



坤元资产评估有限公司

CanWin Appraisal Co., Ltd

地址：杭州市教工路 18 号
邮编：310012
电话：(0571) 87559001
传真：(0571) 87178826

坤元资产评估有限公司

关于信雅达系统工程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申请的反馈意见的回复

中国证券监督管理委员会：

贵委员会下发的 150734 号《中国证监会行政许可项目审查一次反馈意见通知书》(以下简称“反馈意见”)奉悉。按照反馈意见的要求，信雅达系统工程股份有限公司管理层研究后，已对相关材料进行了补充修改，本评估公司承办注册资产评估师已经认真复核，现将反馈意见中涉及资产评估方面的问题补充情况汇报如下：

反馈意见第 3 条：申请材料显示，本次交易以收益法的评估结果作为定价参考依据，过渡期内，科匠信息产生的收入、利润和亏损，由科匠信息的股东按各自持股比例享有和承担。请你公司补充披露上述安排的合理性，对上市公司和中小股东权益的影响。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

根据《发行股份及支付现金购买资产协议之框架协议》及《发行股份及支付现金购买资产协议》，过渡期内，标的公司产生的收入、利润和亏损，由交割日后的标的公司股东按各自持股比例享有和承担。

为充分保护上市公司和中小股东的权益，交易对方刁建敏、王靖、科漾信息对科匠信息在过渡期内标的公司产生的收入、利润和亏损的享有和承担作出补充承诺如下：

1、过渡期内，标的公司产生的收入、利润由交割日后的标的公司股东按各自持股比例享有；过渡期内，标的公司如产生亏损的，由承诺人向标的公司以现金方式补足，且承诺人对于上述补足义务承担连带责任。

2、本承诺一经做出，即不可变更或撤销。

评估师认为：上述承诺安排合理，有利于保护上市公司和中小股东权益。

反馈意见第 12 条：申请材料显示，科匠信息于评估基准日全部股东权益的收益法评估值为 43,089.37 万元，评估增值率 665.10%。评估中根据对科匠信息已签订但尚未执行完毕的合同及拟签订合同情况，预测 2015 年营业收入，对于 2015 年以后的营业收入采用趋势分析法进行预测。请你公司结合中国企业级移动应用市场发展、科匠信息市场拓展力度、主要客户市场需求、客户签约率、议价能力、合同确认进度、合同结算约定等情况，补充披露科匠信息 2015 年及以后年度营业收入预测的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

根据科匠信息历年合同执行情况及可确认收入金额，确定2015年预测收入约为13,200.00万元；对2016年及以后年度的营业收入的预测，结合公司的合同签订情况及市场前景，采用趋势分析法进行预测。随着经营规模的扩大，收入增长率将逐渐下降，至永续期时收入将保持稳定。

A、企业级移动应用市场发展情况

（1）市场发展趋势

① 移动应用的商业化价值正被逐步开发

移动互联网重构了互联网服务的模式与生态，且由于以网页为核心的应用形态无法成功迁移至移动领域，因此APP成为移动互联网应用服务的主导形态。根据工信部《移动互联网白皮书（2014年）》统计，全球应用程序下载次数累计超过5,000亿。

根据工信部数据，截至2013年年底，苹果AppStore与谷歌GooglePlay应用下载规模均达到500亿次，应用规模均超过100万个。移动互联网时代终端应用的入口作用凸显，浏览器、地图、移动即时通信、餐饮、娱乐、购物、旅行、支付等客户端应用成为应用服务的关键界面、导流的重要方式，亦成为各大互联网企业竞争的焦点领域。

在商业盈利的憧憬下，移动应用呈现出爆发式增长，特别是通过线上与线下结合重建商业模式，互联网企业重新梳理并与第三方重新建立独立于桌面互联网之外的新的商业架构，初步构建了包括移动支付、旅游、打车、餐饮、微博客等诸多移动领域的新型生态系统。

