证券代码:603258 证券简称:电魂网络 公告编号:2025-020

杭州电魂网络科技股份有限公司 关于上海证券交易所对公司2024年年度报告信息披露监管问询函的回复公告

本公司董事会及全体董事保证本公告内容不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏,并对其内容的真实性、准确性和完整性承担个别及连带责任。

杭州电魂网络科技股份有限公司(以下简称公司)近期收到上海证券交易所《关于杭州电魂网络科技股份有限公司2024年年度报告的信息披露监管问询函》(上证公函【2025】0593号)(以下简称《监管问询函》),根据上海证券交易所的要求,经公司认真分析,现就《监管问询函》有关问题回复如下:

一、关于公司经营状况。年报显示,2024年公司实现营业收入5.5亿元,同比下降18.71%;实现扣非前后归母净利润3057.9万元和529.9万元,同比下降46.2%和91.1%。报告期内,公司营业收入主要来源于单一游戏《梦三国》,收入占比达65.27%,该游戏自2009年上线以来已连续运营超15年。

请公司补充披露:(1)近三年《梦三国》收入、流水金额及运营数据,包括月均活跃用户数、月均付费用户数、月均ARPU、累计注册用户数等,并就其重大变化说明原因;(2)《梦三国》的运营模式、付费模式、收入确认方式,结合虚拟道具的使用周期及使用方式、玩家生命周期的测算过程及参数假设等,说明公司收入确认的准确性,是否符合《企业会计准则》的规定;(3)结合公司新游戏产品储备、版号取得及上线安排等,说明公司已采取或拟采取的改善持续经营能力的措施,并提示相关风险。请年审会计师对问题(1)(2)发表意见。

公司回复:

(一)近三年《梦三国》收入、流水金额及运营数据,包括月均活跃用户数、月均付费用户数、月均ARPU、累计注册用户数等,并就其重大变化说明原因

近三年《梦三国》收入、流水金额及运营数据如下:

指标	2024年度		2023年度		2022年度	
	金额/数量	变动比例(%)	金额/数量	变动比例(%)	金额/数量	变动比例(%)
营业收入(万元)	35,926.31	-18.46	44,061.25	-13.28	50,809.80	-7.28
流水总额(万元)	30,806.07	-38.47	50,067.51	-6.44	53,511.39	-6.79
月均活跃用户数(万户)	56.64	-3.90	58.94	5.05	56.11	-11.28
月均付费用户数(万户)	6.42	-26.15	8.69	4.84	8.29	-5.16
月均ARPU(元)	45.32	-35.98	70.79	-10.93	79.48	5.06
年末累计注册用户(万户)	10,635.07	0.37	10,595.92	0.48	10,545.26	0.38

注:1、流水总额指的是玩家充值的流水金额,扣除运营商等分成后初始确认为合同负债等,后续根据道具消耗情况或付费玩家生命周期摊销确认收入,下同;2、ARPU是"AverageRevenue Per User"的缩写,指平均每活跃用户收入,月均ARPU=月均流水总额/月均活跃用户数,下同;3、《梦三国》指本公司游戏《梦三国2》,下同。

《梦三国》是一款运营时间超过十年的游戏,随着游戏上线时间的推移,新进用户会逐步减少,老玩家也会有一定流失。公司在长期的运营中会根据用户反馈和市场表现对经营策略做出调整,公司在2018-2019年对运营策略做出了调整,推出了周年庆和春节档等形式的活动,叠加宏观经济等因素影响,流水在2020年达到新高,随后在2021-2023年逐步下滑,原有的运营策略对用户的吸引力逐步减弱,到2024年总流水出现了较大幅度的下滑。后续公司将继续结合玩家反馈及市场表现不断调整优化运营策略,改善玩家游戏体验,延长产品生命周期。2024年流水总额、月均ARPU大幅下降主要受游戏年限增长对玩家吸引力下降影响;2024年营业收入下降幅度小于流水总额,主要系收入根据道具消耗情况或付费玩家生命周期摊销确认,收入波动较流水波动相对滞后所致。

(二)《梦三国》的运营模式、付费模式、收入确认方式,结合虚拟道具的使用周期及使用方式、玩家生命周期的测算过程及参数假设等,说明公司收入确认的准确性,是否符合《企业会计准则》的规定

1、《梦三国》运营模式、付费方式、收入确认方式和虚拟道具的使用周期及使用方式

运营模式	付费模式	收入确认方式	虚拟道具的使用周期及使用方式
自主运营	道具付费,通过游戏玩家在网络游戏中购买虚拟游戏装备、某些特殊游戏功能模块取得在线网络游戏运营收入	公司将从玩家处直接取得的充值额确认为合同负债等,后续根据道具消耗情况或付费玩家生命周期摊销确认收入	销售即时型道具所取得的收入,于道具交付时确认营业收入;销售固定使用期限道具所取得的收入,按照道具的有效使用期递延确认营业收入;销售可多次使用道具和可永久使用道具所取得的收入,在公司评估的该款游戏的玩家生命周期内按直线法摊销确认营业收入;如道具性质无法准确区分,则统一按该款游戏的玩家生命周期分期确认收入;游戏玩家在公司游戏平台交易区里进行的虚拟道具交易,公司按一定比例收取服务费用,在游戏玩家之间完成虚拟道具交易时一次性确认营业收入
联合运营		公司与运营商签订合作运营网络游戏协议,由公司或运营商对联合运营游戏在授权运营区域内进行推广和运营。公司采用基于玩家生命周期的收入确认方法,将从玩家处取得的充值额或扣除分成给游戏运营商后的余额初始确认为合同负债,按照游戏的玩家生命周期摊销确认收入	

注:运营模式区分详见二、(一)。

2、《梦三国》玩家生命周期的测算过程及参数假设

本公司根据自身完善的玩家记录及预计运营期限计算确认《梦三国》游戏的用户生命周期,具体按以下方法计算确定:

(1)计算过程

1)从建立自身完善游戏记录月份起,每月计算当月新增付费用户的玩家生命周期;

2)因每月新增付费用户的玩家生命周期存在差异,故按每月新增付费用户数对每月计算的玩家生命周期进行加权平均处理。

(2)计算公式及参数假设

1)游戏的用户生命周期

=M1*A1/(A1+A2+……+An)+M2*A2/(A1+A2+……+An)+……+Mn*An/(A1+A2+……+An)

M(1,2,,,,,,n):指建立自身完善记录起每月新增付费用户的玩家生命周期。

A(1,2,,,,,,n):指建立自身完善记录起每月新增付费用户数。

2)每月新增付费用户的用户生命周期

M=1*(C-C1)/C+2*(C1-C2)/C+……+(D-1)*(Cd-1-Cd)/C+D*(Cd-0)/C

注:

B:某月新增付费用户数。

B(1,2,,,,,,n):B付费用户在次月、第三个月、第N月有过登录记录的付费用户数,即为B付费用户的留存用户数;n指报告期有登录记录的最后月份数。

D:游戏预计的运营期限,《梦三国》游戏预计运营期限参考国内外同类型游戏及自身历史数据确定。

C(1,2,,,,,,d):应用数据统计工具曲线拟合与回归分析功能,将已有实际留存用户数据B(1,2,,,,,,n)进行幂指数拟合,得出B在游戏运营期限内的每月付费用户留存数的拟合预测值,拟合预测值在已有实际留存用户数据期限内的每一月数值近似于B(1,2,,,,,,n)实际留存数。

C-C1:第一月的玩家流失数,即玩家生命周期为1个月的用户数。

C1-C2:第二月的玩家流失数,即玩家生命周期为2个月的用户数,依次类推。

(C-C1)/C:玩家生命周期为1个月的用户数权重,即流失率,依次类推。

截止2024年12月31日,本公司根据上述计算方法确定《梦三国》游戏的用户生命周期为13个月。

综上,公司收入确认准确,符合《企业会计准则》的规定。

(三)结合公司新游戏产品储备、版号取得及上线安排等,说明公司已采取或拟采取的改善持续经营能力的措施,并提示相关风险。

截止目前,公司主要的新游戏产品储备、版号取得及上线安排情况如下:

