

深圳市新国都股份有限公司
关于对深圳证券交易所年报问询函的回复公告

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、误导性陈述或者重大遗漏。

深圳市新国都股份有限公司（以下简称“新国都”、“公司”）于2020年4月29日收到深圳证券交易所下发的《关于对深圳市新国都股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函〔2020〕第89号）（以下简称“问询函”），公司就所涉及事项进行认真分析、逐一核查，现对《问询函》中提及的问题回复如下：

1. 你公司近三年末货币资金余额均超过 10 亿元，近两年经营活动产生的现金流量净额均超过 2 亿元。2019 年你公司通过非公开发行公司债券募集资金 3 亿元；2020 年 3 月 30 日，你公司披露非公开发行股票预案，拟募集 11.5 亿元全部补充流动资金；2020 年 4 月 14 日你公司披露《关于公司及子公司拟开展应收账款保理业务的公告》，称保理融资金额累计不超过 6 亿元。此外，你公司于 2019 年 12 月以 4.96 亿元价格出售苏州新国都电子科技有限公司（以下简称“苏州新国都”）96.32%股权，根据协议约定目前应已收回至少 90%的转让价款。请你公司就以下事项作出说明：

（1）结合所处行业和发展阶段、公司收入增长情况及回款情况、成本费用增加情况、日常运营资金需求等，说明在货币资金账面余额较大的情况下，你公司 2020 年以来仍进行大额融资的原因和合理

性。

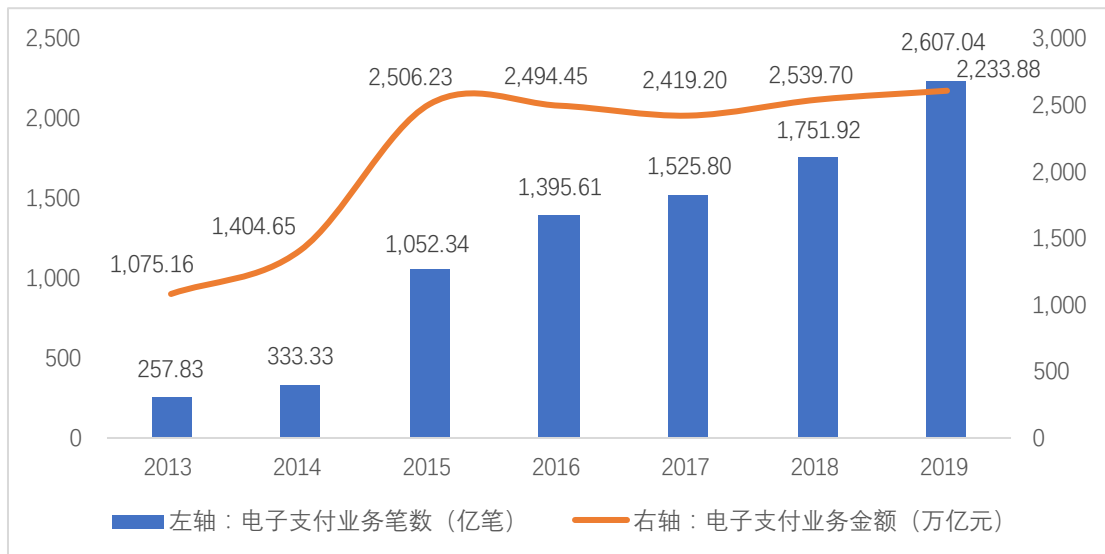
公司回复：

1、公司所处电子支付行业正处于快速发展阶段，急需通过补充流动资金充实资本实力，扩大经营规模，提高市场份额

公司专注于电子支付领域，主要业务包括支付服务及商户服务、电子支付设备及生物识别产品、数据服务业务等。近年来，公司所处电子支付行业正处于快速发展阶段。

电子支付是指客户通过网上银行、电话银行、手机银行、ATM、POS 和其他电子渠道，从结算类账户发起的账务变动类业务。其业务类型包括网上支付、电话支付、移动支付、ATM 业务、POS 业务和其他电子支付等。近年来，以网上支付、移动支付、POS 业务为代表的科技化、信息化电子支付手段快速发展，推动电子支付业务量达到较高水平。2019 年，银行业金融机构共处理电子支付业务 2,233.88 亿笔，金额 2,607.04 万亿元，同比增速分别为 27.51%和 2.65%。

2013-2019 年全国电子支付业务发展情况

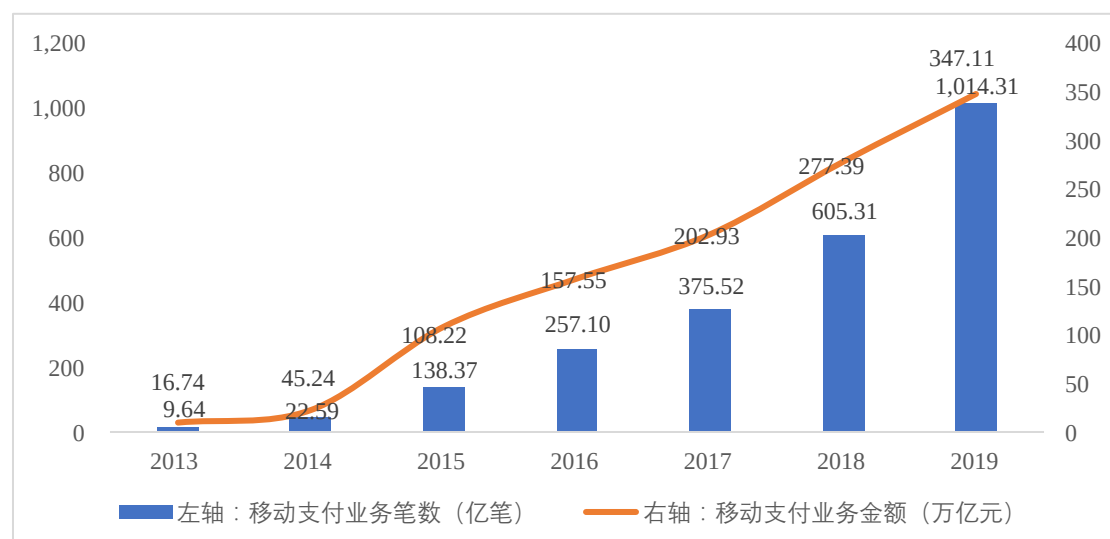


资料来源：中国人民银行

在智能终端（电脑、智能手机）方面，我国网络支付和手机支付用户规模不断增长。根据中国互联网络信息中心（CNNIC）的调查结果，2013年至2018年，网上支付用户规模从2.60亿人增长到6.00亿人，复合增长率高达18.20%；手机支付用户规模从1.25亿人增长到5.80亿人，复合增长率高达35.93%。截至2018年末，国内手机支付用户规模已和网上支付用户规模持平。手机支付用户规模的增长推动了移动支付业务量快速增长。2019年银行业金融机构共处理电子支付业务2,233.88亿笔，金额2,607.04万亿元，其中移动支付业务1,014.31亿笔，金额347.11万亿元，同比分别增长67.57%和25.13%。上述数据显示，2019年全年移动支付交易笔数和交易金额增长速度明显，这说明随着人们生活习惯的改变以及相应消费场景的转移，移动支付因其便捷性和安全性逐渐普及，线下移动支付发展态势良好。未来移动支付承载着码付及闪付等多样化的移动支付模式，不仅带来消费便捷性的升级，同时也催生出新的经济形态。未来随着O2O消

费快速发展，小额支付场景继续拓宽，移动支付或将逐步取代现金支付。

2013-2019 年全国移动支付业务发展情况



资料来源：中国人民银行

未来，在银行卡发卡数量持续增长、POS 机渗透率逐步提升、扫码支付场景在更多行业的普及并在商户增值服务开启新的增长趋势等一系列行业利好的带动下，公司经营规模将进一步扩大，营运资金的需求也将随之增加。因此，通过非公开发行募集资金补充流动资金，能有效缓解公司的资金压力，有利于增强公司竞争实力，降低经营风险，是公司实现持续健康发展的切实保障。

2、近年来公司主营业务收入增长迅速，回款情况良好

2017 至 2019 年度，公司营业收入及回款情况如下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额 (万元)	增长率	金额 (万元)	增长率	金额 (万元)
营业收入	302,788.75	30.55%	231,932.73	87.51%	123,691.35

销售商品、提供劳务收到的现金	316,063.47	18.48%	266,767.87	119.33%	121,628.28
营业收入收现率	104.38%	-	115.02%	-	98.33%

注：营业收入收现率=（销售商品、提供劳务收到的现金/营业收入）*100%

近年来，公司紧跟行业发展机会，营业收入实现迅速增长，2017至2019年营业收入复合增长率达56.46%。公司2018年度营业收入相比2017年度上涨108,241.38万元，增幅为87.51%，主要原因系公司通过收购嘉联支付有限公司切入收单服务市场，嘉联支付有限公司（以下简称“嘉联支付”）2018年5-12月营业收入纳入公司合并营业收入。2019年度，公司实现营业收入302,788.75万元，同比上涨30.55%，主要原因系本年度公司根据市场需求，迅速调整电子支付产品销售结构，在深夯国内业务的同时持续加大海外市场开拓力度，2019年度内实现海内外销售收入稳步增长。此外，收单业务方面，公司根据市场情况调整业务模式和产品服务形式，提升内部运营效率，优化用户体验，增强客户粘性，提升了综合盈利能力。

2017年至2019年度，公司分别实现营业收入收现率98.33%、115.02%和104.38%，回款情况良好。公司电子支付终端业务客户主要为市场排名靠前的第三方支付机构和各大国有银行等，该类客户资金实力雄厚，资信良好，销售回款及时。另一方面，公司收单业务主要向中小微商户提供资金清算、资金交割和增值服务，通用结算模式为T+1或D+1等，因此收单服务收入可实现即时回款。

3、伴随公司经营规模的扩大，经营成本和期间费用随之上涨

2017至2019年度，公司营业收入、营业成本和期间费用情况如

下：

项目	2019 年度		2018 年度		2017 年度
	金额 (万元)	增长率	金额 (万元)	增长率	金额 (万元)
营业收入	302,788.75	30.55%	231,932.73	87.51%	123,691.35
营业成本	217,623.50	37.96%	157,745.53	108.01%	75,836.86
销售费用	16,600.24	21.16%	13,701.39	20.67%	11,354.72
管理费用	19,383.40	25.35%	15,463.62	45.10%	10,656.89
研发费用	22,364.94	10.80%	20,185.54	30.34%	15,487.40
财务费用	998.23	-81.13%	5,290.13	84.72%	2,863.87
成本与费用 合计	276,970.31	30.41%	212,386.21	82.78%	116,199.74

2017 至 2019 年度，公司营业收入实现快速增长，与此同时，与生产经营相关的营业成本和期间费用随之同步增长。2018 年度和 2019 年度，公司营业成本增长率均高于营业收入增长率，主要原因系近年来银行卡收单服务市场竞争日趋激烈，公司向推广服务机构支付的专业化服务成本增加较多所致。未来，在公司营业收入继续保持增长，且行业竞争持续激烈的背景下，公司预计仍需支付较高的营业成本。

