证券代码：002862　　证券简称：实丰文化　　公告编号：2023-045

实丰文化发展股份有限公司关于深圳证券交易所 2022 年年报问询函的回复公告

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。

实丰文化发展股份有限公司（以下简称“公司”、“实丰文化”或“上市公司”）近日收到深圳证券交易所上市公司管理二部下发的《关于对实丰文化发展股份有限公司 2022 年年报的问询函》（公司部年报问询函〔2023〕第 250 号），公司对相关问题进行了认真复核，现将相关问题回复如下：

问题一、报告期，你公司实现业务收入 32,854.30 万元，同比下降 10.08%；实现归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）-4,047.27 万元，同比下降 4,061.36%。

（1）你公司报告期游戏业务实现收入 2,217.26 万元，同比上涨 554.98%，请列示近两年游戏业务收入的具体构成和金额，说明游戏业务的开展情况、利润和现金流的贡献情况，并解释游戏业务收入大幅上涨的原因。

（2）你公司报告期玩具自产业务实现收入 20,467.08 万元，同比下降 18.84%；销售量为 738.19 万 PCS（只/个/套），同比下降 38.78%。请结合本期产品种类、产品价格、主要客户变化以及销售定价政策等方面，说明本期收入下滑幅度和销量下滑幅度不匹配的原因。

（3）你公司报告期玩具业务毛利率为 12.76%，较上期减少 2.82%，请结合产能利用率、原料价格、产品价格等，说明本期毛利率下滑的原因，当前毛利水平是否与同行业可比公司存在明显差异，公司毛利率是否存在持续下滑风险。

（4）公司第四季度收入实现业务收入 4,832.75 万元，占全年总收入的 14.71%，显著低于前三季度收入。请结合公司业务开展情况、收入确认政策及控制权转让时点、行业季节性特点等，说明公司第四季度销售金额较低的原因及合理性、是否存在延迟确认收入的情形。

（5）公司近三年净利润分别为-4,047.27 万元、-97.26 万元、-4,098.41 万元，持续三年亏损。请你公司结合行业政策和发展现状、市值竞争态势、公司竞争力变化等，请说明公司持续亏损的原因，针对影响公司业绩的不利因素公司拟采取的应对措施，并说明持续经营能力是否存在不确定性，是否影响会计报表编制的持续经营基础。

请年审会计师核查后发表明确意见。

【公司回复】

（1）你公司报告期游戏业务实现收入 2,217.26 万元，同比上涨 554.98%，请列示近两年游戏业务收入的具体构成和金额，说明游戏业务的开展情况，利润和现金流的贡献情况，并解释游戏业务收入大幅上涨的原因。

一、近两年游戏业务收入的具体构成和金额

公司子公司实丰（深圳）网络科技有限公司负责游戏业务板块，其游戏业务模式主要是小游戏开发和发行，近两年游戏业务收入构成如下：

单位：人民币万元

平台名称	2022 年收入	2021 年收入	同比增减
抖音	1,841.77	190.55	866.55%
微信	271.54	25.10	981.83%
快手	51.64	-	-
233 平台	23.12	31.11	-25.68%
其他平台	29.18	91.76	-68.20%
合计	2,217.26	338.52	554.98%

二、游戏业务的开展情况

公司小游戏通过与第三方平台如抖音、微信等进行合作，公司根据市场需求制订相应推广计划，结合投入产出比进行有计划、有步骤的分批在短视频和社交平台进行流量采买，游戏通过玩家观看视频广告获得道具，以及其他游戏内展示性广告而产生广告收入，游戏盈利依托于产品内的广告植入，并通过平台分成模式取得收入。

三、利润和现金流的贡献情况

2022 年游戏业务收入 2,217.26 万元，占当期业务收入 6.75%，贡献净利润 881.13 万元，经营活动产生的现金流量净额 207.19 万元，占公司 2022 年经营活动产生的现金流量净额的 16.99%，对公司整体运营状况产生一定的积极效果。

四、游戏业务收入大幅上涨的原因

2022 年公司为了进一步扩大游戏业务的稳步发展，人员规模从 20 人扩充至 40 余人，同时抓住时机积极利用互联网大公司平台资源，专注于抖音、微信平台的游戏研发及发行。具体而言，2022 年游戏业务收入大幅上涨，一系 2021 年游戏防沉迷措施实施之后，抖音小游戏平台开始转型，平台用户从低幼化用户转为成年用户，对应的小游戏广告价值大幅上升，整个小游戏的收入水平也得到了大幅提升；二系团队当期在抖音平台取得了非常不错的成绩，其中《钓鱼模拟器》实现平台视频播放量 10 亿+，全年实现营收 1400 多万元；三系团队在微信、快手等渠道，也取得了一定的突破，有数款产品收入达到百万级别，作为收入增长的有力补充。公司主要游戏产品收入如下：

