

(上接 C67 版)

9,137.92 万元,股份补偿 15,541,914 股于 2019 年 8 月 17 日登记注册。

截至 2019 年 12 月 31 日,本公司尚有第五期发行价款 7,333.33 万元股权转让款未支付,补偿义务人欠本公司 2018 年年度业绩补偿之现金补偿 7,846.61 万元。两项对抵后,业绩补偿义务人应付公司现金补偿款 513.28 万元。

2.报告期业绩补偿会计处理合规性

根据《企业会计准则第 37 号——金融工具列报》第九条,公司收到的作为企业合并或有对价返还的自身股份,以实际业绩与承诺业绩的差额为基础确定应予返还的股份数量,随着标的企业实际业绩的情况变动而变动。不满足权益工具的确认条件,相关业绩补偿的股份应以金融资产列示,并根据公允价值计入当期损益;对于现金补偿部分及应退回补偿股份累计分红以其他应收款列示,并计入当期损益,确认投资收益。

(五)会计师核查情况及核查意见

会计师对摩奇卡卡原股东业绩补偿事项实施了以下主要核查程序:

1.取得并检查公司业绩补偿会计记账凭证及附件;

2.取得并检查公司与摩奇卡卡原股东签署的支付现金购买股权之协议及补充协议;

3.针对业绩补偿承诺、计算方式、补偿金额和方式,是否存在其他利益安排,还就意图等访谈业绩补偿义务人;

4.取得并检查公司关于业绩补偿事宜的会议纪要;

5.取得并检查股权转让时业绩补偿义务人取得的股权转让款流水;

6.取得并复核业绩补偿计算过程;

7.获取询问关于补偿义务人的财产状况初步调查报告,了解其调查程序以分析调查结论;

8.取得公司业绩补偿未来现金流折现计算过程,分析其预测的合理性,综合评价减值准备抽取的合理性。

经核查,会计师认为,公司 2018 年度、2019 年度业绩补偿会计处理符合会计准则的规定,减值准备计提充分;业绩补偿安排真实有效,意思表示真实,且经补偿义务人对补偿金额、方式进行确认,不存在利用业绩补偿规避亏损的情形。

一、年报显示,你公司应收子公司上海骏梦原股东上海力研业绩补偿款 3768 万元(其中股份补偿 1296 万元,现金补偿 2472 万元)。因相关股权处于质押状态,你公司未能实施回购注销,故在 2018 年末全额确认信用风险损失 1,296 万元,计入公允价值变动损失。现金补偿 2,472 万元原于其他应收款核算并全额计提减值准备。根据双方的协议,业绩补偿义务人未在协议约定期限内支付现金补偿款,对应的现金补偿转为股份补偿。故在 2019 年你公司将现金补偿款作为股份补偿并计入交易性金融资产,账面价值减至 0。

(1)请补充说明上海力研未履行业绩补偿承诺的原因,以及你公司已采取和拟采取的追索措施。

(2)请补充说明你公司以前年度的会计处理是否准确、合理,是否符合会计准则的相关规定。请年审会计师发表明确意见。

答复如下:

一)上海力研未履行业绩补偿承诺及公司已采取和拟采取的追索措施

2019 年 12 月 1 日,公司与上海骏梦网络交易对方签署《富春通信股份有限公司发行股份及支付现金购买上海骏梦网络科技有限公司股权之协议》,收购上海骏梦 100%股权。

公司于 2018 年 4 月 26 日召开第三届董事会第十一次会议及 2018 年 5 月 18 日召开 2017 年度股东大会,审议通过了《关于上海力研投资中心(有限合伙)等置入资产 2017 年度业绩承诺实现情况的说明及业绩补偿方案的议案》,并披露了《关于上海力研投资中心(有限合伙)等置入资产 2017 年度业绩承诺实现情况的说明及业绩补偿方案的公告》,上海力研应承担的业绩补偿金额如下:

应付补偿对象	承担应付补偿金额的比例	业绩补偿(万元)	减值准备计提(万元)	现金补偿金额(万元)	股份补偿金额(股)
上海力研	29.4564%	2,085.60	387.05	387.05	2,440,263

公司于 2018 年 5 月 31 日应支付现金补偿 2017 年度业绩补偿转增股本方案(10 转 3),本次转增后,上海力研应支付现金补偿应支付股份数量变动如下:

应付补偿对象	承担应付补偿金额的比例	业绩补偿(万元)	减值准备计提(万元)	现金补偿金额(万元)	股份补偿数量(股)
上海力研	29.4564%	2,085.60	387.05	2,472.65	3,175,931

根据协议约定,上海力研在约定的时间内未支付现金补偿,对应的现金补偿义务转为股份补偿。该事项业经 2018 年 8 月 8 日公司第三届董事会第十二次会议及 2018 年 8 月 24 日 2018 年第二次临时股东大会审议批准,上海力研应支付股份变动情况如下:

应付补偿对象	现金补偿金额(元)	违约金(元)	合计(元)	除权后每股价格(元/股)	转为股份补偿数量(股)
上海力研	24,726,481.00	515,404.87	25,241,885.87	4.08	6,186,737

注:因上海力研应支付股份存在质押无法回购、注销,其承诺于 2018 年 12 月 31 日前完成上述应支付股份解除质押并移交并积权联合上市公司办理上述应支付股份的回购、注销手续,履行应支付义务,违约金自 2019 年 1 月 1 日起计算。

现金补偿转为股份补偿后,上海力研应承担的股份补偿义务情况如下:

应付补偿对象	上海力研
股份补偿(股)	3,175,931
股份补偿的现金价值(万元)	1,295.78
	2,472.65
	3,768.43

因上海力研股权处于质押状态,尚未能实施回购及注销。公司预计上海力研应承担的股权质押难度较大,故 2018 年末对其全额确认信用风险损失 1,295.78 万元,计入 2018 年公允价值变动损失。

同时,公司已于 2018 年 9 月 25 日向广州市仲裁委员会提出仲裁申请,申请仲裁裁决上海力研向公司补偿 9,285,008 股及违约金(按年利率 5.5%,其中违约金自 2018 年 4 月 26 日计算至 2018 年 9 月 27 日,为人民币 20,907,975.62 元,现金补偿转股份补偿的违约金则计算至款项全部清偿之日止),若无法在仲裁裁决的日期内足额清偿股份,则应将不足部分进行股份现金补偿,并由上海力研执行事务合伙人上海力研创业投资有限公司及许诚对现金补偿义务承担连带清偿责任。

2020 年 2 月 13 日公司向广州市中级人民法院以寄送的方式提交执行申请。截至回函日,相关立案程序正在办理中。

(二)2018 年会计处理

2018 年末,公司应收上海力研业绩补偿合计 3,768 万元(其中股份补偿 1,296 万元,现金补偿 2,472 万元)。因上海力研股权处于质押状态,公司尚未能实施回购及注销。公司拟于上海力研应支付股份的回购注销难度较大,故 2018 年末对其全额确认信用风险损失 1,296 万元,计入 2018 年公允价值变动损失。现金补偿 2,472 万元于其他应收款核算并全额计提减值准备。

根据公司与上海骏梦原股东签订的《富春通信股份有限公司发行股份及支付现金购买上海骏梦网络科技有限公司股权之协议》约定,业绩补偿义务人未在协议约定期限内支付现金补偿款,对应的现金补偿义务转为股份补偿。故 2019 年将现金补偿上海力研业绩补偿之现金补偿款转为股份补偿并计入交易性金融资产,账面价值减至 0 元核算。

公司取得的业绩及减值之股份补偿资产公允价值的确定,以及于其他应收款核算的现金补偿部分,充分考虑了业绩补偿的可回收性,基于谨慎性原则,2018 年会计处理充分考虑了业绩补偿的可回收性,具有合理性;基于谨慎性原则,2018 年会计处理充分考虑了业绩补偿的可回收性,具有合理性;基于谨慎性原则,2018 年会计处理充分考虑了业绩补偿的可回收性,具有合理性;基于谨慎性原则,2018 年会计处理充分考虑了业绩补偿的可回收性,具有合理性。

二、年报显示,你公司主要游戏基本盘中,报告期游戏 5 实现收入 1,731 万元,推广费用为 2,251 万元,请结合该游戏的运营模式 and 生命周期,补充说明收入少于推广费用的原因及合理性。请按自主运营和联合运营的方式,分类披露该游戏的运营数据,并请报备相关的充值流水。

答复如下:

2019 年游戏 5 各季度分运营模式收入明细如下:

时间	运营模式	用户数量	活跃用户数	付费用户数	ARPU	充值流水	推广费	用户成本
第一季度	联合运营	517,467	542,928	44,434	198	8,814,044.00		
	自主运营	10,942	23,773	2,280	510	1,163,296.00	23,649.48	2.16
第二季度	联合运营	320,011	348,572	30,014	184	5,250,450.00		
	自主运营	81,149	88,303	2,627	174	456,343.00	615,565.03	7.59
第三季度	联合运营	479,452	512,232	36,408	174	6,336,396.00		
	自主运营	219,673	229,114	5,561	277	1,537,886.00	1,096,778.64	5.04
第四季度	联合运营	320,887	351,362	32,265	166	5,369,522.00		
	自主运营	790,839	800,058	24,903	224	5,857,521.00	20,771,894.37	26.27

游戏 5 系 2016 年上线,已运营超过 3 年,画面及数值设计、玩法均能满足当前市场需求。2019 年开始,公司通过拓宽联合运营渠道,增加福利延长产品生命周期,并重点启动产品 2.0 研发更新计划,拟通过优化数值设计、美术画面升级、功能玩法更新等多方面全面提升产品品质,努力增强用户业绩。

2019 年第四季度,游戏 5 的 2.0 版本研发完成并取得著作权,公司在研发期对该产品定位为对标市场热门竞品,预期收入较高,并考虑对历史系列产品回收成本较快的特点,因此在本季度开始着力推广产品。

但四季度受限于传统电商节旺季,因电费、直接推广成本获取获取广告流量的市场竞争激烈,且游戏 5 的 2.0 版本包体的 233.30MB 提升至 358.65MB(包体增加 54%),导致推广成本上升明显,但与市场平均用户成本相比,总体仍属于较低水平。

综上所述,游戏 5 受到综合流量成本上升、产品推出时间紧张导致产品后续内容不足,加上新版本主要在第四季度进行推广,最终导致在 2019 年末未能回收全部推广成本。

三、年报显示,你公司分季度的游戏运营数据中,游戏 1 的各季度充值流水金额均超过了 4 亿元,请结合游戏 1 的生命周期、运营模式和收入的确认方式等,补充说明充值流水数据是否准确,是否与你公司的营业收入匹配;游戏 2 第四季度的 ARPU 值和游戏 3 第三季度的 ARPU 值均显著高于其他季度,请结合相关游戏的生命周期、历史 ARPU 值等,并同类游戏进行对比,补充说明 ARPU 值的指标是否合理,并请报备相关游戏的充值流水。请年审会计师说明充值流水的具体核查方法、核查过程和核查结论。

答复如下:

(一)游戏 1 的各季度充值流水金额均超过了 4 亿元,请结合游戏 1 的生命周期、运营模式和收入的确认方式等,补充说明充值流水数据是否准确,是否与你公司的营业收入匹配。

2019 年度公司游戏 1 各季度充值流水如下表所示:

时间	用户数量	活跃用户数	付费用户数	充值金额(元)	ARPU
第一季度	3,494,513	12,170,296	1,092,699	764,541,384	700
第二季度	1,693,043	12,397,906	626,101	468,970,515	749
第三季度	1,892,723	9,626,367	601,308	504,051,425	838
第四季度	1,720,114	8,609,492	506,556	411,693,724	813
合计				2,149,259,048	

游戏 1 为 MMORPG 类型,2017 年 1 月在国内地区上线运营,期间陆续上线全球其他地区发行,截止 2019 年 12 月,已运营 36 个月,发行地区覆盖 7 个地区。2018 年 10 月末,上线东南亚地区,2019 年第一季度上线北美地区处于运营爬坡期,贡献当季度较多流水,同时 1 月美国地区发行,故第一季度流水表现较好;第二季度流水表现较第一季度

度下降,主要海外地区流水下降,且核心地区无新地区发行;6 月末日本地区新发行,流水表现优于第三季度体现,弥补其他地区下降,整体第三季度基本稳定;10 月欧洲地区发行,整体第四季度有一定增幅。综上,2019 年各季度充值流水波动合理,符合预期。

