

成都博瑞传播股份有限公司

关于 2025 年年度报告的信息披露监管问询函的回复

上海证券交易所：

成都博瑞传播股份有限公司（以下简称“公司”）日前收到贵所出具的《关于成都博瑞传播股份有限公司 2025 年年度报告的信息披露监管问询函》（以下简称“监管问询函”），公司对问题清单进行了认真核实，现就相关事项回复如下：

问题一：关于收入

年报显示，公司主营软件开发及系统集成、媒体、游戏、楼宇租赁等业务，2025 年度合计实现营业收入 4.56 亿元，同比下滑 21.23%。其中，软件开发及系统集成业务营业收入 1.34 亿元，同比下滑 52.24%，毛利率 27.92%，同比减少 15.88 个百分点，降幅较大；媒体业务营业收入 1.33 亿元，同比增长 27.18%，但毛利率 17.80%，同比减少 11.80 个百分点。分季度看，公司 2025 年四个季度营业收入分别为 1.74 亿元、1.11 亿元、1.20 亿元、0.10 亿元，第四季度收入占全年比重 2.42%，与往年差异较大。公司于 2026 年 4 月披露业绩预告称，公司基于审慎性判断部分项目未完全满足收入确认条件，相关收入暂不确认至 2025 年度。

请公司：（1）结合行业趋势及可比公司情况，说明媒体业务、软件开发及系统集成业务的收入及毛利率同比变动幅度较大的原因及合理性；（2）说明第四季度收入大幅下降的原因，列示未完全满足收入确认条件的项目情况，包括客户名称、合同金额、原定验收时点、实际验收时点、目前进展等，结合会计准则及公司收入相关的具体会计政策，说明公司判断相关项目未满足收入确认条件的具体依据；（3）补充披露不同业务类型下公司的收入确认政策及依据，说明报告期内是否发生变更，是否符合企业会计准则的规定；（4）分业务列示近三年主要客户情况，包括交易对方、交易内容、金额及占比、结算政策、销售回款情况、应收账款余额、是否关联方或潜在关联方等，并说明是否存在长期未结算

或期后退回情况。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、结合行业趋势及可比公司情况，说明媒体业务、软件开发及系统集成业务的收入及毛利率同比变动幅度较大的原因及合理性

（一）媒体业务

公司媒体业务细分业务类型的收入成本构成情况如下：

单位：万元

业务类型	2025 年度				2024 年度			
	收入	毛利	毛利率（%）	收入占比（%）	收入	毛利	毛利率（%）	收入占比（%）
媒体业务-活动策划服务(注 1)	1,543.31	99.07	6.42	11.58	1,494.99	510.68	34.16	14.27
媒体业务-传统广告业务	2,907.89	498.55	17.14	21.83	3,351.32	518.73	15.48	31.99
媒体业务-新媒体广告	7,837.27	1,264.62	16.14	58.82	2,590.35	1,155.51	44.61	24.73
媒体业务-其他(注 2)	1,034.60	508.87	49.19	7.77	3,039.15	916.07	30.14	29.01
合计	13,323.07	2,371.11	17.80	100.00	10,475.81	3,100.99	29.60	100.00

注 1：本期活动业务毛利率同比下降，主要系政府补助专项项目收款会计核算科目差异影响。公司 2025 年度获得的文产专项补助合计金额 480 万元，依据会计准则相关规定在“其他收益”中列报，未在营业收入进行反映，而上述活动所对应的成本则计入主营业务成本。若将其他收益还原至收入进行分析，则还原后毛利率为 28%，与上年不存在重大差异。

注 2：其他媒体业务包括了文创产业、数字服务、运营管理服务等，其他业务 2025 年度大幅下降主要系公司逐步聚焦主业，战略性缩减文创产业、数字服务以及运营管理服务等其他业务。

2025 年媒体业务增长，主要系新媒体广告业务上涨 5,246.92 万元。媒体业务毛利率 17.80%较 2024 年 29.60%下降了 11.80%，主要原因是 2025 年新承接的小红书数字营销业务导致新媒体广告业务收入占比有所提升，但该行业市场竞争

较为激烈且 2025 年系公司首年承接，项目初始运营拓展成本较高，导致该业务毛利率较低，故新媒体广告收入较上年增加，毛利降低。

公司新媒体广告业务近两年收入及毛利分平台情况如下：

单位：万元

平台类型	2025 年度			2024 年度		
	收入金额	毛利金额	毛利率（%）	收入金额	毛利金额	毛利率（%）
小红书、巨量引擎等外部平台	6,634.47	446.70	6.73	1,390.77	244.93	17.61
红星视频等自营平台	1,202.81	817.92	68.00	1,199.58	910.58	75.91
合计	7,837.27	1,264.62	16.14	2,590.35	1,155.51	44.61

2025 年度公司新媒体业务毛利率下降主要系小红书和巨量引擎等互联网营销平台的毛利率大幅下降拉低了整体的毛利率，后续同行业分析主要选取互联网营销相关的媒体公司进行分析。

新媒体业务（外部平台）与同行业公司营业收入变动情况对比如下：

公司	主营业务	2025 年	2024 年
蓝色光标	出海广告投放、全案推广/代理	12.99%	15.55%
天龙集团	互联网营销占 80.5%，字节、小红书代理	3.94%	-16.30%
浙文互联	数字营销代理	8.38%	-28.80%
平均值		8.44%	-22.55%
媒体业务-小红书、巨量引擎等外部平台		377.04%	2.96%

公司新媒体业务 2025 年营业收入增幅高于同行业公司，主要系公司 2025 年新取得小红书代理资质。根据中关村互动营销实验室发布的《2025 年中国互联网广告营销趋势报告》，2025 年中国互联网广告市场规模预计约为 7,257 亿元，同比增长 11.50%，2025 年中国互联网营销市场规模（包含电商推广、社交营销等）预计为 8818 亿人民币，较上年增幅约为 13.56%。行业前十大公司的市场份额占比为 96.6%，行业前三的巨头公司（抖音、阿里巴巴、腾讯）市场份额占比为 66.2%。在此行业背景下，公司积极拓展互联网营销市场，于 2025 年获取小红书业务牌照，2025 年小红书业务实现 4,867.23 万元营业收入，公司新媒体业

务依托渠道转型实现收入大幅增长具有合理性。

新媒体业务（外部平台）与同行业公司毛利率对比如下：

公司	2025 年	2024 年
蓝色光标	2.63%	2.56%
天龙集团	6.79%	6.06%
浙文互联	8.75%	8.63%
平均值	4.71%	5.75%
媒体业务-小红书、巨量引擎等外部平台	6.73%	17.61%

公司 2024 年互联网营销业务毛利率相对同行业较高主要系 2024 年公司运营的巨量引擎是房产牌照，而可比公司均为行业龙头系运营的小红书或巨量引擎类的综合牌照，综合牌照相对竞争更激烈，毛利相对更低。2025 年公司在取得小红书综合牌照后，业务尚处起步阶段，规模效应尚未显现，行业代理模式普遍存在返点透明、毛利空间狭窄的特征，导致媒体业务整体毛利率同比有所回落，2025 年度公司新媒体业务（外部平台）整体毛利率与可比公司之间不存在显著差异，具有合理性。

（二）软件开发及系统集成业务

1、软件开发及系统集成业务的收入同比变动原因

公司软件开发与系统集成业务系子公司四川生学教育科技有限公司（以下简称“生学教育”）根据客户需求开展系统集成业务以及软件及服务业务两类业务形成。系统集成业务主要是根据客户需求整合硬件及对应操作软件，接受委托后采购硬件、软件，现场安装、调试实现交付的业务；软件及服务业务主要包括软件销售、集成业务中的安装服务、心理健康测评服务、教学质量监测诊断服务（统考联考服务）和教师代培服务、定制开发服务等。

2024-2025 年，软件开发及系统集成业务收入分布对比情况如下：

单位：万元

业务类型	2025 年度 营业收入	2024 年度 营业收入	营业收入 变动金额	营业收入 变动比例
系统集成业务	7,128.65	16,266.53	-9,137.88	-56.18%
软件及服务项目	6,290.01	11,829.52	-5,539.51	-46.83%

业务类型	2025 年度 营业收入	2024 年度 营业收入	营业收入 变动金额	营业收入 变动比例
合计	13,418.66	28,096.05	-14,677.39	-52.24%

2025 年，公司软件开发与系统集成收入同比下降 14,677.39 万元，下降比例 52.24%，收入下滑核心原因系项目订单收缩。

（1）专项债政策全面收紧，优质项目减少

专项债业务整体发展趋缓，2025 年国内专项债项目申报、审核政策全面收紧，发行节奏明显放缓。各级地方政府需耗时消化存量项目，且年度专项债额度重点向民生保障领域倾斜，公司核心的智慧教育类项目获批数量、申报金额均同比下降。同时，各地政府强化地方债务风险防控，压缩非刚性财政支出，专项债项目入库审核、合规论证门槛提升，审批及资金拨付周期拉长，市场内可落地的优质智慧教育项目减少，拉长公司业务拓展周期、延后项目落地进度。

（2）项目交付滞后

系统集成项目落地时间较以往年度延后，导致项目交付时间滞后，2025 年确认收入的项目主要为 2024 年签订的存量合同，而 2025 年新签订项目合同截至年底尚未完工，未能在 2025 年确认收入，叠加订单收缩、市场新项目获取困难的现状，最终形成当期收入明显下滑的情况。

（3）行业竞争阶段性加剧

行业市场竞争阶段性加剧，智慧教育赛道参与者增多，部分竞争对手通过低价竞标、放宽商务合作条件的方式抢占市场份额，提升了公司新项目承接难度，行业整体毛利率承压。

2、软件开发及系统集成业务的毛利率变动原因

软件开发及系统集成业务收入及毛利情况如下：

单位：万元

业务类型	2025 年度发生额				2024 年度发生额			
	收入	毛利	毛利率	收入占比	收入	毛利	毛利率	收入占比
系统集成	7,128.65	2,156.98	30.26%	53.12%	16,266.53	4,804.89	29.54%	57.90%
软件开发及销售	4,465.92	4,444.38	99.52%	33.28%	10,278.52	10,242.39	99.65%	36.58%

其他业务	1,824.08	534.68	29.31%	13.59%	1,551.00	649.66	41.89%	5.52%
公共成本		-3,389.86				-3,390.09		
合计	13,418.66	3,746.19	27.92%	100.00%	28,096.05	12,306.85	43.80%	100.00%

注：公司 2024 年软件摊销以及专有云资源服务公共成本为 3,390.09 万元，2025 年为 3,389.86 万元。

如上表数据所示，公司 2024 年度与 2025 年度系统集成业务毛利率水平基本保持平稳，整体维持在 30%左右，未出现明显波动。报告期内公司综合毛利率同比下滑的核心原因系业务结构变化，公司高毛利板块-软件及服务项目收入规模回落，收入规模下滑导致固定公共成本占比上升，拉低了整体盈利水平。

3、同行业情况分析

软件开发及系统集成业务与同行业公司营业收入变动情况对比如下：

公司	主营业务	2025 年	2024 年
汉鑫科技	为智慧城市提供解决方案及为智能建筑提供系统集成服务	-61.21%	-25.38%
浪潮软件	智慧城市软件及系统集成	-38.21%	-26.75%
金桥信息	智慧教育/智慧政务/智慧法治场景解决方案	-0.94%	-24.98%
平均值		-33.45%	-25.70%
生学教育	提供智慧教育、智慧城市领域的系统集成服务、自研软件产品销售和技术服务等产品和服务。	-52.24%	-5.19%

软件开发及系统集成业务与同行业公司毛利率对比如下：

公司	2025 年	2024 年
汉鑫科技	29.61%	34.77%
浪潮软件	35.04%	39.26%
金桥信息	27.85%	26.73%
平均值	30.83%	33.59%
生学教育	27.92%	43.80%

公司软件开发与系统集成业务覆盖智慧教育、智慧城市、智慧园区等。项目多为定制化大型总包项目，难以标准化批量交付。智慧教育客户以各地教育局、院校及教育国企总包为主；智慧城市客户以政府政务单位、城投及城市建设总包

国企为主；智慧园区客户以园区管委会、园区国资运营平台、园区数字化总包方为主。系统集成业务营收体量高、毛利率偏低，自研软件毛利率较高。

公司与上述同行业公司在下游客户开拓、所处细分应用领域、软件开发和系统集成业务的收入占比等均存在不同，故营业收入增长率以及毛利率存在一定差异。但从行业整体而言，根据汉鑫科技以及浪潮软件公告信息，受地方财政收紧及政企客户预算承压影响，智慧教育及智慧城市行业整体项目审批放缓、交付延期，导致其 2024 年至 2025 年营收普遍出现下滑；同时，行业竞争加剧迫使其通过降价或增加实施成本来维持市场份额，导致毛利率出现明显波动。公司软件开发及系统集成业务 2025 年收入同比减少 52.24%、毛利率同步下行，收入端下滑主要系专项债收紧导致项目交付滞后、老项目自然衰减与新项目接续空窗，与上述同行业公司下滑趋势一致。毛利率下行主要系低毛利的系统集成类项目收入占比提升、高毛利软件产品占比下降，叠加行业竞争加剧所致，与三家同业毛利率普遍承压的走势一致。收入及毛利率的阶段性波动符合政府端集成/教育信息化行业特征，具有合理性。

二、说明第四季度收入大幅下降的原因，列示未完全满足收入确认条件的项目情况，包括客户名称、合同金额、原定验收时点、实际验收时点、目前进展等，结合会计准则及公司收入相关的具体会计政策，说明公司判断相关项目未满足收入确认条件的具体依据

（一）说明第四季度收入大幅下降的原因，列示未完全满足收入确认条件的项目情况，包括客户名称、合同金额、原定验收时点、实际验收时点、目前进展等

公司第四季度收入同比下降主要系：2025 年末，在年度财务报告编制和全面业务复核过程中，公司对前三季度的部分营业收入进行调整相应调减第四季度的营业收入，其中：（1）公司将部分广告传媒业务及系统集成业务交易由总额法调整为净额法列报，调减第四季度营业收入 8,584.72 万元；（2）年末结合所获取的信息综合评估后认为，公司第三季度确认的部分系统集成业务尚未满足收入确认条件，调减第四季度营业收入 3,450.79 万元。公司 2025 年年度报告营业收入已恰当列示。

公司 2025 年年度业绩预告公告中提及的“部分项目未完全满足收入确认条件，暂不将相应收入计入 2025 年度”，主要系两笔算力中心教育软件业务收入。具体项目情况如下：

1、新疆项目

项目情况：2025 年 10 月，生学教育与成都天奥科技开发有限公司（以下简称“成都天奥”）签订软件产品购销合同，向其采购教育软件，合同总金额 1,986 万元，终端为新疆算力中心项目。生学教育于 2025 年确认不含税收入 1,757.52 万元（对归母净利润影响 720.20 万元）。

验收时点及目前进展情况：原定验收时点 2025 年，虽然该项目 2025 年度已交付，但因硬件价格上涨幅度较大，终端项目进展缓慢，客户首期款项未支付，项目整体验收时间尚无法确定。

2、马鞍山项目

项目情况：2025 年 11 月，才子软件与蜂云时代科技有限公司（以下简称“蜂云时代”）签订采购合同，向其采购教育软件，合同总金额 1,873.80 万元，终端为马鞍山算力中心项目。才子软件于 2025 年确认不含税收入 1,658.23 万元（对归母净利润影响 781.44 万元）。

验收时点及目前进展情况：原定验收时点 2025 年，虽然该项目 2025 年度已交付，但期后项目部署维护仍在持续进行中。

（二）结合会计准则及公司收入相关的具体会计政策，说明公司判断相关项目未满足收入确认条件的具体依据

1、会计准则依据以及公司会计政策

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（2017 年修订）第五条规定：“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企

业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。”以及《企业会计准则第 14 号——收入》第十三条规定：“对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品控制权时点确认收入。在判断客户是否已取得商品控制权时，企业应当考虑下列迹象：（一）企业就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；（二）企业已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；（三）企业已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；（四）企业已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；（五）客户已接受该商品。”

公司依据企业会计准则相关规定，在公司产品交付给客户且客户取得产品的控制权时确认收入。行业通行做法中，在客户验收后即确认收入，隐含了“对价很可能收回”以及“主要风险和报酬已转移”条件已满足的判断。

根据上海证券交易所典型案例研究问题 1：A 公司为客户提供大型设备交付及安装调试服务，虽因客户原因导致设备送达后未能按期开展安装调试，合同约定逾期视同验收且客户已全款支付，但由于安装调试属于项目核心履约环节、直接影响客户完整经济利益获取，企业并未实质完成全部履约义务、未真正转移商品控制权，根据收入准则控制权转移的核心判断原则，时点法收入确认需以履约实质完成、控制权真实转移为依据，不得仅凭合同形式条款提前确认收入。

即按照取得客户验收报告时点确认收入为软件集成行业的通行做法，但这是以正常商业环境下客户信用风险可控、验收具有实质意义为前提的，具体需结合业务实质进行综合判断。

2、公司判断相关项目未满足收入确认条件的具体依据

截至 2025 年末，公司已将软件交付给下游客户并取得了客户验收报告，合同各方已批准并承诺履行义务、合同明确了权利义务、有明确支付条款、具有商业实质，享有法律上的现时收款权利，形式上符合法定所有权转移及客户接受的条件。然而，收入准则的核心原则是控制权的“实质转移”。

上述项目均系年底交付，年末完成软件的初步部署，软件虽经交付验收，但

尚未与硬件结合运行。项目终端均为大型算力中心建设项目，软件能否达到预期运行效果、能否通过终端项目整体验收仍存在一定不确定性。虽已满足合同的交付条件，但从实质上分析存在商品所有权上的主要风险尚未完全转移的可能。在评估客户的支付能力和意图时，上述项目的客户对本公司的回款能力依赖终端项目推进。截至年末，公司综合评估认为尚不满足"企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回"的条件。

综上，公司结合期后所获取补充信息后，基于审慎性原则重新评估，对不满足条件的收入予以调减，符合《企业会计准则第 14 号——收入》关于"对价很可能收回"和"控制权实质转移"的核心要求，会计处理恰当。

三、补充披露不同业务类型下公司的收入确认政策及依据，说明报告期内是否发生变更，是否符合企业会计准则的规定

（一）收入确认的政策及依据

1、一般原则

公司收入确认严格遵循《企业会计准则第 14 号——收入》（财会〔2017〕22 号），以控制权转移模型为核心：即企业在履行合同履约义务、客户取得相关商品、服务控制权时确认收入，按合同交易价格分摊至各单项履约义务进行计量。公司在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时，确认收入。取得相关商品或服务的控制权，是指能够主导该商品的使用或该服务的提供并从中获得几乎全部的经济利益。

履约义务，是指合同中公司向客户转让可明确区分商品的承诺。公司的履约义务在满足下列条件之一的，属于在某一时段内履行履约义务；否则，属于在某一时点履行履约义务：①客户在公司履约的同时即取得并消耗公司履约所带来的经济利益；②客户能够控制公司履约过程中在建的商品；③公司履约过程中所产出的商品具有不可替代用途，且公司在整个合同期间内有权就累计至今已完成的履约部分收取款项。

对于在某一时段内履行的履约义务，公司在该段时间内按照履约进度确认收入。履约进度不能合理确定时，公司已经发生的成本预计能够得到补偿的，按照

已经发生的成本金额确认收入，直到履约进度能够合理确定为止。

对于在某一时点履行的履约义务，公司在客户取得相关商品控制权时点确认收入。公司在判断客户是否已取得商品控制权时，综合考虑下列迹象：①公司就该商品享有现时收款权利，即客户就该商品负有现时付款义务；②公司已将该商品的法定所有权转移给客户，即客户已拥有该商品的法定所有权；③公司已将该商品实物转移给客户，即客户已实物占有该商品；④公司已将该商品所有权上的主要风险和报酬转移给客户，即客户已取得该商品所有权上的主要风险和报酬；⑤客户已接受该商品；⑥其他表明客户已取得商品控制权的迹象。

对于合同中存在重大融资成分的，公司按照假定客户在取得商品控制权时即以现金支付的应付金额确定交易价格，使用将合同对价的名义金额折现为商品现销价格的折现率，将确定的交易价格与合同承诺的对价金额之间的差额在合同期间内采用实际利率法摊销。合同开始日，公司预计客户取得商品或服务控制权与客户支付价款间隔不超过一年的，不考虑合同中存在的重大融资成分。

公司根据在向客户转让商品前是否拥有对该商品的控制权，来判断公司从事交易时的身份是主要责任人还是代理人。公司在向客户转让商品前能够控制该商品的，则公司为主要责任人，按照已收或应收对价总额确认收入；否则，为代理人，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。

