

关于对上海华峰超纤科技股份有限公司 年报问询事项的补充回复

信会师函字[2021]第 ZF396 号

深圳证券交易所：

由上海华峰超纤科技股份有限公司（以下简称“公司”或“华峰超纤”）转来的贵所“关于对上海华峰超纤科技股份有限公司的年报补充问询事项”已收悉，对此，我们作了认真研究，现根据问询的要求，对相关问题补充说明如下：

一、问题 1：“分业务类型披露近两年商誉减值测试关键参数预测对比情况，并说明相关参数确定依据及合理性；会计师发表意见。”

回复：

（一）公司说明

威富通主要为客户提供移动支付分润技术服务、基于移动支付的数字营销和其他增值服务、软件技术开发及其他服务。

公司管理层 2019 年度和 2020 年度商誉减值测试时，各业务类型营业收入、收入增长率、毛利率和销售毛利等关键参数预测对比情况如下：

（注：期间费用、折现率等预测参数系威富通整体报表层面的指标，与各具体业务类型无直接紧密关联，故本次回复不再对比期间费用、折现率等指标，上述指标的对比分析详见公司 2021 年 6 月 1 日“2021-027 号”《上海华峰超纤科技股份有限公司关于对深圳证券交易所关于年报问询函回复的公告》。）

1、移动支付分润技术服务

未来预测关键参数具体对比情况如下：

单位：万元

项目		2020 年 (注 2)	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
2019 年商誉 减值测试数 据 A	营业收入	16,084.36	18,650.94	21,696.07	24,081.63	25,767.34	25,767.34
	收入增长率	-8.37%	15.96%	16.33%	11.00%	7.00%	0.00%
	毛利率	75.74%	75.73%	75.78%	75.43%	75.43%	75.43%
	销售毛利	12,181.70	14,124.27	16,442.31	18,164.98	19,436.53	19,436.53
2020 年商誉 减值测试数	营业收入	13,728.93	14,506.96	16,974.09	19,861.55	22,601.74	24,409.88
	收入增长率	-21.79%	5.67%	17.01%	17.01%	13.80%	8.00%

项目		2020年 (注2)	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
据 B	毛利率	78.67%	77.79%	77.63%	77.48%	77.35%	77.34%
	销售毛利	10,800.20	11,284.69	13,177.53	15,388.07	17,481.32	18,879.82
差异 (B-A)	营业收入	-2,355.43	-4,143.98	-4,721.98	-4,220.08	-3,165.60	-1,357.46
	收入增长率	-13.42%	-10.29%	0.68%	6.01%	6.80%	8.00%
	毛利率	2.93%	2.06%	1.85%	2.05%	1.92%	1.91%
	销售毛利	-1,381.50	-2,839.58	-3,264.78	-2,776.91	-1,955.21	-556.71

注 1：预测期为未来五年，五年以后进入永续期。

注 2：A 为 2019 年商誉减值测试时预测的 2020 年数据；B 为 2020 年实际数据。

(1) 营业收入对比分析

2020 年商誉减值测试时预测收入较 2019 年商誉减值测试时预测的未来同期收入均出现较大幅度减少，主要原因如下：

1) 新冠疫情于 2020 年 1 月在全国爆发，2019 年进行商誉减值测试时，公司管理层虽然考虑到新冠疫情可能的影响，并预计 2020 年移动支付分润技术服务收入出现大约 8.37% 的负增长。但是基于国内疫情在 2020 年 4 月份逐步得到控制，公司管理层预计新冠疫情的影响将很快消除，疫情过后社会消费将迎来快速恢复。2019 年进行商誉减值测试时，公司管理层未能准确预测新冠疫情的长期性影响，导致 2020 年移动支付分润业务实际收入低于原预测收入。

2) 2020 年有关部门对支付行业持续的从严监管，威富通服务的部分客户进行自查及业务调整，从而对预期营收的达成构成一定不利影响。

2020 年，中国人民银行、中国支付清算协会等相关部门为进一步规范支付受理终端相关业务管理，维护支付市场秩序，保护消费者合法权益，防范跨境赌博、电信诈骗等违法犯罪行为，规范收单外包服务机构定义及申请流程，出台了相关监管政策（或征求意见稿），主要监管政策包括：《关于加强支付受理终端及相关业务管理的通知(征求意见稿)》、《收单外包服务机构备案管理办法（试行）》等。中国人民银行、中国银保监会、中国人民银行等有关部门强化对互联网金融的监管，推出了多项针对金融科技领域的强监管政策（或征求意见），以遏制互联网金融公司的盲目扩张和滥用杠杆风险。主要监管政策包括：《商业银行互联网贷款管理暂行办法》、《网络小额贷款业务管理暂行办法(征求意见稿)》、《互联网保险业务监管办法》等。

