证券代码:600358 证券简称:国旅联合 公告编号:2024-临031

国旅文化投资集团股份有限公司关于回复上海证券交易所对公司2023年年度报告信息披露监管工作函的公告

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。

国旅文化投资集团股份有限公司(以下简称“国旅联合”或“公司”)于近日收到上海证券交易所下发的《关于国旅文化投资集团股份有限公司2023年年度报告的信息披露监管工作函》(上证公函【2024】0298号)(以下简称“监管工作函”)。公司及年审会计师中审华会计师事务所(特殊普通合伙)对监管工作函所提出的问题进行了认真核查和分析。现就监管工作函回复内容公告如下:

问题1.关于新线中视业绩。年报及前期公告显示,北京新线中视文化传播有限公司(以下简称新线中视)系公司前期收购标的,未完成业绩承诺,业绩承诺方榕树市毅炜投资管理中心(有限合伙)(以下简称毅炜投资)尚有4408.92万元补偿义务未履行。2023年4月,公司与毅炜投资签订协议,若新线中视2023年净利润超过1040万元,毅炜投资可获得超额奖励,其中60%作为对公司业绩补偿款的偿还。新线中视为公司主要业务主体,本期实现收入占公司全年营业收入的92.41%,近三年营业收入分别为6.22亿元、4.52亿元、5.02亿元,净利润分别为785.08万元、459.81万元、2344.80万元。公司应收账款期末余额1.84亿元,同比增长28.09%,原因为年末收入增长。公司第四季度实现营业收入1.53亿元,较2022年同比上涨33.81%。

请公司:(1)补充披露新线中视报告期内业务开展是否存在行业政策、业务模式、供应商、客户、信用政策等方面的重大变化,并结合定价模式、成本构成、毛利率等因素,定量分析新线中视本期净利润大幅增长的具体原因,说明近三年净利润与营业收入波动幅度不匹配的原因及合理性;(2)结合同行业可比公司情况,说明第四季度收入同比明显上涨的合理性,并结合应收账款上涨情况,说明相关账款的可收回性,收入确认是否符合《企业会计准则》的要求;(3)结合以前年度新线中视因应收款计提坏账增加等原因出现业绩下滑的情况,说明新线中视本期坏账准备计提是否充分,是否存在为了确认超额奖励抵偿前期业绩承诺补偿款而进行不当盈余管理的情况;(4)结合业绩考核协议仅签订1年、签订协议后净利润大幅增长等背景情况,说明新线中视相关业务开展是否对其核心团队存在重大依赖,本期实现的盈利水平是否具备可持续性,并充分提示相关风险;(5)核实并督促业绩承诺方尽快履行补偿义务,并制定切实可行的追偿计划和实施措施,切实保护公司和中小投资者利益。

【公司回复】

一、补充披露新线中视报告期内业务开展是否存在行业政策、业务模式、供应商、客户、信用政策等方面的重大变化,并结合定价模式、成本构成、毛利率等因素,定量分析新线中视本期净利润大幅增长的具体原因,说明近三年净利润与营业收入波动幅度不匹配的原因及合理性;

(一)补充披露新线中视近三年业务开展是否存在行业政策、业务模式、供应商、客户、信用政策等方面的重大变化

1.行业政策

新线中视主营业务为互联网广告业务,并聚焦于游戏行业。游戏行业的监管政策和游戏版号审批政策变化,直接影响游戏行业的经营向好,也间接影响作为游戏广告营销服务商新线中视的经营状况。据统计,国家新闻出版署2023年公布的国产网络游戏版号总数为977款,2022年这一数字仅为468款,同比增长108.76%,与之对应的是国内游戏业在2023年呈回暖态势。中国游戏产业年会发布的《2023年中国游戏产业报告》显示,2023年国内游戏市场实际销售收入3,029.64亿元,同比增长13.95%,首次突破3,000亿元,用户规模达到历史新高的6.68亿人。2023年国内游戏行业的发展,为相关产业服务商提供了增量业务支撑。

2.业务模式

新线中视的主营业务为互联网广告业务。具体为按照客户的具体投放要求或通过策划、设计、推广、制作等综合服务,将客户的产品以各种广告的形式通过互联网媒体进行投放。公司的主要客户是网易、腾讯等游戏行业的公司,投放的主要媒体为头条/抖音、快手、B站等互联网媒体。公司的具体业务类型,分为广告效果营销业务(因按照客户要求选择媒体投放广告)和策略创意业务(因为客户提供策划、设计、推广、投放及制作等综合营销服务)。近三年,新线中视的业务模式未发生重大变化。

