

证券代码：839871

证券简称：大德传媒

主办券商：西南证券

大德传媒股份有限公司
董事会关于2024年度财务审计报告
非标准审计意见的专项说明

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、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个别及连带法律责任。

中兴华会计师事务所（特殊普通合伙）接受委托，对大德传媒股份有限公司（以下简称“大德公司”）2024年度财务报表进行了审计，并于2025年4月22日出具了保留意见审计报告（报告编号：中兴华审字（2025）第012912号）。公司董事会根据全国中小企业股份转让系统有限责任公司发布的《全国中小企业股份转让系统挂牌公司信息披露规则》的相关要求，就相关事项说明如下：

一、非标准审计意见涉及的主要内容

1、如财务报表附注十一、（二）所述，大德公司应收中康惠众小额贷款（长春）有限公司（以下简称“中康惠众”）资金拆借款20,000,000.00元，系2024年1月18日与中康惠众公司签署《借款合同》的资金拆出款，中康惠众公司获得资金后并未按照协议约定按期支付利息，截至2024年12月31日应收拆出款本金20,000,000.00元、利息1,093,561.64元、本息合计21,093,561.64元，大德公司针对该笔应收款项按照账龄计提了坏账准备，计提金额1,054,678.08元。针对该交易，我们未能获取大德公司对中康惠众公司的信用评价分析、款项实际用途、违约风险分析、风控措施等相关证据。对其坏账准备的计提是否充分以及可收回性亦未能获取充分、适当的审计证据。

2、我们提醒财务报表使用者关注，如财务报表附注二、2所述，大德传媒公司客户高度集中，对关联方业务依赖度很高，收入的98.28%来源于关联方新疆天莱农牧集团股份有限公司的子公司，且2024年末公司累计亏金额28,975,089.75元，已超过股本的三分之一。这些事项或情况，表明存在可能导

致对大德传媒公司持续经营能力产生重大疑虑的重大不确定性。该事项不影响已发表的审计意见。

二、发表持续经营重大不确定性段落、保留意见的理由和依据

根据《中国注册会计师审计准则第1324号——持续经营》第二十一条规定，“如果运用持续经营假设是适当的，但存在重大不确定性，且财务报表对重大不确定性已作出充分披露，并在审计报告中增加以“与持续经营相关的重大不确定性”为标题的单独部分。”

根据《中国注册会计师审计准则1502号——在审计报告中发表非无保留》第八条规定，“当存在下列情形之一时，注册会计师应当发表保留意见：（1）在获取充分、适当的审计证据后，注册会计师认为错报单独或汇总起来对财务报表影响重大，但不具有广泛性；（2）注册会计师无法获取充分、适当的审计证据以作为形成审计意见的基础，但认为未发现的错报（如存在）对财务报表可能产生重大影响，但不具有广泛性。”

大德公司就上述事项，拟采取如下改进措施：

（一）管理层声明

本公司管理层在此郑重声明，已充分认识到当前公司面临的持续经营挑战，并已采取一系列措施以应对这些问题。我们承诺将继续努力改善公司的财务状况和经营成果，确保公司能够持续经营。

（二）应对措施

1、概况

（1）拓展客户群体

市场调研与客户开发：公司将成立专门的市场调研团队，对潜在客户进行深入调研，分析市场需求和竞争态势。计划在未来2年时间内，开发至少5家非关联方客户，逐步降低对单一关联方的依赖。

客户关系管理：加强客户关系管理，建立完善的客户服务体系，提高客户满意度和忠诚度。通过提供优质的服务和产品，争取更多客户的长期合作。

（2）优化业务结构

多元化业务布局：公司计划拓展新的业务领域，如餐饮、新媒体行业等，以降低对单一业务的依赖。目前，公司已经确定了餐饮板块的经营模式，并且在各大商场及社区门市进行选址工作，计划在2025年启动相关业务。新媒体方面也将组建更专业的运营团队，利用目前市场优势，大力开展此项业务。

