(上接B9版)

【独立财务顾问意见】

经核查,独立财务顾问认为我国互联网正处于快速发展的阶段,2015年3月,李克强总理在政府工作报告中提出要“制定‘互联网+’行动计划,推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合,促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展,引导互联网企业拓展国际市场”。未来,我国IDC、云计算行业将继续保持迅速增长。

森华易腾作为一家具有数十年运维经验的IDC服务商,凭其优质的机房、带宽资源、高质量的运维服务,为客户提供IDC及其增值服务。在业务发展过程中,森华易腾掌握了一批核心技术,拥有一支业务娴熟的运维团队,为小米科技、金山云等互联网知名公司提供IDC服务,在行业中处于有利的竞争地位。

本次交易,对森华易腾的定价明显低于可比上市公司相关指标,此次交易的定价是合理、充分的。

【补充披露】

关于本次交易评估定价的合理性已结合森华易腾所在行业、IDC业务在国内同行业中的排名、可比上市公司IDC业务同期营业收入占比等情况,在重组报告书“第六节 交易标的的评估与定价”之“二、本次交易标的的定价依据及公允性分析”中补充、完善相关内容。

2、报告书显示,森华易腾扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润 2013年至2015年1-5月分别为424.42 万元、3,562.46万元、2,410.31万元;交易对方高大鹏、肖健承诺,森华易腾2015年、2016 年、2017年扣除非经常性损益后的净利润分别不低于6,500 万元、8,840 万元、12,023万元。(1) 请公司说明报告期内标的公司净利润迅速增长的原因;(2)请公司结合历史业绩情况和上下游行业情况,充分说明公司营业收入增长的可持续性及上述业绩承诺的合理性。请财务顾问就以上问题发表意见。

【回复】

一、报告期内标的公司净利润迅速增长的原因

报告期内,标的公司经营业绩分析情况如下:

项目	2015年1-5月		2014年度		2013年度	
	金额(万元)	占营业收入比重	金额(万元)	占营业收入比重	金额(万元)	占营业收入比重
营业收入	8,231.06	100.00%	15,488.26	100.00%	10,803.03	100.00%
营业成本	4,309.32	52.35%	9,222.26	59.54%	8,243.13	76.30%
毛利	3,921.74	47.65%	6,266.00	40.46%	2,559.90	23.70%
营业税金及附加	27.83	0.34%	243.48	1.57%	372.83	3.45%
销售费用	333.43	4.05%	760.31	4.91%	612.96	5.67%
管理费用	569.70	6.92%	1,004.99	6.49%	915.90	8.48%
财务费用	-1.50	-0.02%	-5.38	-0.03%	13.98	0.13%
营业利润	2,909.82	35.35%	4,202.93	27.14%	600.23	5.56%
利润总额	2,909.59	35.35%	4,188.92	27.05%	598.86	5.54%
所得税	477.20	5.80%	640.47	4.14%	175.80	1.63%
净利润	2,432.39	29.55%	3,548.45	22.91%	423.06	3.92%

标的公司净利润迅速增长的原因:

1、营业收入的快速增长,是净利润迅速增长的前提条件

报告期内,森华易腾分别实现营业收入10,803.03万元、15,488.26万元和8,231.06万元,2014年较上年增长4,685.23万元,增长率为43.37%,2015年1-5月实现营业收入占2014年全年比重为53.14%。近几年随着我国互联网的快速发展,IDC行业增长迅速, 根据中国IDC圈的数据,2014年中国IDC市场规模达到372.2亿元人民币,同比增速达到41.8%,在过去六年,中国IDC市场复合增长率达到38.6%。森华易腾有数十年的IDC运维经验,抓住了IDC行业快速发展的机会,报告期实现了营业收入的快速增长,为净利润的迅速增长创造了前提条件。

2、报告期内,毛利率的提高是标的公司净利润迅速增长的主要原因

报告期内,森华易腾分别实现毛利额2,559.90万元、6,266.00万元和3,921.74万元,毛利率分别为23.70%、40.46%和47.65%。报告期内,森华易腾毛利率从2013年度的23.70%提升至2015年1-5月的47.65%,主要是2013年森华易腾为抓住未来业务快速发展的机会,提前与运营商采购了一定的优质机柜资源和带宽资源,因此,2013年前期固定成本较高,毛利率相对较低。随着公司IDC业务的快速发展,2014年森华易腾IDC客户数量和客户的业务量快速增长,机柜资源租赁率得到提高、带宽资源复用比例也得到提升,使得2014年和2015年1-5月森华易腾毛利率快速提升。

