

深圳中青宝互动网络股份有限公司

关于对深圳证券交易所问询函回复的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

深圳中青宝互动网络股份有限公司（以下简称“中青宝”或“公司”）于2022年5月12日收到深圳证券交易所创业板公司管理部《关于对深圳中青宝互动网络股份有限公司的年报问询函》（创业板年报问询函【2022】第320号，以下简称“问询函”），公司董事会对关注函提出的问题高度重视，并组织相关部门、人员及年报审计机构就问询函中的相关问题进行认真核查和落实，现回复如下：

问题 1. 报告期内，你公司实现营业收入 3.55 亿元，较去年增加 20.86%，扣非前后净利润分别为-4622.6 万元、-3819.8 万元，扣非前后净利润连续两年为负。请你公司：

（1）结合报告期内行业发展情况、分产品销售情况、毛利率、期间费用等因素，说明你公司 2021 年度营业收入与扣非前后净利润变动幅度不一致，且扣非前后净利润连续两年的原因。

（2）结合上述情况，详细分析说明公司持续经营能力是否存在不确定性，是否影响会计报表编制的持续经营基础以及已采取或拟采取改善持续经营能力的措施。

请年审会计师核查并发表明确意见。

企业回复：

一、结合报告期内行业发展情况、分产品销售情况、毛利率、期间费用等因素，说明你公司 2021 年度营业收入与扣非前后净利润变动幅度不一致，且扣非前后净利润连续两年亏损的原因。

1、行业发展情况

（1）网络游戏

游戏产业作为社会主义文化事业的重要组成部分，在近年受疫情冲击等复杂市场环境情况下，公司在产业政策扶持和政府相关部门指导下抵御住了疫情的冲击，业绩整体稳中有升，为新时期高质量发展奠定了坚实基础。随着科学技术的不断发展，以 5G、云计算、人工智能为代表的技术创新，不断推动游戏产业生态变革，为游戏企业创造了更多的发展机会。根据《2021 年中国游戏产业报告》统计，2021 年，中国游戏市场实际销售收入 2,965.13 亿元，较 2020 年增收 178.26 亿元，同比增长 6.4%。在用户方面，国内游戏用户规模 6.66 亿，同比增长 0.22%。总体而言，从过去五年发展走势看，我国游戏出海呈现平稳上升态势，用户下载量、使用时长和付费额度三方面均保持稳定增长。

(2) 云服务

随着 5G、工业互联网和人工智能等信息技术逐渐应用于社会各行业领域，中共中央政治局常务委员会、工业和信息化部、中国广电等政府和企事业单位加强数据中心建设及网络资源业务整合，推动中国 IDC 行业客户需求充分释放，拉升 IDC 业务市场规模增长。根据 IDC 圈的数据，预计 2019-2022 年中国 IDC 业务市场规模复合增长率为 26.9%，IDC 行业不存在产能过剩、持续衰退等情形。

2、分产品销售情况、毛利率、期间费用

(1) 各业务板块的收入、成本、毛利率对比明细表：

单位：万元

业务模块	2021 年					2020 年				
	营业收入	营业成本	期间费用合计	经营净利润	毛利率	营业收入	营业成本	期间费用合计	经营净利润	毛利率
	A1	B1	C1	D1=A1-B1-C1	$E1=(A1-B1)/A1$	A2	B2	C2	$D2=A2-B2-C2$	$E2=(A2-B2)/A2$
网络游戏业务	16,465	4,030	13,971	-1,536	76%	14,571	10,729	13,566	-9,724	26%
云服务业务	18,392	12,685	2,623	3,084	31%	14,293	8,295	1,822	4,176	42%
科技文旅业务	160	826	305	-971	-417%	82	782	425	-1,125	-858%
其他业务	496	411	0	85	17%	439	399	0	40	9%
合计	35,513	17,952	16,899	662	49%	29,385	20,205	15,813	-6,633	31%

(2) 各业务毛利额变动与期间费用的变动对比:

单位: 万元

业务模块	2021 年毛利	2020 年毛利	增长额	2021 年期间费用	2020 年期间费用	增长额	2021 年期间费用占收入比	2020 年期间费用占收入比
网络游戏业务	12,435	3,842	8,593	13,971	13,566	405	85%	93%
云服务业务	5,707	5,998	-290	2,623	1,822	801	14%	13%
科技文旅业务	-666	-700	34	305	425	-120	191%	520%
其他业务	85	40	45	0	0	0	0%	0%
合计	17,561	9,180	8,381	16,899	15,813	1,086	48%	54%

3、公司 2021 年度营业收入与扣非前后净利润变动幅度不一致, 且扣非前后净利润连续两年亏损的原因

(1) 公司 2021 年度营业收入较 2020 年度增长 20.86%, 营业成本较 2020 年度下降 11.15%。营业收入增加的主要原因是网络游戏业务稳健增长的同时, 云服务业务板块互联网数据中心三期上柜及乐山机房机柜在 2021 年下半年投入使用带来收入的增长。主营业务成本下降的主要原因是网络游戏业务减少委托外包产品投入致游戏营业成本下降 6,699 万元。期间费用方面, 2021 年公司整体期间费用与去年基本持平略有上涨, 各板块期间费用占板块收入比较去年保持相对稳定。因此, 2021 年公司整体营业收入在稳定上升的同时营业成本下降, 毛利额较去年同比增长 8,381 万, 增幅 91.29%, 且毛利增长总额大幅高于期间费用的增长额, 公司整体经营净利润在 2021 年扭亏为盈, 与全年营业收入总额变动趋势保持一致。

(2) 网络游戏业务、科技文旅业务经营净利润为负, 云服务业务毛利率下降, 计提资产减值损失及预计负债等造成扣非前后净利润连续两年亏损

1) 网络游戏业务经营净利润为负, 主要系因为公司在 2021 年执行创新业务模式“游戏+新零售”模式并以此作为潜在创收突破点, 积极吸纳高端技术人才, 着重投入创新游戏研发, 因此本年度游戏研发费用共计 3,961 万元, 为 2020 年公司整体研发费用总额的 110.30%。

2) 云服务业务 2021 年毛利率 31%, 较上年同期下降 11%, 主要原因是①乐山数据中心机房 2021 年 8 月部分投入使用, 由于当地政策限制等原因, 截至

12月31号乐山机房平均上柜率只有68.92%，乐山机房暂时性的非饱和运营一定程度上影响了云服务业务整体毛利率。2021年，乐山数据中心机房销售收入252.95万元，而对应的折旧、运营成本308.07万元，乐山数据中心营业净利润为负；②因政府能评管控政策严格及疫情等影响，互联网数据中心新增投产规模放缓；存量机房运维管理软件尚未达更新期，导致机房运维软件销售收入下降。2021年，机房运维管理类软件及利得链销售业务实现营业收入339.36万元，较上年减少1,553.06万元，对应毛利率同步下降80.01%。

3) 科技文旅业务经营净利润为负主要系因为公司文旅线下景区因疫情防控原因停运，暂停聚集性活动导致旅游市场客户“断流”，对科技文旅业务收入造成较大影响；另，文旅业务前期投入成本的摊销、日常人员开支所致共同导致了本业务板块经营净利润为负。

4) 公司近两年资产减值损失变动对比明细表：

单位：万元

项目	2021年	2020年	变动额
应收账款坏账损失	-1,430	-1,533	103
其他应收款坏账损失	-2,532	-2,205	-327
长股权投资减值损失	-1,286	-2,469	1,183
商誉减值损失		-1,251	1,251
固定资产减值损失		-922	922
合计	-5,248	-8,381	3,132

2021年资产减值损失较2020年减少3,132万元。

①应收款项坏账损失：公司自2019年1月1日起，金融资产减值计量由「已发生损失模型」变更为「预期信用损失模型」。根据「预期信用损失模型」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，测算应收款项坏账计提比例以确定本年度应确认的坏账损失，计提比例基本保持稳定。

公司依据信用风险特征划分应收账款组合，最近三年的坏账准备计提比例：

账龄区间	2021年预计损失率	2020年预计损失率	2019年预计损失率
1年以内（含1年）	5.00%	4.07%	2.57%
1-2年（含2年）	34.00%	31.14%	41.00%
2-3年（含3年）	86.00%	86.00%	86.00%
3年以上	100.00%	100.00%	100.00%

公司依据信用风险特征划分其他应收款组合，最近三年的坏账准备计提比例：

账龄区间	2021 年预计损失率	2020 年预计损失率	2019 年预计损失率
1 年以内（含 1 年）	27.00%	25.42%	15.01%
1-2 年（含 2 年）	54.00%	48.80%	35.00%
2-3 年（含 3 年）	91.00%	91.00%	91.20%
3 年以上	100.00%	100.00%	100.00%

②长期股权投资减值损失：公司所有长期股权投资均为市场上无公开报价且不存在同类资产市场报价的股权投资。基于谨慎性原则，公司期末在原投资成本的基础上使用第三层次输入值对该部分投资进行了公允价值评估与会计核算。估值测试以各被投资企业历史收入及预期收入为起点，根据国家政策及行业状况建立合理的利润率、增长率及折现率预期，采用现金流折现模型对各被投单位的可收回金额进行了估计，并与账面价值比较确认相关价值变动。对长期股权投资的公允价值测试，是在取得确凿证据并充分综合考量内外部因素的基础上作出的合理判断和估计。

③商誉减值损失：公司期末对与商誉相关的各资产组进行了减值测试。根据深圳中洲资产评估有限公司于 2022 年 2 月 20 日出具的深中洲评字(2022) 第 2-028 号《深圳市苏摩技有限公司股东拟对合并深圳市苏摩科技有限公司股权形成的包含商誉资产组可收回金额》的评估结果，截至 2021 年 12 月 31 日，深圳苏摩与商誉相关的资产组的账面价值为 8,219,720.07 元，包含未确认归属于少数股东权益的商誉价值为 23,472,430.27 元，合计 31,692,150.34 元，商誉资产组可收回金额为 72,313,117.14 元，确认整体商誉减值金额为 0 元。