单位：人民币万元

游戏名称	2022 年收入	2021 年收入	同比增减
钓鱼模拟器	1,435.15	141.29	915.74%
古董大师模拟器	251.36	-	-
卡车模拟器	136.81	-	-
小鸡真奇怪	118.40	2.47	4700.32%
人生轨迹模拟器	57.85	-	-
合计	1,999.59	143.76	1290.95%

（2）你公司报告期玩具自产业务实现收入 20,467.08 万元，同比下降 18.84%；销售量为 738.19 万 PCS（只/个/套），同比下降 38.78%。请结合本期产品种类、产品价格、主要客户变化以及销售定价政策等方面，说明本期收入下滑幅度和销量下滑幅度不匹配的原因。

一、公司近两年自产产品的销售情况

项目	2022 年度	2021 年度	变动额	同比增减
销售额（万元）	20,467.08	25,217.17	-4,750.09	-18.84%
销售量（只）	7,381,891	12,057,465	-4,675,574	-38.78%
生产量（只）	7,150,557	11,292,067	-4,141,510	-36.68%
期末库存量（只）	1,115,640	1,346,974	-231,334	-17.17%

2022 年度自产产品销售量同比下降 38.78%，主要系 2021 年销售要幼玩具如水枪、动物套装、公仔（单只装）等较低单价的产品数量较大所致。

二、公司近两年自产产品种类、产品价格情况

项目	2022 年度			2021 年度			销售单价同比增减
	营业收入（万元）	销售数量（万只）	销售单价（元）	营业收入（万元）	销售数量（万只）	销售单价（元）	
电动遥控玩具	10,232.62	217.23	47.10	9,985.96	288.39	34.63	36.01%
婴幼玩具	7,993.72	346.25	23.09	11,817.04	501.51	23.56	-1.99%
车模玩具	266.58	37.89	7.04	636.25	49.41	12.88	-45.34%
动漫游戏衍生品玩具	347.41	13.46	25.81	77.49	4.21	18.40	40.27%
其他玩具	1,626.74	123.36	13.19	2,700.44	362.22	7.46	76.81%
玩具自产小计	20,467.08	738.19	27.73	25,217.17	1,205.75	20.91	32.62%

报告期内自产电动摇控玩具均价上升，主要系 2022 年销售电动产品中如：四轴飞机器、四轴飞车、新对打机器人、铁架车等较高单价的产品相对增多所致。报告期自产业务实现收入同比下降 18.84%与销售量同比下降 38.78%的下滑幅度不匹配，主要系自产玩具产品销售结构变化所致。

三、主要客户变化情况

报告期内，公司玩具自产收入占玩具营业收入比例为 67.54%，公司主要自产客户均为外销客户。

近两年前五大玩具自产客户销售及占比情况如下：

单位：人民币万元

自产主要客户	2022 年度销售额	占比
第一名	7,979.07	38.98%
第二名	4,061.11	19.84%
第三名	2,848.54	13.92%
第四名	1,113.36	5.44%
第五名	1,087.75	5.31%
小计	17,089.83	83.49%
玩具自产小计	20,467.08	100%

单位：人民币万元

自产主要客户	2021 年度销售额	占比
第一名	5,759.15	22.84%
第二名	5,032.93	19.96%
第三名	2,861.77	11.35%
第四名	2,792.06	11.07%
第五名	976.74	3.87%
小计	17,422.65	69.09%
玩具自产小计	25,217.17	100%

公司玩具营业收入变动主要取决于境外玩具订单的获取，近两年主要自产客户变化不大，保持稳定，因自产销售额减少导致主要客户销售占比有所提升。国内玩具板块业务仍处于市场投入和培育阶段，产出较为有限，对公司整体营业收入的贡献较为有限。

四、销售定价政策

公司销售定价政策是根据产品成本、市场因素、知识产权等因素来制定，2022 年公司业务下沉至各子公司，为提高员工积极性、业务处理灵活性，公司授予各子公司相应的销售价格定价权。

