

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司
关于对深圳证券交易所 2019 年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。

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“宣亚国际”）于 2020 年 6 月 5 日收到深圳证券交易所创业板公司管理部下发的《关于对宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司 2019 年年报的问询函》（创业板年报问询函【2020】第 438 号）（以下简称“问询函”）。收到问询函后，公司董事会高度重视，就相关事项进行了认真核查，现就问询事项回复公告如下：

1. 报告期内，你公司实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）1,034.99 万元，较去年下降 50.86%，近 3 年净利润持续下滑；你公司实现营业收入 35,422.87 万元，较去年下降 4.08%，但应收账款期末余额为 20,280.56 万元，较期初增加 37.54%。

（1）请公司结合经营模式、收入确认原则以及同行业公司应收账款情况等因素，说明 2019 年度公司经营业绩大幅下滑的具体原因，以及公司营业收入、净利润变动与应收账款不匹配的原因及合理性。

【回复】

一、2019 年度公司经营业绩大幅下滑原因

2019 年全球贸易环境不断恶化，国内经济下行压力进一步加大，行业竞争也不断加剧。面对错综复杂的外部环境和不确定的低谷周期时长，报告期初，公司提出了向“营销技术运营商”转型升级的全新战略，为了更好地满足投资者全面了解公司的经营情况，根据公司的全新转型战略，结合报告期内的具体经营布

局，公司的主营业务类型分为：营销解决方案服务业务、营销技术运营服务业务和数据技术产品服务业务。

公司经营模式、收入确认原则及同行业公司应收账款情况对比情况如下：

1、按照经营模式，报告期各业务类型营业收入与去年同期对比明细

	2019 年			2018 年			差异比较		
业务类型	营业收入（元）	收入占比	毛利率	营业收入（元）	收入占比	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业收入比上年同期增减%	毛利率比上年同期增减%
营销解决方案类	305,700,302.21	86.30%	42.39%	369,281,216.23	100%	40.11%	-63,580,914.02	-17.22%	2.28%
营销技术运营类	45,781,356.10	12.92%	24.82%				45,781,356.10	100.00%	100.00%
数据技术产品类	2,747,064.67	0.78%	90.63%				2,747,064.67	100.00%	100.00%
合计	354,228,722.98	100%	40.49%	369,281,216.23	100%	40.11%	-15,052,493.25	-4.08%	0.38%

报告期内，公司客户行业分布较广，涵盖了汽车、快速消费品、互联网及信息技术、文旅、金融等各个行业，其行业经济形势、行业政策环境和信息化转型需求等方面都存在较大差异，对整合营销传播的需求会产生较大影响。公司在报告期内总体实现营业收入 35,422.87 万元，同比下降 4.08%。其中营销解决方案服务类收入 30,570.03 万元较上年同期减少了 17.22%，收入降幅较大，公司一方面加大成本管控，该类收入的毛利率较上年提高了 2.28%，另一方面积极开拓营销技术运营服务和数据技术产品服务类业务，其报告期合计收入达 4,852.84 万元。数据技术产品类收入毛利率较高，但其收入金额相对较少，且尚处在发展阶段初期，对营业利润贡献度较低。

2、公司收入确认原则

（1）服务业务收入确认原则：

①常年顾问服务收入：公司与客户签订年度（或某一约定期限内的）营销传播顾问服务合同（合同期限通常为连续 12 个月），合同会约定固定期限（月或季度）的服务费金额，公司按合同约定提供服务并定期（按月或按季度）予以确认收入；

②项目服务收入：公司按项目合同的约定为客户提供专属化的营销传播服务，项目服务结束后，公司收到客户确认的完工证明时予以确认收入。

(2) 广告业务收入确认原则：

①效果广告收入：客户确认关键指标后，按照关键指标的实际转化数量来计费确认收入。

②信息流广告收入：根据客户的广告投放需求定制广告投放排期表，约定投放的媒体、期间、频次等要素，按排期表执行进度逐月确认广告投放收入。

根据以上收入确认原则，报告期营业收入与去年同期对比明细

	2019 年		2018 年		差异比较	
收入确认项目	收入	收入占比(%)	收入	收入占比(%)	营业收入比上年同期增减	营业收入比上年同期增减%
常年顾问项目收入	46,772,631.51	13.20%	49,640,490.64	13.45%	-2,867,859.13	-5.78%
项目服务收入	233,399,480.74	65.89%	274,090,973.00	74.22%	-40,691,492.26	-14.85%
服务收入小计：	280,172,112.25	79.09%	323,731,463.64	87.67%	-43,559,351.39	-13.46%
信息流广告	65,696,233.57	18.55%	45,549,752.59	12.33%	20,146,480.98	44.23%
效果广告	8,360,377.16	2.36%	-	0.00%	8,360,377.16	100.00%
广告收入小计：	74,056,610.73	20.91%	45,549,752.59	12.33%	28,506,858.14	62.58%
合计	354,228,722.98	100.00%	369,281,216.23	100.00%	-15,052,493.25	-4.08%

公司报告期内服务业务收入 28,017.21 万元，占公司营业收入 79.09%，较上年同期下降 13.46%，其中项目服务收入较上年同期下降 14.85%，主要系由于项目类服务为客户阶段性需求，报告期内，客户因受宏观经济、客户行业政策及客户营销传播需求的节奏等影响，不同程度地缩减了营销预算。公司报告期内广告业务收入 7,405.66 万元，占公司营业收入 20.91%，较上年同期上涨 62.58%，主要系公司报告期内收购天津星言云汇网络科技有限公司（以下简称“星言云汇”）所致，合并日为 2019 年 11 月 4 日。

3、同行业上市公司报告期末应收账款余额及占总资产比例对比

单位：万元

股票代码	公司名称	2019/12/31			2018/12/31			应收账款 比上年 增减%	应收账款 占总资产 占比本年 比上年增 减%
		应收账款	总资产	应收账款 占总资产 比例	应收账款	总资产	应收账款 占总资产 比例		
300612	宜亚国际	19,337.87	61,033.54	31.68%	14,054.02	50,050.58	28.08%	37.60%	3.60%
300058	蓝色光标	746,423.30	1,905,133.63	39.18%	599,744.58	1,696,250.20	35.36%	24.46%	3.82%
300805	电声股份	135,103.62	244,644.34	55.22%	109,928.71	159,811.45	68.79%	22.90%	-13.57%
300063	天龙集团	157,599.86	275,328.94	57.24%	116,331.05	251,449.90	46.26%	35.48%	10.98%
300781	因赛集团	15,230.70	70,862.64	21.49%	11,995.81	41,128.93	29.17%	26.97%	-7.68%

经比较分析，公司应收账款余额较上年同期增幅与同行业相比无显著差异，处于合理水平。

综上所述，公司报告期实现营业收入为 35,422.87 万元，较上年下降 4.08%，归属于上市公司股东的净利润 1,034.99 万元，同比下降 50.86%。业绩下滑的主要原因是一方面受到国内经济下行压力加大、行业竞争态势加剧等影响，公司的部分主要客户为应对自身竞争压力，均不同程度地缩减了营销预算，间接导致公司营业收入减少；另一方面，公司为实现战略转型升级，完善技术布局，进一步扩编研发团队，加大了研发投入，公司研发费用较上年同期增长 74.07%，投入金额达 2,556.02 万元。

二、公司营业收入、净利润变动与应收账款不匹配的原因及合理性分析

公司报告期营业收入、净利润与应收账款变动情况如下：

项目	2019 年	2018 年	本年比上年 增减	本年比上年 增减%
营业收入	354,228,722.98	369,281,216.23	-15,052,493.25	-4.08%
归属于上市公司股东的净利润	10,349,912.85	21,062,083.21	-10,712,170.36	-50.86%
应收账款期末账面余额	202,805,590.49	147,453,696.77	55,351,893.72	37.54%

报告期末，公司应收账款期末账面余额为 20,280.56 万元，坏账准备余额为 942.69 万元，账面价值为 19,337.87 万元。公司应收账款期末账面余额较期初增加 37.54%，其中账龄在 1 年以内的应收账款占应收账款余额的比重为 92.12%，

主要客户回款状况良好。截至本问询函回复披露之日，期后回款总额占报告期末应收账款账面余额的 73.96%。

公司报告期末应收账款账面余额前五大客户均为汽车客户，回款周期为项目执行完毕后 6 个月左右，相对账龄较长，且部分汽车主要客户的项目完成集中在报告期第四季度。此外，星言云汇于 2019 年 11 月 4 日纳入公司合并报表范围，其互联网营销广告业务的应收账款期末余额约 4,580.54 万元，占公司应收账款期末余额的 22.59%。

