证券代码:002131　证券简称:利欧股份　公告编号:2020-080

利欧集团股份有限公司关于对深圳证券交易所2019年年报问询函回复的公告

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。

利欧集团股份有限公司(以下简称“公司”)于2020年7月2日收到深圳证券交易所中小板公司管理部《关于对利欧集团股份有限公司2019年年报的问询函》(中小板年报问询函【2020】第307号)。问询函的主要内容及回复如下(除特别说明外,本回复中涉及金额的单位均为万元):

1、报告期内,你公司实现非经常性损益1.83亿元,其中非流动资产处置收益为1.25亿元,主要系公司出售沪定路利欧新港办公楼以及处置浙江大农股权产生的投资收益。请你公司分别说明上述交易的发生原因、完成时点、作价依据、作价是否公允,收益确认期间是否合规,是否存在利益输送或损害公司利益的情形。

(1)关于沪定路利欧新港办公楼出售相关事项说明

1)交易发生的原因

利欧集团数字科技有限公司(以下简称“利欧数字”)出售沪定路利欧新港办公楼主要原因为沪定路利欧新港办公楼无法满足公司互联网板块上海地区所有公司集中办公需求。沪定路利欧新港每幢面积3700平方米,共2幢,共7400平方米。2018年期间仅集团职能部门和微创时代华东团队在沪定利欧新港办公,而公司互联网板块上海地区在职人员总人数约800人左右。新租赁的东方国际元中大厦总面积16,000平方米,共13层,能满足上海总部集中化办公需求。在启用新办公楼后,沪定路利欧新港办公楼将闲置,由于房地产市场不景气颁布各种限购政策,办公楼房价略有下降,为了保证资产的收益,实现利益最大化,管理层决定出售办公楼。本次出售房产,有利于公司回笼资金补充流动资金,降低银行融资成本,缓解互联网公司媒体采购资金压力。

2)交易完成的时点

利欧数字已于2019年1月完成上述房产出售的产权过户登记手续。

3)交易的作价依据、作价是否公允

利欧数字于2018年12月14日委托深圳市国策房地产土地估价有限公司作为第三方评估机构对沪定路利欧新港办公楼8套办公房地产市场价值进行评估,评估目的是为确定估价对象课税额度提供依据以及评估房地产市场价值。评估人员根据估价目的,遵循公认的估价原则,按照严谨的估价程序,依据有关法律法规和标准,经过实地查勘与市场调查,运用比较法和收益法进行认真的分析与测算,出具《上海市普陀区沪定路276弄9号2层等8套办公房地产市场价值评估》(报告编号:深国策评字FSH【2018】120017ZX号),目标物市场价值为人民币34,188万元。

2018年12月,利欧数字与上海金环工业有限公司(以下简称“上海金环”)签订《资产转让协议》,以上述评估报告确定的评估值为依据,双方友好协商约定利欧数字以34,200万元(含税)出售上述房产,定价公允。

4)资产处置收益情况及收益确认期间是否合规

① 资产处置收益情况

2018年12月,利欧数字与上海金环签订的《资产转让协议》,协议约定利欧数字以34,200万元(含税)出售上述房产。截至2018年12月31日,上述待出售房产尚未办理过户登记手续,故利欧数字将其计入“持有待售资产”,对2018年度损益未产生影响。2019年1月,上述房产完成办理过户登记手续,并于2019年3月收到房产出售全部款项。故利欧数字将上述房产进行终止确认,将全部房产出售款(扣税后)32,571.43万元与出售房产账面净值的30,179.45万元差额并扣除因房产出售产生的中介费和评估费合计684万元(税后)后的金额1,707.98万元计入“资产处置收益”。因此,出售上述房产合计增加2019年利润总额为1,707.98万元。

② 收益确认期间是否合规

2018年11月,利欧数字管理层已作出同意将位于沪定路利欧新港办公楼进行出售的决议。2018年12月,利欧数字与上海金环签订的《资产转让协议》,根据协议约定,利欧数字以含税价34,200万元将上述房产出售给上海金环,并按协议约定于2018年12月收到30%的首期房产出售款10,260万元,剩余70%房产出售尾款于2019年3月底前全部收回。根据上述房产处置决议以及转让协议,利欧数字将截至2018年12月31日待出售房产按账面价值与公允价值减处置费用的净额孰低30,179.45万元进行计量并计入“持有待售资产”。同时,将预收的30%的首期房产出售款计入“其他应付款”。

