

## **三六零安全科技股份有限公司 关于上海证券交易所问询函的回复公告**

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担法律责任。

三六零安全科技股份有限公司（以下简称“公司”或“三六零”）于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于三六零安全科技股份有限公司2022年第三季度报告的信息披露监管问询函》（上证公函[2022]2604号）（以下简称“问询函”），公司对《问询函》关注的问题进行了认真核查和分析，现就《问询函》中的有关问题回复如下：

2022年10月27日，你公司提交披露的2022年第三季度报告显示，公司前三季度归属于母公司所有者的净利润为-19.64亿元，其中第三季度亏损15.66亿元，主要系营业收入下降及投资损失。同时公司公告，计提长期股权投资等资产减值准备合计5.98亿元。经事后审核，为便于投资者理解，根据本所《股票上市规则》第13.1.1条的规定，请你公司进一步补充披露下述信息。

1.公告显示，公司2022年前三季度投资损失11.01亿元，其中对联营企业和合营企业的投资损失7.26亿元。此外，公司对长期股权投资计提减值准备3.69亿元。

请公司补充披露：（1）结合主要投资标的主营业务情况及财务指标、公司投资金额及投资损益，说明导致本期大额投资损失的具体原因；（2）结合减值测试具体过程，说明本次大额计提长期股权投资减值准备的原因及合理性，本期及前期相关减值计提是否充分、准确；（3）结合主营业务及发展规划，说明前期开展上述投资的主要考虑，相关决策是否审慎，公司、控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员等是否与交易对方存在关联关系或利益安排；（4）审慎评估各主要投资项目是否存在进一步亏损或减值风险，可能对公司产生的影响及应对措施。

(1) 结合主要投资标的主营业务情况及财务指标、公司投资金额及投资损益，说明导致本期大额投资损失的具体原因；

**公司回复：**

公司 2022 年前三季度投资损失 1,101,194 千元，其中对联营企业和合营企业的投资损失 725,727 千元，处置投资项目确认投资损失 427,136 千元，投资项目分红及理财收益合计 51,669 千元。

公司 2022 年前三季度采用长期股权投资权益法对联营企业和合营企业的投资损失 725,727 千元，其中合众新能源汽车有限公司（以下简称“合众”）确认的投资损失 593,423 千元。公司 2022 年前三季度处置损失 427,136 千元，其中 Opera Limited 处置损失 511,518 千元。具体情况如下：

1、2021 年期间，公司分两步以共计人民币 2,900,000 千元入股合众（合众主营业务为新能源汽车的生产与销售），其中人民币 1,000,000 千元投资款未在 2021 年支付（以下简称“交易一”）。根据相关协议安排，公司有权向合众委派董事，能够对合众的财务和生产经营决策施加重大影响，因此公司对于本项投资作为长期股权投资按权益法进行核算。

2022 年 6 月，公司全资子公司三二零（北京）私募基金管理有限公司将持有的合众 3.5320%的股权（对应未实际出资的人民币 1,000,000 千元部分）转让给嘉兴鑫竹股权投资合伙企业（有限合伙）、深圳精诚开阔企业管理中心（有限合伙）（以下简称“交易二”）。转让完成后，公司仍持有合众股权，本项投资会计处理方法未发生改变，仍作为长期股权投资按权益法进行核算。由于合众亏损，2022 年 1 月至 6 月公司按照交易一持股比例、7 月至 9 月按照交易二持股比例以权益法穿透核算，分别确认公司的长期股权投资损失，合计金额约人民币 593,423 千元。

2、公司于 2016 年 11 月以 158,125 千美元的价格参股投资 Opera Limited（以下简称“欧朋浏览器”或“Opera”，主营业务为互联网浏览器），希望通过股权关系层面的合作使双方在互联网业务方面产生业务协同。因目前双方的战略重心及主营业务均发生了较大变化，双方在企业经营战略方面的差异日趋扩大，为了进一步优化公司资产和业务资源配置，加速回笼资金，集中资源聚焦既定的数字安全为核心的经营战略，2022 年 9 月，经公司管理层审慎讨论后，决定退

出该项投资。

经公司 2022 年第一次临时股东大会审议通过，欧朋浏览器以 5.50 美元/ADS（1ADS=2 股）的价格回购公司持有的全部股权，交易总价格为 128,563 千美元。截至报告期末，欧朋浏览器股权的账面价值约为 205,249 千美元，相较于出售价格，发生投资亏损 76,686 千美元，同时考虑前期计入权益类科目的金额转出至损益的影响，本次交易累计投资亏损 73,472 千美元，按照 2022 年 9 月中国人民银行平均汇率折算，约为人民币 511,518 千元。具体内容详见公司于 2022 年 9 月 24 日披露的《关于拟出售参股公司股权暨关联交易的公告》（公告编号：2022-050 号）。

2022 年 11 月 7 日，公司已收到欧朋浏览器支付的本次股权转让的交易对价。截至 2022 年 11 月 8 日，双方已完成股权交割手续，交易已完成。

(2) 结合减值测试具体过程，说明本次大额计提长期股权投资减值准备的原因及合理性，本期及前期相关减值计提是否充分、准确；

公司回复：

公司长期股权投资原值 3,666,663 千元，其中本期识别有减值风险的长期股权投资原值为 512,592 千元，本期计提长期股权投资减值准备 369,132 千元，截至 2022 年 9 月 30 日，长期股权投资账面余额为 3,297,531 千元。公司列示减值金额大于 30,000 千元的项目，其减值测试具体过程如下：

单位：人民币千元

序号	项目名称	账面原值	累计计提减值损失	本期减值前账面原值	本期计提减值损失	减值后账面净值	原因及合理性
1	中投中财(武汉)游戏产业基金管理中心(有限合伙)(以下简称“中投中财”)	101,081	101,081	101,081	101,081	-	出售后转让款长期未收回，详见附注 1
2	360 鲁大师控股有限公司(以下简称“鲁大师”)	333,208	244,986	139,373	51,151	88,222	港股上市公司，报告期内股价持续下跌，详见附注 2
3	Colour Life Services Group Co., Limited (以下简称“Colour Life”或“彩生活”)	225,834	225,834	45,930	45,930	-	房地产行业港股上市公司，根据彩生活发布的公告称：其 2021 年度因转让重要子公司导致业务产生重大变化，无法按时披露其经审计 2021 年度业绩报告及 2022 年度中期报告，自 2022 年 4 月 1 日起停牌至今。详见附注 3
4	上海安创盛游创业投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“平安基金”)	39,968	39,968	39,968	39,968	-	主要布局游戏行业早期创投项目的基金，受行业监管政策、业务生态链变化、市场格局调整等的影响，基金业绩表现差，详见附注 4

5	南京智杰物联科技股份有限公司 (以下简称“南京智杰”)	32,761	32,761	32,761	32,761	-	受行业竞争加剧、新冠疫情等影响,企业业绩表现差,详见附注 5
6	其他项目合计	153,479	98,241	153,479	98,241	55,238	
	<b>合计</b>	<b>886,331</b>	<b>742,871</b>	<b>512,592</b>	<b>369,132</b>	<b>143,460</b>	

#### 附注 1:

中投中财为公司参投的游戏产业基金,基金主要布局游戏研发及发行、智能硬件、电竞等领域。2021年12月,该基金存续期即将到期,经公司投后管理部门业务评测反馈,基金整体投资效果较差,通过基金所投项目进行退出的方式预计回款周期较长,经多次与中投中财沟通协商,公司管理层决定通过转让 LP 份额的方式整体退出本次投资,在中投中财的协助下,公司与中投中财、国投中联投资管理(北京)有限公司(中投中财寻找的第三方,非公司关联方,以下简称“国投中联”)签署了 LP 份额转让协议,约定以人民币 102,285 千元的对价向国投中联转让公司持有的中投中财的投资份额,实现公司的退出。

截至目前,国投中联未按合同约定,迟迟未向公司支付中投中财份额的对价款,经公司多次催款无果后,于近期对其提起诉讼,已完成财产保全,但已保全的资产中并无实际可供执行的财产。公司尚未办理工商变更手续,工商上依然持有中投中财 71.42% 的股份。

同时,报告期内公司投后管理部门再次对中投中财项目进行业务评测,经与基金管理人访谈并对所投项目方进行调研后发现,由于其投资项目的管理团队经营决策失误以及业务本身发展不利,相继在 2022 年出现经营回款困难、现金流断裂等重大经营风险,中投中财未来收回投资款的可能性甚微。截至目前,公司与中投中财多次沟通,要求中投中财承接退回基金 LP 份额,暂未达成合意。

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》第五条,公司管理层认为上述长期股权投资存在减值迹象,进而对其执行减值测试。根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》第六条,资产存在减值迹象的,应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》第十五条,可收回金额的计量结果表明,资产的可收回金额低于其账面价值的,应当将资产的账面价值减记至可收回金额,减记的金额确认为资产减值损失,计入当期损益,同时计提相应的资产减值准备。

在公司管理层厘定长期股权投资可收回金额时,针对公允价值减去处置费用后的净额,公司管理层对中投中财的各项资产、负债进行了评估,经管理层评估的公允价值减去处置费用后的净额为人民币-72 千元;针对资产预计未来现金流量的现值,公司管理层构建中投中财预计未来现金流量现值的估值模型,测算得出该长期股权投资的预计未来现金流量现值为-687 千元。通过比较公允价值减去处置费用后的净额和资产预计未来现金流量的现值,确定公司对中投中财长期股权投资的可收回金额为人民币-72 千元。因此,公司对中投中财的长期股权投资进行减值测试后计提人民币 101,081 千元减值准备。以上数据未经审计,最终财务数据以公司经审计的财务报告为准。