玩具业务销售定价：新产品价格制定一般由制造中心根据产品成本并结合当时市场材料价格及其预期利润提交报价，由公司确定最终销售价格。公司制定产品目录，包括所有产品的型号和单价，作为业务对外报价的基准参考价，销售经理可以在一定授权内按公司内控审批程序与客户进行商议，最终确认报价。由于原材料价格波动对产品成本有直接影响，公司会视外部市场情况不定期对部分产品价格作出临时性调整，对于周转性不强、库存期久的产品作出特别价格审批。

综上，本期主要客户变化不大，产品自产生产量同比下降 36.68%与销售量同比下降 38.78%是趋同一致的且下降幅度接近，而本期收入同比下降 18.84%与销售量同比下降 38.78%是趋同一致的，下降幅度不匹配主要系玩具自产产品平均销售单价同比上升所致。

（3）你公司报告期玩具业务毛利率为 12.76%，较上期减少 2.82%，请结合产能利用率、原料价格、产品价格等，说明本期毛利率下滑的原因，当前毛利水平是否与同行业可比公司存在明显差异，公司毛利率是否存在持续下滑风险。

一、近两年玩具业务毛利率情况

单位：人民币万元

主要产品类型	2022 年营业收入	2022 年营业成本	2022 年毛利率	2021 年营业收入	2021 年营业成本	2021 年毛利率	毛利率同比增减
玩具自产小计	20,467.08	17,055.95	16.67%	25,217.17	20,268.60	19.62%	-2.95%
玩具贸易小计	9,836.90	9,380.30	4.64%	10,660.96	10,021.27	6.00%	-1.36%
玩具业务合计	30,303.98	26,436.25	12.76%	35,878.13	30,289.87	15.58%	-2.82%

（一）产能利用率

机器设备	项目（单位：吨）	2022 年	2021 年	同比增减
注塑机	产能（可使用原料量）a	4,017.60	4,174.00	-3.75%
	产量（实际使用原料量）b	2,434.44	3,749.65	-35.08%
	产能利用率 c=b/a	60.59%	89.83%	-29.24%

2022 年度产能利用率的下降，一定程度上增加了单位固定成本的分摊。

（二）原料价格变化

2022 年度主要原材料的采购单价的上升，增加了产品的单位变动成本。

主要原料	单位	2022 年平均采购单价	2021 年平均采购单价	单价变动	2022 年材料采购额占比	2021 年材料采购额占比
电路板	元/PCS	3.01	2.77	8.72%	16.49%	15.86%
玩具电机	元/PCS	1.87	1.58	18.73%	9.62%	9.04%
锂电池	元/PCS	4.74	4.20	12.73%	3.64%	1.90%
ABS 塑料	元/kg	10.74	13.70	-21.58%	3.92%	11.95%
聚丙烯	元/kg	7.90	7.86	0.52%	4.33%	5.20%
聚苯乙烯	元/kg	9.60	9.61	-0.06%	0.43%	1.14%
聚氯乙烯	元/kg	9.99	10.43	-4.27%	1.44%	2.71%

（三）产品价格

项目	2022 年			2021 年			单价同比增减
	营业收入（万元）	数量（万只）	单价（元）	营业收入（万元）	数量（万只）	单价（元）	
玩具自产	20,467.08	738.19	27.73	25,217.17	1,205.75	20.91	32.62%
玩具贸易	9,836.90	834.66	11.79	10,660.96	877.30	12.15	-2.96%
合计	30,303.98	1,572.85	19.27	35,878.13	2,083.05	17.22	11.90%

自产业务和贸易业务区别主要是以对外销售的产品来源为对象来划分，若产品通过公司自己设计、开发、生产，则所形成的产品对外销售，定义为自产业务；若产品来源是直接向外部供应商采购玩具成品，供应商生产完成后，公司采购回来再直接销售给客户的行为，定义为贸易业务。

贸易业务的采购流程是接到客户订单后，通过编制需求计划和采购计划，提出请购申请、选择合格供应商，商议采购价格签订采购合同，对产品进销存进行持续动态管理，结合条款约定付款支付与账务处理。贸易业务的销售流程是通过销售计划管理，客户开发、管理、信用控制，根据客户对产品需求，商议产品价格签订销售合同，处理好产品出货配套服务，结合信用及其他条款约定收款与账务处理。

