

**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**

**致同会计师事务所（特殊普通合伙）**

## 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

致同函字（2026）第 110A006016 号

上海证券交易所：

致同会计师事务所（特殊普通合伙）（以下简称“我们”）接受委托对文投控股股份有限公司（以下简称“公司”或“文投控股”）2025 年财务报表，包括 2025 年 12 月 31 日的合并及公司资产负债表，2025 年度的合并及公司利润表、合并及公司现金流量表、合并及公司股东权益变动表以及相关财务报表附注进行审计，并于 2026 年 4 月 17 日出具了致同审字（2026）第 110A012976 号的无保留意见审计报告。

我们于 2026 年 5 月 7 日收到了文投控股转来的上海证券交易所（以下简称“上交所”）出具的《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”）。按照该问询函的要求，基于文投控股对问询函相关问题的说明以及我们对文投控股 2025 年度财务报表审计已执行的审计工作，现回复如下：

### 问询函问题 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耀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

未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类似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；与杭州晨熹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。

## 一、公司回复

（一）各类业务近三年波动情况，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。

### 1、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。

### （1）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。

### （2）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。

### （3）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》	北京耀莱影视文化传媒有限公司	485.28
电影《敦煌英雄传》	北京耀莱影视文化传媒有限公司	47.17
电影《北京 2022》	北京耀影电影发行有限公司	201.89
电影《流浪狗之歌》	北京耀影电影发行有限公司	73.58

#### (4) “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。

#### 2、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 91 部，上线漫剧 15 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。

#### 3、与同行业对比分析

##### (1) 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、横店影视等同行可比公司变动趋势一致。

## (2) 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。

(二) 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于《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测试，努力提升新产品研发成功率。

**（三）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。**

1、影城板块

(1) 主要客户情况

①2025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。

A、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；

B、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；

C、客户一：公司于2025年确认收入532.45万元，系接受客户一委托，为具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》项目制作兼修及宣传推广服务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；

D、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；

E、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。

## ②2025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。

## (2) 主要供应商情况

### ①2025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	195.89	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	11.20	11.20	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。

A、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；

B、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；

C、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；

D、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；

E、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。

## ②2025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。

## 2、游戏板块

### (1) 主要客户情况

①2025 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。

②2025 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。

(2) 主要供应商情况

①2025 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	期末应付账款余额	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。

②2025 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。

（四）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。

#### 1、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、兑换券期满而尚未用以兑换的，于有效期满后转入营业收入。

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公司、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：

公司名称	票房业务	卖品业务	广告业务
文投控股	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。	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公司、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。	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。
金逸影城	本集团销售的电影票款在观众入场观看电影时确认为电影放映票房收入。本集团对采用电影卡、兑换券等方式预售电影票的，出售卡、券取得的收入，先记入“合同负债”科目，待卡、券持有人兑换电影票时，再确认收入，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。	本集团在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方、本集团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。	广告服务收入是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广告服务收入的实现。
上海电影	影院销售电影票收取票款，在提供电影放映服务时按票款总额确认电影放映收入。本公司将销售电影卡、兑换券等方式取得的预售款项先确认为合同负债，待客户兑换电影票入场观看电影或兑换券期满3个月时确认电影放映收入。	卖品已交付并已取得收款权利时确认。	广告服务收入于广告服务经服务对象确认后，按合同、协议约定的标准时间及价格，在服务提供期间确认。
横店影视	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。	商品销售收入为各影城销售食品、饮料、电影纪念品等商品后取得的收入。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公司、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。	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

综上所述，公司影城板块的票房、卖品及广告业务的收入确认政策符合企业会计准则的相关规定，且与同行业可比公司同类业务收入确认政策不存在重大差异。

## 2、游戏板块

### （1）销售模式

游戏研发与运营业务主要包括自主研发移动端游戏、网页端游戏等具体游戏产品，通过已构建的自有游戏发行渠道平台自主发行、委托发行公司独家代理发行、与应用商店等下载渠道平台联合运营发行等，对游戏产品发行进行推广，通过游戏下载付费、游戏内道具充值、游戏内广告收入等方式获取收益，并根据各方约定分成比例进行分账。

### （2）结算安排

公司开发的游戏交由独代发行平台或联运渠道平台进行运营模式下，公司定期与独代发行平台或联运渠道平台进行对账并进行结算，结算周期一般是 1-3 个月。

公司自有渠道平台与其他游戏发行方进行游戏合作运营业务模式下，公司负责运营和收款结算，并与上述发行方结算分成；由上述发行方收款结算的，数据经双方核对确认后，由发行方向公司结算收入，结算周期一般是 1-3 个月；与其他游戏发行方、广告商进行游戏宣传推广业务，数据经双方核对确认后，由发行方、广告商向公司结算收入，结算周期一般是 1-3 个月。

公司自有发行平台与其他游戏开发方、其他渠道平台联合运营游戏模式下，公司按照与其他渠道平台合作协议所计算的分成金额，在双方结算完毕并核对无误后，由渠道平台向公司结算收入，结算周期一般是 1-3 个月。

### （3）收入确认政策

①本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。收入确认时点为：游戏玩家充值购买游戏中虚拟货币后，在游戏中消费虚拟货币购买游戏中的装备、道具时，确认收入。

②本公司与其他游戏发行商、运营商、广告商进行游戏合作运营的分成业务，在本公司按期完成相关运营任务，业务数据经双方核对确认后，业务收入已经实现或按照约定条款能够实现时，确认收入。

③游戏开发方、本公司（游戏发行方）、渠道运营商（例如腾讯开放平台）联合游戏运营模式下，本公司游戏运营收入确认标准和收入确认时点的具体判断标准：渠道运营商负责各自渠道的运营、推广、充值服务以及计费系统的管理，公司与游戏开发方联合提供技术支持与数据统计、分析服务、产品的运营计划和推广策略。公司按照与渠道运营商合作协议所计算的分成金额，在双方结算完毕并核对无误后确认为营业收入。

#### （4）是否存在以总额法代替净额法确认收入情况

公司游戏板块按照企业会计准则的相关规定，按照净额法确认收入。游戏研发与运营业务主要包括自主研发移动端游戏、网页端游戏等具体游戏产品，通过已构建的自有游戏发行渠道平台自主发行、委托发行公司独家代理发行、与应用商店等下载渠道平台联合运营发行等，对游戏产品发行进行推广，通过游戏下载付费、游戏内道具充值、游戏内广告收入等方式获取收益，并根据各方约定分成比例进行分账。

①公司开发的游戏交由独代发行平台或渠道联运平台进行运营模式下，公司定期与独代发行平台或渠道联运平台进行对账并进行结算，结算周期一般是 1-3 个月。因独代发行平台或渠道联运平台负责游戏充值、退款结算等运营工作，公司按照协议约定的分成比例确定收入。

②公司自有渠道平台与其他游戏发行方、渠道运营平台进行游戏合作运营业务，公司负责运营和收款结算，并与上述合作方结算分成，公司按照扣除上述合作方分成后的净额确认收入；由上述发行方收款结算的，数据经双方核对确认后，由发行方向公司结算收入，结算周期一般是 1-3 个月；与其他游戏发行方、广告商进行游戏宣传推广业务，数据经双方核对确认后，由发行方、广告商向公司结算收入，结算周期一般是 1-3 个月。

③公司自有发行平台与其他游戏开发方、其他渠道平台联合运营游戏模式下，公司按照与渠道运营平台协议所确认的分成金额，在双方结算完毕并核对无误后确认为营业收入，结算周期一般是 1-3 个月。

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

公司游戏板块收入确认政策与同行业公司对比情况如下表所示：

公司名称	收入确认政策
恺英网络	<p>联合运营收入：主要指与联合运营商联合推广运营取得的收入。本集团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。</p> <p>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：</p> <p>①授权金收入的确认：本集团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。</p> <p>②营业分成收入的确认：本集团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。</p>
富春股份	<p>代理和联合运营收入</p> <p>代理和联合运营收入是指与游戏平台类公司、网络游戏运营商（或“代理商”）联合运营取得的收入，包括网络游戏授权金收入和分成收入，具体收入确认方法如下：</p> <p>①授权金收入</p> <p>本公司将收取的授权金收入予以递延，并按联运协议期间分期确认收入。</p> <p>②分成收入</p> <p>按照平台游戏终端充值数据扣除相关渠道费用后，按分成比例计算确认营业收入。</p>
三七互娱	<p>第三方联合运营模式指公司获得一款网络游戏产品的经营权后，与一个或多个游戏运营公司或游戏应用平台进行合作，共同联合运营的一种网络游戏运营方式。游戏玩家需要注册成第三方平台的用户，在第三方平台的充值系统中进行充值从而获得虚拟货币后，再在游戏中购买虚拟道具。在第三方联合运营模式下，公司与第三方游戏运营公司或游戏应用平台负责各自渠道的管理，如运营、推广、充值收款以及计费系统等。公司根据与第三方游戏运营公司或游戏应用平台的合作协议，计算的分成金额，在双方结算且核对无误后确认为营业收入。</p>
文投控股	<p>本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。收入确认时点为：游戏玩家充值购买游戏中虚拟货币后，在游戏中消费虚拟货币购买游戏中的装备、道具时，确认收入。</p> <p>本公司与其他游戏发行商、运营商、广告商进行游戏合作运营的分成业务，在本公司按期完成相关运营任务，业务数据经双方核对确认后，业务收入已经实现或按照约定条款能够实现时，确认收入。</p> <p>游戏开发方、本公司（游戏发行方）、渠道运营商（例如腾讯开放平台）联合游戏运营模式下，本公司游戏运营收入确认标准和收入确认时点的具体判断标准：渠道运营商负责各自渠道的运营、推广、充值服务以及计费</p>

	系统的管理，公司与游戏开发方联合提供技术支持与数据统计、分析服务、产品的运营计划和推广策略。公司按照与渠道运营商合作协议所计算的分成金额，在双方结算完毕并核对无误后确认为营业收入。
--	--

综上所述，公司游戏板块的联合运营业务及代理运营业务的收入确认政策符合企业会计准则的相关规定，且与同行业可比公司同类业务收入确认政策不存在重大差异。

（五）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类似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。

1、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类似的合作运营情况及具体会计处理。

单位：万元

序号	客户名称	业绩预告 销售额 A	年报披 露销售 额 B	实际销 售额 C	差异			当期审 计调整 收入金 额
					B-A	C-A	C-B	
1	广州柯一网络科 技有限公司	2,635.14	2,843.06	2,616.84	207.92	-18.30	-226.22	-0.01
2	深圳千千数运科 技有限公司	2,104.89	1,867.37	1,605.96	-237.52	-498.93	-261.41	-470.69
3	江阴市宇腾网络 科技有限公司	1,512.86	1,393.99	1,328.07	-118.87	-184.79	-65.92	-6.33
4	成都倾程网络科 技有限公司	1,044.08	1,044.09	1,044.09	0.01	0.01	-	-
5	北京耀莱影视文 化传媒有限公司	532.45	532.45	532.45	-	-	-	-
合计		<b>7,829.42</b>	<b>7,680.96</b>	<b>7,127.41</b>	<b>-148.46</b>	<b>-702.01</b>	<b>-553.55</b>	<b>-477.03</b>

注：年报披露销售额与业绩预告销售额存在差异的主要原因为业绩预告暂估差异、审计调整及年报披露金额按客商统计收入重复所致；实际销售额与业绩预告销售额的差异扣除业绩预告暂估差异、当期审计调整后仍存在差异，主要原因为业绩预告披露金额按客商统计收入重复所致；实际销售额与年报披露销售额差异系年报披露销售额按客商统计收入重复所致。

当期审计调整主要包括两部分原因：（1）针对账期核对收入暂估差异进行的调整，该部分调整合计金额为-14.77 万元，具体调整为对深圳千千数运科技有限公司

(以下简称“千千数运”)收入调减 8.43 万元、对江阴市宇腾网络科技有限公司(以下简称“江阴宇腾”)收入调减 6.33 万元、对广州柯一网络科技有限公司(以下简称“广州柯一”)收入调减 0.01 万元;(2)将北京星火互娱科技有限公司(以下简称“星火互娱”)在当期确认受托开发项目所产生的收入调减 462.26 万元,同时冲减研发费用。具体原因如下:

(1)广州柯一、江阴宇腾、千千数运的差异主要为对账周期不一致所致。广州柯一、江阴宇腾、千千数运作为游戏业务渠道方,主要负责攻城系列游戏的运营与推广工作。由于渠道方推广种类较多,包括在游戏平台发放优惠券、赠送虚拟货币等多种形式以吸引用户,这些推广活动所产生的费用,会在双方对账过程中从充值流水的分账基数中予以扣除。由于不同月份开展的推广活动在具体形式和规模上存在差异,因此在实际对账时,双方往往会因这些变动而产生金额不等的对账差异。

