

《关于对元聚变（上海）科技股份有限公司的半年报问询函》的答复函

全国中小企业股份转让系统公司挂牌公司管理一部：

就贵部向我公司下发的《关于对元聚变（上海）科技股份有限公司的半年报问询函》（公司一部半年报问询函【2025】第 036 号），公司就相关问询进行了认真核查，具体回复如下：

1、关于新业务

（1）说明 AI 类产品和服务的具体内容、应用场景、目标客户及收费模式、主要供应商及合作模式；请以元点数字人、炬宝 GEO 等具体产品为例，说明其技术门槛、核心竞争优势及与市场上同类产品的差异化情况；

回复：

报告期内，公司在企业级 AI 应用领域取得进展，从已实现收入的 AI 类产品和服务的具体内容看，主要可分为企业级 AI 解决方案和数据能力服务两大类业务。

（1）企业级 AI 解决方案和数据能力服务业务具体内容、应用场景、目标客户及收费模式、主要供应商及合作模式具体如下：

| 具体产品/服务类型 | 具体内容 | 应用场景 | 目标客户 | 收费模式 |
|-------------|--|---|-------------------------------|--|
| 企业级 AI 解决方案 | 通过自研 AI 产品矩阵（如元点数字人、炬宝 GEO、Boss AI 浏览器等），为企业客户在多个业务环节提供效率提升与决策辅助支持。 | 在营销领域,主要应用于品牌曝光、用户获取、销售转化和客户运营的全链路智能营销;在金融领域,主要应用于数据补齐、智能获客、信用风险评估、客户核验等。 | 目标客户主要为电商、金融、教育、消费零售等行业的企业用户。 | <p>(1) 按效果计费: 在智能营销等场景中,明确以实际达成的有效行动(CPA/CPS等)为结算依据。</p> <p>①效果结算模式: 在营销推广等深度合作中,按为客户带来的可量化交付的效果,进行结算。</p> <p>②项目制收费: 针对定制化的解决方案(如模型开发)等综合性项目,约定服务费。</p> <p>(2) 混合收费模式: 在一个综合服务包内,结合上述多种模式。例如“固定服务费+后端效果收费”。</p> |
| 数据能力服务 | 利用相关技术将客户分散、原始、格式杂乱的内外部数据,转化为可直接用于分析或建模的数据要素。主要内容包括数据清洗、标注、治理、融合、场景应用、输出数据洞察、智能评分与策略判断等。 | 主要应用于数智化决策、行业数据治理、业务智能化升级、系统与数据架构迁移、合规与风险控制、数据资产沉淀等领域。 | 目标客户主要为有人工智能应用赋能需求的企业。 | <p>(1) 项目制收费: 针对数智化决策、行业数据治理、业务智能化升级等单一项目,约定服务费。</p> <p>(2) 按服务量计费: 针对数据产品或 API 接口,按实际服务次数或数据处理量进行计费。</p> |

公司 AI 业务主要基于 AI 技术和数据能力资源开展业务，主要供应商包括数据资源提供商、算力服务供应商、服务器资源供应商等，其中，数据资源提供商合作模式为按实际数据调用量计费；算力资源和服务器供应商合作模式为包月/包年付费。

公司在企业级 AI 应用坚持以技术创新驱动业务发展，紧密围绕客户需求进行动态业务拓展，以保持核心竞争力并对服务持续优化。截至本回复出具日，公司 AI 类产品和服务在手订单金额超过 1,800 万元，业务持续稳步增长。客户涵盖教育、生物医药、健康管理、日用化工及快消等多个领域，包括上市或行业知名企业。

