

---

**无锡汉咏科技股份有限公司**  
**关于全国中小企业股份转让系统问询函的回复**

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

无锡汉咏科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2019 年 5 月 24 日收到全国中小企业股份转让系统公司监管部《关于对无锡汉咏科技股份有限公司的问询函》（问询函【2019】第 061 号），其中请公司对下列事项作进一步核实并说明：

**一、关于持续经营能力**

公司累计亏损 2,996.91 万元，其中 2018 年度及 2017 年度净利润分别为-2,363.23 万元、-816.10 万元，未弥补亏损额超过实收资本三分之二。报告期内原主营业务停止，业务模式等发生重大变化。

请你公司结合实际经营情况、市场开发能力、公司核心竞争优势、资金筹资能力等评估公司的持续经营能力。

**回复：**

**1、实际经营情况：**

截至 2018 年 6 月 30 日，公司原集成电路业务已完全剥离，公司由一家专业从事大规模 SoC 数模混合芯片设计的企业转型为一家互联网信息技术综合性服务商，具体变化主要体现在以下三个方面：

**1) 用户群体发生变化**

公司原客户群体为特定对象，根据终端产品市场需求设计有关集成电路类产品，委外加工后再销售给集成电路行业的相关经销商。公司完成转型后，面向的用户群体更为广阔，既包含个体用户也有企业用户。

**2) 主营业务变化**

---

公司原有业务为集成电路业务，目前公司的业务重心转向为个人及企业提供互联网综合性服务。

### 3) 收入来源变化

公司原收入来源是根据终端产品市场需求及客户要求，设计各类集成电路芯片产品，并委托外协单位根据公司设计进行加工生产成芯片产品，然后经过经销商分销给终端客户获取收益；业务转型后公司主要收入来源来自于 OEM 模式智能手机结合平台的推广、平台用户充值、内容分发以及宣传视频拍摄等方面。

## 2、市场开发能力：

接下来公司将在 2018 年基础上进一步完善公司业务布局，深入开展现有业务：

1) 纵向深度优化产品，挖掘用户真实需求：对现有产品进行升级重塑，形成内容更具特色、定位更加鲜明的产品，进而提升在细分市场中的市场份额占有率。同时有效且深度挖掘用户的真实需求，优化用户的产品体验，提升用户的忠诚度；

2) 横向拓展产品线，完善产品矩阵，精细化运营用户：进一步拆分现有的产品并进行精细化运作，完善产品矩阵，新增裂变型产品，从多方面打通流量入口，迅速形成大规模用户流量数据；

## 3、公司核心竞争优势：

1) 已经建立了立体化发展模式，深入拓展细分领域：公司将各产品封装成不同的解决方案，包括流媒体解决方案，会议解决方案等等，同时公司探索互联网+建筑业新模式，依托公司技术平台，研发建筑工程领域信息化管理平台，打造建筑工程信息化管理解决方案。

2) 以视频内容为主，研发 app 平台，主要融合了一分钟以内的小视频和八分钟以内的短视频，运营模式是 UGC 为主，目的是为用户打造一个分享交流的平台，用户在看视频的同时还可以获取积分。

未来公司将基于各个产品线和方案独自的用户群体，通过互相导流，以单点的突破带动整个公司业务的发展，也通过整体的发展反作用于单点的业务发展。

#### 4、资金筹资能力：

本年度，公司开源节流，积极发展新业务，截止至 2019 年 5 月，公司营收 60 余万元，在履行合同 152 万元。同时，公司压缩各项费用支出，并且目前公司持有现金 2000 万，能够支撑公司业务的正常经营。

## 二、关于营业收入

报告期内营业收入 2063.14 万元，其中集成电路芯片为 11.51 万元，互联网信息服务为 2051.63 万元。前五大客户累计销售金额与年度销售额占比 94.2%，你公司年审机构中喜会计师事务所（特殊普通合伙）对你公司出具无法发表意见的审计报告，并指出“2018 年营业收入 2,063 万元，其中通过经销商开展业务活动产生营业收入 2,044 万元，经查询经销商信息，经销商经营范围多为文教、咨询类企业，由于难以取得进一步的资料，我们无法核查相关经销商的经营资质，也无法对经销商最终销售情况实施核查。因此，我们无法确定是否有必要对这些金额进行调整。”

请你公司说明：

(1) 未能提供相关经销商的经营资质、经销商销售清单的具体原因，你公司具体如何采取措施消除无法表示意见所涉及的问题；

(2) 报告期内，主要客户销售变化情况，与客户的交易规模否与客户业务相匹配，是否具有商业合理性

回复：

(1)、①公司销售的是三眼蛙会员平台套餐，该平台的主要功能是多人视频会议，对会员使用平台业务，国家并没有限制性资质作为准入条件。②会员套餐是公司推广平台业务采取的一次促销活动，属于偶发性、非经常性业务，公司管理上存在疏忽，所以没有统计经销商的最终销售情况。③ 公司拟采取的具体措施：健全销售管理内部控制制度，合理选择经销商，加强对经销商的管理；对客户资信、信用额度及相关信息进行评估，建立客户资质、信用档案，