(2) 请说明近 3 年公司净利润持续下滑的原因，公司拟采取和已采取改善盈利能力的措施。

【回复】

一、近 3 年公司净利润持续下滑原因

1、公司近 3 年对净利润影响较大的主要财务指标如下：

财务指标	2019 年	2018 年	2019 年比 2018 年 增减	2019 年比 2018 年增减	2017 年	2018 年比 2017 年增减	2018 年比 2017 年增 减
营业收入(元)	354,228,722.98	369,281,216.23	-15,052,493.25	-4.08%	504,510,269.50	-135,229,053.27	-26.80%
信用减值损失 或资产减值损失(元)	6,664,246.93	1,095,471.55	5,568,775.38	508.35%	5,809,832.83	-4,714,361.28	-81.14%
研发费用(元)	25,560,231.05	14,684,127.72	10,876,103.33	74.07%	18,842,176.87	-4,158,049.15	-22.07%
投资收益(元) (损失以“-” 号表示)	-8,590,833.54	-893,454.20	-7,697,379.34	-861.53%	2,262,959.47	-3,156,413.67	-139.48%
归属于上市公司股东的净利润(元)	10,349,912.85	21,062,083.21	-10,712,170.36	-50.86%	74,956,482.53	-53,894,399.32	-71.90%

2、营业收入方面，近两年全球贸易环境不断恶化，国内经济下行压力进一步加大，行业竞争不断加剧，公司客户为应对自身竞争压力，不同程度地缩减了营销预算，间接导致公司营业收入减少和项目毛利率降低。2018 年和 2019 年相应的营业收入对比相应上年同期分别下降 26.80%和 4.08%；毛利率从 2017 年的 46.36%下滑到 2019 年的 40.49%，下降幅度约 6%。

3、研发投入方面，公司持续以客户为中心，顺应技术变革的趋势，结合公司上下游行业的竞争格局，近几年持续加大研发投入，扩编研发团队，积极探索整合营销领域的技术改革方向和措施，近三年研发费用金额累计达到 5,908.65 万元。2019 年公司研发人员数量显著增加，报告期末人数较 2018 年期末增长 124.24%，研发人员占公司员工总数的比例从 2017 年的 12.47%增长至 2019 年的 23.27%。2019 年研发费用投入金额为 2,556.02 万元，同比增长 74.07%。

4、坏账计提方面，随着公司客户发展的不确定性加大，以及客户所处行业的波动，公司应收账款存在部分回款延期和发生坏账的情况，导致公司的信用减值损失（或资产减值损失）金额有所增加。其中，2017 年，乐视公司（包括：乐视控股（北京）有限公司、乐视体育文化产业发展（北京）有限公司、法乐第（北京）网络科技有限公司）因其自身经营问题，公司按照项目分别单项单独全额计提了资产减值损失约 429 万元；公司于 2018 年为斐讯公司（包括：上海斐赛克斯通信设备有限公司、上海康斐信息技术有限公司、上海斐阅信息技术有限公司）提供服务，但对方未能按约履行支付义务。2019 年，公司与斐讯公司以服务费用纠纷事项分别向上海市普陀区人民法院、上海市松江区人民法院提起民事诉讼，经法院审理后判决公司胜诉，但在判决执行过程中，因斐讯公司未能履行判决，公司遂向法院提交强制执行立案申请，强制执行查无可执行财产后，当期全额计提信用减值损失约 419 万元。

5、投资方面，公司为实现转型升级及业务发展需要，近两年投资及布局了区块链、大数据分析等科技类公司，因标的公司多处于发展初期，创收盈利能力较弱，近年经营业绩亏损，导致公司的投资损失有所增加。

以权益法核算计入当期损益的对外投资公司具体情况如下：

被投资单位	权益法下确认的投资损益		
	2019 年	2018 年	2017 年
北京威维体育文化有限公司	-1,919,259.72	901,393.20	2,262,959.47
链极智能科技(上海)有限公司	-4,902,416.03	-1,794,847.40	
RMDS LAB INC.	-1,519,901.90		

（1）公司于 2015 年 11 月与北京威维体育文化有限公司（以下简称“威维体育”）签署投资协议。威维体育 2017 年净利润为 565.74 万元、2018 年净利润为 225.35 万元。2019 年因受中美关系影响，NBA 产业合作暂未开展，主要客户未能续约，开业以来首次出现亏损，导致公司投资损失加大。

（2）公司于 2018 年 5 月与链极智能科技(上海)有限公司（以下简称“链极科技”）签署投资协议。双方旨在共同探索区块链技术在整合营销各个环节与场景中的应用，未来几年将专注于营销落地场景与解决方案等重点研发项目。

(3) 公司全资子公司宣亚国际有限公司（以下简称“宣亚美国”）于 2019 年 3 月与 RMDS Lab Inc.（译为“RMDS 实验室股份有限公司”，以下简称“RMDS”）在美国签署了《宣亚国际有限公司与 RMDS 实验室股份有限公司的股权认购协议》，投资资金用于支持 RMDS 利用人工智能和相关解决方案进一步开发 RMDS 分析框架的活动，包括但不限于营销和销售分析及利用人工智能进行相应的解决方案。

综上所述，公司 2017 年、2018 年、2019 年归属于上市公司股东的净利润分别为 7,495.65 万元，2,106.21 万元，1,034.99 万元，公司近 3 年净利润持续下滑主要是受到宏观环境、行业竞争加剧、客户缩减营销预算、研发投入持续增加、信用减值损失（或资产减值损失）和投资损失增加等综合因素影响所致。

二、公司拟采取和已采取改善盈利能力的措施

报告期初，公司提出了向“营销技术运营商”转型升级的全新战略，公司新定位是成为营销技术方案运营商，全面赋能产业互联网。公司新使命是聚焦客户关注的营销挑战和压力，提供富有竞争力的营销技术解决方案和运营服务，持续为客户创造价值。

公司围绕“营销技术”的战略核心，顺应技术发展与变革的趋势，持续优化数字营销平台建设项目，报告期内，公司加大了人工智能(AI)、大数据(Big Data)、区块链(Blockchain)技术在营销场景应用探索的投入，结合客户行业特征和发展趋势，在舆情大数据分析、媒介价值评估、大数据精准营销、智能口碑营销、智能内容创作、盘活存量市场、高质提升增量市场等营销技术应用方面进行了广泛探索和深入研究，并实现了部分营销技术服务的产品化，为公司的汽车、快速消费品、互联网及信息技术、政府、文旅、金融等政企客户提供了综合的“营销技术”解决方案。

基于公司转型升级的全新战略，2019 年度，公司的主营业务转型为营销解决方案服务业务、营销技术运营服务业务和数据技术产品服务业务。公司通过加强技术人才储备、加大营销技术类产品的研发投入、开拓基于公司新产品和新数据服务的优质客户，逐步增强公司主营业务与客户之间的粘性，稳步提升公司的核心竞争力和效益产出。

未来，随着产业互联网的不断深化和数字经济的蓬勃发展，公司将结合自身发展需要，通过整合产业资源、拓展战略资源、引入前沿技术、加大研发投入、完善激励体系、并购投资整合等手段的实施，逐步在数据、分析和运营三个维度建立起护城河和壁垒，研发一系列“营销技术”、“传播技术”和“服务技术”的综合解决方案，从而形成极具差异化的体系竞争力。具体计划有：

1、持续推进业务技术化转型

公司聚焦于产业智能化升级，逐步深耕营销技术应用、营销数据分析、营销场景创新、营销服务运营。

（1）深化基于营销场景的大数据分析能力，推进营销场景技术平台建设。同时，针对 5G 快速发展以及全网营销的视频化趋势，加大在人工智能领域的投入，基于计算机视觉以及深度学习技术，构建视频 AI 中台，形成一整套完整的视频处理能力，并将推进视频 AI 技术在各个场景中的深化应用，建立技术壁垒。

（2）结合现有业务场景，将持续深耕营销技术应用，不断优化分布式传播引擎、营销自动化等产品，通过大数据、自然语言处理、机器学习等相关技术，对营销中的内容智能生产、用户画像洞察、最佳渠道触达等环节进行赋能。

2、精细化管理体系升级和优化

公司将对包括人力、财务、采购、信息安全、内部社区及知识系统等在内的内部管理系统进行持续升级和优化，一方面适应业务规模和服务网络发展带来的管理需求，另一方面通过内部管理系统的升级和优化提升公司管控业务技术平台的能力，从而进一步提高公司的业务竞争力。

3、人力资源储备及激励体系完善

高素质、具有职业品格的人才是公司业务发展的基石和保障，因此，公司将逐步建设和完善在业内具有领先竞争力的人才薪酬、福利、培训及职业规划体系。公司将具体做好以下工作：完善人力资源管理体系；制定科学合理的招聘选拔体系和完善的培训体系；建立切实有效的绩效考核制度和激励机制；加强核心人才队伍的建设；完善人才梯队和文化体系的建设；积极建设和培养后备团队；大力引进高端技术、创意、营销、策划等专业人才。总之，公司把人力资源的开发和

