证券代码:600715 证券简称:文投控股 编号:2026-025

文投控股股份有限公司 关于2025年年度报告的更正公告

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法律责任。

重要内容提示:

● 本次更正不涉及对公司2025年度财务报表的调整,不会对公司2025年度财务状况和经营成果产生影响。

文投控股股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年4月18日在上海证券交易所网站披露了《文投控股股份有限公司2025年年度报告》。经核查,上述报告中涉及公司2025年内前五名销售客户的部分数据披露有误,现予更正如下:

一、“第三节 管理层讨论与分析”之“五、报告期内主要经营情况”之“(一)主营业务分析”之“2、收入和成本分析”之“(7).主要销售客户及主要供应商情况”中相关内容

更正前:

“……

A.公司主要销售客户及主要供应商情况

√适用 □不适用

前五名客户销售额7,680.96万元,占年度销售总额24.07%;其中前五名客户销售额中关联方销售额532.45万元,占年度销售总额1.67%。

……

C.报告期内公司股票被实施退市风险警示或其他风险警示

前五名销售客户

√适用 □不适用

单位:万元币种:人民币

序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例(%)
1	广州柯一网络科技有限公司	2,843.06	8.91
2	深圳千千数运科技有限公司	1,867.37	5.85
3	江阴市宇腾网络科技有限公司	1,393.99	4.37
4	成都倾程网络科技有限公司	1,044.09	3.27
5	北京鼺莱影视文化传媒有限公司	532.45	1.67
合计	/	7,680.96	24.07

……”

更正后:

“……

A.公司主要销售客户及主要供应商情况

√适用 □不适用

前五名客户销售额7,127.41万元,占年度销售总额22.33%;其中前五名客户销售额中关联方销售额532.45万元,占年度销售总额1.67%。

……

C.报告期内公司股票被实施退市风险警示或其他风险警示

前五名销售客户

√适用 □不适用

单位:万元币种:人民币

序号	客户名称	销售额	占年度销售总额比例(%)
1	广州柯一网络科技有限公司	2,616.84	8.20
2	深圳千千数运科技有限公司	1,605.96	5.03
3	江阴市宇腾网络科技有限公司	1,328.07	4.16
4	成都倾程网络科技有限公司	1,044.09	3.27
5	北京鼺莱影视文化传媒有限公司	532.45	1.67
合计	/	7,127.41	22.33

……”

二、“第八节 财务报告”之“七、合并财务报表项目注释”之“61、营业收入和营业成本”之“(2).营业收入、营业成本的分解信息”中相关内容

更正前:

“……

其他说明:

√适用 □不适用

本期前五名客户的营业收入情况:本期按客户归集的营业收入前五名汇总金额76,809,595.79元,占营业收入合计数的比例24.07%。”

更正后:

“……

其他说明:

√适用 □不适用

本期前五名客户的营业收入情况:本期按客户归集的营业收入前五名汇总金额71,274,065.32元,占营业收入合计数的比例22.33%。”

除上述更正内容外,《文投控股股份有限公司2025年年度报告》其他内容不变。本次更正不涉及对公司2025年度财务报表的调整,不会对公司2025年度财务状况和经营成果产生影响。

本次更正后的《文投控股股份有限公司2025年年度报告(修订版)》《文投控股股份有限公司2025年年度审计报告(修订版)》已同步于上海证券交易所网站披露。

公司对上述更正给广大投资者造成的不便深表歉意,敬请广大投资者谅解。

公司所有信息均以上海证券交易所网站(www.sse.com.cn)及相关指定媒体披露的信息为准。敬请广大投资者理性投资,注意风险。

特此公告。

文投控股股份有限公司董事会

2026年7月1日

证券代码:600715 证券简称:文投控股 编号:2026-024

文投控股股份有限公司 关于对上海证券交易所《关于文投控股股份有限公司2025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法律责任。

文投控股股份有限公司(以下简称“公司”)于2026年5月6日收到上海证券交易所《关于文投控股股份有限公司2025年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2026】0787号,以下简称“《问询函》”)。公司及相关中介机构对上述《问询函》问题进行了认真分析及核查,现就相关问题回复如下:

问题1.关于经营情况。公司2025年收入为3.19亿元,已连续三年持续下滑,但应收账款规模出现上升。公司业务主要包括影城板块、游戏板块和影视投资等,细分收入包括票房收入、院线发行收入、合作运营等,本年度针对应收账款坏账计提组合方式存在变化。2026年1季度,公司实现收入6,694.14万元,同比下滑48.89%。公司重要客户相比去年存在一定变化,其中关联方客户北京鼺影电影发行有限公司为公司去年供应商。游戏板块收入下滑,其中《攻城三国》出现付费用户上升但充值流水下滑的情形。

请公司补充披露:(1)收入的细分构成,各类业务近3年波动情况,本年度是否存在新开展业务,季节性与同行业是否存在重大差异并进行对比分析;(2)游戏业务主要来自产品及近3年收入构成,其他游戏产品研发进度是否存在落后前期规划或存在不利变化的情况;(3)各业务板块全年及四季度主要客户和供应商情况,包括合作开始年份、主要产品或服务、业务模式、近3年交易金额及波动原因、期末应收或应付等款项金额、期后结算情况,是否与公司及控股股东存在关联关系;本年度是否存在重要新增或收入大幅增长的客户;(4)结合具体业务模式,说明各类业务的收入结算方式、确认方法、确认依据,是否符合《企业会计准则》等相关规定,是否存在以总额法代替净额法确认收入情况,相关收入确认方法与同行业公司是否存在差异;(5)前期业绩预告问询回复收入、客户销售金额与2025年报存在差异的情况,并说明差异原因;核实其他客户是否存在深圳千千数运科技有限公司相关的合作运营情况及具体会计处理;本年度营收扣除的对应的主要业务、金额及客户情况,营收扣除原因,是否存在应当扣除而未扣除的情况;(6)按业务板块分析2026年1季度收入下滑的原因,分析公司重要业务的可持续性并进行风险提示;结合期后收入下滑、重要客户收入确认依据充分性等,分析公司是否存在提前确认收入的情况;(7)在收入下滑的情况下,应收账款上升的合理性,是否存在放宽信用政策的情况,并按照业务板块对比分析近3年收入、应收账款及占比情况;2025年重要应收账款方的金额、对应收入、期后回款情况;(8)本年度变更应收账款坏账组合计提方式的原因及谨慎性,并模拟测算按照原方式坏账计提金额;与杭州晨鼎多媒体科技有限公司存在应收账款、合同负债的原因。

请年审会计师发表意见并说明针对公司收入和营收扣除、采购等采取的具体审计程序、函证和细节测试比例和结论。

【公司回复】

(1)收入的细分构成,各类业务近3年波动情况,本年度是否存在新开展业务,季节性与同行业是否存在重大差异并进行对比分析;

一、各类业务近三年收入波动情况

公司近三年主营业务包括影院及院线运营管理业务、游戏研发发行与运营业务、影视投资制作及发行业务(含漫剧制作与发行业务)及“文化+”业务等,各类主营业务年度收入情况如下表所示:

单位:万元

业务类型	2025年度收入	2024年度收入	2023年度收入
影院及院线运营管理业务	22,039.88	25,014.28	35,551.94
游戏研发发行与运营业务	9,011.41	12,853.82	17,008.43
影视投资制作及发行业务	843.25	1,679.46	6,905.39
“文化+”业务	-	77.62	1,463.05
合计	31,894.54	39,625.17	60,928.81

近年来,受外部环境等因素影响,公司所在电影等行业发展受到冲击,导致公司2023年和2024年出现较大亏损。2024年,公司实施司法重整,对部分影院、影视、“文化+”业务主体进行了关停与剥离,资产负债结构显著优化,持续经营能力快速提升。

(一)影院业务

近三年,公司在营影城数量从2023年初的46家下降至2025年末的24家,公司影院收入下降,主要系公司关停、剥离低效影城,叠加电影市场波动所致。2025年,公司通过精细化管理和多业态运营,实现综合运营成本下降,非票房收入占比提升,同时叠加电影票房市场强劲复苏,影城业务同比实现大幅减亏,虽然影城总体收入较去年略有下降,但单店经营效益显著提升,为进一步实现创新发展奠定了基础。2026年,公司将通过优化运营管理、强化新店拓展、丰富业态布局等,致力于在市场波动中进一步筑牢影城收入基本盘。

