

证券代码：000793 证券简称：华闻集团 公告编号：2021-004

## 华闻传媒投资集团股份有限公司 关于对深圳证券交易所关注函的回复公告

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。

华闻传媒投资集团股份有限公司（以下简称“公司”或“华闻集团”）于2021年2月1日收到深圳证券交易所《关于对华闻传媒投资集团股份有限公司的关注函》（公司部关注函〔2021〕第18号）（以下简称《关注函》）。根据要求，公司对《关注函》中所提问题逐项进行核查、说明，并请年审会计师事务所对相关问题进行核查、发表意见。现就《关注函》所提问题及相关回复公告如下：

### 问题：

2021年1月30日，你公司披露的《2020年度业绩预告》显示，你公司预计亏损15.00亿元至19.50亿元，扣除非经常性损益后的净利润亏损17.08亿元至21.58亿元，亏损的主要原因是车音智能科技有限公司（以下简称“车音智能”）、北京国广光荣广告有限公司（以下简称“国广光荣”）等部分子公司受疫情影响业绩下降，公司计提商誉减值10亿元-14亿元，我部对此表示关注。请你公司对以下事项进行说明：

1. 请你公司结合车音智能和国广光荣经营模式，详细说明车音

智能和国广光荣受疫情影响的具体情形，并结合所属行业发展情况、经营环境、财务指标变化、市场发展前景以及与同行业公司的可比情况等，详细说明在 2020 年度计提大额商誉减值的合理性；

回复：

## （一）车音智能

### 1. 受疫情影响的具体情形

2020 年新冠病毒疫情在全球的迅速蔓延，让刚刚经历 2019 年“凛冬”的汽车产业再遭严寒，对汽车行业的影响集中显现，产销下降、车厂和经销商停工停产、供应链出现中断、车展普遍延期等，带来的延伸影响包括：车厂出于对未来发展的悲观预期，大幅削减预算，大量新项目退出或者缩水；因为销售公司无法复工，导致付款延迟，递延地影响到各级供应商；由于行业企业整体面临类似问题，又导致了同业竞争加剧，以及下游供应商破产倒闭带来的负面影响等。从第二季度开始，得益于国内疫情的控制情况，以及消费者的刚需，汽车行业整体状况有所恢复，产销回升，特别是商用车、豪华车、新能源车等板块呈现增长态势，下半年产销回升状况明显。但全年来看，产销分别为 2,522.5 万辆和 2,531.1 万辆，同比仍呈下降趋势，且汽车行业目前仍在消化此前积累的库存，处理疫情造成的破坏。

车音智能作为汽车产业链中的一环，前期受疫情的冲击较大，各类业务的收入与毛利均出现大幅度下降的情况。疫情期间实行封闭管理，业务人员复工不足、部分项目推迟、停滞，但人员工资、房租等成本费用照常开支，导致车音智能业务出现大额亏损。受到车企正常节奏推迟的影响，部分项目延迟，推迟招标，售前工作推迟，营销活动减少，行业竞争加剧。此外，疫情影响导致客户回款较慢、融资进

度变缓，车音智能面对资金压力不得不精简人员、暂停大部分研发项目。

具体表现为：

(1) 车音智能车载电子硬件业务目前是以二级供应商的身份间接供货于主机厂，自去年疫情爆发以来，受行业以及主机厂销量下滑的影响，车音智能电子硬件业务的一级供应商要求车音智能提供 12 至 18 月的账期以缓解自身的压力。对于车音智能而言，自身就存在资金流动性困难，鉴于此，2020 年车载电子硬件业务基本停滞，无法正常开展；

(2) 车音智能应用软件业务并不是满足汽车驾驶基本功能的标配软件，而是针对于提升汽车娱乐、驾驶感受、线下服务等功能的应用软件，在主机厂费用列支中归属于营销费用；受疫情及行业格局变化的影响，各主机厂大幅减少了营销费用并加大自身投入，因此对配套车载软件的需求处于停滞状态；

(3) 技术开发及服务运营业务因车厂项目和预算调整、媒体投诉等影响也有所萎缩。

## **2. 在 2020 年度计提大额商誉减值的合理性**

### **(1) 所属行业发展情况及经营环境**

从行业规模上看，中国的汽车市场自 2008 年起，历经了十年的快速发展，在 2017 年达到顶峰。然而此后伴随着宏观经济的下行和购置税补贴的退出，中国车市自 2018 年下半年起进入下滑通道。2020 年新冠疫情爆发，导致车企生产和销售停滞，虽然各种层出不穷汽车刺激政策，但 2020 年全年仍呈现下滑的趋势。

