

证券代码：920021

证券简称：流金科技

公告编号：2026-049

北京流金岁月传媒科技股份有限公司

关于对北京证券交易所 2025 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带法律责任。

北京证券交易所上市公司管理部：

北京流金岁月传媒科技股份有限公司（以下简称“公司”、“流金科技”）于近日收到北京证券交易所出具的《关于对北京流金岁月传媒科技股份有限公司的年报问询函》，公司和容诚会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“年审会计师”）对问询函所关注的事项高度重视，就相关问题逐项进行认真讨论、核查与落实。现就年报问询函关注的事项回复说明如下。

北京流金岁月传媒科技股份有限公司（流金科技）董事会、容诚会计师事务所（特殊普通合伙）：

我部在上市公司 2025 年年度报告事后审查中关注到以下情况：

问题 1、关于经营业绩

2025 年公司营业收入 3.96 亿元，同比下滑 38.54%，2024 年为 6.45 亿元，2023 年为 7.60 亿元；2025 年归属于上市公司股东的净利润 1007.14 万元，同比上涨 141.81%，2024 年为-2408.97 万元，2023 年为 2021.11 万元；2025 年扣除非经常性损益后的净利润为-3315.80 万元，同比下滑 26.98%，2024 年为-2611.23 万元，2023 年为 649.58 万元。综合毛利率 2025 年为 23.26%，2024 年为 21.28%，2023 年为 18.11%。

分产品看，电视频道综合运营服务收入 3.18 亿元，同比减少 28.62%，占营业收入的 80.34%，毛利率 21.41%、同比减少 2.86 个百分点。其中，电视频道覆盖服务业务收入 2.84 亿元，同比减少 30.87%，占营业收入的 71.62%，毛利率

19.05%、同比减少 3.13 个百分点；版权运营收入 3456.44 万元，占营业收入的 8.72%，毛利率 40.78%、同比减少 7.6 个百分点。超高清智能解决方案业务收入 1369.69 万元，同比减少 2.73%，毛利率 63.43%、同比增加 0.60 个百分点。视频购物及商品销售业务收入 490.37 万元，同比减少 95.97%，毛利率 20.58%、同比增加 18.07 个百分点。其他业务收入 434.14 万元，同比减少 49.74%，毛利率 61.62%、同比增加 35.56 个百分点。

分区域看，公司无境外业务收入。

分季度看，2025 年第四季度实现收入 1.94 亿元，占全年营业收入的 48.93%；归属于上市公司股东的净利润 2229.17 万元。

请你公司：

（1）说明非经常性损益的具体构成及确认依据，是否存在利用非经常性损益粉饰利润的情形，对照同行业可比公司说明扣除非经常性损益后的净利润持续为负的原因。说明在营业收入、扣除非经常性损益后的净利润连续下滑的情况下，综合毛利率持续增长的原因及合理性。

（2）结合行业政策、市场情况，说明占八成营业收入的电视频道综合服务业务是否存在持续下滑风险。说明最近三年超高清智能解决方案业务收入以及毛利率的变动情况。列示其他业务具体的销售产品或提供服务明细，说明最近三年其他业务收入、成本核算的内容是否一致。

（3）结合年报披露的公司正在开展体育类 FAST 频道的海外运营及 2025 年 11 月 28 日发布的《投资者关系活动记录表》中披露的海外业务情况，说明公司海外业务实际开展情况，是否产生相应的收入，相关信息披露是否一致，前期披露信息是否存在夸大或误导。

（4）说明第四季度营业收入、归属于上市公司股东的净利润占全年比例显著偏高的原因及合理性，是否存在年末突击销售、跨期确认收入、集中调节成本费用的情形。

请年审会计师：

（1）说明对收入确认、成本归集所执行的审计程序、获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

（2）核查公司非经常性损益确认依据合规性，说明审计证据是否充分、审

计意见是否恰当。

【公司回复】

一、说明非经常性损益的具体构成及确认依据，是否存在利用非经常性损益粉饰利润的情形，对照同行业可比公司说明扣除非经常性损益后的净利润持续为负的原因。说明在营业收入、扣除非经常性损益后的净利润连续下滑的情况下，综合毛利率持续增长的原因及合理性。

1、非经常性损益的具体构成及确认依据

2025 年非经常性损益按类型列示如下：

项目	金额（万元）
非流动资产处置损益	985.12
计入当期损益的政府补助(与企业业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外)	600.43
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益	138.36
单独进行减值测试的应收款项减值准备转回	120.65
债务重组损益	793.59
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	19.88
其他符合非经常性损益定义的损益项目	2,349.30
非经常性损益合计	5,007.33
所得税影响数	672.18
少数股东权益影响额（税后）	12.21
非经常性损益净额	4,322.94

（1）本期非流动资产处置损益 985.12 万元，主要为本期处置控股子公司四川流金酒业有限公司（以下简称“四川流金”）股权产生股权处置收益 984.81 万元，详见本回复问题 7、一回复。

（2）计入当期损益的政府补助 600.43 万元，主要为 1）基于公司视界慧景平台为基础的项目课题多模态生成科幻视频素材数字化制作和共创平台研发及

应用获得北京市科学技术委员会、中关村科技园区管理委员会的验收，确认其他收益 400 万元；2）本期收到北京市广电局关于北京市支持超高清视听产业发展超高清视听技术创新应用方向奖励扶持资金 100 万元；3）本期收到石景山科委关于科技创新专项奖励扶持资金 40 万元；4）收到成都高新区“上规”资金、“四上”政策兑现、高新技术企业等补贴 50.60 万元。

（3）除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、衍生金融资产、交易性金融负债、衍生金融负债和其他债权投资取得的投资收益 138.36 万元为本期购买理财产品的收益。

（4）单独进行减值测试的应收款项减值准备转回 120.65 万元，为客户江西风尚电视购物股份有限公司因无回款履约能力，已于 2024 年对其应收账款单独减值测试全额计提坏账。为减少公司损失，本期双方协商以价值 120.65 万元存货抵偿应收账款，相应确认收益 120.65 万元。

（5）本期债务重组损益 793.59 万元，债务重组金额较大的事项为公司对广东卫视文化传播有限公司（以下简称“广东卫视”）电视剧版权应收账款为 852.83 万元，账期较长。为加快长期应收账款的回收，公司子公司伊犁玖霖与广东卫视就“2020 年签订的电视剧发行业务《你迟到的许多年》合同欠款”达成一致意见，于 2025 年 11 月签订债务重组协议，约定由原应收账款 232.89 万元，变更为 197.70 万元，并于 2025 年 12 月 31 日前全额支付。公司孙公司一念繁花与广东卫视就“2022 年签订的电视剧发行业务《不惑之旅》合同欠款”达成一致意见，于 2025 年 11 月签订债务重组协议，约定由原应收账款 619.94 万元，变更为 528.15 万元，并于 2025 年 12 月 31 日前全额支付，截至 2025 年末，上述款项已经全部支付给公司。因账龄长，应收账款已全额计提信用减值损失，因此本期确认债务重组收益 725.85 万元。

（6）除上述各项之外的其他营业外收入和支出 19.88 万元，主要为本期收到业务违约补偿款 30.19 万元及支付诉讼赔偿款 9.45 万元。

（7）其他符合非经常性损益定义的损益项目 2,349.30 万元，主要为因出售控股子公司四川流金股权后，累计未实现内部交易根据证监会监管指引规定在本期确认投资收益 2,333.17 万元，详见本回复问题 7、一回复。

上述非经常性损益主要为公司聚焦主业出售非主业四川流金股权、为加快应收账款回收与部分债务人通过修改合同条款方式达成债务重组协议以及收到与日常经营活动相关政府补贴等产生的非经常性损益，确认严格按照《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益》的规定执行，各项损益均有真实的交易背景和充分的依据，不存在利用非经常性损益粉饰利润的情形。

2、对照同行业可比公司说明扣除非经常性损益后的净利润持续为负的原因
公司与广电传媒行业上市公司主要财务指标对比如下：

项目	公司	2025 年	2024 年	2023 年
扣非净利润	湖北广电	-111,920.52	-81,334.76	-67,620.41
	歌华有线	-6,822.61	-9,917.34	1,614.73
	广电网络	-149,872.75	-106,067.14	-64,791.66
	平均	-89,538.63	-65,773.08	-43,599.11
	公司	-3,315.80	-2,611.23	649.58
扣非净利润 变动率	湖北广电	-37.60%	-20.28%	-10.00%
	歌华有线	31.21%	-714.18%	146.26%
	广电网络	-41.30%	-63.70%	-4340.52%
	平均	-15.90%	-266.05%	-1401.42%
	公司	-26.98%	-501.99%	-16.59%

扣非净利润除歌华有线 2023 年为盈利外其他年度及其他公司均为负值，扣非净利润变动率除歌华有线 2023 年和 2025 年增长外 2024 年度以及湖北广电、广电网络的三年扣非净利润均为下降趋势。受各家公司扣非净利润的基数影响扣非净利润变动率呈现较大波动。

当前传媒行业正经历深刻变革，传统有线电视行业受流媒体平台冲击，观众收视习惯向短视频、网络视频平台转移，广电传媒行业结构性衰退，行业上市公司均出现不同程度亏损。公司扣非净利润连续两年为负且持续为负，主要为第一大业务电视频道覆盖收入及毛利贡献大但持续萎缩，微波器件、AI 应用等新业务尚未成为重要业务支撑。受行业影响客户回款周期延长及 2 家购物频道客户经营不善，2024 年计提信用减值损失 5,092.24 万元导致 2024 年净利润及扣非净利润为负；2025 年主营业务的毛利下降了 4,502.43 万元，同时受出售控股子公司

四川流金股权影响，确认股权处置投资收益 984.81 万元和累计未实现内部交易在本期确认投资收益 2,333.17 万元导致 2025 年非经常性损益金额较大，扣非净利润为负且下降。

3、说明在营业收入、扣除非经常性损益后的净利润连续下滑的情况下，综合毛利率持续增长的原因及合理性

（1）扣除非经常性损益后的净利润下降原因已在上文描述，近三年营业收入下降原因

公司近三年营业收入按业务类型区分如下：

单位：万元

分产品	2025 年		2024 年		2023 年
	营业收入	变动额	营业收入	变动额	营业收入
电视频道综合运营服务	31,848.79	-12,772.80	44,621.59	-8,179.39	52,800.98
其中：电视频道覆盖业务	28,392.35	-12,676.31	41,068.66	-7,681.47	48,750.13
版权运营	3,456.44	-96.49	3,552.93	-38.62	3,591.55
电视节目营销				-459.29	459.29
微波器件	5,501.16	69.25	5,431.91	1,730.14	3,701.77
摄传编播解决方案产品	1,369.69	-38.43	1,408.12	180.87	1,227.25
视频购物及商品销售业务	490.37	-11,690.11	12,180.48	-5,549.02	17,729.50
其他	434.14	-429.62	863.76	296.07	567.69
其他业务收入				-20.68	20.68
合计	39,644.14	-24,861.72	64,505.86	-11,542.00	76,047.86

如上表所示，2025 年及 2024 年公司营业收入分别下降 38.54%、15.18%，主要是由于电视频道覆盖业务、视频购物及商品销售业务收入金额大、下降较多所致。

1）电视频道覆盖业务

电视频道覆盖业务 2025 年及 2024 年收入分别同比下降 12,676.31 万元、7,681.47 万元。

2024 年度收入下降的主要原因：传媒行业正经历深刻变革，传统有线电视行业受流媒体平台冲击，观众收视习惯向短视频、网络视频平台转移，2024 年

黑龙江卫视、北京卫视、江西卫视等重点客户压缩频道落地支出预算，减少了与公司合作的规模，购物频道客户受直播电商、社交电商冲击，消费者更倾向于互动性强、场景丰富的电商购物模式，市场需求分流明显，购物频道客户减少了落地覆盖的区域，导致电视频道覆盖业务下降较多。

2025 年收入下降主要原因：电视频道覆盖业务受电视台客户财政拨款减少或延迟、广告收入下降等因素影响，客户对于业务执行、预算管理更加严格，回款周期有所延长。为降低项目执行风险、应收账款回款等风险，公司逐步优化电视频道落地覆盖区域并缩减部分客户合作规模。如广东广播电视台 2023 年及 2024 年为公司前五大客户，2024 年末公司对广东广播电视台应收账款为 11,186.00 万元，金额较大，公司为降低回款风险，2025 年度缩减了与广东广播电视台合作的规模，对其电视频道覆盖业务收入从 2024 年的 7,408.49 万元下降至 2025 年的 642.45 万元，下降了 6,766.04 万元。此外吉林卫视、深圳卫视、家有购物频道等客户 2025 年与公司的合作规模也有所下降，导致 2025 年电视频道覆盖业务收入下降较多。

2) 视频购物及商品销售业务

视频购物及商品销售业务 2025 年及 2024 年收入分别同比下降 11,690.11 万元、5,549.02 万元，2023 年、2024 年收入以苹果 3C 产品销售为主，2025 年业务调整后以白酒销售为主。

2024 年收入下降 5,549.02 万元主要是由于宏观经济波动下消费者电子产品预算收缩，手机中低端机型占比提升，苹果高端机型需求受到抑制。华为、小米等品牌近年来不断加大创新投入，通过折叠屏、AI 大模型等技术抢占市场份额，不断分流苹果用户，市场竞争日益激烈，受市场环境的影响，公司视频购物及商品销售业务中苹果 3C 产品收入下降较多。

2025 年收入下降 11,690.11 万元主要是由于 2025 年年初商务部等部门对手机、平板、智能手表等数码产品实施国家补贴，用户在享受国补的渠道购买数码产品更具优势，受政府政策影响，公司调整了视频购物及商品销售业务经营策略，对原有苹果 3C 产品销售业务进行战略收缩，导致 2025 年视频购物及商品销售业务收入大幅下降。

(2) 综合毛利率持续增长的原因及合理性

近三年各业务类型收入结构及毛利率情况如下：

业务类型	收入结构			毛利率		
	2025 年	2024 年	2023 年	2025 年	2024 年	2023 年
电视频道综合运营服务	80.34%	69.17%	69.43%	21.41%	24.27%	21.03%
其中：电视频道覆盖业务	71.62%	63.67%	64.10%	19.05%	22.18%	19.78%
版权运营	8.72%	5.51%	4.72%	40.78%	48.38%	37.96%
电视节目营销			0.60%			21.32%
微波器件	13.88%	8.42%	4.87%	21.22%	27.25%	30.13%
摄传编播解决方案产品	3.45%	2.18%	1.61%	63.43%	62.83%	49.87%
视频购物及商品销售业务	1.24%	18.88%	23.31%	20.58%	2.51%	4.58%
其他业务	1.10%	1.34%	0.77%	61.62%	26.05%	19.15%
其他业务收入			0.03%			100.00%
合计	100.00%	100.00%	100.00%	23.26%	21.28%	18.11%