2019年1月,上述房产已完成办理过户登记手续,并且已于2019年3月收到房产出售尾款23,940万元。利欧数字将上述全部房产出售款(扣税后)32,571.43万元与出售房产账面净值30,179.45万元差额并扣除因房产出售产生的中介费和评估费合计684万元(税后)后的金额1,707.98万元计入“资产处置收益”。

根据《企业会计准则第4号——固定资产》的相关规定,同时满足下列条件非流动资产(包括固定资产)应当划分为持有待售:一是企业已经就处置该非流动资产作出决议;二是企业已经与受让方签订了不可撤销的转让协议;三是该项转让将在1年内完成。因利欧数字已经于2018年11月就上述房产的处置作出了决定,并且已于2018年12月与上海金环签订了不可撤销的《资产转让协议》,同时收到30%的首期房产出售款10,260万元。根据协议约定该项出售将于2019年3月底前完成。2019年1月,上述房产已完成办理过户登记手续,并且已于2019年3月收到70%的房产出售尾款23,940万元。因此,利欧数字于2018年末将上述房产计入“持有待售资产”以及于2019年因出售确认资产处置收益和处置费用的相关会计处理符合《企业会计准则》的相关规定。

5)交易是否存在利益输送或损害公司利益的情形

经公司核查,上海金环与公司及实际控制人不存在关联关系及其他利益安排。本次交易以评估机构确认的市场价格为基础,经双方协商确认交易价格,定价具有公允性,上述交易不存在利益输送或损害公司利益的情形。

该事项还未达到临时公告的信息披露标准,相关情况的说明披露于《2018年年度报告》、《关于对深圳证券交易所2018年年报问询函回复的公告》(公告编号:2019-078)、《2019年年度报告》。

(2)关于浙江大农股权处置相关事项说明

1)交易发生的原因

根据公司的战略规划,公司出售浙江大农部分股权,一方面可让公司未来聚焦于粮产品的研发、生产和销售,集中优势资源提升经营能力;另一方面可引入其他战略投资者推动浙江大农证券化,提升上市公司持有资产的价值,实现上市公司股东利益的最大化。

2)交易完成的时点

2019年4月,浙江大农完成董事会成员改选,公司委派的董事由3名变更为2名。根据《企业会计准则》的相关规定,公司在浙江大农董事会成员中占少数席位,对浙江大农不再具有控制权,故股权转让完成时点为2019年4月。

3)交易的作价依据、作价是否公允

根据《企业会计准则》对公允价值确定的相关规定,对于金融资产不存在活跃市场的,企业应当采用估值技术确定其公允价值。由于浙江大农股权交易不存在活跃市场,公司聘请坤元资产评估有限公司(以下简称“坤元评估”)对浙江大农截至2017年12月31日的全部权益价值进行评估并出具《资产评估报告》(坤元评报(2018)1-21号)。

根据评估报告,浙江大农全部权益价值总估值为3.79亿元(折合每股7.06元)。经双方协商确定,以评估报告确定的估值为基础,公司与王洪仁、王靖交易确定的大农实业整体价值为4亿元(折合每股7.45元)。因此,公司转让给王洪仁、王靖浙江大农21%股权作价是以评估机构出具的评估报告为基础并综合考虑后续实际经营状态,交易各方协商确定,作价公允。(注:王洪仁于2019年3月17日去世,根据应芩琴和王靖向公司出具的《关于继续履行〈关于浙江大农实业股份有限公司之股份转让协议〉的承诺》,应芩琴和王靖作为王洪仁的遗产继承人共同承担王洪仁根据上述《股份转让协议》的约定应履行的对公司支付股份转让款的义务。本次转让浙江大农股份后,王靖成为大农实业的控股股东和实际控制人。)

4)资产处置收益情况及收益确认期间是否合规

2019年4月,大农实业完成董事会成员改选,公司委派的董事由3名变更为2名,占大农实业董事会成员总人数的40%。根据《企业会计准则》的相关规定,公司在大农实业董事会成员中占少数席位,对大农实业不再具有控制权,持股比例由66.67%下降至45.67%,对持有大农实业45.67%的剩余股权改按权益法进行后续计量。

