

## 上海古鳌电子科技股份有限公司 关于深圳证券交易所问询函的回复

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

上海古鳌电子科技股份有限公司(以下简称“公司”或“古鳌科技”)于 2024 年 5 月 8 日收悉深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对上海古鳌电子科技股份有限公司的年报问询函》(创业板年报问询函〔2024〕第 70 号)，公司董事会予以高度重视，立即召集相关人员对有关问题进行了认真核实和分析，现将回复内容公告如下：

1. 年报及你公司前期公告显示，你公司金融信息服务业务由控股子公司东高（广东）科技发展有限公司（以下简称“东高科技”）开展。2021 年 12 月，你公司现金收购东高科技 51% 股权，交易对手方对东高科技 2022-2024 年业绩作出承诺。2023 年东高科技实现营业收入 42,201.43 万元，同比增长 12.45%；实现扣除非经常性损益后的归属于母公司所有者的净利润 650.08 万元，同比下降 51.67%。2022 年、2023 年东高科技均未完成业绩承诺，业绩承诺完成率分别为 37.37%、16.25%。2022 年、2023 年交易对手方应分别补偿你公司 3,358.60 万元、4,989.78 万元。截止目前，2022 年度业绩补偿款尚未支付。2023 年你对收购东高科技形成的 18,746.35 万元商誉计提商誉减值准备 4,828.22 万元，2022 年未计提商誉减值准备。因 2022 年东高科技未完成业绩承诺，交易对手方应付补偿款 3,358.60 万元，2022 年你公司将其计入交易性金融资产。截止 2023 年 12 月 31 日，交易对手方尚未实际支付补偿款，你公司将上述款项转入其他应收款核算并按账龄计提坏账。

请你公司：

(1) 按照软件类、投教类、投顾类业务分类，分别说明东高科技各类业务经营模式、收费方式、收费水平、收入确认原则和时点，相关会计处理是否符

合企业会计准则有关规定；请年审会计师进行核查并发表明确意见。

### 【回复】

公司报告期内金融信息服务主要构成为控股子公司东高（广东）科技发展有限公司（以下简称“东高科技”）的营业收入，主营业务可以划分为软件类业务、投教类业务、投顾类业务。

#### 1、东高科技主营业务情况介绍

东高科技拥有“经营证券期货业务许可证”，在此经营范围内，针对普通个人投资者，审慎开展证券软件、投顾、投教业务。东高科技通过互联网推广，渠道合作等方式进行不同的产品宣传，促使用户下载相关软件并注册、添加客服企业微信等方式，与用户建立联系。客服根据用户进线的广告或合作渠道所推荐的内容，向用户推荐相对应的产品。产品如下：

（1）软件产品，主要为销售公司研发的股票软件分析/决策工具，如【懂牛股票选股决策系统】。公司设计了独特的分析指标和选股策略等工具融入软件中，提高用户分析效率，辅助用户进行决策。

（2）投教类产品：即向客户销售有关证券投资知识和技巧的文字或视频课程。在软件平台 PC/App 端、公众号、小程序等多通道向客户提供各种形式的教育和培训，帮助投资者提高其投资知识、投资技能、投资方法论和风险意识，使投资者更加理性地看待市场和投资机会，避免一些常见的投资陷阱和误区。

（3）投顾类产品：是指由专业的投资顾问根据客户的投资目标、风险偏好、财务状况等因素，向客户推荐匹配适当的投资建议和投资组合管理方案。服务上设有盘前、盘中、盘后等多时段市场分析内容，方式上有软件信息推送、视频直播、电话、企业微信、短信等时效性高的服务形态，帮助客户实现资产增值和风险控制。通过分析市场趋势和经济环境，协助客户进行资产配置和风险管理，以期达到更好的投资效果。

#### 2、东高收费方式和收费水平

东高收费方式主要是通过银行、支付宝及微信进行收款，收费水平依据不同的产品和服务内容、服务时长不同收费不同。主要产品的收款情况（选取订单大于 100 元且未剔除退款）列示如下：

单位：万元

业务分类	2023 年			2022 年		
	样本订单金额	样本用户数	样本人均	样本订单金额	样本用户数	样本人均
投教	3,813.23	3,756.00	1.02	7,833.30	6,538.00	1.20
投顾	33,705.86	37,069.00	0.91	28,113.98	25,607.00	1.10
软件	14,543.86	19,631.00	0.74	12,542.00	12,487.00	1.00
合计（注）	52,062.95	60,456.00	0.86	48,489.29	44,632.00	1.09

注：以上是在订单系统选取大于 100 元（含税）的所有收款订单，未剔除后续退款，会计口径的营业收入是按权责进行摊销，由于统计口径不一致，故数据不一致。

### 3、东高科技收入确认的原则和时点

#### （1）收入确认的相关会计准则

根据《企业会计准则第 14 号——收入》十一、十二、十三条的相关规定：

“第十一条 满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：

- （一）客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益。
- （二）客户能够控制企业履约过程中在建的商品。

（三）企业履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且该企业在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。具有不可替代用途，是指因合同限制或实际可行性限制，企业不能轻易地将商品用于其他用途。有权就累计至今已完成的履约部分收取款项，是指在由于客户或其他方原因终止合同的情况下，企业有权就累计至今已完成的履约部分收取能够补偿其已发生成本和合理利润的款项，并且该权利具有法律约束力。

第十二条 对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。企业应当考虑商品的性质，采用产出法或投入法确定恰当的履约进度。其中，产出法是根据已转移给客户的商品对于客户的价值确定履约进度；投入法是根据企业为履行履约义务的投入确定履约进度。对于类似情况下的类似履约义务，企业应当采用相同的方法确定履约进度。当履约进度不能合理确定时，企业已经发生的成本预计能够得到补偿的，应当按照已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

第十三条 对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列

迹象：

(一)企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。

(二)企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。

(三)企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。

(四)企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。

(五)客户已接受该商品。

(六)其他表明客户已取得商品控制权的迹象。”

(2) 东高收入确认的具体方法

1) 按时点确认收入：销售的软件已使用，并取得采购方签署的验收证明，作为控制权转移的时点。

2) 按时段确认收入：为客户提供投资顾问、投教课程、投研报告等服务，公司依据合同约定的服务期间分期摊销确认收入。

具体业务分类及举例如下：

业务分类	产品举例	服务条款	收入确认原则	收入确认时点
投教	《尹经论势》	第二章 产品和服务信息，本次乙方签约购买产品/服务的具体信息如下：1、产品/服务名称：《尹经论势》2、产品/服务期限：93天3、产品/服务费用：11800.00元	客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	某一时段内
投顾	六合智投天玑	第二章 产品和服务信息，本次乙方签约购买产品/服务的具体信息如下：1、产品/服务名称：六合智投天玑6个月版A版2、产品/服务期限：180天；因乙方购买的产品为180天，因此赠送乙方为期180天的产品（产品名称：六合智投天玑A版免费版）；赠送产品的相关权利义务按照本协议执行。3、产品/服务费用：35800.00元	客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	某一时段内
软件1	至尊投研版	第二章 产品和服务信息，本次乙方签约购买产品/服务的具体信息如下：1、产品/服务名称：至尊投研版（季度）2、产品/服务期限：90天；因乙方购买的产品为90天，因此赠送乙方为期90天的产品（产品名称：至尊投研版活动版）；赠送产品的相关权利义务按照本协议执行。3、产品/服务费用：31800.00元	客户在企业履约的同时即取得并消耗企业履约所带来的经济利益	某一时段内

软件 2 (注)	杰诚天机明崇 金融终端	<p>第六条 付款方式：甲已双方签署合同后内支付本协议总金额的 50%，验收后的 10 日内，甲方在收到乙方发票后支付 50%。第五条系统测试和验收：系统验收，软件交付后 10 日内应向甲方提出书面验收测试申请，甲方收到申请后五日内，组织双方验收。双方已于 2023 年 11 月 30 日完成验收并出具验收单。</p>	<p>(一)企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务。 (二)企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权。 (三)企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品。 (四)企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬。 (五)客户已接受该商品。</p>	某一时点
-------------	----------------	--	---	------

注：软件 2 为东高科技子公司武汉杰诚智慧信息科技有限公司开展的软件销售业务，占东高科技整体收入比重 0.26%。

#### 会计师情况说明：

##### 会计师执行的程序：

- 1、了解公司业务流程、收费方式、收费标准及公司的订单、收款情况；
- 2、抽选部分合同，用五步法确认各类型合同的履约义务、交易价格、履约义务收入确认的方式是否复核相关准则的规定；
- 3、获取公司收入计算规则，确认其是否符合收入确认政策。同时对该规则进行测算分析，评价收入确认是否准确，并计入了恰当的会计期间；
- 4、检查与客户签订的合同及收入摊销确认表，评价收入确认的真实性、完整性。

结论：东高科技的收入确认符合相关准则的规定。

(2) 按照业务类型分别列示 2022 年、2023 年东高科技收入、毛利率、成本构成，并按照季度列示 2022 年、2023 年东高科技主要运营数据，包括但不限于各类业务付费用户数量、APP 应用下载量、线上平台注册会员数量、线上培训人次、线上平台充值流水及专业讲师、分析人员等各类岗位员工数量等情况，同时结合前述数据变动与行业竞争格局、市场需求变化、行政处罚影响等因素，量化分析东高科技 2023 年收入上涨但净利润大幅下滑的原因及合理性；请年审会计师说明对东高科技收入真实性执行的审计程序、获取的审计证据及形成的

## 审计结论。

### 【回复】

#### 1、东高科技近两年的营业收入及成本构成情况：

项目	明细	2023 年		2022 年		同比增减% 23 年较 22 年	变动原因分析
		金额（万元）	比重	金额（万元）	比重		
营业收入	软件类	10,379.10	24.59%	10,784.18	28.74%	-3.76%	主要是公司第四季度受停止新增客户监管处罚所致收入减少。
	投教类	4,543.73	10.77%	7,391.17	19.69%	-38.52%	主要是公司第四季度受停止新增客户监管处罚所致收入减少。
	投顾类	27,272.82	64.63%	19,305.60	51.44%	41.27%	主要是 2022 年引入新团队，投顾类预收款项 3.13 亿元，按受益期分摊至 2023 年，致投顾类收入增长 41.27%。
	其他收入	5.78	0.01%	48.04	0.13%	-87.97%	主要是属于非连续性技术服务收入，波动属正常。
	收入合计	42,201.43	100%	37,528.99	100%	12.45%	
营业成本	人工成本	3,568.56	83.51%	3,495.66	94.27%	2.09%	较上年是增长 2.09%，主要系人数小幅增长所致，本期 11 月初受到证监会监管前，业务稳步增长，故平均成本人数较上期有所增长 15%左右，导致了薪酬增长。
	无形资产摊销	597.05	13.97%	88.32	2.38%	575.98%	无形资产摊销 597.05 万元是东高科技的软件摊销，主要是增加了优直播 PC 端系统软件、优品行情软件 V1.0 软件的摊销。
	行情信息费	107.55	2.52%	124.00	3.34%	-13.27%	行情信息费较 2022 年减少 13.27%，主要是 23 年数据信息费用 48.54 万元，增加了北交所和全国股转系统信息费用 28.30 万元。
	成本合计	4,273.15	100.00%	3,707.99	100.00%	15.24%	

#### 2、东高科技主要运营数据：

项目	2023 年					2022 年				
	一季度	二季度	三季度	四季度	合计	一季度	二季度	三季度	四季度	合计
注册会员数量	55,035	102,267	124,631	51,453	333,386	107,630	84,764	100,000	66,894	359,288
付费用户数量	7,587	14,622	13,112	33,518	68,839	7,996	10,126	9,953	9,784	37,859
净充值金额（元）	123,669,589	127,107,149	134,976,582	69,717,495	455,470,815	73,677,303	92,399,800	125,091,935	147,810,228	438,979,267
软件下载量	305,872	173,295	156,712	58,036	693,915	95,818	133,203	220,316	326,500	775,837
线上培训人次	2,171,010	3,395,707	4,111,903	3,103,497	12,782,117	616,668	879,465	1,925,764	2,966,700	6,388,597

