

山东全影网络科技有限公司

中泰证券股份有限公司

对《关于山东全影网络科技有限公司挂牌申请
文件的第二次反馈意见》的回复



二零一七年九月

山东全影网络科技有限公司、中泰证券股份有限公司

《关于山东全影网络科技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：

贵公司审查反馈意见已收悉。感谢贵公司对山东全影网络科技有限公司申请全国中小企业股份转让系统挂牌申请文件的审核。山东全影网络科技有限公司（以下简称“公司”或“全影股份”）、中泰证券股份有限公司项目组（以下简称“主办券商”）以及中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）、北京市中银（济南）律师事务所（以下简称“律师”）对贵公司提出的反馈意见进行了认真讨论与核查，并逐项落实后进行了书面说明，涉及需要相关中介机构核查及发表意见的部分，已由各中介机构分别出具了核查意见。涉及对《山东全影网络科技有限公司公开转让说明书》（以下简称“公开转让说明书”）进行修改或补充披露的部分，已按照《关于做好申请材料接收工作有关注意事项的通知》及《关于山东全影网络科技有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见》（以下简称“反馈意见”）的要求对《公开转让说明书》进行了修改和补充，并已在《公开转让说明书》中以楷体加粗标明。

本回复报告中的字体代表以下含义：

字体格式	内容
仿宋（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（申报稿）的修改或补充披露部分

现就《反馈意见》中提及的问题逐项说明如下：

1、反馈回复显示，公司存在较多诉讼事项。请公司补充说明诉讼进展情况、是否存在故意侵权情形以及公司对著作权纠纷管理的内部控制措施。请主办券商及律师核查公司是否存在大量著作权侵犯纠纷情形，量化分析对公司的影响，并请对公司是否具备持续经营能力发表明确意见。

【公司回复】

自报告期至本反馈回复签署之日，公司共涉及的诉讼 18 起，其中已完结案件的共 4 起，均以公司胜诉或原告撤诉终结；未完结的案件共 14 起，均在审判中，法院尚未出判决，其中 1 起为原审原告申请再审，10 起案件系同一个原告起诉的 10 幅摄影作品网络信息传播权纠纷。除上述诉讼情况外，公司不存在其他诉讼、仲裁情况。经核查，公司涉案作品均为网站用户上传至公司网站内，并非公司及其员工上传的，故公司从未主动或故意侵犯他人著作权，不存在大量公司侵犯他人著作权纠纷案件。

公司已发生的诉讼案件均是由于网站用户所发布的作品侵犯他人著作权导致的，该类案件侵犯的是摄影作品网络信息传播权，均适用“避风港”原则。避风港原则是指在发生著作权侵权案件时，当 ISP(网络服务提供商)只提供空间服务，并不制作网页内容，如果 ISP 被告知侵权，则有删除的义务，否则就被视为侵权。如果侵权内容既不在 ISP 的服务器上存储，又没有被告知哪些内容应该删除，则 ISP 不承担侵权责任。《信息网络传播权保护条例》的有关规定体现了“避风港”原则，具体内容如下：第十四条规定：“对提供信息存储空间或者提供搜索、链接服务的网络服务提供者，权利人认为其服务所涉及的作品、表演、录音录像制品，侵犯自己的信息网络传播权或者被删除、改变了自己的权利管理电子信息的，可以向该网络服务提供者提交书面通知，要求网络服务提供者删除该作品、表演、录音录像制品，或者断开与该作品、表演、录音录像制品的链接。”第二十二条规定：“网络服务提供者或服务对象提供信息存储空间，供服务对象通过信息网络向公众提供作品、表演、录音录像制品，并具备下列条件的，不承担赔偿责任：（一）明确标示该信息存储空间是

为服务对象所提供，并公开网络服务提供者的名称、联系人、网络地址；

（二）未改变服务对象所提供的作品、表演、录音录像制品；（三）不知道也没有合理的理由应当知道服务对象提供的作品、表演、录音录像制品侵权；

（四）未从服务对象提供作品、表演、录音录像制品中直接获得经济利益；

（五）在接到权利人的通知书后，根据本条例规定删除权利人认为侵权的作品、表演、录音录像制品。”第二十三条规定：“网络服务提供者服务对象提供搜索或者链接服务，在接到权利人的通知书后，根据本条例规定断开与侵权的作品、表演、录音录像制品的链接的，不承担赔偿责任。”

公司从事与摄影有关的网站运营，不可避免的会遇到图片、照片、摄影作品等版权问题，由于摄影作品、美术作品著作权的法律性质具有隐蔽性、相关权属情况不公开等情况，很容易导致著作权侵权纠纷。《信息网络传播权保护条例》规定的“避风港”原则，保护的就是在此种情形下网络服务提供者的利益。“避风港”原则的核心是“通知+删除”，即公司仅在收到网站所发布的作品侵权的通知后，负有删除义务。根据最高人民法院《关于审理利用信息网络侵害人身权益民事纠纷案件适用法律若干问题的规定》中第八条的规定：“网络服务提供者未对网络用户侵害信息网络传播权的行为主动进行审查的，人民法院不应据此认定其具有过错”，因此，公司不负有事前审查义务。

