

浙江富润数字科技股份有限公司关于 2022 年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

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

浙江富润数字科技股份有限公司（以下简称“公司”或“浙江富润”）于 2023 年 5 月 26 日收到上海证券交易所上市公司管理一部下发的《关于浙江富润数字科技股份有限公司 2022 年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2023】0610 号）（以下简称“《问询函》”）。收到《问询函》后，公司积极组织财务部门、中介机构等各方共同对《问询函》中涉及的问题进行逐项落实和回复，现公告如下：

问题 1. 年报及前期公告显示，因公司于 2016 年通过重大资产重组收购的子公司杭州泰一指尚科技有限公司（以下简称泰一指尚）在为上海蓝韵广告有限公司（以下简称上海蓝韵）等客户提供互联网营销服务过程中实际系代理人身份，公司对相关业务改按净额法确认收入，分别调减 2020 年度和 2021 年度营业收入 3.65 亿元和 1.43 亿元。而年审会计师认为其无法就上述业务中泰一指尚是否属于代理人身份获取充分、适当的审计证据。此外，根据浙江证监局于 2022 年 11 月出具的行政监管措施决定书，泰一指尚通过与侠客行（上海）广告有限公司（以下简称侠客行）等供应商及上海蓝韵等客户的循环交易虚增 2020 年、2021 年的营业收入。

请公司补充披露：（1）泰一指尚所涉循环交易的全部环节和流程，逐笔列示其与侠客行、上海蓝韵等供应商或客户循环交易的具体情况，包括采购和销售的具体时间、交易内容及金额、产品定价及市场价格、结算模式、信用政策、各期末预付及应收账款余额、计提坏账准备余额及期后回款情况等；（2）获取前述供应商及客户的渠道、介绍人、接洽过程，说明其是否与公司控股股东、

实际控制人或其他关联方以及泰一指尚相关方存在关联关系或其他利益安排；

(3) 结合泰一指尚在循环交易中承担的角色和提供的主要附加值、终端供应商和客户情况，说明相关交易是否具备真实业务背景，公司与年审会计师未能就泰一指尚是否属于代理人达成一致意见的原因，以及所缺失的具体审计证据；

(4) 结合前述情况，说明公司按净额法确认前述相关业务收入的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定；(5) 结合重大资产重组报告期以来泰一指尚主营业务、经营模式及其变化情况，说明前期财务数据是否存在其它披露不准确的情形。请年审会计师发表意见，请财务顾问就问题(5)中涉及重组期间的情况发表意见，请独立董事发表意见。

回复：

(一) 泰一指尚所涉循环交易的全部环节和流程，逐笔列示其与侠客行、上海蓝韵等供应商或客户循环交易的具体情况，包括采购和销售的具体时间、交易内容及金额、产品定价及市场价格、结算模式、信用政策、各期末预付及应收账款余额、计提坏账准备余额及期后回款情况等

1. 关于泰一指尚与侠客行及上海蓝韵、西藏蓝韵广告有限公司（以下简称西藏蓝韵）、拉萨美娱传媒有限公司（以下简称拉萨美娱）相关交易的核查情况

浙江富润公司对子公司泰一指尚与侠客行等供应商及上海蓝韵、西藏蓝韵、拉萨美娱等客户（以下合称蓝韵、美娱）之间交易进行了自查，核查情况如下：

(1) 交易背景及业务模式

2020 年度、2021 年度，泰一指尚承接了蓝韵、美娱等三家客户的互联网广告业务，通过供应商侠客行进行投放。具体业务模式：泰一指尚借助于侠客行的核心代理渠道，为蓝韵、美娱三家客户或其下游客户进行主流广告平台（如快手、头条、抖音等）的开户及代理充值，泰一指尚作为二级代理商，由于不具备直接对接抖音等主流广告平台的资质，通过侠客行（一级代理商或核心代理商）直接对接媒体广告平台，为蓝韵美娱三家客户或其下游客户进行广告平台充值，充值完成后，由终端客户自行进行已充值账户的广告投放等操作，在实际媒体消耗的基础上，泰一指尚分别与侠客行及蓝韵、美娱等三家客户进行结算。近年来，随着互联网广告媒体端头部化趋势日益明显，前几大媒体渠道平台如腾讯、今日头条、百度信息流、爱奇艺、快手等占据了较大的市场份额，媒体资源集中度较高，

部分业务需要预付一定款项才能采购其流量资源，侠客行作为一级代理商，因资金需求量大，同时为了防止出现资金风险，因此要求二级代理商要先预付业务款。在具体交易中，泰一指尚接到客户订单后，向侠客行预付款项，由侠客行为客户账户进行充值，预付金额根据各月预计充值业务量确定，待客户消耗结算后由蓝韵、美娱将款项支付给泰一指尚。泰一指尚主要通过供应商返点获取利润：媒体平台根据充值业务量给予一级代理商一定比例的返点，泰一指尚则根据充值业务量获取来自一级代理商给予的返点，具体返点比例根据充值业务量双方协商确定，比例不固定；一级代理商给予二级代理商的返点通常不直接返现、而是根据充值量双方协商给予一定的业务返量，此为互联网行业的通行做法。

(2) 泰一指尚与侠客行、微岚星空（北京）信息技术有限公司（以下简称微岚星空）及蓝韵、美娱的交易情况

1) 2020-2022 年度，泰一指尚与供应商侠客行及微岚星空交易及款项支付情况

单位：元

年度	季度	发生内容	发生金额（含税）	付款金额
2020 年	第一季度	抖音、快手等平台互联网广告投放	9,025,636.00	
	第二季度		38,956,230.13	
	第三季度		159,234,720.90	55,400,000.00
	第四季度		179,603,809.07	385,745,000.00
	小 计		386,820,396.10	441,145,000.00
2021 年	第一季度		78,191,465.77	161,998,645.50
	第二季度		43,475,530.10	70,000,000.00
	第三季度		30,161,030.53	30,000,000.00
	第四季度			95,798,000.00
	小 计		151,828,026.40	357,796,645.50
2022 年度	第一季度		219,794,577.50	
	第二季度			
	第三季度			
	第四季度			
	小 计		219,794,577.50	
合 计			758,443,000.00	798,941,645.50

2) 2. 2020-2022 年度，泰一指尚与蓝韵、美娱交易及收款情况

单位：元

年度	季度	交易内容	交易金额（含税）	直接收款金额
2020 年	第一季度	抖音、快手等平台互联网广告投放	9,649,964.00	
	第二季度		39,657,036.00	
	第三季度		165,476,510.00	24,100,000.00
	第四季度		172,928,624.00	118,958,985.81
	小 计		387,712,134.00	143,058,985.81
2021 年	第一季度		109,864,817.00	145,423,866.00
	第二季度		41,304,913.00	72,947,627.00
	第三季度			3,190,000.00
	第四季度			56,018,062.26
	小 计		151,169,730.00	277,579,555.26
2022 年度	第一季度		221,377,610.00	
	第二季度			
	第三季度			
	第四季度			
	小 计		221,377,610.00	
合 计			760,259,474.00	420,638,541.07

(3) 与侠客行及蓝韵、美娱交易中的资金流转

根据侠客行及蓝韵、美娱提供的款项收付清单，结合泰一指尚账面款项支付及收回情况进行比对核实并剔除侠客行及蓝韵、美娱提供的款项收付清单中与泰一指尚不相关款项后，2020-2021 年度，泰一指尚支付给供应商侠客行及微岚星空的资金为 7.99 亿元（其中支付给微岚星空 9,000 万元，微岚星空系侠客行合作公司，与侠客行股权上不存在关系）；蓝韵、美娱支付给泰一指尚的资金约为 8.07 亿元，其中 4.21 亿元系通过蓝韵、美娱直接回款至泰一指尚，3.86 亿元系通过蓝韵、美娱先将款项支付给泰一指尚其他客户或者其他外部公司，经流转后最终由泰一指尚其他客户支付给泰一指尚（见下表）。泰一指尚通过该方式回收款项主要系改善泰一指尚的应收账款结构。

回款单位	金额(元)
北京车讯互联网股份有限公司	67,825,306.25

北京林克艾普科技有限公司	39,580,945.04
北京聆语网络科技有限公司	31,519,403.70
苏宁体育文化传媒（北京）有限公司	25,116,696.00
广州市成格信息技术有限公司	23,061,000.00
杭州慕尚科技有限公司	18,069,023.00
长沙人民广播电台交通广播	15,724,061.60
上海楼然信息技术有限公司	15,534,932.48
盐城亿然信息技术有限公司	14,915,067.52
浙江文锦信息技术有限公司	14,866,600.00
北京智云联众科技有限公司	13,549,485.70
北京指天画地网络技术有限公司	10,634,000.00
北京纵横无线网络科技有限公司	10,050,000.00
山东沃享信息技术有限公司	9,450,000.00
北京优微掌控科技有限公司	8,097,000.00
北京智汇众行文化传媒有限公司	7,778,700.02
第四范式（北京）技术有限公司	7,203,300.00
宝兴县成链科技有限公司等公司	53,117,616.50
合计	386,093,137.81

注：以上表格中涉及的客户及对应金额尚未全部取得函证或访谈确认，年审会计师对该事项发表了保留意见。敬请投资者注意风险。

（4）公司关于该交易的认定及差错更正情况

在 2020 及 2021 年度，根据业务部门提供的泰一指尚与侠客行及蓝韵、美娱等三家客户签订的业务购销合同，及合同条款中约定的“在侠客行提供信息服务前，全额预付该笔订单的服务费用，若逾期付款，则每逾期支付一天，则要向侠客行支付逾期部分款项的万分之五作为逾期违约金，迟延超过 30 日的，侠客行有权单方解除合同”，泰一指尚财务部门认为在该业务中泰一指尚需要预付业务款项，实质上是承担了类存货风险，因此认定在该交易中身份是主要责任人，按总额法进行了收入确认。

公司及子公司泰一指尚通过自查后认为，泰一指尚承接的蓝韵、美娱三家客户的业务实质为代充值服务，不承担向客户转让商品和提供服务的主要责任，对

广告投放服务也没有自主定价权，在该业务中泰一指尚系代理人身份，应按照净额法确认收入，需同时调减 2020 年度营业收入和营业成本 36,492.49 万元，调减 2021 年度营业收入和营业成本 14,323.40 万元，调减 2022 年度营业收入和营业成本 20,735.34 万元。

另外因上述业务过程中存在通过泰一指尚其他客户回款的情形，部分应收账款回款对应客户单位有误，因此泰一指尚对应收账款对应单位进行了追溯调整，将蓝韵、美娱通过其他方回款到泰一指尚的款项视为蓝韵、美娱的回款，调增北京聆语网络科技有限公司、盐城亿然信息技术有限公司等客户应收账款，同时调减蓝韵、美娱应收账款。该调整系泰一指尚应收账款明细结构的调整，因其他客户将款项支付给泰一指尚的事项实际已发生，泰一指尚在进行调整的同时，其他客户并未同步调整。上述通过第三方回款的客户金额 3.86 亿中，年审会计师已进行现场访谈确认的金额为 2.85 亿元，未能访谈确认的金额为 1.01 亿元。敬请投资者注意风险。

综上，公司 2020 年和 2021 年年度财务报表存在差错。经浙江富润公司 2023 年 4 月 26 日第九届董事会第二十一次会议审议通过，浙江富润公司对受影响的 2020 年和 2021 年年度财务报表进行会计差错更正调整。具体更正情况详见浙江富润公司 2022 年度财务报表附注十三（一）之说明。

(5) 差错更正调整后，泰一指尚各期末对侠客行及蓝韵、美娱款项余额

单位：元

公司名称	客户 / 供应商	报表项目	2020.12.31	2021.12.31	2022.12.31
侠客行	供应商	预付款项	63,696,661.38	14,046,837.15	14,046,837.15
上海蓝韵	客户	应收账款	-	-	-
西藏蓝韵	客户	应收账款	-	-	-
拉萨美娱	客户	应收账款	-	-	-

综上，公司及子公司泰一指尚认为，泰一指尚与侠客行及蓝韵、美娱的交易实际系泰一指尚以代理人身份承接的业务，应该按照净额法确认收入，公司已对受影响的 2020 年度和 2021 年度财务报表进行会计差错更正调整。

(二) 获取前述供应商及客户的渠道、介绍人、接洽过程，说明其是否与公司控股股东、实际控制人或其他关联方以及泰一指尚相关方存在关联关系或其

他利益安排

侠客行是国内领先的互联网营销服务提供商，发力于移动广告、社会化广告以及传统广告营销形式，已合作快手、今日头条、陌陌、最右等主流媒体，是抖音快手平台的双重一级代理商。2014 年泰一指尚通过原泰一指尚员工(已离职)介绍认识了侠客行的高层领导。2019 年底泰一指尚为了达到一定的业务量规模从而尽快拿到核心一级代理资格，与侠客行接洽后，最终与侠客行达成了代理充值业务的合作，并经侠客行推荐同时与蓝韵、美娱三家客户洽谈并签订代充值业务的合作协议，合作开始时间为 2020 年 1 月。

根据公司控股股东、实际控制人提交的相关说明，控股股东、实际控制人与侠客行（上海）广告有限公司等供应商及上海蓝韵等客户之间不存在关联关系或其他利益安排；公司未获悉或查证到公司其他关联方及泰一指尚相关方与前述供应商及客户之间存在关联关系或其他利益安排。

（三）结合泰一指尚在循环交易中承担的角色和提供的主要附加值、终端供应商和客户情况，说明相关交易是否具备真实业务背景，公司与年审会计师未能就泰一指尚是否属于代理人达成一致意见的原因，以及所缺失的具体审计证据

1. 泰一指尚在与侠客行及蓝韵、美娱交易中承担的角色及提供的附加值、终端供应商和客户情况

在泰一指尚通过侠客行为蓝韵、美娱提供服务的过程中，公司及子公司泰一指尚认为，泰一指尚承接的蓝韵、美娱三家客户的业务实质为代充值服务，不承担向客户转让商品和提供服务的主要责任，对广告投放服务也没有自主定价权，在该业务中泰一指尚系代理人身份，未提供主要附加服务。

上述业务中，终端供应商主要系快手、抖音等互联网媒体平台，终端客户系具体投放广告的广告主，根据客户提供的信息，终端客户主要有游戏厂商贪玩、中手游、黑兔游戏、平安保险、欧诗漫等，涉及捕鱼游戏王、方块爱消除等游戏类 APP，编辑猫等应用类 APP 及保险、化妆品等的营销推广。

综上，根据投放媒体的情况，结合泰一指尚与供应商及客户签订的协议，公司认为，相关业务具有真实业务背景。

2. 相关交易是否具备真实业务背景，年审会计师无法确认泰一指尚是否属

于代理人的原因

(1) 针对泰一指尚与侠客行及蓝韵、美娱之间的交易，年审会计师主要实施了如下审计程序：

1) 通过工商信息系统核查相关公司的基本信息，了解相关客户和供应商之间是否存在关联关系；从工商信息来看，除西藏蓝韵系上海蓝韵的全资子公司外，公开信息未见蓝韵、美娱与侠客行存在关联关系；但通过对侠客行的现场访谈了解到，侠客行和蓝韵、美娱虽然股权上不存在关系，但是属于紧密合作型关系；

2) 向泰一指尚业务负责人了解相关业务的业务模式及商业实质，并取得浙江富润公司及泰一指尚出具的对该交易过程中相关资金流转的说明；

3) 了解其与泰一指尚的交易情况及资金往来情况，并要求提供相关业务的后台数据消耗情况；

4) 对供应商侠客行及蓝韵、美娱等客户进行现场走访，了解其与泰一指尚的交易情况及资金往来情况；

5) 要求提供上述客户和供应商的资金流水进行穿透核查，核实是否存在循环交易以及资金占用；

6) 要求提供蓝韵、美娱承接相关业务后通过泰一指尚并最终通过侠客行进行投放的前后端相关承接资料、终端客户要求进行充值的充值指令等样本资料；

7) 要求提供包括但不限于江有归、付海鹏等泰一指尚主要高级管理人员及其关联方的银行资金流水，核实是否存在资金占用；

8) 在公司核实与供应商侠客行及蓝韵、美娱等客户的相关交易实质并对前期财务报表进行追溯调整后，根据调整后数据进行函证，并对主要客户进行现场走访。

(2) 截至浙江富润公司 2022 年度财务报表对外报出日，年审会计师未能获取或全部获取如下审计证据：

1) 要求侠客行提供后台与泰一指尚有关的数据消耗情况的相关记录，但截至审计报告日，未能获取该等数据；

2) 蓝韵、美娱承接相关业务后通过泰一指尚并最终通过侠客行进行投放的前后端相关承接资料、终端客户要求进行充值的充值指令等样本资料；

3) 泰一指尚未能与相关方沟通并获取完整的侠客行支付给蓝韵、美娱的资

金回单，以及完整的中间流转环节资金回单；

4) 直接从银行获取的资金流转环节相关单据(相关单据均系泰一指尚提供)；

5) 全部跨期收入的客户、供应商出具的相关说明；

6) 提出对全部涉及追溯调整的客户及供应商进行访谈，但未能获得部分客户及供应商访谈地址和联系人，因此未能全部进行访谈确认；

7) 涉及调整的全部客户或者供应商的询证函回函确认。

综上，对于泰一指尚通过侠客行为蓝韵、美娱等客户提供的互联网广告业务过程中，公司、泰一指尚认为泰一指尚实际系代理人身份，对上述业务按照净额法确认收入，公司采用追溯重述法，调减 2020 年度和 2021 年度营业收入 36,492.49 万元和 14,323.40 万元，并相应调减营业成本。

年审会计师无法就上述业务中泰一指尚是否属于代理人身份获取充分、适当的审计证据，因此对该事项发表了保留意见。敬请投资者注意风险。

(四) 结合前述情况，说明公司按净额法确认前述相关业务收入的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定

泰一指尚承接的蓝韵、美娱三家客户的业务实质为代充值服务，不承担向客户转让商品和提供服务的主要责任，对广告投放服务也没有自主定价权，在该业务中泰一指尚系代理人身份。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》(财会〔2017〕22 号)第三十四条“企业应当根据其在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断其从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。企业在向客户转让商品前能够控制该商品的，该企业为主要责任人，应当按照已收或应收对价总额确认收入；否则，该企业为代理人，应当按照预期有权收取的佣金或手续费的金额确认收入，该金额应当按照已收或应收对价总额扣除应支付给其他相关方的价款后的净额，或者按照既定的佣金金额或比例等确定。”泰一指尚对照准则按照净额法确认收入。

(五) 结合重大资产重组报告期以来泰一指尚主营业务、经营模式及其变化情况，说明前期财务数据是否存在其它披露不准确的情形。

1. 泰一指尚主营业务、经营模式及其变化情况

泰一指尚主要依托大数据技术优势，为客户提供互联网广告及数据营销服务。其互联网广告业务的经营模式变化情况如下：

期 间	业务类型	业务模式
重大资产重组前——2019 年	传统互联网广告业务	泰一指尚根据广告主需求，制订从营销策略制定、媒体投放、营销效果监测和优化等全套解决方案，从而帮助客户能用有限的成本实现营销价值
2020 年之后	媒体充值业务	互联网广告的投放逐渐向头部媒体集中，媒体环境的整体变化，泰一指尚在原有业务的基础上，开始在中市场跟体量大的核心代理公司开展媒体充值业务合作，泰一指尚利用渠道优势，为客户进行主流广告平台（腾讯广点通、百度系平台、头条系平台、抖音平台及快手平台等）的开户及充值，并提供投放策略建议等，通过差价或者供应商返点获取利润；业务链上，泰一指尚一般不直接对接广告平台，由广告平台一级代理商直接对接广告平台，泰一指尚通过一级代理商为客户进行广告平台充值；充值完成后，由终端客户自行进行已充值账户的广告投放等操作。在该类业务系泰一指尚自行整合洽谈头部媒体，并借此向客户作推广并充值的业务，客户系泰一指尚自行开拓客户，是首要的履约义务责任人，负有向客户提供服务的首要责任
	以代理人身份进行的代充值业务	泰一指尚为了快速获得核心代理角色而需要快速增加媒体投放规模，与侠客行达成代理充值业务合作，并同时与蓝韵、美娱三家客户洽谈并签订代充值业务合作协议。泰一指尚借助于侠客行的核心代理渠道，为蓝韵、美娱三家客户或其下游客户进行主流广告平台（如快手、头条、抖音等）的开户及代理充值。该类业务中，客户或代理商通过侠客行与媒体平台的充值业务本就存在，只是泰一指尚为了尽快拿到核心一级代理资格从而沟通洽谈以代理人的身份参与该业务，其中也有部分客户泰一指尚参与共同开发，但由于双方已经形成了合作关系，因此，这些共同开发的客户在泰一指尚的客户（代理方）处下单后，无法明确区分。因此该类业务中泰一指尚不承担向客户转让商品和提供服务的主要责任，对广告投放服务也没有自主定价权，系代理人身份

其数据营销业务的经营模式为：泰一指尚自主开发了 DMP、DMC、DMR 等多款数据管理、分析平台，帮助客户实现内部运营及外部用户数据的管理，从而使其发现公司内部管理与运营的问题、识别用户真实需求和行为，帮助其优化公司内部管理流程、制定最有效的营销策略。在营销数据服务方面，对于不具备数据分析能力、且独立搭建数据管理平台意愿不强的企业，泰一指尚一般采取提供技术服务的模式。以某知名通信设备商为例，泰一指尚与其签署合作协议，利用自身在数据分析方面的人才和软件优势，为该公司提供消费者画像、市场环境分析、营销效果评估等数据分析服务，从而实现更为低成本和高效率的营销。

2. 重组期间泰一指尚财务数据是否存在披露不准确的情形

2022 年 11 月以来，公司对 2020 年以来泰一指尚业务进行了自查。根据自查情况，对泰一指尚涉及代理人身份的相关业务按照净额法在 2022 年年报进行了前期差错更正，经 2023 年 4 月 26 日公司第九届董事会第二十一次会议审议通过

过，公司对受影响的 2020 年和 2021 年年度财务报表进行会计差错更正调整。重组期间为 2014 年-2018 年，前述相关业务系在 2020 及以后年度开展，重组期间泰一指尚财务数据不存在披露不准确的情形。

（六）年审会计师意见

年审会计师认为：

1、根据侠客行、上海蓝韵、西藏蓝韵、拉萨美娱共同出具的说明及现场访谈情况，上海蓝韵、西藏蓝韵、拉萨美娱作为侠客行的代理商，其在北京的办公场所与侠客行同在一场所，由于使用了侠客行的大额授信，其财务接受侠客行的财务监管，属于紧密合作型关系；微岚星空系侠客行合作公司。经查询公开信息显示，未发现侠客行与微岚星空、上海蓝韵、西藏蓝韵、拉萨美娱等公司在股权方面存在关联关系，亦未发现侠客行、微岚星空、蓝韵、美娱与公司控股股东、实际控制人和其他关联方存在关联关系。

