

**立信会计师事务所（特殊普通合伙）**  
**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**  
**申请文件的第二次审核问询函的回复**

信会师函字[2019]第 ZG063 号

**上海证券交易所：**

根据贵所于 2019 年 6 月 4 日出具的《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第二轮审核问询函》（上证科审（审核）〔2019〕223 号）（以下简称“第二轮审核问询函”）问询意见的要求，立信会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”）对相关问题逐项进行了认真核查，现将第二轮审核问询函意见核查过程和核查意见回复如下，请予以审核。

**问题 1 关于首轮问询未落实问题**

请发行人、保荐机构、发行人律师及申报会计师对首轮问询及其回复中以下问题予以进一步核查：（1）首轮问询问题 11 第 1 小问，公司回复表示未从事广告内容制作相关业务。但发行人核心技术中自动化素材设计人机互动方案为在线素材编辑系统，帮助客户成批制作广告素材。请发行人进一步说明上述表述存在矛盾的原因并如实披露是否存在广告内容制作相关业务，是否需要具备相关广告业务资质；（2）首轮问询问题 11 第 5 小问，请发行人补充披露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；（3）首轮问询问题 12，请发行人补充披露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，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）首轮问询问题 14，按照供应商及客户分别说明报告期的返利政策及金额、预提计算方式、年末返利确认方式、对账差异、相关返利支付是否与客户及供应商签约主体一致、是否存在第三方回款或者支付的情况；（5）首轮问询问题 23 第 3 小问，进一步说明并核实报告期向个人购

买流量的金额、采购主体、个人及其背景、采购原因、最终的流量提供方，请发行人补充说明向同行业可比公司蓝色光标采购媒体资源的原因以及蓝色光标是否为媒体资源的最终提供方。（6）首轮问询问题 27，发行人服务器及相关租赁费用的账务处理方式，结合租用的服务器数量、时长、吞吐量等情况量化分析服务器费用与收入变动不一致的原因及商业合理性；（7）首轮问询问题 37，说明搜索展示类和效果类的营业成本划分出现错误的原因，修正后 2016 年搜索展示类毛利率大幅下降的原因；（8）首轮问询问题 38，收入确认中“合同约定的结算标准”确认收入的具体内涵；（9）首轮问询问题 42，管理费用中服务费与收入变动不一致的原因、主要支付对象及金额、主要服务内容，2017 年租赁费较大的原因；（10）首轮问询问题 45，说明移动奇异报告期利润变化的原因、2017 年母公司所得税费用金额占利润总额的比重与税率不符的原因；（11）首轮问询问题 54，结合款项具体性质说明向供应商收取的保证金确认为其他应付款而不是预收账款的原因、是否具有借款性质，MOB NET TECHNOLOGY COMPANY 股东、主营业务、交易背景、收取保证金时点、收入确认时点及金额；（12）首轮问询问题 56，结合期初期末应收及应付账款金额、流量采购金额、收入，说明销售商品提供劳务收到的现金与购买商品接受劳务支付的现金的合理性测试过程；（13）首轮问询问题 57，现金流中大额的往来款项的交易对手方、交易背景及金额，2016 年支付的个人借款 760 万元的背景。

请发行人严格按照问询问题进行披露或说明，请保荐机构和相关证券服务机构对问询事项进行核查并发表明确核查意见，说明核查过程、方法和发表意见的依据，核查范围应包括发行人及其重要子公司。

请保荐机构和发行人律师的内核部门就未正面回复问询问题的情况出具专项说明。

一、首轮问询问题 14，按照供应商及客户分别说明报告期的返利政策及金额、预提计算方式、年末返利确认方式、对账差异、相关返利支付是否与客户及供应商签约主体一致、是否存在第三方回款或者支付的情况

(一) 发行人说明

报告期发行人关于客户及供应商的返利情况如下表：

单位：万元

项目	年度	返利政策	返利金额 (万元)	预提计算方式	返利确认 方式	对账差异	支付与签 约主体一 致否	是否有第 三方回款 及占比
客户 返利	2016 年	无	无	无	无	无	无	无
	2017 年	公司视客户的投放情况，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基础上确定返利政策	11,749.20	按照与客户约定的返利政策，按月计提返利;季度终了，公司与客户就上季度返利金额进行对账，并按其对计提数据予以调整。其差异不大。	按季度确 认结算	根据对账结果对计提数据进行调整，其差异不大	一致	不存在
	2018 年	公司视客户的投放情况，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基础上确定返利政策	27,566.65	按照与客户约定的返利政策，按月计提返利;季度终了，公司与客户就上季度返利金额进行对账，并按其对计提数据予以调整。其差异不大。	按季度确 认结算	根据对账结果对计提数据进行调整，其差异不大	一致	不存在

供 应 商 返 利	2016 年	媒体供应商对媒体资源购买方按照其购买规模给出一定的返利政策	1,810.17	公司根据与媒体供应商约定的返利政策，按月计提返利；季度终了，公司与媒体供应商就上季度返利金额进行对账，并按其对计提数据予以调整。其差异不大。	按季度确认结算	根据对账结果对计提数据进行调整，其差异不大	一致	不存在
	2017 年	媒体供应商对媒体资源购买方按照其购买规模给出一定的返利政策	17,132.27	公司根据与媒体供应商约定的返利政策，按月计提返利；季度终了，公司与媒体供应商就上季度返利金额进行对账，并按其对计提数据予以调整。其差异不大。	按季度确认结算	根据对账结果对计提数据进行调整，其差异不大	一致	不存在
	2018 年	媒体供应商对媒体资源购买方按照其购买规模给出一定的返利政策	39,033.42	公司根据与媒体供应商约定的返利政策，按月计提返利；季度终了，公司与媒体供应商就上季度返利金额进行对账，并按其对计提数据予以调整。其差异不大。	按季度确认结算	根据对账结果对计提数据进行调整，其差异不大	一致	不存在

## （二）核查程序和核查结论

### 1、核查程序

申报会计师对返利事项进行了具体核查：

- （1）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；
- （2）了解、评估、访谈管理层对销售和媒体流量采购返利对应相关的内部控制的设计，并测试了关键控制执行的有效性；
- （3）核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；
- （4）检查与返利相关的依据，包括与客户/供应商签订的合同、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；
- （5）对报告期内的主要客户和主要供应商返利金额进行了复核计算、实施函证和访谈程序，确认返利的真实性和准确性。

### 2、核查意见

经核查，申报会计师认为：

发行人在实际经营活动中存在收取供应商和对客户支付返利的情形，发行人对返利政策及金额、预提计算方式、年末返利确认方式、对账情况、相关返利支付和收取情况补充披露是真实的、符合发行人的实际情况。上述返利行为属于行业惯例，发行人针对返利的管理制度及财务处理与可比上市公司保持了一致。

## 二、首轮问询问题 27，发行人服务器及相关租赁费用的账务处理方式，结合租用的服务器数量、时长、吞吐量等情况量化分析服务器费用与收入变动不一致的原因及商业合理性

### （一）发行人说明

1、报告期内，木瓜移动互联网营销业务服务器成本情况如下：

项 目	2016 年	2017 年	2018 年
数据吞吐量	721TB	828TB	1PB
新增数据量	129TB	1.03PB	1.53PB
服务器费用	904.69 万元	798.25 万元	1,013.60 万元

报告期内，发行人服务器及相关租赁费用的账务处理如下：

(1) 根据发行人与服务器供应商签订的合同，服务器供应商会每月根据实际为发行人提供的数据服务，按照相关收费标准向发行人收取服务器费用。发行人根据供应商提供的服务器的账单确认无误后计入当期成本，发行人会进行账务处理：

借：主营业务成本

贷：应付账款

(2) 后续发行人实际支付服务器费用时，发行人会计处理：

借：应付账款

贷：银行存款

(3) 如为预付款项时采购：

支付预付款时：

借：长期待摊费用

贷：银行存款

根据使用期限分摊计入各期成本：

借：主营业务成本

贷：长期待摊费用

2、发行人支付的服务器成本主要是提升其数据处理能力，而其费用金额的大小主要是受到如下几个因素的影响：

(1) 数据的实时处理能力，即要求服务器提供商所提供的数据吞吐量（一般是理论峰值数）；

(2) 数据的储存能力，即发行人保存营销成果数据的能力；

(3) 服务器单价，即服务器提供商针对每项不同服务制定的单位收费标准。

2016 年发行人的搜索展示类业务处于起步阶段，急需大量积累数据以提高智能投放模型的效果。因此，在 2016 年，发行人在搜索展示类收入还未有很大规模的时候，就租用了大量服务器进行实时竞价和数据积累。正是因为 2016 年发行人已经投入了较大的服务器成本进行这些积累，使得智能投放模型在较短的时间内完成了阶段性的积累，提高了投放效果，为后续的营收增长完成了原始积

累。而在 2017 年，由于 2016 年使用的服务器数量已经足以支持未来一年的收入增长，因此，没有进一步扩张服务器集群规模。同时，由于发行人在完成核心功能之后，持续对于投放平台进行升级优化，提高了生产效率，在 2017 年服务器费用出现了小幅下降。

由于预见到发行人收入未来将继续快速增长，2018 年发行人进一步大规模提升了数据处理能力，由于随着使用量增加单位收费标准每年有所下降，因此 2018 年的数据处理能力虽然明显上升，但是服务器费用上涨的比例要小一些。

因此，木瓜移动在持续收集、处理和分析数据的过程中，服务器成本与业务收入有一定正向相关关系，但是没有直接的线性相关。

3、此外，申报会计师查阅了报告期每个月服务器提供商与发行人就服务器费用的对账单，详见下表：

年度	服务器名称	付费形式	合计（万元）
2016 年	Amazon	账单月结	811.43
2016 年	亚马逊	账单月结	39.78
2016 年	其他	账单月结	53.48
<b>2016 年合计</b>			<b>904.69</b>
年度	服务器名称	付费形式	合计（万元）
2017 年	Amazon	账单月结	721.75
2017 年	亚马逊	账单月结	19.66
2017 年	其他	账单月结	56.84
<b>2017 年合计</b>			<b>798.25</b>
年度	服务器名称	付费形式	合计（万元）
2018 年	Amazon	账单月结	908.12
2018 年	亚马逊	账单月结	23.09
2018 年	其他	账单月结	82.39
<b>2018 年合计</b>			<b>1,013.60</b>

结合上表可见，发行人的服务器成本已经全额计入发行人财务报表，其真实反映了发行人的服务器费用。

## **(二) 核查过程和核查结论**

### **1、核查程序**

申报会计师进行了核查：

(1) 访谈发行人财务总监对发行人服务器及相关租赁费用的具体用途、核算方式等；

(2) 查阅并获取了发行人与服务器供应商签署的合同；

(3) 查阅并获取了报告期内服务器使用情况记录文件；

(4) 查阅并获取了报告期内发行人与服务器供应商的对账单并进行重新计算、分析复核；

(5) 实地访谈了服务器供应商确认对报告期内发行人与服务器供应商交易情况的真实性；并取得了服务器供应商对双方交易金额的函证确认无误。

### **2、核查意见**

经上述核查，申报会计师认为：

发行人支付的服务器成本主要是提升其数据处理能力，而其费用金额的大小主要是受到如下几个因素的影响：(1) 数据的实时处理能力，即要求服务器提供商所提供的数据吞吐量（一般是理论峰值数）；(2) 数据的储存能力，即发行人保存营销成果数据的能力；(3) 服务器单价，即服务器提供商针对每项不同服务制定的单位收费标准；发行人在持续收集、处理和分析数据的过程中，服务器成本与业务收入有一定正向相关关系，但是没有直接的线性相关。

发行人的服务器成本已经全额计入发行人财务报表，真实反映了发行人的服务器费用。

## **三、首轮问询问题 37，说明搜索展示类和效果类的营业成本划分出现错误的原因，修正后 2016 年搜索展示类毛利率大幅下降的原因**

### **(一) 营业成本划分出现错误的原因**

在前次申报文件中，针对服务器成本，发行人财务核算未按照服务器型号与业务的对应关系进行成本拆分，而是简单沿用 2016 年财务共享费用分摊原则。后经发行人与券商，会计师再次核查发现，上述服务器成本主要是租赁服务器型号存在差异，而且发行人在日常经营管理过程中，针对搜索展示类和效果类提供服务的服务器进行了区别管理。为了符合会计配比原则，在一次反馈中发行人对



上述服务器成本进行了分摊。这次成本调整来源于对每种业务形式所使用的服务器型号根据实际情况进行了细分整理,并根据每种服务器型号和业务类型的对应关系,在服务器账单中进行一一对应,汇总后形成了细分后的服务器成本数据。

## (二) 修正后 2016 年搜索展示类毛利率大幅下降的原因

服务器按业务类型重新分配后:

单位: 万元

项 目	2018 年	2017 年	2016 年
互联网营销业务服务器成本	1,013.60	798.25	904.69
其中: 搜索展示类	952.34	659.09	598.62
效果类	61.27	139.16	306.07

调整前, 按业务类别的业务成本对比如下:

单位: 万元

项 目	2018 年度		2017 年度		2016 年度		
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	毛利率
搜索展示类	420,037.39	404,116.11	208,360.44	198,668.10	15,971.28	15,291.37	4.26%
效果类	12,783.51	9,762.14	18,285.20	14,669.47	35,761.62	29,252.72	18.20%
其他			1,292.40	380.2	4,755.93	469.49	90.13%
合计	432,820.90	413,878.26	227,938.04	213,717.78	56,488.83	45,013.59	20.31%

调整后, 按业务类别的业务成本对比如下:

单位: 万元

项 目	2018 年度		2017 年度		2016 年度		
	收入	成本	收入	成本	收入	成本	毛利率
搜索展示类	420,037.39	405,068.45	208,360.44	199,327.19	15,971.28	15,889.99	0.51%
效果类	12,783.51	8,809.81	18,285.20	14,010.38	35,761.62	28,654.11	19.87%
其他			1,292.40	380.20	4,755.93	469.49	90.13%
合计	432,820.90	413,878.26	227,938.04	213,717.78	56,488.83	45,013.59	20.31%

2016 年发行人的搜索展示类业务处于起步阶段, 发行人租用了大量服务器进行实时竞价和数据积累, 以提高智能投放模型的效果。该等服务器费用为后续营收增长奠定了基础, 按照服务器型号和业务类型的对应关系, 应归入搜索展示类的业务成本, 因此导致 2016 年毛利率下滑。后期随着业务模式的稳定, 发行人搜索展示类毛利率渐趋于稳定态势。

### **（三）核查程序和核查意见**

#### **1、核查程序**

（1）申报会计师对发行人财务负责人、签字会计师进行了访谈，核实相关数据调整的原因、背景、会计处理方式及相关整改措施；

（2）获取并核查服务器的采购与使用记录文件；

（3）申报会计师取得并核查了服务器成本按照业务类别区分的数据，并进行了重新分析计算。

#### **2、核查结论**

经上述核查，申报会计师认为：

由于发行人将服务器成本按照租赁服务器型号所对应的收入类型在成本之间进行了分配，导致 2016 年搜索展示类毛利率下滑。该项调整引起 2016 年搜索展示类毛利率下滑，主要是发行人在搜索展示类业务起步阶段租用了大量服务器进行实时竞价和数据积累，以提高智能投放模型的效果，该等服务器费用按照服务器型号和业务类型的对应关系，应归入搜索展示类的业务成本，导致 2016 年毛利率下滑。

### **四、首轮问询问题 38，收入确认中“合同约定的结算标准”确认收入的具体内涵**

#### **（一）发行人说明**

##### **1、搜索展示类业务**

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。

选取客户今日头条为例说明搜索展示类业务“按照合同约定的结算标准”确认收入的具体含义：

##### **（1）合同约定的结算标准**

根据合同约定，今日头条主要在 Facebook、Google 平台进行营销推广，双方以客户实际的展示或点击消费金额为结算依据，在完成投放当期确认收入，并在每个自然月开始后的 5 个工作日内，公司与客户通过邮件方式共同确认上个自然月的媒体资源流量的实际结算金额以及应结算款项。

## (2) 今日头条展示效果图



注：木瓜跨境帮系统自动计算展示次数及展示时间以用于客户对账

## 2、效果类业务

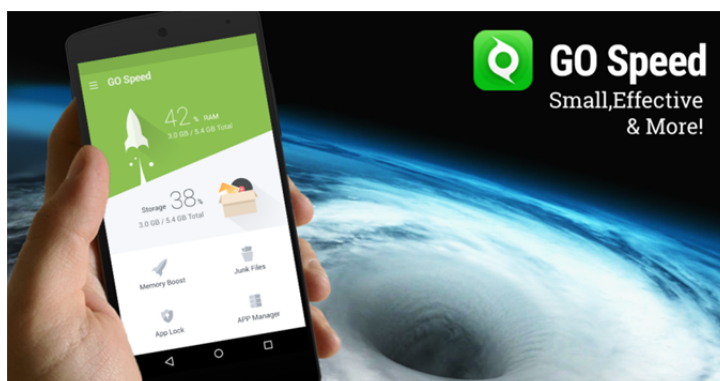
效果类业务按照公司为客户完成的效果，按合同约定的结算标准确认收入，该类业务主要通过网盟、自媒体等中长尾流量媒体实施，广告主通常按照注册量、下载量、销售额等指标对投放效果进行衡量。

选取客户久邦数码（Sungy Mobile Limited）为例说明效果类业务“按照合同约定的结算标准”确认收入的具体含义：

### (1) 合同约定的结算标准

根据合同约定，久邦数码主要在中长尾媒体进行营销推广，双方以客户实际的安装或激活量为结算依据，在完成投放当期确认收入，并在每个自然月开始后的5个工作日内，公司与客户通过邮件方式共同确认上个自然月的媒体资源流量的实际结算金额以及应结算款项。

### (2) 久邦数码业务推广效果图



注：Appflood 自动获取用户的安装量、下载量等数据以用于客户结算

## （二）核查程序和核查结论

经核查，发行人收入确认原则中“合同约定的结算标准”，是公司按照合同约定的衡量广告投放成效的标准进行结算，搜索展示类以客户实际展示或点击的结算金额在投放当月确认营业收入，效果类以客户实际安装或激活量的结算金额在投放当月确认营业收入。

## 五、首轮问询问题 42，管理费用中服务费与收入变动不一致的原因、主要支付对象及金额、主要服务内容，2017 年租赁费较大的原因

单位：万元

服务内容	服务费支付对象	2018 年		2017 年		2016 年	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
审计费	立信会计师事务所(特殊普通合伙)	341.51	61%	61.26	21%	58.80	17%
新三板服务费	国信证券股份有限公司	-	0%	18.87	6%	97.74	28%
新三板服务费	北京市汉坤律师事务所上海分所	-	0%	-	0%	18.40	5%
新三板服务费	全国中小企业股份转让系统有限公司	-	0%	-	0%	10.33	3%
会计师服务费	普华永道中天会计师事务所(特殊普通合伙)	-	0%	-	0%	37.74	11%
律师服务费	北京康达(成都)律师事务所	-	0%	13.13	4%	18.87	5%
财务顾问服务费	北京万世一合投资基金管理有限公司	-	0%	77.67	27%	-	0%
券商服务费	中天国富证券有限公司	50.00	9%	10.79	4%	-	0%
税务咨询	德勤税务师事务所有限公司北京分所	41.45	7%	15.31	5%	-	0%
美国律师服务费	Law Offices of Danning Jiang	12.24	2%	28.23	10%	3.97	1%
开曼律师服务费	Harney Westwood & Riegels Singapore LLP	-	0%	7.14	2%	22.28	6%
香港律师服务费	YTL&CO.梁延达律师事务所	14.41	3%	2.57	1%	4.71	1%
美国会计师服务费	Christopher Huang CPAs, Inc.	5.56	1%	4.05	1%	2.39	1%
培训服务费	Singularity University	-	0%	-	0%	9.32	3%

中国专利申请服务费	北京超凡志成知识产权代理事务所	7.68	1%	-	0%	-	0%
美国专利申请服务费	Banner & Witcoff, Ltd	7.48	1%	0.09	0%	-	0%
招聘顾问服务费	上海彤渊企业管理咨询有限公司	-	0%	-	0%	6.79	2%
<b>主要服务费合计</b>		<b>480.33</b>	<b>86%</b>	<b>239.09</b>	<b>82%</b>	<b>291.33</b>	<b>82%</b>
<b>审计报告披露服务费</b>		<b>556.40</b>	<b>100%</b>	<b>292.54</b>	<b>100%</b>	<b>355.19</b>	<b>100%</b>

由以上报告期各期服务费明细情况可以看出，发行人 2016 年与 2018 年费用偏高，是因为 2016 年 5 月在全国中小企业股份转让系统挂牌所产生的三方中介费用；而 2018 年费用较高，是确认 IPO 相关的三年一期报告审计费、券商辅导费以及各分支机构所在地律师出具合规性文件所产生。

2017 年租赁费较高主要是由北京办公场所更换所致。2016 年 1 至 6 月份，公司位于北京清华同方科技大厦的办公场地房租约为 29 万元/月，自 2016 年 7 月起房租上涨至约 36 万元/月。公司因业务发展需要扩大办公室面积，自 2017 年 7 月开始租赁位于科技财富中心的新办公场地，租金约 41 万元/月。原清华同方科技大厦办公场地的租赁合同于 2017 年 9 月到期，因此在 2017 年 7 月至 9 月的三个月期间需要同时支付两处办公场地的租赁费，以上原因导致 2017 年管理费用租赁费增加。

### （一）核查过程

- （1）对大额服务费查看了相关的记账凭证、合同、支付的银行回单；
- （2）对变动较为异常的事项对管理层进行询问；
- （3）分析服务费支出与公司业务的相关性、必要性及匹配性；
- （4）对租赁费进行年度合同核对及租金测算。

### （二）核查意见

管理费用中服务费主要为支付中介费用的相关支出，与收入不直接相关，因此变动不一致，2017 年租赁费较大的原因为公司 2017 年变更职场，导致一定期间内同时承担两份房租，从而导致 2017 年租赁费金额较大。

六、首轮问询问题 45，说明移动奇异报告期利润变化的原因、2017 年母公司所得税费用金额占利润总额的比重与税率不符的原因

(一) 发行人说明

1、移动奇异报告期利润变化的原因

移动奇异报告期利润情况如下：

项 目	2018 年	2017 年	2016 年
净利润（万元）	93.40	115.54	3,651.33

移动奇异作为红筹架构的 WOFE 公司，其属于重要子公司，移动奇异承担了发行人运行中心的职能，也需要承担核心人员的工资和办公用地房租，因此移动奇异会向境外子公司收取技术服务费，因此当时移动奇异净利润较高。2016 年后，公司拆分红筹架构期间，发行人的运行中心从移动奇异变为母公司木瓜移动，移动奇异不再承担运行中心功能，因此其收入和利润出现大幅下降。但是从发行人合并角度分析，不论运行中心是移动奇异还是母公司木瓜移动，从合并报表层面并不改变发行人的财务数据。

2、2017 年母公司所得税费用金额占利润总额的比重与税率不符的原因

经核查，发行人母公司 2017 年所得税费用、税前利润、净利润三项指标的具体金额如下：

项 目	金额（万元）
利润总额	4,012.10
所得税费用	464.44
其中：当期所得税	464.60

经查阅母公司 2017 年所得税汇算清缴表，母公司所得税费用具体计缴过程如下：

项 目	金额（万元）
利润总额	4,012.10
业务招待费等税法无法扣除的金额	13.11
研发加计扣除金额	-928.96
应纳税所得额	3,096.26
母公司所得税率	15%
按照税率计算的所得税费用	464.60

当期所得税费用	464.60
差异数据	0

由上表可知，母公司所得税费用金额占利润总额的比重与税率不符的原因主要是，因为母公司发生的研发费用按照相关规定进行加计扣除所造成的，母公司按照相关税务规定已经足额缴纳 2017 年度所得税。

## （二）核查程序和核查意见

### 1、核查程序

申报会计师进行了具体核查：

（1）访谈了公司管理层了解移动奇异报告期利润变化情况和移动奇异实际功能中心的变化过程；

（2）核查了公司历史股权架构及组织架构变动过程；

（3）查阅了移动奇异的业务经营情况、实际收支记录文件、财务账务处理等情况；

（4）访谈了公司财务负责人了解所得税费用核算过程及账务处理情况；

（5）核查了发行人及各子公司的年度纳税申报表及所得税汇算清缴等相关文件；

（6）查阅并获取了报告期内发行人及各子公司的利润总额、所得税费用、当期所得税计算表；

（7）对报告期内发行人及各子公司的利润总额、所得税费用、当期所得税计算表进行分析复核计算。

### 2、核查意见

经上述核查，申报会计师认为：

（1）移动奇异报告期利润变化情况是符合公司实际情况的。

（2）发行人母公司所得税费用金额占利润总额的比重与税率不符的原因主要是，因为发行人母公司发生的研发费用按照相关法律法规规定进行加计扣除因素所致，母公司按照相关税务规定已经足额缴纳报告期内各年所得税费用。

七、首轮问询问题 54，结合款项具体性质说明向供应商收取的保证金确认为其他应付款而不是预收账款的原因、是否具有借款性质，MOB NET TECHNOLOGY COMPANY 股东、主营业务、交易背景、收取保证金时点、收入确认时点及金额

(一) 结合款项具体性质说明向供应商收取的保证金确认为其他应付款而不是预收账款的原因、是否具有借款性质

### 【回复】

#### 1、发行人说明

(1) 经核查发行人不向供应商收取保证金，主要为对客户收取保证金；

(2) 公司向客户收取保证金的主要情况包括：

①按照惯例发行人一般要求客户支付美元结算，但是部分客户存在换汇不及时的时候，发行人会要求其支付等额人民币给发行人作为保证金。后期根据双方约定，若一定时期内仍无法支付公司款项，则使用保证金抵减应收账款，若客户可以用外汇支付，则退回保证金，同时使用外汇支付款项。由于收到款项时无法判断客户的付款方式，因此收到款项时不确认为预收账款或抵减应收账款，将收到的款项计入其他应付款核算。

②在与新客户合作时，为保证公司利益，根据客户信用情况、合作规模等收取新客合作意向保证金。

(3) 向客户收取的保证金均具有交易背景，已执行完毕合同，或已签订合同，具有交易实质，因此不属于借款。

#### 2、核查过程和核查结论

(1) 核查程序

申报会计师进行了核查：

①访谈发行人财务总监了解向客户收取的保证金交易背景、公司内部控制制度的情况；

②查阅向客户收取的保证金的账务处理情况；

③查阅收取保证金的客户合同、涉及保证金的客户查看其收款凭证及付款凭证；



## (2) 核查结论

经上述核查，申报会计师认为：

按照惯例发行人一般要求客户支付美元结算，但是部分客户存在换汇不及时的时候，发行人会要求其支付等额人民币给发行人作为保证金。此外，发行人与新客户合作时，会根据新客户的信用情况、合作规模等收取客户保证金。经核查向客户收取的保证金均具有实际业务交易背景，已签订合同或者已执行完合同，具有交易实质，不属于借款性质。

## (二) Mobnet Technology Company 股东、主营业务、交易背景、收取保证金时点、收入确认时点及金额；

### 1、发行人说明

#### (1) Mobnet 股东

Mobnet 以 Mike Hung (香港籍) 为主要股东，2014 年 3 月注册成立于香港。经访谈了解，Mike Hung 为资深外贸电子商务业界人士，最近十年来致力于外贸电子商务业务，掌握一定的珠三角区域生产厂家资源，熟悉北美市场需求。

#### (2) Mobnet 主营业务

公司主营业务是跨境电商，致力于打造跨境电商中最具特色品类的垂直电商平台，专注的商品品类为美妆类、婚纱类、青年时尚类服装、休闲鞋类等出口北美的电子商务业务，北美是主要目标市场。

#### (3) 与发行人交易背景

经与 Mobnet 公司访谈了解，2018 年下半年开始其计划在美国年末购物季进行大规模营销投放，打开头部产品的销售局面，经业界朋友的推荐选择木瓜移动作为营销合作伙伴。

签署合作协议时，因 Mobnet 此前与木瓜移动没有规模级的出海营销合作，木瓜移动要求预付金额较大的保证金。考虑到每年第四季度是北美市场的圣诞和新年购物旺季，各跨境电商平台投放竞争激烈，而且这本身符合行业惯例，因此双方达成了一致。

#### (4) 发行人对 Mobnet 收取保证金时点及金额

2018 年 11 月，Mobnet 向木瓜移动预付保证金 540 万美元。后因 Mobnet 自身原因（厂家组货进度延误，错过了最佳购物季投放时点），决定暂缓投放。双

方经协商解除原协议，保证金由木瓜移动退回了 Mobnet 原账户，双方没有关于资金或广告业务的纠纷。

由于 Mobnet Technology Company 与公司的交易未实现，因此后期未确认收入。

## 2、核查过程和核查结论

### (1) 核查程序

申报会计师进行了核查：

①访谈发行人管理层，了解发行人与 Mobnet 交易背景及业务实质；

②核查了 Mobnet 的工商资料及其业务规模、履约能力等信息；查看与发行人是否具有关联交易；

③查阅了发行人与 Mobnet 签订的业务合同；查阅并获取发行人与 Mobnet 收取与退回保证金款项的相关银行流水凭证资料；

④访谈 Mobnet，获得对双方具体交易背景及交易过程的确认文件。

### (2) 核查结论

经上述核查，申报会计师认为：

Mobnet 与发行人无关联关系。为保证 Mobnet 与发行人的交易达成，2018 年 11 月 13 日 Mobnet 向发行人支付预付保证金 540 万美元，后因该公司自身原因未能达成业务交易，未对其进行确认收入，其预付保证金退回了 Mobnet 原账户，双方没有关于资金或广告业务的纠纷。

**八、首轮问询问题 56，结合期初期末应收及应付账款金额、流量采购金额、收入，说明销售商品提供劳务收到的现金与购买商品接受劳务支付的现金的合理性测试过程**

	2018 年	2017 年	2016 年	2015 年
营业收入①	432,820.90	227,938.04	56,488.83	
销项税额②	486.29	336.00	399.89	
应收票据及应收账款③	101,507.13	75,733.36	25,303.94	11,401.19