② 云计算、开放式平台是未来移动应用开发的核心

PC端、手机端、PAD端甚至电视端的“多屏融合”将是移动互联网未来发展的必然趋势，用户多终端之间的切换产生了大量非结构化数据，同时用户随时随地的上网行为和数据需求对企业服务器的数据运算处理能力提出了更高的要求，云计算成为考验企业未来移动互联网发展能力的关键，移动互联网正处在前所未有的大数据时代。云计算的核心价值在于资源整合，云计算企业将技术和服务以基础资源的方式提供给中小企业、开发者，将资源最大化利用的同时创造更多服务盈利模式。

另一方面，开放平台将是移动互联网未来发展的主旋律，同时移动互联网是一个更加细分、垂直的领域，除了主流互联网大平台在移动互联网的二次构建之外，将有更多垂直领域的平台出现。通过平台化的构建，将移动互联网资源和优势发挥到最大化，为开发者创造利润，平台和开发者互惠互利，实现共赢。

（2）市场容量

中国企业级移动应用市场总体上还处于起步阶段，虽有部分行业客户因为业务需要已经部署了较为成熟的移动应用方案，如保险、银行、快速消费品行业；但大部分客户受限于安全、预算投入、解决方案成熟度等因素，还处于观望和简单尝试阶段，尚未大规模部署移动应用解决方案，未来2-3年是移动应用的高速发展阶段，预计2015年将达到建设高峰。

根据IDC研究数据，2013年中国企业级移动应用解决方案的市场规模为9.31亿美元（折合约57亿元人民币），2017年的市场规模将达到41.47亿美元（折合约255亿元人民币），2013-2017年的复合增长率为45.3%。

B、科匠信息的市场拓展力度

科匠信息业务的推广销售模式包括线上推广模式、线下推广模式，其中：

科匠信息在线上主要由百度等搜索引擎以关键词搜索的形式提供推广支持，并相应支付推广费用，此外也通过公司主页、各类网上论坛、网络媒体报道等形式进行宣传推广。

线下推广，科匠信息主要采取自主业务开拓，与广告公司、咨询公司等中大型企业移动应用业务外包商建立合作关系等方式开展。此外，科匠信息也通过区域代理商模式对“微匠”平台进行营销推广。

根据2013年-2015年4月的百度数据统计，科匠信息的市场推广力度不断加强，并且市场的接受程度也较高。

2013-2015年4月百度数据统计				
日期	官网消费（元）	百度展现次数	点击次数	点击率
2013年1月	-	-	-	-
2013年2月	31,794.95	92,471	3,514	3.80%
2013年3月	88,046.53	161,141	7,658	4.75%
2013年4月	119,946.60	243,225	9,952	4.09%
2013年5月	123,004.29	256,028	10,844	4.24%
2013年6月	116,397.71	336,554	11,359	3.38%
2013年7月	132,107.47	234,765	12,494	5.32%
2013年8月	136,048.83	224,178	11,702	5.22%

2013 年 9 月	139,159.74	216,444	10,806	4.99%
2013 年 10 月	137,082.68	293,039	11,352	3.87%
2013 年 11 月	144,763.01	300,936	11,538	3.83%
2013 年 12 月	143,483.54	166,910	10,498	6.29%
2014 年 1 月	113,302.61	141,706	8,688	6.13%
2014 年 2 月	83,744.14	106,422	6,987	6.57%
2014 年 3 月	179,532.78	134,650	12,692	9.43%
2014 年 4 月	169,885.50	177,309	13,248	7.47%
2014 年 5 月	196,994.51	364,721	16,261	4.46%
2014 年 6 月	178,519.67	530,440	15,489	2.92%
2014 年 7 月	204,274.50	519,568	17,715	3.41%
2014 年 8 月	205,871.03	486,960	17,127	3.52%
2014 年 9 月	216,436.54	615,156	18,109	2.94%
2014 年 10 月	230,236.10	603,079	17,345	2.88%
2014 年 11 月	142,695.55	357,040	9,914	2.78%
2014 年 12 月	358,642.78	890,794	20,552	2.31%
2015 年 1 月	157,750.10	301,168.00	9,454.00	3.14%
2015 年 2 月	184,895.75	481,645.00	12,712.00	2.64%
2015 年 3 月	404,050.30	668,998.00	25,117.00	3.75%
2015 年 4 月	407,123.05	410,669.00	18,700.00	4.55%
总量	4,745,790.26	9,316,016.00	351,827.00	-
平均量	175,770.01	345,037.63	13,030.63	3.78%

