

大连共享伟业科技股份有限公司

关于 2021 年年度报告问询函的回复

全国中小企业股份转让系统有限责任公司：

大连共享伟业科技股份有限公司（以下简称“共享伟业”、“公司”）于 2022 年 8 月 15 日收到贵公司一部出具的《关于对大连共享伟业科技股份有限公司的年报问询函》（公司一部年报问询函【2022】第 190 号）。公司对相关问题进行了认真复核后，应监管要求对年报问询函中所列问题作出书面回复如下：

1、关于持续经营能力

你公司 2018 年至 2021 年度分别发生亏损 2,532,189.07 元、8,542,451.95 元、3,760,086.57 元、366,224.85 元。截至本报告期末，你公司合并报表累计未分配利润为-14,325,370.45 元，公司未弥补亏损已超过公司股本总额的三分之二，公司存在持续经营能力不确定的风险。你公司主营业务为全屋智能类的相关产品及日用百货的销售。报告期内，你公司通过收购上海奥茵特生物科技有限公司 55%的股权，进入皮肤疾病和医美领域产品的研发销售领域，形成了以智能家居整体解决方案业务和生物科技业务并存发展的业务发展布局。

请你公司：

（1）结合生产经营计划、期后合同签订与执行情况等，说明公司经营情况和持续经营能力是否有所改善，同时说明针对持续亏损已采取或拟采取的实质性应对措施；

公司回复：

（一）公司经营情况和持续经营能力有所改善

2019 年至 2021 年公司亏损逐年同比减少，缺乏核心竞争力的业务已淘汰。全屋智能类相关业务随着疫情稳定，业务稳步提升，但产品销售业务逐步减少，全屋智能家装服务类业务逐年增加。生物科技研发的产品已从实验室走向工厂并全面进入量产，按照生产计划，2022 年新品奥茵特净肤凝露已投入生产开始销售。2022 年 3 月 5 日公司与上海裕庆康生物科技有限公司签订奥茵特净肤凝露



销售协议，首笔 5 万元销售合同已执行 20%。

（二）针对持续亏损拟采取的实质性应对措施

公司已制定明确战略目标和稳妥的 implements 措施，积极完善新业务开展的关键经营要素，稳步增加新业务销售收入；积极投入项目文案策划创新，提高对相关市场需求变化的敏感度，从而研发符合市场预期的创新型产品；公司将坚持走品质发展道路，规范企业发展，提高产品性价比，打造用户口碑，健康长久发展；通过优化服务、提高服务质量，积累稳定的客户群体，增加业绩增长点，提升抗风险能力，缓解业绩波动的情形。

（2）说明你公司为生物科技业务的开展已做好的准备工作，是否具备充足的资金来源、是否进行必要的人员及技术准备、是否已经取得相应的生产经营资质；

公司回复：

（一）公司为生物科技业务的开展准备的资金来源

公司目前已准备了四种方式为生物科技业务开展准备资金：1、追加股东投资款，各方同意若有需要，可追加 100 万元人民币；2、引入投资基金，目前已向杭州方正多策投资基金提交公司材料，下一步将对公司实施尽调；3、向银行申请业务贷款，已与公司开户行取得确认，可获得贷款授信；4、市场销售产生利润，滚动式发展；

（二）人员与技术准备

上海奥茵特生物科技有限公司目前已形成了包括外伤、消炎、止痒、痔疮、痤疮、黄褐斑等皮肤疾病和医美领域使用的多品类产品研发管线。研发牵头人根据量产一代、实验室一代、预研发一代的理念，对技术储备做了完整计划，目前两项国家发明专利已进入公示期。公司通过与上海晨佩签订委托研发协议，增强公司的研发能力。

（三）生产经营资质

公司已在上海市市场监督管理局登记，可进行第一类医疗器械销售和消毒剂销售，奥茵特抑菌膏、净肤凝露已在上海市卫生健康委员会完成量产备案。截至本回复日，公司已完成 2 项发明专利的申报（处于公示期），并取得了 6 个商标注册证书。未来，奥茵特将不断地朝着生物医药方面发展，推出覆盖更多用途

