

证券代码：300333

证券简称：兆日科技

公告编号：2023-005

深圳兆日科技股份有限公司

关于对深圳证券交易所关注函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳兆日科技股份有限公司（以下简称“公司”或“兆日科技”）于 2023 年 1 月 31 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部发来的《关于对深圳兆日科技股份有限公司的关注函》（创业板关注函〔2023〕第 46 号，以下简称“关注函”），根据关注函的要求，公司对关注函所列问题回复如下：

一、关注函 1.提到：

“1. 请补充披露你公司 2022 年度营业收入的主要构成、公司的业务模式及经营情况、各项业务在各季度的营业收入占比情况、主要交易对手方及所涉金额，并说明你公司的营业收入确认是否符合会计准则的规定，是否存在确认不具有商业实质收入、提前确认收入以及用总额法替代净额法确认收入等情形。”

公司回复如下：

1、2022 年度营业收入的主要构成情况

公司 2022 年度营业收入的主要构成情况如下表：

单位：万元

业务类别	营业收入	营业收入占比
电子支付密码器系统	12,110.41	85.03%
银企通系统	1,815.55	12.75%
纸纹防伪系统	51.02	0.36%
其他	264.87	1.86%
合计	14,241.85	100.00%

公司 2022 年营业收入的主要构成为电子支付密码器系统、银企通系统、纸纹防伪系统及房屋租赁收入，全年未经审计的营业收入为 14,241.85 万元。

电子支付密码器系统目前仍然是公司主要收入和利润来源，2022 年度电子支付密码器系统取得销售收入 1.21 亿元，是公司主要的利润来源，占营业收入的 85.03%，较上年同期下降约 30%。

2、不同业务模式下的收入确认条件及经营情况

在多年深耕银行渠道过程中，公司已建立起覆盖全国的市场销售网络，根据不同的市场需求及产品特点，采取灵活的销售模式以满足客户需求。不同销售模式下的收入确认条件及经营情况如下：

a. 银行直销或代销

针对传统业务产品电子支付密码器系统，公司主要采用银行直销、银行代理销售的业务模式。

直销是指本公司与银行客户签订销售合同，由银行直接付款采购本公司产品的销售模式。银行直销模式下，本公司在商品发至客户且经过客户验收时确认销售收入。

公司通过银行网点代理销售是指本公司与商业银行签署代销协议，由各商业银行网点销售给在商业银行开户的企事业单位。商业银行根据已销售给在其开户的企事业单位的销售清单与公司结算，公司据此确认销售收入。在商业银行未销售给在其开户的企事业单位之前，商品的所有权仍属本公司所有。

电子支付密码器系统的销售收入大部分来自于直销模式，近几年，传统业务产品电子支付密码器系统在不同业务模式下经营情况如下：

单位：万元

年度	直销营收	代销营收
2020年	12,505.95	4,895.60
2020年占比	71.87%	28.13%
2021年	11,383.59	7,388.23
2021年占比	60.64%	39.36%
2022年	8,760.30	3,350.11
2022年占比	72.34%	27.66%

b.产品+解决方案定制

公司产品+解决方案定制指的是公司银企通系统、纸纹防伪系统硬件或现有通用软件销售+应客户要求做的定制开发、后续运维等服务。公司银企通系统在银行间推广时，根据不同银行的要求，依托公司相关技术储备为客户提供个性化解决方案。公司在向客户销售纸纹识别设备及防伪软件时，也会根据客户的需求进行联合开发，或者定制化产品开发。

银企通系统、纸纹防伪系统业务的硬件销售或现有通用软件销售，参照上述直销模式进行收入确认。若客户需要进一步开发定制化软件或其他后续运维、人力等服务，则采用下述方式进行收入确认：

①对于定制化软件服务，公司会根据客户的需求进行定制化开发，相关软件通常需经客户验收合格，因此公司在收到客户提供的产品验收文件时确认收入。

②公司与客户之间的提供服务合同包含软件运行维护和人力外包的履约义务，由于本公司履约的同时客户即取得并消耗本公司履约所带来的经济利益，本公司将其作为在某一时段内履行的履约义务，在服务提供期间平均分摊确认收入。

2022年度，银企通系统取得销售收入1,815.55万元，占营业收入的12.75%，纸纹防伪系统取得销售收入51.02万元，占营业收入的0.36%。

3、各项业务分季度营业收入

公司2022年各项业务在各季度的营业收入情况如下：

单位：万元

业务类别	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
电子支付密码器系统	3,269.39	2,266.07	3,763.70	2,811.24
银企通系统	341.33	290.38	229.70	954.14
纸纹防伪系统	-	9.14	3.54	38.34
其他	66.22	66.22	66.22	66.22
合计	3,676.94	2,631.81	4,063.16	3,869.94

业务类别	第一季度占比	第二季度占比	第三季度占比	第四季度占比
电子支付密码器系统	22.96%	15.91%	26.43%	19.74%
银企通系统	2.40%	2.04%	1.61%	6.70%
纸纹防伪系统		0.06%	0.02%	0.27%
其他	0.46%	0.46%	0.46%	0.46%
合计	25.82%	18.48%	28.53%	27.17%