根据《企业会计准则第33号——合并财务报表》的规定,母公司因处置部分股权投资丧失了对原有子公司控制的,在合并财务报表中,应当按照丧失控制权日的公允价值进行重新计量剩余股权,处置股权取得的对价与剩余股权的公允价值之和,减去按原持股比例计算应享有原有子公司自购买日开始持续计算的净资产账面价值份额与商誉之和,形成的差额计入丧失控制权当期的投资收益。与原有子公司的股权投资相关的其他综合收益,其他所有者权益变动,应当在丧失控制权时转入当期损益。

根据公司聘请的坤元评估对浙江大农截至2019年3月31日净资产出具的《估值报告》(坤元评咨(2020)1-6号),浙江大农净资产评估值为41,300万元,公司对持有浙江大农剩余45.67%的股权按上述评估值计算的公允价值18,860.33万元重新计量计入对大农实业按权益法核算的初始长期股权投资成本。经计算,上述股权处置产生的收益为9,796.83万元。由于浙江大农于2019年4月完成董事会改选,公司自2019年4月起实质上丧失了对大农实业的控制权,故2019年度确认的股权处置收益符合《企业会计准则》的相关规定。

5)交易是否存在利益输送或损害公司利益的情形

经公司核查,本次交易以评估机构确认市场价值为基础,经过双方协商确认交易价格,定价具有公允性,上述交易不存在利益输送或损害公司利益的情形。

该事项已分别于2018年7月13日和2018年12月24日在指定媒体上进行信息披露:《关于出售控股子公司部分股份暨关联交易的公告》(公告编号:2018-074)、《关于出售控股子公司部分股份暨关联交易的进展公告》(公告编号:2018-126);并在《关于对深圳证券交易所2018年年报问询函回复的公告》(公告编号:2019-078)内进行进一步说明。

2、根据年报,你公司向前五名供应商采购金额为100.05亿元,占年度采购总额比例为81.11%,较上年上升15.47个百分点,其中第一大供应商采购比例为49.03%。请你公司结合向前五大供应商采购的内容与服务、近两年前五大供应商是否发生变动等,分析供应商集中度进一步上升的原因及必要性以及你公司采取的防范供应商集中度较高风险的措施。

(1)前五大供应商采购的内容与服务、近两年前五大供应商是否发生变动

1)2018年

序号	供应商媒体名称	采购金额(不含税)	采购占比	采购内容与服务
1	字节跳动(巨量引擎)	225,658.51	21.07%	互联网流量资源
2	奇虎360	145,777.91	13.61%	互联网流量资源
3	百度	140,891.75	13.16%	互联网流量资源
4	OPPO	124,718.43	11.65%	互联网流量资源
5	小米	65,835.20	6.15%	互联网流量资源
	合计	702,881.80	65.64%	

2)2019年

序号	供应商媒体名称	采购金额(不含税)	采购占比	采购内容与服务
1	字节跳动(巨量引擎)	604,751.18	49.03%	互联网流量资源
2	奇虎360	134,445.42	10.90%	互联网流量资源
3	百度	114,120.60	9.25%	互联网流量资源
4	OPPO	111,226.42	9.02%	互联网流量资源
5	小米	35,990.14	2.92%	互联网流量资源
	合计	1,000,533.76	81.11%	

(2)供应商集中度进一步上升的原因及必要性

2018-2019年,公司前五大供应商的排序未发生变化。前五大供应商2019年的采购总量较2018年增加29.77亿元,主要原因系2019年今日头条媒体采购金额较2018年增加37.91亿元,而前五大供应商中的其他媒体采购金额减少8.14亿元。

今日头条媒体资源(包括今日头条、抖音、火山小视频、西瓜视频等)的采购金额大幅增加的原因系公司把握行业发展方向,迎合网民行为习惯和市场需求的变化趋势,加大在短视频领域的业务投放量所致。

用户时间碎片化,对内容媒介的形式要求更加丰富快速。今日头条体系内APP实现了多场景、全方位的覆盖,因此成为中国互联网广告主最为推崇的投放媒体,尤其是游戏类客户的投放在2019年迅猛增长。今日头条APP国内用户量从2018年的4亿左右增长到2019年的8亿多,增长率超过100%,其广告收入2019年超过1,000亿元,同比增长超过150%。

数字媒体是数字广告的最终投放平台,媒体资源的体量和质量从一定程度上会影响服务商的服务内容和品质,公司所处行业对头部媒体的采购占比较高具有行业普遍性。同行业上市公司采购前五供应商占比情况如下:

同行业上市公司	2019年采购前五占比	2018年采购前五占比
科达股份	78.03%	58.91%
蓝色光标	75.43%	64.27%

如上表所示,公司采购前五名集中度情况与同行业上市公司基本一致。

此外,国内媒介资源供应商的集中性导致公司互联网业务前五大供应商采购额占互联网业务营业成本的比例较高。

(3)公司采取的防范供应商集中度较高风险的相关措施

对于供应商集中度较高的情况,公司在2019年已积极开拓了快手、B站等新媒体资源,并且在重庆战略部署,成立视频拍摄基地,以拓展网络直播业务及广告素材制作业务。2020年,在行业倾向短视频和直播渠道的趋势下,公司将在持续增长业务体量的同时,注意采取防控相关集中度风险的措施:

1)注重细分渠道中的布局分配,加大在快手、B站等头部及中腰部媒体的业务采购体量;

2)积极寻找模式相同的媒体资源,增强供应商的多元化,降低对单一供应商的依赖程度。

综上所述,虽然公司所处行业对头部媒体的采购占比较高具有行业普遍性,但公司仍积极寻求防范对头部媒体采购过于集中的相关措施,将对防范公司供应商集中度较高的风险起到积极的作用。

3、根据年报,你公司合并报表范围内上海智趣广告有限公司(以下简称“智趣广告”)于业绩承诺期内未完成业绩承诺,你公司已对相关补偿义务人提起仲裁。请你公司逐年说明智趣广告业绩承诺期内承诺业绩金额、实际业绩金额、应补偿及未补偿金额、补偿期限,目前仲裁审理进展,预计可收回的补偿金额及收回时点。

(1)智趣广告业绩承诺期内承诺业绩金额、实际业绩金额、应补偿及未补偿金额、补偿期限

项 目	2016年	2017年	2018年
承诺业绩金额	5,800.00	7,540.00	9,802.00
实际业绩金额	3,223.96	3,668.95	770.15
应补偿金额	8,393.11	12,612.45	29,427.09
未补偿金额	0.00	10,846.75	29,427.09

智趣广告2016-2018年度实现审核税后净利润未达到业绩承诺要求,原股东累计应补偿金额50,432.66万元。其中,2016年度应补偿金额8,393.11万元,原股东徐佳亮、徐晓峰全部以股份18,166,915股进行了补偿;2017年度应补偿金额12,612.45万元,折合股份应补偿27,299,678股,原股东徐佳亮、徐晓峰以其持有的剩余股份3,821,856股进行了补偿,2017年度剩余尚未补偿金额10,846.75万元;2018年度应补偿金额29,427.09万元,未补偿金额29,427.09万元。2017年度和2018年度累计应补偿未补偿金额为40,273.84万元。

鉴于徐佳亮、徐晓峰目前已无公司股票,故根据《业绩补偿协议》5.1.1条第2款之约定,首先应由徐佳亮、徐晓峰进行现金补偿。由于徐佳亮、徐晓峰无力履行现金补偿义务,根据《补偿协议》的约定,如徐佳亮、徐晓峰未能在协议约定的期限内对于公司作出补偿的,则其尚未补偿的部分应全额由迹象信息技术(上海)有限公司(以下简称“迹象信息”)以其持有的公司股份予以补偿,仍未足额补偿的,由迹象信息以现金方式按照其在本次交易中取得的现金对价图人民币25,510.009元为限予以补偿。根据《业绩补偿协议》第5.1.1款约定,迹象信息除应以其持有的利欧股份进行补偿外,还应支付25,510.005.91元现金补偿款,同时迹象信息还应返还前述股份对应的分红款987,523.17元。依照上述约定迹象信息仍未能足额补偿的,将由徐佳亮、徐晓峰以现金方式予以补偿,且徐佳亮、徐晓峰就上述补偿责任承担连带责任。

公司已函告迹象信息及其股东要求其履行补偿义务并返还对应的分红款,但对方一直未能依约履行。

(2)目前仲裁审理进展,预计可收回的补偿金额及收回时点

公司已委托浙江天册律师事务所向上海国际经济贸易仲裁委员会(上海国际仲裁中心)提交了仲裁申请及后续变更仲裁请求,相关仲裁请求已获得仲裁庭的同意。由于受疫情影响,原定开庭时间取消,具体开庭时间待定。

