证券代码:002602 证券简称:世纪华通 公告编号:2023-034

浙江世纪华通集团股份有限公司
关于2022年年报问询函回复的公告

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。

浙江世纪华通集团股份有限公司(以下简称"公司"或"世纪华通")于2023年5月10日收到深圳证券交易所下发的《关于对浙江世纪华通集团股份有限公司2022年年报的问询函》(公司部年报问询函【2023】第92号)(以下简称"《问询函》")。公司就《问询函》中所涉及事项逐一自查、核实,对《问询函》中有关问题向深圳证券交易所进行回复,现将回复内容披露如下:

1、报告期内,你公司通过上海盛趣科技(集团)有限公司(以下简称"盛趣科技")、DianDian Interactive Holding(以下简称"点点开曼")、上海天游软件有限公司(以下简称"上海天游")、无锡七酷网络科技有限公司(以下简称"七酷网络")、点点互动(北京)科技有限公司(以下简称"点点北京")、ActozSoft Co., Ltd.(以下简称"ActozSoft")等子公司开展互联网游戏业务,构成公司主要收入及利润来源。以前年度,你公司未对游戏业务资产组计提商誉减值准备。报告期内,你公司对不含ActozSoft的游戏业务资产组计提商誉减值准备54.28亿元,未对ActozSoft资产组相关商誉计提减值准备,你公司商誉减值事项被列为关键审计事项。

(1)请以表格形式罗列报告期内对盛趣科技、点点开曼、上海天游、七酷网络和点点北京等子公司计提的商誉减值准备金额,结合前述子公司被纳入合并报表范围以来的行业政策变化、业务模式、主要产品或服务、近三年主要财务数据、行业发展趋势、未来战略规划等,详细分析近三年(如适用)对其进行减值测试的测算过程,包括但不限于减值依据、评估方法和过程、关键假设及关键参数(如各预测期的营业收入增值率、净利率、折现率等)的选取依据及差异原因,进一步说明报告期内商誉减值准备计提金额是否审慎、合理。

回复:

(一)商誉减值准备金额明细

公司自2014年起逐步并购了上海天游、七酷网络、点点开曼和点点北京(以下合称"点点互动")、盛趣科技等互联网游戏公司。公司自2019年完成盛趣科技的并购后,考虑到旗下多个游戏子公司在游戏IP、研发、商务、发行及职能管理等环节有着较多的协同,为实现研运一体化,提高资源利用率,在2019年至2020年期间逐步将盛趣科技、七酷网络、上海天游与点点互动的网络游戏业务在研发资源、人力资源、游戏著作权资源、商务资源、发行资源等方面进行了全方位整合;ActozSoft为盛趣科技下属海外控股子公司,于韩国独立上市,独立运营,因此将其作为单独的资产组;即公司在互联网游戏业务分部下确认两个资产组组合进行商誉减值测试:(I)不含ActozSoft的游戏业务资产组组合,其中包含盛趣科技(不含ActozSoft)、七酷网络、上海天游与点点互动、(II)ActozSoft资产组。2020年起,公司已受益于前述整合的协同效应。鉴于不含ActozSoft的游戏业务各资产组均能受益于历史游戏业务企业合并形成的协同效应,因此游戏业务企业合并产生的商誉与游戏业务各资产组组合一起进行减值测试。截至2022年12月31日,上述并购形成的互联网游戏业务未经减值的商誉账面价值合计约人民币169.40亿元,其中不含ActozSoft的游戏业务商誉账面价值约人民币167.86亿元,ActozSoft商誉账面价值折合人民币约1.54亿元。根据减值测试的结果,不含ActozSoft的游戏业务及ActozSoft的商誉减值准备金额如下:

单位:人民币万元

互联网游戏业务	未经减值的商誉账面价值	商誉减值准备
不含ActozSoft的游戏业务	1,678,563.71	542,848.11
ActozSoft	15,386.46	-
互联网游戏业务合计	1,693,950.16	542,848.11

根据《企业会计准则讲解》第9章-资产减值第5节,由于按照《企业会计准则第20号—企业合并》的规定,因企业合并所形成的商誉是母公司根据其在子公司所拥有的权益而确认的商誉,子公司中归属于少数股东的商誉并没有在合并财务报表中予以确认。因此,在对与商誉相关的资产组或者资产组组合进行减值测试时,由于其可收回金额的预计包括归属于少数股东的商誉价值部分,因此为了使减值测试建立在一致的基础上,企业应当调整资产组的账面价值,将归属于少数股东权益的商誉包括在内,然后根据调整后的资产组账面价值与其可收回金额进行比较,以确定资产组(包括商誉)是否发生了减值。上述资产组如发生减值的,应当首先抵减商誉的账面价值,但由于根据上述方法计算的商誉减值损失包括了应由少数股东权益承担的部分,而少数股东权益拥有的商誉价值及其减值损失都不在合并财务报表中反映,合并财务报表只反映归属于母公司的商誉减值损失,因此应当将商誉减值损失在可归属于母公司和少数股东权益部分之间按比例进行分摊,以确认归属于母公司的商誉减值损失。

于2022年12月31日,AcotzSoft资产组的可收回金额为人民币9.82亿元,超过包含商誉的资产组账面价值,超出部分金额为人民币6.23亿元,无需计提减值准备。不含ActozSoft的游戏业务资产组组合的可收回金额为184.50亿元,低于包含商誉的资产组组合账面价值的部分为84.04亿元,计算的合并财务报表中反映的归属于母公司的商誉减值损失金额为54.28亿元,占商誉原值比32.05%,具体商誉减值金额如下:

单位:人民币万元

收购的游戏主体(不含ActozSoft)	2022年12月31日
	归属于母公司的商誉减值金额
盛趣科技(不含ActozSoft)	284,948.95
点点互动	197,656.82
上海天游	34,385.46
七酷网络	25,856.88
商誉减值准备金额合计	542,848.11

(二)子公司被纳入合并报表范围以来的行业政策变化、业务模式、主要产品或服务、近三年主要财务数据、行业发展趋势、未来战略规划等

1、行业政策变化

近年来,游戏行业政策变化主要集中于未成年防沉迷以及版号控制两方面。

政策类型	发布时间	政策要点
未成年防沉迷政策	2020年10月	《未成年人保护法》第二次修订,对"防沉迷"提出了明确要求
未成年防沉迷政策	2020年12月	中国音数协发布《网络游戏适龄提示》团体标准,根据不同年龄阶段未成年人成长特点,提示游戏所适合的未成年用户年龄段
未成年防沉迷政策	2021年6月	新版《未成年人保护法》正式实施
未成年防沉迷政策	2021年8月	国家新闻署发布《关于进一步严格管理切实防止未成年人沉迷网络游戏的通知》,要求网游企业沿革限制向未成年人提供游戏服务的时间。
未成年防沉迷政策	2022年3月	《未成年人网络保护条例(征求意见稿)》规定网络产品和服务提供者应当建立健全防沉迷制度,不得向未成年人提供诱导其沉迷的产品和服务
未成年防沉迷政策	2022年11月	游戏工委表示,未成年人沉迷游戏问题已经基本解决。
版号控制政策	2020年9月	国家新闻出版署发布首批撤销版号
版号控制政策	2021年3月	国家新闻出版署发布《游戏审查评分细则》,低分游戏将被打回,无法进入版号审批排队流程
版号控制政策	2021年8月	国家新闻出版署暂停游戏版号审批
版号控制政策	2022年4月	重启版号发放,45款游戏获批

资料来源:政府官网、游戏工委、Gamelook、兴业证券经济与金融研究院、慧博智能投研整理

(1)未成年人防沉迷监管趋严,但对游戏业务板块影响较小

自2021年国家新闻出版署发布《关于进一步严格管理切实防止未成年人沉迷网络游戏的通知》后,国内各大游戏企业迅速响应,持续加强引导未成年人、细化落实防沉迷机制和相关保护举措。公司境内业务主营的传奇类游戏的主力人群为80后、90后的成年玩家,且境内业务持续完善自身网络游戏防沉迷机制,目前自有平台未成年注册用户已降至千分之五,未成年用户充值占比降至十万分之五,因此上述未成年防沉迷政策对境内业务的影响较小。境外业务主要于海外市场运营游戏,亦未受到防沉迷政策的不利影响。