4、未来三年营运资金缺口测算

公司 2020 年度非公开发行股票拟募集资金总额 115,000 万元，扣除发行费用后将全部用于补充流动资金，公司流动资金缺口的测算过程和依据如下：

(1) 测算方法

流动资金缺口的测算以公司 2020 至 2022 年度营业收入的估算为

基础,按照收入百分比法测算未来收入增长导致的经营性资产和经营性负债的变化,进而测算出公司未来三年对流动资金的需求量。

(2) 测算假设及参数确定依据

1) 公司 2017 年度、2018 年度及 2019 年度分别实现营业收入 123,691.35 万元、231,932.73 万元及 302,788.75 万元,营业收入同比增长率分别为 9.80%、87.51%及 30.55%,平均值为 42.62%。以 2019 年度为基础,假设未来三年(2020 年-2022 年)营业收入按照 2017 至 2019 年度的平均增长速度增长,则 2020 年度、2021 年度及 2022 年度的营业收入预测值分别为 431,837.32 万元、615,886.38 万元和 878,377.15 万元。

2) 经营性流动资产和经营性流动负债:选取应收票据及应收账款、预付款项和存货作为经营性流动资产测算指标,应付票据及应付账款、预收款项作为经营性流动负债测算指标。2020 至 2022 年末各项经营性流动资产、经营性流动负债占营业收入的比例以公司 2017、2018 和 2019 年末上述科目占比的平均值为基础进行预测,具体如下:

项目	2019 年度/2019 年末		2018 年度/2018 年末		2017 年度/2017 年末		占比平均值
	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	金额 (万元)	占比	
营业收入	302,788.75	100.00%	231,932.73	100.00%	123,691.35	100.00%	100.00%
应收票据及应收账款	56,576.14	18.69%	40,345.00	17.40%	48,546.63	39.25%	25.11%
预付账款	1,785.15	0.59%	2,521.98	1.09%	1,233.66	1.00%	0.89%
存货	16,030.96	5.29%	26,841.83	11.57%	25,244.35	20.41%	12.43%

应付票据及应付账款	19,995.27	6.60%	31,391.00	13.53%	40,211.09	32.51%	17.55%
预收账款	2,470.82	0.82%	1,960.61	0.85%	1,701.17	1.38%	1.01%

3) 流动资金占用额=经营性流动资产-经营性流动负债。

4) 流动资金需求量=2022 年度预计数-2019 年末实际数。

公司 2020 年度至 2022 年度的流动资金需求总量测算过程如下：

单位：万元

项目	2019 年度 /2019 年末	2020-2022 年预计经营资产及经营负债数额			
		比例	2020 年度 /2020 年末	2021 年度 /2021 年末	2022 年度 /2022 年末
营业收入	302,788.75	100.00%	431,837.32	615,886.38	878,377.15
应收票据及应收账款	56,576.14	25.11%	108,431.98	154,645.69	220,555.68
预付账款	1,785.15	0.89%	3,849.56	5,490.25	7,830.19
存货	16,030.96	12.43%	53,658.23	76,527.36	109,143.32
经营性流动资产合计	74,392.25	38.43%	165,939.77	236,663.29	337,529.19
应付票据及应付账款	19,995.27	17.55%	75,783.78	108,082.82	154,147.72
预收账款	2,470.82	1.01%	4,371.19	6,234.19	8,891.20
经营性流动负债合计	22,466.09	18.56%	80,154.96	114,317.01	163,038.92
流动资金占用额(经营资产-经营负债)	51,926.16	19.87%	85,784.80	122,346.28	174,490.27
流动资金需求	-	-	33,858.64	36,561.48	52,143.99
流动资金缺口合计			122,564.11		

根据上述测算,公司截至 2022 年末流动资金占用额较 2019 年末增加 122,564.11 万元,即截至 2022 年对流动资金的增量需求为

122,564.11 万元。公司 2020 年度非公开发行股票拟使用募集资金补充流动资金的金额为 115,000 万元，低于公司流动资金增量需求。

5、公司现有货币资金规模及未来大额资金支出安排

截止 2019 年 12 月 31 日，公司账面货币资金余额为 118,138.41 万元，交易性金融资产余额为零，其他流动资产主要为待抵扣进项税和预缴企业所得税。公司受限制的货币资金余额为 19,530.28 万元，具体如下：

项目	金额（万元）
货币资金	118,138.41
受限制货币资金	19,530.28
其中：银行承兑汇票保证金	384.23
保函保证金	97.85
备付金	18,721.09
风险准备金	327.11
可自由支配货币资金	98,608.13

公司受限制的货币资金主要为备付金，系公司收单业务下为办理客户委托的支付业务而实际收到的预收待付货币资金，扣除上述受限制货币资金后，公司可自由支配的货币资金余额为 98,608.13 万元。

针对可自由支配的货币资金，公司已制定的资金用途如下：

（1）2019 年度现金分红实施

公司分别于 2020 年 4 月 13 日召开的第四届董事会第四十五次会议和 2020 年 5 月 7 日召开的 2019 年年度股东大会会议审议通过了 2019 年度权益分派方案，拟以实施利润分配方案时经中国证券登记

结算有限责任公司深圳分公司登记的总股本为基数,扣除公司回购股份专户中的 3,526,268 股,向全体股东每 10 股派发现金股利 2.5 元人民币(含税)。按照上述利润分配方案,公司预计需支付约 1.25 亿元现金分红款。

(2) 偿还创新创业公司债本金及利息

公司于 2019 年 12 月 16 日收到深圳证券交易所出具的《关于深圳市新国都股份有限公司 2019 年非公开发行创新创业公司债券符合深交所转让条件的无异议函》(深证函[2019]752 号),并于 2019 年 12 月 27 日完成公司债发行。公司创新创业公司债的发行规模为 3 亿元,票面利率为 5%,到期日为 2022 年 12 月底,因此公司需要在 2020 至 2022 年期间支付本息合计约 34,500 万元。

(3) 维持生产经营与推进发展战略所需资金

扣除上述具有明确使用计划的大额货币支出后,公司剩余可自由支配货币资金余额约为 5.16 亿元。除此之外,公司尚需支付既有业务的物料、设备采购款、员工工资、房屋租金等日常运营所需资金。与此同时,公司未来将加大国内外市场开拓力度、加强研发投入以提升产品竞争力。因此,随着公司经营规模和市场开拓力度的逐步扩大,该类经营性支出规模将随之上涨,公司现有资金难以满足日益扩大的营运资金需求,急需通过股权融资充实资本金,提升公司盈利水平,增强公司长期可持续发展能力。

另一方面,公司专注于电子支付领域十几年,积累了丰富的行业

经验和商业资源。公司原有业务是以电子支付终端研发、生产和销售业务为主，2017 年结合实际情况进一步将整体战略框架深化为“整合电子支付产业链，抓住行业变革潮流，开拓创新盈利模式”。未来，公司将借助在电子支付行业多年深耕所积累的软硬件技术经验，结合大数据分析、云计算、生物识别及金融科技等技术为商户提供全方位增值服务，增强公司与商户之间的沟通及粘性，建立行业准入壁垒。与此同时，公司将利用多年的电子支付行业经验，以融合支付为基础，向新零售产业链上下游拓展，向海外市场输出中国移动支付先进技术和服务。因此，通过非公开发行募集资金补充流动资金，将为公司技术研发、人才引进等方面提供强有力的支持，从而有助于公司实现战略布局，巩固行业地位。

综上所述，近年来，公司所处电子支付行业处于快速发展阶段，随着非现金支付习惯的养成和扫码支付场景在更多行业的渗透，电子支付交易规模有望继续保持快速增长。在行业快速发展的背景下，公司营业收入实现较快增长，随着经营规模逐步扩大和发展战略稳步推进，公司扣除已有明确使用计划后的资金储备难以满足日益扩大的营运资金需求，亟需通过股权融资充实资本金，提升公司盈利水平，增强公司长期可持续发展能力。

(2) 你公司出售苏州新国都共产生投资收益 8,912.90 万元，该公司无具体经营业务，主要资产为位于苏州昆山的地和房屋建筑物。请说明出售该子公司的原因，是否存在调节利润的情形，截至

目前股权转让款的收回情况，并结合所在地区同类型房屋的销售价格及近三年变动趋势说明定价是否公允。

请年审会计师发表意见。

公司回复：

1、出售该子公司原因

公司转让苏州新国都电子技术有限公司（以下简称“苏州新国都”）96.32%的股权，主要为了提高公司运营、研发体系的管理效率，降低管理成本及固定费用。公司于 2017 年将苏州研发基地原研发中心和客服中心整体搬迁至深圳继续开展业务。2018 年至 2019 年期间，公司研发中心、客服中心业务于深圳平稳运行，持续良好发展；而电子支付技术苏州研发基地处于空置状态，苏州新国都对其机电设备、绿化区域等持续维护，并承担支付房产税等固定运营费用。本次交易完成后，苏州新国都不再纳入公司合并报表范围，有利于优化公司整体资产结构，降低经营风险。

2、转让款回收情况

关于转让苏州新国都股权事项，公司在中国证监会指定创业板信息披露网站巨潮资讯网分别披露了《关于转让控股子公司股权的公告》（公告编号：2019-154）、《关于转让控股子公司股权的进展公告》（公告编号：2019-174）、《关于签署〈股权转让合同之补充协议〉的公告》（公告编号：2020-009）、《关于签署〈股权转让合同之补充协议〉的进展公告》（公告编号：2020-019）；根据交易各方签署的《股权转让

合同》，本次交易产生的股权转让款将分四期支付，具体如下：

期数	支付时点	金额（元）	支付情况
第一期	合同生效之日起3个工作日内	49,554,714.06	已支付
第二期	2019年12月31日之前（2019年12月完成工商变更登记）	198,218,854.40	已支付
第三期	工商变更登记完成之日起60日内	198,218,854.40	已支付
第四期	工商变更登记完成之日起1年内	49,554,713.60	待支付

截至2020年3月9日，公司已收到交易对手方昆山银桥控股集团有限公司（以下简称“昆山银桥”）支付的第一、二、三期股权转让款项共445,992,422.40元。根据《股权转让合同》的约定，昆山银桥应于本次交易工商变更登记完成之日起1年内（即2020年12月25日前）向公司支付人民币49,554,713.60元作为第四期股权转让款。公司后续将积极推进本次股权转让的后续事宜，并及时履行信息披露义务。

3、价格公允性说明

此次交易对方为昆山银桥控股集团有限公司，其单一股东为昆山市政府国有资产监督管理办公室。本次交易参考具有证券、期货从业资格的评估机构北京北方亚事资产评估事务所(特殊普通合伙)出具的《昆山银桥控股集团有限公司拟收购股权涉及的苏州新国都电子技术有限公司股东全部权益价值资产评估报告(北方亚事评报字[2019]第01-705号)》进行定价。在评估基准日2019年10月31日持续经营前提下，苏州新国都电子技术有限公司采用资产基础法评估后净资产价值为51,448.85万元，评估增值9,092.10万元，增值率为21.47%。

