

朗新科技股份有限公司董事会：

普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）（以下称“我们”或“普华永道中天”）接受朗新科技股份有限公司（以下称“朗新科技”）的委托，对易视腾科技股份有限公司（以下称“易视腾科技”）管理层编制的易视腾科技的财务报表，包括2016年12月31日、2017年12月31日及2018年9月30日的合并及公司资产负债表、2016年度、2017年度及截至2018年9月30日止9个月期间的合并及公司利润表、合并及公司股东权益变动表和合并及公司现金流量表以及财务报表附注（以下合称“易视腾科技财务报表”）进行审计。我们按照中国注册会计师审计准则的规定执行审计工作，截至本函件日，相关审计工作仍在进行中。

针对深圳证券交易所在《关于对朗新科技股份有限公司的重组问询函》（创业板许可类重组问询函【2018】第44号，以下称“问询函”）中提出的问题，我们以上述我们对易视腾科技的财务报表所执行的审计工作为依据，对朗新科技就问询函中提出的与易视腾科技财务相关的问题所作的答复，提出我们的意见，详见附件。

本说明仅供朗新科技重大资产重组核准过程中对深圳证券交易所《关于对朗新科技股份有限公司的重组问询函》的回复所使用，不得用作任何其他用途。

附件：普华永道中天就朗新科技股份有限公司对深圳证券交易所《关于对朗新科技股份有限公司的重组问询函》的回复的专项意见

普华永道中天的说明

截止本函件签署日，我们尚未完成对上述易视腾科技财务报表的审计工作。对于上述事项的会计处理结果及相关财务影响以最终正式披露的易视腾科技经审计后的财务报表为准。

普华永道中天会计师事务所（特殊普通合伙）

2018年11月15日

附件：普华永道中天就朗新科技股份有限公司对深圳证券交易所《关于对朗新科技股份有限公司的重组问询函》的回复的专项意见

7、预案显示，易视腾科技主要从事互联网电视核心技术研发、智能终端开发及销售、互联网电视业务用户服务。请补充披露：

(1) 按产品、服务类型及地域划分情况披露易视腾科技近两年及一期的收入、成本及毛利率情况；并比较同行业竞争对手，说明各类产品和服务的毛利率水平是否存在显著差异，如存在，请说明原因。

朗新科技回复：

1、易视腾科技按产品服务类型划分的收入、成本及毛利率情况如下：

金额单位：万元

		2018年1-9月		2017年度		2016年度	
		金额	占比	金额	占比	金额	占比
主营业务 收入	终端销售	92,680.82	77.44%	103,323.86	83.37%	67,721.64	83.83%
	用户服务	24,861.31	20.77%	18,468.17	14.90%	10,765.55	13.33%
	技术服务	1,781.37	1.49%	1,828.65	1.48%	2,241.26	2.77%
	增值业务	355.12	0.30%	315.63	0.25%	58.41	0.07%
	总计：	119,678.62	100.00%	123,936.31	100.00%	80,786.86	100.00%
主营业务 成本	终端销售	81,482.32	88.10%	92,528.81	87.97%	68,803.10	90.86%
	用户服务	8,707.45	9.41%	10,051.25	9.56%	5,869.34	7.75%
	技术服务	1,099.42	1.19%	1,064.23	1.01%	935.94	1.24%
	增值业务	1,196.20	1.29%	1,536.76	1.46%	111.84	0.15%
	总计：	92,485.40	100.00%	105,181.05	100.00%	75,720.22	100.00%
毛利率	终端销售		12.08%		10.45%		-1.60%
	用户服务		64.98%		45.58%		45.48%
	技术服务		38.28%		41.80%		58.24%
	增值业务		-236.85%		-386.89%		-91.47%
	总计：		22.72%		15.13%		6.27%

易视腾科技2018年1-9月、2017年度及2016年度的主营业务收入分别为119,678.62万元、123,936.31万元及80,786.86万元，主营业务成本分别为

92,485.40 万元、105,181.05 万元及 75,720.22 万元，毛利率分别为 22.72%、15.13% 及 6.27%。

报告期内，易视腾科技终端销售采用与中国移动及其下属专业公司统一签约和统一结算模式，用户服务及增值业务主要与未来电视签约和结算，技术服务主要与电信运营商等客户直接签约和结算，相关业务均未按照地域进行业务管理和财务核算，不涉及按照地域划分情况披露收入、成本及毛利率的情形。

2、与同行业公司比较情况

公司的业务范围贯穿互联网电视产业链的多个环节，重点覆盖终端销售、用户服务、增值业务和技术服务等领域，报告期内终端销售和用户服务业务收入占公司收入的 95% 以上。

1) 终端销售业务比较情况

公司在 OTT 终端销售领域的主要竞争对手包括北京朝歌数码科技股份有限公司（非公众公司）和创维数字（000810.SZ），其毛利率比较情况如下：

	2018 年 1 至 9 月 /2018 年 1 至 6 月	2017 年度	2016 年度
创维数字	17.80%	13.69%	21.71%
朝歌数码	-	9.40%	11.89%
平均值	17.80%	11.55%	16.80%
易视腾科技	12.08%	10.45%	-1.60%

注：朝歌数码系非上市公司，数据取自公告的招股说明书，创维数字 2018 年数据取自公开信息披露半年报数据。

随着 OTT 终端的更新换代，相应产品的单价在报告期内逐步提升，同时自 2017 年以来，公司强化了供应链管理，有效控制原材料采购成本，综合导致毛利率增长，接近同行业平均水平。

