

华西证券股份有限公司
关于
星期六股份有限公司 2020 年半年报问询函相关问题
之专项核查意见

独立财务顾问



华西证券股份有限公司
HUAXI SECURITIES CO., LTD.

签署日期：二〇二〇年十月

深圳证券交易所中小板公司管理部：

星期六股份有限公司（以下简称“公司”、“上市公司”、“星期六”）收到贵所于 2020 年 9 月 21 日下发的《关于对星期六股份有限公司 2020 年半年报的问询函》（中小板半年报问询函【2020】第 10 号）（以下简称“问询函”）。根据《问询函》的相关要求，华西证券股份有限公司（以下简称“华西证券”、“独立财务顾问”）就问询函中相关问题进行了核查，现将核查情况报告如下，请贵所予以审核。

问题：根据半年报，报告期内遥望网络实现净利润 3,849.72 万元，占业绩承诺方承诺 2020 年净利润（26,000 万元）的 14.81%，请你公司补充披露遥望网络上半年经营业绩的具体情况及有关财务数据，并分析遥望网络 2020 年度是否能够实现承诺业绩、是否存在盈利能力下滑的情况以及对应 13.02 亿元的商誉是否存在大额减值的情况。请独立财务顾问核查并发表意见。

回复：

1、上市公司的回复

遥望网络上半年经营业绩情况及有关财务数据如下：

单位：万元

项目	2020 上半年	2019 上半年（1-6 月）	2019 下半年
营业收入	49,566.24	37,363.91	49,218.68
净利润	3,849.72	5,831.30	16,336.70
归属于母公司所有者净利润	4,170.78	5,887.11	16,506.88

遥望网络预估能够实现承诺业绩，不存在商誉减值的情况，具体说明如下：

（1）2020 年上半年，遥望网络实现营业收入 49,566.24 万元，相比去年同期快速增长。本期利润总额 4,222.66 万元、净利润 3,849.72 万元、归属于母公司所有者净利润 4,170.78 万元。遥望网络的利润总额、净利润相比去年同期有所下降，主要是因为上半年受疫情影响，加之为提升直播的曝光量及粉丝量，遥望网络上半年在业务增速较快的社交电商业务中投放费用相比去年同期有所增加所致。综上，遥望网络上半年利润实现情况相比上年同期有所下降主要为疫情影响与流量费用投入增加所致，遥望网络目前整体盈利能力良好。

（2）公司今年以来大力发展以直播及短视频为主的社交电商服务业务，社交电商行业快速发展，其中直播电商行业发展速度快，市场不断扩容。2019 年是我国“直播电商元年”，行业呈现爆发式增长的态势，根据艾瑞咨询《2020 中国直播电商生态研究报告》显示，2019 年中国直播电商行业的整体成交额达 4512.9 亿元，同比增长 200.4%，仅占网购整体规模的 4.5%，成长空间大，预计

未来两年仍会保持较高的增长态势，艾瑞咨询预测 2020 年直播电商交易规模将达到 1.16 万亿元，同比增长 156.3%。随着内容平台与电商交易的融合程度不断加深，预计 2022 年直播带货的渗透率可以增长到 20.3%，规模将达到 2.85 万亿元。

(3) 2019 年公司开始签约及孵化直播电商的主播，社交电商业务发展迅速。进入到 2020 年上半年，尤其疫情以来，行业快速发展，公司主播在原始粉丝量较少的情况下，销售规模难以快速上升，因此公司加大了在流量上的投入，该等投入都反映在当期成本费用中。随着粉丝规模的快速增长，销售额快速提升。以公司旗下快手平台主播“瑜大公子”为例，2020 年 1 月，该主播的月 GMV（GMV 指标通常称为网站成交金额，属于电商平台企业成交类指标，主要指拍下订单的总金额，包含付款和未付款两部分）为 1553 万元，2020 年 6 月，该主播的月 GMV 为 9310 万元；2020 年 9 月，该主播的月 GMV 为 3.17 亿元，其中 9 月 30 日单场直播 GMV 达 1.36 亿元。其粉丝量也从 2019 年 12 月 31 日的 123.4 万粉丝，上升至 2020 年 9 月 30 日的 920 万粉丝。在第三方数据平台统计的 9 月达人直播带货排行榜 TOP50 中，瑜大公子 2020 年 9 月全网排名第七位。公司是以销售商品获取差价毛利润或获取销售佣金为主，所处的快消品领域销售佣金率或销售商品毛利率平均约 20%-35%。随着粉丝基数的变大，盈利能力大幅提升。2020 年以来，公司累计合作品牌超过 2000 个，已经陆续取得多个知名国货品牌在快手、抖音双平台/单平台的独家代运营（经销权）。

