证券代码:600715　　证券简称:文投控股　　编号:2020-024

# 文投控股股份有限公司
# 关于上海证券交易所《关于文投控股股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》的回复公告

**本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、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责任。**

文投控股股份有限公司(以下简称"公司")于2020年5月22日收到上海证券交易所《关于文投控股股份有限公司2019年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2020】0571号,以下简称"问询函"),根据相关要求,现将有关情况回复公告如下:

一、关于公司经营情况

1、根据公司年报,公司2019实现营业收入22.24亿元,同比增加6.62%,归母净利润1296.63万元,相较2018年归母净利润-6.87亿元,实现扭亏。年报称公司扭亏主要为"文化+"板块的文化产业发展服务业务快速增长所致,报告期内"文化+"业务实现营收5.53亿元,同比增长945.3%,毛利率为96.93%,较去年大幅增长。请公司补充披露:(1)公司"文化+"经营模式、盈利模式、具体收入确认方式及其依据;(2)公司"文化+"业务的前五大客户名称、与上市公司关联关系、业务内容、确认收入、实际回款情况、收入确认是否符合会计准则的规定;(3)结合公司"文化+"业务的业务实质、开展期限、成本归集方式、同行业公司可比情况说明该业务大幅增长、毛利率较高的原因及合理性。请公司年审会计师就上述问题逐一核查并发表明确意见。

公司回复:

(1)公司"文化+"经营模式、盈利模式、具体收入确认方式及其依据;

"文化+"业务为公司根据战略发展要求,围绕公司主营业务,依托公司在文化领域丰富的产业资源和IP储备,通过横向和纵向业务衍生拓展的业务和收入渠道,主要包括文化产业发展服务业务、冬奥文化活动服务业务、文化娱乐经纪业务等。

①"文化+"业务的经营模式和盈利模式

文化产业发展服务业务的经营模式和盈利模式。公司通过多年来在文化产业深耕,积累了丰富的产业资源,例如影视剧和游戏IP、公司的品牌价值、公司与上下游之间的合作关系等,成为可支持公司业务发展的资源。公司积极与地方政府合作,依托公司的品牌和资源,为合作区域提供产业定位和产业规划,并依据定位和规划进行招商引资;为合作区域导入自有或外部的影视、游戏IP,引入影视剧拍摄,提高合作区域知名度;帮助合作区域发展建设,进一步优化合作区域的投资环境,吸引更多的优质企业在合作区域内落户和投资。公司根据与地方政府的协议约定,收取相应的服务费用。

冬奥文化活动服务业务的经营模式和盈利模式。公司于2019年7月成为北京2022冬奥会及冬残奥会组委会官方文化活动服务赞助商。公司一方面积极承办好各项冬奥会官方文化活动,为冬奥文化活动做好服务保障;另一方面,启动了"百城冬奥文化推广计划",深挖冬奥会优质IP价值,积极推进合作冰雪冬奥等商业项目开发,通过授权、投资等形式,与行业内顶级导演、编剧、艺术家、音乐人以及各大高校、网络平台及行业合作伙伴等有志于为冬奥服务的机构合作共同开发冬奥文化活动、影视剧、综艺节目、音乐、科技等项目。此外,公司也正在申请参与冬奥会特许经营计划,成为冬奥会特许经营生产商和零售商。届时,公司将围绕冬奥IP设计、产品开发,生产优质的特许经营产品,并通过线上线下渠道销售特许经营商品获取收益,或者直接通过经营授权获取授权费及产品销售分成。

文化娱乐经纪业务的经营模式和盈利模式。文化娱乐经纪业务主要涵盖艺人培养、艺人经纪、商务广告、大型活动企划制作、国际文化交流合作、模特经纪和推广、媒体宣传与合作等艺人产业全链条经营模式。根据与艺人签订的经纪合约中约定的方式确认收入。

②"文化+"业务的收入确认方式及其依据

文化产业发展服务业务收入确认的方式及其依据:公司根据与客户签订的相关协议提供产业发展服务,在完成当年合同约定的产业发展服务后,客户在次年年初按照合作项目区域当年落地投资额的约定比例计算(不含销售类住宅项目)确认产业发展服务费金额并出具当年的产业发展服务费确认函。公司在每季度,根据预估的落地投资额的约定比例确认当季度产业发展服务收入(含税)。公司根据产业发展服务费确认函确定年度产业发展服务收入。

冬奥文化活动服务业务的收入确认方式及其依据:2019年度,公司该业务尚未形成收入。截至本问询函回复日,公司已与部分企业签订相关协议,将在形成收入时按照相关会计制度确认收入。

文化娱乐经纪业务的收入确认方式及其依据:艺人经纪和模特经纪业务,对于劳务类的经纪合约,按照每次或每份合约的经纪业务活动实质性完成(结束)时确认收入;对于代言类和广告类的经纪合约,按照合同约定的服务期间确认收入。

