

深圳证券交易所中小板公司管理部  
深圳市惠程信息科技股份有限公司  
2019 年年报问询函的回复  
上会业函字(2020)第 374 号

上会会计师事务所（特殊普通合伙）

中国 上海

# 关于对深圳市惠程信息科技股份有限公司 2019 年年报问询函的回复

上会业函字(2020)第 374 号

深圳证券交易所中小板公司管理部：

贵部于 2020 年 6 月 30 日向深圳市惠程信息科技股份有限公司(以下简称“惠程科技”、“惠程本部”或“公司”)发出《关于对深圳市惠程信息科技股份有限公司 2019 年年报的问询函》(中小板年报问询函【2020】第 265 号)，现上会会计师事务所(特殊普通合伙)(以下简称“会计师”)就问询函中需要会计师发表意见的事项回复如下：

1、报告期内，你公司实现营业收入10.92亿元，较上年同期减少42.45%，归属于上市公司股东的净利润（以下简称“净利润”）1.35亿元，较上年同期下降59.87%，经营活动产生的现金流量净额-2.67亿元，较上年同期减少186.44%。请结合你公司不同业务开展情况和报告期内毛利率、期间费用、非经常性损益、经营性现金流等因素的变化情况，详细说明你公司营业收入、净利润变动不匹配的具体原因及合理性，净利润、经营活动产生的现金流量净额变动不匹配的具体原因及合理性。请你公司年审会计师核查并发表意见。

公司回复：

(1) 营业收入、净利润变动不匹配的具体原因及合理性

公司2019年度主要财务指标较2018年度的增减变动情况如下：

单位：万元

项目	2019 年		
	游戏	电气及其他	合计
营业收入	78,425.05	30,807.09	109,232.14
营业成本	13,800.17	20,616.99	34,417.16
毛利润	64,624.88	10,190.10	74,814.98
毛利率	82.40%	33.08%	68.49%
期间费用	39,290.11	20,316.43	59,606.54
所得税费用	-2,287.87	-722.32	-3,010.19

项目	2019年		
	游戏	电气及其他	合计
净利润	26,420.85	-6,993.51	19,427.34
净利率	33.69%	-22.70%	17.79%
归属于母公司净利润	20,493.30	-6,993.51	13,499.79
归属于母公司净利率	26.13%	-22.70%	12.36%
非经常性损益	894.89	-1,151.94	-257.06
归属于母公司扣非后净利润	19,598.41	-5,841.56	13,756.85
归属于母公司扣非后净利率	24.99%	-18.96%	12.59%
经营活动现金流入小计	88,548.76	32,903.77	121,452.53
经营活动现金流出小计	105,374.75	42,782.07	148,156.82
经营活动产生的现金流量净额	-16,825.98	-9,878.30	-26,704.29

(续上表)

项目	2018年			变动金额	变动幅度
	游戏	电气及其他	合计		
营业收入	157,281.00	32,534.84	189,815.84	-80,583.69	-42.45%
营业成本	32,154.04	22,210.84	54,364.87	-19,947.72	-36.69%
毛利润	125,126.96	10,324.00	135,450.96	-60,635.98	-44.77%
毛利率	79.56%	31.73%	71.36%	-2.87%	-4.02%
期间费用	89,875.98	15,363.21	105,239.19	-45,632.65	-43.36%
所得税费用	3,395.33	2,193.38	5,588.72	-8,598.91	-153.86%
净利润	31,008.30	9,238.43	40,246.74	-20,819.40	-51.73%
净利率	19.72%	28.40%	21.20%	-3.42%	-16.12%
归属于母公司净利润	24,400.55	9,238.43	33,638.98	-20,139.19	-59.87%
归属于母公司净利率	15.51%	28.40%	17.72%	-5.36%	-30.26%
非经常性损益	98.25	7,393.48	7,491.73	-7,748.79	-103.43%
归属于母公司扣非后净利润	24,302.29	1,844.96	26,147.25	-12,390.40	-47.39%
归属于母公司扣非后净利率	15.45%	5.67%	13.78%	-1.18%	-8.57%
经营活动现金流入小计	145,692.91	39,475.02	185,167.93	-63,715.40	-34.41%
经营活动现金流出小计	113,772.10	40,500.83	154,272.93	-6,116.11	-3.96%
经营活动产生的现金流量净额	31,920.81	-1,025.81	30,895.00	-57,599.29	-186.44%

### ① 营业收入、毛利润变动的具体原因及合理性

由上表可见，公司营业收入主要来自于电气业务和游戏业务，2019 年营业收入减少主要是受游戏业务收入下滑的影响，2019 年游戏业务收入同比减少 78,855.95 万元，下降幅度为 50.14%，游戏业务收入下滑的主要原因为：

1) 2019 年移动游戏市场整体增长，但增速明显放缓。根据中国音数协游戏工委公布的《2019 年中国游戏产业报告》中显示，2019 年移动游戏销售收入 1,581.10 亿元，同比增长 18.00%，成为拉动游戏市场整体增长的主要因素，但年增速仍明显低于 2015-2017 年。2019 年移动游戏市场用户规模 6.2 亿人，同比增长仅为 3.20%，增速明显放缓，手游市场已进入存量竞争时代，行业内竞争加剧；

2) 2018 年 12 月，游戏版号核发重新开放，成都哆可梦网络科技有限公司（以下简称“哆可梦”）基于自身丰富的自研及定制产品储备，在获得的新版号数量上与同行业相比有一定优势。但获得版号的时间与原计划相比有一定延误，再加上版号下发后为后续商业化运营仍需进行 6 至 8 个月的游戏测试调优期，因此哆可梦自研产品及定制产品上线计划有所推迟，但后续自研及定制独代新游戏也会从 2020 年开始逐步实现商业化运营。此外，虽然哆可梦自研及定制游戏版号储备较充足，但同行业中小型游戏研发公司产品上线计划在 2019 年因版号政策受到了较大影响，这也对哆可梦外接联运游戏造成了影响。哆可梦也根据上述市场情况重新调整了发展战略，提升自研及定制独代产品在新游戏储备中的占比。

综上所述，公司游戏业务 2019 年的收入规模出现较大降幅具备合理性。

2019 年游戏业务毛利率较 2018 年上升 2.84%、电气及其他业务毛利率较 2018 年上升 1.35%，但 2019 年公司整体毛利率较 2018 年同比下降 2.87%，主要系上述原因造成的报告期内公司移动终端游戏业务收入、成本的下降。因此虽各业务的毛利率均有所增长，但由于高毛利的移动终端游戏业务收入规模的下降，从而摊薄了公司 2019 年的整体毛利率。综上所述，公司 2019 年毛利率的变动是合理的，且该变动也不是营业收入与净利润变动不匹配的主要原因。