#### 附注 2:

鲁大师为公司参投的港股上市公司,于 2019 年 10 月在港股上市。鲁大师公开市场股价已经连续两年大幅下跌,按照附注 1 所述的会计准则要求,公司对鲁大师的投资进行减值测试。

针对公允价值减去处置费用后的净额，首先公司需要确定鲁大师的公允价值。鉴于鲁大师为香港主板上市公司，香港资本市场是相对成熟的资本市场，并且相关资产在 2022 年 9 月 30 日前后都有公开活跃的市场交易信息，因此，以鲁大师的股价作为其公允价值判定的合理依据。为避免因个别因素导致公允价值判断不准确，公司管理层还对鲁大师于 2022 年 9 月 30 日前 30 个交易日（“评估期间”）的信息披露及公开市场查询的信息进行分析。分析主要包括两个方面：评估期间被投资单位自身影响股价因素及外部环境因素。其中，公司在分析评估期间被投资单位自身影响因素时，查询了鲁大师在 2022 年的对外公告信息，具体内容主要包括：1. 财报披露；2. 关联方交易披露；3. 股东大会决议；4. 董事会任命；5. 交易披露通知等，未发现造成股价偶发的过于异常波动现象。同时公司检索外部环境可能导致的资本市场异常波动事项，主要包括：1. 是否存在重大突发国际战事；2. 国家临时突发不可持续的宏观调控政策；3. 财政对于行业临时颁布的行业优惠政策；4. 政府颁布的对于行业临时管控政策等，也未发现存在由于上述因素造成股价偶发的过于异常波动的事项。基于前述分析，公司认为鲁大师的股价能够反映其公允价值。对于评估期间的确定，公司主要参考了《上市公司股份回购规则》第三十二条，“上市公司以要约方式回购股份的，要约价格不得低于回购股份方案公告日前三十个交易日该种股票每日加权平均价的算术平均值”，以及《上市公司收购管理办法》第三十五条“收购人按照本办法规定进行要约收购的，对同一种类股票的要约价格，不得低于要约收购提示性公告日前 6 个月内收购人取得该种股票所支付的最高价格。要约价格低于提示性公告日前 30 个交易日该种股票的每日加权平均价格的算术平均值的，收购人聘请的财务顾问应当就该种股票前 6 个月的交易情况进行分析，说明是否存在股价被操纵、收购人是否有未披露的一致行动人、收购人前 6 个月取得公司股份是否存在其他支付安排、要约价格的合理性等”。处置费用按照交易所进行股票交易需要缴纳的印花税等手续费进行厘定，通过计算该长期股权投资的公允价值减去处置费用后的净额为人民币 88,222 千元。

针对资产预计未来现金流量的现值，公司管理层构建鲁大师预计未来现金流量现值的估值模型。鲁大师主要业务为 PC 端在线广告服务，2018 年-2021 年，竞争格局发生较大变化，细分市场由 PC 端逐渐向移动端倾斜，PC 端市场规模同比逐年下降，其中 2021 年较 2020 年下降 22.9%，此外 PC 端网络广告占中国网络广告市场的比例在近四年来呈现快速萎缩的状态，预计未来仍保持下滑趋势。同时由于新冠疫情影响，2022 年鲁大师 PC 端的客户广告预算大幅缩减，导致鲁大师 PC 端在线广告服务收入持续下降，且鲁大师营业利润及净利润从 2020 年开始均呈现逐年下滑趋势，其中 2021 年净利润相较 2020 年下降 26.7%。公司认为鲁大师广告业务将受到行业负向变化的影响，其未来经营趋势与行业趋同。根据上述情况，公司对鲁大师未来盈利预测信息进行估计，计算得出该长期股权投资的预计未来现金流量的现值为 86,128 千元。

通过比较公允价值减去处置费用后的净额和资产预计未来现金流量的现值，确定公司对鲁大师长期股权投资的可收回金额为人民币 88,222 千元。因此，公司对鲁大师的长期股权投资进行减值测试后计提人民币 51,151 千元减值准备。以上数据未经审计，最终财务数据以公司经审计的财务报告为准。

### 附注 3:

Colour Life 为公司参投的房地产行业港股上市公司，于 2014 年 6 月在港股上市。Colour Life 公开市场股价已经连续两年大幅下跌，自 2022 年 4 月 1 日起停牌至今，此外 Colour Life 无法按时披露其经审计 2021 年度业绩报告及 2022 年度中期报告。按照附注 1 所述的会计准则要求，公司对 Colour Life 的投资进行减值测试。公司管理层认为该长期股权投资的公允价值减处置费用后的净额为 0 千元，同时由于 Colour Life 经营的可持续状况不明，公司预计该长期股权投资未来给公司带来的现金流入为 0 千元，该长期股权投资的预计未来现金流量的现值为 0 千元。因此，公司对 Colour Life 的长期股权投资进行减值测试后计提人民币 45,930 千元减值准备。以上数据未经审计，最终财务数据以公司经审计的财务报告为准。

**附注 4:**

平安基金为公司参投的创业投资基金，基金主要布局游戏行业早期创投项目，在运作初期发展顺利。随着 2022 年受整体游戏市场监管环境趋严的影响，游戏市场竞争日趋激烈，游戏巨头在开发、宣传、渠道等方面优势明显，游戏行业“赢者通吃”的马太效应日趋明显，对平安基金投资的项目影响严重。受限于被投项目基本处于早期阶段，业务快速发展或进入成熟期较远，未能跟上市场格局调整的新变化，平安基金虽也曾试图引导所投资的项目通过融资、业务转型、拓展新的变现途径等多个方式转型突围，但最终尚未退出的投资项目均中止运营，进入清算流程。经过公司投后管理部门与基金管理人访谈并对项目方进行调研后判断，未来收回投资款的可能性甚微。

按照附注 1 所述的会计准则要求，公司对平安基金的投资进行减值测试。在公司管理层厘定长期股权投资可收回金额时，针对公允价值减去处置费用后的净额，公司管理层对平安基金的各项资产、负债进行了评估，经管理层评估的公允价值减去处置费用后的净额为人民币-597 千元；针对资产预计未来现金流量的现值，公司管理层构建平安基金预计未来现金流量现值的估值模型，测算得出该长期股权投资的预计未来现金流量现值为-995 千元。通过比较公允价值减去处置费用后的净额和资产预计未来现金流量的现值，确定公司对平安基金长期股权投资的可收回金额为人民币-597 千元。因此，公司对平安基金的长期股权投资进行减值测试后计提人民币 39,968 千元减值准备。以上数据未经审计，最终财务数据以公司经审计的财务报告为准。

**附注 5:**

南京智杰为公司参投的主营物联网智慧社区业务相关的标的公司。2019 年营业收入 10,300 千元，2020 年营业收入下滑，经过及时的战略调整，其 2021 年营业收入有所上升。进入 2022 年后，随着行业竞争的加剧，南京智杰尝试业务转型，但效果不彰。根据最新数据，南京智杰的营业收入为 122 千元，货币资金余额 102 千元。目前南京智杰的整体运营主要靠以前项目的回款维持，且无新订单。

按照附注 1 所述的会计准则要求，公司对南京智杰的投资进行减值测试。在公司管理层厘定长期股权投资可收回金额时，针对公允价值减去处置费用后的净额，公司管理层采用市场法，通过预计南京智杰 2022 年全年收入及行业上市公司平均市销率，计算得出南京智杰的公允价值减去处置费用后的净额为人民币-54 千元；针对资产预计未来现金流量的现值，公司管理层构建南京智杰预计未来现金流量现值的估值模型，测算得出该长期股权投资的预计未来现金流量现值为-377 千元。通过比较公允价值减去处置费用后的净额和资产预计未来现金流量的现值，确定公司对南京智杰长期股权投资的可收回金额为人民币-54 千元。因此，公司对南京智杰的长期股权投资进行减值测试后计提人民币 32,761 千元减值准备。以上数据未经审计，最终财务数据以公司经审计的财务报告为准。

(3) 结合主营业务及发展规划，说明前期开展上述投资的主要考虑，相关决策是否审慎，公司、控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员等是否与交易对方存在关联关系或利益安排；

公司回复：

公司投资上述项目的主要考虑及决策情况如下：

①投资损失项目：

序号	标的名称	现持股比例	是否构成关联交易	决策日期	投资措施	决策程序	决策依据及主要考虑
1	Opera	0%	否	2016.11	158,125 千美元的价格通过参股的方式获得 27.5%的股权	——  (该笔投资发生在三六零从美股退市后，在 A 股上市前期间)	公司投资 Opera 时，Opera 是一家互联网浏览器服务提供商，公司希望通过股权关系层面的合作使双方在互联网业务方面产生业务协同。
			是	2022.10	以 5.50 美元 /ADS (1ADS=2 股) 的价格由欧朋浏览器进行回购，交易总价格为 128,563 千美元	第六届董事会第十一次会议、2022 年第一次临时股东大会	1、目前双方的战略重心及主营业务均发生了较大变化。三六零已转型成为以数字安全为核心的“互联网+安全”双轮驱动型主营业务的上市公司，同时根据公开信息显示，欧朋浏览器也由投资初期的互联网浏览器服务提供商逐步向互联网信息分发平台拓展。随着双方在企业经营战略方面的差异日趋扩大，且欧朋浏览器扣除非经常性损益的利润水平自 2019 年起出现下滑趋势，为了进一步优化公司资产和业务资源配置，加速回笼资金，集中资源聚焦既定的数字安全为核心的经营战略，经公司管理层审慎讨论后，决定退出该笔投资。 2、鉴于公司持有欧朋浏览器的股权比例高达 20.30%，且欧朋浏览器在美股公开市场的交易活跃度较低（2022 年以来日均换手率仅有 0.1%），公司不具备在二级市场以合适的价格出售股票的可行性。欧朋浏览器的控股股东持有比例高达 56.09%，具备欧朋浏览器股东大会的绝对主导权，因此公司转让其持有欧朋浏览器 20.30%股权的最可能的潜在交易对手为



