

【上接B060】指标:营业收入扣除)相关规定,公司已对营业收入扣除的充分性、准确性、完整性进行全面核实,逐项排查是否存在应扣未扣收入及规避退市风险警示的情形,具体情况见下表:

项目	金额	具体账龄明细	是否存在其他应当扣除的情形
营业收入总额	42,719.26		
营业收入扣除项目金额	16.07		
营业收入扣除后金额	42,703.19		
营业收入扣除项目占营业收入的比重	0.37%		
1.与主营业务无直接关联的收入			
1.1 与主营业务无直接关联的收入	16.07	销售、租赁等与业务无关收入	否
1.2 与主营业务无直接关联的收入			
1.3 与主营业务无直接关联的收入			
1.4 与主营业务无直接关联的收入			
1.5 与主营业务无直接关联的收入			
1.6 与主营业务无直接关联的收入			
1.7 与主营业务无直接关联的收入			
1.8 与主营业务无直接关联的收入			
1.9 与主营业务无直接关联的收入			
1.10 与主营业务无直接关联的收入			
1.11 与主营业务无直接关联的收入			
1.12 与主营业务无直接关联的收入			
1.13 与主营业务无直接关联的收入			
1.14 与主营业务无直接关联的收入			
1.15 与主营业务无直接关联的收入			
1.16 与主营业务无直接关联的收入			
1.17 与主营业务无直接关联的收入			
1.18 与主营业务无直接关联的收入			
1.19 与主营业务无直接关联的收入			
1.20 与主营业务无直接关联的收入			
1.21 与主营业务无直接关联的收入			
1.22 与主营业务无直接关联的收入			
1.23 与主营业务无直接关联的收入			
1.24 与主营业务无直接关联的收入			
1.25 与主营业务无直接关联的收入			
1.26 与主营业务无直接关联的收入			
1.27 与主营业务无直接关联的收入			
1.28 与主营业务无直接关联的收入			
1.29 与主营业务无直接关联的收入			
1.30 与主营业务无直接关联的收入			
1.31 与主营业务无直接关联的收入			
1.32 与主营业务无直接关联的收入			
1.33 与主营业务无直接关联的收入			
1.34 与主营业务无直接关联的收入			
1.35 与主营业务无直接关联的收入			
1.36 与主营业务无直接关联的收入			
1.37 与主营业务无直接关联的收入			
1.38 与主营业务无直接关联的收入			
1.39 与主营业务无直接关联的收入			
1.40 与主营业务无直接关联的收入			
1.41 与主营业务无直接关联的收入			
1.42 与主营业务无直接关联的收入			
1.43 与主营业务无直接关联的收入			
1.44 与主营业务无直接关联的收入			
1.45 与主营业务无直接关联的收入			
1.46 与主营业务无直接关联的收入			
1.47 与主营业务无直接关联的收入			
1.48 与主营业务无直接关联的收入			
1.49 与主营业务无直接关联的收入			
1.50 与主营业务无直接关联的收入			
1.51 与主营业务无直接关联的收入			
1.52 与主营业务无直接关联的收入			
1.53 与主营业务无直接关联的收入			
1.54 与主营业务无直接关联的收入			
1.55 与主营业务无直接关联的收入			
1.56 与主营业务无直接关联的收入			
1.57 与主营业务无直接关联的收入			
1.58 与主营业务无直接关联的收入			
1.59 与主营业务无直接关联的收入			
1.60 与主营业务无直接关联的收入			
1.61 与主营业务无直接关联的收入			
1.62 与主营业务无直接关联的收入			
1.63 与主营业务无直接关联的收入			
1.64 与主营业务无直接关联的收入			
1.65 与主营业务无直接关联的收入			
1.66 与主营业务无直接关联的收入			
1.67 与主营业务无直接关联的收入			
1.68 与主营业务无直接关联的收入			
1.69 与主营业务无直接关联的收入			
1.70 与主营业务无直接关联的收入			
1.71 与主营业务无直接关联的收入			
1.72 与主营业务无直接关联的收入			
1.73 与主营业务无直接关联的收入			
1.74 与主营业务无直接关联的收入			
1.75 与主营业务无直接关联的收入			
1.76 与主营业务无直接关联的收入			
1.77 与主营业务无直接关联的收入			
1.78 与主营业务无直接关联的收入			
1.79 与主营业务无直接关联的收入			
1.80 与主营业务无直接关联的收入			
1.81 与主营业务无直接关联的收入			
1.82 与主营业务无直接关联的收入			
1.83 与主营业务无直接关联的收入			
1.84 与主营业务无直接关联的收入			
1.85 与主营业务无直接关联的收入			
1.86 与主营业务无直接关联的收入			
1.87 与主营业务无直接关联的收入			
1.88 与主营业务无直接关联的收入			
1.89 与主营业务无直接关联的收入			
1.90 与主营业务无直接关联的收入			
1.91 与主营业务无直接关联的收入			
1.92 与主营业务无直接关联的收入			
1.93 与主营业务无直接关联的收入			
1.94 与主营业务无直接关联的收入			
1.95 与主营业务无直接关联的收入			
1.96 与主营业务无直接关联的收入			
1.97 与主营业务无直接关联的收入			
1.98 与主营业务无直接关联的收入			
1.99 与主营业务无直接关联的收入			
1.100 与主营业务无直接关联的收入			