苏州新国都主要资产为产业用房，评估对象在同一供求圈内类似工业研发房地产交易市场不活跃，难以取得类似房地产交易案例，因此评估师未选取市场法对其进行价值评估。该建筑物建成时间较短，各项成本费用清晰，因此选用资产基础法进行评估，评估结论涉及的地上建筑物有一定增值，本次评估价值回报率在合理区间范围内，所以综合考虑该苏州产业园资产价值量较大、运营难度较高、市场交易不活跃等因素，评估师最终选取资产基础法的评估结果作为价值参考。

为保证企业资产的连续性，本着有利于评估目的实现的原因，本次评估中主要采用资产基础法的评估方法对苏州新国都的全部资产及负债价值进行评估。参考以上评估结果，经交易各方协商确定，本次交易作价以 51,448.00 万元对应 100%股权整体估值，对应 96.32% 股权的交易作价为 49,554.7136 万元。

本次交易价格公允，且不存在调节利润的情况。

会计师回复：

1、出售苏州新国都的原因

公司转让苏州新国都 96.32%的股权，主要为了提高公司运营、研发体系的管理效率，降低管理成本及固定费用。公司于 2017 年将苏州研发基地原研发中心和客服中心整体搬迁至深圳继续开展业务。2018 年至 2019 年期间，公司研发中心、客服中心业务于深圳平稳运行，持续良好发展，而电子支付技术苏州研发基地处于空置状态，苏州新国都需承担维护成本、房产税等固定运营费用。本次交易完成后，

苏州新国都不再纳入公司合并报表范围,有利于优化公司整体资产结构,降低经营风险。

2、出售苏州新国都股权转让款回收情况

公司分别于 2019 年 12 月、2020 年 3 月收到昆山银桥控股集团有限公司支付的股权转让款 247,773,568.00 元(交易额 50%)、198,218,854.40 元(交易额 40%),共计 445,992,422.40 元(交易额 90%)。根据《股权转让协议》的约定,剩余款项 49,554,713.60 元(交易额 10%)将于 2020 年 12 月收回。

3、出售苏州新国都价格公允性说明

此次交易对方为昆山银桥控股集团有限公司,其股东为昆山市政府国有资产监督管理办公室。

本次交易参考具有证券、期货从业资格的评估机构北京北方亚事资产评估事务所(特殊普通合伙)出具的《昆山银桥控股集团有限公司拟收购股权涉及的苏州新国都电子技术有限公司股东全部权益价值资产评估报告(北方亚事评报字[2019]第 01-705 号)》进行定价。在评估基准日 2019 年 10 月 31 日持续经营前提下,苏州新国都采用资产基础法评估后净资产价值为 51,448.85 万元,评估增值 9,092.10 万元,增值率为 21.47%。

苏州新国都主要资产为产业用房,评估对象在同一供求圈内类似工业研发房地产交易市场不活跃,难以取得类似房地产交易案例,因此评估师未选取市场法对其进行价值评估。该建筑物建成时间较短,各项成本费用清晰,因此选用资产基础法进行评估。本次评估结论涉

及的地上建筑物有一定增值，评估价值回报率在合理区间范围内。所以综合考虑该苏州产业园资产价值量较大、运营难度较高、市场交易不活跃等因素，评估师最终选取资产基础法的评估结果作为价值参考。

为保证企业资产的连续性，本着有利于评估目的实现的原因，本次评估中主要采用资产基础法的评估方法对苏州新国都的全部资产及负债价值进行评估。参考以上评估结果，经交易各方协商确定，本次交易作价以 51,448.00 万元对应 100%股权整体估值，转让 96.32% 股权的交易作价为 49,554.7136 万元。

4、核查结论

经核查，我们认为：新国都出售苏州新国都子公司股权交易定价公允、相关会计处理符合会计准则，不存在调节利润的情形。

2. 报告期末你公司应收账款的账面余额为 5.38 亿元，同比增加 40.84%，其中账龄一年以上的应收账款占比为 17.66%，报告期内共计提坏账准备 6,664.88 万元。请你公司结合销售模式、收入确认政策和信用政策等说明应收账款大幅增加的原因，并结合客户信用特征、历史回款和坏账情况等分析说明坏账准备计提是否充分。

公司回复：

报告期末公司应收账款的账面余额为 5.38 亿元，同比增加 40.84%，主要系子公司深圳市新国都商服有限公司（以下简称“新国都商服”）因业务增长及模式改变从而带来应收账款增长，截至 2019 年末其应收账款余额约 2.58 亿元，2018 年末应收账款余额约 130

万元，该子公司于 2018 年 6 月份设立并于下半年开始展业。新国都商服主要为银行、第三方支付机构提供商户运维和拓展服务，属于银行卡收单外包服务业务，是上市公司决定向银行卡收单外包服务领域拓展之战略布局。该领域的参与者在电子支付产业链中起着衔接商户、支付机构、支付终端供应商等多类市场参与方的作用，能够对接多元化的市场需求，从而既可成为公司整合内部资源的核心节点之一，又有助于公司进一步加速在电子支付产业链上的布局，服务于银行、第三方支付机构等众多市场主体。新国都商服主要盈利模式包括：（1）以商户交易流水为基础按约定费率从银行、第三方支付机构收取服务费；（2）销售或租赁 POS 机具取得销售收入或者收取租赁费用；（3）为商户提供增值服务获取增值服务收入。

综上，2019 年末公司应收账款余额较上年末增加 40.84%，主要原因在于子公司新国都商服 2019 年服务业务规模同比增长较大且机具销售收入增长导致其 2019 年末应收账款余额较上年末增加约 2.57 亿元，带动了公司应收账款余额的大幅增长。目前应收账款均在授信期内，根据客户历史回款情况等因素判断，应收账款坏账准备计提是充分的。

3. 你公司子公司长沙公信诚丰信息技术服务有限公司（以下简称“公信诚丰”）2016 年至 2018 年业绩承诺精准达标，未计提减值准备。2019 年度该公司实现营业收入 8,589.91 万元，同比下降 35.39%，实现净利润 4,304.71 万元，同比下降 32.59%，你对收购其形成

的商誉计提减值准备 1.48 亿元，剩余商誉余额 2.85 亿元。你公司在对创业板关注函【2020】第 82 号的回复中表示，减值主要原因为 2019 年年末公信诚丰未能入围主要客户新一年数据审核业务的主要供应商。请你公司对以下事项予以说明：

（1）结合客户需求变动、在手订单数量、审核业务开展情况、公众号审核数量变动等，说明业绩承诺期后第一年业绩即大幅下滑的原因，是否存在跨期确认收入或成本费用的情形，2016 年至 2018 年业绩是否真实，2019 年以前未计提减值准备的原因和合理性，并向我部报备公信诚丰 2016 年至 2019 年的单体审计报告。

公司回复：

2019 年公信诚丰业绩下降主要系公众号审核业务收入下降引起。2019 年度，公信诚丰审核单量及审核单价均有所下降，主要是因为其大客户对相关业务的运营管理政策调整以及市场竞争导致。在公信诚丰业绩对赌期间，大华会计师事务所（特殊普通合伙）对公信诚丰 2016 年度财务报告、2017 年度财务报告及 2018 年度财务报告进行了审计并出具了标准无保留意见的《审计报告》。公信诚丰内控制度健全，财务核算符合会计准则要求，财务信息真实、准确、完整，不存在跨期确认收入、费用的情形。

2016-2018 年末，公司对公信诚丰商誉进行了减值测试，未发现存在减值迹象，故未计提商誉减值准备。商誉减值测试的过程如下：

收购时关键假设包括折现率、预测的未来收入、毛利率期间费用

率及净利润的预测等,具体参数及预测业绩数据与历年减值测试及实际业绩和审核业务开展情况对比如下:

1、折现率

公司收购公信诚丰时使用的折现率为加权平均资本成本,为12.81%(出于谨慎性考虑,预测期2018年起根据未适用高新技术企业优惠税率计算得出折现率为12.78%)。其中,无风险报酬率根据评估基准日银行间国债10年期年收益(复利)率确定,权益系统风险系数根据评估基准日可比上市公司无财务杠杆的权益系统风险系数平均值及可比上市公司资本结构的平均值计算确定,市场风险溢价采用成熟市场的风险溢价进行调整确定,结合企业的规模等因素确定企业特定风险调整系数。

公司自2016年收购公信诚丰后,折现率采用加权平均资本成本,无风险利率根据评估基准日银行间固定利率国债收益率(10年期)的平均收益率确定,权益系统风险系数根据评估基准日可比上市公司无财务杠杆的权益系统风险系数平均值及公信诚丰自身的资本结构计算确定,市场风险溢价采用成熟市场的风险溢价进行调整确定,结合公信诚丰融资条件、资本流动性以及治理结构等方面确定企业特定风险调整系数。自收购以来,2016年至2018年历年减值测试使用的折现率分别为14.22%、13.27%和13.42%。

综上,相关股权收购时所使用确定折现率的方法及具体折现率与报告期内历年减值测试的方法及数据不存在显著差异。

2、主要业绩数据

2016 年度收购公信诚丰时，其盈利预测的主要业绩数据如下：

单位：万元

项目	预测年期				
	2016 年 3-12 月	2017 年度	2018 年度	2019 年度	2020 年度
营业收入	8,562.99	13,415.30	17,730.59	21,477.57	23,826.18
毛利率	59.40%	59.42%	58.16%	54.84%	52.62%
期间费用率	15.19%	15.30%	13.58%	12.13%	11.58%

自收购以来，历年减值测试与公信诚丰实际实现的主要业绩对比如下：

单位：万元

项目	2016 年末 减值测试	2017 年度 实际业绩	2017 年末 减值测试	2018 年度 实际业绩
营业收入	11,105.19	9,065.54	10,098.68	12,791.75
毛利率	63.11%	70.14%	68.50%	64.36%
期间费用率	12.17%	11.66%	11.33%	11.79%

注：上表列示的数据为当年实际业绩与最近一年末减值测试时所预测数据进行的对比。

如上表所示，2017 年公信诚丰实现的收入低于收购时的预测值及 2016 年末减值测试时的预测值，主要系受客户集中度较高的影响，主要客户进一步分散供应商占有率水平，公信诚丰订单有所下降。因此根据历史业绩实现情况，2017 年末减值测试调减了对公信诚丰收入预测水平。2018 年，公信诚丰围绕大客户展开多方位综合认证服务，在新客户的拓展中逐步进入相关领域的头部互联网公司的认证服务供应商名单以及积极投标获得了一些地方政府项目，因此 2018 年实际实现的收入虽低于收购预测水平但高于 2017 年末减值测试预测水平。

报告期内各期，公信诚丰实际毛利率显著高于收购预测数据，与

历年减值测试的预测毛利率无显著差异。收购预测的期间费用率与历年减值测试预测的期间费用率及实际期间费用率无显著差别。

3、商誉减值准备计提情况

虽然 2017 年公信诚丰实现的收入低于预测水平，但其实际毛利率及期间费用率均优于预测值，因此公司初步判断 2017 年末不存在减值迹象并执行了减值测试。2018 年度公信诚丰实际净利润高于上年度减值测试及收购时的预测值，因此公司初步判断 2018 年末不存在减值迹象并执行了减值测试。

