

# 关于上海先致信息股份有限公司挂牌申 请文件反馈意见的回复



主办券商



安信证券股份有限公司  
Essence Securities Co., Ltd.

二〇一六年七月

## 对全国中小企业股份转让系统有限责任公司

### 关于上海先致信息股份有限公司

### 挂牌申请文件的反馈意见的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

根据贵司《关于上海先致信息股份有限公司挂牌申请文件的第一次反馈意见》（以下简称“《反馈意见》”）的内容要求，上海先致信息股份有限公司（以下简称“先致信息”、“公司”、“本公司”）安信证券股份有限公司（以下简称“主办券商”、“项目组”）、天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“申报会计师”、“会计师”）、德恒上海律师事务所（以下简称“本所律师”、“律师”）对《反馈意见》进行了认真核查和进一步调查，已逐条落实。现将反馈意见的落实情况逐条报告如下。

如无特别说明，本反馈意见回复中所使用的简称与公开转让说明书中的简称具有相同含义，涉及对公开转让说明书等申请文件的修改内容以楷体加粗标明。

本反馈意见回复财务数据均保留两位小数，若出现与总数和各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

本回复中的字体代表以下含义：

宋体（加粗）	反馈意见所列问题
宋体（不加粗）	对反馈意见所列问题的回复
楷体（加粗）	对公开转让说明书等申报文件的修改或补充部分

## 一、公司特殊问题

1、公司存在业务转型。请公司说明、主办券商和律师核查：（1）业务转型的原因、必要性；（2）新业务与原有业务的关联度，与新业务相关的产品（或服务）情况、商业模式、相应的业务流程、所需关键资源要素，在技术、渠道、资金等等各方面的优势与劣势；（3）新业务发展，业务转型面临的主要风险以及相应的风险管理措施；（4）新业务订单获取、收入实现情况；（5）公司业务转型是否影响公司持续经营能力。

### （1）业务转型的原因、必要性

#### 【公司回复】

##### 1、业务转型的原因

报告期内，公司处于业务转型期，公司从传统业务（从事电子政务、移动互联网和物联网应用领域的项目开发及技术服务，为客户提供涵盖软件开发、系统集成、项目后期维护、硬件设备销售及教育信息化咨询业务于一体的整体解决方案）向新业务（早幼教管理软件的开发、销售与服务业务）转型。

公司基于同教育机构多年的合作关系，拥有“智慧徽章”、“智慧工地系统”、“校园安全预警防范系统”等项目的开发经验，依托于云计算、物联网、移动互联网等技术，2013年第四季度公司管理层决定借助于自身软件开发能力的优势以及前期项目积累的教育行业资源，开始从事早幼教行业相关的管理软件开发工作。报告期内，公司投入大量人力和物力从事早幼教管理软件系统的开发、升级及推广活动。公司业务逐渐从面向教育、建筑、执法、社区等政府与大型企业提供的项目开发及技术服务向从事早幼教管理软件的开发、销售与服务业务转型。公司决定转型主要基于以下四点原因：

（1）传统的软件定制开发业务面临着人力成本快速上升、项目毛利率下降的问题，公司计划开拓新的高附加值业务

当前互联网创业浪潮涌动，以BAT（中国互联网公司百度公司 Baidu、阿里巴巴集团 Alibaba、腾讯公司 Tencent 三大巨头首字母缩写）为代表的互联网巨头

投入了巨额资金进行互联网项目研发推广，不惜以高薪四处挖人，导致整个 IT 行业技术人才工资水平快速上涨。公司面临人力成本上升的问题，同时受软件和信息技术服务行业竞争激烈和实体经济下滑的影响，项目合同金额的增长率低于成本的增长率，导致公司传统业务的毛利率整体下降，因此公司计划开拓能够提供更多增值服务、毛利率更高的早幼教管理软件相关业务。

## （2）早幼教行业更适合推广产品化软件

公司一直重视产品和技术的积累，希望能够专注于产品，逐步探索软件行业的产品路线，而早幼教行业经过多年快速发展，已经有相当大的规模（当前全国早幼教机构超 20 万家，幼儿园 34 万余所），很多品牌机构通过直营和连锁加盟方式，在全国范围内建立了几十到上百家分支机构，品牌机构采用统一的管理方式，使得早幼教行业更适合推广产品化软件。

## （3）公司前期积累了丰富的教育行业经验

公司从 2007 年开展教育信息化咨询服务，成功实施过电子书包项目、校园安全建设项目、RFID 智能校徽项目、智慧会议项目、多媒体教室项目等，近 10 年的教育信息化服务经验，让公司积累了丰富的教育行业信息化项目经验，也熟知教育行业特点和未来发展，同时公司十分看好教育行业信息化市场，因此进行业务转型，从而更加精准地将自身定位于早幼教管理软件行业。

## （4）公司经过充分的市场调研和可行性论证，找准时机进入早幼教行业

2013 年，公司开始接触早幼教行业的客户，并为上海棒棒贝贝教育咨询服务有限公司成功开发了连锁早教管理平台，系统已经在其所属的 100 家门店投入使用，其反馈效果良好。公司经过充分的市场调研和可行性论证后认为，早幼教行业信息化市场潜力巨大，当前是进入早幼教信息化市场的较好时机，因此，公司在 2013 年第四季度决定逐步进行业务转型，从事早幼教管理软件产品的开发、销售与服务业务。

## 2、业务转型的必要性

### （1）公司传统业务在市场拓展方面的限制

公司传统业务主要为软件定制化开发项目，定制化项目周期较长，从签订合同、开始实施项目到软件开发完成，交付给客户一般需要六个月到一年的时间，大型项目的周期甚至更长，公司开发团队能够支撑的并行项目有限，传统业务下公司如果要接更多的项目订单，就必须配备更多的技术人员，对人力资源的要求较高，但人员规模扩展会带来一定风险，如果未来公司没有足够的订单，人力资源成本将会给公司造成巨大负担，因此，传统业务的定制化项目特点，限制了公司传统业务的拓展。

## （2）公司传统业务在技术积累方面存在限制

公司传统业务主要为软件定制化开发项目，需要按照客户不同的需求进行技术研发，由于不同客户的研发需求有所不同，公司多项研发成果难以重复利用，每个定制化项目可能都需要重新开发，导致开发成本一直较高，难以形成规模经济效应，传统业务的商业模式在技术上与公司作为中小企业有限的研发能力存在一定不匹配性，该模式下公司难以在产品和技术上得到有效的积累，因此公司决定针对早幼教管理软件的细分市场，以早幼教管理软件产品为核心，逐步形成以产品差异化为任务、以早幼教细分领域为市场的公司整体战略。

## （3）早幼教机构、幼儿园、学生家长及政府部门面临困惑，早幼教管理软件市场具有较大需求

公司从事早幼教管理软件的开发、销售与服务业务，在早幼教管理软件的研发过程中，结合了早幼教机构、幼儿园、学生家长及政府部门的需求进行产品设计，早幼教行业相关机构面临的主要困惑如下：1)随着早幼教机构的快速扩张，运营成本难以控制、机构的核心课程难以保护、机构规模庞大以至于难以管理以及销售数据难以统计等问题；2)幼儿园机构存在招生宣传难、教师管理难、与家长沟通难及孩子的安全管理难等问题；3)家长担忧孩子安全、健康、成长问题，希望得到专业的育儿指导；4)政府部门缺乏对早幼教机构儿童相关信息数据的准确统计、缺乏科学的评估报告。

公司管理层敏感意识到各大机构的上述困惑，以满足市场需求为目标、以解决上述问题为功能导向，大力研发适用于早幼教机构、幼儿园、学生家长以及政府部门的系统性早幼教管理软件，截至本反馈意见的回复出具之日，公司早幼教

管理软件的主要产品包括“理软件的主要产产品”和“知育 App”，其中 Eschool 产品是给早幼教机构和幼儿园使用，知育 App 是给学生家长使用，学生家长可以通过知育 App 实时了解孩子在学校的学习成长情况。公司的早幼教管理软件产品在一定程度上解决了上述机构面临的困惑，满足了市场需求，随着未来公司产品的不断升级和优化，将进一步扩充产品功能，实现与早幼教机构、幼儿园、学生家长及政府部门在早幼教领域相关需求的完成对接。

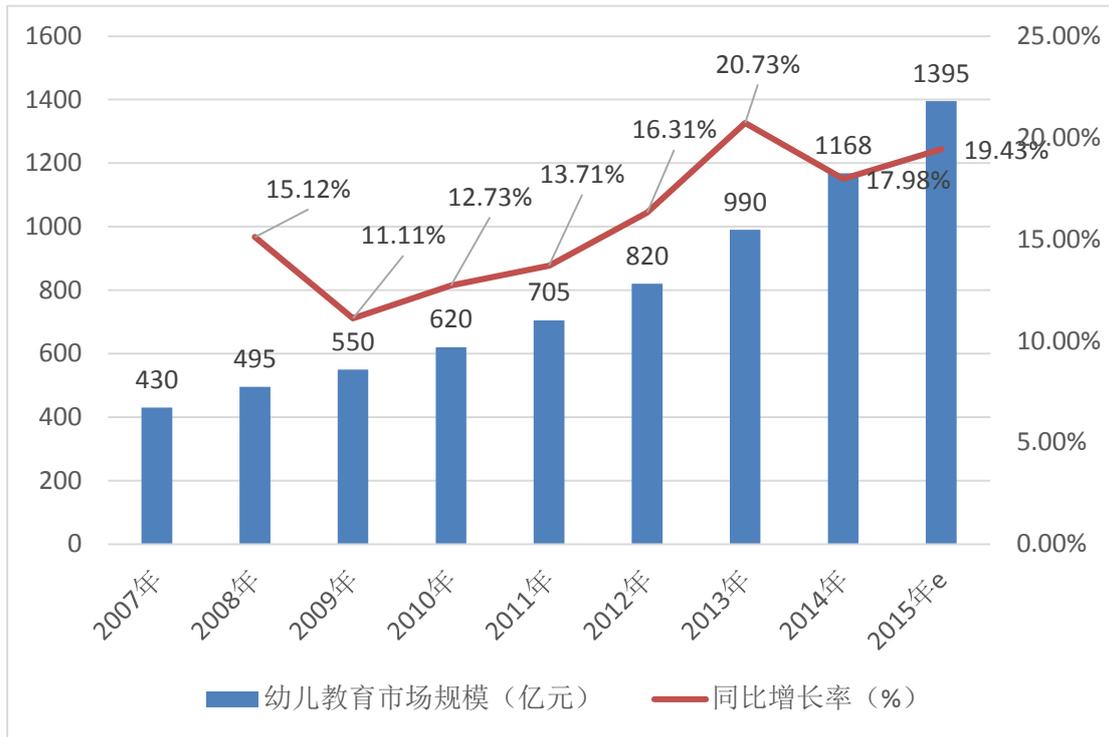
#### （4）早幼教行业前景分析

公司新业务产品为早幼教管理软件，主要针对学前教育市场，学前教育作为各级各类教育的根基，对人的一生影响深远，幼儿期是人发展过程中一个非常重要的阶段，学前教育属于人生教育的开端，人才培养的决定因素恰恰是出生后的最初 6 年。美国著名心理学家布鲁姆在总结长达 20 年的婴儿追踪研究指出：如果以 17 岁时所获得的智力作为 100.00% 的话，那么 50.00% 是在 4 岁前获得的，8 岁时达到 80.00%，剩下的 20.00% 是从 8-17 岁的 9 年中获得的。

联合国教科文组织曾将教育产业形容为“21 世纪最后一支原始股”，是 21 世纪的朝阳产业。而随着“赢在起跑线上”等观念的不断演化，起跑线逐渐前移，婴幼儿早期教育市场越来越受到重视。从全球范围看，早期教育经济发展迅速，目前的市场已达到 2,000.00 亿美元的规模，其中发达国家占据了全球 80.00% 左右的早教市场。但是，随着新兴经济体国家的逐渐崛起，早教市场的中心也逐渐向新兴经济体国家转移，并呈现出快速增长的趋势，新兴经济体国家 0-6 岁儿童的人口数量占总人口的比重明显高于发达国家，庞大的儿童人口基数是推动早教市场发展的源动力，从而催生早教市场将进入蓬勃发展期。

联合国测算，2020 年，中国婴幼儿数量将达到峰值，即 2.16 亿左右。如此庞大的人口基数，稳定且持续增长的出生率，直接促使婴幼儿商品消费、教育消费、娱乐消费、医疗卫生等产业规模的扩大。中国产业信息网发布的《2015-2020 年中国幼儿教育行业市场运营态势及投资前景预测报告》指出：2013 年我国幼儿早教消费市场达到 990.00 亿元，预计 2015 年我国幼儿早教消费市场规模在 1,395.00 亿元左右。如下图所示：

2007-2015 年我国幼儿教育消费市场规模走势图

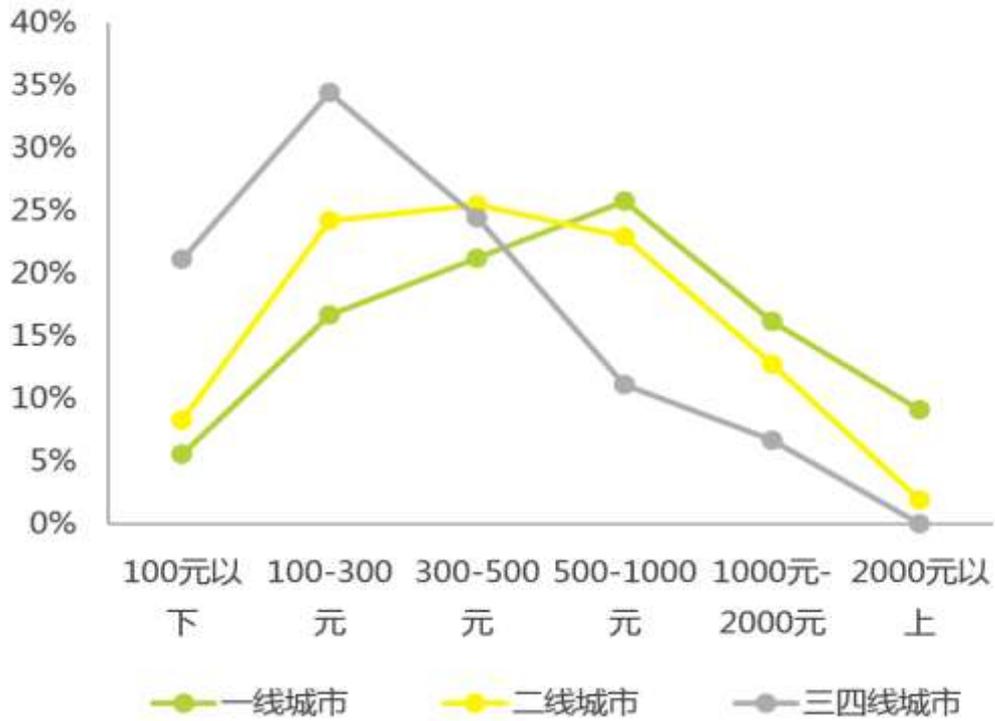


(数据来源: 中国产业信息网)

据调查显示, 56.50%的家长把孩子教育投资列在首位, 35.00%的城市家庭每月在孩子身上的早期教育费用支出在 500.00 元至 1,000.00 元, 10.00%的家庭每月用于孩子的教育费用支出高于 1,000.00 元/月, 按照每个婴幼儿 300 元/月计算, 早教行业的市场规模已经达到 300.00 亿元 (0-3 岁)。庞大的早教需求, 诱人的早教市场, 致使早教行业应运而生, 早教机构风生水起。

据艾瑞咨询调查显示, 0-6 岁阶段, 76.00%的人购买早教类图书音像产品, 58.00%的人购买早教机构亲子课程, 49.00%的人购买早教类电子玩具, 37.00%的人购买早教类 App, 一线城市的家庭教育投入费用: 500.00 元/月至 1,000.00 元/月, 二线城市家庭教育投入费用: 300.00 元/月至 500.00 元/月, 三四线城市家庭教育投入费用: 100.00 元/月至 300.00 元/月。

2015 年中国城市对于 0-6 岁教育的投入费用情况



(数据来源：艾瑞咨询)

综上所述，公司认为早幼教行业具有较好的前景，因此选择逐步向早幼教行业转型。

#### (5) 公司在早幼教行业拥有的核心竞争力

##### 1) 行业经验优势

公司2006年至今一直为徐汇区教育局提供教育信息化咨询服务，服务内容包括区域教育信息化规划、数字校园建设、教育资源库建设、校务系统、学生综合素质评定等应用方案设计和推进服务，公司非常熟悉教育行业，熟知信息化发展现状和历程，了解教育信息化未来发展趋势；另外，公司也参与了大量学校信息化项目建设；近10年的行业经验积累，为未来新业务的拓展打下了良好的基础。同时公司与上海市教育委员会、各区县教育局一直保持着良好的沟通，为公司推广“基础。同时公司与产品以及拓展教育信息化服务市场打下了很好的基础。

##### 2) 产品优势

公司从2013年开始业务转型，投入大量资源从事早幼教管理软件系统的开发和推广活动。研发升级后公司最新的早幼教管理软件产品为Eschool产品，Eschool产品主要由云平台、教学端及教师端三个部分组成，Eschool产品以解决早幼教机构的运营管理为导向，构建科学育儿的一体化平台，在完整性、全面性、科学性、及综合性层面Eschool产品具有明显优势，可以帮助早幼教机构一站式解决其运营管理中的信息化问题，降低运营成本，提升管理品质、服务质量和绩效。Eschool产品通过知育App平台向家长提供他们所关心的孩子在学习、生活各个层面的数据信息及指导意见，帮助家长科学育儿，保障孩子健康成长。从数据层面而言，Eschool产品整合了孩子在成长过程中所涉及的家、培、园、玩的各个环节的数据，为家长及需要数据支撑的机构（包括政府相关部门）提供全面及完整的大数据服务。

Eschool产品来源于各类机构的真实需求，而且依据客户的使用情况进行了持续升级，已经比较完善，产品经过了超100家客户（含升级前版本拥有的客户数）的使用验证，反馈情况良好。

### 3) 客户优势

经过多年的积累和努力，公司的客户涵盖了教育、建筑、执法、社区等政府机构与大型企业，公司的客户包括中国电信股份有限公司上海分公司、上海市徐汇区教育局、上海棒棒贝贝教育咨询有限公司等机构。公司已拥有了广泛、优质的客户资源，与客户建立了长期良好的合作关系，客户信任度和满意度高，为公司进一步发展奠定了市场地位和品牌优势。公司在教育行业的丰富经验及与国内大型机构、企业的战略合作关系为Eschool产品高效、快速地市场推广奠定了基础，令其更具有市场竞争优势。

### 4) 服务优势

公司建立了综合的售后服务体系，并设立了服务中心部门为早幼教管理软件的用户提供产品使用帮助和技术支持。服务部专门负责公司产品交付时的安装及培训；提供持续的售后服务；协助用户完成系统模板建立及数据初始化；对早幼教管理软件在产品使用过程中遇到的问题予以解答和帮助；定期整理用户提出的Bug及优化建议，并向产品部门反馈。运维部负责早幼教管理软件日常运行、维

护工作，确保系统平台7\*24小时安全、稳定运行。公司针对新客户制定了完善的实施计划，包括系统的操作培训、业务的培训等，从而加强与客户之间的交流，以实现在做好产品的同时提供更加优质的服务。

### 【主办券商回复】

项目组采取了包括但不限于如下核查方法：（1）取得公司关于业务转型的书面说明；（2）查阅《公开转让说明书（申报稿）》；（3）与公司业务人员进行访谈；（4）查阅相关行业资料；（5）查阅公司传统业务和新业务的重大业务合同等。

经核查，报告期内，公司处于业务转型期，公司从传统业务（从事电子政务、移动互联网和物联网应用领域的项目开发及技术服务，为客户提供涵盖软件开发、系统集成、项目后期维护、硬件设备销售及教育信息化咨询业务于一体的整体解决方案）向新业务（早幼教管理软件的开发、销售与服务业务）转型。

经项目组核查，公司决定转型主要基于以下四点原因：（1）传统的软件定制开发业务面临着人力成本快速上升、项目毛利率下降的问题，公司计划开拓新的高附加值业务；（2）早幼教行业更适合推广产品化软件；（3）公司前期积累了丰富的教育行业经验；（4）公司经过充分的市场调研和可行性论证，找准时机进入早幼教行业。

经项目组核查，公司业务转型的必要性主要体现在五个方面：（1）公司传统业务在市场拓展方面受到限制；（2）公司传统业务在技术积累方面存在限制；（3）早幼教机构、幼儿园、学生家长及政府部门面临困惑，早幼教管理软件市场具有较大需求；（4）公司新业务所属的早幼教行业具有较好的前景；（5）公司在早幼教行业拥有行业经验优势、产品优势、客户优势、服务优势等多项核心竞争力，具备业务转型的关键资源要素。

综上所述，主办券商认为，公司从传统的软件定制开发业务向早幼教管理软件开发、销售及服务业务进行业务转型具有合理原因和必要性。

**（2）新业务与原有业务的关联度，与新业务相关的产品（或服务）情况、商业模式、相应的业务流程、所需关键资源要素，在技术、渠道、资金等等各**

## 方面的优势与劣势

### 【公司回复】

#### 1、新业务与原有业务的关联度

##### 1) 新业务属于传统业务的延伸

公司 2006 年至今一直为徐汇区教育局提供教育信息化咨询服务，服务内容  
包括区域教育信息化规划、数字校园建设、教育资源库建设、校务系统、学生综  
合素质评定等应用方案设计和推进服务，公司非常熟悉教育行业，熟知信息化发  
展现状和历程，了解教育信息化未来发展趋势；另外，公司也参与了大量学校信  
息化项目建设；公司传统业务中的教育信息化服务，包括教育软件系统开发和咨  
询服务，属于在教育领域提供服务，新业务则更加明确地将目标客户定位于早幼  
教机构和幼儿园，公司依托于自身在教育行业近 10 年的行业经验积累，为新业务  
的拓展打下了良好的基础，新业务是传统业务中教育信息化服务的延伸。

##### 2) 公司新业务借助了传统业务的原有技术及研发成果

公司基于同教育机构多年的合作关系，拥有“智慧徽章”、“智慧工地系统”、  
“校园安全预警防范系统”等项目的开发经验，依托于云计算、物联网、移动互  
联网等技术开展新业务，新业务的开发技术主要为基于 Web 的软件开发技术、  
移动应用开发技术以及物联网应用开发技术，公司在研发过程中大量借助了传统  
业务的原有技术。同时，公司传统业务中包括电子书包项目、校园安全建设项目、  
RFID 智能校徽项目，公司在新业务的产品开发和服务过程中充分借助了上述项  
目所积累的技术和经验，公司早幼教管理软件产品提供的课件管理、基于平板的  
教学应用、学员身份卡、校园安全解决方案等功能，从设计到实现都借鉴了传统  
业务的原有成果。

