

上海希奥信息科技股份有限公司

关于年报问询函的回复

全国股转公司挂牌公司管理一部：

贵部下发的《关于对上海希奥信息科技股份有限公司的年报问询函》已收悉。上海希奥信息科技股份有限公司（以下简称“希奥信息”“公司”）对贵公司提出的问询意见的有关问题逐项进行讨论研究和落实，现将问询函的落实情况报告如下：

问题 1、关于审计意见

你公司 2022 年财务报告被出具了保留意见的审计报告，“形成保留意见的基础”涉及如下事项：如财务报表附注五、8 所述，希奥信息公司其他非流动金融资产核算的上海宇桓信息系统有限公司权益工具投资 1,350.00 万元。我们无法获取充分、适当的证据确认该投资 2022 年 12 月 31 日的公允价值是否合理。”根据 2022 年年报，2018 年 1 月，本公司以持有的上海玺奥网络信息工程有限公司 100.00% 股权作价 1,500.00 万元投资上海宇桓信息系统有限公司，其中 111.1111 万元计入上海宇桓信息系统有限公司注册资本，其余计入资本公积。2018 年出售 1% 的股权，截止 2022 年 12 月 31 日持有上海宇桓信息系统有限公司 9% 的股权。报告期末，上海宇桓信息系统有限公司净资产为 5,256,544.19 元。

请你公司：（1）说明报告期末是否对上海宇桓信息系统有限公司公允价值进行评估，如否，请说明原因及合理性；如是，请说明评估过程及结果；（2）说明无法配合审计师对以上权益投资工具开展进一步的审计程序，也无法配合实施替代审计程序的原因及合理性，你公司以前年度审计过程中，是否配合提供有关审计资料；（3）说明审计报告中保留事项的形成过程及原因，保留事项对公司财务状况、经营成果和现金流可能产生的影响。

回复：

(1) 说明报告期末是否对上海宇桓信息系统有限公司公允价值进行评估，如否，请说明原因及合理性；如是，请说明评估过程及结果；

公司报告期末未对上海宇桓信息系统有限公司公允价值进行评估。原因主要为上海宇桓信息系统有限公司不属于公众公司，自身无估值。

合理性：公司对上海宇桓信息系统有限公司无控制权，无法获取完整的资产、负债明细以及未来的盈利预测，无法进行评估。

(2) 说明无法配合审计师对以上权益投资工具开展进一步的审计程序，也无法配合实施替代审计程序的原因及合理性，你公司以前年度审计过程中，是否配合提供有关审计资料；

原因：公司对上海宇桓信息系统有限公司投资比例为 9%，不享有控制权，无法获得该公司完整的财务明细状况，因此无法配合审计师对以上权益投资工具开展进一步的审计程序，也无法配合实施替代审计程序。

合理性：公司对海宇桓信息系统有限公司无控制权，无法获取相关明细数据，因此无法配合审计师对以上权益投资工具开展进一步的审计程序，也无法配合实施替代审计程序。

公司以前年度审计过程中，只获取对方年度财务报表，公司在可获取资料的范围内配合提供了有关审计资料。

(3) 说明审计报告中保留事项的形成过程及原因，保留事项对公司财务状况、经营成果和现金流可能产生的影响。

审计报告中保留事项的形成过程及原因：2018 年 1 月 2 日，公司与上海宇桓信息系统有限公司签订协议书，公司用全资子公司上海玺奥网络信息工程有限公司 100% 股权作价 1500 万元投资上海宇桓信息系统有限公司，占 10% 股权，同年 1 月 4 日进行了披露。

2018 年 5 月 24 日，公司持有上海宇桓信息系统有限公司的 1% 股权以 11.1111 万元的价格转让给上海亦昕企业管理合伙企业（有限合伙）。转让后公司仍持有上海宇桓信息系统有限公司 9% 股权。上海亦昕企业管理合伙企业（有限合伙）

是上海宇桓信息系统有限公司的持股平台，上海宇桓信息系统有限公司的各位股东，经协商同意拿出自身持有股份的 10%，平价转让至上海亦昕企业管理合伙企业（有限合伙）作为股权激励。

保留事项对公司可能产生的影响：

1) 财务状况：如果该项金融资产市场价值低于账面价值，资产金额会受到影响，相应减少，所有者权益部分同样会减少。

2) 经营成果：如果该项金融资产市场价值低于账面价值，计入利润表项目，对当期的经营成果有直接影响。

3) 现金流：该项金融资产市场价值与账面价值金额，对公司现金流影响不大，日常融资中，保留事项会影响到公司声誉。

问题 2、关于预付账款

报告期末，你公司账龄超过 1 年的预付账款余额为 4,741,640.14 元，与供应商浙江微茵科技有限公司预付账款余额为 2,000,000.00 元，账龄为 3-4 年，根据 2021 年报问询函回复：“该笔采购内容为短信业务，该供应商有特别的渠道资源，后因运营商调整收入占比，降低佣金比例，相关优惠资源暂时搁置，后续可用时仍可享受当时优惠资源，所以尚在预付账款里。”公司预付账款未计提坏账准备。

