

**天风证券股份有限公司**  
**关于对北京流金岁月传媒科技股份有限公司**  
**的半年报问询函的回复**

北京证券交易所上市公司管理部：

2023年9月28日，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”）收到贵部出具的《关于对北京流金岁月传媒科技股份有限公司的半年报问询函》，天风证券股份有限公司（以下简称“天风证券”、“保荐机构”）作为公司向不特定合格投资者公开发行股票并上市的保荐机构，就反馈所提问题逐项进行了回复说明。现回复如下：

**1、关于经营业绩**

报告期内，你公司营业收入 2.62 亿元，同比下降 15.83%；营业成本 2.04 亿元，同比下降 17.57%；归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 114.07 万元，同比下降 92.11%；毛利率 22.16%，同比增长 1.64 个百分点。

按产品看，电视频道综合运营服务实现营业收入 1.83 亿元，同比下降 6.74%，其中版权运营和电视节目营销服务营业收入下降明显，分别同比下降 47.34%、78.22%。视频购物及商品销售实现营业收入 6,280.04 万元，同比下降 40.60%。微波器件营业收入 1,051.79 万元，同比增长 188.41%。

请你公司：

（1）结合产品类型、结算进度、收入确认时点、成本归集等因素，说明报告期内营业收入、净利润水平继续降低的原因及合理性；

（2）结合下游需求、成本归集等因素，逐项说明各产品、尤其是说明版权运营、电视节目营销服务、视频购物及商品销售和微波器件的收入成本、毛利率大幅变动原因及合理性。

**【回复】**

一、结合产品类型、结算进度、收入确认时点、成本归集等因素，说明报告期内营业收入、净利润水平继续降低的原因及合理性

## 1、营业收入下降的原因

2023 年上半年公司实现营业收入 26,231.46 万元，较上年同期下降 4,934.22 万元，收入按业务类型划分情况如下：

单位：万元

业务类型	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动额	变动率
电视频道综合运营服务	18,328.49	19,653.76	-1,325.27	-6.74%
其中：电视频道覆盖服务业务	16,680.97	15,560.30	1,120.67	7.20%
版权运营	1,289.22	2,448.37	-1,159.15	-47.34%
电视节目营销服务	358.30	1,645.09	-1,286.79	-78.22%
摄传编播解决方案产品	354.76	248.61	106.15	42.70%
视频购物及商品销售业务	6,280.04	10,573.00	-4,292.96	-40.60%
微波器件	1,051.79	364.69	687.10	188.41%
其他业务	216.38	325.62	-109.24	-33.55%
合计	26,231.46	31,165.68	-4,934.22	-15.83%

由上表可知，2023 年上半年公司营业收入下降较多主要是由于视频购物及商品销售业务、版权运营、电视节目营销服务三项业务收入分别下降 4,292.96 万元、1,159.15 万元、1,286.79 万元所致。

### (1) 视频购物及商品销售业务

视频购物及商品销售业务主要包含苹果 3C 产品、国乐酒及智能健康手表销售业务。其收入确认方式为：①送货上门的商品，以公司货物发出并经客户验收后确认收入；②上门自提的商品，以客户或其委托的第三方货运提取货物时确认收入。成本为商品采购成本，按照销售数量及加权平均成本结转销售产品成本。

视频购物及商品销售业务本期收入较上年同期下降 4,292.96 万元，主要是由于上年同期通过参加拼多多“百亿补贴”活动，苹果 3C 产品线上渠道实现营业收入 5,751.83 万元，而 2023 年上半年因公司经营策略调整未参加拼多多“百亿补贴”活动导致苹果 3C 产品未产生线上渠道收入，使得本期视频购物及商品销售业务收入下降较多。

### (2) 版权运营

版权运营业务包含电视剧发行业务及金麦客音乐版权业务。版权运营业务本期收入 1,289.22 万元较上年同期下降 1,159.15 万元，主要是由于版权运营中电视剧发行业务收入较上年同期下降 1,190.95 万元。

电视剧发行业务是公司基于在广电行业的多年服务经验和积累的数据信息，以买断发行或代理发行的方式，将优秀的电视剧推荐给合适的电视频道发行播出，同时满足内容制作方的播出需求和电视频道对优秀电视剧的需求。电视剧发行业务主要包括电视剧代理式发行、电视剧买断式发行。电视剧代理发行收入确认为：公司作为代理方将电视剧播映带和其他载体转移给购货方，且电视剧播映完毕后，按代理发行协议约定，将发行收入的一定比例按照净额法确认收入；电视剧买断发行模式收入确认为：在向电视剧版权方购入电视剧发行权后公司取得电视剧合法发行权和许可播放权，在公司将电视剧播映带和其他载体转移给购货方，且电视剧播映完毕后，相关经济利益很可能流入公司时确认收入，成本为电视剧版权采购成本及推广成本，并按项目归集、结转。