② 营业收入、期间费用及净利润变动的具体原因及合理性

报告期内，公司期间费用情况如下：

单位：万元

项目	2019 年		2018 年		比重变动	同比变动
	金额	占营业收入比重	金额	占营业收入比重		
销售费用	36,038.16	32.99%	89,490.36	47.15%	-14.15%	-59.73%
管理费用	9,984.18	9.14%	8,788.69	4.63%	4.51%	13.60%
财务费用	6,352.21	5.82%	1,573.94	0.83%	4.99%	303.59%
研发费用	7,231.98	6.62%	5,386.20	2.84%	3.78%	34.27%
合计	59,606.54	54.57%	105,239.19	55.44%	-0.87%	-43.36%

报告期内，公司财务费用同比增长 303.59%，主要系为支付收购哆可梦 77.57% 股权的现金对价和满足公司日常生产经营的资金需求，公司 2019 年度所获得的并购贷款、短期借款和融资租赁款金额比上年同期增多，融资费用增加导致公司 2019 年度确认的财务费用较上年同期增加 303.59%。销售费用同比减少 59.73% 主要是因为公司 2019 年游戏业务收入同比减少 50.14%。因此，综合上述费用的影响导致 2019 年度各项费用合计同比减少 43.36% 是合理的。

③ 营业收入、非经常性损益及净利润变动的具体原因及合理性

2019 年归属于母公司净利率为 12.36%，较 2018 年下降 5.36%，而 2019 年扣非后归属于母公司净利率为 12.59%，较 2018 年仅下降 1.18%，故公司营业收入、净利润变动不匹配的主要原因来自非经常性损益的影响。

报告期内，公司非经常性损益情况：

单位：万元

项目	2019 年度	2018 年度	变动金额	变动比例
非流动资产处置损益（包括已计提资产减值准备的冲销部分）	-31.11	8,496.68	-8,527.79	-100.37%
计入当期损益的政府补助（与企业业务密切相关，按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助除外）	622.96	386.40	236.56	61.22%
采用公允价值模式进行后续计量的投资性房地产公允价值变动产生的损益	-1,157.14	-17.95	-1,139.19	-6346.45%
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	7.39	-30.58	37.97	124.16%
其他符合非经常性损益定义的损益项目	230.78	-	230.78	100.00%
减：所得税影响额	-310.19	1,314.40	-1,624.59	-123.60%

项目	2019 年度	2018 年度	变动金额	变动比例
少数股东权益影响额（税后）	240.11	28.41	211.70	745.13%
合计	-257.06	7,491.73	-7,748.79	-103.43%

如上表所示，2019 年度非经常性损益为-257.06 万元，较 2018 年减少 7,748.79 万元，主要系公司于 2018 年因处置北京信中利赞信股权投资中心（有限合伙）（以下简称“产业并购基金”）投资项目产生的处置股权收益为 8,396.42 万元，扣除非经常性损益后，2019 年归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润同比下降 47.39%，与营业收入的变化趋势相一致。

综上所述，公司 2019 年度营业收入、净利润变动不匹配主要是受 2018 年非经常性损益的影响，因此出现变动情况不匹配的情况，具备合理性。

(2) 净利润、经营活动产生的现金流量净额变动不匹配的具体原因及合理性  
报告期内，公司现金流量表主表如下：

单位：万元

项目	2019 年	2018 年	变动金额	变动比例
销售商品、提供劳务收到的现金	115,399.59	177,103.91	-61,704.32	-34.84%
收到的税费返还	25.40	207.43	-182.03	-87.76%
收到其他与经营活动有关的现金	6,027.54	7,856.59	-1,829.04	-23.28%
经营活动现金流入小计	121,452.53	185,167.93	-63,715.40	-34.41%
购买商品、接受劳务支付的现金	53,195.10	51,514.54	1,680.56	3.26%
支付给职工以及为职工支付的现金	13,298.83	12,182.49	1,116.34	9.16%
支付的各项税费	5,408.88	6,030.47	-621.59	-10.31%
支付其他与经营活动有关的现金	76,254.00	84,545.42	-8,291.42	-9.81%
经营活动现金流出小计	148,156.82	154,272.93	-6,116.11	-3.96%
经营活动产生的现金流量净额	-26,704.29	30,895.00	-57,599.29	-186.44%

报告期内，公司销售商品、提供劳务收到的现金下降 34.84%，主要原因是控股子公司哆可梦自研游戏产品和代理游戏产品的上线时间表有所推迟，业务规模下降，收入减少所致。

而购买商品、接受劳务支付的现金同比增长 3.26%的原因主要系：

一方面，面对报告期内游戏行业存量竞争加剧、买量市场持续升温的竞争态势，游戏“买量运营”模式竞争也越发激烈，从而导致掌握优质流量的渠道运营商在市场竞争中愈发强势，流量需求方为获取优质流量往往不得不提前预付款项以锁定资源。为了保持行业竞争地位、紧跟行业发展趋势、积极布局未来业务，哆可梦 2019 年在互联网流量资源等方面保持较高的投入力度，提前布局预付了部分推广费。

另一方面，由于版号政策的影响，公司在市场上获取优质联运游戏的难度加大，公司为此积极调整了产品战略，加大了对定制、独代游戏的投入比例，加强同过往曾有优秀业绩的研发型厂商合作以增加精品游戏产品储备。通过布局多元化的产品策略，让未来产品种类更加丰富，产品结构更加优化，以适应精品内容竞争的行业趋势。因此，公司支付相应的定制费有所增加，导致相应的现金流出增加。

综上所述，经营活动产生的现金流量净额出现上述变动情况具备合理性。

#### **会计师核查并发表意见：**

我们对此执行的核查程序如下：

- ① 了解和评价管理层与关键内部控制制度的设计和运行有效性；
- ② 对各类业务合同进行检查，识别与业务的风险和报酬转移相关的合同条款与条件，评价收入确认时点是否符合企业会计准则的要求；
- ③ 对不同业务的重要客户进行函证，复核收入的真实完整性；
- ④ 对收入进行真实性核查，与去年同期对比，分析各业务收入出现变动的原因及合理性；
- ⑤ 对期间费用进行审计，分析期间费用波动的原因及合理性；
- ⑥ 关注引起现金流变动的原因，并分析其合理性。

经上述核查，我们认为公司合并财务报表的编制符合企业会计准则的规定，营业收入、净利润、经营活动产生的现金流量是真实且合理的。

**2、2019 年度，你公司游戏收入为 7.84 亿元，占营业收入的比例为 71.80%，请你公司补充披露：**

(1) 报告期内主要游戏的详细信息,包括游戏名称、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、技能收费等),报告期内主要游戏收入及其占公司游戏业务收入的比例;

公司回复:

报告期内公司主要游戏的详细信息如下表所示:

单位:万元

游戏名称	类型	运营模式	收费方式	2019 年度收入	占游戏业务收入比例
太古封魔录	手游	自营+联运	道具收费	26,644.24	33.97%
文明曙光	手游	自营+联运	道具收费	10,501.61	13.39%
九州仙剑传	手游	自营+联运	道具收费	25,937.66	33.07%
合计	-	-	-	63,083.51	80.44%

(2) 报告期内主要游戏投入的推广营销费用总额,占公司游戏推广营销费用总额、主要游戏收入总额的比例;

公司回复:

报告期内公司游戏推广费用总额为 30,793.64 万元,主要游戏投入的推广营销费用情况如下:

单位:万元

游戏名称	2019 年度推广费	占 2019 年推广费用总额比例	2019 年推广费占该游戏收入比例
太古封魔录	13,885.52	45.09%	52.11%
文明曙光	4,671.61	15.17%	44.48%
九州仙剑传	9,226.41	29.96%	35.57%
合计	27,783.54	90.22%	44.04%

(3) 最近三年你公司主要游戏产品收入确认时点及收入确认是否符合《企业会计准则》相关规定;

公司回复:

近三年,公司游戏业务销售商品,收入的确认标准及确认时间的具体判断标准按不同运营平台分自主运营、联合运营两种模式:



自主运营模式下，针对公司的自研游戏产品，玩家通过第三方支付渠道进行充值获得游戏虚拟货币，并在游戏过程中使用游戏币购买虚拟道具；公司在玩家实际充值并使用游戏货币购买游戏虚拟道具消费时确认营业收入；

联合运营模式下，针对公司的自研游戏产品，游戏玩家通过平台商支付系统进行充值获得游戏虚拟货币，并在游戏过程中使用游戏币购买虚拟道具；公司定期与合作平台对账确认玩家充值金额并按约定分成比例从合作平台商处获得游戏分成；公司在与合作平台对账后确认营业收入。

综上所述，公司主要游戏产品在自主运营及联合运营模式下的收入确认时点及收入确认政策符合《企业会计准则》相关规定，同时符合行业惯例，也符合一贯性原则。

**(4) 请补充披露年审会计师就年度审计过程中对公司业绩真实性所采取的审计程序和范围，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核查范围，明确披露业绩核查覆盖率，并就专项核查中的核查手段、核查范围是否充分、是否能够有效保障其核查结论发表明确意见。**

会计师回复：

就公司业绩真实性所执行的审计程序：

① 营业收入：

1) 了解和评价管理层与游戏收入确认相关的关键内部控制的设计和运行有效性；

2) 会计师依据 IT 审计审核后的流水按公司提供的该游戏不同渠道对应的渠道费率和分成比例测算账面收入，测算结果无误可以确认。该测算比例覆盖 2019 年度全部游戏，比例为 100%；

3) 抽取大额渠道的联运合同，核查各渠道对应的渠道费率和分成比例的准确性，检查结果一致。合同抽查比例达到 2019 年度收入总额的 73.81%；

4) 抽取联运游戏的大额对账单与公司的账面记录核对，核对结果一致可以确认。由于对账单数量较大，会计师选取了占当年度总收入 17.23%的比例进行抽查；

5) 会计师根据不同业务模式客户交易的特点和性质，选取样本执行函证程序以确认应收账款余额和销售收入金额。应收账款函证比例达到年末余额的 92.68%，回函率为 56.63%；

6) 对主要游戏流水进行波动分析, 分析该游戏收入与游戏生命周期、游戏投入的推广费趋势的合理性;

7) 对收入执行截止性测试, 复核公司对已充值未消耗的金币确认递延收益的准确性, 以评估收入是否确认在恰当的会计期间;

8) 聘请 IT 审计专家进行计算机辅助审计, 评估 IT 信息系统的可靠性, 取得异常用户清单, 并对异常用户进行电话访谈, 留下访谈录音等资料。

## ② 营业成本:

1) 会计师依据 IT 审计审核后的流水按该游戏 CP 分成比例测算账面分成成本, 测算结果无误可以确认。该测算比例覆盖 2019 年度全部游戏, 比例为 100%;

2) 抽取大额代理游戏的分成合同, 核查游戏流水的分成比例等信息, 与合同核对一致。合同抽查比例达到 2019 年度分成金额的 95.53%;

3) 会计师结合应付账款函证程序, 确定当期分成交易额的准确性。应付账款函证比例达到 2019 年末余额的 95%以上, 回函率为 67.33%;

4) 服务器成本: 对大额的服务器租用凭证进行抽查, 取得租赁发票确认服务器的租用业务。核查覆盖率为 81.27%;

5) 手续费: 公司自营游戏的充值方式主要为支付宝、易宝、微信, 游戏玩家也会通过直接转账给公司的账户进行充值。支付宝和微信等均按 1%收取手续费, 会计师按 1%对官方包流水进行测算, 与账面手续费金额差异较小, 同时会计师在其他货币资金和其他应收款科目对支付宝、微信的账户余额进行核对, 与账面余额核对一致, 可以确认账面金额。核查覆盖率为 100%。

## ③ 销售费用: 业务推广费及预付账款

1) 了解和评价管理层与采购相关的关键内部控制的设计和运行有效性;

2) 会计师取得 2019 年度信息服务费的被打款公司分渠道清单, 对于当年度返点率大额变动的公司进行分析, 取得合同核对返点率等信息, 与合同核对一致, 核查覆盖率为 100%;

3) 抽取当年度后台账户的消耗截图或结算单, 与信息服务费清单核对一致, 核查覆盖率为 91.15%;

- 4) 后台无法登陆账号的、无后台排期的均取得结算单核对,覆盖率为 100%;
- 5) 抽取大额推广合同,合同抽查比例达到 2019 年度信息服务费金额的 72.09%;
- 6) 对费用进行截止性测试,复核公司销售费用-业务推广费的准确性,以评估相关费用是否确认在恰当的会计期间;
- 7) 对大额预付款项余额及发生额执行函证程序,并取得回函,对回函存在差异的部分,进行差异分析并作出恰当的调整。预付账款发函比例达到年末余额 95%以上,回函率为 94.57%;
- 8) 针对期末留有大量预付的代理商,补充期后测试程序,关注企业 2020 年一季度实际广告推广费消耗情况,经核查期后消耗金额占 2019 年末预付账款总额的 36.62%;
- 9) 利用 IT 审计工作,对于信息推广费的后台消耗数据、返点比例的准确性进行确认;
- 10) 选取部分供应商进行访谈确认其交易背景及真实性。

④ IT 审计工作:

- 1) 对 2019 年度前七大游戏的流水表与原始后台流水进行核对;
- 2) 执行内控程序,通过复核系统流程,保证无篡改数据等漏洞;
- 3) 执行穿行测试,核实数据记录的准确性;
- 4) 进行数据分析,发现异常用户(充值金额大,登录时间短,等级低等)给到年审会计师电话访谈等;
- 5) 核对信息推广费的后台消耗数据、返点比例的准确性;

