证券代码：600745 证券简称：*ST闻泰 公告编号：临2026-039
转债代码：110081 转债简称：闻泰转债

闻泰科技股份有限公司关于重大资产出售的进展公告

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。

一、交易概述

2025年3月20日，公司召开第十二届董事会第六次会议和第十二届监事会第三次会议，审议通过了《关于公司重大资产出售方案的议案》等相关议案。在本次重大资产出售中，公司拟以现金交易的方式向立讯精密工业股份有限公司及立讯通讯（上海）有限公司转让公司下属的昆明闻讯实业有限公司、黄石智通电子有限公司、昆明智通电子有限公司、闻泰科技（深圳）有限公司、Wingtech Group(HongKong)Limited（以下简称"香港闻泰"，含PT.Wingtech Technology Indonesia（以下简称"印尼闻泰"））的100%股权以及下属公司闻泰科技（无锡）有限公司、无锡闻讯电子有限公司、Wingtech Mobile Communications(India) Private Limited（以下简称"印度闻泰"）的业务资产包（以下合称"标的资产"，前述事项以下合称"本次交易"）。具体内容详见公司于2025年3月21日发布的《重大资产出售预案》、《第十二届董事会第六次会议决议公告》（公告编号：临2025-033）、《第十二届监事会第三次会议决议公告》（公告编号：临2025-034）。

2025年4月19日，公司披露了《闻泰科技股份有限公司关于重大资产出售的进展公告》（公告编号：临2025-052）。

2025年5月16日，公司召开第十二届董事会第十一次会议和第十二届监事会第五次会议，审议通过了《关于公司重大资产出售方案的议案》《关于审议<闻泰科技股份有限公司重大资产出售报告书（草案）>及其摘要的议案》等本次交易的相关议案，具体内容详见公司于2025年5月17日发布的《重大资产出售报告书（草案）》、《第十二届董事会第十一次会议决议公告》（公告编号：临2025-076）、《第十二届监事会第五次会议决议公告》（公告编号：临2025-077）。2025年6月9日，公司召开2025年第二次临时股东大会，审议通过了《关于公司本次交易符合重大资产重组条件的议案》等本次交易的相关议案，具体情况详见公司于2025年6月10日披露的《2025年第二次临时股东大会决议公告》（公告编号：临2025-100）。

公司于2025年7月12日、2025年8月9日、2025年8月12日、2025年9月10日、2025年10月13日、2025年11月11日、2025年12月10日、2026年1月13日、2026年2月10日、2026年3月11日、2026年4月14日，分别披露了本次重大资产出售的相关进展公告（公告编号：临2025-115、临2025-130、临2025-131、临2025-138、临2025-147、临2025-155、临2025-162、临2026-005、临2026-013、临2026-021、临2026-028）。

二、进展情况

（一）印度业务资产包

为实施印度业务资产包的交易，公司依据2025年6月9日召开的2025年第二次临时股东大会所审议通过的《关于提请公司股东大会授权公司董事会及董事会授权人士全权办理本次交易具体事宜的议案》之授权，由印度闻泰与立讯联滔签署了《Asset Transfer Agreement》（以下简称《印度资产协议》），其中约定了印度业务资产包交易的具体内容。

双方对印度业务资产包协议履行有争议，该争议事项已被立讯联滔提交至新加坡国际仲裁中心（SIAC）。截至目前，仲裁庭已经组庭完成，待召开案件管理会议。

（二）公司后续应对

上述仲裁仅涉及印度业务资产包，公司已启动法律应对程序，积极准备相关法律文件、确认仲裁程序、评估各项可行法律途径。本次争议背景复杂，涉及跨境交易中常见的多法域法律适用与行政程序的交叉影响。最终裁决结果及责任归属尚存在不确定性，目前暂无法准确预估该事项对公司财务的具体影响。公司将持续应对本次争议，力求在法律框架内寻求有利于保障公司利益的解决方案。

（三）其他标的资产已交割完毕且不涉及诉讼仲裁

截至本公告披露日，除上述仲裁涉及的印度业务资产包外，本次交易的其他标的资产已完成所涉权属变更登记手续，且不涉及仲裁诉讼程序。

三、风险提示

鉴于本次仲裁案件涉及复杂的跨境法律，审理周期及最终结果均存在不确定性。公司将根据后续进展情况，严格按照相关法律法规的要求履行相应信息披露义务。敬请广大投资者谨慎决策，注意投资风险。

特此公告。

闻泰科技股份有限公司董事会
二〇二六年五月十三日

证券代码：600745 证券简称：*ST闻泰 公告编号：临2026-038
转债代码：110081 转债简称：闻泰转债

闻泰科技股份有限公司股东减持股份结果公告

本公司董事会、全体董事及相关股东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。

重要内容提示：

● 大股东持股的基本情况：本次减持计划实施前，闻泰科技股份有限公司（以下简称"公司"）持股5%以上股东珠海融林股权投资合伙企业(有限合伙)(以下简称"珠海融林")及其一致行动人珠海格力电器股份有限公司(以下简称"格力电器")合计持有公司股份97,253,134股，占公司总股本7.81%，上述股份来源于公司发行股份购买资产取得，均为无限售流通股。

● 减持计划的实施结果情况：公司于2026年1月22日披露了珠海融林及其一致行动人格力电器本次减持计划，详见《关于股东减持股份计划公告》（公告编号：临2026-006）。截至2026年5月11日，本次减持计划时间区间已届满。在本次减持计划实施期间内，珠海融林及其一致行动人格力电器未减持公司股份。

一、减持主体减持前基本情况

股东名称	珠海融林股权投资合伙企业(有限合伙)
股东身份	控股股东、实控人及一致行动人 □是 √否 直接持股5%以上股东 √是 □否 董事、监事和高级管理人员 □是 √否 其他：(不适用)
持股数量	77,840,434股
持股比例	6.25%
当前持股股份来源	发行股份购买资产取得：77,840,434股

股东名称	珠海格力电器股份有限公司
股东身份	控股股东、实控人及一致行动人 □是 □否 直接持股5%以上股东 □是 □否 董事、监事和高级管理人员 □是 □否 其他：直接持股5%以上股东的一致行动人
持股数量	19,412,700股
持股比例	1.56%
当前持股股份来源	发行股份购买资产取得：19,412,700股

上述减持主体存在一致行动人：

	股东名称	持股数量（股）	持股比例	一致行动关系形成原因
第一组	珠海融林股权投资合伙企业(有限合伙)	77,840,434	6.25%	格力电器对珠海融林的出资比例为91.27%，对珠海融林的重大决策存在重大影响。
	珠海格力电器股份有限公司	19,412,700	1.56%	格力电器对珠海融林的出资比例为91.27%，对珠海融林的重大决策存在重大影响。
	合计	97,253,134	7.81%	—