公司 2023 年上半年发行了《国土无双黄飞鸿》、《紧急公关》、《输赢》等 16 轮次作品，其中发行单价超过 100 万元共有 3 部合计实现收入 778.39 万元。上年同期发行了《你是我的城池营垒》、《不惑之旅》、《猎狐》等 18 轮次作品，其中发行单价超过 100 万元的有 6 部合计实现收入 1,803.25 万元。公司对电视剧播映权采用“成本+利润”的方式定价，即以采购电视剧播映权价格的基础上加上合理毛利作为定价基础。公司主要将电视剧播映权出售给电视台客户，由于各个电视台所在区域的文化、经济、观众群体等存在差异，同时电视剧受题材、制作水平、演员阵容、播映轮次等因素的影响其播映权采购成本也会不同。因此，不同电视剧在不同电视台、不同时期的采购价格及销售价格存在差异，2023 年上半年受电视台客户预算收紧的影响，较上年同期相比发行电视剧采购及销售单价均有所下降。因此，本期电视剧发行业务收入下降主要是发行作品减少及发行单价下降所致。

### **(3) 电视节目营销**

电视节目营销业务是公司面向省级卫视频道、电视剧及电视节目制作发行公司等客户，在电视剧开播或节目上线前和播出期间，开展营销活动以提高节目的收视人群和播出效果。电视节目营销收入确认方式为在相关推广工作完成并经客户验收后确认收入，并按项目归集、结转 IPTV/OTT 渠道推广成本。

公司 2022 年上半年为东方卫视的《极限挑战》《超越》《盛装》等节目、广东卫视《国乐大典》在 IPTV/OTT 等渠道提供营销推广服务，2023 年上半年为东

方卫视提供《破晓东方》《今晚开放麦》《这就是中国 2023》等节目提供营销推广服务。电视节目营销本期收入较上年同期下降 1,286.79 万元，主要是由于 2023 年上半年东方卫视减少了营销推广的节目数量和支出预算，上半年东方卫视在 IPTV/OTT 渠道营销推广的节目数量由上年同期的 17 个减少至本期的 6 个，以及广东卫视 2023 年因《国乐大典》停播的影响下，使得电视节目营销收入下降。

## 2、净利润下降的原因

2023 年上半年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益后的净利润 114.07 万元，同比下降 92.11%，主要是由于主营业务毛利额、期间费用、信用减值损失及非经常性损益变化较大所致。

### (1) 毛利额

2023 年 1-6 月主营业务毛利额较 2022 年 1-6 月下降 583.16 万元，各业务类型毛利额列示如下：

单位：万元

业务类型	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动额
电视频道综合运营服务	4,997.60	5,493.37	-495.77
其中：电视频道覆盖服务业务	4,299.77	3,749.67	550.10
版权运营	621.98	1,391.06	-769.08
电视节目营销服务	75.84	352.64	-276.80
摄传编播解决方案产品	234.84	125.36	109.48
视频购物及商品销售业务	285.44	537.61	-252.17
微波器件	209.00	29.55	179.45
其他业务	84.78	208.93	-124.15
<b>合计</b>	<b>5,811.66</b>	<b>6,394.82</b>	<b>-583.16</b>

本期主营业务毛利额下降 583.16 万元，主要是由于版权运营、电视节目营销服务、视频购物及商品销售业务及其他业务四项业务毛利随收入下降而减少。

①版权运营：本期受发行电视剧的客户购买意向、电视剧题材等因素影响，本期发行的电视剧发行数量、销售单价及采购单价均低于上年同期，因此收入及毛利下降。

②电视节目营销服务：本期毛利下降主要是由于东方卫视客户减少了电视节目营销推广的数量、广东卫视因国乐大典停播终止营销推广，使得本期收入下降了 78.22%，毛利也随之下降。

②视频购物及商品销售业务：毛利下降主要是由于本期苹果 3C 产品线上收入下降了 5,751.83 万元，使得视频购物及商品销售业务整体收入及毛利有所下降。

④其他业务：毛利下降主要是由于其他业务中的技术服务毛利下降了 129.37 万元。

## （2）期间费用

2023 年上半年公司销售费用、管理费用、研发费用三项期间费用合计 5,958.55 万元，较上年同期增加 709.99 万元，其中广告设计宣传费下降较多，职工薪酬、交通差旅招待费、物业水电折旧摊销费增加较多。

2023 年上半年公司持续开拓创新、业务转型升级，加大了人才招聘力度，本期及上年同期员工人数如下：

项目	2022 年 1-6 月		2023 年 1-6 月	
	期初	期末	期初	期末
员工人数	123	172	191	202

公司员工人数持续增加，由 2022 年年初的 123 人增加至 2023 年 6 月末的 202 人，员工人数本期与上期相比平均增加 49 人次，职工薪酬增加了 1,088.80 万元；因员工人数增加，公司陆续在北京、上海、成都、济南等地租赁增加了办公场地、购置办公设备，报告期租赁房屋的使用权资产折旧、装修摊销、物业水电费及固定资产折旧等增加了 237.19 万元；同时 2022 年上半年受全球公共卫生事件影响各项业务活动受限，本期生产生活恢复正常后交通差旅及招待费增加了 650.84 万元。