(2)近三年版号发放政策变化的影响已在各年度盈利预测中充分考虑其制约影响

根据国家新闻出版署网络游戏审批信息公开结果,近年来游戏版号发放情况如下:

2019年,国产版号共下发1385款,世纪华通9款;进口版号共下发185款,世纪华通1款。2020年,国产版号共下发1316款,世纪华通5款;进口版号共下发97款,世纪华通5款。2021年,国产版号共下发679款,世纪华通1款,进口版号共下发76款,世纪华通1款。根据国家新闻出版署网络游戏审批信息公开结果,2020年国家新闻出版署发布首批撤销的版号但未影响2020年版号总体发放量,2021年8月-2022年3月暂停下发版号,至2022年4月11日,国家新闻出版署恢复国产网络游戏的审批发放,版号审批恢复,大大降低了新游戏上线的不确定性。从实际情况看,公司在2022年取得5款版号,已逐步恢复正常节奏,取得的新版号主要包括《龙之谷世界》《传奇世界无双》《饥荒:新家园》。2020年度、2021年度及2022年度进行商誉减值测试时,公司管理层及业务团队充分结合游戏版号申请进度考虑游戏上线时间,在盈利预测时均考虑了版号发放对游戏上线的制约影响。

2、主要业务模式

游戏业务板块各公司的主营业务为游戏研发及运营。游戏运营模式主要如下:

(1)自营模式

自营销售模式指公司独立进行游戏产品的研发、引进以及销售,该模式下公司的自主性较强,独占游戏的销售收入,无需与其他游戏平台商进行收入分成;游戏过程中,游戏玩家通过第三方支付平台进行游戏充值并购买相关游戏道具。游戏玩家在游戏进行中,通过网银充值到公司在第三方支付平台开立的账户,公司可以实时查询充值情况。公司每月核对游戏后台充值数据与第三方支付平台充值数据的一致性。同时,公司与第三方支付平台签订服务协议,定期与第三方支付平台结算划款。

(2)授权模式

公司将持有的传奇等游戏IP授权许可被授权方利用相关游戏IP改编游戏,或将自研游戏产品授权第三方游戏运营商进行运营、推广,公司的收益来自于第三方游戏运营商对玩家在游戏内充值购买虚拟道具的销售收入分成。具体为:公司产品由游戏平台类公司运营过程中,游戏玩家一般先将资金充值到游戏平台(或购买游戏平台的虚拟货币),然后购买公司游戏虚拟道具,由平台商负责各项运营工作,承担运营成本并取得运营收入,同时按协议向公司支付一定比例的分成款。

公司在确认两个资产组组合后,主要业务模式一直保持是以研发为基础采用多种游戏运营模式的方式,即公司业务模式在近三年未发生变化。

3、主要产品或服务

公司主要产品情况如下:

端游产品	《传奇世界》《热血传奇》《彩虹岛》《新英雄年代》《龙之谷》《风云》《冒险岛》《泡泡堂》《最终幻想14》《永恒之塔》《街头篮球》等
手游自营产品	《血族》《庆余年》《雷霆霸业》《雷霆2.0》《Family Farm Adventure》《Dragonscapes Adventure》《阿瓦隆之王》《火枪纪元》等
手游授权产品	《热血传奇手游》《传奇世界手游》《龙之谷2》《热血传说》《金装裁决》《盟重英雄》等
页游产品	《Family Farm》《Royal Story》《Happy Acres》等

4、近三年主要财务数据

不含ActozSoft游戏业务板块近三年主要财务数据情况如下:

单位:人民币万元

项目	2020年	2021年	2022年
营业收入	1,280,326.69	1,146,090.18	876,591.16
经营利润	344,644.28	113,336.27	67,664.52

备注:经营利润为营业收入扣除营业成本、营业税金及附加、销售费用、管理费用及研发费用后的经营利润。

2021年经营利润较2020年减少的主要原因系2021年公司改组董事会,公司管理层变更后建立了新的游戏板块战略并更注重自研自发,加大游戏著作权的储备,2021年未产生著作权转让收入,对2021年经营利润的影响约8亿元;叠加若干境内在研新游戏延期上线的因素以及在研新游戏上线后收入不达预期的因素导致境内业务经营利润下滑。此外,境外业务2021年加速从代理发行向自研发行的模式转型,境外业务2021年持续增加自研新产品的研发投入以及持续增加自研产品商业化初期的前期市场推广投入以预期未来可以为公司游戏业务带来业绩的持续增长,两类费用合计导致公司2021年净利润较2020年减少12.7亿元,使得境外业务2021年出现较大的暂时性亏损。综上,于2021年造成公司业绩下滑的波动因素并非持续性的,上述董事会改组及战略转型等因素在2020年度预测时基于历史经验和可知信息无法合理预见。

2022年经营利润较2021年减少的主要原因系境内业务受到2021年预测时不可合理预见的市场游戏玩家偏好快速变化的影响,使得公司历史上曾经成功发行及运营的游戏品类在2022年受欢迎程度未达预期,2022年的部分移动端授权游戏流水表现不佳,导致授权游戏收入和对应利润下降。2022年境内市场竞争日趋激烈,自研自发游戏市场投放成本大幅提高,境内外业务2022年处于对部分自研游戏商业化策略的调优阶段,研发费用持续发生的同时,公司为了控制境外游戏业务的亏损进一步扩大,暂时削减了市场费用的投入,游戏运营收入也随之暂时降低。

5、行业发展趋势

(1)境内游戏市场

根据伽马数据发布的游戏产业报告显示:

2020年中国游戏市场销售收入同比增长20.71%(2019年:7.66%);中国游戏产品海外市场销售收入2020年增长率达到33.25%(2019年:20.95%)。

2021年中国游戏市场销售收入保持持续增长,同比增长6.4%(2020年:20.71%);中国游戏产品海外市场销售收入当年增长率达到16.59%(2020年:33.25%)。

2022年第一季度中国游戏市场实际销售收入环比增长10.08%,同比增长3.17%;然而2022年全年,中国游戏市场实际销售收入同比下降10.33%,首次出现负增长。下降的主要原因包括:一是受到境内外复杂严峻形势影响,宏观经济仍处于恢复阶段,用户付费意愿和付费能力减弱。二是行业对市场发展预期不够乐观,信心不足,头部企业立项谨慎,中小企业难获投资,游戏新品上线数量少。三是受国内综合因素影响,游戏企业面临诸多挑战,发展受限,如经营成本大幅提高、项目储备不足、现金流出现缺口、团队工作效率大幅降低等。

(2)境外游戏市场

根据Newzoo在2020年7月发布的《全球游戏市场报告2020》,预测2020年全球游戏市场规模将同比上升9.3%至1,593亿美元;但在2020年12月发布的《游戏市场更新》中,将预测全球游戏市场规模调整至1,749亿美元,同比增长20%。

根据Newzoo在2021年7月发布的《全球游戏市场报告2021》,预测2021年全球游戏市场规模将同比下降1.1%至1,758亿美元;但在2021年12月发布的《游戏市场更新》中,将预测全球游戏市场规模调整至1,803亿美元,同比增长1.4%。2021年12月发布的《2021年中国游戏产业报告》显示,中国自主研发游戏海外市场销售收入180.13亿美元,较去年增收25.63亿美元,同比增长16.59%。虽然2021年全球游戏市场规模保持平稳,但中国游戏厂商的海外市场收入份额呈现快速增长。

2022年,全球游戏市场均面临逆风,Newzoo持续下调全年市场规模预估。根据Newzoo在2022年7月发布的《全球游戏市场报告2022》,预测2022年全球游戏市场规模将同比增长2.1%至1,968亿美元;但在2022年11月发布的《游戏市场更新》中,将预测全球游戏市场规模下调至1,844亿美元,同比下滑4.3%。从整体上看,移动游戏、主机游戏的整体收入在2022年均有下滑。

综上,游戏行业2020至2021年收入规模持续增长,且在2022年第一季度的行业发展情况趋于向好,但从实际看2022年全年游戏行业首次出现负增长,因此公司基于2022年的游戏行业数据对2023年度及以后的预测进行了调整是合理且符合行业趋势的。