威富通的主营业务是基于移动支付分润的技术服务以及在此基础上的衍生增值业务，2020 年相关监管政策对威富通客户的业务开展产生了一定的影响，

进而影响威富通的业务发展。

行业的严监管政策对威富通影响较大的具体业务包括：

①移动支付分润技术服务

移动支付分润技术服务收入系根据消费者移动支付交易金额的一定比例收取技术服务费，受政策影响，银行严格按监管要求执行系统回迁，并提升了业务门槛，清退了大量商户，从而影响银行整体移动支付交易金额，对威富通移动支付分润技术服务收入预期的达成产生一定不利影响。

②数字营销服务和其他增值服务

随着威富通部分客户的即期业务发展受到行业监管政策的影响，威富通的数字营销和其他增值服务业务也相应受到一定不利影响。例如：随着监管力度的加强，客户业务推广速度降低，数字营销需求有所调整，对威富通数字营销业务的发展带来一定的不利影响。

（2）收入增长率对比分析

2020 年商誉减值测试时的未来收入增长率在短期内较 2019 年商誉减值测试时预测的收入增长率有所下降，主要是由于新冠疫情和政府加强互联网金融监管力度的影响仍在持续，公司预计短期内收入增长率将有所放缓。

但是基于移动支付行业未来发展空间仍相对较大，公司管理层预计未来移动支付分润技术服务收入在未来中长期仍将保持持续增长。

（3）毛利率对比分析

未来预测期间的毛利率系根据过往三年的实际平均毛利率为基础进行预估。

2020 年度，威富通管理层通过加强成本管理等方式使移动支付分润技术服务的毛利率较历史同期略有增长。2020 年商誉减值测试时预测的未来毛利率较 2019 年商誉减值测试时预测的未来毛利率略有增长，具备合理性。

（4）销售毛利对比分析

2020 年商誉减值测试时预测未来移动支付分润技术服务收入的销售毛利较 2019 年商誉减值测试时预测的未来同期销售毛利减少，根本原因是由于受新冠疫情的长期影响和政府监管政策的加强引起的移动支付分润技术服务收入减少所致。

综上所述，移动支付分润技术服务业务 2020 年度商誉减值测试时管理层关键参数预测与 2019 年度预测的差异，是不同市场环境、政策环境的影响导致的，具备合理性。

2、数字营销和其他增值服务

数字营销和其他增值服务是威富通基于移动支付领域积累的丰厚客户资源和自身技术实力，根据客户的需求，为客户提供数字营销、数字资产、分期业务等增值服务，即为客户提供“支付带来的叠加价值”。数字营销和其他增值服务未来预测关键参数具体对比情况如下：

单位：万元

项目		2020年 (注2)	2021年	2022年	2023年	2024年	2025年
2019年商誉减值测试数据 A	营业收入	9,420.26	16,706.62	20,907.93	24,761.67	26,494.99	26,494.99
	收入增长率	169.80%	77.35%	25.15%	18.43%	7.00%	0.00%
	毛利率	98.19%	97.98%	98.13%	98.19%	98.19%	98.19%
2020年商誉减值测试数据 B	销售毛利	9,249.48	16,369.82	20,517.24	24,312.37	26,014.25	26,014.25
	营业收入	29,795.37	39,303.40	40,892.23	42,884.12	44,751.37	45,487.60
	收入增长率	753.35%	31.91%	4.04%	4.87%	4.35%	1.65%
差异 (B-A)	毛利率	19.52%	18.76%	21.88%	25.45%	28.53%	29.67%
	销售毛利	5,814.81	7,374.08	8,945.79	10,915.03	12,768.45	13,497.26
	营业收入	20,375.11	22,596.78	19,984.30	18,122.45	18,256.38	18,992.61
差异 (B-A)	收入增长率	583.55%	-45.44%	-21.11%	-13.56%	-2.65%	1.65%
	毛利率	-78.67%	-79.22%	-76.25%	-72.74%	-69.66%	-68.52%
	销售毛利	-3,434.67	-8,995.74	-11,571.45	-13,397.34	-13,245.80	-12,516.99