公司涉案作品均为网站用户发布，公司并没有改变用户所发布的作品，且公司网站有明确标示该部分信息存储空间是为服务对象所提供，并公开了公司客服的名称、联系人、网络地址，便于权利人联系删除。公司被诉前，并未收到以上各案件中原告要求删除其摄影作品的通知，且收到上述各法院应诉通知书后，公司立即删除了相关摄影作品。因此，对于因网站用户所发布的作品侵犯他人著作权而产生的纠纷，公司无需承担责任。

对此，公司也采取了措施，加强内部管理和控制。公司制定了《网站作品管理规范》，其中规定在收到有关作品侵权的通知后应及时删除有关作品；制定了具体防范风险的措施，进行了防范风险的内部培训，安排专人进行风险检

查，设立专人专岗，对网站第三方上传内容被通知存在侵权的情况及时进行删除，避免类似纠纷的再次出现。

【主办券商回复】

1、尽调过程和事实依据

序号	尽调程序	事实依据
1	查阅起诉书、判决书	起诉书，判决书
2	查询中国裁判文书网（ http://wenshu.court.gov.cn/ ）中国执行信息公开网（ http://shixin.court.gov.cn/ ）、全国法院被执行人信息查询系统（ http://zhixing.court.gov.cn/ ）	网站查询记录
3	查阅公司诉讼情况说明，查阅公司法律顾问律所出具的律师函。	情况说明，律师函
4	查阅公司相关制度	《网站作品管理规范》

2、分析过程及结论意见

经核查，自报告期至本反馈回复签署之日，公司共涉及的诉讼 18 起，其中已完结案件的共 4 起，均已公司胜诉或原告撤诉终结；未完结的案件共 14 起，其中 1 起为原审原告申请再审，10 起案件系同一个原告起诉的 10 幅摄影作品网络信息传播权纠纷。除上述诉讼情况外，公司不存在其他的诉讼、仲裁情况。经核查，公司涉案作品均为网站用户上传至公司网站内，并非公司及其员工上传的，故公司从未主动或故意侵犯他人著作权，不存在大量公司侵犯他人著作权纠纷案件。

公司已发生的诉讼案件均是由于网站用户所发布的作品侵犯他人著作权导致的，该类案件侵犯的是摄影作品网络信息传播权，均适用“避风港”原则。避风港原则是指在发生著作权侵权案件时，当 ISP(网络服务提供商)只提供空间服务，并不制作网页内容，如果 ISP 被告知侵权，则有删除的义务，否则就被视为侵权。如果侵权内容既不在 ISP 的服务器上存储，又没有被告知哪些内容应该删除，则 ISP 不承担侵权责任。《信息网络传播权保护条例》的有关规定体现了“避

“避风港”原则，具体内容如下：第十四条规定：“对提供信息存储空间或者提供搜索、链接服务的网络服务提供者，权利人认为其服务所涉及的作品、表演、录音录像制品，侵犯自己的信息网络传播权或者被删除、改变了自己的权利管理电子信息的，可以向该网络服务提供者提交书面通知，要求网络服务提供者删除该作品、表演、录音录像制品，或者断开与该作品、表演、录音录像制品的链接。”第二十二條规定：“网络服务提供者服务对象提供信息存储空间，供服务对象通过信息网络向公众提供作品、表演、录音录像制品，并具备下列条件的，不承担赔偿责任：（一）明确标示该信息存储空间是为服务对象所提供，并公开网络服务提供者的名称、联系人、网络地址；（二）未改变服务对象所提供的作品、表演、录音录像制品；（三）不知道也没有合理的理由应当知道服务对象提供的作品、表演、录音录像制品侵权；（四）未从服务对象提供作品、表演、录音录像制品中直接获得经济利益；（五）在接到权利人的通知书后，根据本条例规定删除权利人认为侵权的作品、表演、录音录像制品。”第二十三条规定：“网络服务提供者服务对象提供搜索或者链接服务，在接到权利人的通知书后，根据本条例规定断开与侵权的作品、表演、录音录像制品的链接的，不承担赔偿责任。”

公司从事与摄影有关的网站运营，不可避免的会遇到图片、照片、摄影作品等版权问题，由于摄影作品、美术作品等著作权的法律性质具有隐蔽性、相关权属情况不公开等情况，很容易导致著作权侵权纠纷。根据《信息网络传播权保护条例》规定的“避风港”原则，保护的就是在此种情形下网络服务提供者的利益。“避风港”原则的核心是“通知+删除”，即公司仅在收到网站所发布的作品侵权的通知后，负有删除义务。根据最高人民法院《关于审理利用信息网络侵害人身权益民事纠纷案件适用法律若干问题的规定》中第八条的规定：“网络服务提供者未对网络用户侵害信息网络传播权的行为主动进行审查的，人民法院不应据此认定其具有过错。”因此，公司不负有事前审查义务。

公司涉案作品均为网站用户发布，公司并没有改变用户所发布的作品，且公司网站有明确标示该部分信息存储空间是为服务对象所提供，并公开了公司

客服的名称、联系人、网络地址，便于权利人联系删除。公司被诉前，并未收到以上各案件中原告要求删除其摄影作品的通知，且收到上述各法院应诉通知书后，公司立即删除了相关摄影作品。因此，对于因网站用户所发布的作品侵犯他人著作权而产生的纠纷，公司无需承担责任。