管理上升到企业战略层面考虑，以较大的投入来开发、获得、保持与激励企业战略实施所需的人才，为公司的未来发展奠定扎实的基础，实现企业价值共享。

4、积极开展并购整合，拓展投资合作

结合“营销技术”领域飞速发展的态势，围绕公司主营业务发展需要，公司将适时选取在不同板块上具有独特竞争优势且具备一定业务基础的行业潜力企业，进行多种形式的并购和整合，实现在行业资源、经营效率和服务能力上的持续优化。公司也会积极拓展在创新领域的投资，并加强合作，强化公司在全面服务和整合营销各个环节上的独特优势和竞争力。

(3) 你公司应收账款前五名期末余额合计 9,084.12 万元，占期末应收款余额的 44.79%。请说明公司不同业务前五大客户的名称、应收账款余额、结算方式、账期、当期回款情况以及期后回款情况，并结合账龄、期后回款情况等说明坏账准备计提是否充分。

【回复】

公司不同业务前五大客户的名称、应收账款余额、结算方式、账期、当期回款情况以及期后回款情况，明细如下：

客户名称	应收账款期末余额	占应收账款期末余额合计数的比例	期末计提坏账准备余额	结算方式	账期	当期回款情况	期后回款 ^{注1}	期后回款占应收账款余额%
营销解决方案类前五大客户应收款：								
1. 长安马自达汽车销售分公司	36,447,325.19	17.97%	120,212.45	银行汇款	1年以内占100%	正常回款，无逾期	30,521,193.71	83.74%
2. 长安福特汽车有限公司销售分公司	19,675,442.94	9.70%	0.00	银行汇款	1年以内占100%	正常回款，无逾期	19,546,250.84	99.34%
3. 沃尔沃汽车 ^{注2}	11,886,197.90	5.86%	26,498.57	银行汇款	1年以内占100%	正常回款，无逾期	10,390,496.52	87.42%
4. 比亚迪汽车销售有限公司	11,260,825.00	5.55%	135,933.06	银行汇票	1年以内占99%	正常回款，无大额逾期	4,633,129.00	41.14%

5. 上汽通用汽车 ^{注3}	10,802,226.60	5.33%	101,250.00	银行汇款	1年以内 占99%	正常回款, 无大额逾期	10,700,976.60	99.06%
小计:	90,072,017.63	44.41%	383,894.08				75,792,046.67	84.15%
营销技术运营类前五大客 户应收款:								
1. 海马汽车销售有限公司	10,918,950.00	5.38%	93,857.50	银行汇票	1年以内 占100%	正常回款, 无逾期	1,100,000.00	10.07%
2. 北京新意互动数字技术 有限公司	10,721,814.08	5.29%		银行汇票	1年以内 占100%	正常回款, 无逾期	10,721,814.08	100.00%
3. 北京智阅网络科技有限 公司	4,624,210.90	2.28%		银行汇票	1年以内 占100%	正常回款, 无逾期	4,624,210.90	100.00%
4. 上海李奥贝纳广告有限 公司北京分公司	2,989,725.00	1.47%		银行汇款	1年以内 占100%	正常回款, 无逾期	2,989,725.00	100.00%
5. 上海源昕广告股份有限 公司	2,950,000.00	1.45%		银行汇款	1年以内 占100%	正常回款, 无逾期	1,550,000.00	52.54%
小计:	32,204,699.98	15.87%	93,857.50				20,985,749.98	65.16%
数据技术产品类客户应收 款小计:	363,747.00	0.18%	0.00	银行汇款	1年以内 占100%	正常回款, 无逾期	74,213.83	20.40%
应收账款期末余额合计:	202,805,590.49							

注1: 期后回款是指报告期期末应收账款截至2020年6月12日的回款情况;

注2: 沃尔沃汽车包括: 沃尔沃汽车销售(上海)有限公司、沃尔沃汽车(亚太)投资控股有限公司

注3: 上海通用汽车包括: 上汽通用汽车有限公司、上汽通用汽车销售有限公司。

公司营销解决方案类业务应收账款期末余额前五名客户均为知名车企, 经营能力及财务状况良好, 且与公司合作多年, 信用良好, 期后回款占比较高, 相应应收账款不存在无法足额收回的风险, 坏账准备计提充分。

公司营销技术类业务应收账款期末余额前五名客户为知名车企或知名车企指定的互联网广告代理商, 其经营能力及财务状况良好, 相应应收账款不存在无法足额收回的风险, 坏账准备计提充分。

公司数据技术产品业务是2019年转型后形成的新业务类型, 报告期合作的主要客户为政府机构, 应收账款不存在无法足额收回的风险, 坏账准备计提充分。

2. 报告期内，你公司研发投入金额为 2,955.4 万元，其中资本化金额为 399.38 万元。请结合公司具体的研发内容及研发流程，说明研发支出资本化时点，当期资本化金额确定依据及合理性。请会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、具体研发内容、研发流程、研发支出资本化时点

公司 2019 年度研发投入金额为 2,955.4 万元，其中资本化金额为 399.38 万元，资本化项目主要是研发全网舆情实时智能分拣系统。该项目研发背景主要是在 5G 技术到来后，新媒体数据量将迎来爆发性激增，高速数据传输对现有舆情处理带来了压力与机遇，网络舆情数据审核工作面临一定的压力和挑战。

公司对拟研发产品进行市场调研，进行可行性分析，基于研发产品项目的可行性，进行项目立项。该项目由公司的技术小组进行立项论证，立项论证通过后，再经总经理办公会通过。立项研发内容包括视频分拣系统改造、图片分拣系统改造、文本分拣系统改造、数据中心、标注系统、系统改造等。最终形成的成果包括云目未来科技视频分拣系统 v1.0、云目未来科技标注系统 v1.0、云目未来科技数据中心软件 v1.0、云目未来科技图片分拣系统 v1.0、云目未来科技文本分拣系统软件 v1.0 等软件著作权。

该项目研发方式主要以采取外购主体软件，配合系统升级改造的方式进行，并非全部自主研发。根据《企业会计准则第 6 号—无形资产》第十二条规定：外购无形资产的成本，包括购买价款、相关税费以及直接归属于使该项资产达到预定用途所发生的其他支出。研发支出资本化开始时点为自宣亚国际外购全网舆情实时智能分拣系统软件开始，后经过内部研发人员通过算法、接口及前端等程序的升级改造，完成项目后期开发。结转无形资产时点为项目通过线上测试，完成最后验收。该项目经过后期的软件著作权申报，获得了上述著作权证书。该研发项目完成后，投入到商业运营之中，2019 年当年形成营业收入 216.98 万元。

二、当期资本化金额确定的依据及合理性

全网舆情实时智能分拣系统资本化金额为 399.38 万元，由三部分组成：一部分是全网舆情实时智能分拣系统外购成本，外购金额依据采购合同金额确定，

为 299.99 万元；另一部分是研发人员的工资，依据工资发放清单金额确定，金额为 97.50 万元；剩余部分 1.89 万元，为分摊到研发项目的间接费用。

综上所述，公司 2019 年度研发支出资本化的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则第 6 号——无形资产》的相关规定。

三、年审会计师的核查情况及核查意见

年审会计师针对研发支出实施的审计程序包括但不限于：

1、了解、评价和测试与研发业务相关的内部控制。

2、核查研发该项目可研情况、审批流程、立项申报书，获取外购软件采购合同，软件款支付凭据及发票。并结合研发项目支出归集情况统计表，获取研发人员名单和工资发放清单、工资发放银行流水记录以及社保缴纳凭据，核实研发人员工资支出资本化的合理性和准确性。

3、检查研发项目申请的软件著作权证书，证实研发项目最终形成成果的真实性。

基于实施的审计程序，年审会计师认为，就财务报表整体的公允反应而言，宣亚国际 2019 年度研发支出资本化的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则第 6 号——无形资产》的相关规定。

3. 报告期末，你公司长期股权投资余额为 4,917.71 万元。请结合公司参股企业经营业绩情况、既往年度长期股权投资减值测试及减值准备计提情况，逐家说明本次长期股权投资减值准备计提是否充分。请会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、逐家对本次长期股权投资减值准备计提是否充分的说明

公司新定位是成为营销技术方案运营商，全面赋能产业互联网。公司新使命是聚焦客户关注的营销挑战和压力，提供富有竞争力的营销技术解决方案和运营

服务，持续为客户创造价值。公司持续以客户为中心，顺应技术变革的趋势，深挖客户痛点，结合公司上下游行业的竞争格局，积极探索整合营销领域的技术改革方向和措施。报告期内，公司加大了 5G、人工智能（AI）、大数据（Big Data）、区块链（Blockchain）等技术在营销场景应用探索的投入，公司研发的智慧内容营销数字平台、AI 视频数据结构化分析处理平台等产品，可以实现支持营销领域各参与方基于各自营销需求而定制化输出解决方案。