根据合同约定、法律规定等，公司为所销售的商品提供质量保证，属于为向客户保证所销售的商品符合既定标准的保证类质量保证，公司按照附注七、51 预计负债进行会计处理。

2、具体方法

公司的营业收入主要包括软件产品销售收入、系统集成业务收入、游戏业务收入、媒体业务收入、租赁业务收入、发放贷款业务收入。

1) 软件产品销售收入

公司的软件产品销售业务，以软件产品控制权转移给购买方时点确认收入；

对合同规定由公司负责质保期内的软件产品，在确认收入的同时，按合同金额的0.3%预提软件维护费用。定制软件销售收入公司将其作为在某一时点内履行的履约义务，公司于定制的软件产品交付给客户且客户取得产品的控制权时确认收入。

2) 系统集成业务收入

公司在将系统集成产品交付给客户，并取得客户的验收报告时确认收入。

3) 游戏业务收入

公司游戏营业收入主要包括玩家充值分成收入和游戏授权金收入。

充值分成收入：对于公司合作的第三方平台运营商的分成收入或自有网络平台游戏玩家的充值收入，根据与自有网络平台游戏玩家、授权运营商之间的协议，游戏公司在有充分证据证明已提供了相应的服务，并且与服务相关的对价很可能收回的情况下，予以确认游戏收入。

游戏授权金收入：公司将取得的授权金收入予以递延，在游戏的协议约定的许可期间内分期确认收入。

4) 媒体业务收入

广告发布及代理：承接业务后，在广告内容见诸媒体并经客户确认，收款或取得收款的权利时，按广告发布期确认销售收入。

活动策划：对于承接的非演艺类专业设计及制作业务，公司在非演艺类专业设计及制作已经完成验收，即客户取得相关商品及服务的控制权时确认收入实现。同时，公司将非演艺类专业设计及制作业务实际发生的人员工资、设备采购成本、折旧费、差旅费、运输费、租赁费等各项支出确认成本。

5) 租赁业务收入

公司将投资性房地产用于出租，按租赁协议约定的租赁期限与租金额，在相关租金已经收到或取得了收款的证据时，按照直线法在租赁期内确认收入。同时，公司将此类业务于租赁期间发生的折旧费、维护费等各项支出确认成本。

6) 发放贷款业务

公司根据与客户签订的借款合同或协议，在借款已经发放，公司收取利息或取得收取利息的权利时，根据借款合同或协议约定的借款利率和借款本金按照归属于本期的借款期间确认发放贷款利息收入。

（二）说明报告期内是否发生变更，是否符合企业会计准则的规定

报告期内，公司收入确认方法一直按照《企业会计准则第14号——收入》（财会〔2017〕22号）的规定执行并持续沿用，判断控制权转移、履约义务模式的核心原则未做调整，符合企业会计准则的规定。

四、分业务列示近三年主要客户情况，包括交易对方、交易内容、金额及占比、结算政策、销售回款情况、应收账款余额、是否关联方或潜在关联方等，并说明是否存在长期未结算或期后退回情况。

(一) 软件开发及系统集成近三年主要客户情况

单位：万元

年度	序号	客户名称	交易内容	交易金额 (不含税)	占软件开发及系统集成业务收入比例	结算政策	累计回款 (截至 2026 年 6 月末)	应收款余额 (截至 2026 年 6 月末)	是否关联方或潜在 关联方	是否存在 期后退回 情况
2025 年	1	四川信一创科技有限公司	系统集成	4,644.07	34.61%	分期收款	3,633.80	1,709.20	否	否
	2	四川思栋科技有限责任公司	软件销售	2,057.27	15.33%	分期收款	440.11	1,960.95	否	否
	3	成都高新愿景数字科技有限公司	系统集成	808.18 (注 1)	6.02%	分期收款	3,915.89	4,772.19	否	否
	4	射洪市数字科技有限责任公司	软件销售	686.41	5.12%	分期收款	402.00	402.00	否	否
	5	四川九洲视讯科技有限责任公司	系统集成、 软件销售	924.06	6.89%	进度结算	540.34	503.84	否	否
小计				9,119.98	67.96%		8,932.14	9,348.18		
2024 年	1	四川省华存智谷科技有限责任公司	系统集成	7,693.86	27.38%	分期收款	4,965.00	4,035.00	否	否
	2	北京电子数智科技有限责任公司	软件销售	5,124.92	18.24%	分期收款	4,987.00	1,012.00	否	否
	3	四川省建筑机械化工程有限公司	系统集成	2,808.61	10.00%	进度结算	2,380.30	793.43	否	否
	4	遂宁市河东开发建设投资有限公司	系统集成	2,440.14	8.68%	分期收款	1,149.00	1,701.00	否	否

年 度	序 号	客户名称	交易内容	交易金额 (不含税)	占软件开发及系统集成业务收入比例	结算政策	累计回款 (截至 2026 年 6 月末)	应收款余额 (截至 2026 年 6 月末)	是否关联方或潜在 关联方	是否存在 期后退回 情况
	5	成都西南锦云大数据有限公司	系统集成	2,102.82	7.48%	分期收款	744.09	1,736.21	否	否
小计				20,170.35	71.79%		14,225.39	9,277.64		
2023 年	1	马尔康嘉绒投资集团有限责任公司	系统集成	10,461.98	35.30%	进度结算	3,450.00	3,214.58 (注 2)	否	否
	2	成都东部新区管理委员会文化旅游体育局	系统集成	5,777.26	19.50%	分期收款	6,794.17		否	否
	3	开普云信息科技股份有限公司	软件销售	1,826.27	6.16%	分期收款	833.89	1,286.26	否	否
	4	德阳城市智慧之心信息技术有限公司	软件销售	2,920.65	9.86%	分期收款	3,170.33		否	否
	5	四川宜创和盛科技有限公司	软件开发	2,452.83	8.28%	分期收款	1,654.30	945.70	否	否
小计				23,438.99	79.09%		15,902.69	5,446.54		

注 1：合同总金额为含税 8,688.08 万元，本项目中公司具有代理人属性，审慎考虑按净额法确认收入 808.18 万元。

注 2：2024 年 12 月 31 日公司为进一步盘活账面资产，优化资产结构，及时回收流动资金，提高资金使用效率，将“马尔康市智慧城市一期(一批次)建设项目”项下对债务人马尔康嘉绒投资集团有限责任公司享有的 5,552.08 万元应收账款债权协议转让给成都传媒产业集团有限公司，以评估机构出具的《资产评估报告》为定价依据，转让价格确定为 5,260.80 万元。

关于部分客户长期未回款原因说明：受地方专项债政策收紧、财政预算审批及拨款进度放缓影响，部分客户回款时间较长，公司通过电话、现场、发催收函及律师函等方式进行催收，并根据客户的信用风险计提坏账准备，具体分析详见“本回复问题四：关于应收账款”。

（二）媒体业务近三年主要客户情况

单位：万元

年度	序号	客户名称	交易内容	交易金额(不含税)	占媒体业务收入比例	结算政策	销售当年回款	截至销售当年末应收余额	期后回款金额（截至 2026 年 6 月末）	是否关联方或潜在关联方	是否存在长期未结算或期后退回情况
2025 年	1	成都德孚文化传媒有限公司	广告发布	1,800.27	13.51%	预付货款	1,987.69			否	否
	2	北京泽白科技有限公司	广告发布	915.63	6.87%	预付货款	979.63			否	否
	3	宜宾五粮液浓香系列酒有限公司	广告发布	851.58	6.39%	分期收款	528.77	624.85	624.85	否	否
	4	成都云枢涌现信息科技有限公司	广告发布	625.27	4.69%	预付货款	681.01			否	否
	5	广东罗浮百岁山食品饮料有限公司	广告发布	570.57	4.28%	分期收款	604.80			否	否
小计				4,763.32	35.75%		4,781.91	624.85	624.85		
2024 年	1	北京巴士传媒股份有限公司广告分公司	广告发布	572.33	5.46%	分期收款	624.80			否	否
	2	大美数文化艺术发展有限公司	活动策划	415.51	3.97%	进度结算	415.51			是(注 1)	否

年度	序号	客户名称	交易内容	交易金额(不含税)	占媒体业务收入比例	结算政策	销售当年回款	截至销售当年末应收余额	期后回款金额（截至 2026 年 6 月末）	是否关联方或潜在关联方	是否存在长期未结算或期后退回情况
	3	中国共产党成都市委员会宣传部	活动策划	404.76	3.86%	分期收款、进度结算	413.20	15.85	15.85	否	否
	4	成都园艺博览运营发展有限公司	文创业务	380.21	3.63%	进度结算	403.03			否	否
	5	成都市教育局	活动策划	332.88	3.18%	分期收款、进度结算	381.95			否	否
小计				2,105.70	20.10%		2,238.49	15.85	15.85		
2023 年	1	四川龙厨优选农业发展有限公司	商品销售	830.19	8.12%	进度结算	586.50	279.50	279.50	否	否
	2	北京运筹致盛国际传媒广告有限公司	广告发布	796.38	7.79%	分期收款	741.87	3,687.30	1,099.38（注 2）	否	注 2
	3	北京沃捷户外广告有限公司	广告发布	650.89	6.37%	分期收款	567.04	122.90	122.90	否	否
	4	中国共产党成都市委员会宣传部	活动策划	631.39	6.18%	分期收款、进度结算	669.28			否	否
	5	北京巴士传媒股份有限公司广告分公司	广告发布	486.92	4.76%	分期收款	588.47	18.13	18.13	否	否
小计				3,395.77	33.23%		3,153.15	4,107.83	1,519.91		

注 1：大美数文化艺术发展有限公司（以下简称“大美数文化”）系子公司成都文化产权交易所有限公司（以下简称“文交所”）股东中国数字图书馆有限责任公司（以下简称“中数图”）之子公司，2024 年文交所与大美数文化合作马王堆项目，文交所负责马王堆项目筹备、运营及管理服务、展览、招投标、VR 策划方案等内容。

注 2：公司控股子公司博瑞眼界与北京运筹致盛国际传媒广告有限公司于 2021-2022 年签署户外广告投放合同。2024 年 3 月北京市第一中级人民法院裁定受理运筹致盛破产申请，2024 年 8 月确认博瑞眼界享有普通债权 3,946.09 万元，劣后债权 609.35 万元，可抵销债务金额 1,100.00 万元；抵销后享有的债权金额合计 3,455.44 万元，与账面原值的差额为管理人根据合同约定认定的新增代理费。截至 2025 年末，博瑞眼界应收北京运筹致盛国际传媒广告有限公司 2,587.92 万元，北京运筹致盛国际传媒广告有限公司已于 2024 年申请破产，导致该应收款长期未结算，后续公司将通过破产管理人追债以及通过欠款方实际控制人肖轶引荐其他新项目化债，具体追偿措施详见本回复“问题四：关于应收账款、一、（一）、1、应收账款前十大欠款方的具体情况”。

（三）游戏业务近三年主要客户情况

年度	序号	客户名称	交易内容	交易金额(不含税)	占比游戏业务收入比例	结算政策	销售当年回款	截至销售当年末应收余额	期后回款金额（截至2026年6月末）	是否关联方或潜在关联方	是否存在长期未结算或期后退回情况
2025 年	1	广州龙谷信息科技有限公司	游戏分成	2,041.19	25.39%	进度结算	2,187.02	917.00	917.00	否	否
	2	成都清墨承飧网络科技有限公司	信息服务费	1,322.14	16.45%	进度结算	1,320.55	250.24	250.24	否	否
	3	深圳市腾讯计算机系统有限公司	游戏分成	1,196.11	14.88%	进度结算	1,236.50	152.14	152.14	否	否

年度	序号	客户名称	交易内容	交易金额(不含税)	占比游戏业务收入比例	结算政策	销售当年回款	截至销售当年末应收余额	期后回款金额 (截至2026年6月末)	是否关联方或潜在关联方	是否存在长期未结算或期后退回情况
	4	深圳市梦作坊科技有限公司	游戏分成	768.32	9.56%	进度结算	798.69	404.86	341.84	否	否
	5	霍尔果斯禧乐网络科技有限公司	游戏分成	733.89	9.13%	进度结算	813.77	239.23	239.23	否	否
小计				6,061.65	75.41%		6,356.52	1,963.46	1,900.44		
2024年	1	广州龙谷信息科技有限公司	游戏分成	2,645.89	25.77%	进度结算	3,566.03	940.35	940.35	否	否
	2	深圳市腾讯计算机系统有限公司	游戏分成	1,309.31	12.75%	进度结算	1,554.51	120.76	120.76	否	否
	3	霍尔果斯禧乐网络科技有限公司	游戏分成	1,140.38	11.10%	进度结算	2,229.80	275.07	275.07	否	否
	4	成都清墨承飧网络科技有限公司	信息服务费	1,054.65	10.27%	进度结算	948.61	169.32	169.32	否	否
	5	深圳市梦作坊科技有限公司	游戏分成	1,026.13	9.99%	进度结算	1,262.60	389.13	389.13	否	否
小计				7,176.35	69.88%		9,561.55	1,894.63	1,894.63		
2023年	1	广州龙谷信息科技有限公司	游戏分成	4,128.07	36.24%	进度结算	4,696.55	1,701.74	1,701.74	否	否
	2	霍尔果斯禧乐网络科技有限公司	游戏分成	2,111.75	18.54%	进度结算	942.39	1,296.07	1,296.07	否	否
	3	深圳市腾讯计算机系统有限公司	游戏分成	1,562.50	13.72%	进度结算	1,677.37	287.40	287.40	否	否

年度	序号	客户名称	交易内容	交易金额(不含税)	占比游戏业务收入比例	结算政策	销售当年回款	截至销售当年末应收余额	期后回款金额（截至2026年6月末）	是否关联方或潜在关联方	是否存在长期未结算或期后退回情况
	4	深圳市梦作坊科技有限公司	游戏分成	1,268.35	11.13%	进度结算	1,236.41	564.03	564.03	否	否
	5	炫彩互动网络科技有限公司	信息服务费	660.16	5.79%	进度结算	587.81	154.12	154.12	否	否
小计				9,730.83	85.42%		9,140.53	4,003.37	4,003.37		

（四）楼宇租赁业务近三年主要客户情况

单位：万元

年度	序号	客户名称	交易内容	交易金额(不含税)	占楼宇租赁业务收入比例	结算政策	销售当年回款	是否关联方或潜在关联方	是否存在长期未结算或期后退回情况
2025 年	1	中国人民财产保险股份有限公司	租金、物业费	690.79	15.71%	预收款	732.23	否	否
	2	成都传媒产业集团有限公司	租金、物业费	475.08	10.80%	预收款	503.58	是	否
	3	成都环境工程建设有限公司	租金、物业费	399.29	9.08%	预收款	423.24	否	否
	4	成都东岸智媒文化产业发展有限公司	租金、物业费	218.41	4.97%	预收款	238.47	是	否
	5	成都传媒文化投资有限公司	租金、物业费	218.34	4.96%	预收款	231.51	是	否
小计				2,001.90	45.51%		2,129.04		
2024 年	1	中国人民财产保险股份有限公司	租金、物业费	658.18	14.83%	预收款	697.67	否	否
	2	成都传媒产业集团有限公司（注 1）	租金、物业费	453.95	10.23%	预收款	413.96	是	否

年度	序号	客户名称	交易内容	交易金额 (不含税)	占楼宇租赁业 务收入比例	结算政策	销售当年 回款	是否关联方 或潜在关联 方	是否存在长期未 结算或期后退回 情况
	3	成都环境工程建设有限公司	租金、物业费	390.53	8.80%	预收款	279.15	否	否
	4	成都东岸智媒文化产业发展有限公司	租金、物业费	218.41	4.92%	预收款	246.76	是	否
	5	成都传媒文化投资有限公司	租金、物业费	218.34	4.92%	预收款	231.51	是	否
小计				1,939.41	43.70%		1,869.06		
2023 年	1	四川省农村信用社联合社	租金、物业费	671.18	12.83%	预收款	711.45	否	否
	2	中国人民财产保险股份有限公司	租金、物业费	639.76	12.23%	预收款	678.15	否	否
	3	成都环境工程建设有限公司	租金、物业费	387.43	7.41%	预收款	410.67	否	否
	4	成都传媒集团	租金、物业费	381.20	7.29%	预收款	404.07	是	否
	5	四川省天然气管道投资有限责任公司	租金、物业费	260.01	4.97%	预收款	275.61	否	否
小计				2,339.58	44.72%		2,479.95		

注 1：2024 年 1 月至 6 月签约方系成都传媒集团，2024 年 7 月至 12 月系相同楼层签约方变更为成都传媒产业集团有限公司，系成都传媒集团二级子公司，实际使用方均为成都传媒集团及子公司，为保持可比性，将相同楼层租赁交易额均合并到成都传媒产业集团有限公司。

注 2：公司楼宇租赁板块采用预收租金和物业费的方式，期末不存在应收账款。

（五）小贷业务近三年主要客户情况

单位：万元

年度	序号	客户名称	交易内容	交易金额 (不含税)	占利息收入 比例	结算政策	销售当年回 款	应收利 息余额	期后回款金 额（截至 2026年6月 末）	是否关联方 或潜在关联 方	是否存在长 期未结算或 期后退回情 况
2025 年	1	成都市青白江区国有资产投资 经营有限公司	利息收入	301.30	7.38%	按月付息	319.38	9.63	9.63	否	否
	2	成都市瀚宇投资有限公司	利息收入	292.69	7.17%	按月付息	310.25	9.35	9.35	否	否
	3	成都天府农博乡村发展集团有 限公司	利息收入	282.36	6.92%	按月付息	299.30	9.02	9.02	否	否
	4	成都市新津文旅投资集团有限 公司	利息收入	282.36	6.92%	按月付息	299.30	9.02	9.02	否	否
	5	四川田岭润生物科技发展有限 公司	利息收入	268.42	6.58%	按月付息	271.18	13.35	13.35	否	否
小计				1,427.12	34.97%		1,499.41	50.36	50.36		
2024 年	1	成都港嘉资产运营有限公司	利息收入	285.94	7.78%	按月付息	303.80	6.63	6.63	否	否
	2	成都市瀚宇投资有限公司	利息收入	206.08	5.61%	按月付息	209.10	9.35	9.35	否	否
	3	成都天府农博乡村发展集团有 限公司	利息收入	198.81	5.41%	按月付息	201.72	9.02	9.02	否	否
	4	四川商投投资有限责任公司	利息收入	167.08	4.55%	按月付息	177.71	5.50	5.50	否	否
	5	四川阳安交通投资有限公司	利息收入	151.06	4.11%	按月付息	160.13	4.81	4.81	否	否
小计				1,008.99	27.47%		1,052.46	35.32	35.32		
2023 年	1	四川草蜢骑士体育文化传播有 限公司	利息收入	226.33	5.87%	按月付息	238.51	7.14	7.14	否	否

年度	序号	客户名称	交易内容	交易金额 (不含税)	占利息收入比例	结算政策	销售当年回款	应收利息余额	期后回款金额（截至2026年6月末）	是否关联方或潜在关联方	是否存在长期未结算或期后退回情况
	2	四川商投投资有限责任公司	利息收入	159.07	4.13%	按月付息	162.52	6.10	6.10	否	否
	3	成都利安资本投资有限公司	利息收入	139.19	3.61%	按月付息	142.20	5.34	5.34	否	否
	4	成都港嘉资产运营有限公司	利息收入	102.83	2.67%	按月付息	101.67	7.33	7.33	否	否
	5	金堂县鑫康医疗资产管理有限责任公司	利息收入	90.25	2.34%	按月付息	92.00	3.67	3.67	否	否
小计				717.68	18.61%		736.89	29.58	29.58		

年审会计师回复：

一、审计程序：

1、了解、评价并测试了与营业收入确认相关的关键内部控制的设计合理性及运行有效性；

2、向公司了解各业务类型的业务模式、收入确认政策及报告期内是否发生变化；获取并查阅公司近三年收入确认会计政策，评价其是否符合《企业会计准则第14号——收入》的规定，并与同行业可比公司的收入确认政策进行比较分析；选取样本，检查签订的销售合同，识别与商品所有权相关的风险报酬转移的条款和条件，评价收入确认是否符合企业会计准则的相关规定；

3、实施分析性复核程序，分业务类型、分季度、分客户维度对收入及毛利率变动进行分析，识别是否存在异常波动；访谈管理层了解收入及毛利率同比变动幅度较大的原因，结合行业趋势及可比公司情况评价其合理性；

4、针对软件开发及系统集成业务，选取样本检查招投标资料、销售合同、项目实施方案、验收报告、销售发票、销售回款等支持性证据，梳理各业务环节关键时点节点，评价收入确认时点是否恰当及是否满足会计准则规定的条件；

5、针对业绩预告调整事项，获取管理层书面声明，向公司了解对于收入调整事项的业务背景、业务实质以及管理层决策依据；

6、获取公司销售明细，了解第四季度营业收入大幅下降的原因，分析公司关于主要责任人与代理人的身份以及收入确认时点的判断是否恰当，评价公司收入确认金额是否恰当；

7、获取公司近三年分业务主要客户明细（包括交易对方、交易内容、金额及占比、结算政策、销售回款、应收账款余额），获取合同、验收报告、银行流水等资料进行细节测试，复核公司披露内容是否准确；

