

广州市亲子企鹅智能科技股份有限公司、金元证券股份有限公司《关于广州市亲子企鹅智能科技股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见》的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵公司 2016 年 9 月 21 日下发的《关于广州市亲子企鹅智能科技股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见》（以下简称“《第二次反馈意见》”）的要求，广州市亲子企鹅智能科技股份有限公司（以下简称“亲子企鹅”、“公司”、“本公司”）、金元证券股份有限公司（以下简称“主办券商”）及天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”）对贵公司提出的《第二次反馈意见》进行了认真讨论及补充调查，对《第二次反馈意见》中所有提及的问题逐项予以落实并进行了回复说明。涉及需要对《公开转让说明书》及其他文件进行修改或补充披露的，已按照反馈意见的要求进行修改和补充，并已在《公开转让说明书》中以楷体加粗标明。

如无其他特别说明，本回复中的释义与《公开转让说明书》释义一致。

现就《第二次反馈意见》中提及的问题回复如下：

一、公司特殊问题

1、公司报告期内扣非后持续亏损，关于公司持续经营能力：（1）请公司结合公司发展阶段、主要成本费用支出的具体内容等补充披露报告期内持续亏损的原因。（2）请公司结合同行业可比较的公司补充分析并披露流量来源、获取新用户的方式及后续推广宣传的计划。（3）请公司补充披露并对可持续经营能力进行全方位、多维度补充分析，包括但不限于公司主营业务盈利的可持续性、研发能力、行业空间、公司的后续市场开发能力、市场前景、公司是否具有核心竞争优势、期后合同签订情况及收入确认情况、盈利能力、偿债能力、营运能力、获取现金流能力等期后财务指标分析、结合期后财务数据的主要财务指标趋势分析、同行业主要竞争对手情况、现金获取能力分析等。（4）请主办券商及会计师对公司的可持续经营能力进行进一步核查，并结合《全国中小企业

股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》逐条分析公司是否符合挂牌准入负面清单管理的具体要求并发表明确意见。（5）请主办券商说明推荐理由。

【回复】：

（1）请公司结合公司发展阶段、主要成本费用支出的具体内容等补充披露报告期内持续亏损的原因。

【公司回复】：

公司2014 年度、2015 年度和2016年1-2 月净利润分别为-870,182.81元、104,023.44元和-995,120.11元，扣除非经常性损益后的净利润为-678,662.71元、-22,644.93元和-993,058.81元，公司报告期内扣非后持续亏损，与公司处于业务开拓初期相关。

公司于2013年5月成立，定位于亲子类动漫玩具领域，希望通过数据整合、创新信息服务与智能化，改造亲子母婴行业的互联网销售模式，打造“需求式”互联网母婴垂直电商平台，报告期内公司处于拓展与积累阶段。为快速获取消费者的购买数据，在自有品牌尚未建立的背景下，公司及子公司依托互联网电商平台，凭借管理团队丰富的电商运营经验和对母婴益智玩具行业的深刻认识，以从事品牌商授权的亲子类母婴商品的销售业务为切入点，产品主要包括益智玩具、学习文具、母婴用品三大类别。通过品牌商授权商品在互联网电商平台的销售，一方面快速积累流量，增加消费者行为分析基础数据，同时也能适当增加公司自有现金流，减少股东自有资金投入。报告期内，公司尚处于业务开拓期，因此为拓展市场花费了大量销售费用。报告期后期，随着基础数据的积累，及业务规模的增大，公司开始开发自有互联网销售平台及相关信息支持系统，并加大了自有品牌产品的研究开发力度。

报告期内公司的综合毛利率情况如下：

项目	收入	成本	毛利	毛利占比	毛利率
主营业务	5,872,200.40	4,093,175.20	1,779,025.2	95.25%	30.30%
其他业务	88,775.43	—	88,775.4	4.75%	100.00%
2016 年 1-2 月合计	5,960,975.83	4,093,175.20	1,867,800.6	—	31.33%
主营业务	37,223,384.10	24,221,778.15	13,001,606.0	98.57%	34.93%

其他业务	189,048.88	—	189,048.9	1.43%	100.00%
2015 年度合计	37,412,432.98	24,221,778.15	13,190,654.8	—	35.26%
主营业务	5,455,067.78	3,790,915.08	1,664,152.7	80.77%	30.51%
其他业务	396,180.90	—	396,180.9	19.23%	100.00%
2014 年度合计	5,851,248.68	3,790,915.08	2,060,333.6	—	35.21%

由上表可见，公司的综合毛利率较高，公司亏损的主要原因为销售费用和研发费用的支出较大。

报告期内，公司销售费用结构如下：

项目	2016 年 1-2 月	2015 年度	2014 年度
工资薪金及福利	641,820.67	2,162,784.31	885,193.27
运费	470,911.24	1,567,541.60	563,207.90
线上运营费用	454,913.79	4,566,994.23	783,729.87
租金	175,000.00	825,000.00	—
物料费	87,752.89	179,860.52	—
业务招待费	64,050.23	261,796.80	24,351.50
差旅费	8,892.54	128,246.39	8,531.20
其他	17,408.57	28,682.45	94,089.95
合计	1,920,749.93	9,720,906.30	2,359,103.69