(二)游戏业务

近三年,公司主要游戏产品为自主研发的三国题材SLG(策略类)系列手游《攻城三国》《攻城天下》。2023年以来,公司游戏业务收入下降,主要系存量游戏运营多年,流水出现自然下降,同时叠加新游戏研发投入增加且尚未实现商业化所致。2025年以来,公司加大研发、发行投入,已完成《攻城天下》小程序版本技术重构和《时光冒险家》《文明》《中式仙游》(暂定名)等多款新产品的立项储备,计划于2026年、2027年陆续上线。2026年,伴随新游戏产品的逐步落地及“研运一体”能力的提升,公司游戏业务收入有望迎来修复。

(三)影视业务

2023年,受外部环境因素影响,公司影视业务收入出现下降。2024年,公司通过司法重整程序,对影视业务部分主体进行剥离。2025年,公司影视业务收入主要为过往影视项目在本报告期内结算确认的收入。

2025年,公司影视投资制作与发行业务收入843.25万元,主要包括存量影视策划、宣发收入807.92万元,以及新增漫剧制作与发行业务收入35.32万元。存量影视策划、宣发收入情况如下表:

单位:万元

项目名称	客户名称	收入金额
电影《灶王传》	北京鼺莱影视文化传媒有限公司	485.28
电影《敦煌英雄传》	北京鼺莱影视文化传媒有限公司	47.17
电影《北京2022》	北京鼺影电影发行有限公司	201.89
电影《流浪狗之歌》	北京鼺影电影发行有限公司	73.58

(四)“文化+”业务

近三年,公司“文化+”业务收入下降,主要系相关业务收缩,以及公司通过司法重整程序对相关主体进行剥离所致。

二、新开展业务情况

2025年,公司积极把握漫剧行业发展机遇,依托自身传统剧集制作发行经验,同时结合前沿工具的发展与应用,开展漫剧制作与发行业务,逐步确立“影、剧、游”联动发展新格局。其中,漫剧制作主要为通过与产业链相关内容类、技术类公司合作,利用工具进行漫剧内容生产;漫剧发行主要为通过各视频平台进行内容分发与推广。公司漫剧业务收益主要来源于视频平台分账、广告植入收入及IP衍生收入等,开发模式主要为自主开发、联合开发和投资出品等,公司根据协议约定的比例获取分账收益。

截至2025年末,公司漫剧业务仍处于发展初期,尚未形成规模化收入。2026年,公司快速扩大业务合作与项目产能,目前已累计立项漫剧92部,上线漫剧26部。伴随储备项目的陆续上线,公司漫剧业务收入预计将于2026年下半年迎来提升,形成公司收入的有力支撑。

三、与同行业对比分析

(一)影城板块

2025年,公司影城板块分季度收入与同行业对比情况如下:

单位:万元

公司名称	项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	2025年合计
金逸影视	收入金额	50,559.62	11,698.92	29,124.03	23,587.91	114,970.48
	占比(%)	43.98	10.18	25.33	20.52	100.00
上海电影	收入金额	24,753.35	11,443.61	36,064.10	19,573.02	91,834.08
	占比(%)	26.95	12.46	39.27	21.31	100.00
横店影视	收入金额	117,223.20	20,087.45	52,183.27	40,272.07	229,765.99
	占比(%)	51.02	8.74	22.71	17.53	100.00
公司影城板块	收入金额	10,504.37	2,148.84	5,398.53	4,796.06	22,847.80
	占比(%)	45.98	9.41	23.63	20.99	100.00

2025年,公司影城板块各季度间收入波动较大,原因如下:一季度得益于春节档《哪吒之魔童闹海》等影片的强力拉动,收入占全年比例较高;二季度因缺乏头部影片供给,影城收入规模收缩较大;三季度因暑期档出现多部中等体量影片供给,带动观影需求复苏,影城收入同步提升;四季度受益于《阿凡达3》《疯狂动物城2》等进口大片上映,收入较二季度大幅提升,但较三季度略有下降。据分析,公司影城板块各季度间收入波动,主要受全国电影票房收入影响,与金逸影视、横店影视等同行业可比公司变动趋势一致。

(二)游戏板块

2025年,公司游戏板块分季度收入与同行业对比情况如下:

单位:万元

公司名称	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	2025年合计
恺英网络	135,280.78	122,520.53	149,702.10	124,994.36	532,497.78
三七互娱	424,328.68	424,282.98	397,469.82	350,489.44	1,596,570.92
富春股份	8,342.03	9,811.37	10,623.04	8,999.60	37,776.04
公司游戏板块	2,387.38	2,378.25	2,125.60	2,120.18	9,011.41

