证券代码：600358　　证券简称：国旅联合　　公告编号：2024-临 031

国旅文化投资集团股份有限公司关于回复上海证券交易所对公司 2023 年年度报告信息披露监管工作函的公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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法律责任。

国旅文化投资集团股份有限公司（以下简称“国旅联合”或“公司”）于近日收到上海证券交易所下发的《关于国旅文化投资集团股份有限公司 2023 年年度报告的信息披露监管工作函》（上证公函【2024】0298 号）（以下简称“监管工作函”）。公司及年审会计师中审华会计师事务所（特殊普通合伙）对监管工作函所提出的问题进行了认真核查和分析。现就监管工作函回复内容公告如下：

问题 1.关于新线中视业绩。年报及前期公告显示，北京新线中视文化传播有限公司（以下简称新线中视）系公司前期收购标的，未完成业绩承诺，业绩承诺方樟树市毅博投资管理中心（有限合伙）（以下简称毅博投资）尚有 4408.92 万元补偿义务未履行。2023 年 4 月，公司与毅博投资签订协议，若新线中视 2023 年净利润超过 1040 万元，毅博投资可获得超额奖励，其中 60%作为对公司业绩补偿款的偿还。新线中视为公司主要业务主体，本期实现收入占公司全年营业收入的 92.41%，近三年营业收入分别为 6.22 亿元、4.52 亿元、5.02 亿元，净利润分别为 785.08 万元、459.81 万元、2344.80 万元。公司应收账款期末余额 1.84 亿元，同比增长 28.09%，原因为年末收入增长。公司第四季度实现营业收入 1.53 亿元，较 2022 年同比上涨 33.81%。

请公司：（1）补充披露新线中视报告期内业务开展是否存在行业政策、业务模式、供应商、客户、信用政策等方面的重大变化，并结合定价模式、成本构成、毛利率等因素，定量分析新线中视本期净利润大幅增长的具体原因，说明近三年净利润与营业收入波动幅度不匹配的原因及合理性；（2）结合同行业可比公司情况，说明第四季度收入同比明显上涨的合理性，并结合应收账款上涨情况，说明相关账款的可收回性，收入确认是否符合《企业会计准则》的要求；（3）结合以前年度新线中视因应收款计提坏账增加等原因出现业绩下滑的情况，说明新线中视本期坏账准备计提是否充分，是否存在为了确认超额奖励抵偿前期业绩承诺补偿款而进行不当盈余管理的情况；（4）结合业绩考核协议仅签订 1 年、签订协议后净利润大幅增长等背景情况，说明新线中视相关业务开展是否对其核心团队存在重大依赖，本期实现的盈利水平是否具备可持续性，并充分提示相关风险；（5）核实并督促业绩承诺方尽快履行补偿义务，并制定切实可行的追偿计划和实施措施，切实保护公司和中小投资者利益。

【公司回复】

一、补充披露新线中视报告期内业务开展是否存在行业政策、业务模式、供应商、客户、信用政策等方面的重大变化，并结合定价模式、成本构成、毛利率等因素，定量分析新线中视本期净利润大幅增长的具体原因，说明近三年净利润与营业收入波动幅度不匹配的原因及合理性；

（一）补充披露新线中视近三年业务开展是否存在行业政策、业务模式、供应商、客户、信用政策等方面的重大变化

1、行业政策

新线中视主营业务为互联网广告业务，并聚焦于游戏行业。游戏行业的监管政策和游戏版号审批政策变化，直接影响游戏行业的经营向好，也间接影响作为游戏广告营销服务商新线中视的经营状况。据统计，国家新闻出版署 2023 年公布的国产网络游戏版号总数为 977 款，2022 年这一数字仅为 468 款，同比增长 108.76%，与之对应的是国内游戏业在 2023 年呈回暖态势。中国游戏产业年会发布的《2023 年中国游戏产业报告》显示，2023 年国内游戏市场实际销售收入 3,029.64 亿元，同比增长 13.95%，首次突破 3,000 亿元，用户规模达到历史新高的 6.68 亿人。2023 年国内游戏行业的发展，为相关产业服务商提供了增量业务支撑。

2、业务模式

新线中视的主营业务为互联网广告业务。具体为按照客户的具体投放要求或通过策划、设计、推广、制作等综合服务，将客户的产品以各种广告的形式通过互联网媒体进行投放。公司的主要客户是网易、腾讯等游戏行业的公司，投放的主要媒体为头条/抖音、快手、B 站等互联网媒体。公司的具体业务类型，分为广告效果营销业务（即按照客户要求选择媒体投放广告）和策略创意业务（即为客户提供策划、设计、推广、投放及制作等综合营销服务）。近三年，新线中视的业务模式未发生重大变化。