2022年，上海、北京、四川、云南、福建等密码器主要销售区域受疫情防控政策的影响，银行网点关闭，线下开户业务无法办理，物流受阻，因此2022年度公司的电子支付密码器系统全年营业收入同比2021年下降。从分季度情况来看，通常，公司电子支付密码器系统第一季度的营业收入略低于其他季度，但2022年度由于第二季度公司密码器主要销售区域的疫情管控更集中，故2022年第二季度电子支付密码器系统销售收入金额及占比均低于其他季度。

银企通系统业务结算周期较长，其收入受各银行项目结算周期的影响，目前收入金额及占比还较小，暂无明显的季节性波动。

4、主要交易对手方

2022年公司前十大客户的营业收入占总营收比重的83.26%，主要交易对手方及所涉金额如下：

单位：万元

交易对手	营业收入	收入占比
客户1	5,215.77	36.62%
客户2	2,096.00	14.72%
客户3	1,991.60	13.98%
客户4	548.35	3.85%
客户5	508.52	3.57%
客户6	407.19	2.86%

客户 7	320.51	2.25%
客户 8	268.41	1.88%
客户 9	260.88	1.83%
客户 10	242.06	1.70%
合计	11,859.29	83.26%

公司的客户主要为各大银行，包括政策性银行、国有银行、股份制银行及城市商业银行、农村商业银行等。

公司已结合企业会计准则以及业务合同制定了严格的收入确认模式及内控制度，公司的营业收入确认符合会计准则的规定，不存在不具有商业实质的收入、提前确认收入以及用总额法替代净额法确认收入等情形。

5、会计师核查程序及核查结论

核查程序

(1) 访谈公司管理人员，了解公司各业务收入确认流程，了解业务过程中涉及的相关内控制度和财务核算办法，并检查和测试相关内控制度设计是否合理，执行是否有效。

(2) 获取公司收入明细表，对主要客户营业收入，追查至该收入确认相关合同、验收文件、销售发票等资料，核查公司收入的真实性、截止性。

(3) 获取银行对账单，核实主要客户应收账款回款情况。

核查意见

经核查，会计师认为公司营业收入确认符合会计准则的规定，不存在不具有商业实质收入、提前确认收入以及用总额法替代净额法确认收入等情形。

二、关注函 2.提到：

“2. 请你公司依据本所《创业板上市公司自律监管指南第 1 号——业务办理》（2023 年修订）第一章第三节“营业收入扣除相关事项”的规定，逐条说明你公司相关收入是否应当

予以扣除及其判断依据，是否存在应扣除而未扣除情况，公司股票是否存在被实施退市风险警示的风险。”

公司回复如下：

1、营业收入扣除情况

公司营业收入的主要构成为电子支付密码系统、银企通系统、纸纹防伪系统及其他收入。

电子支付密码系统、银企通系统及纸纹防伪系统收入均与公司的主营业务相关，不属于正常经营之外的其他业务收入，不属于不具备资质的类金融业务收入，不属于本年度以及上一年度新增贸易业务所产生的收入，不属于与上市公司现有正常经营无关的关联交易产生的收入，不属于同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入，该三类业务具有稳定的业务模式，因此其不属于与主营业务无关的业务收入。

该三类业务收入可以影响未来现金流发生显著变化，具备商业实质，属于具有真实业务的交易产生的收入，交易价格公允，不属于审计意见中非标准审计意见涉及的收入，属于具备商业合理性的交易产生的收入，因此其不属于不具备商业实质的收入，故上述收入不存在应当扣除而未扣除的情况。。

公司的其他收入是出租自有房屋建筑物取得的租赁收入，符合《创业板上市公司自律监管指南第1号——业务办理》中“营业收入扣除相关事项”的规定，2022年公司租赁收入264.87万元，扣除租赁收入后公司2022年未经审计的营业收入情况如下：

单位：万元

项目	金额（单位：元）
营业收入	14,241.85
扣除：租赁收入	264.87
扣除后金额	13,976.98

扣除租赁收入后，公司2022年未经审计的营业收入金额为13,976.98万元，公司不存在其他应扣除而未扣除的事项。

根据《深圳证券交易所创业板股票上市规则（2020年12月修订）》10.3.1条的规定，公司不存在被实施退市风险警示的风险。

2、会计师核查程序及核查结论

核查程序

获取公司收入明细表，对其逐项核查公司营业收入是否存在应扣除而未扣除事项。

核查意见

经核查，会计师认为公司应扣除收入已据实申报，不存在应扣除而未扣除事项。

三、关注函 3.提到：

“3. 业绩预告显示，报告期内，公司经营受疫情影响较大，部分业务由于防疫管制难以正常开展。同时，传统电子密码器系统产品市场渗透率逐年升高，销售增长难度较大，产品销售数量及销售毛利率均有所下降。