C、主要客户市场需求

科匠信息的主要客户基本为传统商业模式客户，其主要需求在于基于移动应用的整体解决方案。科匠信息的主要客户涵盖电子商务、在线教育、互联网金融、酒店旅游、餐饮娱乐等各类行业。由于客户行业较为分散，因而其需求主要包括：

（1）获得专业的战略咨询服务，梳理企业内外部流程、所处竞争环境等信息，获得关于传统行业企业规划、设计、实现基于移动互联网的新型商业模式，具体包括市场调研、O2O 方案设计、品牌形象设计、培训等服务。

（2）希望所交付产品拥有美观、简洁的操作界面和流畅、便捷的用户体验，能够提升移动应用产品的吸引力。

(3) 能够获得定制化的移动应用推广方案，并且凭借丰富的移动互联网媒体、平台资源，取得推广方案的有效实施。

(4) 能够根据自身实际情况选择最合适的推广渠道、以软件下载量、用户数、留存率、转化率、活跃用户数、活跃时长等参数获得推广数据分析、定期获得合适的活动策划、定期更新移动应用、收集用户反馈等。

D、客户签约率

根据科匠信息2013年1月-2015年4月的各月份的客户到店量和签约量统计，科匠信息客户数量呈现较大的上升趋势，签约率增长较快，预计未来签约客户数量会有显著的提高。

月份	2013 年			2014 年			2015 年		
	到店量	签约量	签约率	到店量	签约量	签约率	到店量	签约量	签约率
1	23	8	34.78%	30	14	46.67%	58	25	43.10%
2	12	2	16.67%	17	8	47.06%	40	15	37.50%
3	35	10	28.57%	34	17	50.00%	69	27	39.13%
4	31	6	19.35%	32	15	46.88%	56	34	60.71%
5	28	11	39.29%	41	15	36.59%	-	-	-
6	33	12	36.36%	43	15	34.88%	-	-	-
7	58	23	39.66%	51	19	37.25%	-	-	-
8	54	27	50.00%	52	23	44.23%	-	-	-
9	46	20	43.48%	70	36	51.43%	-	-	-
10	40	14	35.00%	52	22	42.31%	-	-	-
11	39	17	43.59%	68	28	41.18%	-	-	-
12	50	18	36.00%	75	34	45.33%	-	-	-
小计	449	168	37.42%	565	246	43.54%	223	101	45.29%

E、议价能力

在企业级移动应用市场中，移动应用开发商是最贴近用户需求的供应商，对最终客户的影响力也最大。从竞争格局分析，国内移动应用开发商主要包含两类市场竞争者：

一类是传统的软件开发商，如ERP、CRM、OA厂商，这类厂商有自己的用户基础，在移动应用时代顺势推出了基于原有业务系统的移动应用扩展业务，典型厂商如SAP、用友、金蝶、慧点科技等。

这一类企业往往通过其传统软件业务已经积累了一定的企业级客户资源，但是其传统软件行业的经验难以适用于移动应用领域，特别是在与终端用户使用体验密切相关的UE/UI设计、以及互联网行业特有的高并发、高负载产品框架设计等方面有所欠缺。

另一类是以创业型企业为主新兴移动应用服务提供商，该类企业往往专业从事移动应用产品的定制化开发，相对传统软件企业而言，对移动互联网领域有着更为深入的理解。

该类别中部分以科匠信息等为代表的企业起步较早，随着企业级移动应用行业的形成发展而具备了较明显的先发优势。但同时，这一类中部分规模较小的企业由于受制于人才配置、战略高度、理念观念等因素，虽然通常收费较低，但难以满足客户较高层次的需求。

总体而言，既积累了丰富的项目开发经验，又随着业务扩张而具备了一定规模和实力的业内企业更能够满足客户对于移动应用快速增长的市场需求。一方面，这一类企业由于积累了丰富的项目开发经验，从而具备了向部分中大型企业客户提供定制化开发服务、移动战略咨询服务的能力，从而在中高端市场方面有着较大的发展空间。另一方面，这一类企业较为贴合广大中小企业的需求和承受能力，并且凭借对移动互联网领域的深入理解，更有机会推出符合广大中小企业需求的移动应用产品及服务，从而实现具有可复制性的业务扩张。