从行业趋势上看，最大的变化就是整个汽车行业加快了数字化、

智能化的转变过程。行业的主体，除了传统的主机厂之外，包括互联网公司、高科技公司、出行公司在内越来越多的公司携资入局，参与到汽车生态；加上，国家从政策层面对新能源车、智能网联的支持，以 5G 为代表的基础设施建设等影响，加速了这一转变过程。虽然软件定义汽车的趋势越发明显，但主机厂选择自主加强或与大品牌合作加强数字化、智能化程度，这将导致传统车联网公司软件销售规模将进一步大幅减少，且销售价格会趋低，未来车联网公司必须依靠服务运营获得收益。

从经营现状来看，主机厂两极分化严重。供应商受到的直接、间接压力会更大，主要还是受到疫情期间的付款延迟、项目延迟等影响。在智能网联领域，虽然有国家政策的全力支持，但是受到 BAT 等强势互联网巨头、华为等大型科技企业介入的影响，主机厂更愿意从实力、生态、品牌口碑等方面出发，选择大品牌；而且很多主机厂为了掌握主动权，提高数据安全，自己投入巨资研发。传统上对主机厂依赖较大的车联网公司，也或多或少地遭遇了困难，特别是第一季度的严峻情况已对业内不少数字营销等领域供应商也造成了比较大的影响，大量营销公司因资金紧缺、项目被迫取消等因素倒闭。

## （2）财务指标变化

单位：万元

车音智能财务指标	2020 年 (未经审计)	2019 年	变化情况
总资产	107,385.24	117,663.66	-8.74%
净资产	50,133.66	64,023.00	-21.69%
营业总收入	39,988.15	92,094.05	-56.58%
营业总成本	50,844.03	69,395.28	-26.73%
归属于母公司所有者的净利润	-13,890.50	19,605.39	-170.85%

### (3) 市场发展前景以及与同行业公司的可比情况

#### ① 现有业务前景尚不明朗

当前国际环境仍然复杂严峻，全球疫情蔓延在欧美等国家造成二次冲击，进一步迟缓世界经贸复苏进程，间接影响我国经济增长，同时，近期芯片供应紧张问题也将在短期内对汽车生产造成一定影响。而车音智能主要业务一直围绕国内乘用车主机厂展开，汽车行业走势的不确定性将给车音智能带来业务量减少、收入下降的风险。

虽然商用车在 2020 年下半年呈现出较好的发展态势，车音智能亦在 2020 年继续同通用五菱、一汽解放、江铃汽车等商用车品牌开展合作，同时，针对商用车在车联网方面的特定需求，计划在 2021 年继续发展商用车领域，以抵御乘用车市场下行带来整体收入下滑的风险。但是，2020 年商用车的增长存在一定特殊性，政策依赖度比较高，故而仍需保持谨慎态度。

#### ② 资金流动性紧缺

由于疫情的影响，2020 年上半年汽车制造业实现利润同比降幅超过 20%，财务状况的恶化造成以整车厂为龙头的整个供应链体系均出现资金短缺，车音智能回款压力较大，虽然这种情况在 2020 年下半年随着疫情的好转有所回暖，仍导致车音智能部分核心客户现金流紧张，进而影响了车音智能回款速度。此外，车音智能目前大部分项目为周期一年以上的长期项目，需要长期预先付出大量成本，增加了资金紧张程度。未来，车音智能将继续做好客户财务状况的事前风险评估工作，同时继续寻找融资机会，争取缓解资金流动性问题。

#### ③ 同行业公司对比

从事汽车信息化、智能化及智能出行相关产品的开发、生产、销

售及服务的路畅科技（证券代码：002813）2020 年前三季度营业收入 40,327.58 万元，较上年同期下降 14.44%，净利润-3,748.64 万元，较上年同期下降 45.49%，主要是其汽车相关用品业务收入大幅度收缩所致；从事车轮生产的兴民智通（证券代码：002355）2020 年前三季度营业收入 104,272.34 万元，较上年同期下降 24.83%，净利润-15,155.31 万元，较上年同期下降 1252.79%，主要受新冠疫情影响，加之汽车行业下游主要客户市场需求减少、竞争加剧，以及成本费用增加所致。