对此，公司也采取了措施，进一步加强内部管理和控制。公司制定了《网站作品管理规范》制度，其中规定了公司在收到有关作品侵权的通知后应及时删除有关作品；制定了具体防范风险的措施，进行了防范风险的内部培训，安排专人进行风险检查，设立专人专岗，对网站第三方上传内容被通知存在侵权的情况及时进行删除，避免类似纠纷的再次出现。

公司涉诉案件中，已完结案件均已胜诉或原告撤诉，未产生赔偿，未决案件涉及标的额共计 23 万余元，其中正途知识产权代理（上海）有限公司要求公司赔偿 81,000.00 元及一、二审诉讼费 3,650.00 元、再审诉讼费，该案件在一审、二审中公司均胜诉，再审败诉可能性较小，其余未决诉讼案件标的额共计 144,000.00 余元，即使全部败诉，公司需承担的赔偿数额亦不足 2016 年度营业收入的 2.47%，不会对公司的持续经营能力造成影响。

综上，主办券商和律师认为，公司涉及的已完结诉讼均胜诉或原告撤诉，未决诉讼标的额较小，不会影响公司持续经营能力。公司作为门户类网站的经营者，根据相关法律法规的规定，已制定了《网站作品管理规范》，并设置专门人员负责风险防范，即使公司再次陷入此类纠纷中，公司亦已履行相关法律法规规定的义务，因而不需承担赔偿责任。因此，公司具有持续经营能力。

2、关于持续经营能力。报告期公司收入规模较小。请公司：（1）结合主营业务补充分析披露公司期后经营状况，经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力；（2）结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，评估公司的持续经营能力。请主办券商和会计师针对以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的挂牌条件进行核查并发表明确核查意见。

（1）结合主营业务补充分析披露公司期后经营状况，经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力；

【公司回复】

公司已在公开转让说明书之“第二节 公司业务”之“五、公司业务相关情况”之“（一）报告期内公司业务收入情况”部分对公司期后经营情况进行了补充披露，对公司业务模式是否可持续，公司是否具有核心资源要素及核心竞争力，公司结合公开转让说明书“第二节 公司业务”及公司实际情况做了分析。

1) 公司期后经营状况

公司 2017 年 1-8 月（未经审计）、2016 年、2015 年完成主营业务收入情况如下表：

项目	2017 年 1-8 月 (元)	2016 年度 (元)	2015 年度 (元)	2016 年度比 2015 年度增长 比例 (%)
云建站软件	472,996.79	815,195.73	528,928.66	54.12
电子请柬软件	1,634,469.94	1,610,305.02	524,716.55	206.89
微信营销软件	1,398,133.35	1,751,583.17	1,127,988.63	55.28
人才招聘服务	822,651.98	1,309,230.15	1,291,236.72	1.39

广告发布	78,661.99	176,110.24	343,569.96	-48.74
合计	4,406,914.05	5,662,424.31	3,816,440.52	48.37

公司 2017 年 1-8 月（未经审计）、2016 年、2015 年营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量情况如下：

项目	2017 年 1-8 月 (元)	2016 年度 (元)	2015 年度 (元)
营业收入	4,676,155.45	5,808,307.44	3,816,440.52
净利润	-92,996.79	320,201.63	1,228,192.08
经营活动产生的现金流量净额	995,556.08	897,119.16	504,643.48

公司 2017 年 1-8 月（未经审计）营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量净额分别为 4,676,155.45 元、-92,996.79 元、995,556.08 元，营业收入占 2016 年营业收入的 80.51%；净利润为-92,996.79 元，造成亏损的主要原因是公司各项费用较 2016 年同期有较大增加，主要是公司增加了人员，增加了展览宣传及广告费支出，导致职工薪酬和展览宣传及广告费产生较大增加；经营活动产生的现金流量净额为 995,556.08 元，客户收款情况良好且较 2016 年有所增加。

公司 2017 年 4-8 月（未经审计）营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量情况如下：

项目	2017 年 4-8 月 (元)
营业收入	3,007,528.53
净利润	61,225.47
经营活动产生的现金流量净额	434,008.75

2017 年 4 月至 8 月期间，公司实现营业收入 3,007,528.53 元，收入正常且呈现增长态势；实现净利润 61,225.47 元，较 2017 年 1-3 月份的亏损情况，公司在 4 至 8 月已实现阶段性盈利；经营活动产生的现金流量净额为 434,008.75 元，客户收款情况良好，公司期后经营活动现金流较为充足，不存在营运资金不足的风险。

2017 年 4 月之后，公司经营情况良好并呈现稳定增长态势，公司在可预见

的未来具有持续经营能力。

2) 经营模式是否可持续

公司是一家基于 SaaS 模式，针对影楼客户的信息化需求，提供云建站、电子请柬、微信营销等软件销售及服务的专业供应商，公司软件产品及服务已成功应用于全国影楼行业的八千多家客户。同时，公司还提供影楼行业的人才招聘，已经为六千多家影楼客户提供了数百万人次的人才推荐服务。除以上业务外，公司还进行了电子商务及广告发布等业务的开展。公司采取灵活多变的“网上营销+线下推广”相结合的销售模式，寻找目标客户并实现销售，报告期内，公司营业收入主要来源于以上主营业务，主营业务突出，未发生重大变化。

