

广东佳兆业佳云科技股份有限公司 关于对深圳证券交易所年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东佳兆业佳云科技股份有限公司（以下简称“公司”）于 2019 年 4 月 11 日收到贵单位发来的《关于对广东佳兆业佳云科技股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2019】第 40 号），现公司董事会对问询函中的相关问题回复如下：

问题一：2015 年度，你公司收购了北京金源互动科技有限公司（以下简称金源互动）、深圳云时空科技有限公司（以下简称云时空）和北京微赢互动科技有限公司（以下简称微赢互动），合计形成商誉 14.83 亿元。前述标的公司的业绩承诺期已于 2017 年度届满，本报告期末你对上述商誉计提 11.89 亿元减值准备，并对无形资产计提 3,017 万元减值准备。请你公司：（1）补充说明确认前述资产减值的方法、具体计算过程，关键参数与重要假设等。（2）你公司于 2018 年 3 月 29 日披露的《资产减值测试专项审核报告》显示，截至 2017 年 12 月 31 日金源互动、云时空和微赢互动均未发生减值。请你公司结合上述子公司近三年业绩变化、所处行业环境变化、相关业务技术变化以及核心团队人员变化等情况，说明相关资产出现减值迹象的时点，详细分析短期内发生大额商誉减值的原因。请会计师发表核查意见。

回复：

（一）确认资产减值的方法

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，公司于 2018 年度末了，对非同一控制下的企业合并所形成的商誉进行减值测试，对包含商誉的相关资产

组的可收回金额进行估计，相关资产组的可收回金额为相关资产组的公允价值减去处置费用后的净额与相关资产组预计未来现金流量的现值两者之中的较高者。当相关资产组的可收回金额低于其账面价值时，应当将资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提相应的资产减值准备。

本次减值测试，依据测试的目的和持续经营的基本假设，考虑相关资产组特点，首先采用收益法对确定的经营性资产形成的资产组未来预计产生的现金流量现值进行估算。然后，测试组成相关资产组的公允价值扣除处置费用后的净额，再减去相关税费后的余额。

1. 资产组预计未来净现金流量现值的确定方法

根据可回收价值类型定义的要求，相关资产组预计未来净现金流量现值应该采用资产组在现有管理层经营管理下，在未来资产寿命期内可以产生的经营现金流量的现值。

资产组现金流量折现值=明确的预测期期间的自由现金流量现值+明确的预测期之后的自由现金流量现值

预测期内每年自由现金流量=息税折旧摊销前利润（EBITDA）-资本性支出-净营运资本变动

明确的预测期之后的自由现金流量=预测期内最后一年息税折旧摊销前利润（EBITDA）-永续期资本性支出

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次评估折现率选取税前加权平均资本成本（WACCBT）。

公式：
$$WACCBT = Re \times E / [(D+E) \times (1-T)] + Rd \times D / (D+E)$$

式中：Re：权益资本成本

Rd：债务资本成本

T：所得税率

E/(D+E)：股权占总资本比率

$D/(D+E)$ ：债务占总资本比率

其中： $Re = R_f + \beta \times ERP + R_s$

Re ：股权回报率

R_f ：无风险回报率

β ：风险系数

ERP ：市场风险超额回报率

R_s ：公司特有风险超额回报率

2. 资产组的公允价值减去处置费用后净额的确定方法

《企业会计准则第8号——资产减值》要求“资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定；不存在销售协议但存在资产活跃市场的，应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定；在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下，应当以可获取的最佳信息为基础，估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。企业按照上述规定仍然无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的，应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额”。

如果根据《企业会计准则第8号——资产减值》前三款无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额，则按中国资产评估协会发布的《以财务报告为目的的评估指南》（中评协[2017]45号）第十九条“当不存在相关活跃市场或缺乏相关市场信息时，资产评估专业人员可以根据企业以市场参与者的身份，对单项资产或资产组的运营做出合理性决策，并适当地考虑相关资产或资产组内资产的有效配置、改良或重置的前提下提交的预测资料，参照企业价值评估的基本思路和方法，分析和计算单项资产或资产组的公允价值。”的规定，可以采用企业价值评估中的方法得出资产组的公允价值。

公司聘请北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）（以下简称“北方

亚事”)，以 2018 年 12 月 31 日为基准日，对金源互动、云时空、微赢互动的包含商誉的相关资产组可收回金额进行评估，并分别出具了北方亚事评报字[2019]第 01-070 号《广东佳兆业佳云科技股份有限公司拟对合并北京金源互动科技有限公司形成的商誉进行减值测试涉及的资产组可回收价值项目资产评估报告》、北方亚事评报字[2019]第 01-069 号《广东佳兆业佳云科技股份有限公司拟对合并深圳市云时空科技有限公司形成的商誉进行减值测试涉及的资产组可回收价值项目资产评估报告》、北方亚事评报字[2019]第 01-073 号《广东佳兆业佳云科技股份有限公司拟对合并北京微赢互动科技有限公司形成的商誉进行减值测试涉及的资产组可回收价值项目资产评估报告》（以下简称“2018 年评估报告”）。

公司依据前述评估报告所确定的包含商誉的相关资产组可收回金额，与其账面价值进行比较，可收回金额均小于其账面价值。公司按《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，将包含商誉的相关资产的账面价值减记至可收回金额，减记的金额确认为资产减值损失，计入当期损益，同时计提商誉、无形资产减值准备。

（二）计提资产减值的具体计算过程、关键参数与重要假设

1. 计提资产减值的具体计算过程、关键参数

（1）金源互动商誉资产组计提资产减值的具体计算过程、关键参数

①计算过程

		金额单位:元
资产组		金源互动
对子公司的持股比例		100.00%
A.账面价值	a.对应资产组或资产组组合的原账面价值	1,007,373.85
	b.商誉账面价值	370,654,111.77
	合计= a+b	371,661,485.62
B.可收回金额	a.资产组的公允价值减去处置费用后的净额	264,110,000.00
	b.资产组预计未来现金流量的现值	274,620,000.00
	c.可收回金额取 a 和 b 中较高者	274,620,000.00

C.商誉减值金额	97,041,485.62
----------	---------------

资产的可收回金额根据被评估资产的寿命期内可以预计的未来经营净现金流量的现值和被评估资产公允价值减去处置费用和相关税费后净额两者之间较高者确定。截止评估基准日 2018 年 12 月 31 日，经评估后金源互动主营业务经营性资产形成的资产组未来净现金流量的现值为 27,462.00 万元，公允价值减处置费用和相关税费后的净额为 26,411.00 万元，根据孰高原则，确定资产组的可收回金额为 27,462.00 万元。

②关键参数

A. “预计的未来经营净现金流量的现值”方法采取折现率：

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
WACCBT	15.20%	15.20%	15.20%	15.20%	15.20%

B. “公允价值减去处置费用和相关税费后净额”方法采取折现率：

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
WACC	11.40%	11.40%	11.40%	11.40%	11.40%

C. 营业收入、营业成本增长率、毛利率 5 年期预测如下：

项目	未来年度（单位：万元）				
	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
广告业务收入	110,904.00	127,539.60	137,742.77	143,252.48	143,252.48
增长率	17.00%	15.00%	8.00%	4.00%	-

（续）

项目	未来年度（单位：万元）				
	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
广告业务成本	104,804.28	119,249.53	128,789.49	132,508.54	132,508.54
成本率	94.50%	93.50%	93.50%	92.50%	92.50%
毛利率	5.50%	6.50%	6.50%	7.50%	7.50%