8、对主要客户执行函证程序，核实报告期交易金额及期末应收账款余额，针对软件开发及系统集成项目向客户函证合同情况（合同名称、交易内容、合同

金额、项目状态等）及合同关键条款（关键付款条款、验收情况等）；

9、选取客户执行访谈程序，向客户访谈了解交易背景及商业合理性、了解项目实施及验收过程的关键信息，确认交易的真实性及合同关键条款的约定，核查是否存在未识别的关联关系或未披露的其他协定安排；

10、查询重要客户工商信息，穿透股权结构至最终实际控制人，核查是否与公司董监高、5%以上股东存在关联关系或潜在关联方迹象，获取公司与主要客户及其关联方不存在关联关系的声明；

11、对营业收入执行截止性测试，抽取资产负债表日前后确认的收入样本，检查支持性文件，评价是否存在收入跨期情形；

12、关注主要客户是否存在期后退回情况，针对长期未收回应收款项项目，检查账龄、合同条款、催款记录及期后回款情况，评估坏账准备计提的充分性；

13、检查营业收入的列报是否恰当。

二、会计师核查意见

基于我们所获取的审计证据，我们未发现重大异常。我们认为公司所回复的下述内容的分析与描述，在重大方面与我们在审计中了解到的情况一致：

1、2025 年软件开发及系统集成业务收入同比下降主要系专项债政策收紧导致项目减少、项目交付滞后使新签合同未能在当年确认收入、以及行业竞争加剧导致；毛利率下滑系高毛利软件及服务收入占比下降所致。媒体业务 2025 年新承接小红书数字营销业务导致营业收入增加，但首年运营成本较高且代理模式利润空间有限导致毛利较低进而拉低媒体业务整体毛利率水平。

2、2025 年末，公司基于业务实质判断部分项目应按照净额法确认收入或未达到收入确认条件，符合《企业会计准则第 14 号——收入》相关规定，会计处理恰当。

3、公司收入确认会计政策符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定，报告期内未发生变更；公司近三年与主要客户的关联交易情况已充分、恰当披露。

问题二：关于商誉减值

年报显示，报告期末公司商誉账面价值 4.21 亿元，主要涉及生学教育及北京漫游谷相关商誉。根据年报，生学教育 2025 年度营业收入 1.34 亿元，同比下滑 52.24%，净利润-3193 万元，同比由盈转亏；北京漫游谷 2025 年度营业收入 0.63 亿元，同比下滑 24.97%，净利润 185 万元，同比下滑 71.27%。公司本期未计提商誉减值准备。

请公司补充披露：（1）生学教育和北京漫游谷近三年主要财务数据及同比情况，并说明同比变动 20% 以上的原因；（2）本期商誉减值测试的具体计算过程，包括资产组认定的标准、收入增长率、净利润、毛利率、自由现金流、折现率等重点参数，并说明参数来源及合理性；（3）结合问题（1）、（2）及前期减值测试情况，说明在标的业绩下滑的情况下，本期未对相关商誉计提减值的原因及合理性。请评估机构发表意见。请年审会计师发表意见，并补充说明对商誉执行的具体审计程序，说明是否利用专家工作，是否执行充分的复核程序。

公司回复：

一、北京漫游谷商誉相关回复

（一）北京漫游谷近三年主要财务数据及同比情况，并说明同比变动 20% 以上的原因

近三年主要财务数据及同比情况如下表：

单位：万元

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	变动金额		同比变动比例	
				2024 年度	2025 年度	2024 年度	2025 年度
营业收入	9,900.32	8,448.14	6,338.68	-1,452.18	-2,109.46	-14.67%	-24.97%
营业成本	4,326.70	4,206.33	3,530.57	-120.37	-675.76	-2.78%	-16.07%
毛利率	56.30%	50.21%	44.30%	-6.09%	-5.91%	-10.82%	-11.77%
管理费用	951.52	935.20	700.63	-16.32	-234.57	-1.72%	-25.08%
研发费用	3,010.14	2,839.72	2,096.74	-170.42	-742.98	-5.66%	-26.16%
利润总额	1,716.38	691.70	211.19	-1,024.68	-480.51	-59.70%	-69.47%

项目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	变动金额		同比变动比例	
				2024 年度	2025 年度	2024 年度	2025 年度
净利润	1,696.56	645.66	185.48	-1,050.90	-460.18	-61.94%	-71.27%

1、2025 年度营业收入下降原因分析

2025 年度，公司游戏板块实现营业收入较上年同期下降 2,231.34 万元，降幅为 21.73%。营业收入下降主要受产品生命周期及研发进度双重因素叠加影响：一方面，公司部分核心存量产品已进入成熟期后期，受行业存量竞争加剧影响，用户活跃度及充值流水出现自然回落；另一方面，公司部分重点储备新游受研发测试及版号审批等因素影响，上线时间有所延后，未能在报告期内形成有效的业绩接力。综合上述因素，导致本期游戏业务收入出现下滑。

2、2025 年度管理费用下降原因分析

管理费用 2025 年同比变动 25.08%，变动金额 234.57 万元，主要系因经营业绩未达考核目标，依薪酬制度调减管理人员绩效奖金及年终奖所致。

3、2025 年度研发费用下降原因分析

研发费用 2025 年同比减少 26.16%，减少金额 742.98 万元，主要系 2025 年正在研发中的游戏代号 K1、代号 A3、代号 88 的立项时间分别为 2024 年 5 月、2024 年 3 月、2025 年 9 月，代号 K1、代号 A3 因立项时间较早，研发费用主要发生在 2023 年和 2024 年，2025 年发生少量的调试费用，代号 88 立项时间在 3 季度末，故 2025 年发生的研发费用少于 2024 年。

（二）本期商誉减值测试的具体计算过程，包括资产组认定的标准、收入增长率、净利润、毛利率、自由现金流、折现率等重点参数，并说明参数来源及合理性

1、资产组认定的标准

北京漫游谷资产组的认定标准如下：

名称	所属资产组或组合的构成及依据	所属经营分部及依据
北京漫游谷资产组	北京漫游谷经营性长期资产组	游戏业务

游戏业务的资产组为经营性长期资产组。漫游谷资产组（不含商誉）价值为 26.19 万元，包含商誉的资产组账面价值 17,499.26 万元。

2、减值测试采用的估值方法、模型、关键参数及参数来源及合理性

截至 2025 年末，北京漫游谷商誉明细如下：

单位：万元

被投资单位名称	商誉原值	已计提减值准备金额	其中：2025 年度计提	商誉净值
北京漫游谷	76,143.54	58,670.47		17,473.07

公司对北京漫游谷资产组采用的估值方法均为资产组未来税前现金流现值法，模型为二阶段模型。

公司委托具有证券从业资格的深圳中科华资产评估有限公司对北京漫游谷资产组可回收金额进行评估，并出具了对北京漫游谷资产组可回收金额的评估报告（深中科华评报字[2026]第 068 号），依据评估结果北京漫游谷资产组可回收金额均高于包含商誉的资产组账面价值。评估报告结论为商誉减值测试提供了参考依据。公司按照内部控制制度的规定编制并审核了商誉减值测试报告，认定公司游戏业务涉及的北京漫游谷资产组商誉在 2025 年 12 月 31 日未发生减值。

（1）商誉减值测试过程

公司按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，于每年年度终了对商誉进行减值测试，报告期末商誉减值测试的过程如下：商誉所在资产组的可收回金额主要采用预计未来现金流量的现值。采用未来现金流量折现的主要假设：以管理层编制的 5 年期现金流量预测为基础，预测期以后的现金流量保持稳定。各业务类型收入增长率、净利率，基于该资产组以前年度的经营业绩、行业水平以及管理层对市场发展的预期确定。公司采用的折现率是反映当前市场货币时间价值和相关资产组特定风险的税前利率。

①预计未来现金流量的现值计算公式

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^{t_i}} + P_{n+1}$$

式中：

P：预计未来现金流量的现值；

Fi：预测期第 i 期现金流量；

r：折现率；

i：预测期；

n：预测期的末期；

ti：预测期第 i 期的折现期(期中折现)；

Pn+1：预测期后现金流量现值。

②预测期的确定

根据资产组的实际状况及经营规模，预计在未来几年业绩会相对稳定。同时，根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》，建立在预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年，企业管理层如能证明更长的期间是合理的，可以涵盖更长的期间。据此，本次预测期选择为 2026 年至 2030 年，以后年度收益状况保持在 2030 年水平不变。

③收益期的确定

根据资产组经营业务的特点及未来发展情况，考虑其历年的运行状况、人力状况等均比较稳定，可保持长时间的经营，本次评估收益期按永续确定。

④现金流量的确定

(预测期内每年)现金流量=息税前利润+折旧及摊销-资本性支出营运资金追加额

⑤预测期后现金流量现值的确定

对于收益期按永续确定的，预测期后的现金流量现值公式如下：

$$P_{n+1} = \frac{F_{n+1}}{r \times (1 + r)^{t_n}}$$

其中：Fn+1 为永续期的资产组现金流量，根据预测期末年资产组现金流量调整确定。

⑥年中折现的考虑

考虑到现金流量全年都在发生，而不是只在年终发生，因此现金流量折现时间均按年中折现考虑。

⑦折现率的确定

按照收益与折现率口径一致的原则，折现率选取税前加权平均资本成本(WACCBT)。

本次评估采用迭代方式确定资产组预计未来现金流量的税前折现率。

其中 WACC 的公式如下：

$$WACC=K_e \times [E/(D+E)] + K_d \times [D/(D+E)] \times (1-T)$$

式中：

K_e ：权益资本成本；

K_d ：债务资本成本；

T ：所得税率；

$E/(D+E)$ ：股权占总资本比率；

$D/(D+E)$ ：债务占总资本比率；

其中：

$$K_e=R_f+\beta \times MRP+R_c$$

R_f ：无风险报酬率；

β ：企业风险系数；

MRP ：市场风险溢价；

R_c ：特定风险调整系数。

(2) 减值测试关键参数及其选取依据

预测期为 2026 年-2030 年，2031 年至永续期；收入增长率、净利润、毛利率根据资产组历史年度的业务发展状况、管理层的经营发展规划以及行业发展趋势综合分析判断进行预测；自由现金流以预测期内的营业收入、营业成本、税金及附加、期间费用等损益项目为基础，加上折旧与摊销，扣减资本性支出及营运资金增加额后计算确定；折现率结合无风险利率、市场风险系数及资本结构等参数使用加权平均资本成本模型进行计算。

2025 年末，北京漫游谷资产组的减值测试关键参数预测如下：

资产组	项目	历史数据			未来预测					
		2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	稳定期
北京漫游谷资产组	营业收入（万元）	9,900.32	8,448.14	6,338.68	7,952.66	11,113.90	11,732.92	11,761.99	11,740.80	11,740.80
	收入增长率	34.63%	-14.67%	-24.97%	25.46%	39.75%	5.57%	0.25%	-0.18%	0.00%
	净利润（万元）	1,696.56	645.66	185.48	575.14	3,169.13	3,626.73	3,557.06	3,452.90	3,458.27
	毛利率	56.30%	50.21%	44.30%	51.34%	61.73%	62.69%	62.24%	61.67%	61.67%
	自由现金流（万元）	——	——	——	-5,781.68	3,755.48	3,902.26	3,684.65	3,547.49	3,579.20
	折现率	——	——	——	14.19%	14.19%	14.19%	14.19%	14.19%	14.19%

1) 营业收入及增长率

北京漫游谷营业收入主要是玩家充值分成收入和游戏授权金收入。对于存量游戏业务，公司根据游戏行业流水递减的规律，预测了未来流水及分成收入。同时为保持市场份额，公司每年均会布局新游戏的研发，公司依据历史研发情况及未来研发计划，对即将上线的游戏根据游戏美术、剧情设定、充值设定等情况综合考虑预计即将上线的游戏流水，参考历史流水分成预计北京漫游谷的未来收入。

受新款游戏延迟至 2025 年 12 月上线以及老游戏自然衰减的影响，北京漫游谷 2025 年业绩较 2024 年出现一定下滑。受新款游戏以及老游戏海外市场仍处于开拓阶段影响，公司预计北京漫游谷 2026 年度营业收入较 2025 年度营业收入将出现一定程度上涨，但仍未达到 2023 年度高峰水平。2025 年末，公司根据新游戏推广、老游戏海外市场拓展情况以及游戏行业生命周期估计，2027 年及以后，随着新游戏的开发上线以及海外市场拓展计划的落地实施，北京漫游谷营业收入将达到 1.1 个亿左右（略高于 2023 年历史高峰 9,900 万元）。

2) 净利润以及毛利率

公司在营业收入预测的基础上对营业成本、期间费用进行预测并得出预计净利润以及预计毛利率。

营业成本预测依据：北京漫游谷的营业成本主要为人工费、云服务、房租摊销等。对于变动趋势与主营业务收入相一致的部分营业成本，如：运营分成、云服务、外包设计费等基于游戏预测数据参考历年情况，确定各项成本占主营业务收入的比例，用该比例乘以预测的主营业务收入对该部分成本进行预测。其他可控成本，如员工薪酬、固定资产折旧依据人力资源相关的管理制度与固定资产管理办法结合员工目前已有工资水平、固定资产账面价值进行预测。其他成本则根据运行期间的历史成本按一定的增长比率来估算未来各年度的可控成本。

税金及附加预测依据：根据相关税法规定，资产组所在单位的主营业务收入为征收增值税的应税项目，其税率为 6%，根据税法规定应随主税附征城建税和教育费附加，城建税为增值税额的 7%，教育费附加为增值税额的 3%，地方教育费附加 2%。由于在企业经营过程中，税种、税率比较稳定，税费一般与收入呈

稳定的线性相关关系，故按照历史年度营业税金占收入的比例预测未来经营年度的税费。

销售费用预测依据：销售费用主要系七雄 H5 项目推广费，在流水达到 8,000 万之后将不会产生后续推广费，七雄 H5 项目目前已达到流水 8,000 万，且根据北京漫游谷实际经营情况，目前研发的游戏以及后续游戏不会进行七雄方式运营，预计不会产生推广费。

管理费用预测依据：管理费用主要为管理部门的人员薪金等人力成本和折旧费、水电费、房屋租赁费、差旅费等。管理费用相对较为固定，按历史年度实际发生情况，结合未来收入规划和人员变动计划进行预测。

研发费用预测依据：研发费用按历史年度实际发生情况，结合未来收入规划和人员变动计划进行预测。其中：工资及工资性支出根据目前的人员人数、未来招工计划以及漫游谷的工资政策进行预测；折旧及摊销在目前的基础上结合未来的资产更新支出情况计算确定；房屋租金按当年应支付的房租分摊进入成本和费用；交通费等其他可控管理费用结合历史年度研发费用按一定的增长比率来估算未来各年度的可控研发费用；技术服务费及测试服务器费用根据历史该费用占收入比重进行预测。

3) 自由现金流

自由现金流以预测期内的营业收入、营业成本、税金及附加、期间费用等损益项目为基础，加上折旧与摊销，扣减资本性支出及营运资金增加额后计算确定。其中：

折旧与摊销预测依据：根据资产组现有固定资产、无形资产及长期待摊费用的账面价值、折旧摊销政策，并综合考虑预测期新增资本性支出所形成资产的折旧摊销进行测算；

资本性支出预测依据：以维持资产组现有生产经营能力所需的存量资产更新支出为基础，并结合管理层未来产能扩张及技改投资计划进行预测，永续期假设资本性支出与折旧摊销金额基本持平，以维持资产组的稳态运营；

营运资金追加额预测依据：

营运资金=经营性流动资产-经营性流动负债

营运资金变动额预测遵循《企业会计准则第8号——资产减值》、会计监管风险提示第8号、中评协商誉减值测试专家指引，保持资产组账面价值与现金流测算口径一致。

现金流必须考虑维持资产组持续经营所需营运资金投入与追加；资产组账面价值与可收回金额测算口径必须匹配，资产组账面不含营运资金，则现金流需单独测算期初营运资金一次性投入，期末全额收回。

商誉对应资产组近三年审计报告经营性往来科目，剔除偶发异常数据，测算应收账款、存货、应付账款历史平均周转天数，作为基础测算参数。营运资金分项预测应收、存货、预付、应付、预收、最低经营现金。

预测期结束进入稳定期后，收入规模不变、周转政策稳定，营运资金追加额为0。

4) 折现率：由于北京漫游谷系非上市公司，其折现率不能直接计算获得。因此采用选取对比公司进行分析计算的方法估算期望投资回报率。首先在上市公司中选取对比公司，估算对比公司的系统性风险系数 β （Levered Beta）；再根据对比公司资本结构、对比公司 β 以及商誉资产组资本结构估算北京漫游谷期望投资回报率。最后根据期望投资回报率计算税前加权平均资本成本，并以此作为折现率。

综上，公司对北京漫游谷商誉减值测试的关键参数选择具有合理性，主要体现在如下：

①预测期设置方面，采用2026年至2030年明确预测期加2031年起的永续期，符合《企业会计准则第8号——资产减值》的相关要求，也考虑了北京漫游谷资产组所处行业的发展周期特征；

②收入及增长率预测方面，北京漫游谷结合了存量游戏的自然衰减规律、新游戏上线计划及海外市场拓展节奏，与历史经营情况和未来发展规划相匹配；

③毛利率及期间费用预测方面，各成本费用项目均结合历史实际发生水平、

人员配置计划、合同约定及行业惯例进行逐项测算，预测方法合理；

④自由现金流测算方面，折旧摊销、资本性支出及营运资金追加额的预测均以资产组现有资产状况、管理层资本支出计划及历史周转率水平为基础，符合行业通行做法；

⑤折现率选取方面，采用税前加权平均资本成本模型，通过选取可比上市公司、估算系统性风险系数及调整资本结构差异等方法确定，反映了资产组的特定风险和资本成本。

整体来看，公司对北京漫游谷商誉减值测试中各项关键参数的选取具备客观依据和合理的逻辑支撑，具备合理性。

（三）结合问题（1）、（2）及前期减值测试情况，说明在标的业绩下滑的情况下，本期未对相关商誉计提减值的原因及合理性

北京漫游谷在 2025 年度出现业绩下滑。在出海战略布局以及在研项目按计划顺利开展的情况下，北京漫游谷具备业绩回升的可能性。2025 年末，公司基于已获取的行业信息、资产组未来经营规划等进行未来现金流预测，根据商誉减值测试的结果，未计提商誉减值准备。

但是商誉减值测试结果较高程度依赖于未来行业发展变化、产业政策等多方面未知因素影响。未来若遇国家产业政策、行业监管政策调整及市场环境变化等因素影响，业务发展存在不确定性；受宏观经济环境、行业发展趋势、研发运营能力及市场需求变化等多方面因素的影响，部分业务可能存在发展不及预期的风险。基于此，公司在年度报告中已就商誉可能面临的减值风险进行了充分的风险提示。

对公司 2025 年末基于当时获取的行业信息、未来经营发展规划等情况，未计提商誉减值的原因及合理性说明如下：

1、北京漫游谷近年来业绩波动符合行业周期性波动特征

公司于 2012 年至 2015 年期间先后收购北京漫游谷 70%以及 30%股权，形成商誉金额 76,143.55 万元；2018 年度,受游戏行业竞争加剧、游戏项目版号暂停

办理等外部因素影响，以及公司裁撤部分游戏项目和新游戏上线未达预期等内部因素影响，公司收购漫游谷股权形成的商誉出现了明显的减值迹象，公司经商誉减值测试后于 2018 年对北京漫游谷商誉计提商誉减值准备 58,670.47 万元，截至 2018 年末，公司对北京漫游谷的商誉净值为 17,473.07 万元。2018 年至今，北京漫游谷经营业绩呈现了周期性波动的特点。

2018 年至今，北京漫游谷经营情况如下：

单位：万元

项目	营业收入	净利润
2018 年度	5,677.08	-12,079.40
2019 年度	7,435.21	100.36
2020 年度	8,188.19	108.25
2021 年度	6,244.41	-549.23
2022 年度	7,353.78	783.38
2023 年度	9,900.32	1,696.55
2024 年度	8,448.14	645.66
2025 年度	6,338.68	185.48

游戏板块是典型产品驱动、强周期波动行业，呈现前期大额亏损投入、上线后盈利爆发、后续逐年衰减、新作接力再循环的盈利规律。盈利高度依赖新品上线与版号节奏，无爆款时业绩承压下滑，爆款上线则利润弹性大幅释放，整体呈锯齿式波动。

从行业案例来看，同行业上市公司完美世界（002624.SZ）在 2022 年至 2025 年业绩呈现典型单品驱动周期性波动：2022 年其依托存量游戏及《幻塔》海外收入实现盈利高点（归母净利润为盈利 13.77 亿元）；2023 年新品表现乏力、盈利大幅下滑（归母净利润为盈利 4.91 亿元），2024 年叠加游戏项目减值、新品未变现，公司陷入大额亏损（归母净利润亏损 12.88 亿元）；2025 年自研端游《诛仙世界》上线放量，助力企业扭亏为盈（归母净利润 7.31 亿元）。