产品名称	拟发行区域	拟上线时间	版号进度
野蛮人大作战2	全球	中国大陆已上线,海外未确定	已取得移动、客户端、主机三端版号
修仙时代	全球	未确定	已取得电脑、移动端版号
爆爆军团	国内	2025年第四季度	已申请
旅人日记	韩国	2025年第三季度	—
	中国大陆	2025年第四季度	已取得移动端版号
遇见龙2	中国大陆	2025年第三季度	已取得移动端版号
卢希达起源	中国大陆	2025年第三季度	已取得移动端版号
进击的兔子	中国大陆	2025年第三季度	已取得移动端版号
有间旺铺	中国大陆	未确定	已取得移动端版号

注:(1)上表为公司部分储备产品;(2)储备产品清单中的游戏最终是否上线及上线时间、拟发行区域根据产品及市场信息初步预估,具有不确定性,请关注官方信息了解最新动态。

公司形成了以"国风"和"休闲竞技"为主要方向的自研体系,代表产品有《梦三国》系列、《野蛮人大作战》系列、《我的侠客》和《修仙时代》等;在游戏发行业务上,探索出"定制代理+全球化发行+立体化营销"的业务架构,重点布局卡牌、RPG、ACT、模拟经营等赛道,储备了多款代理产品。公司通过研发和发行业务同步推进,努力提升持续经营能力。

但受到市场环境及产品研发、测试进度等因素影响,公司的储备产品仍存在不能按时上线和上线后经营数据不达预期的风险。

(四)会计师核查意见

经核查,我们认为:

(1)公司上述披露的近三年《梦三国》收入、流水金额及运营数据,及其重大变化原因,与我们在年度审计过程中所获取资料及了解的情况一致,公司2024年流水总额、月均ARPU大幅下降主要受游戏年限增长对玩家吸引力下降影响,2024年营业收入下降幅度小于流水总额,主要系收入根据道具消耗情况或付费玩家生命周期摊销确认,收入波动较流水波动相对滞后所致,变化情况具有合理性;

(2)《梦三国》的运营模式、付费模式、收入确认方式,虚拟道具的使用周期及使用方式、玩家生命周期的测算过程及参数假设等,与我们在年度审计过程中所获取资料及了解的情况一致,公司收入确认准确,符合《企业会计准则》的规定。

二、关于公司业务模式及成本结转。年报显示,公司主营网络游戏的研发和运营,以客户端游戏为基础逐步向移动端游戏延伸,已形成自主运营、授权运营、联合运营和代理运营等四种运营模式。报告期内公司营业收入下降18.71%,但营业成本同比增长12.35%,公司称营业成本上升主要系移动端游戏版权金与分成和游戏运维成本增加所致。

请公司补充披露:(1)区分游戏类型和运营方式,说明具体的业务开展方式、上下游情况、盈利模式、结算方式、收入确认及成本结转的方式及依据;(2)营业成本的具体构成,并结合相关游戏产品分成条款的变化情况、同行业可比公司情况、运维相关人员数量及采购变动情况,说明在营收下滑的情况下,营业成本未同方向变动的原因及合理性;(3)按运营模式披露近三年前五大客户及供应商情况,交易事项、交易金额、结算政策及期末待结算款项,说明相关方是否为潜在关联方。请年审会计师发表意见。

公司回复:

(一)区分游戏类型和运营方式,说明具体的业务开展方式、上下游情况、盈利模式、结算方式、收入确认及成本结转的方式及依据

公司客户端游戏和移动端游戏同种运营模式下业务开展方式等方面无重大区别,各运营模式下具体情况如下:

运营模式	业务开展方式	上游情况	下游情况	盈利模式	结算方式	收入确认及成本结转的方式及依据
自主运营	在公司自主运营平台发布游戏产品,玩家可以从本公司的游戏平台下载、进入游戏,并在游戏中购买游戏币或道具等虚拟物品。本公司负责游戏推广及向玩家收取充值款,并负责游戏的维护、升级及客户服务等运营工作	主要系腾讯云计算(北京)有限责任公司(以下简称腾讯云计算)等云服务商和美术服务商;按实际发生的成本费用结算	玩家;公司按玩家充值金额收款	道具收费	第三方平台实时划款	公司将从玩家处直接取得的充值额确认为合同负债等,后续根据道具消耗情况或付费玩家生命周期摊销确认收入,确认依据为第三方平台流水账单等;成本按当月实际发生结转,确认依据为合同、报销单据、工资表等实际发生的支出凭证
联合运营	公司将游戏产品发布在第三方应用平台或其他运营商,与运营商共同开展游戏发行及推广,玩家直接通过游戏联运方下载、进入游戏,并在游戏中购买游戏币或道具等虚拟物品。本公司或游戏研发商负责游戏的维护、升级及客户服务等工作;游戏联运方负责游戏分发下载及向玩家收取充值款,并按约定的分成比例与本公司就游戏充值款进行分成	1、自研产品:主要系腾讯云计算等云服务商和美术服务商,按实际发生成本费用结算;2、非自研产品:主要系游戏研发商、腾讯云计算等云服务商,公司与游戏研发商按合同约定比例进行分成,与其他服务商按实际发生成本费用结算	苹果AppStore及深圳市腾讯计算机系统有限公司(以下简称腾讯)、华为软件技术有限公司(以下简称华为)等旗下应用平台及其他运营商;公司与联运方按合同约定比例分成,通常分成比例为公司70%(苹果App-Store)、50%(腾讯、华为等主流安卓平台)	道具收费	银行转账	公司与运营商签订合作运营网络游戏协议,由公司或运营商对联合运营游戏在授权运营区域内进行推广和运营。公司采用基于玩家生命周期的收入确认方法,将从玩家处取得的充值额或扣除分成给游戏运营商后的余额初始确认为合同负债,按照游戏的玩家生命周期摊销确认收入,相应结转分成成本,确认依据为双方结算单;公司每月按数据库后台数据暂估分成收入及成本,在结算时按实际结算金额进行调整;其他成本按当月实际发生结转,确认依据为合同、报销单、工资表等实际发生的支出凭证
授权运营	公司将自研游戏独家授权给外部运营商,本公司主要负责版本的更新及系统问题修复,授权运营商在授权范围内负责游戏的发行、运营及收取充值款,且客户数据归外部运营商所有	主要系腾讯云计算等云服务商和美术服务商;按实际发生的成本费用结算	腾讯;收入按合同约定的分成比例进行分成	道具收费	银行转账	公司与授权运营商签订合作运营网络游戏协议,由公司为其提供游戏版本和约定的后续服务,对一次性收取的版权金于协议约定的受益期间内按直线法摊销确认收入;对授权运营商将其在游戏运营中取得的收入按协议约定的比例分成给公司部分,在双方核对数据确认无误后,公司确认营业收入,确认依据为双方结算单;公司每月按数据库后台数据暂估分成收入,在结算时按实际结算金额进行调整;成本按当月实际发生结转,确认依据为合同、报销单、工资表等实际发生的支出凭证
代理模式	公司与游戏研发商或游戏代理商合作,在公司闪电玩平台接入游戏,公司负责闪电玩平台的运营、游戏分发及向玩家收取充值款,玩家通过闪电玩平台在游戏中购买游戏币或道具等虚拟物品;若公司与合作渠道商合作推广闪电玩平台及相关产品,渠道商负责合作渠道上的推广和充值款收取,玩家通过合作渠道提供的链接进入闪电玩平台及相关产品在游戏中购买游戏币或道具等虚拟物品	主要系游戏研发商、腾讯云计算等云服务商;公司与游戏研发商按合同约定比例进行分成,与其他服务商按实际发生成本费用结算	玩家,杭州闲鱼信息技术有限公司(以下简称闲鱼)、腾讯等合作方收款;玩家:按玩家充值金额收款;渠道合作方:按合同约定比例进行分成	道具收费	银行转账、第三方平台实时划款	公司将从玩家处取得的充值额或扣除分成给游戏运营商后的余额初始确认为合同负债,按照游戏的玩家生命周期摊销确认收入,相应结转分成成本,确认依据为双方结算单、第三方平台流水账单等;公司每月按数据库后台数据暂估分成收入及成本,在结算时按实际结算金额进行调整;其他成本按当月实际发生结转,确认依据为合同、报销单、工资表等实际发生的支出凭证