(2)公司"文化+"业务的前五大客户名称、与上市公司关联关系、业务内容、确认收入、实际回款情况、收入确认是否符合会计准则的规定;

2019年度,公司"文化+"业务收入主要来自文化产业发展服务业务,主要客户的相关情况如下:

| 序号 | 客户名称 | 是否关联 | 业务内容 | 含税收入金额(亿元) | 目前实际回款(亿元) |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 南京六合区政府 | 否 | 文化产业发展服务 | 5.80 | 3.00 |

注:不含税收入金额为5.47亿元。

公司已在本题第(1)问题中描述了公司"文化+"业务收入确认方式及依据,公司依据合同条款和条件完成相关服务,在提供文化产业发展服务后在公司与合作区域政府机构共同确认的基础上确认收入,符合《企业会计准则第14号-收入》中收入确认的规定。

(3)结合公司"文化+"业务的业务实质、开展期限、成本归集方式、同行业公司可比情况说明该业务大幅增长、毛利率较高的原因及合理性。

①文化产业发展服务业务的情况说明

业务实质:公司通过多年来在文化产业深耕积累了丰富的产业资源,形成了公司的无形资产,例如影视剧和游戏IP、公司的品牌价值、公司与上下游之间的合作关系等。公司以上述无形资产为依托,通过提供文化产业定位、文化产业规划、招商引资、引入影视剧投资拍摄、文化产业园和主题乐园等文旅产业园区招商策划运营等服务优化合作区域投资环境,吸引优质企业落户合作区域,推动合作区域发展。根据产业发展服务的完成情况即落地投金额,客户按约定的比例向公司支付产业发展服务费。

鉴于区域投资环境以及产业发展服务工作内容的逐年变化,公司在跟客户签订的框架协议的基础上,每年与客户商定当年具体的产业发展服务内容及产业发展服务费收取的模式等条款并签署当年的产业发展服务协议。考虑到产业发展服务工作在整个合作区域开发建设初期最为困难,在公司与客户签署的2019年产业发展服务费专项协议中约定按照合作项目区域当年落地投资额的45%计算当年的产业发展服务费,比例较高。具体条款依据为公司与客户签署的《2019年金牛湖产业发展服务专项协议》第二条:在乙方按照约定完成了当年的产业发展服务后,甲方按照如下标准向乙方支付2019年度的产业发展服务费:2019年产业发展服务费=2019年项目区域落地投资*45%。落地投资额指项目区域内所有新增实际投入的、用于入区公司注册、经营管理、入区项目建设运营及固定资产或无形资产投资等方面的所有支出总额;主要包括入区项目固定资产、在建工程、无形资产(专利权、商标权、著作权等)、土地房屋租赁、设备及与落地投资有关的实收资本(不重复计算);应不含土地出让合同中约定的可分割可销售类的经营性项目及其资产,但含乙方及其关联企业整体自持、运营的产业项目。但随着合作区域逐步的发展,硬件设施的提高以及产业集群效应的体现,产业发展服务工作难度逐渐降低,因此产业发展服务费约定的比例以及具体的服务内容每年需要与客户重新进行确认,预计约定的比例存在逐年降低的风险。未来,若约定比例的降低,或者公司产业发展服务工作完成情况不佳,存在产业发展服务费收入大幅降低的风险。后期,随着整个合作区域开发建设的完成,产业园区服务收入和主题乐园运营收入等管理运营收入将逐步提高。

2019年,公司为合作区域引进3家企业、3部影视项目,经客户考核并出具了相关的产业发展服务确认函,确认公司为合作区域引进的落地投金额共计12.9亿元,公司的产业发展服务收入(含税)为5.8亿元。2019年,公司为合作区域引进的企业、影视项目中,1家企业为公司控股子公司,通过实缴注册资本并进行产业投资产生落地投金额为4.2亿,2部影视项目为公司控股子公司主控项目,2019年并未产生落地投金额。其他企业、项目与公司均无关联关系,通过实缴注册资本、立项影视项目投资共产生落地投8.7亿。公司主要结合自身资源引入了文化及科技企业落地投资,考虑到行业竞争等因素,公司依据每家企业的不同情况,为客户与企业之间量身制定了独立的产业发展扶持等优惠政策。

开展期限:公司于2017年开始接触客户,洽谈项目合作,为客户提供区域发展的初步设想。2018年年初,公司与客户签署了相关框架性协议,确定了长期合作意向,开始为客户提供相关前期服务。公司于2019年开展了相关服务并签署了相关协议,细化了服务内容、收费依据和支付条件等。未来,公司将在框架协议内,根据后续每一年度客户的实际需求,与客户确定每一年度的服务内容及费用支付方式,并签署细化的协议。

成本归集方式:公司对外输出产业发展运营服务,主要依托公司无形资产价值以及团队运营能力,形成上述无形资产对应的成本,部分无法计量,部分已经在公司日常经营管理和具体项目成本费用中归集,因此在将此类无形资产通过新增途径进行变现时,对应的成本仅为将该类无形资产变现时付出的直接成本,例如相关人员差旅费、工资、支付相关第三方的咨询服务费等,由此导致该业务毛利率较高。