的新产品，进一步夯实公司在生物科技领域的市场竞争力。

(3) 结合新业务开展、报告期内收入实现情况、客户接洽、期后获得订单情况等说明公司开展生物科技相关业务是否可以改善公司的持续经营能力，新增业务收入是否具有可持续性。

公司回复：

(一) 新业务在报告期内收入实现情况

报告期内，公司为寻求新的业务盈利点，公司通过收购控股上海奥茵特生物科技有限公司，正式进入生物科技行业，积极布局生物科技赛道。奥茵特 2021 年度实现销售收入 342,110.70 元，占公司总收入的 12.36%

(二) 客户接洽、期后获得订单情况可以改善公司持续经营能力

目前公司与海九州通医疗器械有限公司、广西九州通医疗器械有限公司、山西仁泽医药集团有限公司、山西乐群医药有限公司、上海裕庆康生物科技有限公司、太原市小店区德心专科门诊等单位签订了销售合约；与阎红、徐丽荣、区延青、骆沛豪、陈拉巧、赵晓苞、刘爱桃、何淑琴、何萍、刘建力等自然人签订了代理运营合约。此外，公司还在微信商城、淘宝商城中开通了奥茵特官方旗舰店，开展线上销售。在上海疫情逐步稳定的情况下，公司与签约单位积极推动履约工作，2022 年 3 月 5 日公司与上海裕庆康生物科技有限公司签订奥茵特净肤凝露销售协议，首笔 5 万元销售合同已执行 20%。

(三) 新增业务收入具有可持续性

根据世卫组织统计，由于环境恶化，目前全球皮肤病发病率持续上升。中国每年皮肤病行业增长速度快，奥茵特在皮肤领域的产品具备竞争力。同时按照公司制定的销售战略，采用专业销售渠道、地区代理商、线上销售并驾齐驱的方式，稳步提升品牌在市场的影響力，进而提高业务收入。

2、关于主要客户和供应商

报告期内，你公司向第一大客户卓展工程顾问（北京）有限公司上海分公司销售金额为 1,761,467.60 元，年度销售占比为 63.63%。报告期内，你公司向第一大供应商上海迎上商务信息咨询中心采购金额为 425,321.00 元，年度采购占比为 74.41%，向第二大供应商上海晨佩商贸中心采购金额 133,240.00 元，年度采购占比 23.31%。上海晨佩商贸中心为你公司本年度新增前五大供应



商，且为你公司关联方，本期期末你公司预付上海晨佩商贸中心款项4,966,760.00元。

请你公司：

（1）说明向卓展工程顾问（北京）有限公司上海分公司销售的具体内容及信用安排，同时说明向该公司销售集中度进一步提升的原因，是否形成销售依赖

公司回复：

（一）销售具体内容及信用安排

公司子公司上海卓响工程技术有限公司（以下简称“上海卓响”）与卓展工程顾问（北京）有限公司上海分公司（以下简称“卓展北京”）于2020年8月签订销售合同，销售的具体内容包括对主要机电设备用房、机电垂直管井及有关设施提出建议及要求，协助建筑、结构专业确定机电系统主机房的方案；配合建筑师对核心筒内的垂直交通及机房规划，提出合理建议、进行提资、电梯相关计算，供建筑师及业主进行建筑方案比选。与建筑师协调并提供相关垂直交通系统运载分析能力、及其土建配置要求及核心筒配置方案供业主及建筑师综合考虑；配合业主及建筑师，就连通道的环境、气流组织进行分析；规划、配合地铁站部分的设备搬迁、移位，管路调整等内容；弱电方案设计阶段成果审核；空调冷负荷计算及主机配置分析；空调冷热源方案对比分析；空调水系统形式对比分析；空调末端形式对比分析；裙房/塔楼屋面设备规划分析；机电设备噪音分析；给排水系统、设备及材料选用对比分析；高压供电方案对比分析；应急供电系统方案对比分析；垂直交通电梯的选型方案分析；澄清及解决业主、建筑师、施工图设计单位对机电方案的意见；按照业主的进度及质量要求，按时完成机电系统的方案设计文件，并配合机电系统设计单位完成完整的机电系统方案设计文件；按业主管控要求，进行设计文件的制作及汇报，并修改至汇报通过。各设备用房布置及各管线规划、管线密集处、屋顶设备区域等应使用BIM或其他相近手段进行初步建模复核等。