注 1：注册会员数量：在指公司注册的用户数量，2023 年公司受暂停新增客户的监管处罚后立即停止广告投放，导致四季度注册用户数大幅下降。

注 2：付费用户数量：是指与公司签订合同后支付款项的用户数量，四季度公司针对历史客户资源做小额付费活动，带来四季度付费用户数量增长，其中 10 月份付费用户数 36,749，占四季度付费用户数量 87.31%。

注 3：充值金额：是指当期扣除退款后的全部收款金额。

注 4：软件下载量：因多款软件采用的是同一套数据收集、用户平台，暂未对用户注册前的行为（包括软件下载）做严格、准确的区分，故无法按不同软件提供下载数据。

注5：线上培训人次：是指在线视频直播的访问人次。

### 3、专业讲师、分析人员等各类岗位员工数量等

年度	2023年				2022年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
讲师类	76	74	85	25	57	80	74	75
策略研究	5	4	4	2	4	5	6	5
讲师助理类	31	25	24	9	21	19	37	23
合计	112	103	113	36(注)	82	104	117	103

注：2023年末受行政处罚影响，公司至2023年第四季度末优化人员至36人，较第三季度专业人员下降68.14%。

### 4、公司与同行业公司毛利率对比

主体	2023年			2022年		
	收入金额(万元)	成本金额(万元)	毛利率	收入金额(万元)	成本金额(万元)	毛利率
东高广东	42,201.43	4,273.15	89.87%	37,528.99	3,707.99	90.12%
同花顺	356,426.02	38,900.28	89.09%	355,913.75	36,962.62	89.61%
指南针	111,286.06	14,100.43	87.33%	125,505.65	13,455.96	89.28%

通过对比可知，公司毛利率与同行业相近，不存在较大差异。

### 5、收入上涨但净利润大幅下滑的原因及合理性分析

(1) 东高2023的营业收入较2022年增长率为12.45%，实际增长4,672.43万元，主要系投顾类业务收入增加，2022年下半年引入专业团队，加大推广宣传投入及渠道引流，2023年投顾类营业收入2.73亿较上年同期1.93亿增长7967.2万元。

(2) 净利润下降主要系销售费用、主营业务成本及研发费用增加所致。具体列示如下：

项目	2023年(万元)	2022年(万元)	同期增减变动金额(万元)	同期增减变动率
净利润	778.10	1,521.02	-742.92	-48.84%
营业收入	42,201.43	37,528.99	4,672.43	12.45%
营业成本	4,273.15	3,707.99	565.17	15.24%
销售费用	30,504.63	25,756.43	4,748.20	18.44%
管理费用	3,795.95	4,142.97	-347.02	-8.38%
研发费用	2,229.31	1,888.17	341.14	18.07%
财务费用	589.21	562.94	26.27	4.67%
资产处置收益	75.78	187.05	-111.28	-59.49%
合计	41,468.03	36,245.55	5,222.48	14.41%

1) 上表可见造成报告期利润减少的原因主要为销售费用增加导致，其中销售费用2023年较2022年增加4,748.20万元，增长18.44%，销售费用中增长较

大的项目主要是职工薪酬、合作服务费用及折旧摊销增加所致。销售费用具体明细列示如下：

销售费用	2023年（万元）	2022年（万元）	同期增减变动金额（万元）	同期增减变动率
职工薪酬	12,241.42	9,385.25	2,856.17	30.43%
广告宣传费	2,581.74	4,068.45	-1,486.71	-36.54%
合作服务费	13,304.49	10,632.09	2,672.39	25.14%
折旧摊销费	1,385.47	983.83	401.64	40.82%
办公及通讯费	311.00	250.47	60.53	24.16%
技术服务费	244.28	109.07	135.21	123.97%
水电及物业费	207.07	204.05	3.02	1.48%
股份支付	-12.00	12.00	-23.99	-200.00%
其他	241.16	111.23	129.93	116.82%
合计	30,504.63	25,756.43	4,748.20	18.44%

2) 其中职工薪酬增加的主要原因：

①新增业务团队导致固定工资成本支出增加 987.65 万元；②受行政处罚停止新增客户，优化销售人员增加员工赔偿及待业安排等共额外支出 333.86 万元薪酬；③员工提成较去年增加 1,251.42 万元，主要是由收入规模增长、提成增加影响所致。

(3) 其中合作服务费用增加原因：

东高科技于 2023 年 6 月份开始逐步将前端的广告投放全部改为按后端结算的模式所致。

(4) 其中折旧摊销增加：

主要是新增办公楼装修费用的摊销所致。

综上，东高科技 2023 根据按预期战略部署在销售团队引进、渠道推广引流、丰富课程多样性加大投入并取得一定效果，受 2023 年 11 月无法展业等客观原因影响导致公司部分项目推广计划受阻造成报告期东高科技公司收入与净利润变动趋势不同。

**会计师情况说明：**

会计师执行的程序：

1、检查与客户签订的合同及收入摊销确认表，评价收入确认的真实性、完整性；

2、获取公司收入计算规则，确认其是否符合收入确认政策。同时对该规则

进行测算分析，评价收入确认是否准确，并计入了恰当的会计期间；

3、分层抽样选取部分样本进行销售收入细节测试，并对主要产品的销量及单价进行同期比较分析，评价收入确认的真实与准确；

4、对个人客户进行了电话访谈，对公司客户进行函证，评价收入确认的真实性、准确性、完整性；

5、评价公司 IT 一般控制（ITGC）是否能确保风险控制在可接受的水平、确保信息系统内部控制的有效性，以及各业务系统对公司业务的支持性；

6、利用计算机辅助技术（CAATs），针对业务系统数据与财务数据一致性、交易及支付集中度、用户与交易行为、交易用户产品服务使用情况进行分析和测试，评价系统数据的真实性、准确性及有效性。

结论：东高科技的收入确认符合相关准则的规定，相关收入是真实、完整的。

**（3）对比 2022 年和 2023 年期末对东高科技进行商誉减值测试的关键参数，就差异原因及合理性进行详细分析，并结合对东高科技商誉减值迹象出现时点的判断情况，说明前期商誉减值准备计提的充分性；请年审会计师进行核查并发表明确意见。**

**【回复】**

1、对比 2022 年和 2023 年期末对东高科技进行商誉减值测试的关键参数，就差异原因及合理性进行详细分析，具体如下：

(1) 收入成本及费用预测数据对比及差异分析

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	永续期
	营业收入											
2022 年预测数据	4,917.37	14,438.71	37,528.99	49,646.07	58,585.96	65,759.96	72,598.52	79,863.71	82,097.83	82,128.41	82,128.41	82,128.41
2023 年预测数据	4,917.37	14,438.71	37,528.99	42,201.43	24,733.14	39,425.68	55,613.50	64,458.49	69,440.33	70,634.14	70,711.73	70,711.73
差异原因以及合理性				本年度收入增长合理性分析：2024 年度下降是因为首年预测期，东高科技从 6 月份开始才可以逐步进行新的获客用户订单购买业务。从谨慎性角度出发，随着一年的发展，在 2025 年收入逐渐达到 2022 年的水平，之后以合理稳定性的增长达到永续期水平。收入增长率在上市公司合理增长率区间。								
	收入增长率											
2022 年预测数据			159.92%	32.29%	18.01%	12.25%	10.40%	10.01%	2.80%	0.04%	0.00%	0.00%
2023 年预测数据			159.92%	12.45%	-41.39%	59.40%	41.06%	15.90%	7.73%	1.72%	0.11%	0.00%
差异原因以及合理性				上市公司指南针(与东高科技业务高度一致)，2013 年收入 1.2 亿，与含商誉资产组所在公司 2021 年收入趋同，指南针 2013 年-2023 年复合增长率为 24.62%，含商誉资产组所在公司含历史期最后二年以及明确预测期（2021 年-2030 年）的复合增长率为 21.30%，低于该领域头部企业，预测符合该行业发展趋势。								
	证券投资者市场规模											
项目	2014 年	2015 年	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年		
期末投资者数量增长率		110%	7%	6%	-12%	9%	30%	23%	8%	7%		
中国证券结算总额增长率		36%	19%	13%	9%	9%	11%	11%	7%	8%		
指南针收入规模	19,751.20	53,852.86	57,126.53	66,909.87	57,769.57	62,297.33	69,259.82	93,242.10	125,505.65	111,286.06		
指南针收入增长率	60.36%	172.66%	6.08%	17.13%	-13.66%	7.84%	11.18%	11.18%	99.32%	-11.33%		

益盟收入规模	33,058.23	73,863.33	57,218.57	59,089.66	35,675.72	32,555.75	44,624.32	57,177.62	71,710.28	68,897.92			
益盟股份收入增长率	34.24%	123.43%	-22.53%	3.27%	-39.62%	-8.75%	37.07%	28.13%	25.42%	-4.20%			
麟龙股份收入规模	10,585.19	25,601.73	22,610.94	22,090.00	20,827.23	29,766.57	40,297.62	48,982.72	47,129.30	37,837.75			
麟龙股份收入增长率	84.92%	141.86%	-11.68%	-2.30%	-5.72%	42.92%	35.38%	21.55%	-3.78%	-19.72%			
分析				由上述数据对比可知，投顾行业的收入增长随着证券市场的热度在增长。从近两年的数据可以看出，在投顾行业规范后，投顾行业的收入增速是比证券市场的热度要高的。且从国家宏观调控而言，现在闲余资金的投资已逐步从房地产市场的投资逐步转向金融市场的投资。									
				主营业务成本									
项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	永续期	
2022年预测数据	696.93	1,823.58	3,707.99	4,381.85	4,873.14	5,236.02	5,579.71	6,068.47	6,102.02	6,099.52	6,099.52	6,099.52	
2023年预测数据	696.93	1,823.58	3,707.99	4,273.15	2,168.79	3,418.63	3,748.94	4,131.22	4,516.26	4,542.33	4,544.77	4,544.77	
				毛利率									
2022年预测数据	85.83%	87.37%	90.12%	91.17%	91.68%	92.04%	92.31%	92.40%	92.57%	92.57%	92.57%	92.57%	
2023年预测数据	85.83%	87.37%	90.12%	89.87%	91.23%	91.33%	93.26%	93.59%	93.50%	93.57%	93.57%	93.57%	
差异原因以及合理性				变动费率的下降造成成本下降。 上年度预测时，在预测期第一年考虑薪资每年5%的增长；本年度预测时，职工薪酬自2025年开始按照5%上涨。2023年末成本中人员数量已经从150人降低至72人，造成人工薪酬下降。									
				销售费用									
2022年预测数据	4,235.83	11,210.25	25,756.43	35,575.36	41,076.33	45,766.39	50,441.08	55,678.24	56,402.77	56,410.82	56,410.82	56,410.82	
2023年预测数据	4,235.83	11,210.25	25,756.43	30,504.63	16,728.00	28,153.46	40,055.19	46,898.78	50,781.74	51,492.66	51,533.08	51,533.08	
				销售费用率									
2022年预测数据	86.14%	77.64%	68.63%	71.66%	70.11%	69.60%	69.48%	69.72%	68.70%	68.69%	68.69%	68.69%	

