目前行业内不存在公开、权威的排名信息，发行人披露了近年来获取的业内重要奖项，与同行业可比公司进行了技术实力、关键技术指标等维度的对比分析，从侧面展示了发行人的行业竞争力及公司实力。

问题16

招股说明书披露，互联网营销的投放效果主要依赖广泛的媒体资源和累积的营销数据资源两个关键因素。通过对历史投放数据进行分析与机器学习能够提高营销投放的精准度，因此历史投放数据成为了互联网营销行业的资源壁垒之一。截至目前，发行人积累了全球 200 多个国家和地区超过 20 亿人的目标受众数据，数据规模达到 PB（百万 GB）级别。请发行人补充披露：（1）公司所运用的大数据的主要来源，数据获取方式及成本、上述数据的所有权具体归属、相关数据主要内容或者标签、数据存储方式及管理、数据分析功能实现路径、公司流量供应商是否向公司开放了相关底层数据或者相关数据；（2）保障数据安全的措施，相关数据获取、使用过程是否存在违反国内及数据内容所在地法律法规的情形；（3）历史投放数据是否能够对其他公司形成一定数据资源壁垒。请保荐机构和发行人律师核查公司业务经营活动中使用的数据是否拥有所有权、数据来源及途径、数据来源是否合规、是否存在侵犯第三方合法权益的情形、是否存在争议或潜在纠纷，并发表核查意见。

【回复】

一、公司所运用的大数据的主要来源，数据获取方式及成本、上述数据的所有权具体归属、相关数据主要内容或者标签、数据存储方式及管理、数据分析功能实现路径、公司流量供应商是否向公司开放了相关底层数据或者相关数据；

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及竞争状况”中补充披露如下：

(三) 发行人大数据及大数据中心

2、公司大数据主要来源及获取情况

(1) 公司所运用的大数据的主要来源、数据获取方式

发行人运营的大数据来源于公司对每一次广告展示开展营销活动的过程中积累的流量和成效相关数据。发行人通过与媒体方约定的接口自动化进行竞价，并在此过程中获取数据（“木瓜移动大数据入库处理技术”）。木瓜移动采用正规方式获取相关数据，并通过重分类、归因分析等处理方式，完成广告投放后将其转化为营销效果数据，该类数据归发行人所有。

投放数据主要包括：

搜索展示类	各地理位置与用户的关联程度(200+)、年龄、性别、各语言与用户关联程度(20)、学历情况(5)、各专业与客户关联关系(100+)、收入情况(5)、个人情况(17)、就业企业情况(5)、各种兴趣情况(283种)，消费能力、个人行为(280种)	
效果类	媒体情况	媒体类别、媒体用户类群、媒体与各行业的匹配度(50+)、媒体的地域分布情况(200+)、媒体的时间行为情况(24)、媒体的垂直行业情况(50+)
	展示位情况	展示位位置(2)、展示位尺寸情况(4)、富媒体支持情况(3)、视频支持情况(2)、展示固定情况(2)、展示扩展情况(2)、可跳过情况(1)
	用户情况	年龄、性别、语言相关性(50+)、地理位置相关性(200+)、用户设备(4)、连接情况、产业情况(50+)、兴趣情况(100+)、个人行为(100+)
	其他情况	展示时间(1)、展示地理位置(1)

发行人的 DSP 在对接全球媒体资源进行实时竞价投放时，每通过一次广告投放，公司的投放决策系统都会得到投放的效果反馈信息（均为脱敏信息，比如用户是否点击某个广告，是否下单购买等），根据这些效果数据，公司积累了自己的投放数据资源。2018 年公司总共投放广告展示次数超过 2,600 亿次，获得点击超 80 亿次。以此方式数年来发行人积累的数据资源覆盖了超过 20 亿的用户。

由于发行人积累的投放数据直接跟广告投放效果有关，而这些信息通常媒体方无法获得（比如脸书无法知道用户在广告主网站上最终购买行为的细节），

因此发行人比媒体方拥有更有价值的营销成效数据，能帮助发行人准确预测用户面对广告时的行为。投放次数越多，获得的用户投放数据就越多，后续的预测就更准确。

发行人系统中每天产生上亿的新增广告数据，6年的积累形成了发行人百亿级别（PB）的数据仓库。这些数据均与用户是否产生真实交易相关，是企业的核心资源，也打造了公司的技术壁垒和数据资源壁垒。

（2）数据获取成本

公司无需为获取数据另行向媒体资源方提供数据资源费用。

（3）上述数据的所有权具体归属

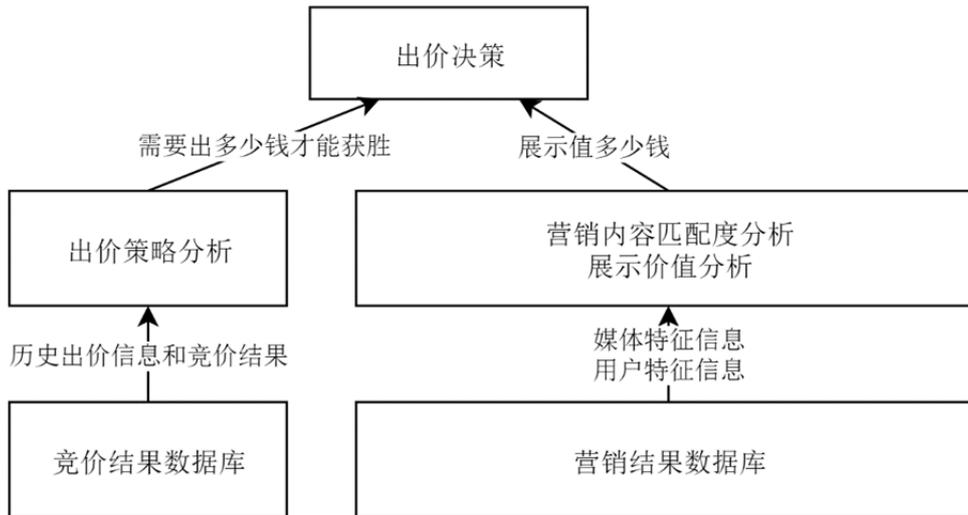
发行人的投放数据来源于对每一次广告展示开展营销活动过程中积累的流量和成效相关数据，发行人的投放决策系统所得到的投放效果反馈信息已与媒体方无关（比如用户是否点击某个广告，是否下单购买等，这些信息直接跟广告投放效果有关，通常媒体方无法获得，比如脸书无法知道用户在广告主网站上最终购买行为的细节），系发行人以自有技术进行加工、编辑、汇总后形成；同时，上述数据经脱敏后，已与行为人的个人信息不存在对应关系，不属于个人隐私或个人信息，归属于发行人。

（4）数据存储方式及管理

发行人的数据主要通过数据日志和非关系数据库的方式分布式的储存在全球各节点上，并通过“全球数据同步技术”进行管理。

（5）数据分析功能实现路径

发行人大数据分析的实现路径如下：



(6) 公司流量供应商是否向公司开放了相关底层数据或者相关数据

公司通过与供应商正式授权的接口进行数据传输，供应商向公司提供了公司所需的营销底层脱敏数据。

二、保障数据安全的措施，相关数据获取、使用过程是否存在违反国内及数据内容所在地法律法规的情形

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及竞争状况”之“(三) 发行人大数据及大数据中心”中补充披露如下：

3、保障数据安全的措施

公司在数据安全措施上主要分为网络,应用,存储和管理四个层面进行保障,具体保障数据安全措施为：

(1) 网络层面

- ①积极部署网络防火墙
- ②数据传输过程中充分应用加密算法对数据加密
- ③不同系统应用间通过虚拟网络严格隔离保持各自独立和自治
- ④在登录服务器方面采用流量加密以及内部跳板机等机制保障安全

(2) 应用层面

- ①用户身份和访问的严格控制
- ②用户密码强度检测,避免弱口令存在
- ③严格保证无明文密码存储
- ④核心服务器配置通过中心系统加密存储

(3) 存储层面

- ①所有重要数据都采取相应备份机制及同时进行加密和脱敏处理
- ②数据库用户权限严格分离
- ③一整套数据库密码轮换制度和加密存储机制
- ④通过跨全球多区域的分布式存储提升数据存储冗余性

(4) 管理方面

- ①各种管理员角色职责分离:设置独立的数据库管理员岗位。
- ②开发、测试、运维、数据库管理员、数据工程师严格按角色设计权限,不会越权访问数据。

4、相关数据获取、使用过程是否存在违反国内及数据内容所在地法律法规的情形

在发展过程中,公司高度重视数据安全和个人隐私的保护,并根据相关法律法规采取了以下措施:在组织结构设计上,公司设置了首席信息安全官岗位,负责公司数据保护相关制度的制定和数据流通的风险评估;在数据处理和流通上,首先公司获取的数据已经是脱敏数据,为了进一步保护商业机密,公司对原始数据使用哈希加密等技术手段确保数据处于不可逆的脱敏状态。

公司所有数据均来源于木瓜移动与供应商签订的商业合同的授权方式和自身投放效果的客观数据积累,不存在采用病毒、有害软件、运营商采集、伪基站等非法获取数据的情况。

三、历史投放数据是否能够对其他公司形成一定数据资源壁垒。

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及竞争状况”之“(三) 发行人大数据及大数据中心”中补充披露如下：

5、历史投放数据是否能够对其他公司形成一定数据资源壁垒

投放数据是互联网营销的核心数据，更具有稀缺性、排他性、获取成本也更高。一般大数据企业所使用的数据大都属于公开数据资源，只需要对互联网或其他数据资源进行收集即可以获得，获取相对简单，也没有资格限制。而公司的投放数据属于独占的数据资源，并且后来者获取需要付出很高的成本。

具体来说，发行人积累的核心数据资源是广告营销的投放情况及其对应的成效结果，这些数据只有进行投放的平台自身才能获得，媒体方无法获得（比如脸书无法获得用户在广告主网站上最终购买行为的细节），因此发行人比媒体方拥有更准确能预测用户面对广告时的行为信息。随着广告的持续投放，发行人数据仓库还会持续根据用户的点击、购买等行为重新反馈进行数据更新，以提升预测算法的准确性，数据的数量和质量直接随着营销资金量不断提升。因此，公司所掌握的数据的含金量、稀缺度和壁垒非常高，形成了数据资源壁垒。

四、请保荐机构和发行人律师核查公司业务经营活动中使用的数据是否拥有所有权、数据来源及途径、数据来源是否合规、是否存在侵犯第三方合法权益的情形、是否存在争议或潜在纠纷，并发表核查意见。

（一）保荐机构核查意见

保荐机构核查了发行人相关协议，查对发行人技术人员进行了访谈、查看了相关数据的技术形态，并对发行人用于数据保护的硬件、软件进行了实地查看，保荐机构认为：发行人数据来源合法合规，对经营活动中使用的数据拥有所有权；报告期内，发行人未发生因数据使用侵犯个人隐私、侵犯他方权益或数据权属引发的诉讼或仲裁，发行人不存在因数据使用侵犯第三方合法权益的情形。

（二）发行人律师核查意见

发行人律师核查了发行人相关协议，查对发行人技术人员进行了访谈、查看了相关数据的技术形态，并对发行人用于数据保护的硬件、软件进行了实地查看，发行人律师认为：发行人数据来源合法合规，对经营活动中使用的数据拥有所有权；报告期内，发行人未发生因数据使用侵犯个人隐私、侵犯他方权益或数据权属引发的诉讼或仲裁，发行人不存在因数据使用侵犯第三方合法权益的情形。

问题17

招股说明书披露，报告期各期发行人向脸书采购额占全年采购额的比例分别为 20.79%、87.81%、91.99%，向谷歌的采购额占比分别为 4.51%、6.41%、5.94%。公司对脸书流量采购占比逐渐升高，相关互联网营销主要依靠脸书渠道实现。

请发行人：（1）结合相关合同条款披露发行人与脸书及谷歌交易的可持续性，是否签订长期的流量采购协议，就公司媒体资源及业务重点依赖脸书做重大事项提示；（2）补充披露未来如果发行人无法获得脸书或者谷歌的流量，是否会面临持续经营风险，并做重大事项提示；（3）补充披露与脸书及谷歌之间的合作方式、合同订立期限、合同订立双方、主要条款、计费方式、定价依据、结算方式、结算对象、报告期通过脸书及谷歌实现的营业收入及毛利率；（4）发行人媒体流量采购不均衡的原因、在获取除脸书外其他主流媒体核心广告展示资源方面是否存在竞争劣势；（5）结合发行人媒体资源获取能力，说明在公司流量采购不均衡的背景下，是否会影响综合性投放广告业务的承接；（6）发行人与互联网媒体资源之间的技术接口是否具有通用性，若后续加大其他媒体资源采购是否存在二次开发成本、及具体的金额区间。

请保荐机构就上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、结合相关合同条款披露发行人与脸书及谷歌交易的可持续性，是否签订长期的流量采购协议，就公司媒体资源及业务重点依赖脸书做重大事项提示；补充披露未来如果发行人无法获得脸书或者谷歌的流量，是否会面临持续经营风险，并做重大事项提示；

根据公司与脸书的采购合同约定，合同约定为当年签署合同日至有效期截止日后自动续期一年，脸书具有与公司长期合作的意愿，2019 年公司与脸书的采购合同已经自动续期。根据公司与谷歌的采购合同约定，谷歌积极进一步发展中国市场，发行人与谷歌已于 2018 年 10 月签署了新采购合同。

公司针对与主要供应商进行媒体采购交易事项在招股说明书中的“重大事项提示”之“七、对公司持续盈利能力可能产生重大不利影响的风险”中进行了披露：

（四）供应商集中的风险

公司是国内少数依靠技术平台进行全球大数据营销的企业之一，虽然公司可以对接脸书、谷歌、推特、优兔、领英、Instagram 等超过 2,000 家全球媒体数据，但是由于脸书和谷歌在全球互联网营销市场的份额超过 60%，且脸书在移动社交和移动互联网营销处于短期内不可撼动的地位，导致报告期公司的流量采购集中度较高。公司与供应商脸书在紧密合作的基础上签署合作协议，按照合同约定采取到期自动续期的形式。报告期内，公司向前五名供应商采购额占当年全部采购额的比例分别为 62.26%、95.07% 和 98.43%。虽然在日常的经营合作中，公司凭借良好的技术能力和数据资源优势，严格履行与供应商的合作协议，积极开拓市场，恪守市场准则，与供应商保持了稳定良好的合作关系，但若公司自身经营管理出现问题或主要供应商调整合作政策，或在极端情况下无法获得脸书及谷歌的流量，将可能阶段性对公司的业绩产生不利影响。

二、补充披露与脸书及谷歌之间的合作方式、合同订立期限、合同订立双方、主要条款、计费方式、定价依据、结算方式、结算对象、报告期通过脸书及谷歌实现的营业收入及毛利率；

(一) 补充披露与脸书及谷歌之间的合作方式、合同订立期限、合同订立双方、主要条款、计费方式、定价依据、结算方式、结算对象

发行人在招股说明书第十二节 其他重要事项 之“一、重要合同”中披露如下：

1、媒体资源采购合同

签约时间	供应商	合作方式	合同订立双方	主要条款	计费方式	定价依据	结算方式	结算对象
2019年2月28日	脸书	签约合作：《网络服务协议（修订与重述）》 《Amendment and restatement of the network affiliate agreement》	Facebook Ireland Limited 木瓜集团有限公司	“网络联盟可通过提交已签署的广告订单向脸书公司下达广告流量资源订单”；“网络联盟有权自行决定其向中国关联方、广告服务商和广告主出售脸书广告流量资源和其他服务的价格，无需与脸书公司商议”；“在协议期限内，脸书公司向网络联盟授予全球范围内的非独占、不可转让、免特许权使用费的权利和许可，允许网络联盟使用、分发、重制、执行和展示脸书公司向网络联盟提供的脸书公司商标和标识”；“协议自生效之日起生效，有效期为一年（以下简称“初始期限”），并将自动续期一年（每次续期成为“更新期限”），除非任何一方在初始期限或更新期限（如适用）到期前至少三十天通知对方其不希望更新”	GPM/CPC	实时竞价	对账结算	Facebook Ireland Limited 木瓜集团有限公司
2018年10月24日	谷歌	签约合作：《服务商产	Google Asia	“DBM：是指协议期内，谷歌或谷歌关联公司在任何时间运营的需求方平台，目前名为 DoubleClick Bid Manager 或 DBM”；	CPC/CPM	实时竞价	对账结算	Google Asia Pacific Pte.

签约时间	供应商	合作方式	合同订立双方	主要条款	计费方式	定价依据	结算方式	结算对象
日		《激励协议》 《Agency Capability Fund Agreement》	Pacific Pte. Ltd. 木瓜集团有限公司	“DBM 第三方交易花费：是指通过 DBM 从广告交易账户非 AdX 购买的可展示广告所产生的合资格花费”；“可展示广告：是指谷歌或其关联公司在 GDN、优免上提供的、或者可通过 AdMob 或 DBM 购买的、面向指定地区或其中任何部分地方的所有图片广告和视频广告（以 .gif、.jpeg、.jpg、.png、.swf 和其他 flash 格式、或者谷歌不时告知客户的其他格式），具体由谷歌决定”；当双方签字后，本协议将视作于生效日期开始生效，并自动于生效日期首个周年日（按照都柏林时间）午夜过一秒（00:00.01 am）自动终止”				Ltd. 木瓜集团有限公司

（二）报告期通过脸书及谷歌实现的营业收入及毛利率情况

报告期内，通过脸书及谷歌等实现的营业收入及毛利率情况如下：

单位：万元

供应商	2018 年		2017 年		2016 年	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
脸书与谷歌等流量	420,037.40	3.56%	208,360.44	4.34%	15,971.28	0.51%

发行人对接的全球互联网媒体渠道资源超 2,000 家，上述流量方掌握了全球互联网营销超过 90% 的流量，由于广告投放是系统决策算法自动执行的结果，基于公司算法结果不会导致流量采购不均衡。发行人对脸书的流量采购占比高是由于脸书在移动互联网的寡头垄断地位造成，不会影响综合性投放广告业务的承接。

三、发行人媒体流量采购不均衡的原因、在获取除脸书外其他主流媒体核心广告展示资源方面是否存在竞争劣势；

（一）发行人媒体流量采购不均衡的原因

发行人媒体流量采购较为集中是由全球互联网媒体资源的市场结构决定的。全球主要互联网巨头占据了媒体资源的绝对优势。2017 年脸书和谷歌在全球互联网营销市场的份额已经超过 60%，脸书、谷歌、推特、优兔等媒体在全球市场的垄断地位短期内不可撼动，Instagram、whatsapp 等具有社交属性的亿级流量 APP 也并入脸书产品矩阵，全球互联网营销市场的集中度有逐年提升的趋势。

发行人对接全球超 2,000 家媒体，媒体广告投放决策由系统自动计算形成，但由于脸书和谷歌在全球互联网营销市场的份额处于优势地位，导致系统计算出来的投放结果表明公司的流量采购集中度较高。

（二）在获取除脸书外其他主流媒体核心广告展示资源方面是否存在竞争劣势

公司在实际业务运营中，综合考虑客户投放对媒体选择的需求、收益率、公司战略发展等因素而进行有针对性的媒体资源采购。同时，在实际业务开展过程中，其他主流媒体经常会主动联系公司谋求开展业务合作，公司会根据公司战略发展、客户需求、媒体资源市场的状况综合考虑选择供应商，不存在获取除脸书外其他主流媒体核心广告展示资源方面竞争劣势的情形。

四、结合发行人媒体资源获取能力，说明在公司流量采购不均衡的背景下，是否会影响综合性投放广告业务的承接；

发行人对接的全球互联网媒体渠道资源超 2,000 家，广告投放是系统决策算法自动执行的结果，基于公司算法结果不会导致流量采购不均衡。发行人所能覆盖的媒体数量庞大，不会影响综合性投放广告业务的承接。

五、发行人与互联网媒体资源之间的技术接口是否具有通用性，若后续加大其他媒体资源采购是否存在二次开发成本、及具体的金额区间。

目前，在实际业务运营中，公司已经形成了一套与互联网媒体资源之间较为成熟的 API 接口技术标准，若公司后续根据公司战略发展、客户投放需求加大对其他媒体资源采购的前提下，公司能够迅速与其他互联网媒体资源之间进行技术对接，不需要进行二次开发。

六、保荐机构核查程序和核查结论

（一）核查程序

（1）保荐机构就公司与脸书及谷歌交易事项访谈了公司董事长和业务运营负责人；

（2）保荐机构获取了公司与脸书及谷歌签署的采购协议，并核查了履行情况，验证双方交易的真实性；

（3）保荐机构就公司与脸书及谷歌交易情况访谈了脸书和谷歌，查验双方采购协议履行情况及其交易情况；

（4）核查公司与主要供应商在业务系统内主要交易情况；

（5）核查公司与主要供应商双方采购金额、对账单、发票、付款凭证等相关凭证，验证双方交易的真实性、准确性；

（6）保荐机构就公司媒体采购、服务能力、业务承接、与互联网媒体资源之间的技术接口等问题访谈了公司副总经理、首席技术官和研发主管，了解业务流程。

（二）核查意见

经核查，本保荐机构认为：

（1）发行人媒体广告投放决策由系统自动计算形成，但由于脸书和谷歌在全球互联网营销市场的份额处于优势地位，导致系统计算出来的投放结果表明公司的流量采购集中度较高；

（2）发行人综合考虑客户投放对媒体选择的需求、收益率、公司战略发展等因素而进行有针对性的媒体资源采购，不存在获取除脸书外其他主流媒体核心广告展示资源方面竞争劣势的情形；

（3）发行人对接的全球互联网媒体渠道资源超 2,000 家，广告投放是系统决策算法自动执行的结果，基于公司算法结果不会导致流量采购不均衡；

（4）发行人已经形成了一套与互联网媒体资源之间较为成熟的 API 接口技术标准，若公司后续根据公司战略发展、客户投放需求加大对其他媒体资源采购的前提下，公司能够迅速与其他互联网媒体资源之间进行技术对接，不需要进行二次开发。

问题18

招股说明书披露，报告期各期公司研发费用分别为 2,790.32 万元、2,730.61 万元、3,052.43 万元，占收入的比重分别为 4.94%、1.20%、0.71%，主要研发项目费用分别为 1,122.73 万元、859.35 万元、1,764.68 万元，研发费用主要为职工薪酬及租赁费。

请发行人：（1）按照《审核问答》第 7 条的要求补充披露研发相关内控制度及其执行情况，并披露研发投入的确认依据、核算方法、最近三年研发投入的明细构成、最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例及其与同行业可比上市公司的对比情况；（2）结合在研项目的情况，披露研发投入的成果转化情况、研发投入与核心技术的关系；（3）结合互联网营销行业的主要核心技术种类、开发难度、更新迭代的频率、公司核心技术处于的生命周期及历史研发投入情况，补充披露在研发投入占比持续、大幅下滑的情况下公司如何

有效保持技术创新和技术先进性，是否能够满足公司发展的需要；（4）除上述主要研发项目外，公司其他研发活动的目的，与公司主营业务及未来新产品的关系；（5）公司研发费用与管理费用归集的具体依据及界定方法。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

请申报会计师对研发费用的归集是否符合《会计准则》的规定发表意见。

【回复】

一、按照《审核问答》第7条的要求补充披露研发相关内控制度及其执行情况，并披露研发投入的确认依据、核算方法、最近三年研发投入的明细构成、最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例及其与同行业可比上市公司的对比情况

（一）研发相关内控制度及执行情况

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“六、发行人的核心技术”中补充披露如下：

（六）发行人研发相关内控制度及执行情况

公司已建立研发内控管理制度，对项目立项、过程管理、产品交付，及研发支出管理、会计核算进行了相关规定。公司制定的内控手册中对研究与开发内部控制进行了详细的规定，并对相关风险点进行了明确界定。公司研究开发的主要控制活动包括项目立项、新产品开发流程、研发成果的管理、项目预算管理、研发会计核算、研发经费支出管理等。新项目研发的内控主要包括项目筹备阶段、项目开发阶段及项目测试阶段。关于研发成果的管理，公司建立研发成果保护制度，加强研发成果、商业秘密的管理。项目预算管理的内控包括预算审核、预算使用和预算考核等。

(二) 研发投入的确认依据、核算方法、最近三年研发投入的明细构成、最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例及其与同行业可比上市公司的对比情况

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(五) 期间费用分析”之“3、研发费用”中补充披露如下：

(1) 研发投入的确认依据

公司研发投入的确认依据：为研发项目投入的人工、场地及项目管理等相关支出计入研发费用。公司对研发费用按照项目核算，研发立项后，财务人员在财务系统中建立研发项目辅助帐，进行独立核算，分不同项目归集发生的所有支出。

(2) 研发投入的核算方法

报告期内，公司在研发项目立项后按照项目分别设置辅助明细，分别记录各个项目的研发支出。

(3) 最近三年研发投入的明细构成

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
职工薪酬	2,718.41	89.06%	2,466.82	90.34%	2,560.31	91.76%
租赁费	313.48	10.27%	240.19	8.80%	201.15	7.21%
折旧费	4.82	0.16%	8.86	0.32%	13.72	0.49%
办公费	15.73	0.52%	14.73	0.54%	15.15	0.54%
合计	3,052.43	100.00%	2,730.61	100.00%	2,790.32	100.00%
营业收入	432,820.90		227,938.04		56,488.83	
研发费用占收入比例	0.71%		1.20%		4.94%	

公司研发费用主要由职工薪酬、及研发活动中所需要分摊的场地费用所构成构成，2016-2018 年，上述两项费用合计占研发费用的比例分别为 99.33%、99.14%、98.97%。职工薪酬、折旧和摊销开支较为固定，并不随营业收入增长而同比大幅增加。报告期内，公司加大对互联网营销综合服务平台的技术研发投入，以配合互联网营销行业的迅速发展并带来业务量的稳步增长。

2016年至2018年，公司研发费用率分别为4.94%、1.20%和0.71%，研发费用率下降的主要原因是公司前期研发项目效果逐渐凸显，营业收入大幅度增长所致。

(4) 最近三年累计研发投入占最近三年累计营业收入的比例及其与同行业可比上市公司的对比情况

公司	项目	2018年	2017年	2016年
Criteo (NASDAQ:CRTO)	研发费用/营业收入	7.79%	7.57%	6.87%
	研发费用/毛利	21.49%	21.22%	19.16%
木瓜移动	研发费用/营业收入	0.71%	1.20%	4.94%
	研发费用/毛利	16.11%	19.20%	24.32%

注：Criteo数据来源于公司年报

公司研发费用占营业收入的比例偏低，这是由于公司收入飞速增长与盈利结构变化所致，以研发费用/毛利的比例衡量，公司报告期平均为19.88%，与全球数字营销公司Criteo接近，Criteo研发费用还核算了服务器租赁费等其他成本，因此该比例相比本公司偏高。

二、结合在研项目的情况，披露研发投入的成果转化情况、研发投入与核心技术的关系

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(五) 期间费用分析”之“3、研发费用”中补充披露如下：

(一) 研发项目实施情况

单位：万元

研发项目	项目预算	实施进度	报告期研发费用		
			2018年	2017年	2016年
木瓜 affiliate 网盟对接平台系统	730.00	已验收	737.72	-	-
数据收集分发系统	510.00	已验收	541.75	-	-
监控报警系统	450.00	已验收	485.21	-	-
电商广告投放系统	680.00	已验收	-	477.81	366.51
运维自动化系统	280.00	已验收	-	381.54	-
AppFlood	400.00	已验收	-	-	756.22
其他研发项目	-	-	1,287.75	1,871.26	1,667.59
合计	-	-	3,052.43	2,730.61	2,790.32

2016年至2018年，公司主要的研发项目均围绕主营业务开展，已验收合格并取得软件著作权证书。

上述研发项目名称、研发内容、研发形成的软件著作权及与核心技术的关系如下：

研发项目	研发内容	申请的软著	对应的核心技术
木瓜 affiliate 网盟对接平台系统	采用标准化的平台接口产品与上游企业自动化进行订单对接	自动化广告订单同步接口解决方案	采用标准化的平台接口产品与上游企业自动化进行订单对接
数据收集分发系统	进行全球化的数据归集处理，形成有机的数据集群	全球资源数据分发技术	进行全球化的数据归集处理，形成有机的数据集群
监控报警系统	对所有业务系统进行实时状态监控	运维自动化及监测技术	对所有业务系统进行实时状态监控
电商广告投放系统	针对电商领域客户定制的投放系统，可以对进行自动产品信息同步、智能实时竞价营销、自动投放优化等功能	海量电商产品同步解决方案 自动化素材设计人机互动方案 智能化图像特征分析系统 基于深度学习技术的用户画像人工智能引擎 基于决策树聚类算法的用户聚类标签化引擎 基于逻辑回归分布式梯度下降算法的广告转化率预测算法 基于运筹优化理论的实施投放策略调整算法 自动化素材筛选和效力测算算法	针对电商领域客户定制的投放系统，可以对进行自动产品信息同步、智能实时竞价营销、自动投放优化等功能
运维自动化系统	使整个业务系统可以自动化的进行管理、扩容和代码发布等工作	运维自动化及监测技术	使整个业务系统可以自动化的进行管理、扩容和代码发布等工作
AppFlood	效果广告营销系统	大规模广告投放自动化管理方案	效果广告营销系统

三、结合互联网营销行业的主要核心技术种类、开发难度、更新迭代的频率、公司核心技术处于的生命周期及历史研发投入情况，补充披露在研发投入占比持续、大幅下滑的情况下公司如何有效保持技术创新和技术先进性，是否能够满足公司发展的需要。

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“六、发行人的核心技术”之“(三) 发行人研发投入情况”中补充披露如下：

公司核心技术处于的生命周期及历史研发投入情况如下：

核心技术	技术种类	开发难度	迭代频率	历史研发投入	处于生命周期
海量电商产品同步解决方案(MES)	后台、前台、数据库、网络	高	季度	88.06	成熟
大规模广告投放自动化管理方案(SAA)	后台、前台、数据库	高	季度	339.77	成熟
自动化广告订单同步接口解决方案(IOI)	后台、数据库、网络、前台	高	月	350.32	成熟
自动化素材设计人机交互方案(CAD)	后台、前台、数据库	高	季度	282.26	前沿
基于深度学习技术的用户画像人工智能引擎(UME)	后台、算法、数据库、大数据	极高	月	462.01	成熟
基于决策树聚类算法的用户聚类标签化引擎(DTE)	后台、算法、数据库、大数据	高	月	507.86	成熟
基于逻辑回归分布式梯度下降算法的广告转化率预测算法(RCA)	后台、算法、数据库、大数据	高	月	558.71	成熟
基于运筹优化理论的实时投放策略调整算法(RSA)	后台、算法、数据库	高	周	210.45	成熟
自动化素材筛选与效力测算算法(GSA)	后台、前台、算法、数据库、大数据	高	周	303.55	前沿
智能化图像特征分析系统(IFA)	后台、算法、数据库、大数据	高	周	459.91	前沿
智能化视频广告素材检测系统(VFA)	前台、后台、数据库、算法	高	周	242.71	前沿
木瓜移动大数据入库处理技术(DPT)	后台、数据库、大数据、网络	高	月	247.29	成熟
木瓜移动高性能关系数据库解决方案(HDS)	后台、数据库	高	月	202.81	成熟
木瓜移动流式数据处理技术(FDP)	后台、大数据	高	月	224.33	成熟
木瓜移动大数据实时报表技术(RBI)	后台、前台、数据仓库	高	月	462.60	成熟

核心技术	技术种类	开发难度	迭代频率	历史研发投入	处于生命周期
素材内容结构处理储存方案 (CCP)	后台、大数据	高	季度	41.47	稳定
高并发应用服务器技术 (HPS)	后台、网络	高	月	452.18	成熟
全球数据同步技术 (GDS)	后台、网络、数据库	高	月	422.80	成熟
运维自动化及监控技术 (AMM)	后台、前台、数据库	高	月	542.02	稳定
高效缓存数据库集群技术 (ARC)	后台、数据库	高	季度	418.47	稳定
多级备份数据库技术 (MBD)	后台、数据库	高	季度	105.94	稳定
非关系数据库技术 (NRD)	后台、数据库	高	季度	344.68	稳定
分布式海量日志处理技术 (DLP)	后台、大数据	高	季度	217.99	稳定
服务器容器化技术 (SDT)	后台	中	季度	84.53	成熟
服务器边缘计算技术 (SEC)	后台、网络	高	季度	504.18	研究
全球资源数据分发技术 (GDD)	后台、数据库、网络	中	季度	659.05	成熟
分布式代码部署技术 (DCD)	后台、数据库、网络	中	月	105.94	成熟
基于流量内容分析的应用层防火墙技术 (AFW)	后台、网络	中	季度	352.03	研究
基于网站部署的反爬虫数据安全系统 (ASS)	后台、前台、数据库、网络	高	季度	77.52	初期
基于数据库技术的数据灾备备份技术 (DBB)	后台、数据库	高	季度	387.03	成熟
服务器内部安全风险扫描技术 (ISC)	后台、数据库	高	季度	159.19	研究
基于权限的服务器管理员分配与保护系统 (PBS)	后台、数据库、前端	中	季度	247.12	成熟
广告业务中数字签名以及加密技术的应用 (DSS)	后台、数据库、网络	高	季度	112.24	成熟
用户登录系统中的身份加密及验证安全技术 (PAS)	后台、数据库、网络、前台	中	季度	160.18	成熟

发行人在报告期中，2017年和2018年，木瓜的主营业务收入增长率分别为303.51%和89.89%，研发投入占比降低是由于主营业务收入增长强劲造成的。公司三年的研发投入金额分别为2,790.32万元、2,730.61万元和3,052.43万元，研发投入稳中有升。发行人是国内少数以全球主流媒体流量进行综合类出海营销的企业之一，业务全部通过程序化交易实施，产业定位、商业模式、自动化

程度与境内基于本地构架的数字营销领域企业相比存在较大差异。公司保持既有的研发方式和节奏既可以保证技术持续创新和技术先进性，也足以满足公司发展的需要。

四、除上述主要研发项目外，公司其他研发活动的目的，与公司主营业务及未来新产品的关系。

除上述主要研发项目外，公司报告期内其他研发活动一方面主要为广告反违规、反作弊系统、图像识别、CRM 客户管理系统等互联网营销综合服务平台的持续研发投入，对系统进行持续更新和优化，另一方面主要为流式数据传输、识别模型构建等软件工具的投入，属于公司在大数据分析前沿技术的持续开发和探索。通过对自主研发的互联网营销综合服务平台的持续优化，提高了运营平台的技术先进性、数据标准化、运营自动化、优化智能化，有力地保障了公司主营业务的平稳进行和快速发展，前沿技术的研究和探索保证了技术开发的前瞻性，使得公司技术发展符合行业发展趋势。

五、公司研发费用与管理费用归集的具体依据及界定方法

（一）研发费用的核算范围

报告期内公司根据《企业会计准则》、《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，明确研发费用支出的核算范围，主要包括人工费用、直接投入费用、折旧费用、无形资产摊销、设计试验等费用和其他相关费用。

（二）会计核算与管理依据

公司研发费用由两部分归集而成，一是通过对研发项目的立项报告、预算、计划、阶段成果、项目人员工作分配等情况，按职责匹配，将相关员工职工薪酬、研发材料、办公费等直接投入计入研发费用；二是对于研发部门与其他部门共同使用的房屋、能源等情况，将研发项目需要分摊的费用按照分摊方法计入研发费用。公司严格按照相关标准分摊相应的费用，不存在将应计入其他成本、费用项目的支出计入研发投入的情形。

其他非涉研发项目的管理费用均归属于公司管理费用类。

六、保荐机构核查意见

保荐机构核查了公司的研发内控制度及研发费用确认依据、获取了公司研发费用明细，对比了同行业上市公司的研发费用占比，向发行人确认差异原因，查阅了主要研发项目立项、进展和验收的相关材料，核查了主要研发项目的研究内容以及软件著作权、核心技术的关系；查阅了互联网营销技术及更新频率、开发难度的相关行业技术资料，访谈了发行人的技术负责人了解公司技术所处的生命周期、未来为保持技术先进性拟采取的措施，查阅了公司储备的研发项目清单、研发内容及意义，获取了公司为开发核心技术历年来研发投入金额，了解了除主要研发项目外，其他研发投入的内容、作用。

经核查，本保荐机构认为：发行人已经建立了完善的研发内控制度并得到有效执行，发行人研发投入的确认依据、核算方法符合《企业会计准则》的相关规定。公司研发项目主要项目与软件著作权、核心技术的披露准确，符合实际情况；公司核心技术成熟，历史研发投入披露准确合理，能支持公司业务活动的开展和业务规模的持续扩大，公司为保证技术创新和技术先进性所采取的措施合理、有效，能够保持公司技术创新和先进性；公司其他研发项目属于营销综合平台的持续研发完善以及对前沿技术的研究探索，保证了经营活动的顺利开展和技术开发的前瞻性，保障了公司业务的快速发展。

七、请申报会计师对研发费用的归集是否符合《会计准则》的规定发表意见

（一）公司研发费用与管理费用归集的具体依据及界定方法

1、研发费用的核算范围

报告期内公司根据《企业会计准则》、《高新技术企业认定管理办法》和《高新技术企业认定管理工作指引》的有关规定，明确研发费用支出的核算范围，主要包括人工费用、直接投入费用、折旧费用、无形资产摊销、设计试验等费用和其他相关费用。

2、会计核算与管理依据

报告期内，公司在研发项目立项后按照项目分别设置辅助明细，分别记录各个项目的研发支出。

公司研发费用由两部分归集而成，一是通过对研发项目的立项报告、预算、计划、阶段成果、项目人员工作分配等情况，按职责匹配，将相关员工职工薪酬、研发材料、办公费等直接投入计入研发费用；二是对于研发部门与其他部门共同使用的房屋、能源等情况，将研发项目需要分摊的费用按照分摊方法计入研发费用。公司严格按照相关标准分摊相应的费用，不存在将应计入其他成本、费用项目的支出计入研发投入的情形。

其他非涉及研发项目的管理费用均归属于公司管理费用类。

（二）核查过程

1、获取研发立项、项目进度及成果文件，了解研发项目具体情况；

2、将本期计入研发费用-工资中的研发人员与研发立项报告中人员安排进行核对，并结合员工花名册中的岗位、员工合同等进行核对，查看其是否属于项目研发人员；

3、查看其他费用分配过程是否前后期一致、合理，是否符合研发费用内控管理制度。

（三）会计师核查意见

经核查，公司有充分适当的研发项目管理的制度及文档；对研发相关的直接人工薪酬等核查属实，对研发所需分摊的房租等其他费用分配过程是一致合理的，公司的研发费用归集方法符合会计准则相关规定。

问题19

招股说明书披露，2018年末发行人总人数为173人，其中研发及技术人员为93人，占总人数的53.76%。请发行人：（1）核实相关人员数量披露是否准确；（2）披露上述人员分类的具体规则、依据、主要学历构成等背景信息、是否从事过发行人相关研发项目。请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、核实相关人员数量披露是否准确

公司各主体核算的研发人员数量及占比情况如下：

核算主体	员工数量	是否全职	其中：研发人员数量	研发人员占比
北京木瓜	117	是	81	69.23%
移动奇异	36	是	8	22.22%
深圳木瓜	19	是	4	21.05%
Papaya Mobile Inc	1	是	-	-
合计	173	-	93	53.76%

截至 2018 年末，公司拥有全职员工 173 人，其中研发人员 93 人，相关人员数量披露无误。

二、披露上述人员分类的具体规则、依据、主要学历构成等背景信息、是否从事过发行人相关研发项目

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“六、发行人的核心技术”之“(四) 发行人的研发人员情况”之“1、研发人员的情况”中补充披露如下：

(1) 技术研发人员分类的主要原则及依据

截至 2018 年末，根据公司员工清单及对应职位列表统计，公司研发人员主要包括沈思、钱文杰、陈霄、卫祎、顾英博、王荣祥、闫博飞 7 位核心技术人员以及数据工程师、前后端开发工程师、测试工程师、软件工程师等与研发、技术相关的员工。其中，沈思系公司董事长，其职位类别及薪酬作为管理人员归集。

(2) 公司技术研发人员人数及主要背景信息

截至 2018 年 12 月 31 日，公司技术研发人员的主要背景信息情况如下：

主要学历构成	研发人员数量	占比	主要专业及工作背景
硕士及以上	20	21.51%	主要专业为计算机科学与技术、电子科学与技术、软件工程、信号与信息处理等，主要从事研发、数据分析、产品、测试等工作

本科	67	72.04%	主要专业为自动化、计算机科学与技术、电子信息工程、软件工程、计算机应用、网络工程、信息管理与信息系统等，主要从事数据工程、数据开发、UE、产品及运维等工作
其他	6	6.45%	主要为管理学专业，主要从事数据、UE 相关的工作
合计	93	100.00%	-

公司研发人员本科以上学历占比约 94%，专业背景主要为计算机科学与技术、软件工程、网络工程、信息系统、信息处理等，并且曾主要从事与技术、数据等有关的工作，截止 2018 年末在公司任职与技术、数据、产品等有关的设计及研发工作。

三、保荐机构核查意见

(一) 核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、访谈公司人力资源部门负责人，了解截至 2018 年末公司在职员工数量、各类人员分布等基本情况；

2、获取公司截至 2018 年末的员工花名册，核查年末研发人员所属部门、任职职位等信息；

3、抽查公司与员工签订的劳动合同书，核实抽查人员截至 2018 年末任职情况；

4、获取公司为员工缴纳社保的人员清单，与公司花名册列示人员对比确认；

5、核查研发人员学历/毕业证书，核实专业背景与任职职位的相关性，以及参与公司的研发项目资料。

(二) 核查意见

经核查，本保荐机构认为：招股书披露 2018 年末员工人数 173 人、研发人员数量 93 人准确无误；公司研发人员约 94%为本科及以上学历，且参与过公司的相关研发项目。

问题20

发行人 2016 年 4 月 29 日在全国中小企业股份转让系统中披露的公开转让说明书中，将钱文杰、程伟、赵堃亮列为核心技术人员，在招股说明书中，披露的核心技术人员不包含程伟和赵堃亮。

请发行人说明对于核心研发人员，招股说明书与公开转让说明书披露不一致的原因。

【回复】

一、招股说明书与公开转让说明书对核心技术人员披露情况

1、公开转让说明书中对核心技术人员的披露

2016年4月29日在全国中小企业股份转让系统中披露的公开转让说明书中披露的核心技术人员为：钱文杰、程伟、赵堃亮。

2、招股说明书中对核心技术人员的披露

2019年3月29日在上海证券交易所科创板股票发行上市审核系统中披露的招股说明书中的核心技术人员为：沈思、钱文杰、陈霄、卫祎、顾英博、闫博飞和王荣祥。

二、公开转让说明书与招股说明书对核心技术人员披露不一致的原因

公开转让说明书多对应的业务期间为2013年-2015年期间，公司主营业务包括全球市场的移动数字营销和游戏研发业务。程伟负责游戏开发业务，在公司剥离游戏业务后随着主营业务聚焦至互联网营销故不将其认定为核心技术人员。

公司原员工赵堃亮毕业于清华大学计算机系，具有多年互联网开发经验，在其离职前作为公司研发主管，主要负责大数据技术等方面研发工作；已于2016年4月由于个人原因离职，目前，根据互联网公开资料查询，赵堃亮现在美股上市公司北京葫芦软件技术开发有限公司任职，带领该公司北京大数据团队负责Hulu大数据应用开发。

公司本次招股说明书披露的核心技术人员均是公司大数据营销主营业务的技术骨干。沈思、陈霄、卫祎、顾英博、闫博飞和王荣祥均参与研发了公司大数据营销的多项核心技术，其中创始人之一沈思为中组部“千人计划”专家，资深计算机专家。

问题21

招股说明书披露，2018年第二、第三大客户分别为汇聚国际技术有限公司、点摩香港网络科技有限公司，销售额分别为2.52亿元、2.22亿元，占销售总额的比例为5.82%、5.13%，应收账款金额为1.15亿元、5,209.92万元，应收账款占公司对其销售额的比重分别为45.63%、23.42%。公开资料显示，上述公司

主营业务为数字营销、互联网营销。此外，公司对 2018 年第一大客户 Diandian Interactive Holding（以下简称 Diandian）销售额为 5.60 亿元，但对其应收账款低于上述两家公司，公开资料显示 Diandian 主要从事游戏等业务。请发行人：（1）补充披露报告期内来自同为营销服务提供商或者其他代理公司的客户名称、收入、利润及占比、对账及结算方式、信用期、销售时点、期末应收账款金额、期后回款情况、是否存在超过信用期限的情况；（2）补充披露前述问题中客户的主要背景及主营业务、为其提供服务的主要内容、最终的广告受益人情况、相关服务是否为流量采购的通道业务、相关收入确认应当使用总额法还是净额法；（3）补充披露采用上述销售方式，对满足终端客户营销需求所产生的作用及必要性，公司在产业链中的定位，是否具有独立获客及持续经营能力；（4）比较公司对不同行业客户的账期、应收账款余额、销售时点、服务的主要内容及结算方式，披露是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况。请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、补充披露报告期内来自同为营销服务提供商或者其他代理公司的客户名称、收入、利润及占比、对账及结算方式、信用期、销售时点、期末应收账款金额、期后回款情况、是否存在超过信用期限的情况

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）同为营销服务商或者代理商的客户”中补充披露如下：

1、公司与同为营销服务提供商或者其他代理公司客户的对账及结算方式、信用期、销售时点

公司在全球营销产业链中的定位为 DSP+DMP 技术环节，为客户的广告投放进行全自动实时竞价，下游客户包括广告主与广告代理公司。公司与广告主及营销服务商或广告代理公司均签订智能营销服务协议，并按照协议约定提供服务并结算。根据公司与客户的服务合同约定，每个自然月月初，公司将与供应商核对后的实际统计结算数据发送给客户确认，客户须在 3-5 个工作日确认结算数据，公司在客户确认结算数据后的 5-7 个工作日开具发票/Invoice，客户在收到发票/Invoice 后的 30-60 日内以电汇方式支付款项，公司为客户提智能

营销服务对应信用期为 45-90 天。公司与不同行业的客户签订协议约定的结算方式及账期不存在差异。

2、同为营销服务提供商或者其他代理公司的客户名称、收入、利润及占比、期末应收账款金额、期后回款情况、是否存在超过信用期限的情况

公司直接客户与营销或代理公司客户收入、毛利及毛利占比报告期内，公司智能营销服务收入对应直接客户与其他代理公司收入、毛利及占比情况如下：

单位：万元

项目	2018 年			2017 年			2016 年		
	收入	毛利	毛利占比	收入	毛利	毛利占比	收入	毛利	毛利占比
直接客户	313,465.91	11,719.82	61.87%	113,337.61	7,616.43	57.23%	46,587.17	6,792.16	94.48%
营销或代理公司客户	119,354.99	7,222.82	38.13%	113,308.03	5,691.64	42.77%	5,145.73	396.64	5.52%
合计	432,820.90	18,942.64	100.00%	226,645.64	13,308.07	100.00%	51,732.90	7,188.80	100.00%

报告期内，同为营销服务提供商或者其他代理公司的客户名称、收入、期末应收账款金额、期后回款情况、是否存在超过信用期限的情况如下：

单位：万元

期间	客户名称	收入金额	期末应收账款	账龄	截止 2019 年 4 月底已回款
2018 年	Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	25,187.98	11,538.76	0-6 个月	11,538.76
	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	22,203.04	5,209.92	0-3 个月	5,209.92
	Hongkong Gather Wisdom Network Technology Co., Limited (香港聚智优创网络科技有限公司)	17,113.21	10,210.57	0-6 个月	5,966.92
	Easy Fun Entertainment Limited	12,183.73	2,280.88	0-3 个月	2,280.88
	HongKong Adtiger Media Co., Limited (香港虎示传媒有限公司)	9,170.26	2,938.70	0-3 个月	2,938.70
	Click Tech Limited	9,146.17	1,665.36	0-3 个月	1,665.36
	Astromotion Games limited	7,475.30	703.72	0-3 个月	703.72
	Hina Technology Co., Limited	5,294.65	329.68	0-3 个月	329.68
	Chanceplus Management Limited (香港拓畅信息技术有限公司)	3,934.25	3,603.50	0-3 个月	3,497.20
	ApproachS Co. Limited	3,286.29	849.36	1 年以内	480.42
	合计	114,994.88	39,330.44	-	34,611.56
2017 年	HongKong AdTiger Media Co., Limited (香港虎示传媒有限公司)	12,999.28	2,433.34	0-3 个月	2,433.34

期间	客户名称	收入金额	期末应收账款	账龄	截止 2019 年 4 月底已回款
	ADyes (HongKong) Technology Limited	8,524.80	2,932.32	0-3 个月	1,606.84
	Click Tech Limited	6,856.78	796.43	0-3 个月	796.43
	AppcoachS Co. Limited	6,466.16	4,416.05	0-3 个月	4,416.05
	Easy Fun Entertainment Ltd	6,308.40	1,008.55	0-3 个月	1,008.55
	Hongkong Gather Wisdom Network Technology Co., Limited (香港聚智优创网络科技有限公司)	5,836.93	2,959.29	0-3 个月	2,959.29
	北京凡木盛世广告传播有限公司	5,396.47	3,609.64	1 年以内	1,965.73
	Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	5,116.81	1,796.72	0-3 个月	1,796.72
	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	4,152.55	3,156.47	0-3 个月	3,156.47
	Soci-link Culture Communication Co.,Ltd.	3,972.11	1,541.39	0-3 个月	1,541.39
	合计	65,630.30	24,650.18	-	21,680.80
2016 年	Lovead Limited	1,158.16	1,133.68	0-3 个月	1,133.68
	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	828.32	234.27	0-3 个月	234.27
	Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	805.73	784.93	0-3 个月	784.93
	HongKong AdTiger Media Co.,Limited (香港虎示传媒有限公司)	313.71	327.63	0-3 个月	327.63
	Click Tech Limited	280.23	288.95	0-3 个月	288.95
	Hongkong Gather Wisdom Network Technology Co.,Limited (香港聚智优创网络科技有限公司)	255.18	266.51	0-3 个月	266.51
	Cola Technology international Co.,Limited	197.86	206.63	0-3 个月	206.63
	Asialink Advertising Limited (亚近广告有限公司)	193.88	202.01	0-3 个月	202.01

期间	客户名称	收入金额	期末应收账款	账龄	截止 2019 年 4 月 底已回款
	Hydra Entertainment Limited	91.87	95.95	0-3 个月	95.95
	Foxseek Media Limited	86.03	36.70	0-3 个月	36.70
	合计	4,210.97	3,577.26	-	3,577.26

报告期内，同为营销服务提供商或者其他代理公司的客户期末应收账款账龄主要在3个月以内，截止2019年4月底，公司2016年末前十大其他代理公司客户应收账款回款100%、2017年末前十大其他代理公司客户应收账款回款87.95%、2018年末前十大其他代理公司客户应收账款回款88.00%，不存在大额超出信用期的应收账款。

二、补充披露前述问题中客户的主要背景及主营业务、为其提供服务的主要内容、最终的广告受益人情况、相关服务是否为流量采购的通道业务、相关收入确认应当使用总额法还是净额法

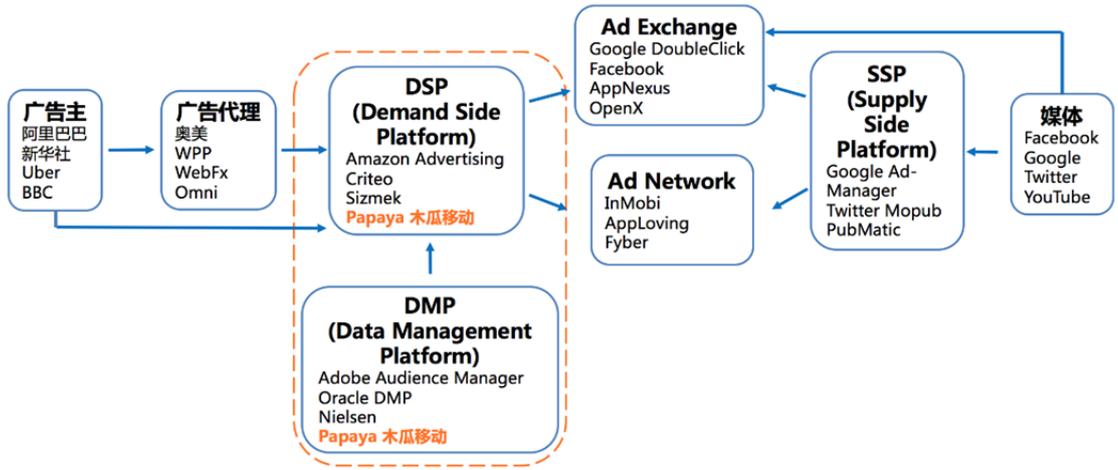
（一）补充披露前述问题中客户的主要背景及主营业务、为其提供服务的主要内容

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）同为营销服务商或者代理商的客户”中补充披露如下：

3、该类客户的主要背景及主营业务、为其提供服务的主要内容

报告期内，公司主要营销服务提供商或者其他代理公司客户的主要业务基本为互联网海外广告推广。发行人不从事任何以人力为核心的素材创意和素材制作以及人工媒介采购的工作，广告代理商为发行人下游客户，如下图所示，目前发行人约30%的客户为广告代理商。公司为客户广告投放进行实时竞价，提供的服务内容包括但不限于木瓜优广通/跨境帮投放规划服务、高级动态优化服务、定制化自动优化服务、木瓜跨境帮电商平台信息同步服务和成效分析服务。

全球大数据营销价值链和木瓜移动所处位置



公司主要的互联网营销服务提供商客户的情况及公司为其提供的具体服务如下：

期间	客户名称	客户注册时间	客户主要背景	客户主营业务	公司提供的主要服务内容
2018年	Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	2014-12-15	港股上市公司广州汇量信息科技有限公司设立的境外结算平台	游戏开发及运营、数字营销广告	为其游戏的海外发行、推广提供营销服务；为其代理客户提供出海营销服务
	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	2015-3-9	点摩(上海)网络科技有限公司设立的境外结算平台	互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Hongkong Gather Wisdom Network Technology Co., Limited (香港聚智优创网络科技有限公司)	2016-1-7	北京聚智优创网络科技有限公司设立的境外结算平台	游戏及工具类产品海外广告投放	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Easy Fun Entertainment Limited	2015-5-11	一番游服(北京)科技有限公司设立的境外结算平台	互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	HongKong Adtiger Media Co., Limited (香港虎示传媒有限公司)	2015-4-24	北京虎示传媒有限公司设立的境外结算平台	互联网广告推广	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Click Tech Limited	2015-7-23	易点天下网络科技股份有限公司设立的境外结算平台	互联网广告、网盟推广	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Astromotion Games limited	2018-4-4	拥有丰富广告主资源, 注册资本为500万港元	互联网广告推广	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Hina Technology Co., Limited	2017-2-1	深圳海纳互动科技有限公司设立的境外结算平台	互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Chanceplus Management Limited (香	2015-8-13	上海拓畅信息技术有限	互动娱乐及电商为	为其客户的海外营销推广提

期间	客户名称	客户注册时间	客户主要背景	客户主营业务	公司提供的主要服务内容
	港拓畅信息技术有限公司)		公司设立的境外结算平台	主的互联网广告推广	供营销服务
	ApproachS Co. Limited	2014-5-7	上海安璞信息技术有限公司设立的境外结算平台	移动端互联网广告推广	为其客户的海外营销推广提供营销服务
2017年	HongKong AdTiger Media Co., Limited (香港虎示传媒有限公司)	2015-4-24	北京虎示传媒有限公司设立的境外结算平台	互联网广告推广	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	ADyes (HongKong) Technology Limited	2016-8-26	北京点开科技有限公司设立的境外结算平台	APP、电商及游戏等互联网广告推广	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Click Tech Limited	2015-7-23	易点天下网络科技股份有限公司设立的境外结算平台	互联网广告、网盟推广	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	ApproachS Co. Limited	2014-5-7	上海安璞信息技术有限公司设立的境外结算平台	移动端互联网广告推广	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Easy Fun Entertainment Ltd	2015-5-11	一番游服(北京)科技有限公司设立的境外结算平台	互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Hongkong Gather Wisdom Network Technology Co., Limited (香港聚智优创网络科技有限公司)	2016-1-7	北京聚智优创网络科技有限公司设立的境外结算平台	游戏及工具类产品互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	北京凡木盛世广告传播有限公司	2014-4-24	专注于品牌策略、整合传播和互联网精准营销等领域的互联网广告公司	互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务

期间	客户名称	客户注册时间	客户主要背景	客户主营业务	公司提供的主要服务内容
	Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	2014-12-15	港股上市公司广州汇量信息科技有限公司设立的境外结算平台	游戏开发及运营、数字营销广告	为其游戏的海外发行、推广提供营销服务；为其代理客户提供出海营销服务
	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	2015-3-9	点摩(上海)网络科技有限公司设立的境外结算平台	互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Soci-link Culture Communication co.,Ltd.	2013-1-28	远近文化传播(上海)有限公司设立的境外结算平台	互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务
2016年	Lovead Limited	2016-3-29	上海爱竞信息科技有限公司设立的境外结算平台	互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	2015-3-9	点摩(上海)网络科技有限公司设立的境外结算平台	互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	2014-12-15	港股上市公司广州汇量信息科技有限公司设立的境外结算平台	游戏开发及运营、数字营销广告	为其游戏的海外发行、推广提供营销服务；为其代理客户提供出海营销服务
	HongKong AdTiger Media Co., Limited (香港虎示传媒有限公司)	2015-4-24	北京虎示传媒有限公司设立的境外结算平台	互联网广告推广	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Click Tech Limited	2015-7-23	易点天下网络科技股份有限公司设立的境外结算平台	互联网广告、网盟推广	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Hongkong Gather Wisdom Network Technology Co., Limited (香港聚智优)	2016-1-7	北京聚智优创网络科技有限公司设立的境外结	游戏及工具类产品 互联网广告投放	为其客户的海外营销推广提供营销服务

期间	客户名称	客户注册时间	客户主要背景	客户主营业务	公司提供的主要服务内容
	创网络科技有限公司)		算平台		
	Cola Technology International Co., Limited	2016-1-6	陕西海量网络科技有限公司设立的境外结算平台	互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Asialink Advertising Limited (亚近广告有限公司)	2015-9-8	远近文化传播(上海)有限公司设立的境外结算平台	互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Hydra Entertainment Limited	2016-9	广州环游信息科技有限公司设立的境外结算平台	互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务
	Foxseek Media Limited	2013-6-14	北京维卓网络科技有限公司设立的境外结算平台	互联网营销服务	为其客户的海外营销推广提供营销服务