3、供应商情况

新线中视向供应商采购的产品和服务主要是媒体渠道资源。一方面，新线中视根据公司的经营计划，与媒体进行洽谈，取得一定期间内媒体资源的独家代理权；另一方面，新线中视根据广告主的具体需求，采购一定期间内的特定媒体资源位置。

近三年，公司合作的供应商（媒体）发生了较大变化，由头条/抖音、快手占比较大转为 B 站为主。上述媒体的转变，主要是由于新线中视是一家侧重内容创意的传播公司，B 站的内容属性和受众群体更适合新线中视的营销策略；同时，B 站商业化处于快速发展期，市场红利相对较高。新线中视凭借 B 站核心代理商的优势开展节点营销，持续加大与 B 站的合作，在 B 站游戏广告领域取得显著成果，被 B 站授予年度领航合作伙伴奖。

新线中视近三年前五大供应商采购情况如下：

金额单位：万元

供应商名称	对应媒体	采购内容	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
			采购金额	占比	采购金额	占比	采购金额	占比
幻电科技（上海）有限公司	B 站	媒体流量等	30,260.33	69.92%	20,314.64	51.70%	10,213.55	18.18%
超电（上海）信息科技有限公司	B 站花火	媒体流量等	5,897.19	13.63%	3,744.69	9.53%	4,165.58	7.42%
武汉巨量星图科技有限公司	抖音	媒体流量等	1,443.37	3.33%	2,957.23	7.53%	–	–
湖北巨量引擎科技有限公司	抖音	媒体流量等	1,734.44	4.01%	–	–	–	–
红顶天文化传媒（北京）有限责任公司	快手	媒体流量等	623.56	1.44%	1,966.14	5.00%	–	–
北京快手广告有限公司	快手	媒体流量等	–	–	–	–	9,991.77	17.79%
湖北今日头条科技有限公司	头条	媒体流量等	–	–	–	–	21,600.16	38.45%
上海钛镁网络科技有限公司	–	媒体流量等	–	–	2,505.19	6.38%	–	–
广州捷纽因信息科技有限公司	–	媒体流量等	–	–	–	–	2,267.35	4.04%
合计			39,958.89	92.32%	31,487.89	80.13%	48,238.41	85.87%

如上表，近三年新线中视 B 站采购占比大幅上升。2021 年新线中视采购的媒体主要包括 B 站、快手、头条，其中 B 站采购占比 25.60%，快手采购占比 17.79%，头条采购占比 38.45%，各媒体所占比重较为均衡。2022 年新线中视向 B 站的采购占比上升至 61.23%，2023 年向 B 站的采购占比达到 83.55%。

4、客户情况

新线中视通过深挖头部客户需求，持续依靠创意策略、跨界资源嫁接赋予投放广告产生内容黏性，通过优质内容营销获得客户与平台认可。近年来在持续服务网易后，新线中视又进一步拓展了腾讯及米哈游的合作份额。新线中视近三年前五大客户情况如下：

金额单位：万元

客户名称	游戏厂商	销售内容	2023 年度		2022 年度		2021 年度	
			销售金额	占比	销售金额	占比	销售金额	占比
网易（杭州）网络有限公司	网易	广告营销等	14,418.55	28.73%	22,244.29	49.21%	34,679.50	55.74%
广州博冠信息科技有限公司	网易	广告营销等	3,145.43	6.27%	2,974.33	6.58%	4,982.81	8.01%
腾讯科技（上海）有限公司	腾讯	广告营销等	5,614.56	11.19%	1,436.79	3.18%	–	–
腾讯科技（深圳）有限公司	腾讯	广告营销等	3,098.22	6.17%	1,268.29	2.81%	–	–
腾讯科技（成都）有限公司	腾讯	广告营销等	2,510.83	5.00%	1,434.30	3.17%	–	–
上海米哈游影铁科技有限公司	米哈游	广告营销等	5,289.66	10.54%	–	–	–	–
IGGSINGAPOREPTE.LTD.	IGG	广告营销等	–	–	–	–	1,723.94	2.77%
上海自意网络科技有限公司	–	广告营销等	–	–	1,275.42	2.82%	–	–
菲尔莱（北京）科技有限公司	–	广告营销等	–	–	–	–	3,215.40	5.17%
霍尔果斯小小橙软件开发有限责任公司	–	广告营销等	–	–	–	–	1,282.96	2.06%
合计			34,077.26	67.91%	30,633.42	67.77%	45,884.61	73.75%