##### 3) 传统业务的客户资源对新业务起到促进作用

经过多年的积累和努力，公司的客户涵盖了教育、建筑、执法、社区等政府  
机构与大型企业，公司的客户包括中国电信股份有限公司上海分公司、上海市徐  
汇区教育局、上海棒棒贝贝教育咨询有限公司等机构。公司已拥有广泛、优质的  
客户资源，与客户建立了长期良好的合作关系，客户信任度和满意度高，为公司

进一步发展奠定了市场地位和品牌优势。公司在教育行业的丰富经验及与国内大型机构、企业的战略合作关系，为 Eschool 产品奠定了高效、快速推广的基础，传统业务的客户资源对新业务起到促进作用。

## 2、新业务的产品情况

公司的早幼教管理软件是基于云计算、物联网技术和移动互联网应用技术，并围绕云平台、终端应用及互联网应用，以满足客户对运营管理、幼儿健康成长、身份识别定位、远程实时交互和移动办公等需求的软件产品。

截至本反馈意见的回复出具之日，公司早幼教管理软件的主要产品包括“Eschool产品”和“知育App”，其中Eschool产品是给早幼教机构和幼儿园使用，知育App是给学生家长使用，学生家长可以通过知育App实时了解孩子在学校的学习成长情况。

### （1）Eschool产品

Eschool产品是从早幼教机构（特别是连锁机构）和幼儿园的核心基础信息化需求为出发点，以专用平板电脑、RFID识别技术等信息技术构建覆盖学校管理、教学管理、学员管理、家校互动等环节的智慧智能应用系统。Eschool产品可以保障客户统一的教学质量，为客户提供有效可靠的数据分析，强化客户总部对各分支机构的管理及教学质量的控制。Eschool产品主要由云平台、教学端及教师端组成。

#### 1) Eschool云平台

Eschool云平台支持从早幼教机构（特别是连锁机构）和幼儿园总部到各个分支机构的资源共享，系统用户可以随时上传资料到云平台并从云平台获取其所需资源。

#### 2) Eschool教学端

Eschool教学端是老师课堂授课所使用的平板电脑，可直接通过无线网络连接各类显示、投影设备。平板电脑与Eschool云平台连接，可提供常见备课课件、教案、资源格式（文档、音频、视频等）的显示播放，老师可以拿着平板电脑向

学生零距离授课，增强了老师和学生之间的交流。Eschool教学端为老师提供了便捷的课堂日志记录方式，老师可以通过Eschool教学端随时随地以视频、照片、录音方式记录学生的课堂表现，老师还可以以录音或文字方式表达对某段记录的评价，这些数据都将实时上传到Eschool云平台。

### 3) Eschool教师端

Eschool教师端包括老师和园所（门店）管理者两个板块，系统根据用户不同身份设定权限，展现不同功能和应用。教师端的主要功能是学员的签到考勤、学员评价记录、家园联系及管理统计。系统支持Iso、Android，适配市面主流品牌。

老师板块给教师使用，主要有教师打卡、课堂评价、教案浏览、晨检、学员请假管理、校车情况、校历等功能。

管理者板块包括教师卡和学生卡的发放登记、课时包选择、查询请假记录、签到上课记录、试听登记以及身份卡的注销等功能。

Eschool产品主要为早幼教机构、幼儿园提供信息化一站式解决方案，为家长提供高效、科学的一体化科学育儿平台，Eschool产品从机构、幼儿园的核心基础信息化需求为出发点，以销售管理、办公业务管理、教学管理、教务管理、资源管理、后勤管理、校园安全管理、健康管理为主要管理目标，可以帮助早幼教机构一站式解决其运营管理中的信息化问题，降低早幼教机构的运营成本，提升早幼教机构的管理品质、服务质量和绩效。

### (2) 知育App

知育App是给家长使用的App软件，绑定学校后，家长可实时了解到孩子的签到情况、上课情况、学习计划、在校表现、学校菜谱、学员请假等内容以及相册管理、电子图书浏览、亲友管理、以及校车记录等情况。Eschool产品透过知育App平台向家长提供他们所关心的孩子在学习、生活各个层面的数据信息及指导意见，帮助家长科学育儿，保障孩子健康成长。

### 3、新业务的商业模式

### （1）采购模式

公司新业务的对外采购主要包括两部分：一部分为将公司非核心的研发模块外包给其他软件开发公司进行的外包软件采购；另一部分为日常办公所需的办公用品、电子设备等采购。

公司采购人员由各需求部门提出具体请购需求和计划，搜集供应商的资料，同时就供应商所具备的业务资质进行审查，对供应商进行筛选和询价。请购经过审批后由行政部或项目负责人进行采购。

### （2）研发模式

公司以客户的需求为导向进行项目开发及产品设计，研发流程主要包括四个阶段：

1) 产品立项阶段：产品研发由产品部提出产品规划，经由营销中心、服务中心、战略中心等部门共同沟通协调后拟定产品立项申请。

2) 项目评审阶段：产品立项申请经由公司组织的评审组评审通过后交由开发部开发。

3) 产品开发阶段：评审组评审通过后，由开发部负责产品开发，在产品开发过程中，产品质量由质量部测试验证，研发中心根据营销中心及服务中心的反馈修订产品规划。

4) 产品维护升级阶段：产品开发测试完成后交付服务中心运维部完成对用户的部署、升级。

### （3）销售模式

公司成立有专门的营销中心，负责公司产品的推广和销售。对于公司新产品早幼教管理软件，报告期内公司采取直销方式，由公司销售人员直接开拓市场，寻找客户形成销售订单。公司获取客户的途径主要由以下两个：通过现有用户在行业内的关系进行网络推荐介绍形成业务开拓，如与上海市教育委员会、各区县教育局保持着良好的沟通，为公司早幼教管理软件的推广打下了很好的基础；公司销售人员锁定目标客户，积极宣传推广早幼教管理软件，最终通过商务谈判方

式取得销售订单。

#### (4) 盈利模式

针对早幼教行业管理软件的销售业务，2015 年度公司的结算模式发生了变化，转变前公司按套进行销售，管理软件和硬件设备打包销售，客户验收后一次性支付全部款项，结算模式转变后，公司在交付管理软件和硬件设备时，仅收取硬件设备的销售款，软件服务按年度进行收费，收费标准为按用户量进行收费，由于结算模式的转变，导致公司前期收款数量存在一定幅度的减少，但随着公司客户量和终端消费者的逐步增加，将形成规模经济效应，更利于公司未来的发展。

#### 4、新业务的业务流程

公司早幼教管理软件的主要产品包括“司早幼教管理软产品”和“知育 App”，其中 Eschool 产品是给早幼教机构和幼儿园使用，知育 App 是给学生家长使用，学生家长可以通过知育 App 实时了解孩子在学校的学习成长情况。公司新业务的业务流程主要包括采购流程、研发流程和销售流程，具体流程情况如下：

##### (1) 采购流程

###### 1) 提出申请

各需求部门提出具体请购需求和计划。

###### 2) 主管审核

部门负责人对请购申请进行审核决定是否通过。

###### 3) 询价

对于通过的请购申请，由行政部或者项目负责人搜集供应商的资料，同时就供应商所具备的业务资质进行审查，对供应商进行筛选和询价。

###### 4) 总经理审批

总经理根据业务发展需要，决定是否批准采购及选择具体的供应商。

###### 5) 执行采购

具体采购由行政部或者项目负责人实施。

## (2) 研发流程

### 1) 产品立项

产品研发由产品部提出产品规划，经由营销中心、服务中心、战略中心等部门的共同沟通协调后拟定产品立项申请。

### 2) 项目评审

产品立项申请经由公司组织的评审组评审通过后交由开发部开发。

### 3) 产品开发

评审组评审通过后，由开发部负责产品开发，在产品开发过程中，产品质量由质量部测试验证，研发中心根据营销中心及服务中心的反馈修订产品规划。

### 4) 产品维护

产品开发测试完成后交付服务中心完成对用户的部署、升级。

## (3) 销售流程

### 1) 产品宣传

营销中心负责客户开拓，在形成销售意向后签约。公司产品宣传的主要途径包括：通过上海教育博览会进行产品展示；上海电信按区域组织推广会，邀请学校校长参加推广会，进行产品推广；公司作为全国幼教联盟的常务理事单位，通过参加全国幼教联盟举办的会务、展会等进行产品宣传；公司通过参加全国范围与早幼教机构、幼儿园的相关的展会进行产品宣传；通过网络渠道宣传，如通过微信公众号、公司官网（<http://www.satisfy.cn/>）、产品官网（[eschoolchina.com](http://eschoolchina.com)）进行宣传；公司管理人员及销售人員利用自身渠道对产品进行宣传。

### 2) 市场开拓

市场部在服务中心的技术支持与服务下进行市场开拓，形成销售签约后提交营销中心确认，营销中心确认后进入部署实施服务申请。提交财务部开具相关业务发票。

### 3) 销售过程中持续服务

在销售过程中营销中心向服务中心提出资源协调需求,以便服务中心完成产品的交付、培训及服务支持,为客户提供优质服务。

### 4) 确认销售

服务中心完成产品的交付、培训及服务支持,在确认完成交付后,有营销中心与客户进行完成确认。

### 5) 售后服务

在服务中心的服务过程中反馈用户需求进一步修订产品。

## 5、新业务所需关键资源要素

公司从事早幼教管理软件的开发、销售与服务业务,首先需要研发出成型的早幼教管理软件产品,只有产品功能能够满足早幼教机构、幼儿园、学生家长和政府部门等不同机构的需求,才能进一步开拓市场并实现产品销售和后续服务;其次,公司从事早幼教管理软件的开发、销售与服务业务需要具备与早幼教行业相关的客户资源,通过自有客户资源、代理商渠道和其他渠道销售自身产品及服务,新业务的开展需要打造一只专业的营销团队;此外,公司的早幼教管理软件产品需要根据不同客户的用户体验进行更新和升级,才能不断提高用户体验和产品附加值,同时,公司早幼教管理软件业务在完成产品销售后,会持续为客户提供售后服务,包括使用培训、后期维护维修和相关咨询服务等,因此新业务对公司的研发团队和服务中心有较高要求。因此,新业务所需关键资源要素包括但不限于优质的产品、丰富的渠道和专业的团队。

## 6、公司开展新业务的优势和劣势

### (1) 技术优势

公司产品的自有核心技术如下:

序号	技术名称	来源	技术说明	技术水平	所处阶段	创新类别
1	自主分页技术	自主研发	根据系统请求,实现自主 SQL 语句分析,并最简化的实现分布;	国内领先	成熟应用	原始创新

			目前系统实现的是插件式。			
2	多层次缓存设计理念	自主研发	采用了点、面、多层次的多样化的设计思想，以达到不同环境对产品同样效果的追求。	国内领先	成熟应用	原始创新
3	多文件上传插件	自主研发	根据系统的要求，在 WebUploader 的上面封装一层可以配置限制文件大小/类型/数量/上传方式等的 DiyUpload 组件。	国内领先	成熟应用	原始创新
4	图形化设计模式	自主研发	一切截图，以图像化的设计思想去设计产品，让用户更直观，更便捷的使用产品。	国内领先	成熟应用	原始创新
5	自定义下拉树组件	自主研发	根据不同业务模型，可自主设置下拉树功能，可设定最多选几个节点，级联等效果。	国内领先	成熟应用	原始创新
6	自定义 Model 组件	自主研发	包装了 Bootstrap Model 组件，可自定义数量、大小、效果、事件功能，并可关闭指定弹出层。	国内领先	成熟应用	原始创新
7	智慧校徽	自主研发	集成多种射频识别技术的智能身份标识终端。	国内领先	成熟应用	原始创新
8	多功能一体机	自主研发	集成多频段射频识别技术及生物特征识别技术智能身份识别终端，具备 IP65 防护等级。可广泛应用于各种需要身份识别的领域。	国内领先	成熟应用	原始创新

公司所掌握的产品生产技术包括公开技术和自有核心技术，其中 Java、JavaScript、JSON、物联网 RFID 技术等为软件行业公开的、成熟的软件开发技术；自主分页技术、多层次缓存设计理念、多文件上传插件、图形化设计模式等为公司自主研发的核心技术，公司上述自有核心技术均直接应用于早幼教管理软件的开发业务。

## (2) 渠道优势

经过多年的积累和努力，公司的客户涵盖了教育、建筑、执法、社区等政府机构与大型企业，公司的客户包括中国电信股份有限公司上海分公司、上海市徐汇区教育局、上海棒棒贝贝教育咨询有限公司等机构。公司已拥有了广泛、优质的客户资源，与客户建立了长期良好的合作关系，客户信任度和满意度高，为公司进一步发展奠定了市场地位和品牌优势。公司在教育行业的丰富经验及与国内大型机构、企业的战略合作关系奠定了 Eschool 产品在市场推广过程中的高效、

快速的基础，令其更具有市场竞争优势。

公司产品宣传的主要途径包括：通过上海教育博览会进行产品展示；上海电信按区域组织推广会，邀请学校校长参加推广会，进行产品推广；公司作为全国幼教联盟的常务理事单位，通过参加全国幼教联盟举办的会务、展会等进行产品宣传；公司通过参加全国范围与早幼教机构、幼儿园的相关的展会进行产品宣传；通过网络渠道宣传，如通过微信公众号、公司官网（<http://www.satisfy.cn/>）、产品官网（[eschoolchina.com](http://eschoolchina.com)）进行宣传；公司管理人员及销售人員利用自身渠道对产品进行宣传。

2016年6月20日，先致信息与中国电信股份有限公司上海分公司（以下简称“上海电信”）签订了《幼教领域（Eschool）合作协议》，合同约定双方在上海区域，针对幼儿园市场，依托合同双方各自的优势，共同提供相应软件产品、服务、解决方案和技术支持，共同推进项目完成。先致信息提供“供“提供“在上（早幼教行业管理云平台）”的软件产品、服务及相关设备和“知育”幼儿成长 APP 产品，并提供相应客户的售后、售中、售前服务与支撑，上海电信以其渠道和销售优势，开拓“品，并提供相应云平台”及“知育”的上海区域的销售，上海电信将以每年区域市场 25.00%至 30.00%份额为目标分阶段完成本地区范围内近 3,000 家幼儿园的销售安装工作。

### （3）资金优势

2015年12月15日，有限公司召开股东会，全体股东一致同意公司在注册资本及实收资本均不变的情况下，由全体股东按现有股权比例向公司增加出资人民币 1,150.00 万元，其中祁志磊出资人民币 412.85 万元，亿邦投资出资人民币 507.15 万元，伊罗投资出资 230.00 万元，上述出资方式均为货币出资。

2016年1月5日，上海旭日会计师事务所（特殊普通合伙）对有限公司上述出资进行了审验，并出具了《验资报告》（**SAAF【2016】CR.NO.001**）。截至 2015 年 12 月 31 日，有限公司已收到股东缴纳的投资款合计人民币 1,150.00 万元，增加出资均计入资本公积，各股东均以货币出资。

本次增资不影响有限公司的注册资本和股权结构，有限公司资本公积增加人

民币 1,150.00 万元。

2016 年 1 月 19 日，上海市工商行政管理局徐汇分局对上述股权转让事项准予变更登记，并换发《营业执照》（统一社会信用代码为 91310104758443729T；证照编号：04000003201601140049）。

2016 年 1 月，有限公司第三次增资后账面资金充裕，截至 2015 年 12 月 31 日，公司货币资金为 8,484,595.24 元，净资产为 9,381,480.01 元，公司具有资金优势。

#### （4）公司劣势

公司业务转型的前期，耗费了大量人力财力物力在研发产品及更新换代上，营销环节相对薄弱，产品知名度不高，目前市场推广范围尚集中在上海，外地市场的代理商尚在筛选过程中，因此，公司存在市场拓展速度较慢的劣势。

#### 【主办券商回复】

项目组采取了包括但不限于如下核查方法：（1）取得公司关于业务转型的书面说明；（2）查阅《公开转让说明书（申报稿）》；（3）与公司业务人员进行访谈；（4）查阅相关行业资料；（5）查阅公司传统业务和新业务的重大业务合同；（6）查阅公司产品介绍及业务流程介绍资料等。

经核查，新业务与原有业务的关联度主要体现在以下三个方面：（1）新业务属于传统业务的延伸；（2）公司新业务借助了传统业务的原有技术及研发成果；（3）传统业务的客户资源对新业务起到促进作用。

经核查，公司与新业务相关的产品包括“Eschool产品”和“知育App”，详细情况已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“一、公司的业务、产品及服务”之“（二）公司的主要服务及其用途”之““、 早幼教管理软件销售业务（新业务）”中予以披露；新业务的商业模式包括采购模式、研发模式、销售模式和盈利模式，详细情况已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“五、公司的商业模式”中予以披露；公司新业务的业务流程主要包括采购流程、研发流程和销售流程，详细情况已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“二、公司组织结构、生产或服务流程及方式”之“（二）公司的业务流程情况”中予

以披露；公司拥有优质的产品、丰富的渠道和专业的团队，具备开展新业务所需的关键资源要素；公司开展新业务具有技术优势、渠道优势、资金优势，详细情况已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“三、公司业务相关的关键资源要素”之“（一）公司提供的服务所涉及的主要技术”之“2、主要产品和服务涉及的竞争优势”中予以披露；公司目前主要劣势是将精力集中于研发环节，销售环节较为薄弱，外地代理商尚在筛选中，市场拓展速度较慢。

综上所述，主办券商认为，公司新业务与原有业务具有关联度，拥有与经营活动匹配的人员、资产、技术、市场基础和资质，具备从事新业务的关键要素资源，并具有一定的技术、渠道和资金优势。

### **（3）新业务发展，业务转型面临的主要风险以及相应的风险管理措施**

#### **【公司回复】**

#### **1、公司业务转型面临的主要风险**

##### **（1）技术风险**

公司业务转型面临的技术风险主要包括两方面，一方面是指在研发过程中遇到技术难题的风险，另一方面是指核心技术及核心技术人员外流的风险。1）虽然公司开展新业务涉及的研发工作借助了传统业务的原有技术及研发成果，但不排除公司未来在更新及换代的研发过程中遭遇技术难题，因此公司业务转型面临遭遇技术难题的风险；2）公司现有软件产品的技术含量高，其市场的竞争力在很大程度上依赖于公司掌握的核心技术及积累的经验丰富的技术人员。在目前软件行业对技术和人才的激烈争夺中，如果技术外泄或核心技术人员外流，其他企业可能会利用相似技术开发同类产品与公司在市场上形成竞争，继而影响公司的市场占有率和竞争能力。

##### **（2）资金风险**

公司在业务转型的过程中，涉及新产品的研发，在项目研发、产品推广及日常运营过程中需要进行资金管理，虽然公司研发资金的使用经过了充分的可行性论证，但不排除公司在业务转型的过程中资金使用发生较大偏差的可能性，因此公司面临资金的实际使用与预算发生偏差的风险。

### （3）结算模式转变导致收入下滑的风险

公司在业务转型的过程中，开展新业务需耗费大量人力、物力和财力，在新业务相关产品完成研发并实现收入前，公司存在收入下滑的风险，同时，公司新业务的结算模式在 2015 年度发生了变化，转变前公司按套进行销售，管理软件和硬件设备打包销售，客户验收后一次性支付全部款项，结算模式转变后，公司在交付管理软件和硬件设备时，仅收取硬件设备的销售款，软件服务按年度进行收费，收费标准为按用户量进行收费，结算模式的转变导致公司前期收款数量大幅减少，因此，公司业务转型过程中面临收入下滑的风险。

### （4）市场风险

公司存在的市场风险主要包括对市场前景判断出现偏差的风险以及市场拓展较慢的风险。1) 虽然公司对早幼教行业的前景和规模进行了论证，但不排除未来伴随国家政策变化和受市场突发性事件影响等原因，导致公司在新业务的开展过程中无法达到对新业务所属行业的预期，因此，公司面临对市场前景判断出现偏差的风险；2) 公司业务转型的前期，耗费了大量人力财力物力在研发产品及更新换代上，营销环节相对薄弱，产品知名度不高，目前市场推广范围尚集中在上海，外地市场的代理商尚在筛选过程中，因此，公司存在市场拓展速度较慢的风险。

## 2、公司针对业务转型实施的风险管理措施

（1）针对技术风险：为了保障公司核心技术成果的保密性，公司技术人员均签署了《保密协议》；公司设立了伊罗投资，作为员工激励平台，通过股权激励的方式，增强核心技术人员及管理层的稳定性；公司加强了需求管理，针对客户需求制定研发计划，做好技术管理，进一步积累公司的自有核心技术。

（2）针对资金风险：公司按照市场及客户需求开展研发活动，分步实施研发工作，不盲目投入或过早投入；公司每一环节的资金使用都需经过严格的审批流程，同时根据资金使用情况对下一环节的资金使用计划及时进行调整；公司针对单个项目除制定项目整体预算外，研发团队需按月制定月度预算，进一步细化预算工作，从而加强对资金管理环节的监督工作。

(3) 针对收入下滑风险：公司依托传统业务积累的客户资源和技术优势，无需投入过多资源即可继续承接软件开发、系统集成等传统业务，以获取稳定的收入及现金流，支持新业务的拓展；公司将进一步加快新业务的市场拓展工作；公司通过多种渠道对早幼教管理软件产品进行宣传，主要途径包括：通过上海教育博览会进行产品展示；上海电信按区域组织推广会，邀请学校校长参加推广会，进行产品推广；公司作为全国幼教联盟的常务理事单位，通过参加全国幼教联盟举办的会务、展会等进行产品宣传；公司通过参加全国范围与早幼教机构、幼儿园的相关的展会进行产品宣传；通过网络渠道宣传，如通过微信公众号、公司官网（<http://www.satisfy.cn/>）、产品官网（[eschoolchina.com](http://eschoolchina.com)）进行宣传；公司管理人员及销售利用自身渠道对产品进行宣传。

(4) 针对市场风险：公司将加强员工开展新业务的执行力，快速进入早幼教行业，并持续提高公司自身的核心竞争力；提高产品的用户体验，强化销售人员的营销推广能力。

#### 【主办券商回复】

项目组采取了包括但不限于如下核查方法：（1）取得公司关于业务转型的书面说明；（2）查阅《公开转让说明书（申报稿）》；（3）与公司业务人员进行访谈；（4）取得公司关于主要风险介绍的书面说明；（5）检查公司新业务中不同结算模式的销售合同等。

经核查，公司业务转型面临的主要风险、评估情况及风险管理措施如下：

风险类型	风险释义	风险发生概率	风险等级	应对措施
技术风险	1、在研发过程中遇到技术难题的风险； 2、核心技术及核心技术人员外流的风险。	较小	一般	1、与技术人员签署《保密协议》； 2、设立员工激励平台； 3、加强需求管理和技术管理。
资金风险	资金的实际使用与预算发生偏差的风险	较小	较大	1、按照需求分步实施，不盲目投入； 2、严格执行资金使用的审批流程；