2023年预测数据	86.14%	77.64%	68.63%	72.28%	67.63%	71.41%	72.02%	72.76%	73.13%	72.90%	72.88%	72.88%
可比公司平均数据				53.43%								
差异原因以及合理性				本次预测从谨慎性角度，预测期的销售费用率基本维持在2023年实际发生的水平，2024年下降主要是因为1-5月没有新获客的产品收入导致的销售人员的裁员所致。另外，上市公司的平均销售费用率为53.43%。东高科技的销售费用在明确预测期最后一年的销售费用率高于上市公司近几年平均销售费用率，此次预测较符合行业规律以及审慎、合理。								
				管理费用								
2022年预测数据	980.51	1,781.46	4,142.97	4,588.28	4,341.76	4,724.28	5,124.01	5,613.29	5,624.81	5,623.15	5,623.15	5,623.15
2023年预测数据	980.51	1,781.46	4,142.97	3,795.95	4,156.73	4,211.18	4,299.21	4,473.85	4,532.42	4,607.62	4,613.46	4,613.46
				管理费用率								
2022年预测数据	19.94%	12.34%	11.04%	9.24%	7.41%	7.18%	7.06%	7.03%	6.85%	6.85%	6.85%	6.85%
2023年预测数据	19.94%	12.34%	11.04%	8.99%	16.81%	10.68%	7.73%	6.94%	6.53%	6.52%	6.52%	6.52%
可比公司平均数据				11.28%								
差异原因以及合理性				管理费用率的合理性分析：①管理费用中的固定资产折旧为固定成本、其余均为半固定成本，随着收入的增加，管理费用会呈现摊薄的趋势。②2024年及2025年预测费用率较高是因为收入预测较低所致。③稳定后管理费用率可比上市公司管理费用率低是合理的，因为可比上市公司的管理费用中涵盖大量的中介服务费/高额的管理人员职工薪酬/股份支付等成本。								
				研发费用								
2022年预测数据	656.24	1,325.53	1,549.88	3,366.71	4,014.46	4,727.89	5,540.23	6,461.04	6,471.56	6,473.98	6,473.98	6,473.98
2023年预测数据	656.24	1,325.53	1,888.17	2,229.31	1,808.16	2,355.08	3,474.51	4,193.03	4,746.17	4,753.80	4,754.55	4,754.55
				研发费用率								
2022年预测数据	13.35%	9.18%	4.13%	6.78%	6.85%	7.19%	7.63%	8.09%	7.88%	7.88%	7.88%	7.88%
2023年预测数据	13.35%	9.18%	5.03%	5.28%	7.31%	5.97%	6.25%	6.51%	6.83%	6.73%	6.72%	6.72%
可比公司平均数据				12.06%								

差异原因以及合理性				研发费用率的合理性分析：企业的研发决定了企业的竞争力，从预测期看，企业的研发费用率高于企业历史两年的研发费用率。该研发投入可以使企业保持一定的竞争力。								
				息税前利润 EBIT								
2022 年预测数据	-993.68	-427.13	3803.21	1266.89	3704.92	4656.35	5194.58	5255.91	6678.11	6701.64	6,701.64	6,701.64
2023 年预测数据		-467.4	3609.69	3282.14	-381.69	906.44	3499.06	4137.77	4198.79	4559.43	4580.56	5,114.06
				息税前利润 EBIT/营业收入								
2022 年预测数据	-20.21%	-2.96%	10.13%	2.55%	6.32%	7.08%	7.16%	6.58%	8.13%	8.16%	8.16%	8.16%
2023 年预测数据	0.00%	-3.24%	9.62%	7.78%	-1.54%	2.30%	6.29%	6.42%	6.05%	6.45%	6.48%	7.23%
可比公司平均数据				25.55%								
差异原因				由以上数据可以看出，含商誉资产组所在公司的利润率数据低于运营更加成熟的上市公司水平，说明此次预测较为谨慎、合理。且指南针最近一年的数据为 7.14%。与可比公司永续期相当。								

## (2) 折现率对比及差异分析

折现率取值差异			
项目	2022 年商誉减值测试数据	2023 年商誉减值测试数据	差异原因
无风险收益率	0.0318	0.0285	市场因素(不同基准日时点 10 年以上国债的到期收益率平均值下降)
beta	1.7206	1.8456	市场因素(两个基准日时点可比公司的 $\beta$ 变化)
erp	0.0577	0.055	市场因素(不同基准日时点市场证券组合收益率下降)
企业特有风险	1.0%	1.5%	东高科技暂停新增客户使企业特有风险增加
WACC	14.10%	14.44%	上述因素导致
WACCBT	15.73%	15.24%	上述因素导致

2、结合对东高科技商誉减值迹象出现时点的判断情况，说明前期商誉减值准备计提的充分性

根据相关准则的规定：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。

2022 年东高科技经营一切正常，相关经营基本符合预期，并未出现减值迹象。同时，经公司 2022 年末对与商誉相关的资产组进行减值测试，商誉不存在减值情况。

2023 年 11 月 8 日东高科技收到中国证券监督管理委员会广东监管局下发的 [2023]139 号《关于对东高(广东)科技发展有限公司采取责令暂停新增客户监管措施的决定》。自此，东高科技包含商誉资产组出现明显减值迹象，公司在期末进行商誉减值测试时，充分考虑了上述减值迹象的影响，并经减值测试后，计提了商誉减值准备。

公司 2022 年及 2023 年期末对东高科技进行商誉减值测试相关的关键参数差异原因以及合理性分析是恰当的，公司结合东高科技商誉减值迹象，对本期商誉减值准备的计提是充分的、恰当的。

**会计师情况说明：**

会计师执行的程序：

1、评价与管理层确定商誉可收回金额相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2、复核管理层对资产组的认定和商誉的分摊方法；

3、与公司管理层讨论商誉减值测试过程中所使用的方法、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性；

4、与公司管理层聘请的外部评估机构专家等讨论商誉减值测试过程中所使用的方法、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性；

5、结合公司管理层在收购子公司时确定收购对价时所使用的关键假设和参数、预测的未来收入及现金流量等，与本年度所使用的关键假设和参数、本年经营业绩等作对比，并向管理层询问显著差异的原因；

6、结合同行业标准、宏观经济和所属行业的发展趋势等，评估商誉减值测

试过程中所使用的关键假设和参数的合理性；

7、评价由公司管理层聘请的外部评估机构的独立性、客观性和资质；

8、测试管理层对于未来现金流量净现值的计算是否准确；评估管理层于期末对商誉及其减值估计结果、财务报表的披露是否恰当。

结论：公司本期商誉减值是充分且合理的。

(4) 结合尚未支付交易对手方的剩余股权转让款、与交易对手方协商情况等，说明截至回函日已采取的敦促相关方履行业绩承诺补偿的具体措施及进展。

**【回复】**

就收购东高科技涉及业绩承诺及实施业绩补偿的具体情况详见公司于 2024 年 4 月 29 日披露的《关于东高科技及上海钱育 2023 年度业绩承诺完成情况及实施业绩补偿的公告》，因东高科技 2022 年度、2023 年度均未完成业绩承诺的净利润，且承诺方至今尚未支付 2022 年度业绩补偿款，根据股权转让协议，承诺方共应补偿公司 83,483,831.02 元。

公司始终高度重视并积极推动业绩补偿事项的落实，公司一直保持以邮件、微信、面谈等多种沟通方式向上海睦誉、东方高圣进行业绩补偿款催收。截至本回复之日，公司尚未支付第二期股权转让款，公司与业绩承诺方仍在积极磋商，研究方案，公司拟采取的措施如下：

1、公司双方友好协商或直接将业绩补偿款在第二期股权款中直接抵扣，目前该方案正在落实中。

2、公司或起诉上海睦誉、东方高圣，通过法律手段让上海睦誉、东方高圣进行赔偿。

3、公司与上海睦誉、东方高圣协商签订补充协议，对业绩补偿款及相关条款进行约定，后续达到审批或信息披露标准的，公司将积极履行审批程序或信息披露义务。目前协议尚未签订。

截至本公告日，该事项尚未有实质性进展。

(5) 说明针对业绩补偿款的具体会计处理及其合规性；请年审会计师进行核查并发表明确意见。

**【回复】**

## 1、东高科技未完成业绩对赌的相关会计处理所涉及的相关准则规定

根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》、《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》以及其他相关准则的规定，或有对价符合权益工具和金融负债定义的，购买方应当将支付或有对价的义务确认为一项权益或负债；符合资产定义并满足资产确认条件的，购买方应当将符合合并协议约定条件的、可收回的部分已支付合并对价的权利确认为一项资产。

非同一控制下的或有对价需要判断是否属于金融工具，如果属于，则适用《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》，如果不属于，则适用《企业会计准则第 13 号——或有事项》或其他准则。

因此对于公司而言，首先这是一项或有对价，其次该或有对价属于金融资产（从其他方收取现金的合同权利）。属于《企业会计准则第 22 号——金融工具的确认和计量》中的金融工具。根据企业会计准则或有对价相关规定，或有对价属于《企业会计准则第 22 号——金融工具的确认和计量》中金融工具的，应采用公允价值计量，公允价值变化产生的利得和损失应按该准则规定计入当期损益或计入资本公积。

## 2、东高科技未完成业绩对赌所涉及的相关会计处理

### （1）公司账面的相关会计处理

2021 年公司完成对东高科技 51%的股权收购，东高科技出售方股东作出业绩承诺，如东高科技未达到业绩承诺的业绩条件，股权出售方需按照协议约定向公司支付现金补偿。

东高科技 2022、2023 年度未完成相关业绩，东高科技出售方股东需对公司进行业绩补偿，相关业绩补偿金额于 2022 年、2023 年底确认为交易性金融资产，具体会计处理如下：

借：交易性金融资产（或有对价的公允价值变动）

贷：公允价值变动损益

### （2）交易性金融资产转为应收款项的时点

根据关于收购东高科技 51%股权暨签署的《股权转让协议》四《业绩对赌及收购条款》上述业绩补偿应在标的公司经具有证券从业资格的会计师所出具的年度报告后 10 个工作日内支付。相关审计报告于董事会审批后出具。公司认为在

相关报告得到管理层批准后，该报告正式生效，相关业绩补偿金额正式确认，同时公司在该时点对于该笔款项的收款权利也得到确认。公司在确认相关收款权力后，并且确认相关款项很可能流入公司时确认该笔应收款项。

综上，公司将东高科技原股东未完成业绩承诺所需要补偿的金额确认为交易性金融资产，在东高科技审计报告经批准报出后确认其他应收款项。

**会计师情况说明：**

会计师执行的程序：

- 1、与公司沟通确认业绩补偿款的实现途径；
- 2、根据业绩补偿条款，重新计算业绩补偿金额；
- 3、了解公司的其他应收款坏账计提政策，并评估管理层其他应收款计提政策的合理性；
- 4、根据公司其他应收款坏账计提政策，复核测算公司其他应收款计提是否完整。

结论：公司业绩补偿款的相关会计处理复核相关会计准则的规定，相关业务承诺补偿款的确认整体上是合理。

2. 年报显示，你公司报告期内经营活动产生的现金流量净额为-8,137.47万元，同比下降321.83%。你公司称，主要由子公司东高科技报告期内终端销售人员薪资性支出较多导致。东高科技审计报告显示，报告期内东高科技支付给职工以及为职工支付的现金为20,298.78万元，同比增长32.88%。

请你公司结合东高科技各类业务人员数量、薪资水平变动情况及原因、各类业务提供劳务收到的现金变动情况及其与人员数量变动的匹配性等因素，说明经营活动产生的现金流量净额同比大幅下降的原因及合理性；请年审会计师进行核查并发表明确意见。

**【回复】**

报告期内东高科技支付给职工以及为职工支付的现金为20,298.78万元，同比增长32.88%，其中固定工资增加1,333.57万元，员工提成增加2,843.71万元。固定工资增加主要是2023年员工人数增长26%所致，同时五险一金及员工福利等都随着人数的增加而增长。提成的增加主要是收入规模增长影响所致。具

