

**关于贵州多彩新媒体股份有限公司  
首次公开发行股票并在创业板上市  
的审核中心意见落实函的回复**

**保荐人（主承销商）**

 **中银国际证券**股份有限公司  
BOC INTERNATIONAL (CHINA) CO., LTD.  
(上海市浦东新区银城中路 200 号中银大厦 39 层)

深圳证券交易所：

根据贵所于 2022 年 11 月 7 日出具的审核函〔2022〕011045 号《关于贵州多彩新媒体股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函》（以下简称“落实函”）的要求，中银国际证券股份有限公司（以下简称“中银证券”、“保荐机构”或“保荐人”）作为贵州多彩新媒体股份有限公司（以下简称“多彩新媒”、“发行人”或“公司”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构（主承销商），会同发行人及发行人律师广东华商律师事务所（以下简称“律师”、“发行人律师”）和申报会计师天健会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“天健”、“申报会计师”、“会计师”）等相关各方，本着勤勉尽责、诚实守信的原则，就落实函所提问题逐项进行认真讨论、核查与落实，并对招股说明书等有关文件进行了修改及补充，现回复如下，请予审核。

如无特殊说明，本落实函回复中使用的简称或名词释义与《贵州多彩新媒体股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市招股说明书（上会稿）》（以下简称“《招股说明书》”）一致。

|              |         |
|--------------|---------|
| 落实函所列问题      | 黑体（不加粗） |
| 对落实函所列问题的回复  | 宋体（不加粗） |
| 引用原招股说明书内容   | 宋体（不加粗） |
| 对招股说明书的修订、补充 | 楷体（加粗）  |

注：本落实函回复除特别说明外所有数值保留 2 位小数，若出现总数与各分项数值之和尾数不符的情况，均为四舍五入原因造成。

## 目录

|                         |   |
|-------------------------|---|
| 【问题 1】关于市场空间及成长性。 ..... | 3 |
|-------------------------|---|

**【问题 1】关于市场空间及成长性。**

根据审核问询回复，截至 2022 年 6 月末，发行人 IPTV 用户规模达到 792.86 万户，在贵州省内 IPTV 业务渗透率达 62.45%，渗透率高于同行业可比公司。

请发行人说明：

（1）采用的全国平均渗透率口径及其可比较性，必要时修改更新相关的回复内容；

（2）结合目前较高的业务渗透率及 IPTV 业务地域性的现状，进一步补充完善“用户规模扩张受限的风险”和补充说明业务发展空间受限的风险；

（3）结合 IPTV 行业格局、网络新媒体渗透、媒体受众分化、增值业务发展空间等情况，说明主营业务未来的成长性。

请保荐人发表明确意见。

回复：

一、采用的全国平均渗透率口径及其可比较性，必要时修改更新相关的回复内容

IPTV 全国平均渗透率计算口径为全国 IPTV 用户数除以全国家庭户数。其中，全国 IPTV 用户数来源为工信部定期公布的《通信业统计公报》，全国家庭户数来源为国家统计局公布的各年度《中国统计年鉴》。上述数据均取自国家官方平台，具有权威性。

由于工信部未公布全国 IPTV 用户数具体统计口径，将全国 IPTV 平均渗透率与发行人及可比公司在各省的渗透率进行对比不够谨慎。基于谨慎性原则，发行人已将《招股说明书》及相关回复文件中如“发行人 IPTV 渗透率低于全国平均水平”等把发行人及可比公司渗透率与全国平均渗透率进行对比的相关描述全部删除。

二、结合目前较高的业务渗透率及 IPTV 业务地域性的现状，进一步补充完善“用户规模扩张受限的风险”和补充说明业务发展空间受限的风险

公司已在《招股说明书》“**第三节 风险因素**/一、市场风险/（三）用户规模

扩张受限及业务发展空间受限的风险”进行了补充披露，披露内容如下：

贵州省 IPTV 集成播控业务是公司的核心业务，根据广电总局的相关政策，公司只能和本地电信运营商合作，为贵州省内的用户提供 IPTV 集成播控业务，不得跨区域运营，这就决定了公司 IPTV 业务发展具有地域限制。截至 2022 年末，公司 IPTV 用户数达 876.49 万户，渗透率为 68.78%，与同行业可比公司相比处于较高水平。在目前的政策环境下，市场随着用户渗透率的提升而逐步饱和后，公司 IPTV 集成播控业务将面临地域发展限制，公司用户规模存在扩张受限的风险。