综上，新冠疫情影响及行业发展趋势，导致了车厂需求减少甚至停滞、行业竞争加剧等外部环境变化，也导致了车音智能资金紧张程度加剧、融资进度延缓、被迫减员、研发暂停、软硬件业务难以为继等自身困难凸显，车音智能出现了整体业务规模及利润双双大幅下滑的情况，在业务调整的阶段，无法单凭技术开发及服务运营业务等改善经营状况，未来收入及盈利预期不佳。为此，公司在审计机构及评估机构尚未进行初步审计和评估前，预计 2020 年度拟对 2018 年收购车音智能时形成的商誉计提减值 100,000-140,000 万元。

## （二）国广光荣

### 1. 受疫情影响的具体情形

2020 年伊始国内市场受到全球性爆发新冠疫情的严重打击，全国各行业生产经营活动普遍陷于停顿或半停顿，导致第一季度国广光荣广播业务收入几乎为零。在第二季度国内疫情稍有所好转后，北京地区又出现疫情反弹，部分刚开始恢复投放广告或计划恢复广告投放的客户再次被迫停止投放广告，导致国广光荣在上半年出现亏损。下半年虽然国内疫情有所缓和，但北京地区的家装建材、娱乐休闲、旅

游度假、金融等行业受到疫情管控措施的影响，全年经营情况未见好转，特别是家装建材、娱乐休闲、旅游度假等行业基本无广告投放。

受新冠疫情影响，国广光荣全年广播广告合同履约率和订单量及广告播出时长同比大幅下滑，国广光荣 2020 年共计完成广播广告订单 955 个，较 2019 年同期订单 1376 个，减少订单 421 个，整体下降 30.6%；全年播出时长约 19044 分钟，较 2019 年同期整体下降 52.2%；受新冠疫情直接影响导致的收入损失约 2,500 万元。包括：广播业务收入支柱行业汽车、房地产广播广告收入分别下降 59%和 46%；家装、演出广播广告收入分别下降 62%和 75%；特别是餐饮广播广告收入下降达到了 96%。

## 2. 国广光荣面临的行业趋势及经营形势

### (1) 所属行业发展情况及经营环境

2020 年突如其来的新冠肺炎疫情在对中国经济造成巨大损害的同时，广告业作为市场经济体系中的重要环节，也受到了很大的冲击，全国广告市场收入规模同比出现了前所未有的严重下滑，从央级广电媒体到国际性广告公司和众多中小广告公司的广告收入较 2019 年均大幅下降。

当前，各行业广告主在 2020 年投放广告呈现出两个特点，一是大幅度压缩广告花费预算，二是更加关注以“直播带货”为热点的网络媒体平台。CTR 的监测数据显示，2020 年前三季度媒体整体广告花费同比下滑 15.4%，当年减少广告预算的广告主比例 10 年来首次高于增加预算的广告主比例。虽然第三季度后国内经济出现复苏，广告花费的降幅开始出现收窄，但整体广告市场仍处于疫情重压之下的结构性调整状态，预计在 2021 年绝大部分广告主的营销预算会继续向

头部媒体、顶级资源集中，向营销活动倾斜。

受新媒体广播冲击及新冠疫情影响，国广光荣所经营的中国国际广播电台（现已并入中央广播电视总台，以下简称“国际台”）三大广播频率环球资讯广播（News Radio）、劲曲调频（HIT FM）轻松调频（EZ FM）在国内城市的覆盖率继续萎缩，收听率和影响力进一步降低。

索福瑞收听数据显示，国际台核心地区（北京、上海、深圳、广州、重庆）2020年整体听众规模同期相比大幅度萎缩。年度听众规模1667.6万人，较去年同期1908万人下降12.6%；月平均听众规模614万人，较去年同期828万人下降25.9%；周平均听众规模257万人，较去年同期356万人下降27.88%；每天平均听众规模79万人，较去年同期103万人下降23.77%。

## （2）财务指标变化

单位：万元

国广光荣财务指标	2020年 (未经审计)	2019年	变化情况
总资产	42,285.93	45,659.63	-7.39%
净资产	29,078.59	31,708.96	-8.30%
营业总收入	23,471.15	26,836.58	-12.54%
营业总成本	25,372.19	24,303.25	4.40%
归属于母公司所有者的净利润	-2,630.37	1,945.66	-235.19%