如上表，近三年新线中视客户由网易、IGG 等客户，逐步转为腾讯、网易、米哈游等头部厂商。目前国内最大的三家头部游戏厂商腾讯、网易、米哈游均为新线中视客户。2021 年公司主要客户为网易，其收入占比为 63.75%。2022 年公司新增客户腾讯，其收入占比为 9.16%，网易仍为新线中视主要客户，收入占比为 55.79%。2023 年，新线中视进一步加大与腾讯的合作，收入占比为 22.36%，并新增与米哈游的合作，收入占比为 10.54%，网易收入占比降低为 35%。

5、信用政策

新线中视的信用政策主要涉及两方面，一方面是需要向媒体供应商提供预付款，另一方面是需要承担为客户垫款的账期。近三年，新线中视的信用政策未发生重大变化。

新线中视的具体业务类型，分为广告效果营销业务和策略创意业务。广告效果营销业务的媒体供应商为 B 站等媒体平台，新线中视对 B 站等媒体的预付款方式为平台充值，由业务部门根据每天广告投放安排提交日计划，结合平台账户余额后，经审批后向 B 站等媒体充值。策略创意业务的供应商主要为 B 站 UP 主等，根据游戏厂商需求 UP 主拍摄广告文案并投放，预付款比例为 30%-100%。

新线中视对于一般客户按照规模信用不同，分为 S、A、B、C 四个等级，给予 1-3 个月和预付款等账期的信用政策。对于腾讯、网易头部游戏厂商，新线中视再延长 1-2 月的账期。

综上所述，2023 年国内游戏行业的发展，为新线中视的业绩表现提供了业务支撑。近三年，新线中视的业务模式和信用政策未发生重大变化。新线中视的供应商（媒体）变动较大，由头条/抖音、快手转为 B 站。新线中视的客户结构发生较大变化，由较为单一的网易，逐步优化到国内最大的三家头部游戏厂商腾讯、网易及米哈游。

（二）结合定价模式、成本构成、毛利率等因素，定量分析新线中视本期净利润大幅增长的具体原因，说明近三年净利润与营业收入波动幅度不匹配的原因及合理性

1、营业收入、净利润波动情况

新线中视近三年营业收入、成本、净利润等主要指标变动情况如下：

金额单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	50,180.67	45,203.95	62,214.01
营业成本	45,500.22	41,589.55	56,176.73
毛利率	9.33%	8.00%	9.70%
信用减值损失	-356.72	-1,461.37	-1,160.38
归属母公司净利润	2,344.80（见注 1）	459.81	785.08
剔除信用减值损失影响后，归属母公司净利润	2,701.52	1,921.18	1,945.46

注 1：2023 年 4 月，公司与毅炜投资签订的《业绩考核实施协议》约定，“乙方（即新线中视）考核年度实现本协议约定的净利润，在考核年度结束后，由甲方（即公司）聘请符合《证券法》规定的会计师事务所（以下简称“会计师事务所”），对考核期年度的净利润情况进行专项审核，并出具《专项审核报告》。为保障双方利益，甲方聘请的会计师事务所应是当年（指考核年度）为上市公司提供年报审计服务的会计师事务所。”2024 年 3 月 28 日，公司年报审计师中审华会计师事务所（特殊普通合伙）出具《关于北京新线中视文化传播有限公司 2023 年度考核净利润完成情况的专项审核报告》（CAC 证专字[2024]0118 号），经审核，新线中视 2023 年度合并报表口径下归属于母公司所有者的净利润（本考核口径）为 2,344.80 万元，业绩考核奖励应为 1,180.84 万元。新线中视 2023 年度财务报表的净利润为 1,163.96 万元（即考核口径净利润 2,344.80 万元，减计入管理费用中的考核奖励 1,180.84 万元）。

如上表，新线中视近三年营业收入分别为 62,214.01 万元、45,203.95 万元、50,180.67 万元，归母净利润分别为 785.08 万元、459.81 万元、2,344.80 万元。营业收入波动，主要是由于 2022 年度公司减少了快手、头条等媒体业务，使得客户收入有所下降，2023 年腾讯、网易、米哈游均有重量级新品上市，使得新线中视收入有所增加。净利润大幅波动的主要原因为信用减值损失的影响，剔除该影响因素后，新线中视三年净利润分别为 1,945.46 万元、1,921.18 万元、2,701.52 万元。剔除信用减值损失的影响后，新线中视净利润变动主要是由于毛利额的波动影响所致。

