（上接B15版）

4.郑州金惠未来年度收入预测与其市场需求、市场份额、资本性支出是否匹配。

（1）市场需求情况

基于图像识别技术的发展可为传统行业带来的生产方式和效率的巨大变革，其在各行业的应用发展在未来将成为必然趋势。目前市场尚属起步阶段，以下几个因素是支撑行业在未来十年迎来快速发展的直接原因，目前行业已具备实现快速发展的内外部条件。

云计算、大数据的技术成熟为图片处理技术提供了基本的运算速率保证。目前图像识别在工业应用案例较少的原因之一是底层运算系统速率不能满足客户需求。对图像、视频这类“非结构化数据”的分析，处理难度大大高于对文字等结构化数据的处理。因此，由于传统数据库系统设计架构缺陷，底层硬件成为了处理效率提升的瓶颈，导致原有优秀的识别算法的优势在实际行业应用中无法体现，更不能满足客户的要求。 随着近两年大数据、云计算技术的“飞速发展，使得图像处理拥有了全新的底层处理架构，执行效率能获得质的提升，因此对图像识别技术在行业应用中的推广具有巨大的帮助。

互联网中不良信息监管的需求日益增加，改变传统呼叫模式，随着互联网，特别是移动互联网技术的“飞速发展，对网络中传播的各类不良信息监管的技术需求不断增长，尤其是教育行业。教育部近几年多次发文要求中小学校计算机对互联网的接入须有严格的过滤审查系统，使广大中小学生免受网络中不良信息的影响。以上监管需求都离不开图像识别技术的发展。因此，信息监管类政策的驱动使图像识别技术企业在资源、教育、公安市场里的发展前景较为乐观。

各行业应用视频图像识别技术需求表现增长，各传统行业对于图像识别技术需求经过了前长一段市场培育期，从 2014 年开始，许多领域企业开始考虑采用图像识别技术来对特定应用场景的图片进行分析处理，来弥补以往人工图像判断所拥有的成本、效率、安全等诸多不足。目前图像识别技术可直接帮助交通、国家电网等行业企业提升处理效率，但应用领域远不止这几个行业。其中：

1）移动互联网的不良信息监测

根据 IDC 研究报告预测，到 2017 年，国内信息安全产品和服务的市场规模有望分别达到15.62 亿美元（约合100亿人民币）和 7.07 亿美元（约合46亿人民币），2012 年到 2017 年复合增长率分别达到 13.5%和 9.9%，国内信息安全企业市场发展空间广阔，为像郑州金惠这样具有较强技术研发实力的信息安全厂商提供了较好的成长空间。

2）智能巡检机器人

架空高压输电线路的智能化巡检与维护，是中国实现智能电网建设的重要环节。智能巡检机器人与传统的人工巡视相比，具有巡检效量、效率、安全性高和维护成本低等优点。

3）智能交通

据了解，“十二五”期间，仅仅北京市就规划投资 56 亿元提升智能交通水平。未来 3 年全国智能交通市场产值将达 250 亿元，以国内地铁为例，目前已建成地铁、施工中（已批复）和规划中（已批复）的地铁有 120 条左右（不包括港、澳、台的铁路）。一条地铁综合客流管能分析系统的投资规模大约是3000 万元，按此计算这个细分领域的市场总 36 亿元。除了地铁系统这个细分领域之外，重点城市或地区甚至热点地区（或地段）的智慧城市规划和建设，如：在公安部“一所三导的新疆地区城市网格化管理项目，总投资规模超过 300 亿元人民币，西藏也将建同样的系统，市场空间有非常大的潜力。

郑州金惠于2014年成立交通事业部，对智能交通产品进行重点研发与销售。

糖食市控系统为公安部统一下发未建备省市的系统，内部软件及系统目前准备护需要当地厂家来进行，2014年郑州市交警支队将此项业务连同卡口工程统一交付至郑州金惠负责，获得了郑州市交警支队的认可。另郑州市交警队将“电动车登记系统”列为重点项目，郑州金惠前期已与交警队进行过技术交流及商务沟通。

（2）市场份额：

郑州金惠所研发的信息安全产品和图像视频识别及人工智能产品均属于人工智能产业，目前人工智能产业属于起步阶段，在未来的十年和二十年中均处于高速增长的状态，郑州金惠已经完成了核心技术的积累，技术可以与诸多应用相结合提升原行业的价值，并且几项产品产品均已研发完成，已投入市场。