(二)营业成本的具体构成,并结合相关游戏产品分成条款的变化情况、同行业可比公司情况、运维相关人员数量及采购变动情况,说明在营收下滑的情况下,营业成本未同方向变动的原因及合理性

1、近两年营业成本的具体构成

公司2024年度及2023年度的营业成本的具体构成如下:

单位:万元

成本构成	2024年度		2023年度金额
	成本	同比变动(%)	
职工薪酬	7,891.20	12.31	7,026.44
分成及版权金	3,215.33	48.46	2,165.82
服务器租赁费	1,680.58	-10.63	1,880.40
物业成本【注】	1,182.34	2.23	1,156.57
客服外包费	711.23	0.65	706.66
设计制作费	404.84	0.83	401.50
技术服务费	392.07	-34.82	601.51
股权激励成本	267.77	–	–
其他	422.49	-6.53	452.02
合计	16,167.85	12.35	14,390.92

注:物业成本系与房屋租赁业务相关的支出,主要为折旧费。

由上表,公司营业成本主要包含职工薪酬、分成及版权金、服务器租赁费等。本期营业成本增加主要是职工薪酬、分成及版权金增加所致。

2、结合相关游戏产品分成条款的变化情况、同行业可比公司情况、运维相关人员数量及采购变动情况,说明在营收下滑的情况下,营业成本未同方向变动的原因及合理性

公司2024年度及2023年度的按运营模式分类情况如下:

单位:万元

运营模式	2024年度		2023年度		变动情况			
	主营业务收入	主营业务成本	主营业务收入	主营业务成本	收入变动金额	成本变动金额	收入变动比例(%)	成本变动比例(%)
自主运营	38,366.42	6,634.76	48,162.85	6,444.41	-9,796.43	190.35	-20.34	2.95
联合运营	14,382.62	8,047.79	15,013.48	5,954.62	-630.86	2,093.17	-4.20	35.15
代理模式	419.95	281.71	973.93	523.16	-553.99	-241.45	-56.88	-46.15
授权运营	89.05	21.25	331.55	266.18	-242.50	-244.93	-73.14	-92.02
合计	53,258.04	14,985.51	64,481.82	13,188.38	-11,223.78	1,797.13	-17.41	13.63

由上表,公司当前运营模式以自主运营与联合运营为主。本期收入下滑主要受自主运营收入下降所致,成本增加主要受联合运营成本增加所致。自主运营收入下降主要受《梦三国》收入下降影响,收入下降原因详见一、(一)。本期成本增加具体分析如下:

公司2024年度及2023年度的营业成本按主要运营模式的具体构成如下:

单位:万元

项目	2024年度		2023年度
	成本	同比变动(%)	
自主运营:			
职工薪酬	4,504.20	8.39	4,155.38
服务器租赁费	909.85	-16.61	1,091.11
其他	1,220.71	1.90	1,197.92
合计	6,634.76	2.95	6,444.41
联合运营及授权运营:			
职工薪酬	3,374.51	18.23	2,854.26
分成及版权金	3,024.26	62.68	1,859.02
服务器租赁费	747.36	3.30	723.50
其他	922.91	17.72	784.02
合计	8,069.04	29.71	6,220.80

注:成本构成中的"其他"主要系客服外包费、设计制作费和技术服务费等。

自主运营成本较上期增加2.95%,小幅增长。联合运营较上期增加29.71%,主要受职工薪酬和分成及版权金增加的影响。营业成本按主要运营模式的具体分析如下:

(1)职工薪酬

如"二、(二)1、近两年营业成本的具体构成"所述,职工薪酬总额较上年同期增加12.31%,公司2024年年均运维人数273人,2023年年均运维人数243人,较上年同期增加12.35%,年均运维人数的增长变动与薪酬总额的增长变动趋势一致。公司自主运营和联合运营模式下的职工薪酬与上述变动方向趋同。

主营业务成本中职工薪酬人数和总额增加主要归因于两方面:一是游戏研发具有周期性与持久性,处于研发中未上线的项目相应人员薪酬列示在研发费用,随着《螺旋勇士》、《卡噗拉契约》等游戏完成研发并上线后,原本计入研发费用的相关人员成本,转而计入成本科目,致使计入研发费用的人数和金额减少,相应计入营业成本的职工薪酬人数和金额上升;二是公司新代理运营游戏如《江湖如梦》、《工匠与旅人》等游戏陆续上线,为保障游戏稳定运行与持续优化,对运营人员的需求增加,相应人力成本随之攀升。

(2)分成及版权金

公司自主运营模式无需向游戏研发商支付分成及版权金。联合运营模式下,公司与游戏研发商根据游戏类型与品质、IP价值与品牌溢价及游戏市场竞争力等因素确定分成比例,合同签订后分成条款不会发生变化。

在游戏代理合作协议正式签署后,公司将依据合同条款分阶段支付分成及版权金。在游戏产品正式上线运营后,相关会计处理按照以下规范执行:预付的版权金采用直线法按游戏生命周期进行摊销,并相应结转至各期营业成本;对于运营分成款项,公司按照合同约定的分成比例计算应付游戏研发商金额,对该部分分成收入按游戏生命周期分摊确认,与之对应的分成成本亦同步采用相同期间进行匹配摊销。

公司2024年度及2023年度联合运营模式下分成及版权金具体构成如下:

单位:万元

主营业务成本构成	2024年度		2023年度金额
	成本	同比变动(%)	
分成	1,771.16	141.32	733.94
版权金	1,253.11	11.38	1,125.08
合计	3,024.26	62.68	1,859.02

本期分成及版权金成本显著上升,具体可归结为以下因素:一是本年上线的非自研产品《硬霸三国》收入较高,需向游戏开发商支付相应分成,同时本期联合运营商腾讯部分业务结算模式有所变化,玩家充值款由原腾讯收款改为本公司收款后再向腾讯支付分成款,因此公司产品《梦三国》等产生了较高的分成成本,导致分成款增加447.42万元;二是本期上线代理运营的游戏数量增加,《江湖如梦》、《江湖如此多娇》、《工匠与旅人》等主要移动端新游戏产品处于运营初期阶段,集中在上半年完成上线,上述游戏预付的版权金均按游戏生命周期进行摊销,而移动端游戏生命周期较短,故本年度承担了大部分版权金成本的分摊,导致版权金增加;上述因素共同作用,最终导致分成及版权金成本显著攀升。

本期联合运营收入同比下降873.36万元,主要受自研产品《梦三国手游》、《怼怼三国》及《华武战国》等收入减少2,885.42万元影响;由于自研产品无需向游戏研发商支付分成及版权金,而非自研产品虽实现收入及分成款增长,但增量未能弥补自研产品收入缺口,导致在联合运营成本相对稳定的情况下,收入下滑幅度更大,最终呈现营收下降而营业成本未同方向变动。

(3)服务器租赁费及其他等采购变动情况

服务器租赁费及技术服务费支出与公司业务规模呈现正相关关系,基于本期营业收入规模的缩减,公司相应调减了相关采购需求。联合运营下服务器租赁费成本较上期有所增加,主要系代理游戏增加导致分摊成本增加。

客服外包费用成本特性相对稳定。该项支出与上期基本持平,未发生重大波动。公司通过优化供应商结构,将外包服务集中至核心供应商,在保证服务质量的同时实现了成本的有效管控。

