

**关于河北广电无线传媒股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心
意见落实函中有关财务会计问题的专项说明**

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

关于河北广电无线传媒股份有限公司
申请首次公开发行股票并在创业板上市的
审核中心意见落实函中有关财务会计问题的专项说明

致同专字（2022）第 110A015772 号

深圳证券交易所：

根据贵所 2022 年 9 月 20 日出具的《关于河北广电无线传媒股份有限公司申请首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（审核函〔2022〕010912 号）（以下简称“落实函”）的要求，致同会计师事务所（以下简称“申报会计师”、“致同”、“我们”）对贵所的落实函所列问题中需要申报会计师说明或发表意见的问题进行了认真核查。现将有关问题的核查情况和核查意见说明如下：

目录

释义	3
6.关于经营业绩。	4
8.关于毛利率。	26

释义

本落实函回复中，除非另有说明或文义另有所指，下列简称具有如下特定含义：

一、普通术语		
无线传媒、公司、发行人	指	河北广电无线传媒股份有限公司
新媒股份	指	广东南方新媒体股份有限公司，股票代码：300770.SZ
芒果超媒	指	芒果超媒股份有限公司，股票代码：300413.SZ
海看股份	指	海看网络科技（山东）股份有限公司
重数传媒	指	重庆广电数字传媒股份有限公司
河北联通	指	中国联合网络通信有限公司河北省分公司
河北电信	指	中国电信集团有限公司河北分公司
河北移动	指	中国移动通信集团河北有限公司
爱上传媒	指	爱上电视传媒（北京）有限公司，IPTV 中央集成播控总平台的运营方
中广影视、中广影视卫星	指	中广影视卫星有限责任公司
申报会计师	指	致同会计师事务所（特殊普通合伙）
招股说明书	指	《河北广电无线传媒股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书》
报告期	指	2019 年度、2020 年度、2021 年度和 2022 年 1-6 月
报告期各期末	指	2019 年 12 月 31 日、2020 年 12 月 31 日、2021 年 12 月 31 日、2022 年 6 月 30 日
元、万元	指	人民币元、人民币万元
二、专业术语		
IPTV	指	Internet Protocol Television，即交互式网络电视，以电视机为显示终端，中央和省两级 IPTV 集成播控平台引入内容并集成播控后，规范对接到电信运营商架设的专网定向传输通道，向公众提供包括广播电视节目等视听节目及增值服务在内的多种交互式服务的业务
新媒体	指	以宽带互联网、移动互联网等信息网络为传输通道，以电视机、电脑、移动终端等为接收终端，向用户提供信息和娱乐服务的传播形态和媒体形态
三网融合	指	电信网、广播电视网、互联网在向宽带通信网、数字电视网、下一代互联网演进过程中，其技术功能趋于一致，业务范围趋于相同，网络互联互通、资源共享，能为用户提供语音、数据和广播电视等多种服务
电信运营商	指	提供互联网接入、移动电话或网络接入、固定电话等业务的通信服务公司

注：本落实函回复中可能存在个别数据加总后与相关数据汇总数存在尾差情况，系数据计算时四舍五入造成，而非数据错误

6.关于经营业绩。

根据申报材料及审核问询回复：

（1）报告期内（2019年度至2022年1-6月），发行人营业收入分别为58,673.68万元、63,051.85万元、67,214.13万元和33,170.54万元。

（2）报告期内，发行人营业成本分别为18,129.18万元、24,125.53万元、26,450.91万元和14,358.00万元。

（3）报告期内，发行人期间费用合计分别为6,348.06万元、7,160.12万元、8,568.64万元和2,514.64万元。

（4）报告期各期末，发行人合同资产为0万元、10,654.50万元、11,154.92万元和29,722.18万元。2022年6月末，合同资产余额较高主要受与河北移动及河北电信合作协议续期影响导致结算流程暂缓；截至2022年8月31日，公司已完成与上述合作方协议续期，相关暂缓结算款项已结算。

（5）发行人与河北联通签署的《视听类增值业务合作协议》已于2022年8月31日到期。

请发行人：

（1）结合IPTV基础业务及增值业务收费标准、用户数量、版权采购等变动情况，说明2022年上半年营业收入、营业成本与上年同期的变动情况及合理性，与同行业可比公司的差异情况及合理性。

（2）说明报告期内不同类型员工人数、平均薪酬（区分营业成本、期间费用中的薪酬核算口径）的变动情况，2022年上半年期间费用年化后较上年同期大幅下降的原因及合理性。

（3）说明除上述科目外，2022年上半年经审计的其他主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

（4）说明与河北移动、河北电信、河北联通相关合作协议的续签具体情况；并结合续签后协议的主要条款，分析说明对发行人未来经营业绩的影响。

(5) 说明 2022 年全年业绩预计情况，发行人是否面临业绩下滑的风险，采取的应对措施及有效性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见，并更新对营业收入的函证情况。

回复：

一、结合 IPTV 基础业务及增值业务收费标准、用户数量、版权采购等变动情况，说明 2022 年上半年营业收入、营业成本与上年同期的变动情况及合理性，与同行业可比公司的差异情况及合理性。

(一) IPTV 基础业务及增值业务收费标准的变动情况

报告期内，无线传媒与电信运营商的定价情况已申请豁免披露。

在 2021 年 1 月-2022 年 6 月期间，除 2022 年 3-6 月移动侧 IPTV 基础业务增加了 500 万以上用户梯度单价外，不存在其他变动。截至 2022 年 6 月 30 日，移动侧 IPTV 基础业务结算用户数尚未达到 500 万，上述单价的变动对 2022 年 1-6 月收入较同期的变动不存在影响。

(二) 结合用户数量、版权采购等变动情况，说明 2022 年上半年营业收入、营业成本与上年同期的变动情况及合理性

1、2022 年上半年主营业务收入和成本较上年同期的变动情况及合理性

单位：万元、万户

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动金额/数量	变动比例 (%)
主营业务收入	32,410.64	32,803.63	-392.99	-1.20
其中：IPTV 基础业务	26,469.32	26,390.24	79.08	0.30
IPTV 增值业务	5,508.66	5,931.21	-422.55	-7.12
购物频道传输服务	328.62	482.18	-153.56	-31.85
智能超媒业务	104.04	-	104.04	-
主营业务成本	13,122.22	11,948.67	1,173.55	9.82
其中：版权采购成本	9,285.41	8,042.14	1,243.27	15.46
月平均基础用户数	1,548.69	1,539.63	9.06	0.59
月平均增值用户数	91.62	114.67	-23.05	-20.10