				3、做好预算工作及监督工作。
结算模式转变导致收入下滑的风险	1、由于前期收款数量减少导致短时间内销售规模下降的风险； 2、部分客户无法接受公司全新的销售结算模式，与公司终止合作关系的风险。	较大	一般	1、继续承接传统业务； 2、加快新业务的市场拓展工作，拓宽宣传渠道。
市场风险	1、对市场前景判断出现偏差的风险； 2、市场拓展较慢的风险。	一般	较大	1、加强执行力，快速进入市场，提高核心竞争力； 2、提高用户体验，强化营销能力。

注：风险等级按照严重性程度依次递增分为很小、较小、一般、较大和很大；风险发生概率依次递增分为很小、较小、一般、较大和很大。

综上所述，主办券商认为，公司业务转型面临的主要风险包括技术风险、资金风险、结算模式转变导致收入下滑的风险和市场风险，公司针对新业务的发展制定了合理的风险管理措施。

#### (4) 新业务订单获取、收入实现情况

##### 【公司回复】

##### 1、公司新业务 2016 年 1-6 月订单获取情况

序号	合同相对方	合同签订日期	合同金额（元）	销售标的	学员数量（个）
1	上海松江区菲索幼儿园	2016 年 3 月 10 日	7,600.00	连锁教育管理 软件 200 学员/ 年)	200
2	蒙特梭利（上海）投资管理股份有限公司	2016 年 4 月 11 日	120,320.00	教学终端 94 台)	94
3	蒙特梭利（上海）投资管理股份有限公司	2016 年 4 月 13 日	7,680.00	教学终端 6 台)	6
4	上海瑜豪实业投资有限公司	2016 年 5 月 4 日	6,360.00	Eschool 云平台 使用许可及服	200

				务合同、签到一体机 1 台、教学终端 2 台	
5	中国电信股份有限公司上海分公司	2016 年 5 月 11 日	-	上海电信将以每年区域市场 25.00%至 30.00%份额为目标分阶段完成本地区范围内近 3,000 家幼儿园的销售安装工作	-
6	星吧阁商务咨询（上海）有限公司	2016 年 6 月 12 日	3,220.00	Eschool 云平台使用许可及服务合同 34 学员/年、教学终端 1 台	34
7	中国电信股份有限公司上海分公司	2016 年 6 月 24 日	696,000.00	销售订单（连锁教育管理软件）、20,000 学员/年	20,000
8	上海瑜豪实业投资有限公司	2016 年 6 月 25 日	139,600.00	销售订单（连锁教育管理软件）、2,000 学员/年、10 套签到一体机、20 套教学终端	2,000

公司报告期内的新业务订单情况已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司业务具体情况”之“（五）重大合同及履行情况”之““、销售合同”中予以披露。

2、公司报告期初至 2016 年 5 月的收入情况如下：

项目	2016 年 1-5 月		2015 年度		2014 年度	
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）
早幼教管理软件销售收入	19,623.93	0.96	2,436,393.66	19.47	1,221,367.70	10.10
传统业务收入	2,027,729.02	99.04	10,074,173.02	80.53	10,876,189.48	89.90
<b>主营业务收入合计数</b>	<b>2,047,352.95</b>	<b>100.00</b>	<b>12,510,566.68</b>	<b>100.00</b>	<b>12,097,557.18</b>	<b>100.00</b>

## 【主办券商回复】

项目组采取了包括但不限于如下核查方法：（1）取得公司 2016 年 1-6 月签订的新业务合同；（2）查阅公司 2016 年 1-5 月的收入明细表及纳税申报表；（3）与公司高级管理人员进行访谈等。

经核查，公司能够保证新业务订单的持续获取，但最近一期新业务实现收入较少，主要原因系公司新业务的结算模式在 2015 年度发生了变化，转变前公司按套进行销售，管理软件和硬件设备打包销售，客户验收后一次性支付全部款项，结算模式转变后，公司在交付管理软件和硬件设备时，仅收取硬件设备的销售款，软件服务按年度进行收费，收费标准为按用户量进行收费。由于结算模式的转变，导致公司前期收款数量存在一定幅度的减少，但随着公司客户量和终端消费者的逐步增加，将形成规模经济效应，更利于公司未来的发展。同时，公司为新业务制定了较为明确、合理且具有持续性的商业模式，并在原有通过直营模式获得订单基础上通过代理销售模式大量获取新的订单，预计未来新业务收入会大幅增加，其中代理销售模式的典型订单系公司与上海电信在 2016 年 6 月 20 日签订的《幼教领域（Eschool）合作协议》，合同约定双方在上海区域，针对幼儿园市场，上海电信以其渠道和销售优势，开拓“合作协议”，合云平台”及“知育”的上海区域的销售，上海电信将以每年区域市场 25.00%至 30.00%份额为目标分阶段完成本地区范围内近 3,000 家幼儿园的销售安装工作。

综上所述，主办券商认为，公司能够保证新业务订单的持续获取，新业务收入虽然伴随结算模式的转变大幅降低，但收入减少具有合理理由，未来随着学员数量的不断增加收入将有所改善。

### （5）公司业务转型是否影响公司持续经营能力

#### 【公司回复】

##### 1、公司拥有优质的早幼教管理软件产品

截至本反馈意见的回复签署之日，公司早幼教管理软件的主要产品包括“至本反馈意见的产品”和“知育 App”，其中 Eschool 产品是给早幼教机构和幼儿园使用，知育产品是给学生家长使用，学生家长可以通过知育 App 实时了解孩

子在学校的学习成长情况。

Eschool产品是从早幼教机构（特别是连锁机构）和幼儿园的核心基础信息化需求为出发点，以专用平板电脑、RFID识别技术等信息技术构建覆盖学校管理、教学管理、学员管理、家校互动等环节的智慧智能应用系统。Eschool产品可以保障客户统一的教学质量，为客户提供有效可靠的数据分析，强化客户总部对各分支机构的管理及教学质量的控制。Eschool产品主要由云平台、教学端及教师端组成。1) Eschool云平台支持从早幼教机构（特别是连锁机构）和幼儿园总部到各个分支机构的资源共享，系统用户可以随时上传资料到云平台并从云平台获取其所需资源；Eschool教学端是老师课堂授课所使用的平板电脑，可直接通过无线网络连接各类显示、投影设备。平板电脑与Eschool云平台连接，可提供常见备课课件、教案、资源格式（文档、音频、视频等）的显示播放，老师可以拿着平板电脑向学生零距离授课，增强了老师和学生之间的交流。2) Eschool教学端为老师提供了便捷的课堂日志记录方式，老师可以通过Eschool教学端随时随地以视频、照片、录音方式记录学生的课堂表现，老师还可以以录音或文字方式表达对某段记录的评价，这些数据都将实时上传到Eschool云平台。3) Eschool教师端包括老师和园所（门店）管理者两个板块，系统根据用户不同身份设定权限，展现不同功能和应用。教师端的主要功能是学员的签到考勤、学员评价记录、家园联系及管理统计。系统支持Iso、Android，适配市面主流品牌。

知育是给家长使用的 App 软件，绑定学校后，家长可实时了解到孩子的签到情况、上课情况、学习计划、在校表现、学校菜谱、学员请假等内容以及相册管理、电子图书浏览、亲友管理、以及校车记录等情况。Eschool 产品透过知育 App 平台向家长提供他们所关心的孩子在学习、生活各个层面的数据信息及指导意见，帮助家长科学育儿，保障孩子健康成长。

## 2、公司核心团队人员稳定

报告期内，公司核心业务人员稳定发展，未发生重大变化，公司核心业务人员均由公司董事会提名，并向全体员工公示和征求意见，由监事会发表明确意见后，经股东大会审议批准。

公司与高级管理人员及核心业务人员均签订了劳动合同，同时签订了保密协

议。为稳定高级管理人员及核心业务人员，公司采取的措施如下：

1) 搭建薪酬绩效平台，建立合理的薪酬激励体系、绩效考核机制，明确人才职业发展的考核方式及目标，为人才的职业生涯发展提供有效的内部考核及奖励措施；公司让部分高级管理人员和核心业务人员参与持股，以增强他们与公司共同发展的信心与积极性。

2) 深化内部培养机制，通过建立符合职业生涯发展路径的内部培训体系，以更好地帮助公司人员实现职业目标。

3) 建立了员工股权激励平台。伊罗投资作为员工股权激励平台，直接持有先致信息 20.00% 的股份，未来对公司作出杰出贡献的核心业务人员均有机会通过伊罗投资间接持有公司的股权。

### 3、期后订单签订情况

公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司业务具体情况”之“（四）重大合同及履行情况”已披露了公司报告期内已履行完毕及正在履行的重大销售合同，报告期内，公司对“蒙特梭利（上海）投资管理股份有限公司”、“上海锐达教育培训有限公司”和“上海棒棒贝贝教育咨询有限公司”的新业务合同均尚在执行中，虽然公开转让说明书中已披露的合同金额不大，但结算方式为按学员数量收费，后续每年会形成稳定的收入及现金流。此外，公司 2016 年 1-6 月新签订了 17 份合同（传统业务合同 9 份，新业务合同 8 份），合同金额合计数为 3,374,291.00 元，公司新业务根据学员身份卡数量按年收取服务费，该结算模式下单个合同金额较小。公司依托传统业务积累的客户资源和技术优势，无需投入过多资源即可继续承接软件开发、系统集成等传统业务，以获取稳定的收入及现金流，支持新业务的拓展。2016 年 6 月 20 日，先致信息与中国电信股份有限公司上海分公司（以下简称“上海电信”）签订了《幼教领域（Eschool）合作协议》，合同约定双方在上海区域，针对幼儿园市场，依托合同双方各自的优势，共同提供相应软件产品、服务、解决方案和技术支持，共同推进项目完成。先致信息提供“供“提供“，合（早幼教行业管理云平台）”的软件产品、服务及相关设备和“知育”幼儿成长 APP 产品，并提供相应客户的售后、售中、售前服务与支撑，上海电信以其渠道和销售优势，开拓“品，并提供相应云平台”及“知

育”的上海区域的销售，上海电信将以每年区域市场 25.00%至 30.00%份额为目标分阶段完成本地区范围内近 3,000 家幼儿园的销售安装工作。

#### 4、市场拓展规划

公司新一代产品（Eschool 产品，升级前为慧教云 V3.0）的研发工作于 2015 年 11 月完成，需要经过老客户试上线，对其功能进行调试，调试工作大概持续到 2016 年年初，因此 2016 年初才刚开始针对新产品进行推广，同时于 2016 年年初公司管理层产生了采用代理商模式的想法。截至本反馈意见的回复出具之日，公司已开始布局各地代理商，未来公司会直接与各地代理商签订合作协议，采用由代理商发展各地幼儿园及早幼教机构的模式，按照代理商开发客户数量给予一定比例的分成，采用利益捆绑的激励方式拓展终端客户群，截至目前公司与上海电信签订的协议即属于代理商的合作模式。

公司2016年度新业务的客户拓展规划如下：

客户名称	客户性质	预计 2016 年度完成机构数量（家）	目前已上线机构数量（家）	计划启动时点
上海闵行区万科双语学校	一贯制学校	1	0	2016 年 7 月
哈罗公学 Harrow School	一贯制学校	1	0	2016 年 8 月
创意幼儿园	幼儿园	6	3	已启动
上海市小世界双语幼稚园	幼儿园	1	0	2016 年 8 月
奉贤区幼儿园	幼儿园	100	0	2016 年 8 月
菲索国际幼儿园	幼儿园	10	2	已启动
星巴克英语	培训机构	10	1	已启动
蒙特梭利早教世家	早教机构	170	25	已启动
花香笔香	培训机构	10	0	2016 年 10 月

注：学员数量是指使用公司教学终端的学生数量，机构数量是公司的客户数量（包括早教机构和幼儿园），每个机构客户会为公司带来多个学员。

#### 5、报告期内公司的偿债能力及营运能力较强

1) 偿债能力分析

序号	偿债能力指标	2015年度/2015年12月31日	2014年度/2014年12月31日
1	资产负债率（母公司）（%）	35.89	117.18
2	流动比率（倍）	2.92	0.90
3	速动比率（倍）	2.34	0.44

公司2015年12月31日的资产负债率为35.89%，其中公司2014年12月31日的净资产为负数，资产负债率超过100.00%，净资产为负的主要原因系公司以前年度存在一定亏损。2015年12月15日，公司股东会决定，按照实收资本的股权比例增加出资人民币1,150.00万元，由祁志磊出资412.85万元，亿邦投资出资507.15万元，伊罗投资出资230.00万元，全体股东一致同意将股东本次新增出资的1,150.00万元全部计入资本公积，不计入实收资本，因此2015年12月31日公司的净资产较2014年12月31日大幅增加，主要为股东投资款，报告期内公司的长期偿债能力大幅增强。

公司2014年12月31日和2015年12月31日的流动比率分别为0.90和2.92，公司2014年12月31日和2015年12月31日的速动比率分别为0.44倍和2.34倍，公司的流动比率和速动比率报告期内有所上升，公司2015年12月31日的货币资金较2014年12月31日增加了7,253,184.55元，增幅为589.01%，主要原因系股东在2015年12月份进行了11,500,000.00元的增资；公司2015年12月31日的应交税费较2014年12月31日减少了879,477.80元，减少幅度为98.55%，主要原因系2014年末公司存在大量尚未结算的税费，2015年度的税费在年末之前已结算。公司2015年12月31日的流动比率和速动比率分别为2.92和2.23，公司短期偿债能力较强。

2) 营运能力分析

序号	营运能力指标	2015年度/2015年12月31日	2014年度/2014年12月31日
1	应收账款周转率（倍）	18.06	25.93
2	存货周转率（倍）	9.05	4.08

公司 2014 年度和 2015 年度的应收账款周转率分别为 25.93 和 18.06，公司应收账款周转率下降的主要原因是 2015 年 3 月末的应收账款账面余额比 2014 年年末增加了 610,430.77 元，2015 年年末存在对上海棒棒贝贝教育咨询有限公司 977,080.00 元的货款尚未结算。报告期内公司的应收账款周转率较高，营运能力较强。

公司 2014 年度和 2015 年度的存货周转率分别为 4.08 和 9.05，公司保留的少量存货主要系软件产品，报告期内存货周转率有所上升，主要原因系公司 2015 年 12 月 31 日的存货较 2014 年 12 月 31 日减少了 1,288,132.77 元，较少幅度为 83.59%，传统业务模式下公司在完成验收前，采购的大量设备尚未达到结转时点，导致 2014 年年末的存货余额较大，公司新业务的结算周期较短，因此存货余额较小。报告期内公司的存货周转率较高，营运能力较强。

因此，报告期内，公司的长期偿债能力及短期偿债能力较强，整体营运能力较强。

#### 6、公司的业务转型循序渐进，在保留传统业务的基础上拓展新业务

公司依托传统业务积累的客户资源和技术优势，无需投入过多资源即可继续承接软件开发、系统集成等传统业务，以获取稳定的收入及现金流，支持新业务的拓展。公司 2016 年 1-6 月传统业务的新订单情况如下：

序号	合同相对方	合同签订日期	合同金额(元)	销售标的	履行情况
1	上海市建筑装饰工程集团有限公司	2016 年 1 月 1 日	560,000.00	施工管控系统	正在履行
2	上海市徐汇区教育局	2016 年 1 月 15 日	394,000.00	信息化工作管理平台开发项目	正在履行
3	上海徐家汇经济发展有限公司	2016 年 1 月 28 日	250,000.00	徐家汇经济发展有限公司业务系统开发	正在履行
4	上海市杨浦区城市管理行政执法局执法大队	2016 年 5 月 1 日	106,200.00	业务系统软件维护服务合同	正在履行

5	上海徐家汇经济发展有限公司	2016年6月1日	32,000.00	技术开发合同补充合同（服务器、机柜）	正在履行
6	徐汇区文化市场行政执法大队	2016年6月29日	11,480.00	网站改版服务合同	正在履行
7	徐汇区文化市场行政执法大队	2016年6月29日	48,700.00	软件维护服务合同	正在履行
8	上海市徐汇区教育局	已获取中标通知书，合同正在走流程	815,131.00	智慧教室（硬件设备采购）	-
9	上海市徐汇区上海幼儿园	已获取中标通知书，合同正在走流程	176,000.00	学前教育数据采集与分析项目	-

公司 2016 年 1-6 月的传统业务订单较少，主要原因是公司传统业务主要面向教育、建筑、执法、社区等政府部门提供项目开发服务，政府部门的支出属于预算制，具有一定周期性，公司传统业务订单的获取通常集中在下半年。

综上所述，公司的业务转型逐步推进，并制定了合理的业务规划，拥有优质的早幼教管理软件产品和稳定的团队，能够保证期后订单的持续获取，偿债能力和营运能力较强，因此，业务转型不影响公司的持续经营能力。

### 【主办券商回复】

项目组采取了包括但不限于如下核查方法：（1）取得公司关于业务转型的书面说明；（2）查阅《公开转让说明书（申报稿）》；（3）与公司业务人员进行访谈；（4）分析公司的主要财务数据；（5）检查公司新业务及传统业务的销售合同；（6）向高级管理人员询问公司未来的业务发展规划等。

经核查，公司拥有优质的早幼教管理软件产品，主要包括“核查，公司拥有产品”和“知育 App”，Eschool 产品可以保障早幼教机构和幼儿园等客户统一的教学质量，为客户提供有效可靠的数据分析，强化客户总部对各分支机构的管理及教学质量的控制。知育 App 使得家长能够实时了解到孩子的签到情况、上课情况、学习计划、在校表现、学校菜谱、学员请假等内容以及相册管理、电子图书浏览、亲友管理、以及校车记录等情况。

报告期内，公司核心业务人员稳定，未发生重大变化，公司对核心员工进行了认定，同时，公司与高级管理人员及核心业务人员均签订了劳动合同和保密协议。为稳定高级管理人员及核心业务人员，公司采取了包括建立绩效考核机制、建立内部培训机制和建立员工激励平台等一系列措施。

公司 2016 年 1-6 月新签订了 17 份合同（传统业务合同 9 份，新业务合同 8 份），合同金额合计数为 3,374,291.00 元。2016 年 6 月 20 日，先致信息与中国电信股份有限公司上海分公司（以下简称“上海电信”）签订了《幼教领域(Eschool)合作协议》，合同约定双方在上海区域，针对幼儿园市场，依托合同双方各自的优势，共同提供相应软件产品、服务、解决方案和技术支持，共同推进项目完成。先致信息提供“供“提供“，合（早幼教行业管理云平台）”的软件产品、服务及相关设备和“知育”幼儿成长 APP 产品，并提供相应客户的售后、售中、售前服务与支撑，上海电信以其渠道和销售优势，开拓“品，并提供相应云平台”及“知育”的上海区域的销售，上海电信将以每年区域市场 25.00%至 30%份额为目标分阶段完成本地区范围内近 3,000 家幼儿园的销售安装工作。

公司的业务转型是逐步推进的，在保留传统业务的基础上拓展新业务。截至本反馈意见的回复出具之日，公司已开始布局各地代理商，未来公司会直接与各地代理商签订合作协议，采用由代理商发展各地幼儿园及早幼教机构的模式，按照代理商开发客户数量给予一定比例的分成，采用利益捆绑的激励方式拓展终端客户群，截至目前公司与上海电信签订的协议即属于代理商的合作模式。公司 2016 年度制定了详细的新业务客户拓展计划，预计 2016 年度将引入幼儿园、早幼教机构和学校合计 300 余家。

报告期内公司的资产负债率、流动比率、速动比率、应收账款周转率和存货周转率等指标表现良好，公司的长期偿债能力及短期偿债能力较强，整体营运能力较强。

综上所述，主办券商认为，公司的业务转型逐步推进，并制定了合理的业务规划，拥有优质的早幼教管理软件产品和稳定的团队，能够保证期后订单的持续获取，偿债能力和营运能力较强，因此，业务转型不影响公司的持续经营能力。

2、公司从事早幼教管理软件的开发、销售与服务业务。请公司补充披露课程资源的获取来源与获取方式，是否购买相关版权；请主办券商及律师核查公司报告期是否存在版权纠纷并发表明确意见。

### 【公司回复】

#### 1、公司早幼教管理软件产品的介绍

早幼教管理软件是基于云计算、物联网技术和移动互联网应用技术，并围绕云平台、终端应用及互联网应用，以满足客户对运营管理、幼儿健康成长、身份识别定位、远程实时交互和移动办公等需求的软件产品。公司早幼教管理软件的主要产品包括“动办公等需求的产品”和“知育App”。

Eschool产品是给早幼教机构和幼儿园使用，Eschool产品是从早幼教机构（特别是连锁机构）和幼儿园的核心基础信息化需求为出发点，以专用平板电脑、RFID识别技术等信息技术构建覆盖学校管理、教学管理、学员管理、家校互动等环节的智慧智能应用系统。Eschool产品可以保障客户统一的教学质量，为客户提供有效可靠的数据分析，强化客户总部对各分支机构的管理及教学质量的控制。Eschool产品主要由云平台、教学端及教师端组成。

知育App是给家长使用的App软件，绑定学校后，家长可实时了解到孩子的签到情况、上课情况、学习计划、在校表现、学校菜谱、学员请假等内容以及相册管理、电子图书浏览、亲友管理、以及校车记录等情况。Eschool产品透过知育App平台向家长提供他们所关心的孩子在学习、生活各个层面的数据信息及指导意见，帮助家长科学育儿，保障孩子健康成长。

#### 2、课程资源的获取来源与获取方式

早幼教管理软件是公司基于云计算、物联网技术和移动互联网应用技术，并围绕云平台、终端应用及互联网应用，为早幼教机构、幼儿园等客户提供的管理软件平台。平台上的教学内容与资源是由早幼教机构与幼儿园、老师或第三方资源供应商提供的，资源可以在云平台上上传、分享、下载，以实现资源相互分享与交互。公司仅向客户销售其研发的管理软件平台并提供后期升级维护服务，不向客户提供教学课程资源，公司没有开发或购买与教学相关的课程

资源，亦未购买相关版权。

### 【补充披露情况】

公司已在“公开转让说明书”之“第二节公司业务”之“三、公司业务相关的关键资源要素”之“（二）公司的无形资产”中予以补充披露。

### 【主办券商回复】

#### 1、核查过程及核查依据

（1）查询全国企业信用信息公示系统（<http://gsxt.saic.gov.cn/>），核查公司的经营范围；

（2）向公司高管及业务人员访谈，了解公司的主营业务情况；

（3）查询中国版权保护中心著作权查询系统。

#### 2、分析过程

经查询全国企业信用信息公示系统（<http://gsxt.saic.gov.cn/>），公司经营范围为：计算机、计算机网络、系统集成、信息专业领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让，系统网络集成，电子计算机及配件、消耗材料、文化办公机械、通信设备及相关产品、网络产品销售及售后服务，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），会务会展服务。【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】。