公司的经营模式具有可持续性

1) 从公司研发上看，公司拥有高素质的技术团队，自主研发申请软件著作权并获得登记证书 22 项，在云建站、电子请柬、微信营销软件等方面形成了公司自身的核心技术，能够满足现有的产品推广需求。同时，公司持续的进行研发投入，确保新产品的更新升级，拓展公司业务新的增长点。

2) 从营销上看，公司定位于全国的影楼行业，拥有经验丰富的运营团队，能够根据客户需求及公司业务开展情况，推荐适合特定客户的产品。

3) 从市场前景上看，互联网的普及及影楼行业的特性决定公司发展空间巨大，保证了公司业务的可持续性。

综上所述，公司拥有高素质的研发、运营团队及核心技术，以及以影楼为基础的客户群体，决定了公司的商业模式具有可持续性。

3) 公司是否具备核心资源要素和核心竞争力

①公司的核心资源主要包括核心产品、技术团队、重要业务资质。

A、核心产品

公司有 5 款主要产品，每一款产品都针对影楼客户的不同需求，精心研发设计而成，具有较高的影楼客户认同度及竞争力。后期，公司还会不断研发适应影楼行业发展的软件产品，充分利用现有客户资源，深入发掘客户新需求，使公司产品始终站在影楼行业前列。

B、技术团队

公司现有技术人员 11 人，分别担任技术部经理、系统开发工程师、系统测试工程师、应用系统管理员、操作系统管理员、数据库管理员等相关岗位，能够保证研发的顺利进行。另外，公司制定了《技术部三年发展规划 2017-2020》，对公司技术团队建设提出了更高的要求，在总体规划的基础上，公司部分资源也将向技术团队倾斜。

C、获得的重要资质

截止目前，公司已取得增值电信业务经营许可证、人力资源服务许可证等相关资质证书，相关业务资质的取得，为业务的开展提供了有力保障，后期公司将在业务开展的基础上，申请适合业务发展及符合监管机构要求的业务资质。

②核心竞争力

公司的核心竞争力主要包括以下三点：

A、不断积累的客户资源及数据资源

公司经过多年的经营与发展，积累了包括一万三千三百多家影楼在内的众多客户资源，使其成为公司运营发展的基础。通过客户资源的不断积累，可以促进业务的二次开发。在符合法律法规及与客户约定的前提下，通过对使用公司产品客户数据的不断采集及统计分析，可精准把握影楼上下游客户的需求，提前研发及推送适合影楼客户的产品。

B、优秀的营销团队

截止 2017 年 3 月 31 日，公司拥有运营人员 68 人，占总体员工比例为 75.56%。公司在经济发达地区安排专人进行网上业务沟通及开发，基本实现发达地区业务覆盖。公司每年参加上海举办的婚庆产业展览会议，不但增加了业务收入，还在行业内树立了良好形象，为公司业务的开展奠定了基础。公司建设运营的全国影楼网及其子网站，为全国影楼行业门户网站，为公司业务开发提供了宣传支持。

C、新产品的研发推出

2017 年 4 月后，公司新获得的软件著作权 6 项，很好的推进了业务的发展。另外，公司还新研发软件产品 1 项，主要功能为用于客户回访及管理，现阶段公司正在内部使用及测试中，后期会根据业务推进情况，适时推向市场。公司升级了全影网手机客户端，添加了信息实时交互沟通功能，优化了界面及其他功能选项，很好的适应了影楼客户的需求。后期，公司将继续相关软件产品著作权的申请工作，以保护公司相关知识产权。

综上所述，公司具备核心资源要素和核心竞争力。

(2) 结合行业状况、市场前景、核心资源要素、核心竞争力、业务发展规划、市场开发能力、新业务拓展情况、资金筹资能力、期后签订合同、期后收入实现情况等，评估公司的持续经营能力。请主办券商和会计师针对以上问题以及公司经营模式是否可持续、公司是否具备核心资源要素和核心竞争力、是否符合“具有持续经营能力”的牌条件进行核查并发表明确核查意见。

【公司回复】

针对上述问题，公司结合行业及本身实际情况，评估公司可持续经营能力。

1) 行业状况与市场前景

①行业状况

互联网的时代，各种云服务已经渗透到了社会生活的各个方面。企业端的软件厂商也在致力于将软件变成为通过移动互联网直接交付给用户的一种服务。基于移动互联网的SaaS软件服务正在多个领域不断崛起，传统的网站建设、营销推广软件等，都深刻领会了SaaS的精髓，以帮助更多企业迈向互联网+。基于SaaS的软件服务是对以往企业服务的一种革新和颠覆。

首先：企业应用软件涉及到产品展示或产品生产，而且用户的相关产品要存储在云端，在使用习惯、保密要求、安全策略等方面，都是对传统应用软件的一次理念上的颠覆。

其次：对于企业来讲，通过基于SaaS的方式会帮助企业在经营管理的各个方面发挥重要作用。可以降低企业IT部署成本、提升IT服务质量、更快的响应速度、更好的可扩展性，企业可以更加专注于业务创新。