(1) 主营业务收入的变动分析

2022 年 1-6 月，IPTV 基础业务收入较上年同期持平，主要系目前河北省内 IPTV 用户数趋于稳定且用户结算单价未发生变化。

2022 年 1-6 月，IPTV 增值业务收入较上年同期下降 7.12%，主要系：① 订购 IPTV 增值产品的付款方式分为用户账单支付（即订购 IPTV 增值产品的费用计入用户话费账单合并支付）和第三方扫码支付两种方式，电信侧和联通侧取消了用户账单支付方式后，对习惯该类支付方式的用户使用体验造成了一定的不利影响，导致增值业务用户数减少；② “双减政策”¹使教育版块的内容订购减少，教育类内容产生的增值业务收入较上年同期减少约 200 万元。

2021 年，由于河北联通增值业务协议到期后续签时点较晚，2021 年 1-6 月该部分增值业务收入 1,282.45 万元（与河北联通对账后结算金额）当期无法确认，若模拟该部分收入确认在 2021 年 1-6 月，2022 年 1-6 月增值业务收入较上年同期下降 23.64%，与月均增值用户数下降幅度接近。

（2）主营业务成本的变动分析

2022 年 1-6 月，发行人主营业务成本较上年同期增长 9.82%，主要系版权采购成本增加。在 IPTV 基础用户数量增长放缓的背景下，发行人为进一步增加终端用户粘性，分别于 2021 年 11 月、2021 年 7 月起向极智网络科技（深圳）有限公司（腾讯视频代理商）、西安佳韵社数字娱乐发行股份有限公司（以下简称“佳韵社”）等新增以固定金额模式采购头部视频平台版权内容，使得 2022 年 1-6 月新增上述版权摊销成本达 845.99 万元。

综上，发行人 2022 年上半年主营业务收入和成本较上年同期的变动情况合理。

2、2022 年上半年其他业务收入和成本较上年同期的变动情况及合理性

单位：万元

¹ 双减政策，指根据中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《关于进一步减轻义务教育阶段学生作业负担和校外培训负担的意见》等文件有效减轻义务教育阶段学生过重作业负担和校外培训负担的政策。

项目	2022年1-6月	2021年1-6月	变动金额	变动比例(%)
其他业务收入	759.90	48.84	711.06	1,456.03
其他业务成本	1,235.78	132.07	1,103.71	835.68

发行人 2022 年 1-6 月其他业务收入和其他业务成本规模较上年同期大幅增加，系发行人新增版权分销业务所致。由于版权分销业务处于启动阶段，客户数量较少，其他业务成本增长幅度大于其他业务收入，发行人 2022 年上半年其他业务收入和成本较上年同期的变动情况合理。

(三) 与同行业可比公司的差异情况及合理性

发行人与同行业可比公司 2022 年 1-6 月主营业务收入和成本较上年同期变动对比情况如下表所示：

单位：万元、万户

项目	发行人		新媒股份		海看股份		多彩新媒		芒果超媒、重数传媒	
	变动量	变动比例	变动量	变动比例	变动量	变动比例	变动量	变动比例	变动量	变动比例
主营业务收入	-392.99	-1.20%	808.84	2.20%	1,660.11	3.48%	4,897.36	18.09%		
主营业务成本	1,173.55	9.82%	1,378.46	9.58%	2,751.37	13.96%	431.02	2.88%		
其中：版权采购成本	1,243.27	15.46%	未披露	未披露	3,322.35	19.23%	236.72	2.23%		
月平均基础用户数	9.06	0.59%	74.00	3.82%	110.45	7.36%	102.52	15.59%		
月平均增值用户数	-23.05	-20.10%	未披露	未披露	16.34	14.52%	2.22	3.21%		

注 1：新媒股份主营业务收入和成本根据新媒股份半年度报告中的“IPTV 业务”相关数据计算；月平均基础用户数取自各期期末用户数。

注 2：重数传媒暂未披露 2022 年 1-6 月相关数据；芒果超媒 2022 年半年报未披露 IPTV 业务有关细分数据。

注 3：多彩新媒未披露 2021 年 1-6 月相关数据，主营业务收入和成本根据 2021 年数据除 2 计算，月平均基础用户数为 2021 年度月平均基础用户数，月平均增值用户数为 2021 年度期末增值用户数；2022 年 1-6 月月平均增值用户数为期末用户数。

IPTV 集成播控业务规模受发展的时间与阶段、所在区域人口规模等因素影响，发行人主营业务收入、主营业务成本的变动情况与海看股份、新媒股份处于可比区间内，不存在重大差异。

发行人与海看股份月平均增值用户数的变动差异较大，主要系：海看股份为服务疫情防控、丰富市民生活的需要，电信侧运营商在特定时段为用户免费开放全量会员内容，导致增值业务用户数增长较大，同时由于上述原因，增值业务收入较上年同期只增长了 3.96%；而发行人由于电信侧和联通侧取消了用户账单支付方式后，对习惯该类支付方式的用户使用体验造成了一定的不利影响，月平均增值用户数较上年同期下降较多。

发行人与多彩新媒主营业务收入的变动差异较大，主要系：①发行人成立于 2009 年，于 2012 年、2015 年、2017 年分别与河北联通、河北电信、河北移动建立合作关系，前期 IPTV 用户数增长较快，目前处于稳定发展阶段；而多彩新媒成立于 2017 年，成立时间相对较晚，目前用户数量仍呈增长态势；②多彩新媒 2022 年 1-6 月因非经常性事项确认收入 1,752.11 万元。

发行人与多彩新媒主营业务成本的变动差异较大，主要系：发行人在 IPTV 基础用户数量增长放缓的背景下，为进一步提高终端用户粘性，分别于 2021 年 11 月、2021 年 7 月起向极智网络科技（深圳）有限公司（腾讯视频代理商）、西安佳韵社数字娱乐发行股份有限公司等新增以固定金额模式采购头部视频平台版权内容；而多彩新媒主要点播内容供应商结算价格自 2022 年 1 月开始下调，同时多彩新媒逐步建立运营团队，减少了向运营维护商易视腾的采购金额。

二、说明报告期内不同类型员工人数、平均薪酬（区分营业成本、期间费用中的薪酬核算口径）的变动情况，2022年上半年期间费用年化后较上年同期大幅下降的原因及合理性。

（一）报告期内不同类型员工人数、平均薪酬变动情况

1、报告期各期末，发行人在营业成本、期间费用核算的不同类型²员工人数如下表所示：

人员类型	2022年6月末	2021年末	2020年末	2019年末
管理人员	53	51	44	42
销售人员	37	37	31	29
研发人员	70	70	35	31
营业人员	85	77	105	98
合计	245	235	215	200

