

证券代码：603106

证券简称：恒银科技

公告编号：2025-024

恒银金融科技股份有限公司关于上海证券交易所 对公司2024年年度报告的信息披露监管问询函回复的公告

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法律责任。

恒银金融科技股份有限公司（以下简称“公司”或“恒银科技”）于近日收到上海证券交易所上市公司管理一部发出的《关于恒银金融科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函【2025】0654号，以下简称“问询函”）。公司收到问询函后高度重视，即刻组织公司相关部门及会计师事务所，对问询函中的问题逐项进行了认真讨论、核查与落实，现就问询函中提出的问题回复如下：

问题一：年报及前期公告显示，2022年至2024年，公司分别实现营业收入5.85亿元、4.27亿元、4.37亿元，同期毛利率分别为5.26%、-1.08%、25.65%，毛利率波动较大。其中，2024年毛利率提升26.73个百分点，公司公告称主要系高毛利产品销售占比提升，以及新一代机芯批量生产后产品生产成本降低。分产品看，2024年现金类设备产销量分别增加15.96%、38.66%，相关业务毛利率提升21.71个百分点至16.6%；非现金类设备产销量分别减少49.13%、52.41%，相关业务毛利率提升34.77个百分点至29.3%；设备配件类、技术服务及其他业务毛利率更高且增幅亦较大。分季度看，2024年第四季度公司实现营业收入1.80亿元、归母净利润0.76亿元，占全年营业收入、归母净利润的41.19%、189.26%，显著高于其他季度，且与2023年度分季度业绩趋势存在差异。

请公司：（1）分产品列示2022年至2024年各业务板块经营与盈利模式、销售与结算模式、收入确认政策和时点等，以及前十大客户、供应商的名称及关联关系、交易内容及成交金额、合作年限、往来款余额等，就变动较大之处说明原因，并说明毛利率波动较大的原因及合理性；（2）结合现金类设备、非现金类设备业务2023年至2024年销售价格及机芯等核心部件的成本变动情况，说明报告期内前述业务毛利率大幅提升的原因，并说明上述变化趋势与同行业可比公司是否一致；（3）说明

现金类设备与非现金类设备业务报告期内产销量变动趋势不同的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异，如是请说明原因及合理性；（4）补充披露设备配件类、技术服务及其他业务的具体构成，说明毛利率水平较高且增幅较大的原因及行业合理性；（5）结合主要客户订单情况及交付进展，说明2024年第四季度营业收入及业绩贡献高于其他季度、与2023年分季度业绩趋势不同的原因及合理性，相关收入确认、成本费用结转是否符合企业会计准则的规定。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）分产品列示2022年至2024年各业务板块经营与盈利模式、销售与结算模式、收入确认政策和时点等，以及前十大客户、供应商的名称及关联关系、交易内容及成交金额、合作年限、往来款余额等，就变动较大之处说明原因，并说明毛利率波动较大的原因及合理性。

1、公司主要产品

公司产品涵盖全系列金融自助服务终端设备，包括现金设备(存取款一体机、大额高速存取款一体机、现金票据一体机等)、非现金设备(非现金智能柜台、便携式智能柜员机、排队机等)。已实现国有商业银行、十二家全国性股份制商业银行、三十家省级农信社和百余家城市商业银行的智能金融终端设备入围供货，以及覆盖东南亚、中东、非洲等“一带一路”国家的业务合作。同时公司可为客户提供全行业、多品牌的专业运维服务，并持续在软件、耗材、钞箱等方面实现业绩增长。

2、分产品列示2022年至2024年各业务板块经营与盈利模式、销售与结算模式、收入确认政策和时点等

公司产品主要分为现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件类、技术服务等，2022年至2024年经营与盈利模式、销售与结算模式、收入确认政策和时点情况如下：

产品名称	经营与盈利模式	销售与结算模式	收入的具体确认原则和时点
现金设备及服务、非现金设备及服务			
现金设备、非现金设备	（1）经营模式：为客户提供定制化产品解决方案，并提供设备安装、移机、日常维护、巡检、软硬件升级、培	（1）销售模式：国内设备主要为直销；国外设备主要为经销。 （2）结算模式：国内设备主要为设备开通进行	国内销售产品收入确认需满足以下条件：设备已发出，按合同要求安装调试完毕并开通，客户已经进行开通验收且产品销售收入金额已确定，已取得收款凭证且相关的经济利益很

	训等专业的服务。 (2) 盈利模式：设备销售、运维服务等盈利。	结算，其中质保金在免保期（1年至8年不等）结束后结算；国外设备均为预收货款模式。	可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。以设备发出、并按合同要求安装调试完毕、通过开通验收且取得收款凭证为收入确认时点。 国外销售产品收入确认需满足以下条件：公司已根据合同约定将产品报关，取得提单，且产品销售收入金额已确定，已经收回货款或取得了收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。以销售的产品报关，取得提单/报关单，且收回货款或取得收款凭证为收入确认时点。
现金设备服务、非现金设备服务		(1) 销售模式：主要为运维服务。 (2) 结算模式：根据合同约定付款周期结算。	根据合同约定提供服务，按照合同约定的期限按期确认收入。以合同约定提供服务的期限按期为确认收入时点。
设备配件类			
设备配件	(1) 经营模式：可独立销售配件（如钞箱、耗材、屏等零部件），不与整机销售捆绑。 (2) 盈利模式：设备配件、耗材、升级改造等销售盈利。	(1) 销售模式：主要为直销。 (2) 结算模式：产品签收结算。	公司已根据合同约定将产品交付给购货方，且产品销售收入金额已确定，已取得收款凭证且相关的经济利益很可能流入，产品相关的成本能够可靠地计量。以合同约定将产品交付给购货方，且取得收款凭证为收入确认时点。
技术服务及其他			
技术服务及其他	(1) 经营模式：按客户定制需求提供技术开发、解决方案设计等服务。 (2) 盈利模式：软件技术服务等盈利。	(1) 销售模式：主要为技术开发/技术服务。 (2) 结算模式：根据合同约定的期限或项目开发完成并通过验收达到交付条件收取款项。	公司已根据合同约定提供服务，按照合同约定的期限或交付条件，按期或项目完成交付确认收入。以合同约定提供服务期限按期或项目开发完成通过验收为确认收入时点。

2022年-2024年，公司主要产品的经营与盈利模式、销售与结算模式、收入确认政策和时点未发生变化。

3、前十大客户、供应商的名称及关联关系、交易内容及成交金额、合作年限、往来款余额等

(1) 前十大客户情况

单位：万元

2024年度						
前十大客户名称	交易内容	成交金额 (不含税)	至24年底 合作年限	2024年 应收账款 余额	至2025年 5月回款 金额	2024年 合同负债 余额
国有商业银行A	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	9,018.69	10	2,848.83	1,114.66	154.75
国有商业银行B	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	6,759.46	9	321.32	194.16	1,475.92
国有商业银行C	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	6,657.68	12	7,734.28	2,680.10	99.25
海外ATM经销商	现金设备、非现金设备、设备配件	1,889.36	3	-	-	234
国有商业银行D	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件、技术服务	1,435.22	11	516.11	169.57	23.16
某国有独资公司	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	1,386.15	5	2,400.69	1,510.89	45.79
省级农信A	现金设备及服务、非现金设备及服务、技术服务、设备配件	1,214.16	13	234.01	46.89	37.14
甘肃省农村信用社联合社	现金设备、非现金设备、设备配件	1,127.23	10	336.51	72.59	93.28
国有股份制商业银行A	现金设备、非现金设备、设备配件	589.96	7	295.83	72.13	7.46
广东省农村信用社联合社	现金设备、非现金设备、设备配件	480.17	11	111.1	24.28	17.24
合计		30,558.08		14,798.68	5,885.27	2,187.99
2023年度						
前十大客户名称	交易内容	成交金额 (不含税)	至24年底 合作年限	2023年 应收账款 余额	至2025年 5月回款 金额	2023年 合同负债 余额
国有商业银行B	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	9,250.97	9	312.96	285.47	3,541.16
国有商业银行C	现金设备及服务、非现金设备及服务、技术服务、设备配件	7,582.03	12	9,794.29	7,181.59	30.68
国有商业银行A	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件、技术服务	6,730.98	10	5,000.51	4,321.59	1,433.82

省级农信A	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	2,183.59	13	367.5	350.88	105.71
某国有独资公司	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	2,170.32	5	2,700.40	2,124.64	44.98
甘肃省农村信用社联合社	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	1,931.62	10	456.03	424.44	126.51
国有商业银行D	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	1,491.91	10	675.55	468.34	90.91
广东省农村信用社联合社	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	763.18	11	109.97	74.44	18.8
省级城商行	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	578.59	14	467.17	99.24	225.15
海南省农村信用社联合社	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	569.22	12	526.87	384.06	36.16
合计		33,252.41		20,411.25	15,714.69	5,653.88
2022年度						
前十大客户名称	交易内容	成交金额(不含税)	至24年底合作年限	2022年应收账款余额	至2025年5月回款金额	2022年合同负债余额
国有商业银行B	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	13,580.91	9	567.6	558.83	6,118.04
国有商业银行C	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	11,462.15	12	15,893.49	14,228.36	90.5
国有商业银行A	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	7,351.85	10	7,074.92	6,829.41	473.45
某国有独资公司	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	4,258.65	5	4,544.93	4,126.21	39.36
省级农信A	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	2,859.03	13	443.21	443.21	159.41
国有商业银行D	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	2,107.90	11	1,369.21	977.13	19.82
广东省农村信用社联合社	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	1,415.75	11	362.42	343.38	24.73
国有商业银行E	现金设备、非现金设备、设备配件	1,076.39	11	602.08	583.68	59.56
省级城商行	现金设备及服务、非现金设备及服务、设备配件	961.58	14	561.82	248.99	21.16