在公司 IPTV 集成播控业务面临地域发展限制和用户渗透率已经处于行业较高水平情况下，若公司未及时挖掘出新的利润增长点，将面临其发展空间受限的风险。

三、结合 IPTV 行业格局、网络新媒体渗透、媒体受众分化、增值业务发展空间等情况，说明主营业务未来的成长性。

（一）IPTV 行业格局、网络新媒体渗透、媒体受众分化、增值业务发展空间等情况

### 1、IPTV 行业格局

在三网融合政策的推动下，我国 IPTV 行业发展迅速。2017 年至 2020 年末全国 IPTV 用户数量年均复合增长率达 37.14%，同期全国 IPTV 业务收入年均复合增长率为 40.42%。未来随着国家“智慧广电”政策支持，千兆宽带快速普及，以及 4K/8K 超高清、VR 等技术提升大屏视听体验，促进用户付费意愿提高，IPTV 业务尤其是 ARPU 值驱动的增值业务仍有较大发展空间；而在党的“二十大”精神推动文化事业发展以及国家“十四五”规划扩大信息消费相关指导下，我国 IPTV 行业将进一步连接社交、购物、娱乐、展览多个消费场景，与用户生活更为紧密，逐步构建为内容丰富、功能齐全的智慧大屏生活服务平台，成为我国文化产业的重要支柱。此外，根据广电总局等部门有关规定，我国 IPTV 集成播控平台建设采取中央、省两级构架，各省只能有一家 IPTV 集成播控分平台，且仅在本省运营，禁止 IPTV 分平台跨省运营，因此 IPTV 行业内各分平台竞争较小。

## 2、网络新媒体渗透及媒体受众分化情况

IPTV、OTT TV、商业视频网站和有线数字电视新媒体受众均覆盖各年龄段、职业、教育水平的人群，其中 IPTV 和有线数字电视主要受众为儿童、青少年和老年群体，OTT TV 和商业视频网站主要受众为年轻人和都市白领。虽然 IPTV 和其他三类媒体受众存在重合，但 IPTV 同时具有以下竞争优势：IPTV 具有轻资产发展模式的特点，更有助于业务的快速发展；IPTV 可以提供电视节目直播内容，内容资源更加全面并更具有公信力；IPTV 通过专网传输，传播信号更加安全、稳定；IPTV 具有屏幕较大、画质清晰等特点，能更好地提升用户的观看体验；IPTV 具有家庭场景的独特属性和多人共享的社交属性，更适合多人共同观看，具有更强的家庭成员的互动性和垂直群体的共享性；IPTV 由于分省经营模式，拥有更多的资源及精力运营本土区域用户，区域性下沉市场能力较强；随着电视硬件技术和通信技术不断的融合创新升级，IPTV 正在成为智慧家庭流量入口和互动娱乐中心，能够满足家庭所有成员的更多消费场景需求，因此 IPTV 具备了连接并覆盖所有人群和更多场景的条件。公司已积极研发引入新技术、布局创新内容、探索创新模式，满足不同群体视听及服务需求，以此增加业务场景、扩大受众覆盖。

## 3、增值业务发展空间

公司 2022 年 IPTV 增值业务付费率为 10.02%，而 OTT TV 行业及商业视频网站主要平台如爱奇艺近年付费率约为 20%，因此公司 IPTV 增值业务用户付费率相较于 OTT TV 及商业视频网站行业仍处于较低水平。未来随着公司 IPTV 用户数持续增加、业务场景不断丰富、下沉运营能力不断增强，家庭和个人用户的增值业务付费意愿将不断提升，增值业务可挖掘潜力较大。2022 年度公司对贵州移动、贵州电信、贵州联通增值业务付费率分别为 12.92%、6.10%、3.70%，贵州移动付费率显著高于贵州电信及贵州联通，未来通过提升贵州电信、贵州联通内容质量，优化运营能力，提升运营效果，贵州电信及贵州联通增值业务将得到快速的发展。公司增值业务发展空间较大。

