证券代码：600070 证券简称：浙江富润 公告编号：临 2020-033 号

浙江富润股份有限公司关于对上海证券交易所年报问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

浙江富润股份有限公司（以下简称“公司”）于 2020 年 6 月 2 日收到上海证券交易所上市公司监管一部下发的《关于浙江富润股份有限公司 2019 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2020】0639 号）（以下简称“《问询函》”），内容详见公司临 2020-029 号公告）。收到《问询函》后，公司积极组织财务部门、中介机构等各方共同对《问询函》中涉及的问题进行逐项落实和回复，现公告如下：

一、关于收购标的经营情况。2016 年，公司收购了杭州泰一指尚科技有限公司（以下简称泰一指尚）100%股权。2016-2018 年，泰一指尚分别实现扣非后归母净利润 6,153.29 万元、8,667.20 万元、13,195.78 万元，完成业绩承诺。2019 年度，泰一指尚实现营业收入 16.81 亿元，同比增长 39.6%，但实现扣非后归母净利润 7,538.36 万元，同比下滑 42.9%。请公司：（1）补充披露泰一指尚营业收入的主要构成，说明报告期营业收入大幅增长的原因；（2）结合行业情况、成本费用情况等，量化分析泰一指尚扣非后归母净利润大幅下滑的原因及合理性；（3）泰一指尚在原业绩承诺期结束后业绩出现大幅下滑，请公司核查说明是否存在提前确认收入或调节利润的情况。对以上问题请年审会计师核查并发表意见。

答复：

（一）泰一指尚营业收入的主要构成，说明报告期营业收入大幅增长的原因

1. 泰一指尚营业收入的主要构成

2016-2019 年度，泰一指尚营业收入的主要构成如下：

项 目		2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
主营业务收入	互联网营销服务收入	1,516,422,375.06	1,146,146,695.63	552,080,687.14	432,570,636.61
	营销数据分析服务收入	163,790,614.43	179,850,122.87	133,131,173.22	104,109,046.22
	其他收入		2,342,928.10	5,338,829.60	
其他业务收入		858,666.41	1,283,892.43	551,113.92	2,087,492.63
合 计		1,681,071,655.90	1,329,623,639.03	691,101,803.88	538,767,175.46
营业收入增长百分比		26.43%	92.39%	28.27%	

2. 营业收入大幅增长的原因

(1) 国家政策支持以及技术进步促进行业快速发展

近年来中国互联网广告业呈现稳步发展势态，一方面得益于国家政策的支持，国务院、工商总局等相关部委相继发布《关于促进广告业发展的指导意见》《文化产业振兴规划》《广告产业发展“十三五”规划》《关于推动传统媒体和新兴媒体融合发展的指导意见》《“十三五”国家战略性新兴产业发展规划》等政策全面支持互联网广告业的发展，加快了行业技术创新，引领数字营销行业健康有序的发展；另一方面得益于技术的进步，AI、大数据、智能投放等创新技术的普及应用，5G 网络的推行及智能手机的不断更新，带动了直播、短视频、信息流和社交电商等领域的流量激增，大幅拉低了广告投放门槛，拓宽了广告市场空间。

根据艾瑞咨询 2018 年度中国网络广告核心数据显示，中国网络广告市场规模达到 4,844.00 亿元，同比增长 29.20%，且从绝对值来看，中国网络广告产业发展仍旧显示出较好的前景，预计在 2021 年市场规模将达近万亿。受益于互联网广告行业的快速发展，泰一指尚近年来营业收入呈现整体上升趋势，在 2018 年实现了跨越式的增长，2019 年增幅收窄。

数据来源：艾瑞咨询

(2) 泰一指尚积极抢占市场资源以及积极拓展新客户促进营业收入增长

自 2018 年 8 月开始，泰一指尚开始介入腾讯广告、今日头条和抖音平台的互联网营销服务业务，因此 2018 年第四季度以及 2019 年度该等平台业务实现营业收入明显增大，该等平台的业务相比泰一指尚原有业务信用期较短、业务量较大，导致泰一指尚 2019 年度营业收入大幅增加。2018 年度和 2019 年度泰一指尚在该等平台相关业务实现营业收入金额统计如下：