报告期内，随着公司业务规模的扩大，公司员工整体处于平稳增长的趋势中。其中 2021 年末研发人员增长较快，主要系当年内发行人持续加大对智慧教育平台底层技术、IPTV 大数据系统、IPTV 软件终端服务系统等多个项目的研发投入；为进一步提升研发工作效率，公司对内部组织架构进一步优化，扩充了由产品规划、技术研发、数据分析、平台支撑及创意设计等五大模块构成的整体研发体系，使得 2021 年末研发人员数量增加较多。

2、报告期各期末，发行人区分营业成本、期间费用中的薪酬核算口径的平均薪酬如下表所示：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
管理人员	20.02	63.44	68.90	68.22
销售人员	11.76	30.30	33.80	32.26
研发人员	15.18	34.53	46.95	44.66
营业人员	9.86	36.84	29.69	30.90
合计人均	13.86	40.89	41.12	41.07

发行人 2019 年至 2021 年不同类型人员平均薪酬比较稳定，波动较小，2022 年 1-6 月各类型人员平均薪酬较以前年度下降幅度较大。发行人员工的薪资主要由基本

²本回复中依据会计核算口径关于人工费用归集标准划分人员类型，与招股说明书中披露的员工专业构成存在统计口径差异：本回复中管理人员包括公司高级管理人员及管理职能部门（如综合管理部、财务管理部、人力资源部等）的人员，除管理人员、销售人员、研发人员外其他部分人员归入营业人员；招股说明书中管理人员包含公司高级管理人员以及各职能部门的主管人员，除研发、销售、财务人员外其他部门（主要包括综合管理部、人力资源部、编委办、内容运营部、体验审核部等）人员归入经营人员。

工资、绩效工资、超额利润奖等三部分构成。其中，超额利润奖根据公司经营相关的系列经济效益、社会效益指标考核后确定，考核周期为一个年度。由于 2022 年半年度考核期尚未结束，考核指标中的收入指标、净利润指标、应收账款回款指标等考核结果也具有不确定性，发行人在半年度时不具有支付超额利润奖的法定义务或推定义务，故未计提超额利润奖，导致 2022 年 1-6 月各类型人员平均薪酬相对较低。

3、平均薪酬与同行业可比公司的比较情况

单位：万元

项目		2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
管理人员	海看股份	19.15	39.55	36.51	28.99
	重数传媒	未披露	29.96	28.72	28.44
	多彩新媒	22.13	39.28	29.90	39.59
	新媒股份	未披露	45.82	43.04	44.32
	平均值	20.64	38.65	34.54	35.34
	发行人	20.02	63.44	68.90	68.22
销售人员	海看股份	8.07	17.71	19.71	19.64
	重数传媒	未披露	17.37	16.58	19.28
	多彩新媒	11.27	19.39	14.54	15.32
	新媒股份	未披露	20.30	17.43	19.24
	平均值	9.67	18.69	17.07	18.37
	发行人	11.76	30.30	33.80	32.26
研发人员	海看股份	12.02	23.28	22.42	21.42
	重数传媒	未披露	17.34	23.33	20.24
	多彩新媒	14.02	22.19	18.74	16.02
	新媒股份	未披露	33.00	31.63	38.47
	平均值	13.02	23.95	24.03	24.04
	发行人	15.18	34.53	46.95	44.66
营业人员	海看股份	11.79	20.14	20.03	17.83
	重数传媒	未披露	未披露	未披露	未披露
	多彩新媒	9.40	17.97	13.97	11.95
	新媒股份	未披露	43.10	33.14	39.40
	平均值	10.60	27.07	22.38	23.06
	发行人	9.86	36.84	29.69	30.90
合计人均	海看股份	13.35	26.39	25.39	21.24
	重数传媒	未披露	17.77	17.40	20.64
	多彩新媒	12.94	21.90	16.94	16.78
	新媒股份	未披露	29.86	33.09	38.07
	平均值	13.15	23.98	23.21	24.18
	发行人	13.86	40.89	41.12	41.07

注 1: 发行人平均薪酬=员工薪酬/员工期末人数。

注 2: 重数传媒、海看股份平均薪酬数据均来源于其招股说明书或问询回复；多彩新媒平均薪酬均来源于其问询回复，其中管理人员平均薪酬未包含财务人员。

注 3: 新媒股份平均薪酬根据其定期报告中披露的计入相应科目的薪酬/相应专业员工构成计算, 其中管理人员数量取管理人员、财务人员、其他人员数量合计; 新媒股份 2021 年度冲销以前年度计提的激励基金及退休补偿计划, 在统计新媒股份 2021 年平均薪酬时将上述数据模拟至管理费用计算; 新媒股份 2022 年半年报未披露员工数量情况。

同行业公司所处地域不同、具体业务构成、发展阶段及奖励机制不同, 各公司的平均薪酬存在一定的差异。2019 年至 2021 年, 无线传媒平均工资高于同行业其他公司, 主要系①公司用户规模及收入增长较快, 计提了递延发放的超额利润奖等职工激励; ②公司人均创收金额高于海看股份、多彩新媒、重数传媒等同行业公司。2022 年 1-6 月, 公司员工平均工资与同行业平均较为接近。

(二) 2022 年上半年期间费用年化后较 2021 年度大幅下降的原因及合理性

1、发行人 2022 年上半年期间费用年化后较 2021 年度费用变动情况如下:

单位: 万元

项目	2022 年	2021 年	变动金额	变动比例
管理费用	2,837.58	4,051.39	-1,213.81	-29.96%
其中: 人工成本	2,122.22	3,235.27	-1,113.05	-34.40%
销售费用	1,678.54	2,083.63	-405.10	-19.44%
其中: 人工成本	869.95	1,121.13	-251.18	-22.40%
研发费用	2,309.96	2,695.67	-385.70	-14.31%
其中: 人工成本	2,125.10	2,416.85	-291.75	-12.07%
财务费用	-1,796.80	-262.04	-1,534.75	585.69%
合计	5,029.28	8,568.65	-3,539.37	-41.31%

注: 2022 年期间费用已按年化处理。

2022 年 1-6 月, 发行人管理费用、销售费用、研发费用年化后较 2021 年度相关指标大幅下降, 主要系 2022 年 1-6 月相关费用中人工成本中超额利润奖未计提, 年化后低于 2021 年度; 财务费用年化后较上年同期大幅变化, 主要系发行人于 2021 年末赎回理财产品并调整了资金管理方式, 最近一期银行存款金额较大, 导致财务费用中的利息收入大幅度增加。

2、发行人 2022 年上半年期间费用较 2021 年上半年费用变动情况如下:

单位: 万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动金额	变动比例
管理费用	1,418.79	1,341.92	76.87	5.73%
其中: 人工成本	1,061.11	977.03	84.08	8.61%
销售费用	839.27	785.78	53.49	6.81%
其中: 人工成本	434.97	411.78	23.20	5.63%
研发费用	1,154.98	873.88	281.10	32.17%