体影响列示如下：

项 目	2023 年	2022 年	增加金额	原因描述
(1)工资、奖金、津 贴和补贴	176,851,303.39	135,078,532.72	41,772,770.67	
其中:固定工资	104,042,363.47	90,706,689.07	13,335,674.39	2023 年人均月发薪金额 11256.36 元，2022 年人 均月发薪金额 10513.95 元， 2023 年人员发薪人数增长 26%
员工提成	72,808,939.92	44,371,843.65	28,437,096.28	收入规模增长、提成增加所 致
(2) 辞退福利	1,990,839.06	476,229.50	1,514,609.56	受行政处罚停止新增客户， 优化销售人员增加员工赔 偿
(3) 职工福利费	7,341,514.26	4,338,700.46	3,002,813.80	2023 年人员增长导致
(4) 五险一金	16,804,111.87	12,868,264.76	3,935,847.11	2023 年人员增长导致
合计	202,987,768.58	152,761,727.44	50,226,041.14	

从上表可知 2023 年与 2022 年人均月发薪金额仅增长 3.77%，人员发薪人数增长 26%，工资、奖金、津贴和补贴增长主要是人员数量增长，收入增长导致员工提成增加。综上所述：经营活动产生的现金流量净额下降原因合理。

**会计师情况说明：**

会计师执行的程序：

- 1、了解东高科技薪酬相关的内部控制并测试关键控制执行的有效性；
- 2、询问并了解东高科技人员薪酬的整体情况，判断职工薪酬的计提与发放是否与公司当年的实际业务情况整体相符；
- 3、获取职工薪酬计提与发放的相关数据，核对账面职工薪酬的分配情况，确保账面职工薪酬分配处理的准确性；
- 4、按月获取人事部门职工薪酬相关数据及期末留存的未发放的职工薪酬相关数据，复核账面计提及发放的职工薪酬数据与人事部门提供的相关数据是否整体相符，确保相关职工薪酬数据计提的整体准确及完整；
- 5、询问并了解东高科技报告期及报告期后员工的离职情况，获取东高科技辞退福利台账，与账面记录数据进行核对，确保辞退福利计提的准确性和完整性；
- 6、核对相关职工薪酬期前及期后的支付情况，确保职工薪酬实际支付的准

确性。

结论：东高科技 2023 年度职工薪酬现金流出较 2022 年职工薪酬现金流出大幅上升，继而导致的经营活动产生的现金流量净额同比大幅下降原因是真实且合理的。

3. 年报显示，你公司报告期销售费用中合作服务费 13,471.75 万元，同比增长 26.71%。

请你公司列示报告期东高科技合作的流量公司或 MCN 机构情况，包括但不限于机构名称、主营业务、渠道引流收入确认情况、已形成合同取得成本金额、已摊销合作服务费金额等，并说明发生大额合作服务费支出的必要性和合理性；请年审会计师说明针对合作服务费所执行的审计程序、所获审计证据及形成的审计结论。

**【回复】**

东高科技合作的流量公司或 MCN 机构方式如下：①前端获客，是指通过与对应的流量公司或 MCN 机构，按介绍的客户数，以约定好的单价作为流量费用。②后端合作，是指通过与垂直财经媒体或流量公司合作，按其介绍客户产生的部分营收作为介绍费用。

1、前端获客情况如下：

序号	合作服务商名称	合作商主营业务	本期计入合作服务费金额（元）
1	单位一	信息服务	4,245,283.02
2	单位二	信息服务	3,886,945.58
3	单位三	信息服务	2,385,289.44
4	单位四	信息服务	1,956,220.03
5	单位五	信息服务	1,758,910.88
6	单位六	信息服务	1,542,043.70
7	单位七	信息服务	1,371,365.31
8	单位八	信息服务	919,508.97
9	单位九	信息服务	906,702.73
10	单位十	信息服务	878,848.85
11	单位十一	信息服务	844,396.04
12	单位十二	信息服务	677,310.69
13	单位十三	信息服务	617,115.91
14	单位十四	信息服务	615,225.27

序号	合作服务商名称	合作商主营业务	本期计入合作服务费金额（元）
15	单位十五	信息服务	601,083.50
16	单位十六	信息服务	579,413.91
17	单位十七	信息服务	543,242.57
18	单位十八	信息服务	481,672.20
19	单位十九	信息服务	454,662.40
20	其他	信息服务	2,886,791.39
合计			28,152,032.39

2、后端合作情况如下：

序号	合作服务商名称	合作商主营业务	本期引流收入金额 (不含税)	期初合同取得成 本	本期发生的合同 取得成本	本期摊销金额(含 税)	期末合同取得成 本
1	供应商一	信息服务	40,223,335.43	3,584,241.83	21,510,497.91	18,682,401.76	6,412,337.98
2	供应商二	信息服务	42,798,080.02	2,918,989.30	17,875,934.14	16,582,001.59	4,212,921.85
3	供应商三	信息技术服务	17,830,946.63	4,674,525.19	9,103,058.84	12,760,807.29	1,016,776.74
4	供应商四	信息技术服务	18,376,186.92	9,678,771.99	2,106,436.38	11,152,466.66	632,741.71
5	供应商五	信息服务	22,934,720.63	-	21,885,084.92	11,032,188.50	10,852,896.42
6	供应商六	信息服务	33,608,049.56	-	17,041,942.15	9,985,699.93	7,056,242.22
7	供应商七	信息服务	27,755,827.18	-	15,871,436.53	9,084,707.87	6,786,728.66
8	供应商八	信息服务	17,863,835.83	-	13,614,991.82	6,385,324.17	7,229,667.65
9	供应商九	信息服务	66,324,225.57	1,370,665.46	5,054,394.14	5,667,218.45	757,841.15
10	其他	信息服务	64,430,424.11	10,095,427.88	6,235,134.49	9,855,958.38	6,474,603.99
	合计		352,145,631.88	32,322,621.65	130,298,911.32	111,188,774.60	51,432,758.36

### 3、东高科技合作服务费上升合理性分析

东高科技 2023 年及 2022 年营业收入及合作服务费对比如下：

项目	2023 年	2022 年	增长比例
合作服务费	133,044,860.30	106,320,912.65	25.14%
广告宣传费	25,817,384.08	40,684,488.85	-36.54%
合计	158,862,244.38	147,005,401.50	8.07%
营业收入	422,014,273.13	375,289,933.70	12.45%
占营业收入比重	37.64%	39.17%	

东高科技于 2023 年 6 月份开始逐步将前端的广告投放全部改为按后端结算的模式，因此合作服务费及广告宣传费两年对比成反向增减情况，考虑上述费用均与业务相关，故将两者合并与收入进行比较，相对合理。

综上，东高科技营业收入与合作服务费及广告宣传费的增长趋势整体保持一致。

#### 会计师情况说明：

会计师执行的程序：

- 1、了解采购与付款相关内部控制的设计及关键控制执行的有效性；
- 2、复核与合作服务费相关的结算单据等支持性文件，对重要供应商执行函证程序，评价合作服务费计提的真实、完整性；
- 3、复核资产负债表日前后确认的大额合作服务费用是否被记录于恰当的会计期间；
- 4、获取东高科技合作服务费供应商明细，核查是否与公司、控股股东、实际控制人、董监高人员存在关联关系。

结论：东高科技的合作服务费计量真实且合理。

4. 年报显示，你公司在报告期内拟投资 3.7 亿元用于购买新存科技（武汉）有限责任公司（以下简称“新存科技”）。截止报告期末，你公司已支付 2.87 亿元；截止年报披露日，已完成 3.7 亿元投资款支付。报告期内，新存科技产生净利润-4,317.17 万元，你公司按照权益法确认投资收益-1,258.67 万元。你公司投资新存科技时曾聘请评估师对新存科技出具《估值报告》。

请你公司：

- (1) 结合《估值报告》预测及新存科技研发进展，说明新存科技能否在 2024

年第三季度完成三维新型存储芯片技术研发和性能优化，并在 2024 年达成良品率 50%的目标。

**【回复】**

根据上海昊元古投资新存科技时的商业计划，新存科技预计在 2024 年第三季度完成三维新型存储芯片技术研发和性能优化，良品率预计在 2024 年达到 50%。截至目前，新存科技三维新型存储芯片项目已经完成测试芯片和原型芯片的开发工作，目前正在进行产品芯片的优化工作，并开启实验性试产。三维新型存储器项目已申请新型存储领域发明专利 312 件（其中国际专利 77 件、中国专利 235 件），新存科技目前公司已授权布图设计 6 件；申请受理专利 29 件，布图设计 1 件；代理所撰写中待申请专利 29 件。

新存科技三维新型存储芯片的技术研发和性能优化正在按照原定计划推进，未发生与其研发进度及技术性能出现重大差异的变动情况，亦未出现影响新存公司研发的不可抗拒、不可预见性事件，经过几十批次的流片及工艺演进，良率和性能稳步提升，预计完成三维新型存储芯片技术研发和性能优化及产品良品率在 2024 年达到 50%的目标不存在实质性障碍，相应研发进程将会根据客户的实际需求进行调整。

**(2) 结合新存科技与浙江省湖州市安吉县政府的合作进展、新存科技后续融资进展，说明新存科技存储产线建设情况，后续建设是否存在资金或其他障碍。**

**【回复】**

根据新存科技与浙江省湖州市安吉县政府的合作协议，新存公司中试线的选址、建设等由安吉县政府主导和负责投资，建设完成后新存公司以定向代工方式委托中试线进行生产，新存科技本身不实际承担产线建设工作。

截至目前，安吉县政府正在积极按照计划推进产线建设工作，预计后续建设不存在实质性障碍。

**(3) 结合上述问题 (1) (2) 的回复，说明你公司对新存科技的投资是否存在减值迹象，并说明未计提减值准备的合理性；请年审会计师进行核查并发表**

表明确意见。

**【回复】**

基于问题（1）及问题（2）的回复，公司对新存科技的投资在期末不存在减值迹象。

虽然新存科技各项进程均在如期推进之中，不存在减值迹象。但公司仍然基于新存科技2023年度经审计的财务数据与基于新存科技收购日PPA评估数据（基准日为2023年11月30日），模拟测算了新存科技基于2023年12月31日的企业价值，经测算，按期末公司持有新存科技比例确认的可收回金额高于公司期末长期股权投资的账面价值。

**会计师情况说明：**

会计师执行的程序：

1、了解、评价公司投资新存科技的控制活动；

2、评价公司对于新存科技收购日的判定是否符合相关准则规定。确定公司收款日会计处理是否正确。获取公司关于新存科技收购日的PPA评估报告，确认新存科技在收购日的可辨认净资产。获取新存科技经审计的财务报表，确定古鳌科技2023年应确认投资收益；

3、与新存科技的会计师就该投资相关事项进行沟通，并获取相应资料；

4、与公司管理层讨论长期投资减值测试过程中所使用的方法、关键评估的假设、参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性；

5、测试管理层对于未来现金流量净现值的计算是否准确；评估管理层于期末对长期投资减值估计结果、财务报表的披露是否恰当。

结论：公司对新存科技的投资可收回金额大于账面金额，不存在减值情况。

5. 年报及你公司前期公告显示，你公司自2022年一季度起新增开展贸易业务，主要向上海涵研通信技术有限公司采购某品牌手机后向中邮崎酷信息技术（上海）有限公司销售，该业务采用净额法确认收入。报告期内，你公司实现贸易业务收入763.86万元。2023年6月13日，你公司将体内贸易业务分拆并与上海通贸联贸易有限公司（以下简称“通贸联”）共同设立上海右佐贸易有限公司，你公司持股比例为60%。根据你公司对2022年报问询函（创业板年报问

询函（2023）第 309 号）的回复，贸易业务根据下游客户与终端客户情况约定账期，通常为 15-60 天。2022 年末，你公司应收账款贸易往来组合账面余额为 0；2023 年末，你公司应收账款贸易往来组合账面余额为 7,048.96 万元，坏账计提比例为 5%。截止年报披露日，报告期末应收贸易款已全部收回。

请你公司：

（1）说明将贸易业务分拆并与其他方成立控股子公司的原因及必要性，并结合通贸联股东信息及是否与你公司、董监高、实际控制人、持股 5%以上股东之间存在关联关系、主营业务开展、资金实力等情况，说明选择通贸联作为贸易业务合作方的原因及合理性，在此基础上说明是否存在向关联方输送利益的情形。