## （3）市场发展前景

随着互联网、智能手机的发展，娱乐方式日新月异，近几年传统广播电视广告市场规模逐步处于停滞以至于下滑状态，2019年始，全国传统广播电视节目销售收入近四年来首次出现下降，仅为497.66亿元，同比下降22.55%。



同时受新冠肺炎疫情冲击，中国消费市场 2020 年上半年社会消费品零售总额损失达到 2.2 万亿元，仅城市快消品这个单一市场的损失就预估将高达 440 亿元。受疫情的影响，消费者消费习惯开始改变，这势必影响广告主媒体投放的倾向。

根据索福瑞对广告主所进行的连续性调查显示，2020 年广告主整体的营销动力不足。计划减少投入的广告主占比在调研开展 11 年来，首次超过了计划增加预算的广告主比例。根据索福瑞 2020 年 8 月调查数据显示，日用品、家电等行业 71% 的广告主预计进一步转化类营销提升花费，将 69% 至 73% 的广告预算分配给直播和短视频；交通类的广告主对短视频和直播的需求量也大幅提高，相对分配给其他传统媒体的广告预算同比会继续下降。

2020 年广告主对于媒体媒介的投放倾向预计会继续延续至 2021 年，传统媒介如电视、广播、纸媒广告的占比将进一步下滑，直播和短视频的广告投放量占比将继续上升。

另外，伴随着新兴媒体的发展，广播受众也在逐步减少。索福瑞数据显示，2020 年较 2019 年相比，北京、上海、深圳、广州一线城市广播受众推及人口除深圳地区略有增长外，北京下降 8.51%、上海下降 6.3%、广州下降 13.31%，2021 年广播受众下滑趋势预计继续延续。

2020 年末、2021 年初北京地区再次出现疫情反复，国广光荣合作代理商和主要客户普遍反映，由于 2021 年对疫情形势无法预知，因此无法确定全年的广告投放费用，导致国广光荣在 2021 年广播广告业务收入仍存在极大变数。

综上，国广光荣面临的行业趋势及经营形势均不容乐观。公司

2013 年通过同一控制下企业合并取得国广光荣 100%股权，根据《企业会计准则》的相关规定在报表合并日未确认商誉，因此，国广光荣不涉及商誉减值。

**问题：**

2. 你公司 2019 年年报、2020 年半年报及三季报显示，你公司并未对车音智能和国广光荣计提商誉减值，请你公司详细说明，你公司最近三年商誉减值测试方法，参数选取及依据是否存在差异，公司最近三年商誉减值的计提是否合理，是否符合企业会计准则的相关规定。请会计师对最近三年商誉减值测试及计提的合规性发表明确意见。

**回复：**

**（一）商誉减值测试方法**

根据企业会计准则及相关文件规定，商誉减值测试为评估确定资产组组合的可回收价值。可回收价值等于被评估资产组组合预计未来现金流量的现值或者公允价值减去处置费用的净额的孰高者。

**1. 预计未来现金流量现值**

资产组组合预计未来现金流量的现值，按照资产组组合在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

**2. 公允价值减去处置费用后净额**

资产组组合的公允价值减去处置费用后的净额，根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产组组合处置费用的金额确定。不存在销售协议但存在活跃市场的，按照该资产组组合的市场价格减去处置费用后的金额确定。在不存在销售协议和活跃市场的情况下，则以可获取的最佳信息为基础，估计资产组组合的公允价值减去处置

费用后的净额，该净额参考同行业类似资产组组合的最近交易价格或者结果进行估计。

最近三年均以资产组组合预计未来现金流量的现值作为商誉减值测试的方法。

## （二）最近三年车音智能商誉减值参数选取

年度	预测期及稳定期	预测期收入增长率	稳定期收入增长率	折现率
2018年	2019-2023年为预测期，2023年后为稳定期	25%、25%、27%、17%、13%	0.00%	14.55%、14.7% (税前折现率)
2019年	2020-2024年为预测期，2024年后为稳定期	21%、24%、14%、12%、13%	0.00%	13.6% (税前折现率)
2020年	2021-2025年为预测期，2025年后为稳定期	62%、46%、10%、10%、10%	0.00%	14.82% (税前折现率)

注：上述三年商誉减值测试中盈利预测均以基准日为基础，经分析行业的变化发展及企业历年的经营变化做出预测；折现率均采用税前折现率进行计算。

## （三）最近三年商誉减值测试过程

### 1. 2018年车音智能商誉减值测试

#### （1）经营分析

2018年车音智能实现业务收入为102,314.25万元，实现归属于母公司所有者的净利润19,811.08万元，相比2017年度，车音智能收入增长61,102.02万元，增长比例约为148%，净利润增长9,839.29万元，增长比例约98.67%。