(二) 补充披露前述问题中客户的最终广告受益人情况

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“(四) 同为营销服务商或者代理商的客户”中补充披露如下：

4、主要互联网营销服务提供商的最终广告受益人情况

营销服务提供商或者其他代理公司客户在发行人平台上进行实时竞价后，相关的广告主投放金额可由发行人系统统计得出。报告期内，上述主要营销服务提供商或代理公司的主要最终广告客户如下：

序号	主要终端客户名称	注册时间	注册资本	行业类别
1	广州市百果园信息技术有限公司	2015/10/23	7000 万美元	软件和信息技术服务业
2	北京微播视界科技有限公司	2016/3/11	100 万人民币	科技推广和应用服务业
3	点点互动（北京）科技有限公司	2010/8/10	500 万人民币	科技推广和应用服务业
4	蜜柚网络科技（上海）有限公司	2015/11/3	500 万美元	科技推广和应用服务业
5	上海良圆网络科技有限公司	2015/12/25	100 万人民币	软件和信息技术服务业
6	上海光爪网络科技有限公司	2016/7/8	142.857 万人民币	软件和信息技术服务业
7	北京字节跳动网络技术有限公司	2012/7/25	30000 万美元	软件和信息技术服务业
8	太乐创想科技（北京）有限公司	2015/1/28	250 万人民币	科技推广和应用服务业
9	北京酷都网络科技有限公司	2017/11/15	13.587 万人民币	科技推广和应用服务业
10	腾讯音乐娱乐（深圳）有限公司	2016/7/12	500 万人民币	软件和信息技术服务业
11	广州市创乐信息技术有限公司	2016/12/16	1000 万人民币	研究和试验发展
12	自由创想（北京）科技有限公司	2016/10/20	/	科技推广和应用服务业
13	广州华多网络科技有限公司	2005/4/11	10000 万人民币	专业技术服务业
14	北京璧途科技有限责任公司	2014/1/29	200 万人民币	科技推广和应用服务业
15	福州市网翔网络科技有限公司	2015/9/9	100 万人民币	软件和信息技术服务业
16	广州市安洛网络有限责任公司	2017/1/18	11.538 万人民币	研究和试验发展
17	合肥韬汇网络科技有限公司	2017/6/7	50 万人民币	软件和信息技术服务业
18	天岳电子科技有限公司	2012/12/20	2000 万人民币	科技推广和应用服务业
19	深圳市种鱼科技有限公司	2016/9/20	160 万人民币	软件和信息技术服务业
20	上海富万国际贸易有限公司	2014/4/24	100 万人民币	装卸搬运和运输代理业
21	南京东尚网络科技有限公司	2018/5/24	100 万人民币	软件和信息技术服务业
22	广州天游网络科技有限公司	2017/5/5	148.96 万人民币	科技推广和应用服务业
23	北京中清龙图网络技术有限公司	2008/7/2	3337.5 万人民币	软件和信息技术服务业
24	北京猎豹移动科技有限公司	2009/4/15	1000 万人民币	科技推广和应用服务业

序号	主要终端客户名称	注册时间	注册资本	行业类别
25	欢逸时空(北京)科技有限公司	2017/3/22	100万人民币	科技推广和应用服务业
26	北京爱趣互动科技有限公司	2015/4/27	100万人民币	科技推广和应用服务业
27	北京瑞地科技有限公司	2017/11/16	1000万人民币	科技推广和应用服务业
28	深圳市海樽信息科技有限公司	2017/6/28	3万人民币	零售业
29	南京雪糕网络科技有限公司	2015/4/10	1000万人民币	软件和信息技术服务业
30	北京细刻网络科技有限公司	2014/12/4	69.407万人民币	科技推广和应用服务业
31	北京汉迪移动互联网科技股份有限公司	2008/8/7	36000万人民币	科技推广和应用服务业
32	广州动汇网络科技有限公司	2017/2/28	50万人民币	研究和试验发展
33	深圳市新酷科技有限公司	2016/1/19	600万人民币	批发业
34	北京多格科技有限公司	2014/1/23	266.305万人民币	科技推广和应用服务业
35	西安卡莱梦电子商务有限公司	2016/12/1	100万人民币	零售业
36	厦门点触科技股份有限公司	2013/3/22	1162.59万元人民币	信息服务——通信服务
37	阿里巴巴	1999/9/9	512233万美元	软件和信息技术服务业
38	北京壳木软件有限责任公司	2011/7/18	200万人民币	软件和信息技术服务业
39	广州市久邦数码科技有限公司	2003/6/4	5000万人民币	软件和信息技术服务业
40	宁波颖奇日用品有限公司	2011/6/3	16万美元	橡胶和塑料制品业
41	上海数宙信息科技有限公司	2017/9/19	500万人民币	软件和信息技术服务业
42	上海旭培服饰贸易有限公司	2014/6/25	100万人民币	零售业
43	上海卓亨信息技术有限公司	2010/8/2	100万人民币	科技推广和应用服务业
44	深圳市星光信息科技有限公司	2016/9/18	200万人民币	软件和信息技术服务业
45	中国广告联合有限责任公司	1982/4/20	1000万人民币	商务服务业
46	余干县钢钢鞋帽营业部	2015/8/14	2万人民币	零售业
47	苏州亚万瑞贸易有限公司	2014/6/30	500万人民币	批发业
48	厦门青瓷数码技术有限公司	2012/3/1	1113.1万人民币	软件和信息技术服务业

序号	主要终端客户名称	注册时间	注册资本	行业类别
49	北京丰尚佳诚科技发展有限公司	2006/2/28	1000 万人民币	科技推广和应用服务业
50	无锡威盛文化传播有限公司	2006/3/21	101 万人民币	商务服务业

（三）相关服务是否为流量采购的通道业务

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（四）同为营销服务商或者代理商的客户”中补充披露如下：

5、相关服务不属于单纯提供流量采购通道业务

报告期内，公司作为 DSP+DMP 主要为营销服务提供商或其他代理公司客户提供全球广告投放实时竞价服务，包括但不限于木瓜优广通/跨境帮投放规划服务、高级动态优化服务、定制化自动优化服务以及木瓜跨境帮电商平台信息同步服务和成效分析服务，如下表所示。公司根据客户的广告产品、投放时间、投放区域等因素制定最优的海外营销投放策略，并选择合适的媒体资源流量平台进行广告投放及过程检测、效果反馈，公司为客户提供一系列广告投放服务不属于单纯提供流量采购通道的业务。

序号	服务项目	服务项目内容
1	木瓜优广通/跨境帮投放规划服务	对客户开放 Papaya 智能投放系统的基础使用权限。用户可以使用智能展示价值评估功能进行自动优化的实时竞价
2	木瓜优广通/跨境帮高级动态优化服务	在基础使用权限之上，对客户开放 Papaya 智能投放系统的高级优化功能。用户可以使用出价策略决策功能进一步优化投放过程中的出价，节省成本
3	木瓜优广通/跨境帮定制化自动优化服务	在高级优化功能之上，对客户开放 Papaya 智能投放系统的更多自定义选项，帮助客户更细致的进行投放优化
4	木瓜跨境帮电商平台信息同步服务和成效分析服务	在木瓜跨境帮产品中对用户开放针对电商客户的高级功能，帮助客户进行更便捷的产品信息管理和更详细的广告成效分析

（四）相关收入确认应当使用总额法还是净额法

发行人已在招股说明书之“第八节 业务与技术”之“五、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（二十三）收入”中补充披露如下：

5、相关收入应采用总额法

（1）《企业会计准则第 14 号——收入》关于收入总额法与净额法的规定

根据《企业会计准则第 14 号——收入》第三十四条规定：“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身

份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。

企业向客户转让商品前能够控制该商品的情形包括：

①企业自第三方取得商品或其他资产控制权后，再转让给客户。

②企业能够主导第三方代表本企业向客户提供服务。

③企业自第三方取得商品控制权后，通过提供重大的服务将该商品与其他商品整合成某组合产出转让给客户。

在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时，企业不应仅局限于合同的法律形式，而应当综合考虑所有相关事实和情况，这些事实和情况包括：

①企业承担向客户转让商品的主要责任。

②企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险。

③企业有权自主决定所交易商品的价格。

④其他相关事实和情况。

(2) 《国际会计准则第 18 号——收入》关于收入总额法与净额法的规定

结合《国际会计准则第 18 号——收入》(IAS 18) 附录 21 段描述，在判断收入的确认和列报应当采用“总额法”还是“净额法”时，首先要明确的问题就是企业(报告主体)在交易中所处的地位，即其自身是否构成交易的一方，并直接承担交易的后果；还是仅仅在交易双方之间起到居间作用，仅仅就其提供的居间代理服务收取佣金，并不承担交易的后果。换言之，企业与供应商之间的交易是否为独立于企业与顾客用户之间的交易的另一项交易；企业是否承担了所交易的商品或服务的所有权上的主要风险与报酬。在确定企业在交易中所处的地位是否为代理人时，需要综合考虑所有事实和因素(尤其是重大风险

和报酬的承担情况), 做出适当的职业判断。但是, 一般认为, 如果存在以下一种或数种情况, 则企业自身被认定为交易的一方, 从而需要按总额法确认收入的可能性相对较大:

①根据所签订的合同条款, 企业是首要的义务人, 负有向顾客或用户提供商品或服务的首要责任, 包括确保所提供的商品或服务被顾客或用户接受;

②企业在交易过程中承担了一般存货风险, 即存货所有权上的主要风险和报酬, 例如标的商品或服务的价格变动风险、滞销积压风险等;

③企业能够自主决定所交易的商品和服务的价格; 或者能够改变所提供的商品和服务, 或者自行提供其中的部分服务;

④企业承担了源自客户或供应商的信用风险。

(3) 公司营销服务的业务特征与准则规定对应情况

据以上分析, 木瓜移动公司业务特征与新准则、国际会计准则规定总额法与净额法确认收入原则对应如下:

新 CAS14 第三十四条		国际会计准则第 18 号——收入		木瓜公司业务特性
判断	标准	判断	标准	
在具体判断向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权时, 企业不应仅局限于合同的法律形式, 而应当综合考虑所有相关事实和情况, 这些事实和情况包	(1)企业承担向客户转让商品的主要责任	如果存在以下一种或数种情况, 则企业自身被认定为交易的一方, 从而需要按总额法确认收入的可能性相对较大:	(1) 根据所签订的合同条款, 企业是首要的义务人, 负有向顾客或用户提供商品或服务的首要责任, 包括确保所提供的商品或服务被顾客或用户接受;	公司与供应商、客户分别签订不同的流量采购合同以及营销服务合同, 所以在与供应商、广告主的关系中, 公司是向客户提供广告服务的首要义务人与责任人。
	(2)企业在转让商品之前或之后承担了该商品的存货风险		(2) 企业在交易过程中承担了一般存货风险, 即存货所有权上的主要风险和报酬, 例如标的商品或服务的价格变动风险、滞销积压风险等;	木瓜移动在接受广告主订单后根据计算的最优投放策略实时采购流量资源, 故而不存在存货。
	(3)企业有权自主决定所交易商品的价格		(3) 企业能够自主决定所交易的商品和服务的价格; 或者能够改变所提供的商品和服务, 或者自行提供其中的部分服务;	公司与供应商、客户分别签订不同的流量采购合同以及广告服务合同, 并分别确定与之交易价格。

新 CAS14 第三十四条		国际会计准则第 18 号——收入		木瓜公司业务特性
判断	标准	判断	标准	
包括：	(4)其他相关事实和情况		(4)企业承担了源自客户或供应商的信用风险	①公司产生的应收账款债权与对供应商产生的应付账款债务相互独立；②公司应收账款债权产生坏账准备并不影响公司偿还债务的义务，独立承担信用风险。

①木瓜移动是首要的义务人，负有向客户提供服务的首要责任，其自身构成了交易的一方并直接承担交易的后果

根据采购合同约定，木瓜移动负有向客户提供服务的首要责任，需要对客户的广告投放内容进行持续监督；根据销售合同的约定，木瓜移动负有为客户提供投放服务和优化服务的义务，为营销服务提供商或其他代理公司客户提供全球广告投放实时竞价服务，包括但不限于木瓜优广通/跨境帮投放规划服务、高级动态优化服务、定制化自动优化服务以及木瓜跨境帮电商平台信息同步服务和成效分析服务。

②木瓜移动承担了标的服务的价格变动风险

木瓜移动与其供应商单独签订采购合同，同时供应商定期对木瓜移动进行业绩考核，考核结果会直接影响供应商给与木瓜移动直接的提供服务的成本结算。因此，木瓜移动承担了由于其自身经营情况的变化导致的标的服务的价格变动风险。

③木瓜移动能够自主决定所交易的服务价格

木瓜移动会综合考虑客户的规模、广告投放内容等制定相应的服务价格，在确定交易价格时，木瓜移动有权自主决定。

④木瓜移动承担了源自客户或供应商的信用风险

由于木瓜移动分别与客户及供应商进行结算，因此分别承担了来自供应商的付款结算义务，以及来自客户的应收账款结算的信用风险。

按照新准则规定，公司业务模式符合 CAS 14 第三十四条规定，即公司根据

客户广告投放需求计算最优的投放策略并选取媒体资源，实现为客户广告投放全程指导、优化、监测并反馈结果；同时，公司承担向客户转让商品（即提供专业服务）的主要责任、公司有权自主决定所交易商品（专业服务）的价格并承担了相关信用风险。按照新准则规定并考虑所有事实与相关情况后，木瓜移动公司与广告主之间交易的业务模式中属于主责任人，故采用总额法较为合适。

(4) 同行业可比上市公司的收入确认方法

同行业可比上市公司的互联网营销服务业务均采用总额法确认收入，具体收入确认原则情况如下：

公司	互联网营销业务	收入确认方法
蓝色光标 (SZ300058)	<p>公司互联网营销业务主要为移动互联广告业务，公司旗下拥有多盟、亿动、蓝瀚互动等移动互联网营销传播品牌，其中多盟智能营销程序化广告投放平台 DSP、亿动优质媒体程序化广告投放平台 PMP 在产业环节上分属于“DSP+Adnetwork”和“SSP”。“DSP+Adnetwork”平台介于媒体和广告主之间，通过对接各主流移动媒体和交易所的流量，并针对各行业广告主需求提供多样化智能营销系统和服务，从中获取差价或服务费作为营业利润</p>	互联网营销采用总额法确认收入
佳云科技 (SZ300242)	<p>(1) 移动营销广告业务：移动互联网媒体广告：公司向广告客户提供通过移动设备（手机、PSP、平板电脑等）访问移动应用或移动网页时显示的广告服务。公司根据已经媒体和广告客户确认后的广告投放排期表列示的服务天数以及合作协议中所约定的价格对广告收入进行分摊确认。</p> <p>客户应用软件推广：公司通过移动设备（手机、PSP、平板电脑等）为客户提供推广其产品投放于应用软件广告的服务，客户可根据有效激活量或是实际销售笔数乘以约定的固定单价支付给公司推广费用或是提成费用。公司根据经双方核对确认的产生的有效激活用户数据或是实际销售笔数乘以约定的固定单价确认当期的收入。</p> <p>网页广告业务：公司通过移动设备（手机、PSP、平板电脑等）为客户提供推广其产品投放于 WAP 网页广告的服务，客户根据广告投放后产生的有效流量或是有效销售笔数乘以约定的固定单价支付公司推广费用或是提成费用。公司根据经双方核对确认的推广带来有效流量金额或是有效销售笔数乘以约定的固定单价确认当期收入所得。</p> <p>(2) 搜索引擎广告：收入包括按照在搜索引擎平台（如：百度、360、搜狗）的引擎搜索页中出现的展示收入，实际点击量的消耗计费收入以及其所对应搜索引擎平台的返利收入。广告客户通过公司的广告资源代理权，在搜索平台充值并获得虚拟货币，当用户搜索到广告客户投放的关键词时，相应的广告就会展示，同时会出现搜索结果及链接供用户点击进入广告客户的相关网站，搜索平台在用户点击后按照广告客户对该关键词的出价进行计费并扣除已充值的虚拟货币，无点击不消耗虚拟货币。搜索页展示收入于广告客户进行投放时即确认为营业收入；公司每</p>	移动营销广告业务及搜索引擎广告业务均采用总额法确认收入

公司	互联网营销业务	收入确认方法
	月与广告客户进行每月的消耗金额对账，广告客户核对确认无误后的消耗金额确认为营业收入；根据搜索引擎平台既定的返利比例与每月广告客户消耗计算应收取的返利，确认为营业收入。	
华扬联众 (SH603825)	<p>广告投放代理服务：公司根据客户广告投放需求与客户签订广告投放排期表，详细约定广告投放的互联网媒体、营销方式、期间、频次、单价、进度等要素，并于投放前由客户及公司双方共同确认。公司客户部在广告投放执行过程中根据客户要求定期向客户报送日报、周报或月报，就当期的广告投放进度、监测数据、投放效果等向客户进行汇报，公司财务系统基于内部广告监测管理流程确认的结果和外部数据监测的结果形成的广告投放进度监测报告，按照广告投放的实际执行情况和相应的结算金额，按月确认广告投放收入。</p> <p>同时，公司根据获取的客户订单以及由此生成的排期表的要求，与相应的媒体分别签订广告投放排期表，详细约定在每个媒体投放的内容、期间、频次、单价、进度等，公司根据与相应媒体签订的广告投放排期表执行进度，依据广告投放进度监测报告，按照当月实际执行结果和对应的结算价格确认相应的成本。</p>	广告投放代理服务采用总额法确认收入

注：蓝色光标资料出自年度报告披露信息、华扬联众资料出自《华扬联众数字技术股份有限公司首次公开发行股票招股说明书》以及年度报告披露信息、佳云科技资料出自年度报告披露信息。

三、补充披露采用上述销售方式，对满足终端客户营销需求所产生的作用及必要性，公司在产业链中的定位，是否具有独立获客及持续经营能力

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“(四) 同为营销服务商或者代理商的客户”中补充披露如下：

6、该类销售方式对满足终端客户营销需求的作用及必要性，公司在产业链中的定位，是否具有独立获客及持续经营能力

发行人在全球大数据营销价值链中所处的位置为 DSP+DMP 技术环节，为客户提供实时竞价服务。实时竞价是全球化广告投放必须有的技术环节，无论是广告主还是广告代理，没有实时竞价技术平台，无法进行全球化广告投放。因此广告代理无法取代 DSP+DMP 的功能。

发行人不从事任何以人力为核心的素材创意和素材制作以及人工媒介采购的工作，目前发行人约 30% 的客户为广告代理商。广告代理商无法取代发行人的业务环节，不会影响发行人的独立获客及持续经营能力。

全球范围的大数据营销业务具有逻辑复杂、区域分布广泛、投放量大的特点，只有形成高效的数据分析及资源运营能力的企业才能在竞争中处于有利地位。目前公司的广告投放日点击量超过 1,500 万次，日展示量超过 10 亿次，公司合作的全球互联网媒体渠道资源超过 2,000 家，累计服务过的客户超过 5,000 家，积累了全球 200 多个国家和地区超过 20 亿人的目标受众数据，数据规模达到 PB（百万 GB）级别，成为了公司独有的海量数据资源，形成了竞争壁垒。发行人逐年提升的人均营业收入指标和利润留存比例，印证了发行人技术优势转换为经营成果的能力。发行人具有独立获客及持续经营能力。

四、比较公司对不同行业客户的账期、应收账款余额、销售时点、服务的主要内容及结算方式，披露是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况

1、不同行业客户的应收账款

公司客户主要为电子商务、互联网营销、媒体资讯及游戏等四类，报告期各期末对应应收账款情况如下：

单位：万元

客户行业类别	2018 年		2017 年		2016 年	
	应收账款	占比	应收账款	占比	应收账款	占比
电子商务	33,746.37	34.39%	18,535.91	24.84%	128.37	0.52%
互联网营销	43,337.23	44.16%	31,285.93	41.93%	5,021.88	20.27%
媒体资讯	1,687.07	1.72%	3,976.45	5.33%	1,753.94	7.08%
游戏行业	8,531.25	8.69%	8,005.46	10.73%	5,810.65	23.46%
其他行业	10,825.79	11.03%	12,808.97	17.17%	12,053.98	48.67%
合计	98,127.71	100.00%	74,612.72	100.00%	24,768.82	100.00%

公司主要为电子商务、媒体资讯、互联网营销及游戏等行业的客户提供互联网平台的跨境广告推广，按照客户行业类别对应应收账款余额及营业收入占比基本一致。

2、公司不同行业客户的结算方式、销售时点及账期

公司与不同行业的客户签订智能营销服务协议，并按照协议约定提供服务并结算，收入确认时点均为投放服务完成对应的会计期间，不同行业的客户收入确认时点不存在差异。根据公司与客户的服务合同约定，每个自然月月初，公司将与供应商核对后的实际统计结算数据发送给客户确认，客户须在 3-5 个工作日确

认结算数据，公司在客户确认结算数据后的 5-7 个工作日开具发票/Invoice，客户在收到发票/Invoice 后的 30-60 日内以电汇方式支付款项，公司为客户提智能营销服务对应信用期为 45-90 天。公司与不同行业的客户签订协议约定的结算方式及账期不存在差异。

3、是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况

报告期内，按客户行业分类对应的公司营业收入及应收账款余额占比基本一致，不存在较大差异，且公司应收账款余额增幅低于营业收入增幅、应收账款周转率逐年提高、经营活动现金流整体向好，公司不存在放松信用政策刺激销售的情形。

(1) 公司应收账款账面余额增幅低于营业收入增幅

2016 年至 2018 年，公司应收账款账面余额、营业收入发生额及相应增长率情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
应收账款期末账面余额	101,507.13	75,733.36	25,303.94
较上期末增长率	34.03%	199.29%	-
营业收入	432,820.90	227,938.04	56,488.83
较上年同期增幅	89.89%	303.51%	-

报告期内，公司应收账款增幅较大的年份 2017 年，主要原因是 2017 年营业收入增幅较大。随着公司大数据资源不断积累、技术不断加强，与脸书、谷歌等供应商加强合作后不断拓展客户资源、提升客户服务能力，公司业务规模得以快速拓展，期末应收账款账面余额随之增加。

(2) 应收账款占营业收入比重逐年降低

报告期内，公司应收账款账面价值及其占营业收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
应收账款账面价值	98,127.71	74,612.72	24,768.82
营业收入	432,820.90	227,938.04	56,488.83
应收账款占营业收入比重	22.67%	32.73%	43.85%

报告期内，公司应收账款随营业收入规模扩大而逐年增长，但各期末账面价值占当期营业收入比重逐年降低，表明公司款项周转情况逐年向好。

(3) 公司应收账款周转效率逐年提高

报告期内，公司的应收账款周转率指标情况如下：

财务指标	2018 年	2017 年	2016 年
应收账款周转率（次）	4.88	4.51	3.08
应收账款周转天数（天）	74	80	117

公司营业收入规模逐年增长，但公司应收账款周转率逐年提升、周转天数逐年下降主要得益于公司运营能力的提升，同时公司向下游客户的议价能力逐步增强，应收账款管理效率提高。

报告期内，公司与同行业可比上市公司的应收账款周转率（次）指标对比情况如下：

公司名称	2018 年	2017 年	2016 年
华扬联众	2.92	2.78	2.72
蓝色光标	3.82	2.74	2.87
佳云科技	6.18	4.37	5.81
平均值	4.31	3.30	3.80
木瓜移动	4.88	4.51	3.08

报告期内，公司应收账款周转率逐年提高，主要得益于公司运营能力的提升，同时公司向下游客户的议价能力逐步增强，应收账款管理效率提高。

(4) 公司经营活动现金流量整体向好

报告期内，公司的经营活动现金流量与情况如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
销售商品、提供劳务收到的现金	409,714.50	178,026.23	44,204.59
营业收入	432,820.90	227,938.04	56,488.83
销售商品收到的现金占营业收入的比例	94.66%	78.10%	78.25%
经营活动产生的现金流量净额	21,896.38	-1,726.55	3,780.25

2016年至2018年，公司销售商品、提供劳务收到的现金金额占营业收入的比例分别为78.25%、78.10%和94.66%，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入相对较为匹配，2018年经营活动产生的现金流量净额大幅提升，公司营业收入变现能力整体向好。

综上所述，得益于行业内外部环境发展、公司竞争优势提升等多方面因素影响，公司与诸多优质客户合作、制定良好的款项催收计划，公司应收账款余额增速低于营业收入增速，但应收账款管理效率逐年提高，使公司应收账款周转速度加快、经营活动现金流整体向好，公司账龄0-3个月以内的金额占比均在90%左右，期末应收账款账龄分布与公司的信用期相吻合，公司不存在放松信用政策刺激销售的情形。

五、核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、访谈了公司财务总监，就广告公司客户销售模式业务的主要业务模式，开展流程等；
- 2、核查公司与广告主公司客户的主要合同及其履行情况，验证双方交易的真实性；
- 3、核查公司与广告主公司客户双方交易的在业务系统内主要交易情况；
- 4、核查公司与广告主公司客户双方销售金额、对账单、发票、付款凭证、银行流水等相关凭证，验证双方交易的真实性、准确性和完整性；
- 5、对报告期内的公司与广告主公司客户双方交易情况进行了函证程序，确认各期业务发生交易额、应收账款金额，以验证交易的真实性和准确性；
- 6、对报告期内的公司与广告主公司客户双方交易情况进行了访谈程序，以查验广告主公司客户交易的真实性，核查公司与广告主公司客户各期往来金额真实性，核查广告主公司客户与木瓜移动之间不存在关联关系。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：

(1) 已补充披露报告期内来自同为营销服务提供商或者其他代理公司的客户名称、收入、利润及占比、对账及结算方式、信用期、销售时点、期末应收账款金额、期后回款情况，公司不存在大额超过信用期的应收账款；

(2) 已补充披露来自同为营销服务提供商或者其他代理公司的客户的主要背景及主营业务、公司为其提供服务的主要内容、最终的广告受益人情况，公司为该类客户提供的相关服务不属于流量采购的通道业务，相关收入确认应当使用总额法确认；

(3) 已补充披露采用上述销售方式，对满足终端客户营销需求所产生的作用及必要性，公司在产业链中的定位，公司具有独立获客及持续经营能力；

(4) 通过比较公司对不同行业客户的账期、应收账款余额、销售时点、服务的主要内容及结算方式，公司不存在通过放松信用政策刺激销售的情况。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 已补充披露报告期内来自同为营销服务提供商或者其他代理公司的客户名称、收入、利润及占比、对账及结算方式、信用期、销售时点、期末应收账款金额、期后回款情况，公司不存在大额超过信用期的应收账款；

(2) 已补充披露来自同为营销服务提供商或者其他代理公司的客户的主要背景及主营业务、公司为其提供服务的主要内容、最终的广告受益人情况，公司为该类客户提供的相关服务不属于流量采购的通道业务，相关收入确认应当使用总额法确认；

(3) 已补充披露采用上述销售方式，对满足终端客户营销需求所产生的作用及必要性，公司在产业链中的定位，公司具有独立获客及持续经营能力；

(4) 通过比较公司对不同行业客户的账期、应收账款余额、销售时点、服务的主要内容及结算方式，公司不存在通过放松信用政策刺激销售的情况。

问题22

招股说明书披露，公司主要业务分为搜索展示类、效果展示类及其他业务，报告期内发行人营业收入年复合增长率达 176.80%，向前五大客户销售的金额占营业收入比例分别为 37.85%、29.20%、32.80%，且发行人前五大客户出现一定变化，2017 年和 2018 年，前五大客户重合度只有 2 家。请发行人：（1）按照不同业务种类，分别披露报告期内公司为前五大客户提供服务的内容、客户主要背景及从事的业务、对账及结算方式、信用期、销售时点、期末应收账款金额、期后回款情况，主要投放媒体、是否存在超过信用期限的情况以及大额未收回的应收账款的原因；（2）说明不同业务种类下，前五大客户频繁变动的的原因，结合相关合同条款及客户的采购计划披露公司同主要客户交易的可持续性，公司如何保障客户的稳定性，并进一步披露公司服务的竞争优势；（3）结合公司外部竞争情况、内部核心竞争力，对公司相关服务的用户粘性予以说明，是否存在替代风险；（4）补充披露报告期内发行人与前五大客户之一卓杭游戏有限公司主要业务内容、收入及确认时点、是否符合《会计准则》的要求。请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、按照不同业务种类，分别披露报告期内公司为前五大客户提供服务的内容、客户主要背景及从事的业务、对账及结算方式、信用期、销售时点、期末应收账款金额、期后回款情况，主要投放媒体、是否存在超过信用期限的情况以及大额未收回的应收账款的原因

（一）搜索展示类业务

1、搜索展示类业务前五大客户主要背景及从事的业务、公司提供的主要服务、期末应收账款金额、期后回款情况、是否存在超过信用期限的情况以及大额未收回的应收账款的原因

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（三）主要客户情况”中补充披露如下：

2、不同业务种类主要客户

（1）搜索展示类业务

①客户主营业务、公司提供的主要服务、期末应收账款、账龄、期后回款情况

报告期内，公司搜索展示类业务前五大客户主要背景及从事的业务、公司提供的主要服务、期末应收账款金额、期后回款情况、是否存在超过信用期限的情况以及大额未收回的应收账款的原因如下：

单位：万元

期间	客户名称	收入金额	客户主营业务	公司提供的主要服务	期末应收 账款	账龄	截止 2019 年 4 月底已回款
2018 年	Diandian Interactive Holding	56,007.38	游戏研发及推广	通过提供海外营销推广，提高其游戏产品在海外的下载注册量	1,991.25	0-3 个月	1,991.25
	Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	25,187.98	游戏开发、运营，数字营销广告	为其游戏的海外发行、推广提供营销服务；为其代理客户提供出海营销服务	11,538.76	0-6 个月	11,538.76
	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	22,203.04	广告产品推广	为其客户的海外营销推广提供营销服务	5,209.92	0-3 个月	5,209.92
	DHGames Limited (卓杭游戏有限公司)	19,741.05	手游研发及运营	通过提供海外营销推广，提高其游戏产品在海外的下载注册量	837.45	0-3 个月	837.45
	ZG Technology Co., Limited (志高科技有限公司)	18,812.37	跨境电商	通过提供海外营销推广，促进跨境电商产品在海外的成交、提高交易金额	1,904.64	0-3 个月	1,904.64
	合计	141,951.82	-	-	21,482.02	-	21,482.02
2017 年	Diandian Interactive Holding	23,720.99	游戏研发及推广	通过提供海外营销推广，提高其游戏产品在海外的下载注册量	3,803.38	0-3 个月	3,803.38
	DHGames Limited (卓杭游戏有限公司)	14,445.37	手游研发及运营	通过提供海外营销推广，提高其游戏产品在海外的下载注册	3,396.13	0-3 个月	3,396.13

期间	客户名称	收入金额	客户主营业务	公司提供的主要服务	期末应收账款	账龄	截止 2019 年 4 月底已回款
				量			
	HongkongAdtiger Media Co., Limited (香港虎示传媒有限公司)	12,999.28	互联网广告	为其代理的客户 提供出海营销服务	2,433.34	0-3 个月	2,433.34
	ADyes (HongKong) Technology Limited	8,524.80	海外广告投放	为其代理的客户 提供出海营销服务	2,932.32	0-3 个月	1,606.84
	Click Tech Limited	6,856.78	互联网广告、网盟	为其代理的客户 提供出海营销服务	796.43	0-3 个月	796.43
	合计	66,547.22	-	-	13,361.59	-	12,036.11
2016 年	Diandian Interactive Holding	3,376.04	游戏研发及推广	通过提供海外营销推广, 提高其游戏产品在 海外的下载注册量	3,467.40	0-3 个月	3,467.40
	Lovead Limited	1,158.16	互联网广告海外推广	为其代理客户 提供出海营销服务	1,133.68	0-3 个月	1,133.68
	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	828.32	广告产品推广	为其代理的客户 提供出海营销服务	234.27	0-3 个月	234.27
	Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	805.73	游戏开发、运营, 数字营销广告	为其游戏的海外发行、推广提供营销服务; 为其代理的客户 提供出海营销服务	784.93	0-3 个月	784.93
	Bytedance Inc	698.02	新闻阅读信息服务	通过提供海外营销推广服务,	462.68	0-3 个月	462.68

期间	客户名称	收入金额	客户主营业务	公司提供的主要服务	期末应收账款	账龄	截止 2019 年 4 月底已回款
				提高其新闻阅读产品在海外的 下载注册量			
	合计	6,866.27	-	-	6,082.96	-	6,082.96

报告期内，公司搜索展示类业务前五大客户期末应收账款账龄均在 6 个月以内，除 ADyes (HongKong) Technology Limited 已单项计提坏账准备外，截止 2019 年 4 月底，公司搜索展示类业务前五大客户期末应收账款已收回 100.00%，不存在大额未收回的应收账款。

②公司与客户的对账及结算方式、信用期、销售时点

根据公司与客户的服务合同约定，每个自然月月初，公司根据实际投放额发送给客户确认，客户须在 3-5 个工作日确认结算数据，公司在客户确认结算数据后的 5-7 个工作日开具发票/Invoice，客户在收到发票/Invoice 后的 30-60 日内以电汇方式支付款项，公司为客户提供搜索展示类服务对应信用期为 45-90 天。

搜索展示类业务收入确认时点是公司为客户完成约定的广告投放所对应的会计期间，各客户之间收入确认时点不存在差异。

(二) 效果类业务

1、效果类业务前五大客户主要背景及从事的业务、公司提供的主要服务、期末应收账款金额、期后回款情况、是否存在超过信用期限的情况以及大额未收回的应收账款的原因

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“(三) 主要客户情况”之“2、不同业务种类主要客户”中补充披露如下：

(2) 效果类业务

①客户主营业务、公司提供的主要服务、期末应收账款、账龄、期后回款情况

报告期内，公司效果类业务前五大客户主要背景及从事的业务、公司提供的主要服务、期末应收账款金额、期后回款情况、是否存在超过信用期限的情况以及大额未收回的应收账款的原因如下：

单位：万元

期间	客户名称	收入金额	客户主营业务	公司提供的主要服务	期末应收账款	账龄	截止 2019 年 4 月底已回款
2018 年	Deluxe Ads	1,304.03	数字营销广告	大数据效果类营销	121.03	0-3 个月	121.03
	Baidu (Hong Kong) Limited	1,120.98	互联网服务	大数据效果类营销	300.99	0-6 个月	224.81
	Whatech Mobie Co., Limited	959.64	数字营销广告	大数据效果类营销	247.76	0-3 个月	36.53
	Aware Ads, Inc.	815.16	数字营销广告	大数据效果类营销	9.85	0-3 个月	9.85
	Rockcore Ecommerce Service Limited	798.30	跨境电商	大数据效果类营销	254.23	0-3 个月	254.23
	合计	4,998.11	-	-	933.86	-	646.45
2017 年	Baidu (Hong Kong) Limited	1,319.61	互联网服务	大数据效果类营销	277.56	0-3 个月	277.56
	Glispa GmbH	1,177.79	数字营销广告	大数据效果类营销	202.40	0-3 个月	202.40
	360 mobile security limited	1,028.82	工具类 APP 产品	大数据效果类营销	96.46	0-3 个月	96.46
	Appnext Ltd	785.05	数字营销广告	大数据效果类营销	66.72	0-3 个月	66.72
	Whatech Mobie Co., Limited	717.13	数字营销广告	大数据效果类营销	480.94	0-3 个月	480.94
	合计	5,028.41	-	-	1,124.08	-	1,124.08
2016 年	360 Mobile Security Limited	6,942.72	工具类 APP 产品	大数据效果类营销	1,371.79	0-3 个月	1,371.79
	Sungy Mobile limited	4,443.65	工具类 APP 产品	大数据效果类营销	798.64	0-3 个月	798.64
	Baidu (Hong Kong) Limited	3,228.24	互联网服务	大数据效果类营销	129.42	0-3 个月	129.42
	Apex Tech Holding Limited	2,872.97	工具类 APP 产品	大数据效果类营销	1,653.97	0-3 个月	1,653.97
	ZOETOP BUSINESS CO LIMITED	2,780.12	跨境电商	大数据效果类营销	765.07	0-3 个月	765.07
	合计	20,267.70	-	-	4,718.89	-	4,718.89

报告期内,公司效果类业务前五大客户期末应收账款账龄均在6个月以内,截止2019年4月底,2016年末与2017年末效果类业务前五大客户的应收账款均已100%回款,2018年末前五大效果类业务客户的应收账款回收金额占比为69.22%,不存在大额未收回的应收账款。

②公司与客户的对账及结算方式、信用期、销售时点

根据公司与客户的服务合同约定,每个自然月月初,公司根据实际投放额数据发送给客户确认,客户须在3-5个工作日确认结算数据,公司在客户确认结算数据后的5-7个工作日开具发票/Invoice,客户在收到发票/Invoice后的30-60日内以电汇方式支付款项,公司为客户提供效果类服务对应信用期为45-90天。

效果类业务收入确认时点是公司为客户完成约定的广告投放效果所对应的会计期间,各客户之间收入确认时点不存在差异。

(三) 其他类业务

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“(三) 主要客户情况”之“2、不同业务种类主要客户”中补充披露如下:

(3) 其他类业务

报告期期初,公司存在部分自行开发的移动平台休闲社交类应用,自2017年下半年开始公司已不再经营该类业务。2016年至2017年上半年,公司其他类业务的主要情况如下:

单位:万元

期间	收入金额	期末应收账款	截止目前已回款
2017年	1,292.40	2.71	2.71
2016年	4,755.93	303.11	303.11

自2016年以来,搜索展示类业务成为整个互联网营销行业中发展最迅速的业务模式和主流趋势,更多大客户倾向于选择该类营销形式。公司积极顺应行业发展趋势和客户需求变化,大力发展搜索展示类业务。此外,公司自2017年

下半年已不再经营其他类业务。截止目前，公司其他类业务不存在未收回的应收账款。

二、说明不同业务种类下，前五大客户频繁变动的原因，结合相关合同条款及客户的采购计划披露公司同主要客户交易的可持续性，公司如何保障客户的稳定性，并进一步披露公司服务的竞争优势

（一）说明不同业务种类下，前五大客户频繁变动的原因

1、搜索展示类业务

报告期内，公司搜索展示类业务前五大客户及有关情况如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
搜索展示类业务收入	420,037.39	208,360.44	15,971.28
搜索展示类收入占公司营业收入比例	97.05%	91.41%	28.27%
搜索展示类业务前五大客户收入	141,951.82	66,547.22	6,866.27
前五大客户收入占比	32.80%	29.20%	12.16%

2016年至2018年，公司搜索展示类业务收入占比迅速提升，由1.6亿元快速增长至42亿元，年均复合增长率为412.83%。自2016年以来，搜索展示类业务成为整个互联网营销行业中发展最迅速的业务模式和主流趋势，更多客户倾向于选择该类营销形式。公司积极顺应行业发展趋势和客户需求变化，大力发展搜索展示类业务，使得公司收入快速增长。

报告期内，公司前五大客户营业收入在公司客户交易额中排名次序如下：

客户名称	2018年收入排名	2017年收入排名	2016年收入排名
Diandian Interactive Holding	1	1	4
Mobvista International Technology Limited（汇聚国际技术有限公司）	2	10	13
Clicksmobi Media Limited（点摩香港网络科技有限公司）	3	12	12
DHGames Limited（卓杭游戏有限公司）	4	2	-
ZG Technology Co., Limited（志高科技有限公司）	5	14	79
HongKong Adtiger Media Co., Limited（香港虎示传媒有限公司）	9	3	32
Click Tech Limited	10	5	35

客户名称	2018 年收 入排名	2017 年收 入排名	2016 年收 入排名
ADyes (HongKong) Technology Limited	91	4	293

报告期内，ADyes (HongKong) Technology Limited 由于战略调整减少海外市场营销，与公司交易下降，公司搜索展示类业务前五大客户在报告期内营业收入的排名次序有所变动，但主要大客户及其交易排序自 2017 年以来基本维持稳定，主要原因有以下几方面：

(1) 公司营业收入规模扩大，大客户门槛提高

公司主要服务于电子商务、工具应用等新兴行业的优质客户，包括点点互动、成都卓杭、汇量科技等，客户旺盛的出海需求为公司业务快速发展奠定了良好的行业基础。报告期内，随着公司大力发展搜索展示类业务，搜索展示类业务前五大客户的交易金额由 2016 年 6,856.75 万元增加至 2018 年 14 亿元，单个客户进入前五大的交易额由 700 万元增加至约 2 亿元。

(2) 公司强化与电子商务、互动娱乐行业客户的合作

得益于电子商务、互动娱乐行业的快速发展，公司不断强化与此类行业的合作。报告期内，工具应用、互动娱乐行业的客户交易额增幅较大，主要是因为电子商务成为“互联网+”发展最快的领域，同时消费者休闲娱乐需求旺盛，互动娱乐类客户对出海营销需求增加，该类客户与公司合作交易额增长较快。

(3) 公司智能营销服务能力的提升吸引更多大规模客户

公司是中国领先的互联网营销技术公司之一。公司坚持技术创新，以大数据处理技术、深度学习及人工智能技术为基础，运用自主研发的多项核心技术构建的互联网营销综合服务平台，将技术优势应用到业务的各个环节，实现了数据标准化、运营自动化、优化智能化。公司的互联网营销综合服务平台通过大数据处理和机器学习技术建立营销对象、产品以及媒介的个性化传播模型，该模型可在巨大的流量负载下实现数据快速同步，并通过 AI 技术进行高效的智能投放及持续优化。公司凭借多年的大数据积累、不断提升的技术能力吸引到更多大规模客户的合作。

2、效果类业务

报告期内，公司效果类业务前五大客户营业收入及占比情况如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
效果类业务收入	12,783.51	18,285.20	35,761.62
效果类收入占公司营业收入比例	2.95%	8.02%	63.31%
效果类业务前五大客户收入	4,998.11	5,028.41	20,267.70
前五大客户收入占比	1.15%	2.21%	35.88%

报告期内，公司效果类业务规模随市场发展形势缩减，公司以效果类为主的客户数量、合作金额随之减少。

3、其他类业务

报告期期初，公司曾存在部分自行开发的移动平台休闲社交类应用，主要在 Google Play 平台推广，自 2017 年下半年开始公司已不再经营该类业务。

(二) 结合相关合同条款及客户的采购计划披露公司同主要客户交易的可持续性，公司如何保障客户的稳定性

1、相关合同条款及客户的采购计划

(1) 公司主要为客户提供的服务

公司为客户提供全球广告投放实时竞价服务，包括但不限于木瓜优广通/跨境帮投放规划服务、高级动态优化服务、定制化自动优化服务以及木瓜跨境帮电商平台信息同步服务和成效分析服务。

(2) 主要媒体资源方

媒体资源方为全球互联网流量资源。

(3) 合同有效期限

本协议自双方签订之日起生效至约定截止日止。如本协议期限届满前三十日内，双方未提出终止合作，则本协议自动续期一年。

2、客户的稳定性及交易的可持续性

公司依靠自主研发技术进行大数据处理分析，主要利用全球大数据资源和大数据处理分析技术为国内企业提供海外营销服务。得益于良好的市场发展机遇、技术能力不断优化、公司竞争力的不断增强、旺盛的企业出海需求等多方面有利条件，公司业务持续增长。

(1) 中国企业出海需求旺盛

互联网营销行业是近年来增长最为迅速的互联网产业之一。根据艾瑞咨询统计，我国互联网营销市场规模由 2012 年的 773.1 亿元增长至 2017 年的 3,327 亿元左右，同时移动互联网营销市场规模从 2012 年的 53.2 亿元增长至 2017 年的 1,655.4 亿元。得益于国家政策对互联网出海的支持、公司技术能力不断优化以及服务客户的能力逐步增强，出海营销市场需求旺盛必将为公司带来业务的持续增长以及更大的发展空间。

(2) 充分利用电子商务产业的发展扩大公司业务规模

报告期内，公司主营业务收入按客户行业类别变动情况如下：

单位：万元

行业	2018 年		2017 年	
	增长金额	增长比例	增长金额	增长比例
工具应用	24,488.61	31.03%	44,562.24	129.73%
电子商务	111,538.99	175.68%	61,206.45	2678.68%
互动娱乐	47,046.23	88.53%	40,383.58	316.52%
其他产业	21,809.03	67.33%	25,296.94	356.56%
合计	204,882.86	89.89%	171,449.21	303.51%

报告期内，工具应用、互动娱乐及其他产业客户交易额均逐年上升，电子商务类客户的交易额一直保持较为强劲的增长趋势，主要是因为电子商务成为“互联网+”发展最快的领域，并已影响到各行业各领域，网络零售、跨境电子商务、在线生活服务、互联网金融等已成为扩大消费的亮点、经济转型升级的新引擎。公司应充分利用中国电子商务产业的迅猛发展趋势，深化与电子商务行业的中国企业合作，进一步拓展公司业务规模及行业市场份额。

(3) 公司的技术优势及服务客户能力不断提升

公司是中国领先的互联网营销技术公司之一。公司坚持技术创新，以大数据

处理技术、深度学习及人工智能技术为基础，运用自主研发的多项核心技术构建的互联网营销综合服务平台，将技术优势应用到业务的各个环节，实现了数据标准化、运营自动化、优化智能化。公司的互联网营销综合服务平台通过大数据处理和机器学习技术建立营销对象、产品以及媒介的个性化传播模型，该模型可在巨大的流量负载下实现数据快速同步，并通过 AI 技术进行高效的智能投放及持续优化。

(4) 公司与客户建立长期稳定的合作关系

自 2016 年以来，搜索展示类业务成为整个互联网营销行业中发展最迅速的业务模式和主流趋势，更多客户倾向于选择该类营销形式。公司积极顺应行业发展趋势和客户需求变化，大力发展搜索展示类业务，与主要大客户建立长期稳固的合作关系。

报告期内，各期前五大客户各报告期交易金额如下：

单位：万元

序号	客户名称	2018 年度收入	2017 年度收入	2016 年度收入
1	Diandian Interactive Holding	56,007.38	23,720.99	3,376.04
2	Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	25,187.98	5,116.81	805.73
3	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	22,203.04	4,152.55	828.32
4	DHGames Limited (卓杭游戏有限公司)	19,741.05	14,445.37	-
5	ZG Technology Co., Limited (志高科技有限公司)	18,812.37	3,989.94	86.21
6	HongkongAdtiger Media Co., Limited (香港虎示传媒有限公司)	9,170.26	12,999.28	313.71
7	ADyes (HongKong) Technology Limited	447.37	8,524.80	16.39
8	Click Tech Limited	9,146.17	6,856.78	280.23
9	360 Mobile Security Limited	73.02	1,028.82	6,942.72
10	Sungy Mobile limited	10.19	1,017.95	4,443.65
11	Baidu (Hong Kong) Limited (百度香港有限公司)	1,120.98	1,319.61	3,228.24

2016 年至 2018 年，公司新客户数量不断增加，而存量客户也随着服务满意度的提高，投放量总体上不断上升。特别是以搜索展示类业务为主的客户，如 Diandian Interactive Holding、Mobvista International Technology Limited、Clicksmobi Media Limited、DHGames Limited、ZG Technology Co., Limited 等，

交易额呈逐年快速增长趋势，公司与客户之间形成了较为稳定的合作关系。

综上所述，良好的市场发展机遇、技术能力不断优化、公司竞争力的不断增强、旺盛的企业出海需求为公司业务规模扩大提供了有利条件，公司可以充分挖掘存量客户继续保持业务增长的潜力，同时不断开发潜在新用户拓展业务规模，保持公司业务持续增长。

（三）进一步披露公司服务的竞争优势

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及竞争状况”之“（五）发行人产品或服务的市场地位及变化情况”之“3、发行人的竞争优势与劣势”之“（1）发行人竞争优势”中补充披露如下：

②技术优势

.....

在全球主流媒体上进行综合类营销的企业当中，发行人具备以下技术特点：

A、不依赖人工的全自动化营销投放，14个数据节点遍布全球，在DSP层面全面实现实时竞价。

B、自主研发的DMP，拥有超过20亿全球用户数据，超过1000维度的用户画像，从而形成的决策系统能得到更精准的目标用户，提升广告效果。

发行人在全球最大的AI工具集谷歌Tensorflow上自主研发了ReMarketing技术（再营销技术，即向客户已有的用户营销更多的产品和服务，达到更高的营销投入产出比）。公司创始人沈思是中组部“千人计划”专家，计算机资深技术专家，并拥有一个由获得谷歌认证的专业云平台开发工程师（Professional Cloud Developer）、专业云平台架构师（Professional Cloud Architect）和专业大数据工程师（Professional Data Engineer）的工程师组成的技术团队作为支撑。

由于客户追求的是在更短的时间里，以更低的成本，获得更精准的目标用户。发行人以技术支撑所提供的实时竞价服务在市场上具有很强的竞争优势。

三、结合公司外部竞争情况、内部核心竞争力，对公司相关服务的用户粘性予以说明，是否存在替代风险

发行人主要侧重于综合类营销，并且主要在全球主流媒体上提供智能营销服务。该行业中能在全全球主流媒体上规模化提供综合类营销服务的企业并不多。

与境内基于本地构架的数字营销领域企业相比，发行人的核心技术在大数据实时同步处理、用户画像、投放策略和算法等方面具有领先技术优势。如问题 9-2 所列，发行人与同为全球大数据营销行业 DSP+DMP 的可比公司 Criteo 和 Sizmek 进行对比，发行人平均每台服务器（CPU）的快速响应水平更高，竞价分析和交易的频率也更高。

全球范围的大数据营销业务具有逻辑复杂、区域分布广泛、投放量大的特点，只有形成高效的数据分析及资源运营能力的企业才能在竞争中处于有利地位。发行人的技术优势主要体现在三方面：高吞吐量、海量数据标签库、毫秒级快速响应，阶段性解决了在全球范围内进行大规模营销活动中遇到的网络延迟、高并发计算、海量数据分析和计算的难题。发行人逐年提升的人均营业收入指标和利润留存比例，印证了发行人技术优势转换为经营成果的能力。发行人报告期营业收入复合增长率 176.80%，净利润复合增长率 55.88%。公司凭借技术优势赢得新老客户的信任，并与之建立长期稳定的合作关系，不存在替代风险。

四、补充披露报告期内发行人与前五大客户之一卓杭游戏有限公司主要业务内容、收入及确认时点、是否符合《会计准则》的要求

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“(三) 主要客户情况”之“2、不同业务种类主要客户”之“(1) 搜索展示类业务”中补充披露如下：

③发行人与卓杭游戏有限公司主要业务内容、收入及确认时点、是否符合《会计准则》的要求

A. 公司与卓杭游戏之间的主要业务内容

公司客户 DHGames Limited（卓杭游戏有限公司）系成都卓杭网络科技股份有限公司的全资香港子公司，公司与卓杭自 2017 年 1 月开始业务合作。

成都卓杭网络科技有限公司的主要业务为游戏的研发及运营发行，已经开发出多款广受好评的手机游戏，如“带我回家”、“龙域守卫：地下城”、“星河防线”等，公司为客户卓杭游戏提供美国、加拿大、巴西、土耳其、越南、泰国等国家及其他地区的全球营销推广服务。B. 公司为卓杭游戏提供服务的收入及确认时点、是否符合《会计准则》的要求

公司为卓杭游戏提供服务的主要内容是为其开发的手游产品制定网络营销方案并在媒体资源方进行营销推广、投放优化、监督并反馈投放效果，推广方式为搜索展示类。公司根据为卓杭游戏投放的广告数量和效果，按照约定的计费模式确认主营业务收入，收入确认时点是公司为卓杭游戏提供服务完成的对应会计期间。

在对应会计期间确认当期营业收入时，公司已完成双方合同约定的有关服务并将有关商品所有权上的主要风险和报酬转移给购买方，符合《企业会计准则》的规定。经核查，卓杭游戏与公司其他客户收入确认具体原则及结算方式一致。

五、核查程序

保荐机构和发行人会计师履行了以下核查程序：

1、访谈公司有关管理人员，了解公司内外部竞争情况、行业发展动态，以及对公司业务发展的影响，了解公司维护客户关系、挖掘新客户所实施的有效措施以及未来规划；

2、通过全国企业信用信息公示系统及境外公司信息查询官网，查询所抽取客户的工商信息，核实其注册时间、注册地点、经营范围、股权结构、控股股东、实际控制人以及经营状态等，并关注该客户主要股东、法定代表人、高级管理人员是否与公司及相关人员存在关联关系；

3、抽查公司与客户签订的营销服务合同，检查双方签订合同中包括但不限于提供服务内容、服务期限、结算依据、付款时限等主要条款及其实际执行情况；

4、核查公司主要客户确认营业收入及应收账款相关的对账资料、发票、记账凭证、银行回单等财务资料；

5、选取报告期内新增或交易额较大的客户进行走访，了解客户经营状况、双方营业收入的真实性以及应收账款存在及完整性，并取得客户签字/盖章确认的文件资料；

6、对公司与主要客户之间报告期的交易金额、回款金额、期末欠款金额进行独立函证。

六、核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：

(1) 发行人已按照不同业务种类补充披露报告期内公司为前五大客户提供服务的内容、客户主要背景及从事的业务、对账及结算方式、信用期、销售时点、期末应收账款金额、期后回款情况和主要投放媒体；

(2) 发行人拥有较突出的核心技术优势，能够切实解决公司出海营销的需求痛点，增强客户黏性，不存在替代风险；

(3) 发行人已补充披露报告期内公司与卓杭游戏有限公司主要业务内容、收入及确认时点；公司与卓杭游戏之间以合同约定的方式完成服务，符合《企业会计准则》的规定。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 已按照不同业务种类补充披露报告期内公司为前五大客户提供服务的内容、客户主要背景及从事的业务、对账及结算方式、信用期、销售时点、期末应收账款金额、期后回款情况和主要投放媒体，公司应收账款的确认时点真实准确；

(2) 公司报告期内所列收入真实、准确；公司已补充披露报告期内公司与卓杭游戏有限公司主要业务内容、收入及确认时点；公司与卓杭游戏之间以合同约定的方式完成服务，符合《企业会计准则》的规定。

问题23

招股说明书披露，报告期内，公司向前五名供应商采购额占当年全部采购额的比例分别为 52.65%、95.07%、98.43%，向脸书采购额占全年采购额的比例分别为 20.79%、87.81%、91.99%。请发行人：（1）按照不同业务种类分别披露，前五大供应商主营业务等基本信息，以及公司向前五大供应商采购商品或者服务内容、与公司主营业务之间关系；（2）补充披露报告期内流量采购相关价格变动趋势，及对公司成本和毛利率的影响；（3）补充披露 2016 年向个人黄腾伟采购的具体情况、主要合同条款、与公司业务之间的关系、减少或者终止采购的原因。请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、按照不同业务种类分别披露，前五大供应商主营业务等基本信息，以及公司向前五大供应商采购商品或者服务内容、与公司主营业务之间关系

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“（二）主要供应商情况”中补充披露如下：

2、不同业务种类主要供应商

（1）搜索展示类业务

报告期内，公司搜索展示类业务前五大供应商的主营业务，公司向其采购的主要服务内容情况如下：

单位：万元

报告期	序号	供应商名称	采购金额	采购内容	供应商的主营业务
2018 年	1	Facebook Ireland Limited	380,722.27	媒体资源	社交媒体
	2	Google	24,591.80	媒体资源	搜索引擎
	3	Glick Tech Limited	632.84	媒体资源	广告服务
	4	Soci-link Culture Communication co., Ltd.	269.76	媒体资源	广告服务
	5	R&J TECHNOLOGY CO., LIMITED	11.22	媒体资源	广告服务
2017 年	1	Facebook Ireland Limited	187,665.31	媒体资源	社交媒体

报告期	序号	供应商名称	采购金额	采购内容	供应商的主营业务
	2	Google	13,688.97	媒体资源	搜索引擎
	3	Soci-link Culture Communication co., Ltd.	362.51	媒体资源	广告服务
	4	R&J TECHNOLOGY CO., LIMITED	74.08	媒体资源	广告服务
	5	Twitter	20.20	媒体资源	社交媒体
	1	Facebook Ireland Limited	9,356.51	媒体资源	社交媒体
2016年	2	MeetSocial (HongKong) Digital Marketing Co., Limited	7,448.67	媒体资源	广告服务
	3	Google	6,357.20 (注)	媒体资源	搜索引擎
	4	Blufocus 蓝色光标	289.76	媒体资源	广告服务
	5	Twitter	139.55	媒体资源	社交媒体

注：公司2016年向Google Asia Pacific Pte. Ltd.采购2,031.54万元、向谷歌广告（上海）有限公司采购4,325.66万元，在此合并列示。

(2) 效果类业务

报告期内，公司效果类业务前五大供应商的主营业务，公司向其采购的主要服务内容情况如下：

单位：万元

报告期	序号	供应商名称	采购金额	采购内容	供应商的主营业务
2018年	1	Godrim Information Technology	439.84	媒体资源	广告服务
	2	Oasis Sanqi Network Technology Limited	395.34	媒体资源	广告服务
	3	AppcoachS Co., Limited	139.72	媒体资源	广告服务
	4	刘乙总	134.73	媒体资源	广告服务
	5	AppTap LLC	103.74	媒体资源	广告服务
2017年	1	Cloud Star Mobi Tech Limited	616.43	媒体资源	广告服务
	2	BAT Technology Co., Limited	487.65	媒体资源	广告服务
	3	Baidu (Hong Kong) Limited	347.63	媒体资源	数字营销
	4	guohua company	291.44	媒体资源	广告服务
	5	Oasis Sanqi Network Technology Limited	273.25	媒体资源	广告服务

报告期	序号	供应商名称	采购金额	采购内容	供应商的主营业务
2016年	1	Gank Media Limited	3,331.58	媒体资源	广告服务
	2	黄腾伟	1,530.80	媒体资源	广告服务
	3	JJM Marketing LLC	1,332.53	媒体资源	广告服务
	4	李卓桓	1,255.17	媒体资源	广告服务
	5	李忠亮	853.74	媒体资源	广告服务

二、补充披露报告期内流量采购相关价格变动趋势，及对公司成本和毛利率的影响

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(三) 营业成本分析”中补充披露如下：

2、流量采购价格变动趋势及对公司成本和毛利率的影响

公司为客户提供全球广告实时竞价服务，根据客户产品定位、目标区域等条件确定最优的投放策略以及投放平台的选择，公司提供实时竞价服务采购流量资源的单价受广告投放时间、流量采购竞价时点、竞价参与方的报价、投放区域、投放目标地的政策、投放策略等诸多因素的影响，媒体流量资源的采购价格确定更加实时、影响因素更多元，公司的采购成本随单价而实时变动。