④固定资产减值损失：公司控股孙公司北京中青宝长城文化科技有限公司运营的北京八达岭水关长城“龙腾九州”项目，2020 年受疫情，项目的业务拓展、游客流量、回款周期等均受到不同程度的负面影响。根据 2021 年 3 月 15 日深圳中洲资产评估有限公司出具之深中洲评字第 2021-000 号《拟财务报告为目的涉及北京中青宝长城文化科技有限公司持有的固定资产组预计未来现金流现值资产评估报告》，公司在 2020 年度计提减值准备 922 万元，且公司考虑到 2021 年疫情仍可能持续影响业务，本着谨慎原则，公司对 2021 年的经营预测转向保守。经审计，2021 年度“龙腾九州”项目实现营业收入 159.79 万元，

同比增长 255.92%，净利润约-834.12 万元，同比增长 52.62%，2021 年收入、净利润均超过前期预计。公司结合前述情况综合考量后判定本年度该项固定资产不存在减值迹象，不予计提减值准备。

5) 2021 年计提预计负债 2,390.54 万元

公司控股孙公司深圳市娱游时代科技有限公司（以下称“娱游时代”）部分员工因涉嫌参与柳州当地赌博案件被柳州市公安机关立案侦察中，部分银行账户资金被柳州市公安局申请银行协助冻结，推算截至 2022 年 3 月 30 日冻结上限金额为 2,390.54 万元。依据北京市立方（深圳）律师事务所《关于深圳中青宝互动网络股份有限公司关联公司特定资金被冻结相关事宜的法律分析意见》及《企业会计准则》规定，在目前暂无法确定最终案件被认定违法所得具体金额的情况下，基于谨慎性原则按照广西柳州市公安局柳东分局向银行申请协助冻结的资金金额 2,390.54 万元全额计提预计负债，确认营业外支出，对公司扣非前后净利润的影响为 1,219.18 万元。

综上所述，结合公司致力着重发展创新业务、持续增加研发投入与高新技术设备的同时，公司本着审慎原则及时计提资产减值、足额预提或有负债等事项后，公司扣非前后净利润连续两年亏损。

二、结合上述情况，详细分析说明公司持续经营能力是否存在不确定性，是否影响会计报表编制的持续经营基础以及已采取或拟采取改善持续经营能力的措施。

1) 游戏版块同行业毛利率分析：

毛利率%	2021	2020	2019	2018	2017	五年平均
昆仑万维	71.72	79.2	79.42	82.61	79.79	78.04
掌趣科技	75.07	72.13	56.1	61.27	58.97	64.44
天舟文化	39.6	38.31	40.67	38.64	53.04	42.12
富春股份	55.74	54.29	55.33	57.95	56.72	56.07
行业平均	68.84	68.03	65.23	67.95	68.37	67.68
中青宝	64.12	26.37	55.72	64.12	58.64	55.34

从上表中可以看出，公司游戏版块 2021 年毛利率与行业趋同，五年平均毛利率较行业低约 12 个百分点，主要系 2020 年度毛利率影响较大。

2) 云服务同行业毛利率分析：

毛利率%	2021	2020	2019	2018	2017	五年平均
鹏博士	32.05	43.54	42.13	50.96	53.72	46.19

上海数据港	33.09	39.89	36.46	29.77	40.11	35.26
上海宝信	32.52	29.13	30.04	27.94	26.66	29.85
奥飞股份	29.25	29.51	20.64	26.55	28.99	26.94
行业平均	32.22	34.38	34.90	39.69	43.23	36.51
中青宝	31.03	41.96	40.01	55.07	48.81	41.08

从上表中可以看出，公司云服务版块 2021 年毛利率与行业趋同，五年平均毛利率较行业高约 5 个百分点，主要系 2017-2018 毛利率较高所致。

公司紧跟国家和行业发展趋势，统筹各业务板块优质资源，专注各业务板块细分市场持续加大研发投入，不断推进各业务板块的融合发展，实现研发驱动、创新驱动，抢抓机遇努力扩大业务规模。

公司已采取或拟采取改善持续经营能力的措施如下：

(1) 游戏业务：

1) 红色游戏

以民族文化 IP 和红色文化 IP 为基础，秉承“弘扬传统民族文化，打造精品原创网游”的发展宗旨和以倡导“民族网游、爱国网游、健康网游”的经营理念，持续研发红色题材系列产品内容，新增创建红色题材手游，夯实红游品牌定位持续丰富红游产品线，优化打磨红色端游产品升级迭代，在以《抗战》、《亮剑》和《最后一炮》等为代表的老牌红游产品基础上，加速孵化红游 IP 系列手游产品，进一步完善公司在红游市场领域的规模化布局和精品化运营方针，夯实红游品牌定位，持续精耕红游市场，巩固与推动爱国主义教育常态化发展，聚焦青年成长需求，培育和践行社会主义核心价值观。

2) 传统游戏

为了实现自研产品市场覆盖广和效益最大化，公司自研产品正在加快国内外发行步伐，并线发展传统游戏业务，依靠自身研发发行能力，加快推动产品发行海外，加强文化输出，展示中华文化新气象。

重点布局项目：

①以三国题材为背景，还原真实历史，战争策略游戏《御剑三国》现已于国内上线，并在加紧推向东南亚等海外地区市场，计划今年下半年上线；

②以东方神话故事为背景，融合回合、放置、跑酷等多种主流养成玩法内容的卡牌游戏《九州元意歌》，凭借着超强二次元观感和剧情故事走线，将为玩家带来与众不同的游戏体验；

③国风小镇模拟经营游戏《桃园一梦》是一款极具创新的养成游戏，不止于经营与建造，超休闲玩法将带领玩家打开好奇心，释放童真，梦回古都；

④漫威超级英雄题材塔防游戏《守住那座塔》容纳囊括了近百位海内外各地的超级英雄人物，上千种技能搭配联动，共同抵御丧尸入侵，主宰正义。

各类风格定位独特，从不同视角出发的手游产品，正快马加鞭地积极的对外展现着我国文化发展的新风貌，在全方位、多层次、宽领域的对外关系新格局下，努力打造国人自己的文化 IP 符号，将中国传统文化的精华持续发扬光大。

（2）数字孪生业务

基于政策背景和战略发展方向，结合自身技术优势，以数字孪生业务为抓手，大力布局包括工业数字孪生、文旅数字孪生、地产数字孪生、农林养殖数字孪生、体育数字孪生等众多领域，促进推动数字技术和实体经济的深度融合，构建数字合作格局，并为建设数字中国和智慧社会凝聚一份力量。

重点布局项目：

1) 以数字化技术+酒 IP 打造的深度沉浸、交互式体验的东方神秘奇幻酿酒世界数字孪生产品《慎初烧坊—酿酒大师》H5 版本现已落地，主打线上酿酒，线下提酒的概念，在初步阶段已实现提酒功能。

H5 版本上线首发限量测试用户资格 6000 名，用户同时在线人数限制在 120 人。本轮测试的主要目的是验证产品的交互以及商业化逻辑，游戏经济模型等是否合理；用户通过直播互动的方式，积累酿酒材料，获取配方并酿制白酒，实现线上与线下的联动，并为最终破壁虚拟与现实提供技术论证。

结合目前产品情况，可以预见，在未来工业数字孪生发展过程中，数字技术的应用将从终端平衡需求与生产能力的关系，实现设备的高效化运行，从根源上解决产线可能遭遇的一系列负面影响，提升企业的抗风险能力，将线下需求转为线上需求，合理调配供需。

2) 强化利得链技术，实现多领域场景应用。中青宝子公司深圳市利得链科技有限公司（简称：利得链）自研并运营一款基于数字藏品资源交易服务的国内新一代综合性数字藏品平台「稀元」。平台以自主研发的联盟链 leaderchain 为技术底座支撑，推动传统文化、实体产品与利得链、大数据等技术的融合创新，向数字藏品服务领域拓展并赋能实体经济。用户可以在平台上实时查看发

行藏品、藏品信息，可以购买到不可篡改，不可复制，永久存证的数字文创产品。

此外，利得链还开拓数字农业领域，结合乡村振兴的国家大政策，基于公司多年的利得链研发基础，通过自研的 baas 系统，形成一条规模化、数字化、标准化的优质农产品全链条可信&可视化溯源产业链。目前该技术已在该领域落地多个项目，从底层技术到上层应用开发，从资源设备到智能物联网设备，从方案设计到落地执行，为农企提供全方位标准化服务，拓展产品消费新形态和新市场，全面助力农企打开数字营销新模式。

已完成的利得链项目：

供应链金融：扶贫专项资金监管链；数字农业：河源茶叶溯源系统、天津葡萄溯源系统和云南茶叶溯源系统；传统产业数智化升级：深圳龙华区智慧农贸；扶贫管理链：国企龙建发爱心帮扶超市项目、河源扶贫产业项目管理链；食品溯源管理：深圳市龙华溯冻链。未来，公司将围绕新兴技术赋能实体经济，不断优化产业模式，创新重塑百行千业新业态新价值，助力更多产业转型升级，为中国数字经济发展注入新动能。

（3）云服务业务：

1) 基于国家“东数西算”工程全面启动和国家发展改革委等部门关于同意成渝地区启动建设全国一体化算力网络国家枢纽节点的复函，公司启动了成都高新区宝腾互联智算中心项目，该项目计划于 2022 年正式投产运营。

2) 持续发挥公司在 IDC 领域丰富的经验优势，提升深圳观澜数据中心和四川乐山数据中心的上架率，并加强与中国联通、中国电信、中国移动三大运营商在网络、传输、云业务系统集成 ICT 领域的合作。公司乐山数据中心已纳入并挂牌“乐山市政务云基地”、“西部（乐山）AI 算谷”、中国电信（云锦天府）乐山数据中心基地。

3) 延续云增值业务的拓展方向，针对移动云 Saas 市场的产品积极开展产品推广工作，并在合同收入的落地地市保持良好的运营支撑，结合移动云产品推广的经验，下一阶段将积极与其他运营商的合作对接，逐步完成自有云增值市场的生态搭建。