经过减值测试，2016 年至 2018 年各年末公信诚丰不存在商誉减值损失，未对公信诚丰未计提商誉减值准备充分、合理。

综上，公司已经按照企业会计准则的要求，每年对商誉进行减值测试，并根据商誉减值测试结果计提减值准备。减值测试方法符合会计准则要求，减值测试中各参数选取具有合理性，商誉减值准备计提充分。

会计师回复：

1、公信诚丰业绩下滑的主要原因

由于公信诚丰大客户对相关业务的运营管理政策调整以及新增其他审核服务提供商，使得公信诚丰 2019 年审核单量及审核单价同时呈现下降趋势，以致公信诚丰 2019 年业绩出现了下降。

2、公信诚丰是否存在跨期收入或成本费用的情形，2016-2018 年业绩是否真实

（1）公信诚丰收入、成本费用的主要核算内容

1) 收入

①与核心客户之间的审核业务

当月完成的订单，在次月初进行系统对账，系统对账后自动生成验收单至公信诚丰，公信诚丰凭验收单金额开票确认收入。

②集成类、软件开发类业务

集成类、软件开发类业务均在双方验收后确认收入。

2) 成本费用

公信诚丰成本费用主要系人员工资、房租等开支，均按月计入费用。

(2) 审计过程中执行的主要审计程序

针对 2016 年-2018 年公信诚丰财务报表审计，我们主要执行了如下审计程序：

1) 了解并测试管理层与业务收入相关的内部控制，以评价内部控制的设计和运行有效性；

2) 通过检查销售主要合同，评价相关业务收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；

3) 通过查询客户工商资料，询问公信诚丰相关人员，以确认客户与公信诚丰是否存在关联关系；

4) 选取样本检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、结算单、验收单等；

5) 结合应收账款针对客户选取样本实施了函证程序；

6) 选取客户进行了现场走访程序;

7) 针对资产负债表日前后确认的收入核对相关支持性文件, 以评估销售收入是否在恰当的期间确认;

8) 针对其他科目执行了复核、检查、询问、函证、访谈等必要的审计程序。

综上, 我们认为公信诚丰财务制度健全, 财务核算符合会计准则的要求, 不存在跨期确认收入或成本费用的情形, 2016 年-2018 年财务报表上反应的业绩是真实的。

3、公信诚丰 2019 年以前未计提减值准备的原因和合理性

公信诚丰 2016 年至 2018 年经营情况正常, 盈利情况良好, 业绩承诺得到了有效执行。

具体情况如下:

(1) 2016 年至 2018 年公信诚丰盈利状况

单位: 万元

项目	2016 年度	2017 年度	2018 年度
营业收入	8,964.99	9,253.51	13,294.06
净利润	4,440.09	4,643.39	6,386.01

综上, 2016 年至 2018 年公信诚丰盈利状况良好。

(2) 2016 年至 2018 年公信诚丰业绩承诺实现情况

单位: 万元

年度	承诺利润数	净利润	非经常性损益影响额	企业所得税汇算税率影响*	实现利润数	本期已实现/(未实现)差异	累积已实现/(未实现)差异	是否完成
	①	②	③	④	⑤=②-③+④	⑥=⑤-①		
2016 年	4,000.00	4,440.09	6.10		4,433.99	433.99	433.99	是

度								
2017 年 度	5,000.00	4,643.39	118.26	127.27	4,652.40	-347.60	86.39	是
2018 年 度	6,000.00	6,386.01	110.21	-127.27	6,148.52	148.52	234.91	是
合计	15,000.00	15,469.48	234.57		15,234.91	234.91	-	

*公司 2017 年年报公告时税收优惠尚未获得，公信诚丰按 15%税率计算了 2017 年所得税费用，在核算公信诚丰 2017 年度业绩承诺数时适用 12.50%的优惠税率，对 2017 年实现利润数影响金额为 127.27 万元，对 2018 年实现利润数影响金额为-127.27 万元。

综上，公信诚丰 2016 年度实现利润数 4,433.99 万元超过业绩承诺数 4,000.00 万元，2016 年的业绩承诺得到了有效履行，无需对公司进行补偿；截至 2017 年末公信诚丰累积实现利润数 9,086.39 万元超过同期累积承诺利润数 9,000.00 万元，累积业绩承诺得到了有效执行，无需对公司进行补偿；截至 2018 年末公信诚丰累积实现利润数 15,234.91 万元超过同期累积承诺利润数 15,000.00 万元，累积业绩承诺得到了有效执行，无需对公司进行补偿。

(3) 2016 年至 2018 年收购公信诚丰形成的商誉减值测试情况

公信诚丰于 2016 年纳入合并范围。2016 年末、2017 年末及 2018 年末，公司委托国众联资产评估土地房地产估价有限公司分别出具了《深圳市新国都技术股份有限公司拟进行商誉减值测试所涉及的长沙公信诚丰信息技术服务有限公司资产组价值资产评估报告》（国众联评报字[2017]第 2-0160 号）、《深圳市新国都技术股份有限公司拟进行商誉减值测试所涉及的长沙公信诚丰信息技术服务有限公司资产组可回收价值资产评估报告》（国众联评报字[2018]第 2-0363 号）和《深圳市新国都股份有限公司拟进行商誉减值测试所涉及的长沙公信诚丰信息技术服务有限公司与商誉相关经营性资产组预计未来现金流量现值资产评估报告》（国众联评报字[2019]第 2-0395 号），并对 2016 年末、2017 年末及 2018 年末的商誉进行了减值测试。

针对商誉减值测试我们主要执行了如下审计程序：

- 1) 评价与公司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) 复核公司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) 测试未来现金流量净现值的计算是否准确。
- 9) 评估管理层对商誉及其减值估计结果、财务报表的披露是否恰当。

经过执行上述商誉减值测试程序，2016 年末、2017 年末、2018 年末无需计提减值准备。

4、核查结论

经核查，我们认为：公信诚丰业绩承诺期后第一年业绩大幅下滑的原因主要系 2019 年度核心客户审核业务市场变化所致；2016 年至

2018 年公信诚丰不存在跨期确认收入或成本费用的情形；2016 年至 2018 年公信诚丰业绩是真实的且经营状况良好，故 2019 年以前未计提商誉减值准备是合理的。

(2) 2019 年公信诚丰各季度的收入和利润情况，前三季度业绩是否已较 2018 年同期有所下滑，如是，请说明你公司于 2019 年 10 月 29 日披露年度业绩预告数据时未对其商誉计提减值的原因和合理性，是否存在业绩预告不谨慎的情形。

公司回复：

近年来，在整体经济形势出现下行压力情况下，虽然公信诚丰 2019 年前三季度收入及利润同比有所下滑，但是考虑到公信诚丰长期持续开拓新业务、新客户，新增大客户及订单的业绩贡献逐渐提升，以及 2019 年前三季度公信诚丰持续参与其它互联网公司审核业务的投标工作，未来业务依然看好，并未出现业务持续下滑的迹象。而公司管理层于第四季度末才知晓公信诚丰并未入围其主要客户的审核业务供应商名单，且该供应商对其业务经营业绩影响较大，该事件使得公信诚丰出现了明显的商誉减值迹象。所以综合以上相关信息，公司管理层于 2019 年 10 月 29 日业绩预告发布时，公信诚丰并未出现明显的商誉减值迹象，因此未对其商誉计提减值。

经管理层于 2019 年末进行减值测试，采用收益法测算，测算得出预计减值额约为 14,500 万元至 16,500 万元，后续公司根据减值测试的结果就本次减值影响和变化于 2020 年 1 月 21 日披露《2019 年度业绩预告修正公告》予以及时修正，不存在业绩预告不谨慎的情形。

(3) 结合行业发展趋势、公信诚丰 2020 年以来经营情况等，说明其业绩下滑是否持续，报告期内商誉减值准备计提是否充分。请年审会计师对前述事项发表明确意见。

公司回复：

随着互联网进入自媒体和社交媒体时代，网络资讯能够以极短的时间内迅速传播，其潜在的影响力明显增加，认证审核的重要性也逐渐增强；与此同时，网络信息呈现出类型多样化、数据量增大以及时效性增强等特点，因而出现了庞大的审核服务需求，第三方审核服务和商业模式应运而生。公信诚丰作为专业的审核服务公司，其所面临的市场需求量相对稳定，但是市场竞争亦在不断加大。

公信诚丰由于 2019 年第四季度未入围其核心客户新一年的审核服务主要供应商，2020 年第一季度公信诚丰收入同比出现下滑。公司于 2019 年末对公信诚丰进行商誉减值测试评估时，在对公信诚丰 2020 年度以及未来业绩预测中，管理层已经充分考虑了该事项的影响，预测该客户对公信诚丰的业绩贡献占比将大幅下降，所以该负面事项带来的影响已经在 2020 年度业绩预测中充分考虑，公信诚丰 2020 年第一季度实际完成收入和利润数基本符合商誉减值测试对其业绩的预测值，故报告期内商誉减值准备计提充分。

公司管理层将全面总结此次经验教训，在未来的业务拓展中力求提供更优质的服务，同时也将注重维护好现有存量客户以及大力拓展潜在客户，努力提升产品和服务的市场竞争力，进一步赢取订单提升经营业绩，降低其未来年度业绩持续下滑的可能性。

会计师回复:

1、行业发展趋势

随着互联网进入自媒体和社交媒体时代,网络内容能够以极短的时间内迅速传播,其潜在的影响力明显增加,内容审核的重要性也逐渐增强。与此同时,网络信息呈现出类型多样化、数据量增大以及时效性增强等特点,因而出现了庞大的审核服务需求,第三方审核服务和商业模式应运而生。公信诚丰作为专业的审核服务公司,其所面临的市场需求量相对稳定,但是市场竞争亦在不断加大。

2、公信诚丰 2020 年以来经营情况

公信诚丰由于 2019 年第四季度未入围其核心客户新一年的审核服务主要供应商,故 2020 年第一季度公信诚丰收入同比出现下滑。公司管理层于 2019 年末对收购公信诚丰形成的商誉进行减值测试预测未来业绩时已充分考虑了该事项的影响。公信诚丰 2020 年第一季度实际完成收入和利润数基本符合商誉减值测试对其业绩的预测值。

公司管理层也将全面总结管理经验,在未来的业务拓展中力求提供更优质的服务,同时注重维护好现有存量客户以及大力拓展潜在客户,努力提升产品和服务的市场竞争力,进一步赢取订单提升经营业绩。

3、商誉减值测试过程

(1) 测算过程的说明

本次减值测试采用收益法,收益法是指通过将商誉及相关资产的预期收益资本化或折现以确定评估对象预计未来现金流量现值的方

法。

本次减值测试企业未来各年度的现金流量在充分考虑了公信诚丰所处的市场、行业、客户等因素后得出。

公司委托同致信德（北京）资产评估有限公司出具了《深圳市新都股份有限公司以财务报告为目的的商誉减值测试涉及的包含商誉的长沙公信诚丰信息技术有限公司相关资产组资产评估报告》（同致信德评报字（2020）第 040004 号）。