## （3）信用减值损失

2023 年上半年公司信用减值损失较上年同期减少 366.59 万元，主要是由于版权运营中的电视剧发行业务本期收到了大额长账龄应收账款回款，以前年度计提的信用减值损失在本期转回。

## （4）非经常性损益

2023 年上半年公司税后非经常性损益净额较上年同期增加 511.06 万元，主要是由于本期收到上市补贴 600 万元。

综上，报告期内公司营业收入、净利润降低具有合理性。

二、结合下游需求、成本归集等因素，逐项说明各产品、尤其是说明版权运营、电视节目营销服务、视频购物及商品销售和微波器件的收入成本、毛利率大幅变动原因及合理性

2023年1-6月及2022年1-6月各产品类型收入及毛利率情况如下：

单位：万元

业务类型	收入			毛利率		
	2023年 1-6月	2022年 1-6月	变动率	2023年 1-6月	2022年 1-6月	变动率
电视频道综合运营服务	18,328.49	19,653.76	-6.74%	27.27%	27.95%	-0.68%
其中：电视频道覆盖服务业务	16,680.97	15,560.30	7.20%	25.78%	24.10%	1.68%
版权运营	1,289.22	2,448.37	-47.34%	48.25%	56.82%	-8.57%
电视节目营销	358.30	1,645.09	-78.22%	21.17%	21.44%	-0.27%
摄传编播解决方案产品	354.76	248.61	42.70%	66.20%	50.42%	15.77%
视频购物及商品销售	6,280.04	10,573.00	-40.60%	4.55%	5.08%	-0.54%
微波器件	1,051.79	364.69	188.41%	19.87%	8.10%	11.77%
其他业务	216.38	325.62	-33.55%	39.18%	64.16%	-24.98%
<b>合计</b>	<b>26,231.46</b>	<b>31,165.68</b>	<b>-15.83%</b>	<b>22.16%</b>	<b>20.52%</b>	<b>1.64%</b>

### 1、电视频道覆盖服务业务

2023年上半年公司电视频道覆盖业务营业收入16,680.97万元，较上年同期增长7.20%，主要是由于本期新增湖南卫视在山东省/河南省有线电视网络、北京卫视在山东省/河南省/甘肃省/温州市有线电视网络渠道落地覆盖等项目，收入及成本均有所增加。

2023年上半年公司电视频道覆盖业务毛利率25.78%较上年同期增加1.68%，主要是由于公司不断优化落地覆盖区域、控制覆盖业务成本，毛利率略有增加。

### 2、版权运营

公司版权运营业务包含电视剧发行业务及金麦客音乐版权业务，按具体业务分类收入及毛利率如下：

单位：万元

业务类型	收入			毛利率		
	2023年 1-6月	2022年 1-6月	变动率	2023年 1-6月	2022年 1-6月	变动率
电视剧发行业务	977.62	2,168.57	-54.92%	39.06%	53.96%	-14.90%

金麦客版权	311.59	279.79	11.37%	77.05%	78.94%	-1.88%
合计	1,289.22	2,448.37	-47.34%	48.25%	56.82%	-8.57%

2023年上半年公司版权运营收入较上年同期下降47.34%，毛利率下降8.57%，主要是由于电视剧发行业务收入及毛利率下降较多。

公司通过多年积累的电视频道对电视剧的需求偏好、收看人群的地域及收看偏好等数据信息，并结合电视剧题材、故事内容、主创人员情况等具体信息进行综合评估，将电视剧推荐给合适的电视频道发行播出，同时满足内容制作方的播出需求和电视频道对电视剧的需求。电视剧版权价格受题材、制作水平、演员阵容、播映轮次等因素的影响，不同电视剧在同一电视台、同一部电视剧在不同电视台的销售价格存在差异，从而对毛利率产生影响。另一方面，近年来受新媒体传播冲击，电视台广告收入不断下滑，因此在电视剧版权采购预算方面也有所下降，从而影响了其对于电视剧的采购单价。公司本期电视剧发行单价超过100万元共有3部合计实现收入778.39万元，而上年同期发行单价超过100万元的有6部合计实现收入1,803.25万元。

因此，受上述因素影响，本期电视剧发行业务收入及毛利率均有所下降。

### 3、电视节目营销

公司电视节目营销业务主要为东方卫视、广东卫视提供营销服务，按客户分类收入情况如下：

单位：万元

业务类型	2022年1-6月	2023年1-6月	变动额
上海东方娱乐传媒集团有限公司	1,352.64	358.30	-994.34
广东卫视文化传播有限公司	292.45	-	-292.45
合计	1,645.09	358.30	-1,286.79