2018年度车音智能经营情况良好，收入和毛利保持稳定增长，业务增长的主要原因：①基于车载电子硬件现有客户的衍生需求，不断开发与供应全新的产品，例如为一汽丰田4S店提供店头设备、为车企提供分时租赁T-box车辆终端产品等，相比于2017年，实现收入与毛利的大幅增长。②为上汽通用开发的车载应用软件已应用到别克新君威、GL6、英朗（互联型）、凯迪拉克XT4、CT6（中期改款）等车型上，提供源源不断的数据积累与技术信息，在车机HMI（人机

界面)开发领域的技术优势将得到强化,相比于2017年,应用软件收入实现毛利的小幅增长。③移动互联网时代,车企纷纷借助APP与车主建立更好的联系,为车音智能带来大量车主服务平台开发与运营的订单;另外,车企也在不断加大数字化转型,借助信息技术平台与互联网技术,提升自身及经销商的运营管理效率,车音智能依托车联网技术能力获得较多相关订单。相比2017年,技术开发及服务运营实现收入与毛利的快速增长。④向数字营销平台开发及运营领域强力转型,2018年市场的变化导致各车企纷纷加大数字化营销步伐,由此车音智能获得了大额订单收入和不少优质客户的服务权限。⑤保险业务的收入与毛利相比2017年均保持良好增长,成为车音智能业务增长的重要来源。

## (2) 未来现金流预测

金额:万元

项目名称	未来预测					
	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年及以后年度
主营业务收入	127,756.58	160,120.64	202,838.23	238,027.78	269,079.47	269,079.47
主营业务成本	84,628.69	108,175.62	140,253.96	166,910.70	186,914.61	186,914.61
折现率	14.55%	14.55%	14.55%	14.70%	14.70%	14.70%
折旧期	0.50	1.50	2.50	3.50	4.50	
折现值	32,378.27	17,842.10	18,777.58	22,207.58	25,144.82	220,769.84
经营性资产组资产可回收价值	305,027.53					
非经营性资产评估值	-3,388.17					
<b>资产组可回收价值评估值</b>	<b>301,639.36</b>					

## (3) 商誉减值测试分析

亚洲(北京)资产评估有限公司以2018年12月31日为基准日,对商誉减值测试涉及的车音智能资产组可收回价值进行了评估,于2019年4月28日出具了京亚评报字[2019]第049号报告书,经评估,车音智能可回收金额为301,639.36万元,高于商誉相关资产组金额

293,027.00 万元，未计提商誉减值准备。

## 2. 2019 年车音智能商誉减值测试

### (1) 经营分析

2019 年车音智能实现业务收入为 92,094.05 万元，归属于母公司所有者的净利润 19,605.39 万元，相比 2018 年度，车音智能收入下降 10,220.19 万元，下降比例约为 10%，净利润下降 205.69 万元，下降比例约 1%。

2019 年度，汽车行业整体疲软和下滑的大形势下，车音智能整体收入及利润基本稳定维持在 2018 年水平，主要原因：①车音智能的语音软件相比 2018 年实现收入和毛利的大幅增长，主要来自于车音智能语驾幻影软件和车载应用软件的销售，此类软件产品均为车音已经开发成熟并广泛应用于汽车相关车联网服务行业，在业内享有良好口碑，且成熟的软件类产品成本已在开发初期摊销完毕，导致报告期毛利率较高。②技术开发及服务运营继续保持收入与毛利的增长态势。一方面，车音智能延续了上一年度的主要项目，如为一汽丰田开发及运营的整合营销服务运营项目、为上汽通用车联网无限项目系统平台开发及运营、做好别克和雪佛兰品牌车主俱乐部官方微信及车主服务运营、为平安财险等保险公司提供智能语驾服务包产品等等，在业务执行过程中得到了客户的认可，并为延续 2020 年合同以及拓展其他业务奠定了基础。另一方面，车音智能在巩固核心客户和原有业务基础上，2019 年度开拓了新客户和新业务，如丰田金融 CRM 客户管理系统平台的开发及一汽丰田经销商支援系统的开发项目，一汽解放的俱乐部和电商运营、捷豹路虎的声纹识别项目，以及为广汽雷凌提供的金融购车活动运营等。同时还拓展了除车厂以外的新客户，如中