近三年收入每年下降而综合毛利率从 2023 年的 18.11%增长至 2025 年的 23.26%，综合毛利率呈现增长趋势。从收入结构看，电视频道综合运营服务业务 2024 年略有下降、2025 年增加至 80.34%，微波器件、摄传编播解决方案产品收入占比不断增加，视频购物及商品销售业务收入占比不断下降。从毛利率看，电视频道覆盖业务、版权运营业务毛利率 2024 年增加 2025 年下降；微波器件毛利率下降主要系产品结构变化所致，随着收入规模扩大，低毛利产品占比提升，拉低了整体毛利率水平；摄传编播解决方案产品毛利率逐步上升、视频购物及商品销售业务收入持续下降产品结构发生较大变化，影响毛利率变化。

（1）2025 年与 2024 年相比增加原因

2025 年及 2024 年各业务类型收入及毛利率变动对综合毛利率影响如下：

业务类型	毛利贡献率		毛利率 变动影响	其中：	
	2025 年	2024 年		收入结构 变动影响	毛利率变 动影响
电视频道综合运营服务	17.20%	16.79%	0.41%	2.71%	-2.30%

业务类型	毛利贡献率		毛利率 变动影响	其中：	
	2025 年	2024 年		收入结构 变动影响	毛利率变 动影响
其中：电视频道覆盖业务	13.64%	14.12%	-0.48%	1.76%	-2.24%
版权运营	3.56%	2.66%	0.89%	1.55%	-0.66%
微波器件	2.94%	2.29%	0.65%	1.49%	-0.84%
摄传编播解决方案产品	2.19%	1.37%	0.82%	0.80%	0.02%
视频购物及商品销售业务	0.25%	0.47%	-0.22%	-0.44%	0.22%
其他业务	0.67%	0.35%	0.32%	-0.06%	0.38%
合计	23.26%	21.28%	1.98%	5.10%	-3.12%

2025 年公司综合毛利率同比增加了 1.98%，因收入结构变动导致综合毛利率提升了 5.10%，因产品毛利率变化导致综合毛利率下降了 3.12%。视频购物及商品销售业务 2024 年收入以苹果 3C 产品销售为主、毛利率较低，2025 年业务调整后收入占比大幅下降，导致电视频道覆盖服务业务、版权运营、微波器件、摄传编播解决方案产品收入占比提升，2025 年综合毛利率上升的主要原因是由于收入结构变动所致。

（2）2024 年与 2023 年相比增加原因

2024 年及 2023 年各业务类型收入及毛利率变动对综合毛利率影响如下：

业务类型	毛利贡献率		毛利率 变动影响	其中：	
	2024 年	2023 年		收入结构 变动影响	毛利率变 动影响
电视频道综合运营服务	16.79%	14.60%	2.19%	-0.05%	2.24%
其中：电视频道覆盖业务	14.12%	12.68%	1.44%	-0.09%	1.53%
版权运营	2.66%	1.79%	0.87%	0.30%	0.57%
电视节目营销		0.13%	-0.13%	-0.13%	
微波器件	2.29%	1.47%	0.83%	1.07%	-0.24%
摄传编播解决方案产品	1.37%	0.80%	0.57%	0.28%	0.28%
视频购物及商品销售业务	0.47%	1.07%	-0.59%	-0.20%	-0.39%

其他业务	0.35%	0.14%	0.21%	0.11%	0.09%
其他业务收入		0.03%	-0.03%	-0.03%	
合计	21.28%	18.11%	3.17%	1.32%	1.85%

2024 年度对综合毛利率提升影响较大的因素有：微波器件业务 2024 年毛利率虽有所下降，但收入增长了 46.74%，收入占比提升了 3.55%，对 2024 年综合毛利率的提升贡献 1.07%；电视频道覆盖业务、版权运营毛利率对综合毛利率提升分别贡献 1.53%、0.57%。

电视频道覆盖业务毛利率提升主要是由于公司因在家家购物、风尚购物等渠道受到损失或潜在损失，在与各地有线电视网络谈判中，要求其在其他合同中采取多降价或免费频点传输、延长其他频道传输期限等策略。公司内部对于电视频道覆盖在覆盖方案设计、合同谈判、资金收付按照单个大项目进行单独管理，如因广东卫视全国落地覆盖 2024 年度项目中，收入合同 7,853 万元，因广东卫视财政拨款减少无法按约定付款，公司预期在面对有线电视网络供应商付款时也存在一定付款压力，因此公司在与各地区有线电视网络公司业务谈判时采取延迟付款、暂停付款的策略，如对方想提前收款则需要对方在合同金额上做让步做一定幅度降价，因重点客户回款周期延长，在项目承接时均采取了上述策略，使得 2024 年毛利率有所增加。版权运营毛利率提升主要是由于受版权诉讼影响自 2024 年 7 月起公司将原有家庭娱乐平台音乐版权运营业务剥离至与北京雷石天地电子技术股份有限公司成立的合资公司，上半年预收的版权费用均归属于公司，因此 2024 年版权运营业务毛利率较高。

因此，营业收入、扣除非经常性损益后的净利润连续下滑的情况下，综合毛利率持续增长主要是由于低毛利的视频购物及商品销售业务收入下降较多，收入业务结构发生较大变化所致。

二、结合行业政策、市场情况，说明占八成营业收入的电视频道综合运营服务业务是否存在持续下滑风险。说明最近三年超高清智能解决方案业务收入以及毛利率的变动情况。列示其他业务具体的销售产品或提供服务明细，说明最近三年其他业务收入、成本核算的内容是否一致。

1、结合行业政策、市场情况，说明占八成营业收入的电视频道综合运营服务业务是否存在持续下滑风险。

（1）行业政策及市场情况

随着技术发展和文化消费方式多样化，用户消费习惯向移动互联网、小屏、流媒体迁移，视听媒体消费场景从客厅向碎片化细分，IPTV、OTT、移动视频等各类新兴媒体对广播电视传统业务的分流作用日益明显，整个广电行业面临着竞争加剧和用户流失的风险。截至 2025 年底，互联网视频年度付费用户数超 7 亿户，爱奇艺、腾讯视频、优酷、芒果 TV、哔哩哔哩五大平台用户渗透率达到 88.3%。IPTV、OTT 用户也增长迅猛，分别达到 4.08 亿户和 3 亿户。根据国家统计局发布的《中华人民共和国 2025 年国民经济和社会发展统计公报》，截至 2025 年底，全国有线电视实际用户 2.07 亿户，其中有线数字电视实际用户 2.00 亿户，行业正面临机制升级换挡期、拓展赛道转型期、深化变革发力期三期叠加，广电网络转型升级是行业大势。行业在“推动媒体融合发展，打造智慧广电媒体，发展智慧广电网络”的战略指引下，正经历从规模扩张向价值深耕的关键转型。2025 年，全国有线电视网络整合与广电 5G 建设一体化发展取得深化，“全国一网”运营协同与“有线+5G”全业务运营能力进一步增强。行业定位持续聚焦于舆论传播引导主渠道、数字文化服务主阵地、智慧社会建设主力军，特别是在服务国家文化数字化战略、支撑数字经济与社会治理方面，其基础网络与安全可信的核心价值日益凸显。传统视听业务进入平台期，增长动力向算力、人工智能为代表的文化科技新业态切换。依托 5G NR 广播技术，推动大中小屏协同联动，构建新型视听传播体系。

市场方面，近年来电视台广告收入整体呈下滑趋势，财政拨款也存在延迟或减少的情况，导致电视台客户对频道覆盖服务、版权采购的预算不断压缩，业务面临客户回款周期延长的风险。为降低项目执行、应收账款回款等风险，公司仍需要加强业务风险管理，优化电视频道落地覆盖区域并减少高风险客户合作规模。

因此，在行业及市场环境下，公司电视频道综合运营服务业务存在下滑风险。

（2）针对行业及市场环境拟采取的具体措施

1) 巩固核心主业，强化应收账款管理

聚焦电视频道综合运营核心业务，筛选优质广电客户，优化区域覆盖布局，收缩低效区域，稳定营收基本盘。加强应收账款管理，通过多元方式加快回款，保障现金流稳定与业绩稳健发展。推进版权业务专业化发展，加大优质电视剧、

微短剧等版权储备，拓展版权分发、内容定制、AIGC 等多元场景。

2) 聚焦技术升级，加速 AI 落地，赋能业务

紧跟超高清产业趋势，推进超高清智能解决方案迭代升级，解决核心技术痛点。立足客户需求，推进“视界慧景”传媒垂类大模型市场开拓与迭代优化，通过 AIGC 赋能广电传媒行业应用，助力行业转型，培育新的增长引擎。

3) 深化科技转型，推进并购融资

聚焦传媒科技、AIGC、半导体科技等领域，挖掘高协同性优质标的，整合行业优质资源，弥补业务与技术短板，推进融资、并购等资本运作，推动公司新发展。

上述各项经营发展措施能否顺利落地、预期成效能否实现，均受行业政策、市场环境、客户合作、资本运作进度等多重因素影响，尚存在较大不确定性。

2、最近三年超高清智能解决方案业务收入以及毛利率的变动情况

超高清智能解决方案近三年收入及毛利率情况如下：

单位：万元

项目	2025 年		2024 年		2023 年	
	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率	营业收入	毛利率
专业卫星数字接收机研发及销售业务	665.45	65.40%	778.36	52.17%	660.89	31.39%
哈勃全媒体监播及技术服务	624.74	65.19%	629.76	76.00%	566.36	71.44%
智能终端产品	79.50	33.08%				
合计	1,369.69	63.43%	1,408.12	62.83%	1,227.25	49.87%

近三年超高清智能解决方案收入整体未发生较大变化，2025 年收入 1,369.69 万元同比下降 2.73%，2024 年收入 1,408.12 万元同比增长 14.74%，2024 年收入增长主要为新增向中央广播电视总台销售 8K 超高清解码器业务。

专业卫星数字接收机研发及销售业务毛利率从 2023 年起逐年增长，主要是由于 2023 年销售产品以高清、超高清接收转码设备为主，产品单价及毛利率相对较低，而 2024 年、2025 年产品结构以 4K 超高清设备、AVS+高清设备及 8K

超高清设备为主，产品技术水平高、单价高、毛利率较高；哈勃全媒体监播及技术服务毛利率整体较高，2025 年毛利率下降主要是为推进产品的 AI 智能化监看监播，引入先进的多模态大模型技术提升 EPG 识别效率，不断提升产品的技术水平，成本支出有所增加；智能终端产品为公司自有品牌 YOXON 5G 智能手表、AI 智能鼠标产品业务收入。

3、列示其他业务具体的销售产品或提供服务明细，说明最近三年其他业务收入、成本核算的内容是否一致。

其他业务近三年按业务类型如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年	2023 年
广告业务	-	255.14	283.02
委托采购	223.16	183.45	64.65
视频彩铃	147.25	161.00	-
技术服务	51.13	105.34	220.02
会员权益	12.59	158.83	-
合计	434.14	863.76	567.69

其他业务主要为公司基于主营业务的渠道、技术等资源开展的业务，主要为广告业务、委托采购、视频彩铃、技术服务、会员权益运营业务。2025 年收入 434.14 万元，主要是由于广告业务、会员运营权益业务及技术服务收入下降较多。广告业务、委托采购、视频彩铃、会员权益运营业务近三年业务类型销售产品或服务一致，收入及成本核算内容一致；技术服务每年业务不一样，2023 年主要为数字治理技术服务业务、2024 年为主要小程序技术开发服务及国家广播电视总局广播电视科学研究院服务端和主控端开发技术服务、2025 年主要为小程序技术开发服务及声网实时音视频私有化平台及服务。

三、结合年报披露的公司正在开展体育类 FAST 频道的海外运营及 2025 年 11 月 28 日发布的《投资者关系活动记录表》中披露的海外业务情况，说明公司海外业务实际开展情况，是否产生相应的收入，相关信息披露是否一致，前期披露信息是否存在夸大或误导。

公司基于在广播电视行业媒体资源，2025 年与河南广播电视台旗下河南大

象客户端有限公司签署合作协议，取得河南卫视《武林风》节目在 FAST 全渠道三年播出权利。授权范围为除中国大陆以外全球所有可落地 FAST 频道的 OTT、智能电视、运营商、移动终端平台，取得节目非独家信息网络传播权、广播权、翻译权，同时拥有向下游海外渠道转授权权限，播出形式覆盖线性轮播、点播、短视频片段剪辑等。

技术方面，通过采购云端 FAST 制播 SaaS 全套服务，为频道运营提供技术底座，搭建自有线性 FAST 频道并投放至海外智能电视厂商、海外 OTT、运营商等终端渠道，依托频道广告资源实现商业化变现，形成内容采购+云端技术服务+海外渠道分发+广告变现的一体化轻资产运营模式。

运营渠道方面，公司与深圳耐看科技有限公司（酷开 Coolita 全球化海外操作系统运营主体）、宁波雷鸟数字娱乐有限公司（TCL 全球智能电视及泛智屏终端的系统开发及运营）等公司签署运营合作协议，采用内容版权输出+多海外终端渠道分账运营模式开展海外流媒体发行业务，面向海外智能大屏终端体系落地 24 小时线性广告免费频道服务。

公司作为内容供给方，将《武林风》编排改造为《CHINESE KUNG-FU》功夫主题 FAST 免费广告流媒体频道，通过推流至海外各层级终端为平台提供免费线性视听内容，海外终端平台向终端用户免费开放频道观看权限，投放贴片、中插等广告资源，公司依据与平台约定的广告分成规则获取频道广告收入。公司充分发挥自身在影视内容版权方面的资源优势，通过与海外主流智能终端厂商的合作，实现内容资源的海外渠道拓展。

目前该业务尚处于市场培育期，2025 年产生结算收入 888.58 元，占公司营业收入的 0.0002%，收入较低，远低于财务报表重要性金额，因此未单独统计海外业务收入。其业务模式及渠道已完成搭建，在年报及《投资者关系活动记录表》中信息披露的海外业务情况与实际开展情况一致，不存在夸大或误导宣传的情况。

四、说明第四季度营业收入、归属于上市公司股东的净利润占全年比例显著偏高的原因及合理性，是否存在年末突击销售、跨期确认收入、集中调节成本费用情形

2025 年按季度分收入及归母净利润情况如下：

单位：万元

项目	营业收入	占比	归属于上市公司股东的净利润	占比
第一季度	6,337.20	15.99%	167.49	16.63%
第二季度	9,107.20	22.97%	-51.54	-5.12%
第三季度	4,803.07	12.12%	-1,337.98	-132.85%
第四季度	19,396.67	48.93%	2,229.17	221.34%
合计	39,644.14	100.00%	1,007.14	100.00%

2025 年存在四季度收入及归母净利润占比较高的情况。

1、四季度收入占比高的原因

公司近三年收入金额及占比按季度分如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度			2023 年度	
	收入	占比	变动	收入	占比	变动	收入	占比
一季度	6,337.20	15.98%	-49.03%	12,433.92	19.28%	21.12%	10,266.19	13.50%
二季度	9,107.20	22.97%	-39.11%	14,956.97	23.19%	-6.32%	15,965.27	20.99%
三季度	4,803.07	12.11%	-66.82%	14,475.41	22.44%	-17.91%	17,634.20	23.19%
四季度	19,396.67	48.94%	-14.32%	22,639.57	35.10%	-29.65%	32,182.20	42.32%
合计	39,644.14	100.00%	-38.54%	64,505.87	100.00%	-15.18%	76,047.86	100.00%