4) “东数西算”数据中心综合解决方案：基于公司多年数据中心建设经验，

公司将面向“新基建”中云计算及大数据领域，打造专业的数据中心，提供全生命周期的整体解决方案，积极参与到实体经济数字化转型战略中，提供咨询规划、设计建设、联调测试、运行维护、运营和增值改造服务等，并研究智能化运维系统、数据中心基础设施数据监控、结合 AI 人工智能的能效管理系统并对外提供运维外包服务，为地方政府及企事业单位规划数据产业，打好城市智慧底座贡献力量。

（4）文旅业务

1) 凤凰水上乐园

该项目将以“湘西印象”为魂，用“科技创新”引领，打造“文化+科技+娱乐+教育”的互动体验型文化寻迹乐园。中青宝凤凰水上乐园将从“真实复刻”、“人文传承”、“虚实共生”和“创作平权”四个维度出发，以实现绿色数字经济，提升社会效益为使命，齐心推力项目的执行落地。项目计划 2022 年下半年上线、实现线上与线下同步运营。线上虚拟与现实提现结合，创新商业模式，引领产业发展新趋势。

2) 飞跃长城

《飞越长城》是将步行游览、多媒体演艺、推出式飞行影院融为一体的新型高科技互动体验馆项目。在这个项目中，我们突破性的将高科技项目飞行影院与又见平遥的体验式游览结合起来，打造出全新的形式，将数字多媒体技术、行进式游览、飞行体验融为一体，以长城文化为核心，围绕长城的修建、历史、发展与作用交代出完整的故事情节。通过移动观影+裸眼立体视觉技术+剧情表演+全息成像+原创音效四位一体的完美融合，辅以触觉、嗅觉等多维感受，移动观演是一项颠覆传统的世界级创新，将给观众带来一种前所未有的体验。

虽然公司加大文旅业务的创新和资源整合，但 2022 年受疫情等大环境的不利影响，公司文旅业务可能继续面临亏损。

综上所述，公司及其子公司持续经营能力不存在重大不确定性，不影响会计报表编制的持续经营基础。

会计师回复：

1、我们实施的主要审计程序：

(1) 查阅《2020-2021 年中国 IDC 行业发展研究报告》和《2021 年中国游戏产业报告》，了解行业 2021 年度总体发展趋势；

(2) 获取母公司及重要子公司盈利预测，访谈管理层，了解公司业务情况，分析持续经营能力是否存在不确定性；

(3) 对公司近五年的财务指标进行经营性分析，并与同行业进行对比分析。

2、核查结论：

(1) 经核查，中青宝公司 2021 年扣非前后净利润亏损的原因主要是当期计提预计负债及信用（资产）减值损失的影响所致。

(2) 经核查，未发现中青宝公司存在持续经营能力存在不确定性的情形。

问题 2. 年报显示，你公司 2021 年前五名主要游戏产品收入为 1.19 亿元。请你公司：

(1) 详细披露前五名主要游戏产品的业务模式、月注册账户数、月度流水等指标，并结合你公司业务开展情况和同行业公司游戏业务情况，详细说明你公司游戏产品业务收入是否存在与同行业变动趋势不一致的情形。

(2) 结合每季度付费用户数、每季度 ARPU（每用户平均收入）、其他处于类似生命周期、具有类似活跃用户数或付费用户的游戏情况，详细说明前五名主要游戏的游戏运营指标是否符合游戏生命周期正常规律，并分析具体原因及合理性。

(3) 结合目前行业状况、公司对游戏业务的发展规划、公司游戏产品的核心竞争力、正在研发的新游戏、游戏研发投入等方面，详细说明你公司游戏产品业务是否具有可持续性，以及对游戏业务的具体经营计划安排。

(4) 结合上述情况，说明是否存在通过其他公司、组织刷单等虚增游戏业务流水、营业收入情况。

请年审会计师对游戏业务真实性，包括但不限于用户数量、充值流水等的核查方法、核查过程和核查结论进行专项说明。

企业回复：

一、详细披露前五名主要游戏产品的业务模式、月注册账户数、月度流水

等指标，并结合你公司业务开展情况和同行业公司游戏业务情况，详细说明你公司游戏产品业务收入是否存在与同行业变动趋势不一致的情形。

游戏 1：业务模式主要是免费进入+内购，游戏月度数据如下表所示：

月份	游戏名称	用户数量	付费用户数量	ARPU 值	充值流水 (元)
2021 年 1 月	游戏 1	40753	5056	890	4502356
2021 年 2 月	游戏 1	36621	6180	726	4488330
2021 年 3 月	游戏 1	32884	5868	942	5529264
2021 年 4 月	游戏 1	29641	5022	1105	5547933
2021 年 5 月	游戏 1	25994	4990	1097	5476286
2021 年 6 月	游戏 1	22027	4978	1064	5298631
2021 年 7 月	游戏 1	28984	5266	1018	5361169
2021 年 8 月	游戏 1	28940	5259	1139	5991611
2021 年 9 月	游戏 1	20439	3552	1346	4780511
2021 年 10 月	游戏 1	11922	3341	1099	3670607
2021 年 11 月	游戏 1	9147	2919	986	2878553
2021 年 12 月	游戏 1	7707	2529	1053	2662864
合计		295059			56188115

目前该项目业务正常开展，业务收入存在与同行业变动趋势不一致的情形，主要原因有竞品竞争、市场策略、运营活动等因素影响。例如第一季度运营层面有做春节活动，第二、三季度运营层面有做排行榜活动，以及跟新的运营商合作进行推广，流水有所增长；第四季度开始，市场重心转移到海外，国内市场失守，玩家被竞品挖走，流水下降。

游戏 2：产品是我司代理的游戏，从 2021 年整体数据看，月度数据处于一个逐步下滑的状态，鉴于该产品已经是一款上线 5 年的产品，并且新增版本内容从市场的反馈来看并不能让用户十分满意的情况，导致游戏用户流失，且应用宝本身日活也处于一个下降的情况，流入到其他手游发行渠道，基于以上两点导致产品流水逐步下滑。

游戏月度数据如下表所示：

月份	游戏名称	用户数量	付费用户数量	ARPU 值	充值流水 (元)
----	------	------	--------	--------	----------

2021年1月	游戏2	52640	53419	108	5773146
2021年2月	游戏2	55127	80256	168	13518138
2021年3月	游戏2	43311	49356	122	6028346
2021年4月	游戏2	37750	51865	112	5784163
2021年5月	游戏2	34934	48106	141	6802858
2021年6月	游戏2	40114	54012	132	7115796
2021年7月	游戏2	43011	41496	118	4915578
2021年8月	游戏2	36065	42262	87	3668684
2021年9月	游戏2	30286	47700	126	6022138
2021年10月	游戏2	20884	36215	130	4706360
2021年11月	游戏2	19895	37351	131	4906340
2021年12月	游戏2	19746	31093	106	3298772
合计		433763			72540319

游戏3：该游戏的主要业务模式是用户注册免费玩游戏，可通过观看激励视屏、开屏、信息流等广告的形式或者游戏内购的形式获得游戏内的增值服务，产品收入来自于广告平台的分成收入和用户的内购收入。

在2021年第二季度加大了游戏的推广力度，用户数有较大的增长，同时依靠游戏内付费相关礼包的拉动下，增加了游戏收入。第四季度时用户增长虽然没有高峰期多，但依靠嵌入付费能力更强的玩法以及电商季广告变现价值的提升，收入实现了一定程度的增加。整体而言和行业趋势没有太大不一致的情形。

游戏月度数据如下表所示：

月份	游戏名称	用户数量	付费用户数量	ARPU值	充值流水(元)
2021年1月	游戏3	144952	2737	340	929276.17
2021年2月	游戏3	205158	11585	101	1164887.82
2021年3月	游戏3	133000	9020	157	1415672.62
2021年4月	游戏3	105130	5985	182	1092170.87
2021年5月	游戏3	246851	14661	131	1913997.52

2021年6月	游戏3	350230	25472	121	3080677.96
2021年7月	游戏3	429214	33740	84	2835258.27
2021年8月	游戏3	373657	28092	86	2420084.99
2021年9月	游戏3	329078	26958	87	2355520.74
2021年10月	游戏3	258511	26021	128	3328521.1
2021年11月	游戏3	155037	17759	265	4709574.7
2021年12月	游戏3	174979	17420	224	3897105.2
合计		2905797			29142747.96

游戏4：该游戏为免费+内购模式，每月新增注册用户为1万左右，主要推广区域为广东地区。目前同行业中，本产品还不处于头部产品，还在推广提升期，预计在2022年第三季度进入稳定阶段。我们产品稍侧重于大R用户的充值和培养，所以ARPU值会高于一般产品。我们产品还不属于同类的头部产品，所以与同行业变动趋势应当是一致的。

游戏月度数据如下表所示：

月份	游戏名称	用户数量	付费用户数量	ARPU值	充值流水(元)
2021年1月	游戏4	11098	1223	1082	1323608
2021年2月	游戏4	9932	1340	1037	1389750
2021年3月	游戏4	10427	1448	1321	1913120
2021年4月	游戏4	7070	1303	1480	1928552
2021年5月	游戏4	5312	1237	1482	1833224
2021年6月	游戏4	4766	1209	1356	1639130
2021年7月	游戏4	4791	1230	1375	1691620
2021年8月	游戏4	4964	1307	1380	1803978
2021年9月	游戏4	4017	1359	1245	1692590
2021年10月	游戏4	4002	1327	1272	1687452
2021年11月	游戏4	3906	1317	1198	1577508

2021 年 12 月	游戏 4	3926	1363	1213	1653428
合计		74211			20133960

游戏 5：业务模式主要是免费进入+道具收费，游戏月度数据如下表所示：

月份	游戏名称	用户数量	付费用户数量	ARPU 值	充值流水 (元)
2021 年 1 月	游戏 5	837	521	725	377534
2021 年 2 月	游戏 5	667	534	915	488657
2021 年 3 月	游戏 5	936	572	1474	843033
2021 年 4 月	游戏 5	3500	513	1185	607733
2021 年 5 月	游戏 5	937	487	696	338762
2021 年 6 月	游戏 5	1025	475	786	373156
2021 年 7 月	游戏 5	1198	508	834	423730
2021 年 8 月	游戏 5	1163	851	966	822240
2021 年 9 月	游戏 5	945	513	686	351735
2021 年 10 月	游戏 5	876	437	603	263375
2021 年 11 月	游戏 5	1475	635	776	492538
2021 年 12 月	游戏 5	1670	767	1254	962052
合计		15229			6344545