(2) 以元点数字人与炬宝 GEO 等具体产品为例，深入说明其技术门槛、核心竞争优势及市场差异化情况：

| 产品名称 | 产品主要功能 | 技术门槛 | 核心竞争优势 | 与市场上同类产品的差异化情况 |
|--------------------------|--|--|--|---|
| 元点数字人 | 一款 AI 智能创作工具，支持定制数字人形象与克隆音色，提供文案提取、视频生成、翻译助手等功能。 | 元点数字人的技术门槛主要体现在将 AI 生成技术转化为可批量、稳定生产的能力： ①实现标准化视频量产流程； ②融合语音克隆、AIGC 文生视频等多种 AI 能力，形成从文案到视频的自动化输出流程。 | ①通过内容合规辅助与风险控制提升内容发布可靠性，降低运营风险； ②在保持定制能力的同时提升视频制作效率，支持规模化生产； ③提供一体化创作功能，并预设多行业模板，降低使用难度。 | 元点数字人与市场上常见产品的区别主要体现在定位和功能设计上。该产品主要面向同时需要个性化和大批量生产的企业级用户，在保证定制灵活性的基础上，支持规模化视频制作，帮助客户平衡个性化与产出规模。 |
| 炬宝 GEO | 通过混合检索分析提升品牌在对话中的曝光与转化率，支持从获客到复购的完整业务流程。 | 炬宝 GEO 的技术门槛主要体现在对新型 AI 搜索模式的深度理解和构建系统性技术中台的能力上： ①通过对 AI 生成逻辑的深度理解与干预，使内容更符合 AI 的推荐与生成机制，提升被主动引用的几率； ②通过自研系统实现从内容构建、模型触发到效果迭代的全流程技术支撑。 | ①效果导向的全托管模式，按展示结果/实际 AI 推荐收费； ②通过构建企业专属的知识图谱、语义标签库与结构化内容模块，帮助客户积累可用于 AI 搜索环境的内容资产，并支持长期复用。 | 炬宝 GEO 提供以效果保障为核心的全流程托管服务，按实际展示或推荐结果计费，与仅售卖软件或提供发文/视频服务的传统模式存在本质不同。该产品更侧重于通过技术协助客户在 AI 搜索中获得更稳定的呈现效果。 |
| Boss AI 浏览器（原名聚瞳 AI 浏览器） | Boss AI 浏览器整合了炬宝 GEO 优化、元点数字人、聚宝益智能体及平台生态的主要功能，依托数据分析与 AI 技术，为 B 端用户构建集营销获客、品牌提升、运营决策、效率提升于一体的全链路智能中枢系统。 | Boss AI 浏览器的技术门槛主要体现在： ①产品核心是智能体架构，可自主调度、协调不同大模型或工具完成复杂任务； ②实现从数据采集、处理分析到报告生成的一键处理。 | ①辅助决策：能自动处理信息并生成可供参考的结构化结果； ②提升效率：通过自动化流程，减少人工在数据整理与报告撰写上的投入。 | Boss AI 浏览器有别于市面上面向 C 端用户的传统/AI 浏览器，主要服务于企业用户，注重与业务流程结合，整合了企业运营中所需的多种功能。 |

(2) 列示报告期内 AI 类产品和服务业务的前五大客户名称、销售内容、金额及是否存在关联关系；结合客户结构，说明该业务是否依赖于单一或少数客户，其爆发式增长的驱动因素及可持续性；

回复：

(1) 报告期内，公司 AI 类产品和服务业务实现了突破，前五大客户名称、销售内容、销售金额具体如下：

| 序号 | 客户名称 | 销售内容 | 销售金额（元） |
|----|------|---|--------------|
| 1 | 客户 1 | AI 内容生成、广告投放优化服务、智能客服服务、策略优化服务、AI 智能体程序 | 3,259,883.49 |
| | 客户 2 | 数据分析、用户画像服务、AI 内容生成、智能客服、AI 浏览器 | 1,698,113.21 |
| 2 | 客户 3 | 数据治理与标准化服务，对客户提供的食材/食物营养库数据进行清洗和标准化处理 | 1,037,735.85 |
| 3 | 客户 4 | 定制化 AI 模型构建服务（信用卡精准营销模型构建服务） | 919,811.32 |
| 4 | 客户 5 | 提供基于人工智能技术的数字营销服务，AI 智能体程序 | 375,471.70 |
| 5 | 客户 6 | 提供基于人工智能技术的数字营销服务，AI 智能体程序 | 188,679.25 |