### 【回复】

#### 1、贸易拆分并与其他方成立控股子公司的原因及必要性

（1）同一主体公司内税收收入确认口径与会计收入确认口径差异，且影响金额较大，公司出于谨慎考虑成立控股公司专门承接该类业务；

（2）该项贸易业务需要较大资金，引入其他资金，能缓解公司自身资金压力，因此决定与第三方合作；

（3）为扩大贸易收入，增加企业利润。

#### 2、选择通贸联作为贸易业务合作方的原因及合理性

##### （1）通贸联股东信息

通贸联成立于 2023 年 5 月 6 日，系股东刘利富和谢秀美为该业务共同新设的企业，其中，刘利富持有通贸联 99%的股份，为通贸联的实际控制人。经查询公开信息，刘利富与谢秀美不是失信被执行人，具有良好的资信。

##### （2）与公司、董监高、实际控制人、持股 5%以上股东是否存在关联关系

通过公司自查，通贸联股东与公司、董监高、实际控制人、持股 5%以上股东不存在关联关系。

##### （3）主营业务开展情况及资金实力

公司与通贸联共同成立上海右佐贸易有限公司（以下简称“右佐贸易”），注册资本 5,000.00 万元，公司持股 60%，通贸联持股 40%，双方均实缴，同时，为更好开展贸易业务，双方约定按照出资比例借款给右佐贸易用于开展贸易业务，

公司借款 3,000.00 万元，通贸联借款 2,200.00 万元。右佐贸易总额法实现销售 104,704,970.00 元，共计回款 104,704,970.00 元。

综上所述，公司基于经营管理要求、贸易业务布局等需求引入合作伙伴共同开展贸易业务，通贸联具备与公司合作意愿，且资信良好，资金实力充足，因此公司决定与通贸易共同成立贸易公司开展贸易业务。

### 3、是否存在向关联方输送利益的情形

因通贸联股东与公司、董监高、实际控制人、持股 5%以上股东不存在关联关系，因此不存在利益输送的情形。

(2) 说明报告期内贸易业务内容、模式、上下游是否发生变化及该业务所涉资金流水总额，并列示报告期内涉及逾期的贸易业务情况，包括应收客户名称、交易金额、商品名称、货物到达时间、约定账期、逾期原因、实际偿还情况等；同时结合前述情况，说明该业务应收账款坏账准备计提的充分性，后续贸易业务回款是否持续存在较大风险；请年审会计师进行核查并发表明确意见。

#### 【回复】

公司于 2023 年 6 月将贸易业务由古鳌科技平移至新设控股子公司右佐贸易，报告期内除经营主体发生改变外，其他相关贸易业务的内容、模式以及上下游均未产生变化：

#### 1、公司贸易业务内容、模式

公司贸易业务为苹果手机采购销售，即向上游代理商采购同时销售给下游客户（非终端用户）赚取进销差额。

#### 2、报告期内业务开展

2023 年，公司累计向上游供货商上海涵妍通信技术有限公司（以下简称“上海涵妍”）采购苹果手机 28,172.22 万元，详情如下：

采购主体	供应商	商品名称	数量（台）	采购金额（元）	采购支出金额（元）
古鳌科技	上海涵妍	苹果手机	20,270	181,076,160.00	181,076,160.00
右佐贸易	上海涵妍	苹果手机	10,150	100,646,020.00	100,646,020.00
合计：			30,420	281,722,180.00	281,722,180.00

累计向下游客户中邮崎酷信息技术(上海)有限公司(以下简称“中邮崎酷”)和上海机场国际旅行社有限公司（以下简称“上海机场”）销售苹果手机 29,035.38 万元，详情如下：

销售主体	客户	商品名称	数量（台）	销售金额（元）	货款收回金额（元）
古鳌科技	中邮崎酷	苹果手机	17,280.00	154,542,640.00	154,542,640.00
	上海机场	苹果手机	2,990.00	31,106,210.00	31,106,210.00
右佐贸易	中邮崎酷	苹果手机	9,160.00	94,236,710.00	23,747,130.00
	上海机场	苹果手机	990.00	10,468,260.00	10,468,260.00
合计			30,420.00	290,353,820.00	219,864,240.00

### 3、逾期贸易业务

2023 年下半年，转换经营主体后，公司贸易业务出现逾期回款现象：

销售主体	客户	商品名称	数量（台）	销售金额（元）	销售订单日期	货物交付时间	收款条件	收款截止日	期后回款	期后回款总额（元）	逾期回款原因
右佐贸易	中邮崎酷	苹果手机	2,770.00	29,289,980.00	2023/7/3	2023/7/3	收货后 60 个自然日	2023/9/2	资产负债表日后陆续回款	29,289,980.00	由于客户中邮崎酷
		苹果手机	2,340.00	24,743,160.00	2023/7/20	2023/7/21	收货后 60 个自然日	2023/9/20		24,743,160.00	上游厂商产品调价，下游
		苹果手机	1,560.00	16,456,440.00	2023/7/31	2023/7/31	收货后 60 个自然日	2023/9/30		16,456,440.00	客户付款流程审批等原因
合计：			6,670.00	70,489,580.00						70,489,580.00	

#### 4、该逾期账款坏账准备计提的充分性

(1) 公司管理层综合考量客户信用记录、历史交易情况等因素，认为中邮崎酷具备较好资质，历史交易记录信誉良好，具备履约能力，不存在重大信用风险。

(2) 公司对该逾期款项一直采取电话、邮件、现场等方式催收，中邮崎酷回应积极且制定并提交了回款计划。

(3) 资产负债表日以后，中邮崎酷陆续结算欠款，截至年报对外披露日相关款项已全部结清。

综上，公司认为中邮崎酷具备履约能力，预期不存在重大信用风险，资产负债表日根据账龄评估预期信用损失是合理且充分的。

#### 5、关于后续贸易业务回款风险考量

综合评估近两年贸易业务回款情况，公司与下游客户结算账期主要受以下两个因素影响：

(1) 下游运营客户结算政策传导；

(2) 上游厂商货源供需调价影响。

上述影响因素符合市场交易一般逻辑。目前公司基于数字人民币项目开展情况、未来战略部署等考虑，决意谨慎开展贸易业务，于2024年3月4日召开第五届董事会第十次会议审议通过了《关于对上海右佐贸易有限公司减少注册资本的议案》，同意将公司贸易业务主体控股子公司上海右佐贸易有限公司的注册资本由5,000.00万元减少至100.00万元。截至回函日公司账面无贸易类业务所形成的应收账款。

#### 会计师情况说明：

会计师执行的程序：

1、了解、评价及测试公司贸易相关业务的控制活动；

2、获取管理层关于贸易业务的台账，了解公司对于该贸易业务的会计核算方式；

3、访谈重要客户中邮崎酷信息技术（上海）有限公司，访谈供应商上海涵妍通信技术有限公司及公司管理层。了解相关贸易业务的背景及内容、商业逻辑及定价依据等内容；

4、对贸易业务的客户、供应商进行函证，获取相关函证信息，评价收入、成本确认的真实性、准确性及完整性；

5、检查公司与客户、供应商签订的框架合同及订单、物流运输单据、送货照片、出库单、发票、收付款回单，确定贸易业务是否有实物流转；

6、查询客户、供应商公开工商信息，判断客户、供应商是否与公司存在关联关系；

7、查阅公司与客户、供应商业务合作邮件沟通往来记录；

8、对贸易业务客户及供应商往来款进行期后查验；查验交易发票的真伪；

9、对所有银行进行询证，获取相关函证信息，评价货币资金是否存在、完整，是否有资金占用情况；

10、了解公司的应收账款坏账计提政策，并评估管理层应收款计提政策的合理性；

11、根据公司应收账款坏账计提政策，复核测算公司应收坏账计提是否完整。

结论：公司贸易业务应收账款坏账准备的计提是充分及合理的。截止 2024 年 4 月 30 日公司账面无贸易类业务所形成的应收账款并审慎考虑谨慎开展贸易业务，截至目前无回款风险。

6. 年报及你公司前期公告显示，你公司于 2021 年 12 月作价 5,500 万元向谷穗(湖州)股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称“谷穗合伙”)出售参股公司上海致宇信息技术有限公司(以下简称“上海致宇”)的 20.41% 股权。谷穗合伙于 2021 年 12 月支付 51% 的股权受让款，但截止目前未按协议约定支付剩余 49% 的股权受让款。2022 年末，你对应收谷穗合伙的 2,695 万元股权转让款计提 50% 坏账准备，2023 年末前述应收款项坏账准备计提比例仍为 50%。你公司在对 2022 年报问询函(创业板年报问询函(2023)第 309 号)回复中表示，公司正在与谷穗合伙进行协商。

请你公司说明报告期内与谷穗合伙的协商进展，是否采取法律手段对相关款项进行追讨，并结合报告期内欠款方还款意愿及资信、经营变化情况，说明该款项减值准备计提是否充分；请年审会计师进行核查并发表明确意见。

**【回复】**

就出售上海致宇的具体情况详见公司于 2023 年 6 月 19 日披露的《关于深圳证券交易所年报问询函的回复》。

1、公司目前仍然在与上海万光恒邦企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称：万光恒邦，公司原名：谷穗（湖州）企业管理咨询合伙企业（有限合伙））进行友好协商，希望通过协商的方式督促万光恒邦相关合伙人尽快完成相关出资并归还对公司的欠款。但该事项在时间上存在一定不确定性；

2、万光恒邦发生多次股权转让，合伙人由 6 人变更为 2 人，最终合伙人为周起舞及宋协振，由周起舞担任执行事务合伙人。

3、公司一直关注万光恒邦的进展，并与其股东保持沟通，万光恒邦名称及股东变更后，公司一直督促其还款，万光恒邦于 2024 年 2 月 6 日单方面给公司还款计划书，约定第一期于 2024 年 5 月 31 日还款 200 万元，第二期于 2024 年 6 月 30 日还款 500 万元，第三期于 2024 年 7 月 31 日还款 1,995 万元，如公司未收到还款，公司将采取法律手段对相关款项进行追讨。

4、如果最终协商不成或万光恒邦未按还款协议还款，公司仍然可以采取法律手段对相关款项进行追讨，具体如下：

（1）公司了解到万光恒邦的注册资本有 5,500 万元，公司可以采取法律手段起诉万光恒邦及其相关合伙人，要求相关合伙人履行出资义务，并要求普通合伙人对上述债务承担连带责任，但该事项可能存在操作时间较长的情况；

（2）公司也通过公开信息查询到上海致宇相应股权目前并没有处于质押状态。公司在起诉万光恒邦及其相关合伙人的同时，可以采取法律手段对上海致宇公司的相应股权进行保全。

对相关股权保全后可以有如下 2 种方式对相关债权进行追偿：

1) 可以要求万光恒邦将该部分股权质押给公司作为相关债权的担保，并对未来相关欠款制定明确还款计划及明确相关违约责任；

2) 也可以要求万光恒邦将上述保全的上海致宇相应股权对外进行债权融资，将融资款项用于归款对公司的欠款。如成功进行债权融资，参考商业银行的并购质押贷款的一般贷款比例，可以回笼约 50% 的现金。但该事项需要综合考虑银行对质押贷款的操作要求，在操作上存在一定的不确定性。

考虑到如果通过法律手段，虽然可能会耗费一定的时间，但公司至少可以保

全相应份额的上海致宇股权，且该部分股权仍然有一定的市场价值。或者万光恒邦如果成功进行股权质押融资也可以回笼约 50%欠款。

综合以上各种因素，考虑到各种方案实现的可能性，且 2023 年与 2022 年的情形未发生重大变化，同时基于谨慎性原则，本次年报公司对该笔应收款仍然做出可收回性约 50%的估计，该估计方式与 2022 年并未产生差异，并据此计提 50%减值准备。