二、减持计划的实施结果

（一）大股东因以下事项披露减持计划实施结果：

披露的减持时间区间届满

股东名称	珠海融林股权投资合伙企业(有限合伙)
减持计划首次披露日期	2026年1月22日
减持数量	0股
减持期间	2026年2月12日～2026年5月11日
减持方式及对应减持数量	集中竞价减持，0股 大宗交易减持，0股
减持价格区间	0～0元/股
减持总金额	0元
减持完成情况	已完成
减持比例	0%
原计划减持比例	不超过：1.5%
当前持股数量	77,840,434股
当前持股比例	6.25%

注：鉴于公司可转债处于转股期等原因，占总股本比例按照2026年5月8日的股本总数1,244,670,182股计算（下同）。

股东名称	珠海格力电器股份有限公司
减持计划首次披露日期	2026年1月22日
减持数量	0股
减持期间	2026年2月12日～2026年5月11日
减持方式及对应减持数量	集中竞价减持，0股 大宗交易减持，0股
减持价格区间	0～0元/股
减持总金额	0元
减持完成情况	已完成
减持比例	0%
原计划减持比例	不超过：1.5%
当前持股数量	19,412,700股
当前持股比例	1.56%

(二) 本次减持是否遵守相关法律法规、本所业务规则的规定 √是 □否

(三) 本次实际减持情况与此前披露的减持计划、承诺是否一致 √是 □否

(四) 减持时间区间届满，是否未实施减持 √未实施 □已实施

经综合考虑，股东在本次减持时间区间内未实施减持。

(五) 实际减持是否未达到减持计划最低减持数量(比例) □未达到 √已达到

此次减持计划未设置最低减持数量(比例)。

(六) 是否提前终止减持计划 □是 √否

(七) 是否存在违反减持计划或其他承诺的情况 □是 √否

特此公告。

闻泰科技股份有限公司董事会
2026年5月13日

证券代码：600730 证券简称：*ST高科 公告编号：临2026-030

中国高科集团股份有限公司关于股票交易风险的提示性公告

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。

重要风险提示：

● 二级市场交易风险。公司股票于2026年4月29日至5月12日连续7个交易日以涨停收盘，累计涨幅为40.84%；同期，教育板块上市公司股价平均涨幅约为5.25%，风险警示板块上市公司股价平均跌幅约为-1.11%。公司股票短期涨幅严重高于同期行业及上证指数涨幅，存在较高炒作风险和市场交易风险、可能存在短期涨幅较大后下跌的风险。敬请广大投资者充分关注公司股价与经营基本面存在偏离、市场情绪过热的风险，理性决策、审慎投资。

● 公司股票被实施退市风险警示并存在被终止上市的风险。2025年度，公司实现利润总额-1.42亿元、营业收入0.78亿元，根据《上海证券交易所股票上市规则》的有关规定，公司股票已于2026年4月28日开市起被实施退市风险警示。如公司2026年度经审计的相关财务数据仍触及《上海证券交易所股票上市规则》规定的财务类强制退市情形，公司股票将终止上市。

● 公司经营业绩持续亏损，与公司股价涨幅严重偏离。公司2025年度及2026年第一季度分别实现归属于上市公司股东的净利润-1.26亿元、-192.70万元。公司经营业绩处于连续亏损状态，未发生与近期股价涨幅相匹配的变化，存在股价上涨缺乏盈利能力支撑的风险。

● 公司主营业务未发生重大变化且间接控股股东36个月内无资产注入计划。公司主营业务为教育业务及不动产运营业务，截至本公告披露日未发生重大变化，公司未实际开展半导体业务。此外，公司间接控股股东曾在公司控制权拟发生变更时，作为信息披露义务人作出如下承诺：信息披露义务人及其股东、实际控制人在本次权益变动完成后36个月内，不向上市公司注入信息披露义务人及其股东、实际控制人及关联方所持有的资产。

● 关于公司市场传闻的情况。公司关注到，近期市场存在关于公司间接控股股东与长江存储科技有限责任公司之间关系的相关传闻。经公司向控股股东征询核实，公司上层股东与长江存储科技有限责任公司不存在任何实质关系。

公司股票价格于2026年4月29日、4月30日、5月6日连续3个交易日内收盘价格涨幅偏离值累计超过12%，公司于2026年5月7日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《关于公司股票交易异常波动的公告》（公告编号：临2026-027）。2026年5月7日、5月8日、5月11日再次连续三个交易日内收盘价格涨幅偏离值累计超过12%，公司于2026年5月12日在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）披露了《股票交易异常波动暨风险提示公告》（公告编号：临2026-029）。2026年5月12日，公司股票继续涨停，已连续7个交易日以涨停收盘。鉴于近期公司股价波动较大，现对相关事项和风险说明如下，敬请广大投资者注意投资风险。

一、二级市场交易风险

2026年4月29日至5月12日，公司股票连续7个交易日涨停，累计涨幅为40.84%；同期，教育板块上市公司股价平均涨幅约为5.25%，风险警示板块上市公司股价平均跌幅约为-1.11%。公司股票涨幅严重高于同行业上市公司及上证指数涨幅，存在较高炒作风险和市场交易风险、可能存在短期涨幅较大后下跌的风险。

敬请广大投资者充分了解二级市场交易风险，关注公司股价与经营基本面存在偏离、市场情绪过热的风险，切实提高风险意识，理性决策、审慎投资。

二、公司股票被实施退市风险警示并存在被终止上市的风险

根据公司2025年年度报告，公司2025年实现利润总额-1.42亿元，归属于上市公司股东的净利润-1.26亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-0.96亿元；实现营业收入0.78亿元，扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入为0.77亿元。公司2025年度经审计的利润总额、净利润及扣除非经常性损益后的净利润均为负值，且扣除与主营业务无关的业务收入和不具备商业实质的收入后的营业收入低于3亿元，根据《上海证券交易所股票上市规则》的有关规定，公司股票已于2026年4月28日开市起被实施退市风险警示。

根据《上海证券交易所股票上市规则》第9.3.1条等相关规定"上市公司最近一个会计年度经审计的财务会计报告相关财务指标触及规定的财务类强制退市情形的，上海证券交易所对其股票实施退市风险警示；上市公司最近连续两个会计年度经审计的财务会计报告相关财务指标触及规定的财务类强制退市情形的，上海证券交易所将决定终止公司股票上市"。若公司2026年度经审计的相关财务数据仍触及《上海证券交易所股票上市规则》规定的财务类强制退市情形，公司股票将终止上市，具体情况详见公司披露于上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）的《关于公司股票被实施退市风险警示暨停牌的公告》（公告编号：临2026-023）。

三、公司业绩持续亏损的情况

2025年度，公司实现利润总额、归属于上市公司股东的净利润、归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润均为负值；2026年第一季度，公司实现利润总额-142.73万元，归属于上市公司股东的净利润-192.70万元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-294.27万元。

