



**关于上海证券交易所
《关于天下秀数字科技（集团）股份有限公司
2019 年年度报告的信息披露监管问询函》的回复报告**

上海证券交易所：

贵所于2020年5月18日出具的《关于天下秀数字科技（集团）股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》（上证公函[2020]0516号）（以下简称问询函）收悉，针对天下秀数字科技（集团）股份有限公司（以下简称天下秀、上市公司或公司）2019年年报需要年审会计师进一步说明和解释的相关问题，我们逐项回复如下，请予审核。

一、年报显示，公司货币资金期末余额 10.42 亿元，同比增加 94.88%，占期末总资产的 53.39%，货币资金大幅增加的原因收到北京微梦履约代付款项。

请公司补充披露：

（1）结合与北京微梦开展业务往来、合作协议等，说明报告期内北京微梦履约代付款项大幅增加的原因及合理性；

（2）结合公司具体业务模式及 WEIQ 平台资金结算安排等，说明货币资金大幅增加的原因及合理性，是否存在大额货币资金受限情况。请年审会计师发表意见。

天下秀公司答复：

（一）结合与北京微梦开展业务往来、合作协议等，说明报告期内北京微梦履约代付款项大幅增加的原因及合理性

根据《广西慧金科技股份有限公司与北京天下秀科技股份有限公司之换股吸收合并协议》及其补充协议的相关规定，上市公司向北京天下秀科技股份有限公司（以下简称“天下秀股份”）全体股东发行股份购买天下秀股份 100%股权，并对天下秀股份进行吸收合并，上市公司为吸收合并方，天下秀股份为被吸收合并方；吸收合并完成后，天下秀股份将注销法人资

格，上市公司作为存续主体，将承接（或以其子公司承接）天下秀股份的全部资产、负债、业务、人员、合同、资质及其他一切权利和义务。因微岚星空（北京）信息技术有限公司（以下简称“微岚星空”）2%股权以及软件著作权、专利等拟过户无形资产办理过户登记手续需要一定的时间，同时受限于外汇相关法律、法规，天下秀股份美元资本金账户中47,268,029.00美元资本金暂无法立即划入上市公司账户，经与北京微梦（系天下秀股份实际控制人之一新浪集团下属公司）协商，为推进吸收合并进程，北京微梦同意代天下秀股份先行垫付与微岚星空股权、拟过户无形资产等额的价款及拟划转过户的外币资本金，合计42,198.15万元，其中：代付微岚星空股权等额的价款按照截至资产交割日（2019年12月10日）的账面价值，即人民币100万元；代付拟过户无形资产等额的价款按照截至资产评估基准日（2018年12月31日）的评估价值，即人民币8,798.86万元；代付拟过户外币资本金按照2019年12月25日美元汇率折算，折合人民币33,119.29万元。

（二）结合公司具体业务模式及WEIQ平台资金结算安排等，说明货币资金大幅增加的原因及合理性，是否存在大额货币资金受限情况

1、公司具体业务模式及WEIQ平台资金结算安排

本公司的主要业务模式为通过自有平台汇聚大量分散的自媒体资源和具有广告投放需求的各类广告主，实现分散化的广告主和自媒体资源的高效连接，形成广告精准投放。相较于传统的广告代理商，公司通过自主研发的营销技术平台整合了上下游分散的资源，提升了营销服务的经营效率。

公司新媒体营销客户代理服务对于中小客户、品牌客户及代理商客户的结算方式有所差别。对于中小客户，一般采取预收款方式进行结算，客户付款至广告投放完成的周期一般为1-2个月，故销售收入的实现会略晚于经营活动现金流入的时间，但两者的时间差相对较小。品牌客户和代理商客户的规模一般相对较大，与本公司合作的持续性较好，故给予一定的信用期，信用期一般在6个月左右，因此品牌客户和代理商客户会对本公司产生经营占款。

对于新媒体营销客户代理服务的自媒体供应商，一般根据广告投放完成情况在WEIQ系统中实时结算，或通过预付款方式向其他外部平台采购媒体资源。

2、2019年末货币资金大幅增加的原因及合理性

2019年末公司货币资金增加的主要原因系：（1）2019年3月8日，天下秀股份部分股东增资45,000万元，用于支付购买上市公司控股权的股权转让款项。截至2019年12月31日，公司应付前次重大资产重组股权转让尾款24,785.19万元尚未支付。（2）北京微梦通过

代付 42,198.15 万元现金的方式向上市公司履行前次重大资产重组的标的资产过户义务(具体原因及其合理性详见本答复六(一)之说明)。

2019 年末公司货币资金余额 104,293.06 万元,剔除应付未付与前次重大资产重组相关的上述款项后,货币资金余额 37,309.72 万元,较 2018 年同期 53,515.73 万元减少 16,206.01 万元,货币资金增减情况与公司业务模式及资金结算安排相匹配。

单位:万元

项 目		金额
2019 年末货币资金余额	①	104,293.06
减: 应付履约代付款	②	42,198.15
股权转让尾款	③	24,785.19
剔除前次重大资产重组影响因素后 2019 年末货币资金余额	④=①-②-③	37,309.72
2018 年末货币资金余额	⑤	53,515.73
2019 年末较 2018 年末货币资金变动情况	⑥=④-⑤	-16,206.01

3、是否存在大额货币资金受限情况

截至 2019 年末,本公司银行存款中存在 16,430,756.16 元被冻结的受限款项,该银行账户被冻结的主要原因系涉及一宗前实际控制人顾国平控制期间发生的违规担保纠纷,执行申请方依据长安公证处 2016 年 2 月公证的《保证合同》以及 2018 年 12 月出具的《执行证书》请求公司承担连带责任。2019 年 12 月 16 日,长安公证处撤销了《执行证书》中对公司的执行,取消公司为连带责任保证人。截至目前,公司正在采取积极应对措施,该案所涉违规担保被认定为构成上市公司有效对外担保的可能性较小,且瑞莱嘉誉具有较强的履行《承诺函》的能力,因此,需公司最终承担违规担保责任的可能性较小。具体原因及详细分析参见本答复问题四之说明。