**会计师情况说明：**

会计师执行的程序：

- 1、检查与出售上海致宇交易相关的董事会决议、股东会决议、股权交易合同、出售价款收取单据等支持性文件，判断交易是否具有商业实质；
- 2、评估管理层聘请的第三方评估机构的资格、专业胜任能力及独立性，对评估报告中的重要参数进行分析复核；
- 3、从公开信息查询了解万光恒邦的情况；
- 4、对该笔应收账款进行函证并核对函证结果与公司记录的款项是否相符；
- 5、通过与管理层访谈了解公司对于该笔应收股权款减值的判断依据及计提方法。

结论：公司对于出售上海致宇形成的剩余股权应收款的减值判断及计提金额整体上是合理充分的。

7. 年报显示，你公司报告期末应收账款中零售组合账面余额为 3,111.78 万元，坏账准备计提比例为 34.59%，2022 年末该组合坏账计提比例为 17.12%；银行质保金组合账面余额为 4,061.49 万元，其中逾期质保金账面余额为 1,226.75 万元，坏账准备计提比例为 73.24%；银行非质保金组合账面余额为 2,251.76 万元，坏账计提比例为 48.32%，该组合各账龄区间坏账计提比例均较 2022 年末提高。

请你公司：

(1) 结合零售组合应收账款账龄分布、各账龄区间坏账准备计提比例变动情况，说明零售组合坏账计提比例较 2022 年末大幅提高的原因，并列示按欠款方归集的该组合期末余额前十名客户名称，说明客户明细情况，包括但不限于

销售产品类型、账龄结构、期后回款及是否与你公司、董监高、实际控制人、持股 5%以上股东之间存在关联关系或任何形式的业务和资金往来；请年审会计师进行核查并发表明确意见。

**【回复】**

受市场环境和宏观政策等因素影响，现金机具行业客户需求缩减，行业竞争加剧，公司为拓展销售渠道，增加市场占有率，除夯实国有四大行及大型股份制银行自身份额外，也开拓了部分在当地有金融机具销售资源，信誉良好的经销商开拓各地方性商业银行、村镇银行及合作社等现金机具销售业务，辅以更加有竞争力的产品价格及销售政策激活其销售积极性。为最大限度保障公司利益，管理层针对零售类客户的销售以及应收回款建立了一系列保护和防范措施。

报告期末零售客户应收账款账面原值 3,111.78 万元，较 2022 年 4,835.40 万元减少 35.65%，由于应收款项阶段性账龄整体提高、历史违约率及迁徙率上升，报告期末零售类组合预期信用损失率较上年有所增加，其中：1-2 年预期损失率 15%，2-3 年的预期损失率 42%，3 年以上损失率 100%，分别较上年提高 3-6 个百分点。详情如下：

项目	2023年-零售组合			2022年-零售组合			同期增减变动			
	账面余额	坏账准备	坏账准备比例	账面余额	坏账准备	坏账准备比例	账面余额		坏账准备	
							增减金额	增减比例	增减金额	增减比例
1年以内	8,547,283.22	512,836.99	6.00%	19,133,021.28	1,339,311.49	7.00%	-10,585,738.06	-55.33%	-826,474.50	-61.71%
1-2年	4,392,985.03	658,947.75	15.00%	23,856,696.13	2,862,803.54	12.00%	-19,463,711.10	-81.59%	-2,203,855.79	-76.98%
2-3年	14,801,641.10	6,216,689.26	42.00%	2,009,543.74	723,435.75	36.00%	12,792,097.36	636.57%	5,493,253.51	759.33%
3年以上	3,375,871.97	3,375,871.97	100.00%	3,354,758.07	3,354,758.07	100.00%	21,113.90	0.63%	21,113.90	0.63%
合计	31,117,781.32	10,764,345.97	34.59%	48,354,019.22	8,280,308.85	17.12%	-17,236,237.90	-35.65%	2,484,037.12	30.00%

报告期末，公司应收账款-零售组合前十名客户应收余额、采购商品、期后回款等详情如下（单位：元）：

前十客户名称	期末余额	占零售组合比例	坏账准备金额	坏账准备比例	1年以内	1-2年	2-3年	3年以上	产品类别	合作年限	是否关联方	截至2024-4-30回款
客户一	6,968,040.00	22.39%	2,375,884.80	34.10%	1,529,700.00		5,438,340.00		点钞系列、清分系列、自助系列、其他系列产品	五年以上	否	186,350.00
客户二	3,029,085.50	9.73%	289,784.43	9.57%	1,828,648.82	1,200,436.68			自助系列产品	五年以上	是（注）	
客户三	1,882,575.00	6.05%	221,499.45	11.77%	1,073,255.00	677,075.00	132,245.00		自助系列产品	五年以上	否	651,525.00
客户四	1,803,435.50	5.80%	693,982.11	38.48%	176,280.00		1,627,155.50		点钞系列、清分系列、	五年以上	否	82,030.00
客户五	1,553,052.00	4.99%	652,281.84	42.00%			1,553,052.00		点钞系列、清分系列	五年以上	否	
客户六	1,549,900.00	4.98%	671,200.00	43.31%			1,515,000.00	34,900.00	点钞系列、清分系列	五年以上	否	130,141.00
客户七	1,376,770.00	4.42%	1,376,770.00	100.00%				1,376,770.00	点钞系列	三年以上	否	
客户八	1,347,650.00	4.33%	337,437.50	25.04%	256,520.00	533,850.00	543,640.00	13,640.00	点钞系列、清分系列	五年以上	否	
客户九	1,271,535.50	4.09%	160,400.32	12.61%	337,000.00	934,535.50			点钞系列、清分系列	五年以上	否	148,000.00
客户十	1,224,097.44	3.93%	421,500.12	34.43%	257,280.00		966,817.44		点钞系列、清分系列	五年以上	否	8,440.00
合计	22,006,140.94	70.72%	7,200,740.57	32.72%	5,458,683.82	3,345,897.18	11,776,249.94	1,425,310.00				1,206,486.00

注：零售客户中上海译会信息科技有限公司（以下简称“上海译会”）为公司实际控制人陈崇军控制的企业，与公司存在关联关系，公司于2023年4月27日披露《关于2023年度日常关联交易预计的公告》，公告中对公司2023年向上海译会销售产品及服务已作预计。该事项经公司第四届董事会第三十四次会议及2022年度股东大会审议通过。经公司自查，除上海译会之外的其他零售客户的股东与公司、董监高、实际控制人、持股5%以上股东不存在关联关系。

**会计师情况说明：**

会计师执行的程序：

1、询问并根据公司2023年度账龄分析表核查客户及账龄分类的准确及一贯性；

2、了解公司的信用政策，获取部分主要客户的订单及合同，核查相关客户的结算方式；

3、对于管理层按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项，结合信用风险特征及账龄情况，评价管理层坏账准备计提的合理性；

4、获取公司关联方名录，检查关联方应收款项，确保相关坏账计提依据的准确性。

结论：公司对于零售组合应收款项的坏账计提整体上是合理、谨慎的。

(2) 说明银行质保金逾期原因及近三年质保金逾期比例、期后应收质保金回款情况，并说明是否存在产品质量问题纠纷，在此基础上说明相关产品是否可以在验收时点全额确认收入，相关会计处理是否符合企业会计准则的有关规定；请年审会计师进行核查并发表明确意见。

**【回复】**

公司现金机具产品主要客户为银行金融类客户，通常银行类金融客户采购金融机具产品时，银行类客户为提升供应商售后响应速度、升级维修效率等附加服务质量，通常采取

A. 要求公司合同签订后先行支付全部货款2%-20%的资金（即：履约保证金），待质保期满全额或部分退还；

B. 合同协议中约定产品验收合格后仅支付全部货款的80%-98%，剩余部分

（即：银行质保金）待质保期满后根据相关条款申请支付。

2023年末，公司账面应收逾期质保金余额1,226.75万元，占质保总额30.20%，较上年同期增加18.35%、较2021年末增加64.56%，详见下表：

应收账款组 合1：银行 质保金	2023年		2022年		2021年		增减比例%	
	余额（元）	占比%	余额（元）	占比%	余额（元）	占比%	较 2022 年	较 2021 年
未逾期质保	28,347,344.49	69.80	39,220,226.35	79.10	46,676,148.83	86.23	-27.72	-39.27
逾期质保	12,267,507.08	30.20	10,365,755.08	20.90	7,454,616.72	13.77	18.35	64.56
合计	40,614,851.57	100.00	49,585,981.43	100.00	54,130,765.55	100.00	-18.09	-24.97

报告期末逾期质保 12,267,507.08 元主要由以下银行客户往年采购项下导致，逾期质保金额构成以及质保相关约定如下：

客户简称	逾期质保余额	占报告期末逾期质保比例	期后回款	货款支付相关条款	质量及服务履约要求
农业银行	10,277,363.31	83.78%	5,645,382.75	<p>1. 第一阶段:主体款项(订单款项的 95%)支付 甲方考核评价部门定期对已完成供货验收的订单进行集中考核后,乙方向甲方考核评价部门提出付款申请,甲方考核评价部门审核无误后,按照下列依据支付主体款项:《采购项目付款申请审批单》;供货订单;到货验收报告,全额发票...</p> <p>2. 第二阶段:质量及服务保证金的支付 甲方考核评价部门定期对保修期已满的订单的货物质量和乙方服务情况进行集中考核后,乙方向甲方考核评价部门提出付款申请,甲方考核评价部门审核无误后,按照下列依据支付质量及服务保证金:《采购项目付款申请审批单》;《采购项目供应商监督考核评价报告》考核评价得分在 90 分(含)以上,可按订单约定全额支付或有条件支付质量及服务保证金;考核评价得分在 80 分(含)至 90 分以内,根据考核得分按比例(考核得分/100)支付质量及服务保证金;考核评价得分在 80 分以下不予支付质量及服务保证金。</p>	<p>(一)供货周期为 20 个工作日,厂家直接送货到二级分行。</p> <p>(二)如甲方有需要,免费为二级分行相关人员进行操作培训。</p> <p>(三)自验收合格之日起,应提供产品 5 年免费质保,并在质保期内提供免费的现场服务(含备件、维修、维护),终身维修的售后服务。</p> <p>(四)产品投入使用后,每 6 个月 1 次电话回访。</p> <p>(五)乙方在接到报修电话后,半小时内做出响应,到达乙方服务站所在城市现场不超过 2 小时,到达距离乙方服务站所在城市 200 公里之内的现场不超过 4 小时,其他地区不超过 12 小时现场响应并解决问题,如乙方未到场维修,在 24 小时内提供备件供甲方使用,甲方可以自行或委托他人进行维修,所产生的维修费用由乙方承担,甲方可以在质保金中扣除该费用乙方应承担未及时维修而给甲方造成的一切损失。如质保金不足以抵偿该费用,甲方可向乙方追偿...</p>

客户简称	逾期质保余额	占报告期末逾期质保比例	期后回款	货款支付相关条款	质量及服务履约要求
建设银行	1,163,416.02	9.48%	459,784.34	<p>1. 每批设备在到达甲方指定地点并经甲方使用单位加电调试、试运行验收合格后，乙方向甲方提交该批设备的验收单，并提出付款申请。甲方收到乙方提交的付款申请及该设备使用机构出具的设备验收单，审核无误后 15 个工作日内向乙方支付该批设备价款的 95%，价款金额=该批验收合格设备数量 x 产品单价*95%。</p> <p>2. 乙方履行每批设备维护服务满五年，向甲方提出付款申请，甲方审核无误后 10 个工作日内向乙方支付该批设备 3%的尾款...</p> <p>3. 乙方履行每批设备维护服务满后，向甲方提出付款申请，甲方审核无误后 10 个工作日内向乙方支付该批设备 2%的尾款...</p>	<p>1. 升级服务：乙方承诺将甲方在用的设备升级为_(型号)。甲方在用设备升级期间，乙方无条件向甲方提供相同数量的/(型号)设备作为备机供甲方使用...</p> <p>2. 巡检、故障维修及其他服务：使用期间，乙方提供巡访和预防性维护服务，每个月一次电话回访，每个月一次安排维修技术人员上门进行参数调整、设备检查、维护和保养。每年提供 12 次巡检服务...</p> <p>3. 现场维修服务的时间要求：省会城市(自治区首府所在地)、直辖市及大连市、青岛市、宁波市、宜昌市、厦门市、深圳市、苏州市，公司接到报修电话后，市区网点在 1 小时内到达现场，郊县区网点在 2 小时内到达现场...</p>
合计	11,440,779.33	93.26%	6,105,167.09		