公司2025年度及2026年第一季度处于连续亏损状态，经营业绩未发生与近期股价涨幅相匹配的变化，存在股价上涨缺乏盈利能力支撑的风险。

四、公司主营业务未发生重大变化及公司间接控股股东承诺的情况

公司目前生产经营活动正常，公司主营业务为教育业务及不动产运营业务。截至本公告披露日，公司主营业务未发生重大变化，公司未实际开展半导体业务。

公司间接控股股东曾在公司控制权拟发生变更时，作为信息披露义务人作出如下承诺：信息披露义务人及其股东、实际控制人承诺在本次权益变动完成后36个月内，不向上市公司注入信息披露义务人及其股东、实际控制人及关联方所持有的资产。

五、关于公司市场传闻的情况

公司关注到，近期市场存在关于公司间接控股股东与长江存储科技有限责任公司之间关系的相关传闻。经公司向控股股东征询核实，公司上层股东与长江存储科技有限责任公司不存在任何实质关系。公司未发现其他对公司股票交易价格可能发生重大影响的、需要公司澄清或回应的媒体报道或市场传闻。公司信息均以在上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）及指定媒体刊登的公告为准，提请投资者注意网络信息甄别。

六、董事会声明

公司董事会确认，除已公开披露的信息之外，本公司及公司控股股东、实际控制人没有根据《上海证券交易所股票上市规则》等有关规定应披露而未披露的事项，或与该等事项有关的筹划、商谈、意向、协议等；董事会也未获悉根据《上海证券交易所股票上市规则》等有关规定应披露而未披露的、对本公司股票及其衍生品种交易价格可能产生较大影响的信息。公司前期披露的信息不存在需要更正、补充之处。

公司郑重提醒广大投资者，《中国证券报》《上海证券报》《证券时报》《证券日报》和上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)为公司指定信息披露媒体，公司发布的信息均以上述媒体刊登或发布的公告为准。敬请广大投资者理性投资，注意投资风险。

特此公告。

中国高科集团股份有限公司董事会
2026年5月12日

证券代码：688693 证券简称：锴威特 公告编号：2026-028

苏州锴威特半导体股份有限公司股票交易风险提示公告

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、准确性和完整性依法承担法律责任。

重要内容提示：

● 苏州锴威特半导体股份有限公司（以下简称"公司"或"本公司"）于2026年3月28日披露了《苏州锴威特半导体股份有限公司关于披露重组预案暨公司股票复牌及一般风险提示性公告》，公司股票自2026年3月30日开市起复牌，公司股票自复牌至2026年5月12日期间，收盘价格累计涨幅达150.46%，超过科创综指、科创50等相关指数涨幅，可能存在短期上涨过快而引发的下跌风险。

● 公司已于2026年3月28日披露《苏州锴威特半导体股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》等相关公告，公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买晶艺半导体有限公司100%股权，并募集配套资金（以下简称"本次交易"）。本次交易预计构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组，预计构成关联交易，本次交易不会导致公司实际控制人发生变更，不构成重组上市。公司于2026年5月8日披露了《苏州锴威特半导体股份有限公司关于发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易事项的进展公告》。公司及相关各方中介机构正在积极推进本次交易的相关工作，本次交易所涉及的审计、评估及尽职调查等工作尚未完成。本次交易尚需公司董事会再次审议及公司股东会审议通过，并经有权监管机构批准、审核通过或同意注册后方可正式实施。本次交易能否取得前述批准、审核通过或同意注册以及最终取得批准、审核通过或同意注册的时间均存在不确定性。敬请投资者注意重组不确定性风险。

● 根据北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）出具的公司2025年度审计报告，截止2025年12月31日，公司未弥补亏损达到实收股本总额三分之一。公司于2026年4月30日披露《2026年第一季度报告》，2026年第一季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润为-1,801.53万元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-2,071.71万元。敬请投资者注意公司业绩亏损风险。

● 公司敬请广大投资者注意二级市场交易风险，理性决策，审慎投资。

一、股价累计涨幅较大风险

公司于2026年3月28日披露了《苏州锴威特半导体股份有限公司关于披露重组预案暨公司股票复牌及一般风险提示性公告》，公司股票自2026年3月30日开市起复牌，公司股票自复牌至2026年5月12日期间，收盘价格累计涨幅达150.46%，超过科创综指、科创50等相关指数涨幅，可能存在短期上涨过快而引发的下跌风险。公司基本面未发生重大变化，也不存在其他应披露而未披露的重大信息。

二、重大事项不确定性风险

公司已于2026年3月28日披露《苏州锴威特半导体股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》等相关公告，公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买晶艺半导体有限公司100%股权，并募集配套资金（以下简称"本次交易"）。本次交易预计构成《上市公司重大资产重组管理办法》规定的重大资产重组，预计构成关联交易，本次交易不会导致公司实际控制人发生变更，不构成重组上市。

公司于2026年5月8日披露了《苏州锴威特半导体股份有限公司关于发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易事项的进展公告》。公司及相关各方中介机构正在积极推进本次交易的相关工作，本次交易所涉及的审计、评估及尽职调查等工作尚未完成。本次交易尚需公司董事会再次审议及公司股东会审议通过，并经有权监管机构批准、审核通过或同意注册后方可正式实施。

本次交易能否取得前述批准、审核通过或同意注册以及最终取得批准、审核通过或同意注册的时间均存在不确定性。敬请投资者注意重组不确定性风险。

三、公司业绩亏损风险

根据北京德皓国际会计师事务所（特殊普通合伙）出具的公司2025年度审计报告，截止2025年12月31日，公司未弥补亏损达到实收股本总额三分之一。公司于2026年4月30日披露《2026年第一季度报告》，2026年第一季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润为-1,801.53万元，实现归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润为-2,071.71万元。

目前公司仍处于亏损状态，敬请投资者注意公司业绩亏损风险。

四、董事会声明及相关方承诺

公司董事会确认，除已按规定披露的事项外，公司没有任何根据《科创板上市规则》等有关规定应披露而未披露的事项或与该等事项有关的筹划和意向，董事会也未获悉根据《科创板上市规则》等有关规定应披露而未披露的、对公司股票及其衍生品种交易价格可能产生较大影响的信息。

五、其他说明

公司将根据《中华人民共和国公司法》《中华人民共和国证券法》等有关法律、法规的要求，真实、准确、及时、完整、公平地向投资者披露有可能影响公司股票价格的重大信息，供投资者做出投资判断。受客观条件限制，公司无法掌握股市变动的原因和趋势，公司提醒投资者注意股价波动及今后股市中可能涉及的风险。

公司郑重提醒广大投资者，《上海证券报》《中国证券报》《证券时报》《证券日报》为公司指定信息披露报刊，上海证券交易所网站（www.sse.com.cn）为公司指定信息披露网站。公司所有信息均以在上述指定媒体刊登的信息为准。公司敬请广大投资者注意二级市场交易风险，理性决策，审慎投资。