2、泰一指尚在与侠客行及蓝韵、美娱交易中承担的角色及提供的附加值、终端供应商和客户情况

在泰一指尚通过侠客行为蓝韵、美娱提供服务的过程中，公司及子公司泰一指尚认为，泰一指尚承接的蓝韵、美娱三家客户的业务实质为代充值服务，不承担向客户转让商品和提供服务的主要责任，对广告投放服务也没有自主定价权，在该业务中泰一指尚系代理人身份，未提供主要附加服务。

上述业务中，终端供应商主要系快手、抖音等互联网媒体平台，终端客户系具体投放广告的广告主。

3、相关交易是否具备真实业务背景，年审会计师无法确认泰一指尚是否属于代理人的原因

针对泰一指尚与侠客行及蓝韵、美娱之间的交易，主要实施的审计程序及未能获取或全部获取的审计证据详见本问题（三）的相关回复内容。

综上，对于泰一指尚通过侠客行为蓝韵、美娱等客户提供的互联网广告业务过程中，浙江富润公司、泰一指尚认为泰一指尚实际系代理人身份，对上述业务按照净额法确认收入，浙江富润公司采用追溯重述法，调减 2020 年度和 2021 年度营业收入 36,492.49 万元和 14,323.40 万元，并相应调减营业成本。年审会计师无法就上述业务中泰一指尚是否属于代理人身份获取充分、适当的审计证据，

因此对该事项发表了保留意见。

4、在与侠客行及蓝韵、美娱的交易中，泰一指尚是否属于代理人身份，年审会计师无法获取充分、适当的审计证据，因此对该事项发表了保留意见。

5、因前述涉及代理人身份认定的相关业务系在 2020-2022 年度开展，公司已对受影响的 2020 年和 2021 年年度财务报表进行了会计差错更正调整。更正后泰一指尚截至 2022 年 12 月 31 日应收账款余额 145,308.36 万元，坏账准备 66,661.94 万元。浙江富润公司、泰一指尚未就上述款项的性质、可收回性和与之相关的交易的真实性、会计处理的合规性以及坏账准备的充分性、准确性提供充分资料和信息，通过实施函证、访谈以及文件单据检查等审计程序，仍然无法就上述款项的性质、可收回性和与之相关的交易的真实性、会计处理的合规性以及坏账准备计提的充分性、准确性获取充分、适当的审计证据；同时年审会计师也无法就泰一指尚为蓝韵、美娱提供服务的业务中泰一指尚是否属于代理人身份获取充分、适当的审计证据；因此，年审会计师无法确认相关的差错更正是否完整、准确。

（七）独立财务顾问关于问题 1（5）的意见

独立财务顾问通过查阅上市公司报告及相关公告、查阅会计师出具的相关审计报告和业绩承诺审核报告、与有关人员访谈沟通等核查方式，对泰一指尚主营业务、经营模式及其变化情况、重组期间业绩情况进行了核查。重组期间为 2014 年-2018 年，前述相关业务系在 2020 年及以后年度开展，公司已对受影响的 2020 年和 2021 年年度财务报表进行了会计差错更正调整。

经核查，重组期间泰一指尚财务数据不存在披露不准确的情形。

（八）独立董事关于问题 1 的独立意见

经查阅公司历年审计报告、公告及提供的相关资料等，并查询国家企业信用信息公示系统、企查查平台，结合年审会计师及独立财务顾问的核查意见，公司独立董事认为：

（1）根据公司控股股东、实际控制人提交的相关说明，控股股东、实际控制人与侠客行（上海）广告有限公司等供应商及上海蓝韵等客户之间不存在关联关系或其他利益安排；未获悉或查证到公司其他关联方及泰一指尚相关方与前述供应商及客户之间存在关联关系或其他利益安排。

(2) 泰一指尚重组期间业绩相关的财务数据经由天健会计师事务所（特殊普通合伙）审计，并分别出具标准无保留意见的审计报告；由独立财务顾问广发证券股份有限公司进行核查并出具核查意见。根据公司提供的资料并结合中介机构的专业意见，未发现泰一指尚重组报告期的财务数据存在披露不准确的情形。

(3) 根据浙江证监局于 2022 年 11 月出具的行政监管措施决定书，泰一指尚通过与侠客行（上海）广告有限公司（以下简称侠客行）等供应商及上海蓝韵等客户的循环交易虚增 2020 年、2021 年的营业收入。公司独立董事充分提醒并督促公司及年审会计师对泰一指尚通过与侠客行等供应商及上海蓝韵等客户的循环交易事项进行全面核查。根据公司自查情况，公司于 2023 年 4 月 26 日召开的第九届董事会第二十一次会议、第九届监事会第十五次会议审议通过了《关于前期会计差错更正及追溯调整的议案》，对受影响的 2020 年和 2021 年年度财务报表进行了会计差错更正调整。但公司与年审会计师未能就泰一指尚是否属于代理人达成一致意见，年审会计师无法就上述款项的性质、可收回性和与之相关的交易的真实性、会计处理的合规性以及坏账准备计提的充分性、准确性获取充分、适当的审计证据，年审会计师对是否属于代理人事项发表了保留意见，无法确认相关的差错更正是否完整、准确。

综上，独立董事于 2023 年 4 月 26 日作出的《独立董事关于 2022 年带强调事项段的保留意见审计报告和否定意见内部控制审计报告涉及事项的专项说明》提醒公司和管理层重点关注的涉及事项如下：进一步加强对客户的信用管理，加大对应收账款的催收力度，结合应收账款回收情况和客户财务状况等，评估应收账款回收风险并采取相应的追讨措施；公司应当严格按照《企业会计准则》的规定，高度重视营业收入和成本确认依据以及扣除情况，计提商誉减值准备和信用减值准备应当充分合理。

问题 2.年报显示，本期公司归母净利润为-5.86 亿元，主要系计提信用减值损失 4.15 亿元。泰一指尚本期计提坏账准备 4.16 亿元，其中新增单项全额计提坏账准备 8664.03 万元。审计意见显示，公司、泰一指尚未就上述已计提坏账准备的应收款项的性质、可收回性，与之相关的交易真实性、会计处理合规性以及坏账准备的充分性、准确性提供充分资料和信息，导致年审会计师无法

获取充分、适当的审计证据。

请公司补充披露：（1）近三年泰一指尚应收账款前十大客户的具体情况，包括但不限于客户名称及实际控制人、获客渠道、交易背景、交易内容及执行情况、应收账款金额及同比变化、账龄分布情况、信用期及回款情况等；（2）泰一指尚本期计提坏账准备涉及的主要客户名称、交易背景、交易时间、交易内容及收入确认情况，说明相关交易是否具备商业实质及依据，公司收入确认等相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定；（3）结合应收账款发生信用减值的具体时间与迹象、欠款方的经营及资信情况、公司已采取的催款措施及效果，说明本期计提大额坏账准备的原因及合理性，是否存在前期应计提而未计提的情形。请年审会计师发表意见，并说明针对该事项已实施的审计程序、已获取的审计证据和尚需获取的审计证据。请独立董事对问题（2）发表意见。

回复：

(一) 近三年泰一指尚应收账款前十大客户的具体情况，包括但不限于客户名称及实际控制人、获客渠道、交易背景、交易内容及执行情况、应收账款金额及同比变化、账龄分布情况、信用期及回款情况等

1. 2022.12.31，泰一指尚应收账款前十大客户具体情况

单位：元

客户名称	应收账款余额	账龄	余额较 2021 年末变动	实际控制人	获客渠道	交易背景	交易内容	执行情况	信用期	2022 年度回款
北京聆语网络科技有限公司	239,458,983.20	1-2 年： 210,152,086.98； 3 年以上： 29,306,896.22		王吉林	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有游戏客户、保险客户以及电商品牌客户等资源，泰一指尚提供互联网营销服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	服务完毕后 4 个月提供发票，收到发票后 1 个月内付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	
安徽亿量文化传媒有限公司	113,436,381.29	1-2 年： 113,185,765.00； 2-3 年：250,616.29	-1,678,000.00	孙丽成	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有手游客户、游戏客户、美妆类客户以及运营商等客户资源，泰一指尚为其提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	双方对推广数据确认无误后，由收到正式等额发票后 5 个工作日内付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	1,678,000.00
北京车讯互联网股份有限公司	70,610,392.87	1-2 年： 68,884,281.68； 2-3 年： 1,726,111.19	-4,800,000.00	綦琳	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有 3C 类客户、汽车类客户、游戏客户以及 APP 客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务、营销数据分析服务	投放已经完成	双方对推广数据确认无误后，由收到正式等额发票后 5 个工作日内付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	4,800,000.00

苏宁体育文化传媒（北京）有限公司	64,412,172.00	2-3 年		张近东	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有手机类客户、体育类客户以及家庭用品类客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互 联 网 营 销 服务	投放已经完成	双方结算确认，并开具发票后 10 日付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	
北京凌众时代广告有限公司	61,386,120.58	2-3 年		西望	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有互联网公司客户、游戏客户、手机 3C 客户以及线上推广需求的 APP 客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互 联 网 营 销 服务	投放已经完成	投放结算后的 6 个月内付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	
北京纵横无线网络科技有限公司	60,797,930.00	1-2 年 50,747,930.00； 3 年以上： 10,050,000.00		杜小林	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有手机客户等资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互 联 网 营 销 服务	投放已经完成	投放次月第五个工作日之前将上月相关结算单发送给乙方，乙方收到后 5 个工作日内确认无误后向甲方开具发票，甲方收到发票后 10 日内支付款项。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	
浙江英图信息科技有限公司	55,923,380.17	2-3 年		戴丹丹	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司互联网金融、教育、游戏类客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互 联 网 营 销 服务	投放已经完成	项目执行完毕后 30 日内支付款项，结算金额按照结算确认单，付款前 5 个工作日开具发票。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	

深圳市青云端信息科技有限公司（含新田分公司）	48,719,508.00	1-2 年： 14,476,600.00； 2-3 年： 34,242,908.00		青云端（香港）有限公司	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有保险客户、房地产客户、医院类客户等资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	按具体项目单独签订结算单，收到发票后 30 个工作日内付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	
浙江文锦信息技术有限公司	43,437,932.02	2-3 年		刘福财	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有游戏客户、电商客户以及互联网推广需求的 APP 等客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	甲乙双方在次月的第五个工作日内对上月数据进行核对确认，双方结算确认并盖章后向甲方开具发票，甲方收到发票后 30 个工作日内付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	
西咸新区秦汉野马文化产业发展有限公司	41,648,549.00	1-2 年： 39,648,549.00； 2-3 年： 2,000,000.00		张俊杰	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司的野马文化需通过头条、微信朋友圈、快手等互联网媒体推送，泰一指尚提供互联网营销服务和互联网媒体推送，双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	投放结束后乙方向甲方开具发票，甲方收到发票后 5 个工作日内支付款项。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	
小 计	799,831,349.13		-6,478,000.00							6,478,000.00

注：上述 2022 年 12 月 31 日应收账款余额，截至本问询函回复日，回款情况极不理想

2. 2021.12.31，泰一指尚应收账款前十大客户具体情况

单位：元

客户名称	应收账款余额	账龄	余额较 2020 年末变动	实际控制人	获客渠道	交易背景	交易内容	执行情况	信用期	2021 年度回款（已扣除账面对
------	--------	----	---------------	-------	------	------	------	------	-----	------------------

										应单位有误的回款金额)
北京聆语网络科技有限公司	239,458,983.20	0-6个月: 171,118,225.00; 7-12个月: 39,033,861.98; 2-3年: 29,306,896.22	207,939,579.50	王吉林	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息,由销售部门对接、洽谈	该公司有游戏客户、保险客户以及电商品牌客户等资源,泰一指尚提供互联网营销服务(包括媒体资源),双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	服务完毕后4个月提供发票,收到发票后1个月内付款。公司根据客户合作量情况,给予一定的信用期延期	2,362,507.48
安徽亿量文化传媒有限公司	115,114,381.29	0-6个月: 114,353,765.00; 1-2年: 760,616.29	55,422,381.29	孙丽成	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息,由销售部门对接、洽谈	该公司有手游客户、游戏客户、美妆类客户以及运营商等客户资源,泰一指尚为其提供互联网营销和推广服务(包括媒体资源),双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	双方对推广数据确认无误后,由收到正式等额发票后5个工作日内付款。公司根据客户合作量情况,给予一定的信用期延期	58,931,383.71
北京车讯互联网股份有限公司	75,410,392.87	0-6个月: 5,758,438.00; 7-12个月: 63,125,843.68; 1-2年: 6,526,111.19	43,332,622.34	綦琳	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息,由销售部门对接、洽谈	该公司有3C类客户、汽车类客户、游戏客户以及APP客户资源,泰一指尚提供互联网营销和推广(包括媒体资源),双方的交易具有互补性	互联网营销服务、营销数据分析服务	投放已经完成	双方对推广数据确认无误后,由收到正式等额发票后5个工作日内付款。公司根据客户合作量情况,给予一定的信用期延期	25,551,659.34
苏宁体育文化传媒有限公司(北京)有限公司	64,412,172.00	1-2年		张近东	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息,由销售部门对	该公司有手机类客户、体育类客户以及家庭用品类客户资源,泰一指尚提供互联网营销和推广服务(包括媒体资源),双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	双方结算确认,并开具发票后10日付款。公司根据客户合作量情况,给予一定的信用期延期	

					接、洽谈					
北京凌众时代 广告有限公司	61,386,120.58	1-2 年	-16,891,816.88	西望	泰一指尚 经营管理 团队利用 自身的人 脉及资源 获取信息，由销 售部门对 接、洽谈	该公司有互联网公司客户、游 戏客户、手机 3C 客户以及线 上推广需求的 APP 客户资源， 泰一指尚提供互联网营销和 推广服务（包括媒体资源）， 双方的交易具有互补性	互 联 网 营 销 服务	投放已经 完成	投放结算后的 6 个月内 付款。公司根据客户合 作量情况，给予一定的 信用期延期	16,891,816.88
北京纵横无线 网络科技有限 公司	60,797,930.00	0-6 个月： 50,747,930.00； 2-3 年： 10,050,000.00	50,747,930.00	杜小林	泰一指尚 经营管理 团队利用 自身的人 脉及资源 获取信息，由销 售部门对 接、洽谈	该公司有手机客户等资源，泰 一指尚提供互联网营销和推 广服务（包括媒体资源），双 方的交易具有互补性	互 联 网 营 销 服务	投放已经 完成	投放次月第五个工作日 之前将上月相关结算单 发送给乙方，乙方收到 后 5 个工作日内确认无 误后向甲方开具发票， 甲方收到发票后 10 日 内支付款项。公司根据 客户合作量情况，给予 一定的信用期延期	
浙江英图信息 科技有限公司	55,923,380.17	1-2 年	-26,673,912.44	戴丹丹	泰一指尚 经营管理 团队利用 自身的人 脉及资源 获取信息，由销 售部门对 接、洽谈	该公司互联网金融、教育、游 戏类客户资源，泰一指尚提供 互联网营销和推广服务（包括 媒体资源），双方的交易具有 互补性	互 联 网 营 销 服务	投放已经 完成	项目执行完毕后 30 日 内支付款项，结算金额 按照结算确认单，付款 前 5 个工作日开具发 票。公司根据客户合 作量情况，给予一定的 信用期延期	26,673,912.44
深圳市青云端 信息科技有限 公司（含新田 分公司）	48,719,508.00	0-6 个月： 14,476,600.00； 1-2 年： 34,242,908.00	8,264,457.55	青云端（香 港）有限公司	泰一指尚 经营管理 团队利用 自身的人 脉及资源 获取信息，由销 售部门对	该公司有保险客户、房地产客 户、医院类客户等资源，泰一 指尚提供互联网营销和推广 服务（包括媒体资源），双方 的交易具有互补性	互 联 网 营 销 服务	投放已经 完成	按具体项目单独签订结 算单，收到发票后 30 个工作日内付款。公司 根据客户合作量情况， 给予一定的信用期延期	6,212,142.45

					接、洽谈					
浙江文锦信息技术有限公司	43,437,932.02	1-2年	-30,761,011.00	刘福财	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有游戏客户、电商客户以及互联网推广需求的APP等客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	甲乙双方在次月的第五个工作日内对上月数据进行核对确认，双方结算确认并盖章后向甲方开具发票，甲方收到发票后30个工作日内付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	30,761,011.00
西咸新区秦汉野马文化产业发展有限公司	41,648,549.00	0-6个月： 39,648,549.00； 1-2年： 2,000,000.00	39,648,549.00	张俊杰	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司的野马文化需通过头条、微信朋友圈、快手等互联网媒体推送，泰一指尚提供互联网营销服务和互联网媒体推送，双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	投放结束后乙方向甲方开具发票，甲方收到发票后5个工作日内支付款项。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	20,090,251.00
小计	806,309,349.13		331,028,779.36							187,474,684.30

3. 2020.12.31，泰一指尚应收账款前十大客户具体情况

单位：元

客户名称	应收账款余额	账龄	余额较2019年末变动	实际控制人	获客渠道	交易背景	交易内容	执行情况	信用期	2020年度回款 (已扣除账面对应单位有误的回款金额)
浙江英图信息科技有限公司	82,597,292.61	0-6个月	82,597,292.61	戴丹丹	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销	该公司互联网金融、教育、游戏类客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	项目执行完毕后30日内支付款项，结算金额按照结算确认单，付款前5个工作日开具发票。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	16,581,600.00

					售部门对接、洽谈					
北京凌众时代广告有限公司	78,277,937.46	0-6 个月	78,277,937.46	西望	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有互联网公司客户、游戏客户、手机 3C 客户以及线上推广需求的 APP 客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	投放结算后的 6 个月内付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	45,868,323.06
浙江文锦信息技术有限公司	74,198,943.02	0-6 个月： 51,349,510.00； 7-12 个月： 22,849,433.02	42,845,833.02	刘福财	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有游戏客户、电商客户以及互联网推广需求的 APP 等客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	甲乙双方在次月的第五个工作日内对上月数据进行核对确认，双方结算确认并盖章后向甲方开具发票，甲方收到发票后 30 个工作日内付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	58,583,109.98
苏宁体育文化传媒（北京）有限公司	64,412,172.00	0-6 个月	64,412,172.00	张近东	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有手机类客户、体育类客户以及家庭用品类客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	双方结算确认，并开具发票后 10 日付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	
北京谋士网络科技有限公司	60,600,334.13	0-6 个月： 60,066,029.00； 7-12 个月： 534,305.13	60,600,334.13	西望	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对	该公司主要有手机游戏、食品类品牌客户、洗护类品牌客户以及 APP 线上推广的客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	投放完成并收到发票后 30 个工作日内。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	43,256,529.42

					接、洽谈					
安徽亿量文化传媒有限公司	59,692,000.00	0-6 个月	59,692,000.00	孙丽成	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有手游客户、游戏客户、美妆类客户以及运营商等客户资源，泰一指尚为其提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	双方对推广数据确认无误后，由收到正式等额发票后5个工作日内付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	843,660.55
北京林克艾普科技有限公司	40,950,314.71	0-6 个月： 6,015,800.00; 7-12 个月： 34,934,514.71	5,557,396.76	刘疆	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有金融客户、游戏客户以及一批需要推广的APP，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	本协议按具体项目单独签订合同方式确定服务费用或按月结算。合同或结算单签订后，且甲方收到乙方应开具的合法有效的技术服务费增值税专用发票后5个工作日内完成付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	64,126,887.92
深圳市青云端信息科技有限公司（含新田分公司）	40,455,050.45	0-6 个月： 21,367,000.00; 7-12 个月： 19,088,050.45	28,704,450.45	青云端（香港）有限公司	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有保险客户、房地产客户、医院类客户等资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	按具体项目单独签订结算单，收到发票后30个工作日内付款。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	12,796,344.00
长沙人民广播电台交通广播	37,666,449.60	0-6 个月： 24,267,388.00; 7-12 个月： 13,399,061.60	37,666,449.60	长沙市人民政府	通过招投标获得	客户有广播电台的推广需求，泰一指尚有长期的互联网营销和推广能力（包括媒体资源），满足客户的招投标要求	互联网营销服务	投放已经完成	双方投放并结算完后，甲方应在乙方提供合法有效的增值税专用发票后[3]个工作日内支付乙方相应金额的服务费。公司根据客户合作量情况，给予一定的信	980,000.00

									用期延期	
淮安荣图传媒有限公司	37,407,000.00	0-6 个月： 33,312,000.00； 7-12 个月： 4,095,000.00	37,407,000.00	卢飞	泰一指尚经营管理团队利用自身的人脉及资源获取信息，由销售部门对接、洽谈	该公司有短视频推广需求，拥有电商客户等资源，泰一指尚提供互联网营销服务和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	互联网营销服务	投放已经完成	项目执行完毕后 30 日内，甲方向乙方完成付款，双方签订结算确认单，付款前 5 个工作日内开具发票。公司根据客户合作量情况，给予一定的信用期延期	995,000.00
小 计	576,257,493.98		497,760,866.03							244,031,454.93

(二) 泰一指尚本期计提坏账准备涉及的主要客户名称、交易背景、交易时间、交易内容及收入确认情况，说明相关交易是否具备商业实质及依据，公司收入确认等相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

1. 泰一指尚本期计提坏账准备涉及的主要客户名称、交易背景、交易时间、交易内容及收入确认情况

(1) 2022 末泰一指尚应收账款及坏账准备计提情况

1) 2022 末泰一指尚应收账款情况

单位：元

种 类	应收账款余额	坏账准备	应收账款 账面价值	坏账准备 计提比例 (%)
单项计提坏账准备	281,569,714.55	281,569,714.55		100.00
按组合计提坏账准备	1,171,513,917.68	385,049,718.02	786,464,199.66	32.87
合 计	1,453,083,632.23	666,619,432.57	786,464,199.66	45.88

单项计提坏账准备应收账款明细详见浙江富润公司 2022 年度财务报表财务报表附注五(一)3(1)2)之说明；按组合计提坏账准备的应收账款账龄情况详见浙江富润公司 2022 年度财务报表财务报表附注五(一)3(1)5)之说明。

2) 2022 年度泰一指尚应收账款坏账准备计提情况

项 目	期初数	本期增加			本期减少			期末数
		计提	收回	其他	转回	核销	其他	
单项计提坏账准备	194,929,384.88	86,640,329.67						281,569,714.55
按组合计提坏账准备	61,002,601.46	324,047,116.56						385,049,718.02
合 计	255,931,986.34	410,687,446.23						666,619,432.57