年审会计师意见:

针对北京微梦履约代付款项大幅增加的原因及合理性,我们执行的主要审计程序如下:
(1)获取原天下秀公司、上市公司及北京微梦签订的三方代付协议,复核代付金额的真实性与准确性;(2)获取天下秀公司 2019 年度全年对账单,执行双向测试等审计程序,核查北京微梦履约代付款项是否真实支付,并将支付金额与合同的一致性进行。通过执行上述程序,我们认为北京微梦履约代付款项系北京微梦通过代付 42,198.15 万元现金的方式向上市公

司履行前次重大资产重组的标的资产过户义务，履约代付款项增加符合商业实质，具备其合理性。

针对货币资金大幅增加的原因及合理性，我们执行的主要审计程序系通过执行银行函证等审计程序，对大额货币资金受限情况的真实性、完整性进行核查。通过执行上述程序，我们认为，天下秀公司货币资金大幅增加的原因主要系北京微梦通过代付 42,198.15 万元现金的方式向上市公司履行前次重大资产重组的标的资产过户义务，原因真实、合理，天下秀公司期末存在的大额受限货币资金真实、准确、完整。

二、年报显示，公司报告期末应收账款账面净额 6.82 亿元，同比增加 100.16%，本期计提坏账准备 964.68 万元。请公司：

（1）结合应收账款对应客户类别、信用政策及变化情况等，说明应收账款大幅增加的原因及合理性；

（2）结合目前的回款及逾期情况等，说明应收账款坏账准备计提的充分性。
请年审会计师发表意见。

天下秀公司答复：

（一）结合应收账款对应客户类别、信用政策及变化情况等，说明应收账款大幅增加的原因及合理性

1、公司客户类别及相关信用政策具体情况

新媒体广告交易系统业务下，客户采用预付款的方式进行支付，因此，天下秀在该业务模式下不存在应收账款。

新媒体营销客户代理业务下，天下秀的主要客户类别、信用政策及变化情况如下：

客户类别	信用政策	本期是否发生变化
品牌客户	对于大、中型品牌客户，对方一般需要 3 个月结算期后开具发票，开具发票后一般 3 个月后付款，因此账期会达到 6 个月以上	未发生变化
代理商	本公司根据与代理商的合作情况、代理商的资质情况进行评估并授予信用账期，每个合作周期确定固定的信用账期。在每个合作周期结束后，根据代理商的往期信用情况进行下一周期的信用账期评估调整（通常为 0-8 个月）	未发生变化
中小客户	对于中小客户，一般需对方先付款后再开展投放；部分长期合作的中小客户，会给与一定的赊销期，一般为 3 个月左右	未发生变化

2、2019 年末应收账款大幅增加的原因及合理性

最近三年，天下秀应收账款余额与新媒体营销客户代理服务营业收入对比情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度/2019 年末	2018 年度/2018 年末	2017 年度/2017 年末
应收账款余额：			
品牌客户	32,980.55	13,037.37	1,817.05
代理商	34,732.30	19,790.25	11,567.38
中小客户	2,310.87	2,530.55	1,492.70
小 计	70,023.72	35,358.17	14,877.13
应收账款变动率	98.60%	137.00%	-
营业收入：			
品牌客户	73,114.67	19,476.02	3,973.82
代理商	70,720.33	46,513.65	21,872.82
中小客户	26,923.11	24,246.62	20,862.82
小 计	170,758.11	90,236.29	46,709.47
应收账款占营业收入比：			
品牌客户	45.11%	66.94%	45.73%
代理商	49.11%	42.55%	52.88%
中小客户	8.58%	10.44%	7.15%
小 计	41.01%	39.18%	31.85%
应收账款周转率（次）：			
品牌客户	3.18	2.62	2.80
代理商	2.59	2.97	2.42
中小客户	11.12	12.05	17.90
小 计	3.24	3.59	4.02

由上表可见，2019 年末公司应收账款余额增加主要系公司品牌客户和代理商收入规模增加，而对于品牌客户或资金实力较强、长期合作的代理商客户公司一般给予 0-8 个月信用期，从而导致 2019 年末应收账款余额较 2018 年末余额增长幅度较大。

由上分析可知，天下秀 2019 年末应收账款余额的增加，符合公司业务情况，不存在客户故意占款的情形。

(二) 结合目前的回款及逾期情况等，说明应收账款坏账准备计提的充分性

1、应收账款坏账准备计提情况

单位：万元

账 龄	2019 年 12 月 31 日			2018 年 12 月 31 日		
	金额	占比 (%)	坏账准备	金额	占比 (%)	坏账准备
6 个月以内	59,286.84	84.67	-	28,638.27	81.99	-
7-12 个月	6,245.49	8.92	312.27	3,830.28	10.97	191.51
1-2 年	2,532.14	3.62	253.21	1,774.27	5.08	177.43
2-3 年	1,413.07	2.02	706.54	402.21	1.15	201.10
3 年以上	546.19	0.78	546.19	283.48	0.81	283.48
合 计	70,023.72	100.00	1,818.21	34,928.51	100.00	853.52

如上表所示，截至 2019 年末，本公司已根据坏账准备计提政策计提坏账准备 1,818.21 万元。

2、分客户类别应收账款账龄情况

单位：万元

账 龄	品牌客户		代理商		中小客户		合 计	
	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比	金 额	占 比
6 个月以内	29,298.28	88.84%	28,266.30	81.38%	1,722.26	74.53%	59,286.84	84.67%
7-12 个月	3,416.45	10.36%	2,721.14	7.83%	107.90	4.67%	6,245.49	8.92%
1-2 年	223.33	0.68%	1,974.49	5.68%	334.31	14.47%	2,532.14	3.62%
2-3 年	12.29	0.04%	1,300.10	3.74%	100.68	4.36%	1,413.07	2.02%
3 年以上	30.20	0.09%	470.27	1.35%	45.72	1.98%	546.19	0.78%
合 计	32,980.55	100.00%	34,732.30	100.00%	2,310.87	100.00%	70,023.72	100.00%