注 1：预测期为未来五年，五年以后进入永续期。

注 2：A 为 2019 年商誉减值测试时预测的 2020 年数据；B 为 2020 年实际数据。

(1) 营业收入对比分析

数字营销和其他增值服务包括数字营销、信用付技术支持、分期等多种业务，2020 年商誉减值测试时预测未来数字营销和其他增值服务收入较 2019 年商誉减值测试时预测的未来同期收入出现较大幅度增加，主要原因是数字营销业务收入预测口径的差异。

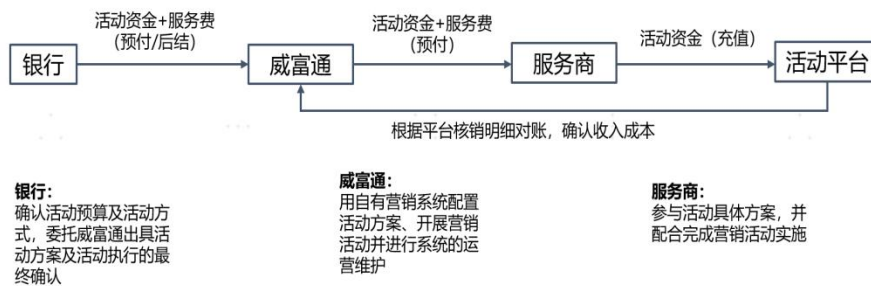
数字营销业务是威富通协助银行等金融机构开展的营销业务，通过营销服务增加银行等金融机构与用户的接触渠道及频次，提升用户活跃度，促进银行等金融机构业务的提升。

该业务是威富通在原有客户群体和业务的基础上于 2020 年新推出的服务，于 2020 年 3 月份上线试运行。

2020 年初，公司管理层进行 2019 年度商誉减值测试时，由于数字营销业务

于 2020 年 3 月刚刚启动上线试运行，该业务的具体商业模式尚在探索中，并未形成成熟的商业模式，基于商业模式的尚未成熟，财务核算模型也在不断调整变化，2020 年 3 月仅确认了约 70 万元营业收入，尚未形成成熟的财务核算模型，并且采用净额法还是总额法预测未来收入对威富通商誉减值测试的结果并不构成影响，故公司管理层在进行 2019 年度商誉减值测试时参考历史业务情况按照威富通原有业务模型，以净额法预测未来数字营销业务收入，该预测是基于当时预测环境下做出的估计，与当时的预测情况相吻合，具备合理性。

经过不断探索，2020 年威富通实际为银行等客户提供数字营销服务的最基本业务模式如下：



如上表所示，威富通负责制作详细活动方案、活动配置执行及后期运营维护和资金的流转使用，威富通承担向客户提供营销服务的主要责任，根据《企业会计准则》的规定和威富通实际开展数字营销业务的模式，威富通应按照总额法确认数字营销业务收入，数字营销和其他增值服务原预测收入和实际开展业务收入的确认口径变化，导致营业收入较原 2019 年商誉减值测试时出现大幅增加。

若将 2021 年及以后期间的数字营销业务收入从总额法模拟转换成净额法（注：预测营业收入-预测营业成本），同口径比较如下：

单位：万元

项目	2020 年 (注 2)	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
2019 年商誉减值测试预测营业收入 A	9,420.26	16,706.62	20,907.93	24,761.67	26,494.99	26,494.99
2020 年商誉减值测试预测营业收入（转换成净额法） B	5,893.04	7,433.62	9,022.45	11,014.34	12,881.59	13,617.82
差异 (B-A)	-3,527.22	-9,273.00	-11,885.48	-13,747.33	-13,613.40	-12,877.17

如上表所示：若同一口径，2020 年及以后预测期内数字营销和其他增值服务收入均较 2019 年商誉减值测试时预测的未来同期营业收入出现较大幅度下滑，原因主要如下：

