证券代码:002919 证券简称:名臣健康 公告编号:2023-034

名臣健康用品股份有限公司

2023 半年度报告摘要

一、重要提示
本半年度报告摘要来自半年度报告全文,为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划,投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。
所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。
非标准审计意见提示
□适用 √不适用
董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案
□适用 √不适用
公司计划不派发现金红利,不送红股,不以公积金转增股本。
董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案
□适用 √不适用
二、公司基本情况
1、公司简介

股票简称	名臣健康	股票代码	002919
股票上市交易所	深圳证券交易所		
变更前的股票简称(如有)	无变更		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	陈东松		
办公地址	广东省汕头市澄海区莲南工业区		
电话	0754-85115109		
电子信箱	stock@mingchen.com.cn		

2、主要财务数据和财务指标
公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据
□是 √否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入(元)	844,585,892.73	344,578,465.20	145.11%
归属于上市公司股东的净利润(元)	99,642,930.15	27,146,609.00	267.05%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润(元)	98,825,203.27	20,190,495.82	389.46%
经营活动产生的现金流量净额(元)	-37,581,328.74	-42,404,998.19	11.38%
基本每股收益(元/股)	0.45	0.12	275.00%
稀释每股收益(元/股)	0.45	0.12	275.00%
加权平均净资产收益率	12.63%	3.55%	9.08%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产(元)	1,305,348,384.57	1,243,033,194.99	5.01%
归属于上市公司股东的净资产(元)	838,890,810.69	739,247,880.54	13.48%

3、公司股东数量及持股情况
单位:股

报告期末普通股股东总数		6,780	报告期末表决权恢复的优先股股东总数(如有)			0
前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
陈勤发	境内自然人	35.02%	77,812,170	0		
刘晓伟	境内自然人	10.35%	22,997,390	0		
汕头市锦煌投资有限公司	境内非国有法人	4.50%	10,002,256	0	质押	10,002,256
许绍壁	境内自然人	3.26%	7,242,430	0		
中国银行股份有限公司－华夏行业景气混合型证券投资基金	其他	2.20%	4,895,110	0		
基本养老保险基金一二零二组合	其他	1.96%	4,354,930	0		
中国建设银行股份有限公司－广发科技创新混合型证券投资基金	其他	1.60%	3,544,826	0		
中国银行股份有限公司－海富通股票混合型证券投资基金	其他	1.56%	3,475,213	0		
中国民生银行股份有限公司－华夏中证动漫游戏交易型开放式指数证券投资基金	其他	1.38%	3,055,260	0		
招商银行股份有限公司－广发电子信息传媒产业精选股票型发起式证券投资基金	其他	1.32%	2,928,320	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	公司前10名股东中,陈勤发、汕头市锦煌投资有限公司、许绍壁与其他股东不存在关联关系或一致行动行为;未知其他股东之间是否存在关联关系或一致行动行为。					
参与融资融券业务股东情况说明(如有)	刘晓伟通过信用交易担保证券账户持有10,407,390股,通过普通证券账户持有12,590,000股。					

4、控股股东或实际控制人变更情况
控股股东报告期内变更
□适用 √不适用
公司报告期控股股东未发生变更。
实际控制人报告期内变更
□适用 √不适用
公司报告期实际控制人未发生变更。
5、公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表
□适用 √不适用
公司报告期无优先股股东持股情况。
6、在半年度报告批准报出日存续的债券情况
□适用 √不适用
三、重要事项
(一)回购公司股份
2022年4月27日,召开公司第三届董事会第七次会议审议通过《关于回购公司股份方案的议案》。公司拟使用自有资金以集中竞价交易的方式回购公司股份,用于实施股权激励计划或员工持股计划,回购股份的种类为公司发行的人民币普通股(A股)。本次回购股份资金总额不低于人民币5,000万元(含)且不超过人民币10,000万元(含),回购股份价格不超过人民币35.00元/股(含),回购期限自董事会审议通过回购股份议案之日起不超过12个月。具体内容详见公司于2022年4月29日在《证券日报》、《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《关于回购公司股份方案的公告》(公告编号:2022-015)及于2022年5月9日在《证券日报》、《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露《回购股份报告书》(公告编号:2022-021)。
由于公司实施了2021年度权益分派,根据公司本次回购股份方案及《回购股份报告书》等相关规定,公司回购方案中的回购价格由不超过35元/股调整为不超过24.79元/股,按回购资金总额下限5,000万元测算,预计回购股份数量为201.6942万股,约占公司目前已发行总股本的1.18%;按回购资金总额上限10,000万元测算,预计回购股份数量为403.3884万股,约占公司目前已发行总股本的2.36%。具体回购股份的数量以回购期满时实际回购的股份数量为准。具体内容详见公司于2022年6月7日在《证券日报》、《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《关于2021年度权益分派实施后调整回购股份价格和数量的公告》(公告编号:2022-026)。
截止2023年4月26日,公司本次回购股份期限已届满。公司通过回购专用证券账户以集中竞价交易方式累计回购公司股份数量为390,000股,约占公司总股本的0.23%,购买最高成交价为20.55元/股,购买的最低成交价为17.2元/股,成交总金额为7,250,795.4元(不含交易费用)。公司实际回购股份金额未达到本次股份回购方案的下限,占本次回购计划方案下限5,000万元的14.5%。具体内容详见公司于2023年4月27日在《证券日报》、《证券时报》、《中国证券报》、《上海证券报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《关于回购期届满暨股份回购实施结果的公告》(公告编号:2023-016)。
(二)2022年度资本公积金转增股本
2023年5月18日,公司召开2022年年度股东大会审议通过了《关于2022年度利润分配及资本公积金转增股本预案的议案》。公司2022年度权益分派方案为:公司以截至2022年12月31日总股本170,990,043股扣除回购专户中已回购股份390,000股后的总股本170,600,043股为基数,以资本公积金向全体股东每10股转增3股,共计转增51,180,012股,转增后公司总股本增加至222,170,055股。详见公司于2023年5月25日在《证券日报》、《证券时报》、《上海证券报》、《中国证券报》和巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)披露的《2022年年度权益分派实施公告》(公告编号:2023-022)。

证券代码:002919 证券简称:名臣健康 公告编号:2023-033

名臣健康用品股份有限公司关于深圳证券交易所对公司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内容的真实、准确和完整,没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

深圳证券交易所:
名臣健康用品股份有限公司(以下简称"公司")于2023年7月3日收到贵所下发的《关于对名臣健康用品股份有限公司2022年年报的问询函》(公司部年报问询函〔2023〕第376号)(以下简称"《问询函》")。我们就问询函所提问题逐条进行了认真分析及讨论,按贵所要求现回复如下:
1.年报显示,2022年度你公司实现营业收入9.45亿元,同比上升27.06%,实现净利润2,532.98万元,同比下降81.03%,实现扣非后净利润-477.37万元,同比下降104.36%。
(1)请结合行业特点、公司业务开展情况、产品类别、收入和成本构成、费用等因素说明你公司2022年扣非后净利润大幅下降的原因。
公司回复:
本年公司营业收入增加主要系发力游戏发行业务,公司通过收并购、新设等方式组建了多个游戏发行团队,业务渠道涵盖微信小游戏平台、应用商店等渠道。发行地区包括国内、东南亚、韩国及港澳台地区。
游戏发行业务的特点是前期推广投入大,推广的成本较高,营收相对滞后。公司发行业务主要是从第三季度开始发力,投入与回收不同步导致出现增收不增利的情况。
2021年度公司的利润主要来源于2款自研游戏产品,2022年度上述存量游戏产品已上线2-3年,游戏已进入衰退期,游戏充值流水明显减少导致净利润大幅减少。
公司2021年和2022年主营业务为日化用品和网络游戏,其中日化用品业务基本保持稳定,2021年公司的网络游戏业务为游戏研发业务,2022年公司增加了游戏发行业务,具体业绩数据如下:
单位:万元

项目	2022年度	2021年度	变动比例
营业收入	94,540.49	74,414.86	27.05%
营业成本	44,906.91	36,921.21	21.63%
销售费用	32,104.00	8,333.19	285.25%
管理费用	8,242.51	7,116.05	15.83%
研发费用	11,026.45	9,850.77	11.93%
扣非后净利润	-477.37	10,958.28	-104.36%

1、营业收入:
2022年度公司实现营业收入94,540.49万元,同比上升27.06%,营业收入变动情况如下:
单位:万元

项目	2022年度	2021年度	变动额
主营业务:			
日化用品	49,830.31	52,703.87	-2,873.57
网络游戏	44,573.41	21,081.02	23,492.38
印刷品		521.81	-521.81
小计	94,403.72	74,306.71	20,097.01
其他业务:			
租赁收入	107.36	102.25	5.11
其他	29.42	5.90	23.52
小计	136.78	108.15	28.63
合计	94,540.49	74,414.86	20,125.64

公司2022年度营业收入增长27.06%,主要系网络游戏业务收入增加23,492.38万元影响。网络游戏业务营业收入变动情况如下:
单位:万元

项目	2022年度	2021年度	变动额
游戏研发	8,956.78	21,081.02	-12,124.24
游戏发行	35,616.62	–	35,616.62
合计	44,573.41	21,081.02	23,492.38

业务模式:
游戏研发:公司作为游戏研发商,自主研发网络游戏,并通过与游戏发行商签订代理协议,授权游戏发行商代理运营网络游戏。游戏发行商当期取得的游戏收入按照运营协议约定归属于公司的部分,公司确认营业收入。
游戏发行:公司作为游戏发行商,通过与游戏研发商签订代理协议,取得网络游戏运营权,并依靠公司市场销售和拓展运营能力迅速将代理游戏推销给游戏用户以获取收益。在游戏发行业务中,公司承担主要运营责任,按照总额法确认收入。
公司游戏研发业务2022年营业收入减少12,124.24万元,系目前的主要游戏《百龙霸业》、《王者国度》均已进入衰退期,游戏充值流水减少,新研发的游戏尚未上线,暂未产生收入,故游戏研发业务收入减少。
公司于2021年10月设立全资子公司海南星炫,切入游戏发行业务,2022年产生收入35,616.62万元。发行业务目前包含四个发行团队,销售区域遍及中国大陆、中国港澳台地区、韩国及东南亚地区。各团队发行游戏主要来自于三七互娱、4399、易幻网络、畅游等行业知名公司。本年度发行业务收入主要源于以下产品:

产品名称	发行地区	研发方	发行渠道	收入金额(万元)
乱世逐鹿	中国大陆、韩国	北京攸乐科技有限公司	苹果应用商店、谷歌应用商店、ONESTORE、三星应用商店、安卓渠道	10,075.19
凡人神将传	中国大陆	豪腾天佑(北京)科技有限公司	微信小游戏平台	7,025.45
九州之下	韩国	华多互娱(广州)网络科技有限公司	苹果应用商店、谷歌应用商店、ONESTORE、三星应用商店	5,518.61
仙梦如歌	中国港澳台地区	深圳侠之谷科技有限公司	苹果应用商店、谷歌应用商店	3,600.92
九州仙剑传	中国大陆	上海趣虹网络科技有限公司	微信小游戏平台	2,776.45
幻灵修仙传	中国大陆	广州天纵网络科技有限公司	微信小游戏平台	2,495.24
传奇霸主	中国大陆	杭州九迁网络科技有限公司	微信小游戏平台	2,316.56

2、营业成本:
2022年度公司营业成本支出44,906.91万元,同比上升21.63%,营业成本变动情况如下:
单位:万元

项目	2022年度	2021年度	变动额
主营业务:			
日化用品	33,046.69	35,010.56	-1,963.87
网络游戏	11,779.98	1,310.91	10,469.07
印刷品	–	516.44	-516.44
小计	44,826.67	36,837.91	7,988.76
其他业务:			
租赁收入	64.27	64.27	–
其他	15.96	19.03	-3.07
小计	80.23	83.30	-3.07
合计	44,906.90	36,921.21	7,985.69