（3）资本性支出的匹配

郑州金惠未来5年重点收入来自信息安全、图像视频识别、人工智能类产品，郑州金惠未来五年中的资本性支出中涉及的项目，均是为以上几项类别的产品做的相应的研发。

郑州金惠2016—2021年资本性支出项目预计如下：

项目名称	对应的收入	项目周期
管道机器人	管道机器人	2015年8月至2017年8月
车辆属性识别系统	智能交通	2015年8月至2017年8月
行人分析与搜索系统项目	智能交通	2016年2月至2018年8月
大数据分析安全平台	信息安全产品	2018年5月至2021年5月
人工智能服务机器人	巡检机器人及人工智能其他产品	2018年10月至2021年9月
深度学习芯片	人工智能产品	2019年4月至2022年3月

上市公司已在《重组报告书》“第九节 交易标的评估”之“四、本次交易资产评估的相关说明”之“（一）评估报告预测值与报告期内财务数据差异的说明”中补充披露了评估预测郑州金惠未来年度收入水平、收入结构与报告期差异较大的原因，依据及合理性，未来年度郑州金惠网络信息安全、图像视频识别产品收入增长率远超过行业增长率水平的依据及合理性，郑州金惠未来年度收入预测与其市场需求、市场份额、资本性支出的匹配性。

4.评价机构核查意见

经过核查，独立财务顾问认为：本次交易已经以2015年12月31日重新进行资产评估，调整后的收入预测符合郑州金惠发展状况，未来年度收入水平、收入结构与报告期差异具有合理性，郑州金惠未来年度收入预测与其市场需求、市场份额、资本性支出是匹配的。

经过核查，评估师认为：预测郑州金惠未来年度收入水平、收入结构与报告期差异较大存在合理性，未来年度收入预测与其市场需求、市场份额、资本性支出具有匹配度。

反馈问题37

37.申请材料显示，2014年郑州金惠信息安全类产品收入为1,327万元，收益法评估预测未来年度该类产品收入将高速增长。其中，教育信息安全业务预计到2021年将达到22,157万元，该业务预计2015年年底前完成5个地市衡阳1682所学校、岳阳1206所学校、共安装4509个终端学校，在河南省市场搭建省市平台及500个学校，四川代理商2015年度订货量预计达到500套365万元，2016年—2020年将重点完成湖南、河南、四川、陕西、山西、安徽、辽宁七个区域的建设，2020年—2021年将全国31个省份，最终给力全国90%市场。产生巨额销售额。请你公司：1）补充披露郑州金惠收益法评估中教育信息安全业务2015年全项规划的实现依据及最终实现情况，2016年及以后年度规划的依据，目前进展及可实现性，是否充分考虑了市场竞争、区域进入壁垒、目前业务基础、资金规模实力等因素的影响。2）结合上述情形，补充披露郑州金惠教育信息安全业务收入预测的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

1.郑州金惠收益法评估中教育信息安全业务2015年最终实现情况

郑州金惠2015年预测教育信息安全业务销售4,000万元（含税），实际实现700万元（含税），产生偏差的原因如下：

湖南原计划销售2,812万元，河南计划销售600万元。湖南市场进展滞后，原计划2015年产生的销售推迟至2016年，目前期工作已经辅验完毕，目前正在进展中。河南目前于2015年10月与河南中教信息技术有限公司签订了400万合约，目前项目已进行省平台部署阶段，尚未执行完毕，不计入2015年收入，待项目执行完毕后根据验收情况计入销售。上述事项导致郑州金惠教育信息安全业务未完成预期。

2.郑州金惠教育信息安全业务预测调整情况

以2015年12月31日为评估基准日，考虑到一些招标项目在着邢分滞后性，郑州金惠对教育信息安全业务销售进行了调整：

2016年—2021年教育网络信息安全产品销售（含税）调整表如下：

业务类别	项目名称	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
教育	教育网络安全应用	2,600	3,400	4,200	5,000	5,600	6,000
	教育信息安全小计	2,600	3,400	4,200	5,000	5,600	6,000