### （二）说明主营业务未来的成长性

结合 IPTV 行业格局、网络新媒体渗透、媒体受众分化、增值业务发展空

间等情况，公司 IPTV 基础业务还有一定发展空间，增值业务可挖掘潜力较大，将 IPTV 平台打造成智慧家庭服务平台流量入口，可为公司寻找新的利润增长点；持续探索“媒体+政务服务商务”新模式，实现社会效益及经济效益协同发展、双效统一；通过技术及内容输出，突破 IPTV 平台省域发展局限，公司主营业务未来具备成长性。

### 1、公司 IPTV 基础业务还有一定发展空间

IPTV 业务的发展主要受益于全国宽带业务的发展，2020 年、2021 年末及 2022 年末，我国宽带用户较上一期末增长速度分别为 7.63%、10.80%、10.05%，截至 2022 年末，我国千兆宽带用户为 9,175 万户，较 2021 年末增长 5,719 万户，占宽带用户数量比例仅为 15.55%，目前我国千兆宽带用户占比还比较低。未来我国宽带业务的发展，尤其是千兆宽带的迅速发展为 IPTV 智慧家庭带来的新体验，将进一步刺激我国 IPTV 业务的发展，公司也将结合运营商发展第二条宽带及电视业务，进一步扩大份额，未来突破单宽带用户上限。

### 2、公司增值业务可挖掘潜力较大

发行人 2022 年度 IPTV 增值业务付费率为 10.02%，相较于 OTT TV 及商业视频网站市场用户付费率仍处于较低水平，OTT TV 行业及商业视频网站主要平台如爱奇艺近年付费率约为 20%。未来随着发行人 IPTV 用户数持续增加、以及业务下沉能力的不断加强，针对家庭和个人用户的增值业务付费率的提升，增值业务可挖掘潜力较大。2022 年度公司对贵州移动、贵州电信、贵州联通增值业务付费率分别为 12.92%、6.10%、3.70%，贵州移动付费率显著高于贵州电信及贵州联通，未来通过提升贵州电信、贵州联通内容质量，优化运营能力，提升运营效果，贵州电信及贵州联通增值业务将得到快速的发展。

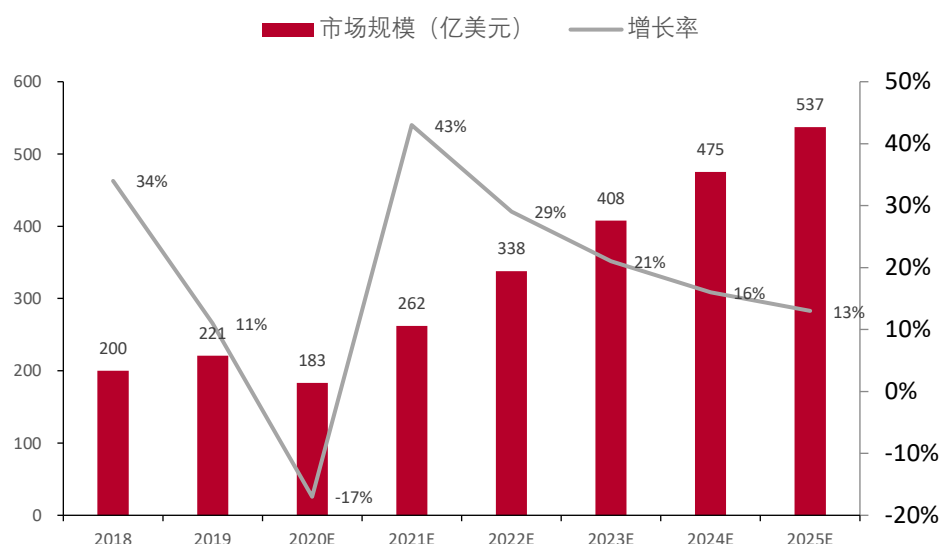
公司在报告期内不断加强头部内容的引进，以及公司持续发挥开放融合优势，通过贵州网络视听产业园进一步提升社会化协作能力，通过与产业链上游优质企业制作自有版权的本土化、特色化的内容，吸引更多用户订购公司增值业务内容，通过不断优化增值业务运营能力，报告期内公司平均付费率分别为 6.27%、10.85%和 10.02%，实现了增值业务付费率在报告期内的稳步增长。