(2)星火互娱与千千数运于 2023 年 12 月正式签署了一份游戏合作开发协议(以下简称“原协议”),该协议条款载明:双方合作开发的游戏项目将由星火互娱主导并负责整体的研发工作,而千千数运则需承担相应的美术外包相关成本;双方明确约定,该游戏须在 2024 年 12 月之前完成全部开发工作并实现最终交付。协议进一步规定,游戏交付后,其软件著作权将归属于星火互娱所有,而游戏运营所必需的版号则归千千数运持有。合作游戏已具备商业化条件并且星火互娱向千千数运交付了测试版本游戏,但鉴于当前市场环境存在不确定性,若按原定计划继续投入商业化运营,有较大概率面临风险。基于上述情况,双方于 2025 年底经协商一致,签订项目终止协议。该终止协议明确指出,尽管合作开发的游戏在技术上已初步达到可商业化的状态,但考虑到若继续投入运营将产生较高的后续成本,且未来市场营收面临较大不确定性风险,双方经审慎评估后,决定共同终止此项合作,双方费用已结清,无任何退款或支付义务。基于终止协议约定,星火互娱将与千千数运结算的定制开发费以及版权授权金确认为当期收入。

年审会计师在执行审计程序中基于该项业务于 2026 年 3 月赴实地进行走访,并对相关方进行了访谈。根据千千数运在访谈中提供的回复信息,双方此前签订合作协议以及后续终止协议的背景与所述理由属实。

基于上述情况,基于审慎性原则,年审会计师认为公司已交付 7 日测试版本安装包即为控制权转移的观点依据不充分,实际并未达到可商业化状态,应视为千千数运预付的开发费等弥补了星火互娱在游戏研发过程中已发生的相关投入,故将该笔收入进行了冲减调整。

综上所述，千千数运的合作开发项目收入最终并未予以确认，相关结算款以冲减公司当期研发费用的方式处理。此外，公司 2025 年其他客户均不存在深圳千千数运科技有限公司相类似的合作运营情况。

2、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

2025 年，公司营业收入扣除情况如下：

单位：万元

主要业务	客户名称	金额	扣除原因
咨询业务	北京京国创文化科技产业私募股权投资基金中心（有限合伙）	21.26	公司提供专业投资顾问服务取得的收入，系上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入
租赁业务	中铁七局集团第二工程有限公司	1.59	公司提供土地租赁服务取得的收入，系正常经营之外的其他业务收入
影城相关业务	个人及零售商户等	342.73	公司内部经过系统梳理与确认的各项清账收入，系正常经营之外的其他业务收入
合计		365.58	

#### （1）咨询业务收入

咨询业务收入 21.26 万元系公司子公司向北京京国创文化科技产业私募股权投资基金中心（有限合伙）提供专业投资顾问服务收取的咨询服务费收入，该基金系公司与北京国管、石景山产业基金、首文科集团等发起设立，为公司关联方。本次收入来自于关联方且不属于公司主营业务收入，因此予以扣除。

#### （2）租赁业务收入

租赁业务收入 1.59 万元系中铁七局集团第二工程有限公司相关工程项目占用公司沈阳厂区土地而支付的租赁费收入。本次收入不属于公司主营业务收入，因此予以扣除。

#### （3）影城相关业务收入

影城业务收入 342.73 万元系内部经过系统梳理与确认的各项清账收入。公司 2024 年完成司法重整后，聚焦于主营业务发展，持续优化运营管理体系，对于保留影城各项资产及负债进行全面的梳理。公司于 2025 年聘请中介机构对公司影城板块影城全部往来款项进行专项核查，将销售合同/订单、业务台账、门店销售明细台账、

资金流水等配合一致，确认服务已经提供完成的收入 342.73 万元，占当期营业收入的比例约为 1%。

除上述扣除事项外，公司 2025 年度不存在其他应当扣除而未扣除的收入情况。

**（六）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**

#### 1、2026 年 1 季度收入下滑原因

2026 年第一季度，公司受全国电影票房下降、新游戏和漫剧项目尚未实现规模商业化等因素影响，第一季度业绩同比出现下滑，实现营业收入 6,694.14 万元。2026 年第一季度，公司影城、游戏板块季度收入对比分析如下表：

单位：万元

业务板块	2026 年一季度	2025 年一季度	2025 年四季度
影城板块	4,626.30	10,504.37	4,796.06
游戏板块	2,047.09	2,387.38	2,120.18

##### （1）影城板块

2026 年一季度，公司影城板块收入下降，主要受全国电影票房大幅影响。2026 年一季度，全国电影票房（含服务费）118.79 亿元（2025 年一季度为 243.86 亿元），同比大幅下降 51.29%，导致公司票房及卖品收入同步下降。相比 2025 年第四季度，2026 年第一季度因春节档效应影响，票房及卖品收入增加 821 万元，但因 2025 年四季度影视项目结项确认收入 273 万元，以及确认各项清账收入 342.73 万元，导致 2026 年第一季度影城收入环比 2025 年第四季度小幅下降。公司影城板块收入确认严格按照企业会计准则及公司收入确认政策的相关规定进行确认，不存在提前确认收入情况。

##### （2）游戏板块

2026 年一季度，公司游戏板块收入下降，主要系存量游戏产品《攻城三国》《攻城天下》随运营周期延长，充值流水缓慢下降导致。2026 年第一季度，公司加强对《攻城天下》的版本更新和商业化活动运营，不断提升游戏体验，游戏收入环比 2025 年第四季度仅小幅下滑。公司游戏板块收入确认严格按照企业会计准则及公司收入确认政策的相关规定进行确认，不存在提前确认收入情况。

#### 2、重要业务可持续性分析

2026 年第一季度，公司受全国电影票房大幅下降、新游戏和漫剧项目尚未实现规模商业化等客观因素影响，收入面临短期压力。鉴于目前，公司资产结构稳健、资金储备充裕，2026 年下半年，公司将从以下几个方面加强经营部署，积极应对经营挑战。

影城方面，公司将坚持“适度扩张、融合创新、精益运营、多元拓展”。一是适度扩张，计划在京津冀等重点区域新增开业优质影城，同时新开业“MIRRA 奇镜派对融合厅”。二是融合创新，引入体育赛事、文艺演出等新业态，丰富影城场景。三是精益运营，纵深推进“一店一策”，并全力建设耀莱“会员商城”，整合内部消费权益。四是多元拓展，大力挖掘系统内外资源，提高非票收入占比。

2026 年，公司影城进一步强化活动运营，承接“和你在北京”“北京电影节”等多项行业主题活动，荣获“电影院行业典范”佳誉；完成第 2 家（北京慈云寺店）“MIRRA 奇镜派对融合厅”开业；完成 1 家新增优质影院立项，以及多家影院储备；通过引入“MIRRA 奇镜派对”主题活动、推动“耀乐派”娃娃屋规模拓展、落地儿童剧等创新业态等，探索构建多元化线下衍生品消费场景，提升非票收入。通过上述举措，公司将致力于在市场波动中，进一步筑牢影城收入基本盘。

游戏方面，公司将坚持“长青化、轻量化、精品化、全球化”。一是推动《攻城》系列游戏长青化运营，巩固提升存量游戏收入；二是推动新游戏项目如期上线，拓展增量收入；三是加快自有“葫芦侠”平台转型升级，积极承接集团体系内部数字化项目，盘活自身渠道能力；四是积极布局 IAA 游戏（应用内广告变现游戏）等发行业务，形成多元化补充。

2026 年，公司《攻城》系列游戏通过上线赛事活动、推动多版本更新等，流水与营收高于预期；新游戏方面，公司已新增储备 1 款定制产品《中式仙游》（暂定名）及多款 IAA 游戏，《时光冒险家》已于二季度上线，力争对年内游戏收入形成新的补充。

漫剧方面，公司将以“强团队、揽资源、扩产能、优技术、出精品”为目标，加速实现从“孵化投入期”向“营收贡献期”的转变。2026 年，公司已与中文在线、北少社、点众科技等头部企业签署战略协议，累计立项漫剧 91 部，已上线漫剧 15 部，商业模式取得较好印证；联合出品的竖屏剧集《摸金之天机入梦》入围第 79 届戛纳国际电影节展演名单；稳步推进动画中剧及电影项目开发，《宅妖记》《氪金玩家》

等重点项目已通过主管部门立项审批。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。

综上，公司 2026 年第一季度收入出现阶段性下滑，符合市场客观实际情况，公司影城、游戏、漫剧等相关主营业务的经营持续性未发生重大变化。公司将通过主业聚焦、管理提升与资源整合，积极应对行业周期波动，逐步实现业绩的持续改善与价值的稳步提升，为消费者提供优质文化服务体验，为投资者创造长期可持续价值。同时，也提示广大投资者关注相关投资风险。

（七）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。

1、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

公司近三年各业务板块应收账款及收入情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度	2023 年度
<b>影城板块</b>			
应收账款余额	5,511.51	4,357.27	24,338.65
营业收入	22,883.13	26,693.74	42,457.33
应收账款占收入比（%）	24.09	16.32	57.32
<b>游戏板块</b>			
应收账款余额	7,001.76	7,707.25	9,933.02
营业收入	9,011.41	12,853.82	17,008.43
应收账款占收入比（%）	77.70	59.96	58.40

注：影城板块包含影院及院线运营管理业务、影视投资制作及发行业务。

#### （1）影城板块

公司于 2024 年进行司法重整，并在司法重整中剥离了部分影视业务及长期亏损的影城，导致自 2024 年开始应收账款及营业收入呈下降趋势。2024 年，公司应收账款占收入的比例较低，主要系 11 家影城的关停、剥离于 2024 年 12 月完成，当期剥离的影城剥离前收入纳入到 2024 年合并报表中，但相应应收账款于年底剥离出表所致。上述影城在 2024 年度共实现营业收入 4,709.17 万元，因此影城板块 2024 年度收入较高。2025 年，国内电影市场表现强劲，扣除 2024 年关停、剥离相关主体收入，

公司影城 2024 年度和 2025 年度可比口径收入分别为 20,123.46 万元和 22,035.50 万元，保留影城收入较上年同期呈上升趋势；应收账款占收入的比分别为 21.65%和 25.01%，不存在较大差异。目前，公司已积极采取措施，严格落实客户信用政策，明确各公司赊销总额，严控信用风险。

## (2) 游戏板块

2025 年，受存量游戏产品生命周期影响，游戏板块收入及应收账款均有所下降。近三年，游戏板块应收账款占收入比例呈上升趋势，主要系因历史原因存在大额海外发行收入难以回收等问题，3 年以上账龄的应收账款占比较高。剔除上述款项外，游戏板块 2023 至 2025 年应收账款占收入比例分别为 32.30%、25.75%和 29.08%，不存在较大差异。目前，公司已积极采取措施，严格实施客户分级信用评估，开展账款催收，努力将经营业务应收账款账龄控制在 1 年以内。

综上所述，公司严格建立客户分级信用评估体系，实施差异化信用期政策并严格执行，不存在放宽信用政策增加收入的情况。

### 2、2025 年重要应收账款方的金额、对应收入、期后回款情况

公司 2025 年末应收账款余额较高的客户中，部分因历史原因账龄均在 3 年以上且近年无业务往来，公司已于历史年度全额计提坏账。除此之外，公司 2025 年重要应收账款均为账龄 1 年以内的正常业务往来款，具体情况如下表所示：

单位：万元

客户名称	应收账款余额	营业收入	期后回款额
广州柯一网络科技有限公司	1,057.48	2,616.84	836.80
江阴市宇腾网络科技有限公司	509.31	1,328.07	411.44
深圳千千数运科技有限公司	402.94	1,605.96	533.93
成都倾程网络科技有限公司	383.40	1,044.09	383.40
杭州淘票票科技有限公司	339.22	3,060.28	735.41
<b>合计</b>	<b>2,692.35</b>	<b>9,655.24</b>	<b>2,900.98</b>

注：杭州淘票票科技有限公司为影城板块影票及卖品销售渠道合作商，其营业收入包括票房收入、卖品收入及服务费收入等；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。

2025 年末，公司上述重要应收账款余额合计 2,692.35 万元，占期末应收账款总额的比例为 21.52%，账龄均为 1 年以内。

(八) 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；与杭州晨熹多媒体科技有限公司存在应收账款、合同负债的原因。

1、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

2024 年度及以前，公司对于应收账款采取统一的会计政策。2024 年重整完成后，公司全面聚焦主营业务发展，对院线及影院运营管理业务及游戏研发与运营业务进行了更加精细化管理。同时，为持续优化公司资产负债结构，提升资产周转效率，公司对于存量应收账款等开展压降与清收专项工作。鉴于公司不同业务板块业务模式、客户群体存在一定差异，根据《企业会计准则第 22 号—金融工具确认和计量》的相关规定，如果企业的历史经验表明不同细分客户群体发生损失的情况存在显著差异，那么企业应当对客户群体进行恰当的分组，分组的标准可能包括：地理区域、产品类型、客户评级、担保物以及客户类型（如批发和零售客户）。因此，公司 2025 年对应收账款坏账组合计提方式按照不同业务板块进行了进一步细分，应收账款细分组合类别前后对比情况如下表所示：