随着互联网广告营销行业的发展、电子商务等产业的快速兴起、良好的政策支持等使得中国企业出海需求旺盛，公司结合自身对接掌握的脸书、谷歌、推特等全球优质媒体流量资源，为了保证客户最佳的广告投放效果，公司会根据广告主每次不同的投放需求及投放预算，以来自身的算法系统规划出最合理的投放方案，在此基础上对不同区域、不同类型、不同时段流量进行优化组合，以实现最佳的广告投放效果。同时因为公司主导了广告主的全部投放决策及执行过程，公司可以通过“流量采购成本+合理利润”的销售定价模式，将流量采购价格的波动转移给广告主，保证自身获取稳定的利润空间。

三、补充披露 2016 年向个人黄腾伟采购的具体情况、主要合同条款、与公司业务之间的关系、减少或者终止采购的原因

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“四、发行人采购情况和主要供应商”之“(二) 主要供应商情况”中补充披露如下：

3、向个人黄腾伟采购情况

2016 年公司效果类营业收入占比较高，公司向个人供应商黄腾伟采购的具体内容为效果类流量资源，合同条款以木瓜移动 Affiliate 注册协议为准。公司与黄腾伟之间交易的具体情况如下：

项目	具体情况
在木瓜移动系统注册时间	2014 年 12 月
注册账户名	Adao、Norica、Jesse、黄天霸、Adsbays 等
与木瓜移动的合作方式	CPA/CPI
提供给木瓜移动的主要服务	推广木瓜移动客户的工具软件类产品
结算及付款方式	电汇，周付
公司利用上述流量服务的广告主	360 安全卫士、百度助手等 APP 手机软件
与木瓜移动及其实际控制人、董监高等是否存在关联关系	否
与木瓜移动是否存在违约、诉讼或法律纠纷	否

自 2016 年以来，搜索展示类业务成为整个互联网营销行业中发展最迅速的业务模式和主流趋势，更多客户倾向于选择该类营销形式，并且对于媒体资源平台的选择更倾向于脸书、谷歌等全球知名流量平台，公司向黄腾伟采购的流量资源随效果类业务规模缩减而逐年减少。

经核查双方的合作方式、采购内容、交易价格、结算方式等，公司与黄腾伟之间采购交易真实，且随公司效果类业务规模缩减而终止向黄腾伟采购。

四、保荐机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、访谈公司管理人员，了解公司与供应商之间的合作方式、采购内容、交易价格、结算方式等基本信息；

2、检查报告期内公司与主要供应商之间的采购合同，关注主要条款的变化以及对公司经营的影响；

3、核查报告期内公司与主要供应商之间的交易合同、对账单、Invoice、付款单以及账务处理；

4、访谈公司主要供应商，核实双方之间的合作时间、合作方式、公司采购内容、交易金额、交易价格水平、结算方式、关联关系等；

5、独立向公司主要供应商函证各期双方之间交易金额、各期末未付款余额等财务数据的真实性、准确性。

(二) 核查意见

经核查，本保荐机构认为：

1、已按照不同业务种类分别补充披露，前五大供应商主营业务等基本信息，公司主要向前五大供应商采购媒体资源流量以及租赁服务器，与公司主营业务密切相关；

2、已补充披露报告期内流量采购相关价格变动趋势，公司媒体资源流量的采购价格受广告投放时间、投放区域、竞价时点的实时参与者等多方面因素影响，不具有严格的线性关系；

3、已补充披露 2016 年向个人黄腾伟采购的具体情况，随着公司搜索展示类的速度增长，公司加大了搜索展示类媒体资源的采购，因为黄腾伟更多的是提供效果类媒体资源，因此 2016 年以后公司终止向黄腾伟个人采购流量资源。

问题24

根据相关合同，公司为 Diandian 提供的海外营销服务约定媒体资源方为脸书，双方结算依据为“以营销渠道提供数据为准”，媒体资源方为谷歌时，双方结算依据为“以木瓜提供数据为准”。请发行人补充披露：（1）以营销渠道及木瓜提供数据为准含义及区别、相关结算具体方式；（2）发行人在为点点互动通过脸书提供服务时，相关大数据技术的运用方式。请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

【申请人回复】

一、以营销渠道及木瓜提供数据为准含义及区别、相关结算具体方式

（一）公司与点点互动之间的具体结算原则

公司与点点互动合作的主要业务为搜索展示类，主要媒体资源方包括脸书和谷歌。

公司互联网营销服务主要包括搜索展示类服务和效果类服务，根据公司为客户端户投放的广告数量和效果，按照约定的计费模式，在对应的会计期间内确认当期主营业务收入。搜索展示类业务依据公司为客户端户完成的广告投放量及提供的相关服务，并按照合同约定的结算标准确认收入。

（二）以营销渠道及木瓜提供数据为准含义及区别

点点互动初期从发行人实时竞价平台主要向脸书投放广告，结算依据“以营销渠道提供数据为准”，即公司与点点互动结算的流量采购对账单为公司从业务结算系统里导出的点点互动当月的广告投放金额；2018年点点互动在发行人实时竞价平台增加对谷歌的广告投放，结算依据“以木瓜提供数据为准”，即公司与点点互动结算的流量采购对账单为公司从业务结算系统里导出的点点互动当月广告投放金额，与脸书渠道的结算无本质区别，均是以公司与供应商核对后的流量采购数据提供给客户端户。

二、发行人在为点点互动通过脸书提供服务时，相关大数据技术的运用方式

点点互动的主要业务为游戏的研发及出海，公司为点点互动海外广告进行投放时，相关大数据技术运用如下：

信息提交后，木瓜优广通系统通过智能投放建议功能，为用户自动生成推荐的初始营销方案，包括可能的细分目标媒体、细分客户群体的选择、碎片化的人群和 App 的匹配度分数等。

接下来系统会算出每个碎片化人群的推荐初始出价策略。出价推荐包括两个部分：第一部分是根据 App 和各用户群体的匹配程度评估的出价（展示机会价值评估），另一部分是根据能确保竞价成功所需的出价。并综合两种不同模型得出的出价，给出建议初始出价金额。

下一步，Papaya 智能营销平台将自动进行程序化广告展示和成效统计，并不断利用新获取的投放成效数据实时动态调整投放策略和出价策略。实时调整投放策略和出价策略的过程中，都需要根据系统反馈重新选取细分目标媒体、碎片

化人群、投放素材、和两个部分的出价推荐。整个调整过程由服务器自动完成。保荐机构核查意见。

(一) 核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、访谈公司负责点点互动业务的管理人员，了解公司与点点互动之间交易的细节、持续性等；

2、核查公司与点点互动签订的服务协议，核实服务内容、收费标准、付款条件、结算方式等主要条款的实际履行情况；

3、结合销售与收款循环细节测试核查公司与点点互动之间交易的财务记录、对账资料、发票、银行回单等文件；

4、通过函证程序向点点互动确认双方交易数据的真实准确。

(二) 核查意见

经核查，本保荐机构认为：

1、公司与点点互动之间交易均是以公司与供应商核对后的流量采购数据提供给客户确认，以营销渠道及木瓜提供数据为准的结算方式一致，不存在差异；

2、公司通过大数据技术，从用户发生点击产生流量、流量筛选处理、用户画像定位，到广告订单匹配、批量订单处理、营销结果数据入库均发生核心技术的处理过程，从而降低投放成本，提高投放效果。

问题25

请发行人：（1）结合搜索展示类及效果类两大类行业，披露所处具体行业的上下游产业链情况、行业规模、竞争情况、进入壁垒、行业发展情况及趋势、行业中最先进的技术水平、技术更新迭代速度及风险；（2）清晰、准确的披露公司在产业链中的业务定位，避免对投资者形成误导。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、结合搜索展示类及效果类两大类行业，披露所处具体行业的上下游产业链情况、行业规模、竞争情况、进入壁垒、行业发展情况及趋势、行业中最先进的技术水平、技术更新迭代速度及风险

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及竞争状况”之“(三) 行业发展概况及未来发展趋势”之“在新技术、新产业、新业态、新模式等方面近三年的发展情况和未来发展趋势”中补充披露如下：

(2) 搜索展示类和效果类上下游产业链、行业规模、竞争情况、进入壁垒、行业发展情况及趋势、行业中最先进的技术水平、技术更新迭代速度及风险

比较项目	搜索展示类	效果类
上下游产业链情况	在产业链图中，DSP 主要通过 AdExchange（广告营销实时交易平台）实时竞价获得流量。使用的流量来源以头部媒体居多	在产业链图中，DSP 主要通过 Ad Network（网盟平台）获得流量。使用的流量来源以中长尾媒体居多。中小型客户居多
行业规模	行业规模大，为行业内的主流广告形式。（营销行业总体规模数字可参见本招股说明书中国的市场部分）	行业规模较小，为搜索展示类的重要补充
竞争情况	拥有头部媒体资源和综合投放能力的 DSP 更加具有优势，由于基于实时竞价，对大数据整合以及技术要求相对较高。	市场相对分散。
进入壁垒	高	中等
行业发展情况及趋势	随着越来越多的中国企业出海，该行业增长迅速。流量向头部媒体倾斜	由于市场相对分散，且中小型客户居多，该行业增长不如搜索展示类迅速
行业中最先进的技术水平	参见本招股说明书第六节 业务与技术之“六、发行人的核心技术”之“(一) 发行人拥有的主要核心技术及技术来源”之“3、发行人核心技术是否具有先进性、能否有效转化为经营成果”中发行人技术水平与 Criteo 和 Sizemk 的比较。发行人技术水平在该行业中处于领先地位	大部分从业公司选择使用 Cake, Volume, Tune 的第三方服务作为自己业务的技术支撑，有自主研发能力的企业较少。发行人该部分技术 (AppFlood) 全部为自主研发
技术更新迭代速度及风险	以最前沿的 AI 人工智能技术和大数据技术发展为驱动。特别近年来机器学习的发展使该行业技术更新迭代速度加快。头部媒体定制化 API 的对	中长尾媒体的数量众多，点击的价值和质量良莠不齐，因此对于 DSP 的反作弊技术和质量判断技术要求比较高。反作弊技术会根据市场上的作弊

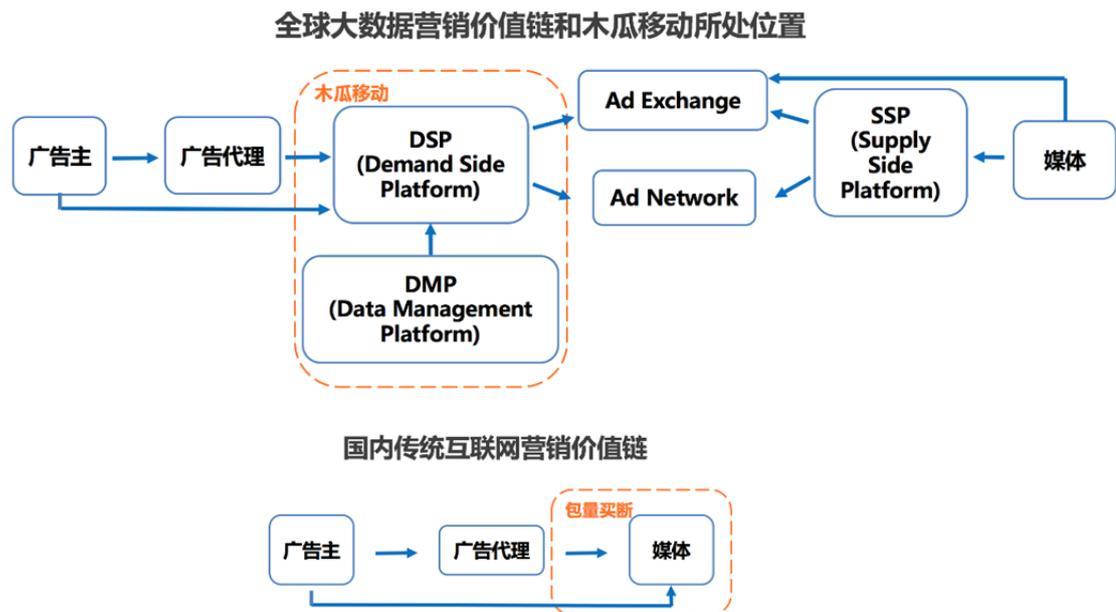
	接可能会在未来形成一些挑战	技术来更新迭代。如果反作弊技术不过关，有可能购买到低质量甚至虚假流量
--	---------------	------------------------------------

二、清晰、准确的披露公司在产业链中的业务定位，避免对投资者形成误导

发行人在招股说明书第六节 业务与技术之“(一) 主营业务、主要产品及服务”中补充披露如下：

4、发行人产业链定位

下图为全球大数据营销产业价值链与国内传统互联网营销价值链对比示意图，发行人在全球大数据营销价值链中所处的位置为 DSP+DMP 技术环节。国内的传统营销行业将媒体资源直接打包卖给广告代理和广告主，中间没有互联网技术和大数据技术参与的环节。而在今天，国外绝大多数的互联网媒体已经将每个广告展示都放在 Ad Exchange（广告营销交易平台）上进行公开实时竞价，由此衍生出对应的技术平台专门为广告主和代理进行实时竞价。



1、全球大数据营销产业价值链

①广告主：有推广需求的一方。

②广告代理：对数字营销行业不熟悉的广告主会通过广告代理进行广告投放。广告代理主要用人力承担创意策划、创意制作和媒介采购。

③DSP（买方平台）：在海量的互联网流量中自动进行实时竞价（RTB），自动化选取最精准的展示机会和展示受众的技术平台。

④DMP（数据管理平台）：将用户数据进行收集、存储、管理、分析和标签化处理，形成的巨大的数据仓库。

⑤Ad Exchange（营销交易平台）：以实时竞价（RTB）为基础的广告交易技术平台。

⑥Ad Network（网盟）：将互联网流量库存集合起来再分销给买方的技术平台。

⑦SSP（卖方平台）：媒体用来进行流量库存管理，在流量上填充广告，并获得收益的技术平台。

⑧媒体：海量互联网和移动互联网流量的拥有者。

上图可见，世界知名的高科技公司旗下的 Amazon（亚马逊）营销平台、Adobe Audience Manager、Oracle DMP，均涉及全球范围的 DSP 或 DMP 业务，对几十亿级别用户的数据处理和分析，形成精准营销的输出能力，也是世界知名高科技公司运用大数据营销技术辅助其业务不断发展壮大的重要因素之一。

2、发行人在价值链中所处位置

如上图所示，发行人不从事任何以人力为核心的素材创意和素材制作以及人工媒介采购的工作，广告代理商为发行人下游客户，目前发行人约 30% 的客户为广告代理商。

发行人在上图营销价值链中参与的环节是 DSP+DMP，即将上亿用户级别（目前发行人覆盖超过 20 亿用户终端）的数据进行收集、存储、管理、分析和标签化，建立决策模型，在全球的互联网流量中自动进行实时竞价，并自动化选取最精准的展示机会和展示受众，为中国企业低成本、高精度、高效率的获得全球用户。

全球大数据营销价值链中的 DSP+DMP 环节具有以下的技术特点：

① 处理上亿级别的用户数据，并对每一个用户的行为做出精准预测。

② 需克服洲际网络延迟对数据和交易进行 24x7 同步管理。

③ 每一次竞价决策必须要在 100 毫秒内做出，每秒钟要做出至少几十万次的数据查询和上万次的投放决策，需要在全球分布的服务器和数据库中并发完成。

三、保荐机构核查意见

保荐机构核查了搜索展示类、效果类两大业务的上下游产业链图谱，查阅了艾瑞咨询等研究机构出具的研究报告，通过网络查询、向发行人了解等方式核查了发行人的竞争对手、行业竞争格局，通过核查汇总各可比公司招股书、行业报告资料、向发行人核心技术人员了解等方式核查了互联网营销行业相关技术、产业链定位等信息。

经核查，本保荐机构认为：发行人上述披露的搜索展示类、效果类的上下游产业链、行业规模、竞争情况、进入壁垒、行业发展情况及趋势、行业中最先进的技术水平、技术更新迭代速度及风险、发行人产业链的定位等信息准确，符合行业实际情况。

问题26

请发行人对比分析并披露 GPM、CPC、CPA 三种计费方式的区别，包括具体计费方式、主要对应的营销场景、主要目标客户群体、主要投放网站、应用领域、营销效果、需要使用的核心技术、公司相关收入、成本、毛利率、具体的收入确认政策、依据及时点等。

请申报会计师就上述计费模式的收入确认是否符合《会计准则》的规定发表核查意见。

【回复】

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“三、发行人销售情况和主要客户”之“(二) 主要服务价格情况”中补充披露如下：

公司业务包括搜索展示类广告及效果类广告，其计费模式分为 CPM、CPC、CPA 等计费方式，上述计费方式的主要区别如下：

项目	计费方式	主要营销场景	主要目标客户群体
CPM	按投放每千次展示计费的模式	移动设备用户在全球媒体上浏览、搜索时，通过信息流、搜索推荐、短视频、影视贴片等方式主动向其推送广告内容	电商企业、各知名企业、应用游戏开发者
CPC	按投放点击量计费的模式		
CPA	按投放实际效果（注册量、下载量、销售额）计费的模式	移动设备用户浏览媒体时，通过广告条幅、插屏、视频等方式向其展示广告内容	中小电商企业、中小应用游戏开发者

续上表

项目	主要投放网站	应用领域	营销效果	使用的核心技术
CPM	脸书、谷歌、推特、Instagram、优兔等	品牌推广、产品销售、营销线索	提高品牌影响力，为网站或产品带来访问量，提升品牌曝光度、提高软件下载量、注册量或销售额	以最前沿的 AI 人工智能技术和大数据技术发展为驱动
CPC				
CPA	测评类网站、个人博客、播客、论坛、视频网站频道	应用和游戏获客、电商成单	软件的下载、注册量或销售额的增加	对于反作弊技术和质量判断技术要求比较高

报告期内，公司三种计费方式实现的收入、成本、毛利率具体如下：

2018 年			
计费方式	收入金额 (万元)	成本金额 (万元)	毛利率
CPM/CPC	420,037.40	405,068.45	3.56%
CPA	12,783.51	8,809.81	31.08%
总计	432,820.90	413,878.26	4.38%
2017 年			
计费方式	收入金额 (万元)	成本金额 (万元)	毛利率
CPM/CPC	208,360.44	199,327.19	4.34%
CPA	18,285.20	14,010.38	23.38%
总计	226,645.64	213,337.57	5.87%
2016 年			
计费方式	收入金额 (万元)	成本金额 (万元)	毛利率
CPM/CPC	15,971.28	15,889.99	0.51%
CPA	35,761.62	28,654.11	19.87%
总计	51,732.90	44,544.10	13.90%

注：在上表进行毛利率分析时，CPI（Cost Per Install）、GPS（Cost Per Sale）采购成本统一计入 CPA（Cost Per Action）进行分析；

上述计费方式的收入确认政策不存在差异，收入确认时点均为广告投放完成后，公司信息系统自动汇总生成广告花费数据，并与客户进行对账后确认收入，收入确认依据均为广告花费数据对账单。

二、申报会计师核查意见

申报会计师核查了公司销售合同、销售发票、对账单、收款凭证等单据，对发行人主要客户进行了走访、访谈，向客户函证了公司报告期内的收入和往来款金额，核查了上述计费模式的收入形式、主要区别，以及收入确认依据的文件、资料，查阅了《企业会计准则》关于收入确认的要求，访谈了公司销售和财务负责人。

经核查，申报会计师认为：发行人关于上述计费模式的收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

问题27

招股说明书披露，发行人构建的全球化大数据分析和处理体系能够同步协调分布在全球各大洲的 14 个大数据中心、4500 台高级服务器，系统可以 7x24 小时不间断地进行实时交易；发行人拥有的全球用户数据超过 20 亿人，用户刻画维度超过 1,000 项；木瓜智能竞价系统每天最高可做出超 50 亿次的竞价分析，每天竞价交易超 30 亿笔，每天可为单一客户获取用户超 50 万。发行人业务覆盖一带一路沿线 65 个国家和地区。此外，截至 2018 年，公司固定资产净额为 14.62 万元，且全部为办公设备，长期待摊中服务器租赁摊销费逐年下降，分别为 49.5 万元、28.84 万元及 16.50 万元。

请发行人补充披露：（1）14 个大数据中心的建立时间、具体分布、建设目的、核心资产及人员配置、在公司整体经营活动中的主要用途；（2）4500 台服务器所有权归属、具体的使用方式，是否签订长期的服务合同、在营销收入迅速增长的情况下，公司服务器费用连续下滑的原因；（3）发行人相关系统每天处理的竞价分析量、竞价交易量、用户获取量等数据统计口径，相关竞价分析、

竞价交易是否全部通过发行人平台实现；（4）公司业务覆盖 65 个国家和地区的具体界定依据。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、14 个大数据中心的建立时间、具体分布、建设目的、核心资产及人员配置、在公司整体经营活动中的主要用途

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及竞争状况”之“（三）发行人大数据及大数据中心”中补充披露如下：

5、发行人的大数据中心

发行人 14 个大数据中心由 2 个中心主控节点和 12 个边缘节点构成。主控节点和边缘节点的功能如下：

主控节点	边缘节点
管理和调度其他数据中心任务	接收主控节点调度并执行分布式计算任务
动态分配和调度 DNS 解析和负载均衡系统，平衡各节点压力和根据实时网络情况优化连接速度，直接接受高负载业务请求并进行处理	直接接受高负载业务请求并进行处理
接收核心结果数据并进行处理	数据初步清洗和汇总并上传核心结果数据
保持个主控服务器和边缘节点数据同步	接受数据同步并校验一致性
协调大数据模型训练过程，最终生成算法模型	接受命令进行分布式计算训练任务
发布训练模型和相关参数	接收更新的模型并使用执行

发行人 14 个数据节点并不是孤立的节点，需要克服洲际网络的延迟进行关键数据的全球同步。发行人需要对广告的预算以及出价策略在每个节点做出精细和及时的控制。在圣诞节、万圣节等高峰时点，技术难度可设想为在 12306 上实现全球范围抢火车票，如何保证不同的用户在不同的服务器上显示的余票信息是相同的。这需要将广告相关数据快速的回传给相应的决策算法模块节点，这些节点同时还要兼顾全球的情况，最终适时作出统一决策。而这个决策必须尽快适时的传达给投放节点才有意义。所以在发行人全球的多个节点之间，每天在高频次的交换数据并进行决策进而控制每个节点的表现，从而实现全球同步。

14 个节点的功能、建立时间和具体分布如下：

序号	分布地点	类型	建立时间
1	中国(北京)	边缘节点	2015. 1
2	英国(伦敦)	边缘节点	2017. 1
3	日本(东京)	边缘节点	2013. 4
4	印度(孟买)	边缘节点	2016. 7
5	德国(法兰克福)	边缘节点	2017. 1
6	爱尔兰(都柏林)	边缘节点	2013. 4
7	巴西(圣保罗)	边缘节点	2013. 4
8	美东(北弗吉尼亚)	中心节点	2014. 1
9	美西 1(北加利福尼亚)	中心节点	2010. 3
10	美西 2(俄勒冈)	边缘节点	2013. 2
11	新加坡(新加坡)	边缘节点	2013. 4
12	澳大利亚(悉尼)	边缘节点	2016. 7
13	韩国(首尔)	边缘节点	2016. 8
14	中国(香港)	边缘节点	2016. 12

发行人 14 个大数据中心各节点的核心资产为各节点相应云服务的使用权。基于云服务的数据中心不需要进行硬件维护，运维成本明显低于传统建立物理 IDC 的模式。公司的各数据中心采用配置运维团队统一管理的方式进行，人员配置为 5 名运维人员。

多节点的部署使得系统在宏观层面更加稳定容错。如果某个服务出现问题，会有新的服务资源自动替补。所有的服务器资源都会做量化监控，每分钟都有数据回报到检测中心。通过程序化调度发现故障服务或数据，及时自动更新服务和动态分配流量。动态 DNS 会实时根据互联网上的网络情况来切换流量访问的数据中心。同时出现重大问题情况下可以程序化切换整个数据中心流量。

二、4500 台服务器所有权归属、具体的使用方式，是否签订长期的服务合同、在营销收入迅速增长的情况下，公司服务器费用连续下滑的原因

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及竞争状况”之“(三) 发行人大数据及大数据中心”中补充披露如下：

6、发行人服务器及服务器费用变动情况

发行人使用的服务器是从亚马逊云平台租用获得。发行人拥有服务器的使用权，已签署长期合同。发行人的业务系统和数据库均架设在从亚马逊租赁的

云服务器上，而不是如传统方式一样建立实体的数据中心。这是目前互联网公司架构的主流方式。发行人在云服务平台上搭建一个中间层，对多节点海量服务器集群进行管理、协调和同步，实现全球化自动运营。

发行人所租用的云平台服务器主要用于大数据营销的以下方面：

(1) 处理实时竞价的请求。通过架设缓存和边缘节点以优化网络延迟对业务造成的影响。

(2) 用于分布式大数据的存储和处理；内容推荐模型的训练；智能出价模型的训练。

(3) 广告素材的存储和分发。

发行人在 2017 年完成了非营销业务的剥离，因此，在当年服务器费用有所下降。同时，公司通过在各个技术路径上持续投入研发资源，使得单组设备在 2017 年和 2018 年的承载能力分别提高了 150%和 80%，从客观上节省了成本，因此服务器费用有所下降。

三、发行人相关系统每天处理的竞价分析量、竞价交易量、用户获取量等数据统计口径，相关竞价分析、竞价交易是否全部通过发行人平台实现

发行人竞价分析量、竞价交易量、用户获取量等数据的统计口径说明如下：

竞价分析量：在实时竞价中，媒体方每次出现广告展示机会时，就会向发行人服务器请求竞价。发行人会在每次竞价过程中，进行竞价请求分析。因此竞价分析次数等于竞价请求次数。本数据由发行人服务器收到的客观统计数据得出。

竞价交易量：发行人的智能出价系统会在每次竞价中，做出是否进行竞标的决策。竞价交易量即指发行人决定出价并将竞价返回给媒体方的数量。该数据由发行人服务器客观记录。

用户获取量是以发行人为客户带来的应用安装量为标准进行统计的。在一个用户通过木瓜移动的平台系统推广，安装广告客户的应用并启动一次后，记为一次用户获取。该数据由客户的第三方记录服务器记录，发行人与客户共同确认。

发行人竞价分析、竞价交易都是由发行人自主研发的平台系统完成。

四、公司业务覆盖 65 个国家和地区的具体界定依据

发行人在招股说明书第六节 业务与技术之“一、主营业务、主要产品或服务及变化情况”之“(二)主要经营模式”之“5、业务模式创新性”之“(1)全球化互联网营销”中补充披露如下：

发行人业务覆盖全球主要国家和地区，报告期发行人在“一带一路”65 个国家的投放金额如下：

单位：万元

国家名称	2016 年	2017 年	2018 年
印度	11,503.42	6,787.80	18,382.75
印度尼西亚	2,614.87	8,510.19	15,146.88
沙特阿拉伯	1,021.34	3,367.27	11,143.45
泰国	1,748.95	6,853.81	11,006.47
马来西亚	978.47	3,420.01	8,245.66
俄罗斯	957.73	2,278.01	6,593.28
越南	897.36	2,212.82	4,478.90
菲律宾	907.31	1,749.11	3,602.41
新加坡	204.51	1,451.87	3,570.37
阿联酋	398.70	1,170.08	3,531.84
土耳其	236.83	1,714.54	3,058.45
伊拉克	253.54	3,045.34	2,081.68
波兰	108.56	773.67	1,590.77
巴基斯坦	765.34	858.27	1,455.68
科威特	109.73	940.02	1,375.13
伊朗	449.78	640.44	1,075.37
埃及	498.24	1,094.51	984.18
乌克兰	229.27	213.43	823.59
以色列	73.68	787.99	787.64
希腊	53.67	136.65	671.39
捷克	41.13	265.48	544.98
孟加拉	287.98	322.68	484.48
罗马尼亚	71.28	231.65	444.57
匈牙利	38.12	121.87	353.79
哈萨克斯坦	56.08	86.98	320.36
尼泊尔	87.89	94.95	304.02
柬埔寨	49.97	99.30	290.43
斯洛伐克	14.30	82.34	269.39
卡塔尔	106.63	207.63	258.66

国家名称	2016年	2017年	2018年
缅甸	125.94	141.06	221.12
约旦	83.44	899.21	218.93
保加利亚	19.07	67.87	186.76
塞浦路斯	4.98	30.47	170.07
克罗地亚	15.25	45.34	161.00
立陶宛	10.69	42.77	155.20
白俄罗斯	68.10	39.03	152.89
塞尔维亚	21.45	35.74	151.70
黎巴嫩	24.72	66.73	135.60
阿曼	51.71	131.42	134.39
斯里兰卡	366.86	116.35	132.54
拉脱维亚	9.85	31.45	128.01
巴林	34.68	74.99	116.94
阿塞拜疆	27.43	24.27	112.96
斯洛文尼亚	3.89	33.51	109.40
蒙古	121.78	14.27	4.09
爱沙尼亚	3.34	20.04	90.08
阿富汗	21.51	44.32	63.62
老挝	36.34	59.20	61.09
格鲁吉亚	17.29	19.30	60.98
摩尔多瓦	12.41	9.91	54.52
吉尔吉斯斯坦	28.42	7.68	47.15
波黑	13.40	13.14	46.39
阿尔巴尼亚	17.61	18.71	46.12
马其顿	13.88	16.80	43.15
乌兹别克斯坦	18.39	7.15	39.07
巴勒斯坦	6.40	15.93	35.19
亚美尼亚	9.98	9.42	34.83
文莱	6.61	14.45	30.12
也门	28.63	25.96	25.79
马尔代夫	5.71	6.38	17.49
黑山	0.20	4.09	15.19
不丹	11.59	5.40	8.44
塔吉克斯坦	12.94	1.70	7.64
叙利亚	16.53	4.36	2.83
土库曼斯坦	6.07	0.42	0.80

五、保荐机构核查意见

保荐机构核查了发行人与数据服务商签订的服务协议，查阅了发行人提供的大数据中心建设与使用、服务器费用变动、系统业务数据等说明文件，核查了服

服务器费用各年明细构成及变动原因，抽查了服务器费用的财务凭证单据并与服务协议进行了核对，查看了发行人系统的运作情况，向发行人核心技术人员访谈了解大数据中心、服务器运转、系统运行、业务覆盖等方面的相关信息。

经核查，本保荐机构认为：发行人披露的大数据中心、服务器信息准确，符合实际情况。发行人已披露系统每天处理的竞价分析量、竞价交易量、用户获取量等数据统计口径，相关竞价分析、竞价交易均全部通过发行人平台实现。发行人披露的业务覆盖 65 个国家和地区的界定依据充分、合理。

问题28

招股说明书披露，2012 年起公司推出互联网营销综合服务平台（2.0 版）“AppFlood”。公司此后几年持续获得国内互联网科技巨头百度、腾讯、网易、奇虎 360 等大额投放订单。

请发行人披露：（1）AppFlood 的累计研发投入、开发人员、是否具有独立的知识产权，以及主要功能；（2）报告期内，公司获得百度、腾讯、网易、奇虎 360 广告销售订单的时间及金额，相关业务收入出现增减变动的的原因，并披露公司在主流互联网客户承接方面竞争力情况。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

请发行人律师就 AppFlood 平台是否具有独立知识产权予以核查并发表意见。

【回复】

一、AppFlood 的累计研发投入、开发人员、是否具有独立的知识产权，以及主要功能

发行人在招股说明书第六节 业务与技术之“六、发行人的核心技术”之“（三）发行人研发投入情况”中补充披露如下：

2、发行人 AppFlood 系统的累计研发投入、开发人员、主要功能及是否具有独立知识产权

发行人对 AppFlood 的累计投入如下：

单位：万元

研发费用项目	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年	2014 年	2013 年	2012 年	合计
研发人员薪酬	667.46	526.65	605.88	856.38	867.45	708.99	665.40	4,898.21
其他费用	68.57	64.00	122.09	175.46	113.57	109.02	67.05	719.77
硬件折旧	0.94	1.18	9.23	8.46	-	-	-	19.80
软件测试	0.76	0.05	0.70	2.69	-	-	-	4.19
合计	737.72	591.89	737.89	1,042.98	981.03	818.02	732.45	5,641.98

发行人参与 AppFlood 项目的开发人员数量如下：

项目	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年	2014 年	2013 年	2012 年
开发人员人数	36	63	85	100	86	53	47

AppFlood 主要功能：AppFlood 系统是效果广告体系的核心系统，包括 Ad serving（广告投放）和交易智能撮合两个主要功能模块。Ad serving 模块实现了在全球范围内高容量、高可用性、低延迟的投递广告物料、分发智能订单、追踪广告点击和成效并计费的功能。交易智能撮合模块的功能是根据 Ad serving 模块收集和积累的全球海量数据信息，进行智能分析和学习，最终形成模型，并对交易撮合行使智能推荐功能。

AppFlood 系统所涉及的核心技术均为公司自主研发完成的。核心技术和功能模块的对应关系如下：

序号	核心技术	功能模块
1	大规模广告投放自动化管理方案	木瓜效果广告订单系统
2	自动化广告订单同步接口解决方案	木瓜效果广告订单系统
3	基于深度学习技术的用户画像人工智能引擎	用户画像
4	基于决策树聚类算法的用户聚类标签化引擎	用户偏好数据库
5	基于逻辑回归分布式梯度下降算法的广告转化率预测算法	营销效果评估算法
6	木瓜移动大数据实时报表技术	订单效果监测
7	高并发应用服务器技术	分布式处理构架
8	木瓜移动大数据入库处理技术	营销结果数据库
9	木瓜移动流式数据处理技术	营销结果数据库
10	全球数据同步技术	分布式处理构架
11	分布式海量日志处理技术	营销结果数据库
12	全球资源数据分发技术	自动化订单执行与广告内容展现
13	高效缓存数据库集群技术	营销结果数据库
14	非关系数据库技术	用户偏好数据库、营销结果数据库

序号	核心技术	功能模块
15	广告业务中数字签名以及加密技术的应用	自动化订单执行与广告内容展现
16	服务器边缘计算技术	自动化订单执行与广告内容展现

二、报告期内，公司获得百度、腾讯、网易、奇虎 360 广告销售订单的时间及金额，相关业务收入出现增减变动的的原因，并披露公司在主流互联网客户承接方面竞争力情况

发行人 Papaya 智能营销平台承担 DSP+DMP 的业务功能，为广告主及其营销服务商或代理公司提供实时竞价服务。发行人平台级技术能够应对全球十万 QPS 的服务压力，能够承接主流互联网客户的业务需求，良好的投资回报率也吸引国内主流互联网客户及其营销服务机构到木瓜移动平台上进行实时竞价，如字节跳动在近年来积极推动今日头条和抖音国际化，通过直接投放以及营销服务商在木瓜移动平台上投放的广告逐年上升。

报告期由于百度海外业务战略性收缩，奇虎 360 将业务转回中国并在 A 股上市，逐渐减少了广告投放。腾讯和网易的投放周期主要根据出海产品的周期做相应变动。随着阿里速卖通和抖音的国际化战略推进，2017 年和 2018 年公司对阿里和字节跳动的推广费持续增加。

主流互联网客户根据自己的业务发展需要调整每年在海外主流媒体上投放的预算，从上面的数据可以看到，发行人在主流互联网客户承接方面存在较强的竞争力。

三、保荐机构核查意见

保荐机构核查了公司 AppFlood 系统的研发费用明细，各年投入的人员名单，公司为该系统申请的软件著作权等材料，现场查看了 AppFlood 系统的运营和操作演示，查阅了公司与百度、腾讯、网易、奇虎 360 等客户的合同、对账单、发票、银行进账单等单据，通过走访访谈了解了发行人与上述主要客户建立业务往来原因和时间，业务合作波动的原因，核查了公司就研发投入和主流互联网客户承接竞争力出具的说明文件。

经核查，本保荐机构认为：发行人上述披露的 AppFlood 的研发投入、开发人员、知识产权、主要功能等信息真实、准确、完整。发行人披露的与百度、腾

讯、网易、奇虎 360 报告期内订单时间、金额、业务变动原因准确，符合实际情况。公司具有较强的主流互联网客户承接方面的竞争力。

四、发行人律师就 AppFlood 平台是否具有独立知识产权予以核查并发表意见

发行人律师查阅了发行人 AppFlood 平台研发人员劳动合同，与 AppFlood 平台有关的著作权证书、商标证书，核查了 AppFlood 平台系统开发人员提交的工作文件、与 AppFlood 平台相关的研发费用明细，查阅了研发人员出具的《声明》，访谈了公司相关负责人，发行人律师经核查后认为：

（一）AppFlood 平台系公司员工研发

经发行人律师核查，发行人自 2012 年开始研究开发 AppFlood 互联网营销综合服务平台，开发人员系公司正式员工，均与公司签订了劳动合同，且不存在委托他方开发或与他方共同开发的情形，系公司员工职务技术成果。

（二）AppFlood 平台系利用公司物质条件研发

公司研发人员系利用公司办公场地、办公设备和公司的资金投入进行研发。根据研发费用明细，截至 2018 年底公司就 AppFlood 平台研发累计投入了 5,641.98 万元，AppFlood 的研发及后续更新均系利用公司物质技术条件。

（三）取得了相应的知识产权成果

公司就研究开发 AppFlood 平台的形成的成果申请了软件著作权，具体情况如下：

序号	软件名称	著作权人	开发完成时间	首次发表时间	权利范围	登记号
1	木瓜联盟 (AppFlood) 广告 平台[简称: AppFlood]V1.0	木瓜 移动	2013-07-10	2013-08-21	全部权利	2014SR09 6872
2	运维自动化系统 V8.0	木瓜 移动	2017-01-11	2017-05-11	全部权利	2017SR47 9625
3	反作弊系统 V4.0	木瓜 移动	2017-01-11	2017-04-05	全部权利	2017SR48 1311
4	APP 数据报表系统 V2.0	木瓜 移动	2017-02-16	2017-05-25	全部权利	2017SR48 2063

序号	软件名称	著作权人	开发完成时间	首次发表时间	权利范围	登记号
5	木瓜 affiliate 网盟对接平台系统 V1.0	木瓜移动	2018-06-06	2018-07-06	全部权利	2018SR1000363

同时，公司就研究开发 AppFlood 平台申请了境内外商标，具体情况如下：

1、境内商标

序号	商标名称/图案	注册号	国际分类	核定使用商品/服务	注册有效期
1		16550477	42	计算机软件设计；计算机软件维护；计算机程序和数据的数据转换（非有形转换）；提供互联网搜索引擎；云计算；电子数据存储；把有形的数据或文件转换成电子媒体；计算机系统设计；计算机软件咨询；软件运营服务	2016-05-14至2026-05-13
2		16550476	38	电视播放；无线广播；无线电通讯；数据流传输；提供与全球计算机网络的电讯联接服务；全球计算机网络访问时间出租；提供在线论坛；提供互联网聊天室；提供数据库接入服务；数字文件传送	2016-05-14至2026-05-13
3		16550475	9	计算机软件（已录制）；已录制的计算机程序（程序）；计算机；计算机游戏软件；电子出版物（可下载）；可下载的影像文件；视频游戏卡；光盘（音像）；动画片；眼镜	2016-05-14至2026-05-13

序号	商标名称/图案	注册号	国际分类	核定使用商品/服务	注册有效期
4		16550474	35	广告；计算机网络上的在线广告；在通讯媒体上出租广告时间；广告代理；市场分析；为商品和服务的买卖双方提供在线市场；市场营销；计算机数据库信息化；网站流量优化；搜索引擎优化	2016-05-14至2026-05-13

2、境外商标

序号	商标名称/图案	注册地	注册号	注册日期	国际分类
1	APPFLOOD	美国	4454921	2013-12-24	9
2	APPFLOOD	美国	4454923	2013-12-24	35
3	APPFLOOD	美国	4454924	2013-12-24	42

（四）根据 AppFlood 平台研发人员出具的《声明》，“该平台的研究开发均系利用公司资金和设备进行的，不存在委托他方开发或与他方共同开发的情形，该平台的研发形成的知识产权成果均属于公司，不存在任何争议或潜在争议。”

因此，公司研发人员对研发 AppFlood 平台形成的知识产权成果系利用公司的物质条件进行，不涉及委托开发或共同开发，形成的技术成果归属于公司。

综上，AppFlood 平台系发行人员利用发行人物质技术条件开发，就相关研发成果申请了著作权和商标权，且不存在委托他方开发或与他方共同开发的情形，发行人律师认为，发行人对 AppFlood 平台具有独立知识产权。

问题29

招股说明书披露，Papaya 智能营销平台会根据公司积累的海量数据资源，使用大数据技术和智能决策系统为该营销活动建立定制化的投放模型，并部署

到全球各个计算节点。在投放过程中，由各个节点分别接收媒体方的展示竞价请求，并使用计算模型进行竞价，投放营销内容。营销活动会根据客户的需求持续进行，并按月根据双方合同约定的条款进行结算和收款。

请发行人补充披露：（1）定制化的投放模型中大数据技术、智能决策系统的具体应用方式；（2）媒体方的展示竞价请求主要包含的内容或者标签、公司接收后具体处理方式、是否能够获取及占有相关请求数据；（3）投放模型技术先进性、相关模型是否容易被模仿。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、定制化的投放模型中大数据技术、智能决策系统的具体应用方式

发行人在招股说明书第六节 业务与技术之“一、主营业务、主要产品或服务及变化情况”之“（一）主营业务、主要产品及服务”中补充披露如下：

5、大数据技术在发行人业务中的应用

发行人 Papaya 智能营销平台会根据公司积累的海量数据资源，使用大数据技术和智能决策系统为客户营销活动建立定制化的投放模型，并部署到全球各个计算节点。在投放过程中，由各个节点分别接收媒体方的展示竞价请求，并使用计算模型进行竞价，投放营销内容。以下面具体的案例分析，定制化的投放模型中大数据技术、智能决策系统的具体应用方式介绍如下：

案例：

（1）客户诉求：客户 A 需要为智能机器人网站 xyz.com 获取订单；投放地区为印尼和沙特，为期一个月；项目预算为 10 万美金；需要达到的 KPI 为“销售收入/广告费用 >6”。

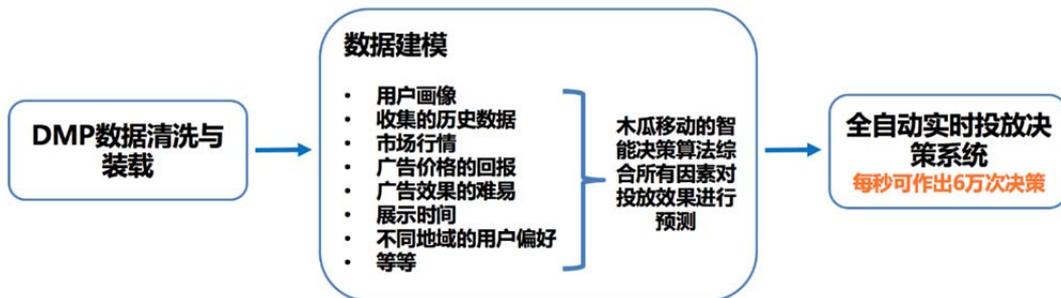
（2）DMP 部分：发行人的 DMP 部分主要承担历史数据的收集、存储、管理、分析和打标签，刻画用户数据维度，和建立受众的数据仓库。数据越多，对用户针对广告的行为就会预测得更准确。因此经过 1000 个维度的刻画的 20 亿用户的数据仓库为客户 A 的精准投放需求做了充分的准备工作。

发行人利用核心技术开展经营的DMP部分



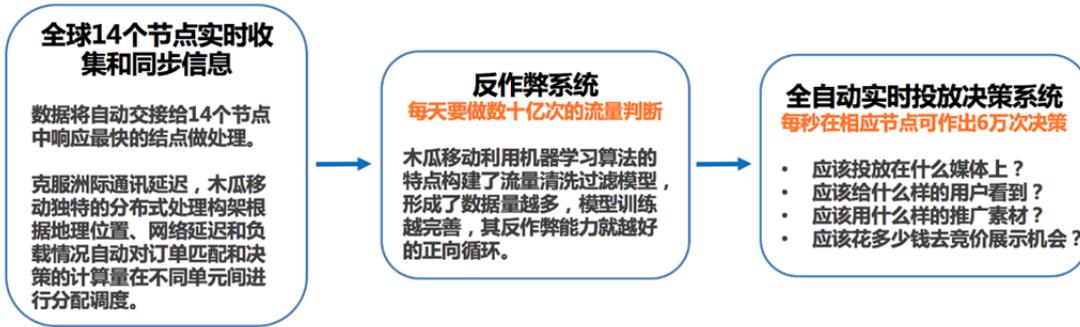
(3) DMP→DSP 部分：DMP 数据被清洗和装载后进行数据建模。发行人的智能决策算法会综合所有因素（用户画像、历史数据、市场行情、广告价格的反馈、展示时间等等），对投放效果进行预测，从而全自动建立实时投放决策。该投放决策体系将会在客户 A 的实时竞价中发挥核心作用。

发行人利用核心技术开展经营的DMP->DSP部分



(4) DSP 部分：根据客户 A 要求的目标地域（印尼和沙特），在全球的广告营销交易平台和网盟中获得相关流量信息。每一次的广告素材展示机会都是通过决策系统实时进行决策。决策内容包括：投放的媒体；推广素材；目标用户；出价的价格。该决策系统每秒要做出数万次投放决策。

发行人利用核心技术开展经营的DSP部分



(5) DSP 部分在具体案例中的某一次展示决策的示例和投放截图：



目标用户决策：大数据评估对本次展示的标志挑选为：**【男】、【印尼雅加达居住】、【30岁左右】、【工程师】、【使用科技论坛】**。

竞价决策：预测模型计算出此次展示价值\$20。同时竞价引擎发现早晨时段出价\$15有95%的可能赢得竞价。最终以\$15进行竞价。

投放媒体决策：此类型印尼用户在脸书中覆盖最广，且他们最信任脸书，在脸书中对信息流功能关注度最高。

投放素材决策：通过大数据分析历史数据，试用评测类视频素材最受此类用户关注，有80%的可能会完整观看。

具体案例投放结果：客户A的营销素材最终在一个月内在展示了4,500万次，带来了符合KPI（销售收入/广告费用 >6）的5,000个订单。

发行人依托以上大数据核心技术，为客户提供全球广告实时竞价服务并收取相应费用，成为企业的盈利模式。

发行人系统中每天产生上亿的新增广告数据，6年的积累形成了木瓜移动百亿级别（PB）的数据仓库。这些数据均为用户产生真实交易的行为数据，是企业的核心资源，也打造了公司的技术壁垒和数据资源壁垒。

二、媒体方的展示竞价请求主要包含的内容或者标签、公司接收后具体处理方式、是否能够获取及占有相关请求数据

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及竞争状况”之“（三）发行人大数据及大数据中心”中补充披露如下：

7、媒体方的展示竞价请求主要包含的内容或者标签、公司接收后具体处理方式、是否能够获取及占有相关请求数据

媒体方的展示竞价请求包括媒体信息、展示位置信息和用户信息三种。媒体信息包括所展示媒体的类型（应用或网站）、类别、页面的分类归属、是否支持移动端等；展示位信息包括展示的形式、尺寸、支持标准、是否支持富媒体等；用户信息包括用户性别、偏好关键词、行为类型、操作系统情况、屏幕分辨率、地理信息、语言信息、运营商信息等。

公司在接收后这些信息后，将通过展示价值评估系统把这些数据与发行人的 DMP 数据进行比较评估，得出最终竞价决策。发行人并不占有展示请求数据。

每次展示都会形成相应的营销结果，发行人会对其进行分析、处理，并形成自有 DMP 中的营销成效数据。营销成效数据是营销活动形成的结果（比如用户是否最后在广告主的网站上进行购买），与媒体方无关，由发行人进行分析、处理，因此完全归发行人所有。

三、投放模型技术先进性、相关模型是否容易被模仿

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、行业基本情况及竞争状况”之“（三）发行人大数据及大数据中心”中补充披露如下：

8、投放模型技术先进性

发行人建立投放模型的先进性主要体现在几个方面：

①**构架完整性好。**公司构建了完整的大数据获取、处理、训练和部署的自动化构架。使得开发周期更短、开发成本更低。

②**准确率高。**发行人拥有覆盖 20 亿用户的 PB 级数据资源，数据资源壁垒强。在大数据领域，模型的准确率和数据资源数量直接相关，因此发行人投放模型的准确率更高，在反作弊领域准确率可达 98%，在推荐算法领域 AUC 值可以达到 92%。

9、相关模型是否容易被模仿

发行人投放模型相关模型难以被模仿的原因：

①**独占的数据资源：**发行人在面向全球用户的平台研发上有十一年的积累，与全球顶级媒体资源方保持了稳定的、快速增长的合作关系，数据来源于公司对每一次广告展示开展营销活动的过程中积累的流量和成效相关数据。通过每一次广告投放，发行人的投放决策系统都会得到投放的效果反馈，根据这些反馈和效果数据，发行人积累了自己的数据资源。

②**面向行业的丰富优化经验：**在大数据行业中，针对行业的算法优化非常重要，算力和数据资源是两个关键性因素。发行人多年积累的优化算法，保证公司可以在算力方面，拥有对初涉行业的竞争对手的成本优势。

③**深度学习团队培养的先发优势：**深度学习是近几年信息产业的新兴发展方向。发行人通过提前开始团队建设和实践研发，建立了熟悉全球化互联网营销行业的深度学习专业人才。发行人还拥有一支数十人的人工智能深度学习的研发团队，以及多位经过谷歌官方认证的技术专家。人才储备上公司形成了先发优势。

四、保荐机构核查意见

保荐机构查阅了互联网营销行业相关报告，查询了互联网营销行业的相关网站，查阅了发行人搜索展示类、效果类广告投放模型，走访、访谈了公司的主要客户，访谈了发行人的主要管理人员，了解大数据技术、智能决策系统的具体应

用方式，现场查看了发行人对媒体方展示竞价请求的处理过程，对于投放模型的先进性是否容易被模仿等问题向发行人核心技术人员进行了确认。

经核查，保荐机构认为：定制化投放模型中大数据、智能决策系统主要通过智能分配调度提高响应速度、流量质量筛选、标志性人群筛选、最优的广告订单匹配、智能调整决策、订单效果数据的监测和实时反馈、数据库持续扩大和人工智能算法的迭代更新等方面具体应用大数据和智能决策系统。

媒体方的展示请求包括媒体自身信息、展示位置信息、观看用户信息三个部分组成，公司获取信息后用于出价决策模型，公司合法获取请求数据，符合相关法律和合同约定。

公司的投放模型自主开发，具有独创性，技术水平、指标处于国内领先水平，通过严密的知识产权保护措施，获得良好的技术保密效果，相关模型不容易被模仿。

问题30

招股说明书披露，根据蓝色光标年报，蓝色光标程序化广告平台“SSP”移动端覆盖用户数量近 6.3 亿，日均活跃用户数量约 1.5 亿，“DSP+AdNetwork”平台移动端覆盖用户数量近 10.8 亿，日均活跃用户数量约 2.16 亿。发行人 Papaya 智能营销平台覆盖用户数量超 20 亿，其中脸书月活跃用户超 20 亿，Instagram 月活跃用户超 7 亿，WhatsApp 月活跃用户超 15 亿，Messenger 月活跃用户超 13 亿，另外发行人效果类服务平台 AppFlood 每月可为单一客户获取超 1,500 万的用户量。

请发行人逐一说明上述同行业公司对比数据的统计口径、计算方式，双方是否具有 consistency 及可比性。

请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、发行人说明

发行人披露“发行人 Papaya 智能营销平台覆盖用户数量超 20 亿”采用的统计口径是每月至少有一次活跃行为的用户算作覆盖用户，且一个用户在多款产品中活跃也只计为一个用户。这种标准剔除了不活跃的沉积用户和重复用户，是业界中最严格的定义之一，也是发行人谨慎起见，采用的最保守的方法进行的计算。

发行人披露“每月可为单一客户获取超 1500 万的用户量”，其中获取用户量是以用户通过发行人的推广行为获取的用户安装，并至少打开一次 APP 的行为的数量。

发行人招股书上引用的其他公司数据来自其他公司公布的正式年报，统计口径以其他公司披露信息为准。另根据问题 8 答复，发行人另选取了跟发行人业务和技术相似的可比公司 Criteo 和 Sizmek 做对比。Criteo 和 Sizmek 的数据以及统计标准全部来自他们的年报或者官方网站。

发行人在招股说明书第六节 业务与技术之“二、行业基本情况及竞争情况”之“（五）发行人与同行业可比公司比较情况”进行了修订。

二、保荐机构核查意见

保荐机构核查了 Criteo 和 Sizmek 的年报及公开资料，查看发行人云系统可追踪设备项目数据，经核查，本保荐机构认为：发行人已依照可比公司的公开披露文件内容，选取了具有可比性的业务和技术指标进行了对比。

问题31

招股说明书披露，发行人拥有境内注册商标 12 项、境外注册商标 6 项、美国专利 1 项、软件著作权 17 项、域名 4 个。

请发行人：（1）补充披露自有商标、专利、软件著作权等知识产权的法律状态，是否存在权利提前终止等异常情况；（2）补充披露知识产权的取得方式，如有继受取得，披露其权利来源，权属是否清晰、权能是否完整，交易定价是

否公允；（3）补充披露相关商标、专利、软件著作权等知识产权管理的内部控制制度是否建立健全并有效运行；（4）删除未获授权的专利申请，避免对投资者形成误导。

请保荐机构和发行人律师核查发行人拥有和使用的各项知识产权、非专利技术的来源和取得过程是否符合相关法律法规的规定，是否存在合作开发的情况，是否存在利用关联方或非关联方的职务发明的情形，核心技术对第三方是否存在依赖，是否存在诉讼、纠纷或其他引致权利不确定性的情况，是否影响发行人的资产完整性和独立持续经营能力，并发表明确核查意见。

【回复】

一、补充披露自有商标、专利、软件著作权等知识产权的法律状态，是否存在权利提前终止等异常情况

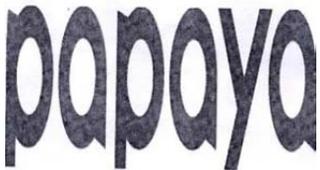
发行人在招股说明书第六节 业务与技术之“五、发行人主要资产”之“（二）无形资产”中补充披露如下：

1、商标权

(1) 境内注册商标

截至本招股书签署日，发行人拥有的境内注册商标如下：

序号	商标名称/图案	权利人	注册号	国际分类	核定使用商品/服务	注册有效期	取得方式	法律状态
1		木瓜移动	20057420	35	为推销优化搜索引擎；点击付费广告；广告；广告代理；计算机媒体上出租广告时间；为商品和服务的买卖双方提供在线市场；为零售目的在通讯媒体上展示商品；在通讯媒体上出租广告时间；计算机数据库信息系统化；网站流量优化	2017-7-14 至 2027-7-13	原始取得	正常存续
2		木瓜移动	20057418	41	流动图书馆；健身俱乐部（健身和体能训练）	2017-9-21 至 2027-9-20	原始取得	正常存续
3		木瓜移动	20057417	38	电视播放；无线广播	2017-9-21 至 2027-9-20	原始取得	正常存续

序号	商标名称/图案	权利人	注册号	国际分类	核定使用商品/服务	注册有效期	取得方式	法律状态
4		木瓜移动	20057413	38	电视播放；无线广播	2017-9-21 至 2027-9-20	原始取得	正常 存续
5		木瓜移动	20057412	41	流动图书馆；健身俱乐部（健身和体能训练）	2017-10-14 至 2027-10-13	原始取得	正常 存续
6		木瓜移动	16550477	42	计算机软件设计；计算机软件维护；计算机程序和数据的转换（非有形转换）；提供互联网搜索引擎；云计算；电子数据存储；把有形的数据或文件转换成电子媒体；计算机系统 设计；计算机软件咨询；软件运营服务【SaaS】	2016-05-14 至 2026-05-13	原始取得	正常 存续

序号	商标名称/图案	权利人	注册号	国际分类	核定使用商品/服务	注册有效期	取得方式	法律状态
7		木瓜移动	16550476	38	电视播放; 无线广播; 无线电通讯; 数据流传输; 提供与全球计算机网络的电讯联接服务; 全球计算机网络访问时间出租; 提供在线论坛; 提供互联网聊天室; 提供数据库接入服务; 数字文件传送	2016-05-14 至 2026-05-13	原始取得	正常 存续
8		木瓜移动	16550475	9	计算机软件(已录制); 已录制的计算机程序(程序); 计算机; 计算机游戏软件; 电子出版物(可下载); 可下载的影像文件; 视频游戏卡; 光盘(音像); 动画片; 眼镜	2016-05-14 至 2026-05-13	原始取得	正常 存续
9		木瓜移动	16550474	35	广告; 计算机网络上的在线广告; 在通讯媒体上出租广告时间; 广告代理; 市场分析; 为商品和服务的买卖双方提供在线市场; 市场营销; 计算机数据库信息化; 网站流量优化; 搜索引擎优化	2016-05-14 至 2026-05-13	原始取得	正常 存续

序号	商标名称/图案	权利人	注册号	国际分类	核定使用商品/服务	注册有效期	取得方式	法律状态
10		木瓜移动	15735922	38	语音邮件服务;提供与全球计算机网络的电讯联接服务;远程会议服务;提供互联网聊天室;数字文件传送;计算机辅助信息和图像传送;信息传送;电子公告牌服务(通讯服务);移动电话通讯;电子邮件	2016-01-07 至 2026-01-06	原始取得	正常 存续
11	 木瓜移动	木瓜移动	9864640	42	包装设计;服装设计;室内装饰设计	2012-12-21 至 2022-12-20	原始取得	正常 存续
12	 木瓜移动	木瓜移动	9864613	41	(在计算机网络上)提供在线游戏;安排和组织大会;除广告以外的版面设计;教育;数字成像服务;提供在线电子出版物(非下载的);娱乐;娱乐信息;在线电子书籍和杂志的出版;组织文化或教育展览	2012-10-21 至 2022-10-20	原始取得	正常 存续