公司近两年的对外投资，都是从配合公司战略转型升级和夯实主营业务（即营销解决方案服务、营销技术运营服务、数据技术产品服务）能力的角度来统筹考虑的。

报告期末，公司长期股权投资余额共计 4,917.71 万元，主要投资单位如下：

单位：元

联营企业	账面期末余额	减值准备期末余额
链极智能科技(上海)有限公司	23,302,736.57	
RMDS LAB INC.	19,408,698.10	
北京威维体育文化有限公司	6,465,684.50	
合计	49,177,119.17	

1、链极智能科技（上海）有限公司

单位：元

公司名称	长期股权投资时间	持股比例（%）	报表项目	2019 年度/2019.12.31	2018 年度/2018.12.31
链极科技	2018 年 9 月	30%	营业收入	1,741,186.12	48,543.69
			营业成本	413,552.74	169,635.99
			净利润	-12,747,073.89	-15,139,384.84
			资产总额	9,618,191.43	18,985,759.43

基于区块链技术战略布局需要，公司于2018年以自有资金3,000万元对链极科技进行增资，增资完成后，公司持有链极科技30%的股权。公司投资链极科技旨在共同探索区块链技术在整合营销各个环节与场景中的应用，未来几年将专注于营销落地场景与解决方案等重点研发项目。公司在布局区块链技术的同时，更多的为公司整体发展规划和技术转型助力。链极科技在技术研发、行业应用、产业战略等方面均具备较强的技术储备。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，公司于 2018 年和 2019 年均对此项投资进行了减值测试。2018 年，依据银信资产评估有限公司的链极智能科技（上海）有限公司 30%股权市场价值评估结果，采用 VM 指数估值法，判断此项投资不减值。2019 年依据“银信咨报字（2020）沪第 131 号”估值报告，判断此项投资不减值。2019 年的减值测试过程如下：

根据《资产评估执业准则——企业价值》第二十九条规定，根据所获取可比企业经营和财务数据的充分性和可靠性、可收集到的可比企业数量，考虑市场法的适用性。由于链极科技属于区块链技术企业，在国内证券市场有一定数量的可比交易案例，可通过相关比率乘数修正测算链极科技的价值，具备采用市场法评估的条件，采用市场法进行评估。采用销售收入市场乘数市销率（P/Sales），选用稳定期预测收入水平作为被估值单位参数，计算出稳定期股权价值，并按照被估值单位所处融资轮次的市场投资回报倍数计算出目前所处阶段估值。

根据链极科技未来规划及预测，预计达到稳定期的时间为 2024 年。链极科技现已经完成天使轮融资，目前处于 A 轮融资阶段，根据市场统计信息，A 轮融资投资回报倍数为 10。

被估值单位全部股权价值=被估值单位稳定期收入×同行业上市公司 PS 倍数/（1+市场投资回报倍数）

$$=15,000.00 \times 6.24 / (1+10)$$

$$=8,500.00 \text{（万元）（取整）}$$

被评估单位 30%股权价值=被评估单位股东全部权益价值×30%

$$=8,500 \times 30\%$$

$$=2,550 \text{（万元）（取整）}$$

截至评估基准日 2019 年 12 月 31 日，链极科技 30%股权价值采用市场法按照公司评估值为 2,550 万元，大于投资的账面值 2,330.27 万元，不存在投资减值。

2、RMDS LAB INC.（以下简称“RMDS”）

单位：元

公司名称	长期股权投资时间	持股比例	报表项目	2019 年/2019.12.31
RMDS	2019 年 4 月	30%	营业收入	298,752.07

			营业成本	1,395,737.96
			费用	3,969,353.16
			净利润	-5,066,339.68
			资产总额	16,410,588.18

基于对RDMS在人工智能、大数据技术方面的优势以及创始人股东Alex Liu的认可和未来发展的判断，公司全资子公司宣亚国际有限公司（以下简称“宣亚美国”）于2019年4月投资RDMS，持有RDMS 30%的股权。本次投资，公司一方面布局前端大数据和人工智能技术研发，同时，RDMS利用人工智能和相关解决方案开发RDMS分析框架，将为公司提供包括但不限于营销和销售分析及利用人工智能不断完善相应解决方案的技术支持。公司投资RDMS是为了落实公司的整体发展规划及业务布局安排，抓住发展机会，增强公司数据分析能力。

2019年3月24日，宣亚美国与RDMS于在美国签署了《宣亚国际有限公司与RDMS实验室股份有限公司的股权认购协议》；2019年4月1日（美国当地时间），宣亚美国向RDMS支付了300万美元（折合2,015.79万元人民币）的认购价款（注：汇率为认购价款支付当日银行汇率）。

由于RDMS公司成立不久且目前处于起步阶段，一方面人工智能作为新经济发展的重要引擎，未来前景可期；另一方面该公司目前处于实验室大数据库的研发阶段，研发成果不易预测。基于未来新经济发展的一个亮点，公司对该公司的股权投资尚处培育期，减值迹象并未显现，因此长期股权投资暂不计提减值。

3、北京威维体育文化有限公司（以下简称“威维体育”）

单位：元

公司名称	长期股权投资时间	持股比例	报表项目	2019年/2019.12.31	2018年/2018.12.31
威维体育	2015年11月	40%	营业收入	3,771,358.16	17,913,105.07
			营业成本	7,423,625.87	13,374,245.17
			费用	1,038,918.85	1,439,427.96
			净利润	-4,798,149.29	2,253,483.00
			资产总额	16,533,029.97	23,869,492.17

基于对整合营销服务多行业布局需要，公司于 2015 年以自有资金 400.00 万元投资威维体育，持有威维体育 40%股权。威维体育在体育营销、体育科技、赛事 IP 打造与赞助咨询、体育经纪与教育培训等方面会对公司营销解决方案服务中的体育营销业务带来促进作用，可以为客户提供资源分析、权益谈判、赞助权益延展以及整合营销建议的全方位体育策略咨询服务。投资该公司主要是为了拓展公司体育营销业务、充分整合利用资源渠道、增强公司盈利能力。自投资以后，该公司一直处于盈利状态，2016 年实现净利润 277.36 万元；2017 年实现净利润 565.74 万元，2018 年实现净利润 225.35 万元，股权投资减值迹象并未出现。2018 年威维体育营业收入 1,791.31 万元，其主要客户西藏林芝微众网络技术有限公司（以下简称“微众网络”）收入 739.42 万元，占比 41.28%，山东鲁能营业收入 262.26 万元，占比 14.64%。2019 年微众网络及山东鲁能部分订单丢失，造成收入下滑，出现亏损。

目前，因受中美关系影响，NBA 产业合作暂未开展。但威维体育将继续深耕国内体育产业，联合技术团队在体育营销、体育科技及大数据研发与应用、体育经纪与教育培训等领域长足发展，进一步巩固企业经营和盈利能力。

由于威维体育暂时经营亏损，经营策略和市场转型尚在调整之中，投资期间一年的亏损并不代表企业所提供商品的市场需求发生变化，或表明企业已失去竞争能力，从而导致未来经营情况或财务状态会出现恶化。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，公司于 2019 年对此项投资进行了减值测试。依据“银信咨报字（2020）沪第 286 号”估值报告，判断此项投资不减值。减值测试过程如下：

由于公司投资威维体育主要是为了拓展公司体育营销业务、充分整合利用资源渠道、增强公司盈利能力。采用市场法的市销率这一指标可以剔除主营业务没有核心竞争力而主要是依靠非经营性损益而增加利润的情况。既有助于考察公司收益基础的稳定性和可靠性，又能有效把握其收益的质量水平。

评估选取中国沪深两市与被评估单位业务相似的企业作为可比企业，并考虑非流动性折扣计算威维体育价值，威维体育股份尚未在资本市场上市流通，其股

权在流动性上较上市企业弱，故应考虑流动性折扣。根据收集发生在 2018 年的 600 多个非上市公司的少数股权并购案例和截止 2018 年底的 2299 家上市公司市盈率，分析对比上述两类公司的市盈率数据得出文化、体育和娱乐业非上市公司缺少流动性折扣为 19.90%。

被评估单位股东全部权益价值=被评估单位比率乘数取值×被评估单位相应分析参数×（1-缺少流通性折扣率）

$$=377.14 \times 5.3761 \times (1-19.90\%)$$

$$=1,624.06 \text{（万元）}$$

被评估单位 40.00%股权价值=被评估单位股东全部权益价值×40.00%

$$=1,624.06 \times 40.00\%$$

$$=649.62 \text{（万元）}$$

截至评估基准日2019年12月31日，北京威维体育文化有限公司40.00%股权价值采用市场法评估结论为649.62万元，大于投资的账面值646.57万元，因此判断不存在投资减值。