公司的销售费用主要是销售人员工资薪金及福利、线上运营费、运费等，呈现快速增长的趋势。2014年度、2015年度、2016年1-2月，公司销售费用分别为235.91万元、972.09万元、192.07万元，销售费用占营业收入的比例分别是40.32%、25.98%、32.22%，占比较高。2015年公司销售费用较2014年增加736.18万元，增长幅度超过三倍，主要系随着业务规模的扩展，销售人员增加带动职工薪酬增加，营业收入的快速增长导致运费大幅增加，同时为了拓展渠道，线上运营费用也大幅增加。

公司报告期内研发费用的支出也较大，2014 年度、2015 年度和2016年1-2月的研发费用分别是27.15万元、166.92万元、29.96万元，主要是研发人员的薪酬及办公场地租金、样品费和专利申请费等。

(2) 请公司结合同行业可比较的公司补充分析并披露流量来源、获取新用户的方式及后续推广宣传的计划。

【公司回复】

公司已在《公开转让说明书》之“第二节 公司业务”之“一、公司主要业务、产品及服务之（三）公司业务运营情况”中补充披露如下：

1、流量来源

报告期内，公司主要的流量来源为国内知名电子商务平台（京东、天猫、唯品会、当当等）、线下商超母婴店，公司通过品牌商授权商品销售，获得了大量的流量数据。报告期后，公司微信公众服务号、自主电商平台及自主研发产品“亲子企鹅”系列 APP 和智能终端产品相继上线，未来公司将不断优化上述平台的功能与服务、完善信息框架、提高消费者体验。因此，上述平台将是公司未来流量的最重要来源。同时，这也将为公司打造母婴行业“需求式”电商平台提供坚实的基础。

2、获取用户方式

公司主要通过三种途径获取用户，一是通过在各大电子商务平台母婴板块销售母婴类产品，并定期举办相关活动（诸如“电商节”、“双十一”等）获取精准对口的母婴数据及用户；二是与线下大型商超、母婴卖场、母婴连锁店铺合作，通过给予对方专业的早教体系培训，来帮助合作伙伴更好的“分龄分类”货架展示、员工培训等，从而换取其线下母婴实体用户及用户信息；三是通过企业微博、企业微信公众号的定时更新与维护，同时企业也在相关互联网的信息发布平台发布、传播母婴专业知识，不间断获取用户。

3、后续推广宣传计划

第一、线上持续加强拓展宣传渠道，优化服务品类，为消费者提供全面广泛人性化的体验，增加产品线上的口碑宣传。公司将利用公司自有的线上垂直电商平台、微信公众号服务平台、第三方电商平台、电视传媒、直播等不断加强公司产品及母婴早教体系内容的互联网推广；

第二、线下公司也将逐步加大推广力度，积极布局线下商超、母婴连锁店及其他经销商渠道。截至目前，公司主要通过向企业客户邮寄样品、产品宣传材料、产品视频等方式开拓市场。随着线下市场渠道布局的开展和企业客户积累到一定数量，公司将通过组织一定的地面推广活动、产品路演、广告投放等，不断的吸引、维系企业客户。

(3) 请公司补充披露并对可持续经营能力进行全方位、多维度补充分析，包括并不限于公司主营业务盈利的可持续性、研发能力、行业空间、公司的后续市场开发能力、市场前景、公司是否具有核心竞争优势、期后合同签订情况及收入确认情况、盈利能力、偿债能力、营运能力、获取现金流能力等期后财务指标分析、结合期后财务数据的主要财务指标趋势分析、同行业主要竞争对手情况、现金获取能力分析等。

公司已在《公开转让说明书》第二节之“八 公司可持续经营能力分析”中补充披露公司的可持续经营能力分析情况如下：

(一) 公司主营业务盈利的可持续性

公司目前主要经营“培培乐”、“迪士尼”、“HELLO KITTY”、“布鲁精灵”、“咸蛋超人”等多个知名品牌授权商品的销售，并通过数据分析市场需求的变化从而自主研发授权品牌的新品类，报告期内销售收入持续增长。在保持上述授权品牌商品销售业务的同时，公司积极打造的自主品牌“亲子企鹅”第一款产品也已经推出上市。此外，公司在促进销售规模保持增长的同时开始适当控制线上运营费等销售费用的开支，以改善公司的盈利状况。公司 2016 年 1-8 月未经审计的收入为 2,641.59 万元，净利润为 15.85 万元，若扣除公司因申请在全国中小企业股份转让系统挂牌而支付给中介机构而计入当期损益的 103.96 万元，则公司 1-8 月的净利润将达到 119.81 万元，表明公司主营业务在报告期后 3-8 月已扭亏为盈。公司自主品牌亲子企鹅首批产品已经销售 56 万元，结合目前业务开展情况，预计 2016 年营业收入将超过 5,000 万元，扣除非经常性损益后的净利润将超过 100 万元，若不考虑公司因申请挂牌而支付给中介机构的费用，扣除非经常性损益后的净利润将超过 200 万元。因此，公司主营业务盈利可以持续。

（二）研发能力

公司成立了电商业务配套的系统研发部门，包括电商开发组及网络安全组两个小组；电商开发组主要负责公司官网及网上商城的测试维护工作，并于 2016 年 4 月形成了网上商场开发的软件成果，目前已向国家版权局申请注册了 7 项软件著作权。网络安全组负责公司网络安全、维护及升级工作。系统研发部由资深研发人员带领，支撑起公司的核心信息系统。公司信息系统不断的创新和升级，带来了公司各部门的工作效率快速提高，为公司的快速稳步发展做出了突出贡献。