(2) 境外注册商标

截至本招股书签署日，发行人拥有的境外注册商标如下：

序号	商标名称/图案	权利人	注册地	注册号	注册日期	国际分类	取得方式	法律状态
1	APPFLOOD	木瓜移动	美国	4454921	2013-12-24	9	原始取得	正常存续
2	APPFLOOD	木瓜移动	美国	4454923	2013-12-24	35	原始取得	正常存续
3	APPFLOOD	木瓜移动	美国	4454924	2013-12-24	42	原始取得	正常存续
4	SmartConvert	木瓜移动	美国	4709820	2015-03-24	42	原始取得	正常存续
5	SmartConvert	木瓜移动	美国	4709818	2015-03-24	9	原始取得	正常存续
6	SmartConvert	木瓜移动	美国	4709819	2015-03-24	35	原始取得	正常存续

2、专利权

序号	专利名称	专利权人	注册地	专利号	授权日期	权利期限	取得方式	法律状态
1	Data Synchronization Methods and Systems (数据同步方法及应用系统)	木瓜移动	美国	US9894154B2	2018-2-13	2036-1-19	原始取得	正常存续

3、软件著作权

截至本招股书签署日，发行人共拥有 21 项软件著作权，具体情况如下：

序号	软件名称	著作权人	开发完成时间	首次发表时间	权利范围	登记号	取得方式	法律状态
1	木瓜联盟 (Appflood) 广告平台 [简称: Appflood] V1.0	木瓜移动	2013-07-10	2013-08-21	全部权利	2014SR096872	原始取得	正常存续
2	电商广告投放系统 [简称: 跨境帮] V3.0	木瓜移动	2016-11-10	2016-12-08	全部权利	2017SR481655	原始取得	正常存续
3	运维自动化系统 V8.0	木瓜移动	2017-01-11	2017-05-11	全部权利	2017SR479625	原始取得	正常存续
4	反违规系统 V5.0	木瓜移动	2017-01-05	2017-05-18	全部权利	2017SR480044	原始取得	正常存续
5	图像识别系统 V3.0	木瓜移动	2017-01-19	2017-04-13	全部权利	2017SR480651	原始取得	正常存续
6	反作弊系统 V4.0	木瓜移动	2017-01-11	2017-04-05	全部权利	2017SR481311	原始取得	正常存续

序号	软件名称	著作权人	开发完成时间	首次发表时间	权利范围	登记号	取得方式	法律状态
7	广告自动优化工具软件 V2.0	木瓜移动	2017-04-05	2017-05-18	全部权利	2017SR481439	原始取得	正常存续
8	APP 广告投放系统[简称: 优广通]V5.0	木瓜移动	2015-10-14	2017-03-08	全部权利	2017SR482058	原始取得	正常存续
9	APP 数据报表系统 V2.0	木瓜移动	2017-02-16	2017-05-25	全部权利	2017SR482063	原始取得	正常存续
10	创意制作工作软件 V1.0	木瓜移动	2017-03-16	2017-04-14	全部权利	2017SR482066	原始取得	正常存续
11	识别模型构建软件 V1.0	木瓜移动	2018-08-23	2018-10-18	全部权利	2018SR997143	原始取得	正常存续
12	数据收集分发系统 V1.0	木瓜移动	2018-03-07	2018-04-06	全部权利	2018SR1000416	原始取得	正常存续
13	木瓜 affiliate 网盟对接平台系统 V1.0	木瓜移动	2018-06-06	2018-07-06	全部权利	2018SR1000363	原始取得	正常存续
14	CRM 客户管理系统 V1.0	木瓜移动	2018-07-11	2018-08-10	全部权利	2018SR1002556	原始取得	正常存续
15	PAPAYA FM 应用软件 V1.0	木瓜移动	2018-05-10	2018-06-08	全部权利	2018SR1002036	原始取得	正常存续
16	监控报警系统 V1.0	木瓜移动	2018-08-23	2018-09-13	全部权利	2018SR997142	原始取得	正常存续
17	流式数据传输软件 V1.0	木瓜移动	2018-10-10	2018-10-18	全部权利	2018SR998078	原始取得	正常存续

序号	软件名称	著作权人	开发完成时间	首次发表时间	权利范围	登记号	取得方式	法律状态
18	日志收集流量可监控性系统 V1.0	深圳木瓜	2018-09-19	2018-09-19	全部权利	2018SR899261	原始取得	正常存续
19	基于 Google Inception 模型和迁移学习的内容审核系统 V1.0	深圳木瓜	2018-09-19	2018-09-19	全部权利	2018SR899223	原始取得	正常存续
20	广告点击的反作弊系统 V1.0	深圳木瓜	2018-09-19	2018-09-19	全部权利	2018SR899958	原始取得	正常存续
21	数据通道传输系统 V1.0	深圳木瓜	2018-09-19	2018-09-19	全部权利	2018SR899873	原始取得	正常存续

4、域名

序号	域名名称	域名所有者	ICP 备案网站信息	审核通过时间	取得方式	法律状态
1	kiwisns.com	木瓜移动	京 ICP 备 10047722 号-4	2016-09-13	原始取得	正常存续
2	papayamobile.cn	木瓜移动	京 ICP 备 10047722 号-5	2016-09-13	原始取得	正常存续
3	appflood.cn appflood.com.cn	木瓜移动	京 ICP 备 10047722 号-6	2016-09-13	原始取得	正常存续

序号	域名名称	域名所有者	ICP 备案网站信息	审核通过时间	取得方式	法律状态
1	kiwisns.com	木瓜移动	京 ICP 备 10047722 号-4	2016-09-13	原始取得	正常存续
2	papayamobile.cn	木瓜移动	京 ICP 备 10047722 号-5	2016-09-13	原始取得	正常存续
4	papayamobile.com	木瓜移动	京 ICP 备 10047722 号-7	2016-09-13	原始取得	正常存续

二、补充披露知识产权的取得方式，如有继受取得，披露其权利来源，权属是否清晰、权能是否完整，交易定价是否公允；

发行人在招股说明书第六节 业务与技术之“五、发行人主要资产”之“（二）无形资产”中补充披露如下：

5、发行人知识产权的取得方式

上述知识产权均系公司自行开发形成，不存在继受取得的情形。

三、补充披露相关商标、专利、软件著作权等知识产权管理的内部控制制度是否建立健全并有效运行

发行人在招股说明书第六节 业务与技术之“五、发行人主要资产”之“（二）无形资产”中补充披露如下：

6、发行人相关商标、专利、软件著作权等知识产权管理的内部控制制度

（1）公司为了加强公司知识产权管理，有效保护公司知识产权，已建立《北京木瓜移动科技股份有限公司专利管理办法》、《北京木瓜移动科技股份有限公司著作权管理办法》、《北京木瓜移动科技股份有限公司商标权管理办法》等知识产权管理制度。该等知识产权管理制度所管理和保护的知识产权包括专利权、商标权、著作权等。根据该等知识产权管理制度的规定，法务部是公司知识产权管理的主管机构，负责制定及修改知识产权管理制度及处理公司各类知识产权的日常事项；法务部在部门内设置知识产权管理岗，安排专职人员负责各类知识产权的申请、注册、备案、续期等工作，有关知识产权的纠纷、诉讼等具体事务由发行人聘请的常年法律顾问负责办理。同时，公司知识产权管理制度还对公司与其他单位委托研究、委托开发或合作研究、合作开发、员工职务发明等关于知识产权的归属等事项进行了明确的约定。此外，公司已与专业的知识产权代理机构建立并保持着长期稳定的合作关系，由该等代理机构为发行人相关知识产权的申请、注册、续期、培训等活动提供专业的支持。

（2）截至本招股说明书签署之日，公司主管知识产权的法务部职能运转正常，各类知识产权管理制度得到切实执行，未发生相关知识产权证书异常注销、终止等损害发行人利益的情形。

公司的相关商标、专利、软件著作权等知识产权管理的内部控制制度已建立健全并有效运行。

四、删除未获授权的专利申请，避免对投资者形成误导。

发行人已删除《招股说明书》之“第六节 业务与技术”之“五 发行人主要资产”之“(二) 无形资产”之“(2) 正在申请中的专利及其应用情况”部分。

一、核查程序和核查结论

(一) 核查程序

- 1、保荐机构和律师访谈了公司董事长和研发主管；
- 2、保荐机构和律师核查了发行人的商标注册证书、专利证书、软件著作权登记证书等知识产权的权属证书文件及有效性；
- 3、保荐机构和律师并亲自向商标、专利登记部门、版权保护中心进行了查询以及通过网络查询相关情况；
- 4、保荐机构和律师查验商标注册证书、专利证书、软件著作权登记证书等开发记录文件；
- 5、保荐机构和律师查验相关管理部门出具的合法合规证明文件。

(二) 核查结论

经上述核查，保荐机构认为：

(1) 发行人拥有和使用的各项知识产权、非专利技术均通过自主开发形成，来源和取得过程符合相关法律法规的规定；

(2) 发行人拥有和使用的各项知识产权、非专利技术均为自行开发形成，不存在继受取得的情形，不存在合作开发的情况，不存在利用关联方或非关联方的职务发明的情形，核心技术对第三方不存在依赖，不存在诉讼、纠纷或其他引致权利不确定性的情况，不存在影响发行人的资产完整性和独立持续经营能力的情形。

经上述核查，律师认为：

(1)发行人拥有和使用的各项知识产权、非专利技术均通过自主开发形成，来源和取得过程符合相关法律法规的规定；

(2) 发行人拥有和使用的各项知识产权、非专利技术均为自行开发形成，不存在继受取得的情形，不存在合作开发的情况，不存在利用关联方或非关联方的职务发明的情形，核心技术对第三方不存在依赖，不存在诉讼、纠纷或其他引致权利不确定性的情况，不存在影响发行人的资产完整性和独立持续经营能力的情形。

问题32

招股说明书披露，公司无自有产权的房屋建筑物，办公场所均为租赁取得。

请发行人补充披露公司租赁房产的权属信息、租赁面积、证载用途或规划用途、用地性质。

请保荐机构和发行人律师核查：（1）发行人及其下属企业生产经营用房及相关土地使用权是否均已办理权属登记，实际用途与证载用途或规划用途是否相符，是否存在违法违规情形，是否存在受到行政处罚的法律风险；（2）发行人所租赁房屋的权属是否存在纠纷，是否办理租赁备案手续、相关租赁合同是否合法有效，是否存在不能续租的风险；（3）该等租赁的出租方与发行人股东、董监高及主要客户、供应商是否存在关联关系，租赁价格是否公允；（4）发行人是否存在占用国有划拨地或集体土地的情形，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“五、发行人主要资产”之“（一）固定资产”之“2、租赁房产情况”中补充披露如下：

序号	出租方	承租方	所有权人	房产所有权证/证明	房屋座落	租赁面积 (m ²)	规划用途	租赁期限	租金/年 (万元)	用地性质
1	北京华胜天成科技股份有限公司	木瓜移动	北京华胜天成科技股份有限公司	京房权证海股移字第 0016603 号	北京市海淀区学清路 8 号科技财富中心 A 座 11 层	2, 236. 32	办公	2017-07-03 至 2022-07-02	2017-07-03 至 2020-07-02 年租金为 5, 575, 746 元(含三个车位费用)；2020-07-03 之后的房租在之前基础上递增 8%。其中 2017-07-03 至 2017-09-02 为免租装修期。	出让
2	深圳市伟佳投资顾问有限公司	深圳木瓜	深圳市田厦房地产开发有限公司	深房地字第 4000572051 号、深房地字第 4000572052 号、深房地字第 4000572053 号、深房地字第 4000572054 号	深圳市南山区桃园路与南光路西北侧田厦金牛广场 B 座 3035-3038	224	商务公寓	2018-10-10 至 2019-10-9	月租金 32, 105. 92 元	商业性办公
3	上海联氩信息技术有限公司	木瓜移动	上海星峡置业有限公司	沪房地市字 (2002) 第 003081 号	上海市黄浦区延安东路 550 号海洋大厦 27 层 2770 号	-	办公	2019-1-9 至 2019-7-29	租金总额 177, 951. 89 元	商业办公综合用地
4	Rezlist Inc.	美国公司	--	根据 LAW OFFICES OF DANNING JIANG 于 2018 年 3 月 9 日、2018 年 9 月 20 日和 2019 年 3 月 1 日出具的《法律意见书》，美国公司的租赁协议在加州法律项下均为有效、具约束力和强制性。	822 Hartz Way Suite 255 Danville, CA 94526	-	--	2018-5-15 至 2019-5-14	月租金 400 美元	--

二、对发行人及其下属企业生产经营用房及相关土地使用权是否均已办理权属登记，实际用途与证载用途或规划用途是否相符，是否存在违法违规情形，是否存在受到行政处罚的法律风险的核查

(一) 核查程序

1、根据租赁房产权属证件，截至本问询回复出具之日，发行人及其下属企业境内租赁的生产经营用房及相关土地使用权的权属登记，实际用途与证载用途或规划用途情况如下：

序号	出租方	承租方	所有权人	房产所有权证	房屋座落	实际用途	证载用途	用地性质
1	北京华胜天成科技股份有限公司	木瓜移动	北京华胜天成科技股份有限公司	京房权证海股移字第0016603号	北京市海淀区学清路8号科技财富中心A座11层	办公	办公	出让
2	深圳市伟佳投资顾问有限公司	深圳木瓜	深圳市田厦房地产开发有限公司	深房地字第4000572051号、深房地字第4000572052号、深房地字第4000572053号、深房地字第4000572054号	深圳市南山区桃园路与南光路西北侧田厦金牛广场B座3035-3038	办公	商务公寓	商业办公性公
3	上海联氢信息技术有限公司	木瓜移动	上海星峡置业有限公司	沪房地市字(2002)第003081号	上海市黄浦区延安东路550号海洋大厦27层2770号	办公	综合	商业办公综合用地

2、根据美国公司与承租房产所有权人 Cal-North Propties LLC 及承租房产出租方 Rezlist Inc.共同签订的 *Standard Form Sublease Agreement* 《转租协议》，美国公司承租房产的用途为 *Administrative Office*（办公室）。根据 LAW OFFICES OF DANNING JIANG 于 2018 年 3 月 9 日、2018 年 9 月 20 日和 2019 年 3 月 1 日出具的《法律意见书》，美国公司的租赁协议在加州法律项下均为有效、具约束力和强制性。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人及其下属企业生产经营用房及相关土地使用权均已办理权属登记，实际用途与证载用途或规划用途相符，不存在违法违规情形，不存在受到行政处罚的法律风险。

2、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人及其下属企业生产经营用房及相关土地使用权均已办理权属登记，实际用途与证载用途或规划用途相符，不存在违法违规情形，不存在受到行政处罚的法律风险。

三、对发行人所租赁房屋的权属是否存在纠纷，是否办理租赁备案手续、相关租赁合同是否合法有效，是否存在不能续租的风险的核查

(一) 核查程序

1、境内租赁房屋的权属是否存在纠纷

发行人及其下属企业从出租人深圳市伟佳投资顾问有限公司、上海联氮信息技术有限公司处租赁的房产，存在出租人与所有人不一致的情形。

经核查，深圳市田厦房地产开发有限公司出具《证明》，同意深圳市伟佳投资顾问有限公司转租，转租期限自 2015 年 7 月 16 日至 2020 年 7 月 15 日。

上海星峡置业有限公司出具《授权委托书》，同意上海联氮信息技术有限公司对上海市黄浦区延安东路 550 号海洋大厦 27 层、28 层、29 层进行房屋单元分割并对外转租及从事日常经营管理。

综上，发行人及其下属企业所租赁房屋的出租方均为房产所有权人或已取得所有权人出具的授权，不存在无权处分的情况，发行人所租赁房屋的权属不存在纠纷。

2、境内租赁备案手续

根据北京市海淀区房屋管理局于 2019 年 4 月 29 日核发的《北京市房屋租赁登记备案表》(非居住), 承租人木瓜移动租赁房产已按规定办理房屋租赁合同备案手续。

根据深圳市南山区人民政府房屋租赁管理部门于 2019 年 4 月 22 日出具登记备案号为深房租南山 2019008674 号《房屋租赁凭证》, 承租人深圳木瓜租赁房屋已按规定办理房屋租赁合同手续, 租赁期限自 2018 年 10 月 10 日至 2019 年 10 月 9 日。

截至本问询回复出具之日, 发行人境内租赁房屋除上海市黄浦区延安东路 550 号海洋大厦 27 层 2770 号外均办理房屋租赁备案手续。

虽《中华人民共和国城市房地产管理法》规定“房屋租赁, 出租人和承租人应当签订书面租赁合同, 约定租赁期限、租赁用途、租赁价格、修缮责任等条款, 以及双方的其他权利和义务, 并向房产管理部门登记备案”, 但该法并未就不履行备案程序规定相应的监管要求和罚则, 且根据《最高人民法院关于审理城镇房屋租赁合同纠纷案件具体应用法律若干问题的解释》的相关规定, “当事人以房屋租赁合同未按照法律、行政法规规定办理登记备案手续为由, 请求确认合同无效的, 人民法院不予支持”, 因此, 发行人及其下属企业未履行租赁合同备案手续本身不影响租赁合同的效力。

就未办理房屋租赁备案事宜, 实际控制人沈思、钱文杰已出具了承诺, 承诺若因上述未办理备案事宜而给发行人造成任何损失的, 沈思将予以全额补偿, 确保发行人不会因此而受到损失。

综上, 发行人的境内房屋租赁合同系双方真实意思表示, 合同内容不违反相关法律法规的规定, 租赁合同合法有效。

3、境外租赁房屋有效、具约束力和强制性

根据 LAW OFFICES OF DANNING JIANG 于 2019 年 3 月 1 日出具的《法律意见书》, 美国公司的租赁协议在加州法律项下均为有效、具约束力和强制性。

4、不存在不能续租的风险

根据发行人签订的房屋租赁合同，发行人及子公司的租赁合同已就租赁日期、续租等权利义务进行了约定，在合同履行过程中未发生重大争议及可以预见的重大纠纷，且租赁标的未被列入政府拆迁计划的政府公告，租赁合同稳定。

公司租赁的房产主要用于办公用途，对于房产结构并无特殊要求，同类房产较为常见，可替代性较强，若发生无法续租的情形，公司可在较短时间内寻找符合要求的可替代租赁房产，不会对公司正常经营造成重大不利影响。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人及其下属企业所租赁房屋的出租方均为房产所有权人或已取得所有权人出具的授权，不存在无权处分的情况，发行人所租赁房屋的权属不存在纠纷。

发行人境内租赁房屋上海市黄浦区延安东路 550 号海洋大厦 27 层 2770 号，未根据法律规定履行租赁合同备案手续，但根据法律规定未履行租赁合同备案手续不影响租赁合同的效力，且实际控制人沈思、钱文杰承诺若因上述未办理备案事宜而给发行人造成任何损失的，沈思将予以全额补偿，确保发行人不会因此而受到损失。

发行人的境内房屋租赁合同系双方真实意思表示，合同内容不违反相关法律法规的规定，租赁合同合法有效。发行人租赁合同稳定不存在不能续租的风险，即使发生无法续租的情形，公司可在较短时间内寻找符合要求的可替代租赁房产，不会对公司正常经营造成重大不利影响。

2、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人及其下属企业所租赁房屋的出租方均为房产所有权人或已取得所有权人出具的授权，不存在无权处分的情况，发行人所租赁房屋的权属不存在纠纷。

发行人境内租赁房屋上海市黄浦区延安东路 550 号海洋大厦 27 层 2770 号，未根据法律规定履行租赁合同备案手续，但根据法律规定未履行租赁合同备案手

续不影响租赁合同的效力，且实际控制人沈思、钱文杰承诺若因上述未办理备案事宜而给发行人造成任何损失的，沈思将予以全额补偿，确保发行人不会因此而受到损失。

发行人的境内房屋租赁合同系双方真实意思表示，合同内容不违反相关法律法规的规定，租赁合同合法有效。发行人租赁合同稳定不存在不能续租的风险，即使发生无法续租的情形，公司可在较短时间内寻找符合要求的可替代租赁房产，不会对公司正常经营造成重大不利影响。

四、对该等租赁的出租方与发行人股东、董监高及主要客户、供应商是否存在关联关系，租赁价格是否公允的核查

（一）核查程序

1、对出租方与发行人股东、董监高及主要客户、供应商是否存在关联关系的核查

（1）出租方北京华胜天成科技股份有限公司的基本情况如下：

北京华胜天成科技股份有限公司（股票代码：600410）成立于1998年11月30日，统一社会信用代码为91110000633713190R，住所为北京市海淀区学清路8号科技财富中心A座11层，注册资本为110,284.0583万元人民币，法定代表人为王维航，营业期限自2001年3月15日至长期；经营范围为“技术开发、技术咨询、技术服务、技术培训；承接计算机信息系统集成；建筑智能化工程专业承包、电子工程专业承包；销售计算机软、硬件及外围设备、通信设备、仪器仪表；接受委托从事软件外包服务；电子商务服务；货物进出口；技术进出口；代理进出口；项目投资；投资管理。（企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。）”

根据发行人股东、董事、监事、高级管理人员填写的关联方调查表，并经发行人出具的书面确认，发行人股东、董监高及主要客户、供应商与北京华胜天成科技股份有限公司之间不存在关联关系。

(2) 出租方深圳市伟佳投资顾问有限公司基本情况如下：

深圳市伟佳投资顾问有限公司成立于 2014 年 3 月 11 日，统一社会信用代码为 91440300088492352B，住所为深圳市南山区桃园路与南光路西北侧田厦金牛广场(田厦国际中心)B 座 2134，注册资本为 100 万元，法定代表人为廖俏星；经营范围为“投资咨询、企业管理咨询、经济信息咨询、自有物业租赁。物业管理。中餐制售”。

深圳市伟佳投资顾问有限公司股东及持股情况如下：

序号	股东	出资金额（万元）	持股比例（%）
1	刘贞伟	50	50
2	陈颖	50	50
	合计	100	100

根据发行人股东、董事、监事、高级管理人员填写的关联方调查表，并经发行人出具的书面确认，发行人股东、董监高及主要客户、供应商与深圳市伟佳投资顾问有限公司之间不存在关联关系。

(3) 出租方上海联氮信息技术有限公司基本情况如下：

上海联氮信息技术有限公司成立于 2017 年 9 月 30 日，统一社会信用代码为 91310101MA1FP8KX8X，住所为上海市黄浦区河南南路 16 号 2 层 2001 室，注册资金为 3,000 万元，法定代表人为施光琴；经营范围为“从事信息技术、计算机技术、通信技术、网络技术领域的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，计算机系统集成，商务信息咨询，企业管理咨询，物业管理，众创空间经营管理，房地产经纪，会务服务，文化艺术交流与策划。【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】”

上海联氮信息技术有限公司股东及持股情况如下：

序号	股东	出资金额（万元）	持股比例（%）
1	氮空间(北京)信息技术有限公司	3,000	100
	合计	3,000	100

根据发行人股东、董事、监事、高级管理人员填写的关联方调查表，并经发行人出具的书面确认，发行人股东、董监高及主要客户、供应商与上海联氮信息技术有限公司之间不存在关联关系。

(4) 境外出租方 Rezlist Inc. 的基本情况如下

Rezlist Inc.系一家于 2017 年 3 月 21 日在美国加利福尼亚州成立的公司，其公司编号为 C4006432,注册地址为 3504 BROWNING ST, SAN DIEGO, CA 92106。

根据发行人股东、董事、监事、高级管理人员填写的关联方调查表，并经发行人出具的书面确认，发行人股东、董监高及主要客户、供应商与 Rezlist Inc.之间不存在关联关系。

综上，发行人股东、董监高及主要客户、供应商与出租方之间不存在关联关系。

2、对租赁价格是否公允的核查

根据发行人提供的说明并经保荐机构和发行人律师核查，房屋租金根据租赁标的所在地市场价格及租赁标的实际情况并经双方协商确定，租赁价格公允。

综上，发行人房屋租赁价格公允。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人股东、董监高及主要客户、供应商与出租方之间不存在关联关系；发行人房屋租赁价格公允。

2、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人股东、董监高及主要客户、供应商与出租方之间不存在关联关系；发行人房屋租赁价格公允。

五、对发行人是否存在占用国有划拨地或集体土地的情形的核查

（一）核查程序

根据发行人提供的资料并经保荐机构和发行人核查，发行人及其下属公司未拥有土地使用权，发行人境内租赁的房屋的土地及土地使用权均为国有出让取得，不存在占用国有划拨地或集体土地的情形。

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人不存在占用国有划拨地或集体土地的情形。

2、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人不存在占用国有划拨地或集体土地的情形。

问题33

招股说明书披露的广告行业主管部门国家工商行政管理总局已变更为国家市场监督管理总局。请发行人修改招股说明书中相关表述。

【回复】

发行人已在招股说明书第六节 业务与技术之“二、行业基本情况及竞争状况”之“（二）行业主管部门、行业监管体制与主要法律法规政策及对发行人经营发展的影响”之“1、行业主管部门与行业监管体制”之“（2）广告行业监管”中修改如下：

广告行业的主管部门是国家市场监督管理总局（以下简称“市场监督管理总局”）及各级工商行政管理部门。市场监督管理总局下设广告监督管理司，其主要职责是拟订广告业发展规划、政策措施并组织实施；拟订广告监督管理的具体措施、办法；组织、指导监督管理广告活动；组织监测各类媒介广告发布情况；查处虚假广告等违法行为；指导广告审查机构和广告行业组织的工作。

问题34

招股说明书多处引用艾瑞咨询等的的数据。

请发行人补充披露所引数据的具体来源和相关第三方的基本情况、与发行人主要客户或供应商是否存在业务往来或可能影响独立性的特殊关系，该等数据是否公开、是否专门为本次发行上市准备、发行人是否为此支付费用或提供帮助、是否为定制的或付费的报告、是否为一般性网络文章或非公开资料。不具备公信力或时效性的请予以删除或更新。

请保荐机构和发行人律师核查并发表意见。

【回复】

一、发行人说明

发行人招股说明书业务部分引用的第三方数据情况如下：

引用内容	数据来源	出处方简介
2011-2026 年全球大数据核心产业市场规模及预测	Statistas	Statista 成立于 2007 年，是全球知名的市场研究机构。目前在德国总部大约有 200 名数据库、统计专家和编纂
2015-2020 年中国大数据产业规模及预测	中国信息通信研究院	中国信息通信研究院是工业和信息化部直属科研事业单位，是国家在信息通信领域（ICT）最重要的支撑单位以及工业和信息化部综合政策领域主要依托单位
2015-2020 年中国大数据核心产业规模及预测		
2018 年度美国互联网广告市场规模	eMarketer	美国知名市场研究机构，在互联网市场研究领域具有公信力
2014-2017 全球移动广告支出		
2018 年脸书和谷歌在全球互联网营销市场的份额		
2015-2019 美国广告程序化购买支出		
2015-2019 中国广告程序化购买支出		
2013-2020 中国互联网营销市场规模及预测	艾瑞咨询	艾瑞咨询成立于 2002 年，是最早涉及互联网研究的第三方机构，累计出版超过 1500 份互联网研究报告，涵盖互联网、移动互联网、电子商务、互联网金
2011-2019 年移动广告业务占比		

引用内容	数据来源	出处方简介
		融、网络营销、网络服务等各个领域。
截至 2018 年 12 月，中国手机网民规模	中国互联网络信息中心	中国互联网络信息中心（CNNIC）为中央网络安全和信息化委员会办公室（国家互联网信息办公室）直属事业单位，负责国家网络基础资源的运行管理和服 务，承担国家网络基础资源的技术研 发并保障安全，开展互联网发展研究并 提供咨询，促进全球互联网开放合作和 技术交流。

上表可见，发行人数据引用的出处大部分为国家权威部门、行业协会公开数据，引用艾瑞咨询公开发表的行业报告。发行人已更新行业数据。

艾瑞咨询成立于 2002 年，是中国领先的在线用户数据及消费观察供应商，在研究及观察中国互联网行业发展方面具有公信力。发行人引用的艾瑞咨询研究报告为公开发表报告，发行人未支付任何费用。

二、保荐机构核查意见

保荐机构核查了发行人招股说明书所引用的艾瑞咨询等第三方的相关报告、白皮书等，查看了发行人主要国内客户及供应商的公开工商登记信息，访谈了主要客户及供应商，查阅了主要客户及供应商的交易凭证，查看了发行人的银行日记账。

经核查，本保荐机构认为：发行人招股说明书所引用数据出自独立第三方公开的报告，未向该独立第三方支付费用。相关第三方与发行人主要客户或供应商不存在业务往来或可能影响独立性的特殊关系，发行人招股书已将不具公信力或时效性的信息进行修订。

三、发行人律师核查意见

发行人律师核查了发行人招股说明书所引用的艾瑞咨询等第三方的相关报告、白皮书等，查看了发行人主要国内客户及供应商的公开工商登记信息，访谈了主要客户及供应商，查阅了主要客户及供应商的交易凭证，查看了发行人的银行日记账。

经核查，发行人律师认为：发行人招股说明书所引用数据出自独立第三方公开的报告，未向该独立第三方支付费用。相关第三方与发行人主要客户或供应商不存在业务往来或可能影响独立性的特殊关系，发行人招股书已将不具公信力或时效性的信息进行修订。

四、关于公司治理与独立性

问题35

招股说明书披露，发行人与其控股股东、实际控制人及其控制的企业之间不存在同业竞争。

请保荐机构和发行人律师进一步核查：（1）认定不存在同业竞争关系时，是否已经完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业；（2）上述企业的实际经营业务，是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品/服务、细分市场不同来认定不构成同业竞争；（3）上述企业的历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性，并发表明确核查意见。

【回复】

一、发行人控股股东，实际控制及其亲属直接及其亲属直接或间接控制的全部企业

截至本问询回复报告签署日，公司实际控制人钱文杰及其亲属不存在直接或间接控制的其他企业。

截至本问询回复报告签署日发行人控股股东沈思，实际控制人沈思及其亲属直接或间接控制的全部企业同业竞争关系情况为：

序号	关联方名称	关联关系	是否具有同业竞争关系
1	小熊快跑	沈思持股 49.4932%，任董事	无同业竞争关系
2	莒苳科技	沈思持股 100%，任执行董事、	无同业竞争关系

序号	关联方名称	关联关系	是否具有同业竞争关系
		经理	
3	冬瓜科技	沈思为有限合伙人，持有其99%合伙人财产份额	无同业竞争关系
4	深圳市力通实业发展有限公司	李黎（沈思母亲）持股90%，并任董事、总经理；沈全洪（沈思父亲）任董事长	无同业竞争关系
5	金豆科创	李黎（沈思母亲）持股90%；沈全洪（沈思父亲）持股10%，并任执行董事及总经理；沈思报告期内曾持股95%	无同业竞争关系
6	金瓜科创	李黎（沈思母亲）持股90%；沈全洪（沈思父亲）持股10%，并任执行董事及总经理；沈思报告期内曾持股95%	无同业竞争关系
7	力通宏	李黎（沈思母亲）持股90%，并任董事长及总经理；沈全洪（沈思父亲）任董事；沈思报告期内曾持股90%	无同业竞争关系
8	深圳市力通鑫实业有限公司	沈全洪（沈思父亲）持股10%，并任执行董事、总经理；李黎（沈思母亲）持股90%	无同业竞争关系
9	荆州市长江房地产开发有限公司	沈全洪（沈思父亲）持股50%	无同业竞争关系
10	北京中泽致远咨询服务企业(有限合伙)	金鹏（沈思配偶）持有其99.99%合伙人财产份额，并任执行事务合伙人	无同业竞争关系
11	北京中瑞泰元咨询服务企业（有限合伙）	金鹏（沈思配偶）持有其55.56%合伙人财产份额，并任执行事务合伙人	无同业竞争关系
12	北京智观灵动科技有限公司	金鹏（沈思配偶）持股60%，并担任执行董事、经理。	无同业竞争关系
13	宁波易伙伴科技咨询合伙企业（有限合伙）	金鹏（沈思配偶）持有其99%合伙人财产份额	无同业竞争关系
14	云蜂通信技术服务（北京）有限公司	金鹏（沈思配偶）任董事长	无同业竞争关系
15	瑞达环球市场咨询(北京)有限公司	金鹏（沈思配偶）持股100%，任执行董事、经理	无同业竞争关系

发行人控股股东、实际控制人及其亲属不存在其他直接或间接控制的企业，发行人已经完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业。

二、上述企业的实际经营业务，是否简单依据经营范围对同业竞争做出判断，是否仅以经营区域、细分产品/服务、细分市场不同来认定不构成同业竞争

截至本问询回复报告签署日，发行人控股股东沈思，实际控制人沈思、钱文杰及其亲属直接或间接控制的全部企业主营业务情况为：

序号	关联方名称	主营业务
1	小熊快跑	在线健身馆预定
2	莒苴科技	自发行人受让相关资产后开展移动网络游戏业务
3	冬瓜科技	发行人的持股平台
4	深圳市力通实业发展有限公司	写字楼出租
5	金豆科创	自有物业租赁
6	金瓜科创	自有物业租赁
7	力通宏	写字楼出租
8	深圳市力通鑫实业有限公司	写字楼出租
9	荆州市长江房地产开发有限公司	房地产综合开发经营
10	北京中泽致远咨询服务企业(有限合伙)	股权投资
11	北京中瑞泰元咨询服务企业(有限合伙)	股权投资
12	北京智观灵动科技有限公司	无实质业务
13	宁波易伙伴科技咨询合伙企业(有限合伙)	无实质业务
14	云蜂通信技术服务(北京)有限公司	无实质业务
15	瑞达环球市场咨询(北京)有限公司	信息咨询

综上，上述企业的主营业务与发行人并不相同，不存在同业竞争关系，不存在“仅以经营区域、细分产品/服务、细分市场的不同来认定不构成同业竞争”的情形。

三、上述企业的历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面与发行人的关系，采购销售渠道、客户、供应商等方面是否影响发行人的独立性

(一) 历史沿革

1、小熊快跑

根据发行人提供的相关资料及保荐机构和发行人律师在企查查网站(<https://www.qichacha.com>)查询，小熊快跑成立于2015年06月12日，注册资本14.006785万元，法定代表人为田影影，企业类型为有限责任公司(中外合资)，住所为北京市海淀区北三环中路44号28号楼3层312号，经营范围为：

“计算机软硬件技术、网络技术的开发、技术咨询、技术服务、技术转让；计算机系统集成；组织休闲健身娱乐活动。(2015年12月30日之前是内资有限公司，2015年12月30日之后是中外合资有限公司；依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。)”。

小熊快跑设立时的股东为沈思、田影影。

2015年12月30日，新增股东焯俊有限公司。本次变更完成后，小熊快跑股东为沈思、田影影、焯俊有限公司。

2017年4月21日，新增股东国同汇智、厦门国同、新疆正和、正和岛、正和兴源、深圳市力通鑫实业有限公司、君利联合。本次变更完成后，小熊快跑股东为沈思、田影影、焯俊有限公司、国同汇智、厦门国同、新疆正和、正和岛、正和兴源、深圳市力通鑫实业有限公司、君利联合。

截至本问询回复出具之日，小熊快跑股东未发生其他变化。

2、莒苴科技

根据发行人提供的相关资料保荐机构和发行人律师在企查查网站(<https://www.qichacha.com>)查询，莒苴科技成立于2017年7月17日，注册资本为人民币1,000万元，法定代表人为沈思，企业类型为有限责任公司（自然人独资），住所为北京市海淀区上地信息产业基地开拓路1号B座2层2010，经营范围为：“技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务；销售自行开发的产品；计算机系统服务；基础软件服务、应用软件开发；软件开发；软件咨询；产品设计；模型设计；工艺美术设计；电脑动画设计；企业策划；设计、制作、代理、发布广告；市场调查；企业管理咨询；组织文化艺术交流活动；文艺创作；承办展览展示活动；从事互联网文化活动。(企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；从事互联网文化活动以及依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)”。

莒苴科技设立时的股东为沈思。

截至本问询回复出具之日，莒苴科技股东未发生其他变化。

3、冬瓜科技

冬瓜科技历史沿革详见本问询回复问题 1 之“一、唯美南瓜、冬瓜科技、木瓜网络的历史沿革，其合伙人在发行人或发行人子公司所任职务、任职期限”的回复内容。

4、深圳市力通实业发展有限公司

根据发行人提供的相关资料保荐机构和发行人律师在企查查网站 (<https://www.qichacha.com>) 查询，深圳市力通实业发展有限公司成立于 1993 年 1 月 18 日，注册资本为人民币 100 万元，法定代表人为沈全洪，企业类型为有限责任公司，住所为深圳市福田区振华路 55 号工艺大厦 1 栋 404 室，经营范围为：“兴办实业(具体项目另行申报)；国内商业、物资供销业；经济信息咨询(不含专营、专卖、专控商品及限制项目)；物业租赁”。

深圳市力通实业发展有限公司设立时的股东为李黎、深圳国立工贸发展总公司。

截至本问询回复出具之日，深圳市力通实业发展有限公司股东未发生其他变化。

5、金豆科创

根据发行人提供的相关资料保荐机构和发行人律师在企查查网站 (<https://www.qichacha.com>) 查询，金豆科创成立于 2015 年 12 月 22 日，发行人实际控制人沈思报告期内曾持股 95%，注册资本人民币 50 万元，法定代表人为沈全洪，企业类型为有限责任公司，住所为深圳市龙岗区坂田街道雪岗路 2018 号天安云谷产业园一期 3 栋 B 座 9 层，经营范围为“兴办实业（具体项目另行申报）；经济信息咨询（不含金融、证券、保险、银行及法律、行政法规、国务院决定禁止、限制的项目）；国内贸易；集成电路设计、研发；物业租赁”。

金豆科创设立时的股东为李黎、力通宏。

2016 年 11 月，力通宏退出对金豆科创持股，新增股东沈思。本次变更完成后，金豆科创股东为李黎、沈思。

2018年12月，沈思退出对金豆科创持股，新增股东沈全洪。本次变更完成后，金豆科创股东为李黎、沈全洪。

截至本问询回复出具之日，金豆科创股东未发生其他变化。

6、金瓜科创

根据发行人提供的相关资料保荐机构和发行人律师在企查查网站（<https://www.qichacha.com>）查询，金瓜科创成立于2015年3月30日，发行人实际控制人沈思报告期内曾持股95%，注册资本人民币50万元，法定代表人为沈全洪，企业类型为有限责任公司，住所为深圳市龙岗区坂田街道雪岗路2018号天安云谷产业园一期3栋A座6楼，经营范围为“兴办实业（具体项目另行申报）；经济信息咨询（不含限制项目）；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）；自有物业租赁；集成电路设计、研发”。

金瓜科创设立时的股东为李黎、力通宏。

2016年11月，力通宏退出对金瓜科创持股，新增股东沈思。本次变更完成后，金瓜科创的股东为沈思、李黎。

2018年12月，沈思退出对金瓜科创持股，新增股东沈全洪。本次变更完成后，金瓜科创的股东为沈全洪、李黎。

截至本问询回复出具之日，金瓜科创股东未发生其他变化。

7、力通宏

根据发行人提供的相关资料保荐机构和发行人律师在企查查网站（<https://www.qichacha.com>）查询，力通宏成立于2002年3月26日，发行人实际控制人沈思报告期内曾持股90%，注册资本人民币100万元，法定代表人为李黎，企业类型为有限责任公司，住所为深圳市福田区天安创新科技广场二期东座东601室，经营范围为“兴办实业（具体项目另行申报）；经济信息咨询（不含限制项目）；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）；自有物业租赁”。

力通宏设立时的股东为李黎、沈思。

2018年12月,沈思退出对力通宏持股,新增股东沈全洪。本次变更完成后,力通宏股东为李黎、沈全洪。

截至本问询回复出具之日,力通宏股东未发生其他变化。

8、力通鑫

根据发行人提供的相关资料保荐机构和发行人律师在企查查网站(<https://www.qichacha.com>)查询,力通鑫成立于2015年6月25日,注册资本人民币50万元,法定代表人为沈全洪,企业类型为有限责任公司,住所为深圳市福田区华强北街道振华路55号工艺大厦1栋五楼,经营范围为:“经济信息咨询(不含限制项目);自有物业租赁;投资兴办实业(具体项目另行申报)”。

力通鑫设立时的股东为李黎、沈全洪。

截至本问询回复出具之日,力通鑫股东未发生其他变化。

9、荆州市长江房地产开发有限公司

根据发行人提供的相关资料保荐机构和发行人律师在企查查网站(<https://www.qichacha.com>)查询,荆州市长江房地产开发有限公司成立于1992年7月4日,注册资本人民币1,000万元,法定代表人为杨亚华,企业类型为有限责任公司,住所为沙市区塔桥路60号,经营范围为:“房地产综合开发经营,房屋租赁”。

荆州市长江房地产开发有限公司设立时的股东为杨亚华、沈全洪。

截至本问询回复出具之日,荆州市长江房地产开发有限公司股东未发生其他变化。

10、北京中泽致远咨询服务企业(有限合伙)

根据发行人提供的相关资料保荐机构和发行人律师在企查查网站(<https://www.qichacha.com>)查询,北京中泽致远咨询服务企业(有限合伙)成立于2015年7月23日,执行事务合伙人为金鹏,企业类型为有限合伙企业,住所为北京市海淀区高里掌路1号院2号楼2层201-128,经营范围为:“经济贸易咨询;技术咨询;软件咨询;企业管理咨询。(企业依法自主选择经营项目,开展经

营活动；依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)”。

北京中泽致远咨询服务企业(有限合伙)设立时的合伙人为金鹏、王孟秋。

截至本问询回复出具之日，北京中泽致远咨询服务企业(有限合伙)合伙人未发生其他变化。

11、北京中瑞泰元咨询服务企业（有限合伙）

根据发行人提供的相关资料保荐机构和发行人律师在企查查网站（<https://www.qichacha.com>）查询，北京中瑞泰元咨询服务企业（有限合伙）成立于 2015 年 7 月 23 日，执行事务合伙人为金鹏，企业类型为有限合伙企业，住所为北京市海淀区高里掌路 1 号院 2 号楼 2 层 201-129，经营范围为：“经济贸易咨询；技术咨询；软件咨询；企业管理咨询。(下期出资时间为 2035 年 07 月 01 日；企业依法自主选择经营项目,开展经营活动；依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)”。

北京中瑞泰元咨询服务企业（有限合伙）设立时的合伙人为金鹏、许浩、李治国。

截至本问询回复出具之日，北京中瑞泰元咨询服务企业（有限合伙）合伙人未发生其他变化。

12、北京智观灵动科技有限公司

根据发行人提供的相关资料保荐机构和发行人律师在企查查网站（<https://www.qichacha.com>）查询，北京智观灵动科技有限公司成立于 2018 年 3 月 28 日，注册资本人民币 200 万元，法定代表人为金鹏，企业类型为有限责任公司(自然人投资或控股)，住所为北京市朝阳区酒仙桥东路 18 号 1 号楼 12 层 A1229，经营范围为：“技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；技术进出口、货物进出口、代理进出口。(企业依法自主选择经营项目，开展经营活动；依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动；不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)”。

北京智观灵动科技有限公司设立时的股东为金鹏、曲晨。

截至本问询回复出具之日，北京智观灵动科技有限公司股东未发生其他变化。

13、宁波易伙伴科技咨询合伙企业（有限合伙）

根据发行人提供的相关资料保荐机构和发行人律师在企查查网站（<https://www.qichacha.com>）查询，宁波易伙伴科技咨询合伙企业（有限合伙）成立于2016年5月16日，执行事务合伙人为北京易视野咨询有限公司，企业类型为有限合伙企业，住所为北仑区梅山大道商务中心五号办公楼828室，经营范围为：“科技信息咨询”。

宁波易伙伴科技咨询合伙企业（有限合伙）设立时的合伙人为金鹏、北京易视野咨询有限公司。

截至本问询回复出具之日，宁波易伙伴科技咨询合伙企业（有限合伙）合伙人未发生其他变化。

14、云蜂通信技术服务（北京）有限公司

根据发行人提供的相关资料保荐机构和发行人律师在企查查网站（<https://www.qichacha.com>）查询，云蜂通信技术服务（北京）有限公司成立于2017年1月25日，注册资本250万美元，法定代表人为谢毅斌，企业类型为有限责任公司(台港澳法人独资)，住所为北京市朝阳区小营路25号楼11层1201内1206室，经营范围为：“技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务；计算机技术培训；零售计算机、软件及辅助设备、电子产品、仪器仪表。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。)”。

云蜂通信技术服务（北京）有限公司设立时的股东为 Netpas Technology (Hong Kong) Limited。

截至本问询回复出具之日，云蜂通信技术服务（北京）有限公司股东未发生其他变化。

15、瑞达环球市场咨询(北京)有限公司

根据发行人提供的相关资料保荐机构和发行人律师在企查查网站 (<https://www.qichacha.com>) 查询, 云瑞达环球市场咨询(北京)有限公司成立于 2017 年 9 月 6 日, 注册资本人民币 1,000 万元, 法定代表人为金鹏, 企业类型为 有限责任公司(自然人独资), 住所为北京市海淀区高里掌路 1 号院 2 号楼 1 层 102-152, 经营范围为: “技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务; 销售自行开发后的产品; 计算机系统服务; 基础软件服务、应用软件开发; 软件开发; 软件咨询; 产品设计; 模型设计; 包装装潢设计; 教育咨询(中介服务除外); 经济贸易咨询; 文化咨询; 体育咨询; 公共关系服务; 会议服务; 工艺美术设计; 电脑动画设计; 企业策划、设计; 设计、制作、代理、发布广告; 市场调查; 企业管理咨询; 组织文化艺术交流活动(不含营业性演出); 文艺创作; 承办展览展示活动; 影视策划; 翻译服务; 自然科学研究与试验发展; 工程和技术研究与试验发展; 农业科学研究与试验发展; 医学研究与试验发展; 数据处理(数据处理中的银行卡中心、PUE 值在 1.5 以上的云计算数据中心除外); 餐饮管理; 酒店管理。(企业依法自主选择经营项目, 开展经营活动; 依法须经批准的项目, 经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动; 不得从事本市产业政策禁止和限制类项目的经营活动。)”。

瑞达环球市场咨询(北京)有限公司设立时的股东为杨亚姣。

2017 年 11 月, 杨亚姣退出对瑞达环球市场咨询(北京)有限公司持股, 新增股东金鹏。本次变更完成后, 瑞达环球市场咨询(北京)有限公司股东为金鹏。

截至本问询回复出具之日, 瑞达环球市场咨询(北京)有限公司股东未发生其他变化。

经核查, 上述企业的历史沿革, 除冬瓜科技为持有发行人股份之平台之外, 发行人及其前身与上述企业不存在股权投资/接受投资的关系; 除沈思对小熊快跑、莒苳科技、冬瓜科技、金豆科创、金瓜科创、力通宏存在或曾存在控股/持股关系之外, 发行人及其前身与上述企业不存在相同股东。

(二) 资产方面

根据发行人提供的相关资料并经保荐机构和发行人律师核查，发行人全体股东均全额缴纳了出资，公司独立完整地拥有股东所实缴的出资，发行人合法拥有与经营有关的设备、房产以及商标、软件著作权的所有权或者使用权，不存在资产被其控股股东、实际控制人及其亲属控制的其他企业占用而损害发行人利益的情况。

综上，发行人资产独立于上述各方。

(三) 人员方面

根据发行人及相关人员提供的书面说明并经保荐机构和发行人律师核查，发行人的总经理、副总经理、财务总监和董事会秘书等高级管理人员未在控股股东、实际控制人及其亲属控制的其他企业中担任除董事、监事以外的其他职务，未在控股股东、实际控制人及其亲属控制的其他企业领薪；发行人的财务人员未在控股股东、实际控制人及其亲属控制的其他企业中兼职。

根据发行人提供的相关劳动协议并经保荐机构和发行人律师核查，发行人已经建立劳动合同制度，依据《中华人民共和国劳动合同法》的规定与在册员工签订劳动合同，与经营管理人员、研发人员和销售人员建立劳动关系。

综上，发行人人员独立于上述各方。

(四) 业务方面

根据发行人提供的资料及相关人员书面确认，除 2016 年发行人曾为小熊快跑提供少量营销服务外，发行人未曾与上述企业发生过业务往来。发行人拥有独立的业务体系，其经营的主要业务与营业执照所载相符，已就其从事的业务取得必要的经营许可或资质证明，不存在依赖控股股东、实际控制人及其亲属控制的其他企业开展业务的情形。

综上，发行人业务独立于上述各方。

（五）技术方面

发行人的核心技术均来源于自主研发，并取得了相应的权利证书，不存在纠纷与潜在纠纷。

综上，发行人技术独立于上述各方。

（六）采购和销售渠道、客户及供应商

发行人拥有完整、独立的业务系统及采购系统，与上述各方主营业务并不相同，销售渠道、主要供应商主要客户与上述各方并不相同。综上，发行人的采购和销售渠道、客户及供应商独立于上述各方。

上述企业的历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面均独立于发行人，发行人具有独立的采购销售渠道，上述企业不存在在采购销售渠道、客户、供应商等方面影响发行人的独立性的情形，上述企业与发行人不存在同业竞争或潜在同业竞争。

四、核查程序和核查结论

（一）核查程序

（1）保荐机构访谈了发行人控股股东和实际控人，就发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业的完整披露及与发行人的同业竞争关系进行了解；

（2）保荐机构获取了发行人控股股东和实际控人出具的《发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业的完整披露及与发行人的同业竞争关系的承诺函》；

（3）保荐机构获取并核查了发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的企业提供的工商资料、财务资料、《承诺函》等相关资料，与发行人的经营范围、实际经营业务、产品/服务、历史沿革、资产、人员、业务和技术、采购销售渠道、客户、供应商等方面进行详细比较分析；

(4) 保荐机构亲自查询全国企业信用信息公示系统及企查查等系统查询发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的企业情况，验证其与发行人的同业竞争关系和其提供资料的真实性。

(二) 核查结论

综上所述核查，保荐机构认为：

1、发行人控股股东，实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业的披露是真实、完整的；

2、发行人与发行人控股股东，实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业，除发行人控股股东，实际控制人及其亲属在上述企业中持股和任职外，发行人与上述企业的经营范围、实际经营业务、产品/服务等方面与发行人均完全不同，且独立于发行人；在历史沿革、资产、人员、业务和技术方面均独立于发行人；与发行人不存在竞争关系；未与发行人存在交易或资金往来，在采购销售渠道、客户、供应商等方面与发行人没有重叠的情形。

综上所述，发行人与发行人控股股东，实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业均具有独立性，且不存在同业竞争关系。

经上述核查，发行人律师认为：

1、除上述企业外，发行人控股股东、实际控制人及其亲属不存在其他直接或间接控制的企业，发行人已经完整地披露发行人控股股东、实际控制人及其亲属直接或间接控制的全部企业。

2、上述企业的主营业务与发行人并不相同，不存在同业竞争关系，不存在“仅以经营区域、细分产品/服务、细分市场不同来认定不构成同业竞争”的情形。

3、上述企业的历史沿革、资产、人员、业务和技术等方面均独立于发行人，发行人具有独立的采购销售渠道，上述企业不存在在采购销售渠道、客户、供应商等方面影响发行人的独立性的情形，上述企业与发行人不存在同业竞争或潜在同业竞争。

问题36

招股说明书披露，发行人存在大量关联方，报告期内存在子公司注销的情形；报告期内关联交易主要为向关联方提供服务、转让资产。

请发行人：（1）参照交易所上市规则及其他业务规则的相关规定补充披露是否存在其他关联方；如存在，进一步披露报告期内与该等关联方之间是否存在交易，以及交易的标的、金额、占比；（2）补充披露报告期内曾存在的关联方注销或对外转让前的经营情况和财务状况。

请保荐机构和发行人律师进一步核查并说明：（1）发行人是否依照相关规定完整披露关联方及关联交易；（2）报告期内关联交易发生的必要性及商业逻辑、占同类交易的比例、定价依据，是否均已履行必要、规范的决策程序，公司是否已制定并实施减少关联交易的有效措施；（3）报告期内关联企业注销或对外转让后资产、业务、人员的去向，存续期间是否存在重大违法违规，是否影响发行人董监高任职资格；（4）报告期内是否存在关联交易非关联化的情形；（5）发行人的内部控制制度是否健全且被有效执行。请保荐机构和发行人律师就发行人关联交易是否符合相关规定发表明确核查意见。请保荐机构和申报会计师通过综合对比交易条件、价格等因素就关联交易是否公允发表意见。

【回复】

一、参照交易所上市规则及其他业务规则的相关规定补充披露是否存在其他关联方；如存在，进一步披露报告期内与该等关联方之间是否存在交易，以及交易的标的、金额、占比

发行人已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方和关联交易”之“（一）关联方及关联关系”中补充披露如下：

经核对，发行人严格按照《公司法》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》以及其他业务规则的有关规定进行关联方认定，已充分披露关联方关系及其交易，不存在未披露的关联交易事项或关联交易非关联化的情形。

二、补充披露报告期内曾存在的关联方注销或对外转让前的经营情况和财务状况

发行人已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方和关联交易”之“(一) 关联方及关联关系”之“7、报告期内曾存在的关联方”中补充披露如下：

(1) 发行人报告期内曾存在的注销或对外转让的关联企业如下：

序号	名称	关联关系	状态
1	成都木瓜	发行人的下属企业	已注销
2	木瓜开曼	发行人的下属企业	已注销
3	Papaya Mobile (Cayman)	发行人的下属企业	已注销
4	可可香港	发行人的下属企业	已注销
5	力思宏	沈思报告期内曾持股 95%，并担任董事	已注销
6	上海贝森创业投资管理有 限公司	金鹏（沈思配偶）曾任执行董 事	已注销
7	金豆科创	沈思报告期内曾持股 95%	已转让
8	金瓜科创	沈思报告期内曾持股 95%	已转让
9	力通宏	沈思报告期内曾持股 90%	已转让
10	深圳市玺势科技有限公司	独立董事文心曾持股 100%，曾 任执行董事、总经理	已转让

(2) 上述关联企业经营情况和财务状况

①成都木瓜

公司设立成都木瓜主要目的是开拓周边区域的业务，但是随着公司业务方向调整，成都木瓜成立以后并未实际开展业务，因此注销。

成都木瓜报告期内主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
资产总额	—	3.40	3.72
净资产	—	3.40	3.72
营业收入	—	—	—
净利润	-0.25	-0.12	-0.14

②木瓜开曼

公司设立木瓜开曼作为红筹架构搭建时的境外融资主体，本身无实际经营，红筹架构拆除后，木瓜开曼无存续必要，因此注销。

木瓜开曼报告期内主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
资产总额	—	11,603.88	16,880.39
净资产	—	11,603.88	10,646.67
营业收入	—	1,932.12	20,702.84
净利润	—	1,627.88	-5,013.07

③Papaya Mobile (Cayman)

公司设立 PapayaMobile (Cayman)除持有可可香港 100%的股权外，本身无实际经营亦无其他对外投资，红筹架构拆除后，Papaya Mobile (Cayman)无存续必要，因此注销。Papaya Mobile 注销于 2016 年 9 月 30 日，因本身无实际经营亦无其他对外投资，亦不存在资产、业务、人员。

④可可香港

可可香港系为了开拓周边区域的业务设立，红筹架构拆除后，发行人香港周边区域的业务主要由发行人的香港子公司木瓜集团开拓、经营，可可香港无存续必要，因此注销。

可可香港报告期内主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
资产总额	—	—	168.39
净资产	—	—	-12.93
营业收入	—	—	-
净利润	—	—	-0.22

⑤力思宏

报告期内，力思宏未实际经营，不存在资产、业务、人员。

⑥上海贝森创业投资管理有限公司

上海贝森创业投资管理有限公司自成立至注销期间，未实际经营，不存在资产、业务、人员。

⑦金豆科创

金豆科创的业务为写字楼租赁。

金豆科创报告期内主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
资产总额	4,786.02	4,965.45	4,961.34
净资产	-110.21	-49.44	44.04
营业收入	224.30	201.53	73.52
净利润	-60.77	-93.48	-5.96

注：以上财务数据为报税报表数据。

⑧金瓜科创

金瓜科创的业务为写字楼租赁。

金瓜科创报告期内主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
资产总额	2,929.15	3,068.35	3,084.58
净资产	-121.35	-58.67	9.94
营业收入	135.80	125.74	105.83
净利润	-62.68	-68.61	-39.94

注：以上财务数据为报税报表数据。

⑨力通宏

力通宏的业务为写字楼租赁。

力通宏报告期内主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
资产总额	1,093.74	1,261.02	1,394.71
净资产	202.78	142.97	100.80
营业收入	401.02	297.86	272.83
净利润	59.81	23.82	-41.69

注：以上财务数据为报税报表数据。

⑩深圳市玺势科技有限公司

玺势科技成立于 2017 年 02 月 21 日，自玺势科技成立至文心转让玺势科技股权期间，玺势科技未实际经营。

三、发行人是否依照相关规定完整披露关联方及关联交易

（一）保荐机构核查意见

保荐机构查阅了《企业会计准则》、《公司法》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》等法规和业务规则关于关联方和关联交易的相关规定，核查了发行人关联自然人填写的信息调查表，查阅了申报会计师出具的《审计报告》，访谈了发行人主要管理人员，通过企查查等工商信息网站查询了与各关联自然人相关的企业情况。

经核查，本保荐机构认为：发行人已充分披露关联方及关联交易。

（二）发行人律师核查意见

根据发行人提供的相关资料并经发行人律师核查，发行人已经按照《公司法》、《上海证券交易所科创板股票上市规则》以及其他业务规则的有关规定进行关联方认定，已充分披露关联方关系及其交易，不存在未披露的关联交易事项或关联交易非关联化的情形。

经核查，发行人律师认为：发行人已充分披露关联方及关联交易。

四、报告期内关联交易发生的必要性及商业逻辑、占同类交易的比例、定价依据，是否均已履行必要、规范的决策程序，公司是否已制定并实施减少关联交易的有效措施

（一）销售商品/提供劳务

1、关于必要性及商业逻辑核查

报告期内，小熊快跑由于自身产品进行渠道推广及发布的需要，与公司开展移动应用推广合作，小熊快跑向发行人采购推广服务，交易的金额和比例如下：

关联方名称	交易内容	关联交易发生额（万元）		
		2018 年度	2017 年度	2016 年度
小熊快跑	广告收入	-	-	125.72
占当年度营业收入的比例		-	-	0.22%

2、上述交易以市场价格为定价依据

报告期内，发行人与关联方小熊快跑开展营销推广合作均参照市场价格，与发行人向其他客户销售的同类产品的价格基本一致。

3、上述交易已履行必要、规范的决策程序

上述交易经发行人第一届董事会第四次会议和 2016 年第二次临时股东大会审议通过。

（二）资产转让

1、关于必要性及商业逻辑核查

公司看好互联网营销产业的未来发展，未来将聚焦互联网营销主业，专注提升互联网营销服务水平，因此公司计划将早期开展的移动平台休闲类业务相关资产进行处理。此外，上述移动平台休闲类业务已处于产品生命周期末期，收入不断持续降低，公司预计持续运营能够带来的收益较为有限且较为不确定。基于上述原因，公司决定剥离移动平台休闲类业务。

报告期内，发行人与子公司移动奇异向同为沈思实际控制的企业莒苴科技出售上述资产，交易的金额和比例如下：

关联方名称	交易内容	关联交易发生额（元）		
		2018 年度	2017 年度	2016 年度
莒苴科技	固定资产转让	-	91,869.53	-
占同类交易的比例		-	100%	-

本次交易为偶发性关联交易。

2、上述交易的定价依据

2017 年 7 月 17 日，木瓜移动、移动奇异与莒苴科技签订《北京莒苴科技有限公司与北京木瓜移动科技股份有限公司与北京移动奇异科技有限公司的资产收购协议》，根据该协议，交易价格以标的资产于收购基准日的账面价值为基础并经各方协商一致为准。

3、上述交易已履行必要、规范的决策程序

上述交易经发行人第一届董事会第十五次会议和 2017 年第五次临时股东大会审议通过。

发行人独立董事已就发行人报告期内关联交易事项发表了独立意见，独立董事认为该等关联交易执行市场定价原则，定价公允，交易过程公平、公正，不存在损害公司或其他股东利益的情形，亦不存在严重影响独立性或显失公平的情形。

（三）关联方资金拆借

1、关于必要性及商业逻辑核查

2016 年 9 月，发行人向其控股股东、实际控制人沈思借款用于临时周转，发行人已足额偿还，具体情况如下：

序号	关联方	拆借金额（元）	起始日	到期日
1	沈思	2,100,000	2016 年 9 月 28 日	2016 年 10 月 27 日

序号	关联方	拆借金额（元）	起始日	到期日
2	沈思	5,500,000	2016年9月30日	2016年12月12日
合计		7,600,000	-	-

上述关联方资金拆借为公司向发行人控股股东、实际控制人沈思借款用于临时周转，系因公司业务需要所发生，已足额偿还。

2、上述交易的定价依据

上述关联方资金拆借系发行人控股股东、实际控制人沈思无偿提供给公司用于临时周转。

3、上述交易已履行必要、规范的决策程序

2019年4月15日，发行人召开了第二届董事会第四次会议，审议通过了《关于对特定关联交易进行确认的议案》；2019年4月30日，发行人召开了2019年第三次临时股东大会，审议通过了《关于对特定关联交易进行确认的议案》。

发行人独立董事已就上述关联交易事项发表了独立意见，独立董事认为上述关联交易系因公司业务需要所发生，借款周期较短，已足额偿还，不存在损害公司或其他股东利益的情形，亦不存在严重影响独立性或显失公平的情形。

（四）公司已制定并实施减少关联交易的有效措施

为严格执行中国证监会及上海证券交易所关于规范关联交易行为的规定，保证公司与关联方之间签订的关联交易合同符合公平、公开、公正原则，发行人在现行有效的《公司章程》、《北京木瓜移动科技股份有限公司关联交易管理制度》、《北京木瓜移动科技股份有限公司独立董事工作细则》及将在上市成功后实施的《公司章程（草案）》中，均已对关联交易公允决策程序进行了详细规定，从制度上保证了公司关联交易决策的公允性。目前，公司关联交易均履行了必要、规范的决策程序。

此外，为规范和减少关联交易，发行人的控股股东、实际控制人、持股5%以上股东及现任董事、监事、高级管理人员均已出具了《关于减少和规范关联交易的承诺函》，发行人的控股股东、实际控制人已出具了《避免资金占用承诺函》。

截至本问询回复出具之日，上述承诺执行情况良好，未出现违反承诺情形。

（五）核查意见

1、保荐机构核查意见

保荐机构核查了报告期内发生的关联交易的合同、收付款凭证等单据，查阅了《审计报告》中关于关联交易的披露内容，访谈了发行人主要管理人员，核查公司章程和三会材料中关于关联方交易的审批程序及执行情况。

经核查，本保荐机构认为：报告期内发生的关联交易具有必要性和合理性，关联交易价格公允，发行人已履行必要、规范的决策程序，发行人已制定并实施减少关联交易的有效措施。

2、发行人律师核查意见

发行人律师核查了报告期内发生的关联交易的合同、收付款凭证等单据，查阅了《审计报告》中关于关联交易的披露内容，访谈了发行人主要管理人员，核查公司章程和三会材料中关于关联方交易的审批程序及执行情况。

经核查，发行人律师认为：发行人报告期内发生的关联交易已履行必要、规范的决策程序，发行人已制定并实施减少关联交易的有效措施。

五、报告期内关联企业注销或对外转让后资产、业务、人员的去向，存续期间是否存在重大违法违规，是否影响发行人董监高任职资格

（一）发行人报告期内注销及对外转让的关联企业如下：

序号	名称	关联关系	状态
1	成都木瓜	发行人的下属企业	已注销
2	木瓜开曼	发行人的下属企业	已注销
3	Papaya Mobile	发行人的下属企业	已注销
4	可可香港	发行人的下属企业	已注销
5	力思宏	沈思报告期内曾持股 95%，并担任董事	已注销
6	上海贝森创业投资管理有限公司	金鹏（沈思配偶）曾任执行董事	已注销
7	金豆科创	沈思报告期内曾持股 95%	已转让
8	金瓜科创	沈思报告期内曾持股 95%	已转让
9	力通宏	沈思报告期内曾持股 90%	已转让

10	深圳市玺势科技有限公司	独立董事文心曾持股 100%， 曾任执行董事、总经理	已转让
----	-------------	-------------------------------	-----

(二) 对发行人报告期内注销或对外转让的关联企业资产、业务、人员的去向及合法合规核查

(1) 成都木瓜

成都木瓜成立于 2011 年 10 月 21 日，为发行人全资子公司。该公司设立时注册资本人民币 100 万元、实收资本为人民币 100 万元，法定代表人为沈蓓，企业类型为有限责任公司(法人独资)，住所为成都高新区天府大道中段 765 号天府软件园 A 区 1 号楼 207 号，经营范围为“软件开发并提供技术推广、技术服务”。

2018 年 1 月 23 日，木瓜移动作出股东决定，同意成都木瓜解散并进行清算。

2018 年 12 月 17 日，成都高新区市场和质量监督管理局核发（高新）登记内销字[2018]第 005074 号《准予注销登记通知书》，准予成都木瓜注销登记。

根据发行人出具的说明，成都木瓜设立目的主要为开拓周边区域的业务，随着公司业务方向调整，成都木瓜存续期间未开展实际业务，因此注销。成都木瓜注销时无经营业务和人员，注销后资产由发行人承接。

根据成都木瓜的主管工商、税务等部门出具的证明，成都木瓜存续期间不存在违法违规的情形，不存在影响发行人董监高任职资格的情形。

(2) 木瓜开曼

根据发行人提供的相关资料并经保荐机构和发行人律师核查，木瓜开曼成立于 2009 年 11 月 24 日，住所为 Offshore Incorporations (Cayman) Limited, Scotia Centre, 4th Floor, P.O. Box 2804, George Town, Grand Cayman KY1-1112, Cayman Islands。

2017 年 7 月 30 日，木瓜开曼召开董事会并作出决议及唯一股东木瓜集团作出决定，同意对木瓜开曼进行注销。

2017 年 9 月 29 日，木瓜开曼取得由开曼公司注册处出具的注销文件，木瓜开曼完成注销。

根据发行人出具的说明，木瓜开曼系红筹架构搭建时的境外融资主体，存续期间的营业收入主要为营销服务业务收入。木瓜开曼注销前，已将业务陆续转移至木瓜集团，注销后资产由木瓜集团承接，木瓜开曼注销时无人员。

根据 Harney Westwood & Riegels Singapore LLP 于 2017 年 9 月 28 日出具的《法律意见书》，木瓜开曼未曾受到任何政府机关的处罚，也没有违反开曼群岛任何法律。

(3) PapayaMobile (Cayman)

根据 PapayaMobile (Cayman) 曾持有的开曼公司注册处于 2015 年 1 月 2 日核发的 Certificate of Incorporation (编号: 295126), PapayaMobile (Cayman) 成立于 2015 年 1 月 2 日，住所为 Sertus Chambers, P.O. Box 2547, Cassia Court, Camana Bay, Grand Cayman, Cayman Islands.