							欧朋浏览器或其控股股东。
2	合众	10.72%	否	2021.5	购买原股东未实缴增资权，增资人民币900,000千元获得10.6944%的股权	投资决策委员会	1、标的资质良好 合众经营稳健，是行业领军企业之一。公司投资入股合众，主要基于网络安全及智能网联汽车行业良好的发展机遇和市场前景预期。
			否	2021.10	以2,000,000千元再次增资参与D1轮融资，增资完成后，获得16.5940%的股权	第六届董事会第六次会议	2、战略协同 公司战略投资入股合众，拟以智能网联汽车安全作为基石，将自身在网络安全、智能硬件安全、车联网安全等领域的积累和经验赋能合众，并将依托双方后续深度战略合作，进一步深入研究智能网联汽车安全问题，从而更好地为全行业车企及产业链伙伴提供智能网联汽车安全服务。未来，三六零计划与其它合众战略合作伙伴分别发挥各自在车联网安全、智能驾驶、智能座舱等方面的核心优势，共同协助合众不断进行产品打磨升级，使网联汽车在智能化进程中兼顾OTA信息安全、数据安全、功能安全、运营安全，打造智能网联汽车全生命周期安全解决方案的行业标杆。
			否	2022.6	0元转让尚未实缴的3.5320%的股权	第六届董事会第九次会议	为了优化标的公司股权结构，完善标的公司治理机制，本着双方互惠共赢的长期合作发展目的，转让该部分股权。

注：上述投资措施内股权比例均为决策日期届时股权比例数，因部分标的公司后续发生增资等事宜，公司持有权益未发生变化但持股比例或有变动，可能存在与现持有股权比例不一致的情形。

## ②长期股权投资减值项目：

序号	标的名称	现持股比例	是否构成关联交易	决策日期	投资措施	决策程序	决策依据及主要考虑
1	中投中财	71.42%	否	2014年10月	2014年12月，公司认缴合伙份额人民币99,990千元，持有合伙企业合伙份额的71.42%。	经美股上市公司QIHU.N时任决策机构批准	补充公司在游戏行业的战略布局，树立公司游戏领域的品牌形象。
2	鲁大师	30.76%	否	2014年11月	2014年11月，公司全资子公司成都奇英科技有限公司、北京奇虎科技有限公司	经美股上市公司	鲁大师产品主要针对PC硬件检测和优化，团队拥有多年软件研发经验，在技术、用户体验、产品设计方

					以 20,000 千元人名币和 7,000 千元无形资产与田野成立成都奇鲁科技有限公司,持有该公司 85%股权。	QIHU.N 时 任 决 策 机 构 批 准	面有较强竞争力,产品用户口碑良好,公司投资该公司能够满足用户安全和系统优化的需求,巩固公司在安全领域的市场地位。
3	Colour Life	3.10%	是(公司董事长、总经理周鸿祎于 2015 年 5 月 15 日担任彩生活董事,于 2021 年 3 月 26 日辞去彩生活董事职务)	2016 年 11 月	2016 年 11 月,公司全资子公司 Qifei International Development Co.Limited 以 15,000 千美元投资 Colour Life Services Group Co.,Limited,持有其 1.54%股份。	(该笔投资发生在三六零从美股退市后,在 A 股上市前期间)	彩生活是中国领先的物业管理公司及社区服务平台,公司投资彩生活是基于公司战略发展考虑,可以加强与彩生活在社区安全等场景的深入合作。社区安全是三六零城市安全大脑的重要应用场景之一,通过与彩生活合作,公司可快速切入全国多个城市的社区,部署社区安全软硬件系统及服务,提升市场占有率,并进一步扩充以家庭为单位的用户资源。同时,公司可将长期积累的核心安全能力、大数据、IoT、人工智能等技术广泛应用于社区安全领域,有效提升三六零在守护城市、社区安全方面的知名度及影响力,为构建城市安全大脑、打造“大安全”产业生态奠定良好基础。
				2019 年 7 月	2019 年 7 月,公司全资子公司 Qifei International Development Co. Limited 以港币 5.22 元/股认购彩生活配售的 22,956,000 股股份,总认购金额约为港币 119,830.32 千元港币。	第五届董事会第十二次会议	
4	平安基金	50%	否	2014 年 1 月	2014 年 3 月,公司认缴合伙份额人民币 20,000 千元,持有合伙企业合伙份额的 50%。	经美股上市公司 QIHU.N 时 任 决 策 机 构 批 准	1、基金专注游戏领域投资,符合当时公司的发展战略; 2、基金管理人具有互联网、游戏投资背景和经历; 3、公司可以通过该基金获取更多早期项目资源。
5	南京智杰	30%	否	2018 年 12 月	2018 年 12 月,公司以人民币 40,000 千元对南京智杰进行投资。	投资决策委员会	投资标的主要从事智慧社区业务,其最核心的智能门禁业务模式能够为三六零在城市安全领域的发展提供强有力地数据支持和场景拓展。

注:上述投资措施内股权比例均为决策日期届时股权比例数,因部分标的公司后续发生增资等事宜,公司持有权益未发生变化但持股比例或有变动,可能存在与现持有股权比例不一致的情形。

上述项目的投资均综合考虑了公司届时战略规划、实际经营情况、财务状况、资源匹配、行业情况等因素后,经过公司有权决策机构审慎决策通过。其中,Opera、中投中财、鲁大师、彩生活(第一笔投资)、平安基金系公司在 A 股上市以前的投资,经当时有权

决策机构审批通过。

合众、彩生活（第二笔投资）、南京智杰系公司在 A 股上市后的投资，1）公司投资合众时已知悉其财务状况，公司根据相关规定将该笔投资作为长期股权投资按照权益法进行核算，目前新能源汽车行业公司普遍亏损，导致公司确认长期股权投资损失。公司在投资合众时的决策依据及主要考虑如上所述，该笔投资系经公司投资决策委员会、第六届董事会第六次会议审议通过，投资时决策是审慎的。2）彩生活由于无法按时披露其经审计 2021 年度业绩报告及 2022 年度中期报告，自 2022 年 4 月 1 日起停牌至今，公司对其计提减值准备，公司于 2019 年 7 月在对其进行第二笔投资时，其不存在减值迹象，且根据标的公司投资时情况无法预计其 2021 年度因转让重要子公司导致业务产生重大变化。公司投资彩生活时决策依据及主要考虑如上所述，该笔投资系经公司第五届董事会第十二次会议审议通过，投资时决策是审慎的。3）南京智杰主要从事社区门禁监管系统和设备的销售，公司于 2018 年 12 月对其进行投资，投资时该标的所属行业处于蓝海市场，随着市场规模的逐年上升、人脸识别技术的发展，互联网巨头公司凭借技术优势纷纷布局安防、门禁领域，南京智杰所处行业竞争较大，经营情况较差，公司对其计提减值准备，公司在投资时根据当时标的公司情况无法预计该笔投资因上述因素发生减值。公司投资南京智杰时决策依据及主要考虑如上所述，该笔投资系经公司投资决策委员会审议通过，投资时决策是审慎的。

经核查，公司在对彩生活进行第一次投资时，尚未在 A 股上市，对彩生活进行第二次投资时，公司董事长、总经理周鸿祎先生担任彩生活董事，该笔投资构成关联交易；公司投资 Opera 时，尚未在 A 股上市，出售 Opera 时，公司董事长、总经理周鸿祎先生担任 Opera 董事，该次出售构成关联交易。周鸿祎先生作为彩生活及 Opera 的董事均为公司委派担任被投资企业董事，除上述情况外，公司、控股股东、实际控制人及董事、监事、高级管理人员等与交易对方不存在关联关系，与交易对方、标的在产权、资产、债权债务、人员等方面不存在其他关系，不存在利益安排情形。

(4) 审慎评估各主要投资项目是否存在进一步亏损或减值风险，可能对公司产生的影响及应对措施。

**公司回复：**

截至 2022 年 9 月 30 日，公司投资项目合计 6,479,419 千元，其中长期股权投资 3,297,531 千元，其他权益工具投资 1,366,174 千元，其他非流动金融资产 1,815,714 千元。其他权益工具投资和其他非流动金融资产均以公允价值计量，不涉及投资损失及资产减值损失，可能存在由于公允价值变动导致公司利润亏损的风险，2022 年 1-9 月公司公允价值变动损失 61,612 千元，金额影响较小。对于长期股权投资核算的项目，主要列示公司持有的账面价值超过 80,000 千元的投资项目，占长期股权投资总账面价值的 88%，具体情况如下：