2025年,公司因存量游戏《攻城三国》《攻城天下》运营多年,流水自然下降,同时叠加新游戏研发投入增加且尚未实现商业化,导致游戏板块季度收入呈缓慢下降趋势。据分析,公司游戏板块各季度间收入波动较小,不存在明显季节性特征,与同行业可比公司趋势一致。

(2)游戏业务主要来自产品及近3年收入构成,其他游戏产品研发进度是否存在落后前期规划或存在不利变化的情况;

近三年,公司游戏业务收入主要来自《攻城三国》《攻城天下》两款游戏。2023至2025年,上述两款游戏收入占公司游戏业务总收入的比例分别约为84%、83%、86%。

游戏产品研发具有高风险特征,公司需根据行业环境及市场需求变化不断调整游戏产品研发方向,以增加研发成功率。截至目前,公司已部署研发多款新游戏产品,部分游戏产品存在因市场需求变化、研发策略调整等,导致研发进度落后前期规划或终止研发的情况,公司认为相关调整符合公司整体利益。未来,公司将持续优化游戏研发立项机制与研发流程管控,强化数据驱动与市场调试,努力提升新产品研发成功率。

(3)各业务板块全年及四季度主要客户和供应商情况,包括合作开始年份、主要产品或服务、业务模式、近3年交易金额及波动原因、期末应收或应付等款项金额、期后结算情况、是否与公司及控股股东存在关联关系;本年度是否存在重要新增或收入大幅增长的客户;

一、影城板块

(一)主要客户情况

1.2025年度主要客户

单位:万元

客户名称	是否存在关联关系	是否本期新增客户	2025年收入	2024年收入	2023年收入	期末应收账款余额	期后回款(注3)	合作年份	主要产品/服务	业务模式
票房收入(注1)	不适用	不适用	18,874.16	20,104.78	27,940.23	不适用	4,490.71	不适用	电影放映服务	影院以直接面向终端客户的经营模式开展业务,通过线下门店为客户提供影票销售服务,完成票务定价、销售与收款
卖品收入(注1)	不适用	不适用	1,769.43	2,018.18	3,116.17	不适用	450.48	不适用	食品、饮料、纪念品等	影院以直接面向终端客户的经营模式开展业务,通过线下门店为客户提供卖品销售服务,完成商品的定价、销售与收款
客户一(注2)	是	否	532.45	-	-	-	-	2024年	影视宣发服务	为影视项目提供宣传推广服务和剧本策划服务,按双方约定的合作内容与结算方式开展业务并独立结算
客户二	否	否	346.46	93.08	-	31.45	81.41	2024年	映前广告服务	与合作方开展映前广告业务合作,按协议在旗下各影城播放映前广告,并以各影城单体为单位结算
客户三	否	否	269.62	372.98	258.29	25.69	57.57	2018年	影票销售服务	与合作方开展影票销售业务合作,按协议在旗下各影城提供影票销售服务,按双方约定对账后结算

注1:票房收入、卖品收入通过不同销售渠道进行回款,且通常按影票收入、卖品收入合并回款,相关款项于双方对账确认无误后统一支付至公司账户。注2:客户一为公司原合并范围内子公司,于2024年司法重整程序中剥离出表。

注3:期后回款额为公司在2026年1月1日至2026年4月30日期间与对应客户的全部交易回款额。

(1)票房收入:近三年,公司票房收入存在一定波动,一方面受电影市场整体运行情况、重点影片供给情况等市场因素影响;另一方面,公司对部分低效影城进行关停、剥离,在营影城数量从2023年初的46家下降至2025年末的24家,收入规模随之下降;

(2)卖品收入:近三年,公司卖品收入存在一定波动,一方面受观影人次变化、影片类型差异、消费结构变化等市场因素影响;另一方面,公司在营影城数量下降,卖品收入随之同步下降;

(3)客户一:公司于2025年确认收入532.45万元,系接受客户一委托,为其体影视项目提供宣传推广服务和剧本策划服务,具体包括《敦煌英雄传》项目策划服务收入47.17万元,《灶王传》项目制作监修及宣传推广服务485.28万元。截至2025年末,上述532.45万元收入已全部完成回款。上述收入不存在应当扣除而未扣除情况;

(4)客户二:公司自2024年10月开始与该公司合作,2024年度仅确认第四季度收入,因此2024年收入规模低于2025年;