（1）请你公司结合该部分业务的经营模式，详细分析疫情对公司该项业务生产经营产生的不利影响，是否存在疫情以外的其他原因。”

公司回复如下：

如前文所述，电子支付密码器系统主要以银行直销或代销的销售模式，公司参加商业银行组织的招投标，中标后，公司与银行签署直销或代销协议，通过商业银行将产品销售给对公开户企业，公司的直接客户是各商业银行，终端用户是对公开户企业。

2022年度电子支付密码器系统取得销售收入1.21亿元，较上年同期下降30%，主要是受疫情防控的影响。2022年，全国疫情反复管控，上海、北京、四

川、云南、福建等电子支付密码器主要销售区域受疫情封控影响较为明显：首先，从银行来说，银行系统是内部系统，银行网点关闭后无法居家处理线上业务，下单申请、开票、回款等业务均处于停滞状态；从终端用户来看，公司电子支付密码器的最终使用用户是银行开户企业，公司电子支付密码器的部分销售业务在企业开立对公账户时发生，疫情管控下，企业无法到银行现场处理线下开户业务；从物流端看，物流不畅通及对物流时效性的不可预估，也影响了银行客户对公司产品的购买决策。

疫情因素对公司业绩的影响，从公司第二季度的销售数据能够比较直观的体现。下表为公司近两年各季度电子支付密码器系统销售收入统计：

	2021 年		2022 年		销售收入同比增减
	金额（万元）	占全年营业收入比重	金额（万元）	占全年营业收入比重	
第一季度	3,533.05	17.64%	3,269.39	22.96%	-7.46%
第二季度	4,931.59	24.62%	2,266.07	15.91%	-54.05%
第三季度	4,352.90	21.73%	3,763.70	26.43%	-13.54%
第四季度	4,584.01	22.88%	2,811.24	19.74%	-38.67%
全年合计	17,401.55		12,110.40		-30.41%

从各季度营业收入可以看出，2022 年第二季度电子支付密码器系统收入下滑明显，第二季度的比重为 15.91%，而其他季度均在约 20%以上，第二季度同比减少 54.05%，明显高于其他季度。通常，公司第一季度销售收入相对较少，从过往定期报告数据可知，公司绝大部分年份第一季度销售收入小于其他季度，而 2022 年第二季度电子支付密码器的销售收入同比降幅最大，对全年营业收入的贡献也明显减少，主要是因为第二季度公司密码器的主要销售区域北京、上海、深圳等主要城市疫情爆发较为集中，银行营业网点关停或营业时间缩短，密码器销售受到影响。

疫情以外的原因对电子支付密码器业务的影响主要在于市场渗透率较高的情况下，销售增长难度较大，详见下文。

“(2) 请你公司补充说明传统电子密码器系统产品市场

渗透率逐年升高，销售增长难度较大的原因。并说明该原因是否具有长期性，是否可能对公司持续经营能力产生不利影响。”

公司回复如下：

市场渗透率较高的情况下，电子支付密码器系统的销售数量受新开户企业数量的影响，除 2022 年受疫情管控措施影响有明显下降外，其余年份均较为稳定，市场容量无明显增长。产品单价随市场成熟略有下降，但不影响公司持续经营，该产品的市场情况如下：

a.市场竞争格局较为稳定。电子支付密码器系统产品的客户主要是有支票、汇兑凭证业务的银行，经过多年发展，电子支付密码器市场已较为成熟，市场竞争格局也较为稳定，公司保持约 50%左右的市场份额，其他尚有三到五家竞争对手占据剩余市场份额。在渗透率较高且稳定的市场竞争格局下，电子支付密码器系统的销售较为平稳，但增长难度较大。

b.电子支付密码器市场增量较为稳定。电子支付密码器市场的存量客户渗透率已较高，产品更新换代的频率也很低，目前销售对象主要来自增量客户，即新增的对公开户企业。根据中国人民银行官网历年统计数据，我国近几年新增银行对公账户开户数量如下：

期间	全国共开立单位银行账户（万户）	同比增长率	同比增长量（万户）
2021 年	8,336.97	11.44%	855.67
2020 年	7,481.30	9.43%	644.43
2019 年	6,836.87	11.73%	718.00
2018 年	6,118.87	11.59%	635.44
2017 年	5,483.43	11.01%	543.96

通过分析上表中每年末对公企业开户数量（即“全国共开立单位银行账户”一列）可以看出，每年新增对公企业开户数量（即“同比增长量”一列）逐年平稳增长，每年增加 500 万户以上，增长比率大约在 9%-11%左右。因此，尽管在稳定的市场竞争格局下，电子支付密码器系统的销售增长难度较大，但在