未来公司将进一步加强与腾讯、爱奇艺、优酷、芒果 TV 等头部 CP 合作，

在内容丰富度方面引入影视、少儿、亲子、动漫、教育、电竞、纪录片、综艺、体育等覆盖全面的内容，在内容优质度方面引入更多的 4K、8K、VR 等相关优质版权。同时在合作形式上，公司还将考虑除与版权方分成模式外，一次性买断版权，建设自有的优质内容版权库，进一步强化公司节目内容的稳定供应能力。公司还将持续发挥开放融合优势，通过贵州网络视听产业园进一步提升社会化协作能力，通过与产业链上游优质企业制作自有版权的本土化、特色化的内容，吸引更多用户订购公司增值业务内容。结合报告期内公司在增值业务拓展上已经取得的成就，未来公司通过持续引入优质内容、强化运营能力，增值业务可挖掘潜力较大。

### **3、未来公司将 IPTV 平台打造成智慧家庭服务平台流量入口，可为公司寻找新的利润增长点**

公司未来还将以 IPTV 平台为基础，建立电商、智慧社交、智慧教育、智慧办公、智慧社区、智慧医疗、智慧养老 7 个智慧平台，使用户通过电视机遥控器、手机等终端即可实现互动、购物、娱乐、学习、办公、问诊等多种常用生活场景功能，方便快捷地享受到智能、舒适、高效与安全的生活服务，将公司 IPTV 平台打造成为智慧家庭服务平台流量入口。公司未来将在上述 7 大场景孵化相应的内容和产品，基于 LBS 位置定位推送相关的服务，通过增值业务订购方式扩大收入来源。一方面通过智慧家庭平台的构建，进一步提升用户体验、提高用户粘性，为公司拓展基础业务用户提供渠道；另一方面智慧家庭平台深入用户生活的方方面面，通过精准识别用户群体提供增值业务方式，为公司提供新的利润增长点。根据 OVUM 机构报告，2019 年，我国智慧家庭市场规模共计 221 亿美元，预计 2025 年，市场规模将达 537 亿美元，预计 2019-2025 年均复合增长率为 15.95%。公司未来在智慧家庭产业发展潜力较大。



数据来源：OVUM、中国移动

报告期内，公司在智慧家庭拓展方面已经进行了布局，并取得了一定效果，具体情况如下：

**电商：**发行人在贵州联通 IPTV 平台上已经上线了极家好物专区，并与贵州联通进行了上线前的测试，通过极家好物专区展示商品，并通过二维码等方式引导扫码支付，大展引导小屏购买商品，发行人通过收取佣金的方式进行获取收益。

**智慧社交：**发行人已经开发了“G 家 TV”小程序，通过大小屏互动实现了用户点赞、上传影评、线上活动拉新、活动内容推送等功能，目前已有 100 多万的小程序用户，同时发行人已经研发出 G+TV 的 APP，通过大小屏互动以及线上线下活动联动，实现智慧社交功能。

**智慧教育：**发行人于 2022 年 10 月与北京师大励耘教育科技发展集团有限公司签署协议，由北师大提供优质课程内容，发行人负责产品运营及销售，用优质教育资源服务贵州省中小学生家庭；为配合贵州省教育厅开展线上教学活动，发行人开发的“空中黔课”专区于 2020 年 2 月上线，截至同年 5 月末，专区点播节目峰值时高达 140 余万次每天。未来公司将通过引入教育资源收费项目获取收益。

**智慧办公：**发行人已与贵州电信合作，为电信侧 IPTV 用户提供智慧办公服务，未来还会与贵州省三大运营商合作上线在线会议、移动云盘等智慧办公

服务。

智慧社区：发行人上线了县域定制版、社区定制版产品，可以实现线下的吃喝玩乐商户展示推荐，线下门店优惠信息推荐，线下活动引流等功能，同时还可实现部分物业信息及时推送展示。