（2）云时空商誉资产组计提资产减值的具体计算过程、关键参数

①计算过程

		金额单位:元
资产组		云时空
对子公司的持股比例		100.00%
A.账面价值	a.对应资产组或资产组组合的原账面价值	6,529,682.47
	b.商誉账面价值	311,524,647.14
	合计= a+b	318,054,329.61
B.可收回金额	a.资产组的公允价值减去处置费用后的净额	25,850,000.00
	b.资产组预计未来现金流量的现值	17,460,000.00
	c.可收回金额取 a 和 b 中较高者	25,850,000.00
C.商誉减值金额		292,204,329.61

资产的可收回金额根据被评估资产的寿命期内可以预计的未来经营净现金流量的现值和被评估资产公允价值减去处置费用和相关税费后净额两者之间较高者确定。截止评估基准日 2018 年 12 月 31 日，经评估后云时空主营业务经营性资产形成的资产组未来净现金流量的现值为 1,746.00 万元，公允价值减处置费用和相关税费后的净额为 2,585.00 万元，根据孰高原则，确定资产组的可收回金额为 2,585.00 万元。

②关键参数

“预计的未来经营净现金流量的现值”方法采取折现率：

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
WACCBT	14.73%	14.76%	15.68%	15.68%	15.68%

“公允价值减去处置费用和相关税费后净额”方法采取折现率：

项目	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
WACC	11.94%	11.93%	11.76%	11.76%	11.76%

营业收入、营业成本增长率、毛利率 5 年期预测如下：

项目	未来年度（单位：万元）				
	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
广告业务收入	57,000.00	59,250.00	60,487.50	61,267.13	61,267.13

增长率	51.70%	3.95%	2.09%	1.29%	-
-----	--------	-------	-------	-------	---

(续)

项目	未来年度(单位:万元)				
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年
广告业务成本	54,680.00	56,538.75	57,413.13	57,842.43	57,842.43
成本率	95.93%	95.42%	94.92%	94.41%	94.41%
毛利率	4.07%	4.58%	5.08%	5.59%	5.59%

(3) 微赢互动商誉资产组计提资产减值的具体计算过程、关键参数

① 计算过程

资产组			金额单位:元
对子公司的持股比例			微赢互动
A. 账面价值	a. 对应资产组或资产组组合的原账面价值		100.00%
	b. 商誉账面价值		31,432,718.28
	合计 = a+b		800,425,625.96
			831,858,344.24
B. 可收回金额	a. 资产组的公允价值减去处置费用后的净额		477,400.00
	b. 资产组预计未来现金流量的现值		-
	c. 可收回金额取 a 和 b 中较高者		477,400.00
C. 商誉减值金额			800,425,625.96

资产的可收回金额根据被评估资产的寿命期内可以预计的未来经营净现金流量的现值和被评估资产公允价值减去处置费用和相关税费后净额两者之间较高者确定。截止评估基准日 2018 年 12 月 31 日, 经评估后微赢互动主营业务经营性资产形成的资产组公允价值减处置费用和相关税费后的净额为 47.74 万元, 则确定资产组的可收回金额为 47.74 万元。

无形资产减值计算过程:

项目		金额单位:元
项目		金额

商誉资产组账面价值	831,858,344.24
商誉资产组可收回金额	477,400.00
商誉资产组减值金额	831,380,944.24
商誉减值金额	800,425,625.96
相关资产减值金额	30,955,318.28
无形资产占相关资产比例	97.45%
无形资产减值金额	30,166,752.00

②关键参数

资产组公允价值确定：

金额单位：元	
资产类别	评估价值
固定资产	527,378.70
长期待摊费用	0
无形资产	0
合计	527,378.70

处置费用的确定：处置费用确认为资产公允价值的 0.75%，再加相关的中介费用。

可收回金额的确定：可收回金额=资产组公允价值－处置费用=47.74(万元)

2. 减值测试的重要假设

(1) 金源互动、云时空商誉资产组减值测试的重要假设

①一般假设

A. 企业持续经营假设

企业持续经营假设是假定被评估企业的经营业务合法，并不会出现不可预见的因素导致其无法持续经营，被评估资产现有用途不变并原地持续使用。

B. 交易假设

交易假设是假定所有待评估资产已经处在交易的过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。交易假设是资产评估得以进行的一个最基

本的前提假设。

C. 公开市场假设

公开市场假设是假定在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等做出理智的判断。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础。

②特殊假设

A. 假设国家宏观经济形势及现行的有关法律、法规、政策，无重大变化。

B. 假设被评估单位所在的行业保持稳定发展态势，行业政策、管理制度及相关规定无重大变化。

C. 假设国家有关赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。

D. 假设无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素，造成对企业重大不利影响。

E. 假设本次评估测算的各项参数取值是按照现时价格体系确定的，未考虑基准日后通货膨胀因素的影响。

F. 假设被评估单位提供的历年财务资料所采用的会计政策和进行收益预测时所采用的会计政策不存在重大差异。

G. 假设评估基准日后被评估单位的现金流入为均匀流入，现金流出为均匀流出。

(2) 微赢互动商誉资产组减值测试的重要假设

①一般假设

A. 交易假设

交易假设是假定所有待评估资产已经处在交易的过程中，评估师根据待评估资产的交易条件等模拟市场进行估价。交易假设是资产评估得以进行的一个最基本的前提假设。

B. 公开市场假设

公开市场假设是假定在市场上交易的资产，或拟在市场上交易的资产，资产

交易双方彼此地位平等，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，以便于对资产的功能、用途及其交易价格等做出理智的判断。公开市场假设以资产在市场上可以公开买卖为基础。

②特殊假设

A. 假设国家宏观经济形势及现行的有关法律、法规、政策，无重大变化。

B. 假设被评估单位所在的行业保持稳定发展态势，行业政策、管理制度及相关规定无重大变化。

C. 假设国家有关赋税基准及税率、政策性征收费用等不发生重大变化。

D. 假设无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素，造成对企业重大不利影响。

（三）相关资产出现减值迹象时点的判断

1. 金源互动、云时空、微赢互动近三年业绩情况

金额单位：万元				
相关资产组名称		金源互动	云时空	微赢互动
2016 年	收入	192,420.47	39,082.13	51,986.83
	净利润	5,146.04	4,062.33	11,316.71
	期间费用	5,118.92	1,338.29	5,616.25
2017 年	收入	114,241.66	94,727.71	62,699.64
	净利润	4,730.64	5,026.74	10,957.07
	期间费用	3,715.23	1,291.14	3,581.27
2018 年	收入	94,580.00	37,573.93	44,745.96
	净利润	157.96	-777.62	-157.80
	期间费用	4,170.55	2,139.53	4,262.74

注：期间费用包括销售费用、管理费用、研发费用、财务费用，上述金源互动数据不包括北京多彩互动广告有限公司（以下简称“多彩互动”），上述云时空数据不包括深圳华腾时代科技有限公司（以下简称“华腾时代”）。

从上表看出，金源互动、云时空、微赢互动 2018 年经营业绩均出现不同程度下滑。

2. 环境变化、相关业务技术变化以及核心团队人员变化

2018 年受行业变化与宏观经济形势等多重影响，金源互动、云时空、微赢互动自 2018 年初开始对业务进行优化整合，业务调整加大了成本投入，同时业务调整产生收益未达预期，导致经营业绩在 2018 年持续下滑。