该游戏虽然是运营时间较久的老端游游戏，但是其符合游戏产品生命周期正常规律。目前游戏 5 处于生命周期末期维持稳定的运营阶段，新玩家注册用户数较少，活跃用户因为有长期的用户基数和用户群体用户数比较稳定，目前因为用户群在手机等便捷互联网设备的在线时间增加，在传统电脑的使用时间减少的实际互联网行为情况下，其用户量有略微缓慢下滑，由于游戏内部活动第一季度包含春节大活动，第三季度包含周年庆大活动、第四季度包含年度活动合集等，只有第二季度活动相对缺乏，因此充值数据较低，游戏 5 符合游戏正常生命周期规律。

二、结合每季度付费用户数、每季度 ARPU（每用户平均收入）、其他处于类似生命周期、具有类似活跃用户数或付费用户的游戏情况，详细说明前五名

主要游戏的游戏运营指标是否符合游戏生命周期正常规律，并分析具体原因及合理性。

主要游戏分季度运营数据

游戏名称	季度	用户数量	付费用户数量	ARPU 值	充值流水（元）
游戏 1	第一季度	110,258	11,244	1,291.00	14,519,950.00
游戏 1	第二季度	77,662	9,297	1,756.00	16,322,850.00
游戏 1	第三季度	78,363	8,767	1,840.00	16,133,291.00
游戏 1	第四季度	28,776	5,627	1,637.00	9,212,024.00
游戏 2	第一季度	151,078	114,330	221.00	25,319,630.00
游戏 2	第二季度	112,798	91,917	214.00	19,702,817.00
游戏 2	第三季度	109,362	78,995	185.00	14,606,400.00
游戏 2	第四季度	60,525	62,241	207.00	12,911,472.00
游戏 3	第一季度	483,110	20,909	168.00	3,509,836.61
游戏 3	第二季度	702,211	42,644	143.00	6,086,846.35
游戏 3	第三季度	1,131,949	79,359	96.00	7,610,864.00
游戏 3	第四季度	588,527	52,146	229.00	11,935,201.00
游戏 4	第一季度	31,457	2,636	1,755.00	4,626,478.00
游戏 4	第二季度	17,148	2,348	2,300.00	5,400,906.00
游戏 4	第三季度	13,772	2,386	2,174.00	5,188,188.00
游戏 4	第四季度	11,834	2,415	2,037.00	4,918,388.00
游戏 5	第一季度	2,440	1,026	1,666.00	1,709,224.00
游戏 5	第二季度	5,462	936	1,410.00	1,319,651.00
游戏 5	第三季度	3,306	1,275	1,253.00	1,597,705.00
游戏 5	第四季度	4,021	1,227	1,400.00	1,717,965.00

游戏 1 符合游戏产品生命周期正常规律。目前游戏 1 产品处于成长期向成熟期转变过程中，玩家注册用户数，活跃用户数的增长速度开始放缓，由于公司内部市场策略从国内向海外转变过程中，部分大 R 玩家被竞品抢走，导致充值流水及付费用户数量下降，这些均为市场正常行为，因此游戏 1 符合游戏正常生命周期规律。

游戏 2 在 2021 年第一季度除了 2 月份因为春节版本运营活动多，收入提升较大，1 月和 3 月的流水在 500-600 万之间，属于一个正常情况。2021 年第二季度每个月都保证了一个大版本的更新，并上线了配合版本的运营活动，流水都在 600 万左右也是属于一个正常情况。2021 年第三季度，7-8 月是暑期档，市场环境竞争激烈，新增用户和活跃用户都处于下降的趋势，且版本内容上没有打到用户的痛点，所以流水下滑严重；9 月份有周年庆版本，但是上线时间是 9 月末，所以虽然运营活动力度大，但流水也只是恢复到 600 万左右的一个正常水平。2021 年第四季度，由于用户流失已经比较严重，DAU 已经从第一季

度平均 15 万的水平下滑到 10 万左右，所以虽然 10-11 月份每个月都保证了一个大版本的更新，但流水很难再达到上半年月均 600 万左右的流水数据，所以每个月能保持 450-500 万之间的月流水也属于一个正常情况；而 12 月份由于要把版本更新和元旦节活动合在一个版本里，重大版本更新时间是 12 月 29 日且力度不大，要为 2022 年 1 月份的春节版本活动做铺垫，所以 12 月份的月流水较低。

游戏 3 在第一和第二季度处于推广期，加大了产品的投放力度，用户数在第三季度到达最高峰。同时第三季度加大了广告变现模式的使用场景导入了一批附加值一般的用户群体，所以整体 ARPU 会略有下滑。第四季度则是进入了传统的电商季，结合游戏内新推出的玩法，用户的 ARPU 重新上升。整体而言，老友麻将部分数据的波动是由于推广周期和广告变现类产品的行业特点所决定的，游戏的数据符合行业规律。

游戏 4 ARPU 值符合预期，本产品属于休闲类棋牌游戏，我们拥有代充功能（玩家可以为其它玩家代充值），所以 ARPU 和 ARPPU 会略高于大部分同类产品，但也属于正常游戏运营规律。目前产品生命周期还处理推广增长期，所以付费次数和充值流水还将提升，预计 2022 年第三季度逐渐平稳。

游戏 5 符合游戏产品生命周期正常规律。目前游戏 5 处于生命周期末期维持稳定，玩家注册用户数较少，活跃用户数的比较稳定且可能缓慢下滑，由于游戏内部活动第一季度包含春节大活动，第三季度包含周年庆大活动、第四季度包含年度活动合集等，只有第二季度活动相对缺乏，因此充值数据较低，游戏 5 符合游戏正常生命周期规律。

三、结合目前行业状况、公司对游戏业务的发展规划、公司游戏产品的核心竞争力、正在研发的新游戏、游戏研发投入等方面，详细说明你公司游戏产品业务是否具有可持续性，以及对游戏业务的具体经营计划安排。

1、行业情况

游戏产业作为社会主义文化事业的重要组成部分，在近年受疫情冲击等复杂市场环境下，公司在产业政策扶持和政府相关部门指导下抵御住了疫情的冲击，业绩整体稳中有升，为新时期高质量发展奠定了坚实基础。随着科学技术的不断发展，以 5G、云计算、人工智能为代表的技术创新，不断推动游戏产业

生态变革，为游戏企业创造了更多的发展机会。根据《2021 年中国游戏产业报告》统计，2021 年，中国游戏市场实际销售收入 2965.13 亿元，较 2020 年增收 178.26 亿元，同比增长 6.4%。在用户方面，国内游戏用户规模 6.66 亿，同比增长 0.22%。总体而言，从过去五年发展走势看，我国游戏出海呈现平稳上升态势，用户下载量、使用时长和付费额度三方面均保持稳定增长。

同时基于数字孪生技术的升级与广泛应用，各行各业对于数字孪生的探索在不断深入。以现实世界商业模式、经济文明，建立虚拟规则，在虚拟复制中拓展，现实所触及不到的领域；在数字孪生技术的加持下，以虚拟跨越现实，构建现实所缺事物，展现数字世界对现实世界的再创造能力，激发实体经济活力，联通虚拟与现实通道，以衍生源起增强物理空间与虚拟世界的交互关系。从智慧园区到智慧城市，以数字孪生技术赋能，完善数字孪生生态体系构建，赋能实体经济，以数字孪生技术打造新趋势产业，数字孪生已然成为一大行业发展新趋势，从各个维度影响着行业发展，俨然成为数字化时代下数字经济发展增长点。

2、公司对游戏业务的发展规划

中青宝紧跟时代趋势，通过多年来对所处游戏行业的深度探索、研发、运营经验的不断积累及产业链上下游的广泛布局。以全新攻守之势强化企业战略发展，坚持公司游戏 BU 的整体战略定调。通过品牌概念的完善与强化，自建流量池，以自身丰富的运营经验与研发实力，坚持精品化路线，并在准确的场景营销和实效的投放双轮驱动下，完成用户对公司的产品从认知、认同到认购的过程，进而应对市场上流量少与流量贵的困局。保证公司服务内容丰富性的同时，对冲自研投入的成本与风险，为公司积累宝贵的产品资源，配合发展相对稳健的版号业务，将有效保证公司产品整体发行节奏，实现收益的稳定和高效提升。具体规划如下：

（1）稳固红色游戏市场地位，不断推陈出新

以民族文化 IP 和红色文化 IP 为基础，秉承“弘扬传统民族文化，打造精品原创网游”的发展宗旨和以倡导“民族网游、爱国网游、健康网游”的经营理念，持续研发红色题材系列产品内容，新增创建红色题材手游，夯实红游品牌定位持续丰富红游产品线，优化打磨红色端游产品升级迭代，以《抗战》、

《亮剑》和《最后一炮》为代表的红色网游，在游戏细分领域已经拥有一批高黏性、高付费率的忠实玩家。公司也为以爱国情怀和民族自信为代表的“国潮”年轻一代进一步夯实红游品牌市场，持续丰富红游产品线。

正在研发的抗日主题红色网游、长征主题红色网游、反侵略战争主题红色网游，以及《抗战》、《亮剑》和《最后一炮》主旋律手游版将陆续推出市场，进一步垒筑红游市场，提升公司核心竞争力。

（2）打造多元产品矩阵，顺应市场需求推出新品游戏

公司也将继续加强游戏研发储备，打造多元产品矩阵，打造具有差异化特色、玩法新颖和竞争力的游戏产品，目前正在加紧研发的游戏有《慎初烧坊-酿酒大师》和《桃园一梦》，塔防游戏《守住那座塔》，跑酷卡牌类《九州元意歌》，同时，多款储备产品已经在申请版号过程中，多元化的产品覆盖将助力公司进一步打开市场。