特此公告。

苏州锴威特半导体股份有限公司
董事会
2026年5月13日

（上接D30版）

由上表可知，公司营业收入下降主要系电商代运营及其他业务收入下降较多，代运营收入下降的具体原因详见本问询回复一（三）之说明。电商经销业务2025年较2024年有所增长，与电商经销业务相关的市场推广费发生情况见下：

单位：万元

品牌	2025年度			2024年度		
	营业收入	市场推广费	推广费率	营业收入	市场推广费	推广费率
品牌A	20,195.37	2,245.23	11.12%	21,992.71	2,466.93	11.22%
品牌B	8,963.09	2,039.41	22.75%	484.62		
品牌C	4,777.70	519.63	10.88%	6,786.41	551.80	8.13%
品牌D	1,977.50	928.09	46.93%			
其他	4,164.84	1,474.42	35.40%	8,083.87	1,554.54	19.23%
合计	40,078.50	7,206.78	17.98%	37,347.61	4,573.27	12.25%

由上表可知，2024年和2025年市场推广费占收入比例分别为12.25%和17.98%，推广费率占比不同与业务模式及品牌合作方式相关。其中，与品牌B合作的产品系畅销核心单品且公司为该品牌核心经销商，品牌方在采购定价上给予公司一定价格优势，使得相关产品毛利率优于行业其他分销商水平，与此同时，公司相应承担了更多品牌市场推广与营销宣传职责，因此推广费用投入相应较高。品牌D品牌方在合作中给予公司一定的返利及政策支持，同时公司基于业务合作需要承担相应品牌推广与营销职责，因此推广费用投入相应较高。

2. 公司销售费用率与同行业可比上市公司对比情况

2024年至2025年，公司销售费用率与同行业可比上市公司对比情况如下：

公司简称	2025年度	2024年度
三六五网	24.60%	23.75%
南极电商	7.28%	8.66%
焦点科技	35.90%	36.21%
壹网壹创	10.67%	11.95%
值得买	16.53%	17.61%
跨境通	5.69%	5.60%
丽人丽妆	33.48%	29.45%
行业平均值	19.16%	19.03%
狮头股份公司	23.26%	16.12%

由上表可知，公司销售费用率与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

综上所述，公司营业收入下降主要系电商代运营及其他业务收入下降较多。分品牌的电商经销业务收入与对应的推广费支出符合公司的销售战略及布局，收入及费用的变化与公司经营情况相匹配，公司销售费用率与同行业可比公司平均水平不存在重大差异。

(三) 市场推广费的相关资金是否最终流向控股股东、实际控制人及其他关联方的情况说明

结合(一)中列示的市场推广费的前五大支付对象、金额、业务内容等情况，公司电商服务板块的市场推广费主要投向京东、天猫、抖音等国内较大第三方平台，通过京准通、直通车、品销宝、品牌新享、万相台、达人合作等多个推广形式开展。公司前五大市场推广费支付对象不存在与公司关联关系的情形。

(四) 会计师核查程序

就上述事项，年审会计师实施了如下核查程序：

1. 取得并查阅公司主要电商平台关于销售平台费用的平台规则，了解相关费用的具体内容、定价方式、结算方式、款项流向、费用公允性等，核查相关费用与公司产品销售及平台合同条款的匹配情况；取得大额的市场推广费服务合同以及相关费用结算资料，如平台消耗明细等，确认市场推广费是否入账完整无误；

2. 获取市场推广费明细表，获取主要市场推广服务商合同，了解推广服务内容；分析市场推广费金额占营业收入的比率，并与上一年度进行比较，判断其变动的合理性；

3. 抽取大额的平台费用的充值及消耗明细，确认费用发生的真实性和完整性；访谈实际控制人并取得控股股东及其主要关联方的财务资料，确认不存在相关资金最终流向控股股东、实际控制人及其他关联方的情形；

4. 查阅同行业可比上市公司的定期报告，了解同行业可比上市公司期间费用率情况，并与公司的销售费用率进行对比分析。

经核查，年审会计师认为：

公司电商经销业务收入与对应的推广费支出符合公司的销售战略及布局，收入及费用的变化与公司经营情况相匹配，公司与同行业可比公司销售费用率平均水平不存在重大差异；不存在相关资金最终流向控股股东、实际控制人及其他关联方的情形。

五、关于商誉减值

年报及相关公告显示，杭州昆汀数字科技有限公司（以下简称昆汀科技）2022年至2025年分别实现营业收入4.44亿元、3.48亿元、4.17亿元、2.84亿元，分别实现净利润4314.41万元、-3461.36万元、-2449.65万元、549.97万元。2022年至2025年期末昆汀科技资产组可收回金额分别为19,259万元、12,825万元、13,661万元、9,525万元，分别于2023年末、2025年末计提商誉减值2,553.52万元、1,298.62万元，2025年末，昆汀科技商誉账面余额4,136.31万元。

请公司：(1)补充披露2022年至2025年昆汀科技资产组可收回金额的具体测算方式、主要假设和关键参数，说明各期主要假设和关键参数的确定依据是否发生变化及其原因和合理性；(2)结合昆汀科技2022年度至2025年度的业绩情况，说明各年度对昆汀科技的商誉减值计提是否充分、及时，以及2025年度昆汀科技营业收入下滑但净利润扭亏的主要原因。请年审会计师就上述问题发表明确意见。

(一) 2022年至2025年昆汀科技资产组可收回金额的具体测算方式、主要假设和关键参数，说明各期主要假设和关键参数的确定依据是否发生变化及其原因和合理性

1.2022年至2025年昆汀科技资产组可收回金额的具体测算方式、主要假设和关键参数

(1) 2022年至2025年昆汀科技资产组可收回金额的具体测算方式

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，企业合并形成的商誉至少应当在每年年度终了进行减值测试，商誉减值测试应当估计包含商誉的相关资产组或资产组组合的可收回金额，以判断商誉是否发生减值。可收回金额应当根据资产的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两者之间较高者确定。

公司对资产组组合无销售意图、不存在销售协议价格，资产组组合也不存在活跃的交易市场、不存在资产的买方出价，且无法获取同行业类似资产组组合的最近交易案例和交易价格信息，资产组组合的公允价值减去处置费用后的净额无法获取。根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定，当无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额时，应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。故2022年至2025年商誉减值测试均采用了收益法评估资产组组合的未来现金流量的现值作为其可收回金额。

2022年至2025年商誉减值测试均采用了收益法评估资产组组合的未来现金流量的现值作为其可收回金额。

收益法系采用现金流折现方法对评估对象进行估算。现金流折现方法(DCF)是通过估算评估对象未来预期现金流和采用适宜的折现率，将预期现金流折算成现时价值，估计资产组组合现金流现值的一种方法。本次评估取其经营期限为持续经营假设前提下的无限年期；在此基础上采用分段法对现金流进行预测，即将评估对象的未来净现金流量分为详细预测期的净现金流量和稳定期的净现金流量。由此，设计本次评估采用的模型公式为：