受公司王牌产品《全民主公 II》《七雄争霸 H5》逐渐进入稳定盈利成熟期以及出海业务收入增加等影响，北京漫游谷 2018 年至 2023 年营业收入呈现周期性增长趋势，2023 年营业收入以及净利润达到峰值；后续受老游戏自然衰减以

及新游戏延迟上线影响，北京漫游谷 2024 年以及 2025 年业绩出现一定程度下滑。2018 年至今，北京漫游谷经营业绩呈现先升后降的周期性波动特点。即使在业绩下滑的情况下，公司 2025 年净利润仍高于 2018 年度至 2021 年度。北京漫游谷本年业绩下滑符合游戏行业的周期性波动特征。

2、北京漫游谷自身经营发展规划及集团赋能支撑业绩实现

从公司历史经营数据表现来看，旗下产品《七雄争霸》系列跻身“中国十大网络游戏”行列，系列累计用户超过 8000 万，是腾讯平台孵化和打造的 SLG 品类顶级 IP、七雄争霸移动端手游及 H5 版本也都实现了总流水过亿月流水数千万的成绩；公司经典 IP《全民主公 II》系列游戏成功拓展至中国港澳台地区以及日本、韩国、泰国、越南等多个海外平台，并曾多次取得 App Store 和 Google Play 排行榜 TOP1。

北京漫游谷新游戏《我叫 MT》已于 2025 年 12 月上线，此外还拥有《代号 88》《代号 K1》等在研项目，近年来北京漫游谷新游戏开发投入稳中有升；在技术实力方面，北京漫游谷有较强的的技术储备，具备对接腾讯、字节等大平台的合作经验，以及对接中国港澳台地区与海外日韩、东南亚及欧美市场的技术接入经验。

2025 年游戏行业环境复杂多变，北京漫游谷已在游戏出海领域取得一定成果，并制定 2026 年发展规划：巩固亚太海外市场并开拓欧美区域，落地 AI 技术实现研发运营降本增效；对现有游戏实施长线运营稳定现金流；孵化原创 IP 丰富资产储备等。

北京漫游谷近年来业绩下滑系符合游戏行业周期性特点，北京漫游谷近年来新游戏研发投入稳定在 2000-3000 万之间，未来现金流预测研发费用支出基本稳定在每年 3000 万以上，截至 2025 年末，北京漫游谷新游戏研发有序进行，具备业绩再次增长的基础。从内生发展方面，北京漫游谷制定了发展规划并逐步推行；从外在资源赋能角度，北京漫游谷在母公司博瑞传播以及成都传媒集团的产业赋能下，预计具备逐步提升公司未来盈利水平的基础。2025 年末，公司对北京漫游谷资产组未来现金流预测重要参数的预测具备合理性。

综上，北京漫游谷业绩下滑系游戏行业产品周期波动以及新游戏上线不及预期所致，叠加出海布局及在研游戏储备，具备业绩回升的可能性。2025 年末，公司基于已获取的行业信息、资产组未来经营规划等进行未来现金流预测，根据商誉减值测试结果未计提商誉减值，具备合理性。

二、生学教育商誉相关回复

（一）生学教育近三年主要财务数据及同比情况，并说明同比变动 20% 以上的原因

近三年主要财务数据及同比情况如下表：

单位：万元

项 目	2023 年度	2024 年度	2025 年度	变动比例	
				2024 年度	2025 年度
营业收入	29,634.44	28,096.05	13,418.66	-5.19%	-52.24%
营业成本	17,353.11	15,413.42	9,296.69	-11.18%	-39.68%
毛利率	41.44%	45.14%	30.72%	8.93%	-31.95%
销售费用	679.27	998.52	1,051.43	47.00%	5.30%
管理费用	1,801.81	2,015.56	1,815.44	11.86%	-9.93%
研发费用	1,898.07	1,787.12	776.04	-5.85%	-56.58%
财务费用	309.81	759.39	375.09	145.11%	-50.61%
资产/信用减值损失	-2,240.19	-3,113.72	-2,844.00	38.99%	-8.66%
利润总额	5,450.02	4,100.80	-2,815.20	-24.76%	-168.65%
净利润	4,907.61	3,628.70	-2,817.35	-26.06%	-177.64%

最近 3 年，生学教育主要财务数据同比变动 20% 以上的原因分析如下：

1、2025 年度营业收入以及营业成本下降原因

软件开发及系统集成业务减少主要系：一方面，受下游客户招投标延迟、下游市场竞争加剧以及专项债申请进度等因素影响，公司 2025 年新签合同减少；另一方面，2025 年新签订项目合同截至年底尚未完工，未能在 2025 年确认收入。

2、2025 年度毛利率下降原因

2024 年度以及 2025 年度软件开发及系统集成业务收入及毛利情况如下：

单位：万元

业务类型	2025 年度发生额				2024 年度发生额			
	收入	毛利	毛利率	收入占比	收入	毛利	毛利率	收入占比
系统集成	7,128.65	2,156.98	30.26%	53.12%	16,266.53	4,804.89	29.54%	57.90%
软件开发及 销售	4,465.92	4,444.38	99.52%	33.28%	10,278.52	10,242.39	99.65%	36.58%
其他业务	1,824.08	534.68	29.31%	13.59%	1,551.00	649.66	41.89%	5.52%
公共成本		-3,389.86				-3,390.09		
合计	13,418.66	3,746.19	27.92%	100.00%	28,096.05	12,306.85	43.80%	100.00%

注：公司 2024 年软件摊销以及专有云资源服务公共成本为 3,390.09 万元，2025 年为 3,389.86 万元。

如上表数据所示，公司 2024 年度与 2025 年度系统集成业务毛利率水平基本保持平稳，整体维持在 30%左右，未出现明显波动。报告期内公司综合毛利率同比下滑的核心原因系业务结构变化，公司高毛利板块-软件及服务项目收入规模回落，收入规模下滑导致固定公共成本占比上升，拉低了整体盈利水平。

3、2024 年度销售费用上升原因分析

销售费用 2024 年同比变动 47%，变动金额 319.25 万元，销售费用的增长主要源于生学教育对软件产品销售业务的战略投入和布局。为强化生学教育 AI 类软件产品的市场竞争力，2024 年生学教育新增 10 余名销售人员，聚焦软件产品的市场推广与渠道建设。从成果来看，2024 年软件业务实现销售收入 9,129.68 万元，同比 2023 年增长 2,702.72 万元，增幅 42.05%，该策略在 2024 年有所成效。

4、2025 年度研发费用下降原因分析

研发费用 2025 年同比变动 56.58%，变动金额 1,011.08 万元，主要系研发薪酬下降和折旧摊销减少所致。研发人员职工薪酬较上年下降 512.96 万元，主要是公司为优化组织架构而减少研发人员 20 余人所致，人员减少合理性如下：一方面，公司加强与高校及行业公司的联合研发，另一方面，在开发和测试环节应用人工智能技术提高研发人员效率。折旧摊销金额较上年减少 437.84 万元，主要系公司前期将舆情系统用于智我爱学、晓我课堂系统以及晓我心智等教育软件的开发，舆情系统已于 2024 年摊销完毕。

5、财务费用波动原因分析

财务费用 2024 年同比增长 145.11%：（1）为支撑业务扩张所需的营运资金，公司加大了长短期借款力度，致使利息支出增加；（2）公司承接智慧城市、智慧教育等政企项目，分期销售业务快速扩张，长期应收款原值较 2023 年末增加 1.66 亿元，带动新确认未实现融资收益余额增长。但该部分长期应收款主要于 2024 年第四季度形成，当年摊销并形成利息收入的金额有限，故对财务费用的影响金额较小。

财务费用 2025 年同比下降 50.61%：2024 年确认的分期收款未确认融资收益在 2025 年摊销导致当年利息收入金额大幅增加，带动财务费用回落。

6、2024 年度资产/信用减值损失上升原因分析

减值损失 2024 年同比上涨 38.99%，受政府预算审批及拨款进度影响，国企、政府部门内部审批和付款流程较长，使得公司 2024 年 1 年以上的应收账款账面余额增加，公司按照历史信用损失为基础计算的历史损失率有所提高，进而使得以历史损失率为计算基础的预期信用损失率较上期增加，导致 2024 年计提的减值损失较上年增加。

（二）本期商誉减值测试的具体计算过程，包括资产组认定的标准、收入增长率、净利润、毛利率、自由现金流、折现率等重点参数，并说明参数来源及合理性

1、资产组认定的标准

生学教育资产组的认定标准如下：

名称	所属资产组或组合的构成及依据	所属经营分部及依据
生学教育资产组	生学教育商誉的资产组组合为生学教育及其全资子公司四川才子软件信息网络有限公司与软件及系统相关的经营性长期资产组组合	软件及系统集成

生学教育的资产组为经营性长期资产组，主要为无形资产-计算机软件、商标及著作权及固定资产-办公电子设备等。生学教育资产组（不含商誉）价值为 2,041.11 万元，包含商誉的资产组账面价值 32,301.51 万元（含少数股东权益的商誉价值）。

2、减值测试采用的估值方法、模型、关键参数及参数来源及合理性

截至 2025 年末，生学教育商誉明细如下：

单位：万元

被投资单位名称	商誉原值	已计提减值准备金额	其中： 2025 年度 计提	商誉净值
生学教育	18,156.24			18,156.24

公司对生学教育资产组采用的估值方法均为资产组未来税前现金流现值法，模型为二阶段模型。商誉减值测试过程详见“问题二 一、北京漫游谷商誉相关回复（二）”之相关描述。

公司委托具有证券从业资格的深圳中科华资产评估有限公司对生学教育资产组可回收金额进行评估，并出具了对生学教育资产组可回收金额的评估报告（深中科华评报字[2026]第 069 号），依据评估结果生学教育资产组可回收金额高于包含商誉的资产组账面价值。评估报告结论为商誉减值测试提供了参考依据。公司按照内部控制制度的规定编制并审核了商誉减值测试报告，认定公司生学教育资产组商誉在 2025 年 12 月 31 日未发生减值。

2025 年末，生学教育资产组的减值测试关键参数预测如下：

资产组	项目	历史数据			未来预测					
		2023 年	2024 年	2025 年	2026 年	2027 年	2028 年	2029 年	2030 年	稳定期
生学教育 资产组	营业收入（万元）	29,634.44	28,096.05	13,418.66	22,800.00	22,660.00	24,873.50	27,305.73	29,978.42	29,978.42
	收入增长率	67.64%	-5.19%	-52.24%	69.91%	-0.61%	9.77%	9.78%	9.79%	0.00%
	净利润（万元）	4,907.61	3,628.71	-2,817.35	3,828.60	4,172.55	5,028.36	6,201.16	7,037.91	7,069.10
	毛利率	41.44%	45.14%	30.72%	37.74%	40.06%	41.15%	43.12%	43.13%	43.13%
	自由现金流（万元）	——	——	——	-12,740.91	5,571.27	4,780.70	5,344.16	6,433.68	8,154.71
	折现率	——	——	——	14.40%	14.40%	14.40%	14.40%	14.40%	14.40%

（1）营业收入及增长率

生学教育的营业收入包括集成收入、软件收入、服务收入。生学教育的部分业务依赖于政府项目和招投标，短期会受到政策变动和经济周期的影响。长期来看，生学教育近年来客户群体多样化使得公司能够在不同层次和领域获得市场份额。结合行业情况、2026 年在手订单及公司战略情况，管理层对 2026 年的营业收入以及以后年度的增长情况进行了预测，生学教育业绩预测时结合在手订单以及未来发展情况综合考虑以下因素：（1）2025 年度签署但年底尚未完工的项目预计可相继在 2026 年验收并确认收入；（2）2026 年度已签约利州、三元、德昌等智慧教育项目属于潜在增量；（3）生学教育投入主要科研力量集中开发的 AI+智慧校园心理健康相关软件产品本年预计将为生学教育打开新的市场局面，预计将带来软件收入增量。

（2）净利润以及毛利率

公司在营业收入预测的基础上对营业成本、期间费用进行预测并得出预计净利润以及毛利率。

营业成本预测依据：生学教育营业收入包括集成收入、软件收入、服务收入，不同类型收入毛利率差异较大，集成收入以及服务收入毛利率较低，软件收入毛利率较高。公司根据在手订单、历史毛利率以及未来经营发展规划预测营业成本。

税金及附加预测依据：生学教育主要涉及的税种有城市维护建设税、教育费附加、地方教育费附加及印花税等。其中城建税、教育费附加、地方教育费附加分别按照 7%、3%、2%的税率以当期实际缴纳的增值税为计税基数计算；印花税根据企业未来购销计划按照 0.03%的税率计算。

销售费用预测依据：销售费用主要为职工薪酬、房租费、产品质量保证金、差旅费等。职工薪酬根据历史的人员工资水平，结合公司的人事发展策略通过预测未来年度的销售业务人员人数和人均月工资确定预测期的人工薪酬；房租费按照已签订的房屋租赁合同金额确定；对于其他销售费用，根据各项费用在历史年度中的支付水平，以企业发展规模和收入增长情况为基础，参考企业历史年度的费用发生额确定合理的增长比率预测未来年度中的相应费用。

管理费用预测依据：管理费用包括职工薪酬、折旧摊销费、租赁费、中介机构费等。职工薪酬是管理部门人员的职工薪酬，根据历史的人员工资水平，结合公司的人事发展策略通过预测未来年度的管理人员人数和人均月工资确定；折旧摊销费按照公司折旧摊销政策根据存量资产以及未来资本性支出计划确定；房租费按照已签订的房屋租赁合同金额确定；对于其他管理费用，根据其在历史年度中的支付水平，以企业发展规模和收入水平为基础进行预测。

研发费用预测依据：研发费用包括职工薪酬、折旧与摊销、技术服务费等。职工薪酬是研发部门人员的职工薪酬，根据历史的人员工资水平，结合公司的人事发展策略通过预测未来年度的研发人员人数和人均月工资确定；折旧摊销费按照公司折旧摊销政策根据存量资产以及未来资本性支出计划确定；对于其他研发费用，根据其在历史年度中的支付水平，以企业发展规模为基础进行预测。

（3）自由现金流

自由现金流以预测期内的营业收入、营业成本、税金及附加、期间费用等损益项目为基础，加上折旧与摊销，扣减资本性支出及营运资金增加额后计算确定。其中：

折旧与摊销预测依据：根据资产组现有固定资产、无形资产及长期待摊费用的账面价值、折旧摊销政策，并综合考虑预测期新增资本性支出所形成资产的折旧摊销进行测算；

资本性支出预测依据：以维持资产组现有生产经营能力所需的存量资产更新支出为基础，并结合管理层未来产能扩张及技改投资计划进行预测，永续期假设资本性支出与折旧摊销金额基本持平，以维持资产组的稳态运营；

营运资金追加额预测依据：

营运资金 = 经营性流动资产 - 经营性流动负债

营运资金变动额预测遵循《企业会计准则第 8 号——资产减值》、会计监管风险提示第 8 号、中评协商誉减值测试专家指引，保持资产组账面价值与现金流测算口径一致。

现金流必须考虑维持资产组持续经营所需营运资金投入与追加；资产组账面价值与可收回金额测算口径必须匹配，资产组账面不含营运资金，则现金流需单独测算期初营运资金一次性投入，期末全额收回。

商誉对应资产组近三年审计报告经营性往来科目，剔除偶发异常数据，测算应收账款、存货、应付账款历史平均周转天数，作为基础测算参数。营运资金分项预测应收、存货、预付、应付、预收、最低经营现金。

预测期结束进入稳定期后，收入规模不变、周转政策稳定，营运资金追加额为 0。

(4) 折现率

由于生学教育系非上市公司，其折现率不能直接计算获得。因此采用选取对比公司进行分析计算的方法估算期望投资回报率。先在上市公司中选取对比公司，估算对比公司的系统性风险系数 β （Levered Beta）；再根据对比公司资本结构、对比公司 β 以及商誉资产组资本结构估算生学教育期望投资回报率。最后根据期望投资回报率计算税前加权平均资本成本，并以此作为折现率。

综上，公司对生学教育商誉减值测试的关键参数选择具有合理性，主要体现如下：

1) 预测期设置方面，采用 2026 年至 2030 年明确预测期加 2031 年起的永续期，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关要求，也考虑了生学教育资产组所处行业的发展周期特征；

2) 收入及增长率预测方面，以在手订单、已签约项目及新产品布局为基础，与生学教育资产组历史经营情况和未来发展规划相匹配；

3) 毛利率及期间费用预测方面，各成本费用项目均结合历史实际发生水平、人员配置计划、合同约定及行业惯例进行逐项测算，预测方法合理；

4) 自由现金流测算方面，折旧摊销、资本性支出及营运资金追加额的预测均以资产组现有资产状况、管理层资本支出计划及历史周转率水平为基础，符合行业通行做法；

5) 折现率选取方面, 采用税前加权平均资本成本模型, 通过选取可比上市公司、估算系统性风险系数及调整资本结构差异等方法确定, 反映了资产组的特定风险和资本成本。

整体来看, 公司生学教育商誉减值测试中各项关键参数的选取具备客观依据和合理的逻辑支撑, 具备合理性。

(三) 结合问题(1)、(2)及前期减值测试情况, 说明在标的业绩下滑的情况下, 本期未对相关商誉计提减值的原因及合理性

生学教育在 2025 年度出现业绩下滑, 在国家持续加码教育数字化、财政教育经费投入刚性的情况下, 生学教育对未来经营业绩的预测具备一定的政策基础。2025 年末, 公司基于已获取的行业信息、资产组未来经营规划、在手订单情况等

进行未来现金流预测, 根据商誉减值测试的结果, 未计提商誉减值准备。

但是商誉减值测试结果较高程度依赖于未来行业发展变化、市场需求关系等多方面未知因素影响。未来若遇市场环境变化等因素影响, 业务发展存在不确定性; 受宏观经济环境、行业发展趋势、研发运营能力及市场需求变化等多方面因素的影响, 部分业务可能存在发展不及预期的风险。基于此, 公司在年度报告中已就商誉可能面临的减值风险进行了充分的风险提示。

公司 2025 年末基于当时获取的行业信息、未来经营发展规划、在手订单等情况, 对生学教育未计提商誉减值的原因及合理性说明如下:

生学教育专注于信息化、智能化业务二十余年, 为区域和学校提供从规划、投资、建设到运营服务的四位一体的综合解决方案。生学教育 2025 年收入明显下滑主要源于专项债政策收紧、发行节奏放缓以及项目整体交付制度滞后等多因素影响。但上述因素属于阶段性问题: (1) 地方化债周期有限, 后续财政预算、专项债拨付限制有望逐步缓解; (2) 发改委、财政部等多部委出台数字化转型相关政策, 规划 2027-2030 年持续推进智慧城市、智慧民生建设, 并配套多类资金渠道予以扶持; 《教育强国建设规划纲要(2024—2035 年)》规定财政教育经费占 GDP 比重稳定超 4%, 教育数字化为重点任务, 长期资金投入拥有法定保障; (3) 公司当前在手订单存量及本年新签项目将在以后年度陆续落地确认

收入。

截至 2025 年末，生学教育在手订单情况如下：

序号	项目名称	采购内容	甲方	签订时间	合同金额 (万元)	备注
1	成都市城市生命线安全工程风险评估及方案设计项目	服务	成都市住房和城乡建设局	2024.11.26	2,598.00	2024 年 未完工订单
2	成都市交子公园金融商务区文创金融产业配套基础设施建设项目建筑智能化工程项目	集成	四川君逸数码科技股份有限公司	2025.4.23	1,314.25	2025 年 未完工订单
3	成都市交子公园金融商务区文创金融产业配套基础设施建设项目建筑智能化工程项目	集成、软件	四川君逸数码科技股份有限公司	2025.4.23	666.06	2025 年 未完工订单
4	成都市交子公园金融商务区文创金融产业配套基础设施建设项目建筑智能化工程项目	集成	四川君逸数码科技股份有限公司	2025.4.23	425.48	2025 年 未完工订单
5	溆浦县智慧停车项目（一期）项目	集成	中通信息服务有限公司	2025.6.6	2,567.14	2025 年 未完工订单
6	溆浦县智慧停车项目（一期）项目-技术服务合同	集成	中通信息服务有限公司	2025.7.24	327.79	2025 年 未完工订单
7	成都交子公园金融商务区文创金融配套基础建设项目	集成	四川信一创科技有限公司	2025.8.19	1,200.00	2025 年 未完工订单
8	三原县智慧教育新型基础设施建设项目	集成	四川省商投信息技术有限公司	2025.12.26	3,775.04	2025 年 未完工订单
9	成都市高新区新川创新科技园区成都智媒体城建设项目（V-14 地块）公共区域精装修工程与建筑智能（含弱电）及智慧园区工程项目装饰材料采购	集成	四川省建筑机械化工程有限公司	2024.11.6 补充协议： 2024.12.13	3,642.62	2025 年 未完工订单
10	成都市高新区新川创新科技园区成都智媒体城建设项目（V-14 地块）公共区域精装修工程与建筑智能（含弱电）及智慧园区工程项目模块机房、播控系统设备等设备	集成	四川省建筑机械化工程有限公司	2025.6.16	256.77	2025 年 未完工订单
11	星算肇庆空地一体算力枢纽（二期）项目采购项目	集成	肇庆汇睿大数据建设管理有限公司	2025/10/11	7,086.13	2025 年未完工订单
12	2025 年采购合同（蜂云-才子）	软件	蜂云时代科技有限公司	2025.11.14	1,873.80	2025 年 未完工订单
13	2025 年成都天奥科技开发有限公司软件产品采购项目	软件	成都天奥科技开发有限公司	2025/11/13	1,986.00	2025 年 未完工订单
合计					27,719.08	