项 目	2019 年度营业收入	2018 年度营业收入	2019 年度营业收入较 2018 年度增长/占比增加
抖音平台	362,325,939.50	122,076,420.32	196.80%
腾讯广告	314,217,912.50	103,638,469.27	203.19%
今日头条	151,952,566.39	67,956,652.38	123.60%
小 计	828,496,418.39	293,671,541.97	182.12%
占当期营业收入的比例	49.28%	22.09%	27.19%

同时，2019 年度泰一指尚依托大数据技术优势赢得客户和市场，在稳定原有客户的基础上，深挖客户资源，积极拓展新客户，使得营业收入呈现较大增长。2019 年度泰一指尚新增客户中的前五大客户收入金额 285,541,767.23 元，占 2019 年度营业收入的比例为 16.99%，积极拓展新客户促进了营业收入的增长。2019 年度泰一指尚新增客户中的前五大客户工商信息、营业收入等情况如下：

客户名称	成立时间	注册资本（人民币）	实缴资本（人民币）	2019 年度营业收入金额	2019 年末应收账款余额	截至 2020 年 5 月 31 日已回款金额
宁波悦通智科网络科技有限公司	2019-5-10	1,000 万元	1,000 万元	69,958,680.19	14,022,000.00	14,022,000.00
北京众信易保科技有限公司宁波分公司	2018-11-23	——	——	63,264,150.94	8,360,000.00	
舟山市威耘广告有限公司	2018-12-10	200 万元	200 万元	61,750,913.48	44,225,606.81	16,065,737.32
上海晶炎信息技术有限公司	2019-3-21	500 万元	500 万元	46,435,003.76	19,562,500.00	
北京影谱科技股份有限公司	2009-12-29	2,963.535 万元	2,963.535 万元	44,133,018.86	5,200,000.00	
小 计				285,541,767.23	91,370,106.81	30,087,737.32

(续上表)

客户之母公司名称	母公司成立时间	母公司注册资本（人民币）	母公司实收资本（人民币）	母公司对其持股比例	2019 年度泰一指尚对客户之母公司营业收入金额
北京悦通智科网络科技有限公司	2015-3-19	1,000 万元	1,000 万元	100.00%	
北京众信易保科技有限公司	2015-7-27	2,518.5 万元	2,518.5 万元	100.00%	
奇思互动（北京）广告有限公司	2016-8-9	650 万元	200 万元	100.00%	
上海拓畅信息技术有限公司	2014-11-3	500 万元	500 万元	100.00%	51,196,731.50
实际控制人为自然人姬晓晨	——	——	——	50.508%	
小 计					51,196,731.50

上述 2019 年度泰一指尚新增客户中的前五大客户部分成立时间较短，即与泰一指尚发生交易，主要系客户母公司对其内部业务结构的统筹安排，其母公司基本成立时间较早，拥有一定的资金实力和行业资源。

(3) 泰一指尚放宽信用期对营业收入增长的影响

泰一指尚互联网服务业务的主要客户信用期一般为 3-6 个月，与行业惯例一致。但实际因泰一指尚目前仍处于业务快速发展中，客户资源、业内口碑等仍处于积累阶段，鉴于维护客户关系的需要，对于信用良好的长期合作客户，泰一指尚适当延长其信用期，使得部分客户实际收款周期延长至 6-12 个月，信用期的延长一定程度上促进了营业收入的增长。

3. 泰一指尚营业收入增长趋势与同行业可比上市公司一致

2017-2019 年度，泰一指尚及同行业可比上市公司同类业务营业收入增长率列示如下：

项 目	2019 年度增长率	2018 年度增长率	2017 年度增长率
利欧股份	14.61%	20.43%	178.00%
蓝色光标	21.65%	51.69%	23.64%
华扬联众	0.47%	40.49%	30.37%
行业平均	12.24%	37.54%	77.34%
泰一指尚	26.55%	92.36%	28.67%