2025年度公司营业收入扣除后金额为42,660.29万元,即剔除除全部电商业务收入后,剩余营业收入规模仍高于3亿元,不会导致公司股票触及“营业收入低于3亿元且净利润为负”的退市风险警示的情形。

【会计师回复】

经核查,公司电商业务总额法与净额法核算依据充分,符合《企业会计准则》相关规定且与业务实质匹配;电商业务前五大客户、供应商信息披露完整,与公司及控股股东、实际控制人、董监高及其关联方均不存在关联关系及其他潜在利益安排,交易真实公允,经营规模与订单金额匹配。公司营业收入扣除严格按照《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号——业务办理》相关规定执行,扣除充分、准确、完整,未发现应扣除未扣收入及规避退市风险警示的情形。

问题3关于新线中视商誉减值:年报显示,公司前期中收购新线中视形成商誉原值6831.56万元,本期计提商誉减值117.29万元,累计计提7102.68万元。公司进行商誉减值测试时预计未来6年营业收入平均增长率11%、平均利润率2.84%、稳定期利润率5.62%,与前期业绩表现存在较大差异,以前年度财务报告显示,新线中视2023年至2025年营业收入分别为5.02亿元、2.86亿元及3.16亿元,净利润分别为1396.89万元、-1540.66万元及-508.78万元。

请公司:(1)列表对比近三年对商誉相关资产减值测试的主要参数,选取依据、计算过程,分析主要参数的选取是否发生变化,以及变化原因及合理性;(2)结合新线中视近三年业务开展情况、主要财务数据、在手订单变化等情况,说明主要参数选取的合理性,本期计提商誉减值的充分性,以及是否存在以前年度计提不充分的情况。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

(一)列表对比近三年对商誉相关资产减值测试的主要参数,选取依据、计算过程,分析主要参数的选取是否发生变化,以及变化原因及合理性;

1.近三年减值测试主要参数对比

公司年末对新线中视商誉相关资产组开展减值测试,近三年减值测试主要参数对比如下:

项目	2023年减值测试	2024年减值测试	2025年减值测试
预期收入平均增长率	11.00%	12.00%	6.00%
预期平均利润率	2.84%	2.76%	5.00%
预期平均利润率(管理费率/营业收入)	24.0%	23.1%	4.38%
预期平均利润率(利息扣除前/营业收入)	23.8%	23.0%	5.28%
预期营业收入总额	60.00%	60.0%	60.0%
预期支出总额	56.67%	56.2%	52.53%
预期营业利润	3.33%	3.2%	3.88%
预期利息扣除前利润(扣除利息前/营业收入)	16.67%	16.0%	16.62%
预期利息扣除后利润	13.33%	13.0%	13.0%
折现率	是	是	是
折现口径	采用现金流现值法	采用现金流现值法	采用现金流现值法

2.主要参数选取依据、变动原因及合理性

公司近三年减值测试参数均基于新线中视历史经营数据、行业发展趋势、在手订单及管理层面审慎判断确定,参数变动与业务实际、行业环境匹配,具备合理性;

(1)2024年减值测试参数(较2023年)变动原因及合理性

预期收入平均增长率:由6.67%上调至13.00%,主要因2024年营业收入大幅下滑,基于低基数收入修复预期合理上调,具备商业逻辑。

2024年新线中视营业收入较上年下降2.16亿元,主要系核心大客户受内部业务流程优化调整影响,其游戏广告营销项目投资节奏阶段性放缓,导致来自该客户的收入减少1.34亿元;叠加宏观经济波动,行业竞争加剧等因素,共同导致2024年公司收入规模下滑。虽然面临上述短期挑战,但新线中视凭借深厚的行业积累与优质的服务能力,迅速调整客户结构并积极拓展新业务。数据显示,2025年该核心客户业务已呈现显著回暖趋势,月均投放规模已从2024年的376.49万元/月恢复至657.58万元,业务修复趋势明确。本次将预期收入增长率上调至13.00%,是管理层基于低基数下的业绩修复预期,结合公司历史营收规模(2020-2023年营收均保持在4.5亿元以上)、在手核心订单、行业复苏趋势及客户结构优化措施做出的审慎调整,具备充分合理性。