经测试，公司进行商誉减值测试涉及的包含商誉的公信诚丰相关资产组账面值为 45,875.29 万元，评估值为 31,081.28 万元，2019 年度计提减值 14,794.01 万元。

（2）主要执行的审计程序

报告期内，针对商誉减值测试我们主要执行了如下程序：

1）评价与公司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）复核公司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) 测试未来现金流量净现值的计算是否准确;

9) 评估公司管理层对商誉及其减值估计结果、财务报表的披露是否恰当。

综上, 公司管理层于 2019 年末对收购公信诚丰形成的商誉进行减值测试评估时, 在对公信诚丰 2020 年度以及未来业绩预测中, 公司管理层已经充分考虑了各因素对公司业绩的影响, 公信诚丰 2020 年第一季度实际完成利润数符合商誉减值测试对其业绩的预测值, 报告期内商誉减值准备计提充分。

4、核查结论

经核查, 我们认为公信诚丰 2020 年以来经营情况符合预期, 报告期内商誉减值准备计提充分。

4. 报告期内你对收购浙江中正智能科技有限公司(以下简称“中正智能”)形成的商誉计提减值 4,583.17 万元, 剩余商誉余额为 8,256.54 万元。中正智能未能完成 2017 年、2018 年业绩承诺, 但前期仅计提商誉减值准备 1,135.66 万元, 你公司在对创业板关注函【2020】第 82 号的回复中表示, 该公司由于 2019 年四季度业务整合、厂区搬迁和人员辞退等原因导致年度收益未达预期。请你公司对以下事项予以说明:

(1) 中正智能 2019 年度的经营情况和盈利状况，分季度的营业收入和净利润数据，利用详细数据补充说明首次业绩预告未计提减值的原因，业绩预告是否审慎，结合 2017 年和 2018 年的经营状况说明以前年度减值准备计提是否充分，并向我部报备中正智能 2017 年至 2019 年的单体审计报告。

公司回复：

1、中正智能 2019 年分季度的营业收入及利润数据如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	3,215.00	4,152.00	3,321.00	4,039.00	14,727.00
净利润	1,025.00	884.00	360.00	-272.00	1,997.00

2019 年，基于业务整合及协同合作的考虑，中正智能与深圳市新国都支付技术有限公司（以下简称“新国都支付”）进行供应链整合，又因 2019 年第四季度工厂搬迁至深圳（设立浙江中正智能科技有限公司深圳分公司）造成出货速度下降，从而影响了 2019 年部分收入确认；同时，中正智能管理层人员于 2019 年第四季度进行调整，由于辞退员工经济补偿和用工成本增加等原因造成管理费用同比增加较多；最终导致中正智能全年经营收益预计未达预期。虽然 2019 年第四季度开始新的管理团队为中正智能未来的经营、管理带来了一定正面影响，但管理层于报告期末进行减值测试时综合考虑中正智能产品市场空间、2020 年的订单预估以及竞争情况，谨慎合理预估中正智能未来经营数据、未来自由现金流等，结合中正智能前三季度经营情况，认为中正智能于 2019 年第四季度出现明显的减值迹象。

2、以前年度商誉减值准备计提充分说明

收购时预测业绩数据与历年减值测试及实际业绩对比如下：

(1) 主要业绩数据

2015 年度收购中正智能时盈利预测的主要业绩数据如下：

单位：万元

项目	预测年期				
	2015 年 4-12 月	2016 年度	2017 年度	2018 年度	2019 年度
营业收入	11,272.00	16,902.00	21,071.00	24,232.00	26,809.00
毛利率	44.34%	41.16%	39.87%	39.65%	39.20%
期间费用率	31.45%	30.01%	27.59%	26.83%	26.78%

自收购以来，历年减值测试与中正智能实际实现的主要业绩对比如下：

单位：万元

项目	2015 年末 减值测试	2016 年度 实际业绩	2016 年末 减值测试	2017 年度 实际业绩	2017 年末 减值测试	2018 年度 实际业绩 ¹
营业收入	13,476.62	10,032.43	13,718.00	11,407.86	12,785.60	12,998.98
毛利率	42.56%	51.31%	42.89%	51.67%	49.25%	38.92%
期间费用率	25.19%	28.09%	23.77%	26.68%	27.96%	26.70%

注：上表列示的数据为当年实际业绩与最近一年末减值测试时所预测数据的对比。

注 1：2018 年度实际业绩已剔除与收购资产无关业务收入后测算的数据。

如上表所示，中正智能的实际收入未达收购预测值。2016 年中正智能重点拓展高毛利产品市场，因此较 2015 年收入增长水平有所放缓；2017 年及 2018 年中正智能设备采购量和销售节奏放缓，未达到预期收入水平，主要系受二代身份证机具均需要加入指纹的政策影响所致，中正智能根据前述政策进行新产品开发和测试，影响了中正智能销售收入。因此，考虑历史业绩实现情况，公司历年减值测试调整了中正智能的收入预测值。

中正智能2016年及2017年实现的毛利率则显著高于收购预测水平，历年减值测试的预测毛利率与收购时预测无显著差异。收购预测的期间费用率与历年减值测试预测的期间费用率及实际期间费用率无显著差别。

（2）商誉减值准备计提情况

2016年度中正智能实际毛利率及期间费用率均优于预测值，因此公司初步判断2016年末不存在减值迹象并执行了减值测试。而由于2017年及2018年中正智能实现的净利润低于上年度减值测试的预测水平，同时低于收购预测水平，因此公司判断中正智能2017年末及2018年末商誉存在减值迹象并执行了减值测试。

经过减值测试，2016年末中正智能不存在商誉减值，2017年末、2018年末分别计提商誉减值损失184.07万元、951.59万元。公司自2015年收购中正智能以来，各报告期对中正智能计提的商誉减值准备充分、合理。

会计师回复：

1、根据2017年和2018年中正智能的经营状况说明以前年度商誉减值准备计提是否充分

（1）2017年和2018年中正智能经营状况

2015年以来中正智能生物识别产品产能稳定，销售情况良好。

2016年中正智能重点拓展高毛利产品市场，收入有所下降但利润率有所上升。

2017年、2018年受市场产品需求变化、新产品开发和测试周期影响，使得2017年及2018年中正智能销售节奏有所放缓，从而影响

了销售收入的实现。另外随着市场竞争的加剧 2018 年度中正智能产品毛利率有较大幅度的下滑。

(2) 2015-2017 年度中正智能业绩承诺完成情况

单位：万元

年度	承诺利润数	净利润	非经常性损益影响额	股权激励费用	实现利润数	本期完成情况	累计完成情况	是否完成
	①	②	③	④	⑤=②-③+④	⑥=⑤-①		
2015 年度	1,800.00	2,234.51	179.38		2,055.13	255.13	255.13	是
2016 年度	2,340.00	2,230.24	37.79	96.99	2,289.43	-50.57	204.56	是
2017 年度	3,042.00	2,346.29	25.48	61.51	2,382.32	-659.68	-455.12	否
合计	7,182.00	6,811.04	242.65	158.49	6,726.88	-455.12		

注：公司为激励中正智能的核心管理人员勤勉尽责工作，充分调动其工作积极性，公司 2015 年股票期权激励计划及 2017 年股票期权激励计划分别授予了中正智能管理人员及核心骨干一定数量的股票期权；其中，授予的相应股票期权导致中正智能 2016 年度、2017 年度会计核算中分别增加了 96.99 万元、61.51 万元的期权费用。经公司同意，各方根据《股权转让协议》约定核算交易对方应承担的业绩补偿金额时，将 2016 年及 2017 年股票期权产生的上述共计 158.49 万元的期权费用对中正智能合并报表扣非后净利润产生的影响予以豁免。

综上，中正智能 2015 年度实现利润数 2,055.13 万元超过业绩承诺利润数 1,800.00 万元，2015 年的业绩承诺得到了有效履行，无需对公司进行补偿；截至 2016 年末中正智能承诺期内实现利润数累计 4,344.56 万元超过同期累积承诺利润数 4,140.00 万元，累积业绩承诺得到了有效履行，无需对公司进行补偿；截至 2017 年末中正智能承诺期内实现利润数累计 6,726.88 万元小于同期累积承诺利润数 7,182.00 万元，累积业绩承诺未完成，根据承诺的补偿安排，交易

对方需对公司进行业绩承诺补偿，并于 2018 年实际支付补偿款。

（3）收购中正智能形成的商誉减值测试情况

中正智能于 2015 年纳入合并范围。2015 年末，公司经对中正智能的盈利能力及未来的现金流情况进行测试，未发现导致商誉减值的情形。且根据股权转让协议的业绩承诺条款，中正智能在 2015 年度应实现的净利润数为不低于 1,800 万元，中正智能 2015 年度实现净利润 2,234.51 万元，超过业绩利润承诺数，因此公司综合判断收购中正智能形成的商誉不存在减值情形，故无需计提商誉减值准备。2016 年末、2017 年末及 2018 年末，公司委托国众联资产评估土地房地产估价有限公司分别出具了《深圳市新国都技术股份有限公司商誉减值测试所涉及的浙江中正智能科技有限公司资产组可回收价值资产评估报告》（国众联评报字[2017]第 2-0169 号）、《深圳市新国都技术股份有限公司拟进行商誉减值测试所涉及的浙江中正智能科技有限公司资产组可回收价值评估项目资产评估报告》（国众联评报字[2018]第 2-0364 号）和《深圳市新国都股份有限公司拟进行商誉减值测试所涉及的浙江中正智能科技有限公司与商誉相关的资产组可收回价值资产评估报告》（国众联评报字[2019]第 2-0396 号），并对 2016 年末、2017 年末及 2018 年末收购中正智能形成的商誉进行了减值测试。

针对商誉减值测试我们主要执行了如下程序：

- 1）评价与公司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）复核公司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) 测试未来现金流量净现值的计算是否准确;

9) 评估公司管理层对商誉及其减值估计结果、财务报表的披露是否恰当。

经过商誉减值测试,2015 年、2016 年无需计提减值准备;2017 年,收购中正智能形成的商誉需计提减值准备金额为 184.06 万元;2018 年,收购中正智能形成的商誉需计提减值准备金额为 951.59 万元。

2、核查结论

经核查,我们认为:2017 年和 2018 年收购中正智能形成的商誉减值准备计提符合公司实际情况,计提充分。

(2) 结合行业现状、业务发展方向、在手订单情况、客户稳定性和新客户开拓情况、商誉减值测试过程等说明本次减值准备计提

是否充分。请年审会计师发表意见。

公司回复：

根据前瞻产业研究院 2019 年公布的行业数据，目前我国生物识别技术产品依然主要以指纹识别为主，占比相对较大。市场上涉及生物识别技术还包括手形识别、人脸识别、声纹识别和虹膜识别技术等。传统的指纹识别产品由于技术壁垒逐渐被打破，市场竞争加大，指纹识别产品毛利率逐年呈下降趋势。根据报告显示人脸识别市场前景较好，未来年度规模将保持 20% 以上的增长速度，到 2024 年市场规模达到 100 亿元左右。