备注：2025 年 1-6 月，公司 AI 业务客户 1、客户 2，属于同一控制人控制的公司，故合并披露。

2025 年 1-6 月，公司 AI 业务前五大客户与公司不存在关联关系。

从客户结构看，报告期内 AI 业务客户涵盖营销服务、金融科技、食品科技等领域，服务内容涵盖 AI 营销、定制模型、数据治理等不同服务类型，前五名客户收入占该类业务的比重相对较高。报告期内，公司 AI 业务开始贡献收入和利润增量，但由于该业务仍处于业务发展初期，总体体量与其他业务相比规模仍较小，因此前五名客户收入占比相对较高。从期后经营情况来看，业务发展态势良好，截至 2025 年 11 月 30 日，AI 业务期后新增客户数超 40 个，公司 AI 类产品和服务在手订单金额超过 1,800 万元。

综上，2025 年 1-6 月，公司 AI 业务客户集中度相对较高，主要系业务拓展期的阶段性特征，并非依赖于单一或少数客户，截至目前，公司客户结构呈现积

极、多元的发展态势。

(2) 公司 AI 业务增长的驱动因素和可持续性:

公司 AI 业务爆发式增长的主要驱动因素包括:

①战略规划与产品落地

公司自 2023 年起明确向人工智能应用领域战略转型, 报告期内将技术积累转化为“聚有量”、“元点数字人”、“炬宝 GEO”等具体产品矩阵, 并形成可销售的标准化服务和定制化解决方案。

②契合市场需求的技术服务能力

公司的业务发展契合我国人工智能技术商业化加速与企业级 AI 应用需求释放的行业趋势, 公司提供的企业级 AI 解决方案、数据能力服务, 解决客户在数智决策、智能化转型中对获客增长、精准营销、降本增效、数据资产化等核心需求, 市场需求明确且旺盛。

③现有客户基础的转化与深耕

公司凭借在新媒体生态数据推广业务中积累的企业客户资源池, 能够高效地向既有客户交付销售高附加值的 AI 产品与服务, 实现从低毛利业务向高毛利深度技术服务业务的客户价值挖掘。

综上所述, 报告期内公司 AI 业务的产品和技术能力得到客户认可。企业对于获客增长、精准营销、数据驱动决策的核心需求是长期且持续的。根据行业报告, 2024 年中国互联网广告与营销市场规模合计已超 1.4 万亿元, 且仍在持续增长, 这为公司所处的 AI 应用赛道提供了广阔的市场空间。基于已得到验证的战略路径、技术产品化能力及客户基础, 在保持核心技术迭代与数据能力进化的前提下, 公司 AI 业务具备可持续增长能力。

(3) 说明该业务毛利率与公司整体差异较大的原因, 该业务高毛利源于技术溢价还是其他特殊安排, 是否与行业平均水平存在显著差异, 并分析该毛利率水平的后续变动趋势, 是否存在毛利率下滑风险;

回复:

1、公司 AI 类产品和服务业务毛利率与公司整体差异较大的原因:

报告期内, 公司 AI 类产品和服务业务与公司整体毛利率差异较大, 主要系公司高毛利的 AI 类产品和服务业务处于成长初期、占比较低, 而既有的低毛利

新媒体生态数据推广业务占比较高导致整体业务毛利率较低所致。

2、该业务高毛利源于技术溢价还是其他特殊安排，是否与行业平均水平存在显著差异：

AI 类产品和服务业务高毛利率主要源于公司技术溢价而非其他特殊财务安排。

近年来，公司持续加大研发投入，报告期内公司研发费用同比增长 62.45%，公司构建了自有平台，积累了自身算法能力，这种技术积累使公司能提供远超简单调用开源模型的差异化价值，从而在定价中获得溢价。

就行业毛利率平均水平而言，例如，高度标准化的 AI SaaS 软件毛利率可超过 70%；而包含大量定制开发的解决方案业务，毛利率则通常在 20%至 50%的宽幅区间内波动，其具体水平与项目的标准化程度、技术壁垒紧密相关。公司 AI 业务为“技术+服务”的混合模式，其毛利率低于纯软件产品但高于人力外包项目，本报告期内多为企业级 AI 解决方案业务。因此，与行业平均水平相比，公司 AI 业务 48.52%的毛利率处于合理区间，不存在显著差异。