由上表可见，2017-2019 年度，同行业可比上市公司同类业务营业收入均呈现较大幅度的增长趋势，与泰一指尚营业收入的增长趋势一致。

(二) 结合行业情况、成本费用情况等，量化分析泰一指尚扣非后归母净利润大幅下滑的原因及合理性

1. 2016-2019 年度泰一指尚财务经营状况

2016-2019 年度，泰一指尚主要财务经营数据如下：

项 目	2019 年度	2018 年度	2017 年度	2016 年度
营业收入	1,681,071,655.90	1,329,623,639.03	691,101,803.88	538,767,175.46
营业成本	1,454,347,307.33	1,073,668,736.84	493,262,627.01	358,155,725.53
营业毛利	226,724,348.57	255,954,902.19	197,839,176.87	180,611,449.93
毛利率	13.49%	19.25%	28.63%	33.52%
期间费用	98,646,042.10	86,497,150.39	91,529,890.03	110,995,900.15
信用减值损失/资产减值损失	-36,029,445.28	-5,256,499.16	-10,721,926.43	-6,749,166.96
净利润	86,607,254.47	144,192,723.29	95,276,715.95	62,595,886.49
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润（不包括业绩奖励对净利润的影响额）	75,383,646.54	131,957,765.75	86,672,000.65	61,532,899.49

2018 年度和 2019 年度泰一指尚主要财务经营数据对比情况如下：

项 目	2019 年度	2018 年度	变动金额
营业收入	1,681,071,655.90	1,329,623,639.03	351,448,016.87
营业成本	1,454,347,307.33	1,073,668,736.84	380,678,570.49
营业毛利	226,724,348.57	255,954,902.19	-29,230,553.62
期间费用	98,646,042.10	86,497,150.39	12,148,891.71
信用减值损失/资产减值损失	-36,029,445.28	-5,256,499.16	-30,772,946.12
净利润	86,607,254.47	144,192,723.29	-57,585,468.82
扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润（不包括业绩奖励对净利润的影响额）	75,383,646.54	131,957,765.75	-56,574,119.21

由上表可见，2016-2018 年度泰一指尚营业收入及扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润逐年增长，但毛利率呈逐年下降趋势。2019 年度营业收入持续增长，而扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润较 2018 年度大幅下滑，主要系 2019 年度毛利率持续下降，加之期间费用和信用减值损失较 2018 年度增加，从而导致 2019 年度扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润较 2018 年度减少 56,574,119.21 元，减少幅度为 42.87%。

2. 2019 年度泰一指尚扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润下降原因分析

(1) 主营业务毛利率的下降

2017-2019 年度，泰一指尚收入结构及毛利率变化情况如下：

项 目		2019 年度	2018 年度	2017 年度
主营业务收入	互联网营销服务收入	1,516,422,375.06	1,146,146,695.63	552,080,687.14
	营销数据分析服务收入	163,790,614.43	179,850,122.87	133,131,173.22
	其他收入		2,342,928.10	5,338,829.60
其他业务收入		858,666.41	1,283,892.43	551,113.92
营业收入		1,681,071,655.90	1,329,623,639.03	691,101,803.88
主营业务成本	互联网营销服务成本	1,426,955,371.17	1,011,426,991.30	467,835,914.33
	营销数据分析服务成本	26,667,547.10	59,308,432.32	20,651,574.12
	其他成本		1,651,170.36	4,224,024.64
其他业务成本		724,389.06	1,282,142.86	551,113.92
营业成本		1,454,347,307.33	1,073,668,736.84	493,262,627.01
互联网营销服务收入占营业收入比		90.21%	86.20%	79.88%
营销数据分析服务收入占营业收入比		9.74%	13.53%	19.26%
互联网营销服务毛利率		5.90%	11.75%	15.26%
营销数据分析服务毛利率		83.72%	67.02%	84.49%
毛利率		13.49%	19.25%	28.63%

由上表可见，泰一指尚总体毛利率呈逐年下降趋势，尤其是互联网营销服务业务毛利率本期下降较多，主要原因如下：

1)行业毛利率下降

泰一指尚属于互联网营销行业，互联网营销行业经过几年的发展，虽仍保持增长的态势，但行业整体增速放缓，互联网广告市场从追求流量向追求优质流量转型。另外，随着互联网广告媒体端头部化趋势日益明显，前几大媒体渠道平台如腾讯、今日头条、百度信息流、爱奇艺等占据了较大的市场份额，媒体资源集中度较高。根据《2019 中国互联网广告发展报告》，2019 年度，中国互联网广告收入 TOP10 由高到低分别为阿里巴巴、字节跳动、百度、腾讯、京东、美团点评、新浪、小米、奇虎 360 和 58 同城，这些企业集中了中国互联网广告份额的 94.85%，较 2018 年同期数据增加了 2.18%，头部效应进一步突显。与此同时，与媒体资源的集中相比，互联网广告代理服务公司数量大、市场准入门槛较低、竞争格局则较为分散，面对强势品牌主与集中的媒体资源，广告代理公司议价能力不断降低，广告主压价情况严重，而同时头部投放平台的媒体资源采购成本逐年上升，因此导致行业毛利率下滑。