3.供应商情况

新线中视向供应商采购的产品和服务主要是媒体渠道资源。一方面,新线中视根据公司的经营计划,与媒体进行洽谈,取得一定期间内媒体资源的独家代理权;另一方面,新线中视根据广告主的具体需求,采购一定期间内的特定媒体资源位置。

近三年,公司合作的供应商(媒体)发生了较大变化,由头条/抖音、快手占比较大转为B站为主。上述媒体的转变,主要是由于新线中视是一家侧重内容创意的传播公司,B站的内容属性和受众群体更适合新线中视的营销策略;同时,B站商业化处于快速发展期,市场红利相对较高。新线中视凭借B站核心代理商的优势开展节点营销,持续加大与B站的合作,在B站游戏广告领域取得显著成果,被B站授予年度领航合作伙伴奖。

新线中视近三年前五大供应商采购情况如下:

金额单位:万元

供应商名称	对应媒体	采购内容	2023年度		2022年度		2021年度	
			采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
幻电科技(上海)有限公司	B站	媒体流量等	30,260.33	69.92%	20,314.64	51.70%	10,213.55	18.18%
超电(上海)信息科技有限公司	B站花火	媒体流量等	5,897.19	13.63%	3,744.69	9.53%	4,165.58	7.42%
武汉巨量星图科技有限公司	抖音	媒体流量等	1,443.37	3.33%	2,957.23	7.53%	–	–
湖北巨量引擎科技有限公司	抖音	媒体流量等	1,734.44	4.01%	–	–	–	–
红顶天文化传媒(北京)有限责任公司	快手	媒体流量等	623.56	1.44%	1,966.14	5.00%	–	–
北京快手广告有限公司	快手	媒体流量等	–	–	–	–	9,991.77	17.79%
湖北今日头条科技有限公司	头条	媒体流量等	–	–	–	–	21,600.16	38.45%
上海钛镁网络科技有限公司	–	媒体流量等	–	–	2,505.19	6.38%	–	–
广州捷纽因信息科技有限公司	–	媒体流量等	–	–	–	–	2,267.35	4.04%
合计			39,958.89	92.32%	31,487.89	80.13%	48,238.41	85.87%

如上表,近三年新线中视B站采购占比大幅上升。2021年新线中视采购的媒体主要包括B站、快手、头条,其中B站采购占比25.60%,快手采购占比17.79%,头条采购占比38.45%,各媒体所占比重较为均衡。2022年新线中视向B站的采购占比上升至61.23%,2023年向B站的采购占比达到83.55%。

4.客户情况

新线中视通过深挖头部客户需求,持续依靠创意策略、跨界资源嫁接赋予投放广告产生内容黏性,通过优质内容营销获得客户与平台认可。近年来在持续服务网易后,新线中视又进一步拓展了腾讯及米哈游的合作份额。新线中视近三年前五大客户情况如下:

金额单位:万元

客户名称	游戏厂商	销售内容	2023年度		2022年度		2021年度	
			销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
网易(杭州)网络有限公司	网易	广告营销等	14,418.55	28.73%	22,244.29	49.21%	34,679.50	55.74%
广州博冠信息科技有限公司	网易	广告营销等	3,145.43	6.27%	2,974.33	6.58%	4,982.81	8.01%
腾讯科技(上海)有限公司	腾讯	广告营销等	5,614.56	11.19%	1,436.79	3.18%	–	–
腾讯科技(深圳)有限公司	腾讯	广告营销等	3,098.22	6.17%	1,268.29	2.81%	–	–
腾讯科技(成都)有限公司	腾讯	广告营销等	2,510.83	5.00%	1,434.30	3.17%	–	–
上海米哈游影铁科技有限公司	米哈游	广告营销等	5,289.66	10.54%	–	–	–	–
IGGSINGAPOREPTE.LTD.	IGG	广告营销等	–	–	–	–	1,723.94	2.77%
上海自意网络科技有限公司	–	广告营销等	–	–	1,275.42	2.82%	–	–
菲尔莱(北京)科技有限公司	–	广告营销等	–	–	–	–	3,215.40	5.17%
霍尔果斯小小橙软件开发有限责任公司	–	广告营销等	–	–	–	–	1,282.96	2.06%
合计			34,077.26	67.91%	30,633.42	67.77%	45,884.61	73.75%