会计师认为审计过程中核查手段、核查范围充分,且能有效保障会计师的核查结论并发表明确意见。

3、你公司于 2017 年收购哆可梦 77.57%股权,报告期末,你公司存在商誉 12.21 亿元,占净资产比例为 64.49%。请补充说明:

(1) 对比可比公司数据,说明商誉占净资产比例是否处于行业较高水平,如是,请说明原因及合理性;

**公司回复：**

截止2019年期末，公司与同行业可比公司的商誉占净资产比例如下表所示：

单位：亿元

公司简称	商誉	净资产	商誉占净资产比例
金科文化	36.50	36.88	98.96%
姚记科技	10.28	14.93	68.83%
世纪华通	153.20	245.46	62.42%
凯撒文化	21.94	40.90	53.64%
三七互娱	16.15	70.29	22.97%
恺英网络	8.52	28.51	29.90%
可比公司平均值	41.10	72.83	56.43%
惠程科技	12.21	19.23	63.46%

从上表可见，公司的商誉占净资产的比例处于行业中等偏上水平。哆可梦及其子公司是一家以移动游戏研发和发行为主营业务的游戏公司，具有“轻资产型企业”的特性。其所需的固定资产投入较小，账面值不高。而企业的主要价值来源除了固定资产、营运资金等有形资源外，也来源于企业研发团队的经验与能力、上下游客户资源、业务网络整合、行业声誉、内部管理水平及所享受的各项优惠政策等重要的无形资源。

公司收购哆可梦更看重的是其未来的经营状况和获利能力，而哆可梦目前已超额完成2017年-2019年对赌期的业绩承诺，充分展示了哆可梦作为国内优秀移动游戏综合运营商的实力。

**(2) 你对哆可梦进行整合管控、业务管理的主要措施和实际效果，说明哆可梦内部控制是否有效、核心管理团队是否稳定以及经营管理是否对个别人员存在重大依赖；**

**公司回复：**

① 公司对哆可梦的内部控制是否有效

公司对哆可梦实施了有效的管理控制，业务管理的主要措施包括：

1) 在重大事项决策上，公司持有哆可梦77.57%股权，作为哆可梦的控股股东，依据相关法律及内部制度规定，在涉及决定经营方针和投资计划、利润分配和弥补亏损、财务预决算等涉及经营和财务等重大事项上行使最终决策权；

2) 在公司治理上, 公司完成收购哆可梦后, 哆可梦董事会由3人组成, 其中1名为哆可梦的创始人、公司2017年重大资产购买交易对手方之一寇汉先生, 公司委派了其他2名董事, 哆可梦如发生业务范围变动、对外担保、对外提供贷款等重要事项, 均需经全体董事三分之二以上(含三分之二)表决通过;

3) 在日常经营上, 因公司2017年收购哆可梦时的交易对手方寇汉先生、林嘉喜先生对哆可梦2017年-2019年的净利润有相应的业绩承诺及补偿义务, 因此公司仅向哆可梦委派了资金主管、审计主管、风控主管等管理人员参与哆可梦的日常经营管理, 并由委派管理人员直接向公司汇报工作, 接受公司垂直管理;

4) 在财务管理上, 公司建立了定期财务决算体系, 要求哆可梦及时准确地向公司报送定期决算报表;

5) 从内部控制制度上, 公司严格按照《控股子公司管理办法》执行, 建立了重大事项报告制度和审议程序, 哆可梦及时向公司分管负责人报告重大业务事项、重大财务事项以及其他可能对公司股票及其衍生品种交易价格产生重大影响的信息, 并严格按照授权规定将重大事项报公司董事会或股东大会审议;

6) 按照公司内控要求, 哆可梦建立了符合公司规范要求的多项内控制度, 同时公司的内审部门每年对哆可梦进行内部审计, 并根据内部审计的情况要求哆可梦进行调整。

截至目前, 以上措施均得到了贯彻执行, 哆可梦目前内部控制执行有效。

## ② 核心管理团队是否稳定以及经营管理是否对个别人员存在重大依赖

从收购至今, 哆可梦核心管理人员未发生重大变动, 哆可梦目前核心管理团队稳定。鉴于公司传统业务与哆可梦在业务类型、经营管理、企业文化、团队管理等方面上存在的差异, 因此, 一方面, 公司保持哆可梦现有核心管理团队稳定、给予管理层充分发展空间, 保持哆可梦核心业务的正常运转, 支持哆可梦根据整体发展战略发展自身业务并开展内部合作; 并将加强对哆可梦相关核心管理团队、业务人员进行企业文化交流和以公司规范运营管理为核心内容的培训, 建立和完善长效培训机制, 以增强员工文化认同感和规范运营意识。另一方面, 公司增加了绩效考核的弹性和奖励措施, 继续保持哆可梦核心管理团队的稳定, 逐步培养年轻的主管业务和财务的中层领导, 避免人力资源出现断层, 同时, 哆可梦从收购至今不断优化完善管理团队梯度, 从部门经理到分管各块业务的副总裁, 人员配备完善、各司其职。

目前哆可梦对个别人员存在重大依赖的风险不高, 不存在失控的情形。

(3) 请公司执行商誉减值对利润的敏感性分析,并说明公司防范商誉减值的主要措施,请充分提示未来商誉减值风险。

公司回复:

① 商誉减值对利润的敏感性分析

公司严格按照《企业会计准则》的相关要求,2019年期末委托有证券从业资格的资产评估机构对形成商誉的资产组进行评估,根据评估结果对商誉进行减值测试。由于公司商誉余额较大,如果发生商誉减值,商誉减值对经营业绩的敏感性较强,对公司的净利润影响较大。详情如下表的敏感性分析:

单位:万元

2019 年末商誉净值	假定减值幅度	对公司 2019 年度合并口径净利润影响金额	占 2019 年度合并口径净利润影响比率
122,060.05	1.00%	-1,220.60	-6.28%
	5.00%	-6,103.00	-31.41%
	8.00%	-9,764.80	-50.26%
	10.00%	-12,206.00	-62.83%

② 公司防范商誉减值的主要措施

为防范商誉减值风险,公司一方面根据《企业会计准则》等规定,每年对哆可梦商誉进行减值测试,计提相关减值准备;另一方面,加强对子公司的管控,提升效益及盈利能力,确保哆可梦的稳定经营,具体措施如下:

1) 业务拓展上,公司对哆可梦进行深层次整合,优化哆可梦游戏平台 and 精品游戏内容,完善公司互联网游戏战略生态圈;

2) 人力资源上,加强对哆可梦人员的统一管理,实现全员考核,建立具有竞争力的薪酬体系,最大限度的留住核心人才,保持哆可梦核心管理团队的稳定性;同时,根据实际情况考虑适当采用超额业绩奖金、股权激励、内部职务提升等方式进行正向激励,以保持哆可梦核心管理团队的积极性和稳定性;