2017 年-2019 年广告代理商在中国发展规模及经营状况如下：

类别	2017 年数量（家）	2019 年数量（家）	数量同比增长	2017 年营收（亿元）	2019 年营收（亿元）	营收同比增长
本土	40,859	46,412	13.59%	795.23	887.08	11.55%
跨国	285	364	27.72%	240.87	263.95	9.58%

数据来源：胜三管理咨询

由上表可知，2017 年至 2019 年中国本土广告代理商增加了 5,553 家，广告代理商增长率超过营收增长率。同时由于泰一指尚面对的客户和供应商基本均是广告代理商，而代理级次越多，各层级的利润空间越少，因此导致泰一指尚毛利率逐年下降。

同行业可比上市公司毛利率情况：

公司名称	业务类型	2019 年度	2018 年度	变动情况
利欧股份	营销业务	5.42%	11.51%	-6.09%
蓝色光标	营销业务	8.92%	11.72%	-2.80%
华扬联众	广告业务	11.72%	11.54%	-0.18%
同行业可比上市公司平均		8.69%	11.59%	-1.50%
泰一指尚	互联网营销服务	5.90%	11.75%	-5.85%

（续上表）

公司名称	业务类型	2019 年度	2018 年度	变动情况
美亚柏科	网络空间安全产品	82.48%	83.21%	-0.73%
	电子数据鉴定及信息安全相关服务	71.78%	72.62%	-0.84%
拓尔思	软件安全产品	75.17%	83.73%	-8.56%
汇纳科技	客流分析系统软件	71.97%	80.89%	-8.92%
同行业可比上市公司平均		75.35%	80.11%	-4.76%
泰一指尚	营销数据分析服务	83.72%	67.02%	16.70%

由上表可知，2019 年度同行业可比上市公司的互联网营销服务、营销数据分析服务毛利率均呈现下降趋势。泰一指尚互联网营销服务毛利率亦呈下降趋势，与行业毛利率变动趋势一致；而营销数据分析服务毛利率较上年有所增长，主要系 2018 年度泰一指尚为加速扩展营销数据分析服务业务，同时营销数据分析服务客户对数据标签的维度、精准度和数据转换率的要求日益提升，使提供同一营销数据分析服务所需数据资源更多，因此进行大量数据源及热点数据资源的采购，数据资源采购成本上升，而该部分数据因系新购入，在 2018 年度使用次数较少，而在 2019 年度使用较多，因此导致 2019 年度该类业务成本下降，毛利率上升。

2) 收入结构变化

2019 年度，泰一指尚毛利率较低的互联网营销服务，其收入占当期营业收入比例为 90.21%，较 2018 年度上升 4.01%，较 2017 年上升 10.33%，互联网营销服务收入占比的增加导致整体毛利率下降。

3)泰一指尚目前发展阶段因素

泰一指尚目前仍处于业务快速发展期，需要不断积累客户资源、提升业内口碑，为抢占资源、占据市场，自 2018 年 8 月开始，泰一指尚开始介入腾讯广告、今日头条和抖音平台相关业务，2019 年度泰一指尚在该等平台相关业务实现营业收入金额及占当期营业收入的比例均较 2018 年度大幅增加，且该等平台业务毛利率相对较低，导致整体毛利率下降。

(2) 期间费用的增加

泰一指尚 2019 年度期间费用较 2018 年有所增加系 2018 年末泰一指尚应收账款指标没有达到要求，公司取消对其的业绩奖励冲回原计提的业绩奖励 13,123,898.34 元及 2019 年度财务费用利息支出增加。

2019 年度、2018 年度财务费用利息支出情况如下：

项 目	2019 年度	2018 年度	变动金额
银行借款利息	11,601,700.73	6,218,938.58	5,382,762.15
资金拆借利息支出	6,124,789.58	2,986,885.85	3,137,903.73
信用证贴现利息支出	669,816.67		669,816.67
小 计	18,396,306.98	9,205,824.43	9,190,482.55