3、2014年6月,营改增为标的公司减少了部分营业税金

2014年6月1日前,标的公司按营业收入3%计征营业税。2014年6月1日后,根据《财政部、国家税务总局关于将电信业纳入营业税改征增值税试点的通知》(财税[2014]43号),标的公司营业收入改征增值税,标的公司取得增值税一般纳税人认证,增值税税率为6%。上述营改增的政策,使得标的公司2014年6-12月和2015年1-5月减少了营业收入3%的营业税。

4、营业收入快速增长的同时,标的公司期间费用得到有效控制

报告期内,森华易腾期间费用率分别为14.28%、11.36%和10.95%,随着森华易腾业务规模的不断增长,期间费用总额持续增加,但期间费用占销售收入的比重逐步降低。

5、2014年标的公司获得国家高新技术企业证书,所得税税率优惠10%

标的公司2013年度的企业所得税率为25%,标的公司于2014年10月取得北京市科学技术委员会、北京市财政局、北京市国家税务局、北京市地方税务局颁发的《高新技术企业证书》(编号GR201411001360),享受15%的高新技术企业所得税率,优惠政策期限为2014年-2016年。高新技术企业证书的获得,直接降低了标的公司所得税税率,为标的公司节省了所得税费用的支出。

二、标的公司营业收入增长的可持续性及上述业绩承诺的合理性分析

1、森华易腾未来营业收入增长可持续性分析

(1)森华易腾历史经营业绩情况

报告期内,森华易腾实现了经营业绩的快速增长,2014年营业收入较上年增长43.37%,2015年1-5月实现营业收入占去年全年比重为53.14%。经过了前几年业务的快速增长,森华易腾培养了团队,对机房及带宽资源的管理积累了经验,为森华易腾业绩的进一步增长打下了坚实基础。

(2)森华易腾上游供应商情况

森华易腾上游为国内基础电信运营商及其代理商,森华易腾向中国电信、中国移动、中国铁通等基础电信资源运营商租赁机房、采购带宽,作为森华易腾开展IDC业务的基础。目前,我国基础电信运营商已经形成中国电信、中国联通、中国移动三足鼎立的局面,三家公司均提供IDC带宽及机柜等资源,另外中国铁通、中国科技网、中国教育网也占有少量的市场份额。各家电信运营商均采用分省经营、独立核算的经营模式,省级分、子公司在全省各地级市设市级分公司,各地方公司在上级公司指导价范围内决定带宽、机柜等资源的价格。国家大力支持电信行业的发展,基础电信运营商的运营已基本市场化。

森华易腾与中国电信、中国联通、中国移动、中国铁通、中国科技网、中国教育网等运营商建立了良好的合作关系,能为森华易腾业绩的持续增长提供足够的机柜及带宽资源的支撑。

(3)森华易腾下游行业及客户情况

森华易腾经过多年的业务发展,专注于互联网娱乐行业(包括音乐、视频、游戏、电子商务、APP)客户资源的积累,主要为互联网娱乐行业相关客户提供IDC及其增值服务。互联网娱乐行业各细分行业发展情况如下:

A、网络音乐

网络音乐是指音乐作品通过互联网、移动通信网等各种有线和无线方式传播的数字音乐,其主要特点是形成了数字化的音乐产品制作、传播和消费模式。2014年11月6日,在国家新闻出版广电总局的指导下,由中国传媒大学和国家音乐产业促进工作委员会联合承办的2014(北京)音乐产业高端论坛发布了我国首次音乐产业年度报告《2014中国音乐产业发展报告》,该报告显示:2013年中国音乐产业市场总规模达到2716.56亿元,已成为拉动文化产业发展的重要引擎。2013年中国数字音乐市场规模达到440.7亿元人民币,其中无线音乐市场规模达397.1亿元,在线音乐市场规模达43.6亿元。2013年数字音乐用户数量达到4.53亿人以上,规模以上提供音乐产品或音乐服务内容的企业数量达到695家。数字音乐的传播、消费、体验模式日新月异,具有巨大的市场发展潜力。”

B、网络视频

网络视频,是指由网络视频服务商提供的、以流媒体为播放格式、可以在线直播或点播的声像文件。近年来中国互联网业飞速发展,随着中国互联网普及率的提高,在线视频用户急速增加,在线视频广告规模也越来越大。相比传统的视频媒体,网络视频由于具备更大的灵活性和选择空间,逐步成为了用户的首选。近几年,网络视频成为互联网行业发展非常热门的细分领域,行业发展迅速。网络视频规模增长受益于网民数、带宽建设、网络视频使用率等因素持续增长,2010年到2013年网络视频规模复合增长率达63%(数据来源于兴业证券研究报告)。