目前，上海卓响与卓展北京之间账期为4个月，为保证销售款项及时回款，上海卓响与卓展北京之间保持持续沟通，未出现逾期未收回款项的问题。

（二）销售度进一步提升原因

报告期内，上海卓响新增大型建筑能耗模块分析软件、大型商业综合体机电能耗系统、智能物联网机电管理系统软件、机电软件综合设计系统、商业综合体照明管理系统软件、消防通道传感照明软件、灯具电源信息控制处理系统、智慧园区照明管理软件，因此获得了更多订单。销售业绩进一步提升。

（三）存在一定的销售依赖性

卓展北京主要为高端酒店、商业、写字楼、医疗、养老、教学、文旅、金融等不同领域提供建筑机电专业的合理解决方案业务。上海卓响以机电工程设计业务为主，拥有 12 项软件著作权与卓展北京存在合理的业务协同关系，双方在建筑机电业务方面形成了互补的合作关系。报告期内，因公司总体收入规模较小，卓展北京为公司第一大客户，公司与其发生的销售金额为 1,761,467.60 元，年度销售占比 63.63%。公司对其存在一定的销售依赖性。

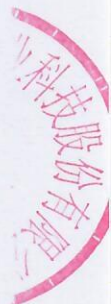
随着报告期内公司新增的生物科技业务布局和发力，公司与卓展北京之间产生的销售收入占比将逐步下降。

（2）结合上海迎上商务信息咨询中心的业务资质、经营规模及与你公司采购规模的匹配性、与你公司的合作历史、合作年限、近三年交易金额、占比等，说明该供应商集中度进一步提升的原因，是否形成采购依赖；

公司回复：

（一）符合我公司采购要求

上海迎上商务信息咨询中心（以下简称“上海迎上”）成立于 2019 年 9 月 24 日，主要经营范围为：商务信息咨询，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），企业管理咨询，文化艺术交流与策划，市场营销策划，企业形象策划，会务服务，翻译服务，展览展示服务，机电、机械、自动化科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，建筑设计，舞台灯光设计。公司子公司上海卓响与上海迎上于 2020 年 7 月签订采购合同，主要采购内容为：提供招标阶段的服务和完成部分施工图。协助我方分析及协助确定相关机电设备是否需要提前招标或预订的安排。按业主确定的标段，按标的种类分别整理、提供及设备招标技术文件（含弱电 智能化系统），包括机电招标图纸、技术规格说明书供招投标用；招标图纸深度要满足业主的招标深度要求，技术规格说明书须符合国家、地市的相关建筑规范和法律法规，并符合业



主的招标要求；技术规格说明书的一般要求和合同条款（包括任何一般要求）需得到业主认可。根据业主提出的要求，向业主建议适当承包商、设备品牌、规格、产地供参考，（国产优质和中外合资各至少三个以上品牌）。对投标单位进行资格预审、考察、洽谈，以及参与、组织业主需要的项目考察。审核回标技术文件，分析承包商、供货商提供的投标资料，提供技术标询标问卷及评标报告等。

施工图服务包括机电系统应合理、可靠、稳定，并应具备适当的系统容量及考虑合理的可扩展性。详细复核设计院的计算书，并从在满足功能需求的情况下，提供合理节约造价的优化方案或建议，主要内容包括：复核电气系统的变压器选型计算、电缆选型系统选型计算、开关型号选择；复核给排水/消防系统水利计算（包括管径选择及系统阻力平横）、复核给排水/消防系统的设备选型；复核空调/采暖 /通风系统复核计算书、水力计算及管径选择、水力平衡、设备材料选型、防排 烦系统的水力计算及设备选型等等。主要递交成果 1) 施工图 60%阶段成果审核意见报告 2) 施工图 100%阶段成果审核意见报告 3) 弱电施工图 60. 100%阶段成果审核意见报告 4) 施工图设计过程中出现问题的解决方案草图等。