国有股份制 商业银行A	现金设备及服务、 非现金设备及服 务、设备配件	752.75	7	343.19	324.54	12.01
合计		45,826.96		31,762.87	28,663.74	7,018.04

注：2024年前十大客户应收账款期末余额14,798.68万元，截至2025年5月底已回款5,885.27万元，未回款金额8,913.41万元。其中按照合同约定免保期1-8年不等，免保期结束后予以结算质保金，未回款金额中质保金共计5,527.68万元，主要是尚未达到客户所规定的免保期，待到期后陆续结算；未结算质保金的主要客户为国有商业银行A 1,614.17万元、国有商业银行C 3,292.41万元、某国有独资公司408.15万元。此外，国有商业银行C应收账款剩余未回款1700余万元，其款项主要需与地市支行逐笔对账后方可走流程结算，回款进度相对较慢，于2025年6月已回款近600万元，目前在正常陆续回款中。

2022年-2024年公司前十大客户，国内客户合作年限均超过5年，客户相对稳定，且均与公司、控股股东及公司董监高不存在关联关系。近三年前十大客户变动客户主要为甘肃省农村信用社联合社、海外ATM经销商、国有商业银行E、省级城商行，其中甘肃省农村信用社联合社2023年、2024年因旧机批量到期报废，故大量采购新设备；海外ATM经销商为2024年开拓海外业务的主要客户，实现了批量销售；国有商业银行E和省级城商行两大客户虽仍持续入围，但因其需求趋于饱和，采购数量减少，故在前十大客户名单中发生变动。

2022年-2024年公司前十大客户成交总金额分别为45,826.96万元、33,252.41万元、30,558.08万元，占当期营业收入比例分别为78.32%、77.93%、69.85%；前十大客户应收账款余额分别为31,762.87万元、20,411.25万元、14,798.68万元，占当年期末应收账款余额比例分别为80.17%、77.50%、74.89%；前十大客户合同负债余额分别为7,018.04万元、5,653.88万元、2,187.99万元，占当年期末合同负债余额比例分别为51.56%、47.71%、25.59%。2022-2024年公司前十大客户成交总金额、应收账款余额、合同负债余额逐年下降。一方面近三年来前十大客户对设备的采购需求有所下降，致使前十大客户近三年成交总金额、应收账款余额，以及合同负债余额持续下降。另一方面，因公司积极开展其他客户的市场销售业务，使得其余客户的成交总金额逐年增加，合作的客户数量和产品结构更加多元化，也为公司未来业务的持续稳定发展提供保障。

（2）前十大供应商情况

单位：万元

2024年度					
前十大供应商名称	交易内容	成交金额 (不含税)	至2024年 合作年限	2024年 应付余额	2024年 预付余额
无锡市永创电控器材有限公司	结构件	1,165.04	9	91.03	-
上海堡垒实业有限公司	保险柜	884.42	9	524.75	-
北京华北兴业技术有限公司	工控主机	815.58	7	306.71	-
天津鑫磊得实科技有限公司	制卡机模块	795.11	3	-	30.96
江苏特思达电子科技股份有限公司	显示屏	683.35	8	662.34	-
天津市义云天科技发展有限公司	PCB板	659.77	6	403.84	-
广州高能计算机科技有限公司	工控主机	571.18	4	285.40	-
常州新瑞松电子科技有限公司	结构件	524.16	5	350.80	-
深圳市驰卡技术有限公司	读卡器、发卡模块	513.15	8	576.11	-
鸿鑫华利（天津）科技有限公司	监控主机、硬盘	366.62	4	-	19.48
合计		6,978.38		3,200.98	50.44
2023年度					
前十大供应商名称	交易内容	成交金额 (不含税)	至2024年 合作年限	2023年 应付余额	2023年 预付余额
常州新瑞松电子科技有限公司	结构件	827.93	5	499.63	-
深圳市驰卡技术有限公司	读卡器、发卡模块	790.09	8	852.19	-
天津鑫磊得实科技有限公司	制卡机模块	726.97	3	-	12.90
江苏特思达电子科技股份有限公司	显示屏	717.20	8	730.04	-
上海堡垒实业有限公司	保险柜	654.37	9	429.35	-
沧州福隆电子机箱有限公司	结构件	620.32	7	435.12	-
日立金融设备系统(深圳)有限公司	机芯、钞箱	454.17	9		-
北京华北兴业技术有限公司	工控主机	436.94	7	299.97	-
无锡市永创电控器材有限公司	结构件	396.86	9	189.11	-
山东新北洋信息技术股份有限公司	打印机、身份证阅读模块等	367.41	8	3.46	-
合计		5,992.26		3,438.87	12.90
2022年度					
前十大供应商名称	交易内容	成交金额 (不含税)	至2024年 合作年限	2022年 应付余额	2022年 预付余额
天津鑫磊得实科技有限公司	制卡机模块	2,628.16	3	-	15.40
深圳市驰卡技术有限公司	读卡器、发卡模块	2,585.86	8	950.18	-
常州新瑞松电子科技有限公司	结构件	1,695.16	5	988.72	-
江苏特思达电子科技股份有限公司	显示屏	1,460.32	8	550.02	-
北京华北兴业技术有限公司	工控主机	1,363.21	7	578.62	-
日立金融设备系统(深圳)有限公司	机芯、钞箱	1,353.13	9	-	-

无锡市永创电控器材有限公司	结构件	1,168.16	9	675.92	-
日立金融设备系统(深圳)有限公司北京科技分公司	机芯、钞箱	1,146.74	3	-	-
沧州福隆电子机箱有限公司	结构件	1,083.37	7	572.27	-
广州高能计算机科技有限公司	工控主机	968.72	4	244.57	-
合计		15,452.83		4,560.29	15.40

2022年-2024年前十大供应商合作年限均超过3年，供应商相对稳定，且均与公司、控股股东及公司董监高不存在关联关系。近三年前十大供应商变动主要为：2024年新增天津市义云天科技发展有限公司、鸿鑫华利（天津）科技有限公司，主要为满足生产自研机芯和现金设备所需的PCB板、监控主机、硬盘等物料，采购需求增加；减少日立金融设备系统(深圳)有限公司、日立金融设备系统(深圳)有限公司北京科技分公司、山东新北洋信息技术股份有限公司和沧州福隆电子机箱有限公司，主要为机芯、钞箱转为公司自研，以及销售产品结构调整，采购机芯、钞箱、身份证阅读模块、结构件等物料需求减少。

2022年-2024年公司前十大供应商采购总金额分别为15,452.83万元、5,992.26万元、6,978.38万元，占当期采购总金额比例分别为44.38%、39.57%、42.13%；前十大供应商应付账款余额分别为4,560.29万元、3,438.87万元、3,200.97万元，占当年期末应付账款余额比例分别为23.06%、29.32%、27.50%；前十大供应商预付款项余额分别为15.40万元、12.90万元、50.44万元，占当年期末预付款项余额比例分别为5.02%、3.20%、7.97%。2023年、2024年公司前十大供应商采购总金额下降幅度较大。主要是公司为适应客户需求的变化，销售传统设备的数量有所减少，在采购机芯、钞箱、传统设备钣金、票据模块等物料采购需求减少，同时公司不断加强采购环节的管控，公司总体采购金额减少。

4、公司毛利率波动较大的原因

为适应新形势、新任务，公司将2024年定位为“深化改革年”，以“业财一体化”为核心、以“经营和计划”为两翼，不断提升精细化管理水平和运营效率。2024年公司毛利率波动较大的主要原因：

（1）全面重塑组织架构，调整优化岗位设置和人员配置，提升运营效率，严格管控人力成本，其中2024年与营业成本相关的人力成本较2023年减少2400余万元。

（2）加快对新一代机芯技术的研发攻关，成功实现批量生产，同时加强采购、生产等环节的流程优化和成本控制，有效降低了自研模块的生产成本（详见问题一(二)-2、现金类设备、非现金类设备2023年至2024年销售价格及机芯等核心部件的成本变动情况）。

（3）通过优化供应链，严格管控采购、生产等各个环节，有效地盘活存货资产，2024年存货原值减少超1亿元，存货跌价准备转销5000余万元，成效显著。

2024年公司全面实施降本增效、提升服务运营效率、有效盘活存货资产等多项措施，从而显著提高了公司的毛利率。

（二）结合现金类设备、非现金类设备业务2023年至2024年销售价格及机芯等核心部件的成本变动情况，说明报告期内前述业务毛利率大幅提升的原因，并说明上述变化趋势与同行业可比公司是否一致。

1、现金类设备、非现金类设备业务2023年至2024年销售情况

单位：万元

产品名称	2024年			2023年			毛利率变动(%)
	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)	
现金类设备及服务	24,134.65	20,128.98	16.60	24,264.94	25,506.01	-5.11	增加21.71个百分点
其中：现金设备	14,979.94	13,649.34	8.88	14,303.96	15,603.67	-9.09	增加17.97个百分点
维保服务	9,154.71	6,479.64	29.22	9,960.98	9,902.34	0.59	增加28.63个百分点
非现金类设备及服务	9,959.08	7,040.88	29.30	11,629.29	12,265.27	-5.47	增加34.77个百分点
其中：非现金设备	5,389.19	4,011.05	25.57	9,656.26	10,544.27	-9.20	增加34.77个百分点
维保服务	4,569.89	3,029.83	33.70	1,973.03	1,721.00	12.77	增加20.93个百分点

2、现金类设备、非现金类设备2023年至2024年销售价格及机芯等核心部件的成本变动情况

单位：万元

平均不含税销售单价变动情况				
分产品	2024年	2023年	变动金额	变动比例(%)
现金设备	3.70	4.89	-1.19	-24.34
非现金设备	2.30	1.96	0.34	17.35
主要产品核心部件单位成本变动情况				