如上表,近三年新线中视客户由网易、IGG等客户,逐步转为腾讯、网易、米哈游等头部厂商。目前国内最大的三家头部游戏厂商腾讯、网易、米哈游均为新线中视客户。2021年公司主要客户为网易,其收入占比为63.75%。2022年公司新增客户腾讯,其收入占比为9.16%,网易仍为新线中视主要客户,收入占比为55.79%。2023年,新线中视进一步加大与腾讯的合作,收入占比为22.36%,并新增与米哈游的合作,收入占比为10.54%,网易收入占比降低为35%。

5.信用政策

新线中视的信用政策主要涉及两方面,一方面是需要向媒体供应商提供预付款,另一方面是需要承担为客户垫款的账期。近三年,新线中视的信用政策未发生重大变化。

新线中视的具体业务类型,分为广告效果营销业务和策略创意业务。广告效果营销业务的媒体供应商为B站等媒体平台,新线中视对B站等媒体的预付款方式为平台充值,由业务部门根据每天广告投放安排提交日计划,结合平台账户余额后,经审批后向B站等媒体充值。策略创意业务的供应商主要为B站UP主等,根据游戏厂商需求UP主拍摄广告文案并投放,预付款比例为30%-100%。

新线中视对于一般客户按照规模信用不同,分为S、A、B、C四个等级,给予1-3个月和预付款等账期的信用政策。对于腾讯、网易头部游戏厂商,新线中视再延长1-2月的账期。

综上所述,2023年国内游戏行业的发展,为新线中视的业绩表现提供了业务支撑。近三年,新线中视的业务模式和信用政策未发生重大变化。新线中视的供应商(媒体)变动较大,由头条/抖音、快手转为B站。新线中视的客户结构发生较大变化,由较为单一的网易,逐步优化到国内最大的三家头部游戏厂商腾讯、网易及米哈游。

(二)结合定价模式、成本构成、毛利率等因素,定量分析新线中视本期净利润大幅增长的具体原因,说明近三年净利润与营业收入波动幅度不匹配的原因及合理性

1.营业收入、净利润波动情况

新线中视近三年营业收入、成本、净利润等主要指标变动情况如下:

金额单位:万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
营业收入	50,180.67	45,203.95	62,214.01
营业成本	45,500.22	41,589.55	56,176.73
毛利率	9.33%	8.00%	9.70%
信用减值损失	-356.72	-1,461.37	-1,160.38
归属母公司净利润	2,344.80(见注1)	459.81	785.08
剔除信用减值损失影响后,归属母公司净利润	2,701.52	1,921.18	1,945.46

注1:2023年4月,公司与毅炜投资签订的《业绩考核实施协议》,“乙方(即新线中视)考核年度实现本协议约定的净利润,在考核年度结束后,由甲方(即公司)聘请符合《证券法》规定的会计师事务所(以下简称“会计师事务所”),对考核期年度的净利润情况进行专项审核,并出具《专项审核报告》。为保障双方利益,甲方聘请的会计师事务所应是当年(指考核年度)为上市公司提供年报审计服务的会计师事务所。”2024年3月28日,公司年报审计师中审华会计师事务所(特殊普通合伙)出具《关于北京新线中视文化传播有限公司2023年度考核净利润完成情况的专项审核报告》(CAC证专字[2024]0118号),经审核,新线中视2023年度合并报表口径下归属于母公司所有者的净利润(本考核口径)为2,344.80万元,业绩考核奖励应为1,180.84万元。新线中视2023年度财务报表的净利润为1,163.96万元(即考核口径净利润2,344.80万元,减计入管理费用中的考核奖励1,180.84万元)。

如上表,新线中视近三年营业收入分别为62,214.01万元、45,203.95万元、50,180.67万元,归母净利润分别为785.08万元、459.81万元、2,344.80万元。营业收入波动,主要是由于2022年度公司减少了快手、头条等媒体业务,使得客户收入有所下降,2023年腾讯、网易、米哈游均有重量级新品上市,使得新线中视收入有所增加。净利润大幅波动的主要原因为信用减值损失的影响,剔除该影响因素后,新线中视三年净利润分别为1,945.46万元、1,921.18万元、2,701.52万元。剔除信用减值损失的影响后,新线中视净利润变动主要是由于毛利额的波动影响所致。