2023年上半年公司电视节目营销业务收入较上年同期下降1,286.79万元，主要是由于东方卫视减少了营销推广的节目数量、广东卫视因国乐大典节目停播而终止营销推广。近些年随着手机移动端数字营销的高速发展，大众消费者注意力向新媒体尤其是移动端转移，电视台逐渐缩减电视端营销预算。2023年上半年东方卫视减少了在IPTV/OTT渠道营销推广的节目数量，由上年同期17个减少至本期的6个；广东卫视因内部规划调整，《国乐大典》2023年度栏目停播，本期减少了广东卫视客户收入。

公司电视节目营销成本为 IPTV/OTT 渠道推广成本，本期收入下降导致渠道采购成本也随之下降，电视节目营销服务本期毛利率较上年同期下降 0.27%，变动不大。

#### 4、摄传编播解决方案产品

公司摄传编播解决方案产品包含专业卫星接收机研发及销售、哈勃全媒体监播服务系统，按具体业务分类收入及毛利率如下：

单位：万元

业务类型	收入			毛利率		
	2023年 1-6月	2022年 1-6月	变动率	2023年 1-6月	2022年 1-6月	变动率
专业卫星接收机研发及销售	113.01	248.61	-54.54%	53.54%	50.42%	3.12%
哈勃全媒体监播服务系统	241.75	-	100.00%	72.11%	-	-
<b>合计</b>	<b>354.76</b>	<b>248.61</b>	<b>42.70%</b>	<b>66.20%</b>	<b>50.42%</b>	<b>15.77%</b>

2023 年上半年公司摄传编播解决方案产品收入较上年同期增长 42.70%，主要为本期利用自主开发的哈勃全媒体监播系统为中国广电网络股份有限公司、央视旗下中广影视卫星有限责任公司等客户提供监播监测服务，收入增加了 241.75 万元。哈勃全媒体监播系统在公司已开发完成的基础上为客户定制开发，因而整体毛利率较高，提升了本期摄传编播解决方案产品的毛利率。

#### 5、视频购物及商品销售

公司视频购物及商品销售业务按销售产品区分收入及毛利率如下：

单位：万元

业务类型	收入			毛利率		
	2023年 1-6月	2022年 1-6月	变动率	2023年 1-6月	2022年 1-6月	变动率
苹果 3C 产品	5,801.90	10,109.79	-42.61%	1.83%	2.46%	-0.64%
国乐酒	316.78	432.34	-26.73%	49.90%	65.82%	-15.92%
其他类	161.36	30.87	422.71%	13.15%	12.49%	0.66%
<b>合计</b>	<b>6,280.04</b>	<b>10,573.00</b>	<b>-40.60%</b>	<b>4.55%</b>	<b>5.08%</b>	<b>-0.54%</b>

2023 年上半年公司苹果 3C 类产品收入较上年同期下降 42.61%，主要是由于上年同期通过参加拼多多“百亿补贴”活动，苹果 3C 产品线上渠道实现营业收入 5,751.83 万元，而本期公司因公司经营策略调整未参加拼多多“百亿补贴”活动导致苹果 3C 产品未产生线上渠道收入。本期毛利率较上年同期下降 0.64%，



主要是由于手机等智能终端产品的产品创新少、同质化严重，市场竞争加剧，使得毛利率有所下降。同行业上市公司天音控股（000829）通信类产品 2023 年上半年毛利率同比下降了 0.78%，公司毛利率与同行业上市公司变动趋势一致。

2023 年上半年公司国乐酒收入下降 26.73%，主要是由于本期调整了经营策略，重点工作为贵酱系列国乐酒的开发、品牌建设及市场推广，贵酱系列国乐酒销售单价低于川酱系列国乐酒，市场接受度更高，产品销售重心从川酱系列国乐酒向贵酱系列国乐酒转变。另一方面，本期调整了线上渠道运营策略，由私域直播向公域直播转变，私域直播客户群体少、复购率低，而公域直播客户群里广泛，从长远角度来看公域直播是未来重点开拓方向，因国乐酒定位为商务用酒，产品单价相对较高，公域直播客户群体的开拓、培养尚需一定时间。因产品系列和线上渠道的经营策略调整，短期内国乐酒收入有所下降，但长期来看则更有利于国乐酒的未来业务发展。国乐酒本期毛利率下降 15.92%，主要是由于产品销售向贵酱系列国乐酒转变，同时本期国乐酒在行业展会、赞助等方面进行了市场促销活动，使得本期毛利率有所下降。