单位：万元

项目	账面余额	坏账准备	计提比例 (%)
细分组合类别后			
1 年以内	4,370.54	321.69	7.36
1 至 2 年	236.96	104.64	44.16
2 至 3 年	23.92	18.68	78.11
3 年以上	6,612.97	6,612.97	100.00
<b>合计</b>	<b>11,244.40</b>	<b>7,057.99</b>	<b>62.77</b>
细分组合类别前			
1 年以内	4,370.54	218.53	5.00
1 至 2 年	236.96	23.70	10.00
2 至 3 年	23.92	11.96	50.00
3 年以上	6,612.97	6,612.97	100.00
<b>合计</b>	<b>11,244.40</b>	<b>6,867.16</b>	<b>61.07</b>

由上表可知，坏账组合计提方式细分后，更加契合公司当前业务模式及管理现状，符合不同业务板块的历史回款周期以及实际损失情况，且坏账计提比例更加谨慎。

## 2、与杭州晨熹多媒体科技有限公司存在应收账款、合同负债的原因

杭州晨熹多媒体科技有限公司即杭州淘票票科技有限公司（以下简称“淘票票”），公司应收淘票票账款，系公司向淘票票提供影票销售服务，双方按协议约定对账后结算，由于存在结算周期而形成的应收账款。

公司对淘票票的合同负债同样系影票销售业务产生，主要系历史年度形成。由于 2019 年以前，公司影城门店众多，业务量巨大，淘票票存在部分直接打款至公司或各影城的购票服务费、退改签服务费以及权益卡等款项情况，公司确认为合同负债，累计至 2025 年末约为 1,200 万元。2025 年，公司持续优化运营管理体系，对于保留影城各项资产及负债进行全面的梳理，聘请中介机构对公司影城板块影城全部往来款项，包括应收账款、合同负债等进行专项核查，并出具审核报告。由于 2022 年以前，淘票票的系统数据暂时无法获取，无法进行对账，仅有银行进账流水支撑，因此公司暂未对相关合同负债进行确认收入，待进一步梳理历史账务并取得相关依据后再行处理。

自 2024 年以来，公司已对上述问题进行持续整改解决，本期新发生交易不涉及会计科目列报问题，不涉及营业收入扣除情况，不涉及内部控制问题。

## 二、会计师回复

### （一）核查程序

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

#### 1、收入确认

（1）了解及评价与收入确认相关的关键内部控制的有效性，并测试关键控制执行的有效性；

（2）通过选取样本检查销售合同及访谈公司管理层，分析履约义务的识别、相关商品或服务的控制权转移时点的确定等是否符合企业会计准则规定、行业惯例和公司的经营模式，同时复核了相关会计政策是否得到一贯运用。

（3）对影院票务系统、游戏运营信息系统等与收入确认相关的信息系统进行了了解及测试，评价收入确认相关数据的完整性、可靠性和准确性。

(4) 选取文投控股公司收入样本，检查与收入确认相关的支持性文件，包括销售合同、验收单及结算单等，核对与收入确认相关的信息系统数据、外部官方数据的一致性，并选取客户执行了走访及访谈程序，进而评价相关收入确认的真实性、完整性及准确性。

基于风险评估及重要性水平，对单笔金额超过重要性水平的项目实施 100%检查，覆盖金额占比约 69.94%；对剩余总体采用随机抽样方式选取样本，样本量根据可容忍错报分析确认，最终细节测试累计覆盖金额占收入总额的 99.81%。

(5) 在对影院票房系统执行测试的基础上，影院票房收入采用账面数据与售票系统、国家电影专资系统数据进行三方比对；影院卖品收入采用账面与系统数据核对、结合存货倒轧及毛利分析等程序；除影院票房、卖品收入外，采用分层抽样方式，对于重要性水平以上的全部发函，重要性水平以下的采取抽样发函；并对回函结果进行评价，销售收入发函比例 97.25%，发函回函比 88.37%；应收账款发函比例 88.76%，发函回函比 65.67%；合同负债发函比例 42.67%，发函回函比 73.89%，对于未取得回函的样本全部执行替代测试，同时检查了应收账款的期后回款情况。

(6) 执行分析程序，对营业收入、营业成本、毛利率等实施分析程序，识别是否存在重大或异常波动，评价其变动的合理性。

(7) 就资产负债表日前后确认的营业收入，选取样本，核对销售合同、验收单及结算单等支持性文件，评价收入是否计入正确的会计期间。

## 2、营业收入扣除

(1) 结合对报告期收入确认相关的合同、协议的检查程序，分析履约义务的构成和交易价格的合理性，判断是否存在正常的商品销售或提供服务交易之外，还有出租资产等其他履约义务未正确区分，或者商品、服务的定价超过市场价格（其中包括租金）。

(2) 检查是否存在与当期正常经营外的营业收入（如历史清账收入），以及是否存在投资收益、利息收入、其他业务收入与上市公司主营业务收入混同的情况。

(3) 对关联交易合同条款进行分析，识别履约义务，判断公司在交易中的作用和角色，进而判断从关联方取得的收入是否符合合同收入的定义；取得并审阅上市公司股东大会、董事会和管理层会议记录等，判断是否存在未披露的关联交易。

(4) 了解公司现有及新增业务是否对客户、供应商存在重大依赖，是否具有可持续性；了解公司对新增业务是否已有一定规模的投入，公司是否具备相关业务经验。

(5) 对报告期新增、临近期末的交易，执行延伸检查程序，核实交易实质；结合交易合同、订单等文件的信息，对上下游的交易对手执行工商背景调查，检查上下游的交易对手之间是否存在法定代表人、实际控制人、注册地址、联系电话或者通讯邮箱等相同或者近似的情况。

### 3、采购

(1) 了解、评价并测试与采购相关的关键内部控制的设计及执行情况；

(2) 获取合同台账及与供应商的资产、服务等采购合同，了解相关交易内容，核实是否与公司主营业务相关；

(3) 针对公司报告期内的主要供应商进行检查，并根据公开信息，查询交易对手与公司、控股股东、实控人及其关联方是否存在潜在关联关系，并根据款项性质判断是否存在资金占用；

(4) 针对采购交易、预付款项及应付账款执行函证程序，采用分层抽样方式，对于重要性水平以上的全部发函，重要性水平以下的采取抽样发函；并对回函结果进行评价，采购交易发函比例 74.80%，发函回函比 97.72%；预付款项发函比例 70%，发函回函比 96.68%；应付账款发函比例 61.66%，发函回函比 84.13%，对于未取得回函的样本全部执行替代测试，同时检查了应付账款的期后付款情况。

## (二) 核查结论

基于执行的审计程序，我们认为，公司对于上述收入确认、营收扣除及采购的相关说明，与我们在执行文投控股 2025 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，相关收入确认方法符合《企业会计准则》等相关规定，不存在以总额法代替净额法确认收入情况及提前确认收入的情况，本年度营业收入不存在应当扣除而未扣除的情况；公司对淘票票的合同负债系以前年度形成，前期问题已整改并持续改善中，本期列报与前期保持了一贯性，本期保持了内控有效性。

### 问询函问题 2:

关于减值。年报显示，公司商誉原值为 23.25 亿元，本年度计提商誉减值准备 1,758.59 万元，商誉账面价值为 1.66 亿元。公司采用预计未来现金流现值的方法进行减值测算，本年度税前折现率相比去年存在一定的变化，如广州侠聚和自由星河本年度折现率分别为 12.17%和 16.15%，去年分别为 14.64%和 14.73%，两者变动趋势存在差异。本年度，公司针对广州侠聚剩余商誉全部计提减值即 1028.38 万元，针对自

由星河计提商誉减值 730.21 万元，剩余商誉 1,929.79 万元。公司本年度针对影城板块、游戏板块相关运营主体如弘数传媒、都玩网络等未计提商誉减值。

请公司补充披露：（1）根据《编报规则第 15 号》，以及去年同期减值测试相关情况，分析重要被投资主体本年度业绩实现情况与前期预测是否存在重大差异，相关主体本年度商誉减值测试相关资产组范围、减值测算过程、减值迹象出现时点和主要参数及其选取依据等情况，说明相关减值迹象前期是否已存在及商誉减值计提充分性；（2）结合广州侠聚、自由星河的业务差异及风险评价等，分析相关折现率本年度与去年变化趋势不一致且折现率存在差异的原因。请年审会计师发表意见。

#### 一、公司回复

（一）根据《编报规则第 15 号》，以及去年同期减值测试相关情况，分析重要被投资主体本年度业绩实现情况与前期预测是否存在重大差异，相关主体本年度商誉减值测试相关资产组范围、减值测算过程、减值迹象出现时点和主要参数及其选取依据等情况，说明相关减值迹象前期是否已存在及商誉减值计提充分性。

##### 1、被投资主体-上海都玩

（1）都玩网络主体本年度业绩实现情况与前期预测的对比

单位：万元

公司名称	收入预测数	收入实现数	差异率
上海都玩	7,531.74	6,785.27	-9.91%

通过上表可知，2025 年上海都玩虽然未完成 2025 年的预测收入，但差异率-9.91%，非重大差异，未完成的主要原因为部分项目 2025 年实际未上线。

（2）本年度商誉减值测试相关资产组范围

文投控股于 2015 年 8 月通过并购的方式取得上海都玩网络科技有限公司 100% 的股权，对合并成本超过应享有被收购方上海都玩网络科技有限公司可辨认净资产公允价值份额的差额，确认商誉 123,260.33 万元。

文投控股自商誉初始形成后，于后续各会计年度对商誉进行了减值测试，于后续各会计年度对商誉进行了减值测试，2015 年至 2019 年计提商誉减值 0 万元，2020 年计提商誉减值 45,100.96 万元，2021 年、2022 年计提商誉减值 0 万元，2023 年计提商誉减值 40,246.76 万元，2024 年计提商誉减值 27,863.44 万元。

本年度商誉减值测试相关资产组范围包括完全商誉以及由固定资产、无形资产及长期待摊费用组成的商誉相关资产组。

### (3) 减值测算过程

#### 1) 评估方法的选择

根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》的相关规定，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的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。

资产预计未来现金流量的现值，应当按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当通过估算该评估对象的公允价值，再减去直接归属于该资产处置费用的金额确定。

资产的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，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。

处置费用包括与资产处置的有关的法律费用、相关税费、搬运费以及为使资产达到可销售状态所发生的直接费用等。

资产组预计未来现金流量的现值通常采用收益法，按照资产组在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。对资产预计未来现金流量现值的预测，是在特定资产组现有管理、运营模式前提下，以资产组的当前状况为基础，不包括与将来可能会发生的、尚未做出承诺的重组事项或者与资产改良有关的预计未来现金流量。

商誉资产组所在企业，其资产组构成主要包括：固定资产、无形资产、长期待摊费用及商誉，本次评估，依据评估目的和持续经营的基本假设，考虑委托评估资产组的特点，首先采用收益法对资产预计未来现金流量现值进行测算，因资产预计未来现金流量的现值已超过所对应的账面值，不再通过公允价值减去处置费用进行测算，以预计未来现金流量的现值作为资产组的可收回金额。

#### 2) 资产预计未来现金流量的现值

##### ① 现金流量折现法模型与基本公式

本次评估中，考虑到商誉减值测试的一般要求，结合被评估资产的特点，基于持续经营的假设前提，采用永续模型分段预测折现的思路，估算资产预计未来现金流量的现值。具体计算公式如下：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{F_i}{(1+r)^i} + \frac{F_{n+1}}{r \times (1+r)^n} - A$$

式中：

P——资产组未来现金流量的现值；

F<sub>i</sub>——评估基准日后第 i 年预期的资产组未来现金流量；

F<sub>n+1</sub>——详细预测期末年预期的资产组未来现金流量；

r——折现率（此处为加权平均资本成本，WACC）；

n——详细预测期；

i——预测期第 i 年（本次采用年中折现）；

A——期初营运资金。

### ②收益期及详细预测期的确定

由于评估基准日被评估资产组运营正常，对影响企业继续经营的核心资产的使用年限、企业生产经营期限、投资者所有权期限等均未设置限定或限定可以解除，故本评估报告假设被评估资产在考虑维持性支出的情况下于评估基准日后永续使用，企业持续经营，相应的收益期为无限期。

同时，根据《企业会计准则第 8 号—资产减值》，建立在预算或者预测基础上的预计现金流量最多涵盖 5 年，企业管理层如能证明更长的期间是合理的，可以涵盖更长的期间。据此，本次评估资产预计未来现金流量的详细预测期为 2026 年-2030 年，永续期根据详细预测期最后一期调整确定。