产品与服务创新：考虑研发投入，优化现有产品和服务，提升市场竞争力。通过创新，满足不同客户的需求，拓展市场份额。

（3）加强财务管理

成本控制：对公司的成本结构进行全面梳理，优化流程，降低成本。同时加强内部管理，减少不必要的开支，提高资金使用效率。

财务规划：合理安排资金使用，确保公司财务状况的稳定。加强现金流管理，确保公司有足够的流动资金维持日常运营。

2、业务实施

（1）新媒体业务

①新媒体业务局势

市场规模与增长：随着经济的发展和数字化进程的加速，广告市场规模持续扩大，尤其是数字广告领域增长迅速。2023年全国广告业事业单位和规模以上企业的广告业务收入达到13120.7亿元，比上年增长17.5%。预计未来几年，广告市场仍将保持稳定增长。

技术创新与形式多样化：科技的进步推动了广告形式和技术手段的不断创新。互联网、移动通信、大数据、人工智能等技术的应用，使得广告能够实现精准定位和个性化营销，提升了广告的触达效果和用户参与度。例如，短视频、直播等新兴媒体形式的兴起，为广告行业带来了新的发展机遇。

消费者行为变化：消费者对个性化、互动性广告的接受度提高，对品牌忠诚度和产品质量的要求也在增加。消费者行为从传统消费向数字化消费转变，更加注重个性化和体验。这促使广告主更加注重创新和效果，推动广告行业向精准营销、内容营销等方向发展。

就业与创业机会：广告行业的发展带动了相关产业链的繁荣，创造了大量的就业和创业机会。从广告代理公司到创意设计师、营销专家等，广告产业涉及多个领域的人才需求。

推动消费与市场流通：广告作为产品和服务的推销手段，能够激发消费者的购买欲望和消费需求，促进商品和服务的流通，加速经济资源的合理配置。

②公司资源及经营规划

a、公司资源

公司成立至今，已十年有余，公司是一家致力于提供多媒体广告策划、广告投放等一体化整合营销解决方案的综合服务企业。经过多年的发展，目前已获取多家电视台众多栏目的媒体资源经营权，并与中央电视台广告经营管理中心建立了长期稳定的合作关系，曾合作红牛维他命饮料有限公司、北京盛世大典酒业公司、北京百度网讯科技有限公司、九派（武汉）全媒体股份有限公司、北京财路通网络科技有限公司、山东玲珑轮胎股份有限公司、北京胞波同赢文化交流中心有限公司、博赢（天津）文化交流中心（有限合伙）、青岛海尔全屋家居有限公司、北京晟泽传媒广告有限公司等百余家客户，在广告传媒行业有着坚实的基础和优质的渠道资源。

公司董事长/总经理张萍女士2008 年 10 月毕业于长江商学院 EMBA，同时有着国有文化企业与传媒公司26年的丰富管理经验，并且2022年1月正式成为长江商学院‘长江CEO·格局·担当·聚变课程’第十六期的一员。

公司实际控制人陈德伟先生是大西南投资集团有限责任公司董事长，大西南集团有着雄厚的资金实力。陈德伟先生于2009年被中华全国青年联合会评为“全国希望工程20年杰出公益人物”、2010年荣获“山西希望工程20年特殊贡献奖”。据不完全统计，陈德伟历年公益捐赠已经过亿。

b、经营规划

趋势：广告行业越来越依赖技术驱动，如人工智能、虚拟现实、增强现实等新兴技术正在改变广告的表现形式。公司可以与技术公司合作，利用其成熟的技术平台，为企业提供更具创新性和吸引力的广告解决方案。

市场调研：定期进行市场调研，了解不同行业、不同规模企业的广告需求和预算，以便更好地定位目标客户群体。

优势利用：利用互联网广告投放精准定位目标客户，可以制作更具创意和吸引力的视频广告，通过生动的画面、故事和音效传递品牌信息，品牌通过提供有价值的内容吸引和留住消费者。同时提供跨平台整合营销服务，帮助广告主在多个渠道上协同作战，提升广告效果例如，餐饮店开业可以选择向方圆3-5公里的美食爱好者推送广告，化妆品广告可以精准推送给年轻女性等等。

利润来源：包括广告差价（利润可达六成以上）、平台返点（5% - 55%）、服务费用（800 - 1000元）以及广告制作费等。

成本效益：可以利用一些知名平台技术资源，包括端口开通（官方独立后台管理）、享受平台成本、业务培训、客源提供、广告设计、物料提供、增值业务对接等节约成本投入，背靠短视频等官方大平台，客户认可度高，签单快。

