

对全国中小企业股份转让系统有限责任公司

《关于上海爱车坊网络科技有限公司

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：

根据贵公司《关于上海爱车坊网络科技有限公司挂牌申请文件的反馈意见》的内容要求，我公司组织拟挂牌公司对反馈意见提出的问题进行了认真核查和进一步调查，已逐条落实。相关附件在回答问题之后。现将反馈意见的落实情况逐条报告如下：

（下文中“拟挂牌公司”、“爱车坊”、“公司”或“股份公司”专指“上海爱车坊网络科技有限公司”，“东吴证券”专指东吴证券股份有限公司，“项目小组”专指东吴证券场外市场总部爱车坊项目组）

1、请公司进一步论证持续经营能力，请主办券商对公司是否符合持续经营能力的挂牌条件发表意见。

回复：

公司业务在报告期内有持续的营运记录，包括现金流量、营业收入、交易客户等，且公司 2013 年、2014 年、2015 年 1-11 月财务数据已由具有证券期货相关业务资格的中审华寅五洲会计师事务所（特殊普通合伙）出具了编号为 CHW 证审字[2015]0305 号标准无保留意见的审计报告，公司不存在依据《公司法》第一百八十一条规定解散的情形，或法院依法受理重整、和解或者破产申请的情形。

主办券商对公司持续经营能力进行补充论证，主要包括业务情况、核心要素、盈利能力、营运能力、偿债能力、获取现金能力、期后业务情况等方面，具体如下：

（1）业务情况

随着全国汽车保有量的与日俱增，每年验车及违章数量在不断增长，需要代理验车与代缴违章的需求也呈增长态势。

公司拥有系统的网上和网下运营服务体系，以代理验车与代缴违章为发展原点，致力于汽车后市场服务，秉承“以人为本、积极创新、敢于付出”的发展理念，以车主和服务商为组织载体，构建商户+平台+车主（B2B2C）的智慧车联网服务交易平台。

公司立足上海本地，主要为华东地区车主提供一站式代理服务，随着收入与人气的增长，公司业务规模逐渐扩大，服务人群逐渐增多，公司服务区域范围扩大到华中、华北以及东北、西南、西北等地区。

（2）核心要素

公司拥有的计算机软件著作权如下：

序号	登记号	软件名称	首次发表时间	取得方式
1	2012SR080559	爱车坊车管家无线自助服务软件【车管家】 V1.0	2012-7-13	原始取得

2	2012SR061086	爱车坊车管家汽车服务管理软件【车管家】V1.0	2012-6-11	原始取得
3	2012SR081120	爱车坊车管家北斗/GPS 卫星定位监控软件【GPS 监控系统】V1.0	2012-7-13	原始取得

公司已在本行业深耕运营了 3 年，组建了包括互联网技术、商务拓展等各领域人才在内的稳定的经营管理团队，拥有丰富的运营经验以及丰富的渠道拓展经验。公司已与上海市政府成立的互联网便民支付平台“付费通”及浦发银行信用卡中心签署合作协议，为其网络平台开放公司系统接口并为其客户提供车辆违章代查代缴及代办年检验车服务，有效覆盖上海范围车主用户需求，在用户中也积累了较好的口碑，稳定的客户资源为公司的发展及品牌的形成奠定了基础。

（3）盈利能力

各报告期内，公司营业收入稳步增长，2013 年、2014 年和 2015 年 1-11 月，分别实现收入 25.22 万元、83.72 万元和 160.28 万元，公司是初创型的互联网公司，经营初期的营业收入不高、成本也相对较低，经过两年发展，公司收入水平快速提升，以倍增速度增长，保持良好的发展势头。

2013 年、2014 年和 2015 年 1-11 月，公司的综合毛利率分别为 64.96%、70.43% 和 45.17%，由于业务种类调整导致毛利有所变化，但整体获利水平仍较高，公司 2013、2014 年净利润分别为 0.76 万元、16.81 万元，保持盈利且增长，2015 年一期净利润为负，主要是由于申报挂牌新三板支付中介费用 59 万元以及捐赠资产缴纳 10 万元所得税，对当期利润影响较大，扣除该两项非常规业务影响，公司 2015 年一期将实现盈利。