同行业公司可比情况:根据公开披露信息,华夏幸福(600340.SH)的产业发展服务(在委托工业园区内进行产业定位、产业规划、城市规划、招商引资、投资服务等产业发展服务)与公司的文化产业发展服务业务具有一定相似性。根据华夏幸福2017年、2018年和2019年年度报告,其产业发展服务业务的毛利率如下:

| 可比公司 | 毛利率 | | |
|---|---|---|---|
| | 2017年度 | 2018年度 | 2019年度 |
| 华夏幸福(600340.SH) | 92.25% | 77.32% | 84.63% |

从上表可以发现,近三年该业务毛利率始终较高。公司文化产业发展服务业务毛利率属于行业合理范围。

②冬奥文化活动服务业务的情况说明

业务实质:公司通过参与冬奥赞助商计划和特许经营计划,提升公司企业形象和品牌知名度,并通过授权、投资冬奥会题材的电影、宣传片、动画片、综艺节目等项目合作,特许文化商品销售等,获得经济效益和社会效益。

开展期限:公司于2017年4月正式启动了与国际奥组委及北京奥组委的对接,2019年7月正式成为2022北京冬奥会及冬残奥会组委会官方文化活动服务赞助商,目前正在申请参与冬奥特许经营计划。根据北京2022年冬奥会赞助商计划及特许经营计划相关规定,部分权益截止于2022年北京冬奥会及冬残奥会结束,部分权益截止于2024年。

成本归集方式:对应的成本为提供冬奥文化活动的人员成本及相关费用支出。

同行业公司可比情况:由于文投控股是奥林匹克历史上第一家官方文化活动服务赞助商,目前尚无同类型行业公司可比情况。但历届奥运会各类赞助商的经验表明,在同等资金投入之下,奥运营销的宣传效果远高于普通宣传效果。奥运特许经营计划会大幅促进相关特许经营产品的销售,根据2008年北京夏奥会的相关经验,特许经营企业收到较好效果。虽然2019年尚未取得相关业务收入,但公司参与冬奥赞助商计划和特许权商品销售是一个较为长期的业务规划,有助于公司未来提升企业形象、扩大品牌知名度和拓展新业务。

③文化娱乐经纪业务的情况说明

业务实质:公司通过为旗下签约模特和艺人安排演艺工作、争取及洽谈广告代言及商业活动、谈判签约等全方位的经纪服务,并根据与艺人签署的经纪服务协议按照其参与影视拍摄、广告等商务活动收入的一定比例取得佣金收入。

开展期限:文化娱乐经纪业务是公司2015年以来长期开展的业务。

成本归集方式:对应的成本为提供经纪服务的人员成本及相关费用支出。

同行业公司可比情况:根据最新公开披露信息,涉足艺人经纪业务且披露该业务毛利率情况的A股上市公司有北京文化(000802.SZ)、欢瑞世纪(000852.SZ)和华策影视(300133.SZ),根据各自2018年和2019年年度报告,近两年经纪业务毛利率如下。

| 可比公司 | 毛利率 | |
|---|---|---|
| | 2018年度 | 2019年度 |
| 北京文化(000802.SZ) | 81.96% | 77.27% |
| 欢瑞世纪(000852.SZ) | 96.39% | 94.42% |
| 华策影视(300133.SZ) | 47.38% | 53,33% |
| 平均值 | 75.24% | 75.01% |

如上表所示,经纪业务毛利率普遍较高。同行业可比公司情况表明,公司该业务毛利率较高是合理的。

④业务大幅增长及毛利率较高的原因及合理性

公司"文化+"业务,主要包括文化产业发展服务、冬奥文化活动服务和文化娱乐经纪等业务,是依托公司在文化产业领域积累的资源、优势向第三方提供的具有高附加值的服务性业务。文化产业发展服务业务、冬奥文化活动服务业务是公司自2017年开始培育,参见公司2017年年度报告和2018年年度报告,两项业务在2017年和2018年未取得收入。2019年,文化产业发展服务业务取得收入5.8亿元,冬奥文化活动服务业务未取得收入。截止目前,公司已签订相关授权协议预计冬奥文化活动服务业务2020年将开始获得收入。文化娱乐经纪业务是公司长期开展的业务,但该业务在公司营收占比较低。2019年公司"文化+"业务营收增幅较大,是公司2017年以来在该领域深耕的结果。

由于公司"文化+"业务公司无形资产价值,轻资产运营为主,相关成本大部分已在前期项目中归集或者以长期待摊费用方式体现,该业务成本主要为人员薪酬、差旅费、支付给第三方的咨询费和服务费等,故该业务毛利率较高,结合合同行业可比公司相应业务毛利率情况,该业务毛利率属于行业合理范围。

会计师回复:

(1)针对公司"文化+"经营模式、盈利模式、具体收入确认方式及其依据,我们执行的核查程序如下:

①了解并测试与"文化+"收入核算相关的关键内部控制,评价其设计的合理性及运行的有效性;

②获取"文化+"的相关合同,对合同的关键条款进行核实,包括合同约定的产业发展服务内容、双方的权利和义务、产业发展服务确认的方式及确认依据等条款;

③通过检查"文化+"的相关合同,评价具体收入确认方法和依据是否符合企业会计准则的要求;

④获取"文化+"收入确认资料,选取样本对"文化+"服务收入和未收到的款项进行函证;

通过上述核查,我们认为公司"文化+"业务收入确认的方式及其依据符合《企业会计准则》的相关规定。

(2)针对公司"文化+"业务的前五大客户名称、与上市公司关联关系、业务内容、确认收入、实际回款情况、收入确认是否符合会计准则的规定,我们执行的核查程序如下:

①获取"文化+"的相关合同,抽查了包括前五大客户的合同,通过检查不同业务模式合同,评价具体收入确认原则方法和依据是否符合企业会计准则的要求;

②通过相关网络平台查询包括前五大客户与上市公司的关系;

③检查各业务模式具体服务内容、双方服务确认资料、回款情况;

④选取样本对各业务模式下的服务收入和未收到的款项进行函证。

⑤就资产负债表日前后记录的收入交易,选取样本,核对相关支持性文件,以评价收入是否被记录与恰当的会计期间;

通过上述核查,我们认为"文化+"业务的前五大客户与公司不具有关联关系,收入确认符合《企业会计准则》的相关规定。

(3)针对结合公司"文化+"业务的业务实质、开展期限、成本归集方式、同行业公司可比情况说明该业务大幅增长、毛利率较高的原因及合理性。

"文化+"业务主要包括文化产业发展服务业务、冬奥文化活动服务业务、文化娱乐经纪业务等。本年度公司冬奥文化服务尚未形成营业收入,文化娱乐经纪业务收入和毛利率与上年同期相比变动较小,本年度公司"文化+"业务收入大幅增长和毛利率较高主要为文化产业发展服务业务引起,文化产业发展服务为2019年新业务,公司对外输出的产业发展运营服务,主要依托公司无形资产价值以及团队运营能力,形成上述无形资产对应的成本,部分无法计量,部分已经在公司日常经营管理和具体项目成本费用中归集,对应的成本仅为将该类无形资产变现时付出的直接成本,我们认为公司本年度"文化+"业务大幅增长、毛利率较高具有合理性。

2、根据公司年报,公司网络游戏业务实现营收3.50亿元,同比下滑25.14%,毛利率为73.86%,同比增加5.88个百分点。公司主要游戏产品《攻城三国》2019年付费用户数75.96万户的,同比下滑83.31%,充值金额117246.34万元,同比下滑3.27%,ARPU值110.92元,同比下滑58.30%,游戏充值流水变动与付费用户、ARPU变动出现明显背离。请公司补充披露:(1)报告期内流水前5名游戏的运营模式、月平均的活跃用户数量、付费用户数量、月平均ARPU值、年度充值流水、境外充值流水占比,推广营销费用及占公司营收比例及变动比例;(2)按充值渠道披露《攻城三国》充值流水及贡献营收,并说明该游戏的收入确认方式和政策及其合理性,并请公司年审会计师就公司游戏境内外流水真实性、收入确认时点和方式是否符合会计准则核查并发表明明确意见,并详细说明获得的审计证据、执行的审计程序;(3)结合行业上市公司可比游戏情况、生命周期情况说明《攻城三国》游戏充值流水变动与付费用户、ARPU变动出现明显背离的原因和合理性。

公司回复:

(1)报告期内流水前5名游戏的运营模式、月平均的活跃用户数量、付费用户数量、月平均ARPU值、年度充值流水、境外充值流水占比,推广营销费用及占公司营收比例及变动比例;

报告期内,公司流水前5名游戏分别为《攻城三国》《不思议地下城》《御魂九霄》《贪婪洞窟H5》《幻想西游》。其中,《攻城三国》是公司自主开发的SLG类型移动游戏,产品特点为生命周期长、流水高、粘性强;《不思议地下城》《贪婪洞窟H5》《幻想西游》均为H5游戏,产品特点为高活跃、低ARPU值;《御魂九霄》是一款角色扮演类的网页游戏,产品已经进入生命周期的末期,月活跃用户数及ARPU值均相对较低。