请你公司：（1）列出账龄超过 1 年的大额预付账款明细，结合采购内容、业务进展情况、对方与公司的关系等说明预付账款长期未结转的原因，是否存在资金占用的情况；（2）说明在浙江微茵科技有限公司相关优惠资源搁置、且你公司从银行贷款融资承担资金成本的情况下，长期不收回预付账款的商业合理性；（3）说明预付账款不计提坏账准备的原因及合理性。

回复：

(1) 列出账龄超过 1 年的大额预付账款明细，结合采购内容、业务进展情况、对方与公司的关系等说明预付账款长期未结转的原因，是否存在资金占用的情况；

2022 年底，账龄超过 1 年的大额预付账款明细：

单位：元

公司名称	预付金额	账龄	关系
浙江微茵科技有限公司	2,000,000.00	3-4 年	非关联方
中国联合网络通信有限公司上海市分公司	641,227.42	1-2 年	非关联方
中国移动通信集团江苏有限公司	600,000.00	1-2 年	非关联方
苏州兮之道信息科技有限公司	349,564.19	1-2 年	非关联方
上海行动成功企业管理有限公司	149,684.71	2-3 年	非关联方

注释：其他预付款项是低于 10 万元，金额较小，因此不列示。

预付浙江微茵科技有限公司的款项属于渠道采购信息服务费优惠资源，2023 年该项资源由于政策调整，无法使用，已退回款项，不存在资金占用；

预付上海行动成功企业管理有限公司的款项是员工参加知识培训的费用，购课时一次性支付，实际使用时抵减，后续将继续使用，参加学习，不存在资金占用；

预付中国联合网络通信有限公司上海市分公司的款项属于渠道预定优惠信息服务资源，公司预计将使用和消耗，不存在资金占用；

预付中国移动通信集团江苏有限公司的款项属于渠道预定优惠信息服务资源，公司预计将使用和消耗，不存在资金占用；

预付苏州兮之道信息科技有限公司的款项属于渠道采购信息服务费优惠资源，公司预计将使用和消耗，不存在资金占用。

(2) 说明在浙江微茵科技有限公司相关优惠资源搁置、且你公司从银行贷款融资承担资金成本的情况下，长期不收回预付账款的商业合理性；说明预付账款不计提坏账准备的原因及合理性。

我司预付浙江微茵科技有限公司的款项属于渠道采购信息服务费优惠资源，我司对于该资源还是倾向于能使用，所以并未急于要求退回款项。2023 年初，

由于部分运营商政策调整，我司也积极沟通退款事宜，并于 2023 年 2 月 27 日收到浙江微茵科技有限公司退回 200 万元。

(3) 说明预付账款不计提坏账准备的原因及合理性。

预付账款一般不应当计提坏账准备，本公司预付账款主要为预付供应商的短信服务款项，根据历史经验发生坏账的风险极小，如果确定预付账款不能再收到所购商品或服务时，公司会将原计入预付账款的金额转入其他应收款，并且计提坏账准备。

问题 3、关于经营业绩

年报显示，你公司本期营业收入 4,778.78 万元，较去年下降 35.43%，你公司称主要是受新冠疫情影响，上海封城二个月，公司影响较大；营业利润较去年下降 724.75%，你公司称主要是 2022 上半年受新冠疫情影响严重，有四个月无法工作，后续管控政策不断调整，全年真正用于工作的月份不多，导致收入下降，同时 2022 年初规划 AI Voice Bot SAAS 业务的拓展，新增加销售人员，销售服务费用等相应增加，管理费用、研发支出均有一定程度增加，导致营业利润下降。你公司年报披露显示，公司本期销售人员减少 4 人、技术人员减少 3 人。公司销售费用本期 6,567,188.63 元，同比增长 162.10%；研发费用 3,902,872.77 元，同比增长 22.91%。你公司营业外支出 16.16 万元，较上年上涨 1057.34%，主要是公司放弃原有的流量业务，导致部分预付款项无法收回，且时间较久。按产品分类，你公司本期短信业务本期营业收入下降 44.66%，语音业务增长 279.87%。