其中：人工成本	1,062.55	830.42	232.14	27.95%
财务费用	-898.40	-86.45	-811.95	939.19%
合计	2,514.64	2,915.13	-400.49	-13.74%

总体上，公司 2022 年上半年期间费用与前期相比处于正常水平。其中，发行人管理费用和销售费用较上年同期变动较小；研发费用较上年同期增长幅度较大，主要原因系公司持续增加研发投入，同时为进一步提升研发工作效率，公司对内部组织架构进一步优化，扩充了由产品规划、技术研发、数据分析、平台支撑及创意设计等五大模块构成的整体研发体系，使得 2021 年末研发人员数量增加较多，导致研发费用增加；财务费用中利息收入大幅增加，主要系公司调整了资金管理策略，减少了理财产品的购买，加大了定期存款等方式资金利用额度，本期利息收入明显增加。

三、说明除上述科目外，2022 年上半年经审计的其他主要会计报表项目与上年年末或同期相比的变动情况，如变动幅度较大的，请分析并披露变动原因以及由此可能产生的影响，相关影响因素是否具有持续性。

（一）资产负债表主要数据及主要项目与上年年末相比变动情况

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	变动幅度
总资产	167,006.52	162,859.60	2.55%
总负债	20,088.08	16,531.80	21.51%
所有者权益	146,918.44	146,327.80	0.40%

2022 年 6 月 30 日，发行人总资产及所有者权益分别较 2021 年末增长 2.55%、0.40%，变动幅度较小；总负债较 2021 年增加 3,556.28 万元，增长 21.51%，主要系应付账款增加所致。

发行人 2022 年 6 月 30 日超过资产总额 5%且较 2021 年末变动幅度在 20%以上的资产负债表项目如下：

单位：万元

项目	2022 年 6 月 30 日	2021 年 12 月 31 日	变动幅度
合同资产	29,722.18	11,154.92	166.45%
应付账款	15,688.55	10,032.60	56.38%

2022 年 6 月 30 日，发行人合同资产较上年末增加 166.45%，主要系受与河北移动及河北电信合作协议续期影响，导致结算流程暂缓；应付账款较上年末增加 56.38%，主要原因包括：①本期新增大额长期资产应付采购款尚未到结算期；②因

发行人与河北移动、河北电信因合作协议续期影响结算流程暂缓，发行人与版权供应商的结算流程也相应的暂缓。

发行人已于 2022 年 6 月与河北移动及河北电信签署续期协议，相关影响因素已经消除，结算收款流程已于 2022 年 7 月陆续恢复，未对发行人日常经营造成重大不利影响。

（二）利润表主要数据及主要项目与上年同期相比变动情况

除营业收入、营业成本、销售费用、管理费用、财务费用等项目外，2022 年 1-6 月利润表主要数据与上年同期相比变动情况如下：

单位：万元

项目	2022 年 1-6 月	2021 年 1-6 月	变动幅度
其他收益	393.97	123.15	219.90%
投资收益	-19.56	323.80	-106.04%
公允价值变动收益	39.13	777.10	-94.96%
信用减值损失	51.84	303.35	-82.91%
资产减值损失	-977.22	-328.64	197.35%
营业利润	15,715.86	18,827.57	-16.53%
利润总额	15,710.64	18,783.47	-16.36%
净利润	15,710.64	18,783.47	-16.36%
扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润	15,202.76	17,576.74	-13.51%

除营业成本、销售费用、管理费用、财务费用等项目外，发行人 2022 年 1-6 月较上年同期变动幅度在 20% 以上的主要利润表科目变动原因如下：

1、其他收益

2022 年 1-6 月其他收益较上年同期大幅增加，主要系①发行人本期收到上市申请补助资金 200 万元；②发行人本期采购增加，进项税加计扣除增加；

2、投资收益和公允价值变动收益

2022 年 1-6 月投资收益和公允价值变动收益合计数较上年同期大幅下降，主要系公司调整了资金管理策略，加大了定期存款等方式资金利用额度，加大了定期存款等方式资金利用额度，购买的理财下降。

3、信用减值损失和资产减值损失

发行人 2022 年 1-6 月信用减值损失和资产减值损失合计数较上年同期变动较大

主要系最近一期末受与河北移动及河北电信合作协议续期影响导致结算流程暂缓，合同资产余额及计提的相应资产减值损失大幅提升。截至目前公司已完成与上述合作方协议续期，并陆续恢复结算流程。

综上，发行人最近一期财务数据变动具有合理性。发行人所处行业未发生重大变化，发行人的主要业务模式、主要客户、税收政策等均未发生重大变化，发行人的董事、监事、高级管理人员未发生重大变更，发行人未发生其他可能影响投资者判断的重大事项。

四、说明与河北移动、河北电信、河北联通相关合作协议的续签具体情况；并结合续签后协议的主要条款，分析说明对发行人未来经营业绩的影响。

截至本回复出具日，河北移动、河北电信、河北联通相关合作协议的续签情况、协议的主要变动及对未来经营业绩的影响如下：

合同名称	签订时间	合作期限	签署方	原协议条款	续签协议条款	未来经营业绩的影响
固移融合IPTV业务合作协议/补充协议	2022年6月	2022.3.1-2023.2.28	甲方：无线传媒 乙方：河北移动	已申请豁免披露结算价格条款	已申请豁免披露结算价格条款；在原协议基础上新增500万户以上结算价格档位	截至目前，移动侧基础结算用户数尚未达到500万户；未来移动侧结算用户数达到500万户后，超出部分将按新标准收费。
IPTV增值业务合作协议	2022年6月	2022.3.1-2023.2.28	甲方：无线传媒 乙方：河北移动	已申请豁免披露结算价格条款	无变动	-
无线传媒与河北移动IPTV业务合作备忘录（以下简称“备忘录”）	2022年6月	2022.3.1-2023.2.28	甲方：无线传媒 乙方：河北移动	未签署过相应备忘录	<p>一、品质提升及品牌宣传方案</p> <p>为提升IPTV竞争力，甲方将在协议期内（一年）累计投入2,000万元，用于进一步提升IPTV业务产品品质、强化IPTV业务品牌宣传，方案如下：</p> <p>1、甲方与乙方、咪咕达成基础包内容采购合作，拟定价0.1元/户/月；</p> <p>2、甲方定期采购乙方自有渠道资源用于IPTV宣传，全年累计采购金额不少于</p>	<p>一、品质提升及品牌宣传方案</p> <p>1、已根据本备忘录签署版权采购协议，单价为0.1元/户/月，将导致版权采购成本增加，根据已发生的成本预计总金额约600万元；</p> <p>2、发行人向河北移动采购1,000万广告资源，将导致协议期内销售费用增加约1,000万元；</p> <p>3、尚未确定营销方案，可能导致未</p>