如上表所示，公司近三年第四季度收入从占比角度均在 35%以上、从金额角度看均在 19,396.67 万元以上，第四季度收入确认较多，收入确认存在季节性特征。2025 年四季度收入占比 48.94%，与 2024 年、2023 年相比有所增加，主要是由于 2025 年一至三季度收入下降较多所致。一方面电视频道覆盖业务近年来随着电视台客户财政拨款减少或延迟、广告收入下降等因素影响，客户对于业务执行、预算审批管理更加严格，项目执行延期。公司为降低项目执行风险、应收账款回款等风险，公司不断优化电视频道落地覆盖区域并缩减部分客户合作规模。另一方面自 2025 年 1 月份开始商务部等部门开始对手机、平板、智能手表等数码产品实施国家补贴，用户在享受国补的渠道购买电子产品更具价格优势，政策对公司苹果 3C 产品业务的开展产生了一定影响，公司调整经营策略，自 2025

年 1 月份对原有苹果 3C 产品业务进行战略收缩，商品销售业务自一季度开始大幅减少。

2025 年电视频道覆盖业务、版权运营、微波器件收入合计 37,349.95 万元，占总收入的 94.21%，三项业务收入确认对公司季度收入产生较大影响。

（1）电视频道覆盖业务

2025 年电视频道覆盖业务四季度收入确认 15,542.29 万元，占比 54.74%，占比较高，存在季节性特征，主要是由于本年度合同签署、项目执行延期所致。

近两年主要业务合同情况如下：

公司名称	2025 年度	2024 年度
湖北省广播电视信息网络股份有限公司-作为客户时	于 2025 年 10 月 9 日签订 2025 年度湖北卫视在全国落地覆盖业务合同，合同期间为 2025 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日，合同金额 4003.395 万元	2024 年 7 月 26 日签订 2024 年度湖北卫视在全国落地覆盖业务合同，合同期间为 2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，合同金额 4499.44 万元
湖北省广播电视信息网络股份有限公司-作为供应商时	于 2025 年 10 月 9 日签订 2025 年度全国卫视在湖北省有线电视网络落地覆盖业务合同，合同期间为 2025 年 1 月 1 日至 2025 年 12 月 31 日，合同金额 1785.24 万元	2024 年 7 月 26 日签订 2024 年度全国卫视在湖北省有线电视网络落地覆盖业务合同，合同期间为 2024 年 1 月 1 日至 2024 年 12 月 31 日，合同金额 2290.89 万元
中国广电河南网络有限公司	于 2025 年 11 月 6 日签订 2025 年度 13 家卫视在河南省有线电视网络落地覆盖业务合同，不同卫视信号期间为 2024 年 9 月 1 日至 2026 年 12 月 7 日之间，合同金额 2346.25 万元	2022 年 4 月签署 2022-2024 年三年全国卫视在河南省有线电视网络落地覆盖业务合同，后续经签订补充协议后，实际执行金额 9,208.32 万元
中国广电宁夏网	于 2025 年 11 月 5 日签订 2025	于 2023 年 9 月 22 日签订

公司名称	2025 年度	2024 年度
络有限公司	年度全国卫视在宁夏有线电视网络落地覆盖业务合同，不同卫视信号期间在 2025 年 5 月 1 日至 2027 年 6 月 30 日之间，合同金额 756.675 万元	2023-2026 年度全国卫视在宁夏有线电视网络落地覆盖业务合同，不同卫视信号期间在 2023 年 1 月 1 日至 2026 年 10 月 31 日之间，合同金额 2873.98 万元

电视频道覆盖业务是公司持续经营多年的主营业务，该业务主要为电视台客户提供覆盖方案设计、渠道代理、监测维护等服务，在项目执行过程中，受覆盖方案设计、覆盖效果分析、客户供应商谈判等影响因素较多，在实际开展业务中覆盖方案制定与服务报价及商务谈判同时进行。由于电视信号传输比较特殊，一般情况下不允许出现信号传输中断的情况，因此在上一期覆盖期结束后，即使合同尚未签订也不会出现信号中断的情况。覆盖业务在销售合同及采购合同签署前，合同金额无法确定，收入成本金额无法准确计量，公司电视频道覆盖收入确认为上下游合同签署后，已传输服务期一次性确认收入，剩余期间按协议约定服务期限分摊确认收入。

公司与湖北省广播电视信息网络股份有限公司于 2024 年三季度签署的上下游 2 份业务合同，根据公司收入确认政策，自三季度确认前三季度对应电视频道已传输服务期间收入。2025 年受招投标流程、商务谈判等因素导致合同签署延迟至四季度签署，因此，2025 年已提供服务期间的收入自四季度才开始确认。公司与中国广电河南网络有限公司、中国广电宁夏网络有限公司 2024 年的业务合同为在 2022 年、2023 年即签署的长期合作协议，合同签署早。2024 年对应电视频道的收入按服务期自年初开始分摊确认，而 2025 年合作协议受国有企业内部上会审核、商务谈判等因素在四季度签署，因此从四季度方开始确认对应电视频道已传输服务期间的收入。

因此，电视频道覆盖业务由于电视台客户财政拨款减少或延迟、广告收入下降等因素影响，客户对于业务执行、预算管理更加严格，受招投标、商务谈判等因素导致合同签署延迟，四季度进行覆盖效果验收、合同签署的业务多，存在季

节性特征，导致四季度收入确认占比高。

（2）版权运营

版权运营业务主要包含电视剧发行及其他版权运营业务，版权运营业务四季度确认收入 514.98 万元，占全年 14.90%。版权运营业务收入确认方式为在将电视剧播映带和其他载体转移给购货方且播映完毕后，相关经济利益很可能流入公司时确认收入，版权运营不存在四季度收入占比较高的情况。

（3）微波器件

微波器件业务四季度收入 3,812.23 万元，占全年的 69.30%。微波器件收入主要来源于军工集团下属科研院所的配套单位，受军工科研项目预算管理体制影响，客户一般于上半年完成项目立项及年度预算审批工作后，逐步开展招标采购。微波器件产品需经过试样试制、性能测试、可靠性筛选、合同签署、批量生产、验收等流程，整体履约存在一定周期。

四季度主要客户合同情况如下：

公司名称	类型	签约日期	产品名称	金额	内容
成都空间矩阵科技有限公司	老客户	2025 年 10 月 10 日	多通道接收组件 SMT-R-02	100.8 万元	符合相关最新国家标准、行业标准以及双方的约定；产品的技术标准，按照本合同附件《技术协议》的内容执行；
	新业务	2025 年 10 月 24 日	通用 FPGA 子卡 MT-ZK-01	247.33 万元	
四川灏瀚远成科技有限公司	新客户 新业务	2025 年 10 月 15 日	宽带变频 SIP 模块、多功能频综组件	234.58 万元	已签署的技术协议，技术协调单，满足甲方的整机使用要求；
南京聚变航天信息科技有限公司	老客户 新业务	2025 年 11 月 11 日	小型化宽带上变频 SIP 组件 GJM130	158.85 万元	在收货三日内，签收并回传收货验收合格确认单，超过三日未反馈，视为验收合格；
			小型化宽带下变频 SIP 组件 JM131	166.16 万元	

微波器件业务合同签订、产品交付与验收大多在下半年，四季度完成批量交付、整机配套及最终验收，四季度为全年履约验收高峰期。导致公司微波器件营

业收入存在一定的季节性特征，符合业务实质。微波器件业务收入确认规则为将货物交付给客户，在客户签收或验收后取得相关商品控制权时确认收入，符合企业会计准则及相关法律法规的规定。

因此，受电视频道覆盖业务及商品销售业务收入自一季度下降，电视频道覆盖业务、微波器件业务四季度合同签署、交付验收及收入确认多等方面影响，使得 2025 年四季度收入占比较高，符合公司业务实际情况，具有商业合理性，不存在年末突击销售、跨期确认收入的情况。

2、归属于上市公司股东的净利润占全年比例显著偏高的原因

因四季度收入确认多，毛利也较多，为 4,196.54 万元，占全年的比重为 45.51%。同时四季度出售控股子公司四川流金股权确认股权处置收益 984.81 万元、政府项目课题多模态生成科幻视频素材数字化制作和共创平台研发及应用在年末验收确认其他收益 400 万元，使得四季度归属于上市公司股东的净利润占全年比例较高。

综上所述，公司第四季度收入及归属于上市公司股东的净利润占全年比例高符合公司实际业务情况，具有合理性，不存在年末突击销售、跨期确认收入、集中调节成本费用情形。

问题 2、关于 AI 和微波器件业务

报告期内，公司发布了“视界慧景”短视频共创平台，并在年报中披露其应用及后续发展规划。公司还披露 AI 智能写作鼠标、AI 直播一体机、“火天智能陪伴机”等 AI 产品。

报告期内，公司微波器件业务收入 5501.16 万元，同比增加 1.27%，毛利率 21.22%、同比减少 6.03 个百分点。公司在年报中披露称，涉微波器件的子公司成都贡爵微电子有限公司“正配合多家商用卫星载荷用户设计验证北斗授时在低成本商用卫星的应用，同时贡爵微是目前成都地区少数几家拥有北斗授时驯服测试系统的厂家之一。”

请你公司：

（1）说明公司 AI 相关收入对应的公司产品分类，列示相应营业收入、营业成本、毛利率及对公司整体营业收入和利润的贡献情况。说明“视界慧景”短视频共创平台具体应用场景，截至目前是否商业化落地及商业化进展情况。说

明报告期内“视界慧景”项目对营业收入和利润的贡献情况。说明各类 AI 相关终端产品的销售情况（列示各产品营收总额、净利润、销售模式等）。

（2）结合在手订单、核心客户续约及回款情况，并对照同行业可比公司说明子公司贡爵微的行业竞争力。逐笔列示报告期内涉卫星相关业务实际签订的业务合同，包括客户名称及销售金额、合同签订时间、合同履行情况，列示报告期内涉卫星相关业务确认收入情况和公司拥有的专利情况。

请年审会计师说明对公司 AI 业务、微波器件业务（含涉卫星相关业务）营业收入所执行的审计程序、获取的审计证据。如有函证，说明函证金额、回函金额、回函比例、函证控制情况、回函是否相符以及对回函不符款项所执行的审计程序。

【公司回复】

一、说明公司 AI 相关收入对应的公司产品分类，列示相应营业收入、营业成本、毛利率及对公司整体营业收入和利润的贡献情况。说明“视界慧景”短视频共创平台具体应用场景，截至目前是否商业化落地及商业化进展情况。说明报告期内“视界慧景”项目对营业收入和利润的贡献情况。说明各类 AI 相关终端产品的销售情况（列示各产品营收总额、净利润、销售模式等）。

1、AI 相关业务情况

公司 AI 相关业务分为 AI 智能硬件和 AI 平台服务两类。2025 年度 AI 智能硬件终端产品主要包括智能健康手表、鼠标、学习机等，AI 平台服务指“视界慧景”短视频共创平台提供的服务，在 2026 年正加快商业化落地，AI 直播一体机、火天智能陪伴机为 2026 年 2 月新发布的产品，2025 年 AI 相关业务情况如下：

业务大类	产品分类	营业收入 (万元)	营业成本 (万元)	毛利率	占营收比例
超高清智能 解决方案	智能硬件	79.50	53.20	33.08%	0.20%
合计		79.50	53.20	33.08%	0.20%

2025 年度 AI 业务主要为智能手表、鼠标等智能硬件产品收入 79.50 万元，“视界慧景”短视频共创平台尚处于业务拓展培育期，未贡献收入利润。

2、“视界慧景”短视频共创平台情况

（1）“视界慧景”短视频共创平台具体应用场景

“视界慧景”短视频共创平台是公司聚焦视听领域的垂直类可信 AIGC 创作平台,以“高效、可信、创新”为核心定位,聚合字节 Seedance2.0、阿里 HappyHorse、可灵 AI 等多个前沿 AI 模型,打通从创意生成、内容制作到资产确权、商业变现的全链路,核心服务影视、广电、文旅、营销等垂直行业。具体应用场景:

1) AI 短剧/漫剧工业化批量生产。针对传统短剧制作周期长、成本高、产能有限的痛点提供全链路解决方案:覆盖智能剧本解析、自动化数字资产生成、智能并行后期、AI 配音、多语言译制全流程,支持仿真人短剧、漫剧的规模化、精品化生产。

2) 广电媒体与大屏内容运营。依托公司在广电行业的积累,深度适配广电合规要求,是平台的差异化核心场景:支持广电存量媒资二次创作、老片超分焕新,提升内容资产复用率;为大屏运营方、广电机构提供频道包装、批量节目素材生成、广告创意批量制作等服务;对接人民网可信语料库,实现内容生产全流程监管,确保输出内容符合广电行业规范。

3) 文旅与非遗数字化。面向地方文旅、文博、非遗机构提供低成本、规模化的数字内容方案:批量生成地方文旅宣传片、景区虚拟导览视频;对非遗技艺、地域文化 IP 进行数字化影像创作,降低文化内容的传播与更新成本。

4) 品牌营销与商业内容制作。服务品牌方、广告营销机构的内容生产需求:批量生成广告创意短片、产品宣传视频、MV、短视频推客素材等商业内容,提升营销内容的产出效率与迭代速度;提供品牌可信语料库服务,将品牌官方内容纳入大模型训练体系,保障 AI 生成内容的品牌一致性与合规性。

5) 视听内容出海。依托多语言生成、本土化适配能力,支撑中国视听内容的跨文化传播:对短剧、动漫、功夫类内容进行多语言译制、画面本土化适配,批量生成海外发行版本。

（2）商业化落地及进展情况

目前,公司已与十多家媒资创作机构建立了合作关系,通过“视界慧景”平台进行配套媒资数据生产,同步与文旅部下属文化艺术联盟所辖艺术学院开展深度合作,支撑学院学生开展 AIGC 应用及科幻化教学课程的实践培训。2026 年已收到 AI 漫剧、短剧制作公司等 B 端客户充值 100 多万元,除平台充值用户,公

司还有如下商业化落地情况：

2026 年 3 月，公司与南拳（互娱）武汉文化传媒有限公司签署《AI 视频创作技术支持服务协议》，向其提供基于火山方舟大模型服务平台的 AI 视频内容创作服务。服务期限自 2026 年 3 月 17 日至 2027 年 3 月 16 日，南拳文化年度保底消费金额为人民币 400 万元。2026 年 6 月，公司与广州花生米网络科技有限公司签署《视界慧景 AI 视频模型服务合作协议》，向其提供基于火山方舟大模型服务平台的 AI 视频内容创作服务。服务期限自 2026 年 6 月 15 日至 2027 年 3 月 16 日，花生米科技年度保底消费金额为人民币 200 万元。2026 年 6 月，公司与中科铄成（北京）科技有限公司签署框架合作协议，依托双方各自在 AI 技术研发与 AIGC 平台运营方面的优势，拟在 AI 短剧制作、短视频创作、视界慧景共创平台推广、直播带货及积分权益兑换等领域开展合作；通过资源共享、联合工作组及“一事一议”的收益分配机制推进具体项目落地，合作期为 3 年。