公式1：

$$P=\sum_{t=1}^{n}\frac{F_t}{(1+r)^{i_t}}+\frac{F_{n+1}}{r(1+r)^{i_n}}-A$$

式中：P：评估值（预计未来现金流现值）

Ft：未来第t个收益期的预期资产组组合自由现金流

r：折现率

t：收益预测期

it：未来第t个收益期的折现期

n：详细预测期的年限

A：期初营运资金

(2) 2022年至2025年昆汀科技资产组可收回金额的关键假设

2022年至2025年商誉减值测试关键假设一致，具体如下：

1) 一般假设

①持续经营假设

假设资产组组合所对应的经营业务合法，在未来可以保持其持续经营状态，且其资产价值可以通过后续正常经营予以收回。

②宏观经济环境相对稳定假设

任何一项资产的价值与其所处的宏观经济环境直接相关，在本次评估时假定社会的产业政策、税收政策和宏观环境保持相对稳定，利率、汇率无重大变化，从而保证评估结论有一个合理的使用期。

③假设纳入评估范围的机器设备原地原用途持续使用。

2) 采用收益法的假设

①假设资产组组合经营主体所属行业保持稳定发展态势，国家现行的有关法律法规及政策、国家宏观经济形势无重大变化，本次交易各方所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化。

②假设有关利率、汇率、赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。

③假设无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对资产组组合经营主体造成重大不利影响。

④假设资产组组合经营主体可以保持持续经营状态，其各项与生产经营有关的资质在到期后均可以顺利获取延期。

⑤除非另有说明，假设资产组组合经营主体完全遵守所有有关的法律法规。

⑥假设资产组组合经营主体未来将采取的会计政策和编写此份报告时所采用的会计政策在重要方面基本一致。

⑦假设资产组组合经营主体可以获取正常经营所需的资金。

⑧假设资产组组合经营主体的经营者是负责的，并且公司管理层有能力担当其职务。

⑨假设资产组组合经营主体在现有的管理方式和管理水平的基础上，经营范围、方式与目前方向保持一致。

⑩假设资产组组合经营主体的资本结构不发生重大变化。

⑪评估范围以委托人提供的评估资料为准，未考虑所提供资料以外可能存在的或有资产及或有负债。

(3) 2022年至2025年昆汀科技资产组可收回金额的关键参数

1) 收入及收入增长率参数取值情况及近两次商誉减值测试对比分析

单位：万元

年报	项目	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
2022年商誉	经销收入	50,227.93	52,197.05	53,732.96	54,787.62	55,325.48			
	增长率	25%	4%	3%	2%	1%			
2023年商誉	经销收入	32,647.17	39,498.15	41,195.55	42,526.57	43,444.34	43,913.75		
	增长率	-19%	21%	4%	3%	2%	1%		
2024年商誉	经销收入	32,647.17	36,505.78	36,413.59	37,997.95	39,241.42	40,099.42	40,538.46	
	增长率	-19%	12%	0%	4%	3%	2%	1%	
2025年商誉	经销收入	32,647.17	36,505.78	28,371.37	37,968.17	42,039.83	45,055.74	47,156.58	48,331.49
	增长率	-19%	12%	-22%	34%	11%	7%	5%	2%
2022年商誉	代运营收入	3,831.54	3,970.80	4,079.43	4,154.02	4,192.07			
	增长率	-9%	4%	3%	2%	1%			
2023年商誉	代运营收入	2,073.40	1,444.41	1,506.74	1,556.48	1,591.23	1,609.17		
	增长率	-51%	-30%	4%	3%	2%	1%		
2024年商誉	代运营收入	2,073.40	5,033.25	4,403.80	4,584.88	4,726.42	4,823.78	4873.49	
	增长率	-51%	143%	-13%	4%	3%	2%	1%	
2025年商誉	代运营收入	2,073.40	5,033.25	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
	增长率	-51%	143%	-100%	0%	0%	0%	0%	0%
2022年商誉	主营业务收入	54,059.47	56,167.85	57,812.39	58,941.64	59,517.55			
	增长率	22%	4%	3%	2%	1%			
2023年商誉	主营业务收入	34,720.57	40,942.56	42,702.29	44,083.05	45,035.57	45,522.92		
	增长率	-22%	18%	4%	3%	2%	1%		
2024年商誉	主营业务收入	34,720.57	41,539.03	40,817.39	42,582.83	43,967.84	44,923.20	45,411.95	
	增长率	-22%	20%	-2%	4%	3%	2%	1%	
2025年商誉	主营业务收入	34,720.57	41,539.03	28,371.37	37,968.17	42,039.83	45,055.74	47,156.58	48,331.49
	增长率	-22%	20%	-32%	34%	11%	7%	5%	2%

[注1]上表各年商誉数据中当年及以前年度数据系实际经营收入

[注2]关于2025年商誉减值测试预测2026年收入增长率较高（34%），主要受2025年实际收入下降及2026年新增品牌/项目两方面因素共同影响

①2025年商誉基期实际收入相较2024年商誉预测收入下降的原因

A. 经销业务部分品牌存在业务模式变更，主要系与宠粮品牌E不再进行经销业务合作，业务模式转变后，该品牌在昆汀科技整体收入规模中大幅减少；

B. 自2025年起，不再确认代运营业务收入，导致收入整体体量大幅减少。

②2025年商誉预计首期收入增长率相较2024年商誉预测收入增长率增加的原因

系受品牌/项目结构影响，2024年实际收入主要来源为品牌C、品牌A和品牌E三个品牌。2025年实际收入主要来源为品牌C和品牌A两个品牌。因品牌更迭，2026年品牌结构发生较大变化，除维持原品牌C与品牌A经销的基础上，主要新增品牌/项目如下：

A. 新增品牌C珍珠霜项目。该项目为2025年底新签项目，产品为品牌C老牌国货产品。品牌C珍珠霜市场认可度高，且昆汀科技拥有对下游经销商的自主定价权，该项目自2025年11月正式运营，分别在11月和12月实现不含税收入2,192,851.48元、5,755,558.64元，收入增长较快；