2) 用户服务业务比较情况

受牌照和规模影响，公司所处的互联网电视运营商市场中可比上市公司较少，在此选取芒果超媒（300413.SZ）和东方明珠（600637.SH）作为可比公司，其与公司的可比业务情况如下：

公司名称	可比业务名称	对应易视腾科技业务	可比性分析
芒果超媒	运营商业务	用户服务	芒果超媒、东方明珠与易视腾科技同属运营商市场，芒果超媒的电视业务以互联网电视业务为主，东方明珠的电视业务以IPTV业务为主、互联网电视业务为辅。
东方明珠	IPTV 业务	用户服务	

其毛利率比较情况如下：

	2018年1至9月 /2018年1至6月	2017年度	2016年度
芒果超媒	72.07%	61.27%	61.70%
东方明珠	-	42.22%	48.93%
平均值	72.07%	51.75%	55.32%
易视腾科技	64.98%	45.58%	45.48%

注：可比公司 2018 年数据取自公开信息披露半年报数据。

公司的用户服务业务成本主要是人工和设备运维成本，报告期随着公司用户覆盖数量的快速增长，用户服务收入增速明显超过相应成本增速，导致毛利率快速提升，与业内平均水平差距逐渐缩小。

普华永道中天的核查意见：

经核查，会计师认为，基于其截至本回复出具日执行的工作，上述朗新科技对易视腾科技二年一期的收入、成本及毛利率情况的说明，与其在对易视腾科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

(2) 结合行业特点，披露易视腾科技主营业务发展情况，包括主要经营模式、盈利模式、结算模式、行业占有率等，并与同行业公司进行对比，说明易视腾科技的核心竞争力。

朗新科技回复：

1、易视腾科技主营业务发展情况

易视腾科技定位于“互联网电视技术服务商”，坚持“平台支撑、硬件入口、应用聚合、通道致胜”的公司战略，与电信运营商、广电运营商紧密合作，共同为全国家庭用户提供具有电信级服务品质保障的新电视服务。在整体产业链中，易视腾科技以其 OTT 技术、产品、服务参与到互联网电视的业务提供中，纵贯产业链的各环节。

易视腾科技紧密围绕互联网电视产业链：与牌照方合作开发、建设并维护 OTT 技术平台，与电信运营商合作开发、建设并维护本地支撑服务平台；通过提供产品、市场推广、运营支撑及技术维护等用户服务，保障用户体验；向电信运营商销售 OTT 智能终端；协同牌照方、运营商共同向用户提供基于电视大屏的各类增值业务（如影视点播、电商、游戏、教育、视频通讯等）。

易视腾科技主要采用“硬件销售+用户服务+增值业务”的经营模式，如下图所示：



易视腾科技的产品与服务包括四大板块：OTT 智能终端、互联网电视用户服务、互联网电视增值业务以及技术服务。四大业务板块紧密围绕互联网电视产业链，以 OTT 智能终端为硬件入口，通过用户服务及技术服务来保障用户的互联网电视服务体验，并向用户提供各类增值服务。

易视腾科技各项业务的经营及盈利模式如下：

1) OTT 智能终端硬件销售：

OTT 智能终端产品是互联网电视服务的载体与入口，主要批量销售给电信

运营商，由电信运营商通过套餐搭配等形式与互联网电视服务一并销售给家庭用户。

易视腾科技数年来已经累计向运营商市场出货超过 2500 万台 OTT 智能终端。电信运营商通过统一招标对 OTT 终端进行集团采购，主要入围供货的厂商包括中兴、华为、易视腾科技、烽火通信、九联、九州等，易视腾科技排名处于领先地位，目前在运营商市场 OTT 智能终端领域占有率超过 20%。

电信运营商通过集采招标，与易视腾科技签订终端采购框架协议。在后续执行中根据市场需求，分批次向易视腾科技下供货订单，易视腾科技收到订单后即组织 OEM 厂商进行生产；OEM 厂商完成生产后，根据易视腾科技的订单要求发货；电信运营商根据采购协议规定，定期与易视腾科技进行结算。

2) 互联网电视用户服务：

互联网电视用户服务是易视腾科技收入与盈利的主要来源之一。该业务目前采用“互联网电视牌照方+电信运营商+技术服务商+地方广电企业”的合作方式，其中牌照方提供互联网电视内容资源及集成播控服务；运营商提供业务营销、内容分发网络、OTT 终端等；技术服务商提供 OTT 平台建设、技术维护、市场推广、运营支撑、落地服务、客服及售后服务等互联网电视端到端的一揽子技术解决方案；部分省份有地方广电企业参与合作，提供当地个性化的内容资源。各方分工协作，共同为家庭用户提供互联网电视服务。

在结算方式上，电信运营商向家庭用户收取互联网电视服务费后，基于各方在播控与内容、用户服务等方面的投入贡献与各方进行分成。通常由电信运营商将服务费与互联网电视牌照方（比如未来电视）、地方广电企业（如有参与）进行分成，然后互联网电视牌照方（比如未来电视）再与技术服务商（比如易视腾科技）进行分成。

易视腾科技为运营商提供 OTT 端到端技术解决方案和技术支撑服务（主要包括 OTT 用户平台建设及开发维护，OTT 终端系统的开发、维护与升级，OTT 网络运行维护，业务系统的日常运行保障等），保障家庭用户对互联网电视服务的正常收视与使用。

在各省运营商市场中通常有 2 至 3 家技术服务商、牌照方与当地电信运营商合作提供互联网电视服务。目前易视腾科技在运营商市场的行业占有率约为 40%。

3) 互联网电视增值服务:

易视腾科技协同电信运营商和互联网电视牌照方为家庭用户提供基于电视大屏的付费影视、音乐、游戏、教育、电商等增值服务以及大数据营销服务等业务，获得收入后各方按比例进行分成。

4) 技术服务:

除上述业务，易视腾科技根据运营商的定制化需求，提供少量平台或系统的开发、系统集成、技术维护等技术服务。

2、易视腾科技的核心竞争力

运营商互联网电视市场是一个开放的、具有较高技术要求的充分竞争的市场，与同行业公司相比，易视腾科技凭借其领先的技术、产品与服务能力，形成如下核心竞争力：

1) 易视腾科技是最早进入互联网电视领域的技术服务提供商之一，在技术平台、市场拓展、终端、用户服务等各方面具有先发优势。

2) 纵向贯通产业链上下游，具有为运营商客户与家庭用户提供 OTT 端到端技术解决方案、技术支撑服务的综合能力。拥有领先的技术研发、产品、运营支撑、平台、终端供应链能力。

3) 拥有丰富的互联网电视业务服务经验和完善的服务体系。

4) 拥有清晰的战略布局、成熟的商业模式和业务路径，以及具有强执行力的团队。

普华永道中天的核查意见:

经核查，会计师认为，基于其截至本回复出具日执行的工作，上述朗新科技对易视腾科技主营业务发展情况的说明，与其在对易视腾科技财务报表执行

审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

(3) 近两年及一期前五大客户的名称、合作模式、收入确认原则及计量方法、销售金额及占比、销售毛利率等情况；前五大供应商的名称、采购金额及占比、主要采购内容、应付账款情况；客户和供应商如发生重大变化，请说明原因；说明易视腾科技是否对客户、供应商存在依赖，如是请说明原因，并充分提示风险；

朗新科技回复：

1、报告期内前五大客户合作情况如下：

金额单位：万元

客户名称	合作模式	2018年1-9月 销售额	销售额 占比	2018年1-9月 销售毛利率
中国移动通信集团有限公司	终端销售 技术服务 增值服务	91,734.39	76.65%	11.44%
未来电视有限公司	用户服务 增值业务	24,860.48	20.77%	64.98%
四川九州电子科技股份有限公司	终端销售	2,912.93	2.43%	16.14%
北京新德恒门诊部有限公司	终端销售	65.81	0.05%	45.51%
恒信东方文化股份有限公司	终端销售	13.75	0.01%	41.43%
合计		119,587.36	99.91%	

金额单位：万元

客户名称	合作模式	2017年度 销售额	销售额 占比	2017年度 销售毛利率
中国移动通信集团有限公司	终端销售 技术服务 增值服务	103,781.83	83.74%	9.52%
未来电视有限公司	用户服务 增值服务	18,510.93	14.94%	45.22%
烽火通信科技股份有限公司	终端销售 技术服务	1,090.08	0.88%	23.93%
北京丽轩文化传播有限公司	技术服务	306.60	0.25%	53.20%
北京新德恒门诊部有限公司	终端销售	69.14	0.06%	13.17%

合计		123,758.58	99.87%	
----	--	-------------------	---------------	--

金额单位：万元

客户名称	合作模式	2016年度 销售额	销售额 占比	2016年度 销售毛利率
中国移动通信集团有限公司	终端销售 技术服务 增值服务	35,142.06	43.50%	2.35%
烽火通信科技股份有限公司	终端销售	20,763.32	25.70%	0.34%
未来电视有限公司	终端销售 用户服务 增值服务	14,993.46	18.56%	27.19%
四川九州电子科技股份有限公司	终端销售	6,513.99	8.06%	5.80%
中国联合网络通信集团有限公司	终端销售	3,064.16	3.79%	-9.53%
合计		80,476.99	99.61%	

报告期内易视腾科技客户基本保持稳定，其中烽火通信科技股份有限公司在2018年1-9月未进入前五大客户，主要系来自烽火科技OTT智能终端的分包订单减少所致。

2、收入确认的原则及计量方法

1) 终端销售收入

易视腾科技的互联网电视终端，由易视腾科技负责产品研发、设计、销售和售后服务，生产环节通过委托加工方式进行，委托加工厂商按易视腾科技指令给客户发货。易视腾科技在互联网电视终端由委托加工厂商发出且获得客户签收确认单时确认收入。

2) 用户服务收入

易视腾科技向客户及用户提供互联网电视平台运营支撑、技术支持、业务推广、运行保障、客服支持等服务。按照与客户及牌照方协议约定的分配比例/单价和激活用户数量，与客户进行对账结算后确认用户服务收入。

3) 增值业务收入

易视腾科技向客户提供多种互联网电视增值业务，如视频业务，包括但不限于在电影屏幕、手机等其他终端观看的电影、电视剧、综艺类节目、教育和动画等视频内容；应用类业务，通过互联网电视方式提供增值服务，如游戏娱乐、教育阅读等；电商业务，通过互联网电视方式，支持电子商务类在线购买商品类型应用。易视腾科技在相关服务提供后按照与互联网电视牌照方及内容/应用提供商协议约定的分成比例确认获得增值业务收入。

4) 技术服务收入

技术服务收入为易视腾科技向运营商为主的客户提供的系统集成及技术运维服务。

系统集成服务于向客户提交实质性成果、依据合同约定由双方进行初验并根据初验报告确认收入。在项目终验完成后，对收入进行终验调整（如有）。技术运维服务根据合同约定的维护期间，于服务期间内确认收入实现。