2016 年 7 月 26 日，PapayaMobile (Cayman) 唯一股东木瓜开曼作出股东决定，同意 Papaya Mobile (Cayman) 申请注销。

2016 年 9 月 30 日，PapayaMobile (Cayman) 取得由开曼公司注册处出具的注销文件，PapayaMobile 完成注销。

根据发行人出具的说明，PapayaMobile (Cayman) 存续期间未开展实际业务，无经营业务和人员，注销时无资产。

PapayaMobile (Cayman) 存续期间不存在违法违规的情形，不存在影响发行人董监高任职资格的情形。

(4) 可可香港

根据可可香港曾持有的香港公司注册处于 2015 年 1 月 9 日出具的《公司注册证明书》、香港梁延达律师事务所于 2018 年 1 月 2 日出具的《法律意见书》，可可香港成立于 2015 年 1 月 9 日，住所为 11/F., Shum Tower, No.268 Des Voeux Road Central, Sheung Wan, Hong Kong, 发行股份为 1 港元。

2015 年 8 月 1 日，木瓜有限总经理沈思作出决定，根据木瓜有限业务发展及实际运营情况，决定注销可可香港。

2016年6月24日，可可香港取得香港公司注册处的出具的注销文件，可可香港完成注销。

根据发行人出具的说明，可可香港存续期间仅有少量营销服务业务，注销后其资产由木瓜集团承接，截至注销时无经营业务和人员。

可可香港存续期间不存在违法违规的情形，不存在影响发行人董监高任职资格的情形。

(5) 力思宏

根据发行人提供的相关资料，力思宏成立于2006年10月31日，发行人实际控制人沈思报告期内曾持股95%，并担任董事。该公司设立时注册资本人民币50万元、实收资本为人民币50万元，法定代表人为李黎，企业类型为有限责任公司，住所为深圳市福田区振华路55号工艺大厦1栋4楼420室，经营范围为“投资兴办实业（具体项目另行申报）；投资咨询（不含限制项目）。投资兴办实业（具体项目另行申报）；投资咨询（不含限制项目）”。

2017年11月14日，力思宏取得深圳市保税区地方税务局下发的《税务事项通知书》（深地税保税通[2017]30436号），根据该通知书，深圳市保税区地方税务局经核查后认为，力思宏符合注销登记的条件，决定予以核准。

2017年12月13日，力思宏取得深圳市福田区国家税务局下发的《税务事项通知书》（深国税福税通[2017]264100号），根据该通知书，深圳市福田区国家税务局经核查后认为，力思宏符合注销登记的条件，决定予以核准。

2018年1月19日，力思宏取得深圳市市场监督管理局下发《企业注销通知书》，准予力思宏办理注销。

根据发行人控股股东、实际控制人沈思及力思宏注销前执行董事、总经理李黎出具的说明，力思宏成立于2006年10月31日，报告期内，力思宏未实际经营业务，不存在资产、业务、人员。力思宏存续期间在工商、税务、劳动仲裁、环保等方面均严格遵守管辖地相关法律法规，不存在重大诉讼或违法违规行为，也不存在公司破产清算或因违法被吊销营业执照、责令关闭的情形。

(6) 上海贝森创业投资管理有限公司

根据发行人提供的相关资料，上海贝森创业投资管理有限公司成立于 2014 年 3 月 11 日，发行人实际控制人沈思配偶金鹏曾任执行董事。该公司设立时注册资本人民币 500 万元，法定代表人为金鹏，企业类型为有限责任公司（非自然人投资或控股的法人独资），住所为上海市宝山区纪蕴路 588 号-3-A405，经营范围为“实业投资；投资咨询；商务信息咨询；财务咨询（不得从事代理记账）；企业管理咨询；企业管理；企业形象策划；电子商务（不得从事增值电信业务、金融业务）；会务、会展服务。【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】”。

据上海贝森创业投资管理有限公司提供的说明，上海贝森创业投资管理有限公司成立于 2014 年 03 月 11 日，自上海贝森创业投资管理有限公司成立至注销期间，上海贝森创业投资管理有限公司未实际经营，不存在资产、业务、人员。上海贝森创业投资管理有限公司存续期间在工商、税务、劳动仲裁、环保等方面均严格遵守管辖地相关法律法规，不存在重大诉讼或违法违规行为，也不存在公司破产清算或因违法被吊销营业执照、责令关闭的情形。

(7) 金豆科创

根据发行人提供的相关资料，金豆科创成立于 2015 年 12 月 22 日，发行人实际控制人沈思报告期内曾持股 95%。该公司设立时注册资本人民币 50 万元，法定代表人为沈全洪，企业类型为有限责任公司，住所为深圳市龙岗区坂田街道雪岗路 2018 号天安云谷产业园一期 3 栋 B 座 9 层，经营范围为“兴办实业（具体项目另行申报）；经济信息咨询（不含金融、证券、保险、银行及法律、行政法规、国务院决定禁止、限制的项目）；国内贸易；集成电路设计、研发；物业租赁”。

金豆科创设立时的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资方式	出资额（万元）	持股比例
1	李黎	货币	2.5	5%
2	力通宏	货币	47.5	95%

序号	股东名称/姓名	出资方式	出资额（万元）	持股比例
	合 计	-	50	100%

2016年11月14日，金豆科创取得深圳市市场监督管理局核发的《变更（备案）通知书》[2016]第84955123号，对金豆科创股东变更予以核准。本次变更完成后，金豆科创的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资方式	出资额（万元）	持股比例
1	沈思	货币	47.5	95%
2	李黎	货币	2.5	5%
	合 计	-	50	100%

2018年12月7日，金豆科创取得深圳市市场监督管理局核发的《变更（备案）通知书》（21802420709），对金豆科创股东变更后的公司章程予以备案。本次变更完成后，金豆科创的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资方式	出资额（万元）	持股比例
1	李黎	货币	45	90%
2	沈全洪	货币	5	10%
	合 计	-	50	100%

根据金豆科创提供的说明，沈思将所持有的金豆科创股权转让未对公司正常经营造成影响，金豆科创资产、业务和人员未发生变化。金豆科创存续期间在工商、税务、劳动仲裁、环保等方面均严格遵守管辖地相关法律法规，不存在重大诉讼或违法违规行为，也不存在公司破产清算或因违法被吊销营业执照、责令关闭的情形。

（8）金瓜科创

根据发行人提供的相关资料，金瓜科创成立于2015年3月30日，发行人实际控制人沈思报告期内曾持股95%。该公司设立时注册资本人民币50万元，法定代表人为沈全洪，企业类型为有限责任公司，住所为深圳市龙岗区坂田街道雪岗北路133号岗头发展大厦第一层141号，经营范围为“兴办实业（具体项目另

行申报)；经济信息咨询(不含限制项目)；国内贸易(不含专营、专控、专卖商品)；自有物业租赁；集成电路设计、研发”。

金瓜科创设立时的股权结构为：

序号	股东名称/姓名	出资方式	出资额(万元)	持股比例
1	李黎	货币	2.5	5%
2	力通宏	货币	47.5	95%
合计		-	50	100%

2016年11月14日，金瓜科创取得深圳市市场监督管理局核发的《变更(备案)通知书》[2016]第84954840号，对金瓜科创股东变更予以核准。本次变更完成后，金瓜科创的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资方式	出资额(万元)	持股比例
1	沈思	货币	47.5	95%
2	李黎	货币	2.5	5%
合计		-	50	100%

2018年12月10日，金瓜科创取得深圳市市场监督管理局核发的《变更(备案)通知书》(21802426668)，对金瓜科创股东变更后的公司章程予以备案。本次变更完成后，金瓜科创的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资方式	出资额(万元)	持股比例
1	李黎	货币	45	90%
2	沈全洪	货币	5	10%
合计		-	50	100%

根据金瓜科创提供的说明，沈思将所持有的金瓜科创股权转让后，金瓜科创资产、业务和人员不存在其他变动。

(9) 力通宏

根据发行人提供的相关资料，力通宏成立于2002年3月26日，发行人实际控制人沈思报告期内曾持股90%。该公司设立时注册资本人民币100万元，法定

代表人为李黎，企业类型为有限责任公司，住所为深圳市福田区天安创新科技广场二期东座东 601 室，经营范围为“兴办实业（具体项目另行申报）；经济信息咨询（不含限制项目）；国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）；自有物业租赁”。

力通宏设立时的股权结构为：

序号	股东名称/姓名	出资方式	出资额（万元）	持股比例
1	李黎	货币	10	10%
2	沈思	货币	90	90%
合 计		-	100	100%

2018 年 12 月 4 日，力通宏取得深圳市市场监督管理局核发的《变更（备案）通知书》（21802419733），对力通宏股东信息变更予以核准。本次变更完成后，力通宏的股权结构如下：

序号	股东名称/姓名	出资方式	出资额（万元）	持股比例
1	李黎	货币	90	90%
2	沈全洪	货币	10	10%
合 计		-	50	100%

根据力通宏提供的说明，沈思将所持有的力通宏股权转让未对公司正常经营造成影响，力通宏资产、业务和人员未发生变化。力通宏存续期间在工商、税务、劳动仲裁、环保等方面均严格遵守管辖地相关法律法规，不存在重大诉讼或违法违规行，也不存在公司破产清算或因违法被吊销营业执照、责令关闭的情形。

（10）深圳市玺势科技有限公司

根据发行人提供的资料并经企查查网站 (<https://www.qichacha.com>) 查询，深圳市玺势科技有限公司成立于 2017 年 2 月 21 日，发行人独立董事文心报告期内曾持股 100%，曾任执行董事、总经理。该公司设立时注册资本人民币 20 万元，法定代表人为文心，企业类型为有限责任公司（自然人独资），住所为深圳市福田区香蜜湖街道侨城东路博林贡院 2 栋 1701，经营范围为“一般经营项目是：计算机软件、硬件的技术开发、技术服务、技术转让；电子产品、数码产品、通讯

产品、五金制品及周边零配件的研发、销售；服饰、鞋包的设计与销售；经营电子商务；办公用品、工艺礼品的设计、包装与销售；国内贸易；经营进出口业务。投资兴办实业；信息咨询；商务信息咨询；经济信息咨询；财务咨询、投资项目策划。文化项目的投资；文化活动策划；礼仪策划；会议及展览展示的策划；从事广告业务；经济信息咨询。计算机软件、信息系统软件的开发、销售；信息系统设计、集成、运行维护；信息技术咨询；集成电路设计、研发。许可经营项目”。

2019年2月27日，文心将所持有的深圳市玺势科技有限公司100%股权转让给代凤，文心不再持有深圳市玺势科技有限公司股权。

根据发行人独立董事文心提供的说明，深圳市玺势科技有限公司成立于2017年02月21日，自深圳市玺势科技有限公司成立至文心转让玺势科技股权期间，深圳市玺势科技有限公司未实际经营，不存在资产、业务、人员。文心在持有深圳市玺势科技有限公司股权并任职期间，该公司在工商、税务、劳动仲裁、环保等方面均严格遵守管辖地相关法律法规，不存在重大诉讼或违法违规行为，也不存在公司破产清算或因违法被吊销营业执照、责令关闭的情形，不存在影响其本人在发行人任职资格的情形。

（三）核查意见

1、保荐机构核查意见

保荐机构核查了报告期内注销关联方的工商登记资料、工商注销或转让资料，查阅了发行人或各注销或转让的关联方出具的关于资产、业务、人员安排的说明，访谈了发行人高级管理人员。

经核查，本保荐机构认为：发行人报告期内注销或对外转让的关联企业相关资产及人员均已得到合法处置，除发行人实际控制的下属企业外，发行人未承接前述注销企业的资产和人员，已注销及对外转让的关联企业在存续期间内均不存在违法违规情况，亦不存在其他影响发行人董事、监事及高级管理人员任职资格的情形。

2、发行人律师核查意见

发行人律师核查了报告期内注销关联方的工商登记资料、工商注销或转让资料，查阅了发行人或各注销或转让的关联方出具的关于资产、业务、人员安排的说明，访谈了发行人高级管理人员。

经核查，发行人律师认为：发行人报告期内注销或对外转让的关联企业相关资产及人员均已得到合法处置，除发行人实际控制的下属企业外，发行人未承接前述注销企业的资产和人员，已注销及对外转让的关联企业在存续期间内均不存在违法违规情况，亦不存在其他影响发行人董事、监事及高级管理人员任职资格的情形。

六、报告期内是否存在关联交易非关联化的情形

（一）保荐机构核查意见

保荐机构根据发行人提供的实际控制人、董事、监事、高级管理人员和主要股东填写并确认的关联方调查表，初步识别关联方及关联关系，通过国家企业信用信息公示系统官网、第三方企业工商信息查询平台等手段进一步核查疑似关联方并与相关人员进行确认。

对于报告期内发行人主要客户与供应商，保荐机构进行了实地走访，并获取了对方出具的无关联关系声明，同时获取了发行人收入及采购明细；核查报告期内与发行人存在交易的客户和供应商与发行人是否存在关联关系，及与关联方的交易是否完整、准确披露。

经核查，本保荐机构认为：发行人报告期内不存在关联交易非关联化的情形。

（二）发行人律师核查意见

发行人律师根据发行人提供的实际控制人、董事、监事、高级管理人员和主要股东填写并确认的关联方调查表，初步识别关联方及关联关系，通过国家企业信用信息公示系统官网、第三方企业工商信息查询平台等手段进一步核查疑似关联方并与相关人员进行确认。

对于报告期内发行人主要客户与供应商，发行人律师进行了实地走访，并获取了对方出具的无关联关系声明，同时获取了发行人收入及采购明细；核查报告期内与发行人存在交易的客户和供应商与发行人是否存在关联关系，及与关联方的交易是否完整、准确披露。

经核查，发行人律师认为：发行人报告期内不存在关联交易非关联化的情形。

七、发行人的内部控制制度是否健全且被有效执行

（一）发行人建立健全了各项内控制度

报告期内，发行人内部控制制度逐步完善。发行人严格按照《公司法》等公司治理规定，已经制定了《股东大会议事规则》《董事会议事规则》《监事会议事规则》《总经理工作细则》，以及《独立董事工作细则》、《内部审计制度》、董事会各专门委员会工作细则等各项公司治理制度。发行人的治理制度健全，明确界定了股东大会、董事会、监事会、独立董事、总经理等公司治理机构和人员的职责权限。发行人通过《关联交易管理制度》等公司关联交易规章制度，对与关联企业的关联交易进行严格管理，主要内控措施包括：关联交易由股东大会、董事会和总经理分级审批机制，关联股东和董事回避表决机制，独立董事对关联交易的事前认可和发表独立意见机制，监事会和董事会审计委员会对关联交易的审查监督机制，关联交易表决计票机制等。

（二）发行人保障内控制度有效性的措施

为保障发行人上述公司治理及内部控制制度的有效执行，发行人严格按照《独立董事细则》《监事会议事规则》《内部审计制度》《关联交易管理制度》等规章制度，构建了独立董事、监事会、内外部审计等监督机制，对公司经营管理进行有效监督。

发行人实际控制人已于申请本次发行时做出关于避免同业竞争和规范关联交易的公开承诺。实际控制人该等承诺的严格履行将有效保障公司全体股东的利益。

(三) 核查意见

1、保荐机构核查意见

保荐机构核查了公司制定的内控制度各项具体制度，查阅了发行人全套三会资料，访谈了发行人主要管理人员。

经核查，本保荐机构认为：发行人的内部控制制度健全且被有效执行。

2、发行人律师核查意见

发行人律师核查了公司制定的内控制度各项具体制度，查阅了发行人全套三会资料，访谈了发行人主要管理人员。

经核查，发行人律师认为：发行人的内部控制制度健全且被有效执行。

五、关于财务会计信息与管理层分析

问题37

招股说明书披露，报告期内公司实现营业收入分别为 5.65 亿元、22.79 亿元、43.28 亿元，毛利率分别为 20.31%、6.24%、4.38%。其中公司搜索展示类业务报告期收入分别为 1.60 亿元、20.84 亿元、42 亿元，毛利率分别为 4.26%、4.65%、3.79%；效果展示类业务收入分别 3.58 亿元、1.83 亿元、1.28 亿元，毛利率分别为 18.20%、19.77%、23.63%。报告期内，公司收入结构存在调整，低毛利搜索展示类收入上升，高毛利的效果类收入却有所下滑。

请发行人：（1）结合海外营销行业的发展趋势、互联网上下游产业链的利润分配格局、公司所处的行业地位及竞争情况，披露公司毛利率逐年下滑的原因，行业中是否已存在进一步下滑的趋势或者可能，并在风险因素章节重点提示公司面临的毛利率进一步下滑的风险。（2）结合同行业可比公司相同或相似业务毛利率情况，披露发行人搜索类及效果类业务的毛利率与行业公司之间的差异。（3）结合采购成本及供应商定价议价能力、销售定价方式、用户粘性、行业竞争、公司技术水平、营销效果等分析，披露公司搜索类业务毛利率持续

下滑的原因，公司是否使用低价策略获得客户。(4) 披露公司主要业务成本构成情况，与行业可比公司成本核算方式是否保持一致。(5) 披露发行人向媒体渠道采购流量时，是否存在跨期的情况，如有，披露将采购费用结转为营业成本的具体原则。(6) 披露两种业务类别主要发展方向及技术难点、效果类业务持续下滑的原因、公司是否在效果类领域存在竞争劣势。

请保荐机构对上述事项以及对发行人同行业公司选取的可比性、充分性进行核查，并发表意见。

请申报会计师就成本核算及结转的准确性进行核查并发表意见。

一、结合海外营销行业的发展趋势、互联网上下游产业链的利润分配格局、公司所处的行业地位及竞争情况，披露公司毛利率逐年下滑的原因，行业中是否存在进一步下滑的趋势或者可能，并在风险因素章节重点提示公司面临的毛利率进一步下滑的风险。

根据立信会计师审计复核结果，发行人对搜索展示类和效果类的营业成本划分进行了修正，报告期内公司实现营业收入分别为 5.65 亿元、22.79 亿元、43.28 亿元，毛利率分别为 20.31%、6.24%、4.38%。其中公司搜索展示类业务报告期收入分别为 1.60 亿元、20.84 亿元、42 亿元，毛利率分别为 0.51%、4.34%、3.56%；效果展示类业务收入分别 3.58 亿元、1.83 亿元、1.28 亿元，毛利率分别为 19.87%、23.38%、31.08%。发行人已在招股说明书中对相关数据进行了修正。

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“二、行业发展概况及竞争状况”之“(三) 行业发展概况及未来发展趋势”之“4、在新技术、新产业、新业态、新模式等方面近三年的发展情况和未来发展趋势”中补充披露如下：

(3) 未来行业发展重要趋势

①移动互联网的迅速普及加上全球化导致海外营销行业发展非常迅速。随着移动互联网市场的发展，国内的资金、技术、人才不断资源积累，国内应用软件、互动娱乐、电商、旅游、教育等细分互联网企业的出海拓展需求不断增长，出海营销业务需求快速提升

②头部媒体如谷歌和脸书所占市场份额越来越高（市场份额超 60%），搜索展示类广告越来越成为主流。脸书和谷歌已经形成十分稳定的商业模式和计费方式，从产业协同共赢的角度，DSP 所能获得的毛利率水平整体将相对稳定，具有技术核心竞争力的 DSP 的毛利率水平将会逐步升高。

③行业越来越趋于程序化，人均创造收入越来越高。据 eMarketer 数据显示，2018 年美国程序化广告支出预计为 466 亿美元，在所有展示广告中占据 82.5% 市场份额，意味着有 82.5% 的美国数字展示广告通过程序化渠道购买。

(2) 互联网上下游行业产业链的利润分配格局

发行人作为 DSP+DMP，主要向头部媒体进行实时竞价流量采购。一般来说头部媒体体量巨大，但是毛利率相对较低。根据发行人的技术特点，发行人在全球范围内进行实时竞价，帮助广告主以更快的速度、更低的价格和更好的效果进行广告投放，在帮助广告主提升投资回报率的同事获取服务收益，随着业务规模的扩大和数据的积累，发行人在利润分配格局中仍能持续获得收益。

(3) 公司所处的行业地位及竞争情况

发行人是国内少数以全球主流媒体流量进行综合类出海营销的企业之一，在大数据营销产业价值链上处于 DSP+DMP 的业务环节。与境内基于本地构架的数字营销领域企业相比，发行人的核心技术在大数据实时同步处理、用户画像、投放策略和算法等方面具有领先技术优势。

(4) 公司毛利率逐年下滑的原因，行业中是否已存在进一步下滑的趋势或者可能

报告期内利润率的变化主要影响因素来自于业务的飞速增长，2018 年搜索展示类毛利率有所下滑，是由客户广告投放实时竞价结果造成的，2018 年公司技术平台发生展示超 2,600 亿次，共收到点击超 80 亿次，每一次实时竞价均在 100 毫秒内完成，竞价交易的复杂性导致毛利率有所波动。

（一）并在风险因素章节重点提示公司面临的毛利率进一步下滑的风险。

发行人已在招股说明书之“第四节 风险因素”之“六、财务风险”之“（一）毛利率下滑风险”中补充披露如下：

2016年、2017年和2018年，公司综合毛利率分别为20.31%、6.24%和4.38%，毛利率下滑主要是受搜索展示类业务收入占比快速提升的影响。搜索展示类业务面向脸书、谷歌、推特等全球媒体资源，所触达的用户数量超20亿，是移动互联网时代国内企业出海的主流广告展现形式。

搜索展示类业务最大的流量方如脸书、谷歌已经形成十分稳定的商业模式和计费方式，导致该类业务的毛利率较为稳定，2016年、2017年和2018年公司该类业务毛利率分别为0.51%、4.34%和3.56%。效果类业务面向网盟、自媒体等中长尾流量，报告期的毛利率平均为24.78%。但由于搜索展示类业务营业收入占比由2016年的28.27%，迅速提升至2018年的97.05%，公司对移动互联网营销战略重心的转移导致报告期毛利率下降。

报告期发行人的广告投放决策系统数据量急剧增大，2018年搜索展示类毛利率有所下滑，是由客户广告投放实时竞价结果造成的，2018年公司技术平台发生展示超2,600亿次，共收到点击超80亿次，每一次实时竞价均在100毫秒内完成，竞价交易的复杂性导致毛利率有所波动。

二、结合同行业可比公司相同或相似业务毛利率情况，披露发行人搜索类及效果类业务的毛利率与行业公司之间的差异

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（四）营业毛利和毛利率分析”中补充披露如下：

4、与同行业可比上市公司比较

（1）A股同行业上市公司在搜索展示类业务方面的毛利率情况

发行人是国内少数以全球主流媒体流量进行综合类出海营销的企业之一，在大数据营销产业价值链上处于DSP+DMP的业务环节。发行人业务全部通过程序化交易实施，发行人的产业定位、商业模式、自动化程度与境内基于本地构

架的数字营销领域企业相比存在较大差异，导致财务数据呈现不同特征。下面选取 A 股同为互联网营销行业的蓝色光标、佳云科技和华扬联众进行对比。

证券代码	证券简称	2018 年	2017 年	2016 年
603825	华扬联众	11.90%	9.45%	9.65%
300058	蓝色光标	1.11%	0.65%	-
300242	佳云科技	4.40%	13.42%	2.78%
算数平均数		5.79%	6.06%	6.22%
木瓜移动		3.56%	4.34%	0.51%

注 1：蓝色光标选择出海业务毛利率进行比较，2016 年年报、2017 年年报未披露出海广告投放业务毛利率，上表使用 2018 年年报显示的当期及上年同期数。

注 2：佳云科技该处毛利率为互联网营销业务毛利率。

蓝色光标为脸书一级广告代理，2018 年其出海广告投放收入占比 52.38%，但由于蓝色光标程序化购买业务 2018 年为 11.51 亿元，非程序化购买即媒体采购收入实现 128.49 亿元，程序化购买业务收入占比仅 8.22%，其商业模式与本公司存在较大差异。蓝色光标 2017 年和 2018 年分别实现出海广告投放营业收入 43.41 亿元和 121.01 亿元，增长迅猛但毛利率较低。佳云科技主营互联网营销业务，主要根据广告主设定的营销目标，对传播内容和互联网流量资源进行整合，通过自身拥有的优质媒体资源为客户提供快速、精准、高效的推广服务，并从中获取收益。由于佳云科技 2018 年程序化购买业务收入占比 16.71%，在产业链定位上与本公司不同，其媒体采购成本波动较大导致毛利率波动较大。华扬联众主营业务为提供互联网广告服务，在深入了解客户业务与品牌发展战略的基础上针对客户的广告需求制定符合客户品牌与业务发展战略规划的互联网整合营销整体解决方案，并通过制作相应的广告内容、采购互联网媒体资源进行广告投放。由于华扬联众业务模式为广告投放代理、广告策划与制作及影视节目业务，以及买断式销售代理服务，与本公司业务模式存在较大差异。华扬联众的盈利模式为通过汇总众多客户的广告投放需求，向媒体集中大规模采购广告资源，获得更低的采购成本，且华扬联众从事广告策划与制作业务，因此毛利率水平较高。

报告期内，公司搜索展示类业务毛利率分别为 0.51%、4.34%和 3.56%，报告期内搜索展示类业务毛利率有所波动，是决策算法计算实施的结果。

(2) 港股同行业公司、新三板挂牌公司在效果类业务方面的毛利率情况

港股上市公司汇量科技的业务模式是根据效果，主要以 CPI 或每次安装成本计价，向广告发布者收取获客服务的费用，与公司的效果类业务具有可比性。新三板挂牌公司有米科技聚焦移动互联网效果营销服务领域，定位为全球广告主、媒介、用户的价值连接器，致力成为客户持续信赖的全球化移动互联网广告与内容平台，与公司的效果类业务具有可比性。

证券代码	证券简称	2018 年	2017 年	2016 年
1860. HK	汇量科技	22.52%	26.48%	24.33%
834156. OC	有米科技	29.78%	17.54%	10.97%
算数平均数		26.15%	22.01%	17.65%
木瓜移动		31.08%	23.38%	19.87%

报告期内，公司效果类业务毛利率分别为 19.87%、23.38%和 31.08%，逐年上升，主要是基于效果类业务流量价值较低，用户量小、画像维度少的特点，不能充分发挥公司的大数据处理优势的原因，公司对效果类业务进行了一定调整，重点选择毛利率相对较高的业务机会，使得公司的效果类业务毛利率逐年提升。

报告期内，公司效果类业务毛利率与同行业公司变化趋势基本相符，且公司效果类业务毛利率总体要高于汇量科技和有米科技，展示了公司该部分业务的竞争力。

三、结合采购成本及供应商定价议价能力、销售定价方式、用户粘性、行业竞争、公司技术水平、营销效果等分析，披露公司搜索类业务毛利率持续下滑的原因，公司是否使用低价策略获得客户。

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(四) 营业毛利和毛利率分析”之“3、主营业务毛利构成及毛利率分析”中补充披露如下：

(2) 搜索类业务毛利率持续下滑的原因

①采购成本及供应商定价能力

公司在确定客户广告投放需求后，根据投放方案对所有广告主的流量采购需求进行筛选、汇总。此时，广告主决定投放预算、发行人通过大数据分析决定具体投放策略（包括如何配置投放媒体、投放时间、投放范围等），媒体方掌握流量资源，三者的博弈共同决定了媒体资源的价格。此外，公司的采购成本取决于公司服务器竞价分析能力、运筹优化数据分析算法的优化和反馈能力。

②销售定价方式、用户粘性、行业竞争、公司技术水平、营销效果等分析，公司搜索类业务毛利率持续下滑的原因，公司是否使用低价策略获得客户

发行人根据广告主的投放需求，结合对终端用户的多维度画像，使用营销系统的智能算法，推算出具体的投放方案。发行人的竞价决策由系统计算得出最优投放价格，与客户的结算则按照合同约定的计费方式（CPM、CPC 等）执行。

发行人以大数据实时处理、高并发应用服务器技术、用户画像、投放策略分析等领先技术优势，为广告主提供最优投放方案，基于更高的投资回报率，为广告主提升广告投放效率。公司的客户粘性持续提高，报告期营业收入持续快速增长。

发行人是国内少数以全球主流媒体流量进行综合类出海营销的企业之一，在大数据营销产业价值链上处于 DSP+DMP 的业务环节。与境内基于本地构架的数字营销领域企业相比，发行人的核心技术在大数据实时同步处理、用户画像、投放策略和算法等方面具有领先技术优势。与知名 DSP+DMP 企业 Criteo(NASDAQ: CRT0) 和 Sizmek 进行对比，发行人平均每台服务器（CPU）的快速响应水平更高，竞价分析和交易的频率也更高。

发行人系统中每天产生上亿的新增广告数据，6 年的积累形成了发行人百亿级别（PB）的数据仓库。这些数据均为用户产生真实交易的行为数据，是企业的核心资源，也打造了公司的技术壁垒和数据资源壁垒。随着公司技术水平的持续改善，公司营业收入和业绩迅速增长。2016 年-2018 年，公司搜索展示类毛利率分别为 0.51%、4.34%和 3.56%，2018 年搜索展示类毛利率有所下滑，是由客户广告投放实时竞价结果造成的，2018 年公司技术平台发生展示超 2,600 亿次，共收到点击超 80 亿次，每一次实时竞价均在 100 毫秒内完成，竞价交易的复杂性导致毛利率有所波动。

公司作为技术导向型的大数据营销服务商，营销服务的价值在于通过优化策略和高速计算能力，为客户获得价格合适的广告位，提高营销效果，在节省客户开支的前提下，获得属于公司的合理利润。公司在行业竞争中根据市场竞争、客户预期等因素进行销售价格的调整，未主动采用低价竞争策略。

四、披露公司主要业务成本构成情况，与行业可比公司成本核算方式是否保持一致。

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”中补充披露如下：

1、营业成本构成

报告期内，公司营业成本总额按业务划分情况如下：

单位：万元

业务类型	2018年		2017年		2016年	
	营业成本	占比	营业成本	占比	营业成本	占比
搜索展示类	405,068.45	97.87%	199,327.19	93.27%	15,889.99	35.30%
效果类	8,809.81	2.13%	14,010.38	6.56%	28,654.11	63.66%
其他类	0.00	0.00%	380.20	0.18%	469.49	1.04%
合计	413,878.26	100.00%	213,717.78	100.00%	45,013.59	100.00%

大数据营销业务的营业成本包括流量采购费和服务器成本，具体如下：

单位：万元

项目	2018年度		2017年度		2016年度	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
流量采购费	412,864.65	99.76%	212,539.32	99.63%	43,639.40	97.97%
服务器成本	1,013.60	0.24%	798.25	0.37%	904.69	2.03%
合计	413,878.25	100.00%	213,337.57	100.00%	44,544.09	100.00%

报告期流量采购费占营业成本的比例分别为 97.97%、99.63%和 99.76%，与流量采购费相比，服务器成本占比较低。公司通过在各个技术路径上持续投入研发资源，使得单组设备在 2017 年和 2018 年的承载能力分别提高了 150%和 80%，从客观上节省了成本，因此 2017 年服务器成本有所下降，2018 年虽然流量采购增长 94.25%，服务器成本仅增长 26.98%。

3、公司的成本核算方法

(1) 流量采购费

公司从供应商的从业时间、广告营销业务品类、流量来源、市场地位等各方面进行综合评定，公司流量采购主要为脸书、谷歌等全球巨头流量平台，双方确定合作意向后，公司与其签署流量采购协议，并进行技术对接；确定客户广告投放需求后，公司对当前所有广告主客户的流量采购需求进行筛选、汇总，统一向各类媒体供应商采购媒体流量，并进行互联网广告投放；每月月末，公司与各媒体供应商就当月流量花费情况进行对账，并根据媒体流量平台给予的信用额度及现金流情况综合安排付款。并根据供应商账单核算计入相应期间的营业成本。

公司按照当月实际发生的流量采购费金额，借记“营业成本”，贷记“应付账款”。

(2) 服务器成本

服务器成本主要为按照服务器供应商当期服务费账单计入当期成本，以及租赁费用按照直线法在受益期内平均分摊计入营业成本，借记“营业成本”，贷记“应付账款”。

4、成本核算方式与行业可比公司比较

A股上市公司中，华扬联众的广告投放代理业务成本系根据与相应媒体签订的广告投放排期表执行进度，依据广告投放进度监测报告，按照当月实际执行结果和对应的结算价格确认相应的成本。佳云科技的互联网营销业务成本也均为媒体采购成本。蓝色光标未披露出海广告投放营业成本的核算方式。

公司成本核算与同行业可比公司成本核算的主要差异在于公司将服务器租赁费用核算进入主营业务成本，营业成本构成中不包括人工成本。上述核算的主要原因是公司作为全球大数据营销服务公司，利用多节点分布式业务构架进行数据储存、处理和分析。作为大数据载体的服务器租赁费用在公司的营业成本中进行核算符合公司的业务特点和《企业会计准则》的相关要求。

五、披露发行人向媒体渠道采购流量时，是否存在跨期的情况，如有，披露将采购费用结转为营业成本的具体原则。

发行人向媒体渠道采购流量时，不存在跨期的情况。

六、披露两种业务类别主要发展方向及技术难点、效果类业务持续下滑的原因、公司是否在效果类领域存在竞争劣势。

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”之“3、效果类业务持续下滑的原因”中补充披露如下：

搜索展示类服务主要通过脸书、谷歌等全球媒体实施，广告形式通常以图形展示为核心，广告主通常按照展示次数或者投放点击量衡量搜索展示类广告的效果。搜索展示类业务是海外互联网营销的最主要形式，处于快速发展过程中，其主要发展方向是程序化投放、社交媒体化、移动化等。搜索展示类的技术难点是大数据处理能力、算法优化，如何更好定向客户，取得更好投放效果。

效果类的服务主要通过网盟、自媒体等中长尾流量媒体实施，发行人通过标准化技术集成的方式接入媒体资源后。根据广告主的投放需求，使用营销系统的智能算法，推算出具体的投放方案，结合对终端用户的多维度画像，深入了解的终端用户购买习惯，发行人可以对媒体提供的广告位作出更准确的判断，从而为广告主的投放方案选择最相关广告位，并完成推荐内容的展示。效果类业务主要发展方向是通过大量应用程序和自媒体的带动作用，聚合用户需求，提高中长尾流量的利用率。效果类业务的主要技术难点是反作弊技术和中长尾流量的质量判断。

2015 年根据 AppsFlyer 评选，公司效果类广告投放平台 AppFlood 安卓类 APP 推广留存率亚洲第二、综合实力第五。说明公司在效果类业务方面不存在竞争劣势，公司效果类业务下滑的主要原因在于公司的战略定位。公司将业务重点放在出海营销领域，主要对接全球媒体巨头的媒体流量，覆盖用户范围广，通过技术对接和公司画像引擎可以实现多达 1,000 个用户维度画像，流量价值高，转化效果好，自动化运营效果佳，可以充分发挥大数据处理技术的优势，提高营销服务商的边际运营效益，是互联网广告的发展主流和趋势。符合公司以技术为导向的发展战略，有利于公司积累大数据资产形成不可替代的综合竞争实力。

而效果类业务面对的网盟、自媒体等长尾流量，用户量小、画像维度小，

较难形成规模效应，对广告主的吸引力较低，无法充分发挥公司的大数据处理优势，在运营维护方面的要求相对较高。随着公司在出海营销领域不断发展，公司在效果类业务方面减少投入，导致效果类业务出现了一定程度的下滑。

七、请保荐机构对上述事项以及对发行人同行业公司选取的可比性、充分性进行核查，并发表意见。

（一）对上述事项的核查及核查意见

1、从行业发展趋势、上下游利润分配、公司所处行业地位及竞争情况分析毛利率下滑原因

保荐机构核查了《中国移动营销出海研究报告》、《2018 年美国网络广告收入报告》等行业资料，了解了出海营销及海外互联网营销行业的发展趋势、产业链各参与者的利润分配格局，查阅公开数据等证明公司行业地位的资料，核查了公司的竞争优势，向公司管理层了解了毛利率下滑的原因、未来继续下滑的可能性。

经核查，本保荐机构认为：报告期发行人毛利率的下滑主要受搜索展示类广告的收入占比大幅提升导致。2018 年搜索展示类毛利率有所下滑，是由客户广告投放实时竞价结果造成的，2018 年公司技术平台发生展示超 2600 亿次，共收到点击超 80 亿次，每一次实时竞价均在 100 毫秒内完成，竞价交易的复杂性导致毛利率有所波动。

2、与同行业可比公司相同、相似业务毛利率的比较

保荐机构核查了报告期内可比上市公司的定期报告中分产品毛利率的数据，与发行人的分业务毛利率进行了对比，查阅了公司与主要客户、供应商的主要合同条款，了解公司的业务开展流程，分析与同行业可比上市公司业务的差异性，就毛利率差异及变动原因向发行人进行了确认。

经核查，本保荐机构认为：发行人报告期内毛利率水平与 A 股同行业公司变动趋势基本相符，发行人毛利率变动情况具有合理性。

3、搜索类业务毛利率持续下滑的原因，公司是否使用低价策略获得客户

保荐机构查阅了报告期内公司与供应商、客户签订的大额采购销售合同，通过穿行测试、访谈等方式核查了公司的采购模式、销售模式，查阅了行业报告关于产业链利润分配的情况，了解了供应商定价方式、客户销售价格确定方式，通过对主要客户的走访访谈了解客户对发行人的评价和用户粘度，通过分析采购、销售价格核查了搜索类业务毛利率下滑的原因。向公司确认了销售策略和未来发展规划。

经核查，本保荐机构认为：2018 年搜索展示类毛利率有所下滑，是由客户广告投放实时竞价结果造成的，2018 年公司技术平台发生展示超 2600 亿次，共收到点击超 80 亿次，每一次实时竞价均在 100 毫秒内完成，竞价交易的复杂性导致毛利率有所波动。

4、主要营业成本构成及与同行业的差异

保荐机构获得了报告期内搜索展示类、效果类业务的成本构成情况，核查了成本确认的依据和合理性，查询了企业会计准则及其讲解对成本确认的规定，对比了同行业公司对成本的确认原则和依据。向发行人了解了营业成本构成存在差异的原因。

经核查，本保荐机构认为：公司成本核算内容包含服务器租赁费用，异于同行业可比上市公司，主要系公司鲜明的技术导向所致，营业成本中核算服务器租赁费用符合公司业务特点，公司的成本确认符合《企业会计准则》的规定，成本确认依据合理。

5、是否存在媒体流量采购跨期的情况

保荐机构获得了报告期内与主要供应商签订的采购合同、对账单，核查了成本确认的过程和依据，通过穿行测试、访谈等途径核查了采购和款项支付的过程，将与主要供应商的银行流水、银行进账单和对账单等业务单据进行了交叉比对。对期末媒体流量采购进行了截止测试。

经核查，本保荐机构认为：报告期内发行人向媒体渠道采购流量时不存在跨期的情况。

6、效果类持续下滑的原因，是否存在竞争劣势

保荐机构查阅了行业报告关于搜索展示类、效果类的相关资料，了解两种业务的主要发展方向、技术难点；两种业务对应的流量的价值，向公司实际控制人了解了公司业务侧重、未来发展战略；核查了公司在运营方面的投入和侧重。

经核查，本保荐机构认为：公司在效果类业务方面不存在竞争劣势，报告期内效果类业务持续下滑主要系公司战略调整，更加侧重搜索展示类业务的发展。对于流量价值较低、变现能力较差的效果类业务投入减少，导致效果类业务规模有所减少。

（二）对同行业公司的选择可比性、充分性核查

保荐机构通过 wind、同花顺等软件核查了主营业务中涉及数字营销、互联网营销的 A 股上市公司，核查了这些上市公司定期报告及证券研究报告对这些公司的业务定位、上述公司互联网营销业务收入成本构成，核查了涉互联网营销业务公司的业务发展历程、目前互联网营销业务发展状况、业务侧重点、上下游主要参与者，并向发行人进行了确认。

发行人选取蓝色光标、佳云科技和华扬联众作为同行业可比企业，主要考虑国内上市公司的财务数据的公开性，但由于具体在大数据营销产业价值链的定位不同、面向的用户数据基础不同，发行人与上述公司在技术层面具有一定差异。

由于发行人主要面向的市场为全球市场，发行人在国际市场选取了类似的两家国际公司进行业务和技术上的对比。发行人在大数据营销产业价值链中参与的环节是 DSP+DMP，选取的可比公司 Criteo 和 Sizmek 的参与环节也为全球范围的 DSP 或者 DSP+DMP。

经核查，本保荐机构认为：发行人的 A 股可比上市公司为蓝色光标、佳云科技、华扬联众，业务模式和产业定位存在差异，但由于行业相同，财务特征可作为参考。发行人选取 Criteo 和 Sizmek 进行技术对比具有可比性。

八、请申报会计师就成本核算及结转的准确性进行核查并发表意见。

核查程序：

- 1、核查公司营业成本构成明细，与供应商对账单、采购合同等进行核对；
- 2、核查公司银行营业成本账务记录、银行存款支付回单等资料；
- 3、函证或走访报告期内交易额较大的供应商，核实双方交易的主要内容、交易时间、是否存在关联关系、交易数据的准确性等。

核查意见：

经核查，发行人会计师认为：公司成本核算内容及核算方法符合企业会计准则规定，结转时点符合权责发生制要求，且结转成本金额准确。

问题38

招股说明书披露，2016年至2018年公司的营业收入稳步增长，分别为56,488.83万元、227,938.04万元、432,820.90万元，2016年至2018年的年复合增长率达176.80%，2017年度、2018年度营业收入同比上年同期分别增长303.51%、89.89%。

请发行人：（1）结合不同业务类别，分别披露公司具体的收入确认政策；（2）结合具体细分行业规模、公司业务调整方向、内外部环境的变化披露公司收入在2016年后爆发式增长的原因；（3）结合核心竞争优势、主要客户与国内其他竞争对手合作情况，披露后续业务增长是否具有持续性；（4）披露报告期各期公司海外营销业务主要投放国家及对应的收入；（5）披露报告期各期来自游戏行业、互联网营销行业、电子商务、媒体资讯行业等的收入、利润及占比。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、结合不同业务类别，分别披露公司具体的收入确认政策

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（二十三）收入”之“4、收入实现的具体原则”中补充披露如下：

（1）互联网广告营销收入

公司互联网营销服务主要包括搜索展示类服务和效果类服务，根据公司为客户投放的广告数量和效果，按照约定的计费模式，在对应的会计期间内确认当期主营业务收入。

搜索展示类业务依据公司为客户完成的广告投放量及提供的相关服务，按合同约定的结算标准确认收入，该类服务主要通过脸书、谷歌等全球媒体实施，广告主通常按照展示次数或者投放点击量衡量搜索展示类广告的效果；效果类业务按照公司为客户完成的效果，按合同约定的结算标准确认收入，该类业务主要通过网盟、自媒体等中长尾流量媒体实施，广告主通常按照注册量、下载量、销售额等指标对投放效果进行衡量。

(2) 其他收入

其他收入以从运营商处收取的运营分成确认为当期收入。

公司早期研发的少量的互动娱乐类应用，在谷歌在线应用程序商店运营，终端安卓用户在谷歌在线应用程序商店下载和购买。根据互动娱乐类应用产品生命周期，公司作为软件开发者按照与谷歌应用程序商店的协议约定获得其运营分成收入。

二、结合具体细分行业规模、公司业务调整方向、内外部环境的变化披露公司收入在 2016 年后爆发式增长的原因

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”中补充披露如下：

1、公司营业收入的构成及变动

报告期内，公司营业收入具体情况如下：

单位：万元

业务类型	2018 年		2017 年		2016 年	
	营业收入	占比	营业收入	占比	营业收入	占比
搜索展示类	420,037.39	97.05%	208,360.44	91.41%	15,971.28	28.27%
效果类	12,783.51	2.95%	18,285.20	8.02%	35,761.62	63.31%
其他类	-	-	1,292.40	0.57%	4,755.93	8.42%
合计	432,820.90	100.00%	227,938.04	100.00%	56,488.83	100.00%

2016年度至2018年度,公司的营业收入稳步增长,分别为56,488.83万元、227,938.04万元和432,820.90万元,2016年至2018年的年复合增长率达176.80%,2017年度、2018年度营业收入同比上年同期分别增长303.51%、89.89%。

(1) 互联网营销行业内外环境变化

公司营业收入逐年增加主要得益于行业内市场需求旺盛以及国家政策的有力支持。

①互联网营销市场增长迅速为公司带来更多机遇

互联网营销行业是整个互联网产业的重要组成部分,也是近年来增长最为迅速的互联网产业之一。根据艾瑞咨询统计,我国互联网营销市场规模由2012年的773.1亿元增长至2017年的3,327亿元左右,同时移动互联网营销市场规模从2012年的53.2亿元增长至2017年的1,655.4亿元。随着互联网的普及与用户规模的扩大,消费者通过网络进行购物、文化娱乐以及社交的需求不断增长,进而带动互联网营销市场的持续发展。

②国家政策对互联网出海的支持为公司发展提供更有利的环境

2013年9月与2013年10月,习近平总书记分别提出“丝绸之路经济带”和“21世纪海上丝绸之路”的战略构想。党的十九大报告中明确提出推动互联网、大数据、人工智能和实体经济深度融合,并以“一带一路”建设为重点,坚持引进来与走出去并重。2016年7月,国家工商总局发布的《广告产业发展“十三五”规划》中明确提出支持广告业与互联网产业融合发展,正式提出鼓励广告业以“互联网+广告”为核心,实现跨媒介、跨平台、跨终端的整合。2016年9月,国家工商总局发布的《互联网广告管理暂行办法》为互联网营销行业塑造了更加公平、透明的商业环境,促进了行业的健康发展。

在有利的政策环境下,公司积极响应并践行国家“一带一路”战略,向海外市场传播优秀的中国高科技互联网产品、技术和中国影响力。

(2) 电子商务等新兴产业迅速发展为公司带来无限商机

报告期内,公司主营业务收入按客户行业分类如下:

单位：万元

行业	2018年		2017年		2016年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
工具应用	103,401.43	23.89%	78,912.82	34.62%	34,350.58	60.81%
电子商务	175,030.39	40.44%	63,491.40	27.85%	2,284.95	4.04%
互动娱乐	100,188.36	23.15%	53,142.13	23.32%	12,758.55	22.59%
其他产业	54,200.72	12.52%	32,391.69	14.21%	7,094.75	12.56%
合计	432,820.90	100.00%	227,938.04	100.00%	56,488.83	100.00%

报告期内，公司客户行业结构的变化符合国内主流创新行业的发展趋势。工具应用、互动娱乐及其他产业客户交易额均逐年上升，电子商务类客户的交易额一直保持较为强劲的增长趋势，主要是因为电子商务成为“互联网+”发展最快的领域，并已影响到各行业各领域，网络零售、跨境电子商务、在线生活服务、互联网金融等已成为扩大消费的亮点、经济转型升级的新引擎。

(3) 公司顺应市场需求进行业务调整

报告期内，公司搜索展示类业务收入占比迅速提升。由于搜索展示类业务利用全球媒体资源，所触及的用户数量超20亿，是国内企业面向全球市场推广的主流趋势，选择该种营销方式的客户追求更广的覆盖人群、更快速的传播效果和更高的ROI。受国家加快建设网络强国的政策支持和互联网经济的快速发展，中国企业出海需求持续增长。中国已经成为与美国并肩的全球两大互联网领先国家，出海企业的需求增加为公司的业务发展带来黄金机遇。公司积极顺应行业发展趋势和客户需求变化，大力发展搜索展示类业务，2016年至2018年公司搜索展示类业务由1.6亿元迅速增加至42亿元，使得公司营业收入规模及盈利规模迅速扩大。

综上所述，自2016年以来，搜索展示类业务成为整个互联网营销行业中发展最迅速的业务模式和主流趋势，更多客户倾向于选择该类营销形式。公司积极顺应行业发展趋势和客户需求变化，大力发展搜索展示类业务，使得公司营业收入自2016年开始迅速增长。

三、结合核心竞争优势、主要客户与国内其他竞争对手合作情况，披露后续业务增长是否具有持续性

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(二) 营业收入分析”中补充披露如下：

2、公司后续业务增长具有持续性

公司通过利用自身开发的数据系统持续的对广告投放数据进行收集和优化，为客户提供全球广告投放实时竞价服务。发行人在全球营销价值链中定位于DSP+DMP，技术平台与国内其他竞争对手不同。主要客户通过公司技术平台进行实时竞价，获得更好的广告投放效果。

公司主要客户与其他同行业公司的合作情况如下：

主要客户	是否与竞争对手合作		
	华扬联众	蓝色光标	佳云科技
Diandian Interactive Holding	否	否	否
Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	否	否	否
Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	否	否	否
DHGames Limited (卓杭游戏有限公司)	否	否	否
ZG Technology Co., Limited (志高科技有限公司)	否	否	否
HongkongAdtiger Media Co., Limited (香港虎示传媒有限公司)	否	否	否
Easy Fun Entertainment Limited	否	否	否
Click Tech Limited	否	否	否
Hongkong Gather Wisdom Network Technology Co., Limited (香港聚智优创网络科技有限公司)	否	否	否
NuoRui Investments Limited (诺睿投资有限公司)	否	否	否

公司依靠自主研发技术进行大数据处理分析，主要利用全球大数据资源和大数据处理分析技术为国内企业提供海外营销服务，将客户资料及商品信息通过技术手段推送到全球媒体，向全球用户进行展示和推广，公司业务发展因以下几方面持续增长：

(1) 中国企业出海营销需求旺盛

互联网营销行业是整个互联网产业的重要组成部分，也是近年来增长最为迅速的互联网产业之一。根据艾瑞咨询统计，我国互联网营销市场规模由 2012

年的 773.1 亿元增长至 2017 年的 3,327 亿元左右，同时移动互联网营销市场规模从 2012 年的 53.2 亿元增长至 2017 年的 1,655.4 亿元。随着互联网的普及与用户规模的扩大，消费者通过网络进行购物、文化娱乐以及社交的需求不断增长，进而带动互联网营销市场的持续发展。得益于国家政策对互联网出海的支持、公司技术能力不断优化以及服务客户的能力逐步增强，出海营销市场需求旺盛必将为公司带来业务的持续增长以及更大的发展空间。