（1）金源互动（不包含多彩互动）

金源主营业务为搜索引擎广告业务，核心媒体资源为百度。2018 年国内信息流广告增长迅猛，搜索引擎广告业务市场受到蚕食，受此影响，2018 年百度广告主的平均花费下滑明显，百度第四季度利润亦同比下降 17%。出于自身业绩及多元化的考虑，百度给出的年度返点政策不及预期。为应对行业趋势变化，金源互动加大了成本投入，使得金源互动 2018 年整体毛利率由 12.3% 下降至 4.2%。

金源互动核心人员甄勇、王懿祺、谢雯雯分别担任金源互动总经理、副总裁及综管总监，上述人员在报告期内无人离职。由于金源互动业绩发展持续未达预期，2019 年初，公司决定对其进行经营调整，经与甄勇、王懿祺协商，双方于 2019 年 2 月 28 日解除劳动关系。

公司基于对搜索引擎广告业务的发展和金源互动盈利能力，结合商誉减值测试及评估结果，判断金源互动商誉及相关资产组减值迹象已经出现并可持续，故对金源互动资产组计提商誉减值损失 9,704 万元。

（2）云时空（不包含华腾时代）

云时空主营移动互联网广告业务，其主要核心代理媒体资源为 vivo。2018 年 11 月下旬，由于行业竞标规则改变，云时空未能取得 2019 年 vivo 的核心代理权，导致客户大量流失，相关业务受到极大影响。鉴于云时空 2018 年的营业收入中 vivo 占比近七成，重要媒体资源的丢失导致未来发展前景不乐观。

云时空核心人员陈忠伟、傅晗、苏培、冯运生分别担任云时空董事长、总经理、总裁及技术总监。其中傅晗于 2018 年 3 月 29 日因个人原因离职，目前由苏培担任云时空总经理。

为应对当前行业变化及当前的竞争处境，云时空逐步进行业务调整，拓展新的业务模式，着手深挖信息流广告，开拓今日头条、微信朋友圈等广告代理业务，

但业务转型存在不确定性。

基于云时空当前经营情况及行业形势，结合商誉减值测试及评估结果，公司判断云时空商誉及相关资产组减值迹象已经出现并可持续，故对云时空资产组计提商誉减值损失 29,220 万元。

（3）微赢互动

微赢互动主要通过聚合长尾 APP 流量，向小型广告主和代理公司售卖的经营模式获取利润。所属长尾 APP 流量市场受头部 APP 冲击和用户习惯的影响持续萎缩，同时受宏观经济的影响，市场上小型广告主投放广告需求急剧减少，自 2018 年下半年开始（尤其是自 10 月份开始），客户数量锐减，每月营业收入也出现剧烈下滑，具体情况如下：

2018 年	营业收入（万元）	客户数量
1 月	2,966.66	107
2 月	2,756.07	90
3 月	4,027.63	125
4 月	4,039.90	157
5 月	4,923.80	108
6 月	6,478.94	109
7 月	7,634.24	103
8 月	5,467.04	104
9 月	3,421.41	79
10 月	1,898.14	43
11 月	462.86	38
12 月	669.27	42

微赢互动核心人员李佳宇、张翔、王文博、崔鹏鹏分别担任微赢互动总经理、COO、后端开发负责人及技术总监。其中崔鹏鹏和王文博因个人原因分别于 2018 年 5 月 31 日及 2018 年 10 月主动离职，其离职属于正常人员变动，未对公司经营管理造成影响。

由于上述因素的影响，微赢互动收入和毛利率逐步下降，但微赢互动固定费用并未随之减少，导致收入利润持续下滑。为应对业务变化，2018 年微赢互动涉足游戏发行业务，但此项业务研发运营周期较长，对微赢互动业绩贡献不大，因此微赢互动 2018 年业绩未达预期。

长尾流量市场的萎缩严重影响到微赢互动的业务发展，2018 年微赢互动加大成本投入，并未能有效制止业务的下滑，使得微赢互动 2018 年长尾流量业务的整体毛利率由 24.3%下滑至约 17.9%；同时微赢互动转型的新投入游戏发行业务也未产生明显的效益。

基于微赢互动以上形势，公司判断在未来一段时间内很难扭转微赢互动的业绩情况，且结合商誉减值测试及评估结果，公司判断微赢互动商誉及相关资产组减值迹象已经出现并持续，故对微赢互动资产组计提商誉减值损失 80,043 万元。

3. 2017 年不计提商誉减值而 2018 年计提商誉减值的原因

金源互动、云时空、微赢互动 2017 年业绩虽未达预期，但其累计业绩承诺均达预期。包含商誉的相关资产组所处经营环境未出现重大变化，公司判断未出现明显的减值迹象；且公司按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的要求，以 2017 年 12 月 31 日为基准日，聘请深圳市鹏信资产评估土地房地产估价有限公司对包含商誉的相关资产组进行减值测试，并分别出具了鹏信资评报字[2018]第 023 号《广东明家联合移动科技股份有限公司收购北京金源互动科技有限公司股权时形成的商誉的减值测试项目资产评估报告》、鹏信资评报字[2018]第 025 号《广东明家联合移动科技股份有限公司收购深圳市云时空科技有限公司股权时形成的商誉的减值测试项目资产评估报告》、鹏信资评报字[2018]第 024 号《广东明家联合移动科技股份有限公司收购北京微赢互动科技有限公司股权时形成的商誉的减值测试项目资产评估报告》（以下简称“2017 年评估报告”）。依据 2017 年的评估报告结果，包含商誉的相关资产组可收回金额均高于其账面价值，故不应计提商誉减值。

2018 年上半年金源互动、云时空、微赢互动业绩均有所下滑，当包含商誉

的资产组业绩下滑时，需要一定时间来判断包含商誉的资产组业绩下滑是否具有持续性，2018 年第四季度，相关子公司业绩持续下滑，公司判断包含商誉的相关资产组减值迹象明显。2018 年年报时，公司聘请北方亚事对包含商誉的相关资产组进行减值测试，依据北方亚事出具的 2018 年评估报告结果，包含商誉的相关资产组可收回金额均低于其账面价值，故应计提商誉减值。

会计师的核查意见：

1.2017 年年报时，公司聘请专业机构对包含商誉的相关资产组进行减值测试，包含商誉的相关资产组可收回金额均高于其账面价值，依据 2017 年评估报告的结果，公司未计提商誉减值准备。

2.2018 年度包含商誉的相关资产组的业绩在前三季度均出现一定程度的下滑，但当包含商誉的相关资产组业绩下滑时，需要一定时间来判断包含商誉的相关资产组业绩是否持续下滑。2018 年第四季度，包含商誉的相关资产组的业绩持续下滑。

3.2018 年包含商誉的相关资产组业务整合未能带来明显效益，且新投入业务在未来能否持续和盈利具有不确定性，同时因客观经济环境的原因，包含商誉的相关资产组的原有业务在未来是否得以恢复具有不确定性。

4.2018 年年报时，公司聘请专业机构对包含商誉的相关资产组进行减值测试，包含商誉的相关资产组可收回金额均低于其账面价值，依据 2018 年评估报告的结果，公司计提商誉及相关资产的减值准备。