公司研发部已先后研发了公司电商管理系统、商户精准订单管理系统、订单维护系统、商户售后及时反馈信息服务系统和商户后台管理系统，集成接入了天猫、淘宝、京东、一号店、当当网和苏宁易购等众多知名电商平台，为公司多渠道的发展铺下了信息高速公路。B2C 中的 web、wap 和 APP 站点，让公司的发展具备更大的发展空间和延展性。

（三）行业空间与市场前景

电子商务近年来发展较快且受到政府支持，行业空间和市场前景广阔。2012 年商务部发布《关于“十二五”时期促进零售业发展的指导意见》，促进网络购物、电话购物、手机购物、电视购物、自动售货机等无店铺销售业态规范发展。鼓励大型零售企业开办网上商城，重点支持以中小零售企业为服务对象的第三方平台建设，推动建设行业电子商务平台，促进线上交易与线下交易融合互动、虚拟市场与实体市场协调发展。

全面二胎政策放开带来人口红利，母婴市场规模将激增，从国家政策来看，由于人口倒三角结构和老龄化、青壮年劳动力短缺等一系列问题日益显现。为了进一步解决人口老龄化、青壮年劳动力短缺的问题，2016 年全面实施二胎政策。全面二胎政策的放开每年将新增 300-500 万新生儿，给市场带来 900-1,500 亿元的消费红利。人口规模的激增，将迎来母婴行业的黄金发展期，未来 5 年是母婴行业爆发式增长的五年。

（四）市场开发能力

公司通过与第三方电子商务平台合作，能享有行业内大量的客户资源，从而

快速提升公司知名度，增加客户数量，再通过自营电商平台和发展自有品牌增加顾客粘性，提升品牌认可度，使公司未来的利润空间存在进一步增加的可能性。随着公司进一步发展和经营规模的逐步扩大，公司不仅将逐渐降低运营成本，对上游供应商的议价能力也将逐步增强，可能扩大采售价差，从而使公司未来利润率得到进一步提升。

同时，公司于 2016 年 7 月成立了新媒体事业部，主要从事新媒体如微信、微博等自媒体平台的运营与推广，可为公司新老客户提供更快捷的服务，形成良好的品牌传播效应，达到会员二次营销的目的，从而进一步降低公司的网络推广成本，利用新媒体自身优势，可更好的结合品牌宣传与销售结合，形成新的业务方向布局。

（五）公司的核心竞争优势

在产品方面，公司以品牌商授权商品的销售为切入点，迅速做大流量，提升公司知名度，在此基础上，公司加强自有品牌产品的建设，坚持自主设计，以打造母婴产品一流品牌为发展目标，向儿童智能玩具、VR 可穿戴设备方向进行延伸，丰富公司的产品线。

在运营方面，公司核心管理团队具有多年电子商务和早教行业从业经历，能及时掌握市场动态、分析市场需求，根据公司的发展策略，制定品牌及产品的运营计划，快速地提升品牌市场占有率。

（六）期后合同签订情况及收入确认情况

报告期后至本说明书签署之日，公司已签订的主要销售合同如下：

序号	合同号	销售方	客户	金额	签订时间	合同标的	履行情况
1	20160528	卡梵亚	成客网络	617,600.00	2016.5.28	亲子企鹅-智能积木玩具	正在履行
2	20160616	亲子企鹅		225,000.00	2016.6.16	亲子企鹅-智能积木玩具	正在履行
3	20160523	卡梵亚	宝蓝玩具	661,900.00	2016.05.23	亲子企鹅-智能积木玩具	正在履行

4	20160513	卡梵亚		1,082,100.00	2016.05.13	布鲁精灵 母婴用品及 益智玩具	履行完 毕
5	PPL2016-BL0531	亲子企 鹅		490,299.40	2016.06.20	咸蛋超人-水 杯	履行完 毕
6	PPL2016-BL0502	培培乐		306,950.00	2016.05.30	元气拯救队- 益智玩具	履行完 毕
7	PPL2016-BL0501	培培乐		297,810.23	2016.05.23	元气拯救队- 益智玩具	履行完 毕
8	QZQE2016-BL0808	亲子企 鹅		190,582.86	2016.08.08	智能积木玩 具 奥特曼- 水杯	正在履 行
9	QZQE2016-BL0801	亲子企 鹅		354,082.56	2016.08.01	奥特曼-水杯	正在履 行
10	20160613	亲子企 鹅		223,400.00	2016.6.13	培培乐- 益智玩具及 凯蒂猫- 学习文具	正在履 行
11	PPL2016XA-04185	培培乐		106,209.15	2016.04.18	培培乐-益智 玩具及凯蒂 猫-学习文具	履行完 毕
12	PPL2016XA-04152	培培乐		108,370.24	2016.04.15	培培乐-益智 玩具及凯蒂 猫-学习文具	履行完 毕
13	PPL2016XA-04216	培培乐		321,870.35	2016.04.21	培培乐-益智 玩具及凯蒂 猫-学习文具	履行完 毕
14	PPL2016XA-04188	培培乐	乐宜晟	185,122.04	2016.04.18	培培乐-益智 玩具及凯蒂 猫-学习文具	履行完 毕
15	PPL2016XA-05036	培培乐		158,632.21	2016.05.13	培培乐-益智 玩具及凯蒂 猫-学习文具	履行完 毕
16	PPL2016-LYS0701	培培乐		142,852.32	2016.07.01	培培乐-益智 玩具及凯蒂 猫-学习文具	履行完 毕
17	PPL2016-LYS0704	培培乐		309,130.97	2016.07.04	培培乐-益智 玩具及凯蒂 猫-学习文具	履行完 毕
18	PPL2016-LYS0712	培培乐		349,586.71	2016.07.12	培培乐-益智 玩具及凯蒂 猫-学习文具	履行完 毕