3) 财务上,加强预算的制定和执行,有效控制成本费用;

4) 业务流程上,对关键节点加强控制,及时跟踪行业变化,有效控制哆可梦的关键业务风险,确保哆可梦重要业务的有效运作,在有效管控业务风险的基础上为公司持续贡献超额利润。

### ③ 商誉减值的风险提示

根据《企业会计准则》等相关规定，商誉不作摊销处理，但需在未来每年年度终了做减值测试。如哆可梦受到行业政策和行业竞争白炽化、核心团队人员流失、产品竞争力下降等因素影响导致业务发展滞后、未来经营状况恶化，则公司将存在商誉减值的风险，从而对公司当期损益造成不利影响。

### (4) 会计师核查并发表意见：

我们对商誉执行的核查程序如下：

- ① 评估及测试了与商誉减值相关的内部控制的设计及执行有效性；
- ② 评价管理层委聘的外部评估机构的独立性、胜任能力、专业素质和客观性；
- ③ 利用外部评估机构的工作，评价商誉减值测试估值方法及关键假设的适当性、引用参数的合理性；
- ④ 复核资产组可收回金额和所采用折现率的合理性，包括所属资产组的预计游戏产出、整体流水、增长率、预计毛利率等，并与相关资产组的历史数据进行比较分析，该复核是基于我们对公司业务和所处行业的了解；
- ⑤ 对预测收入和采用的折现率等关键假设进行分析，以评价关键假设的变化对减值评估结果的影响以及考虑对关键假设的选择是否存在管理层偏好的迹象；
- ⑥ 复核财务报表中对于商誉减值的披露是否恰当。

我们在对公司委托天津华夏金信资产评估有限公司出具的《深圳市惠程信息科技股份有限公司拟进行商誉减值测试涉及的成都哆可梦网络科技有限公司资产组可回收价值资产评估报告》（华夏金信评报字[2020]055号）进行复核时，将公司本期商誉减值测试所使用的参数对比同行业上市公司相关参数数据，未发现明显异常。我们认为公司2019年度报告中，管理层判断商誉未出现减值迹象的相关证据和理由是充分的。

4、报告期内，你公司前五名供应商合计采购金额占年度采购总额比例52.40%，其中第一大、第二大供应商占年度采购总额比例分别为14.28%、13.20%。请你公司结合行业特点及销售、采购模式，说明你公司供应商集中度较高的原因及合理性，并说明公司是否存在对前五大供应商的依赖，若存在，请补充提示相关风险。请你公司年审会计师对此进行核查并发表意见。

## 公司回复：

报告期内，公司前五大供应商情况如下：

单位：万元

序号	供应商名称	采购额	占年度采购总额比例	备注
1	北京派瑞威行互联技术有限公司	4,915.84	14.28%	多家渠道代理商
2	上海誉鼎网络科技有限公司	4,543.65	13.20%	《九州仙侠传》产品供应商
3	上海智趣广告有限公司	3,267.49	9.49%	多家渠道代理商
4	海南君海网络科技有限公司	2,696.04	7.83%	《太古封魔录》产品供应商
5	紫博蓝网络科技（北京）股份有限公司	2,615.63	7.60%	多家渠道代理商
合计		18,038.65	52.40%	-

如上表所示，公司前五大供应商主要来自于哆可梦大数据精细化营销的流量经营业务，其上游为游戏研发商，下游为有流量的主流媒介或相应媒介的推广业务代理商。哆可梦通过与手游研发商、发行商等保持联系渠道等方式，主动寻找优质游戏产品，或者由游戏相关提供方向哆可梦自荐游戏产品。哆可梦通过对游戏画面、风格、品质、可玩性、商业性及兼容性等进行全方位评测，了解游戏测试数据、IP授权情况和未来推广计划，综合上述因素判断是否引入该游戏。对决定引入的游戏产品，视市场行情、产品质量及双方洽谈结果，确定产品分成比例、预付分成款及独代金等条款。游戏上线后哆可梦推广服务一般需要向媒介及媒介代理商预付款或预充值，代理商会通过向渠道商处开设推广账户，将哆可梦预付的款项充值至账户中，该账户由哆可梦具体操作，账户内的结算方式主要为按流量付费（CPC、CPA、CPM 模式）。推广费用实际发生时消耗账户余额，哆可梦以当月实际消耗的金额计入推广成本。北京派瑞威行互技术有限公司（以下简称“派瑞威行”）、上海智趣广告有限公司（以下简称“智趣广告”）、紫博蓝网络科技（北京）股份有限公司（以下简称“紫博蓝”）作为主流媒介（今日头条、腾讯、UC、百度、快手等）的代理商，哆可梦广告投放渠道比较集中，故全年的消耗占比较高。

报告期内，《太古封魔录》是公司游戏业务收入最高的产品，总收入为26,644.24万元，占公司游戏业务总收入的33.97%，该游戏产品的供应商系海南君海网络科技有限公司（以下简称“君海网络”）。《九州仙剑传》是报告期内公司游戏业务收入第二大



的产品，总收入为25,937.66万元，占公司游戏业务总收入的33.07%，该游戏产品的供应商系上海誉鼎网络科技有限公司（以下简称“誉鼎网络”）。

综上所述，报告期内，公司的前五大供应商中，派瑞威行、智趣广告、紫博蓝属于渠道代理商，誉鼎网络、君海网络属于游戏产品供应商，公司根据实际需求投放，公司每年主要的供应商及其占比有所不同，因此，公司不存在依赖前五大供应商的情形。

**会计师核查并发表意见：**

对于供应商采购，我们执行了如下核查：

- 1) 取得公司编制的供应商明细表，收入、成本明细表；
- 2) 对主要的推广费供应商进行了合同检查，并根据合同约定的返点率，进行穿行测试；
- 3) 对主要的产品供应商进行了合同检查，并根据合同约定的分成比例结合相关流水数据，进行穿行测试；
- 4) 对供应商大额往来流水与银行对账单勾兑，确认实际支付对象是否与账面入账一致；
- 5) 对供应商账面余额及发生额进行函证，并通过抽样检查和期后测试确认期末余额及发生额的准确性和完整性；
- 6) 通过选取部分主要供应商进行视频访谈，了解相关业务实际情况，分析其是否具备商业实质；

通过执行上述核查程序，未发现异常，上述数据及相关信息真实反映了公司实际情况。

5、报告期内，你公司销售费用、管理费用分别为3.60亿元、0.99亿元，分别比上年同期减少59.73%、增加13.60%，而同期你公司营业收入同比下降42.45%。请结合你公司业务模式和费用构成等情况补充说明销售费用减少和管理费用增加的具体原因，以及上述费用与营业收入变动幅度不匹配的原因。请你公司年审会计师核查并发表意见。