3、报告期内前五大供应商合作情况如下：

金额单位：万元

供应商名称	采购内容	2018年1-9月 采购额	采购额 占比	2018年9月30日 应付账款
深圳市路迪斯达供应链管理有限公司	电子元件	29,587.18	10.85%	-
深圳市信利康供应链管理有限公司	电子元件	17,480.37	6.41%	26.53
深圳市海思半导体有限公司	电子元件	13,769.47	5.05%	(1,395.53)
深圳市华睿拓展软件有限公司	电子元件	5,479.46	2.01%	667.55
深圳市钲铭科电子有限公司	电子元件	3,217.85	1.18%	-
合计		69,534.33	25.50%	(701.45)

金额单位：万元

供应商名称	采购内容	2017年度 采购额	采购额 占比	2017年度 应付账款
张家港康得新光电材料有限公司	OTT终端	19,140.05	17.16%	2,044.14
深圳市信利康供应链管理有限公司	电子元件	16,713.90	14.99%	2,100.29
武汉东龙高新科技有限公司	OTT终端	9,902.37	8.88%	-

湖北达飞伟业供应链管理有限公司	OTT终端	8,063.19	7.23%	7,943.60
协创数据技术股份有限公司	OTT终端	7,372.52	6.61%	2,534.69
合计		61,192.03	54.87%	14,622.72

金额单位：万元

供应商名称	采购内容	2016年度 采购额	采购额 占比	2016年度 应付账款
广州市运生信息科技有限公司	OTT终端	15,844.69	22.83%	121.98
张家港康得新光电材料有限公司	OTT终端	15,540.85	22.39%	19,335.54
深圳市云之尚网络科技有限公司	OTT终端	12,439.83	17.92%	-
上海瀚廷电子科技有限公司	OTT终端	9,914.49	14.28%	2,872.83
协创数据技术股份有限公司	OTT终端	6,680.47	9.62%	2,506.67
合计		60,420.33	87.04%	24,837.02

2017年6月，易视腾科技通过收购云之尚，改善供应链管理模式，由之前的OTT终端整机采购调整为自行采购原材料并由OEM厂商加工，使整体采购成本得到有效控制、分散了供应商产能不足的风险。

在此背景下，报告期内对诸如康得新、运生信息等OTT终端供应厂商的采购占比逐年降低，相应对电子元件的采购逐年增加，2018年1至9月，前五大供应商已不涉及OTT终端整机采购，均为电子元件供应商。

4、易视腾科技对客户和供应商的依赖情况

1) 对客户的依赖情况

在互联网电视用户服务及增值服务中，虽然从合同签署角度看，未来电视是易视腾科技的主要客户，但从业务合作关系看，系易视腾科技、未来电视及电信运营商三方共同协作向终端家庭用户提供互联网电视服务。在终端销售业务中，易视腾科技向中国移动提供互联网电视 OTT 终端。

上述业务共同构成易视腾科技与中国移动及未来电视的生态合作模式，各方共同协作，服务家庭用户。如前所述，互联网电视业务目前采用“互联网电视牌照方+电信运营商+技术服务商+地方广电企业”的合作方式，其中牌照方提供互联网电视内容资源及集成播控服务；运营商提供业务营销及用户服务体系、内容分发网络、OTT 终端等；技术服务商提供 OTT 平台建设、技术维护、市场

推广、运营支撑、落地服务、客服及售后服务等互联网电视端到端的一揽子解决方案；部分省份有地方广电企业参与合作，提供当地个性化的内容资源。在这种模式下，各方合作各方分工协作，为终端用户提供连续性的互联网电视服务。

由于中国移动是国内最具规模和运营实力的电信运营商之一，而未来电视是国内主要的互联网电视集成播控牌照方之一，在前述合作模式中，易视腾科技对中国移动和未来电视存在依赖性，但是如前所述，目前的合作模式中各方已经建立起较为紧密、稳固的生态合作关系，易视腾科技不存在单方面重大依赖。关于依赖性风险已在本次交易预案中进行披露。

2) 对供应商的依赖情况

易视腾科技的供应商主要是电子元件供应商及 OEM 厂商，该领域市场充分竞争，同类厂商较多，可替代性较强。2016 年度、2017 年度和 2018 年 1 至 9 月，前五大供应商采购占比合计分别为 87.04%、54.87%和 25.50%，随着公司采购规模的扩大，公司通过招标和商业洽谈方式不断遴选、充实合格供应商清单，采购呈现逐步分散的趋势，前五大供应商占比逐年较低，不存在对主要供应商的依赖情形。

普华永道中天的核查意见：

经核查，会计师认为，基于其截至本回复出具日执行的工作，上述朗新科技对易视腾科技前五大客户、前五大供应商情况的说明，与其在对易视腾科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

(4) 结合易视腾科技的销售信用政策，说明近两年及一期的应收账款期末余额、账龄及期后回款情况、坏账准备计提比例是否合理；近两年及一期标的公司经营活动现金流量净额与净利润是否匹配，如否，请说明原因。

朗新科技回复：

1、公司应收账款情况如下：

单位：万元

	2018年9月30日	2017年12月31日	2016年12月31日
--	------------	-------------	-------------

应收账款 账面余额	一年以内	64,724.84	63,064.48	37,872.44
	一到二年	13,797.89	2,269.36	3,083.54
	二到三年	1,785.09	505.61	246.08
	三年以上	305.99	130.12	350.12
	四到五年	130.12	0.90	512.64
	五年以上	47.70	46.80	485.15
	小计	80,791.63	66,017.27	42,549.97
坏账准备	-2,797.34	-1,205.01	-2,057.89	
合计	77,994.29	64,812.26	40,492.08	