2023 年上半年公司其他类收入增长 422.71%，主要是由于本期新增加了智能健康手表产品的销售，毛利率变动不大。

## **6、微波器件**

公司控股子公司成都贡爵微电子有限公司，专业从事微波/毫米波芯片、模块、组件、分系统的研发、设计、生产及销售服务的高科技企业。自 2022 年 3 月末纳入公司合并范围以来，从生产、销售、产品、人才等方面不断完善经营体系。生产方面，通过扩大生产面积、建立无尘车间、设备技术改造等不断提升生产能力；研发方面，持续推进研发建设，技术及质量体系不断完善，建立了研发、生产和质量一体化的专业团队；销售方面，不断拓展销售渠道、加大市场开拓力度，通过与重庆西南集成电路设计有限责任公司等客户建立战略合作协议，与大客户之间合作规模不断提升。

2023 年上半年公司微波器件收入较上年同期增长 188.41%，毛利率增长 11.77%，主要是微波器件产品种类逐渐丰富，不断满足客户需求，与大客户合作规模不断提升，收入快速增长，同时产品分摊的制造成本逐渐降低，使得毛利率有所增加。

## 7、其他业务

公司其他业务占公司收入占比低，本期收入较上年同期下降 33.55%，毛利率下降 24.98%，主要是由于上年同期为客户提供信息保障系统等实现技术服务收入 129.37 万元，技术服务收入主要为基于公司原有技术研发成果做的二次开发，毛利较高，但技术服务的客户需求有不确定性，产品定价弹性空间大，业务开展具有随机性，本期其他业务减少技术服务收入后，毛利率也随之下降。

综上，公司各业务类型收入成本及毛利率变动具有合理性。

### 【保荐机构核查程序及核查意见】

#### 一、核查程序

- 1、查阅公司 2022 年上半年及 2023 年上半年各业务收入明细表。
- 2、查阅公司财务管理制度，了解收入确认原则。
- 3、访谈公司相关高级管理人员，了解公司 2023 年上半年营业收入较上年同期下滑、毛利率大幅变动、利润下降的主要原因。

#### 二、核查结论

经核查，保荐机构认为：

- 1、公司已说明 2023 年上半年营业收入、净利润水平较上年同期继续降低的原因，具有合理性。
- 2、公司已说明版权运营、电视节目营销服务、视频购物及商品销售和微波器件的收入成本、毛利率大幅变动原因，具有合理性。

## 2、关于管理费用和研发费用

报告期内，你公司管理费用发生额为 2,931.53 万元，同比上升 63.59%，你公司解释原因为“开拓创新和业务转型升级加大了人才招聘力度，员工人数增加、办公场地增加使得人力成本、折旧摊销、办公费增加”。

报告期内，你公司研发费用发生额 1,226.89 万元，同比上升 67.21%。你公司解释原因为“研发人员数量及人员工资增加较多”。

请你公司：

(1) 结合报告期内经营业绩情况等，逐项说明管理费用大幅增加的原因及合理性；

(2) 结合研发内容、实现的经济流入、研发计划等因素，说明研发费用本期增幅较大的原因及合理性。

【回复】

一、结合报告期内经营业绩情况等，逐项说明管理费用大幅增加的原因及合理性

2023 年上半年公司营业收入较上年同期下降 4,934.22 万元主要是由于收入占比高的视频购物及商品销售业务因本期未参加拼多多百亿补贴线上收入减少较多所致，毛利下降 583.16 万元是由于对利润贡献大的版权运营业务、电视节目营销业务受电视台客户广告收入减少影响，版权采购及营销推广预算也随之降低。

公司电视频道覆盖业务、版权运营及电视节目营销三项业务收入及利润占比高，均依托于广播电视行业，近年行业受新媒体影响大，行业竞争、市场供求逐步变化，一定程度上影响了公司业务发展。为提前谋划未来业务发展，公司加大科技转型及人才招聘力度，使得前期各项费用投入较多。

2023 年 1-6 月及 2022 年 1-6 月管理费用如下：

单位：万元

项 目	2023 年 1-6 月	2022 年 1-6 月	变动额
职工薪酬	1,407.87	756.79	651.08
折旧、摊销费	429.37	300.19	129.18
房屋租赁及物业水电	121.12	77.84	43.28
办公费	142.43	57.79	84.64
中介服务费	251.11	248.89	2.22
招待费	194.95	89.45	105.50
交通差旅费	164.50	64.27	100.23
股份支付		181.88	-181.88
其他	220.17	14.92	205.25
合计	<b>2,931.52</b>	<b>1,792.02</b>	<b>1,139.50</b>

1、职工薪酬

本期职工薪酬较上年同期增加 651.08 万元，主要是由于公司为加快业务转型，持续提升创新能力、运营、管理及宣传水平，2022 年年初以来公司在企业数字化、解决方案设计、军工保密、运营、企划宣传、广州/上海/济南各驻地办事处等综合运营岗位新增人员。同时公司每年对全体员工进行考核，根据年度考核结果在次年对优秀员工进行薪酬调整，综合导致人力成本增加较多。

