

《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【2023】第 080 号），公司现向贵部答复如下：

1、关于持续经营能力

(1) 结合生产经营情况，量化说明“用户洞察”AI 大模型探索研究对营业收入的具体影响，并说明该业务是否具有可持续性；

回复：根据实际生产经营情况，本报告期末，营业收入明细如下：

项目	本期金额	上期金额
线上广告媒体业务	34,700,451.50	18,835.39
线下销售业务		5,984,333.23
非学历教育服务	8,684,971.87	-
合计	43,385,423.37	6,003,168.62

其中，由于启动“用户洞察”AI 大模型探索研究，为获得海量数据执行互联网广告投放产生的营业收入为 34,700,451.50 元，占本期营业收入的 79.98%。

“用户洞察”AI 大模型探索，从客户数据、用户数据，行业数据，行业知识图谱等充足的训练数据来了解用户的喜好、需求和行为模式，使之能够更准确地进行预测、分类和决策，从而为客户提供个性化的推荐和服务，提高客户满意度和忠诚度。因此基于原有熟悉且用户基数庞大的互联网广告中获取海量数据集是有效且实惠的最佳路径。公司在控制成本投入、合理配置有效资源的基础上，保证“用户洞察”领域 AI 大模型研究探索，基于开源大模型生态和公司多年经营中积累的数据底座基础能力，探索用户洞察的 AI 大模型产品应用。通过研究，公司已进行 7 项知识产权软件著作权登记申报，积极探索人工智能应用场景业务。未来预计在城市运营、电商、文旅、产业升级等多领域赋能，为“数字中国”发展助力。

综上所述，公司勇于创新、积极进取，业务拓新、研究取得良性进展，“用户洞察”AI大模型的研究探索在现有的各项储备下进行，该业务具备可持续性。

(2) 你公司此前主营业务为电子烟，但半年报中称“中小学教育板块，通过8年的耕耘已经形成了完整的学生综合素质提升的培养链条”，请详细列示近8年教育培训业务的相关情况，说明近年来教育板块的客户资源、智力资源储备情况。

回复：1、关于近8年教育培训业务的相关情况

广州智创元素总经理卫雪颖女士从2016年创立广州润喆网络科技有限公司开始科创教育业务。以广州润喆网络科技有限公司在科创教育展业期间，致力于研究、应用和推广幼儿科学教育启蒙项目，成功打造国内首家海洋性主题科创馆，组织或参与多场科普研讨会，自主研发的科创教育探索家课程荣获广东省特色课程建设方案一等奖，在伟才集团幼儿园、红黄蓝集团幼儿园及多所广东省市级幼儿园快速落地，并通过线上教育研发，成功申报登记13项软件著作权。2020年卫雪颖女士创立广州智创元素科技有限公司，将科创教育业务转由广州智创元素科技有限公司进行经营。2023年1月1日，元聚变（上海）科技股份有限公司收购广州智创元素科技有限公司后，广州润喆网络科技有限公司已将全部科创教育相关知识产权悉数转移给广州智创元素科技有限公司，至此公司承继拥有了近8年教育业务的知识积累与业务经验，形成了完整的学生综合素质提升的培养链条。

公司教育板块当前主要业务拓展方向为科技素质教育，在中小学教育板块，通过多年的耕耘探索，把观念创新、科技创意设计展示、科技互动体验等内容融为一体，为广大中小学幼儿园提供青少年科技创新解决方案，涵盖了学校科技教育的基础课程、社团活动、校园科技建设。其一，基础课程，主要应用广东高教版科创教材，配合自主研发配套的教具，旨在训练培养学生的入门及基础能力，通过基础课程的学习让学生具备基本的常识和能力。其二，社团活动，旨在学习过程中，选拔学员进入精选课程学习，配合学校组建相应科技类社团，培养学生的创新意识和实践能力。其三，校园科技建设，通过竞赛组织、科技节活动、专业教室建设等方式，给学生提供展示和检验的平台，使学生积累更多的科技特长资质和实践经验。