（二）合作年限与金额

2020 年上海卓响从上海迎上采购 1,336,643.00 元；2021 年上海卓响从上海迎上采购 425,321.00 元；2022 年 1-6 月上海卓响未与上海迎上发生交易。

（三）未形成采购依赖

上海卓响公司与上海迎上商务信息咨询有限公司的交易逐年减少，未形成采购依赖。

（3）结合上海晨佩商贸中心的经营状况、资信情况及履约能力，说明该公司成为你公司主要供应商的原因及合理性，并说明其是否与你公司存在利益输送关系，交易价格是否公允；

公司回复：

（一）上海晨佩商贸中心成为我公司供应商原因

上海晨佩商贸中心是由加拿大籍华人 Lynch 博士领衔，主要专注于皮肤病产品的研发与生产，双方于 2020 年 10 月签署产品研发与生产合约。截止目前已成功研发抑菌膏与净肤凝露，首批产品已生产。除此以外，该单位在解决各类皮肤病领域具备持续开发能力，后续产品将继续开发。



（二）交易价格公允

双方签订的产品研发包括三项产品，均为创新型发明，价格公允。签订的生产合约包括原料、包材、包装等，公司均进行了市场对比与询价，最终确定采购价格。通过对原材料市场价格的考察以及生产流程的分析，最终确定产品的生产成本占采购价格的 75%左右，采购价格是公允的。

（4）结合合同签订、履行情况及期后订单获取情况，说明你公司向上海晨佩商贸中心预付大额款项的合理性及必要性。

公司回复：

2020 年 10 月，公司与上海晨佩商贸中心在生物科技领域开展合作而产生的委托上海晨佩商贸中心研发和生产事项签署相关业务合同，并已于 2020 年底向上海晨佩商贸中心支付相关业务合同总金额 510 万元整，相关合同陆续履行中。报告期内，公司向上海晨佩商贸中心发生的采购业务合同金额为 133,240.00 元，因此，截止 2021 年 12 月 31 日公司预付上海晨佩商贸中心款项余额为 4,966,760.00 元，详见北京中名国成会计师事务所（特殊普通合伙）于 2022 年 4 月 28 日出具的与持续经营相关的重大不确定性段落无保留意见的审计报告（报告编号：中名国成审字【2022】第 0589 号）。2022 年上半年度，公司向上海晨佩商贸中心发生的采购业务合同金额为 65,450.00 元，因此，截止 2022 年 6 月 30 日公司预付上海晨佩商贸中心款项余额为 4,901,310.00 元。

截止目前为止，产品研发上已成功量产两款产品，生产端已生产抑菌膏、净肤凝露，预付款项主要用于产品持续开发，原料储备等，目前履约情况良好。药店、代理商销售合约已开始履行。根据双方签署的合约，我公司向上海晨佩商贸中心支付研发费和产品生产费是必要的，部分产品已研发成功并实施了量产。

3、关于偿债能力

截至报告期末，你公司资产负债率为 61.17%，利息保障倍数-1.33。货币资金 314,420.99 元，应收账款 581,553.50 元，其他应收款 912,263.55 元，短期借款 1,991,756.15 元，其他应付款 1,650,593.92 元。

请你公司结合公司经营情况、财务状况、短期借款到期时间、债务偿还安排、期后还款情况等，说明公司是否存在营运资金不足的风险，是否具有偿债履约能力

公司回复：

（一）公司经营情况

公司智能家居业务亏损持续减少，上海卓响业绩稳定发展，奥茵特生物公司新产品不断量产并在市场销售，企业经营不断改善。

（二）财务状况

公司 2021 年销售收入 276.82 万元，同比增长 4.94%，净亏损 50.87 万元，亏损同比减少 85.61%。

（三）短期借款到期时间、偿还安排

公司在中国建设银行大连自贸区支行到期借款金额为 1,991,756.15 元，与银行已达成和解，可以延期还款。公司受疫情影响正逐步降低，生产销售工作快速推进。公司计划到 2022 年末偿还该笔贷款。我公司不存在营运资金不足情况，具备偿债履约能力。

大连共享伟业科技股份有限公司

2022 年 9 月 5 日