单位：人民币千元

序号	标的名称	账面价值	会计科目	会计核算方式	是否存在进一步亏损或减值风险	对公司的影响及应对措施
1	天津金城银行股份有限公司	1,416,490	长期股权投资	权益法	投资标的业务发展迅速，本期净利润较上期有大幅增长，无重大亏损或减值风险。	不适用
2	合众	1,153,170	长期股权投资	权益法	投资标的新能源汽车销量从 2022 年初至今逐月保持上升趋势，公司管理层认为该项投资无减值风险，但未来存在净亏损的可能。	合众未来净亏损会在合并报表层面影响公司利润，但不影响公司实际经营情况。
3	YI Capital Fund I L.P.	135,389	长期股权投资	权益法	投资标的对外投资项目发展顺利，且公司该项长期股权投资公允价值高于账面价值，无重大亏损或减值风险。	不适用
4	南京赛宁信息技术有限公司	113,579	长期股权投资	权益法	投资标的业务发展顺利，营业收入持续增长，无重大亏损或减值风险。	不适用
5	鲁大师	88,222	长期股权投资	权益法	投资标的二级市场股价有持续下跌趋势，且由于全球经济整体仍未恢复至疫情前的水平，鲁大师 PC 端客户广告预算大幅缩减，导致鲁大师 PC 端在线广告服务收入持续下降，2022 年上半年鲁大师的广告业务收入较 2021 年上半年下降 10%，可能存	鲁大师二级市场股价有持续下跌趋势，且其广告业务大幅缩减，因此可能导致公司需要进一步计提资产减值损失，影响公司利润，但不影

					在进一步减值的风险。	响公司实际经营情况。
--	--	--	--	--	------------	------------

2. 公告显示,除计提长期股权投资减值准备外,公司另计提多项资产减值准备合计 2.29 亿元,主要包括计提存货跌价准备及合同履约成本减值准备 6,908.8 万元、计提应收账款坏账损失 9,902.5 万元、计提其他应收款项坏账损失 5,315.0 万元。

请公司补充披露:(1)结合业务背景、下游需求、存货构成、实施交付周期及周转情况,说明本次计提存货跌价准备及合同履约成本减值准备的具体减值测试过程,计提原因及合理性;(2)各板块业务的主要客户名称、是否存在关联关系、对应应收款项金额及结算安排、业务背景、账龄、坏账准备计提余额及占比,说明相关减值计提具体过程、计提原因及合理性;(3)结合其他应收款的主要欠款方名称、是否存在关联关系、对应款项金额、形成原因、账龄、坏账准备计提余额及占比,说明相关减值计提的原因及合理性。

(1)结合业务背景、下游需求、存货构成、实施交付周期及周转情况,说明本次计提存货跌价准备及合同履约成本减值准备的具体减值测试过程,计提原因及合理性;

公司回复:

**1、业务背景、下游需求、存货构成、实施交付周期及周转情况**

截至 2022 年 9 月 30 日及截至 2021 年 12 月 31 日,公司存货构成明细如下:

单位:人民币千元

项目	2022 年 9 月 30 日	2021 年 12 月 31 日
	账面余额	账面余额
库存商品	329,532	380,644
-智能硬件业务	261,548	324,755
-安全业务	67,984	55,889
合同履约成本	188,462	273,421
原材料	110,773	64,643
<b>合计</b>	<b>628,767</b>	<b>718,708</b>

公司的存货主要包括原材料、库存商品及合同履约成本。截至 2022 年 9 月 30 日,库存商品主要为公司智能硬件业务涉及各类智能硬件产品余额人民币 261,548 千元,原材料均系公司智能硬件业务所需的原材料,合同履约成本均系公司安全业务按销售合同归集的各类软硬件采购成本、技术或产品开发相关的费用支出。

截至 2022 年 9 月 30 日，公司智能硬件业务库存商品余额相较 2021 年 12 月 31 日减少人民币 63,207 千元，降幅 19.46%。对于智能硬件产品，公司通过 OEM 方式生产，公司主要负责设计、研发、核心元器件采购等，从发出采购订单到供应商交付的周期约为 4-8 周，从存货入库到交付给客户的周期约为 6-10 周。存货储备量主要受当季销售需求影响。受疫情、外部市场环境等因素的影响，公司下游客户需求有所下降，2022 年第三季度智能硬件业务收入同 2021 年第四季度智能硬件业务收入相比下降人民币 81,361 千元，降幅 15.16%。综上所述，公司 2022 年 9 月末库存商品存货余额下降主要系智能硬件收入下降所致，存货余额与收入规模具有匹配性。

截至 2022 年 9 月 30 日，公司原材料余额相较 2021 年 12 月 31 日增加人民币 46,130 千元，增幅 71.36%，主要系公司为避免原材料短缺，对智能硬件生产所需芯片进行战略性备货，二季度合计采购芯片人民币 43,872 千元。

截至 2022 年 9 月 30 日，公司合同履约成本余额相较于 2021 年 12 月 31 日余额下降人民币 84,959 千元，降幅 31.07%，主要系公司上年末部分未完工的政企产业园项目于 2022 年上半年完成验收，相关履约成本结转成本所致。

## 2、本次计提存货跌价准备减值情况

公司严格按照《企业会计准则第 1 号—存货》、《企业会计准则第 14 号—收入》，的规定，按照成本与可变现净值孰低的原则计提存货跌价准备，不同类别可变现净值的确定如下：

(1) 在正常生产经营过程中，公司以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值；

(2) 对于需要经过加工的材料存货，公司在正常生产经营过程中，以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额，确定其可变现净值。

(3) 为执行销售合同或者劳务合同而持有的存货，公司以其可变现净值以合同价格为基础计算，若持有存货的数量多于销售合同订购数量的，超出部分的存货的可变现净值以一般销售价格为基础计算。

(4) 合同履约成本：待执行合同变成亏损合同时，有合同标的资产的，应当先对标的资产进行减值测试并按规定确认减值损失，如预计亏损超过该减值损失，应将超过部分确认为预计负债。

截至 2022 年 9 月 30 日及 2021 年 12 月 31 日，公司对部分库存商品及原材料计提跌价准备，具体明细如下：

单位：人民币千元

项目	2022 年 9 月 30 日			2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	跌价准备	账面价值	账面余额	跌价准备	账面价值
库存商品	329,532	46,408	283,124	380,644	43,415	337,229
原材料	110,773	15,904	94,869	64,643	-	64,643
合计	440,305	62,312	377,993	445,287	43,415	401,872

单位：人民币千元

项目	期初余额	本期增加金额	本期减少金额	期末余额
		计提	转回或转销	
原材料		15,904		15,904
库存商品	43,415	53,184	(50,191)	46,408
合计	43,415	69,088	(50,191)	62,312

截至 2022 年 9 月 30 日，库存商品账面余额减少人民币 51,112 千元，同时库存商品跌价准备计提比例从 11.41% 增加至 14.08%。原材料账面余额增加人民币 46,130 千元，同时原材料期末计提存货跌价准备人民币 15,904 千元，原材料计提跌价准备比例约为 14.36%。如前述问题 1 所述，库存商品账面余额减少主要与公司智能硬件产品营业收入下降相匹配。库存商品本期计提减值 53,184 千元，主要是 2022 年开始，公司对市场占有率相对较低的儿童手表运作更加精细化，对儿童手表产品品类进行收缩，未来将更多聚焦在精品打造上，提升产品竞争力。2021 年儿童手表收入占全部智能硬件产品收入比例为 16%，2022 年 1-9 月为 13%。2022 年 1-9 月对已经退市或即将退市的儿童手表产品整机增加计提减值准备，同时公司积极进行老品库存清理，对外销售，计提相关存货减值实现转销。

原材料账面余额增加主要系公司 2022 年上半年增加芯片等原材料战略性备货所致。本期原材料跌价准备计提主要针对儿童手表产品特定的原材料，由于儿童手表产品品类收缩，且无法转作他用，本期新增原材料减值计提。截至 2022 年 9 月 30 日及 2021 年 12 月 31 日，存货库龄主要集中在 180 天以内，在 180 天以



上的存货分别为人民币 36,898 千元及人民币 16,156 千元，占当期库存余额比例分别为 8.38%及 3.63%。综合来看，相关跌价准备计提具有充分性和合理性。

(2) 各板块业务的主要客户名称、是否存在关联关系、对应应收款项金额及结算安排、业务背景、账龄、坏账准备计提余额及占比,说明相关减值计提具体过程、计提原因及合理性;

公司回复:

1、各板块业务的 2022 年 1-9 月主要客户名称、关联方关系、对应应收款项金额及结算安排、业务背景、账龄、坏账准备计提余额及占比情况:

(1) 互联网广告及服务板块前五名客户:

单位:人民币千元

序号	客户类型	客户名称	交易主体	收入金额(不含税金额)	应收款项	结算方式	账龄	信用减值准备	减值准备比例
1	直接客户	客户 1	交易主体 1.1	410,239	119,400	每月的服务费在本月之后的第 3 个月月底之前支付完毕且到账	1 年以内	5	0.00%
			交易主体 1.2						
			交易主体 1.3						
			交易主体 1.4						
			交易主体 1.5						
			交易主体 1.6						
			交易主体 1.7						
交易主体 1.8									
2	代理商	客户 2	交易主体 2.1	287,596	116,360	每一个月的服务费在下一个月底之前支付完毕且到账	1 年以内	6	0.01%
			交易主体 2.2						
3	代理商	客户 3	交易主体 3.1	222,107	92,880	每一个月的服务费在下一个月底之前支付完毕且到账	1 年以内	4	0.00%
			交易主体 3.2						
4	代理商	客户 4	交易主体 4.1	187,800	-	客户预存服务费,后续按实际消费情况进行结算		-	-
5	代理商	客户 5	交易对手 5.1	158,019	8,408	客户预存服务费,后续按实际消费情况进行结算	1 年以内	-	0.00%
			交易对手 5.2						
			交易对手 5.3						