截至本回复出具日,公司与迹象信息履行业绩补偿义务有关的事项处于仲裁程序中,可收回的补偿金额及收回时点尚无法确定,最终业绩补偿方案待仲裁庭的裁决结果确定。公司将持续督促相关方履行业绩补偿义务,并根据相关法律法规的要求履行信息披露义务。

4、2019年末,你公司商誉账面原值为38.77亿元,本期计提减值损失9,576万元,商誉减值准备期末余额为20.42亿元,商誉账面净值为18.36亿元。请你公司说明商誉账面净值所对应的资产组或企业的商誉余额情况,并结合各相关资产组的经营业绩、未来现金流预测等情况,说明报告期内商誉减值准备的充分性。

(1)2019年末商誉账面值情况

被投资单位或形成商誉的事项		商誉原值	商誉减值准备期初数	商誉减值准备本期增加	商誉减值准备期末数	商誉账面净值
利欧湖南		5,349.74	5,349.74	0	5,349.74	0
大连华能		1,603.69	1,603.69	0	1,603.69	0
上海漫酷	利欧数字平台	380,785.16	187,643.18	9,576.26	197,219.45	183,565.71
上海氢氪						
上海沃动						
琥珀传播						
万圣伟业						
微创时代						
上海智趣						
合计		387,738.59	194,596.62	9,576.26	204,172.88	183,565.71

公司2019年将原收购的标的公司上海漫酷广告有限公司、上海氢氪广告有限公司、上海沃动市场营销策划有限公司、银色琥珀文化传播(北京)有限公司、江苏万圣伟业网络科技有限公司、北京微创时代广告有限公司和上海智趣广告有限公司相关人员、组织架构、业务等进行系统整合,拟打造一体化的利欧数字广告承接和投放平台,收购上述标的公司产生的商誉一并转入利欧数字平台。

2019年末商誉账面净值为183,565.71万元,系利欧数字平台的相关商誉。

(2)利欧数字平台的相关商誉所在资产组本期计提前账面值情况

资产组构成	金额
不含商誉的资产组账面价值	181,434.29
分摊至资产组的商誉账面价值	193,141.98
包含商誉的资产组账面价值	374,576.26

(3)利欧数字平台近三年经营业绩

项目	2017年	2018年	2019年
营业收入	837,829.28	995,041.69	1,149,530.01
营业成本	728,055.35	908,460.92	1,069,232.81
税金及附加	1,052.23	1,832.64	998.36
销售费用	29,287.34	30,200.13	31,952.32
管理费用	27,476.03	27,280.31	18,589.06
研发费用	0.00	5,687.13	6,407.78
财务费用	4,383.65	9,911.97	5,420.16
资产减值损失	7,804.84	20,258.87	13,140.54
其他收益	0.00	0.00	4,286.72
营业利润	39,769.84	-8,590.28	8,075.70

上述利欧数字平台的经营业绩以利欧集团数字科技有限公司财务报表数据为基础,资产减值损失中剔除当期计提商誉减值损失,其他收益仅保留2019年增值税加计扣除形成的收益。

2019年利欧数字平台的收入较2018年增长15.53%,毛利率较2018年有所下降,期间费用、资产减值损失较2018年有所下降,营业利润有所提高。

(4)利欧数字平台未来现金流预测

1)营业收入和营业成本的预测

目前利欧数字平台有三大业务单元,分别为整合营销业务群-创意代理、整合营销业务群-媒介客户代理和媒介代理业务群。其中,整合营销业务群-创意代理业务主要为客户提供个性化的创意内容服务;整合营销业务群-媒介客户代理业务主要为电商、汽车、消费品、房地产、金融等领域客户提供媒介代理服务;媒介代理业务群主要为电子商务和网络服务领域客户提供精准营销和流量整合服务。

从利欧数字平台所处行业角度分析,数字营销行业近几年保持20%左右的较高增速。中国市场研究机构赛迪顾问发布的《2019年中国数字营销解决方案市场白皮书》显示,2018年中国数字营销市场规模538.3亿元,较2017年增长21.2%;白皮书预测,2019年中国数字营销市场规模652.5亿元,增长25.4%。受制于总体经济大环境的影响,数字营销增长趋势相较前三年放缓,但绝对增长率仍保持在较高位。白皮书指出,在数字营销方面,消费品、汽车、房地产等传统行业需求最为迫切,因为这些行业与最终用户越接近、与消费者产生互动体验越频繁、购买决策期较长的行业,也将率先从数字营销中获益。利欧数字平台经过多年的发展,积累了大量优质客户,对广告发布需求较大。同时,数字营销整体产业链经过数十年的发展,数字营销代理商行业竞争格局逐渐清晰,行业龙头企业的市场占有率有望进一步提升,主要逻辑在于随着媒体端集中度的不断提升,单个代理商的规模越大能够获得更加优惠的媒体政策,而规模的扩张又受制于公司的融资能力,已经上市的代理公司将更具优势。