每年均有较为稳定的新增对公企业开户的情形下，该部分业务在可预见的时期内仍然具有可持续性，对公司可持续经营能力不会发生重大不利影响。

会计师核查程序及核查结论

核查程序

(1) 对公司管理层、业务部门进行访谈，了解公司业务开展情况，业务变化的主要原因。

(2) 获取公司营业收入明细表，对公司访谈内容进行核实。

核查意见

经核查，会计师认为公司管理层对公司业绩预告中披露的对传统电子密码器系统产品业绩变化的影响因素是准确的，且这些因素不会影响公司持续经营能力。

四、关注函 4.提到：

“4. 业绩预告显示，由于近两年疫情的反复管控和银行客户自身战略的收缩，公司部分业务收益未达预期，经过与年审会计师沟通，公司拟对该部分无形资产计提资产减值准备金额约为 5000 万元。

(1) 请你公司补充说明计提减值准备所涉及的无形资产的项目明细、应用领域、计提金额、出现减值迹象的时点及依据，计提减值准备金额的测算过程及依据，以前年度资产减值损失的计提是否充分、谨慎。”

公司回复如下：

1、计提减值准备所涉及的无形资产的项目明细如下：

单位：万元

序号	项目名称	无形资产 2022 年末原值	2022 年末累计摊销	2020 年已计提减值	2022 年末未计提减值前账面价值
1	银企通硬件-99 系列	2,464.98	1,201.74	1,140.32	122.93
2	Spaas	584.97	131.62	0.00	453.35
3	创新金融	567.17	127.61	0.00	439.56
4	移动 OA	1,799.33	404.85	0.00	1394.48
5	B+平台	459.52	103.39	0.00	356.13
6	MSTP 平台-(01)	662.06	369.65	0.00	292.41
7	企业 T 信 (T1.0)	809.68	544.09	0.00	265.59
8	银企通 APP	713.52	332.98	0.00	380.54
9	企业 T 信 (T3.0)	1,284.50	749.29	0.00	535.21
10	银企通 APP(2.0)	692.14	296.63	0.00	395.51
11	企业 T 信(T4.0)	828.72	457.94	0.00	370.78
	合计	10,866.60	4,719.79	1,140.32	5,006.49

2、纳入减值测试范围的无形资产简介及应用领域：

产品名称	产品介绍	备注
银企通硬件-99 系列	CI-990 主要有三种功能：DSS 功能、网银功能和银企通功能。DSS 功能与传统支付密码器一样，主要用于产生所有支付交易的支付密码；网银功能实现现有二代 key 的功能，实现数字签名和验证；银企通功能作为企业内部授权的智能管理设备，用于监管企业每笔支付是否经拥有权限的审批人审批，并能将审批结果完整真实地体现到银行的对公支付过程中。	主要为支付交易的密码器
Spaas	数据分析平台、统一日志平台、智能运维平台、MSTP、SSF 微服务框架、DevOps。	银企通是指为企业和各银行机构实现建立起网上资金结算服务的一种直通式平台，实现企业多银行账户资金集中管控与统一划拨，财务人员进行业务记账、渠道对账、清算、结
创新金融	银企通 SaaS 平台（创新金融）是公司自主研发的基于云计算技术，旨在为互联网、移动互联网应用提供一系列创新金融功能的管理平台。 另外，银企通 SaaS 平台（创新金融）支持 Kubernetes，可以简化配置、隔离应用、快速部署、满足多租户环境要求。	
移动 OA	银企通 SaaS 平台（移动 OA）是公司自主研发的基于云计算技术，旨在为互联网、移动互联网应用提供一系列移动 OA 功能的管理平台。 另外，银企通 SaaS 平台（移动 OA）支持 Kubernetes，可以简化配置、隔离应用、快速部署、满足多租户环境要求。	

B+平台	B+产品主要包括企业商品采购和企业商旅服务及管理两大部分。同时兼顾与这两部分相关的业务申请、审批及报销等业务。其中企业商品采购主要指企业办公用品方面的采购、邮寄及售后服务等；企业的商旅服务主要指机票、火车票、酒店、用车预订及行程管理等其他相关服务。	算等更便捷，它为企业和个人提供了一个安全、快捷、方便的电子商务应用环境和网上资金结算工具，并且使企业能够通过银企通系统界面实时、批量、灵活的进行银行账户的查询、转账、结算等工作，以及实现企业间多账户的内部资金和统筹安排收付款管理，并为客户提供定制化服务，与其企业的业务关联。
MSTP 平台-(01)	多业务通讯平台 (Multi-ServiceTelecomPlatform, 或简称 MSTP)：MSTP 是一个通用的通讯平台，它能够支持用户（使用 PC/智能手机等终端）之间、用户与服务器之间、服务器与服务器之间通过互联网进行非实时的多媒体通讯。	
企业 T 信 (T1.0)	T 信是一款类似微信的通讯平台。在该平台上，所有数据均加密传输，只有数据的发送方和接收方能解密数据，其他任何未经授权者均无法获得传输数据的明文；重要、敏感数据发送前均被签名，保证数据完整性和不可抵赖性。产品支持移动设备和 PC。	
	企业客户在 T 信平台上创建企业，并导入企业通讯录。T 信平台会自动通知该企业所有员工下载 T 信客户端。企业员工下载客户端后，输入本人手机号码，即可激活自己的账号并登陆 T 信客户端。T 信客户端会自动下载本企业通讯录、组织架构等信息。企业员工登陆 T 信后，可与通讯录中本企业的其他员工进行文本、语音、视频聊天；可传输照片、音频信息；可发起用款申请/审批、支付申请/审批等。	
银企通 APP	银企通应用软件项目包含银企通终端管理系统和银企通业务系统两大部分。其中，	
	管理系统包含：	
	终端生产管理；应用商店；运维管理；银行管理；企业管理；统计分析 业务系统包含：企业内部财务申请审批；审批权限设置；通知，包括银行通知、消息通知等；聊天：包括银行客户经理、企业内沟通等；各种银行业务：转账、票据、结算卡、数字支票、代发工资等	
企业 T 信 (T3.0)	T 信 3.0 在现有基础上新增功能如下：	
	Espace 电话会议；小圈子；T 盘；OA 优化及独立；SCP 组件优化。	
银企通 APP(2.0)	银企通应用软件 2.0 主要包括移动办公和对公支付两大部分应用开发，商旅应用开发，SWP 平台的拆分。	
企业 T 信 (T4.0)	1、基于 SCP3.0 基础和新平台规划，对组件进行进一步的解耦和优化，创建和解耦 UI 组件，进一步改进平台的稳定性和专业性。	
	2、基于 SCP 客户端平台的 T 信和银行 App 产品功能不全，基于功能需求规划进一步完善相应功能。	
	3、进一步完善 SCP 客户端平台在交付多渠道打包、安全性等方面的支持。	