国银联股份有限公司、紫光融信金融租赁有限公司、北京零一支点投资有限公司、紫清科技有限公司、深圳市科兴物联网信息科技有限公司等，均为汽车服务、汽车金融、共享出行、汽车大数据、智能客服外呼服务等相关领域的合作公司，车音智能运用自身已经在车厂长期实践的技术、平台和经验，利用现有产品向此类客户提供标准化加定制化的产品，为车音智能带来了良好的收入和利润回报。③2019年第四季度车音智能全面开展了广告投放业务，为一汽丰田、一汽解放、天津一汽、北京现代、一汽红旗等品牌提供了渠道广泛的媒体广告投放服务。④硬件收入主要来自于上汽集团 DVR 项目、上汽通用流媒体后视镜项目、为各主机厂提供店头设备、分时租赁 T-box 车载产品以及各品牌试乘试驾 OBD 设备等。⑤保险业务受资金流动性影响，2019年进展较为缓慢，但依然为车音智能创造了部分收入。

## (2) 未来现金流预测

金额：万元

项目名称	2020年	2021年度	2022年度	2023年度	2024年度	终值
主营业务收入	111,526.06	138,821.41	157,949.54	177,124.20	199,620.87	199,620.87
息税折旧摊销前利润 (EBITDA)	30,476.85	36,020.29	40,602.14	44,886.08	50,692.33	50,592.33
净现金流	29,704.17	32,278.10	30,088.34	34,218.29	38,309.22	50,482.27
折现率	13.60%	13.60%	13.60%	13.60%	13.60%	13.60%
现金流现值和	329,014.52					

## (3) 商誉减值测试分析

北京中锋资产评估有限责任公司以2019年12月31日为基准日，对商誉减值测试涉及的车音智能资产组可收回价值进行了评估，于2020年4月1日出具了中锋评报字（2020）第40027号报告书，经评估，车音智能可回收金额为329,014.52万元，高于商誉相关资产组金额315,060.43万元，未计提商誉减值准备。

### 3. 2020 年车音智能商誉减值测试

鉴于从 2020 年第二季度开始，车音智能的经营状况、回款状况较第一季度有所恢复，根据企业会计准则及公司相关规定，2020 年半年报及三季报，公司暂未对车音智能进行商誉减值测试。2020 年终了，公司对车音智能进行商誉减值测试，发现减值迹象，拟计提商誉减值。

#### (1) 经营分析

2020 年，受到疫情和车音智能自身经营情况的影响，车音智能的业绩受到较大影响，整体发展也面临诸多挑战。2020 年车音智能实现业务收入为 39,988.15 万元，实现归属于母公司所有者的净利润 -13,890.50 万元，相比 2019 年度，车音智能收入下降 52,105.90 万元，下降比例为 57%，净利润下降 33,495.89 万元，下降比例约 171%。收入及利润下滑原因为：

##### ① 现金流方面影响

从 2019 年下半年开始，车音智能的现金流就比较紧张，主要是因为部分业务垫款压力大。但是由于包括银行贷款、股东借款等融资渠道基本正常，还是保持了正常的运营节奏，2020 年因蔷薇融资租赁有限公司与北京行圆互动广告有限公司的经济诉讼中，车音智能受到了牵连，导致车音智能本部与上海车音智能科技有限公司账户被冻结，这一问题导致车音智能的正常现金流出现严重影响。特别是，银行续贷工作遭遇了较大困境，部分贷款到期，银行表示因车音智能出现诉讼，无法续贷。同时，由于一汽丰田等核心客户未正常上班，不能按时结款（一汽丰田电商业务的广告投放是车音智能重要现金流来源），而员工工资、办公室租金、银行还贷及付息、经营税费等开支

依然需要支付。因此造成现金流遭遇更大困境。

### ②资金及人员投入方面影响

近年来车音智能鉴于业务的拓展对公司进行了一定的扩张，人员、租金成本负担较大。疫情发生后，车音智能迅速采取了措施，开始了人员精简过程，关闭了新加坡办公室，北京、上海、深圳三地均更换了办公地点，但是由此也带来巨大的赔付成本。