具体而言，公司承接销售订单，一般会根据订单量大小、产品开发周期、开模费用等，由工程部进行成本预算，由销售部与客户进行报价并最终商定价格。对于客户订单量较大且毛利率较高的产品，由公司自行设计、开模和生产并销售，一般这类客户对生产厂家的资质要求也会较高，需要工厂有ICTI 等欧美玩具出口认证的资质，并会定期组织验厂和验货，属于规模较大的优质客户，公司会自己组织生产，形成自产业务。同时，由于玩具品类众多，客户对于的产品需求也较为多样性，存在小批量采购批量订单，公司同样由工程部进行成本预算，结合客户的下单价格，综合考虑是选择自主开模生产销售还是向外部供应商直接采购成品，若直接外购产品成本小于公司自产生产成品的成本，则公司会直接外购成品销售，形成贸易业务。

通过开展玩具贸易业务，公司可以充分利用公司所在地澄海作为“中国玩具礼品之都”的资源优势，满足客户的多样化需求；另一方面，也可以提高客户的粘度，带动公司自身玩具的生产和销售。

对于贸易业务，因公司承担向客户转让商品的主要责任、承担该商品的存货风险、有权自主决定所交易商品的价格，故公司按总额法确认贸易收入。即：公司外购产品是自主寻找供应商，自主谈判采购价格；销售给客户也是公司业务部与客户自主谈判商定价格和交易细节；玩具商品在发货给客户之前，公司承担商品的持有风险等；按合同，公司也是直接承担向客户交付商品的责任；所以按照总额法确认贸易收入。

综上，报告期玩具业务毛利率为 12.76%，较上期减少 2.82%，主要原因：一系 2022 年度产能利用率下降导致单位固定制造成本上升、原料价格波动上涨导致单位变动制造成本上升、不同产品销售价格变化都对公司玩具业务毛利率产生一定的影响；二系公司为了适应市场变化改变经营策略，在 2022 年将库存积压相对较久的产品如当年肖系列产品、爱萌宝系列产品及其他系列产品，进行了特价销售处理，特价处理产品收入 517.21 万，亏损 115.94 万（见附表），剔除特价收入及成本，2022 年玩具业务毛利率为 13.37%；三系 2022 年玩具贸易业务环境相对低迷竞争加剧，为了维护好公司新老客户的稳定，实行了低价销售的灵活策略，另外报关运费等运营成本相对上升也是导致毛利率下降原因之一。

附表：

单位：人民币万元

产品系列	产品名称	销售收入	销售成本	销售毛利
1、生肖产品	小六 baby、牛气冲天、猪小屁、奔跑小七	312.28	391.97	-79.69
2、爱萌宝	欠揍猪、八爪鱼、胆小鼠、拼拼乐、惊奇蛋、百宝树等	192.76	226.63	-33.87
3、其他产品	教育机器人、回力车	12.17	14.55	-2.38
合计		517.21	633.15	-115.94

公司上述主动措施都是为了积极应对市场环境变化及维护客户需求而采取的灵活策略，不会对公司日常业务产生持续影响，故公司毛利率不存在持续下滑风险。

二、同行业可比公司毛利率情况

财务指标	实丰文化	奥飞娱乐	星辉娱乐	沐邦高科	高乐股份
玩具业务毛利率	12.76%	32.71%	37.88%	13.17%	20.40%

2022 年度，公司的玩具业务毛利率低于同行业其他公司。由于奥飞娱乐以经营动漫影视和销售动漫玩具为主，动漫影视片的宣传推广提升了玩具产品的附加值，因此能够获取较高的毛利率。高乐股份主要产品包括女仔玩具、电动车、电动火车、机械人、线控仿真飞机、磁性学习写字板等，产品较为多元化，主要客户包括华润万家、大润发、TOYS“R”US LTD、沃尔玛等大型商超或玩具零售商，由于商超渠道的定价一般会高于经销渠道，定价策略的不同使得高乐股份毛利率高于本公司。星辉娱乐主要致力于车模的研发、生产和销售，是国内车模企业获得授权数量最多的企业之一，授权类车模相对于一般玩具，其观赏性强，相对定价和毛利率也较高。

（4）公司第四季度收入实现业务收入 4,832.75 万元，占全年总收入的 14.71%，显著低于前三季度收入。请结合公司业务开展情况、收入确认政策及控制权转让时点、行业季节性特点等，说明公司第四季度销售金额较低的原因及合理性、是否存在延迟确认收入的情形。

一、近两年各季度业务收入占比如下：

单位：人民币万元

营业收入	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
2022 年	7,362.62	9,177.77	11,481.16	4,832.75	32,854.30
占比	22.41%	27.93%	34.95%	14.71%	100.00%
2021 年	8,746.18	8,964.89	11,205.75	7,622.30	36,539.12
占比	23.94%	24.54%	30.67%	20.86%	100.00%
同比增减	-1.53%	3.39%	4.28%	-6.15%	-