游戏 1 系子公司上海骏梦作为 IP 授权方与其他第三方联合开发的游戏产品,该游戏运营模式为代理模式,分为国内代理和海外代理。收入确认方面,以流水充值×约定的分成比例确认,国内代理分成比例约 13.67%,海外代理分成比例区间为 2.5%-5%。作为联合开发方,上海骏梦分成比例较低,平均在 5%左右。故游戏 1 于 2019 年确认 1.18 亿元收入,季度间收入与流水充值匹配,全年充值流水与营业收入匹配。

(二)游戏 2 运营情况

2019 年度公司游戏 2 各季度运营数据如下:

季度	用户数量	活跃用户数	付费用户数	充值金额(元)	ARPU
第一季度	69,681	69,681	5,161	1,026,047.04	198.81
第二季度	30,819	30,819	2,119	1,510,361.31	712.77
第三季度	306,253	318,005	20,856	11,836,933.02	567.56
第四季度	166,659	169,963	12,926	6,103,337.00	472.18
合计	412,966	430,495	27,849	22,318,829.54	801.42
第一季度	103,146	118,466	12,675	25,425,814.00	2,505.98
第二季度	455,164	465,549	7,717	10,995,010.03	1,424.78

游戏 2 第四季度的 ARPU 显著高于前三季度,主要是由于不同的操作系统占比以及产品推广周期造成的影响。

分操作系统运营数据如下:

时间	操作系统	用户数量	活跃用户数	付费用户数	充值流水	ARPU
第一季度	安卓	69,681	69,681	5,161	1,026,047.04	198.81
	iOS	30,819	30,819	2,119	1,510,361.31	712.77
第二季度	安卓	306,253	318,005	20,856	11,836,933.02	567.56
	iOS	166,659	169,963	12,926	6,103,337.00	472.18
第三季度	安卓	412,966	430,495	27,849	22,318,829.54	801.42
	iOS	103,146	118,466	12,675	25,425,814.00	2,505.98
第四季度	安卓	455,164	465,549	7,717	10,995,010.03	1,424.78

游戏 2 于 2019 年第一季度末(3 月)开始上线测试,并于 2019 年第二季度开始正式推广。但因 iOS 上线后被苹果应用商店下架(同一 IP 游戏较多被误操作),导致实际上第一、二季度新增用户均以安卓版为主,相应地 ARPU 也较低。

第三季度(9 月中旬),游戏 2 的 iOS 版本重新上架应用商店,公司开始大规模推广以提升业绩。因 iOS 版本用户于 9 月中旬开始,新增用户中充值小金额的用户较多,因此第三季度 iOS 用户的 ARPU 不高。

至第四季度,iOS 版本经历了完整的运营季度,且 iOS 用户相较于安卓版用户,其平均付费能力较强。

(三)游戏 3 运营情况

2019 年度公司游戏 3 各季度运营数据如下:

游戏名称	季度	用户数量	活跃用户数	付费用户数	ARPU 值	充值流水(元)
游戏 3	第一季度	348,107	372,612	34,202	611	20,912,095.00
	第二季度	368,151	409,688	46,892	893	41,889,220.00
游戏 3	第三季度	149,879	183,212	19,141	1,411	27,015,850.00
	第四季度	100,623	118,925	24,407	751	18,330,264.00

游戏 3 的第三季度 ARPU 较高,是因为游戏 3 在第一、二季度进行了推广,带来注册用户数和付费用户数的增加,而当第三季度减少了推广力度时,忠诚用户较高的(注册)付费用户占比先流失,带来付费 ARPU 的增高。

在同类上市公司中,此类推广力度减少后,ARPU 增加的现象并不少见。如掌趣科技(奇趣 MU;觉醒)在 2018 年运营数据类似,ARPU 在第三、四季度高于第一、二季度的原因是,第三、四季度付费用户数量减少,核心用户占比提高,导致 ARPU 值较第一、二季度明显上升。

以下为掌趣科技(奇趣 MU;觉醒)及其他游戏产品的相关运营数据:

2018 年运营数据						
游戏名称	季度	用户数量	活跃用户数	付费用户数	ARPU 值	充值流水
奇趣 MU;觉醒	第一季度	6,185,990	6,185,990	1,792,257	587	1,051,989,338
	第二季度	2,726,774	3,366,353	612,023	785	484,543,360
奇趣 MU;觉醒	第三季度	984,753	1,637,601	273,538	1,821	498,099,913
	第四季度	1,055,306	1,570,371	225,650	1,497	337,744,764