分产品	2024年	2023年	变动金额	变动比例(%)
现金设备	2.99	4.13	-1.14	-27.60
非现金设备	1.68	1.74	-0.06	-3.45

注：2023年与2024年平均销售单价为期间内销售订单交付设备的平均不含税销售单价。

在金融智能终端市场竞争加剧的趋势下，2024年现金设备平均销售单价降低；2024年公司战略性选择相对高毛利率的非现金设备业务，放弃部分低毛利率或亏损的业务，非现金设备平均销售单价有所上升。公司成功突破了依赖进口的机芯（含钞箱）模块技术瓶颈，自主研发拥有全部自主知识产权的机芯（含钞箱）模块，进一步提高了国产化机芯（含钞箱）模块的销售比例，现金设备降本增效显著。

3、报告期内现金类设备、非现金类设备业务毛利率大幅提升的原因

2024年公司不断创新研发技术，提升管理效能，全面降本增效，以及动态优化岗位与建设人才梯队，让专业力量精准锚定业务增长点。2024年现金设备销售毛利率8.88%，同比增加17.97个百分点；现金设备维保服务毛利率29.22%，同比增加28.63个百分点。2024年非现金设备毛利率25.57%，同比增加34.77个百分点；非现金设备维保服务毛利率33.70%，同比增加20.93个百分点。公司报告期内现金类设备、非现金设备业务毛利率大幅提升的主要原因：

（1）降低设备生产成本。2024年公司加快对新一代机芯技术的研发攻关，成功实现了批量生产，降低了自研机芯的成本；生产设备所用的钞箱逐步实现从外部采购转换为自研钞箱，成本降幅较大；同时公司加强采购、生产等关键环节的流程优化和成本控制，进一步降低产品的成本。报告期内现金设备主要产品的核心部件成本下降24.34%，成本降幅显著；非现金设备降本空间相对较小，略有降低。

（2）提升服务公司管理水平，提高服务收入、降低服务成本。公司通过实施优化业务流程、提高设备人机配比、加强在保设备的跟踪管理、严格管控各项服务成本等措施，提高了现金设备、非现金设备的维保服务收入，大幅度降低了服务成本。报告期内维保服务收入同比增长15%；服务人员平均人数减少约25%，人力、差旅等服务成本较上年同期减少了2500余万元。因此，报告期内现金设备与非现金设备维保服务毛利率均得到大幅提升。

（3）优化产品结构，引导高毛利产品销售。海外市场设备的销售价格普遍高于国内市场，公司积极拓展海外业务，并在报告期内取得重大进展；非现金设备因技术

门槛低，市场竞争日趋激烈，公司结合非现金设备毛利率情况进行战略性选择销售产品，提高产品的销售毛利率。

（4）存货跌价准备影响。报告期内设备销售量6394台，设备营业收入20,369.13万元，报告期内按照合同约定实现销售，转销存货跌价准备4,817.70万元，减少报告期内营业成本，提高了设备毛利率。其中：现金设备销售量4053台，设备销售收入14,979.94万元，报告期内实现销售转销存货跌价准备4,102.19万元；非现金设备销售量2341台，设备销售收入5,389.19万元，报告期内实现销售转销存货跌价准备715.51万元。

4、与同行业可比公司对比

公司主营业务为金融设备研发、生产、销售、运维服务以及技术服务等。与公司业务存在相同或类似的同行业可比公司为广电运通集团股份有限公司（以下简称“广电运通”）、山东新北洋信息技术股份有限公司（以下简称“新北洋”）、长城信息股份有限公司（以下简称“长城信息”）。广电运通业务主要包括金融设备及运营服务、城市智能、智慧交通等。新北洋智能制造业务主要涉及专用打印扫描、智能自助终端、智慧金融设备、智能物流装备、关键基础零部件等；服务运营业务主要包括新零售运营、物流自动化分拣运营和产品运维服务等。长城信息业务主要包括智能终端设备、外接设备、软件及技术服务、运维服务、模块与耗材类产品、信创文印设备。同行业可比公司的资产规模、销售规模较大，且产品更加多元化，金融设备或服务为其业务的一部分，而公司主要业务为金融设备和服务，与同行业可比公司存在一定差异。

关于现金类设备、非现金类设备业务2023年至2024年销售价格及机芯等核心部件的成本变动及业务毛利率变动情况，公司的业务情况及同行业可比上市公司年报披露的数据信息情况如下：

单位：万元

广电运通					
产品名称	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
智能设备	445,895.64	333,473.73	25.21	34.25	减少2.60个百分点
运维服务及其他	435,293.94	301,277.86	30.79	1.41	减少5.39个百分点
新北洋					
产品名称	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)

智慧金融设备	50,173.98	36,408.50	27.44	25.59	减少6.60个百分点
服务运营业务	35,486.10	32,231.60	9.17	11.57	减少0.26个百分点
长城信息					
产品名称	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
产品收入	85,654.20	71,172.30	16.91	-5.18	减少2.40个百分点
服务收入	20,837.70	13,997.14	32.83	-5.69	减少14.97个百分点
同行业可比公司平均值					
产品名称	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
设备	-	-	23.19	18.22	减少3.87个百分点
服务	-	-	24.26	2.43	减少6.87个百分点
恒银科技					
产品名称	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入比上年增减(%)	毛利率比上年增减(%)
现金、非现金设备	20,369.13	17,660.39	13.30	-14.99	增加22.43个百分点
设备维保服务	13,724.60	9,509.47	30.71	15.00	增加28.11个百分点

根据上述同行业可比上市公司年报披露的数据信息情况，公司设备收入变动趋势、服务收入变动幅度与同行业可比公司不同。主要是2024年公司优化产品结构，并调整了销售策略，重点推广毛利率高的产品或服务，同时放弃了部分低毛利率或亏损的非现金设备业务，导致非现金设备营业收入较上年同期下降44.19%。此外，公司加强对成立服务公司的管理（详见问题一(五)-2、维保服务情况）。因此，公司2024年设备营业收入有所下降，而服务收入则实现了增长。

公司设备及服务的毛利率变动与同行业可比公司存在差异。主要是2024年公司通过实施全面降本增效、优化产品结构等措施，报告期内在销售设备和服务业务毛利率得到显著提升。但是公司销售设备毛利率仍与同行业可比公司的平均值有较大差距，比平均值低9.89个百分点；服务业务毛利率与可比公司广电运通、长城信息的服务业务毛利率较接近，高于新北洋服务运营业务毛利率，主要因为新北洋服务运营业务包括新零售运营、物流自动化分拣运营和产品运维服务等，与公司的服务业务差异较大。

（三）说明现金类设备与非现金类设备业务报告期内产销量变动趋势不同的原因及合理性，与同行业可比公司是否存在差异，如是请说明原因及合理性。

1、现金类设备与非现金类设备业务报告期内产销量变动情况

单位：台

主要产品	期初 库存量	生产量	销售量	期末 库存量	生产量比上年 增减（%）	销售量比上年 增减（%）
现金类设备	2,839	3,407	4,053	2,193	15.96	38.66
非现金类设备	5,048	1,805	2,341	4,512	-49.13	-52.41

报告期内现金类设备产销量同比增加、非现金类设备产销量同比大幅减少，销售量变动趋势不同的主要原因：（1）客户国有商业银行A现金设备（存取款一体机）2023年部分订单于2024年完成交付。（2）报告期内海外业务取得较大进展，实现批量订单，且以现金类设备为主。（3）非现金设备行业技术准入门槛较低，在同质化竞争压力下，产品价格持续走低，导致销售毛利率不断下滑，且报告期内公司在非现金设备的研发降本成果上不及现金设备，公司在报告期内调整了销售策略，放弃部分毛利率极低或亏损的非现金类产品销售。

受上述多重因素影响，报告期内公司的现金类设备销售量较上年有所增长，非现金类设备的销售量较大幅度下降。同时公司根据销售需求调整了相应的生产量。

2、与同行业公司对比

根据同行业可比公司广电运通、新北洋、长城信息对外披露的数据信息，获取到新北洋关于设备产销量情况，由于新北洋的业务涉及专用打印扫描、智能自助终端、智慧金融设备、智能物流装备、关键基础零部件等，其中2024年金融设备占营业收入比重为21.11%，而公司主要为金融设备，与同行业新北洋的产销量不具备直接可比性。报告期内公司现金类设备和非现金类设备的产销量变动趋势，与金融行业发展趋势相吻合，并与公司的经营发展目标保持一致。

（四）补充披露设备配件类、技术服务及其他业务的具体构成，说明毛利率水平较高且增幅较大的原因及行业合理性。

1、设备配件类具体构成

单位：万元

产品名称	2024年度			2023年度			变动情况	
	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入	营业成本	毛利率	营业收	毛利率

			(%)			(%)	入增减 (%)	增减 (%)
设备配件类	8,246.89	4,529.31	45.08	5,513.12	4,387.35	20.42	49.59	增加 24.66个 百分点
其中：钞箱	3,665.85	1,833.83	49.98	2,450.22	1,816.62	25.86	49.61	增加 24.12个 百分点
耗材	1,715.19	1,117.44	34.85	1,178.08	733.18	37.76	45.59	减少 2.91个 百分点
其他配件	2,865.85	1,578.04	44.94	1,884.82	1,837.55	2.51	52.05	增加 42.43个 百分点

