

广东天龙油墨集团股份有限公司 关于对深交所年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

广东天龙油墨集团股份有限公司（以下简称“公司”、“天龙集团”）近日收到了深圳证券交易所《关于对广东天龙油墨集团股份有限公司的年报问询函》（创业板半年报问询函【2017】第343号），公司对问询函中问题逐项进行了认真核查，现将问询函中的问题回复公告如下：

一、据年报披露，报告期内你公司第一、第四大客户同比发生变更，且你对第四大客户的销售金额高于该客户披露的主要供应商采购金额。请你公司

（1）结合业务模式，说明报告期内主要客户发生变更的原因及合理性，是否存在主要客户流失风险，若是，请说明判断依据，若否，请补充重大风险提示；

（2）说明你公司披露的销售金额高于该客户披露的采购金额的原因，并结合实际的经营情况以及经济合同的相关规定，分业务类型说明公司各类业务的收入、成本确认时点及依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

（3）报备近两年一期前十大客户的主要情况，包括但不限于客户名称、具体业务内容及金额、毛利率及其公允性、收入确认的具体方法及时点、结算方式及期后回款情况、回款对象与销售合同签署对象是否一致、客户与公司及其股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员、其他核心人员之间是否存在关联关系等，并报备主要合同。

回复：

（1）结合业务模式，说明报告期内主要客户发生变更的原因及合理性，是否存在主要客户流失风险，若是，请说明判断依据，若否，请补充重大风险提示；

2015年，公司以发行股份及支付现金购买资产的方式取得北京煜唐100%股权，购买日为2015年10月12日，故2015年报披露的前五大客户有四名是北京煜唐的客户且其披露的销售金额仅是合并日后的数据。

以北京煜唐 2015 年整年数据合并分析，公司主要客户未发生变更，不存主要客户流失的风险，主要客户信息如下：

序号	客户名称	2016 年度	2015 年度
		不含税销售金额（元）	不含税销售金额（元）
1	客户第一名	231,500,148.09	124,623,076.04
2	客户第二名	215,171,152.70	257,020,714.40
3	客户第三名	178,699,606.74	223,869,235.63
4	客户第四名	164,435,492.52	151,179,408.74
5	客户第五名	162,300,070.17	121,125,070.60
	小计	952,106,470.22	877,817,505.42

其中，公司在 2016 年年度报告中披露第四名客户的不含税销售金额为 169,322,894.41 元，占年度销售总额的比例为 3.20%，该客户销售总额统计有误，应更正为 164,435,492.51 元，占年度销售总额的比例为 3.11%。

（2）说明你公司披露的销售金额高于该客户披露的采购金额的原因，并结合实际的经营情况以及经济合同的相关规定，分业务类型说明公司各类业务的收入、成本确认时点及依据，是否符合《企业会计准则》的相关规定；

1) 公司披露的销售金额高于该客户披露的采购金额的说明

公司 2016 年度第四名客户的销售金额为 164,435,492.51 元，与第四名客户 2016 年年度报告中第一大供应商采购金额 131,092,591.67 元存在差异，主要是因为公司下属两家孙公司对第四名客户的均有销售行为，两家孙公司分别与客户签订合同并单独结算，这些收入全部纳入了合并范围。对该客户的销售在 2017 年 6 月 30 日前已全部收到回款，期后回款率为 100%。第四名客户的销售额明细组成如下表：

媒体	不含税销售额（元）	占比（%）
媒体一	125,082,100.66	76.07
媒体二	18,091,796.37	11
媒体三	12,302,560.55	7.48
媒体四	2,735,137.15	1.66
媒体五	1,168,352.25	0.71
其他媒体	5,055,545.54	3.08
小计	164,435,492.52	100.00

2) 分业务类型的收入确认时点和确认依据

公司主营业务分两大行业，即化工及互联网广告营销。

A、化工行业

分为油墨化工行业和林产化工行业。油墨化工行业的主要产品系水性油墨和

溶剂油墨，林产化工行业的主要产品系松节油、松香、钾皂等。

收入确认、成本结转的具体方法：以销售的货物经货物客户签收的时点作为风险报酬转移时点；终端客户销售的，货物移交客户并经客户签收确认；驻厂销售模式的，每月末汇总客户实际耗用情况并经客户确认后确认收入，并同时结转成本。确认收入的主要依据：①合同或订单；②客户签收单；③销售发票；④客户对账单。

B、互联网广告营销

互联网广告营销业务主要业务为搜索引擎广告代理、展示类广告、移动端广告营销推广服务、媒体维护业务等。

a. 搜索引擎广告

搜索引擎广告服务，采取事先充值按点击计费的原则，公司在实际业务中根据不同客户开立一一对应的账户并通常以小额充值的方式操作，该类业务收入确认方法为：点击消耗账户金额后根据合同约定金额确认收入。

b. 展示类广告

公司与客户约定展示期间，已按照合同约定完成广告投放且相关成本能够可靠计量的，在合同期内分期确认收入。

c. 移动端广告营销推广服务

公司负责实施广告方案，按照合同约定，其广告效果需要经最终客户评估并确认后，相应的主要风险与报酬才转移到最终客户，因此，公司以经最终客户评估确认达到预期效果后的时点，作为收入确认的时点。

d. 媒体维护业务

按照与客户签订的合同，从提供服务起，在合同约定维护期内按直线法分期确认收入。

公司收入在风险报酬转移时点确认，并相应结转成本，公司收入确认方法符合企业会计准则的要求，对比了同行业上市公司收入确认方法如下：

公司名称	业务	具体收入政策
华扬联众	广告营销推广服务	公司根据客户营销投放需求制定营销投放排期表，详细约定营销投放的互联网媒体、营销方式、期间、频次、单价、进度等要素，并于投放前由客户及公司双方共同确认；在投放执行过程中，公司根据约定定期向客户报送日报、周报或月报，就当期的营销投放进度、监测数据、投放效果等向客户进行汇报，由客户确认。因此，公司根据排期表执行进度逐月确认营销投放收入；若合同同时约定向客户收取服务佣金或服务费，则根据当月已确认的投放金额乘以合同约定佣金比例确认服务佣金收入，或按照合同