通过前述三个环节的教育服务链条体系搭建,已面向广州市近百所中小学累计过万人次的中小学学生开展科创课程的课后服务。此外,在课后服务中启蒙、培养、发掘对科创等综合素质提升有天赋和兴趣的学生人群,组织参加相应的研学、夏/冬令营、培训、赛事,如青少年机器人设计大赛、全国青少年通信科技创新大赛、全国青少年文化遗产知识大赛等教育部白名单赛事,协助学校学生荣获各类科技大赛重要奖项。

2、近年来客户资源、智力资源储备情况

公司教育板块包括为第三方平台及中小学提供科创课程合作、承办教育部白名单比赛、高职院校的实验室实训室项目合作、职业教育的人才培养等主要业务内容,同时面对 B 端、C 端两大类下游客户,获客主要从 B 端客户入手,即先从公立学校中树立品牌,为其提供 STEAM 教师搭建、课程装备与课程体系的研发应用等 2B 的解决方案,在受众群体中建立口碑之后,再在对公业务基础上发展 2C 业务。目前已累计服务中小学幼儿园、对接第三方等 B 端客户数百个,累计服务 C 端客户数万个。

公司教育板块拥有科创教育服务与赛事活动运作的行业专家及管理人才,严选师资铸就优质教研团队数十人,并邀请广东教育学会科学专业委员会、广东省内名师工作室等学术团体、科研院所、专家学者和教育工作者,参与上千场讲座、研讨等活动,提供坚实教研力量。公司教育板块创新研发打造特色教学体系,研发储备了机器人、编程、无人机等类目课件上千份,核心课程主要采用经广东省教育厅审定、广东高等教育出版社独家授权《科创和 STEAM 教育实验教材》课程相关内容进行课程资源包研发,辅助学校在多个区赛、市赛、省赛、国赛荣获殊荣,协助多所学校获得“中国航协青少年航校”称号。

作为 STEAM 科创教育践行者,在无人机教学领域亦有充足的教育资源储备,全资子公司广州智创元素持有民航中南地区管理局发放的通用航空企业经营许可证,以及中国民航飞行员协会发放的民用无人机驾驶员训练机构合格证,并被授予“青少年航空科技创新教育示范基地”称号,贯穿打通无人机从青少年培训到职业培训及支持商业经营的所有能力与资质。

鉴于在 STEAM 科创教育的行业突出地位,全资子公司广州智创元素在 2022 年、2023 年获邀成为全国青少年文化遗产知识大赛特定专项赛广东省、安徽省

协助单位，并被全国文物保护技术协会、全国青少年文化遗产知识大赛组委会评为“优秀组织单位”。同时是新华网数智创新生态合作伙伴，携手发展数智新生态，从人才培养、赛事竞技等方面综合推动科技素质教育发展。

综上所述，公司教育板块近年来客户资源、智力资源储备充分，切实为公司经营发展提供支撑。

2、关于商誉

(1) 结合智创元素近三年及期后的主要财务数据、股权评估价值（如有）、智创元素主营业务、与你公司业务的协同效应、收购价格等，分析此次收购的商业合理性、交易价格的公允性；

回复：智创元素近三年及期后的主要财务数据如下：

项目	2020 年度	2021 年度	2022 年度	2023 年 11 月 30 日（未经审计）
资产总额	105,060.67	1,024,085.87	1,841,135.56	4,394,033.51
负债总额	123,192.04	928,574.36	732,596.74	6,704,880.94
净资产	-18,131.37	95,511.51	1,108,538.82	-2,310,847.43
营业收入	52,692.27	1,347,819.78	4,209,061.13	12,252,016.19
净利润	-18,131.37	113,642.88	788,426.90	-3,309,899.12

股权评估价值如下：2022 年 12 月 28 日，北京国融兴华资产评估有限责任公司出具国融兴华评报字[2022]第 010652 号《上海银橙科技股份有限公司拟收购广州智创元素科技有限公司股权涉及广州智创元素科技有限公司股东全部权益价值评估项目评估报告书》，评估结论为：在持续经营条件下，经收益法评估，智创元素基于本次评估基准日 2022 年 11 月 30 日的股东全部权益评估值为 2,020.00 万元。以《资产评估报告》为基础，交易双方经友好协商后约定的交易价格为 400 万元，是公允且对公司有利的；如智创元素在 2023 年、2024 年和 2025 年三年完成净利润分别不低于 600 万元、800 万元和 1200 万元的，本次股权转让价格分别在 2023 年、2024 年和 2025 年增加 400 万元、450 万元和 550 万元，创造价值高于激励价值的情况下，是公允且对公司有利的。上述购买资产