C、网络游戏

网络游戏指以互联网为传输媒介,以游戏运营商服务器和用户计算机为处理终端,以游戏客户端软件为信息交互窗口的旨在实现娱乐、休闲、交流和取得虚拟成就的具有可持续性的个体性多人在线游戏。中国的网络文化已经形成巨大的产业链,网络游戏、网络音像以及网络文化产业的发展也带动了相关产业的联动发展,其中网络游戏产业的发展速度最为惊人。根据艾瑞咨询集团的研究数据表明,2013年度我国的网络游戏整体市场规模已经达到891.6亿元,同比增长32.9%,预计到2014年底,中国的网络游戏市场整体规模将会突破1000亿元,其中客户端游戏市场规模预计将超过600亿元,市场规模占比超过55%。

D、电子商务

我国电子商务从上时间90年代诞生,到2015年已基本进入全民电商的时代。在一线城市,各种形式的电子商务充斥着人们的生活,“网购”已成为一线城市的居民最为热衷的生活方式。相对于一线城市,在二三线城市及乡镇农村,电子商务还有大规模的用户群体待挖掘。随着移动互联网的发展,未来电子商务将更加普遍。

E、APP

APP指智能手机的第三方应用程序。随着移动互联网的深入发展,我国的手机网民人数激增,智能手机时代的价值核心开始转向软件与应用。巨大的市场,引来了整个产业的热潮,而各方加紧对移动互联网的开发和布局也将助推移动互联网应用的爆发。以APPLE的App Store为例,苹果公司于2008年推出AppStore,最初其中只有不到500个应用,但在随后的三年时间里,这个数字已经增长到500000,累计下载次数也不断创出新高。

森华易腾主要行业客户情况如下:

互联网娱乐细分行业	代表性客户
网络音乐	广州酷狗计算机科技有限公司
网络游戏	成都西山居世游科技有限公司、北京瞬瞬网文化股份有限公司、上海锐战网络科技有限公司、上海江游信息科技有限公司、天津启新时动科技有限责任公司、盛港在线(北京)科技有限公司、广州非音信息科技有限公司
电子商务	小米通讯技术有限公司、亿赞普(中国)网络技术有限公司、天津网聚优众网络科技有限公
APP	广州华多网络科技有限公司(YY语言为其旗下产品)、厦门美图网科技有限公司、个信互动(北京)网络科技有限公司

除上述互联网娱乐行业客户外,森华易腾还有一些从事云计算、CDN等业务的行业客户,如北京金山云网络技术有限公司、上海优刻得信息科技有限公司、北京蓝汛通信技术有限责任公司等。

随着原有客户业务量的增大,将持续为森华易腾带来IDC的市场需求,同时互联网娱乐行业的整体发展,为森华易腾IDC业务带来新的客户及业务量。

综上,考虑森华易腾历史经营业绩的快速增长及行业上下游行业,标的公司未来营业收入增长是可持续的。

2、业绩承诺的合理性分析

根据上述标的公司未来营业收入增长率及营业成本、期间费用等科目的预测,预计未来可实现的净利润情况如下:

单位:万元

项目	2015年6-12月	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
息税后净利润	4,067.89	8,840.47	12,022.58	15,215.44	17,123.27	18,528.27

考虑到标的公司2015年1-5月已实现净利润2,432.39万元,2015年标的公司全年净利润预计为6,500.29万元。交易对方高大鹏、肖健承诺,森华易腾2015年、2016 年、2017年扣除非经常性损益后的净利润分别不低于6,500 万元、8,840 万元、12,023万元,与森华易腾预计可实现的净利润基本吻合,上述业绩承诺是合理的。

同时,交易对方高大鹏、肖健与公司签署了附生效条件的《广东榕泰实业股份有限公司发行股份及支付现金购买资产之盈利预测补偿协议》,协议约定对本次交易完成后,在盈利补偿期内,标的公司任意一年实现的实际净利润数低于对应年度的承诺净利润数,高大鹏、肖健将优先以股份进行补偿,不足部分以现金补偿的方式履行业绩补偿。

【独立财务顾问意见】

经核查,独立财务顾问认为标的公司抓住了IDC行业快速发展的机会,在报告期内实现了营业收入的快速增长,同时迅速消化了2013年租入闲置的机柜、合理提高了带宽的复用比,整体大幅提升了标的公司的毛利率。营业收入的快速增长是标的公司净利润增长的前提,毛利率的大幅提升是净利润迅速增长的主要原因,另外营改增、取得高新技术企业资质降低了标的公司的税负,为标的公司净利润增长做出了一定贡献。

森华易腾上游主要为基础电信运营商及其代理商,我国政府大力支持电信行业的发展,基础电信运营商的市场化程度不断提高,森华易腾可获取到支持业绩可持续增长的相关电信资源。森华易腾下游主要为互联网公司,其中主要集中在互联网娱乐行业,我国互联网正处于快速发展阶段,为森华易腾业绩增长提供了可靠保障。