6、未来战略规划

公司未来战略规划包括:(1)"游戏出海"战略,专注自研自发,巩固优势品类,在细分领域寻求突破;(2)"精品化"战略,巩固优势品类MMORPG赛道,拓展游戏IP全球化开发能力;(3)"长线运营"战略,加强游戏内容迭代升级,提升运营能力与用户管理,延长核心游戏生命期限。

(三)商誉减值测试评估过程分析

商誉减值测试过程:对其可收回金额与形成的包含商誉的相关资产组或资产组组合账面价值做比较,可收回金额低于后者的差额为减值金额。2020、2021、2022年度,均采用现金流现值计算可回收金额,三年现金流量现值模型均保持一致;其采用的主要假设、评估方法过程一致。

1、2020年至2022年减值测试主要假设相同

(1)一般假设

商誉减值测试采用的方法通常涉及的一般假设有交易假设、公开市场假设和资产持续经营假设。

A.交易假设

假设所有待评估资产均可以正常有序交易。

B.公开市场假设

假定在市场上交易的资产,或拟在市场上交易的资产,资产交易双方彼此地位平等,彼此都有获取足够市场信息的机会和时间,以便于对资产的功能、用途及其交易价格等做出理智的判断。

C.资产持续经营假设

假设委托评估的商誉相关资产组组合按基准日的用途和使用方式、规模、频度和环境等情况持续使用,或者在有所改变的基础上持续使用。

(2)特殊假设

A.国家现行的宏观经济、金融以及产业等政策不发生重大变化。

B.社会经济环境以及所执行的税赋、税率等政策无重大变化。

C.未来的经营管理班子尽职,并继续保持现有的经营管理模式持续经营。

D.企业的管理模式、销售渠道、行业经验等与商誉相关的不可辨认资产可以持续发挥作用,其他资产可以通过更新或追加的方式延续使用。

E.假设评估基准日后委托评估资产组组合的现金流入为平均流入,现金流出为平均流出。

F.在采用收益法评估包含商誉的相关资产组组合可收回金额时,假设包含商誉的相关资产组组合现行用途为最佳用途,假设未来年度游戏上线按计划进行,游戏分成参数按合同约定继续执行,假设永续期业务保持稳定增长。

G.假设未来年度合并范围内业务结构保持不变,未来年度合并口径综合所得税率参考历史年度水平。

H.未考虑遇有自然力及其他不可抗力因素的影响,也未考虑特殊交易方式可能对评估结论产生的影响。

I.相关资产组组合持有人的经营场所为租赁,假设现有租赁状况不变的情况下,相关资产组组合持有人可继续以租赁方式和合理的租赁价格取得经营场所的使用权持续经营。

J.未考虑资产组组合将来可能承担的抵押、担保事宜。

各年度商誉减值测试一般假设及特殊假设无重大变化。

2、2020年至2022年减值测试的未来现金流量现值计算评估方法相同

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定,因企业合并形成的商誉应在每年年度终了或在会计期间内出现减值迹象时进行减值测试。

估算包含商誉的相关资产组组合预计未来现金流量的现值,应当按照资产在持续使用过程中所产生的预计未来现金流量,选择恰当的折现率对现金流量进行折现后的金额加以确定。

估算包含商誉的相关资产组组合公允价值减去处置费用后的净额,应该通过估算评估对象公允价值,再减去处置费用的方式加以确定。估算公允价值的方法主要有市场法、收益法和成本法。

商誉减值测试评估方法应当与以前会计期间商誉减值测试采用的评估方法保持一致,除非有证据显示变更后的评估方法得出的评估结论更具合理性,或者因以前会计期间采用评估方法依据的市场数据发生重大变化而不再适用。

评估基准日,企业正常经营,短期内没有将评估对象处置的计划。结合企业收购时评估方法的选择,公司聘请评估机构进行评估时首先估算包含商誉的相关资产组组合预计未来现金流量的现值。当预计未来现金流量的现值估算结果显著低于包含商誉的相关资产组组合账面值时,再估算包含商誉的相关资产组组合的公允价值减去处置费用后的净额,并按照两者之间较高者确定商誉减值测试可收回金额。

根据《企业会计准则第8号--资产减值》(财会〔2006〕3号)第三章第八条,资产的公允价值减去处置费用后的净额,应当根据公平交易中销售协议价格减去直接归属于该资产处置费用的金额确定。不存在销售协议但存在资产活跃市场的,应当按照该资产的市场价格减去处置费用后的金额确定。资产的市场价格通常应当根据资产的买方出价确定。在不存在销售协议和资产活跃市场的情况下,应当以可获取的最佳信息为基础,估计资产的公允价值减去处置费用后的净额,该净额可以参考同行业类似资产的最近交易价格或者结果进行估计。企业按照上述规定仍然无法可靠估计资产的公允价值减去处置费用后的净额的,应当以该资产预计未来现金流量的现值作为其可收回金额。在2022年商誉减值测试时点,不存在拟进行的交易,且公司认为市场交易价格并不直接,公司分析资产组或资产组组合的预计未来净现金流量现值与公允价值趋近,考虑资产组组合处置费用进行公允价值减去处置费用的测算,预计未来现金流量的现值高于公允价值减去处置费用后的净额,故选用未来现金流量的现值作为可收回金额。

评估采用预计未来现金流量的现值的评估方法进行评估,与公司以前会计期间商誉减值测试采用的方法一致。

基本模型如下:

考虑到商誉减值测试的一般要求,结合资产组组合的特点,基于持续经营的假设前提,采用永续模型分段预测折现的思路,估算资产预计未来现金流量的现值。具体计算公式如下:

$$P = \sum_{i=1}^{n}\frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n} - A$$

式中:

P:资产未来现金流量的现值;

Ri:第i年预计资产未来现金流量;

Rn+1:预测期后的预计资产未来现金流量;

r:折现率;

n:详细预测期;

A:期初营运资金。

折现率计算过程如下:

根据《资产评估专家指引第11号—商誉减值测试评估》(中评协[2020]37号)文件,折现率可采用加权平均资金成本作为替代利率。

本次评估采用资本资产加权平均成本模型(WACC)确定折现率r:

$$r = r_d \times W_d + r_e \times W_e$$

式中:

Wd:评估对象的债务比率,本次评估按照可比上市公司的资本结构确认;

We:评估对象的权益比率;

rd:所得税后的付息债务利率,本次评估按照中国人民银行公布的全国银行间同业拆借中心受权公布贷款市场报价利率确定;

re:权益资本成本。本次评估按资本资产定价模型(CAPM)确定权益资本成本re;

$$r_e = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \varepsilon$$

式中:

rf:无风险报酬率;

rm:市场期望报酬率;

ε:评估对象的特性风险调整系数;

βe:评估对象权益资本的预期市场风险系数;

$$\beta_e = \beta_u \times \left(1 + (1-t) \times \frac{D}{E}\right)$$

βu:可比公司的预期无杠杆市场风险系数;

$$\beta_u = \frac{\beta_t}{1 + (1-t)\frac{D_i}{E_i}}$$

βt:可比公司股票(资产)的预期市场平均风险系数;

βt = 33%K + 67%βx

式中:

K:一定时期股票市场的平均风险值,通常假设K=1;

βx:可比公司股票(资产)的历史市场平均风险系数;

$$\beta_t = 33\%K + 67\%\beta_x$$

式中:

$$\beta_x = \frac{Cov(R_x; R_p)}{\sigma_p}$$

Cov(R_x,R_p):一定时期内样本股票的收益率和股票市场组合收益率的协方差;

σp:一定时期内股票市场组合收益率的方差。

由于在预计资产的未来现金流量时均以税前现金流量作为预测基础的,而用于估计折现率的基础是税后的,应当将其调整为税前的折现率,以便于与资产未来现金流量的估计基础相一致。具体方法为以税后折现结果与前述税前现金流为基础,通过单变量求解方式,锁定税前现金流的折现结果与税后现金流折现结果一致,并根据税前现金流的折现公式倒求出对应的税前折现率。

