



中汇会计师事务所(特殊普通合伙) 对北京亿家晶视传媒有限公司报告期业绩真实性 专项核查报告

中汇会专[2016]4185号

中国证券监督管理委员会：

中汇会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“会计师”）担任南通锻压设备股份有限公司重大资产重组（以下简称“南通锻压”）的会计师，现就此次重大资产重组标的资产——北京亿家晶视传媒有限公司（以下简称“亿家晶视”或“公司”）2014年1月1日至2016年6月30日（以下简称报告期）业绩真实性进行了现场专项核查，具体如下：

一、亿家晶视业绩情况

（一）基本情况

亿家晶视作为国内楼宇媒体投放平台，主要定位于商务楼宇视频媒体广告投放服务，其媒体资源主要以 3.0 视频媒体为主，其中部分媒体资源为公司自有，部分媒体资源为外购。

（二）报告期业绩增长情况

亿家晶视报告期业绩情况如下：

单位：人民币万元

	2014 年度	2015 年度	2016 年 1-6 月
营业收入	5,137.31	10,792.78	7,642.55
营业成本	2,007.12	2,441.27	1,932.17
净利润	881.69	4,636.58	3,287.95
毛利率（%）	60.93	77.38	74.72
净利润率（%）	17.16	42.96	43.02

2016 年 1-6 月，亿家晶视实际实现营业收入 7,642.55 万元，净利润

3,287.95 万元，占全年预测值的 35.32%和 36.57%。与 2015 年同期相比，营业收入和净利润分别增长了 74.90%和 84.49%。

（三）业绩增长情况说明

亿家晶视成立于 2012 年 5 月。报告期内，随着公司自有及代理媒体资源布局的不断完善，公司建立了领先的媒体资源优势。

截至报告期各期末，亿家晶视媒体点位总数量统计如下：

项目	2016 年 6 月末	2015 年末	2014 年末
媒体点位总数（个）	12,191	12,255	7,472

目前，公司自有及代理的 3.0 媒体资源覆盖北京、上海、广州、深圳等全国 31 个城市，是国内唯一的跨区域、全国性的 3.0 媒体运营商，为公司业绩持续增长奠定了基础。

随着广告点位在全国布局的逐步完成，2015 年，亿家晶视开始进入销售扩张阶段。2014 年度、2015 年度和 2016 年 1-6 月份公司客户总数如下表：

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度
客户数量（个）	200	340	268
营业收入（万元）	7,642.55	10,792.78	5,137.31

源于客户对于亿家晶视媒体价值的不断认可、对于广告效果评估结论的认同，亿家晶视自身广告售后服务品质的不断提升，增强了与亿家晶视合作的信心，使其主要客户的广告投放金额近年来大幅增长，如下表所示：

单位：万元

客户	2014 年度	2015 年度	2016 年 1-6 月	2016 下半年已确定计划	2016 下半年预计
北京恒美广告有限公司上海分公司	288	1,494	767	686	1,451
凯帝珂广告（上海）有限公司	1,866	2,708	2,407	738	2,468
电通安吉斯集团中国	662	1,017	432	753	800
58 同城	99	248	147	290	
合计	2,915	5,467	3,753	2,467	4,719

从上表可以看出，随着合作的深入，凯帝珂广告（上海）有限公司、北京恒美广告有限公司上海分公司、电通安吉斯集团中国等 4A 广告公司在亿家晶视的品牌投放金额以及品牌投入数量都在逐年增加，如来自凯帝珂广告（上海）有限公司 2015 年收入金额较 2014 年增长 45.11%，2016 年上半年收入金额已占去年全年收入的 88.90%；北京恒美广告有限公司上海分公司 2015 年收

入金额较 2014 年增长 419.18%，2016 年上半年收入已占去年全年收入的 51.32%。

鉴于亿家晶视竞争优势且为客户提供良好的服务，亿家晶视与原有客户业务及收入规模也在不断增长，如下表所示：

单位：个

项目\期间	2016 年截止目前	2015 年	2014 年
300 万级	7	1	0
500 万级	3	4	1
1,000 万级	4	2	1
合计	14	7	2

亿家晶视与主要客户保持着稳定的合作。其中亿家晶视原有 3 大 4A 广告公司客户 2016 年已完成投放和已确定投放计划的投放金额已超过 2015 年全年广告投放金额，根据常规投放规模预计 2016 年全年广告投放金额将超过 2015 年全年广告投放金额 1 倍。作为亿家晶视的广告直接投放客户代表的 58 同城，2016 年已确定广告投放金额也超过 2015 年全年广告投放金额 76%。在新客户拓展方面，亿家晶视客户年度销售收入 300 万元以上的客户从 2014 年的 2 个到 2016 年增长至 14 个，其中年度销售收入 1,000 万元以上的客户从 2014 年的 1 个到 2016 年增长至 4 个。