通过向公司高管及业务人员访谈，了解到公司于报告期内拓展了早幼教管理软件的开发、销售与服务业务。早幼教管理软件是公司基于云计算、物联网技术和移动互联网应用技术，并围绕云平台、终端应用及互联网应用，为早幼教机构、幼儿园等客户提供的管理软件平台。平台上的教学内容与资源是由早幼教机构与幼儿园、老师或第三方资源供应商提供的，资源可以在云平台上上传、分享、下载，以实现资源相互分享与交互。公司仅向客户销售其研发的管理软件平台并提供后期升级维护服务，不向客户提供教学课程资源，公司没有开发或购买与教学相关的课程资源。

经查验公司所拥有的著作权等知识产权以及查询中国版权保护中心著作权

查询系统，公司拥有该等软件著作权的知识产权，该等软件著作权不存在与职务发明权属等有关的争议纠纷或潜在争议纠纷。

### 3、核查结论

综上所述，主办券商认为，公司报告期内不存在版权纠纷。

**3、请主办券商和律师核查公司是否取得从事业务的全部资质或许可，并对公司经营的合法合规性发表明确意见。**

#### **【主办券商回复】**

##### 1、核查过程及核查依据

(1) 与公司高级管理人员访谈了解公司业务所需资质、许可情况、公司获取资质、许可情况；

(2) 查阅《公开转让说明书（申报稿）》对公司取得的业务许可资格或资质的披露情况；

(3) 查阅公司相关业务资质、许可，查询了相关法律法规，对公司业务资质的齐备性及业务开展的合法合规性进行调查；

(4) 查阅工商局、税务局、社保局及质量技术监督局出具的证明文件。

##### 2、分析过程

(1) 公司的经营范围、主营业务及所属行业

公司的经营范围为：计算机、计算机网络、系统集成、信息专业领域内的技术开发、技术服务、技术咨询、技术转让，系统网络集成，电子计算机及配件、消耗材料、文化办公机械、通信设备及相关产品、网络产品销售及售后服务，电子商务（不得从事增值电信业务、金融业务），会务会展服务。**【依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动】**

公司主营业务为：从事电子政务、移动互联网和物联网应用领域的项目开发及技术服务，为客户提供涵盖软件开发、系统集成、项目后期维护、硬件设备销售及教育信息化咨询业务于一体的整体解决方案，并拓展了早幼教管理软件的开发

发、销售与服务业务。

公司所属行业为：根据《上市公司行业分类指引》（2012年修订），公司所处行业属于“（修订）软件和信息技术服务业”；根据《国民经济行业分类代码》（GB/T4754-2011），公司所处行业属于“，公司软件和信息技术服务业”之“““信息技软件开发”；根据《挂牌公司管理型行业分类指引》，公司所处行业属于“根据《软件和信息技术服务业”之“““信息技软件开发”。

根据对公司所属行业、营业范围及主营业务的分析，公司所经营业务属于一般经营项目，无需取得准入或许可资质。公司所在地的工商局、税务局、社保局及质量技术监督局均为公司出具了涵盖报告期的无违法违规行为的证明，公司的经营合法合规。

（2）公司获取的资质或许可情况

截至本反馈意见出具之日，公司已取得的资质情况如下：

序号	名称	发证日期	有效期	颁证单位	证书编号	证书持有者	证书内容	证书
1	软件企业认定证书	2013年11月1日	5年	上海市经济和信息化委员会	沪CR-2013-0316	先致有限	认定企业为软件企业	
2	质量管理体系认证证书（GB/T19001-2008/ISO9001:2008标准）	2014年6月19日	3年	中国合格评定国家认可委员会	0070414Q11610R0S	先致有限	应用软件的设计开发、系统集成及相关服务	
3	高新技术企业证书	2014年10月23日	3年	上海市科学技术委员会、上海市财政局、上海市国家税务局、上海市地方税务局	GR201431001858	先致有限	2014年1月1日至2016年12月31日企业所得税减按15%税率征收	

				局				
--	--	--	--	---	--	--	--	--

截至本反馈意见回复出具日，上述证书均在有效期内，公司依该等资质依法从事其经营范围内的生产及销售业务不存在法律障碍。

### 3、核查结论

综上所述，主办券商认为，公司已取得从事业务所需的全部资质或许可，公司的经营合法合规。

**4、公司有部分软件开发外包。请主办券商和律师核查公司是否具有自主研发能力，能否支撑公司的持续经营。**

### 【主办券商回复】

#### 1、核查过程及核查依据

(1) 通过与公司高管访谈了解公司所属行业外包情况、公司研发人员数量及占公司总人数的比例；

(2) 向会计师确认公司报告期内外包成本金额及其占总营业成本的比例；

(3) 向研发人员访谈了解公司的研发技术及研发成果。

#### 2、分析过程

(1) 软件开发企业的软件外包行为具有行业共性

通过向公司高管访谈，项目组了解到软件开发企业将部分软件开发外包给第三方的情况比较普遍。公司未来主要从事的业务为早幼教管理软件产品的开发与销售，公司的核心研发活动为与早幼教管理软件产品相关的研发、升级活动，公司能够确保相关的核心研发模块为公司研发人员负责开发，同时为了加快研发进度，将部分非核心的模块及部分传统软件开发业务外包给其他软件开发公司完成。

因此，公司将部分非核心的软件开发外包是基于提高项目效率、加快研发进度等角度考虑，符合软件开发企业的行业共性，并不损害公司的自主研发能力。

(2) 报告期内，公司软件外包支出情况

公司的营业成本包括软件外包产生的专业服务费、软硬件材料采购成本、人员工资、市场费用、办公费用及交通差旅费。报告期公司各成本构成金额及其占营业成本总额的比例如下：

项目	2015 年度		2014 年度	
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）
专业服务费	5,069,214.50	62.48	562,069.46	6.25
软硬件材料	1,939,255.07	23.90	7,638,001.03	84.93
人员工资	924,589.73	11.40	621,032.89	6.91
市场费用	93,027.70	1.15	95,953.60	1.07
办公费用	52,072.15	0.64	32,180.15	0.36
交通差旅费	35,172.10	0.43	43,965.35	0.49
<b>合计</b>	<b>8,113,331.25</b>	<b>100.00</b>	<b>8,993,202.48</b>	<b>100.00</b>

公司 2014 年度、2015 年度发生的软件外包成本占总营业成本的比例分别为 6.25%、62.48%，公司 2015 年度专业服务费大幅度增加的原因系公司新业务早幼教管理软件的开发进入关键性阶段，公司自有研发人员主要从事对早幼教管理软件产品的开发、优化工作，传统业务中的软件开发业务外包比例有所提高，同时，存在部分早幼教管理软件开发的非核心模块外包情况。

项目组抽查了公司报告期部分软件外包合同，并向研发人员了解外包合同所涉及的软件开发技术水平。经了解，公司外包业务不涉及公司的核心技术。抽查的软件外包合同具体情况如下：

期间	对方单位名称	合同摘要	金额（元）
2015 年度	上海时怡商务咨询有限公司	互动体验设计方案	300,000.00
	浙江欧佰信息技术有限公司	慧教云平台相关设计方案	475,759.42
	北京联合永道软件股份有限公司	平板教学系统	296,707.54
	浙江欧佰信息技术有限公司	RFID 功能的智慧平板	574,484.89
	浙江欧佰信息技术有限公司	智慧会议培训系统	358,490.56
2014 年度	浙江欧佰信息技术有限公司	慧教云平台相关设计方案	316,693.40
	北京联合永道软件股份有限公司	平板教学系统	296,707.54

	浙江欧佰信息技术有限公司	RFID 功能的智慧平板	217,249.06
	浙江欧佰信息技术有限公司	智慧会议培训系统	358,490.57
	浙江欧佰信息技术有限公司	行业平板电脑定制	186,302.26
	上海时怡商务咨询有限公司	三维智能家具系统	300,000.00
	北京硅睿科艺文化传媒有限公司	电力作业仿真培训系统	480,000.00
	兆惠企业经营管理（上海）有限公司	幼儿早教云平台相关设计方案	277,061.96
	兆惠企业经营管理（上海）有限公司	多功能一体机	460,000.00
	兆惠企业经营管理（上海）有限公司	Baby 棒相关设计方案	150,000.00

### （3）公司掌握的研发技术

研发能力是软件企业的核心资源之一，是软件企业的第一生产力，是软件企业核心竞争力的主要体现。公司在多年的经营实践中形成了优秀的技术研发团队。公司的研发团队具有多年为相关政府部门与大型企业提供电子政务、移动互联网和物联网应用领域的项目开发及技术服务的经验，为客户提供涵盖软件开发、系统集成、项目后期维护、硬件设备销售及教育信息化咨询业务于一体的整体解决方案。公司新业务早幼教管理软件的开发是在传统软件开发及教育信息化咨询业务的延伸，只是目标客户更加明确，服务于早教机构和幼儿园，为其开发教育管理软件产品。因此，公司开发早幼教管理软件产品继承了传统业务，即基于Web的软件开发技术、移动应用开发技术及物联网应用开发技术；传统业务所积累的软件产品和经验在新业务中得到了借鉴和利用。

公司所掌握的产品生产技术包括公开技术和自有核心技术，其中Java、JavaScript、JSON、物联网RFID技术等为软件行业公开的、成熟的软件开发技术；自主分页技术、多层次缓存设计理念、多文件上传插件、图形化设计模式等为公司自主研发的核心技术。

公司自有核心技术情况如下：

序号	技术名称	来源	技术说明	技术水平	所处阶段	创新类别
1	自主分页技术	自主研发	根据系统请求，实现自主 SQL 语句分析，并最简化的实现分布；	国内领先	成熟应用	原始创新

			目前系统实现的是插件式。			
2	多层次缓存设计理念	自主研发	采用了点、面、多层次的多样化的设计思想，已达到不同环境对产品同样效果的追求。	国内领先	成熟应用	原始创新
3	多文件上传插件	自主研发	根据系统的要求，在WebUploader的上面封装一层可以配置限制文件大小/类型/数量/上传方式等的DiyUpload组件。	国内领先	成熟应用	原始创新
4	图形化设计模式	自主研发	一切截图，以图像化的设计思想去设计产品，让用户更直观，更便捷的使用产品。	国内领先	成熟应用	原始创新
5	自定义下拉树组件	自主研发	根据不同业务模型，可自主设置下拉树功能，可设定最多选几个节点，级联等效果。	国内领先	成熟应用	原始创新
6	自定义Model组件	自主研发	包装了Bootstrap Model组件，可自定义数量、大小、效果、事件功能，并可关闭指定弹出层。	国内领先	成熟应用	原始创新
7	智慧校徽	自主研发	集成多种射频识别技术的智能身份标识终端。	国内领先	成熟应用	原始创新
8	多功能一体机	自主研发	集成多频段射频识别技术及生物特征识别技术智能身份识别终端，具备IP65防护等级。可广泛应用于各种需要身份识别的领域。	国内领先	成熟应用	原始创新

公司研发团队以其掌握的公开技术和自有核心技术对早幼教管理软件产品进行开发和不断升级，公司早幼教管理软件产品各阶段研发成果情况如下：

序号	项目组名称	研发时间段	项目内容
1	智慧教学系统（慧教云 V1.0）	2013年9月至2014年5月	以上海棒棒贝贝教育咨询有限公司的需求为任务，主要解决早教加盟连锁机构的课程、课件管理、学员课程购买与学员签到管理。
2	慧教云 V2.0	2014年7月至2015年9月	智慧教学系统项目产品化，从系统架构与系统适应性上完善优化系统设计，形成连锁管理、教学管理、教务管理、课件教案等云端板块，完善教学端应用系统，并策划开发了家长端APP“知育”的雏形系统。
3	慧教云 V3.0（Eschool V1.0）	2015年9月至2016年3月	在进一步完善慧教云 V2.0 版本已有功能的基础上，增加了客户关系管理系统、商城系统、活动管理基本系统及面向幼儿园应用的相关功能。
4	Eschool V2.0	2016年5月至今	完善幼儿园版本的相关功能，增加物资、问卷、

			费用结算、体检等功能，重构家长端 APP 应用，构建教师端 APP 系统初步形态。
--	--	--	---

(4) 公司研发团队建设情况

公司截至 2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日和 2016 年 6 月 30 日的员工数量分别为 32 人、37 人和 42 人，其中研发人员数量分别为 11 人、17 人和 19 人，研发人员占员工总人数比例分别为 34.38%、45.95%和 45.24%，公司在报告期及申报审查期的研发人员占员工总人数比例较高。因此，公司十分注重自身的研发能力及研发团队的建设，公司具备与其主营业务相匹配的研发团队。

3、核查结论

综上所述，主办券商认为，公司具有自主研发能力，可以支撑公司的持续经营。

**5、请公司披露：报告期初至申报审查期间，公司是否存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，若存在，请说明资金占用情况，包括但不限于占用主体、发生的时间与次数、金额、决策程序的完备性、资金占用费的支付情况、是否违反相应承诺、规范情况。请主办券商、律师及会计师核查前述事项，并就公司是否符合挂牌条件发表明确意见。**

**【公司回复】**

公司报告期内关联方余额情况如下：

项目名称	关联方	2015 年 12 月 31 日		2014 年 12 月 31 日	
		账面余额 (元)	坏账准备 (元)	账面余额(元)	坏账准备 (元)
其他应收款	上海亿邦投资发展有限公司	-	-	1,469,000.00	-
其他应收款	祁志磊	-	-	226,000.00	-
合计	-	-	-	<b>1,695,000.00</b>	-

报告期内，公司存在部分股东资金占用情况，截至2014年12月31日，公司存在对股东亿邦投资的其他应收款1,469,000.00元，公司存在对股东祁志磊的其他应收款226,000.00元；截至2015年12月31日，公司不存在关联方资金占用情况。

公司报告期内关联方资金拆借情况如下：

关联方	关联交易内容	2015年度发生额（元）	2014年度发生额（元）
祁志磊	支付资金拆借	575,000.00	1,047,500.00
	收到资金拆借	801,000.00	972,900.00
亿邦投资	支付资金拆借	3,531,000.00	8,500,000.00
	收到资金拆借	5,000,000.00	8,500,000.00

公司对祁志磊和亿邦投资的其他应收款系股东向公司借款。截至2015年12月31日，上述借款已全部归还。

2014年度公司向股东祁志磊累计支付资金13次，共计金额1,047,500.00元；累计收回资金10次，共计金额972,900.00元，其中部分发生额系公司向股东祁志磊借款，截至2014年12月31日应收祁志磊其他应收款226,000.00元。

2014年度公司向股东上海亿邦投资发展有限公司（以下简称：亿邦投资）累计支付资金2次，共计金额8,500,000.00元；累计收回资金2次，共计金额8,500,000.00元，系公司向亿邦投资借入周转资金，截至2014年12月31日应收亿邦往来款1,469,000.00元，系亿邦投资向先致信息借款产生的余额。

2015年度向股东祁志磊累计支付资金7次，共计金额575,000.00元；累计收回资金10次，共计金额801,000.00元，其中部分发生额系公司向股东祁志磊借款，截至报告期末公司对股东祁志磊的往来款已全部清偿。

2015年度向股东亿邦投资累计支付资金1次，共计金额3,531,000.00元；累计收回资金2次，共计金额5,000,000.00元，其中3,531,000.00元系公司向亿邦投资借入周转资金，截至报告期末公司对亿邦投资的往来款已全部清偿。

上述资金往来未支付资金占用费。按照同期银行贷款利率测算，股东祁志磊的资金占用费2014年度2,365.05元、2015年度5,788.28元，由于利息金额较小，并且与股东祁志磊资金互相拆借，故未支付资金占用费；报告期内，主要系公司占用亿邦投资的资金，公司与亿邦投资存在资金相互拆借故未支付资金占用费。

有限公司阶段，实际控制人的资金占用行为属于关联交易，但未履行相关决策程序，股份公司成立后，公司创立大会暨第一次股东大会通过了《防范控

股股东及关联方占用公司资金的专项制度》，该制度对资金占用的方式、防范措施和责任追究及处罚进行了规定；公司创立大会暨第一次股东大会通过了《关联交易决策制度》，具体规定了关联交易的审批程序，公司董事、监事和高级管理人员承诺将严格遵守《关联交易决策制度》的规定，在未来的关联交易实践中履行合法审批程序；公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员已分别向公司出具了《关于规避和减少关联交易的承诺函》。由于实际控制人占用资金行为发生在报告期内，且已经及时归还和整改，期后不存在资金占用的情况，因此不存在违反相应承诺、规范情况。

综上所述，公司报告期内存在资金占用的情况，已及时归还和整改，报告期末至申报审查期间，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形。

#### 【补充披露情况】

公司已在“公开转让说明书”之“第三节公司治理”之“六、公司报告期内关联方资金占用和对关联方的担保情况”之“（一）资金占用情况”中予以补充披露。

#### 【主办券商回复】

##### 1、核查过程及核查依据

项目组针对公司控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情况实施了以下程序：

1) 通过询问公司控股股东及实际控制人祁志磊以及向其获取关联方调查表，核查实际控制人的其他关联方范围；

2) 获取应收账款、其他应收款明细表，核查公司对控股股东、实际控制人及其关联方的占用资金余额及发生额情况；

3) 核查公司报告期初至申报审查期间的银行流水单，对控股股东、实际控制人及其关联方作为收款人的流水进行逐笔分析。

控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金是指控股股东、实际控制人

及其关联方占用或转移公司资金、资产及其他资源的情况，具体包括以下情形：

1) 公司给为控股股东、实际控制人及其附属企业（公司同一控制下的企业）垫付工资、福利、保险、广告等费用和其他支出；

2) 公司代控股股东、实际控制人及其附属企业（公司同一控制下的企业）偿还债务，为控股股东、实际控制人及其附属企业（公司同一控制下的企业）承担担保而形成的债权；

3) 公司有偿或者无偿、直接或者间接拆借给控股股东、实际控制人及其附属企业（公司同一控制下的企业）的资金；

4) 董事、监事、高级管理人员有偿或者无偿、直接或者间接从公司拆借资金。

2、报告期内，公司存在控股股东、实际控制人及其关联方占用资金的情形

项目组通过核查公司2014年1月1日至2015年12月31日的银行流水，控股股东、实际控制人及其关联方与公司发生资金占用的占用主体、发生的时间与次数、金额情况如下：

资金流向	对方名称	公司支付时间	金额（元）	公司收款时间	金额（元）	备注/余额（元）
公司借出	祁志磊	2014-1-31	320,000.00	2014-2-26	291,000.00	-
				2014-2-28	29,000.00	
公司借出	祁志磊	2014-3-25	20,000.00	2014-4-30	20,000.00	-
公司借出	祁志磊	2014-4-1	20,000.00	2014-4-21	20,000.00	-
公司借出	祁志磊	2014-6-30	15,000.00	2014-9-25	15,000.00	
公司借出	祁志磊	2014-12-12	200,000.00	-	-	2014年末形成余额20.00万元
公司借出	祁志磊	2014-12-31	26,000.00	-	-	2014年末形成余额2.60万元
2014年年末余额	祁志磊	-	-	-	-	226,000.00
	亿邦投资	注				1,469,000.00

归还公司	-	-	-	2015-1-19	200,000.00	归还2014余额
归还公司	-	-	-	2015-1-19	26,000.00	归还2014余额
公司借出	祁志磊	2015-5-6	116,400.00	2015-12-23	116,400.00	-
公司借出	祁志磊	2015-5-6	43,600.00	2015-12-29	43,600.00	-
<b>2015年年末余额</b>	-	-	-	-	-	-

注：截至2014年12月31日，公司存在对亿邦投资的其他应收款余额1,469,000.00元，款项性质为借款，项目组通过查验上述款项的银行流水单，该款项发生在2013年度，在2015年8月3日予以归还，先致信息在2014年度和2015年度分别向亿邦投资借入资金850.00万元和353.10万元，由于公司财务人员没有按照借旧还新的逻辑将报告期内公司向亿邦投资借入资金的发生额与前期余额146.90万元进行冲抵，导致该项占款在2014年年末仍有余额，鉴于报告期内公司向亿邦投资借入资金的发生金额（累计发生金额1,203.10万元）远大于146.90万元，主要为公司向亿邦投资借入资金，因此公司对亿邦投资的前期占款146.90万元未在报告期内的资金占用情况中予以列式，对于亿邦投资的前期占款也未测算资金占用费。

### 3、资金占用费的支付情况

上述资金往来未支付资金占用费。按照同期银行贷款利率测算，股东祁志磊的资金占用费2014年度2,365.05元、2015年度5,788.28元，由于利息金额较小，并且与股东祁志磊资金互相拆借，故未支付资金占用费。

借款日期	还款日期	天数	金额（元）	利率（%）	利息（元）
2014/1/31	2014/2/26	27	291,000.00	5.60	1,222.20
2014/1/31	2014/2/28	29	29,000.00	5.60	130.82
2014/3/25	2014/4/30	37	20,000.00	5.60	115.11
2014/4/1	2014/4/21	21	20,000.00	5.60	65.33
2014/6/30	2014/9/25	88	15,000.00	5.60	205.33
2014/12/12	2014/12/31	20	200,000.00	5.60	622.22
2014/12/31	2014/12/31	1	26,000.00	5.60	4.04
<b>2014年度合计</b>					<b>2,365.05</b>
2015/1/1	2015/1/9	19.00	200,000.00	5.00	527.78

2015/1/1	2015/1/19	19.00	26,000.00	5.00	68.61
2015/5/6	2015/12/23	232.00	116,400.00	5.00	3,750.67
2015/5/6	2015/12/29	238.00	43,600.00	5.00	1,441.22
<b>2015年度合计</b>					<b>5,788.28</b>

4、报告期后至本反馈意见出具之日，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用资金的情形

项目组通过核查公司2016年1月1日至2016年7月11日的银行流水，未发现公司的控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情况。

因此，报告期后至本反馈意见出具之日，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用资金的情形。

#### 5、是否违反相应承诺、规范情况

经核查，有限公司阶段，实际控制人的资金占用行为属于关联交易，但未履行相关决策程序，股份公司成立后，公司创立大会暨第一次股东大会通过了《防范控股股东及关联方占用公司资金的专项制度》，该制度对资金占用的方式、防范措施和责任追究及处罚进行了规定；公司创立大会暨第一次股东大会通过了《关联交易决策制度》，具体规定了关联交易的审批程序，公司董事、监事和高级管理人员承诺将严格遵守《关联交易决策制度》的规定，在未来的关联交易实践中履行合法审批程序；公司的实际控制人、董事、监事、高级管理人员已分别向公司出具了《关于规避和减少关联交易的承诺函》。由于实际控制人占用资金行为发生在报告期内，且已经及时归还和整改，期后不存在资金占用的情况，因此不存在违反相应承诺、规范情况。

#### 6、实际控制人及控股股东出具承诺函

2016年7月1日，实际控制人祁志磊出具了《不存在占用、变相占用或者转移公司资金的承诺函》，就不存在占用、变相占用或者转移公司资金事宜承诺如下：

承诺人系上海先致信息股份有限公司（以下简称“公司”）的实际控制人，承诺人确认，其在承诺之时没有以任何方式占用、变相占用或者转移公司资金、公司资产及其他资源，亦不存在公司为承诺人及承诺人控制的其他企业提供担保