为了适应业务规模的扩张，泰一指尚综合运用多种融资方式，促使资本结构的优化，导致 2019 年度财务费用利息支出较 2018 年度大幅增加。

(3) 信用减值损失/资产减值损失的增加

2019 年度泰一指尚部分客户回款不及时导致部分应收账款无法按期收回，2019 年末账龄 1 年以上的应收账款余额较 2018 年末增加较多，按照会计政策计提应收账款坏账准备，导致 2019 年度信用减值损失较 2018 年度增加较多。

1) 应收账款坏账准备总体情况

泰一指尚应收账款坏账准备总体情况如下：

种 类	2019.12.31				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
单项计提坏账准备	7,292,015.40	0.71	7,292,015.40	100.00	
按组合计提坏账准备	1,014,064,743.51	99.29	55,160,078.76	5.44	958,904,664.75
合 计	1,021,356,758.91	100.00	62,452,094.16	6.11	958,904,664.75

(续上表)

种 类	2018.12.31				
	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	
单项计提坏账准备	1,361,359.40	0.16	1,361,359.40	100.00	
按组合计提坏账准备	867,328,622.54	99.84	25,786,226.25	2.97	841,542,396.29
合 计	868,689,981.94	100.00	27,147,585.65	3.13	841,542,396.29

由上表可知，泰一指尚应收账款坏账准备计提比例由 2018 年末的 3.13%增加至 2019 年末的 6.11%，单项计提坏账准备和按组合计提坏账准备金额均有较大幅度增加。

2) 单项计提坏账准备

2019 年末单项计提坏账准备情况如下：

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例(%)	计提理由
中电智讯（北京）科技有限公司	5,930,656.00	5,930,656.00	100.00	预计款项无法收回
杭州探索文化传媒有限公司	1,361,359.40	1,361,359.40	100.00	公司无法正常经营，与主要人员无法取得联系
小计	7,292,015.40	7,292,015.40	100.00	

3) 按账龄组合计提坏账准备

泰一指尚应收账款按账龄组合计提坏账准备对比情况如下：

账 龄	2019.12.31		2018.12.31		坏账准备增加金额
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备	
6 个月以内	568,290,524.95	2,841,452.63	615,126,146.19	3,075,630.73	-234,178.10
6-12 个月	354,774,592.43	17,738,729.62	206,742,998.01	10,337,149.90	7,401,579.72
1-2 年	48,769,798.14	4,876,979.81	28,283,472.93	2,828,347.29	2,048,632.52
2-3 年	25,053,822.58	12,526,911.29	15,261,814.17	7,630,907.09	4,896,004.20
3 年以上	17,176,005.41	17,176,005.41	1,914,191.24	1,914,191.24	15,261,814.17
小 计	1,014,064,743.51	55,160,078.76	867,328,622.54	25,786,226.25	29,373,852.51

由上表可知，2019 年末应收账款账面余额中账龄为 6-12 个月、1-2 年、2-3 年及 3 年以上部分均较 2018 年末坏账准备有所增加，其中 6-12 个月坏账准备增加系泰一指尚对信用良好的长期合作客户信用期延长至 6-12 个月，1 年以上坏账准备的增加系部分客户应收账款未能及时收回，泰一指尚已通过加强客户信用调查和分析、完善销售考核制度及应收账款管理办法、采用应收账款保理等措施促使应收账款及时收回。

(三) 泰一指尚在原业绩承诺期结束后业绩出现大幅下滑，说明是否存在提前确认收入或调节利润的情况

报告期泰一指尚营业收入大幅增长主要系国家政策支持以及技术进步促进互联网广告行业快速发展、泰一指尚积极抢占市场资源以及积极拓展新客户、泰一指尚对部分客户放宽信用期所致；泰一指尚 2019 年度扣非后归母净利润较 2018 年度大幅减少主要系互联网广告行业竞争激烈、收入结构发生变化以及期间费用和信用减值损失增加所致；泰一指尚不存在提前确认收入或调节利润的情况。

年审会计师意见：针对泰一指尚在原业绩承诺期结束后业绩出现大幅下滑的情况，我们执行了如下核查程序：

1. 核查泰一指尚主要客户的销售合同或排期单、信用制度、销售台账、原始凭证（发票、结算单等）、期后银行收款记录，并核查至记账凭证及明细账，审核是否严格按照合同或者排期单进行广告排期、是否已按企业会计准则相关规定确认收入，收入确认期间是否与合同或排期单约定期间一致，付款单位是否与记账客户一致；

