

三维通信股份有限公司

问询函专项说明

问询函专项说明

天健函〔2022〕1087号

深圳证券交易所：

由三维通信股份有限公司（以下简称三维通信公司或公司）转来的《关于对三维通信股份有限公司2021年年度报告的问询函》（公司部年报问询函〔2022〕第538号，以下简称问询函）奉悉。我们已对问询函中需要我们说明的财务事项进行了审慎核查，现汇报说明如下。

一、报告期内，你公司实现归属于母公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-7.04亿元，扣非后净利润-7.17亿元，公司发生大额亏损的主要原因为本期对江西巨网科技有限公司（以下简称“巨网科技”）商誉计提减值准备7.98亿元。巨网科技商誉账面原值11.05亿元，报告期末账面价值3.07亿元。2020年度、2021年度，巨网科技分别实现扣非后净利润0.84亿元、0.64亿元，均未达到当年业绩承诺净利润。

（1）请你公司结合巨网科技2020年度未实现业绩承诺的情形，认真自查巨网科技商誉减值迹象在2020年度是否已经存在，2020年末你公司未对巨网科技商誉计提减值准备是否合理。（2）请你公司分别说明2020年末、2021年末商誉减值测试过程中参数选取情况，并对参数的差异原因作出说明，并结合巨网科技经营情况说明2021年末参数选取的依据和合理性，认真自查相关商誉减值准备计提是否充分。请年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见。（问询函第一条）

（一）结合巨网科技2020年度未实现业绩承诺的情形，认真自查巨网科技商誉减值迹象在2020年度是否已经存在，2020年末你公司未对巨网科技商誉计提减值准备是否合理

巨网科技2018-2020年经营业务涵盖互联网广告业务（广告代理）、自媒体

业务和游戏推广及联运业务三大模块，其中互联网广告业务（广告代理）业务是其主要业务，主要通过接入腾讯、今日头条、微博、快手等新兴广告媒体资源，为客户提供精准广告投放服务。

2018-2020 年各业务收入、成本和毛利情况如下：

单位：人民币万元

内容	项目	2020 年度	2019 年度	2018 年度
广告代理业务	主营业务收入	774,950.40	423,784.84	235,245.26
	主营业务成本	752,969.10	407,250.86	224,750.79
	主营业务毛利	21,981.30	16,533.98	10,494.47
	毛利率	2.84%	3.90%	4.46%
自媒体业务	主营业务收入	15,114.75	36,659.09	27,572.25
	主营业务成本	24,949.86	24,756.74	12,315.56
	主营业务毛利	-9,835.11	11,902.35	15,256.69
	毛利率	-65.07%	32.47%	55.33%
游戏联运	主营业务收入	5,988.51	6,960.46	3,573.92
	主营业务成本	5,545.56	6,471.75	3,573.47
	主营业务毛利	442.96	488.71	0.45
	毛利率	7.40%	7.02%	0.01%
其他	主营业务收入	20.46	60.63	709.50
	主营业务成本	11.86	9.00	213.80
	主营业务毛利	8.60	51.62	495.70
	毛利率	42.04%	85.15%	69.87%
合计	主营业务收入	796,074.13	467,465.01	267,100.93
	主营业务成本	783,476.38	438,488.35	240,853.62
	主营业务毛利	12,597.75	28,976.66	26,247.31
	毛利率	1.58%	6.20%	9.83%

上述数据显示，巨网科技2018-2020年广告代理业务收入复合增长率为48.79%，广告代理业务占巨网科技主营业务收入的比重分别为88.07%、90.66%和97.35%。自媒体业务占巨网科技主营业务收入的比重分别为10.32%、7.84%和