3、减值测试关键参数选取对比

(1)预测关键参数对比情况

	2020年度	2021年度	2022年度
预测期平均增长率	6.6%	15.0%	9.1%
稳定期增长率	2.1%	2.5%	2.0%
经营利润率	31.9%	22.9%	21.2%
税前折现率	16.6%	16.4%	16.4%

(2)关键参数选取及差异分析

A.预测期平均增长率

公司根据发展规划,每年推出数款新游戏,未来销售收入预测基于目前运营产品及新产品开发计划,即根据未来年度每年上线运营产品,参考已上线产品运营指标的变化趋势,分别计算确定未来年度不同运营产品的分成收入,然后汇总得出全部产品的运营收入。

其中,对于基准日已上线游戏产品的预测,主要根据历史运营数据及游戏生命周期对游戏剩余生命周期内的运营指标及充值流水进行趋势预测,业务流水预测主要包括月活跃用户、付费用户数、ARPPU值等。对于未来拟研发运营的游戏,依据游戏研发计划,结合已运营游戏及市场同类游戏水平进行预测。

预测期平均增长率为预测期最后一年(第五年)的收入较减值测试基期实际收入的复合增长率。

2020年度公司不含ActozSoft游戏业务实际情况:

	2020年度
	不含ActozSoft游戏业务实际
当期收入增长率	7.7%

2020年度关键参数的选取依据:

2020年度预测期平均增长率为6.6%,低于不含ActozSoft游戏业务2020年度较2019年度的收入增长率7.7%。公司考虑到代理发行产品《阿瓦隆之王》《火枪纪元》随着海外市场竞争逐步激烈,流量红利减退,将进一步压缩代理产品的营业利润,2020年境外业务重点由代理游戏逐渐转变为自研自发游戏。2020年商誉减值测试预测时,预计2021年《阿瓦隆之王》与《火枪纪元》的运营流水大幅下降,并预测代理发行合作到期后不再续约的可能性较大,于2022年不再预估产品将贡献流水。公司在2020年预测中充分考虑境外业务现有及未来计划投入的资源能够产生的自研游戏未来收入。

2021年度公司不含ActozSoft游戏业务实际情况与预测对比:

	不含ActozSoft游戏业务实际当期增长率	不含ActozSoft游戏业务预测达成率
2021年度	-10.5%	77.3%

2021年度实际收入不及预期因素:

2021年不含ActozSoft的游戏业务预测收入实现率为77.3%。2021年实际运营过程中,传奇类自研产品《盟重英雄》的授权运营收入自2021年6月起出现流水减半式衰退导致全年公司最终实现分成收入较预测减少,主要由于外部竞争对手推出的引擎复制了《盟重英雄》的玩法与产品设计策略导致用户的分流;部分授权运营的移动端游戏受外部发行方新产品上线的排期问题导致部分游戏上线延期,造成对应收入未在2021年实现;2021年公司改组了董事会建立了新的游戏板块战略,更注重自研自发,因此减少了游戏产品著作权转让业务。前述商业因素的影响以及公司战略变化的影响是在2020年度预测时基于历史经验和可知信息无法合理预见的。

2021年公司为应对市场竞争所采取的措施如下:1)考虑到2021年的市场竞争,公司与传奇类市场主要厂商协商有关传奇类移动端产品的战略合作,拟获取更多授权类收入。在2021年进行预测时,已考虑了传奇类游戏境内市场竞争及公司所作的应对战略的综合影响进行收入预测。2)将未来一年公司判断符合市场偏好的部分授权类移动端游戏调整为自主运营,以提高产品收益。

2021年度关键参数的选取依据:

在2021年度不含ActozSoft游戏业务收入较2020年度减少10.5%,且2021年度预测收入实现率为77.3%的情况下,2021年度采用的预测期平均增长率为15.0%。根据前述行业发展趋势分析,整体游戏行业2020至2021年保持持续增长,且2022年第一季度的行业发展情况趋于向好。根据国家新闻出版署国产网络游戏审批信息公开结果,2021年7月起境内互联网游戏版号暂停审批发放,至2022年4月11日,国家新闻出版署恢复国产网络游戏的审批发放,版号政策释放积极信号,大大降低了新游戏上线的不确定性。公司预测期内授权运营移动端游戏收入占总收入占比在13%至16%之间,预测期平均增长率为16%,主要为公司预期通过未来与传奇类市场外部主要运营厂商的合作能够拓宽传奇类移动端产品的收入来源,获取更多分成收入;此外,随着2021年在研游戏项目的推进,部分游戏在预测期的流水情况的预测更加清晰。公司预测期内自主运营移动端游戏收入占总收入占比在64%至72%之间,预测期平均增长率为19%,主要为公司境外业务对自研自发游戏战略实施更加明确,公司为了加速业务转型增加研发人员及产品运营人员以提升境外业务研发能力以及市场推广能力,公司预计随着研发团队及市场推广团队的扩展壮大,新游戏能够在预测期内不断推出并获得较好的流水。公司参考同类游戏在上线一年内流水处于上升期,之后流水进入成熟期阶段运营的情况,预计新游戏在上线后和同类游戏保持相似的变化趋势。在大力推进新游戏研发上线的同时,老游戏方面公司亦有计划优化部分游戏(如《Family Farm Adventure》《Dragonscapes Adventure》)的商业化策略,通过在游戏中提升用户体验、提高留存率等获得对应的回报,因此预期已上线的自研游戏亦能够在预测期持续获得较好的流水。

2022年度公司不含ActozSoft游戏业务实际情况与预测对比:

	不含ActozSoft游戏业务实际当期增长率	不含ActozSoft游戏业务预测达成率
2022年度	-23.5%	67.0%

2022年度实际收入不及预期因素:

2022年境外业务预测收入实现率约为64.4%,主要由于2022年度随着境外市场竞争日趋激烈,市场投放成本大幅提高,部分自研或代理产品商业化后流水表现未达预期,回收周期超过原先计划。公司亦在2022年第四季度相关行业报告中进一步了解到全球游戏行业呈下降态势,公司决定调整市场投放策略,削减收益确定性不高的产品投放预算,并收缩研发线,并进行了人员架构优化,以控制公司境外业务亏损进一步扩大。由于削减了对已上线产品市场费用的投入,游戏运营收入也随之降低;同时在研游戏研发及优化进程受到上述公司策略调整影响,亦未能于2022年实现预期收入。前述游戏行业海外市场趋势变化以及公司做出的应变决策是在2021年度预测时基于历史经验和可知信息无法合理预见的。

2022年境内业务预测收入实现率约为69.6%,主要由于2022年中国游戏市场实际销售收入整体呈下降趋势。同时2022年市场竞争加剧的程度以及游戏玩家偏好的快速变化超出了2021年的预期,公司历史上曾经成功发行及运营的游戏品类在2022年受欢迎程度未达预期,导致公司境内业务部分游戏的收入较预期产生进一步下滑。2022年前述境内市场的竞争程度以及市场玩家偏好发生的快速变化,是公司在2021年度预测时基于历史运营经验及可合理获知的市场信息所无法合理预见的。

2022年度关键假设及关键参数的选取依据:

2022年度预测期平均增长率为9.1%。为了应对行业变化公司自下半年开始进行降本增效措施,精简研发线与组织架构,虽然优化人员未涉及核心团队,但项目人员架构受到调整的影响,拖延了游戏优化、上线进度。2022年的预测相较于2021年预测的未来拟上线游戏的上线时间都有一定延后,导致2022年预测期平均增长率较2021年预测期平均增长率下降。此外,境内业务考虑到公司自发产品《庆余年》发行表现不佳,为了降低运营风险,公司在2022年调整了游戏发行策略,将2021年预测的部分自营传奇类手游在2022年调整至授权运营模式,收入确认方式转变导致整体收入规模下降。

B.经营利润率

经营利润率为预测期经营利润占预测期收入的平均比率。

	2020年度	2020年度
	实际	预测期
经营利润率	26.9%	31.9%

2020年度经营利润率的选取依据:

2020年度预测期经营利润率与2020年度实际经营利润率比较接近。2020年度预测时,2020年是境外业务战略转型的初期阶段,境外业务已在2020年增加相关研发人员,更新了预算,并根据预算情况充分考虑预测期的研发费用及市场费用投入,以及对应资源在预测期能够产生的收益。