科匠信息多年来始终致力于移动应用领域，逐渐形成了“蓝色互动”和“微匠”两条不同的业务线，为不同需求客户提供差异化的移动应用开发和移动战略服务，在国内企业级移动应用行业中具有较高的品牌知名度和领先的行业地位。

根据科匠信息2013、2014及2015年1-4月的平均合同单价15.74万元、26.36万元、32.32万元来看，科匠信息的市场议价能力逐步提升。

F、合同确认进度及合同结算约定

科匠信息于2014年12月31日的合同确认进度为87.85%，于2015年4月30日的合同确认进度为81.39%。

科匠信息目前的合同结算约定如下：

(1) 采用分期付款的结算方式，一般合同签订后支付合同预付款（比例一般30%）

(2) 收到公司提供的UE、UI后支付UE/UI阶段款（比例一般20%）

(3) 收到公司提供的Alpha版后支付Alpha阶段款（比例一般20%）

(4) 收到公司提供的Beta版后支付Beta阶段款（比例一般20%）

(5) 收到公司提供的Master版并经验收后支付Master阶段款（比例一般10%）。

综上，科匠信息2015年及以后年度营业收入预测具有合理性。

经核查，本评估师认为：上市公司已结合中国企业级移动应用市场发展、科匠信息市场拓展力度、主要客户市场需求、客户签约率、议价能力、合同确认进度、合同结算约定等情况，充分披露了科匠信息2015年及以后年度营业收入预测的合理性，本评估师认为科匠信息2015年及以后年度营业收入的预测具有合理性。

反馈意见第 13 条：申请材料显示，科匠信息营业成本中，职工薪酬和技术开发服务费占比 90%左右，预测未来人均薪酬存在一定幅度上涨。收益法评估预测未来年度销售毛利率在历史水平的基础上略有上升。请你公司结合科匠信息成本费用归集情况、历史业绩及同行业上市公司情况，补充披露科匠信息 2015 年及以后年度毛利率预测的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

科匠信息的营业成本中，职工薪酬和技术开发服务费占比90%左右，此外还包括差旅费、交通费及其他成本。职工薪酬按照员工人数乘以人均工资得出，员

工人数考虑随着业务发展而相应增加，人均薪酬以近期历史数据为基础，考虑一定幅度上涨。

综合考虑上述因素并结合历史销售毛利率的波动水平，预计未来年度销售毛利率将在历史水平的基础上略有上升。

未来年度的营业收入、营业成本和毛利率预测如下：

单位：万元

项目	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	永续期
营业收入	13,200.00	15,844.80	19,014.00	21,866.40	23,616.00	23,616.00
营业成本	4,928.70	5,676.60	6,572.89	7,287.93	7,748.67	7,748.67
毛利率	62.66%	64.17%	65.43%	66.67%	67.19%	67.19%

① 成本费用归集情况

科匠信息营业成本中主要归集：技术开发人员发生的薪酬成本、项目开发成本、开发用固定资产、长期资产的折旧及摊销、以及其他相关成本。

② 历史业绩

科匠信息营业成本及毛利率历史情况如下：

项目	2012 年度	2013 年度	2014 年度
职工薪酬(万元)	107.29	500.82	1,453.29
营业成本小计(万元)	129.09	639.19	2,164.12
其中：职工薪酬和技术开发费占营业成本比例	100.00%	92.26%	96.30%
开发员工平均人数	13	60	168
人均工资(元/人.月)	6,900	7,000	7,200
毛利率	12.60%	48.63%	62.01%

从科匠信息历史业绩分析，随着科匠信息业务规模的增大，企业人员和人均工资水平也逐年上涨。同时，企业签约客户数量、平均合同单价的增长导致营业收入增加，但是由于学习曲线的影响以及科匠信息开发管理模式的效率提高，总体上科匠信息营业成本增长幅度小于营业收入的增长，导致企业毛利率略有上升。