3) 泰一指尚 2021 年末应收账款、截至 2022 年末回款情况

项目	2021.12.31 应收账款余额	2022.12.31 应收账款余额	2022 年度收回 2021 年末应收账款	收回期初 应收账款 比例 (%)
应收账款余额	1,486,686,366.26	1,453,083,632.23	30,813,138.18	2.07

(2) 2022 年度，泰一指尚应收账款计提坏账准备金额前十大客户

单位：元

客户名称	2022.12.31		2021.12.31		2022 年度计提 坏账准备	其中：差错更正调 2021.12.31 余额
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备		

北京聆语网络科技有限公司	239,458,983.20	50,193,354.92	239,458,983.20	2,268,094.50	47,925,260.42	117,232,273.70
厦门中邦邦德信息技术有限公司	27,442,633.67	27,442,633.67	32,253,245.20	596,411.22	26,846,222.45	3,458,600.00
苏宁体育文化传媒（北京）有限公司	64,412,172.00	64,412,172.00	64,412,172.00	39,295,476.00	25,116,696.00	25,116,696.00
北京凌众时代广告有限公司	61,386,120.58	30,693,060.29	61,386,120.58	6,138,612.06	24,554,448.23	
浙江英图信息科技有限公司	55,923,380.17	27,961,690.09	55,923,380.17	5,592,338.02	22,369,352.07	
广州市成格信息技术有限公司	23,061,000.00	23,061,000.00	23,061,000.00		23,061,000.00	23,061,000.00
北京林克艾普科技有限公司	39,103,377.64	19,551,688.83	39,103,377.64		19,551,688.83	39,103,377.64
浙江文锦信息技术有限公司	43,437,932.02	21,718,966.01	43,437,932.02	2,857,133.20	18,861,832.81	14,866,600.00
杭州慕尚科技有限公司	18,031,554.08	18,031,554.08	18,031,554.08		18,031,554.08	18,031,554.08
深圳市青云端信息科技有限公司(含新田分公司)	48,719,508.00	18,569,114.00	48,719,508.00	2,883,126.50	15,685,987.50	6,135,473.00
小 计	620,976,661.36	301,635,233.89	625,787,272.89	59,631,191.50	242,004,042.39	247,005,574.42

(续上表)

客户名称	2022.12.31 账龄	交易背景	期末余额 所及交易 时间	交易内容	收入确认（含税）		
					2019 年度	2020 年度	2021 年度
北京聆语网络科技有限公司	1-2 年： 210,152,086.98； 3 年以上： 29,306,896.22	该公司有游戏客户、保险客户以及电商品牌客户等资源，泰一指尚提供互联网营销服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	2019 年及 2021 年	互联网营销服务	41,837,843.65		210,302,086.98
厦门中邦邦德信息技术有限公司	1-2 年： 23,984,033.67； 2-3 年： 3,458,600.00	该公司有手游客户、电商平台客户以及医院客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	2020 年及 2021 年	互联网营销服务		20,638,530.00	24,032,140.00
苏宁体育文化传媒（北京）有限公司	2-3 年	该公司有手机类客户、体育类客户以及家庭用品类客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	2020 年	互联网营销服务		64,412,172.00	
北京凌众时代广告有限公司	2-3 年	该公司有互联网公司客户、游戏客户、手机 3C 客户以及线	2020 年	互联网营销服务		124,146,260.52	

		上推广需求的 APP 客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性					
浙江英图信息科技有限公司	2-3 年	该公司互联网金融、教育、游戏类客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	2020 年	互联网营销服务		99,178,892.61	
广州市成格信息技术有限公司	3 年以上	该公司有客户资源，泰一指尚有营销大数据方面的积累和分析能力，双方的交易具有互补性	2019 年	营销数据分析服务	29,999,000.00		
北京林克艾普科技有限公司	2-3 年	该公司有金融客户、游戏客户以及一批需要推广的 APP，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	2020 年	互联网营销服务		69,684,281.67	
浙江文锦信息技术有限公司	2-3 年	该公司有游戏客户、电商客户以及互联网推广需求的 APP 等客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	2020 年	互联网营销服务		101,428,943.00	
杭州慕尚科技有限公司	3 年以上	该公司有保险客户、运营商客户投放需求，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	2019 年	互联网营销服务	24,253,000.00		
深圳市青云端信息科技有限公司（含新田分公司）	1-2 年： 14,476,600.00； 2-3 年： 34,242,908.00	该公司有保险客户、房地产客户、医院类客户等资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	2020 年及 2021 年	互联网营销服务		41,500,794.45	14,476,600.00
小 计					96,089,843.65	520,989,874.25	248,810,826.98

注：差错更正调整 2021.12.31 余额系公司根据资金穿透核查，将蓝韵、美娱通过其他方回到泰一指尚的款项（账面原冲减其他方应收账款）视为蓝韵、美娱的回款，因此调增其他客户的应收账款，调增其他方的应收账款系泰一指尚原向其提供服务形成的，下同

(3) 2022 年度，泰一指尚新增单项全额计提坏账准备应收账款

单位：元

客户名称	2022.12.31		2021.12.31		单项计提坏账准备增加	差错更正调整 2021.12.31 余额	其他情况
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备			
苏宁体育文化传媒（北京）有限公司	64,412,172.00	64,412,172.00	64,412,172.00	39,295,476.00	25,116,696.00	25,116,696.00	
厦门中邦邦德信息技术有限公司	27,442,633.67	27,442,633.67			27,442,633.67	3,458,600.00	2021 年末按照账龄计提坏账准备，2023 年 2 月该公司已注销，因此 2022 年末单项全额计提坏账
盐城亿然信息技术有限公司	26,189,494.52	26,189,494.52	26,189,494.52	11,274,427.00	14,915,067.52	14,915,067.52	
上海楼然信息技术有限公司	15,534,932.48	15,534,932.48	15,534,932.48		15,534,932.48	15,534,932.48	
上海然泉信息技术有限公司	4,344,367.00	4,344,367.00	4,344,367.00	3,434,367.00	910,000.00	910,000.00	
上海恺泓信息科技有限公司	2,778,950.18	2,778,950.18	2,778,950.18	35,550.18	2,743,400.00	2,743,400.00	
珠海干杯科技有限公司	7,887,431.64	7,887,431.64	7,909,831.64	7,909,831.64	-22,400.00		款项涉及诉讼，2022 年收回 22,400.00 元
小 计	148,589,981.49	148,589,981.49	121,169,747.82	61,949,651.82	86,640,329.67	62,678,696.00	

(续上表)

客户名称	2022.12.31 账龄	交易背景	期末余额所及交易时间	交易内容	收入确认（含税）		
					2019 年度	2020 年度	2021 年度
苏宁体育文化传媒（北京）有限公司	2-3 年	该公司有手机类客户、体育类客户以及家庭用品类客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	2020 年度	互联网营销服务		64,412,172.00	
厦门中邦邦德信息技术有限公司	1-2 年： 23,984,033.67； 2-3 年： 3,458,600.00	该公司有手游客户、电商平台客户以及医院客户资源，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体	2020 及 2021 年度	互联网营销服务		20,638,530.00	24,032,140.00

		资源），双方的交易具有互补性					
盐城亿然信息技术有限公司	2-3 年： 21,798,236.52； 3 年以上： 4,391,258.00	该公司有教育类、游戏类等 APP 客户的互联网投放推广需求，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	2020 年度	互联网营销服务		29,774,427.00	
上海楼然信息技术有限公司	3 年以上	该公司的学习类 APP 客户、游戏 APP 客户、保险 APP 客户等推广需求，泰一指尚提供互联网营销和推广服务（包括媒体资源），双方的交易具有互补性	2019 年度	互联网营销服务	69,245,252.00		
上海然泉信息技术有限公司	2-3 年： 2,045,200.00； 3 年以上： 2,299,167.00	该公司有游戏平台客户、电商平台客户的营销数据需求，泰一指尚有营销大数据方面的积累和分析能力，双方的交易具有互补性	2019 及 2020 年度	营销数据分析服务	7,180,000.00	2,045,000.00	
上海恺泓信息科技有限公司	3 年以上	该公司为客户提供软件平台开发，借助于泰一指尚的营销数据标签服务，为平台客户提供大数据分析服务，双方的交易具有互补性	2019 年度	营销数据分析服务	14,350,000.00		
珠海干杯科技有限公司	1-2 年	该公司与阿里、拼多多等电商平台公司有比较深的合作关系，泰一指尚电商在商品的供应链能力方面具有较强的能力，双方达成合作	2021 年度	电商代理销售			[注] 1,277,370.00
小 计					90,775,252.00	116,870,129.00	25,309,510.00

[注]泰一指尚对珠海干杯科技有限公司的交易系电商销售业务，2021 年度按照净额法确认含税收入 1,277,370.00 元，按照全额法确认应收账款 8,373,870.00 元

由上表可见，2022 年度泰一指尚坏账准备计提金额较大的应收账款以及新增单项计提坏账准备的应收账款，均系以前年度交易形成。其中单项计提坏账准备的应收账款，除厦门中邦邦德信息技术有限公司 2021 年末未单项计提坏账准备外，其余应收账款均系在 2021 年度已单项计提坏账准备，导致 2022 年末单项坏账准备增加的原因系公司进行前期差错更正追溯调整了应收账款余额。对于按照组合计提坏账准备的应收账款，2022 年末坏账准备增加较多，主要系 2022 年

度泰一指尚应收账款回款较差，期末应收账款账龄增长，因此 2022 年末坏账准备余额增加较多。

公司在进行 2022 年度报表编制时，对于应收账款坏账准备系按以下原则处理：厦门中邦邦德信息技术有限公司因 2023 年 2 月已注销，因此 2022 年末单项全额计提坏账准备；其余客户因在 2022 年度收款情况未发生实质性改变，泰一指尚管理层判断可能无法收回的款项明细与 2021 年末一致，因此对于 2021 年末已预计无法收回、单项计提坏账准备的应收账款客户，2022 年末按照差错更正调整后的账面余额继续单项计提坏账准备；对 2021 年末按照账龄计提坏账准备的应收账款，2022 年末根据差错更正调整后的余额仍按照账龄计提坏账准备。

2. 相关交易是否具备商业实质及依据，公司收入确认等相关会计处理是否符合《企业会计准则》的规定

如本问询函一（三）相关说明，浙江富润公司及子公司泰一指尚认为泰一指尚在为蓝韵、美娱等客户提供互联网营销服务过程中，实际系代理人身份，应对上述业务按照净额法确认收入，同时泰一指尚部分应收账款回款对应客户单位有误，公司对该差错进行了追溯调整，调整涉及到的具体客户的应收账款，且对 2022 年末应收账款坏账准备影响较大。

上述业务中互联网广告业务主要系媒体充值业务，泰一指尚利用渠道优势，为客户进行主流广告平台（腾讯广点通、百度系平台、头条系平台、抖音平台及快手平台等）的开户及充值，并提供投放策略建议等，通过差价或者供应商返点获取利润；业务链上，泰一指尚一般不直接对接广告平台，由广告平台一级代理商直接对接广告平台，泰一指尚通过一级代理商为客户进行广告平台充值；充值完成后，由终端客户自行进行已充值账户的广告投放等操作。

数据营销业务：泰一指尚公司自主开发了 DMP、DMC、DMR 等多款数据管理、分析平台，帮助客户实现内部运营及外部用户数据的管理，从而使其发现公司内部管理与运营的问题、识别用户真实需求和行为，帮助其优化公司内部管理流程、制定最有效的营销策略。在营销数据服务方面，对于不具备强大的数据分析能力、且独立搭建数据管理平台意愿不强的企业，泰一指尚公司一般采取提供技术服务的模式。

综上，公司认为，相关交易具备商业实质，按照《企业会计准则第 14 号-

收入》泰一指尚对业务确认了收入。

(三) 结合应收账款发生信用减值的具体时间与迹象、欠款方的经营及资信情况、公司已采取的催款措施及效果，说明本期计提大额坏账准备的原因及合理性，是否存在前期应计提而未计提的情形

1. 2022 年末，单项计提坏账准备的应收账款发生信用减值的具体时间与迹象、欠款方的经营及资信情况、公司已采取的催款措施及效果

单位：元

单位名称	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)	发生信用减值的时间	开始单项计提坏账准备的时间	发生信用减值的迹象	欠款方的经营及资信情况	公司已采取的催款措施及效果
苏宁体育文化传媒（北京）有限公司	64,412,172.00	64,412,172.00	100.00	2021 年	2021 年	2021 年起，该公司经营出现问题，原合作团队已经解散。公开资料显示该公司存在较多法律纠纷，加上受到突发公共卫生事件影响，经营环境已发生显著不利影响，预计无法回款	被执行人、限制高消费、票据违约、存在较多诉讼	口头沟通催收，未发出正式催款函
淮安荣图传媒有限公司	33,312,000.00	33,312,000.00	100.00	2021 年	2021 年	2021 年起，该公司服务的客户受国家教育行业政策的影响，监管环境发生显著不利影响，公开资料显示债务人存在风险预警、法律纠纷，受到突发公共卫生事件影响，该公司的经营团队已解散，公司已处于歇业状态，预计无法回款	公开信息未查到异常	口头沟通催收，未发出正式催款函
重庆赢睿达数字技术有限公司	29,768,600.00	29,768,600.00	100.00	2020 年	2020 年	该公司教育类客户所占比重较大，2020 年下半年起，有迹象显示其行业受国家政策影响，公司的经营已出现问题；且其法定代表人涉及多起诉讼，在 2021 年初被限制高消费，对相关欠款不愿确认，其预期回款能力发生显著不利变化，预计无法回款	失信被执行人、限制高消费	口头沟通催收，未发出正式催款函
厦门中邦邦德信息技术有限公司	27,442,633.67	27,442,633.67	100.00	2022 年	2022 年	该公司于 2023 年 2 月已注销，预计无法回款	已注销	口头沟通催收，未发出正式催款函
盐城亿然信息技术有限公司	26,189,494.52	26,189,494.52	100.00	2021 年	2021 年	该公司所服务的客户（主要是教育类客户）所属行业受国家政策影响，所处的监管环境已发生显著不利影响，以及受到突发公共卫生事件影响，导致该公司的经营环境已发生显著不利变化，预期无法回款	公开信息未查到异常	口头沟通催收，未发出正式催款函

深圳市钜人网络科技有限公司	17,710,065.21	17,710,065.21	100.00	2021 年	2021 年	该公司所服务的客户（主要是教育类客户）涉及的行业受国家政策影响，以及受到突发公共卫生事件影响，导致该公司的经营出现困难，预期回款能力发生显著不利变化	公开信息未查到异常	口头沟通催收，未发出正式催款函
上海移然信息技术有限公司	17,633,059.99	17,633,059.99	100.00	2021 年	2021 年	该公司的客户（教育类 APP 客户）业务受国家法律法规影响，所处的监管环境已发生显著不利影响，受到突发公共卫生事件影响，该公司处于停业状态，预计无法回款	公开信息未查到异常	口头沟通催收，未发出正式催款函
深圳市易网联科技有限公司	15,765,826.00	15,765,826.00	100.00	2021 年	2021 年	该公司所服务的客户（主要是教育类客户）所属行业受国家政策影响，所处的监管环境已发生显著不利影响，以及受到突发公共卫生事件影响，导致该公司的经营环境已发生显著不利变化，预期无法回款	公开信息未查到异常	口头沟通催收，未发出正式催款函
上海楼然信息技术有限公司	15,534,932.48	15,534,932.48	100.00	2021 年	2021 年	该公司所服务的客户（主要是教育类客户）涉及的行业受国家政策影响，以及受到突发公共卫生事件影响，导致该公司的经营出现困难，预期回款能力发生显著不利变化	公开信息未查到异常	口头沟通催收，未发出正式催款函
北京顺迪伟业文化传媒有限公司	8,551,345.42	8,551,345.42	100.00	2021 年	2021 年	该公司违反合同，已通过法律起诉，获得胜诉。但因债务人经营成果严重不及预期，判决未能得到有效执行	失信被执行人、被执行人、限制高消费	已通过法律程序起诉，获得胜诉，但判决未能得到有效执行
珠海干杯科技有限公司	7,887,431.64	7,887,431.64	100.00	2021 年	2021 年	该公司违反合同，已通过法律起诉，获得胜诉。但因债务人经营成果严重不及预期，判决未能得到有效执行	失信被执行人、被执行人、限制高消费	已通过法律程序起诉，获得胜诉，但判决未能得到有效执行
上海然泉信息技术有限公司	4,344,367.00	4,344,367.00	100.00	2021 年	2021 年	该公司的业务受国家法律法规影响，所处的监管环境已发生显著不利影响，受到突发公共卫生事件影响，该公司处于停业状态，预计无法回款	公开信息未查到异常	口头沟通催收，未发出正式催款函

北京金山云网络科技有限公司	4,030,000.00	4,030,000.00	100.00	2021 年	2021 年	该公司原广告业务团队已解散，无业务对接人员，公司预计该等款项无法收回	存在多起诉讼纠纷	口头沟通催收，未发出正式催款函
上海恺泓信息科技有限公司	2,778,950.18	2,778,950.18	100.00	2021 年	2021 年	该款项属项目尾款，项目最终验收有瑕疵且时间较长，预计无法回款	公开信息未查到异常	口头沟通催收，未发出正式催款函
杭州嘯傲科技有限公司	1,600,000.00	1,600,000.00	100.00	2021 年	2021 年	该公司的经营环境受国家法律法规影响，前期受到行政监管和处罚，导致公司业务受到较大影响，且当前受到突发公共卫生事件影响，公司的经营属于不正常状态，预计无法回款	公开信息未查到异常	口头沟通催收，未发出正式催款函
杭州探索文化传媒有限公司	1,361,359.40	1,361,359.40	100.00	2020 年以前	2020 年以前	该公司已无经营，款项预计无法收回	失信被执行人、限制高消费、经营异常、破产重整	口头沟通催收，未发出正式催款函
杭州微游科技有限公司	1,090,000.00	1,090,000.00	100.00	2021 年	2021 年	该公司的棋牌类业务因经营环境受国家法律法规影响，导致公司经营不善，公开资料显示公司被列为被执行人，预计无法回款	公开信息未查到异常	口头沟通催收，未发出正式催款函
上海鳌投网络科技有限公司等公司	2,157,477.04	2,157,477.04	100.00	2021 年	2021 年	该公司的经营环境受国家法律法规影响，经咨询，该公司受行政监管并处罚，且该公司已从上市公司剥离，且近期受到突发公共卫生事件影响，其经营环境已发生显著不利变化，债务人的预期回款能力缺失	存在多起诉讼纠纷	口头沟通催收，未发出正式催款函
小 计	281,569,714.55	281,569,714.55	100.00					

2. 泰一指尚按账龄组合计提坏账准备的应收账款

单位：元

账龄	2022. 12. 31		2021. 12. 31	
	账面余额	坏账准备	账面余额	坏账准备
6 个月内	3, 931, 548. 06	19, 657. 74	539, 849, 396. 09	1, 551, 322. 43
6-12 个月	3, 145, 056. 80	157, 252. 84	170, 842, 280. 87	22, 770, 843. 41
1-2 年	658, 873, 182. 70	65, 887, 318. 28	389, 438, 360. 24	23, 957, 705. 01
2-3 年	373, 157, 281. 94	186, 578, 640. 98	121, 885, 280. 40	2, 201, 162. 82
3 年以上	132, 406, 848. 18	132, 406, 848. 18	10, 521, 567. 77	10, 521, 567. 77
小计	1, 171, 513, 917. 68	385, 049, 718. 02	1, 232, 536, 885. 37	61, 002, 601. 44

3. 本期计提大额坏账准备的原因及合理性，是否存在前期应计提而未计提的情形

由上表可见，泰一指尚本期大额计提坏账准备的原因主要系 2022 年度泰一指尚应收账款回款较差，期末应收账款账龄增长，1 年以上应收账款增加较多。

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》企业应当按照该准则规定，以预期信用损失为基础，对以摊余成本计量的金融资产、以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债务工具投资、合同资产、租赁应收款、分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债以外的贷款承诺、不属于以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债或不属于金融资产转移不符合终止确认条件或继续涉入被转移金融资产所形成的金融负债的财务担保合同进行减值处理并确认损失准备。对于租赁应收款、由《企业会计准则第 14 号——收入》规范的交易形成的应收款项及合同资产，公司运用简化计量方法，按照相当于整个存续期内的预期信用损失金额计量损失准备。

公司在每个资产负债表日重新计量预期信用损失，由此形成的损失准备的增加或转回金额，作为减值损失或利得计入当期损益。对于以摊余成本计量的金融资产，损失准备抵减该金融资产在资产负债表中列示的账面价值；对于以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的债权投资，公司在其他综合收益中确认其损失准备，不抵减该金融资产的账面价值。

从期后回款情况看，上述客户的应收账款回款情况极不理想，表明公司于 2022 年末对应收账款预期信用损失的判断是合理的，符合《企业会计准则》的相关规定。公司前期已按《企业会计准则》对应收账款计提坏账准备，不存在前期应计提而未计提的情形。

（四）年审会计师意见

年审会计师认为，因无法就泰一指尚应收账款的性质、可收回性以及坏账准备计提的充分性、准确性获取充分、适当的审计证据，因此无法确认坏账准备计提的充分性、准确性。

对于公司应收账款的性质、可收回性和与之相关的交易的真实性、会计处理的合规性以及坏账准备计提的充分性、准确性，年审会计师无法获取充分适当的审计证据，因此对该事项发表了保留意见。

（五）独立董事关于问题 2（2）的独立意见：

独立董事认为：独立董事于 2023 年 4 月 26 日作出的《独立董事关于 2022 年带强调事项段的保留意见审计报告和否定意见内部控制审计报告涉及事项的专项说明》，提醒公司及管理层重点关注的涉及事项如下：公司应当严格按照《企业会计准则》的规定，高度重视营业收入和成本确认依据以及扣除情况，计提商誉减值准备和信用减值准备应当充分合理，独立董事 2022 年 4 月年报沟通会上明确和年审会计师交流，针对泰一指尚收入和应收账款的审计要坚持独立客观公正的原则，严格按照会计、审计准则的要求，保持职业怀疑及审慎，要特别关注是否存在舞弊行为。对巨大的应收账款存量，要加强实质性审计力度，并检讨收入确认是否符合会计准则规定。根据公司提供的资料并结合年审会计师意见，年审会计师无法就上述业务的商业实质或代理人身份认定等获取充分、适当的审计证据，无法确认公司相关收入确认是否符合《企业会计准则》的规定。综上，截至本回复日，独立董事无法对该事项发表明确的独立意见。独立董事明确要求公司及年审会计师进一步核查相关交易的真实性、会计处理合规性以及坏账准备的充分性、准确性。