3、同行业可比公司营业成本情况

鉴于同行业可比公司普遍采用产品类型作为营业成本披露口径,导致各公司成本结构存在显著差异。为确保可比性分析的有效性,选取与电魂网络具有相似核心成本要素(职工薪酬、分成及版权金和服务器租赁费用)的吉比特和冰川网络作为比较样本,营业成本主要构成占比情况如下:

年份	吉比特(603444)	冰川网络(300533)	电魂网络(603258)
2024	81.02%	91.53%	79.09%
2023	79.94%	88.66%	76.94%

注:选取吉比特营业成本中游戏分成及云服务器、职工薪酬进行比较,选取冰川网络营业成本中人员人工、云服务费、服务器托管及网络服务、运营费用进行比较。

由上表,上述公司2024年营业成本主要构成占比均高于2023年,集中化程度增加。电魂网络营业成本主要构成占比低于同行业,主要系营业成本中物业成本占比较高所致,剔除该因素影响后,2024年和2023年比例分别为85.33%和83.67%,电魂网络营业成本主要构成符合行业共性特征。

综上,本期营收下滑主要受自主运营产品《梦三国》收入下降影响,本期成本上升主要源于联合运营成本的增加,上述因素共同作用,最终导致营收下滑的情况下,营业成本未同方向变动,符合实际情况,且营业成本主要构成符合行业共性特征,具有商业合理性。

(三)按运营模式披露近三年前五大客户及供应商情况,交易事项、交易金额、结算政策及期末待结算款项,说明相关方是否为潜在关联方

1、近三年前五大客户情况如下

(1)自营模式

单位:万元

年度	客商名称	交易事项	交易金额	占本模式交易额比重%【注】	结算政策	应收账款余额	是否为潜在关联方
2024	玩家1	游戏充值收入	225.86	0.67	玩家实际充值到账	–	否
	玩家2	游戏充值收入	111.98	0.33	玩家实际充值到账	–	否
	玩家3	游戏充值收入	108.89	0.28	玩家实际充值到账	–	否
	玩家4	游戏充值收入	93.79	0.27	玩家实际充值到账	–	否
	玩家5	游戏充值收入	86.47	0.23	玩家实际充值到账	–	否
	合计		627.00	1.78			
2023	玩家6	游戏充值收入	689.99	1.20	玩家实际充值到账	–	否
	玩家7	游戏充值收入	117.63	0.24	玩家实际充值到账	–	否
	玩家8	游戏充值收入	101.73	0.20	玩家实际充值到账	–	否
	玩家5	游戏充值收入	94.00	0.13	玩家实际充值到账	–	否
	玩家9	游戏充值收入	92.96	0.12	玩家实际充值到账	–	否
	合计		1,096.32	1.89			
2022	玩家6	游戏充值收入	558.63	1.04	玩家实际充值到账	–	否
	玩家5	游戏充值收入	161.04	0.28	玩家实际充值到账	–	否
	玩家9	游戏充值收入	134.89	0.25	玩家实际充值到账	–	否
	玩家8	游戏充值收入	118.78	0.22	玩家实际充值到账	–	否
	玩家3	游戏充值收入	98.36	0.18	玩家实际充值到账	–	否
	合计		1,071.70	1.98			

注:占本模式交易额比重=交易金额/本模式交易金额,其中交易金额系当年玩家充值金额或应收客户游戏分成款金额,下同。

(2)联运模式

单位:万元

年度	客商名称	交易事项	交易金额	占本模式交易额比重%	结算政策	应收账款余额	是否为潜在关联方
2024	APPLE.INC	游戏分成款	2,384.48	21.63	一般对方在每个月度周期结束后不超过45天内提供销售报告并付款	319.79	否
	财付通支付科技有限公司(以下简称财付通)	游戏充值收入【注】	2,041.56	18.52	公司微信商户号直接收到玩家流水成为待结算资金,在第"M+1"月腾讯提供第"M"月结算单,双方确认无误后,腾讯从待结算资金中扣除其应得收益后,剩余为公司应得收益可随时申请提现	【注】	否
	腾讯	游戏分成款	1,452.74	13.18	一般对方在第"M+1"或"M+2"或"M+3"月提供第"M"月结算单,双方确认无误后,对方收到发票和盖章结算单之日起33个工作日付款	102.05	否
	YOUZU(SINGAPORE)PTELTD(以下简称YOUZU)	游戏分成款	1,069.23	9.70	一般在"N+3"月后对方提供第N月结算数据,双方确认无误后,对方收到发票10日内付款	314.69	否
	GOOGLE PAYMENT CORP.	游戏分成款	943.13	8.55	一般在次月结算并付款	48.90	否
	合计		7,891.14	71.57		1,155.67	
2023	腾讯	游戏分成款	3,413.34	27.17	同前述	1,460.11	否
	APPLE.INC	游戏分成款	2,590.91	20.62	同前述	231.17	否
	YOUZU	游戏分成款	1,747.24	13.91	同前述	678.31	否
	Ping Pong Global Holdings Limited(以下简称Ping Pong)	游戏分成款	612.21	4.87	入账收款完成后,若公司Ping-Pong余额为正,可以提交提现指令,将部分或全部余额(扣除费用后)转入提现账户	141.24	否
	华为	游戏分成款	489.53	3.90	一般在次月对方提供结算单,双方确认无误后,对方收到发票30日内付款	100.54	否
	合计		8,853.24	70.48		2,611.37	
2022	腾讯	游戏分成款	3,344.81	26.94	同前述	1,051.13	否
	YOUZU	游戏分成款	2,911.47	23.45	同前述	1,157.98	否
	APPLE.INC	游戏分成款	1,686.18	13.58	同前述	360.53	否
	Ping Pong	游戏分成款	563.22	4.54	同前述	163.51	否
	华为	游戏分成款	480.12	3.87	同前述	166.84	否
	合计		8,985.81	72.36		2,899.99	

注:交易事项"游戏充值收入",系与腾讯的一种合作方式,玩家充值流水直接到公司微信商户号作为待结算资金,双方确认后由腾讯自待结算资金扣款,期末待结算金额370.24万元在"其他货币资金"科目核算;"游戏分成款"系玩家充值流水到客户账户,待双方结算后由客户打款给公司,期末待结算金额在"应收账款"科目核算。

(3)代理模式

单位:万元

年度	客商名称	交易事项	交易金额	占本模式交易额比重%	结算政策	应收账款余额	是否为潜在关联方
2024	支付宝(中国)网络技术有限公司(以下简称支付宝)	游戏充值收入【注】	248.76	42.20	玩家实际充值到账	–	否
	闲鱼	游戏分成款	105.84	17.96	按照销售额付费(Cost-PerSale)计费模式结算,一般在3个月后对方提供结算单,双方确认无误对方收到发票和盖章对账单后付款	13.77	否
	拉卡拉	游戏充值收入	79.24	13.44	玩家实际充值到账	–	否
	杭州司墨网络科技有限公司(以下简称司墨科技)	游戏分成款	16.20	2.75	一般在次月对方提供结算单,双方确认后,对方收到发票5日内付款	1.98	否
	财付通	游戏充值收入	15.25	2.59	玩家实际充值到账	–	否
	合计		465.29	78.94		15.75	
2023	支付宝	游戏充值收入	358.41	42.31	同前述	–	否
	财付通	游戏充值收入	244.64	28.88	同前述	–	否
	司墨科技	游戏分成款	44.70	5.28	同前述	3.25	否
	四三九九网络股份有限公司	游戏分成款	30.44	3.59	一般在次月对方出具结算单,双方确认后,对方收到发票和盖章结算单后15日内付款	0.27	否
	上海小度人工智能有限公司(以下简称上海小度)	游戏分成款	21.07	2.49	一般在次月对方统计结算数据,双方确认后,对方收到发票后15日内付款	11.97	否
	合计		699.25	82.55		15.50	
2022	支付宝	游戏充值收入	1,153.76	63.40	同前述	–	否
	财付通	游戏充值收入	339.48	18.66	同前述	–	否
	司墨科技	游戏分成款	114.98	6.32	同前述	21.33	否
	上海小度	游戏分成款	46.20	2.54	同前述	11.08	否
	浙江天猫供应链管理有限公司	游戏分成款	23.65	1.30	一般在次月对方统计结算数据,双方确认后,对方收到发票和盖章结算单后15日内付款	1.01	否
	合计		1,678.08	92.21		33.41	