(5)客户三:近三年,公司影票销售渠道服务收入存在一定波动,主要受合作渠道政策调整、线上平台营销资源变化、影片档期表现差异及市场竞争环境变化等因素影响。

2.2025年第四季度主要客户

单位:万元

客户名称	是否存在关联关系	是否本期新增客户	2025年第四季度收入	期末应收账款余额	合作年份	主要产品/服务	业务模式
票房收入(注1)	不适用	不适用	3,028.78	不适用	不适用	电影放映服务	影院以直接面向终端客户的经营模式开展业务,通过线下门店为客户提供影票销售服务,完成票务的定价、销售与收款
卖品收入(注1)	不适用	不适用	329.90	不适用	不适用	食品、饮料、纪念品等	影院以直接面向终端客户的经营模式开展业务,通过线下门店为客户提供卖品销售服务,完成商品的定价、销售与收款
客户一	否	否	77.83	31.45	2024年	映前广告服务	与合作方开展映前广告业务合作,按协议在旗下各影城播放映前广告,并以各影城单体为单位结算
客户二	否	否	54.31	25.69	2018年	影票销售服务	与合作方开展影票销售业务合作,按协议在旗下各影城提供影票销售服务,按双方约定对账后结算
客户三	否	否	31.06	24.71	2020年	影票销售服务	与合作方开展影票销售业务合作,按协议在旗下各影城提供影票销售服务,按双方约定对账后结算

注1:票房收入、卖品收入通过不同销售渠道进行回款,且通常按影票收入、卖品收入合并回款,相关款项于双方对账确认无误后统一支付至公司账户。

(二)主要供应商情况

1.2025年度主要供应商

单位:万元

供应商名称	是否存在关联关系	是否本期新增客户	2025年采购	2024年采购	2023年采购	期末应付款项余额	期后付款(注1)	合作年份	主要产品/服务	业务模式
供应商一	否	否	4,012.79	4,043.48	3,086.26	347.74	347.74	2016年	影片发行服务	与发行公司开展影片发行放映业务合作,由发行方向公司提供影片发行服务,并按协议约定比例进行票房结算。
供应商二	否	否	3,525.48	4,707.05	8,068.33	243.53	243.53	2010年	影片发行服务	与发行公司开展影片发行放映业务合作,由发行方向公司提供影片发行服务,并按协议约定比例进行票房结算。
供应商三	否	否	317.12	164.72	26.90	353.52	-	2016年	影厅技术设备服务	与供应商开展影厅技术设备服务采购合作,按协议支付年度保底金、分账款及维护费。
供应商四	否	否	196.89	510.06	531.22	0.35	-	2021年	劳务服务	与供应商开展劳务服务采购合作,按协议约定服务费标准结算。
供应商五	否	否	172.87	254.54	616.46	11.2	11.2	2016年	影片发行服务	与发行公司开展影片发行放映业务合作,由发行方向公司提供影片发行服务,并按协议约定比例进行票房结算。

注1:期后付款额为公司在2026年1月1日至2026年4月30日期间与对应供应商的全部交易付款额。

(1)供应商一:目前,国内数字电影的发行、放映及结算主体以供应商一为主,且较为稳定,相关票房分账结算金额随市场供片情况产生小幅波动;

(2)供应商二:近三年,受市场波动、影片数量收缩,叠加公司影城数量减少等影响,导致与供应商二的票房分账结算金额出现下降;

(3)供应商三:为技术设备服务供应商,相关采购金额随上映影片制作杜比版本的数量及产出票房的情况而波动;

(4)供应商四:为劳务服务外包供应商,近三年,公司影城数量持续减少,导致劳务需求缩减,故相应支出减少;

(5)供应商五:近三年,受市场波动、影片数量收缩,叠加公司影城数量减少等影响,导致与供应商五的票房分账结算金额出现下降。

2.2025年第四季度主要供应商

单位:万元

供应商名称	是否存在关联关系	是否本期新增客户	2025年第四季度采购	期末应付款项余额	合作年份	主要产品/服务	业务模式
供应商一	否	否	820.77	347.74	2016年	影片发行服务	与发行公司开展影片发行放映业务合作,由发行方向公司提供影片发行服务,并按协议约定比例进行票房结算。
供应商二	否	否	615.51	243.53	2010年	影片发行服务	与发行公司开展影片发行放映业务合作,由发行方向公司提供影片发行服务,并按协议约定比例进行票房结算。
供应商三	否	否	228.19	103.33	2010年	房屋使用权	与物业方开展房屋租赁合作,按协议约定缴纳租金。
供应商四	否	否	124.41	124.41	2016年	物业服务	与物业方开展房屋租赁合作,按期支付物业费等相关费用。
供应商五	否	否	99.07	83.59	2016年	影厅技术设备服务	与供应商开展影厅技术设备服务采购合作,按协议支付租金及分成款。