B. 新增兴趣电商品牌，包括品牌K玉灵膏、品牌J解酒胶囊。2025年商誉减值测试时，两个项目均已与品牌方签订采购合同，并在短视频平台开设店铺，预计2026年3月底开始推售。相关产品均为大健康板块，贴合当下消费趋势，产品潜力较大。

2) 毛利率取值情况及近两次商誉减值测试对比分析

项目	年报	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年
经销收入毛利率	2022年商誉	34.37%	34.37%	34.37%	34.37%	34.37%			
	2023年商誉	25.02%	31.71%	32.67%	33.63%	34.58%	34.58%		
	2024年商誉	25.02%	14.51%	28.91%	29.78%	30.65%	31.32%	31.32%	
	2025年商誉	25.02%	14.51%	36.36%	34.99%	37.43%	38.08%	38.49%	38.72%
代运营收入毛利率	2022年商誉	40.84%	40.84%	40.84%	40.84%	40.84%			
	2023年商誉	44.88%	44.88%	44.88%	44.88%	44.88%	44.88%		
	2024年商誉	44.88%	65.59%	65.59%	65.59%	65.59%	65.59%	65.59%	
	2025年商誉	44.88%	65.59%						
快递费用占经销收入占比	2022年商誉	2.77%	2.77%	2.77%	2.77%	2.77%			
	2023年商誉	2.75%	2.76%	2.76%	2.76%	2.76%	2.76%		
	2024年商誉	2.75%	2.60%	2.70%	2.70%	2.70%	2.70%	2.70%	
	2025年商誉	2.75%	2.60%	2.35%	2.35%	2.35%	2.35%	2.35%	2.35%
整体毛利率	2022年商誉	32.26%	32.26%	32.26%	32.26%	32.26%			
	2023年商誉	23.63%	29.52%	30.44%	31.36%	32.28%	32.28%		
	2024年商誉	23.63%	18.42%	30.46%	31.23%	32.00%	32.59%	32.59%	
	2025年商誉	23.63%	18.42%	33.76%	32.68%	35.12%	35.77%	36.17%	36.41%

各年减值测试中对于毛利率的预测，均参考历史年度的毛利率水平并结合未来毛利变动趋势进行合理预测。

①2025年商誉基期整体毛利率相较2024年商誉预测毛利率上升的原因

包括业务核算方式变更、汇率影响以及品牌方补贴等因素。

A.2025年不再确认代运营收入及成本，主要影响的品牌为品牌A宠粮，直接提升经销业务毛利率；

B.2024年4月起，昆汀科技与品牌A上海办事处签约，按7.1汇率进行货款结算，起到锁汇效果。该协议签订后，因最早一批货于2024年底到货，故对毛利产生的影响在2025年得以体现；

C. 品牌C作为昆汀科技经销业务第二大品牌，2025年昆汀科技因单品采购量达标，品牌方给予了货返冲减成本。

②2025年商誉预计未来毛利率相较2024年商誉预测高的原因

系未来品牌结构导致的毛利提升。2025年商誉测试相比2024年在产品上新增品牌K玉灵膏、品牌J解酒胶囊和品牌L护肤品，新增产品均为兴趣渠道。兴趣渠道主要销售阵地为抖音、快手和小红书等兴趣平台，销售模式相比传统电商更依赖主播带货和引流推广，该类渠道普遍呈现高毛利、高费率、低净利的特点。

3) 折现率参数取值情况及近两次商誉减值测试对比分析

年报	2022年	2023年	2024年	2025年
无风险收益率Rf	3.18%	2.87%	2.10%	2.26%
无财务杠杆BETA	0.8619	0.6413	1.0335	1.0304
市场超额收益ERP	6.54%	6.35%	6.63%	6.72%
目标资本结构	11.39%	17.94%	37.94%	41.66%
所得税税率	24.24%	24.24%	24.24%	24.24%
企业特定风险调整系数Rc	3.00%	3.00%	3.00%	3.00%
债务资本成本Kd	3.95%	4.48%	4.36%	3.75%
权益资本成本K_e	12.30%	10.50%	13.92%	14.37%
税后WACC	11.35%	9.42%	11.00%	10.98%
税前折现率	15.31%	12.40%	14.56%	14.39%

近四年折现率计算模型方法及取值依据相同，折现率接近，具体测算如下：

A. 无风险收益率(Rf)

由于记账式国债具有比较活跃的市场，一般不考虑流动性风险，且国家信用程度高，持有该债券到期不能兑付的风险很小，一般不考虑违约风险。因此，利用同花顺iFinD金融终端选择从评估基准日至国债到期日剩余期限在10年以上的银行间国债，计算其到期收益率，并取所有国债到期收益率的平均值作为本次评估无风险收益率，并取所有国债到期收益率的平均值作为本次评估无风险收益率。

B. 无财务杠杆BETA

β风险系数被认为是衡量公司相对风险的指标。评估选取了互联网电商行业上市公司作为同行业对比公司。经查阅iFinD金融终端得到对比上市公司的β系数。上述β系数还受各对比公司财务杠杆的影响，需要先对其卸载对比公司的财务杠杆，再根据资产组组合（包含商誉）的目标资本结构，加载该公司财务杠杆。无财务杠杆影响的β系数计算公式如下：

$$无财务杠杆\beta系数(\beta_u)=\frac{有财务杠杆\beta系数(\beta_L)}{1+\frac{负债资本}{权益资本}\times100\%\times(1-所得税率)}$$

近两年无财务杠杆后的β系数可比公司如下：

证券代码	证券名称	2024年无财务杠杆BETA	2025年无财务杠杆BETA
300295.SZ	三六五网	1.4628	[注]
002127.SZ	南极电商	0.9281	0.9039
002315.SZ	焦点科技	1.0281	1.1375
300792.SZ	壹网壹创	0.9894	1.1287
300785.SZ	值得买	1.0382	[注]
002640.SZ	跨境通	0.8810	0.9928
605136.SH	丽人丽妆	0.9069	0.9891
平均值		1.0335	1.0304

[注]三六五网与值得买主营业务为营销服务，原本与代运营可比，2025年昆汀无代运营业务，故未选择

C. 市场超额收益(ERP)

市场超额收益（ERP）是投资者投资股票市场所期望的超过无风险收益率的部分，即：

市场超额收益(ERP)＝市场整体期望的回报率(Rm)－无风险收益率(Rf)

参考相关规范与指引，按如下方式计算ERP：

a. 确定衡量股市的指数：估算股票市场的投资回报率首先需要确定一个衡量股市波动变化的指数，参照美国相关机构估算美国ERP时选用标准普尔500指数的经验，本次选用了沪深300相关指数。

b. 计算年期的选择：沪深300指数起始于2005年，故计算的时间区间为2005年到2025年。

c. 数据的采集：本次ERP测算借助同花顺iFinD金融终端获取计算年期内所有交易日指数的收盘价。

d. 市场整体期望的投资回报率（Rm）的计算方法：通过统计分析确定样本后，采用算术平均等方式计算得到该年度年化收益率。

e. ERP的计算：通过计算2005－2024年或2025年各年Rm，分别扣除各年无风险利率后，采用算术平均方式计算得到ERP。

D. 目标资本结构

经向资产组组合经营主体管理层了解，以及对资产组组合经营主体资产、权益资本及现行融资渠道的分析，本次评估根据资产组组合经营主体自身的资本结构确定。

E. 企业特定风险调整系数Rc

企业的特定风险主要为企业经营风险。影响经营风险主要因素有：企业所处经营阶段，历史经营状态，企业经营业务、产品和地区的分布，公司内部管理及控制机制，管理人员的经营理念和方式等。根据资产组组合（包含商誉）的实际情况，取公司特定风险调整系数Rc为3%。