(1) 钞箱销售情况

2024年钞箱营业收入同比增长49.61%，毛利率同比增加24.12个百分点。2024年金融机构积极增加便民服务场景，比如增加存折取款、小面额钞票取款等功能，增加了钞箱使用频次，加速了钞箱的更新；以及旧设备的到期更新、受人民币鉴别新国标认证标准的影响等，使得不满足新国标的老旧现金设备被加速淘汰或改造，连带钞箱的配比采购增加。在2023年、2024年公司优先消化库存中的外购钞箱，到2024年自研钞箱的销售占比增加了48个百分点，且自研钞箱单位成本低于外购钞箱，使2024年销售钞箱的平均单位成本同比下降44%。因此，2024年公司销售钞箱的收入及毛利率提升幅度较大。

(2) 耗材销售情况

耗材主要为粉盒、硒鼓、定影器、色带等产品。2024年耗材营业收入同比增加45.59%，毛利率同比减少2.91个百分点。报告期内公司新增的耗材中标项目增多，除自助设备耗材领域持续深耕外，银行办公端耗材销售规模也实现稳步增长，毛利率略有下降。

(3) 其他备件销售情况

2024年其他备件收入同比增加52.05%，毛利率较上年同比增加42.43个百分点。主要因为2024年关于金融自助设备的监控系统改造、云柜双屏改造、工控机改造等改造项目较多，此类项目毛利率相对较高；2023年主要销售低价值的易损件等备件产品，毛利率相对较低。

2、技术服务及其他具体构成

单位：万元

产品名称	2024年度	2023年度	变动情况
------	--------	--------	------

	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入	营业成本	毛利率 (%)	营业收入 增减 (%)	毛利率 增减(%)
技术服务及其他	1,147.92	616.34	46.31	927.46	679.07	26.78	23.77	增加 19.53个 百分点
其中：软件开发	914.15	470.11	48.57	830.78	606.32	27.02	10.04	增加 21.55个 百分点
人力外包服务等	233.77	146.23	37.45	96.68	72.75	24.75	141.80	增加 12.70个 百分点

2024年公司业务发展态势良好，软件技术开发项目和人力外包项目收入均实现同比增长，其中人力外包服务主要是新增中标的软件开发外协业务外包服务项目。报告期内，公司优化软件产品推广策略，聚焦成熟产品推广，并深化与现有客户的多项目合作，通过集中服务资源，有效避免客户分散，进而降低开发成本。同时，公司通过精细化的人力管理，人力成本也显著下降。成本的有效控制，推动公司技术服务及其他服务的毛利率得到明显提升，进一步增强了该业务板块的盈利能力。

（五）结合主要客户订单情况及交付进展，说明2024年第四季度营业收入及业绩贡献高于其他季度、与2023年分季度业绩趋势不同的原因及合理性，相关收入确认、成本费用结转是否符合企业会计准则的规定。

2024年第四季度营业收入及业绩贡献高于其他季度的主要产品情况与2023年相关情况

单位：万元

2024年度								
产品名称	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	营业收入	毛利	营业收入	毛利	营业收入	毛利	营业收入	毛利
设备	6,278.43	-1,874.71	4,691.72	-466.40	3,137.30	-451.66	6,261.68	5,501.51
维保服务	1,278.80	-941.72	2,329.02	-207.33	2,691.61	-45.46	7,425.17	5,409.64
钞箱	378.54	145.77	299.25	74.16	768.66	325.82	2,219.40	1,286.27
合计	7,935.77	-2,670.66	7,319.99	-599.57	6,597.57	-171.30	15,906.25	12,197.42
2023年度								
产品名称	第一季度		第二季度		第三季度		第四季度	
	营业收入	毛利	营业收入	毛利	营业收入	毛利	营业收入	毛利
设备	9,535.73	-804.56	5,663.33	-346.18	4,784.30	-350.07	3,976.86	-686.91
维保服务	1,757.42	-797.29	2,401.12	-75.30	2,599.44	-67.24	5,176.03	1,250.50
钞箱	258.92	123.54	488.74	143.57	416.31	101.97	1,286.25	264.52
合计	11,552.07	-1,478.31	8,553.19	-277.91	7,800.05	-315.34	10,439.14	828.11

1、设备销售情况

主要客户订单情况及交付情况：受各自银行的招标周期、全行预算统筹、各行的业务推广计划等影响，各银行采购下单时间存在差异。例如2023年与2024年国内销售设备的主要客户之中的国有商业银行A、国有商业银行B，当年之前未执行完的销售订单，主要于第一季度与第二季度完成交付。国有商业银行A、国有商业银行B 2023年上半年销售订单较少，下半年销售订单主要在当年第四季度和2024年第一季度、第二季度陆续完成交付。国有商业银行B 2024年设备销售订单主要为下半年，且大部分集中在第四季度完成交付；国有商业银行A 2024年设备销售订单主要为上半年，在第二季度、第三季度、第四季度陆续交付，但第四季度完成交付量大于前两个季度。2024年海外销售设备的主要客户，批量销售订单主要集中在下半年，并集中于第四季度陆续完成交付。

2024年第四季度的设备营业收入及业绩贡献高于其他季度、与2023年分季度业绩趋势不同的原因：（1）由于受行业特性、客户下单时间及客户要求交付时间等因素影响，2024年第四季度的设备营业收入与第一季度接近，高于其他两个季度，并高于2023年同期。（2）2024年设备销售量6394台，设备营业收入20,369.13万元，对于已按照合同约定实现销售，在2024年第四季度转销存货跌价准备4,817.70万元，减少第四季度的营业成本。（3）2024年海外出口设备毛利率相对较高，且批量订单主要集中在第四季度完成交付，进一步提升了第四季度设备销售业绩。

2、维保服务情况

公司根据合同约定提供服务，并按照合同约定的期限按期确认收入。每季度末，按照权责发生制，对于已提供维保服务但未开具发票的维保合同，根据已签订的维保合同价格及维保设备量，预提维保收入并结转相关的维保成本；对于已出保的设备，若未签订维保合同，则不预提维保收入。

2024年第四季度维保服务的营业收入及业绩贡献高于其他季度，且高于2023年同期的主要原因：（1）由于行业特性，维保合同的签订和开票结算相对滞后，通常每年第四季度签订维保合同及开票结算相对较高，故2023年与2024年第四季度营业收入均高于其他季度。（2）2024年度公司优化了服务业务流程，加强在保设备的跟踪管理，强化出保设备的维保合同应签尽签，并制定了相应的管理措施，推动签订维保合同和开票回款的工作进度。因此，2024年第四季度维保服务收入较2023年同期增长了42.06%。（3）2024年公司优化服务岗位和人员配置，加强服

务公司的管理，严格管控各项服务成本。2024年人力、差旅等服务成本较2023年下降了2500余万元。公司维保成本的结转遵循一贯性原则，由于2024年服务成本降幅较大，致使2024年第四季度维保服务成本较低。根据维保收入与成本匹配原则，确认维保收入时需结转相关的维保成本。单台设备维保成本在第一季度至第三季度使用上年度的单台实际维保成本，而第四季度维保成本则根据全年实际发生的维保成本冲减第一季度至第三季度维保成本。因此季度之间变动较大。

3、钞箱销售情况

主要客户订单情况及交付情况：除了国有商业银行C 2023年上半年钞箱销售订单较多，于当年第二季度交付，2023年至2024年其他主要客户的钞箱销售订单下半年较多，产品的交付集中在第四季度完成。

2024年第四季度钞箱的营业收入及业绩贡献高于其他季度，且高于2023年同期的主要原因：（1）由于行业特性及客户订单交付时间等因素影响，2023年与2024年第四季度钞箱的营业收入均明显高于其他季度。（2）2024年受市场因素影响(详见问题一(四)-1-(1)钞箱销售情况)，下半年主要客户的钞箱采购需求增加，且主要集中于第四季度交付，因此2024年第四季度销售钞箱的营业收入高于2023年同期。（3）2023年至2024年第二季度钞箱销售以库存中外购钞箱为主，2024年第三季度销售自研钞箱比重开始上升，到第四季度自研钞箱销售占比达到65.58%。由于自研钞箱单位成本低于外购钞箱，且2024年第四季度销售自研钞箱比重较大，钞箱单位成本下降幅度较大(详见问题一(四)-1-(1)钞箱销售情况)。因此，2024年第四季度销售钞箱的毛利率也明显高于其他季度及2023年同期。

综上所述，公司2024年第四季度营业收入及业绩贡献高于其他季度合理，2024年度收入确认、成本费用结转符合企业会计准则的规定。

会计师核查意见：

（一）执行的审计程序主要包括

- 1、了解和评价与收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；
- 2、获取公司收入成本明细，分析各业务销售收入、销量、单价、毛利率同比变化情况，对比同行业业绩变动趋势，向公司管理层、财务人员以及销售人员了解收入成本波动的情况和原因；

3、访谈公司销售负责人，了解公司本期业绩考核目标、销售策略走向、主要产品目前市场状况、未来市场趋势、产品定价及价格调整情况、以及各因素变动对公司销售方面预计产生的影响；

4、获取公司成本计算表，分析主要产品的成本构成及对毛利率的变动影响，核实公司人员变动、材料价格波动等影响产品成本的因素，同时，复核已计提跌价准备存货的转销情况，确认营业成本科目的完整性及准确性；

5、我们检查了报告期内及期后主要客户的销售合同及订单、签收单、开通单、出库单、发票、回款单等原始单据；

6、查询主要客户及其相关企业背景信息，判断客户相关性及其可靠性，同期对比客户变动情况并了解原因，判断合理性；

7、执行截止测试，抽取截止日前后的记账凭证和原始凭证进行检查，检查是否存在跨期；

8、对主要客户通过函证中心发送了函证，对未回函的执行替代审计程序；

9、检查期后回款情况。

（二）核查意见

经核查，我们认为，公司2022年至2024年主要经营业务及盈利模式没有发生变化，收入确认政策和时点保持一贯性，前十大客户、供应商变动情况合理，毛利率变动较大的原因具有合理性。现金类设备与非现金类设备产销量变动与公司经营调整策略匹配。受技术及成本优化影响，设备配件类、技术服务及其他业务毛利率变动具有合理性。公司业务具有明显的季节性，四季度业绩贡献度高于其他季度具有合理性，公司收入确认、成本费用结转符合企业会计准则的规定。