公司名称	业务	具体收入政策
		约定金额按月确认服务费收入。
腾信股份	搜索引擎广告服务	采取事先充值按点击计费的原则，公司在实际业务中根据不同客户开立一一对应的账户并通常以小额充值的方式操作，该类业务收入确认方法为：点击消耗完毕账户金额后根据合同约定金额确认收入。
	广告营销推广服务	方法：公司与客户协商确定互联网广告投放客户排期单，对已按照客户排期单完成了媒介投放且相关成本能够可靠计量时，按照执行的客户排期单所确定的金额确认当期收入。 时点：公司在与客户确认后的客户排期单中约定“如对网络广告的投放情况存在任何异议，甲方应在每一网络广告发布后3日内以书面方式向乙方提出，否则认定全部广告按照约定发布完毕”。公司根据客户排期单在投放执行完毕后3日内未收到客户书面异议情况下确认收入。

经分析，公司采取的收入确认具体方法与上述采取具有同类型业务的上市公司相同。

综上，公司各类业务的收入、成本确认时点及依据符合《企业会计准则》的相关规定。

二、据年报披露，报告期内子公司福建三惠、广州橙果、北京优力预测业绩分别为300万元、2369万元、3380万元，实际业绩分别为19.52万元、362.89万元、3174.97万元。同时你公司分别对云南美森源、广西金秀松、广州橙果汁提商誉减值准备498.95万元、491.63万元、4334.32万元。请你公司

(1) 逐个说明收购标的业绩未达预测的具体原因，业绩补偿进展，经营整合计划等；

(2) 逐个说明商誉减值测算的具体依据，是否谨慎、合理；

(3) 公司曾于2016年4月26日发布公告称，会计师对广州橙果的营业收入采取谨慎性原则予以确认，对其2015年度的1,795.47万元营业收入不予确认。请说明前述导致收入不予确认的因素是否消除，对应销售收入是否回款，报告期内广州橙果营业收入的确认是否谨慎、客观，并请说明判断依据。

回复：

(1) 收购标的业绩未达预测的具体原因，业绩补偿进展，经营整合计划

1) 业绩未达预测的具体原因

收购以来，福建三惠未能达到承诺主要是因为2014年以来，林产化工产品价格长期低迷，福建三惠整体规模较小，市场竞争力不足。

广州橙果2016年度业绩未达承诺主要是因为广州橙果公司规模小，营业收入

未能获得预计的增长，但是营业成本持续上升，导致业绩未达预期。

北京优力 2016 年度业绩未达预测，系优力报告期内媒体采购单价上升使得营业成本上升、公司布局创意业务增加创意策划人员使得管理费用上升所致。

2) 业绩补偿进展

根据公司与陈剑华、福建三惠签订的《关于三惠（福建）工贸有限公司之合作协议》之第五条的约定，福建三惠 2016 年净利润达到 300 万元，如未达到该承诺，陈剑华将于审计结果确认后 30 日内以现金方式向福建三惠补足。根据天职国际会计师事务所（特殊普通合伙）2017 年 4 月 25 日出具的《三惠（福建）工贸有限公司审计报告》（天职业字[2017]12928 号）福建三惠 2016 年度实现净利润 203,254.67 元，根据审计结果，陈剑华应向福建三惠以现金方式支付利润承诺补偿款 2,796,745.33 元。2017 年 5 月 25 日，福建三惠已收到陈剑华以现金方式支付的业绩承诺补偿款 2,796,745.33，陈剑华关于福建三惠 2016 年度净利润的承诺已履行完毕。

根据瑞华审字[2015]48220028 号、天职业字[2016]11839 号、天职业字[2017]13222 号审计报告，广州橙果承诺期间（2014 年、2015 年、2016 年）扣除非经常性损益后累计实现净利润 1,769.73 万元。根据公司与王文娟、张曦、广州橙果签订的《关于广州橙果广告有限公司之合作协议》第五条之约定，对广州橙果整体估值应调整为 3,262.78 万元，公司所收购的广州橙果 60%股权的对价应调整为 1,957.67 万元。因前期公司已向王文娟、张曦支付股权转让款合计 4,000 万元，本年度王文娟、张曦应向公司退回股权转让款 2,042.33 万元。目前，该部分股权转让款的退回工作正在协调办理中。

根据公司与姚松、冯羽健、新余高新区优旻投资管理中心（有限合伙）关于北京优力互动广告有限公司 90%股权之合作协议第四条之约定，如果目标公司 2016 年实现的净利润不足承诺值的【即 2015 年及 2016 年实现的合计净利润未达到 $(2,600+3.380)=5,980$ 万元】，则天龙集团有权暂扣当期应支付给新余高新区优旻投资管理中心（有限合伙）的股权转让价款。根据天职业字[2016]2880 号、天职业字[2017]12717 号审计报告，北京优力 2015 年度及 2016 年度共实现净利润 6,212.40 万元，超过协议中约定的 5,980 万元，北京优力业绩承诺人无需履行业绩补偿义务。