(2) 电子商务产业持续增长为公司业务增长带来机遇

报告期内，公司主营业务收入按客户行业类别变动情况如下：

单位：万元

行业	2018 年		2017 年	
	变动金额	变动比例	变动金额	变动比例
工具应用	24,488.61	31.03%	44,562.24	129.73%
电子商务	111,538.99	175.68%	61,206.45	2678.68%
互动娱乐	47,046.23	88.53%	40,383.58	316.52%
其他产业	21,809.03	67.33%	25,296.94	356.56%
合计	204,882.86	89.89%	171,449.21	303.51%

报告期内，工具应用、互动娱乐及其他产业客户交易额均逐年上升，电子商务类客户的交易额一直保持较为强劲的增长趋势，主要是因为电子商务成为“互联网+”发展最快的领域，并已影响到各行业各领域，网络零售、跨境电子商务、在线生活服务、互联网金融等已成为扩大消费的亮点、经济转型升级的新引擎。电子商务行业的持续快速发展为公司带来业务规模及盈利能力的增长。

(3) 公司的技术优势和客户服务能力不断提升

公司是中国领先的互联网营销技术公司之一。公司坚持技术创新，以大数据处理技术、深度学习及人工智能技术为基础，运用自主研发的多项核心技术构建的互联网营销综合服务平台，将技术优势应用到业务的各个环节，实现了数据标准化、运营自动化、优化智能化。公司的互联网营销综合服务平台通过大数据处理和机器学习技术建立营销对象、产品以及媒介的个性化传播模型，该模型可在巨大的流量负载下实现数据快速同步，并通过 AI 技术进行高效的智能投放及持续优化。公司技术优势及客户服务能力的提升，成为公司业务持续增长的助力。

公司通过利用自身开发的数据系统持续的对广告投放数据进行收集和优化，为客户提供全球广告投放实时竞价服务，凭借多方面的竞争优势赢得新老客户的信任，并为之建立稳定的合作关系，为后续业务持续增长奠定基础。

四、披露报告期各期公司海外营销业务主要投放国家及对应的收入

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”中补充披露如下：

6、报告期各期公司海外营销业务主要投放国家及对应的收入

报告期内，公司海外营销业务包括搜索展示类及效果类，主要投放国家或地区及对应收入情况如下：

单位：万元

2018年			2017年			2016年		
主要投放国家	收入	收入占比	主要投放国家	收入	收入占比	主要投放国家	收入	收入占比
美国	142,837.03	33.00%	美国	75,063.81	33.12%	印度	11,503.42	22.24%
韩国	28,230.36	6.52%	中国台湾	17,024.10	7.51%	美国	9,843.56	19.03%
中国台湾	25,481.85	5.89%	日本	11,361.58	5.01%	日本	2,732.45	5.28%
印度	18,382.75	4.25%	印尼	8,510.19	3.75%	印尼	2,614.87	5.05%
英国	17,720.55	4.09%	韩国	7,019.55	3.10%	韩国	2,129.85	4.12%
印尼	15,146.88	3.50%	英国	6,863.80	3.03%	泰国	1,748.95	3.38%
巴西	14,873.06	3.44%	泰国	6,853.81	3.02%	英国	1,666.78	3.22%
日本	13,962.42	3.23%	印度	6,787.80	2.99%	澳大利亚	1,072.73	2.07%
德国	11,512.51	2.66%	巴西	6,016.13	2.65%	沙特	1,021.34	1.97%
沙特	11,143.45	2.57%	德国	5,908.05	2.61%	马来西亚	978.47	1.89%
其他	133,530.05	30.85%	其他	75,236.81	33.20%	其他	16,420.48	31.74%
合计	432,820.90	100%	合计	226,645.64	100%	合计	51,732.90	100%

五、披露报告期各期来自游戏行业、互联网营销行业、电子商务、媒体资讯行业等的收入、利润及占比

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（二）营业收入分析”中补充披露如下：

7、报告期各期来自游戏行业、互联网营销行业、电子商务、媒体资讯行业等的收入、利润及占比

按客户所处行业，各报告期营业收入、毛利及占比情况如下：

单位：万元

客户行业分类	2018 年			2017 年			2016 年		
	收入	毛利	毛利占比	收入	毛利	毛利占比	收入	毛利	毛利占比
游戏行业	100,024.25	1,885.62	9.95%	39,184.86	900.85	6.33%	7,505.49	1,228.72	10.71%
互联网营销	119,354.99	7,222.82	38.13%	113,308.03	5,691.64	40.02%	5,145.73	396.64	3.46%
电子商务	133,873.94	5,764.46	30.43%	33,782.66	3,464.77	24.37%	851.23	91.84	0.80%
媒体资讯	10,596.43	841.75	4.44%	6,973.97	534.98	3.76%	809.26	-34.60	-0.30%
其他行业	68,971.29	3,227.99	17.04%	34,688.52	3,628.03	25.51%	42,177.12	9,792.64	85.34%
合计	432,820.90	18,942.64	100.00%	227,938.04	14,220.27	100.00%	56,488.83	11,475.24	100.00%

六、核查意见

(一) 核查程序

保荐机构和申报会计师执行了以下核查程序：

1、访谈公司销售及财务管理人员，了解公司与客户之间交易的持续性，客户信用期、客户回款状况等；

2、通过全国企业信用信息公示系统及境外公司信息查询官网，查询所抽取客户的工商信息，核实其注册时间、注册地点、经营范围、股权结构、控股股东、实际控制人以及经营状态等，并关注该客户主要股东、法定代表人、高级管理人员是否与公司及相关人员存在关联关系，关注客户的存续状态；

3、通过搜索各类媒体、互联网等公开信息，查询是否有关于公司与客户之间产生回款、交易等各类负面新闻或法律纠纷，关注客户经营状况；

4、公司制定《销售与收款管理制度》，对公司与销售、收款等有关环节的管理、财务处理等事项进行严格管控，根据立信会计师事务所出具的信会师报字[2019]第 ZG50068 号《内部控制鉴证报告》，公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2018 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的内部控制；

5、抽查公司与客户签订的营销服务合同，检查双方签订合同中包括但不限于提供服务内容、服务期限、结算依据、付款时限等主要条款及其实际执行情况；

6、核查公司主要客户确认营业收入相关的对账资料、发票、记账凭证、银行回单等财务资料；

7、选取报告期内新增或交易额较大的客户进行走访，了解客户经营状况、双方营业收入的真实性、完整性，并取得客户签字/盖章确认的文件资料；

8、对公司与主要客户之间报告期的交易金额进行独立函证，确认双方交易真实准确。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：

(1) 已按照不同业务类别，补充披露公司具体的收入确认政策；

(2) 自 2016 年以来，得益于互联网营销行业增长及国家政策支持、中国企业出海需求旺盛等有利条件，搜索展示类业务成为整个互联网营销行业中发展最迅速的业务模式和主流趋势，更多客户倾向于选择该类营销形式。公司积极顺应行业发展趋势和客户需求变化，大力发展搜索展示类业务，使得公司营业收入自 2016 年开始迅速增长；

(3) 公司与大客户维持稳固的合作关系、不断凭借自身技术、服务能力及品牌效应吸引中小规模客户，促进公司业务规模不断增长；

(4) 已补充披露各报告期公司海外营销业务主要投放国家及对应的收入；

(5) 已补充披露各报告期来自游戏行业、互联网营销行业、电子商务、媒体资讯行业等的收入、毛利及占比，随着近年来电子商务、休闲娱乐行业的快速发展，公司客户中电子商务及游戏行业收入及毛利占比较高。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 已按照不同业务类别，补充披露公司具体的收入确认政策；

(2) 自 2016 年以来，得益于互联网营销行业增长及国家政策支持、中国企业出海需求旺盛等有利条件，搜索展示类业务成为整个互联网营销行业中发展最迅速的业务模式和主流趋势，更多客户倾向于选择该类营销形式。公司积极顺应行业发展趋势和客户需求变化，大力发展搜索展示类业务，使得公司营业收入自 2016 年开始迅速增长；

(3) 公司与大客户维持稳固的合作关系、不断凭借自身技术、服务能力及品牌效应吸引中小规模客户，促进公司业务规模不断增长；

(4) 已补充披露各报告期公司海外营销业务主要投放国家及对应的收入；

(5) 已补充披露各报告期来自游戏行业、互联网营销行业、电子商务、媒体资讯行业等的收入、毛利及占比，随着近年来电子商务、休闲娱乐行业的快速发展，公司客户中电子商务及游戏行业收入及毛利占比较高。

问题39

招股说明书披露，2016 年公司收入为 5.65 亿元，主要业务中包含其他类业务，收入为 4,755.93 万元，毛利率为 90.13%，但上述业务后续持续萎缩。2017 年 7 月，公司与移动奇异以账面价值向莒苴科技转让其他类业务全部资产。莒苴科技为发行人实际控制人沈思控制的企业。此外，发行人在招股说明书中表示，报告期内未发生合并、分立、减少注册资本等重大资产重组情形。请发行人补充披露：(1) 其他类业务具体内容、经营模式、收入确认方式、成本核算依据、毛利率远高于公司其他业务的原因，并将毛利率与同行业进行比较，披露差异原因；(2) 公司在 2017 年出售其他类业务的原因、相关资产及负债的界定依据、拆分过程、交易定价、人员划分、收入成本费用拆分方式、是否存在损害发行人利益的情况；(3) 发行人从事的其他业务时相关资质、许可等是否齐备、是否符合国内或者业务所在地法律法规的要求；(4) 上述拆分是否构成重大资产重组，招股说明书中关于发行人重大资产重组情况的表述是否准确。请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、其他类业务具体内容、经营模式、收入确认方式、成本核算依据、毛利率远高于公司其他业务的原因，并将毛利率与同行业进行比较，披露差异原因

(一) 其他类业务具体内容

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、主营业务、主要产品或服务及变化情况”之“(一) 主要产品或服务”之“2、主要产品或服务”之“(4) 其他类业务”中补充披露如下：

公司早期曾研发了少量的互动娱乐类应用，为公司产生了部分收益，主要

包括平台分成收入及软件打包出售收入。

单位：万元

收入类型	2017 年	2016 年
平台分成收入	1,292.40	4,251.12
软件打包出售收入	-	504.81
总计	1,292.40	4,755.93

（二）经营模式

发行人已在招股说明书之“第六节 业务与技术”之“一、主营业务、主要产品或服务及变化情况”之“（二）主要经营模式”中补充披露如下：

4、其他类业务经营模式

发行人其他类业务的经营模式主要为授权运营。授权运营是指将公司自主研发的游戏授权给外部运营商，由其进行发行及推广的运营模式，公司一般只负责技术支持及后续内容研发。发行人与平台（Google 谷歌、Amazon 亚马逊、IOS 苹果）合作，终端安卓用户可在谷歌在线应用程序商店等平台下载和购买应用，公司与平台分成获取收益。平台按照合同约定分成给发行人，分成比例为平台 30%、发行人 70%。平台以与发行人按月对账进行结算，次月由平台划款支付给发行人。

（三）收入确认方式

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“五、报告期内采用的主要会计政策和会计估计”之“（二十三）收入”之“4、收入实现的具体原则”中补充披露如下：

授权运营分成收入为公司与平台按月对账，并作为双方结算依据，从运营商处收取的运营分成确认为当期收入；软件打包出售收入按照与受让方合同协议约定，所有权转让后确认收入。

（四）成本核算方式

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（三）营业成本分析”中补充披露如下：

3、公司的成本核算方法

(3) 其他类业务成本核算方法

公司按照《企业会计准则》及公司财务核算制度，按照业务科目明细将与该类业务相关的事业部人员工资薪酬、运营维护费、服务器成本、折旧摊等支出归集为该类业务的成本。

(五) 毛利率高于其他业务的原因

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(四) 营业毛利和毛利率分析”之“3、主营业务毛利构成及毛利率分析”中补充披露如下：

(3) 其他类业务毛利率较高的原因

其他类业务与公司互联网营销主营业务本质上分属不同行业，其毛利率指标不具有可比性。

(六) 同行业公司对比

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(四) 营业毛利和毛利率分析”中补充披露如下：

4、与同行业可比上市公司比较

(3) 其他类业务与同行业上市公司毛利率比较

选取杭州电魂网络科技股份有限公司（603258）及厦门吉比特网络技术股份有限公司（603444）两家游戏类上市公司作为参考对象，对比发行人毛利率。

年份	项目	吉比特	电魂网络	木瓜移动
2018年	营业收入	165,469.50	44,838.81	-
	营业成本	12,841.02	7,801.92	-
	毛利率	92.24%	82.60%	-
2017年	营业收入	144,000.77	49,926.61	1,292.40
	营业成本	13,153.69	4,333.56	380.20
	毛利率	90.87%	91.32%	70.58%

年份	项目	吉比特	电魂网络	木瓜移动
2016年	营业收入	130,542.86	49,441.49	4,755.93
	营业成本	5,239.32	3,554.16	469.49
	毛利率	95.99%	92.81%	90.13%

厦门吉比特网络技术股份有限公司运营模式主要有自主运营、授权运营及联合运营三种运营模式。杭州电魂网络科技股份有限公司的运营模式包括：自主运营、授权运营、联合运营、代理运营四种运营模式。公司互动休闲类业务的毛利率与同行业公司相比均较高，符合行业特征。

二、公司在2017年出售其他类业务的原因、相关资产及负债的界定依据、拆分过程、交易定价、人员划分、收入成本费用拆分方式、是否存在损害发行人利益的情况

发行人已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方和关联交易”之“(二) 关联交易”之“3、偶发性关联交易”之“(1) 关联方资产转让”中补充披露如下：

①出售其他类业务的原因

一方面，根据互动娱乐类应用产品的生命周期规律，公司该产品已处于衰退期，用户数量持续减少，收入持续下降；另一方面，公司基于战略考虑，聚焦主营业务，该类业务剥离更有利于公司发展。公司董事会审慎决定转让该类业务相关资产，剥离相关人员。

②相关资产及负债的界定依据、交易定价、收入成本费用拆分方式

A、相关资产及负债的界定依据

根据《企业会计准则》和公司财务制度，公司建立了各类交易的辅助明细账和资产管理台账。

依照转让协议，公司将与互动娱乐类业务相关的固定资产、软件著作权等转让至莒苣公司，转让资产基准日为2017年4月30日。固定资产按照其账面净值进行转让；软件著作权在形成时已经费用化且与公司主业无相关性，公司将其无偿转让至莒苣。拆分时点不存在与其他类业务有关的负债，故不存在负

债的拆分界定。

B、交易定价

基准日	项目	原值	累计折旧	净值	担保抵押状况
2017/4/30	固定资产	275,655.25	185,463.16	90,192.09	无

C、收入成本费用拆分方式

报告期内，该类业务收入主要是授权运营分成收入，成本主要是相关人员薪酬费用。2017年8月1日，公司第五次临时股东大会审议并批准了该业务的转让。公司以该日期作为收入成本费用拆分的时点，此后相应的收入、成本及费用随该业务对应的人员剥离而转移至受让主体

莒苴科技拆分后的经营情况如下：

项目	2018年	2017年
营业收入(万元)	980.95	594.30
净利润(万元)	-200.53	44.54

注：以上财务数据经北京东岭税务师事务所有限责任公司审计

D、拆分过程

2017年7月17日，公司召开第一届董事会第十五次会议审议并通过转让议案。

2017年7月公司与莒苴科技于2017年7月签订《资产收购协议》。

2017年8月1日第五次临时股东大会通过转让议案。

2017年8月莒苴科技支付转让费用。

2017年8月人员关系由公司转至莒苴科技。

2018年5月，公司将境内所属软件著作权等无偿转让给莒苴科技。

2018年7月，公司将境外所属商标权等无偿转让给莒苴科技。

E、人员划分

发行人原下设游戏运营部门，原游戏运营部门共计47人，其中11人离职，

6 人留在发行人公司继续从事数字营销运营工作，剩余 30 人转至莒苴公司。转让人员结构如下所示：

职位	人数	原所属团队
3D 美术设计师	2	Design 设计
测试工程师	3	Engineer 程序
产品经理	1	Product 产品
技术美术主管	1	Design 设计
数值策划	1	Technology 技术
UI 设计师	2	Technology 技术
开发工程师	7	Engineer 程序
开发主管	1	Technology 技术
美术经理	1	Design 设计
美术设计师	9	Design 设计
运营专员	1	Operating 运营
助理产品经理	1	Product 产品
合计	30	

③是否存在损害发行人利益的情况

发行人认为该类业务已进入产品生命周期末期，基于战略考量聚焦主业，全体股东同意剥离该项业务资产。该项交易不存在尚未披露的利益安排，不存在损害发行人利益的情况，具有商业合理性。

三、发行人从事的其他业务时相关资质、许可等是否齐备、是否符合国内或者业务所在地法律法规的要求

1、公司从事其他类业务具备相关资质、许可等是否齐备

《互联网信息服务管理办法》第七条规定：“从事经营性互联网信息服务，应当向省、自治区、直辖市电信管理机构或者国务院信息产业主管部门申请办理互联网信息服务增值电信业务经营许可证（经营性互联网信息服务，是指通过互联网向上网用户有偿提供信息或者网页制作等服务活动）。”

《网络游戏管理暂行办法》第六条规定：“从事网络游戏上网运营、网络游戏虚拟货币发行和网络游戏虚拟货币交易服务等网络游戏经营活动的单位，应当取得《网络文化经营许可证》。”

公司于 2016 年 3 月 2 日取得《网络文化经营许可证》，有效期至 2018 年 8 月 20 日，涵盖至公司转让其他类业务有关资产。公司取得《电信与信息服务业务经营许可证》（京 ICP 证 100840 号），每年通过年检，有效期至 2020 年 7 月 21 日。公司从事其他类业务期间，公司具备相应的资质及许可证。

2、公司从事其他类业务是否符合国内或者业务所在地法律法规的要求

发行人已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方和关联交易”之“(二) 关联交易”之“3、偶发性关联交易”之“(1) 关联方资产转让”中补充披露如下：

④公司从事其他类业务符合国内或者业务所在地法律法规的要求

公司经营其他类业务主要通过 Google Play 实现分成收入，发行人负责 app 的开发，Google Play 负责 app 的运营，发行人遵守 Google Play 平台对 app 及游戏的相关审核要求，上述业务符合国内及业务所在地法律法规的要求，与之有关的中国境内法律法规如下：

序号	法律法规名称	相关条文
1	《互联网信息服务管理办法》	第 15 条规定：“互联网信息服务提供者不得制作、复制、发布、传播含有下列内容的信息： (七) 散布淫秽、色情、赌博、暴力、凶杀、恐怖或者教唆犯罪的；” 第 20 条规定：“制作、复制、发布、传播本办法第十五条所列内容之一的信息，构成犯罪的，依法追究刑事责任；尚不构成犯罪的，由公安机关、国家安全机关依照《中华人民共和国治安管理处罚法》、《计算机信息网络国际联网安全保护管理办法》等有关法律、行政法规的规定予以处罚；对经营性互联网信息服务提供者，并由发证机关责令停业整顿直至吊销经营许可证，通知企业登记机关；对非经营性互联网信息服务提供者，并由备案机关责令暂时关闭网站直至关闭网站。”
2	文化部《网络游戏管理暂行办法》	第 2 条规定：“从事网络游戏研发生产、网络游戏上网运营、网络游戏虚拟货币发行、网络游戏虚拟货币交易服务等形式的经营活动，适用本办法。” 第 19 条规定：“网络游戏运营企业发行网络游戏虚拟货币的，应当遵守以下规定： (一) 网络游戏虚拟货币的使用范围仅限于兑换自身提供的网络游戏产品和服务，不得用于支付、购买实物或者兑换其它单位的产品和服务； (二) 发行网络游戏虚拟货币不得以恶意占用用户预付资金为目的； (三) 保存网络游戏用户的购买记录。保存期限自用户最后一次接受服务之日起，不得少于 180 日；

序号	法律法规名称	相关条文
		<p>(四) 将网络游戏虚拟货币发行种类、价格、总量等情况按规定报送注册地省级文化行政部门备案。”</p> <p>第 20 条规定：“网络游戏虚拟货币交易服务企业应当遵守以下规定：</p> <p>(一) 不得为未成年人提供交易服务；</p> <p>(二) 不得为未经审查或者备案的网络游戏提供交易服务；</p> <p>(三) 提供服务时，应保证用户使用有效身份证件进行注册，并绑定与该用户注册信息相一致的银行账户；</p> <p>(四) 接到利害关系人、政府部门、司法机关通知后，应当协助核实交易行为的合法性。经核实属于违法交易的，应当立即采取措施终止交易服务并保存有关纪录；</p> <p>(五) 保存用户间的交易记录和账务记录等信息不得少于 180 日。”</p>
3	《互联网文化管理暂行规定》	<p>第 2 条规定：“本规定所称互联网文化产品是指通过互联网生产、传播和流通的文化产品，主要包括：</p> <p>(一) 专门为互联网而生产的网络音乐娱乐、网络游戏、网络演出剧（节）目、网络表演、网络艺术品、网络动漫等互联网文化产品；</p> <p>(二) 将音乐娱乐、游戏、演出剧（节）目、表演、艺术品、动漫等文化产品以一定的技术手段制作、复制到互联网上传播的互联网文化产品。”</p> <p>第 3 条规定：“互联网文化活动分为经营性和非经营性两类。经营性互联网文化活动是指以营利为目的，通过向上网用户收费或者以电子商务、广告、赞助等方式获取利益，提供互联网文化产品及其服务的活动。非经营性互联网文化活动是指不以营利为目的向上网用户提供互联网文化产品及其服务的活动。”</p> <p>第 4 条规定：“本规定所称互联网文化单位，是指经文化行政部门和电信管理机构批准或者备案，从事互联网文化活动的互联网信息服务提供者。在中华人民共和国境内从事互联网文化活动，适用本规定。”</p> <p>第 16 条规定：“互联网文化单位不得提供载有以下内容的文化产品：</p> <p>(七) 宣扬淫秽、赌博、暴力或者教唆犯罪的；”</p>
4	《网络出版服务管理规定》	<p>第 2 条规定：“在中华人民共和国境内从事网络出版服务，适用本规定。</p> <p>本规定所称网络出版物，是指通过信息网络向公众提供的，具有编辑、制作、加工等出版特征的数字化作品，范围主要包括：</p> <p>(一) 文学、艺术、科学等领域内具有知识性、思想性的文字、图片、地图、游戏、动漫、音视频读物等原创数字化作品；”</p> <p>第 27 条规定：“网络游戏上网出版前，必须向所在地省、自治区、直辖市出版行政主管部门提出申请，经审核同意后，报国家新闻出版广电总局审批。”</p>
5	《网络文化经营单位内容自审管理办法》	<p>网络文化经营单位应当建立健全内容管理制度，设立专门的内容管理部门，配备取得《内容审核人员证书》的人员负责网络文化产品及服务的内容管理，保障网络文化产品及服务内容的合法性。</p>
6	《文化部关于规范网络游戏运营加强事中事后监管工作的通知》	<p>“1、明确网络游戏运营范围</p> <p>网络游戏运营是指网络游戏运营企业以开放网络游戏用户注册或者提供网络游戏下载等方式向公众提供网络游戏产品和服务，并通过向网络游戏用户收费或者以电子商务、广告、赞助等方式获取利益的行为。</p> <p>2、规范网络游戏虚拟道具发行服务</p> <p>网络游戏运营企业不得向用户提供网络游戏虚拟货币兑换法定货币或者实物的服务，但是网络游戏运营企业终止提供网络游戏产品和服务，以法定货币方式或者用户接受的其它方式退</p>

序号	法律法规名称	相关条文
		还用户尚未使用的虚拟货币的情况除外。”
7	《关于加强网络游戏虚拟货币管理工作通知》	对虚拟货币进行了准确的定义，并且明确地指出，同一家企业不能同时经营虚拟货币的发行与交易，虚拟货币不得用以支付、购买实物产品，或兑换其他企业的任何产品和服务，防止网络游戏虚拟货币对现实金融秩序可能产生的冲击。
8	《文化部关于改进和加强网络游戏内容管理工作的通知》	首次系统的对网络游戏的娱乐内容、市场主体、经营活动、运营行为和法律职责作出明确规定，首次确认了从事网络游戏活动的基本原则，明确了使用范围及“网络游戏”、“网络游戏上网运营”、“网络游戏虚拟货币”等概念，同时对网络游戏内容管理、未成年人保护、经营行为、虚拟货币等有关网络游戏市场的热点话题作出了明确的制度安排。
9	其他规定	2004年，文化部发出《文化部关于加强网络游戏产品内容审查工作的通知》； 2009年9月28日，新闻出版总署连同国家版权局及全国“扫黄打非”工作小组办公室联合颁布的《关于贯彻落实国务院“三定”规定和中央编办有关解释，进一步加强网络游戏前置审批和进口网络游戏审批管理的通知》； 2007年01月19日，公安部、信息产业部、文化部、新闻出版总署《关于规范网络游戏经营秩序查禁利用网络游戏赌博的通知》。

综上，公司从事其他类业务期间具备有关许可证，不存在上述有关法律法规和规范性文件中规定的违法违规行为，符合上述中国境内法律法规的监管要求。

四、上述拆分是否构成重大资产重组，招股说明书中关于发行人重大资产重组情况的表述是否准确

发行人已在招股说明书之“第七节 公司治理与独立性”之“九、关联方和关联交易”之“(二) 关联交易”之“3、偶发性关联交易”之“(1) 关联方资产转让”中补充披露如下：

⑤上述资产转让不构成重大资产重组

A、重大资产重组的判断标准

根据《上市公司重大资产重组管理办法》第十二条规定：“上市公司及其控股或者控制的公司购买、出售资产，达到下列标准之一的，构成重大资产重组：

(一) 购买、出售的资产总额占上市公司最近一个会计年度经审计的合并财务会计报告期末资产总额的比例达到 50%以上；

(二) 购买、出售的资产在最近一个会计年度所产生的营业收入占上市公司同期经审计的合并财务会计报告营业收入的比例达到 50%以上；

(三) 购买、出售的资产净额占上市公司最近一个会计年度经审计的合并财务会计报告期末净资产额的比例达到 50%以上, 且超过 5000 万元人民币。”

B、公司转让资产情况

根据 2017 年 7 月 17 日, 北京莴苣科技有限公司与北京木瓜移动科技股份有限公司、北京移动奇异科技有限公司签订《资产收购协议》, 约定将木瓜移动其他业务资产转让至莴苣科技。交易价格合计 91,869.53 元, 其中木瓜移动固定资产价格 14,341.64 元, 移动奇异固定资产价格 77,527.89 元, 未资本化的有关无形资产无偿转让, 交易价格以转让资产于收购基准日 2017 年 4 月 30 日的账面价值为准并经双方协商一致。

根据上述三项“上市公司重大资产重组判断标准”:

(1) 木瓜移动及移动奇异转让资产原值总额约 28 万元, 公司最近一个会计年度经审计的合并财务会计报告期末资产总额为 134,753.10 万元, 公司出售资产总额占最近一个会计年度经审计的合并资产总额比例为 0.02%, 低于重大资产重组标准;

(2) 根据莴苣科技 2018 年财务报表显示最近一个会计年度所产生的营业收入为 980.95 万元, 公司最近一个会计年度经审计的合并财务会计报告中营业收入为 432,820.90 万元, 公司出售的资产在最近一个会计年度所产生的营业收入占上市公司同期经审计的合并财务会计报告营业收入的比例 0.23%, 低于重大资产重组标准;

(3) 公司出售资产净额约 9.19 万元, 小于 5000 万元人民币; 且公司最近一个会计年度经审计的合并财务会计报告期末资产净额为 39,696.16 万元, 公司出售资产总额占最近一个会计年度经审计的合并资产总额比例为 0.02%, 不满足重大资产重组标准。

综上所述, 公司转让其他类业务资产不满足《上市公司重大资产重组管理办法》规定的标准, 报告期内公司不存在重大资产重组。招股说明书“第五节 发行人基本情况”之“三 发行人报告期内的重大资产重组情况”描述内容为“报告期内, 公司未发生合并、分立、减少注册资本等重大资产重组情形”, 该表述

准确无误。

五、核查意见

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师进行了以下核查：

1、收集并分析其他类业务同行业可比公司经营模式、收入确认方式以及毛利率等信息；

2、核查公司从事的其他业务相关资质、许可等文件，分析国内或者业务所在地法律法规的要求；

3、访谈公司高级管理人员了解其他类业务资产转让的原因、转让后其他类业务资产的运营计划、运营情况等；

4、核查其他类业务资产转让相关的三会决议、《资产收购协议》、转让资产银行回单等文件，并核查转让资产清单；

5、走访其他类业务相关资产转让后的经营场所，通过财务报表等信息了解转让资产目前的运营情况。

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：

（1）已补充披露公司其他类业务具体内容、经营模式、收入确认方式、成本核算依据，并将毛利率与同行业进行比较，公司其他类业务与同行业可比公司的类似业务毛利率不存在较大差异；

（2）公司转让其他类业务相关资产的交易经过各方股东大会、董事会等有权机构审批通过，实际履行了交付和转移手续，交易真实、定价公允且不存在损害公司利益的情形；

（3）公司取得《网络文化经营许可证》和《电信与信息服务业务经营许可证》，公司从事其他类业务期间，公司具备相应的资质及许可证；且公司不存在

有关法律法规和规范性文件中规定的违法违规行为，符合上述中国境内法律法规的监管要求；

(4) 公司资产转让不满足《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组标准，公司报告期内不存在合并、分立、减少注册资本等重大资产重组情形。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 与同行业公司相比，公司毛利率基本符合行业趋势，无重大差异。

(2) 本次关联交易严格执行市场定价原则，合理定价，保证交易过程公平、公正，不存在通过关联交易操纵公司利润的情形，亦不存在损害公司利益及其他股东利益之情形。

问题40

请保荐机构和申报会计师说明，对发行人报告期内重大业务合同尤其是来自香港或者海外地区相关收入的核查情况，包括但不限于合同签订及执行情况、收入成本确认依据及其合理性、收入增长合理性、成本完整性、毛利率变化及与同行业可比公司情况对比的合理性、客户真实性等，并就核查手段、核查范围的充分性、有效性及财务列报的准确性发表明确意见。

【回复】

发行人的主营业务是利用全球大数据资源和大数据处理分析技术为国内企业提供海外营销服务。主要客户为中国有出海需求的新经济企业、开发者和媒体。出海企业如 360、点点互动等一般采用香港或其他境外子公司进行结算。出于结算方便及保持结算一致的考虑，发行人等出海互联网营销服务企业一般也设立香港子公司与全球媒体资源方和广告主进行结算。

同为出海领域的互联网公司汇量科技、蓝色光标等通过设立香港或境外子公司进行结算。

发行人签约主体大部分为香港或境外子公司，但这些客户经营主体为境内公司。报告期内，发行人主要客户及对应的境内经营主体情况如下：

序列	客户结算主体名称	客户境内经营主体名称
1	Diandian Interactive Holding	点点互动（北京）科技有限公司
2	Mobvista International Technology Limited（汇聚国际技术有限公司）	广州汇量网络科技股份有限公司
3	Clicksmobi Media Limited（点摩香港网络科技有限公司）	点摩(上海)网络科技有限公司
4	DHGames Limited（卓杭游戏有限公司）	成都卓杭网络科技股份有限公司
5	ZG Technology Co., Limited（志高科技有限公司）	深圳市嘉鸿网络科技有限公司
6	HongkongAdtiger Media Co., Limited（香港虎示传媒有限公司）	北京虎示传媒有限公司
7	ADyes (HongKong) Technology Limited	北京点开科技有限公司
8	Click Tech Limited	易点天下网络科技股份有限公司
9	360 Mobile Security Limited	三六零安全科技股份有限公司
10	Sungy Mobile limited	广州市久邦数码科技有限公司
11	Google Play（谷歌应用商店）	---
12	Baidu (Hong Kong) Limited（百度香港有限公司）	百度（中国）有限公司

报告期内，公司主营业务收入按地域分布构成如下：

单位：万元

地区	2018年		2017年		2016年	
	金额	比例	金额	比例	金额	比例
北京	127,488.30	29.46%	108,136.36	47.44%	22,893.08	40.53%
广东、深圳	69,517.66	16.06%	38,051.67	16.69%	11,786.12	20.86%
上海	59,594.61	13.77%	38,031.95	16.69%	4,618.59	8.18%
境内其他	170,446.79	39.38%	37,741.21	16.56%	11,036.38	19.54%
境外	5,773.65	1.33%	5,976.84	2.62%	6,154.66	10.90%

合计	432,821.01	100.00%	227,938.04	100.00%	56,488.83	100.00%
----	------------	---------	------------	---------	-----------	---------

报告期内公司来自海外的收入金额合计分别为 6,154.66 万元、5,976.84 万元和 5,773.65 万元，占公司同期营业收入的比例分别为 10.90%、2.62% 和 1.33%。来自海外地区的收入占比总体较低。

一、合同签订及执行情况

（一）合同签订及执行

报告期内，公司与客户签订框架协议与服务单。框架协议中仅约定原则性投放条款，服务单根据客户实际投放需求经双方确认签署。

确定投放需求后，公司按照服务单约定投放额度、投放偏好、广告类别等投放条件，进行投放；投放完成后，公司信息系统自动汇总生成广告花费数据，公司以其与客户进行对账。因此合同规模与当年对该客户的销售规模一致。具体如下：

合同规模	2018 年		2017 年		2016 年	
	数量 (家)	营业收入 (万元)	数量 (家)	营业收入 (万元)	数量 (家)	营业收入 (万元)
[500 万, +∞]	100	389,663.38	78	193,312.41	24	39,680.29
[100 万, 500 万)	129	31,004.90	118	25,891.04	44	9,406.87
[0,100 万]	864	12,152.62	764	8,734.59	362	7,401.64
合 计	1093	432,820.90	960	227,938.04	430	56,488.80

报告期内，公司收入规模超过 500 万元的客户数量分别是 24 家、78 家和 100 家，随着大客户数量的持续增长以及新客户的不断开拓，公司营业收入规模随之增长。

（二）核查程序

保荐机构和申报会计师获取发行人报告期内各境内经营主体及香港等境外经营主体的财务账套、凭证及银行流水等资料，核查了报告期内占公司 80% 以上收入的客户与公司签订的框架协议和服务单，并针对 80% 以上的合同和订单进行穿行测试，从合同到对账单、银行流水、银行进账单逐一核查、交叉比较，确认公司签订的合同对应的收入真实。同时，保荐机构和申报会计师从银行流水、银

行对账单出发，进行逆向反查，通过核查 80%以上的资金流水，确认公司资金收入均有对应的合同、对账单相对应，均已确认了收入，以核查公司收入的完整性。

（三）核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：报告期内，对合同签订及执行情况的核查程序完整、范围充分、手段有效，公司与客户签订的合同均得到了执行，收入确认真实、准确、完整。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人所服务的客户基本是国内客户，为便于外汇支付，双方选择了境外主体进行签约和付款，实际执行主体为境内主体。

二、收入成本确认依据及其合理性

（一）收入确认依据及合理性

报告期内，公司收入确认的依据及合理性如下：

项目类别	收入确认具体方法	收入确认时点	结算过程	与行业惯例是否一致	是否符合企业会计准则
搜索展示类	依据公司为客户完成的展示次数或者投放点击量衡量搜索展示类广告的效果，并按照合同约定的结算标准确认收入。	公司为客户完成的广告投放的当期	双方对账完毕后，开具发票，双方按照账期付款；	是	符合权责发生制
效果类	按照公司为客户完成的注册量、下载量、销售额等指标对投放效果进行衡量，并按照合同约定的结算标准确认收入。	公司为客户完成的广告投放的当期	双方对账完毕后，开具发票，双方按照账期付款；	是	符合权责发生制

（二）成本确认依据及合理性

公司成本构成主要为流量采购费及服务器成本。

1、流量采购费

公司从供应商的从业时间、广告营销业务品类、流量来源、市场地位等各方面进行综合评定，公司流量采购主要为脸书、谷歌等全球巨头流量平台。双方确定合作意向并签署流量采购协议，进行技术对接，公司利用自有技术做出投放决策，向各类媒体供应商采购流量，进行互联网广告投放；公司就当月流量花费情况与各媒体供应商进行对账，根据媒体流量平台给予的信用额度及现金流情况综合安排付款。

公司根据供应商账单与当月实际发生的流量采购金额进行对账，核算计入相应期间的营业成本，借记“营业成本”，贷记“应付账款”。

2、服务器成本

服务器成本主要为按照服务器供应商当期服务费账单计入当期成本，以及租赁费用按照直线法在受益期内平均分摊计入营业成本，借记“营业成本”，贷记“应付账款”。

公司作为全球大数据营销服务公司，自主研发了多节点分布式业务构架、多节点自动化部署、数据流式处理、以及海量数据检索在内的全套大数据储存、处理、分析技术，服务器成本主要用于支撑日常业务开展必须的技术环境。

（三）核查程序

保荐机构和申报会计师核查了发行人与主要客户、主要供应商的主要合同，通过访谈发行人主要业务负责人了解了发行人收入与采购的主要业务流程，核查了财务部门确认收入和成本的依据，查阅了《企业会计准则》及其讲解关于收入确认和成本核算的相关规定。查阅了行业可比公司对收入和成本核算的一般方式。

（四）核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，保荐机构认为：报告期内，发行人收入确认原则与业务流程、行业惯例一致，符合《企业会计准则》的相关规定。公司的成本主要包括流量采购成

本及服务器成本，公司所记录的成本与实际业务相符，成本依据与供应商对账等形式确认，成本确认依据充分、合理。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：公司的成本主要包括流量采购成本及服务器成本，公司所记录的成本与实际业务相符，成本依据与供应商对账等形式确认，成本确认依据充分、合理。

三、收入增长合理性

(一) 收入增长原因

2016年至2018年公司的营业收入稳步增长，分别为56,488.83万元、227,938.04万元和432,820.90万元，2016年至2018年的年复合增长率达176.80%，2017年度、2018年度营业收入同比上年同期分别增长303.51%、89.89%。公司营业收入逐年增加主要得益于良好的市场发展机遇以及公司竞争力的不断增强，主要原因包括：

1、国家政策对互联网出海的支持

2016年7月，国家工商总局发布的《广告产业发展“十三五”规划》中明确提出支持广告业与互联网产业融合发展，正式提出鼓励广告业以“互联网+广告”为核心，实现跨媒介、跨平台、跨终端的整合。在有利的政策环境下，公司积极响应并践行国家“一带一路”战略，向海外市场传播优秀的中国高科技互联网产品、技术和中国影响力。

2、技术能力不断优化，服务客户的能力逐步增强

公司是中国领先的互联网营销技术公司之一。公司坚持技术创新，以大数据处理技术、深度学习及人工智能技术为基础，运用自主研发的多项核心技术构建的互联网营销综合服务平台，将技术优势应用到业务的各个环节，实现了数据标准化、运营自动化、优化智能化。

公司的互联网营销综合服务平台通过大数据处理和机器学习技术建立营销对象、产品以及媒介的个性化传播模型，该模型可在巨大的流量负载下实现数据快速同步，并通过 AI 技术进行高效的智能投放及持续优化。

3、客户规模持续增加

公司主要服务于电子商务、工具应用等新兴行业的优质客户，包括百度、点点互动、奇虎 360、久邦数码、今日头条、新华网、狮之吼、麒麟合盛等，客户旺盛的出海需求为公司业务快速发展奠定了良好的行业基础。报告期内，公司收入规模超过 500 万元的客户数量分别是 24 家、78 家和 100 家，随着大客户数量的持续增长以及新客户的不断开拓，公司营业收入规模随之增长。

4、互联网营销市场增长迅速

互联网营销行业是整个互联网产业的重要组成部分，也是近年来增长最为迅速的互联网产业之一。根据艾瑞咨询统计，我国互联网营销市场规模由 2012 年的 773.1 亿元增长至 2017 年的 3,327 亿元左右，同时移动互联网营销市场规模从 2012 年的 53.2 亿元增长至 2017 年的 1,655.4 亿元。随着互联网的普及与用户规模的扩大，消费者通过网络进行购物、文化娱乐以及社交的需求不断增长，进而带动互联网营销市场的持续发展。

（二）核查程序

保荐机构和申报会计师获取了公司与主要客户签订的框架协议和服务单，以及公司与主要客户的对账单，通过走访、网上查询、客户提供资料等各种方式核查了客户的真实性，通过独立函证核实了公司 80% 以上收入的真实性和准确性。核查了行业研究报告中关于互联网营销行业在报告期内的的发展情况，查询了国家对于互联网营销行业的支持政策，获取公司按客户归集的收入明细，分析了公司客户数量、交易规模的增长趋势。就收入增长原因同发行人进行了确认。

(三) 核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：报告期内，对收入增长合理性的核查程序完整、范围充分、手段有效，发行人收入增长主要是由于国家对互联网出海的政策支持、互联网营销市场的迅速增长以及公司技术和服务能力的提高、客户规模持续增长等多种因素综合作用的结果。公司的收入增长真实，具有合理性。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人收入增长主要是由于国家对互联网出海的政策支持、互联网营销市场的迅速增长以及公司技术和服务能力的提高、客户规模持续增长等多种因素综合作用的结果。公司的收入增长真实，具有合理性。

四、成本完整性

(一) 核查程序

保荐机构和申报会计师核查程序及核查结果如下：

1、取得报告期内按供应商名称归集的采购明细，供应商属于同一控制下的，合并计算对其采购金额，对获取的采购明细进行加总核对并进行内部交易的抵消，与审计报告各年营业成本等进行勾稽核对，核查计算准确性。经核查，发行人采购金额计算准确。

2、根据供应商名称按年度统计采购金额，筛选出主要供应商，抽取报告期内与主要供应商往来的合同及对账单，对报告期内与主要供应商的业务往来进行穿行测试，检查从订单到付款的相关凭证及单据，是否齐全。经核查，发行人与供应商的业务往来凭证齐全，不存在采购业务未入账的情况。

3、检查银行存款日记账，抽取与主要供应商往来的明细账与从银行打印的公司银行账户流水，核对是否相符，检查是否存在未入账的款项、是否存在与业务不相关的大额资金流动。经核查，公司与主要供应商的业务往来与银行流水相符，公司不存在与业务不相关的大额资金流动。

4、对重要供应商进行走访，主要核查与发行人及子公司的合作历史、供应商的主要业务及产品情况、定价与结算方式、与发行人及子公司是否存在关联关系和关联交易、供应商是否为发行人及子公司承担成本或者费用以及其他利益输送安排。

报告期内走访比例情况如下：

核查程序	2018年	2017年	2016年
各期走访供应商数量	6	6	20
走访供应商各期采购金额	382,101.32	189,371.29	32,617.16
占当年营业成本的比例	92.32%	88.61%	72.46%

5、对报告期内交易金额较大的供应商及期末应付款项余额较高的供应商进行函证，统计回函情况并向发行人落实回函信息不符的情况。经核查，发行人主要供应商回款情况与公司账目信息不存在重大差异。

报告期内发函及回函的统计情况：

核查程序	2018年	2017年	2016年
走访家数	6	6	20
发函家数	15	11	36
发函供应商采购金额	407,795.42	203,473.01	38,154.65
走访及回函金额占当期营业成本比例	98.24%	95.11%	73.14%

对于上述未回函的项目，执行了替代测试程序，获取有关供应商的服务合同、对账单、发票、记账凭证等资料，以核实发行人对供应商各期采购金额的真实性、准确性。

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：报告期内，对成本完整性的核查程序完整、范围充分、手段有效，发行人成本核算完整。

2、申报会计师核查意见

对主要供应商脸书、google、亚马逊平台及中长尾网盟数据进行核实，核查比例占营业成本 90% 以上，核对供应商账单、发票、付款及账面记录；对供应商各年成本发生额进行函证或走访，对成本进行截止性测试，我们认为发行人成本核算完整。

五、毛利率变化及与同行业可比公司情况对比的合理性

毛利率变化与同行业可比公司情况对比参见问题 37 之“二、结合同行业可比公司相同或相似业务毛利率情况，披露发行人搜索类及效果类业务的毛利率与行业公司之间的差异”的补充披露内容。

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师核查了报告期内可比上市公司的定期报告中分产品毛利率的数据，与发行人的分产品业务毛利率进行了对比，查阅了公司与主要客户、供应商的主要合同条款，了解公司的业务开展流程分析与同行业可比上市公司业务的差异性，就毛利率差异及变动原因向发行人进行了确认。

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：报告期内，对发行人毛利率变化及与同行业可比公司对比情况的核查程序完整、范围充分、手段有效，发行人报告期内毛利率水平与同行业可比公司同类业务毛利率水平相近，变动趋势基本相符，发行人毛利率变动情况具有合理性。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内，对发行人毛利率变化及与同行业可比公司对比情况的核查程序完整、范围充分、手段有效，发行人报告期内毛利率水平与同行业可比公司同类业务毛利率水平相近，变动趋势基本相符，发行人毛利率变动情况具有合理性。

六、客户真实性

(一) 核查程序

保荐机构和申报会计师核查情况具体如下：

1、通过全国企业信用信息公示系统及境外公司信息查询官网、客户提供工商资料等手段，查询所抽取客户的工商信息，核实其注册时间、注册地点、经营范围、股权结构、控股股东、实际控制人以及经营状态等，并关注该客户主要股东、法定代表人、高管人员是否与公司及相关人员存在关联关系；

根据获取的工商资料、走访记录以及相关回函，报告期内公司主要客户的基本情况如下：

序列	客户名称	成立时间	公司介绍	经营范围	与公司发生业务的起始时间
1	Diandian Interactive Holding	2011年10月	点点互动（北京）科技有限公司设立的境外结算平台	游戏研发及推广	2016年
2	Mobvista International Technology Limited（汇聚国际技术有限公司）	2014年12月	广州汇量网络科技股份有限公司设立的境外结算平台	数字营销广告	2015年
3	Clicksmobi Media Limited（点摩香港网络科技有限公司）	2014年10月	点摩（上海）网络科技有限公司设立的境外结算平台	广告产品推广	2016年
4	DHGames Limited（卓杭游戏有限公司）	2017-1-18	成都卓杭网络科技股份有限公司设立的境外结算平台	手游研发及运营	2017年
5	ZG Technology Co., Limited（志高科技有限公司）	2015-5-19	深圳市嘉鸿网络科技有限公司设立的境外结算平台	跨境电商	2017年

序列	客户名称	成立时间	公司介绍	经营范围	与公司发生业务的起始时间
6	Hongkong Adtiger Media Co., Limited (香港虎视传媒有限公司)	2015-4-24	北京虎视传媒有限公司设立的境外结算平台	互联网广告	2016年
7	ADyes (HongKong) Technology Limited	2016年8月	北京点开科技有限公司设立的境外结算平台	海外广告投放	2016年
8	Click Tech Limited	2015年7月	易点天下网络科技股份有限公司的境外结算平台	互联网广告、网盟	2015年
9	360 Mobile Security Limited	2013年8月	三六零安全科技股份有限公司设立的境外结算平台	工具类产品海外推广	2015年
10	Sungy Mobile Limited	2005年3月	广州市久邦数码科技有限公司设立的境外结算平台	移动应用全球推广	2016年
11	Baidu (HongKong) Limited (百度香港有限公司)	2007年11月	百度(中国)有限公司设立的境外结算平台	互联网服务	2014年

由上表可知，报告期内公司主要客户为拥有各种应用、工具、游戏、电商类业务新经济企业，与发行人不存在关联关系，其向发行人采购均系正常经营所需，具有合理性，客户采购规模与自身经营规模相匹配。

2、根据客户名称按年度统计销售金额，筛选出主要客户，抽取报告期内与主要客户往来的购销合同，对报告期内与主要客户的业务往来进行穿行测试，检查从订单到收款的相关凭证及单据，是否齐全。经核查，发行人与主要客户的业务往来凭证齐全。

3、对公司收入占比 50% 以上的重要客户进行实地走访，对客户相关人员进行访谈；了解公司与主要客户的业务来往情况、客户的主要业务及产品情况；根据了解到信息，判断主要客户向公司采购的商业逻辑是否合理，以及采购规模是否与其自身经营规模相匹配。

报告期内走访比例情况如下:

核查程序	2018年	2017年	2016年
各期走访客户数量	27	61	50
走访客户各期销售金额	223,777.28	162,357.53	29,279.62
占当年营业收入的比例	51.70%	71.23%	51.83%

4、对占比 80% 以上的销售额实施函证程序；关注公司对客户的信用评价及应收账款回款情况是否出现异常。

5、对木瓜移动财务报表中收入有重大影响的核心业务系统，主要包括：搜索展示类互联网广告核心业务系统、效果类互联网广告核心业务系统执行 IT 审计。

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：报告期内，保荐机构对客户真实性的核查程序完整、范围充分、手段有效，经核查，发行人的客户是真实的。

2、申报会计师核查意见

会计师对客户真实性的核查程序完整、充分，走访、函证及细节测试各年比率均覆盖比率达到 80% 以上，经核查，会计师认为发行人客户真实。

问题41

报告期发行人毛利构成发生变化，2016 年至今搜索展示类业务毛利占比毛利总额的比重分别为 5.92%、68.16%、84.05%，其他业务毛利占比分别为 37.37%、6.41%、0%。此外，发行人在招股说明书中表示报告期内的主营业务未发生重大变化。

请保荐机构核查发行人报告期内相关业务是否发生重大变化，招股说明书中的相关表述是否准确。

【回复】

一、发行人说明

发行人专注于互联网营销的主营业务，2016年、2017年和2018年发行人互联网营销业务营业收入占比分别为91.58%、99.43%和100%，其他类业务收入占比分别为8.42%、0.57%和0；发行人2016年、2017年和2018年互联网营销业务毛利占比分别为62.65%、93.59%和100%，其他类业务毛利占比分别为37.35%、6.41%和0。发行人报告期专注于互联网营销的主营业务，自2016年以来互联网营销业务从营业收入占比和毛利占比方面均占主要优势，2017年和2018年其他类业务对公司主营业务的影响甚微。发行人已在招股说明书第六节业务与技术之“一、主营业务、主要产品或服务及变化情况”之“（三）设立以来主营业务、主要产品或服务、主要经营模式的演变情况”将表述修订为：

发行人报告期专注于互联网营销的主营业务，主要服务领域不断丰富，自2016年以来互联网营销业务从营业收入占比和毛利占比方面均占主要优势，主营业务发展迅速，近两年主营业务变化情况符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》要求。

二、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：报告期发行人的主营业务突出，近两年主营业务未发生重大变化，符合《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第十二条第二款关于“发行人最近2年内主营业务没有发生重大不利变化”的规定。

问题42

报告期内，发行人销售费用金额分别为1,709.59万元、2,246.67万元、2,245.87万元，占营业收入的比重分别为3.03%、0.99%、0.52%；管理费用分别为2,289.33万元、1,595.03万元、1,857.67万元，占营业收入的比重分别为4.05%、0.70%、0.43%。发行人销售费用及管理费用占收入比重持续减少。

请发行人补充披露销售及管理费用变动趋势与营业收入不匹配的原因，两项费用占比明显低于同行业的合理性，相关费用核算的完整性，是否存在相关方或者关联方代垫费用的情况。

请申报会计师就费用的归集及列报是否符合《会计准则》的规定发表核查意见。

【回复】

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“(五) 期间费用分析”中补充披露如下：

1、销售费用

(1) 销售费用明细情况

单位：万元

项目	2018 年		2017 年		2016 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	2,062.23	91.82%	2,037.43	90.69%	1,449.32	84.78%
市场广告宣传费	50.18	2.23%	53.20	2.37%	130.58	7.64%
差旅费	66.72	2.97%	61.59	2.74%	56.30	3.29%
服务费	12.82	0.57%	21.99	0.98%	20.21	1.18%
业务招待费	38.33	1.71%	29.35	1.31%	13.60	0.80%
办公费	11.15	0.50%	37.03	1.65%	34.18	2.00%
折旧费	4.44	0.20%	6.08	0.27%	5.41	0.32%
合计	2,245.87	100.00%	2,246.67	100.00%	1,709.59	100.00%

公司的销售费用主要由销售人员的职工薪酬、市场广告宣传费及差旅费等构成，职工薪酬占比平均达到 89.10%。

①变动原因分析

销售费用主要包括公司销售人员薪酬、市场广告宣传费及其他支出。

2016 年至 2018 年，发行人销售费用占营业收入的比重分别为 3.03%、0.99%、0.52%。公司近年来侧重于发展搜索展示类广告业务，公司销售规模呈现年复合增长 176.8% 的快速发展，一方面收入增长源于存量客户投放规模增长，另一方面搜索展示类业务具有的数据标准化、运营自动化和投放智能化特点，公司不需要大量的销售人员通过线下市场活动获客，运营维护人员和维护费用相对较

低，拓展性强，边际运营效率高，使得公司在销售团队稳定，费用温和增长的情况下，实现营业收入的快速增长，导致营业收入的增长远大于销售费用的增幅。

市场广告宣传费逐年下降，与公司发展路径相吻合。公司 2015、2016 年开拓美国、印度等海外市场，推广费用支出较多。2017 年以来，由于前期市场拓展工作已现成效，公司品牌效应显现，公司市场认可度有效提升，推动市场广告宣传费投入下降。与此同时，得益于全球互联网移动营销的迅速增长，公司近年来业务规模增长较快。根据艾瑞咨询统计数据显示，互联网营销市场规模已由 2012 年的 773.1 亿元增加至 2018 年的 4,186.7 亿元，其中移动互联网广告营销市场规模从 2012 年的 42.5 亿元增长至 2018 年的 3,267.3 亿元。随着互联网的普及与用户规模的扩大，消费者通过网络进行购物、文化娱乐以及社交的需求不断增长，进而带动互联网营销市场的持续发展。随着新客户数量迅猛增加，同时老客户营销预算的较大增长，使得公司的获客渠道不局限于传统的方式，导致市场广告宣传费进一步下降。

②销售费用增幅与营业收入增幅不匹配的原因

2016 年-2018 年，公司销售费用占营业收入的比重分别为 3.03%、0.99%、0.52%，逐年下降，销售费用增幅与营业收入增幅不匹配的主要原因是：

2016 年-2018 年，公司销售规模呈现年复合增长 176.80% 的快速发展。公司的收入增长一方面是随着服务满意度提高，来自存量客户的投放规模快速增长，这部分存量客户带来的收入增长不需要额外付出获客成本；另一方面是随着公司进一步加强智能化、程序化和自动化投放技术能力，通过用技术代替人工的一系列优化，公司不需要通过加大线下市场营销活动投入或者增加销售员工人数来获客，取得收入的增长，公司的销售费用尽管稳中小幅提升，但是营业收入与销售费用之间并没有直接线性相关。

③与 A 股上市公司的对比

公司的广告投放全部由程序化交易实施，与 A 股互联网营销公司蓝色光标、华扬联众和佳云科技相比，经营模式和产业链定位不同，销售费用占比较低。

报告期内，公司销售费用完整，不存在相关方或者关联方为公司代垫费用的情况。

2、管理费用

(1) 管理费用整体情况分析

单位：万元

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	844.25	45.45%	782.24	49.04%	748.92	32.71%
租赁费	274.57	14.78%	413.13	25.90%	269.82	11.79%
服务费	556.40	29.95%	292.54	18.34%	355.19	15.51%
办公费	107.37	5.78%	73.29	4.60%	86.72	3.79%
其他	75.08	4.04%	33.82	2.12%	32.68	1.43%
股权激励费	-	-	-	-	796.00	34.77%
合计	1,857.67	100.00%	1,595.03	100.00%	2,289.33	100.00%

①变动原因分析

公司的管理费用主要由管理人员的职工薪酬、房屋租赁费及服务费等构成。

扣除2016年股份支付确认的管理费用，公司管理费用2016年至2018年持续增长，与公司业绩发展方向一致。

2016年至2018年，公司管理费用占营业收入的比重分别为4.05%、0.70%、0.43%，呈现逐年下降的趋势，管理费用增幅与营业收入增幅不匹配的主要原因是公司近年开展的业务主要为搜索展示类业务，其运营模式体现在数据标准化、运营自动化和投放智能化等特点，所需要的管理人员，经营场地以及办公设施，办公费用，与收入规模不直接相关。

2018年较2017年发行人租赁费下降，主要原因是为适应公司规模升级，公司搬迁办公地址，2017年期中新老租赁场地同时承担租赁费三个月，导致2018年租赁费总额小于2017年。

②管理费用增幅与营业收入增幅不匹配的原因

2016年-2018年，公司管理费用占营业收入的比重分别为4.05%、0.70%、0.43%，逐年下降，管理费用增幅与营业收入增幅不匹配的主要原因是：公司近

年来侧重于发展搜索展示类广告业务，搜索展示类业务具有的高度数据标准化、运营自动化和投放智能化特点，所需要的运营维护人员和维护费用相对较低，拓展性强，边际运营效率高，使得公司能够在管理费用较为温和增长的情况下，实现营业收入的快速增长。

③与 A 股上市公司的对比

公司的广告投放全部由程序化交易实施，与 A 股互联网营销公司蓝色光标、华扬联众和佳云科技相比，经营模式和产业链定位不同，销售费用占比较低。

报告期内，公司管理费用完整，不存在相关方或者关联方为公司代垫费用的情况。

二、申报会计师核查程序及核查意见

（一）核查程序

- 1、合理性分析
- 2、公司员工情况与审计过程中了解到的信息（包括社保缴纳人数、员工奖金政策）匹配印证，核实员工人数及人数、工资奖金的合理性；
- 3、查看董监高流水，查看是否有大额费用支出；
- 4、查看往来科目是否有费用挂账情况。

经核查，申报会计师认为：发行人销售费用完整。

（二）管理费用、销售费用的划分

公司销售费用核算的具体内容包括销售人员薪酬、市场广告宣传费、差旅费、服务费、业务招待费、办公费、折旧费。

公司管理费用核算的具体内容包括管理人员的职工薪酬、租赁费、服务费、办公费、折旧费、业务招待费。

管理费用、销售费用中发生的差旅费、办公费、折旧费等费用具体的归集则主要依据发生费用的人员及人员所经办的事项来界定。

综上所述，管理费用、销售费用的具体划分主要集中在销售人员与管理人员的界定上，根据花名册的岗位职责及工资表将公司为其支付的工资对应到管理费用与销售费用中，未发现异常。此外公司销售人员与客户签订的销售合同形成对应关系。

（三）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：销售及管理费用变动趋势是合理的，费用核算完整，不存在相关方或者关联方代垫费用的情况，费用的归集及列报符合《会计准则》的规定。