1. 90%。巨网科技2018年-2020年主营业务收入稳步增长，其中广告代理业务增长迅速，但自媒体业务呈下降趋势，2020年毛亏9,835.11万元。

巨网科技自媒体业务主要系以承包公众号广告位，通过为广告主派发广告的形式进行变现。其成本主要是租赁微信公众号广告位的摊销费用。公司承包的公众号广告位收入，其主要客户为中小电商客户，涉及线下业务，由于2020年疫情期间大部分店铺停业、中小电商遭受重大打击，减少了广告投入，甚至有些中小电商退出行业。同时叠加广告市场热点转换、自媒体（微信公众号）业务本身变现能力的持续下降、微信公众号新增投入的大幅下降，从而导致自媒体业务收入大规模下降。管理层根据当时形势，决定未来年度不再新增公众号租赁投入。

巨网科技自媒体业务收入未达到预期的主要原因是受疫情和广告市场热点转换影响，2020年度未实现业绩承诺，公司管理层决定未来年度不再新增公众号租赁投入，现有公众号摊销余额预计在2022年上半年摊销完毕，自媒体业务亏损对未来净利润的影响程度将大幅度减少。

巨网科技2018年-2020年广告代理业务大幅增长，广告代理业务毛利持续增加，主要系巨网科技在腾讯和今日头条等大媒体广告代理业务方面得到了快速的发展。在腾讯广告服务领域，巨网科技依托多年专业领域的运营服务经验以及合作关系，综合实力在2020年达到行业第三。2019年，基于短视频行业流量的快速增长，公司加大了短视频和直播广告业务的布局，开始与今日头条合作。短短数年，公司在今日头条媒体平台的发展十分迅速，综合实力也已位居行业前列。而从垂类行业划分来看，巨网科技广告代理业务目前在电商、自媒体、游戏、网服等细分领域具有一定的比较优势。

随着巨网科技在广告代理行业的深耕发展，公司预计巨网科技未来盈利状况不错，结合巨网科技提供的盈利预测，公司对巨网科技的商誉进行减值测试时判断不存在减值，未计提商誉减值。公司商誉减值测试聘请了第三方机构中和资产评估有限公司进行减值测试，中和资产评估有限公司出具了以财务报告商誉减值测试为目的《资产评估报告》（中和评报字（2021）第BJV8004号）。根据评估结果，巨网科技2020年末包含商誉的资产组或资产组组合可收回金额为154,200.00万元，高于账面价值的差额为16,121.79万元。

（二） 分别说明2020年末、2021年末商誉减值测试过程中参数选取情况，并对参数的差异原因作出说明，并结合巨网科技经营情况说明2021年末参数选

取的依据和合理性，认真自查相关商誉减值准备计提是否充分

1. 2020 年末、2021 年末商誉减值测试过程中参数选取情况及参数差异的合理性分析

2020 年和 2021 年均采用收益法中的现金流量折现法对含商誉相关资产组预计未来现金流量现值进行商誉减值测试。

(1) 2020 年和 2021 年商誉减值测试过程中参数选取及依据

1) 营业收入预期增长率的预测依据如下：

① 以前年度的实际收益为基础，并参考公司管理层批准的未来五年的经营发展规划；

② 考虑国家目前的产业政策、行业发展的宏观背景、市场需求及变化趋势；

③ 预测 5 年后经营进入稳定发展期，稳定期考虑一定水平增长。

2) 毛利率、期间费用率

根据资产组历史年度经营情况以及管理层对未来宏观经济、行业发展趋势的判断，结合各资产组业务现状及经营规划，参考同行业的毛利率、期间费用率进行预测。

3) 折现率的预测依据

税前折现率利用税后折现率及税后未来现金流量现值迭代计算得出，税后折现率采用加权平均资本成本(WACC)，公式：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{(D + E)} + K_d \times \frac{D}{(D + E)} \times (1 - T)$$