3) 整合计划

对于收购的各子公司，上市公司的具体管理方式如下：公司根据业务板块设立三大事业部，包括新媒体事业部、油墨事业部和林化事业部。各事业部分别向上市公司董事会负责，作为公司业务的管理部门，负责制定对应业务板块的发展战略和规划，对各子公司进行沟通协调，督导其业务执行等；上市公司董事会、股东大会根据公司章程、议事规则等规章制度，综合考虑精细化工和互联网营销两大业务的市场前景、经营情况、资金周转状况、投资方向等因素，制定上述业务各自的发展目标，合理配置上市公司资源，为各子公司提供融资等支持，并根据市场环境和各项业务的实际发展情况作出科学合理的决策。

针对上述各子公司，公司分别从公司治理、业务、资产、财务、人员等方面加强整合：

公司治理整合：收购以后，公司及时改组各子公司董事会，均向其委派了董事长、董事，部分子公司委派了财务总监，使各子公司在董事会领导下，其日常运作、管理层日常经营活动严格按照《公司法》、《证券法》、《广东天龙油墨集团股份有限公司子公司管理制度》、《公司章程》等法律法规及公司规章制度等规定执行。

业务整合：公司在保持各子公司业务的相对独立性，各子公司按照现有的业务模式正常开展日常经营活动的基础上，优化配置上市公司资源，实现集团集中采购、子公司之间市场资源对接等，集聚各子公司的客户、媒体、技术及数据等优势资源，各子公司可以实现充分共享，充分发挥核心竞争优势，也可以在上市公司体系内相互寻找合作机会，实现有效协同，提升公司各业务板块的整体竞争实力和盈利能力。

资产整合：各子公司按照自身《公司章程》及上市公司内控制度行使资产购买、使用、处置等经营决策权，但在进行重大资产购买和处置、资金运用、担保事项等事项时，需根据中国证监会、深交所及《公司章程》等规定履行决策审批程序。

财务整合：公司将各子公司纳入上市公司统一财务管理体系之中，财务系统、财务管理制度与上市公司财务系统全面对接，参照上市公司的统一标准，对各子公司的财务进行管理。在收购协议中，公司均与交易对方约定了委派财务负责人/财务总监的条款，以实现财务方面的垂直管理，通过财务总监定期汇报制度，使上市公司及时、准确、全面地了解各子公司的经营和财务情况。

人员整合：公司聘任了各事业部经理作为上市公司高级管理人员，使公司管理架构与业务架构相匹配，使各业务板块的管理人员参与上市公司核心管理，为其业务的开拓和发展提供足够的支持。

(2) 逐个说明商誉减值测算的具体依据，是否谨慎、合理；

商誉减值测算依据为公司合并财务报表层面对各个子公司投资形成的商誉价值与公司享有各子公司公允价值份额之间孰低，按照账面价值高于享有的各子公司公允价值份额之间的差额计提减值准备。

公司于会计期末对商誉进行减值测试，聘请有资质的评估公司对非同一控制下企业合并纳入合并范围的子公司云南美森源、广西金秀、北京智创、广州橙果、北京煜唐、北京优力进行了针对上述子公司与商誉相关资产组可回收价值的评估工作，并出具《资产评估报告书》。测试结论如下表：

单位：人民币元

项目	资产组账面价值	公允价值	减值金额	持股比例	应计提减值准备	评估报告号
美森源林产	101,788,279.91	88,553,700.00	13,234,579.91	60%	4,989,491.91	国众联评报字(2017)第3-0016号
松源林产	64,585,506.65	56,391,700.00	8,193,806.65	60%	4,916,283.99	国众联评报字(2017)第3-0017号
北京智创	318,889,404.32	452,165,800.00		100%		国众联评报字(2017)第3-0019号
广州橙果	112,297,467.35	40,058,800.00	72,238,667.35	60%	43,343,200.41	国众联评报字(2017)第3-0020号
煜唐联创	1,520,601,927.04	1,543,762,400.00		100%		中企华评报字(2017)第1077号
北京优力	277,607,755.48	543,088,900.00		100%		国众联评报字(2017)第3-0018号

本次计提商誉减值准备，符合《企业会计准则》等相关规定和公司资产的实际情况，本次计提减值后，财务报表能够更加公允反映公司资产的情况，有助于提供更加真实可靠的会计信息。

(3) 公司曾于2016年4月26日发布公告称，会计师对广州橙果的营业收入采取谨慎性原则予以确认，对其2015年度的1,795.47万元营业收入不予确认。请说明前述导致收入不予确认的因素是否消除，对应销售收入是否回款，报告期内广州橙果营业收入的确认是否谨慎、客观，并请说明判断依据。

广州橙果广告有限公司（以下简称“广州橙果”）主要业务为汽车行业的广

告投放业务，2015 年度出具财务报告时，广州橙果无法提供部分项目的合同、经客户确认的验收单、客户期后回款单据，且无法通过向客户函证对上述合同收入予以确认。目前这些合同收入的确认情况如下：