问题43

招股说明书披露，2016年管理费用中存在股份支付费用796万元。请发行人披露股权激励计划的具体内容及相关行权安排，2016年和2017年董监高及核心员工增资的价格及确认依据，相关权益工具的公允价值及确认方法，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因。

请保荐机构和申报会计师核查股份支付是否存在限制性条件，相关条件是否真实、可行，服务期的判断是否准确，服务期各年/期确认的员工服务成本或费用是否准确；发行人报告期内股份支付相关会计处理是否符合《会计准则》相关规定，并发表核查意见。

【回复】

一、发行人披露股权激励计划的具体内容及相关行权安排，2016年和2017年董监高及核心员工增资的价格及确认依据，相关权益工具的公允价值及确认方法，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“2、管理费用”中补充披露如下：

（2）股权激励

①员工持股平台股权激励相关行权安排

2016 年管理费用中存在股份支付费用 796 万元，主要是员工持股平台冬瓜科技增资股份影响所致，本次增资系对公司董监高和员工以往业绩或服务的一种奖励，故对员工持股平台冬瓜科技增资的股份立即授予或增资完成后没有明确约定服务期等限制性条件。

②2016 年和 2017 年董监高及核心员工增资的价格及确认依据

2016 年 1 月 6 日，木瓜移动召开 2016 年第一次临时股东大会并通过《关于北京木瓜移动科技股份有限公司增资的议案》，同意公司注册资本由 6,000 万元增加到 6,200 万元，新增注册资本由冬瓜科技认购，每股价格为人民币 1.03 元，总认购价格为人民币 206 万元，其中人民币 200 万元计入公司注册资本，剩余 6 万元计入公司资本公积；同时通过《关于修改〈北京木瓜移动科技股份有限公司章程〉的议案》，同意就公司本次增资事宜修改公司章程相关内容。本次增资完成后，冬瓜科技直接持有木瓜移动 2,768,000 股股份，占其股本总额的 4.46%。

本次增资主要是对公司董监高和员工以往业绩或服务的一种直接奖励，增资价格确定依据按照略高于股本价进行增资。

③相关权益工具的公允价值及确认方法

A、权益工具的公允价值

根据《企业会计准则第 11 号—股份支付》及相关规定，对于授予职工的股份，其公允价值应按企业股份的市场价格计量，同时考虑授予股份所依据的条款和条件进行调整。如果企业股份未公开交易，则应按估计的市场价格计量，并考虑授予股份所依据的条款和条件进行调整。对于授予职工的股票期权，在不存在条款和条件相似的交易期权，应通过期权定价模型估计所授予的期权的公允价值。

鉴于公司股票未公开交易且不存在条款和条件相似的交易期权，故公司权益工具的公允价值参考最近一次股东增资折合的每股价格确定，同时考虑到发行人 2015 年度的净利润水平，按照当时市场 9.7 倍的市盈率进行估值水平是一致的。

B、报告期内股份支付的确认方法与依据

发行人根据会计准则规定及相关规定对股份支付的确认情况进行确认处理。《企业会计准则第 11 号—股份支付》及相关规定内容为：“在确定公允价值时，可合理考虑入股时间阶段、业绩基础与变动预期、市场环境变化、行业特点及市盈率与市净率等因素的影响；可优先参考熟悉情况并按公平原则自愿交易的各方最近达成的入股价格或相似股权价格确定公允价值，如近期合理的 PE 入股价；也可采用恰当的估值技术确定公允价值。”，“确认股份支付费用时，对增资或受让的股份立即授予或转让完成且没有明确约定服务期等限制条件的，原则上应当一次性计入发生当期，并作为偶发事项计入非经常性损益。对设定服务期等限制条件的股份支付，股份支付费用可采用恰当的方法在服务期内进行分摊，并计入经常性损益。”。

根据最近一次股东增资折合的每股价格计算，同时考虑到发行人 2015 年度的净利润水平，按照当时市场 9.7 倍的市盈率进行估值水平是一致的，2016 年 1 月普通股股票的公允价值为 5.01 元/股，本次冬瓜科技共增资 200 万股，行权价为 1.03 元/股，股份支付金额=授予股份总数*(每股公允价值-每股入资价值)，总计为 796 万元。由于本次增资是对公司董监高和员工过往业绩或服务的直接奖励，适用于《企业会计准则第 11 号—股份支付》及相关规定，公司将本次股份支付采取一次性计入费用的处理方法。

④与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因

报告期内，股份支付基准日（授予日）为 2016 年 1 月，同期上市公司 PE (TTM) 和据此计算的参考市值情况如下：

同期公司证券简称	市盈率 (PE, TTM) (倍)	
	区间最低	区间最高
华扬联众	—	—
蓝色光标	242.46	379.37
佳云科技	168.13	286.45
木瓜移动	9.7	10.50

注：华扬联众于 2017 年 8 月正式上市；佳云科技在 2017 年收购完成后收入基本来自

互联网营销业务。

考虑发行人与同行可比上市公司行业地位的差异，以及上市公司与非上市公司之间的流动性差异，结合发行人所处的发展及阶段与同行可比上市公司不具有直接可比性。发行人当期市盈率估值处于合理水平，与同行业公司市盈率之间存在的差异具有合理的原因。

三、保荐机构核查程序和核查结论

（一）核查程序

（1）保荐机构会同会计师访谈了公司控股股东、实际控制人关于设立持股平台的目的是股权激励的相关条件；

（2）保荐机构核查了员工持股平台的设立、协议以及股东大会会议审议等相关文件；

（3）保荐机构核查涉及报告期内的股权激励公允价值报告、账务处理，并与《企业会计准则》及相关规定进行比较分析。

（二）核查结论

经核查，保荐机构认为：

（1）发行人已补充披露股权激励计划的具体内容及相关行权安排，2016年和2017年董监高及核心员工增资的价格及确认依据，相关权益工具的公允价值及确认方法，与同期可比公司估值是否存在重大差异及原因等内容。

（2）报告期内，发行人实施的股权激励并根据最近一次增资按照公平原则自愿交易的各方协商达成的入股价格确定权益工具公允价值，发行人股份支付相关权益工具公允价值的计量方法及结果是合理的。发行人实施股权激励的股权所有权或收益权等相关的限制性条件的，相关条件真实、可行，服务期的判断准确，服务期各期的员工服务成本或费用计算准确。发行人报告期内股份支付相关会计处理符合《企业会计准则》相关规定。

（3）考虑发行人与同行可比上市公司行业地位的差异，以及上市公司与非上市公司之间的流动性差异，结合发行人所处的发展及阶段与同行可比上市公司

不具有直接可比性。发行人当期市盈率估值处于合理水平，与同行业公司市盈率之间存在的差异具有合理的原因。

问题44

报告期内，发行人利息收入分别为 7.51 万元、17.25 万元、124.86 万元，公司现金分别为 7,518.59 万元，2.34 亿元、3.55 亿元。

请发行人补充披露利息费用变动趋势与现金变动趋势不匹配的原因，是否存在报告期内相关现金被关联方或者其他方予以占用的情况。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、请发行人补充披露利息费用变动趋势与现金变动趋势不匹配的原因

（一）发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十二、经营成果分析”之“（五）期间费用分析”之“4、财务费用”中补充披露如下：

单位：万元

项目	2018 年		2017 年		2016 年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
利息支出	306.60	446.51%	407.82	57.36%	76.39	53.28%
减：利息收入	124.86	181.83%	17.25	2.43%	7.51	5.24%
汇兑损益	-185.48	-270.11%	204.10	28.71%	7.10	4.95%
其他	72.40	105.44%	116.33	16.36%	67.38	47.00%
合计	68.67	100.00%	711.00	100.00%	143.36	100.00%

报告期内，公司的财务费用由银行借款利息支出、利息收入和汇兑损益构成。公司的主要流动资金以美元存放在香港汇丰银行，因属于短期存放，按规定不计算利息，这是利息变动与现金变动趋势不匹配的主要原因。2018 年较 2017 年利息收入增长幅度较大，是由于 2017 年 5500 万元用于担保的保证金以活期利率计息；定期存款 2565 万元在 2017 年末结息，故利息收入较低。2018 年随着公司供应商信用额度的增长，公司流动资金增多，将闲置现金存为七天通知

存款、定期存款，产生 95.26 万元的利息收入，因此利息收入较 2017 年有所增长。2018 年随着公司自身商业信用能力大幅提升，公司银行借款月均余额和利息支出均有所下降。公司经营活动所产生的资金净流量更加充裕，且 2018 年归还了所有银行借款，导致 2018 年利息费用有所下降。

（二）保荐机构核查意见

保荐机构收集了报告期内公司与银行的银行借款合同、入账凭证、借款单据，测算了公司报告期内各期利息费用和综合利率水平，与报告期内公司的利率水平进行比较；核查了银行日记账与银行对账单的对应关系，核查与银行流水对应的业务合同、发票等原始单据；向发行人财务负责人了解货币资金变动趋势与利息费用支出变动趋势不相符的原因。

经核查，本保荐机构认为：报告期内，公司不存在资金被关联方以拆借及其他方式占用的情况。公司资金实时处于变动状态，资金变动主要取决于收取客户款项及支付供应商款项的安排。公司与客户、供应商不存在与业务无关的资金往来，公司与员工之间不存在正常备用金以外的其他资金往来。

（三）申报会计师核查意见

报告期内，公司不存在资金被关联方以拆借及其他方式占用的情况。公司资金实时处于变动状态，资金变动主要取决于收取客户款项及支付供应商款项的安排。公司与客户、供应商不存在与业务无关的资金往来，公司与员工之间不存在正常备用金以外的其他资金往来。

二、是否存在报告期内相关现金被关联方或者其他方予以占用的情况

（一）公司不存在资金被关联方占用的情况

保荐机构及申报会计师执行了如下核查程序：

1、主要核查程序

（1）向公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员发放关联方情况调查表，了解其关系密切家庭成员，获取其与关系密切家庭成员控制、重大影响、参股、担任董事、高级管理人员的关联企业名单；

(2) 查阅关联企业工商登记资料、了解关联企业的股东背景、董事、监事、高级管理人员构成，结合调查信息整理出公司的关联方清单；

(3) 核查发行人及各子公司的应收账款、应付账款、预收账款、预付账款、其他应收款、其他应付款等往来科目余额表，并与发行人的关联方清单进行比对；

(4) 核查比对公司 80% 以上的资金流水明细账，通过核对银行对账单数据、银行进账单及对应的交易合同，核查与关联方是否存在与业务无关的资金往来；

(5) 对财务负责人进行访谈，并由其出具公司不存在资金被关联方或者其他方占用的声明；

(6) 公司股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、核心技术人员出具不存在占用公司资金的声明。

2、核查结果

报告期内，除招股书已披露的 2016 年公司向关联方小熊快跑品牌推广业务收入 125.72 万元，2017 年 7 月向移动莒苜转让其他类业务全部资产 9.19 万元，向关键管理人员支付薪酬及备用金往来等正常业务产生的收付以外，公司与关联方之间不存在其他资金往来，公司不存在资金被关联方以拆借及其他方式占用的情况。

(二) 公司与客户、供应商不存在与业务往来无关的资金往来

1、主要核查程序

(1) 获得发行人提供的报告期内公司按客户列示的销售明细，按供应商列示的采购明细，汇总形成报告期内客户名单、供应商名单；

(2) 申报会计师核查了发行人及各子公司的其他应收款、其他应付款等往来科目余额表，并与发行人的客户和供应商名单进行了比对；

(3) 核查比对公司 80% 以上的资金流水明细账，通过核对银行对账单数据、银行进账单及对应的交易合同，核查与供应商、客户是否存在与业务无关的资金往来；

(4) 对重要客户、供应商实地走访、访谈，核查重要客户、供应商与发行人是否存在与业务无关的资金往来；

(5) 对财务负责人进行访谈，并由其出具公司与客户、供应商不存在与业务无关的资金往来的声明。

2、核查结果

经核查，公司与客户、供应商不存在与业务无关的资金往来。

(三) 公司与员工之间不存在正常备用金以外的其他资金往来

1、主要核查程序

(1) 发行人提供报告期内各期末公司的员工名单；

(2) 申报会计师核查发行人及各子公司的其他应收款、其他应付款等往来科目余额表，并与发行人员工名单进行比对；

(3) 核查银行流水明细账，比对银行对账单、银行进账单，核查公司与员工资金是否存在大额资金往来；

(4) 对财务负责人进行访谈，并由其出具公司与员工之间不存在与正常备用金以外的其他资金往来的声明。

2、核查结果

经核查，公司与员工之间不存在正常备用金以外的其他资金往来。

(四) 保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：报告期内，公司不存在资金被关联方以拆借及其他方式占用的情况，公司与客户、供应商不存在与业务无关的资金往来，公司与员工之间不存在正常备用金以外的其他资金往来。综上，公司不存在报告期内相关现金被关联方或者其他方予以占用的情况。

（五）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：报告期内，公司不存在资金被关联方以拆借及其他方式占用的情况，公司与客户、供应商不存在与业务无关的资金往来，公司与员工之间不存在正常备用金以外的其他资金往来。综上，公司不存在报告期内相关现金被关联方或者其他方予以占用的情况。

问题45

报告期内，发行人所得税费用金额分别为 830.49 万元、454.31 万元、1,187.14 万元，利润总额分别为 42,646,273.23 元、66,307,656.64 元、95,318,423.88 元。

请保荐机构和申报会计师结合子公司利润总额、适用税率及纳税调节项，说明报告期内所得税费用变动趋势与利润总额变动趋势不一致的原因。

【回复】

一、结合子公司利润总额、适用税率及纳税调节项，说明报告期内所得税费用变动趋势与利润总额变动趋势不一致的原因

报告期内，公司会计利润与当期所得税费用、递延所得税费用具体如下：

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
会计利润	9,531.84	6,630.77	4,264.63
当期所得税费用	1,533.94	562.09	900.73
递延所得税费用	-346.79	-107.78	-70.24
合计	1,187.14	454.31	830.49

2018 年	合计金额	其中:母公司	移动奇异	成都木瓜	美国木瓜	樱桃公司	木瓜集团	Papaya India	深圳木瓜
利润总额	10,061.88	9,316.60	93.40	-0.25	21.50	-6.51	787.14	-25.06	-124.94
所得税费用	1,187.14	1,398.96	-	-	-	-	-	-	-206.18
其中: 当期所得税	1,533.94	1,404.06					137.46		

2017 年	合计金额	其中:母公司	移动奇异	成都木瓜	Papaya	Papaya mobile Inc	Cherry Mobile Technology (HK)	Coco	Papaya group	Papaya India
利润总额	6,516.23	4,012.10	115.54	-0.12	1,627.88	38.85	-1.18	-	707.79	15.37
所得税费用	454.32	464.44	0.01	-	-	-	-	-	-10.49	0.36
其中: 当期所得税	562.09	464.60							100.04	

2016 年	合计金额	其中:母公司	移动奇异	成都木瓜	Papaya	Papaya mobile Inc	Coco	Papaya group	Papaya India	cherry
利润总额	4,486.60	5,247.84	3,651.33	-0.14	-5,009.15	35.39	-0.22	554.67	8.64	-1.77
所得税费用	830.49	790.59		-	3.92	-	-	24.64	11.34	-
其中: 当期所得税	900.73	783.93						99.12		

2017 年所得税较 2016 年有所下降的主要原因为两年间利润分布主体不同:

2016 年母公司利润总额 5,247.84 万元, 税率 15%, 当期所得税为 783.93 万元; 北京移动奇异有限公司当期利润总额 3651.33, 公司有未弥补亏损, 无需缴纳所得税, 当期所得税为 0, PAPAYA 亏损无需缴纳所得税; 木瓜集团利润总额 554.67 万元, 当期所得税 99.12 万元;

2017 年母公司利润总额 4,012.1 万元, 税率 15%, 当期所得税为 464.60 万元; 北京移动奇异有限公司当期利润总额 115.54 万元, 公司有未弥补亏损, 无需缴纳所得税, 当期所得税为 0, PAPAYA 利润总额 1,627.88 万元, 无需缴纳所得税; 木瓜集团利润总额 707.79 万元, 当期所得税 100.04 万元。

2018 年母公司利润总额 9,316.60 万元, 税率 15%, 当期所得税为 1,404.06 万元; 木瓜集团利润总额 787.14 万元, 当期所得税为 137.46 万元。

二、核查意见

（一）保荐机构核查意见

保荐机构核查了发行人及各子公司的年度纳税申报表，获取了各年发行人及各子公司的利润总额、所得税费用、当期所得税信息，访谈了公司财务负责人。

经核查，本保荐机构认为：报告期内所得税费用变动趋势与利润总额变动趋势不一致的原因主要为各主体利润总额年度间差异较大，尤其母公司 2017 年利润总额较低，导致 2017 年虽然合并利润总额较高，但所得税费用金额较小。

（二）申报会计师核查意见

申报会计师核查了发行人及各子公司的年度纳税申报表，获取了各年发行人及各子公司的利润总额、所得税费用、当期所得税信息，访谈了公司财务负责人。

经核查，申报会计师认为：报告期内所得税费用变动趋势与利润总额变动趋势不一致的原因主要为各主体利润总额年度间差异较大，尤其母公司 2017 年利润总额较低，导致 2017 年虽然合并利润总额较高，但所得税费用金额较小。

问题46

2016 年发行人原始财务报表与申报财务报表的营业收入科目存在差异，主要原因为调整跨期收入。

请保荐机构和申报会计师说明产生跨期收入的原因，并就相关调整是否符合《会计准则》的规定发表意见。

【回复】

一、说明产生跨期收入的原因

根据原始财务报表与申报财务报表中显示，调整 2016 年跨期收入，导致调减 2016 年营业收入 6,560,555.87 元，调减 2016 年营业成本 5,964,141.89 元，该事项产生主要原因为木瓜移动为小熊快跑进行广告发布推广。公司与小熊快跑结算广告收入，合同、对账单、发票均为 2015 年，但发行人账面记录于 2016 年，

因此申报报表中将该事项对应的收入、成本相应调整至 2015 年。该项调整符合《企业会计准则》的规定。

二、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：跨期收入主要由于发行人按照开票确认，申报会计师按照权责发生制原则，将其调整至业务发生年度，调整符合《会计准则》的规定。

三、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：跨期收入主要由于发行人按照开票确认，申报会计师按照权责发生制原则，将其调整至业务发生年度，调整符合《会计准则》的规定。

问题47

根据审计报告,2018年末公司货币资金中其他货币资金金额为427.80万元。

请发行人说明上述其他货币资金的具体内容。

【回复】

2018 年其他货币资金余额主要为存放在支付工具 PayPal 余额折合人民币 4,277,970.78 元及存放在通联通账户余额 8.35 元，合计 4,277,979.13 元，由于该类支付平台不是银行账户，不属于银行存款，因此将其在其他货币资金列示。

PayPal 和一些电子商务网站合作，是较为常见的电子商务企业货款支付方式之一，公司互联网广告业务开展中面对许多电商企业，由于电商企业较常使用 PayPal 收款，因此该类客户支付发行人款项时采用 PayPal 进行支付。同时发行人采用 PayPal 支付部分小型网络联盟供应商采购款。公司对 Paypal 账户的管理与银行账户的管理办法相同。

问题48

招股说明书披露，报告期内公司应收账款余额分别为 25,303.94 万元、75,733.36 万元、101,507.13 万元。坏账准备金额分别为 535.11 万元、1,120.64 万元、3,379.43 万元，坏账准备增加较快。报告期内，公司 1 年以内应收账款占比分别为 99.22%、99.34%、88.93%。2018 年应收账款余额前 5 名中，与收入前 5 名不一致，仅两名重合。此外，公司将金额为人民币 300.00 万元以上的应收款项确认为单项金额重大的应收款项，单项进行减值测试并计提坏账准备。请发行人：（1）披露报告期内 1 年以内的应收账款占比明显减少的原因，相关坏账准备计提是否充分；（2）前五大客户与前五大应收账款客户差异较大的原因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况；（3）报告期内公司前五大应收账款的账龄、坏账计提方法、交易金额、交易背景及业务内容、信用期、形成时点、是否存在超过信用期的应收账款、以及期后回款情况；（4）对于账龄在 1 年以上以及期末单独计提坏账准备的应收账款，说明相关交易背景，是否存在诉讼或者违约纠纷，未能够结算的原因以及可回收性。请发行人说明所有单项金额重大的应收账款账龄、超出信用期的金额、期后回款金额、减值测试的方法及会计估计，说明相关坏账准备计提是否充分，并对同行业客户的上述信息予以汇总披露。请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、披露报告期内 1 年以内的应收账款占比明显减少的原因，相关坏账准备计提是否充分

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“（2）应收票据及应收账款”之“①应收账款余额账龄分析”中补充披露如下：

截止 2018 年末，公司 1 年以内的应收账款占比下降主要因为客户外汇周转或投放策略转型导致回款略有延迟。行业内外外部环境发展、公司竞争优势提升等多方面因素影响，公司营业收入规模迅速扩大，应收账款余额随之增长，公司与诸多优质客户合作、制定良好的款项催收计划，应收账款管理效率逐年提高，使得公司应收账款周转率逐年提高、周转天数逐年下降、经营活动现金流

整体向好。

A、应收账款占营业收入比重逐年降低

报告期内，公司应收账款账面价值及其占营业收入比重情况如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
应收账款账面价值	98,127.71	74,612.72	24,768.82
营业收入	432,820.90	227,938.04	56,488.83
应收账款占营业收入比重	22.67%	32.73%	43.85%

报告期内，公司应收账款随营业收入规模扩大而逐年增长，但各期末账面价值占当期营业收入比重逐年降低，表明公司款项周转情况逐年向好。

B、公司应收账款账面余额增长率低于营业收入的增长率

2016年至2018年，公司应收账款账面余额、营业收入发生额及相应增长率情况如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
应收账款期末账面余额	101,507.13	75,733.36	25,303.94
较上期末增长率	34.03%	199.29%	-
营业收入	432,820.90	227,938.04	56,488.83
较上年同期增幅	89.89%	303.51%	-

2016年末至2018年末，公司应收账款期末账面余额在增长比例低于对应期间营业收入的增长比例，表明公司营业收入快速增长的同时公司依然保持良好的应收账款周转速度。

C、公司应收账款周转效率逐年提高

报告期内，公司的应收账款周转率指标情况如下：

财务指标	2018年	2017年	2016年
应收账款周转率（次）	4.88	4.51	3.08
应收账款周转天数（天）	74	80	117

公司营业收入规模逐年增长，但公司应收账款周转率逐年提升、周转天数逐年下降主要得益于公司运营能力的提升，同时公司向下游客户的议价能力逐

步增强，应收账款管理效率提高。

D、公司经营活动现金流量整体向好

报告期内，公司的经营活动现金流量与情况如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
销售商品、提供劳务收到的现金	409,714.50	178,026.23	44,204.59
营业收入	432,820.90	227,938.04	56,488.83
销售商品收到的现金占营业收入的比例	94.66%	78.10%	78.25%
经营活动产生的现金流量净额	21,896.38	-1,726.55	3,780.25

2016年至2018年，公司销售商品、提供劳务收到的现金金额占营业收入的比例分别为78.25%、78.10%和94.66%，公司销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入相对较为匹配，2018年经营活动产生的现金流量净额大幅提升，公司营业收入变现能力整体向好。

综上所述，公司营业收入规模迅速扩大带来应收账款余额增幅较大，公司一年以内的应收账款有所下降，但公司客户群体进一步扩大，公司应收账款余额占对应期间营业收入的比例逐渐降低，应收账款周转率逐年提高，经营活动现金流量整体向好，进一步表明公司应收账款管理效率提高。

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“（2）应收票据及应收账款”中补充披露如下：

③坏账准备计提是否充分

A、应收账款账龄及坏账准备余额

报告期各期末，公司应收账款账龄及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
3个月以内	70,834.85	69.78%	67,273.29	88.83%	18,499.49	73.11%

项目	2018年12月31日		2017年12月31日		2016年12月31日	
	账面余额	比例	账面余额	比例	账面余额	比例
4-12个月	19,431.14	19.14%	7,961.92	10.51%	6,606.50	26.11%
1年以内小计	90,265.99	88.93%	75,235.21	99.34%	25,105.99	99.22%
1-2年	10,777.52	10.62%	498.15	0.66%	197.95	0.78%
2年以上	463.62	0.46%	-	-	-	-
合计	101,507.13	100.00%	75,733.36	100.00%	25,303.94	100.00%
坏账准备	3,379.43	-	1,120.64	-	535.11	-
账面价值	98,127.71	-	74,612.72	-	24,768.82	-

公司秉承谨慎、充分与合理的原则制定符合自身特点的坏账准备计提政策，并严格执行。

B、公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备的计提政策

公司与同行业可比上市公司应收账款坏账准备的计提政策比较如下：

项目	华扬联众	蓝色光标	佳云科技	木瓜移动
单项金额重大的标准	余额大于(含)100万元的应收账款	金额100万元以上的应收账款	金额100万元以上	金额为人民币300.00万元以上的应收账款
0-3个月	5%	0%	5%	1%
4-6个月		2%		5%
7-12个月		30%		10%
1-2年	10%	30%	10%	10%
2-3年	20%	100%	30%	50%
3-4年	100%		50%	100%
4-5年			100%	
5年以上			100%	

与同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策相比较，公司对应收账款坏账准备的计提政策更加谨慎。公司的坏账准备计提比例充分、合理，可以有效覆盖坏账发生的风险，符合行业计提标准。

C、账龄分析法应收账款计提坏账准备的充分性

公司财务系统中应收账款项目按照客户名称设立二级明细账，以既定的营业收入确认政策确认相应期间的营业收入并对应记录应收账款。客户一般回款期间为45-90天，公司在客户回款时按照开具Invoice或增值税发票以及应收

账款确认的先后顺序冲抵账面应收账款余额，即按照滚动回款的方式进行账龄统计，并以此为基础计算账龄分析法下公司应收账款的坏账准备。

报告期各期末，账龄分析法下公司应收账款账龄及坏账准备计提情况如下：

单位：万元

账龄	2018年12月31日			2017年12月31日			2016年12月31日		
	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例	账面余额	坏账准备	计提比例
0-3个月	70,776.48	707.76	1.00%	67,273.29	672.73	1.00%	18,499.49	184.99	1.00%
4-12个月	17,888.69	894.43	5.00%	7,961.92	398.10	5.00%	6,606.50	330.33	5.00%
1-2年	8,249.49	824.95	10.00%	498.15	49.82	10.00%	197.95	19.80	10.00%
2-3年	463.62	231.81	50.00%	-	-	-	-	-	-
合计	97,378.29	2,658.96	-	75,733.36	1,120.64	-	25,303.94	535.11	-

综上，公司按照合理的方法统计应收账款账龄分布，并以此为基础依据坏账准备计提政策计算各区间段的坏账准备金额，账龄分析法下公司应收账款坏账准备计提充分。

D、期末单项金额重大并单独计提坏账准备的充分性

2018年12月31日，公司存在单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款，计提情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额			计提理由
	应收账款	坏账准备	计提比例	
ADyes (HongKong) Technology Limited	1,764.53	412.55	23.38%	账龄较长，可收回性存在不确定性
Leo Network (HK) limited	1,208.62	189.53	15.68%	账龄较长，可收回性存在不确定性
ApproachS Co., Limited	849.36	57.62	6.78%	账龄较长，可收回性存在不确定性
CocoBear Technology Limited	306.33	60.76	19.84%	账龄较长，可收回性存在不确定性
合计	4,128.84	720.47	-	-

其中，上述客户截至 2018 年 12 月 31 日的应收账款中，除按照账龄法计提坏账准备之外，以单项金额重大标准单项计提坏账准备的部分如下：

单位：万元

客户名称	单项计提坏账准备		
	账面余额	计提比例	坏账准备
ADyes (HongKong) Technology Limited	254.63	100.00%	254.63
Leo Network (HK) limited	292.38	30.00%	87.72
AppcoachS Co., Limited	58.27	30.00%	17.48
CocoBear Technology Limited	100.43	30.00%	30.13
合计	705.72	-	389.96

针对个别客户欠款账龄较长，可收回性存在较大不确定性，公司按照单项金额重大标准单项计提坏账准备，保证坏账准备计提的充分性。

一、前五大客户与前五大应收账款客户差异较大的原因，是否存在通过放松信用政策刺激销售的情况

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(一) 资产状况分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“(2) 应收票据及应收账款”之“⑤公司各期末前五大应收账款与营业收入排名匹配关系”中补充披露如下：

报告期内，得益于行业内外环境发展、公司竞争优势提升等多方面因素影响，公司与诸多优质客户合作、制定良好的款项催收计划，公司应收账款余额增速低于营业收入增速，前五大客户与前五大应收账款稍有差异。但应收账款管理效率逐年提高，使公司应收账款周转速度加快、经营活动现金流整体向好，不存在放松信用政策刺激销售的情形。

公司各期末前五大应收账款与营业收入排名匹配关系如下：

A、2018 年 12 月 31 日/2018 年度

单位：万元

客户名称	期末应收账款余额	期末应收账款占比	账龄	收入金额	收入排名
Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	11,538.76	11.37%	0-6 个月	25,187.98	2

客户名称	期末应收账款余额	期末应收账款占比	账龄	收入金额	收入排名
Hongkong Gather Wisdom Network Technology Co., Limited (香港聚智优创网络科技有限公司)	10,210.57	10.06%	0-6个月	17,113.21	6
NuoRui Investments Limited (诺睿投资有限公司)	5,872.68	5.79%	0-3个月	10,532.16	8
Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	5,209.92	5.13%	0-3个月	22,203.04	3
Chanceplus Management Limited (香港拓畅信息技术有限公司)	3,603.50	3.55%	0-3个月	3,934.25	22

B、2017年12月31日/2017年度

单位：万元

客户名称	期末应收账款余额	期末应收账款占比	账龄	收入金额	收入排名
ApproachS Co., Limited	4,416.05	5.83%	0-3个月	6,466.16	6
Diandian Interactive Holding	3,803.38	5.02%	0-3个月	23,720.99	1
北京凡木盛世广告传播有限公司	3,609.64	4.77%	1年以内	5,396.47	9
DHGgames Limited (卓杭游戏有限公司)	3,396.13	4.48%	0-3个月	14,445.37	2
Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	3,156.47	4.17%	0-3个月	4,152.55	12

C、2016年12月31日/2016年度

单位：万元

客户名称	期末应收账款余额	期末应收账款占比	账龄	收入金额	收入排名
Diandian Interactive Holding	3,502.42	13.84%	0-3个月	3,376.04	4
APEX TechHolding Limited	1,653.97	6.54%	1年以内	2,872.97	6
360 Mobile Security Limited	1,385.65	5.48%	0-3个月	6,942.72	1
Lovead Limited	1,133.68	4.48%	0-3个月	1,158.16	10

客户名称	期末应收账款余额	期末应收账款占比	账龄	收入金额	收入排名
北京凡木盛世广告传播有限公司	1,078.46	4.26%	1年以内	1,032.64	11

报告期内，公司各期应收账款前五大与其对应营业收入金额排名不存在较大差异。公司营业收入存在一定的季节性波动，各年度下半年收入占比均高于上半年，由于感恩节、圣诞节、新年等节假日带动下半年的消费需求上升，客户对出海营销服务的需求增加。鉴于客户之间营销推广策略有所不同，对应公司提供服务的时间分布亦有所不同，公司对部分客户的智能营销服务主要发生在每年最后一季度。

得益于行业内外外部环境发展、公司竞争优势提升等多方面因素影响，公司与诸多优质客户合作、制定良好的款项催收计划，公司应收账款余额增速低于营业收入增速，应收账款管理效率逐年提高，使公司应收账款周转速度加快、经营活动现金流整体向好，公司账龄0-3个月以内的金额占比均在90%左右，期末应收账款账龄分布与公司的信用期相吻合，不存在放松信用政策刺激销售的情形。

二、报告期内公司前五大应收账款的账龄、坏账计提方法、交易金额、交易背景及业务内容、信用期、形成时点、是否存在超过信用期的应收账款、以及期后回款情况

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(一) 资产状况分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“(2) 应收票据及应收账款”之“⑥公司各期末前五大应收账款情况”中补充披露如下：

报告期各期末，公司前五大应收账款、坏账准备计提方法如下：

2018年12月31日/2018年度

单位：万元

序号	客户名称	期末应收账款余额	期末余额占比	账龄		坏账准备计提方法	期末坏账准备金额	客户的信用期	收入金额	交易内容	截止2019年4月底回款情况	
				0-3个月	4-12个月						回款金额	回款占比
1	Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	11,538.76	11.37%	8,525.26	3,013.50	账龄分析法	85.25	45-90天	25,187.98	搜索展示类	11,538.76	100.00%
2	Hongkong Gather Wisdom Network Technology Co., Limited (香港聚智优创网络科技有限公司)	10,210.57	10.06%	5,338.55	4,872.02	账龄分析法	53.39	45-90天	17,113.21	搜索展示类	5,966.92	58.44%
3	NuoRui Investments Limited (诺睿投资有限公司)	5,872.68	5.79%	5,872.68	-	账龄分析法	58.73	45-90天	10,532.16	搜索展示类	5,872.68	100.00%
4	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	5,209.92	5.13%	5,209.92	-	账龄分析法	52.10	45-90天	22,203.04	搜索展示类	5,209.92	100.00%
5	Chanceplus Management Limited (香港拓畅信息技术有限公司)	3,603.50	3.55%	3,603.50	-	账龄分析法	36.03	45-90天	3,934.25	搜索展示类	3,497.20	97.05%
合计		36,435.42	35.89%	28,549.90	7,885.52	-	285.50	-	78,970.64	-	32,085.48	88.06%

2017年12月31日/2017年度

单位：万元

序号	客户名称	期末应收账款余额	期末余额占比	账龄		坏账准备计提方法	期末坏账准备金额	客户的信用期	收入金额	交易内容	截止2019年4月底回款情况	
				0-3个月	4-12个月						回款金额	回款占比
1	ApproachS Co., Limited	4,416.05	5.83%	4,416.05	-	账龄分析法	44.16	45-90天	6,466.16	搜索展示类	4,416.05	100.00%
2	Diandian Interactive Holding	3,803.38	5.02%	3,803.38	-	账龄分析法	38.03	45-90天	23,720.99	搜索展示类	3,803.38	100.00%
3	北京凡木盛世广告传播有限公司	3,609.64	4.77%	2,370.14	1,239.51	账龄分析法	85.68	45-90天	5,396.47	搜索展示类	1,965.73	54.46%
4	DHGgames Limited (卓杭游戏有限公司)	3,396.13	4.48%	3,396.13	-	账龄分析法	33.96	45-90天	14,445.37	搜索展示类	3,396.13	100.00%
5	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	3,156.47	4.17%	3,156.47	-	账龄分析法	31.56	45-90天	4,152.55	搜索展示类	3,156.47	100.00%
合计		18,381.67	24.27%	17,142.17	1,239.51	-	233.39	-	54,181.55	-	16,737.76	91.06%

2016年12月31日/2016年度

单位：万元

序号	客户名称	期末应收账款余额	期末余额占比	账龄		坏账准备计提方法	期末坏账准备金额	客户的信用期	收入金额	交易内容	截止2019年4月底回款情况	
				0-3个月	4-12个月						回款金额	回款占比
1	Diandian Interactive Holding	3,502.42	13.84%	3,502.42	-	账龄分析法	35.02	45-90天	3,376.04	搜索展示类	3,502.42	100.00%
2	APEX TechHolding Limited	1,653.97	6.54%	661.28	992.69	账龄分析法	58.43	45-90天	2,872.97	效果类	1,653.97	100.00%
3	360 Mobile Security Limited	1,385.65	5.48%	1,385.65	-	账龄分析法	13.86	45-90天	6,942.72	效果类	1,385.65	100.00%
4	Lovead Limited	1,133.68	4.48%	1,133.68	-	账龄分析法	11.34	45-90天	1,158.16	效果类	1,133.68	100.00%
5	北京凡木盛世广告传播有限公司	1,078.46	4.26%	641.43	437.03	账龄分析法	28.27	45-90天	1,032.64	搜索展示类	1,078.46	100.00%
合计		8,754.18	34.60%	7,324.46	1,429.72	-	146.92	-	15,382.53	-	8,754.18	100.00%

报告期内公司前五大应收账款的账龄均在一年以内，采用账龄分析法计提坏账准备，营业收入主要来自于搜索展示类或效果类业务，且截止 2019 年 4 月底，公司 2016 年末前五大应收账款已全部回收，2017 年末前五大应收账款回款比例为 91.06%，2018 年末前五大应收账款回款比例为 88.06%。

三、对于账龄在 1 年以上以及期末单独计提坏账准备的应收账款，说明相关交易背景，是否存在诉讼或者违约纠纷，未能够结算的原因以及可回收性

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(一) 资产状况分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“(2) 应收票据及应收账款”之“②期末单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款”中补充披露如下：

公司一年以上的应收账款账龄分布如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	账面余额	占余额比例	账面余额	占余额比例	账面余额	占余额比例
1-2 年	10,777.52	10.62%	498.15	0.66%	197.95	0.78%
2 年以上	463.62	0.46%	-	-	-	-
合计	11,241.14	11.08%	498.15	0.66%	197.95	0.78%

2018 年 12 月 31 日，公司单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款的账龄、超出信用期的金额、期后回款金额如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	期末账龄		
		0-3 个月	4-12 个月	1-2 年
ADyes (Hong Kong) Technology Limited	1,764.53	-	370.69	1,393.85
Leo Network (HK) limited	1,208.62	0.10	380.67	827.85
ApproachS Co., Limited	849.36	58.27	791.08	-
CocoBear Technology Limited	306.33	-	-	306.33
合计	4,128.84	58.37	1,542.45	2,528.02

账龄超过 1 年的应收账款主要来自于搜索展示类业务，不存在因款项回收

产生的诉讼或违约纠纷，客户主要由于外汇资金调配产生结算延迟，公司已针对不同客户制定收款计划，不存在大额无法回收的应收账款。

四、请发行人说明所有单项金额重大的应收账款账龄、超出信用期的金额、期后回款金额、减值测试的方法及会计估计，说明相关坏账准备计提是否充分，并对同行业客户的上述信息予以汇总披露

(一) 说明所有单项金额重大的应收账款账龄、超出信用期的金额、期后回款金额、减值测试的方法及会计估计，说明相关坏账准备计提是否充分

1、期末单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款

2018年12月31日，公司存在单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款，计提情况如下：

单位：万元

客户名称	期末余额			计提理由
	应收账款	坏账准备	计提比例	
ADyes (HongKong) Technology Limited	1,764.53	412.55	23.38%	账龄较长，可收回性存在不确定性
Leo Network (HK) limited	1,208.62	189.53	15.68%	账龄较长，可收回性存在不确定性
ApproachS Co.,Limited	849.36	57.62	6.78%	账龄较长，可收回性存在不确定性
CocoBear Technology Limited	306.33	60.76	19.84%	账龄较长，可收回性存在不确定性
合计	4,128.84	720.47	-	-

2、单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款的账龄、超出信用期的金额、期后回款金额、减值测试的方法及会计估计

(1) 2018年12月31日，公司单项金额重大并单独计提坏账准备的应收账款的账龄、超出信用期的金额、期后回款金额如下：

单位：万元

客户名称	期末余额	期末账龄			超出信用期金额	截止2019年4月底已回款
		0-3个月	4-12个月	1-2年		
ADyes(Hong Kong) Technology Limited	1,764.53	-	370.69	1,393.85	1,764.53	1,606.84
Leo Network (HK) limited	1,208.62	0.10	380.67	827.85	1,208.52	27.45

客户名称	期末余额	期末账龄			超出信用期金额	截止 2019 年 4 月底已回款
		0-3 个月	4-12 个月	1-2 年		
ApproachS Co.,Limited	849.36	58.27	791.08	-	791.08	480.42
CocoBear Technology Limited	306.33	-	-	306.33	306.33	-
合计	4,128.84	58.37	1,542.45	2,528.02	4,070.47	2,114.71

(续)

客户名称	预计无法收回	坏账准备计提				
		账龄法计提	单项计提比例	单项计提金额	坏账准备小计	坏账计提比例
ADyes(Hong Kong) Technology Limited	254.63	157.92	100.00%	254.63	412.55	23.38%
Leo Network (HK) limited	292.38	101.82	30.00%	87.72	189.53	15.68%
ApproachS Co.,Limited	58.27	40.14	30.00%	17.48	57.62	6.78%
CocoBear Technology Limited	100.43	30.63	30.00%	30.13	60.76	19.84%
合计	705.72	330.51	-	389.96	720.47	-

(2) 上述应收账款，公司针对正常可回收范围内的余额按照账龄分析法计提坏账准备，计提比例如下：

账龄	应收账款计提比例
3 个月以内 (含 3 个月)	1%
3 个月-12 个月 (含 12 个月)	5%
1-2 年	10%
2-3 年	50%
3 年以上	100%

公司财务系统中应收账款项目均按照客户名称设立二级明细账，以既定的营业收入确认政策确认相应期间的营业收入并记录对应的应收账款，公司在客户回款时按照开具 invoice 或增值税发票以及应收账款确认的先后顺序冲抵账面应收账款余额，即按照滚动回款的方式进行账龄统计与披露。公司以此方法确定的应收账款余额账龄与上述计提比例测算账龄分析法下坏账准备的计提金额。

(2) 单项金额重大并单项计提坏账准备部分的应收账款

根据实际可执行的重要性水平，公司确定与财务会计信息相关的重大事项标准为金额超过 400 万元，或金额虽未达到 400 万元但公司认为较为重要的相关事项。公司针对单项金额重大的判断标准为“金额为人民币 300.00 万元以上的应收款项确认为单项金额重大的应收款项”，公司确定了相比于前述标准更为严格的单项计提坏账准备的金额标准。公司按照此标准认定金额重大的应收账款，并根据公司制定的回款计划中预计无法回收的金额确定单项计提坏账准备的计提比例，测算公司单项金额重大并单项计提坏账准备部分的应收账款应计提坏账准备金额。

（二）对同行业客户的上述信息予以汇总披露

1、公司与同行业可比公司应收账款坏账准备的计提政策

公司与同行业可比公司应收账款坏账准备的计提政策比较如下：

项目	华扬联众	蓝色光标	佳云科技	木瓜移动	
单项金额重大的标准	余额大于（含）100 万元的应收账款	金额 100 万元以上的应收账款	金额 100 万元以上	金额为人民币 300 万元以上的应收账款	
0-3 个月	5%	0%	5%	1%	
4-6 个月		2%		5%	5%
7-12 个月					
1-2 年	10%	30%	10%	10%	
2-3 年	20%	100%	30%	50%	
3-4 年	100%		50%	100%	
4-5 年					
5 年以上					100%

与同行业可比公司的应收账款坏账准备计提政策相比较，公司对应收账款坏账准备的计提政策更加谨慎。公司的坏账准备计提比例充分、合理，可以有效覆盖坏账发生的风险，符合行业计提标准。

2、公司与同行业可比公司单项金额重大并单项计提坏账准备的情况

报告期	项目	华扬联众	蓝色光标	佳云科技	木瓜移动
2018 年	单项金额重大的应收账款	5,047.56	978.32	5,725.45	705.72

报告期	项目	华扬联众	蓝色光标	佳云科技	木瓜移动
	单项计提坏账准备	2,523.78	586.99	5,725.45	389.96
	单项计提坏账比例	50%	60%	100%	55%
2017年	单项金额重大的应收账款	-	-	5,722.79	-
	单项计提坏账准备	-	-	5,722.79	-
	单项计提坏账比例	-	-	100%	-
2016年	单项金额重大的应收账款	-	360.98	102.40	-
	单项计提坏账准备	-	360.98	102.40	-
	单项计提坏账比例	-	100%	100%	-

截止 2019 年 4 月 30 日，公司单项金额重大并单项计提坏账准备的应收账款已回款 2,114.71 万元，回款占比 51.22%。

五、请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表意见

（一）核查程序

保荐机构和申报会计师对公司应收账款的核查方法包括但不限于访谈、结合销售与收款循环测试分析性复核、走访、函证，具体核查程序如下：

1、访谈公司销售及财务管理人员，了解公司与客户之间交易的持续性，客户信用期、客户回款状况等；

2、通过全国企业信用信息公示系统及境外公司信息查询官网，查询所抽取客户的工商信息，核实其注册时间、注册地点、经营范围、股权结构、控股股东、实际控制人以及经营状态等，并关注该客户主要股东、法定代表人、高级管理人员是否与公司及相关人员存在关联关系；

3、公司制定《销售与收款管理制度》，对公司与销售、收款等有关环节的管理、财务处理等事项进行严格管控，根据立信会计师事务所出具的信会师报字[2019]第 ZG50068 号《内部控制鉴证报告》，公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2018 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的内部控制；

4、抽查公司与客户签订的营销服务合同，检查双方签订合同中包括但不限于提供服务内容、服务期限、结算依据、付款时限等主要条款及其实际执行情况；

5、核查公司主要客户确认营业收入及应收账款相关的对账资料、发票、记账凭证、银行回单等财务资料；

6、抽查报告期内新增或交易额较大的客户进行走访，了解客户经营状况、双方营业收入的真实性以及应收账款存在及完整性，并取得客户签字/盖章确认的文件资料；

7、对公司与主要客户之间报告期的交易金额、回款金额、期末欠款金额进行独立函证；

8、对各期末公司账面应收账款明细账与总账进行核对，对公司账龄划分进行核实，重新计算并分析公司计提的坏账准备金额，并根据回款状况、回款速度、账龄分布、客户经营状况等信息综合判断是否满足个别认定法单项计提坏账准备的情形；

9、通过搜索各类媒体、互联网等公开信息，查询是否有关于公司与客户之间产生回款、交易等各类负面新闻或法律纠纷。

(二) 核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：

(1) 报告期内，公司应收账款管理效率逐年提高，公司按照《企业会计准则》并制定谨慎的坏账准备计提政策并严格执行，足额计提坏账准备；

(2) 公司按照与客户签订的协议严格执行主要条款，公司应收账款与营业收入保持相对应的增长变动趋势，及时催收回款，不存在放宽信用政策刺激销售的情形；

(3) 核查公司前五大应收账款的账龄、坏账计提方法、交易金额、交易背景及业务内容、信用期、形成时点以及期后回款情况，公司不存在大额超过信用期的应收账款；

(4) 公司账龄在 1 年以上以及单项计提坏账准备的应收账款不存在诉讼或者违约纠纷，期后回收比例较高，不存在大额未收回的应收账款；

(5) 单项金额重大并单项计提的应收账款严格按照指定的坏账政策足额计提坏账准备，且期后回款状况良好。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

(1) 报告期内，公司应收账款管理效率逐年提高，公司按照《企业会计准则》并制定谨慎的坏账准备计提政策并严格执行，足额计提坏账准备；

(2) 公司按照与客户签订的协议严格执行主要条款，公司应收账款与营业收入保持相对应的增长变动趋势，及时催收回款，不存在放宽信用政策刺激销售的情形；

(3) 核查公司前五大应收账款的账龄、坏账计提方法、交易金额、交易背景及业务内容、信用期、形成时点以及期后回款情况，公司不存在大额超过信用期的应收账款；

(4) 公司账龄在 1 年以上以及单项计提坏账准备的应收账款不存在诉讼或者违约纠纷，期后回收比例较高，不存在大额未收回的应收账款；

(5) 单项金额重大并单项计提的应收账款严格按照指定的坏账政策足额计提坏账准备，且期后回款状况良好。

问题49

报告期，发行人预付款项主要为公司预付的媒体资源采购款。2016 年末至

2018 年末，公司预付账款分别为 451.68 万元、401.86 万元和 238.48 万元。请发行人补充披露在收入大幅上升的情况下，预付的媒体资源采购款连续下降的原因，公司与相关媒体之间的资源采购方式或者关系是否出现不利变化。请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、请发行人补充披露在收入大幅上升的情况下，预付的媒体资源采购款连续下降的原因，公司与相关媒体之间的资源采购方式或者关系是否出现不利变化

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“（一）资产状况分析”之“2、流动资产构成及变动分析”之“（3）预付账款”中补充披露如下：

报告期内，公司预付账款及应付账款的变动情况如下：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日		2017 年 12 月 31 日		2016 年 12 月 31 日	
	账面余额/ 变动金额	变动比例	账面余额/ 变动金额	变动比例	账面余额/ 变动金额	变动比例
预付账款余额	238.48	-	401.86	-	451.68	-
预付账款变动情况	-163.38	-40.66%	-49.82	-11.03%	-	-
应付账款余额	85,817.50	-	54,459.21	-	13,307.84	-
应付账款变动情况	31,358.29	57.58%	41,151.37	309.23%	-	-

2016 年末至 2018 年末，公司预付账款余额逐年下降，应付账款余额逐年上升，表明公司对于供应商的议价能力提升。

公司通过利用自身开发的数据系统持续的对广告投放数据进行收集和优化，为客户提供全球广告投放实时竞价服务，凭借多方面的竞争优势、品牌效应赢得新老客户的信任及青睐，公司业务规模不断扩大。公司采购媒体流量资源主要采用后付款方式，存在少量对中长尾流量的预付款。

公司与媒体资源方合作关系随着公司营业收入大幅提升更紧密，媒体流量资源的采购方式更有利于公司，双方合作关系及公司采购方式未发生不利变化。

二、保荐机构核查意见

（一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、访谈公司负责媒体流量资源采购的相关高级管理人员，了解公司采购媒体资源的供应商、合作条件、结算方式、采购内容等重要环节；

2、核查公司与主要供应商之间签订的采购协议，关注采购内容、结算依据、付款方式、合同期限等主要条款，并核实其实际履行情况；

3、结合采购与付款循环细节测试，核查公司与主要供应商之间各期交易金额、对账资料、主要合同条款的执行、账务处理及付款回单等；

4、通过走访、独立函证向供应商确认双方交易金额、公司付款金额、各期末欠款金额等财务数据的准确性，并核实交易的真实性。

（二）核查结论

经核查，本保荐机构认为：公司与供应商之间合作严格按照合同约定条件进行，及时核对交易数据、按约定方式支付款项，公司采购媒体流量资源的方式、公司与供应商之间的关系不存在不利变化。

问题50

报告期，公司 2016 年可抵扣暂时性差异为 1,106.10 万元，对应的递延所得税资产为 80.06 万元。但同期公司应收账款及其他应收款坏账准备合计为 560.27 万元。

请发行人补充披露 2016 年可抵扣暂时性差异的具体构成，相关递延所得税资产的确认金额是否审慎。

请申报会计师对相关会计处理是否符合《会计准则》的规定发表核查意见。

【回复】

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(一) 资产状况分析”之“3、非流动资产构成及变动分析”之“(4) 递延所得税资产”中补充披露如下：

(4) 递延所得税资产

2016年末至2018年末,公司递延所得税资产余额分别为80.06万元、184.10万元和560.22万元,报告期内公司的递延所得税资产主要是计提坏账准备导致的可抵扣暂时性差异所产生。

二、申报会计师核查程序和核查意见

2016年可抵扣暂时性差异应为5,602,795.04元,主要包括应收账款及其他应收款坏账准备金额,对应的递延所得税资产为800,618.02元,已修正审计报告数据。

经核查,申报会计师认为:递延所得税资产的确认金额是审慎的,已修正审计报告中2016年可抵扣暂时性差异相关数据,公司相关会计处理符合会计准则。

问题51

招股说明书披露,报告期公司资产负债率逐步上升,分别为55.19%、69.85%、70.54%,公司资产负债率增长明显的主要原因系主要供应商提高公司流量采购信用额度,公司应付账款余额增加所致。但公司应付账款占营业成本的比重逐年下降,分别为29.56%、25.48%、20.73%。请发行人:(1)结合在手资金、营运资金的需求、应付账款的账期等,补充披露是否面临资金压力及解决办法;(2)结合应付账款周转率情况,补充披露报告期内与主要供应商之间的信用期限是否存在明显不利变化、付款及对账过程、以及相关违约条款,是否存在未能约定付款的情况下,公司相关流量采购将即时暂停的风险从而直接影响公司业绩;(3)结合2016年发行人对脸书的采购金额9,356.51万元、应付账款金额9,753.41万元,补充披露2016年末公司对脸书的应付账款金额占采购金额较高

的原因；(4) 提示公司资产负债率高于同行业的风险。请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。请申报会计师对应付账款信用期限、付款对账过程、未按规定时间支付的风险进行核查并发表意见。

【回复】

一、结合在手资金、营运资金的需求、应付账款的账期等，补充披露是否面临资金压力及解决办法

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(二) 负债状况分析”之“2、流动负债构成及变动分析”之“(2) 应付票据及应付账款”中补充披露如下：

②公司面临资金压力及解决办法

2016年至2018年公司资产负债率逐年增加，负债率上升主要由于应付账款增加，银行借款比例较小，尤其2018年期末公司借款余额为0。资产负债率高主要由于公司充分利用供应商信用额度，应付账款金额较大产生。

2017年随着经营规模的快速增长和经营资金需求量的扩大，公司上升发展过程中存在一定的资金压力，主要通过银行借款等方式补充营运资金。

2018年随着公司自身商业信用能力大幅提升，经营活动所产生的资金净流量更加充裕，资金压力得到缓解。

为保障公司的现金流安全，公司同时制定了多项措施以加强现金流管理。

一是依照客户支付能力，分别实施授信与回款策略。对于部分信誉良好的客户，加大授信额度，鼓励账期内超过一次的回款，增加流动性；对于付款信誉一般的客户，加强对应收账款的管控；对于付款不及时的客户，公司降低或取消其授信额度，加大催收力度。

二是由于公司的业绩增长与良好的信用记录，促使脸书、谷歌等供应商逐步放宽信用额度。随着应付账款额度的增加，运营现金流压力进一步得到改善。

三是鼓励和强化商业合作，争取更多的预收账款。公司鼓励和积极拓展中小型客户，利用话语权，汇总获得一定量级的预收账款，改善运营现金流。

二、结合应付账款周转率情况，补充披露报告期内与主要供应商之间的信用期限是否存在明显不利变化、付款及对账过程、以及相关违约条款，是否存在未能约定付款的情况下，公司相关流量采购将即时暂停的风险从而直接影响公司业绩

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(二) 负债状况分析”之“2、流动负债构成及变动分析”之“(2) 应付票据及应付账款”中补充披露如下：

③报告期内发行人与主要供应商之间信用期限不存在明显不利变化

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
应付票据及应付账款	85,817.56	54,459.21	13,307.84
营业成本	413,878.26	213,717.78	45,013.59
应付账款周转率	5.90	6.31	5.61
应付账款周转天数	61.01	57.08	64.16
应付账款占营业成本比重	20.73%	25.48%	29.56%

公司报告期与供应商的信用期限不存在明显不利变化。2016/2017/2018年的第四季度营业成本占当年营业成本比例分别为38%、37.57%、31.09%，呈现下降趋势，而期末应付账款余额主要来自于各年最后两个月的成本，从而导致应付账款占当年营业成本的比重也呈现出下降趋势。

随着公司业务规模、资产规模的扩大，公司获取供应商的信用额度也不断提高，使得应付账款周转天数从2017年的57.08天提高到2018年的61.01天。

供应商按月发送对账单至公司，公司核对无误后，供应商开具发票，公司支付供应商款项。供应商在合同中相关的违约条款显示，逾期付款时，应在欠款的基础上按每月1.5%收取滞纳金，如果供应商发出通知后仍未收到款项，可中止根据任何及所有广告订单而投放的客户广告。

实际操作过程中，发行人设专人实时监控公司在平台的消耗情况，保证欠款不超信用额度，确保业务不受影响。发行人建立分客户额度管控制度，以有效地控制内部风险，加强日常管理。不存在未能约定付款的情况下，公司相关流量采购被暂停的风险。

三、结合 2016 年发行人对脸书的采购金额 9,356.51 万元、应付账款金额 9,753.41 万元，补充披露 2016 年末公司对脸书的应付账款金额占采购金额较高的原因

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(二) 负债状况分析”之“2、流动负债构成及变动分析”之“(2) 应付票据及应付账款”之“①报告期内应付账款前五名供应商情况”中补充披露如下：

2016 年四季度开始，公司集中精力扩大搜索展示类业务客户群体，公司对脸书的采购额变大，采购金额为 1,408.62 美元，期末应付账款余额为 1,406 万美元。采购金额是按照 2016 年平均汇率 6.6423 折算，应付账款按期末汇率 6.9370 折算，所以公司对脸书的采购额为人民币 9,356.51 万元，应付账款期末余额为人民币 9,753.41 万元，系造成 2016 年末公司对脸书的应付账款金额占采购金额较高的原因。

四、提示公司资产负债率高于同行业的风险

发行人已在招股说明书之“重大事项提示”之“八、公司资产负债率高于同行业的风险”以及“第四节 风险因素”之“六、财务风险”之“(六) 公司资产负债率高于同行业的风险”中补充披露如下：

2016 年末至 2018 年末，公司合并口径的资产负债率分别为 55.19%、69.85% 和 70.54%，高于同行业可比公司的资产负债率。公司为轻资产类型的高新技术企业，近年来一直保持着较快的发展速度，日常经营资金需求量较大，公司资产负债率增长明显的主要原因系主要供应商提高公司流量采购信用额度，公司应付账款期末余额增加所致。如果宏观经济形势发生不利变化或供应商流量采购的信用额度紧缩，同时公司应收账款回款速度减慢，则公司经营将面临较大

的资金压力，对日常经营产生不利影响。

五、核查意见

（一）核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、访谈公司主要管理人员，了解公司与主要供应商之间合作状况、未来合作规划及对公司经营的影响；

2、通过媒体、网站等公开渠道查询供应商是否存在对双方交易产生不利影响的负面新闻报道；

3、经核查，公司制定了《公司内部财务管理制度》、《货币资金管理制度》、《采购与付款管理制度》、《合同审核管理制度》等管理制度，实时监测资金循环、采购付款等各管理环节发展状况；

4、经核查，公司在资金循环、采购付款及偿债风险等方面均不存在严重的内控缺陷，根据立信会计师事务所出具的信会师报字[2019]第 ZG50068 号《内部控制鉴证报告》，公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2018 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的内部控制；

5、通过采购与付款循环细节测试，核查公司与供应商之间签订的采购合同，包括但不限于信用额度、付款条件、合同期限等，并通过查阅财务系统数据、对账资料、Invoice、付款回单等财务资料，核查双方采购合同条款的执行情况、双方交易的真实性以及交易数据的准确性；