（一）公司业务开展情况

公司营业收入主要由玩具业务、游戏业务、其他业务组成，其中玩具业务是公司主要业务收入来源，近三年玩具业务占比分别为 99.71%、98.19%、92.24%。其中海外玩具业务是玩具业务收入的主要来源，近三年外销玩具业务占总销售收入占比分别为 78.98%、89.52%、83.68%。公司实行“以销定产”的经营方针，每年公司根据上年销售情况和本年各销售部门接单情况制定本年度销售计划，根据实际订单情况安排生产计划与采购，产品完工后经过质量、数量检验后入库，再根据客户需求分次发货。

（二）收入确认政策及控制权转让时点

项目	具体收入确认原则	控制权转让时点
玩具业务内销	代销模式：商品实际发出后，通过定期对账结算确定代销商家实际销售的归属期以确认收入。	代销货物完成最终销售
	网络直销模式：收入确认以商品实际发出后客户网上确认收货为依据。	消费者完成签收确认
	其他直接销售：根据合同约定将产品交付给客户，并经客户接收确认。	客户接收确认货物
玩具业务外销	商品实际发出后，经海关确认出口后，根据出口报关单上的出口时间确认收入。	海关完成货物出口
游戏业务	按从合作方获得的分成款确认为营业收入	游戏玩家完成广告观看

收入确认政策及控制权转让时点，两年口径一致，未发现变化。

（三）行业季节性特点

玩具行业生产与销售存在季节性特征，海外订单一般在年末或次年年初与海外客户商议下一年生产意向订单情况，结合公司设备产能与员工情况，提前做好材料及半成品备料生产，一般是第二季度及第三季度为玩具销售高峰期，第四季度客户主要以消化库存为主，出货相对减少。国内市场销售旺季，一般是在春节假期及儿童节等期间。

（四）海外市场需求疲软

海关总署发布了 2022 年玩具出口数据：全年实现玩具出口总额 483.56 亿美元，同比增长 5.6%，低于 2022 年我国货物贸易出口 10.5%的增速。海关数据显示，去年 9 月，我国玩具出口额为 51.95 亿美元，同比下滑 9.4%，再次出现负增长，并在之后的 3 个月维持负增长。从数据来看，2022 年，我国玩具出口最高增速出现在 6 月，之后增速开始回落，尤其 8-11 月的增速断崖式下滑，跌至负增长。到了 12 月，尽管出口额有所回升，但与 2021 年同期相比仍有超过 10%的下跌。一方面是因为海外客户要求工厂提前出货导致的，另一方面反映玩具行业企业订单不足的现状。

（五）同行业季度变化

单位：人民币万元

营业收入	奥飞娱乐	星辉娱乐	沐邦高科	高乐股份	实丰文化
2022 年第四季度	64,008.09	30,603.30	22,674.15	6,038.03	4,832.75
2021 年第四季度	63,987.14	45,484.99	3,106.45	9,941.27	7,622.30
同比变动幅度	0.03%	-32.72%	629.91%	-39.26%	-36.60%

综上，公司 2022 年第四季度销售金额较低，主要原因：一是受海外市场传统季节性影响，第四季度是海外订单出货淡季；二是受俄乌冲突冲击全球供应链的影响，大宗商品价格暴涨，欧美等发达国家以及新兴市场国家都处于高通胀状态，非必需品如玩具的支出被压缩，采购商减少采购量，最终反映到上游供应商处便是订单量减少。

（5）公司近三年净利润分别为-4,047.27 万元、-97.26 万元、-4,098.41 万元，持续三年亏损。请你公司结合行业政策和发展现状、市值竞争态势、公司竞争力变化等，请说明公司持续亏损的原因，针对影响公司业绩的不利因素公司拟采取的应对措施，并说明持续经营能力是否存在不确定性，是否影响会计报表编制的持续经营基础。

一、公司持续亏损的原因

（一）2020 年净利润亏损 4,098.41 万元，主要系当期受国内经济环境不确定性的影响导致海外业务、国内线下业务大幅下降，当期公司为度过难关转变经营策略以及提升竞争力，积极扩充国内玩具电商渠道的布局和大力投入资源，导致当期经营性亏损。目前玩具外部市场环境已基本恢复，因国内经济环境不确定性的影响导致公司暂时性亏损不影响公司持续经营基础。

（二）2021 年净利润亏损 97.26 万元，主要系当期计提参股公司泉州众信超纤科技股份有限公司的减值准备 1,581.81 万元所致，对当期公司玩具主营业务影响有限，2021 年玩具业务基本上已恢复，故 2021 年亏损不影响公司的持续经营基础。