预收账款④	2,068.85	2,283.08	1,055.79	262.71
测算的销售商品、提供劳务收到的现金⑤=①+②-③的变动+④的变动	407,319.18	179,071.91	43,779.05	
报表中销售商品、提供劳务收到的现金	409,714.50	178,026.23	44,204.59	
差异	-2,395.32	1,045.68	-425.54	
差异率	-0.58%	0.59%	-0.96%	
营业成本⑦	413,878.26	213,717.78	45,013.59	
其中：流量采购金额	412,864.65	212,539.32	43,639.40	
其中：游戏成本	0.00	380.20	469.49	
应付票据及应付账款⑧	85,817.56	54,459.21	13,307.84	2,736.81
预付账款⑨	238.48	401.86	451.68	140.30
测算的购买商品、接受劳务支付的现金⑩=⑦-⑧的变动+⑨的变动	382,356.52	172,136.39	34,284.44	
报表中购买商品、接受劳务支付的现金	384,108.33	172,154.35	33,085.24	
差异	-1,751.80	-17.96	1,199.20	
差异率	-0.46%	-0.01%	3.62%	

以公司当期营业收入为起点，对本期发生的销项税，应收账款和预收账款变动额测算出报告期销售商品提供劳务的现金分别为 407,319.18 万，179,071.91 万和 43,779.05 万；以当期营业成本为起点，结合本期应付账款和预付账款变动额测算出报告期购买商品接受劳务支付的现金分别为 382,356.52 万，172,136.39 万和 34,284.44 万。2016 年到 2018 年测算的销售商品、提供劳务收到的现金与现金流量表数据差异率 0.96%、0.59%、0.58%，购买商品、接受劳务支付的现金与现金流量表数据差异率 3.62%、-0.01%、-0.46%、测算的差异主要是往来科目与损益科目、现金流量表科目所使用的汇率不同，以及部分销售商品收现及采购商品付现由原收取或支付的保证金转入导致。

## （二）核查程序和核查意见

### 1、核查程序

申报会计师进行了核查：

(1) 访谈了发行人财务总监对现金流量表的编制方法、编制过程及编制依据等情况；

(2) 查阅并分析影响销售商品提供劳务收取的现金以及购买商品接受劳务核算支付现金等相关事项具体核算内容、核算依据及相应的账务处理情况；

(3) 结合期初期末应收及应付账款金额、流量采购金额、收入，重新对销售商品提供劳务收到的现金与购买商品接受劳务支付的现金的进行测算并寻找差异的原因。

## 2、核查结论

经上述核查，申报会计师认为：

结合期初期末应收及应付账款金额、流量采购金额、收入，对销售商品提供劳务收到的现金与购买商品接受劳务支付的现金的进行测算的结果存在较小差异，该差异主要是由于往来科目与损益科目、现金流量表科目所使用的汇率不同换算导致，具有合理性。

## 九、首轮问询问题 57，现金流中大额的往来款项的交易对手方、交易背景及金额，2016 年支付的个人借款 760 万元的背景

### (一) 发行人说明

单位：万元

项目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
收到的其他经营活动—往来款	5,995.86	3,670.98	1,319.13
支付的其他经营活动—往来款	1,841.58	4,082.24	2,051.11

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	<b>5,995.86</b>	<b>3,670.98</b>	<b>1,319.13</b>

支付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
<b>合计</b>	<b>1,841.58</b>	<b>4,082.24</b>	<b>2,051.11</b>

注：2016 年个人借款为公司向股东沈思借款用于临时周转的款项，当年已归还。

2018 年收到其他的押金保证金主要包括：

序号	名称	金额（万元）	交易内容
1	Mobnet Technology Company	3,706.11	新客户，业务保证金
2	Soci-link Culture Communication Co.,Ltd.	1,203.53	应收账款保证金
3	深圳市天梭互动科技有限公司	476.89	应收账款保证金
4	Lovead Limited	260.00	应收账款保证金
5	合肥黑钻科技有限公司	144.00	应收账款保证金
	合计	5,790.53	

2018 年支付其他的押金保证金主要包括：

序号	名称	金额(万元)	交易内容
1	Hongkong Gather Wisdom Network Technology Co., Limited	397.04	应收账款保证金退回
2	深圳市天梭互动科技有限公司	300.00	应收账款保证金退回
3	Trading Passion LTD	300.00	应收账款保证金退回
4	Lovead Limited	260.00	应收账款保证金退回
5	Promo Adx Network Technology Co.,Limited	240.00	应收账款保证金退回
	合计	1,497.04	

2017 年收到其他的押金保证金主要包括：

序号	名称	金额(万元)	交易内容
1	成都卓杭网络科技股份有限公司	2,100.00	应收账款保证金
2	Promo Adx Network Technology Co., Limited	431.91	应收账款保证金
3	福州梓辰电子商务有限公司	100.00	应收账款保证金
4	清华同方科技广场房东联众数字退的房租押金	80.69	收到清华同方科

			技广场房租押金
5	The Sevens Marketing Consulting Limited	30.00	应收账款保证金
	合计	2,742.60	

2017 年支付其他的押金保证金主要包括：

序号	名称	金额(万元)	交易内容
1	成都卓杭网络科技股份有限公司	2,000.00	应收账款保证金退回
2	Promo Adx Network Technology Co.,Limited	431.91	应收账款保证金退回
3	福州梓辰电子商务有限公司	100.00	应收账款保证金退回
4	北京华胜天成科技股份有限公司	92.51	支付科技财富中心 房租押金
5	The Sevens Marketing Consulting Limited	30.00	应收账款保证金退回
	合计	2,561.91	

2016 年收到其他的押金保证金主要包括：

序号	名称	金额（万元）	交易内容
1	北京小熊快跑科技有限公司	182.17	应收账款保证金
2	北京爱奇艺科技有限公司	258.56	应收账款保证金
3	Digitoria Media Limited	13.07	业务保证金
4	Golden Square	8.77	印度房租押金退回
5	北京商联在线科技有限公司	2.50	终止商联在线合作退款
	合计	440.73	

2016 年支付其他的押金保证金主要包括：

序号	名称	金额（万元）	交易内容
1	360 Mobile Security Limited	156.82	360 业务保证金
2	AMEX	167.15	美国公司业务保证金
3	北京爱奇艺科技有限公司	160.19	应收账款保证金退回
4	联众数字娱乐科技（北京）有限公司	80.69	房租押金
5	北京创智优品科技有限公司	43.00	应收账款保证金退回
	合计	607.85	

2016 年支付的个人借款 760 万为当时股东沈思为临时解决公司短暂的资金情况借款给公司，为偶发性借款。

## （二）核查程序和核查意见

### 1、核查程序

申报会计师进行核查如下：

（1）访谈了发行人财务总监对现金流量表的编制方法、编制过程及编制依据等情况；

（2）查阅并分析现金流中大额的往来款项的具体合同、具体构成、核算内容、核算依据及相应的账务处理情况；

（3）对现金流中大额的往来款项的具体构成、核算内容、核算依据进行了重新分析计算；

### 2、核查意见

经上述核查，申报会计师认为：

发行人现金流中大额的往来收付款为公司业务活动过程中支付或收回客户的保证金，其中，2016年支付的个人借款760万为当时控股股东沈思为临时解决发行人短暂的资金短缺而借给发行人的周转资金。

## 问题2 关于核心业务系统

根据首轮问询回复，发行人的核心业务系统对于财务报表中收入有重大影响。

请发行人补充披露：（1）核心业务系统对财务重要性，如何确保系统设计及运行的有效性，是否存在因控制制度不健全、系统运行故障而导致的经营风险；（2）核心业务系统的基本情况，汇总的数据类型，是否由发行人自主研发，是否存在与外部系统对接的情况；（3）核心业务系统与财务系统的对接情况（自动对接/人工对接），财务系统引用业务系统数据的流程及关键控制环节，业务系统数据的及时性和准确性对收入和成本确认时点、计量金额的影响；（4）发行人对核心业务系统的控制情况，包括但不限于系统开发、变更权限、运维、安全、备份、逻辑访问；（5）是否存在相关人员授意、指示或强令系统维护人员伪造、变造、删除、篡改系统数据或系统日志的情形、是否存在导致数据异常的重大事故，是否对财务数据构成重大影响；（6）核心业务系统变更记录、是否通过审批、是否对财务数据产生重大影响及相关金额；（7）核心业务系统与财务系统，对接差错或错报的发现及解决过程；（8）是否存在发行人与客户

关于计费内容或结果的意见不一致或纠纷及其解决情况。

请保荐机构和申报会计师对发行人的信息系统（包括但不限于核心业务系统、财务系统等）出具专项核查报告。专项核查报告应当详细说明对发行人信息系统的核查方法、核查人员、核查范围、核查内容、核查过程及核查结论，并对发行人业务系统是否真实、准确、完整地记录发行人的经营活动，发行人财务系统所引用的业务系统数据是否真实、准确、完整，发行人业务系统的运营数据和财务系统的财务数据是否真实、准确、完整，与信息系统运行相关的关键内部控制的有效性发表明确意见。

## 【回复】

### （一）核查过程

申报会计师对发行人的信息系统进行了专项核查，出具的专项报告参见本次申报文件。

### （二）核查结论

#### 1、核查内容

（1）信息系统一般控制（ITGC）测试，涵盖 IT 治理、系统开发及程序变更管理、系统运维和信息系统安全等范围。

（2）信息系统应用控制（ITAC）测试，包括对系统输入、输出、处理和权限授权控制进行测试。

（3）计算机辅助测试，对木瓜移动互联网广告业务数据进行测试。

#### 2、核查过程

##### （1）一般控制测试

①审阅了木瓜移动信息系统相关的制度及管理流程，并通过公司授权，通过管理员账户独立登入了木瓜移动各管理系统，查看了系统中设置的权限列表。

②对系统的开发、运维、安全、备份、逻辑访问的权限控制情况进行了检查；获取了系统开发过程中的工作流情况，并对其权限进行了检查；查看了变更流程中各环节的执行人、审批记录和执行记录，同时对系统安全相关流程、系统备份流程进行了检查。

##### （2）应用控制测试



①查看了木瓜移动业务系统的使用手册，对木瓜移动首席运营官，研发部负责人进行了访谈，独立进入并查看了各个业务系统，对各业务系统功能及使用流程进行了记录。

②对各个系统执行分析性程序及应用控制测试。对木瓜移动的核心业务系统中所有搜索展示类广告业务数据按月进行了汇总统计、效果类互联网广告的安装明细记录按天进行了汇总统计、效果类互联网广告的底层数据按特定条件进行了汇总统计、各个业务系统之间的数据按月度进行了分类汇总统计，并对上述统计数据进行了测试分析。

③获取了木瓜移动所有的运营日志并进行了查看、获取了木瓜移动周报并进行了查看、对木瓜移动研发部负责人进行了访谈，对系统的维护、后台的运行情况进行查看并记录、测试分析。

④查看木瓜广告网络系统的灾备恢复手册及业务系统操作的维护记录。

### 3、核查结论

通过一般控制层面的测试，申报会计师结论如下：（1）发行人信息系统的架构已建立，且各业务系统环境运行正常；（2）公司的业务按照各项流程进行项目的实施，员工均在权限控制范围进行相应的操作行为，未见超权限的情况；（3）发行人业务系统能够真实、准确、完整地记录发行人的经营活动；（4）系统数据库的日志显示系统中按照始点记录每个行为，与信息系统运行相关的关键内部控制能够保证信息系统运行的有效性。

通过应用控制层面的测试，申报会计师结论如下：（1）发行人平台数据有底层数据支撑，搜索展示类互联网广告业务数据与平台数值无差异，效果类安装的明细与汇总记录两者结果一致，发行人业务系统的运营数据和财务系统的财务数据能够保证真实、准确、完整；（2）CRM系统（ERP系统）与木瓜广告网络系统的月度收入成本数据一致，财务系统数据与核心业务系统数据一致，发行人财务系统所引用的业务系统数据真实、准确、完整。

### 问题 5 关于业务模式

根据首轮问询问题 12 的回复，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。发行人收入主要来自于香港子公司，结算主要以香港子公司与媒体资源方和广告主进行结算，结算货币主要为美元，但发行人主要利

润来源于国内母公司。

请发行人补充说明：（1）境内主体与境外主体之间的具体内部交易过程，相关营销推广服务费的计算方式、金额、结算过程及结算金额；（2）结合发行人业务，说明发行人境内主体及境外主体主要涉及的活动，包括主营业务活动开展、客户的签约主体、应收应付款项的结算、服务器的租用、办公场所的租用以及人员的聘用；（3）公司母公司营业收入的构成，现金流量表中销售商品提供劳务收到的现金与收入存在较大差异的原因；（4）主要结算方式，如银行、票据、第三方支付平台及对应的占比；（5）请采取适当措施保证公司有足够的分红能力实现投资者回报。

请申报会计师就发行人不同结算方式下大额资金往来核查，相关货币资金的函证程序予以说明，并说明核查及函证的结果。

请保荐机构、发行人律师及申报会计师核查并发表明确意见。

#### 【回复】

#### 一、境内主体与境外主体之间的具体内部交易过程，相关营销推广服务费的计算方式、金额、结算过程及结算金额

发行人主要为客户提供海外互联网广告营销服务，为了方便结汇，报告期内发行人都是用境外子公司与客户签订合同，但是由于发行人的技术团队及运行中心在北京，因此报告期内都存在境外子公司与境内运行中心的关联交易，其交易内容为境内公司对境外公司的技术支持。定价策略是基于企业经营角度满足海外市场维护和开拓的需求，境内的运行中心以不高于境外主体年收入的百分之五或者按合同约定的金额定价，并与境外公司签订跨境技术服务合同。该项业务同时由上海德勤税务师事务所有限公司进行复核确认并出具年度转移定价报告，内部交易价格定价公允，交易合理。跨境技术服务合同及转移定价报告均已经主管税务备案。

报告期内，发行人境内主体与境外主体之间营销推广服务费交易金额如下：

单位：万元

境内公司	境外公司	2018年	2017年	2016年
木瓜移动	木瓜集团	15,507.22	10,515.79	8,834.13
木瓜移动	木瓜开曼	-	-	2,500.00
移动奇异	木瓜开曼	-	-	3,500.00
深圳木瓜	木瓜集团	114.00	-	-

合计		15,621.22	10,515.79	14,834.13
----	--	-----------	-----------	-----------

2016年至2018年间发行人业务增加迅猛，由于发行人采购对象主要为脸书等境外公司，采用美元结算，为保证境外子公司对媒体流量方的采购价款支付，相关价款并未结算。

## 二、结合发行人业务，说明发行人境内主体及境外主体主要涉及的活动，包括主营业务活动开展、客户的签约主体、应收应付款项的结算、服务器的租用、办公场所的租用以及人员的聘用

发行人的主营业务是为客户提供海外互联网广告营销服务，发行人境内主体及境外主体在整个服务过程中存在较为明确的分工。为了方便与客户及供应商结算，发行人都是用境外主体作为签约主体与客户及供应商签订销售及采购合同；但是由于发行人的技术团队及运行中心在北京，因此报告期内境外子公司与境内运行中心的关联交易，其交易内容都是技术支持。境内的运行中心以不高于境外主体年收入的百分之五或者按合同约定的金额收取技术服务费。

发行人境内主体及境外主体主要涉及的主营业务活动，客户签约主体，应收应付款项结算，服务器租用和办公场所的租用及人员聘用情况见附表：

公司简称	年份	主营业务	应收账款结算方式及客户/签约主体	应付账款结算方式及供应商签约主体
木瓜移动	2016	技术研发，技术支持，运营中心	和注册于中国内地的广告主公司结算，结算货币主要为人民币。（合并范围内的关联交易主要和境外子公司结算技术服务费，结算货币为人民币）	和中国内地的服务供应商（办公室租赁、网络服务、中介机构等）进行结算，结算货币主要为人民币。（合并范围内的关联交易：与境外子公司结算媒体资源方采购成本，结算货币为美元）
	2017			
	2018			
木瓜集团	2016	商务接洽与谈判，境外公司处秘书	木瓜集团主要和注册于中国内地以外地区的广告主进行结算，结算货币主要为美元。	木瓜集团主要和注册于中国内地以外地区的媒体资源方进行结算，结算货币主要为美元。
	2017			
	2018			
移动奇异	2016	技术研发，技术支持，运行中心（后	合并范围内的关联交易：移动奇异主要和境外子公司结算技	移动奇异主要和中国内地的服务供应商（办公室租赁、网络
	2017			

	2018	续相关功能转到北京木瓜)	术服务费, 结算货币为人民币。	服务、中介机构等) 进行结算, 结算货币主要为人民币。
木瓜开曼	2016	商务接洽与谈判, 境外公司处秘书	Papaya 在 2017 年 9 月前与注册于中国内地以外地区的广告主进行结算, 结算货币主要为美元。	开曼木瓜主要和注册于中国内地以外地区的媒体资源方进行结算, 结算货币主要为美元。
	2017			
	2018	功能转到木瓜集团		

单位: 万元

公司简称	年份	内部交易金额	应收账款	应付账款	服务器租用
木瓜移动	2016	10,760.75	9,223.35	4,710.40	40.72
	2017	3,127.87	19,284.90	11,067.81	20.92
	2018	5,717.35	35,966.31	20,278.76	23.76
木瓜集团	2016	-16,138.27	24,468.93	26,679.37	408.41
	2017	-6,787.16	79,935.36	76,770.49	771.53
	2018	-7,382.50	114,458.52	127,010.17	989.84
移动奇异	2016	5,149.10	6,781.80	-	
	2017	1,559.75	7,974.28	-	
	2018	1,260.87	7,935.09	-	
木瓜开曼	2016	3,079.04	8,760.57	5,828.41	547.84
	2017	1,679.06	11,603.88	-	26.19
	2018	-	-	-	-

公司简称	年份	办公场所	房屋租金 (万元)	人员聘用
木瓜移动	2016	北京清华同方科技广场	32.82	130
	2017	北京科技财富中心	298.34	114
	2018		563.52	117
木瓜集团	2016	11/FSHUMTOWERNO.268DESVOEUXROADCENTRALSHEUNGWANHK	2.23	2
	2017	FLAT/RM063/FBONHAMTRADECENTRE50BONHAMSTRANDSHEUNGWANHK	-	2
	2018	ROOM0613A/FSOUTH TOWERWORLDFINANCECT		2

		RHARBOURCITY17CANTONROADTSTKL	-	
移动 奇异	2016	北京清华同方科技广场	390.95	54
	2017	北京科技财富中心	309.96	54
	2018		-	36
木瓜 开曼	2016	ScotiaCentre,4thFloor,P.O.Box2804,GeorgeTown,Grand	-	1
	2017	CaymanKY1-1112,CaymanIslands	-	1
	2018	-	-	-

### 三、公司母公司营业收入的构成，现金流量表中销售商品提供劳务收到的现金与收入存在较大差异的原因

母公司北京木瓜营业收入构成，现金流量表中收到现金和收入差异的原因

单位：万元

项 目	2018 年度	2017 年度	2016 年度
广告推广收入	8,601.12	5,972.24	3,738.06
技术服务费收入	15,507.22	10,515.79	11,343.77
合计	24,108.34	16,488.04	15,081.83
销售商品、提供劳务收到的现金	8,378.14	7,331.72	6,954.79

母公司收入主要来自于两方面：一部分来自于向境内客户提供营销服务而获取的收入，另一部分来自于母公司向海外子公司提供跨境技术服务产生的收入。现金流量表中销售商品和提供劳务收到的现金中只包含母公司向境内客户提供营销服务费而获取的收入，鉴于该部分现金流入足以支撑母公司日常运营和支付各项成本和费用，以及未来现金分红的需求，所以对跨境技术服务收入这部分暂未做内部资金划转，导致母公司营业收入和现金流量表中收到的现金产生差异。

### 四、主要结算方式，如银行、票据、第三方支付平台及对应的占比

报告期公司主要结算方式（银行转账及第三方支付平台）详见下表中具体数据，公司以第三方支付平台结算的金额仅占全部资金流水不到 1%。

公司简称	年份	收款结算（银行 vs 第三方支付平台）	付款结算（银行 vs 第三方支付平台）
木瓜移动	2016	银行转账 99.82%，支付宝 0.18%	银行转账 99.75%，支付宝 0.25%
	2017	银行转账 99.98%，支付宝 0.02%	银行转账 99.70%，支付宝 0.30%
	2018	银行转账 99.98%，通联通 0.02%	银行转账 99.93%，通联通 0.07%
木瓜集团	2016	银行 100%	银行转账 100%
	2017	银行转账 99.79%，贝宝（Paypal） 0.21%	银行转账 99.93%，贝宝（PayPal） 0.07%
	2018	银行 99.67%，贝宝（Paypal） 0.33%	银行转账 99.73%，贝宝（PayPal） 0.27%
移动奇异	2016	银行转账 100%	银行转账 100%
	2017	银行转账 100%	银行转账 100%
	2018	银行转账 100%	银行转账 100%
木瓜开曼	2016	银行转账 99.98%，贝宝（Paypal） 0.02%	银行转账 99.98%，贝宝（PayPal） 0.02%
	2017	银行转账 99.73%，贝宝（Paypal） 0.27%	银行转账 99.87%，贝宝（PayPal） 0.13%
	2018	银行 100%	银行转账 100%

## 五、请采取适当措施保证公司有足够的分红能力实现投资者回报

公司 2019 年第二次临时股东大会审议通过了上市后适用的《公司章程（草案）》，公司本次发行后的股利分配政策为：

### 1、利润分配原则

公司实行积极、持续、稳定的利润分配政策，公司利润分配应重视对投资者的合理投资回报并兼顾公司当年的实际经营情况和可持续发展。

### 2、利润分配形式

公司可以采取现金、股票或者现金与股票相结合的方式分配利润，优先采用现金分红方式分配利润，具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配；采用股票股利进行利润分配的，应当综合考虑公司成长性、每股净资产的摊薄等因素。

### 3、利润分配的周期

公司一般按年度进行利润分配，在有条件的情况下，董事会可以根据公司的资金需求状况提议公司进行中期利润分配。在满足现金分红条件情况下，公司将积极采取现金方式分配股利，原则上每年度进行一次现金分红，也可以进行中期现金分红。

### 4、利润分配的条件

(1) 在公司该年度实现的可供分配利润为正值且保证公司能够持续经营和长期发展的前提下，如公司无重大的投资计划或重大现金支出安排，公司单一年度以现金方式分配的利润不少于当年度实现的可分配利润的 10%。

(2) 董事会认为公司股票价格与公司股本规模不匹配时，可以采用股票方式进行利润分配。公司采用股票方式进行利润分配时，应具有公司成长性、每股净资产的摊薄等因素。

(3) 公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素，区分下列情形，并按照公司章程规定的程序，提出差异化的现金分红政策：

①公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%；

②公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%；

③公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的，进行利润分配时，现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%；

重大资金支出安排是指：公司未来 12 个月内拟以现金购买资产、对外投资、进行固定资产投资等交易累计支出达到或超过公司最近一期经审计总资产的 30%（运用募集资金进行项目投资除外）；或超过公司最近一期经审计净资产的 50%，且超过 5,000 万元（运用募集资金进行项目投资除外）。

公司对投资者的分红及回报主要来源于母公司实现的收益或现金，报告期内，母公司实现的未分配利润、货币资金、现金及现金等价物净增加额等指标如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年	2016 年
净利润	7,917.64	3,547.66	4,457.24
未分配利润	14,198.82	7,072.94	3,880.04
货币资金	5,494.76	9,406.37	1,586.07
现金及现金等价物净增加额	4,153.39	-244.70	-3,579.68

公司强化技术研发及应用，逐步扩展业务规模，提升盈利能力，在实现公司净利润持续增长的同时重视现金流良性循环，实现现金及现金等价物的持续增长，若公司进行现金股利分红，有足够的货币资金支撑。

母公司账面未分配利润金额较大且随着公司净利润持续增长,公司未分配利润积累逐年增加,为股票股利等非现金形式的分红奠定良好基础。

**六、请申报会计师就发行人不同结算方式下大额资金往来核查,相关货币资金的函证程序予以说明,并说明核查及函证的结果。**

(一) 发行人结算方式主要为电汇支付及少量的第三方支付平台支付。会计师执行的核查程序包括:

1、获取客户开户清单,并获取公司账户完整性声明,并与账面账户情况进行核对;

2、对主要账户从银行亲自获取公司银行流水;

3、对大额银行流水与账面收付款流水中的收付款对应名称、及金额进行双向核对;

4、对所有账户执行函证程序,并对回函情况予以核对,回函地址与发函地址一致,回函金额一致。

(二) 对于银行存款的函证程序:

1、对所有银行账户进行函证,函证采用快递方式发出,会计师在对发行人提供地址核对无误的情况下独立发函,并独立收取函证,对报告期内所有银行账户均进行了函证。

函证情况如下:

项 目	2018-12-31	2017-12-31	2016-12-31
总金额(元)	355,145,170.74	233,621,335.30	75,184,677.54
发函金额(元)	355,145,170.74	233,621,335.30	75,184,677.54
发函比例	100.00%	100.00%	100.00%
回函金额(元)	350,548,860.39	231,974,347.47	65,070,352.11
回函比例	98.71%	99.30%	86.55%

2016 年未回函账户情况

公司	开户银行	银行账号	金额(元)
印度	HDFC Bank Ltd	50200011711591	9,868,059.92



### 2017 年末回函账户情况

公司	开户银行	银行账号	金额（元）
印度	HDFC Bank Ltd	50200011711591	129,543.97
印度	Standard Chartered bank	45505382378	1,758.58

### 2018 年末回函账户情况

公司	开户银行	银行账号	金额（元）
印度	HDFC Bank Ltd	50200011711591	127,389.60
印度	Standard Chartered bank	45505382378	190,964.34

（三）对于未回函的账户，执行了替代程序，包括：

1. 会计师获取了上述银行账户的所有开户资料，以审验银行账户的真实性；
2. 获取了发行人关于银行未回函的情况说明，核查发行人银行日记账，获取报告期发行人上述账户的所有月度对账单，将月度对账单与银行日记账进行逐笔核对，以核实发行人账务系统对上述银行账户的记账准确性和完整性。

3. 2016 年印度银行 HDFC Bank Ltd 账户余额 986.81 万人民币，通过 U 盾独立登录印度 HDFC bank Ltd 银行账户，获取发行人上述银行账户的所有流水；2017 年及 2018 年度，通过 U 盾独立登录印度银行 HDFC bank Ltd 银行账户获取银行流水，同时，Standard Chartered bank 账户资金主要转向 PAPAYA 及 Papaya Group Co., Limited，通过核查在 PAPAYA 及 Papaya Group Co., Limited 的对应流水得到了验证；

经上述审计程序，会计师认为，对发行人上述银行账户经过替代性测试后，能够保证财务记账信息的真实性、准确性和完整性。

（四）对于第三方支付平台支付的函证程序为：

对财付通账户进行执行函证程序，函证采用快递方式发出，会计师在对发行人提供地址核对无误的情况下独立发函，并独立收取函证，均已回函，且回函一致。

对 PayPal 账户，我们通过邮箱发函至 PayPal 进行函证，对方未回函，经与客户经理沟通，PayPal 可回函至企业预留邮箱，我们获取了 PayPal 回复企业邮件，并对邮箱地址是否为银行邮箱进行了核实。同时对 PayPal 账户均获取了对应的对账单，并与财务账面进行了核对，核查无异常情况。

## 【核查结论】

经核查，申报会计师认为发行人不同结算方式下大额资金往来不存在异常，相关货币资金的函证程序按照审计准则执行，未回函账户已执行替代程序，金额可以确认。

## 七、核查过程和核查结论

### （一）核查程序

申报会计师进行了以下核查：

1、访谈了发行人财务总监，了解境内主体与境外主体之间的具体内部交易内容，交易过程；获取相关营销推广服务费的计算方式、金额、结算过程及结算金额并进行了分析性复核计算；获取境内主体与境外主体之间业务合同，并对获取发行人对境内主体与境外主体之间应收应付款项的结算、服务器的租用、办公场所的租用以及人员的聘用情况获得相应记录文件；

2、访谈了发行人财务总监了解对母公司的财务核算及账务处理过程；获取并查阅了母公司营业收入、现金流量表中销售商品提供劳务收到的现金的记录文件；

3、访谈了发行人财务总监了解发行人对业务结算的主要方式、结算的流水凭证等相关凭证；

4、针对发行人对投资者回报的具体措施访谈发行人控股股东沈思和实际控制人沈思和钱文杰；获取并核查发行人对投资者回报的《公司章程（草案）》等制度规定文件。

### （二）核查结论

经上述核查，申报会计师认为：

1、境内主体与境外主体之间的具体内部交易内容为跨境技术服务合同；各个主体相关营销推广服务费的计算方式、金额、结算过程及结算金额已进行如实披露；发行人境内主体及境外主体主要涉及的活动的情况已如实披露；

2、母公司营业收入主要包括部分广告推广业务收入，其次为境外公司支付至境内公司的技术服务费，由于与境外公司的境外服务费未做结算，因此导致现金流量表中销售商品提供劳务收到的现金与收入存在较大差异。

3、发行人的在不同结算方式下的大额资金往来账务处理符合相关会计核算

要求，资金处理真实有效，不存在违规账务处理。

4、发行人承诺按照《公司章程（草案）》规定进行执行投资者回报措施，发行人对投资者的分红及回报主要来源于母公司实现的收益或现金。

## 问题 8 关于信息披露豁免

发行人申请豁免披露：（1）首轮问询问题 17 中，与脸书及谷歌之间的合同条款等；（2）首轮问询问题 21 中，同为营销服务提供商或者其他代理公司的最终广告受益人的交易信息。