3、出现减值迹象的时点及依据：

1) 银企通硬件-99 系列：

2015 年开始，银行大力发展企业移动支付，公司顺应市场的需求研发生产适用于手机端支付的银企通 99 系列支付密码器，并主要从 2018 年起陆续对外供货，其中兴业银行的需求最大，截止 2019 年底累计发往兴业银行的 99 系列产品约为 16 万台，借助与兴业银行的合作模式，公司将项目经验复制到建设银行及其他银行。2020 年银行反映由于疫情影响，银行对公客户对产品的需求下降，银行也相应缩紧了采购的预算，当年公司仅向兴业银行发出 5 万台，对其他银行发出 3 万台。经了解，以兴业银行为代表的银行客户重新评估了对公支付业务的效益，认为在当时市场环境下，推广对公支付密码器及对公移动支付并没有对其带来可观的收益，因而对此业务的推动力不足。公司根据市场的反应及业务人员从银行获得的反馈，同时考虑到 2020 年度新冠疫情蔓延全球，给远程办公、线上学习等业务带来巨大的机会。公司从 2016 年开始转型互联网业务，并在互联网相关产品上持续投入研发。因此，2020 年公司及时调整经营战略更加聚焦于银企通系统的开发，以期赶上行业风口。对于银企通 99 系列传统业务，公司出于转型调整的原因，未再大额投入研发，也未向其倾斜公司的资源。综合以上因素，并且从更长远的规划上考虑，公司决定将后续的研发、经营重心放在银企通系统上。因此基于公司的转型规划与经营重心分布以及近几年的销售情况，管理层对后续银企通 99 系列做出更为谨慎的业务数据的预测。

2) 其他 10 项无形资产：

银企通系统软件相关的无形资产，是公司 2020 年业务重心转移后主要的业务方向。公司逐步转型互联网业务，以原有银企通支付、审批、办公管理等功能为依托，搭建企业商旅商城平台等，软件相关的无形资产均有助于以上业务模块的实现。在移动互联网时代，银行移动端需求愈发强烈旺盛，对公业务作为银行利润之本，移动化是未来和趋势，在此背景下造就了银企通业务的发展契机。

银企通系统核心功能研发完成日期在 2019-2020 年，2021 年开始产生经营收益。公司项目研发初衷是希望研发产品的各项功能能够带来经营收入，对

标各类市场类似功能产品，将各功能进行技术整合。例如：企业 T 信功能模块，其设计主要功能是一款类似微信的通讯平台，具体功能见上述介绍。2020 年之前市场有腾讯会议、好视通、钉钉等类似产品。

公司在前期对银企通系统未来营收、所需投入、收益等进行预测，2020 年、2021 年银企通业务的收入成本基本符合公司的原有预期。2022 年，受本文所述的多种因素影响，公司银企通系统营收增长未能达到原有预期，而公司相关研发投入金额短期内还将持续增加，公司基于谨慎性原则，认为银企通系统相关无形资产出现了减值迹象。

4、计提减值准备金额的测算过程及依据：

本次采用基于收益途径的多期超额收益法对其进行评估，该方法分为如下几个步骤：

确定无形资产的经济寿命期；

预测经济寿命期内全部资产带来的收益；

计算其他贡献资产的回报额；

计算无形资产收益贡献额；

采用适当折现率将无形资产收益贡献额折成现值并求和，确定无形资产的可收回价值。

本次委估对象为分别为银企通 99 系列密码器以及银企通软件无形资产组组合，根据资产、收益匹配的原则，本次盈利预测中根据管理层提供的盈利预测数据模拟计算了公司与上述无形资产组相关的产品销售对应的收入、成本、费用等。其中：