第三：对于软件开发商来说，从卖产品到卖服务是一次质的提升，真正做到持续跟踪。企业按需购买服务，开发商按时间或次数，逐笔收费，比此前卖系统的收费更具持续性。客户服务粘性增加，才能有利于保持客户，提高客户留存率会带来后续收入增加和稳定的现金流。

②市场前景

A、SaaS 软件先天优势，促进软件的迅猛发展。

目前国内 SaaS 软件提供商的目标客户主要是中小企业。前期，中小企业由于成本的压力导致信息化建设水平不高，IT 购买需求未能完全释放。随着企业精细化管理和运营能力要求的提升，企业信息化服务的需求将被逐渐激活。和传统软件模式相比，具有更低的建设成本、更低的维护成本、更低的应用门槛，以及更低的应用风险等特点的 SaaS 软件迎来了史无前例的发展机遇、市场空间巨大。

B、互联网的普及为 SaaS 推广提供了良好基础。

根据中国互联网网络信息中心统计，截至 2017 年 6 月，中国网民规模达 7.51 亿，2017年6月相对于年初新增网民 1992 万人，互联网普及率提高到 54.3%，较 2016 年底提升了 1.1%，增长迅速。网络的普及及人民群众上网技能的提升，为SaaS软件的普及及推广提供了良好的基础。据高德纳预测，2017 年全球云计算市场规模将达到近2442亿美元，其中SaaS市场规模将超过250亿美元，并保持高速稳定的发展态势。SaaS服务在云服务市场规模占比最大，2010-2015年平均增速为23%。2015年我国SaaS服务市场规模为382亿元，同比增长 25.1%。据36氪研究院预测，预计2017年我国SaaS服务市场规模或将达到671亿元。2015-2018年的复合增长率预计为32.6%。

C、内在需求，精准定位影楼客户需求，与时俱进。

公司主要服务全国的影楼客户，根据中国产业发展研究网预测，2017 年，中国一年内婚嫁的新人将达到 1100 万对以上，中国 2017 年-2021 年年均复合增长率约为 1.91%，2021 年结婚登记人数将达到 1278 万对，与婚庆密切的影楼行业将持续发展。公司针对影楼行业推出的云建站及软件能够帮助影楼客户加强宣传及营销，电子请柬软件为影楼客户提供请柬制作支持。针对影楼行业人才招聘的问题，公司提供专业的人才招聘服务。

综上所述，公司所处行业具有较大的发展空间，市场前景广阔，公司在同行业具备一定的优势，公司业务发展前景看好，未来发展可期。

2) 核心资源要素

公司的核心资源主要包括核心产品、技术团队、重要业务资质，相关核心资源的介绍情况如下：

①核心产品

公司有 5 款主要产品，每一款产品都针对影楼客户的不同需求，精心研发设计，具有较高的影楼客户认同度及竞争力。5 款产品的介绍及优势介绍如

下：

序号	核心产品	介绍	产品优势
1	全影云建站软件	全影云建站软件是针对 PC 端运营的一款快捷建站软件，影楼选定预先设计的模板后，按照操作指引进行操作，即可迅速生成企业需要的相关网站。全影云建站 PC 端电脑，手机端，微信公众平台三合一建站，同时移动端直接同步网站数据、共享数据源，无需重复添加，提高顾客的体验度。	采用全影云建站软件建设的网站，因享有百兆网络及三线路的优势，访问速度快；客户空间域名免费，节省域名费用；专业服务影楼，开通即可使用，操作相对简单，pc 端手机端资料共享无需重复添加，方便客户使用。
2	全影请柬软件	全影请柬软件是公司独立研发的电子请柬软件，能够根据客户的不同需求制作结婚请柬、儿童请柬、企业邀请函、自定义请柬等，真正满足客户个性化需求。	模版精美，快捷分享且永久保存，微信公众平台对接，能够助力企业自我营销和宣传，提升影楼知名度；全自动播放、独家广告定制功能，品牌推广便捷。
3	全影微信营销软件	全影微信营销软件是公司针对影楼微信推广推出的多款营销软件，公司不断更新软件品种，影楼只需根据教程指引，落地相关方案即可。	提升影楼品牌形象，增加客户进店量，订单量，促使老顾客转介绍新客户；提供营销方案，活动方案，实施方案；独立后台，能够轻松锁定访问数据资源。
4	全影人才网	全影人才网是为影楼、摄影及化妆等人才提供交流的网站。用人单位可以根据专业需求，浏览人才库中求职者的简历；求职者也可以搜索用人单位招聘信息，两者通过平台进行自由互动交流，互通有无，各取所需，实现人才的合理流动和配置。	全影人才网与国内多家摄影化妆学校达成合作，形成广泛人才信息网络链。人才即时输送，已成功为影楼行业输送达 110 万份简历专注影楼高端人才筛选，专业猎头推荐，为影楼的招聘保驾护航。
5	喜庆盒商城	喜庆盒商城是公司推出的一站式婚庆服务/用品 B2C 电子商务平台，为客户提供多层次、多维度的商家与商品信息，供客户进行搜索、对比和筛选。	一站式婚庆服务/用品 B2C 电子商务平台，传统婚庆行业的电子商务演进。