的情形。

综上所述，报告期内，公司存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，虽未履行必要的决策程序但不违反相应承诺和规范，且已及时归还和整改，报告期末至申报审查期间，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方占用公司资金的情形，因此，主办券商认为，公司符合全国中小企业股份转让系统的挂牌条件。

**6、关于公司的持续经营能力。报告期公司连续亏损且经营性现金流量连续为负。（1）请公司结合业务模式、收入结构、业务开展情况、毛利率与期间费用变动情况等分析说明并披露报告期连续亏损的原因；（2）请公司结合业务空间、研发情况、关键资源要素与核心竞争力、期后订单获取情况等就公司的持续经营能力进行自我评估；（3）请主办券商及会计师就公司业绩的真实性与合理性、及公司的持续经营能力发表明确意见；（4）请主办券商就公司的持续经营能力出具内核专项意见；（5）请主办券商详细说明推荐理由。请公司补充披露上述各事项。**

**（1）请公司结合业务模式、收入结构、业务开展情况、毛利率与期间费用变动情况等分析说明并披露报告期连续亏损的原因**

### **【公司回复】**

#### **1、业务模式分析**

##### **（1）传统业务**

对于软件开发、系统集成及硬件设备销售业务，公司研发人员根据客户具体的需求进行软件开发及硬件的采购安装服务，为客户提供一站式整体解决方案。公司为客户提供贴身的定制开发服务，通过提供项目成果及产品获得收入，该类收入的毛利偏低，平均毛利率在 30.00%左右，公司尚需覆盖大量管理人员和销售人员的薪酬成本。对于公司软件开发、系统集成项目的后期维护服务及教育信息化咨询业务，公司主要通过电话咨询、远程服务、现场支持等方式为客户提供技术支持服务，并按年收取服务费获取收入，其中教育信息化咨询业务的毛利率较高，但业务量较小。

因此，公司传统业务的毛利较小，在公司业务规模尚小的阶段，仅能够基本覆盖发生的成本及费用。

## （2）新业务

报告期内，公司投入了大量人力和资金用于研发早幼教管理软件，尽管公司2015年度研发的“度研发的“量人产品”和“知育App”产品已成形，后续研发支出的投入将有所减少，主要用于产品的更新换代和功能升级。同时，针对早幼教行业管理软件的销售业务，2015年度公司的结算模式发生了变化，转变前公司按套进行销售，管理软件和硬件设备打包销售，客户验收后一次性支付全部款项，结算模式转变后，公司在交付管理软件和硬件设备时，仅收取硬件设备的销售款，软件服务按年度进行收费，收费标准为按用户量进行收费，由于结算模式的转变，导致公司前期收款数量存在一定幅度的减少。

因此，公司新业务需要投入大量资金研发产品，后期需要耗费资金对产品进行更新换代和功能升级，公司的研发支出较高，导致报告期内连续亏损。

## 2、收入结构分析

报告期内，公司软件开发收入、维护费收入、商品销售收入占主营收入的比例情况如下：

货币单位：元

项目	2015年度		2014年度	
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）
早幼教管理软件销售	2,436,393.66	19.47	1,221,367.70	10.10
系统集成项目	1,520,134.35	12.15	6,073,579.51	50.21
软件开发项目	6,899,440.45	55.15	645,283.02	5.33
教育信息化咨询	215,880.51	1.73	1,329,245.26	10.99
项目后期维护	456,157.23	3.65	775,350.94	6.41
硬件销售	982,560.48	7.85	2,052,730.75	16.97
合计	<b>12,510,566.68</b>	<b>100.00</b>	<b>12,097,557.18</b>	<b>100.00</b>

报告期内公司系统集成项目和软件开发项目的合计收入在2014年度和2015

年度占营业收入总额的比例分别为55.54%和67.30%，报告期内公司收入来源主要是传统的软件定制业务，该类业务的整体毛利率偏低，因此报告期内公司的盈利能力较弱。

### 3、业务开展情况

报告期内，公司执行的单个合同金额在90.00万元以上与软件开发项目、系统集成项目、项目后期维护、教育信息化咨询业务相关的销售合同情况如下：

序号	合同相对方	合同签订日期	销售金额（元）	销售标的	履行情况
1	上海闻曦信息科技有限公司	2013年12月1日	10,092,227.00	系统集成	履行完毕
2	中国电信股份有限公司上海分公司	2014年12月12日	1,913,080.00	软件开发	履行完毕
3	中国电信股份有限公司上海分公司	2014年12月12日	1,907,774.00	软件开发	履行完毕
4	中国工业设计（上海）研究院股份有限公司	2015年7月1日	1,790,000.00	系统集成	正在履行
5	上海市建筑装饰工程集团有限公司	2014年6月12日至2015年6月11日	1,280,000.00	系统集成	履行完毕
6	上海连达通信工程有限公司	2015年5月20日至2016年5月19日	1,100,340.00	软件开发	履行完毕
7	北京明珠影邑数码科技有限公司	2014年11月3日	1,050,000.00	系统集成	履行完毕
8	中国电信股份有限公司上海分公司	2014年12月12日	985,413.00	软件开发	履行完毕
9	上海闻曦信息科技有限公司	2013年12月31日	974,000.00	教育信息化咨询	履行完毕

公司执行的与早幼教管理软件相关的单个合同金额在1.00万元以上的销售合同情况如下：

序号	合同相对方	合同签订日期	销售金额(元)	销售标的	履行情况
1	上海棒棒贝贝教育咨询有限公司	2014年2月15日	2,205,000.00	早幼教管理软件(按套销售)	履行完毕
2	上海舜通信息科技有限公司	2014年12月8日	1,059,942.00	早幼教管理软件(按套销售)	履行完毕
3	上海连达通信工程有限公司	2014年12月18日	345,237.00	早幼教管理软件(按套销售)	履行完毕
4	上海东冠通信建设有限公司	2014年12月8日	222,132.00	早幼教管理软件(按套销售)	履行完毕
5	上海连达通信工程有限公司	2014年12月8日	163,502.00	早幼教管理软件(按套销售)	履行完毕
6	蒙特梭利(上海)投资管理股份有限公司	2015年6月5日	107,080.00	早幼教管理软件(按学员身份卡数量按年销售)	正在执行
7	上海锐达教育培训有限公司	2015年7月31日	13,520.00	早幼教管理软件(按学员身份卡数量按年销售)7,600.00元、教学终端5,920.00元	正在执行
8	上海艺源教育科技有限公司	2015年1月14日	10,550.00	早幼教管理软件(按学员身份卡数量按年销售)5,000.00元、教学终端5,550.00元	履行完毕
9	上海棒棒贝贝教育咨询有限公司	2015年7月20日	10,000.00	早幼教管理软件(按学员身份卡数量按年销售)	正在执行

结合公司重大合同的履行情况，报告期内公司业务正常开展，战略核心主要集中于研发及升级早幼教管理软件产品，因此没有大量拓展业务，公司2014年度和2015年度的营业收入分别为12,097,557.18元和12,893,879.89元，销售额基本持平。

#### 4、毛利率与期间费用变动情况

报告期内，主营业务按业务类别区分的公司毛利率构成情况具体如下：

项目	2015年度(%)	2014年度(%)
早幼教管理软件销售	74.72	48.04
系统集成项目	35.98	18.02

软件开发项目	31.32	68.78
教育信息化咨询	61.29	20.93
项目后期维护	18.33	48.71
硬件销售	21.27	16.15
<b>综合毛利率</b>	<b>39.59</b>	<b>25.66</b>

报告期内，公司的综合毛利率有所提升，主要原因系随着公司业务定位的逐步清晰，早幼教管理软件销售业务的规模有所上升，该类项目的销售毛利率整体水平较高；报告期内早幼教管理软件销售业务大幅上升，主要原因是公司产品依次经过慧教云V1.0、慧教云V2.0、慧教云V3.0、Eschool等阶段，随着公司产品版本的不断升级，模块更多，功能更加齐全，附加值更高，因此产品价格逐步提高，毛利率有所上升；报告期内公司系统集成项目的毛利率有所上升，主要原因系2015年度系统集成项目的业务量缩减，管理层对系统集成类项目进行筛选，保留高毛利和部分老客户的项目；报告期内公司软件开发项目的毛利率大幅下降，主要原因系软件开发业务在2014年度整体规模较小，毛利率不具有参考性，其毛利偏高的主要原因系该项开发业务利用了以前年度项目的现成技术，因此单个项目成本结转较少；教育信息化咨询业务的成本主要系人工成本，因此整体毛利偏高，其2014年度规模较小，因此毛利率偏离平均水平；项目后期维护业务整体规模较小，毛利率水平依赖于单个项目的性质，因为整体波动较大。

因此，报告期内公司的综合毛利率整体有所上升，波动没有异常，毛利率波动不属于公司连续亏损的主要原因。

报告期内，公司期间费用变动情况如下：

货币单位：元

项目	2015 年度	2014 年度
营业收入	12,893,879.89	12,097,557.18
销售费用	748,731.88	1,000,002.15
管理费用	5,421,562.77	6,136,613.01
财务费用	133,034.89	44,073.27
销售费用占营业收入比例（%）	5.81	8.27

管理费用占营业收入比例（%）	42.05	50.73
财务费用占营业收入比例（%）	1.03	0.36
期间费用合计占营业收入比例（%）	48.89	59.36

公司2014年度和2015年度期间费用合计占营业收入比例分别为59.36%，48.89%，有所降低，但公司2014年度和2015年度的管理费用占营业收入比例分别为50.73%和42.05%，公司管理费用一直处于较高水平，主要原因是报告期内发生了大量研发支出，2014年度和2015年度研发支出的金额分别为4,897,450.91元和3,238,240.21元。

因此，报告期内公司连续亏损的主要原因系发生了大量研发支出。

(2) 请公司结合业务空间、研发情况、关键资源要素与核心竞争力、期后订单获取情况等就公司的持续经营能力进行自我评估

**【公司回复】**

**1、业务空间**

1) 联合国教科文组织曾将教育产业形容为“合世纪最后一支原始股”，是21世纪的朝阳产业。而随着“赢在起跑线上”等观念的不断演化，起跑线逐渐前移，婴幼儿早期教育市场越来越受到重视。从全球范围看，早期教育经济发展迅速，目前的市场已达到2,000.00亿美元的规模，其中发达国家占据了全球80.00%左右的早教市场。但是，随着新兴经济体国家的逐渐崛起，早教市场的中心也逐渐向新兴经济体国家转移，并呈现出快速增长的趋势，新兴经济体国家0-6岁儿童的人口数量占总人口的比重明显高于发达国家，庞大的儿童人口基数是推动早教市场发展的源动力，从而催生早教市场将进入蓬勃发展期。

联合国测算，2020年，中国婴幼儿数量将达到峰值，即2.16亿左右。如此庞大的人口基数，稳定且持续增长的出生率，直接促使婴幼儿商品消费、教育消费、娱乐消费、医疗卫生等产业规模的扩大。中国产业信息网发布的《2015-2020年中国幼儿教育行业市场运营态势及投资前景预测报告》指出：2013年我国幼儿早教消费市场达到990.00亿元，预计2015年我国幼儿早教消费市场规模在1,395.00亿元左右。

2) 据调查显示, 56.50%的家长把孩子教育投资列在首位, 35.00%的城市家庭每月在孩子身上的早期教育费用支出在500.00元至1,000.00元, 10.00%的家庭每月用于孩子的教育费用支出高于1,000.00元/月, 按照每个婴幼儿300元/月计算, 早教行业的市场规模已经达到300.00亿元(0-3岁)。庞大的早教需求, 诱人的早教市场, 致使早教行业应运而生, 早教机构风生水起。

据艾瑞咨询调查显示, 0-6岁阶段, 76.00%的人购买早教类图书音像产品, 58.00%的人购买早教机构亲子课程, 49.00%的人购买早教类电子玩具, 37.00%的人购买早教类App, 一线城市的家庭教育投入费用: 500.00元/月至1,000.00元/月, 二线城市家庭教育投入费用: 300.00元/月至500.00元/月, 三四线城市家庭教育投入费用: 100.00元/月至300.00元/月。

3) 公司2016年度新业务的客户拓展规划如下:

客户名称	客户性质	预计完成数量(家)	目前已上线数量(家)	计划启动时点
上海闵行区万科双语学校	一贯制学校	1	0	2016年7月
哈罗公学 Harrow School	一贯制学校	1	0	2016年8月
创意幼儿园	幼儿园	6	3	已启动
上海市小世界双语幼稚园	幼儿园	1	0	2016年8月
奉贤区幼儿园	幼儿园	100	0	2016年8月
菲索国际幼儿园	幼儿园	10	2	已启动
星巴克英语	培训机构	10	1	已启动
蒙特梭利早教世家	早教机构	170	25	已启动
花香笔香	培训机构	10	0	2016年10月

## 2、研发情况

公司各阶段研发成果情况如下:

序号	项目组名称	研发时间段	项目内容
1	智慧教学系统(慧教云 V1.0)	2013年9月至2014年5月	以上海棒棒贝贝教育咨询有限公司的需求为任务, 主要解决早教加盟连锁机构的课程、课

			件管理、学员课程购买与学员签到管理。
2	慧教云 V2.0	2014 年 7 月至 2015 年 9 月	智慧教学系统项目产品化,从系统架构与系统适应性上完善优化系统设计,形成连锁管理、教学管理、教务管理、课件教案等云端板块,完善教学端应用系统,并策划开发了家长端 APP 案知育 App”的雏形系统。
3	慧教云 V3.0 (Eschool V1.0)	2015 年 9 月至 2016 年 3 月	在进一步完善慧教云 V2.0 版本已有功能的基础上,增加了客户关系管理系统、商城系统、活动管理基本系统及面向幼儿园应用的相关功能。
4	Eschool V2.0	2016 年 5 月至今	完善幼儿园版本的相关功能,增加物资、问卷、费用结算、体检等功能,重构家长端 APP 应用,构建教师端 APP 系统初步形态。

公司2014年12月31日、2015年12月31日和2016年6月30日的研发人员人数分别为11人、17人和19人,占当期期末员工总数的比例分别为34.38%、45.95%和45.24%,报告期初至反馈核查期间公司的研发人员占比一直较高,能够维持公司的研发活动,公司具有持续经营能力。

### 3、关键资源要素与核心竞争力

#### 1) 主要技术

公司产品的自有核心技术如下:

序号	技术名称	来源	技术说明	技术水平	所处阶段	创新类别
1	自主分页技术	自主研发	根据系统请求,实现自主 SQL 语句分析,并最简化的实现分布;目前系统实现的是插件式。	国内领先	成熟应用	原始创新
2	多层次缓存设计理念	自主研发	采用了点、面、多层次的多样化的设计思想,已达到不同环境对产品同样效果的追求。	国内领先	成熟应用	原始创新
3	多文件上传插件	自主研发	根据系统的要求,在 WebUploader 的上面封装一层可以配置限制文件大小/类型/数量/上传方式等的 DiyUpload 组件。	国内领先	成熟应用	原始创新
4	图形化设计模式	自主研发	一切截图,以图像化的设计思想去设计产品,让用户更直观,更便捷的使用产品。	国内领先	成熟应用	原始创新

5	自定义下拉树组件	自主研发	根据不同业务模型，可自主设置下拉树功能，可设定最多选几个节点，级联等效果。	国内领先	成熟应用	原始创新
6	自定义Model组件	自主研发	包装了Bootstrap Model组件，可自定义数量、大小、效果、事件功能，并可关闭指定弹出层。	国内领先	成熟应用	原始创新
7	智慧校徽	自主研发	集成多种射频识别技术的智能身份标识终端。	国内领先	成熟应用	原始创新
8	多功能一体机	自主研发	集成多频段射频识别技术及生物特征识别技术智能身份识别终端，具备IP65防护等级。可广泛应用于各种需要身份识别的领域。	国内领先	成熟应用	原始创新

公司所掌握的产品生产技术包括公开技术和自有核心技术，其中Java、JavaScript、JSON、物联网RFID技术等为软件行业公开的、成熟的软件开发技术；自主分页技术、多层次缓存设计理念、多文件上传插件、图形化设计模式等为公司自主研发的核心技术，公司上述自有核心技术均直接应用于早教管理软件的开发业务。

## 2) 行业经验优势

公司从2006年开始到现在，一直为徐汇区教育局提供教育信息化咨询服务，服务内容包括区域教育信息化规划、数字校园建设、教育资源库建设、校务系统、学生综合素质评定等应用方案设计和推进服务，非常熟悉教育行业，熟知信息化发展现状和历程，了解教育信息化未来发展趋势；另外，公司自身也参与了不少学校信息化项目建设；10年的行业经验积累，为未来的业务拓展打下了很好的基础。同时公司与上海市教育委员会、各区县教育局一直保持着良好的沟通，为公司推广“的行业经验积累，产品以及拓展教育信息化服务市场打下了很好的基础。

## 3) 人才优势

人才是软件企业的核心资源之一，是软件企业的第一生产力，是软件企业核心竞争力的主要体现。公司在多年的经营实践中形成了优秀的技术研发团队和稳定的核心管理团队。

公司的研发团队具有多年为相关政府部门与大型企业提供电子政务、移动

互联网和物联网应用领域的项目开发及技术服务的经验，为客户提供涵盖软件开发、系统集成、项目后期维护、硬件设备销售及教育信息化咨询业务于一体的整体解决方案。公司的管理团队能够敏锐感知行业的发展及客户需求的变化，并迅速做出反应。基于对教育行业及软件和信息技术行业的了解，公司管理团队捕捉到信息化软件服务是软件和信息技术行业的未来方向，同时，早教机构存在对其运营管理、教学管理的需求，家长、政府部门等机构存在对保障孩子教育、安全等问题的需求，公司管理层决策实现主营业务从传统的电子政务、移动互联网和物联网应用领域的项目开发及技术服务到早教管理软件系统的开发、销售与服务的转型。公司不断提升技术研发团队及管理团队素质，目前高效、稳定、专业的技术研发团队和管理团队成为公司的核心竞争力之一。

#### 4) 产品优势

公司紧随软件行业的发展，凭借前瞻性研究和较强的研发能力，针对行业业务的不断发展适时推出一系列软件产品。公司拥有智慧会议系统、物联网校园安全管理系统、智慧工地系统等众多软件著作权和智能校徽、多功能一体机等多项专利，在应用系统开发、移动应用开发、物联应用开发等方面都有丰富的经验和较强的技术实力，贴近客户需求，开发满足客户个性化需求的产品，从而加强了公司与客户合作的深度和广度，有利于建立长期稳定的客户关系。

公司从2013年开始业务转型，投入大量资源从事早教管理软件系统的开发和推广活动。研发升级后公司最新的早教管理软件产品为Eschool产品，Eschool产品主要由云平台、教学端及教师端三个部分组成，Eschool产品以解决早教机构的运营管理为导向，构建科学育儿的一体化平台，在完整性、全面性、科学性及综合性层面Eschool产品具有明显优势，可以帮助早教机构一站式解决其运营管理中的信息化问题，降低运营成本，提升管理品质、服务质量和绩效。Eschool产品通过知育App平台向家长提供他们所关心的孩子在学习、生活各个层面的数据信息及指导意见，帮助家长科学育儿，保障孩子健康成长。从数据层面而言，Eschool产品整合了孩子在成长过程中所涉及的家、培、园、玩的各个环节的数据，为家长及需要数据支撑的机构（包括政府相关部门）提供全面及完整的大数据服务。

Eschool产品来源于真实需求，而且依据客户的使用情况进行了持续升级，已经比较完善，产品经过了超100家客户的使用验证，反馈情况良好。

#### 5) 服务优势

公司建立了综合的售后服务体系，并设立了服务中心部门为早幼教管理软件的用户提供产品使用帮助和技术支持。服务部专门负责公司产品交付时的安装及培训；提供持续的售后服务；协助用户完成系统模板建立及数据初始化；对早幼教管理软件在产品使用过程中遇到的问题予以解答和帮助；定期整理用户提出的Bug及优化建议，并向产品部门反馈。运维部负责早幼教管理软件日常运行、维护工作，确保系统平台7\*24小时安全、稳定运行。公司针对新客户制定了完善的实施计划，包括系统的操作培训、业务的培训等，从而加强与客户之间的交流，以实现在做好产品的同时提供更加优质的服务。

#### 6) 客户优势

经过多年的积累和努力，公司的客户涵盖了教育、建筑、执法、社区等政府机构与大型企业，公司的客户包括中国电信股份有限公司上海分公司、上海市徐汇区教育局、上海棒棒贝贝教育咨询有限公司等机构。公司已拥有了广泛、优质的客户资源，与客户建立了长期良好的合作关系，客户信任度和满意度高，为公司进一步发展奠定了市场地位和品牌优势。公司在教育行业的丰富经验及与国内大型机构、企业的战略合作关系为Eschool产品高效、快速地市场推广奠定了基础，令其更具有市场竞争优势。

#### 4、期后订单获取情况

公司2016年1-6月新签订了17份合同（传统业务合同9份，新业务合同8份），合同金额合计数为3,374,291.00元，公司新业务根据学员身份卡数量按年收取服务费，该结算模式下单个合同金额较小。期后订单情况如下：

序号	业务类别	合同相对方	合同签订日期	合同金额 (元)	销售标的	学员数量 (个)
1	传统业务	上海市建筑装饰工程集团有限公司	2016年1月1日	560,000.00	施工管控系统	-

关于上海先致信息股份有限公司挂牌申请文件反馈意见的回复

2	传统业务	上海市徐汇区教育局	2016年1月15日	394,000.00	信息化工作管理平台开发项目	-
3	传统业务	上海徐家汇经济发展有限公司	2016年1月28日	250,000.00	徐家汇经济发展有限公司业务系统开发	-
4	传统业务	上海市杨浦区城市管理行政执法局执法大队	2016年5月1日	106,200.00	业务系统软件维护服务合同	-
5	传统业务	上海徐家汇经济发展有限公司	2016年6月1日	32,000.00	技术开发合同补充合同（服务器、机柜）	-
6	传统业务	徐汇区文化市场行政执法大队	2016年6月29日	11,480.00	网站改版服务合同	-
7	传统业务	徐汇区文化市场行政执法大队	2016年6月29日	48,700.00	软件维护服务合同	-
8	传统业务	上海市徐汇区上海幼儿园	已获取中标通知书，合同尚在签订中	176,000.00	学前教育数据采集与分析项目	-
9	传统业务	上海市徐汇区教育局	已获取中标通知书，合同尚在签订中	815,131.00	智慧教室（硬件设备采购）	-
10	新业务	上海松江区菲索幼儿园	2016年3月10日	7,600.00	销售订单（连锁教育管理软件）	200
11	新业务	蒙特梭利（上海）投资管理股份有限公司	2016年4月11日	120,320.00	销售订单（教学终端）	94
12	新业务	蒙特梭利（上海）投资管理股份有限公司	2016年4月13日	7,680.00	销售订单（教学终端）	6
13	新业务	上海瑜豪实业投资有限公司	2016年5月4日	6,360.00	Eschool云平台使用许可及服务合同+销售订单	200
14	新业务	中国电信股份有限公司上海分公司	2016年5月11日	-	上海电信将以每年区域市场25.00%至30.00%份额为目标分阶段完成本地区范围内近3,000家幼儿园的销售安装工作	-
15	新业务	星吧阁商务咨询（上海）有限公司	2016年6月12日	3,220.00	Eschool云平台使用许可及服务合同+销售订单	34
16	新业务	中国电信股份有限公司上海分公司	2016年6月24日	696,000.00	销售订单（连锁教育管理软件）、20,000学员/年	20,000
17	新业务	上海瑜豪实业投资有限	2016年6月25日	139,600.00	销售订单（连锁教	2,000