鉴于发行人对“脸书”存在重大依赖，与“脸书”的交易情况可能严重影响投资者的决策判断；同为营销服务商的最终广告受益人对判断公司服务能力属于重要信息。

请发行人补充披露：（1）与脸书合作协议的主要条款及计费方式、定价依据、结算方式、合同订立双方及结算双方等具体情况；（2）报告期通过脸书及谷歌分别实现的营业收入及毛利率；（3）百度、360、字节跳动、阿里、网易、腾讯的广告投放分别属于搜索展示类及效果类的收入；（4）上述客户是通过代理公司还是直接投放，如通过代理公司投放，发行人是否为其指定的广告投放商，如是其指定代理商请披露相关销售金额及占收入比重；（5）上述客户如不是其指定代理商，将知名互联网企业作为公司客户及服务能力证明的合理性；（6）报告期通过代理公司进行投放的广告主中，指定公司为投放主体及非指定投放对应的收入金额及比重，指定投放主要涉及的代理商名称及对应金额。

请发行人补充说明与谷歌合作协议的主要条款及计费方式、定价依据、结算方式、合同订立双方及结算双方等具体情况。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

一、与脸书合作协议的主要条款及计费方式、定价依据、结算方式、合同订立双方及结算双方等具体情况

#### 1、媒体资源采购合同

序号	项目	合同内容	备注
1	合同签订双方	本网络联盟协议之修改及更新协议于 2019 年 1 月 1 日（更新日期）生效，是由以下双方签署：木瓜集团有限公司，一家于香港成立的公司，注册地址为香港德辅道中 268 号岑氏商业大厦 11 楼，邮编 999077（木瓜集团为发行人全资子公司）与 Facebook Ireland Limited，一家爱尔兰的有限公司，注册地址为 4 Grand Canal Square, Grand Canal Harbour, Dublin 2（美国上市公司“facebook”全资的爱尔兰子公司）	
2	定价依据	脸书有权自行决定向网络联盟提供脸书广告流量资源的所有价格	发行人接受脸书提供的媒体资源的底价，自行判断是否出价购买
3	计费方式	脸书可向网络联盟提供报告，列明未了结订单项下的广告收视次数、点击或其他衡量标准，并根据网络联盟的费率，计算应向脸书支付的费用	
4	结算方式	在每个日历月结束时，脸书应为该月应计的所有月度广告收入向网络联盟开具发票，网络联盟应在发票日期起三十（30）天内向脸书支付该等款项，不论网络联盟是否从中国关联方、广告服务商和广告主收到付款	发行人收到脸书对账单后三十天付款
5	返点	作为网络联盟根据本协议履行义务的对价，脸书同意向网络联盟支付基本费用和适用的奖金，以脸书在协议期限内每个季度（从 2018 年第一季度开始）收到的季度净收入为基础进行核算	
6	合同期间	本网络联盟协议之修改及更新协议于 2019 年 1 月 1 日（更新日期）生效；本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。	2019 年以后，发行人与脸书的协议每年自动续期，实际构成长期合作协议

## 二、报告期通过脸书及谷歌分别实现的营业收入及毛利率

### (一) 发行人补充披露

#### 来自于脸书和谷歌的收入情况

单位：万元

2018 年					
供应商	业务类型	收入	采购成本	服务器成本	毛利率
脸书	搜索展示类	394,342.36	378,961.19	893.06	3.67%
	效果类	2,299.52	1,761.08	12.33	22.88%
谷歌	搜索展示类	24,997.98	24,510.86	57.76	1.72%
	效果类	91.61	80.94	0.57	11.03%
2017 年					
供应商	业务类型	收入	采购成本	服务器成本	毛利率
脸书	搜索展示类	195,198.64	186,083.62	617.34	4.35%
	效果类	1,895.05	1,581.68	15.87	15.70%
谷歌	搜索展示类	13,081.86	12,510.40	41.50	4.05%
	效果类	1,215.71	1,178.57	11.82	2.08%
2016 年					
供应商	业务类型	收入	采购成本	服务器成本	毛利率
脸书	搜索展示类	9,869.01	9,356.51	366.28	1.48%
	效果类	-	-	-	-
谷歌	搜索展示类	1,928.86	1,806.90	70.74	2.66%
	效果类	231.62	224.64	2.43	1.97%

## 三、百度、360、字节跳动、阿里、网易、腾讯的广告投放分别属于搜索展示类及效果类的收入

报告期公司与主流互联网客户的交易情况（包括直接投放及通过代理公司投放）如下：

单位：万元

客户	投放模式	2018 年	2017 年	2016 年
效果类				
百度	直接投放	1,120.98	1,319.61	3,228.24
奇虎 360	直接投放	73.02	1,028.82	6,942.72

客户	投放模式	2018 年	2017 年	2016 年
搜索展示类				
腾讯	代理公司投放	4,858.43	4,213.73	-
网易	代理公司投放	45.13	67.45	-
阿里	直接投放	369.00	364.56	
	代理公司投放	168.28	4,952.37	715.43
字节跳动	直接投放	4,864.33	4,908.58	698.02
	代理公司投放	22,799.20	-	-

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。2017 年阿里速卖通战略布局海外市场，公司为阿里进行了大规模的海外推广；2018 年随着抖音的国际化战略推进，公司和字节跳动的合作规模大幅增加。

四、上述客户是通过代理公司还是直接投放，如通过代理公司投放，发行人是否为其指定的广告投放商，如是其指定代理商请披露相关销售金额及占收入比重

发行人在招股说明书第六节 业务与技术之“三、发行人销售情况和主要客户”之“（五）主流互联网客户交易情况”中补充披露如下：

#### （五）主流互联网客户交易情况

.....

在与上述客户合作过程中，发行人的定位是主流互联网企业的大数据营销技术服务商与流量提供方（DSP+DMP），而不是代理商。

在互联网营销过程中，客户很少将指定服务商作为重要条款商务条件写入合同。发行人出于严谨起见，将直接投放的客户视为“木瓜是指定服务商”；将通过代理公司投放视为“木瓜是非指定服务商”。在发行人不是指定服务商的情形下，由于广告代理作为知名互联网企业聘请的代理机构，通过招标和协商的方式代替知名互联网企业行使选择服务商的权利，而在这个过程中，广告主通常都会与代理商就服务商的选择事项进行紧密沟通，以确保广告主客户一方的知情权。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。

## 五、上述客户如不是其指定代理商，将知名互联网企业作为公司客户及服务能力证明的合理性

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。对于知名互联网企业的代理商客户，发行人业务系统中能够实时查看及追踪最终广告主的产品广告投放情况，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。客户投放金额的提升也客观印证了发行人对知名互联网企业的服务能力。

基于严谨考虑，发行人在招股说明书中已经删除了非直接投放的腾讯、网易信息，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”将相关表述修订如下：

2012 年起在全球智能手机迅速普及的浪潮中，公司推出互联网营销综合服务平台（2.0 版）“AppFlood”，以此承揽了高份额的出海营销推广业务，抓住了市场机遇。公司此后几年在中国互联网行业全球化扩张的过程中，成为百度、奇虎 360、今日头条等大型互联网企业合作伙伴，为该等客户全球市场的产品推广和品牌维护提供增值服务，在行业中奠定了先发者的地位。

## 六、报告期通过代理公司进行投放的广告主中，指定公司为投放主体及非指定投放对应的收入金额及比重，指定投放主要涉及的代理商名称及对应金额

参见本题第 4 小问，在互联网营销过程中，客户很少将指定服务商作为重要条款商务条件写入合同。发行人出于严谨起见，将直接投放的客户视为“木瓜是指定服务商”；将通过代理公司投放视为“木瓜是非指定服务商”。即不存在指定投放的代理商。

## 七、请发行人补充说明与谷歌合作协议的主要条款及计费方式、定价依据、结算方式、合同订立双方及结算双方等具体情况

2018 年 10 月 24 日公司与谷歌签署《Agency Capability Fund Agreement》（服务商产能激励协议），根据其中文译本，主要内容具体如下：

序号	项目	合同内容	备注
1	合同签订双方	服务商产能激励协议（下称“本协议”）于生效日期（定义见下文）订立，订约方为谷歌亚太私人有限公司（美国上市公司谷歌的全资子公司），主营业务地址位于 70 Pasir Panjang Road, #03-71, Mapletree Business City II, Singapore 117371（下称“谷歌”）；与木瓜集团有限公司（发行人全资子公司），其注册地址 / 主营业务地址位于香港上环文咸东街 50 号宝恒商业大厦 3 楼 06 室（“客户”）	
2	定价依据	指协议期内，服务商可从谷歌或谷歌关联公司在任何时间运营的需求方平台采购流量	谷歌通过实时竞价的方式对广告资源及对应价格进行曝光，发行人自行判断是否出价采购
3	计费方式	Google Ads 的费用计算方式，出价方式有： 1 广告获得的点击次数（CPC）； 2 广告获得的可见展示次数（vCPM）； 3 广告获得的转化次数（每次转化费用出价）	谷歌通过月度结算账单与发行人对流量进行确认
4	结算方式	按月账单结算（信用额度）；付款期限：我们发送给您账单后，您必须在该期限内完成付款。这个期限通常是 30 天。	发行人收到对账单后三十天付款
5	返点	在本协议所载其他条款的规限下，在谷歌发送激励报告后 90 天内，且在第 4.2 条所述确定流程已完成的前提下，谷歌将向客户一次性支付所赚取的服务商产能激励	
6	合同期间	当双方签字后，本协议将视作为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，除非根据本协议提早终止（本协议的有效期限称作“协议期”）。 “生效日期”：是指最后一方签署本协议所在季度的首日。	在协议有效期完成前 3 个月开始与谷歌进行续期谈判，2019 年续约工作已经完成



## 七、核查过程和核查结论

### （一）核查程序

申报会计师进行了核查：

1、访谈了发行人业务副总了解业务开展及与主要供应商合作模式等问题，获取并核查了发行人与脸书和谷歌签署的业务合同；

2、获取并核查了发行人脸书及谷歌业务合同，发行人对脸书及谷歌采购的媒体流量对应营业收入的对账单、结算凭证等相关文件；并对营业收和毛利率进行了分析复核计算；

3、获取并核查了发行人客户百度、360、字节跳动、阿里、网易、腾讯的广告投放分别属于搜索展示类及效果类的收入的合同、确认对账单、银行流水等相关凭证文件；核查了上述客户的投放方式。

### （二）核查结论

经上述核查，申报会计师认为：

1、发行人已对脸书和谷歌合作协议的主要条款及计费方式、定价依据、结算方式、合同订立双方及结算双方等具体情况进行了如实披露；

2、发行人在报告期通过脸书及谷歌分别实现的营业收入及毛利率进行了如实披露；

3、发行人对于客户百度、360、字节跳动、阿里、网易、腾讯的广告投放分别属于搜索展示类及效果类的收入、投放方式情况进行了如实披露。

## 问题 10 关于发行人收入及相关核查

根据首轮问询回复，公司主要客户为国内有出海需求的企业，一般采用香港或其他境外子公司作为结算主体，实际经营主体为国内公司。因此，公司主要以香港子公司与媒体资源方和广告主进行结算，结算货币主要为美元。报告期，公司收入 56,488.83 万元、227,938.04 万元和 432,820.90 万元，营业收入同比增长 303.51%、89.89%，年复合增长率为 176.80%。此外，发行人现金流入及流出规模较大。

请发行人进一步说明：（1）发行人针对主要客户收入、相关变动趋势，以及公司客户的留存率；（2）汇聚国际为汇量科技（HK.1860）设立的境外结算平台，汇量科技主营业务之一为广告程序化购买，根据年报其最大供应商采购量

占比为 8%，以成本估算约为 1.85 亿元，但发行人对汇聚国际 2018 年的销售额为 2.52 亿元。请说明上述差异的原因、发行人毛利率低于汇量科技的原因及合理性、未将汇量科技作为同行业可比公司的原因及合理性；（3）公司对点点互动 2018 年销售额为 5.60 亿元，点点互动为世纪华通子公司。根据世纪华通年报，其前五大供应商中无发行人。请说明上述差异原因；（4）根据公开信息查询，公司前五大客户中多数成立于 2015 年、部分公司实缴资本低于 50 万元、缴纳社保人数低于 20 人、存在被标注为小微企业的情形。请发行人以列表方式说明首轮及本次问询涉及的客户成立时间、注册资本、实缴资本、股东及实际控制人、主营业务、应收账款及收入、信用期及回款、是否存在第三方回款情况、函证程序、函证及回函金额，并对相关信息予以必要的分析说明；（5）发行人及其董监高、发行人主要股东与上述客户是否存在关联关系、任职、共同投资或者其他需要说明的关系；（6）根据公开信息查询，发行人客户北京点开法定代表人一直从事 DSP 等研发。请说明北京点开采购公司业务的原因及必要性；（7）发行人提供的重大销售合同签订日期为 2019 年 1 月 1 日，请提供报告期主要客户合同。

请保荐机构、发行人律师及申报会计师核查并发表明确意见。

#### 【回复】

一、发行人针对主要客户收入、相关变动趋势，以及公司客户的留存率首轮及本次问询内容涉及的公司收入、应收账款余额及回款情况如下表：

单位：万元

序号	客户名称	2018年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款金额	第三方回款	函证程序	营业收入回函	应收账款回函
1	Mobvista International Technology Limited(汇聚国际技术有限公司)	25,187.98	11,538.76	45-90天	11,538.76	/	快递方式独立收发函	25,187.98	11,538.76
2	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	22,203.04	5,209.92	45-90天	5,209.92	/	快递方式独立收发函	22,203.04	5,209.92
3	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	45-90天	6,790.53	/	访谈并回函	17,113.21	10,210.57
4	Easy Fun Entertainment Limited	12,183.73	2,280.88	45-90天	2,280.88	/	快递方式独立收发函	12,183.73	2,280.88
5	HongKong Adtiger Media Co., Limited(香港虎示传媒有限公司)	9,170.26	2,938.70	45-90天	2,938.70	/	快递方式独立收发函	9,170.26	2,938.70
6	Click Tech Limited	9,146.17	1,665.36	45-90天	1,665.36	/	快递方式独立收发函	9,146.17	1,665.36
7	Astromotion Games limited	7,475.30	703.72	45-90天	703.72	/	访谈并回函	7,475.30	703.72
8	Hina Technology Co., Limited	5,294.65	329.68	45-90天	329.68	/	快递方式独立收发函	5,294.65	329.68
9	Chanceplus Management Limited	3,934.25	3,603.50	45-90天	3,497.20	/	访谈并回函	3,934.25	3,603.50

序号	客户名称	2018年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款金额	第三方回款	函证程序	营业收入回函	应收账款回函
	(香港拓畅信息技术有限公司)								
10	AppcoachS Co. Limited	3,286.29	849.36	45-90 天	480.42	/	快递方式独立收发函	3,286.29	849.36
11	ADyes (HongKong) Technology Limited	447.37	1,764.53	45-90 天	-	/	访谈并回函	447.37	1,764.53
12	北京凡木盛世广告传播有限公司	292.42	2,725.94	45-90 天	1,583.12	/	访谈并回函	292.42	2,725.94
13	Soci-link Culture Communication Co., Ltd.	1,633.33	33.60	45-90 天	33.60	/	快递方式独立收发函	1,633.33	33.60
14	Lovead Limited	1,472.48	36.65	45-90 天	36.65	/	/	/	/
15	Cola Technology international Co., Limited	189.66	239.92	45-90 天	-	/	/	/	/
16	Asialink Advertising Limited (亚近广告有限公司)	/	/	/	/	/	/	/	/
17	Hydra Entertainment Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
18	Foxseek Media Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
19	Diandian Interactive Holding	56,007.38	1,991.25	45-90 天	1,991.25	/	快递方式独立收发函	56,007.38	1,991.25
20	DHGames Limited(卓杭游戏有限公司)	19,741.05	837.45	45-90 天	837.45	/	快递方式独立收发函	19,741.05	837.45

序号	客户名称	2018年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款金额	第三方回款	函证程序	营业收入回函	应收账款回函
21	ZG Technology Co., Limited(志高科技有限公司)	18,812.37	1,904.64	45-90天	1,904.64	/	快递方式独立收发函	18,812.37	1,904.64
22	字节跳动	4,864.33	207.99	45-90天	63.74	/	/	/	/
23	Deluxe Ads	1,304.03	121.03	45-90天	121.03	/	邮件方式独立收发函	1,304.03	121.03
24	Baidu (Hong Kong) Limited	1,120.98	300.99	45-90天	224.81	/	/	/	/
25	Whatech Mobile Co., Limited	959.64	247.76	45-90天	210.96	/	/	/	/
26	Aware Ads, Inc.	815.16	9.85	45-90天	9.85	/	/	/	/
27	Rockcore Ecommerce Service Limited	798.30	254.23	45-90天	254.23	/	/	/	/
28	Glispa GmbH	586.39	122.97	45-90天	47.24	/	/	/	/
29	360 mobile security limited	73.02	-	45-90天	-	/	/	/	/
30	Appnext Ltd	467.32	167.02	45-90天	-	/	/	/	/
31	Sungy Mobile limited	10.19	-	45-90天	-	/	/	/	/
32	Apex Tech Holding Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
33	Zoetop Business Co., Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
34	Leo Network (HK) limited	367.14	1,208.62	45-90天	34.32	/	/	/	/
35	CocoBear Technology Limited	0.57	306.33	45-90天	-	/	/	/	/
36	NuoRui Investments Limited(诺睿)	10,532.16	5,872.68	45-90天	5,872.68	/	访谈并回函	10,532.16	5,872.68

序号	客户名称	2018年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款 金额	第三方 回款	函证程序	营业收入回 函	应收账款 回函
	投资有限公司)								
37	深圳市恒泰德电子商务有限公司	2,917.74	1,943.64	45-90天	1,943.64	/	访谈并回函	2,917.74	1,943.64
38	Promo Adx Network Technology Co., Limited	-	183.52	45-90天	-	/	/	/	/
39	深圳市天梭互动科技有限公司	1,604.70	382.87	45-90天	382.87	/	快递方式独立 收发函	1,604.70	382.87
40	合肥黑钻科技有限公司	-	49.43	45-90天	-	/	/	/	/
41	上海领态网络科技有限公司 ETMobi Global Pte Ltd	-	189.37	45-90天	-	/	/	/	/
42	北京十维空间科技有限公司	3.29	2.15	45-90天	2.15	/	/	/	/
43	Hotdogs Information Technology Co., Limited	1,113.81	829.43	45-90天	-	/	访谈并回函	1,113.81	829.43
44	合肥云创机电工程有限公司	-	651.69	45-90天	651.69	/	访谈并回函	-	651.69
45	深圳玖盟互动网络科技有限公司	1,123.44	535.43	45-90天	-	/	快递方式独立 收发函	1,123.44	535.43
46	合肥趣玩科技有限公司	-	106.29	45-90天	-	/	/	/	/
47	北京创智优品科技有限公司	2,486.83	686.47	45-90天	686.47	/	快递方式独立 收发函	2,486.83	686.47
48	Soufeel Jewelry Limited	/	/	/	/	/	/	/	/

序号	客户名称	2018年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款金额	第三方回款	函证程序	营业收入回函	应收账款回函
49	Trading Passion Limited	2,182.80	19.56	45-90天	19.56	/	/	/	/
50	Westlake Technologies Co., Pte. Ltd.	7,462.97	564.84	45-90天	564.84	/	快递方式独立收发函	7,462.97	564.84
51	Electronic Soul Interaction Entertainment (Hong Kong) Co., Limited	1,065.76	-	45-90天	-	/	快递方式独立收发函	1,065.76	-
52	Ecyber Co., Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
53	Honsen Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
54	QUNLI Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
55	IGG Singapore Pte. Ltd.	/	/	/	/	/	/	/	/
56	Sam Media Ltd	0.06	0.16	/	0.16	/	/	/	/
57	唯品会(中国)有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/
58	上海欧拉网络技术有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/

(续)

单位：万元

序号	客户名称	2017年
----	------	-------

		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款 金额	第三方 回款	函证程序	营业收入回 函	应收账款 回函
1	Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	5,116.81	1,796.72	45-90 天	1,796.72	/	访谈并回函	5,116.81	1,796.72
2	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	4,152.55	3,156.47	45-90 天	3,156.47	/	访谈并回函	4,152.55	3,156.47
3	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	45-90 天	2,959.29	/	访谈并回函	5,836.93	2,959.29
4	Easy Fun Entertainment Limited	6,308.40	1,008.55	45-90 天	1,008.55	/	访谈并回函	6,308.40	1,008.55
5	HongKong Adtiger Media Co., Limited (香港虎示传媒有限公司)	12,999.28	2,433.34	45-90 天	2,433.34	/	访谈并回函	12,999.28	2,433.34
6	Click Tech Limited	6,856.78	796.43	45-90 天	796.43	/	访谈并回函	6,856.78	796.43
7	Astromotion Games limited	/	/	/	/	/	/	/	/
8	Hina Technology Co., Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
9	Chanceplus Management Limited (香港拓畅信息技术有限公司)	3,501.54	1,325.99	45-90 天	1,325.99	/	访谈并回函	3,501.54	1,325.99
10	ApproachS Co. Limited	6,466.16	4,416.05	45-90 天	4,416.05	/	访谈并回函	6,466.16	4,416.05
11	ADyes (HongKong) Technology Limited	8,524.80	2,932.32	45-90 天	1,606.84	/	访谈并回函	8,524.80	2,932.32
12	北京凡木盛世广告传播有限公司	5,396.47	3,609.64	45-90 天	2,839.93	/	访谈并回函	5,396.47	3,609.64
13	Soci-link Culture Communication Co.,	3,972.11	1,541.39	45-90 天	1,541.39	/	快递方式独立	3,972.11	1,541.39



序号	客户名称	2017年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款 金额	第三方 回款	函证程序	营业收入回 函	应收账款 回函
	Ltd.						收发函		
14	Lovead Limited	1,136.09	275.46	45-90 天	275.46	/	访谈并回函	1,136.09	275.46
15	Cola Technology international Co., Limited	1,632.21	498.32	45-90 天	498.32	/	快递方式独立 收发函	1,632.21	498.32
16	Asialink Advertising Limited (亚近广告有限公司)	/	/	/	/	/	/	/	/
17	Hydra Entertainment Limited	545.09	106.94	45-90 天	106.94	/	快递方式独立 收发函	545.09	106.94
18	Foxseek Media Limited	31.75	-	45-90 天	-	/	/	/	/
19	Diandian Interactive Holding	23,720.99	3,803.38	45-90 天	3,803.38	/	访谈并回函	23,720.99	3,803.38
20	DHGames Limited (卓杭游戏有限公司)	14,445.37	3,396.13	45-90 天	3,396.13	/	访谈并回函	14,445.37	3,396.13
21	ZG Technology Co., Limited (志高科技有限公司)	3,989.94	715.44	45-90 天	715.44	/	访谈并回函	3,989.94	715.44
22	字节跳动	4,908.58	2,924.98	45-90 天	2,924.98	/	快递方式独立 收发函	4,908.58	2,924.98
23	Deluxe Ads	12.85	-	45-90 天	-	/	/	/	/
24	Baidu (Hong Kong) Limited	1,319.61	277.56	45-90 天	277.56	/	快递方式独立 收发函	1,319.61	277.56

序号	客户名称	2017年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款 金额	第三方 回款	函证程序	营业收入回 函	应收账款 回函
25	Whatech Mobile Co., Limited	717.13	480.94	45-90 天	480.94	/	/	/	/
26	Aware Ads, Inc.	189.14	20.49	45-90 天	20.49	/	/	/	/
27	Rockcore Ecommerce Service Limited	78.86	23.89	45-90 天	23.89	/	/	/	/
28	Glispa GmbH	1,177.79	202.40	45-90 天	202.40	/	访谈并回函	1,177.79	202.40
29	360 mobile security limited	1,028.82	96.46	45-90 天	96.46	/	快递方式独立 收发函	1,028.82	96.46
30	Appnext Ltd	785.05	66.72	45-90 天	66.72	/	访谈并回函	785.05	66.72
31	Sungy Mobile limited	1,017.95	124.87	45-90 天	124.87	/	访谈并回函	1,017.95	124.87
32	Apex Tech Holding Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
33	Zoetop Business Co., Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
34	Leo Network (HK) limited	1,499.66	1,225.96	45-90 天	472.11	/	访谈并回函	1,499.66	1,225.96
35	CocoBear Technology Limited	954.10	765.61	45-90 天	474.54	/	访谈并回函	954.10	765.61
36	NuoRui Investments Limited (诺睿投资有限公司)	/	/	/	/	/	/	/	/
37	深圳市恒泰德电子商务有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/
38	Promo Adx Network Technology Co., Limited	1,260.80	566.84	45-90 天	435.97	/	/	/	/
39	深圳市天梭互动科技有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/
40	合肥黑钻科技有限公司	48.63	49.43	45-90 天	-	/	/	/	/

序号	客户名称	2017年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款 金额	第三方 回款	函证程序	营业收入回 函	应收账款 回函
41	上海领态网络科技有限公司 ETMobi Global Pte Ltd	471.46	180.29	45-90 天	-	/	/	/	/
42	北京十维空间科技有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/
43	Hotdogs Information Technology Co., Limited	2,837.65	796.52	45-90 天	-	/	/	/	/
44	合肥云创机电工程有限公司	1,766.59	620.45	45-90 天	-	/	/	/	/
45	深圳玖盟互动网络科技有限公司	1,704.67	840.86	45-90 天	840.86	/	访谈并回函	1,704.67	840.86
46	合肥趣玩科技有限公司	104.57	104.57	45-90 天	-	/	/	/	/
47	北京创智优品科技有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/
48	Soufeel Jewelry Limited	130.33	-	45-90 天	-	/	快递方式独立 收发函	130.33	-
49	Trading Passion Limited	1,202.25	232.38	45-90 天	232.38	/	访谈并回函	1,202.25	232.38
50	Westlake Technologies Co., Pte. Ltd.	110.53	68.44	45-90 天	68.44	/	/	/	/
51	Electronic Soul Interaction Entertainment (Hong Kong) Co., Limited	511.32	173.02	45-90 天	173.02	/	访谈并回函	511.32	173.02
52	Ecyber Co., Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
53	Honsen Limited	2.46	3.40	45-90 天	3.40	/	快递方式独立 收发函	2.46	3.40

序号	客户名称	2017 年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款 金额	第三方 回款	函证程序	营业收入回 函	应收账款 回函
54	QUNLI Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
55	IGG Singapore Pte. Ltd.	11.15	10.80	45-90 天	10.80	/	/	/	/
56	Sam Media Ltd	12.58	0.10	45-90 天	0.10	/	/	/	/
57	唯品会（中国）有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/
58	上海欧拉网络技术有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/

(续)

序号	客户名称	2016 年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款金额	第三方 回款	函证程序	营业收入 回函	应收账款回 函
1	Mobvista International Technology Limited (汇聚国 际技术有限公司)	805.73	784.93	45-90 天	784.93	/	访谈并回 函	805.73	784.93
2	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公 司)	828.32	234.27	45-90 天	234.27	/	访谈并回 函	828.32	234.27
3	Hongkong Gather Wisdom	255.18	266.51	45-90	266.51	/	访谈并回	255.18	266.51

序号	客户名称	2016年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款金额	第三方回款	函证程序	营业收入回函	应收账款回函
	Network Technology Co., Limited (香港聚智优创网络科技有限公司)			天			函		
4	Easy Fun Entertainment Limited	0.50	0.52	45-90天	0.52	/	访谈并回函	0.50	0.52
5	HongKong Adtiger Media Co., Limited (香港虎示传媒有限公司)	313.71	327.63	45-90天	327.63	/	访谈并回函	313.71	327.63
6	Click Tech Limited	280.23	288.95	45-90天	288.95	/	访谈并回函	280.23	288.95
7	Astromotion Games limited	/	/	/	/	/	/	/	/
8	Hina Technology Co., Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
9	Chanceplus Management Limited (香港拓畅信息技术有限公司)	24.54	-	45-90天	-	/	访谈并回函	24.54	-
10	ApproachS Co. Limited	28.02	29.27	45-90天	29.27	/	访谈并回函	28.02	29.27
11	ADyes (HongKong)	16.39	17.16	45-90	17.16	/	访谈并回	16.39	17.16

序号	客户名称	2016年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款金额	第三方回款	函证程序	营业收入回函	应收账款回函
	Technology Limited			天			函		
12	北京凡木盛世广告传播有限公司	1,032.64	1,078.46	45-90天	1,078.46	/	访谈并回函	1,032.64	1,078.46
13	Soci-link Culture Communication Co., Ltd.	/	/	/	/	/	/	/	/
14	Lovead Limited	1,158.16	1,133.68	45-90天	1,133.68	/	访谈并回函	1,158.16	1,133.68
15	Cola Technology international Co., Limited	197.86	206.63	45-90天	206.63	/	快递方式独立收发函	197.86	206.63
16	Asialink Advertising Limited (亚近广告有限公司)	193.88	202.01	45-90天	202.01	/	访谈并回函	193.88	202.01
17	Hydra Entertainment Limited	91.87	95.95	45-90天	95.95	/	快递方式独立收发函	91.87	95.95
18	Foxseek Media Limited	86.03	36.70	45-90天	36.70	/	/	/	/
19	Diandian Interactive Holding	3,376.04	3,502.42	45-90天	3,502.42	/	访谈并回函	3,376.04	3,502.42

序号	客户名称	2016年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款金额	第三方回款	函证程序	营业收入回函	应收账款回函
20	DHGames Limited (卓杭游戏有限公司)	/	/	/	/	/	/	/	/
21	ZG Technology Co., Limited (志高科技有限公司)	86.21	85.33	45-90天	85.33	/	访谈并回函	86.21	85.33
22	字节跳动	698.02	462.68	45-90天	462.68	/	快递方式独立收发函	698.02	462.68
23	Deluxe Ads	/	/	/	/	/	/	/	/
24	Baidu (Hong Kong) Limited	3,228.24	129.42	45-90天	129.42	/	快递方式独立收发函	3,228.24	129.42
25	Whatech Mobile Co., Limited	75.07	78.40	45-90天	78.40	/	/	/	/
26	Aware Ads, Inc.	/	/	/	/	/	/	/	/
27	Rockcore Ecommerce Service Limited	92.39	44.36	45-90天	44.36	/	/	/	/
28	Glispa GmbH	11.50	12.01	45-90天	12.01	/	访谈并回函	11.50	12.01
29	360 mobile security limited	6,942.72	1,371.79	45-90	1,371.79	/	快递方式	6,942.72	1,371.79