3、分析该毛利率水平的后续变动趋势，是否存在毛利率下滑风险：

随着 AI 技术日益蓬勃发展，预计 AI 应用业务市场参与者将逐步增加，根据公司战略规划，若公司在市场开拓期采取战略性扩张份额的定价策略、增加 AI 人员成本开支等举措，将不排除未来短期内公司 AI 业务毛利率水平理性回落的风险。

未来公司将通过持续的技术升级迭代、前瞻性的产品创新以及高效的规模化运营，不断巩固和提升核心业务的差异化竞争力，从而有效对冲市场不断变化带来的可能性下行压力，力争在实现收入规模增长的同时，保持毛利率相对稳定。

(4) 说明发展该新业务所需的核心资源与你公司传统的新媒体生态数据推广业务之间是否存在协同效应，结合研发投入、人员构成及现金流情况，分析公司是否具备支持该业务持续高速增长的资源与能力。

回复：

1、说明发展该新业务所需的核心资源与你公司传统的新媒体生态数据推广业务之间是否存在协同效应：

(1) 发展 AI 业务所需的核心资源主要包括：

①既有业务的数据能力

公司通过传统的新媒体生态数据推广业务，在近三年平台消耗规模下，持续沉淀了海量、高质量且形成完整闭环的真实商业数据，构成了发展 AI 业务的基石。这些数据源于真实的广告投放与用户互动，记录了完整的用户曝光、点击、转化及后续行为路径，构成了训练与优化 AI 模型的数据基础。

②技术研发能力

公司具备将先进 AI 算法（如大语言模型、计算机视觉）转化为稳定、可交付的 AI 解决方案的系统性能力。

③技术与商业深度融合的认知能力

基于过去在互联网广告营销领域商业化长期实践，公司积累了将技术创新与市场需求、商业模式、平台规则进行结合的核心能力，有助于公司 AI 产品满足客户需求并实现价值变现。

④数据要素的合规治理与决策赋能能力

在合法合规框架下，对多源异构数据进行采集、清洗、标注、治理，并具备将其转化为高质量“数据燃料”和“决策资产”的能力，为公司训练 AI 模型提供基础，也能直接为客户提供数据洞察、智能评分等决策支持服务。

⑤客户认可与品牌信誉

通过长期服务所积累的客户信任与品牌声誉为公司开展 AI 业务提供客户基础，使客户更愿意接受提供的增值服务与技术升级。

（2）AI 业务与传统新媒体生态数据推广业务之间，存在协同效应：

①数据资源协同

公司开展的新媒体生态数据推广业务，持续积累了海量关于用户点击、转化及行为路径的实时营销数据，相关数据构成了训练与优化各类 AI 算法（如智能投放模型、用户画像模型）的数据基础。同时，AI 技术能够对这些数据进行深度挖掘、清洗、分析，将其转化为可指导策略的深层知识（例如构建 GEO 所需的语义图谱、开发精准营销模型），从而反哺和增强传统业务的服务能力与价值，形成双向赋能的数据闭环。

②场景与客户资源协同

传统新媒体生态数据推广业务为公司沉淀了较多企业客户资源与应用场景

构成了 AI 业务天然的、高潜力的目标客户池。这些客户普遍存在营销效果提升与数据资产化的深度需求，公司 AI 业务能够以较短的销售路径和更低的信任成本，实现销售。与此同时，AI 业务也反过来成为客户价值深化的核心引擎，通过提供 AI 营销、GEO 优化等智能增值服务提升单客价值（ARPU），从而实现客户资源协同。

③技术与认知协同

公司长期开展新媒体生态数据推广业务，积累的行业经验使得公司 AI 服务能够根据平台逻辑进行定向优化，与此同时，AIGC 内容生成、智能投放调优等 AI 技术，亦可应用于传统业务的素材生成、投放执行等环节，通过帮助客户提升营销效果，从而巩固和增强传统业务的市场竞争力，实现技术能力的双向流动与协同增值。