注:因涉及公司重要商业信息,上表中客户名称与交易主体分别使用相关序号代替。

2022 年 1-9 月公司前五名客户均与公司不存在关联关系,交易内容主要为通过搜索类产品、无线类产品(即移动端产品)及导航类产品进行广告投放,且结算方式未发生重大变化。

(2) 智能硬件板块前五名客户:

单位：人民币千元

序号	客户类型	客户名称	收入金额 (不含税金额)	应收款项	结算方式	账龄	信用减值准备	减值准备比例
1	渠道商	中国电信集团有限公司	225,905	105,575	在买方收到卖方提供的到货数量及金额对应的100%增值税专用发票,且合同书面签署生效后,买方将于下个月10号起的四周内向卖方支付该批到货款	1年以内	5	0.00%
2	渠道商	中国移动通信集团有限公司	218,262	32,302	账期付款形式(账期自买方签收货物且卖方在SCM Portal网站发票校验最后提交之日计算),账期为30天	1年以内	2	0.01%
3	渠道商	北京京东世纪贸易有限公司	213,510	59,665	交付产品,京东验收入库45天后,京东开始结算,京东于结算单核定付款日起7个工作日付款	1年以内	3	0.01%
4	渠道商	中国联合网络通信有限公司	75,371	19,148	收到货物和增值税专用发票后45日内且合同书面签署生效后支付该批货款	1年以内	0	0.00%
5	渠道商	XPLORA TECHNOLOGIES AS	68,079	-	发货前100%付款	-	-	-

2022年1-9月公司智能硬件板块前五名客户均与公司不存在关联关系,交易内容主要包括行车记录仪、摄像机、路由器、家用机器人、智能穿戴等产品,且结算方式未发生重大变化。其中,直接销售给中国电信集团有限公司和中国移动通信集团有限公司的产品主要为路由器、摄像机等产品。

(3) 互联网增值服务板块前五名客户:

单位：人民币千元

序号	客户类型	客户名称	收入金额 (不含税金额)	应收款项	结算方式	账龄	信用减值准备	减值准备比例
1	游戏平台	APPLE INC	11,489	3,246	按月对账结算	1年以内	-	0.00%
2	游戏平台	客户6	10,672	679	按月对账结算	1年以内	1	0.15%
3	游戏平台	上海逸友网络信息技术有限公司	10,287	41,342	按月对账结算	1年以内; 1-2年; 2-3年	3,809	9.21%
4	游戏平台	Onestore Co.,Ltd.	4,679	1,617	按月对账结算	1年以内	-	0.00%

5	游戏平台	南京艾慧伦欣科技有限公司	2,849	559	按月对账 结算	1年以内	-	0.00%
---	------	--------------	-------	-----	------------	------	---	-------

注：因涉及公司重要商业信息，上表中部分客户名称使用相关序号代替。

2021年1-9月公司互联网增值服务板块前五名客户均与公司不存在关联关系，交易内容主要为游戏分成款，且结算方式未发生重大变化。

(4) 安全业务板块前五名客户：

单位：人民币千元

序号	客户类型	客户名称	收入金额（不含税金额）	应收款项	账龄	信用减值准备	减值准备比例	
1	直接客户	苏州天鸿伟业置地有限公司	228,770	42	1年以内	1	2.38%	
				合同资产（注）		账龄	资产减值损失	减值损失比例
				18,258	1年以内	534	2.92%	
结算方式：签订合同后，甲方支付项目合同总金额的30%；所有软硬件设备运送至甲方指定地点，并经甲方验收完成并出具设备的到货验收报告后，甲方支付合同总金额的20%；项目安装调试完成后，初步验收完成并出具初步验收报告后，甲方支付合同总金额的20%；项目试运行结束，验收合格双方签署验收报告后，甲方支付合同总金额的20%；待审计完成后一年内支付剩余款项；先票后款，账期7天。								
序号	客户类型	客户名称	收入金额（不含税金额）	应收款项	账龄	信用减值准备	减值准备比例	
2	直接客户	青岛军民融合发展集团有限公司	220,385	30,064	1年以内	880	2.93%	
				合同资产（注）		账龄	资产减值损失	减值损失比例
				17,522	1年以内	513	2.93%	
结算方式：合同签订后，完成项目涉及方案及设计概算批复后，甲方支付合同价款的30%；项目设备全部到场并经监理方验收合格后，甲方支付合同价款的20%；系统安装调试完成，初验合格后，甲方支付合同价款的20%；项目整体竣工，最终验收合格后，甲方支付合同价款的20%；审计结束一次性无息付清余款；先票后款，账期30天。								
序号	客户类型	客户名称	收入金额（不含税金额）	应收款项	账龄	信用减值准备	减值准备比例	
3	直接客户	鹤壁市豫资鹤东投资开发有限公司	97,896	2,247	1年以内	66	2.94%	
								结算方式：合同签订后，支付项目合同总金额的40%；项目设备全部到场后，到货验收完成并出具设备的到货验收报告后，支付合同总金额的30%；所有设备安装调试完毕，初步验收完成并出具初步验收报告后，支付合同总金额的20%；项目整体竣工验收完成，支付合同总金额的10%；先票后款，账期7天。
序号	客户类型	客户名称	收入金额（不含税金额）	应收款项	账龄	信用减值准备	减值准备比例	
4	直接客户	国家广播电视总局五七三台	22,067	-	-	-	-	

	<p>结算方式：          合同一（合同金额 22,400 千元）：合同签订后甲方需支付给公司 20% 的合同总价款，同时公司交付给甲方 10% 的合同总价款作为履约保证金；完成设计方案后，甲方需支付 15% 的合同总价款；进入集中开发阶段支付甲方需支付 5% 的合同总价款；完成机房环境准备后，甲方需支付 10% 的合同总价款；硬件设备部署完成后，甲方需支付 10% 的合同总价款；完成第三方检测，甲方需支付 5% 的合同总价款；完成初验后，甲方需支付 15% 的合同总价款；完成终验后，甲方需支付 20% 的合同总价款。甲方退还履约保证金，同时公司支付 10% 合同款作为质量保证金。待 2 年质保期满合格后，甲方退还 10% 质保保证金。          合同二（合同金额 2,100 千元）：合同签订 7 个工作日内，甲方需支付给公司 50% 的合同总价款，同时公司交付给甲方 10% 的合同总价款作为履约保证金；完成终验后的 7 个工作日内，甲方需支付 50% 的合同总价款，同时甲方退还履约保证金。          合同三（合同金额 300 千元）：合同签订 7 个工作日内，甲方需给公司 100% 的合同总价款。</p>						
序号	客户类型	客户名称	收入金额（不含税金额）	应收款项	账龄	信用减值准备	减值准备比例
5	直接客户	温州瓯江口产业集聚区政务服务中心	18,316	12,428	1 年以内	186	1.50%
				合同资产（注）	账龄	资产减值损失	减值损失比例
				1,965	1 年以内	4	0.2%
<p>结算方式：合同签约后 5 个工作日内，乙方提交本项目实施方案和计划，经甲方认可后，甲方向乙方支付项目中软硬件产品费用的 30%；项目中软硬件产品实施完成后，经专家认定通过项目初步验收后，甲方向乙方支付项目中软硬件产品费用的 30%；项目初验并稳定运行，试运行 3 个月后，组织项目终验，经专家认定通过终验后 10 个工作日内，甲方向乙方支付项目中软硬件产品合同金额部分的 30%，并无息退还履约保证金；项目通过审计后，支付至软硬件结算价的 95%；项目中安全运营服务费用分三年等额支付，以项目通过终验时间为起点每满 1 年运营服务期后，乙方递交相关运营服务交付成果，经甲方认定后，在 15 个工作日内甲方向乙方支付安全运营服务费用；项目稳定运行 3 年后，乙方移交项目所有材料，经甲方确认后，甲方向乙方支付项目中软硬件产品结算价的 5%。</p>							

注：合同资产是指本集团已向客户转让商品或服务而有权收取对价的权利，且该权利取决于时间流逝之外的其他因素（如：销售合同质保尾款）。2022 年政企业务前五大客户合同资产共计提资产减值损失 1,051 千元，该部分减值金额在报表科目资产减值损失中进行核算。

2022 年 1-9 月安全业务板块前五名客户均与公司不存在关联关系，销售产品和服务主要包括安全产品及集成解决方案。

从上表可以看出，各板块主要的客户均是和公司保持良好合作关系，信用较高的企业，该类客户无法回款风险较小。公司除上海逸友网络信息技术有限公司（相关减值计提评估结果详见 2、应收账款减值准备计提具体过程、计提原因及合理性）外的其他主要客户整体信用减值风险较小，公司针对该部分主要客户在组合基础上采用减值矩阵确定相关应收账款的信用损失，该部分减值计提比例较低。

## 2、应收账款减值准备计提具体过程、计提原因及合理性

截至 2022 年 9 月 30 日，应收账款减值信息如下：

单位：人民币千元

	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例(%)	金额	计提比例(%)	