问题二：年报显示，2024年公司拓展国际市场，实现海外业务收入2450.32万元，同比增长599.35%；毛利率为31.55%，同比提升21.04个百分点，相较国内业务高出6.21个百分点。

请公司：（1）补充披露2024年海外业务的主要客户名称、注册资本及成立时间、交易内容、交易金额、往来款余额及期后回款情况，说明其关联关系以及是否为最终客户；（2）结合海外市场需求、竞争格局、订单获取方式等，说明公司海外业务收入大幅增长、毛利率大幅提升且高于国内业务的原因及合理性，与同行业可比公

司存在的差异及其合理性。请年审会计师发表意见，并说明对公司海外业务所执行的审计程序和获取的审计证据。

公司回复：

（一）补充披露2024年海外业务的主要客户名称、注册资本及成立时间、交易内容、交付金额、往来款余额及期后回款情况，说明其关联关系以及是否为最终客户。

2024年公司海外业务的客户名称、交易内容、交付金额、往来款余额情况

单位：万元

客户名称	交易内容	交付金额	2024年期末 应收账款余额	2024年期末 合同负债余额
海外ATM经销商	现金设备、非现金设备、设备配件等	1,889.36	-	234.00
其他多个海外客户	现金设备、非现金设备、设备配件等	560.96	-	433.00
合计		2,450.32	-	667.00

2024年海外业务营业收入2,450.32万元，主要客户为海外ATM经销商的东南亚子公司，于2019年10月成立，注册资本170万美元，主营业务为银行现金业务押运和ATM维护业务，员工1000余人，总部公司位于弗吉尼亚州里士满，业务包括现金运输、ATM补充和维护，以及现金管理和支付服务。该客户2024年营业收入为1,889.36万元，占公司海外业务营业收入77.11%；销售该客户的产品主要是现金设备，其营业收入1,803.06万元。销售模式为经销，最终客户为此客户合作的在当地领先的电子支付基础设施和清算服务提供商；销售结算模式均为100%预收货款，2024年应收账款期末余额为0.00元，不存在期后回款情况。海外客户与公司、控股股东及公司董监高均无关联关系。

（二）结合海外市场需求、竞争格局、订单获取方式等，说明公司海外业务收入大幅增长、毛利率大幅提升且高于国内业务的原因及合理性，与同行业可比公司存在的差异及其合理性。

1、海外市场需求、竞争格局、订单获取方式

海外市场需求：东南亚、中东、拉美等地区的新兴市场国家加速推进金融基础设施建设，尤其在中亚与东南亚各国，由于传统银行网点覆盖率低、现金使用率高，ATM/CRM（现金循环机）等金融自助设备需求持续增长。

竞争格局：相比欧美品牌，公司产品在保持可靠性的同时，还具备显著价格优势。此外，公司针对海外市场高温、高湿、电压不稳等特殊环境进行了深度定制化开发（如耐腐蚀涂层、宽电压适配），并兼容多语言、本地货币及符合国际认证标准（如PCI,EMV），产品在多场景下的适配性能达到业内领先水平。在目标海外市场，公司面临着复杂的竞争局面。海外老牌竞争对手如NCR、迪堡，凭借市场在位优势占据了大部分市场份额；与之相比，中国品牌在出海过程中，则主要依靠价格优势和快速响应优势，在国际市场上争得一席之地。公司凭借“技术领先性+极致性价比”的组合优势，形成了差异化竞争力，避开了国内市场的同质化红海竞争，因此在定价上拥有更强的话语权。

订单获取方式：公司未采取传统低价分销模式，而是深度绑定当地资深经销商，成为其智慧银行解决方案的主流设备供应商。依托合作方成熟的销售网络、本地化服务能力与品牌影响力，公司快速切入当地主流银行供应链，降低了独立开拓海外市场的成本和风险。

2、公司海外业务收入大幅增长、毛利率大幅提升且高于国内业务的原因

公司凭借在现金处理、智能交互等领域的技术积累，精准对接了海外市场的刚性需求，同时依托海外当地资深的经销商合作，2024年公司加快国际市场的拓展，新增多个国家海外市场业务。此外，公司近几年连续取得相关国家资质认证，通过终端客户的样机测试，在2024年实现了产品的批量销售。相较于国内市场，公司在海外市场的销售定价拥有更强的议价能力，销售价格高于国内市场。因此，2024年公司海外业务收入实现大幅增长，同时批量销售有效降低了产品成本，提升了产品的毛利率，且高于国内业务的产品毛利率。

3、与同行业可比公司对比

单位：万元

企业简称	分地区	2024年			2023年			变动情况	
		营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入	营业成本	毛利率(%)	营业收入增减(%)	毛利率增减(%)
广电运通	国内	913,985.24	662,130.74	27.56	742,287.17	493,586.86	33.50	23.13	减少5.95个百分点

	国外	172,650.91	86,420.50	49.94	162,040.37	86,247.56	46.77	6.55	增加3.17个百分点
新北洋	国内	138,411.16	111,477.15	19.46	138,980.94	106,105.90	23.65	-0.41	减少4.19个百分点
	国外	99,217.38	59,253.12	40.28	79,983.58	45,509.11	43.10	24.05	减少2.82个百分点
平均值	国内	-	-	23.51	-	-	28.58	-	减少5.07个百分点
	国外	-	-	45.11	-	-	44.94	-	增加0.17个百分点
恒银科技	国内	41,038.21	30,638.38	25.34	41,984.42	42,524.17	-1.29	-2.25	增加26.63个百分点
	国外	2,450.32	1,677.13	31.55	350.37	313.53	10.51	599.35	增加21.04个百分点

2024年公司与同行业可比公司的海外业务收入均呈现增长趋势，但相较于同行业可比公司，公司的海外业务收入增长速度更为显著。主要因为同行业可比公司在2024年之前已建立了较为稳固的海外市场基础，而公司在2024年开始海外市场才取得较大突破。

2024年公司海外业务毛利率增长速度超过了同行业可比公司。由于2023年公司海外业务主要为样机销售，导致成本相对较高。2024年公司加速了海外市场的拓展，成功获得多个海外批量订单，毛利率得到显著提升，但公司海外业务的毛利率仍然低于同行业可比公司的平均水平。

会计师核查意见：

（一）执行的审计程序主要包括

- 1、了解海外业务相关的关键内部控制，对公司海外业务内部控制设计有效性进行了评价，并对相关内部控制运行有效性进行测试；
- 2、获取海外业务相关的收入成本明细，分析各业务销售收入、销量、单价、毛利率同比变化情况，对比同行业业绩变动趋势，向公司管理层、财务人员以及销售人员了解收入成本波动的情况和原因；
- 3、针对海外业务，我们着重取得并检查了销售合同及订单、回款单、报关单、形式发票等真实性资料，检查比例在80%以上；
- 4、了解海外业务客户历史合作情况，查询其背景信息，判断客户相关性及其可靠性；
- 5、执行截止测试，抽取截止日前后的记账凭证和原始凭证进行检查，检查是否存在跨期；

6、对海外业务中的主要客户通过邮件方式发送了函证，未回函的执行替代审计程序；

7、除上述程序外，我们针对第一大客户进行了全面核查，核查双方自2022年开始接洽起的历史沟通记录，包括对产品配置需求、样机采购、议价记录、订货需求、发货运输过程、现场安装视频、售后咨询等；检查授权协议、客户当地发放的产品质量认证等资料，以及先收款后发货情况，进一步核实业务真实性。同时，检查双方关于售后方面的约定、相关人员所有出差记录及费用报销等资料，确认后续履约义务。

（二）核查意见

经核查，我们认为，公司2024年度海外业务收入大幅增长，毛利较高的原因具有合理性，与同行业可比公司不存在差异，公司与海外客户不存在关联关系，公司的会计处理符合企业会计准则的规定。

问题三：年报及前期公告显示，2024年公司实现归母净利润、扣非后归母净利润分别为4,012万元、1,040万元，同比均实现扭亏为盈。2024年末公司存货账面价值为1.33亿元，当期计提跌价准备869.47万元，相较2023年计提金额4949.58万元以及以往年度计提金额均明显减少，对当期业绩影响较大。

请公司：（1）补充披露2022年至2024年存货主要明细项目的具体内容、销售单价、行业单价、库龄、退换货等情况，说明可变现净值及存货跌价准备的测算依据及过程；（2）结合周转天数、行业趋势及可比公司情况等，说明2024年计提存货跌价准备金额大幅下降的原因及合理性，相关计提是否充分。请年审会计师发表意见。

公司回复：

（一）补充披露2022年至2024年存货主要明细项目的具体内容、销售单价、行业单价、库龄、退换货等情况，说明可变现净值及存货跌价准备的测算依据及过程。

1、2022年至2024年存货主要明细项目的具体内容、销售单价、行业单价、库龄、退换货等情况

（1）2022年至2024年存货主要明细项目

存货分类	具体内容
原材料	机芯、钞箱、结构件、电子料等
在产品	设备、机芯、钞箱

库存商品	设备
发出商品	发出设备、发出材料

(2) 2022年至2024年销售单价、行业单价

单位：万元

2022年至2024年公司销售单价				
客户类别	设备类别	平均不含税销售单价		
		2022年	2023年	2024年
国有大行	现金设备	4.87	3.55	3.58
	非现金设备	1.87	3.42	2.56
2022年至2024年行业单价				
客户类别	设备类别	平均不含税单价		
		2022年	2023年	2024年
国有大行	现金设备	5.20	3.45	3.40
	非现金设备	2.15	3.22	2.80