二、游戏板块

(一)主要客户情况

1.2025年度主要客户

单位:万元

客户名称	是否存在关联关系	是否本期新增客户	2025年收入	2024年收入	2023年收入	期末应收账款余额	期后回款(注1)	合作年份	主要产品/服务	业务模式
客户一	否	否	2,616.84	3,013.66	4,342.30	1,057.48	836.80	2022年	游戏研发服务	公司开发的游戏交由其他独代平台或联运平台进行运营,公司定期与其他独代平台或联运平台进行对账并进行结算。
客户二	否	否	1,605.96	2,294.39	3,823.28	402.94	533.93	2021年	游戏研发服务	公司开发的游戏交由其他独代平台或联运平台进行运营,公司定期与其他独代平台或联运平台进行对账并进行结算。
客户三	否	否	1,328.07	2,124.70	1,563.12	509.31	411.44	2022年	游戏研发服务	公司开发的游戏交由其他独代平台或联运平台进行运营,公司定期与其他独代平台或联运平台进行对账并进行结算。
客户四	否	否	1,044.09	1,006.41	400.96	383.40	383.40	2022年	游戏研发服务	公司开发的游戏交由其他独代平台或联运平台进行运营,公司定期与其他独代平台或联运平台进行对账并进行结算。
客户五	否	否	529.84	463.58	597.94	77.54	134.63	2022年	游戏研发服务	公司开发的游戏交由其他独代平台或联运平台进行运营,公司定期与其他独代平台或联运平台进行对账并进行结算。

注1:期后回款额为公司在2026年1月1日至2026年4月30日期间与对应客户的全部交易回款额。

近三年,公司游戏板块主要收入为存量游戏产品《攻城三国》《攻城天下》发行收入,随着两款游戏运营周期的延长,收入呈现缓慢下降趋势。

客户三:2024年收入高于2023年和2025年,主要系公司自2023年5月开始与该公司合作,因此2023年度收入低于2024年度。2025年收入下降,主要系随着两款合作游戏运营周期的延长,该渠道收入逐年递减。

客户四:2024年、2025年收入同比增长,主要因该渠道与其他买量渠道在获客方式及客户维护上存在不同,其主要采用直播、私域维护等方式获客,2025年收入较2024年度有所上升,主要系其业务受游戏直播行业增长带动所致,且其私域用户运维ARPU(用户变现衡量指标之一)远高于其他买量获客通道。

客户五:2025年收入较2024年度增加,主要系合作游戏2025年上线新版本,且从下半年开始,该公司通过加大业务推广逐步释放用户消费潜力,增加商业化强度,游戏流水获得了一定幅度提升所致。

2.2025年第四季度主要客户

单位:万元

客户名称	是否存在关联关系	是否本期新增客户	2025年第四季度收入	期末应收账款余额	合作年份	主要产品/服务	业务模式
客户一	否	否	577.51	1,057.48	2022年	游戏研发服务	公司开发的游戏交由其他独代平台或联运平台进行运营,公司定期与其他独代平台或联运平台进行对账并进行结算。
客户二	否	否	380.13	402.94	2021年	游戏研发服务	公司开发的游戏交由其他独代平台或联运平台进行运营,公司定期与其他独代平台或联运平台进行对账并进行结算。
客户三	否	否	257.09	509.31	2022年	游戏研发服务	公司开发的游戏交由其他独代平台或联运平台进行运营,公司定期与其他独代平台或联运平台进行对账并进行结算。
客户四	否	否	284.39	383.40	2022年	游戏研发服务	公司开发的游戏交由其他独代平台或联运平台进行运营,公司定期与其他独代平台或联运平台进行对账并进行结算。
客户五	否	否	95.97	77.54	2022年	游戏研发服务	公司开发的游戏交由其他独代平台或联运平台进行运营,公司定期与其他独代平台或联运平台进行对账并进行结算。