截至2018年9月30日、2017年12月31日及2016年12月31日的应收账款账面原值分别为8.08亿元、6.60亿元及4.25亿元。随着报告期内业务规模扩大，易视腾科技与相关客户的应收账款规模相应增长，易视腾科技与客户在合同条款框架内进行款项结算，由于主要客户为中国移动、未来电视等大型国企，实力较强，信用较好，报告期内未发生实际坏账。

2、坏账计提比例及政策

管理层根据对易视腾科技的预计坏账损失的评估，同时参考同行业情况制定以下坏账政策：

对于单项金额重大的应收款项，单独进行减值测试。对于单项金额不重大的应收款项，与经单独测试后未减值的应收款项一起按信用风险特征划分为若干组合，采用账龄分析法进行坏账计提。

账龄分析法计提政策及同行业比较情况如下：

账龄	易视腾科技		可比公司			同行业公司计提比例范围
	易视腾科技母公司	云之尚	芒果超媒	东方明珠	创维数字	
一年以内	1%	2%	0%	2%	1%-5%	0%-5%
一到二年	10%	10%	5%	10%	10%	5%-10%
二到三年	20%	50%	10%	30%	20%	10%-30%
三到四年	50%	100%	30%	50%	50%	30%-100%
四到五年	70%		50%	80%	80%	
五年以上	100%		100%	100%	100%	

云之尚的主要客户为终端设备委托加工商，其与易视腾科技的主要客户中国移动、未来电视等大型国企的信用风险有所不同，应收账款的可回收风险预

计高于易视腾科技，因此云之尚制定了更为谨慎的坏账计提政策。

易视腾科技应收账款报告期内余额账龄主要在一年以内，且期后回款状况良好，截至2018年9月30日、2017年12月31日及2016年12月31日的应收账款的期后回款金额分别为49,976.41万元、50,981.36万元及41,604.83万元，回款比例为61.86%、77.22%及97.78%。对于长期未收回的应收账款，易视腾科技均已充分计提了坏账准备，坏账计提政策合理。

3、经营活动现金流情况

单位：万元

	2018年1-9月	2017年度	2016年度
净利润/(亏损)	14,421.11	6,253.61	-7,358.58
经营性项目影响	-13,882.79	613.70	8,814.83
投资和融资活动的利润影响	930.30	-891.10	-829.96
经营性应收项目的变动	-18,243.06	17,058.76	-37,723.54
经营性应付项目的变动	8,707.03	-26,787.19	3,504.11
经营活动使用的现金流量净额	-8,067.41	-3,752.22	-33,593.15

报告期内经营性活动现金流净额与净利润差异较大，其主要与公司业务发展态势有关。报告期内，OTT智能终端市场发展较为迅猛，易视腾科技与牌照方、运营商合作拓展市场，OTT终端出货量和用户覆盖数量的快速增长。同时，为应对业务增长，公司提高备货量，且将整机采购转变为电子元件采购。具体情况如下：

1) 经营性项目影响

经营性项目影响从2016年度的8,814.83万元降至2018年1至9月的-13,882.79万元，主要是存货采购量提升导致期末存货余额增加，经营性项目影响现金流支出增加，2018年1至9月、2017年度和2016年度影响金额分别为-17,100.61万元、-2,550.39万元和671.78万元；此外公司进行股权激励产生相应股份支付分摊金额，2018年1至9月、2017年度和2016年度影响金额分别为50.68万元、1,071.58万元和6,560.99万元。

2) 经营性应收和应付项目变动

经营性应收和应付项目的合计净影响从2016年度的-34,219.43万元提升至2018年1至9月的-9,536.03万元。主要是由于收入规模扩大带动了应收账款余额

的进一步上扬，经营性应收项目现金支出增加；同时报告期内公司改善了供应链管理，对供应商的付款条件有所改善，应付账款余额不断增加，导致经营性应付项目现金流入增加。

前述数据变动综合导致了经营活动现金流量净额相对于净利润的波动变化，与公司的业务发展阶段相适应，具有匹配性。

普华永道中天的核查意见：

经核查，会计师认为，基于其截至本回复出具日执行的工作，上述朗新科技对易视腾科技两年一期的应收账款期末余额、账龄及期后回款、坏账准备计提情况以及经营活动现金流量净额与净利润的匹配性的说明，与其在对易视腾科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

(5) 说明易视腾科技与互联网电视牌照方、内容及应用提供商，与电信及广电运营商的合作方式、合作期限、分成比例、合作是否具有排他性，并报备有关协议；核实易视腾科技对上述合作方是否构成重大依赖，若无法与上述合作方继续合作，对于易视腾科技未来生产经营和本次交易估值的影响，并充分提示风险。

朗新科技回复：

1、合作方式、合作期限、分成比例、合作是否具有排他性情况

合作方式：由未来电视与各地运营商签署《互联网电视业务合作协议》，协议规定：各地运营商负责网络建设、网络技术、用户安装等事项；未来电视负责建设互联网电视集成播控平台，运营该平台并提供该平台上所有音视频节目源。同时，未来电视与易视腾科技签署《互联网电视业务合作协议》，协议规定：未来电视委托易视腾科技建设互联网电视运营商平台，易视腾科技同时负责运营商市场与本地运营服务。

合作期限：各地运营商与未来电视签署的合作期限为 1-3 年不等，个别省份运营商与未来电视合作期限为 10 年；易视腾科技与未来电视的合作期限为三年，但协议规定双方无异议自动续期 3 年。