据上表可见，截至 2019 年末，本公司 85%左右的应收账款账龄在 6 个月以内，90%以上的应收账款账龄在 1 年以内，账龄较短，应收账款的余额构成符合本公司业务情况。

3、应收账款期后回款情况

单位：万元

类 别	2019 年 12 月 31 日
应收账款余额	70,023.72
截至 2020 年 3 月 31 日回款金额	28,684.32
回款比例(%)	40.96
截至 2020 年 3 月 31 日尚未回款金额	41,339.40
截至 2020 年 3 月 31 日计提坏账准备金额	2,254.56
未回款余额已计提坏账准备的比例(%)	5.45

截至 2020 年 3 月 31 日，2019 年末的应收账款余额期后回款比例为 40.96%。2019 年末尚未回款的余额大部分系尚未到回款期限，小部分系受疫情等因素影响，上游客户结算回款较慢，导致其对本公司的回款较慢，对此本公司已根据坏账政策，充分计提了坏账准备。

4、应收账款逾期情况

单位：万元

期 间	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日	2017 年 12 月 31 日
应收账款余额	70,023.72	35,358.17	14,877.13
其中：报告期末信用期外应收账款余额	6,332.61	5,448.69	2,223.06
信用期外应收账款余额占比	9.04%	15.41%	14.94%

如上表所示，截至 2017 年末、2018 年末和 2019 年末，天下秀信用期外应收账款余额分别为 2,223.06 万元、5,448.69 万元和 6,332.61 万元，占期末应收账款余额的比例分别为 14.94%、15.41%和 9.04%，信用期外应收账款余额占比相对较低，且呈下降的趋势。

截至 2020 年 5 月 19 日，2019 年末信用期外应收账款余额 6,332.61 万元中的 1,714.45 万元已经收回，已收回金额占比 27.07%。针对尚未收回余额 4,618.16 万元，已计提坏账准备 1,598.00 万元，计提比例 34.60%。已收回或已计提坏账准备的余额共计 3,312.45 万元，占 2019 年末信用期外应收账款余额的 52.31%，坏账风险不会对本公司构成重大影响。未收回逾期款项主要系受疫情等因素影响，少数客户的上游客户结算回款较慢，导致其对本公司的回款较慢，根据这些客户的历史回款情况、经营现状、资信状况等，本公司判断其仍具备还款能力，目前均在积极催收中，发生大额坏账的风险较低。

综上所述，结合应收回款及逾期情况等分析，本公司期末应收账款坏账准备计提充分。

年审会计师意见：

我们审计了与应收账款有关的交易事项，采用勾稽、核对、函证等方法检查了天下秀公司所编制的应收账款明细表及账龄表的准确性，对应收账款的期后收回情况进行核查，对欠款客户的资信状况等进行调查。我们认为，天下秀公司应收账款处于合理水平，应收账款回款及逾期情况符合公司经营特点和实际情况，坏账准备计提充分。

三、年报显示，公司应付账款期末余额为 1.85 亿元，同比增加 38.87%，预付账款期末余额为 9888.56 万元，同比增加 1148.90%，主要系营业规模扩大及公司为锁定优质媒体资源预付款项有所增加。请公司：

（1）结合业务规模及同行业可比上市公司情况，说明应付账款和预付账款大幅增长的原因及合理性；

（2）逐一系列前五名应付账款对象及预账款对象、金额和占比，说明是否为公司关联方；

（3）说明应付款项、预付款项与采购金额、付款周期的匹配性、期后预付款项的结转情况。请年审会计师发表意见。

天下秀公司答复：

（一）结合业务规模及同行业可比上市公司情况，说明应付账款和预付账款大幅增长的原因及合理性

1、业务规模对应付账款和预付账款大幅增长的影响

截至 2019 年末，本公司应付账款余额主要系对北京微梦的微任务平台分成成本、WEIQ 系统上的自媒体资源供应商以及其他媒体资源供应商的采购款。对于北京微梦的微任务平台分成成本，本公司根据协议约定按季度进行对账，对账完成后 180 天内付款。对于 WEIQ 系统上的自媒体资源供应商，本公司通过订单完成情况在系统中进行实时结算。自媒体每周可申请提现，本公司根据自媒体的提现申请，每周进行支付。对于非 WEIQ 系统的媒体资源供应商，一般采用预付、现结、30-90 天结算等不同结算模式。

截至 2018 年末和 2019 年末，公司向供应商采购总额及期末应付账款和预付账款占采购总额比例情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度
	/2019 年 12 月 31 日	/2018 年 12 月 31 日
应付账款余额	18,504.27	13,325.06
预付账款余额	9,888.57	791.79
营业成本	143,469.09	83,029.70
应付账款占营业成本比(%)	12.90	16.05
预付账款占营业成本比(%)	6.89	0.95
应付账款与预付账款合计占营业成本比(%)	19.79	17.00

由上表可见，截至 2019 年末，公司应付账款与预付账款余额较 2018 年末均有不同程度的增加，但同公司整体采购体量发展比较匹配。

2019 年末应付账款余额增加的主要原因系随着经营规模扩大，WEIQ 平台期末应付自媒体供应商的余额增加。但由于 WEIQ 平台对于供应商的结算周期比较短，且采用预付款结算的采购额增加，致使 2019 年末应付账款余额占营业成本的比例较 2018 年有所下降。

2019 年末预付账款余额增加的主要原因系天下秀根据客户的投放策略和需求、产品或品牌的属性以及各新媒体平台的不同特性，为客户选择最优的新媒体资源。2019 年本公司为进一步拓展和丰富在各新媒体社交平台的自媒体资源、满足客户多渠道广告投放的需求，扩大了在短视频（抖音、快手）、微信等多平台的广告投放业务。同时，2019 年以来，短视频、直播等营销模式发展较快，为了提前锁定该部分自媒体供应商资源、争取更优惠的供应价格，且根据行业惯例，公司预付了一部分广告资源采购款，由此导致 2019 年末预付账款余额较多。综上，预付账款增加与行业生态发展、公司多平台业务规模的大幅扩大具有一定的匹配性。