注：设备配置不同，销售单价存在差异，股份制银行、城商行、农信社配置差异较大，以国有大行的单价作为参照。

(3) 2022年至2024年存货库龄情况

单位：万元

2024年					
存货类别	账面余额				
	1年以内	1年-2年	2年-3年	3年以上	合计
原材料	3,950.22	1,123.27	1,329.44	3,238.86	9,641.79
在产品	2,750.88	-	-	-	2,750.88
库存商品	1,961.69	755.06	340.94	2,176.68	5,234.37
发出商品	4,806.77	377.87	549.31	3,714.93	9,448.88
合计	13,469.56	2,256.20	2,219.69	9,130.47	27,075.92
2023年					
存货类别	账面余额				
	1年以内	1年-2年	2年-3年	3年以上	合计
原材料	5,120.36	3,072.63	2,696.12	2,190.65	13,079.76
在产品	2,953.94	-	-	-	2,953.94
库存商品	3,543.33	776.60	599.26	2,617.18	7,536.37
发出商品	7,263.06	993.39	944.82	4,536.72	13,737.99
合计	18,880.69	4,842.62	4,240.20	9,344.55	37,308.06
2022年					
存货类别	账面余额				
	1年以内	1年-2年	2年-3年	3年以上	合计
原材料	11,131.78	5,693.83	3,367.08	2,039.08	22,231.77
在产品	4,059.63	-	-	-	4,059.63
库存商品	3,615.23	1,916.37	972.07	2,864.84	9,368.51
发出商品	8,844.89	1,675.05	1,188.37	4,364.51	16,072.82
合计	27,651.53	9,285.25	5,527.52	9,268.43	51,732.73

(4) 2022年至2024年公司退换货情况

单位：台

年度	设备销售数量	退货		换货	
		退货数量	退货率	换货数量	换货率
2022年	12,641	4	0.03%	6	0.05%
2023年	7,842	11	0.14%	24	0.31%
2024年	6,394	22	0.34%	13	0.20%

2、可变现净值及存货跌价准备的测算依据及过程

2022年至2024年资产负债表日，存货采用成本与可变现净值孰低计量，按照单个存货成本高于可变现净值的差额计提存货跌价准备。直接用于出售的存货，在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值；需要经过加工的存货，在正常生产经营过程中以所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。为执行销售合同而持有的存货可变现净值根据合同收入与预计销售费用和相关税费、进一步加工成本的差额确定。备货存货的可变现净值根据估计售价与预计销售费用和税金、进一步加工成本的差额确定，同时参考历史呆滞过时风险及未来市场需求、产品更新换代风险，结合库龄综合评估。测算过程如下：

单位：万元

2024年		
测算方法	账面余额	跌价准备
以相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值的确定依据，按照成本与可变现净值孰低提取跌价准备。	18,149.34	6,568.91
参考历史呆滞过时风险及未来市场需求、产品更新换代、国家标准等风险，结合库龄综合评估，发出设备、发出材料库龄1年以内、1-2年、2-3年不计提，3年以上100%计提（2023年实施GB40560—2021人民币现金机具鉴别能力技术规范，发出设备库龄3年以上且不符合GB规定），测试样机及材料1年以内不计提，1年-2年50%计提，2年以上100%计提存货跌价准备。	5,681.86	4,828.09
预计无法使用或无使用价值，100%全额计提存货跌价准备。	1,933.10	1,933.10
在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。	1,311.62	481.41
合计	27,075.92	13,811.51
2023年		
测算方法	账面余额	跌价准备

以相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值的确定依据,按照成本与可变现净值孰低提取跌价准备。	26,113.52	11,939.25
参考历史呆滞过时风险及未来市场需求、产品更新换代、国家标准等风险,结合库龄综合评估,发出设备、发出材料库龄1年以内、1-2年、2-3年不计提,3年以上100%计提(2023年实施GB40560—2021人民币现金机具鉴别能力技术规范,发出设备库龄3年以上且不符合GB规定),测试样机及材料1年以内不计提,1年-2年50%计提,2年以上100%计提存货跌价准备。	5,811.69	4,078.81
预计无法使用或无使用价值,100%全额计提存货跌价准备。	1,961.09	1,961.09
在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。	3,421.76	729.90
合计	37,308.06	18,709.05
2022年		
测算方法	账面余额	跌价准备
以相关产成品估计售价减去至完工估计将要发生的成本、估计的销售费用以及相关税费后的金额作为可变现净值的确定依据,按照成本与可变现净值孰低提取跌价准备。	37,468.57	8,852.28
参考历史呆滞过时风险及未来市场需求、产品更新换代风险,结合库龄综合评估,发出材料库龄1年以内、1-2年、2-3年不计提,3年以上100%计提,测试样机及材料1年以内不计提,1年-2年50%计提,2年以上100%计提存货跌价准备。	6,484.73	3,311.21
预计无法使用或无使用价值,100%全额计提存货跌价准备。	1,919.51	1,919.51
在正常生产经营过程中以该存货的估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。	5,859.92	-
合计	51,732.73	14,083.00

(二) 结合周转天数、行业趋势及可比公司情况等,说明2024年计提存货跌价准备金额大幅下降的原因及合理性,相关计提是否充分。

1、周转天数、行业趋势及可比公司情况等

2023年与2024年公司 & 可比公司存货周转天数情况

企业简称	2024年存货周转天数	2023年存货周转天数
广电运通	141	146
新北洋	151	186
长城信息	79	73
平均值	123	135
恒银科技	176	235

2023年与2024年公司及各可比公司存货跌价率情况

企业简称	2024年存货跌价率	2023年存货跌价率
广电运通	4.04%	5.06%
新北洋	5.68%	4.39%
长城信息	13.38%	12.89%
平均值	7.70%	7.45%
恒银科技	51.01%	50.15%

根据存货周转天数、行业趋势及可比公司情况等，公司2024年存货周转天数比2023年增长了25%，2024年与2023年存货跌价率变动较小。公司存货周转天数和存货跌价率与同行业可比公司存在差异。主要由于同行业可比公司的产品更加多元化（详见问题一(二)-4、与同行业可比公司对比），金融设备为其公司产品中的一部分。相比之下，公司的主要产品为金融设备，而金融设备的核心部件机芯和钞箱为公司自主研发，其生产工艺复杂，生产周期和测试时间较长，以及结构件公司自主设计，需委外加工，加工厂从材料采购、生产、交货，整个过程耗时较长。因此，金融设备的存货周转速度相对较慢。

2023年与2024年公司存货库龄情况

单位：万元

年度	存货账面余额	1年以内		1年以上	
		金额	占比	金额	占比
2024年	27,075.92	13,469.56	49.75%	13,606.36	50.25%
2023年	37,308.06	18,880.69	50.61%	18,427.37	49.39%

2024年发出商品1年以上的主要客户情况

单位：万元

客户名称	1年-3年	3年以上	合计
国有商业银行C	53.53	1,004.03	1,057.56
国有商业银行B	95.44	218.48	313.92
省级农信B	50.33	182.37	232.70
某国有独资公司	52.09	157.25	209.34
省级农信A	78.91	106.73	185.64
国有商业银行A	95.75	112.27	208.02
中原银行	0.15	205.26	205.41
省级农信C	-	145.87	145.87
省级农信D	66.53	66.14	132.67
国有商业银行D	21.62	136.67	158.29

国有股份制商业银行A	8.45	98.45	106.90
省级农信E	22.43	62.48	84.91
省级农信F	5.59	73.30	78.89
省级农信G	-	72.31	72.31
省级城商行	18.36	65.04	83.40
合计	569.18	2,706.65	3,275.83

随着2023年金融设备价格下降较大，导致金融设备的存货跌价率上升，以及公司长库龄的存货占比较高，其中1年以上库龄的存货占比约50%。关于3年以上发出商品，其中30%比例为测试样机，为满足银行竞争性投标需要，所有竞标厂商均需要提供符合招标配置要求的测试机进行性能测试，此为行业标准操作流程。测试机分为投标前测试和入围后测试，在正式入围之后，为满足银行日常的业务升级需要，测试机需要长期存放在银行，直到网点使用的同机型设备完成更新换代。近40%比例为客户借货，属于行业惯例，主要有入围前客户先期试用，或客户有设备更新、网点验收等需求，但预算暂未批复故向设备厂商进行借货，后由于试用周期和公司借用后未入围以及预算批复等原因造成长库龄的发出商品较多，目前持续在推动处理中。测试样机以及借货设备客户均不入账，所有权仍属于公司。公司为保持与客户的长期稳定合作关系，对上述测试样机/借货设备进行唯一性编号管理，记录发货、使用、提回的全流程，确保设备可追溯可销售可提回，且借货设备每年都在陆续签约转化为销售订单，公司保留设备随时提回的权利，因此公司拥有控制权，在发出商品核算。

库存商品和材料库龄较长主要是公司前期为满足银行快速供货的时效要求先行备货，但后续随着市场需求逐年减少，前期需求未全部采购造成，同时因产品迭代快，特别是受人民币鉴别新国家认证标准的影响，使得部分库存商品和材料不满足新标准要求。公司基于谨慎性原则，测试样机1年-2年50%计提跌价准备，2年以上100%全额计提跌价准备；发出商品3年以上100%全额计提跌价准备；原材料、库存商品参考历史呆滞过时风险及未来市场需求、产品更新换代风险，结合库龄综合评估，计提存货跌价准备，其中3年以上原材料计提跌价准备比例约59%，3年以上库存商品计提跌价准备比例约54%。因此，公司2023年、2024年存货跌价率相对较高。