利欧数字平台的营业成本主要为媒体采购成本。从行业来看,数字营销代理商是产业链中不可或缺的一环:从广告主角度来看,一方面受到人力成本限制,没有办法对接到所有的传播媒体,另一方面在投放策略和数据分析上没有代理商那么擅长。从媒体角度来看,媒体也无法对接到所有的广告主资源,依然需要对接代理商来高效售卖自身所有的广告位资源。广告代理商的信息壁垒逐渐消失,但是在帮助广告主进行营销创意、媒体投放策略和大数据分析等方面的优势将成为代理商的核心竞争能力,未来整体行业毛利率也将趋于稳定。从利欧数字平台自身来看,近几年,公司为拓展新客户,提高公司的市场占有率,让渡部分利润给客户,导致相关业务的毛利率有所下降。随着公司业务结构转变的完成及与客户的合作关系亦日益稳定,预测期内广告代理业务的毛利率将趋于稳定。

根据利欧数字平台以前年度业务情况和未来经营发展规划,结合数字营销行业的发展情况等因素,资产组未来的营业收入和营业成本预测结果如下:

业务	项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
创意代理	收入	53,527.66	58,168.08	62,183.33	65,233.23	66,728.75
	成本	34,540.62	37,776.98	40,612.18	42,760.96	43,779.12
	毛利率	35.47%	35.06%	34.69%	34.45%	34.39%
媒介客户代理	收入	332,708.36	342,689.61	349,543.40	356,534.27	363,664.96
	成本	305,920.61	315,098.23	321,400.19	327,828.19	334,384.76
	毛利率	8.05%	8.05%	8.05%	8.05%	8.05%
媒介代理	收入	981,760.59	1,160,564.01	1,284,581.98	1,375,025.83	1,436,599.13
	成本	939,029.50	1,110,043.70	1,228,081.29	1,315,105.98	1,374,461.39
	毛利率	4.35%	4.35%	4.40%	4.36%	4.33%
营业收入		1,367,996.61	1,561,421.70	1,696,308.71	1,796,793.33	1,866,992.84
营业成本		1,279,490.73	1,462,918.91	1,590,093.66	1,685,695.13	1,752,625.27
毛利率		6.47%	6.31%	6.26%	6.18%	6.13%

2)税金及附加的预测

利欧数字平台的税金及附加包括城市维护建设税、教育费附加、地方教育附加、文化事业建设费、印花税等。其中:城市维护建设税率为7%、5%、1%,教育费附加费率为3%,地方教育附加费率为2%。

未来各年公司应缴纳的城市维护建设税、教育费附加和地方教育附加预测时按照利欧数字营销业务各期应交流转税乘以相应税率计算确定。流转税中,应交增值税金额等于各期预测的销项税减去进项税,进项税预测时还考虑了新增资本性支出和现有设备的更新支出因素。

对于文化事业建设费、印花税,按照销售额、采购额乘以相应税率确定。

未来各年的税金及附加预测结果如下:

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
营业收入	1,367,996.61	1,561,421.70	1,696,308.71	1,796,793.33	1,866,992.84
税金及附加	1,132.29	1,258.81	1,347.92	1,449.02	1,498.70
占营业收入比例	0.08%	0.08%	0.08%	0.08%	0.08%

3)销售费用的预测

销售费用由工资薪酬及社保、房租、业务招待费、差旅费、办公费等费用构成。

对于工资薪酬及社保,结合公司未来人力资源配置计划,同时考虑未来工资水平按一定比例增长进行测算;

对于房租,按照相关合同和市场租金情况,同时考虑一定的增长幅度进行预测;

对于其他销售费用,根据历史数据,采用一定的数学方法分析各费用项目的发生规律,主要采用趋势分析法进行预测。

销售费用预测结果如下:

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
营业收入	1,367,996.61	1,561,421.70	1,696,308.71	1,796,793.33	1,866,992.84
销售费用	28,926.24	29,051.83	29,573.99	30,089.98	30,629.19
占营业收入比例	2.11%	1.86%	1.74%	1.67%	1.64%

4)管理费用的预测

管理费用主要由工资薪酬及社保、办公费、邮电费、审计咨询费用、折旧与摊销费用、房租等构成;

对于工资薪酬及社保,结合公司未来人力资源配置计划,同时考虑未来工资水平按一定比例增长进行测算;

对于折旧与摊销费用,按照现有的固定资产、无形资产和长期待摊费用,根据未来的更新计划、预计资本性支出情况以及折旧、摊销政策估算得出;

对于房租,按照相关合同和市场租金情况,同时考虑一定的增长幅度进行预测;

对于其他各项管理费用,根据历史数据,采用一定的数学方法分析各费用项目的发生规律,主要采用趋势分析法进行预测。

管理费用预测结果如下:

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
营业收入	1,367,996.61	1,561,421.70	1,696,308.71	1,796,793.33	1,866,992.84
管理费用	16,252.94	15,037.98	14,767.69	14,759.77	14,880.56
占营业收入比例	1.19%	0.96%	0.87%	0.82%	0.80%

5)研发费用的预测

研发费用主要由工资薪酬及社保、办公费、邮电费、差旅费、房租等构成。

对于工资薪酬及社保,结合公司未来人力资源配置计划,同时考虑未来工资水平按一定比例增长进行测算;

对于房租,按照相关合同和市场租金情况,同时考虑一定的增长幅度进行预测;

对于其他各项研发费用,根据历史数据,采用一定的数学方法分析各费用项目的发生规律,主要采用趋势分析法进行预测。

研发费用预测结果如下:

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
营业收入	1,367,996.61	1,561,421.70	1,696,308.71	1,796,793.33	1,866,992.84
研发费用	6,696.23	6,810.57	6,941.51	7,060.44	7,196.87
占营业收入比例	0.49%	0.44%	0.41%	0.39%	0.39%

6)财务费用(不含利息支出)的预测

财务费用(不含利息支出)主要为手续费、利息收入。经分析,公司的手续费与营业收入存在一定的比例关系,故本次对手续费预测,根据手续费与营业收入之间的比例进行预测;对于利息收入,根据预测期内货币资金余额和活期存款利率进行预测。

财务费用(不含利息支出)预测结果如下:

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
财务费用	227.67	262.14	279.87	293.59	302.70

注:不含利息支出。

7)资产减值损失的预测

主要考虑企业应收款的回款损失,根据以前年度坏账等情况,综合确定未来预计的资产减值损失。

资产减值损失预测结果如下:

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
资产减值损失	2,325.59	2,654.42	2,883.72	3,054.55	3,173.89

8)其他收益的预测

根据《财政部 税务总局 海关总署关于深化增值税改革有关政策的公告》(2019年第39号),自2019年4月1日至2021年12月31日,允许生产、生活性服务业纳税人按照当期可抵扣进项税额加计10%,抵减应纳税额。按照利欧数字平台当期可抵扣进项税额加计10%进行预测,超过当年应交增值税部分留到下期抵扣。

其他收益预测结果如下:

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
其他收益	5,308.10	5,925.10	0.00	0.00	0.00

9)营业外收入、支出的预测

对于营业外收支,由于不确定性太强,无法预计,预测时不予考虑。

10)息税前利润的预测

息税前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用-财务费用(不含利息支出)-资产减值损失+其他收益+营业外收入-营业外支出

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
一、营业收入	1,367,996.61	1,561,421.70	1,696,308.71	1,796,793.33	1,866,992.84
减:营业成本	1,279,490.73	1,462,918.91	1,590,093.66	1,685,695.13	1,752,625.27
税金及附加	1,132.29	1,258.81	1,347.92	1,449.02	1,498.70
销售费用	28,926.24	29,051.83	29,573.99	30,089.98	30,629.19
管理费用	16,252.94	15,037.98	14,767.69	14,759.77	14,880.56
研发费用	6,696.23	6,810.57	6,941.51	7,060.44	7,196.87
财务费用(不含利息支出)	227.67	262.14	279.87	293.59	302.70
资产减值损失	2,325.59	2,654.42	2,883.72	3,054.55	3,173.89
其他收益	5,308.10	5,925.10	0.00	0.00	0.00
二、营业利润	38,253.02	49,352.14	50,420.35	54,390.85	56,685.65
加:营业外收入	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
减:营业外支出	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
三、息税前利润	38,253.02	49,352.14	50,420.35	54,390.85	56,685.65