2、与同行业可比上市公司对比情况

截至 2018 年末和 2019 年末，同行业可比上市公司应付账款、预付账款占营业成本的比例情况如下：

公司简称	应付账款占营业成本比(%)		预付账款占营业成本比(%)	
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
蓝色光标	23.69	23.30	1.11	1.52
利欧股份	14.58	19.00	1.09	2.70

公司简称	应付账款占营业成本比(%)		预付账款占营业成本比(%)	
	2019 年度	2018 年度	2019 年度	2018 年度
思美传媒	9.60	4.06	6.97	2.63
华扬联众	33.94	31.21	3.48	2.60
宣亚国际	45.22	18.84	2.17	0.05
平均值	25.41	19.28	2.96	1.90
天下秀	12.90	16.05	6.89	0.95

从业务模式及提供的服务类型看，可比上市公司与本公司均存在一定的差异，成本构成也存在一定差异。本公司的成本构成主要系采购自媒体资源的成本和向北京微梦支付的平台分成成本。根据公开信息显示，利欧股份主要从事展示型流量整合业务，成本主要为互联网媒体终端的流量及广告位采购；其他可比供公司主要针对效果营销型流量整合业务，成本主要为中小网络媒体的流量及广告位采购费等。

本公司各年末应付账款余额占营业成本的比例低于同行业上市公司平均水平，主要系本公司依托微任务系统和 WEIQ 系统开展新媒体营销业务，采购结算周期较短所致。2019 年本公司为进一步拓展和丰富在短视频、微信等多个新媒体社交平台的自媒体资源、满足客户多渠道广告投放的需求，采取预付广告资源采购款的形式以锁定部分头部自媒体供应商资源，从而使得预付账款占营业成本的比例高于同行业。这主要系本公司与同行业上市公司的业务模式及广告投放渠道的差异所致，同时短视频、微信等平台的广告投放目前以预付款或实时结算的方式为主系目前细分行业惯例，本公司预付账款大幅增长符合业务的实际情况。

（二）前五名应付账款对象及预账款对象、金额和占比，是否为公司关联方

1、应付款项金额前五名

截至 2019 年 12 月 31 日，公司前五名应付账款情况如下：

应付款项对象	期末数(万元)	占应付款项期末余额合计数的比例(%)	是否关联方
北京微梦创科网络技术有限公司	7,769.02	41.99	是
北京富度科技有限公司	330.19	1.78	否
幻电科技(上海)有限公司	219.71	1.19	否
北京风华创想网络有限公司	181.36	0.98	否
北京英讯嘉德文化传媒有限公司	167.83	0.91	否
小 计	8,668.10	46.84	-

截至 2019 年 12 月 31 日，公司对北京微梦的应付账款余额系微任务平台分成，即根据本公司与北京微梦所签订的合作协议，双方根据“微任务”实际产生的交易流水，扣除微任务自媒体应得分成及相关费用后，本公司按照 70%的比例向北京微梦支付分成。双方按季度进行对账，对账完成后 180 天内付款，本期未发生变化。

2、预付款项金额前五名

截至 2019 年 12 月 31 日，公司前五名预付账款情况如下：

预付款项对象	期末数(万元)	占预付款项期末余额合计数的比例(%)	是否关联方
北京微播视界科技有限公司	4,171.15	42.18	否
北京晨钟科技有限公司	691.39	6.99	否
北京知乎网技术有限公司	448.49	4.54	否
上海贝启公共关系咨询有限公司	424.53	4.29	否
北京晋阳恒泰广告有限公司	349.50	3.53	否
小 计	6,085.06	61.53	-

截至 2019 年 12 月 31 日，预付款项金额前 5 名供应商中北京微播视界科技有限公司、北京晨钟科技有限公司、北京知乎网技术有限公司分别系知名互联网社交平台抖音、快手及知乎的运营或销售主体；上海贝启公共关系咨询有限公司、北京晋阳恒泰广告有限公司系提供广告制作、视频图片策划与拍摄、广告发布服务的企业，与公司均不存在关联关系。

(三) 应付款项、预付款项与采购金额、付款周期的匹配性、期后预付款项的结转情况

1、应付款项、预付款项与采购金额及付款周期的匹配性

2018 年、2019 年，本公司应付账款、预付账款与采购额之间的匹配情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度
预付账款	9,888.57	791.79
应付账款	18,504.27	13,325.06
营业成本	143,469.08	83,029.70
预付账款与营业成本比(%)	6.89	0.95
应付账款与营业成本比(%)	12.90	16.05
应付账款与预付账款合计占营业成本比(%)	19.79	17.00

截至 2019 年末，本公司应付账款余额主要系对北京微梦的微任务平台分成成本、WEIQ 系统上的自媒体资源供应商以及其他媒体资源供应商的采购款。其中其他媒体资源供应商及服务商数量较多，单个应付账款余额相对不大。对于北京微梦的微任务平台分成成本，本公司根据协议约定按季度进行对账，对账完成后 180 天内付款，本期发生平台分成成本 16,342.83 万元，期末对北京微梦应付账款余额 7,769.02 万元，期末余额与结算周期相匹配。对于 WEIQ 系统上的自媒体资源供应商，本公司通过订单完成情况在系统中进行实时结算。自媒体每周可申请提现，本公司根据自媒体的提现申请，每周进行支付。对于非 WEIQ 系统的媒体资源供应商，一般采用预付、现结、30-90 天结算等不同结算模式，付款周期与应付账款信用政策一致。

此外，2019 年本公司为进一步拓展和丰富在各新媒体社交平台的自媒体资源、满足客户多渠道广告投放的需求，扩大了在短视频（抖音、快手）、微信等多平台的广告投放业务。为了锁定该部分自媒体供应商资源、争取更大幅度的优惠，且根据行业惯例，本公司预付了部分广告资源采购款，由此导致 2019 年末预付账款余额较多。预付账款增加与行业生态格局发展、公司多平台业务规模的大幅扩大具有一定的匹配性。2019 年，短视频、微信等平台的采购额与预付账款期末余额的比例情况如下：