问题 3.年报显示，2021 年，泰一指尚的子公司向供应商预付业务款 1000 万元，其中 410 万元、490 万元分别通过流转后借给泰一指尚财务负责人钱安、公司原董事兼泰一指尚原董事长江有归之妹江舍芬控制的杭州泰迪科技有限公司（以下简称泰迪科技）。此外，2020 年 12 月至 2021 年 1 月，泰一指尚累计向杭州迷猴淘品牌管理有限公司（以下简称迷猴淘公司）支付 3000 万元增资款，经流转后将 840 万元借给泰迪科技，其中 100 万元转入杭州中小企业金融服务中心用以代江有归偿还债务，相关资金往来构成与关联方的非经营性资金往来且截至 2022 年末仍未偿还，但未在 2022 年度的资金占用情况表中列明。

请公司补充披露：（1）上述资金占用的具体情况，包括发生时间、形成原因、具体责任人、追偿措施及偿还进展，并说明公司相关内部控制存在的具体缺陷及责任人；

（2）前述预付账款及增资款所涉交易对方基本信息、交易提议方、交易内容及执行情况，结合资金去向说明相关交易是否具备商业实质，相关借款未列入资金占用情况表的原因及合理性；（3）结合相关占用款的发生时间说明前期财务报表列报及披露是否准确，是否存在其他未披露的关联方资金占用或违规担保情形。请独立董事和年审会计师发表意见。

回复：

（一）上述资金占用的具体情况，包括发生时间、形成原因、具体责任人、追偿措施及偿还进展，并说明公司相关内部控制存在的具体缺陷及责任人

1. 上述资金占用的具体情况

占用方	金额	发生时间	形成原因	具体责任人	追偿措施	偿还进展
钱安	410 万元	2021 年 2 月至今	通过预付供应商杭州如图科技有限公司款项占用公司资金：2021 年 2 月，泰一指尚的子公司杭州泰一通信技术有限公司向供应商杭州如图科技有限公司预付业务款 1,000 万元，当月杭州如图科技有限公司将其中 410 万元、490 万元通过流转后由杭州果敢科技有限公司分别借给泰一指尚财务负责人钱安、公司原董事兼泰一指尚原董事长江有归之妹江舍芬控制的杭州泰迪科技有限公司	江有归、钱安	泰一指尚已于 2023 年 1 月向杭州市滨江区人民法院提起诉讼，要求杭州泰一通信技术有限公司供应商返还预付的业务款 1,000 万元并支付资金占用费 737,458.33 元（暂计算至 2023 年 1 月 16 日）	截至本问询函回复日，钱安、杭州泰迪科技有限公司尚未归还上述资金占用款，杭州泰一通信技术有限公司也未收到供应商的退款
杭州泰迪科技有限公司	490 万元	2021 年 2 月至今	2020 年 12 月，泰一指尚和杭州迷猴淘品牌管理有限公司签订《增资协议》，泰一指尚以投资总额 4,000.00 万元对杭州迷猴淘品牌管理有限公司进行增资，认缴杭州迷猴淘品牌管理有限公司新增注册资本 171.3717 万元，剩余投资金额 3,828.6283 万元计入资本公积。增资后，泰一指尚持有杭州迷猴淘品牌管理有限公司 10% 的股份。2020 年 12 月至 2021 年 1 月，泰一指尚累计向杭州迷猴淘品牌管理有限公司支付增资款 3,000.00 万元。2021 年 1 月，杭州迷猴淘品牌管理有限公司将 200.00 万元借款给杭州泰迪科技有限公司，2020 年 12 月至 2021 年 1 月，杭州迷猴淘品牌管理有限公司向杭州果敢科技有限公司支付投资款 1,250 万元，杭州果敢科技有限公司将 740 万元借款给杭州泰迪科技有限公司（其中 100.00 万元直接支付给杭州中小企业服务有限公司，用以代江有归偿还债务）	江有归	公司于 2021 年 11 月委托国浩律师（杭州）事务所律师向杭州迷猴淘品牌管理有限公司发出《律师函》，要求杭州迷猴淘品牌管理有限公司接到《律师函》后 2 日内向相关方催讨 940 万元借款，并书面说明发生上述借款的原因，提供书面资料。	根据杭州果敢科技有限公司 2023 年 1 月出具的收条，江有归已向杭州果敢科技有限公司归还代其偿还债务的 100 万元
小计	1,840 万元					

2. 公司内部控制的具體缺陷及责任人

浙江富润公司关联方存在通过泰一指尚供应商及其所投资的企业占用公司资金的

情形，截至 2022 年 12 月 31 日，相关关联方占用资金尚未归还。公司内部控制未能有效防范关联方资金占用，公司内部控制管理制度未能得到有效执行，导致与之相关的内部控制存在重大缺陷。具体缺陷及责任认定情况如下：1、泰一指尚向供应商支付的款项及其对外投资事项虽已履行了泰一指尚内部决策程序和资金支付流程，但在实施过程中，主要责任人江有归、钱安未将其向供应商和所投资企业借款的事项及时告知泰一指尚及其管理层，也未报告上市公司董事会，作为时任董事及高级管理人员未能勤勉尽责，直接导致内部控制未能有效执行。因此，公司认为，公司时任副董事长及总经理、泰一指尚董事长法定代表人江有归，时任泰一指尚董事、财务负责人钱安系内部控制缺陷的直接责任人。

2、公司常务副总经理（分管泰一指尚业务）及泰一指尚董事、总经理付海鹏系泰一指尚原创始团队成员，熟悉泰一指尚的业务及经营模式、供应商、所投资企业的情况，其作为泰一指尚董事、总经理未能对运营资金进行有效管控，未及时发现上述资金占用行为，并及时报告上市公司董事会，作为董事及高级管理人员未能勤勉尽责。因此，根据《子公司管理制度》、《防范控股股东及关联方资金占用管理办法》等内部控制管理制度，公司认为，公司常务副总经理（分管泰一指尚业务）及泰一指尚董事、总经理付海鹏对内部控制缺陷负有间接责任。

（二）前述预付账款及增资款所涉交易对方基本信息、交易提议方、交易内容及执行情况，结合资金去向说明相关交易是否具备商业实质，相关借款未列入资金占用情况表的原因及合理性

1. 前述预付款及增资款所涉交易对方基本信息、交易提议方、交易内容及执行情况，相关交易是否具备商业实质

（1）预付款

1) 所涉交易对方基本信息

前述预付款所涉交易对方系杭州如图科技有限公司，该公司工商核查情况：成立时间 2019 年 5 月 21 日，注册资本 200 万元人民币，该公司股东：齐长水持股 99%、项一洲持股 1%；该公司实际控制人为齐长水（根据公开信息，未查到齐长水与江有归、钱安存在关联关系）。该公司经营范围：一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件销售；软件开发；信息技术咨询服务；电子产品销售；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机软硬件及辅助设备零售；网络技术服务；广告制作；广告发布（非广播电台、电视台、报刊出版单位）；专业设计服务；市场营销

策划;广告设计、代理(除依法须经批准的项目外,凭营业执照依法自主开展经营活动)。

许可项目:第二类增值电信业务(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动,具体经营项目以审批结果为准)。

2) 交易提议方:江有归

3) 交易内容及执行情况

2021 年 2 月,泰一指尚子公司杭州泰一通信技术有限公司与杭州如图科技有限公司签署《信息技术服务合同》,杭州泰一通信技术有限公司委托杭州如图科技有限公司在信息技术服务平台上提供信息技术服务,合作期限 2021 年 2 月 9 日至 2022 年 2 月 9 日,合同未约定具体金额。2021 年 2 月 9 日,杭州泰一通信技术有限公司向杭州如图科技有限公司支付合同预付款 1,000 万元,截至浙江富润公司 2022 年度财务报表批准报出日,杭州如图科技有限公司并未向杭州泰一通信技术有限公司提供任何信息技术服务。

截至合同约定的服务期满,该预付款项相关的交易并未实际执行,交易不具有商业实质。

(2) 增资款

1) 所涉交易对方基本信息

签署增资款所涉交易对方系杭州迷猴淘品牌管理有限公司,该公司工商核查情况:成立时间 2018 年 11 月 20 日,注册资本 1,704.1166 万元人民币;该公司经营范围:服务:组织文化艺术交流活动策划(除演出及演出中介),礼仪庆典活动策划,公关活动策划,企业形象策划,企业管理咨询,承办会展会务,礼仪服务,舞美设计,市场营销策划,市场信息咨询与调查,品牌策划,图文设计,平面设计,电脑动画设计,商务信息咨询(除商品中介),个人形象设计及策划,国内广告的设计、制作、代理、发布,技术开发、技术咨询、技术服务、技术转让:电脑多媒体设计、网络信息技术;批发、零售(含网上销售):服装,计算机软硬件,工艺礼品,日用百货,家用电器,电子产品(除电子出版物),文化用品。公司股东及持股情况如下:

股东名称	认缴出资额 (万元)	持股比例	实缴出资额 (万元)	截至 2022.12.31 实际投资金 额(万元)
韩斐	773.9963	45.4192%	24.0000	24.00
杭州贝星投资有限公司	323.5472	18.9862%	294.3074	860.00

鱼凌峰	181.5547	10.6539%	6.0000	6.00
泰一指尚	170.4116	10.0000%	170.4116	3,000.00
杭州东谷智创投资管理合伙企业（有限合伙）	125.0000	7.3352%	125.0000	300.00
宁波梅山保税港区诚犀投资管理合伙企业（有限合伙）	73.0994	4.2896%	73.0994	250.00
杭州福祉一号创业服务合伙企业（有限合伙）	28.5173	1.6734%	28.5173	150.00
诸暨君钦股权投资合伙企业（有限合伙）	27.9901	1.6425%	27.9901	300.00
小 计	1,704.1166	100.00%	749.3258	4,890.00

该公司实际控制人为韩斐，根据公开信息，未查到韩斐与江有归、钱安存在关联关系。

2) 交易提议方：江有归

3) 交易内容及执行情况

因近几年互联网广告业务增速放缓，竞争趋于激烈，早在 2020 年初泰一指尚就已开始寻找市场投资机会，谋求业务转型。2019 年抖音开始风靡全球，2020 年 6 月抖音电商成立，泰一指尚于 2020 年中开始接触杭州迷猴淘品牌管理有限公司及其团队，期间泰一指尚对杭州迷猴淘品牌管理有限公司的财务情况、团队情况、网红主播情况以及未来发展进行了比较全面的了解，同时聘请中汇会计师事务所（特殊普通合伙）对杭州迷猴淘品牌管理有限公司进行财务尽职调查并出具《中汇会计师事务所关于迷猴淘公司之财务尽调报告》，公司结合尽职调查情况，与杭州迷猴淘品牌管理有限公司进行了多轮商务谈判，最终于 2020 年 11 月签订投资协议。

2020 年 12 月，泰一指尚、诸暨君钦股权投资合伙企业（有限合伙）与杭州迷猴淘品牌管理有限公司签订了《增资协议》，协议约定泰一指尚以投资总额 4,000.00 万元对杭州迷猴淘品牌管理有限公司进行增资，认缴杭州迷猴淘品牌管理有限公司新增注册资本 171.3717 万元，剩余投资金额 3,828.6283 万元计入资本公积。增资后，泰一指尚持有杭州迷猴淘品牌管理有限公司 10%的股份。2020 年 12 月及 2021 年 1 月，泰一指尚分别向杭州迷猴淘品牌管理有限公司汇出投资款 2,000 万元、1,000 万元。根据杭州迷猴淘品牌管理有限公司 2021 年 9 月 22 日股东会决议，泰一指尚向杭州迷猴淘品牌管理有限公司增资 170.4116 万元，占杭州迷猴淘品牌管理有限公司注册资本的 10%，杭州迷猴淘品牌管理有限公司于 2021 年 10 月 9 日办妥工商变更登记手续。

杭州迷猴淘品牌管理有限公司已办妥泰一指尚等相关方投资的工商变更登记手续，

且结合杭州迷猴淘品牌管理有限公司行业排名、交易额增长趋势和直播基地落地后能够更好整合供应链资源的预期等，在参与本轮投资的各方[泰一指尚、诸暨君钦股权投资合伙企业（有限合伙）]与杭州迷猴淘品牌管理有限公司谈判后最终确定 4 亿元的估值具有合理性。

2021 年 1 月，杭州迷猴淘品牌管理有限公司将 200.00 万元借款给杭州泰迪科技有限公司；2020 年 12 月至 2021 年 1 月，杭州迷猴淘品牌管理有限公司向杭州果敢科技有限公司支付投资款 1,250 万元，杭州果敢科技有限公司将 740 万元借款给杭州泰迪科技有限公司（其中 100.00 万元直接支付给杭州中小企业服务有限公司，用以代江有归偿还债务）。

根据杭州迷猴淘品牌管理有限公司出具的相关说明、以及对杭州迷猴淘品牌管理有限公司的现场访谈，杭州迷猴淘品牌管理有限公司认为其对杭州泰迪科技有限公司的借款、以及对杭州果敢科技有限公司的投资款系其自有资金或自主投资行为，其自行承担借款无法收回的风险及投资盈亏，不需要泰一指尚承担。因此泰一指尚对杭州迷猴淘品牌管理有限公司的投资具有商业实质，投资及后续的借款事项非一揽子安排。

（3）杭州果敢科技有限公司基本情况

该公司工商核查情况：成立时间 2016 年 1 月 14 日，注册资本 100 万元人民币，该公司股东：余龙翔持股 100%；该公司实际控制人为余龙翔（根据公开信息，未查到余龙翔与江有归、钱安存在关联关系）。该公司经营范围：服务：计算机软硬件、网络信息技术、电子产品、电子商务技术的技术开发、技术服务、成果转让，网页设计，市场营销策划，设计、制作、代理国内广告，游戏软件的技术开发，文化艺术活动策划（除演出及演出中介），经营演出经纪业务，企业形象设计，会展服务，企业管理咨询，商务信息咨询（除中介），摄影服务，第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）；批发、零售：音响设备，舞台设备，家居用品，卫生用品，装饰材料，建筑材料，家具，工艺美术品，家用电器，服装，纺织品。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。

2. 相关借款未列入资金占用情况表的原因及合理性

上述浙江富润公司关联方通过泰一指尚投资企业占用公司资金的情形未列入资金占用情况表，主要原因系：根据泰一指尚被投资方杭州迷猴淘品牌管理有限公司出具的相关说明，杭州迷猴淘品牌管理有限公司借款给杭州泰迪科技有限公司 200 万元，该资金系杭州迷猴淘品牌管理有限公司自有资金，若借款到期无法收回，一切损失由杭州迷

猴淘品牌管理有限公司自行承担；同时杭州迷猴淘品牌管理有限公司系以自有资金向杭州果敢科技有限公司增资 1,250 万元，该增资款流转后杭州果敢科技有限公司将 740 万元借款给杭州泰迪科技有限公司（其中 100.00 万元直接支付给杭州中小企业服务有限公司，用以代江有归偿还债务），杭州迷猴淘品牌管理有限公司向杭州果敢科技有限公司的增资款项已于 2020 年 12 月和 2021 年 1 月支付完毕，该项目投资属于迷猴淘公司的自主投资行为，投资盈亏自负。因此浙江富润公司在财务报表中未对该 940 万元涉嫌资金占用的款项进行调整，因此未列入资金占用情况表，而作为表外事项进行披露。

（三）结合相关占用款的发生时间说明前期财务报表列报及披露是否准确，是否存在其他未披露的关联方资金占用或违规担保情形

前述资金占用款的发生时间为 2020 年 12 月—2021 年 2 月，公司在以前年度财务报表中未披露该资金占用情况，公司已在 2022 年度进行了调整和披露。

根据公司控股股东、实际控制人提交的相关说明及公司历年审计报告及资料，未发现公司控股股东、实际控制人及其关联方存在资金占用或违规担保情形。

截至本回复日，其他关联方江有归、付海鹏、钱安尚未就公司向其问询是否存在其他未经披露的关联方占用资金或违规担保情形的函件提交回复说明，公司暂无法确定其他关联方及泰一指尚相关方是否存在其他占用资金事项。

（四）年审会计师意见

年审会计师认为，前述资金占用款的发生时间为 2020 年 12 月—2021 年 2 月，公司在以前年度财务报表中未披露该资金占用情况，已在 2022 年度进行了调整和披露。

截至 2022 年 12 月 31 日，上述被关联方占用的资金尚未收回。同时提出的审计程序未能全部得到执行，因此无法就上述关联方占用资金的可收回性，以及浙江富润公司是否存在其他未经披露的关联方占用资金情形获取充分、适当的审计证据，在审计报告、非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项审计说明、控股股东及其他关联方非经营性资金占用及清偿情况的专项审计说明等报告中出具了保留意见，同时对浙江富润公司内部控制审计出具了否定意见。年审会计师未发现公司存在违规担保情形。

（五）独立董事关于问题 3 的独立意见：

独立董事认为：（1）公司对上述资金占用的内部控制缺陷采取的整改措施符合公司的实际情况，公司对相应责任人认定清晰。独立董事作为公司独立董事将督促公司落实整改措施，尽快消除缺陷。同时督促公司完善内部控制体系、规范内部控制制度执行、进一步强化合规意识，确保公司内部控制严格、充分、有效。独立董事会持续关注公司

内部控制效果，切实维护公司及全体股东的利益。

（2）根据公司提供的资料并结合年审会计师核查意见，独立董事认为，截至合同约定的服务期满，上述预付款项相关的交易并未实际执行，交易不具有商业实质；鉴于杭州迷猴淘品牌管理有限公司已办妥泰一指尚等相关方投资的工商变更登记手续，且结合杭州迷猴淘品牌管理有限公司行业排名、交易额增长趋势和直播基地落地后能够更好整合供应链资源的预期等，在参与本轮投资的各方与杭州迷猴淘品牌管理有限公司谈判后最终确定 4 亿元的估值具有合理性。因此，独立董事认为泰一指尚对杭州迷猴淘品牌管理有限公司的投资具备商业实质。

鉴于泰一指尚对杭州迷猴淘品牌管理有限公司投资后，杭州迷猴淘品牌管理有限公司经流转后将 840 万元借给泰迪科技（江有归之妹控制），100 万元转入杭州中小企业金融服务中心用以代江有归偿还债务，独立董事要求公司及年审会计师保持应有的怀疑态度，持续关注、核查对杭州迷猴淘品牌管理有限公司投资的商业实质。

（3）根据公司控股股东、实际控制人提交的相关说明及公司历年审计报告及资料，独立董事未发现公司控股股东、实际控制人及其关联方存在资金占用或违规担保情形。

（4）独立董事于 2023 年 4 月 26 日作出的《独立董事关于 2022 年带强调事项段的保留意见审计报告和否定意见内部控制审计报告涉及事项的专项说明》，提醒公司及管理层重点关注的涉及事项如下：对于审计报告所述的已形成的关联方资金占用行为，公司应当追究资金占用相关方的责任，并通过法律手段进行追究，以保证公司及全体股东特别是中小股东的合法权益。根据公司提供的资料并结合年审会计师意见，年审会计师提出的审计程序未能全部得到执行，无法就上述关联方占用资金的可收回性，以及公司是否存在其他未经披露的关联方占用资金情形获取充分、适当的审计证据，年审会计师在 2022 年度审计报告、非经营性资金占用及其他关联资金往来情况的专项审计说明、控股股东及其他关联方非经营性资金占用及清偿情况的专项审计说明等报告中出具了保留意见，同时对公司 2022 年度内部控制审计出具了否定意见。截至本回复日，其他关联方江有归、付海鹏、钱安尚未就公司向其问询是否存在其他未经披露的关联方占用资金或违规担保情形的函件提交回复说明，综上，独立董事无法就其他关联方及泰一指尚相关方是否存在占用资金事项发表明确的独立意见。独立董事要求公司及年审会计师进一步核查是否存在其他关联方非经营性占用资金的情形。

问题 4.年报及前期公告显示，公司已连续三年亏损，且收入逐年下滑。本期扣除

与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为 1.8 亿元，同比大幅减少 84.6%。报告期内，因泰一指尚业务大规模收缩，杭州卡赛科技有限公司（以下简称卡赛科技）成为公司收入与利润的主要来源，但其 2022 年收入、利润分别同比下降 23.56%、189.42%，主营业务运营商号卡推广服务的毛利率为-0.21%，同比减少 16.38 个百分点。同期，公司电商业务实现收入 826.46 万元，同比减少 86.82%。此外，报告期末应付职工薪酬同比增长 48.93%，系泰一指尚员工优化计提辞退福利增加所致。

请公司补充披露：（1）结合市场需求、竞争格局、主要供应商及客户、经营模式及成本构成变动情况等，分析卡赛科技业绩大幅下滑、毛利率大幅波动且本期为负的原因及合理性，相关收入确认及扣除是否准确；（2）结合电商业务的行业发展情况、主要客户情况、同行业可比公司经营情况等，说明报告期内电商业务收入大幅下滑的主要原因；（3）报告期内泰一指尚业务规模收缩的主要原因，并结合其目前在手订单情况、生产经营状态说明其业务是否停滞或存在相关风险，并充分提示；（4）结合上述情况，说明公司是否具备持续经营能力；（5）结合人员变动情况说明辞退福利计提的依据及合理性。请年审会计师就问题（1）（2）（4）（5）发表意见。

回复：

（一）结合市场需求、竞争格局、主要供应商及客户、经营模式及成本构成变动情况等，分析卡赛科技业绩大幅下滑、毛利率大幅波动且本期为负的原因及合理性，相关收入确认及扣除是否准确

1. 卡赛科技业绩大幅下滑、毛利率大幅波动且本期为负的原因及合理性

（1）卡赛科技基本情况

卡赛科技成立于 2014 年 6 月，位于杭州市下沙经济技术开发区。2020 年 8 月，泰一指尚与自然人金双双、翁舟波以及宁波梅山保税港区壹点投资管理合伙企业（有限合伙）、浙江华睿控股有限公司签订《关于杭州卡赛有限公司之增资协议》，泰一指尚增资 2,000.00 万元认缴卡赛科技新增 566.6667 万元注册资本，占卡赛科技增资后注册资本的 85%，2020 年 9 月 7 日，卡赛科技办妥工商变更登记手续。2022 年 4 月 14 日，根据卡赛科技公司股东会决议，同意泰一指尚将其持有的 85%股权转让给浙江富润公司。