### ③从业务模式上，车音智能的既有业务也受到非常大的冲击。

A. 车载电子硬件实现收入约 1,737.42 万元，下降 33.18%。车音智能的硬件开发一直以委托生产为主，在疫情影响下，供货需求明显减小。

B. 应用软件实现收入约 31.96 万元，应用软件业务收入下降 99.82%。受疫情及行业格局变化的影响，主机厂对配套车载软件的需求处于停滞状态。

汽车行业传统上整体相对保守，对于智能化、数字化方面的变革，准备不足，缺乏对应能力。车音智能依靠战略前瞻眼光和客户资源，提前部署了一些项目，期望在行业中形成复用，这也是前几年软件业务占领了一定市场的原因。

由于 2020 年疫情影响下，车企迅速意识到转型的紧迫性，开始投入进行自主研发，宝马、长城、吉利等多企业建立了自己的营销公司或车联网产品公司，以高薪同供应商争抢人才。

在此情况下，车音智能既有的软件版本在业界已经不具备较强的竞争力，而且车音智能为了摆脱困境，首先大量精简研发人员，导致研发能力降低，当前阶段不足以保障软件研发的持续进行。此消彼长，软件研发收入大幅减少。



C. 技术开发及服务运营实现收入约 37,072.26 万元,下降 42.01%。这方面收入占总体比重较大,仍然是车音智能的核心业务组成部分。2020 年在极端困难的情况下,车音智能仍然维持了大部分核心客户,并且在新客户方面有所拓展,但是业务的规模有所下降。特别是,已经持续三年的、一直作为车音智能的核心业务的一汽丰田电商业务,因为媒体款未能按时支付,导致媒体投诉,相关合作在 11 月合同结束之后被迫终止。一汽大众、一汽解放等企业的相关业务也有所萎缩且在第三季度后也难有起色。

另外,由于竞争激烈导致的恶性竞争,以及在极端困难下维持业务进行,维持垫款能力等,都导致了利润的大幅下降。

## (2) 未来现金流量预测

金额: 万元

项目名称	未来预测					
	2021 年度	2022 年度	2023 年度	2024 年度	2025 年度	永续年度
主营业务收入	64,649.00	94,318.00	103,749.62	114,124.58	125,537.04	125,537.04
税前现金流	37,708.55	-6,119.02	2,897.09	3,179.98	3,488.32	8,461.73
息税折旧摊销前利润 (EBITDA)	3,670.77	5,628.57	6,170.93	6,762.91	7,418.19	7,418.19
折现率	14.82%	14.82%	14.82%	14.82%	14.82%	14.82%
现金流现值和	66,755.49					

## (3) 商誉减值测试分析

综上所述,公司按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关规定对车音智能进行 2020 年度商誉减值的测试,减值测试过程中对关键指标的预测、判断充分考虑了宏观经济环境、行业政策影响,并结合车音智能的经营状况、未来的发展规划、经营计划、所面临的市场环境和未来的发展前景及潜力进行测试,商誉测算方法与以前年度保持一致,经测算车音智能商誉相关资产组账面价值为 300,858.77 万元,可回收金额预

测值为 66,755.49 万元，差额为-234,103.28 万元（100%口径商誉减值），华闻集团持有车音智能 60%股权，因此按 60%折算，差额为-140,461.97 万元。故公司认为 2020 年度拟计提商誉减值准备具有合理性。

车音智能商誉减值测算依据的 2020 年度财务数据未经审计，商誉减值准备最终计提金额待审计机构及评估机构进行审计和评估后确定。

#### **（四）最近三年商誉减值测试的合理性**

公司在当年年度终了后，于下年年初对车音智能商誉及与商誉所涉及的资产组进行了减值测试。在减值测试过程中采用以前年度商誉减值测试的一贯口径，测试方法采用以前年度商誉减值测试的一贯方法。包含车音智能商誉的资产组组合当年年度与以前年度的经营情况对比，公司基于谨慎性原则，对未来 5 年的销售收入增长率和营业利润率等经营情况进行了分析。

#### **（五）最近三年商誉减值测试的合规性**

按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》的相关规定，公司对商誉进行减值测试时，首先判断与商誉相关的资产组组合的减值迹象，对存在减值迹象资产进行减值测试，确认相应的减值损失；再对包含商誉的资产组组合进行减值测试。在商誉资产组组合的构成、测算方法等方面保持了前后的一贯性，本次商誉减值测试程序符合相关规定的要求。

#### **（六）会计师对最近三年车音智能商誉减值测试及计提的合规性发表的意见**

亚太（集团）会计师事务所（特殊普通合伙）发表的意见如下：

经核查，我们对公司的回复无异议，公司最近三年商誉减值测试及计提符合《企业会计准则》的规定。详见同日在巨潮资讯网（<http://www.cninfo.com.cn>）上披露的《关于对华闻传媒投资集团股份有限公司关注函的回复》。