式中：WACC——加权平均资本成本；

K_e ——权益资本成本；

K_d ——债务资本成本；

T ——所得税率；

$\frac{D}{E}$ ——企业资本结构。

债务资本成本 K_d 采用 5 年期以上的银行贷款 LPR，权数采用目标资本结构计算取得。

权益资本成本按国际通常使用的 CAPM 模型求取，计算公式如下：

$$K_e = R_f + Beta \times ERP + R_c$$

式中： K_e ——权益资本成本

R_f ——目前的无风险利率

β ——权益的系统风险系数

ERP——市场的风险溢价

R_c ——企业特定风险调整系数

4) 收益预测期的确定

2020 年预测时和 2021 年预测时均采用分段法对资产组的收益进行预测，即将未来收益分为明确的预测期间的收益和明确的预测期之后的收益，其中对于明确的预测期根据《企业会计准则》“建立在该预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年”的规定确定为 5 年，期后为永续预测期。

(2) 2020 年末、2021 年末商誉减值测试过程中参数差异的合理性分析

1) 营业收入预期增长率：

单位：人民币万元

年限	2020 年减值测试		2021 年减值测试	
	营业收入	营业收入增长率	营业收入	营业收入增长率
2020 年实际	796,074.31			
2021 年预测	993,289.63	24.77%	897,847.78	(实际)
2022 年预测	1,115,593.06	12.31%	865,457.10	-3.61%
2023 年预测	1,247,458.48	11.82%	932,932.53	7.80%
2024 年预测	1,338,057.41	7.26%	988,459.63	5.95%
2025 年预测	1,390,551.86	3.92%	1,037,396.90	4.95%
2026 年预测	1,390,551.86	0.00%	1,068,153.38	2.96%

2020 年商誉减值测试时预测期收入复合增长率为 11.80%，2021 年商誉减值测试时预测期收入复合增长率为 3.53%。

2020 年商誉减值测试时，巨网科技 2020 年虽然受到疫情影响，自媒体广告大幅度下降，但广告代理业务仍持续上升。根据《2020 中国互联网广告数据报告》显示，2020 年中国互联网克服全球疫情的严重影响，互联网广告全年收入 4,971.61 亿元（不包含港澳台地区），比 2019 年度增长 13.85%，增幅较上年减缓 4.35 个百分点，仍维持增长态势。巨网科技管理层结合 2020 年业务开展情况

对未来进行预测，预测期收入复合增长率为 11.80%。

2021 年商誉减值测试时，预测期收入复合增长率下降为 3.53%，主要考虑以下几方面的影响：

① 宏观经济增速放缓

国家统计局数据显示，2021 年 7-10 月社会消费品零售总额同比增速分别为 8.5%、2.5%、4.4%、4.9%，整体增速呈回升趋势但仍处于较低水平。在宏观经济增速放缓的背景下，广告主削减投放预算，导致互联网广告市场整体增速放缓。根据《2021 中国互联网广告数据报告》，互联网广告收入 5435 亿人民币（不含港澳台地区），同比增长 9.32%，增幅较上年减缓了 4.53 个百分点。

② 重点行业监管影响

A. 游戏行业

近年来，网络游戏行业受到国家政策和政府相关部门的严格监管，针对游戏研发、出版、运营实行较为严格的资质管理及内容审查等监管措施，游戏行业发展趋缓。2021 年 8 月 30 日，国家新闻出版署下发《关于进一步严格管理切实防止未成年人沉迷网络游戏的通知》，以及 2021 年 6 月 1 日起实施的《未成年人保护法》针对网络游戏监管，对网络游戏行业造成一定冲击。

B. K12 教培行业

教育培训行业监管环境不断趋严，在证照审批、机构营业许可及业务管理等方面不断加强监管。2021 年 7 月 24 日，中共中央办公厅、国务院办公厅印发了《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》，对教育培训行业造成冲击。

2020 年移动广告市场中，游戏、教育培训数量占比分别为 13%、6%，而在 2021 年游戏版号发放节奏放缓、K12 教培“双减”，导致重点行业广告需求侧承压。

③ 2022 年公司调整了管理团队，相应对客户的结构进行调整，预计未来广告代理业务收入会略有下降。

综上，2021 年，国家对相关行业的整顿力度持续加强，教育培训、游戏等行业的互联网广告投放大幅下降。叠加近二年新冠疫情反复影响、宏观经济下行等因素，互联网广告营销需求和信心有所下降，以及公司新旧管理团队交接磨合的影响，短期对公司存在一定的影响。长期来看，随着内容电商兴起，电商渠道