公司 2026 年 1-4 月新增订单金额 5300 万元，主要包括：（1）利州区智慧教育新型基础设施建设项目设备采购（合同金额：4,002.56 万元）；（2）华蓥市智慧教育新型基础设施建设项目(一期)设备采购一标段(合同金额：895.98 万元)；（3）上海大数据软件采购项目 367.30 万元。

最近 3 年，生学教育分别实现营业收入 29,634.44 万元、28,096.05 万元和 13,418.66 万元。2023 年以及 2024 年营业收入与生学教育预测稳定期营业收入 29,978.42 万元基本持平，基于生学教育历史业绩、所处行业市场需求、行业政策以及在手订单等情况分析，公司对生学教育资产组未来现金流预测重要参数的预测依据合理。

综上，生学教育收入下滑主要受专项债阶段性收紧以及市场竞争加剧等因素影响。短期来看，生学教育具备一定的在手订单储备；长期来看，在国家持续加码教育数字化、财政教育经费投入刚性的情况下，生学教育对未来经营业绩的预测具备一定的政策基础。2025 年末，公司基于已获取的行业信息、资产组未来经营规划、在手订单情况等未来现金流预测，根据商誉减值测试结果未计提商誉减值，具备合理性。

评估师回复：

一、北京漫游谷信息技术有限公司商誉减值测试评估专项核查

（一）本次专项核查执行程序

1.完整获取北京漫游谷信息技术有限公司 2025 年度财务报表、游戏流水台账、渠道分账结算单、新游戏研发台账、游戏代理发行合作签约协议、版号/平台准入资质文件、著作权证书、未来 3 年研发计划、新品上线排期规划；

2.现场访谈北京漫游谷信息技术有限公司管理层、研发负责人、产品运营负责人，核实 2025 年利润下滑成因、产品储备、未来收入预测逻辑；

3.全面复核 2025 年末商誉减值评估全套测算底稿，重新复算资产组账面价值、未来现金流量、税前折现率、可收回金额；

4.对比 2024 年度商誉减值评估报告，核查资产组划分、评估模型、关键假设

前后年度一致性，无随意变调整节情形；

5.实施多维度敏感性分析，验证折现率、新品流水、汇率波动对可收回金额的影响；

6.检索 2025 年 A 股游戏类上市公司商誉减值问询回复、评估参数取值区间，对标行业通用审慎标准。

（二）核查确认

2025 年度北京漫游谷信息技术有限公司业绩下滑均为阶段性可逆扰动，无永久性减值毁损

经核查，北京漫游谷信息技术有限公司 2025 年扣非盈利下滑、营业收入下降，为游戏行业特有短期、一次性、外部扰动因素，未损毁并购商誉对应的核心超额收益来源。

1.因发行代理方原因，新游戏延迟上线，于 2025 年 12 月上线，流水反映较好，收入延后。

2.新品集中前置研发，销售费用阶段性激增，2025 年公司集中上线多款海外代理新品，为快速抢占区域市场加大渠道买量、直播投放、本地化营销，大额推广费用全部当期费用化；该类投放为新品上线一次性前置投入，对应游戏上线后将持续产生多年流水与毛利，仅造成单期利润压缩，不属于常态化盈利下行。

3.存量长线游戏自然生命周期平缓衰减，运营多年成熟长线游戏流水正常小幅回落，属于游戏行业常规生命周期波动，公司持续对存量游戏开展版本更新、活动运营，延长产品生命周期，持续贡献稳定正向经营现金流。

上述因素仅影响 2025 单期盈利，不存在《企业会计准则第 8 号——资产减值》及监管风险提示列明的永久性减值迹象：无核心发行团队批量离职、无核心发行资质失效、无主力长线游戏永久下架、无核心渠道终止长期合作、无连续多年持续性大额亏损、无游戏代理管线枯竭等不可逆负面情形。

（三）商誉减值测试评估合规性、参数审慎性核查说明

1.资产组认定合规、口径连续

本次减值测试将北京漫游谷信息技术有限公司游戏研发、发行经营主体认定为独立现金产出资产组，包含全部经营性长期资产，并全额还原 100%并购商誉；资产组划分标准与 2024 年度及以前年度评估完全一致，未拆分、合并资产组调节测算结果，符合准则及监管披露要求。

2.评估方法选取合规

本次采用未来现金流量现值两阶段 DCF 模型测算资产组可收回金额；经对比公允价值减去处置费用净额，现金流现值为更高值，因此以现金流现值作为减值判断依据，评估方法选取符合《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》规范。

3.2025 年末关键评估参数及审慎性说明

（1）详细预测期：5 年（2026-2030 年），匹配游戏研发、上线完整生命周期；

（2）预测期营业收入平均增长率 14.15%，2025 年因发行代理方原因，新品延迟于 2025 年 12 月上线，新品游戏上线后第 1-2 年流水较好，2025 年营业收入下降基数低，导致预测期第 1 年和第 2 年营业收入增长率较高，永续增长率：0%，未乐观高估游戏营业收入长期增长；

（3）税前折现率：14.19%，充分叠加政策风险、多币种汇率波动、平台审核不确定性、新品上线不及预期风险，处于 A 股游戏公司 14%-17%合理区间，风险溢价充分、取值在合理区间内；

（4）收入预测：分东南亚、日韩、欧美多区域单独测算；存量游戏逐年平缓衰减；新增游戏流水参考卡牌类型产品流水下浮 10%保守预估；

（5）成本费用预测：足额预留未来年度游戏代理授权金、运营团队薪酬、持续性买量推广、渠道分成，未低估未来刚性支出，充分覆盖短期盈利压力。

4.测算结果与敏感性测试结论

基准日资产组账面价值（含全额商誉）：17,499.26 万元；

资产组未来现金流量现值（可收回金额）：18,720.00 万元；

测算结论：可收回金额显著高于资产组账面价值，资产组不存在减值缺口。

敏感性测试：

对税前折现率上调和全部新增游戏流水下调进行测试。上述双重极端压力情景下，资产组可收回金额仍高于账面价值，测算结论具备较强稳健性。

（四）评估机构专项核查最终结论

北京漫游谷信息技术有限公司 2025 年度业绩下滑系新品偶发性上线延迟、渠道分成临时上调、存量游戏自然衰退等行业阶段性可逆因素，标的发行资质、本地化运营团队、渠道合作体系、多区域游戏运营管线等商誉对应的核心超额收益资产完整存续，长期盈利能力未发生永久性损毁；

2025 年末商誉减值测试资产组划分准确、评估方法符合企业会计准则与证监会监管要求，折现率、流水预测、永续增长等关键参数充分考虑游戏行业特有经营风险，取值审慎客观，全部盈利预测具备代理合同、新品排期、市场数据支撑；

经完整现金流测算及压力敏感性测试，包含商誉资产组可收回金额高于账面价值，上市公司 2025 年度未对北京漫游谷信息技术有限公司商誉计提减值准备具备充分经营事实、评估测算数据及会计准则依据；

本次评估执行完整、规范现场核查与测算程序，评估底稿全部可复核，不存在人为下调折现率、高估未来流水、变更资产组口径调节减值结论的情形，相关会计处理审慎、合理。

二、四川生学教育科技有限公司商誉减值测试评估专项核查

（一）本次专项核查执行程序

1.获取标的 2025 年度财务报表、系统集成项目台账、软件项目台账、在手框架合同、未验收定制开发项目清单、软件著作权登记证书、研发立项台账、核心人员劳动合同；

2.访谈标的研发负责人、销售负责人、交付实施负责人，核实 2025 年利润下滑成因、项目交付排期、未来五年收入预测逻辑；

3.全面复核商誉减值 DCF 全套测算底稿，重新复算资产组账面价值、税前

现金流、税前 WACC 折现率、可收回金额；

4.对比 2024 年度商誉减值评估报告，核查资产组划分、评估模型、关键假设前后年度一致性，无随意变更调节测算结果；

5.开展多维度敏感性压力测试，验证折现率、在手订单收入、毛利率波动对可收回金额的影响；

6.检索 2025 年 A 股软件开发、信息技术服务上市公司同类问询回复，对标行业评估参数取值区间与监管判断标准。

（二）核查确认

经核查，标的 2025 年营业收入、净利润同比下滑，全部由阶段性、跨期、一次性因素导致，均为软件开发、信息技术服务行业特有短期可逆扰动，无永久性经营损毁，未损毁并购商誉对应的核心超额收益来源。

1.政企/企业客户项目交付、验收周期错配

下游客户年度预算审批、内部验收流程延后，大量已签署系统集成、软件开发、数字化实施项目无法在 2025 年内完成终验确认收入，相关收益集中在 2026 年释放，合同具备法律效力，仅为利润跨期波动，业务总量未萎缩。

2.下游行业信息化预算阶段性收缩

部分业务依赖于政府项目和招投标，短期会受到政策变动和经济周期的影响，宏观环境下部分客户短期缩减数字化采购预算，属于周期性扰动；国家数字经济、信创、数字化教育相关产业政策持续落地，生学教育近年来客户群体多样化使得公司能够在不同层次和领域获得市场份额，中长期市场需求具备明确修复预期。

3.短期政策影响导致回款周期长，资产信用减值损失阶段性抬升

标的智慧校园、区域教育数字化平台、数字智慧城市等业务存在一定政府项目依赖，相关项目资金主要依托专项债及财政预算安排。2025 年度受地方专项债发行、资金拨付节奏阶段性收紧影响，已完成交付验收的政府数字化项目结算流程拉长、回款周期显著延后，应收账款规模相应增加。公司严格按照预期信用损失模型对应收款项计提大额信用减值损失，该减值损失计入当期损益，进一步

拉低本期账面净利润。上述情形属于财政政策、经济周期带来的阶段性扰动，并非政府客户偿债能力、履约意愿发生永久性恶化，全部政府项目均具备正式采购合同、财政预算批复等刚性债权支撑；待宏观经济环境企稳、专项债投放与财政资金拨付节奏恢复常态后，存量应收账款将有序回笼，信用减值损失随之转回，公司盈利水平与净利率将修复回升。

4. 低价拓客、标杆项目短期让利

本期承接少量标杆示范软件项目采取优惠定价策略，压低当期项目毛利，目的为获取长期框架合作与行业案例，后续复购项目恢复正常定价。

上述因素仅影响 2025 单期盈利，不存在《企业会计准则第 8 号——资产减值》及《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》列明的永久性减值情形：

① 核心软件著作权、自研平台、行业解决方案等核心无形资产无失效、淘汰风险；

② 核心研发、技术负责人无批量离职，核心技术团队稳定；

③ 无长期战略大客户终止合作、无核心业务永久关停；

④ 不存在连续 2 年及以上持续大额亏损、在手订单持续枯竭；

⑤ 信创、数字化主业赛道长期逻辑未发生根本性改变。

（三）商誉减值测试合规性、关键参数审慎性核查说明

1. 资产组认定合规、口径连续统一

本次减值测试将标的全部系统集成、软件开发、技术服务合并经营性主体整体认定为独立现金产出资产组，包含全部经营性长期资产（固定资产、无形资产），并全额还原 100% 并购商誉；资产组划分标准与 2024 年度评估完全一致，未拆分、合并资产组调节测算结果，符合准则及监管披露要求。

2. 评估方法选取合规恰当

本次采用未来税前现金流量现值两阶段 DCF 模型测算资产组可收回金额；对比公允价值减去处置费用净额，现金流现值为更高值，因此以现金流现值作为

减值判断依据，评估方法选取符合监管规范。

3.2025 年末关键评估参数及审慎性说明

详细预测期：5 年（2026-2030 年），匹配系统集成、软件产品迭代、政企项目交付、客户续约完整周期；

永续增长率：0.00%，低于国内长期宏观 GDP 增速，未乐观高估行业长期增长；

税前折现率：14.40%，充分叠加软件行业技术迭代风险、客户预算波动、招标投标竞争、项目验收延迟等特有风险溢价，处于 A 股软件开发与信息技术服务行业 13%-14.50%合理区间；

收入预测：系统集成、定制软件开发项目、运维服务三类拆分测算；存量客户续约率参考历史稳定水平；新增项目收入以基准日在手未执行合同为基础，同类项目中标金额下浮 10%保守预估；

成本费用预测：足额预留未来年度持续研发投入、技术实施人工、售后服务、渠道拓展费用，未低估未来刚性支出；预测期随收入规模提升，固定费用分摊降低，毛利率逐步修复至历史合理中枢。

4.测算结果与敏感性测试结论

基准日含全额商誉资产组账面价值：32,301.51 万元；

资产组未来税前现金流量现值（可收回金额）：33,820.00 万元；

核心测算结论：可收回金额高于资产组账面价值，资产组不存在减值缺口。

敏感性测试：

对税前折现率上调和全部新增游戏流水下调进行测试。上述双重极端压力情景下，资产组可收回金额仍高于账面价值，测算结论具备较强稳健性。

（四）评估机构专项核查最终结论

标的 2025 年度业绩下滑系软件项目交付延期、下游客户预算阶段性收缩、业务扩张人力成本抬升等行业短期可逆因素；标的自有软件知识产权、长期政企

客户资源、稳定研发实施团队、成熟数字化解决方案等商誉对应的核心超额收益资产完整存续，长期盈利能力未发生永久性损毁。

2025 年末商誉减值测试资产组划分准确、评估方法完全符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》及证监会《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》要求；折现率、收入预测、永续增长等关键参数充分考虑软件信息技术行业特有经营风险，取值审慎客观，全部盈利预测具备在手合同、软件研发管线、行业政策支撑。

经完整现金流测算及多重压力敏感性测试，包含商誉资产组可收回金额高于账面价值，上市公司 2025 年度未对该标的商誉计提减值准备具备充分经营事实、评估测算数据及会计准则依据。

本次评估执行完整规范的现场核查、资料复核、重算程序，全套评估底稿完整可复核，不存在人为下调折现率、高估未来收入、变更资产组口径调节减值结论的情形，相关会计处理审慎、合理。

年审会计师回复：

一、请年审会计师发表意见，并补充说明对商誉执行的具体审计程序，说明是否利用专家工作，是否执行充分的复核程序。

（一）审计程序

1、了解、评价、测试了公司与商誉减值测试相关的关键内部控制的设计及运行有效性；

2、获取管理层编制的商誉减值测试报告及董事会审批文件，评价管理层对资产组认定的合理性及一贯性，检查本期资产组或资产组组合的划分是否发生变化，资产组的划分是否符合企业会计准则的规定；结合资产组最近 3 年实际经营业绩、所处行业发展情况、行业政策变动及在手订单情况，向管理层了解商誉减值测试关键参数（收入增长率、毛利率、费用率、自由现金流预测、折现率等）的选取依据，评价其合理性；

3、管理层利用资产评估机构的工作辅助开展商誉减值测试，我们获取并评

价了外部评估机构出具的以财务报告为目的的商誉减值测试评估报告，取得相关资料评价外部评估师的胜任能力、专业素质及客观性；检查评估目的、评估基准日、评估假设、评估对象、评估范围、价值类型等是否与商誉减值测试相符；

4、核查生学教育及北京漫游谷 2025 年度业绩下滑的具体原因，结合行业周期性特点、可比公司情况、在手订单及新游戏上线计划等因素，评估其对未来现金流量预测的影响；

5、利用事务所内部估值专家工作，评价管理层及其估值专家对商誉减值测试过程恰当性；复核商誉减值测试过程的合理性，包括：检查管理层确定资产组或资产组组合的可收回金额的方法是否恰当；检查本期资产组或资产组组合的划分是否发生变化，资产组的划分是否符合《企业会计准则》的规定；采用预计未来现金净流量的现值估计可收回金额时，涉及关键假设的合理性；资产组或资产组组合预计未来现金净流量与其账面价值的确定基础是否一致，如是否均包含营运资金等；

6、结合资产组近年来业绩波动情况、本年业绩下滑原因、行业发展规律等评价公司商誉减值测试结果及减值准备计提的充分性。

（二）会计师核查意见

我们在商誉减值测试中利用了管理层专家（管理层聘请的评估机构）以及事务所内部估值专家的工作，执行了充分的复核程序，未发现重大异常情况。我们认为公司所回复的下述内容的分析与描述，在重大方面与我们在审计中了解到的情况一致：

（1）公司商誉减值测试的过程遵循了《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，管理层基于截至2025年12月31日所能获取的信息，对资产组划分、关键参数及估值方法的运用具有合理性。

（2）北京漫游谷和生学教育2025年度均出现业绩下滑。在出海战略布局以及在研项目按计划顺利开展的情况下，北京漫游谷具备业绩回升的可能性；在国家持续加码教育数字化、财政教育经费投入刚性的情况下，生学教育对未来经营业绩的预测具备一定的政策基础。2025年末，公司基于已获取的行业信息、资产

组未来经营规划、在手订单情况等未来现金流预测，根据商誉减值测试的结果，未计提商誉减值准备，具备合理性。

由于减值测试结果高度依赖行业政策、市场需求等不确定因素，我们关注到公司年报中已充分披露“商誉减值风险”及“经营风险”，指出业务发展存在不确定性，可能导致业绩不及预期。基于目前已获取的信息，我们认为公司在年报风险提示中反映了面临的风险。

问题三：关于其他应收款

年报显示，公司其他应收款期末账面余额 1.77 亿元，其中往来款 1.41 亿元，账龄 5 年以上款项 1.47 亿元，相关款项长期未收回。其他应收款主要往来单位中，博瑞梦工厂、AINA、火星蚂蚁期末余额分别为 7752 万元、1724 万元、700 万元，账龄均超 5 年；马尔康嘉绒期末余额 1316 万元，账龄超 2 年，坏账准备 176 万元，计提比例 13%。

请公司：（1）列示主要其他应收款的具体情况，包括欠款方名称、形成原因、期末余额、账龄分布、期后回款情况、注册资本、是否涉及关联方等；（2）补充披露对博瑞梦工厂、AINA、火星蚂蚁相关往来款的具体背景，说明款项长期未收回的原因、未来回收安排及可行性，说明是否存在违规借款、资金流向关联方或潜在利益相关方的情形；（3）补充披露其他应收款坏账准备的具体计提方法，结合欠款方资信状况及款项账龄等情况，说明其他应收款坏账准备计提的充分性、及时性。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、列示主要其他应收款的具体情况，包括欠款方名称、形成原因、期末余额、账龄分布、期后回款情况、注册资本、是否涉及关联方等；

主要其他应收款的具体情况如下：

单位：万元

欠款方名称	形成原因	期末余额	坏账准备金额	账龄分部	注册资本	是否关联方
成都博瑞梦工厂网络信息有限公司（以下简称“博瑞梦工	详见本问题回复二	7,751.78	7,751.78	5 年以上	4,666.67	是

欠款方名称	形成原因	期末余额	坏账准备 金额	账龄 分部	注册资 本	是否 关联 方
厂”)						
AINACOLTD (韩国) (以下简称“AINA”)	详见本问题回复二	1,724.05	1,724.05	5 年以上	总资本 7.53 亿韩元, 公司已解散	否
马尔康嘉绒投资集团有限责任公司 (以下简称“马尔康嘉绒”)	系统集成业务履约保证金	1,316.01	175.72	2-3 年	100,000	否
北京巴士传媒股份有限公司广告分公司 (以下简称“北京巴士广告分公司”)	媒体业务履约保证金	1,000.00	300.00	4 年以上	见注	否
四川火星蚂蚁电子科技有限公司 (以下简称“火星蚂蚁”)	详见本问题回复二	700.00	700.00	5 年以上	1,000.00	否
合计		12,491.83	10,651.55			

注：北京巴士传媒股份有限公司广告分公司（简称“北巴广分”）系北京巴士传媒股份有限公司（简称“北巴传媒”）依法设立、完成工商登记的分支机构。根据《公司法》第十三条第二款规定，分公司不具有法人资格，其民事责任由公司承担。故分支机构不享有法人财产权，分公司没有注册资本。北巴广分的总公司北巴传媒为在上海证券交易所主板上市的国有企业，工商登记注册资本 80,640 万元，具备项目履约能力和偿债能力。北巴广分取得 2018 年 1 月 1 日至 2027 年 12 月 31 日的公交车身媒体使用权，北巴广分是公交车身媒体使用权的有权签约主体与执行事务主体，故最终由博瑞眼界与北巴广分签署《广告媒体合作经营协议》并展开合作。