		公司	日		育管理软件)、 2,000 学员/年、10 套签到一体机、20 套教学终端	
--	--	----	---	--	--	--

综上所述，公司结合业务空间、研发情况、关键资源要素与核心竞争力、期后订单获取等情况，进行自我评估后认为，公司具有持续经营能力。

### 【补充披露情况】

公司已在“公开转让说明书”之“第二节公司业务”之“五、公司的商业模式”之“（五）对持续经营能力的论证”中予以补充披露。

（3）请主办券商及会计师就公司业绩的真实性与合理性、及公司的持续经营能力发表明确意见；

### 【主办券商回复】

#### 1、公司业绩的真实性与合理性

经核查，项目组会同会计师针对公司业绩的真实性和合理性实施了以下程序：

（1）实施风险评估程序，通过询问公司管理层和内部其他相关人员、分析性程序、观察和检查方式，了解公司控制环境及与销售收款相关的内部控制制度、主要控制环节、主要业务流程的设置情况，结合公司商业模式及销售模式的特点评价销售收款相关的内部控制设计的合理性，检查测试公司对相关内部控制的实际执行情况；

（2）运用实质性分析程序分析公司各期营业收入变动金额是否合理：将各期主营业务收入进行比较，分析产品销售的结构和价格变动是否合理，计算各期重要产品的毛利率并进行纵向比较分析，检查是否合理，比较分析不同种类产品收入构成及波动情况，分析其变动趋势；

（3）了解公司销售收款的会计核算方法及相关的核算流程，获取大额客户的销售合同、发票、银行单据、会计凭证等内部证据，通过执行检查、重新计算、截止测试等细节测试，对实物单据与财务记录进行勾稽核对，复核其销售收款核算方法和核算流程的实际执行情况及相关会计记录的真实性、准确性、完整性；

(4) 对销售金额较大客户的营业收入、应收账款实施了独立的函证程序及替代程序，并根据收入确认原则对收入执行截止测试。在考虑重要性水平的基础上采用审计抽样方法抽取了足以代表总体样本，并以各期资产负债表日作为截止日实施积极方式的函证，以证实销售的真实性、完整性和准确性，对未回函的客户执行替代程序予以获取充分、适当的审计证据。

函证结果：公司的主要客户系教育局、学校、教育咨询公司等，与公司不存在关联关系，对公司报告期内主要客户就交易发生额、余额等信息进行函证，会计师对 18 个客户实施亲自发函，并直接由被函证客户寄还至会计师事务所。2015 年度函证金额占总收入 99.19%，回函金额 7,335,385.83 元，占比 66.24%；2014 年度函证金额占总收入 99.46%，回函金额 8,878,396.78 元，占比 96.29%。会计师针对未回函的情况执行替代程序，检查合同、验收单、收款情况，未见异常。

(5) 检查成本结转的原始凭证和发票，对重要的供应商进行函证，通过执行检查、重新计算、截止测试等细节测试，对主营业务成本的金额进行核查，以证书成本的真实性、完整性和准确确定。

函证结果：1) 会计师对管理费用中研发外包服务的供应商进行亲自发函，并且回函直接寄至会计师事务所，发函数量 5 个，2015 年度发函金额 2,005,442.41 元，占比 97.76%；2014 年度发函金额 3,042,504.79 元，占比 91.01%，截至本反馈意见回复之日，所有发函均已回函；2) 会计师对成本中的供应商进行亲自发函，并且回函直接寄至会计师事务所，发函数量 14 个，2015 年度发函金额 4,881,562.77 元，占比 64.59%，回函比例 100.00%；2014 年度发函金额 8,025,092.60 元，占比 89.24%，回函比例 43.52%。会计师对未回函的情况执行替代程序，检查合同、验收单、付款情况，未见异常。

(6) 获取期间费用明细表，复核加计数正确，并与报表数、总账数及明细账合计数核对相符；将期间费用中的职工薪酬、固定资产折旧等项目与各有关账户进行核对，分析其勾稽关系的合理性，并作出相应记录；计算分析各个月份销售费用总额及主要项目金额占主营业务收入的比率，并与上一年度进行比较，判断变动的合理性；计算分析各个月份销售费用中主要项目发生额及占销售费用总额的比率，并与上一年度进行比较，判断其变动的合理性；计算分析管理费用中

各项目发生额及占费用总额的比率，将本期、上期管理费用各主要明细项目做比较分析，判断其变动的合理性；比较本期各月份管理费用，对有重大波动和异常情况的项目查明原因，确认其波动的合理性；比较本期各月份管理费用，对有重大波动和异常情况的项目查明原因，确认其波动的合理性；从资产负债表日后的银行对账单或应付款等科目的付款凭证中选取项目进行测试，检查支持性文件（如合同或发票），关注发票日期和支付日期，追踪已选取项目至相关费用明细表，检查费用是否被记录于正确的会计期间，确认期间费用记录不存在重大跨期现象。

项目组通过执行上述核查程序，未发现公司业绩真实性与合理性存在异常的情况，因此，项目组认为公司的业绩具有真实性和合理性。

## 2、公司的持续经营能力

项目组针对公司的持续经营能力实施了以下程序：（1）查阅《公司法》和《企业会计准则》；（2）取得公司关于业务转型的书面说明；（3）查阅《公开转让说明书（申报稿）》；（4）与公司管理人员和业务人员进行访谈；（5）查阅相关行业资料；（6）查阅公司传统业务和新业务的重大业务合同；（7）查阅相关行业资料等。

### （1）相关法律法规

1) 公司营业期限为 2004 年 1 月 19 日至 2054 年 1 月 18 日，公司不存在依据《公司法》第一百八十条规定解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请。

2) 公司按照《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。

### （2）公司持续经营情况

经核查，公司拥有优质的早幼教管理软件产品，主要包括“核查，公司拥有产品”和“知育 App”，Eschool 产品可以保障早幼教机构和幼儿园等客户统一的教学质量，为客户提供有效可靠的数据分析，强化客户总部对各分支机构的管

理及教学质量的控制。知育产品使得家长能够实时了解到孩子的签到情况、上课情况、学习计划、在校表现、学校菜谱、学员请假等内容以及相册管理、电子图书浏览、亲友管理、以及校车记录等情况。公司上述产品已经投入市场、多次升级换代并逐渐得到客户的认可。

报告期内，公司核心业务人员稳定，未发生重大变化，公司对核心员工进行了认定，同时，公司与高级管理人员及核心业务人员均签订了劳动合同和保密协议。为稳定高级管理人员及核心业务人员，公司采取了包括建立绩效考核机制、建立内部培训机制和建立员工激励平台等一系列措施。

公司 2016 年 1-6 月新签订了 17 份合同（传统业务合同 9 份，新业务合同 8 份），合同金额合计数为 3,374,291.00 元。2016 年 6 月 20 日，先致信息与中国电信股份有限公司上海分公司（以下简称“上海电信”）签订了《幼教领域(Eschool)合作协议》，合同约定上海电信将以每年区域市场 25.00%至 30%份额为目标分阶段完成本地区范围内近 3,000 家幼儿园的销售安装工作。

公司的业务转型是逐步推进的，在保留传统业务的基础上拓展新业务。截至本反馈意见的回复出具之日，公司已开始布局各地代理商，未来公司会直接与各地代理商签订合作协议，采用由代理商发展各地幼儿园及早幼教机构的模式，按照代理商开发客户数量给予一定比例的分成，采用利益捆绑的激励方式拓展终端客户群，截至目前公司与上海电信签订的协议即属于代理商的合作模式。公司 2016 年度制定了详细的新业务客户拓展计划，预计 2016 年度将引入幼儿园、早幼教机构和学校合计 300 余家。

报告期内公司的资产负债率、流动比率、速动比率、应收账款周转率和存货周转率等指标表现良好，公司的长期偿债能力及短期偿债能力较强，整体营运能力较强。

公司所处早幼教行业具有广阔的前景，中国产业信息网发布的《2015-2020 年中国幼儿教育行业市场运营态势及投资前景预测报告》指出：2013 年我国幼儿早教消费市场达到 990.00 亿元，预计 2015 年我国幼儿早教消费市场规模在 1,395.00 亿元左右。据艾瑞咨询调查显示，0-6 岁阶段，76.00%的人购买早教类图书音像产品，58.00%的人购买早教机构亲子课程，49.00%的人购买早教类电

子玩具，37.00%的人购买早教类 App，一线城市的家庭教育投入费用：500.00元/月至1,000.00元/月，二线城市家庭教育投入费用：300.00元/月至500.00元/月，三四线城市家庭教育投入费用：100.00元/月至300.00元/月。因此，公司所处的早幼教行业市场规模巨大，市场需求较大，具有广阔前景。

因此，主办券商认为，公司具有持续经营能力。

综上所述，主办券商认为，公司的业绩具有真实性和合理性，公司具有持续经营能力。

**(4) 请主办券商就公司的持续经营能力出具内核专项意见；**

**【主办券商回复】**

主办券商已按要求就公司的持续经营能力出具内核专项意见，详见《5-6 安信证券股份有限证券公司关于上海先致信息股份有限公司持续经营能力内核专项意见》。

**(5) 请主办券商详细说明推荐理由。请公司补充披露上述各事项。**

**【主办券商回复】**

项目组根据《全国中小企业股份转让系统主办券商尽职调查工作指引(试行)》的要求，对先致信息进行了尽职调查，了解的主要事项包括公司的基本情况、历史沿革、独立性、关联交易、同业竞争、规范运作、持续经营、财务状况、发展前景、重大事项等。根据项目组对先致信息的尽职调查，主办券商认为先致信息符合全国中小企业股份转让系统公司关于进入全国中小企业股份转让系统所规定的挂牌条件：

**(一) 公司依法设立且存续满两年**

公司前身先致有限成立于2004年1月19日。2016年2月7日，先致有限股东会通过决议，同意有限公司以截至2015年12月31日经审计净资产值为依据整体变更为股份有限公司，并将公司名称“上海先致信息系统有限公司”变更为“上海先致信息股份有限公司”。2016年2月22日，公司召开了创立大会暨第一次股东大会，通过了公司章程，选举了董事会、监事会非职工代表监事成员。2016年3月7

日，上海市工商行政管理局核准了公司整体变更，注册资本780万元。在整体变更为股份公司过程中，公司未改变历史成本计价原则，虽经评估但未按评估值调账，系按经审计的原账面净资产值折股整体变更而来，因此其存续期间可以自有限公司成立之日起连续计算，公司依法设立且存续满两年。

## （二）公司业务明确，具有持续经营能力

### （1）业务明确

公司的主营业务为：从事电子政务、移动互联网和物联网应用领域的项目开发及技术服务，为客户提供涵盖软件开发、系统集成、项目后期维护、硬件设备销售及教育信息化咨询业务于一体的整体解决方案，并拓展了早幼教管理软件的开发、销售与服务业务。公司2014年和2015年主营业务收入占营业收入的比例分别为100.00%和97.03%，公司主营业务突出。

### （2）持续经营能力

经项目组尽调和核查，公司的持续经营能力体现在以下几个方面：

#### 1) 早幼教行业前景分析

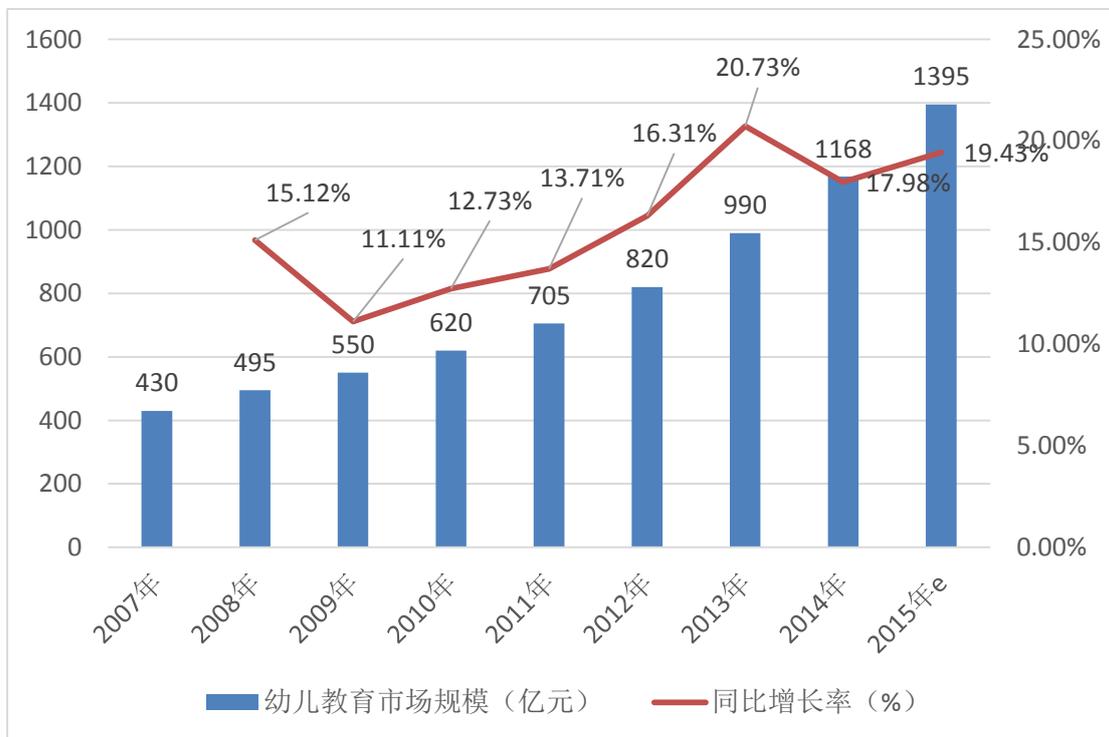
公司新业务产品为早幼教管理软件，主要针对学前教育市场，学前教育作为各级各类教育的根基，对人的一生影响深远，幼儿期是人发展过程中一个非常重要的阶段，学前教育属于人生教育的开端，人才培养的决定因素恰恰是出生后的最初6年。美国著名心理学家布鲁姆在总结长达20年的婴儿追踪研究指出：如果以17岁时所获得的智力作为100.00%的话，那么50.00%是在4岁前获得的，8岁时达到80.00%，剩下的20.00%是从8-17岁的9年中获得的。

联合国教科文组织曾将教育产业形容为“21世纪最后一支原始股”，是21世纪的朝阳产业。而随着“赢在起跑线上”等观念的不断演化，起跑线逐渐前移，婴幼儿早期教育市场越来越受到重视。从全球范围看，早期教育经济发展迅速，目前的市场已达到2,000.00亿美元的规模，其中发达国家占据了全球80.00%左右的早教市场。但是，随着新兴经济体国家的逐渐崛起，早教市场的中心也逐渐向新兴经济体国家转移，并呈现出快速增长的趋势，新兴经济体国家0-6岁儿童的人口数量占总人口的比重明显高于发达国家，庞大的儿童人口基数是推

动早教市场发展的源动力，从而催生早教市场将进入蓬勃发展期。

联合国测算，2020年，中国婴幼儿数量将达到峰值，即2.16亿左右。如此庞大的人口基数，稳定且持续增长的出生率，直接促使婴幼儿商品消费、教育消费、娱乐消费、医疗卫生等产业规模的扩大。中国产业信息网发布的《2015-2020年中国幼儿教育行业市场运营态势及投资前景预测报告》指出：2013年我国幼儿早教消费市场达到990.00亿元，预计2015年我国幼儿早教消费市场规模在1,395.00亿元左右。如下图所示：

2007-2015年我国幼儿教育消费市场规模走势图



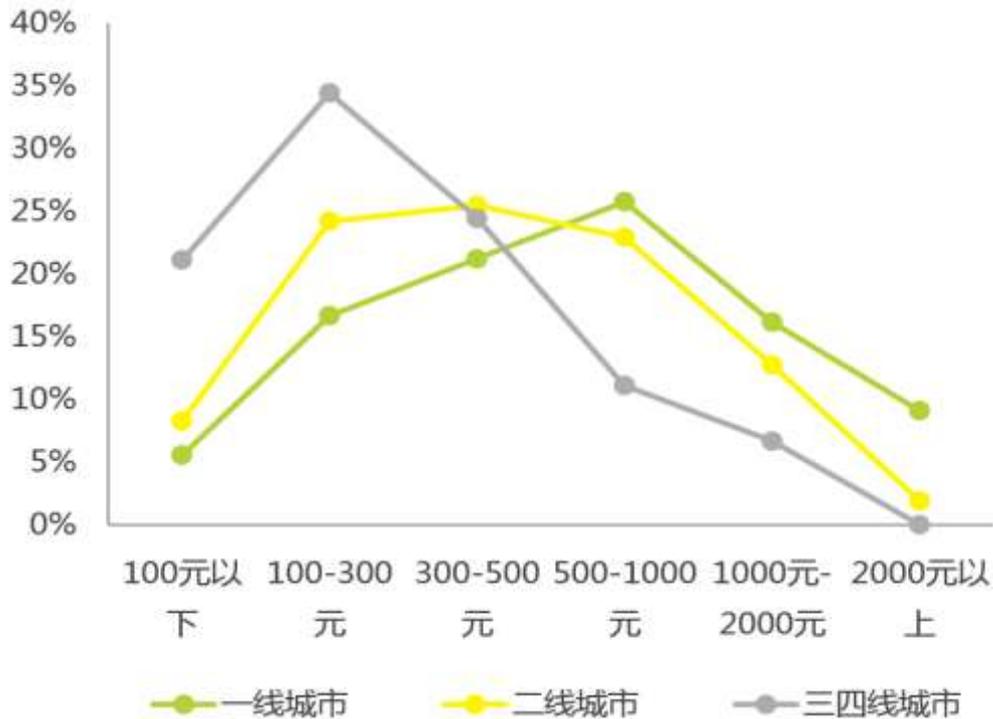
(数据来源：中国产业信息网)

据调查显示，56.50%的家长把孩子教育投资列在首位，35.00%的城市家庭每月在孩子身上的早期教育费用支出在500.00元至1,000.00元，10.00%的家庭每月用于孩子的教育费用支出高于1,000.00元/月，按照每个婴幼儿300元/月计算，早教行业的市场规模已经达到300.00亿元（0-3岁）。庞大的早教需求，诱人的早教市场，致使早教行业应运而生，早教机构风生水起。

据艾瑞咨询调查显示，0-6岁阶段，76.00%的人购买早教类图书音像产品，58.00%的人购买早教机构亲子课程，49.00%的人购买早教类电子玩具，37.00%

的人购买早教类 App，一线城市的家庭教育投入费用：500.00 元/月至 1,000.00 元/月，二线城市家庭教育投入费用：300.00 元/月至 500.00 元/月，三四线城市家庭教育投入费用：100.00 元/月至 300.00 元/月。

2015 年中国城市对于 0-6 岁教育的投入费用情况



(数据来源：艾瑞咨询)

综上所述，公司所处早幼教行业具有较好的前景。

## 2) 行业经验优势

公司2006年至今一直为徐汇区教育局提供教育信息化咨询服务，服务内容包包括区域教育信息化规划、数字校园建设、教育资源库建设、校务系统、学生综合素质评定等应用方案设计和推进服务，非常熟悉教育行业，熟知信息化发展现状和历程，了解教育信息化未来发展趋势；另外，公司也参与了大量学校信息化项目建设；近10年的行业经验积累，为未来新业务的拓展打下了良好的基础。同时公司与上海市教育委员会、各区县教育局一直保持着良好的沟通，

为公司推广“的行业经验积累，产品以及拓展教育信息化服务市场打下了很好的基础。

### 3) 产品优势

公司紧随软件行业的发展，凭借前瞻性研究和较强的研发能力，针对行业业务的不断发展适时推出一系列软件产品。公司拥有智慧会议系统、物联网校园安全管理系统、智慧工地系统等众多软件著作权和智能校徽、多功能一体机等多项专利，在应用系统开发、移动应用开发、物联应用开发等方面都有丰富的经验和较强的技术实力，贴近客户需求，开发满足客户个性化需求的产品，从而加强了公司与客户合作的深度和广度，有利于建立长期稳定的客户关系。

公司从2013年开始业务转型，投入大量资源从事早幼教管理软件系统的开发和推广活动。研发升级后公司最新的早幼教管理软件产品为Eschool产品，Eschool产品主要由云平台、教学端及教师端三个部分组成，Eschool产品以解决早幼教机构的运营管理为导向，构建科学育儿的一体化平台，在完整性、全面性、科学性及综合性层面Eschool产品具有明显优势，可以帮助早幼教机构一站式解决其运营管理中的信息化问题，降低运营成本，提升管理品质、服务质量和绩效。Eschool产品通过知育App平台向家长提供他们所关心的孩子在学习、生活各个层面的数据信息及指导意见，帮助家长科学育儿，保障孩子健康成长。从数据层面而言，Eschool产品整合了孩子在成长过程中所涉及的家、培、园、玩的各个环节的数据，为家长及需要数据支撑的机构（包括政府相关部门）提供全面及完整的大数据服务。

#### ①Eschool产品

Eschool产品是从早幼教机构（特别是连锁机构）和幼儿园的核心基础信息化需求为出发点，以专用平板电脑、RFID识别技术等信息技术构建覆盖学校管理、教学管理、学员管理、家校互动等环节的智慧智能应用系统。Eschool产品可以保障客户统一的教学质量，为客户提供有效可靠的数据分析，强化客户总部对各分支机构的管理及教学质量的控制。Eschool产品主要由云平台、教学端及教师端组成。

## 1.Eschool云平台

Eschool云平台支持从早幼教机构（特别是连锁机构）和幼儿园总部到各个分支机构的资源共享，系统用户可以随时上传资料到云平台并从云平台获取其所需资源。

## 2.Eschool教学端

Eschool教学端是老师课堂授课所使用的平板电脑，可直接通过无线网络连接各类显示、投影设备。平板电脑与Eschool云平台连接，可提供常见备课课件、教案、资源格式（文档、音频、视频等）的显示播放，老师可以拿着平板电脑向学生零距离授课，增强了老师和学生之间的交流。Eschool教学端为老师提供了便捷的课堂日志记录方式，老师可以通过Eschool教学端随时随地以视频、照片、录音方式记录学生的课堂表现，老师还可以以录音或文字方式表达对某段记录的评价，这些数据都将实时上传到Eschool云平台。