- 1) 信用付业务受外部政策环境和经济环境的不利影响较大

威富通与网商银行客户签署协议，为其信用付业务提供技术支持服务：

信用付业务模式的简要说明：银行拟向其签约的商业企业（或其下游经销商）发放贷款，银行有及时掌握商业企业信用和商业企业与其下游经销商销货交易及支付流水等的实际需求。威富通与银行签约，通过对银行签约的商业企业开发软件和提供相关解决方案，银行可以通过该软件及时掌握商业企业与其下游经销商销货交易及流水规模和信用情况。通过提供上述技术服务，威富通为银行的授信所需要的必要的供应链交易信息提供技术支持服务，银行根据向商业企业（或其下游经销商）发放贷款的一定比例向威富通支付服务费。

随着经济的发展，有资金贷款需求的商业（或其下游经销商）企业数量众多，根据签约银行方的预测，整体市场规模巨大，故信用付业务原预计将出现快速增长，但 2020 年新冠疫情的持续影响，新开发商业企业推进落地进度缓慢，新冠疫情也对商业企业的营收规模造成较大影响，因而以业务量基数计费的实际业务收入远低于原预测。同时如上文所述，受行业严监管政策的不利影响，客户的发展速度也有所变缓，也导致实际业务落地远低于预测情况。

根据外部政策环境和经济环境的变化，威富通管理层 2020 年商誉减值测试时，大幅调减了未来预测收入和预计收入增长率。

2) 2020 年度数字营销业务收入虽然出现较快增加，但由于该业务的毛利水平较低，未能达到公司管理层原预期效果，威富通管理层主动调整经营策略，未来计划通过成本管理降本增效，并合理控制数字营销业务的规模和增长速度，故威富通管理层 2020 年商誉减值测试时，调减数字营销业务的预测未来收入和预计收入增长率。

（2）收入增长率对比分析

2020 年商誉减值测试时的未来收入增长率较 2019 年商誉减值测试时预测的收入增长率存在下降，主要原因是：

1) 2020 年度数字营销收入增加速度较快，按照总额法核算的数字营销和其他增值服务收入达到较高的基数，基数提高导致相应的未来收入增长率有所下降。

2) 如上文所述，受外部政策环境和市场环境的变化，管理层调整未来经营的策略，相应调减未来预计收入增长率。

（3）毛利率对比分析

2020 年度数字营销和其他增值服务的毛利率较原预测毛利率出现大幅下降，最主要的原因是：

2019 年原预测时对于数字营销业务按照净额法预测收入，数字营销业务的预测毛利率为 100%。

实际按照总额法确认收入，2020 年度确认数字营销业务收入 2.47 亿元，毛利率为约 3.07%，数字营销业务毛利率较低，大幅降低了数字营销和其他增值服务业务的整体毛利率。

剔除数字营销业务收入，其他增值服务业务的毛利率约为 98.48%，与 2019 年原预测毛利率不存在重大差异。

(4) 销售毛利对比分析

2020 年商誉减值测试时预测未来数字营销和其他增值服务收入的销售毛利较 2019 年商誉减值测试时预测的未来同期销售毛利出现大幅减少，根本原因是受政府监管政策的加强，管理层积极调整公司经营策略，降低未来收入预测所致。

综上所述，数字营销和其他增值服务 2020 年度商誉减值测试时管理层关键参数预测与 2019 年度预测的差异，是管理层根据外部监管环境、市场环境等情况的变化，主动调整该业务的经营策略所导致的，与威富通实际情况相吻合，具备合理性。

3、软件技术开发及其他服务

未来预测关键参数具体对比情况如下：

单位：万元

项目		2020 年 (注 2)	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	2025 年
2019 年商誉减值测试数据 A	营业收入	2,667.13	3,093.87	3,588.89	4,127.22	4,416.13	4,416.13
	收入增长率	3.00%	16.00%	16.00%	15.00%	7.00%	0.00%
	毛利率	66.40%	68.18%	70.48%	75.08%	80.32%	80.32%
	销售毛利	1,771.09	2,109.44	2,529.32	3,098.52	3,547.07	3,547.07
2020 年商誉减值测试数据 B	营业收入	4,057.60	4,290.39	4,537.80	4,800.88	5,040.92	5,292.97
	收入增长率	36.14%	5.74%	5.77%	5.80%	5.00%	5.00%
	毛利率	40.29%	40.62%	40.75%	40.85%	40.85%	40.85%
	销售毛利	1,634.63	1,742.66	1,848.96	1,961.09	2,059.14	2,162.10
差异 (B-A)	营业收入	1,390.47	1,196.52	948.91	673.66	624.79	876.84
	收入增长率	33.14%	-10.26%	-10.23%	-9.20%	-2.00%	5.00%
	毛利率	-26.11%	-27.56%	-29.73%	-34.23%	-39.47%	-39.47%
	销售毛利	-136.46	-366.78	-680.36	-1,137.43	-1,487.93	-1,384.97