2. 对营业收入及毛利率执行分析性复核程序，包括分析年度、月度、分客户收入及毛利率的变动是否合理，分项目分析毛利率是否合理，将毛利率与同行业进行对比分析；

3. 对资产负债表日前后确认的营业收入实施截止测试，获取资产负债表日前后的销售台账，抽取样本检查至销售合同、结算单等，检查收入是否计入恰当的会计期间；

4. 对主要客户进行函证，并抽取重点关注客户进行现场走访，由主要客户对其往来款余额和采购金额进行确认，确保收入和应收账款的真实性和准确性；

5. 获取主要客户出具的《确认函》、承诺：2019 年度与泰一指尚的交易是公平、真实、准确和完整的，客户、客户的股东及其关联方、客户关键管理人员与泰一指尚及其股东和其他关联方不存在任何关联关系；

6. 取得泰一指尚 2019 年度主要客户销售清单，关注客户数量、类型和分布的变化，并要求公司管理层提供合理的解释；针对新增客户、存在异常（如收入异常增长、销售价格异常或者货款回收出现异常）的客户，我们对该等相关客户进行了现场走访或视频访谈，并与管理层进行会议沟通，以核查收入和应收账款的合理性；

经核查，我们认为，泰一指尚不存在提前确认收入或调节利润的情况。

综上，我们认为，报告期泰一指尚营业收入大幅增长主要系国家政策支持以及技术进步促进互联网广告行业快速发展、泰一指尚积极抢占市场资源以及积极拓展新客户、泰一指尚对部分客户放宽信用期所致；泰一指尚 2019 年度扣非后归母净利润较 2018 年度大幅减少主要系互联网广告行业竞争激烈、收入结构发生变化以及期间费用和信用减值损失增加所致；泰一指尚不存在提前确认收入或调节利润的情况。

二、关于业绩承诺。泰一指尚原业绩承诺期为 2016-2018 年并完成了业绩承诺。2018 年 7 月 10 日，交易对方江有归、付海鹏与公司签订了《业绩补偿补充协议（二）》，约定若泰一指尚 2018 年末的应收账款余额超过 4.5 亿元，公司有权取消业绩奖励且交易对方持有的上市公司股权不得转让，这项承诺直接导致公司前两年计提的对其业绩奖励约 1,312.3 万元被取消；2018 年 11 月 26 日，江有归、付海鹏签订《关于自愿追加业绩承诺的承诺函》，追加 2019、2020 年两年业绩承诺，2019 年承诺扣非后归母净利润不低于 1.59 亿元，实际实现了 7,538.36 万元，未完成业绩承诺。年报披露，公司尚未就业绩补偿事项与江有归、付海鹏等达成一致意见，未来是否进行追偿及追偿金额存在不确定性。结合上述情况，请公司：（1）说明在原业绩承诺期将完成的情况下，江有归、付海鹏追加多项对其本身不利的承诺的原因及背景，说明是否与上市公司或关联方存在其他未披露的协议或约定，泰一指尚公司经营是否发生重大不利变化，请保荐机构核查并发表意见；（2）关于泰一指尚 2019 年业绩补偿事项，请公司补充披露进展情况，若已有相关方案，请公司补充披露补偿方式、补偿金额、对财务报表的影响；若双方尚未达成一致意见，请公司补充披露时间进度安排、尽快启动相关工作并及时披露进展情况。

答复：

（一）说明在原业绩承诺即将完成的情况下，江有归、付海鹏追加多项对其本身不利的承诺的原因及背景，说明是否与上市公司或关联方存在其他未披露的协议或约定，泰一指尚公司经营是否发生重大不利变化

1、签订《业绩补偿补充协议（二）》和《关于自愿追加业绩承诺的承诺函》的原因及背景，协议签订时泰一指尚的经营情况

（1）签订补充协议和承诺的原因及背景

2018 年 7 月，公司与江有归、付海鹏签署《业绩补偿补充协议（二）》的主要原因系在业绩承诺期（2016-2018）内，泰一指尚的应收账款余额较高，为控制总体财务风险，亦基于江有归、付海鹏对于泰一指尚未来发展和应收账款回收的信心，保障上市公司股东特别是中小股东的利益，公司与江有归、付海鹏达成一致，对泰一指尚截至 2018 年末的应收账款回收形成了《业绩补偿补充协议（二）》的相关约定。