以及投放形式多元化趋势显著，互联网广告行业仍将有望保持一定幅度的增长。

巨网科技管理层结合 2021 年业务开展情况对未来进行预测，预测期收入复合增长率为 3.53%，较 2020 年时预测有所下降是合理的。

2) 预测期毛利率

预测期间	2020 年减值测试	2021 年减值测试
2020 年实际	1.58%	
2021 年预测	2.18%	1.34%（实际）
2022 年预测	2.83%	1.63%
2023 年预测	2.71%	1.62%
2024 年预测	2.54%	1.56%
2025 年预测	2.52%	1.54%
2026 年预测	2.52%	1.54%

2018 年至 2021 年实际毛利率如下表：

项目	2018 年度	2019 年度	2020 年度	2021 年度
毛利率	9.83%	6.20%	1.58%	1.34%
其中：广告代理	4.46%	3.90%	2.84%	2.23%
自媒体广告	55.33%	32.47%	-65.07%	-132.75%
游戏联运及分发	0.01%	7.02%	7.40%	3.15%
其他	69.87%	85.15%	42.04%	100.00%

2020 年实际毛利率为 1.58%，但预测 5 年平均毛利率为 2.56%，主要原因系 2020 年受自媒体广告业务拖累，导致自媒体业务亏损，拉低了整体毛利率，公司管理层在当时就决定未来年度不再新增公众号租赁投入，相应未来公众号自媒体业务亏损对毛利率的影响程度大幅度减少，故预测整体毛利率时有所回升。

2020 年预测未来 5 年平均毛利率为 2.56%，2021 年预测未来 5 年平均毛利率为 1.58%，主要原因系公司主营的广告代理业务毛利率预期发生变化导致。2022 年初腾讯、头条等媒体决定降低给代理商 2020 年度的返点，从而导致巨网科技 2021 年实际毛利率不及预期，公司在对 2021 年末商誉减值测试中，预测未来 5 年盈利时考虑了此因素的影响，所以在对 2021 年末商誉减值测试时预测的未来 5 年平均毛利率比 2020 年度终了预测的未来 5 年平均毛利率下降了 0.98%。

3) 折现率

2020 年预测时采用的税前折现率为 15.39%，2021 年预测时采用的税前折现率为 14.23%，税前折现率不存在重大差异，具体参数如下：

折现率参数	2020 年	2021 年
权益成本	12.60%	12.09%
基本利率/“无风险”利率	3.92%	4.00%
市场风险溢价	7.00%	6.90%
杠杆贝塔系数	87.80%	88.32%
特定风险/规模风险	2.00%	2.00%
股东权益比重	89.70%	84.44%
债务成本	3.85%	4.65%
有息负债比重	10.30%	15.56%
所得税税率	25.00%	25.00%
加权平均资本成本	11.60%	10.75%
换算成税前折现率	15.39%	14.23%

(三) 年审会计师对上述问题进行核查并发表明确意见

针对上述情况，我们执行了下列核查程序：

1. 了解与商誉减值相关的关键内部控制，评价这些控制的设计，确定其是否得到执行，并测试相关内部控制的运行有效性；
2. 复核管理层以前年度对未来现金流量现值的预测和实际经营结果，评价管理层过往预测的准确性；
3. 了解并评价管理层聘用的各年外部估值专家的胜任能力、专业素质和客观性；
4. 评价管理层在各年减值测试中使用方法的合理性和一致性；
5. 评价管理层在各年减值测试中采用的关键假设的合理性，复核相关假设是否与总体经济环境、行业状况、经营情况、历史经验、运营计划、经审批预算、管理层使用的与财务报表相关的其他假设等相符；
6. 测试管理层在各年减值测试中使用数据的准确性、完整性和相关性，并复核减值测试中有关信息的内在一致性；
7. 测试管理层对预计未来现金流量现值的计算是否准确；