（2）卡赛科技主要业务、经营模式

卡赛科技公司是一家互联网营销服务提供商，主要为移动、联通、电信等三大运营商提供全方位的营销服务，主要业务系运营商号卡推广服务，即为通信运营商联通、移

动、电信在多种社交平台（如快手、抖音、滴滴等）销售手机号码卡及套餐并根据所销售卡的数量及后续留存率等考核条件收取一定比例的渠道服务费。其下游为通信运营行业，上游为互联网营销服务行业。具体业务类型有：

1) 运营商增量业务

根据运营商号卡业务为号卡拉新业务，运营商根据代理商每月发展的号卡用户进行渠道评定，给予每张发展后的号卡进行结算，代理方通过各类线上线下渠道收集用户信息，提交给运营商使其发卡配送，后续通过运营商与代理商共同维护发展的用户。

2) 运营商存量业务

即套餐办理业务，根据运营商配置的套餐办理通道，代理商进行封装，对其套餐包进行线上线下推广，促进用户办理套餐流量包。

(3) 运营商卡号推广业务收入确认方法及成本构成

卡赛科技在其互联网及社交平台渠道推广通信运营商号卡、套餐、流量包等，相关服务提供后，根据运营商考核结果及结算标准收取销售手续费、补贴费用或服务费，按照运营商提供的结算单确认运营商号卡推广服务收入。

每个运营商对各类业务有约定具体的结算规则，在每月推广服务提供后，运营商次月初根据办新卡或者各类套餐的人数、用户在网或者套餐使用情况等按照约定的结算规则统计并结算当月应与卡赛科技结算的服务费。根据结算规则，卡赛科技可在推广完成后的数月内根据用户在网情况或者套餐使用情况以及套餐金额等与运营商结算推广服务费。

因该收入结算方式涉及到后续一段时间内用户在网或者套餐使用情况，存在较大的不确定性，在推广服务完成时较难准确预计该推广服务可能实现的全部收入，因此对于该类业务按照运营商实际结算的服务费金额确认收入，对于后续数月可分享的收益未进行暂估确认，待后续实际结算时予以确认。

卡赛科技运营商号卡推广服务业务成本构成主要为业务推广费、分销成本。

(4) 卡赛科技主要客户及供应商

卡赛科技的主要客户包括中国移动通信有限公司销售分公司、中国移动通信集团江苏有限公司、中国联合网络通信有限公司广州市分公司、中国电信股份有限公司诸暨分公司、中国电信股份有限公司湖南分公司、贵州银行股份有限公司等，其中贵州银行股份有限公司系卡赛科技 2021 年开始开展的权益服务业务的客户，目前实现的业务收入尚较小。主要客户近三年未发生较大变动。

卡赛科技的供应商主要包括厦门小歪科技有限公司、南京耀之成电子商务有限公司、广州创搜网络科技有限公司、深圳市秋葵互娱科技有限公司、厦门众联华数科技有限公司、杭州枫茫文化传媒有限公司、杭州韭黄科技有限公司等。主要供应商 2022 年度部分有变动。2022 年前十大供应商成本确认金额变动如下：

供应商名称	2022 年度成本	2021 年成本	2021 年度是否前十大供应商
南京耀之成电子商务有限公司	43,935,384.98	568,555.88	否
厦门小歪科技有限公司	29,901,190.49	29,108,896.63	是
厦门众联华数科技有限公司	23,712,464.65		否
广州创搜网络科技有限公司	20,572,994.30		否
深圳市秋葵互娱科技有限公司	9,741,133.42	5,895,994.19	是
杭州韭黄科技有限公司	5,512,736.79	1,489,652.58	否
杭州枫茫文化传媒有限公司	4,909,960.02	10,456,384.28	是
广州方舟文化科技有限公司	3,916,509.43		否
林州市有梦电子商务有限公司	3,665,052.52	1,800,378.44	否
杭州博采网络科技股份有限公司	3,550,991.13		否

(5) 2022 年度，卡赛科技业绩大幅下滑、毛利率大幅波动且本期为负的原因及合理性

2021-2022 年度，卡赛科技主营业务收入、毛利率变动情况如下：

单位：元

项 目	2022 年度				2021 年度			
	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利率	主营业务收入	主营业务成本	毛利	毛利率
运 营 商 号 卡 推 广 服 务	167,345,128.57	167,696,281.04	-351,152.47	-0.21%	195,145,669.21	163,604,961.63	31,540,707.58	16.16%
数 字 藏 品 业 务	1,175,530.84	561,739.04	613,791.80	52.21%				
权 益 服 务 业 务	38,567.64		38,567.64	100.00%	157,415.33		157,415.33	100.00%
电 商 及 其 他 业 务	16,079.63		16,079.63	100.00%	25,862,913.86	24,539,983.21	1,322,930.65	5.12%
小 计	168,575,306.68	168,258,020.08	317,286.60	0.19%	221,165,998.40	188,144,944.84	33,021,053.56	14.93%

1) 卡赛科技 2022 年营业收入下降原因

卡赛科技的主要业务为号卡推广业务，2021 年度起公司开展权益服务业务，2022

年新增数字藏品业务。权益服务业务系依托银行、运营商等核心线上化渠道（包括但不限于手机银行 APP 和官方微信公众号）中的聚合性权益平台或设计策划的营销活动，通过公司自研的系统与数字礼品管理平台，为银行、运营商等的终端消费者提供数字礼品、实物礼品等增值服务。由于权益服务业务存在较高的门槛，银行客户招投标对资质要求、财务数据等要求严格，因此该类业务收入规模较小；数字藏品业务是 2022 年卡赛科技公司新发展的业务，是指使用区块链技术，对应特定的作品、艺术品生成的唯一数字凭证，在保护其数字版权的基础上，实现真实可信的数字化发行、购买、收藏和使用等功能。2022 年度开展一段时间后，卡赛科技管理层出于各项考虑，已停止该业务的运营发展。另外 2021 年度卡赛科技开展的电商销售业务在 2022 年度基本上未再开展，该类业务 2022 年度收入减少较多。

2022 年度，卡赛科技主要业务运营商号卡推广服务营业收入减少较多，主要系 2022 年度受三大运营商竞合影响，增量号卡数量有所下滑。

2021-2022 年度卡赛科技的号卡业务销量及收入情况如下表所示：

分 类			2021 年	2022 年
号卡推广业务	移动集运·号卡	卡数（张）	1,090,979.00	729,260.00
		单价（元/张）	90.59	90.50
		销售收入（元）	98,827,682.00	66,001,069.81
	移动集运·存量卡	卡数（张）	3,468,486.00	4,138,468.00
		单价（元/张）	26.07	18.24
		销售收入（元）	90,439,223.89	75,474,165.23
	其他（联通、电信、江苏移动等）	销售收入（元）	5,878,763.32	25,869,893.53
合 计			195,145,669.21	167,345,128.57

由上表可知，卡赛科技公司号卡推广业务主要客户为中国移动，中国联通及电信的业务收入较小。2022 年上半年受三大运营商合作与竞争结合的经营战略影响，卡赛科技增量号卡产品的资费上涨，使得客户群体接受度变差，上半年收入较少，下半年虽有所缓和，但全年度总体增量号卡数量仍减少较多，总体销售收入下降。

2) 卡赛科技 2022 年毛利率下降原因

卡赛科技公司的营业成本主要为业务推广费、分销成本等。

卡赛科技 2021-2022 年度的销售毛利率分别为 14.93%、0.19%，主要系运营商号卡推广服务毛利率下降较多。2022 年运营商号卡推广服务毛利率大幅下降的原因主要系：

① 2022 年受到竞合政策影响，卡赛科技公司加大宣传推广力度，成本支出较多，但上半年客户对号卡的新价格接受度较差，投入无法变现；② 行业内竞争激烈，相应推广成本、分销成本上升，公司毛利率下降。

(6) 卡赛科技相关收入确认及扣除是否准确

1) 卡赛科技收入确认符合《企业会计准则》相关规定

卡赛科技提供的运营商号卡推广服务，在推广完成、相关用户办理了号卡或者套餐业务后，相关的推广服务即完成，即可以为运营商带来经济利益，因此不满足上述三个条件，属于在某一时点履行的履约义务。同时，因该运营商号卡推广业务的收入系在后续数月内根据用户在网或者套餐使用情况等因素及约定的结算规则结算服务费收入，因用户在网或者套餐使用情况存在较大不确定性，因此在推广服务完成时相关的交易价格较难准确预计，属于存在可变对价的交易合同。

根据《企业会计准则第 14 号-收入》“第十六条 合同中存在可变对价的，企业应当按照期望值或最可能发生金额确定可变对价的最佳估计数，但包含可变对价的交易价格，应当不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额。企业在评估累计已确认收入是否极可能不会发生重大转回时，应当同时考虑收入转回的可能性及其比重。”

由于卡赛科技的运营商号卡推广服务收入系在推广服务完成后数月内根据用户在网或者套餐使用情况等因素及约定的结算规则结算服务费收入，而在推广服务完成时点，后续用户在网或者套餐使用情况存在较大不确定性，如果将全部收入进行暂估，后续可能会发生转回的情况，不满足估计的限制条件即“不超过在相关不确定性消除时累计已确认收入极可能不会发生重大转回的金额”，因此对于后续数月内可分享的收入不能纳入可变对价的估计金额中，在实际结算时再予以确认。

综上，卡赛科技的运营商号卡推广服务属于在某一时点履行履约义务，按照运营商提供的结算单确认运营商号卡推广服务收入符合《企业会计准则》的相关规定。

2) 卡赛科技营业收入扣除准确

在上述 2022 年度卡赛科技主营业务收入中，运营商号卡推广服务系卡赛科技的主要业务，且是浙江富润公司未来经营规划的主要业务之一，而数字藏品业务、权益服务业务、电商及其他业务则属于偶发性、临时性的业务，因此作为营业收入扣除项予以扣除。卡赛科技营业收入扣除准确。

综上，卡赛科技 2022 年度营业收入下滑主要系 2022 年上半年受三大运营商合作与

竞争结合的经营战略影响，导致增量号卡业务减少；同时因运营商号卡推广服务前期投入成本高而收入分期确认，以及 2022 年受到竞合政策影响，卡赛科技公司加大宣传推广力度、成本支出较多等原因，2022 年度卡赛科技运营商号卡推广服务毛利率下降较多，业绩下滑，具有合理性。

(二) 结合电商业务的行业发展情况、主要客户情况、同行业可比公司经营情况等，说明报告期内电商业务收入大幅下滑的主要原因

1. 2021-2022 年度，浙江富润公司电商业务变动情况

单位：元

项 目	2022 年度				2021 年度			
	收入	成本	毛利	毛利率	收入	成本	毛利	毛利率
电商代运营服务					1,101,217.84	1,024,651.29	76,566.55	6.95%
电商代理销售	734,393.99		734,393.99	100.00%	4,903,633.57		4,903,633.57	100.00%
电商自营销售	7,530,250.68	7,057,596.20	472,654.48	6.28%	56,711,662.38	55,753,524.10	958,138.28	1.69%
电商业务小计	8,264,644.67	7,057,596.20	1,207,048.47	14.60%	62,716,513.79	56,778,175.39	5,938,338.40	9.47%

公司电商业务分为电商代运营服务、电商代理销售和电商自营销售三种模式。(1) 电商代运营服务收入的具体确认标准为：泰一指尚接受委托后，与客户签订品牌直播服务合同，为客户提供品牌直播代运营服务，负责运作直播的操作流程，包括达人直播、店铺直播策划与执行、营销活动策划等，按照客户当期直播销售金额和计算比例结算确认服务费收入；(2) 电商代理销售服务收入确认标准为：公司根据与第三方电商平台签订的协议采购货物并向电商客户发出货物，于收到第三方电商平台签收单后按照实际应向其收取的款项扣除相关采购货物成本后的净额确认销售收入；(3) 电商自营销售收入确认标准为：公司在第三方电商平台开设店铺销售产品，于客户签收并退货期满后按照实际应向其收取的款项确认销售收入。

2. 2022 年度电商业务收入大幅下滑的主要原因

2021 年度，公司电商业务虽然总体规模有 6,272 万元，但其中主要系电商自营销售，主要系公司在第三方电商平台开设店铺销售美妆产品，以及向客户销售部分银行需要的话费或油卡等；公司在该类交易中系首要的履约义务责任人，负有向客户提供服务的首要责任，其自身构成了交易的一方，直接承担交易的后果对外销售产品具有自主定价权，并承担存货可能存在的毁损及跌价等风险，且承担了源自客户及供应商的信用风险，因此对该类业务按照总额法确认收入。同时公司在电商自营销售业务中，为了吸引

客户，会进行促销等活动，导致该类业务毛利率较低，2021 年度仅 1.69%。扣除相关费用后基本无利润。因此 2022 年度公司该类业务也大幅收缩，很少再进货，基本以销售其库存存货为主，因此导致 2022 年度营业收入大幅减少。

3. 同行业可比公司情况

单位：元

公司	2022 年度			2021 年度		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
南极电商股份有限公司	3,307,060,864.88	2,734,385,115.86	17.32%	3,886,626,944.12	3,020,270,566.58	22.29%
新华都科技股份有限公司	2,210,478,473.66	1,609,917,125.70	27.17%	1,924,515,473.09	1,422,945,751.26	26.06%
广博集团股份有限公司	2,486,410,822.61	2,135,268,015.43	14.12%	2,843,138,822.46	2,501,718,506.25	12.01%
浙江富润	8,264,644.67	7,057,596.20	14.60%	62,716,513.79	56,778,175.39	9.47%

同行业可比公司 2022 年度营业收入没有出现大幅度减少的情况。

综上，2022 年度电商业务营业收入减少较多主要系该类业务毛利及利润较低，因此公司在 2022 年度对该类业务也大幅收缩，因此导致 2022 年度营业收入大幅减少。主要与公司的经营政策相关，与同行业公司不具有可比性。

（三）报告期内泰一指尚业务规模收缩的主要原因，并结合其目前在手订单情况、生产经营状态说明其业务是否停滞或存在相关风险，并充分提示

近年来，受宏观经济下行、行业竞争加剧的持续影响，广告主压价情况严重，而头部投放平台的媒体资源采购成本又逐年上升，且行业缺乏有效的监督和规范管理机制，非头部代理商的市场生存空间被压缩，导致毛利率不断下降。2022 年度，泰一指尚全面收缩“传统互联网营销业务”。截至目前，泰一指尚该业务已全面停止，未签订新的广告代理合同，现阶段主要由原管理团队对已开展的业务进行梳理和应收账款的催收与管理工作。2023 年 1-3 月，泰一指尚营业收入为 114.31 万元，该营业收入主要来源于下属子公司泰数一帜开展的直播电商业务，其中，泰数一帜营业收入为 112.39 万元。截至 2023 年 3 月 31 日，泰一指尚总资产 82,643.57 万元，净资产 50,787.72 万元，应收账款为 73,277.35 万元。鉴于泰一指尚经营的“传统互联网营销业务”已停滞，但目前应收账款余额较大，若主要客户因自身经营状况或外部经营环境持续不利因素影响，导致偿付能力不足，公司将面临部分应收账款无法回收的风险，会形成大额坏账损失。敬请投资者注意风险。

（四）结合上述情况，说明公司是否具备持续经营能力

2022 年度，泰一指尚主动收缩传统互联网营销业务，积极谋求业务转型，但因行业竞争加剧等影响，泰一指尚的业务转型未能取得预期效果，泰一指尚在收缩传统互联网营销业务的同时未能开拓新的业务，导致 2022 年度营业收入大幅下滑。以前年度开展的互联网营销业务在 2022 年度基本上未再开展；电商业务 2022 年度也大幅收缩；另外运营商号卡推广服务受 2022 年度三大运营商竞合影响，2022 年度营业收入也出现下滑。公司除最近三年经营连续亏损外，财务方面、经营方面和其他方面不存在影响持续经营能力的事项。

（五）结合人员变动情况说明辞退福利计提的依据及合理性

2022 年初，泰一指尚在职人员 80 人，2022 年末则为 34 人，2022 年泰一指尚主动离职 19 人，辞退 28 人。

2022 年度，泰一指尚因业务转型未取得预期效果，公司业务规模大幅下滑，对员工的需求数量减少，因此辞退部分员工，对于被辞退员工，按照《劳动法》相关规定，根据员工的已工作年限及其离职前 12 个月平均工资标准计算应支付离职补偿金：即采用 N+1 用人单位解除员工工资补偿标准，其中 N 是劳动者在用人单位的工作年限，每满一年，补偿 1 个月的工资，不满半年的，算半个月，半年以上的，算 1 个月。

根据查阅泰一指尚离职补偿金计提明细表（包含员工入职及离职时间、离职前 12 个月平均工资标准、工龄、离职补偿金应支付月数、经济补偿金支付标准、应支付经济补偿金额）、与员工签订的离职补偿协议等。经复核，公司对离职员工的离职补偿金的计提准确。

（六）年审会计师对相关问题的意见

1、年审会计师认为，卡赛科技 2022 年度营业收入下滑主要系 2022 年上半年受三大运营商合作与竞争结合的经营战略影响，导致增量号卡业务减少；同时因运营商号卡推广服务前期投入成本高而收入分期确认，以及 2022 年受到竞合政策影响，卡赛科技公司加大宣传推广力度、成本支出较多等原因，2022 年度卡赛科技运营商号卡推广服务毛利率下降较多，业绩下滑，具有合理性。

2、年审会计师认为，2022 年度电商业务营业收入减少较多主要系该类业务毛利及利润较低，因此公司在 2022 年度对该类业务也大幅收缩，因此导致 2022 年度营业收入大幅减少。主要与公司的经营政策相关，与同行业公司不具有可比性。

3、年审会计师认为，结合上述情况，年审会计师对公司持续经营能力的判断如下：

经对浙江富润公司 2022 年度财务报表进行了审计，在风险评估阶段，针对浙江富

润公司持续经营能力进行了评估,评估内容主要包括:财务方面、经营方面和其他方面。通过评估,年审会计师认为,浙江富润公司除最近三年经营连续亏损外,财务方面、经营方面和其他方面不存在影响持续经营能力的事项。具体判断过程如下:

a. 财务方面

财务方面,浙江富润公司虽然最近三年经营连续亏损,2022 年末未分配利润出现负数,且 2022 年度营业收入大幅下滑,但是:(1) 公司不存在过重的债务负担:公司不存在定期借款即将到期,但是预期不能展期或偿还的情况、不存在到期无法偿还的债务、不存在无法履行借款合同的条款;(2) 公司未出现重大流动性问题:不存在无法获得供应商正常商业信用的情况、不存在无法获得开发必要的新产品或进行必要投资所需的资金的情况、不存在发生贸易条款改变导致的严重不利等情形;(3) 除经营亏损外,不存在显示财务状况恶化的其他迹象:如不存在因对外巨额担保等或有事项引发的或有负债。

b. 经营方面

经营方面,浙江富润公司:(1) 公司目前持有上峰水泥、绍兴银行、诸暨农商行等公司股权,相应价值较高;公司目前主要业务运营商号卡推广服务客户主要系三大运营商,客户信用较好,相对较稳定;(2) 公司内部未发生重大困境:如不存在关键管理人员离职且无人替代的情况、未出现重要供应短缺的情况、未出现管理层陷入利益冲突或控制权之争、不存在长期停建并且预计将来不会重新开工的巨额在建工程等。

c. 其他方面

其他相关方面,浙江富润公司:不存在营业期限即将到期且无意继续经营的情况、不存在因自然灾害、战争等不可抗力因素遭受严重损失的情况、不存在投资者未履行协议、合同、章程规定的义务并造成重大不利影响等情形。

d. 公司拟采取的改善措施

针对公司近三年连续亏损、2022 年度营业收入大幅下滑的情况,公司拟采取如下相关措施予以改善:全面停止以泰一指尚为主体的传统互联网营销业务,减少亏损;通过并购等方式进行业务转型,增加新的利润增长点;继续推进战略投资者的引进,为公司未来发展引入资源。

经核查,浙江富润公司虽然最近三年经营连续亏损,2022 年末未分配利润出现负数,且 2022 年度营业收入大幅下滑。但考虑公司目前持有上峰水泥、绍兴银行、诸暨农商行等公司股权,相应价值较高,公司净资产并未出现负数、资产负债率未出现大幅

提高，未出现大额到期负债无法偿还的情况。因此公司的持续经营能力暂不存在重大不确定性，2022 年财务报表仍按照持续经营假设编制。

4、年审会计师查阅了公司离职补偿金计提明细表（包含员工入职及离职时间、离职前 12 个月平均工资标准、工龄、离职补偿金应支付月数、经济补偿金支付标准、应支付经济补偿金额）、与员工签订的离职补偿协议等。经复核，公司对离职员工的离职补偿金的计提准确。

问题 5.年报显示，公司其他应收款期末余额为 2470.5 万元，同比增长 36.75%，账龄超过一年的款项占比 67%，累计计提坏账准备 1091.6 万元。其中，应收预付设备款和预付货款年末余额为 1519.7 万元，较年初未发生变化。

请公司补充披露：（1）账龄 1 年以上其他应收款对应的欠款对象名称、期末账面余额、坏账准备、期末账面价值、账龄及交易背景；（2）结合主要客户的经营和资信情况，说明坏账准备计提的依据及合理性；（3）应收预付设备款和预付货款的交易背景、交易对方及关联关系、账龄超过 1 年的原因，说明是否存在非经营性资金占用情形。请年审会计师发表意见。请独立董事就问题（3）发表意见。

回复：

（一）账龄 1 年以上其他应收款对应的欠款对象名称、期末账面余额、坏账准备、期末账面价值、账龄及交易背景

1. 2022 年末，账龄 1 年以上主要其他应收款情况

单位：元

单位名称	期末余额	账龄	坏账准备	账面价值	款项性质	交易背景	款项催收及起诉情况
江苏宏坤供应链管理有限公司（以下简称江苏宏坤）	10,000,000.00	1-2 年	1,000,000.00	9,000,000.00	应收预付货款	系 2021 年杭州泰一电商科技有限公司代香港泰一电商科技有限公司（以下简称香港泰一电商）向江苏宏坤支付合同定金 1,000 万元开展无粉丁睛手套业务。香港泰一电商与其境外客户 ESI GLOBAL GROUP LIMITED（以下简称 ESI）、江苏宏坤签订《委托采购框架协议》和《采购框架合同》，相关约定：ESI 先以信用证的方式向香港泰一电商开具信用证，香港泰一电商收到信用证后在银行贴现成美元后支付给供应商江苏宏坤，再由江苏宏坤供货。后因项目开展中香港泰一电商开立不了香港外资银行账户，导致信用证贴现业务无法进行，江苏宏坤无法向国内工厂支付货款提货，最终	泰一指尚业务部门多次催款，现已移交公司法务部门催款；未支付货款，起诉