2、毛利额波动情况

新线中视采取的定价模式是市场导向定价法，根据消费者对产品价值的认知和需求的强度，即通过客户的投放预算、预算的投放效果来决定价格。

新线中视营业成本主要包括媒体成本、业务人员薪酬及其他费用，其中媒体成本是影响毛利额的主要因素。剔除业务人员薪酬及其他费用影响后，新线中视营业收入及相关媒体成本对应的毛利额、毛利率变动情况如下：

金额单位：万元

项目	2023 年度	2022 年度	2021 年度
营业收入	50,180.67	45,203.95	62,214.01
媒体成本	43,281.58	39,294.89	56,176.73
毛利额（仅考虑媒体成本）	6,899.09	5,909.06	6,037.28
毛利率（仅考虑媒体成本）	13.75%	13.07%	9.70%
剔除信用减值损失影响后，归属母公司净利润	2,701.52	1,921.18	1,945.46

如上表，剔除信用减值损失影响后，新线中视净利润波动，主要是由于毛利额变动所致。2021-2022 年度，毛利额变动不大，净利润也变动不大。2023 年毛利额较 2021 年度、2022 年度平均值增加 925.92 万元，净利润也较 2021 年度、2022 年度平均值增加 768.20 万元。

近三年，新线中视来自于 B 站媒体平台的收入占比分别为 21.17%、58.80%、81.11%，呈现快速增长的趋势。近三年新线中视来自于 B 站的毛利率虽然有所下降，但与其他媒体平台相比为中高水平。B 站带来的毛利额也随之逐年上升，成为公司的主要利润来源。

快手媒体平台近三年的收入占比分别为 14.65%、1.17%、0%，快手 2021 年收入占比高达 20.17%，毛利率较低，故公司 2022 年在此媒体平台的收入占比降至 1.17%，2023 年基本停止与该媒体的业务。

头条/抖音媒体平台近三年的收入占比分别为 36.73%、14.19%、7.01%，头条/抖音 2021 年收入占比高达 50.56%，毛利率较低，2022 年至 2023 年新线中视逐年降低了此媒体平台的业务占比。

综上，新线中视近三年毛利额波动，主要是由于合作的媒体发生变化所致。由快手、头条/抖音平台转为 B 站为主，且 B 站收入占比快速地增长，带来毛利额的增加。

3、近三年净利润与营业收入波动幅度不匹配的原因及合理性

近三年净利润与营业收入波动幅度不匹配主要由于两方面原因导致：

（1）2021 至 2023 年，新线中视分别确认预计信用损失 1,160.38 万元、1,461.37 万元、356.72 万元。预计信用损失金额的变动，导致净利润出现波动。

（2）2021 至 2023 年，新线中视营业收入分别为 62,214.01 万元、45,203.95 万元、50,180.67 万元。仅考虑媒体成本的影响，毛利额分别为 6,037.28 万元、5,909.06 万元、6,899.09 万元。毛利额的波动主要是由于新线中视持续加大与 B 站的合作，B 站收入占比的快速增长，带来毛利额的增加，净利润也随之增长。

综上，新线中视近三年净利润与营业收入波动具有合理性。

二、结合同行业可比公司情况，说明第四季度收入同比明显上涨的合理性，并结合应收账款上涨情况，说明相关账款的可收回性，收入确认是否符合《企业会计准则》的要求；

（一）结合同行业可比公司情况，说明第四季度收入同比明显上涨的合理性

2023 年四季度，客户新产品集中上市，其中不乏营销预算充足的大作。新线中视积极参与了此轮营销，因而给新线中视四季度带来较大的收入增长。

新线中视同行业可比公司 2022 年、2023 年第四季度收入变动情况如下：

金额单位：万元

证券代码	证券简称	2022 年四季度营业收入	2023 年四季度营业收入	营业收入增长额	营业收入增长率
–	新线中视	10,152.28	13,972.44	3,820.16	37.63%
002400.SZ	省广集团	533,722.95	620,884.97	87,162.02	16.33%
300058.SZ	蓝色光标	1,011,037.97	1,630,441.29	619,403.32	61.26%