单位：万元

项 目	微 信	短视频及其他平台
本期营业成本	26,835.98	45,768.96
预付账款期末余额	1,376.99	5,963.54
预付账款与营业成本比 (%)	5.13	13.03

由上表可见，预付账款期末余额与本年度广告投放额的占比相对较小，规模相匹配。

2、预付账款的期后结转情况

截至本回复出具日，本公司截至 2019 年末的预付款项绝大部分已于期后结转至相关成本或费用，具体情况如下：

单位：万元

年 度	预付账款期末余额	期后已结转成本或费用金额	期后未结转金额	期后已结转金额占预付款项比 (%)
2019 年度	9,888.57	9,578.82	309.75	96.87
2018 年度	791.79	791.79	-	100.00

年审会计师意见：

我们审计了与应付账款和营业成本有关的交易事项，采用检查、核对、函证等方法核查了天下秀公司应付账款及预付账款的真实性、完整性和准确性。我们认为，报告期内天下秀公司应付账款和预付账款增长具备合理性，公司主要预付款项不包括关联方，主要应付账款系北京微梦的平台分成成本尚未支付所致，该分成成本具备公允性和合理性，应付账款、预付款项与采购额、付款周期具有匹配性。

四、年报显示，公司其他应付款期末余额为 7.32 亿元，同比增加 3619.42%，其中往来借款 4.44 亿元，应付暂收款 2661 万元，微任务平台暂收款 825 万元。请公司补充披露：

- (1) 上述往来借款形成的原因，利率水平及期限等；
- (2) 上述往来借款方是否为公司关联方，公司是否履行相应的决策程序和信息披露义务；
- (3) 说明应付暂收款项目是否与公司业务规模和结算周期等相匹配。请年审会计师发表意见。

天下秀公司答复：

(一) 相关往来借款形成的原因，利率水平及期限等情况

截至 2019 年末，公司其他应付款中往来款明细如下：

单位：万元

单 位	与本公司关系	金 额	形成原因
北京微梦创科网络技术有限公司	共同控制人之一新浪集团之关联公司	42,198.15	履约代付金
上海慧球通信科技有限公司	本公司之历史上的实际控制人控制的企业	1,917.05	往来借款
顾国平	本公司之历史上的实际控制人	380.00	往来借款
合 计		44,495.20	

截至 2019 年末，本公司应付北京微梦 42,198.15 万元履约代付金系北京微梦通过代付现金的方式向上市公司履行前次重大资产重组的标的资产过户义务，根据天下秀股份与北京微梦签订的《代付协议》，天下秀股份承诺在外汇划转手续完成后的 15 个工作日内向北京微梦清偿等额于代付金额的价款，同时天下秀股份承诺在 2020 年 6 月 30 日前办理完成拟过户无形资产过户手续，并在过户手续完成后的 15 个工作日内向北京微梦清偿等额于代付金额的价款；《代付协议》未约定天下秀股份需向北京微梦支付因履约代付金而产生的资金占用成本。截至 2020 年 5 月 19 日，公司已完成部分外汇划转手续，并按约定清偿北京微梦履约代付金人民币 12,976.03 万元。

上海慧球通信科技有限公司（以下简称“上海慧球”）系本公司之历史上的实际控制人所控制的企业。2016 年，因公司原董事会、管理层未勤勉尽职，导致公司治理混乱、信息披露违规，发生了一系列相关关联交易，且未根据《公司法》、《公司章程》及相关法律法规履行审议和披露程序，其中包括公司与上海慧球的关联款项，公司于 2017 年 4 月 27 日发布了《广西慧球科技股份有限公司关于公司关联方资金占用及关联往来清理的公告》（编号：临 2017—031），对公司与上海慧球之间往来款形成的交易背景、关联方资金占用及关联往来一揽子清理措施等进行了详细的披露。

顾国平系本公司之历史上的实际控制人。自不晚于 2014 年 12 月 29 日，顾国平成为公司实际控制人。自 2016 年 7 月 18 日起，顾国平不再为公司实际控制人。顾国平作为公司实控人期间，为满足公司业务开展需要，保证公司日常资金顺利周转，公司向关联方顾国平或其指定的第三方申请总金额不超过人民币 2 亿元的无息借款，借款期限为 6 个月，其中，不超过人民币 1 亿元的借款将用于补充公司日常经营所需流动资金，不超过人民币 1 亿元的借款将用于对公司全资子公司南宁市智诚合讯信息技术有限公司进行增资。公司基于经济实质判断，按照同期银行贷款利率并根据实际借款天数计提利息费用，作为视同捐赠处理计入资本公积，往来款发生额具体如下：

单位：万元

年 度	期初余额	本期借入	本期归还	债务豁免	期末余额	计提借款利息	利 率
2014 年	-	500.00	-	-	500.00	-	-
2015 年	500.00	13,200.00	5,000.00	2,500.00	6,200.00	83.94	同期银行贷款利率

年 度	期初余额	本期借入	本期归还	债务豁免	期末余额	计提借款利息	利 率
2016 年	6,200.00	1,880.00	1,000.00	6,700.00	380.00	86.29	同期银行贷款利率

(二) 上述往来借款方是否为公司关联方, 公司是否履行相应的决策程序和信息披露义务

北京微梦创科网络技术有限公司系本公司共同控制人之一新浪集团之关联公司, 2019 年 12 月, 为推进吸收合并实施进程, 北京微梦通过代付 42,198.15 万元现金的方式向上市公司履行前次重大资产重组的标的资产过户义务, 公司已在 2019 年 12 月 28 日发布的《关于吸收合并北京天下秀科技股份有限公司暨关联交易资产过户情况的公告》(编号: 临 2019-111)、2020 年 1 月 4 日发布的《吸收合并北京天下秀科技股份有限公司暨关联交易实施情况报告书》等相关公告文件中对相关内容进行了披露。