③ 预测期的营业成本及毛利率

年份	预测期				
	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年
开发员工平均人数	370	400	435	450	455
人均工资(元/人. 月)	7,325.00	7,700.00	8,075.00	8,475.00	8,850.00
职工薪酬(万元)	3,252.30	3,696.00	4,215.15	4,576.50	4,832.10
营业成本小计(万元)	4,928.70	5,676.60	6,572.89	7,287.93	7,748.67
毛利率	62.66%	64.17%	65.43%	66.67%	67.19%

职工薪酬包括工资、社保支出和福利费。其中，职工薪酬按照员工人数乘以人均工资得出，员工人数考虑随着公司业务的发展而增加相应的员工数量，人均薪酬以近期历史数据为基础，每期考虑一定幅度的上涨。

预计科匠信息未来年度销售毛利率将在历史水平的基础上有所上升，主要系一方面随着科匠信息服务品质的提升及溢价能力的增强导致平均合同单价同比提升；另一方面，伴随科匠信息项目开发技术逐渐成熟，尤其是标准化功能模块的搭建，较大程度提升项目人员的项目开发效率从而降低了开发成本。

④ 同行业上市公司情况

根据评估基准日的“同花顺iFinD”的数据，可选出“计算机软件开发与咨询行业”上市公司46家，其中毛利率在50%以上的上市公司如下：

证券代码	证券名称	毛利率(%)
600570.SH	恒生电子	94
601519.SH	大智慧	52
002063.SZ	远光软件	73
002195.SZ	二三四五	51
002230.SZ	科大讯飞	56
002279.SZ	久其软件	95
002280.SZ	联络互动	80
002405.SZ	四维图新	81
002410.SZ	广联达	96
002439.SZ	启明星辰	67

300033. SZ	同花顺	84
300036. SZ	超图软件	66
300052. SZ	中青宝	59
300085. SZ	银之杰	50
300183. SZ	东软载波	56
300229. SZ	拓尔思	82
300348. SZ	长亮科技	59

通过比较分析上述上市公司的历史业绩波动趋势，科匠信息2015年及以后年度的毛利率波动趋势与同行业上市公司基本保持一致。

经核查，本评估师认为：上市公司已结合科匠信息成本费用归集情况、历史业绩及同行业上市公司情况，充分披露了科匠信息2015年及以后年度毛利率预测的合理性。本评估师认为科匠信息2015年及以后年度的毛利率预测具有合理性。

反馈意见第 16 条：申请材料显示，科匠信息收益法评估中，存在溢余货币资金 2,742.00 万元。请你公司补充披露上述货币资金纳入溢余资产评估的合理性。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。请独立财务顾问和评估师核查并发表明确意见。

答复：

A、科匠信息资金情况分析

科匠信息评估基准日前后4个月的货币资金和理财产品情况如下：

单位：万元

日期	货币资金	理财产品
2014 年 8 月	325.89	3,150.00
2014 年 9 月	95.74	3,200.00
2014 年 10 月	632.54	2,450.00
2014 年 11 月	437.07	2,670.00
2014 年 12 月	3,173.23	465.00
2015 年 1 月	112.18	2,915.00
2015 年 2 月	73.43	2,665.00

2015 年 3 月	137.85	2,565.00
2015 年 4 月	331.58	2,165.00

B、计算分析

单位：万元

方法一：	
按年收入的一定比例确定最低现金保有量	5%
营业收入	5,696.27
最低现金保有量	284.81
基准日货币资金	3,173.23
溢余现金	2,888.42
方法二：	
现金转换周期=存货周转天数 + 应收账款周转天数 - 应付账款周转天数	48.2
现金占用比例=存货/营业收入 + 应收账款/营业收入 - 应付账款/营业收入	0.24
日均营业收入=营业收入/360	36.67
最低现金余额=现金转换周期×现金占用比例×日均营业收入	431.41
基准日货币资金	3,173.23
溢余现金（圆整后）	2,742.00

经核查，本评估师认为：上市公司已充分披露2,742.00万元货币资金纳入溢余资产评估的合理性。本评估师认为2,742.00万元货币资金纳入溢余资产评估具有合理性。

本页无正文，为《坤元资产评估有限公司关于信雅达系统工程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申请的反馈意见的回复》之签字盖章页）

评估机构负责人： _____
潘文夫

经办注册资产评估师： _____
柴山 刘勇

坤元资产评估有限公司

2015年6月3日