公司与合作方签订的 AI 视频创作服务协议、业务合作协议在合作执行、订单续约、新项目拓展等均受行业需求、客户经营、技术迭代等多重因素影响，视界慧景平台的客户履约及收入兑现、框架合作落地、技术与行业竞争、营收规模不确定性、行业监管政策、商业化落地节奏等方面仍存一定不确定性。未来视界慧景平台将聚焦 AI 短剧、融媒体等核心场景，将 AIGC 能力深度落地到内容制作、频道运营、广电媒体服务等场景，努力将其培育为公司新的增长点。

3、AI 相关终端产品销售情况

报告期公司 AI 智能硬件产品营业收入为 79.50 万元、毛利 26.30 万元。AI 智能硬件业务专注于办公、康养及教育三大垂直市场，业务核心依托运营商渠道，重点围绕中国移动生态体系展开布局。在渠道策略上，公司通过中移物联网有限公司、中移终端公司、中移（杭州）信息技术有限公司等中国移动专业子公司深度合作，将集成 AI 能力的智能终端产品嵌入中国移动的销售体系。具体而言，面向政企客户，借助中移动集团客户部（ToB）的渠道资源，集团业务项目落地；面向个人及家庭消费者，依托中移动市场部（ToC）的营业厅、线上商城及营销活动进行规模推广，最终完成对目标客户的精准触达与价值交付。充分发挥运营商的渠道覆盖、客户基础与品牌背书优势，形成“硬件+算法+渠道”闭环商业路径，持续为办公效率提升、康养服务优化及教育智能化升级提供可落地的解决

方案。

报告期内，公司 AI 相关产品整体营业收入规模较小，产品尚处推广培育期，对公司收入及净利润贡献较低，未来公司将努力将其培育为公司新的增长点。

二、结合在手订单、核心客户续约及回款情况，并对照同行业可比公司说明子公司贡爵微的行业竞争力。逐笔列示报告期内涉卫星相关业务实际签订的业务合同，包括客户名称及销售金额、合同签订时间、合同履行情况，列示报告期内涉卫星相关业务确认收入情况和公司拥有的专利情况

1、在手订单、核心客户续约及回款情况

成都贡爵微电子有限公司（以下简称“贡爵微”）为公司持股 61.1892%的控股子公司，主营微波器件业务。截至问询函回复日，在手订单 7,436.50 万元，未执行金额 6,520.23 万元。主要包括成都空间矩阵科技有限公司的功放模块、成都信航智芯电子科技有限公司的 L 波段 500W 功放模块等，大额在手订单情况如下：

单位：万元

公司名称	类型	产品名称	金额	执行情况
成都空间矩阵科技有限公司	原有客户	功放模块	4,600.00	正在执行
		高速 ADC 子卡	180.00	正在执行
成都信航智芯电子科技有限公司	新客户	L 波段 500W 功放模块	770.00	正在执行
中航中试科技（北京）有限公司	新客户	低温管路数字化力学模拟试验系统	468.70	已完成
南京芯微联电子科技有限公司	原有客户	末级功放模组	237.60	已完成
溧阳二十八所系统装备有限公司	新客户	P 频段二维转台、L 频段二维转台、C 频段二维转台等	220.00	正在执行

贡爵微截至目前与上年客户中的成都空间矩阵科技有限公司、南京芯微联电子科技有限公司、四川中科微芯电子有限公司等开展业务，其他核心客户项目陆续推进中，预计在三、四季度陆续签约。2025 年 12 月 31 日贡爵微前五大客户应收账款余额 3,223.77 万元，截至问询函回复日已回款 1,595.05 万元，回款率

49.47%。

2、对照同行业可比公司说明子公司贡爵微的行业竞争力

贡爵微公司自成立开始就致力于射频微系统小型化解决方案的研发，基于 SIP 系统设计和 3D 封装工艺，采用异质集成、多尺度集成和多工艺兼容集成架构，运用多层基板和三维高密度互连封装技术，在缩小产品体积尺寸、提高可靠性同时降低成本，为客户提供高可靠、高集成、小型化、低功耗的射频微系统及相关产品。设计生产的频率源系列产品、通道系列产品、通用数字 SIP 系列产品体积小、成本低、可靠性高、一致性好。通用数字 SIP 产品已在客户批量应用，射频类 SIP 产品已经过客户验证，并小批量试用。

微波行业以央企及下属科研院所为主体，民营企业依靠特色技术占据部分市场，同行业可比单位包括国博电子、雷电微力等。

项目	雷电微力	国博电子	贡爵微
核心技术	高集成度收发组件封装技术；高集成度电源网络设计技术；毫米波相控阵微系统波束综合优化技术；高密度高效率散热技术；毫米波相控阵微系统高效率高精度测试技术	高频低损耗传输互连设计技术；有源无源器件协同设计技术；高效率、高线性电路设计；大功率高效散热设计技术；多温度梯度钎焊工艺技术；多层堆叠互连工艺技术；大功率模块封测技术；可靠性试验分析测试技术；有源器件非线性模型抽取技术、MMIC 非线性仿真、设计技术、MMIC 电磁场仿真技术、封装及基板设计及电磁场仿真、功率放大器热仿真与分析技术、模拟电路设计与仿真、可靠性试验和分析技术、批产测试技术	基板间微波信号垂直互联设计技术；基板内高低频信号互联设计技术；高可靠散热设计技术；电磁串扰屏蔽设计技术；多物理场耦合建模仿真技术；BGA 封装技术；POP 叠层封装工艺技术；
应用领域	精确制导、通信数据链、雷达探测等	精确制导、雷达探测等	精确制导、雷达探测、卫星通信等

项目	雷电微力	国博电子	贡爵微
授权专利数量(件)	228	60	14
研发人员数量	148	466	12
研发人员数量占比	31.22%	26.24%	40.00%
营业收入(万元)	73,049.63	238,599.95	5,501.16
研发投入占营业收入比例	8.9%	12.69%	16.08%

与行业龙头相比，贡爵微在收入规模、技术实力、客户资源等方面仍有较大差距，贡爵微具有机制灵活、响应速度快、定制化能力强等优势，在细分领域具有一定的竞争力。

3、逐笔列示报告期内涉卫星相关业务实际签订的业务合同，包括客户名称及销售金额、合同签订时间、合同履行情况，列示报告期内涉卫星相关业务确认收入情况和公司拥有的专利情况。

报告期涉卫星业务合同及执行情况如下：

单位：万元

公司名称	签约日期	产品名称	合同金额	2025 年收入确认	合同履行情况
银河航天(成都)通信有限公司	2024 年 10 月 25 日	变频器 LX08-PK301	23.84	19.81	于 2025 年 1 月按合同约定完成产品交付，目前已回款 19.02 万元
银河航天(西安)科技有限公司	2025 年 8 月 12 日	驯服时钟 LX10PT401-A/B	50.00	44.25	于 2025 年 11 月按合同约定完成产品交付，目前已回款 10 万元
合计			73.84	64.06	

截至目前贡爵微已授权发明专利如下：

发明名称	公开（公告）号	公告日期	发明人
一种带有冷却功能的小型化 TR 组件装置	CN117279326B	2026/5/19	陈俊材,谭科
一种射频微系统三维互连的散热结构	CN119852265B	2025/6/10	张振,翟思,刘林,吴爽
一种射频微系统用方便连接的电磁屏蔽三维互连结构	CN119730018B	2025/4/29	张振,翟思,刘林,吴爽
一种基于三维异质异构集成射频微系统的散热结构	CN119673889B	2025/4/29	张振,翟思,刘林
一种射频微系统三维封装外壳结构	CN119627002B	2025/4/25	翟思,李秋香,肖瑞峰
一种三维气密封装结构及封装方法	CN119133110B	2025/1/24	龙杰,陈慰,李秋香
一种多芯片真空共晶焊接装置及方法	CN118768679B	2024/11/15	龙杰,李秋香,赵举光
一种大功率 SiP 的板级集成散热结构	CN118658841B	2024/11/1	翟思,李秋香,龙轩豪
一种大功率射频芯片三维堆集成结构及其制备方法	CN118448373B	2024/9/17	张振,谭科,龙轩豪
一种用于宽带射频 BGA 接口系统级封装产品的测试夹具	CN118191380B	2024/9/10	龙杰,陈慰,翟思,陈伟
一种高频微波多端口无谐振腔体封装结构	CN118352761B	2024/8/13	杜敏,翟思,陈伟,陈慰
一种抗振三维堆叠电路结构及制备方法	CN118076037B	2024/7/2	龙轩豪,陈慰,胡泽豪,江未
一种具有新型散热装置的 TR 模块组件	CN116471822B	2023/10/3	陈俊材,谭科

目前贡爵微全部已授权发明专利 14 项、处于审查中发明专利有 19 项，无特

定用于卫星方面的专利，未来将基于现有积累的技术、产品，不断拓展在卫星、通信等领域的应用落地。

问题 3、关于供应商和客户

报告期内，公司前五大供应商年度采购占比 55.61%，前五大客户年度销售占比 39.44%。其中，公司向中国广电网络股份有限公司采购 1.34 亿元，占全年采购的 41.14%；公司向成都空间矩阵科技有限公司销售 2074.14 万元。

2025 年度，湖北省广播电视信息网络股份有限公司（以下简称“湖北广电”）为公司第二大客户和第二大供应商，公司向其销售 3688.44 万元、采购 1684.19 万元。湖北广电还是公司第二大欠款方，应收账款期末余额为 2120.36 万元，坏账准备期末余额 23.96 万元。

请你公司：

（1）列示第一大供应商中国广电网络股份有限公司采购明细，并说明第一大供应商占比较高的原因及合理性，是否存在对单一供应商的重大依赖。

（2）列示成都空间矩阵科技有限公司的成立时间、注册资本、实缴资本、经营范围、获取渠道、具体销售内容、合作起始时间、定价方式、结算方式及信用政策。

（3）列示湖北广电主要销售、采购合同的执行情况，包括但不限于签订时间、销售金额、采购金额、结算方式及信用政策等，说明相关销售、采购的真实性和公允性，是否存在通过同时采购、销售虚增收入、虚减成本费用的情形。结合账龄、期后回款和催收情况等，说明湖北广电应收账款的可回收性。

请年审会计师说明对主要客户、供应商执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

【公司回复】

一、列示第一大供应商中国广电网络股份有限公司采购明细，并说明第一大供应商占比较高的原因及合理性，是否存在对单一供应商的重大依赖。

1、中国广电网络股份有限公司采购明细

2025 年公司向中国广电网络股份有限公司（以下简称“中国广电”）采购金额合计 13,409.49 万元，占公司采购总额的 41.14%，为公司向中国广电旗下直接或

间接控制的主体采购电视频道覆盖服务。具体采购明细如下：

采购主体	采购内容	采购金额 (万元)	采购占 比
中国广电山东网络有限公司	电视频道覆盖服务	6,237.56	46.52%
中国广电河南网络有限公司	电视频道覆盖服务	2,213.44	16.51%
中国广电甘肃网络股份有限公司	电视频道覆盖服务	1,093.28	8.15%
北京歌华有线电视网络股份有限公司	电视频道覆盖服务	886.79	6.61%
中国广电辽宁网络股份有限公司	电视频道覆盖服务	885.92	6.61%
中国广电宁夏网络有限公司	电视频道覆盖服务	360.12	2.69%
中国广电四川网络股份有限公司	电视频道覆盖服务	283.63	2.12%
中国广电湖南网络股份有限公司 未来视界科技分公司	电视频道覆盖服务	232.53	1.73%
中国广电广州网络股份有限公司	电视频道覆盖服务	215.04	1.60%
中国广电江西网络有限公司	电视频道覆盖服务	202.10	1.51%
中国广电重庆网络股份有限公司	电视频道覆盖服务	193.76	1.44%
云南云广文化传媒有限公司	电视频道覆盖服务	182.08	1.36%
中国广电旗下其他子、孙公司	电视频道覆盖服务	423.22	3.15%
合计		13,409.49	100.00%

2、第一大供应商占比较高的原因及合理性

(1) 行业特性决定：电视频道覆盖服务行业具有自然垄断特性，各省级广电网络运营商是当地有线电视网络的唯一运营主体，公司在各省开展频道覆盖业务必须向当地广电网络公司采购传输服务。中国广电作为全国性广电网络运营商，整合了全国大部分省级广电网络资源。

(2) 中国广电整合的影响：自 2020 年《全国有线电视网络整合发展实施方案》实施以来，有线电视网络整合持续推进，中国广电逐步整合全国各省级广电网络公司，由过去各省网分散独立运营，转变为全国统一统筹管理的“一张网”运营模式。全国一网整合后，全国频道覆盖业务所需的网络资源，统一向中国广电旗下各级子公司集中采购，合作集中度显著提升，由此带来对中国广电体系采购金额占比较高。

(3) 业务模式决定：公司作为电视频道综合运营服务商，主要业务模式是从广电网络运营商购买传输频点资源，后以电视台客户为中心向其提供频道落地覆盖服务。由于广电网络运营商具有区域垄断性，公司在每个区域只能向当地广电网络公司采购，导致供应商集中度较高。

3、是否存在对单一供应商的重大依赖

中国广电是由全国各省级广电网络公司整合而成的公司，各省网公司完成更名后，保留了完整独立法人主体资格，具备独立工商登记、独立纳税主体、独立人事班子、省内资产独立核算属性，各省级广电公司维持主体独立运营。全国一网整合仅实现顶层标准、品牌、全国干线、安全播出、跨域业务统筹统一，广电 5G 移动通信新业务全国一张网集中统一运营、全国统筹，传统有线及省内宽带、智慧广电业务以省级公司独立运营为主，业务具备较强属地独立性。公司与中国广电旗下各广电网络公司的采购协议均为独立商务谈判、独立签署、独立结算，不存在统一谈判、统一定价的捆绑式采购安排，各公司的采购决策和定价均独立于其他公司。

综上所述，公司向中国广电的采购集中度较高系由广电行业管理体制变化决定的，与中国广电旗下各运营主体的合作均基于独立的商业决策，不存在对单一供应商的重大依赖。

二、列示成都空间矩阵科技有限公司的成立时间、注册资本、实缴资本、经营范围、获取渠道、具体销售内容、合作起始时间、定价方式、结算方式及信用政策。

成都空间矩阵科技有限公司基本情况下：

公司名称	成都空间矩阵科技有限公司
成立时间	2017 年 8 月 11 日

注册资本	1,332.85 万元
实缴资本	1,332.7279 万元
经营范围	一般项目：软件开发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；电子元器件制造；计算机软硬件及外围设备制造；仪器仪表制造；电子元器件批发；电子元器件零售；电力电子元器件销售；电子产品销售；仪器仪表销售；企业管理咨询；通信设备销售；通信设备制造；移动通信设备制造；移动通信设备销售；通讯设备销售；终端测试设备制造；电子元器件与机电组件设备制造；电子元器件与机电组件设备销售；智能无人飞行器销售；智能无人飞行器制造；电气信号设备装置制造；电气设备销售；计算机及通讯设备租赁；卫星移动通信终端制造；卫星移动通信终端销售；雷达及配套设备制造；集成电路销售；信息系统集成服务；电子测量仪器制造；软件销售。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）
定价方式	对比协商定价
结算方式	电汇
信用政策	分期付款，合同签署后支付 50%，产品交付后支付 50%