后期，公司还会不断研发适应影楼行业发展的软件产品，充分利用现有客

户资源，深入发掘客户新需求，使公司产品始终站在影楼行业前列。

②技术团队

公司现有技术人员 11 人，分别担任技术部经理、系统开发工程师、系统测试工程师、应用系统管理员、操作系统管理员、数据库管理员等相关岗位，能够保证研发的顺利进行。另外，公司制定了《技术部三年发展规划 2017-2020》，对公司技术团队建设提出了更高的要求，在总体规划的基础上，公司部分资源也将向技术团队倾斜。

③获得的重要资质

截止 2017 年 8 月底，公司已取得的与业务经营相关的业务许可如下：

序号	持有人	证书名称	证书编号	有效日期	发证机关
1	潍坊全影网络科技有限公司	增值电信业务经营许可证	鲁 B2-20160103	2016.12.16- 2021.12.16	山东省通信管理局
2	潍坊全影网络科技有限公司	人力资源服务许可证	370705201702	2017.03.27- 2020.03.26	潍坊市奎文区人力资源和社会保障局

相关业务资质的取得，为业务的开展提供了有力保障，后期公司将在业务开展的基础上，申请适合业务发展及符合监管机构要求的业务资质。

综上所述，公司具有业务发展所必须的核心资源要素，能够保证公司后期业务的持续稳定发展。

3) 核心竞争力

公司的核心竞争力主要包括以下三点：

①不断积累的客户资源及数据资源

公司经过多年的经营与发展，积累了包括一万三千三百多家影楼在内的众多客户资源，使其成为公司运营发展的基础。通过客户资源的不断积累，可以促进业务的二次开发。在符合法律法规及与客户约定的前提下，通过使用公司

产品客户数据的不断采集及统计分析，可精准把握影楼上游或下游客户的需求，提前研发及推送适合客户的产品。

②优秀的运营团队

截止 2017 年 3 月 31 日，公司现有运营人员 68 人，占总体员工比例为 75.56%。公司在经济发达地区安排专人进行网上业务沟通及开发，基本实现发达地区业务覆盖。公司每年参加上海举办的婚庆产业展览会议，不但增加了业务收入，还在行业内树立了良好形象，为公司业务的开展奠定了基础。公司建设运营的全国影楼网及其子网站，为全国影楼行业门户网站，为公司业务开发提供了宣传支持。

③新产品的研发推出

2017 年 4 月后，公司新获得的软件著作权 6 项，相关情况如下：

序号	证书号	软件名称	著作权人	首次发表日期	取得方式	登记号
1	软著登字第 2001105 号	全影自助排队系统 V1.0	全影股份	2017.2.11	原始取得	2017SR415821
2	软著登字第 2000000 号	全影音频管理展播系统 V1.0	全影股份	2016.10.28	原始取得	2017SR414716
3	软著登字第 2000354 号	全影万人拼团系统 V1.0	全影股份	2016.7.23	原始取得	2017SR415070
4	软著登字第 2000335 号	全影竞拍系统 V1.0	全影股份	2016.6.24	原始取得	2017SR415051
5	软著登字第 2000346 号	全影点钻抢礼系统 V1.0	全影股份	2016.1.22	原始取得	2017SR415062
6	软著登字第 2001239 号	全影积分商城 SaaS 系统 V1.0	全影股份	2016.1.22	原始取得	2017SR415955

2017 年 4 月后，公司新研发的软件产品 1 项，主要用于客户回访及管理，

现阶段公司正在内部使用及测试过程中，后期会根据业务推进情况，适时推向市场。公司还升级了全影网手机客户端，添加了信息实时交互沟通功能，优化了界面及其他功能选项，很好的适应了影楼客户的需求。后期，公司将继续相关软件产品著作权的申请工作，以保护公司相关知识产权。

综上所述，公司通过不断积累的客户资源、培育优秀的运营团队，不断的推出适应市场的软件产品，使公司在影楼行业拥有了一定知名度，具有竞争优势。

4) 业务发展规划

经过公司治理层的讨论与分析，公司制定了整体发展战略。经过管理层的调查论证与研究，公司制定了具体的发展计划措施，具体的发展战略与措施如下：

①整体发展战略：

公司致力于“互联网+影楼” SaaS 软件的自主研发、销售与服务，通过技术创新向全国影楼提供领先、科学、实用的互联网产品。

未来公司计划通过建设大数据分析平台，运营、支持、搭建“中国婚嫁产业电商平台”、“全国婚嫁文化产业园”，拓展公司上下游产业链。通过不断的技术研发及软件升级，成为中国婚嫁产业 SaaS 软件方面的优秀服务商。

②公司发展计划措施

A、技术创新与产品开发计划：

围绕互联网婚嫁产业链，形成涵盖婚嫁产业人才招聘、网站建设、电子请柬、微信营销软件、喜庆盒商城等业务一体化解决方案。建设全影大数据分析平台，加强数据收集，提升分析能力。加大研发力度，实时推出适应市场需求的软件产品。

B、市场拓展计划

公司将依托现有的营销团队和销售渠道，在全国各地招募各级代理商，直接服务和辐射当地市场，形成覆盖范围更广的营销网络。

公司计划寻找合作伙伴，以运作婚嫁产业电商平台为切入点，向婚嫁产业链上下游延伸。完成喜庆盒商城的招商及全国代理商体系建设，并通过推广，快速成为中国婚嫁电商优秀品牌。