2.毛利额波动情况

新线中视采取的定价模式是市场导向定价法,根据消费者对产品价值的认知和需求的强度,即通过客户的投放预算、预算的投放效果来决定价格。

新线中视营业成本主要包括媒体成本、业务人员薪酬及其他费用,其中媒体成本是影响毛利额的主要因素。剔除业务人员薪酬及其他费用影响后,新线中视营业收入及相关媒体成本对应的毛利额、毛利率变动情况如下:

金额单位:万元

项目	2023年度	2022年度	2021年度
营业收入	50,180.67	45,203.95	62,214.01
媒体成本	43,281.58	39,294.89	56,176.73
毛利额(仅考虑媒体成本)	6,899.09	5,909.06	6,037.28
毛利率(仅考虑媒体成本)	13.75%	13.07%	9.70%
剔除信用减值损失影响后,归属母公司净利润	2,701.52	1,921.18	1,945.46

如上表,剔除信用减值损失影响后,新线中视净利润波动,主要是由于毛利额变动所致。2021-2022年度,毛利额变动不大,净利润也变动不大。2023年毛利额较2021年度、2022年度平均值增加925.92万元,净利润也较2021年度、2022年度平均值增加768.20万元。

近三年,新线中视来自于B站媒体平台的收入占比分别为21.17%、58.80%、81.11%,呈现快速增长的趋势。近三年新线中视来自于B站的毛利率虽然有所下降,但与其他媒体平台相比为中高水平。B站带来的毛利额也随之逐年上升,成为公司的主要利润来源。

快手媒体平台近三年的收入占比分别为14.65%、1.17%、0%,快手2021年收入占比高达20.17%,毛利率较低,故公司2022年在此媒体平台的收入占比降至1.17%,2023年基本停止与该媒体的业务。

头条/抖音媒体平台近三年的收入占比分别为36.73%、14.19%、7.01%,头条/抖音2021年收入占比高达50.56%,毛利率较低,2022年至2023年新线中视逐年降低了此媒体平台的业务占比。

综上,新线中视近三年毛利额波动,主要是由于合作的媒体发生变化所致。由快手、头条/抖音平台转为B站为主,且B站收入占比快速地增长,带来毛利额的增加。

3.近三年净利润与营业收入波动幅度不匹配的原因及合理性

近三年净利润与营业收入波动幅度不匹配主要由于两方面原因导致:

(1)2021至2023年,新线中视分别确认预计信用损失1,160.38万元、-1,461.37万元、356.72万元。预计信用损失金额的变动,导致净利润出现波动。

(2)2021至2023年,新线中视营业收入分别为62,214.01万元、45,203.95万元、50,180.67万元。仅考虑媒体成本的影响,毛利额分别为6,037.28万元、5,909.06万元、6,899.09万元。毛利额的波动主要是由于新线中视持续加大与B站的合作,B站收入占比的快速增长,带来毛利额的增加,净利润也随之增长。

综上,新线中视近三年净利润与营业收入波动具有合理性。

二、结合同行业可比公司情况,说明第四季度收入同比明显上涨的合理性,并结合应收账款上涨情况,说明相关账款的可收回性,收入确认是否符合《企业会计准则》的要求;

(一)结合同行业可比公司情况,说明第四季度收入同比明显上涨的合理性

2023年四季度,客户新产品集中上市,其中不乏营销预算充足的大作。新线中视积极参与了此轮营销,因而给新线中视四季度带来较大的收入增长。

新线中视同行业可比公司2022年、2023年第四季度收入变动情况如下:

金额单位:万元

证券代码	证券简称	2022年四季度营业收入	2023年四季度营业收入	营业收入增长额	营业收入增长率
–	新线中视	10,152.28	13,972.44	3,820.16	37.63%
002400.SZ	省广集团	533,722.95	620,884.97	87,162.02	16.33%
300058.SZ	蓝色光标	1,011,037.97	1,630,441.29	619,403.32	61.26%

如上表,省广集团、蓝色光标2023年第四季度营业收入较上年同期增长率分别为16.33%、61.26%,新线中视营业收入增长率为37.63%,处于省广集团、蓝色光标的中间。新线中视2023年四季度的营业收入增长率与同行业增长趋势一致,处于合理范围内。

(二)结合应收账款上涨情况,说明相关账款的可收回性

公司应收账款账面价值变动情况如下:

金额单位:万元

项目	2023年末余额	2022年末余额	变动金额	变动比率
应收账款账面价值	18,355.26	14,329.79	4,025.47	28.09%

公司2023年末应收账款账面价值较上年末增加4,025.47万元,变动比率为28.09%。

公司2023年末应收账款前五名客户较上年变动情况如下:

金额单位:万元

客户名称	2023年末余额	2022年末余额	变动金额
腾讯科技(上海)有限公司	5,967.34	173.00	5,784.34
腾讯科技(成都)有限公司	1,794.75	806.45	988.30
腾讯科技(深圳)有限公司	1,705.88	621.66	1,084.22
腾讯小计	9,467.97	1,601.11	7,856.86
网易(杭州)网络有限公司	4,085.91	7,874.85	-3,788.94
广州博冠信息科技有限公司	136.32	565.04	-428.72
上海蛙扑网络技术有限公司	739.71	118.05	621.66
合计	14,419.91	10,159.05	4,260.86

如上表,应收账款主要客户余额较上年增加4,260.86万元。一方面是腾讯多款游戏新品上市,新线中视参与了其营销推广,导致腾讯应收账款增加7,856.86万元;另一方面,网易的应收账款较上年末减少3,788.94万元。综合影响,使得公司应收账款总额较上年增加4,260.86万元。新线中视给予腾讯的账期为4-5个月,期后已按账期回款6,172.41万元,回款金额占期末应收账款余额的65.26%。

上述业务在开展过程中业务模式没有发生变化,相关合同、执行流程、考核验收等均正常执行,应收款属于正常业务应收款,根据历史数据和行业数据来看,针对腾讯的正常业务应收款坏账风险性较小。

(三)收入确认是否符合《企业会计准则》的要求

根据《企业会计准则第14号——收入》(财会[2017]22号)的有关规定,企业应当在履行了合同中的履约义务,即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入。对于在某一时段内履行的履约义务,企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入,但是,履约进度不能合理确定的除外。对于在某一时点履行的履约义务,企业应当在客户取得相关商品或服务的控制权时点确认收入。

新线中视承接业务后,按照客户要求选择媒体投放广告,经与客户确认投放计划,在广告见诸媒体后根据广告实际投放量确认,或按照合同约定,相关服务已提供完毕,经与客户确认相关劳务成果时确认收入实现。根据新线中视的收入确认政策,广告效果营销类业务一般属于某一时点履行的履约义务,在交付并经客户确认后,确认收入。策略创意类业务的履约义务一般属于在某一时段内履行的业务,按照产出法或投入法确定履约进度,并经客户确认后,按照履约进度确认收入。

近三年,新线中视效果营销类业务和策略创意类业务收入分类明细情况如下:

金额单位:万元

类别	2023年		2022年		2021年	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
效果营销类业务	30,536.87	60.85%	21,203.84	46.91%	42,720.20	68.67%
策略创意类业务	19,643.81	39.15%	24,000.11	53.09%	19,493.81	31.33%
合计	50,180.67	100.00%	45,203.95	100.00%	62,214.01	100.00%

新线中视主要客户腾讯、网易既有效果营销类业务,也有策略创意类业务。如上表,2023年新线中视效果营销类业务占比上升为60.85%,占比较上年有所增加,主要是由于2023年腾讯、网易的效果营销类业务占比有所增长,同时当年新增客户米哈游均为效果营销类业务,综合影响使得新线中视2023年效果营销类业务占比有所增加。

新线中视的策略创意类业务主要流程包括创意提案、客户下单、媒介及内容执行、上线发布等环节,从客户下单到上线发布的执行周期一般为1个月左右。2023年四季度新线中视承接了腾讯某款主打游戏首发的媒体推广业务(新线中视四季度收入增长的主要原因),此项业务在12月共确认收入4,262.20万元,其中效果营销类业务收入1,066.64万元、策略创意类业务收入3,195.56万元。新线中视2023年12月策略创意类业务收入为3,690.08万元,此款游戏广告收入占其86.60%。新线中视根据客户要求,在2023年末前完成了此款游戏策略创意类业务广告的上线发布,按照产出法确定履约进度为全部完成,按照该履约进度确认相关收入。

综上,新线中视收入确认政策的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、结合以前年度新线中视因应收款计提坏账增加等原因出现业绩下滑的情况,说明新线中视本期坏账准备计提是否充分,是否存在为了确认超额奖励抵偿前期业绩承诺补偿款而进行不当盈余管理的情况;

(一)新线中视坏账准备波动的原因

以前年度新线中视因应收款坏账增加等原因,出现业绩下滑。新线中视坏账准备波动主要是由于单项计提坏账准备增加。

近三年单项计提坏账准备情况如下:

金额单位:万元

单位名称	会计科目	2023年计提坏账	2022年计提坏账	2021年计提坏账	坏账计提原因
北京二元互娱科技有限公司	应收账款	333.17	–	–	2023年起诉后,双方达成和解协议分期还款。该公司未按和解协议还款。申请强制执行后,未查到其他财产线索,全额计提坏账准备。
武汉清风得意网络科技有限公司	应收账款	–	943.33	328.13	2021年根据双方和解协议,按照未来现金流进行折现计提坏账。2022年,该公司破产清算,全额计提坏账准备。
武汉点指游网络科技有限公司	应收账款	–	206.76	–	该公司应收账款原值370.50万元,由于还款进度缓慢,2022年根据未来现金流折现的方法计提坏账准备206.76万元,账面净值163.74万元。2023年已向法院起诉,要求该公司加快还款速度,测算未来现金流量,无需进一步计提坏账准备。
北京九天互动软件有限公司	应收账款	–	22.83	–	提起诉讼,无其他财产线索,全额计提坏账准备。
速波赛尔信息技术(上海)有限公司	应收账款	–	20.43	–	新线中视未谈妥该项目版权,导致项目未完整执行,客户拒绝付款,收回可能性较小,全额计提坏账准备。
上海晨之科信息技术有限公司	应收账款	–	–	13.00	长账龄,预计无法收回,全额计提坏账准备。
上海蜜丽尔网络科技有限公司	应收账款	–	–	242.92	2021年归还22.08万元后,剩余欠款经多次催缴一直未履行还款义务,收回可能性较小,全额计提坏账,详见注1。
上海欢兽实业有限公司	应收账款	–	–	78.88	注1
海南星云互动娱乐有限公司	应收账款	–	–	56.96	注1
上海跳跃互动娱乐发展有限公司	应收账款	–	–	56.00	注1
上海集势文化传播有限公司	应收账款	–	–	43.20	注1
野兽生活(北京)食品科技有限公司	应收账款	–	–	29.91	注1
杭州火烧云科技有限公司	应收账款	–	–	22.73	注1
北京金堤科技有限公司	应收账款	–	–	20.53	注1
上海凌屿文化传媒有限公司	应收账款	–	–	16.00	注1
广州会玩互娱网络科技有限公司	应收账款	–	–	15.00	注1
上海醉游网络科技有限公司	应收账款	–	–	13.94	注1
上海繁舜信息技术有限公司	应收账款	–	–	12.25	注1
腾讯音乐娱乐(深圳)有限公司	应收账款	–	–	12.00	注1
上海阅搜信息技术有限公司	应收账款	–	–	11.90	注1
其他	应收账款	–	–	84.19	其他小额应收款已无法联系,全额计提坏账准备。
北京冠游时空数码技术有限公司	其他应收款	–	120.00	–	新线中视未完成合同约定框架金额,120万保证金被该公司依据合同约定不予退还,收回可能性较小,全额计提坏账准备。
北京汇思百通网络科技有限公司	其他应收款	–	460.38	–	该公司2021年向新线中视打还100万元后,余款多次催收仍未支付,收回可能性较小,全额计提坏账准备。
幻电科技(上海)有限公司	其他应收款	–	50.00	–	2019年12月,上海翅鹏的向该公司支付2020年效果广告独家代理保证金50万元。2020年上海翅鹏业务逐步停止,未能就保证金退还达成一致,收回可能性较小,全额计提坏账准备。
其他	其他应收款	–	66.64	–	其他小额应收款已无法联系,全额计提坏账准备。
合计		333.17	1,890.37	1,057.54	

注1:2021年,新线中视聘请北京市京师(南昌)律师事务所对上海蜜丽尔网络科技有限公司、上海欢兽实业有限公司等公司应收款项进行核查,走访客户经营地,经公开渠道查询客户经营情况、是否存在诉讼或被执行情况等。北京市京师(南昌)律师事务所对上述公司的应收款项出具法律意见书,认为款项的可收回性较小,新线中视参考法律意见书的建议全额计提坏账。

(二)说明新线中视本期坏账准备计提是否充分,是否存在为了确认超额奖励抵偿前期业绩承诺补偿款而进行不当盈余管理的情况

2023年末,新线中视除单项认定计提坏账准备的款项外,主要为按账龄分析法计提的应收款项,以下分别说明按账龄分析法计提坏账的应收账款和其他应收款坏账计提的充分性。

1.应收账款账龄分析法坏账准备计提的充分性

按账龄分析法计提坏账准备的应收账款期末余额明细如下:

金额单位:万元

账龄	2023年末余额		
	账面余额	坏账准备	计提比例(%)
1年以内(含1年)	18,014.23	180.14	1.00
1至2年	4.60	0.46	10.00
2至3年	0.00	0.00	20.00
3至4年	2.00	0.60	30.00
4至5年	0.00	0.00	50.00
5年以上	–	–	–
合计	18,020.83	181.20	–

如上表,新线中视账龄分析法计提坏账准备的应收账款主要为1年以内的应收款,大额应收账款明细如下:

金额单位:万元

单位名称	年末余额	占账龄分析法应收账款年末余额合计数的比例	账龄
腾讯科技(上海)有限公司	5,967.34	33.06%	1年以内
网易(杭州)网络有限公司	4,085.91	22.67%	1年以内
腾讯科技(成都)有限公司	1,794.75	9.96%	1年以内
腾讯科技(深圳)有限公司	1,705.88	9.47%	1年以内
上海蛙扑网络技术有限公司	739.71	4.10%	1年以内
上海米哈游影铁科技有限公司	339.27	1.88%	1年以内
武汉市腾讯信息技术有限公司	301.47	1.67%	1年以内
北京迪光数字科技有限公司	282.63	1.57%	1年以内
海南腾讯网络信息技术有限公司	271.52	1.51%	1年以内
上海游族信息技术有限公司	217.22	1.21%	1年以内
心动网络股份有限公司	205.02	1.14%	1年以内
深圳支希可洛科技有限公司	177.84	0.99%	1年以内
腾讯数码(深圳)有限公司	160.50	0.89%	1年以内
广州博冠信息科技有限公司	136.20	0.76%	1年以内
北京字跳网络技术有限公司	109.80	0.61%	1年以内
杭州看潮信息咨询有限公司	105.50	0.59%	1年以内
芜湖叠纸网络科技有限公司	104.38	0.58%	1年以内
合计	16,694.94	92.64%	

账龄分析法计提坏账的应收账款主要是应收腾讯、网易、米哈游等头部游戏厂商的款项。截至目前,均按约定的账期回款。

新线中视给予上述头部游戏厂商的账期,以及期后回款情况如下:

金额单位:万元

单位名称	年末余额	账期	期后回款金额	回款比例
腾讯科技(上海)有限公司	5,967.34	4-5个月	3,841.28	64.48%
腾讯科技(成都)有限公司	1,794.75	4-5个月	1,291.86	71.98%
腾讯科技(深圳)有限公司	1,705.88	4-5个月	1,039.27	60.92%
网易(杭州)网络有限公司	4,085.91	4-5个月	4,085.91	100.00%
上海蛙扑网络技术有限公司	739.71	2个月	739.71	100.00%
上海米哈游影铁科技有限公司	339.27	2个月	339.27	100.00%
合计	14,622.86		11,337.30	77.53%

2.其他应收款账龄分析法坏账准备计提的充分性

按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款期末余额明细如下:

金额单位:万元

账龄	2023年末余额		
	账面余额		坏账准备
	金额	比例(%)	
1年以内(含1年)	59.24	2.78	0.59
1至2年	80.50	3.78	8.05
2至3年	20.38	0.96	4.08
3至4年	1.40	0.07	0.42
4至5年	1,953.16	91.71	976.58
5年以上	15.03	0.70	15.03
合计	2,129.71	100.00	1,004.75

如上表,应收账款主要客户余额较上年增加4,260.86万元。一方面是腾讯多款游戏新品上市,新线中视参与了其营销推广,导致腾讯应收账款增加7,856.86万元;另一方面,网易的应收账款较上年末减少3,788.94万元。综合影响,使得公司应收账款总额较上年增加4,260.86万元。新线中视给予腾讯的账期为4-5个月,期后已按账期回款6,172.41万元,回款金额占期末应收账款余额的65.26%。

上述业务在开展过程中业务模式没有发生变化,相关合同、执行流程、考核验收等均正常执行,应收款属于正常业务应收款,根据历史数据和行业数据来看,针对腾讯的正常业务应收款坏账风险性较小。