上海慧球通信科技有限公司系本公司之历史上的实际控制人控制的企业, 因 2016 年公司原董事会、管理层未勤勉尽职, 导致公司治理混乱、信息披露违规, 公司发生的与上海慧球相关关联交易未根据《公司法》、《公司章程》及相关法律法规履行审议和披露程序。公司于 2017 年 4 月 27 日发布了《广西慧球科技股份有限公司关于公司关联方资金占用及关联往来清理的公告》(编号: 临 2017-031), 对公司与上海慧球之间往来款形成的交易背景、关联方资金占用及关联往来一揽子清理措施等进行了详细的披露。

顾国平系本公司之历史上的实际控制人。2014 年 11 月 15 日, 经公司第七届董事会第三十八次会议决议, 为满足公司业务开展需要, 保证公司日常资金顺利周转, 同意公司向关联方顾国平先生或其指定的第三方申请总金额不超过人民币 2 亿元的无息借款, 借款期限为 6 个月, 其中, 不超过人民币 1 亿元的借款将用于补充公司日常经营所需流动资金, 不超过人民币 1 亿元的借款将用于对公司全资子公司南宁市智诚合讯信息技术有限公司进行增资。2014 年 12 月 2 日, 公司 2014 年第三次临时股东大会审议通过了《关于公司向关联方借款的议案》。公司 2017 年 4 月 27 日发布了《广西慧球科技股份有限公司独立董事对公司关联方资金占用及对外担保情况的专项说明及独立意见》, 对上述内容进行了披露。

(三) 应付暂收款项目是否与公司业务规模和结算周期等相匹配

截至 2019 年末, 公司其他应付款中应付暂收款的构成具体如下:

款项性质	金 额 (万元)	占 比
重大资产重组及其他中介咨询费	1,923.46	72.27%

款项性质	金 额（万元）	占 比
经营性应付费用	689.91	25.92%
上市公司信息披露费	48.00	1.80%
合 计	2,661.37	100.00%

截至 2019 年末，公司其他应付款中应付暂收款余额 2,661.37 万元。其中，应付重大资产重组及其他中介咨询费 1,923.46 万元，占应付暂收款总额的 72.27%；应付未付经营性费用 689.91 万元，占应付暂收款总额的 25.92%。应付重大资产重组及其他中介咨询费系公司非日常经营性款项，与公司日常经营业务关联度较小。截至 2020 年 5 月 19 日，应付重大资产重组及其他中介咨询费已支付 1,323.46 万元。应付未付经营性费用主要系员工报销款、市场推广费等日常经营性费用，与公司业务规模存在一定关联性，截至 2020 年 5 月 19 日，应付经营性费用绝大部分已支付完毕。

年审会计师意见：

我们检查了与重大资产重组及其他中介咨询费相关的协议、发票及付款记录等原始资料，同时抽查了大额经营性费用的合同、付款记录等原始资料，并对经营性费用执行了两年分析比较、截止测试等审计程序，我们认为天下秀公司应付暂收款的余额真实、准确，其中与公司日常经营相关的费用与公司业务规模具备一定关联性，金额相对较小且结算周期较短。

五、年报显示，公司报告期内发生销售费用 1.09 亿元，同比增加 13.13%，其中宣传推广费 1387 万元，较去年同期有所减少。公司报告期内发生研发费用 5321 万元，同比增加 37.46%，其中职工薪酬 4909 万元，增幅较为明显。请公司：

（1）结合业务推广的具体模式、业务规模变动等，说明宣传推广费变动的原因及合理性；

（2）结合研发人员数量变动、平均薪酬变化、研发计划及进展等，说明报告期内研发费用变动的合理性。请年审会计师发表意见。

天下秀公司答复：

（一）结合业务推广的具体模式、业务规模变动等，说明宣传推广费变动的原因及合理性

本公司 2018 年、2019 年宣传推广费构成如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	变动幅度
线上推广	995.50	1,074.85	-7.38%
线下活动	392.42	693.78	-43.44%
合 计	1,387.92	1,768.63	-21.53%

本公司销售费用中的宣传推广费系为提升公司品牌知名度、宣传公司 WEIQ 系统而发生的费用，根据业务推广的具体模式主要分为线上推广和线下活动。其中，线上推广系利用供应商的多种渠道，在线上进行网络营销的推广模式，渠道以自媒体为主，因本公司的业务特性，线上推广也是最主要的宣传模式，近年随着业务规模的扩大，线上推广费也保持在较高水平。线下活动主要系参与或赞助各类线下活动的支出，如“国际红人峰会”、“超级红人节”等多项大型活动。

2019 年度宣传推广费有所减少，主要系随着公司业务的持续增长，公司在业内的知名度也逐渐提高，2019 年增加了在自有微信公众号、CEO 微信公众号及官方微博的品牌形象推广，相对于举办外部活动，其宣传效率更高，成本更低。

（二）结合研发人员数量变动、平均薪酬变化、研发计划及进展等，说明报告期内研发费用变动的合理性

1、研发人员数量及薪酬情况

2018 年、2019 年公司研发人员数量及薪酬情况如下：

单位：万元

项 目	2019 年度	2018 年度	变动幅度
研发人员薪酬	4,909.56	2,944.15	66.76%
研发人员平均数量	146	104	40.38%
平均年薪	33.63	28.31	18.79%

公司是一家基于大数据的技术驱动型新媒体营销服务公司，为保持技术先进性，获取竞争优势，公司非常重视研发投入，同时随着公司业务种类的不断丰富、业务体量不断扩大，研发人员数量较上期增加较多，且新增加的员工不少已具备相关经验，同时受人才市场竞争环境影响，平均年薪较上年有一定提高。