在公司战略与发展计划措施制定后，公司治理层及管理层将尽量保证战略的稳定性，在稳定的基础上，根据市场的不断变化，在履行必要程序的基础上做出必要的调整。

5) 市场开发能力

①截止 2017 年 3 月 31 日，公司现有运营人员 68 人，占总体员工比例为 75.56%。公司在经济发达地区安排专人进行网上业务沟通及开发，基本实现发达地区业务覆盖。公司每年参加上海举办的婚庆产业展览会议，不但增加了业务收入，还在行业内树立了良好形象，为公司业务的开展奠定了基础。公司建设运营的全国影楼网及其子网站，为全国影楼行业门户网站，为公司业务开发提供了宣传支持。

②公司拟进一步挖掘影楼行业消费者的喜好和需求，加大新产品的研发力度，实现产品的不断开发与升级，适应影楼客户的需求。

③2017 年 4-8 月，公司实现未经审计的业务收入为 3,007,528.53 元，较上年同期增长 26.82%。公司期后市场开发效果明显，公司具有较强的后续市场开发能力。

综上所述，从公司覆盖服务客户细分行业群体、推广宣传方式、业务产品研发及后期业务开展上看，公司具有较强的市场开发能力。

6) 新业务拓展情况

公司已经初步搭建了全影大数据分析平台，通过平台建设，发掘影楼上游及下游客户需求，已经在喜庆盒商城招商业务上做出突破。

7) 资金筹资能力

报告期内，公司引进新股东董福财、董福存、王佳华及潍坊城市创新投资有限公司，公司业务及未来发展对战略投资者具有较强吸引力。

公司2016年末、2017年8月末货币资金余额分别为1,336.72万元、1,381.60万元，公司资金充裕，能够满足公司持续发展及研发资金的投入。

8) 期后签订合同

2017年4-8月，公司新增签订销售金额10,000.00元以上的合同3单，具体情况如下：

序号	合同对象	合同标的	合同金额 (元)	合同签订期限	履行情况
1	绵阳泰森装饰装修设计有限公司	广告发布	20,000.00	2017.7.18	正在履行
2	刘世昌	微信营销软件	10,000.00	2017.8.23	正在履行
3	北京水晶之恋婚纱摄影公司	云建站软件	10,000.00	2017.9.10	正在履行

公司相关业务的开展情况符合所处行业及公司业务实际情况，公司期后业务发展良好，业务收入不断增加，报告期后2017年4月1日至9月21日主营业务收款总额3,372,072.84元，业务发生3866笔，其中10,000.00元以上的3笔。公司业务开展具有持续性。公司不存在对单一客户或合同的重大依赖，业务开展具有稳定性。

9) 期后收入实现情况等

根据公司提供的未经审计的2017年8月份报表，公司1-8月实现销售收入467.62万元，净利润-9.30万元。净利润为负的主要原因是公司各项费用较

2016 年同期有较大增加，主要是公司增加了人员，增加了展览宣传及广告费支出，导致职工薪酬和展览宣传及广告费产生较大增加；其次公司启动在全国企业股份转让系统挂牌工作，新增了中介机构服务费；另外，公司在上海新国际博览中心参加婚纱摄影器材展览会期间，因业务需要使用了通过代理商潘伟军办理的深圳瑞银信信息技术有限公司的 POS 机。现潘伟军涉嫌通过代办 POS 机实施诈骗，与本公司有关的涉案金额为 164,520.00 元，公司确认营业外支出 164,520.00 元。

根据公司目前的经营情况，公司营业收入稳步增长，公司业务和规模逐步扩大。2017 年公司营业收入有望超过 700 万元，同比去年营业收入实现大幅增长，延续快速发展势头。

综上所述，公司市场前景广阔、市场开发能力较强、核心竞争优势明显、行业政策大力支持、收入持续增长；公司基于报告期内的生产经营状况，在可预见的将来，有能力按照既定目标持续经营下去，公司具有持续经营能力

【主办券商回复】

（1）尽调过程和事实依据

序号	尽调过程	事实依据
1	查阅行业研究报告及行业数据	研究报告及行业数据
2	访谈公司管理层及相关人员	公司管理层的访谈记录
3	查阅公司业务合同	业务合同
4	查阅公司会计凭证	会计凭证
5	查阅公司 4-8 月财务报表	财务报表

（2）分析过程和结论

1) 公司业务发展可持续

①公司报告期后收入增长显著

2017 年 1-8 月、2016 年度、2015 年度营业收入逐年增长，2016 年度较 2015

年度增长 1,991,866.92 元，增长比例为 52.19%；2017 年 1-8 月实现营业收入 4,676,155.45 元，其中 2017 年 4-8 月实现营业收入 3,007,528.53 元，保守预计 2017 年度营业收入突破 700 万元，将保持 20%以上的增长速度。