二、年审会计师的核查情况及核查意见

年审会计师对上述长期股权投资减值实施的审计程序包括但不限于：

1、了解与长期股权投资减值评估的关键内部控制，并测试了相关控制的运行有效性。

2、通过企查查、全国企业信用网等平台查询被投资企业是否处于正常经营状态。

3、通过访谈公司投后管理人员和财务人员，了解被投资企业经营情况和财务状况，结合获取的被投资企业财务报表数据，判断被投资企业股权是否存在减值迹象。

4、评估公司聘请的外部评估机构的客观性以及专业胜任能力，复核了该项投资减值测试的方法和在减值测试中使用的折现率等多项参数的合理性。

5、评估管理层对投资可收回金额的计算方法，分析并复核管理层在减值测试中预计未来现金流量现值时运用的重大估计及判断的合理性。

基于实施的审计程序，年审会计师认为，就财务报表整体的公允反应而言，宣亚国际 2019 年度长期股权投资未计提减值准备的会计处理在所有重大方面符合企业会计准则《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定。

4. 报告期末，你公司商誉余额为 3,284.05 万元，本期未计提减值准备。请结合各并购标的的行业形势、盈利能力变化、业绩承诺及实现情况、资产评估报告中预测数据、商誉减值的测算过程、关键参数与重要假设，说明商誉减值计提是否充分和合理。请会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、商誉减值计提是否充分和合理的说明

截至 2019 年 12 月 31 日，公司合并财务报表中商誉账面余额为 3,284.05 万元，主要列示如下：

被投资单位名称或形成商誉的事项	2019 年 12 月 31 日
账面原值	
天津星言云汇网络科技有限公司	32,041,763.69
北京宣亚国际品牌咨询有限公司（以下简称“品牌咨询”）	663,918.71
北京新兵连文化传媒有限公司（以下简称“新兵连”）	134,772.35
小计	32,840,454.75
减值准备	
账面价值	32,840,454.75

1、形成商誉的被投资单位行业状况、历史经营业绩、关键参数及相应评估结果如下：

（1）星言云汇

① 行业发展形势

星言云汇主要通过数据挖掘和分析，为客户准确洞察用户兴趣偏好与需求，构建用户精准画像数据仓库，以适当的广告位置组合，为客户在字节跳动系旗下（今日头条、抖音短视频、西瓜视频、火山小视频、懂车帝等）移动平台进行广告投放，并随时记录、跟踪传播效果和实施进一步的优化。具体服务内容包括策略制定、创意策划、媒介采购、广告投放、广告效果监测及优化等服务。

尽管国内汽车产销有下行趋势，车企的营销整体预算有所削减，但其在互联网广告的投入在逐年加大。此外，车企的互联网广告投放逻辑也正在发生变化，从原来追求“品牌知名度”提高的诉求向追求“效果广告”的结果转变。字节跳动系流量近些年呈几何倍数增长，其中，“效果通”产品是字节跳动系重点发展的广告产品之一，随着无论是车企还是其他行业或品牌广告主对投放效果越来越关注，星言云汇将紧紧围绕客户需求，充分利用字节跳动系等头部媒体的信息流广告与效果营销平台，激活客户的存量市场，拓展出海业务，为公司创造增量收入。

② 盈利能力情况

星言云汇成立于 2018 年 12 月，2019 年度实现营业收入 14,646.48 万元，净利润 1,581.23 万元，2020 年一季度实现净利润 211.50 万元。

③ 业绩承诺及实现情况

星言云汇原股东菏泽众行企业管理咨询中心（有限合伙）【原名：天津众行有道企业管理咨询中心（有限合伙）】及汤斯承诺，标的公司 2019 年度、2020 年度、2021 年度经审计的净利润（为归属于母公司所有者的扣除非经常性损益前后的净利润孰低值）依次分别不低于 1000 万元、1200 万元、1440 万元。归属于母公司所有者的净利润以及非经常性损益均以各方认可的具有证券从业资格的审计机构出具的年度审计报告为准。

星言云汇 2019 年度经审计本期归属于母公司所有者净利润为 1,581.23 万元，超过当年业绩承诺。

④ 关键参数确定

公司根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的规定，聘请外部评估专家银信资产评估有限公司对此项商誉进行了减值测试，出具了“银信财报字（2020）沪第 292 号”评估报告，减值测试过程如下：

根据《企业会计准则第8号—资产减值》第六条规定，资产存在减值迹象的应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。结合本次商誉减值测试目的以及《企业会计准则第8号—资产减值》的规定，采用预计未来现金流现值的方法计算该资产组的可收回价值。

资产组预计未来现金流量的现值，基本思路是通过估算资产在未来预期的净现金流量和采用适宜的折现率折算成现时价值以确定评估对象价值的评估方法。

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i}$$

计算公式如下：

式中：P：预计未来现金流量的现值；

R_i：评估对象未来第 i 年的经营净现金流；

r：折现率；

n：被评估单位的未来经营期；

根据《企业会计准则第8号——资产减值》及《会计监管风险提示第8号——商誉减值》相关规定，对折现率预测时，应与相应的宏观、行业、地域、特定市场、特定市场主体的风险因素相匹配，应与未来现金净流量均一致采用税前口径。

经营净现金流=息税前利润+折旧及摊销-资本性支出-营运资本增加额

息税前利润=主营业务收入-主营业务成本-管理费用-销售费用-研发费用+其他业务利润

对于未来年度收入的预测是根据公司目前业务数据和财务数据进行整理分析，以未来年度预计产品及应用服务为能为基础，同时考虑行业发展趋势、公司核心竞争力以及市场预测销售情况等因素综合分析的基础上进行的；对于未来成本费用的预测是以公司历史平均单耗成本为基础，同时考虑当地社会平均工资的增长水平、未来资本性支出情况等因素综合分析的基础上进行的。息税前利润等于未来的营业收入扣减未来成本费用。

a. 折现率

根据 2018 年 11 月 16 日证监会发布《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》相关规定，对折现率预测时，应与相应的宏观、行业、地域、特定市场、特定市场主体的风险因素相匹配，应与未来现金净流量均一致采用税前口径。

根据上述规定，本次评估采用企业自由现金流量作为收益预测指标，根据配比原则，本次评估采用加权平均资本成本（WACC）作为税后折现率，再将税后折现率换算为税前折现率（WACCBT）。

折现率 r 计算公式如下：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{D + E} + K_d \times \frac{D}{D + E} \times (1 - T)$$

其中：E 为权益的市场价值；

D 为债务的市场价值；

K_e 为权益资本成本；

K_d 为债务资本成本；

T 为被评估单位的所得税率；

D/E：根据目标资本结构估计的被评估单位的债务与股权比率

$$K_e = R_f + \beta \times ERP + R_c$$

式中： K_e 为权益资本成本；

R_f 为目前的无风险利率；

β 为权益的系统风险系数；

ERP 为市场风险溢价；

R_c 为企业的特定的风险调整系数。

b. 收益期

根据 2018 年 11 月 16 日证监会发布《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》相关规定，在确定未来现金净流量的预测期时，应建立在经管理层批准的最近财务预算或预测数据基础上，原则上最多涵盖 5 年。在确定相关资产组或资产组组合的未来现金净流量的预测期时，还应考虑相关资产组或资产组组合所包含的主要固定资产、无形资产的剩余可使用年限，不应存在显著差异。

本次评估时在对企业收入成本结构、资本结构、资本性支出、投资收益和风险水平等综合分析的基础上，结合宏观政策、行业周期等因素合理确定预测期为2020年至2024年，收益期为无限期。

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续年度
营业收入	42,452.83	45,471.70	46,603.77	47,735.85	47,830.19	47,830.19
收入增长率	189.85%	7.11%	2.49%	2.43%	0.20%	0.00%
息税前利润	2,427.40	2,596.20	2,678.27	2,711.89	2,659.08	2,659.08
息税前利润增长率		7%	3%	1%	-2%	0%
折现率	16.59%	16.59%	16.59%	16.59%	16.59%	
折现系数	0.9261	0.7944	0.6814	0.5844	0.5013	3.0223
折现值	-2,557.88	1,762.90	1,728.02	1,502.70	1,325.85	8,036.51
资产组可收回金额合计	11,798.11					

通过所确定的参数值计算，采用收益法确定的星言云汇商誉所在资产组在评估基准日的可回收价值为11,798.11万元。因包含商誉的资产组账面价值为6,885.40万元，资产组的可回收金额大于包含商誉所在资产组的账面价值，故公司未计提商誉减值准备。

（2）品牌咨询

公司采取上述相同方式进行减值测试，结果如下：

单位：万元

项目	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年	永续年度
营业收入	1,028.95	1,070.11	1,123.62	1,123.62	1,123.62	1,123.62
收入增长率	3.85%	4.76%	0.00	0.00	0.00	0.00
息税前利润	169.62	222.87	288.10	288.10	288.10	288.10
息税前利润增长率	23.89%	22.64%	0.00	0.00	0.00	0.00
折现率	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%	16.00%
折现系数	0.9285	0.8004	0.6900	0.5948	0.5128	
折现值	157.50	178.38	198.79	171.36	147.74	
资产组可收回金额合计	853.77					