预期平均毛利率:由9.90%下调至7.35%,主要系2024年游戏行业整体下行,核心供应端媒体投放政策收紧,行业整体毛利率呈下降趋势,为贴合实际经营情况,审慎下调预期平均毛利率,与行业整体水平保持一致。

预期平均管理费用率:由4.18%下降至2.71%,主要因预期收入持续恢复增长,收入规模扩大摊薄固定性管理费用以及优化管理费用管控、降本非必要支出,费用率显著改善。

预期平均利润率:由5.35%下调至2.15%,受2024年收入大幅下滑、行业毛利率压缩、固定费用刚性支出等因素影响,新线中视出现亏损,基于审慎性原则,大幅下调预期平均利润率,充分反映经营风险。稳定期营业收入增长率:由原有测算调整至9.00%,符合行业长期增长惯例,测算更趋谨慎。

稳定期毛利率、管理费用率、利润率:随预期目标同步下降,与经营及盈利趋势保持一致。

折现率:由13.81%微降至13.37%,系市场无风险利率、风险溢价正常波动所致,变动合理。

评估方法:各年均采用未来现金流量现值法(收益法),测算方法保持一致,符合《以财务报告为目的的评估指南》相关要求。

(2)2025年减值测试参数(较2024年)变动原因及合理性

预期收入平均增长率:由13.00%下调至11.00%,因收入基数回升,结合实际经营增速审慎下调,与业务增长趋势一致。

预期平均毛利率:由7.35%微升至7.48%,2025年新线中视优化成本管控,毛利率较2024年略有改善,因此预期平均毛利率同步微升,符合实际经营改善情况。

预期平均管理费用率:由2.71%微降至2.62%,2025年实际管理费用中人员结构优化、工资进一步下降,基于管理费用率基数的合理下降,预期费用平均增长率相应下调,符合实际经营情况。

预期平均利润率:由2.15%回升至2.84%,随收入修复、毛利率改善、费用优化实现盈利小幅回升,符合基本面改善趋势。

新线中视2024年、2025年净利润分别为-1,540.63万元、-508.78万元,亏损幅度呈持续收窄态势。剔除财务费用等影响后,公司2024年、2025年息税前利润(扣非)分别为-212.0万元、333.18万元,2025年已实现经营性业务层面扭亏为盈。2024至2025年为公司业务结构调整与客户修复期,后续随着游戏广告业务逐步回暖,客户结构持续优化、营销渠道不断拓展及经营效率稳步提升,公司盈利水平将逐步修复,因此预期利润率回归正值具备商业合理性。稳定期毛利率、管理费用率、利润率:随预期目标同步小幅优化,与盈利修复趋势保持一致。

折现率:由13.37%微升至13.51%,波动幅度极小,系市场环境正常变动所致。

评估方法:各年均采用未来现金流量现值法(收益法),测算方法保持一致,符合《以财务报告为目的的评估指南》相关要求。

3.近三年商誉减值测试的计算过程

公司严格遵循《企业会计准则第8号——资产减值》相关规定,开展商誉减值测试:以税前口径折现率对资产组预计未来现金流量进行折现,测算确定资产组可收回金额;将经评估确认的可收回金额与资产组账面价值(含商誉原值)对比,若可收回金额低于账面价值,其差额部分全额确认为商誉减值准备并足额计提,整个测算过程合规、审慎、客观。

按照上述减值测试计算方法,近三年公司持续对新线中视资产组组合的可收回金额进行专业评估,并依完成商誉减值测试,具体测算数据如下:

项目	2023年	2024年	2025年
预计未来现金流量现值	26,494.03	26,494.03	26,494.03
资产组账面价值(含商誉原值)	68,315.56	68,315.56	68,315.56
减值准备	-41,821.53	-41,821.53	-41,821.53
减值准备计提比例	-60.79%	-60.79%	-60.79%

2024年新线中视资产组预计未来现金流量现值有所下降,主要受行业竞争加剧等阶段性因素影响,导致减值准备扩大,当年计提商誉减值相应增加;2025年随着业务结构优化、渠道拓展及经营效率提升,资产组预计未来现金流量现值有所回升,减值金额收窄,当年计提商誉减值相应减少。经测试,近三年新线中视资产组组合可收回金额均低于其账面金额,公司已按照测算差额及持股比例足额计提商誉减值。