						导致该项业务未顺利开展。目前，江苏宏坤已收到了客户开具的信用证，正在走银行支付程序，因涉及海外多家银行的信用证业务，流转的时间较长，因此相关款项尚未能收回	
杭州维时科技有限公司	3,000,000.00	1-2 年	300,000.00	2,700,000.00	押金保证金	卡赛科技与杭州维时科技有限公司签订了运营业务独家代理合同，卡赛科技保证合同签订起三年的总收入不低于六亿元、签约运营商不低于 3 家，向杭州维时科技有限公司支付保证金 3,000,000 元，杭州维时科技有限公司应于合同终止后 5 个工作日内将该保证金原路退还卡赛科技。合同尚未到期，款项尚未退回	合同尚未到期，未到约定的款项退回时间
上海麦极客项目管理有限公司（以下简称麦极客）	2,405,607.60	2-3 年	2,405,607.60		应收预付货款	2020 年麦极客生产的熔喷布在市场上供不应求，公司子公司诸暨富润宏泰医疗用品有限公司（以下简称宏泰医疗）与麦极客签订熔喷布订购合同 2 份，合同金额共计 360 万元。但因麦极客公司监事恶意转走公司资金导致合同签订后麦极客一再延迟发货，经沟通后麦极客同意增加发货数量以补偿延迟发货对宏泰医疗造成的损失，2020 年 9-10 月，麦极客完成合同约定发货数量及补偿数量。之后因国内突发公共卫生事件稳定熔喷布价格回落，经多次协商沟通，麦极客出具相关说明承诺向宏泰医疗偿还因发货延误后熔喷布价格回落导致宏泰医疗多支付的货款 241 万元。但麦吉客公司因管理不善，可收回性较低，全额单项计提坏账准备	公司多次协商沟通，对方也出具还款说明；未起诉
杭州百盛国际贸易有限公司	2,000,000.00	4-5 年	2,000,000.00		应收预付设备款	2018 年，泰一指尚向杭州百盛国际贸易有限公司预付服务器采购款 200 万元，因服务器存在问题，泰一指尚已全额退货，对方需退回款项，至今未退款；2021 年审计对方明确表示拒绝回函，款项收回的可能性较小，已全额计提坏账准备	多次催收未果；未起诉
杭州量聚网络科技有限公司	1,050,000.00	5 年以上	1,050,000.00		往来款	系 2017 年时泰一指尚看好杭州量聚网络科技有限公司合作团队，想入股对方，先以无息拆借款方式打款给对方 105 万元，若双方达成投资协议，直接将该借款转为投资款。其中 20 万借款期限为：2016 年 9 月 14 日-2016 年 12 月 31 日止用于临时周转，利率为 0%；85 万借款期限为：2017 年 1 月 3 日-2017 年 6 月 31 日止用于临时周转，利率为 0%；该借款早已逾期，相关投资事项一直未有进展，预计款项收回的可能性较小，已全额计提坏账准备	多次催收未果，该公司已于 2022 年 8 月注销
杭州火图科技有限公司	1,000,000.00	5 年以上	1,000,000.00		押金保证金	系 2017 年度杭州泰一电商科技有限公司向杭州火图科技有限公司支付的购买化妆品的保证金。协议约定在双方签订的供货协议生效后，杭州火图科技有限公司每月按照泰一电商科技盖章确认的供货清单为泰一电商科技供应商品，该笔保证金在协议期满后全额退还。协议有效期：2017 年 9 月 1	该公司从 2019 年起涉及多起诉讼，2021 年起公司团队处于解散状态，公

						日-2018年9月30日。业务实际未开展，合同已经到期，保证金至今没有退回。该款项预计收回的可能性较小，已全额计提坏账准备	司口头催收未果；未起诉
上海汉跃文化传媒有限公司	1,000,000.00	3-4年	1,000,000.00		往来款	系2019年度卡赛科技向该公司借出的资金周转款项，其中100万元尚未归还。	口头催收未果；未起诉
小计	20,455,607.60		8,755,607.60	11,700,000.00			

(二) 结合主要客户的经营和资信情况，说明坏账准备计提的依据及合理性

1. 主要客户的经营和资信情况

2022年末，公司主要其他应收款客户的经营和资信情况

单位：元

单位名称（自然人姓名）	期末账面余额	账龄	坏账准备	坏账准备计提方法	坏账计提比例(%)	公司经营情况	公司（自然人）资信情况
江苏宏坤	10,000,000.00	1-2年	1,000,000.00	采用账龄组合计提	10.00	经营正常	未查询到异常情况
杭州泰迪科技有限公司	4,900,000.00	1年以内	245,000.00	采用账龄组合计提	5.00	已停业	实际控制人为失信被执行人、被限制高消费
钱安	4,100,000.00	1年以内	205,000.00	采用账龄组合计提	5.00	不适用	失信被执行人，限制高消费
杭州维时科技有限公司	3,000,000.00	1-2年	300,000.00	采用账龄组合计提	10.00	正常经营	存在诉讼
麦极客	2,405,607.60	2-3年	2,405,607.60	单项全额计提	100.00	公司已停产，生产经营情况不正常	失信被执行人、限制高消费
杭州百盛国际商贸有限公司	2,000,000.00	4-5年	2,000,000.00	单项全额计提	100.00	公司正常经营，但经办人已联系不上	未查询到异常情况
杭州量聚网络科技有限公司	1,050,000.00	5年以上	1,050,000.00	单项全额计提	100.00	2022年8月已注销	——
杭州火图科技有限公司	1,000,000.00	5年以上	1,000,000.00	单项全额计提	100.00	非正常经营	存在诉讼
杭州如图科技有限公司	1,000,000.00	1年以内	50,000.00	采用账龄组合计提	5.00	正常经营	存在诉讼
上海汉跃文化传媒有限公司	1,000,000.00	3-4年	1,000,000.00	单项全额计提	100.00	正常经营	暂未查询到异常情况
小计	30,455,607.60		9,255,607.60		30.39		

2. 坏账准备计提依据及合理性

公司及泰一指尚结合客户的经营情况及与客户的沟通情况对款项可收回性进行判断，对于预计无法收回的其他应收款，已全额计提坏账准备；其余可收回性不存在重大异常的款项，按照账龄组合计提坏账准备。

(三) 应收预付设备款和预付货款的交易背景、交易对方及关联关系、账龄超过1年的原因，说明是否存在非经营性资金占用情形

1. 应收预付设备款和预付货款的交易背景、交易对方及关联关系、账龄超过1年

的原因

单位：元

单位名称	款项性质	期末余额	账龄	是否存 在关联 关系	交易背景	账龄超过 1 年的 原因
江苏宏坤	应收预付 货款	10,000,000.00	1-2 年	否	详见本问询函回复五（一） 1 所述	因相关款项涉及 海外多家银行的 信用证业务，流 转的时间较长， 因此尚未能收回
麦极客	应收预付 货款	2,405,607.60	2-3 年	否	详见本问询函回复五（一） 1 所述	麦吉客何时能向 相关监事追回款 项尚不确定，因 此该款项收回的 可能性较小
杭州百盛国际商 贸易有限公司	应 收 预 付 设备款	2,000,000.00	4-5 年	否	详见本问询函回复五（一） 1 所述	2021 年审计对方 明确表示拒绝回 函，款项收回的 可能性较小
杭州蔻蔻安电子 商务有限责任公 司（以下简称杭 州蔻蔻安）	应收预付 货款	500,000.00	2-3 年	否	2020 年，泰一指尚子公司杭 州泰一电商科技有限公司 （以下简称泰一电商）与蔻 蔻安签订代充值协议，由泰 一电商先行为杭州蔻蔻安 垫付 100 万元，2021 年双方 结算后，泰一电商收到杭州 蔻蔻安支付款项 50 万元， 剩余 50 万尚未收到	目前业务已不再 开展，款项还在 协商中，尚未收 回
泉州天邻缘电子 商务有限公司 （以下简称泉州 天邻缘）	应收预付 货款	290,492.16	2-3 年	否	泉州天邻缘系特步唯一网 络授权总经销商，泉州天邻 缘授权杭州泰一电商在抖 音平台销售特步儿童品牌 产品，由杭州泰一电商提出 采购需求，泉州天邻缘直接 提供产品，杭州泰一电商支 付 10 万元保证金，并预付 货款，截至期末预付款项余 额 290,492.16 元，相关业 务后续不会再开展，款项待 协商收回	因杭州泰一电商 与该公司相关业 务后续不会开 展，款项还在协 商中，尚未收回
其他小额	应收预付 货款	966.00	1 年以内	否		
小 计		15,197,065.76				

2. 是否存在非经营性资金占用情形

根据公司控股股东、实际控制人提交的相关说明及公司历年审计报告及资料，未发现公司控股股东、实际控制人及其关联方存在资金占用或违规担保情形。

公司关联方江有归、钱安存在通过泰一指尚供应商及其所投资的公司占用泰一指尚资金的情形，同时截至本回复日，两人尚未就公司向其问询是否存在其他未经披露的关联方占用资金的函件提交回复说明，因此，公司暂无法确定其他关联方及泰一指尚相关方是否存在其他占用资金事项。

（四）年审会计师意见

年审会计师认为：

经审计，因浙江富润公司关联方存在通过泰一指尚供应商及其所投资的公司占用泰一指尚资金的情形，同时对于浙江富润公司是否存在其他未经披露的关联方占用资金情形，年审会计师无法获取充分、适当的审计证据，因此对此发表保留意见。

（五）独立董事关于问题 5（3）的独立意见：

独立董事认为：（1）根据公司控股股东、实际控制人提交的相关说明及公司历年审计报告及资料，独立董事未发现公司控股股东、实际控制人及其关联方存在非经营性资金占用情形。

（2）独立董事于 2023 年 4 月 26 日作出的《独立董事关于 2022 年带强调事项段的保留意见审计报告和否定意见内部控制审计报告涉及事项的专项说明》，对泰一指尚关联方占用上市公司资金，独立董事事先没有得到报告，这部分应向股东表示歉意，并追究资金占用人相关责任人的责任，提醒公司及管理层重点关注的涉及事项如下：对于审计报告所述的已形成的关联方资金占用行为，公司应当追究资金占用相关方的责任，并通过法律手段进行追究，以保证公司及全体股东特别是中小股东的合法权益。

根据公司提供的资料并结合年审会计师意见，因公司关联方江有归、钱安存在通过泰一指尚供应商及其所投资的公司占用泰一指尚资金的情形，同时截至本回复日，两人尚未就公司向其问询是否存在其他未经披露的关联方占用资金的函件提交回复说明，因此，独立董事无法就公司是否存在其他未经披露的关联方占用资金情形发表明确的独立意见。独立董事要求公司及年审会计师进一步核查是否存在其他关联方占用资金的情形。

问题 6.年报披露，报告期末公司预付款项余额为 4836.45 万元，其中账龄在 1 年以上的占比约 60%。第一大预付对象侠客行对应余额为 1405 万元，占全部预付款的 29%。

请公司补充披露：（1）列示前五大预付对象的名称、交易事项、账龄、付款结算安排、是否涉及关联方等情况，并说明相关预付款尚未结算的原因，是否存在无法收回的风险并计提相应减值；（2）与侠客行尚未结算的预付款项是否涉及前述循环交易及款项回收安排。请独立董事和年审会计师发表意见。

回复：

（一）列示前五大预付对象的名称、交易事项、账龄、付款结算安排、是否涉及关

联方等情况，并说明相关预付款尚未结算的原因，是否存在无法收回的风险并计提相应减值

前五大预付对象的名称、交易事项、账龄、付款结算安排情况如下：

单位：元

名 称	交易事项	金额	账龄	付款结算安排	是否涉及关联方
侠客行	互联网广告	14,046,837.15	1-2 年	对方一直未开票结算，经公司多次沟通未果，预计收到进项税发票的可能性较小，已全额计提减值准备	否
杭州枫茫文化传媒有限公司	运营商号卡推广服务	5,554,177.19	1 年以内	运营商号卡推广服务渠道款，一般为预付款方式	否
贵州黔问酒业股份公司	预付酒水采购款	4,499,836.00	1 年以内	截至审计报告日已结转 116 万元	否
武汉卓尔数字传媒科技有限公司	互联网广告	4,068,283.66	1-2 年	对方一直未开票结算，经公司多次沟通未果，预计收到进项税发票的可能性较小，已全额计提减值准备	否
杭州优蜜文化创意有限公司	电商业务	4,000,000.00	2-3 年	双方尚未进行结算	是，该公司系泰一指尚持股 10%的参股公司杭州迷猴淘品牌管理有限公司的全资子公司

2022 年，前五大预付款项主要系互联网广告业务可抵扣进项税额、运营商号卡推广服务业务预付的渠道推广费以及电商业务预付的品牌直播服务合作款。其中，侠客行、武汉卓尔数字传媒科技有限公司期末预付款项系预付的进项税额，可抵扣进项税额预计较难获得进项税发票，本期已全额计提减值准备；运营商号卡推广服务预付的渠道推广费账龄基本上为 1 年以内，部分期后已结算，业务进展情况正常；电商业务预付的品牌直播服务合作款账龄为 2-3 年，双方尚未进行结算。

（二）与侠客行尚未结算的预付款项是否涉及前述循环交易及款项回收安排

与侠客行的预付款项系已支付并结算但尚未能取得进项发票的进项税额，泰一指尚管理层预计该公司较难获得进项税发票，本期已全额计提减值准备。

（三）年审会计师意见

经核查，年审会计师认为，除侠客行、武汉卓尔数字传媒科技有限公司外，相关预付款尚未结算主要系业务进度缓慢以及预付款未到结算期等原因，无法收回的风险较小；侠客行预付款项系已支付并结算但尚未取得进项发票的进项税额，公司预计较难获得进项税发票，已全额计提减值准备。

（四）独立董事关于问题 6 的独立意见：

经查阅公司提供的资料并结合年审会计师意见，独立董事认为：除侠客行、武汉卓

尔数字传媒科技有限公司外，相关预付款尚未结算主要系业务进度缓慢以及预付款未到结算期等原因，独立董事认为要继续抓紧落实应收账款的回收工作；侠客行预付款项系已支付并结算但尚未取得进项发票的进项税额，公司预计较难获得进项税发票，已全额计提减值准备。

问题 7.年报披露，公司本期计提与卡赛科技相关的商誉减值准备 566.13 万元，占报告期末卡赛科技商誉账面原值的 36.26%。商誉减值测试过程中，选取的卡赛科技预测期内的营业收入增长率区间为 5.94%至 27.17%，高于 2021 年末增长率预测值区间 5.14%至 11.30%。

请公司补充披露：（1）本期商誉减值测试的关键参数、具体过程、及商誉减值损失的确认方法；（2）以前年度与本期末商誉减值测试的具体方法和相关指标参数存在的差异之处及其原因，说明本期商誉减值测试是否审慎。请评估机构和年审会计师发表意见。

回复：

（一）本期商誉减值测试的关键参数、具体过程、及商誉减值损失的确认方法

公司商誉减值测试业经公司聘请的坤元资产评估有限公司评估，并由其出具《评估报告》（坤元评报〔2023〕377 号），具体过程如下：

1. 本期商誉减值测试的收益法模型

本期商誉减值测试采用收益法进行测算，收益法是指通过将委估资产组的预期收益资本化或折现以确定评估对象价值的评估方法。

具体公式为：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{P_n}{(1+r)^n}$$

式中：n——明确的预测年限

R_i——评估基准日后第i年的税前现金流

r——折现率

i——未来的第i年

P_n——第n年以后的价值

2. 本期商誉减值测试的具体过程及关键参数的确定方法

(1) 收益期的确定

本次商誉减值测试资产组所在的卡赛科技持续经营，其存续期间为永续期，且资产组内的设备等主要资产可以在存续期间通过资本性支出更新以保证经营业务的持续。因此，本次商誉减值测试评估的收益期为无限期。具体采用分段法对资产组的收益进行预测，即将资产组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的确定综合考虑了行业产品的周期性和相关企业自身发展情况，结合市场调查和预测，分析确定明确的预测期为5年（即至2027年末）。

(2) 收益额—现金流的确定

本次商誉减值测试评估中预期收益口径采用税前现金流，计算公式如下：

税前现金流=息税前利润+折旧及摊销-资本性支出-营运资金增加额

息税前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-财务费用（不含利息支出）-信用减值损失+公允价值变动损益+投资收益+资产处置收益+其他收益+营业外收入-营业外支出

具体测算过程如下：

1) 公司营业收入及营业成本的预测

卡赛科技是一家互联网营销服务提供商，公司主要为移动、联通、电信等三大运营商提供全方位的营销服务。

卡赛科技2021年度、2022年度的营业收入、营业成本及毛利率如下：

项目/年度	2021年度	2022年度
营业收入	221,165,998.40	168,575,306.67
营业成本	188,144,944.84	168,258,020.08
毛利率	14.93%	0.19%

由上表可知，卡赛科技2022年度的营业收入及毛利率均大幅下降，具体下降原因见下。

① 营业收入

卡赛科技2021年度、2022年度的营业收入分别为22,116.60万元、16,857.53万元。公司主要业务为号卡推广业务，主要依据市场的需求承接运营商的产品，通过抖音、快手等互联网运营平台，以信息流投放、短视频运营、公众号运营、电商带货、直播带货、异业合作等方式，进行号卡推广，以此获取佣金收入。

卡赛科技号卡推广业务主要客户为中国移动，中国联通及电信的业务收入较小。

2022年上半年受三大运营商竞合政策影响，卡赛科技号卡产品的资费上涨，是的客户群体接受度变差，中国移动号卡销售数量较2021年度有所下降。

根据中国移动2022年度年报显示，中国移动营业收入较上年增长了10.5%，总客户数较上年增长1.9%。用户数、收入、平均每月每户上网流量等指标均有所增加。

	2022年	2021年	变化
移动业务			
客户数（百万户）	975	957	1.9%
其中：5G套餐客户数（百万户）	614	387	58.7%
净增客户数（百万户）	18.11	14.97	21.0%
其中：净增5G套餐客户数（百万户）	227	222	2.4%
平均每月每户通话分钟MOU（分钟/户/月）	256	264	-2.8%
平均每月每户手机上网流量DOU（GB/户/月）	14.1	12.6	12.3%
移动ARPU（人民币元/户/月）	49.0	48.8	0.4%

在移动互联网高速发展的背景下，“一人多卡”已成为大势所趋，对于运营商、服务商来说，根据不同类型消费者，采取多触点触达，从而提供差异化定制服务，为其带来了更广阔的市场。随着国内5G的普及以及以后年度新技术的更新迭代，未来号卡推广仍有巨大的市场潜力。

卡赛科技的主要客户为中国移动集运、江苏移动、浙江移动、广东移动、中国电信、中国联通等运营商，不同运营商对号卡推广业务有不同的结算模式，卡赛科技的营业收入主要来源于中国移动集运和中国电信，其余客户的收入较小。其中中国移动集运的服务费主要包括手续费（新入网服务手续费和业务维系服务手续费）、客户拓展服务激励费、季度星级绩效；中国电信的服务费主要包括佣金、在网奖励、收入分成奖励和星级奖励。其余运营商的服务费政策和结算模式均有所不同，但主要由佣金、收入分成、奖励等构成。

对于预测期的营业收入，首先结合行业发展趋势、历史年度的经营情况、公司未来经营规划，对预测期卡号推广数量进行预测，然后根据中国移动和中国电信的最新服务费政策和结算模式，计算得到号卡业务的手续费、激励服务费、星级奖励、佣金、在网奖励等各项收入，最终得出预测期号卡业务的营业收入。

综上所述，营业收入的具体预测数据见下表：

						单位：万元
项 目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期

号卡推广业务	21,438.17	25,881.63	27,438.64	29,068.25	30,953.48	30,953.48
权益服务业务	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
数字藏品业务	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
合 计	21,438.17	25,881.63	27,438.64	29,068.25	30,953.48	30,953.48

② 营业成本

卡赛科技的营业成本主要为业务推广费、分销成本等。

卡赛科技2021-2022年度的销售毛利率分别为14.93%、0.19%，2022年毛利率大幅下降的原因主要包括：A. 根据公司经营模式的特点，成本在发生当月全额计入当月成本，而收入会在成本发生后的一段时间内陆续确认，一般按当月激活的卡数的分成收入计入当月收入，后续留存收益如T+1、T+2的收入则计入下月及下下月的收入，故收入与成本的确认时点不匹配。2022年下半年，卡赛科技为了减少竞合政策的影响，加大宣传推广力度，成本支出增长较大，而对应的部分收入需要在次年才能确认，从而影响了2022年度的实际毛利率；B. 2022年受到竞合政策影响，卡赛科技加大宣传推广力度，造成成本支出有较多增长，但上半年客户对号卡的新价格接受度较差，投入无法及时变现；C. 行业内竞争激烈，相应推广成本、分销成本所有上升。因此在本次商誉减值预测时考虑了上述因素对毛利率的影响，为了减少收入成本确认时间不匹配的影响，按照2021年度及2022年度平均毛利率对未来毛利率进行预测。同时考虑到随着未来市场竞争的不断加剧，以后年度销售毛利率将在历史平均毛利率水平上略有下降。

在综合分析卡赛科技收入来源、市场状况及毛利水平的影响因素及发展趋势的基础上预测公司未来的营业收入及营业成本，具体预测数据见下表：

单位：万元

项 目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
营业收入	21,438.17	25,881.63	27,438.64	29,068.25	30,953.48	30,953.48
毛利率	11.50%	11.00%	10.50%	10.00%	10.00%	10.00%
营业成本	18,972.78	23,034.65	24,557.58	26,161.42	27,858.13	27,858.13

2) 税金及附加的预测

卡赛科技的税金及附加主要包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加等附加税以及印花税等。

本次预测时，对城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加等附加税及印花税等，按未来各年适税收入及前两年附加税占适税收入的平均比例测算。

具体预测数据如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
营业收入	21,438.17	25,881.63	27,438.64	29,068.25	30,953.48	30,953.48
综合税率	0.05%	0.05%	0.05%	0.05%	0.05%	0.05%
税金及附加	10.80	13.10	13.90	14.70	15.60	15.60

3) 期间费用的预测

① 销售费用

销售费用主要由职工薪酬、办公费、折旧费、业务招待费等构成。

根据不同销售费用的性质，采用了不同的方法进行了预测。对于职工薪酬，结合公司未来人力资源配置计划，同时考虑未来工资水平按一定比例增长进行测算。对于折旧费，对于基准日现有的资产(存量资产)和基准日后新增的资产(增量资产)的折旧，均按企业会计计提折旧的方法(直线法)测算折旧，对于永续期折旧按年金化金额处理。对于场地租赁费，按照租赁合同约定的租金及增长趋势进行预测。对于业务招待费等支出，主要采用趋势分析法，根据历史数据，分析各销售费用项目的发生规律，根据企业未来面临的市场环境进行预测。