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《购买资产暨关联交易的公告》（公告编号：2023-002）。根据股权转让协议，卫雪颖女士和李清龙先生已将本次股权转让第一期价款 400 万元扣除相应的所得税后的余额的 100%用于购买公司股份，并自愿限售 12 个月。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《关于股东所持公司股票自愿限售的公告》（公告编号：2023-049、053、057）。

公司 2022 年度主要开展自有电子雾化产品业务以及通过社区团购平台开展的食品、日用品等销售业务，但由于法律法规的重大变更导致公司的电子雾化器业务无法继续开展，社区团购销售业务亦由于疫情后的需求环境发生变化而暂停推进，公司基于经营需求，考量自身的数据技术优势，并结合大数据与数字经济、素质教育相关利好政策，在科技素质教育领域发力布局。智创元素主营业务为非学科类教育服务，科技素质教育作为其主要业务拓展方向，并拥有客户及智力储备，与我司的经营需求具有较高协同性，收购智创元素可使我司在科技素质教育领域快速展开业务。

综上所述，智创元素收购符合公司经营需求，具有商业合理性，符合正常的商业逻辑。本次交易的定价是综合智创元素的经营情况、评估结果以及相关行业的发展状况，经双方平等、自愿协商一致达成的协议价格，不存在损害公众公司利益的行为，交易定价公允。

（2）智创元素原股东与你公司董监高是否存在关联关系，说明本次收购的付款方式，结合你公司的现金流情况说明是否存在偿债压力。

回复：1、智创元素原股东与公司董监高是否存在关联关系说明

元聚变（上海）科技股份有限公司于 2023 年 1 月 1 日收购广州智创元素科技有限公司，智创元素原股东为卫雪颖女士和李清龙先生，收购时卫雪颖女士与公司董监高不存在关联关系；李清龙先生从 2021 年 6 月至今担任公司董事、董事长职务，存在关联关系。上述关联关系的情况，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《银橙科技：购买资产暨关联交易的公告》（公告编号：2023-002）。

2、关于本次收购的付款方式

本次收购约定由公司现金方式分别向李清龙先生与卫雪颖女士购买其持

有的智创元素 60%和 40%的股权，交易价格分别为 240 万元和 160 万元；如智创元素在 2023 年、2024 年和 2025 年三年完成扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润（以下简称“净利润”）分别不低于 600 万元、800 万元和 1200 万元的，本次股权转让价格分别在 2023 年、2024 年和 2025 年增加 400 万元、450 万元和 550 万元。股权转让款 400 万元，自本次交易之工商变更登记手续办理完毕之日起 10 个工作日内支付。未来 3 年满足业绩承诺的付款时间为满足以下两个条件时支付：①所有交易对价的支付，在支付之前均需满足当年考核业绩中确定的净利润回款（指扣除所有成本后留存的款项）率达到 65%，回款率如低于 65%的，在完成该条件前支付时间相应顺延；②所有财务数据均以公司指定的会计师事务所出具的审计报告为准。

3、公司是否存在偿债压力说明

截至 2023 年 11 月末，未经审计的期末现金及现金等价物的余额为 1548 万元，公司整体现金供给情况良性，本次股权转让价款 400 万元已按照协议约定以自有资金付款，不存在偿债压力。

另外根据双方签署的股权转让协议，未来 3 年满足业绩承诺的交易对价支付，在支付之前均需满足当年考核业绩中确定的净利润回款（指扣除所有成本后留存的款项）率达到 65%，回款金额综合可覆盖 2023 至 2025 年增加支付的股权转让款。

综上所述，本次收购是在保证公司现金流安全的基础上进行的交易行为，整体没有偿付压力。

元聚变（上海）科技股份有限公司

2024 年 1 月 2 日