F. 债务资本成本(Kd)

按评估基准日加权平均资金成本确定负债成本，故2024年度减值测试选取的债务资本成本为4.36%，2025年度减值测试选取的债务资本成本为3.75%。

综上，2022年至2025年昆汀科技资产组可收回金额的具体测算方式、主要假设和关键参数等均较为合理。

(二) 结合昆汀科技2022年度至2025年度的业绩情况，说明各年度对昆汀科技的商誉减值计提是否充分、及时

1. 2022年-2025年商誉减值测试中各年预测值与实际经营收益实现情况

2022年-2025年商誉减值测试中各年预测值与实际经营收益的对比如下：

单位：万元

项目	2023年		2024年		2025年	
	预测值	实际收益	预测值	实际收益	预测值	实际收益
一、营业收入	54,059.47	34,720.57	40,942.56	41,712.25	40,817.39	28,413.62
收入增长率	22%	-21.69%	18%	20%	-2.15%	-32%
减：营业成本	36,619.69	26,517.55	28,857.54	33,947.95	28,385.79	18,816.57
毛利率	32.26%	23.63%	29.52%	18.61%	30.46%	33.78%
税金及附加	196.69	-16.42	152.49	42.50	158.06	30.00
税金及附加/营业收入	0.36%	-0.05%	0.37%	0.10%	0.39%	0.11%
销售费用	9,285.66	8,425.33	7,313.17	7,285.76	7,025.84	6,051.10
销售费率	17.18%	24.27%	17.86%	17.47%	17.21%	21.30%
管理费用	1,724.83	2,102.64	1,992.96	2,251.31	1,846.50	2,566.65
管理费率	3.19%	6.06%	4.87%	5.40%	4.52%	9.03%
二、息税前营业利润	6,232.60	-2,308.54	2,626.40	-1,815.27	3,401.20	949.31
息税前营业利润率	11.53%	-6.65%	6.41%	-4.35%	8.33%	3.34%

[注]为与减值测试预测口径可比，实际经营收益在财报基础上调整为评估口径的息税前营业利润

(1) 收入及收入增长率的审慎客观性分析

1)2023年预测值高于当年实际收益，系经营期间发生以下2022年减值测试时点未显现且无法预见的事项，具体说明见下：

A. 品牌H于2023年停止合作：I.品牌方采购成本上升，同时品牌方销售价格政策不稳定，毛利率降低；II.2023年初因品牌H主要线上销售平台，零售通部门内部战略规划调整，减少对零售通资源的投入，导致该渠道销量大幅下降，2023年的该品牌的营业收入1,911万元，同比下降70%；III.从2023年年初起品牌方出现返利款兑付困难的情况。基于以上情况，影响双方持续合作意愿，故昆汀科技于2023年与该品牌停止合作，导致该品牌收入不及2023年预测值；

B. 品牌C一方面存在新品长时间缺货、老品低价抛售的情况导致该品牌经销收入减少；另一方面，京东渠道2022年底对该品牌2023年销售预期较高，进行大规模囤货，但因品牌老品销售不佳导致2023年上半年京东渠道对该品牌采购额较低，综上两方面原因，品牌C收入不及2023年预测值；

C. 品牌A宠粮主要销售渠道系天猫平台，但随着多平台的涌现及发展，天猫平台流量下滑，该品牌收入不及2023年预测值；

D. 品牌E宠粮由境外采购入关。2023年2月，因品牌方加拿大工厂原材料供应问题未能按期发货，经双方协商变更由品牌方的美国工厂继续完成订单生产交付，该情况导致到货时间延迟，涉及采购订单金额4,658万元。上述订单计划到港时间为2023年2-3月，实际到港2023年4-7月。该批订单原计划为"618"电商大促活动而备货，因上述原因未能在"618"活动前预热及推广形成基础销量和口碑，从而错过"618"活动最佳销售期，致使相应流量和转化均不达预期，导致该品牌收入不及2023年预测值。

2)2025年预测值高于当年实际收益，系经营期间发生以下2024年减值测试时点未显现且无法预见的事项，具体说明见下：

A. 品牌C品牌方在2025年相比以前年度在市场推广力度和品牌建设上有所下降，市场推广不足导致了产品的整体销量减少，该品牌收入不及2024年预测值；从品牌C近两年的合并财务报表看，2024年销售费用中促销、业务宣传及广告费25,862.20万元，2025年销售费用中促销、业务宣传及广告费12,770.26万元，营销推广费用显著收缩50.62%。

品牌C作为传统国货品牌，产品迭代与创新节奏相对较慢，对年轻消费群体的消费偏好与需求变化响应不足，品牌年轻化沟通与市场渗透力度有待加强；同时品牌营销方式相对传统，未能充分契合当下新媒体传播趋势与多元化消费场景，市场触达及影响力提升受限；此外，行业内新兴品牌持续涌现，新品迭代速度较快，产品同质化竞争加剧，市场竞争压力显著加大，多重因素共同导致公司产品销量出现下滑。

B.品牌A宠粮一方面品牌方在上海办事处线下也有门店，2025年其门店在低价清理风干粮，导致市场价格下行；另一方面，新品受新西兰禽流感影响，库存不足影响销量，该品牌收入不及2024年预测值；

C.2025年代运营业务收入及成本未再发生，导致实际收入不及2024年预测值。

综上，因品牌H合作终止、品牌E错过"618"等事项导致的2023年收入下滑；因品牌C市场推广有所控制、品牌A上海办事处门店清理库存及昆汀科技代运营收入下降导致的2025年收入下滑。在前一年商誉减值测试时点均未显现且无法预见。剔除上述因素，各年收入预测较审慎客观。

(2) 毛利率的审慎客观性分析

昆汀科技毛利率主要差异系经销业务毛利率的差异。

1) 2023年经销业务实际毛利率不及预期的主要原因

A.2023年上半年品牌C内部调整，导致2023年上半年品牌投入较少，该品牌化妆品新产品未及时上新，老品持续低价抛售导致毛利率下降；

B. 品牌A系境外采购，2023年美元兑人民币汇率上升，导致毛利率下降；

C. 新增宠物品牌F，由于从上家经销商接手时存在接手存货效期及包装问题，导致整体该品牌毛利率为负。

2) 2024年经销业务实际毛利率不及预期的主要原因

A. 品牌A虽在2024年4月与上海办事处签订采购合同，按7.1汇率结算，起到锁汇效果。但协议签订后，因最早一批货于2024年底到货，故尚未在2024年对毛利产生正向影响。即2024年销售的存货成本仍受汇率影响，导致毛利率降低；

B. 品牌E库存商品在2024年计划调整该品牌经营模式，2024年库存以低价清理导致毛利降低。

综上，因品牌C品牌方内部调整、汇率上升以及新增品牌F质量问题导致的2023年毛利率不及预期；因品牌A新协议到货时点、品牌E经营模式变更导致的2024年不及预期。在前一商誉减值测试时点均未显现且无法预见。剔除上述因素，各年减值测试的经销业务毛利率预测较审慎客观。