相关无形资产组收益贡献额=息税折旧摊销前利润（EBITDA）—营运资金贡献额—长期资产贡献额—人力资源贡献额—其他资产贡献额

息税折旧摊销前利润（EBITDA）=销售收入—销售成本—营业费用—管理费用—财务费用+借款利息+折旧摊销。

银企通相关无形资产减值金额如下：

单位：万元

项目名称	无形资产年末原值	2022 年末累计摊销	2022 年末已计提减值	2022 年末计提减值后净值
银企通相关无形资产	10,866.60	4,719.79	5,306.81	840.00

注：银企通系统各模块组成一个整体为公司生产价值，故减值测试以该业务整体收益为基础进行测试，未区分至各软件。

5、以前年度资产减值损失的计提依据：

1) 银企通硬件-99 系列：

公司对该无形资产于 2020 年执行了减值测试并计提了减值准备。经审计，2021 年该应用产品带来的经营收益达到预期，且公司预期未来市场未发生重大变化，公司认为对该无形资产的减值准备计提是充分且谨慎的。

2) 其他 10 项无形资产：

无形资产核心功能研发完成日期在 2019-2020 年，2021 年开始产生经营收益。公司管理层认为 2020 年业务转型的方向能够适应当时的市场环境，且原有银企通支付业务给公司战略转型奠定了一定的基础。当时公司已与 13 家银行进行合作开发银企通软件，管理层预计银企通软件开发未来可以实现盈利。故而认为 2020 年相关无形资产尚未出现减值迹象。

2021 年度，公司继续开拓银企通业务，“银企通”平台以“场景+金融”深度融合的创新模式，已为北京银行、厦门国际银行、长沙银行等多家银行重塑对公移动金融平台，银企通系统已开始产生一定经营收益，符合前期公司对 2021 年度对该业务收入与投入增长的预测，公司认为未来可以通过该业务持续增长来获取足够收益，故认为 2021 年相关无形资产尚未出现减值迹象。

“(2) 请你公司结合该部分业务的经营模式，分析近两年疫情的反复管控对该项业务开展产生的不利影响，是否存在疫情以外的其他原因。”

公司回复如下：

银企通系统作为公司自主研发的创新金融项目，在已有签约银行客户规模不

大的情况下，银企通系统的销售需通过现场介绍、现场演示的方式客户才易于接受，公司销售人员需要经常参加银行推介会、招投标、展销会以及进行现场的反复沟通等。另外，银企通系统开发时，需与银行客户现有系统进行对接，银行对其开发中心和数据中心管控要求严格，因此，一般情况下，银企通系统开发合同中均约定在客户场地进行开发、部署、测试等。

近两年各地疫情频发，各地疫情管控措施也不尽相同。银保监局要求各银行机构必须遵循相关防疫规定，严格落实防疫要求，银行也把疫情防控工作作为重要任务，出具了一系列的常态化疫情防控措施，尽量减少不必要的人员流动，并严格做好出入银行审批工作。

在此情况下，各银行机构的推介会、展销会等活动基本都不再举行，公司银企通系统的前端销售受到较大影响。

2022年度，公司银企通开发项目主要在北京、天津、大连等城市，这些地区疫情管控严格，为保障银行系统稳定运行，各银行总行对开发中心及数据中心重点保护，导致公司实施团队无法进场实施，大部分项目只能远程办公或是延期上线，大大延长了项目实施时间，对项目结项、项目推广运营都带来了不利影响。

因此，银企通系统的推广和开发都受到了疫情的较大限制，项目延期或项目实施时间延长。

除了疫情影响之外，银企通系统业务的开展还受银行客户自身战略收缩的影响，具体分析见下文。

“(3) 请解释“银行客户自身战略的收缩”的含义及原因，并说明该原因是否具有长期性，是否可能对公司持续经营能力造成不利影响。”

公司回复如下：

近两年，全球经济下行压力增加，加上疫情影响以及国家对金融监管的逐步加强，众多银行都面临着业绩增长疲软、经营风险加大等压力。随着利率市场化的不断推进，LPR 贷款利率下降，商业银行的利润空间被压缩。同时面临数字化

转型压力，银行会在科技投入上更加谨慎，不再急于建设单渠道面客产品，而是更加注重核心、中台等基础设施改造和建设，以夯实基础，为面客系统提供支撑。

随着国家监管机构对银行数字化转型政策及指导性意见的明确，可协助银行数字化转型的项目会是银行系统建设的主要方向。同时，国家政策不断提出扶持中小微企业、为中小微企业和个体工商户纾困等，公司银企通系统正是面向中小银行、服务于中小微企业的创新金融项目。

因此，在银行利润被压缩的情况下，银行科技投入会更加谨慎，该影响并非长期的，但短期内对银企通业务会产生一定冲击。

长期来看，商业银行仍需通过数字化转型、差异化战略等进行调整，加速开展产品和盈利模式的创新和转型，以迎接快速变化的市场格局与挑战，公司银企通系统符合银行长期战略发展，不会对公司持续经营能力造成重大不利影响。