1、公司作为国内各大银行机构长年现金机具供应商，基本不存在因质量纠纷引发款项无法收回的情况，银行质保金逾期主要影响因素如下：

(1)银行类金融客户采购行为周期影响：银行类金融客户通常于上半年招、投标，下半年根据采购计划对中标供应商发送采购需求指令，公司收入下半年较为集中，尤其在第四季度较为明显，上述采购习惯直接导致售后服务义务到期日较为集中于第四季度。

(2) 银行类金融客户还款周期影响：公司与银行签订相关质量及服务保证金的支付条款约定：质保金支付需 a. 供应商实际履行售后服务义务；b. 下属各网点、支、分行实际使用单位提交服务质量反馈；c. 质保金付款审批，上述流程导致结算周期拉长，部分四季度已到期质保金无法按时回收产生逾期；

(3) 公司统计符合结算条件质保金、收集整理发票、合同、售后服务等结算依据、提交付款申请等因素影响。

## 2、验收时点全额确认收入

综上所述，当银行类客户按照相关合同或协议完成货物验收时，既取得了相关商品的控制权，公司全额确认收入，符合《企业会计准则第 14 号——收入》第五条规定：

“（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；

（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；

（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；

（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；

（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。”

### 会计师情况说明：

会计师执行的程序：

1、取得公司银行质保金的台账，抽样抽取本年新增大额质保合同，对质保金额、期限和比例进行检查，确保质保金金额的准确性；

2、对客户的应收账款进行函证，了解、检查逾期质保未回款情况的原因，核实应收质保金逾期时间及期后回款情况；

3、询问公司销售的相关产品是否存在产品质量问题纠纷，了解质保金逾期的原因；

4、抽取部分合同，根据合同相应条款按照收入确认五步法复核公司收入确认的准确合理性，核查公司相关产品的验收记录，确保公司按照相关准则规定在验收时点全额确认收入。

结论：公司不存在产品质量纠纷，相关会计处理符合相关准则的有关规定。

(3) 分别结合零售组合、银行质保金组合、银行非质保金组合应收账款的平均回收率、迁徙率、历史损失率、前瞻性信息调整情况及依据，说明前述组合中各账龄区间预期信用损失率的确认过程，并结合期后回款情况进一步说明坏账准备计提的充分性；请年审会计师进行核查并发表明确意见。

**【回复】**

1、应收款项各组合账龄区间应收账款的平均回收率、迁徙率、历史损失率

(1) 银行非质保部分应收款项

账龄	平均回收率	平均迁徙率	历史损失率
1年以内	72.41%	27.59%	4.74%
1-2年	62.73%	37.27%	17.17%
2-3年	40.59%	59.41%	46.07%
3年以上		100.00%	100.00%

(2) 零售部分应收款项

账龄	平均回收率	平均迁徙率	历史损失率
1年以内	58.96%	41.04%	4.11%
1-2年	63.94%	36.06%	10.01%
2-3年	62.19%	37.81%	27.76%
3年以上		100.00%	100.00%

2、前瞻性调整情况

前瞻性调整与上年度相比无变化。主要依据是宏观经济环境指标(包括：GDP、利率、工业产值、股票市场表现、企业信心指数、金融机构贷款质量)后计算得出。其中GDP、市场利率及工业产值较上期判断有所好转，金融机构贷款质量及股票市场表现较上期判断有所恶化，故综合来看前瞻性调整系数和上期总体一致。

3、预期信用损失率的确认过程，总结得出过程和表格：

(1) 银行非质保金组合应收款项及零售组合应收款项预期信用损失率计算后如下：

账龄	银行非质保金组合应收款项的 预期信用损失率	零售组合应收款项的 预期信用损失率
1年以内	7.00%	6.00%
1-2年	24.00%	15.00%
2-3年	65.00%	42.00%
3年以上	100.00%	100.00%

(2) 银行质保金组合应收款项的预期信用损失率系根据公司的历史经验及一贯性原则，按照根据固定比例计提，具体如下：

账龄	质保逾期部分 预期信用损失率	质保未逾期部分 预期信用损失率
1年以内	60.00%	3.00%
1-2年	100.00%	3.00%
2-3年	100.00%	3.00%
3年以上	100.00%	3.00%

#### 4、截至2024年4月30日期后收款情况与坏账计提率对比

项目	未逾期质保部分	逾期质保部分	银行非质保部分	零售部分
截至2024年4月30日 回款额	294,811.07	6,146,671.09	3,326,963.77	2,303,156.00
截至2024年4月30日 回款额占报告期末余额 比重	1.04%	50.11%	14.77%	7.40%
坏账计提比例	3.00%	73.24%	48.32%	34.59%

对于未逾期部分质保金，截止4月末回款了1%左右，比例较少，主要原因系客户内部结算评估流程较慢及质保期暂未到期所致。对于逾期质保金部分，根据历史经验、一贯性及谨慎性原则，按照相对较高的固定比例计提了坏账。对于银行非质保组合及零售组合应收款项，按照预期信用损失模型测算的金额计提，因银行及部分大额零售商内部结算及付款流程会在下半年进行，导致回款相对较低。公司坏账准备计提充分，期后回款正常。

#### 会计师情况说明：

会计师执行的程序：

- 1、了解管理层与应收账款日常管理相关的内部控制；
- 2、了解公司的信用政策及合同结算方式；

3、对于管理层按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收款项，结合信用风险特征及账龄分析，评价管理层坏账准备计提的合理性；

4、对部分客户的应收账款进行函证，核实应收账款期后回款情况；

5、检查销售合同、发票、签收单等相关支持性文件，确定交易的真实性。

结论：公司应收账款坏账准备的计提整体上是合理的、谨慎的。

8. 年报显示，你公司报告期末存货中库存商品账面余额 8,782.49 万元，占存货账面余额比例为 46.30%，较 2022 年末增长 40.60%；库存商品跌价准备期末余额 2,038.48 万元，计提比例为 23.21%，较 2022 年末下降 12.33 个百分点。

请你公司：

(1) 结合备货相关制度、同行业上市公司备货水平、期后库存商品销售情况等因素，说明你公司期末库存商品账面余额大幅增长的原因，是否存在存货积压风险。

#### 【回复】

2023 年库存商品金额较 2022 年增加 2,536.14 万元，增幅 40.60%，按库存商品类别具体构成如下：

库存商品品类	2022 年		2023 年		变动情况 (2023 年-2022 年)		期后发货 (至 4 月 30 日)
	数量 (台)	金额 (万)	数量 (台)	金额 (万)	数量 (台)	金额 (万)	数量 (台)
点钞系列	2,505.00	394.26	22,397.00	3,123.11	19,892.00	2,728.85	11,143.00
清分系列	4,677.00	4,099.62	5,202.00	4,294.44	525.00	194.82	1,412.00
自助系列	302.00	1,481.46	455.00	1,169.91	153.00	-311.55	
配件及其他		271.00		195.03		-75.97	
合计		6,246.34		8,782.49		2,536.15	

上表可见，库存商品增加主要品类为点钞系列和清分系列，分别较期初增加 2,728.85 万元和 194.82 万元，增产期间为报告期四季度，系公司根据下一年展望提前安排生产，报告期当年大幅增长原因主要为：

1、受现金机具使用寿命影响，现金机具行业存在一定供货周期，即在现金机具使用期限临期（一般为 3-5 年），银行重新招投标并发起集中招标采购，根据上一周期及招投标预期，工行、建行、农行等银行大客户有较大更新周期需求。

2、2024 年受金标政策切换至新国标政策影响，银行招标工作需对原机具应

标条件进行修订更新，导致银行集中招标工作未能按时按期开展，部分银行上半年招标工作推迟至报告期下半年及次年展开，总行供货协议签订较晚于往期，

(1) 其中银行类大客户中报告期下半年签订总行采购合同有建设银行于 2023 年 9 月，中国银行为 2023 年 11 月。

(2) 其中银行类大客户中递延至 2024 年开展招标工作的包括有农业银行、邮政集团、工商银行。

报告期下半年至 2024 年 04 月 30 日银行大客户点钞及清分系列中标情况及大行招标计划如下：

银行名称	产品类别	型号	中标时间	备注
客户一	点钞系列	GA-308A	2023 年 07 月	已中标
	点钞系列	JBY D GA012(A)	2023 年 07 月	已中标
	点钞系列	JBY D GA818(A)	2023 年 07 月	已中标
	清分系列	GA-3000	2023 年 07 月	已中标
	清分系列	GA-5000	2023 年 07 月	已中标
	清分系列	GA-QFJ-10800A3	2023 年 07 月	已中标
客户二	清分系列	JBY D GA200(A)	2023 年 09 月	已中标
客户三	点钞系列	GA-308A	2023 年 10 月	已中标
客户四	点钞系列	JBY D GA012(A)	2023 年 10 月	已中标
	点钞系列	GA-308A	2023 年 10 月	已中标
客户五	点钞系列	GA-308A	2023 年 10 月	已中标
	点钞系列	JBY D GA012(A)	2023 年 10 月	已中标
	清分系列	GA-3000	2023 年 10 月	已中标
客户六	点钞系列	GA-308A	2023 年 11 月	已中标
	点钞系列	JBY D GA012(A)	2023 年 11 月	已中标
	点钞系列	JBY D GA818(A)	2023 年 11 月	已中标
	清分系列	GA-3000	2023 年 11 月	已中标
	清分系列	GA-5000	2023 年 11 月	已中标
客户七	点钞系列	JBY D GA012(A)	2023 年 11 月	已中标
	清分系列	GA-3000	2023 年 11 月	已中标
	清分系列	GA-4500	2023 年 11 月	已中标
客户八	点钞系列	JBY D GA012(A)	2023 年 11 月	已中标
	清分系列	GA-3000	2023 年 11 月	已中标
客户九	点钞系列	JBY D GA012(A)	2023 年 12 月	已中标
	点钞系列	JBY D GA818(A)	2023 年 12 月	已中标
	清分系列	GA-3000	2023 年 12 月	已中标
	清分系列	GA-5000	2023 年 12 月	已中标
	清分系列	GA-QFJ-10800	2023 年 12 月	已中标
客户十	清分系列	GA-QFJ-6400	2023 年 12 月	已中标
客户十一	点钞系列	JBY D GA012(A)	2024 年 01 月	已中标

	清分系列	GA-3000	2024年01月	已中标
	清分系列	GA-5000	2024年01月	已中标
客户十二	点钞系列	JBY D GA012(A)	2024年01月	已中标
客户十三	点钞系列	JBY D GA012(A)	2024年01月	已中标
	清分系列	GA-3000	2024年01月	已中标
	清分系列	GA-4500	2024年01月	已中标
	清分系列	GA-5000	2024年01月	已中标
	清分系列	GA-QFJ-6400	2024年01月	已中标
客户十四	清分系列	GA-5000	2024年02月	已中标
客户十五	点钞系列	JBY D GA012(A)	2024年03月	已中标
客户十六	点钞系列	GA-308A	2024年04月	独家中标
客户十七	清分系列	GA-QFJ-10800A3	招标结束	结果暂未公布
客户十八	点钞系列	JBY D GA012(A)	未招标	预计2024年6月
	点钞系列	JBY D GA818(A)	未招标	预计2024年6月
客户十九	点钞系列	JBY D GA012(A)	未招标	预计2024年6月
	清分系列	GA-3000	未招标	预计2024年6月
	清分系列	GA-4500	未招标	预计2024年6月
	清分系列	GA-5000	未招标	预计2024年6月
	清分系列	GA-QFJ-6400	未招标	预计2024年6月