（三）2022 年净利润亏损 4,054.70 万元，一系受国内宏观经济下行及面对复杂严峻国外形势的影响，公司玩具业务受到一定的影响，导致公司当期营业收入同比下滑 15.54%，归属于上市公司股东的公司净利润同步下降，二系公司为顺应国内经济环境不确定性的影响导致的行业市场环境变化，针对性调整了未来产品的经营发展方向，一方面对于正在运营项目进行了谨慎、合理的收入和成本分推的预估，另一方面终止了部分不符合未来经营发展方向的产品。对于玩具主业，针对部分材料及半成品储存时间较长导致材料褪色、硬化、氧化而无法有效使用，为了提高存货周转率、增强企业管理效益，公司决定清理终止部分不符合未来经营发展方向的产品，将更有利于公司未来在新产业的发展。当期对部分存货（主要是外购原材料及胶件半成品）进行报废销售处理，销售亏损约 1,846.72 万元（见附表），三系公司计提参股公司泉州众信超纤科技股份有限公司减值准备约 927.47 万元，四系公司计提参股公司 HiLight Semiconductor Ltd.公允价值变动损失 667.25 万元。

附表：

单位：人民币万元

类别	包材	电板	电池	电机	胶件	组装件	其他	合计
存货原值	658.18	331.00	170.22	128.14	261.75	263.56	158.35	1,971.20
销售收入	15.30	24.21	6.53	7.56	48.13	18.42	4.33	124.48
净利润	-642.88	-306.79	-163.69	-120.58	-213.62	-245.14	-154.02	-1,846.72
对应主要产品	厨房套装、爱萌宝产品、旺仔小六、对打机器人、五轮车改款、飞行器改款	教育机器人、旺仔小六、五轮车改款、双面车改款、飞行器改款	教育机器人、旺仔小六、五轮车改款、双面车改款、飞行器改款	教育机器人、旺仔小六、五轮车改款、双面车改款、飞行器改款	电子狗、旺仔小六、智能猪小屁	电子狗、旺仔小六、智能猪小屁	电子琴、跳舞毯	-
库龄	半年以上	半年以上	半年以上	半年以上	1 年以上	1 年以上	半年以上	-
报废原因	停产及改款	停产及改款	停产及改款	停产及改款	停产	停产	停产及改款	-

二、针对上述影响公司业绩的不利因素公司拟采取的应对措施如下：

（一）海外玩具市场方面：鉴于海外玩具业务仍是公司经营重心，为此除了加深与重要客户和老客户的合作，确保原有基础订单外，重点加大新客户开发力度，特别是一带一路与东南亚市场的进一步拓展与开发。

（二）国内玩具市场方面：充分运用好实丰玩具品牌效应、顺应行业发展的趋势，通过潮品市场，增加 IP 授权产品开发打造。2023 年可通过宝可梦正版 IP 授权，开发宝可梦场景套装系列玩具快速占领市场，以及通过生肖年打造的原创 IP 玩具衍生品来满足市场需求，如 2023 年兔年生肖智能产品——飞飞兔深受广大消费者的喜爱，到目前为止取得不错的业绩。

（三）充分发挥好游戏业务：2022 年度游戏业务取得不错业绩，目前整个业务团队积极稳定，对新的一年充满信心，提出了更高的业绩目标。

（四）调整业务结构，降本增效：一是调整公司组织架构，精简团队，通过业务下沉机制增强各业务模块的积极性；二是严格执行预算控制，根捆收入情况合理控制成本费用支出；三是加强融资能力，调整债务结构和模式，降低财务费用。

（五）2022 年公司投资超隆光电为 2023 年的投资收益创造了有利的条件：公司全资子公司深圳实丰绿色能源有限公司的分布式光伏电站业务的开展也可以增加新的利润增长点。

综上，公司具备持续经营能力，不影响会计报表编制的持续经营基础。

【会计师回复】

会计师执行的核查程序及核查意见如下：

（一）核查程序

1、了解及评价与销售/采购/存货相关内部控制的设计的有效性，并测试关键控制运行的有效性；

2、通过选取样本审阅销售合同/销售订单和交易条款、与实丰文化管理层访谈，对收入确认有关的重大风险及控制权转移时点进行了分析评估，进而评估收入确认政策的合理性；

3、对收入、成本和毛利率执行分析性程序，包括但不限于：与上年对比分析、按月度分析、按销售模式分析、按产品类别分析、主要产品分析等；

4、与同行业进行对比分析毛利率变化、销售增减变化；

5、查询主要客户/供应商的工商信息或商业登记证，了解主要客户/供应商的生产经营状态、产品类型、经营地址范围、市场地位等，分析与公司的业务相关性、合理性以及是否存在关联关系等；