注 1：预测期为未来五年，五年以后进入永续期。

注 2：A 为 2019 年商誉减值测试时预测的 2020 年数据；B 为 2020 年实际

数据。

（1）营业收入对比分析

2020 年商誉减值测试时预测未来软件技术开发及其他服务收入均高于 2019 年商誉减值测试时预测的未来同期收入。出现该情况的原因为，2020 年度威富通新承接较多的技术开发服务订单，2020 年度技术开发服务收入增长速度高于原预测情况。

（2）收入增长率对比分析

2020 年商誉减值测试时的未来收入增长率较 2019 年商誉减值测试时预测的收入增长率有所下降，主要原因是：2020 年度软件技术开发及其他服务收入增加较快，已达到较高的基数，而技术开发服务订单具备典型一单一议的特征，订单连续性相对较差，管理层预计未来软件技术开发及其他服务收入继续保持快速增长的可能性较小，故 2020 年商誉减值测试时，管理层预测软件技术开发及其他服务收入将在 2020 年度基础上保持平稳增长。

（3）毛利率对比分析

预测期内毛利率系根据历史数据进行测算和预计，2019 年以前威富通软件技术开发服务基本上由自己员工独立开发，毛利率维持在较高水平。2020 年度软件技术开发及其他服务收入的毛利率较历史同期毛利率出现大幅下降，最主要原因是软件技术开发及其他服务并非威富通最核心业务，2020 年度新承接较多订单，威富通将部分无力及时完成的业务外包给第三方开展技术服务，故导致技术开发服务成本增加较多。

鉴于软件技术开发及其他服务并非威富通的最核心业务且威富通管理层面经营业绩持续下滑的不利局面，拟采取缩减总人员数量，优化人员结构，降本增效等应对措施，未来的技术开发服务等业务将更多的采取业务外包的形式开展，故 2020 年度预测未来毛利率将整体保持与 2020 年度基本一致，较 2019 年商誉减值测试时预测的未来毛利率出现下滑，预期毛利率的下滑与威富通未来经营策略的调整保持一致，具备合理性。

（4）销售毛利对比分析

预测未来软件技术开发及其他服务收入保持持续增长的情况下，预测销售毛利的下降主要是由于威富通管理层经营策略的调整，更多的将技术开发等业务外包给第三方开展，导致毛利率下降所致。

综上所述，软件技术开发及其他服务业务 2020 年度商誉减值测试时管理层关键参数预测与 2019 年度预测的差异，是管理层调整该业务的经营策略导致的，与威富通实际情况相吻合，具备合理性。

(二) 会计师意见

1、执行的审计程序

针对威富通分业务类型近两年商誉减值测试关键参数的确定依据及合理性，我们执行的审计程序包括但不限于：

(1) 我们对威富通总经理、财务总监、主管业务的副总经理、人力资源总监等管理层进行了访谈，了解威富通业绩下滑的原因及威富通管理层拟采取的应对措施，管理层对未来的预测判断等，并获取管理层对未来盈利情况的预测；

(2) 商誉减值测试过程中与公司管理层、管理层评估专家（深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司）、威富通管理层保持持续的沟通，了解评估目的、评估方法、商誉资产组的确定、关键评估的假设、关键参数的选择、预测未来收入及现金流折现率等的合理性等；

(3) 对公司 2019 年、2020 年威富通商誉减值准备测试情况和测试的结果的合理性进行比较分析；

(4) 征求项目组评估专家的意见

我们邀请了具备相应工作经验的独立资产评估师（天津中联资产评估有限责任公司杭州分公司）作为项目组专家，参与对商誉减值事项的讨论和分析，评价管理层聘请的评估专家在评估商誉资产组可回收价值时采用的评估方法、基础假设、关键参数和评估结果的合理性。