具体预测数据如下表所示：

单位：万元

项 目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
营业收入	21,438.17	25,881.63	27,438.64	29,068.25	30,953.48	30,953.48
销售费用	260.40	274.40	301.90	311.90	342.50	342.20
占比	1.21%	1.06%	1.10%	1.07%	1.11%	1.11%

② 管理费用

管理费用主要由工资性开支(工资、职工福利费、职工教育经费、社会保险金和公积金等)、可控费用(办公费、业务招待费等)和其他费用(折旧费、差旅费、租赁费等)三大块构成。

职工薪酬主要为管理职能部门所发生的工资及社保等，结合公司未来人力资源配置计划，同时考虑未来薪酬水平按一定比例增长进行测算。对于折旧费，对于基准日现有的资产(存量资产)和基准日后新增的资产(增量资产)的折旧，均按企业会计计提折旧的方法(直线法)测算折旧，对于永续期折旧按年金化金额处理。对于场地租赁费，按照租

赁合同约定的租金及增长趋势进行预测。而对于其他费用项目，则主要采用了趋势预测分析法。

具体预测数据如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
营业收入	21,438.17	25,881.63	27,438.64	29,068.25	30,953.48	30,953.48
管理费用	448.60	460.90	545.30	564.60	661.10	659.30
占比	2.09%	1.78%	1.99%	1.94%	2.14%	2.13%

③ 研发费用

研发费用主要包括职工薪酬、房租、技术服务费、折旧费等。根据研发费用的性质，采用了不同的方法进行了预测。

职工薪酬主要为研发人员所发生的工资及社保等，结合公司未来人力资源配置计划，同时考虑未来薪酬水平按一定比例增长进行测算。对于折旧费，对于基准日现有的资产（存量资产）和基准日后新增的资产（增量资产）的折旧，均按企业会计计提折旧的方法（直线法）测算折旧，对于永续期折旧按年金化金额处理。对于其他费用项目，则主要采用了趋势预测分析法。

具体预测数据如下表所示：

单位：万元

项 目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
营业收入	21,438.17	25,881.63	27,438.64	29,068.25	30,953.48	30,953.48
研发费用	888.80	975.60	1,041.20	1,110.80	1,183.90	1,183.90
占比	4.15%	3.77%	3.79%	3.82%	3.82%	3.82%

④ 财务费用（不含利息支出）

财务费用（不含利息支出）主要包括银行手续费和存款利息收入等。

对于存款利息收入按照未来预计的平均最低现金保有量以及基准日时的活期存款利率计算得出。对于手续费，根据以前年度手续费与营业收入之间的比例进行预测。

具体预测数据如下表所示：

单位：万元

项 目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
财务费用	-5.15	-6.21	-6.59	-6.98	-7.43	-7.43

4) 信用减值损失的预测

历史年度的信用减值损失主要为对应收账款计提的坏账准备，并非实际的现金流出。本次从谨慎性角度出发，对各年因应收账款无法收回而发生的实际损失，按各年营业收入的一定百分比进行了测算，在信用减值损失科目中预测。

具体预测数据如下表所示：

单位：万元

项 目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
资产减值损失	10.72	12.94	13.72	14.53	15.48	15.48

5) 公允价值变动收益的预测

由于公允价值变动收益不确定性较强，无法预计，故预测时不予考虑。

6) 投资收益的预测

截至评估基准日，委估资产组无长期投资，故不考虑投资收益的预测。

7) 资产处置收益的预测

由于资产处置收益不确定性较强，无法预计，故预测时不予考虑。

8) 其他收益的预测

由于其他收益不确定性较大，故预测时不予考虑。

9) 营业外收入、支出的预测

由于营业外收支不确定性太强，无法预计，预测时不予考虑。

10) 息税前利润的预测

息税前利润=营业收入－营业成本－税金及附加－销售费用－管理费用－财务费用（不含利息支出）－信用减值损失＋资产处置收益＋投资收益＋其他收益＋营业外收入－营业外支出

具体预测数据如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
一、营业收入	21,438.17	25,881.63	27,438.64	29,068.25	30,953.48	30,953.48
减：营业成本	18,972.78	23,034.65	24,557.58	26,161.42	27,858.13	27,858.13
税金及附加	10.80	13.10	13.90	14.70	15.60	15.60
销售费用	260.40	274.40	301.90	311.90	342.50	342.20
管理费用	448.60	460.90	545.30	564.60	661.10	659.30

研发费用	888.80	975.60	1,041.20	1,110.80	1,183.90	1,183.90
财务费用	-5.15	-6.21	-6.59	-6.98	-7.43	-7.43
资产减值损失	10.72	12.94	13.72	14.53	15.48	15.48
加：公允价值变动损益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
投资收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
资产处置收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
二、营业利润	851.22	1,116.25	971.62	897.27	884.20	886.30
加：营业外收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
减：营业外支出	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、息税前利润	851.22	1,116.25	971.62	897.27	884.20	886.30

11) 折旧及摊销的预测

固定资产的折旧是由两部分组成的，即基准日现有的固定资产(存量资产)和基准日后新增的固定资产(增量资产)的折旧，按企业会计计提折旧的方法(直线法)计提折旧。

年折旧额=固定资产原值×年折旧率

对于永续期折旧摊销按年金化金额处理。

折旧费及摊销的具体预测数据如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
折旧及摊销	6.19	7.95	9.72	16.13	18.10	15.16

12) 资本性支出的预测

资本性支出包括追加投资和更新支出。

追加投资主要为公司规模扩张需要发生的资本性支出。评估人员经过与企业管理层及相关员工的沟通，卡赛科技未来无需追加投资。

更新支出是指为维持企业持续经营而发生的资产更新支出，主要包括固定资产更新支出等。对于预测年度需要更新的相关设备，评估人员经过与企业管理层和设备管理人员沟通了解，按照企业现有设备状况和能力对以后可预知的年度进行了设备更新测算，形成各年资本性支出。

对于永续期资本性支出以年金化金额确定。

各年资本性支出的具体预测数据如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
资本性支出	8.26	9.45	5.60	26.71	7.04	10.80

13) 营运资金增减额的预测

营运资金主要为流动资产减去不含有息负债的流动负债。

随着公司生产规模的变化，公司的营运资金也会相应的发生变化，具体表现在最低现金保有量、应收账款、预付款项和应付、预收款项的变动上以及其他额外资金的流动。

评估人员根据公司历史资金使用情况，对未来各年经营所需的最低现金保有量按收入的一定比例进行了测算。

对于其他营运资金项目，评估人员在分析公司以往年度上述项目与营业收入、营业成本的关系，经综合分析后确定适当的指标比率关系，以此计算公司未来年度的营运资金的变化，从而得到公司各年营运资金的增减额。

综上，未来各年的营运资金增加额的具体预测数据如下表所示：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
营运资金增加	2,193.93	966.60	340.05	356.05	409.74	0.00

14) 现金流的预测

税前现金流 = 息税前利润 + 折旧及摊销 - 资本性支出 - 营运资金增加额

因本次评估的预测期为持续经营假设前提下的无限年期，因此还需对明确的预测期后的永续年份的现金流进行预测。评估假设预测期后年份现金流将保持稳定，故预测期后年份的企业收入、成本、费用、固定资产折旧及摊销保持稳定且与 2027 年的金额基本相当，考虑到 2027 年后公司经营稳定，营运资金变动金额为零。采用上述公式计算得出 2027 年后的税前现金流。

根据上述预测得出预测期现金流，并预计 2027 年后资产组每年的现金流基本保持不变，具体见下表：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
息税前利润	851.22	1,116.25	971.62	897.27	884.20	886.30
加：折旧及摊销	6.19	7.95	9.72	16.13	18.10	15.16
减：资本性支出	8.26	9.45	5.60	26.71	7.04	10.80
减：营运资金增加	2,193.93	966.60	340.05	356.05	409.74	0.00

企业自由现金流量	-1,344.79	148.15	635.69	530.65	485.52	890.65
----------	-----------	--------	--------	--------	--------	--------

(3) 折现率的确定

1) 折现率计算模型

① 本次列入商誉减值测试范围的资产组实质与卡赛科技的营运资产组重合，其未来现金流的风险程度与卡赛科技的经营风险基本相当，因此本次商誉减值测试评估的折现率以卡赛科技的加权平均资本成本(WACC)为基础经调整后确定。

② 卡赛科技的加权平均资本成本(WACC)计算公式如下：

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

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 ——所得税税率

D/E ——企业资本结构

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 ——无风险报酬率

$Beta$ ——权益的系统风险系数

ERP ——市场风险溢价

R_c ——企业特定风险调整系数

2) 模型中有关参数的计算过程

① 无风险报酬率的确定

国债收益率通常被认为是无风险的。评估人员查询了中评协网站公布的由中央国债登记结算公司(CCDC)提供的截至评估基准日的中国国债收益率曲线，取在评估基准日的国债到期收益率曲线上10年和30年国债的收益率，将其平均后确定无风险报酬率为3.02%。中国国债收益率曲线是以在中国大陆发行的人民币国债市场利率为基础编制的曲线。

② 资本结构

通过“同花顺iFinD金融数据终端”查询，沪、深两市相关上市公司至2022年12月31日资本结构如下表所示：

上市公司资本结构表

序号	证券代码	证券简称	D/E
1	000851. SZ	高鸿股份	25.6281%
2	300634. SZ	彩讯股份	1.0916%
3	002491. SZ	通鼎互联	55.0536%
4	600640. SH	新国脉	0.0787%
平均			20.46%

由此可得公司目标资本结构的取值：D/(D+E)取16.99%，E/(D+E)取83.01%。

③ 贝塔系数的确定

本次同行业上市公司的选取综合考虑可比公司与被评估企业在业务类型、企业规模、盈利能力、成长性、行业竞争力、企业发展阶段等多方面的可比性，最终确定高鸿股份、彩讯股份等作为可比公司。考虑到上述可比公司数量、可比性、上市年限等因素，选取以周为计算周期，截至2022年12月31日前36个月的贝塔数据。

通过“同花顺iFinD”资讯终端查询沪、深两地行业上市公司含财务杠杆的Beta系数后，通过公式 $\beta_u = \beta \div [1 + (1-T) \times (D \div E)]$ （公式中，T为税率， β 为含财务杠杆的Beta系数， β_u 为剔除财务杠杆因素的Beta系数，D÷E为资本结构）对各项beta调整为剔除财务杠杆因素后的Beta系数。

序号	证券代码	证券简称	D/E	BETA	T	修正 BETA
1	000851. SZ	高鸿股份	25.6281%	0.8737	25.00%	0.7328
2	300634. SZ	彩讯股份	1.0916%	0.7036	15.00%	0.6971
3	002491. SZ	通鼎互联	55.0536%	0.6151	15.00%	0.4190
4	600640. SH	新国脉	0.0787%	0.7440	25.00%	0.7436
平均			20.46%	-	-	0.6481

通过公式 $\beta_1 = \beta_u \times [1 + (1-t)D/E]$ ，计算资产组所在主要企业带财务杠杆系数的Beta系数。

其中： β_u 取同类上市公司平均数0.6481；企业所得税率取25%，目标资本结构取20.46%。

故公司Beta系数= $0.6481 \times [1 + (1-25\%) \times 20.46\%] = 0.7476$

④ 计算市场收益率及市场风险溢价ERP

A. 衡量股市ERP指数的选取：估算股票市场的投资回报率首先需要确定一个衡量股市波动变化的指数，中国目前沪、深两市有许多指数，评估专业人员选用沪深300指数为A股市场投资收益的指标。

B. 指数年期的选择：本次对具体指数的时间区间选择为2013年到2022年。

C. 指数成分股及其数据采集

由于沪深300指数的成分股是每年发生变化的，因此评估专业人员采用每年年末时沪深300指数的成分股。

D. 年收益率的计算方式：采用算术平均值和几何平均值两种方法。

E. 计算期每年年末的无风险收益率 R_{fi} 的估算：为估算每年的ERP，需要估算计算期内每年年末的无风险收益率 R_{fi} ，评估专业人员采用国债的到期收益率作为无风险收益率。

F. 估算结论

经上述计算分析调整，几何平均收益率能更好地反映股市收益率的长期趋势，故采用几何平均收益率估算的ERP的算术平均值作为目前国内股市的风险溢价，即市场风险溢价为6.81%。

⑤ 企业特殊风险

企业特定风险调整系数表示非系统性风险，是由于企业特定的因素而要求的风险回报。

本次测算企业风险系数Beta时选取了同行业可比上市公司，而卡赛科技为非上市企业，因此，通过分析卡赛科技在风险特征、企业规模、发展阶段、市场地位、核心竞争力、内控管理、对主要客户及供应商的依赖度、融资能力等方面与可比上市公司的差异，以评估师的专业经验判断量化确定卡赛科技的企业特定风险调整系数。具体风险因素的分析及量化取值见下表：

风险因素	对比差异情况分析	风险调整取值
风险特征	卡赛科技为非上市企业，业务单一，其风险相对集中且企业的风险控制成本较高	0.5%
企业规模	卡赛科技的企业规模与可比上市公司相比较小，风险相对较大	0.5%
发展阶段	公司处于高速发展阶段，经营风险较大	0.5%
市场地位	卡赛科技所在行业竞争较为激烈	0.5%

核心竞争力	卡赛科技研发能力较强，但对于行业内经营多年的公司，竞争力不强	0.5%
内控管理	卡赛科技的财务、资产、业务流程等方面的内控建设与上市公司相比仍需进一步规范	0.3%
对主要客户的依赖度	卡赛科技对主要客户的依赖度较大	0.5%
对主要供应商的依赖度	卡赛科技对主要供应商的依赖度一般	0.2%
融资能力	卡赛科技资金紧张，存在融资的情况	0.5%
小 计		4.0%

综合考虑上述因素后，本次评估确定卡赛科技的特定风险调整系数为4.0%。

⑥ 加权平均成本的计算

A. 权益资本成本 K_e 的计算

$$\begin{aligned}
 K_e &= R_f + Beta \times ERP + R_c \\
 &= 3.02\% + 0.7476 \times 6.81\% + 4.00\% \\
 &= 12.10\% \text{（已圆整）}
 \end{aligned}$$

B. 债务资本成本 K_d 计算

债务资本成本 K_d 采用基准日适用的一年期LPR利率3.65%。

C. 加权资本成本计算

$$\begin{aligned}
 WACC &= K_e \times \frac{E}{E+D} + K_d \times (1-T) \times \frac{D}{E+D} \\
 &= 12.10\% \times 83.01\% + 3.65\% \times (1-25\%) \times 16.99\% \\
 &= 10.50\% \text{（已圆整）}
 \end{aligned}$$

3) 上述WACC计算结果为税后口径，根据《企业会计准则第8号—资产减值》中的相关规定，为与本次现金流预测的口径保持一致，需要将WACC计算结果调整为税前口径。

根据国际会计准则ISA36—BCZ85指导意见，无论税前、税后现金流及相应折现率，均应该得到相同计算结果。本次商誉减值测试评估根据该原则将上述WACC计算结果调整为税前折现率口径。

经计算，税前折现率为13.86%。

(4) 商誉减值测试测算计算结果

经过上述各项参数的测算，得到卡赛科技包含商誉资产组的可回收价值，具体计算结果见下表：

单位：万元

项目	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	永续期
一、营业收入	21,438.17	25,881.63	27,438.64	29,068.25	30,953.48	30,953.48
减：营业成本	18,972.78	23,034.65	24,557.58	26,161.42	27,858.13	27,858.13
税金及附加	10.80	13.10	13.90	14.70	15.60	15.60
销售费用	260.40	274.40	301.90	311.90	342.50	342.20
管理费用	448.60	460.90	545.30	564.60	661.10	659.30
研发费用	888.80	975.60	1,041.20	1,110.80	1,183.90	1,183.90
财务费用	-5.15	-6.21	-6.59	-6.98	-7.43	-7.43
资产减值损失	10.72	12.94	13.72	14.53	15.48	15.48
加：公允价值变动损益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
投资收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
资产处置收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
其他收益	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
二、营业利润	851.22	1,116.25	971.62	897.27	884.20	886.30
加：营业外收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
减：营业外支出	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、息税前利润	851.22	1,116.25	971.62	897.27	884.20	886.30
加：折旧及摊销	6.19	7.95	9.72	16.13	18.10	15.16
减：资本支出	8.26	9.45	5.60	26.71	7.04	10.80
减：营运资金增加	2,193.93	966.60	340.05	356.05	409.74	0.00
四、企业自由现金流	-1,344.79	148.15	635.69	530.65	485.52	890.65
折现率	13.86%	13.86%	13.86%	13.86%	13.86%	13.86%
折现期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	4.50
折现系数	0.9372	0.8231	0.7229	0.6349	0.5576	4.0232
五、现金流现值	-1,301.00	83.00	304.00	214.00	166.00	4,044.00
六、税前现金流评估值	3,510.00					

3. 商誉减值损失的确认方法

按照《企业会计准则第8号——资产减值》，企业在对包含商誉的相关资产组或资产组组合进行减值测试时，对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，应当就其差

额确认减值损失。

(1) 包含商誉资产组账面价值的认定

按照卡赛科技提供的委估资产组汇总表反映，不含商誉资产总额、负债及相关商誉的申报金额分别为51,151,323.65元、27,755,834.96元和18,364,835.93元，资产净额（含商誉）为41,760,324.62元。

具体内容如下：

金额单位：元

项 目	合并报表申报金额(公允价值)
一、流动资产	50,898,029.56
二、非流动资产	253,294.09
其中：长期股权投资	0.00
固定资产	90,690.55
使用权资产	106,685.64
无形资产	0.00
其中：无形资产——土地使用权	0.00
长期待摊费用	55,917.90
其他非流动资产	0.00
不含商誉资产总计	51,151,323.65
三、流动负债	27,648,555.16
四、非流动负债	107,279.80
负债合计	27,755,834.96
相关商誉	18,364,835.93
资产净额(含商誉)合计	41,760,324.62

(2) 包含商誉资产组可回收价值

经过上述商誉减值测试具体计算，本次商誉减值测试涉及的资产组可回收价值为35,100,000.00元。

(3) 商誉减值测算过程

金额单位：元

被投资单位	资产组可回收价值与账面价值之间的差额			若 $C < 0$ ，商誉发生减值		
	可收回价值(A)	账面价值(B)	差额(C)	计提商誉减值准备 $D = -C \times \text{持股比例}$	以前年度计提的商誉减值准备(E)	累计计提的商誉减值准备(D+E)

卡赛科技	35,100,000.00	41,760,324.62	6,660,324.62	5,661,275.03	0.00	5,661,275.63
------	---------------	---------------	--------------	--------------	------	--------------

(二) 以前年度与本期末商誉减值测试的具体方法和相关指标参数存在的差异之处及其原因，说明本期商誉减值测试是否审慎

1. 商誉减值测试方法

以前年度商誉减值测试时对相关资产组评估人员采用收益法测算，在此期间，资产组所在企业外部经营环境及企业经营状况与前次相比未发生重大变化，故本次商誉减值测试也延用收益法进行测算。故本期商誉减值测试的具体方法与以前年度没有差异。

1. 相关指标参数差异及原因

2021年商誉减值测试时主要指标及关键参数选取情况如下表所示：

项目/年份	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
营业收入（万元）	27,345.26	29,922.29	31,975.26	33,619.07	33,619.07
收入增长率（%）	11.09%	9.42%	6.86%	5.14%	0.00%
毛利率（%）	13.96%	13.23%	12.46%	11.67%	11.67%
三项费用（万元）	1,573.40	1,721.20	1,813.90	1,911.90	1,911.20
息税前利润（万元）	2,223.14	2,212.52	2,143.81	1,986.23	1,986.93
息税前利润率（%）	8.13%	7.39%	6.70%	5.91%	5.91%
税后折现率	11.60%				
税前折现率	13.21%				

2022年商誉减值测试时主要指标及关键参数选取情况如下表所示：

项目/年份	2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年
营业收入（万元）	21,438.17	25,881.63	27,438.64	29,068.25	30,953.48
收入增长率（%）	27.17%	20.73%	6.02%	5.94%	6.49%
毛利率（%）	11.50%	11.00%	10.50%	10.00%	10.00%
三项费用（万元）	1,597.80	1,710.90	1,888.40	1,987.30	2,187.50
息税前利润（万元）	851.22	1,116.25	971.62	897.27	884.20
息税前利润率（%）	3.97%	4.31%	3.54%	3.09%	2.86%
税后折现率	10.50%				
税前折现率	13.86%				

由上表可见，对于预测期的营业收入，2022年度预测时点的预测收入低于2021年预测时点的预测收入，差异逐年收窄，增长趋势保持一致，主要原因系2022年上半年受三

大运营商合作与竞争结合的经营战略影响，卡赛科技号卡产品的资费上涨，使得客户群体接受度变差，总体收入较2021年度有所下降。基于2022年度培养的客户习惯，结合“一人多卡”的大趋势及移动互联网高速发展的现状，公司管理层预计后续收入仍有较大的发展空间，本次评估首先结合行业发展趋势、历史年度的经营情况、公司未来经营规划，对预测期卡号推广数量进行预测，然后根据中国移动和中国电信的最新服务费政策和结算模式，经分析计算得到号卡业务的手续费、激励服务费、星级奖励、佣金、在网奖励等各项收入，汇总得出预测期各年号卡业务的营业收入。

对于预测期的收入增长率，2022年度预测时点预测的收入增长率高于2021年度预测时点，主要原因系2021年度卡赛科技的营业收入为2.21亿元，2022年度的收入为1.68亿元，收入基数变小，故按照相关服务费政策以及市场趋势，2022年度估算得出的收入虽较上年度预测时有所下降，但因基数较小故计算得的增长率高于2021年度的测算数。

对于预测期的毛利率，2022年度预测时点的毛利率均低于2021年度预测时点的毛利率，下降趋势保持一致。毛利率主要结合历史年度平均水平预测，2022年度卡赛科技受收入成本不匹配的影响，报表反映的毛利率大幅下降；本次按上年确认方法还原收入成本的影响后，2022年度的毛利率仍有所下降，主要系市场竞争加剧影响所致。故本次预测时，考虑上述因素，按照历史年度平均毛利率进行预测，低于2021年预测时点的毛利率。

对于预测期的三项费用，2022年和2021年预测的三项费用总金额相近，增加趋势保持一致，主要原因系卡赛科技2022年度各项支出与2021年度预测数相近，费用发生情况较为稳定。