①报告期内流水前5名游戏的运营模式、月平均的活跃用户数量、付费用户数量、月平均ARPU值、年度充值流水如下表:

| 序号 | 游戏名称 | 运营模式 | 月均活跃用户数量(万) | 年付费用户数量(万) | 月平均ARPU值(元) | 年度充值流水(万元) | 境外充值流水占比 | 占游戏总流水比例 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 攻城三国 | 联合运营 | 89.38 | 75.96 | 110.92 | 117,246.34 | 18.13% | 79.98% |
| 2 | 不思议地下城 | 联合运营 | 114.51 | 37.50 | 5.53 | 4,430.80 | 0.00% | 3.02% |
| 3 | 御魂九霄 | 联合运营 | 24.02 | 4.37 | 13.29 | 3,830.08 | 0.00% | 2.61% |
| 4 | 贪婪洞窟H5 | 独家代理 | 222.02 | 8.84 | 0.75 | 2,000.75 | 0.00% | 1.36% |
| 5 | 幻想西游 | 联合运营 | 67.03 | 15.12 | 2.26 | 1,818.97 | 0.00% | 1.24% |

②前5名游戏推广营销费用及占公司营收比例

2019年,公司产品的营销推广费用为1372.81万元,推广营销费用占公司营收比重为3.93%,相比上年同期的0.06%有一定幅度的增加,主要原因为2019年度少部分发行的产品由公司自主投入营销推广费进行推广,而上年的营销推广费主要由联运渠道合作伙伴投入进行推广。

(2)按充值渠道披露《攻城三国》充值流水及贡献营收,并说明该游戏的收入确认方式和政策及其合理性,并请公司年审会计师就公司游戏境内外流水真实性、收入确认时点和方式是否符合会计准则核查并发表明明确意见,并详细说明获得的审计证据、执行的审计程序;

①按充值渠道披露的《攻城三国》充值流水

2019年《攻城三国》全球总流水11.72亿元,其中境内流水9.60亿元,占比81.87%;境外流水2.12亿元,占比18.13%,主要来自于韩国、港澳台地区以及日本。以《攻城三国》开展的游戏运营合作覆盖渠道143家,其中前十大渠道合计贡献充值流水9.05亿元,占2019年总流水的77.18%,贡献营收的66.51%。主要渠道流水及收入情况如下:

| 渠道 | 流水(万元) | 流水占比 |
|---|---|---|
| 广州冰鸟网络科技有限公司 | 17,505.58 | 14.93% |
| 深圳米趣玩科技有限公司 | 13,405.02 | 11.43% |
| Aimhigh Global Co.,Ltd | 12,044.26 | 10.27% |
| 海南玛雅网络科技有限公司 | 8,810.02 | 7.51% |
| 湖南草花互动网络科技有限公司 | 8,729.40 | 7.45% |
| Cube Magic Interactive Limited | 7,444.75 | 6.35% |
| 武汉掌游科技有限公司 | 7,151.41 | 6.10% |
| 上海弘贯网络科技有限公司 | 6,782.93 | 5.79% |
| 海南玩嗨互娱网络科技有限公司 | 4,787.26 | 4.08% |
| 海南量子互娱网络科技有限公司 | 3,833.47 | 3.27% |
| 其他 | 26,752.25 | 22.82% |
| 合计 | 117,246.34 | 100% |

2019年《攻城三国》实现营收1.87亿元,其中境内收入1.54亿元,占总收入比82.33%;境外收入3,163万元,占总收入比16.61%。

②游戏的收入确认方式

《攻城三国》为我司与其他游戏平台商、运营商、广告商合作运营的游戏分成业务,游戏分成收入确认标准和时点为:在本公司按期完成相关运营任务、业务数据经双方核对确认后,业务收入已经实现或按照约定条款能够实现时,确认收入。

(3)结合行业上市公司可比游戏情况、生命周期情况说明《攻城三国》游戏充值流水变动与付费用户、ARPU变动出现明显背离的原因和合理性。

①行业上市公司可比游戏情况

行业部分上市公司披露的游戏季度运营数据,由于其不披露游戏具体名称,无法判断游戏类型、无法进行跨年度比较,且按季度披露,故公司选取2019年度运营指标与《攻城三国》相似的部分游戏进行比较,并将运营数据转为月度数据:

| 可比游戏 | 上市公司 | 月均活跃用户数(万) | 年付费用户数量(万) | ARPU值(元) | 年充值流水(万元) |
|---|---|---|---|---|---|
| 游戏1 | 掌趣科技(300315.SZ) | 73.25 | 113.58 | 111.52 | 98,022.80 |
| 游戏2 | 掌趣科技(300315.SZ) | 33.89 | 59.50 | 177.88 | 72,348.23 |
| 游戏3 | 昆仑万维(300418.SZ) | 47.15 | 22.16 | 45.47 | 25,727.70 |

备注:ARPU=年充值流水/(月均活跃用户数*12)

②生命周期情况

《攻城三国》为公司自主研发的SLG类型移动游戏,于2017年上线,2018年以来月流水、月度用户活跃数、月付费用户数、ARPU等指标不断向好,2019年下半年,该游戏月活跃用户数和月付费用户数有所下降,2019年末月活跃用户数基本稳定在50万左右。