通过所确定的参数值计算，采用收益法确定的品牌咨询商誉所在资产组在评估基准日的可回收价值为853.77万元。因包含商誉的资产组账面价值为761.04万元，资产组的可回收金额大于包含商誉所在资产组的账面价值，故公司未计提商誉减值准备。

(3) 新兵连

公司采取上述相同方式进行减值测试，结果如下：

单位：万元

项目	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年	2024 年	永续年度
营业收入	398.31	597.46	597.46	597.46	597.46	597.46
收入增长率	33.33%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%	0.00%
息税前利润	101.69	307.98	316.47	316.47	316.47	316.47
息税前利润增长率	66.98%	2.68%	2.68%	2.68%	2.68%	2.68%
折现率	16.07%	16.07%	16.07%	16.07%	16.07%	16.07%
折现系数	0.9282	0.7999	0.6896	0.5945	0.5125	
折现值	94.39	246.35	218.24	188.14	162.19	
资产组可收回金额合计	909.31					

通过所确定的参数值计算，采用收益法确定的新兵连商誉所在资产组在评估基准日的可回收价值为 909.31 万元。因包含商誉的资产组账面价值为 669.73 万元，资产组的可回收金额大于包含商誉所在资产组的账面价值，故公司未计提商誉减值准备。

二、年审会计师的核查情况及核查意见

年审会计师对上述商誉减值实施的审计程序包括但不限于：

- 1、评估并测试与商誉减值测试相关的内部控制的设计及执行有效性；
- 2、评估公司商誉减值测试方法的适当性及确定是否一贯应用；
- 3、评价外部专家的客观性、独立性及专业胜任能力；
- 4、了解商誉所属资产组的认定和进行商誉减值测试时采用的关键假设和方法，并与公司管理层和外部估值专家讨论，评价相关的假设和方法的合理性，复核相关假设是否与总体经济环境、行业状况、经营情况、历史经验、运营计划相符等；
- 5、复核现金流量预测和所采用折现率的合理性，重新计算预计未来现金流量现值是否准确。

基于实施的审计程序，年审会计师认为，就财务报表整体的公允反应而言，宣亚国际 2019 年度商誉未计提减值准备的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则第 8 号——资产减值》的相关规定。

5. 报告期末，你公司其他权益工具投资余额为 7,328.47 万元。请说明其他权益工具投资标的公司的经营情况，并结合其经营情况说明公允价值变动是否恰当。请会计师核查并发表明确意见。

【回复】

一、结合标的公司经营情况对其他权益工具投资公允价值变动是否恰当说明

截至 2019 年 12 月 31 日，公司合并财务报表中其他权益工具投资账面余额为 7,328.47 万元，公司自 2019 年 1 月 1 日开始执行新金融工具准则，根据新金融工具准则的规定，将原在“可供出售金融资产”中核算的非上市股权重分类至“其他权益工具投资”列报。

其他权益工具投资明细如下所示：

单位：元

项目	2019 年 12 月 31 日	持股比例	备注
北京周同科技有限公司	23,400,000.00	3%	
致维科技（北京）有限公司	15,397,080.00	4.12%	2020 年 3 月 27 日收回投资
Sunshine Partners Group Limited	10,116,041.40	11.45%	
北京群创天杰科技发展有限公司	10,000,000.00	10%	2019 年 11 月投资
北京睿链通证网络科技有限公司	6,000,000.00	20%	2019 年 6 月投资
北京爱点互动科技有限公司	4,300,000.00	5%	
MUHO LIMITED	3,071,529.96	6.75%	
星智云创网络科技（北京）有限公司	1,000,000.00	20%	2019 年 7 月投资
合计	73,284,651.36		

1、各公司经营情况如下：

单位：元

序号	公司名称	投资开始时间	持股比例	报表项目	2019 年/2019. 12. 31	2018 年/2018. 12. 31
1	北京周同科技有限公司	2018 年 7 月	3%	营业收入	40,202,451.73	36,649,540.53
				营业成本	43,702,694.92	28,066,036.90
				净利润	-39,913,062.81	-32,762,855.40
				净资产	6,529,499.82	45,442,562.63
				资产总额	6,584,071.71	47,798,924.18
2	致维科技(北京)有限公司 (注1)	2019 年 4 月	4.12%	营业收入	1,381,614,444.38	1,970,151,411.43
				营业成本	1,303,655,846.58	1,788,078,570.60
				净利润	17,565,596.75	61,814,957.60
				资产总额	507,104,437.56	506,283,413.83
3	Sunshine Partners Group Limited	2018 年 7 月	11.45%	营业收入	71,704,923.35	82,736,183.26
				营业成本	40,325,433.16	36,802,681.26
				净利润	-11,405,233.65	-13,531,982.24
				净资产	-17,597,362.52	-6,192,128.87
				资产总额	14,223,894.50	20,347,900.88
4	北京群创天杰科技发展有限公司	2019 年 11 月	10%	营业收入	5,329,497.67	5,749,892.82
				营业成本	4,061,824.20	4,439,572.28
				净利润	4,872,358.33	-5,235,414.52
				净资产	5,866,444.26	-9,005,914.07
				资产总额	10,211,529.25	5,425,225.36
5	北京睿链通证网络科技有限公司	2019 年 6 月	20%	营业收入	1,436,860.99	-
				营业成本	592,770.57	-
				净利润	-4,359,584.12	-28,569.77
				净资产	2,611,846.11	-28,569.77
				资产总额	3,434,072.28	819,904.72
6	北京爱点互动科技有限公司	2018 年 12 月	5%	营业收入	255,685,357.69	169,694,659.59
				营业成本	238,184,085.22	157,086,499.19
				净利润	2,603,631.76	498,434.97
				净资产	9,902,066.73	7,298,434.97
				资产总额	17,412,481.25	20,158,893.19
7	MUHO LIMITED	2016 年 8 月	6.75%	营业收入	5,961,174.78	3,277,107.54
				营业成本	4,776,546.11	901,404.60
				净利润	-2,116,623.01	-1,283,167.43
				净资产	-5,279,958.15	-3,546,510.14
				资产总额	1,632,191.91	2,266,262.51

序号	公司名称	投资开始时间	持股比例	报表项目	2019 年/2019. 12. 31	2018 年/2018. 12. 31
8	星智云创网络科技（北京）有限公司	2019 年 7 月	20%	营业收入	362,960.00	-
				营业成本	-	-
				净利润	-1,717,415.60	-
				净资产	-617,415.60	-
				资产总额	11,014.26	-

注 1：致维科技财务数据摘自 2019 年 1-9 月/2019 年 9 月 30 日财务报表

2、其他权益工具公允价值变动情况

（1）公司 2019 年度投资公司的情况

1）北京群创天杰科技发展有限公司（以下简称“群创天杰”）

公司于 2019 年 11 月以自有资金向群创天杰增资人民币 1,000 万元，本次增资后，公司持股比例为 10%。群创天杰是一家高新技术企业，专注于为汽车行业客户提供数字营销技术服务平台开发和运营、基于营销内容的 AI 大数据、SCRM、CDP 运营管理等全新模式的品效合一综合解决方案。公司与群创天杰合作有利于加强公司数据运营管理储备，增强公司盈利能力。群创天杰将持续专注于汽车领域营销大数据，助力车企厂商及其代理经销商进行从营销活动策划到产品销售再到售后服务全链条数据服务，提升营销及服务效率的同时，储备丰富的数字资产。

公司聘请外部评估专家银信资产评估有限公司对“其他权益工具投资-群创天杰”进行了公允价值计量估值，并出具了“银信咨报字（2020）沪第 287 号”估值报告。

评估采取市场乘数法稳定期 PS 倍数，群创天杰目前处于 B 轮融资阶段，根据市场统计信息，B 轮融资投资回报倍数为 0.45：

$$\begin{aligned}
 \text{股东全部权益价值} &= \text{稳定期收入} \times \text{PS} / (1 + 0.45) \\
 &= 2,500 \times 5.9100 / (1 + 0.45) \\
 &= 10,189.66 \text{（万元）}
 \end{aligned}$$

$$\begin{aligned}
 \text{被评估单位 10.00\% 股权价值} &= \text{被评估单位股东全部权益价值} \times 10.00\% \\
 &= 10,189.66 \times 10.00\% \\
 &= 1,018.97 \text{（万元）}
 \end{aligned}$$

根据评估结果，评估值 1,018.97 万元与公司对群创天杰的投资成本 1,000 万元差异不大。另外，考虑到公司投资群创天杰时间较短，该公司产品、市场、经营环境未发生重大变化，其估值结果未发生重大变化，因此结合《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第四十四条的规定，公司对群创天杰公司股权的投资成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计，因此未对其公允价值按照评估值进行调整。