上述欠款方期后均未回款，博瑞梦工厂、AINA、火星蚂蚁公司已经注销或者解散，款项无法收回，公司已于 2018 年之前对上述款项全额计提减值；博瑞梦工厂、AINA、火星蚂蚁公司其他应收款形成原因详见本问题回复二，马尔康嘉绒以及北京巴士广告分公司其他应收款形成原因说明如下：

马尔康嘉绒投资集团有限责任公司系统集成业务履约保证金形成原因：根据 2023 年 6 月公司与项目业主方马尔康嘉绒（甲方）就马尔康市智慧城市一期（一批次）建设项目签订《设备采购合同》，合同约定乙方需向甲方指定账户缴纳合同总金额 10% 的履约保证金。公司按合同约定于 2023 年 6 月 20 日向马尔康嘉绒支付履约保证金 1,286.01 万元，2023 年 9 月 28 日向马尔康嘉绒支付民工工资保证金 30 万元。

北京巴士传媒股份有限公司广告分公司媒体业务履约保证金形成原因：

2020年6月，公司子公司博瑞眼界与北京巴士广告分公司签订《广告媒体合作经营协议》，合作运营北京公交车身广告，依据协议约定博瑞眼界须在签约后十个工作日内向北京巴士一次性缴纳1,000万元履约保证金，博瑞眼界账面作为其他应收款核算，由此形成博瑞眼界对北京巴士1,000万元其他应收款。本年公司与北巴广分因下游客户回款事宜存在异议，项目结束后可能会发生诉讼，预测诉讼结果以及预计损失后于2025年末对北京巴士履约保证金计提坏账金额为300万元。

二、补充披露对博瑞梦工厂、AINA、火星蚂蚁相关往来款的具体背景，说明款项长期未收回的原因、未来回收安排及可行性，说明是否存在违规借款、资金流向关联方或潜在利益相关方的情形；

（一）博瑞梦工厂往来款的具体背景

1、形成背景

博瑞梦工厂系公司原全资子公司，相关往来款分为流动资金借款及利息6,239.97万元及博瑞传播与博瑞梦工厂签订的《项目合作协议》的专项往来款1,455.84万元，其中与博瑞梦工厂的流动资金借款发生于2013年3月至2018年9月期间，系公司对游戏研发的经营性投入发生的借款（主要用于博瑞梦工厂的人员工资及日常费用）。《项目合作协议》的专项往来款发生于2014年4月至2015年1月期间，主要用于《龙之守护》《地心历险记》《龙之战境》的研发投入。

因博瑞梦工厂已严重资不抵债，根据天源资产评估有限公司于2018年9月1日出具的《成都博瑞传播股份有限公司拟转让股权涉及的成都博瑞梦工厂网络信息有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（天源评报字[2018]第0280号），博瑞梦工厂评估基准日（2018年3月31日）的净资产账面价值为-6,772.66万元，评估值-6,813.88万元，公司以0元对价将其持有的博瑞梦工厂股权转让至成都传媒集团全资子公司成都澜海投资管理有限公司。

2、长期未收回的原因、未来回收安排及可行性，说明是否存在违规借款、资金流向关联方或潜在利益相关方的情形；

博瑞梦工厂于 2018 年 12 月转让前已暂停经营，属关停并转企业且严重资不抵债，无力偿还公司债务，公司根据应收款项坏账准备计提政策于 2018 年对其全额计提坏账准备。

目前博瑞梦工厂拟启动破产清算，公司将在博瑞梦工厂破产清算后启动对该笔债权的核销程序。对博瑞梦工厂债权系在股权转让之前因子公司日常经营需要形成，不存在违规借款、资金流向关联方或潜在利益相关方的情形。

（二）AINA 往来款的具体背景

1、形成背景

公司子公司北京漫游谷信息技术有限公司（以下简称“北京漫游谷”）通过协议取得韩国 AINA 公司两款移动网络游戏产品的中国大陆地区及港澳台地区独家运营权，于 2014 年向韩国 AINA 公司支付的游戏授权金以及预付分成款 245.28 万美元（按照 2025 年 12 月 31 日美元汇率 7.03 换算为人民币为 1,724.32 万元）。

2、长期未收回的原因、未来回收安排及可行性，说明是否存在违规借款、资金流向关联方或潜在利益相关方的情形；

支付预付款后北京漫游谷密切关注所投资游戏的研发进展，经多次与项目合作方沟通获悉，因授权游戏上线后效果不佳，游戏已下线，项目资金链断裂，团队已于 2015 年解散，导致预付款长期无法收回。

韩国 AINA 公司于 2015 年 8 月在韩国注销，未来无收回安排及可行性，北京漫游谷于 2015 年根据其他应收款坏账准备计提政策，全额计提坏账准备。该笔其他应收款系基于正常业务往来，不存在违规借款，不存在资金流向关联方或潜在利益相关方的情形。

（三）火星蚂蚁往来款的具体背景

1、形成背景

北京漫游谷通过协议取得火星蚂蚁旗下一款移动网络游戏产品的中国大陆地区独家运营权，于 2017 年向火星蚂蚁支付游戏预付分成款 700 万元用于开发“镇魔神曲”项目。

2、长期未收回的原因、未来回收安排及可行性，说明是否存在违规借款、资金流向关联方或潜在利益相关方的情形；

支付预付款后北京漫游谷密切关注所投资游戏的研发进展，经多次与项目合作方沟通获悉，2018 年度受国家政策影响以及游戏品质竞争白热化趋势的影响，因项目研发严重延期，游戏已终止研发，团队已解散，导致预付款长期无法收回。

2018 年 12 月 18 日，双方签订终止协议，由于火星蚂蚁对“镇魔神曲”项目付出了人力、财力，但因北京漫游谷未对游戏进行上线运营，未产生任何游戏收益，火星蚂蚁错过再授权给第三方的最佳时机，故北京漫游谷同意原协议中未抵扣的预付分成款无需退还。根据终止协议北京漫游谷预付的分成款无法收回，于 2018 年根据其他应收款坏账准备计提政策，全额计提坏账准备。火星蚂蚁于 2019 年 5 月 17 日注销，未来无收回安排及可行性。该笔其他应收款系基于正常业务往来，不存在违规借款，不存在资金流向关联方或潜在利益相关方的情形。

三、补充披露其他应收款坏账准备的具体计提方法，结合欠款方资信状况及款项账龄等情况，说明其他应收款坏账准备计提的充分性、及时性。

（一）其他应收款坏账准备的具体计提方法

1、按照单项计提坏账减值准备的单项计提判断标准

若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，例如客户发生严重财务困难，应收该客户款项的预期信用损失率已显著高于其所处于账龄、逾期区间的预期信用损失率等，公司对应收该客户款项按照单项计提损失准备。

2、按照信用风险特征组合计提减值准备的组合类别及确定依据

预期信用损失，是指以发生违约的风险为权重的金融工具信用损失的加权平均值。信用损失，是指按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值。

整个存续期预期信用损失，是指因金融工具整个预计存续期内所有可能发生的违约事件而导致的预期信用损失。未来 12 个月内预期信用损失，是指因资产负债表日后 12 个月内(若金融工具的预计存续期少于 12 个月，则为预计存续期)

可能发生的金融工具违约事件而导致的预期信用损失，是整个存续期预期信用损失的一部分。

其他应收款主要包括应收押金和保证金、应收员工备用金、应收关联方往来款等。根据应收款的性质和不同对手方的信用风险特征，公司将其他应收款划分为以下组合，具体为应收押金和保证金、应收员工备用金、应收关联方往来款、应收其他。

（二）其他应收款坏账准备计提的充分性、及时性

其他应收款按坏账计提方法分类列示情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年末			2024 年末			两期变动	
	账面余额	坏账准备金额	坏账计提比例 (%)	账面余额	坏账准备金额	坏账计提比例 (%)	账面余额	坏账准备
按单项计提坏账准备	14,270.24	13,570.24	95.09	13,260.36	13,260.36	100.00	1,009.87	309.87
按组合计提坏账准备	3,388.56	1,223.28	36.10	5,569.45	2,127.81	38.21	-2,180.89	-904.54
其中：支付的代理保证金	88.36			1,078.73			-990.37	
账龄组合	3,300.20	1,223.28	37.07	4,490.72	2,127.81	47.38	-1,190.52	-904.54
合计	17,658.79	14,793.51	83.77	18,829.81	15,388.18	81.72	-1,171.02	-594.66

由上表可知，公司按照单项计提和组合计提的坏账准备计提的比例均有所减少。

公司按组合计提坏账中除媒体业务支付的代理保证金88.36万元因对手方多为长期合作单位或正规平台，信用状况良好，且合同条款明确约定到期退还，逾期回收风险极低。因此，根据企业会计准则及公司会计政策，该部分款项未计提坏账准备。其他备用金、往来款等款项均按照账龄计提坏账准备，账龄组合计提坏账准备情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年末			2024 年末		
	账面余额	坏账准备金额	坏账计提比例	账面余额	坏账准备金额	坏账计提比例
1 年以内（含 1 年）	567.61	27.99	4.93	602.00	30.10	5.00
1-2 年	94.01	9.40	10.00	1,707.75	167.23	9.79
2-3 年	1,518.84	236.57	15.58	115.16	34.55	30.00
3-4 年	281.09	136.39	48.52	159.44	79.72	50.00
4-5 年	122.26	96.52	78.95	450.78	360.62	80.00
5 年以上	716.39	716.39	100.00	1,455.59	1,455.59	100.00
合计	3,300.20	1,223.28	37.07	4,490.72	2,127.81	47.38

公司2-3年其他应收款坏账计提比例相比上期下降，主要系公司根据马尔康嘉绒投资集团有限责任公司（以下简称“马尔康嘉绒”）出具的还款计划，公司按照原实际利率折现的、根据合同应收的所有合同现金流量与预期收取的所有现金流量之间的差额，即全部现金短缺的现值计提信用损失175.72万元，该款项欠款方系马尔康政府平台公司，并且该项目系专项债项目，政府平台公司向公司出具了还款计划，信用风险相对其他公司款项较低，因此计提信用损失比例相对较低。

公司单项计提某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化时，其他应收款欠款方大多因游戏研发失败/项目终止、经营恶化/停止运营等原因，导致款项回收可能性极低；且多数欠款方已工商注销或停止经营，结合款项形成背景（预付授权金、经营性借款、投资款等），通过及时根据项目运营情况以及欠款方经营状况逐项评估减值迹象（如债务人主体消亡、项目实质失败等情况），对无回收可能的款项全额计提坏账，符合《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》中“以预期信用损失为基础计提减值准备”的要求，也真实反映了其他应收款的信用风险状况，故计提充分及时。

截至2025年末公司单项计提坏账准备情况如下：

欠款方名称	款项形成背景	账面余额	坏账金额	款项形成年份	单项计提坏账年份	计提坏账原因
博瑞梦工厂	经营性借款	7,751.78	7,751.78	2013-2018	2018	详见本问题回复二
AINA	预付游戏授权金和分成款	1,724.05	1,724.05	2014	2015	详见本问题回复二
北巴广分	履约保证金	1,000.00	300.00	2020	2025	因下游客户回款事宜存在异议，预计项目到期后可能会发生诉讼，预计诉讼结果及预期损失后计提坏账 300 万，计提比例 30%
火星蚂蚁	预付游戏授权金和分成款	700.00	700.00	2017	2018	详见本问题回复二
北京大圣信息技术有限公司	预付游戏分成款	674.80	674.80	2017	2018	游戏研发失败、团队解散，债务公司 2018 年注销
北京汉裕国际文化传媒有限公司	预付游戏分成款 400 万，游戏研发借款 274.80 万元（实为游戏投资）	400.00	400.00	2014-2016	2018	游戏研发失败、团队解散后，债务公司已注销
上海极光联盟影业有限公司	电影制作项目经营性借款，实质为电影投资	392.00	392.00	2017	2019	电影上映效果不佳，项目亏损，无法收回投资
博瑞纵横国际广告（北京）有限公司	经营性借款（注 1）	310.00	310.00	2003-2018	2018	注 1
韩国 zoogames	预付游戏授权金	265.83	265.83	2014	2016	游戏项目失败，团队解散，债务公司 2016 年已注销
福建环游网络科技有限公司	游戏研发借款（实为游戏投资）	200.00	200.00	2014	2019	新游戏上线未达预期，2019 年团队解散，债务公司 2020 年注销
杭州驰游网络科技有限公司	游戏研发借款（实为游戏投资）	182.54	182.54	2013	2014	2014 年公司已资不抵债停止运营

欠款方名称	款项形成背景	账面余额	坏账金额	款项形成年份	单项计提坏账年份	计提坏账原因
北京多点乐趣科技有限公司	游戏研发借款（实为游戏投资）	160.00	160.00	2017	2018	游戏研发已终止，2018 年团队已解散
成都博瑞思创广告有限公司	经营性借款（注 2）	151.62	151.62	2016-2017	2018	注 2
其他公司		357.62	357.62			
合计		14,270.24	13,570.24			

注1：博瑞纵横国际广告（北京）有限公司（以下简称“博瑞纵横国际”）系公司原全资子公司，公司对博瑞纵横国际的其他应收款发生于2003年9月至2018年3月期间，形成往来款主要为该公司为开展其经营业务而向公司借支的经营性借款，累计投入经营性借款计310万元。公司于2018年12月将博瑞纵横国际股权0元对价转让至成都传媒集团全资子公司成都澜海投资管理有限公司。转让前博瑞纵横国际已暂停经营，且严重资不抵债，无力偿还公司债务，公司于2018年对上述其他应收款全额计提坏账准备。

注2：博瑞思创广告有限公司原为博瑞眼界之控股子公司，根据博瑞眼界与其他股东的约定，博瑞眼界于2016年1月至2017年11月按投资比例向博瑞思创广告投入经营性借款 207.67 万元，以用于其日常经营。公司于2018年12月将博瑞思创广告股权转让，并于股权转让当年全额计提坏账准备207.66万，2019年至2024年之间博瑞眼界通过代博瑞思创广告有限公司诉讼下游客户取得广告款回款56.05万元。

年审会计师回复：

一、审计程序

1、了解、评价并测试了与其他应收款及预期信用损失相关的关键内部控制的设计及运行有效性；

2、获取其他应收款明细表及账龄分析表，了解主要款项的形成原因、业务背景、账龄分布及欠款方基本情况；

3、对重大其他应收款执行函证程序，核实期末余额及款项性质；

4、检查主要其他应收款的期后回款凭证及回款计划安排，评价款项的可回收性；

5、通过公开信息查询欠款方（包括博瑞梦工厂、AINA、火星蚂蚁、马尔康嘉绒等）的经营状况、工商信息及信用状况，评估是否存在关联方关系或潜在关联方关系；

6、检查主要其他应收款相关的合同协议、借款审批文件等，核实交易背景及商业实质，相关借款是否履行了必要的审批程序、是否存在无商业实质的资金占用等情形；

7、获取公司重要账户银行流水，核查是否存在资金流向关联方或潜在利益相关方等异常情形；

8、评价管理层对其他应收款坏账准备计提方法的合理性及一贯性，根据新金融工具准则复核预期信用损失的计量模型是否合理恰当；

9、检查账龄较长款项的催收记录、法律催收措施及管理层对回收可行性的评估，评价长期未收回款项的可回收性及坏账准备计提是否及时、充分。

二、会计师核查意见

基于我们所获取的审计证据，我们未发现重大异常。我们认为公司所回复的下述内容的分析与描述，在重大方面与我们在审计中了解到的情况一致：

公司其他应收款坏账准备的计提方法符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，报告期内保持一贯性；不存在违规借款；公司基于预期信用损失模型计提其他应收款坏账准备，报告期内坏账准备计提充分、及时。

问题四：关于应收款项

年报显示，报告期末公司应收账款账面余额 4.23 亿元，其中 3 年以上余额 1.85 亿元，同比增长 166.15%；坏账准备余额 1.69 亿元，计提比例 40.09%，同比增加 13.35 个百分点，坏账比例较高。根据年报，公司长期应收款主要为软件及集成项目分期收款原值，期末账面余额 2.88 亿元，与应收账款合计金额 7.10 亿元，占营业收入比重约 171%。此外，公司期末合同资产账面余额为 1,118.36 万元，较上年末 85.96 万元同比大幅增长，主要为马尔康嘉绒的未到期质保金。

请公司：（1）分别列示应收账款和长期应收款前十大欠款方的具体情况，包括欠款方名称、交易背景、收入确认金额、应收款项余额、信用政策、逾期时间、坏账准备余额、催收措施及期后回款情况等；（2）说明应收账款坏账比例较高的原因及合理性，长期应收款相关业务分期安排是否符合行业惯例，说明上述应收款项涉及的相关收入确认是否符合会计准则规定，坏账准备计提是否充分、及时；（3）补充披露合同资产中未到期质保金形成的原因，与马尔康嘉绒的交易背景，交易金额及合同主要条款，说明质保金安排及金额比例是否符合行业惯例，是否涉及资金流向关联方或潜在利益相关方的情形。请年审会计师发表意见。

公司回复：

一、分别列示应收账款和长期应收款前十大欠款方的具体情况，包括欠款方名称、交易背景、收入确认金额、应收款项余额、信用政策、逾期时间、坏账准备余额、催收措施及期后回款情况等。

（一）应收账款和长期应收款前十大欠款方的具体情况

1、应收账款前十大欠款方的具体情况

单位：万元

欠款方名称	客户性质	交易背景	收入确认金额	应收款项余额	信用政策	截至 2025 年末逾期时间	坏账准备余额	净值	坏账计提方法	期后回款金额
武汉越赢广告有限公司（曾用名武汉博瑞银福广告有限公司，以下简称“博瑞银福”）	注 1	广告发布	注 1	4,514.10	客户验收并结算完成后支付	5 年以上	4,288.40	225.70	单项（见注 1）	
江西小视科技有限公司	民营企业	系统集成	798.92	3,611.50	合同签署后 90 日内支付 30%款项，验收完成且对账完成后的 30 日内，支付至合同金额的 70%，质保期 1 年满后的 90 日内支付剩余款项	其中 1,428.45 万元账龄 1-2 年，2,183.05 万元账龄 2-3 年	891.29	2,720.21	账龄	
北京运筹致盛国际传媒广告有限公司	民营企业	广告发布	3,709.92	2,587.92	根据每单一合同发布时间，按月或按季支付	其中 61.60 万元账龄 1-2 年，844.16 万元账龄 2-3 年，1682.16 万元账龄 3-4 年	2,199.73	388.19	单项（见注 2）	
马尔康嘉绒投资集团有限责任公司	国有平台公司	系统集成	11,049.03	2,096.22	详见“问题四：关于应收款项、三、（二）交易金额及合同主要条款”	根据 2025 年 2 月出具的还款计划，款项	279.90	1,816.32	账龄	

欠款方名称	客户性质	交易背景	收入确认金额	应收款项余额	信用政策	截至 2025 年末逾期时间	坏账准备余额	净值	坏账计提方法	期后回款金额
						计划在 2027 年 6 月前支付				
四川省商投信息技术有限责任公司	国有企业	软件产品	1,933.61	1,726.63	验收后 1 年内分次支付	3-4 年	572.66	1,153.97	账龄	
四川虹信软件股份有限公司	国有上市公司四川长虹子公司	软件产品	1,737.24	1,338.78	验收合格后 1 年内分次支付	其中 585.50 万元账龄 2-3 年, 753.28 万元账龄 3-4 年	415.34	923.44	账龄	
四川文轩教育科技有限公司	国有企业文轩集团控股子公司	软件产品	2,038.41	1,333.56	合同签订后 60 天支付 30%款项, 剩余款项于验收后 1 年内分次支付	其中 1,253.06 万元账龄 3-4 年, 80.51 万元账龄 4-5 年	454.33	879.23	账龄	20.97
像航(上海)科技有限公司	民营企业	软件产品	1,259.82	1,228.88	合同签订后支付 10%/20%款项, 剩余款项于验收后一年内分次支付	其中 450 万元账龄 1 年以内, 778.88 万元账龄 1-2 年	193.39	1,035.49	账龄	110.00
四川长虹教育科技有限公司	国有企业长虹集团控股子公司	软件产品	1,207.42	1,116.40	验收合格后 1 年内分次支付	3-4 年	369.05	747.35	账龄	24.90
中国广电重庆网络股份有限公司	国有企业	广告发布	124.45 (净额法)	1,097.65	验收合格后 180 个工作日	1 年以内	25.40	1,072.25	账龄	1,097.65
合计			23,858.81	20,651.64			9,689.49	10,962.15		1,253.52

注1：博瑞银福系公司原持股60%的子公司，2025年11月通过公开挂牌方式以3元的价格转让了博瑞银福60%股权，交易完成后，公司不再持有博瑞银福的股权且不再将博瑞银福纳入公司合并报表范围。对博瑞银福应收款项主要形成于2018年至2020年，子公司四