综上所述，公司 AI 业务所需的核心资源与传统的新媒体生态数据推广业务之间协同效应显著。传统的新媒体生态数据推广业务是 AI 业务的数据基础、客户基础和现金流基础，而 AI 业务是传统的新媒体生态数据推广业务的价值跃升通道和利润增长极。

2、结合研发投入、人员构成及现金流情况，分析公司是否具备支持该业务持续高速增长的资源与能力：

报告期内，公司研发费用为 463.16 万元，同比大幅增长 62.45%。研发费用重点投向核心 AI 产品及前沿技术的研发，相关技术能力已有效转化为产品优势与市场竞争力，并逐步实现商业化落地，为业务的持续增长奠定坚实的技术基础。

截至报告期末，公司配备技术人员 37 人，运营人员 11 人，销售人员 15 人，并计划持续扩充 AI 研发与交付团队，支撑企业级 AI 解决方案等高附加值业务的开展，避免因人才短缺制约项目承接与执行效率。

报告期内，公司经营活动产生的现金流量净额为-1,110.78 万元，主要系传统媒体数据推广业务模式下的预付供应商款项增加所致，这属于特定业务结构下的阶段性表象，并未降低公司对 AI 核心能力的投入。报告期内公司仍实现研发费用 62.45% 的高增长和技术团队扩容。截至报告期末，公司货币资金余额为 3,688.25 万元，能够为业务运营与战略性投入提供流动性保障。

此外，为支持 AI 产品和服务业务长期发展，公司期后已启动多元化的融资

安排，积极拓展债权融资渠道，为未来业务扩张储备资金。

综上所述，本公司具备支持 AI 业务持续高速增长的必要资源与核心能力。

2、关于交易性金融资产

(1) 说明在报告期内集中出售卡司通股票的主要考虑、决策过程及合规性；结合交易价格、处置时公允价格，说明投资收益的具体计算过程及相关会计处理是否符合企业会计准则规定；

回复：

1、说明在报告期内集中出售卡司通股票的主要考虑、决策过程及合规性：

公司本次集中出售卡司通股票，主要是出于整体战略与业务发展的综合考虑。为贯彻聚焦主业的战略部署，公司需优化资产结构、集中资源支持核心业务发展。卡司通股票作为流动性较好的金融资产，其出售能够有效盘活存量资产，直接补充营运资金，满足日常经营与业务拓展的需要。同时，基于对二级市场情况及该股票走势的分析，公司认为报告期内其市场价格已合理反映公允价值，适时出售有利于实现投资收益，提升整体资金使用效率。

决策过程及合规性：本次出售卡司通股票事项，公司严格履行了内部审议程序，该事项已经公司第四届董事会第十三次会议审议通过。前述决策过程符合《中华人民共和国公司法》《全国中小企业股份转让系统挂牌公司治理规则》等法律法规及规范性文件的规定，亦严格遵守了《公司章程》及公司《对外投资管理制度》的相关要求。

本次交易通过全国中小企业股份转让系统公开市场进行，交易价格遵循市场实时价格，定价公允、透明。公司已严格遵守《证券法》及相关监管规定，在交易过程中不存在内幕交易、操纵市场等任何违法违规行为，未损害公司及全体股东的利益。

公司已就本次出售资产事项，依据全国中小企业股份转让系统的信息披露规则，及时、完整地履行了相关信息披露义务。

综上，本次出售卡司通股票事项决策程序完备、操作合法合规、信息披露及时，符合公司治理及资本市场规范运作的各项要求。

2、结合交易价格、处置时公允价格，说明投资收益的具体计算过程及相关会计处理是否符合企业会计准则规定：

交易价格与公允价值：出售价格以证券二级市场市场成交价为准，与处置当日收盘价（公允价值）无重大差异。

投资收益计算：投资收益=出售价款-成本-公允价值变动

具体计算如下：

出售价款：按实际成交金额确认

成本及公允价值变动：以账面价值为基础结转

经核算，确认投资收益 11,064,922.01 元

会计处理：

收到出售价款，结转资产账面价值：

借：银行存款（实际收款额）

 投资收益（亏损在借方，或贷记收益）

贷：交易性金融资产——成本

 交易性金融资产——公允价值变动

结转持有期间累计的“公允价值变动损益”至“投资收益”：

借：公允价值变动损益（或贷方，视累计余额方向而定）

贷：投资收益（或借方，视累计余额方向而定）

上述处理符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的规定。

（2）结合经营活动现金流状况、预付款项增长、未来业务投入计划及有息负债情况，说明本次集中出售金融资产是否为了满足特定资金需求，并分析公司目前是否存在资金缺口及相应的应对措施。