19	LYS20160619	亲子企鹅		1,517,886.00	2016.06.19	培培乐、元气拯救队益智玩具	履行完毕
20	20160515	卡梵亚	琪希经 贸	154,711.00	2016.05.15	培培乐-益智玩具	履行完毕
21	QX20160617	亲子企鹅		352,500.00	2016.06.16	培培乐品牌益智玩具	正在履行
22	QXQE2016-QX0802	亲子企鹅		151,520.00	2016.08.02	智能积木玩具	正在履行
23	PPL2016XA-02001	培培乐		111,094.80	2016.03.11	培培乐品牌益智玩具	履行完毕
24	BJSB20160614	亲子企鹅	速博伟 业	1,026,250.00	2016.06.14	亲子企鹅-智能积木玩具	正在履行
25	QZQE2016-SB0803	亲子企鹅		319,815.00	2016.08.03	智能积木玩具	正在履行
26	20160520	卡梵亚	伟宏源	780,964.00	2016.05.20	元气拯救队-益智玩具	履行完毕
27	WHY20160615	亲子企鹅		1,117,500.00	2016.06.15	亲子企鹅-智能积木玩具	正在履行
28	PPL2016-WHY0715	培培乐		108,802.50	2016.07.15	凯蒂猫-学习文具	履行完毕

报告期后，公司 2016 年 3-8 月实现收入 20,454,962.19 元（未经审计）。

（七）公司期后财务状况分析

1、盈利能力

2016 年 3-8 月，公司根据对市场需求的把握不断推出具有竞争力的新品以扩大销售，营业收入继续增长。同时公司适当控制了线上运营费等销售费用的开支，公司盈利状况得到了改善。公司 2016 年 1-8 月未经审计的收入为 2,641.59 万元，净利润为 15.85 万元（若扣除因挂牌而支付给中介机构费用后的净利润为 119.81 万元），公司报告期后 3-8 月已扭亏为盈。

2、偿债能力

项目	2016 年 1-8 月 (未经审计)	2016 年 1-2 月	2015 年度
流动比率（倍）	4.88	4.69	3.49
速动比率（倍）	3.33	3.57	2.67

资产负债率（母公司）（%）	14.73	9.50	9.60
---------------	-------	------	------

报告期后，公司仍然保持了较好的偿债能力，流动比率和速动比率都较高，资产负债率虽然较年初有所上升，但仍然保持在较低的水平，报告期后公司的偿债能力较强。

3、营运能力

项目	2016年1-8月 (未经审计)	2016年1-2月	2015年度
应收账款周转率	5.49	7.25	14.82
存货周转率	3.66	3.96	7.08

报告期后，公司应收账款周转率有所下降，主要是公司给予宝蓝玩具、乐宜晟的信用账期分别为180天和90天，其8月底尚未回款的余额较年初增加较多，因此公司八月末应收账款余额比年初增加较多导致应收账款周转率有所下降。此外，计算2015年应收账款指标时，其年初应收账款余额很低（因2014年度收入远低于2015年，故2014年末应收账款余额较低），因此2015年的应收账款周转率指标较高，两相比较，导致2016年1-8月应收账款周转率指标有所下降，但公司的应收账款周转速度仍然较快，营运能力较好。报告期后公司的存货周转率指标保持稳定，周转较快。

4、获取现金流的能力

项目	2016年1-8月 (未经审计)	2015年度	2014年度
经营活动产生的现金流量净额	-8,373,263.79	-10,496,527.64	7,173,888.15
投资活动产生的现金流量净额	7,231,980.42	-6,054,306.10	-6,498,178.55
筹资活动产生的现金流量净额	148,800.18	19,471,800.00	94,000.00

2016年1-8月，公司经营活动产生的现金流量净额为-837.33万元，主要是由于公司给予客户汕头宝蓝玩具有限公司的信用账期由120天变更为180天，同时公司自主品牌亲子企鹅产品的开发支出发生在2016年上半年，但相关产品在2016年8月底实现的收入尚未获取现金流，另一方面，2016年1-8月因挂牌而支付给各中介机构导致现金流出约103.96万元。

随着公司报告期内销售产品的期后现金回流，以及公司自有平台的上线和自有品牌亲子企鹅产品市场认可度的逐步增加，公司线上收入占比预计将逐渐提升，公司经营活动现金流预计也将相应得到逐步改善。公司投资活动现金净