(二)主要供应商情况

1.2025年度主要供应商

单位:万元

供应商名称	是否存在关联关系	是否本期新增客户	2025年采购	2024年采购	2023年采购	期末应付款项余额	期后付款(注1)	合作年份	主要产品/服务	业务模式
供应商一	否	否	838.19	743.63	687.45	-	266.00	2015年	服务器及技术服务	公司根据自身需求,采购服务器相关技术服务,按合同约定支付费用。
供应商二	否	是	239.11	-	-	-	68.83	2025年	房屋使用权	与物业方开展房屋租赁合作,按协议约定缴纳租金。
供应商三	否	否	178.17	95.13	93.90	116.57	72.20	2022年	服务器及技术服务	公司根据自身需求,采购服务器相关技术服务,按合同约定支付费用。
供应商四	否	否	120.00	160.00	-	-	-	2024年	游戏定制开发服务	公司根据合作协议,由研发方提供游戏开发,公司向研发方支付游戏代理授权金及后续运营分成款。
供应商五	否	否	100.86	186.20	139.80	5.16	18.12	2021年	服务器及技术服务	公司根据自身需求,采购服务器相关技术服务,按合同约定支付费用。

注1:期后付款额为公司在2026年1月1日至2026年4月30日期间与对应供应商的全部交易付款额。

供应商一、供应商三、供应商五是服务器及相关技术服务提供商,公司每年根据实际需求与使用情况与对方结算,近三年采购金额存在波动。

供应商二:为2025年新增供应商,主要系租赁新的办公场地所致。

供应商四:主要系公司与供应商四合作进行《时光冒险家》项目的开发运营,供应商四负责游戏开发,公司负责中国大陆区域的发行运营,并向供应商四支付游戏代理授权金和后续运营分成。根据协议约定,2025年公司根据项目情况及协议约定确认采购支出120万元。目前,《时光冒险家》项目已于2026年第二季度上线。

2.2025年第四季度主要供应商

单位:万元

供应商名称	是否存在关联关系	是否本期新增客户	2025年第四季度采购	期末应付款项余额	合作年份	主要产品/服务	业务模式
供应商一	否	否	189.65	-	2015年	服务器及技术服务	公司根据自身需求,采购服务器相关技术服务,按合同约定支付费用。
供应商二	否	是	88.92	-	2025年	房屋使用权	与物业方开展房屋租赁合作,按协议约定缴纳租金。
供应商三	否	否	47.88	116.57	2022年	服务器及技术服务	公司根据自身需求,采购服务器相关技术服务,按合同约定支付费用。
供应商四	否	是	34.00	-	2025年	游戏运营权	公司根据自身经营需求,采购游戏运营授权,按合同约定支付费用。
供应商五	否	是	26.64	-	2025年	网络广告推广服务	公司根据自身经营需求,采购网络广告推广代理服务,按合同约定支付费用。

(4)结合具体业务模式,说明各类业务的收入结算方式、确认方法、确认依据,是否符合《企业会计准则》等相关规定,是否存在以总额法代替净额法确认收入情况,相关收入确认方法与同行业公司是否存在差异;

一、影城板块

1.销售模式

影城板块业务主要包括提供院线电影的放映服务、影院卖品销售以及电影相关广告服务等,主要通过收取票房分账款、卖品及广告等非票房收入等获取收益,具体模式如下:

票房收入:公司影城通过线上线下双渠道售票,所有售票数据实时上传至国家电影专资办的“全国电影票务综合信息管理系统”,公司以该系统记录的票价作为确认票房收入基础。线上渠道主要与猫眼、淘票票等第三方票务平台合作,平台按约定金额收取网络代售服务费,公司按扣除服务费后的净额确认票房收入;线下渠道通过影城售票窗口、自助售票机直接售票,票价根据影片类型、放映时段、会员等级等实行差异化定价,会员享受购票折扣、积分兑换等权益。同时,公司与企业客户合作推出团体票业务,主要用于企业员工福利、客户回馈等。

卖品销售收入:卖品销售以“影院内实体现场售卖+线上预订”模式开展,实体门店销售爆米花、可乐、零食等标准化产品,线上通过官方微信小程序,猫眼、淘票票及抖音等第三方平台提供预订服务,客户可选择到店自提或影院内配送。

广告收入:包括影城场地广告、影片映前广告等。场地广告是利用影院大堂、走廊、休息区等空间展映广告,按广告位位置和租赁期限收费;映前广告是在影厅播放的“商业广告”及影片内容相关的宣传广告,由广告公司签约投放,按合同约定金额收费。