序号	客户名称	2016年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款金额	第三方回款	函证程序	营业收入回函	应收账款回函
				天			独立收发函		
30	Appnext Ltd	13.20	13.79	45-90天	13.79	/	访谈并回函	13.20	13.79
31	Sungy Mobile limited	4,443.65	798.64	45-90天	798.64	/	访谈并回函	4,443.65	798.64
32	Apex Tech Holding Limited	2,872.97	1,653.97	45-90天	1,653.97	/	访谈并回函	2,872.97	1,653.97
33	Zoetop Business Co., Limited	2,780.12	765.07	45-90天	765.07	/	访谈并回函	2,780.12	765.07
34	Leo Network (HK) limited	707.88	962.36	45-90天	962.36	/	访谈并回函	707.88	962.36
35	CocoBear Technology Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
36	NuoRui Investments Limited (诺睿投资有限公司)	/	/	/	/	/	/	/	/
37	深圳市恒泰德电子商务有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/
38	Promo Adx Network	/	/	/	/	/	/	/	/



序号	客户名称	2016年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款金额	第三方回款	函证程序	营业收入回函	应收账款回函
	Technology Co., Limited								
39	深圳市天梭互动科技有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/
40	合肥黑钻科技有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/
41	上海领态网络科技有限公司 ETMobi Global Pte Ltd	150.31	148.89	45-90 天	148.89	/	访谈并回 函	150.31	148.89
42	北京十维空间科技有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/
43	Hotdogs Information Technology Co., Limited	/	/	/	/	/	/	/	/
44	合肥云创机电工程有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/
45	深圳玖盟互动网络科技有限公司	384.40	148.95	45-90 天	148.95	/	/	/	/
46	合肥趣玩科技有限公司	/	/	/	/	/	/	/	/
47	北京创智优品科技有限公司	629.02	30.70	45-90 天	30.70	/	访谈并回 函	629.02	30.70
48	Soufeel Jewelry Limited	396.39	272.93	45-90 天	272.93	/	快递方式 独立收发 函	396.39	272.93
49	Trading Passion Limited	387.16	74.28	45-90	74.28	/	访谈并回	387.16	74.28

序号	客户名称	2016年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款金额	第三方回款	函证程序	营业收入回函	应收账款回函
				天			函		
50	Westlake Technologies Co., Pte. Ltd.	/	/	/	/	/	/	/	/
51	Electronic Soul Interaction Entertainment (Hong Kong) Co., Limited	81.89	85.14	45-90天	85.14	/	访谈并回函	81.89	85.14
52	Ecyber Co., Limited	640.82	669.25	45-90天	669.25	/	访谈并回函	640.82	669.25
53	Honsen Limited	639.58	667.96	45-90天	667.96	/	快递方式独立收发函	639.58	667.96
54	QUNLI Limited	587.98	614.07	45-90天	614.07	/	访谈并回函	587.98	614.07
55	IGG Singapore Pte. Ltd.	313.89	-	45-90天	/	/	/	/	/
56	Sam Media Ltd	92.95	10.39	45-90天	10.39	/	/	/	/
57	唯品会 (中国) 有限公司	633.62	-	45-90天	-	/	快递方式独立收发	633.62	-

序号	客户名称	2016年							
		营业收入	应收账款余额	信用期	期后回款金额	第三方回款	函证程序	营业收入回函	应收账款回函
							函		
58	上海欧拉网络技术有限公司	514.70	-	45-90天	-	/	访谈并回函	514.70	-

上表可见，发行人的主要客户保持了稳定性，由表格可计算得出，报告期发行人前 10 大客户的留存率如下：

项 目	2018 年	2017 年	2016 年
前 10 大客户留存率	85%	80%	60%

报告期前十大客户留存率均在 60%以上，2018 年达到 85%，与同行业大客户留存率平均水平 60%相比，发行人客户留存率良好。

二、汇聚国际为汇量科技（HK.1860）设立的境外结算平台，汇量科技主营业务之一为广告程序化购买，根据年报其最大供应商采购量占比为 8%，以成本估算约为 1.85 亿元，但发行人对汇聚国际 2018 年的销售额为 2.52 亿元。请说明上述差异的原因、发行人毛利率低于汇量科技的原因及合理性、未将汇量科技作为同行业可比公司的原因及合理性

（一）汇量科技主营业务之一为广告程序化购买，根据年报其最大供应商采购量占比为 8%，以成本估算约为 1.85 亿元，但发行人对汇聚国际 2018 年的销售额为 2.52 亿元。请说明上述差异的原因

针对上述信息披露的差异，保荐机构、申报会计师和发行人核查了汇量科技 2018 年的年报、查阅了发行人与汇量科技的相关业务协议、双方的对账单、汇量科技就上述交易的函证回函及回款的银行回单，经查阅上述原始凭证，发行人在 2018 年确认对于汇量科技的销售收入是准确、真实的。为了进一步了解信息披露的差异，保荐机构、申报会计师和发行人对汇量科技的财务负责人进行了访谈，对方确认了发行人与汇量科技交易的真实性、完整性，且对信息披露的差异进行了解释，以下内容节均来自于保荐机构、申报会计师与汇量科技的访谈纪要：

2018 年经汇量科技与木瓜移动双方对账确认，我方与木瓜移动的交易金额确为 2.52 亿元，此数据在木瓜移动 IPO 核查过程中也予以了确认，我方对上述交易金额不存疑义，且上述款项我方也按照合同约定进行了支付。我方承认上述交易的真实性。

汇聚国际为香港上市公司汇量科技的子公司，针对上述 2.52 亿元的交易金

额，在会计处理上，公司部分代理流量业务以净额法进行会计处理，剩余广告投放业务是按照全额法进行会计处理，这个在两家披露上存在一些差异，属于正常情况。

结合以上访谈结果，证实该差异引起的原因来自于两地会计处理要求不一致导致，汇聚国际通过木瓜集团采购交易的真实完整有效，汇量科技就上述访谈出具了书面确认文件。

## （二）发行人毛利率低于汇量科技的原因及合理性

从汇量科技 2018 年公布的年报中分析发现，汇量科技目前的业务结构与发行人存在较大的差异。目前汇量科技将更多的业务重心放在了中长尾流量的开发兑现上，因此其收入的重点是效果类广告。而发行人则是将业务重心放在了头部流量上，其收入的重点是搜索展示类广告。

由于业务重点不同，主要流量来源不同，因此综合毛利率不具有可比性。发行人搜索展示类营销业务的毛利率显著低于效果类营销业务毛利率，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，与汇量科技的毛利率变化不具可比性。

## （三）未将汇量科技作为可比公司的原因

汇量科技目前的业务结构与发行人存在较大的差异，其收入的重点是来自于中长尾流量的效果类广告。而发行人则是将业务重心放在了头部流量上，其收入的重点是搜索展示类广告。基于此，在首次问询函第 37 题中，发行人将汇量科技作为效果类业务的可比公司进行了分析和披露。

从报告期三年财务报表分析，汇量国际是发行人的主要客户，其主要从事长尾流量的效果类营销，在全球化主流媒体进行程序化购买时需要借助发行人的实时竞价服务，以满足其自身及代理客户的广告投放需求，从此角度汇量科技与发行人在业务方面存在一定的差异。

从汇量科技目前对外公告的信息分析，其对于收入的分类主要为程序化收入和非程序化收入，而发行人的主要收入全部为程序化收入。汇量科技部分收入采

用净额法核算，此外汇量科技也没有披露太多客户、成本方面的信息，客观造成与发行人信息可比性的困难。

综上所述，发行人未将汇量科技作为发行人的可比上市公司进行分析。

**三、公司对点点互动 2018 年销售额为 5.60 亿元，点点互动为世纪华通子公司。根据世纪华通年报，其前五大供应商中无发行人。请说明上述差异原因**

公司与点点互动 2018 年度交易金额为点点互动通过公司进行互联网营销推广发生的费用，双方已签署了采购合同，对于 2018 年度的交易金额发行人保荐机构和申报会计师进行了函证并取得点点互动回函确认金额无误，点点互动按照合同约定正常支付采购价款，双方交易发生是真实的。

根据公司与点点互动核实并经保荐机构、发行人律师、申报会计师对点点互动进行访谈确认，点点互动对于向木瓜移动采购交易金额根据其相关财务制度列支为“销售费用—广告推广费”进行财务核算，而不是列支在主营业务成本中进行核算，因而在其母公司浙江世纪华通集团股份有限公司（以下简称“世纪华通”、“上市公司”）层面进行合并时并没有直接体现为供应商的采购金额中，由于点点互动对于木瓜移动的采购交易金额列支为不同科目进行账务核算导致的差异，这并不影响双方交易的真实性。

根据 2019 年 4 月 27 日披露的世纪华通 2018 年年报，其销售费用中已对由于合并点点互动所导致的变化进行了披露，2017 年世纪华通年报披露的“销售费用-广告推广费”为 0.94 亿元，2018 年因合并点点互动增加至 14.72 亿元。

**四、根据公开信息查询，公司前五大客户中多数成立于 2015 年、部分公司实缴资本低于 50 万元、缴纳社保人数低于 20 人、存在被标注为小微企业的情形。请发行人以列表方式说明首轮及本次问询涉及的客户成立时间、注册资本、实缴资本、股东及实际控制人、主营业务、应收账款及收入、信用期及回款、是否存在第三方回款情况、函证程序、函证及回函金额，并对相关信息予以必要的分析说明**

通过在天眼查、国家企业信用信息公示系统、香港公司注册处 (<https://www.icris.cr.gov.hk/csci/>)、境外公司查询网址 (<https://www.crunchbase.com/>) 以及客户公司官网等查询公司注册基本信息，首轮及本次问询内容涉及的公司客户成立时间、注册资本、实缴资本、股东、主营业务、应收账款及收入、信用期及回款、是否存在第三方回款情况、函证程序、函证及回函金额如下表所示：

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股东	主营业务
1	Mobvista International Technology Limited(汇聚国际技术有限公司)	2014-12-15	HKD10,000	HKD10,000	Worldwide Target Limited 100%	游戏开发及运营、 数字营销广告
2	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司) <sup>1</sup>	2018-1-15	HKD100,000	HKD100,000	点摩(上海)网络科技有限公司 100%	互联网营销服务
3	Hongkong Gather Wisdom Network Technology Co., Limited (香港聚智优创网络科技有限公司)	2016-1-7	HKD10,000	HKD10,000	霍学明 100%	游戏及工具类产品海外广告投放
4	Easy Fun Entertainment Limited	2015-5-11	HKD10,000	HKD10,000	李雯 100%	互联网营销服务
5	HongKong Adtiger Media Co., Limited(香港虎示传媒有限公司)	2010-11-22	HKD10,000	HKD10,000	VENUS HOLDINGS LIMITED 50%、 TASCHH LIMITED 20%、 Son of Sunrise Investment Ltd 30%	互联网广告推广

<sup>1</sup> Clicksmobi Media Limited 成立时间 2018-1-15；原合作主体 Gmobi International Limited 成立于 2014 年 10 月 10 日，三方于 2018 年 3 月 1 日签订协议变更合作主体，二者同属于点摩(上海)网络科技有限公司下属公司。

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股东	主营业务
6	Click Tech Limited	2015-7-23	USD80,000,000	USD80,000,000	西安点告网络科技有限公司 100%	互联网广告、网盟推广
7	Astromotion Games limited	2018-4-4	HKD5,000,000	HKD5,000,000	YUE FENG 100%	互联网广告推广
8	Hina Technology Co., Limited	2017-2-1	HKD10,000	HKD10,000	潘贝蓓 100%	互联网营销服务
9	Chanceplus Management Limited (香港拓畅信息技术有限公司)	2015-8-13	USD2,000,000 HKD 1	USD2,000,000 HKD 1	上海拓畅信息技术有限公司 100%	互动娱乐及电商为主的互联网广告推广
10	ApproachS Co. Limited	2014-5-7	HKD10,000	HKD10,000	上海安璞信息技术有限公司 100%	移动端互联网广告推广
11	ADyes (HongKong) Technology Limited	2016-8-26	USD100	USD100	Asia Innovations HK Limited 50%, 朴志鹏 49%, Asia Innovations Network Limited 1%	APP、电商及游戏等互联网广告推广
12	北京凡木盛世广告传播有限公司	2014-4-24	500 万元	500 万元	吕静明 75.5% 许勇 24.5%	互联网营销服务
13	Soci-link Culture Communication Co., Ltd.	2013-1-28	100 万元	100 万元	厦门商中在线科技股份有限公司 100%	互联网营销服务
14	Lovead Limited	2016-3-29	HKD1,000,000	HKD1,000,000	陈新民 100%	互联网营销服务
15	Cola Technology international Co., Limited	2016-1-6	HKD10,000	HKD10,000	闫国珍 100%	互联网营销服务
16	Asialink Advertising Limited(亚近	2015-9-8	HKD100,000	HKD100,000	单亮 100%	互联网营销服务



序号	客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股东	主营业务
	广告有限公司)					
17	Hydra Entertainment Limited	2016-9-1	/	/	梁永涛、李振南	互联网营销服务
18	Foxseek Media Limited	2013-6-14	HKD10,000	HKD10,000	苏传鸿 100%	互联网营销服务
19	Diandian Interactive Holding <sup>2</sup>	2011-10-6	\$27,000.00	\$27,000.00	Funplus Holding (趣加控股) 40%; Huayu International Holding Limited (华毓国际控股有限公司) 20.9236%; Jingyao International Limited (菁尧国际有限公司) 31.9716%; Huacong International Holding Limited (华聪国际控股有限公司) 7.1048%	游戏研发及推广
20	DHGames Limited (卓杭游戏有限公司)	2017-1-18	HKD12,000,000	HKD12,000,000	成都卓杭网络科技股份有限公司 100%	手游研发及运营
21	ZG Technology Co., Limited (志高科技有限公司)	2015-5-19	HKD10,000	HKD10,000	徐尚泉 100%	跨境电商
22	字节跳动	2016-5-4	10000 万元	/	张一鸣 98.81%, 张利东 1.19%	新闻阅读信息服务
23	Deluxe Ads	2010 年	/	/	John Pratt	数字营销广告

<sup>2</sup> Diandian Interactive Holding 注册地为开曼，注册编号 263113，该客户基本信息取自于 2016 年 12 月《浙江世纪华通集团股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书》。

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股东	主营业务
24	Baidu (Hong Kong) Limited	2007-11-27	USD1	USD1	Baidu Holdings Limited 100%	互联网服务
25	Whatech Mobile Co., Limited	2014-9-10	HKD10,000	HKD10,000	广州市沃钛移动科技有限公司 100%	数字营销广告
26	Aware Ads, Inc.	2011年	/	/	James VanderLinden; Luke Vice	数字营销广告
27	Rockcore Ecommerce Service Limited	2015-5-29	HKD10,000	HKD10,000	胡博 75%、郭恺 25%	跨境电商
28	Glispa GmbH	2008-7-15	EUR 25,000	/	Karol-Gavish	数字营销广告
29	360 mobile security limited	2015-6-24	USD90,000,000	USD90,000,000	摩比神奇（北京）信息技术有限公司 100%	工具类 APP 产品
30	Appnext Ltd	2012-8-30	/	/	Elad Natanson, Eran Kariti	数字营销广告
31	Sungy Mobile limited	2003年6月份	/	/	邓裕强 100%	工具类 APP 产品
32	Apex Tech Holding Limited <sup>3</sup>	2014-7-15	\$50,000.00	\$50,000.00	Apus System Technology (Hong Kong) Limited 100%	工具类 APP 产品
33	Zoetop Business Co., Limited	2015-12-8	HKD1,810,389,343	HKD309,000,000	BEAUTY OF FASHION INVESTMENT CO., LTD 100%	跨境电商
34	Leo Network (HK) limited	2014-12-30	HKD10,000	HKD10,000	深圳市理奥网络技术有限公司 100%	APP 开发与互联网广告推广
35	CocoBear Technology Limited	2017-2-13	HKD10,000	HKD10,000	上海触控科技发展有限公司 100%	网络游戏及软件

<sup>3</sup> Apex Tech Holding Limited 注册编号 1833037，注册资本等基本信息取自《麒麟合盛网络技术股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》。

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股东	主营业务
						开发
36	NuoRui Investments Limited (诺睿投资有限公司)	2016-4-29	USD426,659,620	USD426,659,620	宁波诺信睿聚信息技术有限责任公司 100%	工具类 APP 产品
37	深圳市恒泰德电子商务有限公司	2017-12-9	100 万元	/	王昆仑 100%	跨境电商
38	PromoAdx Network Technology Co., Limited	2015-8-18	HKD10,000	HKD10,000	郑文智 100%	信息技术
39	深圳市天梭互动科技有限公司	2015-3-12	500 万元	/	翁杰 50% 林金荣 50%	批发业
40	合肥黑钻科技有限公司	2016-3-25	1000 万元	/	合肥常春藤移动科技有限公司 100%	科技推广和应用 服务业
41	上海领态网络科技有限公司 ETMobi Global Pte Ltd	2016-3-16	1 万美元	1 万美元	WANG FENGSHENG 100%	Advertising Activities
42	北京十维空间科技有限公司	2016-8-5	100 万元	/	陈锴 100%	科技推广和应用 服务业
43	Hotdogs Information Technology Co., Limited	2016-7-26	HKD10,000	HKD10,000	吴耀 70%、庄骥 30%	互联网服务
44	合肥云创机电工程有限公司	2017-1-20	500 万元	/	丁秀云 100%	批发零售
45	深圳玖盟互动网络科技有限公司	2015-12-10	100 万元	/	陈春华 80%，杨红军 20%	电子商务
46	合肥趣玩科技有限公司	2016-3-18	1000 万元	/	合肥常春藤移动科技有限公司 100%	科技推广和应用 服务业

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股东	主营业务
47	北京创智优品科技有限公司	2012-4-5	180.725 万元	180.725 万元	夏钢 72.5%，北京红杉信远股权投资中心（有限合伙）17%，洪侃 7%，张亚川 2.5%，西藏源代码股权投资合伙企业（有限合伙）1%	手游开发及运营
48	Soufeel Jewelry Limited	2016-2-17	HKD10,000	HKD10,000	Harbin Maiyuan Electronic Commerce Co., Ltd. 哈尔滨迈远电子商务有限公司 100%	跨境电商
49	Trading Passion Limited	2007-9-25	HKD10,000	HKD10,000	连夏阳 100%	跨境电商
50	Westlake Technologies Co., Pte. Ltd.	2013-5-16	SGD300,000	SGD300,000	LI YUFEI67%、 YU DILIANG33%	游戏业务推广
51	Electronic Soul Interaction Entertainment (Hong Kong) Co., Limited	2016-6-3	USD5,000,000	USD5,000,000	杭州电魂网络科技股份有限公司 100%	游戏业务海外推广
52	Ecyber Co., Limited	2016-5-10	HKD10,000	HKD10,000	XU YONG（许勇）100%	网络游戏运营
53	Honsen Limited	2016-11-2	HKD10,000	HKD10,000	CUI YUE（崔越）70%、 SHEN ZHONG（沈仲）30%	网络游戏运营
54	QUNLI Limited <sup>4</sup>	2014-7-2	/	/	/	网络游戏运营
55	IGG Singapore Pte. Ltd.	2009-6-30	SGD1,500,000	SGD1,500,000	IGG INC 100%	网络游戏运营

<sup>4</sup> BVI 公司，未披露详细信息，2016 年营业收入占比 1.04%，占比较低，2017 年和 2018 年无营业收入。

序号	客户名称	成立时间	注册资本	实缴资本	股东	主营业务
56	Sam Media Ltd	2004-12-22	HKD100	HKD100	MARNIX ALEXANDER BEUGEL 50% 、 JARI PLUIS B.V. 50%	网络游戏运营
57	唯品会（中国）有限公司	2011-1-20	18000 万美元	/	VIPSHOP INTERNATIONAL HOLDINGS LIMITED 100%	电子商务
58	上海欧拉网络技术有限公司	2010-12-28	220.191 万元	220.191 万元	天津奇信欧控科技有限公司 100%	工具类产品研发 及推广

经核查可知，虽然发行人的主要客户都是国内知名的电商企业及数字营销公司，但是签约主体往往是客户在香港的子公司或其他境外主体，因香港及境外地区对于注册资本的要求较低，客户签约主体的注册资本都较小，但是这并不影响其与发行人交易的真实性。

## 五、发行人及其董监高、发行人主要股东与上述客户是否存在关联关系、任职、共同投资或者其他需要说明的关系

发行人及其董监高、发行人主要股东与上述客户不存在关联关系、任职、共同投资或者其他需要说明的关系。

## 六、根据公开信息查询，发行人客户北京点开法定代表人一直从事 DSP 等研发。请说明北京点开采购公司业务的原因及必要性

北京点开一直在从事针对中国大陆市场的 DSP 产品研发工作，但在出海大数据营销的 DSP 产品领域还是空白。因此，北京点开在业务开展过程中，需要采购发行人相关服务以保证业务的顺利开展。

## 七、发行人提供的重大销售合同签订日期为 2019 年 1 月 1 日，请提供报告期主要客户合同。

已准备报告期内各期前十大客户与公司签订的协议。

## 八、核查过程和核查结论

### （一）核查程序

保荐机构、发行人律师及申报会计师进行了核查：

1、获取并核查了发行人报告期内前十大客户的合同、交易情况；

2、访谈了发行人业务主管了解报告期内与汇聚国际合作情况；获取并核查了发行人与汇聚国际的业务合同、2018 年交易账单；查询汇量科技（HK.1860）披露的 2018 年年报；并对发行人与汇聚国际交易情况进行函证和访谈确认；

3、访谈了发行人业务主管了解报告期内与点点互动合作情况；获取并核查了发行人与点点的业务合同、2018 年交易账单；查询世纪华通披露的 2018 年年报；并对发行人与点点互动交易情况进行函证和访谈确认；

4、根据公开信息和在香港公司注册处系统（<https://www.icris.cr.gov.hk/csci/>）独立查询首轮及本次问询内容涉及的公司客户成立时间、注册资本、实缴资本、

股东及实际控制人或董事、主营业务；获取并核查了上述客户的合同、交易对账单、应收账款余额表、回款流水单、并执行函证进行确认；

5、访谈了发行人业务主管了解客户北京点开的合作情况，获取北京点开的业务合同，对北京点开进行函证和访谈确认；

6、获取并核查了发行人报告期内的各年前十大客户的合同。

## （二）核查意见

经上述核查，保荐机构、发行人律师及申报会计师认为：

1、发行人报告期前十大客户留存率均在 60%以上，2018 年达到 85%，与同行业大客户留存率平均水平 60%相比，发行人客户留存率良好。

2、经与汇量科技访谈确认，2018 年汇量科技与发行人交易金额为 2.52 亿元，该数据在函证过程中也得到汇量科技回函确认；针对其年报其最大供应商采购量占比为 8%，以成本估算约为 1.85 亿元与双方交易 2.52 亿元差异原因为：汇量科技下属汇聚国际为香港上市公司，在会计处理上其部分代理流量业务以净额法进行会计处理，剩余广告投放业务是按照全额法进行会计处理差异所致，因此在两家交易披露上存在一些差异，但汇聚国际通过木瓜集团采购款系真实完整的。发行人与汇量科技的毛利率差异主要原因为双方业务侧重点不同所致，汇量科技目前的业务结构与发行人存在较大的差异，其收入的重点是来自于中长尾流量的效果类广告，而发行人则是将业务重心放在头部媒体流量上，其收入的重点是搜索展示类广告，因此未将汇量科技作为发行人完全可比上市公司进行分析，而在效果类业务分析中将其作为可比公司进行比较分析。

3、发行人对点点互动 2018 年销售额为 5.60 亿元交易额未在世纪华通年报中作为供应商采购体现的主要原因为：点点互动对于向发行人采购媒体流量交易根据其相关财务制度列支为“销售费用—广告推广费”进行财务核算，而不是列支在主营业务成本中进行核算，因而在其母公司世纪华通层面进行合并时并没有直接体现为供应商的采购金额中，由于点点互动对于木瓜移动的采购交易金额列支为不同科目进行账务核算导致的差异所致，而世纪华通 2018 年年报对于销售费用—广告推广费的变化已经披露为主要系合并点点互动所致，双方交易是真实的。

4、发行人已对首轮及本次问询内容涉及的公司客户成立时间、注册资本、实缴资本、股东及实际控制人或董事、主营业务、应收账款及收入、信用期及回款、是否存在第三方回款情况、函证程序、函证及回函金额如实披露；发行人的主要客户都是国内知名的电商、工具类等企业，但是签约主体往往是客户在香港的子公司，由于香港本地对于注册资本的要求较低，客户在香港的签约子公司的注册资本都较小，但这并不影响其与发行人的交易，上述客户基本都能按照合同进行回款。发行人及其董监高、发行人主要股东与上述客户不存在关联关系、任职、共同投资或者其他需要说明的关系。

5、根据访谈确认，北京点开一直在从事针对中国大陆市场的 DSP 产品研发工作，但在出海大数据营销的 DSP 产品领域还未开展。因此，北京点开在业务开展过程中，需要采购发行人相关服务以保证业务的顺利开展。

6、发行人已提交了报告期内的各年前十大客户合同。

#### 问题 11 关于来自代理及游戏行业收入等财务信息对比

公司业务分为搜索展示类业务及效果类业务。报告期，公司对代理公司应收账款占对其收入的比重分别为 97.59%、27.61%及 36.31%，而对游戏行业公司的应收账款占对其收入的比重分别为 77.42%、20.43%及 8.53%，代理客户应收账款占收入比重明显高于游戏公司。同时，公司毛利率分别为 20.31%、6.24%、4.38%，发行人来自于游戏公司的毛利率分别为 16.37%、2.30%及 1.89%；来自于代理公司的毛利率分别为 7.71%、5.02%及 6.05%。

请发行人补充披露：（1）按照搜索展示类业务及效果类业务，说明分别来自于直接客户（直接客户按照游戏、电子商务、媒体资讯及其他予以细分）及代理公司的按季度收入、毛利率、应收账款、信用期及平均信用期、期后回款的金额，并予以必要的分析；（2）公司对于代理公司及直接客户之间是否存在应收账款的信用期差异，并予以具体说明；（3）搜索展示类业务前十大客户名称、收入金额及占比、应收账款、信用期及期后回款情况；（4）代理公司应收账款占收入比重高于游戏行业及公司平均值的原因、是否存在放宽信用期刺激销售的情况、是否存在年末突击销售的情况、并对上述情况予以具体详细的说明；（5）公司针对游戏公司及代理公司的定价策略，代理公司毛利率与其他同行业公司差异的原因，是否存在流量通道业务，是否存在因信用期不同或其他差异而收取相关流量采购垫资费用的情况。



请发行人进一步说明：（1）报告期搜索展示类及效果类中来自游戏行业的前五大客户名称、成立时间、确认收入时间及金额、期末应收账款；（2）来自于游戏行业的毛利率大幅下滑的原因，毛利率低于公司整体毛利率的原因及合理性；（3）不同终端行业成本构成情况、不同行业服务器成本分担的原则及依据，是否符合会计准则的要求。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

**【回复】**

一、按照搜索展示类业务及效果类业务，说明分别来自于直接客户（直接客户按照游戏、电子商务、媒体资讯及其他予以细分）及代理公司的按季度收入、毛利率、应收账款、信用期及平均信用期、期后回款的金额，并予以必要的分析

**（一）收入及毛利率**

发行人 2016 年搜索展示类业务和效果类业务占比与 2017 和 2018 年不具有可比性，所以针对分行业收入和毛利率分析分开讨论。

**2016 年各季度收入毛利率分析**

单位：万元

分类	行业	2016Q1		2016Q2		2016Q3		2016Q4	
		收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率	收入	毛利率
搜索展示类	直客	1,414.90	0.13%	1,685.41	0.32%	1,921.06	0.16%	5,804.18	0.57%
	- 游戏	-	-	-	-	-	-	3,421.97	0.83%
	- 电商	-	-	-	-	-	-	130.54	0.85%
	- 其他	1,414.90	0.13%	1,685.41	0.32%	1,921.06	0.16%	2,251.67	0.17%
	代理	250.39	0.71%	289.83	0.77%	1,179.52	0.73%	3,425.99	0.73%
	小计	1,665.29	0.22%	1,975.24	0.39%	3,100.58	0.38%	9,230.17	0.63%
效果类	直客	8,008.06	19.79%	8,482.94	19.86%	11,056.59	19.92%	8,214.03	19.92%
	- 游戏	1,047.81	19.15%	699.01	19.28%	1,338.84	19.54%	997.86	19.68%
	- 电商	100.00	18.87%	147.89	19.38%	285.55	19.86%	187.25	18.91%
	- 其他	6,860.25	19.90%	7,636.04	19.92%	9,432.20	19.97%	7,028.92	19.98%
	小计	8,008.06	19.79%	8,482.94	19.86%	11,056.59	19.92%	8,214.03	19.92%
合计		9,673.35	16.42%	10,458.18	16.18%	14,157.17	15.64%	17,444.20	9.71%

2016 年发行人的搜索展示类业务处于技术积累与数据积累初期，一方面表现为训练决策模型的机会成本，另一方面服务器成本也有很大比例属于提前考虑未来收入规模的先期投入，所以 2016 年搜索展示类业务的毛利率偏低。随着模型训练成熟，2017 年一季度搜索展示类业务就突破 3 亿元，该业务毛利率在各行业的水平趋于稳定，平均达到 4% 左右。

2016 年效果类业务不同行业各季度毛利水稳定在 19% 左右，与同行业可比公司水平一致。2017 开始，发行人业务类别中效果类占比已经下降 8%，2018 年占比更低至 2.95%，故效果类业务 2017 年和 2018 年分行业毛利率分析不再拆分业务类别，以合并口径讨论。