6、了解分析管理层经营压力，检查期末突击销售的可能性以及延迟确认收入等的跨期情况；

7、与实丰文化管理层讨论持续经营能力，并获取关于持续经营的声明书，关注期后事项是否存在影响持续经营。

（二）核查意见

经核查，会计师认为：

1、实丰文化收入确认符合《企业会计准则第 14 号——收入》准则的规定，符合行业惯例，收入确认真实准确；

2、本期游戏业务收入大幅上涨、整体收入下滑幅度低于销量下滑幅度、毛利率下滑、第四季度销售金额较低与公司经营情况相符；

3、实丰文化管理层对持续经营能力的评估符合适用的会计准则和相关会计制度的规定。

问题二、报告期末，你公司交易性金融资产余额为 0，期初为 644.08 万元，均为权益工具投资。报告期确认公允价值变动损失 667.25 万元，主要系英国半导体项目减值损失。请说明权益工具投资的具体构成以及本期变动情况，并详细说明英国半导体项目的具体内容，包括但不限于项目名称、购买时间、履行的审批程序、信息披露情况、初始确认金额、后续公允价值变动以及公允价值确认依据、划分为交易性金融资产的依据、本期交易性金融资产余额为 0 的原因等。请年审会计师核查后发表明确意见。

【公司回复】

公司权益工具投资的具体构成为对 HiLight Semiconductor Ltd.的投资，本期变动系其公允价值变动损失。

一、英国半导体项目的具体情况说明、审批程序及信息披露

HiLight Semiconductor Ltd.（以下简称“HiLight”）是一家 CMOS 光网络芯片设计公司，主要为 5G 无线基础设施、高速光通信、大数据中心和工业互联网等网络应用开发和提供模拟/混合信号 CMOS 集成电路。主要产品包括 TIA IC、Combo IC 等芯片产品，服务于 5G 的 25G/50Gb 传输网、FTTx（1Gb to 10Gb EPON/GPON、NG-PON2 等）、数据中心和工业互联网等新一代信息网络市场，并为客户提供专属定制。

公司管理层于 2020 年 8 月 24 日召开总经理办公会议，拟对 HiLight 进行投资，助力公司切入核心芯片设计领域。

2020 年 8 月 26 日召开的总经理办公会议，审议通过了就本次投资合作，与公司的财务顾问宁波梅山保税港区顶播股权投资管理有限公司（以下简称“顶播投资”）、HiLight 签订《协议书》，协议书约定了由公司、顶播投资或其指定的第三方就 HiLight 生产经营开展现场尽职调查，三方共同开立保证金共管账户并在开立后的三个工作日内汇入 100 万美元或等值人民币作为履约保证金。公司于 2020 年 9 月将 700 万人民币保证金转入共管账户。

2020 年 11 月 10 日召开的总经理办公会议，审议通过了公司在排他期内对 HiLight 享有独家尽职调查等排他权利的事项。

公司委托律师事务所 Baker Mckenzie.和会计师事务所 Golden 进行尽调工作，并于 11 月份收到了两家机构的报告，经过综合评估认为：HiLight 股权结构较复杂、知识产权和客户情况需进一步核实且财务情况偏差较大，但总体技术存在一定优势，为更审慎全面评估标的项目情况，公司管理层决定进行 HiLight 中国客户走访，并要求英国方进一步提供 2020 年度完整的经营数据和未来产品开发路径计划。项目持续推进到 2020 年 12 月，公司与顶播投资的沟通中，出现在各自资源整合过程中无法有效进行匹配，决定终止与顶播投资的财务顾问合作，终止后直接由公司与 HiLight 进行对接。2020 年 12 月 5 日，公司披露了《关于终止与专业投资机构合作的公告》（公告编号：2020-068）。随着顶播投资的退出，公司与 HiLight 的沟通渠道并不通畅，项目推进出现障碍，因此公司也未能在《协议书》排他期满后与对方达成合作，但基于前期合作的基础，双方决定继续进行洽谈，但公司丧失排他权。