调整后的数据，提升稳定，根据产品的市场需求和销售情况各及规划，该预估具备可实现性。

3.2016年及以后年度规划的依据，目前进展及可实现性说明

目前湖南、河南的市场进入实施阶段，其他区域的代理商在考核阶段。

互联网中不良信息监管的需求日益增加，政策倾向呼吁，随着互联网，特别是移动互联网技术的“飞速发展，对网络中传播的各类不良信息监管的技术需求不断增长，尤其是教育行业。教育部近几年多次发文要求中小学校计算机对互联网的接入须有严格的过滤审查系统，使广大中小学生免受网络中不良信息的影响。随着校园网络建设的不断增加，该产品市场需求增长迅速，且该产品具备一定的市场核心竞争力，郑州金惠对市场进行了拓展规划。

面对市场空间巨大的教育信息安全的市场，郑州金惠积累了10年产品的优势资源，产品的安全性、稳定性、全面性、兼容性等各方面经过了市场的不断考验，在市场上具有较强的竞争力。郑州金惠在全国范围内设立了多个办事处，在市场竞争优势，郑州郑州金惠组建了该产品的销售团队和制定了销售策略，除了河南市场外，根据开展省外市场的代理，制定有效的市场开拓策略，和服务支持政策，协助代理商快速拓展市场。

2015年以来，郑州金惠着重开拓河南、湖南的教育网络安全监管系统平台市场，以系统集成销售带动信息安全类业务的快速增长。因此，未来2年，在河南、湖南省省，教育网络安全监管系统平台将成为郑州金惠重要的收入、利润来源。

郑州金惠电网巡检机器人也属于系统集成类产品，郑州金惠将图形视频识别的核心技术，借助于系统集成产品，实现大规模销售。

（3）从直销到“直销+经销”模式

郑州金惠目前在河南内基本采取直接销售模式。未来增长的几大业务板块中，运营商业务是面向全国的，郑州金惠专门成立了运营商事业部。但对于教育信息安全、智能交通类产品的销售，具有明显的地域性特征，销售能力对郑州金惠经营业绩增长构成挑战。2016年度，对于省外教育信息安全业务，郑州金惠将采取经销（买断式销售）的模式。对于巡检机器人、智能交通两类业务，郑州金惠采取直销为主，经销为辅的销售模式。

郑州金惠的经销商开拓计划如下：（1）2016年在教育信息化重要增长点的湖南市场，以省级经销商推动16个地级市教育网络安全监管系统平台的销售。

（2）四川、辽宁、安徽、山东、海南五个省份，教育网络安全监管系统平台，已经通过直销模式进入，计划通过经销商方式，大力开拓。（3）智能交通、巡检机器人，经销商作为辅助模式，促进产品销售。

3.在手订单分析

信息安全与数据运维和图像视频识别及人工智能类产品业务从前期接洽到合同履行的时间不等，主要受产品技术情况，项目紧迫度等因素影响。教育信息化业务大部分项目在6月份左右正式启动招标等流程，招标工前都会与客户进行意向性交流，暑假期间施工，9月份前完工，第4季度验收。

截至本反馈回复出具之日，郑州金惠正在执行的销售合同金额11,280.92万元，合同类别及内容如下表所示：

合同类别	合同内容	合同金额（万元）
信息安全与数据运维	中国移动不良信息检测业务	863.54
	教育网络信息安全	1,806.00
	公安系统项目	6.08
	数据运维类项目	688
	合计	3,363.62
图像视频识别及人工智能类产品	电站巡检机器人项目	6,630.00
	管道机器人项目	60
	智能交通项目	225.70
	合计	6,915.70
教育信息化	多媒体教学系统	391.10
	网络互动直播教室系统	460.90
	其他项目	85.90
	合计	937.90
硬件及其他	信息管理系统PC服务器	63.70
总计		11,280.92

注：电站巡检机器人项目框架协议金额，按照2016年度金额统计，2017年度金额不包括在内。

（2）后续订单及业务增长情况

1）巡检机器人业务

巡检机器人，具有图像识别技术核心竞争力，郑州金惠自2012年投入此项产品的研发，目前已经成型产品，并进行测试，郑州金惠专门成立机器人事业部，不断完善该产品的性能及各项指标，并以此产品为基础，丰富机器人产品类别，将图像视频分析技术充分应用在人工智能领域，获得更大的市场空间，未来五年该系列产品将会成为公司研发、销售突破的一个重点，郑州金惠将会投入大量的人力物力，通过多种渠道增加该产品的销售，五年内达到年产和销售100套的规模。