成都空间矩阵科技有限公司（以下简称“空间矩阵”）由军工研究所、部队及高校等行业专家组成核心团队，于 2017 年 8 月 11 日在成都创立，系一家“民参军”高科技企业。公司注册资本 1,332.85 万元，实缴注册资本 1,332.7279 万元；截至 2025 年 12 月底参保人数 64 人；2025 年全年经审计收入 1.11 亿元。空间矩阵主要从事基于电磁信号识别、定位与干扰等关键技术的相关产品的研制和销售，产品主要应用于雷达对抗、电子频谱管控等领域。

空间矩阵自成立以来，主要聚焦于为科研院所提供大客户分系统整机类产品研发服务，已形成较大的业务规模，在微波模块领域具有一定的采购需求。我公司控股子公司贡爵微依托团队在微波射频领域的设计与工艺能力，能够向客户提供性能优异、质量过硬的小型化微波模块产品，与空间矩阵的需求方向高度匹配。

公司于 2023 年通过行业资源获取该客户并开展业务合作，2025 年公司向空间矩阵实现销售收入 2,074.14 万元，占公司当期营业收入的比例为 5.23%。合同约定的信用政策为合同签署后支付 50%，产品交付后支付 50%，向其销售内容主要为通用 FPGA 子卡、多功能频综组件、小型化多功能频综 SIP 组件、小型化多通道接收 SIP 组件、卫通高速信号处理模块、八通道射频收发 SIP 模块、多通道接收组件等。

三、列示湖北广电主要销售、采购合同的执行情况，包括但不限于签订时间、销售金额、采购金额、结算方式及信用政策等，说明相关销售、采购的真实性和公允性，是否存在通过同时采购、销售虚增收入、虚减成本费用的情形。结合账龄、期后回款和催收情况等，说明湖北广电应收账款的可回收性。

1、与湖北广电主要合同执行情况

2025 年公司与湖北省广播电视信息网络股份有限公司(以下简称“湖北广电”)签订并执行的主要销售及采购合同情况如下：

项目	销售合同	采购合同
签订时间	2025 年 10 月	2025 年 10 月
交易内容	执行湖北卫视 2025 年度在全国 58 个地区接入有线电视网络业务	执行全国 12 个省级卫视频道进入湖北省有线电视网落地覆盖
合同金额	4,003.40 万元	1,785.24 万元
回/付款金额	2025 年度合同款已回款 2,334.71 万元	2025 年度合同款 1,785.24 万元已支付完毕
结算方式	电汇	电汇
信用政策	湖北广电根据公司实际签约上游网络公司合同及付款情况，向公司支付落地费，但不应超过次年 6 月 30 日。	自签署协议起由公司每月支付已执行落地签约的传输费，12 月 31 日前支付完毕。

2、相关销售、采购的真实性和公允性

公司自 2017 年开始与湖北广电在电视频道覆盖业务开始合作，自 2020 年开始起开展湖北卫视在全国各地有线网络落地覆盖业务（销售端）和全国卫视在湖北省网落地覆盖业务（采购端）。

公司深耕广电领域多年，能够为电视台在全国各地区提供覆盖方案设计、渠道代理、监测维护等专业的、具有针对性的电视频道覆盖服务。湖北广电是湖北省广电网络整合、三网融合等工作的主体，也是湖北省唯一广电网络运营商，公司通过公开招标方式取得订单，定价参照广电行业同类覆盖及历史交易价格。湖北广电作为公司客户、供应商分属不同合同内容、合同标的，均为独立履行合同义务的商业行为。湖北广电作为公司客户时由公司负责执行湖北卫视在全国各地区有线电视网络落地覆盖业务，湖北广电作为公司供应商时，由公司负责全国各地区省级卫视在湖北省有线电视网络落地传输。

综上，公司与湖北广电之间的采购、销售业务具备商业实质，通过招投标定价，定价公允，不存在通过同时采购、销售虚增收入或虚减成本费用的情形。

3、湖北广电应收账款的可回收性

（1）应收账款账龄及坏账情况

截至报告期末，公司对湖北广电应收账款账面余额为 2,120.36 万元，其中电视频道覆盖业务应收款余额为 2,109.01 万元，专业卫星数字接收机研发及销售业务应收款余额为 11.35 万元。应收账款账龄 1 年以内的 2,117.58 万元，占比 99.87%，3 年至 4 年的有 2.78 万元，占比 0.13%，账龄整体较短。截至问询函回复日，湖北广电对专业卫星数字接收机研发及销售业务回款 1.24 万元，电视频道覆盖业务尚未回款。

湖北广电是湖北省属国有控股上市公司，作为湖北省唯一的有线广播电视网络运营商，承担全省广播电视传输公共服务职能，经营规模较大，业务经营稳定，资信状况良好，历史上与公司的合作款项未发生过重大违约情况，均能偿付。公司定期与湖北广电进行对账和催收，双方沟通顺畅，湖北广电对欠款金额无异议，回款将逐步推进，应收账款不存在回收风险。

问题 4、关于应收账款和坏账准备

报告期末，公司应收账款账面余额 3.99 亿元，坏账准备 9147.73 万元，账面

价值 3.07 亿元、较上期末减少 30.56%。2025 年应收账款周转率 0.85，2024 年为 1.25，2023 年为 1.68。

按账龄划分，2 年以上应收账款合计约 1 亿元，占应收账款总余额的 25.18%，其中 2-3 年 5234.49 万元，3 年以上 4803.64 万元。

报告期末，按欠款方归集的期末余额前五名应收账款余额合计 1.10 亿元，占应收账款总余额的 27.57%。此外，公司还针对家家购物股份有限公司（简称“家家购物”）2097.72 万元应收账款，江西风尚电视购物股份有限公司（简称“江西风尚”）1387.13 万元应收账款计提了 100%坏账准备。

请你公司：

（1）列示重要应收款项对应的业务类型、期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及公司对应收账款的回款风险所采取的措施及执行情况。

（2）结合主要欠款方的经营状况和偿债能力，说明应收账款周转率持续下降的原因，主要欠款方是否出现信用状况恶化，是否存在回款风险。

（3）结合有关诉讼情况，说明公司对家家购物、江西风尚应收账款催收和回款进展情况。

请年审会计师说明对应收账款所执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

【公司回复】

一、列示重要应收款项对应的业务类型、期后回款情况，说明相关款项是否存在回款风险，以及公司对应收账款的回款风险所采取的措施及执行情况。

1、重要应收款项期后回款情况

报告期末应收账款余额为 39,872.93 万元，以下是应收账款超过 1000 万客户截至本问询函回复之日期后回款情况：

单位：万元

客户名称	业务类型	应收余额	坏账	坏账计提比例	期后回款
江西广播电视台	电视频道覆盖	2,233.90	600.02	26.86%	100.00
	版权运营	507.90	261.01	51.39%	178.00

	专业卫星数字 接收机研发及 销售	17.49	14.68	83.93%	-
湖北省广播电视信息 网络股份有限公司	电视频道覆盖	2,109.01	21.09	1.00%	-
	专业卫星数字 接收机研发及 销售	11.35	2.87	25.25%	1.24
家家购物股份有限公 司	电视频道覆盖	2,097.72	2,097.72	100.00%	-
安徽广播电视台	版权运营	1,360.94	506.41	37.21%	202.08
	电视频道覆盖	652.12	6.52	1.00%	-
广东嘉佳卡通影视有 限公司	电视频道覆盖	2,003.79	842.49	42.04%	785.00
湖北广播电视台	版权运营	1,742.06	418.40	24.02%	300.00
辽宁广播电视台	电视频道覆盖	1,589.42	336.01	21.14%	-
天津海河传媒中心	电视频道覆盖	1,518.67	61.25	4.03%	-
北京杰尔创优科技有 限公司	商品销售	1,421.80	14.22	1.00%	1,421.80
江西风尚电视购物股 份有限公司	电视频道覆盖	1,387.13	1,387.13	100.00%	-
成都东元文化传播有 限公司	电视频道覆盖	1,328.87	31.58	2.38%	200.00
	专业卫星数字 接收机研发及 销售	20.30	0.20	1.00%	12.18
陕西广播产业（集团） 有限责任公司	电视频道覆盖	1,182.00	334.32	28.28%	-
云南广播电视台	电视频道覆盖	1,169.95	65.99	5.64%	742.05
	专业卫星数字 接收机研发及	3.80	1.90	50.00%	-

	销售				
湖南广播影视集团有限公司卫视频道分公司	电视频道覆盖	1,100.76	37.45	3.40%	250.50
贵州电视文化传媒有限公司	电视频道覆盖	1,093.58	540.97	49.47%	282.37
	版权运营	53.00	5.30	10.00%	53.00
合计		24,605.55	7,587.52		4,528.22

2、回款风险分析

报告期末重要应收账款余额为 24,605.55 万元，占应收账款期末总额的比重为 61.71%，1 年以内款项占比为 43.07%，1-2 年占比 21.47%，2-3 年占比 14.41%。截至本问询函回复之日期后回款 4,528.22 万元。

（1）家家购物股份有限公司、江西风尚电视购物股份有限公司因经营不善，申请破产，破产相关事宜仍在进行中，公司债权尚未得到偿还，已对其应收款全额计提坏账；

（2）北京杰尔创优科技有限公司已全部回款；

（3）广东嘉佳卡通影视有限公司应收账款余额 2,003.79 万元，已计提坏账准备 842.49 万元，应收账款账面价值 1,161.30 万元，双方已签订关于回款计划的和解协议，和解协议以现金加抵债方式合计应回款 1,865 万元，超过应收账款账面价值 1,161.30 万元，可足额覆盖该项债权对应的预期信用损失，坏账准备计提充分。还款计划按和解协议正常进行，未发现可能导致应收账款无法收回的不确定性事项，详见问询函回复问题 8 回复。

（4）成都东元文化传播有限公司：为加快应收款项回收，2025 年双方协商约定，以两套位于成都市天府新区的房屋抵偿部分债务，双方完成抵债资产的交付及全部权属变更登记手续，且东元文化在 2025 年 12 月 31 日前向公司支付 200 万元，2026 年 12 月 31 日前支付 600 万元之后，东元文化所欠公司对应 800 万元金额的债务即告结清，双方均按照协议约定履行相关义务。报告期末，公司对东元文化的应收款余额为 1,349.17 万元，期后回款 212.18 万元，上述债务重组协议约定以及期后回款金额占总应收款的比例为 60.20%，主要回款风险较低。

（5）其他客户：均隶属于事业单位或大型国有企业，其对预算管控、资金

收付要求严格，审批时间长。目前公司正与其他各重点客户沟通 2026 年业务合作及款项支付计划。因客户财政拨款延迟、款项支付审核流程较长，导致客户回款周期延长，信用状况整体良好，公司评估应收账款款项回收总体风险较低。

综上，公司将重要应收账款客户分为三类：①已全额计提坏账准备的高风险客户（如家家购物、江西风尚），已进入破产程序，坏账准备计提充分；②已达成和解协议或债务重组的中等风险客户（如嘉佳卡通、东元文化），回款计划正常执行，坏账准备覆盖率充分；③其余为事业单位或国有企业重点客户，虽回款周期延长，但主体信用良好，回收总体风险较低。

3. 公司采取的回款风险措施及执行情况

（1）持续与客户保持沟通：重点客户由负责相应业务的业务人员通过定期拜访、电话、微信等方式日常沟通催款，及时向客户了解经营情况、财政资金拨付情况等，定期向管理人员报告相关情况。

（2）管理层拜访：由公司高管对欠款客户不定期拜访，洽谈业务同时探讨还款事宜，针对还款意愿强但资金有压力的客户，如通过资源置换、以物抵债、债务重组等方式回收欠款。

（3）律师函、催款函：公司根据客户欠款金额、时间、信誉度、合作情况等进行多维度评估，根据评估结果，针对回款难度较小、信誉良好的客户，发送催款函；针对回款拖延、难度相对较大的客户发送律师函，如 2026 年 2 月对贵州电视文化传媒有限公司发送律师函，对方表示正在协调主管部门拨款资金，会尽快偿还欠款。

（4）法律诉讼：如通过上述方式客户仍然还款意识不强，公司经综合评估，将向法院提起诉讼，以维护公司合法权益。

（5）优化客户结构：公司主动调整客户结构，减少与回款风险高的客户的合作，加大与信用状况良好的核心客户的合作力度。如 2025 年度公司缩减了与广东广播电视台的合作规模。

（6）制度建设与内控完善：公司已建立完善的应收账款管理制度，确保应收账款管理持续有效。同时，公司将应收账款回款指标纳入业务部门绩效考核，强化前端业务人员的回款责任意识，从源头降低应收账款回款风险。

二、结合主要欠款方的经营状况和偿债能力，说明应收账款周转率持续下

降的原因，主要欠款方是否出现信用状况恶化，是否存在回款风险。

1. 应收账款周转率持续下降的原因

公司 2023 年至 2025 年应收账款周转率分别为 1.68、1.25、0.85，呈下降趋势，主要是由于视频购物及商品销售业务回款周期相对较短，受业务调整影响收入从 2023 年的 1.77 亿元下降至 2025 年的 490.37 万元，收入占比较高的电视频道综合运营服务周期长。

（1）宏观环境影响：近年来受宏观经济环境以及广电行业正经历深刻变革，传统有线电视行业受流媒体平台冲击，观众收视习惯向短视频、网络视频平台转移的影响，广电行业整体面临经营压力，客户财政拨款延迟、广告收入下降，对于业务执行、预算管理更加严格，导致付款周期延长，应收账款周转率呈下降趋势。

（2）客户结构特点：公司主要业务为电视频道覆盖服务业务，该业务主要合作对象以电视台为中心，客户的单位性质为事业单位或大型国有企业，其资金来源主要是财政拨款、广告收入，客户资金拨付收财政预算周期延长影响，导致应收账款周转率有所下降。

（3）收入规模下降的基数效应。公司营业收入连续下滑，而应收账款余额下降相对滞后，导致周转率计算的分子下降快于分母，周转率呈下降趋势。

2. 主要欠款方信用状况

公司主要欠款方主要为电视台或大型国有企业，对于个别出现经营困难（家家购物、江西风尚）、信用状况恶化的购物频道客户，公司已基于谨慎性原则，针对该部分客户计提了充分的坏账准备；其他客户虽然付款周期有所延长，但信用状况并未出现对回款有重大不利变化的影响。对嘉佳卡通、东元文化等已达成和解或债务重组的客户按协议，双方按照协议履约；其余重点客户均按账龄比例及预期信用损失率计提坏账准备，坏账准备计提充分、合理。截至本回复日未发现其他重要欠款方出现信用状况恶化迹象，整体回款风险可控。

综上，公司应收账款存在一定的回款延迟，但整体风险可控，公司已采取有效措施加强应收账款管理，加快回款进度。

三、结合有关诉讼情况，说明公司对家家购物、江西风尚应收账款催收和回款进展情况。

1、家家购物

2024 年 9 月 3 日，合肥中级人民法院受理家家购物公司的破产申请。2024 年 12 月 4 日，合肥中院作出（2024）皖 01 破 67 号裁定书，裁定对家家购物公司与其关联公司进行实质合并破产清算。2025 年 4 月，破产管理人召开了债权人会议，对破产财产分配方案的议案审议表决。后续破产管理人对家家购物股份有限公司的非货币类型的破产财产进行处置，管理人通过公开发布财产拍卖信息、在债权人钉钉群内发布阶段工作报告、对专项议案召开债权人会议等方式向公司等债权人同步工作进展。