【公司回复】

一、补充披露上海翅鹏的相关年度的主要财务数据,说明公司是否就收购、出售上海翅鹏51%股权履行相应决策程序和信息披露义务,并结合2019年半年报、年报对股权取得时点认定不一致的情况,说明前期信息披露是否真实、准确、完整;

2019年3月8日,新线中视与陈金香、胡啟鸿签署《关于上海翅鹏信息科技有限公司之股权转让协议》,以1元自陈金香处受让了上海翅鹏51%股权。根据上海海峡会计师事务所有限公司出具的《上海翅鹏信息科技有限公司2019年度审计报告》(沪海峡审字[2019]第41152号),新线中视收购上海翅鹏51%股权时相关财务数据如下:

金额单位:万元

截止日/期间	总资产	净资产	营业收入	净利润
2018月12月31日/2018年度	131.02	3.24	1,618.35	3.22
2019年3月31日/2019年1-3月	375.00	11.88	886.62	-1.37

如上表,收购上海翅鹏时相关财务数据,未达到强制信息披露义务要求。

2022年12月5日,经国旅联合2022年第二十八次经营决策委员会研究,从公司战略布局及清理无效资产考虑,同意新线中视将持有的上海翅鹏51%股权以挂牌的方式在产权市场中公开转让项目立项,转让价格不低于向国资监管部门备案的评估价格,评估基准日为2022年6月30日。同日,新线中视召开临时股东会,全体股东同意通过产权市场公开挂牌转让其所持有的上海翅鹏的信息科技有限公司51%股权。其后经过审计评估、预挂牌、国资评估备案、正式挂牌等流程,新线中视对外转让上海翅鹏51%股权的交易于2023年3月1日在江西省产权交易所完成。本项目2022年12月21日在江西省产权交易所预挂牌时,披露的上海翅鹏相关财务数据如下:

金额单位:万元

截止日/期间	总资产	净资产	营业收入	净利润
2021年12月31日/2021年度	1,555.60	-1,196.09	–	-762.75
2022年11月30日/2022年1-11月	1,480.20	-1,282.48	–	-55.39

因前期公司工作人员对《上海证券交易所股票上市规则》理解有误,未发现净利润指标已触及临时公告义务。后经自查发现,该出售股权事项已触及强制信息披露义务。现公司补充披露该事项,详见公司于本回复函问目披露的《关于公司出售子公司股权的公告》。

公司2019年半年报(未经审计)披露,新线中视对上海翅鹏购买日为2019年5月,主要是由于上海翅鹏股东工商变更日期为2019年5月14日;经审计的2019年年度报告披露,新线中视对上海翅鹏购买日为2019年3月,主要是依据会计准则的规定,公司已于2019年3月实际控制上海翅鹏,故年度财务报表将上海翅鹏购买日确定为2019年3月。

综上,经核查,公司对出售上海翅鹏51%股权事项存在披露不及时的情形,在此向广大投资者致以诚挚的歉意。公司将进一步提升规范运作水平,防范类似情况再次发生。

二、补充披露出售上海翅鹏51%股权的交易对手方、是否为公司关联方,说明本次交易仅处置股权未处置应收款、上海翅鹏少数股东不配合办理工商变更手续等事项的具体原因,并结合前述情况,说明报告期内将上海翅鹏出表并确认相关处置收益的具体依据,是否存在提前确认收益以完成新线中视业绩考核目标的情况,相关会计处理是否符合《企业会计准则》的要求;

(一)补充披露出让上海翅鹏51%股权的交易对手方,是否为公司关联方

2023年,新线中视出让上海翅鹏51%股权的交易对手方为重庆普誉企业管理有限公司(以下简称“重庆普誉”),重庆普誉与公司不存在关联方关系。

(二)说明本次交易仅处置股权未处置应收款、上海翅鹏少数股东不配合办理工商变更手续等事项的具体原因

新线中视原计划拟将转让上海翅鹏的股权及对应应收款作为一揽子交易推进。在转让上海翅鹏股权过程中,新线中视与重庆普誉就应收款的转让进行了多次协商,但双方最终未能就应收款转让价款的支付方式、付款时点等交排达成一致意见,故本次交易仅处置上海翅鹏股权。此外,为了保障上市公司利益,新线中视与重庆普誉,就上海翅鹏偿还新线中视的欠款进行了多次沟通,并就偿还时间及金额达成了一致:2023年度由重庆普誉代上海翅鹏现金归还新线中视218.69万元,并就归还后剩余的1,975.21万元债务,上海翅鹏分四次还清,并向新线中视