同时，郑州金惠研发成功了管道机器人，有广阔的市场前景，可广泛应于电缆沟、水管道、有毒气体管道、具有红外探测、气体探测、图像识别的功能，同时该产品具有防燃防水防爆的特点，区别于以往市面管道机器人仅仅安装摄像头，进行图像传输的功能，具有很强的市场竞争力。后期将会形成较大的销售。该产品定价为30万元/台；此产品发展至2024年可达到年生产销售50台的规模，2016年已经成功签订合同，销售2台。

2015年郑州金惠与西安金源签订了战略合作协议，2016年4月签订了采购协议；2016年3月郑州金惠与武汉科技签订了战略合作协议，协议约定每年销售100台机器人的计划。

根据预测，2016年—2021年机器人产品预估（含税）调整表：

单位：万元

业务类别	项目名称	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
机器人	变电站无人值守机器人项目	3,255	4,997	7,071	9,411	13,289	14,810
	管道机器人	300	420	750	1,530	2,160	2,400
	机器人其他行生产品	200	200	300	300	500	600
	机器人销售小计	3,755	5,617	8,121	11,241	15,949	17,810

（2）教育信息安全业务拓展

郑州金惠教育信息安全业务，包含两方面内容：教育网络内容安全监管平台，金惠堵截黄色不良信息专家系统。

金惠堵截黄色不良信息专家系统分为单机版和网络版，为软件系统，教育网络内容安全监管系统平台一般包括省级监管平台、市级监管平台、校级上网终端管控平台，属于系统集成业务，该项业务收入，利润将超过单纯的金惠堵截黄色不良信息专家系统销售，具有较为广阔的市场。

截至2015年底，郑州金惠教育信息安全业务集中于河南、湖南省，未来两年，教育信息化安全产品将成为郑州金惠发展较快的业务，对利润贡献率将大幅上升，体现在：

（a）河南省内直销业务持续增长。

（b）其他省份业务，在河南省以外市场，郑州金惠采取向经销商买断式销售的模式。

（3）电信运营商不良信息监测

郑州金惠移动互联网安全服务目前主要针对中国移动及其各省分公司，按照公司业务内容，可以直接向中国移动及省级分公司提供5个功能模块服务：

序号	服务内容
1	各省分公司不良信息监测平台及服务，垃圾彩信垃圾短信的策略平台
2	钓鱼网站识别业务
3	集团公司前期工程后期售后服务费用
4	互联网安全监测平台及服务
5	恶意软件识别

中国移动2011年成立信息安全管理与运行中心，2012年成立中国移动（苏州）信息安全运营中心，负责不良信息集中治理和运营，按照中国移动规划，在集团和31省份分别组建信息安全专职机构，负责信息安全工作的统一归口管理。各省公司均需要不良信息检测漏洞手段。

郑州金惠未来两年在中国移动各省级公司业务拓展计划如下：

（a）以不良信息检测平台建设为基础，理论上郑州金惠具备了在31个省级移动公司参加不良信息监测平台建设招标的能力，2016年度郑州金惠将业务扩展由目前9个省级公司拓展到至少11个省级分公司；

（b）在现有9个省级公司客户基础上，增加钓鱼网站识别业务、售后服务费用、互联网安全检测平台及服务、恶意软件识别等4个服务模块，将业务基拓展；

（c）2016年度，郑州金惠已与卓望公司等签署战略合作协议。卓望公司等将其与图像内容识别与分析、IDC机房监管的业务，与郑州金惠紧密合作。

（4）智能交通业务

智能交通2016年预计产生销售1,442万元，目前在执行和已中标项目合计230万元，其他1,100万元的合同，主要来自缆查布控及卡口平台升级改造项目150万元，交通事件检测软件项目180万元，公交站车管所平台建设项目220万元，电子警察平台200万元，交通路口人流量分析系统150万元；基于大数据技术的交通数据库系统构架研究及示范工程420万元；其中糖食布控及卡口升级改造项目，是原有项目的升级，方案及实施均为郑州金惠完成；交通路口人流量分析及交通事件监测项目目前已经由交警队指派郑州金惠开始试点工程建设。