截至本函回复日，破产管理人已经处置了部分非货币资产，仍有部分低价值的存货、股权等尚在拍卖处置，处置资产所获得的资金被用以偿还优先债权、提前清偿部分职工债权。根据最新的工作报告，职工债权尚未清偿完毕，公司的债权为普通债权，尚未获得偿还。

2、江西风尚

因江西风尚电视购物股份有限公司逾期未回款且履约能力下降，2024 年 11 月公司诉江西风尚电视购物股份有限公司及其股东江西广电传媒集团有限责任公司和江西尚源益商贸有限公司服务合同纠纷，案件标的金额（即传输服务费本金金额）1,507.78 万元，案件经江西南昌高新区法院审理，并于 2025 年 5 月作出一审判决。法院判决：江西风尚公司应向流金岁月公司支付拖欠的服务费用 1,471.14 万元（1,507.78 万元-36.63 万元）（备注：因在一审判决之前，双方达成《抵债协议》后，江西风尚公司以价值 36.63 万元的货物抵偿欠款本金，故判决支持 1,471.14 万元）。判决生效后公司积极催款，2025 年 6 月江西风尚公司以价值 84.02 万元的货物抵偿欠款本金，两次抵债后，仍剩余传输服务费本金 1,387.13 万元及相应违约金未能履行。2025 年 8 月，公司向法院申请强制执行江西风尚公司尚未主动履行的传输服务费本金 1,387.13 万元及相应违约金。

2025 年 9 月江西风尚公司向江西南昌高新区法院申请破产，法院于 2025 年 10 月 28 日作出了（2025）赣 0191 破申 2 号民事裁定，受理江西风尚公司破产清算申请。故 2025 年 10 月法院依法裁定终结公司的强制执行案件。2025 年 11 月法院发布债权申报公告，公司已经依据破产管理人要求申报了破产债权，管理人最终认定债权 1,412.69 万元（其中包含本金 1,387.13 万元、违约金 25.56 万元）。

截至本函回复日，该破产申请案件尚处于破产申请被受理后的债权申报及财产清查阶段，尚未有进一步的法院裁定或其他进展。

公司已对家家购物、江西风尚的应收账款已全额计提坏账准备，正持续积极参与两家公司的破产程序，跟进债权申报及财产分配进展，最大程度维护公司合法权益。

问题 5、关于存货

报告期末，公司存货账面余额 1.77 亿元，其中在产品 1.19 亿元、库存商品 3885.03 万元、原材料 1171.01 万元。

期末存货跌价准备余额合计 2883.92 万元，较上年增加 1129.61%，其中：库存商品计提金额为 2359.88 万元，上期未计提；原材料计提金额为 524.04 万元，上年末为 234.54 万元。

2026 年 4 月 15 日，公司发布了《2025 年年度业绩快报修正公告》本次业绩修正后，利润总额为 566.06 万元，比修正前减少 460.09 万元，降低 44.84%。公司业绩快报修正主要原因之一系对原材料剧本采用了更谨慎的会计估计，相应补提资产减值损失。

请你公司按照存货具体类型、具体产品名称列示报告期末各类存货的余额以及对应存货跌价准备、账面价值；并结合业绩快报修正，说明存货跌价准备是否充分。

请年审会计师说明对存货所执行的审计程序，并详细说明对存货的监盘情况。

【公司回复】

请你公司按照存货具体类型、具体产品名称列示报告期末各类存货的余额以及对应存货跌价准备、账面价值；并结合业绩快报修正，说明存货跌价准备是否充分。

期末存货按项目分类情况如下： 单位：万元

项目	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值

项目	2025 年 12 月 31 日			2024 年 12 月 31 日		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
在产品	11,931.61		11,931.61	11,178.09		11,178.09
库存商品	3,885.03	2,359.88	1,525.15	1,980.58		1,980.58
周转材料	246.20		246.20	556.45		556.45
原材料	1,171.01	524.04	646.96	1,428.21	234.54	1,193.67
发出商品	466.18		466.18	408.34		408.34
委托加工物资	22.35		22.35			
合计	17,722.38	2,883.92	14,838.46	15,551.66	234.54	15,317.11

业绩快报修正涉及存货跌价准备，为公司对原材料剧本采用了更谨慎的会计估计，补提资产减值损失。期末存货按各项目、按业务类型跌价情况如下：

1、在产品

在产品期末余额 11,931.61 万元，在产品中核算电视频道覆盖业务外购的尚未实现销售或已销售尚不满足收入确认条件的频点资源成本。电视频道覆盖业务的签署主要以年度签署为主，公司依据电视台的覆盖指标要求，提出具有针对性的覆盖方案和实施计划，经双方协商一致并确定覆盖区域清单后，签署电视频道覆盖业务服务协议。在产品为先与区域网络公司签订采购合同，再向电视台进行销售并签订销售合同，库存频点采购能为业务未来发展提供良好市场资源。报告期末公司对在产品采用预计售价减去预计销售费用、相关税费后的可变现净值与成本孰低的方法进行跌价测试，期末在产品不存在跌价。

2、库存商品情况

项目	账面余额（万元）	存货跌价准备（万元）	账面价值（万元）
白酒	3,321.63	2,347.14	974.49
专业卫星数字接收机	292.35	-	292.35
智能硬件产品	165.41	-	165.41

项目	账面余额（万元）	存货跌价准备（万元）	账面价值（万元）
微波器件	105.64	12.74	92.90
合计	3,885.03	2,359.88	1,525.15

白酒主要为公司因日常内部使用、接待以及为解决四川流金对公司的欠款事项，四川流金将白酒按照经销商价格销售给本公司而形成公司的白酒库存，期末存货跌价计提情况见本问询函回复问题 7、1 中描述。

专业卫星数字接收机、智能硬件产品、微波器件存货期末按成本与可变现净值孰低计量，可变现净值按照估计售价减去估计的销售费用和相关税费后的金额确定，存货成本高于其可变现净值的，则计提存货跌价准备。摄传编播解决方案产品、智能硬件产品毛利率为正，期末不存在存货跌价情况，微波器件因个别产品价格变动可变现净值低，本期已计提存货跌价准备 12.74 万元。

3、周转材料

周转材料期末账面余额 246.20 万元，为公司购买的日常接待用品、礼品、办公用品等，根据实际领用情况结转入期间费用。

4、原材料

项目	账面余额（万元）	存货跌价准备（万元）	账面价值（万元）
微波器件业务	606.02	17.41	588.61
剧本版权	506.63	506.63	-
纪录片版权	19.69	-	19.69
专业卫星数字接收机	38.67	-	38.67
合计	1,171.01	524.04	646.96

原材料存货期末公司按照所生产的产成品的估计售价减去至完工时估计将要发生的成本、估计的销售费用和相关税费后的金额确定其可变现净值。如果用其生产的产成品的可变现净值高于成本，则该材料按成本计量；如果材料价格的下降表明产成品的可变现净值低于成本，则该材料按可变现净值计量，按其差额计提存货跌价准备。经测试，专业卫星数字接收机 38.67 万元不存在跌价情况；

微波器件业务因个别材料价格波动在本期计提存货跌价 17.41 万元；纪录片版权为 2025 年末采购的版权，期末不存在跌价情况，已于 2026 年实现对外销售，毛利率为 58.26%。

剧本版权期末账面余额 506.63 万元，年初已对 2 部剧本计提存货跌价 234.54 万元，本期对剩余 3 部剧本计提存货跌价 272.09 万元。剧本版权共有 5 部剧本，其中《悍马烈日》、《米娅快跑》为公司聘请编剧创作的剧本，因已超出版权改编授权期限，在以前年度已计提存货跌价准备 234.54 万元；《唐门毒宗》、《金牌月嫂》、《风水师》为公司自有版权剧本，不存在授权期的限制。在编制业绩快报时，基于剧本为公司自有版权剧本，无授权期的限制，结合公司布局“视界慧景”AIGC 多模态短视频共创平台，预期可通过 AIGC 文生视频技术将存量剧本转化为视频内容，并开展相关版权运营业务，据此判断相关剧本具备可变现价值，未计提跌价准备。年审会计师在开展现场审计工作时，因相关剧本库龄长，要求公司进一步评估剧本可变现价值的金额及依据。后经公司财务部门与版权部门、技术部门进一步讨论论证，结合行业环境、技术落地进展及市场需求变化，经审慎评估判断这几个剧本通过 AIGC 进行转化及运营开发，因剧本库龄较长、市场适配性下降，市场转化存在较大不确定性，可变现价值降低。因此，公司对剩余剧本全额计提存货跌价准备。

5、发出商品

项目	账面余额（万元）	存货跌价准备（万元）	账面价值（万元）
智能硬件产品	272.83		272.83
专业卫星数字接收机	179.02		179.02
微波器件	13.24		13.24
农产品销售	1.10		1.10
合计	466.18		466.18

发出商品核算客户借机测试、已发货未结算未签收、研发部门临时领用等。期末发出商品有订单支持的部分按照合同约定的价格作为估计售价，减去估计的销售费用和相关税费后得出可变现净值，结合期后验收、结算的实际数据，来验

证减值测试时使用的估计售价是否准确、测算出的可变现净值是否可靠。客户借机测试、研发部门临时领用非销售用途，按成本计量。期末发出商品不存在存货跌价情况。

6、委托加工物资

委托加工物资期末账面余额 22.35 万元，为公司 2025 年四季度公司委托中道电子技术（天津）有限公司生产卫星解码器 400 台，部分零部件由公司提供，委托加工材料费余额 8.72 万元，期后已交付 171 台并结转对应的委托加工材料费 3.73 万元；委托北京视阔科技有限公司生产 AVS2 超高清解码板及超高清编码板共计，由公司提供芯片，报告期末货物尚未交付，形成委托加工材料费余额 13.63 万元，期后已全部交货。

综上，除因业绩快报披露后原材料剧本采用更谨慎的会计估计，相应补提资产减值损失事项外，其他存货项目的存货跌价准备计提充分。

问题 6、关于子公司

2025 年公司新增 3 家合并范围内公司：①出资设立北京流金智数科技有限公司，持股比例 100.00%；②全资子公司成都流金出资设立长治禾润多维科技有限公司，公司间接持股 100.00%；③控股子公司贡爵微出资设立合肥盛泓芯智电子有限公司，公司间接持股 61.1892%。

2024 年公司全资子公司北京云视互动文化传播有限公司出资设立北京融一融科技有限公司，间接持股 51.00%。

报告期内，公司参股公司广东流金通达文化传播有限公司（以下简称“流金通达”）注销，公司剩余股权投资款 133.54 万元，确认投资损失 144.25 万元。

请你公司：

（1）列示 2025 年三家新增合并主体的实缴资本、经营范围、主营业务、产品类型及实际业务开展情况。

（2）说明 2024 年新设公司在 2025 年度实际业务开展情况、经营业绩、财务状况。

（3）说明流金通达入股时间、初始投资金额、持股比例及该公司注销原因。结合清算分配方案，说明收回投资款 133.54 万元、确认投资损失 144.25 万元的

计算依据。说明是否存在利益输送、资产流失等情况。

请年审会计师说明对金通达注销相关投资回款、损失核算执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

【公司回复】

一、列示 2025 年三家新增合并主体的实缴资本、经营范围、主营业务、产品类型及实际业务开展情况

2025 年度公司新增 3 家纳入合并范围的子公司，相关主体的实缴资本、经营范围、主营业务、产品类型及实际业务开展情况如下：

1.北京流金智数科技有限公司

公司名称	北京流金智数科技有限公司
注册资本	3,000 万元
成立时间	2025-11-24
持股比例	直接持股 100.00%
经营范围	一般项目：技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；工业互联网数据服务；云计算装备技术服务；数字技术服务；软件开发；信息系统集成服务；物联网技术服务；信息咨询服务（不含许可类信息咨询服务）；组织文化艺术交流活动；会议及展览服务（出国办展须经相关部门审批）；社会经济咨询服务；市场调查（不含涉外调查）；广告设计、代理；图文设计制作；计算机软硬件及辅助设备批发；计算机系统服务；数据处理和存储支持服务；云计算设备制造；电子专用设备制造；电子产品销售；计算机软硬件及辅助设备零售；机械设备研发；通信设备制造；土地整治服务；土石方工程施工；土壤污染治理与修复服务；园林绿化工程施工；生态恢复及生态保护服务；工程管理服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：国土空间规划编制。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）（不得从事国家和本市产业政策禁止和限制类项目的经营活

	动。
主营业务及实际开展业务情况	截至本问询函回复日，注册资本 3000 万元已全部实缴到位。公司处于设立初期，尚未开展实质性经营业务。

2.长治禾润多维科技有限公司

公司名称	长治禾润多维科技有限公司
注册资本	50 万元
成立时间	2025-10-15
持股比例	间接持股 100.00%（通过全资子公司成都流金持有）
经营范围	一般项目：食用农产品零售；农副产品销售；食品互联网销售（仅销售预包装食品）；食品销售（仅销售预包装食品）；保健食品（预包装）销售；地产中草药（不含中药饮片）购销；互联网销售（除销售需要许可的商品）；广告制作；品牌管理；平面设计；食用农产品批发；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；软件开发；数据处理和存储支持服务；信息技术咨询服务。（除依法须经批准的项目外，凭营业执照依法自主开展经营活动）许可项目：食品销售；食品互联网销售。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动，具体经营项目以相关部门批准文件或许可证件为准）
主营业务及实际开展业务情况	截至本问询函回复日，注册资本金 50 万已全部认缴。公司正逐步开展经营业务，业务布局主要是农产品电商平台，如京东、拼多多等线上平台销售，业务尚处于起步阶段，营业收入规模较小，2025 年收入为 798.86 元。

3.合肥盛泓芯智电子有限公司

公司名称	合肥盛泓芯智电子有限公司
注册资本	注册资本 300 万元
成立日期	2025-09-11

持股比例	公司持股 61.1892%的控股子公司贡爵微持有 100%股权
经营范围	一般项目：电子元器件批发；电子元器件与机电组件设备销售；电子元器件与机电组件设备制造；电子专用设备制造；电子专用设备销售；电子产品销售；光电子器件制造；光电子器件销售；通信设备制造；通信设备销售；光通信设备制造；光通信设备销售；集成电路芯片及产品制造；集成电路芯片设计及服务；集成电路芯片及产品销售；雷达及配套设备制造；电工仪器仪表制造；智能仪器仪表销售；新材料技术研发；新材料技术推广服务；技术服务、技术开发、技术咨询、技术交流、技术转让、技术推广；新型陶瓷材料销售；特种陶瓷制品制造；特种陶瓷制品销售（除许可业务外，可自主依法经营法律法规非禁止或限制的项目）
实际开展业务情况	截至本问询函回复日，认缴注册资本金 300 万元已实际缴纳 155 万元。合肥盛泓依托贡爵微微波领域的技术积累开展相关业务，核心聚焦滤波器的研发、制造与销售，同时提供配套技术服务。报告期内尚处于试运行阶段，未产生营业收入。