公司2022年度营业成本增加21.63%,主要系网络游戏业务成本支出增加10,469.07万元影响。网络游戏业务营业成本变动情况如下:
单位:万元

项目	2022年度	2021年度	变动额
游戏研发	1,124.59	1,310.91	-186.32
游戏发行	10,655.39		10,655.39
合计	11,779.98	1,310.91	10,469.07

公司于2022年发力游戏发行业务,游戏发行营业成本主要为支付游戏研发商分成款、游戏运营权转让费及版权金摊销。
3、销售费用:
公司2022年销售费用支出32,104.00万元,同比上升285.25%,增加23,770.81万元,主要系本期游戏发行业务的发行费用及薪酬支出增加,明细如下:
单位:万元

项目	2022年度	2021年度	变动额
发行费用	23,632.00	337.28	23,294.72
职工薪酬	5,048.46	3,750.51	1,297.95

公司2022年销售费用-发行费用增加23,294.72万元,游戏发行业务的游戏推广一般前置于游戏的发行上线,根据游戏行业的惯例,会在游戏上线前开始宣传造势,并在游戏运营初期进行大量宣传推广。
公司2022年销售费用-职工薪酬增加1,297.95万元,主要系游戏发行业务人员增加影响,2022年末游戏业务员工较2021年末增加405人,增幅为128.98%,其中游戏发行业务员工增加347人。
4、管理费用:
公司2022年管理费用支出8,242.51万元,同比上升15.83%,增加1,126.46万元,主要系职工薪酬支出增加,明细如下:
单位:万元

项目	2022年度	2021年度	变动额
职工薪酬	4,535.84	3,547.30	988.54

5、研发费用:
公司2022年研发费用支出11,026.45万元,同比上升11.93%,增加1,175.68万元,主要系职工薪酬支出及折旧与摊销增加,明细如下:
单位:万元

项目	2022年度	2021年度	变动额
人工费	8,549.07	7,855.71	693.36
折旧与摊销费	609.17	339.07	270.10

2022年研发费用-人工费用增加693.36万元,主要系游戏研发人员增加影响,2022年末游戏研发业务人员较2021年末增加56人。折旧与摊销费用增加270.10万元,主要系本期游戏研发业务新增租赁面积,增加使用权资产1,093.17万元,使用权资产折旧增加。
综上,公司2022年扣非后净利润大幅下降的主要原因有:
(1)原有游戏存量产品进入衰退期,新产品尚未发行。由于薪酬、房租等成本为固定支出,相关成本费用及新产品研发支出均计入当期损益,游戏研发业务收入减少,导致游戏研发板块净利润下降;
(2)人员薪酬等成本费用增加,网络游戏业务2022年末人员较2021年末增加405人。2022年薪酬支出12,444.54万元,2021年度薪酬支出8,454.60万元,增加3,989.94万元;
(3)公司于2022年度发力游戏发行业务,游戏推广一般前置于游戏的发行上线,根据游戏行业的惯例,在游戏上线前开始宣传造势,并在游戏运营初期进行大量宣传推广。2022年度公司游戏发行业务销售费用25,120.22万元,其中发行费用23,632.00万元。因游戏发行业务前期需投入较大的发行费用进行游戏推广,且本年度发行推广游戏尚未达到回收期,导致游戏发行业务2022年度净利润为负数。
(2)你公司2022年第四季度营业收入为38,238.80万元,较前三季度大幅增长,第三季度净利润为-4,552.70万元,为四个季度最低,请说明你公司业务是否具有季节性,并说明各季度收入、利润、现金流波动较大的原因,是否存在跨期确认收入的情形。
公司回复:
公司业务无明显季节性,第四季度营业收入为38,238.80万元,较前三季度大幅增长,公司第三季度净利润为-4,552.70万元,系公司游戏发行业务第三季度开始发力,游戏推广费用大幅增加,第四季度游戏推广效应产生收入导致。游戏发行前期,公司通过信息流推广吸引用户下载注册游戏,用户体验之后如果喜欢该游戏才会有后期的充值购买道具消费,故收入的产生相对前期推广投入存在一定的滞后性。
各季度主要财务指标:
单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	14,901.22	19,556.63	21,843.85	38,238.80
归属于上市公司股东的净利润	163.82	2,550.84	-4,552.70	4,371.01
经营活动产生的现金流量净额	-7,050.18	2,809.68	-4,947.93	16,513.58

1、各季度收入、利润、现金流波动较大的原因:
(1)营业收入:
单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	14,901.22	19,556.63	21,843.85	38,238.80
其中:日化用品	10,871.47	12,395.11	14,701.75	11,969.34
网络游戏	4,029.75	7,161.52	7,142.10	26,269.47

公司日化业务总体平稳,主要受市场环境影响,无明显季节性。
公司网络游戏业务2022年度收入呈上升趋势,主要受公司发力游戏发行业务,新游戏上线影响,其中第二季度、第四季度收入增长均为新游戏上线贡献收入。
(2)净利润:
单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
净利润	163.82	2,550.84	-4,552.70	4,371.01
其中:日化用品	620.10	569.11	769.78	386.28
网络游戏	-456.28	1,981.73	-5,322.48	3,984.74

公司各季度净利润波动主要系网络游戏业务影响。第一季度净利润为负数,系原主要游戏进入衰退期,充值流水减少,导致净利润下降。第二季度净利润增长系公司游戏发行业务贡献利润影响。第三季度净利润为负数,主要系公司游戏发行业务开始发力,加大推广投入,因游戏发行收入较游戏推广支出存在滞后性,导致第三季度净利润为负数,第四季度主要系游戏玩家充值流水增加所致。
(3)经营活动产生的现金流量净额:
公司经营活动产生的现金流量净额波动,主要系销售回款影响,各季度变动情况如下:
单位:万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
经营活动产生的现金流量净额	-7,050.18	2,809.68	-4,947.93	16,513.58
季度变动额		9,859.87	-7,757.61	21,461.51
其中:销售商品、提供劳务收到的现金	12,987.64	24,616.92	18,063.53	46,675.83
季度变动额		11,629.28	-6,553.39	28,612.30

2、公司收入确认不存在跨期情况,具体收入确认方法如下:
(1)游戏发行业务
公司游戏发行业务模式为代理运营,在该运营模式下,公司承担主要运营责任,按照总额法确认收入。因公司无法获取虚拟道具的使用数据,但是能够获得完备的付费用户的登录和支付数据,故采用基于用户生命周期的收入确认模型,将当月游戏币兑换金额按照用户生命周期分摊确认收入。
同行业可比上市公司收入确认方法:

同行业可比上市公司	运营模式	收入确认方法
恺英网络	自主运营和联合运营	(1)自主运营收入:主要指本公司通过自有的网络平台发布游戏后从玩家处取得的营业收入。本公司以自玩家收取的充值款项总额作为交易价格,初始确认为合同负债,后续根据各游戏产品付费玩家的预计生命周期分摊确认收入。(2)联合运营收入:主要指与联合运营商联合推广运营游戏取得的收入。本公司以自联合运营商处取得的分成款作为交易价格,初始确认为合同负债,后续根据各游戏产品付费玩家的预计生命周期分摊确认收入。
冰川网络	自主运营和联合运营	本集团运营的游戏采用道具收费模式,玩家进入游戏无需向公司缴纳任何费用,本集团通过在游戏中销售特殊用途的虚拟物品以及提供其他增值服务向玩家收取费用。本集团的虚拟道具分为一次性道具、有使用期限的道具和永久性道具三类,本集团对不同的道具类型采用不同的收入确认方法,具体确认方法为:一次性道具,本集团在道具使用当月确认收入;有使用期限的道具,本集团在道具的使用期限内确认收入;永久性道具,本集团在预计的玩家生命周期内确认收入。
掌趣科技	自主运营和联合运营	公司将虚拟游戏道具分为消耗型道具和永久性道具,对不同的道具类型采用不同的收入确认方法:a、对于消耗型道具,于游戏道具消耗时确认为收入;b、对于永久型道具,按照付费用户的用户生命周期进行分摊。如难以区分道具的性质,则视同为永久性道具进行处理。

(2)游戏研发业务
公司游戏研发业务报告期内为授权运营模式,授权确认具体方法和同行业情况详见问题2、(1)。
(3)日化用品业务
公司日化业务收入确认具体方法如下:
经销渠道:公司按经销渠道客户的订单发出产品并经客户签收确认后,确认收入。
同行业可比上市公司收入确认方法:

同行业可比上市公司	收入确认方法
拉芳家化	①经销渠道以及零售客户收入确认方法:经销渠道以及零售客户收入在客户下达订单后,公司按客户的要求发出经检验合格的产品并经客户验收确认后,即在客户取得相关产品的控制权且公司享有现时收款权利时确认销售收入。
上海家化	(a)销售商品:本集团根据与不同客户签订的销售合同不同分别在以下时点确认收入:(1)将产品按照合同规定运至约定交货地点,在客户验收且签署货物交接单后;(2)将产品交付给客户且签署货物交接单后;(3)约定的其他方式实现控制权转移后。
珀莱雅	(1)经销模式 公司根据合同约定将产品交付给购货方并经购货方验收后,确认销售收入。

综上,公司收入确认的基本原则与同行业可比公司一致,不存在跨期确认收入的情形。
2.年报显示,2020年,你公司收购海南华多网络科技有限公司(以下简称海南华多)及杭州雷焰网络科技有限公司(以下简称杭州雷焰)两家游戏公司,形成商誉1.18亿元,未计提商誉减值准备。《发行股份购买资产暨关联交易业绩承诺实现情况专项审核报告》显示,海南华多和杭州雷焰累计业绩承诺完成率分别为104.10%和168.65%。海南华多2021年、2022年净利润分别为413.75万元、423.07万元,较2020年大幅下滑。杭州雷焰2021年、2022年净利润分别为9,475.91万元、235.52万元,2021年净利润亦较2020年大幅下滑。
(1)请补充披露报告期内海南华多和杭州雷焰主要游戏的详细信息,包括主要游戏的名称、所属游戏类型(端游、页游、手游等)、运营模式(自主运营、联合运营等)、收费方式(时间收费、道具收费、技能收费、剧情收费、客户端服务收费等),主要游戏的运营数据(包括主要游戏的用户数量、活跃用户数、付费用户数量、ARPU值、充值流水等)及其变化情况、前五大客户及其变化情况,并说明报告期内收入确认是否合理,业绩是否真实、可靠。
公司回复:
报告期内主要游戏的详细信息:

公司主体	游戏名称	游戏类型	运营模式	收费方式
杭州雷焰	百龙霸业	手游	授权运营	道具收费
海南华多	王者国度	手游	授权运营	道具收费
海南华多	九州之下	手游	授权运营	道具收费
海南华多	至尊无极	手游	授权运营	道具收费

1、杭州雷焰主要游戏的运营数据:
(1)《百龙霸业》:

月份	注册人数	活跃用户数量	付费用户数量	付费ARPU(元)	充值流水(万元)
2020年1月	1,858,288	2,393,312	724,594	124.54	9,024.24
2020年2月	2,270,895	2,664,819	1,131,934	108.48	12,279.23
2020年3月	1,879,260	2,207,944	1,227,530	100.07	12,284.06
2020年4月	1,443,990	1,945,266	1,038,554	108.39	11,256.71
2020年5月	1,847,290	2,419,586	1,115,981	106.62	11,898.13
2020年6月	1,327,075	1,819,500	1,018,136	100.03	10,184.88
2020年7月	1,158,264	1,686,432	1,020,240	97.92	9,990.30
2020年8月	1,444,939	2,018,432	992,244	109.70	10,885.28
2020年9月	1,538,883	2,861,702	1,003,384	126.03	12,646.09
2020年10月	1,532,455	2,113,827	1,271,055	137.17	17,435.28
2020年11月	1,276,959	2,776,181	1,167,067	134.63	15,712.72
2020年12月	1,678,775	2,337,752	1,384,875	136.71	18,932.61
2021年1月	1,271,575	2,019,138	1,281,257	140.98	18,062.70
2021年2月	1,456,243	2,156,098	1,198,946	143.18	17,166.78
2021年3月	1,310,361	2,049,179	1,326,214	123.06	16,319.81
2021年4月	1,142,892	1,876,182	1,088,868	130.10	14,165.89
2021年5月	992,874	1,600,362	1,057,964	113.79	12,038.87
2021年6月	1,138,130	1,748,261	841,666	118.75	9,995.05
2021年7月	1,025,610	1,678,771	792,229	113.19	8,966.87
2021年8月	965,648	1,574,538	704,005	117.91	8,301.01
2021年9月	600,287	1,202,016	650,659	104.71	6,812.99
2021年10月	560,827	1,021,558	512,324	121.83	6,241.50
2021年11月	451,067	890,528	466,017	117.41	5,471.40
2021年12月	362,349	744,163	438,654	115.67	5,073.93
2022年1月	673,062	1,019,138	420,946	104.92	4,416.53
2022年2月	530,598	899,808	386,970	97.50	3,773.05
2022年3月	446,726	843,289	404,498	99.13	4,009.65
2022年4月	343,480	686,211	331,219	98.90	3,275.60
2022年5月	214,927	519,995	304,779	97.02	2,957.03
2022年6月	161,934	407,626	278,083	89.94	2,501.14
2022年7月	151,439	373,054	247,008	85.40	2,109.33
2022年8月	112,592	296,892	217,848	87.69	1,910.33
2022年9月	98,102	311,205	210,861	78.43	1,653.88
2022年10月	139,621	322,880	230,765	79.49	1,834.32
2022年11月	122,768	287,012	232,449	79.79	1,854.70
2022年12月	127,572	289,697	231,208	78.13	1,806.33

《百龙霸业》前五大客户变动情况:
金额单位:万元

客户	2022年销售额	占比(%)	2021年销售额	占比(%)	2020年销售额	占比(%)
海南光一网络科技有限公司	4,529.56	100.00	17,882.69	100.00	21,444.40	100.00

《百龙霸业》运营模式为授权运营,海南光一网络科技有限公司为《百龙霸业》独家代理,《百龙霸业》于2019年10月正式上线,2020年为成熟期,玩家充值流水较大,分成收入较多;随着游戏逐渐进入衰退期,充值流水减少,分成收入也随之减少,故2021年、2022年销售额逐渐减少。
2、海南华多主要游戏的运营数据:
(1)《王者国度》:

月份	注册人数	活跃用户数量	付费用户数量	付费ARPU(元)	充值流水(万元)
2020年1月	2,848,218	4,883,811	510,558	519.47	26,521.98
2020年2月	4,698,216	7,128,292	711,992	502.68	35,790.64
2020年3月	3,203,467	6,537,658	467,146	634.03	29,618.60
2020年4月	2,179,293	6,052,223	306,916	709.66	21,780.64
2020年5月	1,655,321	5,181,064	255,399	733.17	18,725.18
2020年6月	1,127,341	3,470,943	198,480	731.55	14,519.79
2020年7月	1,053,397	4,055,355	171,334	804.03	13,775.79
2020年8月	1,357,773	4,256,898	196,282	676.53	13,279.10
2020年9月	996,112	3,398,672	162,999	700.29	11,414.70
2020年10月	579,211	2,705,351	110,312	853.79	9,418.35
2020年11月	331,693	2,020,770	67,804	1,012.92	6,867.97
2020年12月	335,772	1,938,351	60,988	900.91	5,494.47
2021年1月	210,579	1,718,737	42,028	1,103.90	4,639.49
2021年2月	243,527	1,375,780	44,343	952.28	4,222.71
2021年3月	196,216	1,176,070	35,336	886.92	3,134.01
2021年4月	231,583	1,099,317	37,858	746.71	2,826.91
2021年5月	117,835	848,930	23,532	1,046.90	2,463.56
2021年6月	89,024	741,616	17,962	1,171.88	2,104.94
2021年7月	122,027	678,837	21,603	896.98	1,937.74
2021年8月	170,344	736,893	27,667	707.67	1,957.90
2021年9月	107,870	496,951	19,886	919.48	1,828.48
2021年10月	110,553	142,274	21,164	813.93	1,722.59
2021年11月	87,127	84,199	17,229	923.43	1,590.98
2021年12月	53,616	81,577	11,987	1,033.53	1,238.89
2022年1月	31,905	49,253	8,432	1,333.51	1,124.42
2022年2月	14,725	33,664	6,013	1,415.63	851.22
2022年3月	15,156	125,650	5,103	1,428.31	728.87
2022年4月	13,651	28,532	4,329	1,380.22	597.50
2022年5月	11,103	27,608	3,678	1,342.11	493.63
2022年6月	9,334	28,263	3,018	1,379.89	416.45
2022年7月	8,586	21,718	2,846	1,387.87	394.99
2022年8月	8,077	19,265	2,745	1,571.54	431.39
2022年9月	7,512	19,102	2,551	1,449.15	369.68
2022年10月	7,186	17,351	2,392	1,546.59	369.94
2022年11月	7,309	19,200	2,345	1,428.12	334.89
2022年12月	6,148	17,708	2,164	1,235.56	267.38

《王者国度》前五大客户变动情况:
金额单位:万元

客户	2022年销售额	占比(%)	2021年销售额	占比(%)	2020年销售额	占比(%)
杭州悦玩网络科技有限公司	601.61	99.88	2,810.43	99.53	14,699.03	100.00
杭州玩心不止网络科技有限公司	0.70	0.12	13.32	0.47	–	–

(2)《至尊无极》:

月份	注册人数	活跃用户数量	付费用户数量	付费ARPU(元)	充值流水(万元)
2021年11月	164,525	171,929	22,094	202.70	447.84
2021年12月	266,890	337,333	44,748	354.19	1,584.94
2022年1月	307,329	415,851	51,442	415.86	2,139.25
2022年2月	403,580	883,239	59,680	415.84	2,481.73
2022年3月	468,457	789,274	77,737	392.99	3,055.01
2022年4月	765,476	1,215,782	147,473	300.09	4,425.52
2022年5月	338,682	699,005	75,961	421.69	3,203.22
2022年6月	105,369	325,395	29,232	629.83	1,841.11
2022年7月	45,512	185,180	13,313	705.44	939.15
2022年8月	25,597	118,188	7,656	744.16	569.73
2022年9月	24,679	100,264	6,143	750.43	460.99
2022年10月	22,138	86,090	5,310	702.34	372.94
2022年11月	18,782	85,984	4,388	676.99	297.06
2022年12月	16,445	74,085	3,736	590.27	220.53

《至尊无极》前五大客户变动情况:
金额单位:万元

客户	2022年销售额	占比(%)	2021年销售额	占比(%)	2020年销售额	占比(%)
海南延心州网络科技有限公司	1,394.45	100.00	142.25	100.00	–	–

(3)《九州之下》:

月份	注册人数	活跃用户数量	付费用户数量	付费ARPU(元)	充值流水(万元)
2021年12月	265,929.00	291,654.00	31,474.00	712.65	2,242.98
2022年1月	64,727.00	181,795.00	14,621.00	1,847.64	2,701.43
2022年2月	54,439.00	154,448.00	12,082.00	1,786.74	2,158.74
2022年3月	29,531.00	340,686.00	7,606.00	2,102.43	1,599.11
2022年4月	17,384.00	79,043.00	5,123.00	2,322.32	1,189.72
2022年5月	8,594.00	51,470.00	3,255.00	2,766.64	900.54
2022年6月	3,744.00	43,494.00	1,994.00	3,242.86	646.63
2022年7月	2,499.00	32,578.00	1,532.00	3,016.04	462.06
2022年8月	1,932.00	28,470.00	1,216.00	3,128.62	380.44
2022年9月	1,976.00	22,333.00	1,002.00	3,309.03	331.56
2022年10月	1,561.00	19,095.00	843.00	3,314.63	279.42
2022年11月	1,233.00	16,165.00	731.00	4,026.14	294.31
2022年12月	1,336.00	15,521.00	692.00	3,471.29	240.21

说明:日韩地区为全球主要游戏市场,玩家付费能力强,是近几年游戏出海的热门目的地,且《九州之下》为传奇类游戏,属于重度付费游戏,故付费ARPU高于国内发行游戏。
《九州之下》前五大客户变动情况:
金额单位:万元

客户	2022年销售额	占比(%)	2021年销售额	占比(%)	2020年销售额	占比(%)
冰鳥網絡科技有限公司	733.99	77.43	–	–	–	–
广州冰鸟网络科技有限公司	214.00	22.57	166.17	100.00	–	–

海南华多主要游戏前五大客户及其变化情况如下所示:

客户	2022年销售额(万元)	占当期销售收入比例%	2021年销售额(万元)	占当期销售收入比例%	2020年销售额(万元)	占当期销售收入比例%
海南延心州网络科技有限公司	1,394.45	47.18	142.25	4.46	–	–
冰鳥網絡科技有限公司	733.99	24.83	–	–	–	–
杭州悦玩网络科技有限公司	601.61	20.35	2,810.43	88.17	14,699.03	83.34
广州冰鸟网络科技有限公司	214.00	7.24	166.17	5.21	–	–

海南华多前五大客户的变化主要与游戏的运营情况有关,如2021年末公司上线游戏《九州之下》、《至尊无极》,当年贡献主要销售额的为持续运营的游戏《王者国度》。2022年度由于《王者国度》运营进入衰退期,游戏充值流水减少,对应分成收入大幅减少;《九州之下》、《至尊无极》全年运营,较2021年因年末上线仅运营1-2月,游戏充值流水对应的收入大幅增加。综上,新旧游戏的运营情况导致收入前五大客户变更。
3、收入确认是否谨慎、合理,业绩是否真实、可靠
杭州雷焰与海南华多均为游戏研发商,按运营模式分类为授权运营。公司根据游戏玩家实际付费金额并扣除渠道费、手续费等其他费用后,按照与运营商合作协议约定所计算得出的分成金额确认为营业收入,结算依据为经双方核对数据确认无误后的对账单。公司授权运营业务收入确认的具体方法如下
授权金收入:本公司将从运营商处收取的授权金收入予以递延,按网络游戏的可使用经济年限或"营运协议"约定的许可期间(以较短者为准)分期确认收入的实现。
营业分成收入:公司与运营商签订授权运营协议,运营商当期取得的游戏收入按照运营协议约定归属于公司的部分,公司确认营业收入。
同行业可比上市公司收入确认方法对比:

同行业可比上市公司	运营模式	收入确认方法
恺英网络	授权运营收入	主要指与运营商合作取得的收入,包括:网络游戏授权金收入和营业分成收入,具体确认方法如下:①授权金收入的确认:本公司将从运营商处收取的授权金收入初始确认为合同负债,按网络游戏的可使用经济年限或合同约定的许可期间(以较短者为准)分期确认收入。②营业分成收入的确认:本公司以自运营商处取得的分成款作为交易价格,根据合同约定的履约进度确认收入。
冰川网络	游戏授权收入	本集团对收取的授权金,在被授权方正式商业运营后,按照双方约定的授权期间内分期摊销确认收入。
掌趣科技	授权运营收入	授权运营模式下,公司负责提供游戏的后续服务,承担次要责任。收入包括在初始许可运营时,收取一次性的初始款项,以及后续运营期间由于本公司持续提供的后续服务而按游戏运营总收入的一定比例收取分成款。对于一次性的初始款项,在合同或协议规定的期限内分期确认收入;对后续收到的分成款,在提供许可服务时确认收入。