对于预测期的折现率，各详细项目对比情况见下表：

参 数	2021 年取值	2022 年取值
无风险报酬率 R_f	3.06%	3.02%
权益的系统风险系数 β	0.8738	0.7476
市场风险溢价 ERP	7.09%	6.81%
企业特定风险调整系数 R_c	4.00%	4.00%
债务资本成本 K_d	3.80%	3.65%
权益资本成本 K_e	13.30%	12.10%
税后 WACC	11.60%	10.50%

折现率（税前 WACC）	13.21%	13.86%
--------------	--------	--------

由上表可知，2022年度商誉减值测试的税后折现率较上一年有所下降，主要原因为：2022年无风险报酬率 R_f 、权益的系统风险系数Beta、市场风险溢价ERP等三个影响折现率大小的参数较上一年都有所下降，最终导致2022年度商誉减值测试的税后折现率较上一年有所下降。

综上所述，本期商誉减值测试关键参数取值合理。

（三）年审会计师意见

年审会计师根据前述测算过程及说明情况，认为本期商誉减值测试关键参数取值合理。

（四）评估机构意见

评估机构根据前述测算过程及说明情况，认为本期商誉减值测试关键参数取值合理。

问题 8.年报披露，2017 年 9 月 30 日，泰一指尚与应朝勇等六人、杭州迪尔西时尚科技有限公司（以下简称迪尔西）等主体签署增资协议，应朝勇等六人承诺迪尔西五年内合格上市或四年内被并购，否则本轮投资人有权要求赎回股权。其中，泰一指尚以 2000 万元认购迪尔西新增注册资本 32.3077 万元，但在 2017 年至 2019 年期间累计向迪尔西支付 2100 万元，超约定增资额。2020 年 9 月 25 日起，迪尔西进入破产清算流程。2022 年 6 月 7 日，泰一指尚向应朝勇等六人发函要求其履行回购义务，支付 2100 万元及相应利息。应朝勇等六人称，泰一指尚未按约定时间出资导致迪尔西项目无法开展、资金链断裂。后经协商，为继续友好合作，泰一指尚原法定代表人江有归签署豁免函放弃股权回购权利并豁免应朝勇等六人的相关法律责任，同时对方亦不追究泰一指尚逾期付款的违约责任。

请公司补充披露：（1）迪尔西的主营业务、经营模式、主要股东及出资情况，结合其 2017 年至 2020 年主要财务数据说明公司对其增资的主要考虑、估值依据及交易公允性，公司及泰一指尚相关方是否与其存在关联关系或其他利益安排；（2）增资协议约定的相关付款要求及涉及的违约责任条款，公司实际出资金额高于协议约定金额的原因及合理性；（3）说明在迪尔西长期处于破产清算状态的情形下，与相关方继续友好合作的主要考虑及合理性，并结合逾期付款的违约责任和回购款的本息金额充分说明放弃回购权利的原因及合理性，是否存在其他利益安排。请独立董事就问题（3）发表意见。

回复：

（一）迪尔西的主营业务、经营模式、主要股东及出资情况，结合其 2017 年至 2020 年主要财务数据说明公司对其增资的主要考虑、估值依据及交易公允性，公司及泰一指尚相关方是否与其存在关联关系或其他利益安排

1、迪尔西的主营业务、经营模式

经查询工商登记信息迪尔西于 2015 年 4 月 17 日在杭州市临平区市场监督管理局登记设立，注册资本 100 万元，经过数轮融资后注册资本增至 1063.0769 万元。经营范围：互联网信息技术、计算机软硬件的技术开发、技术服务、技术咨询及成果转让，市场营销策划，企业管理咨询，企业形象策划，经济信息咨询（除商品中介），承办会展，文化艺术交流活动组织策划（除演出中介），第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）；批发、零售（含网上销售）：服装、鞋帽、针织纺品、皮革制品、羽绒制品、箱包、木制品、钟表、眼镜（除角膜接触镜）、金银首饰、日用品、家具、通讯设备、家用电器、五金交电、工艺美术品、体育用品、玩具、化妆品（除分装）、电子产品；货物进出口（法律、行政法规禁止经营的项目除外，法律、行政法规限制的项目取得许可后方可经营）；其他无需报经审批的一切合法项目。

迪尔西的主营业务：迪尔西是一家泛娱乐新零售的品牌创新公司，主营全球原创服装设计师集成平台 D2C（<http://www.d2cmall.com/>），其拥有优质的设计师品牌以及供应链资源，并在卫视综艺、网络综艺、短视频、直播平台以及其自有 app 等拥有大量用户，迪尔西聚集全球知名 2000 多个设计师品牌，采用会员制并通多线上电商平台和一线品牌实体店为消费者推荐全球优秀的原创设计师和品牌，提供丰富、新颖、原创、独特、品质和顶尖的女装、男装、鞋包及时尚配饰等产品。

迪尔西的经营模式：D2C 作为设计师集成平台，目标为打造以服装为主的品质时尚生活购物平台，突出原创、独特、新颖、品质及性价比等特点，解决设计师品牌发展中的供应链、金融资源、盈利能力、品牌打造等问题，形成明星设计师孵化效应；针对消费者，平台传递时尚、品质生活方式，提供时尚领先设计师产品，使消费者对平台形成“买全球好设计，就上 D2C”的品牌认知。D2C 与设计师签订买断协议或代销协议，由设计师负责服装设计及生产，通过 D2C 的平台包括线上（WEB 和 APP）和线下门店销售，所得销售收入与设计师进行分成。在此过程中，D2C 会通过各种营销手段获取流量，增加销售，该部分成本由平台承担。D2C 将逐渐由买断、代销转变为联合开发模式，以提高平台对设计师的吸引力、增加收入及降低风险。

2、主要股东及出资情况

2017年9月30日，经各方友好协商，迪尔西增加注册资本73.0769万股份，其中由泰一指尚认购32.3077万股份，出资总额为2100万元(其中32.3077万元计入公司注册资本，其余部分计入公司的资本公积),持股比例3.0108%；由红榕资本认购30.7692万股份，出资总额为2000万元(其中30.7692万元计入公司注册资本，其余部分计入公司的资本公积)，持股比例2.8674%；由和谐创投认购10万股份，出资总额为650万元(其中10万元计入公司注册资本，其余部分计入公司的资本公积)，持股比例由3.57%变更为4.2588%。2019年5月5日，迪尔西公司完成工商变更登记，迪尔西的注册资本从1000万元变更为1063.0769万元。泰一指尚成为迪尔西公司登记股东。

股东及出资情况具体如下：

单位：万元

股东	增资前			增资后			
	认缴出资额 (万元)	实缴出资额 (万元)	股权比例 (%)	认缴出资额 (万元)	实缴出资额 (万元)	实缴出资额 (万元)	股权比例 (%)
应朝勇	295.019	295.019	29.5019	295.019	295.019	295.019	27.7514
广州赫基信息科技有限公司	200.00	6900.00	20.00	200.00	200.00	6900.00	18.8133
施力	155.153	155.153	15.5153	155.153	155.153	155.153	14.5947
万群华	142.924	142.924	14.2924	142.924	142.924	142.924	13.4444
周军锋	70.316	70.316	7.0316	70.316	70.316	70.316	6.6144
张帅	61.144	61.144	6.1144	61.144	61.144	61.144	5.7516
陈晓波	39.744	39.744	3.9744	39.744	39.744	39.744	3.7386
北京和谐创新投资中心(有限合伙)	35.700	1200.00	3.57	35.7	35.7	1200.00	3.3582
杭州泰一指尚科技有限公司				32.3077	32.3077	2100.00	3.0391
景宁红榕二期股权投资合伙企业(有限合伙)				30.7692	30.7692	2000.00	2.8944
合计	1000.00	8864.30	100.00	1063.0769	1063.0769	12964.30	100.00

注：应朝勇、施力、万群华、周军锋、张帅和陈晓波为迪尔西创始股东，其中应朝勇、施力为迪尔西实际控制人；广州赫基信息科技有限公司是赫基国际(香港)集团旗下公司；和谐创投是IDG团队在国内发起的人民币基金。

和谐创投没有按此次增资协议履行认购10万股份的出资义务，在迪尔西的持股比例为3.3582%。

3、结合其 2017 年至 2020 年主要财务数据说明公司对其增资的主要考虑、估值依据及交易公允性，公司及泰一指尚相关方是否与其存在关联关系或其他利益安排

根据迪尔西提供的财务报表，2017 年至 2020 年迪尔西主要财务数据如下：

单位：万元

项 目	2020 年度	2019 年度	2018 年度	2017 年度
流动资产	7,686.03	7,752.39	9,133.56	12,234.15
非流动资产	464.36	521.49	409.07	257.28
资产总额	8,150.39	8,273.88	9,542.63	12,491.43
流动负债	8,090.48	7,872.15	16,200.38	14,424.90
负债总额	8,090.48	7,872.15	16,200.38	14,424.90
所有者权益合计	59.90	401.73	-6,657.75	-1,933.47
营业收入	148.38	3,526.19	11,205.04	13,869.49
营业成本	98.21	2,652.19	6,372.62	8,232.56
销售费用	176.05	2,306.05	5,571.88	5,514.42
营业利润	-322.75	-2,185.78	-1,990.14	-1,609.67
净利润	-341.82	-2,157.99	-2,039.30	-1,626.56

注：以上数据未经审计。

由以上数据可以看出，2017 年、2018 年为迪尔西发展的成长期，每年销售费用投入在 5000 万元以上，营业收入超亿元。随着流量红利消失，互联网获客成本的提高及 2019 年起迪尔西营销费用投入减少，自 2019 年下半年度起迪尔西业务萎缩、营业收入大幅下降。2020 年度迪尔西陷入破产困境。

2017 年度泰一指尚对迪尔西增资背景：泰一指尚基于泛品牌互联网营销向大数据+垂直类行业的战略延伸，形成公域和私域流量的有效融合，从而进一步提升品牌效果转化率，其中垂直类电商是泰一指尚重要的战略纵深布局之一，战略投资迪尔西的契合点：1) 迪尔西是通过整合明星设计师，并打通卫视、网络综艺、直播等公域流量，形成公域宣传造势和私域留存的垂直类电商服务平台；2) 迪尔西团队拥有非常强的电商供应链资源和落地运营能力；3) 泰一指尚大数据能力能够更好的赋能于迪尔西，提升其品牌营销和运营效率，双方之间有较强的互补性。

泰一指尚在 2017 年初开始接触迪尔西项目，并对迪尔西的经营情况、团队成员、原创服装设计师集成平台 D2C 行业状况以及未来发展预等情况进行了多次的沟通和调研，结合同期同类其他公司如柏堡龙、云集等估值均在 20 亿人民币以上，与迪尔西团队达成一致意见，泰一指尚于 2017 年 9 月联合红榕资本和北京和谐创新两家投资机构以 6.97 亿整体估值共同参与了对迪尔西的本轮投资。

公司与迪尔西不存在关联关系或其他利益安排，截至本回复日，公司未获悉或查证

到泰一指尚相关方与迪尔西存在关联关系或其他利益安排。鉴于泰一指尚原法定代表人江有归签署《豁免函》放弃回购权利，公司及泰一指尚认为该行为严重损害公司利益，并质疑其放弃回购权利的动机，将进一步核查泰一指尚原创始团队成员江有归、付海鹏、钱安是否与被申请人存在利益安排，将继续通过法律手段维护公司利益。

（二）增资协议约定的相关付款要求及涉及的违约责任条款，公司实际出资金额高于协议约定金额的原因及合理性；

回复：

1、增资协议约定的相关付款要求

增资协议中明确投资的先决条件：“只有在下述先决条件均得到满足的前提下，每一本轮投资人才有义务开始支付本协议项下的投资价款（即付款）：

1）本轮增资取得公司内部同意和批准，包括但不限于公司董事会、股东会决议通过本协议项下的增资事宜；

2）公司及其控股股东、实际控制人在本协议中对该位本轮投资人做出的每一项陈述和保证均是真实、准确和完整的；

3）不存在任何政府机关限制、禁止、延迟或者以其它方式阻止或者寻求阻止本次增资完成的行为或程序。

4）该位本轮投资人已基于公司方提供的资料及说明完成了商业、法律和财务的尽职调查，尽职调查结果为该位本轮投资人所满意；

5）该位本轮投资人已就本次增资取得其董事会或投资决策机构的批准；

6）自本协议签署之日（包括签署日）至交割日，不存在或没有发生对公司的资产、负债、盈利前景和正常经营已产生或经合理预见可能会产生重大不利影响的事件、事实、条件、变化或其它情况。

各方同意，每一本轮投资人有权根据实际情况需要，就其拟支付的投资价款部分（且仅限于该部分），不时豁免前述其中一项或多项的先决条件，但该位本轮投资人对任何先决条件的豁免不代表其他本轮投资人对该等先决条件的豁免；每一本轮投资人对任何先决条件的满意不代表其他本轮投资人对该等先决条件的满意。

各方同意，每一本轮投资者的投资行为均为各自决策结果，各方并不以其他任何一方的本轮投资行为作为判断自身投资行为的依据。”

“付款”约定：“每一本轮投资人付款应在上述全部先决条件均得到满足或被其豁免后的十个工作日内完成，本轮投资人将其投资价款支付至以下公司账户。本协议项下

本轮投资人认购公司本次新增注册资本的全部投资价款均应当划付至公司银行账户。

2、增资协议涉及的违约责任条款

《增资协议》约定：“如果出现了下列情况之一，则公司有权在通知本轮投资人后终止本协议：（1）本轮投资人逾期 30 天未缴纳增资款项；（2）出现了任何使本轮投资人的声明、保证和承诺在实质意义上不真实的事实。”

违约责任和赔偿：“除本协议另有约定或法律另有规定外，本协议任何一方未履行本协议项下的义务或者履行义务不符合本协议的相关约定，守约方均有权要求违约方继续履行或采取补救措施，并要求违约方赔偿因此给守约方造成的实际损失，本协议另有约定的除外。”

根据增资协议，泰一指尚于 2017 年 9 月 22 日支付了 500 万元投资款，鉴于迪尔西发展处于成长期，且迪尔西有重组上市的意向，经与迪尔西原股东协商一致，于 2018 年 1 月 22 日继续支付投资款 1000 万元，2019 年 1 月 9 日支付投资款 300 万元，2019 年 3 月 11 日支付投资款 300 万元。

3、公司实际出资金额高于协议约定金额的原因及合理性；

《增资协议》中“投资方案”约定：“各方同意，本次投资安排如下：公司决定增加注册资本 73.0769 万元，其中 32.3077 万元由泰一指尚认购，出资总额为 2100 万元（其中 32.3077 万元计入公司注册资本，其余部分计入公司的资本公积）。”

泰一指尚在 2017 年至 2019 年期间累计向迪尔西支付 2100 万元，符合增资协议约定的投资金额。年报披露“泰一指尚以 2000 万元认购迪尔西公司新增注册资本 32.3077 万元”系填写错误，在此致歉。

（三）说明在迪尔西长期处于破产清算状态的情形下，与相关方继续友好合作的主要考虑及合理性，并结合逾期付款的违约责任和回购款的本息金额充分说明放弃回购权利的原因及合理性，是否存在其他利益安排。

回复：

增资协议约定：“创始股东承诺五年内合格上市或四年内被并购。”回购价格为：(1)本轮投资人的投资款加上 10%的年化回报(不计复利)-本轮投资人从公司获得的分红；或(2)本轮投资人持有的股权比例相对应的经本轮投资人认可的会计师事务所审计的公司净资产；或(3)按回购前公司最新一次融资估值计算的本轮投资人持有的股权比例相对应的金额之孰高者。本轮投资人有权取三者中最高者。泰一指尚签署《增资协议》的时间为 2017 年 9 月 30 日，五年内合格上市的最晚时间为 2022 年 9 月 30 日。故迪尔西

虽经营长期处于亏损状态，泰一指尚没有向迪尔西创始股东发函要求履行回购义务。

鉴于迪尔西经营情况持续恶化，迪尔西已无法实现五年内合格上市的目标，泰一指尚于 2022 年 6 月 7 日向迪尔西创始股东发函要求履行回购义务，并按协议约定支付回购款本金 2,100.00 万元以及按年化回报率 10%计算的收益 8,865,277.78 元(收益暂计算至 2022 年 6 月 10 日为 8,865,277.78 元,之后的收益以 2,100.00 万元为基数按年利率 10%计算至实际履行完毕之日止)。

2022 年 6 月 23 日泰一指尚作为申请人向中国国际经济贸易仲裁委员会(以下简称为"贸仲委")提出仲裁申请，请求应朝勇等 6 名迪尔西创始股东为被申请人履行增资协议中的股权回购义务，仲裁案件编号为 DS20221760。在庭审中，案件的争议焦点及仲裁庭意见如下：

案件的争议焦点为被申请人提交的江有归于 2019 年 3 月签署的《豁免函》的真实性及效力。

申请人质疑《豁免函》的真实性及效力，其主要理由为：

1. 江有归与申请人之间存在矛盾，怀疑《豁免函》是江有归于 2021 年 5 月 11 日卸任申请人法定代表人之后倒签的（注：申请人怀疑此《豁免函》的实际签署时间是在江有归卸任泰一指尚法定代表人后）；2. 根据申请人《公司章程》的规定，对外投资是股东决定的事项，免除被申请人 2000 余万的回购责任亦属于公司经营中的重大事项，应由股东决定，并加盖公司公章，江有归签署《豁免函》，未经公司董事会决议，也未加盖公司公章，属于越权代表；3.就《豁免函》文义而言，《豁免函》没有永久豁免六被申请人的回购责任，并不影响申请人依据《增资协议》 5.3 条、6.1.7 条向六被申请人主张股权回购权利；4.六被申请人非善意相对人，故该《豁免函》没有任何法律效力，《豁免函》当属无效。

仲裁庭就申请人关于《豁免函》的真实性及效力问题做如下的认定：第一、在本案庭审中，应申请人的请求，江有归出庭作证，仲裁庭依法定程序向江有归释明了作为证人如实陈述事实及作伪证的法律后果。江有归证言认可《豁免函》的真实性和签署时间，明确表示签署《豁免函》是其作为申请人法定代表人代表公司的职务行为，并且确认《情况说明》是对申请人履行《增资协议》过程的如实陈述。仲裁庭认为，《豁免函》的签署为江有归作为申请人法定代表人的亲历行为，对其证言，仲裁庭予以采信。仲裁庭注意到，在江有归出庭作证后，申请人基于其与江有归存在矛盾，怀疑《豁免函》的签署时间，仍然要求对《豁免函》的签字时间进行鉴定，对此，仲裁庭认为，本案审理的是

申请人与被申请人之间的投资法律关系纠纷,《豁免函》是江有归作为申请人的法定代表人代表申请人向被申请人做出的承诺,因此,在江有归出庭确认相关事实的前提下,本案无须就申请人与江有归之间的不信任启动鉴定程序。第二、关于江有归签署《豁免函》的行为,是否超越其职权范围,属于申请人公司的内部治理结构范畴,不应作为对外法律行为效力的认定依据。如申请人认为江有归的行为超越其职权范围,应当依法另行通过其他法律程序予以处理。本仲裁庭无权,也不应当处理该公司内部争议。第三、根据本案查明事实,江有归作为申请人的法定代表人在《增资协议》上签字,之后六被申请人认为江有归在《豁免函》上签字是代表申请人的真实意思表示并无主观上的过失,且本案中,申请人没有证据证明江有归与六被申请人有利益上的关联关系,故不能认定六被申请人为非善意相对人。第四、《豁免函》承诺“申请人自本函件签发之日起放弃要求创始股东或迪尔西公司进行股权回购的权利”,意思表示明确,并无歧义。第五、公司法定代表人是代表公司进行民事活动行使民事权利履行民事义务的负责人,其执行职务的行为应被视为是公司行为,故《豁免函》法律后果应由申请人承担。

综上,申请人时任法定代表人代表申请人签署的《豁免函》,意思表示明确,免除了六被申请人的于《增资协议》项下的回购义务,故申请人基于《增资协议》约定要求六被申请人共同向申请人支付股权回购款本金人民币 2100 万元及收益、六被申请人共同向申请人支付违约金、六被申请人共同向申请人赔偿律师代理费 8 万元、六被申请人共同承担本案仲裁费的仲裁请求不能得到支持。

2023 年 5 月 26 日贸仲委作出裁决,驳回申请人的全部仲裁请求。

对此仲裁结果,泰一指尚不予认可,将继续通过法律手段维护公司利益。

(四) 独立董事关于问题 8 (3) 的独立意见:

经查阅公司提供的资料,独立董事认为:泰一指尚签署《增资协议》的时间为 2017 年 9 月 30 日,五年内合格上市的最晚时间为 2022 年 9 月 30 日。故迪尔西虽经营长期处于亏损状态,泰一指尚没有向迪尔西创始股东发函要求履行回购义务。

鉴于迪尔西经营情况持续恶化,迪尔西已无法实现五年内合格上市的目标,泰一指尚于 2022 年 6 月 7 日向迪尔西创始股东发函要求履行回购义务,并按协议约定支付回购款本金 2,100.00 万元以及按年化回报率 10%计算的收益 8,865,277.78 元。

2022 年 6 月 23 日,泰一指尚作为申请人向中国国际经济贸易仲裁委员会(以下简称“贸仲委”)提出仲裁申请,请求应朝勇等 6 名迪尔西创始股东为被申请人履行增资协议中的股权回购义务,仲裁案件编号为 DS20221760。在庭审中,案件的争议焦点

为被申请人提交的江有归于 2019 年 3 月签署的《豁免函》的真实性及效力。贸仲委认为申请人泰一指尚时任法定代表人江有归代表申请人签署的《豁免函》意思表示明确，免除了六被申请人于《增资协议》项下的回购义务。2023 年 5 月 26 日，贸仲委作出裁决，驳回申请人的全部仲裁请求。

对上述贸仲委作出的仲裁结果，泰一指尚不予认可，将继续通过法律手段维护公司利益。

综上，独立董事同意公司及泰一指尚继续通过法律手段维护公司利益。另外，独立董事质疑泰一指尚原法定代表人江有归签署《豁免函》放弃回购权利的动机，要求公司进一步核查江有归是否与被申请人存在利益安排。

此外，经事后审核发现《公司 2022 年年度报告》存在部分表格及段落数据列示错误，具体更正内容详见《公司关于 2022 年年度报告更正公告》（公告编号：2023-040）。公司今后将进一步强化信息披露的审核工作，提高信息披露质量。为此给广大投资者带来的不便深表歉意，敬请广大投资者谅解。

特此公告。

浙江富润数字科技股份有限公司

董 事 会

2023 年 7 月 12 日