二、说明 2024 年新设公司在 2025 年度实际业务开展情况、经营业绩、财务状况

1、2024 年新设公司背景

北京融一融科技有限公司为 2024 年 7 月由公司全资子公司北京云视互动文化传播有限公司与成都易达数安科技有限公司（以下简称“易达科技”）共同出资设立北京融一融科技有限公司（以下简称“融一融”），由云视互动出资 51.00 万、持股 51%，易达科技出资 49.00 万、持股 49%。

公司拥有多年广电传媒行业经验，主要提供电视频道综合运营服务、内容分发、融媒体中心内容运营等业务。易达科技是融媒体领域内知名的文化+科技解决方案提供商和文化+生态运营商，在 APP 客户端及文化+增值业务领域拥有引领行业的理念、先进的技术和成熟的产品,可以助力各级各类融媒体中心快速成为有用户、有日活、有互动、能服务、能治理和能造血的新型可持续运营平台。双方共同出资成立融一融，发挥各自在技术平台、市场资源等方面的综合优势，

联合打造先进的融媒体技术平台和标准化的运营模式。融一融公司成立后与永城市融媒体中心、延津县融媒体中心等签署合作协议，推动县级融媒体技术平台发展。

2、2025 年度实际业务开展情况、经营业绩、财务状况

在业务开展过程中出现县级融媒体平台对接开发时间长、开发成本高，平台运营也需要成立专门的市场运营团队，可能进一步提升项目成本，导致业务未能如期推进。2025 年末产生营业收入，当期产生净利润 568.04 元，主要系银行存款利息收入形成，2025 年末资产总额及净资产为 50.56 万元，主要为公司前期投入的注册资本。

受市场原因、项目推进等因素影响，公司与易达科技协商终止业务合作，于 2026 年 1 月 27 日完成工商变更，融一融公司变回为云视互动的全资子公司。目前融一融公司原有业务终止，未开展其他业务。

三、说明流金通达入股时间、初始投资金额、持股比例及该公司注销原因。结合清算分配方案，说明收回投资款 133.54 万元、确认投资损失 144.25 万元的计算依据。说明是否存在利益输送、资产流失等情况。

1、流金通达基本情况

广东流金通达文化传播有限公司（以下简称“流金通达”）系公司参股公司，持股比例为 40.00%，该公司主要从事广告营销、影视内容、数字文创、活动策划等业务，服务华南区域传媒与品牌客户。近年来，受宏观经济环境及行业竞争格局变化的影响，所处广告营销及传媒行业市场持续承压，行业内客户普遍面临客户预算缩减、成本上升的挑战。流金通达由于自身业务规模较小，经营不及预期，处于亏损状态。基于市场环境和公司经营情况的客观判断，经全体股东协商，决议对该公司进行解散清算并办理工商注销登记，属于正常的投资退出行为。

事项	具体情况
首次持股时间	2021 年 2 月 3 日
注册资本	1000 万元
持股比例	公司持股 40%，初始投资金额 400 万元

事项	具体情况
注销完成时间	2025 年 5 月 30 日完成工商注销登记
注销原因	业务量较少，经营亏损，经全体股东协商一致，决议依法解散清算并注销

2、收回投资款 133.54 万元及确认投资损失 144.25 万元的计算依据

公司参股流金通达是基于当时的业务发展需要，后续因行业及市场环境变化经股东协商退出，属于正常的商业决策。流金通达注销系经全体股东决议，成立清算小组，履行清算注销程序：债权申报→资产变现→偿清债务→分配剩余财产→办理工商注销登记。清算小组对流金通达的全部资产和负债进行了清理和处置，支付清算费用、职工工资、社会保险费用和法定补偿金，清偿债务后，最终确认公司的分配剩余投资款为 133.54 万元。

公司对流金通达长期股权投资数据及计算过程如下：

项目	金额（万元）	说明
初始投资金额 ①	400.00	现金出资
权益法累计确认的损益调整 ②	-122.21	历年按权益法确认的损益份额
长期股权投资账面价值（注销前） ③ = ① + ②	277.79	按权益法核算至清算日的账面价值
减：累计已收回/已处置金额 ④	0.00	该参股公司历史上未进行分红或部分退出
账面净投资值（注销前）⑤ = ③ - ④	277.79	
清算可回收金额（公司分得的清算净资产）⑥	133.54	清算分配方案确认金额
应确认投资损失 ⑦ = ⑤ - ⑥	144.25	计入投资收益科目

年初公司对流金通达长期股权投资的账面价值为 277.79 万元，与实际收回金额 133.54 万元之间的差额 144.25 万元，依据《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》第十七条“处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款之间的差额，应当计入当期损益”之规定，于报告期内确认为投资损失，计入“投资收益”科目。本次确认的 144.25 万元投资损失，系被投资单位清算净资产不足以弥补原始投资成本所导致，属于被投资单位因市场环境及经营不及预期产生的经营亏损，相关账务处理符合《企业会计准则第 2 号——长期股权投资》的规定，不存在利益输送及资产流失情形。

流金通达注销事项程序合法、交易公允，相关账务处理规范，不存在利益输送及资产流失情形。

问题 7、关于酒业子公司剥离

2025 年 12 月，公司按照总价款人民币 1 元的价格将持有的四川流金酒业有限公司（以下简称“四川流金”）51%股权出售，将该子公司剥离出上市公司，丧失控制权的时点为 2025 年 12 月 31 日。公司披露，出售前上市公司实控人王俭与四川流金签订无偿借款协议，约定将借款资金用于偿还四川流金对上市公司的借款及利息。当前借款及利息已清偿完毕。

本期资产减值损失-2649.38 万元，较上年大幅变动，公司解释称，主要是由于本期出售四川流金股权后，根据《监管规则适用指引—会计类第 5 号》关于处置子公司时逆流交易产生的未实现内部交易损益的会计处理规定，公司与四川流金之间采购白酒累计未实现内部交易在本期确认投资收益 2333.17 万元，同时公司基于白酒原采购价格计提存货跌价准备 2347.14 万元。

本期投资收益 4263.10 万元，同比增长 1996.62%，公司解释称增加的主要因素包括出售四川流金股权，产生股权处置收益 984.81 万元。

请你公司：

（1）说明处置四川流金的决策流程、交易对手选择、定价依据及公允性。列示处置收益 984.81 万元的计算过程，说明相关会计处理是否合规。说明与四川流金之间采购白酒形成的累计未实现内部交易，本期确认 2333.17 万元投资收益的具体依据。结合本期基于白酒原采购价格计提存货跌价准备 2347.14 万元，

说明前期白酒减值计提是否充分。

(2) 说明出售四川流金是否构成关联方资金往来或利益输送，对上市公司财务状况的影响。

(3) 说明出售四川流金事项对公司归属于上市公司股东的净利润和扣除非经常性损益后的净利润的影响，是否存在通过出售事项调节利润、粉饰报表情况。

请年审会计师：

(1) 说明针对该子公司处置事项，执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

(2) 说明对实控人代为偿债事项，是否核查相关协议、交易流水及会计处理合规性，相关审计证据是否充分适当。

【公司回复】

一、说明处置四川流金的决策流程、交易对手选择、定价依据及公允性。列示处置收益 984.81 万元的计算过程，说明相关会计处理是否合规。说明与四川流金之间采购白酒形成的累计未实现内部交易，本期确认 2333.17 万元投资收益的具体依据。结合本期基于白酒原采购价格计提存货跌价准备 2347.14 万元，说明前期白酒减值计提是否充分。

1、说明处置四川流金的决策流程、交易对手选择、定价依据及公允性

(1) 决策流程

公司于 2025 年 11 月 13 日召开第四届董事会第十次会议、第四届董事会审计委员第六次会议，审议通过了《关于出售控股子公司股权》议案，因控股子公司四川流金酒业有限公司（以下简称“四川流金”）成立以来经营未达预期，截至 2025 年第三季度末，经审计的财务数据显示四川流金净资产为-19,272,672.91 元。为进一步整合公司资源，优化业务结构，公司根据整体战略规划，以人民币 1 元的价格，将持有的四川流金 51%股权全部转让予熊玉国。

(2) 交易对手选择、定价依据及公允性

公司于 2025 年 11 月 13 日与熊玉国签署《股权转让协议》，将持有四川流金 51%的股权（对应注册资本 510 万元），按照人民币 1 元的价格转让予熊玉国。熊玉国为公司原董事、原副总经理，自 2024 年 6 月 12 日不再担任公司董事及副

总经理，熊玉国与公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员之间不存在关联关系。四川流金自 2020 年 10 月成立经营以来，一直由熊玉国担任四川流金的执行董事、总经理，负责四川流金公司的战略规划、业务经营等，将股权转让给熊玉国后，能够使四川流金延续原有经营规划持续经营下去。

股权转让前，公司年报审计机构容诚会计师事务所（特殊普通合伙）对四川流金截至 2025 年 9 月 30 日财务报表出具了容诚专字[2025]100Z2085 号审计报告，审计报告显示四川流金 2025 年 9 月 30 日净资产为-19,272,672.91、资产负债率为 222.35%，处于资不抵债状态。四川流金四季度过渡期间利润为-37,298.80 元，2025 年末股权转让时点净资产为-19,309,971.71 元，因四川流金净资产为负且存在大额负债，其股权已无实际的正向价值，因此按名义价格 1 元转让。

2、列示处置收益 984.81 万元的计算过程，说明相关会计处理是否合规

依据《企业会计准则第 33 号——合并财务报表》母公司因处置股权投资丧失对子公司控制权的，合并报表终止确认该子公司全部资产、负债、少数股东权益；处置取得对价，减去按原持股比例享有子公司自购买日持续计算净资产份额的差额，计入当期投资收益。2025 年末处置四川流金时点净资产为-19,309,971.71 元，公司享有子公司净资产份额= $-19,309,971.71 \times 51\% = -9,848,085.57$ 元，股权处置收益= $1 - (-9,848,085.57) = 9,848,086.57$ 元，即 984.81 万元。股权处置会计处理符合合并财务报表准则的规定。

3、说明与四川流金之间采购白酒形成的累计未实现内部交易，本期确认 2333.17 万元投资收益的具体依据

根据证监会《监管规则适用指引——会计类第 5 号》5-7 处置或视同处置子公司时逆流交易产生的未实现内部交易损益的会计处理母公司与子公司之间销售商品，期末未实现对外销售而形成存货、固定资产等资产的，应当将各项资产所包含的未实现内部销售损益予以抵销。母公司处置子公司，失去对子公司的控制后，不应继续将其纳入合并财务报表的合并范围。对于投资方与原子公司之间发生逆流交易产生的未实现内部交易损益，因处置或视同处置原子公司，相关未实现内部交易损益已得以实现，在合并财务报表层面投资方应将其计入当期处置子公司损益，同时相应调整投资方相关资产账面价值。

公司在持有四川流金股权期间，因日常内部使用、接待以及为解决四川流金

对公司的欠款事项四川流金将白酒按照经销商价格销售给本公司而形成公司的白酒库存。四川流金股权处置后不再纳入公司合并报表范围，按照证监会监管指引规定，公司向四川流金采购白酒累计未实现内部交易的金额 3,321.63 万元与四川流金实际采购价格 988.46 万元之间差额 2,333.17 万元计入本期投资收益。

4、结合本期基于白酒原采购价格计提存货跌价准备 2347.14 万元，说明前期白酒减值计提是否充分

2024 年末及 2025 年末库存白酒情况如下：

单位：万元

项目	2025 年度			2024 年度		
	账面余额	存货跌价准备	账面价值	账面余额	存货跌价准备	账面价值
白酒	3,321.63	2,347.14	974.49	1,489.72		1,489.72
合计	3,321.63	2,347.14	974.49	1,489.72		1,489.72

1、2024 年末

2024 年末白酒库存持有目的中四川流金库存为对外销售、公司账面白酒存货以内部使用为主，内部交易未实现销售部分已在合并报表层面抵销，合并报表层面白酒存货成本按采购成本计量。公司采用存货账面余额与可变现净值孰低原则作为是否计提存货跌价的依据，存货可变现净值按存货的估计售价减去估计销售费用以及相关税费后的金额计量。公司聘请评估机构以市价法对截至 2024 年 12 月 31 日存货中库存商品及周转材料中的国乐酒产品进行评估，由中水致远资产评估有限公司出具的以财务报告为目的申报的存货减值测试中水致远评报字[2025]第 020420 号资产评估报告，评估结果为库存国乐酒整体评估增值率为 32.92%（评估报告按照公司及四川流金账面库存分别评估，未考虑合并报表层面的内部抵销），库存白酒产品期末不存在减值情况。

2、2025 年末

2025 年末公司出售四川流金股权后，四川流金不再纳入合并范围，期末白酒存货内部交易未实现部分账面成本不再抵销，按照证监会监管指引在本期确认投资收益 2,333.17 万元。合并报表层面白酒存货持有目的从以对外销售为主变更为自用为主，存货计量及评估的基础也发生变化，中水致远资产评估有限公司出

具北京流金岁月传媒科技股份有限公司以财务报告为目的的存货减值测试评估项目中水致远评报字[2026]第 020338 号资产评估报告，需对期末白酒库存计提存货跌价准备 2,347.14 万元，该事项与同步确认的投资收益 2,333.17 万元合并考虑后不对本年利润产生大的影响。

根据公司存货跌价准备的确认标准和计提方法，在确定存货的可变现净值时，以取得的可靠证据为基础，并且考虑持有存货的目的、资产负债表日后事项的影响等因素。2025 年末四川流金不再纳入合并范围，期末白酒存货内部交易未实现部分不再抵销，存货持有目的发生变化导致本期计提存货跌价准备 2,347.14 万元。2024 年末白酒存货账面余额因内部交易已抵销，存货账面余额按采购成本计量，评估不存在跌价情况。

二、说明出售四川流金是否构成关联方资金往来或利益输送，对上市公司财务状况的影响

1、实控人提供借款事项

四川流金经营状态不及预期，净资产为负且存在大额负债，靠其自身经营，无履约能力来偿还对公司借款，形成上市公司的坏账损失可能性较大。因此，为保护上市公司利益，由公司实控人王俭向四川流金提供无偿借款，用于偿还四川流金对公司的借款及利息，能够保护上市公司利益避免坏账损失，该事项属于关联方资金往来，并非对上市公司的利益输送。

四川流金于 2025 年 10 月 20 日召开股东会，同意四川流金向王俭借款 2800 万元，用于偿还对本公司的借款。适用于 2025 年 4 月 25 日发布的《北京证券交易所股票上市规则》7.2.11 上市公司与关联方进行下列关联交易时可以免于按照关联交易的方式进行审议和披露：（五）上市公司单方面获得利益的交易，包括受赠现金资产、获得债务减免、接受担保和资助等。四川流金接受实控人无偿借款属于公司单方面的获益，因此免于按照关联交易的方式进行审议和披露。

2、出售四川流金股权事项

截至 2025 年 11 月熊玉国离任上市公司董事、高管职务超过 1 年，非公司关联方，四川流金净资产为负且存在大额负债，股权无正向价值，因此按名义价格 1 元转让股权不构成关联方资金往来和利益输送。