针对公司营业规模较小的问题，公司已制定了相应的应对措施，在市场开拓，渠道扩展等方面做了大量工作，一方面依托现有资源平台，努力拓展经营区域、和用户，推动营业收入增长，公司全年服务客户超 1 万余人，订单数超 2 万。另一方面，积极发展业务渠道方，公司合作的渠道方特别是大型渠道合作方逐渐增多，如公司已与北京京东尚科信息技术有限公司、中国建设银行股份有限公司上海徐汇支行签订了合作协议，即将开展京东端口及建行手机客户端的服务业务，与车享网和途虎养车网签订了也已开展合作，为公司带来更多直接的车主客户。公司还拟与润东汽车、上汽集团等汽车企业开展业务合作。

公司实际控制人还对公司发展方向、经营目标进行了长远部署和规划，公司拟在依托代缴代办业务获得车主流量的基础上增加其他汽车后市场业务，包括汽车用品、汽车配件、汽车美容、汽车维修、汽车保险等多项业务，拓展业务收入及利润。

（4）营运能力

公司应收账款余额较小，周转率高。公司收入主要来自爱车坊平台网上订单，由于网络支付方式便捷，到账速度快，公司与第三方支付平台的结算较为及时，公司回款情况良好，营运指标较好。

（5）偿债能力

各报告期末，公司资产负债率分别为 6.03%、9.69%和 7.76%，公司整体负债率较低，公司无银行借款等债务负担，长短期偿债能力较强。。

（6）获取现金能力

2013 年、2014 年和 2015 年 1-11 月，公司经营活动现金流量净额分别为-25.23 万元、2.22 万元和 63.88 万元，报告期内，经营活动现金流持续增长，公司拥有足够的现金流。另外公司在 2015 年 10 月获得了三家机构投资者的 300 万元增资，截至 2015 年 11 月 30 日，公司现金储备超过 490 万元，随着公司市场拓展的逐步展开，相关费用将有大幅度提升，但占公司整体资产规模相对较小，公司目前现金储备足以支撑公司现阶段发展所需投入。

（7）期后业务情况

从期后经营情况来看，公司 2015 年 12 月实现销售收入 26.20 万元（未审），较前期月均营收增幅明显。2015 年全年，公司实现销售收入 186.48 万元（未审），毛利率 43.86%，净利润-66.35 万元，2015 年净利润为负，主要是由于申报挂牌新三板支付中介费用 59 万元以及捐赠资产缴纳 10 万元所得税，对当期利润影响较大，扣除该两项非常规业务影响，公司 2015 年将实现盈利。2016 年，公司与“付费通”对接新系统调试升级导致停运一个多月，对当期收入造成一定影响，但系统的优化对今后公司的服务质量及收入水平能够带来提升效应。2016 年 1-3 月，公司实现销售收入 40.18 万元（未审），较 2015 年同期增长近一倍，毛利率

59.85%，净利润-15.91 万元，当期支付新三板挂牌中介服务的后续费用导致管理费用增加，净利下降。整体来看，公司用户规模及收入水平基本保持增长态势，整体毛利率水平较高，随着后期公司各类非经常性支出减少，将会实现持续盈利。

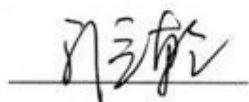
目前已经和公司建立合作关系，在其网站开通链接到公司业务系统的客源流量渠道主要有：上海付费通主站、多彩贵州网站、山东高速网站及浦发银行信用卡中心网站，上述渠道用户广泛，公司通过这些渠道可以获得稳定的有效订单，在此基础上，公司仍在不断地开拓新的合作渠道获取客源流量。2016 年 2 月 16 日，公司与北京京东尚科信息技术有限公司签订了合作协议，即将开展在京东平台上的相关车辆服务业务。另外，公司正在与建设银行、中信银行、上汽集团、润东汽车等商谈合作事宜。随着与这些重量级企业的深入合作，定能为公司业务带来巨大提升。

综上，主办券商认为，爱车坊公司虽然规模较小，但是已经具备了开展业务所需的核心要素，具备稳定的盈利能力，营运能力、偿债能力以及现金获取能力良好，并且公司业务规模正在不断拓展，在可预见的未来，公司具备持续经营能力，公司符合《全国中小企业股份转让系统股票挂牌条件适用基本标准指引（试行）》中关于持续经营能力的挂牌条件。

（以下无正文，为签字盖章页）

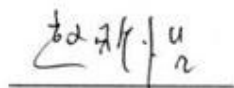
(本页无正文,为东吴证券关于上海爱车坊网络科技有限公司挂牌申请文件的反馈意见回复之签字盖章页)

内核专员:

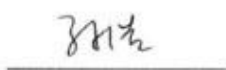


刘立乾

项目组成员:



赵听怡



孙浩



庄菁



东吴证券股份有限公司

2016年4月12日