（3）开拓海外市场，国内外市场并行

为了实现自研产品市场覆盖广和效益最大化，公司自研产品正在加快国内外发行步伐，在国内，公司积极加强与行业头部发行伙伴合作，提高市场占有率；在国外，致力于东南亚市场孵化业务，逐步完善全球发行能力，以三国类策略手游《御剑三国》为代表的产品韩国版和越南版也将公测。

以此同时，为了进一步充实公司产品矩阵，公司也在积极拓展海外代理渠道，引进适合国内玩家体验需求的优质产品，助力公司稳健打造多元化、立体式的产品矩阵随着游戏行业技术更新迭代的加剧，公司前瞻性的加大以 5G 云游戏技术和 VR/AR 虚拟与现实技术投入，注重新技术下的游戏品质、核心玩法、交互性，根据玩家用户的需求开发新模式，提升公司整体竞争力。

（4）深入探索数字孪生领域研究，融入现有产品

与游戏关联的数字孪生层面，深耕线上与线下运营模式，深入虚拟产业与实体产业融合。以数字孪生技术赋能各产业应用为理念，深入探索数字孪生领域研究，探寻数字经济时代数字空间的构建与运用。

1)《慎初烧坊-酿酒大师》整体规划有 H5、2D、3D、VR、海外及 Roblox 几大版本。以数字化技术+酒 IP 打造的深度沉浸、交互式体验的东方神秘奇幻酿酒世界数字孪生产品《慎初烧坊-酿酒大师》H5 版本现已落地，主打线上酿酒，

线下提酒的概念，在初步阶段已实现提酒功能。

2) 强化数字孪生景区运用，数字孪生凤凰水上乐园项目实施，以“湘西印象”为魂，用“科技创新”引领，打造“文化+科技+娱乐+教育”的互动体验型文化寻迹乐园。从“真实复刻”、“人文传承”、“虚实共生”和“创作平权”四个维度出发，以实现绿色数字经济，提升社会效益为使命，齐心推力项目的执行落地。项目预计 2022 年下半年上线、实现线上与线下同步运营。线上虚拟与现实提现结合，创新了商业模式，引领产业发展新趋势。

3) 打造经济时代下的供应生态链：智慧园区数字孪生项目，运用“一区两园”的地域和相关技术产业优势，打破产业信息壁垒，建立完整的产业生态圈，创造的将数字孪生技术运用到产业规划、管理和宣传等各个层面，提供优质服务于政府、企业、民众三方，达到从区域发展、产业集群、认知孵化，到品牌赋能的最终愿景，将其规划为国家级重大科技创新合作平台和重要载体。

4) 通过六大核心技术创造的线上线下沉浸式文化科技博物馆体验项目。线下通过沉浸式科幻体验，包括裸眼 3d 技术，VR 沉浸式长廊，体感互动英雄纪念册等具体应用实例；及线上虚拟故宫创新产品，主要包括线上故宫小程序，数字文物藏品两大形式。达到寓教于乐的目的，赋予项目铭记历史的红色教育、以及着眼未来的新理念展示的双重意义。

5) 智慧地产行业革新体验，专注为地产行业提供数字化转型服务，将通过智慧平台，助力行业通过用户精准洞察与创新经营，VR 看房，云端装修现实入住，高效化的物业管理带给业主的云端购物带来极致的体验，同时业主一切社交都可以在未来城里面展开，为地产行业带来新动能、新体验、新生态。提供创新式用户经营服务，依托虚拟现实海量用户连接运营优势，帮助地产企业沉淀自有用户数据，整合企业内部优势产品与独特能力，以行业服务合作伙伴姿态，解决了传统地产行业相关问题，实现激活存量用户、降低经营成本、共同打造用户经营平台、实现地产企业数字化转型升级的新目标。

6) 数字孪生工厂项目，通过数字孪生技术带来工业生产革新，虚拟调试、AR 施工指导、可视化生产数据等流程技术优化后，提高生产和管理效率，实现高产能、高质量、高安全性、低能耗的全新工业生产目标。

3、游戏领域研发投入

首先，公司 2021 年游戏业务研发人员 194 人，研发人员较上年同期增加 120 人，同比增长 162%。其次，公司 2021 年游戏业务研发投入金额 3,961 万元，较去年同期 2,459 万元，同比增长 61%。

综上所述，公司在自身业务突破创新的同时，主动调整业务结构进一步优化主营业务、强化核心竞争力。在具体项目方面，公司选择“高精尖”的道路，在公司治理层面进行人员调控、资源调配，淘汰公司盈利能力弱的项目，继续集中精力投入精品项目，以期取得显著效果。

公司将继续筛选并打造高品质游戏，坚持精细化运营品质，避免受资本市场浮躁氛围的影响，同时公司计划推进数字孪生技术优化升级，强化数字孪生场景应用领域，完善数字孪生领域产业布局，开发并实施更多数字孪生项目，致力于以数字孪生技术赋能千行百业，更多打造数字经济数字孪生产业，构建多行业协同发展数字生态。

四、公司不存在通过其他公司、组织刷单等虚增游戏业务流水、营业收入情况。

会计师回复：

1、针对游戏业务收入的真实性已执行的核查程序

(1) 针对游戏业务收入的真实性，我们实施了以下审计程序：

1) 了解及评价与游戏业务收入确认有关的内部控制设计，并测试关键控制执行的有效性；

2) IT 审计团队对公司信息系统控制的有效性、信息系统数据的真实性、准确性和完整性进行了测试。选取主要游戏样本进行穿行测试，包括：主要端游游戏币进销存测试、收入确认方式以及计算正确性测试；对收入占比较大游戏进行第三方对账测试、系统数据与财务收入核对等；对主要游戏的玩家核心指标进行多维度交叉分析，如 TOP100 用户分析、月度游戏运营数据分析（用户新增、月活、月付费数量、ARPU 等指标）、充值时点合理性分析、充值用户地域分布合理性分析（充值用户 IP 地址分布）、用户的下单频率分析（用户充值频率）等，以判断游戏玩家信息的真实性、用户行为及数据的合理性；

3) 抽样检查与收入确认相关的支持性文件, 以确定收入确认的真实性、准确性, 包括: 检查与各游戏运营商签订的合作协议、对账结算单、银行收款凭证; 检查自营业务各支付渠道收款记录、银行收款凭证;

4) 对主要游戏运营数据进行测算: 根据账户结余、资产结余、充值金额等测算自营模式下收入准确性; 根据游戏充值流水与合同约定的分成比例, 测算与重要游戏运营商分成金额的准确性;

5) 选取主要客户, 对 2021 年度交易金额以及应收账款余额进行函证, 以评价收入金额的真实性、准确性, 并检查客户期后回款情况。

(2) 对公司游戏的用户数量、充值流水的核查方法:

我们进行了 IT 审计, 对公司游戏的业务数据和财务数据进行了核对, 验证了数据的完整性, 通过大数据分析方法对公司游戏的用户数量、充值流水、登录、消费等行为数据进行了核查, 并查看了运营平台以及数据库统计的用户注册信息以及用户的充值数据是否真实准确。

(3) 对公司游戏的用户数量、充值流水的核查过程

1) 在数据提取过程中, 复核了公司网络平台中心编写的数据库提取脚本并重新执行数据库提取脚本, 从公司的数据库中直接提取底层原始游戏数据, 并获取了数据库提取过程中的脚本, 保证了数据的真实、完整性, 确保用于分析的数据未经篡改;

2) 对取得的数据进行分析: 以原始数据为起点, 对相关数据、各项指标根据其关系进行不同维度对比测试分析(例如对充值流水按不同方式汇总后, 分析其合理性), 且与公司日常使用运营管理平台数据及取得第三方平台收入数据进行行业数据对比, 结合对相关业务的理解, 对各项业务环节和数据进行全方位的分析;

3) 对异常数据的核查: 根据日常常规用户行为界定异常数据, 对疑似异常数据进行量化分析, 进一步获取后台相关佐证以验证其合理性, 保证分析的科学性和客观性。

2、核查结论

经核查, 未发现中青宝公司游戏业务真实性存在异常, 未发现游戏的用户数量、充值流水等数据存在异常。

问题 3. 年报显示，公司旗下游戏《慎初烧坊—酿酒大师》（以下简称“《酿酒大师》”）H5 版本已落地，初步阶段产品已实现提酒功能。2021 年 10 月 29 日你公司回复我所关注函时披露称，《酿酒大师》H5 版本计划研发投入 500-1,500 万元。请你公司：

（1）用平实的语言详细说明《酿酒大师》的具体落地时间、运营模式、收费方式、收入确认原则、截至回函日确认营业收入的金额。

（2）补充披露截至回函日《酿酒大师》的月平均活跃用户数量、付费用户数量、月平均 ARPU 值，推广营销费用及占公司营收比例。

（3）用平实的语言详细说明《酿酒大师》提酒功能的具体内容，并结合相关合作方产量、运输能力和行业政策等方面，详细论证《酿酒大师》提酒功能的可行性、可持续性，是否存在产能或运输规模限制，是否存在违反相关法律法规、行业政策规定的情形。

（4）补充披露截至回函日，《酿酒大师》H5 版本的具体研发投入金额及具体用途，并结合《酿酒大师》行业评论、玩家反馈、经营表现等方面，用平实的语言分析说明《酿酒大师》的经营表现是否达到预期以及对你公司未来业绩的影响，并充分提示相关风险。