经核查，我们认为，公司未对巨网科技 2020 年末商誉计提减值准备合理，对巨网科技 2021 年末商誉计提减值准备充分。

二、报告期末，你公司应收账款账面余额 9.75 亿元，其中，按单项计提坏账准备的应收账款账面余额 0.48 亿元，同比增长 2,343.06%。

（1）请你公司结合单项计提坏账准备涉及的欠款方情况，分析相关坏账是否由于客户行业整体景气度恶化导致，其他同行业欠款方应收账款是否存在相关坏账迹象。（2）请你公司结合问题（1）的答复，认真核查应收账款坏账准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见。（问询函第二条）

（一）请你公司结合单项计提坏账准备涉及的欠款方情况，分析相关坏账是否由于客户行业整体景气度恶化导致，其他同行业欠款方应收账款是否存在相关坏账迹象

1. 公司期末单项计提坏账准备情况

公司期末单项计提坏账准备情况如下：

单位：人民币元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
北京每日优鲜电子商务有限公司	34,921,791.14	15,000,000.00	42.95	目前在诉讼阶段，公司预计收款存在不确定性
胡杨网络科技（宁波）有限公司	7,499,412.65	7,499,412.65	100.00	存在纠纷，公司预计收回可能性小
深圳金游科技有限公司	2,212,789.17	2,212,789.17	100.00	存在纠纷，公司预计收回可能性小
海南济游网络科技有限公司	1,558,750.76	1,558,750.76	100.00	对方破产清算中，公司预计收回可能性小
北京亚太东方通信网络有限公司	1,288,240.00	1,288,240.00	100.00	未按照签订的还款协议执行，22 年 3 月申请法院强制执行
太湖国际邮轮有限公司	490,746.63	490,746.63	100.00	已被列为失信被执行人，公司预计收回可能性小
上海欢兽实业	270,256.20	270,256.20	100.00	对方破产清算，已被

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	计提理由
有限公司				吊销营业执照，公司预计收回可能性小
杭州遇飞网络科技有限公司	105,798.94	105,798.94	100.00	已被列为失信被执行人，公司预计收回可能性小
小 计	48,347,785.49	28,425,994.35	58.79	

2. 公司单项计提坏账准备客户受其所在行业影响情况

从公司单项计提坏账准备涉及的欠款方看，北京亚太东方通信网络有限公司、太湖国际邮轮有限公司除互联网业务外的其他业务客户，已于2020年度单项计提坏账准备，其他单项计提坏账准备涉及的欠款方均系公司互联网业务客户，系2021年新增计提，其中深圳金游科技有限公司和海南济游网络科技有限公司属于被监管的游戏行业，其余客户属于电商行业。

网络游戏行业由于受到国家政策和监管影响，游戏行业发展趋缓。2021年8月30日，国家新闻出版署下发《关于进一步严格管理切实防止未成年人沉迷网络游戏的通知》，2021年6月1日起实施的《未成年人保护法》加强了针对网络游戏监管，均对网络游戏行业造成一定冲击。公司针对深圳金游科技有限公司和海南济游网络科技有限公司全额计提坏账准备，系受到行业发展的影响。

公司对北京每日优鲜电子商务有限公司等客户单项计提坏账准备均系客户自身经营情况原因以及与公司发生纠纷导致应收账款回收可能性较小，不属于受行业整体景气度影响导致单项计提坏账准备。

公司对其他同行业欠款方的应收账款逐一排查，回款正常，或已签订还款计划并陆续回款，无坏账迹象。公司已对其他欠款方的应收账款按照账龄组合计提坏账准备。

(二) 请你公司结合问题(1)的答复，认真核查应收账款坏账准备计提是否充分。请年审会计师核查并发表明确意见

1. 同行业可比上市公司情况

公司2021年末应收账款余额及坏账准备计提的整体情况如下：

单位：人民币元

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

种 类	账面余额		坏账准备		账面价值
	金额	比例 (%)	金额	计提比例 (%)	
单项计提坏账准备	48,347,785.49	4.96	28,425,994.35	58.79	19,921,791.14
按组合计提坏账准备	926,640,211.22	95.04	82,830,371.50	8.94	843,809,839.72
合 计	974,987,996.71	100.00	111,256,365.85	11.41	863,731,630.86