回复：

1、结合经营活动现金流状况、预付款项增长、未来业务投入计划及有息负债情况，说明本次集中出售金融资产是否为了满足特定资金需求：

报告期公司经营活动现金流为负，主要因新媒体生态数据推广业务规模扩大，预付供应商山东巨量引擎信息技术有限公司款项增加，导致现金流出阶段性高于流入。

报告期公司预付款项余额有所增长，主要是新媒体生态数据推广业务规模扩大，需要提前预付供应商山东巨量引擎信息技术有限公司采购款所致，属于业务拓展过程中的正常经营性资金安排。

公司目前有息负债规模可控，未来业务投入计划将综合使用自有资金、适度融资等方式统筹安排。

本次集中出售卡司通股票收回的资金，客观上补充了公司货币资金，增强了资金流动性。但主要目的仍是基于战略调整与资产优化，并非单纯为弥补经营现金流缺口。

2、分析公司目前是否存在资金缺口及相应的应对措施：

目前货币资金余额可覆盖短期债务，因此不存在实质性的资金缺口。但考虑到预付款项占用资金较多，且经营活动现金流为负，公司仍面临一定的流动性压力。为应对这一状况，公司已采取并计划持续推进以下措施：一是加强应收账款管理，优化客户付款条件，缩短回款周期；二是积极与主要供应商协商，争取调整预付款比例、延长账期，从而优化付款安排，改善现金流出的节奏；三是审慎评估和控制资本性开支，优先保障主营业务的资金需求；四是保持与金融机构的沟通，适时通过银行授信、供应链金融等多元化渠道补充流动性。

未来，公司将继续密切关注资金状况，通过提升经营性现金流、优化资产结构优化以及合理运用融资工具相结合的方式，保障公司业务的稳健持续发展。

3、关于在建工程

(1) 说明该在建工程的建设内容、初始预算、累计实际投入以及自 2022 年末以来工程进度无进展的具体原因，该项目目前是否处于长期停工、缓建状态，是否存在无法继续实施的重大障碍；

回复：

1、说明该在建工程的建设内容、初始预算、累计实际投入以及自 2022 年末以来工程进度无进展的具体原因：

该在建工程的建设内容为瑞麻生物（原控股子公司“云南励图瑞麻生物科技有限公司”）工业大麻项目，主要是在云南培育种植工业大麻作物、建设工业大麻花、叶提取加工工厂并生产相关工业大麻提取物。

该在建工程初始预算为 42,000,000.00 元，累计实际投入 34,576,361.67 元。

自 2022 年末以来工程进度无进展的具体原因：该项目自 2021 年 5 月起陷入停滞，至 2022 年末及以后均无实质性进展，主要原因是接连遭遇了突发的外部重大变故。2021 年 5 月 21 日，项目所在地云南省漾濞县发生 6.4 级地震，当地

住建部门随即要求所有在建工程全面停工，复工复产必须经主管部门审核合格，这直接导致了项目建设的物理中断。与此同时，行业政策发生根本性变化，2021年5月28日，国家药品监督管理局发布公告，将大麻二酚及相关大麻植物原料列入化妆品禁用目录。此项政策彻底改变了项目的市场基础与可行性，使得公司原计划通过化妆品应用实现工业大麻提取物价值的战略布局无法在境内市场实施，而转向出口则面临经验和资源的不足。因此，在自然灾害导致工程中断的基础上，叠加行业禁令带来的市场前景丧失，共同构成了项目长期无法推进的根本原因。