					1,000 万; 3、甲方计划投入但实际未投入的剩余金额, 另行商定方案。	来冲减收入或者增加营销费用约 400 万。
					二、发展激励费用条款 当双方共同发展的 IPTV 增值业务月度净收入 (即扣除坏账金额和非电视端渠道发展费用后收入) 超过 950 万元时, 甲方可将当月超出 950 万元的那一部分收入中的 10% 作为发展激励费用结算给乙方	二、发展激励费用条款 截至目前, 移动侧 IPTV 增值业务净收入除 2022 年 3 月外均未超过 950 万元/月 未来若超过 950 万元/月, 无线传媒将 10% 作为发展激励费用结算给乙方
				原增值业务合作协议约定: 非电视端渠道营销费用由双方根据具体活动或特定产品事先共同约定。结算时该部分增值业务收入首先支付渠道推广费用后, 双方在按约定比例分成	三、发展费用投入条款 乙方负责非电视端渠道发展, 并承担非电视端渠道发展费用。 甲方将投入发展费用, 用于回馈双方合作的 IPTV 全量用户或乙方全类业务个人客户, 金额不低于乙方在 IPTV 增值业务发展中全年投入的非电视端渠道发展费用的 60%。	三、发展费用投入条款 原协议中, 河北移动先扣除非电视端营销费用后向无线传媒结算; 调整后, 河北移动不考虑非电视端渠道营销费用, 直接向无线传媒结算, 而后由无线传媒按比例投入发展费用, 用于营销。 调整前后, 无线传媒实质承担的营销活动经济成本未发生变化。
智慧家庭 IP 电视业务合作协议/变更协议	2022 年 6 月	2022.1.16-2023.1.15	甲方: 无线传媒 乙方: 河北电信	甲方按季度投入固定比例的营销费用用于 IPTV 的营销工作, 投入比例不低于乙方, 当季度分成总费用 (基础业务分成) 的 3%	甲方按季度投入固定比例的营销费用用于 IPTV 的营销工作, 投入比例不低于乙方, 当季度分成总费用 (基础业务分成) 的 3%, 双方每半年核对一次费用投入进度, 并在年底 (最晚不超过次年的一二月份) 对全年投入进行清算, 如未达到投入比例金额则乙方有权从结算中进行扣除差额部分或要求甲方结转到次年一并投入。	如发行人协议期内的营销费用投入不足, 不足部分将冲减收入或者在次年投入时增加次年的营销费用, 预计约 500 万元。

智慧家庭 IP 电视业务增值类业务合作协议	2022 年 6 月	2022.1.16-2023.1.15	甲方：无线传媒 乙方：河北电信	已申请豁免披露结算价格条款	无变动	-
IPTV 业务合作协议/补充协议	2021 年 4 月	2021.1.1-2022.12.31	甲方：无线传媒 乙方：河北联通	已申请豁免披露结算价格条款	原协议仍在有效期内，未续签	-
视听类增值业务合作协议	2021 年 8 月	2021.9.1-2022.8.31	甲方：河北联通 乙方：无线传媒	已申请豁免披露结算价格条款	原协议已到期，合同条款尚在洽谈中	-

上述合作协议相关条款的变更均为签约方商业谈判结果，不存在商业贿赂或不正当竞争情形。

综上，公司在与河北移动及河北电信续签合作过程中，部分条款发生变更，主要包括：

(1) 结算价格方面，与河北移动新增的基础业务结算价档位未达到触发条件，由于新增结算档位主要覆盖增量业务，未来即使达到触发条件，也不会对公司业绩产生重大不利影响；

(2) 内容采购方面，公司需向咪咕新增版权采购 600 万元/年，同时公司将根据业务需要适量减少对其他内容供应商同类版权采购，预计对公司业务和经营业绩不会产生重大影响；

(3) 宣传与营销方面，与河北移动的新增“品牌宣传方案”对公司利润总额的影响约为 1,400 万元/年；与河北电信的营销条款变更对公司利润总额的影响约为 500 万元/年，合计影响约 1,900 万元/年，但公司有望借助营销推广活动，扩大用户规模，实现业务增量。

(4) 发展激励费用条款方面，与河北移动的新增“发展激励费用条款”中报告期内仅 2022 年 3 月达到触发条件，由于发展激励费用条款主要覆盖增量业务，未来即使达到触发条件，也不会对公司业绩产生重大不利影响。

五、说明 2022 年全年业绩预计情况，发行人是否面临业绩下滑的风险，采取的应对措施及有效性。

（一）2022 年全年业绩预计情况

根据实际经营情况，公司预计 2022 年度的业绩情况如下：

单位：万元

项目	2022 年度	2021 年度	变动额	变动比例
营业收入	65,500	67,214	-1,714	-2.55%
净利润	28,600	35,569	-6,969	-19.59%
扣非后净利润	27,900	32,452	-4,552	-14.03%

1、2022 年营业收入预计变动情况

公司预计 2022 年度营业收入同比下降 2.55%，主要系：

（1）受 IPTV 增值产品的账单支付方式取消、“双减政策”使教育版块的内容订购减少等因素影响，IPTV 增值业务的用户量及收入下降，为应对该等不利影响，公司拟丰富产品矩阵，积极采取各类营销策略，详见本落实函回复之“五、/（二）/2、丰富产品矩阵，积极采取各类营销策略”中说明。

（2）2021 年度营业收入中包含了因河北联通增值业务协议到期未及时签署而无法在 2020 年内确认的 809.36 万元收入（与河北联通对账后结算金额），2022 年内不再有该等非经常性事项的影响。

2、2022 年扣非后净利润预计变动情况

公司预计 2022 年度扣非后净利润同比下降 14.03%，除营业收入下降的影响因素外，其他因素还包括：

（1）在 IPTV 用户数量保持平缓的背景下，公司为提升用户粘性，2022 年增加了头部多元化影视版权内容的采购，其中预计对金胡桃、极智网络、佳韵社等版权供应商采购金额较上年增加 2,500 万元。公司拟提升内容运营效率，有效控制采购成本，详见本落实函回复之“五、/（二）/5、提升内容运营效率，有效控制采购成本”中说明。

(2) 因爱上传媒诉讼事项，公司回款受到不利影响，2020 年末应收账款余额增长至 31,101.34 万元，导致 2020 年度计提应收账款坏账准备增加，应收账款坏账准备的变动导致当年度净利润减少 1,258.65 万元；2021 年相关不利影响因素消除，款项回收恢复正常，2021 年末应收账款余额大幅下降，2021 年度计提的应收账款坏账准备减少，应收账款坏账准备的变动导致当年的净利润增加 1,500.34 万元。根据 2022 年预期的回款情况，应收账款及合同资产坏账准备的变动导致当年度净利润减少约 500 万。