#### 2、折旧摊销费、房屋租赁及物业水电、办公费

因公司经营策略上拟深度发掘客户资源，扩大驻地化运营为客户提供更好的服务，有利于公司转型升级开拓新业务，并随着员工数量的增加，2022 年 6 月至今公司陆续在北京、成都、上海、济南等地租赁增加了办公场地，并进行办公场地装修、购置办公设备，因此公司租赁房屋的使用权资产折旧、装修摊销、物业水电费及固定资产折旧等均有所增加。

#### 3、招待费、交通差旅费

2022 年上半年受全球公共卫生事件影响各项业务差旅活动受限，本期生产生活恢复正常后公司各项业务差旅拜访、客户接待活动增加。本期公司管理层、解决方案部门为开展战略规划、业务开拓进行的经营活动增加，同时集团内不同地域的人员通过参加经营会、培训、团建的方式增加了交流，使得本期招待费及交通差旅费增加较多。

#### 4、其他

其他费用增加较多主要是本期聘请行业顾问为公司数字化转型、人力资源管理、战略规划、市场开拓等提供咨询和技术支撑，以及参加世界超高清视频产业联盟等组织会员费增加所致。行业顾问及合作单位经公司内部严格比选择优合作，与公司不存在关联关系，外部专家的培训、指导、经验分享、资源共享为公司业务发展赋能。

公司所处行业在快速发展变化中，为适应行业变革，持续提升经营能力提高管理水平，加大人才招聘力度，适当增加费用投入谋求战略规划落地和公司业务转型升级，具有合理性。

### **二、结合研发内容、实现的经济流入、研发计划等因素，说明研发费用本期增幅较大的原因及合理性**

2023 年上半年公司研发费用 1,226.89 万元，较上年同期增长 40.20%，主要

是由于公司高度重视研发工作，持续加大研发投入力度，研发人员数量由 2022 年年初的 34 人增加至 2023 年 6 月末的 50 人。在公司内部组建了智能硬件研发部、数字中台研发部、金麦客研发部、贡爵微研发部四大研发部门，各研发部门主要研发内容及本期研发费用如下：

部门	研发费用	研发项目	对应业务类型
智能硬件研发部	670.74	专业卫星数字接收机研发、5G 移动直播背包、5G 无人机云台相机	5G+4K/8K 超高清摄传编播解决方案
数字中台研发部	281.59	哈勃监播监测系统、高斯覆盖决策系统、数字营销系统等	电视频道覆盖业务、哈勃监播服务系统
金麦客研发部	153.59	金麦客家庭娱乐平台	金麦客音乐版权业务
贡爵微研发部	120.97	多频电机控制系统、波段开关滤波器组、雷达频射控制系统等	微波器件
合计	1,226.89	-	-

### 1、5G+4K/8K 超高清摄传编播解决方案

5G+4K/8K 超高清摄传编播解决方案主要研发内容为 LJ8800 AVS3 8K 超高清专业解码器、5G 移动直播背包及 5G 无人机云台相机。

LJ8800 AVS3 8K 超高清专业解码器是公司基于最新 AVS3 专业解码芯片设计，支持 AVS3、AVS2、H.265、H.264 等多种格式解码的专业设备。结合远程管理平台可实现 8K 超高清大屏从终端设备到平台管理系统、从硬件设备到配套软件的整体解决方案，通过网络实现整个系统的日常设备管理、监控、内容发布、运维管理等功能。

5G 移动直播背包是依托公司 5G 技术和视音频编码能力，开发的便携式超高清编码器 TV Man（5G 背包），具备对前端专业视频采集设备拍摄的视频进行实时的超高清编码处理，同时结合多信道网络聚合传输能力，在复杂的无线环境中也能够提供稳定的信号传输保证。依托 5G 背包+云转播平台+远程专业导播，提供云直播、云导播、云剪辑、云图文等便捷的云端直播服务能力，为用户提供创新、经济的视频服务。

无人机云台相机项目是公司自行研制开发的可变倍云台相机产品，主要针对网联无人机实时超视距图传需求，内置高灵敏度 5G 天线模组，实现 5G 超视距传输，支持双码流输出，实现高清、超高清同时输出。可对接中移动凌云平台和

自研云转播平台，产品可运用于公安警务、交通管理、智慧港口、应急响应、遥感测绘、高层消防、电力巡线等应用场景。

5G+4K/8K 超高清摄传编播解决方案科技创新类产品尚处于市场推广阶段。

### **(2) 哈勃全媒体监播服务系统**

哈勃全媒体监看系统是公司为各级电视台与内容运营者量身打造的监看监播服务系统，通过广泛分布在全国各地电视网络运营商的远程终端，将各地有线网、运营商 IPTV 和 OTT 机顶盒信号采集回传到云平台，实现远程机顶盒画面的实时查看、远程节目切换与控制等功能。该系统已成功为央视、中国广电、海南卫视、东方卫视等客户提供业务验证及监测服务。该系统的研发致力于创新智慧广电监管手段、提升监管效率，促进广电行业发展和安全保障双促进齐发展。目前，公司正在探索该系统在其他领域的应用，助力广电媒体融合发展，积极努力探索智慧广电监管与新兴技术的融合创新：利用区块链技术探索实践版权的确权登记、侵权监测、电子取证、法律诉讼维权的一站式解决方案，计划未来打造成为赋能智慧广电全链路的智慧监管工具。