如上表，省广集团、蓝色光标 2023 年第四季度营业收入较上年同期增长率分别为 16.33%、61.26%，新线中视营业收入增长率为 37.63%，处于省广集团、蓝色光标的中间。新线中视 2023 年四季度的营业收入增长率与同行业增长趋势一致，处于合理范围内。

（二）结合应收账款上涨情况，说明相关账款的可收回性

公司应收账款账面价值变动情况如下：

金额单位：万元

项目	2023 年末余额	2022 年末余额	变动金额	变动比率
应收账款账面价值	18,355.26	14,329.79	4,025.47	28.09%

公司 2023 年末应收账款账面价值较上年末增加 4,025.47 万元，变动比率为 28.09%。

公司 2023 年末应收账款前五名客户较上年变动情况如下：

金额单位：万元

客户名称	2023 年末余额	2022 年末余额	变动金额
腾讯科技（上海）有限公司	5,957.34	173.00	5,784.34
腾讯科技（成都）有限公司	1,794.75	806.45	988.30
腾讯科技（深圳）有限公司	1,705.88	621.66	1,084.22
腾讯小计	9,457.97	1,601.11	7,856.86
网易（杭州）网络有限公司	4,085.91	7,874.85	-3,788.94
广州博冠信息科技有限公司	136.32	565.04	-428.72
上海蛙扑网络技术有限公司	739.71	118.05	621.66
合计	14,419.91	10,159.05	4,260.86

如上表，应收账款主要客户余额较上年增加 4,260.86 万元。一方面是腾讯多款游戏新品上市，新线中视参与了其营销推广，导致腾讯应收账款增加 7,856.86 万元；另一方面，网易的应收账款较上年末减少 3,788.94 万元。综合影响，使得公司应收账款总额较上年增加 4,260.86 万元。新线中视给予腾讯的账期为 4-5 个月，期后已按账期回款 6,172.41 万元，回款金额占期末应收账款余额的 65.26%。

上述业务在开展过程中业务模式没有发生变化，相关合同、执行流程、考核验收等均正常执行，应收款属于正常业务应收款，根据历史数据和行业数据来看，针对腾讯的正常业务应收款坏账风险性较小。

（三）收入确认是否符合《企业会计准则》的要求

根据《企业会计准则第 14 号——收入》（财会[2017]22 号）的有关规定，企业应当在履行了合同中的履约义务，即在客户取得相关商品或服务的控制权时确认收入。对于在某一时段内履行的履约义务，企业应当在该段时间内按照履约进度确认收入，但是，履约进度不能合理确定的除外。对于在某一时点履行的履约义务，企业应当在客户取得相关商品或服务的控制权时点确认收入。

新线中视承接业务后，按照客户要求选择媒体投放广告，经与客户确认投放计划，在广告见诸媒体后根据广告实际投放量确认，或按照合同约定，相关服务已提供完毕，经与客户确认相关劳务成果时确认收入实现。根据新线中视的收入确认政策，广告效果营销类业务一般属于某一时点履行的履约义务，在交付并经客户确认后，确认收入。策略创意类业务的履约义务一般属于在某一时段内履行的业务，按照产出法或投入法确定履约进度，并经客户确认后，按照履约进度确认收入。

近三年，新线中视效果营销类业务和策略创意类业务收入分类明细情况如下：

金额单位：万元

类别	2023 年		2022 年		2021 年	
	收入金额	占比	收入金额	占比	收入金额	占比
效果营销类业务	30,536.87	60.85%	21,203.84	46.91%	42,720.20	68.67%
策略创意类业务	19,643.81	39.15%	24,000.11	53.09%	19,493.81	31.33%
合计	50,180.67	100.00%	45,203.95	100.00%	62,214.01	100.00%

新线中视主要客户腾讯、网易既有效果营销类业务，也有策略创意类业务。如上表，2023 年新线中视效果营销类业务占比上升为 60.85%，占比较上年有所增加，主要是由于 2023 年腾讯、网易的效果营销类业务占比有所增长，同时当年新增客户米哈游均为效果营销类业务，综合影响使得新线中视 2023 年效果营销类业务占比有所增加。

新线中视的策略创意类业务主要流程包括创意提案、客户下单、媒介及内容执行、上线发布等环节，从客户下单到上线发布的执行周期一般为 1 个月左右。2023 年四季度新线中视承接了腾讯某款主打游戏首发的媒体推广业务（新线中视四季度收入增长的主要原因），此项业务在 12 月共确认收入 4,262.20 万元，其中效果营销类业务收入 1,066.64 万元、策略创意类业务收入 3,195.56 万元。新线中视 2023 年 12 月策略创意类业务收入为 3,690.08 万元，此款游戏广告收入占其 86.60%。新线中视根据客户要求，在 2023 年末前完成了此款游戏策略创意类业务广告的上线发布，按照产出法确定履约进度为全部完成，按照该履约进度确认相关收入。