②市场前景广阔

公司主要服务全国的影楼客户，根据中国产业发展研究网预测，2017 年，中国一年内婚嫁的新人将达到 1100 万对以上，中国 2017 年-2021 年年均复合增长率约为 1.91%，2021 年结婚登记人数将达到 1278 万对，与婚庆密切的影楼行业将持续发展。公司针对影楼行业推出的云建站及软件能够帮助影楼客户加强宣传及营销，电子请柬软件为影楼客户提供请柬制作支持，人才招聘为影楼提供专业人才，公司市场前景广阔。

③市场开发能力较强，优势明显

截止 2017 年 3 月 31 日，公司现有运营人员 68 人，占总体员工比例为 75.56%。公司在经济发达地区安排专人进行网上业务沟通及开发，基本实现发达地区业务覆盖。

公司每年参加上海举办的婚庆产业展览会议，不但增加了业务收入，还在行业内树立了良好形象，为公司业务的开展奠定了基础。公司建设运营的全国影楼网及其子网站，为全国影楼行业门户网站，为公司业务开发提供了宣传支持。

公司拟进一步挖掘影楼行业消费者的喜好和需求，加大新产品的研发力度，实现产品的不断开发与升级，适应影楼客户的需求。

综上所述，主办券商认为公司业务发展可持续。

2) 公司经营模式可持续

公司是一家基于 SaaS 模式，针对影楼客户的信息化需求，提供云建站、电子请柬、微信营销等软件销售及服务的专业供应商。

从公司研发上看，公司具有高素质的研发团队，能够自主研发适合客户需求的软件产品，具有自己的核心竞争力；从销售上看，公司定位准确，团队营销经验丰富，能够根据客户需求，推出合适的产品，满足客户需求；从市场前景上看互联网的普及及影楼行业的特性决定公司发展空间巨大，保证了公司业务的可持续性。

2017 年 4-8 月，公司各项业务持续进行，业务收入不断增加，虽然不同业务之间营业收入有所波动，但都在正常的范围之内，不存在不可持续的情形。后期，公司将继续沿用现有的业务模式推进业务的开展，在综合公司众多资源的基础上，审时度势，顺利实现公司业务的进步发展。

综上所述，主办券商认为，公司经营模式具有可持续性。

3) 公司具备核心资源要素和核心竞争力

①公司的核心资源主要包括核心产品、技术团队、重要业务资质。在核心产品上，公司具有 5 款主要产品，每款产品都对应影楼客户的不同需求，以便全方位服务客户；在技术研发，公司专设有技术部进行技术研发，技术部配备 11 位专业人员从不同角度保证公司业务的正常开展。从公司资质上看，公司获得了增值电信业务经营许可证、人力资源服务许可证等相关资质证书，相关业务资质的取得，为业务的开展提供了有力保障。

②公司的核心竞争力主要包括不断积累的客户资源及数据资源、优秀的营销团队、新产品的研发推出。不断积累的客户资源及数据资源，是企业运营发展的基础；优秀的营销团队，能够保证公司产品顺利的推向市场；新产品的研发推出，保证公司产品的升级换代，使公司产品保持竞争力。

综上所述，主办券商认为，公司具有核心资源和核心竞争力。

4) 公司持续经营满足《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）》中对于持续经营能力的要求

①公司业务在报告期内具有持续的营运记录，不是仅存在偶发性交易或事项。营运记录中的现金流量、营业收入、交易客户、研发费用支出等数据正常合理。

②公司已按照《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北京中兴华会计师事务所出具了标准无保留意见的审计报告。

③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。

综上所述，通过对公司相关情况的调查，主办券商和会计师认为，公司市场前景广阔、核心竞争优势明显、收入持续增长，公司基于报告期内及期后的研发经营状况，在可预见的将来，有能力按照既定目标持续经营下去，公司具有持续经营能力。

3、其他需补充披露说明事项：

公司新增部分办公场所，已在公开转让说明书“第二节 公司业务”之“三、公司关键资源要素”之“（五）主要生产设备等重要固定资产情况”中补充披露如下：

3、随着公司规模扩大、公司人员逐渐增加，而办公场所中租赁的场地租期到期，为更好的开展后续经营活动、更好的争取潍坊市奎文区政府的政策支持，公司于2017年9月11日新增办公场所，位于潍坊市奎文区胜利东街婚嫁产业园，由于潍坊市奎文区政府暂未确定产业园实际运营主体，故公司暂未签订房屋租赁合同。

根据潍坊市奎文区政府的产业园政策，公司可以享受入园第一年免收园区租金的政策，从第二年开始，每年租金约为50万元，相较于原租赁部分租金虽

有增加，但公司营业收入亦在不断增加，不会给公司经营造成负担，不会影响公司的持续经营能力。

公司在潍坊市奎文区鸢飞路 958 号办公场所中自有部分公司将继续使用，故无需变更住所；原租赁部分到期不再租赁。

（本页无正文，为山东全影网络科技有限公司关于《关于山东全影网络科技有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见》的回复签章页）

山东全影网络科技有限公司



(本页无正文，为中泰证券股份有限公司关于《关于山东全影网络科技有限公司挂牌申请文件的第二次反馈意见》的回复签章页)

项目负责人（签字）：

许开兴

许开兴

项目小组成员（签字）：

郭强

郭强

杨宾城

杨宾城

鲁飞飞

鲁飞飞

内核专员（签字）：

程志强

程志强