### ③收益指标

资产组使用过程中产生的现金流量计算公式如下：

资产组现金流量=息税前利润+折旧摊销-资本性支出-营运资金增加额

其中：息税前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用-研发费用

#### ④折现率

根据企业会计准则的规定，在资产减值测试中估算资产未来现金流量现值时所使用的折现率应当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。如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率。

本次评估具体计算税前折现率时，先根据加权平均资本成本（WACC）计算得出税后口径的折现率，再采用迭代的方法调整为税前的折现率，以便于与资产组的未来现金流量的预测基础相一致。

采用加权平均资本成本模型（WACC）确定。计算公式如下：

$$WACC=K_e \times \frac{E}{E+D} + K_d \times (1-t) \times \frac{D}{E+D}$$

式中：

$K_e$ ——权益资本成本；

$K_d$ ——付息债务资本成本；

$E$ ——权益的市场价值；

$D$ ——付息债务的市场价值；

$t$ ——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。

$$K_e=R_f+MRP \times \beta_L+R_C$$

式中：

$R_f$ ——无风险收益率；

$MRP$ ——市场风险溢价；

$\beta_L$ ——权益的系统风险系数；

$R_C$ ——企业特定风险调整系数。

### 3) 评估分析及测算过程

#### ①营业收入的预测

企业未来年度的收入来源于手机游戏的研发。

历史年度上海都玩销售收入如下:

单位: 万元

项目	历史数据			
	2022年	2023年	2024年	2025年
主营业务收入	16,458.43	13,438.30	9,136.69	6,785.27

从历史前三年的收入情况来看,收入水平总体呈现下降趋势,主要原因是核心产品《攻城三国》和《攻城天下》进入衰退期,且新产品上线情况不及预期。

### I、游戏的生命周期

**引入期:** 游戏完成研发、获取版号后上线,通过试玩、推广吸引初始用户,此阶段用户规模小、付费意愿低,核心目标是验证玩法、优化体验,对应前期流水较低。

**增长期:** 用户规模快速扩张,留存率、付费率及 ARPPU 值持续提升,通过版本更新、活动运营维持用户热度,流水快速增长,是收入提升的核心阶段。

**成熟期:** 用户规模趋于稳定,付费行为形成习惯,流水达到峰值后保持平稳,核心目标是通过精细化运营、内容迭代延长周期,最大化商业收益,此阶段后期流水开始出现小幅波动下滑趋势。

**衰退期:** 用户兴趣衰减、活跃度下降,留存率与付费意愿持续降低,流水逐步下滑,若无重大版本更新或创新玩法支撑,最终将走向停服,直接导致对应分成收入减少。

上海都玩对目前运营的游戏品种历史年度业务指标逐一进行了研究分析,得出其游戏流水的变化趋势与游戏的生命周期的各阶段变化趋势基本一致。

### II、营业收入的测算方法

根据企业的战略规划,后期主要收入为游戏联运收入。预计 2026 年主要以《攻城天下》《攻城三国》等游戏收入作为主要收入支撑,同时根据公司发展规划,保持公司现金流稳定接续。

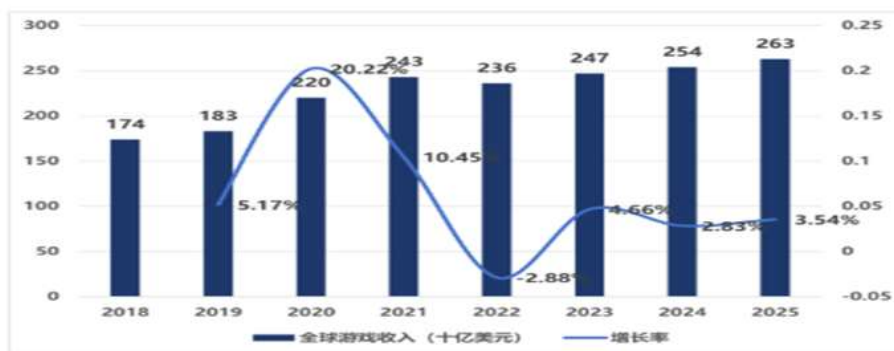
#### A、游戏行业规模分析

##### a、全球游戏市场规模与增长

在经历了高速扩张后，全球游戏市场进入规模庞大、增速趋于平稳但内部结构持续剧烈演化的新常态。

市场规模与区域分布：全球游戏市场总收入已接近 2000 亿美元量级，用户规模超过 34 亿。亚太地区凭借庞大的人口基数是最大的区域市场，北美则是用户付费能力最强的成熟市场，欧洲市场增长稳定。

图 1-6 全球游戏产业市场规模 (2018-2025, 十亿美元)



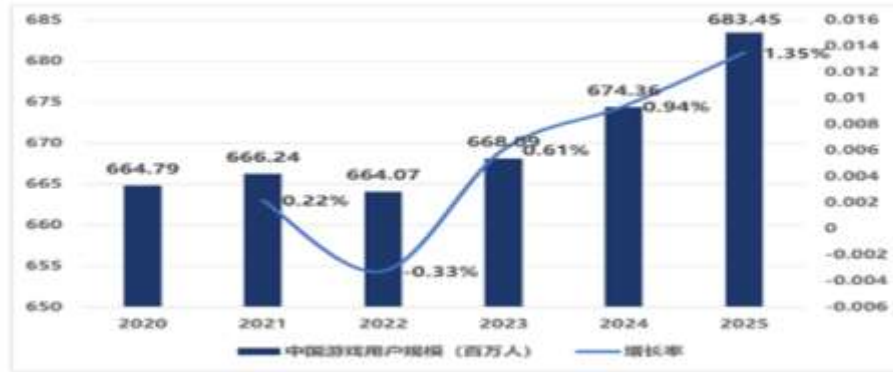
数据来源：波士顿咨询

#### b、中国游戏用户规模与增长率

游戏已完成了从亚文化圈层向主流大众生活方式的跨越，成为当代社会基础性的数字消费与文化表达形式，其广泛覆盖与深刻影响主要体现在以下方面。

游戏凭借其低门槛、高便携性和丰富的内容层次，建立了人类历史上覆盖最广的受众群体。截至当前，全球活跃玩家数量已逾 35 亿，远超任何单一国家的人口总量。在中国市场，这一趋势同样显著，用户规模在 2025 年已达到约 6.83 亿，市场实际销售收入突破 3500 亿元人民币，标志着其已成为国民经济中不可忽视的消费力量与主流文化消费选择。

图 1-2 中国游戏用户规模 (2020-2025, 百万人)



数据来源：伽马数据

游戏不仅是消费的对象，其本身已成为一种强效的文化传播媒介与社交语言。首先，它成为文化表达与输出的前沿阵地。优秀的游戏作品深度融合叙事、美学与价值观，成为传播民族文化、引发全球共鸣的软实力载体。例如，以中国神话为蓝本的《黑神话：悟空》，在全球范围内成功引发了关于东方美学与哲学的新一轮探讨。其次，游戏构建了全球化的数字社交空间。以《Roblox》、《我的世界》为代表的“平台型游戏”，已演变为连接全球青少年的核心虚拟社交场景，用户在其中创作、社交并形成独特的社区文化。

游戏通过技术创新持续推动文化体验的边界。一方面，增强现实(AR)等技术催生了“游戏+文旅”的新模式，如《精灵宝可梦 Go》将虚拟体验锚定于真实地理位置，促进了线下探索。另一方面，国内的短视频与社交媒体平台已成为游戏文化“二次创作”与“破圈传播”的加速器，使游戏 IP、角色和话题迅速渗透至时尚、音乐、日常生活等更广泛的领域，形成了强大的“内容引力场”。

综上，全球游戏市场基本维持稳定，而中国游戏市场仍在增长过程，上海都玩的未来发展有着良好的行业背景。

## B、研发能力分析

公司现有的研发团队，系通过引进具备大厂背景与成功项目经验的资深人才组建而成，是一支具备“工业化量产”能力的精英团队。目前在研项目为 2025 年全新启动筹建的新研发生产线，此乃按照全新理念与标准组建的高品质市场化团队。相较于过往的研发团队，该团队在行业视野与业务能力方面均有显著提升，能够有效适应最新的研发市场竞争环境。团队相关人员皆拥有多年行业工作经验，过往亦完

成过较大规模的市场化产品。在战略层面，选择了放置 RPG 这一在整个游戏开发市场环境中难度相对适中的类型赛道。在有效管理下，利用这支市场化新团队开展新类型项目的研发工作，具有较高的可靠性。在当前市场环境下，最为有效的发行方式仍为由外部发行公司代理发行。当前市场存在较大的发行需求。只要我们全力推进研发进程，确保产品达到足够的品质与合理的数据结构，并依托多年积累的行业资源关系，达成有效的发行合作具有较大的保障。

综上，上海都玩未来年度新产品上线有较高的成功率。

对于基准日尚在运营游戏产品的预测，主要根据历史运营数据及游戏生命周期对游戏剩余生命周期进行趋势预测，业务流水预测主要包括注册用户数、月活跃用户、付费用户数、ARPU 值等。

针对未来预测期内新产品的收入预测，首先需依据企业未来年度的游戏产品规划，明确游戏产品的数量与类型。以同行业类似产品的运营数据为基础，设定游戏数据模型。按照产品生命周期构建不同类型的游戏数据，对各类游戏产品展开分析与调整，从而确定用于预测各款产品流水的运营参数。

本次评估假设包含了未来新游戏能够按期上线并推向市场等因素。若新产品上线进度与预测情况存在差异，公司将通过及时调整研发策略、变更研发项目等方式，降低单一游戏产品对整体资产组收入预期的影响。

根据上述游戏产品流水的预测结果，根据目前运营产品的合作运营商及合作收入分成比例来确定未来上线产品的合作分成比例，确定每款产品的最终业务收入。

## ②营业成本的预测

上海都玩主营业务成本历史情况如下表：

单位：万元

序号	产品/服务类别	历史数据			
		2022年	2023年	2024年	2025年
<b>一、主营业务成本</b>					
1	版权金摊销	14.15			
2	服务器租赁及信息服务费	13.63	817.64	701.54	1,254.46
3	游戏分成等	1,438.91	140.22		
<b>营业成本合计</b>		<b>1,466.69</b>	<b>957.86</b>	<b>701.54</b>	<b>1,254.46</b>

注：游戏分成主要系平台游戏给相关渠道商的分成，后续年度不涉及此项业务成本。

版权金，该费用主要为购买版权金后发生的摊销，目前资产组所在企业账面已经摊销完，此次评估不预测此部分。

服务器租赁费和信息服务费，主要为平台运营服务的服务器租赁费和宽带费用等。本次综合考虑公司实际情况及行业状况，对未来的服务器租赁与服务费用进行预测。

### ③税金及附加的预测

上海都玩的税金及附加主要包括城市维护建设税、教育费附加和地方教育费附加；以预测年度的营业收入为基础结合评估基准日适用的税率确定未来年度的税金及附加；评估基准日上海都玩执行的税率详见下表：

税种	具体税率情况
增值税	应税收入按 6% 的税率计算销项税，并按扣除当期允许抵扣的进项税额后的差额计缴增值税。
城市维护建设税	按实际缴纳的流转税的 7% 计缴。
教育费附加	按实际缴纳的流转税的 3% 计缴。
地方教育附加	按实际缴纳的流转税的 2% 计缴。

### ④管理费用的预测

管理费用主要包括折旧摊销费、职工薪酬、业务招待费、办公费、差旅费、租赁费、物业费、咨询费其他等。

折旧摊销根据公司预测期资产金额及公司的折旧摊销政策计算确定，详见折旧摊销部分。

职工薪酬根据公司提供的预测期所需人员人数乘以平均工资的形式，自 2027 年起以每年 2% 的增长幅度进行预测。

业务招待费、办公费、差旅费、咨询费其他、市区交通费主营业务关联度不高，参照近 10 年的 CPI 平均指数进行预测。

租赁费用，按照房屋租赁合同约定金额预测。

物业费，按照签订的合同金额预测。

### ⑤研发费用的预测

研发费用主要包括折旧摊销费、职工薪酬、设计费、美术外包费、其他费用。

折旧摊销根据公司预测期资产金额及公司的折旧、摊销政策计算确定，详见折旧摊销部分。

职工薪酬根据公司提供的预测期所需人员人数乘以平均工资的形式，自 2027 年起以每年 2% 的增长幅度进行预测。

设计费，结合企业历史年度该费用占收入比例进行预测。

美术外包和其他费用，根据企业实际情况进行预测。

#### ⑥ 财务费用的预测

财务费用中主要是银行存款所带来的利息收入、手续费和利息支出等。利息发生额较小且具有不确定性，本次不对其进行预测。

#### ⑦ 资产减值损失的预测

企业历史年度资产减值损失为少量坏账损失考虑到资产减值损失为偶发性的非经常项目，故未来不予预测。

#### ⑧ 折旧摊销的预测

本次评估中，按企业实际执行的折旧摊销政策估算未来经营期内的折旧摊销金额。其中固定资产包括电子设备，固定资产折旧包括公司原有设备资产的折旧及新增资本性支出的折旧，长期待摊费用摊销主要为企业账面记录办公场所的网络布线和空调安装的更新资本性支出的摊销。