哈勃全媒体监播服务系统是基于用户终端的广电视听业务实时信号智能监播监测系统，于 2022 年 10 月入围北京市推动智慧广电发展专项资金扶持项目，获得财政补助 150 万元。2023 年上半年为央视旗下未来电视有限公司和中广影视卫星有限责任公司、中国广电网络股份有限公司、江西网络电视股份有限公司等客户提供监播监测服务，实现收入 241.75 万元。

### **(3) 高斯覆盖决策系统**

公司通过多年业务积累，收集了有线电视网络公司的地域分布、用户数量、入网成本等数据，购物频道的商品类别、订单数量、交易金额等数据，结合地区人口、GDP、收视份额等行业基础数据，在此基础上自主研发了高斯系统。通过建立覆盖成本评估模型，为卫视频道、购物频道等提供全面、优质的综合服务。

随着三网融合、智慧广电、融媒体云平台的不断推进，公司持续推进高斯系统升级，从融合媒体覆盖运营决策系统升级改造成视频内容融媒体运营管理平台，该平台具备 VSN 可靠网络传输、多业务运营平台、收视大数据分析系统、频点排序和成本数据分析、购物频道订单数据运营系统、广告投放数据分析、社会经济数据采集管理系统等功能。通过接入更多的第三方脱敏后大数据，实现千

人千流动态组播,提高运营转化率与覆盖效果;通过优化完善覆盖决策模型与 AI 学习算法,提高频道覆盖业务收入成本测算准确性与风险控制能力,从而具备全媒体内容分发、数据分析、效果追踪、转化提升为一体的多业务融媒体运营支撑能力,增强公司在电视频道综合服务业务、视频购物及商品销售业务中的竞争优势。

高斯覆盖决策系统基于广电行业大数据平台的电视网络覆盖价值分析决策系统是行业首创的智慧广电网络覆盖业务分析决策系统,利用自研行业大数据模型,为客户提供电视网络覆盖传输价值分析,解决了广电行业在频道覆盖和网络传输过程中的价值评估和数据支撑问题。为加快网络建设、提升传输覆盖能力及完善数字覆盖提供强有力方法。同时,也为丰富有线网络信息服务、规范互联网视听服务与 5G 视听场景创新、推进公共服务及助力乡村振兴方面提供大数据支撑,主要服务于公司电视频道覆盖业务。项目于 2023 年 10 月 7 日入围 2023 年北京市推动智慧广电发展专项资金拟奖励项目名单(公示版)。

#### (4) 金麦客家庭娱乐平台

金麦客家庭娱乐平台是一款集 K 歌、视听、娱乐互动为一体的大屏娱乐互联网平台,平台以 K 歌为核心,拥有众多原版的专业卡拉 OKMV 专业曲库,为用户提供专业的家庭娱乐服务。研发方向为在已有的系统平台上进一步完善产品功能,本年度新增 K 歌评分系统、语音技能定制、设备自动化测试等功能开发,产品功能持续优化,目前平台用户已突破 1000 万。

#### (5) 微波器件

微波器件主要包括集成电路芯片、射频组件、模块及分系统,属于“5+1”现代工业体系中的电子信息产业,产品广泛应用于航空、航天、船舶、兵器等军用领域,为雷达、通讯、导引、遥测遥控等诸多工程配套。

报告期内主要研发项目如下:

研发项目	研发内容	年度研发计划
RD16-GJM 多频电机控制系统	实现多频率段状态下对电机的稳定控制	完成样品试制,实现与合作单位的联合调试
RD14-ka 波段开关滤波器组	研究在 ka 波段减少电源干扰,滤除信号的杂波,提高抗扰度	完成样品试制
RD11-超宽带接收机	超宽带信号接收处理,实现近距离高速数据传输	完成样品试制
RD17-高隔离度气密型微波组件	实现较高、超高隔离度的气密型微波组件	完成样品试制

RD08-雷达射频控制系统	实现上行指令发射和下行宽带数传接收，实现 C 波段的频分双工功能，具体包括上下变频、低噪声放大和小功率放大等功能	完成样品试制，实现与合作单位的联合调试
RD15-散热 TR 模块组件	研究实现各种环境下 TR 模块的高稳定性，尤其是散热和抗干扰能力	完成样品试制，实现与合作单位的联合调试
GJM030-时钟模块	满足客户自适应内部、外部 100MHz 参考信号输入两种工作状态，并实现存储功能	完成样品试制
GJZ005-微波收发组合	微波信号的接收与发射信号处理（弹载或星载）	完成样品试制