综上，新线中视收入确认政策的相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

三、结合以前年度新线中视因应收款计提坏账增加等原因出现业绩下滑的情况，说明新线中视本期坏账准备计提是否充分，是否存在为了确认超额奖励抵偿前期业绩承诺补偿款而进行不当盈余管理的情况；

（一）新线中视坏账准备波动的原因

以前年度新线中视因应收款坏账增加等原因，出现业绩下滑。新线中视坏账准备波动主要是由于单项计提坏账准备增加。

近三年单项计提坏账准备情况如下：

金额单位：万元

单位名称	会计科目	2023 年计提坏账	2022 年计提坏账	2021 年计提坏账	坏账计提原因
北京二元互娱科技有限公司	应收账款	333.17	–	–	2023 年起诉后，双方达成和解协议分期还款。该公司未按和解协议还款。申请强制执行后，未查到其他财产线索，全额计提坏账准备。
武汉清风得意网络科技有限公司	应收账款	–	943.33	328.13	2021 年根据双方和解协议，按照未来现金流进行折现计提坏账。2022 年，该公司破产清算，全额计提坏账准备。
武汉点指游网络科技有限公司	应收账款	–	206.76	–	该公司应收账款原值 370.50 万元，由于还款进度缓慢，2022 年根据未来现金流折现的方法计提坏账准备 206.76 万元，账面净值 163.74 万元。2023 年已向法院起诉，要求该公司加快还款速度，测算未来现金流量，无需进一步计提坏账准备。
北京九天互动软件有限公司	应收账款	–	22.83	–	提起诉讼，无其他财产线索，全额计提坏账准备。
速波赛尔信息技术（上海）有限公司	应收账款	–	20.43	–	新线中视未谈妥该项目版权，导致项目未完整执行，客户拒绝付款，收回可能性较小，全额计提坏账准备。
上海融之科信息技术有限公司	应收账款	–	–	13.00	长账龄，预计无法收回，全额计提坏账准备。
上海蜜丽尔网络科技有限公司	应收账款	–	–	242.92	2021 年回还 22.08 万元后，剩余欠款经多次催缴一直未履行还款义务，收回可能性较小，全额计提坏账，详见注 1。
上海欢兽实业有限公司	应收账款	–	–	78.88	注 1
海南星云互动娱乐有限公司	应收账款	–	–	56.96	注 1
上海跳跃互动娱乐发展有限公司	应收账款	–	–	56.00	注 1
上海集势文化传播有限公司	应收账款	–	–	43.20	注 1
野兽生活（北京）食品科技有限公司	应收账款	–	–	29.91	注 1
杭州火烧云科技有限公司	应收账款	–	–	22.73	注 1
北京金堤科技有限公司	应收账款	–	–	20.53	注 1
上海凌屿文化传媒有限公司	应收账款	–	–	16.00	注 1
广州会玩互娱网络科技有限公司	应收账款	–	–	15.00	注 1
上海醉游网络科技有限公司	应收账款	–	–	13.94	注 1
上海繁舜信息技术有限公司	应收账款	–	–	12.25	注 1
腾讯音乐娱乐（深圳）有限公司	应收账款	–	–	12.00	注 1
上海阔搜信息技术有限公司	应收账款	–	–	11.90	注 1
其他	应收账款	–	–	84.19	其他小额应收款已无法联系，全额计提坏账准备。
北京冠游时空数码技术有限公司	其他应收款	–	120.00	–	新线中视未完成合同约定框架金额，120 万保证金被该公司依据合同约定不予退还，收回可能性较小，全额计提坏账准备。
北京汇恩百通网络科技有限公司	其他应收款	–	460.38	–	该公司 2021 年向新线中视归还 100 万元后，余款多次催收仍未支付，收回可能性较小，全额计提坏账准备。
幻电科技（上海）有限公司	其他应收款	–	50.00	–	2019 年 12 月，上海翅韵向该公司支付 2020 年效果广告独家代理保证金 50 万元。2020 年上海翅韵业务逐步停止，未能就保证金退还达成一致，收回可能性较小，全额计提坏账准备。
其他	其他应收款	–	66.64	–	其他小额应收款已无法联系，全额计提坏账准备。
合计		333.17	1,890.37	1,057.54	