2018 年 11 月，江有归、付海鹏自愿追加业绩承诺是公司与江有归、付海鹏友好协商的结果，主要是基于以下考虑：“（1）本次重组完成后，江有归、付海鹏亦成为公司的重要股东和董事会成员，其与公司为利益共同体，与公司具有共同的利益诉求和发展理念，双方具有一起将公司做大做强的共同愿望；（2）本次重组实施完毕后，公司与泰一指尚携手向前、共同发展，泰一指尚业绩持续增长，2016 年和 2017 年均完成了业绩承诺，但与此同时，市场上亦出现上市公司跨界并购失败的案例，为共同维护上市公司及中小股东利益、增强市场对于公司未来发展的预期，亦基于江有归、付海鹏对大数据行业及泰一指尚未来发展的信心，江有归及付海鹏愿意与公司进行更为长远的共同发展；（3）公司重大资产重组的业绩承诺期为 2016 年至 2018 年，重组实施完毕的时间为 2017 年 1 月，根据重组时的承诺，江有归、付海鹏所持公司股份需到 2020 年才能流通，追加业绩承诺至 2020 年更符合市场逻辑。”

（2）协议签订时泰一指尚的经营情况

上述协议签订时间均为 2018 年下半年，根据天健会计师事务所出具的《关于杭州泰一指尚科技有限公司业绩承诺完成情况的鉴证报告》（天健审〔2019〕2662 号），泰一指尚 2018 年度经审计的扣除非经常性损益后归属于母公司的净利润 13,195.78 万元（不包括本期冲销业绩奖励对净利润的影响额 1,115.53 万元），超过 2018 年度承诺数 995.78 万元，完成 2018 年度业绩承诺的 108.16%。并且，2018 年末公司应收账款余额占当年营业收入的比例较 2017 年有所下降，回款情况逐步好转。因此，2018 年公司总体经营情况良好，在协议签订或承诺出具时，泰一指尚经营情况未发生重大不利变化。

2、江有归、付海鹏是否与上市公司或关联方存在其他未披露的协议或约定

经自查，公司及关联方与江有归、付海鹏不存在其他未披露的协议或约定。

独立财务顾问意见：根据上市公司和江有归、付海鹏出具的承诺或说明，以及根据本独立财务顾问对上市公司相关人员以及对江有归和付海鹏的访谈，在原业绩承诺即将完成、上述协议或承诺签订时泰一指尚公司经营未发生重大不利变化的情况下，江有归、付海鹏基于当时背景追加承诺的原因具有合理性。本独立财务顾问采取了访谈、取得说明或承诺等核查程序，未发现上市公司或其关联方与江有归、付海鹏存在其他未披露的协议或约定。

（二）关于泰一指尚 2019 年业绩补偿事项的进度安排

2020 年 4 月 26 日，公司董事会就此事项出具了专项说明：“鉴于此承诺属于自愿追加，考虑各种客观原因，根据《上市公司监管指引第 4 号》精神，公司将与江有归、付海鹏友好协商处理办法，包括但不限于补偿、变更承诺、豁免履行承诺”。截至本问询函回复出具日，公司尚未与江有归、付海鹏就处理办法达成一致意见。公司将本着对各方负责的原则，尽快与江有归、付海鹏协商处理办法，并按照《上市公司监管指引第 4 号》规定履行必要的程序。争取在 2020 年半年度报告披露前完成该项工作，公司将根据进展情况及时履行信息披露义务。

三、关于股份冻结情况。江有归先生为公司第三大股东、副董事长以及泰一指尚董事长，对公司经营管理具有重大影响，报告期内其多次发生股份被司法冻结事项，目前其所持公司股份全部被司法冻结及轮候冻结，且其质押比例 98.35%。请公司：（1）补充披露其股份被冻结及轮候冻结涉及的具体事项、金额、被冻结原因、目前进展情况；（2）补充披露其关联企业情况，包括成立时间、主营业务、与公司的关联交易情况以及所涉及的法律诉讼及纠纷情况；（3）请公司自查泰一指尚及其子公司是否存在为江有归控制的企业或其他关联方提供担保或资金拆借的情况；（4）说明公司及泰一指尚相关内控政策是否能够有效防范不当代理风险；（5）结合上述情况说明上述相关事项是否影响公司及泰一指尚的正常经营管理。请会计师核查并发表意见。