(4) 此外，遥望网络网络营销、社交电商行业存在一定的季节性，主要表现在下半年的业绩收入通常好于上半年，2019 年下半年公司实现收入 4.92 亿元，归属母公司所有者的净利润 1.65 亿元，而上半年归属母公司所有者的净利润为 5,887.11 万元，下半年净利润是上半年的 2.8 倍。主要原因为一季度广告主当年的年度营销预算往往还没有确定，因此在营销投放规模上有所控制；且一季度有最重要的传统假期春节，互联网用户页面浏览量减少，这也决定了广告主通常不会选择在一季度进行大规模的广告投放。随着广告主年度营销预算的确定，广告的投放量逐渐增加，就上半年而言，通常第二季度的营销投放量占上半年的比重较高。下半年营销投放量大幅增长，且第四季度是网络营销、社交电商的传

统旺季，主要原因包括：①接近年终，众多商家为了突击全年销售额相应增加广告投入和促销活动；②受中秋节、国庆节、双 11、圣诞节、元旦节等节日因素影响，产生大量营销活动。因公司存在较多的长期承包广告位，随着收入的增长，成本相对固定，因此下半年较上半年利润存在明显上升。

（5）四季度，预估盈利情况较为乐观。公司近期广告业务、直播电商业务中的招商情况都较为乐观，双十一购物节期间，商家广告投放额较高，预估将为公司带来较好的收入与利润。

综上，公司预估遥望网络能够实现 2020 年承诺业绩，具有较好的盈利能力，目前不存在商誉减值的迹象。同时公司也会特别关注跟踪其后续盈利状况，以判断其是否能完成承诺业绩，或存在商誉减值的情形。

2、华西证券的核查过程及核查情况

（1）核查过程

- ①获取遥望网络 2019 年及 2020 年的财务数据，分析业务的季节性；
- ②获取及分析遥望网络目前的业务结构及已签订的相关业务合同；
- ③获取直播带货相关行业资料及市场预测；
- ④分析遥望网络业务变化情况和发展趋势；
- ⑤对遥望网络核心管理人员进行业务、财务访谈。

（2）结论

- ①遥望网络与重组时的业务相比发生变化

A.重组时的业务描述

根据公司《发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书（修订稿）》，遥望网络主要从事互联网营销业务，主要包括互联网广告投放业务和互联网广告代理业务，其中互联网广告投放业务依托互联网营销平台，凭借对于用户行为的分析把握、较强的流量整合能力、优秀的广告方案策划及效果优化能力，为广告主提供集创意策划、流量资源采购、品牌展示、效果监测、反馈评

估、策略优化在内的营销服务。互联网广告代理业务主要是针对广告主需求，通过腾讯广点通等互联网平台为广告主投放广告。

B.2020 年主要的业务形态

目前遥望网络的互联网广告主要模式包括通过腾讯社交平台（主要是微信公众号）进行广告投放的自媒体广告业务和通过抖音、快手等自媒体账号进行推广的短视频类广告业务。

2019 年是我国“直播电商元年”，行业呈现爆发式增长的态势。遥望网络根据行业的发展态势，与各类互联网流量渠道建立合作关系，签约直播电商的主播，通过多样化的广告形式实现流量变现。

综上，虽然遥望网络从事的互联网营销业务未发生变化，但行业的发展和变化较大，具体的营销方式存在较大的变化，遥望网络的经营受到行业变化的影响。

②业绩承诺实现的可能性

A. 2020 年上半年业绩受到新冠疫情的影响

2020 年上半年，遥望网络受新冠疫情的影响，互联网营销需求下降，加之在业务增速较快的社交电商业务中投放费用增加以提升直播的曝光量及粉丝量等原因，导致其业绩较 2019 年同期有所下降。遥望网络上半年实现净利润 3,849.72 万元，占 2020 年承诺净利润（26,000 万元）的 14.81%。

随着我国新冠疫情得到控制，疫情控制措施的逐步放开，我国工业生产及居民消费的逐步恢复，宏观经济的逐渐向好，遥望网络在下半年恢复了正常经营，广告主将加大在互联网领域的投入，预计遥望网络受新冠疫情的影响逐渐减小，其盈利能力虽然在上半年发生下滑，但全年整体未发生重大不利变化。