2、2024年计提存货跌价准备金额大幅下降的原因及合理性，相关计提是否充分

2023年与2024年期末存货计提跌价准备情况

单位：万元

名称	2024年期末			2023年期末		
	账面余额	跌价准备	跌价准备计提比例(%)	账面余额	跌价准备	跌价准备计提比例(%)

原材料	9,641.79	4,971.85	51.57	13,079.76	6,405.42	48.97
在产品	2,750.88	1,248.42	45.38	2,953.94	1,425.71	48.26
库存商品	5,234.37	1,985.62	37.93	7,536.37	2,734.27	36.28
发出商品	9,448.88	5,605.62	59.33	13,737.99	8,143.65	59.28
合计	27,075.92	13,811.51	51.01	37,308.06	18,709.05	50.15

根据上述问题三(一)-2-可变现净值及存货跌价准备的测算依据及过程，公司2022年期末存货原值51,732.73万元，测算后计提存货跌价准备为14,083.00万元；2023年期末存货原值37,308.06万元，测算后计提存货跌价准备为18,709.05万元，其中2023年度转回或转销所减少的存货跌价准备为323.22万元，因此2023年计提增加存货跌价准备为4,949.58万元。2024年期末存货原值27,075.92万元，测算计提存货跌价准备为13,811.51万元，其中2024年转回或转销的存货跌价准备为5,767.01万元，因此2024年计提增加存货跌价准备为869.47万元。

2024年公司计提增加的存货跌价准备大幅下降，主要是2024年公司盘活存货资产，同时优化供应链管理和流程等，减少库存积压，2024年期末较2023年期末存货原值减少10,232.14万元。此外，由于2023年开始金融设备价格下降较大，以及公司长库龄的存货占比较高，使得公司2023年、2024年存货跌价率相对较高。鉴于2024年与2023年公司存货计提跌价比例均在50%左右，2024年公司计提存货跌价准备充分。

会计师核查意见：

（一）执行的审计程序主要包括

- 1、了解和评价采购与付款、生产与仓储循环相关的设计和运行有效性；
- 2、对存货成本进行多维度分析，向公司管理层、财务人员以及生产人员了解成本波动的情况和原因，结合市场及可比公司成本变动趋势进行复核；
- 3、复核公司存货盘点报告并执行监盘程序，检查材料出入库的完整性，监盘包括从盘点表到实物、从实物到盘点表进行双向抽盘，根据存货类型不同采用全盘或抽盘选样，整体盘点比例为67%，其中原材料及库存商品盘点比例89.66%，在产品盘点比例99.13%，发出商品盘点比例21.04%。由于发出商品分布在国内200多个地区存放，涉及上千个银行营业网点，出于可行性考虑，加大厂内存货盘点比例。发出商品主要通过检查物流单、签收单核实发出商品真实性，并结合设备开通单核实是否跨期。盘

点过程中拍摄存货状态及盘点现场照片，数量存在差异的核实取证并加大监盘样本，监盘结束后相关人员签字确认；

- 4、获取成本计算表，复核成本分摊计算过程一贯性及准确性；
- 5、执行存货发出计价测试，检查其入库、出库及结存单价的准确性；
- 6、对供应商进行函证，结合盘点程序验证存货采购和记录的完整性；
- 7、结合销售交付数量和结转营业成本的存货交付数量进行匹配分析，检查营业成本结转的完整性；
- 8、复核存货减值测试过程，检查存货跌价计提方法是否合理，对跌价测算表中的基础数据进行验证，抽查测算表中售价、后续成本、综合跌价率等要素的准确性。

（二）核查意见

经核查，我们认为，公司原材料、在产品、库存商品、发出商品核算准确，期末结存数量及金额可以确认，存货跌价测试中采用的测算方法合理，数据来源依据充分，计算过程准确，测算结果可以确认，相关会计处理符合企业会计准则规定；公司周转率变动情况与公司经营政策调整匹配，与同行业产品结构差异较大不具可比性，2024年与同期对比综合跌价率基本一致，存货跌价准备金额降幅与存货原值降幅匹配，具有合理性。

问题四：年报及前期公告显示，公司于2021年以自有资金购买信托理财产品，2024年末逾期未收回金额为1.85亿元。其中，购买国民信托·慧金87号集合资金信托计划1.7亿元，至2024年年报披露日共收到投资收益0.13亿元，本金及剩余投资收益逾期未兑付；购买长安宁·盈祥1号集合资金信托计划0.15亿元，本金逾期未兑付。公司已委托国民信托有限公司起诉相关方，该案于2024年9月获终审判决。2024年长安国际信托股份有限公司执行股票份额计提分配方案，公司可获“计提分配”238.10万股正邦科技股票，对应实际分配信托份额833.35万份，扣减后剩余信托份数为666.65万份，该股票尚未过户至信托计划各委托人名下。公司将上述集合资金信托计划作为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产入账，2024年末余额0.92亿元，年报中显示减值准备计提金额0.93亿元。

请公司补充披露：（1）国民信托·慧金87号信托产品兑付的处置进展，包括但不限于法院终审判决的执行进展、预计可弥补损失金额、回款情况以及后续安排；（2）长安宁·盈祥1号信托产品相关股票份额计提分配方案的形成依据及作价合理性、可获

计提分配股票的权属及权利受限情况、剩余信托份额的处置安排等，说明可获计提分配股票尚未过户的原因及后续安排；（3）集合资金信托计划逾期后仍以公允价值计量、同时还计提减值准备的会计处理依据及合理性，结合公允价值的取得来源、计量方法以及相关产品的预期兑付及回款进展等，说明相关公允价值变动或减值计提是否准确，是否符合企业会计准则的相关规定；（4）至2024年末委托理财的投资明细，包括产品名称及类型、对应余额、收益率、底层资产情况等，说明是否存在其他未披露的潜在风险敞口。请年审会计师对问题（3）发表意见。

公司回复：

（一）国民信托·慧金87号信托产品兑付的处置进展，包括但不限于法院终审判决的执行进展、预计可弥补损失金额、回款情况以及后续安排。

2021年7月，恒银科技作为委托人，国民信托有限公司（以下简称“国民信托”）作为受托人，设立“国民信托·慧金87号集合资金信托计划”其中恒银科技出资17,000万元，全部用于向天津致融建筑材料销售有限公司（以下简称“借款人”）发放信托贷款；融创华北发展集团有限公司作为担保人，天津金易晟辉置业有限公司（以下简称“天津金易公司”）、天津星耀投资有限公司（以下简称“天津星耀公司”）、福建万合鸿业建设有限公司（以下简称“福建万合公司”）作为抵押人，为前述信托贷款债权的实现提供各项担保增信措施。

借款人及各担保人未在履行期内偿还全部借款，债权人可以申请执行。为保障上述信托贷款债权的实现，天津金易公司、天津星耀公司及福建万合公司在交易时均作为抵押人以其持有的房产提供抵押担保并办理抵押登记：（1）天津金易公司的抵押财产为位于天津市红桥区纪念馆路与咸阳北路交口西北侧瑞玺大厦的112套房产和其分摊的土地使用权；（2）天津星耀公司的抵押财产为位于天津市津南区八里台镇枫情阳光城的20套房产和其分摊的土地使用权；（3）福建万合公司的抵押财产为位于天津市津南区八里台镇天嘉湖澜海庄园4套房产和其分摊的土地使用权。因上述房产即被执行财产位于天津市，故债权人向天津市第一中级人民法院作为执行法院提交执行申请书并执行立案通过，案号：(2024)津01执3907号。截至目前天津市第一中级人民法院已委托评估机构正在对位于天津市红桥区纪念馆路与咸阳北路交口西北侧瑞玺大厦的112套房产和其分摊的土地使用权的市场价值进行估价，预计2025年7月底完成评估并出具评估报告，债权人拟通过司法拍卖或以物抵债的形式解决上述信托贷款

债权。后期债权人仍继续对位于天津市津南区八里台镇枫情阳光城的20套房产和其分摊的土地使用权，以及位于天津市津南区八里台镇天嘉湖澜海庄园4套房产和其分摊的土地使用权，拟通过司法拍卖或以物抵债的形式解决上述信托贷款债权。若拍卖所得款项或以物抵债金额仍不足以覆盖全部债权，债权人会继续向债务人追讨。

公司基于谨慎性原则，并根据北京中同华资产评估有限公司对国民信托·慧金87号交易性金融资产的公允价值出具中同华咨报字2025第020180号的《估值报告》，已确认公允价值变动损失8500万元（详见问题四（三）中相关内容）。

（二）长安宁·盈祥1号信托产品相关股票份额计提分配方案的形成依据及作价合理性、可获计提分配股票的权属及权利受限情况、剩余信托份额的处置安排等，说明可获计提分配股票尚未过户的原因及后续安排。

2021年9月，恒银科技作为委托人，购买长安国际信托股份有限公司（以下简称“长安信托”）的“长安宁—盈祥1号集合资金信托计划”1,500万元，用于向正邦集团有限公司（以下简称“正邦集团”）发放信托贷款，正邦集团作为出质人以其合法持有的江西正邦科技股份有限公司（以下简称“正邦科技”，股票代码：002157.SZ）4762万股流通股为信托贷款的本息偿付义务提供质押担保，江西永联农业控股有限公司（以下简称“江西永联”）作为担保人为信托贷款的本息偿付义务提供不可撤销的连带责任保证。截至2022年9月3日，“长安宁—盈祥1号集合资金信托计划”已经逾期。

根据《正邦集团有限公司、江西永联农业控股有限公司实质合并重整计划》第三条第一款规定有财产担保债权的清偿方案如下：担保财产为正邦科技股票的有财产担保债权，按照3.5元/股的抵债价格实施以股抵债，抵债金额不足的部分转入普通债权，按照普通债权清偿方案受偿。