公司实际控制人向四川流金提供借款形成关联方资金往来但非利益输送，向

熊玉国出售四川流金不构成关联方资金往来和利益输送，该事项对公司 2025 年利润影响为产生股权处置投资收益 984.81 万元。

三、说明出售四川流金事项对公司归属于上市公司股东的净利润和扣除非经常性损益后的净利润的影响，是否存在通过出售事项调节利润、粉饰报表情况

出售四川流金对公司财务报表的影响科目

事项	报表科目	金额（万元）	影响类型
股权处置	投资收益	984.81	非经常性损益
公司与四川流金之间采购白	投资收益	2,333.17	非经常性损益
酒未实现内部交易	资产减值损失	-2,347.14	经常性损益
合计		970.84	

出售四川流金事项形成股权处置投资收益 984.81 万元，公司与四川流金之间采购白酒未实现内部交易事项确认投资收益 2,333.17 万元和资产减值损失 -2,347.14 万元。对本年归属于上市公司股东的净利润影响额为 970.84 万元，对归属于上市公司股东扣除非经常性损益后的净利润影响额为 3,317.98 万元。

出售四川流金股权是公司聚焦主业、剥离非核心亏损业务的战略调整，具有商业逻辑和战略意义，公司已按规定履行审议程序，相关会计处理严格按照企业会计准则和监管规定执行，并在年报中充分披露了该事项的对财务报表的影响。因此，不存在通过出售四川流金事项调节利润粉饰报表情况。

问题 8、关于嘉佳卡通

广东嘉佳卡通影视有限公司（简称“嘉佳卡通”）系公司持股比例 5%的其他关联方，公司披露嘉佳卡通公允价值为 0。报告期内，公司与嘉佳卡通新发生覆盖服务费 419.99 万元。

2025 年 10 月公司起诉嘉佳卡通，要求其支付逾期未付落地覆盖合同服务费 1515 万元，双方于 2025 年 12 月 31 日通过非诉程序达成调解并结案。

期初公司针对嘉佳卡通应收账款余额 1716.6 万元，本期新增 287.19 万元；期末应收账款余额 2003.79 万元，坏账准备 842.49 万元。

请你公司：

(1) 列示公司与嘉佳卡通的主要合同，以及每项合同的执行情况和形成的应收账款。说明在与嘉佳卡通存在诉讼且公允价值为 0 的背景下，新增覆盖服务费 419.99 万元的原因及合理性。

(2) 2025 年期初公司对嘉佳卡通应收余额 1716.6 万元，与起诉主张的 1515 万元服务费存在差异，说明差异原因、调解协议核心内容、期后款项回款情况，相关关联交易是否履行合规审议程序。

请年审会计师说明针对公司与嘉佳卡通的关联交易、应收款项、诉讼调解事项，执行的审计程序和获取的审计证据，并说明相关审计证据是否充分适当。

【公司回复】

一、列示公司与嘉佳卡通的主要合同，以及每项合同的执行情况和形成的应收账款。说明在与嘉佳卡通存在诉讼且公允价值为 0 的背景下，新增覆盖服务费 419.99 万元的原因及合理性

1、公司与嘉佳卡通主要合同及应收账款情况

截至报告期末，公司与嘉佳卡通签订的合同及应收账款形成情况如下：

单位：万元

合同	最终合同金额	服务内容	合同执行情况	2025 年末账面应收账款
2018 年 7 月签署 《2018-2023 嘉佳卡通频道落地有线电视网业务总代理服务合同》，并于 2020 年 5 月、2022 年 9 月签署《补充协议》变更部分区域代理服务期限及代理地区	6,408.00	代理嘉佳卡通频道 2018-2023 年在全国实现落地覆盖服务	信号传输服务已完成	365.00
2022 年 9 月签署《补充协议》确认 2023-2024 年度	1,500.00	增加代理 2023-2024 年落	信号传输服务已完	1,469.79

合同	最终合同金额	服务内容	合同执行情况	2025 年末账面应收账款
落地覆盖业务		地覆盖业务	成	
2024 年 10 月签署 《2025-2026 嘉佳卡通频道落地有线电视网业务总代理服务合同》，并于 2025 年 8 月《补充协议》变更部分区域代理服务期限及代理地区	924.00	嘉佳卡通频道 2025-2026 年度 在 4 省落地覆盖业务	执行中	169.00
合计	8,832.00			2,003.79

公司与嘉佳卡通的业务合作始于 2018 年 7 月开展嘉佳卡通频道信号落地覆盖业务，报告期末公司对嘉佳卡通应收账款余额 2,003.79 万元，计提坏账准备 842.49 万元，计提比例 42.04%，账面价值 1,161.30 万元。2025 年末签署的和解协议含银行回款和货物、版权等抵债共计 1,865 万元，已充分覆盖潜在的信用损失风险。

3、对嘉佳卡通投资情况

公司基于与嘉佳卡通在业务方面的长期战略合作关系，于 2020 年通过股权转让方式对嘉佳卡通投资 500 万元，股权投资属于非交易性权益工具投资，将其指定为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的权益工具投资。2025 年因嘉佳卡通应收账款回款周期延长，导致计提大额信用减值损失，出现亏损，净资产由正转负。公司对嘉佳卡通权益类投资的公允价值评估为 0。

4、新增覆盖服务费 419.99 万元的原因及合理性分析

公司对嘉佳卡通的权益类投资公允价值评估为 0，反映的是该项权益投资的可变现净值，并不代表嘉佳卡通已完全丧失经营能力和债务清偿能力。应收账款属于金融资产，其信用减值的评估独立于权益投资，主要考虑债务人的实际偿债

能力、信用风险等因素。双方已于 2025 年 12 月通过调解协议，明确嘉佳卡通还款计划，且还款在履约中。

双方的信号落地服务合同正常履行中，2025 年度新增覆盖服务费 419.99 万元是因公司 2022 年 9 月与嘉佳卡通签订的补充协议新增 2023-2024 年落地覆盖服务及 2024 年 10 月签订的 2025-2026 年度落地覆盖服务合同在本期分别确认收入 112.44 万元及 307.55 万元。上述服务费系依据合同约定，公司持续提供落地信号覆盖服务按会计政策确认的收入。

综上所述，2025 年度新增覆盖服务费 419.99 万元系公司基于与嘉佳卡通已签署合同持续履行落地覆盖服务并按收入准则确认的收入，具有真实的商业背景和合同基础。公司对嘉佳卡通权益投资公允价值为 0 的评估与应收账款的信用风险评估、合同履行相互独立，公司已按预期信用损失模型充分计提坏账准备。按照合同约定履行，新增覆盖服务费 419.99 万元具有合理性。

二、2025 年期初公司对嘉佳卡通应收余额 1716.6 万元，与起诉主张的 1515 万元服务费存在差异，说明差异原因、调解协议核心内容、期后款项回款情况，相关关联交易是否履行合规审议程序。

1、2025 年期初公司对嘉佳卡通应收账款余额 1,716.6 万元与起诉主张金额 1,515 万元之间差异原因

公司与嘉佳卡通之间合同及应收账款情况如下：

单位：万元

合同	最终合同 金额	已回款	合同口 径未回 款	合同口径未回款中		2025 年 初账面 应收账 款
				逾期未 回款	未逾期	
2018 年 7 月签署 《2018-2023 嘉佳卡通频道 落地有线电视网业务总代 理服务合同》，并于 2020 年 5 月、2022 年 9 月签署 《补充协议》变更部分区域	6,408.00	6,043.00	365.00	365.00	-	365.00

合同	最终合同 金额	已回款	合同口 径未回 款	合同口径未回款中		2025 年 初账面 应收账 款
				逾期未 回款	未逾期	
代理服务期限及代理地区						
2022 年 9 月签署《补充协议》确认 2023-2024 年度落地覆盖业务	1,500.00	-	1,500.00	1,150.00	350.00	1,351.60
2024 年 10 月签署 《2025-2026 嘉佳卡通频道 落地有线电视网业务总代 理服务合同》，并于 2025 年 8 月《补充协议》变更部 分区域代理服务期限及代 理地区	924.00	158.00	766.00	-	766.00	-
合计	8,832.00	6,201.00	2,631.00	1,515.00	1,116.00	1,716.60

公司与嘉佳卡通之间 2018-2026 年累计频道落地合同总金额 8,832.00 万元，已回款 6,201.00 万元、合同口径未回款 2,631.00 万元，未回款中逾期 1,515 万元。公司 2025 年向法院提起起诉主张的服务费主要针对 2018-2024 年服务合同中已经逾期尚未回款部分。应收账款期初账面余额 1,716.60 万元，为截至 2024 年 12 月 31 日对嘉佳卡通服务合同项下已确认收入形成的应收款项；根据公司电视频道覆盖业务收入确认政策，对上下游服务合同均签署完毕且已经执行的覆盖传输期确认应收款项，2023-2024 年度服务合同截至 2024 年末尚有 148.40 万元未执行完毕确认收入及应收账款，账面应收账款与合同口径未回款差异为部分合同金额尚未确认收入。

因此，2025 年期初公司对嘉佳卡通应收余额 1,716.6 万元，与起诉主张的逾期未回款 1,515 万元服务费差异主要系口径统计差异。

2、调解协议核心内容

2025 年 12 月 31 日公司与嘉佳卡通在法官主持下达成调解协议，主要内容包括：嘉佳卡通确认欠付公司服务费，并明确还款计划，“嘉佳卡通分三期向公司支付现金 1,100 万元、提供价值 265 万元的玩具商品抵偿欠款、授予公司价值 200 万元的动画片海外发行权利、提供价值 300 万元的嘉佳卡通相关广告及业务资源，并分别签订了相关抵债协议，共计 1,865 万元”（包含 2018-2024 年度服务合同尚未回款部分，不包含还在正常履约的 2025-2026 年度服务合同）。公司撤回相应诉讼，双方结案，上述各项抵债安排均已分别签订相关协议。

3、期后款项回款情况

截至本回复出具日，公司已收到嘉佳卡通银行汇款 550 万元，以玩具抵债 265 万元商品已经全部交付，动画片海外发行授权及广告推介资源抵债正陆续交付，后续款项将按协议安排按期回收。

4、关联交易合规审议情况

公司董事、高级管理人员、原监事及其配偶均未在嘉佳卡通任职，嘉佳卡通为公司持股 5%的参股公司，根据《企业会计准则第 36 号——关联方披露》，属于公司的关联方，公司已经在审计报告附注中披露双方交易情况。

根据 2025 年 4 月 25 日发布的《北京证券交易所股票上市规则》7.2.1 上市公司的关联交易，是指上市公司或者其控股子公司等其他主体与上市公司关联方发生本规则第 7.1.1 条规定的交易和日常经营范围内发生的可能引致资源或者义务转移的事项。

12.1 本规则下列用语的具体含义或计算方法如下：（十三）关联方，是指上市公司的关联法人和关联自然人。具有以下情形之一的法人或其他组织，为上市公司的关联法人：1. 直接或者间接控制上市公司的法人或其他组织；2. 由前项所述法人直接或者间接控制的除上市公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；3. 关联自然人直接或者间接控制的、或者担任董事、高级管理人员的，除上市公司及其控股子公司以外的法人或其他组织；4. 直接或者间接持有上市公司 5%以上股份的法人或其他组织；5. 在过去 12 个月内或者根据相关协议安排在未来 12 个月内，存在上述情形之一的；6. 中国证监会、本所或者上市公司根据实质重于形式的原则认定的其他与公司有特殊关系，可能或者已经造成上市公

司对其利益倾斜的法人或其他组织。

根据上述关于关联法人的定义，嘉佳卡通不符合上述任一情形，因此不构成北交所规则下的关联法人，相关交易无需履行关联交易审议程序。

问题 9、关于高管离任

2026 年 5 月 27 日，公司发布《高级管理人员离任公告》披露公司财务总监、董事会秘书、副总经理徐文海，因失联原因，自 2026 年 5 月 25 日起不再担任董事会秘书、财务负责人、副总经理，继续担任子公司业务相关职务，不存在未履行完毕的公开承诺。

徐文海作为公司主管会计工作负责人及会计机构负责人（会计主管人员）及高级管理人员签字确认了公司财务报告及年度报告。

请你公司：

（1）说明前财务总监、董事会秘书、副总经理失联事件进展情况，截至目前公司或家属是否收到公安机关或其他有权机关出具的立案、羁押、调查及协查等任何与失联相关的文件。公司及公司任一其他员工是否收到公安机关或其他有权机关出具的相关文件。

（2）结合财务总监履职记录，排查是否存在未披露的控股股东及关联方资金占用、大额资金异常往来。

请公司全体独立董事就解聘程序合规性发表专项核查意见，并说明是否存在应披露未披露事项。

【公司回复】

一、说明前财务总监、董事会秘书、副总经理失联事件进展情况，截至目前公司或家属是否收到公安机关或其他有权机关出具的立案、羁押、调查及协查等任何与失联相关的文件。公司及公司任一其他员工是否收到公安机关或其他有权机关出具的相关文件。

5 月 21 日徐文海前往无锡出差后失联。5 月 25 日公司召开临时董事会审议通过解除徐文海财务总监、董事会秘书、副总经理职务。5 月 27 日公司发布相关公告。6 月 18 日徐文海已回公司正常履职担任其他职务。后经与徐文海确认，本次失联事件系其个人债权投资借款给武汉某公司，因武汉某公司被广州公安立

案侦查，导致徐文海作为债权投资人被要求配合调查。

本次失联事件系其个人原因，与公司没有关联。在此次失联期间，除徐文海本人收到公安羁押通知书外，公司及其他员工未收到公安机关、其他有权机关出具的立案、羁押、调查、协查等相关书面文件；公司与徐文海家属确认，除收到电话通知外，徐文海家属未收到公安机关、其他有权机关出具的立案、羁押、调查、协查等相关书面文件。

二、结合财务总监履职记录，排查是否存在未披露的控股股东及关联方资金占用、大额资金异常往来。

公司查阅了财务总监履职审批资料、对公司及子公司所有银行账户资金流进行复核、关联方明细账、资金收付款凭证等资料，通过国家企业信用信息公示系统、企查查等公开渠道核查资金交易对手方的工商信息、股权结构、实际控制人，判断是否与公司控股股东、实际控制人、董监高存在关联关系或潜在利益安排。将报告期内所有关联交易与已审计报告披露信息进行比对，核实是否存在未披露的关联方资金往来。

经核查，公司不存在控股股东及关联方非经营性资金占用、大额异常资金往来。

三、请公司全体独立董事就解聘程序合规性发表专项核查意见，并说明是否存在应披露未披露事项

全体独立董事核查本次解聘财务总监的解聘程序、会议资料等文件，发表专项意见如下：1、公司解聘徐文海先生副总经理、董事会秘书、财务负责人的全流程（审计委员会前置审议→临时董事会召集召开→董事会表决解聘→过渡期履职安排→对外信息披露）符合《公司法》《上市规则》及《公司章程》相关规定，本次解聘程序合法、合规、有效；2、本次高管变动相关信息已按监管要求及时、完整地对外披露，不存在应披露而未披露的重大事项；3、本次人事调整有利于保障公司财务规范、信息披露工作稳定开展，有利于维护公司正常经营秩序，不存在损害公司及全体股东（尤其是中小股东）合法权益的情形。

北京流金岁月传媒科技股份有限公司

董事会

2026年7月7日