注:交易事项"游戏充值收入",系玩家充值流水直接到公司第三方平台账户;"游戏分成款"系玩家充值流水到客户账户,待双方结算后由客户打款给公司。

(4)授权模式

单位:万元

年度	客商名称	交易事项	交易金额	占本模式交易额比重%	结算政策	应收账款余额	是否为潜在关联方
2024	深圳市腾讯天游科技有限公司	游戏分成款及版权金	3,962.26	97.80	按合同约定节点预付授权金及预付分成款,商业化运营后分成款对方在第"M+1"或"M+2"或"M+3"月提供第"M"月结算单,双方确认无误后,对方收到发票和盖章结算单之日起33个工作日付款	–	否
	腾讯	游戏分成款	89.05	2.20	在第"M+3"月对方提供第"M"月结算单,对方收到合格发票和盖章结算单之日起33个工作日付款	6.34	否
	合计		4,051.32	100.00		6.34	
2023	腾讯	游戏分成款	331.55	100.00	同前述	112.87	否
2022	腾讯	游戏分成款	439.25	100.00	同前述	176.53	否

2、近三年前五大供应商情况

(1)自营模式

单位:万元

年度	客商名称	交易事项	交易金额	占采购总额比重%	结算政策	预付账款余额	是否为关联方或潜在关联方
2024	腾讯云计算【注】	服务器租赁费	922.73	4.82	一般按自然月结算,在第"M+1"月提供第"M"月缴费账单,5个工作日内核对无误后开具发票,收到合格发票后10个工作日付费	–	否
	杭州金锁企业管理有限公司(以下简称杭州金锁)【注】	客服外包费	709.00	3.70	以自然月为结算周期,电魂网络应在每月5日前确定前一个月双方的结算金额,供应商应在双方确认每月结算金额后3个工作日内开具符合合格发票,电魂网络收到发票后7个工作日内以转账方式支付	–	否
	阿里云计算有限公司(以下简称阿里云计算)【注】	服务器租赁费	523.07	2.73	一般按自然月结算,次月提供上月账单,核对无误后开具发票付费	7.41	否
	南都物业服务集团股份有限公司(以下简称南都物业)【注】	物业成本	429.88	2.24	每三个月为一结算周期,每一结算周期之后自然月的15号前供应商向电魂网络提交相关资料供电魂网络验收确认,5个工作日内确认无误,收到合格发票和盖章资料后15个工作日付款	–	否
	亚电数智体育(浙江)有限公司	宣传推广费	377.36	1.97	双方合同签署后7个工作日内,电魂网络以电汇方式支付首款。项目整体验收合格后14日内,电魂网络以电汇方式支付剩余款项	–	否
	合计	–	2,962.04	15.46	–	7.41	
2023	腾讯云计算	服务器租赁费	981.27	4.49	同前述	–	否
	杭州金锁	客服外包费	575.28	2.63	同前述	–	否
	阿里云计算	服务器租赁费	517.08	2.36	同前述	3.32	否
	映鱼文化传媒(上海)有限公司	宣传推广费	495.43	2.27	主要合同:收到发票后预付一定比例,供应商完成合同项下所有服务,并经电魂网络审核通过验收,且电魂网络收到发票10个工作日内支付尾款	–	否
	南都物业	物业成本	493.67	2.26	同前述	–	否
	合计	–	3,062.73	14.01	–	3.32	
2022	腾讯云计算	服务器租赁费	1,085.48	5.69	同前述	–	否
	阿里云计算	服务器租赁费	523.86	2.75	同前述	–	否
	南都物业	物业成本	518.31	2.72	同前述	–	否
	杭州游隼部落文化体育有限公司	宣传推广费	461.32	2.42	电魂网络应于本合同签订生效后30个工作日内一次性支付所有费用。供应商收到费用后提供增值税专用发票	–	否
	杭州金锁	客服外包费	356.19	1.87	同前述	–	否
	合计	–	2,945.16	15.44	–	–	

注:公司向腾讯云计算及阿里云计算采购云服务器,向杭州金锁采购客服服务,向南都物业采购物业服务,涉及到多个游戏和多种运营模式,因主要用于自营模式,故全部在该运营模式下披露。

(2)联运模式

单位:万元

年度	客商名称	交易事项	交易金额	占采购总额比重%	结算政策	预付账款余额	是否为关联方或潜在关联方
2024	腾讯	分成及版权金	1,041.16	5.43	公司微信商户号直接收到玩家流水成为待结算资金,在第"M+1"月对方提供第"M"月结算单,双方确认无误后,对方从待结算资金中扣除其应得收益后,剩余为公司应得收益可随时申请提现	0.44	否
	Madhouse Co.,Limited	宣传推广费	914.98	4.78	按自然月为单位结算,60天账期,供应商在每自然月结束后的十个工作日内将该自然月在各媒体上投放的结算金额及税费明细提供给电魂网络,并根据实际结算费用提供相应的invoice。电魂网络应于每自然月结束后的60天内支付该自然月的结算费用	–	否
	杭州盛妙网络科技有限公司(以下简称盛妙网络)	分成及版权金	613.46	3.20	以自然月为结算周期,在第"N+1"月的前10个工作日提供第"N"月结算对账单,收到合格发票和盖章对账单后10个工作日付款	–	否
	MeetSocial (Hong-Kong) Digital Marketing Co., Limited(以下简称MeetSocial)	宣传推广费	586.93	3.06	后付。每个自然月结束后,供应商将告知电魂网络上一个自然月广告账户的实际消耗金额并于广告平台开具账单之日起3日内开具合法有效的发票。电魂网络自发票开具之日起【≤30】个自然日内支付广告费用	–	否
	成都未来式	分成及版权金	506.46	2.64	AppStore及电魂网络官方包的支付结算,电魂网络应在第N+2个自然月的15日前提供第N自然月的实际收入金额,10个工作日确认无误后盖章,收到合格发票和官方渠道结算款后30日内进行支付	–	是,联营企业
	合计	–	3,662.99	19.12	–	0.44	
2023	MeetSocial	宣传推广费	1,808.01	8.27	同前述	23.13	否
	四川快步科技有限公司	宣传推广费	1,625.02	7.43	双方按自然月结算,每个自然月第10个工作日前,由电魂网络向供应商提供《费用确认单》或《结算单》含双方结算信息,双方对该结算周期内合作产品的运营收入进行对帐,3个工作日内确认,由供应商出具盖章的《费用确认单》或《结算单》并开具发票。电魂网络收到准确无误的发票及费用确认单后20个工作日内支付	–	否
	深圳市畅娱时空网络科技有限公司(以下简称畅娱时空)	分成及版权金	587.70	2.69	Google Play、AppStore的官方支付结算,电魂网络应在第N+2个自然月的15日前提供第N自然月的实际收入金额,收到合格发票、盖章对账单和官方渠道结算款后30日内进行支付	–	否
	上海艾帕互娱科技有限公司(以下简称上海艾帕)	分成及版权金	566.04	2.59	Google Play、AppStore的官方支付结算,电魂网络应在第N+2个自然月的15日前提供第N自然月的实际收入金额,双方10个工作日内确认,电魂网络收到合格发票、盖章对账单和官方渠道结算款后15个工作日内进行支付	560.38	否
	九天云动(杭州)广告有限公司(以下简称九天云动)	宣传推广费	529.51	2.42	按月结算,即供应商每月的3日前将上一个月期间的结算单发送给电魂网络,3个工作日内确认,电魂网络收到盖章的结算单和发票后30日支付费用	–	否
	合计	–	5,116.28	23.40	–	583.51	
2022	北京二元互动科技有限公司(以下简称二元互动)	分成及版权金	1,337.74	7.01	AppStore、Tap Tap及官方渠道的支付结算,电魂网络应在第N+2个自然月的15日前提供第N自然月的实际收入金额,10个工作日确认无误后盖章,收到合格发票后15个工作日内进行支付	513.04	否
	上海艾帕	分成及版权金	566.04	2.97	同前述	283.02	否
	北京星纹	分成及版权金	566.04	2.97	同前述	582.52	是,联营企业
	MeetSocial	宣传推广费	424.35	2.22	同前述	–	否
	九天云动	宣传推广费	247.44	1.30	按月结算,即供应商每月的5日前将上一个月期间的结算单发送给电魂网络,3个工作日内确认,电魂网络收到盖章的结算单和发票后支付费用	–	否
	合计	–	3,141.61	16.47	–	1,378.58	