按单项计提减值准备	249,055	13.60	128,691	51.67	120,364
按组合计提减值准备	1,582,607	86.40	41,188	2.60	1,541,419
其中：					
低风险组合	904,278	49.37	221	0.02	904,057
中风险组合	678,329	37.03	40,967	6.04	637,362
合计	1,831,662	100.00	169,879	9.28	1,661,783

公司对已发生信用减值的金融资产在单项资产的基础上确定其信用损失。除此以外，对于其余的应收账款，公司在组合基础上采用减值矩阵确定相关应收账款的信用损失。公司根据内部信用风险评级，以共同风险特征为依据，将应收账款分为不同组合（低风险组合及中风险组合）。公司采用的共同信用风险特征包括：应收账款类型、信用风险评级、逾期状态、债务人性质、规模及所处行业等。

公司计算不同组合的应收账款的预期信用损失率的过程包括：首先计算各账龄段的迁徙率；然后根据迁徙率计算历史损失率；最后在上述历史损失率基础上，综合考虑当前状况、对未来经济状况的预测等前瞻性因素，最终确定公司对不同组合的不同账龄段计提的预期信用损失率。

2022年1-9月期间，应收账款坏账准备变动情况如下：

单位：人民币千元

类别	期初余额	本期变动金额		期末余额
		计提	转销或核销	
坏账准备	83,839	99,025	(12,985)	169,879

2022年1-9月，应收账款坏账计提损失99,025千元，其中：安全业务计提77,416千元，互联网及硬件业务计提21,609千元。主要系受疫情等宏观环境影响，公司基于历史回款情况及未来预期，相应调整了部分客户风险评级，从而导致进行单项计提的应收款项增加，预期损失率增加。

2022年1-9月，应收账款坏账损失前五名合计金额为62,377千元，占应收账款坏账损失计提比例62.99%。应收账款坏账计提前五名列示如下：

单位：人民币千元

交易方名称	款项的性质	是否关联方	期末应收账款账面余额	账龄	信用减值准备余额	信用减值准备计提比例	2022年1-9月期间计提信用减值损失金额	计提信用减值损失原因
XX 产业项目	安全业务款	否	44,525	2-3 年	44,525	100.00%	42,049	公司中标 XX 产业项目，并于 2020 年 9 月完成终验交付程序。根据合同约定，对方在项目完成终验后，需支付给公司审定金额的 97%，剩余 3% 的结算款作为项目质保金，在项目验收合格两年后进行支付。项目验收后公司已积极催收，截至 2022 年 9 月，公司已收到人民币 185,300 千元，尚未收到部分为人民币 44,525 千元，剩余款项均已逾期，公司对该客户进行综合评估，认为客户已出现信用减值迹象，故对其按单项计提的方式计提了 100% 的减值准备。
北京千数风景科技有限公司	互联网广告业务款	否	29,447	2-3 年	17,157	58.26%	14,343	北京千数风景科技有限公司曾为公司互联网广告代理商，因该公司资金出现问题，回款存在风险，已停止同该公司的业务合作。该应收账款为商业化广告业务收入，公司已向对方发起了民事诉讼。民事诉讼结果为我方胜诉，但由于对方无可执行的财产，故公司尚未收回该笔业务款，公司认为客户已出现信用减值迹象，并根据应收余额扣除销售合同涉及的返点的金额计提 100% 的减值准备。
成都修齐信息技术有限公司	安全业务款	否	3,663	2-3 年； 3 年以上	3,663	100.00%	2,564	成都修齐信息技术有限公司为公司安全业务客户，该应收款项为公司收购项目原有团队业务开展形成的历史款项。收购后，由于人员交接变动，虽公司已进行积极催收，但尚未收回该笔业务款。同时也了解到，客户经营不善，现金流紧张，考虑到账龄已超 3 年，公司对该客户进行综合评估，认为客户已出现信用减值迹象，故对其按单项计提的方式计提了 100% 的减值准备。
上海逸友网络信息技术有限公司	互联网增值业务款	否	41,342	1 年以内； 1-2	3,809	9.21%	1,982	上海逸友网络信息技术有限公司作为与我方合作的第三方游戏外放平台，在实际收到授权收入后与公司结算。长账龄应收金额主要集中在 2 年以内。截至 2021 年 12 月 31 日，该游戏平台的应收账款余额为 43,991

				年；2-3年					千元，公司计提坏账减值准备为 1,920 千元，计提比例为 4.36%。截至 2022 年 9 月 30 日，该游戏平台的应收账款余额为 41,342 千元，2022 年 1-9 月公司对其营业收入为人民币 10,287 千元，期间累计回款约人民币 13,553 千元，累计回款占当期收入 131.75%，公司结合以上因素对其信用风险进行评估并考虑到本报告期末较 2021 年 12 月 31 日的长账龄金额占比有所提高，公司采用组合方式计提（该公司 2021 年和 2022 年信用风险评级均为中风险），相应将其坏账计提的比例提高到 9.21%。
霍尔果斯云拓数字技术有限公司	互联网广告业务款	否	71,561	1 年以内	1,567	2.19%	1,439		霍尔果斯云拓数字技术有限公司为公司互联网广告业务代理商。受疫情影响，该客户的实际账期超过合同约定账期，该客户应收账款已发生逾期，逾期金额为人民币 11,965 千元。由于该客户与公司保持良好合作关系多年，且持续回款，2022 年 1-9 月公司对其营业收入为 89,800 千元，期间累计回款约人民币 68,988 千元，公司结合账龄及与预期回款情况进行评估认为其信用风险较低，采用组合计提方式（该公司 2021 年信用风险评级为低风险，因逾期时间增长 2022 年变为中风险），综合计提了 2.19% 的减值准备。

公司以客户信用风险评估为核心，结合预期回款情况，进行减值计提。公司组合计提的减值比例与公司实际风险状况相符，坏账准备已合理充分的考虑了其相关风险，坏账准备计提合理充分。



(3) 结合其他应收款的主要欠款方名称、是否存在关联关系、对应款项金额、形成原因、账龄、坏账准备计提余额及占比，说明相关减值计提的原因及合理性。

**公司回复：**

对于其他应收款，公司设定相关政策，持续关注结算状态以控制信用风险敞口，并在组合或单项的基础上基于其信用评级评估其违约概率、违约损失率以确认信用损失。公司基于债务人的财务状况、信用记录及其他因素诸如目前市场状况等评估债务人的信用资质。公司会定期对债务人信用记录进行监控，对于信用记录不良的债务人，公司会采用书面催款等方式，以确保公司的整体信用风险在可控的范围内。

2022年1-9月，本期计提其他应收款减值损失为人民币53,150千元，其中前五大客户计提减值金额53,015千元，占其他应收款计提的比例为99.74%。

其他应收款的主要欠款方情况如下：

交易方名称	性质	是否关联方	2022年9月30日					本期计提信用减值损失原因及合理性
			期末余额	账龄	信用减值准备	信用减值准备计提比例	本期计提(转回)	
欧朋浏览器	应收处置投资款	是	914,600	1年以内	-	0.00%	-	截至2022年11月7日,公司已收到欧朋浏览器处置款,该笔交易已完成。
北京九用信息技术有限公司(简称“九用”)	应收处置投资款	否	106,408	2至3年	33,033	31.04%	23,219	2019年,公司与九用签订了关于摩比神奇(北京)信息技术有限公司(简称“摩比神奇”)股权转让协议,出售公司持有的摩比神奇25.38%的股权。截至2022年9月30日,人民币106,408千元投资处置款项尚未收回。由于九用主要资产处于质押状态,处置受限,尚未能及时还款。公司对九用偿债能力进行了综合评估,采用二级市场公允价值法对其主要资产进行评估后,预计可收回金额为人民币72,220千元,公司相应按单项对上述其他应收款计提信用减值准备,相关减值具有合理性。
宁波梅山保税港区典游投资管理合伙企业(有限合伙)(简称“典游投资”)	应收处置投资款	否	35,241	1至2年	35,241	100.00%	29,983	2020年,公司与典游投资签订了关于北京网元圣唐娱乐科技有限公司(简称“网元圣唐”)的股权转让协议,出售公司持有的网元圣唐全部股权,转让对价为人民币200,241千元。截至2022年9月30日,公司尚未收回金额为35,241千元。本期针对典游投资逾期支付款项的违约行为,公司已提起诉讼程序并已申请财产保全。截至2022年9月30日,目前诉讼仍在受理中,难以合理预计可保全资产的金额,公司综合评估后对上述其他应收款按单项全额计提信用减值准备,相关减值具有合理性。
国家税务总局深圳市前海税务局	应收退税款	否	11,929	1年以内	14	0.12%	(182)	应收应退增值税余额,截至2022年9月30日,退税款已陆续分批退回,债务人信用风险较小,相关减值具有合理性。

北京市税务局第二直属税务分局	应收退税款	否	11,657	1年以内	14	0.12%	(5)	应收应退增值税余额，截至2022年9月30日，退税款已陆续分批退回，债务人信用风险较小，相关减值具有合理性。
----------------	-------	---	--------	------	----	-------	-----	--

综上所述，公司以客户信用风险评估为核心，结合预期回款情况，进行其他应收款减值损失计提。公司计提的减值比例与公司实际风险状况相符，信用减值准备已合理充分的考虑了其相关风险，信用减值准备计提合理充分。