(二)结合新线中视近三年业务开展情况,主要财务数据,在手订单变化等情况,说明主要参数选取

的合理性,本期计提商誉减值的充分性,以及是否存在以前年度计提不充分的情况。

1.近三年业务与财务情况

新线中视近三年核心财务数据如下:

项目	2023年	2024年	2025年
营业收入	50,209.29	48,022.87	50,209.29
营业成本	46,200.22	47,428.24	36,109.08
净利润	1,396.89	-1,540.63	-508.78
经营活动产生的现金流量净额	484.51	4,070.04	-1,488.85

2023年:随游戏版号发放常态化及市场回暖,业绩快速回升,营业收入达5.02亿元,同比增长11.10%,净利润恢复至1,396.89万元,经营状况良好。

2024年:行业环境竞争激烈,客户投放预算收缩超预期,营业收入降至2.86亿元,净利润亏损1,540.63万元;同期启动文旅业务转型,但尚未形成规模收入。

2025年:业务逐步企稳,游戏广告收入止跌回升,文旅业务开始贡献收入,全年营业收入3.16亿元,同比增长10.48%,亏损收窄至508.78万元;业务结构持续优化,游戏业务与文旅业务协同发展,经营基本面逐步改善。

2.上年预测数据本年实现情况对比

将2024年商誉减值测试预测数据与2025年实际经营数据进行对比,核心指标完成情况如下:

项目	上年减值测试预测	2025年实际经营数据
营业收入	30,000.00	31,400.00
营业成本	28,510.00	26,100.00
营业税金及附加	17.00	16.00
销售费用	1,000.00	900.00
管理费用	1,000.00	900.00
财务费用	70.00	70.00
总成本费用(扣非)	33.77	33.33

公司2025年度实际营业收入31,609.96万元,较上年减值预测数据30,073.96万元超出1,536.01万元,超出比例5.11%;息税前利润(扣非)实际金额为333.18万元,较上年减值预测数据321.73万元超出11.45万元,超出比例3.56%。从报表业务数据来看,主要经营指标已完成上年预测数据,但2025年度因销售收入增加,导致运营资金增加约3,737.43万元,资产组包含了营运资金,未来需要产生更多的现金流来弥补;虽然2025年营业收入和利润未来预测增加,但利润增加而产生的现金流折现值与资产账面金额尚有差距,资产组可收回金额仍低于其账面价值。

3.在手订单及业务拓展情况

2026年公司坚持“稳中求进,提质增效”,游戏业务深化与头部客户合作,新增多家优质游戏客户;非游戏业务拓展汽车等行业客户;文旅业务落地多区域合作,抖音、虎牙等平台投放预算大幅增长,核心客户收入预期显著提升,收入增长具备可持续性,为业绩修复提供坚实支撑。

4.主要参数选取的合理性

收入增长率:2025年预测收入增长率11.00%,与公司实际收入增速、在手订单支撑的增长水平基本一致,未做激进预估,与业务企稳回升趋势匹配。

毛利率及利润率:预测期2026-2030年毛利率分别为9.46%、5.94%、7.21%、8.46%、9.69%,预测期平均毛利率7.48%、平均利润率2.84%,稳定期毛利率9.69%、利润率5.62%,与公司历史正常盈利水平及行业合理区间基本匹配。2025年公司处于业务企稳回升初期,受阶段性成本压力及业务结构调整影响,毛利率4.78%处于短期低位。2026年预测毛利率4.64%略低于2025年实际水平,主要考虑成本管控、业务结构优化措施的效果尚未完全显现,同时为保障业务拓展而加大前期市场投入,对短期毛利率形成一定压力,未对毛利率做激进上调,预测相对审慎。2027年起,随着公司业务规模持续扩大,一方面收入规模增长将摊薄人工、运营等固定成本,规模效益逐步释放;另一方面,成本管控深化、高毛利业务占比提升等措施的效果将逐步体现,推动毛利率稳步回升至5.94%、7.21%、8.46%、9.69%,高于2025年实际水平。稳定期毛利率9.69%与公司2023年毛利率9.32%的历史正常经营水平基本一致,整体与公司盈利修复趋势相匹配。管理费用率:预测期2026-2030年管理费用率分别为3.10%、2.83%、2.58%、2.46%、2.35%,预测期平均管理费用率2.62%,稳定期管理费用率2.35%,主要基于公司持续优化费用管控、降本运营成本的实际举措确定。2025年实际管理费用率3.15%,预测期2026年管理费用率为3.10%,随着公司规模增长以及基于公司管理效率提升及成本管控措施,管理费用率逐年下降。