请年审会计师对第（1）（2）事项进行核查并发表明确意见。请律师对第（3）事项进行核查并发表明确意见。

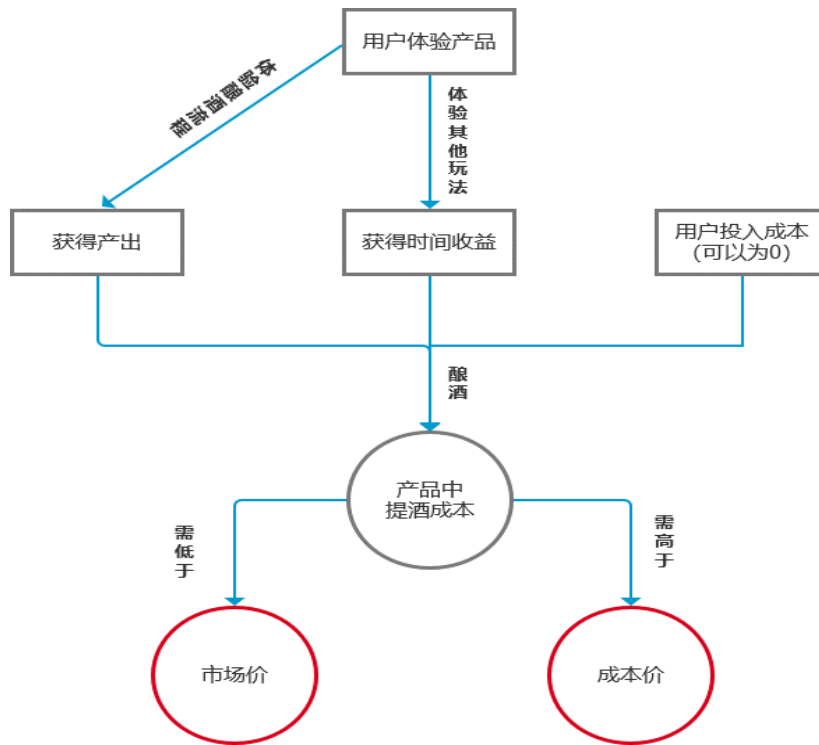
企业回复：

一、《酿酒大师》的具体落地时间、运营模式、收费方式、收入确认原则、截至回函日确认营业收入的金额。

1、《酿酒大师》是中青宝与贵州金沙古酒酒业有限公司联合制作的社交产品，公司自 2021 年下半年确认产品方向并正式开始调研、开发工作，《酿酒大师》H5 版本于 2022 年 2 月 28 日正式开启对外测试落地。产品首测采用预约进入的方式开展，整体预约号放量 6000 个，截至 2 月 28 日开启测试前，所有预约号全部通过官网及公众号等方式全部预约完成。本次测试主要是为了验证公司对数字孪生的初步探索是否符合市场预期，以及在此模式下的经济模型是否

合理。此外 2D、3D、VR、海外及 Roblox 版本的具体落地时间取决于产品的研发进度及市场等多方面的因素，存在重大的不确定性。

经济模型如下图所示：



本次产品落地上线主要采取自主运营的模式，通过官网、公众号等多渠道的宣传方式进行宣传推广及运营工作。

2、收入确认原则

《酿酒大师》的收入确认、计量和相关信息的披露原则遵循《企业会计准则 14 号——收入准则》的相关规定及本公司与收入相关的具体会计政策。

玩家在系统中完成酿酒后，由贵州金沙古酒酒业有限公司提供实体酒完成兑换，双方采取五五分成的方式各自确认收益。

3、截至回函日，《酿酒大师》充值流水为 2,444 元，依据《企业会计准则 14 号——收入准则》相关规定及公司与收入有关的具体会计政策确认的营业收入的金额为 0 元。

二、截至回函日《酿酒大师》的月平均活跃用户数量、付费用户数量、月平均 ARPU 值，推广营销费用及占公司营收比例。

1、本次产品以测试落地方式为主，主要为搜集用户反馈，测试系统版本的常规化功能，整体测试依旧采取了限量及逐步部分开放用户进入的方式进行，

以在测试期间内找到自身产品的不足，并通过用户的积极反馈，找到更有契合用户及市场的修改方案。

截至回函日《酿酒大师》的月平均活跃用户数量、付费用户数量、月平均ARPU值如下：

月份	月平均活跃用户数量	付费用户数量	ARPU值	充值流水（元）
2022年2月	1317	13	3	45
2022年3月	1251	15	158	2369
2022年4月	557	4	7	29
2022年5月	211	1	1	1

2、公司通过官网、公众号等多渠道的宣传方式进行宣传推广，故本次推广成本可忽略不计。

三、《酿酒大师》提酒功能的具体内容，并结合相关合作方产量、运输能力和行业政策等方面，详细论证《酿酒大师》提酒功能的可行性、可持续性，是否存在产能或运输规模限制，是否存在违反相关法律法规、行业政策规定的情形。

《酿酒大师》的酿酒过程，完全遵守了酱酒酿造流程，并按照实际工艺进行还原，保证每一瓶酒的产出都符合实际标准，从时间、酒体、度数、品控等多个维度对产品进行了监控。实际产品中，用户使用的酿造方式也完全符合酒业的质量原则，在通过 12987 的酿造工艺最终获得对应的品牌酒，每一瓶用户自酿的酒品都将对应产品内独一无二的源码（自作码），用户最终可以通过源码，向系统申请兑换当前酒体。系统在收到用户提酒申请并确认后，会将对应的订单下发给酒业，酒业将及时响应对应点单，并负责从包装、质检、物流等环节的操作，最终将兑换的酒品送达到用户手中。

《酿酒大师》的实体酒生产方金沙斗酒经批准的大曲酱香型白酒生产规模为 3,100 吨/年，金沙斗酒万吨级提升工程已于 2020 年 3 月获得金沙县工业和信息化局备案（文号 2020-520523-15-03-280966）。根据双方签订的《项目投资合作协议》，项目投资约 30 亿元人民币，规划用地 800 亩。2022 年，金沙古酒将布局线下近千家自营及加盟实体店铺，孵化铁拐李形象 IP，建立酿酒大师用户及 IP 生态圈。此系列举措，即满足实体经营单元的销售及出货，还满足虚拟提货的对应需求，从产能到物流完全自主把控，形成四通八达提酒体系。

所有的酒体质量均或得到对应的严格质检，满足各种法律法规和条件，创

新的销售和提酒方式并未违反相关和行业政策的规定，相反新模式将促进行业发展，调动打通更多的实体+虚拟整合的销售方式和方案，在保证安全、质量、合规的前提下促进多生态、多方式的销售模块。

四、补充披露截至回函日，《酿酒大师》H5 版本的具体研发投入金额及具体用途，并结合《酿酒大师》行业评论、玩家反馈、经营表现等方面，用平实的语言分析说明《酿酒大师》的经营表现是否达到预期以及对你公司未来业绩的影响，并充分提示相关风险。

截至回函日，《酿酒大师》H5 版本的研发费用合计 594 万元，投入研发资金主要为人工成本、相关业务成本（服务器、房租、水电）等层面，经过对应的测试，目前《酿酒大师》产品处于下一测试前修改期，相关模块及功能均处于反馈修改中，产品的打磨仍需时间，目前相关项目组正在对后续的版本需求、功能特点、意见反馈进行全面迭代和调整。

《酿酒大师》的测试版本，基本满足公司对产品的测试需求，在一定程度上符合了产品预期，但因受到测试期功能、完善度及用户体验、技术方案测试等不可控因素的影响，测试数据并未超预期完成，虽然在一定程度上符合了本次测试的预期需求，但单纯从营收表现上来说，并未达到一个产品的最终营收预期，目前对公司未来业绩的影响暂无法预估，同时因为对相关功能和模块进行调整，产品在未来的表现依旧存在风险。

相关风险如下：

- （1）因修改和调整带来的项目延期延时风险；
- （2）因内容及渠道变化带来不可上线的风险；
- （3）经过测算，虽然提酒、酒厂的产能及运输环节等因素完全可承担虚拟兑酒的产量库存需求，但仍然存在自然灾害等不可抗力因素；
- （4）随着数字孪生概念和产品的兴起，不排除竞争对手带来的行业竞争风险；
- （5）海外推广的政策变化风险。

会计师回复：

1、我们实施的主要审计程序及获取的审计证据具体如下：

- （1）编制《中青宝 2020-2021 年收入、成本及研发汇总表》，列示各核

算主体、游戏名称的 2020 年-2021 年收入、成本、研发费用、毛利及毛利率、游戏归属等信息，进行逐一比对分析；

(2) 项目组于 2021 年 12 月 21 日访谈游戏部副总，了解酿酒大师研发进展、产品落地可行性、预计上线时间、市场需求等情况；

(3) 获取中青宝与金沙古酒拟签订的《〈慎初烧酒-酿酒大师〉项目合作协议》，了解其业务合作模式、收费方式及收入确认的原则；

(4) 获取并核查截至回函日的酿酒大师营业收入、推广营销费用明细以及后台充值流水；

2、核查结论：经核查，截至 2021 年 12 月 31 日，公司账面记载酿酒大师营业收入金额为 0 元，专项推广营销费用为 0 元。截止回函日，经审阅公司提供的账面记录，未发现确认酿酒大师营业收入及专项推广营销费用。

律师回复：

1、关于《酿酒大师》提酒功能的具体内容

根据公司提供的说明、《〈慎初烧坊-酿酒大师〉操作使用说明书》，截至本专项核查意见出具日，《酿酒大师》提酒功能主要如下：

(1) 游戏中，玩家通过不同资源类型，可选择“游戏酒”或“实体酒”作为酿造目标。通过完成制曲、烤酒、储酒、调酒、酿酒、个性化包装，把酿造目标生产出来，其中“游戏酒”可兑换为游戏金币或其他游戏道具，“实体酒”可在游戏商栈中兑换获得实体酒。

(2) 在上述“实体酒”兑换流程中，玩家可通过在游戏中酿造取得的“实体酒”获取源码，并通过该源码向游戏系统申请兑换实体酒。

(3) 游戏系统收到玩家的提酒申请并确认后，将由公司向贵州金沙古酒酒业有限公司（以下简称“金沙古酒”）发送相应订单，由金沙古酒根据相应订单负责实体酒的包装、质检、物流等环节，最终将玩家兑换的实体酒送达到玩家手中。

根据公司提供的说明和协议，中青宝与金沙古酒拟就依托于《酿酒大师》开展合作签订《〈慎初烧坊-酿酒大师〉项目合作协议》，约定合作的具体内容包括但不限于产品推广合作、数字藏品发行与运营、广告发布合作、游戏体验支