项目	分类	2017Q1		2017Q2		2017Q3		2017Q4		2017 合计
		收入(万元)	毛利率	收入(万元)	毛利率	收入(万元)	毛利率	收入(万元)	毛利率	收入(万元)
直客	游戏	5,451.84	2.80%	5,909.56	2.30%	11,193.40	2.31%	16,630.05	2.13%	39,184.85
	电子商务	3,380.01	10.37%	7,804.91	10.41%	7,396.98	10.26%	15,200.75	10.15%	33,782.65
	媒体资讯	1,485.57	7.58%	1,142.20	7.81%	1,267.79	9.05%	3,078.41	7.10%	6,973.97
	其他	9,213.04	8.04%	7,788.62	8.23%	6,352.89	8.58%	10,041.60	7.86%	33,396.15
代理		12,849.52	5.75%	27,935.70	3.69%	33,239.85	5.89%	39,282.96	5.00%	113,308.03
项目	分类	2018Q1		2018Q2		2018Q3		2018Q4		2018 合计
		收入(万元)	毛利率	收入(万元)	毛利率	收入(万元)	毛利率	收入(万元)	毛利率	收入(万元)
直客	游戏	25,177.12	2.10%	18,796.66	2.20%	29,038.11	1.99%	27,012.36	1.34%	100,024.25
	电子商务	20,436.04	4.40%	28,457.12	3.70%	38,552.21	4.08%	46,428.57	4.85%	133,873.94
	媒体资讯	3,664.94	8.13%	2,550.06	7.39%	1,753.80	8.49%	2,627.63	7.90%	10,596.43
	其他	12,605.80	4.57%	19,727.30	5.05%	16,761.74	4.64%	19,876.45	4.38%	68,971.29
代理		31,113.79	6.17%	23,022.81	5.40%	27,198.35	6.52%	38,020.04	6.05%	119,354.99

发行人电商类业务自 2017 年第四季度快速增长，电商类业务的广告投放决策系统数据量急剧增大，由于决策模型训练需要时间，大量的新数据会造成转化率暂时下降从而引起利润率的暂时下降。随着客户后续投放次数的增多，模型训练的成熟，可以看到毛利率稳中有升。电商类业务 2018 年第四季度毛利额同比增幅达到 45.8%；与此同时，服务该类客户的团队稳定，使得人均期间费用迅速下降，人均收入和人均利润逐年增高，从企业经营角度分析，其具备合理性。

2017 年以后游戏类营销业务的毛利率趋于稳定，基本在 2% 左右，这主要是公司基于游戏投放项目的优化熟练度高，处理能力强，通过更短的时间达到客户 ROI 目标，在游戏类广告投放策略上投入的资源日趋稳定；虽然 2018 年第四季

度毛利率出现一定的下滑，但是由于投放规模和投放效率的提高，公司通过游戏公司赚取的毛利额却稳健增长。

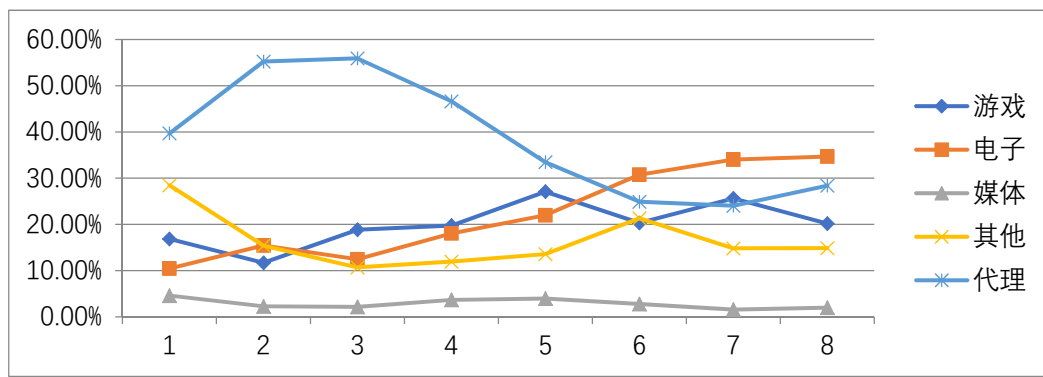
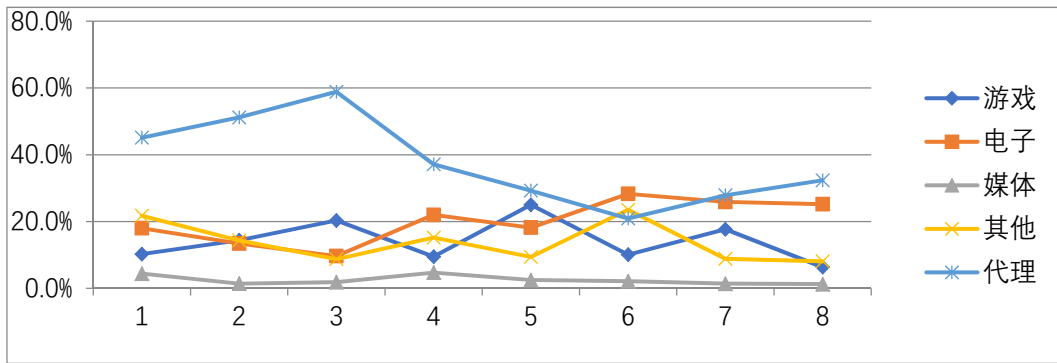
## （二）应收账款

2016年发行人应收账款回款率达100%，2017年和2018年应收账款和期后回款的分行业数据如下：

单位：万元

项目	分类	2017Q1	2017Q2	2017Q3	2017Q4	2018Q1	2018Q2	2018Q3	2018Q4
应收账款	游戏	3,326.28	7,287.73	12,085.80	8,005.46	23,274.72	9,351.24	20,030.53	8,531.25
	电子	5,829.22	6,793.87	5,744.30	18,535.91	16,912.60	26,190.21	29,337.02	33,746.37
	媒体	1,430.34	723.54	1,101.76	3,976.45	2,316.44	1,978.17	1,586.01	1,687.07
	其他	7,037.73	7,257.96	5,196.94	12,808.97	8,757.68	21,776.56	10,027.58	10,825.79
	代理	14,608.29	25,893.39	34,983.31	31,285.93	27,205.15	19,365.56	31,569.30	43,337.23
营业收入	游戏	5,451.84	5,909.56	11,193.40	16,630.05	25,177.12	18,796.66	29,038.11	27,012.36
	电子	3,380.01	7,804.91	7,396.98	15,200.75	20,436.04	28,457.12	38,552.21	46,428.57
	媒体	1,485.57	1,142.20	1,267.79	3,078.41	3,664.94	2,550.06	1,753.80	2,627.63
	其他	9,213.04	7,788.62	6,352.89	10,041.60	12,605.80	19,727.30	16,761.74	19,876.45
	代理	12,849.52	27,935.70	33,239.85	39,282.96	31,113.79	23,022.81	27,198.35	38,020.04
	合计	32,379.98	50,580.99	59,450.91	84,233.77	92,997.69	92,553.95	113,304.21	133,965.05
收入占比	游戏	16.84%	11.68%	18.83%	19.74%	27.07%	20.31%	25.63%	20.16%
	电子	10.44%	15.43%	12.44%	18.05%	21.97%	30.75%	34.03%	34.66%
	媒体	4.59%	2.26%	2.13%	3.65%	3.94%	2.76%	1.55%	1.96%
	其他	28.45%	15.40%	10.69%	11.92%	13.55%	21.31%	14.79%	14.84%
	代理	39.68%	55.23%	55.91%	46.64%	33.46%	24.88%	24.00%	28.38%
应收账款/营业收入	游戏	10.30%	14.40%	20.30%	9.50%	25.00%	10.10%	17.70%	6.40%
	电子	18.00%	13.40%	9.70%	22.00%	18.20%	28.30%	25.90%	25.20%
	媒体	4.40%	1.40%	1.90%	4.70%	2.50%	2.10%	1.40%	1.30%
	其他	21.70%	14.30%	8.70%	15.20%	9.40%	23.50%	8.90%	8.10%
	代理	45.10%	51.20%	58.80%	37.10%	29.30%	20.90%	27.90%	32.30%

下图图一为分行业应收账款占当期总营业收入比，图二为分行业营业收入占当期总营业收入比。



由以上两个图形对比分析可以看出，发行人不同行业客户各季应收账款在营业收入中占比，与对应行业各季度营业收入在总营业收入中占比的趋势保持基本一致，说明不存在某个行业客户应收账款占比显著较大或者超过当期营业收入水平的情形。

### (三) 信用期及平均信用期

2017年和2018年分行业的信用期情况如下：

行业	信用期（天）							
	2017Q1	2017Q2	2017Q3	2017Q4	2018Q1	2018Q2	2018Q3	2018Q4
游戏	86	81	78	54	56	78	46	48
电子	79	73	76	72	78	68	65	61
媒体	58	85	65	74	77	76	91	56
其他	93	83	88	81	77	70	85	47
代理	69	65	82	76	85	91	84	89

公司2017年与2018年分行业平均账期均在45到90天之间，与公司披露的信用期相符。而2018年下半年，随着游戏行业出海规模的扩大，其行业现金

流充足的实际情况也反应到发行人回款情况向好，这是游戏行业应收账款周转率略高于其他行业的原因。

#### （四）期后回款

公司分行业期后回款详情见下表

单位：万元

项目	分类	2017Q1	2017Q2	2017Q3	2017Q4	2018Q1	2018Q2	2018Q3	2018Q4
期后回款	游戏	3,326.28	7,287.73	11,274.85	7,805.46	23,046.95	9,351.24	19,730.53	8,331.25
	电子	5,829.22	6,793.87	5,444.30	18,085.91	15,980.54	26,090.21	28,687.02	32,396.37
	媒体	1,430.34	723.54	1,101.76	3,866.45	2,316.44	1,978.17	1,486.01	1,637.07
	其他	7,037.73	7,257.96	5,196.94	11,807.29	8,237.36	21,776.56	9,246.27	9,935.01
	代理	14,358.40	25,096.05	33,373.31	30,325.93	26,535.15	18,433.88	30,049.30	42,437.23
	收入	31,981.97	47,159.15	56,391.16	71,891.04	76,116.44	77,630.06	89,199.13	94,736.93
期后回款比例	游戏	100.00%	100.00%	93.29%	97.50%	99.02%	100.00%	98.50%	97.66%
	电子	100.00%	100.00%	94.78%	97.57%	94.49%	99.62%	97.78%	96.00%
	媒体	100.00%	100.00%	100.00%	97.23%	100.00%	100.00%	93.69%	97.04%
	其他	100.00%	100.00%	100.00%	92.18%	94.06%	100.00%	92.21%	91.77%
	代理	98.29%	96.92%	95.40%	96.93%	97.54%	95.19%	95.19%	97.92%
	收入	99.22%	98.34%	95.40%	96.35%	97.00%	98.69%	96.38%	96.54%

发行人 2017 年计提坏账准备率为 1.48%，目前回款比例达 97.33%；2018 年计提坏账准备率为 2.73%，已对部分延期回款客户按单项计提坏账处理。

由此得出结论，发行人针对坏账准备计提政策的制定既符合行业惯例，也同时结合企业的实际经营情况，所以对坏账准备的计提比例是审慎的；从实际回款情况看，坏账准备的计提是充分的。

#### 二、公司对于代理公司及直接客户之间是否存在应收账款的信用期差异，并予以具体说明

经申报会计师查阅相关客户合同、财务凭证及客户回款等凭证，公司对于直客和代理客户并不存在信用期的差异。公司信用账期的授予和考核标准取决于：客户资质及股东背景，公司实力，拟投放推广需求的 ROI 以及未来投放规模，而所处行业并非考核的标准。公司的授信周期集中在 45-90 天，有少部分知名品牌企业或公众上市公司取得更有的授信周期（一般不会超过 90 天），例如汇量科技（香港上市公司）和虎视传媒（美国上市公司），UPLTV（收入增长较快的客

户)。

此外，随着公司业务的不增长，公司一直秉承了稳健的财务管理风格，严格考虑客户的应收账款回款情况，通过加大催收力度、控制客户信用总额等方法严格管理账龄。报告期内，公司的应收账款周转率在报告期逐年加快，特别是在发行人营业收入大幅上涨的2017年和2018年，发行人的应收账款周转率均高于同行业上市公司的平均水平，说明发行人不存在放宽账期的情形，详见下图：

公司名称	2018年		2017年		2016年	
	应收账款 周转率	应收账款 周转天数	应收账款 周转率	应收账款 周转天数	应收账款 周转率	应收账款 周转天数
华扬联众	2.92	123	2.78	129	2.72	132
蓝色光标	3.82	94	2.74	131	2.87	125
佳云科技	6.18	58	4.37	82	5.81	62
<b>平均值</b>	<b>4.31</b>	<b>92</b>	<b>3.30</b>	<b>114</b>	<b>3.80</b>	<b>107</b>
木瓜移动	4.88	74	4.51	80	3.08	117

发行人2017至2018年直客与代理前十大平均回款周期对比分析情况如下表：

公司名称	2018年		2017年		2016年	
	应收账款 周转率	应收账款 周转天数	应收账款 周转率	应收账款 周转天数	应收账款 周转率	应收账款 周转天数
直客前十大	7.91	45	5.05	71	3.87	93
代理前十大	4.04	89	4.82	74	2.32	39
公司整体	4.88	74	4.51	80	3.08	117

注：发行人自2016年第四季度开始有代理客户收入。

上表可见，由于代理客户需与最终广告主确认销售收入，随着公司业务规模的扩大，代理应收账款周转天数逐年提升，另一方面随着公司知名度的提高，直客数量逐年上升，2018年直客营业收入占比由2017年的50.01%上升至72.42%，直客的增长一定程度上抵消了代理客户账款周期较长的影响。报告期随着直客的提升和公司对于经营情况的把控加强，使得应收账款周转率逐年提升。

与同行业应收账款周转率对比，发行人周转情况逐年加快，2017及2018年均优于行业平均水平。

公司名称	2018年	2017年	2016年
------	-------	-------	-------

	应收账款 周转率	应收账款 周转天数	应收账款 周转率	应收账款 周转天数	应收账款 周转率	应收账款 周转天数
华扬联众	2.92	123	2.78	129	2.72	132
蓝色光标	3.82	94	2.74	131	2.87	125
佳云科技	6.18	58	4.37	82	5.81	62
平均值	4.31	92	3.30	114	3.80	107
木瓜移动	4.88	74	4.51	80	3.08	117

### 三、搜索展示类业务前十大客户名称、收入金额及占比、应收账款、信用期及期后回款情况

各报告期公司搜索展示类业务前十大客户的名称、收入金额及占比、应收账款、信用期及期后回款情况如下表所示：

单位：万元

期间	客户名称	收入金额	收入占比	期末应收账款	信用期	期后回款金额	期后回款占比
2018年	Diandian Interactive Holding	56,007.38	12.94%	1,991.25	45-90天	1,991.25	100.00%
	Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	25,187.98	5.82%	11,538.76	45-90天	11,538.76	100.00%
	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	22,203.04	5.13%	5,209.92	45-90天	5,209.92	100.00%
	DHGames Limited (卓杭游戏有限公司)	19,741.05	4.56%	837.45	45-90天	837.45	100.00%
	ZG Technology Co., Limited (志高科技有限公司)	18,812.37	4.35%	1,904.64	45-90天	1,904.64	100.00%
	HONGKONG GATHER WISDOM NETWORK TECHNOLOGY CO., LIMITED	17,113.21	3.95%	10,210.57	45-90天	6,790.53	66.50%
	Easy Fun	12,183.73	2.81%	2,280.88	45-90天	2,280.88	100.00%

期间	客户名称	收入金额	收入占比	期末应收账款	信用期	期后回款金额	期后回款占比
	Entertainment Limited						
	NUO RUI INVESTMENTS LIMITED	10,532.16	2.43%	5,872.68	45-90 天	5,872.68	100.00%
	HongKong Adtiger Media Co., Limited	9,170.26	2.12%	2,938.70	45-90 天	2,938.70	100.00%
	Click Tech Limited	9,146.17	2.11%	1,665.36	45-90 天	1,665.36	100.00%
	<b>合 计</b>	<b>200,097.34</b>	<b>46.23%</b>	<b>44,450.20</b>	<b>-</b>	<b>41,030.16</b>	<b>92.31%</b>
2017 年	Diandian Interactive Holding	23,720.99	10.41%	3,803.38	45-90 天	3,803.38	100.00%
	DHGames Limited (卓杭游戏有限公司)	14,445.37	6.34%	3,396.13	45-90 天	3,396.13	100.00%
	HongkongAdtiger Media Co., Limited (香港虎示传媒有限公司)	12,999.28	5.70%	2,433.34	45-90 天	2,433.34	100.00%
	ADyes (HongKong) Technology Limited	8,524.80	3.74%	2,932.32	45-90 天	1,606.84	54.80%
	Click Tech Limited	6,856.78	3.01%	796.43	45-90 天	796.43	100.00%
	ApproachS Co. Limited	6,466.16	2.84%	4,416.05	45-90 天	4,416.05	100.00%
	Easy Fun Entertainment Ltd	6,308.40	2.77%	1,008.55	45-90 天	1,008.55	100.00%
	HONGKONG GATHER WISDOM NETWORK TECHNOLOGY CO., LIMITED	5,836.93	2.56%	2,959.29	45-90 天	2,959.29	100.00%
	Beijing Famous Advertising Communication CO., Ltd (凡木盛世)	5,396.47	2.37%	3,609.64	45-90 天	2,839.93	78.68%
	Mobvista International	5,116.81	2.24%	1,796.72	45-90 天	1,796.72	100.00%



期间	客户名称	收入金额	收入占比	期末应收账款	信用期	期后回款金额	期后回款占比
	Technology Limited						
	合计	95,672.00	41.97%	27,151.85	-	25,056.66	92.28%
2016年	Diandian Interactive Holding	3,376.04	5.98%	3,502.42	45-90天	3,502.42	100.00%
	Lovead Limited	1,158.16	2.05%	1,133.68	45-90天	1,133.68	100.00%
	Clicksmobi Media Limited (点摩香港网络科技有限公司)	828.32	1.47%	234.27	45-90天	234.27	100.00%
	Mobvista International Technology Limited (汇聚国际技术有限公司)	805.73	1.43%	784.93	45-90天	784.93	100.00%
	香港理奥网络技术有限公司	707.88	1.25%	962.36	45-90天	962.36	100.00%
	字节跳动	698.02	1.24%	462.68	45-90天	462.68	100.00%
	北京创智优品科技有限公司	629.02	1.11%	30.70	45-90天	30.70	100.00%
	Soufeel Jewelry Limited	396.39	0.70%	272.93	45-90天	272.93	100.00%
	Trading Passion Limited	387.16	0.69%	74.28	45-90天	74.28	100.00%
	深圳玖盟互动网络科技有限公司	384.40	0.68%	148.95	45-90天	148.95	100.00%
	合计	9,371.11	16.59%	7,607.19	-	7,607.19	100.00%

四、代理公司应收账款占收入比重高于游戏行业及公司平均值的原因、是否存在放宽信用期刺激销售的情况、是否存在年末突击销售的情况、并对上述情况予以具体详细的说明

单位：万元

客户行业类别	2018		2017		2016	
	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	20.28%
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	<b>98,127.71</b>	<b>100.00%</b>	<b>74,612.72</b>	<b>100.00%</b>	<b>24,768.82</b>	<b>100.00%</b>

单位：万元

公司名称	2018年		2017年		2016年	
	应收账款	应收账款/收入	应收账款	应收账款占收入比	应收账款	应收账款占收入比
互联网营销（代理）	43,337.23	36.31%	31,285.93	27.61%	5,021.88	97.59%
互动娱乐（游戏）	8,531.25	8.53%	8,005.46	20.43%	5,810.65	77.42%
公司平均	98,127.71	22.67%	74,612.72	32.73%	24,768.82	43.85%

公司的定价决策和信用账期决策均在遵循市场同业基础和商业逻辑的背景下制定。要分析信用账期的情况，也要结合定价策略来分析：

1、发行人的定价策略的特征。发行人的定价政策为“投放流量成本+合理利润空间”的模式，其中最主要的就是每次广告投放过程中所涉及的流量成本。发行人的业务模式为“DSP+DMP”，其依据大数据算法对客户的广告投放需求进行拆解，并通过媒体资源采购平台完成实时竞价采购流量，流量的价格是由系统运算自动产生，随行就市，不存在人为操作定价的情形。

2、在客户既定广告预算的范围内，公司在实时竞价平台为客户获得更多的有效展示或有效点击，根据广告投放成效按合同约定获取客户花费的一定比例分成。随着投放效果越来越准确，广告投放的回报率越高，发行人的利润空间越高。

基于互联网营销代理客户的投放运营模式稳定，投放效率高等优势，发行人给予相应的应收账款信用周期。对比游戏行业或者其他客户，互联网营销代理多了和终端客户的确认环节，其业务周期更长，回复发行人确认账单时间更晚，所以发行人在议价的时候向代理行业索取略高于其他行业的毛利率，以此作为对互联网营销（代理）客户期后回款占比较大的补偿。

受圣诞节、万圣节等连续的假日及双11等购物节日推动，每年的第三和第四季度，是电子商务类广告主投放的高峰时段，直客及代理均全力备战电商市场推广，客观导致行业的第三、第四季度营业收入占整年比重超过60%，且由于这一高峰会持续到春节才慢慢消退，从而导致年末应收账款占营业收入的比重较高。

上述季节性特点与同行业企业保持了一致性。

**五、公司针对游戏公司及代理公司的定价策略，代理公司毛利率与其他行业公司差异的原因，是否存在流量通道业务，是否存在因信用期不同或其他差异而收取相关流量采购垫资费用的情况。**

经中介机构核查，发行人针对游戏公司及代理公司不存在不同的定价策略。发行人依据大数据算法对客户的广告投放需求进行拆解，并通过媒体资源采购平台完成实时竞价采购流量，流量的价格是由系统运算自动产生，随行就市，不存在人为操作定价的情形。

1、游戏公司毛利率偏低，但是毛利率并不是发行人考核某一类客户的唯一财务指标。报告期内，游戏公司是出海投放广告的主力军，其单个企业投放规模较大，在公司目前程序化广告投放的经营模式下，这类客户所消耗的公司管理成本和期间费用更低，因此公司内部对此类公司考核的毛利率稍低；且游戏公司具有较好的回款周期。游戏公司的业务特征决定了其资金较为充沛，游戏公司这几年出海营销的需求不断增加，特别是优质的、大型的游戏公司，随着前期的合作及信任的建立，公司给予了部分毛利率的让步，换取更为健康的资金流，从企业经营角度具备合理性。

2、代理公司与其他行业公司毛利率存在差异，主要是因为代理公司并非直接客户，其客户的需求更加多元化，服务的复杂程度及所耗用的人员更多，因此站在企业经营的角度，发行人在定价时向代理客户索取更高的毛利率，具备商业合理性。

3、中介机构严格核查了发行人与客户签订的销售合同，发行人的广告投放收入，主要看发行人为客户投放广告的完成度。如搜索展示类，看的是发行人为客户投放广告的时长等因素。效果类，主要看广告主产品的下载量等因素。我们未在合同条款内发现发行人与客户存在“依照垫款金额收入费用”的措辞。因此，鉴于对发行人商业模式及对于销售合同条款的核查，我们未发现发行人存在流量通道业务，也不存在因信用期不同或其他差异而收取相关流量采购垫资费用的情况。

**六、报告期搜索展示类及效果类中来自游戏行业的前五大客户名称、成立时间、确认收入时间及金额、期末应收账款**

搜索展示类游戏行业客户前五大详情：

搜索展示类游戏公司	成立时间	确认时	收入金额	期末应收
-----------	------	-----	------	------

		间	(万元)	(万元)
DianDian Interactive Holding	2011-10-6	2016	3,376.04	3,502.42
		2017	23,720.99	3,803.38
		2018	56,007.38	1,991.25
DHGames Limited	2017-1-18	2016	-	-
		2017	14,445.37	3,396.13
		2018	19,741.05	837.45
WESTLAKE TECHNOLOGIES CO., PTE. LTD	2013-5-16	2016	-	-
		2017	110.53	68.44
		2018	7,462.97	564.84
北京创智优品科技有限公司	2012-4-5	2016	629.02	30.70
		2017	-	-
		2018	2,486.83	686.47
Electronic Soul Interaction Entertainment (Hong Kong) Co.,Limited (杭州电魂)	2016-6-3	2016	81.89	85.14
		2017	511.32	173.02
		2018	1,065.76	0.00

效果类游戏公司	成立时间	确认时间	收入金额 (万元)	期末应收 (万元)
Ecyber Co., limited	2016-5-10	2016	640.82	669.25
		2017	-	-
		2018	-	-
HONSEN LIMITED	2016-11-2	2016	639.58	667.96
		2017	2.46	3.40
		2018	-	-
QUNLI Limited	2014-7-2	2016	587.98	614.07
		2017	-	-
		2018	-	-
IGG SINGAPORE PTE. LTD.	2009-6-30	2016	313.89	-
		2017	11.15	10.80
		2018	-	-
Sam Media Ltd.	2004-12-22	2016	92.95	10.39
		2017	12.58	0.10
		2018	0.06	0.16

## 七、来自于游戏行业的毛利率大幅下滑的原因，毛利率低于公司整体毛利率的原因及合理性

关于游戏公司毛利率大幅下滑的原因

报告期公司毛利率分别为 20.31%、6.24%、4.38%，发行人来自于游戏公司的毛利率分别为 16.37%、2.30%及 1.89%，来自于游戏行业的毛利率低于公司整体毛利率。

造成上述波动的主要原因是：

1、2016 年发行人游戏公司的业务主要是效果类业务，而 2017 年以后这部分客户主要是搜索展示类业务。主要是投放方式的变化造成了 2016 年以后毛利率的下降。

2、2017 年之后，游戏公司的毛利率趋于稳定，基本在 2%左右，这主要是公司基于游戏投放项目的优化熟练度高，处理能力强，通过更短的时间达到客户 ROI 目标，在游戏类广告投放策略上投入的资源日趋稳定；虽然毛利率出现一定的下滑，但是由于投放效率的提高，公司通过游戏公司赚取的毛利额却稳健增长，从企业经营角度分析，其具备合理性。

游戏行业毛利率整体低于公司平均水平，主要原因是：

游戏公司毛利率较公司整体毛利率低，但是毛利率并不是发行人考核一类客户的唯一财务指标。

1、报告期内，游戏公司是出海投放广告的主力军，其单个企业投放规模较大，在公司目前程序化广告投放的经营模式下，这类客户所消耗的公司管理成本和期间费用更低，因此公司内部对此类公司考核的毛利率稍低；

2、游戏公司具有较好的回款周期。游戏公司的业务特征决定了其资金较为充沛，且游戏公司这几年出海营销的需求不断增加，特别是优质的、大型的游戏公司，随着前期的合作及信任的建立，公司给予了部分毛利率的让渡，换取更为健康的资金流，从企业经营角度具备合理性。

## 八、不同终端行业成本构成情况、不同行业服务器成本分担的原则及依据，是否符合会计准则的要求。

经保荐机构、会计师核查，发行人的服务器成本是根据发行人业务类型进行分摊的。发行人根据不同业务类型业务（搜索展示类和效果类）所使用的服务

器型号进行了细分整理，并根据每种服务器型号和业务类型的对应关系，在服务器账单中进行一一对应，汇总后形成了细分后的服务器成本数据，而不会按照终端行业进行服务器成本的分摊。

## 九、核查过程和核查结论

### （一）核查程序

申报会计师进行了核查：

1、访谈发行人财务总监对主营业务的核算情况，获取并核查了客户对账单、财务账套对主营业务收入和成本的核算记录、应收账款余额表、期后回款凭证；

2、获取并核查了客户搜索展示类前十大的合同、交易对账单、应收账款余额表、期后回款凭证；

3、获取并核查了发行人互联网营销代理类客户、游戏行业和平均的应收账款账龄表和余额表，并对其比较分析；

4、获取并核查了发行人报告期搜索展示类及效果类中来自游戏行业的前五大客户合同、并从公开信息和提供给发行人工商资料查询其基本情况、交易对账单和期末应收账款余额表，并对其进行分析；

5、获取并核查了发行人不同行业的收入、成本、毛利分析表，访谈管理层对于不同行业的经营情况，对主要的游戏类客户进行访谈确认其交易情况；

### （二）核查结论

经上述核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人对按照搜索展示类业务及效果类业务，对于直接客户（直接客户按照游戏、电子商务、媒体资讯及其他予以细分）及代理公司的按季度对收入、毛利率、应收账款、信用期及平均信用期、期后回款的金额如实披露；发行人信用期管理中不存在不同客户类型或者相同类型不同行业之间的信用期差异。

2、发行人对搜索展示类业务前十大客户名称、收入金额及占比、应收账款、信用期及期后回款情况进行如实披露，报告期内搜索展示类业务前十大客户还款率分别为 100%、90.01%和 92.31%，期后回款情况较好。

3、互联网营销代理客户应收账款占收入比重高于游戏行业及公司平均值的原因主要是对比游戏行业或者其他客户，互联网营销代理尚需和终端客户的确认环节，其业务结算周期更长，因此确认发行人确认账单时间更晚；基于此，发行人在议价的时候向互联网营销代理客户索取略高于其他行业客户稍高的毛利率，以此作为对互联网营销(代理)客户期后回款占比较大的补偿，具有商业合理性，不存在放宽信用期刺激销售的情况，亦不存在年末突击销售的情况。

4、发行人对报告期搜索展示类及效果类中来自游戏行业的前五大客户名称、成立时间、确认收入时间及金额、期末应收账款进行了如实披露；

5、游戏行业毛利率整体低于公司平均水平，主要原因是：（1）报告期内，游戏公司是出海投放广告的主力军，其投放规模较大，在公司目前程序化广告投放的经营模式下，这类客户所占用的公司管理成本和期间费用更低，因此公司内部对此类公司考核的毛利率稍低；（2）游戏类客户具有较好的回款周期。游戏类客户的业务特征决定了其资金较为充沛，且游戏类客户近年来出海营销的需求不断增加，特别是优质的、大型的游戏类客户，随着前期的合作及信任的建立，公司给予了部分毛利率的让渡，换取更为健康的资金流，从企业经营角度具备商业合理性。