2、该项目目前是否处于长期停工、缓建状态，是否存在无法继续实施的重大障碍：

综合上述原因，该项目自2021年5月因地震停工后，受制于后续无法克服的政策与市场障碍，建设长期未能恢复，实质上已处于长期停工、缓建状态。

该项目存在无法继续实施的重大障碍，其核心在于国家化妆品监管政策的根本性调整。该调整使得项目原定的主要产品（用于化妆品的工业大麻提取物）在境内市场失去合法销售资格，只能通过出口原料的方式消化，而公司在产品出口方面并无相关经验和资源，导致项目的商业基础丧失，既定战略无法实现。

基于上述不可逆转的政策与市场障碍，经公司审慎研判，决定通过转让所持瑞麻生物51%股权并收回相关借款的方式，终止对该项目的继续投入，以控制风险并优化资源配置。公司分别于2021年8月27日和2021年9月13日召开第三届董事会第十五次会议、2021年第四次临时股东大会，审议通过了《关于出售资产暨关联交易的议案》。上述议案审议情况，公司已在全国中小企业股份转让系统指定披露平台上披露《上海银橙科技股份有限公司第三届董事会第十五次会议决议公告》（公告编号：2021-039）、《上海银橙科技股份有限公司2021年第四次临时股东大会决议公告》（公告编号：2021-046）。上述出售资产暨关联交易的情况，公司已在全国中小企业股份转让系统指定披露平台上披露《上海银橙科技股份有限公司出售资产暨关联交易的公告》（公告编号：2021-042）。上述交易将导致瑞麻生物不再纳入公司合并报表范围，但由于对方未能履行协议内容，公司未能按约收到股权、债权款项，未能办理工商变更手续，根据企业会计准则在报告期内仍将其纳入合并报表范围。

(2) 列示报告期内及以往年度对该在建工程进行减值测试的方法及关键假设, 说明在项目长期无任何投入与进展的情况下, 2022 年后未对其计提减值准备的依据是否充分、审慎, 是否符合企业会计准则的规定;

回复:

1、列示报告期内及以往年度对该在建工程进行减值测试的方法及关键假设:

(1) 减值测试方法

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定, 公司在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象, 对存在减值迹象的资产进行减值测试, 估计其可收回金额。针对该在建工程, 公司采用“公允价值减去处置费用后的净额”与“资产预计未来现金流量的现值”孰高作为可收回金额, 并与账面价值进行比较, 判断是否需计提减值准备。

(2) 关键假设与参数

公允价值确定: 公司依据聘请的资产评估机构出具的评估报告确定公允价值。评估主要采用市场法及成本法, 参考标的土地所在区域的工业用地市场交易价格、周边类似土地使用权及在建工程的近期成交案例, 并结合土地性质、用途、规划条件等因素进行修正。同时考虑法院冻结状态对资产流动性的潜在影响, 在评估中设置了适当的流动性折扣。

处置费用估计: 包括但不限于法律费用、相关税费、中介服务等, 参考历史类似资产处置经验及当前市场环境进行合理预估。

预计未来现金流量现值: 鉴于项目自停工以来无实质进展, 且无明确复工计划, 公司判断该资产无法产生独立现金流, 未采用现金流折现模型。

(3) 历史减值测试情况

以往年度: 在项目停工初期, 公司根据评估(评估报告: 中铭评报字(2023)第 15017 号)结果在建工程账面价值进行调整, 已累计计提减值准备 30,900,029.74 万元, 调整后账面价值反映为评估值。

报告期内: 公司未聘请外部评估机构进行重新评估, 但通过以下程序持续关注资产减值迹象:

- ①定期复核土地使用权所在区域的市场价格波动情况;
- ②关注法院冻结事项的进展及潜在解封可能性;

③评估项目复工可能性。

基于上述程序，公司认为该在建工程账面价值未出现进一步明显下跌，未出现继续减值的迹象。

2、说明在项目长期无任何投入与进展的情况下，2022年后未对其计提减值准备的依据是否充分、审慎，是否符合企业会计准则的规定：

在项目长期无投入与进展的情况下，2022年后公司未对其计提减值准备是充分、审慎的，符合《企业会计准则》的规定，主要依据如下：

(1) 资产账面价值已反映评估调整

该在建工程账面价值系基于以往年度资产评估结果确定，已包含历史减值计提。截至本报告期末，未出现新的减值迹象导致可收回金额低于当前账面价值，账面价值与评估值无重大偏差。