2015 年-2016 年，亿家晶视在深化原客户合作的基础上，积极开发了许多新客户，如京东商城、电通安吉斯集团中国新增某国际一线化妆品类、某国际旅游类及国内一线汽车类品牌客户等。根据广告行业惯例，新增客户合作初期会小额投入广告费，未来会根据广告效果及双方合作情况增加广告投入金额。

经核查，会计师认为，亿家晶视 2016 年业务开拓情况良好，未来经营业绩具备可持续性。

二、核查范围

本次专项核查范围为收入的真实性和成本费用的完整性，报告报告期主要合同签订及执行情况、收入确认情况、主要客户的回款情况、主要客户的真实性情况、营业成本和毛利率情况、期间费用情况等。

三、核查手段和核查结果

报告期内，亿家晶视对凯帝珂广告（上海）有限公司、北京恒美广告有限公司上海分公司、电通安吉斯集团中国（包括北京电通广告有限公司和北京博视得广告有限公司）、长沙卓启广告有限公司等的合计销售金额占营业收入的比例分别为 56.88%、51.36%和 54.35%，对前述主要客户的应收账款占应收账款年末余额合计数的比例分别为 65.73%、59.07%和 55.47%，前述主要客户为本次专项核查的重点对象，统称“专项核查客户”。

（一）主要合同签订及执行情况

会计师访谈了亿家晶视主要管理层和销售人员，了解其与专项核查客户的业务往来情况，获取并检查了亿家晶视与专项核查客户签订的全部广告发布合同；比对了专项核查客户和其他主要客户的产品销售价格；查阅了亿家晶视关于专项核查客户的监播报告、视频广告投放计划、发票等；获取并查看了部分第三方调研评估机构出具的监测报告。

经核查，亿家晶视在合同执行过程中，通过邮件与客户沟通投放需求、投放计划、投放区域等要求，按照合同约定在自有视频媒体平台和外购媒体平台上为客户投放视频广告，向客户提供广告投放的监播报告，专项核查客户对亿家晶视的服务比较满意，对其市场竞争优势表示认可。

经核查，亿家晶视广告位的销售价格由广告刊例价及销售折扣两方面决定。刊例价由亿家晶视根据同期市场平均价格确定；销售折扣一般根据客户的广告投放区域及投放期间、合作时间长短、客户回款期限等因素由亿家晶视与客户协商确定，不存在异常情形。

经核查，会计师认为，亿家晶视与专项核查客户的业务往来情况正常，合同金额与服务功能等相匹配，相关合同真实有效，执行情况正常。

（二）收入确认情况

会计师访谈了亿家晶视主要管理层和财务人员，确认了亿家晶视收入确认的具体方法；获取了亿家晶视报告期内的销售明细表，重点检查了亿家晶视对专项核查客户的销售合同和监播报告，并通过询证函向专项核查客户进行了确认。

经核查，报告期内主要收入来自 3.0 楼宇视频媒体广告播放业务，另有部

分来自 1.0 框架媒体广告业务。经查看亿家晶视报告期内对专项核查客户的销售合同和监播报告，亿家晶视收入确认符合会计准则要求，收入确认依据和进度判断依据充分，销售金额记录准确。

经与同行业可比上市公司分众传媒（002027）、城市纵横（837199）和华语传媒（834663）的收入确认政策进行比对，收入确认政策不存在重大差异，亿家晶视制定的收入确认政策谨慎、合理。

会计师对公司客户的全部销售收入进行了测算和复核，并执行截止测试，经核查，账务处理符合收入确认原则和标准，金额记录准确。会计师对亿家晶视主要客户进行了交易金额和往来余额函证，亿家晶视相关客户回函确认的营业收入占比分别为 83.14%、85.20%和 89.41%，回函确认的应收账款占比分别为 83.50%、83.85%和 86.98%。会计师实地访谈了专项核查客户，进一步确认了合同签订、交易情况和往来余额。

经核查，会计师认为，亿家晶视根据合同金额和广告发布期限计算每月应确认的信息传播服务收入，收入确认时点符合会计准则要求，收入确认依据充分，销售金额记录准确。

（三）主要客户的回款情况

会计师获取了亿家晶视报告期内和报告期后截止本专项核查意见出具日的货币资金明细账、全部银行账户对账单、原始收款凭证，对大额资金收支进行了双向勾稽核对，并向亿家晶视管理层和财务人员了解了相关大额资金收支的具体情况；会计师向专项核查客户的交易和往来进行了函证；会计师向主要银行账户发了询证函，回函比例 100%，回函结果正常；实地访谈了专项核查客户，确认了专项核查客户与亿家晶视的交易情况、回款金额和往来余额。