2、研发项目进度

本期研发项目及进度如下：

研发项目	所处阶段
WEIQ 自媒体广告交易平台升级项目 V10	已完成 V10 版本，持续迭代中
平台运营数据统计系统	项目已完成，已上线运营
WEIQ 自媒体 APP 软件 V5	已完成 V5 版本，持续迭代中
签约帐号管理系统 V3	已完成 V3 版本，持续迭代中
站内信 IM 系统	项目已完成，已上线运营
WEIQ 渠道管理系统	项目已完成，已上线运营
WEIQ 支付中心升级项目	项目已完成，已上线运营
客服系统升级	项目已完成，已上线运营
WEIQ 营销云广告精准投放系统	研发中
WEIQ 营销云媒体信息管理系统	研发中
WEIQ 云计算行为指数整合系统	研发中
DNR 数字神经系统	研发中

如上表所示，本公司 2019 年的研发项目以 WEIQ 社交大数据营销平台相关的项目为主，WEIQ 平台是公司自主研发的信息系统平台，因互联网行业发展较快，WEIQ 平台需要不停完善升级以满足客户需要，公司每年都会投入一定量的研发预算。云广告精准投放、云媒体等是互联网营销行业的新兴技术，为保持技术先进性，获取竞争优势，公司将其作为当前的研发重点，加大了研发的投入，为此本期聘用了大量具备相关经验的研发人员，同时随着公司规模扩大，WEIQ 用户及业务量增多，在平台运营过程中需要更多的技术支持，这也增加了对研发投入的需求。

年审会计师意见：

我们检查了研发项目的立项报告、会议纪要以及各类过程文件，获取了研发人员名单，检查了研发费用的人员工资和各项费用支出的原始凭证以及审批程序，认为天下秀研发费用确认金额无误，报告期内变动合理。

六、年报显示，公司 2019 年经营活动现金净流量为-13747.21 万元，已连续两年呈净流出态势。请公司结合业务模式、上下游经营占款情况、销售及采购结算模式及周期变动、季节性波动、同行业可比公司情况等，说明经营活动现金

流与业务模式、净利润情况的匹配性，以及经营活动现金流为负对公司经营的影响。请年审会计师发表意见。

天下秀公司答复：

（一）公司业务模式

公司的主要业务模式系通过自身开发的平台汇聚大量分散的自媒体资源和具有广告投放需求的各类广告主，实现分散化的广告主和自媒体资源的高效连接，形成广告精准投放。相较于传统的广告代理商，公司通过自主研发的营销技术平台整合了上下游分散的资源，提升了营销服务的经营效率。

（二）上下游经营占款情况

公司新媒体广告交易系统服务的业务模式系广告主通过微任务系统采购微博平台的自媒体资源，广告主通过微任务进行自助下单投放广告，公司为其提供平台运营支持和技术咨询服务，并确认相关服务收入。此业务模式下销售收入的实现与经营活动现金流入的时间基本同步。新媒体广告交易系统服务的主要成本系支付给北京微梦的平台分成成本，一般进行季度对账，相对较为稳定。对北京微梦的平台分成成本系各期末应付账款余额的主要构成。

公司新媒体营销客户代理服务为客户提供从策划到投放、效果监测等一揽子服务。新媒体营销客户代理服务主要通过 WEIQ 系统对微博平台及微信、抖音等平台进行自媒体资源的采购，此业务模式下公司对于中小客户、品牌客户及代理商客户的结算方式有所差别。对于中小客户，一般采取预收款方式进行结算，客户付款至广告投放完成的周期一般为 1-2 个月，故销售收入的实现会略晚于经营活动现金流入的时间，但两者的时间差相对较小。品牌客户的规模一般相对较大，与公司合作的持续性较好，故公司给予品牌客户一定的信用期，信用期一般在 6 个月左右。因此，品牌客户会对公司产生较多经营占款。

对于 WEIQ 平台上的自媒体供应商，一般根据广告投放完成情况在 WEIQ 系统中进行实时结算，自媒体每周可申请提现；从其他外部平台采购的媒体资源，一般在客户产生广告投放需求时预付自媒体资源采购款，后续根据广告投放完成情况在对应广告投放平台进行结算。

公司 2019 年度销售商品、提供劳务收到的现金 179,853.12 万元，与营业收入金额 197,730.83 万元存在一定差异；2019 年度经营性流量净额为-13,746.21 万元。2019 年度销售商品、提供劳务收到的现金与营业收入金额差异的主要原因系 2019 年以来，公司加大了对品牌客户的开拓，品牌客户的购买力较强，信用情况较好，公司会给予相对较长的信用期，而受行业季节性因素的影响，2019 年下半年品牌客户的销售额相对更多，这导致 2019 年末

应收账款余额较大，2019 年度销售商品、提供劳务收到的现金小于营业收入金额。同时，公司对自媒体采购的付款周期整体上并未发生重大变化，但根据 2019 年行业发展趋势，公司向部分短视频、直播平台预付了一定的款项以锁定相关资源，导致平台采购媒体资源的预付款增加。上述情况叠加导致 2019 年度经营活动产生的现金流量净额为负数。

（三）销售及采购结算模式及周期变动

2019 年，公司进一步加强了对品牌客户的开拓与维护，品牌客户收入占比大幅增加，由于品牌客户资金实力较强、业务规模较大、合作持续性较强，相对于中小客户，品牌客户的账期更长，2019 年末应收账款余额 70,023.72 万元，较上年同期 35,358.17 万元增长 34,665.55 万元，增幅 98.04%。

天下秀根据客户的投放策略和需求、产品或品牌的属性以及各新媒体平台的不同特性，为客户选择最优的新媒体资源。随着业务规模的扩大及产品线的延伸，为进一步拓展和丰富在各新媒体社交平台的自媒体资源、满足客户多渠道广告投放的需求，2019 年，公司基于已有微任务平台、WEIQ 平台自媒体采购的基础上，扩大了在微信、短视频等多平台的广告投放业务，为了锁定该部分自媒体供应商资源，且根据行业惯例，本公司预付了一部分广告资源采购款。

（四）季节性波动情况

广告行业具有一定的季节性特征。

1、一季度受春节假期的影响，广告主的投放量一般偏低。

2、受客户年度广告预算执行进度的影响，下半年的广告投放一般大于上半年，尤其四季度受双十一购物节、圣诞节等因素的影响，往往系年内广告投放量最大的季度。公司 2019 年品牌客户的广告投放也相对集中在下半年，由于品牌客户的信用期一般为 6 个月以上，导致截至 2019 年末应收账款余额较多，当年度销售商品、提供劳务收到的现金低于营业收入。