注 1：2021 年，新线中视聘请北京市京师（南昌）律师事务所对上海蜜丽尔网络科技有限公司、上海欢兽实业有限公司等公司应收款项进行核查，走访客户经营地，经公开渠道查询客户经营情况、是否存在诉讼或被执行情况等。北京市京师（南昌）律师事务所对上述公司的应收款项出具法律意见书，认为款项的可收回性较小，新线中视参考法律意见书的建议全额计提坏账。

（二）说明新线中视本期坏账准备计提是否充分，是否存在为了确认超额奖励抵偿前期业绩承诺补偿款而进行不当盈余管理的情况

2023 年来，新线中视除单项认定计提坏账准备的款项外，主要为按账龄分析法计提的应收款项，以下分别说明按账龄分析法计提坏账的应收账款和其他应收款坏账计提的充分性。

1、应收账款账龄分析法坏账准备计提的充分性

按账龄分析法计提坏账准备的应收账款期末余额明细如下：

金额单位：万元

账 龄	2023 年末余额			
	账面余额		坏账准备	计提比例(%)
1 年以内（含 1 年）	18,014.23		180.14	1.00
1 至 2 年	4.60		0.46	10.00
2 至 3 年	0.00		0.00	20.00
3 至 4 年	2.00		0.60	30.00
4 至 5 年	0.00		0.00	50.00
5 年以上	–		–	–
合 计	18,020.83		181.20	–

如上表，新线中视账龄分析法计提坏账准备的应收账款主要为 1 年以内的应收款，大额应收账款明细如下：

金额单位：万元

单位名称	年末余额	占账龄分析法应收账款年末余额合计数的比例	账龄
腾讯科技（上海）有限公司	5,957.34	33.06%	1 年以内
网易（杭州）网络有限公司	4,085.91	22.67%	1 年以内
腾讯科技（成都）有限公司	1,794.75	9.96%	1 年以内
腾讯科技（深圳）有限公司	1,705.88	9.47%	1 年以内
上海蛙扑网络技术有限公司	739.71	4.10%	1 年以内
上海米哈游影铁科技有限公司	339.27	1.88%	1 年以内
武汉市腾讯信息技术有限公司	301.47	1.67%	1 年以内
北京迪光数字科技有限公司	282.63	1.57%	1 年以内
海南腾讯网络信息技术有限公司	271.52	1.51%	1 年以内
上海游族信息技术有限公司	217.22	1.21%	1 年以内
心动网络股份有限公司	205.02	1.14%	1 年以内
深圳艾希可洛科技有限公司	177.84	0.99%	1 年以内
腾讯数码（深圳）有限公司	160.50	0.89%	1 年以内
广州博冠信息科技有限公司	136.20	0.76%	1 年以内
北京字跳网络技术有限公司	109.80	0.61%	1 年以内
杭州看潮信息咨询有限公司	105.50	0.59%	1 年以内
芜湖叠纸网络科技有限公司	104.38	0.58%	1 年以内
合 计	16,694.94	92.64%	

账龄分析法计提坏账的应收账款主要是应收腾讯、网易、米哈游等头部游戏厂商的款项。截至目前，均按约定的账期回款。

新线中视给予上述头部游戏厂商的账期，以及期后回款情况如下：

金额单位：万元

单位名称	年末余额	账期	期后回款金额	回款比例
腾讯科技（上海）有限公司	5,957.34	4-5 个月	3,841.28	64.48%
腾讯科技（成都）有限公司	1,794.75	4-5 个月	1,291.86	71.98%
腾讯科技（深圳）有限公司	1,705.88	4-5 个月	1,039.27	60.92%
网易（杭州）网络有限公司	4,085.91	4-5 个月	4,085.91	100.00%
上海蛙扑网络技术有限公司	739.71	2 个月	739.71	100.00%
上海米哈游影铁科技有限公司	339.27	2 个月	339.27	100.00%
合计	14,622.86		11,337.30	77.53%

2、其他应收款账龄分析法坏账准备计提的充分性

按账龄分析法计提坏账准备的其他应收款期末余额明细如下：

金额单位：万元

账 龄	2023 年末余额		
	账面余额		坏账准备
	金额	比例(%)	
1 年以内（含 1 年）	59.24	2.78	0.59
1 至 2 年	80.50	3.78	8.05
2 至 3 年	20.38	0.96	4.08
3 至 4 年	1.40	0.07	0.42
4 至 5 年	1,953.16	91.71	976.58
5 年以上	15.03	0.70	15.03
合 计	2,129.71	100.00	1,004.75