(3)代理模式

单位:万元

年度	客商名称	交易事项	交易金额	占采购总额比重%	结算政策	预付账款余额	是否为关联方或潜在关联方
2024	重庆飞品网络科技有限公司(以下简称重庆飞品)	分成及版权金	45.04	0.24	以自然月为结算周期,电魂网络在供应商收益达到结算金额后次月第10个工作日前向供应商提供上月运营收入对账单,7个工作日确认无误后盖章,收到合格发票及盖章账单后20个工作日内进行支付	–	否
	世熠网络科技(上海)有限公司(以下简称世熠网络)	分成及版权金	23.35	0.12	以自然月为结算周期,电魂网络在供应商收益达到结算金额后次月第3个工作日前向供应商提供上月运营收入对账单,7个工作日确认无误后盖章,收到合格发票及盖章账单后20个工作日内进行支付	–	否
	天津纷至互娱科技有限公司(以下简称纷至互娱)	分成及版权金	15.95	0.08	以自然月为结算周期,电魂网络应在每月10日前将上月应支付数据以书面形式(包括电子邮件)发送给供应商,3个工作日内确认,收到合格发票后15个工作日内进行支付	–	是,联营企业
	上海筱娱网络科技有限公司(以下简称上海筱娱)	分成及版权金	12.70	0.07	以自然月为结算周期,电魂网络在供应商收益达到结算金额后次月第10个工作日前向供应商提供上月运营收入对账单,3个工作日确认无误后盖章,收到合格发票及盖章账单后20个工作日内进行支付	–	否
	重庆筱娱网络科技有限公司	分成及版权金	9.21	0.05	以自然月为结算周期,电魂网络在供应商收益达到结算金额后次月第10个工作日前向供应商提供上月的可分配运营收入对账单,3个工作日确认无误后盖章,收到合格发票及盖章账单后15个工作日内进行支付	–	否
	合计	–	106.25	0.55	–	–	
2023	上海筱娱	分成及版权金	28.54	0.13	同前述	–	否
	纷至互娱	分成及版权金	21.74	0.10	同前述	–	是,联营企业
	上海匠呈智能科技有限公司	分成及版权金	15.99	0.07	以自然月为结算周期,电魂网络在供应商收益达到结算金额后次月第10个工作日前向供应商提供上月的可分配运营收入对账单,3个工作日确认无误后盖章,收到合格发票及盖章账单后20个工作日内进行支付	–	否
	奇创星动(北京)信息科技有限公司	分成及版权金	15.65	0.07	以自然月为结算周期,电魂网络在供应商收益达到结算金额后次月第10个工作日前向供应商提供上月的可分配运营收入对账单,3个工作日确认无误后盖章,收到合格发票及盖章账单后20个工作日内进行支付	–	否
	重庆飞品	分成及版权金	14.91	0.07	同前述	–	否
	合计	–	96.83	0.44	–	–	
2022	世熠网络	分成及版权金	83.42	0.44	同前述	–	否
	广州叁壹网络科技有限公司	分成及版权金	63.30	0.33	以自然月为结算周期,电魂网络在供应商收益达到结算金额后次月第10个工作日前向供应商提供上月的可分配运营收入对账单,3个工作日确认无误后盖章,收到合格发票及盖章账单后20个工作日内进行支付	–	否
	广州天纵网络科技有限公司	分成及版权金	63.02	0.33	以自然月为结算周期,电魂网络在供应商收益达到结算金额后次月第10个工作日前向供应商提供上月的可分配运营收入对账单,3个工作日确认无误后盖章,收到合格发票及盖章账单后20个工作日内进行支付	–	否
	深圳市天悦星辰科技有限公司	分成及版权金	50.77	0.27	以自然月为结算周期,电魂网络在供应商收益达到结算金额后次月第10个工作日前向供应商提供上月的可分配运营收入对账单,3个工作日确认无误后盖章,收到合格发票及盖章账单后20个工作日内进行支付	–	否
	纷至互娱	分成及版权金	44.96	0.24	同前述	–	是,联营企业
	合计	–	305.47	1.60	–	–	

(4)授权模式

单位:万元

年度	客商名称	交易事项	交易金额	占采购总额比重%	结算政策	预付账款余额	是否为关联方或潜在关联方
2023	成都灵绘文化传播有限公司	设计制作费	12.43	0.06	在收到供应商合法有效增值税专用发票15个工作日内支付该期制作费用	–	否
	成都玩点美科技有限公司(以下简称玩点美)	设计制作费	30.40	0.14	验收通过出具《验收单》后开具正规合法发票,收到发票后30日内支付	–	否
	杭州月白网络科技有限公司(以下简称月白网络)	设计制作费	8.96	0.04	取得书面验收合格凭证和正规合法发票后,在15个工作日内支付	–	否
	合计	–	51.79	0.24	–	–	
2022	玩点美	设计制作费	14.28	0.07	同前述	–	否
	月白网络	设计制作费	2.72	0.01	同前述	–	否
	合计	–	17.00	0.09	–	–	

注:因游戏于2024年度停服,故不再产生相关运营支出。

(四)会计师核查意见

经核查,我们认为:

(1)公司上述披露的区分游戏类型和运营方式,具体的业务开展方式、上下游情况、盈利模式、结算方式、收入确认及成本结转的方式及依据与我们了解的情况一致;

(2)公司上述披露的相关游戏产品分成条款、同行业可比公司情况、运维相关人员数量及采购变动情况与我们了解的情况一致,公司在营收下滑的情况下,营业成本未同方向变动符合实际情况,具有合理性;

(3)公司上述披露的按运营模式披露近三年前五大客户及供应商情况,交易事项、交易金额、结算政策及期末待结算款项,与我们在年度审计过程中所获取的资料及了解的情况一致;我们未发现公司与上述主要客户存在潜在的关联关系,公司向部分具有关联关系的主要供应商采购分成及版权金的商业行为,均系基于正常业务往来需求,我们未发现其他主要供应商存在潜在关联关系的情形。

三、关于商誉减值。年报及前期公告显示,2019年1月,公司使用募集资金收购厦门游动网络科技有限公司(以下简称游动网络)80%的股权,收购价款为2.9亿元,形成商誉2.4亿元。2019-2021年游动网络业绩完成率分别为103.4%、115.7%、106.2%。公司于2022年5月进一步收购游动网络剩余20%股权,并约定游动网络2022年、2023年每年扣非净利润不低于8000万元,两年累计不低于1.6亿元,实际扣非净利润仅完成1.47亿元,未达成业绩承诺。2024年游动网络归母净利润进一步下滑至2105.9万元。公司2023年、2024年分别计提商誉减值准备1967.7万元、6450.4万元。