注:数据来源为掌趣科技 2018 年年报问询函的回复及 2019 年年报。

(四)会计师对游戏充值流水执行的核查程序及结论

1.核查程序

针对游戏业务的充值流水及游戏收入确认,我们主要实施了以下审计程序:(1)了解、评价了与游戏收入确认相关的内部控制设计,并测试了关键控制流程运行的有效性;

(2)由年审会计师的 IT 审计专家对与游戏收入确认相关的业务系统执行了测试,了解和评估系统环境,对数据层面的信息技术一般控制和业务层面信息技术应用控制的有效性进行测试,对游戏后台充值流水数据的完整性、准确性及有效性进行测试;

(3)获取并检查重要客户的合同及导出单,在 IT 专家的协助下,抽取收入占比比较高的游戏,通过数据库接口查询并导出各渠道的充值流水等信息,重新计算虚拟币的消耗,重新计算分成收入,并与结算单数据进行对比复核;

(4)在 IT 专家的协助下,对主要自营游戏进行玩家行为数据分析,以检查自营游戏充值流水的合理性、真实性及完整性;

(5)结合应收账款函证程序,向主要客户及第三方平台函证应收款项余额、充值流水及交易金额,并对重大交易客户进行访谈;

(6)抽样检查了与游戏收入确认相关的支持性文件,包括销售合同、各游戏运营商的对接结算单、银行收款凭证;自营业务各支付渠道收款记录、银行收款凭证等;

(7)获取并检查游戏 1、2、3 充值流水等相关数据,分析各季度变动的合理性,检查充值流水与收入的匹配性。

2.核查结论

经核查,我们认为,公司信息系统能够支持现阶段游戏业务的开展,业务数据、充值流水的记录较为完整、详细,充值流水数据真实、准确,充值流水与游戏营业收入的确认匹配。

四、年报显示,你公司游戏业务实现营业收入 3.05 亿元,毛利率为 76%,营业收入较上年同期下降 19%,毛利率与上年同期基本持平。请按自主运营和代理运营模式分别披露收入和毛利率的情况,并补充披露主要的代理运营商和授权运营商、代理运营的分成比例及相关资金的回收情况。

答复如下:

2019 年公司游戏业务收入及毛利率率情况如下:

游戏行业	营业收入	营业成本	毛利率	营业收入比上年同期增减	营业成本比上年同期增减	毛利率比上年同期增减
游戏行业	305,115,715.18	72,210,556.92	76.33%	-18.94%	-20.03%	0.32%

2019 年公司主要代理运营商、授权运营商及分成比例均没有变化,主要成本项目为 IP 成本分摊和技术服务费支出,技术服务费支出与营业收入相匹配,年度之间毛利率变化较小。自营和联运代理模式的收入和毛利率率情况如下表:

2019 年				2018 年			
	联运代理模式	自营模式	合计	联运代理模式	自营模式	合计	合计
营业收入	20,189.53	10,381.81	30,571.34	26,742.05	10,132.48	36,874.53	36,874.53
毛利率	76.46%	76.44%	76.45%	74.35%	85.78%	76.45%	76.45%

从不同运营模式看,自营模式下,2019 年公司新增代理产品,IP 分摊成本增加,导致毛利率下降;联运代理模式下,2018 年公司部分 IP 分摊期结束,2019 年无相关分摊,导致毛利率略有上升。

2019 年主要的代理运营商和授权运营商,分成比例及相关资金的回收情况,如下表:

主要代理商或授权商	分成模式	分成公式	资金回收
代理商 1	代理模式,公司需向下再分成	充值流水×(扣除环境)*5%	4,620.97
代理商 2	代理模式,公司需向下再分成	充值流水×(扣除环境)*13.67%	3,907.65
	代理模式,公司需向下再分成	充值流水×(扣除环境)*12%	
代理商 3	代理模式,公司需向下再分成	充值流水×(扣除环境)*2.5%	5,128.70
	代理模式,公司需向下再分成	充值流水×(扣除环境)*15%-25%	
代理商 4	代理模式,公司需向下再分成	对方毛利*40%	2,558.04
	联合运营模式	对方毛利*60%	
自主投放广告模式		收入*90%	1,74