公司两个业务板块与同行业可比上市公司应收账款计提比例及计提政策比较，情况如下：

(1) 互联网业务，公司采用账龄组合计提坏账准备的应收账款

单位：人民币元

账 龄	2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
3 个月以内	389,207,759.74	3,892,077.57	1.00
3-12 个月	121,262,672.78	6,063,133.65	5.00
1-2 年	22,778,368.05	2,277,836.80	10.00
2-3 年	1,060,367.68	318,110.31	30.00
3-4 年	1,972,390.21	986,195.11	50.00
4-5 年	10,013.40	8,010.72	80.00
5 年以上	83,827.71	83,827.71	100.00
小 计	536,375,399.57	13,629,191.87	2.54

期末，公司互联网业务账龄 12 个月以内的应收账款占按组合计提坏账准备应收账款余额比例为 95.17%，占比较高，1 年以上应收账款占比较少。

1) 同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例比较

证券代码	证券简称	坏账准备计提比例
002400. SZ	省广集团	16.55%
002995. SZ	天地在线	9.04%
603598. SH	引力传媒	11.69%
002131. SZ	利欧股份	8.69%
603825. SH	华扬联众	5.83%
算术平均值		10.36%

002115.SZ	三维通信	4.57%
-----------	------	-------

注：三维通信坏账准备计提比例包含了单项计提部分

由上表可知，与可比上市公司相比，公司互联网业务应收账款计提比例低于同行业平均水平，其中省广集团、利欧股份计提比例较高主要系对乐视系公司、恒大集团、苏宁易购等客户单项计提金额较大，其按账龄组合计提比例与公司相当；引力传媒应收账款二年以上长账龄占比较高，故计提比例较高。另外，公司互联网广告代理业务的收入占比较大，回款较快，相应的应收账款账龄较短，整体计提比例较低。

2) 同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策比较

计提政策	省广集团	天地在线	引力传媒	利欧股份	华扬联众	平均值	三维通信
3 个月以内	0.5%	5%	5%	5%	0.6%	3.22%	1%
3 个月-1 年	0.5%	5%	5%	5%	0.6%	3.22%	5%
1-2 年	10%	10%	30%	10%	8%	13.60%	10%
2-3 年	20%	50%	50%	20%	40%	36.00%	30%
3-4 年	100%	100%	100%	100%	100%	100.00%	50%
4-5 年	100%	100%	100%	100%	100%	100.00%	80%
5 年以上	100%	100%	100%	100%	100%	100.00%	100%

由上表可知，公司互联网业务板块对 3 个月以内的应收账款坏账准备计提比例为 1%，3 个月至 1 年的计提比例为 5%，与省广集团、华扬联众较为接近，1-2 年的计提比例 10%以及 2-3 年的计提比例 30%与同类公司较为接近，公司 3 年以上应收账款坏账准备计提比例与同行业相比较低，整体占比较少。从公司互联网业务应收账款账龄看，期末 1 年以内应收账款占比 95.17%，且大部分在 3 个月以内。公司对 3 个月以内应收账款计提坏账准备比例较低主要原因为：①公司互联网广告业务客户信用期一般在 1-3 个月；②公司客户资金实力较强且资信状况良好，与公司建立了长期稳定的合作关系，因此产生坏账损失的可能性较小，公司对 3 个月以内的应收账款按照 1%计提坏账准备符合公司实际情况。