单位：人民币元

客户名称	项目名称	项目金额 (不含税)	截止 2017. 6. 30, 不予 确认的因素是否消除	截止 2017. 6. 30 回款金额
A 客户	微信端官网改版	181,000.00	否	0.00
A 客户	年终盘点传播	90,000.00	否	0.00
A 客户	十二道欧风味	566,037.74	否	0.00
A 客户	百度全网 SEM 优化	54,716.98	否	0.00
A 客户	用油助手推荐	80,000.00	否	0.00
B 客户	B 客户产品热销	111,900.00	否	0.00
B 客户	B 客户产品项目	7,600.00	否	0.00
B 客户	微信运营 11 月	8,867.92	否	0.00
B 客户	售后服务抢红包及点评活动	1,719.81	否	0.00
B 客户	对比×及网络论坛维护	66,800.00	否	0.00
B 客户	对比×论坛顶贴	50,000.00	否	0.00
B 客户	冬季服务月	25,650.00	否	0.00
B 客户	KOL 大号效果使用	85,450.00	否	0.00
B 客户	年终盘点传播	86,450.00	否	0.00
B 客户	冰雪试驾	53,400.00	否	0.00
B 客户	车主包装热销	90,500.00	否	0.00
B 客户	车主车友俱乐部搭建及运营	800,000.00	否	0.00
B 客户	B 客户产品力包装	190,500.00	否	0.00
B 客户	B 客户车主活动	283,000.00	否	0.00
B 客户	心驰圣地活动	479,010.38	否	0.00
B 客户	巴萨豪门盛宴后续传播	236,019.81	否	0.00
B 客户	B 客户粉丝节	449,950.00	否	0.00
B 客户	B 客户产品二网下沉传播配合	187,000.00	否	0.00
B 客户	超牛感恩季	487,450.00	否	0.00
B 客户	双十二大促配合传播	187,000.00	否	0.00
B 客户	bestChinesecarbrand 专项传播	285,319.81	否	0.00
B 客户	12 月连续热销传播	290,500.00	否	0.00
B 客户	年终盘点视频系列制作	191,000.00	否	0.00
B 客户	华南区车友会活动	172,450.00	否	0.00
B 客户	广州车展现场互动	241,165.09	否	0.00
B 客户	B 客户产品二网下沉配合传播	329,000.00	否	0.00
B 客户	俱乐部运营维护费	1,132,075.47	否	0.00
B 客户	各地车友会收编及意领邀约	752,800.00	否	0.00
B 客户	B 级车展传播	987,800.00	否	0.00
C 客户	博悦电商活动	169,811.32	否	0.00
C 客户	官网改版	1,349,056.60	否	400,000.00

C 客户	电商改版	3, 113, 207. 55	否	0. 00
C 客户	C 客户产品电商 12 月年末大 促活动	1, 603, 773. 58	否	0. 00
D 客户	e 购商城改版	870, 000. 00	否	0. 00
D 客户	天猫旗舰店三个月运营	226, 415. 09	否	0. 00
D 客户	双十二电商活动	66, 037. 74	否	0. 00
E 客户	E 客户 APP 优化及上海车展出 差	33, 419. 81	否	0. 00

针对广州橙果收入的确认，会计师采取了谨慎性原则，以项目完成时点作为风险报酬转移时点，以检查项目的合同、经客户确认的验收单、客户期后回款单据等作为收入确认的依据，并针对广州橙果存在的问题执行了以下额外的程序：

①向客户函证合同关键条款如提供服务的日期、提供的服务是否已经客户验收确认、本期交易额、客户预计回款周期；

②对判断可能存在风险的客户进行实地走访；

③每一笔应收账款期后回款的检查均追查至银行进账单、银行对账单；

④检查资产负债表日后至外勤截止时点前有无增值税发票红字冲回的情形；

经过以上的了解、检查、分析、重新计算等程序，对于存在跨期、没有确认依据部分的收入，公司已经进行调减，故公司认为报告期内广州橙果营业收入的确认是谨慎、客观的。

三、据年报披露，报告期末你公司应收账款账面价值 8.39 亿元，占资产总额 22.78%，其中，一年以内应收账款余额 8.08 亿元，占营业收入 15.28%。此外，报告期末你公司应收账款第三大、四大客户同时为公司的预付账款对象或主要供应商。请你公司

(1) 根据应收账款前十大客户销售明细，逐项说明截至 2017 年 6 月末的回款情况，逐项分析针对各个客户的应收账款坏账计提是否谨慎、充分；

(2) 报告期内应收账款是否涉及关联方款项，如有，请补充披露关联方及其交易的明细情况；

(3) 说明主要应收账款客户同时为公司的预付账款对象或主要供应商的具体原因，是否符合行业惯例。

回复：

(1) 根据应收账款前十大客户销售明细，逐项说明截至 2017 年 6 月末的回款情况，逐项分析针对各个客户的应收账款坏账计提是否谨慎、充分；

应收账款前 10 大回款情况列示如下：

广告主	款项性质	小计（元）	截止 2017. 6. 30 应收账款回款率（%）
应收账款第一名	应收广告费	135,619,140.79	96.91
应收账款第二名	应收广告费	36,200,854.02	100.00
应收账款第三名	应收媒体返点	29,063,004.69	100.00
应收账款第四名	应收媒体返点	27,917,795.86	83.63
应收账款第五名	应收广告费	16,962,683.11	100.00
应收账款第六名	应收广告费	15,924,710.21	100.00
应收账款第七名	应收广告费	13,850,188.89	100.00
应收账款第八名	应收媒体返点	12,727,629.68	100.00
应收账款第九名	应收广告费	12,668,639.45	100.00
应收账款第十名	应收广告费	8,408,250.14	100.00
小计：		309,342,896.84	