分成比例：各地运营商按照每户定价向未来电视支付费用，未来电视将收到款项按 50%左右的比例向易视腾科技支付

优先合作权：易视腾科技和未来电视的协议中约定同等条件下未来电视在运营商市场将优先支持易视腾科技，给予优先合作条件。

2、易视腾科技对合作方的依赖情况

如本答复第 7（3）题所述，由于中国移动和未来电视均系业内领先企业，易视腾科技与其合作具有商业合理性，同时由于前述模式中合作各方彼此依靠，密切协作，易视腾科技不存在单方面重大依赖。关于依赖性风险已在本次交易预案中进行披露。

普华永道中天的核查意见：

经核查，会计师认为，基于其截至本回复出具日执行的工作，上述朗新科技对易视腾科技与互联网电视牌照方、内容及应用提供商，与电信及广电运营商的合作方式、合作期限及分成比例等的说明，与其在对易视腾科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

（6）结合 OTT 终端生产的销售业务模式、供应链管理模式的说明，说明 OEM 模式下收入、成本和存货会计处理；OEM 厂商是否仅为易视腾科技提供代工；是否与易视腾科技的股东、董监高等存在关联关系。

朗新科技回复：

1、OTT 终端生产的业务模式和供应链管理模式的说明

易视腾科技主要通过参与电信运营商招标，与运营商签订终端采购框架协议（同时也接受其他 OTT 终端厂商的分包订单）。在后续执行中根据市场需求，运营商或客户随时向易视腾科技下供货订单，易视腾科技收到订单后即向 OEM 厂商下订单、进行排产；OEM 厂商完成生产后，易视腾科技根据运营商要求协调 OEM 厂商发货，电信运营商根据采购协议规定，定期与易视腾科技进行结算。

2、OEM 模式下收入、成本及存货的会计处理方式

1) 收入处理方式：易视腾科技的互联网电视终端，由易视腾科技负责产品研发、设计、销售和售后服务，生产环节通过委托加工方式进行，委托加工厂商加工完成后按易视腾科技的指令向最终客户发货。易视腾科技在互联网电视终端由委托加工厂商发出且获得客户签收确认单时确认收入。

2) 成本及存货处理方式：

易视腾科技的存货在发出时的成本按移动加权平均法核算，其成本包括耗用的原材料以及委托加工费用，原材料在发出至委托加工商时确认为委托加工物资，终端产成品获得客户签收确认时确认收入同时结转相应成本。

OEM厂商与易视腾科技的合作过程中不涉及排他或独占条款，并非仅为易视腾科技提供代工服务。

3、OEM厂商与易视腾科技的股东及董监高的关联关系情况

OEM厂商广州市运生信息科技有限公司为股东罗惠玲的妹妹钱慧萍持股45%并担任监事的公司，在与易视腾科技的交易中采用市场定价，从交易规模看，除2016年易视腾科技对其采购额占比达到22.83%以外，2017年度和2018年1至9月期间，对该公司采购额占比逐年降低（2018年1至9月采购额占比已降至5%以下）。

除上述情形之外，报告期内公司合作的OEM厂商与易视腾科技的股东、董监高等不存在关联关系。

普华永道中天的核查意见：

经核查，会计师认为，基于其截至本回复出具日执行的工作，上述朗新科技对易视腾科技OEM模式下收入、成本和存货会计处理的说明，与其在对易视腾科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

(7) 易视腾科技的参股、控股公司基本情况、主要财务数据。

朗新科技回复：

1、截至本答复出具日的控股、参股公司情况

投资期间	公司名称	持股比例	注册资本	业务性质
2018年	视加慧联科技有限公司	45.00%	5,000万	电视及视频技术开发、技术咨询、技术服务及技术转让;计算机软硬件产品、网络平台、通讯产品、监控系统、智能家居产品、光纤通信技术、信息技术领域内科技开发、技术咨询、技术转让及技术服务等
2018年	数联互动网络科技有限公司	50.00%	5,000万	数据处理;存储服务;专业承包网页设计制作;计算机系统服务;展览展示服务;会议服务;市场营销策划;商务信息咨询;技术推广服务等
2018年	北京硬壳科技有限公司	5.00%	788.0222万	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务;销售自行开发的产品;计算机系统服务;基础软件服务、应用软件开发;软件开发;软件咨询等
2018年	北京数联领航网络科技有限公司	20%	1,375万	技术开发、技术推广、技术转让、技术咨询、技术服务;销售自行开发的产品;计算机系统服务等
2018年	派瑞无锡产业投资中心(有限合伙)	50.00%	10,000万	投资管理、股权投资、创业投资
2018年	无锡易云投资合伙企业(有限合伙)	0.0001%	100万	利用自有资产对外投资
2018年	无锡派瑞新媒体投资合伙企业(有限合伙)	99.00%	10,000万	投资管理、股权投资、创业投资
2018年	辽宁网络广播电视台台科技有限公司	40%	1,000万	网络信息技术服务, 计算机系统集成及软件开发, 网站技术开发, 通讯工程设计施工; 广告设计、制作、代理、发布, 国内会展服务等
2018年	易视星空科技无锡有限公司	50%	5,000万	人工智能语音与计算机视觉技术的研发、技术转让; 计算机信息系统、云存储、云计算、大数据、物联网计算机软硬件、集成电路等
2018年	视加天辰科技有限公司	100%	10,000万	数字音频产品、数码产品、通讯产品、智能家居产品、计算机及辅助设备的研发、咨询及销售; 计算机软硬件的技术开发、技术咨询、技术服务及技术转让等
2018年	云之尚智能科技无锡有限公司	100%	10,000万	数码产品、通讯产品、智能家居产品、计算机软硬件及辅助设备、零配件的研发等
2017年	深圳市云之尚网络科技有限公司	100%	5,000万	计算机、软件及辅助设备的销售; 电子产品的研发、销售
2016年	易视腾投资管理无锡有限公司	100%	1,000万	投资管理; 利用自有资产对外投资; 投资咨询; 经济贸易咨询; 企