11)折旧费及摊销的预测

固定资产的折旧是由两部分组成的,即对基准日现有的固定资产(存量资产)按企业会计计提折旧的方法(直线法)计提折旧、对基准日后新增的固定资产(增量资产),按完工或购入年份的中期作为转固定资产日期开始计提折旧。

年折旧额=固定资产原值×年折旧率

无形资产摊销主要系办公软件的摊销,预测时按照尚余摊销价值根据企业摊销方法进行了测算。

长期待摊费用的摊销主要系微信公众号购买成本和办公室装修费用的摊销,预测时按照尚余摊销价值根据企业摊销方法进行了测算。

未来各期固定资产折旧及摊销预测结果如下:

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
折旧及摊销	3,341.20	2,337.70	872.01	821.13	791.52

12)营运资金增减额的预测

营运资金主要为流动资产减去流动负债。

随着公司生产规模的变化,公司的营运资金也会相应的发生变化,具体表现在应收账款、预付款项和应付、预收款项的变动上以及其他额外资金的流动。评估人员在分析公司以往年度上述项目与营业收入、营业成本的关系,经综合分析后确定适当的指标比率关系,以此计算委估资产组未来年度的营运资金的变化,从而得到委估资产组各年营运资金的增减额。

营运资金增减额预测结果如下:

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
最低现金保有量	55,131.17	62,747.08	68,121.30	72,132.20	74,951.76
应收款类	403,969.40	447,035.03	475,475.33	496,094.64	510,249.14
其他流动资产	6,201.45	7,090.49	7,706.88	8,170.25	8,494.64
应付款类	268,522.84	307,018.36	333,708.14	353,771.73	367,818.15
营运资金	196,779.18	209,854.24	217,595.37	222,625.36	225,877.39
营运资金增加	13,185.04	13,075.06	7,741.13	5,029.99	3,252.03

注:应收款类包括应收票据及应收账款(扣减预收款项)、其他应收款等;应付款类包括应付票据及应付账款(扣减预付款项)、应付职工薪酬、应交税费、其他应付款等。

13)资本性支出的预测

资本性支出包括追加投资和更新支出。

根据利欧数字平台的经营规划和投资计划,追加的投资主要为整合工作涉及的办公场地装修、信息化平台搭建等的投资支出和电子设备、办公设施的支出。

对于预测期内需要更新的相关资产,评估人员经过与企业管理层和设备管理人员沟通了解,按照企业现有资产状况和生产能力对以后可预知的年度进行了相关资产更新测算,形成各年资本性支出。

永续期的资产更新支出以年金化金额确定。

资本性支出预测结果如下:

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
追加投资	483.10	217.61	65.00	65.00	65.00
更新支出	219.49	236.34	342.55	345.04	340.84
资本性支出合计	702.59	453.95	407.55	410.04	405.84

14)税前现金流的预测

税前现金流=息税前利润+折旧及摊销-资本性支出-营运资金增加额

根据上述预测得出预测期现金流,并预计2024年后每年的现金流基本保持不变,具体如下:

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
息税前利润	38,253.02	49,352.14	50,420.35	54,390.85	56,685.65
加:折旧和摊销	3,341.20	2,337.70	872.01	821.13	791.52
减:资本性支出	702.59	453.95	407.55	410.04	405.84
减:营运资金增加	13,185.04	13,075.06	7,741.13	5,029.99	3,252.03
税前现金流	27,706.59	38,160.83	43,143.68	49,771.95	53,819.30

(5)商誉减值准备的充分性

商誉的可收回金额按照预计未来现金流量的现值计算。

公司委托坤元评估对利欧数字平台的资产组可回收价值进行评估。依据评估目的与持续经营的假设,考虑所评估资产的特点,坤元评估采用收益法对资产组的可回收价值进行了评估。其预计现金流量根据公司批准的5年期现金流量预测为基础,减值测试采用的折现率为14.31%,该折现率与同行业公司采用的折现率基本相当。根据坤元评估出具的《资产评估报告》(坤元评报(2020)1-29号),利欧数字平台包含商誉的资产组可回收价值