(3) 公司在与河北电信、河北移动的合作协议续签事项中约定了营销推广规划，公司需加大营销力度，预计 2022 年新增营销成本或冲减收入 1,300 万元，公司已陆续与电信运营商制定出宣传推广方案并执行。

(4) 新开展的智能超媒业务、版权分销业务前期客户数量较少，形成的收入尚不能覆盖软硬件系统、版权等摊销成本，预计 2022 年度合计亏损 1,200 万元。为应对该等不利影响，公司积极拓展新业态、新客户，详见本落实函回复之“五、1(二)13、积极拓展新业态新客户”中说明。

3、2022 年预计净利润与扣非后净利润变动额差异情况

公司预计 2022 年度净利润同比下降-6,969 万元，扣非后净利润同比下降-4,552 万元，存在 2,417 万元差异，主要系 2021 年度①受理理财产品增值、②确认 2020 年 9-12 月联通侧增值业务收入等事项影响，非经常性损益净额达 3,117.46 万元；而 2022 年度公司因资金管理模式发生调整减少了理财产品的购买，使得 2022 年度预计非经常性损益大幅减小。

综上，公司 2022 年面临业绩下滑的风险，已在招股说明书“第四节 风险因素/一、创新风险/（二）模式风险”中进行披露。尽管公司 2022 年面临业绩下滑的风险，但 IPTV 行业整体格局未发生重大变化，公司用户基数仍处于较高水平且保持稳定，与电信运营商的商业合作正常进行，公司仍具备较强的持续经营能力。

(二) 针对业绩下滑风险，发行人提升持续盈利能力的应对措施

1、坚守社会主义核心价值，积极履行主流媒体担当

无线传媒是河北省三网融合内容集成播控平台唯一运营机构，是河北省人民群众收看新闻、综艺、电影电视剧、体育赛事等视听内容的重要渠道。公司将继续积极履行主流媒体担当，深入开展如“二十大”等主题主线和重要节点宣传，发挥 IPTV 广电新媒体在舆论宣传和引导方面的主渠道主阵地作用。

2、丰富产品矩阵，积极采取各类营销策略

公司规划在现有内容垂直包、融合包产品基础上，针对用户需求创新产品模式，如对重度影视用户推出“影视套餐”，针对一老一小用户群体推出老年模式和少儿模式，建立新的产品矩阵体系；上线“先看后付”模式，对有付费内容观看意愿但不愿订购现有产品的用户，最大程度实现转化。

公司将积极把握国庆、双十一、双十二等重要营销节点，按照平台特点和不同的资费体系，在移动侧主推组合包产品和年包折扣产品，电信侧主推全家尊享包促销产品和垂类包原价产品，联通侧主推全家享和影视、少儿季包，在各主活动期间，综合考虑当前收入及续费留存，穿插其他的日常主推产品，并根据订购情况及整体收入情况及时调整。与电信运营商联合积极开展各类线下促销推广互动，结合赠送实物奖品、线下优惠促销产品等方式，捆绑长周期产品，提升电视用户新增入网量和平台增值收入。

3、积极拓展新业态新客户

作为智能超媒业务的重要领域，公司智慧教育业务已取得阶段性进展，目前已完成近 600 间中小学教室的信息化改造工作，随着改造验收、系统及课程上线的陆续完成，预计未来收入规模和盈利能力将逐步释放；针对新开展的版权分销业务，公司正与多家潜在客户开展洽谈工作，预计将逐步落地，显著改善该部分业务的盈利水平。

未来，公司一方面将继续深化融合媒体发展战略，将大屏终端打造成为广大人民群众的智慧生活入口，拓展包括智慧康养、智慧社区等领域在内的智能超媒业务，另一方面将通过版权分销等业务模式，打破业务的地域限制，为更多用户

提供更优质的视听服务。

4、通过智能化运营手段进一步提升效率

公司正加快推进下一代智能运营系统上线，在现有视畅智能推荐应用场景的基础上，全面实现智能化用户经营；计划进一步完善针对差异化用户的分组运营策略，完善触点营销，提升转化效率；持续优化支付流程，消解支付过程中的跳转页面，减少三方支付二维码展示层级，缩短账单支付二次确认流程，避免有付费意愿用户流失，提高用户转化。

5、提升内容运营效率，有效控制采购成本

内容版权资源是视频运营平台的核心资源，公司针对已经合作及后续开展的各类版权合作，积极做好内部版权内容供需调研，并通过智能化运营手段，了解用户对不同内容的收视偏好，制定更加合理的采购方案，有的放矢内容采购目标，有效控制采购成本。

六、营业收入的函证情况

(一) 营业收入的函证情况

报告期内，申报会计师对主要客户的销售额的函证情况如下：

单位：万元

项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
营业收入金额	33,170.53	67,214.13	63,051.85	58,673.68
发函金额	33,041.40	66,972.62	62,943.65	58,347.65
发函比例	99.61%	99.64%	99.83%	99.44%
回函确认金额	32,841.08	66,783.94	62,943.65	58,347.65
其中：回函相符	32,841.08	66,783.94	38,503.90	40,849.61
回函不符差异金额	-	-	247.81	-50.69
回函确认金额比例	99.01%	99.36%	99.83%	99.44%
未回函实施替代程序金额	200.33	188.68	-	-
未回函及回函不符差异金额比例	0.60%	0.28%	0.39%	-0.09%

(二) 营业收入函证差异的原因及处理情况

发行人 2019 年和 2020 年回函不符的函证对方均为河北移动，不符原因为：

发行人与河北移动存在 2 个月的对账周期，河北移动每月暂估确认成本，并在对账时点将暂估差异确认在对账当期。截至申报会计师对发行人与河北移动 2019 年和 2020 年交易数据函证发出之前，发行人已经取得了 2019 年和 2020 年全部的结算单，发行人按照资产负债表日后事项中的调整事项对相关月份结算单与暂估收入之间的差异进行了调整，导致双方数据不一致，回函不符。

针对回函不符的函证，申报会计师对差异原因予以核实，获取与客户的销售合同、结算单核实收入金额是否正确、是否在恰当期间确认。经核查，发行人 2019 年、2020 年收入确认金额与结算单金额一致，可以确认。

（三）执行替代程序后各期可确认的函证金额及比例

针对未回函证，申报会计师检查期后回款情况、获取与客户的销售合同、授权书等核实收入金额是否正确、是否在恰当期间确认。经执行相应的替代程序，收入金额可以确认。

经对回函不符进行差异调节、对未回函执行代替程序后，发函金额均能确认。各期可确认的函证金额分别为 58,347.65 万元、62,943.65 万元、66,972.62 万元、33,041.40 万元，占营业收入比例分别为 99.44%、99.83%、99.64%、99.61%。