#### ⑨ 资本性支出的预测

资本性支出是为了保证企业生产经营可以正常发展的情况下，企业每年需要进行的资本性支出。对于固定资产的资本性支出，本次根据企业评估基准日各类固定资产的原值在折旧摊销完成之后，考虑更新支出。

#### ⑩ 营运资金增加额

营运资金增加额系指企业在不改变当前主营业务条件下，为保持企业持续经营能力所需的新增营运资金，如正常经营所需保持的现金、产品存货购置、应收账款等所需的基本资金以及应付的款项等。

营运资金的预测，通过对企业最近几年营运资金与营业收入比例的分析判断，结合企业未来发展规划、营运资金周转次数等，从而预测未来年度的营运资金，并以此确定营运资金的增加额。

#### (4) 主要参数及其选取依据

##### 1) 营业收入

###### ① 游戏分成

本次采用的分成比例，已对照资产组全部存量运营合作协议逐条核对。项目存量合同未统一约定固定分成比例，存在多档差异化约定，采用存量合同+历史实际结算流水综合确定。

2025年攻城流水达4.99亿元，不含税收入为0.76亿元，分成比例为15.23%。本次审慎选取15%作为预测分成比例。

###### ② 游戏流水预测

对于预测期内新上线游戏的单个游戏总流水，本次参考《游戏日报》2024年停运游戏数据，筛选出3款与标的公司新游戏同赛道、同题材的游戏作为参考样本：样本均为自然衰退停运，运营周期2-3年，流水区间为3-5亿元；考虑到公司新游戏的研发投入、发行规模与样本头部项目存在部分差异，预计公司新上线游戏的单个游戏总流水为3~4.68亿元，该数据处于行业同类项目的合理区间，具备谨慎性。

游戏名称	游戏类型	上线时间	停运时间	流水规模
神域奇兵：远征	放置卡牌	2022/5/19	2024/5/30	3亿-4亿
机动战姬：聚变	二次元回合制	2021/5/25	2024/11/12	3亿-5亿
黑沙沙漠手游	MMORPG	2022/4/26	2025/1/27	3亿左右

##### 2) 营业成本

上海都玩主营业务成本历史情况如下表：

单位：万元

序号	产品/服务类别	历史数据			
		2022年	2023年	2024年	2025年
一、主营业务成本					
1	版权金摊销	14.15			
2	服务器租赁及信息服务费	13.63	817.64	701.54	1,254.46

3	游戏分成等	1,438.91	140.22		
营业成本合计		1,466.69	957.86	701.54	1,254.46

注：游戏分成主要系平台游戏给相关渠道商的分成，后续年度不涉及此项业务成本。

版权金，该费用主要为购买版权金后发生的摊销，目前资产组所在企业账面已经摊销完，此次评估不预测此部分。

服务器租赁费和信息服务费，主要为平台运营服务的服务器租赁费和宽带费用等。本次综合考虑公司实际情况及行业状况，对未来的服务器租赁与服务费用进行预测。

目前，公司服务器费用方面，2026年，随着新游戏数量的增加，相关服务器成本将随之上升。从行业水平来看，服务器相关成本占收入的比例为5%-9%。当公司未来收入达到一亿元以上时，相关成本为800余万元，该成本处于合理区间。

公司名称	主要产品类型	2024年营收规模 (亿元)	估算服务器及带宽成本 (亿元)	占营收比例	占净收入比例 (预估扣除渠道后)
吉比特	问道 (MMO/SLG) 一念逍遥 (放置)	36.96	~1.5 - 1.8	4.1% - 4.9%	5.5% - 6.5%
三七互娱	多元化 (含SLG) 小游戏	174.41	~8.0 - 9.5	4.6% - 5.5%	6.0% - 7.0%
恺英网络	传奇/奇迹 (MMO) SLG	51.18	~2.8 - 3.3	5.5% - 6.5%	7.0% - 8.5%
世纪华通	传奇世界 点点互动 (SLG)	226.20	~11.0 - 13.0	4.9% - 5.7%	6.5% - 7.5%
行业平均	混合类型	-	-	4.5% - 6.0%	6.0% - 7.5%

(5) 减值迹象出现时点及相关减值迹象前期是否已存在及商誉减值计提充分性

结合上海都玩所属行业政策变化、市场竞争格局、产品流水及盈利实现情况、未来经营预期等内外部因素，上海都玩相关减值迹象已于2020年逐步显现；公司各年末均严格按照准则要求，委托具备资质的评估机构测算资产组可收回金额。

截至2025年12月31日，上海都玩包含商誉的相关资产组的账面价值为10,182.93万元。根据北京国融兴华资产评估有限责任公司于2026年4月13日出具的国融兴华评报字[2026]第060007号《资产评估报告》，截至2025年12月31日，公司合并上海

都玩形成的包含商誉的相关资产组的可回收金额不低于 10,327.72 万元。公司已基于审慎原则足额计提商誉减值，不存在少计提、晚计提情形，整体减值计提具备充分性、审慎性及合规性。

## 2、被投资主体-弘数传媒

### (1) 弘数传媒主体本年度业绩实现情况与前期预测的对比

单位：万元

公司名称	收入预测数	收入实现数	差异率
弘数传媒	22,176.23	20,456.50	-7.75%

通过上表可知，2025年弘数传媒虽然未完成2025年的预测收入，但差异率-7.75%，非重大差异。导致公司2025年实际经营表现与年初预测产生偏差的主要原因如下：

其一，2025年中国电影市场呈现“春节档爆发、淡季超淡”的结构特征。2月春节档票房虽创历史新高，但3月至6月连续四个月票房均不足20亿元（剔除2020年至2022年疫情特殊年份后），其中6月票房更创下近年新低。在此期间，全国影院场均人次降至2至4人，大盘整体低迷。其二，2025年全国影片总产量为764部，同比下降12.5%，电影创作总产量再次减少。

受上述原因影响，全年实际收入略低于年初基于行业平稳复苏假设所做的预测。

### (2) 本年度商誉减值测试相关资产组范围

文投控股于2015年8月通过收购的方式取得江苏耀莱影城管理有限公司100%的股权，对合并成本超过应享有被收购方江苏耀莱影城管理有限公司可辨认净资产公允价值份额的差额，确认商誉174,759.95万元。

文投控股自商誉初始形成后，于后续各会计年度对商誉进行了减值测试，于后续各会计年度对商誉进行了减值测试，2018年计提商誉减值5,438.80万元；2019年计提商誉减值1,812.40万元，2020年计提商誉减值100,666.97万元，2021年计提商誉减值0万元，2022年末计提商誉减值34,437.45万元，2023年末计提商誉减值22,830.71万元，2024年末计提商誉减值6,578.84万元。

文投控股股份有限公司破产财产处置了江苏耀莱影城管理有限公司等公司，处置上述公司减少商誉原值135,070.40万元，减少商誉减值准备135,070.40万元，弘数传媒为2024年新成立的一家代替江苏耀莱管理职能的公司，且前文投控股旗下影城板块所有影城及影管公司均在弘数传媒旗下，本年度商誉减值相关资产组范围为原

江苏耀莱资产组剔除处置影城后的资产组，因此本次减值测试前的商誉账面价值为2,994.78万元。

本年度商誉减值测试相关资产组范围包括完全商誉以及由固定资产、无形资产及长期待摊费用组成的商誉相关资产组。

### (3) 减值测算过程

根据《以财务报告为目的的评估指南》，资产评估师执行以财务报告为目的的评估业务，应当根据评估对象、价值类型、资料收集情况和数据来源等相关条件，参照会计准则关于评估对象和计量方法的有关规定，选择评估方法。

#### 1) 评估方法选择

根据《企业会计准则第8号—资产减值》的相关规定，资产存在减值迹象的，应当估计其可收回金额。可收回金额应当根据资产的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。

资产预计未来现金流量的现值，应当按照资产在持续使用过程中和最终处置时所产生的预计未来现金流量，选择恰当的折现率对其进行折现后的金额加以确定。

资产的公允价值减去处置费用后的净额，应当通过估算该评估对象的公允价值，再减去直接归属于该资产处置费用的金额确定。

资产的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，只要有一项超过了资产的账面价值，就表明资产没有发生减值，不需再估计另一项金额。

由于本次测算中，资产预计未来现金流量的现值高于资产组的账面价值，故北京弘数传媒有限公司包含商誉的资产组未发生减值，因此未采用公允价值减去处置费用的方法进行测算。

#### 2) 资产预计未来现金流的现值

##### ① 现金流量折现法模型与基本公式

本次评估中，我们考虑到商誉减值测试的一般要求，结合被评估资产的特点，在持续使用过程中和剩余寿命年限内可以预计产生未来现金流量，估算资产预计未来现金流量的现值。具体计算公式如下：

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n}$$

式中：

$P$ ——资产组未来现金流量的现值；

$R_i$ ——评估基准日后第  $i$  年预期的资产组未来现金流量；

$r$ ——折现率（此处为加权平均资本成本，WACC）；

$R_n$ ——运营期末残值回收金额；

$n$ ——详细预测期；

$i$ ——预测期第  $i$  年（本次采用年中折现）。

## ②收益期及详细预测期的确定

根据 2025 年 2 月 24 日《文投控股股份有限公司会议纪要[2025]第 7 号》会议同意，按照有限期限经营假设对影城板块商誉资产进行减值测试，有限期按照租赁合同期限确定，并开展商誉评估工作，根据商誉资产组所在企业与各个出租方签订的《影院场地租赁合同》规定，租赁期间为 2015 年 6 月 30 日至 2037 年 12 月 31 日，因此本次评估确定评估基准日至 2037 年为预测期限。

## ③收益指标

资产组使用过程中产生的现金流量计算公式如下：

资产组现金流量=息税前利润+折旧摊销-资本性支出-营运资金增加额

其中：息税前利润=营业收入-营业成本-税金及附加-销售费用-管理费用

## ④终值回收

期末营运资金全额回收，长期资产按账面原值考虑一定比例金额回收。

## ⑤折现率

根据企业会计准则的规定，在资产减值测试中估算资产未来现金流量现值时所使用的折现率应当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。如果用于估计折现率的基础是税后的，应当将其调整为税前的折现率。

本次评估具体计算税前折现率时，先根据加权平均资本成本（WACC）计算得出税后口径的折现率，再根据所得税率换算得出税前折现率，以便于与资产组的未来现金流量的预测基础相一致。

采用加权平均资本成本模型（WACC）确定。计算公式如下：

$$WACC = K_e \times \frac{E}{E + D} + K_d \times (1 - t) \times \frac{D}{E + D}$$

式中：

$K_e$ ——权益资本成本；

$K_d$ ——付息债务资本成本；

$E$ ——权益的市场价值；

$D$ ——付息债务的市场价值；

$t$ ——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。

$$K_e = R_f + MRP \times \beta_L + R_C$$

式中：

$R_f$ ——无风险收益率；

$MRP$ ——市场风险溢价；

$\beta_L$ ——权益的系统风险系数；

$R_C$ ——企业特定风险调整系数。

上述 WACC 为税后折现率，本次评估采用的现金流为税前现金流，故折现率也应采用税前折现率，则：

税前加权平均资本成本率  $R = WACC / (1 - T)$

### 3) 评估分析及测算过程

#### ① 营业收入的预测

公司 2024 年度完成司法重整，根据公司重整计划，将适时引入优质良性资产，实现公司的可持续发展。现有影城租赁期满后将根据届时的租赁条件及电影市场情况判断是否续租，是否继续承租具有不确定性。

管理层就商誉减值进行了多轮研判，相较于持续经营假设，采用有限期假设与目前及可预计未来影城板块的经营情况以及文投控股公司未来整体经营战略更为匹配。综上所述，未来预测收入如下：

单位：万元

核算板块	项目	预测数据											
		2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年	2033年	2034年	2035年	2036年	2037年
影城	影城收入	21,786.45	23,495.49	23,214.81	18,176.25	16,109.50	12,619.02	6,616.08	4,744.56	1,404.06	699.60	725.00	751.33
	其他收入	108.49											
合计		<b>21,894.94</b>	<b>23,495.49</b>	<b>23,214.81</b>	<b>18,176.25</b>	<b>16,109.50</b>	<b>12,619.02</b>	<b>6,616.08</b>	<b>4,744.56</b>	<b>1,404.06</b>	<b>699.60</b>	<b>725.00</b>	<b>751.33</b>