3. 公告显示，公司 2022 年前三季度实现营业收入 69.35 亿元，同比下降 18.79%，较 2021 年度及 2022 年上半年的同比降幅进一步扩大。

请公司补充披露：（1）结合收入具体构成、主要客户情况、行业发展情况及竞争格局，说明营业收入降幅扩大的具体原因及合理性，是否与行业趋势、可比公司情况相一致；（2）说明公司核心业务及竞争力是否发生重大变化，营业收入是否存在继续下降的风险及应对措施。

（1）结合收入具体构成、主要客户情况、行业发展情况及竞争格局，说明营业收入降幅扩大的具体原因及合理性，是否与行业趋势、可比公司情况相一致；

公司回复：

一、营业收入降幅扩大的具体原因及合理性

（一）公司收入具体构成

2022 年 1-9 月收入同比变动构成数据如下：

单位：人民币千元

收入分类	2022 年 1-9 月		
	收入	变动金额	变动比例
互联网业务	4,307,323	-1,179,131	-21.49%
互联网广告及服务	3,515,329	-1,120,823	-24.18%
互联网增值服务	791,994	-58,308	-6.86%
智能硬件	1,367,597	-158,728	-10.40%
安全及其他	1,222,796	-291,923	-19.27%
其他业务	36,838	25,337	220.30%
合计	<b>6,934,554</b>	<b>-1,604,445</b>	<b>-18.79%</b>

从公司收入变动构成来看，2022 年前三季度互联网广告及服务收入同比下降 11.21 亿，占营业收入降幅 69.86%，是导致公司前三季度营业收入较 2021 年度同期同比降幅进一步扩大的主要原因。同时互联网增值服务收入由于游戏版号等监管政策的差异、安全业务收入由于订单确认进度的差异、智能硬件业务由于渠道商销售策略的调整，也在一定程度上影响了公司的整体营业收入。

（二）2022 年 1-9 月主要客户情况

1、互联网广告及服务

单位：人民币千元

客户	2022 年 1-9 月销售金额	2021 年客户排名	2021 年度销售金额
客户 1	410,239	2	719,655

客户 2	287,596	1	727,928
客户 3	222,107	3	435,129
客户 4	187,800	--	--
客户 5	158,019	4	311,086

## 2、互联网增值服务

单位：人民币千元

客户	2022年1-9月销售金额	2021年客户排名	2021年度销售金额
APPLE INC	11,489	2	14,883
客户 6	10,672	--	--
上海逸友网络信息技术有限公司	10,287	1	18,307
Onestore Co.,Ltd.	4,679	--	--
南京艾慧伦欣科技有限公司	2,849	5	3,744

## 3、智能硬件

单位：人民币千元

客户	2022年1-9月销售金额	2021年客户排名	2021年度销售金额
中国电信集团有限公司	225,905	1	375,884
中国移动通信集团有限公司	218,262	3	162,278
北京京东世纪贸易有限公司	213,510	2	306,669
中国联合网络通信有限公司	75,371	--	--
XPLORA TECHNOLOGIES AS	68,079	4	124,333

## 4、安全业务

单位：人民币千元

客户	2022年1-9月销售金额	2021年客户排名	2021年度销售金额
苏州天鸿伟业置地有限公司	228,770	--	--
青岛军民融合发展集团有限公司	220,385	--	--
鹤壁市豫资鹤东投资开发有限公司	97,896	--	--
客户 7	22,067	1	25,033
温州瓯江口产业集聚区政务服务中心	18,316	--	--

注：因涉及公司重要商业信息，上表中部分客户名称使用相关序号代替。

从主要客户结构情况来看，2022年1-9月，公司互联网广告及服务、互联网增值服务、智能硬件前五大客户较为稳定；安全业务前五大客户变化较大，主要系由于安全业务产业客户变动所致。

从主要客户所贡献的收入来看，互联网广告及服务业务前五名客户收入较2021年变化较大，主要原因系广告主普遍减少了广告投放的预算，且下降幅度较为显著，导致公司整体收入下降幅度较大。

### (三) 行业发展及竞争格局情况

## 1、互联网行业

2018年-2021年,中国网络广告市场规模不断上升,竞争格局发生较大变化,细分市场由PC端逐渐向移动端倾斜。下表为2018年至2021年中国网络广告市场的结构变化:

中国网络广告市场规模

单位:亿元人民币

市场分类	2018	2019	2020	2021	CAGR
网络广告	4964.9	6464.3	7666	9343	+23.5%
同比		+30.2%	+18.6%	+21.9%	
移动端	3663.9	5415.2	6725	8348	+31.6%
同比		+47.8%	+24.2%	+24.1%	
PC端	1172.7	853.7	609.9	470.4	-26.3%
同比		-27.2%	-10.3%	-22.9%	
OTT端	128.3	195.4	331.1	524.6	+59.9%
		+52.3%	+69.4%	+58.4%	

数据来源:艾瑞咨询、QuestMobile

公司的互联网业务板块的产品主要为PC端的360浏览器、360安全卫士以及360搜索,互联网广告及服务主要也依托于上述产品,但PC端网络广告占中国网络广告市场的比例在近四年来呈现快速下滑萎缩的状态,因此公司互联网广告的业务难免受到行业负向变化的影响持续下滑,下滑趋势基本与行业下滑保持同步。

2022年,互联网广告市场整体增长承压。根据QuestMobile发布的《2022互联网广告市场半年大报告》显示,2022年Q2,中国互联网广告规模同比减少7.6%,为3年来首次同比下滑(2020年Q2+19.3%,2021年Q2+19.6%)。根据公开信息,2022年前三季度,国内传统广告行业代表性企业分众传媒、国内营销行业代表性企业蓝色光标、国内PC广告细分代表性企业百度的财务表现如下(百度三季报数据未出,采用中报数据):

单位:亿元

分众传媒财务指标	2022 Q1- Q3	2021 Q1-Q3	同比变化
营业收入	73.7	111.5	-33.9%
毛利率	60.92%	66.96%	-6.04 百分点
归母净利润	21.3	44.2	-51.8%

单位:亿元

蓝色光标财务指标	2022 Q1- Q3	2021 Q1-Q3	同比变化
营业收入	265.7	314.8	-15.6%
毛利率	4.99%	6.47%	-1.48 百分点
归母净利润	0.3	5.5	-94.5%

单位：亿元

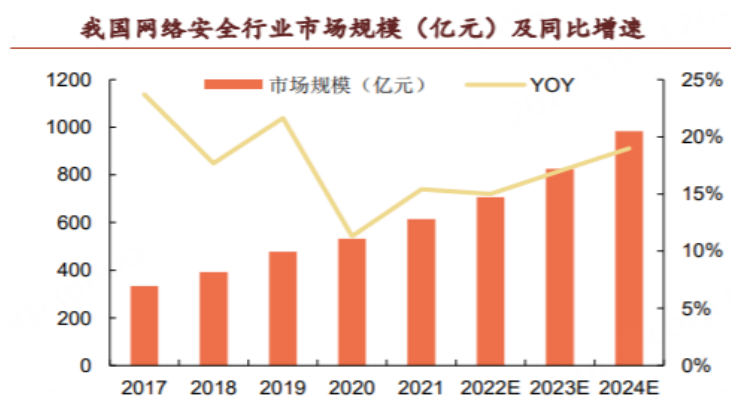
百度财务指标	2022 Q1-Q2	2021 Q1-Q2	同比变化
营业收入	86.5	92.1	-6.1%
在线市场服务	52.4	60.3	-13.1%
净利润	4.1	38.8	-89.4%

作为广告及营销的代表性企业，2022 年前三季度分众传媒和蓝色光标的营业收入出现了大幅下滑，作为 360 公司在 PC 端互联网广告领域的主要竞争者，百度 2022 年上半年的营业收入出现小幅下滑，其中以 PC 端广告为主的“在线市场服务”科目收入同比下滑 13.1%，公司营业收入情况与行业情况、可比公司趋势一致。

## 2、安全行业

公司的安全及其他业务的营收占比逐年提升，在公司营收中的重要性呈上升趋势，同时高质量的“安全大脑”类收入的体量及占比也逐年提升，符合公司整体的战略定位。

CCIA 发布的《2022 年中国网络安全市场与企业竞争力分析》报告显示，2021 年我国网络安全市场规模约为 614 亿元，同比增长率为 15.4%。2022 年，网络安全行业受到宏观及外部不可抗力影响，预计行业增速或将略有放缓。



资料来源:CCIA

2022 年，伴随着外部环境的变化，网安行业整体增速大幅放缓。根据 IDC 统计，2022 年上半年中国 IT 安全服务市场厂商整体收入同比增长仅为 11%(2021 年上半年同比涨幅高达 110%)，网络安全行业代表性公司奇安信、深信服、启明星辰表现也验证了这一情况，2022 年 Q3 网络安全行业整体的营收增长幅度普遍放缓。2020-2022 年前三季度，三家公司的财务表现如下：

单位：亿元人民币

奇安信财务指标	2022 Q1- Q3	2021 Q1-Q3	2020Q1-Q3
营业收入	31.92	26.74	18.70
同比	19.34%	43.02%	
归母净利润	-11.25	-11.57	-10.07
同比	2.75%	-14.85%	

单位：亿元人民币

深信服财务指标	2022 Q1- Q3	2021 Q1-Q3	2020Q1-Q3
营业收入	47.48	43.76	32.44
同比	8.49%	34.88%	
归母净利润	-6.97	-1.33	0.69
同比	-425.80%	-291.35%	