公司与同行业可比上市公司收入确认原则是一致的,收入确认合理。
收入具体流程如下:每月月初由业务部门从游戏后台导出玩家上月充值流水数据,然后提供给财务部。财务部根据充值流水以及与具体渠道方或代理发行方签订合同约定的结算分成比例,在财务软件编制预估收入凭证并提供暂估收入;代理发行方根据合同约定时间提供实际结算单给公司,公司对暂估收入与实际应确认收入的差异进行调整。
公司严格按照已确定的收入政策确认收入,确认时点和金额均有信息系统支撑,原始单据齐全,符合谨慎、合理的确认原则,业绩是真实可靠的。
(2)请你公司补充披露海南华多和杭州雷焰主营业务开展情况,近三年主要财务指标、主要财务指标变动比率,是否与同行业公司变动趋势存在重大差异,并详细说明海南华多2021、2022年业绩大幅下滑的原因和杭州雷焰2022年业绩大幅下滑的原因。
公司回复:
1.杭州雷焰经营情况:
杭州雷焰研发的产品主要为MMORPG,回合制,卡牌,画风包括写实,二次元等品类。杭州雷焰核心团队由一群具有10年以上从业经验的志同道合的游戏行业精英构成。分别来自国内一线游戏厂商,如腾讯,网易,阿里,4399等,其中:
(1)已上线游戏《百龙霸业》截止22年累计流水约为人民币31.6亿,产品已经运营3.5年,说明团队开发的产品具有强长线运营能力;
(2)即将对外上线游戏《镐点降临》,已对外公告2023年8月11日游戏公测正式上线;
(3)其他在研产品《我的战盟》产品根据测试结果调整优化中。
2.海南华多经营情况:
海南华多研发的产品主要为MMORPG,SLG等品类。海南华多核心团队拥有10年以上行业经验,拥有较强的技术开发能力和丰富的市场运作、管理经验。目前研发重点在于移动游戏,主要类型是MMORPG(大型多人在线角色扮演类)游戏和SLG(战略游戏),产品风格偏向写实,在研储备产品有1款,已上线运营的游戏产品取得的成绩,有效验证了海南华多高效的研发实力和商业化产品开发能力。其中:
(1)主要已上线游戏《王者国度》截止22年累计流水约人民币36.62亿,产品已经运营4年,说明团队开发的产品具有强长线运营能力;2021年末上线游戏《至尊无极》截至22年累计流水约为人民币2.21亿元;
(2)2023年3月新上线游戏《约战沙城》,截至2023年6月累计流水约为人民币0.94亿元;
(3)其他在研产品《SLG》产品在调整中。
3.主要财务指标:
杭州雷焰主要财务指标及其变动比例如下:
单位:万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度	2022年变动比例	2021年变动比例
营业收入	6,416.52	17,895.56	21,560.53	-64.14%	-17.00%
营业成本	597.26	792.26	914.91	-24.61%	-13.41%
毛利率	90.69%	95.57%	95.76%	-5.11%	-0.19%
净利润	235.55	9,475.91	12,925.61	-97.51%	-26.69%
资产总额	24,796.15	23,655.30	14,198.48	4.82%	66.60%
所有者权益	17,473.17	17,237.62	9,561.71	1.37%	80.28%
资产负债率	29.53%	27.13%	32.66%	8.86%	-16.92%
应收账款周转率	0.54	1.08	3.02	-50.53%	-64.24%
经营活动产生的现金流量净额	1,177.19	1,763.85	5,845.94	-33.26%	-69.83%

海南华多主要财务指标及其变动比例如下:
单位:万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度	2022年变动比例	2021年变动比例
营业收入	2,955.90	3,187.51	17,666.68	-7.27%	-81.96%
营业成本	527.51	520.70	828.73	1.31%	-37.17%
毛利率	82.15%	83.66%	95.31%	-1.81%	-12.22%
净利润	423.07	413.75	14,431.17	2.25%	-97.13%
资产总额	12,253.64	12,094.04	13,075.06	1.32%	-7.50%
所有者权益	10,839.07	10,416.00	12,202.25	4.06%	-14.64%
资产负债率	11.54%	13.87%	6.68%	-16.80%	107.85%
应收账款周转率	1.54	0.93	2.42	65.93%	-61.59%
经营活动产生的现金流量净额	-4,722.15	1,960.17	14,948.37	-340.91%	-86.89%

同行业可比上市公司财务指标对比:
单位:万元

年度	主要财务指标	恺英网络	冰川网络	掌趣科技	行业平均	杭州雷焰	海南华多
2022年	营业收入	372,553.45	204,635.57	121,293.47	232,827.50	6,416.52	2,955.90
	营业成本	93,076.05	12,212.27	25,593.26	43,627.19	597.26	527.51
	毛利率	75.02%	94.03%	78.90%	82.65%	90.69%	82.15%
	净利润	136,126.33	9,125.91	9,618.15	51,623.46	235.55	423.07
	资产总额	577,644.75	281,263.06	520,361.93	459,756.58	24,796.15	12,253.64
	所有者权益	454,229.81	176,220.89	456,901.56	362,450.76	17,473.17	10,839.07
	资产负债率	21.37%	37.35%	12.20%	23.64%	29.53%	11.54%
	应收账款周转率	4.60	16.17	5.65	8.81	0.54	1.54
	经营活动产生的现金流量净额	148,302.13	45,043.37	13,893.01	69,079.50	1,177.19	-4,722.15
2021年	营业收入	237,530.36	50,669.26	147,221.48	145,140.36	17,895.56	3,187.51
	营业成本	69,405.09	4,712.38	36,697.04	36,938.17	792.26	520.70
	毛利率	70.78%	90.70%	75.07%	78.85%	95.57%	83.66%
	净利润	84,443.58	-6,246.49	-124,451.16	-15,418.03	9,475.91	413.75
	资产总额	439,959.99	217,266.92	484,271.74	380,499.55	23,655.30	12,094.04
	所有者权益	374,904.28	164,056.57	419,043.51	319,334.79	17,237.62	10,416.00
	资产负债率	14.79%	24.49%	13.47%	17.58%	27.13%	13.87%
	应收账款周转率	4.10	8.27	6.17	6.18	1.08	0.93
	经营活动产生的现金流量净额	50,068.18	18,165.74	15,061.72	27,765.21	1,763.85	1,960.17
2020年	营业收入	154,318.93	38,619.09	178,919.39	123,952.47	21,560.53	17,666.68
	营业成本	42,856.60	3,043.77	49,859.11	31,919.83	914.91	828.73
	毛利率	72.23%	92.12%	72.13%	78.83%	95.76%	95.31%
	净利润	24,256.78	9,624.65	31,242.35	21,707.93	12,925.61	14,431.17
	资产总额	354,460.20	199,056.36	621,992.59	391,836.38	14,198.48	13,075.06
	所有者权益	300,856.92	171,962.58	553,140.13	341,986.54	9,561.71	12,202.25
	资产负债率	15.12%	13.61%	11.07%	13.27%	32.66%	6.68%
	应收账款周转率	2.88	7.59	10.36	6.94	3.02	2.42
	经营活动产生的现金流量净额	10,136.04	6,194.53	47,968.90	21,433.16	5,845.94	14,948.37

(1)杭州雷焰、海南华多为游戏研发商,深耕游戏产品研究开发领域,主要收入来源为根据协议约定比例获取的流水分成收入,成本主要为员工薪酬、房租水电费及折旧摊销费等。近年由于存量游戏进入衰退期,在研游戏因行业政策缩紧、游戏版本调试等原因未能按原计划及时上线,现有游戏用户数量、活跃用户数、玩家充值流水锐减,导致根据玩家充值流水按约定比例计算得出的分成收入金额随之减少,对应营业收入减少,成本相对固定的情况下,导致毛利率较以前年度有所减少。
根据中国音像与数字出版协会于中国游戏产业年会发布的《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%。其中,在自主研发游戏领域,2022年自主研发游戏国内市场实际销售收入2,223.77亿元,同比下降13.07%。海南华多、杭州雷焰收入整体变动情况与行业变动趋势一致。
(2)海南华多保持较低的资产负债率,远低于同行业可比上市公司平均水平;杭州雷焰资产负债率高于同行业可比上市公司主要系根据集团资金统一调配安排,向公司并表内子公司进行资金拆借导致。
(3)杭州雷焰、海南华多应收账款周转率低于同行业可比上市公司,主要系杭州雷焰、海南华多仅经营游戏产品研究开发业务,根据游戏分成协议,回款速度晚于游戏发行业务。
(4)经营活动产生的现金流量净额大幅减少主要系营业收入较往年大幅减少,其中海南华多2022年度经营活动产生的现金流量净额为负数主要系根据集团资金统一调配安排,将剩余资金转入公司并表内其他子公司,用于游戏项目研发及游戏发行业务。
(3)请你公司补充说明海南华多和杭州雷焰业绩均大幅下滑的情况下2022年度未计提商誉减值的原因,并结合海南华多和杭州雷焰近三年业绩变动趋势等说明海南华多和杭州雷焰实际业绩与收购时盈利预测和评估是否存在重大差异,商誉减值的测试方法、具体计算过程,未计提商誉减值是否合理,是否符合《企业会计准则》的规定。请年审会计师进行核查并发表明确意见。
公司回复:
1、游戏行业整体情况:
《2022年中国游戏产业报告》显示,2022年对于游戏公司来说可谓是最难过的一年,2022年中国游戏市场实际销售收入2,658.84亿元,同比减少306.29亿元,同比下降10.33%。游戏用户规模为6.64亿,同比下降0.33%。整个2022年,总共发放了512个版号,这个数量不仅比2021年的755个少了200多个,甚至比2019年的1570个的零头还少。版号发放数量的递减,不仅影响了厂商产品上线的计划,更影响到了资本市场对于游戏行业的信心,再叠加整体经济大环境下行、宅经济红利消退、用户付费能力下降等种种不利因素,2022年无论是国内游戏市场还是全球市场的收入均出现了下滑的情况。与此同时,为了持续生存,游戏公司不得不在游戏研发、营销上持续投入,从而拉升了运营成本。2023年伴随着国内防控政策积极的大幅度调整,大众的消费热情逐渐回归,经济复苏的信号愈加明显,供给端版号政策常态化,有望给游戏行业带来新一轮产品周期,推动其重回增长。
海南华多和杭州雷焰2022年业绩出现大幅下滑,主要系受上述行业及新游戏上线进度滞后的不利因素影响所致。2022年经营业绩下滑并未影响公司资产组的正常经营能力,同时市场预计游戏行业在未来有望有所改善。针对上述存在减值迹象的资产组,公司对其未来经营情况的判断及预测未发生重大变化,执行减值测试后,包含商誉的资产组未出现减值。
2、目标公司实际运营业绩完成情况:
(1)杭州雷焰:
单位:万元

项目	2020年4-12月	2021年	2022年	合计
净利润	10,306.78	9,475.91	235.52	20,018.22
收购时盈利预测净利润	6,472.39	2,588.93	1,825.95	10,887.27
差额	3,834.39	6,886.98	-1,590.43	9,130.95

2020年4-12月至2022年末,实际运营业绩累计完成度为收购时盈利预测的168.65%。收购时盈利预测与实际运营业绩差异主要是因2019年底上线的游戏《百龙霸业》后期运营情况良好,实际流水情况比收购时盈利预测情况好,使2020年和2021年净利润高于预期。而2022年差于预测,主要为受两方面因素影响,其一为2022年游戏行业整体影响,其二为版号发放的减少,游戏精品化趋势加深,为符合市场变化,在研游戏品质需要进一步优化,而使上线时间延迟,导致2022年并未有新游戏上线而影响利润。
(2)海南华多
单位:万元

项目	2020年4-12月	2021年	2022年	合计
净利润	9,267.53	413.75	423.07	10,104.35
收购时盈利预测净利润	3,908.51	2,954.74	2,227.31	9,090.56
差额	5,359.02	-2,540.99	-1,804.24	1,013.79