中国生物识别技术行业不同产品技术市场份额（单位：%）



资料来源：前瞻产业研究院整理

©前瞻经济学人APP

2018-2024年中国人脸识别市场规模预测（单位：亿元）



中正智能主要从事生物特征识别及身份认证产品的设计、研发和销售，包括人脸、指纹、虹膜、静脉等生物识别算法及系统、居民身份证阅读及核验产品、人证核验系统及智能终端、智慧安防生物识别产品及方案、智慧金融自助产品和方案等，为客户提供生物识别、身份认证和信息安全系统解决方案，业务主要涵盖金融、安防、政务、军警、教育和旅游等领域。

在未来经营计划中，中正智能将继续保持在传统指纹识别领域的优势和市场，优化提升传统的指纹仪等产品，其次，中正智能将持续在人脸识别技术等新兴生物识别领域的投入，根据市场需求推出具有人脸识别技术的场景化应用产品。传统的指纹仪等产品近几年发展稳定，在手订单量与同期相比差异不大，客户相对稳定，但是传统产品毛利呈现下降趋势。未来中正智能将在原有的一些产品基础上增加人脸识别技术和系统，该升级更符合市场的需求，目前虽然新产品已经具有一定订单，但是在商誉减值测试中对未来业绩的预测本着审慎原

则进行合理预估。

中正智能商誉减值情况具体测算过程如下：

1、计算方法的说明

本次减值测试均采用收益法，收益法是指通过将商誉及相关资产的预期收益资本化或折现以确定评估对象预计未来现金流量现值的方法。

（1）收益法的应用前提

- a.资产组的未来预期收益可以被预测并可以用货币来衡量。
- b. 预期收益所承担的风险可以被预测并可以用货币来衡量。
- c.资产组预期获利年限可以被预测。

（2）收益法的模型

商誉及相关资产组预计未来现金流量现值计算公式如下：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{NCF_i}{(1+r)^i} + \frac{NCF_n \times (1+g)}{(r-g) \times (1+r)^n}$$

其中：P：待估对象预计未来现金流量现值；

NCF_i：详细预测期第 i 年息税前现金净流量；

NCF_n：详细预测期最后一年息税前现金净流量；

g:永续预测期净现金流量增长率；

i：详细预测期第 i 年；

r：税前折现率；

n：详细预测期。

（3）收益指标

收益口径包括资产使用过程中产生的现金流量(R)，其中：资产使用过程中产生的现金流量的计算公式如下：

$$R=EBIT+\text{折旧摊销}-\text{资本性支出}-\text{营运资金增加}$$

EBIT 为息税前利润，其计算公式如下：

$$EBIT=\text{营业收入}-\text{营业成本}-\text{营业税金及附加}-\text{销售费用}-\text{管理费用}-\text{财务费用（剔除利息支出）}$$

（4）折现率

根据企业会计准则的规定，为了资产减值测试的目的，计算资产未来现金流量现值时所使用的折现率应当是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。该折现率是企业在购置或者投资资产时所要求的必要报酬率。本次测算中，我们在确定折现率时，首先考虑以该资产的市场利率为依据，但鉴于该资产的利率无法从市场获得，因此使用替代利率估计。在估计替代利率时，我们根据企业加权平均资金成本（WACC）确定。

$$WACC=(Re \times We) + [Rd \times (1-T) \times Wd]$$

其中：Re 为公司普通权益资本成本

Rd 为公司债务资本成本

We 为权益资本在资本结构中的百分比

Wd 为债务资本在资本结构中的百分比

T 为公司有效的所得税税率

本次测算采用资本资产定价修正模型（CAPM），来确定公司普

通权益资本成本 R_e ，计算公式为：

$$R_e = R_f + \beta \times (R_m - R_f) + R_c$$

其中： R_f 为无风险报酬率

β 为企业风险系数

R_m 为市场平均收益率

$(R_m - R_f)$ 为市场风险溢价

R_c 为企业特定风险调整系数

由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础的，而用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率，以便于与资产未来现金流量的估计基础相一致。

因此折现率 = $WACC / (1 - \text{所得税率})$

(5) 收益期及预测期的确定

公司目前经营正常，且无经营期限限制，假设可以持续经营，故本次测算收益期按永续确定。

公司进行商誉减值测试涉及的包含商誉的中正智能相关资产组账面值为 20,738.51 万元，评估值为 16,155.34 万元，2019 年度计提减值 4,583.17 万元。综合考虑中正智能传统指纹仪等产品市场竞争加大、毛利率逐年下滑以及更新换代的产品未能与市场良好衔接的情形，相关因素造成其商誉出现明显减值迹象，本次减值准备计提充分。

会计师回复：

1、商誉减值测试过程

（1）测算过程的说明

本次减值测试采用收益法，收益法是指通过将商誉及相关资产的预期收益资本化或折现以确定评估对象预计未来现金流量现值的方法。

本次减值测试企业未来各年度的现金流量在充分考虑了中正智能所处的市场、行业、客户等因素后得出。

公司委托同致信德（北京）资产评估有限公司出具了《深圳市新国都股份有限公司以财务报告为目的的商誉减值测试涉及的包含商誉的浙江中正智能科技有限公司相关资产组资产评估报告》（同致信德评报字（2020）第 040005 号）。

经测试，公司进行商誉减值测试涉及的包含商誉的中正智能相关资产组账面值为 20,738.51 万元，评估值为 16,155.34 万元，2019 年度计提减值 4,583.17 万元。

（2）主要执行的审计程序

针对商誉减值测试我们主要执行了如下程序：

- 1）评价与公司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）复核公司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) 测试未来现金流量净现值的计算是否准确。

9) 评估公司管理层对商誉及其减值估计结果、财务报表的披露是否恰当。

综上，综合考虑中正智能传统指纹仪等产品市场竞争加大、毛利率逐年下滑以及更新换代的产品未能与市场良好衔接的情形，相关因素造成其商誉出现明显减值迹象，本次减值准备计提充分。

2、核查结论

经核查，我们认为：2019 年度收购中正智能形成的商誉减值准备计提符合公司实际情况，计提充分。

5. 你公司子公司嘉联支付有限公司（以下简称“嘉联支付”）主要从事银行卡收单业务，2017 年、2018 年和 2019 年分别实现营业收入 12.64 亿元、16.44 亿元和 17.35 亿元，实现净利润 9,511.73 万元、2.09 亿元和 2.44 亿元，收购嘉联支付时交易对方承诺 2018 年度和 2019 年度合计净利润不低于 1.9 亿元。此外，报告期内银行卡收单业务的上游业务电子支付产品销售业务实现营业收入 10.46 亿元，

同比增长 17.03%。请你公司对以下事项予以说明：

(1) 报告期内你公司 POS 机采购、投放的具体数量，与商户规模是否匹配，下游地推公司数量的同比变动情况等，并结合行业现状和同行业可比公司情况、销售收入的确认时点和原则、是否存在垫资销售等说明电子支付产品收入增长的原因和合理性。

公司回复：

报告期内，公司电子支付产品销售业务实现营业收入 10.46 亿元，2018 年该业务收入为 8.94 亿元，增长比例约 17.03%，增长金额约为 1.52 亿元；电子支付产品销售总数量为 7,819,185 套，相比 2018 年 7,069,439 套，增长约 10.61%，电子支付产品销售业务为子公司新国都支付的主营业务，该业务收入为抵消内部交易后向外部客户的销售收入。

近年来公司为更及时响应海外客户对支付产品及增值服务的需求以及更好的服务海外客户，在多个海外地区设立公司或办事处，公司对海外市场的战略布局效果逐渐显现，2019 年度电子支付产品在海外市场销售增长态势良好，销售数量同比增长约 84.4%，收入同比增长 60.82%，增长金额约为 8,017.31 万元；其次，2019 年由于公司积极投入和发展国内收单业务以及根据市场行情及时调整经营策略，进一步促进了电子支付产品在国内市场销售增长，2019 年电子支付产品国内销售数量同比增长约 9.06%，销售金额同比增加约 9.20%。因此，电子支付产品收入增长主要是海外市场业务销售增长带来。电子支付产品销售收入确认是以订单货物已经发出，客户收到货物并签收，出具签收单后确认收入，不存在垫资销售的行为。

(2) 嘉联支付 2018 年和 2019 年全年收单交易金额、扫码支付交易金额、累计交易笔数、扫码交易笔数等主要经营数据，截至报告期末你公司服务的商户总数、城市和地区分布情况，并说明交易笔数和金额、商户数量和分布情况与公司收单业务业绩是否匹配。

公司回复：

嘉联支付 2018 年和 2019 年全年收单交易金额、扫码支付交易金额、累计交易笔数、扫码交易笔数及活跃商户情况等具体经营数据如下：

指标（亿元/万笔/户）	2019 年	2018 年	变动额（亿元/万笔/户）	变动率
银联收单金额	9,596.46	7,211.11	2,385.35	33.08%
码付交易金额	1,224.56	183.35	1,041.21	567.88%
总交易金额（亿元）	10,821.02	7,394.89	3,426.56	46.34%
银联收单笔数	19,272.90	13,628.46	5,644.44	41.42%
码付交易笔数	129,802.84	27,154.92	102,647.92	378.01%
累计交易笔数（万笔）	149,075.74	40,783.38	108,292.36	265.53%
活跃商户（户）	2,374,515	1,768,766	605,749	34.25%

智能手机及 4G 网络的快速普及大大推动了移动支付市场的发展，一方面部分互联网支付规模转移至移动端，另一方面，线下聚合支付发展，推动了移动支付大幅增长。随着条码支付互联互通的加速推进，支付行业的生态格局发生改变，据中国支付清算协会《2019 年移动支付用户调研报告》显示，用户最常使用的移动支付方式为扫码支付，

移动支付用户表示最常使用的支付方式是使用客户端扫码或出示二维码完成支付，占比 92.6%。同时，随着第三方支付机构的发展壮大和业务规模的持续增长，行业竞争加剧，传统收单市场产品同质化严重，发展渠道单一，手续费价格竞争严重。公司子公司嘉联支付在商业模式上主动转型，弱化商户手续费概念，加强商户服务投入，为商户经营提供全面的一站式解决方案。2019 年嘉联支付的收单手续费收入为 16.1 亿元，较 2018 年同比增长约 7.5%，2019 年收单交易总额为 10,821 亿元，较 2018 年同比增长 46.34%，其中扫码支付交易金额同比增长 567.88%，扫码交易笔数同比增长 378.01%，截止 2019 年末，活跃商户约 237 万户，较 2018 年同比增长 34.25%，商户按地区分布情况较 2018 年变化不明显。2019 年度，公司收单业务的经营成果表现为收单手续费收入、总交易金额、累计交易笔数、活跃商户均同步增长，其中扫码支付金额及扫码支付笔数持高速增长的态势，此增长符合行业发展趋势。2019 年嘉联支付为积极推动战略升级，主动调整其营销策略，借助软硬件研发一体化的能力，探索对于终端、平台、服务等领域的智能交互，定制化地为商户经营提供综合解决方案、创新丰富的增值服务及数字化的“支付+经营”服务体系，持续提升其综合服务盈利能力。因此，公司 2019 年收单业务的主要数据符合公司经营策略，与收单业务业绩相匹配。