公司所有的应收账款均严格按照统一的坏账准备计提政策计提坏账准备，公司与同行业上市公司坏账计提政策对比如下：

账龄	天龙集团(%)	万润科技(%)	思美传媒(%)	明家联合(%)
183 天以内(含 183 天, 以下同)	1.00	5.00	5.00	5.00
183 天-1 年	5.00	5.00	5.00	5.00
1-2 年	20.00	10.00	10.00	10.00
2-3 年	50.00	30.00	30.00	30.00
3-4 年	100.00	50.00	50.00	50.00
4-5 年	100.00	80.00	80.00	50.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00

经对比分析，公司半年以内账龄款项计提比例较同行业公司较低，同时公司对 1 年以上账龄款项，坏账计提比例均高于同行业公司，公司该坏账计提政策系结合公司自身的情况，因客户主要系信誉、品牌影响力均较高的公司，如苏宁、途牛、京东等，因此产生坏账的可能性很低，考虑到半年以内的账龄大部分都在合同约定期内且不能收回的风险很低，因此采用较低的坏账计提政策，客户框架均系 1 年 1 签，因此对超过 1 年的账龄款项采用较高的坏账计提比例，综上，公司的坏账计提政策结合了公司的实际情况，同时和同行业相比也未见重大差异，公司的应收账款坏账计提是谨慎、充分的。

(2) 报告期内应收账款是否涉及关联方款项，如有，请补充披露关联方及其交易的明细情况；

报告期内应收账款未涉及关联方款项。

(3) 说明主要应收账款客户同时为公司的预付账款对象或主要供应商的具体原因，是否符合行业惯例。

公司账面应收账款主要分为两类，一类是应收广告主的广告投放费，一类是应收媒体的返点金额。应收账款出现预付账款对象，实际是应收媒体的返点金额，同时该媒体与公司结算模式为预付方式，故出现了应收账款与预付账款出现同一对象挂账的情况。

从业务情况来看，应收媒体返点金额是公司在媒体的累计消耗费用达到一定金额后，媒体同意给予公司一定比例的现金奖励，公司给媒体开票后将获得该部分现金的流入，故返点属于公司的收入来源之一，公司在应收账款核算返点是结合公司实际情况同时符合行业惯例的。

四、据年报披露，报告期末你公司其他应收款账面价值 2.4 亿元，占资产总额 6.52%，其中，前五大其他应收账款对象累计金额达到 2.22 亿元，款项性质为媒体保证金。请你公司

(1) 说明其他应收款账面价值较大的原因、与可比上市公司是否存在差异及具体的差异情况；

(2) 说明其他应收款期后结算或结转情况、相关业务的完成进度、坏账准备的计提是否充分，说明其他应收款的执行是否符合约定；

(3) 说明其他应收款与现金流量表有关项目的勾稽关系，是否有公司董事、监事、高级管理人员或关联方借款等情况。

回复：

(1) 其他应收款账面价值较大的原因及与同行业上市公司对比分析

1) 其他应收款账面价值较大的原因

公司其他应收款账面余额较大主要是因为数字营销业务支付给媒体的保证金造成，公司数字营销业务过程中，客户和公司签订合同时，客户会向公司承诺一年内达到一定额度的最低广告投放额，不同的最低额度涉及到不同的折扣，额度越高折扣更多，客户在全年陆续投放广告时均按合同约定的折扣率结算，客户与公司签订框架合同后，公司会再跟媒体签订对应的框架合同并约定相对应的折扣率，公司为防止客户最终广告投放额达不到框架合同约定金额但前期又享受优惠折扣给公司造成损失，公司会先收客户保证金，同样，媒体也会收公司保证金，

公司收客户保证金时计入其他应付款，公司支付给媒体保证金计入其他应收款。公司数字营销业务占公司总收入比例达到 82.10%，且因媒体的议价能力很强，因此公司支付保证金后造成其他应收款保证金余额较高。

2) 与同行业上市公司对比分析

①其他应收款组成分析

单位：人民币元

款项性质	天龙集团	万润科技	思美传媒	明家联合
媒体保证金	242,084,069.17	34,143,295.12	68,991,695.05	110,622,442.38
质量保证金及押金	5,408,297.48			
员工借款及备用金	3,469,056.28	3,369,542.92		828,271.54
往来款	11,438,188.97	3,904,194.71		302,530.47
其他	670,118.88	3,360,214.73	14,250,390.93	4,093,831.45
合计	263,069,730.78	44,777,247.48	83,242,085.98	115,847,075.84

说明：思美传媒其他应收账款款组成中，“其他”系应收暂付款。

从组成分析，本公司与各上市公司组成基本一致，均主要由媒体保证金、往来款、员工借款、押金等构成，其中占比最大的均为媒体保证金。

②媒体保证金与收入占比分析

媒体保证金系与客户的框架金额相关，一般框架金额越高对应的保证金越高，同时框架越高对应的收入越高，因此公司将媒体保证金与收入占比对各个公司进行对比分析。

单位：人民币元

款项性质	天龙集团	万润科技	思美传媒	明家联合
媒体保证金	242,084,069.17	34,143,295.12	68,991,695.05	110,622,442.38
数字营销收入	4,342,574,803.77	460,814,897.65	1,261,621,128.40	2,809,850,910.17
保证金占收入比例	5.57%	7.41%	5.47%	3.94%