川博瑞眼界文化传媒有限公司与博瑞银福合作经营武汉地铁4号线，博瑞眼界就该项目累计确认收入5,981.01万元，该收入系子公司之间的内部交易合并报表已抵消。博瑞眼界对博瑞银福应收账款余额4,514.10万元，在考虑了对博瑞银福债务人追偿以及已有的资产抵押等情况下，博瑞眼界对该笔款项坏账准备计提比例为95%。截至问询回复日，公司已向法院申请博瑞银福破产清算，法院已立案受理，后续将通过破产管理人追债。

注2：公司控股子公司博瑞眼界与北京运筹致盛国际传媒广告有限公司（以下简称“运筹致盛”）于2021-2022年签署户外广告投放合同。2024年3月北京市第一中级人民法院裁定受理运筹致盛破产申请，2024年8月确认博瑞眼界享有普通债权3,946.09万元，劣后债权609.35万元，可抵销债务金额1,100.00万元；抵销后享有的债权金额合计3,455.44万元，与账面原值的差额为管理人根据合同约定认定的新增代理费。

2025年末，公司根据已有追偿诉讼的最新进展以及未来追偿计划，对该笔款项坏账准备计提比例为85%。公司将持续推进的追偿措施包括：（1）跟进破产管理人梳理债权后对相关主体发起的诉讼/仲裁进展，通过破产管理人追债；运筹致盛起诉多名股东出资纠纷案一审胜诉，判令宋寿超缴纳1500万元出资，两名股权受让方承担补充责任，现因被告上诉进入二审阶段、尚未开庭；运筹诉北京康本德广告有限公司案件强制执行回款386.44万元至管理人账户，待债权异议处理完毕后依规分配；（2）起诉连带责任保证人肖轶及北京衡元通广告有限公司案件已判决，执行到位0.99万元，二人暂无其他可执行财产，案件已终结本次执行并对二人采取限高措施；2025年肖轶引荐的两项行业项目，博瑞眼界参与投标后未入围。协商通过肖轶引荐其他新项目，后续将持续跟进新项目化债。

2、长期应收款（含一年内到期部分）前十大欠款方的具体情况

欠款方名称	客户性质	交易背景	收入确认金额（单位：万元）	长期应收款原值（单位：万元）	信用政策	截至 2025 年末逾期时间	坏账计提方法	坏账准备余额（单位：万元）	长期应收款净值（单位：万元）	期后回款情况（单位：万元）
成都高新愿景数字科技有限公司	国有企业高投集团 100%控股子公司	系统集成	808.18 （净额法）	6,081.66	①本合同签订生效之日起 7 个工作日内支付合同总金额的 10%，即 868.81 万元；②产品发货后 10 个工作日内支付合同总金额的 10%，即 868.81 万元；③产品验收合格之日起 10 个工作日内支付合同总金额的 10%，即 868.81 万元；④产品验收合格之日起一年内支付合同总金额的 70%，即 6,081.66 万元。	未逾期	公司根据长期应收款客户的历史回款情况、还款计划、逾期状况等信息为基础，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	182.71	5,898.95	1,309.47
四川省华存智谷科技有限责任公司	国有企业高投集团控股子公司，持股比例 54%	系统集成	7,693.86	4,570.00	①合同签订后支付 10%,即 900 万元；②甲方签发《到货(签收)确认单》后支付 10%，即 900 万元；③经甲方验收合格通过后支付 10%,即 900 万元；④经甲方验收合格通过后满一年后支付 70%,即 6,300 万元。	1 年以内	公司根据长期应收款客户的历史回款情况、还款计划、逾期状况等信息为基础，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	496.16	4,073.84	535.00
北京电子数智科技有限责任公司	北京市国资委持股 63%	软件产品	5,124.92	2,492.00	①甲方在完成验收，且签署《产品验收合格报告》后，在 2024 年 12 月 31 日之前支付 1,988 万元；②验收完成后，2025 年 3 月 25 日之前支付 1,012 万元；③验收完成后，2025 年 10 月 25 日之前支付 507 万元；④验收完成后，2026 年 5 月 25 日之前支付 1,480 万元；⑤验收完成后，2026 年 10 月 25 日之前支付 1,012 万元。	未逾期	公司根据长期应收款客户的历史回款情况、还款计划、逾期状况等信息为基础，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。	171.93	2,320.07	1,480.00

欠款方名称	客户性质	交易背景	收入确认金额（单位：万元）	长期应收款原值（单位：万元）	信用政策	截至 2025 年末逾期时间	坏账计提方法	坏账准备余额（单位：万元）	长期应收款净值（单位：万元）	期后回款情况（单位：万元）
四川思栋科技有限责任公司	国有企业商投集团控股子公司，持股比例 89.77%	软件产品	2,057.27	2,160.95	①合同签订后 7 个工作日内支付合同总金额的 10%款项，即支付 240.11 万元；②验收合格后 2 个月内支付到合同总金额的 25%，即支付 360.16 万元；③验收合格后 9 个月内支付到合同总金额的 65%，即支付 960.42 万元；④验收合格后 15 个月内支付到合同总金额的 90%，即支付 600.26 万元；⑤质保期满后 15 日内支付完成所有款项，即支付 240.11 万元。	未逾期		122.07	2,038.88	200.00
四川信一创科技有限公司	泸州市国资持股 29.97%	系统集成	4,644.07	2,137.20	①合同签订并收到等额增值税专用发票后 20 个工作日内，支付合同总价的 20%，即 1,068.60 万元；②货到现场查验签收并收到等额专票后 20 个工作日内，支付合同总价的 20%，即 1,068.60 万元；③验收合格并收到等额专票后 20 个工作日内，支付合同总价的 20%，即 1,068.60 万元；④验收合格满 12 个月且运行无误，收到等额专票后 7 个工作日内，支付合同总价的 40%，即 2,137.20 万元。	未逾期		78.31	2,058.89	428.00
遂宁市河东开发建设投	国有独资企业遂投集团	系统集成	2,440.14	1,995.00	①经甲方签发《到货(签收)确认单》后支付 10%,即 285 万元;②经甲方验收合格通过后,	1 年以内		194.39	1,800.61	294.00

欠款方名称	客户性质	交易背景	收入确认金额（单位：万元）	长期应收款原值（单位：万元）	信用政策	截至 2025 年末逾期时间	坏账计提方法	坏账准备余额（单位：万元）	长期应收款净值（单位：万元）	期后回款情况（单位：万元）
资有限公司	控股子公司，持股比例 93%				支付 20%,即 570 万元;③经甲方验收合格通过后满一年，付 70%,即 1,995 万元。					
四川倍智数能信息工程有限公司	国有企业高投集团控股子公司，持股比例 58.16%	软件开发服务	1,724.43	1,790.75	①合同签订后 30 个工作日内，支付 5%预付款，即 94.25 万元；②2024 年 11 月 30 日前，支付 30%款项，即 565.50 万元；③2025 年 6 月 30 日前，支付 30%款项，即 565.50 万元；④2025 年 12 月 30 日前，支付 35%款项，即 659.75 万元。	其中 1,225.25 万元逾期 1 年以内，剩余款项逾期 1-2 年		266.90	1,523.85	319.70
成都西南锦云大数据有限公司	国资控股企业，三家股东均为国企背景	系统集成	2,102.82	1,736.21	①合同签订 10 日内支付 30%，即 744.09 万元；②在软件完成交付并投入使用 1 年内支付 30%，即 744.09 万元；③在 2026 年 7 月 10 日前支付 40%，即 992.12 万元。	其中 744.09 万元逾期 1 年以内，剩余款项未逾期		197.94	1,538.27	
会东县体育与教育局	政府机构	软件产品	2,250.34	1,646.99	①全部货物送货上门安装调试完毕并验收合格，支付 396.25 万元的货款；②验收合格满 1 年后的 10 个工作日内，支付 396.25 万元的货款；③验收合格满 2 年后的 10 个工作日内，支付 946.25 万元的货款；④验收合格满 3 年后的 10 个工作日内，支付 946.25 万元的货款。	其中 946.25 万元逾期 1-2 年，剩余款项逾期 2-3 年		450.11	1,196.88	120.00

欠款方名称	客户性质	交易背景	收入确认金额（单位：万元）	长期应收款原值（单位：万元）	信用政策	截至 2025 年末逾期时间	坏账计提方法	坏账准备余额（单位：万元）	长期应收款净值（单位：万元）	期后回款情况（单位：万元）
开普云信息科技股份有限公司	上市公司	软件产品	1,826.27	1,286.26	①本合同签订后 10 个工作日内,支付合同金额的 35%款项,即 746.45 万元;②验收合格后,2024 年 10 月 1 日前支付合同金额的 35%款项,即 746.45 万元;③2025 年 6 月 30 日前,支付合同金额的 30%款项,即 639.81 万元。	其中 639.81 万元逾期 1 年以内,剩余款项逾期 1-2 年		380.51	905.75	
合计			30,672.30	25,897.01				2,541.03	23,355.99	4,686.17

注：此处长期应收款净值系原值减坏账准备余额，未考虑未实现融资收益金额。

（二）应收款项催收情况

1、应收款项管理制度

公司应收账款主要集中于软件开发及集成板块业务以及媒体业务板块。上述两个板块均建立了《应收账款管理制度》，落实全过程管控：事前，对新客户开展资信核查，按评级授予差异化账期；事中，营销中心建立客户应收台账，商务助理定期组织销售人员汇报逾期款项催收进度，回款率与销售人员的绩效薪酬挂钩；并及时评估逾期客户的资信情况，若出现风险事项需要及时向上汇报；事后，按账龄分类处置，逾期款项依次采取电话/上门催收、发催款函、发律师函、诉讼等措施。

公司已下发专项通知，要求各子公司构建涵盖事前、事中、事后的全流程应收管控体系：事前强化客户资信动态调查与“三重一大”决策前置评估，将销售回款率与销售人员的绩效刚性挂钩；事中落实台账管理与逾期预警机制，严防新增拖欠；事后建立逾期款项分户建档与季度强制报告制度（每季度后15日内报送集团），对无明确还款计划的债务人可诉诸法律清缴，同时规范减值测试、坏账计提及核销程序，并将清收成效纳入年度考核及经责审计，全方位压实国有资产保全责任。

2、应收款项催收执行情况

公司近年来持续加大应收款项清收力度，对主要逾期客户实施动态跟踪，综合运用电话及上门沟通、发送催款函乃至律师函等多种方式主张债权。应收账款及长期应收款前十大欠款方多为国有企业或上市公司，经公开渠道核查，除博瑞银福、北京运筹致盛（相关追缴进展详见本问题一/（一）/1）外，其余主要债务人经营情况及资信水平未出现明显恶化迹象。鉴于主要客户无明显经营恶化迹象以及为维护合作关系的考量，公司现阶段催收策略以协商为主，但仍保持常态化施压态势。同时，公司将应收款项清收成效纳入子公司负责人年度经营业绩考核，严格落实奖惩机制，已对回款未达标的责任人落实绩效扣罚。

公司对逾期1年以上的大额应收款项采取的具体催收措施如下：

应收账款单位名称	应收款项余额 (万元)	逾期时间	催收措施
江西小视科技有限公司	3,611.50	1-3 年	自 2023 年以来通过发催收函等方式多次进行催收，2023 年 9 月 1 日、2024 年 12 月 10 日、2025 年 3 月 26 日均发催款函。同时，公司高管也进行了现场催收，鉴于对方配合度高且有还款意愿，近三年每年均有还款，并且公司在 AI 智能分析应用等方面也和小视有合作关系，双方仍在协商回款。
马尔康嘉绒投资集团有限责任公司	2,096.22	1-3 年	2023 年 8 月 22 日、2023 年 10 月 7 日、2024 年 1 月 10 日、2024 年 4 月 2 日、2024 年 7 月 25 日均发催款函，2025 年 6 月 25 日发律师函；2026 年 7 月公司高管带队到马尔康与市委主要领导会商款项拨付。
四川省商投信息技术有限公司	1,726.63	3-4 年	2024 年 7 月 31 日、2024 年 12 月 10 日、2025 年 9 月 19 日发催款函。2025 年客户中标多个智慧教育项目，公司与客户有其他智慧教育项目的合作。
四川虹信软件股份有限公司	1,338.78	2-4 年	客户系国有上市公司四川长虹子公司，公司于 2024 年 7 月 31 日、2024 年 12 月 12 日、2025 年 9 月 19 日分别向其发催款函。
四川文轩教育科技有限公司	1,333.56	3-5 年	2024 年 12 月 10 日发催款函、2024 年 10 月 29 日发律师函，其间组织多次与文轩负责人进行沟通催收款项，同时也与客户进行了对账，确认债务余额；2026 年 2 月回款 20.97 万元。
像航（上海）科技有限公司	1,228.88	2 年以内	2024 年 12 月 12 日、2025 年 9 月 19 日发催款函，期间业务人员多次与像航公司负责人进行沟通催收款项，对方回款态度积极，于 2026 年 4 月向我司支付 110 万元项目款，后续将继续与对方进行进一步沟通，确定回款计划，督促对方回款
四川长虹教育科技有限公司	1,116.40	3-4 年	2024 年 12 月 10 日发催款函，长虹教育隶属四川长虹集团为公司多年合作伙伴，一直本着友好协商原则与对方多次进行沟通。客户于 2026 年 2 月回款 24.9 万元；后续如沟通回款时间内未回款，拟发催款函或律师函。
四川倍智数能信息工程有限公司	1,790.75	2 年以内	客户系国有企业高投集团控股子公司，2025 年业务人员多次与倍智负责人沟通款项催收，倍智公司态度积极，于 2026 年 5 月回款 319.7 万元；公司后续将持续保持沟通，积极催收。
会东县体育与教育局	1,646.99	3 年以内	已诉讼判决，根据（2025）京 0106 民特 1516 号民事裁定书，欠款方应在 2027 年 6 月之前向公司陆续支付款项，欠款方于 2026 年 4 月回款 120 万元。
开普云信息科技股份有限公司	1,286.26	2 年以内	2024 年 12 月 12 日、2025 年 9 月 19 日分别发催款函，期间多次电话与开普云公司负责人进行沟通催收款项，对方反馈在积极筹措款项，并于 2025 年 12 月向我司支付 100 万元项目款，后续拟发催款函或律师函。

截至本回复出具日，前十大应收账款及长期应收款累计实现期后回款5,939.69 万元，清收工作取得一定进展。

二、说明应收账款坏账比例较高的原因及合理性，长期应收款相关业务分期安排是否符合行业惯例，说明上述应收款项涉及的相关收入确认是否符合会计准则规定，坏账准备计提是否充分、及时；

（一）应收账款坏账比例较高的原因及合理性

公司应收账款余额、坏账准备及账面价值两期对比情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末余额	2024 年末余额	变动额	变动率
应收账款余额	42,260.86	43,167.85	-906.98	-2.10%
坏账准备	16,941.28	11,542.63	5,398.66	46.77%
应收账款坏账准备计提比例	40.09%	26.74%	13.35%	49.92%
应收账款账面价值	25,319.58	31,625.22	-6,305.64	-19.94%

截至2025年末，公司应收账款余额4.23亿元,坏账准备计提比例为40.09%，坏账准备计提比例上涨13.35%。进一步区分业务板块，公司应收账款期末账面余额、坏账准备两期对比情况列示如下：

单位：万元

项目	2025 年末			2024 年末		
	账面余额	坏账准备	坏账计提比例（%）	账面余额	坏账准备	坏账计提比例（%）
软件开发及系统集成	22,140.36	5,583.70	25.22	27,276.74	4,366.66	16.01
媒体业务	15,911.84	9,780.81	61.47	10,852.74	5,032.09	46.37
游戏业务	3,446.17	1,178.60	34.20	3,518.91	1,231.24	34.99
楼宇租赁业务	275.30	198.15	71.98	503.02	198.96	39.55
其他业务	487.18	200.03	41.06	1,016.42	713.68	70.22
合计	42,260.85	16,941.29	40.09	43,167.83	11,542.63	26.74

由上表可知，本年应收账款坏账比例相比上年进一步提高，主要系媒体板块以及软件开发及系统集成板块应收账款坏账准备计提金额增加所致。

1、软件开发及系统集成业务

软件开发及系统集成业务客户以政府机构、国有企业、事业单位为主，受地方专项债政策收紧、财政预算审批及拨款进度放缓影响，应收账款回款速度较慢，应收账款账龄被动迁升，按迁徙率模型推导的对应账龄段预期信用损失率同步抬升，导致整体计提比例上涨。

最近两年，公司软件开发与系统集成业务按组合计提的应收账款账龄结构对比情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年末			2024 年末		
	账面余额	账面余额占比 (%)	坏账准备金额	账面余额	账面余额占比 (%)	坏账准备金额
1 年以内 (含 1 年)	3,135.40	14.18	316.85	5,589.85	20.52	380.00
1-2 年	4,771.15	21.58	897.73	12,445.22	45.68	1,632.40
2-3 年	6,675.58	30.19	1,667.14	6,672.83	24.49	1,407.89
3-4 年	6,593.96	29.82	2,186.98	1,706.45	6.26	528.14
4-5 年	865.96	3.92	416.70	803.91	2.95	359.74
5 年以上	68.49	0.31	68.49	28.67	0.11	28.67
合计	22,110.55	100.00	5,553.89	27,246.93	100.00	4,336.85

2、媒体业务

公司2025年末媒体业务应收账款坏账计提比例为61.47%，主要系受处置博瑞银福合并报表范围发生变化及下游客户经营困难单项认定计提坏账准备影响所致。

(1) 处置博瑞银福导致合并层面坏账准备增加4,288.40万元

2025年11月，公司通过公开挂牌方式以3元的价格转让了博瑞银福（后更名为武汉越赢广告有限公司）60%股权，本次交易完成后，公司不再持有博瑞银福的股权且不再将博瑞银福纳入公司合并报表范围。截至转让日，博瑞银福账面净资产为-6,155.88万元，公司之子公司博瑞眼界对博瑞银福应收账款余额4,514.10 万元，在考虑了对博瑞银福债务人追偿以及已有的资产抵押等情况

下，博瑞眼界对该笔款项计提坏账准备金额4,288.40万元。

（2）部分客户经营困难导致单项认定坏账准备比例增加

公司传统媒体业务以户外广告代理、公交地铁广告位运营为主，客户多为地产商、传统消费品牌，行业普遍存在前期垫资投放、客户验收后置、结算周期跨年的经营特征，其中部分下游客户由于合同纠纷或破产清算导致经营困难，公司单项认定计提坏账准备导致坏账计提比例较高。其中：（1）博瑞眼界2021-2022年与运筹致盛签订户外广告投放合同。2024年3月该客户进入破产程序，截至2025年末博瑞眼界对其应收账款余额2,587.92万元，单项计提坏账准备2,199.73万元；

（2）博瑞眼界下游客户精传（天津）广告传媒有限公司涉合同纠纷，已被列为失信、限制高消费，截至2025年末博瑞眼界对其应收账款余额694.77万元，单项计提坏账准备625.29万元。

综上，公司应收账款坏账比例较高主要系媒体业务历史遗留款项单项计提坏账以及软件销售及集成业务账龄迁升所致，具有商业合理性。

（二）长期应收款相关业务分期安排是否符合行业惯例

1、长期应收款业务实质

报告期末公司长期应收款（含一年内到期部分）账面余额 28,460.61 万元，均为软件开发及系统集成业务，由收款期超过 1 年的分期收款销售合同形成，对应客户以国有企业以及上市公司为主。

2、分期条款安排与行业对照

从前十大长期应收款付款条件看，公司分期收款安排呈现"签约/到货/验收付30%-40%，剩余 60%-70%在验收后 12-24 个月付清"的特征，上述分期结构通常系基于下游国资/政府客户招标文件的固有条款，该等收款周期、付款节点安排，符合国内智慧城市、城市大脑类项目的行业通用惯例。本次选取川渝地区同类市级智慧基建项目作为对标依据，结合相关项目公开招标文件约定的付款条款开展横向对比分析，具体情况如下：

会东县教育体育和科学技术局 2021 年 1 月发布的智慧教育信息化建设采购项目，其招标文件第 57 页明确付款方法和条件：项目采用分三年四期付款方式，

全部货物送货上门安装调试完毕并验收合格，收到供应商合法完税票据、验收报告、付款申请后的 10 个工作日内支付合同金额的 25%；验收合格满 1 年后 10 个工作日内支付合同金额的 25%；验收合格满 2 年后 10 个工作日内支付合同金额的 25%；验收合格满 3 年后 10 个工作日内支付合同金额的 25%。

四川天府新区成都管理委员会行政审批局 2020 年 12 月发布的四川天府新区成都直管区数字城市建设 2020-2021 年行动计划项目，招标文件第 244 页 4.5 条款明确了付款方式及付款时间，具体分为四个阶段：第一阶段，合同签订后，中标人完成项目初设方案深化设计并通过采购人确认、监理出具开工令后 10 个工作日内，支付合同总金额的 15%；自合同签订之日起满 3 个月，经采购人、监理及全过程造价咨询单位综合考核通过后 10 个工作日内，支付合同总金额的 16%。第二阶段，项目通过第一阶段验收后 10 个工作日内，支付合同总金额的 25%；项目通过第二阶段验收后 10 个工作日内，支付合同总金额的 11%。第三阶段，项目运营期自起算日起 12 个季度（36 个月）内，采购人根据季度造价咨询报告、季度监理报告，分 12 次按季度支付合同总金额的 30%，每季度支付比例为合同总金额的 2.5%。第四阶段，项目运营期届满后，采购人依据结算审计报告、监理报告结清剩余款项。