公司回复：

(1) 销售费用对比情况如下：

单位：万元

项目	2019年发生额	2018年发生额	对比情况	
			变动金额	变动比例
业务推广费	33,568.35	86,659.90	-53,091.55	-61.26%
职工薪酬	1,872.94	2,092.61	-219.67	-10.50%
运杂费	296.86	354.76	-57.90	-16.32%
差旅费	99.41	111.83	-12.42	-11.10%
办公费	5.53	11.20	-5.67	-50.64%
业务招待费	48.91	90.76	-41.84	-46.10%
折旧费	6.45	8.00	-1.55	-19.33%
工程施工费	79.34	47.11	32.22	68.40%
其他	60.38	114.19	-53.82	-47.13%
合计	36,038.16	89,490.36	-53,452.19	-59.73%

由上表可知，2019年公司销售费用为3.60亿元，比上年同期下降59.73%，主要是业务推广费同比减少53,091.55万元，下降比例为61.26%。业务推广费大幅减少主要原因是公司2019年比2018年推广的游戏产品少，新游戏产品上线时间推迟，因此推广费减少；2019年公司营业收入同比下降42.45%，主要因为2019年公司游戏业务收入同比减少50.14%，且2019年营业收入的产品中历史产品占比较多，此部分产品处于产品生命周期的中晚期，无需大力推广，故业务推广费的下降幅度较营业收入的下降幅度更大。

(2) 管理费用对比情况如下：

单位：万元

项目	2019年发生额	2018年发生额	对比情况	
			变动金额	变动比例
股份支付	-	189.97	-189.97	-100.00%
职工薪酬	4,422.00	3,623.13	798.87	22.05%
折旧摊销费	898.03	758.05	139.98	18.47%
租赁物管费	1,296.29	1,080.12	216.17	20.01%
中介费用	892.70	1,253.94	-361.24	-28.81%
差旅费	427.44	426.96	0.48	0.11%

项目	2019年发生额	2018年发生额	对比情况	
			变动金额	变动比例
业务招待费	221.90	108.26	113.64	104.96%
办公费	425.34	228.46	196.88	86.18%
车辆交通费	96.71	102.06	-5.35	-5.24%
水电费	76.06	90.79	-14.73	-16.22%
通讯费	47.20	44.61	2.59	5.80%
咨询培训费	129.00	1.72	127.28	7406.90%
劳保用品	11.51	6.83	4.68	68.60%
其他	608.62	477.87	130.74	27.36%
宣传费	431.40	395.92	35.47	8.96%
合计	9,984.18	8,788.69	1,195.49	13.60%

由上表可知，2019年公司管理费用为9,984.18万元，比上年同期增加13.60%，管理费用与营业收入变动幅度不匹配的原因主要系：

2019年职工薪酬、折旧摊销费与租赁物管费累计6,616.32万元，占管理费用比重66.27%。上述三项费用为相对固定费用，因此未与营业收入同比下降变动。2020年上半年，公司已对总部及电气事业部、游戏事业部部分岗位和员工进行结构优化，相应减少人力成本等支出，从而有效降低整体管理费用。

#### 会计师核查并发表意见：

① 对于信息服务费的审计，我们执行了如下核查程序：

1) 取得公司当年度信息服务供应商的分渠道清单、推广合同、后台账户的消耗截图和结算单、发票等一系列原始单据；

2) 对于主要推广费供应商和其往来款余额，我们检查了合同约定内容与双方实际结算消耗方式是否一致；

3) 通过IT审计对消耗原始数据进行核查，并做合理性分析；

4) 通过函证，抽样检查、期后测试等审计手段进一步确保相关数据的真实性、完整性和准确性。

② 对于管理费用中变动增长较大的项目，我们执行了如下审计程序：

1) 职工薪酬部分：抽取部分月份的工资明细表、工资发放表、银行付款回单等单据与薪酬账面数据进行核对；

2) 取得当年度固定资产清单进行折旧复核及抽查当年度新增资产的采购合同、发票、银行回单等单据进行核对;

3) 取得当年度新增房屋租赁合同按权责发生制进行租金复核。

通过执行上述核查程序,未发现异常,上述数据及相关信息真实反映了公司实际情况。

6、报告期内,你公司研发投入7,737.09万元,同比上升23.93%,资本化金额505.10万元,同比增加20.94%,资本化研发投入占研发投入的比例6.53%,请结合同行业可比公司资本化的情况,说明你公司资本化比例的合理性,并请补充披露资本化的研发投入主要涉及的研发项目、项目所处研发阶段及其资本化是否符合《企业会计准则》的相关规定。请年审会计师对上述情况核查并发表意见。

公司回复:

(1) 结合同行业可比公司资本化的情况,公司资本化比例的合理性

报告期内,公司资本化研发投入主要集中在电气业务板块,与同行业可比公司相比,资本化投入占研发投入的比例如下:

单位:万元

公司简称	研发投入资本化的金额	研发投入金额	资本化投入占研发投入的比例
中国西电	17,197.55	75,322.95	22.83%
中环装备	1,933.68	13,504.20	14.32%
保变电气	447.85	16,621.54	2.69%
平高电气	20,641.62	30,320.69	68.08%
ST 天成	1,035.11	2,403.51	43.07%
许继电气	16,391.77	53,641.93	30.56%
双杰电气	1,041.65	10,339.99	10.07%
北京科锐	1,869.18	11,907.06	15.70%
合纵科技	1,292.24	14,602.45	8.85%
白云电器	918.16	10,834.16	8.47%
可比公司平均值	6,276.88	23,949.85	26.21%
惠程科技	505.11	7,737.09	6.53%

公司高度重视产品开发工作，以市场为导向，根据发展战略和技术进步要求，严格规范研发业务的立项、过程管理、验收、研究成果的开发和保护等关键控制环节，有效降低研发风险、保证研发质量，提高了研发工作的效率和效益，不断提高公司的自主创新能力。同时结合行业对比分析可知，公司研发投入资本化比例具备合理性。

(2) 资本化的研发投入主要涉及的研发项目、项目所处研发阶段及其资本化是否符合《企业会计准则》的相关规定

① 报告期内，资本化研发投入主要涉及的项目情况

单位：万元

项目名称	研发资本化金额	相关项目的基本情况	实施进度
12KV SF6 环网柜一二次融合	379.33	开发国网 10kV 一二次融合产品，目的是根据国网的发展趋势，拓宽公司的产品链，增加公司新的利润点	项目已完成，已有订单并生产
12KV 固定绝缘环网开关设备	125.78	开发固体绝缘环网柜开关，目的是扩展公司的产品链，为市场提供更多的销售品类，目前内蒙古、新疆、西藏等地区该柜型的使用需求量较大，有较大的市场空间。	项目已完成，可进行投标
合计	505.11	-	-