根据标的公司盈利预测,标的公司预计未来可实现利润与承诺的业绩基本吻合,交易对方做出的业绩承诺是合理的。公司与交易对方签署了附生效条件的《广东榕泰实业股份有限公司发行股份及支付现金购买资产之盈利预测补偿协议》,交易对方出具了盈利补偿的承诺函,有利于充分保护公司及投资者的利益。

【补充披露】

关于报告期内标的公司净利润迅速增长的原因已在重组报告书“第九节 管理层讨论与分析”之“三、标的公司财务状况和经营成果分析”中补充、完善相关内容。

关于标的公司营业收入增长的可持续性已在重组报告书“第六节 交易标的的评估与定价”之“二、本次交易标的的定价依据及公允性分析”中补充、完善相关内容。

3、报告书显示,森华易腾2015年6-12月的收入是基于对评估基准日已签订合同(含框架协议或意向合同)及正在跟踪的意向性项目综合分析后进行合理预测的,并预测森华易腾未来五年营业收入增长率分别为38.63%、35.49%、25.35%、15.13%和10.10%。请公司补充披露如下内容:(1)上述签订的协议或意向合同占已签订合同的比重,以及正式签约的可能性及依据;(2)请结合森华易腾报告期内合同履行情况、公司业务模式、行业特点及同行业情况,说明未来收入增长率的预测依据和未来营业收入预测的的合理性,以及预测收入增长率逐年下降的原因和依据。请财务顾问对上述问题发表意见。

【回复】

一、签订的框架性协议及意向合同情况

1、森华易腾销售模式及合同签署、履行情况

森华易腾已签订的合同包括正在执行的合同、框架性协议和意向合同(其中框架性协议和意向合同指的是评估基准日近期新增的正式合同)。

森华易腾销售模式及合同签署情况如下:森华易腾销售部门通过与潜在客户的不断沟通,了解到客户的真实需求,为客户制定专业、合适的IDC服务方案。在目标客户到公司及机房进行考察,公司机房、带宽等通过客户的相关测试后,森华易腾会与客户签订框架性协议或意向合同。签订完框架性协议或意向合同后,客户将开始购买服务器,购买后服务器上架至森华易腾安排的机柜,森华易腾开始为客户提供相关IDC服务。森华易腾根据客户每月的机柜数量、带宽数量,下月向客户出具上月的结算单,作为IDC 服务结算的依据。

报告期内,森华易腾与客户签订完框架性协议或意向合同以后,在接下来的一两个月里,会安排客户服务器的上架。在签订框架性协议之前,需对机房资源进行各种测试,机房资源及价格满足客户要求以后,才会签署相关协议,客户后续服务器不上架的概率很低。

2、森华易腾已签订合同及跟踪项目涉及的收入确认情况

2015年6-12月的收入预测中,已签订框架协议或意向合同所涉营业收入及比重如下:

项目	营业收入(万元)
2015年全年预测	24,062.17
1-5月已确认收入金额	8,231.06
6-12月预测收入金额	15,831.11
其中:已签订合同	11,920.28
框架协议或意向合同	1,508.10
其他跟踪项目	2,402.73
其中:已签订合同占预测金额比例	83.75%
框架协议或意向合同占预测金额比例	1.07%
其他跟踪项目占预测金额比例	15.18%

截至2015年5月31日,签订框架性协议或意向合同的客户,最新情况如下:

已签框架性协议或意向合同的客户名称	预测2015年营业收入(万元)	截至2015年8月26日情况
北京一点网聚科技有限公司	341.60	合同已经执行,服务器已上架
厦门美图网科技有限公司	402.50	合同已经执行,服务器已上架
个信互动(北京)网络科技有限公司	129.00	合同已经执行,服务器已上架
上海邮乐网络技术有限公司	378.00	合同已经执行,服务器已上架
北京联众互动网络股份有限公司	189.00	合同已经执行,服务器已上架
深圳市尚游网络科技有限公司	28.00	合同已经执行,服务器已上架
易查在线信息技术(北京)有限公司	40.00	预计9月份服务器上架
小计	1,508.10	
占2015年6-12月已签订合同预测收入金额比例	11.23%	

二、未来收入增长率的预测依据及合理性分析

1、互联网行业的快速发展是森华易腾未来业务持续增长的基础

根据艾瑞咨询的统计,2014 年我国互联网公司收入增速同比达47%。同时,与发达国家相比,我国互联网行业的发展还存在一定差距。2015年3月,李克强总理在政府工作报告中提出要“制定‘互联网+’行动计划,推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合,促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展,引导互联网企业拓展国际市场”。未来,我国互联网行业将继续保持迅速增长,作为给互联网行业提供配套服务的IDC行业,我国IDC行业将继续快速发展。