流入主要是银行理财产品到期收回所产生。

（八）结合期后财务数据的主要财务指标趋势分析

如前文所述，报告期后，公司偿债能力、营运能力均相对较好，经营活动获取现金流能力尚有待加强，随着自有电商平台的上线、自主品牌亲子企鹅市场认可度的提升，公司线上销售收入占比预计将逐步提升，公司经营现金流的获取能力预计将得到相应改善。

（九）同行业主要竞争对手情况

公司同行业竞争对手主要是从事电子商务、销售母婴用品的公司，其主要情况如下：

公司	商业模式	主要优势	主要劣势
贝恩施（836818）	提供包括母婴、汽车、办公用品等商品的互联网零售服务。打造自主品牌，通过B2B及B2C电子商务模式进行产品的线上销售。	公司侧重于品牌运营及产品设计，将产品生产委托外部厂商进行，与传统玩具生产企业相比，降低了存货积压的风险。	销售渠道过于集中，对销售渠道的依赖性较大。
速普电商（836998）	公司主要为0到6岁的宝宝和妈妈提供一站式购物服务包括网上商超、限时特卖、单品秒杀等形式；同时，公司也为用户提供线下母婴服务。	公司产品的核心技术皆以自主研发方式获得。	公司在研发、销售、服务的运营成本较高，近2年持续亏损。
奥斯马特（831806）	公司以电子商务平台自主开发为基础，大力发展互联网零售业务。公司的主营业务收入主要来自于B2C、B2B线上销售及服务、线下大客户采购等。	公司从事电子商务活动及在线直销业务超过10年，积累了较丰富的行业服务经验及产品运营经验和平台开发技术。	公司在经营发展中存在一定的运营资金不足的劣势，限制了储备项目无法顺利运行转化为收益。

（4）请主办券商及会计师对公司的可持续经营能力进行进一步核查，并结合《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》逐条分析公司是否符合挂牌准入负面清单管理的具体要求并发表明确意见。

【回复】:

A、请主办券商及会计师对公司的可持续经营能力进行进一步核查并发表明确意见。

①核查方法

项目组通过查阅公司的审计报告、主要业务合同、研发投入情况；对公司管理层的访谈；通过分析行业发展趋势、竞争格局，了解公司的核心竞争力，分析公司所面临的挑战和风险；对照企业会计准则、全国股份转让系统挂牌指引条款，对公司的持续经营能力进行了核查和分析。

②核查过程及结论

根据《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准（试行）》的规定，项目组对公司是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查，并逐条核对，具体情况如下：

挂牌条件	公司实际情况	是否符合
公司业务在报告期内应有持续的营运记录，不应仅存在偶发性交易或事项。营运记录包括现金流量、营业收入、交易客户、研发费用支出等	公司自 2013 年成立，主营业务一直持续经营，不存在终止经营的情况，公司具有完整的管理团队、销售团队、运营团队和研发团队，能够直接面向市场独立经营。	符合
公司应按照《企业会计准则》的规定编制并披露报告期内的财务报表，公司不存在《中国注册会计师审计准则第 1324 号——持续经营》中列举的影响其持续经营能力的相关事项，并由具有证券期货相关业务资格的会计师事务所出具标准无保留意见的审计报告	天健会计师事务所(特殊普通合伙)对公司 2014 年度、2015 年度以及 2016 年 1-2 月的财务会计报告进行审计，并出具了标准无保留意见《审计报告》(【2016】第 7-385 号)，认为公司财务报表在所有重大方面按照企业会计准则的规定编制。	符合
公司不存在依据《公司法》第一百八十八条规定解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请	截止本反馈意见回复之日，公司不存在解散的情形，或者法院依法受理重整、和解或者破产申请的情形。	符合

根据《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件使用若干问题的解答（一）》第三款中所提及认定挂牌公司不具持续经营能力的情形，项目组逐条进行了核查，具体情况如下：

情形	公司实际情况	是否符合
----	--------	------

未能在每一个会计期间形成与同期业务相关的持续运营记录	报告期内，公司拥有与主营业务相关的持续运营记录，包括营业收入、研发支持、客户合同等。	否
报告期内连续亏损且业务受产业政策限制	根据中国证监会发布的《上市公司行业分类指引（2012年修订）》，公司属于批发和零售业（F）中的零售业（F52）；根据国家统计局颁布的《国民经济行业分类》国家标准（GB/T4754-2011），公司属于货摊、无店铺及其他零售业（F529）中的互联网零售（F5294）。公司所属行业不属于国家产业政策限制发展的行业、业务。	否
报告期期末净资产额为负数	截止 2015 年 2 月 29 日，公司经审计的净资产为 1,975.31 万元，截止本反馈意见回复日最近一个月的月末，公司未经审计的净资产为 2,181.21 万元。	否
存在其他可能导致对持续经营能力产生重大影响的事项或情况	截止本回复出具之日，公司不存在其他可能导致对持续经营能力产生重大影响的事项或情况。	否

综上，并结合反馈问题中第（3）题，主办券商认为公司具有持续经营能力。

B、请主办券商及会计师结合《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件适用若干问题的解答（二）》逐条分析公司是否符合挂牌准入负面清单管理的具体要求并发表明确意见。