请公司补充披露:(1)游动网络的主营业务及经营模式,主要游戏产品及其流水情况、月均活跃用户、月均ARPU等运营数据,收购以来各年度主要财务数据及同比变化情况;(2)结合游动网络核心管理团队和研发人员的变化情况,董事会席位构成、管理层选任、重大事项经营决策安排情况,说明前期收购中的相关保障措施是否有效执行,上市公司对并购标的是否形成有效控制等;(3)结合行业趋势、同行业可比公司情况,说明游动网络业绩大幅的下滑的原因及合理性,是否存在提前确认收入或延后确认费用等情形,业绩承诺期业绩是否真实、准确;(4)商誉减值迹象出现的时点、减值计提方法、参数选取的依据及计算过程等,说明本期计提大额商誉减值的合理性;(5)结合前期收购时的盈利预测、收购以来历年商誉减值测试中的预测情况,对比历年业绩的实际实现情况,说明是否存在差异及原因,前期商誉减值是否充分,是否符合会计准则相关规定,是否存在前期应计提而未计提的情形。请年审会计师发表意见,并请保荐机构就标的业绩承诺期业绩真实性发表意见。

公司回复:

根据中汇会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于厦门游动网络科技有限公司业绩承诺完成情况的鉴证报告》(中汇会鉴[2020]1499号、中汇会鉴[2021]1062号、中汇会鉴[2022]0961号),游动网络2019-2021年实现业绩分别为5,168.24万元、6,940.88万元、7,648.25万元,业绩完成率分别为103.36%、115.68%、106.23%,累计完成率为108.56%,超过了公司受让游动网络80%股权时签订的《股权转让合同》中约定累计业绩承诺,承诺期内业绩保持持续增长状态。

根据中汇会计师事务所(特殊普通合伙)出具的《关于厦门游动网络科技有限公司业绩承诺完成情况的鉴证报告》(中汇会鉴[2023]1779号、中汇会鉴[2024]2905号),游动网络2022-2023年实现业绩分别为8,273.00万元、6,414.61万元,业绩完成率分别为103.41%、80.18%,累计完成率为91.80%,未达成公司受让游动网络剩余20%股权时签订的《股权转让合同》约定累计业绩承诺。

公司与游动网络原股东付宁、安庆西二旗企业管理合伙企业(有限合伙)(以下简称"安庆西二旗")签订受让游动网络剩余20%股权的《股权转让合同》,合同约定:游动网络原股东付宁、安庆西二旗承诺游动网络2022年、2023年扣除非经常性损益后的净利润分别为8,000.00万元、8,000.00万元,2022年度和2023年度两个会计年度净利润总额不低于人民币16,000.00万元;在业绩承诺期内,游动网络净利润如未达到承诺净利润,则由原股东付宁、安庆西二旗按照签署的《股权转让合同》约定的方式对本公司进行补偿;补偿方式为现金补偿,补偿款计算过程具体如下:1、若游动网络2023年度净利润和2022年度超额完成部分净利润<8,000.00万元,则公司有权收取补偿款,补偿款的计算公式如下:补偿款=(8,000.00万元-2023年度净利润-2022年度超额完成部分净利润)×2;2、若游动网络业绩承诺期内两个会计年度净利润总额D<16,000.00万元,则游动网络原股东付宁、安庆西二旗实际应承担的补偿款=(16,000.00万元-两个会计年度净利润总额D)×2。因此,游动网络原股东支付公司补偿款2,624.77万元,公司已于2024年从第四期股权转让价款中扣除前述补偿款。

(一)游动网络的主营业务及经营模式,主要游戏产品及其流水情况、月均活跃用户、月均ARPU等运营数据,收购以来各年度主要财务数据及同比变化情况

游动网络主要专注于经营养成品类移动网络游戏的研发与运营,经营模式主要包括自主运营和联合运营。

1、主要游戏产品及其运营数据

游动网络主营业务收入来自《小宝当皇帝》、《华武战国》等,自2019年以来,该两款游戏产品收入合计占游动网络主营业务收入的比例分别为84.57%、84.68%、85.62%、79.19%、72.21%及82.03%。主要游戏产品收入金额、流水情况及运营数据如下:

(1)《小宝当皇帝》

项目	2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	同比变动(%)	金额	同比变动(%)	金额	同比变动(%)
营业收入(万元)	4,112.63	-31.61	6,013.50	-34.75	9,216.29	-31.00
流水总额(万元)	8,313.44	-28.96	11,702.72	-32.24	17,271.55	-37.65
月均活跃用户数(万户)	14.96	-40.82	25.28	-19.64	31.46	-27.99
月均ARPU(元)	46.31	20.04	38.58	-15.67	45.75	-13.40
年末累计注册用户数(万户)	4,866.00	0.50	4,842.00	0.96	4,796.00	2.13

续上表

项目	2021年度		2020年度		2019年度
	金额	同比变动(%)	金额	同比变动(%)	金额
营业收入(万元)	13,356.96	1.54	13,153.77	8.60	12,112.10
流水总额(万元)	27,698.77	-27.40	38,153.05	-51.04	77,922.87
月均活跃用户数(万户)	43.69	-40.29	73.17	-32.56	108.49
月均ARPU(元)	52.83	21.59	43.45	-27.40	59.85
年末累计注册用户数(万户)	4,696.00	3.21	4,550.00	11.63	4,076.00

《小宝当皇帝》于2017年8月上线运营,至今已超过7年,2019年至2024年间,该游戏流水总额及月均活跃用户数呈逐年下降的趋势,主要系游戏收入主要依赖老玩家贡献,老玩家付费欲望低,刺激付费活动效果递减。

《小宝当皇帝》2020年、2021年流水总额下降、营业收入却呈增长趋势,主要系自主运营与联合运营的占比发生变化,导致两者变动方向不一致;2019年至2021年,自主运营收入占比分别为4.42%、26.64%、40.88%,呈逐年增长趋势;2022年自主运营与联合运营收入占比分别为36.62%和63.38%,此后,各年度两者占比基本维持2022年的水平,相对稳定。

(2)《华武战国》

项目	2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	同比变动(%)	金额	同比变动(%)	金额	同比变动(%)
营业收入(万元)	1,144.56	-38.57	1,863.05	-37.08	2,961.08	-42.43
流水总额(万元)	7,335.85	-39.54	12,133.76	-38.04	19,584.58	-41.68
月均活跃用户数(万户)	2.05	-37.31	3.27	-8.15	3.56	-49.79
月均ARPU(元)	298.20	-3.56	309.22	-32.55	458.44	16.14
年末累计注册用户数(万户)	219.00	2.82	213.00	7.04	199.00	7.57

续上表

项目	2021年度		2020年度		2019年度
	金额	同比变动(%)	金额	同比变动(%)	金额
营业收入(万元)	5,143.14	31.39	3,914.35	323.38	924.54
流水总额(万元)	33,584.05	-8.11	36,549.84	237.14	10,841.30
月均活跃用户数(万户)	7.09	-37.15	11.28	444.93	2.07
月均ARPU(元)	394.73	46.19	270.02	-38.13	436.44
年末累计注册用户数(万户)	185.00	15.63	160.00	128.57	70.00

《华武战国》于2019年1月上线运营,上线后经历了两年的上升期,2022年至2024年营业收入和流水总额呈逐年下降的趋势,主要系2021年开始游戏内活动逐渐失去吸引力,导致玩家活跃度持续下滑,付费人数大幅减少,收入随之下降。

《华武战国》2021年相较于2020年流水总额同比下降8.11%,但营业收入同比上涨31.39%,主要系:在合作发行方运营策略的调整下,2020年新增注册用户数90万,流水总额大幅上涨;2021年下半年买量有所减少,全年新增注册用户数约25万,流水总额下降,按照生命周期分摊确认营业收入,会使得2021年出现营业收入的短期增长。

2、收购以来各年度主要财务数据

单位:万元

项目	2024年度		2023年度		2022年度	
	金额	同比变动(%)	金额	同比变动(%)	金额	同比变动(%)
营业收入	6,674.18	-40.63	11,241.80	-26.91	15,380.30	-29.04
归属母公司净利润	2,105.93	-68.98	6,788.14	-24.90	9,039.30	7.49