	2020年度	2021年度
	预测2021年度	实际
经营利润率	30.5%	9.9%
	2020年度	2021年度
	预测2021年起未来五年	预测2022年起未来五年
经营利润率(平均)	31.9%	22.9%

2021年度实际经营利润率不及预期因素:

2020年进行预测时,考虑到公司的2020年游戏著作权类收入达到8亿,因此在未来预测中,结合企业的自研产品/IP储备情况,按照逐年下降50%的方式进行预测,并在2025年及以后不考虑该项业务收入,从公司的已有的自研游戏IP储备数量和质量分析,以上游戏著作权类收入预测是具有合理性的。而2021年公司建立新的游戏板块战略,更注重自研自发,因此减少了游戏产品著作权转让业务,2020年度预测的著作权转让收入未产生,导致实际经营利润相应减少。此外,2020年度预测的具有较高毛利的传奇类游戏授权收入,因2021年度外部竞争对手推出的引擎复制了《盟重英雄》的玩法与产品设计策略导致用户的分流,导致整体传奇类游戏授权收入大幅下降。2021年度根据董事会改组后公司更新的游戏战略对自研自发游戏的扩张计划更加明确,相较于2020年的计划,业务加速从代理发行向自研发行的模式转型,对游戏市场投入较大,但回报周期不及预期,导致自营游戏市场买量成本有所增加,这是2020年预测时无法合理预测的。

2021年度关键假设及关键参数的选取依据:

在2021年度不含ActozSoft游戏业务经营利润率为9.9%,较2020年经营利润率26.9%下降幅度较大的情况下,2021年度预测2022年起未来五年经营利润率为22.9%。主要由于,一方面在高毛利的传奇类游戏授权方面,公司于2022年初已与传奇类市场的主要厂商协商达成有关传奇类移动端产品的战略合作,以获取更多传奇类手游授权收益。另一方面,公司2021年相较于2020年进一步加大研发投入,并预计在未来为公司带来经营利润的增长。此外,公司考虑到游戏市场投入回报周期拉长的影响,预期未来自营游戏市场买量成本将有所增加,2021年度预测2022年起未来五年经营利润率较2020年度预测2021年起未来五年经营利润率有所减少。

	2021年度	2022年度
	预测2022年度	实际
经营利润率	18.8%	7.7%
	2021年度	2022年度
	预测2022年起未来五年	预测2023年起未来五年
经营利润率(平均)	22.9%	21.2%

2022年度实际经营利润率不及预期因素:

2022年度随着境内外市场竞争日趋激烈,市场投放成本大幅提高,且公司为了应对境内外市场激烈的竞争,更加注重游戏产品的质量,但在2022年第四季度重新审视后发现境内外业务部分游戏研发成果不及预期,新游戏上线延期或上线后流水不达预期,研发费用大量发生的同时未产生预期收入。公司于2022年第四季度重新审视所有在研项目进度,一方面收缩研发线,精简在研项目产品,暂停了预期收益不确定较高的项目,并进行了人员架构优化,另一方面公司决策更好地优化打磨产品,以预期能够满足市场玩家的预期和偏好。前述2022年境内外市场变化趋势与公司2021年预测时获知的市场变化趋势不同,以及公司受到外部市场影响所做出的决策应对在2021年度预测时是无法合理预见的。

2022年度关键假设及关键参数的选取依据:

公司于2022年4月终止了两款代理游戏合作,自研产品收入比重提升将提高公司整体经营利润率。此外,公司在2022年对游戏优化所做投入具有时效性,其成果预期将在未来年度通过流水表现回升和经营利润率的恢复得以逐步体现。公司在2023年第一季度上线的《Frozen City》和《White out Survival》都获得了超出预期的流水,2023年第一季度的经营利润率恢复到21.63%,因此公司预计预测期经营利润率有一定回升。综上分析,公司预测2023年及以后年度的经营利润率逐步趋于稳定。

C.折现率与永续期增长率

a.在选取永续期增长率参数时,是以CPI指数为基础进行判断。

永续增长率的含义是一个公司或业务达到均衡稳定状态后的一个可以无限持续的长期增长率。根据评估惯例,一般采用中国的长期通货膨胀率作为对长期稳定增长率的最佳估计值,即基于评估基准日Economist Intelligence Unit("EIU")预测值。在选取永续期增长率参数时,以CPI指数为基础进行判断。根据EIU公布的预测数据,2020年度、2021年度及2022年度中国CPI预测情况范围分别在1.5%到2.5%、1.9%到2.6%和1.8%到2.2%之间。

综合分析,2020年度-2022年度永续期增长率均为参考当年度EIU公布的预测中国CPI增长率区间确定,具备合理性。

b.整体折现率

2020年度至2022年度游戏业务板块商誉减值测试税前折现率均处于16.39%至16.59%区间内,整体折现率取值基本一致。

(四)商誉减值测算结论

单位:人民币亿元

项目	2020年12月31日	2021年12月31日	2022年12月31日
100%商誉及资产组可回收金额	339.63	320.01	184.50
100%商誉及资产组账面值	266.27	267.21	268.54
商誉减值金额	不适用	不适用	84.04
归属于母公司的商誉减值金额	不适用	不适用	54.28

综上分析,公司对2020年、2021年及2022年不含ActozSoft的游戏业务资产组组合商誉进行减值测试过程中,依据游戏市场的变化、公司的经营规划进行相应的分析和测算,测算结论是审慎、合理的。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》,资产存在减值迹象的,应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。基于公司对资产组组合预计的使用安排、经营规划及盈利预测,假设相关经营情况继续保持,且公司处于行业正常经营管理能力水平,通常认为不含ActozSoft的游戏业务资产组组合的预计未来净现金流量现值与公允价值并不存在明显差异,考虑资产组组合处置费用进行公允价值减去处置费用的测算,预计未来现金流量的现值高于公允价值减去处置费用后的净额,故选用未来现金流量的现值作为可收回金额是合理的。

(2)请结合前述5家子公司近三年盈利情况变化、近三年导致商誉减值主要因素的变化情况等进一步说明相关商誉减值迹象的出现时点认定依据,在2021年度净利润下滑时未计提商誉减值准备,却在2022年前三季度盈利的情况下,第四季度一次性计提大额商誉减值准备的原因及合理性。

回复:

鉴于不含ActozSoft的游戏业务各资产组均能受益于历史游戏业务企业合并形成的协同效应,游戏业务企业合并产生的商誉应与游戏业务各资产组组合一起进行减值测试。游戏板块模拟合并盈利情况及各子公司近三年财务状况变化如下:

不含ActozSoft游戏业务资产组近三年财务状况(合并口径)

单位:人民币万元

项目	2020年	2021年	2022年
营业收入	1,280,326.69	1,146,090.18	876,591.16
经营利润	344,644.28	113,336.27	67,664.52

盛趣科技(不含ActozSoft)近三年财务状况(合并口径)

单位:人民币万元

项目	2020年度	2021年	2022年
营业收入	702,114.32	565,005.79	460,428.38
经营利润	321,132.87	187,420.80	79,543.96

七酷网络近三年财务状况(合并口径)

单位:人民币万元

项目	2020年	2021年	2022年
营业收入	17,677.09	15,180.18	18,287.32
经营亏损	16,216.83	16,525.99	2,937.81

点点互动近三年财务状况(合并口径)

单位:人民币万元

项目	2020年度	2021年	2022年
营业收入	553,884.79	550,162.16	374,177.66
经营利润(亏损)	30,630.74	-66,260.96	-32,325.51

上海天游近三年财务状况(合并口径)

单位:人民币万元

项目	2020年度	2021年	2022年
营业收入	36,704.14	41,312.64	40,522.72
经营利润	6,523.73	7,224.31	9,712.50