请你公司：

(1) 结合销售人员、技术人员变动情况，说明本期销售费用、研发费用增长的原因及合理性；(2) 结合经营计划、关键资源、核心竞争优势等，说明公司 AI Voice Bot SAAS 业务拓展在报告期内、期后对公司经营业绩的影响，该业务是否已经实现盈利；(3) 结合公司各类业务开展情况、业务规划战略，说明公司拟采取或者已采取的应对业绩下滑的措施，公司经营业绩下滑的情形在期后是否得到改善。

回复:

(1) 结合销售人员、技术人员变动情况, 说明本期销售费用、研发费用增长的原因及合理性;

2022 年每月销售人员及研发人员情况如下:

月 部门	1月	2月	3月	4月	5月	6月	7月	8月	9月	10月	11月	12月	小计
销售人员	22	23	23	21	21	21	23	22	19	18	19	17	249
研发人员	11	12	12	13	13	14	13	12	12	12	12	10	146

2022 年底销售人员 17 人, 但从全年月份来看, 中间月份并没有减少, 加上社保与公积金基数调整, 致使薪酬增加 142 万元。由于公司开展语音业务, 正处于业务拓展上升期, 业绩迅速增长, 前期采用推广服务、外包人员业务服务相结合的方式, 相关服务费增加 264 万元, 这些投入产生了积极的效果, 与相应收入成正比, 是合理的。

研发人员期末较期初减少了 3 个, 实际全年来看, 每月人数变动不大, 研发人员薪酬原来就相对较高, 再加上社保与公积金基数调整的影响, 全年薪酬增加 58 万元, 由于语音业务拓展, 所需要的服务器服务费用增加 19 万元, 因此公司的研发支出合理。

(2) 结合经营计划、关键资源、核心竞争优势等, 说明公司 AI Voice Bot SAAS 业务拓展在报告期内、期后对公司经营业绩的影响, 该业务是否已经实现盈利;

根据公司发展结合市场变化, 公司经营计划由报告期内通过人海战术大力发展中小企业的业务形态, 全面转入大鲸鱼客户战略计划, 报告期外通过上下同心同力已开发储备近 50 家美妆、鞋服、游戏、软件头部标杆客户, 在客户资源上为后期业务发展提供了增长的潜力; 在 AI 技术上公司持续投入研发, 在 Voice Bot SAAS 领域结合希奥信息 18 年的通信底层运营经验, 已形成在 AI 语音领域的优势, 特别是公司在 AI 语音机器人能力上升级到 5G 视频智能化会员运营的重大突破, 已占据市场先发优势, 在头部品牌客户中形成了 5G 视频会员唤醒、召回能力, 提升了希奥信息的良好品牌认知。公司将继续发挥技术优势, 提升品牌影

响力，形成品牌的核心竞争力。在公司持续加强研发、市场投入的基础上 2023 年前两季度虽然出现亏损状态，但是第三季度已趋于平衡，预计第四季度即可实现盈利。

(3) 结合公司各类业务开展情况、业务规划战略，说明公司拟采取或者已采取的应对业绩下滑的措施，公司经营业绩下滑的情形在期后是否得到改善。

结合目前公司大鲸鱼战略，通过上半年的努力，公司逐步在美妆、鞋服、游戏、软件行业逐步获得头部品牌客户的认可，同时储备的品牌客户近 50 家，第四季度公司会进一步落地头部品牌商的合作；公司结合业务规划大力升级 AI Voice Bot SAAS 到 5G 视频会员运营系统，全面提升品牌客户的会员唤醒、召回能力，帮助品牌方改善增长乏力的困局，随着新产品在头部品牌客户中得到验证和认可，将会有更多的品牌客户使用希奥信息的产品；面对目前业绩持续下滑的情况，随着希奥信息新产品 5G 视频会员智能化运营系统的成熟，公司也将采取以下途径提升业绩：

1. 加大创新研发，吸引有资源的销售伙伴加入，大力拓展美妆、鞋服、游戏、软件行业品牌头部客户；寻找外部渠道代理商，通过代理合作的方式，发挥代理商区域、行业优势，加快市场潜在客户的储备、开发。

2. 通过软件商、平台商的客户优势，插件化希奥信息的产品，赋能给用户的客户，从而带动希奥信息新产品的市场占有率；

虽然市场环境持续恶化，但希奥信息始终坚持创新，提升客户产品体验，虽然目前业务仍有下滑，但下滑速度明显改善，第三季度亏损收窄趋于平衡，第四季度有望实现扭亏为赢。相信随着 5G 视频机器人在行业内品牌的加固，公司的市场占有率将进一步得到提升，盈利能力也会得到进一步改善。

上海希奥信息科技股份有限公司



多
少
中
日