持和其他文旅合作等。其中，“金沙古酒”产品的最终销售和交付等由金沙古酒跟进完成，金沙古酒应确保向游戏参与方销售和交付的“金沙古酒”产品的质量符合国家、行业的标准，否则应就此向中青宝承担违约责任。

截至本专项核查意见出具日，上述协议已经中青宝签署，尚待金沙古酒签署后正式生效。

2、结合相关合作方产量、运输能力和行业政策等方面，详细论证《酿酒大师》提酒功能的可行性、可持续性，是否存在产能或运输规模限制

(1) 关于合作方产能

根据公司的说明，《酿酒大师》的实体酒生产方为金沙古酒的母公司贵州金沙安底斗酒酒业有限公司（以下简称为“金沙斗酒”）。经本所律师查询企查查（查询日期：2022年5月17日），金沙斗酒的基本情况如下：

名称	贵州金沙安底斗酒酒业有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
住所	贵州省毕节市金沙县安底镇桂花村
法定代表人	周鲲鹏
注册资本	100,000万元
经营范围	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应当许可（审批）的，经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营；法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（白酒生产、销售；农副土特产品销售；进出口贸易（以下空白）。）
成立日期	2012.01.20
营业期限	2012.01.20 至 无固定期限
登记机关	金沙县市场监督管理局
统一社会信用代码	91520523587257285P
股权结构	深圳市宝德投资控股有限公司持股100%

根据公司的说明、相关备案证，截至本专项核查意见出具日，金沙斗酒正在建设“万吨级提升工程”，相关备案信息如下：

序号	项目名称	备案机关	备案日期	备案文号
1	金沙斗酒酒业有限公司万吨级提升工程	金沙县工业和信息化局	2020.03.06	2020-520523-15-03-280966

根据公司的说明，截至本专项核查意见出具日，上述建设项目尚未竣工投产。根据毕节市环境保护局于 2015 年 8 月 27 日核发的“毕环复[2015]20 号”《毕节市环境保护局关于金沙县安底斗酒厂万吨技改一期工程扩能生产线项目环境影响报告书的批复》，该局同意金沙斗酒在年产 1,000 吨大曲酱香型白酒的基础上，技改扩建一条年产 2,100 吨大曲酱香型白酒生产线，新增 2,100 吨优质大曲酱香型白酒生产规模，其中高端酒慎初烧坊 600 吨，普通酒慎初斗酒和安底斗酒 1,500 吨，总生产能力扩大至 3,100 吨。

综上，截至本专项核查意见出具日，《酿酒大师》的实体酒生产方金沙斗酒经批准的大曲酱香型白酒生产规模为 3,100 吨/年，其可在前述产能规模内进行生产。

(2) 关于合作方的运输能力

根据公司的说明及相关协议，《酿酒大师》的实体酒销售和交付方为金沙古酒。根据金沙古酒的营业执照，并经本所律师查询企查查（查询日期：2022 年 5 月 17 日），金沙古酒的基本情况如下：

名 称	贵州金沙古酒酒业有限公司
公司类型	有限责任公司（自然人投资或控股的法人独资）
住 所	贵州省毕节市金沙县安底镇桂花村
法定代表人	周鲲鹏
注册资本	10,000万元
经营范围	法律、法规、国务院决定规定禁止的不得经营；法律、法规、国务院决定规定应当许可（审批）的，经审批机关批准后凭许可（审批）文件经营；法律、法规、国务院决定规定无需许可（审批）的，市场主体自主选择经营。（白酒销售；进出口贸易（以下空白）。
成立日期	2009.09.16
营业期限	2009.09.16 至 无固定期限
登记机关	金沙县市场监督管理局
统一社会信用代码	915205236927280692
股权结构	金沙斗酒持股100%

根据金沙古酒提供的销售明细，金沙古酒主要于每月月末向客户集中发货，2022 年 1-3 月总销售金额（不含税）合计 19,962,911.48 元。

根据公司的说明及相关协议，截至本专项核查意见出具日，金沙古酒已与

金沙县中路通运输有限公司（以下简称“中路通”）签订了《中通快运合作合同》，由中路通负责代理运输金沙古酒发往全国各地的货物，并根据金沙古酒指定托运方式提供服务，具体托运方式包括快运货物、快递。该合同有效期一年，合同期满十五天前，双方均无异议的，自动顺延一年，以此类推。双方未在该合同中对运输规模进行限制。

《道路危险货物运输管理规定》第三条规定：“本规定所称危险货物，是指具有爆炸、易燃、毒害、感染、腐蚀等危险特性，在生产、经营、运输、储存、使用和处置中，容易造成人身伤亡、财产损毁或者环境污染而需要特别防护的物质和物品。危险货物以列入国家标准《危险物品名表》（GB12268）的为准，未列入《危险物品名表》的，以有关法律、行政法规的规定或者国务院有关部门公布的结果为准。”

《危险物品名表》（GB12268）规定：“除空运外，III类包装的乙醇饮料如采用不超过 250L 的容器装运，则不作为危险货物运输；除空运和海运外，II类包装的乙醇饮料如采用不超过 5L 的容器装运，则不作为危险货物运输。”

根据公司的说明、金沙古酒提供的销售明细，金沙古酒销售的实体酒规格均不超过 5L，其运输方无需适用《道路危险货物运输管理规定》并取得《道路危险货物运输许可证》。

综上，截至本专项核查意见出具日，《酿酒大师》的实体酒销售和交付方金沙古酒已就货物运输签订可自动顺延、未对运输规模进行限制的运输合同，可根据前述合同的约定向客户销售和交付实体酒。

（3）关于行业政策

根据《产业结构调整指导目录（2019 年本）》，《酿酒大师》相关合作方所属的白酒行业不属于限制类或淘汰类行业。

综上，《酿酒大师》提酒功能尚未实际投入运营，相关合作方可在经批准的产能规模内进行生产，相关合作方已签署运输合作协议，在相关合作方产量、运输能力和行业政策等方面，《酿酒大师》的提酒功能具备一定的可行性和可持续性。

3、关于《酿酒大师》提酒功能是否存在违反相关法律法规、行业政策规定的情形

(1) 关于实体酒生产的合法合规性

《中华人民共和国食品安全法》第三十五条规定：“国家对食品生产经营实行许可制度。从事食品生产、食品销售、餐饮服务，应当依法取得许可。”

《食品生产许可管理办法》第二条规定：“在中华人民共和国境内，从事食品生产活动，应当依法取得食品生产许可。”

《中华人民共和国水法》第四十八条规定：“直接从江河、湖泊或者地下取用资源的单位和个人，应当按照国家取水许可制度和水资源有偿使用制度的规定，向水行政主管部门或者流域管理机构申请领取取水许可证，并缴纳水资源费，取得取水权。”

截至本专项核查意见出具日，金沙斗酒就实体酒的生产取得的相关资质如下：

序号	持证主体	资质名称	编号	发证机关	有效期
1	金沙斗酒	取水许可证	D520523S2021-0016	金沙县水务局	2017.11.28-2022.11.27
2	金沙斗酒	食品生产许可证 (品种：白酒)	SC11552052310170	毕节市市场监督管理局	2022.02.21-2027.02.20

综上，《酿酒大师》的实体酒生产方已取得其生产白酒所需的上述资质。

(2) 关于实体酒销售的合法合规性

《食品经营许可管理办法》第二条规定：“在中华人民共和国境内，从事食品销售和餐饮服务活动，应当依法取得食品经营许可。”

截至本专项核查意见出具日，金沙古酒就实体酒的销售取得的相关资质如下：

序号	持证主体	资质名称	编号	发证机关	有效期
1	金沙古酒	食品经营许可证 (含酒类)	JY15205230023162	金沙县市场监督管理局	2021.11.04-2026.11.03

综上，《酿酒大师》的实体酒销售方已取得其销售白酒所需的上述资质。

(3) 关于互联网信息服务的合法合规性

《中华人民共和国电信条例》第八条规定：“电信业务分为基础电信业务和增值电信业务。基础电信业务，是指提供公共网络基础设施、公共数据传送和基本话音通信服务的业务。增值电信业务，是指利用公共网络基础设施提供的电信与信息服务的业务。”

《中华人民共和国电信条例》第九条第 2 款规定：“经营增值电信业务，业务覆盖范围在两个以上省、自治区、直辖市的，须经国务院信息产业主管部门审查批准，取得《跨地区增值电信业务经营许可证》；业务覆盖范围在一个省、自治区、直辖市行政区域内的，须经省、自治区、直辖市电信管理机构审查批准，取得《增值电信业务经营许可证》。”

截至本专项核查意见出具日，中青宝就提供互联网信息服务取得的相关资质如下：

序号	持证主体	资质名称	编号	发证机关	有效期
1	中青宝	增值电信业务经营许可证	粤 B2-20030216	广东省通信管理局	2018.11.14-2023.11.14

综上，《酿酒大师》的游戏服务提供方中青宝已取得其提供互联网信息服务所需的上述资质。

同时，根据公司提供的制度文件，截至本专项核查意见出具日，中青宝已根据《中华人民共和国网络安全法》《电信和互联网用户个人信息保护规定》等规定，制定了《信息安全管理制度》，以保障用户的信息安全。

综上所述，本所律师认为，《酿酒大师》的提酒功能尚未实际投入运营，相关合作方可在经批准的产能规模内进行生产，相关合作方已签署运输合作协议，白酒行业不属于限制类或淘汰类行业，《酿酒大师》的提酒功能具备一定的可行性和可持续性；相关合作方具备白酒的生产和经营许可证，公司具备游戏服务提供方资质，开展《酿酒大师》的提酒功能不存在违反相关法律法规、行业政策规定的情形。

问题 4. 2021 年 11 月 19 日，你公司披露《2021 年股票期权激励计划（草案）》（以下简称《草案》），拟向公司实际控制人李瑞杰以及公司董事长李逸伦分别授予 263 万份股票期权，李瑞杰与李逸伦系父子关系，二人合计授予 526 万份股票期权，约占激励计划授予数量的 50%。12 月 7 日，李瑞杰和李逸伦承诺设置额外行权条件，两人行权股份数改变为分别不超过 200 万。请你公司：