折现率:税前口径折现率13.51%,基于市场无风险利率、行业风险溢价,公司特有高风险等客观指标测算确定。

5.本期减值计提充分性及往期计提合规性

(1)本期减值充分性

本期公司严格遵循《企业会计准则第8号——资产减值》规定,采用未来现金流量现值法对包含商誉的资产组进行减值测试,测试过程以2025年度实际经营数据、在手订单、未来盈利预测及行业趋势为基础,审慎确定各项预测参数与税前折现率,测算确定资产组可收回金额。经测试,资产组可收回金额低于账面价值的差额为229.98万元,公司按持股比例足额计提商誉减值117.29万元,计提金额与测试差额一致,不存在少提、漏提、缓提情形。截至2025年末,商誉累计计提比例达80.42%,已充分覆盖行业竞争加剧、客户投放波动、业绩未达预期、未来盈利存在不确定性等各项风险,本期商誉减值计提依据充分、金额足额,会计处理合规。

(2)往期计提合规性

公司2023-2024年度均严格按照企业会计准则相关规定,以资产组当期实际经营数据、在手订单、行业发展趋势、未来盈利预测为基础,采用未来现金流量现值法连续、一贯开展商誉减值测试,测试流程、参数确定、预测依据、折现率确定均保持审慎合规,未随意变更测试方法与关键参数。2024年度受行业竞争加剧、主要客户收入大幅下滑、资产组经营性明显显著低于预期影响,公司结合当期实际经营情况及未来审慎预测,足额计提商誉减值872.79万元,及时、公允、充分反映资产组减值风险。公司历年商誉减值测试均以当期可获得的经营数据为依据,测试过程合规、计提金额足额、会计处理及时,不存在以前年度商誉减值计提不充分、未及及时计提、测试依据不完整或会计处理不当的情形,符合企业会计准则相关规定。

【会计师回复】

经核查,公司近三年商誉减值测试的主要参数选取依据充分、变动合理,未发现测算过程不符合《企业会计准则》相关规定;本期商誉减值计提充分,往期减值计提合规,未发现存在前期计提不充分的情况。

问题4关于其他权益工具投资和递延所得税资产。年报显示,2025年末公司其他权益工具投资账面价值2016.24万元,主要为2018年及以前形成的对南通尊华股权投资中心、北京猫眼视觉科技有限公司、成都武侯欧云体育文旅产业股权投资基金合伙企业等的投资,相关投资自形成以来账面价值持续下降。2025年末公司递延所得税资产1180.56万元,已连续三年增长,但公司归母净利润连续三年亏损,扣非后归母净利润已连续超十年为负。此外,截至2025年末,公司归母净资产6415.75万元,2021年以来逐年下降。

请公司:(1)列表补充披露各项主要投资的投资金额、持股比例、投资时间、派任董监高情况,历年账面价值及评估依据、公允价值变动等基本情况,并结合投资标的底层资产经营情况及财务数据等,说明相关减值计提是否充分、恰当;(2)补充披露递延所得税资产形成及增加的具体原因,列示详细计算过程,并结合自身经营情况说明未来期间能否产生足够的应纳税所得额,持续确认递延所得税资产的相关判断依据是否充分、审慎,是否符合《企业会计准则》相关规定;(3)结合问题和4,说明是否存在通过调节资产减值、递延所得税资产等科目,以规避触及净资产为负数的财务类退市风险警示情形。请年审会计师发表意见。

【公司回复】

(一)列表补充披露各项主要投资的投资金额、持股比例、投资时间、派任董监高情况,历年账面价值及评估依据、公允价值变动等基本情况,并结合投资标的底层资产经营情况及财务数据等,说明相关减值计提是否充分、恰当;

1.主要投资基本情况

序号	企业名称	投资成本	持股比例	投资时间	派任董监高	2025年账面价值	2024年账面价值	2023年账面价值	减值方法	减值依据
1	北京尊华股权投资中心(有限合伙)	5390.00	10.0%	2018/9/1	无	1,227.96	1167.00	1271.00	成本法核算,公允价值计量	被投资单位持续亏损,净资产为负,且未来盈利前景不明朗
2	南通尊华股权投资基金合伙企业(有限合伙)	900.00	10.0%	2018/9/19	无	602.97	587.00	587.00	成本法核算,公允价值计量	被投资单位持续亏损,净资产为负,且未来盈利前景不明朗
3	成都武侯欧云体育文旅产业股权投资基金合伙企业(有限合伙)	1,984.53	1.41%	2018/9/19	无	1,984.53	1,984.53	-	成本法核算,公允价值计量	被投资单位持续盈利,净资产为正,且未来盈利前景明朗</