今年以来成都贡爵微电子有限公司成功获评国家级科技型中小企业、省级专精特新企业、创新型中小企业，年度申报并授权 2 项发明专利。

公司持续加大科技转型力度，拓展以科技驱动为主的业务转型升级，利用科技为公司带来新的增长点，2023 年上半年科技创新类产品摄传编播解决方案产品、微波器件收入快速增长。报告期内公司成功创建北京市企业技术中心，已申报北京市智慧广电重点实验室，此外，公司在数字营销系统、客户关系管理系统、自动化财务管理系统等方面持续开发优化，不断提升企业数字化管理水平。因此，本期研发费用增长具有合理性。

#### 【保荐机构核查程序及核查意见】

##### 一、核查程序

- 1、查阅 2023 年上半年管理费用及研发费用明细表。
- 2、查阅 2022 年 6 月末及 2023 年 6 月末员工名册。
- 3、抽取大额管理费用及研发费用相关会计凭证。
- 4、查阅研发项目明细表及项目相关立项等资料。
- 5、访谈公司相关高级管理人员，了解公司 2023 年上半年管理费用、研发费用较上年同期增幅较大的主要原因。

##### 二、核查结论

经核查，保荐机构认为：

- 1、公司已说明管理费用大幅增加的原因，具有合理性。
- 2、公司已说明研发费用本期增幅较大的原因，具有合理性。

##### 3、关于其他应收款

2022 年，你公司对四川流金其他应收款期末余额为 4,794.66 万元；报告期



末，你对四川流金其他应收款期末余额 4,887.17 万元，较 2022 年末增加约 92 万。四川流金报告期实现营业收入 517.63 万元，亏损 185.75 万元，净资产为 -2,653.20 万元。

请你公司：

说明对四川流金的其他应收款增加的原因，结合四川流金目前经营情况，说明是否存在无法收回风险，后续收回款项的安排。

【回复】

### 一、说明对四川流金的其他应收款增加的原因

公司对四川流金的其他应收款按款项性质列示如下：

单位：

万元

客户	款项性质	期初余额	期末余额	变动
四川流金酒业有限公司	借款本金	4,600.00	4,600.00	0.00
四川流金酒业有限公司	借款利息	194.66	287.17	92.51
合计	-	<b>4,794.66</b>	<b>4,887.17</b>	<b>92.51</b>

根据公司与四川流金签订的借款协议约定，四川流金借款的期限三年，利息根据实际借款天数按照年化 4% 利率计算。截至 2023 年 6 月 30 日四川流金（含控股子公司贵酱国乐）货币资金余额为 340.40 万元，账面货币资金较少，主要用于日常经营，本期借款尚未到三年期限。因此，四川流金本期暂时未归还公司借款本金及利息，期末对四川流金的其他应收款增加主要为借款利息增加。

### 二、结合四川流金目前经营情况，说明是否存在无法收回风险，后续收回款项的安排

2023 年上半年四川流金实现营业收入 517.63 万元（包含向集团内部公司销售收入），较上年同期增长 7.93%，净利润-185.75 万元，亏损较上年同期收窄 89.28%。国乐酒经过前期广告投放，品牌已具有一定知名度，自 2023 年起品牌宣传重心为在原有广告投放基础上进行二次传播，已不再单独大额投放电视广告，广告支出大幅减少后，亏损收窄，经营状况正逐渐改善。

截至 2023 年 6 月 30 日，四川流金账面主要资产存货余额 1,263.90 万元、预付采购酒水款 513.03 万元，未来四川流金将通过存货销售变现、业务经营回款、

实控人借款、外部股权融资等多种方式来积极偿还公司借款，公司给四川流金的借款目前不存在无法收回的情况。

### 【保荐机构核查程序及核查意见】

#### 一、核查程序

- 1、查阅流金科技其他应收款明细表。
- 2、查阅 2023 年上半年流金科技与四川流金往来款会计凭证，了解往来款增加的原因。
- 3、查阅四川流金借款利息计算表。
- 4、查阅 2023 年上半年四川流金资产负债表、利润表及现金流量表。
- 5、取得四川流金出具的《关于公司向北京流金岁月传媒科技股份有限公司归还借款的计划安排》。
- 6、取得流金科技出具的《关于公司向四川流金酒业有限公司提供的借款不存在无法收回风险的说明》。

#### 二、核查结论

经核查，保荐机构认为：

公司已说明对四川流金的其他应收款增加的原因，未来四川流金将通过存货销售变现、业务经营回款、实控人借款、外部股权融资等多种方式来积极偿还公司借款，公司给四川流金的借款目前不存在无法收回的情况。

（以下无正文）

(本页无正文，为《天风证券股份有限公司关于对北京流金岁月传媒科技股份有限公司的半年报问询函的回复》之盖章页)