说明：因媒体保证金主要与数字营销业务密切相关，因此只对比媒体保证金与数字营销收入占比进行分析。

从以上对比分析，本公司媒体保证金占收入比例较行业内其他公司相比差异不大，同行业中媒体的议价能力均很强，因此造成行业中各广告代理公司在广告投放过程中均需要缴纳较高的保证金。

(2) 其他应收款期后结算或结转情况、相关业务的完成进度、坏账准备的计提是否充分，说明其他应收款的执行是否符合约定；

1) 其他应收款期后结算或结转情况、相关业务的完成进度

公司其他应收款主要系媒体保证金，占其他应收款比例达到 92.02%，公司和客户签订的框架合同基本上都是一年一签，当年度框架合同完成后，如果客户

次年继续合作，会将保证金转入下一个年度的框架金额中，差额再进行补足或者转为广告投放款，同样，公司跟媒体也采取同样的方法。公司客户源比较稳定，大部分客户都会和公司续签框架合同，因此期后不存在大额保证金收回的情况。

2) 坏账准备的计提是否充分，说明其他应收款的执行是否符合约定

公司所有的其他应收款均严格按照统一的坏账准备计提政策计提坏账准备，公司与同行业上市公司坏账计提政策对比如下：

账龄	天龙集团 (%)	万润科技 (%)	思美传媒 (%)	明家联合 (%)
183 天以内 (含 183 天, 以下同)	1.00	5.00	5.00	5.00
183 天-1 年	5.00	5.00	5.00	5.00
1-2 年	20.00	10.00	10.00	10.00
2-3 年	50.00	30.00	30.00	30.00
3-4 年	100.00	50.00	50.00	50.00
4-5 年	100.00	80.00	80.00	50.00
5 年以上	100.00	100.00	100.00	100.00

经对比分析，公司半年以内账龄款项计提比例较同行业公司较低，同时公司对 1 年以上账龄款项，坏账计提比例均高于同行业公司，公司该坏账计提政策系结合公司自身的情况，因保证金的对方单位主要系信誉、品牌影响力均较高的媒体，如百度、360、搜狗等，因此产生坏账的可能性很低，考虑到半年以内的账龄大部分都在合同约定期内且不能收回的风险很低，因此采用较低的坏账计提政策，媒体框架均系 1 年 1 签，合同到期后保证金需要退还，因此对超过 1 年的账龄款项采用较高的坏账计提比例，综上，公司的坏账计提政策结合了公司的实际情况，同时和同行业相比也未见重大差异。

公司支付给媒体的保证金、支付给往来单位的往来款、支付的员工备用金以及支付的其他质量保证金押金等款项，公司均按合同、公司的规章制度执行，并由财务人员跟进款项的到期收款情况，收回款项及时冲减其他应收款，其他应收款的执行符合规定。

(3) 说明其他应收款与现金流量表有关项目的勾稽关系，是否有公司董事、监事、高级管理人员或关联方借款等情况。

1) 其他应收款与现金流量表的勾稽关系

公司支付给媒体的款项、支付给往来单位的往来款、支付的员工备用金及其他质量保证金押金等计入支付的其他与经营活动有关的现金，收回的款项反向冲减该科目，勾稽关系如下：

项目	计入支付的支付的其他与经营活动有关-往来款的现金（元）
其他应收款的增加	74,659,381.46
其他应付款-资金拆借款减少 （剔除收到的筹资活动款项 101,000,000.00 元）	43,315,153.33
其他应付款-广告主保证金的增加	-2,162,012.62
其他应付款-往来款的减少	1,878,639.87
其他应付款-保证金押金的减少	1,835,596.78
其他	3,061,905.71
合计	122,588,664.53

2) 是否有公司董事、监事、高级管理人员或关联方借款等情况

报告期内公司存在向公司股东借款的情况，具体如下：

单位：人民币元

类别	关联方	期初金额	本期增加	本期减少	期末余额	备注
借入	程宇	42,000,000.00	815,000,000.00	857,000,000.00	-	说明①
借入	冯毅	-	150,000,000.00	-	150,000,000.00	说明②
利息	冯毅	-	3,806,250.00	-	3,806,250.00	说明②

①经公司第三届董事会第三十四次会议，公司股东大会表决通过，公司获得持股5%以上股东暨子公司北京煜唐联创信息技术有限公司总经理程宇先生向子公司北京煜唐联创信息技术有限公司及其全资子公司提供不超过人民币2亿元的无息借款，该资金主要用于补充煜唐联创及其全资子公司的流动资金，2016年度公司实际向程宇先生循环借款累计8.15亿元，截至2016年12月31日止，该款项已还清。

②经公司第三届董事会第三十三次会议及第四届董事会第一次会议审议，公司股东大会表决通过，公司获得控股股东、实际控制人、董事长冯毅先生2亿元财务资助额度，有效期限不超过一年，利率按照同期银行贷款基准利率确定。2016年度公司实际向冯毅先生借款1.5亿元，本期计提应付利息3,806,250.00元。

五、据年报披露，报告期内你公司在职工 2356 人，同比基本持平，但销售费用、管理费用中列支的职工薪酬分别为 1.02 亿元、8889.56 万元，同比分别上升 158.16%、99.79%。请你公司