智慧医疗：发行人已上线健康专区，实现了养生科普等功能，在黔西市县域定制版产品中，已实现了与县级人民医院合作。未来还将上线在线问诊、互联网医院、家庭及个人健康数据管理等服务。

智慧养老：发行人已上线多彩芳华专区，为贵州省广大老年群体提供社区活动、旅游、科普等本土内容及服务；发行人创新开展了线上老年大学教学服务，满足了许多老年人因线下老年大学资源有限而无法享受相关服务的诉求，得到了主管部门的好评。

未来随着募集资金到位，“智慧家庭运营平台项目”的实施，公司将逐步在以 IPTV 平台为基础，建立电商、智慧社交、智慧教育、智慧办公、智慧社区、智慧医疗、智慧养老 7 个智慧平台，在上述 7 个平台建立盈利模式，具体盈利模式情况如下：

| 序号 | 模块   | 应用方式                                                                                                                     | 盈利模式                                                                                  |
|----|------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------|
| 1  | 电商   | 大屏建设电商专区作为商品导购端口，商品媒资经播控平台审核后在专区对应位置呈现，商品支付及后续环节服务通过小屏完成                                                                 | 公司通过将终端用户在公司 EPG 上电商专区在线购买的收入，与电信运营商、电商平台分成获得最终盈利                                     |
| 2  | 智慧社交 | 在大屏端用户通过 IPTV 账号邀请好友一同观影，好友侧大屏端弹出邀请通知，同意后同步播放影片；同时，用户可通过小屏端扫描大屏端的同步观影码，在观看影片的同时在小屏端进行互动，影片播放结束后用户及其好友可在小屏端对影片进行评分、答题、分享等 | 终端用户需购买智慧社交增值服务包使用该模块的功能，公司通过将终端用户购买增值服务包的收入，与电信运营商分成后获得最终盈利，通过定制化观影场景提升用户观影体验，增强用户粘性 |
| 3  | 智慧教育 | 利用大屏电视端开展面向青少年的课外素质教育，面向老年群体的电视老年大学，以及面向年轻父母的幼儿亲子教育等服务                                                                   | 通过线上教学，利用电视大屏的优势，学校和终端用户可使用智慧教育模块的教育功能和内容。通过智慧教育增加用户对 IPTV 的粘性，提升公司盈利能力               |
| 4  | 智慧办公 | 采用视频采集、IPTV 直播等技术，打造大屏办公场景，同时开设村村通党务学习、党建教学、党务培训、村务专                                                                     | 打通电视机大屏与村村通服务等接口，通过智慧办公增加用户对 IPTV 的粘性，提                                               |

| 序号 | 模块   | 应用方式                                                                                                                                   | 盈利模式                                                                          |
|----|------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------|
|    |      | 区，强化大屏党建工作服务                                                                                                                           | 升公司盈利能力，部分项目可实现收费服务                                                           |
| 5  | 智慧社区 | 围绕社区生活服务打造社区专区，联合社区商超、社区医疗机构、社区娱乐服务商等，通过用户标签与 IPTV 首页推荐，精准推送社区超市商品、社区活动、物业管理等信息，充分调动社区产业服务能力，构建集社区动态、社区服务、社区聊天、社区观影为一体的大屏社区生态，提升社区产业收入 | 终端用户通过智慧社区模块消费产生收入，公司将该收入与入驻商家分成获得最终盈利；同时，公司为社区提供社区动态推送等物业信息服务，并向社区物业收取费用实现盈利 |
| 6  | 智慧医疗 | 用户通过 IPTV 平台进入智慧医疗专区，在电视上实现挂号、医院科室推荐等功能                                                                                                | 终端用户需购买智慧医疗增值服务包使用该模块的功能，公司通过将终端用户购买增值服务包的收入，与社区医院、医疗平台、各大医院分成后获得最终盈利         |
| 7  | 智慧养老 | 公司基于自身已有的“多彩芳华”专区内容，与智慧养老模块整合，在为老年群体提供老年大学、娱乐休闲、生活分享、养生带娃等优质内容的基础上，运用大数据分析等技术，为老年用户推送其可能感兴趣内容、功能、生活服务信息，实现老年群体优质居家养老生活                 | 终端用户需购买智慧养老增值服务包享用该模块的内容及功能；终端用户还可额外付费购买该模块合作商家的服务，公司将该付费收入与合作商家分成获得最终盈利      |