(5) 对管理层评估专家所采取的关键参数和评估结果进行了适当复核

我们对管理层评估专家确定的威富通商誉相关资产组、评估方法、评估假设、关键参数、商誉资产组的评估结果等进行了复核。

2、核查结论

经上述核查，我们认为：

通过实施的审计程序，我们未发现公司管理层威富通商誉减值测试中采用的关键参数存在显著异常的情况。

二、问题 3：“补充说明数字营销业务前五大预付对象具体情况，与公司是否存在关联关系、预付款项具体结算周期，与同行业对比情况，是否存在资金占用情形。会计师发表意见。”

(一) 公司说明

1、数字营销业务前五大预付对象具体情况

2020 年底，威富通数字营销业务前五大预付款结存单位及结存金额如下：

单位	单位性质	结存金额（万元）	占数字营销业务预付款总额的比例
公司一	服务商	10,688.12	92.69%
公司二	平台商	308.07	2.67%
公司三	服务商	196.19	1.70%
公司四	平台商	184.80	1.60%
公司五	服务商	123.66	1.07%
合计		11,500.84	99.73%

2020 年底威富通数字营销业务前五大预付款单位比较集中，前五名单位占数字营销业务总预付款金额的约 99.73%。

数字营销服务业务系威富通与银行及保险公司客户签署数字营销业务协议，客户于每次活动开始前确认活动预算和活动方式，并委托威富通负责制作详细活动方案、活动配置执行及后期运营维护。

威富通委托下游服务商根据客户预算制作具体活动方案，并将活动资金及服务费用预付给服务商。营销活动方案确认后，根据活动的具体需要，威富通分阶段将活动资金支付给下游服务商，并由下游服务商充值进活动指定的平台（公司目前合作最主要的为微信平台），威富通根据活动方案具体开展活动的配置工作，威富通与服务商根据活动平台导出的核销明细对账结算。

威富通预付给服务商的资金并不沉淀在服务商处，而是由服务商根据威富通的指令要求充值到具体的活动平台，由于营销活动的周期通常较长，导致期末预付款结存金额较大。

前五大预付款结存单位的基本情况如下：

单位名称	主要股东	主营业务
公司一及公司五	江 XX、康 X、卢 XX	借助信息网络从事市场营销及促销陈列推广活动的策划、执行、管理及咨询，商务咨询，市场营销策划等
公司二	XX 科技集团股份有限公司	互联网支付及信息服务等
公司三	樊 XX、高 XX	网络技术开发；科技信息咨询等
公司四	XXX 控股香港有限公司	经营管理“饿了么”平台

经通过工商登记公开信息查询，威富通数字营销业务相关的前五大预付款单位与公司及威富通均不存在关联关系。

2、预付款项具体结算周期及与同行业对比情况

(1) 预付款项结算周期

2020年，威富通与下游服务商的平均结算周期约为3个月。

2020年，威富通与平台商按月进行结算，平均结算周期约为1-2个月。

(2) 同行业比较情况

由于数字营销业务为新兴的业务，并且截止目前无专业充实数字营销业务的同行业上市公司，故无法有效与同行业公司进行对比。

综上所述，2020年底数字营销业务前五大预付款结存单位与威富通均不存在关联关系，不存在关联方资金占用的情形。

(二) 会计师意见

1、执行的审计程序

我们对数字营销预付款执行的审计程序包括但不限于：

(1) 了解公司相关的关键内部控制设计的合理性，并对内控运行的有效性进行测试。

(2) 通过公开信息搜索主要预付对象的基本情况、股权结构和股东信息等。

(3) 执行细节测试，获取并查阅了公司与主要预付对象签订的协议、获取并查验部分预付款支付银行单据。

(4) 对主要预付对象进行函证，核实预付款项余额的真实性。

(5) 检查期后预付款结算情况。

(6) 对部分主要预付款单位的管理层进行访谈，了解其主营业务、经营情况、威富通与其业务合作情况、是否与华峰超纤和威富通存在关联关系等。

(7) 对威富通的管理层进行访谈，了解数字营销业务的开展情况，是否与主要服务商存在关联关系等。

2、核查结论

经上述核查，我们认为：

通过实施的审计程序，我们未发现移动营销业务前五大预付对象与公司存在关联关系及资金占用情形。

特此说明。

(以下无正文)

（本页无正文，为《立信会计师事务所（特殊普通合伙）关于对上海华峰超纤科技股份有限公司年报问询事项的补充回复》之签字盖章页）

经办注册会计师：

陈科举

倪金林

立信会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二一年七月十九日