①核查方法

项目组查阅了公司的主要业务合同、研发投入情况，查阅了《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》，对公司所属行业进行了定性分析；对公司管理层进行访谈，了解公司成立背景和业务发展沿革；通过分析行业发展趋势、竞争格局，了解公司所处行业的相关法律法规及行业政策；对照企业会计准则、全国股份转让系统挂牌指引条款，对公司是否符合挂牌准入负面清单的情形进行了核查和分析。

②核查过程及结论

1) 根据《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件使用若干问题的解答（二）》第一款中所提及的挂牌准入负面清单的具体要求，项目组逐条进行了核查，具体情况如下：

负面清单列举情形	公司情况	是否适用
科技创新类公司最近两年及一期营业收入累计少于 1000 万元，但因新	报告期，公司主营业务属于国家战略性新兴产业中“新一代信息技术”的范畴（关于公司所	否

产品研发或新服务培育原因而营业收入少于 1000 万元,且最近一期末净资产不少于 3000 万元的除外	属行业的具体论证请见本部分之“2) 公司属科技创新类公司”);且根据天健会计师事务所(特殊普通合伙)出具的“【2016】第 7-385 号”《审计报告》,公司最近两年一期营业收入累计为 4,922.46 万元。	
非科技创新类公司最近两年累计营业收入低于行业同期平均水平	公司属于科技创新类公司。	否
非科技创新类公司最近两年及一期连续亏损,但最近两年营业收入连续增长,且年均复合增长率不低于 50%的除外	公司属于科技创新类公司。	否
公司最近一年及一期的主营业务中存在国家淘汰落后及过剩产能类产业	公司最近一年及一期的主营业务为:通过益智玩具、母婴用品的线下销售和线上销售,致力于通过数据整合、创新信息服务与智能化,改造母婴行业的互联网销售模式,打造“需求式”互联网母婴大数据垂直电商平台。公司主营业务中不存在国家淘汰落后及过剩产能类产业。	否

2) 公司属科技创新类公司

a、政策依据

根据我国“十二五”规划,战略新兴产业为国家重点扶持的对象,其中“新一代信息技术”被确立为七大战略性新兴产业之一,将被重点推进。

2010 年 10 月 10 日,《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》(国发【2010】32 号)中列了七大国家战略性新兴产业体系,其中“新一代信息技术产业”的主要内容为:“加快建设宽带、泛在、融合、安全的信息网络基础设施,推动新一代移动通信、下一代互联网核心设备和智能终端的研发及产业化,加快推进三网融合,促进物联网、云计算的研发和示范应用。着力发展集成电路、新型显示、高端软件、高端服务器等核心基础产业。提升软件服务、网络增值服 务等信息服务能力,加快重要基础设施智能化改造。大力发 展数字虚拟等技术,促进文化创意产业发展”。

b、公司主营业务情况

公司董事长兼创始人刘俊先生,2005 年 7 月毕业于华南理工大学计算机科学与应用专业;公司总经理兼创始人颜坤先生,2003 年 7 月毕业于华南师范大学工商企业管理专业。刘俊先生和颜坤先生均曾就职于七喜控股股份有限公司从

事电子商务平台推广营销工作。2011年1月、2011年9月，二人创立了广州市卡梵亚电子科技有限公司和广州聚启商贸有限公司，从事电子商务运营与电子商务平台开发业务。经过一定的资本、技术、数据和经验积累，二人于2013年5月、2013年12月创立了广州市亲企鹅智能科技股份有限公司（原名广州市卡梵亚文化传播有限公司）、广州市培培乐玩具有限公司，希望借助我国“十二五”规划重点推进电子信息技术发展的契机，通过数据整合、创新信息服务与智能化，改造母婴行业的互联网销售模式，打造“需求式”互联网母婴大数据垂直电商平台，成为一家集高端智能终端产品研发、品牌营销、跨界整合于一体的母婴益智类互联网电商知名企业。

为保证顺利稳妥实现上述目标，公司创始人根据母婴行业智能终端产品研发的一般规律及自身实际情况将整个过程分为三个阶段：

1) 公司创立初期且尚未建立自有平台和品牌时，凭借管理团队丰富的电商运营经验和对母婴益智玩具行业的深刻认识，依托互联网第三方知名电商平台从事品牌商授权的亲子类母婴商品的销售业务，快速获取消费者购买行为数据及了解掌握母婴相关产品属性。这样一方面可以快速积累用户数据流量，同时也能创造一定的现金流量，减少资金压力；

2) 凭借前期数据积累，公司利用自主知识产权“kavaya 全能早教体系”包含的母婴大数据算法对用户的购买行为进行分析，总结客户购买习惯、需求偏好、性格等，获取了客户的“完整画像”，有针对性的对相关产品进行升级改造创新并尝试开发推广自主品牌产品，例如培培乐太空泥系列产品、亲企鹅第一款产品、“咸蛋超人”等。其中，培培乐太空泥系列产品公司在其产品包装增加了二维码，用户可通过扫描二维码进入公司线上公众平台，学习该产品的玩法教程、产品特性及母婴早教教程等，公司也可根据用户反应进一步更新相关产品；公司自主品牌亲企鹅第一款产品“企鹅8号”糅合了娱乐、学习、远程操控等功能，已初步具备智能化终端产品的特性。

3) 通过上述两阶段的资金、技术、数据积累，公司将母婴大数据及其算法应用于电子商务完成了母婴垂直电商平台的搭建，最终实现自有平台和第三方平台的数据合并，进一步提升用户分析的精准度，从而更有针对性的开发智能终端