广安市广安区教育科技和体育局 2024 年 12 月发布的广安市广安区智慧教育新型设施项目，其招标文件第 502 页明确收款付款条款：一是项目验收合格、达到付款条件起 30 日内，支付合同总金额的 34.00%；二是验收合格后第二年，达到付款条件起 30 日内，支付合同总金额的 33.00%；三是验收合格后第三年，达到付款条件起 30 日内，支付合同总金额的 33.00%。

结合上述对标项目合同条款可知，公司本次项目的收款条件及交易安排，与智慧基建行业通行规则保持一致，分期收款模式具备行业合理性与合规性。

与同行业可比公司对照如下：

可比公司	2025 年末长期 应收款净值（亿 元）	业务结构	长期应收形成原因
科大讯飞	9.98	智慧教育/G 端政务集成	分期收款销售商品及融资租赁

罗普特	3.55	智慧安防/G 端集成	分期收款销售商品
-----	------	------------	----------

科大讯飞、罗普特等同业 2025 年报均披露，部分 G 端政务/教育集成类项目因付款周期超过 12 个月，两公司均形成了大额的长期应收款，公司与科大讯飞、罗普特等同业不存在重大差异，符合智慧教育及集成行业的商业惯例。

（三）上述应收款项涉及的相关收入确认是否符合会计准则规定

1、收入确认相关会计准则规定

根据 CAS14 第 5 条的规定“当企业与客户之间的合同同时满足下列条件时，企业应当在客户取得相关商品控制权时确认收入：（一）合同各方已批准该合同并承诺将履行各自义务；（二）该合同明确了合同各方与所转让商品或提供劳务（以下简称“转让商品”）相关的权利和义务；（三）该合同有明确的与所转让商品相关的支付条款；（四）该合同具有商业实质，即履行该合同将改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额；（五）企业因向客户转让商品而有权取得的对价很可能收回。

2、公司收入确认政策

公司收入确认政策详见本回复“问题一、三、（一）收入确认的政策及依据”。

3、媒体业务和软件开发及系统集成业务收入确认与准则对照

媒体业务中广告发布属于客户在企业履约的同时即取得并消耗经济利益的时段履约情形，公司按广告发布期确认收入；活动策划（非演艺类设计及制作）于项目完成验收、客户取得相关商品及服务控制权时确认收入，同时将实际发生的人工、设备折旧、差旅、租赁等各项支出结转成本。上述处理符合准则关于不同履约义务收入确认时点与成本匹配的相关规定。

软件开发及销售主要包括软件销售、定制开发服务等。标准化软件产品于控制权转移给客户时确认收入；定制软件于产品交付且客户取得控制权时确认收入，同时对合同约定由公司负责质保期的软件产品预提维护费用；系统集成业务于产品交付并取得客户验收报告时确认收入。上述收入确认时点符合准则关于在某一时点履行履约义务的规定，维护费用预提属于对质保义务的合理估计。

含重大融资成分的分期收款项目，按公司一般原则中重大融资成分条款处理——以现销价格确认收入，合同总额与现值差额计入未实现融资收益，按实际利率法摊销，对应挂长期应收款，符合收入准则要求。

（四）坏账准备计提是否充分、及时

1、坏账准备计提政策

（1）按照信用风险特征组合计提减值准备的组合类别及确定依据

公司基于单项和组合评估金融工具的预期信用损失，以组合为基础进行评估时，公司基于共同信用风险特征将金融工具分为不同组别。公司采用的共同信用风险特征包括：金融工具类型、信用风险评级、债务人所处地理位置、债务人所处行业、逾期信息、应收款项账龄等。

① 应收账款（与合同资产）的组合类别及确定依据

公司根据应收账款(与合同资产)的账龄、款项性质、信用风险敞口、历史回款情况等信息为基础，按信用风险特征的相似性和相关性进行分组。对于应收账款（与合同资产），公司判断逾期账龄为其信用风险主要影响因素，因此，公司参考历史信用损失经验，编制应收账款逾期账龄与违约损失率对照表，以此为基础评估其预期信用损失。公司根据合同约定收款日计算逾期账龄。

②长期应收款（含一年内到期的长期应收款）

公司长期应收款主要为因销售商品、提供劳务等日常经营活动形成的重大融资成分的应收款项。长期应收款的信用风险特征与应收账款账龄组合具有相似性时，参考应收账款组合计提方法；长期应收款的信用风险特征与应收账款账龄组合显著不同时，公司根据长期应收款客户的历史回款情况、还款计划、账龄等信息为基础，通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率，计算预期信用损失。

（2）按照单项计提坏账减值准备的单项计提判断标准

若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同，或该客户信用风险特征发生显著变化，例如客户发生严重财务困难，应收该客户款项的预期信用损失率已显著高于其所处于账龄、逾期区间的预期信用损失率等，公司对应收该客户

款项按照单项计提损失准备。

2、坏账准备计提充分、及时性分析

公司应收账款及长期应收款（含一年内到期的长期应收款）期末账面余额及坏账准备变动情况如下：

单位：万元

项目	2025 年末			2024 年末			两期变动	
	账面余额	坏账准备	坏账计提比例 (%)	账面余额	坏账准备	坏账计提比例 (%)	账面余额	坏账准备
应收账款	42,260.86	16,941.28	40.09	43,167.85	11,542.63	26.74	-906.98	5,398.66
长期应收款 （含一年内到期部分）	28,460.61	3,058.79	10.75	24,513.15	1,623.18	6.62	3,947.46	1,435.61
合计	70,721.47	20,000.07	28.28	67,681.00	13,165.80	19.45	1,443.35	6,834.27

由上表可知，应收账款及长期应收款坏账准备计提均有所增加，主要系媒体业务历史遗留单项计提、软件销售及系统集成业务账龄迁升所致。

其中，应收账款按坏账计提方法分类列示情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年末			2024 年末			两期变动	
	账面余额	坏账准备金额	坏账计提比例 (%)	账面余额	坏账准备金额	坏账计提比例 (%)	账面余额	坏账准备
按单项计提坏账准备	10,652.98	9,969.61	93.59	6,380.86	5,534.94	86.74	4,272.12	4,434.67
按组合计提坏账准备	31,607.88	6,971.67	22.06	36,786.99	6,007.69	16.33	-5,179.10	963.99
合计	42,260.86	16,941.28	40.09	43,167.85	11,542.63	26.74	-906.98	5,398.66

由上表可知，公司按照单项计提和组合计提的坏账准备计提的比例均有所增加。

按组合计提坏账准备增加主要系软件开发及系统集成业务受回款不及预期增加影响按迁徙模型测算后对应收账款坏账准备计提金额增加1,217.04万元。软

件开发及系统集成业务近两年按组合计提坏账准备情况如下：

单位：万元

账龄	2025 年末			2024 年末		
	账面余额	坏账准备金额	坏账计提比例	账面余额	坏账准备金额	坏账计提比例
1 年以内（含 1 年）	3,135.40	316.85	10.11	5,589.85	380.00	6.80
1-2 年	4,771.15	897.73	18.82	12,445.22	1,632.40	13.12
2-3 年	6,675.58	1,667.14	24.97	6,672.83	1,407.89	21.10
3-4 年	6,593.96	2,186.98	33.17	1,706.45	528.14	30.95
4-5 年	865.96	416.70	48.12	803.91	359.74	44.75
5 年以上	68.49	68.49	100.00	28.67	28.67	100.00
合计	22,110.55	5,553.89	25.12	27,246.93	4,336.85	15.92

公司主要依据 2021-2025 年各期末应收账款平均迁徙率计算历史损失率，并考虑前瞻性信息影响确定了公司 2025 年的预期信用损失率，与上期预期信用损失率确认方式一致。公司 3 年以上的应收账款账面余额增加，使得按照历史信用损失为基础计算的历史损失率有所提高，进而使得以历史损失率为计算基础的预期信用损失率较上期增加，导致计提的坏账准备较上年明显增加。

单项计提坏账准备增加主要系因处置博瑞银福合并报表范围发生变化导致合并报表层面增加博瑞眼界对博瑞银福的应收账款 4,514.10 万元，博瑞眼界对博瑞银福的应收账款计提的坏账准备金额为 4,288.40 万元。

单位：万元

客户名称	2024 年末			2025 年末		
	账面余额	单项计提坏账准备	计提比例 (%)	账面余额	单项计提坏账准备	计提比例 (%)
博瑞银福				4,514.10	4,288.40	95.00
运筹致盛	2,588.91	1,941.68	75.00	2,587.92	2,199.73	85.00
精传（天津）广告传媒有限公司（以下简称“精传广告”）	794.77	596.08	75.00	694.77	625.29	90.00
其他公司	2,997.18	2,997.18	100.00	2,856.19	2,856.19	100.00
合计	6,380.86	5,534.94	86.74	10,652.98	9,969.61	93.59

若某一客户信用风险特征与组合中其他客户显著不同,或该客户信用风险特征发生显著变化,如客户经营恶化、涉诉、失信人、破产等信号,当信用风险出现当期即启动单项认定计提坏账。如运筹致胜和精传广告因广告合同纠纷被限制高消费、列为失信执行人,公司识别到上述两个客户信用风险特征发生变化,开始启动单项认定计提坏账,公司及时采取法律措施,定期评估客户的信用风险特征,并根据已有追偿诉讼的最新进展以及未来追偿计划评估预期信用损失,并相应计提坏账准备。

公司长期应收款均为软件开发及系统集成业务,因销售商品等日常经营活动形成的重大融资成分的应收款项。公司根据长期应收款客户的历史回款情况、还款计划、逾期状况等信息为基础,通过违约风险敞口和整个存续期预期信用损失率,计算预期信用损失。截至 2025 年末长期应收款坏账计提比例 12.01%,相比上期有所增长,主要系长期应收款余额增加以及客户回款延迟导致预期信用损失率增加所致。

长期应收款计提比例低于应收账款,主要系长期应收款均为国企、上市公司或政府机构,客户资质优良,合同约束强,且分期条款已在招标环节锁定、违约概率低;加之融资成分已在初始确认时通过现金流折现体现,预期信用损失率低于普通应收账款中的市场化广告客户及中小民营企业类客户。

3、与可比公司对比情况

截至 2025 年末应收款项(包括应收账款和长期应收款)账面余额 7.07 亿元,其中软件开发及系统集成业务应收款项账面余额 5.06 亿元,占比 71.55%,由于公司应收款项主要由软件开发及系统集成业务构成,对软件开发及系统集成业务应收款项坏账计提比例进行同行业对比。

2025 年末,公司应收账款坏账准备计提比例与可比公司对比情况如下:

项目	主营业务	2025 年末
汉鑫科技	为智慧城市提供解决方案及为智能建筑提供系统集成服务	30.46%
浪潮软件	智慧城市软件及系统集成	21.18%
金桥信息	智慧教育/智慧政务/智慧法治场景解决方案	33.87%

平均数		28.50%
博瑞传播（软件开发及系统集成业务板块）	提供智慧教育、智慧城市领域的系统集成服务、自研软件产品销售和技术服务等产品和服务。	25.22%

长期应收款应收账款坏账准备计提比例与可比公司对比情况如下：

项目	主营业务	2025 年末
科大讯飞	教育信息、人工智能、语音识别等	7.49%
罗普特	社会安全系统解决方案、安防视频监控产品、销售维保及安防教育服务及其他	14.35%
平均数		10.92%
博瑞传播（软件开发及系统集成业务板块）	提供智慧教育、智慧城市领域的系统集成服务、自研软件产品销售和技术服务等产品和服务。	10.75%

上表可知，公司软件开发及系统集成业务与同行业公司的应收款项坏账计提不存在显著差异。软件开发及系统集成业务客户主要是政府机关、事业单位、国有企业或股份制企业，此类项目受竣工决算审计、政府预算审批及拨款进度等因素影响，应收账款回款周期较长，但基于客户实力较强，资信状况好，应收账款的回收风险较低。

综上，公司对应收账款、长期应收款均采用预期信用损失模型计提坏账准备：组合计提：以历史迁徙率测算基础损失率，叠加前瞻性调整（宏观经济、地方专项债政策、行业回款趋势等）得出各账龄段预期信用损失率；单项计提：对涉诉、经营恶化、信用风险显著变化的客户逐笔进行单项认定，按可收回金额与账面余额差额计提。报告期内计提方法保持一贯，未发生重大变更。坏账准备计提比例与同行业不存在显著差异，坏账准备计提充分、及时。

三、补充披露合同资产中未到期质保金形成的原因，与马尔康嘉绒的交易背景，交易金额及合同主要条款，说明质保金安排及金额比例是否符合行业惯例，是否涉及资金流向关联方或潜在利益相关方的情形。

合同资产余额账面余额为 1,118.36 万元，系马尔康嘉绒投资集团有限责任公司马尔康市智慧城市一期（一批次）建设项目未到期质保金。

（一）马尔康嘉绒的交易背景

2023 年 5 月，马尔康嘉绒投资集团有限责任公司就马尔康市智慧城市一期（一批次）建设项目发起公开招标。本次招标项目建设范围涵盖智慧城市基础设施、智慧城市体系、城市大脑及智慧公安、智慧执法、智慧教育、智慧应急、智慧政法、智慧砂石等多项建设内容，项目资金来源为企业自筹及专项债。

公司于 2023 年 5 月获知本项目公开招标信息，经综合研判，确认下属子公司才子软件具备承接本项目的技术、人员、运维及履约能力。2023 年 5 月 19 日，公司执行董事联席办公会审议通过投标方案，同意才子软件参与本次项目投标工作。2023 年 6 月 7 日，马尔康嘉绒出具正式中标通知书，确定才子软件为项目中标单位。

（二）交易金额及合同主要条款

2023 年 6 月，才子软件（乙方）与项目业主方马尔康嘉绒（甲方）就中标项目签订《设备采购合同》（合同编号：JRTZ-2023CG-061304），合同约定总金额为人民币 12,860.12 万元，合同主要条款如下：

1、支付方式和支付条件

合同对项目款项支付节点作出明确约定：合同签订后 30 日内，支付合同总金额 30%作为预付款；设备到货且验收合格后 15 个工作日内，款项支付至合同总金额 50%（含前期 30%预付款）；项目初验合格后 15 个工作日内，款项支付至合同总金额 70%；项目终验合格后 15 个工作日内，款项支付至合同总金额 90%；剩余合同总金额 10%的款项，在乙方结合终验报告提交履约保证金转质保金书面申请、且经甲方审核通过后 15 个工作日内完成支付。

2、履约保证金

合同约定，合同签订前，乙方需向甲方指定账户缴纳合同总金额 10%的履约保证金。

3、质保期及售后服务、验收约定

根据项目招标公告第 298 页、第 299 页明确约定：合同总金额 10%的款项作为项目质保金，质保期满且全部质保工作完成后，可退还质保金担保。合同明确项目质保期为三年，质保期自项目整体竣工验收合格之日起计算。项目投标总金

额已包含质保费、维护费、系统升级费等全部相关费用，质保期内甲方无需额外支付任何费用，乙方需无偿履行全部质保及售后服务义务。项目验收由乙方发起申请，甲方收到申请后委托第三方专业检测检验机构开展验收并出具初验报告，再由甲方组织相关单位联合开展终验，共同签署终验报告，验收流程严格遵照合同及招标规范执行。

（三）质保金安排及金额比例的行业合规性说明

1、项目质保金实际执行安排

公司于 2023 年 12 月获取马尔康嘉绒对马尔康市智慧城市一期（一批次）建设项目的验收报告后，根据合同中关于质保金的条款确认合同资产，按照合同实际结算总金额扣除其中包含的运费服务收入 1,315.40 万元后的 10% 确认合同资产 1,118.36 万元。

2、行业合规性论证

本次项目设置三年完整运维服务周期，运维服务周期较长，结合国内同类型智慧城市、城市大脑项目招标及合同执行标准，本项目 10% 质保金比例，符合行业通用惯例。本次选取川渝地区同类市级智慧基建项目作为对标依据，具体如下：

重庆市江津区滨江新城建设管理中心 2022 年 11 月发布的江津区“城市大脑”项目政府采购招标文件（第 189 页）明确，项目竣工验收后进入 36 个月运营运维期，预留项目审定金额 15% 作为运营维护款，运维期内分三年开展年度质量考核，每次考核完成后 30 个工作日内对应支付 5% 运维款项，以长期资金约束保障项目运维质量。

达州市高新科创有限公司 2022 年 6 月发布的达州城市大脑项目施工招标文件（第 103 页）约定，留存项目结算总价款 10% 作为运营维护费及质保金，运维第一年满支付 4%、第二年满支付 3%、第三年运维期满支付剩余 3%，以 10% 留存资金匹配三年运维周期。

结合对标项目条款可见，国内长期运维类智慧城市项目，普遍留存 10%-15% 的项目款项作为质保、运维保障资金，且均匹配三年运维周期。本项目 10% 的质保金比例、三年质保周期的交易安排，与行业通行规则保持一致，具备行业合理

性与合规性。

（四）资金流向合规性说明

本次项目业主方马尔康嘉绒的实际控制人为马尔康市国有资产管理服务中心，注册及经营属地为四川省阿坝藏族羌族自治州马尔康市。该业主方不属于公司关联方，亦不存在潜在利益关联情形。

本项目所有招标投标、合同签署、履约保证金缴纳、质保金约定及款项结算等行为，均为市场化公开商业行为，严格遵照招标公告及合同约定执行，属于企业正常经营业务活动，项目资金全程不存在流向关联方或潜在利益相关方的情形，无任何利益输送及违规交易行为。

年审会计师回复：

一、审计程序

1、了解、评价并测试了与应收账款、长期应收款及合同资产相关的关键内部控制的设计及运行有效性；

2、获取应收账款及长期应收款明细表及账龄分析表，结合信用政策分析账龄结构及坏账准备计提的充分性；

3、对报告期各业务板块重要的应收款项执行函证程序，函证应收账款及长期应收款期末余额信息，核实应收款项余额的真实性；

4、抽查主要客户的销售合同、验收报告、结算单据、销售发票、回款凭证等支持性文件，核实收入确认的真实性及回款情况；

5、检查主要客户的销售合同关于收款条件的相关约定，检查重要逾期应收账款的逾期原因，了解公司对逾期款项的催收安排及措施；

6、复核期末应收账款账龄划分，复核公司管理层用来计算预期信用损失率的历史信用损失经验数据及关键假设的合理性，评估管理层对应收账款及长期应收款的信用风险评估和识别的合理性，重新计算应收账款及长期应收款坏账准备计提金额的准确性；

7、对于单项金额重大并单项计提的应收账款及长期应收款，复核管理层对于应收账款及长期应收款可回收金额的考虑及相关证据，以评价管理层单项计提应收账款及长期应收款坏账准备所作判断的合理性；

8、获取重要交易合同，结合合同条款约定分析公司就交易合同的重大融资成分考虑是否恰当，检查公司就长期应收款中融资成分的计算过程是否准确，评价其商业合理性及是否符合行业惯例；获取公司就马尔康嘉绒质保金的相关承诺函；

9、获取应收账款及长期应收款期后回款统计表，检查期后回款凭证，评价款项的可回收性及坏账准备计提的充分性；

10、获取合同资产明细表，了解马尔康嘉绒未到期质保金形成的原因，检查相关工程合同的质保金条款，核实质保金比例及到期条件是否符合行业惯例，检查期后质保金结转情况；

11、评价应收款项相关收入确认是否符合会计准则规定的条件，关注是否存在提前确认收入的情形。

二、会计师核查意见

基于我们所获取的审计证据，我们未发现重大异常。我们认为公司所回复的下述内容的分析与描述，在重大方面与我们在审计中了解到的情况一致：

（1）公司应收账款及长期应收款的坏账准备计提充分、及时，计提方法符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定，报告期内保持一贯性；应收账款及长期应收款坏账准备水平较高主要系：①软件开发及系统集成业务客户以政府机构、国有企业、事业单位为主，受政府预算审批及拨款进度影响，回款较慢，账龄较长导致信用减值计提金额增加；②媒体业务受处置博瑞银福合并报表范围发生变化及部分客户经营困难导致单项计提坏账准备比例增加。

（2）长期应收款分期收款安排具有商业合理性，与行业惯例不存在重大差异；应收款项涉及的相关收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》的规定；坏账准备计提充分、及时。

（3）合同资产中未到期质保金的形成具有真实交易背景，质保金比例符合

行业惯例，马尔康嘉绒质保金不涉及资金流向关联方或潜在利益相关方的情形。

成都博瑞传播股份有限公司

二〇二六年八月十日