会计师核查程序及核查结论

核查程序

(1) 对公司管理层、业务部门、研发部门进行访谈，了解公司业务开展情况，研发业务流程等情况。

(2) 获取公司无形资产明细，对公司无形资产减值情况进行复核。

(3) 获取业务盈利预测表，无形资产减值测算表，执行分析性复核、重新测算等程序。

核查意见

经核查，会计师认为公司无形资产减值计提充分及谨慎。

五、关注函 5.提到：

“5. 你公司前期披露的定期报告显示，公司 2020 年度、2021 年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者分别为-7,157.08 万元、-5,137.50 万元。

(1) 请你公司结合各项主营业务的经营模式、经营现状、

近年来营业收入变动趋势及占比情况、主要客户及在手订单情况、所处宏观环境的变化情况以及未来发展前景预期等因素，分析公司的持续经营能力是否存在不确定性。”

公司回复如下：

1、经营模式

公司目前主营业务主要是电子支付密码器系统及银企通对公移动业务平台，两大板块业务的经营模式分别是：

(1) 电子支付密码器系统包括电子支付密码器、核验设备及密码芯片，电子支付密码器的最终用户是银行对公开户企业。公司是轻资产运营的高新技术企业，电子支付密码器系统的主要经营重点在研发及市场销售环节，如前文所述，销售模式主要是直接销售给银行或通过银行代理销售电子支付密码器系统软硬件产品。

公司凭借优异的产品技术方案及服务体验，与全国各大商业银行建立了长期稳定的合作关系，公司电子支付密码器系统相关产品已覆盖全国各大银行的分、支行及营业网点，市场占有率业内领先，是公司保持持续经营能力的重要基础。

(2) 银企通对公移动业务平台是涵盖了企业经营过程中所需的采购、商旅、行政 OA、财务审批与支付等功能的全场景金融与非金融服务生态圈，公司已实现的及正在实施的银企通对公移动业务平台运营模式主要有：

a. 系统建设：为银行搭建银企通对公移动业务系统，根据各个银行的个性化需求进行定制化开发，收取系统建设费用。

b. 运营服务：公司为银行提供银企通系统相关的运行维护、运营推广等服务。

2、公司近年来经营情况

近年来，公司传统电子支付密码器业务持续为公司贡献了主要业绩，为公司进行创新业务提供了重要保证；新型的银企通对公移动业务平台在经过不断的研发、迭代升级及与市场磨合后，近几年逐步贡献了少量业绩。

近几年公司营业收入变动趋势及占比情况如下：

单位：万元

业务类型	2022年		2021年		2020年	
	金额	较上年同期变动情况	金额	较上年同期变动情况	金额	较上年同期变动情况
电子支付密码器系统	12,110.41	-30.41%	17,401.55	-5.94%	18,500.77	-18.36%
纸纹防伪系统	51.02	-66.49%	152.26	-16.92%	183.28	313.63%
银企通系统	1,815.55	-15.07%	2,137.61	-10.89%	2,398.89	155.26%
其他	264.87	-22.39%	341.30	16.29%	293.49	-8.69%
营业收入合计	14,241.85	-28.91%	20,032.72	-6.29%	21,376.43	-10.81%

从上表中可以看出,2020年、2021年公司营业收入略有下滑但变动不大,2022年度受疫情封控的影响,营业收入下降幅度较大,疫情影响的分析见该关注函问题回复三、(1)。

电子支付密码器系统作为保障企业账户资金安全的产品,多年来防止金融诈骗效果明显,目前仍是各商业银行的集采安全产品。目前电子支付密码器的销售对象主要是银行新增开户企业,客户基数稳定,同时密码器厂商及市场份额相对稳定,属平稳销售型产品。

银企通系统目前已在部分商业银行商用,为公司贡献了少量业绩。

3、主要客户及在手订单情况

公司电子支付密码器业务主要客户为全国国有商业银行、城市商业银行、农村商业银行、股份制商业银行、政策性银行等,各银行根据市场情况组织招投标活动,公司中标后,与银行签署意向合同,约定产品的型号、单价等主要事项,具体采购金额后续由银行根据实际需求向公司发送采购订单,目前尚在有效期内的意向合同约有200多个。

公司银企通对公业务平台的主要客户为各城市商业银行、农村商业银行,目前已合作的约有20来家,银企通系统开发项目在手订单数量为20个左右,包括前期已签约银行的后续开发项目,正在执行的合同金额合计约1400万元。银企通系统开发项目的特点是项目周期长,开发阶段一般为数月至一年,其后还需要经过运行测试期,公司根据验收结果才能确认收入。