（五）同行业可比公司情况

2019 年度，同行业可比上市公司经营活动产生的现金流量净额如下表所示：

单位：万元

公司简称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
蓝色光标	69,935.79	189,276.03	-12,391.06
利欧股份	87,747.57	-16,664.65	-34,031.78
思美传媒	65,050.97	23,459.98	-18,402.31

公司简称	2019 年度	2018 年度	2017 年度
华扬联众	77,952.27	-45,062.37	-28,025.55
宣亚国际	3,979.80	11,428.84	-2,976.15
天下秀	-13,746.21	-4,761.15	10,123.37

由上表可见,2017 年至 2019 年同行业可比公司经营活动产生的现金流量净额差异较大,各公司在特定的发展阶段均出现了经营性现金流量为负的情况。由于各公司业务模式、经营策略、融资方式等均有所差异,因此经营活动产生的现金流变动情况也有所差异。总体来说,由于公司目前处于快速扩张阶段,经营活动产生的现金流与其业务发展阶段和业务特点相匹配。

(六) 经营活动现金流与净利润情况的匹配性

2018 年、2019 年,公司经营活动现金流与净利润的匹配情况如下:

单位: 万元

项 目	2019 年度	2018 年度
净利润	25,799.99	15,542.86
加: 资产减值准备	-	429.60
信用减值损失	1,073.98	-
固定资产折旧、油气资产折耗、生产性生物资产折旧	71.25	52.83
无形资产摊销	0.18	-
长期待摊费用摊销	145.64	110.49
固定资产报废损失(收益以“-”号填列)	0.36	4.14
公允价值变动损失(收益以“-”号填列)	-	-
财务费用(收益以“-”号填列)	-971.39	-405.46
投资损失(收益以“-”号填列)	170.29	178.17
递延所得税资产减少(增加以“-”号填列)	142.56	236.62
递延所得税负债增加(减少以“-”号填列)	-	-
存货的减少(增加以“-”号填列)	-	-
经营性应收项目的减少(增加以“-”号填列)	-51,139.60	-21,397.22
经营性应付项目的增加(减少以“-”号填列)	10,960.54	486.83
其 他	-	-

项 目	2019 年度	2018 年度
经营活动产生的现金流量净额	-13,746.21	-4,761.15

2019 年净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异为 39,546.20 万元，较 2018 年同期增加 19,242.19 万元，主要原因为经营性应收项目的增加，公司 2019 年进一步加大了对品牌客户的开拓，针对品牌客户的收入进一步增多。品牌客户主要为资金实力较强和品牌影响力较大的优质客户，公司给予品牌客户一定的信用期，导致 2019 年应收账款期末余额增加较多，产生了净利润与经营活动产生的现金流量净额的差异。

（七）经营活动现金净流量为负对公司经营的影响

公司 2018 年末、2019 年末货币资金明细及应付账款余额对比如下：

单位：万元

项 目	2019 年 12 月 31 日	2018 年 12 月 31 日
库存现金	1.97	0.74
银行存款	101,998.33	42,368.47
其他货币资金	2,292.76	11,146.52
合计	104,293.06	53,515.73
其中：受限货币资金	1,643.08	-
未到期应收利息	353.59	-
应付账款余额	18,504.27	13,325.06

2019 年度公司的经营性现金流量净额变为负的主要原因为原有的客户维护和开拓外，公司进一步加大了对品牌客户的开拓。品牌客户的购买力较强，信用情况较好，公司会给予相对较长的信用期。而公司对 WEIQ 平台自媒体采购的付款周期并未发生重大变化，且向非 WEIQ 平台采购媒体资源的预付款增加，因此导致 2019 年度经营性现金流量净额变为负。

此外，从上述货币资金明细及应付账款余额对比表中可以看到，公司货币资金较为充裕，具备良好的付款能力；同时公司已加强了对应收账款和经营性现金流的管理，未来随着公司的盈利能力不断增强、与客户和供应商的合作关系进一步稳定，未来经营性现金流量预计会有所改善。综上，公司预计短期内经营活动现金流为负不会对公司产生较大的负面影响。

年审会计师意见：

1、针对经营活动现金流净流量连续两年出现负数情况，我们针对天下秀公司销售收款现金流及采购付款现金流的真实性进行了核查，执行的主要审计程序如下：

访谈天下秀公司销售人员及采购人员了解购/销业务内控流程及执行情况，通过获取购/销协议、购/销发票、银行收/付款回单及会计凭证等原始资料，评价购/销业务内部控制是否得到有效执行。

获取应收账款明细账、应付账款明细账、预付账款明细账及银行资金流水等，将应收账款回款、应付账款及预付账款付款与资金流水进行匹配，核查收付款金额、收付款对方单位与账面记录是否一致。

对主要客户及供应商实施函证程序，间接确认天下秀公司购/销业务现金流的真实性。

通过执行上述审计程序，我们认为 2019 年度天下秀公司销售收款现金流、采购付款现金流具有真实性。

2、基于 2018-2019 年度天下秀公司因“品牌客户销售大量增加并给予其相对较长的信用期，但由于结算方式的原因，天下秀公司对自媒体采购成本的付款周期并未延长”的业务模式考虑，结合年度内天下秀公司销售收款现金流及采购付款现金流真实性的核查结果，我们认为因品牌客户销售大量增加造成现金流量净额为负数系特定发展阶段的暂时现象，随着天下秀公司销售规模的逐步扩大，待品牌客户的销售额趋于稳定后，销售回款与采购付款将趋于动态平衡，不会长期出现经营活动现金流量净额为负的情况，同时天下秀公司已加强对应收账款进行管理，未来不会对持续盈利能力和经营稳定性产生重大影响。

中汇会计师事务所(特殊普通合伙)

2020年6月1日