2) 北京睿链通证网络科技有限公司（以下简称“睿链通证”）

公司于 2019 年 6 月以自有资金向睿链通证增资人民币 600 万元，本次增资后公司持股比例为 20%。睿链通证目前主要从事旗下大熊酷朋网购优惠券返佣 APP 及其 SaaS 平台的运营。大熊酷朋 APP 创立了可自定义的优惠券 SaaS 平台和网购优惠券返佣平台，从技术、供应链、IP、流量、法律合规等方面为客户提供整体解决方案。公司与睿链通证合作有利于加强公司社交电商应用能力，同时为公司业务布局奠定基础。

公司聘请外部评估专家银信资产评估有限公司对“其他权益工具投资-睿链通证”进行了公允价值计量估值，并出具了“银信咨报字（2020）沪第 287 号”估值报告。

评估采取市场乘数法稳定期 PS 倍数，目前处于 A+轮融资阶段，根据市场统计信息，A+轮融资投资回报倍数为 3：

$$\begin{aligned}\text{股东全部权益价值} &= \text{稳定期收入} \times \text{PS} / (1+3) \\ &= 1500.00 \times 8.1369 / (1+3) \\ &= 3,051.34 \text{（万元）}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{被评估单位 20.00\%股权价值} &= \text{被评估单位股东全部权益价值} \times 20.00\% \\ &= 3,051.34 \times 20.00\% \\ &= 610.27 \text{（万元）}\end{aligned}$$

评估值 610.27 万元与公司对睿链通证的投资成本 600 万元相差不大，同时，考虑到公司投资睿链通证时间较短，该公司产品、市场、经营环境未发生重大变化，其估值结果未发生重大变化，因此结合《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第四十四条的规定，公司对睿链通证股权的投资成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计，因此未对其公允价值按照评估值进行调整。

3) 星智云创网络科技（北京）有限公司（以下简称“星智云创”）

公司于2019年7月投资星智云创，投资成本100万元，公司持股比例为20%。随着线上用户红利见顶，互联网营销成本高企，为实现降本增效，以私域流量为抓手的产品与服务，能够降低营销成本，实现精准营销，增强销售转化。公司全资子公司北京品推宝移动科技有限公司投资星智云创，布局私域流量互动营销工具开发，通过为用户提供便捷的内容创作工具，高效的激励机制增强社交互动，从而实现内容、数据的沉淀及销售转化。投资星智云创，主要为抓住私域流量互动营销发展机会，拓展公司精细化营销业务。目前该公司整体业务尚处营销工具前期开发阶段，公司对其投资时间较短，该公司产品、市场、经营环境与投资初期相比未发生重大变化。

公司聘请外部评估专家银信资产评估有限公司对“其他权益工具投资-星智云创”进行了公允价值计量估值，并出具了“银信咨报字（2020）沪第287号”估值报告。

评估采取市场乘数法稳定期PS倍数，目前处于A+轮融资阶段，根据市场统计信息，A+轮融资投资回报倍数为3：

$$\text{股东全部权益价值} = \text{稳定期收入} \times \text{PS} / (1+3)$$

$$= 250.00 \times 8.1369 / (1+3)$$

$$= 508.56 \text{（万元）}$$

$$\text{被评估单位 20.00\% 股权价值} = \text{被评估单位股东全部权益价值} \times 20.00\%$$

$$= 508.56 \times 20.00\%$$

$$= 101.71 \text{（万元）}$$

评估值101.71万元与公司对星智云创投资成本100万元相差不大，同时，考虑到公司投资星智云创时间较短，该公司产品、市场、经营环境未发生重大变化，其估值结果未发生重大变化，因此结合《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》第四十四条的规定，公司对星智云创股权的投资成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计，因此未对其公允价值按照评估值进行调整。

（2）公司2019年度对已投资公司增资的情况

1) Sunshine Partners Group Limited（以下简称“Sunshine Limited”）

公司于 2018 年 7 月对 Sunshine Limited 入资，本年增资 99 万美元，截至 2019 年 12 月 31 日，公司投资成本 1,011.60 万元，持股比例由 6.41% 增加至增加到 11.45%。该公司系品牌及娱乐营销公司，与世界领先的娱乐版权持有人及时尚、生活方式及奢侈品牌积极合作，对新建或现存品牌进行开发和利用，通过内容制作、娱乐活动、IP 孵化等多种跨界传播形式，助力品牌主激活品牌内涵，重塑品牌精神，传播品牌故事。

公司聘请外部评估专家银信资产评估有限公司对“其他权益工具投资-Sunshine Limited”进行了公允价值计量估值，并出具了“银信咨报字（2020）沪第 287 号”估值报告。

Sunshine Limited 实际经营地在英国，本次采用 PS 倍数估值法，估值在国内 A 股市场行业乘数的基础上，加以考虑两国股票市场平均市盈率的比值 21.4/18.01，作为本次估值的市场乘数调整系数。

$$\begin{aligned}\text{Sunshine Limited 股东全部权益价值} &= \text{营业收入} \times \text{行业 PS} \times (1 - \text{流动性折扣}) \\ &= 7,170.49 \times 1.4541 \times (1 - 13.70\%) \\ &= 8,998.16 \text{（万元）}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{被评估单位 11.45\% 股权价值} &= \text{被评估单位股东全部权益价值} \times 11.45\% \\ &= 8,998.16 \times 11.45\% \\ &= 1,030.29 \text{元（万元）}\end{aligned}$$

评估值 1,030.29 万元与公司对 Sunshine Limited 投资成本 1,011.60 万元相差不大，结合《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第四十四条的规定，公司对 Sunshine Limited 股权的投资成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计，因此未对其公允价值按照评估值进行调整。

2) MUHO LIMITED

公司于 2016 年 8 月对 MUHO LIMITED 进行投资，本年增资 15 万美元，截至 2019 年 12 月 31 日，公司投资成本为 307.15 万元，公司持股比例由 5.71% 增至 6.75%。该公司成立于 2014 年，设立于开曼群岛，分别在美国和中国有运营主体，

公司拥有众多体育明星资源，通过互联网视频网站、幕后 TV 网，以 NBA 球星等各种幕后视频花絮为主，在线呈现给广大热爱篮球的粉丝。其中美国公司主要是媒体团队，中国公司负责开发维护网站、视频的剪辑和翻译以及手机客户端的研发，开拓中国篮球爱好者的市场。

公司聘请外部评估专家银信资产评估有限公司对“其他权益工具投资- MUHO LIMITED”进行了公允价值计量估值，并出具了“银信咨报字（2020）沪第 287 号” 估值报告。

评估采取市场乘数法稳定期 PS 倍数，目前 MUHO LIMITED 处于 A+轮融资阶段，根据市场统计信息，A+轮融资投资回报倍数为 3：

$$\begin{aligned}\text{MUHO LIMITED 股东全部权益价值} &= \text{稳定期收入} \times \text{PS} / (1+3) \\ &= 2,400.00 \times 7.6939 / (1+3) \\ &= 4,616.34 \text{（万元）}\end{aligned}$$

$$\begin{aligned}\text{被评估单位 6.75\%股权价值} &= \text{被评估单位股东全部权益价值} \times 6.75\% \\ &= 4,616.34 \times 6.75\% \\ &= 311.60 \text{（万元）}\end{aligned}$$

考虑到公司投资 MUHO 仅持股比例只 6.75%，且评估估值 311.60 万元与宣亚对 MUHO LIMITED 投资成本 307.15 万元变动不大，另外，该公司近三年产品、市场、经营环境未发生重大变化，其估值结果未发生重大变化，因此结合《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第四十四条的规定，公司对 MUHO LIMITED 股权的投资成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计，因此未对其公允价值按照评估值进行调整。

（3）公司 2019 年度对已投资公司减资的情况

致维科技（北京）有限公司（以下简称“致维科技”）

致维科技成立于 2015 年，是一家专业的数据驱动精准营销解决方案提供商，在互联网营销服务领域具有较高的品牌影响力。致维科技致力于为广告主提供以搜索引擎营销、信息流广告营销为主，应用分发、程序化购买、大数据分析、舆情监测为辅的全案互联网营销解决方案及服务。2019 年 4 月公司对致维科技增资 3,000 万。后基于公司整体战略规划及业务发展需要，公司与致维科技及其

股东友好协商，由公司单方面对其减资，2019 年 11 月 5 日相关议案经该公司第三届董事会第二十次会议及第四届监事会第十七次会议审议通过。公司对致维科技减资对价为 3,210 万元，报告期收回减资款 1,670.29 万元，剩余款项 1,539.71 万元已于 2020 年 3 月 27 日收回。

（4）其他对外投资公司的情况

1）北京周同科技有限公司（以下简称“周同科技”）

周同科技是一家将人工智能中的视频结构化技术用于视频市场的技术公司，通过对视频内容的语义理解实现自动投放关联性广告，可显著增加广告投放的效率、准确率及转化率，降低人力成本，依托周同科技的技术领先优势，可以增强广告主品牌营销效果，可见周同科技在行业内的技术领先优势与公司主营业务发展的高度契合。