(3) 结合股票期权行权条件设置情况以及收购嘉联支付时是否设置业绩奖励条款及具体执行情况等，说明是否存在为业绩奖励和期权行权调节收入和利润的情形。请年审会计师核实业绩真实性并发表专业意见。

公司回复：

公司在收购嘉联支付时有设置对赌条款但是并未设置业绩激励条款，主要业绩对赌条件为嘉联支付 2018 年度的净利润数不低于人民币 9,000 万元（玖仟万元），2018 年度及 2019 年度合计净利润数不低于人民币 19,000 万元（壹亿玖仟万元）。在收购完成后，为进一步完善公司治理结构，建立健全公司核心管理人员及骨干员工、特别是嘉联支付核心管理人员的长期激励与约束机制，充分调动嘉联支付核心管理人员的积极性，确保公司及嘉联支付发展战略和经营目标的实现，公司于 2018 年 4 月 19 日召开第四届董事会第十六次会议审议通过了《关于深圳市新国都技术股份有限公司 2018 年股票期权激励计划草案及摘要的议案》，本次激励对象主要针对嘉联支付的高级管理人员以及上市公司未来与嘉联支付协同性较强之中层管理人员及核心骨干员工。通过该激励方案，公司已经成功激励嘉联支付管理层超额完成业绩对赌净利润数，为上市公司股东创造更大的利益。

在股权激励行权条件考核期间，大华会计师事务所(特殊普通合伙)对嘉联支付 2018 年及 2019 年度业绩承诺指标实现情况分别出具了专项审核报告（大华核字[2019] 003884 号）及（大华核字[2020] 003471 号），嘉联支付 2018 年及 2019 年度分别实现扣除非经常性损益后利润数 20,802.21 万元及 21,674.80 万元，不存在调节收入和利润的情形。

会计师回复：

1、嘉联支付经营情况

嘉联支付主要从事业务为第三方支付业务，具体业务类型为银行卡收单业务。嘉联支付已获得开展银行卡收单业务所需的《支付业务

许可证》，地域范围为全国。在嘉联支付和商户签订入网协议之后，商户加入嘉联支付的清算支付网络并使用嘉联支付提供的电子支付受理终端作为支付入口。嘉联支付通过受理商户的银行卡交易，按照入网协议的约定完成结算、清算，向商户收取基于刷卡额、提现额、交易笔数约定比例的手续费。嘉联支付经营状况良好。

2、审计过程中执行的主要程序

（1）审计过程中，我们将收单业务收入确定为关键审计事项，所实施的重要审计程序包括：

1）了解并测试管理层与收单业务收入确认相关的内部控制，以评价收入确认内部控制的设计和运行有效性；

2）针对收单业务系统执行了IT测试，包括但不限于访谈、关键公式复核、数据重算等必要的测试程序。

3）通过询问管理层和检查主要合同，评价相关业务收入确认时点是否符合企业会计准则的规定；

4）选取样本检查与收入确认相关的支持性文件，包括：比对银联对账文件与业务日报表是否相符、账面确认收入与收单业务系统数据是否相符、商户交易流水及应清分款项与业务平台数据是否相符、手续费率与合同约定是否相符等；

5）检查期后清分款项收付款情况，以确认是否存在重要期后收入调整事项。

（2）成本费用我们主要执行的审计程序包括复核、检查、询问、函证、重算、访谈等必要的审计程序。

3、核查结论

经核查，我们认为：嘉联支付财务报表在所有重大方面按照企业

会计准则的规定编制，业绩真实反映了嘉联支付的实际情况。

6. 报告期内，你公司一至四季度营业收入分别为 6.49 亿元、7.27 亿元、10.26 亿元和 6.26 亿元，归属于上市公司股东的净利润分别为 6,040.38 万元、8,122.38 万元、16,345.93 万元、-6,259.39 万元。请你公司结合同行业可比公司情况、行业季节性特点、销售模式变化、成本费用确认以及业务开展情况等，说明第三季度的营业收入和净利润远高于其他三个季度，且经营季节性情况与以前年度存在较大差异的原因和合理性。

公司回复：

公司 2019 年第三季度营业收入和净利润远高于同年其他三个季度原因主要是：

首先，公司于 2019 年 5 月对外公告转让持有深圳市新国都金服技术有限公司（以下简称“新国都金服”）72%股权且该交易于 6 月下旬完成工商变更，所以公司在第三季度确认转让新国都金服部分股权产生的投资收益 4,503.41 万元，对第三季度净利润增长有较大影响；

其次，子公司新国都商服在 2019 年度尚处于战略摸索期和业务发展加速期，由于市场环境变化较快、行业竞争加剧，从三季度开始业务销售模式调整，带来其收入、成本确认方式调整，对于第三季度的业绩数据产生了较大影响。该业务第一季度确认收入约 3,438.77 万元，净利润约-1,008.43 万元；第二季度确认收入约 6,394.22 万元，净利润约-2,322.96 万元；第三季度由于销售模式改变确认收入 51,186 万元，净利润约为-893.63 万元，第三季度亏损缩小，故对公司整体

第三季度的收入产生较大影响，对利润数据产生一定影响；

最后，公司于四季度经过商誉减值测试，对中正智能、公信诚丰计合并形成的商誉减值约 19,377.18 万元，对四季度净利润造成了较大影响。

综上所述，造成了第三季度的营业收入和净利润远高于其他三个季度，公司经营季节性情况与以前年度存在差异是合理的。

7. 你公司 2019 年营业收入同比增加 30.55%，销售费用、管理费用以及研发费用中的工资支出分别同比增加 37.24%、36.31%和 9.11%，但在职员工数量由年初的 2363 人下降到年末的 2046 人。请你公司结合收入构成、业务模式变化、人员结构变动等，说明在收入规模增加较多的情况下，员工人数下降的原因及合理性，以及销售人员、研发人员和职能人员数量下降的情况下销售费用、研发费用和管理费用中工资支出增加的原因和合理性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

公司及主要子公司在职员工数量于 2018 年底和 2019 年底分别为 2,363 人和 2,046 人，其中工厂生产人员人数分别为 649 人和 518 人，同比下降约 20.18%；子公司公信诚丰审核人员人数分别为 284 和 163，同比下降 42.61%。扣除工厂生产人员及公信诚丰审核人员人数后公司及主要子公司在职员工数量于 2018 年底和 2019 年底分别为 1,430 人和 1,365 人，基本保持稳定，故在职员工数量下降主要系因为工厂生产人员以及公信诚丰审核人员数量下降造成。

工厂生产人员由于流动较为频繁所以会造成人数短期持续波动的情形，工厂会根据生产计划制定当期招工计划。子公司公信诚丰由于没有入围其主要客户审核业务供应商名单，所以审核人员人数下降较多，但因公信诚丰营业收入占公司整体营业收入比重较小，约2.84%，所以其营业收入下降不会对公司整体营业收入造成重大影响。

上述工厂生产人员及子公司公信诚丰审核人员的薪酬是核算进主营业务成本中，不影响销售费用、研发费用和管理费用中的工资支出金额。销售人员、研发人员和职能人员人数分别呈现下降、下降和增加的趋势，其中销售人员下降主要系因为公信诚丰员工人数减少以及人员结构调整造成，研发人员人数下降主要系因为金服主体从上市公司剥离后其相关研发人员不纳入统计造成，在该情况下薪酬支出同比增加主要系因为嘉联支付于2018年5月份开始纳入合并范围，然而2019年度嘉联支付相关费用是全年纳入合并范围统计，故该事项会造成一定影响；其次2018年公司由于2015年股票期权激励计划第三个行权期未达到行权条件冲回以前累计确认的期权费用2,333.12万元，该项冲回抵减了相关费用。剔除上述因素影响后，具体数据如下：

单位：万元

年度	费用科目	工资及奖金薪酬	调整前 同比变动	2019年1-4月嘉联支付工资及奖金影响 (2019年扣除)	股权激励未达标费用冲回影响 (2018年加回)	调整后	调整后 同比变动
2019	销售费用	7,057.28	37.24%	1,263.97		5,793.30	-3.94%
	管理费用	9,816.92	36.31%	1,580.53		8,236.39	2.61%

	研发费用	15,872.37	9.11%	1,847.92		14,024.45	-7.53%
2018	销售费用	5,142.34			888.48	6,030.82	
	管理费用	7,201.99			824.67	8,026.66	
	研发费用	14,547.27			619.97	15,167.24	

根据上表数据分析,在调整完两项对薪酬支出影响较大的因素后,同比薪酬变动结果与相关人员人数变动趋势相似,即销售人员、研发人员和职能人员人数分别呈现下降、下降和增加的趋势,对应薪酬变动亦呈下降、下降和增加的趋势。

会计师回复:

1、收入规模增加较多的情况下,员工人数下降的原因及合理性

(1) 收入规模增加较多的主要原因

2019年度相比2018年度收入规模大幅增加的原因主要系收单业务收入增长所致。收单业务收入增长主要系由于2018年度嘉联支付于5月份开始纳入合并范围,合并报表仅体现2018年5-12月的收入数据,2019年度合并报表体现的为全年数据,使得收入增幅较大。

(2) 员工人数下降的原因及合理性

1) 工厂生产人员的下降

2018年底和2019年底工厂生产人员人数分别为649人和518人,工厂生产人员由于流动较频繁所以会造成人数短期波动的情形,工厂会根据生产计划制定当期招工计划。

2) 公信诚丰审核人员的下降

2018 年底和 2019 年底子公司公信诚丰审核人员人数分别为 284 和 163，子公司公信诚丰由于没有入围其主要客户审核业务供应商名单，所以造成相关审核人员人数下降较多。

3) 处置子公司新国都金服的影响

2019 年新国都处置了子公司新国都金服，新国都金服员工随着处置的完成不再属于新国都员工。

剔除上述因素影响外，公司人员结构基本稳定。

综上，剔除上述因素影响后，公司收入、人员相对稳定。

2、销售人员、研发人员和职能人员数量下降的情况下销售费用、研发费用和管理费用中工资支出增加的原因和合理性

(1) 人员数量下降但薪酬支出同比增加的原因及合理性

1) 嘉联支付于 2018 年 5 月份开始纳入合并范围，2019 年度嘉联支付相关费用全年纳入合并范围，故该项会有一定影响；

2) 2018 年公司由于 2015 年股票期权激励计划第三个行权期未达到行权条件冲回以前累计确认的期权费用 2,333.12 万元，该项冲回抵减了相关费用。

3) 剔除上述因素影响后，费用情况如下表：

单位：万元

年度	费用科目	工资及奖金薪酬	调整前 同比变动	2019 年 1-4 月 嘉联支付工资 及奖金影响 (2019 年扣 除)	股权激励未 达标费用冲 回影响 (2018 年加 回)	调整后	调整后 同比变动
2019	销售费用	7,057.28	37.24%	1,263.97		5,793.30	-3.94%
	管理费用	9,816.92	36.31%	1,580.53		8,236.39	2.61%
	研发费用	15,872.37	9.11%	1,847.92		14,024.45	-7.53%
2018	销售费用	5,142.34			888.48	6,030.82	