续上表

项目	2021年度		2020年度		2019年度	2019年3-12月
	金额	同比变动(%)	金额	同比变动(%)	金额	金额
营业收入	21,675.64	7.52	20,158.89	30.73	15,419.96	12,513.67
归属母公司净利润	8,409.05	11.29	7,556.09	36.40	5,539.75	4,270.25

注:此处列示的归属母公司净利润包含电魂网络收购游动网络时无形资产评估增值部分的影响。

由上表,游动网络2022年营业收入和归属母公司净利润同比变动方向不一致,主要系:(1)游戏市场竞争加剧,获客成本提升,游戏买量ROI(Return on Investment,投资回报率)明显降低,游动网络大幅减少了买量投入,《小宝当皇帝》和《华武战国》等营业收入和流水总额大幅下降;(2)游动网络根据自身业务发展情况调整架构,对部分人员进行了优化,相关人工支出大幅减少。

游动网络2024年归属母公司净利润大幅下降系主要游戏产品上线运营多年,随着游戏运营时间拉长及玩家整体消费意愿下降导致流水总额呈下降趋势,营业收入、归属母公司净利润随之下降。

(二)结合游动网络核心管理团队和研发人员的变化情况,董事会席位构成、管理层选任、重大事项经营决策安排情况,说明前期收购中的相关保障措施是否有效执行,上市公司对并购标的是否形成有效控制等

1、治理结构

上市公司分别于2019年2月经股东大会审议通过收购游动网络80%股份的相关议案,2022年6月经股东大会审议通过收购游动网络剩余20%股份的相关议案。

根据交易双方签署的《股权转让协议》及修订后的游动网络《公司章程》,上市公司收购游动网络80%股份后,游动网络治理结构如下:(1)游动网络设董事会,董事3名,其中两名董事由上市公司推举;(2)不设监事会,设监事1人,由上市公司推荐;(3)设经理1名,由付宁推荐;(4)财务负责人及主要财务人员由上市公司委派。上市公司收购游动网络剩余20%股权后,游动网络治理层均由上市公司决定。

项目	收购前(2019年1月31日)	收购80%股权后[注1]	收购剩余20%股权后[注2]	目前
董事长/执行董事、总经理	付宁	付宁	付宁	王伟
董事	陈晓君、杜伟明、陈辉云、郑奇	陈芳、宋吉泉	陈芳、宋吉泉	/
监事会主席	许聪明	/	/	/
监事	陈力、李奇清	朱小素	刘文峰	李林
财务负责人	戴鸿铭	殷晓强	郭春红	郭春红

公司两次收购前后主要人员变化情况如下:

注1:截至2019年3月1日,即游动网络80%股权转让的工商变更登记完成之日;

注2:截至2023年12月31日,即收购游动网络剩余20%股权的业绩承诺期截止之日;

注3:游动网络董事陈芳同时为上市公司董事、副总经理;朱小素原为上市公司财务总监;宋吉泉、刘文峰、殷晓强、郭春红、王伟、李林皆为上市公司委派人员;

注4:2024年5月游动网络工商变更后,不设董事会,设一名执行董事。

2、重大事项经营决策安排

目前,上市公司直接持有游动网络100%股权,根据游动网络《公司章程》中股东权利相关规定,上市公司可直接决定游动网络投资计划和经营方针、修改章程等重大经营管理事项。

根据收购合同约定,付宁签署了竞业禁止协议。截至目前,收购游动网络剩余20%股权时认定的核心技术人员目前均在职。

此外,根据上市公司内部管理要求,游动网络已全面上线使用上市公司OA信息化管理系统,上市公司对游动网络关键人事权、财务管理权及日常经营流程等进行实际掌控,上市公司能够随时了解游动网络的经营、运作情况,确保游动网络经营决策得到有效控制。

3、研发人员情况

作为自主研发的移动网络游戏企业,游动网络除保持核心研发人员稳定之外,亦需顺应市场变化及时对其研发团队做出相应调整,自收购后上市公司即掌握游动网络人事任免相关权利。

综上,上市公司前期收购中的相关保障措施已得到有效执行,上市公司对游动网络各方面均形成有效控制。

(三)结合行业趋势、同行业可比公司情况,说明游动网络业绩大幅的下滑的原因及合理性,是否存在提前确认收入或延后确认费用等情形,业绩承诺期业绩是否真实、准确

根据2019年至2024年《中国游戏产业报告》显示:我国移动游戏市场实际销售收入分别为1,581.10亿元、2,096.76亿元、2,255.38亿元、1,930.58亿元、2,268.60亿元和2,382.17亿元,同比变化分别为32.61%、7.57%、-14.40%、17.51%和5.01%。自2014年以来,中国移动游戏市场于2022年出现了首次收入下降,2023年恢复增长主要得益于集中上线的高品质新游带动。

网络游戏行业经过多年的发展,国内游戏厂商的资源已经高度集中,尤其是在移动游戏领域,头部效应非常明显,腾讯、网易、米哈游等头部企业占据了大部分市场份额。由于头部厂商不断推出高质量的新品,吸引了大量用户关注,导致存量市场中老游戏承压明显。富春股份、中青宝等营收规模较小的企业自2023年开始营收、归属母公司净利润均呈不同程度的下滑。

我们选取了部分同行业可比公司,主要财务数据具体如下:

项目	富春股份(300299)	中青宝(300052)	游族网络(002174)	吉比特(603444)	游动网络
2024年营业收入增长率(%)	-13.20	-12.32	-11.75	-11.69	-40.63
2024年归母净利润增长率(%)	-1,691.44	-4.19	-522.47	-16.02	-68.98
2023年营业收入增长率(%)	-17.77	-5.72	-17.93	-19.02	-26.91
2023年归母净利润增长率(%)	-78.78	-6.22	-114.39	-22.98	-24.90

由上表,同行业可比公司整体业绩水平普遍呈现下行趋势。游动网络因主要游戏均上线运营多年,用户逐步流失,同时受行业竞争加剧、获客成本提升等因素影响,业绩虽出现一定幅度下滑,但仍处于行业中等水平。

综上,游动网络业绩大幅下滑具有合理性,不存在提前确认收入或延后确认费用等情形,业绩承诺期业绩真实、准确。

(四)商誉减值迹象出现的时点、减值计提方法、参数选取的依据及计算过程等,说明本期计提大额商誉减值的合理性

1、商誉减值迹象出现的时点

游动网络自收购以来各年度包含商誉资产组账面价值及减值测试情况如下:

单位:万元

项目	2019年	2020年	2021年	2022年	2023年	2024年
包含商誉的资产组账面价值	31,016.16	30,874.29	30,817.59	30,658.03	30,759.58	28,162.99
可收回金额	54,930.62	58,039.00	62,107.19	33,939.34	28,300.00	20,100.00

(1)2019年至2022年,公司商誉未出现减值迹象。

2022年,游动网络管理层进行了战略调整,虽然营业收入出现下滑,但净利润相比往年有所增长,不存在减值迹象;同时基于2022年收入大幅下滑情况进行综合考虑评估,预测的可回收金额较2021年有大幅下降;在2019年至2022年各年度商誉减值测试结果具体如下:

1)2019年

项目名称	游动网络	
1)包含商誉的相关资产组的账面价值	①对应资产组的账面价值	865.18
	②商誉账面价值	30,150.98
	合计=①+②	31,016.16
2)可收回金额	①资产组的公允价值减处置费用后的净额	–
	②资产组预计未来现金流量的现值	54,930.62
	③可收回金额取①和②中较高者	54,930.62
3)商誉减值金额		–

单位:万元

2)2020年

单位:万元

项目名称	游动网络	
1)包含商誉的相关资产组的账面价值	①对应资产组的账面价值	723.31
	②商誉账面价值	30,150.98
	合计=①+②	30,874.29
2)可收回金额	①资产组的公允价值减处置费用后的净额	–
	②资产组预计未来现金流量的现值	58,039.00
	③可收回金额取①和②中较高者	58,039.00
3)商誉减值金额		–

(下转C28版)