其他收入为影视宣发收入，因市场收缩，行业前景不明朗等原因，对旗下文化娱乐经纪业务进行了关停，且经战略调整，弘数传媒预期短期内不再对影视项目进行大规模投入，未来收入仅基于管理层对现存影视项目宣发收入的预测。

预测期营业收入较前一年度营业收入略有增长，主要原因是2026年有一家新开的影城。本次减值测试日，弘数传媒资产组存续影城20家，荧幕数量170.00块，此部分存续影城2024年-2025年的市场份额约为0.37%—0.39%。2026年至2027年弘数传媒存续影城市场占有率在历史年度市场份额区间内，后续年度随着各个影城房租到期，市场占有率逐年下降，收入亦随之出现下降。

## ②毛利率、期间费用率

根据资产组历史年度经营情况以及管理层对未来宏观经济、行业发展趋势的判断，结合各资产组业务现状及经营规划，参考同行业的毛利率、期间费用率进行预测，具体情况如下：

项目	历史年度			预测数据											
	2023年	2024年	2025年	2026年	2027年	2028年	2029年	2030年	2031年	2032年	2033年	2034年	2035年	2036年	2037年
营业成本/营业收入	116.83%	118.66%	88.64%	91.63%	84.67%	81.17%	80.14%	78.29%	78.36%	80.05%	80.51%	76.98%	78.79%	77.84%	77.21%
税金及附加/营业收入	2.08%	4.69%	4.71%	4.41%	4.44%	4.44%	4.44%	4.44%	4.45%	4.45%	4.46%	4.46%	4.46%	4.46%	4.46%
销售费用/营业收入	7.67%	0.97%	0.79%	0.91%	0.90%	0.88%	0.90%	0.86%	0.81%	0.76%	0.71%	0.69%	0.69%	0.69%	0.69%
管理费用/营业收入	11.86%	11.12%	13.19%	11.26%	10.57%	10.89%	11.70%	10.00%	8.14%	3.57%	1.38%	0.57%	0.06%	0.04%	0.04%
除利息支出以外的财务费用/营业收入	-0.01%	0.05%	-0.01%	0.08%	0.08%	0.08%	0.08%	0.08%	0.08%	0.08%	0.08%	0.08%	0.08%	0.08%	0.08%

其中，历史年度耀莱影城毛利率指标下降，一是受到近年来外部环境的影响，电影票房市场整体收缩，导致公司电影相关收入同步下滑；二是受到公司影院内部战略收缩，店面关停并转，同时产生一次性摊销成本等因素影响，具备客观性及合理性。历史情况与同行业其他上市公司放映业务板块情况保持基本一致，如近年万达电影、金逸影视的毛利率和营业收入均呈现不稳定的波动状态，毛利率一度为负增长状态。经过公司陆续关闭经营较差的门店，资产组 2025 年毛利回正。

未来年度结合行业预测情况，未来预计毛利率回正，但由于折旧摊销等非付现成本的变动导致毛利率存在波动；税金及附加销售费用、管理费用、除利息支出以外的财务费用占比与历史年度基本保持一致。

#### （4）减值迹象出现时点及相关减值迹象前期是否已存在及商誉减值计提充分性

本次对弘数传媒资产组进行商誉减值测试，未计提商誉减值损失。近年来，受外部环境的影响，国内电影票房市场整体呈收缩态势，客观上形成了一定的减值迹象。然而，从行业层面看，2025 年中国电影市场迎来强势复苏，全年票房达 518.32 亿元，同比增长 21.95%，重回 500 亿元规模，位列全球第二，行业整体风险由此得到一定程度的缓解。从公司自身层面看，通过陆续关闭经营状况较差的门店，弘数传媒持续优化资产质量，预计未来整体经营情况将逐步向好。综合上述行业与公司层面的积极因素，本次未计提商誉减值。

截至 2025 年 12 月 31 日，弘数传媒包含商誉的相关资产组的账面价值为 7,448.29 万元。根据北京国融兴华资产评估有限责任公司于 2026 年 4 月 13 日出具的国融兴华评报字[2026]第 060012 号《资产评估报告》，截至 2025 年 12 月 31 日，公司合并弘数传媒形成的包含商誉的相关资产组的可回收金额不低于 8,270.00 万元。公司已基于审慎原则足额计提商誉减值，不存在少计提、晚计提情形，整体减值计提具备充分性、审慎性及合规性。

#### （二）结合广州侠聚、自由星河的业务差异及风险评价等，分析相关折现率本年度与去年变化趋势不一致且折现率存在差异的原因。

公司本年度对广州侠聚、自由星河商誉减值测试折现率所采用的核心估值模型保持一贯性，未变更减值测试估值逻辑。本年度两家主体折现率绝对值存在差异、年度变动趋势不一致，主要原因如下：

一方面，本年度公司统一采用迭代法倒算税前折现率。广州侠聚未来预测现金流持续为负，无实际所得税税负，税前折现率与税后折现率基本趋同；自由星河未

来预测盈利为正，存在正常所得税税负调整影响，税前折现率需在税后折现率基础上进行税项修正，造成两家折现率天然存在取值差异。另一方面，本年度减值测试基准日更新可比上市公司样本，剔除中青宝（被实施其他风险警示）、游族网络、昆仑万维（不满足盈利及财务稳定性规则），新增主营业务、经营模式更匹配的巨人网络、掌趣科技。可比样本优化后，股权期望报酬率、市场风险溢价较上年有所上行，直接推高了广州侠聚、自由星河整体税后折现率水平。

综上，两家公司折现率取值差异及变动趋势不一致，系税前折现率迭代测算规则、税负特征、可比公司样本优化共同导致。

## 二、会计师回复

### （一）核查程序

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、了解并评价与商誉减值测试相关的关键内部控制设计的有效性，并测试了关键控制运行的有效性。

2、获取了管理层聘请的外部评估机构出具的评估报告，并评价了外部评估机构的胜任能力、专业素质和独立性。

3、复核了管理层聘请的外部评估机构商誉减值测算的计算过程，将管理层上一年度编制预计未来现金流量现值时采用的关键假设与本年度的实际经营情况进行比较，以评价是否存在管理层偏向的迹象以及商誉减值测试是否符合企业会计准则的要求。

4、利用内部评估专家的工作，对于上述评估报告及相关测算表执行了核查程序，评价管理层及其外部估值专家确定预计未来现金流量现值的方法的适当性以及所使用的关键参数的合理性。

5、检查与商誉减值相关的信息是否已在财务报表中作出恰当列报和披露。

### （二）核查结论

基于执行的审计程序，我们认为，公司对于上述商誉减值测试的相关说明，与我们在执行文投控股 2025 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，商誉减值测试结论合理，减值计提充分。

### 问询函问题 3:

关于诉讼等。年报显示，截至 2025 年 12 月 31 日，公司作为被告存在未决诉讼共 6 笔，涉案金额 2.49 亿元，公司受限资金账面价值 2.47 亿元，主要包括诉讼冻结资金 2.04 亿元，公司预计负债中未决诉讼余额为 869.81 万元。公司营业外收入中无需偿付债务金额为 589.19 万元，营业外支出中违约赔偿支出为 1,075.77 万元、预计未决诉讼损失 808.81 万元。

请公司补充披露：（1）梳理公司目前作为被告的重要未决诉讼情况、诉讼请求、目前进展，相关预计负债计提情况及充分性；（2）无需偿付债务、违约赔偿支出的发生背景、交易对手方、金额及核算依据。请年审会计师发表意见。

#### 一、公司回复

（一）梳理公司目前作为被告的重要未决诉讼情况、诉讼请求、目前进展，相关预计负债计提情况及充分性。

1、梳理公司目前作为被告的重要未决诉讼情况、诉讼请求、目前进展

截止目前，公司作为被告的重要未决诉讼案件主要有 3 起：

（1）公司与索宝（北京）国际影业投资有限公司（以下简称“索宝公司”）合同纠纷案，涉案金额 19,125.55 万元。

2025 年 12 月 24 日，公司收到北京市朝阳区人民法院送达的（2025）京 0105 民初 93088 号案件传票及诉讼材料。索宝公司因合同纠纷对北京文韵华夏影视投资有限公司（以下简称“文韵华夏”）、北京文投互娱投资有限责任公司（以下简称“文投互娱”）、文投控股提起诉讼，请求：①判令文韵华夏向索宝公司支付票房收益 121,447,480.00 元；②判令文韵华夏向索宝公司支付违约金，以票房收益 121,447,480.00 元为基数，自 2020 年 3 月 3 日起按照日利率万分之三的标准计算至实际清偿之日止，暂计至 2025 年 5 月 31 日的违约金为 69,808,011.50 元。（以上金额暂合计为 191,255,491.50 元）；③判令文投互娱及文投控股对文韵华夏上述第一项、第二项请求中的债务承担连带清偿责任；④本案的诉讼费用由三被告承担。

2026 年 3 月 4 日，公司向法院提交《解除保全及变更保全标的物申请书》，鉴于法院对公司北京银行西单支行、招商银行北京丽泽商务区支行银行账户实际冻结金额存在超额查封，公司请求将（2025）京 0105 民初 93088 号案件项下公司上述 2 个银行账户被冻结资金替换成公司 2 亿元大额存单；请求解除该案件项下对公司上述 2 个

银行账户的财产保全措施。2026年5月22日，公司2亿元大额存单已完成冻结；公司北京银行西单支行、招商银行北京丽泽商务区支行银行账户已解除该案件项下的财产保全措施。详见公司披露的2025-078、2025-083、2025-084、2026-003、2026-022号公告。

目前，本案召开了三次庭前谈话，法院尚未进行实质性开庭审理，具体开庭时间待法院另行安排。

(2) 北京耀莱腾龙国际影城管理有限公司（以下简称“北京耀莱腾龙”）及文投（北京）电影院线有限公司（以下简称“文投院线”）与唐山诚成房地产开发有限公司（以下简称“唐山诚成”）债权人代位权纠纷案，涉案金额5,602.50万元。

2025年8月4日，公司下属子公司北京耀莱腾龙及文投院线收到河北省唐山市路北区人民法院送达的（2025）冀0203民初1724号案件传票及诉讼材料，唐山诚成因债权人代位权纠纷对唐山耀莱腾龙国际影城管理有限公司（以下简称“唐山耀莱”）、北京耀莱腾龙、江苏耀莱影城管理有限公司（以下简称“江苏耀莱”）、文投院线及第三人綦建虹提起诉讼，请求：①判令被告一唐山耀莱、被告二北京耀莱腾龙连带向原告返还人民币5,602.50万元；②判令被告三江苏耀莱、被告四文投院线在欠缴出资范围内对上述债务承担连带补充赔偿责任；③本案诉讼费、保全费等全部诉讼费用由被告承担。

2026年3月6日，北京耀莱腾龙、文投院线收悉法院送达的一审判决书，判决驳回原告的诉讼请求，后续又收到一审原告提起的《民事上诉状》，详见公司披露的2025-083、2026-004、2026-008号公告。

目前，北京耀莱腾龙、文投院线已经收到法院的二审开庭传票，二审尚未开庭审理。

(3) 北京耀莱腾龙国际影城管理有限公司（以下简称“北京耀莱腾龙”）与江苏耀莱腾龙影城管理有限公司追收未缴出资纠纷案，涉案金额1,672.92万元。

2026年3月16日，公司下属子公司北京耀莱腾龙收到常州市武进区人民法院送达的（2026）苏0412民初2218号案传票及诉讼材料，原告江苏耀莱腾龙影城管理有限公司因追收未缴出资纠纷，对江苏耀莱腾龙影城管理有限公司（以下简称“江苏耀莱”）、北京耀莱腾龙、綦建虹、李海燕提起诉讼，请求：①判令被告一江苏耀莱、被告二北京耀莱腾龙向原告返还出资款1,200万元，并承担利息暂计至2025年11月24日4,729,183.33元（自2015年11月28日起至2019年8月19日止按照中国人民银行

同期同档贷款基准利率计算的利息及自 2019 年 8 月 20 日起至实际付清之日止按 LPR 计算的利息)，以上合计 16,729,183.33 元；②判令被告三蔡建虹、被告四李海燕在上述返还出本息范围内承担连带清偿责任；③本案诉讼费用、保全费等由被告承担。

2026 年 4 月 2 日，北京耀莱腾龙收到法院开庭传票。本案已于 2026 年 5 月 18 日一审开庭，一审裁定驳回原告起诉。

## 2、相关预计负债计提情况及充分性

目前，公司与索宝公司诉讼案件尚未进行实质性开庭审理，具体开庭时间待法院另行安排。公司经过对相关案件及诉讼请求进行研判并咨询诉讼律师的专业意见，认为案件败诉风险较低且预计偿付金额无法合理预估，不满足计提预计负债的准则规定。同时，年审会计师向诉讼律师履行了函证程序，对诉讼案情及诉讼风险进行发函确认，认为不满足计提预计负债的准则规定。