(一)2021年度未计提商誉减值准备的原因及合理性

2021年公司业绩较2020年出现下滑未达预期,主要原因包括:(1)2020年公司发生游戏著作权对外销售,而相关经营活动未在2021年发生。该类收入下降的原因并非公司产品研发能力衰退而是基于战略的调整。2021年公司改组董事会后专注自研自发游戏板块战略,未再对外出售游戏著作权;(2)同样随着游戏战略的更新,公司对自研自发游戏的扩张计划更加明确,相较于2020年的预算进一步在2021年加大研发投入,在海外业务上加速从代理发行向自研发行的模式转型,公司在研产品的储备数量较2020年增加,并预计在未来为公司带来业绩的增长;(3)由于外部发行方新产品上线的排期,公司部分自研产品的上线时间被推迟造成阶段性业绩波动。2021年前述商业因素的影响以及公司战略变化的影响都是在2020年度预测时基于历史经验和可知信息无法合理预见的。

根据问题1(1)回复中行业发展趋势分析所述,整体游戏行业2020至2021年保持持续增长,且2022年第一季度的行业发展情况趋于向好。游戏版号虽自2021年7月起暂停审批,但于2022年4月恢复发放,版号政策释放积极信号,大大降低了新游戏上线的不确定性。

从公司内部情况来看,2022年第一季度公司在长线运营老游戏方面,以《最终幻想14》《冒险岛》《彩虹岛》《永恒之塔》为代表的游戏等流水稳定,同比增长10%以上;在新游戏方面,2022年3月推出的手游新品《庆余年》当月稳居畅销榜前十,3至4月产品流水好于预期,公司游戏板块经营数据环比出现好转。

在储备新游戏方面,公司2021年加大研发投入,公司在针对境内及海外市场均储备了品类多元、数量丰富的产品矩阵,包括:《传奇天下》《饥荒:新家园(待定)》、新传奇类手游、《龙之谷国际版》《Frozen City》《White Out Survival》《Wonder Cash Casino》等新产品。公司在2021年末进行商誉减值测试时,预期随着新游戏2022年第二季度至第三季度间开始陆续上线,将持续为公司带来收入和净利润增量,为未来收益的持续性提供支撑。

综上,根据商誉减值测试结果,公司不含ActozSoft的游戏业务资产组组合在2021年度未计提商誉减值准备是合理的。

(二)2022年第四季度计提商誉减值准备的原因及合理性

虽然公司2022年前三季度游戏板块持续盈利,营业收入达到72.57亿元,但较去年同期相比下降约20%。2022年度新上线产品《庆余年》自2022年第二季度开始流水明显低于预期,经过三季度项目调优后其流水表现未能在第四季度改善反而继续快速衰退;此外于2022年第三季度新上线的传奇类自研产品《传奇天下》作为传奇类手游移动端新品首例采用3D画面基于UE4引擎开发制作,公司对此寄予厚望,但上线后产品流水远低于预期,研发技术的升级以及游戏画面品质提升在经典IP传奇类项目中未能如预期带来新增用户,反而降低传奇类IP核心用户的留存。

在海外业务方面,《龙之谷国际版》推迟上线,而点点互动若干新产品例如《Mafia World》《Wonder Cash Casino》《Awaken: Chaos Era》上线后收入未达预期,于2022年第三季度继续扩大经营亏损。

2022年10月,伽马数据发布了《2022年第三季度(7—9月)游戏产业报告》。数据显示,报告期三季度,中国游戏市场实际销售收入环比同比均下降,环比下降12.61%,同比下降19.13%。Newzoo在2022年7月发布的《全球游戏市场报告2022》,预测2022年全球游戏市场规模将同比增长2.1%至1968亿美元,但在2022年11月发布的《游戏市场更新》中,将预测全球游戏市场规模下调至1844亿美元,同比下滑4.3%。

2022年公司执行一贯的游戏战略,但基于前三季度的业绩疲软,以及关注整体游戏行业的下滑趋势,公司于2022年第四季度紧急制定了决策调整,包括(1)收缩公司研发线,优化研发人员精简研发项目,以更高质量标准优化在研产品;(2)进一步实施降本增效,减少不必要的经营管理成本以提升利润与现金留存;(3)更新盈利预测,关注资产减值评估。

根据《企业会计准则第8号——资产减值》的规定,企业应当在资产负债表日判断资产是否存在可能发生减值的迹象。企业合并所形成的商誉,至少应当在每年年度终了进行减值测试。根据企业会计准则的相关规定,与商誉减值相关的前述特定减值迹象包括但不限于:(1)现金流或经营利润持续恶化或明显低于形成商誉时的预期,特别是被收购方未实现承诺的业绩;(2)所处行业产能过剩,相关产业政策、产品与服务的市场状况或市场竞争程度发生明显不利变化;(3)相关业务技术壁垒较低或技术快速进步,产品与服务易被模仿或已升级换代,盈利现状难以维持;(4)核心团队发生明显不利变化,且短期内难以恢复;(5)与特定行政许可、特许经营资格、特定合同项目等资质存在密切关联的商誉,相关资质的市场惯例已发生变化,如放开经营资质的行政许可、特许经营或特定合同到期无法接续等;(6)客观环境的变化导致市场投资报酬率在当期已经明显提高,且没有证据表明短期内会下降;(7)经营所处国家或地区的风险突出,如面临外汇管制、恶性通货膨胀、宏观经济恶化等。

公司于2020年末和2021年末根据企业会计准则的相关规定对资产组或资产组组合进行了减值测试,测试结果表明相关资产组或资产组组合无需计提减值准备。于2022年末,上述(3)、(5)、(6)、(7)情况并不适用于公司。就其他情况分析来看,游戏行业是于2022年首次出现行业下滑,其中海外游戏市场规模下滑趋势始于2022年第四季度的行业预测更新;其次2021年度是公司游戏板块业绩下滑的首年,主要系公司主动调整自研自发游戏战略、加大新产品预算投入增大等因素所致,而并非出现减值迹象。2022年,公司上线的新产品未达预期造成阶段性经营利润持续下跌,公司虽保持盈利但盈利能力持续下降,结合整体游戏行业的下滑趋势,公司于第四季度做出调整决策,优化研发人员精简研发项目。因此,公司认定游戏板块商誉减值迹象出现在2022年第四季度的依据是充分的。

综上,不含ActozSoft的游戏业务资产组组合于2022年度计提减值准备是具备合理性的。

(3)请结合ActozSoft资产组和不含ActozSoft的游戏业务资产组的游戏资产主要经营地及其监管政策、主营业务模式、主要用户IP属地、近三年业绩表现等差异,说明报告期内两个资产组商誉减值准备比例计提存在极大差异的原因及合理性。

回复:

ActozSoft为公司下属子公司盛趣科技于历史报告期通过并购方式获取控制权,持股51.06%的子公司,为韩国KOSDAQ上市公司。作为独立的上市公司,ActozSoft设置独立的董事会与治理层架构,公司将并购ActozSoft产生的商誉作为单独资产组进行年度商誉减值测试。ActozSoft的主要经营地为韩国,遵守韩国当地相关监管政策。ActozSoft主营业务模式主要为客户端游戏产品在韩国以及海外地区(东南亚地区为主)的发行以及自有IP(包括例如《传奇》《千年》以及《彩虹岛》等)的对外授权运营业务。ActozSoft自营产品的主要用户位于韩国及东南亚地区,自有IP授权客户主要为中国大陆地区游戏开发商。

不含ActozSoft的游戏业务资产组的游戏资产主要经营地为中国地区,遵守国内相关监管政策。主营业务模式主要为客户端及移动端产品在中国以及海外地区(欧美地区为主)的运营发行,其自营产品的主要用户位于中国及欧美地区。

因此公司于每年度分别就ActozSoft资产组以及不含ActozSoft的游戏业务资产组进行独立的商誉减值测试。

ActozSoft资产组近三年业绩表现如下表所示:

单位:人民币万元

项目	2020年度	2021年	2022年
营业收入	42,796.03	49,103.88	41,690.12
经营利润	11,124.96	12,321.95	10,297.82

ActozSoft游戏业务收入主要来源于自营以及授权游戏两部分。

其中自营的客户端游戏主要为《彩虹岛》《最终幻想14》等,有近10年的长线运营历史且流水保持稳定。

授权游戏主要为通过向中国境内游戏公司授权《传奇》IP获取分成收益。2021年12月最高法对关于《传奇》IP权利的进一步确认,这是中国最高法历史性首次针对《传奇》游戏相关权利和效力做出的终审裁判,进一步明确了盛趣科技和ActozSoft合法享有《传奇》IP的各项权益。因此,ActozSoft将进一步受益于《传奇》IP高力度维权与传奇生态市场的全方位发展经营。