5.我们了解并评价了公司与识别资产减值迹象和测算可收回金额相关的内部控制；我们评估了公司管理层测试包含商誉的资产组的可收回金额所引入的重要参数和假设，包括我们对互联网营销行业过去经营情况的了解及未来发展趋势的分析和判断，并将金源互动、云时空、微赢互动的历史财务数据、行业发展趋势与公司管理层做出的盈利预测数据进行了分析比较，检查相关假设和方法的合理性；我们与公司管理层聘请的评估机构讨论资产组的认定，及资产组的可收回金额的评估方法，评价公司管理层委聘的外部评估专家的胜任能力、

专业素质和客观性；我们在充分关注专家的独立性及专业胜任能力的基础上，聘请第三方评估专家对公司管理层委聘的评估机构做出的商誉减值评估报告进行了复核；我们复核公司管理层编制的商誉所属资产组可收回金额的计算表，比较商誉所属资产组的账面价值与其可收回金额的差异，确认是否存在商誉减值情况；我们评价了有关商誉的减值以及所采用的关键假设是否符合企业会计准则的要求。

综上所述，我们认为，无论包含商誉的相关资产组减值迹象是否明显时，公司均对其进行减值测试，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》第四条之规定；公司 2017 年不计提商誉减值准备，而 2018 年计提商誉减值准备，均是基于当时经济环境，参考包含商誉的相关资产组历史数据，并聘请专业机构，对包含商誉的相关资产组可收回金额进行预测，可收回金额高于账面价值时不计提减值准备，可收回金额低于账面价值时计提减值准备，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》第七条、第十五条之规定；2018 年包含商誉的相关资产组可收回金额低于其账面价值时确认减值损失，减值损失金额应当先抵减包含商誉的相关资产组中商誉的账面价值，再根据资产组其他各项资产的账面价值所占比重，按比例抵减其他各项资产的账面价值，符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》第二十二条之规定。

问题二：你公司于 2018 年 4 月 18 日召开股东大会，审议通过终止实施股票期权与限制性股票激励计划的议案。请核实说明你公司未在本报告期内确认股份支付费用是否符合《企业会计准则》及相关法律、法规的/规定。请会计师发表核查意见。

回复：

公司计划授予的股票期权和限制性股票的行权期/解锁期、行权期/解锁期比例、业绩考核目标及实际完成情况如下：

行权期/ 解锁期	行权期/解 锁期比例	业绩考核目标	实际完成情况
-------------	---------------	--------	--------

行权期/ 解锁期	行权期/解 锁期比例	业绩考核目标	实际完成情况
第一个 行权期/ 解锁期	20%	1) 整体考核指标: 2016 年度公司实现的净利润不低于 19,830 万元; 2) 子公司个别考核指标: 金源互动: 整体考核指标达标, 且金源互动 2016 年度实现的净利润不低于 5,520 万元; 微赢互动: 整体考核指标达标, 且微赢互动 2016 年度实现的净利润不低于 10,730 万元; 云时空: 整体考核指标达标, 且云时空 2016 年度实现的净利润不低于 4,480 万元。	2016 年度公司实现净利润 16,647.6 万元, 未实现整体考核指标
第二个 行权期/ 解锁期	30%	1) 整体考核指标: 2017 年度公司实现的净利润不低于 24,820 万元; 2) 子公司个别考核指标: 金源互动: 整体考核指标达标, 且金源互动 2017 年度实现的净利润不低于 6,050 万元; 微赢互动: 整体考核指标达标, 且微赢互动 2017 年度实现的净利润不低于 13,200 万元; 云时空: 整体考核指标达标, 且云时空 2017 年度实现的净利润不低于 5,570 万元。	2017 年度公司实现净利润 16,257.35 万元, 未实现整体考核指标
第三个 行权期/ 解锁期	50%	1) 整体考核指标: 2018 年度公司实现的净利润不低于 26,060 万元; 2) 子公司个别考核指标: 金源互动: 整体考核指标达标, 且金源互动 2018 年度实现的净利润不低于 6,350 万元; 微赢互动: 整体考核指标达标, 且微赢互动 2018 年度实现的净利润不低于 13,860 万元; 云时空: 整体考核指标达标, 且云时空 2018 年度实现的净利润不低于 5,850 万元。	2018 年度公司实现净利润 -125,876.15 万元, 未实现整体考核指标

注: 上述业绩考核目标采用的净利润指标是不考虑本次激励计划所产生的成本、经审计的、扣除非经常性损益后的净利润。

依据《企业会计准则第 11 号——股份支付》的相关规定, 公司计划授予的股票期权和限制性股票均为达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付。在等待期内的每个资产负债表日, 应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础, 按照权益工具授予日的公允价值, 将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。

公司 2016 年、2017 年均未完成业绩考核目标, 且 2018 年公司所处的行业状况与制定激励计划时相比已发生了巨大变化, 同时 2018 年公司业务处在调整期, 成本投入回报存在不确定性, 2018 年完成业绩考核目标可能性较低。股权激励计划终止时, 公司根据 2016 年、2017 年业绩考核目标的完成情况, 结合 2018 年公司所处的行业状况及业务调整情况, 公司判断最佳可行权的权益工具数量为 0, 不确认当期成本或费用。

会计师的核查意见:

经核查，我们认为，公司计划授予的股票期权和限制性股票，是以达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付。股权激励计划终止时，公司根据以前年度业绩考核目标的完成情况，结合公司 2018 年业务变化情况，估计剩余等待期内可行权权益工具数量为 0，不确认当期成本和费用，符合《企业会计准则第 11 号——股份支付》第六条之规定，符合《企业会计准则解释第 3 号》第五条之规定。

问题三：报告期内，公司营业收入同比大幅增长，但毛利率、经营活动现金流均大幅下降。请结合各业务的经营模式、收入确认方式、产品特点、同行业公司等情况详细说明毛利率大幅下滑、经营活动现金大额流出的原因及合理性。请会计师发表核查意见。

回复：

（一）毛利率下滑的原因及合理性

1. 毛利率下滑的原因

公司作为最早进入互联网营销行业的企业，公司合作媒体渠道包括小米、三星、华为、百度、vivo、OPPO 等，客户包括 BAT 系、新浪、今日头条等行业知名品牌，涵盖了电商、游戏、网服、直播、医疗、旅游、汽车等众多领域。

2018 年，公司为了进一步扩大业务规模，提高市场份额，占领互联网营销行业细分市场的龙头地位，为获取更多的媒体资源，加大了成本投入。在行业竞争加剧的情况下，公司为留住现有客户及吸引更多新客户，给予客户较前期更优惠的返利政策，而媒体给予公司的返利政策较前期苛刻，进一步缩小了公司的利润空间。由于多重因素的影响，使得公司的互联网营销业务整体毛利率由上年的 13.42%下降为 4.40%，下降 9.02 百分点。

2. 收入、毛利率与同行业比较

公司主营业务为互联网营销，与已公告年报的同行业万润科技（股票代码：002654）、科达股份（股票代码：600986）上年、本年数据与公司数据比较见下表。以上两家公司数据均取自其披露的 2017、2018 年度报告。

表 1：互联网营销收入及增长比例、毛利率及变动情况比较

金额单位:万元				
项目		佳云科技	万润科技	科达股份
收入	2017 年	270,264.36	175,413.06	812,837.87
	2018 年	560,600.17	316,608.90	1,384,241.26
	增长率 (%)	107.43	80.49	70.30
毛利率 (%)	2017 年	13.42	14.45	12.44
	2018 年	4.40	11.40	9.64
	变动百分点	-9.02	-3.05	-2.80
备注		以手机厂商商业化为 主，2018 年对赌承诺 业绩 2,692.00 万	以百度业务为主， 2018 年对赌承诺业绩 12,590.50 万	腾讯、阿里等业务为 主，2018 年对赌承诺 业绩 20,674.50 万