基于以上重点业务开展情况及发展趋势，2016年—2021年收入预测（含税）如下表：

单位：万元

类别	客户名单	项目名称	2016	2017	2018	2019	2020	2021
信息安全类及大数据运维	运营商	移动集团不良信息扩容业务		300		300		300
		各省分公司不良信息监测平台及服务、垃圾彩信垃圾短信的策略平台、钓鱼网站、恶意网站、网站备案	1,400	2,100	3,000	3,000	3,500	4,000
		集团公司前期工程后期售后服务费用	160	192	230	230	230	230
		互联网安全监测平台及服务	300	400	700	900	1,000	1,000
		流量分析及大数据应用	300	800	1,200	1,440	1,584	1,700
		其他新在展集成业务	200	240	288	331	364	500
		运营商小计	2,360	4,032	5,418	6,202	6,679	7,730
	教育	教育网络安全应用	2,600	3,400	4,200	5,000	5,600	6,000
		其他	–					
		教育信息安全小计	2,600	3,400	4,200	5,000	5,600	6,000
	违法不良举报中心	省份公安小计	1,000	2,020	2,424	2,666	2,933	3,000
		公安小计	1,000	2,020	2,424	2,666	2,933	3,000
		全国监管平台建设及维护	800	700	100	100	240	240
		各省分平台建设及维护	120	560	1,120	1,120	1,120	1,120
		违法不良举报小计	920	1,260	1,220	1,220	1,360	1,360
	其他	APT防御系统平台	300	750	1,125	1,463	1901	2300
		大数据运维管理中应用	1,800	2,100	2,808	3,370	3370	3500
		其他小计	2,100	2,850	3,933	4,832	5,271	5,800
		信息安全合计	8,980	13,562	17,195	19,920	21,843	23,890
图像视频识别及人工智能类产品		电气化铁路牵引供电接触网缺陷识别及杆号识别系统及其他	200	300	450	675	878	800
		高铁6C供电安全监管平台系统		200	200			
		高铁小计	200	500	650	675	878	800
	机器人	变电站无人值守机器人项目	3,255	4,997	7,071	9,411	13,289	14,810
		管道机器人	300	420	750	1,530	2,160	2,400
		机器人其他行生产品	200	200	300	300	500	600
		机器人销售小计	3,755	5,617	8,121	11,241	15,949	17,810
	智能交通	智能交通卡口系统	600	1,000	1,400	2,184	2,501	2,800
		糖查布控系统	242	242	280	307	307	307
		其他新拓展业务	600	900	1,200	2,000	2,000	2,000
		客流分析						
		智能交通小计	1,442	2,142	2,880	4,491	4,808	5,107
	其他	其他（人脸识别、海量图像）	800	800	1,000	1,000	1,000	1,000
		其他小计	800	800	1,000	1,000	1,000	1,000
		图像视频识别合计	6,197	9,059	12,650	17,407	22,634	24,717
教育信息化	教育行业	多媒体教学系统	1,500	300	200	–	–	
		网络互动直播教室系统	4,500	3,340	2,500	–	–	
		教育局域网建设项目	3,000	4,000	6,000	6,500	4,500	4,500
		教育信息化其他项目	4,500	6,500	8,000	11,000	12,000	12,500
	教育信息化合计		13,500	14,140	16,700	17,500	16,500	17,000
其他	系统集成其他收入	系统集成其他项目	600	800	800	800	800	800
		其他合计	600	800	800	800	800	800
总计			29,277	37,561	47,345	55,627	61,777	66,407

上市公司已在《重组报告书》“第九节 交易标的评估”之“四、本次交易资产评估的相关说明”之“（二）郑州金惠教育信息安全业务收入预测的合理性”中补充披露了郑州金惠收益法评估中的教育信息安全业务2015年各项规划的实现依据及最终实现情况，2016年及以后年度规划的依据，目前进展及可实现性，郑州金惠教育信息安全业务收入预测的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