2、森华易腾在IDC行业内处于有利竞争地位

森华易腾设立以来,专注于IDC行业,凭优质的机房资源、专业技术、管理与服务为客户提供IDC及其增值服务。森华易腾的机房资源及带宽质量均处于国内前列。森华易腾在机房、带宽等通过客户的相关测试后,会与客户签订框架性协议或意向合同。签订完框架性协议或意向合同后,客户将开始购买服务器,购买后服务器上架至森华易腾安排的机柜,森华易腾开始为客户提供相关IDC服务。报告期内,森华易腾与客户的相关合同均得到了有效的履行。

3、森华易腾与原有客户共同快速成长

因为互联网公司服务器需要7*24小时不间断的运行,服务器的稳定对互联网公司来说至关重要。一般来说,互联网公司选择好IDC服务商以后,很少会搬迁服务器,更换IDC供应商。森华易腾已有的客户预计未来将继续保持稳定。另外,IDC作为互联网公司发展的基础设施,受益于互联网行业的增长及互联网公司本身业务的快速发展。随着我国网民对网速要求的不断提高,迫使互联网公司需不断提高公司自身网站的访问速度,向IDC服务商购买更多的带宽。森华易腾已为400多家互联网公司提供IDC相关服务,客户本身业务的增长,将增加其IDC资源的采购量。

同时,我国互联网行业正处于高速发展的阶段,我国新的互联网公司不断涌现,小的互联网公司快速成长,都将为森华易腾新增客户提供了稳定的来源。

4、森华易腾未来收入增长率的预测

考虑未来年度互联网、IDC行业的快速发展,参考标的公司行业地位、发展阶段及已储备的客户资源,森华易腾未来预测的收入增长率如下:

项目	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
主营业务收入增长率	38.63%	35.49%	25.35%	15.13%	10.00%
IDC业务	38.00%	35.00%	25.00%	15.00%	10.00%
云计算业务	80.00%	60.00%	40.00%	20.00%	10.00%

IDC业务属于森华易腾的传统业务,未来年增长符合行业平均水平,后期考虑到市场竞争、行业趋势等内外因素影响,收入增长逐渐放缓;云计算为森华易腾大力拓展的新业务,增长高于行业水平,后期考虑到市场竞争、行业趋势等内外因素影响,收入增长逐渐放缓。森华易腾整体收入预测增长与行业发展趋势平均水平相当。

综上,考虑互联网、IDC行业的快速发展,结合森华易腾近十年的IDC运维经验,已储备的客户资源,预测2016年至2020年的收入增长率分别为38.63%、35.49%、25.35%、15.13%和10.10%,预计收入比较谨慎。预计森华易腾未来收入的增长率逐年下降,主要是出于保护上市公司利益的角度出发,对未来进行稳健的预测。

【独立财务顾问意见】

森华易腾已签订的合同包括正在执行的合同、框架性协议和意向合同(其中框架性协议和意向合同指的是评估基准日近期新增的正式合同)。报告期内,森华易腾与客户签订完框架性协议或意向合同以后,在接下来会安排客户服务器的上架。在预测的6-12月的营业收入中,已在执行的客户对应的营业收入为11,920.28万元,占已签订合同(含框架协议或意向合同)预测收入金额的比例为88.77%。

考虑互联网、IDC行业的快速发展,结合森华易腾近十年的IDC运维经验,已储备的客户资源,预测2016年至2020年的收入增长率分别为38.63%、35.49%、25.35%、15.13%和10.10%,后期考虑到市场竞争、行业趋势等内外因素影响,收入增长逐渐放缓,预计收入比较稳健、谨慎。

【补充披露】

关于报告期内签订的协议或意向合同的情况及未来收入增长率的预测依据和未来营业收入预测的的合理性已在重组报告书“第六节 交易标的的评估与定价”之“一、标的资产的评估情况”中补充、完善相关内容。

4、报告书显示,运营商带宽采购费、机柜租赁费依据森华易腾未来采购租赁量、带宽复用水平、各运营商收费标准及未来趋势进行预测。请结合行业特点、电信资源采购成本上升的风险以及同行业带宽复用水平,说明运营商采购租赁费预测的依据和合理性。请财务顾问发表意见。

【回复】

森华易腾预测期内的营业成本情况如下:

单位:万元

项目	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
营业成本	13,315.35	19,114.65	26,069.13	32,789.97	37,847.80	41,632.58
—机柜带宽成本	12,478.42	18,041.81	24,647.65	31,039.11	35,709.66	39,120.19
—人工	604.92	736.57	974.12	1,178.68	1,426.20	1,647.27
—折旧	232.01	336.27	447.36	572.18	711.93	865.12
营业成本增长率	44.38%	43.55%	36.38%	25.78%	15.42%	10.00%
营业收入增长率	55.36%	38.63%	35.49%	25.35%	15.13%	10.00%
机柜带宽成本增长率	44.02%	44.58%	36.61%	25.93%	15.05%	9.55%

森华易腾预测的营业成本增长率与营业收入增长率基本保持一致,机柜带宽成本系森华易腾营业成本主要组成部分。

预测期内,森华易腾采购机柜及带宽成本情况如下:

项目	2015年	2016年	2017年	2018年	2019年	2020年
采购机柜数量(个)	1,264	1,669	2,154	2,570	2,819	2,953
采购带宽数量(G)	63.63	102.95	145.56	187.08	216.49	236.63
销售带宽数量(G)	99.74	142.27	197.91	254.30	299.49	336.53
带宽复用比	1.57	1.38	1.36	1.36	1.38	1.42
采购机柜带宽成本(万元)	12,478.42	18,041.81	24,647.65	31,039.11	35,709.66	39,120.19
—带宽采购成本(万元)	4,136.02	7,026.41	10,431.25	14,077.11	17,104.26	19,630.39
—机柜租赁成本(万元)	8,342.40	11,015.40	14,216.40	16,962.00	18,605.40	19,489.80
带宽采购成本增长率		69.88%	48.46%	34.95%	21.50%	14.77%
机柜租赁成本增长率		32.04%	29.06%	19.31%	9.69%	4.75%

参考报告期森华易腾历年机柜及带宽采购情况、单位机柜收入及带宽销售价格等历史数据,确定未来所需采购机柜数量及采购带宽数量。根据未来互联网娱乐行业客户业务的发展,带宽需求预计将超过机柜需求,因此预测未来带宽成本增长率将高于机柜成本的增长需求。参考森华易腾历史经营数据及行业水平,带宽复用比保持在1.4-1.5左右的合理水平。

因此,森华易腾向运营商采购租赁费用预测所涉及各项参数综合考虑了报告期数据、行业水平及未来的变化趋势,采购租赁费预测合理。

【独立财务顾问意见】

森华易腾预测营业成本主要由机柜带宽成本、人工、折旧构成,以机柜带宽成本为主。森华易腾机柜带宽采购租赁费用的预测所涉及各项参数综合考虑了报告期历年机柜及带宽采购情况、单位机柜收入及带宽销售情况等历史数据、行业水平及未来的变化趋势,采购租赁费预测是合理的。

【补充披露】

关于运营商采购租赁费预测的依据和合理性已在重组报告书“第六节 交易标的的评估与定价”之“一、标的资产的评估情况”中补充、完善相关内容。

5、报告书显示,目前,森华易腾的主要运营资产均以租赁方式取得,存在无法续租和出租方更换的风险。而IDC业务由于涉及到客户服务器等设备搬迁流程,对业务稳定性的要求较高。收益法评估的假设条件之一是森华易腾的办公经营场所在未来预测期不存在租赁障碍,且能持续按照市场价格水平租赁。请公司结合IDC业务经营模式、主要运营资产的租赁现状以及同行业比较情况,补充说明:(1)对森华易腾评估时是否充分考虑了运营资产到期不能续租的风险;(2)公司确保森华易腾的办公经营场所按照市场价格水平持续租赁的措施。请财务顾问就以上问题发表意见。

【回复】

一、运营资产到期不能续租的风险

1、在标的资产评估时已充分考虑运营资产到期不能续租的风险

本次评估充分考虑了运营资产到期不能续租的风险,因此评估假设森华易腾及其子公司的办公经营场所、机房设备、线路带宽等互联网资源在未来预测期不存在租赁障碍,且能持续按照市场价格水平租赁。

2、主要运营资产到期无法续租的风险

目前,森华易腾的主要运营资产均以租赁方式取得,存在无法续租和出租方更换的风险。森华易腾目前租赁的房产主要是用于各地办公使用。森华易腾在各地的IDC合作机房中自行采购并投入核心交换机设备,针对云计算业务,森华易腾会投入相应的服务器设备,结合自主开发的软件系统,以及运营商提供的IP地址和互联网带宽出口,共同搭建起运营平台。IDC业务由于涉及到客户服务器等设备搬迁流程,对业务稳定性的要求较高。因此,运营商的机柜、线路带宽、IP地址等资源无法续租,且公司无法在短期内找到替代性的机柜、带宽等资源以供搬迁,可能会直接造成客户和业务流失,将会给森华易腾的经营带来一定的影响。