结合报告期内公司在智慧家庭布局中已有的经验及取得的效果，随着募集资金到位，“智慧家庭运营平台项目”的实施将为公司提供新的利润增长点。

#### 4、探索“媒体+政务服务商务”新模式，实现社会效益及经济效益协同发展

根据中共中央办公厅、国务院办公厅印发的《关于加快推进媒体深度融合发展的意见》文件精神，公司将不断探索“媒体+政务服务商务”新路径、新模式，为 IPTV 业务拓展提供更为广阔的发展空间。

在政企业务中，公司将在 IPTV 业务中探索政务信息、政民互动、公共服务、办事指南模块。通过打造智慧政务，实现各职能部门的各种资源的高度整合，提高业务办理效率。一方面满足政府对于辖区的管理，另一方面可以和辖区的居民建立更好的连接，不仅提高用户粘性，也给居民带来了便利。

公司陆续与中共贵阳市观山湖区宣传部、贵州省体育文化宣传信息中心、贵州省农业农村厅等政府部门以及招商银行、多彩贵州网等企业合作，通过设立专区为政企客户提供政务服务、企业宣传等服务，报告期内在政企客户方面

分别实现了 65.69 万元、65.02 万元、273.58 万元收入。政企业务收入在 2022 年实现了快速增长。公司目前已签订尚未执行的政企业务合同金额约为 180 万元。

基于报告期内公司在政企服务方面取得了经验，未来公司将持续加强和探索与政府部门、企业、行业协会、县级融媒体中心等合作，加强政企业务的拓展，实现经济效益与社会效益协同。

## 5、通过技术及内容输出，突破 IPTV 平台省域发展局限

在技术研发方面，公司将进一步发挥其在业务前台、中台、后台产品上的研发优势，持续研发迭代统一媒资管理系统、统一用户关系管理系统、EPG 积木框架、可视化运营系统等，同时将公司现有技术向电信运营商能力平台以及省外 IPTV 运营平台输出。2022 年 6 月，公司与贵州联通签订《贵州联通 IPTV 传输分发平台租赁服务合作协议》，公司作为电信运营商 IPTV 传输分发平台的承建方，实现了技术能力向下游电信运营商输出，开拓了新的业务合作模式，为公司 IPTV 业务拓展了新的收入来源。

在内容输出方面，公司将依托现有的自有版权垂直内容优势，集成其他优质内容提供方提供的各细分圈层内容，一方面向省外 IPTV 运营平台输出，实现 IPTV 内容跨省输出；另一方面，利用贵州广播电视台独家授权的互联网电视内容服务牌照，与 OTT TV 集成牌照方合作，将内容输出至 OTT TV 平台，实现内容跨平台输出。公司牵头与多省联合打造的《看中国》视听产品，建立了多省 IPTV 平台的互联互通机制，为公司内容业务快速输出落地，打通了广覆盖、低成本、高触达的渠道。公司将通过技术及内容的对外输出，突破 IPTV 集成播控服务不能跨省经营的局限性，为公司提供新的收入增长路径。公司目前已实现的技术及内容输出情况如下：

| 输出情况 | 输出方向            | 具体情况                                                                                                                                   |
|------|-----------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| 技术输出 | 向省外 IPTV 运营平台输出 | 公司与辽宁、山西、甘肃 IPTV 播控运营平台公司辽视新媒体发展有限公司、山西广电新媒体有限公司、甘肃飞视新传媒有限责任公司签订了技术战略合作协议，合作期限 3 年，未来公司将与合作方在 EPG 公众版、县域定制版、播控智慧运营平台开发、数据中台建设等多方面展开合作。 |
|      | 向产业链下游输出        | 公司与贵州联通签订《贵州联通 IPTV 传输分发平台租赁服务合作协议》，由公司为贵州联通建设 IPTV 传输分发平                                                                              |