(3) 销售费率的审慎客观性分析

1) 2023年实际销售费率较高的主要原因

①职工薪酬

昆汀科技职工薪酬主要系经销业务员工的工资、社保支出以及其他工资性支出，2023年实际职工薪酬与预测值相差不大，其占营业收入比例上升主要原因系经销收入下降，但公司考虑员工稳定性，员工工资并未大幅度下降。

②市场推广费

2023年市场推广费占比较历史年度升高，主要原因：A.品牌C因品牌方产品未及时上新导致收入下降，但为了保住未来客流量，其市场推广费2023年度未减少，导致占比提高；B.新增宠物品牌F与品牌G，前期推广费投入较大。

③包装及仓库费

2023年实际包装及仓库费占收入比例上升的主要原因系：2023年初因对品牌E的销售预期较高，采购了约一亿的库存，另承接扩展的品牌F有2000万元的库存，导致2023年库存商品上升，因此2023年新增了满堂彩仓库及绍兴仓库两个仓库对库存商品进行存储管理，导致包装费及仓储费上升。

2) 2025年实际销售费率较高的主要原因

昆汀科技职工薪酬主要系经销业务员工的工资、社保支出以及其他工资性支出，2025年实际职工薪酬略低于预测值，其占营业收入比例上升主要原因系经销收入下降，但公司考虑员工稳定性，员工工资并未大幅度下降。

综上，2023年及2025年销售费率较高主要系收入在当年下滑所致，当期收入下滑事项在前一年商誉减值测试时点未显现且无法预见。剔除上述因素，各年减值测试的各销售费用预测较审慎客观。

(4) 管理费率的审慎客观性分析

1) 2023年实际管理费率较高的主要原因

①职工薪酬

昆汀科技职工薪酬主要系高管及中后台职能团队员工的工资、社保支出以及其他工资性支出，2023年实际职工薪酬与2023年职工薪酬预测值差异的主要原因系人员调整与试错成本增加。在公司运营管理过程中，伴随着严格实施绩效考核，特别是新入职试用期人员的加强考核胜任力管理，对于人员不胜任、人员调岗调整等动作，产生的人员的优胜劣汰、重新招募成本，致使2023年人工成本增加。

②咨询服务费

2023年实际咨询服务费金额和2023年预测咨询服务费金额差异的主要原因系2023年昆汀科技为融资产生了咨询服务费用。

③其他

2023年其他费用金额和2023年预测其他费用金额差异的主要原因系2023年昆汀科技由于库存商品较多导致两次更换仓库，导致存货亏损较高。

2) 2025年实际管理费率较高的主要原因

2025年狮头股份为昆汀科技及其子公司提供信誉及服务支持，额外收取咨询服务费，导致咨询服务费当期增加。相关支持在2025年度的新品牌拓展、融资借款、高管人员委派等方面均有体现，并在当年收取咨询服务费600万元（含税）。

综上，因人员结构变更及仓储变更等事项导致的2023年管理费率增加；因狮头股份收取咨询服务费导致的2025年管理费率增加。在前一商誉减值测试时点均未显现且无法预见。剔除上述因素，各年减值测试的各管理费用预测较审慎客观。

(三) 2025年度昆汀科技营业收入下滑但净利润扭亏情况说明

昆汀科技2025年主营业务收入同比2024年主要变动如下：

单位：万元

分类	2024年	2025年	同比变动
电商经销业务收入	36,505.78	28,371.37	-8,134.41
电商代运营业务收入	5,033.25	-	-5,033.25
合计	41,539.03	28,371.37	-13,167.66

电商经销业务2025年主营业务收入及毛利率同比2024年主要变动如下：

单位：万元

品牌	2024年收入	2024年毛利率	2025年收入	2025年毛利率	同比变动
品牌A	21,992.71	19.11%	20,195.37	32.31%	-1,797.34
品牌C	6,786.41	32.93%	4,777.70	36.54%	-2,008.71
品牌F	1,315.88	-5.60%	1,005.34	9.85%	-310.54
品牌E	5,428.15	-39.31%	1,014.18	72.33%	-4,413.97
其他	982.63	-	1,378.78	-	396.15
电商经销业务收入合计	36,505.78	14.51%	28,371.37	36.36%	-8,134.41

2025年昆汀科技主营业务收入同比减少13,167.66万元，其中电商经销业务同比减少8,134.41万元，电商代运营业务收入同比减少5,033.25万元。电商代运营业务收入减少原因详见本问询回复一（三）之说明。电商经销业务中收入变动具体情况见下：

(1) 品牌E同比减少4,413.97万元，主要系该品牌综合考虑盈利性及品牌优化配置考虑，于2024年逐步结束合作，2025年营业收入为清理剩余库存产生收入。

(2) 品牌C同比减少2,008.71万元，主要系公司为了保证毛利率，主动减少了该产品的市场推广投入，导致收入规模较上期有所下降，但毛利率有所提升。

净利润扭亏主要原因说明如下：

（1）2024年公司为清理效期欠佳库存以及加快库存去化周转，对品牌E产品进行低价集中销售处理，该品牌产品负毛利亏损金额为2,133.84万元。2025年库存水平及效期正常，公司按市场价格销售不再进行折损毛利额销售，销售价格可有效覆盖成本，随着商品销售节奏，已计提存货跌价准备随之转回冲减商品成本，整体毛利水平实现明显提升。

（2）2025年销售费用较上期有所下降，2023年以来，品牌E业务受市场需求、外部环境等多重因素影响，毛利波动明显、盈利稳定性不足，终端动销表现承压；同时品牌渠道管控薄弱、市场秩序管控难度较高，叠加市场口碑有所弱化，持续合作存在声誉及经营不确定性，不符合公司聚焦优质业务的发展方向。经公司审慎决策不再与品牌E进行经销业务合作，相应减少了对品牌的市场推广费。另外，公司进行了岗位优化，人员的薪酬费用有所下降。

(四) 会计师核查情况

就上述事项，年审会计师实施了如下核查程序：

1. 了解和评价了公司商誉减值相关的关键内部控制的设计及运行有效性；对公司的商誉减值测试方法的适当性进行了评估；获取管理层聘请的外部评估机构出具的对合并形成的商誉进行减值测试的资产评估报告，评价管理层进行商誉减值测试时所聘用外部评估机构的胜任能力、专业素质和客观性；

2. 评估管理层估值模式中采用的关键假设的恰当性及数据的合理性，将公

司管理层在评估时所使用的关键评估假设和参数、预测未来收入及现金流量等与实际经营情况等作对比，并考虑合理性；

3. 检查财务报告中与商誉减值相关列报、披露的准确性、充分性及适当性。

经核查，年审会计师认为：

1. 评估所使用的主要假设和关键参数的确定依据具有合理性；

2. 昆汀科技的商誉减值计提充分、及时；2025年度昆汀科技营业收入下滑但净利润扭亏的主要原因具有合理性，符合公司实际情况。

特此公告。

狮头科技发展股份有限公司
董事会
2026年5月13日