产品。例如亲子企鹅正在测试的第二代产品“**x-cube** 智能拼接机器人”便具有“早教学习、娱乐互动、远程操控、沟通记录”等四大功能。未来公司将在自有母婴垂直电商平台的基础上不断加大研发投入，陆续推出系列母婴类智能终端产品，最终实现母婴行业智能终端产品的开发与应用。

基于上述思路，公司创立之初切入母婴行业市场零售业务的主要目的有二：第一，快速、准确的整合了大量的母婴行业会员数据及了解熟悉母婴类产品属性，为最终实现在母婴行业的专业化、智能化提供支撑；第二，公司通过切入母婴行业市场零售业务获得一定的营业收入，保证了公司的持续发展和数据分析整合的科学性、真实性。报告期初至本反馈回复出具日，公司基于新一代信息技术在电子商务行业信息化方面、将母婴行业大数据应用于垂直电商平台并最终实现母婴行业智能终端产品开发和应用方面所进行的努力及取得成果如下：

第一、数据积累方面

报告期内，公司通过国内知名电子商务平台（京东、天猫、唯品会、当当等）进行商品销售，在市场竞争中，公司通过旗舰/专营等自营店积累了大量稳定的消费者资源，获得充足的消费者一手数据。同时，公司设有客服部门积极与平台客户进行沟通，保证了数据的真实性、完整性。

通过前期技术积累，2016年9月8日，公司网上平台正式上线（<http://www.qinziqie.com/bbs/portal.php>），平台上线后，公司将通过多种渠道推广自有平台，随着认可度的提升，公司会员数据将快速增长。

截至目前，公司已有母婴专业会员基础约达80万数据用户，随着平台的上线和认可度的提升，数据将会快速增加，从而为公司深耕母婴行业提供源源不断的数据支撑。

第二、数据分析方面

基于前期数据积累，公司整合、集聚相关科研人员自主研发了《卡梵亚0-6早教体系》，并且该体系已经通过了国家级版权的学术认证。通过该算法，公司从消费者购买习惯、品类、期望等多个方面完成了母婴大数据的精准分析。同样也是基于该算法，公司将设立以来通过零售业务积累的用户数据进行充分利用，

做到对客户习惯的跟踪服务，从而为公司后续打造母婴垂直电商平台、深耕母婴智能终端产品行业积累了核心优势。

第三、技术成果方面

I. 专利

截至本回复出具之日，公司及子公司共持有 8 项专利，包括 2 项外观设计、6 项实用新型，具体情况如下：

序号	专利名称	专利证号	类型	授权公告日	发明人 (设计人)	专利权人
1	早教故事机 (卡卡熊爱心大师)	201230521287.4	外观设计	2013.3.13	颜坤	卡梵亚
2	早教故事机 (卡卡熊系列)	201230513526.1	外观设计	2013.3.20	颜坤	卡梵亚
3	一种彩泥玩具机	201520735308.0	实用新型	2016.3.9	黄燕美	培培乐
4	一种棉花糖玩具机	201520735325.4	实用新型	2016.3.9	黄燕美	培培乐
5	一种模拟冰棒制作 彩泥玩具机	201520735595.5	实用新型	2016.3.9	黄燕美	培培乐
6	一种模拟饼干制作 彩泥玩具机	201520735908.7	实用新型	2016.4.20	黄燕美	培培乐
7	一种模拟糖果制作 彩泥玩具机	201520735966.X	实用新型	2016.4.20	黄燕美	培培乐
8	一种模拟冰淇淋制作 彩泥玩具装置	201520735966X	实用新型	2016.4.20	黄燕美	培培乐

II. 软件著作权

截至本回复出具之日，公司及子公司共持有 9 项著作权，具体情况如下：

序号	名称	证书编号	首次发表时间	授权日	登记号	著作权人
1	KAVAYA	No.00232822	2015.8.12	国作登字	国作等字	卡梵亚

	全能早教体系			-2015-L-00232822	-2015-L-00232822	
2	商户精确订单管理系统 V1.0	软著登字第 1370135 号	2015.2.25	2016.7.25	2016SR191518	亲子企鹅
3	商户订单维护系统 V1.0	软著登字第 1369869 号	2015.2.9	2016.7.25	2016SR191252	亲子企鹅
4	电商管理系统 V1.0	软著登字第 1370189 号	2015.12.30	2016.7.25	2016SR191572	亲子企鹅
5	电商全渠道终端与数据集成系统 V1.0	软著登字第 1370819 号	2015.11.4	2016.7.25	2016SR192202	亲子企鹅
6	商户售后及时反馈信息管理系统 V1.0	软著登字第 1371288 号	2015.2.17	2016.7.25	2016SR192671	亲子企鹅
7	商户后管理系统 V1.0	软著登字第 1369878 号	2015.2.6	2016.7.25	2016SR191261	亲子企鹅
8	电商服务平台软件 V1.0	软著登字第 1368098 号	2015.11.29	2016.7.21	2016SR189481	亲子企鹅
9	X Cube APP 软件 V1.0	软著登字第 1370192 号	2016.6.6	2016.7.25	2016SR191575	亲子企鹅
10	咸蛋 8 号 APP 软件 V1.0	申请中	——	——	——	亲子企鹅
11	企鹅 8 号 APP 软件 V1.0	申请中	——	——	——	亲子企鹅