经核查，专项核查客户主要以银行转账形式支付销售款，经核查货币资金明细账、银行对账单、原始收款凭证，专项核查客户回款情况记录准确，不存在异常情形。

截止本专项报告出具日，亿家晶视对 2016 年 6 月 30 日末应收账款已收回人民币 2,886.41 万元，回款比例为 46.05%；对 2015 年 12 月 31 日末应收账款已收回人民币 4,367.70 万元，回款比例为 91.67%，期后回款情况基本正常。

经核查，会计师认为，报告期内，亿家晶视专项核查客户回款情况记录准确，不存在异常情形，通过询证函回函和对部分专项核查客户的现场访谈，确认了交易情况、回款金额和往来余额，回款情况基本正常。

（四）主要客户的真实性情况

会计师访谈了亿家晶视主要管理层和销售人员，了解与专项核查客户的业务合作情况和专项核查客户的经营情况；查阅了专项核查客户的工商资料，了解了专项核查客户的业务情况；并对专项核查客户进行了实地访谈，通过访谈了解专项核查客户的运作模式及与亿家晶视的合作模式，包括合同签订、下达订单、监播确认、付款条件、账期，了解了专项核查客户 2016 年在楼宇视频媒体投放的预算及在亿家晶视投放广告的预算；并实地查看了前两大客户凯帝珂广告（上海）有限公司、北京恒美广告有限公司上海分公司，现场查看了凯帝珂广告（上海）有限公司、北京恒美广告有限公司上海分公司的运营情况。

经核查，会计师认为，亿家晶视主要客户为国内知名直接客户、广告代理公司以及区域性的广告代理公司，亿家晶视与主要客户的业务往来真实，主要客户经营和财务状况正常。

（五）营业成本和毛利率情况

会计师查看了亿家晶视报告期内的成本明细，访谈了主要管理层和财务人员，了解营业成本构成及其与主要供应商的合作情况。报告期内，亿家晶视的营业成本主要为自有广告机的租赁成本、折旧、维护的人工成本以及租赁媒体成本。

会计师获取并检查了亿家晶视和主要供应商的媒体外购合同，将收入的点位数量和成本的点位数量进行了配比；向外购媒体的主要供应商如长沙框架德峰广告有限公司、江西省标榜文化传播有限公司、上海精视广告传播有限公司等发放了询证函，外购媒体成本回函确认比例为 87.52%、92.94% 和 89.82%；对主要供应商长沙框架德峰广告有限公司、江西省标榜文化传播有限公司进行了实地访谈，了解了主要供应商与亿家晶视合作情况；并通过检查货币资金明细账、银行对账单、原始付款凭证，确认了向供应商的付款情况；

会计师对公司自有的 3.0 广告机进行了实地盘点，盘点比例为 70%；对自有广告机的折旧进行了测算；获取并核对了自有广告机的物业租赁合同，核对

比例为 70%，对租赁成本的摊销情况进行了测算；与同行业可比上市公司的毛利率进行了对比分析，详细分析和复核亿家晶视毛利率高于同行业的原因及合理性。

经核查，会计师认为，亿家晶视报告期内营业成本完整，外购媒体成本、自有广告机成本与营业收入相匹配，毛利率水平合理。

（六）期间费用情况

会计师查看了亿家晶视报告期内的期间费用明细，访谈了主要管理层和财务人员，了解期间费用构成，核查业务开展情况与期间费用支出的匹配性。报告期内，亿家晶视期间费用主要由销售费用和管理费用构成，前者主要为员工薪酬、差旅费用、业务招待费等，后者主要为员工薪酬、办公费用、差旅费用、租赁费用等。

会计师获取了工资单和员工薪酬明细，复核员工数量和薪酬情况，并将员工工资与当地薪酬水平进行比较；实地查看了亿家晶视各地办公场所，检查租赁合同并与周边租赁价格进行比较；与同行业可比上市公司的期间费用率进行对比分析。

经核查，会计师认为，亿家晶视为广告传媒相关企业，报告期内员工数量较少，系所处阶段和业务特征所致，亿家晶视报告期内员工工资与所在地薪酬水平相符；期间费用率较低一是员工人数较少二是主要客户集中度高，具有合理性。

四、核查结论

经核查，会计师认为，会计师已实施了有效的核查程序，核查范围充分，通过实施上述核查程序及获取的相关证据，认为亿家晶视报告期业绩具有真实性。

（此页无正文，为中汇会计师事务所（特殊普通合伙）对北京亿家晶视传媒有限公司报告期业绩真实性专项核查报告的签字盖章页）

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

中国注册会计师：朱广明

中国·杭州

中国注册会计师：周磊

报告日期：2016年9月18日