答复：

（一）补充披露其股份被冻结及轮候冻结涉及的具体事项、金额、被冻结原因、目前进展情况

截至本问询函回复出具日，江有归先生所持公司股份冻结情况如下：

冻结机关	原告	被告	金额	冻结股份数量(股)	冻结类型	冻结期间	冻结原因	目前进展
深圳市罗湖区人民法院	张安东	江有归/张伟、宁波章鱼控股有限公司	12,618,000.00	1,857,143	司法冻结质押	2019-9-6 至 2022-9-5	借款合同纠纷：江有归尚欠张安东 1,261.80 万元借款本金未归还，张安东向法院提起诉讼，要求江有归尚未归还欠款本金 12,618.000.00 元，并要求支付借款利息（利息自 2019 年 8 月 26 日起计至还清本金之日止，利率按年利率 24%计付），同时申请了诉前财产保全。	双方已于 2020 年 4 月 29 日签订和解协议书。
嘉兴市南湖区人民法院	俞慧淑	江有归	15,343,726.00	27,408,569	司法冻结质押	2019-12-19 至 2022-12-18	借款合同纠纷：江有归尚欠俞慧淑借款本金 14,212,923.00 元、利息 1,130,803.00 元，借款本息合计 15,343,726.00 元。俞慧淑向法院提起诉讼，要求江有归归还借款本金及利息，同时申请了诉前财产保全。	双方已于 2020 年 3 月 26 日签订和解协议书。
				4,067,143	轮候冻结			
杭州市江干区人民法院	李兴建	江有归	6,144,610.55	31,475,712	轮候冻结	2020-4-21 之日起三年	合同纠纷：李兴建退出嘉兴泰一指尚投资合伙企业（有限合伙）时，江有归应付其 款项共计 5,498,532.93 元。李兴建向法院提起诉讼，要求其支付上述款项并承担逾期利息646,077.62 元，同时申请了诉前财产保全。	双方已于 2020 年 6 月 5 日签订和解协议书。

截至本问询函回复出具日，上述合同纠纷虽已签订和解协议书，对还款金额及还款时间进行了约定，但江有归先生尚未归还欠款，因此相关的股份冻结尚未解除。

（二）补充披露其关联企业情况，包括成立时间、主营业务、与公司的关联交易情况以及所涉及的法律诉讼及纠纷情况

除公司及子公司外，江有归先生其他关联企业情况如下：

关联企业名称	与江有归的关联关系	成立时间	主营业务	2019 年度与公司的关联交易情况	涉及的法律诉讼及纠纷
宁波章鱼控股有限公司	与江有归关系密切的家庭成员的参股公司[注]	2016-5-19	实业投资；投资管理；投资咨询；企业管理咨询。	无	无
尼尔森网联媒介数据服务有限公司	宁波章鱼控股有限公司参股 28.85%的公司	2010-7-26	开发用于收视率调查的数字电视传媒技术，数据采集和处理，市场研究，提供相关技术咨询和技术服务；软件开发和销售。	确认租金收入 46,500.00 元 2019 年度公司以自有资金向尼尔森网联媒介数据服务有限公司进行增资，增资金额共计人民币 3,000 万元，其中 1,200 万元计入其注册资本，1,800 万元计入其资本公积。本次增资完成后，公司持有尼尔森网联媒介数据服务有限公司 5.77%的股权。	无
杭州涌联企业管理合伙企业（有限合伙）	江有归控制的公司，持股比例 91.53%	2019-12-20	策划；企业项目；咨询；企业管理；服务；计算机信息及信息咨询；企业管理服务。	无	无
浙江福岭投资管理有限公司	江有归控制的公司，持股比例 70%	2016-11-18	服务；投资管理、投资咨询（除证券、期货）、实业投资（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代客理财等金融服务）	无	无
嘉兴泰一指尚投资合伙企业（有限合伙）	江有归参股公司，持股比例 33.33%	2015-6-19	实业投资、投资管理	无	无
杭州友耐特信息技术有限公司	江有归参股公司，持股