2020年4-12月至2022年末,实际运营业绩累计完成度为收购时盈利预测的104.10%。预测与实际差异主要是因2019年5月上线的游戏《王者国度》后期运营情况良好,实际流水情况比收购时盈利预测情况好,使2020年净利润高于预测。2021年底在国内和海外各上线一款游戏,另因2021年7月底版号停止发放,导致预期上线的在研游戏未能如期上线,使2021年净利润差于预测。而2022年净利润差于预测,主要为受两方面因素影响,其一为2022年游戏行业整体影响,其二版号发放的减少,游戏精品化趋势加深,为符合市场变化,在研游戏品质需要进一步优化,而使上线时间延迟,导致2022年并未有新游戏上线而影响利润。
3、商誉减值的测试方法及具体计算过程:
公司聘请评估机构厦门明正资产评估土地房地产估价有限公司对杭州雷焰资产组和海南华多资产组2022年末的商誉进行了减值测试,并由其出具"明正评报字[2023]第MZ109号"、"明正评报字[2023]第MZ110号"评估报告。
根据资产减值测试的规定,资产减值测试应当估计其可收回金额,然后与其账面价值比较,以确定是否发生了减值。资产可收回金额,应当根据其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。在已确信资产预计未来现金流量的现值或公允价值减去处置费用的净额其中任何一项数值已超过所对应的账面价值,并通过减值测试的前提下,可以不必计算另一项数值。
本次与商誉相关的资产组估值首先选用未来现金流量现值法对资产组进行估值,由于估值结果大于其账面价值,因此,无需再采用资产的公允价值减去处置费用的方法对资产组进行估值。最终本次与商誉相关的资产组选现金流量折现法。
未来现金流量折现法介绍:
(1)现金流量折现模型如下:
@
式中:V—包含商誉资产组预计未来现金流量的现值
CFn—未来第n年包含商誉资产组税前现金流量
r—折现率
WC0—期初营运资金投入额
(2)税前折现率r
按照现金流量与折现率口径一致的原则,本次估值现金流量口径为资产组税前现金流量,则折现率采用税前加权平均资本成本确定,计算如下:
税后折现率:@
其中:Ke:权益资本成本;
Kd:付息债务资本成本;
E:权益的公允价值;
D:付息债务的公允价值;
T:所得税率。
其中,权益资本成本采用资本资产定价模型(CAPM)计算。计算公式如下:
$K_e = R_f + \beta_e \times (R_m - R_f) + \varepsilon$
其中:Rf:无风险报酬率;
Rm:市场预期报酬率;
βe:评估对象权益资本的预期市场风险系数;
ε:评估对象的特性风险调整系数。
折现率的确认按照收益额与折现率口径一致的原则,如评估收益额口径为税前净现金流量,则折现率选取税前加权平均资本成本(WACCBT)。根据国际会计准则ISA36-BCZ85指导意见,无论税前、税后现金流及相应折现率,其结果应保持基本一致,本次根据该原则将上述会计税后折现率调整为税前折现率。
(3)收益期及预测期的确定
预计未来现金流量收益期通常以包含商誉资产组的核心资产(商誉)为依据确定。而作为主要资产的"商誉"是没有使用年限的,包含商誉资产组所在企业杭州雷焰和海南华多目前生产经营正常,在可预见的时间范围内,无特殊原因,该行业不会消失,企业不会终止经营,因此,形成商誉资产组的相关业务持续存在;本次评估假设包含商誉资产组将无限期持续经营。故本次评估收益期按永续确定。
《企业会计准则第8号——资产减值》规定了"建立在该预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖5年",结合杭州雷焰和海南华多历史游戏寿命情况,企业自身产品研发度,产品寿命周期,经营计划等因素,预测期确定为2023年至2025年,自2026年1月1日起包含商誉资产组将保持稳定的盈利水平。
(4)具体过程
①杭州雷焰:
资产组的核心收入主要围绕游戏产品带来的流水分成收入。未来营业收入的具体预测过程中,主要参照了游戏产品活跃用户数、付费率和ARPPU 值等参数,具体计算方式如下:
付费人数=活跃用户数×付费率
年流水= ARPPU×付费人数
营业收入=年流水×游戏分成率/(1+增值税)
收入预测主要分为三部分:已上线游戏收入、在研拟上线游戏收入和迭代游戏收入。对于已上线游戏,根据游戏基准日前后真实运营数据以及发展趋势和表现进行预测;对于拟上线游戏,基于其游戏类别、玩法、付费设计等并参考过去同类游戏市场数据进行收入预测;对于迭代游戏,参考了现有游戏的历史表现并参照过去同类游戏市场数据进行收入预测。
已上线游戏情况:
《百龙霸业》运营模式为授权运营,海南光一网络科技有限公司为《百龙霸业》独家代理,《百龙霸业》于2019年10月正式上线,2020年为成熟期,玩家充值流水较大,分成收入较多;随着游戏逐渐进入衰退期,充值流水减少,分成收入也随之减少。截止2022年累计流水约为31.6亿元,产品已经运营3.5年,预期后续增加H5渠道、通过做活动等方式,延长游戏生命周期。
在研游戏情况:
1)《我的战盟》是一款特色的MMOARPG手游,主打冒险奇幻类风格玩家,提炼多种文化特征融入到主角相关的造型外观上,结合时下流行的日韩动漫多元冒险元素,强调主角是现代冒险者的核心背景,满足玩家的探索心理。游戏已于2023年1月5日进行内测,测试数据良好,现根据测试结果调整优化中,待调优之后择期推出市场。
2)《镐点降临》一款二次元近代末未来地球题材的卡牌手机游戏。游戏已于2022年12月获得版号,并同月进行了CB3测试,并于2023年4月计划进行收费测试。镐点降临属于边研发边宣传(品牌推广),已在B站和TapTap上开放预约,现B站预约量约20.8万,评分8.6,TapTap预约量约76万,评分8.4。截止2023年6月,《镐点降临》已对外公告2023年8月11日游戏公测正式上线,上线时间和本次预期基本一致。
以上两款在研游戏预期在2023年正式上线并为企业带来流水收入,并预期2024年全面在海外市场发行,以期通过市场收入抵消游戏生命周期衰退的影响,同时进一步增加游戏流水收入,使企业游戏收入得到提升,至2025年预期进入衰退期,结合企业已开发立项的游戏、历史研发周期、市场情况,并参考现有游戏迭代周期,预期新游戏的迭代。
金额单位:人民币元

产品或服务名称	年度/项目	预测年度			永续期
百龙霸业	付费率	7%	8%		
	ARPPU	88.00	81.00		
	年流水	133,028,201.00	45,190,185.00		
	不含税销售收入	18,824,746.00	6,394,836.00		
我的战盟	付费率	14%	12%	12%	
	ARPPU	595.00	595.00	595.00	
	年流水	469,293,755.00	864,389,225.00	323,207,570.00	
	不含税销售收入	66,409,494.00	122,319,235.00	45,736,924.00	
镐点降临	付费率	12%	11%	11%	
	ARPPU	74.00	92.00	90.00	
	年流水	197,200,000.00	327,675,000.00	249,900,000.00	
	不含税销售收入	110,906,462.00	175,809,867.00	89,707,055.00	
项目1(百龙霸业迭代游戏)	付费率		12%	12%	12%
	ARPPU		500.00	500.00	500.00
	年流水		181,050,000.00	345,208,528.00	345,208,528.00
	不含税销售收入		25,620,283.00	48,850,264.00	48,850,264.00
项目2(我的战盟迭代游戏)	付费率				12%
	ARPPU				595.00
	年流水				323,207,570.00
	不含税销售收入				45,736,924.00
项目3(镐点降临迭代游戏)	付费率				11%
	ARPPU				90.00
	年流水				249,900,000.00
	不含税销售收入				89,707,055.00
不含税销售收入		196,140,703.00	330,144,221.00	184,294,243.00	184,294,243.00

成本费用预测以历史水平为基础上,考虑成本费用项目的现有标准及企业管理成本的增长变化进行估测。预测期息税前利润率如下:

项目/年度	2023年	2024年	2025年	永续期
息税前利润率	4.80%	26.10%	15.50%	15.50%

参考近三年实际息税前利润率在平均为36.41%,预测期年息税前利润率为4.8%~26.1%,平均值为15.47%,相较历史平均值低,考虑预测期自营游戏的费用支出,息税前利润率有所低于历史平均水平是合理的。
折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。按照《企业会计准则第8号–资产减值》及《会计监管风险提示第8号–商誉减值》的相关规定,本次折现率采用税前折现率。税前折现率为13.64%。
2022年主要为受两方面因素影响,其一为2022年游戏行业整体影响,其二版号发放的减少,游戏精品化趋势加深,为符合市场变化,在研游戏品质需要进一步优化,而使上线时间延迟,导致2022年并未有新游戏上线而影响利润。2022年经营业绩下滑并未影响到公司资产组的正常经营能力,公司的运营团队、核心研发团队、主要经营管理人员等保持稳定,同时市场预计游戏行业在2023年有望有所改善,结合游戏版号获取情况,研发进度等因素,商誉未出现减值是合理的。
②海南华多:
资产组的核心收入主要围绕游戏产品带来的流水分成收入。未来营业收入的具体预测过程中,主要参照了游戏产品活跃用户数、付费率和ARPPU 值等参数,具体计算方式如下:
付费人数=活跃用户数×付费率
年流水= ARPPU×付费人数
营业收入=年流水×游戏分成率/(1+增值税)
收入预测主要分为三部分:已上线游戏收入、在研拟上线游戏收入和迭代游戏收入。对于已上线游戏,根据游戏基准日前后真实运营数据以及发展趋势和表现进行预测;对于拟上线游戏,基于其游戏类别、玩法、付费设计等并参考过去同类游戏市场数据进行收入预测;对于迭代游戏,参考了现有游戏的历史表现并参照过去同类游戏市场数据进行收入预测。
已上线游戏情况:
1)《王者国度》该款游戏自2019年5月上线,截止2022年末累计流水约36.62亿元,累计总收入超过3亿元。
2)《九州之下》2021年12月在韩国上线,截至2022年累计总流水超过1.2亿元,累计收入超1,000万元。
3)《至尊无极》2021年末上线,截至2022年累计流水约为2.21亿元,累计总收入超1,500万元。
在研游戏情况:
1)《约战沙城》是一款暗黑复古风格的角色扮演游戏,游戏已于2022年11月上线测试,并预期2023年3月初上线。截止2023年6月,游戏上线时间和本次预期一致,累计流水约为人民币0.94亿元。
2)在研SLG游戏已于2022年11月进行测试,为更贴合游戏市场的变化,仍需做进一步优化调整,预期将于2023年10月完成。截止2023年6月,游戏在调整中。
2023年和2024年预期年均一款在研游戏上线产生流水,游戏收入有所上升,至2025年预期进入衰退期,并参考游戏迭代周期,预期新游戏的迭代。
金额单位:人民币元

产品或服务名称	年度/项目	预测年度			永续期
王者国度	付费率	15%	16%		
	ARPPU	160.00	170.00		
	运营流水	38,000,000.00	18,000,000.00		
	不含税销售收入	3,584,906.00	1,698,113.00		
九州之下	付费率	24%	25%		
	ARPPU	265.00	270.00		
	运营流水	13,240,000.00	2,860,000.00		
	不含税销售收入	1,249,057.00	269,811.00		
至尊无极	付费率	25%	26%		
	ARPPU	91.00	95.00		
	运营流水	20,000,000.00	10,000,000.00		
	不含税销售收入	1,415,094.00	707,547.00		
约战沙城(在研游戏1)	付费率	10%	11%	12%	
	ARPPU	100.00	120.00	140.00	
	运营流水	417,000,000.00	150,000,000.00	70,000,000.00	
	不含税销售收入	31,471,698.00	11,320,755.00	5,283,019.00	
在研游戏2	付费率		10%	10%	
	ARPPU		100.00	100.00	
	运营流水		435,000,000.00	385,000,000.00	
	不含税销售收入		49,245,283.00	43,584,906.00	
项目1(约战沙城迭代游戏)	付费率				12%
	ARPPU				140.00
	运营流水				70,000,000.00
	不含税销售收入				5,283,019.00
项目2(在研2迭代游戏)	付费率				10%
	ARPPU				100.00
	运营流水				385,000,000.00
	不含税销售收入				43,584,906.00
不含税销售收入		37,720,755.00	63,241,509.00	48,867,925.00	48,867,925.00

成本费用预测以历史水平为基础上,考虑成本费用项目的现有标准及企业管理成本的增长变化进行估测。预测期企业息税前利润率如下:

项目/年度	2023年	2024年	2025年	永续期
息税前利润率	11.20%	44.10%	27.80%	27.80%

参考近三年实际息税前利润率在平均为32.71%,预测期年息税前利润率为11.2%~44.1%,平均值为27.7%,预测期平均值略低于历史平均水平,是合理的。
折现率是反映当前市场货币时间价值和资产特定风险的税前利率。按照《企业会计准则第8号–资产减值》及《会计监管风险提示第8号–商誉减值》的相关规定,本次折现率采用税前折现率。税前折现率为14.06%。
2022年主要为受两方面因素影响,其一为2022年游戏行业整体影响,其二版号发放的减少,游戏精品化趋势加深,为符合市场变化,在研游戏品质需要进一步优化,而使上线时间延迟,导致2022年并未有新游戏上线而影响利润。2022年经营业绩下滑并未影响到公司资产组的正常经营能力,公司的运营团队、核心研发团队、主要经营管理人员等保持稳定,同时市场预计游戏行业在2023年有望有所改善,结合游戏版号获取情况,研发进度等因素,商誉未出现减值是合理的。
会计师回复:
1.核查程序
针对上述事项,我们执行了以下核查程序:
(1)了解和评价管理层与商誉减值测试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)了解管理层所聘请评估师的独立性、客观性和专业胜任能力;
(3)评估评估师对评估模型、价值类型、和评估方法的合理性,复核评估参数和评估过程,对评估参数与行业惯例、历史数据、发展趋势进行比较;
(4)复核财务报表中与商誉减值测试有关的披露。
2.核查意见
经核查,我们认为:公司对与商誉相关减值准备的计提在所有重大方面符合《企业会计准则》的规定。
(4)请年审会计师说明近三年年度审计过程中对海南华多和杭州雷焰业绩真实性实施的审计程序及范围,获取的审计证据、所采取的审计方法和范围,包括但不限于营业收入、营业成本、期间费用等的核查方法和范围,并明确披露对业绩真实性的核查覆盖率,说明核查手段、核查范围是否能有效保障其核查结论发表明确意见。
会计师回复:
1.核查程序
针对上述事项,我们执行了以下核查程序:
(1)利用本所信息技术专家的工作,了解和评价名臣健康公司相关的信息技术系统的信息技术一般控制和应用控制的设计,并测试了关键控制流程运行的有效性;
(2)检查合同信息,识别与所承诺商品或服务的控制权转移相关的合同条款与条件,评价公司收入确认政策是否符合企业会计准则的要求;
(3)在本所信息技术专家的协助下,对主要游戏的充值数据、玩家数据等执行IT审计测试,分析及复核;
在2020年度至2022年度内,就海南华多及杭州雷焰的信息系统内控情况及经营业务数据执行了IT审计程序,具体如下:
①对于实体海南华多,年审会计师对其主要游戏产品"王者国度"执行了IT审计测试,2020年度选取收入占比合计超过总收入80%的发行渠道即"悦玩网络"执行相关测试。2021、2022年度选取收入合计超过总收入80%的发行渠道即"悦玩网络"、"喜扑网络"、"心玩网络"执行相关测试。
对于实体杭州雷焰,年审会计师对其主要游戏产品"百龙霸业"执行了IT审计测试,2020年度选取收入占比合计超过总收入80%的发行渠道即"可以游戏"、"冰鸟网络"、"天游网络"、"悦玩网络",其中天游网络渠道及冰鸟网络部分渠道为海外发行。2021年度选取收入占比合计超过总收入80%的发行渠道即"第一波科技"、"冰鸟网络"、"可以游戏"、"天游网络",其中天游网络渠道及冰鸟网络部分渠道为海外发行。2022年度选取收入占比合计超过总收入80%的发行渠道即"星辉网络"、"天游网络"、"达达兔"、"海南光一"、"第一波科技",其中星辉网络及天游网络为海外发行。
IT审计测试主要针对企业信息系统的内部控制、收入真实性展开,由于企业海南华多、杭州雷焰均作为研发方,不涉及游戏发行业务故不执行发行费用、发行成本等指标的测试。
②审计范围包括海南华多、杭州雷焰使用的用友ERP系统、游戏后台管理系统,审计程序包括一般控制测试(GC)、应用控制测试(AC)以及计算机辅助审计测试(CAATs)。
IT审计证据的获取途径通过向企业发出资料清单,审计师现场观察并确认资料是通过企业员工即时整理、系统导出等手段进行收集,如:企业制度类文件获取电子档,纸质进行核对,经营数据类通过对企业数据管理员、游戏后台管理员现场执行SQL语句等方式数据导出,审计后续执行业务穿行、数据复核验证等手段。通过上述方法可以确认资料获取的有效性、准确性。

需求类型	获取方式	验证方式	资料类型
企业内部控制管理制度、信息安全管理制度等	获取纸质归档文件,获取OA系统中电子文档	通过企业邮件、OA系统、纸质审批等流转信息进行判断	书面打印件、Word、Excel、Pdf
职工人员名单、入离职信息等	导出ERP、OA系统中相关记录	通过薪酬发放、其他系统内人员名单等途径进行判断	书面打印件、Word、Excel、Pdf
数据库日志、备份日志等	登陆管理后台,查看留存日志类型并导出关键日志	现场查看产品部署方式、规模,IP地址等记录与获取日志的信息进行核对通过MySQL数据库检查相关日志是否出现空白、错漏、报警等信息	Excel、CSV、数据库文件
用户充值数据、用户登陆记录、用户在线情况、用户金币消耗情况等	登陆管理后台,在不影响生产环境下抽取用于测试的基本数据	1、通过查看产品部署的方式判断数据来源2、通过穿行测试留下审计师特定信息的方式进行判断	Excel、CSV、数据库文件

IT审计测试中涉及业绩真实性的测试有:

测试领域	测试内容	样本量	测试工具
业务财务数据一致性	1、微信、支付宝账单明细、用户充值明细核对	随机抽样*企业非发行方,不掌握用户支付数据。	Excel/MySQL
	2、识别支付宝、微信账号与对账id对应关系		MySQL
经营指标统计	1、每月新增用户,对应设备、系统类型、注册省市,每月新增用户注册时间分布	全量数据	MySQL
	2、DAU、MAU、ARPU、ARPPU指标	全量数据	MySQL
	3、用户在线时长统计分析。	全量数据	MySQL
	4、用户充值消耗比统计分析。	全量数据	MySQL
	5、每月充值流水总额排名前2000的用户充值行为识别分析。	Top1000/2000用户数据	MySQL
	6、每年充值流水总额排名前2000的用户充值行为识别分析。	Top1000/2000用户数据	MySQL
	7、全年分时段(即0点至23点)用户充值行为识别分析。	全量数据	MySQL
	8、所有用户3点至7点(即4个小时)内充值情况分析	全量数据	MySQL
用户充值行为分析	1、高频率充值统计分析	全量数据	MySQL
	2、用户充值时间分布统计分析	全量数据	MySQL
	3、同期间同IP地址用户充值统计分析	全量数据	MySQL
Top1000/2000用户异常充值分析	1、Top1000/2000用户ID与IMEI标识对应关系识别。	Top1000/2000用户数据	MySQL
	2、Top1000/2000用户单日充值异常行为识别。	Top1000/2000用户数据	MySQL
	3、Top1000/2000用户充值月份集中度情况	Top1000/2000用户数据	MySQL
游戏用户反馈识别分析	1、游戏频道、论坛内:代充、套现、提现、现金、博彩、比特币	全量数据	不涉及
	2、客服记录:负面反馈情况等	全量数据	不涉及

(4)检查不同业务模式下运营商提供的结算单、第三方支付平台的对账单或银行收款记录等支持性文件;
(5)选取样本执行函证程序,测试应收账款余额和营业收入的真实性和准确性;
营业收入函证比例如下:
单位:万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
收入金额	9,372.42	21,083.07	39,197.22
函证金额	8,630.42	21,039.85	38,508.06
回函金额	8,619.19	21,039.85	38,508.06
函证比例	92.08%	99.80%	98.24%
回函比例	91.96%	99.80%	98.24%

(6)检查应收账款期后回款情况;
(7)检查主要供应商工商信息,查询是否存在关联关系。对新增供应商对比其结算条款、价格等是否与其他供应商均有可比性,判断是否存在明显偏离其他供应商交易条件的情况;
(8)抽取凭证追查至费用支出发票、付款审批单、对账单等入账依据,并对期后大额跨期事项进行调整,检查期间费用是否真实发生、入账是否完整;
(9)检查期间费用所涉及相关合同,分析合同内容,是否符合费用性质,是否存在与费用相关的服务期间;
(10)检查预付款款是否具有真实的交易实质,访谈交易对手方;
(11)检查、分析研发费用支出凭证以及合理性;
(12)对利润表项目执行了分析性复核程序,上下年对比、月度对比。
2.核查意见:
经核查,我们认为:我们通过对公司业绩真实性实施的审计程序所获取的审计证据是充分适当的;我们所采取的审计方法和审计程序实施范围,能有效保障我们的审计核查结论。
3.年报显示,2022年你公司审计费用为245万元(不含审计期间交通食宿费用),其中财务报表审计费用200万元,内部控制审计45万元,审计费用较上一期增长40%,你公司公告称主要原因是本年合并范围内子公司增加,审计工作量增加。请你公司说明本报告期增加的子公司情况,并详细说明审计费用增长的合理性,与你公司营业收入规模是否匹配,审计费用与同行业相比是否处于合理水平。
公司回复:
1、报告期增加的子公司情况:
2022年度公司通过非同一控制下企业合并、新设子公司方式新增子公司明细如下:

子公司名称	主要经营地	注册地	业务性质	持股比例%		取得方式
				直接	间接	
喀什奥术网络科技有限公司	广州	喀什	软件和信息技术服务	100.00		非同一控制下企业合并
杭州沧海互娱科技有限公司	广州	杭州	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
广州卡图网络科技有限公司	广州	广州	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
广州飞语互动科技有限公司	广州	广州	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
广州飞游互动科技有限公司	广州	广州	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
北海蓝鸟网络科技有限公司	广州	广西	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
北海永胜网络科技有限公司	广州	广西	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
海南星悦互娱科技有限公司	深圳	海南	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
海南万辰讯科技有限公司	深圳	海南	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
杭州星籁科技有限公司	深圳	杭州	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
海南畅动互娱科技有限公司	深圳	海南	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
海南奇缈科技有限公司	深圳	海南	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
广州冰翼网络科技有限公司	广州	广州	软件和信息技术服务	100.00		非同一控制下企业合并
上海雪见泽网络科技有限公司	上海	上海	软件和信息技术服务	100.00		非同一控制下企业合并
冰鸟网络科技有限公司	广州	香港	软件和信息技术服务	100.00		非同一控制下企业合并
广州喵啊网络科技有限公司	广州	广州	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
广州初光网络科技有限公司	广州	广州	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
喀什初洋网络科技有限公司	广州	喀什	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
广州初海网络科技有限公司	广州	广州	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
北海初游网络科技有限公司	广州	广西	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
广州慕辰网络科技有限公司	广州	广州	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
海南思游网络科技有限公司	广州	海南	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
海南熙游网络科技有限公司	广州	海南	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
广州星炫信息科技有限公司	广州	广州	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
海南冠游网络科技有限公司	广州	海南	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
海南凤游网络科技有限公司	广州	海南	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
福建星炫之境网络科技有限公司	福州	福州	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
可可互娱有限公司	广州	香港	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
初海网络科技有限公司	广州	香港	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
飞语互娱科技有限公司	广州	香港	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
乐游互娱科技有限公司	广州	香港	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
趣游互娱科技有限公司	广州	香港	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
好运美成科技有限公司	广州	香港	软件和信息技术服务	100.00		出资设立
都好运科技有限公司	广州	香港	软件和信息技术服务	100.00		出资设立