6、发行人的服务器成本是根据业务类型进行分摊的。发行人会是根据不同业务类型业务（搜索展示类和效果类）所使用的服务器型号进行了细分整理，并根据每种服务器型号和业务类型的对应关系，在服务器账单中进行一一对应，汇总后形成了细分后的服务器成本数据，而不会按照终端行业进行服务器成本的分摊。

## 问题 12 关于公司毛利率下滑

报告期，公司毛利率分别为 20.31%、6.24%、4.38%，逐步下滑。其中最主要的计费方式 CPM 报告期平均单价分别为 19.53 元/千次、14.96 元/千次及 14.75 元/千次。此外，公司表示未主动采用低价竞争策略，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。

请发行人补充披露：（1）结合同行业公司及行业发展情况，按照不同业务类别分别说明发行人毛利率与可比公司毛利率差异的合理性，报告期搜索展示类毛利率下滑的原因；（2）“未主动采用低价竞争策略”的具体含义，报告期各

类业务价格下降或波动的原因、发行人是否存在低价竞争的情况；（3）针对相关价格下降对公司的毛利及净利润的影响予以敏感性测试；（4）是否存在实时竞价导致搜索展示类业务毛利率为负的情况；（5）对公司毛利率及净利率报告期内持续下滑以及实时竞价对于毛利率的影响予以风险提示；（6）效果类业务前五大客户中主营业务为数字营销广告的客户占比越来越高的原因，单体客户销售额逐渐下滑的原因，效果类业务是否存在业绩拓展乏力竞争力下滑的情况。

请保荐机构、申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

一、结合同行业公司及行业发展情况，按照不同业务类别分别说明发行人毛利率与可比公司毛利率差异的合理性，报告期搜索展示类毛利率下滑的原因

发行人在招股说明书第八节 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

我们选取了 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	互联网营销环节	2018 年	2017 年	2016 年
603825	华扬联众	内容制作及投放策略	11.90%	9.45%	9.65%
300058	蓝色光标	广告优化、账户管理	1.11%	0.65%	0
300242	佳云科技	国内流量的优化投放	4.40%	13.42%	12.45%
算数平均数		投放优化，实时竞价	5.80%	7.84%	11.05%
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。

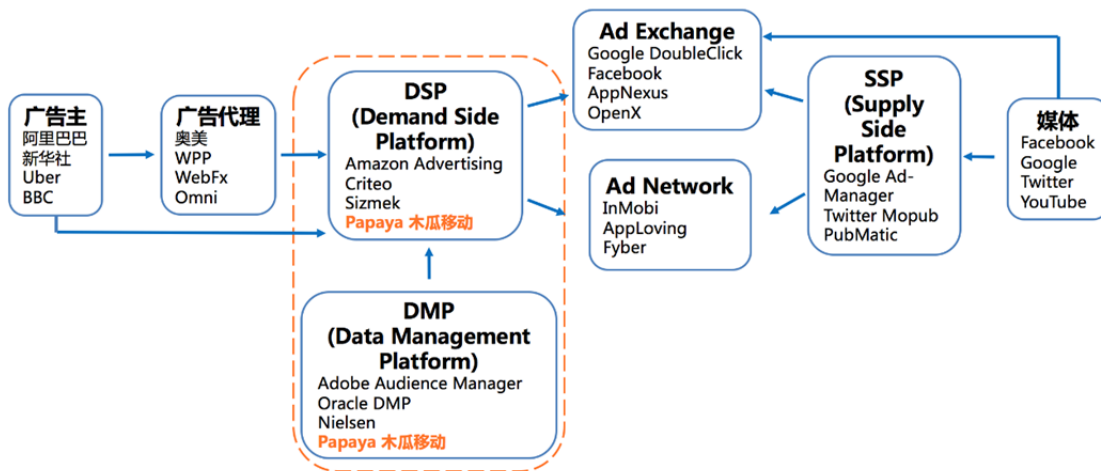
从互联网营销行业的产业图分析可知，互联网行业中最重要参与方有媒体资源方、广告主及广告服务商（广告代理商、DSP、DMP 统称为广告服务商）。三者共同作用决定了互联网营销市场的规模，三者之间的博弈又影响着对方的盈利水平。从目前市场情况而言，决定广告服务商盈利能力的主要原因以下方面的因素：



- 1、广告服务商对接的流量资源种类（国内流量还是海外流量）；
- 2、广告服务商采购媒体资源时的采购方式（包量买断还是 DSP 实时竞价）；
- 3、广告服务商主要服务的环节。

发行人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。

全球大数据营销价值链和木瓜移动所处位置



国内传统互联网营销价值链



蓝色光标为脸书一级广告代理，虽然其收入规模较大，其更多的从事了流量代理业务，其程序化购买业务收入占比仅 8.22%，因此这部分毛利率要比发行人偏低。

佳云科技主要是与百度、OPPO、vivo、小米、今日头条、抖音、快手、美团等国内流量方进行合作，协助其兑现流量。佳云科技在与国内流量方合作时，广告服务商大多采取包量买断的方式采购流量，因为需要承担阶段性流量价格变

动所带来的风险，因此流量方会给予佳云科技更多的采购价格折让，其获取了比发行人更高的毛利率。

华扬联众主营业务虽也提供互联网广告服务，但是其更强于为广告主进行广告方案的设计及广告素材的筛选，完成广告素材设计后一并在互联网媒体上完成投放。而发行人不涉及广告方案及素材的设计，因此华扬联众的毛利率明显要高于发行人，但也因此承担了更多的销售人员成本。

综上所述，发行人与同行业公司毛利率的差异更多反应了上述主体在商业模式方面的差异，存在商业合理性。

## (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，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。

## 二、“未主动采用低价竞争策略”的具体含义，报告期各类业务价格下降或波动的原因、发行人是否存在低价竞争的情况

针对发行人“未主动采用低价竞争策略”，主要是基于发行人业务模式的特性，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”中补充披露如下：

## 2、销售模式

### （2）定价策略

发行人的定价策略的特征。发行人的定价政策为“投放流量成本+合理利润空间”的模式，其中最主要的就是每次广告投放过程中所涉及的流量成本。发行人的业务模式为“DSP+DMP”，其依据大数据算法对客户的广告投放需求进行拆解，并通过媒体资源采购平台完成实时竞价采购流量，流量的价格是由系统运算自动产生，随行就市，不存在人为操作定价的情形。

在客户既定广告预算的范围内，公司在实时竞价平台为客户获得更多的有效展示或有效点击，根据广告投放成效按合同约定获取客户花费的一定比例分成。随着投放效果越来越准确，广告投放的回报率越高，发行人的利润空间越高。

发行人通过内部考核体系的建立，在进行每次业务承接和操作过程中会综合考虑客户的整体资质后规定一个合理利润率。

## 三、针对相关价格下降对公司的毛利及净利润的影响予以敏感性测试

下表按照销售单价和采购单价分别下降 5%和 10%的幅度，测算相关价格变动对毛利及净利润的影响如下：

### 1、2018 年敏感性测试

项目	相关价格变动程度	CPM	CPC	合计
销售平均单价	保持不变	14.75	0.31	
	下降 5%	14.01	0.29	
	下降 10%	13.28	0.28	
营业收入金额 (万元)	销售单价保持不变	394,342.36	25,695.04	420,037.40
	销售单价下降 5%	374,597.81	24,475.63	399,073.45
	销售单价下降 10%	354,882.14	23,187.44	378,069.58
采购平均单价	保持不变	14.24	0.30	
	下降 5%	13.53	0.29	
	下降 10%	12.82	0.27	
营业成本金额	采购单价保持不变	380,782.68	24,595.70	405,378.38

(万元)	采购单价下降 5%	361,645.62	23,686.10	385,331.71
	采购单价下降 10%	342,611.64	22,439.46	365,051.10
毛利影响金额 (万元)	相关价格不变			
	相关价格下降 5%			-917.29
	相关价格下降 10%			-1,640.54
净利润影响金额 (万元)	相关价格不变			
	相关价格下降 5%			-803.04
	相关价格下降 10%			-1,436.22
净利润变动率	相关价格不变			-
	相关价格下降 5%			-9.62%
	相关价格下降 10%			-17.21%

注：由于 CPA 的计费包括以下载量、安装量、注册量等多种指标，简单的价格波动因素不可比，此处以搜索展示类的 CPM 和 CPC 计费模式进行测算。下同。

## 2、2017 年敏感性测试

项目	相关价格变动程度	CPM	CPC	合计
销售平均单价	保持不变	14.96	0.51	
	下降 5%	14.21	0.48	
	下降 10%	13.46	0.46	
营业收入金额 (万元)	销售单价保持不变	195,198.64	13,161.80	208,360.44
	销售单价下降 5%	185,427.51	12,553.83	197,981.35
	销售单价下降 10%	175,668.17	11,893.10	187,561.28
采购平均单价	保持不变	14.38	0.53	
	下降 5%	13.66	0.50	
	下降 10%	12.94	0.48	
营业成本金额 (万元)	采购单价保持不变	187,665.30	13,771.19	201,436.49
	采购单价下降 5%	178,238.48	13,046.14	191,284.62
	采购单价下降 10%	168,857.51	12,359.50	181,217.01
毛利影响金额 (万元)	相关价格不变			
	相关价格下降 5%			-227.22
	相关价格下降 10%			-579.68
净利润影响金	相关价格不变			

额（万元）	相关价格下降 5%			-211.65
	相关价格下降 10%			-539.96
净利润变动率	相关价格不变			
	相关价格下降 5%			-3.43%
	相关价格下降 10%			-8.74%

### 3、2016 年敏感性测试

项目	相关价格变动程度	CPM	CPC	合计
销售平均单价	保持不变	19.53	2.03	
	下降 5%	18.55	1.93	
	下降 10%	17.58	1.83	
营业收入金额 (万元)	销售单价保持不变	14,042.42	1,928.86	15,971.28
	销售单价下降 5%	13,341.11	1,836.27	15,177.38
	销售单价下降 10%	12,638.95	1,739.63	14,378.57
采购平均单价	保持不变	13.01	6.68	
	下降 5%	12.36	6.35	
	下降 10%	11.71	6.01	
营业成本金额 (万元)	采购单价保持不变	9,356.51	6,357.16	15,713.67
	采购单价下降 5%	8,887.24	6,042.51	14,929.75
	采购单价下降 10%	8,419.49	5,724.48	14,143.97
毛利影响金额 (万元)	相关价格不变			
	相关价格下降 5%			-9.98
	相关价格下降 10%			-23.01
净利润影响金额 (万元)	相关价格不变			3,434.14
	相关价格下降 5%			-8.04
	相关价格下降 10%			-18.53
净利润变动率	相关价格不变			-
	相关价格下降 5%			-0.23%
	相关价格下降 10%			-0.54%

发行人的定价政策为“投放流量成本+合理利润空间”的模式，在实时竞价平台为客户获得更多的有效展示或有效点击，根据广告投放成效按合同约定获取客

户花费的一定比例分成,在进行每次业务承接和操作过程中均会综合考虑客户的整体资质后规定一个合理利润率。因此,发行人的销售价格的变动和采购价格的变动具有正相关的关系。发行人的销售价格随着采购价格的变动而变动,盈利不会受到销售价格的单边影响,报告期内发行人的经营中也未出现销售价格脱离采购价格单边变动的情形。

上表可见,报告期相关价格下降 5%,影响净利润分别下降 0.23%、3.43%和 9.62%,报告期相关价格下降 10%,影响净利润分别下降 0.54%、8.74%和 17.21%。报告期内发行人的销售价格存在一定波动,但是由于发行人的销售定价策略,发行人仍然能保障合理、持续的盈利空间。

#### **四、是否存在实时竞价导致搜索展示类业务毛利率为负的情况**

在实时竞价的业务模式中,鉴于采购和销售的价格都是随每次展示机会的中标价格浮动的,发行人只有在确保自身存在合理的利润空间的前提下,才会对合适的流量进行实时竞价采购,并在竞价的过程本身同时实现了对流量的采购和销售,该模式的存在决定了实时竞价模式下不存在毛利率为负的情形。

我们核查了报告期内发行人所有的所搜展示类订单数据,未发现存在毛利率为负的情形。

#### **五、对公司毛利率及净利率报告期内持续下滑以及实时竞价对于毛利率的影响予以风险提示**

2016 年、2017 年和 2018 年公司综合毛利率分别为 20.31%、6.24%和 4.38%,净利率分别为 6.08%、2.71%和 1.93%,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。2016 年、2017 年和 2018 年公司搜索展示类业务毛利率分别为 0.51%、4.34%和 3.56%。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。未来随着公司搜索展示类业务的持续增长,公司毛利率和净利率仍存在下滑的风险。

公司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,受竞价策略影响导致毛利率有所波动甚至下滑。公司存在因实时竞价导致毛利率波动的风险。

六、效果类业务前五大客户中主营业务为数字营销广告的客户占比越来越高的原因，单体客户销售额逐渐下滑的原因，效果类业务是否存在业绩拓展乏力竞争力下滑的情况。

随着发行人出海大数据数字营销平台的不断完善，效果广告业务中，公司产品已经形成了以 AppFlood 为核心的系统性全套自动化解决方案。该系统 and 上下游均以系统集成的方式实现了自动化订单管理和运营。系统自动化程度的提升，就意味着在业务层面要有更多的订单才能充分发挥自动化规模化运营的优势。

在效果广告市场中，需求方也是以长尾广告主为主，单个广告主的广告预算有限。对于单体客户，其订单均为该公司的 App 或游戏产品或自己的电商网站，其业务模式就注定了订单量非常有限，再加上每个订单的广告预算较少，整体的利润空间有限。而数字营销广告客户，由于其手中已经通过代理协议聚合了大量广告主的订单需求，因此整体掌握的广告预算非常可观。（发行人对于不同广告主的订单情况进行了统计。对于主要直接广告主，平均每个广告主的订单数量是 5 个。而对于数字营销广告客户，平均每个广告主的订单数量是 4000 个。）这就意味着同样的销售和管理成本，一个数字营销广告客户的价值是直接广告客户的 800 倍。

因此，报告期内单体客户销售额逐渐下降，是发行人根据自身技术实力的逐步发展，做出的合理运营决策调整，不存在竞争力下滑的情况发生。

## 七、核查过程和核查结论

### （一）核查程序

申报会计师进行了核查：

- 1、访谈发行人财务总监了解发行人毛利率变化的情况；
- 2、查阅同行业可比公司的毛利率变化等情况；
- 3、访谈发行人业务主管对于“未主动采用低价竞争策略”具体内容；了解发行人的具体定价策略；
- 4、查阅发行人对于相关价格下降对发行人的毛利及净利润的影响敏感性测试情况，并分析其合理性；
- 5、核查了报告期内发行人所搜展示类账单数据；
- 6、核查了效果类业务前五大客户的基本情况、销售金额账单等情况。

## （二）核查意见

经上述核查，申报会计师认为：

1、发行人与同行业公司毛利率的差异更多反应了与其在商业模式方面的差异，存在商业合理性；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。

2、发行人“未主动采用低价竞争策略”主要包括：（1）发行人的定价策略的特征。发行人的定价政策为“投放流量成本+合理利润空间”的模式，发行人的业务模式为“DSP+DMP”，其依据大数据算法对客户的广告投放需求进行拆解，并通过媒体资源采购平台完成实时竞价采购流量，流量的价格是由系统运算自动产生，不存在人为操作定价的情形；（2）在客户既定广告预算的范围内，公司在实时竞价平台为客户获得更多的有效展示或有效点击，根据广告投放成效按合同约定获取客户花费的一定比例分成，随着投放效果越来越准确，广告投放的回报率越高，发行人的利润空间越高；（3）发行人通过内部考核体系的建立，在进行每次业务承接和操作过程中会综合考虑客户的整体资质后规定一个合理利润率，发行人的广告业务均有合理的毛利率。

3、发行人如实对价格下降对其毛利及净利润的影响如实做了敏感性测试分析；

4、在实时竞价的业务模式中，鉴于采购和销售的价格均是实时竞价采购完成，并在竞价的过程本身同时实现了对流量的采购和销售，该模式的存在决定了实时竞价模式下不存在毛利率为负的情形。

5、发行人对公司毛利率及净利率报告期内持续下滑以及实时竞价对于毛利率的影响进行了如实的风险提示；

6、发行人报告期内单体客户销售额逐渐下降，是发行人根据自身技术实力的逐步发展，做出的合理运营决策调整，不存在竞争力下滑的情形。

### 问题 13 关于应收账款

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，金额较大，应收账款坏账风险对公司影响较大。

请发行人进一步说明：（1）量化分析报告期各期末应收账款快速增长的原因，与同行业公司是否存在较大差异；（2）结合同行业公司坏账准备计提比例



及金额、下游客户的还款能力说明对坏账准备计提的充分性予以进一步分析；(3) 对于账龄在 1 年以上、期末单独计提坏账准备的应收账款，说明对应的客户、主营业务、股东及实际控制人、收入金额、信用期限、形成收入的具体时点、相关业务属于搜索展示类还是效果类、未能结算的原因，相关坏账准备是否计提充分；(4) 针对 1 年以上应收账款占比持续上升予以风险提示；(5) 发行人对于 Leo Network (HK) limited、ApproachS Co.,Limited 及 CocoBear Technology Limited 作为单项金额重大并单独计提坏账的方式予以核算；请说明坏账准备减值测试方法、并结合期后回款等说明坏账准备计提的充分性。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

一、量化分析报告各期末应收账款快速增长的原因，与同行业公司是否存在较大差异

1、公司各期末应收账款余额增长幅度

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%	-
搜索展示类业务收入	420,037.39	208,360.44	15,971.28
搜索展示类收入增幅	101.59%	1204.59%	-

2017 年与 2018 年营业收入同期增长 303.51%、89.89%，其中搜索展示类业务收入增长幅度分别为 1204.59%、101.59%，对应 2017 年末及 2018 年末应收账款账面余额增长幅度分别为 199.29%、34.03%，主要因为随着公司大数据资源不断积累、拓展客户资源、提升客户服务能力，公司 2017 年开始以搜索展示类为主的业务规模得以快速拓展，各期末应收账款账面余额随之快速增加。

2、与同行业公司是否存在较大差异

报告期内，公司及同行业可比上市公司营业收入及各期末应收账款基本处于持续增长趋势。

各报告期，公司及同行业公司的应收账款占当期营业收入的比重如下：

公司简称	2018年	2017年	2016年
华扬联众	45.17%	42.47%	42.46%
蓝色光标	26.19%	40.27%	40.97%
佳云科技	19.11%	27.47%	22.30%
平均值	30.16%	36.73%	35.24%
木瓜移动	22.67%	32.73%	43.85%

注：表中计算使用的数据为应收账款及应收票据合计数。

2017年及2018年，公司及同行业可比上市公司的营业收入增长率、应收账款增长率及其相对于营业收入增长率的比率如下：

公司简称	2018年			2017年		
	营业收入增幅	应收账款增幅	应收账款增幅对比营业收入增幅	营业收入增幅	应收账款增幅	应收账款增幅对比营业收入增幅
华扬联众	30.81%	39.12%	127.00%	23.77%	23.79%	100.12%
蓝色光标	51.69%	-1.36%	-2.63%	23.64%	21.53%	91.10%
佳云科技	107.31%	44.26%	41.24%	-4.17%	18.02%	-432.13%
木瓜移动	89.89%	34.03%	37.86%	303.51%	199.29%	65.66%

注：表中计算应收账款增幅使用的数据为应收账款及应收票据合计数。

2017年及2018年，公司营业收入增长率、应收账款增长率均高于可比公司增长幅度，但通过各期应收账款占当期营业收入比重、应收账款增长率相较于营业收入增长率的计算结果表明，随着营业收入的快速增长，各公司的应收账款期末余额基本呈现增长趋势，但公司各期末应收账款占当期营业收入的比重低于同行业可比公司的平均值，同时公司的应收账款增长幅度相较于当期营业收入的增长幅度低于可比公司的对应比率，表明公司的应收账款回收较为及时，周转速度较好，相关指标甚至优于同行业上市公司。

## 二、结合同行业公司坏账准备计提比例及金额、下游客户的还款能力说明对坏账准备计提的充分性予以进一步分析

### 1、公司与同行业公司的坏账准备计提政策

公司及同行业公司的坏账准备政策如下：

项目	华扬联众	蓝色光标	佳云科技	木瓜移动
----	------	------	------	------

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				5%
7-12个月		2%		
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				

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谨慎合理。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、公司与同行业公司的坏账准备计提比例及金额

（1）通过同行业公司公告年度报告信息，公司及同行业公司的坏账准备计提比例及金额如下：

单位：万元

公司简称	2018-12-31			2017-12-31			2016-12-31		
	应收账款余额	坏账准备	计提比例	应收账款余额	坏账准备	计提比例	应收账款余额	坏账准备	计提比例
华扬联众	453,490.25	31,256.88	6.89%	334,229.66	19,990.34	5.98%	292,790.15	16,442.00	5.62%
蓝色光标	616,990.78	17,246.20	2.80%	630,906.90	21,035.02	3.33%	514,208.41	11,086.08	2.16%
佳云科技	107,233.74	12,027.03	11.22%	74,332.93	9,878.04	13.29%	62,985.20	3,605.44	5.72%
木瓜移动	101,507.13	3,379.43	3.33%	75,733.36	1,120.64	1.48%	25,303.94	535.11	2.11%

（2）公司与同行业可比公司账龄分析法计提坏账准备的情况如下：

单位：万元

公司简称	2018-12-31			2017-12-31			2016-12-31		
	应收账款余额	坏账准备	计提比例	应收账款余额	坏账准备	计提比例	应收账款余额	坏账准备	计提比例
华扬联众	448,393.97	28,708.74	6.40%	334,229.66	19,990.34	5.98%	292,790.15	16,442.00	5.62%

公司简称	2018-12-31			2017-12-31			2016-12-31		
	应收账款余额	坏账准备	计提比例	应收账款余额	坏账准备	计提比例	应收账款余额	坏账准备	计提比例
蓝色光标	616,012.47	16,659.21	2.70%	630,906.90	21,035.02	3.33%	513,538.60	10,416.27	2.03%
佳云科技	101,047.55	5,840.83	5.78%	68,158.00	3,703.10	5.43%	11,201.93	621.73	5.55%
木瓜移动	97,378.29	2,658.96	2.73%	75,733.36	1,120.64	1.48%	25,303.94	535.11	2.11%

(3) 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如下：

单位：万元

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	4,128.84
	单项计提坏账准备	2,523.78	586.99	5,725.45	720.46
	单项计提坏账比例	50%	60%	100%	17.45%
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%	-

(4) 公司与同行业可比公司的应收账款周转情况

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	
	应收账款周转率	应收账款周转天数	应收账款周转率	应收账款周转天数	应收账款周转率	应收账款周转天数
华扬联众	2.92	123	2.78	129	2.72	132
蓝色光标	3.82	94	2.74	131	2.87	125
佳云科技	6.18	58	4.37	82	5.81	62
平均值	4.31	92	3.30	114	3.80	107
木瓜移动	4.88	74	4.51	80	3.08	117

公司营业收入规模逐年增长，但得益于公司运营能力的提升以及公司向下游客户的议价能力逐步增强，公司应收账款周转率逐年提升、周转天数逐年下降，应收账款管理效率提高，与同行业公司相比不存在较大差异。

三、对于账龄在 1 年以上、期末单独计提坏账准备的应收账款，说明对应的客户、主营业务、股东及实际控制人、收入金额、信用期限、形成收入的具体时点、相关业务属于搜索展示类还是效果类、未能结算的原因，相关坏账准备是否计提充分

截至 2018 年末，公司账龄 1 年以上的应收账款账面余额 11,241.14 万元，占比 11.08%，其中 100 万元以上合计 9,087.60 万元，占账龄 1 年以上应收账款 80% 以上。

账龄在 1 年以上以及单项计提坏账准备的应收账款对应的主要客户名称、主营业务、股东、收入金额、信用期限、形成收入的具体时点、相关业务属于搜索展示类还是效果类、未能结算的原因如下表：

单位：万元

序号	客户名称	主营业务	股东	2018 年收入	2017 年收入	2016 年收入	信用期限	业务类别	未能结算的原因	账龄超 1 年应收账款	已回款	计提坏账准备	单项坏账准备金额
1	北京凡木盛世广告传播有限公司	互联网营销服务	吕静明 75.5% 许勇 24.5%	292.42	5,396.47	1,032.64	45-90 天	搜索展示类	客户业务线调整，造成款项回笼慢。客户对欠款无疑议，目前是每月按期支付前期承诺的回款计划。结合目前回款进度及已经回款金额，坏账准备计提充分	2,422.66	1,583.12	240.86	
2	ADyes (Hong Kong) Technology Limited	APP、电商及游戏等互联网广告推广	北京点开科技有限公司 100%	447.37	8,524.80	16.39	45-90 天	搜索展示类&效果类	原因是点开科技因为业务调整，换汇不及时，已与发行人协商回款计划	1,393.85			412.55
3	Leo Network (HK) Limited	APP 开发与互联网广告推广	深圳市理奥网络技术有限公司 100%	367.14	1,499.66	707.88	45-90 天	搜索展示类&效果类	老客户，由于去年公司架构调整导致业务线调整。目前是每月按期支付前期承诺的回款计划。结合目前回款进度及已经回款金额，坏账准备计提充分	827.85	34.32		189.53

4	Hotdogs ingormation Technology Co., Limited	互联网服 务	吴耀 70%, 庄 骥 30%	1,113.81	2,837.65	/	45-90 天	搜索展 示类	客户的广告主回款周期变 长, 造成公司回款延后。已 向发行人承诺 2019 年 9 月 30 日前安排支付, 已计提足 额坏账准备	723.79		73.43	
5	合肥云创机电工 程有限公司	批发零售	丁秀云 100%	-	1,766.59	/	45-90 天	搜索展 示类	客户公司项目资金流程周转 较长, 已在 2019 年结清欠款	651.69	651.69	65.17	
6	CocoBear Technology Limited	网络游戏 及软件开 发	上海触控 科技发展 有限公司 100%	0.57	954.10	/	45-90 天	搜索展 示类& 效果类	经协商预计在 2019 年 9 月 30 日前先回款 25 万美金, 2019 年 9 月 30 日前回 5 万 美金。另已计提 60.76 万人 民币坏账准备, 坏账计提充 分	306.33		60.76	
7	ETmobi Global PTE Ltd	Advertisin g Activities	WANG FENGSH ENG	-	471.46	150.31	45-90 天	搜索展 示类	因换汇原因, 导致付款周期 延长。目前部分已用人民币 支付, 其他正在协商用人民 币支付	189.37		18.94	
8	上海乐告网络科 技有限公司	软件和信 息技术服 务业	苏建明 99%, 顾 桂全 1%	-	1,260.80	/	45-90 天	搜索展 示类& 效果类	因换汇原因, 导致付款周期 延长。目前已足额回款, 坏 账计提比例充分	183.59		18.39	
9	合肥趣玩科技有 限公司	科技推广 和应用服 务业	合肥常春 藤移动科 技有限公司 100%	-	104.57	-	45-90 天	搜索展 示类	因换汇原因, 导致付款周期 延长。目前已足额回款, 坏 账计提比例充分	106.29		10.63	

10	AppcoachS Co. Limited	移动端互联网广告推广	上海安璞信息技术有限公司 100%	3,286.29	6,466.16	28.02	45-90 天	搜索展示类	客户公司经营规模扩大，资金需求量增加导致回款慢。客户已先支付 70%；期后回款大于应收净额，坏账计提充分	849.36	480.42		57.62
----	-----------------------	------------	----------------------	----------	----------	-------	---------	-------	--	--------	--------	--	-------



#### 四、针对 1 年以上应收账款占比持续上升予以风险提示

报告期内，受收入规模迅速增长的影响，公司应收账款规模同步增长。报告期各期末，公司应收账款余额分别为 25,303.94 万元、75,733.36 万元和 101,507.13 万元，规模较大。报告期一年以上应收账款占比持续上升，截至 2018 年 12 月 31 日，公司账龄一年以内的应收账款占应收账款余额的比例为 88.93%。若客户未来财务经营状况恶化，将对公司应收账款的回收产生不利影响，因此公司存在应收账款发生坏账的风险。

#### 五、发行人对于 Leo Network (HK) limited、ApproachS Co., Limited 及 CocoBear Technology Limited 作为单项金额重大并单独计提坏账的方式予以核算；请说明坏账准备减值测试方法、并结合期后回款等说明坏账准备计提的充分性

按照公司应收账款坏账政策，对期末余额超过 300 万人民币的应收账款客户进行单项减值测试，并根据应收账款的可收回性确认相应的应收账款坏账准备，所执行的减值测试方法主要包括：

1、对所选定客户分析其应收账款形成原因，近年来公司的合作情况、平均回款情况、应收账款账龄及期后回款情况，见问题 13、三披露；

2、对选定单项核查的客户背景进行了解，评估其业务情况、资金情况及偿付能力。

3、对选定的客户进行访谈，并询问其应收账款回款计划，根据公司还款能力及还款计划判断应收账款的坏账风险；对计划于 2019 年 6 月 30 日前还款的金额仍然按照账龄计提坏账，对超过 2019 年 6 月 30 日还款的金额进行评估，按照 30%-100%的比例计提坏账准备。

上述公司的期后回款情况如下：

单位：万元

序号	客户名称	应收账款余额	单项计提坏账准备	2018 年期后回款
1	Leo Network (HK) limited	1,208.62	189.53	34.32
2	ApproachS Co., Limited	849.36	57.62	480.42
3	CocoBear Technology Limited	306.33	60.76	-