## 问题

**3. 请补充披露你公司针对 2020 年度的大额亏损已采取或拟采取的解决方式和应对措施，并充分提示风险。**

## 回复：

### **（一）已采取或拟采取的改善经营业绩的措施**

**1. 公司将强化车联网业务、传媒业务的业绩目标管理、责任管理，增强公司持续盈利能力**

车音智能将适当收缩北京、上海、深圳的业务，以成都业务作为现阶段发展的重点、发力点，回归研发驱动的模式，打造业务链，做大核心业务。此外，将凭借积累下来的智能客服、大数据分析、智能知识库等技术，拓宽产品行业应用领域以增强变现能力；国广光荣将理顺各类合作关系，商议调整广告资源的具体方案，继续对国际台广播广告代理业务进行整合、调整；国视上海将寻求业务模式创新，积极拓展新业务，加强建设自有渠道及可控合作渠道；掌视亿通将通过延伸业务，适度多种经营，适当放大融资。

**2. 公司将明确战略规划，夯实文旅布局，重塑主业过关口**

深化“回归海南，聚焦主业”战略，紧抓海南建设自由贸易港、全面深化改革开放的历史性机遇，实现抢滩布局、快速发展与创新升级。海南文旅将把工作重心由招商转向物业运营、“一站式”服务平台运维、用户服务及品牌推广、提升、输出；海南农旅文将加快推进

田园综合体、农业项目建设，与合作方共同推进健康项目的建设；三亚凤凰岭项目将推进项目总体规划编制与获批，抓紧推进“填平补齐、升级改造”工程建设，及景区玻璃景观平台、夜景夜游等新项目的建设。

### **3. 公司将强化成本控制及提高资金使用效益**

公司将精打细算，开源节流，有针对性地细化成本费用管控措施；及时收回各类结余、沉淀资金，从严从紧压减一般性支出，有效盘活留存资金，切实提高资金使用效益；强化资金监督管理，持续提升预算管理水平和。

#### **（二）相关风险提示**

公司目前不存在影响公司正常经营的重大风险，但公司可能面临以下相关风险：

##### **1. 受宏观环境及新冠疫情影响的风险**

目前我国正处于经济向高质量发展的转型期、贸易冲突的高发期、新冠疫情的反扑期。而公司目前主要收入仍来源于车联网、广播广告、网络视频、流量经营、游戏等业务，所面临的客户将根据自身行业发展现状、新冠疫情阶段态势等增减与公司合作的需求、调整相关预算，公司相关业务发展首先受限于此。

**对策：**公司将从宏观环境及新冠疫情对公司 2020 年度发展的影响中汲取经验教训，灵活调整业务规模、积极改善业务模式、全力推进业务转型、严格控制业务成本，并继续密切关注新冠疫情发展态势，及时应对疫情带来的挑战。

##### **2. 行业竞争风险**

公司所在的车联网行业、手机游戏行业技术革新速度较快、头部

优势明显,所在的广播广告行业、手机音视频行业相关技术日益成熟、入行门槛不高,均形成了较为激烈的行业竞争格局。

**对策:**公司将坚持提升技术水平、产品质量及服务品质,以此增加与客户之间的粘性,此外,将在稳固现有合作关系的同时,积极拓展更多的优质客户。

### 3. 新项目发展不及预期的风险

受制于政府审批、资金等多方面因素叠加影响,新项目的调研、立项、运营等工作推进慢,项目落地难。

**对策:**公司将继续完善的投资管理体系和投资决策机制,在新项目开拓上,秉持开放、欢迎的态度,充实项目库,并注重将新项目与公司战略、公司主业、价值管理、市值管理、监管要求等相结合,尽早做出业绩。

### 4. 业务整合风险

目前公司业务整合的难题主要在主业尚不突出,新的业务渠道拓展不够充分,导致传统业务的转型渠道有限。

**对策:**公司紧抓海南建设自由贸易港的历史性机遇,拟进一步集中人力、物力、财力致力于创新文媒体旅产业,通过聚焦主业来扩大核心业务优势和资源,为业务整合、业务合作提供更多路径。

敬请广大投资者注意投资风险,理性投资。

特此公告。

华闻传媒投资集团股份有限公司

董 事 会

二〇二一年二月五日