2021 年 1 月 28 日召开的总经理办公会议，审议同意：为更审慎全面评估标的项目情况，公司将进行 HiLight 中国客户走访，并要求 HiLight 进一步提供 2020 年度完整的经营数据和未来产品开发路径计划。虽排他期已过，公司继续与 HiLight 保持正常联系，延后再决定是否投资 HiLight。

2021 年 3 月 22 日召开的总经理办公会议，审议同意委托贝克、麦坚时的英国律师吕律择机与 HiLight 创始人 CEO Gary 联系，探讨关于《协议书》中 100 万美元的履约保证金处置意见。

2021 年 4 月 16 日召开的总经理办公会议，审议同意对该项目计提预计负债 700 万元。

2021 年 4 月 27 日召开的总经理办公会议，审议同意聘请嘉源律师事务所对公司拟并购 HiLight 的保证金之事宜发表意见并出具法律备忘录。

2021 年 4 月 29 日召开的公司第三届董事会第七次会议及第三届监事会第四次会议，审议通过了《关于 2020 年度计提资产减值准备及确认预计负债的议案》，本次确认预计负债情况如下：2020 年度末，公司确认预计负债 700 万元；公司、宁波梅山保税港区顶播股权投资管理有限公司、HiLight 三方签订协议书，三方开立保证金共管账户，公司转入 700 万元作为保证金，约定对 HiLight 进行尽职调查。截至本公告披露日，公司与 HiLight 的合作暂无进展，存在终止合作及保证金损失的风险，根据相关约定，公司对该项目确认预计负债 700 万元。

2021 年 5 月 5 日召开的总经理办公会议，审议同意按 HiLight 要求存入 700 万元到其指定律师账户。但前提是对方必须先协助我方释放共管账户的保证金。

2021 年 5 月 21 日召开的总经理办公会议，审议同意由子公司实丰（香港）国际有限公司向 HiLight 英国律师账户转 700 万元投资款，待股权完成变更后再转到 HiLight 账户，实现了 700 万元保证金转为投资款的谈判目标。

2021 年 5 月 24 日召开的总经理办公会议，审议同意公司继续与 HiLight 保持正常联系，与律师沟通好，为相关协议等文件合规性进行把关，确认好协议条款无误后于 5 月 25 日签署相关协议；待股权完成变更后投资款再转到 HiLight 的账户。

故 2021 年度，公司基于保证金转股权的事情双方已签署了投资协议且已取得股东证明，故对英国项目的权益工具投资，公司确认为金融资产。

2022 年度，公司对 HiLight 未发生投资本金的增减变动。

二、英国半导体项目的会计处理

（一）划分为交易性金融资产的依据及初始确认金额

根据《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十七条：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以摊余成本计量的金融资产：1、企业管理该金融资产的业务模式是以收取合同现金流量为目标。2、该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十八条：“金融资产同时符合下列条件的，应当分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产：1、企业管理该金融资产的业务模式既以收取合同现金流量为目标又以出售该金融资产为目标。2、该金融资产的合同条款规定，在特定日期产生的现金流量，仅为对本金和以未偿付本金金额为基础的利息的支付。”

《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》第十九条：“按照本准则第十七条分类为以摊余成本计量的金融资产和按照本准则第十八条分类为以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产之外的金融资产，企业应当将其分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产。”

结合企业会计准则的规定，公司持有的英国 HiLight 股权投资不满足本金加利息的合同现金流量特征，因此不符合分类为以摊余成本计量的金融资产以及以公允价值计量且其变动计入其他综合收益的金融资产的条件，故分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产，考虑公司不打算长期持有，故在交易性金融资产列报。

2021 年度的初始确认金额为公司投资当日支付的 100 万美元及当日汇率折算为人民币 6,440,800.00 元。

（二）公允价值变动确认依据及期末余额为 0 的原因

公司将公允价值计量所使用的输入公允价值计量所使用的输入值划分为三个层次，并首先使用第一层次输入值，其次使用第二层次输入值，最后使用第三层次输入值。第一层次是企业在计量日能获得相同资产或负债在活跃市场上报价的，以该报价为依据确定公允价值；第二层次是企业在计量日能获得类似资产或负债在活跃市场上的报价，或相同或类似资产或负债在非活跃市场上的报价的，以该报价为依据做必要调整确定公允价值；第三层次是企业无法获得相同或类似资产可比市场交易价格的，以其他反映市场参与者对资产或负债定价时所使用的参数为依据确定公允价值。

HiLight 系境外未上市公司，且公司无法获得相同或类似资产可比市场交易价格的，故公司使用第三层次输入值来计量公允价值。

2022 年度，考虑到 HiLight 受