ActozSoft资产组近三年商誉减值测算结果:

单位:人民币万元

项目	2020年12月31日	2021年12月31日	2022年12月31日
100%商誉及资产组可回收金额	40,425.67	79,847.54	98,228.92
100%商誉及资产组账面值	36,275.23	32,329.70	35,972.04
商誉减值金额	不适用	不适用	不适用

综上,ActozSoft近三年业绩表现稳定,未来的收入也具备较高的可实现性。经公司聘请的第三方资产评估机构采用预计未来现金流现值方法对ActozSoft资产组进行商誉减值测算,历史年度及报告期内未计提商誉减值准备。

(4)请补充披露游戏业务资产组商誉减值评估报告。

回复:

已补充披露上传游戏业务资产组商誉减值评估报告。具体内容详见同日披露于巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)的《浙江世纪华通集团股份有限公司拟对合并上海盛趣科技(集团)有限公司等形成的商誉进行减值测试涉及的包含商誉的相关资产组组合评估项目》及《上海盛趣科技(集团)有限公司拟对合并Actoz Soft Co.,Ltd形成的商誉进行减值测试涉及的商誉及相关资产组评估项目》。

2、报告期内,你公司对长霈(上海)投资中心(有限合伙)、浙江游码网络科技有限公司、成都灵绘文化传播有限公司、上海白兔网络科技有限公司等联营企业的长期股权投资计提减值准备7.10亿元。请补充说明报告期内长期股权投资减值准备的测算过程,包括但不限于评估方式和过程、关键假设及参数选取、减值依据等,结合前述公司主营业务、业务模式、行业发展情况、近三年主要财务数据(如适用)及长期股权投资减值准备计提金额等说明以前年度减值迹象是否已实际出现,报告期内长期股权投资减值准备计提金额是否审慎、合理。

回复:

报告期内,公司计提减值的长期股权投资如下表所示:

单位:人民币万元

	2021年12月31日	本期减值准备	其他增减变动及损益调整	2022年12月31日
Changpei Investment Centre, L.P.(以下简称"长霈开曼")/长霈(上海)投资中心(有限合伙)(以下简称"长霈上海")(以下合称"长霈")	212,679.52	(58,280.44)	(1,855.13)	152,543.95
上海白兔网络科技有限公司(以下简称"上海白兔")	6,087.17	(3,807.74)	(1,929.43)	350.00
浙江游码网络科技有限公司(以下简称"浙江游码")	4,979.54	(3,170.07)	(6.80)	1,802.67
成都灵绘文化传播有限公司(以下简称"成都灵绘")	5,254.16	(3,712.07)	(694.55)	847.54
其他	2,641.90	(2,055.64)	(236.26)	350.00
合计	231,642.29	(71,025.96)	(4,722.17)	155,894.16

(一)长期股权投资减值准备的测算过程

1、会计政策

根据《企业会计准则第8号——资产减值》,资产存在减值迹象的,应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的公允价值减去处置费用后的净额与资产预计未来现金流量的现值两者之间较高者确定。

资产的公允价值减去处置费用后的净额,应当根据公平交易中销售协议价格减去可直接归属于该资产处置费用的金额确定。公允价值是指市场参与者在计量日发生的有序交易中,出售一项资产所能收到或者转移一项负债所需支付的价格;处置费用包括与资产处置有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。资产预计未来现金流量的现值是指按照资产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确定的价值。

2、评估方法

股权估值通常可采用收益法、市场法、资产基础法三种方法进行估值。收益法,是指将评估对象在最佳用途利用中的预期收益资本化或者折现,确定其价值的评估方法。市场法,是指将评估对象与可比上市公司或可比交易案例进行比较,确定其价值的评估方法。资产基础法是指在评估资产时按估测被评估资产的现时重置成本扣减其各项损耗价值来确定被评估资产价值的方法。

(1)长霈

公司聘请具有证券期货资格的第三方资产评估机构对长霈股权价值进行测算。长霈的底层资产为港股游戏类某科技集团有限公司,其股票具有二级市场交易价格,因此先采用市场法进行公允价值估值,得到公允价值减去处置费用后的净额。此外,根据某科技集团有限公司提供的盈利预测以收益法计算资产预计未来现金流量的现值。公司参考资产评估机构出具报告的测算结果,根据《企业会计准则第8号——资产减值》,可收回金额取两者之间孰高者。因此公司最终选取资产预计未来现金流量的现值确定其可收回金额。

(2)浙江游码

公司聘请具有证券期货资格的第三方资产评估机构对浙江游码股权价值进行测算。根据评估机构采用收益法估值出具的报告,公司以浙江游码未来现金流量现值确认可收回金额。

(3)成都灵绘

公司聘请具有证券期货资格的第三方资产评估机构对成都灵绘股权价值进行测算。根据评估机构采用收益法估值出具的报告,公司以成都灵绘未来现金流量现值确认可收回金额。

(4)上海白兔

上海白兔已于2023年一季度签订转让协议并完成处置。公司以公允价值减去处置费用后的净额确定其可收回金额。

(二)长霈情况分析

1、基本情况

于历史报告期,公司通过并购方式持有长霈开曼99.996%有限合伙份额以及长霈上海的99.9969%有限合伙份额。公司通过长霈穿透持有某科技集团有限公司69,330.94万股股票,除此以外长霈无其他底层资产。于历史报告期内,该某科技集团有限公司均处于盈利状态。

于2022年12月31日,某科技集团有限公司每股收盘价较2021年12月31日降幅约42%且2022年度收入同比下降幅度达30%,经营业绩由盈利转为亏损。公司聘请具有证券期货资格的资产评估机构对长霈股权价值进行测算,测算结果,公司对长霈计提长期股权投资减值准备58,280.44万元。

某科技集团有限公司系一家国内游戏营运商,主营业务收入主要包括手游发行服务收入和游戏开发服务收入,通过发行第三方开发的手游,自主开发和自主运营游戏,IP授权等获取收益。

某科技集团有限公司最近三年经营情况如下:

单位:人民币万元

项目名称	2020年	2021年	2022年
一、营业收入	382,032.60	395,657.00	271,389.20
二、利润总额	71,680.20	65,110.60	-17,547.30
三、净利润	69,020.00	59,394.30	-21,688.00

根据某科技集团有限公司2022年度报告披露,受国内外经济环境以及版号政策影响,部分研发项目出现不同程度延期,新游戏产品上线受到影响。于2022年度,某科技集团有限公司营业收入为271,389.20万元,同比下降31.4%,业绩由盈利转为亏损,2022年度净亏损为21,688.00万元。

2、报告期计提减值准备测算过程

(1)减值迹象分析

i.2020和2021年未出现减值迹象

于2020年度和2021年度,某科技集团有限公司营业收入分别为382,032.60万元和395,657.00万元,净利润69,020.00万元和59,394.30万元,经营情况稳步增长,且其股价没有出现明显高于因时间推移或正常使用而预计的下跌,未出现减值迹象。

ii.2022年计提减值准备的原因

截止2022年12月31日,某科技集团有限公司公司每股收盘价较2021年12月31日降幅约42%,且2022年度收入同比下降幅度达30%,经营业绩由盈利转为亏损,公司聘请具有证券期货资格的资产评估机构对长霈股权价值进行测算,并采用资产预计未来现金流量的现值确定其可收回金额。