(1) 说明员工薪酬政策和高管薪酬安排，是否符合薪酬委员会对工资奖金的规定；

(2) 说明员工薪酬爆发式增长的原因及合理性，与行业水平、当地平均水平的比较情况，与五险一金、代缴个税金额的配比情况；

(3) 报告期末公司研发人员总数为 259 人，同比大幅下降 23.37%。请说明离职人员从事的领域，研发人员总数下降的原因，公司研发能力及研发项目进度是否因此受损，并提供判断依据。

回复：

(1) 说明员工薪酬政策和高管薪酬安排，是否符合薪酬委员会对工资奖金

的规定；

员工薪酬政策，公司员工工资根据不同岗位作业方式、工作特点等进行不同的结构组合，总体包括基本工资、岗位工资、工龄工资、绩效工资、加班工资、年终奖金、福利和其它。公司每月支付基本工资、岗位工资和工龄工资等固定工资，绩效工资根据各岗位的季度或年度绩效考核结果发放。

高管薪酬安排，董事长薪酬参照公司高级管理人员薪酬标准发放，其他董事（不含独立董事）不发放薪酬和津贴。在子公司任职的董事根据其在子公司担任的具体管理职务，按子公司相关薪酬与绩效考核管理制度领取薪酬。高级管理人员的薪酬由基本薪酬、绩效薪酬构成，基本薪酬为固定收入，绩效薪酬是指董事会薪酬与考核委员会根据公司年度经营目标及绩效考核办法提出年度考核方案，于当年度结束后根据考核方案确定。实际支付情况：基本薪酬以现金形式按月支付，绩效薪酬将于年度审计完成后根据考核方案及净利润完成情况确定发放。

公司严格按照公司薪酬委员会对工资奖金的规定执行工资发放。

(2) 说明员工薪酬爆发式增长的原因及合理性，与行业水平、当地平均水平的比较情况，与五险一金、代缴个税金额的配比情况；

1) 员工薪酬爆发式增长的原因及合理性

2016 年销售费用中的职工薪酬 101,997,237.60 元，比 2015 年销售费用中的职工薪酬 39,514,800.67 元增加 62,482,436.93 元，上升 158.12%。主要原因是：

①因合并范围增加北京优力增加销售费用中的职工薪酬 9,789,296.77 元；

②北京煜唐 2016 年销售费用中的职工薪酬 65,154,507.58 元，2015 年销售费用中的职工薪酬 68,870,302.90 元，其中 2015 年纳入合并的销售费用中的职工薪酬 17,988,935.17 元。2016 年较 2015 年的变动主要系 2015 年只合并了购买日后的数据所致。

③因传统行业收入增加、货款回笼增加使得销售人员的工资提成增加导致销售费用中的职工薪酬增加 4,350,338.08 元。

2016 年管理费用中的职工薪酬 88,895,589.18 元，比 2015 年管理费用中的职工薪酬 44,494,410.40 元增加 44,401,178.78 元，上升 99.79%。主要原因是：

①因合并范围增加北京优力增加管理费用中的职工薪酬 3,498,821.97 元。

②北京煜唐 2016 年管理费用中的职工薪酬 46,067,996.82 元，2015 年管理费用中的职工薪酬 28,121,009.86 元，其中 2015 年纳入合并的管理费用中的职工

薪酬 8,218,323.84 元。2016 年较 2015 年薪酬变动主要系北京煜唐 2016 年加大了研发及管理人员投入以及 2015 年只合并了购买日后的数据所致。

③北京智创 2016 年管理费用中的职工薪酬 9,523,937.34 元，2015 年管理售费用中的职工薪酬 9,876,549.46 元，其中 2015 年纳入合并的销售费用中的职工薪酬 8,401,998.65 元。2016 年较 2015 年的变动主要系 2015 年只合并了购买日后的数据所致。

④因引进人才、人员变动及人员调薪等原因增加管理费用中的职工薪酬 1,930,745.14 元。

2) 与行业水平、当地平均水平的比较情况，与五险一金、代缴个税金额的配比情况；

与行业水平比较情况：

单位：人民币元

项目名称	天龙集团		思美传媒		万润科技	
	本期发生额	全年人均	本期发生额	全年人均	本期发生额	全年人均
工资、奖金、津贴和补贴	202,033,119.99	85,752.60	114,015,123.48	151,817.74	214,729,955.70	102,203.69
基本养老保险	15,649,150.49	6,642.25	11,080,164.20	14,753.88	8,981,456.86	4,274.85
医疗保险费	8,157,738.83	3,462.54	6,486,757.71	8,637.49	3,057,089.48	1,455.06
工伤保险费	540,933.82	229.60	184,199.55	245.27	287,521.70	136.85
生育保险费	709,297.79	301.06	625,060.01	832.30	338,694.86	161.21
失业养老保险	76,280,810.00	323.77	701,419.26	933.98	445,203.57	211.90
其他	285,959.49	121.37		-		-
住房公积金	4,971,920.98	2,110.32	5,711,737.16	7,605.51	2,301,774.54	1,095.56

数据来源：上市公司年度报告

各地区工资水平情况：

单位：人民币元

	月人均工资	年人均工资
北京市平均工资：	9,227	110,724
上海市平均工资：	8,664	103,968
浙江省平均工资：	5,306	63,672
福建省平均工资：	4,664	55,968
山东省平均工资：	4,880	58,560
湖北省平均工资：	4,486	53,832
广东省平均工资：	4,670	56,040
广西壮族自治区平均工资：	3,826	45,912
四川省平均工资：	5,150	61,800
云南省平均工资：	4,962	59,544
肇庆市平均工资：	4,650	55,800