③ARPU

公司2018年年度报告披露的游戏产品ARPU的计算方法是ARPU=年度充值金额/年度充值用户数。2019年年度报告中,公司ARPU的计算方法调整为ARPU=月均充值金额/月均活跃用户数,调整后的算法ARPU较原算法下降。这两种ARPU的计算方法都是可行的。按照2019年度报告中采用的计算方法,2018年及2019年《攻城三国》游戏的运营数据为:

| 年度 | 充值金额(万元) | 总注册用户数(万) | 年付费用户数(万) | ARPU(元) |
|---|---|---|---|---|
| 2018 | 121,203 | 1696 | 114 | 107.78 |
| 2019 | 117,246 | 2850 | 76 | 110.92 |

从上表可以发现,2018年及2019年的《攻城三国》ARPU基本保持平稳,与可比游戏相比,属于合理范围。

其中,付费用户数的计算方式为年度累积计算,而活跃用户数的计算方式以月为单位,因此如需计算月付费用户数与月活跃用户数的比例须先计算2019年月平均付费用户数为6.33万,占月活跃用户数(89.38万)比例为7.08%,属于合理区间。

综上,《攻城三国》的运营数据的变化是公司计算方法变化导致的,采用新计算方法重新计算的2018年数据,与2019年度数据基本保持平稳,未发生重大变化。《攻城三国》的月活跃用户数、ARPU等运营数据与行业上市公司可比游戏数据不存在重大差异,属于合理范围。

会计师回复:

(1)针对公司游戏境内外流水真实性,我们执行了以下核查程序:

①执行IT一般控制检查:对游戏的开发与变更管理、账号和权限管理、运行与维护管理、数据备份管理等控制点进行测试,以此评估信息系统内部控制的有效性;

②IT应用控制检查:对收入形成、归集及统计有关的系统进行穿行测试和抽样测试,查看信息记录的准确性和完整性,系统接口设计的有效性,参数配置控制的有效性,以此评估系统的可靠性和稳定性;

③获取游戏收入原始充值数据,检查结算单金额与根据分成比例测算的收入金额是否相符;

④执行函证程序,结合应收账款的审计,对报告期内与较大的联营方代理方的结算金额进行函证,并与收入确认金额相核对。

获得的审计证据:①内网ftp传输相关数据截图;②游戏充值验证截图、游戏后台信息截图;③访谈记录;④对账邮件截图;⑤询证函。

通过上述核查程序,我们认为公司的2019年度境内外流水是其经营成果的真实体现。

(2)针对公司游戏业务收入确认的时点和方式是否符合会计准则,我们执行了以下核查程序:

①了解并测试与游戏收入核算相关的关键内部控制,评价其设计的合理性及运行的有效性;针对不同的游戏,区分其业务模式和盈利模式;

②针对自营模式的游戏:A、识别收入相关风险报酬转移的标志;B、判断收入的分期是否适当;C、关注收入计量时的会计估计选用;D、判断会计处理是否合理;

③针对联运模式的游戏:A、获取公司与联运方的合同或协议,根据双方约定的权利义务,判断公司在双方某个或多个游戏项目合作过程中承担义务的重要程度;B、获取联运方出具的结算单,并与公司自有系统数据进行核对;C、获取公司与联运方数据核对的资料,判断对结算单的调整是否恰当;D、确认是否以经双方确认的结算单作为确认收入的依据;E、检查收入确认的金额计算是否与公司与联运协议具体条款一致。

④对当期收入执行函证程序,核实相关收入是否发生、会计计量是否正确;

⑤执行截止测试,检查是否存在跨期确认收入。

通过上述核查程序,我们认为公司游戏业务的收入确认时点和方法符合《企业会计准则》的规定。

3、公司定期报告未披露主要客户、供应商情况,请公司补充披露不同业务类型下前五大客户、供应商名称、与上市公司关联关系情况,交易金额、交易金额占对应业务营收比例。

公司回复:

公司各业务类型下前五大客户、供应商名称、与上市公司关联关系情况,交易金额、交易金额占对应业务营收比例详见下表:

金额单位:万元

| | 客户前五名 | 与上市公司关系 | 交易金额 | 交易金额占营业收入比例 |
|---|---|---|---|---|
| 影院电影放映及相关衍生业务 | 北京中影营销有限公司 | 非关联方 | 883.30 | 0.82% |
| | 北京凌锐文化传播有限公司 | 非关联方 | 804.08 | 0.75% |
| | 上海晶茂文化传播有限公司 | 非关联方 | 587.69 | 0.54% |
| | 北京万达传媒有限公司 | 非关联方 | 242.96 | 0.23% |
| | 分众晶视广告有限公司 | 非关联方 | 176.88 | 0.16% |
| | 供应商前五名 | 与上市公司关系 | 交易金额 | 交易金额占营业成本比例 |
| | 上海联和电影院线有限责任公司 | 非关联方 | 28,586.49 | 25.12% |
| | 霍尔果斯万达电影院线有限公司 | 非关联方 | 4,278.28 | 3.76% |
| | 北京华德世纪文化发展有限公司 | 非关联方 | 2,819.25 | 2.48% |
| | 北京五棵松卓展时代百货有限公司 | 非关联方 | 963.91 | 0.85% |
| | 北京远翔置业有限公司 | 非关联方 | 578.82 | 0.51% |
| 影视投资制作及发行 | 客户前五名 | 与上市公司关系 | 交易金额 | 交易金额占营业收入比例 |
| | 华夏电影发行有限责任公司 | 非关联方 | 7,917.02 | 32.62% |
| | 北京星宏影视文化有限公司 | 非关联方 | 3,506.29 | 14.45% |
| | 北京京西文化旅游股份有限公司 | 非关联方 | 2,272.41 | 9.36% |
| | 北京奇艺世纪科技有限公司 | 非关联方 | 1,800.00 | 7.42% |
| | 洋浦诚誉影视文化有限公司 | 非关联方 | 1,269.90 | 5.23% |
| | 供应商前五名 | 与上市公司关系 | 交易金额 | 交易金额占营业成本比例 |
| | 影艺人娱乐制作有限公司 | 非关联方 | 20,594.00 | 64.00% |
| | 独具影业(东阳)有限公司 | 非关联方 | 4,245.28 | 13.19% |
| | 霍尔果斯信昌瑞富文化传播有限公司 | 非关联方 | 2,336.92 | 7.26% |
| | 北京时代影响力影视文化有限公司 | 非关联方 | 1,817.00 | 5.65% |
| | 北京森影好时光文化传媒有限公司 | 非关联方 | 558.00 | 1.73% |
| 网络游戏业务 | 客户前五名 | 与上市公司关系 | 交易金额 | 交易金额占营业收入比例 |
| | 深圳市腾讯计算机系统有限公司 | 非关联方 | 8,907.00 | 25.48% |
| | 广州冰鸟网络科技有限公司 | 非关联方 | 2,477.20 | 7.09% |
| | 深圳米趣玩科技有限公司 | 非关联方 | 1,897.00 | 5.43% |
| | AIMhigh Global Co .,Ltd | 非关联方 | 1,562.07 | 4.47% |
| | 支付宝(中国)网络技术有限公司 | 非关联方 | 1,279.29 | 3.66% |
| | 供应商前五名 | 与上市公司关系 | 交易金额 | 交易金额占营业成本比例 |
| | 腾讯云计算(北京)有限责任公司 | 非关联方 | 841.08 | 9.21% |
| | 北京传世悦动科技有限公司 | 非关联方 | 834.23 | 9.13% |
| | 阿里云计算有限公司 | 非关联方 | 681.38 | 7.46% |
| | 上海畅指网络科技有限公司 | 非关联方 | 503.33 | 5.51% |
| | 广州维举信息科技有限公司 | 非关联方 | 431.78 | 4.73% |
| "文化+"业务 | 客户前五名 | 与上市公司关系 | 交易金额 | 交易金额占营业收入比例 |
| | 南京六合区政府 | 非关联方 | 54,716.98 | 98.97% |

二、关于财务会计

4、根据年报,报告期末公司货币资金8.84亿元,其中1.17亿元为保函保证金受限,短期借款为1.37亿元,一年内到期的长期借款2.56亿元,应付账款17.79亿元。请公司补充披露:(1)保函保证金的业务来源、交易对手、和目前交易进展;(2)结合公司的资本结构、负债规模、现金流状况及日常营运资金安排等分析你公司的偿债及付息能力,并说明应对偿债风险的措施。

公司回复:

(1)保函保证金的业务来源、交易对手、和目前交易进展;

截至2019年12月31日,公司共有保函保证金1.17亿元,截至本问询函回复日,相应资金均已解除限制。详情如下:

2017年3月,北京耀莱影视文化传媒有限公司与上海浦东发展银行股份有限公司北京分行签署了《权利质押合同》,将1.07亿元存单质押,为子公司耀莱文娱发展有限公司项目融资提供支持。截至目前,因该质押合同已经到期,1.07亿元货币资金已经相应解除限制。

2019年10月,根据《北京2022年冬奥会和冬残奥会组织委员会官方文化活动赞助商赞助协议》规定,公司向光大银行申请开立《履约保函》,保证金1000万元。2020年1月,公司与光大银行北京分行签订《贸易融资综合授信协议》,约定开立保函授信额度,即信用履约保函,取代上述《履约保函》,该笔1000万元货币资金相应解除限制。

(2)结合公司的资本结构、负债规模、现金流状况及日常营运资金安排等分析你公司的偿债及付息能力,并说明应对偿债风险的措施。

截至2019年12月31日,公司资产总计110.42亿元,净资产64.01亿元,负债合计46.25亿元,其中流动负债27.54亿元,资产负债率41.88%,较上年同期上升8.34个百分点。公司2019年度的利息保障倍数为1.61,现金利息保障倍数为0.50,均属正常范围。