七、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、获取发行人 2022 年上半年的销售合同，核查 IPTV 基础业务及增值业务收费标准的变动情况；获取发行人 2022 年上半年的 IPTV 用户数量，分析用户数较上年同期的变动是否与收入一致；获取发行人 2022 年上半年的版权采购合同、结算单等，分析版权成本变动的合理性；查阅发行人同行业可比公司年报、招股说明书及其他公开披露文件，分析对比同行业公司营业收入和营业成本的变动情况；

2、取得并查阅了发行人报告期内花名册、工资表，计算发行人平均薪酬；

查阅发行人同行业可比公司年报、招股说明书及其他公开披露文件，分析对比发行人与同行业公司平均薪酬的差异情况；取得并查阅了发行人报告期内的薪酬制度、业绩目标等文件，分析 2022 年上半年计入期间费用的人工成本的下降是否合理。

3、获取发行人经审计的 2022 年上半年财务报表，对比分析主要会计报表项目与上年年末或同期数据的变动情况及原因；获取发行人签署的续期协议，确认引起主要科目数据变动的因素是否已经消除；

4、获取发行人与河北移动、河北电信、河北联通相关合作协议，并结合续签后协议的主要条款，分析对发行人未来经营业绩的影响；

5、对公司主要经营管理人员进行访谈，了解 2022 年全年业绩变动的趋势和主要原因，以及为提升持续盈利能力所采取的主要应对措施；

6、对发行人报告期的大额销售和大额采购进行函证，并对重要客户和供应商进行走访；对回函不符的函证核实差异原因并编制回函差异调节表，对未回函的函证获取销售合同、收款回单、授权书等核实收入金额是否正确，是否在恰当期间确认。

（二）核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人营业收入和营业成本的变动情况合理，与同行业可比公司的变动情况在可比区间内，不存在重大差异；

2、发行人 2022 年上半年管理费用、销售费用、研发费用年化后较上年同期大幅下降，主要系发行人 2022 年上半年未计提超额利润奖，导致人工成本下降所致；财务费用大幅变动主要原因为发行人于 2021 年末减少了理财产品的购买，资金存放于银行存款导致了利息收入大幅增长。

3、发行人已经补充说明 2022 年上半年经审计的其他主要会计报表项目与上年年末或同期相比变动较大的科目及原因，相关变动未对发行人造成重大不利影

响。

4、除发行人与河北联通的增值协议已于 2022 年 8 月 31 日到期外，其他协议均在有效期内。发行人与河北移动、河北电信签署的协议的主要条款未对发行人未来经营业绩造成重大不利影响。

5、发行人 2022 年度业绩预计面临下滑的风险，发行人已在招股说明书进行风险提示，并提出了多项应对措施。

6、未回函的销售金额经替代程序后可以确认。

8.关于毛利率。

根据申报材料及审核问询回复：

(1) 报告期内，发行人主营业务毛利率分别为 74.55%、62.65%、61.11%及 59.51%，呈逐年下降趋势。

(2) 报告期内，发行人 IPTV 基础业务与增值业务毛利率与同行业可比公司多彩新媒差异较大。

请发行人说明：

(1) 报告期内毛利率逐年下降的原因及未来发展趋势，对发行人持续经营能力的影响。

(2) IPTV 相关业务毛利率与可比公司多彩新媒差异较大的原因及合理性。

请保荐人、申报会计师发表明确意见。

回复：

一、报告期内毛利率逐年下降的原因及未来发展趋势，对发行人持续经营能力的影响。

报告期内，公司主营业务毛利率分别为 74.55%、62.65%、61.11%及 59.51%，2020 年度主营业务毛利率较 2019 年度下降较为明显，此后趋于稳定。公司主营业务毛利率变动主要系版权内容、技术及信号服务费等成本变动造成。

项目	2022年1-6月		2021年度		2020年度		2019年度	
	金额	主营业务收入占比	金额	主营业务收入占比	金额	主营业务收入占比	金额	主营业务收入占比
版权内容成本	9,285.41	28.65%	17,276.29	25.80%	14,262.18	22.81%	5,964.08	10.84%
技术及信号服务费	1,832.37	5.65%	3,870.22	5.78%	3,727.97	5.96%	2,753.26	5.00%
其他	2,004.44	6.18%	4,903.18	7.32%	5,365.43	8.58%	5,285.93	9.61%
合计	13,122.22	40.49%	26,049.69	38.89%	23,355.57	37.35%	14,003.26	25.45%

由上表，公司主营业务成本中主要由版权内容成本、技术及信号服务费等构成，版权内容成本金额及占营业收入比例逐年增加，使得报告期内毛利率逐年下降。

公司2020年度版权内容成本金额及占比大幅上升的主要原因为：①2020年增加了向中广影视卫星的中央电视台3、5、6、8频道版权成本及向爱上传媒的中央播控平台信号使用权成本5,894.80万元，并在后续报告期间持续发生；②公司提高了IPTV基础业务中底量库对版权内容的采购投入，同时IPTV增值业务收入增长，版权内容分成成本相应增加。2021年起公司为提升IPTV服务对终端客户的吸引力，进一步丰富点播内容，新增腾讯视频、佳韵社等版权方内容采购，使得2021年度及2022年1-6月版权内容成本金额及占营业收入比例进一步提升。

最近一年及一期，公司主营业务毛利率趋于稳定，截至目前仍具有较强的持续盈利能力。公司已与金胡桃（爱奇艺代理商）、极智网络（腾讯视频代理商）等形成了较为稳定的合作关系；公司未来将借助于智能推荐项目，充分挖掘优质版权内容的增值价值，优化运营策略。公司正处于从传统视听服务提供商到家庭大屏综合服务商转型的关键时期，已战略性布局智慧教育等新业务方向，目前已完成近600间中小学教室信息化改造，建成后将陆续形成增量收入。针对业务成本端，公司将进一步细化采购分析，有的放矢内容采购目标，有效控制采购成本。综上，报告期内毛利率下降不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响。

二、IPTV相关业务毛利率与可比公司多彩新媒差异较大的原因及合理性。

（一）IPTV基础业务毛利率差异

报告期内，无线传媒及多彩新媒的 IPTV 基础业务毛利率情况如下表列示：

业务分类	公司名称	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
IPTV 基础业务	无线传媒	64.29%	66.57%	68.80%	81.48%
	多彩新媒	43.21%	38.45%	42.96%	57.37%