表 2：公司整体营业收入增速、应收账款增速、应收账款期末余额占当期收入比较

公司	营业收入增速	应收账款增速	应收账款期末/当期营业收入
佳云科技	107.31%	47.71%	16.97%
万润科技	50.45%	52.28%	31.65%
科达股份	50.05%	28.91%	26.41%

从表 1 可以看出，受经济环境及行业发展变化的影响，行业内公司互联网营销收入均大幅增长，但毛利率较上年均有所下降，而对比行业内公司毛利率下降幅度较大原因为：

(1) 由于本公司在 2017 年大部分并购公司的业绩承诺期已结束，而万润科技、科达股份仍处在高额业绩承诺期。高额业绩承诺对经营管理团队的压力及激励程度远远大于公司经营管理团队压力及激励程度，故公司毛利率较同行业公司下降幅度较大。

(2) 为保障经营资金周转效率，公司在扩大业务规模的同时，给予客户一定程度的让利来加速应收账款的回收，导致利润空间被挤压。从上表 2 可以看出，公司 2018 年收入较上期同比增长 107%，远远高于行业内其他公司的增长速度，

而应收账款期末余额同比增长 48%，增速远低于营业收入增速，应收账款期末余额占营业收入比率 17%，也低于同行业其他公司。

综上所述，公司营业收入同比大幅增长而毛利率下降情形合理。

（二）经营流动现金大额流出的原因

公司所从事的互联网营销业务，上游为广告媒体企业，包括小米、三星、华为、vivo、OPPO 等主流手机厂商，以及百度、今日头条等互联网企业，下游为有广告投放需求的广告主，涵盖电商、游戏、网服、汽车等领域知名企业。公司处在业务链条中间环节，开展业务时按行业惯例先向上游媒体企业支付款项采购媒体广告投放资源，对下游广告主客户则根据广告投放消耗情况确认收入，且行业内收入的结算存在一定的信用账期，经营模式及收入确认会计政策决定了公司在业务快速增长阶段（公司已成为手机厂商商业化领域资质最全、市场占比最高的企业，2018 年在 vivo、OPPO、小米、三星所代理的行业营销体量均排名第一，营业收入增速 107%）资金占用有所增加，因此 2018 年呈现出经营活动现金流量净流出 3.14 亿元。

综上所述，由于行业特性及行业惯例的原因，且公司处于高速发展期，经营活动现金大额流出情形合理。

会计师的核查意见：

1.经核查，我们认为，受行业高速发展及行业竞争加剧的影响，公司收入大幅增长但毛利率下降情形基本合理，且与同行业内公司互联网营销收入大幅增长而毛利率下降的变动趋势相匹配。

2.经核查，我们认为，2018 年起，公司处于高速发展期，受互联网营销业的行业特性及行业惯例的影响，公司经营活动现金大额流出，其情形合理。

问题四：请结合最近两年公司前五名客户、供应商的业务内容及变动情况，说明你公司是否存在客户、供应商集中度高，对少数客户、供应商存在较大依赖的风险，并向我部报备前五名客户、供应商名称。

回复：

公司作为最早进入互联网营销行业的企业，积累了大量优质媒体及客户资源，合作媒体包括小米、三星、华为、百度、vivo、OPPO 等，客户包括 BAT 系、新浪、今日头条等行业知名品牌，涵盖了电商、游戏、网服、直播、医疗、旅游、汽车等众多领域。

公司最近两年的前五名客户、供应商情况如下：

客户情况：

公司 2017 年前五大客户如下：

序号	业务内容	2017 年收入（元）	收入占比
第一名	广告投放	98,502,115.20	3.64%
第二名	广告投放	96,859,652.11	3.58%
第三名	广告投放	91,150,756.08	3.37%
第四名	广告投放	78,529,664.54	2.91%
第五名	广告投放	65,295,322.20	2.42%
合计		430,337,510.13	15.92%

2018 年前五大客户如下：

序号	业务内容	2018 年收入（元）	占销售总额比例
第一名	广告投放	864,104,496.88	15.40%
第二名	广告投放	196,327,352.70	3.50%
第三名	广告投放	164,936,571.45	2.94%
第四名	广告投放	135,311,762.64	2.41%
第五名	广告投放	121,215,713.82	2.16%
合计		1,481,895,897.49	26.41%

因 2018 年公司在手机厂商广告代理业务中签下拼多多、链家等大客户，2018 年前五大客户集中度相对 2017 年有所提高。

部分同行上市公司近两年前五大客户收入占比情况如下：

公司	营业收入增速	2018 年前五大客户占比	2017 年前五大客户占比
佳云科技	107.31%	26.41%	15.92%
万润科技	50.45%	28.04%	23.50%
科达股份	50.05%	17.72%	17.24%

供应商情况：

2017 年前五大供应商情况如下：

序号	业务内容	2017 年采购金额（元）	占年度采购
----	------	---------------	-------

			总额比例
第一名	搜索平台媒体	489,099,298.98	20.90%
第二名	手机厂商媒体	368,020,350.85	15.73%
第三名	手机厂商媒体	321,784,132.04	13.75%
第四名	自媒体及其他广告媒体代理	246,418,968.09	10.53%
第五名	手机厂商媒体	95,335,613.37	4.07%
合计		1,520,658,363.33	64.98%

2017 年前五大供应商采购金额 152,065.83 万元，占总采购金额比例 64.98%。

2018 年前五大供应商情况如下：

序号	业务内容	2018 年金额（元）	占年度采购总额比例
第一名	手机厂商媒体	1,364,848,905.08	25.45%
第二名	手机厂商媒体	1,278,714,903.09	23.85%
第三名	搜索平台媒体	592,594,578.46	11.05%
第四名	手机厂商媒体	462,265,906.75	8.62%
第五名	手机厂商媒体	389,564,549.00	7.27%
合计		4,087,988,842.38	76.24%

2018 年前五大供应商采购金额 408,798.88 万元，占总采购金额比例 76.24%。

国内的手机应用市场细分领域主要集中在 OPPO、vivo、华为、小米等头部厂商，市场占有集中度较高，公司的手机厂商广告业务亦主要与前述媒体合作。搜索引擎广告业务主要供应商为百度公司。

部分同行上市公司近两年前五大供应商成本占比情况如下：

公司	营业收入增速	2018 年前五大供应商占比	2017 年前五大供应商占比
佳云科技	107.31%	76.24%	64.98%
万润科技	50.45%	42.22%	46.10%
科达股份	50.05%	58.91%	51.57%

公司供应商集中跟细分领域特殊情况相符合，与同行业其他公司呈现的高集中度相类似。

问题五：报告期末你公司预付账款 4.22 亿元，同比增加 77%，其中预付账款前五名占比 75.85%。请你公司：（1）结合业务情况核实说明预付款项大幅增加的具体原因及合理性。（2）补充披露前五名预付对象的业务内容，核实预付对象与你公司及其关联方、各并购子公司的原股东是否存在关联关系，并向我