单位：亿元人民币

启明星辰财务指标	2022 Q1- Q3	2021 Q1-Q3	2020Q1-Q3
营业收入	21.68	20.97	14.43
同比	3.39%	45.33%	
归母净利润	-2.50	-0.15	0.69
同比	-1554.73%	-121.90%	

2019年下半年，公司拟进一步完善“大安全”发展战略，选择体系化建设安全能力的大方向，着重于“政企安全”领域进行业务开拓。主要是因为随着数字时代的进一步发展，新的网络安全威胁不断升级走向高端化，安全维护需要的能力及要求也在不断提升，体系化建设总体安全能力是安全防护的最终趋势。公司在业务推进过程中，基于前期累计的自身海量全网安全大数据及攻防实战等领域的突出优势，研发了全新数字安全体系产品“360数字安全大脑”，并在开展业务过程中，以其作为核心优势产品进行市场开拓。

“360数字安全大脑”作为全新数字安全体系产品，现阶段其定制化的属性较强。公司根据不同的客户主体需求，进行差异化“量身定制”，最终呈现出可通过XAAS服务升级的非标成果产品。其主要通过云地协同，实时采集全网安全大数据，实时对海量数据检测分析，建立全网安全态势平台，加上公司高级安全专家团队利用多种生产运营平台发现威胁、捕获攻击，通过SaaS化服务（数据服务、情报服务、专家服务）帮助用户抵御攻击。目前，公司业务开展成果以“量身定制”客户专属的“安全大脑”类的项目订单为主，其常规的安全产品订单为辅，故公司现阶段的安全业务收入构成与其他公司有一定差异，主要原因是



公司的销售模式是直接面对最终用户的定制化开发项目为主，以终验为确认收入的时点。而终验时间会因为各个项目的建设内容、建设难度、建设周期等条件不同而各不相同。以上三家同行业公司的主要销售模式是依赖各级代理商渠道，销售标准化的等保合规的硬件产品。所以，公司报表营业收入情况与上述三家同行业公司趋势不同。

随着“十四五”规划的逐步落实，数字经济在我国的比重不断提升，国内信息安全政策法规将进一步完善优化，有效提升网络安全市场规范性，政府及企业客户在产品和服务上的投入有望继续稳步增长，长远来看，国内网络安全市场规模将持续扩大。根据 IDC 预测，2026 年中国网络安全 IT 支出规模将达到 318.6 亿美元(约 2144.18 亿元人民币)，全球占比约为 11.1%，五年 CAGR 约为 21.2%。



(2) 说明公司核心业务及竞争力是否发生重大变化，营业收入是否存在继续下降的风险及应对措施。

**公司回复：**

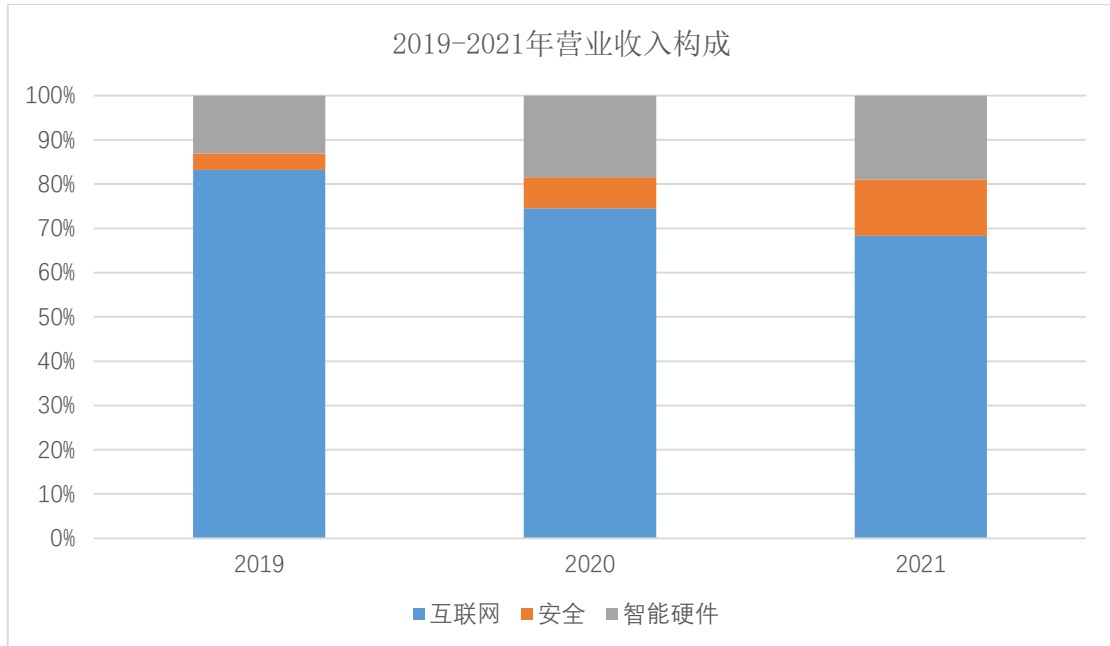
公司于 2019 年提出了“政企安全 3.0”战略，全面转型数字安全公司。随着 2022 年公司发布以“看见”为核心的数字安全时代 360 的中国方案，公司战略迎来全面升级。作为 17 年始终处在攻防一线的数字安全公司，360 的发展历程中，一直在做服务、一直在做攻防，一直在积累安全大数据，建立了“云、端、数、智、人、运营体系、服务能力”七大核心优势。公司的安全产品分布在全球 15 亿终端，覆盖 225 个国家和地区。终端的高覆盖率，加上公司首创的“云查杀”模式，使得公司既可以感知风险，又能快速响应抵御攻击。实践证明：发现 APT 攻击 90%依靠终端数据，非 APT 攻击 80%依靠终端数据。

通过长期积累，360 在云端聚集了海量安全大数据，任何网络攻击都落入视野，形成独有的终端安全大数据公司。目前公司拥有 300 亿安全样本数据、22 万亿安全日志、90 亿恶意域名信息，合计拥有的安全大数据量超过 2EB。在此基础上，公司具有瞬间调用超过百万颗 CPU 参与计算、检索和关联多维度数据的能力，能够在千丝万缕的复杂数据中进行分析挖掘。通过亿万终端+大数据分析+AI+持续数据运营，公司建立了全网安全视野，能看到全网安全态势，快速发现 APT 高级威胁的蛛丝马迹，同时也是国内成功挖掘在野 0day 漏洞最多的安全公司。

从本质上来说，网络安全是一系列攻防对抗，其背后专业人员能力水平的高低决定了攻防双方在对抗中的成败。360 多年来在安全人才梯队搭建上持续投入，建立了“人机结合、以人为本”的安全运营体系，在实战中可以真正解决发现线索、看见攻击、威胁狩猎、响应处置的问题。

公司用互联网模式和数字化基因塑造了安全的新模式，开创了“互联网+安全”双轮驱动的业务模式，核心竞争力未发生重大变化。

从转型到全面升级的三年来，公司的收入构成持续发生积极变化，具体如下图所示：



2019年-2022年上半年度，公司的安全及其他业务收入金额及占总营业收入比例持续提升，占比由2019年度3.7%逐步提升至2021年度的12.7%，2022年上半年度达到21.51%，战略转型及升级取得了较大成效。2022年第三季度单季度公司的安全及其他业务收入金额较去年同期下滑417,619千元，导致前三季度收入占比较半年度降低至17.63%，公司判断上述变动较低，且受多方影响，可持续性较低，核心业务未发生重大变化。

公司将智能硬件业务定位为安全业务的探针，主要作为三大安全场景——家庭、行车、亲子的安全大数据采集器，因此在执行“聚焦”战略的前提下，针对性的推出了以智能门铃、智能摄像头、智能行车记录仪、智能儿童手表等产品为代表安全智能硬件。近三年来，智能硬件业务发展良好，收入占总体营业收入的比重维持在13%-20%之间。

互联网业务收入仍然是公司营业收入和利润的主要来源，但随着行业发展，互联网广告下游的客户生态发生较大变化，加之移动互联网对传统互联网市场份额的挤压，公司的互联网业务近三年来呈现持续下滑的态势。如未来行业格局仍延续2018年-2021年趋势，公司营业收入仍将与互联网业务收入呈强相关趋势，有继续下降的风险。

针对公司现有业务局面，在互联网广告及服务业务方面，公司将积极通过维系原有客户关系及开拓新客户资源的方式，努力将公司相关业务收入下滑的速度控制在相对较缓的水平，尽可能减轻由于客户投放减少及客户流失对公司整体营

业收入的负面影响；互联网增值服务业务的销售情况基本保持稳定，主要得益于公司的业务模式以分发类为主，非重度自主研发，能够较好的分散外部行业波动产生的风险；公司智能硬件业务主要依赖运营商和电商渠道，销售额受渠道商的运营策略及布局影响较大，营业收入的下降系由于主要客户销售额的下降，公司将积极拓展新渠道，同时加强了自营业务的相关投入，在一定程度上抵消渠道商销售额下降的影响；安全业务方面，后续随着新落地的“安全大脑”项目的推进，以及已投入运行项目产生的以订阅服务为主的运营收入的提升，公司安全业务的主要客户结构会逐步得到改善。

以上是公司对《问询函》中有关问题的具体回复情况。

特此公告。

三六零安全科技股份有限公司董事会

2022年11月18日