（2）食品行业市场推广业务

公司在市场推广业务中，具备以下优势：

①储备了大量高质量的渠道销售资源，如线下商超麦德龙、盒马、永辉、华联、菜鲜果美、果蔬好、物美、京东七鲜、华润蔬果等；高档餐饮北京宴、艾维克、梧桐小院、望海楼等；食品加工企业如海天酱油等，线上京东、天猫、有赞等。

②人员方面多年来也积累了丰富的运营经验，如线上平台的页面展示与设计、客户拉新、老客户维护、付费推广的投入与产出、转化率的提升等，线下商超台面展示，促销活动、试吃活动、产品介绍等，后端品牌宣发、短视频拍摄与制作，库存管理，渠道维护。

③配送端的物流也已全面打通，零售业务与顺丰建立了长期稳定的合作关系，且拿到了低折扣的合作价格，安全及时地配送到每一位客户手中；江鸟物流、跃迅物流、启毓物流、货拉拉、自有车辆等保障了各商超的及时入仓与配货。

④公司在北京、廊坊、广州、上海等地设立了仓库，建立了库存管理系统。

因此，在整个运营体系中，我公司已经具备了成熟的运营经验和渠道保障，为今后新客户的市场推广业务奠定了扎实的基础。

我公司利用已有的渠道资源、物流资源、仓储资源及丰富的生鲜行业运营经验，优质蛋白的赛道市场前景广阔，2025年计划在此赛道实现2000万元的销售额。

（3）餐饮业务

①天莱香有机牛肉目前在市场上还缺少输出的方式，因此公司计划2025年在北京试点开设3-5家餐厅，专门针对北京上班族，此类消费群体很多都属于中高端的消费水平，北京这个大都市在赋予年轻人更多机会、更好平台的同时也消耗了他们更多的时间和精力，因此在外就餐的次数就会增多，而且都想吃到有质量的，健康的、放心的食物，那我们的产品也恰好符合这类人群的需求。

我们计划将餐厅主要开设在写字楼区域，以快餐形式迎合消费者的需求，加之牛肉属优质蛋白，更适合有减肥想法的年轻人，再搭配其他减脂类的餐食，丰富就餐种类，可以堂食，也可以外送，这样既可以多模式的为企业创收，又可以将产品更广的推向市场，填补上述人群因不做饭而无购买牛肉需求的市场空缺，同时也能让更多的消费者更直接体验到天莱香牛的美味和营养价值。

②公司经营餐厅的两大优势：货源有保障，能够享受更低的成本价，在此基础上，公司接下来就是储备有餐厅管理经验的专业人员、营养师、厨师、餐厅服务人员等，人员到位后加快步伐考察市场，选择更适合产品定位的地理位置，以及开立餐厅的后续工作。待市场成熟后再逐步扩充餐厅规模和数量。

（三）企业未来发展优势

（1）公司管理层有着强大的人脉资源，以及多年经商以来的客户资源及管理经验。

（2）公司将组建新媒体运营以及餐饮行业专业团队，不断完善和建立人才培养机制，通过制定有效的岗位继任者和后备人才甄选计划，合理地挖掘、培养后备人才队伍，建立公司的人才梯队，为公司可持续发展提供人力支持。

（3）综前所述，公司积累了零售业多渠道的仓储、物流资源，渠道运营经验，人员管理经验，将来会更好地服务客户，为客户创造更大的价值。

（4）公司目前资金运转正常，公司管理层承诺将全力以赴，确保公司能够持续经营。我们将定期评估公司的经营状况和财务状况，及时调整经营策略，确保公司的发展目标得以实现。

（四）对外借款的应对措施

截至2024年年度报告披露日，2000万对外借款产生的第一期利息已经收回，借款方如期履行合同义务，符合合同条款和相关法律法规。公司会密切关注对方公司的信用状况，同时，经过与对方公司沟通，同意在市场条件不稳定或者公司需要资金运营其他项目时，及时收回借款本金。

（五）结论

综上所述，公司无论从客户资源，人脉资源，团队建设，后勤保障，销售经验、业务前景等方面都具有可持续经营发展的能力，不会出现公司解散及破产的情况。

通过上述措施，大德公司认为以持续经营为基础编制2024年度财务报表是合理的。

综上所述，董事会将采取有效措施改善和增强公司能力。

大德传媒股份有限公司

董事会

2025年4月22日