注: (1) 上述第 10、11 项 APP 软件, 根据公司与广州资深知识产权代理有限公司签署的委托合同, 公司正向国家版权局申请其软件著作权登记; (2) 上述 9、10、11 项软件著作权 APP 软件目前均已在相应手机应用市场上架, 公司用户及潜在用户均可在“appstore”、“应用宝”或亲子企鹅官方应用平台进行下载。同时, 上述产品及 APP 软件也为公司进一步打通线下与线上数据通道, 完善用户行为分析提供了基础, 有利于公司构建基于数据分析的精准营销模式。

第四、技术研发情况

公司成立了电商业务配套的系统研发部门，包括电商开发组及网络安全组两个小组；电商开发组主要负责公司官网及网上商城的维护工作。系统研发部由资深研发人员带领，支撑起公司的核心信息系统。公司信息系统不断的创新和升级，带来了公司各部门的工作效率快速提高，为公司的快速稳步发展做出了突出贡献。

公司研发部已先后研发了公司电商管理系统、商户精准订单管理系统、订单维护系统、商户售后及时反馈信息服务系统和商户后台管理系统，集成接入了天猫、淘宝、京东、一号店、当当网和苏宁易购等众多知名电商平台，为公司多渠道的发展铺下了信息高速公路。B2C 中的 web、wap 和 APP 站点，让公司的发展具备更大的发展空间和延展性。

综上，公司通过零售业的数据采集与用户消费习惯的分析，依托专业逻辑算法的大数据智能分析，逐步打造母婴行业“需求式”垂直电商平台并最终实现母婴行业智能终端产品开发和应用，符合《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》所推进倡导的“以应用带发展，大力推动业务创新和服务模式创新，强化信息技术在经济社会各领域的运用；提升软件服务、网络增值服务等信息服务能力，加快重要基础设施智能化改造。”，属于我国战略新兴产业中“新一代信息技术”的范畴。

同时，经项目组查询并访谈公司，公司目前已向广州市科技技术委员会提交“广州市科技创新小巨人企业”认定申请并获得受理。

综上，主办券商认为公司不属于《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件使用若干问题的解答（二）》第一款中所提及的挂牌准入负面清单范围之内。

（5）请主办券商说明推荐理由。

【回复】：

主办券商已在《推荐报告》更新了推荐理由如下：

第一，亲子企鹅由有限公司整体变更而来，依法设立并存续满两年。

第二，公司目前主要从事益智玩具、母婴用品、学习文具的销售，在继续做强授权品牌的同时开拓自有品牌的销售，公司主营业务明确，虽然报告期内

公司扣除非经常性损益后净利润持续为负，但公司已拥有一定的市场竞争力，且盈利能力开始改善，具有持续经营能力；同时，公司主营业务属于国家战略性新兴产业中“新一代信息技术”的范畴，不存在国家淘汰落后及过剩产能类产业，属于《全国中小企业股份转让系统挂牌业务问答——关于挂牌条件使用若干问题的解答（二）》（《解答（二）》）中的科技创新类公司，公司最近两年一期营业收入累计为 4,922.46 万元，不适用《解答（二）》之负面清单所列举的情形。

第三，公司建立了“三会一层”的公司治理制度，完善了关联交易、对外担保、重大投资等内部控制制度，因此治理机制健全；公司合法规范经营，最近 24 个月未受到过政府部门的行政处罚或刑事处罚。

第四，公司股权明晰，历次股票发行和转让行为合法合规。

第五，公司已与主办券商签订《推荐挂牌并持续督导协议》。公司有较强的在股转系统挂牌的意愿。公司希望通过在股转系统挂牌进一步提升公司品牌形象，拓宽融资渠道，获得快速发展的有利条件，并希望通过股转系统挂牌实现后续融资、并购的需求。

第六，公司市场前景较好且公司具有核心竞争优势。市场前景方面，亲子母婴行业未来空间较广，且全面二胎政策放开后每年将新增数百万新生儿，未来 5 至 10 年母婴行业将迎来快速发展期。在竞争优势方面，公司核心管理团队具有多年电子商务和母婴行业从业经验，能及时分析市场需求，保持对市场的敏锐度。公司以品牌商授权商品的销售为切入点，迅速做大流量，提升公司知名度，在此基础上，公司积累了较多的研发实力，开始加强自有品牌产品的建设以满足消费者的更多需求，进一步增强竞争力。

综上，主办券商认为公司符合《全国中小企业股份转让系统业务规则（试行）》第 2.1 条规定及其相关业务规则和挂牌条件解答的挂牌要求，且挂牌与股转系统设立的原则相符，因此同意推荐亲子企鹅在股转系统挂牌。

(本页无正文，为广州市亲子企鹅智能科技股份有限公司《<关于广州市亲子企鹅智能科技股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见>的回复》之盖章页)



(本页无正文，为《金元证券股份有限公司<关于广州市亲子企鹅智能科技股份有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见>的回复》之签字盖章页)

项目负责人:

王坤

王 坤

项目小组成员:

于信念

于信念

于航

于 航

王法彬

王法彬

周天宝

周天宝

内核专员:

曹艳

曹艳

金元证券股份有限公司