	管理费用	7,201.99			824.67	8,026.66	
	研发费用	14,547.27			619.97	15,167.24	

根据上表数据分析,在调整完两项对薪酬支出影响较大的因素后,同比薪酬变动幅度不大。

3、核查结论

经核查,我们认为:公司员工人数波动、相关费用支出波动与公司实际业务规模情况相匹配,具有合理性。

8. 报告期末你公司长期应收款的余额为 2,085.55 万元,同比增加 147.41%,主要是分期销售商品款项。请你公司说明分期销售的商品内容,并结合销售政策和销售模式变化说明长期应收款大幅增加的原因。请年审会计师发表意见。

公司回复:

报告期公司长期应收款余额 2,085.55 万元,同比增加 147.41%,主要系子公司都之家 2019 年度销售实现增长带来。上市公司为对长租公寓消费场景进行战略布局,于 2018 年投资设立深圳市都之家科技有限公司(以下简称“都之家”),其业务主要为公寓运营平台提供综合的智能家装以及相关运营服务和解决方案,2019 年度实现销售收入 1949.61 万元。由于该业务为上市公司孵化的新兴业务并且为了更好的占有市场,在业务开展过程中会给予客户较长的分期付款期限,2018 年度、2019 年度该类业务收入分别为 814.42 万元、1,949.61 万元,占各期营业收入的比重分别为 0.35%、0.64%,故使得随着都之家业务规模的增长且考虑上一年规模较小,同比 2018 年长期应收款会有较大幅度的增加,但该类收入金额相对较小,占公司营业收入的

比重较低，影响较小。

会计师回复：

1、经核查：

公司对长租公寓消费场景进行战略布局，于 2018 年投资设立深圳市都之家科技有限公司（以下简称“都之家”），其业务主要为公寓运营平台提供综合的智能家装以及相关运营服务和解决方案。由于该业务为公司孵化的新兴业务并且为了更好的占有市场，在业务开展过程中会给予客户较长的分期付款期限。

都之家 2018 年度开始开展此类业务，2018 年度、2019 年度该类业务收入分别为 814.42 万元、1,949.61 万元，占各期营业收入的比重分别为 0.35%、0.64%。随着公司业务的拓展和合作客户的增加，业务初期公司长期应收款增长幅度相对较大。

2、核查结论

经核查，我们认为：长期应收款增加幅度较大，但金额相对较小，公司客户回款情况良好，长期应收款的增长符合公司的实际业务情况。

9. 2015 年，你公司投入自有资金 5,000 万元参与发起设立相互人寿保险公司（或组织），拟占相互人寿保险公司（或组织）初始运营资金的 5%。请你公司说明截至目前该公司的经营状况和盈利情况，是否已开展具体的经营业务，如否，请说明具体原因，前期投资是否存在回收风险。

公司回复：

1、参与发起设立相互人寿保险公司（或组织）的情况

2015年6月10日，公司召开第三届董事会第十二次（临时）会议及第三届监事会第十二次会议审议通过《审议参与发起设立相互人寿保险公司（或组织）的议案》，公司出借自有资金5,000万元，参与发起设立相互人寿保险公司（或组织），出借资金后公司拟占相互人寿保险公司（或组织）初始运营资金的5%。2016年6月22日收到中国保险监督管理委员会《关于筹建信美人寿相互保险社的批复》（保监许可[2016]551号），信美人寿相互保险社（以下简称“信美相互”）于2017年5月完成工商注册登记手续并取得营业执照。保监会批复显示，信美相互开业后两年内可在北京市和初始运营资金提供人的员工及其亲属范围内开展业务，两年后根据经营管理水平、业务发展状况和人才储备情况，逐步在全国范围内开展业务。信美相互主要针对发起会员等特定群体的保障需求，发展长期养老保险和健康保险业务。

2、信美相互的经营状况和盈利情况

根据《信美人寿相互保险社2019年年报》，信美相互2019年营业收入14.03亿元，同比增长139%；净亏损0.358亿元，较2018年的净亏损1.11亿元有所收窄。2019年全年，信美相互实现保费收入20.11亿元，同比增长273%，主要是年金保险产品带来的保费增长。截至2019年末，信美相互保险资产总额44.49亿元，较2018年末增长126%。

截至2019年末，信美相互会员人数46,908人，较2018年末增长32%；客户人数3,505万人，较2018年末增长23%。根据信美相互披露，2019年信美相互经营稳健，保险产品覆盖养老年金、教育

年金、寿险、健康险、意外险等众多类型；其会员爱心救助账户余额累计 1,343 万元，累计呵护家庭数 46,572 户。截止至目前，信美相互经营情况正常。

10. 报告期内你公司新设了大量海外子公司，但海外收入占比为 6.99%。请你公司补充说明海外投资的具体进展及海外业务的开展情况，并结合行业竞争、市场环境变化、前期投入和目前经营状况等充分提示相关风险。

公司回复：

1、报告期内新设海外子公司基本情况

报告期内，公司根据海外业务拓展的进程逐步在澳门、印度及欧洲设立子公司，其经营范围均为与公司主营业务相关的电子支付终端设备及相关应用软件和应用设备的技术开发、销售与租赁；软件技术的开发与销售，软件技术咨询及提供支付相关服务等。具体信息如下：

公司名称	注册地点	成立时间	注册资本	持股比例
XGD MACAU LIMITED	中国澳门	2019 年 2 月	5 万澳门币	系新国都国际之控股子公司，持股 98%
Nexgo India Private Ltd.	印度孟买	2019 年 11 月	5000 万卢比	系新国都国际之控股子公司，持股 99%；新国都支付持股 1%
XGD Europe S.A.	卢森堡	2019 年 11 月	60 万欧元	系新国都国际之全资子公司

2、新设海外子公司的目的、对公司的影响及业务开展情况

在电子支付行业国内市场趋于稳定、海外市场布局初步成型的背景下，持续加大力度开拓海外市场成为了公司业务战略发展方向。公司对海外市场重点国家、地域进行合理化布局，已初步成功打入海外市场，借助国家“一带一路”政策，通过在各大区域设立海外子公司，形成全球销售网络，并通过连续多年积极参加国际大型展会，充分展示产品实力和企业形象，提高国际知名度，使得国际业务快速成长。报告期内，公司海外业务实现营业收入 2.1 亿人民币，较去年同期营业收入增长 60.82%，并保持了 56.84% 的高毛利率水平。

为进一步深化当地市场的业务经营、拓展业务服务类型、更好地服务本地客户，积极推动电子支付产品与服务进入海外市场，公司于报告期内在中国澳门、印度及欧洲市场投资设立子公司，有利于拓展海外业务，加快公司的国际化进程，符合公司整体战略规划与长远发展需要，符合公司及全体股东的利益。报告期内新设海外子公司已依照当地法律法规完成投资、设立及相关经营许可等程序，已逐步开展建立本地运营团队、接洽商业合作伙伴及完善当地市场营销渠道等合规经营活动。

3、新设海外子公司存在的风险及风险提示

（1）由于海外市场的政策体系、法律体系、商业环境和文化氛围等与中国存在较大差别，受以上客观因素的影响，海外市场的业务开拓、经营管理尚存在一定的不确定性。

（2）由于子公司设立在海外，加大了公司的管理范围及难度，可能面临运营管理、市场开拓、内部控制等问题，可能对公司生产经营造成不利影响。对此，公司将加强公司治理力度，完善内部管理体制，合理控制运营风险。

(3) 由于海外电子支付行业本地经营者及国内行业内规模较大的竞争对手已深耕海外市场多年，具有先发优势，并且占据着稳定的市场份额，加之海外客户对公司品牌认知不足，将可能增加公司开拓海外市场的障碍；随着参与海外市场的同业者增加，市场竞争格局可能发生变化，如公司不能在竞争中保持及扩大自己的竞争优势，可能导致业务拓展困难，影响经营业绩。

(4) 由于新型冠状病毒肺炎疫情在海外逐渐爆发，海外业务推广、商业沟通以及前期订单交付可能会出现延期或者取消的情形，公司海外市场业务发展将面临一定短期阻碍和风险。公司将密切关注相关国家、地区的疫情发展，保持与客户密切沟通联系，积极参与各方工作协调与安排。

综上所述，对外投资设立海外子公司的资金全部来源于公司的自有资金，且投资金额较小，不会对公司的财务状况和经营成果产生重大影响，不存在损害公司及全体股东利益的情形。如未来海外子公司经营对公司生产、经营造成重大不利影响，公司将及时履行信息披露义务。敬请广大投资者注意投资风险。

11. 报告期内你公司共有四名董事和高管离职，包括财务总监、副总经理等。请你公司补充说明离职人员的姓名、离职原因、离职前职务以及离任后是否在公司担任其他职务，并说明公司与前述人员在离职前是否存在纠纷或争议，前述人员离职是否会对公司正常生产经营产生不利影响。

公司回复：

报告期内，公司董事及高级管理人员离职情况如下：

姓名	离任原因	离任前担任的职务	离任后是否在公司担任其他职务	说明公司与前述人员在离职前是否存在纠纷或争议，前述人员离职是否会对公司正常生产经营产生不利影响。
江汉	江汉先生因公司战略发展需要及个人原因辞去公司副总经理职务	董事、副总经理	江汉先生辞去公司副总经理职务后担任公司副董事长职务。	公司与江汉先生在离职前不存在纠纷或争议事项，江汉先生辞任公司副总经理职务后仍继续担任公司副董事长职务，且不会对公司正常经营产生不利影响。
赵辉	赵辉先生因公司战略发展需要及个人原因辞去公司财务总监职务	财务总监	赵辉先生辞任后仍在公司担任其他职务。	公司与赵辉先生在离职前不存在纠纷或争议事项，赵辉先生辞任公司财务总监职务后仍继续担任其他职务，且不会对公司正常经营产生不利影响。
童卫东	童卫东先生因公司战略发展需要及个人原因辞去公司副总经理职务	副总经理	童卫东先生辞任后仍在公司担任其他职务。	公司与童卫东先生在离职前不存在纠纷或争议事项，童卫东先生辞任公司副总经理职务后仍继续担任其他职务，且不会对公司正常经营产生不利影响。
何佳	何佳先生因个人原因辞去公司第四届董事会独立董事职务	独立董事	何佳先生辞任后不再在公司担任任何职务。	公司与何佳先生在离职前不存在纠纷或争议事项，何佳先生离职后不会对公司正常经营产生不利影响。
贾巍	贾巍女士因个人原因辞去公司第四届董事会董事职务	董事	贾巍女士辞任后不再在公司担任任何职务。	公司与贾巍女士在离职前不存在纠纷或争议事项，贾巍女士离职后不会对公司正常经营产生不利影响。

深圳市新都股份有限公司

董事会

2020年5月14日