1.郑州金惠收益法评估中教育信息安全业务2015年各项规划的实现情况

郑州金惠目前在河南内基本采取直接销售模式。未来增长的几大业务板块中，运营商业务是面向全国的，郑州金惠专门成立了运营商事业部。但对于教育信息安全、智能交通类产品的销售，具有明显的地域性特征，销售能力对郑州金惠经营业绩增长构成挑战。2016年度，对于省外教育信息安全业务，郑州金惠将采取经销（买断式销售）的模式。对于巡检机器人、智能交通两类业务，郑州金惠采取直销为主，经销为辅的销售模式。

郑州金惠的经销商开拓计划如下：（1）2016年在教育信息化重要增长点的湖南市场，以省级经销商推动16个地级市教育网络安全监管系统平台的销售。

（2）四川、辽宁、安徽、山东、海南五个省份，教育网络安全监管系统平台，已经通过直销模式进入，计划通过经销商方式，大力开拓。（3）智能交通、巡检机器人，经销商作为辅助模式，促进产品销售。

3.在手订单分析

信息安全与数据运维和图像视频识别及人工智能类产品业务从前期接洽到合同履行的时间不等，主要受产品技术情况，项目紧迫度等因素影响。教育信息化业务大部分项目在6月份左右正式启动招标等流程，招标工前都会与客户进行意向性交流，暑假期间施工，9月份前完工，第4季度验收。

截至本反馈回复出具之日，郑州金惠正在执行的销售合同金额11,280.92万元，合同类别及内容如下表所示：

合同类别	合同内容	合同金额（万元）
信息安全与数据运维	中国移动不良信息检测业务	863.54
	教育网络信息安全	1,806.00
	公安系统项目	6.08
	数据运维类项目	688
	合计	3,363.62
图像视频识别及人工智能类产品	电站巡检机器人项目	6,630.00
	管道机器人项目	60
	智能交通项目	225.70
	合计	6,915.70
教育信息化	多媒体教学系统	391.10
	网络互动直播教室系统	460.90
	其他项目	85.90
	合计	937.90
硬件及其他	信息管理系统PC服务器	63.70
总计		11,280.92

注：电站巡检机器人项目框架协议金额，按照2016年度金额统计，2017年度金额不包括在内。

（2）后续订单及业务增长情况

1）巡检机器人业务

巡检机器人，具有图像识别技术核心竞争力，郑州金惠自2012年投入此项产品的研发，目前已经成型产品，并进行测试，郑州金惠专门成立机器人事业部，不断完善该产品的性能及各项指标，并以此产品为基础，丰富机器人产品类别，将图像视频分析技术充分应用在人工智能领域，获得更大的市场空间，未来五年该系列产品将会成为公司研发、销售突破的一个重点，郑州金惠将会投入大量的人力物力，通过多种渠道增加该产品的销售，五年内达到年产和销售100套的规模。

同时，郑州金惠研发成功了管道机器人，有广阔的市场前景，可广泛应于电缆沟、水管道、有毒气体管道、具有红外探测、气体探测、图像识别的功能，同时该产品具有防燃防水防爆的特点，区别于以往市面管道机器人仅仅安装摄像头，进行图像传输的功能，具有很强的市场竞争力。后期将会形成较大的销售。该产品定价为30万元/台；此产品发展至2024年可达到年生产销售50台的规模，2016年已经成功签订合同，销售2台。

2015年郑州金惠与西安金源签订了战略合作协议，2016年4月签订了采购协议；2016年3月郑州金惠与武汉科技签订了战略合作协议，协议约定每年销售100台机器人的计划。

根据预测，2016年—2021年机器人产品预估（含税）调整表：

单位：万元

业务类别	项目名称	2016年度	2017年度	2018年度	2019年度	2020年度	2021年度
机器人	变电站无人值守机器人项目	3,255	4,997	7,071	9,411	13,289	14,810
	管道机器人	300	420	750	1,530	2,160	2,400
	机器人其他行生产品	200	200	300	300	500	600
	机器人销售小计	3,755	5,617	8,121	11,241	15,949	17,810

（2）教育信息安全业务拓展

郑州金惠教育信息安全业务，包含两方面内容：教育网络内容安全监管平台，金惠堵截黄色不良信息专家系统。

金惠堵截黄色不良信息专家系统分为单机版和网络版，为软件系统，教育网络内容安全监管系统平台一般包括省级监管平台、市级监管平台、校级上网终端管控平台，属于系统集成业务，该项业务收入，利润将超过单纯的金惠堵截黄色不良信息专家系统销售，具有较为广阔的市场。