② 公司研发项目投入资本化的会计处理

公司根据《企业会计准则第6号—无形资产》相关规定，明确规定了划分研究阶段和开发阶段的具体标准以及满足资本化的条件，内部研究开发项目开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：

- 1) 完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；
- 2) 具有完成该无形资产并使用或出售的意图；
- 3) 无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场，无形资产将在内部使用的，能证明其有用性；
- 4) 有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；
- 5) 归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

公司内部研究开发项目的支出分为研究阶段支出和开发阶段支出。

研究阶段：为获取并理解新的科学或技术知识等而进行的独创性的有计划调查、研究活动的阶段。

开发阶段：在进行商业性生产或使用前，将研究成果或其他知识应用于某项计划或设计，以生产出新的或具有实质性改进的材料、装置、产品等活动的阶段。

公司在完成研究阶段后，以样机经过验收，达到资本化要求，作为资本化时点的开始。在项目完成后，提交结题报告和相关资质的申请，作为资本化时点的结束。

公司资本化确认依据与《企业会计准则第6号—无形资产》相关规定对照列表如下：

准则规定的资本化条件	12kV SF6 环网柜一二次融合	12KV 固定绝缘环网开关设备
①完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性	公司项目系现有产品的改造升级，通过会议纪要评估技术是否可满足需求，立项审批时已经有本项目所需的关键技术，并成功做出了样品，具备较高完成研发的可能性。	公司已经有本项目所需的关键技术并成功做出了样机，具备较高完成研发的可能性。
②具有完成该无形资产并使用或出售的意图	公司对产品的改造升级均系为达到客户所需产品的技术标准，仅在达到该技术标准时才可供货该类商品，故公司具有完成该无形资产并使用的意图。	公司对产品的改造升级均系为达到客户所需产品的技术标准，仅在达到该技术标准时才可供货该类商品，故公司具有完成该无形资产并使用的意图。
③无形资产产生经济利益的方式，包括能够证明运用该无形资产生产的产品	公司在立项前会对该产品市场做调研，在立项时均会描述研发意图及未来的可带来销售收入供上级审批。	公司在立项前会对该产品市场做调研，在立项时均会描述研发意图及未来的可带来销售收入供上级审批。
④有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产	公司为深圳中小板上市企业。在经济、市场资源和产业化水平等方面拥有雄厚的实力，可为项目的开展提供充足的支持。	公司为深圳中小板上市企业。在经济、市场资源和产业化水平等方面拥有雄厚的实力，可为项目的开展提供充足的支持。
⑤归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠计量	工资、社保及其他间接费用按工时分摊，直接费用按项目归集。	工资、社保及其他间接费用按工时分摊，直接费用按项目归集。
资本化时点/完成样品时点	2018年2月	2019年6月

12kV SF6环网柜一二次融合项目研发小组及12KV 固定绝缘环网开关设备研发小组分别于2019年5月和2019年12月通过公司内部专家组评审验收，截止专家组评审验收日，通过该项目的研制，公司已掌握相关设计、制造和软硬件核心技术，该项目已经将部分产品推向了市场，并于2019年产生了部分销售，实现了成果转化。

综上所述，公司认为上述研发项目的研发成果于验收时点已达到预定用途，无形资产确认时点及金额符合相关规定。公司严格按照上述《企业会计准则》的相关规定制定内部研究开发支出核算管理规定，研发项目投入资本化会计处理符合《企业会计准则》。

**会计师核查并发表意见：**

针对上述情况，我们主要执行了如下核查程序：

① 评估并测试公司有关研发支出循环的关键内部控制的设计和执行情况，以确认内部控制的有效性；

② 复核企业研发费用及开发支出的归集分摊方法，将公司研发费用归集与项目立项报告、项目财务预算作对比分析；

③ 评价管理层确定开发支出资本化的相关会计政策和会计估计是否符合企业会计准则的规定，并采用一致性的会计处理方法；

④ 检查各研发项目立项报告、可行性分析报告、样品定单，以确认研发项目真实性；

⑤ 获取研发人员名单、检查研发项目人工以及直接投入等各项费用支出等原始凭证以及相关审批程序，检查与资本化金额相关的原始单据、合同等支持性文件，判断研发支出的合理性以及研发金额的准确性。

⑥ 检查项目的可研报告、立项决议、与产品需求方签署的合作意向书、项目测试报告，确定研发项目处于研究阶段还是开发阶段，判断项目资本化的时点是否合理，相关开发支出是否满足可资本化的条件。

⑦ 选取重大项目作为样本，结合细节测试对研发项目进行测试，检查资本化的条件和依据、开发完成时点的界定、资本化支出范围是否合理等。

⑧ 关注对开发支出资本化披露的充分性。

经核查，我们认为，公司研发投入资本化的确认符合《企业会计准则第6号—无形资产》相关规定。

**7、报告期末，公司应收账款周转率为3.11，较上年大幅下降54.36%。请结合你公司销售政策、信用政策、结算方式等，分析周转率下降的原因，并说明相关应收账款坏账准备的计提是否充分。请年审会计师核查并发表专业意见。**

## 公司回复：

(1) 近两年，公司应收账款周转率如下表所示：

项目	2019年	2018年	同比增减
营业收入（元）	1,092,321,442.57	1,898,158,382.53	-42.45%
其中：电气业务	308,070,898.94	325,348,382.60	-5.31%
游戏业务	784,250,543.63	1,572,809,999.93	-50.14%
应收账款（元）	321,432,727.36	380,247,011.00	-15.47%
其中：电气业务	108,535,614.01	128,102,614.01	-15.27%
游戏业务	212,897,113.35	252,144,396.99	-15.57%
应收账款周转率（次）	3.11	6.82	-54.36%
其中：电气业务	2.60	2.51	3.94%
游戏业务	3.37	10.59	-68.18%

报告期内，公司电气业务应收账款周转率从2.51提高到2.60，但游戏业务周转率从10.59下降到3.37，因此应收账款周转率下降原因主要系游戏业务的影响。

### (2) 游戏业务应收账款周转率下降的原因

公司游戏业务应收账款周转率下降主要有以下两点原因：

第一，2019年哆可梦新游戏未能如期上线，加上运营中的游戏产品多处于生命周期的中后期，造成游戏业务收入较大幅度下降；

第二，哆可梦2018年联运业务形成的应收账款中有1.90亿元在2019年末未收回，原因系为使渠道商推广过程中加大广告投入推高游戏产品流水，哆可梦适当调整了部分渠道商客户的信用政策，该部分客户的收款周期变长，导致应收账款账期延长。哆可梦在2020年已收回相关款项1.08亿元。

### (3) 相关应收账款坏账准备的计提是否充分

#### ① 应收账款会计政策及会计估计

##### 1) 具体组合及计量预期信用损失的方法

项目	确定组合的依据	计量预期信用损失的方法
应收账款—信用风险特征组合	账龄组合	参考历史信用损失经验，结合当前状况以及对未来经济状况的预测，编制应收账款逾期天数与整个存续期预期信用损失率对照表，计算预期信用损失。