部报备前五名预付对象的名称。请会计师发表核查意见。

回复：

（一）预付账款大幅增加的原因及合理性

公司从事的互联网营销业务，上游为广告媒体企业，包括小米、三星、华为、vivo、OPPO 等主流手机厂商，以及百度、今日头条等互联网平台，下游为有广告投放需求的广告主，涵盖电商、游戏、网服、汽车等领域知名企业。公司处在业务链条中间环节，开展业务时需先向上游媒体企业支付款项采购媒体广告投放资源。

2018 年公司整体经营策略为扩大市场份额，目前公司已成为手机厂商商业化领域资质最全、市场占比最高的企业，2018 年在 vivo、OPPO、小米、三星所代理的行业营销体量均排名第一。公司业务规模快速扩张，营业收入较上期增长 107.43%，预付账款较上期增加 77%，预付账款的增幅与营业收入的增幅、与行业特性基本匹配。

（二）预付账款前五名及业务内容

期末，预付对象前五名及业务内容如下：

金额单位:元				
单位名称	与本公司关系	年末余额	占预付账款年末余额合计数的比例（%）	业务内容
第一名	非关联方	168,030,657.27	39.80	媒体款项
第二名	非关联方	105,937,473.39	25.10	媒体款项
第三名	非关联方	21,516,785.53	5.10	媒体款项
第四名	非关联方	17,353,233.25	4.11	媒体款项
第五名	非关联方	7,337,449.51	1.74	媒体款项
合计	——	320,175,598.95	75.85	——

期末前五名预付对象均为大型知名头部媒体企业，与本公司及本公司关联方、各并购子公司的原股东均无关联关系。

会计师的核查意见：

1.公司业务处于高速发展期，属于需要预先支付款项的互联网营销业，预付

账款的增加符合其发展趋势及行业特性；且预付账款的同期增长比例低于收入增长比例。经核查，我们认为，预付账款增长合理。

2.经核查，前五名与公司及其关联方、各并购子公司的原股东不存在关联关系。

问题六：你公司在报告期内对应收北京世纪桥国际广告公司的其他应收款计提 1,800 万元坏账准备。请你公司补充说明该笔款项的性质、支付时间，计提坏账准备的原因、依据及合理性，是否已采取措施保障上市公司利益。请会计师发表核查意见。

回复：

2018 年 5 月 8 日，公司与北京世纪桥国际广告公司（以下简称“世纪桥公司”）签订《租赁合同》，约定世纪桥公司将其拥有使用权的物业转租给公司，租期为 2018 年 9 月 1 日至 2023 年 11 月 30 日，租赁面积 8,000 平米。按照合同约定，公司在 2018 年需向世纪桥公司支付房租押金 1,800 万元。公司已按约定向世纪桥公司支付 1,800 万押金，其中在 2018 年 5 月 11 日支付 200 万元，6 月 12 日支付 600 万元，8 月 31 日支付 1,000 万元。

装修期间，因世纪桥公司未能配合公司履行装修相关备案手续，使所租赁物业无法在计划时限达到预定装修完工及交付使用状态。经多次沟通无效后，公司于 2018 年 11 月 29 日向世纪桥公司发出书面《合同履行通知书》，要求其配合履行装修备案等相关义务。经公司多次沟通及综合考量后决定选用其他办公地址，遂于 2018 年 12 月 6 日向世纪桥公司发出书面《合同解除通知书》，并要求返还房租押金，并于 2018 年 12 月 26 日向世纪桥公司邮寄交付租赁物业钥匙，撤回驻场人员。2019 年 1 月 11 日，公司向中国国际经济贸易仲裁委员会（以下简称“仲裁委”）提交仲裁申请，请求裁定世纪桥公司返还押金 1,800 万元。

经向公司聘请的专业律师了解，律师认为：依据《租赁合同》相关条款，解约责任认定关系到 1,800 万押金的能否收回，而解约责任的认定存在较大不确定性，由于公司请求世纪桥公司履行装修、消防备案义务的证据过少，且解约时间

与做出书面履行通知的时间间隔较短，可能会令仲裁委做出不利公司的裁决；同时结合企业工商信用网显示世纪桥公司参保人员为 1 人的情形，认为后期执行回款会有较大障碍。

公司在专业律师的意见下，结合企业工商信用网显示世纪桥公司情形，判断上述款项收回的可能性不大，全额计提坏账准备，符合《企业会计准则》的相关规定及公司会计政策的规定，依据充分，计提合理。

目前公司已向中国国际经济贸易仲裁委员会提交仲裁申请仲裁，并聘请专业律师负责跟进此案件，积极推动仲裁进展，努力争取及积极维护上市公司的利益。

会计师的核查意见：

经核查，我们认为，由于公司请求世纪桥公司履行装修、消防备案义务的证据过少，且解约时间与做出书面履行通知的时间间隔较短，可能会令仲裁委做出不利公司的裁决，结合企业工商信用网显示世纪桥公司情形，公司管理层判断上述款项收回的可能性不大，全额计提坏账准备，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第四十一条、第四十三条之规定，符合《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》应用指南中关于“一般企业应收款项减值损失的计量”之规定。

问题七：2018 年 1 月，金源互动以 1,080 万元现金收购北京多彩互动广告有限公司（以下简称多彩互动）80%股权。交易完成后，股权转让方之一张冰仍持有多彩互动 20%股权。多彩互动 2018 年度实现营业收入 39.46 亿元，同比增长 246%，占你公司全年收入的 70%；2018 年度、2017 年度分别实现净利润 3,595 万元、-978 万元；经营活动现金流量净额-4.15 亿元、3,171 万元；多彩互动 2018 年度末总资产 10.5 亿元，净资产 3,608 万元，资产负债率高达 99.56%。请你公司：（1）结合多彩互动的主营业务、核心竞争力、下游客户所处行业对互联网营销的需求情况等核实说明 2018 年度收入、利润大幅提升的原因及合理性。（2）结合多彩互动业务模式和性质、资本结构、上下游客户、行业特性、同行业情况等核实说明多彩互动营业收入、利润大幅增长，但资产负债率高、经营利润

率低、经营活动现金大额净流出的原因与合理性。（3）结合多彩互动纳入你公司合并范围前后的客户数量、核心客户来源等方面的情况，核实说明金源互动、云时空和微赢互动是否存在向多彩互动转移订单、客户资源等情况。（4）核实说明多彩互动的主要客户、供应商与你公司及其关联方、张冰及其关联方是否存在关联关系。（5）结合报告期内多彩互动的营运资金来源、你公司及其关联方向多彩互动提供担保与财务资助的具体情况，核实说明多彩互动是否高度依赖于你公司及其关联方提供的担保或财务资助；对比报告期内你公司发生的借款利息、新增对外担保与借款等，核实说明你公司是否因向多彩互动提供资金支持等导致流动性风险。请会计师发表核查意见。

回复：

（一）多彩互动 2018 年度收入、利润大幅提升的原因及合理性

多彩互动成立于 2016 年，自成立之初就以基于手机厂商的移动互联网广告营销为主营业务。手机厂商广告在 2016-2018 年迎来了高速的发展，以 vivo、OPPO、小米、华为等为首的手机厂商在广告总营收规模从 2016 年的 150 亿发展到 2018 年的 500 亿规模（复合增速高达 77%），已经成为与搜索引擎、信息流媒体并驾齐驱的主流广告形式，是互联网类（APP）广告主必投的媒体形式之一。而多彩互动作为最早步入手机厂商商业化营销领域的领航者，业务也随之不断发展壮大，目前已成为手机厂商商业化领域资质最全、市场占比最高的公司，在发展运营过程中积累了大量优质稳定的媒体、客户资源。截至 2018 年底，多彩互动是目前市场上唯一一家同时拥有 OPPO、vivo、小米、华为、三星五大手机厂商代理资质的签约营销服务商。多家优质的媒体资源为多彩互动的业务增长提供了有力支撑。