4、宏观环境变化情况及未来发展前景

银行数字化转型已经是大势所趋,国家政策对此大力支持。2022年,李

李克强总理在政府工作报告中提出加强金融对实体经济的支持，进一步推动解决实体经济特别是中小微企业的融资难题；中国人民银行《金融科技发展规划（2022—2025年）》和银保监会《关于银行业保险业数字化转型的指导意见》为新时代的银行数字化转型勾勒出了清晰的蓝图，对积极进行数字化转型工作的各类银行提供了方向。

在国家坚定推动银行数字化创新转型的大方向下，公司银企通系统完全贴合银行数字化转型整体发展理念，符合国家扶持中小微企业的政策需求，目前已在 20 家商业银行商用，是该领域的创新和引领者，通过成功案例的示范效应，公司预计长期发展前景良好，但短期内盈利仍存在不确定性。

5、公司财务状况

2021 年末，公司资产总额为 8.84 亿元，流动资产占比高达 53.02%，资产流动性较好，其中资金总额约为 3.66 亿元（含 1.1 亿元的理财产品），占比达 40%；公司非流动资产主要为房屋建筑物及对云启基金的投资，均为优质资产。2021 年度公司资产负债率为 5.03%，资产负债率低，偿债能力强，债务风险低，财务状况良好。2021 年度，公司经营活动产生的现金流量净额为-2970 万元，主要是因为研发投入金额较大所致。

通过以上分析我们可以看出，公司传统电子支付密码器系统客户稳定，未来一段时期仍然能为公司贡献业绩，是公司业务发展的重要保障；新的银企通业务贴合银行数字化转型整体发展理念，已在全国多家银行应用，未来发展前景较好；公司历年来资产质量优良，资金相对充足，资产负债率低；综上，公司经营风险和财务风险较低，公司具有持续经营能力。

“（2）请你公司结合对前述问题的回答，分析 2022 年度报告披露后，公司股票是否可能被实施其他风险警示。如是，请充分提示风险。”

公司回复如下：

公司具备持续经营能力，持续经营能力不存在不确定性，故 2022 年度报告披露后，公司不触及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（2020 年 12 月修订）第六项规定的被实施其他风险警示的情形，即“（六）公司最近三个会计年度扣除非经常性损益前后净利润孰低者为负值，且最近一年审计报告显示公司持续经营能力存在不确定性”；经逐条核查，公司也不存在《深圳证券交易所创业板股票上市规则》（2020 年 12 月修订）规定的其他被实施其他风险警示的情形，公司股票不会被实施其他风险警示。

会计师核查程序及核查结论

核查程序

- （1）获取公司财务报表，对资产负债率、流动比例等财务指标进行复核。
- （2）获取公司业务合同、银行流水、收入明细等资料，对公司客户情况、经营情况进行复核。
- （3）对公司管理层进行访谈，了解公司经营状况、未来经营战略规划。

核查意见

经核查，会计师认为公司资产负债率较低，无有息负债，资金与可变现资产较为充足，财务风险较低。公司各项业务有序开展，客户稳定，经营风险较低。公司具有持续经营能力。不存在被实施其他风险警示的风险。

六、关注函 6.提到：

“6. 业绩预告显示，公司尚未取得云启基金 2022 年度财务报表，该事项对公司 2022 年财务报表的影响存在不确定性。请你公司补充说明未能取得云启基金 2022 年度财务报表的原因，公司是否已采取必要的措施，并分析该事项对公司业绩预告准确性可能产生的影响。”

公司回复如下：

1、未能取得云启基金报表的原因：

云启基金主要是对未上市企业进行投资，公司投资的云启基金一期投资了几十家项目企业，云启基金财务报表的出具需依赖于其所投资的各个项目企业财务报告的取得，各个项目企业财务报告的取得时间存在不确定性，故云启基金较难在1月份公司发布业绩预告前提供上年度财务报表。

2、公司已采取的措施：

云启基金向公司提供了2022年前三季度未经审计的财务报表及基金管理报告，公司通常会在业绩预告披露前，对云启基金财务部门进行访谈，逐一核实每个项目企业在三季度末至年度末的变化情况，确认是否有新增投资、减值迹象等影响基金公允价值的情形。公司自2019年计算云启基金公允价值变动以来，均采用该种措施最大化减少云启基金公允价值变动的不确定性影响，云启基金过往经审计的公允价值变动损益与公司发布年度业绩预告时的预估数没有重大差异。

3、会计师核查程序及核查结论

核查程序

(1) 获取云启基金前三季度财务报表及基金管理报告，对其净值数据及主要投资项目的估值情况进行复核。

(2) 了解基金投资的主要项目的经营状况，通过工商信息等外部资料了解主要被投资项目是否存在经营异常、最近一年的重大融资情况等。

核查意见

经核查，公司已采取必要措施降低云启基金对公司财务报表的不确定性，该事项不会对公司财务报表产生重要影响。

七、关注函7.提到：“你公司认为需要说明的其他事项。”

公司回复如下：

公司暂无其他需要说明的事项。

提示：本回函中提到的 2022 年度相关数据未经审计，最终数据以公司后续披露的 2022 年度报告相关数据为准。

特此回函。

深圳兆日科技股份有限公司

董事会

2023 年 2 月 7 日