2) 应收账款—信用风险特征组合的账龄与整个存续期预期信用损失率对照表

账龄	游戏行业应收账款预期信用损失率
1年以内(含1年)	-
其中：6个月以内	0%
6个月-1年	5%
1-2年	10%
2-3年	20%
3-4年	100%
4-5年	100%
5年以上	100%

② 报告期内以游戏事业为组合计提应收账款金额：

单位：万元

账龄	期末余额		
	应收账款	坏账准备	计提比例
0-6个月	3,257.73	-	0.00%
6个月-1年以内	675.18	33.76	5.00%
1年以内	3,932.91	33.76	0.86%
1-2年	19,031.32	1,903.13	10.00%
2-3年	327.96	65.59	20.00%
合计	23,292.19	2,002.48	8.60%

公司报告期末已对相关应收账款进行了充分的评估与测试，并按照相关会计政策充分计提了坏账准备。

**会计师核查并发表意见：**

经核查，公司应收账款周转率下降主要原因是营业收入较同期下降50.14%，且2018年形成的应收账款中有1.9亿在2019年末未收回导致，审计过程中我们了解到，应收款项长期挂账未收回，一方面是双方结算推迟原因，另一方面是公司给予对方账期延长导致。我们对应收账款在2018年和2019年执行了函证程序，回函比例及准确性符合预期。另外我们对期后回款进行了检查，其中1-2年1.9亿应收账款中，1.08亿元已于期后收回。

我们认为公司期末应收账款周转率降低真实反映了公司2019年实际经营情况，目前未发生明显的信用损失风险，公司计提预计信用损失符合公司披露的会计政策规定。

8、报告期末，你公司预付账款期末余额为3.95亿元，2016年度至2019年度，你公司预付账款持续大幅增长，占净资产比例分别为0.03%、8.08%、7.38%、27.96%。请公司补充披露：

(1) 按预付对象归集的期末余额前十名的名称、账龄及款项用途；

公司回复：

报告期末，按预付对象归集的预付账款期末余额前十名对象情况如下：

单位：元

对方名称	金额	用途	账龄	
			1年以内	1-2年
上海智趣广告有限公司	75,309,262.62	广告费	75,309,262.62	-
睿晟广告（北京）有限公司	43,893,800.10	广告费	41,465,779.12	2,428,020.98
深圳市安果文化传播有限公司	23,000,000.00	广告费	23,000,000.00	-
北京云锐国际文化传媒有限公司	22,949,786.24	广告费	17,841,165.55	5,108,620.69
上海晋拓文化传播有限公司	17,826,636.67	广告费	13,610,285.09	4,216,351.58
北京勤诚互动广告有限公司	16,344,745.56	广告费	-	16,344,745.56
西藏蓝韵广告有限公司	15,000,000.00	广告费	15,000,000.00	-
西藏亦复广告有限公司	13,629,998.53	广告费	13,629,998.53	-
乐推（上海）文化传播有限公司	12,991,834.75	广告费	12,991,834.75	-
上海悦效信息科技有限公司	12,970,742.63	广告费	11,876,529.63	1,094,213.00

(2) 预付款项期末余额是否存在关联方款项，如存在，请披露关联方及其交易的明细情况并说明上述交易是否具有商业实质；

公司回复：

报告期内，公司预付款期末余额为公司经营性质的预付款项具有商业实质，相关供应商的往来与公司不存在任何关联关系，不存在任何资金占用或违规财务资助的行为。

### (3) 预付款项期末余额近三年继续大幅增长的原因及合理性。

#### 公司回复：

从上表可见，按预付对象归集的期末余额前十名对象主要是公司控股子公司哆可梦的合作推广业务代理商。哆可梦通过与手游研发商、发行商等保持联系渠道等方式，主动寻找优质游戏产品，或者由游戏相关提供方向哆可梦自荐游戏产品。哆可梦通过对游戏画面、风格、品质、可玩性、商业性及兼容性等进行全方位评测，了解游戏测试数据、IP 授权情况和未来推广计划，综合上述因素判断是否引入该游戏。对决定引入的游戏产品，视市场行情、产品质量及双方洽谈结果，确定产品分成比例、定制费、版权金、预付分成款等条款。故预付版权金、分成款等付款条件在哆可梦产品引入过程中，具有很大的必要性与合理性，决定了公司引入产品的质量。等游戏正式上线运营后，哆可梦应支付的收益分成会先抵扣预付款，因此，正常情况下，预付款项均能够收回。如果确定游戏无法正常上线，哆可梦将会把对应的预付分成款结转当期损益。

哆可梦推广服务一般需要向代理商支付预付款或预充值，哆可梦在对交易对方公司的实力、信用进行评估后，部分或全额预付。预付款之后，代理商会通过渠道商处开设推广账户并由哆可梦具体操作，账户内的结算方式主要为按流量付费（CPC、CPA、CPM 模式）。推广费用实际发生时消耗账户余额，哆可梦以当月实际消耗的金额计入推广成本，未消耗的余额留在预付账款。哆可梦主营业务为游戏买量发行及推广，预付投放费用具有很大的必要性。

从2018年底到2019年上半年期间，在移动游戏市场相对饱和及存量竞争的情况下，游戏“买量运营”模式竞争也越发激烈，公司为了抢先获取部分优质渠道资源，提前锁定部分优质广告资源位置；同时，为了取得元旦及春节等节日的广告资源，也保证了较多的充值余额。按照上述业务模式，哆可梦定制版金、预付游戏分成款和推广费是必要的。因此预付款项期末余额近三年大幅增长是合理的。

游戏业务预付款项按用途分类明细如下：

费用类别	金额（万元）	占比	备注
预付推广费	33,989.22	86.78%	预付多家渠道推广费
定制费（版权金、预付分成）	4,969.26	12.69%	定制，代理多款产品
其他	209.17	0.53%	预付美术外包、服务器等
合计	39,167.65	100.00%	-

**会计师核查并发表意见：**

我们对此执行了如下核查程序：

- ① 取得公司期末预付款供应商明细；
- ② 对预付款供应商背景进行排查，判断是否涉及关联交易；
- ③ 抽查当年度大额预付涉及的合同、发票、银行付款回单等一系列原始单据；
- ④ 结合大额银行流水核对，确认预付款对象和合同对象是否一致；
- ⑤ 通过函证，抽样检查、期后测试及对部分供应商访谈等核查程序确保预付款项余额及发生额的准确性；
- ⑥ 对比同行业预付款项波动情况，分析增长的合理性；

通过执行上述核查程序，未发现异常，上述数据及相关信息真实反映了公司实际情况。

上会会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二〇年七月八日