截至2019年12月31日,货币资金余额8.84亿元,其中受限资金1.23亿元,主要为保函保证金。截至本问询函回复日,所有受限资金已经解除受限状态。

截至2019年12月31日,交易性金融资产余额13.28亿元,主要为持有锦程资本020号集合资金信托计划10.83亿元。

2019年公司在销售收款方面进一步深化管理并加大力度,2019年实现经营活动产生的现金流量净额0.66亿元,较2018年增长7.27亿元,公司将确保业务运营资金。

截至本问询函回复日,公司有息负债余额33.34亿元,其中股东借余额12亿元,中期票据余额15亿元;2020年底前到期的有息负债余额15.46亿元,其中股东借款12亿元。公司所有借款本金及利息均已按时兑付,未出现延期支付或无法兑付的情形。

2020年以来,针对新冠疫情影响,公司积极推动主营业务发展、控制成本、提升公司经营业绩。同时,公司正在通过加大应收账款催收力度、积极处置股权投资项目、财务投资、非交易性金融资产等方式回笼资金,有针对性的开展融资安排,包括发行融资债券、银行贷款、接受股东借款及担保等措施,降低公司现金流风险,提高到期债务偿还能力。

综上,公司具备相应的偿债及付息能力。

5、根据年报,报告期末公司存货余额为2.35亿元,其中影视投资成本1.70亿元,影视剧本成本3663.04万元,著作权及改编权3369.32万元,影城卖品余额2149.93万元,报告期内仅就影视剧本成本计提减值2961.36万元。请公司补充披露:(1)影视投资成本的主要内容、投资金额、完成或预计完成时间、发行或上映的进展情况,并对其中已经上映或发行的说明未在报告期末结转成本的原因及合理性,是否存在利用存货结转时点进行盈余管理情况、是否符合会计准则的规定;(2)逐项说明影视投资成本、著作权及改编权、影城卖品计提存货跌价准备具体计算过程及合理性。并请会计师就上述问题进行核查并发表明确意见。

公司回复:

(1)影视投资成本的主要内容、投资金额、完成或预计完成时间、发行或上映的进展情况,并对其中已经上映或发行的说明未在报告期末结转成本的原因及合理性,是否存在利用存货结转时点进行盈余管理情况、是否符合会计准则的规定;

影视投资成本为公司投资且已完成并取得电影公映许可证的影视项目,截至2019年12月31日,公司影视投资成本为电影《神探蒲松龄之兰若仙踪》、《中国游记》和《大约在冬季》。

电影《神探蒲松龄之兰若仙踪》项目为公司与合作方共同主投、合作方主发行的电影,于2018年1月拍摄完成,并于2019年2月5日在国内上映,该项目投资份额31%,投资成本为10,255.18万元(备抵其他投资方的投资金额之后),国内票房1.60亿元。由于春节档影片涉及宣发费用资金量大、合作主体多,报告期内宣发费用尚未结算完毕,截至2019年12月31日,发行方尚未出具该项目结算单。

电影《龙牌之谜》(原名《中国游记》)项目为公司参投电影,中俄合作摄制,于2017年2月拍摄完成,并于2019年8月16日在中国大陆上映,该项目投资份额20%,投资成本为5,727.96万元,国内票房2082.6万元。自2019年9月起已陆续在哈萨克斯坦、菲律宾、越南、爱沙尼亚、立陶宛地区上映(该影片也正在积极准备其他地区的发行工作),由于各国上映日期不同,对影片结算方式及周期不同,截至2019年12月31日票房结算暂未完成。

电影《大约在冬季》项目为公司参投电影,于2019年4月拍摄完成,并于2019年11月15日在中国大陆上映,该项目投资份额10%,投资成本为1,000.03万元,国内票房2.27亿元。因截至2019年12月31日院线票房统计与发行方宣发费用结算工作仍有大量未完结,报告期内尚未进行结算。

报告期内,上述三部影片因上游结算工作尚未完成,不符合《企业会计准则第14号——收入》中收入的确认条件,因此公司尚未对项目进行结算,即未确认项目的收入并结转存货成本。

(2)逐项说明影视投资成本、著作权及改编权、影城卖品计提存货跌价准备具体计算过程及合理性。

截至2019年12月31日,影视投资成本、著作权及改编权、影城卖品的具体构成如下:

| 存货项目 | 项目名称 | 账面余额(万元) |
|---|---|---|
| 影视投资成本 | 神探蒲松龄 | 10,255.18 |
| | 中国游记 | 5,727.96 |
| | 大约在冬季 | 1,000.03 |
| 著作权及改编权 | 不败战神 | 1,800.00 |
| | 少年丞相世外客 | 854.61 |
| | 再生缘:我的温柔暴君 | 515.85 |
| | 绣里藏针 | 198.87 |
| 影城卖品 | | 2,149.93 |
| 合计 | -- | 22,502.43 |

公司存货跌价准备的计提方法为:在资产负债表日,存货按照成本与可变现净值孰低计量,当其可变现净值低于成本时,提取存货跌价准备。公司对影视片