经发行人与以上客户洽谈，以上客户均承诺在 2019 年 6 月 30 日前支付发行人款项，因此发行人认为应收账款可收回，单项计提的坏账准备是充分的。

为了进一步控制应收账款的风险，发行人采取了如下措施：

1、加强客户的回款能力审核，密切关注主要客户的经营状况并不定期对其进行回访，以保证其按约定进度及时回款。

2、对重点客户加强接单和广告投放控制，若发生逾期，公司不予接单或冻结账户。

3、公司设立总经理督办的应收账款管理小组，设置专人对回款进行监督和催收。

针对应收账款的风险，公司已在招股说明书第四节 风险因素之“六、财务风险”之“（二）应收账款发生坏账损失的风险”披露如下：

报告期内，受收入规模迅速增长的影响，公司应收账款规模同步增长。报告期各期末，公司应收账款余额分别为 25,303.94 万元、75,733.36 万元和 101,507.13 万元，规模较大。报告期一年以上应收账款占比持续上升，截至 2018 年 12 月 31 日，公司账龄一年以内的应收账款占应收账款余额的比例为 88.93%。若客户未来财务经营状况恶化，将对公司应收账款的回收产生不利影响，因此公司存在应收账款发生坏账的风险。

## 六、核查过程和核查结论

### （一）核查程序

申报会计师进行了核查：

1、访谈发行人财务总监对于应收账款的管理情况；

2、获取并查阅了发行人报告期各期末应收账款余额表、坏账准备计提政策；查询可比公司的应收账款余额、坏账准备计提政策进行比较分析；

3、获取并查阅了对于账龄在 1 年以上、期末单独计提坏账准备的应收账款的客户基本情况、收入形成、业务类型，访谈发行人财务总监对于未能结算的原因及相关坏账准备计提情况；

4、获取并查阅了发行人对单项计提客户单项减值测试计算表；选定单项核查的客户背景进行了解，评估其业务情况、资金情况及偿付能力；对选定的客户进行访谈，并询问并获取其应收账款回款计划，根据公司还款能力及还款计划判断应收账款的坏账风险。

## （二）核查意见

经上述核查，申报会计师认为：

1、报告期各期末应收账款快速增长的原因主要是随着公司大数据资源不断积累、拓展客户资源、提升客户服务能力，公司 2017 年开始以搜索展示类为主的业务规模得以快速拓展，各期末应收账款账面余额随之快速增加；2017 年及 2018 年，发行人营业收入增长率、应收账款增长率均高于可比公司增长幅度，但发行人各期末应收账款占当期营业收入的比重低于同行业可比公司的平均值，同时发行人的应收账款增长幅度相较于当期营业收入的增长幅度低于可比公司的对应比率，表明公司的应收账款回收较为及时，周转速度较好，与同行业公司相比不存在较大差异。

2、发行人营业收入规模逐年增长，但得益于发行人运营能力的提升以及发行人向下游客户的议价能力逐步增强，发行人应收账款周转率逐年提升、周转天数逐年下降，应收账款管理效率提高，与同行业公司相比不存在较大差异。

3、发行人已对账龄在 1 年以上、期末单独计提坏账准备的应收账款情况进行了如实披露，对其坏账准备已在报告期内进行充分考虑并单项计提，对其回收风险进行了必要风险提示；

4、经与单项计提客户进行访谈确认，该累客户均承诺在 2019 年 6 月 30 日前支付发行人款项，认为其应收账款可收回，单项计提的坏账准备是充分的。

### 问题 14 关于销售费用

根据首轮问题 40 的回复，报告期，发行人客户数量分别为 430 家、960 家及 1093 家。其中，合同规模 500 万以上的客户数量为 24 家、78 家及 100 家；合同规模在 100 万到 500 万的客户数量为 44 家、118 家及 129 家。发行人开拓客户方式为公司商务人员通过参加展会、上门拜访、老客户介绍等方式开发新客户，随着公司业务规模的扩大及知名度的提升，客户主动联系的案例也日益增多。发行人销售费用中员工薪酬分别为 1449.32 万元、2037.43 万元及 2062.23 万元，除员工薪酬外其他销售费用分别为 260.37 万元、209.24 万元及 183.64 万元，持续下滑。

请发行人进一步说明：（1）结合报告期营销人员数量，说明平均薪酬金额及变化原因；（2）公司按照直接客户（直接客户按照游戏、电子商务、媒体资讯及其他予以细分）及代理公司对报告期内不同合同规模的客户家数予以细分，

并说明相关客户数量变化的原因；（3）结合同行业公司情况，对公司销售费用占营业收入比重较低的合理性予以说明；（4）主要的客户拓展方式、相关方式下主要销售费用形式，说明在客户规模大幅上升的情况下除员工薪酬外的销售费用持续下滑的原因及合理性。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

**【回复】**

**一、结合报告期营销人员数量，说明平均薪酬金额及变化原因**

报告期内，发行人销售人员数量、平均薪酬以及人均在手客户数量、人均销售额情况如下表所示：

项 目	2018 年	2017 年	2016 年
销售人员数量（人）*	55	55	46
销售人员平均薪酬（万元/年）	37.5	37.04	31.51
人均在手销售客户	19.87	17.45	9.35
人均在手销售金额（万元）	7,869.47	4,144.33	1,228.02

注\*：此处为平均人数。

报告期内，发行人销售人员人均薪酬逐年上升，从 2016 年的 31.51 万元增长至 2018 年的 37.50 万元。销售人员人均薪酬略高于与同行业公司的平均水平。主要原因是目前发行人现有业务的销售模式造成的，具体如下：

公司自 2016 年第四季度开始，搜索展示类业务呈现规模化的业绩增长，销售人员的绩效工资部分与业绩增长挂钩；而随着公司客户规模稳定，销售人员的薪酬水平也趋于稳定。

同行业销售人员薪酬费用可比及变动分析：

单位：万元

公司简称	2018 年	2017 年
	销售人均薪酬	销售人均薪酬
华杨联众	20.44	19.41
佳云科技	7.20	5.03
木瓜移动	37.50	37.04

木瓜移动销售人员因为需要对数据跟踪，投放效果和优化策略给予客户专业指导，相比传统的广告营销销售人员，专业要求更高。同时需要跟海外渠道以及

媒体供应商直接英文沟通，以及其薪酬结构直接与绩效挂钩，所以薪酬水平高于其他同业公司销售岗位薪酬水平。

二、公司按照直接客户（直接客户按照游戏、电子商务、媒体资讯及其他予以细分）及代理公司对报告期内不同合同规模的客户家数予以细分，并说明相关客户数量变化的原因

分类	2018年				2017年				2016年			
	>500万	100-500万	<100万	汇总	500万以上	100-500万	100万以下	汇总	500万以上	100-500万	100万以下	汇总
直客	81	111	740	932	38	83	671	792	21	29	323	373
其中：游戏	12	15	42	69	2	4	6	12	5	4	12	21
电子商务	38	48	279	365	16	28	261	305	1	0	3	4
媒体资讯	4	0	1	5	3	1	0	4	1	1	3	5
其他	27	48	418	493	17	50	404	471	14	24	305	343
代理	19	18	124	161	40	35	93	168	3	15	39	57
<b>Total</b>	<b>100</b>	<b>129</b>	<b>864</b>	<b>1093</b>	<b>78</b>	<b>118</b>	<b>764</b>	<b>960</b>	<b>24</b>	<b>44</b>	<b>362</b>	<b>430</b>

客户数量的变化主要来自于以下几方面原因：

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，国内企业向海外市场传播优秀的中国高科技互联网产品、技术和中国影响力的刚性需求增加；

2、技术能力不断优化，服务客户的能力逐步增强。

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，并通过AI技术进行高效的智能投放及持续优化。公司在ROI上的持续优化能力吸引老客户加大投放力度，同时也吸引一批前期通过其他互联网营销服务商投放的企业新增在木瓜的投放预算，导致500万以上规模的直客年复合增加率达到56.8%；

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。2016 年、2017 年和 2018 年公司收入规模超过 500 万元的客户数量分别是 24 家、78 家和 100 家，其中电子商务类 500 万以上大客户分别为 1 家，16 家和 38 家，游戏 500 万以上大客户分别为 5 家、2 家和 12 家，增长明显。

4、互联网营销服务业务主要业务场景在线上，全球行业市场推广活动集中在某一特定时点特定场地，导致新客户的获客成本较低，获客回报相对集中。此外，重要品牌推广客户推广需求主要以招投标方式进行、销售人员需要负责跟踪推进具体业务，不需要大量的客户拜访或者通过差旅及招待来促成销售。

以上，公司销售规模增长与销售团队规模非线性相关，客户增长主要来自于客户对公司推广效果的认可，不断增大的市场规模以及电商，游戏等行业不断增加的出海需求。

### 三、结合同行业公司情况，对公司销售费用占营业收入比重较低的合理性予以说明

公司与同行业可比公司销售费用占营业收入比重如下：

单位：万元

公司简称	项目	2018 年	2017 年	2016 年
华扬联众	销售费用	36,675.65	52,928.72	47,624.54
	营业收入	1,074,770.66	821,643.82	663,873.06
	销售费用占营业收入比重	3.41%	6.44%	7.17%
蓝色光标	销售费用	96,856.61	114,167.49	111,706.97
	营业收入	2,310,396.85	1,523,083.77	1,231,910.59
	销售费用占营业收入比重	4.19%	7.50%	9.07%
佳云科技	销售费用	3,838.17	1,131.48	1,756.46
	营业收入	561,019.65	270,612.47	282,385.78
	销售费用占营业收入比重	0.68%	0.42%	0.62%
木瓜移动	销售费用	2,245.87	2,246.67	1,709.59
	营业收入	432,820.90	227,938.04	56,488.83
	销售费用占营业收入比重	0.52%	0.99%	3.03%

2016 年至 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。

公司销售费用占营业收入的比重与同行业的整体变动趋势一致，佳云科技从2017年开始，收入均基本来自互联网营销业务，公司与佳云科技在业务构成方面相对而言具有较高的可比性，公司销售费用占营业收入比重与佳云科技接近。

#### 四、主要的客户拓展方式、相关方式下主要销售费用形式，说明在客户规模大幅上升的情况下除员工薪酬外的销售费用持续下滑的原因及合理性。

公司开拓客户方式为公司商务人员通过参加展会、上门拜访、老客户介绍等方式开发新客户，随着公司业务规模的扩大及知名度的提升，客户主动联系的案例也日益增多。公司各方式下拓展客户及维持客户过程中，除了销售人员的员工薪酬之外主要有差旅费、业务招待费、办公费、市场广告宣传费、服务费及折旧费等。

报告期内，公司销售费用的主要构成如下：

单位：万元

项目	2018年		2017年		2016年	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
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%
<b>合计</b>	<b>2,245.87</b>	<b>100.00%</b>	<b>2,246.67</b>	<b>100.00%</b>	<b>1,709.60</b>	<b>100.00%</b>

除了职工薪酬之外的各销售费用明细中，差旅费、业务招待费随着业务规模扩展、客户规模扩大而逐年增长。

市场广告宣传费逐年下降，主要原因系公司业务规模的扩大、公司品牌效应显现，公司市场认可度有效提升，自然带来较多客户的主动合作，推动市场广告宣传费投入下降。

办公费、折旧费以及服务费等其他小额销售费用，主要系公司销售人员数量随着效果类业务缩减，针对中长尾流量的客户维护费用随之缩减。

因公司合同规模 500 万以上的客户数量、100 万到 500 万的客户数量均逐年增加，公司维护客户的费用不与营业收入呈直线性变动趋势。公司客户留存率较高，老客户的维护费用低。另外，公司拓展搜索展示类业务，公司的数据标准化、运营自动化和投放智能化特色更加显著。以上原因综合使得公司总体销售费用呈现缓慢增长。

## 五、核查过程和核查结论

### （一）核查程序

申报会计师进行了核查：

- 1、访谈发行人财务总监和业务主管对于销售人员的管理、薪酬核算情况；获取并查阅发行人销售人员薪酬表；
- 2、获取并查阅发行人按照直接客户及代理公司对报告期内不同合同规模的客户家数细分明细表，并对其分析；
- 3、访谈发行人财务总监对于发行人销售费用占营业收入比重较低的合理性情况；查询同行业可比公司的销售费用及占比情况，与发行人比较分析；
- 4、访谈发行人业务关于对于主要的客户拓展方式、相关方式下主要销售费用形式进行了解，并对在客户规模大幅上升的情况下除员工薪酬外的销售费用持续下滑的原因及合理性进行了解并分析；

### （二）核查意见

经上述核查，申报会计师认为：

- 1、发行人销售人员人均薪酬略高于与同行业公司的平均水平，主要原因是目前发行人现有业务的销售模式所致，公司自 2016 年第四季度开始，搜索展示类业务呈现规模化的业绩增长，销售人员的绩效工资部分与业绩增长挂钩；而随着公司客户规模稳定，销售人员的薪酬水平也趋于稳定。
- 2、发行人销售规模增长与销售团队规模非线性相关，客户增长主要来自于客户对发行人推广效果的认可，不断增大的市场规模以及电商，游戏等行业不断增加的出海需求。
- 3、发行人销售费用占营业收入的比重与同行业的整体变动趋势一致；



4、发行人开拓客户方式为公司商务人员通过参加展会、上门拜访、老客户介绍等方式开发新客户，随着公司业务规模的扩大及知名度的提升，客户主动联系的案例也日益增多；对各方式下拓展客户及维持客户过程中，除了销售人员的员工薪酬之外主要有差旅费、业务招待费、办公费、市场广告宣传费、服务费及折旧费进行如实披露；随着发行人合同规模 500 万以上的客户数量、100 万到 500 万的客户数量均逐年增加，公司维护客户的费用不与营业收入呈直线性变动趋势。此外，公司拓展搜索展示类业务，公司的数据标准化、运营自动化和投放智能化特色更加显著，综合因素使得发行人总体销售费用呈现缓慢增长。

#### 问题 16 关于研发费用

根据首轮问题问题 18 回复，报告期研发费用中职工薪酬占比分别为 91.76%、90.34%及 89.06%。

请发行人进一步说明：（1）报表中研发费用与纳税申报中加计扣除研发费用是否一致；（2）人员薪酬的具体核算方式，是否存在将非研发活动中薪酬核算进入研发费用的情况；（3）是否存在将其他费用计入研发费用的情况；4）请列表说明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。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

#### 【回复】

##### 一、报表中研发费用与纳税申报中加计扣除研发费用是否一致

研发费加计扣除与报告中研发费用差异的原因：

项目	2018 年	2017 年	2016 年	差异原因
研发费用（合并报表）	3,052.43	2,730.61	2,790.32	
加计扣除（北京木瓜）	2,472.03	1,900.31	1,210.34	
加计扣除（深圳木瓜）	93.56	-	-	
<b>差异</b>	<b>486.85</b>	<b>830.30</b>	<b>1,579.98</b>	
<b>差异原因</b>	-	-	-	
移动奇异未做加计扣除	218.77	303.92	577.93	移动奇异亏损
境外子公司未做加计扣除-开曼	-	-	0.69	境外不适用
境外子公司未做加计扣除-香港	-	6.77	1.21	境外不适用
北京木瓜的前期研发活动支出	-	-	929.73	
经税务局认定后调整	-	392.50	58.37	

北京木瓜-房租-税法与会计调整	306.20	115.86	5.04	B
北京木瓜-税法与会计调整	20.81	11.25	7.00	A
深圳木瓜-税法与会计调整	-58.94	0	0	

表中差异以英文字母列示，标注释义见下方：

A.根据财税〔2015〕119号中第一条第6项规定，允许加计扣除的其他费用范围为“与研发活动直接相关的其他费用，如技术图书资料费、资料翻译费、专家咨询费、高新科技研发保险费，研发成果的检索、分析、评议、论证、鉴定、评审、评估、验收费用，知识产权的申请费、注册费、代理费，差旅费、会议费，职工福利费、补充养老保险费、补充医疗保险费。此项费用总额不得超过可加计扣除研发费用 8-2-25 总额的 10%。”以及根据税务总局公告 2015 年第 97 号中第六条第（三）项的规定，享受研发费用加计扣除优惠政策的研发项目应为取得立项文件的研发项目，此类项目应取得自主、委托、合作研究开发项目计划书和企业有权部门关于自主、委托、合作研究开发项目立项的决议文件。

B.根据国家税务总局公告 2017 年第 40 号中第二条的规定，可以加计扣除的直接投入费用为研发活动直接消耗的材料、燃料和动力费用；用于中间试验和产品试制的模具、工艺装备开发及制造费，不构成固定资产的样品、样机及一般测试手段购置费，试制产品的检验费；用于研发活动的仪器、设备的运行维护、调整、检验、维修等费用，以及通过经营租赁方式租入的用于研发活动的仪器、设备租赁费。

综上所述，2017 及 2018 年的加计扣除与研发费用之间差异主要系两方面原因所致。一方面是子公司未申报子公司的研发费用加计扣除；其次，根据税法相关规定，部分费用未进行加计扣除。2016 年北京木瓜有 929 万差异，主要产生于早期研发活动独立立项之前，包括但不限于研发人员培训期间的工资，房租等费用。出于谨慎性原则，公司未分配到对应项目进行加计扣除。

## 二、人员薪酬的具体核算方式，是否存在将非研发活动中薪酬核算进入研发费用的情况

根据发行人研发费用核算要求，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；人员薪酬按照项目进行归集，在项目立项后将相关人员的工资在该项目中进行核算。

### （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。

发行人在对“研发费用-职工薪酬”进行核算归集时，严格按照相关人员的职责及工作内容进行区分，确保人员类型认定的准确性。

**【核查过程】**

1、将各期计入研发费用-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。

**【核查结论】**

不存在非研发活动中薪酬核算进入研发费用的情况。

**三、是否存在将其他费用计入研发费用的情况**

公司的研发费用构成情况如下：

项目	2018 年度		2017 年度		2016 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
职工薪酬	2,718.41	89.06%	2,466.82	90.34%	2,560.31	91.76%
房租	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%
办公费等其他费用	15.73	0.52%	14.73	0.54%	15.15	0.54%
合计	3,052.44	100.00%	2,730.60	100.00%	2,790.33	100.00%

由上表可知，报告期内发行人研发费用的主要构成是职工薪酬及分摊的房租及折旧。经查阅公开信息可知。

除职工薪酬外，主要为房屋、折旧费及少量的办公费等其他费用，房租及折旧均按照比例分摊计入，办公费等其他费用为研发过程中产生的相关支出，均与研发活动相关。

**【核查过程】**

1、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部控制管理制度。

2、对研发费用中支出金额较大的支出进行实质性测试，查看业务内容，是否与研发活动相关。

**【核查结论】**

发行人不存在其他费用计入研发费用的情况。

**四、请列表说明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**

除了已经列出的研发活动之外，公司在报告期还进行了下述项目的研发工作。这些研发工作属于公司围绕主营业务的其他核心技术以及核心技术的的产品化方向。此外公司在 2018 年启动了 Papaya FM 项目，准备建设自有的流量资源。

项目年度	研发项目	研发支出	与主营业务关系
2018	CRM 客户管理系统项目	439.47	公司核心业务系统之一
	PAPAYA FM 应用项目	429.91	公司自主研发的 App，未来可能成为自有流量资源
	流式数据传输软件	217.00	对应公司核心技术：木瓜移动流式数据处理技术
	识别模型构建软件	201.37	对应公司核心技术：用户登录系统中的身份加密及验证安全技术
2017	优广通项目	152.57	公司核心业务系统之一
	创意制作工具项目	170.69	对应公司核心技术：自动化素材设计人机交互方案
	图像识别系统项目	170.07	对应公司核心技术：智能化图像特征分析系统
	APP 数据报表系统项目	217.07	对应公司核心技术：木瓜移动大数据实时报表系统
	广告自动优化工具项目	175.59	公司核心业务系统木瓜优广通功能模块之一
	反作弊系统项目	186.32	公司核心业务系统 AppFlood 功能模块之一
	反违规系统项目	210.35	公司核心业务系统木瓜优广通功

			能模块之一
2016	优广通项目组	458.47	公司核心业务系统之一
	历史游戏项目维护	793.70	不属于主营业务

## 五、核查过程和核查结论

### （一）核查程序

申报会计师进行了核查：

1、获取并查阅了发行人报告期内的研发费用归集表、纳税申报表及二者差异分析表；

2、访谈发行人财务总监对人员薪酬的归集、账务处理等核算方式进行了解；获取并查阅了发行人报告期内研发人员清单、研发费用归集表；对各期计入研发费用-工资中的研发人员与研发立项报告中人员安排进行逐一核对；

3、对研发费用中支出金额较大的支出进行实质性测试，查阅研发业务内容，判断与研发活动的相关性；获取发行人对于研发费用中职工薪酬以外的其他费用的归集和分配表，并对其进行分析计算；

4、访谈发行人的研发主管了解其他发行人其他研发活动的目的、与发行人主营业务的关系的情况；

### （二）核查意见

经上述核查，申报会计师认为：

1、发行人 2016 年北京木瓜有 929 万差异，主要产生于早期研发活动独立立项之前，包括但不限于研发人员培训期间的工资，房租等费用。出于谨慎性原则，公司未分配到对应项目进行加计扣除；2017 及 2018 年的加计扣除与研发费用之间差异主要系两方面原因所致。一方面是移动奇异存在未弥补亏损，该部分未申报该子公司的研发费用加计扣除；其余部分则是根据成本，费用款项性质分类对年度研发费用账面金额进行审计调整所致。

2、发行人将研发费用核算以立项为核算起点，对研发人员参与研发项目的明细和具体参与时间登记造册，分别进行核算，不存在将非研发活动薪酬核算进入研发费用的情况。

3、发行人在对“研发费用-职工薪酬”进行核算归集时，严格按照相关人员的职责及工作内容进行区分，确保人员类型认定的准确性；除职工薪酬外，主要为

房屋、折旧费及少量的办公费等其他费用，房租及折旧均按照比例分摊计入，办公费等其他费用为研发过程中产生的相关支出，均与研发活动相关；不存在将其他费用计入研发费用核算的情形。

4、发行人如实披露了其他发行人其他研发活动的目的、与发行人主营业务的关系的情况。

## 问题 17 关于股份支付

根据首轮问题 43 回复，发行人 2016 年股份支付确定的公允价值为 5.01 元/股。

请发行人进一步说明：（1）发行人持股平台增资入股时间、价格、以及对应的公允价格；（2）2016 年股份支付公允价格具体估算过程及依据、并结合发行人前后增资入股价格的变动对公允性予以进一步分析。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

### 【回复】

#### 一、发行人持股平台增资入股时间、价格、以及对应的公允价格

发行人持股平台冬瓜科技增资入股时间、价格、以及对应的公允价格：

序号	增资入股时间	增资股数 (万股)	增资价格 (元/股)	公允价格 (元/股)	确定公允价值的方法	股份支付费用 (万元)
1	2016.1.6	200	1.03	5.01	根据最近一次股东增资折合的每股价格计算； 同时考虑发行人 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计算	796

#### 二、2016 年股份支付公允价格具体估算过程及依据、并结合发行人前后增资入股价格的变动对公允性予以进一步分析

##### （一）2016 年股份支付公允价格具体估算过程及依据

发行人同行业内与发行人业务类型、业务模式较为接近的企业，其同期估值数据难以从公开渠道获得。发行人适当参考发行人所属互联网大行业上市公司的

估值方法，发行人根据自身经营发展所处阶段、市场情况、业绩情况及综合未来增长预期，以增资前最近一年经审计后的财务数据为基础，按照合理估值倍数确定股份公允价值。2016 年股份支付公允价格根据最近一次股东增资折合的每股价格计算，具体为 2015 年 7 月 22 日，经公司股东会决议，实际增资 150,003,000.00 元，其中计入注册资本人民币 9,963,000.00 元，本次增资完成后公司的注册资本变更为人民币 19,963,000.00 元，占比 49.91%；2015 年 12 月 16 日，木瓜有限股东会通过决议，决定以截至 2015 年 9 月 30 日经审计的净资产为折股基础，整体变更设立为木瓜移动。木瓜有限经立信会计师事务所（特殊普通合伙）审计的截至 2015 年 9 月 30 日的净资产为 14,972.70 万元，净资产中的 6,000 万元折合成股份公司的股本，每股面值 1 元人民币，净资产大于股本部分计入股份公司资本公积。2015 年 7 月 22 日实际增资 150,003,000.00 元经股改后折合股本 29,944,397.13 元，合计每股价格 5.01 元。

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基本是一致的，按照该市盈率水平进行估值测算符合公司 2016 年 1 月实际业务发展所处阶段的估值水平。

## （二）结合发行人前后增资入股价格的变动对公允性予以进一步分析

### 1、发行人持股平台冬瓜科技 2016 年 1 月增资前入股情况及增资目的

序号	增资人	增资入股时间	增资股数（万股）	增资金额（万元）	增资价格（元/股）	增资目的
1	沈思	2015.7. 22	580.50	10,395.50	17.91	在香港设立全资子公司木瓜集团用于红筹架构拆除用途及经营主体；
2	钱文杰	2015.7.22	246.50	4,435.50	17.99	
3	唯美南瓜	2015.7.22	108.35	108.35	1.00	持股平台增资
4	木瓜网络	2015.7.22	35.29	35.29	1.00	持股平台增资
5	冬瓜科技	2015.7.22	25.66	25.66	1.00	持股平台增资

### 2、发行人持股平台冬瓜科技 2016 年 1 月增资后最近一次转让及增资情况

序号	增资人/出让方	受让方	增资/转让时间	增资/转让股数（股）	增资/转让价格（元/股）	增资/转让金额（万元）
1	沈思	汉富满达	2016.12.27	1,690,909	17.74	3,000.00

序号	增资人/ 出让方	受让方	增资/转让 时间	增资/转让股 数（股）	增资/转让价 格（元/股）	增资/转让金 额（万元）
2	钱文杰	国同汇智	2016.12.27	667,120	16.13	2,000.00
		君利联合	2016.12.27	29,760		
		正和岛	2016.12.27	325,872		
		正和兴源	2016.12.27	162,936		
		新疆正和	2016.12.27	54,312		
3	银杏广博	--		1,657,091	17.7420	2,940.00
4	正和岛	--	2016.12.27	1,184,989	17.7420	2,102.40
5	汉富满达	--	2016.12.27	1,127,273	17.7420	2,000.00
6	正和兴源	--	2016.12.27	592,495	17.7420	1,051.20
7	国同汇智	--	2016.12.27	486,982	17.7420	864.00
8	启迪腾业	--	2016.12.27	281,818	17.7420	500.00
9	新疆正和	--	2016.12.27	197,498	17.7420	350.40
10	君利联合	--	2016.12.27	108,218	17.7420	192.00

### 3、对冬瓜科技 2016 年 1 月增资的公允价值分析

根据发行人持股平台冬瓜科技 2016 年 1 月增资前后的出资情况看，2015 年 7 月发行人实际控制人沈思和钱文杰增资主要系增资后公司在香港设立全资子公司木瓜集团用于红筹架构拆除及经营主体，其增资具有明显的特定用途，并且处于拆除红筹架构过程中，尚属于发行人上市进程的初级阶段，尚未进行股改，不能直接按照改价格作为持股平台冬瓜科技 2016 年 1 月增资的公允价值；2016 年 12 月 27 日实际控制人沈思和钱文杰对外转让及外部投资机构银杏广博、正和岛、汉富满达、正和兴源、国同汇智、启迪腾业、新疆正和、君利联合对发行人的增资定价主要基于对发行人所处行业、发展阶段、业绩发展和增长预期看好估值确定为投后为 12 亿元，由于在 2016 年末对于年初发行人的业绩情况和增长预期、市场情况、本次对外转让价格、发行人拟将在国内资本市场进行 IPO 等因素的综合影响，此次投资机构对发行人估值水平有所增长，但不能直接作为持股平台冬瓜科技 2016 年 1 月增资的公允价值。



发行人同行业内与发行人业务类型、业务模式较为接近的企业，其同期估值数据难以从公开渠道获得。发行人适当参考发行人所属互联网大行业上市公司的估值方法，发行人根据自身经营发展所处阶段、业绩情况及综合未来增长预期，以增资前最近一年经审计后的财务数据为基础，按照合理估值倍数确定股份公允价值具有合理性，不存在少记股份支付的情形。

### 三、核查程序和核查结论

#### （一）核查程序

申报会计师进行了如下核查：

（1）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及股权激励的相关条件；

（2）查阅了发行人历史沿革资料及持股平台冬瓜科技的工商资料；

（3）查阅了发行人历次股权增资及转让情况；

（4）查验股份支付费用的计算过程。

#### （二）核查结论

经核查，申报会计师认为：

发行人同行业内与发行人业务类型、业务模式较为接近的企业，其同期估值数据难以从公开渠道获得。发行人适当参考发行人所属互联网大行业上市公司的估值方法，发行人根据自身经营发展所处阶段、市场情况、业绩情况及综合未来增长预期，以增资前最近一年经审计后的财务数据为基础，按照合理估值倍数确定股份公允价值。2016年股份支付公允价格根据最近一次股东增资折合的每股价格计算公允价值为5.01元，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基本是一致的，按照该市盈率水平进行估值测算符合公司2016年1月实际业务发展所处阶段的估值水平，该股份支付公允价值的确定充分考虑自身经营发展所处阶段、市场情况、业绩情况及综合未来增长预期情况，具有合理性，不存在少记股份支付的情形。

### 问题 18 关于薪酬

请发行人进一步说明：（1）报告期不同类别员工平均工资及变动情况、不同性质类别员工工资差异的原因、员工工资与行业平均水平是否存在差异；（2）结合工资核算变化具体说明应付职工薪酬的变动较大的原因。

请保荐机构及申报会计师核查并发表明确意见。

**【回复】**

**一、报告期不同类别员工平均工资及变动情况、不同性质类别员工工资差异的原因、员工工资与行业平均水平是否存在差异**

（一）报告期内发行人研发，销售，管理人员的数量、工资总额、人均薪酬情况如下

木瓜移动：

项 目	2018年	2017年	2016年
人数（人）	173	171	187
工资总额（万元）	5,624.89	5,286.49	4,438.55
人均薪酬（万元/年）	32.51	30.92	23.74

华扬联众：

项目	2018年	2017年	2016年
人数（人）	2105	1895	1966
工资总额（万元）	59,366.06	47,647.02	40,543.76
人均薪酬（万元/年）	28.20	25.14	20.62