公司在 2018 年 7 月取得周同科技 3%股权，投资成本 2,340 万元，该价格按照当时周同科技公允价值确认。公司投资周同科技，旨在借势双方优势资源，打通周同科技和公司控股子公司云目未来科技（北京）有限公司两端的技术团队，整合聚类算法加深度测度学习模型、领先的切片技术、多维度识别算法和领先的视频图像结构化智能分析体系，为视频行业平台方及参与者提供定制化的技术解决方案。公司控股子公司云目未来科技（北京）有限公司用 AI“理解”视频内容，以 AI 视频技术为核心，推动政企提升在视频内容领域智能处理的效率，帮助政企克服未来海量数据对工作的挑战。

外部评估专家北京北方亚事资产评估事务所（特殊普通合伙）对“其他权益工具投资-周同科技”进行了股东全部权益价值估值，并出具了周同科技“北方亚事估报字【2020】第 23-001 号”估值报告。

评估采取收益法进行估值，采用现金流量折现法中的企业自由现金流折现模型，现金流量折现法描述如下：

股东全部权益价值=企业整体价值-付息债务价值

收益法估值后的股东全部权益价值为 85,116.65 万元。

被评估单位 3.00%股权价值=被评估单位股东全部权益价值×3.00%

$$=85,116.65 \times 3.00\%$$

$$=2,553.50 \text{（万元）}$$

考虑到公司投资周同科技时间短，且评估估值 2,553.50 万元与公司对周同科技的投资成本 2,340 万元变动不大，另外，该公司产品、市场、经营环境未发生重大变化，其估值结果未发生重大变化，因此结合《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第四十四条的规定，公司对周同科技股权的投资成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计，因此未对其公允价值按照评估值进行调整。

2) 北京爱点互动科技有限公司（以下简称“爱点互动”）

公司于 2018 年 12 月对爱点互动投资，投资成本 430 万元，持股比例 5%。爱点互动一方面协助媒体通过包括但不限于游戏、文学、动漫等形式实现内容变现业务，另一方面帮助广告主在品牌和产品宣传时，对接腰部和长尾流量媒体平台，实现匹配式内容精准投放。公司主营业务与爱点互动有明显的业务协同效应。未来，爱点互动将不断加大自主研发投入，增强运营能力，开发更多内容变现业务场景，对接更为丰富的字节跳动系、腾讯系和微博端的媒体资源，提升企业服务和盈利能力。

公司聘请外部专家银信资产评估有限公司对“其他权益工具投资-爱点互动”进行了公允价值计量估值，并出具了“银信咨报字（2020）沪第 287 号”估值报告。

评估采取市场乘数法稳定期 PE 倍数，目前处于 B 轮融资阶段，根据市场统计信息，B 轮融资投资回报倍数为 0.45：

$$\text{爱点互动股东全部权益价值} = \text{稳定期净利润} \times \text{PE} / (1 + 0.45)$$

$$=400.00 \times 31.7947 / (1 + 0.45)$$

$$=8,770.95 \text{（万元）}$$

$$\text{被评估单位 5.00\% 股权价值} = \text{被评估单位股东全部权益价值} \times 5.00\%$$

$$=8,770.95 \times 5.00\%$$

$$=438.55 \text{（万元）}$$

考虑到公司投资该公司时间短，且评估估值 438.55 万元与公司对爱点互动公司的投资成本 430 万元变动不大，另外，该公司产品、市场、经营环境未发生

重大变化，其估值结果未发生重大变化，因此结合《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》第四十四条的规定，公司对爱点互动公司股权的投资成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计，因此未对其公允价值按照评估值进行调整。

综上所述，结合“营销技术”领域飞速发展的态势，围绕公司主营业务发展需要，公司适时选取了在不同板块上具有独特竞争优势且具备一定业务基础的行业潜力企业，进行多种形式的整合，实现在相关业务板块的战略布局、协同助力公司长远发展。

公司报告期末对其他权益工具投资公允价值以成本代表了该范围内对公允价值的最佳估计，符合《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》规定。

二、年审会计师的核查情况及核查意见

年审会计师对上述其他权益工具投资公允价值实施的审计程序包括但不限于：

1、核实公司执行新金融工具准则，对上述标的企业股权投资划分为非交易性权益工具，并指定以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的合理性。

2、核实公司将其他权益工具公允价值计量划分为第三层次的合理性，并与管理层讨论第三层次估值技术的方法，复核该项投资公允价值变动方法的合理性。

3、获取标的企业的审计报告，分析财务状况和经营成果的变动情况，结合投资时点估值情况，配合了解标的企业的发展战略、产品的投入、以及行业经营环境的变动情况，判断投资时点到资产负债表日企业估值是否发生重大变化。

4、评估外部专家的客观性、独立性以及专业胜任能力，复核外部专家对上述其他权益工具投资公允价值评估的方法以及参数选择的合理性。

基于实施的审计程序，年审会计师认为，就财务报表整体的公允反应而言，宣亚国际 2019 年度其他权益工具投资公允价值的会计处理在所有重大方面符合《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》的相关规定。

6. 报告期末，你公司应付账款余额为 9,532.67 万元，较期初上升 128.73%。

(1) 请说明公司应付账款大幅变化的原因，公司业务模式和结算方式是否发生重大变化，如是，请说明变化的具体情况。

【回复】

2019 年末公司应付账款余额为 9,532.67 万元，较期初上升 128.73%。主要系公司实行客户回款后支付相应项目供应商款项的政策，部分主要客户（长安马自达和长安福特等）期末应收账款金额较大，导致对应项目的应付账款金额较大；同时，因 2019 年公司实施战略转型，新增的营销技术运营类项目中的互联网营销广告业务的供应商账期较长，导致期末应付账款金额对比上年同期较大增幅。

各业务类型的 2019 年期末应付账款余额与上年同期对比明细如下表：

单位：元

业务类型	2019 年应付账款余额	占比%	2018 年应付账款余额	占比%	与上年同期对比增 减额	与上年同期 对比增减%	结算方式
营销解决方案类	69,041,678.39	72.43%	40,940,500.84	98.23%	28,101,177.55	68.64%	银行汇款
营销技术运营类	24,317,103.33	25.51%	-	0.00%	24,317,103.33	100.00%	银行汇款
数据技术产品类	20,695.57	0.02%	-	0.00%	20,695.57	100.00%	银行汇款
公司经营相关	1,947,227.76	2.04%	736,718.44	1.77%	1,210,509.32	164.31%	银行汇款
合计	95,326,705.05	100.00%	41,677,219.28	100.00%	53,649,485.77	128.73%	银行汇款

(2) 请补充说明前五大应付账款对象的基本情况，包括但不限于交易对象、是否为关联人、期末金额、发生原因。

【回复】

公司前五大供应商与公司均无关联关系，应付账款期末余额合计为 3,375.90 万元，占 2019 年期末应付账款余额的 35.41%。具体情况如下：

供应商名称	2019 年末应付账款余额	占应付账款余额%	是否关联	提供服务内容	发生原因
巨量引擎（上海）计算机科技有限公司	18,179,851.56	19.07%	否	字节跳动旗下的营销服务品牌，整合了今日头条、抖音、西瓜视频、懂车帝、Faceu 激萌、轻颜、穿山甲等产品的营销能力，汇聚流量、数据和内容方面的合作伙伴，为全球广告主提供综合的数字营销解决方案。是互联网营销业务的主要媒体供应商。	2 个月账期，当月消耗 T+2 付款，应付账款较为集中，金额较大。
上海言澈文化传播有限公司	7,118,857.00	7.47%	否	论坛、自媒体网络传播、口碑管理	主要服务上汽通用，长安汽车，比亚迪等客户项目，公司按照客户回款进度支付对应项目供应商款项，报告期相应客户的应收款期末金额较大，导致此供应商应付账款较大。
北京新意互动数字技术有限公司	3,600,000.00	3.78%	否	网络媒体广告投放	主要服务长安马自达客户项目，公司按照客户回款进度支付对应项目供应商款项，报告期相应客户的应收款期末金额较大，导致此供应商应付账款较大。
上海凌辰广告工作室	2,723,984.45	2.86%	否	活动执行搭建及物料采购	主要服务长安马自达和长安福特客户项目，公司按照客户回款进度支付对应项目供应商款项，报告期相应客户的应收款期末金额较大，导致此供应商应付账款较大。
福建字节跳动科技有限公司	2,136,325.25	2.24%	否	抖音短视频和今日头条广告位推送，是互联网营销业务的主要媒体供应商。	1 个月账期，当月消耗 T+1 付款，应付账款较为集中，期末金额较大。
前五大应付账款供应商小计：	33,759,018.26	35.41%			
应付账款期末余额合计	95,326,705.05				

特此公告。

宣亚国际营销科技（北京）股份有限公司

董事会

2020 年 6 月 12 日