## 3.Eschool教师端

Eschool教师端包括老师和园所（门店）管理者两个板块，系统根据用户不同身份设定权限，展现不同功能和应用。教师端的主要功能是学员的签到考勤、学员评价记录、家园联系及管理统计。系统支持Iso、Android，适配市面主流品牌。

老师板块给教师使用，主要有教师打卡、课堂评价、教案浏览、晨检、学员请假管理、校车情况、校历等功能。

管理者板块包括教师卡和学生卡的发放登记、课时包选择、查询请假记录、签到上课记录、试听登记以及身份卡的注销等功能。

Eschool产品主要为早幼教机构、幼儿园提供信息化一站式解决方案，为家长提供高效、科学的一体化科学育儿平台，Eschool产品从机构、幼儿园的核心基础信息化需求为出发点，以销售管理、办公业务管理、教学管理、教务管理、资源管理、后勤管理、校园安全管理、健康管理为主要管理目标，可以帮助早幼教机构一站式解决其运营管理中的信息化问题，降低早幼教机构的运营成本，提升早幼教机构的管理品质、服务质量和绩效。

## ②知育App

知育App是给家长使用的App软件，绑定学校后，家长可实时了解到孩子的签到情况、上课情况、学习计划、在校表现、学校菜谱、学员请假等内容以及相册管理、电子图书浏览、亲友管理、以及校车记录等情况。Eschool产品透过知育App平台向家长提供他们所关心的孩子在学习、生活各个层面的数据信息及指导意见，帮助家长科学育儿，保障孩子健康成长。

公司产品来源于各类机构的真实需求，而且依据客户的使用情况进行了持续升级，已经比较完善，产品经过了超100家客户（含升级前版本拥有的客户数）的使用验证，反馈情况良好。

### 4) 客户及渠道优势

经过多年的积累和努力，公司的客户涵盖了教育、建筑、执法、社区等政府机构与大型企业，公司的客户包括中国电信股份有限公司上海分公司、上海市徐汇区教育局、上海棒棒贝贝教育咨询有限公司等机构。公司已拥有了广泛、优质的客户资源，与客户建立了长期良好的合作关系，客户信任度和满意度高，为公司进一步发展奠定了市场地位和品牌优势。公司在教育行业的丰富经验及与国内大型机构、企业的战略合作关系奠定了Eschool产品在市场推广过程中的高效、快速的基础，令其更具有市场竞争优势。

公司产品宣传的主要途径包括：通过上海教育博览会进行产品展示；上海电信按区域组织推广会，邀请学校校长参加推广会，进行产品推广；公司作为全国幼教联盟的常务理事单位，通过参加全国幼教联盟举办的会务、展会等进行产品宣传；公司通过参加全国范围与早幼教机构、幼儿园的相关的展会进行产品宣传；通过网络渠道宣传，如通过微信公众号、公司官网（<http://www.satisfy.cn/>）、产品官网（[eschoolchina.com](http://eschoolchina.com)）进行宣传；公司管理人员及销售人員利用自身渠道对产品进行宣传。

2016年6月20日，先致信息与中国电信股份有限公司上海分公司（以下简称“上海电信”）签订了《幼教领域（Eschool）合作协议》，合同约定双方在上海区域，针对幼儿园市场，依托合同双方各自的优势，共同提供相应软件产品、

服务、解决方案和技术支持，共同推进项目完成。先致信息提供“供“提供“，合（早幼教行业管理云平台）”的软件产品、服务及相关设备和“知育”幼儿成长APP产品，并提供相应客户的售后、售中、售前服务与支撑，上海电信以其渠道和销售优势，开拓“提供相应客户的云平台”及“知育”的上海区域的销售，上海电信将以每年区域市场25.00%至30.00%份额为目标分阶段完成本地区范围内近3,000家幼儿园的销售安装工作。

### 5) 技术优势

公司产品的自有核心技术如下：

序号	技术名称	来源	技术说明	技术水平	所处阶段	创新类别
1	自主分页技术	自主研发	根据系统请求，实现自主 SQL 语句分析，并最简化的实现分布；目前系统实现的是插件式。	国内领先	成熟应用	原始创新
2	多层次缓存设计理念	自主研发	采用了点、面、多层次的多样化的设计思想，以达到不同环境对产品同样效果的追求。	国内领先	成熟应用	原始创新
3	多文件上传插件	自主研发	根据系统的要求，在 WebUploader 的上面封装一层可以配置限制文件大小/类型/数量/上传方式等的 DiyUpload 组件。	国内领先	成熟应用	原始创新
4	图形化设计模式	自主研发	一切截图，以图像化的设计思想去设计产品，让用户更直观，更便捷的使用产品。	国内领先	成熟应用	原始创新
5	自定义下拉树组件	自主研发	根据不同业务模型，可自主设置下拉树功能，可设定最多选几个节点，级联等效果。	国内领先	成熟应用	原始创新
6	自定义 Model 组件	自主研发	包装了 Bootstrap Model 组件，可自定义数量、大小、效果、事件功能，并可关闭指定弹出层。	国内领先	成熟应用	原始创新
7	智慧校徽	自主研发	集成多种射频识别技术的智能身份标识终端。	国内领先	成熟应用	原始创新
8	多功能一体机	自主研发	集成多频段射频识别技术及生物特征识别技术智能身份识别终端，具备 IP65 防护等级。可广泛应用于各种需要身份识别的领域。	国内领先	成熟应用	原始创新

公司所掌握的产品生产技术包括公开技术和自有核心技术，其中Java、JavaScript、JSON、物联网RFID技术等为软件行业公开的、成熟的软件开发技术；自主分页技术、多层次缓存设计理念、多文件上传插件、图形化设计模式等为公司自主研发的核心技术，公司上述自有核心技术均直接应用于早幼教管理软件的开发业务。

#### 6) 服务优势

公司建立了综合的售后服务体系，并设立了服务中心部门为早幼教管理软件的用户提供产品使用帮助和技术支持。服务部专门负责公司产品交付时的安装及培训；提供持续的售后服务；协助用户完成系统模板建立及数据初始化；对早幼教管理软件在产品使用过程中遇到的问题予以解答和帮助；定期整理用户提出的Bug及优化建议，并向产品部门反馈。运维部负责早幼教管理软件日常运行、维护工作，确保系统平台7\*24小时安全、稳定运行。公司针对新客户制定了完善的实施计划，包括系统的操作培训、业务的培训等，从而加强与客户之间的交流，以实现在做好产品的同时提供更加优质的服务。

#### 7) 资金优势

2015年12月15日，有限公司召开股东会，全体股东一致同意公司在注册资本及实收资本均不变的情况下，由全体股东按现有股权比例向公司增加出资人民币1,150.00万元，其中祁志磊出资人民币412.85万元，亿邦投资出资人民币507.15万元，伊罗投资出资230.00万元，上述出资方式均为货币。

2016年1月5日，上海旭日会计师事务所（特殊普通合伙）对有限公司上述出资进行了审验，并出具了《验资报告》（SAAF【2016】CR.NO.001）。截至2015年12月31日，有限公司已收到股东缴纳的投资款合计人民币1,150.00万元，增加出资均计入资本公积，各股东均以货币出资。

本次增资不影响有限公司的注册资本和股权结构，有限公司资本公积增加人民币1,150.00万元。

2016年1月19日，上海市工商行政管理局徐汇分局对上述股权转让事项准予变更登记，并换发《营业执照》（统一社会信用代码为91310104758443729T；

证照编号：04000003201601140049）。

2016年1月，有限公司第三次增资后账面资金充裕，截至2015年12月31日，公司货币资金为8,484,595.24元，净资产为9,381,480.01元，公司具有资金优势。

#### 8) 订单情况

公司报告期内订单情况已在公开转让说明书之“第二节公司业务”之“四、公司业务具体情况”之“（五）重大合同及履行情况”中予以披露。公司2016年1-6月新签订了17份合同（传统业务合同9份，新业务合同8份），合同金额合计数为3,374,291.00元，公司新业务根据学员身份卡数量按年收取服务费，该结算模式下单个合同金额较小。期后订单情况如下：

序号	业务类别	合同相对方	合同签订日期	合同金额 (元)	销售标的	学员数量(个)
1	传统业务	上海市建筑装饰工程集团有限公司	2016年1月1日	560,000.00	施工管控系统	-
2	传统业务	上海市徐汇区教育局	2016年1月15日	394,000.00	信息化工作管理平台开发项目	-
3	传统业务	上海徐家汇经济发展有限公司	2016年1月28日	250,000.00	徐家汇经济发展有限公司业务系统开发	-
4	传统业务	上海市杨浦区城市管理行政执法局执法大队	2016年5月1日	106,200.00	业务系统软件维护服务合同	-
5	传统业务	上海徐家汇经济发展有限公司	2016年6月1日	32,000.00	技术开发合同补充合同（服务器、机柜）	-
6	传统业务	徐汇区文化市场行政执法大队	2016年6月29日	11,480.00	网站改版服务合同	-
7	传统业务	徐汇区文化市场行政执法大队	2016年6月29日	48,700.00	软件维护服务合同	-
8	传统业务	上海市徐汇区上海幼儿园	已获取中标通知书，合同尚在签订中	176,000.00	学前教育数据采集与分析项目	-
9	传统业务	上海市徐汇区教育局	已获取中标通知书，合同尚在签订中	815,131.00	智慧教室（硬件设备采购）	-
10	新业务	上海松江区菲索幼儿园	2016年3月10日	7,600.00	销售订单（连锁教育管理软件）	200

11	新业务	蒙特梭利（上海）投资管理股份有限公司	2016年4月11日	120,320.00	销售订单（教学终端）	94
12	新业务	蒙特梭利（上海）投资管理股份有限公司	2016年4月13日	7,680.00	销售订单（教学终端）	6
13	新业务	上海瑜豪实业投资有限公司	2016年5月4日	6,360.00	Eschool云平台使用许可及服务合同+销售订单	200
14	新业务	中国电信股份有限公司上海分公司	2016年5月11日	-	上海电信将以每年区域市场25.00%至30.00%份额为目标分阶段完成本地区范围内近3,000家幼儿园的销售安装工作	-
15	新业务	星吧阁商务咨询（上海）有限公司	2016年6月12日	3,220.00	Eschool云平台使用许可及服务合同+销售订单	34
16	新业务	中国电信股份有限公司上海分公司	2016年6月24日	696,000.00	销售订单（连锁教育管理软件）、20,000学员/年	20,000
17	新业务	上海瑜豪实业投资有限公司	2016年6月25日	139,600.00	销售订单（连锁教育管理软件）、2,000学员/年、10套签到一体机、20套教学终端	2,000

#### 9) 公司核心团队人员稳定

报告期内，公司核心业务人员稳定发展，未发生重大变化。核心员工名单已于2016年3月9日在第一屆第二次董事会上经董事会提名，并在会上通过了《关于核心业务员工提名的议案》；上述提名已于2016年3月10日至2016年3月14日向全体员工进行了公示并征求意见；2016年3月15日第一屆监事会第二次会议通过了《关于认定核心业务员工的议案》，并发表了明确意见，监事会认为公司核心业务员工的认定程序符合相关法律、法规的规定，认定程序合法有效。监事会同意认定上述员工为公司核心业务员工；公司已于2016年3月23日召开2016年第三次临时股东大会，审议通过了《关于核心业务员工提名的议案》。

公司与高级管理人员及核心业务人员均签订了劳动合同，同时签订了保密协议。为稳定高级管理人员及核心业务人员，公司采取的措施如下：

①搭建薪酬绩效平台，建立合理的薪酬激励体系、绩效考核机制，明确人才职业发展的考核方式及目标，为人才的职业生涯发展提供有效的内部考核及奖励措施；公司让部分高级管理人员和核心业务人员参与持股，以增强他们与公司共同发展的信心与积极性。

②深化内部培养机制，通过建立符合职业生涯发展路径的内部培训体系，以更好地帮助公司人员实现职业目标。

③建立了员工股权激励平台。伊罗投资作为员工股权激励平台，直接持有先致信息20.00%的股份，未来对公司作出杰出贡献的核心业务人员均有机会通过伊罗投资间接持有公司的股权。

#### 10) 市场拓展规划

公司新一代产品（Eschool 产品，升级前为慧教云 V3.0）的研发工作于 2015 年 11 月完成，需要经过老客户试上线，对其功能进行调试，调试工作大概持续到 2016 年年初，因此 2016 年初才刚开始针对新产品进行推广，同时于 2016 年年初公司管理层产生了采用代理商模式的想法。截至本反馈意见的回复出具之日，公司已开始布局各地代理商，未来公司会直接与各地代理商签订合作协议，采用由代理商发展各地幼儿园及早幼教机构的模式，按照代理商开发客户数量给予一定比例的分成，采用利益捆绑的激励方式拓展终端客户群，截至目前公司与上海电信签订的协议即属于代理商的合作模式。

公司2016年度新业务的客户拓展规划如下：

客户名称	客户性质	预计完成数量(家)	目前已上线数量(家)	计划启动时点
上海闵行区万科双语学校	一贯制学校	1	0	2016年7月
哈罗公学 Harrow School	一贯制学校	1	0	2016年8月
创意幼儿园	幼儿园	6	3	-
上海市小世界双语幼稚园	幼儿园	1	0	2016年8月
奉贤区幼儿园	幼儿园	100	0	2016年8月
菲索国际幼儿园	幼儿园	10	2	-

星巴阁英语	培训机构	10	1	-
蒙特梭利早教世家	早教机构	170	25	-
花香笔香	培训机构	10	0	2016年10月

11) 报告期内公司的偿债能力及营运能力较强

①偿债能力分析

序号	偿债能力指标	2015年度/2015年12月31日	2014年度/2014年12月31日
1	资产负债率(母公司)(%)	35.89	117.18
2	流动比率(倍)	2.92	0.90
3	速动比率(倍)	2.34	0.44

公司2015年12月31日的资产负债率为35.89%，其中公司2014年度的净资产为负数，资产负债率超过100.00%，净资产为负的主要原因系公司以前年度存在一定亏损。2015年12月15日，公司股东会决定，按照实收资本的股权比例增加出资人民币1,150.00万元，由祁志磊出资412.85万元，亿邦投资出资507.15万元，伊罗投资出资230.00万元，全体股东一致同意将股东本次新增出资的1,150.00万元全部计入资本公积，不计入实收资本，因此2015年12月31日公司的净资产较2014年12月31日大幅增加，主要为股东投资款，报告期内公司的长期偿债能力大幅增强。

公司2014年12月31日和2015年12月31日的流动比率分别为0.90和2.92，公司2014年12月31日和2015年12月31日的速动比率分别为0.44倍和2.34倍，公司的流动比率和速动比率报告期内有所上升，公司2015年12月31日的货币资金较2014年12月31日增加了7,253,184.55元，增幅为589.01%，主要原因系股东在2015年12月份进行了11,500,000.00元的增资；公司2015年12月31日的应交税费较2014年12月31日减少了879,477.80元，减少幅度为98.55%，主要原因系2014年末公司存在大量尚未结算的税费，2015年度的税费在年末之前已结算。公司2015年12月31日的流动比率和速动比率分别为2.92和2.23，公司短期偿债能力较强。

②营运能力分析

序号	营运能力指标	2015年度/2015年12月31日	2014年度/2014年12月31日
1	应收账款周转率（倍）	18.06	25.93
2	存货周转率（倍）	9.05	4.08

公司2014年度和2015年度的应收账款周转率分别为25.93和18.06，公司应收账款周转率下降的主要原因是2015年3月末的应收账款账面余额比2014年年末增加了610,430.77元，主要原因系2015年年末存在对上海棒棒贝贝教育咨询有限公司977,080.00元的贷款尚未结算。报告期内公司的应收账款周转率较高，营运能力较强。

公司2014年度和2015年度的存货周转率分别为4.08和9.05，公司保留的少量存货主要系软件产品，报告期内存货周转率有所上升，主要原因系公司2015年12月31日的存货较2014年12月31日减少了1,288,132.77元，较少幅度为83.59%，传统业务模式下公司在完成验收前，采购的大量设备尚未达到结转时点，导致2014年年末的存货余额较大，公司新业务的结算周期较短，因此存货余额较小。报告期内公司的存货周转率较高，营运能力较强。

因此，报告期内，公司的长期偿债能力及短期偿债能力较强，整体营运能力较强。

12) 研发能力

公司各阶段研发成果情况如下：

序号	项目组名称	研发时间段	项目内容
1	智慧教学系统（慧教云V1.0）	2013年9月至2014年5月	以上海棒棒贝贝教育咨询有限公司的需求为任务，主要解决早教加盟连锁机构的课程、课件管理、学员课程购买与学员签到管理。
2	慧教云V2.0	2014年7月至2015年9月	智慧教学系统项目产品化，从系统架构与系统适应性上完善优化系统设计，形成连锁管理、教学管理、教务管理、课件教案等云端板块，完善教学端应用系统，并策划开发了家长端APP“学知育”的雏形系统。
3	慧教云V3.0（Eschool V1.0）	2015年9月至2016年3月	在进一步完善慧教云V2.0版本已有功能的基础上，增加了客户关系管理系统、商城系统、

			活动管理基本系统及面向幼儿园应用的相关功能。
4	Eschool V2.0	2016年5月至今	完善幼儿园版本的相关功能,增加物资、问卷、费用结算、体检等功能,重构家长端APP应用,构建教师端APP系统初步形态。

公司2014年12月31日、2015年12月31日和2016年6月30日的研发人员人数分别为11人、17人和19人,占当期期末员工总数的比例分别为34.38%、45.95%和45.24%,报告期初至反馈核查期间公司的研发人员占比一直较高,能够维持公司的研发活动,公司具有持续经营能力。

综上所述,公司从所处行业前景、行业经验优势、产品优势、客户及渠道优势、技术优势、服务优势、资金优势、订单情况、核心团队人员情况、市场拓展规划、公司较强的偿债能力及营运能力和研发能力等12个方面体现了持续经营能力,因此,主办券商认为,公司具有持续经营能力。

### (三) 公司治理机制健全,合法合规经营

公司自成立以来,一直重视公司治理和规范运作。有限公司阶段,公司基本上能够按照《中华人民共和国公司法》(以下简称“《公司法》”)和《公司章程》的规定召开股东会,对公司重要事项的决定都以股东会决议的形式作出,会议决议保存较完备。有限公司制定了一系列严格的内控制度,涵盖研发、销售、售后服务、财务、人力资源管理、档案管理、保密管理等各个环节,在实践中能被普通员工所理解,并自上而下有效实施。有限公司阶段虽存在公司治理方面的瑕疵和不足,比如股东会会议记录保存不完整等情况,但这些瑕疵并未对公司及股东利益造成损害。整体变更为股份公司后,公司严格按照《公司法》的规定,制定了《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》、《总经理工作制度》、《信息披露管理制度》等公司治理所需的严格制度体系,为完善公司治理准备了制度基础与操作规范,在日常经营管理中能够严格执行。

### (四) 公司股权明晰,股票发行和转让行为合法合规

2016年2月22日,公司召开创立大会暨第一次股东大会,审议通过了关于公司整体变更方案,股本总额为780万股,每股面值1元,股本总额不高于公司股改

基准日经审计及经评估的净资产值；公司股东以其持有的上海先致信息股份有限公司的出资额所对应的净资产值认购了本次股份发行，天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）为本次出资认购注册资本出具了《上海先致信息股份有限公司（筹）验资报告》（天职业字【2016】7320号）；创立大会后，公司及时制备了《股东名册》。由此，公司股份发行过程符合《公司法》、《中华人民共和国证券法》等相关法律法规关于股份公司发行股份的规定。股份公司成立后至今未发生股份转让行为。有限公司阶段，公司曾发生过出资额转让行为，转让定价合理，转让过程实际履行完毕，并完成了股东信息的工商变更登记，符合相关法律法规的规定。

综上所述，先致信息符合进入全国中小企业股份转让系统挂牌的条件，主办券商推荐先致信息股票在全国中小企业股份转让系统中挂牌，并进行公开转让。

#### 【补充披露情况】

主办券商已在“主办券商推荐报告”之“三、推荐意见”中予以补充披露。

公司已在“公开转让说明书”之“第二节公司业务”之“五、公司的商业模式”之“（五）对持续经营能力的论证”中予以补充披露。

7、关于研发费用资本化。（1）请公司测算并披露开发支出资本化对报告期公司损益的影响，并作重大事项提示；（2）请主办券商、会计师说明公司在研发支出资本化方面是否制定了相关的内控制度并有效执行，能否保证研发支出计量和确认的准确性、一致性；（3）请主办券商、会计师对公司研发支出资本化的处理是否符合《企业会计准则》发表意见。

（1）请公司测算并披露开发支出资本化对报告期公司损益的影响，并作重大事项提示

#### 【公司回复】

报告期内公司开发支出的情况如下：

项目	2015年12月31日		2014年12月31日	
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）

开发支出	1,503,620.14	10.28	-	-
<b>总资产</b>	<b>14,632,507.96</b>	<b>100.00</b>	<b>9,462,139.10</b>	<b>100.00</b>

(续上表)

开发支出明细	2015 年度 (元)	2014 年度 (元)
职工薪酬	750,068.56	-
折旧	13,327.68	-
交通差旅费	10,838.20	-
专业服务费	554,036.48	-
通讯费	669.21	-
餐费	22,232.00	-
房租、物业、电费	134,009.78	-
日常费用	314.00	-
材料类	18,124.23	-
<b>合计</b>	<b>1,503,620.14</b>	<b>-</b>

公司开发支出资本化对报告期内公司损益的影响情况如下：

项目	2015 年 12 月 31 日 (元)	2014 年 12 月 31 日 (元)
研发支出	1,503,620.14	-
净利润	-493,217.15	-4,261,448.31
所得税影响额	375,905.04	-
研发支出对净利润的影响额	-1,127,715.11	-

如果报告期内未转化为无形资产的开发支出全部费用化，将减少 2015 年度净利润 112.77 万元，对 2014 年度净利润没有影响。

公司 2014 年度、2015 年度研发费用资本化金额分别为 0 元、112.77 万元，虽然报告期内公司制定了研发费用资本化相关的内部控制制度，严格区分开发项目研究阶段和开发阶段时点，保证相关会议纪要、项目拜访记录单、项目计划书、项目立项书、日常工作情况记录表、项目内部验收评审表、项目总结报