				业管理咨询；市场调查
2016年	视加天辰（北京） 科技有限公司	100%	100万	技术开发、技术推广、技术转让、 技术咨询、技术服务； 销售电子产品、通讯设备、专用设 备；计算机系统服务
2013年	北京大米视讯科技 有限公司	100%	5,000万	技术推广服务；计算机系统服务； 销售计算机、软件及辅 助设备、通讯设备、电子产品

2、参股、控股公司主要财务数据

1) 视加慧联科技有限公司

易视腾科技已于 2018 年 10 月实缴出资，截至本文件披露日尚无实际业务。

2) 数联互动网络科技有限公司

易视腾科技已认缴但尚未实缴出资，截止本文件披露日尚未有实际业务。

3) 北京硬壳科技有限公司

单位：万元

资产负债项目	2018-9-30	2017-12-31	2016-12-31
资产总计	1,270.19	450.21	-
负债合计	502.62	262.58	-
所有者权益	767.57	187.63	-
收入利润项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业总收入	-	-	-
营业利润	-1,220.06	-412.37	-
利润总额	-1,220.06	-412.37	-
净利润	-1,220.06	-412.37	-

4) 北京数联领航网络科技有限公司

单位：万元

资产负债项目	2018-9-30	2017-12-31	2016-12-31
资产总计	2,097.50	922.34	916.04
负债合计	973.70	95.05	0.08
所有者权益	1,123.80	827.29	915.96
收入利润项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业总收入	926.70	121.64	30.50
营业利润	-203.50	-188.61	-1.49
利润总额	-203.50	-188.61	-1.49
净利润	-203.50	-188.61	-1.34

5) 派瑞无锡产业投资中心（有限合伙）

单位：万元

资产负债项目	2018-9-30	2017-12-31	2016-12-31
资产总计	4,863.85	-	-
负债合计	0.01	-	-
所有者权益	4,863.84	-	-
收入利润项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业总收入	-	-	-
营业利润	-136.16	-	-
利润总额	-136.16	-	-
净利润	-136.16	-	-

6) 无锡易云投资合伙企业（有限合伙）

该合伙企业于2018年9月成立，10月份完成实缴出资，报告期内未发生实际业务。

7) 无锡派瑞新媒体投资合伙企业（有限合伙）

易视腾投资管理无锡有限公司已认缴尚未出资，截止披露日尚未有实际业务。

8) 辽宁网络广播电视台科技有限公司

单位：万元

资产负债项目	2018-9-30	2017-12-31	2016-12-31
资产总计	696.60	615.95	875.07
负债合计	715.92	838.30	813.10
所有者权益	-19.32	-222.35	61.97
收入利润项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业总收入	-	-	-
营业利润	-192.44	-319.48	-324.07
利润总额	-166.60	-284.32	-288.87
净利润	-166.60	-284.32	-288.87

9) 易视星空科技无锡有限公司

单位：万元

资产负债项目	2018-9-30	2017-12-31	2016-12-31
资产总计	499.95	-	-
负债合计	-	-	-
所有者权益	499.95	-	-
收入利润项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业总收入	-	-	-
营业利润	-0.05	-	-
利润总额	-0.05	-	-
净利润	-0.05	-	-

10) 视加天辰科技有限公司

单位：万元

资产负债项目	2018-9-30	2017-12-31	2016-12-31
资产总计	3,815.23	-	-
负债合计	3,521.32	-	-
所有者权益	293.91	-	-

收入利润项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业总收入	2,927.03	-	-
营业利润	-8.12	-	-
利润总额	-8.12	-	-
净利润	-6.09	-	-

11) 云之尚智能科技无锡有限公司

单位：万元

资产负债项目	2018-9-30	2017-12-31	2016-12-31
资产总计	600.31	-	-
负债合计	64.56	-	-
所有者权益	535.75	-	-
收入利润项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业总收入	1.03	-	-
营业利润	-64.25	-	-
利润总额	-64.25	-	-
净利润	-64.25	-	-

12) 深圳市云之尚网络科技有限公司

单位：万元

资产负债项目	2018-9-30	2017-12-31	2016-12-31
资产总计	54,189.79	24,335.93	-
负债合计	54,100.92	24,066.95	-
所有者权益	88.87	268.98	-
收入利润项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业总收入	85,204.22	40,492.30	-
营业利润	-220.92	10.24	-
利润总额	-194.21	10.24	-
净利润	-180.11	6.79	-

13) 易视腾投资管理无锡有限公司

单位：万元

资产负债项目	2018-9-30	2017-12-31	2016-12-31
资产总计	5,000.97	-	-
负债合计	1.00	-	-
所有者权益	4,999.97	-	-
收入利润项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业总收入	-	-	-
营业利润	-0.03	-	-
利润总额	-0.03	-	-
净利润	-0.03	-	-

14) 视加天辰（北京）科技有限公司

单位：万元

资产负债项目	2018-9-30	2017-12-31	2016-12-31
资产总计	150.78	384.48	100.10
负债合计	303.82	471.85	0.26
所有者权益	-153.04	-87.37	99.84
收入利润项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业总收入	347.63	285.17	0.08
营业利润	-65.67	-187.21	-0.16
利润总额	-65.67	-187.21	-0.16
净利润	-65.67	-187.21	-0.16

15) 北京大米视讯科技有限公司

单位：万元

资产负债项目	2018-9-30	2017-12-31	2016-12-31
资产总计	111.74	85.25	110.22
负债合计	1,744.50	1,094.32	1,170.51