综上，公司人均工资低于其他同行业公司工资水平，跟各地区相比，低于北京地区和上海地区的平均工资，高于其他地区的平均工资。五险一金配比在其他同行业公司的高低区间范围内。公司代扣代缴个人所得税是由公司本部及各子公司据实按照个人所得税法向当地税局申报交缴个人所得税 11,868,276.44 元。

(3) 报告期末公司研发人员总数为 259 人，同比大幅下降 23.37%。请说明离职人员从事的领域，研发人员总数下降的原因，公司研发能力及研发项目进度是否因此受损，并提供判断依据。

公司披露 2015 年度研发人员总数为 338 人，具体构成如下：

研发人员合计人数	其中：2014 年对应的原有合并范围人数	煜唐联创人数	北京智创人数
338	27	305	6

公司披露 2016 年度研发人员总数为 259 人，具体构成如下：

研发人员合计人数	其中：煜唐联创人数数	其他子公司
259	184	75

其中，公司披露的煜唐联创 2015 年度研发人员总数为 305 人的数据统计有误，煜唐联创研发人员应为 87 人；2016 年度披露的其他子公司研发人员总数为 75 人的数据统计有误，应为对该数据进行调整后，研发人员的具体数据如下：

	年度	研发人员合计数	变动幅度	其中：煜唐联创	其他子公司
原披露	2015 年	338	-23.37%	305	33
	2016 年	259		184	75
更正后	2015 年	120	85%	87	33
	2016 年	222		184	38

根据更正后的财务数据，公司 2016 年度研发人员总人数增长幅度为 85%，主要原因在于：煜唐联创下属子公司上海奇搜因研发新的技术平台，新聘了技术人员。

因此，研发人员不存在总数下降的情况，也不存在影响公司研发能力和研发项目进度的因素。

六、你公司营业成本的主要构成项目未按照《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 2 号》的要求披露，公司互联网营销业务未按照《创业板行业信息披露指引第 8 号》第五条的规定披露。请你公司予以说明或更正。

回复：

(1) 关于营业成本构成的披露说明

由于公司实物销售金额已小于提供服务取得收入，同时，数字营销行业的主营业务成本占总体营业成本的比重为 83.38%，公司年度报告中重点披露数字营销行业的营业成本；在公司合并报表中，营业成本对应的会计科目主营业务成本无明细分类，因此未细分披露；油墨行业和林产化工行业的营业成本对应的是当期销售的存货，而生产成本对应的是当期转入的存货，因此营业成本与生产成本有存货周转的时间差，考虑口径的可比性，未对油墨化工行业、林产化工行业的生产成本进行细化披露。

参考 2015 年度营业成本的披露方式，对油墨行业和林化行业的生产成本补充披露如下：

行业分类	项目	2016 年		2015 年		同比增减
		金额	占营业成本比重	金额	占营业成本比重	
油墨化工行业	直接材料	236,081,189.95	81.84%	229,448,466.84	83.69%	-1.85%
油墨化工行业	直接人工	29,709,396.84	10.30%	29,253,754.75	9.15%	1.15%
油墨化工行业	制造费用	22,677,049.22	7.86%	22,397,074.46	7.17%	0.69%
油墨化工行业	成本合计	288,467,636.01	100.00%	281,099,296.05	100.00%	0.00%
林产化工行业	直接材料	572,292,765.80	93.41%	488,020,157.28	96.75%	-3.34%
林产化工行业	直接人工	5,176,249.65	0.84%	5,284,666.38	0.67%	0.17%
林产化工行业	制造费用	35,192,033.58	5.74%	28,981,046.32	2.58%	3.16%
林产化工行业	成本合计	612,661,049.03	100.00%	522,285,869.98	100.00%	0.00%

(2) 关于互联网营销业务未按照《创业板行业信息披露指引第 8 号》第五条的规定披露的说明

(1) 公司是国内领先的互联网营销服务提供商，所经营业务是以营销服务及相关技术的研发应用为基础，协助客户进行广告资源采买和投放优化，并不涉及用户产品运营和流量导入，对于媒体方的流量导入方式、用户数、流量占比等数据无法获取。

(2) 根据公司的业务特性，能够反映公司主要业务的标准应该是以客户（包括直接类和代理类）为核心的相关数据，如客户数量、客户留存率、对应营业收入等数据。对于每秒报价笔数、每秒成交笔数、日均报价笔数、日均成交笔数、日均成交金额、日均网页抓取数、日均关键词展示等数据，因该类数据会涉及客户隐私或属于媒体方数据，公司无法取得。

基于以上原因，《创业板行业信息披露指引第 8 号》第五条（一）、（二）不适用公司业务。

(3) 《创业板行业信息披露指引第 8 号》第五条、(三) 相关信息补充披露如下:

公司的合作平台为供应方平台, 在主要合作平台上的交易金额, 如下:

主要合作平台	2016 年采购金额 (元)
平台一	1, 679, 757, 397. 94
平台二	856, 536, 788. 43
平台三	261, 472, 256. 34
平台四	254, 029, 899. 22
平台五	215, 810, 930. 67
前五合计	3, 267, 607, 272. 59

特此公告。

广东天龙油墨集团股份有限公司董事会

二〇一七年七月十七日