报告期各期内，无线传媒 IPTV 基础业务毛利率明显高于多彩新媒，主要系①双方版权内容费占收入比例差异较大；②多彩新媒因历史原因使得运营维护成本更高。

1、版权内容费占收入比例差异情况

单位：万元

公司名称	项目	2022年 1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
无线传媒	版权内容费	7,077.57	12,045.01	9,664.95	2,901.33
	收入	26,469.32	52,661.48	48,951.39	43,416.05
	占比	26.74%	22.87%	19.74%	6.68%
多彩新媒	版权内容费	8,671.24	17,114.75	12,852.93	4,319.88
	收入	24,982.41	41,640.89	33,663.37	16,636.35
	占比	37.33%	41.10%	38.18%	25.97%

报告期内，无线传媒的版权内容费占收入比例明显低于多彩新媒，具体原因如下：

(1) 与爱上传媒、电信运营商的结算方式存在差异

根据我国 IPTV 行业产业链分工，爱上传媒作为 IPTV 集成播控总平台运营方，负责汇总省级卫视频道及部分中央电视台频道，将内容传输至各省级 IPTV 集成播控分平台运营方后，再由电信运营商将频道内容向终端用户传输。

爱上传媒与不同省级 IPTV 集成播控分平台运营方、不同电信运营商的合作模式存在差异，无线传媒、多彩新媒与爱上传媒的结算模式对比如下：

公司名称	结算模式	对应用户数占比
无线传媒	河北移动：河北移动向无线传媒结算，无线传媒向爱上传媒结算（IPTV 集成播控分平台间接结算）	31.66%
	河北联通/河北电信：河北联通/河北电信分别向无线传媒、爱上传媒结算（电信运营商直接结算）	68.34%

多彩新媒	贵州移动/贵州电信：贵州移动/贵州电信向多彩新媒结算，多彩新媒向爱上传媒结算（IPTV集成播控分平台间接结算）	94.22%
	贵州联通：贵州联通分别向多彩新媒、爱上传媒结算（电信运营商直接结算）	5.78%

注：无线传媒及多彩新媒对应用户数占比为截至2022年6月末。

根据两种结算模式下各方的权利义务关系及收入、成本确认原则，“IPTV集成播控分平台间接结算”模式下会形成IPTV集成播控分平台的版权采购成本，因此对应的业务毛利率更低。IPTV基础业务中，无线传媒、多彩新媒分别有31.66%、94.15%用户对应的结算模式为“IPTV集成播控平台间接结算”，因此无线传媒IPTV基础业务毛利率高于多彩新媒。

（2）经营策略等多方面因素导致版权采购内容存在差异

各省级IPTV集成播控平台的用户数量、用户需求、经营策略等存在不同，使得IPTV基础业务中投入的版权内容、规模存在较大差异。根据多彩新媒披露信息，多彩新媒通过与华视网聚、快乐阳光、浙江岩华等优秀内容供应商合作，引进一批头部优秀内容，为激发内容供应商的更新内容积极性，还按照收视时长给予内容供应商一定的激励费用，使得多彩新媒的基础业务版权内容费占营业收入的比例较高，基础业务毛利率相比无线传媒较低。

2、技术及信号服务费/运营维护成本差异

单位：万元

公司名称	项目	2022年1-6月	2021年度	2020年度	2019年度
无线传媒	技术及信号服务费	766.69	1,809.46	2,008.30	1,474.60
	收入	26,469.32	52,661.48	48,951.39	43,416.05
	占比	2.90%	3.44%	4.10%	3.40%
多彩新媒	运营维护费	2,047.91	4,421.10	3,793.84	1,003.91
	收入	24,982.41	41,640.89	33,663.37	16,636.35
	占比	8.20%	10.20%	11.27%	6.03%

报告期各期内，无线传媒技术及信号服务费占收入比例低于多彩新媒运营维护费占收入比例。根据多彩新媒披露信息，其①2020年贵州移动存量用户割接，技术服务供应商协助多彩新媒完成割接并提供迁移后相应的运维支撑服务，多彩

新媒 2020 年、2021 年、2022 年 1-6 月分别增加运营维护费 2,480.39 万元、2,405.90 万元和 847.96 万元；②多彩新媒成立时间比较短，需要根据用户需求不断更新迭代等导致运营维护需求较多，从而发生的运营维护费金额较大。

（二）IPTV 增值业务毛利率差异

业务分类	公司名称	2022 年 1-6 月	2021 年度	2020 年度	2019 年度
IPTV 增值业务	无线传媒	40.95%	40.28%	39.89%	48.52%
	多彩新媒	68.07%	64.74%	71.98%	78.10%

报告期内，无线传媒及多彩新媒的 IPTV 增值业务毛利率情况如上表列示，根据无线传媒成本分摊情况及多彩新媒披露信息，两者差异原因如下：

1、多彩新媒与点播内容供应商的结算方式为基于基础用户数的分成结算模式，多彩新媒将采购的点播内容同时使用于基础业务及增值业务，并将点播内容成本按照其在基础业务及增值业务的收视时长占比进行了分摊；多彩新媒按照该种方式分摊的增值业务版权成本占比低于无线传媒增值业务版权成本占比。

2、多彩新媒在核算 IPTV 增值业务成本时仅包括版权内容费和运营维护费，未将播控运维相关的职工薪酬等成本进行分类摊销。

综合考虑以上两方面因素，多彩新媒按以下条件进行模拟测算：①收到电信运营商增值业务收入金额一定比例进行分成结算模式进行模拟测算，调增增值业务版权内容成本；②将职工薪酬等部分成本向 IPTV 增值业务分摊。模拟测算后，2019 年度至 2022 年 1-6 月多彩新媒的增值业务毛利率分别为 38.85%、38.57%、44.18%、40.95%，与无线传媒 IPTV 增值业务毛利率水平接近。

三、中介机构核查情况

（一）核查程序

申报会计师执行了以下核查程序：

1、取得发行人报告期内各期收入成本明细表，复核主要各类业务收入、成本构成情况，分析报告期内收入结构及成本结构对发行人毛利率的影响；

2、查阅多彩新媒招股说明书及其他公开披露文件，分析对比发行人与多彩

新媒的毛利率变动情况及差异原因;

3、对发行人财务负责人、业务部门人员进行访谈，了解发行人各项业务发展、行业及上下游市场的情况，以及各项业务收入、成本变动原因，结合访谈内容分析各项业务毛利率变动的原因和合理性。

(二) 核查意见

经核查，申报会计师认为：

1、发行人报告期内毛利率逐年下降主要系版权内容成本增加，发行人已采取多项措施降本增效提升盈利能力；报告期内毛利率下降不会对发行人的持续经营能力造成重大不利影响。

2、发行人与多彩新媒主营业务毛利率存在差异，主要系与上下游合作模式/结算模式存在差异、经营策略等多方面因素导致版权采购内容存在差异、增值业务成本核算方式存在差异等，毛利率差异具有合理性。

致同会计师事务所(特殊普通合伙)

二〇二二年十月九日