目前，公司与唐山诚成诉讼案件已于 2026 年 3 月一审判决，驳回原告的诉讼请求。截至目前，公司已收到法院二审开庭传票，公司及诉讼律师认为该案件二审败诉风险较低，因此未计提预计负债。

综上，公司 2025 年度预计负债计提具备充分性、合理性。

## （二）无需偿付债务、违约赔偿支出的发生背景、交易对手方、金额及核算依据

### 1、无需偿付债务发生背景、交易对手方、金额及核算依据

2025 年，公司无需偿付的债务具体情况如下表所示：

单位：万元

债务性质	发生背景	核算依据	金额
闭店影城会员卡、兑换券	公司部分影城闭店，将包括会员卡、兑换券等权利义务以协议方式转让给第三方	根据转让协议，相关履约义务已整体转移，公司不再承担后续兑付责任	411.29
电影票房预收款	内部经过系统梳理与确认的各项清账收益	根据中介机构报告及法律意见书确认的无需偿付的往来款	134.72
其他	其他	工商信息等	43.18
合计			589.19

闭店影城会员卡、兑换券清理收益 411.29 万元，系天津耀莱腾龙影城管理有限公司蓟县分公司、南阳耀莱成龙影城有限公司及合肥恒盈影城管理有限公司三家影城闭店解约，将相关业务交由第三方承接，包括会员卡、兑换券等权利义务。协议约定影城会员卡、观影券相关事宜由承接方全权负责处理，公司影城不再承担任何责任，如因此给公司造成损失的，由承接方承担全部赔偿责任。因此，公司根据协议约定，将上述三家闭店影城的预收会员卡费用作为无需偿付的债务结转至营业外收入。

电影票房预收款 134.72 万元，系清理的历史年度预收款。公司聘请律师事务所对相关长期挂账预收款权利义务进行专项审核，并出具《关于将部分长期挂账无法偿付款项确认为营业外收入相关问题之法律意见书》，相关款项诉讼时效已经届满，公司无需主动退回，即便客商未来提出偿付请求，公司也可提出诉讼时效期间届满的抗辩从而避免实际支付；且账龄长，公司无法与相关客商取得联系，满足确实无法偿付的条件。因此，公司根据中介机构的核查意见及会计准则规定，将相关长期挂账且预计无需偿付的预收款结转至营业外收入。

其他款项 43.18 万元，为公司根据工商信息查询，相关主体已完成注销登记等，因此将相关款项结转确认为营业外收入。

## 2、违约赔偿支出的发生背景、交易对手方、金额及核算依据

2025 年，公司违约赔偿支出主要为因诉讼判决计提的赔偿支出，以及以前年度已根据判决计提赔偿支出，其尚未按时清偿部分补提的利息支出，具体情况如下表所示：

单位：万元

交易对手方	发生背景	金额	核算依据
交易方一	因房屋租赁合同纠纷，欠付租金，被提起诉讼	270.19	依据法院判决计提违约赔偿支出
交易方二	因外部影管公司欠付租金违约，公司承担连带清偿责任，被提起诉讼	225.68	依据法院判决计提违约赔偿支出
交易方三	因工程合同纠纷，欠付工程款，被提起诉讼	163.46	依据法院判决计提违约赔偿支出
交易方四	因剥离公司欠付租金违约，公司承担连带清偿责任，本年度按照判决计提未按时清偿的利息及占用费	71.00	依据法院判决计提违约赔偿利息支出及占用费
交易方五	因未足额履行买卖合同项下支付义务被提起诉讼	68.76	依据法院判决计提违约赔偿支出

交易方六	因作品信息网络传播权纠纷被提起诉讼，并要求经济赔偿	66.00	依据法院判决计提违约赔偿支出
交易方七	因剥离公司欠付租金违约，公司承担连带清偿责任，本年度按照判决计提未按时清偿的利息及占用费	41.00	依据法院判决计提违约赔偿利息支出
交易方八	因计算机软件著作权纠纷被提起诉讼，并要求经济赔偿	40.50	依据法院判决计提违约赔偿支出
交易方九	因著作权侵权及不正当竞争纠纷被提起诉讼，并要求经济赔偿	21.28	依据法院判决计提违约赔偿支出
交易方十	因房屋租赁合同纠纷，欠付租金被提起诉讼，对尚未履行完毕的部分计提违约赔偿	18.94	依据法院判决计提违约赔偿支出
交易方十一	因剥离公司欠付租金违约，公司承担连带清偿责任，本年度按照判决计提未按时清偿的利息及占用费	16.00	依据法院判决计提违约赔偿利息支出
交易方十二	因工程纠纷被提起诉讼，并要求支付质量保证金	15.40	依据法院判决计提违约赔偿支出
交易方十三	因计算机软件著作权纠纷被提起诉讼，并要求经济赔偿	12.00	依据法院判决计提违约赔偿支出
交易方十四	因计算机软件著作权纠纷被提起诉讼，并要求经济赔偿	12.00	依据执行裁定计提违约赔偿支出
交易方十五	因计算机软件著作权纠纷被提起诉讼，并要求经济赔偿	8.25	依据执行裁定计提违约赔偿支出
其他	因违约或侵权等被提起诉讼	25.30	依据执行裁定计提违约赔偿支出
<b>合计</b>		<b>1,075.77</b>	

## 二、会计师回复

### (一) 核查程序

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、获取预计负债、营业外收支明细表，分析本期预计负债变动情况、了解无需偿付债务及违约赔偿损失等相关形成原因。

2、获取完整诉讼清单，了解案件性质、进展、预计结果，访谈公司管理层、法务部门等，考虑管理层对诉讼结果的估计是否合理，是否有相应依据支撑其估计结果；获取公司判定无需偿付债务及违约赔偿损失的支持性证据。

3、向律师函证未决诉讼、仲裁等事项，获取律师回函。

4、检查资产负债表日至审计报告日发生的事项，识别是否存在需要调整或披露的期后事项，特别关注诉讼判决、和解协议等。

5、检查公司预计负债、营业外收支相关的会计处理是否符合企业会计准则规定，披露是否完整、准确。

## （二）核查结论

基于执行的审计程序，我们认为，公司对于上述与未决诉讼、无需偿付债务及违约赔偿支出的相关说明，与我们在执行文投控股 2025 年度财务报表审计过程中获取的资料及了解的情况一致，公司相关会计处理符合企业会计准则规定。

### 问询函问题 4:

关于其他事项。年报显示，公司所得税费用金额为-374.15 万元，去年同期为 403.60 万元。公司其他应收账款中关于北文投南京账面金额为 1.47 亿元，北文投南京已申请破产清算；其他应付款中其他往来款去年金额为 3,395.66 万元，本年上升至 7,196.27 万元。公司销售费用中宣传制作费为 151.70 万元，半年度报告显示该类费用金额为 0。截至报告期末，公司货币资金余额 8.80 亿元，占总资产的比例为 55.64%，其中受限资金账面价值 2.47 亿元，主要包括诉讼冻结资金 2.04 亿元、管理人重整账户资金 0.43 亿元等，2025 年公司利息收入 1,079.26 万。

请公司补充披露：（1）本年度所得税费用为负数的原因，相关递延所得税资产和负债计提依据及合理性；（2）关于北文投南京的其他应收款的可回收性，及其剩余财产的分配情况；其他应付款中往来款的构成，包括对应主体、形成原因、去年同期金额及本年金额、变化原因；（3）宣传制作费集中发生在下半年的合理性，与公司主营业务是否匹配；（4）公司相关资金管理及内控运行是否有效，期末货币资金具体存放情况，包括银行账户名称、地点、金额等；说明是否存在其他潜在的限制性安排，是否存在公司控股股东、实际控制人及其关联方非经营性占用公司资金的情形；结合货币资金的存款类型、利率水平、月度余额等情况，说明利息收入与货币资金规模的匹配性。请年审会计师发表意见。

### 一、公司回复

（一）本年度所得税费用为负数的原因，相关递延所得税资产和负债计提依据及合理性。

公司本年度所得税费用为负数，主要系公司根据《企业会计准则解释第 16 号》《企业会计准则第 18 号——所得税》等相关规定，结合公司经营现状及管理规划，对于确认租赁负债并计入使用权资产的租赁交易产生的应纳税暂时性差异和可抵扣暂时性差异确认递延所得税负债和递延所得税资产所致。

根据《企业会计准则》的相关规定，资产、负债的账面价值与其计税基础不同产生可抵扣暂时性差异的，在估计未来期间能够取得足够的应纳税所得额用以利用该可抵扣暂时性差异时，应当以很可能取得用来抵扣可抵扣暂时性差异的应纳税所得额为限，确认相关的递延所得税资产。

公司租赁交易主要为影城场地租赁。受客观因素影响，电影行业整体低迷，公司影城板块业务自 2020 年开始出现业绩下滑，多家影城持续多年亏损。因此，公司在执行《企业会计准则解释第 16 号》当年（即 2023 年），基于谨慎性原则及企业会计准则的相关规定，对于亏损影城租赁交易产生的可抵扣暂时性差异确认递延所得税资产为 0 元，仅对盈利主体确认了递延所得税资产。

2025 年，得益于《哪吒之魔童闹海》等爆款影片的强力拉动，中国电影市场整体呈现强劲复苏态势，全年电影票房同比增长 21.95%。同时，得益于司法重整的成果，公司剥离了长期亏损且扭亏无望的影城，全面聚焦主营业务发展，不断提升企业经营效率，对于保留影城持续深化“一店一策”经营策略，通过不断深挖消费潜力，进一步提升传统电影放映业务相关收入；依托自有影城空间阵地，探索“电影+”创新业务模式，提高非票收入。依托于行业的复苏以及公司管理的提质增效，2025 年，公司保留影城收入较上年同期实现增长，毛利率显著提升。因此，公司预期影城经营状况转好，于 2025 年将历史亏损的影城租赁业务产生的可抵扣暂时性差异确认了递延所得税资产，导致当年所得税费用为负数。

（二）关于北文投南京的其他应收款的可回收性，及其剩余财产的分配情况；其他应付款中往来款的构成，包括对应主体、形成原因、去年同期金额及本年金额、变化原因。

1、关于北文投南京的其他应收款的可回收性，及其剩余财产的分配情况

2024 年 12 月 30 日，北文投南京破产清算案第二次债权人会议顺利召开，会议表决通过了管理人制定的《北文投文化投资南京有限公司破产财产分配方案》。根据《企业破产法》第一百一十三条规定，本次破产财产分配的范围包括：

（1）破产费用

为保障破产清算工作正常开展，暂估需要预留的破产费用为 6,928,196.62 元，后续根据实际情况相应调整（结余部分纳入破产债权追加分配范围）。

## （2）破产债权

扣除暂估预留的破产费用后，参与破产财产分配的主体为对破产人依法享有破产债权的债权人。其中职工债权 1,538,377.20 元，普通债权 895,925,695.47 元。普通债权中，公司及全资子公司北京耀莱腾龙国际影城管理有限公司持有 888,844,643.37 元。

除上述审查/调查确认的破产债权外，因涉诉未决而暂缓确定的普通债权 244,148,043.56 元。

北文投南京预计可供分配的破产财产包括三部分：

### （1）银行存款

管理人接管和解封破产人名下全部银行账户后归集的银行存款合计 62,230.56 元。

### （2）金牛湖项目土地补偿款

根据沟通，南京市六合区人民政府相关部门有偿收回金牛湖项目土地后向破产人支付的土地补偿款总额预计为 209,579,726.03 元（以南京市六合区政府相关部门最终出具的有偿收回土地决定书所确定的金额为准），南京市六合区政府相关部门将在作出有偿收回土地的决定书后 5 个工作日内支付土地补偿款总额的 30%（第一期土地补偿款 62,873,917.81 元），2025 年 12 月 31 日前支付土地补偿款总额的 30%（第二期土地补偿款 62,873,917.81 元），2026 年 6 月 30 日前支付土地补偿款总额的 40%（第三期土地补偿款 83,831,890.41 元）。土地补偿款全部支付至管理人银行账户。

### （3）固定资产

管理人接管的破产人名下的固定资产，截至本方案制定时未能实际处置变现，实际处置变现后纳入追加分配范围。

综上，本方案制定时预计可供分配的破产财产数额为 209,641,956.59 元（银行存款与金牛湖项目土地补偿款合计数）。

2025 年 1 月 16 日，经北文投南京管理人申请，北京一中院作出（2024）京 01 破 545 号之四号《民事裁定书》，裁定认可上述《破产财产分配方案》。

根据上述破产财产分配方案，经测算，公司及全资子公司北京耀莱腾龙国际影城管理有限公司预计可通过北文投南京破产清算回收分配资金总计 194,094,330.67 元。