(2) 除互联网业务外，公司其他业务采用账龄组合计提坏账准备的应收账款

单位：人民币元

账 龄	2021 年 12 月 31 日		
	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
1 年以内	264,854,844.65	13,242,741.99	5.00
1-2 年	52,549,988.72	5,254,998.88	10.00
2-3 年	24,756,345.73	7,426,903.73	30.00
3-5 年	24,135,487.61	19,308,390.09	80.00
5 年以上	23,968,144.94	23,968,144.94	100.00
小 计	390,264,811.65	69,201,179.63	17.73

由上表可知，公司互联网业务外的其他业务账龄 1 年以内的应收账款占按组合计提坏账准备应收账款余额比例为 67.87%，占比较大。

1) 同行业可比公司应收账款坏账准备计提比例比较

证券代码	证券简称	2021 年 12 月 31 日
002231. SZ	奥维通信	21.14%
300025. SZ	华星创业	19.08%
300560. SZ	中富通	11.61%
300050. SZ	世纪鼎利	30.48%
300310. SZ	宜通世纪	7.83%
算术平均值		18.03%
002115. SZ	三维通信	18.11%

注：三维通信坏账准备计提比例包含了单项计提部分

由上表可知，公司除互联网业务外其他业务的应收账款计提比例，与同行业水平相当。

2) 同行业可比公司应收账款坏账准备计提政策比较

计提政策	奥维通信	华星创业	中富通	世纪鼎利	宜通世纪	平均值	三维通信
1 年以内	5%	5%	4.71%	5%	5%	4.94%	5%
1-2 年	10%	10%	12.24%	10%	10%	10.45%	10%
2-3 年	20%	30%	26.94%	20%	20%	23.39%	30%
3-4 年	50%	50%	50.13%	40%	100%	58.03%	80%
4-5 年	50%	50%	80.00%	80%	100%	72.00%	80%
5 年以上	50%	100%	100.00%	100%	100%	90.00%	100%

由上表可知，公司对 1 年以内的应收账款坏账准备计提比例为 5%，1-2 年的计提比例为 10%，与同行业计提比例较为接近，超过二年的应收账款坏账比例均等于或高于同行业可比公司计提比例。

2. 应收账款期后回款情况

截至 2022 年 5 月 31 日，公司应收账款期后回款情况如下：

单位：人民币元

项目	互联网业务	除互联网外其他业务	合计
应收账款余额	582,944,198.43	392,043,798.28	974,987,996.71
期后回款金额	390,604,812.89	173,233,109.89	563,837,922.78
回款比例	67.01%	44.19%	57.83%

由上表可知，截至 2022 年 5 月 31 日，公司应收账款总体回款比例为 57.83%，符合公司结算政策及信用期约定，总体回款情况较好。

综上所述，公司应收账款坏账准备计提充分。

（三）年审会计师核查并发表明确意见

针对上述情况，我们执行了下列核查程序：

（1）了解并评价与公司应收账款坏账准备相关的内部控制的设计，并测试了关键控制执行的有效性；

（2）查阅了公司报告期内主要客户的销售合同；

（3）获取了公司应收账款坏账准备计提表，复核并抽查了管理层编制的应收账款账龄的准确性、复核并检查了公司与客户的交易内容、获取了期后银行流水，检查了应收账款的期后收款情况；

（4）对于单项计提坏账准备的应收账款，复核了会计估计的合理性，并复核了管理层对可收回金额的判断依据，包括客户历史回款情况、诉讼情况、经营情况、未来还款计划等；

（5）对于组合计提坏账准备的应收账款，复核了管理层计算的过程，并对管理层的计算结果进行复算；

（6）查阅同行业可比上市公司应收账款坏账准备计提政策及比例，分析公司应收账款坏账准备计提充分性；

（7）访谈公司业务部门负责人、法务部门负责人，了解公司应收账款回款情况、客户诉讼情况。

经核查，我们认为，公司单项计提坏账准备主要系客户自身经营情况恶化以及与公司发生纠纷，非客户行业整体景气度恶化所致；公司应收账款坏账准备计提充分。

专此说明，请予察核。



中国注册会计师：

金晨



中国注册会计师：

张斌



二〇二二年七月五日