截至2015年底，郑州金惠教育信息安全业务集中于河南、湖南省，未来两年，教育信息化安全产品将成为郑州金惠发展较快的业务，对利润贡献率将大幅上升，体现在：

（a）河南省内直销业务持续增长。

（b）其他省份业务，在河南省以外市场，郑州金惠采取向经销商买断式销售的模式。

（3）电信运营商不良信息监测

郑州金惠移动互联网安全服务目前主要针对中国移动及其各省分公司，按照公司业务内容，可以直接向中国移动及省级分公司提供5个功能模块服务：

序号	服务内容
1	各省分公司不良信息监测平台及服务、垃圾彩信垃圾短信的策略平台
2	钓鱼网站识别业务
3	集团公司前期工程后期售后服务费用
4	互联网安全监测平台及服务
5	恶意软件识别

中国移动2011年成立信息安全管理与运行中心，2012年成立中国移动（苏州）信息安全运营中心，负责不良信息集中治理和运营，按照中国移动规划，在集团和31省份分别组建信息安全专职机构，负责信息安全工作的统一归口管理。各省公司均需要不良信息检测漏洞手段。

郑州金惠未来两年在中国移动各省级公司业务拓展计划如下：

（a）以不良信息检测平台建设为基础，理论上郑州金惠具备了在31个省级移动公司参加不良信息监测平台建设招标的能力，2016年度郑州金惠将业务扩展由目前9个省级公司拓展到至少11个省级分公司；

（b）在现有9个省级公司客户基础上，增加钓鱼网站识别业务、售后服务费用、互联网安全检测平台及服务、恶意软件识别等4个服务模块，将业务基拓展；

（c）2016年度，郑州金惠已与卓望公司等签署战略合作协议。卓望公司等将其与图像内容识别与分析、IDC机房监管的业务，与郑州金惠紧密合作。

（4）智能交通业务

智能交通2016年预计产生销售1,442万元，目前在执行和已中标项目合计230万元，其他1,100万元的合同，主要来自缆查布控及卡口平台升级改造项目150万元，交通事件检测软件项目180万元，公交站车管所平台建设项目220万元，电子警察平台200万元，交通路口人流量分析系统150万元；基于大数据技术的交通数据库系统构架研究及示范工程420万元；其中糖查布控及卡口升级改造项目，是原有项目的升级，方案及实施均为郑州金惠完成；交通路口人流量分析及交通事件监测项目目前已经由交警队指派郑州金惠开始试点工程建设。