(2) 资产冻结状态未导致价值重大变化

尽管该资产被法院冻结，但其所有权未发生变更，且冻结不影响土地使用权的存在性及潜在价值。公司持续关注相关诉讼进展，并判断冻结状态属暂时性法律限制，未对该资产的长期公允价值构成实质性贬损。

(3) 市场环境未发生重大不利变化

根据公司对当地工业用地及厂房市场价格的跟踪，标的资产所在区域土地价格保持相对稳定，未出现大幅下跌。在无明确证据表明公允价值已低于账面价值的情况下，公司认为无需进一步计提减值。

(4) 审计程序的补充验证

在未单独聘请评估机构的年度，公司依赖审计师的审计程序，包括：对资产冻结状态的合法性及期限进行复核；分析同区域类似资产交易价格；评估管理层减值判断的合理性。审计师未对资产账面价值提出调整建议，亦间接支持了公司未计提减值的判断。

公司持续遵循《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，定期评估资产减值迹象，并在存在减值迹象时进行减值测试。在项目长期停工的情况下，公司已通过历史评估及持续市场监控履行了减值评估义务。

在无迹象表明资产可收回金额低于账面价值时，不计提减值符合会计准则中“不应计提减值准备”的原则，也避免了因过度计提导致财务报表不公允。

公司已在财务报表附注中充分披露该在建工程的状态、历史减值计提情况及减值测试方法，符合《企业会计准则第 30 号——财务报表列报》的披露要求。

综上所述，公司在报告期内及以往年度对该在建工程履行了必要的减值测试程序，依据评估结果及持续市场监控判断其可收回金额。在项目长期无进展的情况下，2022 年后未进一步计提减值准备是基于资产公允价值未出现新的重大下跌、冻结状态未导致价值实质损失、且审计程序支持账面价值合理性所作出的审慎判断，相关依据充分、审慎，符合《企业会计准则》的相关规定。

(3) 说明该项目的资金来源，资产权属是否清晰、完整，是否存在抵押、查封等权利受限情形，以及对该项目的后续具体处置或利用计划，并评估其长期停滞状态对公司财务状况及经营规划的影响。

回复：

1、明该项目的资金来源，资产权属是否清晰、完整，是否存在抵押、查封等权利受限情形：

该在建工程的资金主要来源于公司对原控股子公司瑞麻生物的投入，具体包括：公司已实缴对瑞麻生物的出资额 3,060 万元，公司累计向瑞麻生物提供借款本金 4,840 万元。

公司决定转让所持瑞麻生物 51% 股权时，资产权属清晰、完整，不存在抵押、质押及其他任何限制转让的情况，不存在涉及诉讼、仲裁事项或查封、冻结等司法措施，不存在妨碍权属转移的其他情况。详见公司于 2021 年 8 月 27 日披露的《出售资产暨关联交易的公告》（公告编号：2021-042）。

目前相关资产涉及诉讼，已被法院查封、扣押。此状态系在 2021 年出售交易未能按约履行后发生的新情况，构成资产当前的权利受限情形。

2、对该项目的后续具体处置或利用计划：

基于该项目因政策原因无法继续实施，公司已于 2021 年履行相关审议程序，确定了核心处置方案：通过转让所持瑞麻生物 51% 股权并收回相关借款的方式，彻底退出该项目，以控制风险、回收资金。但由于交易对方未能按协议约定支付股权、债权款项，导致工商变更登记未能完成。2021 年 12 月起，该项目的处置就已进入法律追索阶段。

3、长期停滞状态对公司财务状况及经营规划的影响评估：

该项目的长期停滞对公司造成资金占用、资产减值风险及债权回收风险，公司已据此调整战略，退出工业大麻加工项目。

元聚变（上海）科技股份有限公司

2026年1月19日