2、审计费用增长的合理性、与公司营业收入是否匹配:
(1)网络游戏企业固有风险高
由于营业收入是公司关键业绩指标之一,且网络游戏运营高度依赖内部控制及信息系统,具有参与的用户数量多、交易发生频繁、数据量大等特征,存在可能操纵收入以达到特定目标或预期的固有风险,网游企业通常存在上述收入舞弊风险因素,在对网游企业收入进行审计时,应保持高度的职业怀疑态度。项目组需要了解游戏企业具体的业务模式、盈利模式、准确理解并运用收入准则;以IT审计为支撑,加强分析性复核程序的运用,加强非财务信息与财务信息的核对分析;适当运用观察、询问和检查程序,结合其他科目,如应收账款、预收账款、经营活动现金流量等,判断收入相关的逻辑性;严格执行函证程序,并对异常游戏账户实施重要核查程序。
(2)业务模式新增游戏发行业务
2022年公司通过收并购、新设等方式组建了多个游戏发行团队开展拓展网络游戏发行业务。游戏发行地区包括中国大陆、中国港澳台地区、韩国及东南亚地区,业务渠道涵盖微信小游戏平台、应用商店等渠道,结合买量模式及渠道分成模式进行游戏发行运营,主要通过主流媒体平台广告投放进行网络游戏推广宣传。
2022年末公司游戏板块在职人数达1016人,较2021年末增长223.57%。2022年度公司游戏业务板块取得营业收入4.46亿元,较上年度增长2.35亿元,其中新增游戏发行业务本年度取得收入3.56亿元。公司本年根据业务发展需求,组建游戏发行团队,经过业务布局及资源整合后,于2022年下半年开始发力,由于游戏发行业务的特点是前期推广投入大,推广的成本较高,营收相对滞后,故本年新增子公司增加的效益与收入不匹配。
(3)审计范围变化,上线的游戏数量增加
2021年度公司上线的游戏主要是海南华多的《王者国度》和杭州雷焰的《百龙霸业》这2款游戏。2022年度由于公司业务拓展,审计范围增加,其中游戏研发业务通过并购,新增子公司喀什奥术团队,该团队人员近300人,拥有已上线游戏运营权《镇魂街》,及在研游戏项目《SS15》,其中游戏《镇魂街》于2022年12月底上线,单月流水破亿,该公司于本年纳入公司审计范围。随着公司游戏发行业务拓展,通过收购、新设成立多家运营主体,主要游戏增加了:《乱世逐鹿》、《仙梦如歌》、《西行纪》、《镇魂街》、《凡人神将传》、《幻灵修仙传》等;网络游戏业务营业收入增加2.35亿元,同比增长111.56%,营业成本增加1.06亿元,同比增长798.43%,营业费用增加2.61亿元,同比增长1077.81%。
(4)项目组人员工时投入增加
因网游企业存在固有风险较高的特点,审计项目组需要投入更多的人员和时间,包括在本所信息技术专家的协助下,获取主要游戏产品的流水数据,测试其与运营商平台数据是否一致,对主要游戏的充值数据、玩家消费行为等进行分析、复核。本年审计团队的人员工时投入量上年同比增长36.50%,审计费用增长与收入成本费用的规模、审计工作量的增幅相匹配。
3、审计费用与同行业可比上市公司对比
公司业务主要为日化用品业务和网络游戏业务,同行业可比上市公司2022年度审计收费占营业收入比情况如下:
单位:万元

同行业可比上市公司	巨人网络	中青宝	拉芳家化	名臣健康
审计收费	416.00	125.00	212.00	245.00
营业收入	203,770.74	27,475.95	88,712.44	94,540.49
审计收费/营业收入比	0.20%	0.45%	0.24%	0.26%
主要业务	互联网游戏的研发和运营	游戏业务、云服务业务、数字孪生与文旅业务	日化用品	日化用品、网络游戏

同行业可比上市公司主要业务为网络游戏业务或日化用品业务,公司同时涉及两个行业,业务更具复杂性和多样性,审计费用与同行业可比上市公司相比处于合理水平。
4、年报显示,你公司本年度游戏业务实现收入4.46亿元,同比上升111.44%,毛利率为73.57%,较上年下降20.21个百分点。此外,本年度你公司新增境外销售收入1.56亿元,上年度为0元。
(1)请补充披露近三年你公司游戏业务毛利率情况,对比同行业可比上市公司收入成本确认时点和毛利率水平,说明与同行业是否存在显著差异。并结合游戏收入成本构成、游戏产品生命周期、游戏业务开展情况等说明报告期游戏业务收入上升和毛利率下降的原因。
公司回复:
近三年公司游戏业务毛利率情况:
单位:万元

项目	2022年度	2021年度	2020年度
游戏业务收入	44,573.41	21,081.02	12,007.86
游戏业务成本	11,779.98	1,310.91	592.93
毛利率	73.57%	93.78%	95.06%

同行业可比上市公司毛利率对比:

同行业可比上市公司	2022年毛利率(%)	2021年毛利率(%)	2020年毛利率(%)	业务模式
恺英网络	75.32	71.06	72.89	自主研发+多模式运营
掌趣科技	78.08	74.21	71.10	自主研发+多模式运营
冰川网络	94.03	90.70	92.12	自主研发+多模式运营
名臣健康	73.57	93.78	95.06	

2020年、2021年由于海南华多与杭州雷焰系偏向于研发端的游戏公司,游戏主要运营模式为授权运营,研发出的游戏均已授权相关授权经营方进行代理,公司后续仅负责技术支持及后续内容研发。授权经营商主导运营流程并将在授权经营游戏中取得的收入按协议约定的比例分成给公司。营业成本主要为运维人员工资及服务器费用等,主要研发支出如研发人员的工资、研发场地租金都计入了研发费用核算,游戏上线运营产生较为稳定的充值流水后,由于营业成本相对较少,导致毛利率较高。
2022年公司开始发力游戏发行业务,作为游戏发行商需要承担游戏研发商分成成本、客服团队人工成本等,因此营业成本较高,导致游戏业务毛利率相对较低。
综上,公司作为纯游戏研发商时,毛利率相对于包含运营业务的同行业可比上市公司而言略高;公司开展游戏发行业务后,毛利与同行业可比上市公司相比未见异常。
(2)请说明境外收入具体为何种业务取得,本年度新增的原因,主要销售的国家和地区。请年审会计师说明就年度审计过程中对公司海外收入确认的审计方法和范围,具体的核查手段,确保相关收入真实性的依据等并发表明确意见。
公司回复:
2022年公司组建游戏发行团队,开展游戏发行业务,涵盖韩国、港澳台及东南亚地区。2022年境外收入均为境外游戏发行业务所得,公司海外主要游戏收入情况如下:
单位:万元

地区	游戏名称	收入金额
韩国	乱世逐鹿	6,079.53
港澳台	仙梦如歌	3,600.92
韩国	九州之下	3,058.14
韩国	西行记	614.48
韩国	百龙霸业	538.45
港澳台	艾尔多战记	510.67

会计师回复:
1、核查程序
针对上述事项,我们执行了以下核查程序:
对收入真实性的核查程序详见问询函问题2、(4)会计师回复。
对于游戏产品海外发行的核查手段与国内发行一致,均采用计算机辅助审计测试(CAATs)方法执行,执行内容主要包括业务财务一致性、经营指标统计、异常充值分析等程序。
海外发行业务收入主要通过各大手机应用平台的用户充值来实现,如苹果App Store、Google的App Store、三星的App Store等,用户充值后各大应用平台以固定或不固定的账期向游戏发行方支付分成,受到GDPR或当地法律的限制,海外平台只发送支付总额的账单,并没有具体用户的个人支付信息,因此年审会计师仅能通过游戏充值总金额与各平台收入总金额进行核对。
海外发行业务财务中除业务财务核对测试不能获取用户充值明细数据外,其余数据均可以从实体杭州雷焰的游戏后台中获取,对相关经营指标进行统计,如:DAU、MAU、ARPU、ARPPU、用户充值消耗比等。
2、核查意见
经核查,我们认为:公司海外收入的确认方法符合《企业会计准则》的规定,收入具有真实性。
5、年报显示,报告期末你公司应收账款账面余额1.75亿元,坏账准备余额1,340.00万元,应收账款账面价值为16,123.55万元。其中网络游戏业务应收账款1.52亿元,占应收账款的87.2%。本年度转回应收账款坏账准备1,274.13万元。
(1)结合行业特征、信用政策说明游戏业务应收账款余额较大的原因,对比同行业应收账款情况说明是否与同行业存在较大差异。
公司回复:
(1)行业特征
同行业可比上市公司期末应收账款情况:
单位:万元

同行业可比上市公司	应收账款期末余额	营业收入	占比
恺英网络	89,535.98	372,553.45	24.03%
冰川网络	20,658.16	204,529.52	10.10%
掌趣科技	22,747.08	120,666.41	18.85%
本公司	15,228.77	44,573.41	34.17%

同行业可比上市公司游戏业务均为自主研发+多模式运营,其中多为自研自发+联合运营,自主发行业务回款少了与代理商的结算环节,回款周期较快。公司原游戏业务为单一的游戏研发并授权代理商运营,2022年公司通过并购、新设等方式组建了多个游戏发行团队开展拓展网络游戏发行业务,期末应收账款中游戏研发业务应收款占比较高,且公司游戏发行业务于下半年发力,游戏推广前置于游戏的发行运营,根据游戏行业惯例,在游戏上线前对游戏进行宣传造势,并在游戏运营初期进行大范围宣传推广,并于年末开始产生大额游戏收入,游戏收入与应收账款同步增加,导致报告期末公司网络游戏业务应收账款余额占营业收入比略高于同行业可比上市公司。
截至2022年年末,公司网络游戏业务前五大应收账款如下:
单位:元

客户	余额	坏账准备
第一名	47,403,484.15	3,912,908.72
第二名	16,849,809.05	842,490.45
第三名	10,550,602.81	527,530.14
第四名	10,089,570.61	504,478.53
第五名	8,506,022.34	425,301.12
合计	93,399,488.96	6,212,708.96

(2)公司信用政策
主要发行渠道结算周期:

支付渠道	结算周期
IOS	N+2
Googleplay	N+1
ONEstore	N+2
三星渠道	N+2
财付通	N
支付宝	N
微信小游戏平台	N+2
Mycard	N+2

主要研发游戏与发行方结算周期:

游戏	结算周期
王者国度	N+3
九州之下	N+60日
至尊无极	N+4
百龙霸业	境内N+3,境外N+4
仙梦如歌	N+2
乱世逐鹿	N+1对账,收到发票后5个工作日内付款
西行纪	N+2对账,收到请款结算单后15个工作日内付款
镇魂街	N+3
凡人神将传	N+2

说明:游戏运营中,游戏商业化的流水在玩家充值后是先到发行方账户,研发方与发行方通过对账确认后再由发行方支付给研发方,而发行方也要依于第三方渠道方如苹果、Google、onestore等的结算,因此导致存在一定的结算周期,一般结算周期为N+1至N+4不等。同行业可比上市公司结算周期对比:

公司	结算周期
名臣健康	游戏业务通常采用次月对账的方式,信用期为2-4个月
聚力文化	移动网络游戏业务通常采用次月对账的方式,信用期为6个月
三七互娱子公司墨鹍科技	N+3个月
吉比特	移动游戏的分成结算周期一般为3个月以内

如上表所示,公司的信用政策与可比上市公司接近,未见重大异常。
(2)结合你公司的销售信用政策、期后销售回款情况等说明应收账款坏账准备计提是否充分,本年度转回坏账准备的原因,应收账款中是否存在关联方。请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。
公司回复:
1.应收账款坏账准备计提是否充分:
公司游戏业务结算周期为N+1至N+4不等,报告期末网络游戏业务应收账款1.52亿元,截止2023年6月30日已回款1.30亿元,回款比例85.11%。
公司坏账计提比例与同行业可比上市公司对比:

账龄	本公司	掌趣科技	冰川网络	恺英网络
0-6个月	5%	1%	5%	1.07%
1至2年	20%	10%	10%	18.34%
2至3年	50%	50%	30%	100.00%
3至4年	100%	100%	50%	100.00%
4至5年	100%	100%	80%	100.00%
5至6年	100%	100%	100%	100.00%

公司应收账款坏账准备计提金额与同行对比:
单位:万元

同行业可比上市公司	应收账款期末余额	坏账准备	计提比例
掌趣科技	22,747.08	1,149.43	5.05%
恺英网络	89,535.98	3,694.86	4.13%
冰川网络	20,658.16	2,266.87	10.97%
名臣健康	15,228.77	1,008.73	6.62%