6、保荐机构针对主要供应商进行走访，了解供应商的实际经营状态，向被访谈人了解与公司之间的合作情况，确认交易数据，了解双方未来合作规划；

7、通过向主要供应商发函确认双方各期交易数据、各期末公司应付账款余额的准确性；

8、经核查，公司制定《销售与收款管理制度》，并针对不同客户严格制定信用期，及时催收欠款，保证资金的流动性，降低公司的偿债风险。

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人已补充披露为保障公司的现金流安全、应对资金压力，公司制定的多项合理措施，公司制定的措施合理有效；报告期内，发行人与主要供应商之间的信用期限未发生明显不利变化，实际操作过程中，发行人设专人实时监控公司在平台的消耗情况，保证欠款不超信用额度，确保业务不受影响；公司 2016 年末对脸书应付账款金额较高，是因为公司 2016 年四季度开始集中精力扩大搜索展示类业务客户群体，对脸书的采购额相应变大，2016 年发行人对脸书的采购金额为 1,408.62 万美元，由于截至 2016 年末，上述款项尚在信用期内，发行人尚未支付，因此形成期末应付账款 1,406 万美元。发行人已根据要求对资产负债率高于同行业的风险进行提示。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：公司按照合同约定对应付账款进行管理，制定了较为严密的系统检测及日常管理，保证对供应商的欠款在信用额度及账期内，不会发生未按规定时间支付的风险。

问题52

报告期，发行人预收账款金额分别为 1,055.79 万元、2,283.08 万元、2,068.85 万元，其中一年以上的预收账款金额分别为 6.67 万元、108.49 万元、672.64 万元，主要为发行人要求客户预先支付营销服务费用。请发行人：

（1）补充披露一年以上预收账款未能够及时结算客户名称、交易背景、未能够结算的原因、是否存在相关诉讼或者违约情形；（2）结合公司业务说明公司预收账款上升的原因。请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、补充披露一年以上预收账款未能够及时结算客户名称、交易背景、未能够结算的原因、是否存在相关诉讼或者违约情形

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(二) 负债状况分析”之“2、流动负债构成及变动分析”之“(3) 预收款项”中补充披露如下：

2018年一年以上预收账款金额672.64万元，涉及客户212家，平均每家公司预收账款约3万元人民币，金额最大客户预收34万元人民币。由于无一年以上重大客户，故未进行披露。另通过公开网站查询未查到存在相关诉讼及违约情况。

二、结合公司业务说明公司预收账款上升的原因

(一) 公司客户群体不断扩大

报告期内，公司营业收入规模不断扩大，重要原因之一为公司客户群体不断扩大，大客户数量不断增加，同时公司凭借智能营销实力及品牌效应吸引更多中小客户。公司主要服务于电子商务、工具应用等新兴行业的优质客户，包括百度、点点互动、奇虎360、久邦数码、今日头条、新华网、狮之吼、麒麟合盛等，客户旺盛的出海需求为公司业务快速发展奠定了良好的行业基础。报告期内，公司收入规模超过500万元的客户数量分别是24家、78家和100家，随着大客户数量的持续增长以及新客户的不断开拓，公司营业收入规模随之增长。

(二) 公司对客户的议价能力提升

随着公司业务规模不断扩大、行业内知名度提升，公司的智能营销服务对于客户的吸引力不断增强。报告期内，公司要求客户预先支付营销服务费用。2016年末至2018年末，公司预收款项余额分别为1,055.79万元、2,283.08万元和2,068.85万元，占流动负债的比重分别为5.90%、3.30%和2.18%，公司对于客户在付款条件方面具有较强的议价能力，对其约定较为严格的付款条件。

三、保荐机构核查意见

(一) 核查程序

保荐机构履行了以下核查程序：

1、通过公开渠道查询客户的基本工商信息，结合媒体报道等关注客户经营状态，是否存在负面新闻或法律纠纷；

2、访谈公司负责客户及营销的相关高级管理人员，了解公司与客户合作的动态、选择客户的标准、主要客户群体等；

3、核查公司与主要预付款方式合作的客户签订的服务协议，关注提供服务内容、结算依据、付款条件、合同期限等主要条款，并核实其实际履行情况；

4、结合销售与收款循环细节测试，核查公司与主要预付款方式合作的客户各期交易金额、对账资料、主要合同条款的执行、账务处理及银行回单等；

5、通过走访、独立函证等程序向主要客户确认双方交易金额、客户付款金额、各期末预收账款金额等财务数据的准确性，并核实交易的真实性。

(二) 核查结论

经核查，本保荐机构认为：公司一年以上预收账款单体金额较小，无重大异常，不存在诉讼及违约的情形。

问题53

报告期各期末，公司应付职工薪酬中工资、奖金、津贴和补贴金额分别为281.33万元、702.38万元、725.64万元。但同期，公司员工人数分别为187、171、173名。

请发行人结合员工人数说明上述应付职工薪酬余额变动的原因，相关应付职工薪酬的计提是否符合《会计准则》的要求。

请申报会计师对相关会计处理是否符合《会计准则》的规定发表意见。

【回复】

一、结合员工人数说明上述应付职工薪酬余额变动的原因，相关应付职工薪酬的计提是否符合《会计准则》的要求。

在三年员工人数相对波动较小的情况下，2016 年应付职工薪酬期末余额与 2017 年、2018 年相差较大的原因主要体现在基本工资的计提与支付方面。在 2017 年 7 月之前，公司工资的计提与支付方式为当月计提，当月发放；奖金的计提与支付方式为当年计提，下年发放。2017 年 7 月后，公司将工资的计提与发放方式调整为当月计提，次月发放。因此 2016 年应付职工薪酬余额为从已发工资中扣除的将于次月支付的个人社保部分及当年已计提未发放的奖金，2017 及 2018 年应付职工薪酬余额为当年 12 月份工资、当年已计提未发放的奖金及当月计提将于次月支付的个人社保部分。如下表：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
工资	259.57	247.65	24.08
奖金	466.07	454.73	257.25
合计	725.64	702.38	281.33

二、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：应付职工薪酬的相关处理符合《会计准则》的规定。

问题54

报告期各期末，发行人其他应付款金额分别为 200.01 万元、12.42 万元、4,663.82 万元，2018 年末其他应收款中 4,492.79 万元为保证金，171.03 万元为预提费用。

请发行人补充披露其他应付款金额变动较大的原因，2018 年末相关保证金的形成背景、涉及的具体业务、客户名称、客户与发行人及控股股东之间是否存在关联关系以及后续支付安排。

请保荐机构和申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(二) 负债状况分析”之“2、流动负债构成及变动分析”之“(6) 其他应付款”中补充披露如下：

报告期内，公司除应付利息外的其他应付款余额情况如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
预提费用	171.03	12.42	15.49
保证金	4,492.79	-	184.52
合计	4,663.82	12.42	200.01

公司其他应付款主要为预提费用和保证金。

公司向客户收取的保证金，主要是在客户资金不足或者美元额度不足，无法按照合同期限、信用额度及时支付时，为了不影响业务并减少发行人收款风险，对信用不足的客户收取一定金额欠款的保证金。待客户资金充足、美元充足时支付应收账款时给予退款，或者双方达成一致，将保证金抵欠款。收取保证金的主要目的是在不影响友好合作的情况下，减少收款风险。

报告期内，其他应付款余额的变动主要受保证金金额变动的影 响。2018 年随着公司业务进一步发展、业务量的进一步增大，为加强对应收账款回款的管理，提高应收账款的回收保障，公司向客户收取的保证金金额相应快速增加。

2018 年末，公司向客户收取的保证金情况具体如下：

单位：万元

序号	名称	金额	客户与发行人及控股股东之间是否存在关联关系	后续支付安排
1	MOB NET TECHNOLOGY COMPANY	3,706.11	否	2019年1月11日已退款
2	深圳市恒泰德电子商务有限公司	220.00	否	暂未退款,客户确认近期支付完美金申请退回。
3	Promo Adx Network Technology Co., Limited	191.91	否	暂未退款,客户要求美金结算,美金暂未支付完毕。
4	深圳市天梭互动科技有限公司	176.89	否	2019年2月28日已退款
5	合肥黑钻科技有限公司	144.00	否	暂未退款,客户确认近期支付完美金申请退回。
6	上海领态网络科技有限公司	40.00	否	暂未退款,客户要求美金结算,美金暂未支付完毕。
7	北京十维空间科技有限公司	10.00	否	暂未退款,客户要求美金结算,美金暂未支付完毕。
合计		4,488.92		
占比		99.91%		

二、核查意见

(一) 保荐机构核查意见

保荐机构获得了报告期各期末其他应付款构成明细,核查了发行人与主要保证金客户签订的合同、银行进账单等单据,在客户走访、访谈中核实了保证金产生的原因及支付情况、与发行人是否存在关联关系,核查了保证金在公司财务账上后续支付情况,向公司管理层了解了其他应收款变动原因、收取保证金的原因及后续支付安排。

经核查,保荐机构认为:公司其他应付款增加是为加强对应收账款回款的管理,提高应收账款的回收保障,而收取客户保证金金额增加。客户与发行人及控股股东之间不存在关联关系及后续安排。

(二) 申报会计师核查意见

申报会计师获得了报告期各期末其他应付款构成明细，核查了发行人与主要保证金客户签订的合同、银行进账单等单据，在客户走访、访谈中核实了保证金产生的原因及支付情况、与发行人是否存在关联关系，核查了保证金在公司财务账上后续支付情况，向公司管理层了解了其他应收款变动原因、收取保证金的原因及后续支付安排。

经核查，申报会计师认为：公司其他应付款增加是为加强对应收账款回款的管理，提高应收账款的回收保障，而收取客户保证金金额增加。客户与发行人及控股股东之间不存在关联关系及后续安排。

问题55

2016 年公司其他流动负债中 2,000 万元为公司为扩大经营拟引入的投资意向款，后因双方未达成投资意向已退回该款项。此外，根据差异情况专项报告，上述款项的性质为个人借款。

请发行人补充披露上述投资意向的具体情况，收到及退回上述款项的时点及原因、款项性质。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、发行人补充披露上述投资意向的具体情况，收到及退回上述款项的时点及原因、款项性质。

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十三、资产质量分析”之“(二) 负债状况分析”之“2、流动负债构成及变动分析”之“(8) 其他流动负债”中补充披露如下：

单位：万元

项目	2018年12月31日	2017年12月31日	2016年12月31日
投资意向款	-	-	2,000.00
其他	62.07	25.04	-
合计	62.07	25.04	2,000.00

2016年末其他流动负债是公司为扩大经营拟引入的投资意向款。

公司拟于2016年进行增资扩股，王征基于对公司的投资意愿于2016年4月通过个人账户及其父王顺兴的账户向公司账户共转入人民币2,000万元意向款。后公司该轮增资扩股因未与其他主要投资人达成一致而终止，经友好协商，公司通过银行账户于2017年1月将上述2,000万元返还至王征及其父王顺兴的银行账户。

二、核查程序及核查意见

(一) 核查程序

1、保荐机构和发行人律师对公司实际控制人沈思和钱文杰进行了访谈，对借款出借人王征进行访谈，具体情况如下：

根据发行人提供的相关资料并经保荐机构和发行人律师核查，投资意向款系由自然人王征支付，该名投资人曾与公司达成投资入股的意向，后因其个人投资判断等原因放弃投资，发行人将相关款项对其进行返还。根据发行人提供的相关凭证，2016年4月22日、5月4日、5月5日，王征分别通过其父亲王顺兴及其个人的银行账户向公司汇入人民币合计2,000万元，2017年1月15日，公司将上述款项予以返还至相应账户。

2018年5月8日，保荐机构和发行人律师对王征进行了现场访谈，王征在现场访谈中表示，其本人曾与公司达成投资意向，投资规模最终确定在2,000万元，之后其本人因对“新三板”市场流动性存有疑虑等原因放弃投资，经与公司商议，公司对其进行了全额返还；其本人从事股票二级市场业务，与沈思是朋友关系。2015年向沈思出借资金用以木瓜移动境外架构的拆除，同时他本人当

时也有意愿进行对木瓜移动进行股权投资。木瓜移有限红筹架构拆除后，经与公司协商，其本人拟在木瓜移动新三板挂牌前投资 5,000 万元，并于 2015 年 9 月向公司支付了该笔款项，因木瓜移动尚未确定融资方案，因此作为投资预付款。2016 年 4 月，因其个人自身原因，拟缩减对木瓜移动投资规模，木瓜移动同时将上述 5,000 万投资款全额返还。经与公司协商，王征投资规模拟缩减至 2,000 万元，并于 2016 年 4 月通过个人账户及其父王顺兴的账户向公司账户共转入人民币 2,000 万元投资预付款。木瓜移动完成新三板挂牌后，因王征个人原因，放弃对木瓜移动投资，木瓜移动于 2017 年 1 月将上述 2,000 万元返还至王征及其父王顺兴的银行账户。因融资未能实施，其经与公司友好协商，公司已将相应的意向金足额返还，其本人认可该次投资并未实施，与木瓜移动不存在争议和潜在争议；其本人并不直接或间接的持有木瓜移动的股权，与木瓜移动的直接或间接的股东不存在委托持股或其他权益安排的情形。

2、保荐机构和发行人律师获取并核查了王征、沈思、钱文杰签订的协议；核查了沈思、钱文杰提供的收付款凭证单据；

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人已向王征全额返还其投资意向款，王征对此予以认可并确认与公司不存在争议和潜在争议，王征目前未直接、间接或通过任何方式持有公司股份或享有股东权利；针对该投资意向款，公司已足额偿付完毕，王征予以认可并确认与沈思、钱文杰及发行人之间不存在与争议和潜在争议，且与发行人股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在任何关联关系，不存在任何业务往来，与发行人之间不存在纠纷。

因此，发行人已全额返还上述 2,000 万元投资款，发行人与投资人之间不存在任何纠纷。

2、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：王征与公司之间的股权投资并未实施，其向公司支付的投资意向款已由公司足额退还，双方不存在争议和潜在争议，不构成本次发行的实质性法律障碍。

3、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人已向王征全额返还其投资意向款，王征对此予以认可并确认与公司不存在争议和潜在争议，王征目前未直接、间接或通过任何方式持有公司股份或享有股东权利；针对该投资意向款，公司已足额偿付完毕，王征予以认可并确认与沈思、钱文杰及发行人之间不存在与争议和潜在争议，且与发行人股东、董事、监事、高级管理人员之间不存在任何关联关系，不存在任何业务往来，与发行人之间不存在纠纷。

因此，发行人已全额返还上述 2,000 万元投资款，发行人与投资人之间不存在任何纠纷。

问题56

请发行人结合各期应收及应付账款的结算情况，行业上下游的地位，公司的经营活动，补充披露公司经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、偿债能力、流动性与持续经营能力的分析”之“(三) 现金流量分析”之“1、经营活动现金流量分析”中补充披露如下：

(3) 经营活动现金流量净额与净利润差异较大的原因

近三年公司净利润与经营活动现金流量的差异及主要影响因素如下：

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
经营活动产生的现金流量净额(1)	21,896.38	-1,726.55	3,780.25
净利润(2)	8,344.70	6,176.45	3,434.14
经营活动产生的现金流量净额与净利润的差额(3) = (1) - (2)	13,551.68	-7,903.00	346.11
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-25,599.74	-48,135.68	-10,283.60
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	37,169.36	39,223.77	10,215.07
以上两项合计金额	11,569.62	-8,911.91	-68.53

报告期内，公司净利润和经营活动现金流量净额差异较大的情况出现在2017年、2018年。

①销售收现率保持稳定、成本付现率的提高是公司2017年经营活动现金净流出的主要原因

2016年-2018年，公司应收账款周转率及周转天数、应付账款周转率及周转天数情况如下：

财务指标	2018年	2017年	2016年
应收账款周转率(次)	4.88	4.51	3.08
应收账款周转天数	73.77	79.82	116.88
应付账款周转率(次)	5.90	6.31	5.61
应付账款周转天数	61.02	57.05	62.83

从结算情况来看，2017年公司的应收账款平均账期为79.82天，应付账款账期平均为57.05天。应收账款周转天数较应付账款长22.77天，相比2016年54.06天出现了较大的下降。

2017年公司业绩迅速增长，营业收入相比2016年提高303.51%，公司保持了严格的应收账款管理，2017年公司收入收现率与2016年基本一致。公司业绩的快速增长，导致2017年公司应付账款付款速度相对加快、成本付现率提高，应付账款付款天数也从2016年的62.83天下降到2017年的57.05天，公司的成本付现率从2016年的73.50%增长到2017年的80.55%。

综上，销售收现率保持稳定、成本付现率的提高是公司2017年经营活动现

金净流出的主要原因。

单位：万元

项目	2018年	2017年	2016年
销售商品、提供劳务收到的现金	409,714.50	178,026.23	44,204.59
购买商品、接受劳务支付的现金	384,108.33	172,154.35	33,085.24
营业收入	432,820.90	227,938.04	56,488.83
营业成本	413,878.26	213,717.78	45,013.59
销售收现率	94.66%	78.10%	78.25%
成本付现率	92.81%	80.55%	73.50%

②2018年经营活动应付账款的增加大于经营性应收项目的减少，销售收现率提高幅度高于成本付现率的提高幅度。

2018年公司进一步加强对应收账款的催收管理，提高应收账款的管理效率。2018年应收账款周转率进一步提高到4.88次，应收账款账期进一步下降到73.77天。与此同时，随着公司的商业信用不断提高，2018年应付账款付款速度相应减慢，应付账款付款天数从2017年的57.05天增加至2018年的61.02天。2018年的应收账款与应付账款的周转天数相差12.75天，相比2017年两者之差22.77天有大幅下降。

应收账款管理效率的提升带来了公司销售收现率的大幅提升，2018年销售收现率94.66%，较2017年大幅提高16.56%。2018年成本付现率92.81%，较2017年增长12.25%。公司销售收现率提高幅度高于成本付现率的提高幅度，导致2018年经营活动现金出现了大量流入。

二、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：经营活动现金流量净额与净利润差异较大主要由于公司收款及付款的错配导致，各年间变动合理无重大异常。

问题57

请发行人补充披露收到及支付的其他与经营活动有关的现金中相关大额现金往来的种类、原因、是否存在关联方资金占用，并就相关变动予以说明。

请申报会计师对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、发行人补充披露

发行人已在招股说明书之“第八节 财务会计信息与管理层分析”之“十四、偿债能力、流动性与持续经营能力的分析”之“(三) 现金流量分析”之“1、经营活动现金流量分析”中补充披露如下：

(4) 收到及支付的其他与经营活动有关的现金

① 收到的其他与经营活动有关的现金

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
往来款	5,995.86	3,670.98	1,319.13
利息收入	124.86	17.25	7.51
营业外收入	-	3.81	1.47
政府补助	-	60.60	-
合计	6,120.72	3,752.64	1,328.11

其中，收到的其他与经营活动有关的现金中，主要内容如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
备用金	135.90	313.48	52.16
个人借款	-	-	760.00
押金保证金	5,859.96	3,357.50	506.97
合计	5,995.86	3,670.98	1,319.13

② 支付的其他与经营活动有关的现金

项目	2018 年	2017 年	2016 年
往来款	1,841.58	4,082.24	2,051.11
销售费用	231.90	265.64	213.88
管理费用	943.37	719.91	755.79
手续费	53.01	36.22	66.01
合计	3,069.86	5,104.02	3,086.80

其中，支付的其他与经营活动有关的现金中，具体如下：

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
----	---------	---------	---------

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
备用金	135.90	-	289.94
个人借款	-	-	760.00
押金保证金	1,705.68	4,082.24	1,001.17
合计	1,841.58	4,082.24	2,051.11

二、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：大额现金支出主要为业务相关的保证金，及偿还部分个人借款，不存在关联方资金占用的情形。

六、关于风险提示

问题58

招股说明书披露，如果未来公司不能准确把握大数据营销技术发展趋势、开发符合市场需求的新技术、新产品和新服务、提高技术成果对业务的支持能力，或者对市场变化未及时作出针对性的调整，都将影响公司的持续发展。请发行人根据行业发展规律及目前行业发展情况，目前行业主流的研发新技术、新产品、新服务具体内容，披露公司是否进行必要的探索及相关探索成果，如未能予以探索并有初步成果，请予以明确的风险提示。

【回复】

发行人在招股说明书“第六节 业务与技术”之“六、发行人的核心技术”之“(二) 发行人研发项目储备”中披露如下：

互联网营销行业中，服务器的承载能力的进一步提高和单位成本的降低，依然是整个行业追求的目标。目前，随着谷歌、微软加入云服务市场的竞争，研发混合云技术，进一步增加数据中心数量、通过引入竞争降低服务器成本成为了产业发展的新方向。木瓜移动的混合云技术目前已经进入研发阶段，与谷歌、微软达成了云服务的合作意向，并在实验环境下实现了混合云的成功适配和调试。

在算法领域，产业中的技术趋势是从机器学习向深度学习转变。发行人目前研发使用的技术已经是产业中最前沿的深度学习技术，目前已经处于产业前沿。同时，公司已经展开对于最新公布的 TensorFlow 2.0 的相关研发工作，并对于其新特性完成了评估工作。后续会有序展开相关的研发项目，以保持公司对于其他同业竞争者的技术代差优势。

混合云技术发行人目前已经在试验环境取得初步成果，并与各云服务提供商建立了合作意向或签订了书面合同，因此转化为实际生产不存在重大技术难关，只需继续保持投入即可转化到生产使用。不存在技术储备失败的风险。

在算法领域，基于木瓜移动研发团队对于 TensorFlow 1.0 的深入理解和实践经验，对于 TensorFlow 2.0 的技术储备失败很可能是由于 TensorFlow 2.0 本身的缺陷造成的。对于这种情形，即使发行人研发失败，同业竞争者也无法在相同领域取得进展，因此不会造成对发行人核心竞争力的损害。

问题59

请发行人严格按照科创板公司招股说明书准则的要求尽量对风险因素作定量分析，对导致风险的变动性因素作敏感性分析；确实无法进行定量分析的，应有针对性地作出定性描述。请保荐机构和申报会计师核查并发表意见。

【回复】

一、发行人严格按照科创板公司招股说明书准则的要求尽量对风险因素作定量分析，对导致风险的变动性因素作敏感性分析；确实无法进行定量分析的，应有针对性地作出定性描述。

发行人按照要求已经对招股说明书中“第四节 风险因素”中涉及风险提示事项做了必要的定量分析，确实无法进行定量分析的，已针对性地作出定性描述，具体详见招股说明书之“第四节 风险因素”。

二、核查意见

（一）保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人已经按照要求已经对招股说明书中“第四节 风险因素”中涉及风险提示事项做了必要的定量分析，若不能定量分析的风险因素已作出针对性定性描述。

（二）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人已经按照要求已经对招股说明书中“第四节 风险因素”中涉及风险提示事项做了必要的定量分析，若不能定量分析的风险因素已作出针对性定性描述。

七、关于其他事项

问题60

招股说明书披露，本次募投资金合计为 11.76 亿元，募投项目为 Papaya 大数据智能平台升级项目、研发中心建设项目、总部基地项目及补充流动资金，使用募集资金分别为 3.22 亿元、0.64 亿元、0.91 亿元及 7 亿元，而报告期公司累计研发费用为 8573.36 万元。请发行人：（1）披露 Papaya 大数据智能平台历史建设成本，本次升级预计实现的目标及相关募集资金测算的具体依据，并结合历史研发费用支出情况说明本次大数据平台建设、研发中心项目建设资金使用的合理性；（2）结合货币资金、未来资本性支出计划、营运资金的需求等，披露补充流动资金金额测算的过程、依据及必要性。请保荐机构对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、披露 Papaya 大数据智能平台历史建设成本，本次升级预计实现的目标及相关募集资金测算的具体依据，并结合历史研发费用支出情况说明本次大数据平台建设、研发中心项目建设资金使用的合理性；

发行人已在招股说明书之“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“三、募集资金投资项目介绍”之“(一) Papaya 大数据智能平台升级项目”中补充披露如下：

3、Papaya 大数据智能平台历史建设成本，本次升级预计实现的目标及相关募集资金测算的具体依据

①Papaya 大数据智能平台历史建设成本

Papaya 大数据智能平台历史建设成本主要包括研发人员工资及相关的研发费用、研发所需服务器及电脑等硬件设备、平台所使用的软件等无形资产。经统计核算，公司自设立以来与平台建设成本包括相关的人员薪酬、软硬件投资及其他相关费用为 12,147.84 万元。

②本次募投 Papaya 大数据智能平台升级项目主要内容

本次募投 Papaya 大数据智能平台升级项目主要内容情况如下：

序号	项目	升级内容	现状基础	预期目标
1	购置服务器、存储设备、网络设备、测试移动设备及办公设备；	配置软硬件，改善研发办公环境。	公司研发办公用服务器及存储设备受场地限制，投入较少，无法满足更多新增人员工作需求。不具自主化的备防灾备份能力，主要通过租赁第三方服务器资源实现。	在合适的第三方数据中心专门购置自主化的服务器、存储及网络设备，专门用于公司客户数据防灾备份，自主场地设备主要支持研发和机器学习能力的实现。
2	客户系统、商务系统、管理系统及监测系统升级	完成客户管理系统和业务上下游打通，实现结算自动化。提升运维自动	既有系统智能化程度较低，对操作人员的要求依然较高，需要针对客户	整体升级后可满足国内不同行业客户的差异化需求及其管理，更好的与公

序号	项目	升级内容	现状基础	预期目标
		化水平，完成自动化部署体系。开发与代理商进行业务协作的 B2B 商务系统。	差异化需求进行功能调整，增加必要的模块。	司 ERP 等系统对接，实现智能化的接单、下单、服务安排、效果监控；实现自动化运维和部署；增强与代理商的业务协作系统，
3	对构架、技术服务等基础层进行技术改造	对现有系统中各个基础构架进行升级扩容，提升处理能力。	平台既有框架不能满足承载更多种类、更大大规模的客户广告投放需求，在效果展示及相关数据备份服务能力方面有待提升。	增强基础架构的稳定性，优化基础层大数据相关算法，提升技术层面向服务开发的效率和处理能力，
4	增强应用层的应用效果及展示效果	开发新的应用展示功能模块。	既有应用层功能模块目前仅能满足客户满足图文、广告视频等常规广告投放展示需求。	增加应用层功能模块，降低维护成，扩展展现方式，导入更多展示风格。
5	形成基于大数据的自主防灾备份和机器学习能力	构建一套自主化的防灾备份服务器、存储及网络系统，增加机器学习功能。	当前不具有自主化的防灾备份能力，机器学习能力弱，人工干预较多。	配置专属公司使用的海量数据存储、备份服务器，开发机器学习算法，实现高度智能化的广告投放和展示策略和管理能力。

本募集资金项目测算的具体依据包括：公司财务制度，折旧摊销及税率，报告期各项财务指标，软硬件设备市场报价，公司报告期研发费、销售费用投入，平台相关的架构、算法、功能模块的开发难度，公司针对该项目计划的新增人员需求及未来预计的薪酬水平，公司报告期场地租赁成本，预备费包括基本预备费和涨价预备费（分别取其他投入合计的 5%和装修、设备及软件投入之和的 5%。），社会折现率取 8%，流动资金按照分项估算法估算，铺底流动资金取流动资金的 30%。Papaya 大数据智能平台升级项目主要投资构成及测算情况如下：

③主要投资项目预算情况

主要投资项目预算情况如下：

单位：万元

序号	设备名称	型号	数量	单价 (万元)	小计 (万元)
1	服务器	HPE Synergy 660 Gen10	30	30	900
2	大数据服务器	Oracle Big Data Appliance	6	108	648
3	大数据服务器	Oracle (Sun) T7-4	3	117	351
4	大数据服务器	DSESS ASC880	8	45	360
5	大数据服务器	HPE Apollo 6500 Gen10	4	55	220
6	磁盘阵列	nspur AS18000-M1	12	56	672
7	NAS 存储	inspur AS13000-M3	40	14	560
8	虚拟磁带库	易安信 (EMC) DD6800	5	96	480
9	超融合存储	易安信 (EMC) VXRail V570	20	24	480
10	灾备一体机	Oracle (Sun) ODA X7-2 HA 20*3.2T	6	140	840
11	防火墙	华为 USG9560	3	100	300
12	入侵检测	H3C (新华三) T9006	3	65	195
13	DNS	F5-BIG-DNS-i5600	10	58	580
14	负载均衡	F5-VPR-LTM-C2400-AC	10	65	650
15	防 DDos	F5-BIG-AFM-i4600	5	32	160
16	防病毒网关	冠群金辰 KSG-V5000 (22000)	5	35	175
17	网络交换机	Inspur S6650-48TD-S	15	3	45
18	路由器	华为 NE40E-X3	5	54	270
19	光纤交换机	H3C CN6600B 16G	2	36	72
20	办公设备	电脑、打印机等	1	52	52
21	测试移动设备	DAGE X-RAY7500 等	1	50	50
	设备购置费		194		8,060

④项目的具体构成情况

A、系统开发及测试费估算情况

单位：万元

序号	项目名称	金额
1	办公专用网络	55
2	Slack 项目协作系统	24
3	Github 代码管理系统	21
4	Gmail 邮件系统	15
5	Jira 开发管理系统	25

序号	项目名称	金额
6	企业 QQ	95
7	JetBrains Toolbox Subscription	12
8	网络信息检索服务	75
9	云测试服务费	300
10	语音内容制作	1,350
11	OA 系统	45
12	HRM 系统	27
	系统开发及测试费	2,044

B、服务器租赁费估算

单位：万元

序号	项目名称	金额
1	亚马逊服务器	2,080
2	微软 Azure 服务器	370
	服务器租赁费	2,450

C、流量购买及营销推广费估算

单位：万元

序号	项目名称	金额
1	自有流量应用推广费用	2,360
2	公司品牌推广	105
3	行业展会	270
	流量购买及营销推广费	2,735

D、人员及薪酬福利费估算表

单位：万元

序号	岗位类别	建设第 1 年	建设第 2 年	建设第 3 年
1	工程师	720	864	1,008
	人数	20	24	28
	人均年工资	36	36	36
2	产品经理	90	120	150
	人数	3	4	5
	人均年工资	30	30	30
3	产品运营	48	72	96
	人数	2	3	4
	人均年工资	24	24	24
4	客户服务管理及其他	36	48	72

	人数	3	4	6
	人均年工资	12	12	12
5	人数合计	28	35	43
6	工资总额	894	1,104	1,326
7	福利费	224	276	332
	合计	1,118	1,380	1,658

报告期内，公司累计研发费用为 8573.36 万元，平台建设成本为 12,147.84 万元，本次 Papaya 大数据智能平台项目设备投入 8,060 万元（该项新增较大，主要是配置了自主化的防灾备份所需设施），系统开发测试费 2,044 万元、人员工资及福利费 4,155 万元、服务器租赁费 2,450 万元、营销推广费 3,130 万元、预备费用 1,706 万元，铺底流动资金 9,431 万元，整体上与历史投入和预期新增 300,000 万元销售收入的目标相匹配。

发行人已在招股说明书之“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“三、募集资金投资项目介绍”之“（二）研发中心建设项目”中补充披露如下：

3、研发中心建设项目资金使用的合理性

本次募投项目研发中心建设项目总投资 6,350 万元，其中属于研发费范畴的投资项为系统开发测试费 720 万元、服务器租赁费 600 万元、人员工资及福利费 2,795 万元，预备费用 302 万元，合计 4,417 万元，与历史研发费 8573.36 万元相比，专门用于本次平台之外的研发投入仅占报告期三年的 51.52%，整体上具有合理性。

二、结合货币资金、未来资本性支出计划、营运资金的需求等，披露补充流动资金金额测算的过程、依据及必要性。

发行人已在招股说明书之“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“三、募集资金投资项目介绍”之“（四）补充流动资金项目”中补充披露如下：

3、补充流动资金金额测算的过程、依据及必要性

公司以 2016-2018 年营业收入增长率为参照预测未来三年营业收入增长率，按照 2018 年为基期进行测算，经营性流动资金占营业收入比例方法预测未来三

年流动资金需求量，2021年流动资金需求量-2018年流动资金=需要增补的流动资金。其中，经营性流动资金=流动资产（货币资金+应收账款及应收票据+预付账款+存货）-流动负债应付（应付账款及应付票据+预收账款）。

经营性流动资金占营业收入比例测算情况如下：

单位：万元

序号	项目	2016年度	2017年度	2018年度	经营性流动资金占比取值
一	货币资金	7,518.59	23,362.78	35,519.46	最近两年均值
	应收账款与应收票据	24,768.82	74,612.72	98,127.71	--
	预付账款	451.68	401.86	238.48	--
	存货	--	--	--	--
	流动资产	32,739.08	98,377.36	133,885.64	--
二	应付账款与应付票据	13,307.84	54,459.21	85,817.56	--
	预收账款	1,055.79	2,283.08	2,068.85	--
	流动负债	14,363.63	56,742.29	87,886.41	--
三	流动资金	18,375.45	41,635.07	45,999.23	--
四	营业收入	56,488.83	227,938.04	432,820.90	--
五	经营性流动资金占比	32.53%	18.27%	10.63%	14.45%

公司未来三年营业收入预测与经营性流动资金需求分析如下：

单位：万元

序号	项目	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
1	营业收入	56,488.83	227,938.04	432,820.90	--	--	--
2	年增长率	--	303.51%	89.89%	--	--	--
4	最近两年平均增长率	--	--	196.70%	均值	--	--
5	未来三年预计增长率	--	--	--	30%	--	--
6	未来三年营业收入预计	--	--	--	562,667.17	731,467.32	950,907.52
7	流动资金年需求量	18,375.45	41,635.07	45,999.23	81,287.78	105,674.11	137,376.35
8	流动资金增补量	--	--	--	--	--	91,377.11

9	募投铺底流动资金	--	--	--	--	--	9,431.36
10	补流需求	--	--	--	--	--	81,945.75

注：本测算并不构成公司的盈利预测。

根据未来三年经营性流动资金需求量预测值及基期经营性流动资金数额可以得出，未来三年需要增补的流动资金为 81,945.75 万元，募集资金中规划 70,000 万元用于补充流动资金符合谨慎性原则，具有合理性。

三、保荐机构核查程序和核查结论

（一）核查程序

- 1、保荐机构访谈针对本次申请的募投项目访谈了公司董事长和董事会秘书；
- 2、保荐机构获取了 Papaya 大数据智能平台升级项目、研发中心项目和补充流动资金项目三个募投项目的可行性研究报告及具体构成项目的测算表，并进行了查验其计算合理性和准确性；
- 3、保荐机构核查了 Papaya 大数据智能平台升级项目、研发中心项目和补充流动资金项目三个募投项目相关备案的文件。

（二）核查结论

经核查，本保荐机构认为：

- 1、发行人补充披露的 Papaya 大数据智能平台历史建设成本、测算的具体依据是真实、合理的；本次大数据平台建设、研发中心项目建设资金使用是合理性；
- 2、发行人补充披露的补充流动资金金额测算的过程、依据是充分合理的。

问题61

招股说明书披露，报告期发行人实现的归母净利润分别为 3,434.14 万元、6,176.45 万元、8,344.70 万元，净利率分别为 6.08%、2.71%、1.93%，净资产收益率为 29.49%、25.52%、24.01%，公司净利率较低且净利率、净资产收益率有所下滑。发行后，公司募投项目为大数据平台升级改造、研发中心建设、基

建项目及补充流动资金。请发行人：（1）具体测算并披露上述募投项目的摊销、折旧等对公司未来利润的影响情况；（2）结合募投项目的折旧摊销、行业竞争情况、公司技术水平、客户开拓能力、募投项目的未达预期、公司资产总额的变化等，对未来净资产收益率存在进一步下滑的可能予以披露并做风险提示。请保荐机构和申报会计师就募投项目具体摊销、折旧等对公司未来净利润的影响进行核查并发表意见。

【回复】

一、具体测算并披露上述募投项目的摊销、折旧等对公司未来利润的影响情况

发行人已在招股说明书之“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“二、募集资金投资项目对公司的影响情况”中补充披露如下：

（六）募投项目的摊销、折旧等对公司未来利润的影响

募集资金投资项目实施前三年新增折旧摊销分别为 2,689.68 万元、4,399.33 万元和 6,247.93 万元，2018 年归属母公司净利润为 8,344.70 万元，不考虑募投项目新增净利润，公司净利润水平将有所下降，但总体仍然可保持盈利。考虑未来募投项目达产新增收入将达到 300,000 万元，新增净利润预计为 7,433.09 万元，公司未来利润水平将会显著增长。

未来 5 年募集资金投资项目新增折旧摊销及净利润：

单位：万元

序号	项目	第 1 年	第 2 年	第 3 年	第 4 年	第 5 年
1	Papaya 大数据智能平台升级项目	1,355.25	3,139.20	4,548.93	4,548.93	4,548.93
2	研发中心建设项目	345.43	831.13	1,270.00	1,270.00	1,270.00
3	总部基地项目	989.00	429.00	429.00	429.00	429.00
一	新增折旧摊销合计	2,689.68	4,399.33	6,247.93	6,247.93	6,247.93
二	募投项目达产净利润	7,433.09				
三	2018 年公司净利润	8,344.70				

报告期内，公司在出海大数据营销产业中处于市场领先地位，在脸书媒体渠道出海营销收入排名前 2 位，在谷歌媒体渠道出海营销收入排名前 5 位，2016-2018 年营业收入分别为 56,488.83 万元、227,938.04 万元和 432,820.90

万元,2017-2018年营业收入年增长率为303.51%和89.89%,呈现快速增长态势。公司既有大数据平台核心技术均为自主开发,平台运行稳定,客户认可度较高,在未来几年仍将保持较强的市场竞争力。本次募集资金投资项目实施新增折旧摊销虽然较大,但即使未达预期,也仍在公司既有净利润规模可覆盖的范围之内。在募集资金投资结构中,公司大部分资金用于补充流动资金和支付相关费用,这些均与营业收入规模直接相关,虽然净利率、净资产收益率指标表现为有所下降,但这是公司在客户采购公司服务规模增长时给予更多优惠的正常结果,也是公司防止新竞争者以成本优势冲击公司竞争地位的有效措施。

随着募集资金投资项目实施,尤其是大量补充流动资金后带来的营业收入快速增长,公司净利率虽然较低,但未来净资产收益率也将逐步趋于稳定,公司也将进入规模巨大、价格优势显著、竞争地位稳定的发展阶段。

二、结合募投项目的折旧摊销、行业竞争情况、公司技术水平、客户开拓能力、募投项目的未达预期、公司资产总额的变化等,对未来净资产收益率存在进一步下滑的可能予以披露并做风险提示

发行人对招股说明书之“第四节 风险因素”之“十、募集资金投资项目实施风险”进行了风险提示:

公司本次募集资金主要投资于 Papaya 大数据智能平台升级项目、研发中心建设项目、总部基地项目和补充流动资金。本次募集资金投资项目顺利实施后,公司的业务能力和技术水平将得到进一步提升,核心竞争力得以增强。以上投资项目是根据目前互联网营销行业的发展情况、市场需求和技术水平提出的。但互联网行业技术更迭迅速、市场情况不断变化,存在项目建成后市场环境突变、行业竞争加剧、客户开拓能力受限、募投项目的折旧摊销影响等不确定因素,从而产生影响本次募集资金投资项目预期收益实现的风险,存在未来导致净资产收益率存在进一步下滑的可能的风险。

三、核查程序和核查结论

(一) 核查程序

保荐机构和申报会计师执行了如下核查程序：

- 1、针对本次申请的募投项目访谈了公司董事长和董事会秘书；
- 2、获取了本次募投项目的可行性研究报告及具体构成项目的测算表，并进行了查验其计算合理性和准确性；
- 3、核查了本次募投项目相关备案的文件。

(二) 核查结论

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：

发行人对本次募投项目的具体测算并披露上述募投项目的摊销、折旧等对公司未来利润的影响披露是合理的；并根据公司实际情况结合募投项目的折旧摊销、行业竞争情况、公司技术水平、客户开拓能力、募投项目的未达预期、公司资产总额的变化等情况，对未来净资产收益率存在进一步下滑的可能予以披露并做了风险提示。

2、申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人对本次募投项目的具体测算并披露上述募投项目的摊销、折旧等对公司未来利润的影响披露是合理的；并根据公司实际情况结合募投项目的折旧摊销、行业竞争情况、公司技术水平、客户开拓能力、募投项目的未达预期、公司资产总额的变化等情况，对未来净资产收益率存在进一步下滑的可能予以披露并做了风险提示。

问题62

招股说明书披露，发行人拟设置木瓜技术研究院，加强对未来广告营销前沿科技的应用场景如虚拟现实 VR、增强现实 AR 等前瞻性技术的研究资源的投入，维持公司在未来科技领域的市场先发优势。请发行人结合目前行业技术发展，相关 VR、AR 和公司目前主要业务的关系、技术结合方式、拟实现的目的，披露公司在上述方面的具体探索及阶段性成果、如果并未进行探索或者形成成果请予以提示。

【回复】

发行人已在招股说明书“第九节 募集资金运用与未来发展规划”之“五、为实现发展目标和规划拟采取的具体措施”之“（一）持续的前瞻技术和应用技术创新计划”之“2、继续投入前瞻性的自主技术研发”中补充披露如下：

发行人在虚拟现实 VR、增强现实 AR 等前瞻性技术在未来主营业务中的应用研究做了初步探索，认为目前产业主流研发的新技术包括混合云技术、基于 IPv6 的系统构架、信息流广告和视频广告展现形式、可能进入实用领域的 VR、AR 设备和媒体。其中：信息流广告和视频广告展现形式已经完成研发投入生产；混合云技术、基于 IPv6 的系统构架正在展开调研和初步研发；VR、AR 相关的新设备与媒体距离实用还有较长距离，预计在建成研究院后展开相关探索和研发。

问题63

请发行人根据科创板公司招股说明书准则第九十三条的规定，补充披露对欺诈发行上市的股份购回承诺等承诺事项，并将承诺事项集中披露在“投资者保护”一节中，如发行人认为必要，请在“重大事项提示”中以索引方式提示投资者阅读“投资者保护”一节的相关内容。请保荐机构和发行人律师就前述承诺是否符合相关规定发表核查意见。

【回复】

发行人已按照要求补充对欺诈发行上市的股份购回承诺等承诺事项；亦按照要求将承诺事项集中披露在“投资者保护”一节中，并在在“重大事项提示”中以索引方式提示投资者阅读“投资者保护”一节的相关内容。

保荐机构和律师查阅了对招股说明书中的承诺事项，并与《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》等相关规定进行比对分析，

经核查，保荐机构和申报会计师认为：认为招股说明书中的承诺事项已按照《中国证监会关于进一步推进新股发行体制改革的意见》等相关规定等进行了披露。

问题64

请发行人补充披露香港子公司章程性文件是否存在明确的利润分配规定，以保证发行人能够有效实现投资者回报。

请保荐机构和发行人律师对上述事项进行核查并发表意见。

【回复】

一、发行人补充披露香港子公司章程性文件是否存在明确的利润分配规定，以保证发行人能够有效实现投资者回报

发行人已在招股说明书之“第十节 投资者保护”之“二、股利分配政策”之“（三）发行人香港子公司利润分配规定”中补充披露如下：

发行人香港子公司木瓜集团已有明确利润分配规定，以保证发行人能够有效实现投资者回报。根据木瓜集团公司章程（Article of Association of PapayaGroupCO., Limited）（2015年6月23日）中文译本，木瓜集团公司章程对其利润分配的程序、支付方式、分配方式均作出了明确规定，具体情况如下：

“73. 宣布派息程序

（1）本公司可在股东大会上宣布派息，但是，支付的股息不得超过董事会提议的金额。

(2) 如果董事会根据本公司的利润认为：适宜支付中期股息，那么，董事会可随时向股东支付该等中期股息。

(3) 股息只可根据《公司章程》第6条之规定，从利润中支付。

(4) 除非股东经决议宣布派息或董事会决定支付股息，或股份发行条款另有规定，否则，本公司须在股东经决议宣布派息或董事会决定支付股息之日每名股东的持股比例，进行派息。

(5) 董事会在提议派发任何股息之前，可以以其认为合适的比例，从本公司的利润中拨出合适的款项，作为储备金。

(6) 董事会可以：

(a) 将储备金用于适合使用本公司利润开展的任何活动；和

(b) 在使用本公司利润开展的活动待决期间，将该等储备金用于该本公司业务经营，或将其投资于其认为合适的任何投资活动（不包括投资本公司股份）。

(7) 董事会如果认为不适合派息，也可以不将这笔款项存入储备金，对不适合派息的利润进行结转。

74. 支付股息和其他分红

(1) 如果本公司须就股份支付股息或其他分红款项，则必须采用下列一种或多种方式进行支付：

(a) 转账至分红对象书面指定的或经董事会决定的银行账户；

(b)（如果分红对象是该股份的持有人）通过将支票邮寄至分红对象登记地址的方式，或者（在任何其他情况下）通过邮寄至分红对象书面指定的或董事会决定的其他地址，来向分红对象提供支票；

(c) 通过将支票邮寄至分红对象已经书面指定的人士或董事会决定的人士，来向分红对象提供支票；

(d) 采用董事会和分红对象以书面形式约定的、或董事会决定的任何其他

付款方式。

(2) 在本条中，“指明人士”系指分红对象以书面指明的、或董事会决定的任何人士。

75. 不得就分红支付利息

除非下述条款另有规定，否则，本公司不会就股份应付的任何股息或其他款项支付利息：

(a) 股份发行的条款；或者

(b) 股份持有人与本公司之间达成的其他协议项下的条款。

76. 分红无人申领

(1) 如果本公司须就股份支付股息或其他款项，并且在宣布派息或股息到期应付之后，该等股息或其他款项无人申领，那么在有人申领前，董事会可以利用此等无人申领之分红款项进行投资或使用这些款。

(2) 即便本公司将股息或其他款项支付到一个单独的账户，本公司也不会成为该等款项的受托人。

(3) 如存在以下情况，分红对象不再有权获得股息或其他款项，并且该公司无需再向其支付此类款项：

(a) 从股息或其他款项到期付款之日起，已满 12 年；且

(b) 分红对象尚未申领该等款项。

77. 非现金分红

(1) 在符合有关股份发行条款的情况下，本公司可根据董事会的提议，以普通决议的形式，决定以转让具有同等价值的非现金资产（包括但不限于本公司的任何股份或其他证券）的方式，支付全部或部分应付股息或其他分红。

(2) 就支付非现金分红而言，董事会可作出他们认为合适的任何安排，包

括：在分红出现困难的情况下：

- (a) 确定任何资产的价值；
- (b) 根据该等价值向任何分红对象支付现金，来调整分红对象的权利；和
- (c) 将任何资产归属于受托人。

78. 放弃分红

(1) 分红对象可向本公司签署一份弃权文件，放弃其就股份应享有的股息或其他分红。

(2) 但是，如果（因一名或多名联名持有人身亡或破产，或其他原因）该等股份由多名持有人或一名以上持有人持有，除非该等弃权文件明确说明所有持有人或有权获得该股份的其他人士可以签署该等弃权文件，否则，该文件皆视为无效。

第7条-利润资本化

79. 利润资本化

(1) 本公司可以通过普通决议，根据董事会的提议，将利润资本化。

(2) 如果在将利润资本化的过程中，本公司需要发行股份或债券，且该等款项可以股息方式发放，那么，董事会可按股东持股比例，派发该等资本化的款项。

(3) 董事会可以作出他们认为合适的任何安排，包括：签发不足一股股份证书、或以现金支付、或调整至整数政策等等，以在可发行不足一股股份或不足一个单位的债权证的情况下，调整股东之间的权利，惟该等安排须是作出该项调整所必需的。

二、核查意见

（一）核查程序

保荐机构和发行人律师核查了木瓜集团公司章程，木瓜集团《公司章程》对利润分配的程序、支付方式、分配方式均作出了明确规定，未对发行人分配利润作出限制性规定，能够保证发行人能够有效实现投资者回报。

根据香港梁延达律师事务所于 2019 年 3 月 8 日出具的关于木瓜集团的《法律意见书》中关于税务的法律意见，“根据诉讼检索的调查结果，没有记录显示目标公司以原告人或被告人的身份涉及香港法院及司法机构之任何税务事宜之诉讼或处罚”。

根据香港梁延达律师事务所于 2019 年 3 月 8 日出具的关于木瓜集团的《法律意见书》中关于行政处罚诉讼部分的法律意见：“根据诉讼检索的调查结果，没有记录显示目标公司以原告人或被告人的身份涉及香港法院及司法机构之任何行政处罚或诉讼”。

根据上述香港梁延达律师事务所出具的法律意见，木瓜集团自成立至本问询回复出具之日，不存在任何行政处罚或诉讼情况。

（二）核查意见

1、保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：木瓜集团《公司章程》对其利润分配的程序、支付方式、分配方式均作出了明确规定，未对发行人分配利润作出限制性规定，且木瓜集团在报告期内不存在任何行政处罚或诉讼情况，能够保证发行人能够有效实现投资者回报。

2、发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：木瓜集团《公司章程》对其利润分配的程序、支付方式、分配方式均作出了明确规定，未对发行人分配利润作出限制性规定，且

木瓜集团在报告期内不存在任何行政处罚或诉讼情况，能够保证发行人能够有效实现投资者回报。

问题65

报告期内，公司经营活动现金流入金额累计为 64.32 亿元，经营活动现金流出金额累计为 61.93 亿元，其中 2018 年经营活动现金流入为 41.59 亿元，现金流出为 39.40 亿元，随着发行人收入规模扩大，现金流入及流出规模持续上升。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查公司相关现金收支流程的内部控制管理制度具体情况及执行情况、相关内部控制流程的是否健全、是否能够有效的保障公司的资金安全。

一、核查程序

公司建立了货币资金管理内控制度、销售预收款内控制度、采购与付款内控制度等一系列管控制度，以保证公司收付款有序、公司资金安全。

公司对各岗位资金管理岗位分工设置，实施资金预算制度，资金预算的编制和审批严格遵循资金预算流程的规定。对公司收付款、银行对账等进行了严格的规定。销售与收款业务制度在信用调查、合同签订、接受订单、收入确认、款项结算、开具发票、收取货款以及各环节的账务处理等方面、采购与付款业务程序在合格供应商评定、签订合同、采购金额的确认、供应商结算、支付采购款项及各环节相应账务处理等方面做出规定。

保荐机构、发行人律师和申报会计师了解并测试发行人现金收支流程的内部控制；检查现金明细账，关注金额较大的现金收支交易。对销售收款，检查银行回单、对账单，核对付款方和付款金额与合同是否一致，以确定款项确实由客户支付；检查现金付款单据是否履行相关审批程序；记账凭证与原始凭证的内容、金额是否核对一致；取得银行对账单，核查大额资金流入、流出是否和账面一致、

是否存在未入账的资金流入、流出。对货币资金循环、销售与收款循环、采购与付款循环均执行穿行测试及控制测试，查看公司相关内控制度设计及执行的有效性。

二、核查意见

（一）保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：发行人与货币资金相关的内部控制制度得到了有效性的执行，发行人报告期内的现金收付交易对其会计核算基础未构成不利影响。

（二）发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：发行人与货币资金相关的内部控制制度得到了有效性的执行，发行人报告期内的现金收付交易对其会计核算基础未构成不利影响。

（三）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：发行人与货币资金相关的内部控制制度得到了有效性的执行，发行人报告期内的现金收付交易对其会计核算基础未构成不利影响。

问题66

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查公司在开展业务时是否存在商业贿赂等不规范行为，公司财务管理制度是否健全有效，是否可以有效防范可能存在的财务漏洞。

【回复】

一、核查程序

保荐机构、发行人律师和申报会计师就公司在开展业务时是否存在商业贿赂等不规范行为，以及财务管理制度是否健全有效等相关问题，进行了以下核查：

1、审阅了公司财务管理相关的内部控制制度，以及立信会计师事务所为公司出具的审计报告及内部控制鉴证报告等文件资料；

2、访谈公司主要管理人员，了解发行人的主要业务模式、业务流程以及财务管理的运作情况；

3、审阅公司与供应商、客户签订的协议，约定的“反贿赂条款”或“反腐败条款”；

4、抽查报告期内公司的大额费用报销单及相关报销审批单、原始单据等财务单据，核查公司的营业外支出账目；

5、走访公司住所地法院等司法机关，查证公司及其实际控制人、董事、监事、高级管理人员是否存在商业贿赂相关的诉讼或未决诉讼，或因商业贿赂而受到有关机关处罚的情形；

6、搜索各类媒体、互联网等公开信息，查询是否有关于公司商业贿赂的新闻报道；

7、取得公司出具《承诺函》，承诺最近三年内公司及其控股股东、实际控制人不存在贿赂等重大违法行为。

二、核查结果

1、经核查，公司建立了《公司内部财务管理制度》、《货币资金管理制度》、《销售与收款管理制度》、《采购与付款管理制度》和《内部审计制度》等涵盖经营及财务管理相关的内部控制制度，根据立信会计师事务所出具的信会师报字[2019]第 ZG50068 号《内部控制鉴证报告》，公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2018 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了有效的内部控制；

2、经核查，公司与供应商、客户签订的协议，约定的“反贿赂条款”或“反腐败条款”，严格约定合作双方依照合同约定条款进行交易，禁止商业贿赂等有关的违法违规行为；

3、经核查，公司销售费用主要由职工薪酬、市场广告宣传费、差旅费及办公费构成。保荐机构抽查公司大额费用报销单，并与后附报销审批单、原始凭证等进行核对，未发现公司费用报销中存在重大违规现象；

4、经核查立信会计师事务所出具的标准无保留意见信会师报字[2019]第 ZG50067 号《审计报告》以及信会师报字[2019]第 ZG50071 号《非经常性损益的专项审核报告》，公司在报告期内的营业外支出中不存在因商业贿赂行为而被司法行政机关处以罚款或判决缴纳罚金的情形；

5、根据公安机关出具的证明，公司实际控制人、董事、监事和高级管理人员无违法犯罪行为；

6、经对有关政府部门和司法部门网上公告信息的查询，公司及其实际控制人、董事、监事和高级管理人员不存在因商业贿赂行为而被处罚的情形；

7、根据公司出具《承诺函》，最近三年内公司及其控股股东、实际控制人不存在贪污、贿赂等重大违法行为。

三、核查意见

（一）保荐机构核查意见

经核查，本保荐机构认为：公司在开展业务时不存在商业贿赂等不规范行为；公司财务管理制度健全有效，可以有效防范可能存在的财务漏洞。

（二）发行人律师核查意见

经核查，发行人律师认为：公司在开展业务时不存在商业贿赂等不规范行为；公司财务管理制度健全有效，可以有效防范可能存在的财务漏洞。

（三）申报会计师核查意见

经核查，申报会计师认为：公司在开展业务时不存在商业贿赂等不规范行为；公司财务管理制度健全有效，可以有效防范可能存在的财务漏洞。

问题67

根据审计报告，财务报表附注所得税费用科目中会计利润与所得税费用调节过程披露，2018年利润总额为100,618,787.68元，与财务报表披露的2018年利润总额95,318,423.88元不一致。

请申报会计师核查上述差异的原因以及会计利润与所得税费用调节表的编制是否准确。

【回复】

2018年合并利润表中利润总额金额95,318,423.88元与2018年所得税附注中列式利润总额金额100,618,787.68元差异为5,300,363.80元，2018年度财务报表披露的会计利润到所得税的计算过程中利润总额金额为100,618,787.68元，为未进行合并抵消前各家主体利润总额汇总金额，合并抵消数据后利润总额为95,318,423.88元。申报会计师已更正审计报告。

问题68

招股说明书披露，根据普华永道发布的IAB互联网广告收入报告显示，2017年度仅美国互联网广告的市场规模就达到880亿美元，合约5,942亿元人民币。2017年美国程序化购买广告规模为325.6亿美元，占美国网络广告支出（457.2亿美元）的4/5。此外，招股说明书第295页相关募投项目测算数据前后文不一致。

请发行人说明针对上述美国网络广告支出的规模前后不一致的原因，并保证招股说明书中相关数据前后的一致性。

【回复】

一、发行人说明

普华永道市场规模数据引自美国互动广告局IAB（Interactive Advertising Bureau）与普华永道联合发布的《互联网广告收入报告（2017年）》，互联网广

告市场规模 880 亿美元，其中移动互联网市场规模 439 亿美元，PC 互联网市场规模 441 亿美元。

招股说明书部分市场数据引自 eMarketer 的公开数据，eMarketer 为美国知名数据公司，对互联网产业的市场研究数据具有较强的公信力。“2017 年美国程序化购买广告规模为 325.6 亿美元，占美国网络广告支出（457.2 亿美元）的 4/5”数据引自 eMarketer 2017 年 4 月发布的预测数据，457.2 亿美元为美国网络展示广告市场规模数据，eMarketer 对互联网广告的分类有网络展示广告、搜索广告、手机短信广告、邮件广告、分类和目录广告等，口径不同导致数据差异。发行人已经在招股说明书“第六节 业务与技术”部分对市场数据进行了更新，并更正了 295 页募投项目的测算数据。

问题69

请发行人以平实可理解的语言对招股说明书予以修订，删减具有修饰性的披露内容，并避免广告化语言。

请发行人、保荐机构、发行人律师及申报会计师在对问询回复时应当明确、准确且具有针对性，并避免夸大、概念式、贴标签式的回复。

请对上述问题逐项落实并及时提交对问询函的回复，回复内容将在本所网站及时公开。除本所同意豁免的信息外，本问询函要求披露的事项应在更新后的招股说明书中予以补充，并以楷体加粗标明。保荐机构应当在本次问询回复时一并提交更新后的招股说明书。除本问询函要求披露的内容以外，其他对投资者作出价值判断和投资决策有重大影响的信息，也应披露。对招股说明书所做的任何修改，均应报告本所。本所收到回复后，将根据情况决定是否再次发出审核问询函。

发行人、保荐机构及证券服务机构对本所审核问询的回复是发行上市申请文件的组成部分，发行人、保荐机构及证券服务机构应当保证回复的真实、准确、完整。

【回复】

一、发行人说明

发行人已对招股说明书全文进行查验，按照上海证券交易所《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 41 号—科创板公司招股说明书》修订了相关内容。

（本页无正文，为北京木瓜移动科技股份有限公司《关于北京木瓜移动科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件审核问询函的回复》之盖章页）

北京木瓜移动科技股份有限公司



2019年10月15日

(本页无正文，为《中天国富证券有限公司关于北京木瓜移动科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复报告》之签署页)

保荐代表人签名：

陈佳

陈佳



陈东阳



保荐机构（主承销商）董事长声明

本人已认真阅读北京木瓜移动科技股份有限公司首次公开发行股票并在科创板上市申请文件的审核问询函的回复报告的全部内容，了解审核问询函的回复报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，审核问询函的回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

董事长：



余维佳