由于 2018 年多彩互动新增了部分媒体的代理资质，已拥有手机厂商商业化领域最全媒体资质，因此在行业理解、多元服务方面优势明显；同时，多彩互动在 2018 年度增加服务团队 129 人，辅以自主研发的投放媒体模拟平台、智能代理系统等，服务能力大幅提升，吸引了一批优质客户，使客户数量迅猛增长。多

彩互动 2017 年、2018 年客户数量对比如下：

客户类型	2017 年数量（合并前）	2018 年数量（合并后）
直接类客户	423	1,229
代理类客户	35	128
合计	458	1,357

客户数量的高速增长导致收入大幅增长。

随着收入的增长，多彩互动从媒体资源方获取的返点比例较上期有所增长，同时多彩互动的固定费用率并未增长，故使本期较上期利润大幅增加，但多彩互动本期毛利率为 3.41%，相比上期 2.71%来说并未显著增加。

综上所述，2018 年多彩互动发展成为唯一一家同时拥有多家媒体代理资质的营销服务商，代理资质齐全的优势使多彩互动国内优质的客户增长，其收入、利润大幅增长合理。

（二）资产负债率高、经营利润率低、经营活动现金大额净流出的原因与合理性

在互联网营销的商业模式中，作为营销服务商，需向上游媒体方预付款项、同时给予下游客户一定的信用账期，这是行业内公司普遍存在的状况。多彩互动成立于 2016 年 11 月，成立时注册资本金仅为 1,000 万元，至 2018 年底经营时间较短，前期留存资金较少。2018 年多彩互动业务规模高速扩张，导致多彩互动对资金需要较大，为满足多彩互动业务高速发展的需求，多彩互动需筹集大量资金，导致其负债大幅上升，提高了多彩互动的资产负债率。

2018 年，多彩互动实现快速扩张，市场份额进一步提高，在手机厂商商业化细分领域占据龙头地位，但由于公司受整体经济环境及行业环境的影响，加之在扩大市场份额的同时，为吸引优质客户，各项成本投入加大，公司利润空间受到一定挤压，导致经营利润低。

2018 年度，多彩互动上游前五大供应商为 OPPO、vivo、小米、华为、三星，下游广告主客户前五大为拼多多、链家、咪咕、趣头条、天津慧嘉元天广告传媒

有限公司，公司上下游客户均为主流互联网公司。因行业特点所致，多彩互动在实现规模扩张的同时，对上游供应商的预付账款及对下游客户的应收账款均出现上涨，其中应收账款、预付账款分别 5.05 亿元、3.4 亿元，分别较上一年度增加约 1.84 亿元、3 亿元。由于应收账款和预付账款的增加，导致经营活动产生的现金流量净流出。

综上所述，在 2018 年度，多彩互动资产负债率高、经营利润率低、经营活动现金大额净流出合理。

（三）金源互动、云时空和微赢互动、多彩互动媒体资源、客户资源情况

2018 年度，多彩互动是国内唯一一家同时拥有 OPPO、vivo、小米、华为、三星五大手机厂商代理资质的营销服务商。多彩互动拥有手机厂商商业化领域最全媒体资质，且在战略规划、行业理解、业务能力和流程管理上，在行业中优势明显，所以在 2018 年揽获了众多客户资源，如网易、凡普金科集团、链家、趣头条、微播视界、今日头条、华多网络等优质客户资源。多彩互动合并前客户数量 458 家，合并后客户数量 1357 家，增加 899 家。客户迅猛增长的原因是：一方面，2018 年多彩互动新增了部分媒体的代理资质，目前已拥有手机厂商商业化领域最全媒体资质，因此在行业理解、多元服务方面优势明显；二是销售及服务能力提升迅速，多彩互动在 2018 年度增加服务团队 129 人，辅以自主研发的多彩智能代理平台、多彩广告监播系统、投放媒体模拟平台等，服务能力大幅提升，吸引了一批优质客户。

金源互动、云时空和微赢互动与多彩互动在主营业务、主要客户存在一定差异化。金源互动主要媒体资源为百度，主要服务搜索引擎类业务客户，例如爱九游、宜搜、搜狗等；云时空主要媒体资源为手机厂商 vivo、OPPO，主要服务网服行业客户，例如易车、去哪儿、腾讯、优联达等；微赢互动主要媒体资源为中长尾流量，例如中小网站、自媒体等流量，下游客户也多为中小型 APP 厂商。金源互动、微赢互动在业务类型和客户类型上与多彩互动基本无重叠度；云时空虽

在业务类型上与多彩互动相似，但下游客户基本无重合度，而且与上下游客户的合作模式均是一年一签，客户在选择代理商时，会充分考虑代理商的综合服务能力等因素选择是否签约。

综上所述，金源互动、云时空和微赢互动在主营业务、主要客户与多彩互动存在一定的差异，不存在向多彩互动转移订单、客户资源等情况。

（四）多彩互动的主要客户、供应商公司及其关联方、张冰及其关联方关系

多彩互动的五大供应商为：OPPO、vivo、小米、华为、三星。上述五大供应商业务占比为 77.65%。

多彩互动前十大客户名单如下，业务占比为 44.17%。

排名	客户名称
TOP 1	上海寻梦信息技术有限公司
TOP 2	北京链家房地产经纪有限公司
TOP 3	咪咕视讯科技有限公司
TOP 4	上海基分文化传播有限公司
TOP 5	天津慧嘉元天广告传媒有限公司
TOP 6	广州华多网络科技有限公司
TOP 7	北京微播视界科技有限公司
TOP 8	凡普金科企业发展（上海）有限公司
TOP 9	广州小米信息服务有限公司
TOP 10	北京云锐国际文化传媒有限公司

以上客户、供应商与公司及公司关联方、张冰及其关联方不存在关联关系。

（五）报告期多彩互动营运资金来源、公司及关联方向其提供担保与财务资助的情况及报告期内公司借款利息、新增对外担保与借款情况

1. 报告期内，多彩互动营运资金来源、公司及关联方向其提供担保与财务资助的情况

报告期内，多彩互动的营运资金主要来自收购日留存的货币资金、应收账款

回款、银行等金融机构借款以及公司向其提供的借款，上述资金来源金额如下：

营运资金主要来源	金额（万元）	占比（%）
收购日多彩互动可用货币资金	6,208.41	6.19%
收购日多彩互动应收账款回款	33,471.24	33.39%
报告期多彩互动向外部融资机构借款	12,500.00	12.47%
报告期末公司向多彩互动提供借款余额	48,050.00	47.94%
小计	100,229.65	100.00%

报告期内，多彩互动分次从公司取得借款共计 48,050 万元，占多彩互动主要资金来源的 47.94%，公司按借款协议向多彩互动收取利息 1,983.98 万元，公司为多彩互动金融机构借款所提供担保的担保额度为 10,500 万元，实际担保余额为 10,000 万元。