森华易腾经过多年的业务发展,已与三大运营商建立了稳定、互有粘性的合作关系;运营商也希望和IDC服务商建立长期的合作关系,以获取稳定的收入,减少业务的谈判工作、机房资源的闲置。另外,根据森华易腾与运营商签订的租赁协议,如果供应商不再续租,需提前半年通知森华易腾,森华易腾可在半年内寻找替代性机房,完成客户服务器的迁移。因此,森华易腾如遇其他原因造成无法续租IDC机房,森华易腾将提前租赁好备用机房,稳当地把客户业务导入新的机房。

3、保证租赁持续性和稳定性的措施

在互联网高速发展、国家大力推进“互联网+”行动计划的前提下,运营商会新建更多的机房来满足不断增长的市场需求,资源的总量将不断上升。运营商基于自身的发展需求及业务收入需求,会寻求森华易腾这样具成长性的IDC服务商,建立稳定的租赁关系,保证其收入的稳定增长及可持续性。森华易腾经过多年的业务发展,已与三大运营商建立了稳定、互有粘性的合作关系。森华易腾如遇其他原因造成无法续租IDC机房,根据相关协议约定,运营商应提前半年发出书面通知,森华易腾将有足够的时间提前租赁好备用机房,稳当地把客户业务导入新的机房。

未来森华易腾将不断丰富运营资产的业务合作模式,在加大与现有三大运营商合作力度的同时,逐步寻求与其他运营商或民营机房的合作机会,在条件成熟的情况下还可考虑自建或与其他运营商共建机房等方式,以提升抗风险能力。

森华易腾自成立以来,专注于IDC服务行业,与相关运营商建立了良好的合作关系,业务运营至今从未出现无法续租的情况,鉴于运营商目前的运作模式,未来出现无法续租的可能性亦较小。

二、确保森华易腾的办公经营场所按照市场价格水平持续租赁的措施

森华易腾及子公司、分公司无自有产权房屋,现办公所用的场地以租赁的方式取得使用权。具体租赁房产情况如下:

出租人	承租人	房产坐落	租赁期限	建筑面积(m2)
北京科技园置业股份有限公司	森华易腾	北京市海淀区中关村西区四区23号互联网金融中心11层02单元	2014.8.5-2017.10.4	886.00
上海市杨浦云计算创新基地发展有限公司	森华易腾	上海市杨浦区伟德路6号1107室	2015.1.28-2015.12.31	122.41
梁志成	森华易腾	广州市天河区华夏路30号3306号	2014.3.18-2017.3.17	129.23
郭旗	潍坊森华易腾	潍坊市广阳区万达广场3-1-2408	2015.7.27-2016.7.26	44.32

公司查询了上述森华易腾办公场地附近的写字楼租赁情况,上述森华易腾办公场地附近存在大量的可供租赁的写字楼,价格市场化,与森华易腾现办公场地的租赁价格不存在重大差异。森华易腾的办公经营场所可按照市场价格水平持续租赁。

【独立财务顾问意见】

经核查,中企华评估对标的公司评估时已充分考虑运营资产到期不能续租的风险。森华易腾主要运营资产若到期无法续租,可能导致客户和业务流失,从而给公司经营带来一定的影响,公司将在草案中补充完善相关风险披露。森华易腾通过多年发展,已与国内主要运营商建立了稳定、互有粘性的合作关系,即使发生无法续租的情形,森华易腾亦可在合同约定的时间内找到备用机房进行客户业务迁移,同时森华易腾在不断加大与现有运营商合作力度的同时亦在不断寻求新的业务合作模式,以最大限度的降低风险。从森华易腾历年经营经验来看,尚未发生租赁协议无法续租的情形。

独立财务顾问查询了上述森华易腾办公场地附近的写字楼租赁情况,上述森华易腾办公场地附近存在大量的可供租赁的写字楼,价格市场化,与森华易腾现办公场地的租赁价格不存在重大差异。森华易腾的办公经营场所可按照市场价格水平持续租赁。

【补充披露】

关于运营资产到期不能续租的风险已在重组报告书“重大风险事项提示”、“第十二节 风险因素”中补充、完善相关内容,另外在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“六、主要业务发展情况”中补充了森华易腾保证机房资源租赁持续性和稳定性的措施。

6、报告书显示,2015年1月5日,森华易腾将全资子公司九云无限100%股权转给自然人洪雷,九云无限不在本次交易标的资产范围内。请公司补充说明:(1)森华易腾转让九云无限股权的原因?(2)转让九云无限的价格及定价依据,与本次交易中标的资产的定价是否存在较大差异,如有,请说明造成差异的具体原因及合理性。请财务顾问就以上问题发表意见。