上述预计可回收分配资金计算如下表：

单位：万元

项目	金额
<b>一、可供分配金额</b>	
货币资金	6.22
土地收储款	20,957.97
<b>合计</b>	<b>20,964.20</b>
<b>二、待分配金额</b>	
破产费用	692.82
职工债权	153.84
普通债权	89,592.57
其中：文投控股	88,884.46
其他债权人	708.11
<b>三、实际分配合计</b>	
优先分配部分（破产费用、职工债权）	846.66
250 万以下部分	1,208.11
其中：文投控股及子公司优先分配	500.00
剩余可分配金额	18,909.43
<b>四、文投控股及子公司可分配</b>	<b>19,409.43</b>

截至 2026 年 1 月，公司及北京耀莱腾龙国际影城管理有限公司已按照财产分配方案收到前两批偿债现金分配款合计 11,026.24 万元，预计 2026 年 6 月 30 日前可收到第三批偿债现金分配款 8,383.19 万元。

2、其他应付款中往来款的构成，包括对应主体、形成原因、去年同期金额及本年金额、变化原因。

公司其他应付款中往来款的构成，以及与去年同期比较情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025 年度	2024 年度
违约赔偿款	2,228.68	-
股权回购款	1,700.00	1,095.00

单位往来款	999.98	907.79
预提费用	1,167.55	750.62
资产处置意向金	160.00	-
其他	940.05	642.25
合计	7,196.27	3,395.66

(1) 本期新增的违约赔偿款主要系公司根据终本诉讼案件计提应付款项所致，除前述问题 3 中当期计提的违约赔偿外，公司部分往期案件于本期收到法院判决或进行和解，公司将对应预计负债转为其他应付款核算列示。

2024 年无相关金额，主要因相关事项在预计负债归集，尚未转为其他应付款核算列示。

(2) 股权回购款为预收 AIMhigh 公司的股权回购款。公司子公司持有 AIMhigh 公司股权，该公司原为韩国上市公司，后经营不善退市。公司与 AIMhigh 公司股东曾签署股权回购协议，由于回购协议存在分期付款安排，且尚未执行完毕，公司子公司持有的 AIMhigh 股权亦尚未进行工商变更。因此，公司将收到的股权回购款计入其他应付款，待协议执行完毕并完成股权变更手续后再行结转。

(3) 单位往来款系公司与 2024 年重整剥离主体之间的往来款项，于 2024 年年底挂账列示。

(4) 预提费用为公司期末预提的各项费用支出。

(5) 意向金为公司拟处置闭店影城资产收到的交易意向金。

### (三) 宣传制作费集中发生在下半年的合理性，与公司主营业务是否匹配。

2025 年，公司宣传制作费主要为广告物料制作相关支出。2025 年，公司影城板块坚持“创新提质”与“战略拓展”双轮驱动发展，加速拓展融合型、多业态、高技术附加的娱乐消费场景，不断创新经营模式，战略性开展新店面的储备与投拓，加速推进从“传统电影放映商”向“综合娱乐服务商”的转型升级。2025 年下半年，公司影城推出了“MIRRA 奇镜派对融合厅”、“耀乐派”娃娃机业务，相关影城门店宣传引流、品牌推广活动及相关费用同步增加，与实际经营情况相匹配。

(四) 公司相关资金管理及内控运行是否有效，期末货币资金具体存放情况，包括银行账户名称、地点、金额等；说明是否存在其他潜在的限制性安排，是否存在公司控股股东、实际控制人及其关联方非经营性占用公司资金的情形；结合货币

资金的存款类型、利率水平、月度余额等情况，说明利息收入与货币资金规模的匹配性。

#### 1、资金管理及内控运行情况

公司严格依照《公司法》《证券法》《企业内部控制基本规范》及交易所上市规则、规范运作指引等监管要求，结合本部及下属全资、控股子公司经营实际，建立覆盖全公司的资金管理内控体系，已制定并持续完善《文投控股股份有限公司成本费用支出管理办法》《文投控股股份有限公司企业负责人履职待遇、业务支出管理暂行办法》、《文投控股股份有限公司资金管理制度》等一系列专项制度，完整覆盖银行账户开立注销、资金收支审批、印鉴 U 盾分离保管、资金统筹调度、受限资金管理、关联资金往来、资金风险自查、内部审计监督全流程管理节点，明确各层级岗位职责、不相容岗位分离要求、分级审批权限、风险追责机制，实现公司整体资金业务标准化、流程化管控，形成了规范、完整的资金管理内控体系。

在日常经营中，公司持续强化资金内控精细化管理，严格按照上述制度及相关程序管理和支取资金，一是根据上级单位制度更新、监管新规动态修订资金管理制度，持续优化财务系统及资金支付系统功能，提高信息处理准确性及有效性；二是加大各级公司财务人员内控培训，提升全员资金合规意识、培训系统使用方法，持续筑牢资金安全内控防线，保障上市公司资金规范、安全、高效运营。

2025 年度，公司依据《企业内部控制基本规范》及配套指引，对资金管理等重点流程开展了内部控制自我评价测试，并出具了《2025 年度内部控制评价报告》，未发现资金管理方面存在重大或重要缺陷。同时，年审会计师已对公司 2025 年 12 月 31 日的财务报告内部控制有效性实施了审计，并出具了标准无保留意见的《内部控制审计报告》。

综上，公司 2025 年度资金管理及相关内部控制整体运行有效。

#### 2、资金受限情况

截至 2025 年末，公司因涉及诉讼被司法冻结的资金 2.04 亿元，管理人重整账户资金及 POS 机押金等合计 4,290.27 万元。除上述使用受限的货币资金外，公司不存在其他抵押、质押或存放在境外且资金汇回受到限制的款项，以及其他潜在的限制性安排。

除日常经营往来外，公司不存在控股股东、实际控制人及其关联方非经营性占用公司资金的情形。

### 3、利息收入与货币资金规模的匹配性分析

#### (1) 货币资金概况

截至 2024 年底，公司顺利完成司法重整工作，有效化解经营风险，实现企业脱困重生。伴随重整投资款足额到位及资产处置资金回笼，公司资金流动性大幅改善，形成大额资金结余。

2025 年初，公司合并口径货币资金账面余额 9.88 亿元。为进一步为盘活闲置自有资金，提升资金使用效率，经公司十一届董事会第二次会议、2024 年年度股东会决议，同意公司在严格保障日常生产经营、债务偿付及刚性支出资金需求的前提下，购买不超过人民币 10 亿元金融机构低风险、流动性强、收益较稳定的理财产品，包括但不限于结构性存款、货币基金、银行理财等，授权期限自股东会审议通过之日起 12 个月。在上述额度及授权期限内，资金可以循环投资、滚动使用，在授权期限内任一时点的理财余额不应超过上述额度。

#### (2) 货币资金存款类型及管理模式

为兼顾资金安全性、流动性及收益性，公司本次现金管理严格遵循审慎稳健原则，选取低风险、保本型金融产品，资金存储类型主要包含银行协定存款、七天通知存款、定期存款、大额存单及保本型结构性存款。

本次现金管理业务审议期限为审议通过之日起一年，在审批额度及有效期内，相关存款产品到期后本息自动到账，资金循环滚动投资使用。公司对各合作银行产品期限、风控等级、收益率进行综合比对，择优配置不同类型存款产品，保障资金安全的同时最大化提升闲置资金收益。除用于现金管理的资金外，公司留存部分活期资金用于日常经营结算、零星支出，管理人账户资金严格按照司法重整相关监管要求专项管控、专款专用。

#### (3) 存款利率水平及定价合理性

公司结合资金闲置周期、市场利率波动情况，差异化配置长短期存款产品，各类存款产品利率区间为 0.75%-1.85%，利率区间符合当前各银行对公存款市场化定价水平，定价具备合理性。具体利率分层情况如下：

①七天通知存款：主要用于预留流动性备用资金，保障突发资金支出需求，利率处于区间低位，利率约 1%-1.30%，符合银行短期通知存款市场公允利率；

②定期存款及大额存单：针对确定性闲置资金配置，存储周期适中，利率水平适中，利率约 0.75%-1.70%，优于普通活期存款，贴合同业对公定期存款利率标准；

③保本型结构性存款：依托基础存款挂钩低风险金融标的，保本保最低收益，收益浮动且上限更高，利率约 0.8%-1.85%，为同期银行保本类存款产品最优利率水平。

公司资金管理部门持续跟踪各合作银行利率变动，同类型、同期限产品均选取同期市场利率最优标的，不存在异常低利率、不合理存放情形，利率定价公允合规。

#### （4）月度资金余额变动情况

2025 年，公司资金整体保持充裕状态，合并口径货币资金月度余额总体平稳，无大额异常流出、突发大幅波动情况。

公司总部持续以约 7 亿元资金用于常态化现金管理，月度用于理财及存款管理的资金余额保持平稳，无突发大额赎回、大额支取情况。日常经营结算、税费缴纳、人员薪酬支付等常规支出均由留存活期资金覆盖，不影响现金管理资金稳定性。管理人账户资金严格按照重整计划执行划转，资金变动具备合规依据，变动轨迹清晰可查。整体来看，公司月度货币资金余额体量稳定、闲置资金规模充足，为利息收入形成提供坚实资金基础。

2025 年 12 月，公司因诉讼事项账户被司法冻结，截至年末实际冻结金额 2.04 亿元，其中 1 亿元为 2025 年 12 月 29 日理财资金到账后的被动冻结。故本次资金冻结对公司 2025 年度理财资金的影响主要产生于 2025 年 12 月首次冻结时，影响理财资金金额约为 1.04 亿元。

#### （5）利息收入与货币资金规模匹配性分析

结合公司货币资金规模、存款结构、存续期限及市场利率水平，综合判断公司利息收入与货币资金规模具备高度匹配性，具体分析如下：

①资金体量匹配：2025 年，公司初始合并资金 9.88 亿元，可理财闲置资金规模充足，其中 7.40 亿元大额资金持续进行低风险存款管理，资金基数大且留存稳定，为利息收入提供充足本金支撑，利息收入规模与资金存量体量相适配；

②存款结构匹配：公司资金管理兼顾流动性与收益性，搭配活期、通知存款、定期、大额存单及结构性存款等多元产品，低利率流动性存款搭配中高利率定期类存款，综合收益贴合资金管理常规收益水平，收益结构合理；

③利率水平匹配：2025年，公司现金管理的年化利率区间为0.75%-1.85%，结合当前市场银行对公存款基准利率及市场化浮动标准，该利率区间处于行业合理区间，无利率异常偏低、利息收入明显偏少情形。同时，公司择优选择高收益合规产品，最大化增厚利息收益，符合公司资金管理内控要求；

④资金管控匹配：本次现金管理业务审批流程完整、合规，资金存放的银行资质优良，所有存款产品到期本息均足额如约到账，不存在资金受限、资金挪用、本息逾期风险，资金真实存放、收益真实计提，利息收入确认准确完整。

2025年度，公司平均可使用资金金额为75,743.67万元，利息收入及理财收益约为1,170万元（扣除诉讼冻结资金及管理人账户资金等受限货币资金），平均年存款利率为1.55%，处于行业合理区间。

## 二、会计师回复

### （一）核查程序

我们按照中国注册会计师审计准则的要求，设计和执行了相关程序，针对上述问题我们执行的主要程序如下：

1、结合租赁合同，复核公司对于租赁的确认、变更及终止的会计处理是否符合准则要求，是否按照《企业会计准则解释第16号》的相关规定对租赁业务的递延所得税进行确认。

2、了解关于北文投南京的其他应收款的形成原因，对该应收土地补偿款进行函证，检查银行流水及对应银行回单、核实本期回款进度与《北文投文化投资南京有限公司破产财产分配方案》中时间节点的一致性，并检查了期后回款情况。

3、获取其他应付款-往来款明细表，结合合同、银行回单等对大额往来款项进行检查，评价往来款的真实性，并对期后结转情况进行检查；对大额其他应付款项目进行函证，对未回函的项目执行替代程序。

4、对销售费用进行总体合理性分析，与上一年度进行比较，判断变动的合理性。关注明细中是否存在不符合往年常态的项目、不符合企业经营状况及存在异常变动

的项目，检查合同、审批单据、发票及银行回单相关支持性文件；检查费用科目分类是否正确。

5、了解公司货币资金相关的内部控制制度，识别关键控制点，并执行相应的内控测试；执行函证程序，获取受限资金的准确数据，并访谈公司管理层，询问货币资金被冻结的具体原因、进展状况，并了解银行账户冻结对公司日常经营可能产生的影响、是否存在除已披露事项外的其他权利受限情形；获取理财产品投资协议，并检查相关投资审批决议；选取重要银行账户进行银行流水双向核对；测算利息收入与货币资金规模的匹配性。

## （二）核查结论

基于执行的审计程序，我们认为，公司对于上述问题相关的说明，与我们在执行文投控股 2025 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。公司相关会计处理符合企业会计准则规定。

本回复仅向上交所报送及披露（如适用）使用，不得用于任何其他目的。

致同会计师事务所（特殊普通合伙）

二〇二六年六月二十九日