所有者权益	-1,632.76	-1,009.07	-1,060.29
收入利润项目	2018年1-9月	2017年度	2016年度
营业总收入	1,485.85	2,228.77	1,733.49
营业利润	-623.69	51.22	-147.93
利润总额	-623.69	51.22	-147.93
净利润	-623.69	51.22	-147.93

普华永道中天的核查意见：

经核查，会计师认为，基于其截至本回复出具日执行的工作，上述朗新科技对易视腾科技的参股、控股公司的主要财务数据的说明，与其在对易视腾科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。

8、易视腾科技近两年及一期的净利润分别为-7,358.58万元、6,253.61万元、12,596.39万元；毛利率分别为6.27%、15.13%、28.76%。请结合易视腾科技业务模式、成本费用、行业竞争，以及OTT智能终端的销售量、用户数量和互联网电视用户与收视行为等关键业务数据，说明收入、净利润、毛利率大幅增长的原因。请独立财务顾问、会计师核查并发表意见，并补充说明对标的公司收入真实性核查的具体情况，包括核查程序和方法、核查客户名称、核查覆盖率、核查结果等。

朗新科技回复：

1、经初步审计后，报告期内易视腾科技的毛利率及净利润情况如下：

金额单位：万元

	2018年1至9月	2017年度	2016年度	变动率	
				2018年1至9月	2017年度
主营业务收入	119,678.62	123,936.31	80,786.86	28.75%	53.41%
净利润/(亏损)	14,421.11	6,253.61	(7,358.58)	207.47%	-184.98%
毛利率	22.72%	15.13%	6.27%	50.17%	141.31%

2、波动原因分析：

报告期内易视腾科技的终端销售和用户服务业务收入占公司主营业务收入的 95%以上，其增长变动与相关业务数据的比较情况如下：

1) 终端销售收入

单位：万元、万台

	2018年1至9月	2017年度	2016年度
OTT 终端销售数量（万台）	614	734	549
终端平均售价（元/台）	151	141	123
终端销售收入（万元）	92,680.82	103,323.86	67,721.64
终端销售毛利率	12.08%	10.45%	-1.60%

报告期内公司业务规模快速增长，运营商订单的增多导致 OTT 终端销售量明显放大，同时随着 OTT 终端的更新换代，相应定价逐步增高，综合导致终端销售收入快速增长。另一方面，自 2017 年以来，公司强化了供应链管理，有效控制原材料采购成本，综合导致毛利率增长，接近同行业平均水平。

2) 用户服务收入

单位：万元、万户

	2018年1至9月	2017年度	2016年度
累计开户用户数（万户）	4,804	3,096	1,455
累计激活用户数（万户）	3,847	2,562	1,185
用户服务收入（万元）	24,861.31	18,468.17	10,765.55
用户服务毛利率	64.98%	45.58%	45.48%

随着终端销售量持续增多，相应开户用户数和激活用户数均同步快速增长，从而导致用户服务收入持续增长，且增速超过人工及运维成本增长，从而导致相应毛利率持续提高，逐步接近业内平均水平。

3、会计师核查情况

会计师对易视腾科技的收入真实性进行了核查。具体核查工作如下：

(1) 了解和评估易视腾科技对于销售收入确认相关的内部控制，访谈管理层相关人员，核查终端销售收入、用户服务收入等重要销售类型的业务流程并执行穿行测试。

(2) 抽查收入确认记账凭证，将相关附件、订单或合同、出库单、发票、回款等资料，与记账凭证进行比对分析，核查发行人的销售行为。

(3) 对报告期内前五大客户进行实地走访或电话访谈，了解客户的基本情况以及客户是否从易视腾科技真实采购。

(4) 对报告期间内销售客户进行函证，函证覆盖率如下表所示：

金额单位：万元

函证期间	营业收入	函证收入	函证覆盖率	回函比例
2018年1-9月	119,678.62	93,022.64	77.73%	98.72%
2017年度	123,936.31	119,287.28	96.25%	99.02%
2016年度	80,786.86	69,560.04	86.10%	67.96%

回函金额与函证金额一致，没有差异；对于未回函部分进行了替代性测试，将收入确认凭证核对至订单或合同、出库单、发票、回款记录等支持性文件。

根据对回函结果的检查以及执行的替代程序，未发现前述函证的收入存在异常。

(5) 核查报告期内银行流水明细，关注易视腾科技大额收入是否在银行入账，银行收款单与记账凭证是否相符，银行收款单所记载付款单位是否属于关联方，付款单位与销售或服务合同所签约客户名称是否一致。

(6) 根据易视腾科技收入确认原则，对各期资产负债表日销售进行截止性测试，取得了对应的销售发票、出库单、发运凭证、签收单等资料进行检查。

(7) 用户服务暂估收入测试

于报告期内各资产负债表日，对于暂未获得客户结算确认的用户服务收入的暂估，获取播控平台截至资产负债表日的用户数据与管理层的用户服务收入暂估表中的用户数进行核对，并将暂估表中的单价核对至相关的业务协议，评估管理层预计的结算差异率的合理性，比较期后的结算情况是否与管理层暂估的收入存在重大差异。

经核查，未发现以上用户服务收入的暂估存在异常。

普华永道中天的核查意见：

经核查，会计师认为，基于其截至本回复出具日执行的工作，上述朗新科技对易视腾科技收入、净利润、毛利率大幅增长原因的说明，与其在对易视腾科技财务报表执行审计工作中取得的会计资料以及了解的信息不存在重大不一致。