长安信托就《4762万股股票的“股票份额计提分配”方案》召开受益人大会，经信托计划全体受益人征询，受益人大会形成有效决议，以3亿元信托本金为基数，将4762万股股票按照每位受益人在全部受益权份额中的占比进行“计提股票份额”（股票计提分配数量保留到百分位，并按照3.5元/股计算每位受益人的信托利益分配金额），计提后的股票份额暂时继续留存于信托计划项下。股票份额计提后，受托人告知每位受益人获分正邦科技股票数量及其对应信托利益金额，即完成相应金额信托利益的分配，受托人相应调减信托计划总规模。恒银科技持有“长安宁—盈祥1号集合资金信托计

划”15,000,000份，可获“计提分配”2,381,000股正邦科技股票，按照3.5元/股计算，对应实际分配信托份额为8,333,500份，扣减后剩余信托份额为6,666,500份。

“长安宁—盈祥1号集合资金信托计划”《信托合同》十一条：信托利益的计算和分配（一）款一般原则中的3项规定受托人以现金形式向受益人分配信托利益；受托人将信托利益划付至受益人在信托文件中指定的信托利益账户。分配给恒银科技的2,381,000股正邦科技股票现存在长安信托证券账户名下，未过户到恒银科技名下，所持股票全部为流通股股票可随时在二级市场出售，恒银科技可通过向长安信托下发《委托人指令》，委托长安信托在约定的出售股票时间，以约定的出售股票价格出售所持有的股票，所得相应款项扣除交易税费后按照信托合同的约定支付至委托人预留的信托利益分配账户中。鉴于公司持有的正邦科技股票仍有增值潜力，截至目前公司并未出售所持的正邦科技股票。

2025年3月31日正邦集团、江西永联实质合并重整计划执行完毕，针对剩余信托份额，长安信托表示会积极履行受托人职责，目前仍在与正集团、江西永联积极沟通协商剩余信托债权的处置，督促正集团和江西永联履行偿还全部借款责任。由于债务人可执行的资产状况不佳，且发行对象存在大量农民债务人，其赔偿可能会被优先考虑。公司基于谨慎性原则，对“长安宁—盈祥1号集合资金信托计划”2022年度确认公允价值变动损失1,500.00万元，2024年度根据“长安宁—盈祥1号集合资金信托计划”15,000,000份，可获“计提分配”2,381,000股正邦科技股票，确认公允价值变动收益695.25万元（详见问题四(三)中相关内容）。

（三）集合资金信托计划逾期后仍以公允价值计量、同时还计提减值准备的会计处理依据及合理性，结合公允价值的取得来源、计量方法以及相关产品的预期兑付及回款进展等，说明相关公允价值变动或减值计提是否准确，是否符合企业会计准则的相关规定。

根据《企业会计准则第22号——金融工具确认和计量》，公司将“国民信托·慧金87号集合资金信托计划”、“长安宁—盈祥1号集合资金信托计划”确认为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，列报于“交易性金融资产”科目。上述信托产品已逾期、尚未兑付，鉴于逾期的信托计划存在抵押或质押担保，其公允价值可通过评估抵押物或分配股票的市场价值等进行调整。公司为客观、公允、准确反

映公司资产价值和财务状况，基于谨慎性原则，公司仍以公允价值计量，并对逾期未兑付的信托产品确认公允价值变动损益。

“国民信托·慧金87号集合资金信托计划”，公允价值来源于北京中同华资产评估有限公司对国民信托·慧金87号交易性金融资产的公允价值进行评估，并出具中同华咨报字2025第020180号的《估值报告》。截至估值基准日2024年12月31日，“国民信托·慧金87号集合资金信托计划”底层抵押资产估值结果为14,452.30万元，恒银科技享有国民信托·慧金87号85%的权益，即交易性金融资产估值为12,284.45万元。鉴于申请执行拍卖国民信托·慧金87号底层抵押资产，第一次法拍抵押物起拍价约为10,116.47万元（评估价7折），预判第一次拍卖底价成交的几率较大，拍卖所得要扣除执行阶段发生的律师费、执行费等，预计可通过处置拍卖抵押房产获得信托财产分配约8,500.00万元。债权人拟通过司法拍卖或以物抵债的形式解决上述信托贷款债权，若拍卖所得款项或以物抵债金额不足以覆盖全部债权，债权人会继续向债务人追讨。公司根据《企业会计准则》规定，对“国民信托·慧金87号集合资金信托计划”交易性金融资产的评估及处置测算，截至2024年12月31日“国民信托·慧金87号集合资金信托计划”交易性金融资产的账面价值为8,499.15万元。

“长安宁—盈祥1号集合资金信托计划”，公允价值来源于公司已获“计提分配”2,381,000股的正邦科技股票。所分配的正邦科技股票为流通股股票，可在二级市场出售，公司根据正邦科技的股票价格作为集合资金信托计划的公允价值计量。针对剩余信托份额，后期督促正邦集团和江西永联履行偿还全部借款责任。2024年12月31日正邦科技股票的收盘价2.92/股，公司已获“计提分配”2,381,000股正邦科技股票的公允价值为695.25万元，因此2024年公司对逾期未兑付的信托产品确认公允价值变动收益695.25万元。截至2024年12月31日，“长安宁—盈祥1号集合资金信托计划”交易性金融资产的账面价值为695.25万元。

上述信托产品列报于“交易性金融资产”科目，以公允价值计量，未计提减值准备。由于《2024年年度报告》第六节-十三-（三）1、委托理财情况的模板中无相关委托理财产品公允价值变动情况的列示或说明事项，公司为了客观反映上述信托产品的账面价值，在减值准备计提金额或委托理财减值准备中列示或说明上述信托产品确认的公允价值变动情况。此外，信托产品已逾期，基于一贯性、谨慎性，为了保持信息披露的延续性，公司未做调整，仍以公允价值计量，相关会计处理依据充分，符合企业会计准则的规定。

（四）至2024年末委托理财的投资明细，包括产品名称及类型、对应余额、收益率、底层资产情况等，说明是否存在其他未披露的潜在风险敞口。

至2024年末委托理财的投资明细

单位：元

受托人	产品名称	委托理财类型	委托理财金额	报酬确定方式	年化收益率	实际收益或损失	逾期未收回金额	公允价值变动金额	底层资产情况
国民信托有限公司	“国民信托·慧金87号集合资金信托计划”	信托理财产品	170,000,000.00	非保本浮动收益型	11.00%	12,985,939.69	169,991,500.00	-85,000,000.00	融创华北发展集团有限公司作为担保人，天津金易晟辉置业有限公司、天津星耀投资有限公司、福建万合鸿业建设有限公司作为抵押人，以其持有的房产提供抵押担保并办理抵押登记，详见问题四（一）中相关内容。
长安国际信托股份有限公司	“长安宁—盈祥1号集合资金信托计划”	信托理财产品	15,000,000.00	非保本浮动收益型	8.00%	636,666.66	15,000,000.00	-8,047,480.00	正邦集团有限公司作为出质人以其合法持有的江西正邦科技股份有限公司（股票代码：002157.SZ）4762万股流通股为信托贷款的本息偿付义务提供质押担保，江西永联农业控股有限公司作为保证人为信托贷款的本息偿付义务提供不可撤销的连带责任保证。公司已获“计提分配”2,381,000股正邦科技股票。

公司不存在其他未披露的潜在风险敞口。

会计师核查意见：

（一）执行的审计程序主要包括

1、复核评估报告。我们对期末以财务报告为基准编制的理财产品的公允价值评估报告进行复核，判断评估师胜任能力，对评估方法、主要参数和结果访谈评估师，复核公司期末对信托产品公允价值测试过程，结合外部资产评估情况复核管理层作出的结果是否合理。

2、分析合理性、检查相关合同、单据等。国民信托·慧金87号信托产品已签订补充协议展期至2025年12月20日，长安宁—盈祥1号信托产品已过存续期但由于底层资产尚在追索中信托产品仍处于存续状态，考虑信托产品均处于存续状态，底层资产存在回收可能性，且收回赔付后由信托公司予以分配。国民信托·慧金87号信托产品目前已取得终审判决获胜书，多方积极协商执行事宜，截至目前尚未取得赔付资产，其公允价值系企业依据终审判决情况以及评估机构出具的估值报告进行的公允价值测试，考虑存在规模较大的可执行资产，公司谨慎考虑对国民信托·慧金87号信托产品计提了50%公允价值变动损失，我们通过复核估值报告、访谈，确认估值报告所使用的评估方法、参数的设定合理，同时复核企业对信托产品的公允价值测算过程，确认公司信托产品公允价值计量准确，损失归属期间恰当。

3、复核程序、检查相关合同、会议记录、单据等。长安宁—盈祥1号信托产品系2022年全额计提公允价值变动亏损，当时信托产品的发行对象陷入经营危机准备破产清算，基本只能依赖担保方提供的正邦科技股票偿付，但由于发行对象存在大量农民债务人，赔偿可能会优先对其赔付，且可执行的资产状况不佳，正邦科技公司受“猪周期”严重影响经营，同时正邦科技股票也存在终止上市的风险，存在全部损失的风险，经商议慎重决策全额对长安宁—盈祥1号信托产品计提公允价值变动损失，之后长安信托公司通过长期的诉讼维权，于2024年度取得部分股票赔付并通过会议确定了分配结果，公司根据分配结果中约定的股票数量于期末股价确定了公允价值变动金额。

（二）核查意见

经核查，我们认为，目前公司集合资金信托计划以公允价值计量，确认公允价值变动损失合理，账面未计提减值准备。相关公允价值变动计提依据充分，符合企业会计准则的相关规定。

特此公告。

恒银金融科技股份有限公司董事会

2025年7月3日