另一方面，多彩互动所从事的移动互联网营销业务，核心竞争力是公司的营销创意、营销服务能力，经过 3 年的发展已经成为国内手机厂商营销领域资质最全、收入规模最大、服务能力最强、技术产品最领先的广告代理商，资金支持只是其业务诸多环节中的一环，其营运资金 50%以上来源于自有资金、应收账款的回收、向金融机构的借款等，并未高度依赖公司及关联方提供的担保或财务资助。

2. 报告期内，公司新增对外担保、借款及利息支出如下：

项目	金额（万元）
报告期内审批担保额度合计	129,000.00
报告期内担保实际发生额合计	29,000.00
其中：为多彩互动实际担保	10,000.00
报告期末较期初新增借款	54,500.00
其中：向多彩互动提供借款	48,050.00
报告期内公司总利息支出	3,736.63
向多彩互动收取利息收入	1,983.98

截止报告期末公司货币资金余额 2.53 亿元，本报告期内各项借款、业务款项均能按合同约定支付，公司不存在因向多彩互动提供资金支持导致流动性风险

情况。

会计师的核查意见：

1.经核查，我们认为，2018 年，多彩互动发展成为同时拥有多家媒体代理资质的营销服务商，代理资质齐全的优势使客户数量高速增长，导致多彩互动收入大幅增加，而固定费用率并未增加，故多彩互动收入、利润大幅增长具有合理性。

2.经核查，我们认为，从多彩互动成立至 2018 年末，多彩互动成立时间较短，其留存资金较少，而 2018 年多彩互动业务进入高速发展期，多彩互动对资金需求增加，为满足其业务发展的需求，多彩互动需筹集大量资金，导致多彩互动的资产负债率提高；多彩互动为进一步扩大业务规模，提高市场份额，占领手机厂商商业化细分领域的龙头地位，因此在扩张期加大了成本投入，同时在缩短应收账款账期的同时给予客户一定让利，进一步挤压了多彩互动的利润空间，导致经营利润率较低；因行业特点所致，多彩互动在规模高速扩张期，对上游供应商客户的预付账款及对下游客户的应收账款均增加，导致经营活动产生的现金流量净流出。故多彩互动资产负债率高、经营利润率低、经营活动现金大额净流出具有合理性。

3.经核查，我们认为，多彩互动在与金源互动、云时空、微赢互动媒体资源不尽相同、重要客户不相同，且多彩互动的代理资质均由多彩互动与手机厂商签订，与下游客户的合同协议均由多彩与客户签订，不存在金源互动、云时空和微赢互动不存在向多彩互动转移订单、客户资源等情况。

4.经核查，我们认为，多彩互动的主要客户、供应商与公司及其关联方、张冰及其关联方不存在关联关系。

问题八：张冰承诺在多彩互动任职期限不低于 2 年，并协助多彩互动及时收回截至 2017 年底的应收账款 3.21 亿元。请你公司：（1）补充说明是否与张冰约定竞业禁止期限，是否已采取措施保障多彩互动核心人员的任职稳定性。（2）核实张冰协助多彩互动收回应收账款的进展情况，是否已按约定履行其承诺。

回复：

(1) 金源互动与多彩互动及其股东张冰、李楠、珠海横琴互兴互娱投资基金（有限合伙）于 2018 年 1 月 26 日在深圳市罗湖区签订了《关于北京多彩互动广告有限公司股权转让协议》。同日，多彩互动与张冰签署了《竞业禁止协议》。《竞业禁止协议》中明确约定了张冰在任职期间及离职后一年内，应当遵守协议约定的相关竞业禁止义务。

人力资源是互联网营销行业的核心竞争力之一，公司深知核心团队的稳定是公司保持持续高速增长的重要保障，而多彩互动拥有众多专业的经营管理人才和核心技术人员，核心人员的稳定性显得尤为重要。公司积极采取多样化的管理激励手段，通过提升企业文化认同感、优化管理职级体系、增加薪酬福利等方式，努力提高核心人员的创造性与积极性。未来，公司将通过更多激励手段与核心人员建立利益共同体，使员工与企业相互信任、相互依赖、相互成就，促进公司健康持续发展。

(2) 截至 2019 年 4 月，多彩互动 2017 年底的 3.21 亿应收账款，回收率为 99%，未回收金额为 2,820,461.91 元，明细如下：

客户名称	应收账款金额	预计回收时间
暴风体育（北京）有限责任公司	1,802,354.46	起诉已胜诉，等待执行
霍尔果斯宝盛广告有限公司	1,018,107.45	2019 年
合计	2,820,461.91	-

综上，张冰已经按约定履行其承诺。

问题九：2018 年 1 月 1 日，云时空以 1 元现金对价取得深圳华腾时代科技有限公司（以下简称华腾时代）100%股权；华腾时代 2018 年度实现营业收入 5.29 亿元、净利润-763 万元。请你公司：（1）补充说明华腾时代最近三年的财务状况、经营成果、现金流以及主要财务指标。（2）结合华腾时代的主营业务、核心资源、经营业绩与财务状况等核实说明交易的必要性，交易作价是否公允、合理。（3）核实说明你公司是否已按信息披露及公司章程等相关规定履行审议程序与信息披露义务。

回复：

(1) 华腾时代于 2017 年 9 月 4 日设立，2017 年和 2018 年主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2018 年	2017 年
资产总计	14,789.83	1,026.98
负债总计	15,650.74	1,073.66
所有者权益合计	-860.92	-46.68
营业收入	52,941.55	534.40
营业成本	52,844.53	534.40
净利润	-814.24	-46.68
经营活动产生的现金流量净额	-1,654.31	-31.48
投资活动产生的现金流量净额	-	-
筹资活动产生的现金流量净额	1,782.98	1,000.00
现金及现金等价物净增加额	128.67	968.52
资产负债率	106%	105%
毛利率	0.18%	0.00%
净利率	-1.54%	-8.73%

(2) 华腾时代主营互联网营销业务，虽成立时间较短，但其拥有个别媒体代理资质，当前互联网营销行业竞争充分，基于未来发展前景判断，本次收购华腾时代，有助于促进双方的技术与资源优势互补，华腾时代的媒体资源与云时空的资深营销团队相结合，有利于公司扩展业务规模，进一步巩固并提升市场占有率。

但受行业发展变化和竞争加剧影响，华腾时代业务发展未达预期，未来公司将积极调整经营策略，优化管理运营体系，努力实现业务的协同发展。

(3) 根据华腾时代 2017 年年度审计报告，截至 2017 年 12 月 31 日，华腾时代资产总额为 10,269,846.76 元，营业收入为 5,343,973.43 元，净利润为 -466,763.63 元。根据公司 2018 年 1 月 1 日最近一期审计报告即公司 2016 年年度审计报告，截至 2016 年 12 月 31 日，公司资产总额为 2,795,340,541.19 元，2016 年度营业收入为 2,823,857,826.78 元，净利润为 182,193,885.76 元。公司以 1 元人民币收购华腾时代 100%股权的交易相关指标均未达到《深圳证券交易所

创业板股票上市规则》第 9.2 条、9.3 条及《公司章程》第二百一十七条、二百一十八条规定，因此无需经公司董事会及股东大会审议，只需经总经理审批同意即可。公司于 2017 年 12 月 27 日召开总经理办公会议，审议通过了上述事项，并于 2018 年 1 月 3 日完成工商变更。综上所述，本次交易事项已经公司管理审批，符合《深圳证券交易所创业板股票上市规则》以及《公司章程》等有关规定。

特此公告。

广东佳兆业佳云科技股份有限公司

董 事 会

2019 年 4 月 30 日