公司期末游戏业务应收账款账龄主要为0-6月,坏账准备计提比例与同行业可比上市公司相比未见异常。
2、公司应收账款坏账本年度转回原因
子公司杭州雷焰2021年年末应收账款期末余额1.93亿,计提坏账准备1,664.49万元,2022年收回相关款项,计提的坏账准备转回。
3、应收账款中是否存在关联方
经查,公司应收账款期末余额中不存在关联方款项。
会计师回复:
1、核查程序
针对上述事项,我们执行了以下核查程序:
(1)了解和评估公司管理层与识别应收账款已发生信用减值的相关考虑及客观证据、应收账款可回收性评估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)选取样本对应收账款进行函证,并检查了期后回款情况;
(3)查询主要客户工商信息,以查验销售客户是否与公司存在关联关系;
(4)对报告期客户回款情况进行检查;
(5)对于按照单项金额评估的应收账款,选取样本复核了管理层基于客户的财务状况和资信情况、历史还款记录以及对未来经济状况的预测等对预期信用损失进行评估的依据,并将管理层的评估与我们在审计过程中取得的证据相验证,包括客户的背景信息、以往的交易历史和回款情况、前瞻性考虑因素等;
(6)对于按照信用风险特征组合计提坏账准备的应收账款,我们复核了管理层对于信用风险特征组合的设定,账龄分析、预期信用损失率的确定以及应收账款期后回款情况测试,评价管理层对应收账款减值损失计提的合理性;并抽样复核了应收账款账龄划分是否准确;
(7)选取样本测试了应收账款的组合分类和账龄划分的准确性,重新计算预期信用损失计提金额的准确性。。
2、核查意见
经核查,我们认为:公司应收账款坏账准备计提谨慎、合理,符合《企业会计准则》的规定;未发现客户与公司存在关联方关系。
6、年报显示,本报告期你公司预付款项期末余额1.26亿元,同比增长151.42%,占流动资产的19.78%。
(1)请结合以前年度预付情况、当期销售与采购模式等说明近三年预付款项逐年大幅上升的原因,大额预付款项是否符合行业惯例。
公司回复:
1、近三年年末预付款项变动原因:公司2022年年末预付款项余额1.26亿,其中日化业务预付款项159.29万元,网络游戏业务预付款项12,477.88万元;2021年年末预付款项5,026.30万元,其中日化业务预付款项235.09万元,网络游戏业务预付款项4,791.21万元。2020年年末预付款项1,193.02万元,其中日化业务预付款项238.82万元,网络游戏业务预付款项954.20万元。公司2020年通过并购游戏公司进军游戏行业,近年通过并购、新设等途径,涉足游戏研发、游戏发行等业务。根据公司经营业务开展,公司深入拓展游戏业务,根据业务需要支付预付款项,导致期末预付款项的增长。
2、公司游戏业务板块主要采购模式有:游戏产品采购和推广采购。其中游戏产品采购模式中,由公司商务与意向公司进行洽谈,获取上游研发公司已研发成功待发行或定制开发的游戏产品,通过支付游戏版权金、预付游戏分成款获取游戏运营权,并于游戏上线运营后根据合同约定比例和结算周期结算,扣除预付游戏分成款后再支付游戏研发商剩余款项。推广采购模式即在游戏发行运营的业务模式下,为获取更高的商业折扣,根据业务推广计划及合同约定预付推广费用,每月根据实际消耗数据或推广计划进行结算,优先消耗预付推广费用后支付剩余款项。
3、同行业对比:

公司	预付账款(万元)	营业收入(万元)	占收入比例(%)
掌趣科技	3,713.15	121,293.47	3.06
恺英网络	22,909.19	372,553.45	6.15
三七互娱	85,519.31	1,640,603.42	5.21
中青宝	949.27	27,475.95	3.45
凯撒文化	19,027.62	62,126.46	30.63
名臣健康	12,637.17	94,540.49	13.37

对比同行业可比上市公司,如三七互娱、凯撒文化、恺英网络等根据各家业务开展需要,期末均不同程度存在大额预付款项。
(2)请补充说明预付款项期末余额中是否存在关联方款项,如存在,请说明关联方及其交易的明细情况,相关交易是否具有商业实质,预付款项是否与采购协议条款约定相一致,是否存在关联方资金占用或向第三方提供财务资助的情形。
公司回复:
经查,公司预付款项期末余额中不存在关联方款项。
(3)请列示前五名预付对象的名称、预付时点、合同金额、采购内容、项目周期及截至回函日的履行情况等,并说明报告期内未计提坏账准备的原因,是否谨慎、合理。请年审会计师就上述事项进行核查并发表明确意见。
公司回复:
公司前五名预付款项列示如下:

供应商名称	期末余额(万元)	预付时点	合同金额(万元)	采购内容	截至回函日履行情况
上海哆爱咪网络科技有限公司	3,000.00	2022年5月-12月	3,000.00	《迷雾公式》预付游戏分成款	截至回函日前,《迷雾公式》已进行多次测试,分别为篝火测试(文件招募测试总结)、永夜测试、雾起测试、隐里测试(即为万人测,核心平台数据基本达成)。5月底版署已出具修改意见,目前根据初步意见已完成修改及提交,版署暂未有进一步意见反馈。收费测试需待版号确定后,如版号申请顺利进入排队状态,将开始筹划收费测试。
上海哆爱咪网络科技有限公司	2,000.00	2022年5月-12月	2,000.00	《异常突破》预付游戏分成款	截至回函日前,《异常突破》已完成美术选材验收。4月底进行了核心玩法体验测试,美术及玩法风格体验反馈良好,但付费模式经内部测试暂不理想,目前正加紧调整。
海南联游网络科技有限公司	3,000.00	2021年3月-4月	3,000.00	《代号:X5》预付游戏分成款	截至回函日前,游戏《代号:X5》2022年12月28日完成第二轮篝火测试。版号申请进度:2月份与代理接触后,计划用目前新的测试版本测试后提交代理走版号审批流程。提交版署的测试版本仍需作调整,预计8月底完成交付并提交版署审核。
上海昕舟网络科技有限公司	2,890.00	2022年5月-12月	3,000.00	《临界指令》预付游戏分成款	截至回函日前,游戏《临界指令》已提交demo,并通过三日测试。目前正进行三日测试后的版本调整。
北京云锐国际文化传媒有限公司	392.51	2022年12月	392.51	预付推广费用	截至回函日前已消耗,完成推广结算。
武汉两点十分文化传播有限公司	166.21	2021年4月-7月	298.00	预付动画制作费	截至回函日前已验收完成结算。

期末大额预付账款主要系为取得游戏运营权,根据合同约定支付的预付游戏分成款。根据行业惯例,游戏运营商通过支付版权金或游戏预付分成,获得游戏的代理权,独家代理或联合运营发行上线,经对比同行业可比上市公司,如三七互娱、凯撒文化、恺英网络等,期末均有预付游戏分成款。
以上预付款项交易符合行业惯例,对方根据合同约定执行约定的履约义务,双方根据合同约定时间节点阶段性验收游戏产品进度或根据合同约定消耗推广产品,公司判断对方具备履约能力,不存在损失的风险。因此,根据公司会计政策,无需计提坏账准备。
会计师回复:
1、核查程序
针对上述事项,我们执行了以下核查程序:
(1)了解和评价公司管理层与采购循环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)查阅上述供应商的相关合同、采购交易明细,核查相关业务发票的单据,确认预付款项是否与合同约定一致,确定会计处理是否正确;
(3)结合预付项目具体内容及相应付款政策分析采购及预付款的合理性,了解并核查期末预付账款期后执行情况;
(4)检查游戏研发进度、游戏发行进度等相关资料,并了解目前游戏版号的申请进度;
(5)在主要游戏平台、游戏论坛中查询在研游戏PV、玩家预约量、测试反馈及玩家评价等信息;
(6)查询主要供应商工商登记信息,核查欠款单位的资信状况;
(7)向重要供应商执行函证程序;
(8)访谈交易对手方,核查交易对手方是否与公司存在关联关系。
2、核查意见
经核查,我们认为:公司对于上述预付款项交易背景、商业实质、不存在关联关系的说明,与我们在执行公司2022年度财务报表审计过程中所了解的情况在所有重大方面一致。
7、年报显示,其他应付款期末余额中含往来款5,570.27万元,上年为0。请说明其他应付款中往来款的具体内容,本年度形成的原因,是否存在关联方。
公司回复:
其他应付款期末余额中往来款5,570.27万元,其中主要系公司本年收购并入拆分后新的喀什奥术网络科技有限公司,喀什奥术与原股东的往来款在"其他应付款-往来款"中列示,截至2022年年末余额5,455.20万元,占"其他应付款-往来款"的比例为97.93%。
喀什奥术团队主要游戏产品有《镇魂街》(已上线)、《SS15》(在研),其中《镇魂街》于2022年12月上线,在游戏上线前,奥术团队无收入,主要由原股东通过往来款提供资金投入,并将收到的资金用于项目开发支出。
公司其他应付款-往来款期末余额中不存在关联方款项。
8、年报显示,你公司2022年销售费用为3.21亿元,同比增长285.25%,销售费用占营业收入的比重为33.97%,上年为11.2%。结合业务开展模式、同行业销售费用率情况说明本报告期销售费用和销售费用率大幅上升的原因。
公司回复:
公司近两年销售费用占收入比例情况如下所示:

项目	2022年度发生数(万元)	占收入比例(%)	2021年度发生数(万元)	占收入比例(%)
发行费用	23,632.00	25.00	337.28	0.45
职工薪酬	5,048.46	5.34	3,750.51	5.04
差旅费	1,245.44	1.32	1,520.96	2.04
市场开发费用	1,139.34	1.21	2,120.29	2.85
折旧摊销费	455.15	0.48	0.00	–
广告费	416.02	0.44	560.86	0.75
业务招待费	32.50	0.03	0.00	–
物业费	29.98	0.03	0.00	–
其他	105.11	0.11	43.30	0.06
合计	32,104.00	33.96	8,333.19	11.20
营业收入	94,540.49		74,414.86	

同行业可比上市公司销售费用及推广费用占收入比例如下所示:

同行业可比上市公司	营业收入(万元)	推广费用(万元)	占营业收入比重(%)	销售费用(万元)	占营业收入比重(%)
三七互娱	1,640,603.42	816,977.63	49.80	873,260.02	53.23
掌趣科技	121,293.47	23,100.69	19.05	31,550.99	26.01
吉比特	516,761.55	126,633.33	24.51	140,171.33	27.12
恺英网络	372,553.45	70,694.13	18.98	80,334.59	21.56
冰川网络	204,635.57	122,352.78	59.79	135,063.47	66.00
行业平均	587,664.95	231,845.29	39.45	252,883.50	43.03
名臣健康	94,540.49	23,632.00	25.00	32,104.00	33.96

公司2022年销售费用3.21亿元,较2021年增加2.37亿元,同比增长285.25%,主要系本年公司通过新设、并购拓展游戏发行业务,游戏相关发行费用较2021年度增加2.32亿元。
发行费用主要系公司为获取新的游戏用户,对游戏进行宣传推广活动所支付的推广费用。随着互联网行业的发展,流量推广模式是游戏运营中较为普遍的发行方式之一,游戏发行商通过广告投放等媒介合作商,在主流媒体平台为计划宣传的游戏进行素材投放、宣传版位的配置等推广活动。
其中公司本年度大力拓展游戏发行业务,主要发行推广游戏有《乱世逐鹿》、《西行纪》、《凡人神将传》等,导致2022年发行费用较往年大幅增加。
对比同行业可比上市公司,如三七互娱、吉比特等,2022年当期根据各自公司发行安排及推广模式的不同,均存在大额发行推广费用。公司的推广费用、销售费用占营业收入的比例与行业平均水平相当,未见异常。
特此公告。

名臣健康用品股份有限公司
董事会
二〇二三年八月二十九日