佳云科技：

项 目	2018年	2017年	2016年
人数（人）	544	288	394
工资总额（万元）	10,086.35	6,293.12	5,248.74
人均薪酬（万元/年）	18.54	21.85	13.32

注：人员数量为当年期末数。

人员数量方面，2017 年发行人对游戏业务进行了剥离，与游戏业务相关的 37 人被转让至北京莴苣科技有限公司。但是鉴于发行人互联网广告业务的迅猛发展，发行人有新增及相关研发和销售人员 20 左右。2018 年随着业务的良性发展，发行人继续温和扩张业务团队。报告期内，随着公司研发技术人员数量逐期增加，人均薪酬情况保持稳步上升，且因为发行人对人员素质要求较高，因此发行人整体人均薪酬高于同业可比公司。

(二)发行人各类人员的人均薪酬与同行业公司相应人员的人均薪酬对比情况如下:

根据同行业上市公司华扬联众,佳云科技披露的年度报告,与上述同行业公司相比,发行人薪酬与行业平均水平可比,逐年人均费用变动情况更稳健。同时,由于2017年以前,公众公司年报中对研发费用不做单独披露,发行人无法获取同行业可比公司人均研发薪酬,所以以下对比仅截取2017及2018两年数据。

1、发行人销售人员人均薪酬与同行业公司比较情况如下:

报告期内,2016年同行业公布的年报未单独披露研发费用,发行人销售人员人均薪酬逐年上升,从2017年的37.04万元增长至2018年的37.5万元,增幅1.24%。相比同业对比公司,公司人均薪酬偏高,且年度涨幅也处于稳健水平。公司销售人员工资高于同业的原因主要和公司销售模式相关,具体如下:

公司的销售人员大多属于技术营销人才,需要对数据跟踪,投放效果和优化策略给予客户专业的技术指导,相比传统的广告营销销售人员,专业要求更高。同时需要跟海外渠道以及媒体供应商直接英文沟通,以及其薪酬结构直接与绩效挂钩,所以薪酬水平高于其他同业公司销售岗位。

项 目	2018 年			2017 年		
	华杨联众	佳云科技	木瓜移动	华杨联众	佳云科技	木瓜移动
销售费用中薪酬(万元)	26,304.81	2,557.11	2,062.23	22,540.79	790.20	2,037.43
销售人员	1,287	355	55	1,161	157	55
销售人均薪酬	20.44	7.20	37.50	19.41	5.03	37.04
年度涨幅	5.27%	43.11%	1.24%			

注\*: 该部分薪酬为发行人互联网营销业务对应的薪酬,已剔除游戏部分人员。此处为平均人数。

2、管理人员、行政人事及财务人员人均薪酬

报告期内,发行人管理人员、行政及财务人员规模稳定,与同行业公司相比,不存在重大差异。

项 目	2018	2017
-----	------	------

	华杨联众	佳云科技	木瓜移动	华杨联众	佳云科技	木瓜移动
管理费用中薪酬（万元）	9,083.09	3,287.04	844.25	6,257.39	1,023.27	782.24
管理人员	273	104	25	246	91	24
管理人均薪酬	33.27	31.61	33.77	28.60	11.24	32.59
年度涨幅	16.35%	181.08%	4%			

注\*：此处为平均人数。

### 3、研发人员人均薪酬

报告期内，发行人薪酬体系较为平稳，研发人员及其他技术人员工资 2018 年比 2017 年基本稳定，与同行业公司相比，人均薪酬略低。但是可以看到佳云科技研发人均薪酬 2018 年相比上年度下降 32.79%，数据不可比。

项 目	2018			2017		
	华杨联众	佳云科技	木瓜移动	华杨联众	佳云科技	木瓜移动
研发费用中薪酬（万元）	23,978.16	4,046.99	2,718.41	18,848.84	2,833.56	2,466.82
研发人员	545	85	93	488	40	92
研发人均薪酬	44.00	47.60	29.23	38.62	70.84	26.81
年度涨幅	13.91%	-32.79%	9.02%			

注\*：此处为平均人数。

## 二、结合工资核算变化具体说明应付职工薪酬的变动较大的原因

发行人报告期内各期应付职工薪酬基本情况如下表：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
工资及奖金	725.64	702.38	281.33
社会保险费及工会经费等	30.48	27.46	33.21
离职后福利-设定提存计划	41.56	42.35	50.97
应付职工薪酬合计	797.68	772.19	365.51

其中，工资与奖金部分如下：

单位：万元

项目	2018.12.31	2017.12.31	2016.12.31
工资	259.57	247.65	24.08

奖金	466.07	454.73	257.25
合计	725.64	702.38	281.33

发行人工资核算未发生变化，应付职工薪酬的变化主要体现在基本工资的计提与支付方面，以及随着业务规模增长计提的奖金增加。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包括从已发工资中扣除的将于次月支付的个人社保部分、以及当年已计提未发放的奖金，不包括当月工资；而 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。另外随着公司业务规模的增长，2017 年和 2018 年计提的奖金增长，综合导致 2017 年和 2018 年的应付职工薪酬相比 2016 年显著增加。

### 三、核查过程和核查结论

#### (一) 核查程序

申报会计师进行了以下核查：

- 1、访谈发行人财务总监对不同类别员工薪酬的核算情况，了解不同类别员工工资差异的原因、工资核算变化的内容和具体原因；
- 2、经公开信息查询可比公司的薪酬情况，并和发行人人员薪酬比较分析；

#### (二) 核查意见

经上述核查，保荐机构及申报会计师认为：

1、发行人对报告期不同类别员工平均工资及变动情况进行了如实披露。销售人员因为需要对数据跟踪，投放效果和优化策略给予客户专业指导，相比传统的广告营销销售人员，专业要求更高，同时需要跟海外渠道以及媒体供应商直接英文沟通，以及其薪酬结构直接与绩效挂钩，所以薪酬水平高于其他同业公司销售岗位；发行人管理人员、行政及财务人员规模稳定，与同行业公司相比，不存在重大差异；发行人研发人员及其他技术人员人均薪酬逐年上升。

2、发行人工资核算未发生变化，应付职工薪酬的变化主要体现在基本工资的计提与支付方面，以及随着业务规模增长计提的奖金增加。

## 问题 19 关于关联方与关联交易

报告期内，发行人控股股东、实际控制人沈思曾控制金豆科创、金瓜科创、力通宏、力思宏（已注销）。根据发行人及保荐机构对首轮问询问题 36 的回复，2017 年 7 月，木瓜移动、移动奇异与莒苴科技签订资产收购协议，将发行人游戏业务相关资产转让给关联方莒苴科技，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。

请发行人：（1）简要说明上述历史关联方的历史沿革，说明其与发行人之间的业务关系；（2）说明对外转让的关联方的转让时间、交易对方、对价及款项收付情况、交易对方与转让方是否存在关联关系，股权转让的真实性；（3）说明报告期内，前述关联方与发行人的主要客户、供应商是否存在交易情况，是否为发行人承担成本费用；（4）结合游戏业务在转让后产生的收益进一步分析并披露转让价格的公允性。

请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查并发表意见。

### 【回复】

一、简要说明上述历史关联方的历史沿革，说明其与发行人之间的业务关系

#### （一）金豆科创

##### 1、2015 年 12 月，设立

金豆科创成立于 2015 年 12 月 22 日，注册资本为 50 万元。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%
合计		-	50	100%

##### 2、2016 年 11 月，第一次股权转让

2016 年 11 月 7 日，金豆科创通过《深圳市金豆科创技术有限公司变更决定》，根据该决文件，力通宏将持有的金豆科创 95%股权转让给沈思，其中“转让方与受让方经协商一致就上述股权转让签订了协议书，并在深圳市联合产权交易所进行了公证（股权转让公证书编号为 JZ20161031178）”。

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%

### 3、2018年12月，第二次股权转让

2018年11月12日，金豆科创通过《深圳市金豆科创技术有限公司股东会关于股权变更的决议》，根据该决议，经金豆科创股东会决议，同意沈思将其所占公司85%股权以42.5万元转让给李黎、将其所占公司10%的股权以5万元转让给沈全洪，其他股东放弃优先购买权。

2018年11月12日，沈思与李黎、沈全洪签署《股权转让协议书》，约定将其持有的金豆科创85%股权以人民币42.5万元转让给李黎，将其持有的金豆科创10%股权以5万元转让给沈全洪。

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%

金豆科创的主营业务为自有物业租赁，与发行人业务无关系。

## （二）金瓜科创

### 1、2015年3月，设立

金瓜科创成立于2015年3月30日，注册资本为50万元。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%

## 2、2016年11月，第一次股权转让

2016年11月7日，金瓜科创通过《深圳市金瓜科创技术有限公司变更决定》，根据该决文件，力通宏将持有的金瓜科创95%股权转让给沈思，其中“转让方与受让方经协商一致就上述股权转让签订了协议书，并在深圳市联合产权交易所进行了公证（股权转让公证书编号为JZ20161031178）”。

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849541840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%

## 3、2018年12月，第二次股权转让

2018年11月12日，金瓜科创通过《深圳市金瓜科创技术有限公司股东会关于股权变更的决议》，根据该决议，经金瓜科创股东会决议，同意沈思将其所占公司85%股权以42.5万元转让给李黎、将其所占公司10%的股权以5万元转让给沈全洪，其他股东放弃优先购买权。

2018年11月12日，沈思与李黎、沈全洪签署《股权转让协议书》，约定将其持有的金豆科创85%股权以人民币42.5万元转让给李黎，将其持有的金豆科创10%股权以5万元转让给沈全洪。

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%



序号	股东名称/姓名	出资方式	出资额（万元）	持股比例
2	沈全洪	货币	5	10%
合计		-	50	100%

金瓜科创的主营业务为自有物业租赁，与发行人业务无关系。

### （三）力通宏

#### 1、2002年3月，设立

力通宏成立于2002年3月26日，注册资本为100万元。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%

#### 2、2018年12月，股权转让

2018年11月8日，力通宏通过《深圳市力通宏实业发展有限公司股东会关于股权变更的决议》，根据该决议，经力通宏股东会决议，同意沈思将其所占公司80%股权以80万元转让给李黎、将其所占公司10%的股权以10万元转让给沈全洪，其他股东放弃优先购买权。

2018年11月8日，沈思与李黎、沈全洪签署《股权转让协议书》，约定将其持有的力通宏80%股权以人民币80元转让给李黎，将其持有的力通宏10%股权以10万元转让给沈全洪。

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		-	100	100%

力通宏的主营业务为写字楼出租，与发行人业务无关系。

#### （四）力思宏

##### 1、2006年10月，设立

力思宏成立于2006年10月31日，注册资本50万元。力思宏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	力通宏	货币	2.5	5%
2	沈思	货币	47.5	95%
合计		-	50	100%

##### 2、2018年1月，注销

2017年11月14日，力思宏取得深圳市福田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，深圳市福田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。因此，发行人的业务与力思宏无关系。

#### 二、说明对外转让的关联方的转让时间、交易对方、对价及款项收付情况、交易对方与转让方是否存在关联关系，股权转让的真实性

发行人控股股东、实际控制人沈思曾持有的金豆科创、金瓜科创、力通宏股权对外转让的相关情况如下：

序号	关联方名称	转让方	交易对方	转让时间	对价(万元)	款项收付情况	关联关系
1	金豆科创	沈思	李黎	2018.12	42.5	已完成	李黎为沈思母亲，
			沈全洪		5	已完成	

2	金瓜科创	沈思	李黎	2018.12	42.5	已完成	沈全洪为 沈思父亲
			沈全洪		5	已完成	
3	力通宏	沈思	李黎	2018.12	80	已完成	
			沈全洪		10	已完成	

综上，上述股权转让均签署了股权转让协议，完成了价款支付，办理了工商变更，上述股权转让真实、有效。

### 三、关于“说明报告期内，前述关联方与发行人的主要客户、供应商是否存在交易情况，是否为发行人承担成本费用”的补充核查

#### （一）金豆科创

金豆科创的业务为自有物业租赁，金豆科创与发行人从事的业务并不相同。金豆科创的客户数量为一家，为深圳某公司。

综上，金豆科创与发行人主要客户、供应商不存在交易情况，亦不存在为发行人承担成本费用的情况。

#### （二）金瓜科创

金瓜科创的业务为自有物业租赁，金瓜科创与发行人从事的业务并不相同。金瓜科创的客户数量为一家，为深圳某公司。

综上，金瓜科创与发行人主要客户、供应商不存在交易情况，亦不存在为发行人承担成本费用的情况。

#### （三）力通宏

力通宏的业务为写字楼租赁，力通宏与发行人从事的业务并不相同。其客户以小微企业和个人为主。

综上，力通宏与发行人主要客户、供应商不存在交易情况，亦不存在为发行人承担成本费用的情况。

#### （四）力思宏

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。

综上，力思宏与发行人的主要客户、供应商不存在交易情况，亦不存在为发行人承担成本费用的情况。

#### **（五）莒苴科技**

莒苴科技系自发行人受让相关资产后开展移动网络游戏业务。经核查，发行人与莒苴科技因业务需要均从亚马逊云平台租用服务器，莒苴科技向亚马逊采购服务器系独立采购、独立核算，不存在为发行人承担成本费用的情形。

#### **四、结合游戏业务在转让后产生的收益进一步分析并披露转让价格的公允性**

2017年随着发行人广告投放业务的迅速增加，公司准备着手剥离游戏业务，当时也曾对外寻找了受让方，但是此时年公司的游戏业务已经进入衰退阶段，也无继续进行游戏开发的意愿，因此未能找到外部的受让方。后经各位股东协商一致同意实际控制人沈思新设立莒苴科技来承接游戏业务，上述决议已经股东大会审核通过。

针对游戏业务的转让价格，主要出于两方面因素的考虑：

- 1、游戏业务收入下滑明显，在后续无新游戏的情况，未来盈利能力较弱；
- 2、全面核实发行人账面中与游戏相关的资产，发行人当时账面关于游戏的资产价值为 9.19 万元。

综合上述两方面的原因，经转让方和受让方协商并经发行人股东大会一致同意，实际控制人沈思以 9.19 万元的价格承接了发行人的游戏业务。

3、经查阅莒苴科技 2017、2018 年的纳税申报财务报表，莒苴科技 2017 年和 2018 年的净利润分别为 44.54 万元和-200.53 万元，后续游戏业务的净利润下滑明显。发行人转让莒苴科技时基于停止游戏业务的考量，并对转让后的人员、财务等进行了移交，转让价格经双方协商确定，具有商业合理性。因此，游戏业务的转让价格是合理和公允的。

#### **五、核查过程和核查结论**

##### **（一）核查程序**

申报会计师进行了核查：

- 1、获取并查阅了发行人控股股东、实际控制人沈思曾控制金豆科创、金瓜科创、力通宏、力思宏（已注销）、莒苴科技的工商资料；上述历史关联方出具的说明文件；

2、获取并查阅了历史关联方对外转让的关联方的工商档案、相关股权转让协议、价款支付凭证；

3、获取并查阅了发行人游戏业务相关资产转让协议、董事会和股东大会审议决议情况、转让价款支付凭证；

4、获取并查阅了金豆科创、金瓜科创、力通宏、力思宏（已注销）的工商资料、其提供的说明文件；并经公开信息查询前述关联方的基本情况；

5、获取并分析金豆科创、金瓜科创、力通宏、力思宏（已注销）、莒苴科技财务报表，查看各公司资金流水。

6、获取并查阅了莒苴科技受让发行人游戏业务相关资产后的资产损益数据。

## （二）核查意见

经上述核查，申报会计师认为：

1、发行人控股股东、实际控制人沈思曾控制金豆科创、金瓜科创、力通宏、力思宏（已注销）的业务与发行人业务并无关系。

发行人游戏业务资产转让给莒苴科技后，专注于为国内企业提供海外营销服务，且不再从事游戏业务；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，亦未从事其他业务，除此之外，发行人的业务与莒苴科技无其他关系。

2、发行人历史关联方涉及股权转让均签署了股权转让协议，完成了价款支付，办理了工商变更，上述股权转让真实、有效。

3、发行人游戏业务相关资产转让签署了资产收购协议，履行了内部决策程序，完成了价款支付，上述资产转让真实、有效。

4、金豆科创、金瓜科创、力通宏、力思宏（已注销）均与发行人主要客户、供应商不存在交易情况，亦不存在为发行人承担成本费用的情况。

发行人与莒苴科技因业务需要均从亚马逊云平台租用服务器，莒苴科技向亚马逊采购服务器系独立采购、独立核算，不存在为发行人承担成本费用的情形。

## 问题 20 其他

（1）招股说明书显示：“2015年6月29日，北京市海淀区商务委员会核发《关于北京移动奇异科技有限公司转为内资企业的批复》（海商审字[2015]526号），同意木瓜开曼将其持有100%股权转让给木瓜有限，前述股权转让完成后，

移动奇异由外商投资企业变更为内资企业”。请发行人补充说明外商投资企业变更为内资企业过程中是否需要补缴享受的税收优惠。请保荐机构和发行人律师对以上问题发表核查意见。

(2) 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是否涉及洗钱风险，资金收付管理制度是否符合反洗钱的相关规定和要求，并发表明确意见，说明核查过程、方法和发表意见的依据。

(3) 请发行人及控股股东、实际控制人按照《科创板首次公开发行股票注册管理办法（试行）》第六十八条的规定，明确就公司欺诈发行时发行人、控股股东、实际控制人在中国证监会等有权部门确认后 5 个工作日内启动股份购回程序，购回公司本次公开发行的全部新股作出承诺。

(4) 请发行人说明中美贸易摩擦事件对公司营业收入、未来业务开展、公司获得海外流量等方面的影响。

(5) 请发行人对照《招股说明书准则》的相关规定，自查风险因素中是否包含风险对策、发行人竞争优势及类似表述，并予以修订完善。

#### **【回复】**

一、请保荐机构、发行人律师和申报会计师核查公司是否涉及洗钱风险，资金收付管理制度是否符合反洗钱的相关规定和要求，并发表明确意见，说明核查过程、方法和发表意见的依据

#### **【回复】**

申报会计师与保荐机构及发行人律师查询了反洗钱的相关规定和要求并根据反洗钱的定义及特征对发行人进行了相关核查，并查阅了发行人的资金收付管理制度。

具体核查内容及核查结论如下：

#### **(一) 关于对“公司是否涉及洗钱风险”的补充核查**

1、发行人不属于《中华人民共和国反洗钱法》中规定的“应当履行反洗钱义务的特定非金融机构”

(1) 根据《中华人民共和国反洗钱法》的相关规定：“本法所称反洗钱，是

指为了预防通过各种方式掩饰、隐瞒毒品犯罪、黑社会性质的组织犯罪、恐怖活动犯罪、走私犯罪、贪污贿赂犯罪、破坏金融管理秩序犯罪、金融诈骗犯罪等犯罪所得及其收益的来源和性质的洗钱活动，依照本法规定采取相关措施的行为”；“在中华人民共和国境内设立的金融机构和按照规定应当履行反洗钱义务的特定非金融机构，应当依法采取预防、监控措施，建立健全客户身份识别制度、客户身份资料和交易记录保存制度、大额交易和可疑交易报告制度，履行反洗钱义务”；“应当履行反洗钱义务的特定非金融机构的范围、其履行反洗钱义务和对其监督管理的具体办法，由国务院反洗钱行政主管部门会同国务院有关部门制定”。

(2) 根据《中国人民银行办公厅关于加强特定非金融机构反洗钱监管工作的通知》(银办发[2018]120号)的相关规定：“根据《中华人民共和国反洗钱法》第三十五条、第三十六条规定，下列机构在开展以下各项业务时属于《中华人民共和国反洗钱法》、《中华人民共和国反恐怖主义法》规定的特定非金融机构，应当履行反洗钱和反恐怖融资义务。具体包括：(一) 房地产开发企业、房地产中介机构销售房屋、为不动产买卖提供服务。(二) 贵金属交易商、贵金属交易场所从事贵金属现货交易或为贵金属现货交易提供服务。(三) 会计师事务所、律师事务所、公证机构接受客户委托为客户办理或准备办理以下业务，包括：买卖不动产，代管资金、证券或其他资产，代管银行账户、证券账户，为成立、运营企业筹集资金，以及代客户买卖经营性实体业务。(四) 公司服务提供商为客户提供或准备提供以下服务，包括：为公司的设立、经营、管理等提供专业服务，担任或安排他人担任公司董事、合伙人或持有公司股票，为公司提供注册地址、办公地址或通讯地址等”。

2、发行人不属于《互联网金融从业机构反洗钱和反恐怖融资管理办法（试行）》中规定的“互联网金融从业机构”，无需履行该办法中要求互联网金融从业机构应履行的义务和职责。

### 3、发行人不存在“洗钱”的行为

根据《中华人民共和国反洗钱法》的相关规定，洗钱，是指“.....通过各种方式掩饰、隐瞒毒品犯罪、黑社会性质的组织犯罪、恐怖活动犯罪、走私犯罪、贪污贿赂犯罪、破坏金融管理秩序犯罪、金融诈骗犯罪等犯罪所得及其收益的来源和性质”。《中华人民共和国刑法》第 191 条规定：“明知是毒品犯罪、黑社会性质的组织犯罪、恐怖活动犯罪、走私犯罪、贪污贿赂犯罪、破坏金融管理秩序犯罪、金融诈骗犯罪的所得及其产生的收益，为掩饰、隐瞒其来源和性质，有下列行为之一的，没收实施以上犯罪的所得及其产生的收益，处五年以下有期徒刑或者拘役，并处或者单处洗钱数额百分之五以上百分之二十以下罚金；情节严重

的，处五年以上十年以下有期徒刑，并处洗钱数额百分之五以上百分之二十以下罚金：（一）提供资金账户的；（二）协助将财产转换为现金、金融票据、有价证券的；（三）通过转账或者其他结算方式协助资金转移的；（四）协助将资金汇往境外的；（五）以其他方法掩饰、隐瞒犯罪所得及其收益的来源和性质的。

根据“法释[2009]15号”《最高人民法院关于审理洗钱等刑事案件具体应用法律若干问题的解释》的相关规定：“刑法第一百九十一条、第三百一十二条规定的“明知”，应当结合被告人的认知能力，接触他人犯罪所得及其收益的情况，犯罪所得及其收益的种类、数额，犯罪所得及其收益的转换、转移方式以及被告人的供述等主、客观因素进行认定。具有下列情形之一的，可以认定被告人明知系犯罪所得及其收益，但有证据证明确实不知道的除外：（一）知道他人从事犯罪活动，协助转换或者转移财物的；（二）没有正当理由，通过非法途径协助转换或者转移财物的；（三）没有正当理由，以明显低于市场的价格收购财物的；（四）没有正当理由，协助转换或者转移财物，收取明显高于市场的“手续费”的；（五）没有正当理由，协助他人将巨额现金散存于多个银行账户或者在不同银行账户之间频繁划转的；（六）协助近亲属或者其他关系密切的人转换或者转移与其职业或者财产状况明显不符的财物的；（七）其他可以认定行为人明知的情形”；“具有下列情形之一的，可以认定为刑法第一百九十一条第一款第（五）项规定的“以其他方法掩饰、隐瞒犯罪所得及其收益的来源和性质”：（一）通过典当、租赁、买卖、投资等方式，协助转移、转换犯罪所得及其收益的；（二）通过与商场、饭店、娱乐场所等现金密集型场所的经营收入相混合的方式，协助转移、转换犯罪所得及其收益的；（三）通过虚构交易、虚设债权债务、虚假担保、虚报收入等方式，协助将犯罪所得及其收益转换为“合法”财物的；（四）通过买卖彩票、奖券等方式，协助转换犯罪所得及其收益的；（五）通过赌博方式，协助将犯罪所得及其收益转换为赌博收益的；（六）协助将犯罪所得及其收益携带、运输或者邮寄出入境的；（七）通过前述规定以外的方式协助转移、转换犯罪所得及其收益的”。

发行人报告期内经营性现金流入、流出较大的原因系与业务模式相关，发行人主要供应商为脸书、谷歌，主要客户与脸书、谷歌均不存在关联关系，发行人不存在“掩饰、隐瞒犯罪所得及其收益的来源和性质”并实施“提供资金账户”、“协助财产转化”、“协助资金转移”、“协助将资金汇往境外”等行为；同时，发行人与主要客户均发生具有真实商业背景的业务，发行人不存在“明知”或被认定“明知”相关资金系犯罪所得及其收益的情形。

综上，发行人不属于《中华人民共和国反洗钱法》中规定的“应当履行反洗



钱义务的特定非金融机构”，亦不存在“洗钱”的行为，不涉及洗钱风险。

## （二）关于对“资金收付管理制度是否符合反洗钱的相关规定和要求”的补充核查

1、根据相关法规，发行人不属于“应当履行反洗钱义务的特定非金融机构”，无需适用《中华人民共和国反洗钱法》、《中华人民共和国反恐怖主义法》、《中国人民银行办公厅关于加强特定非金融机构反洗钱监管工作的通知》（银办发[2018]120号）、中国人民银行办公厅关于进一步加强反洗钱和反恐怖融资工作的通知（银办发[2018]130号）中针对“应当履行反洗钱义务的特定非金融机构”的相关规定。

2、发行人已建立符合企业内部控制规范化要求的资金收付管理制度，包括《北京木瓜移动科技股份有限公司货币资金管理制度》、《北京木瓜移动科技股份有限公司采购与付款管理制度》、《北京木瓜移动科技股份有限公司销售与收款管理制度》等，具体内容如下：

### （1）资金管理的原则

根据公司现行的上述制度，公司的资金管理内部控制按如下原则进行：“（一）关键点控制原则：针对业务处理过程中的关键控制点，将内部控制落实到决策、执行、监督、反馈等各个环节；（二）符合国家有关法律法规和本公司的实际情况，全体员工必须遵照执行，任何部门和个人都不得拥有超越内部控制的权力；（三）保证公司内部机构、岗位及其职责权限的合理设置和分工，坚持不相容职务相互分离，确保不同机构和岗位之间权责分明、相互制约、相互监督；（四）成本效益原则：本制度的制订在保证内部控制有效性的前提下，合理权衡成本与效益的关系，争取以合理的成本实现更为有效的控制。”。

### （2）资金管理的流程及资金管理岗位分工设置

资金管理流程主要涉及部门包括财务部、商务拓展部、运营部等各相关职能部门。财务部负责公司资金管理、资金筹措和使用监督，统一受理公司货币资金业务，并按照不相容岗位分离的原则设置货币资金业务岗位，严格按岗位职责实施操作；严格执行账钱分管制度，资金管理岗位不得兼任稽核、会计档案保管和收入、支出、费用、债权债务的记账工作；不得由一人办理货币资金业务的全过程，资金管理岗位负责票据保管，但不得负责保管财务印鉴；公司定期对财务人员进行轮岗。

### （3）资金管理的主要环节

资金管理的主要环节包括货币资金管理岗位设置、资金计划、现金管理、银行账户管理、网银管理、印鉴管理、银行结算管理、费用报销管理、备用金管理、营运资金管理、资金报告、监督检查等。公司现行的资金收付管理制度就资金管理的各个主要环节均做了详细规定，包括：公司银行账户只供公司经营业务收支结算使用，严禁出借账户供外单位或个人使用，严禁为外单位或个人代收代支、转账套现；网上银行操作员（出纳）对付款的原始凭证需认真核对，执行公司付款审批流程，杜绝付款手续不全的款项付出，据实进行网上银行付款录入处理；财务经理根据用款申请单对已录入付款的收款单位、付款金额、对应审批机构签章等进行审核，只有二人都操作后，才可以支付成功；公司应当严格遵守银行结算纪律，不准签发没有资金保证的票据或远期支票，不准签发、取得和转让没有真实交易和债权债务的票据、采购付款与销售收款需严格按照公司收付款管理流程并进行相关账务处理、应收账款的催收与收回、逾期账款的催收等。

#### （4）货币资金的支付

根据公司现行的上述制度，公司货币资金的支付按如下程序进行：“（一）支付申请。单位有关部门或个人用款时，应当提前向审批人提交货币资金支付申请，注明款项的用途、金额、支付方式等内容，并附有效合同或相关证明。（二）支付审批。审批人应当根据货币资金授权批准制度的规定，在授权范围内进行审批，不得超越审批权限。对不符合规定的货币资金支付，审批人应当拒绝批准。（三）支付复核。复核人应当对批准后的货币资金支付申请进行复核，复核货币资金支付申请的批准程序是否正确、手续及相关单证是否齐备、金额计算是否准确、支付方式是否妥当等。复核无误后，交由出纳人员办理支付手续。（四）办理支付。出纳人员应当根据复核无误的支付申请，按规定办理货币资金支付手续，及时登记现金和银行存款日记账。银行存款发生收支业务时，对各项原始凭证，如发票、合同、协议和其他结算凭证等，必须由经办人签字和有关负责人审核批准，财会人员复核填制收付款凭证，财务经理审核同意后，方可进行收付结算。”。

#### （5）外币核算

外币资金收支必须逐笔登记，妥善保管。坚持货币计量原则，合理确定公司记账本位币，正确设置公司外币项目。凡发生外币业务，应按照企业会计准则等有关规定进行账务处理。

综上，申报会计师认为：发行人并非“应当履行反洗钱义务的特定非金融机构”及“互联网金融从业机构”，无须履行上述特定机构的反洗钱义务和职责；发行人已经建立了符合业务发展及内控需要的资金收付管理制度；其资金收付管理

制度符合反洗钱的相关规定和要求；发行人不存在“洗钱”的行为，报告期内，发行人不存在因涉嫌“洗钱”行为受到处罚、调查或配合调查的情形，发行人不涉及洗钱风险。



# 立信会计师事务所(特殊普通合伙)

BDO CHINA SHU LUN PAN CERTIFIED PUBLIC ACCOUNTANTS LLP

(本页无正文, 为《立信会计师事务所(特殊普通合伙)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第二轮审核问询函的回复报告》之签署页)

立信会计师事务所(特殊普通合伙)



中国注册会计师:



中国注册会计师:



2019年6月18日