2.结算方式

票房收入结算规则:与主要第三方票务平台定期结算。票务平台在每月月初提供上月售票明细及对账清单,各影城核对无误后,平台在10个工作日内将合作服务费及票房款项支付至影城指定银行账户。

卖品销售收入结算:线下门店销售采用即时结算模式,客户通过现金、银行卡、移动支付等方式当场付款;线上预订销售,自有电子渠道实时结算,第三方平台按固定周期结算。

广告收入结算:映前广告、场地广告按合同约定付款周期结算。

3.收入确认政策

根据《企业会计准则第14号—收入》及公司会计政策,影城板块各类收入确认政策如下:

(1)票房收入:影院销售电影票收取票款,当观众入场观看电影时确认电影放映收入。对于影院采用电影卡、兑换券等方式预售电影票的,于电影卡、兑换券持有人实际兑换电影票入场观看电影时确认收入;对于已售电影卡、兑换券持有人实际兑换电影票入场观看电影时确认收入,并进行有关款项的结转;已售卡、券期满,尚未用以兑换电影票的卡、券收入,全额转入当期主营业务收入。

卖品销售收入:卖品销售以“影院内实体现场售卖+线上预订”模式开展,实体门店销售爆米花、可乐、零食等标准化产品,线上通过官方微信小程序,猫眼、淘票票及抖音等第三方平台提供预订服务,客户可选择到店自提或影院内配送。

广告收入:包括影城场地广告、影片映前广告等。场地广告是利用影院大堂、走廊、休息区等空间展映广告,按广告位位置和租赁期限收费;映前广告是在影厅播放的“商业广告”及影片内容相关的宣传广告,由广告公司签约投放,按合同约定金额收费。

2.结算方式

票房收入结算规则:与主要第三方票务平台定期结算。票务平台在每月月初提供上月售票明细及对账清单,各影城核对无误后,平台在10个工作日内将合作服务费及票房款项支付至影城指定银行账户。

卖品销售收入结算:线下门店销售采用即时结算模式,客户通过现金、银行卡、移动支付等方式当场付款;线上预订销售,自有电子渠道实时结算,第三方平台按固定周期结算。

广告收入结算:映前广告、场地广告按合同约定付款周期结算。

3.收入确认政策

根据《企业会计准则第14号—收入》及公司会计政策,影城板块各类收入确认政策如下:

(1)票房收入:影院销售电影票收取票款,当观众入场观看电影时确认电影放映收入。对于影院采用电影卡、兑换券等方式预售电影票的,于电影卡、兑换券持有人实际兑换电影票入场观看电影时确认收入;对于已售电影卡、兑换券期满而尚未用以兑换的,于有效期满转入营业收入。

(2)卖品销售收入:在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方、既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权、也没有对已售出的商品实施有效控制、收入的金额能够可靠地计量、相关的经济利益很可能流入企业、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时,确认销售商品收入的实现。

(3)广告收入:广告收入在提供广告服务后经广告服务对象确认后,按合同、协议约定的标准,根据服务时间与价格按会计期间确认营业收入。

(4)院线发行收入:院线公司根据与电影发行公司及影院的分账协议所确定的分账比例,依据各影院实际取得的票房收入分别计算各方应取得的分账款,在计算扣除影院公司和电影发行公司应得的分账款后以净额作为院线发行收入。本公司对影城供应的影片实行单片结算,收到影城报送的财务结算表和统计汇总表并核对一致后,确认发行收入。

4.是否存在以总额法代替净额法确认收入情况

院线公司根据与电影发行公司及影院的分账协议所确定的分账比例,依据各影院实际取得的票房收入分别计算各方应取得的分账款,在计算扣除影院公司和电影发行公司应得的分账款后以净额作为院线发行收入。

除上述业务外不存在代理或者其他应当适用净额法核算的业务,不存在以总额法代替净额法确认收入情况。

5.同行业收入确认政策

公司影城板块收入确认政策与同行业公司对比情况如下表所示:

收入类型	文投控股	金逸影城	上海电影	横店影视
票房业务	影院销售电影票收取票款,当观众入场观看电影时确认电影放映收入。对于影院采用电影卡、兑换券等方式预售电影票的,于电影卡、兑换券持有人实际兑换电影票入场观看电影时确认收入;对于已售电影卡、兑换券期满而尚未用以兑换的,于有效期满后转入营业收入	本集团销售