| 输出情况 | 输出方向                    | 具体情况                                                                                                                  |
|------|-------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
|      |                         | 台，贵州联通租赁公司建设的 IPTV 传输分发平台，以用户数量为基础按月支付平台租赁使用费用。按照现有用户规模，预计每年可实现收入约 500 万元，未来随着用户规模增长还将进一步增长。                          |
| 内容输出 | 向省外 IPTV 运营平台及 OTT 平台输出 | 1、发行人 2022 年已实现内容输出收入为 86.96 万元；<br>2、发行人已与普信文化、浙江岩华、视园网络科技（北京）有限公司、北京绿峰智能科技有限责任公司、央视频融媒体中心发展有限公司签订合计约 690 万元的内容输出合同。 |

综上所述：公司的基础业务用户数量还有一定增长潜力，增值业务可挖掘潜力较大，智慧家庭运营平台项目的建设为公司提供了新的利润增长点，加强政企业务探索实现经济效益与社会效益协同发展，通过技术跨省跨产业链输出、内容跨省跨平台输出，为公司创造了突破业务省域局限的机会，因此公司主营业务未来的成长性较强。

#### 四、中介机构核查情况

##### （一）核查程序

保荐人主要履行了以下核查程序：

1、查阅了市场上主要的 IPTV、OTT TV、商业视频网站等行业及行业内主要企业的公开信息，对相关行业的情况进行了对比；

2、查阅了中国联通、中国移动及中国电信披露的年度报告，了解各运营商的重点发展方向；获取了各运营商增值业务产品上线时间、单价、数量等，并结合前述因素分析不同运营商的平均点播率和平均付费率；

3、取得并查阅了发行人贵州网络视听产业园各入驻企业业务介绍与成果展示，对发行人相关管理人员进行访谈；

4、取得并查阅了发行人用户运营的具体内容与成果展示，对发行人相关管理人员及用户运营人员进行访谈；

5、取得并查阅了发行人智慧家庭各模块开展进度及成果相关资料；

6、取得并查阅了发行人开展政企业务相关政策支持文件及合同；

7、取得并查阅了发行人近年获得的与创新相关奖项的证书；

8、取得并查阅了发行人技术及内容输出的合作协议，对发行人相关管理人

员及技术人员进行访谈。

## （二）核查意见

经核查，保荐人认为：

1、全国平均渗透率计算口径为全国 IPTV 用户数除以全国家庭户数，数据均取自国家官方平台，具有权威性，由于工信部未公布全国 IPTV 用户数具体统计口径，将全国 IPTV 平均渗透率与发行人及可比公司在各省的渗透率进行对比不够谨慎。基于谨慎性原则，发行人已将《招股说明书》及相关回复文件中如“发行人 IPTV 渗透率低于全国平均水平”等把发行人及可比公司渗透率与全国平均渗透率进行对比的相关描述全部删除；

2、发行人已结合目前较高的业务渗透率及 IPTV 业务地域性的现状，在《招股说明书》中进一步补充完善“用户规模扩张受限的风险”；

3、结合 IPTV 行业格局、网络新媒体渗透、媒体受众分化、增值业务发展空间等情况，公司 IPTV 基础业务还有一定发展空间，增值业务可挖掘潜力较大，将 IPTV 平台打造成用户智慧家庭服务平台入口，可为公司寻找新的利润增长点，加强政企业务探索实现经济效益与社会效益协同发展，通过技术及内容输出，突破 IPTV 平台省域发展局限，公司主营业务未来具备成长性。

（本页无正文，为《关于贵州多彩新媒体股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签章页）

法定代表人：



毛 健

贵州多彩新媒体股份有限公司

2023年 4 月 10 日



（本页无正文，为中银国际证券股份有限公司《关于贵州多彩新媒体股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的审核中心意见落实函的回复》之签字盖章页）

保荐代表人： 史丰源  
史丰源

罗剑  
罗剑



## 保荐机构法定代表人、董事长声明

本人已认真阅读贵州多彩新媒体股份有限公司本次问询意见回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，问询意见回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。

保荐机构法定代表人、董事长签名：\_\_\_\_\_

宁敏