【回复】

1、森华易腾转让九云无限股权的原因

2013年7月,森华易腾设立全资子公司九云无限,洪雷任法人代表,2015年1月,经九云无限股东会决议通过,森华易腾将持有的九云无限100%股权转让给自然人洪雷,并办理完毕相关工商变更手续,九云无限不再是森华易腾子公司。

洪雷于2010年12月加入森华易腾,原任森华易腾副总经理兼战略合作部经理,其因个人发展原因已于2014年12月离职。森华易腾基于多年良好的合作关系及洪雷为公司发展所做的历史贡献考虑,且洪雷当时任九云无限的法人代表,因此,森华易腾将九云无限股权转让给洪雷,为洪雷未来发展提供一个新的平台。

2、森华易腾转让九云无限的价格及定价依据

九云无限成立后,其公司定位为寻求与运营商的相关合作机会,尝试一些新的合作机会,成立以来未实际从事相关业务。截至2014年12月31日,九云无限原注册资本及实缴资本均为人民币100万元,九云无限净资产为100.05万元,与森华易腾往来款余额为67.73万元(即森华易腾欠九云无限67.73万元)。因此,基于上述关系,森华易腾以0元的价格将九云无限100%股权转让给洪雷,同时上述森华易腾与九云无限之间往来款不再结算,森华易腾将差额部分33.67万元确认了当期投资损失。

因此,森华易腾转让九云无限股权定价依据主要系基于九云无限的业务发展状况及资产状况,而本次交易中标的资产的定价系以收益法评估结果作为基础的协商定价,两者存在一定的差异,主要是相关资产的业务运营状况及未来盈利能力存在较大的差异。

【独立财务顾问意见】

独立财务顾问核查了正中珠江出具的审计报告及相关账务资料,与相关人员进行了访谈,认为:森华易腾基于为离职员工洪雷提供新的平台考虑,将尚未实际运营的九云无限以0元价格将100%转让给洪雷,九云无限股权转让定价依据与本次交易标的资产的定价存在较大的差异,主要是相关资产的业务运营状况及未来盈利能力存在较大差异导致。

【补充披露】

关于九云无限股权转让的原因、价格及定价依据已在重组报告书“第四节 交易标的基本情况”之“四、森华易腾子公司情况”中补充、完善相关内容。

二、关于标的资产的主营业务

7、报告书显示,本次交易完成后,公司将新增IDC业务,形成公司传统产业与新兴互联网服务双主业并行发展。请公司充分说明:(1)公司未来发展战略,以及拟对差异较大的双主业进行整合并发挥双主业协同效应的具体措施;(2)公司本次重组后业务转型升级可能面临的风险和应对措施。请财务顾问就以上问题发表意见。

【回复】

一、公司未来发展战略、业务整合及协同发展措施

1、公司未来发展战略

本次重组标的资产的注入将显著提升上市公司持续盈利能力,实现业务多元化发展战略。本次交易完成前,公司主营业务包括ML氨基复合材料、甲醛、仿瓷制品、苯酐及增塑剂(邻苯二甲酸辛酯)等产品的生产与销售,主要产品为ML氨基复合材料。本次交易完成后,公司将新增IDC服务业务,上市公司可以充分利用公司平台及多年积累的管理经验,积极进行业务整合,同时发展传统的以ML氨基复合材料为主的化学制品业务和具备广阔市场前景的IDC服务业务,形成公司传统产业与新兴互联网服务双主业并行发展的良好态势。

针对传统的化学制品业务,上市公司将在深化改革、加强管理的同时,推进产品升级,促使降低产品生产成本和优化产品质量;将凭借优质的产品和服务,巩固扩大国内市场,积极参与国际化工新材料产业竞争的力度和深度,增强国际市场竞争能力。

IDC服务业务方面,上市公司将在研发、管理、财务上与森华易腾协同发展,提升公司在IDC服务业务服务的市场竞争地位、业务规模及盈利能力,实现公司在IDC服务业务市场的规模发展。

2、本次交易在管理、人员、财务等方面整合计划

在管理整合方面,森华易腾内部管理结构将进行如下调整,董事会由五位董事组成,其中,上市公司委派三名,森华易腾股东委派两名;监事会由三位监事组成,其中两名监事由上市公司提名,另外一名有森华易腾股东提名;高大鹏担任森华易腾总经理并经董事会聘任,总经理享有相对独立的经营管理权限,但总经理决定对外投资及资产处置的权限不超过公司章程规定的权限;上市公司在盈利补偿期内不改变森华易腾现有高级管理人员及其他经营管理层成员,并利用上市公司的优势与森华易腾加强协作运营,森华易腾