综上，公司报告期期末较年初大幅增长，主要受银行类大客户集中采购发起推迟及公司基于对现金机具行业供货周期合理预期安排增产导致，同时根据公司历史期数据可见，公司次年销售完全可以覆盖期初的存货留存。

公司作为金融机具行业中从事点钞、清分机具的专业细分领域企业，深耕行业一直与各大银行保持良好合作关系，公司管理层已针对性布置2024年其他各大银行招标工作，且从目前中标结果银行类大客户中标基本符合预期，后续公司会抓住行业机会夯实现金机具销售工作。

**(2) 按照库存商品产品类别列示其账面余额、跌价准备金额、市场价格走势、库龄等，并结合前述情况说明你公司各类别产品库存商品跌价准备的计提是否充分；请年审会计师进行核查并发表明确意见。**

**【回复】**

对于库存商品，公司基于历史经验，判定相关产品随着库龄的增长，相关存货的可变现价值会逐步降低。同时结合历史经验，按照一贯性原则，公司根据库龄及相应减值率合理预估库存商品可变现净值。

公司库存商品期末余额构成及跌价计提情况如下：

单位：万元

类别	存货余额	其他系列	点钞系列	清分系列	自助系列	计提比例	跌价合计
1年以内	5,505.51	115.21	2,860.94	2,211.93	317.42		
1-2年	1,259.16	20.86	143.56	330.59	764.15	30%	377.75
2-3年	80.59	12.24	11.69	54.97	1.69	50%	40.30
3年以上	174.72	20.92	73.30	59.46	21.05	70%	122.30
特殊存货 (注)	1,762.50	25.80	33.62	1,637.49	65.60	85%	1,498.13
合计	8,782.49	195.03	3,123.11	4,294.44	1,169.91		2,038.48

单位：万元

类别	存货余额	其他系列	点钞系列	清分系列	自助系列
库存商品账面余额	8,782.49	195.03	3,123.11	4,294.44	1,169.91
库存商品跌价	2,038.48	48.95	128.80	1,560.15	300.58
库存商品账面净值	6,744.01	146.08	2,994.31	2,734.29	869.33

公司库存商品期初余额构成及跌价计提情况如下：

单位：万元

类别	存货余额	其他系列	点钞系列	清分系列	自助系列	计提比例	跌价合计
1年以内	3,020.08	61.03	255.41	1,337.66	1,365.99		
1-2年	817.37	40.79	39.06	704.88	32.64	30%	245.21
2-3年	87.94	45.65	21.07	21.22		50%	43.97
3年以上	281.73	94.37	45.11	125.01	17.24	70%	197.21
特殊存货 (注)	2,039.22	29.15	33.62	1,910.86	65.60	85%	1,733.34
合计	6,246.34	271.00	394.26	4,099.62	1,481.46		2,219.73

单位：万元

类别	存货余额	其他系列	点钞系列	清分系列	自助系列
库存商品账面余额	6,246.34	271.00	394.26	4,099.62	1,481.46
库存商品跌价	2,219.73	125.90	82.40	1,933.81	77.62
库存商品账面净值	4,026.61	145.10	311.86	2,165.81	1,403.84

注：受《人民币现金机具鉴别能力技术规范》（下文简称新国标）、《不宜流通人民币纸币》（JR/T 0153-2022）两项政策影响，公司参照处置存货的可回收金额，对部分不满足政策条件的存货按85%的比例计提特殊跌价。

通过表格两年对比情况可见，公司期末库存商品增加，跌价准备减少主要有两方面原因：（1）1年以内存货原值大幅增加，具体原因见本问询回复问题8。

（1）对于1年以内的新产品因基本无积压风险，根据跌价政策不计提跌价；（2）公司本期对部分计提特殊存货跌价的产品进行了改装和销售，对该部分存货跌价进行了转销，转销金额235.21万元，造成了期末跌价较期初有所减少。

**会计师情况说明：**

会计师执行的程序：

- 1、了解、评价公司存货相关内部控制设计及执行有效性；
- 2、了解公司的存货跌价减值政策，并评估管理层存货跌价政策的合理性；
- 3、查阅了公司存货明细表，同行业可比上市公司年报等公开资料，对同行业上市公司的存货跌价、情况进行对比分析；
- 4、了解前期计提的跌价存货在本期改装销售的处理情况；
- 5、根据公司管理层的存货跌价计提政策，复核测算公司存货跌价准备是否计提完整。

结论：公司库存商品跌价准备的计提整体上是充分的、谨慎的。

9. 年报显示，你公司在建工程中“装修工程”项目期初余额为 695.40 万元，本期增加金额 1,081.60 万元，本期转入固定资产金额 13.71 万元，其他减少金额 1,763.30 万元。长期待摊费用中装修费本期增加金额 1,880.99 万元。

请你公司说明“装修工程”项目具体情况，包括但不限于施工方及其是否与你公司、董监高、实际控制人、持股 5%以上股东之间存在关联关系、预计完工时间、实际完工时间及工程款项结算进度情况，同时说明相关会计处理的依据。

**【回复】**

公司“在建工程中的-装修工程”主要是东高科技时代 E-park B1 栋 6-11 楼的装修费用，此项目基本都在 2023 年 9 份完工验收转入“长期待摊费用”进行核对，截至目前还有 73.37 万元质保金未结算。

因装修工程未验收，通过在建工程核算。在建工程核算企业与固定资产有关的后续支出，包括固定资产发生的日常修理费、大修理费用、更新改造支出、房屋的装修费用等。

(1) 会计分录

借：在建工程

贷：应付账款/ 银行存款

(2) 设备安装完毕或项目验收完工后，达到预定的使用效果后从在建工程转入固定资产或长期待摊费用科目核算

借：固定资产/长期待摊费用

贷：在建工程

长期待摊费用中装修费本期增加金额 1,880.99 万元，明细如下：

项目名称	期初余额	本期增加金额	本期摊销金额	期末余额
时代 EPARK-B2-709-715 装修、弱电、空调、消防工程	1,123,415.53	208,034.22	1,331,449.75	-
时代 E-park B1 栋 6-11 楼光缆工程	-	121,250.49	17,682.36	103,568.13
时代 EPARK-B1 栋 6-11 楼弱电工程	-	2,775,939.04	401,339.76	2,374,599.28
时代 EPARK-B1 栋 6 楼屏幕工程	-	551,407.08	80,413.53	470,993.55
时代 E-park B1 栋 6-11 楼装修、空调、消防工程	3,716,916.86	13,582,907.86	2,100,281.20	15,199,543.52
时代 E-park B1 栋 6-11 楼室内设计	-	345,283.03	32,434.16	312,848.87
汉威国际 3 区 7M09-16 室装修费用	-	966,588.57	322,196.16	644,392.41
昆山工厂景观石	9,972.52	-	9,972.52	-
昆山工厂墙面修补工程	-	22,654.00	2,517.12	20,136.88
昆山工厂屋顶修补工程	-	16,000.00	444.44	15,555.56
昆山工厂绿植	-	13,300.00	369.44	12,930.56
钱育装修费	58,042.63	-	58,042.63	-
钱育重新装修费	-	206,504.44	22,944.92	183,559.52
合计	4,908,347.54	18,809,868.73	4,380,087.99	19,338,128.28

其中，主要装修施工单位明细如下：

项目名称	施工方	是否关联方	实际完工时间	2023 年支付金额	本期增加金额占比	结转方向
B1 栋 6-11F 装修工程	单位一	否	2023 年 9 月	5,827,489.95	53.87%	长期待摊费用
B1 栋 6-11F 布线及弱电工程	单位二	否	2023 年 6 月	1,070,555.59	9.90%	长期待摊费用
B1 栋 6-11F 空调改造工程	单位三	否	2023 年 9 月	891,537.45	8.24%	长期待摊费用
B1 栋 11F 演播室工程	单位四	否	2023 年 9 月	627,191.74	5.80%	长期待摊费用
B1 栋 6 楼大屏幕工程	单位五	否	2023 年 9 月	523,836.73	4.84%	长期待摊费用
合计				8,940,611.46	82.64%	

通过公司自查，装修工程项目中的相关施工方的股东与公司、董监高、实际控制人、持股 5%以上股东均不存在关联关系。

10. 年报显示，你公司报告期无形资产中购置软件金额为 1,567.76 万元。

请你公司说明上述软件购置的具体情况，包括软件名称、具体用途、使用主体、款项支付对象及其是否与你公司、董监高、实际控制人、持股 5%以上股

东之间存在关联关系。

**【回复】**

报告期内，公司累计采购无形资产-软件类产品 1,567.76 万元，其中：

1、2021 年以来公司积极利用自己的技术优势、销售渠道等，将录播型数字人、直播型数字人以及“智会聚”元宇宙平台三大类数字人创新业务应用至零售领域。

2023 年，在综合考量开发时间、人力、物力投入等因素后，公司决议采取外购软件与原有系统模块叠加整合的方式，以进一步改善数字人用户体验、拓宽软件使用范围、加强系统运行速度。购置详情如下：

使用主体	单位名称	软件名称	具体用途	当期采购金额 (元)	是否关联方
古鳌科技-数字人	单位一	数字人生产及运营平台-数字人直播	数字人互动以及直播系统：数字人直播过程中形象、声音正常输出、直播过程全管理等。	2,031,320.75	否
	单位二	数字人互动系统音频-智能音频	数字人语音合成及字幕展示、多场景、多风格数字人语音库搭建等。	1,415,094.31	否
	单位三	金融数字人运营平台	金融数字人运营平台+AI 数字人视频内容生产平台,金融财经领域客户功能通用模块及部分定制化开发平台。	4,716,981.00	否
	单位四	“智会聚”元宇宙会务平台-数字人走进上市公司	利用元宇宙空间场景结合数字人技术打造的元宇宙会务平台,适用泛金融财经领域客户企业展览展示、宣传视频、直播演示、会务等多场景等。	699,999.98	否
合计				8,863,396.04	

2、东高公司为了研发新的股研软件及进一步优化现有的软件系统，更好的满足客户需求，2023 年公司购以下软件产品：

使用主体	单位名称	软件名称	具体用途	当期采购金额 (元)	是否关联方
东高科技	单位五	诊股系统	用于满足客户对股票的基础诊断需求及支撑业务人员快速获取股票相关信息。	867,257.07	否
	单位六	优直播PC端系统软件	采购直播系统并嵌入到懂牛股票软件中，在 PC 端实现投顾业务的视频直播、聊天互动等功	2,831,858.41	是（注）

		能。	
	优品行情软件 V1.0	为东高研发一款新的聚牛投研 PC 端软件,除了基础行情、数据分析等功能外,还新研发了包括跟牛席、跟牛基、跟牛散、风口擒牛、最强风口等特色功能。	3,115,044.25
	合计		6,814,159.73

注:经公司自查,武汉优品楚鼎为公司原总经理李瑞明控制的企业,与公司存在关联关系,公司于2023年4月27日披露《关于2023年度日常关联交易预计的公告》,公告中东高科技2023年对向武汉优品楚鼎科技有限公司(以下简称“优品楚鼎”)采购产品已作预计。该事项经公司第四届董事会第三十四次会议及2022年度股东大会审议通过。除优品楚鼎之外的其他无形资产采购商的股东与公司、董监高、实际控制人、持股5%以上股东不存在关联关系。

以上为公司的回复,敬请广大投资者注意投资风险。

特此公告。

上海古鳌电子科技股份有限公司

董 事 会

2024年5月29日