B. 下半年的业绩占全年的比重较大，下半年业绩暂无法预测

2019 年遥望网络 1-6 月和 7-12 月的经营业绩情况及有关财务数据（未经审计）如下：

单位：万元

项目	2019年1-6月		2019年7-12月	
	收入	占比	收入	占比
营业收入	37,363.91	43.15%	49,218.68	56.85%
净利润	5,831.30	26.31%	16,336.70	73.69%

从上表可以看出，遥望网络的业务主要集中于下半年，2019年下半年的营业收入占全年的56.85%，但净利润占全年的73.69%。

通常，第四季度是互联网营销、社交电商的传统旺季，遥望网络积极参与布局相关的广告投放业务及直播电商业务，尽力完成业绩承诺。

下半年是传统的电商促销窗口期，双十一、双十二购物活动的推广，将直接促进遥望网络的年度经营业绩。但鉴于目前双十一、双十二购物活动的规模未知，经营情况暂时无法预计，考虑到其在全年业绩实现中的重要地位，因此独立财务顾问无法预测公司能否完成全年承诺利润。

③商誉是否存在减值迹象

根据《企业会计准则 20 号—企业合并》关于商誉的定义，购买方对合并成本大于合并中取得的被购买方可辨认净资产公允价值份额的差额，应确认为商誉。

遥望网络商誉系按照重组中交易双方的交易价格 177,130.21 万元作为合并成本，以该合并成本扣除合并日的可辨认净资产公允价值的差额确认为商誉。

按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》的规定，公司应当在资产负债表日判断是否存在可能发生资产减值的迹象。对企业合并所形成的商誉，公司应当至少在每年年度终了进行减值测试。

存在下列迹象的，表明资产可能发生了减值：**A.**资产的市价当期大幅度下跌，其跌幅明显高于因时间的推移或者正常使用而预计的下跌。**B.**企业经营所处的经济、技术或者法律等环境以及资产所处的市场在当期或者将在近期发生重大变化，从而对企业产生不利影响。**C.**市场利率或者其他市场投资报酬率在当期已经提高，从而影响企业计算资产预计未来现金流量现值的折现率，导致资产可收回金额大幅度降低。**D.**有证据表明资产已经陈旧过时或者其实体已经损坏。**E.**资产已经或

者将被闲置、终止使用或者计划提前处置。F.企业内部报告的证据表明资产的经济绩效已经低于或者将低于预期，如资产所创造的净现金流量或者实现的营业利润（或者亏损）远远低于（或者高于）预计金额等。G.其他表明资产可能已经发生减值的迹象。

遥望网络是否完成 2020 年度业绩承诺或者盈利能力下降是商誉减值的迹象之一，但独立财务顾问目前还无法预测遥望网络是否能够完成 2020 年度业绩承诺，还需要根据下半年（特别是双十一、双十二）的销售情况以及更多经营信息判断是否发生减值。

（3）核查意见

经核查，独立财务顾问认为：

2020 年上半年，遥望网络受新冠疫情的影响，导致其业绩较 2019 年同期有所下降，其盈利能力虽然在上半年发生下滑，但随着我国新冠疫情得到控制，工业生产及居民消费的逐步恢复，遥望网络在下半年恢复了正常经营，广告主将加大在互联网领域的投入，预计遥望网络受新冠疫情的影响逐渐减小，全年整体未发生重大不利变化。

鉴于遥望网络营业收入拥有较强的季节性，截至目前“双十一、双十二”经营情况暂时无法准确预测，因此独立财务顾问也暂时无法预测公司能否完成全年承诺利润。如果标的公司未能完成业绩承诺，独立财务顾问将及时督促承诺相关方履行补偿义务，并督促上市公司及时追偿，履行信息披露义务。

鉴于前述独立财务顾问暂时无法预测公司能否完成全年业绩，因此独立财务顾问截至目前暂时无法判断商誉是否发生减值，需要待遥望网络第四季度特别是双十一销售额实现后才能更为准确地判断商誉是否有减值迹象。后续独立财务顾问将重点关注标的公司的盈利实现情况，如果发生减值，将督促上市公司及时聘请评估等专业机构对遥望网络进行评估，测算商誉是否发生减值，并及时发布公告。

（本页无正文，为《华西证券股份有限公司关于星期六股份有限公司 2020 年半年报问询函相关问题之专项核查意见》之签章页）

财务顾问主办人： _____

李 金

郑云潇

华西证券股份有限公司

2020 年 10 月 27 日