告等相关资料齐全，能够保证开发支出符合研发费用资本化条件，但如果未来公司开发支出不满足资本化的条件，将会影响公司当期损益，对公司的持续经营能力会产生影响。

因此，提醒投资者注意，公司报告期内存在开发支出较大的风险。

#### 【补充披露情况】

已在公开转让说明书之“重大事项提示”之“九、开发支出较大的风险”中予以补充披露。

(2) 请主办券商、会计师说明公司在研发支出资本化方面是否制定了相关的内控制度并有效执行，能否保证研发支出计量和确认的准确性、一致性

#### 【主办券商回复】

(1) 核查过程及核查依据

1) 通过与公司高管、核心研发人员访谈了解公司主要研发流程、公司研发支出计量方法、各项目核算及管理情况；

2) 检查公司与研发相关的内部控制制度，主要包括《研发支出核算管理办法》、《产品研发管理制度》和《研发人员考核办法》；

3) 检查公司研发项目的有关协议、会议纪要、项目拜访记录单、项目计划书、项目立项书、日常工作情况记录表、项目内部验收评审表、项目总结报告、产品计算标准及研发支出明细表等资料，以确定研究开发项目处于研究阶段还是开发阶段，并重新计算不同阶段的资本化和费用化数据计算是否准确，会计处理是否符合《企业会计准则》的要求；

4) 检查研发费用明细表，抽查支出中的职工薪酬是否为研发人员工资、折旧费用是否为研发设备的折旧费、领用的原材料是否用于研发项目、研发费用中房租、物业、电费的分摊是否合理、专业服务费是否因外部研发项目的非核心内容产生等；

5) 检查研发费用明细表，结合管理费用明细，检查费用化支出的结转处理是否正确，金额是否准确；

6) 对公司研发相关的内部控制实施控制测试，以测试内部控制的执行及有效性。

## (2) 分析过程

### 1) 公司在研发支出资本化方面是否制定了相关的内控制度并有效执行

项目组了解并测试了公司的研发流程，主要包括产品立项、项目评审、产品开发、产品维护四个阶段，项目组核查了公司《研发费用核算管理办法》，并抽查了公司个别项目的访谈记录、项目拜访记录单、项目计划书、项目立项书、日常工作情况记录表、项目内部验收评审表、项目总结报告、会议纪要、研发支出明细表、研发支出的支出凭证等。公司在研发支出支出资本化方面，制定了相关内部控制制度：《研发支出核算管理办法》、《产品研发管理制度》和《研发人员考核办法》。此外，公司项目成员除针对单个项目制定整体预算外，会定期制定月度预算，进一步细化对研发资金的使用和管理工作，财务人员在收到研发费用相关的报销凭证时，会进行严格审核，针对报销费用与预算产生差异的情况及时询问原因。

因此，项目组对公司研发相关的内部控制实施控制测试后，认为公司研发相关的内部控制制度得到了有效的执行。

### 2) 研发支出计量和确认的准确性、一致性

#### ①研究阶段和开发阶段的区分

研究是指为获取新的技术和知识等进行的有计划的调查，具有计划性和探索性，该阶段公司主要依据日常业务中客户需求及业务衍生判断；开发是指在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等阶段，具备针对性，形成成果的可能性较大，该阶段公司形成明细的研发项目立项文件，在文件中详细载明研发目的，具体实现目标，研发人员、时间，以及项目明细预算（包括耗用工时、材料、资料、办公费、差旅、招待等明细）及研发步骤。

按公司实际情况，制定立项报告的项目均是依据公司实际业务发展需要或有明确研发预期的。项目立项需经过公司详细研讨，基本确认开发无重大阻碍，可

以研发成功，按项目立项报告实施为具体项目研发实施阶段。因此在立项报告出具之前的项目研究阶段，产生的相关人工等费用均不进行资本化，也不计入开发成功后的无形资产价值。在立项报告制定后，严格按照财政部财务核算相关规定对研发实施期间的相关开支进行单个项目明细核算，必须保证研发支出与研发项目直接相关、必要相关，才能计入研发项目研发开支资本化，在项目研发完成，研发产品达到预计可使用状态且能够产生现金流时，才将前期归集研发费用一次性进行无形资产资本化确认。

### ②研发支出计量和确认的准确性

公司对于开发活动产生的部分支出进行单独核算，例如开发人员工资、餐费、专业服务费等，对于开发活动产生的另一部分支出进行分摊计算，例如房租、物业、电费等，开发支出能够按照一定的标准进行严格区分和准确核算。

### ③研发支出计量和确认的一致性

通过检查研发费用明细表，抽查支出中的职工薪酬为研发人员工资、折旧费用是否为研发设备的折旧费、领用的原材料是否用于研发项目、研发费用中房租、物业、电费的分摊是否合理、专业服务费等是否因外部研发项目的非核心内容产生。

### (3) 核查结论

综上所述，主办券商认为，公司在研发支出资本化方面制定了相关的内控制度，并有效执行，能够保证研发支出计量和确认的准确性、一致性。

**(3) 请主办券商、会计师对公司研发支出资本化的处理是否符合《企业会计准则》发表意见**

### **【主办券商回复】**

#### (1) 核查过程及核查依据

1) 通过与公司高管、核心研发人员访谈了解公司主要研发流程、公司研发支出计量方法、各项目核算及管理情况；

2) 检查公司与研发相关的内部控制制度及《研发费用核算管理办法》；

3) 检查公司研发项目的有关协议、会议纪要、项目拜访记录单、项目计划书、项目立项书、日常工作情况记录表、项目内部验收评审表、项目总结报告、产品计算标准及研发支出明细表等资料,以确定研究开发项目处于研究阶段还是开发阶段,并重新计算不同阶段的资本化和费用化数据计算是否准确,会计处理是否符合《企业会计准则》的要求;

4) 检查研发费用明细表,抽查支出中的职工薪酬是否为研发人员工资、折旧费用是否为研发设备的折旧费、领用的原材料是否用于研发项目、研发费用中房租、物业、电费的分摊是否合理、专业服务费是否因外部研发项目的非核心内容产生等;

5) 检查研发费用明细表,结合管理费用明细,检查费用化支出的结转处理是否正确,金额是否准确;

6) 对公司研发相关的内部控制实施控制测试,以测试内部控制的执行及有效性。

## (2) 分析过程

根据《企业会计准则》,在开发阶段,判断可以将有关支出资本化确认为无形资产,必须满足下列条件:

### 1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性

公司 2015 年度发生的研发支出系针对 Eschool 产品的研发所产生的支出,上述研发项目的核心技术在报告期内已经获取软件著作权及专利,且核心技术已投入使用,公司对 Eschool 产品的研究不存在技术上的障碍或其他不确定性,因此,截至报告期末,公司 Eschool 产品预计能够使用或出售,且在技术上具有可行性。

### 2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图

报告期内公司的慧教云 V2.0 产品已投入使用且产生收入,公司的研发工作主要是针对慧教云 V2.0 到 Eschool 产品的升级,进一步提高其模块的多元化和功能的齐全性,因此,截至报告期末,公司具有完成 Eschool 产品并使用或出售的意图。

3) 无形资产产生经济利益的方式, 包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场, 无形资产将在内部使用的, 应当证明其有用性;

公司报告期内所研发的 Eschool 产品, 系针对慧教云 V2.0 的升级, 前身产品慧教云 V2.0 已经在技术和功能上获得了客户的认可, 并持续稳定的为公司带来收入及现金流, 截至报告期末, 公司预计 Eschool 产品未来能够以和慧教云 V2.0 同样的形式产生经济利益。

4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持, 以完成该无形资产的开发, 并有能力使用或出售该无形资产

公司前期研发成果已获取了市场认可, 产生了经济利益, 具备研发新产品需要具备的技术支持, 截至报告期末, 公司研发人员 17 名, 占员工总数的比例高达 45.95%, 公司具备研发所需的人力资源, 同时, 公司于 2015 年 12 月引入投资款合计 1,150.00 万元, 公司具备研发所需的资金支持。因此, 截至报告期末, 公司有足够的技术、财务资源和其他资源支持, 以完成 Eschool 产品的开发, 并有能力使用或出售 Eschool 产品。

5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量

公司对于开发活动产生的部分支出进行单独核算, 例如开发人员工资、餐费、专业服务费等, 对于开发活动产生的另一部分支出进行分摊计算, 例如房租、物业、电费等, 开发支出能够按照一定的标准进行严格区分和准确核算, 因此, 截至报告期末, 公司归属于 Eschool 产品开发阶段的支出能够可靠地计量。

### (3) 核查结论

综上所述, 主办券商认为, 公司研发支出资本化的处理符合《企业会计准则》的要求。

**8、关于关联交易。请主办券商及会计师结合同类业务市场价格核查并就公司关联交易的必要性与公允性发表明确意见, 并按照《挂牌审查一般问题内核参考要点(试行)》进一步落实上述问题。请公司补充披露。**

## 【公司回复】

### 1、关联交易的基本情况

报告期内，公司向公司董事包一晨租赁房屋，具体情况如下：

出租方	地址	租赁面积	租金	租赁期限
包一晨	上海陆家浜路 1332 号 20 楼	300 平方米	2.70 元/平方米/ 天	2014 年 1 月 1 日至 2015 年 8 月 31 日

### 2、关联交易的决策程序

上述关联交易发生在有限公司时期，有限公司章程未就关联交易决策程序作出明确规定。上述关联交易均是经过了公司全体股东共同协商通过的。股份公司成立后，公司制定了《关联交易决策制度》，具体规定了关联交易的审批程序，公司董事、监事和高级管理人员承诺将严格遵守《关联交易决策制度》的规定，在未来的关联交易实践中履行合法审批程序。

### 3、关联交易的必要性

公司关联租赁的房屋系公司法人股东亿邦投资法定代表人包一晨名下的房产，包一晨购置房屋作为亿邦投资的办公场所，再满足亿邦投资办公需求后尚有 300 米办公区域闲置。同时，公司为了业务拓展的需要需重新选择办公场所，而包一晨在上海陆家浜路 1332 号 20 楼闲置的办公区域在地理位置、面积大小等方面均符合公司当时业务拓展及办公需求，因此，公司在报告期向其关联方包一晨租赁办公场所。

### 4、关联交易的公允性

公司于 2014 年 1 月 1 日至 2015 年 8 月 31 日期间租赁关联方位于上海陆家浜路 1332 号 20 楼的房屋作为公司的办公场所，租金为 2.70 元/平方米/天。上海陆家浜路 1332 号的物业上海南开物业管理有限公司于 2015 年 8 月 31 日出具了证明，证明上海陆家浜路 1332 号 2014 年 18 楼到 22 楼的租金在 2.60 元/平方米/天至 3.30 元/平方米/天，公司关联租赁的交易价格公允。公司报告期内发生的关联租赁，双方签订了书面协议，协议的签订严格遵循平等、自愿的原则，协议内容明确、具体，不存在关联方侵占公司利益的情形。

## 5、减少和规范关联交易的具体安排

### (1) 减少和规范关联交易的具体措施和安排

**公司与包一晨的租赁合同于 2015 年 8 月份履行完毕后,为了避免关联交易,公司没有继续租用,与非关联方签订了新的租赁合同。**

为了规范公司与关联方之间的关联交易,维护公司股东特别是中小股东的合法权益,保证公司与关联方之间的关联交易公允、合理,公司在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理制度》等内部制度、议事规则中对关联方及关联交易的认定、关联交易定价原则、关联方对关联交易的回避、关联交易的披露等事宜进行了严格规定,明确了关联交易公允决策的程序。

同时,为规范关联方与公司之间的潜在关联交易,公司的控股股东、董事、监事、高级管理人员已分别向公司出具了《关于规避和减少关联交易的承诺函》。

### (2) 减少和规范关联交易的具体措施和安排的有效性及其可执行性

股份公司成立后,公司制定了《关联交易决策制度》,根据《关联交易决策制度》第七条规定:公司与关联人之间的关联交易应当签订书面协议。协议的签订应当遵循平等、自愿、等价、有偿的原则,协议内容应明确、具体。公司应将该协议的订立、变更、终止及履行情况等事项按照有关规定予以披露。

第十五条规定:公司与关联自然人发生的交易(公司获赠现金资产和提供担保除外)金额在人民币 30 万元以上、与关联法人发生的交易(公司获赠现金资产和提供担保除外)金额在人民币 100 万元以上,且占公司最近一期经审计净资产绝对值 0.5%以上的关联交易,应当提交董事会审议。

第十六条规定:公司与关联人发生的交易(公司获赠现金资产和提供担保除外)金额在 1,000 万元人民币以上,且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上的关联交易,应当提交股东大会审议。

公司为关联人提供担保的,不论数额大小,均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。

公司不得直接或者通过子公司向董事、监事和高级管理人员提供借款。

第十七条规定：公司与关联人发生的低于第十五条规定金额的关联交易，由公司总经理审批。

第十八条规定：公司与关联人发生的交易（公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在 1,000 万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易，若交易标的为公司股权，公司应当聘请具有从事证券、期货相关业务资格会计师事务所对交易标的最近一年又一期财务会计报告进行审计，审计截止日距协议签署日不得超过六个月；若交易标的为股权以外的其他资产，公司应当聘请具有从事证券、期货相关业务资格资产评估机构进行评估，评估基准日距协议签署日不得超过一年。

其次，公司的董事、监事及高级管理人员与监事共同签署了《规范减少关联交易承诺函》以及《对外担保、重大投资、委托理财、关联交易等事项的情况的书面声明》，公司具有与关联交易相关的内部控制制度，在日常运营中，公司的关联交易行为能够遵循诚实信用、平等、自愿、公平、公开、公允的原则，不存在损害公司和其他股东的利益的行为。

公司在减少和规范关联交易的具体措施和具体安排中，相关制度是有效且可执行的。

#### **【补充披露情况】**

已在公开转让说明书之“第四节 公司财务”之“十、关联方关系及关联交易”之“（三）关联交易”中予以补充披露。

#### **【主办券商回复】**

##### 1、核查过程及核查依据

- （1）向控股股东、实际控制人祁志磊了解关联租赁的背景；
- （2）查阅了公司关联租赁房屋的房产证；
- （3）查阅了公司与关联方签订的房屋租赁合同；

- (4) 查阅税务局代开的发票；
- (5) 查阅发票与公司明细账、记账凭证、租赁合同是否一致；
- (6) 查阅公司向出租方包一晨转账银行流水，获取银行对账单；
- (7) 查阅了物业公司开具的租赁房屋的租金水平证明文件；
- (8) 查阅《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理制度》等内部制度文件。

## 2、分析过程

### (1) 关联交易的真实性

通过查阅并分析公司与关联方签订的房屋租赁合同、出租方包一晨的房产证、税务局代开的发票、公司的记账凭证及公司向出租方包一晨的转账的对账单等内容，上述凭证一致，故公司与关联方之间的租赁系真实存在。

### (2) 关联交易的必要性

向公司控股股东、实际控制人祁志磊了解了关联租赁的背景，公司关联租赁的房屋系公司法人股东亿邦投资法定代表人包一晨名下的房产，包一晨购置房屋作为亿邦投资的办公场所，再满足亿邦投资办公需求后尚有 300 米办公区域闲置。同时，公司为了业务拓展的需要需重新选择办公场所，而包一晨在上海陆家浜路 1332 号 20 楼闲置的办公区域在地理位置、面积大小等方面均符合公司当时业务拓展及办公需求，因此，公司在报告期向其关联方包一晨租赁办公场所具有必要性。

### (3) 关联交易的公允性

公司于 2014 年 1 月 1 日至 2015 年 8 月 31 日期间租赁关联方位于上海陆家浜路 1332 号 20 楼的房屋作为公司的办公场所，租金为 2.70 元/平方米/天。经核查，上海陆家浜路 1332 号的物业上海南开物业管理有限公司出具于 2015 年 8 月 31 日出具了证明，证明上海陆家浜路 1332 号 2014 年 18 楼到 22 楼的租金在 2.60 元/平方米/天至 3.30 元/平方米/天。因此，公司关联租赁的交易价格公允。

#### (4) 减少和规范关联交易的具体安排

##### 1) 减少和规范关联交易的具体措施和安排

公司与包一晨的租赁合同于2015年8月份履行完毕后,为了避免关联交易,公司没有继续租用,与非关联方签订了新的租赁合同。

为了规范公司与关联方之间的关联交易,维护公司股东特别是中小股东的合法权益,保证公司与关联方之间的关联交易公允、合理,公司在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《关联交易管理制度》等内部制度、议事规则中对关联方及关联交易的认定、关联交易定价原则、关联方对关联交易的回避、关联交易的披露等事宜进行了严格规定,明确了关联交易公允决策的程序。

同时,为规范关联方与公司之间的潜在关联交易,公司的控股股东、董事、监事、高级管理人员已分别向公司出具了《关于规避和减少关联交易的承诺函》。

##### 2) 减少和规范关联交易的具体措施和安排的有效性及其可执行性

股份公司成立后,公司制定了《关联交易决策制度》,根据《关联交易决策制度》第七条规定:公司与关联人之间的关联交易应当签订书面协议。协议的签订应当遵循平等、自愿、等价、有偿的原则,协议内容应明确、具体。公司应将该协议的订立、变更、终止及履行情况等事项按照有关规定予以披露。

第十五条规定:公司与关联自然人发生的交易(公司获赠现金资产和提供担保除外)金额在人民币30万元以上、与关联法人发生的交易(公司获赠现金资产和提供担保除外)金额在人民币100万元以上,且占公司最近一期经审计净资产绝对值0.5%以上的关联交易,应当提交董事会审议。

第十六条规定:公司与关联人发生的交易(公司获赠现金资产和提供担保除外)金额在1,000万元人民币以上,且占公司最近一期经审计净资产绝对值5%以上的关联交易,应当提交股东大会审议。

公司为关联人提供担保的,不论数额大小,均应当在董事会审议通过后提交股东大会审议。

公司不得直接或者通过子公司向董事、监事和高级管理人员提供借款。

第十七条规定：公司与关联人发生的低于第十五条规定金额的关联交易，由公司总经理审批。

第十八条规定：公司与关联人发生的交易（公司获赠现金资产和提供担保除外）金额在 1,000 万元人民币以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5% 以上的关联交易，若交易标的为公司股权，公司应当聘请具有从事证券、期货相关业务资格会计师事务所对交易标的最近一年又一期财务会计报告进行审计，审计截止日距协议签署日不得超过六个月；若交易标的为股权以外的其他资产，公司应当聘请具有从事证券、期货相关业务资格资产评估机构进行评估，评估基准日距协议签署日不得超过一年。

其次，公司的董事、监事及高级管理人员与监事共同签署了《规范减少关联交易承诺函》以及《对外担保、重大投资、委托理财、关联交易等事项的情况的书面声明》，公司具有与关联交易相关的内部控制制度，在日常运营中，公司的关联交易行为能够遵循诚实信用、平等、自愿、公平、公开、公允的原则，不存在损害公司和其他股东的利益的行为。

公司在减少和规范关联交易的具体措施和具体安排中，相关制度是有效且可执行的。

### 3、核查结论

综上所述，主办券商认为，报告期内公司关联租赁具有真实性，公司从关联方租赁房屋具有必要性、公允性，不存在损害公司利益的情形。

### 9、请公司将资产负债率补充完整。

#### 【公司回复】

公司 2014 年 12 月 31 日、2015 年 12 月 31 日的资产负债率分别为 117.18%、35.89%。其中公司由于 2014 年末的净资产为负数，资产负债率超过 100.00%，净资产为负的主要原因系公司以前年度存在一定亏损。

#### 【补充披露情况】

已在公开转让说明书之“第一节 基本情况”之“六、公司最近两年的主要会计数据和财务指标简表”、“第四节 公司财务”之“五、盈利能力、偿债能力、营运能力及现金获取能力分析”中予以补充披露。

## 二、申报文件的相关问题

请公司和中介机构知晓并检查《公开转让说明书》等申报文件中包括但不限于以下事项：

(1) 为便于登记，请以“股”为单位列示股份数。

**回复：**经核查，已以“股”为单位进行列示。

(2) 请列表披露可流通股股份数量，检查股份解限售是否准确无误。

**回复：**已经列表披露可流通股股份数量。经核查，股份解限售准确无误。

(3) 公司所属行业归类应按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示。

**回复：**已按照公司所属行业归类应按照上市公司、国民经济、股转系统的行业分类分别列示。

(4) 两年一期财务指标简表格式是否正确。

**回复：**经核查，两年一期指标简表的单位有误，已按照股转公司提供的反馈督查报告模板的要求修改一致。

### 【补充披露情况】

已在公开转让说明书之“第一节 基本情况”之“六、公司最近两年的主要会计数据和财务指标简表”中予以修改。

(5) 在《公开转让说明书》中披露挂牌后股票转让方式；如果采用做市转让的，请披露做市股份的取得方式、做市商信息。

**回复：**经核查，公司采用协议转让方式且已充分披露。

(6) 历次修改的文件均需重新签字盖章并签署最新日期。

**回复：**经核查，已重新签字盖章并签署最新日期。

(7) 请将补充法律意见书、修改后的公开转让说明书、推荐报告、审计报告（如有）等披露文件上传到指定披露位置，以保证能成功披露和归档。

**回复：**该要求已知悉，在申报时会按照要求执行。

(8) 申请挂牌公司自申报受理之日起，即纳入信息披露监管。请知悉全国股转系统信息披露相关的业务规则，对于报告期内、报告期后、自申报受理至取得挂牌函并首次信息披露的期间发生的重大事项及时在公开转让说明书中披露。

**回复：**该要求已知悉，截至本反馈意见出具之日，无需要补充说明的其他事项。

(9) 请公司及中介机构等相关责任主体检查各自的公开披露文件中是否存在不一致的内容，若有，请在相关文件中说明具体情况。

**回复：**经核查，不存在不一致的内容。

(10) 请公司及中介机构注意反馈回复为公开文件，回复时请斟酌披露的方式及内容，若存在由于涉及特殊原因申请豁免披露的，请提交豁免申请。

**回复：**暂无需要申请豁免披露的事项。

(11) 存在不能按期回复的，请于到期前告知审查人员并将公司或主办券商盖章的延期回复申请的电子版发送至审查人员邮箱，并在上传回复文件时作为附件提交。

**回复：**该要求已知悉。

除上述问题外，请公司、主办券商、律师、会计师对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》补充说明是否存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

**回复：**已知悉并检查落实上述相关问题。公司、主办券商、律师、会计师已

对照《全国中小企业股份转让系统挂牌条件适用基本标准指引（试行）》及《公开转让说明书内容与格式指引》进行尽职调查，相关内容在公开转让说明书中做了充分披露，不存在涉及挂牌条件、信息披露以及影响投资者判断决策的其他重要事项。

（此页无正文，为《关于上海先致信息股份有限公司挂牌申请文件反馈意见的回复》之申请挂牌公司签字页）



上海先致信息股份有限公司

2016年7月11日

(此页无正文, 为《关于上海先致信息股份有限公司挂牌申请文件反馈意见的回复》之主办券商签字页)

项目负责人签字: 赵静潜

赵静潜

项目小组成员签字: 涂志兵

涂志兵

赵静潜

赵静潜

杜倩倩

杜倩倩

张堃

张堃

戴美琪

戴美琪



安信证券股份有限公司

2016年7月11日

（此页无正文，为《关于上海先致信息股份有限公司挂牌申请文件反馈意见的回复》之主办券商签字页）

内核专员签字：

李冉

李冉