(2)关键假设及参数选取

本次根据某科技集团有限公司提供的盈利预测进行资产预计未来现金流现值的测算,主要参数包括预测期平均增长率、稳定期增长率、经营利润率以及折现率。

关键假设包括宏观经济环境稳定假设、税赋及税率无重大变化假设、业务增量如期实现假设、某科技集团有限公司管理层尽职假设等。

(3)减值测试结果

综上所述,对长霈的可收回金额为152,543.95万元,公司据此计提减值准备58,280.44万元。

(三)浙江游码情况分析

1、基本情况

于历史报告期公司通过设立持有浙江游码30%的股权。历史年度浙江游码未发生过长期股权投资减值。于2021年浙江游码收入较上年同期降幅约49%,财务业绩由盈利转为亏损,净利润降幅达130%,出现减值迹象,公司聘请具有证券期货资格的第三方资产评估机构对浙江游码股权价值进行测算,经测算未发生减值。于2022年,浙江游码实际流水远未达到预期,营业收入亦同比进一步下滑,整体经营未取得实质性改善,公司聘请具有证券期货资格的第三方资产评估机构对浙江游码股权价值进行测算,经测算,公司以浙江游码未来现金流量现值确定其股权投资的可收回金额对其计提长期股权投资减值准备3,170.07万元。

浙江游码的主营业务为游戏的研发与运营,其业务模式主要可分为研发和游戏运营:

研发模式:作为游戏研发商,完成游戏前期研发及游戏上线后的运营与维护更新,依照约定取得相应收入;

运营模式:作为第三方游戏运营商进行运营、推广,由公司负责各项运营工作,承担运营成本并取得运营收入,同时按协议收取一定比例的分成款。

2、报告期计提减值准备测算过程

(1)减值迹象分析

i.2021年出现减值迹象

于2021年度,浙江游码原运营游戏受游戏生命周期影响进入衰退期,而新游戏上线受版号影响滞后于预期,导致2021年度收入较上年同期降幅约49%,经营业绩由盈利转为亏损,净利润降幅达130%,出现减值迹象,公司聘请具有证券期货资格的资产评估机构对浙江游码股权价值进行测算。

考虑到2021年度浙江游码收入明显下降且经营业绩由盈转亏,业绩大幅下滑,公司为改善浙江游码整体经营情况,授权其多款基于传奇类的游戏的改编权。结合传奇类游戏市场成熟度高,其主力玩家为30–50岁的成年男性玩家,玩家忠诚度高且具备一定的消费能力,预计上述改编游戏在2022年度会有可观的流水,浙江游码将受益于上述项目。

同时,根据《中国游戏产业报告》显示,2021年中国游戏市场销售收入增长率虽出现放缓趋势,但仍保持增长,同比增长6.4%(2020年:20.71%)。

结合以上因素,根据评估机构基于浙江游码提供的盈利预测出具的报告,浙江游码于2021年底不需要计提减值准备。

于2022年度,因客观情况不可预测的变化,玩家的消费行为发生不符合预期的改变,因此在2022年度对所持浙江游码的股权计提了减值准备。

ii.2022年计提减值准备的原因

《2022年中国游戏产业报告》显示,2022年中国游戏市场实际销售收入2,658.84亿元,同比下降10.33%。游戏用户规模6.64亿,同比下降0.33%。继2021年市场规模增长明显放缓之后,中国游戏市场销售收入出现八年以来的首次下降。

由于市场整体的环境变化,和因宏观环境改变对玩家消费行为习惯的影响,2022年度浙江游码的实际流水远未达到预期,营业收入亦同比进一步下滑,整体经营未取得实质性改善。根据本年度浙江游码提供的盈利预测,公司聘请具有证券期货资格的资产评估机构对浙江游码股权价值进行测算,并采用资产预计未来现金流量的现值确定其可收回金额。

(2)关键假设及参数选取

本次根据浙江游码提供的盈利预测进行资产预计未来现金流现值的测算,主要参数包括预测期平均增长率、稳定期增长率、经营利润率以及折现率。

关键假设包括宏观经济环境稳定假设、税赋及税率无重大变化假设、业务增量如期实现假设、浙江游码管理层尽职假设等。

(3)减值结果

公司持有的浙江游码股权的可收回金额为1,802.67万元,公司据此计提减值准备3,170.07万元。

(四)成都灵绘情况分析

1、基本情况

于2019年度和2021年度,公司之子公司绍兴上虞赛赫股权投资有限公司和宁波七酷投资有限公司通过增资和受让的方式共持有成都灵绘49%的股权,历史年度成都灵绘未发生过长期股权投资减值。于2022年度成都灵绘受行业和人工智能影响,收入不及预期,且因对未来市场的乐观预估导致人员配置成本过高,公司出现亏损,发生减值迹象,公司聘请具有证券期货资格的资产评估机构对成都灵绘股权价值进行测算,经测算,公司以成都灵绘未来现金流量现值确定其股权投资的可收回金额,对其计提长期股权投资减值准备3,712.07万元。

成都灵绘主营业务为美术外包服务。其业务模式为根据需求方的要求完成角色设计、场景设计等内容后,依约收取服务费用。

2、报告期计提减值准备测算过程

(1)减值迹象分析

i.2021年末未出现减值迹象

于2020和2021年度中国游戏产业保持较高增速发展,大量的资源集中在端游和手游领域,受整体游戏行业的发展需求,作为游戏研发过程中不可或缺的美术外包服务业务同样呈现上升趋势。

于2021年度成都灵绘通过市场调研,紧跟短视频的市场热点开拓了游戏买量视频和游戏特效视频的制作业务,业务订单量显著增加。于2021年度,成都灵绘营业收入较上年同期增幅350%以上,净利润增幅500%以上,公司整体运营情况良好,不存在减值迹象。

ii.2022年计提减值准备的原因

基于2021年度良好的行业势头,成都灵绘对2022年度美术团队规模重新定义,为匹配市场预测的业务增长规模并满足客户的高质量需求,成都灵绘分别在上海、广州及厦门分设子公司,进行大量人才储备与培训,投入了大量的人力成本。

然而,根据《2022年中国游戏产业报告》显示,2022年中国游戏市场实际销售收入2,658.84亿元,同比下降10.33%。游戏用户规模6.64亿,同比下降0.33%。中国游戏市场销售收入出现八年以来的首次下降,联动美术外包行业同样受影响。

同时,随着Stable Diffusion、ChatGPT的爆火,人工智能迎来了大爆发,游戏原画师正在逐步被取代。人工智能对美术外包行业产生一定冲击,订单业务下降。

截止2022年12月31日,受行业和人工智能影响,成都灵绘收入不及预期,且因对未来市场的乐观预估导致人员配置成本过高,公司出现亏损,出现减值迹象,公司聘请具有证券期货资格的资产评估机构对成都灵绘股权价值进行测算,并采用资产预计未来现金流量的现值确定其可收回金额。

(2)关键假设及参数选取

本次根据取得的成都灵绘盈利预测进行资产预计未来现金流现值的测算,主要参数包括预测期平均增长率、稳定期增长率、经营利润率以及折现率。

关键假设包括宏观经济环境稳定假设、税赋及税率无重大变化假设、业务增量如期实现假设、成都灵绘管理层尽职假设等。

(3)减值结果

公司以成都灵绘未来现金流量现值确定其股权投资的可收回金额,据此计提减值准备3,712.07万元。

(五)上海白兔情况分析

1、基本情况

于2017年和2019年,公司之子公司七酷网络通过增资和受让的方式取得上海白兔37%的股权,截止2021年12月31日公司对上海白兔计提长期股权投资减值准备1,632.38万元,于报告期2022年度公司对上海白兔计提长期股权投资减值准备3,807.74万元,持有期间累计计提减值准备5,440.12万元。

上海白兔主营业务为通过运营直播平台,获取直播业务收入。

2、报告期计提减值准备测算过程

(1)减值迹象分析

i.2021年计提减值准备的原因

由于监管对网络直播行业政策变化,行业发展愈发困难,上海白兔的国内业务量随之大幅萎缩。2021年度,收入较上年同期降幅约40%,上海白兔由盈利转为亏损,出现减值迹象,故公司聘请具有证券期货资格的资产评估机构对上海白兔股权价值进行测算,对上海白兔的股权价值计提减值准备1,632.38万元。

ii.2022年计提减值准备的原因

于2022年度,上海白兔因国内运营平台因政策原因永久下架,海外直播平台业务不及预期,收入进一步萎缩(较上年同期降幅达50%),亏损加剧;上海白兔经营情况未发生改善,且营运资本出现负数,出现明显的减值迹象,公司进行减值测试。

(2)减值结果

(下转D65版)