如上表，新线中视账龄分析法计提坏账准备的其他应收款主要为应收上海翅韵的款项，可收回性详见本回复函问题 2 之三回复。

综上，以前年度新线中视因应收款项计提坏账准备增加主要是由于新线中视以前年度合作的中小游戏厂商无法收回的风险较高，单项计提坏账准备金额较大，导致出现业绩下滑的情况。新线中视本期应收账款客户为腾讯、网易、米哈游等头部游戏厂商，无法收回的风险较低，坏账准备计提充分，不存在为了确认超额奖励抵偿前期业绩承诺补偿款而进行不当盈余管理的情况。

四、结合业绩考核协议仅签订 1 年、签订协议后净利润大幅增长等背景情况，说明新线中视相关业务开展是否对其核心团队存在重大依赖，本期实现的盈利水平是否具备可持续性，并充分提示相关风险；

新线中视作为一家轻资产运营公司，专业从事游戏领域的互联网广告营销业务。新线中视的上游哔哩哔哩等媒体平台掌握核心流量资源，下游腾讯、网易等头部游戏客户具有充分的议价能力，故新线中视在产业链中处于相对弱势方。新线中视的核心竞争力在于内容创意及整合营销优势，即通过产出具有传播价值的创意内容，制定“内容+投流+效果转化”的整合营销解决方案来客户创造价值。综上，新线中视在业务开展过程中依赖核心团队的专业服务能力和整合传播能力。针对该风险，公司在已披露的 2019 至 2023 年年度报告中有关“可能面对的风险”章节提示公司存在“核心管理人员流失风险”，即“子公司新线中视的业务拓展和重要客户维护，较大程度依赖于核心管理人员。如果出现相关核心管理人员流失，将对公司业务产生一定影响。针对这一风险，公司将一方面改造提升业务模式，增强客户对公司业务、产品的粘性；另一方面，公司将进一步完善考核机制，提升核心管理人员绩效考核的业绩弹性”。

相较于 2023 年，新线中视所处的市场经营环境在 2024 年存在不确定性，主要体现在以下几方面：

1.行业政策风险。随着游戏行业监管政策调整以及游戏企业降本增效改革进入深水区，营销费用趋紧，市场规模存在下降的风险。

2.销售政策风险。核心供应商进一步压缩代理商返点政策，主要客户要求新线中视的让利幅度逐年增长，新线中视的利润有下行风险。

3.经营风险。新线中视虽然是腾讯、网易等头部游戏厂商的供应商，但在客户的新产品上市和老产品营销节点上，仍需要通过供应商比稿或者实现相关考核获取订单。2024 年客户新品是否上市、是否存在大规模营销推广存在不确定性，新线中视是否能竞得产品的订单也存在较大不确定性。同时面对行业竞争对手冲击，新线中视的市场份额和核心客户也存在流失风险。

综上，公司提示以下风险：新线中视能否保持本期的盈利水平存在一定的不确定性，且存在利润下滑的风险。为应对相关风险，新线中视将调整优化业务结构，加大中腰部客户开发力度。同时，利用公司文旅行业优势资源，积极开展文旅客户的广告营销业务，进一步探索跨界营销的业务增长路径。

五、核实并督促业绩承诺方尽快履行补偿义务，并制定切实可行的追偿计划和实施措施，切实保护公司和中小投资者利益。

根据新线中视 2021 年和 2022 年业绩未完成承诺情况，业绩承诺人累计需补偿公司金额为 4,408.92 万元（本金）。

为了维护公司自身利益和全体股东合法权益，公司于 2023 年 4 月就业绩承诺人未履行的 2021 年业绩补偿款 1,063.93 万元债权提起诉讼，经法院判决，公司胜诉，并已司法冻结业绩承诺人毅炜投资持有的新线中视的 13.2525%股权及卢郁婷持有的新线中视的 0.817%股权。根据公司聘请的银信资产评估有限公司出具《国旅文化投资集团股份有限公司因了解价值事宜涉及的北京新线中视文化传播有限公司股东全部权益价值资产评估报告》（银信评报字（2024）第 H00010 号），经测算，前述已司法冻结的股权价值预计可以覆盖 2021 年度业绩补偿款。

为了稳定激励新线中视核心团队，保障新线中视的持续盈利能力，推动解决业绩补偿款问题，经公司股东大会批准，2023 年