基于以上重点业务开展情况及发展趋势，2016年—2021年收入预测（含税）如下表：

单位：万元

类别	客户名单	项目名称	2016	2017	2018	2019	2020	2021
信息安全类及大数据运维	运营商	移动集团不良信息扩容业务		300		300		300
		各省分公司不良信息监测平台及服务、垃圾彩信垃圾短信的策略平台、钓鱼网站、恶意网站、网站备案	1,400	2,100	3,000	3,000	3,500	4,000
		集团公司前期工程后期售后服务费用	160	192	230	230	230	230
		互联网安全监测平台及服务	300	400	700	900	1,000	1,000
		流量分析及大数据应用	300	800	1,200	1,440	1,584	1,700
		其他新在展集成业务	200	240	288	331	364	500
		运营商小计	2,360	4,032	5,418	6,202	6,679	7,730
	教育	教育网络安全应用	2,600	3,400	4,200	5,000	5,600	6,000
		其他	–					
		教育信息安全小计	2,600	3,400	4,200	5,000	5,600	6,000
	违法不良举报中心	省份公安小计	1,000	2,020	2,424	2,666	2,933	3,000
		公安小计	1,000	2,020	2,424	2,666	2,933	3,000
		全国监管平台建设及维护	800	700	100	100	240	240
		各省分平台建设及维护	120	560	1,120	1,120	1,120	1,120
		违法不良举报小计	920	1,260	1,220	1,220	1,360	1,360
	其他	APT防御系统平台	300	750	1,125	1,463	1901	2300
		大数据运维管理中应用	1,800	2,100	2,808	3,370	3370	3500
		其他小计	2,100	2,850	3,933	4,832	5,271	5,800
		信息安全合计	8,980	13,562	17,195	19,920	21,843	23,890
图像视频识别及人工智能类产品		电气化铁路牵引供电接触网缺陷识别及杆号识别系统及其他	200	300	450	675	878	800
		高铁6C供电安全监管平台系统		200	200			
		高铁小计	200	500	650	675	878	800
	机器人	变电站无人值守机器人项目	3,255	4,997	7,071	9,411	13,289	14,810
		管道机器人	300	420	750	1,530	2,160	2,400
		机器人其他行生产品	200	200	300	300	500	600
		机器人销售小计	3,755	5,617	8,121	11,241	15,949	17,810
	智能交通	智能交通卡口系统	600	1,000	1,400	2,184	2,501	2,800
		糖查布控系统	242	242	280	307	307	307
		其他新拓展业务	600	900	1,200	2,000	2,000	2,000
		客流分析						
		智能交通小计	1,442	2,142	2,880	4,491	4,808	5,107
	其他	其他（人脸识别、海量图像）	800	800	1,000	1,000	1,000	1,000
		其他小计	800	800	1,000	1,000	1,000	1,000
		图像视频识别合计	6,197	9,059	12,650	17,407	22,634	24,717
教育信息化	教育行业	多媒体教学系统	1,500	300	200	–	–	
		网络互动直播教室系统	4,500	3,340	2,500	–	–	
		教育局域网建设项目	3,000	4,000	6,000	6,500	4,500	4,500
		教育信息化其他项目	4,500	6,500	8,000	11,000	12,000	12,500
	教育信息化合计		13,500	14,140	16,700	17,500	16,500	17,000
其他	系统集成其他收入	系统集成其他项目	600	800	800	800	800	800
		其他合计	600	800	800	800	800	800
总计			29,277	37,561	47,345	55,627	61,777	66,407

上市公司已在《重组报告书》“第九节 交易标的评估”之“四、本次交易资产评估的相关说明”之“（二）郑州金惠教育信息安全业务收入预测的合理性”中补充披露了郑州金惠收益法评估中的教育信息安全业务2015年各项规划的实现依据及最终实现情况，2016年及以后年度规划的依据，目前进展及可实现性，郑州金惠教育信息安全业务收入预测的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

【回复】

1.郑州金惠收益法评估中教育信息安全业务2015年各项规划的实现情况

郑州金惠目前在河南内基本采取直接销售模式。未来增长的几大业务板块中，运营商业务是面向全国的，郑州金惠专门成立了运营商事业部。但对于教育信息安全、智能交通类产品的销售，具有明显的地域性特征，销售能力对郑州金惠经营业绩增长构成挑战。2016年度，对于省外教育信息安全业务，郑州金惠将采取经销（买断式销售）的模式。对于巡检机器人、智能交通两类业务，郑州金惠采取直销为主，经销为辅的销售模式。

郑州金惠的经销商开拓计划如下：（1）2016年在教育信息化重要增长点的湖南市场，以省级经销商推动16个地级市教育网络安全监管系统平台的销售。

（2）四川、辽宁、安徽、山东、海南五个省份，教育网络安全监管系统平台，已经通过直销模式进入，计划通过经销商方式，大力开拓。（3）智能交通、巡检机器人，经销商作为辅助模式，促进产品销售。

3.在手订单分析

信息安全与数据运维和图像视频识别及人工智能类产品业务从前期接洽到合同履行的时间不等，主要受产品技术情况，项目紧迫度等因素影响。教育信息化业务大部分项目在6月份左右正式启动招标等流程，招标工前都会与客户进行意向性交流，暑假期间施工，9月份前完工，第4季度验收。

截至本反馈回复出具之日，郑州金惠正在执行的销售合同金额11,280.92万元，合同类别及内容如下表所示：

合同类别	合同内容	合同金额（万元）
信息安全与数据运维	中国移动不良信息检测业务	863.54
	教育网络信息安全	1,806.00
	公安系统项目	6.08
	数据运维类项目	688
	合计	3,363.62
图像视频识别及人工智能类产品	电站巡检机器人项目	6,630.00
	管道机器人项目	60
	智能交通项目	225.70
	合计	6,915.70
教育信息化	多媒体教学系统	391.10
	网络互动直播教室系统	460.90
	其他项目	85.90
	合计	937.90