争取对终端客户进行落实。

(2)、①主要客户销售变化情况：

序号	2017 年客户情况	
1	无锡市三三电子科技有限公司	
2	深圳市威步科技有限公司	
3	无锡思扬微电子科技有限公司	
4	无锡市菲尔特电子有限公司	
5	深圳市美恩微电子有限公司	
序号	2018 年客户情况	销售金额
1	上海惠力子文化传媒有限公司	8,851,264.50
2	北京茶融轩管理咨询有限公司	4,021,651.61
3	重庆溢曼佳商贸有限公司	3,658,522.88
4	四川趣锦文化传播有限公司	2,060,756.03
5	杭州君程电子商务有限公司	844,274.52

公司客户销售的变化主要是由于业务变化形成的，2017 年以集成电路芯片销售为主，2018 年实施战略转型，报告期内原有集成电路业务的剥离，故收入结构发生了变化，主要客户也发生了变化。

② 客户的经营范围主要是销售电子产品、会议服务、会务服务等，与公司平台推广的多人视频会议功能业务是匹配的，具有商业合理性。

### 三、关于毛利率

报告期内你公司本期营业收入 2063.14 万元，上年同期 455.39 万元，变动比例 353.05%；主营业务成本 2093.52 万元，上年同期 327.13 万元，变动比例 539.97%。本期毛利率 -1.47%，上期毛利率 28.16%。请你公司结合报告期内产品品种结构、销售数量、销售价格、主要成本

等的变动趋势，说明营业收入与营业成本变动不一致，及毛利率负增长的原因。

回复：

2017 年产品名称	数量	价格	主要成本
芯片	364 万个	377.62 万	281.98 万
2018 年产品名称	数量	价格	主要成本
瓦格手机	2,252 个	849.20 万	888.98 万
电信套餐	2,252 套	1195.22 万	1195.22 万
其他		7.21 万	0.41 万

2018 年公司调整了产品结构，由芯片设计转型至互联网行业。在 2018 年的销售收入中，为提升视频会议服务平台，公司定制了一批手机及电信套餐，2018 年共计销售手机及电信套餐 2,252 套，其中手机收入 849.2 万元，成本 888.98 万元。电信套餐收入 1,195.22 万元，成本 1,195.22 万元。该套餐业务销售是为了提升平台服务，扩大客户团体，公司以成本价进行了让利，故这部分销售没有产生利润，导致了营业收入与营业成本变动不一致，毛利率负增长。

#### 四、关于供应商艾芮科技（上海）有限公司

报告期内艾芮科技（上海）有限公司（以下简称“艾芮科技”）是公司的第一大供应商，也是报告期内唯一供应商。你公司对其采购金额为 1533.87 万元。根据天眼查，艾芮科技注册资本 100 万元，2019 年 1 月 1 日列入经营异常名录，列入决定机关中国（上海）自由贸易试验区市场监督管理局，列入原因为通过登记的住所或者经营场所无法联系。

请你公司说明：

(1) 艾芮科技注册资本 100 万元，且 2019 年 1 月 1 日列入经营异常名录，该交易规模是否与供应商业务规模相匹配；

(2) 向上述公司大额采购的内容、原因、内部审批程序，是否

与其存在关联关系。

回复：

(1) 公司在实施采购前直接与生产厂家瓦格科技（上海）有限公司取得了联系，厂家经办人员指定我们通过艾芮科技进行采购，因艾芮科技与瓦格科技是受同一控制人控制的企业，瓦格科技注册资本为 7,293 万元，故采购规模是与供应商（厂家）业务规模相匹配的。

(2) 公司转型后积极开拓新业务，投入开发了三眼蛙综合新媒体平台，为促进该平台业务推广和发展，由业务部门制定了购买会员充值套餐大礼包送手机礼包的促销活动，向艾芮公司采购了瓦格卓越手机和电信套餐 3000 套，总计 3,067.74 万元。

2017 年 7 月 11 日，公司第二届董事会第五次会议审议通过《关于签署重大购销合同的议案》，并经 2017 年第三次股东大会审议通过，上述大额采购已履行相应内部审批程序。

艾芮公司是瓦格科技的关联企业，公司与上述两公司均不存在关联关系。

## 五、关于管理费用

年度报告管理费用本年 1387.69 万元，上期同期 725.94 万元，本期与上年同期金额变动比例 91.16%。主要项目服务费本年 532.41 万元，上期同期 141.52 万元，本期与上年同期金额变动比例 276.21%。年度报告中披露主要原因为报告期内公司进行业务的推广、技术升级优化及新技术项目的设立，导致管理费用的增加。

请你公司说明大额服务费的具体内容。

回复：

本公司 2018 年度大额服务费的内容包括：

服务内容	金额	服务内容	提供服务单位
二级域名使用费	188.68 万	太湖明珠网使用费	无锡热线传媒网络有限公司

腾讯云服务一年	90.96 万	公司内部软件云服务	深圳市兴瑞田科技有限公司
普谛恩会议服务费	188.68 万	普谛恩赞助协议	普谛恩（中国）国际文化发展有限公司
商业计划书撰写服务费	15 万	商业计划书	北京中宏国投投资管理有限公司

公司 2018 年为推广新业务投入较大，后续公司正对前期投入的效费比进行跟踪，压缩调整费用支出，提高资金使用效率。

无锡汉咏科技股份有限公司

2019 年 6 月 3 日