（1）详细说明改变行权数量及设置额外行权条件对公司确认股权激励费用的影响及相关会计处理，并列示会计处理具体过程。

(2) 结合上市公司可比案例、相关会计准则，说明上述会计处理的合理性和合规性，是否符合会计准则的相关规定。

请年审会计师核查并发表明确意见。

企业回复：

一、详细说明改变行权数量及设置额外行权条件对公司确认股权激励费用的影响及相关会计处理，并列示会计处理具体过程。

1、改变行权数量及设置额外行权条件对公司确认股权激励费用的影响

(1) 会计准则

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》及其应用指南的规定：股份支付，是指企业为获取职工和其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。其中以权益结算的股份支付，是指企业为获取服务以股份或其他权益工具作为对价进行结算的交易。

以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，应当以授予职工权益工具的公允价值计量：完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的换取职工服务的以权益结算的股份支付，在等待期内的每个资产负债表日，应当以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按照权益工具授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。在资产负债表日，后续信息表明可行权权益工具的数量与以前估计不同的，应当进行调整，并在可行权日调整至实际可行权的权益工具数量。

业绩条件分为市场条件和非市场条件。市场条件是指行权价格、可行权条件以及行权可能性与权益工具的市场价格相关的业绩条件，如股份支付协议中关于股价至少上升至何种水平才可行权的规定。非市场条件是指除市场条件之外的其他业绩条件，如股份支付协议中关于达到最低盈利目标或销售目标才可行权的规定。

等待期长度确定后，业绩条件为非市场条件的，如果后续信息表明需要调整等待期长度，应对前期确定的等待期长度进行修改；业绩条件为市场条件的，不应因此改变等待期长度。对于可行权条件为业绩条件的股份支付，在确定权

益工具的公允价值时，应考虑市场条件的影响，只要职工满足了其他所有非市场条件，企业就应当确认已取得的服务。

公司实际控制人李瑞杰以及公司董事长李逸伦承诺设置额外行权条件，两人行权股份数分别不超过 200 万股，以上可行权条件的修改在确认股权激励费用时，仅涉及对可行权日可行权权益工具数量的最佳估计的调整。

（2）股份支付费用测算

根据《企业会计准则第 11 号——股份支付》和《企业会计准则第 22 号——金融工具确认和计量》的有关规定，对于授予的不存在活跃市场的期权等权益工具，应当采用期权定价模型等确定其公允价值，选用的期权定价模型至少应当考虑以下因素：（1）期权的行权价格；（2）期权的有效期；（3）标的股份的现行价格；（4）股价预计波动率；（5）股份的预计股利；（6）期权有效期内的无风险利率。

公司选择 Black-Scholes 模型来测算股票期权的公允价值。公司确定 2021 年 12 月 7 日作为本激励计划的授予日，采用 Black-Scholes 模型对本激励计划授予的股票期权的公允价值进行测算，具体参数选取如下：

- 1) 标的股价：31.88 元/股（2021 年 12 月 7 日公司股票收盘价）；
- 2) 有效期分别为：1 年、2 年、3 年（股票期权授予登记完成之日起至每期首个行权日的期限）；
- 3) 历史波动率：22.47%、26.68%、26.72%（创业板综指最近 1 年、2 年、3 年的年化波动率）；
- 4) 无风险利率：1.50%、2.10%、2.75%（中国人民银行制定的金融机构 1 年期、2 年期、3 年期人民币存款基准利率）；
- 5) 股息率：1.16 %（公司所属申万行业为传媒—游戏 II—游戏 III，取该细分行业最近 1 年的年化股息率）。

公司向激励对象授予股票期权 1,060.00 万份，2021 年 12 月 31 日根据最新取得的可行权激励对象人数变动及承诺等后续信息作出最佳估计，可行权日可行权权益工具数量的最佳估计为 934.00 万份。公司本次激励计划的股份支付费用于 2021 年至 2024 年的摊销情况如下：

可行权日可行权权益工具数量的最佳估计	预计摊销的总费用 (万元)	2021 年 (万	2022 年 (万元)	2023 年 (万	2024 年 (万元)
--------------------	------------------	--------------	----------------	--------------	----------------

(万份)		元)		元)	
934.00	3,045.21	109.30	1,553.76	946.29	435.87

(3) 相关会计处理过程

2021年12月31日，按照授予日权益工具的公允价值计算的应计入2021年度股权激励摊销费用为109.30万元，借计“管理费用（期权费）”，贷计“资本公积（其他资本公积）”。

二、结合上市公司可比案例、相关会计准则，说明上述会计处理的合理性和合规性，是否符合会计准则的相关规定。

上市公司股权激励案例列举：

(1) 300031 宝通科技“2020年股票期权激励计划”及其会计处理方式

2020年5月7日，宝通科技召开2019年度股东大会，审议并通过了《关于〈2020年股票期权激励计划（草案）〉及其摘要的议案》《关于〈2020年股票期权激励计划实施考核管理办法〉的议案》《关于提请股东大会授权董事会办理2020年股票期权激励计划有关事项的议案》。

股份支付会计政策。股份支付是为了获取职工或其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。

1) 以权益结算的股份支付

用以换取职工提供的服务的权益结算的股份支付，以授予职工权益工具在授予日的公允价值计量。该公允价值的金额在完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的情况下，在等待期内以对可行权权益工具数量的最佳估计为基础，按直线法计算计入相关成本或费用，在授予后立即可行权时，在授予日计入相关成本或费用，相应增加资本公积。用以换取其他方服务的权益结算的股份支付，如果其他方服务的公允价值能够可靠计量，按照其他方服务在取得日的公允价值计量，如果其他方服务的公允价值不能可靠计量，但权益工具的公允价值能够可靠计量的，按照权益工具在服务取得日的公允价值计量，计入相关成本或费用，相应增加股东权益。

2) 以现金结算的股份支付

以现金结算的股份支付，按照本公司承担的以股份或其他权益工具为基础确定的负债的公允价值计量。如授予后立即可行权，在授予日计入相关成本或

费用，相应增加负债；如须完成等待期内的服务或达到规定业绩条件以后才可行权，在等待期的每个资产负债表日，以对可行权情况的最佳估计为基础，按照本公司承担负债的公允价值金额，将当期取得的服务计入成本或费用，相应增加负债。

在相关负债结算前的每个资产负债表日以及结算日，对负债的公允价值重新计量，其变动计入当期损益。

实施、修改、终止股份支付计划的相关会计处理。本公司对股份支付计划进行修改时，若修改增加了所授予权益工具的公允价值，按照权益工具公允价值的增加相应确认取得服务的增加。权益工具公允价值的增加是指修改前后的权益工具在修改日的公允价值之间的差额。若修改减少了股份支付公允价值总额或采用了其他不利于职工的方式，则仍继续对取得的服务进行会计处理，视同该变更从未发生，除非本公司取消了部分或全部已授予的权益工具。在等待期内，如果取消了授予的权益工具，本公司对取消所授予的权益性工具作为加速行权处理，将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益，同时确认资本公积。职工或其他方能够选择满足非可行权条件但在等待期内未满足的，本公司将其作为授予权益工具的取消处理。

2021 年宝通科技以权益结算的股份支付情况。授予日权益工具公允价值的确定方法布为布莱克-舒尔茨（Black-Scholes）模型；可行权权益工具数量的确定方法为依据在锁定期的每个资产负债表日，根据最新取得的可解锁人数变动、业绩指标完成情况，修正预计可解锁的限制性股票数量，并按照授予日的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用和资本公积。截至至 2021 年 12 月 31 日，以权益结算的股份支付计入资本公积的累计金额 24,321,574.78 元，2021 年本期以权益结算的股份支付确认的费用总额-274,025.22。

(2) 002605 姚记科技“2020 年股票期权激励计划”“2020 年第二期股权激励计划”“2020 年第三期股票期权激励计划”“2020 年第三期股票期权激励计划”及其会计处理方式

2021 年 5 月 12 日姚记科技召开第五届董事会第二十一次会议和第五届监事会第二十次会议审议通过了《关于 2020 年股票期权激励计划首次授予部分股票期权第一个行权期行权条件成就的议案》；2020 年 8 月 14 日召开第五届董事

会第六次会议和第五届监事会第六次会议审议通过了《关于调整 2020 年第二期股权激励计划股票期权激励对象名单及授予权益数量的议案》。“2020 年第三期股票期权激励计划”于 2021 年 1 月 13 日获得临时股东大会审议通过。2021 年 1 月 14 日，姚记科技第五届董事会第十四次会议和第五届监事会第十四次会议审议通过了《关于调整公司 2020 年第三期股票期权激励计划激励对象名单及授予权益数量的议案》和《关于向 2020 年第三期股票期权激励计划的激励对象授予股票期权的议案》。

股份支付会计政策。股份支付是为了获取职工或其他方提供服务而授予权益工具或者承担以权益工具为基础确定的负债的交易。本公司的股份支付分为以权益结算的股份支付和以现金结算的股份支付。

1) 以权益结算的股份支付及权益工具

以权益结算的股份支付换取职工提供服务的，以授予职工权益工具的公允价值计量。对于授予后立即可行权的股份支付交易，在授予日按照权益工具的公允价值计入相关成本或费用，相应增加资本公积。对于授予后完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的股份支付交易，在等待期内每个资产负债表日，本公司根据对可行权权益工具数量的最佳估计，按照授予日公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，相应增加资本公积。如果修改了以权益结算的股份支付的条款，至少按照未修改条款的情况确认取得的服务。此外，任何增加所授予权益工具公允价值的修改，或在修改日对职工有利的变更，均确认取得服务的增加。在等待期内，如果取消了授予的权益工具，则对取消所授予的权益性工具作为加速行权处理，将剩余等待期内应确认的金额立即计入当期损益，同时确认资本公积。但是，如果授予新的权益工具，并在新权益工具授予日认定所授予的新权益工具是用于替代被取消的权益工具的，则以与处理原权益工具条款和条件修改相同的方式，对所授予的替代权益工具进行处理。

2) 以现金结算的股份支付及权益工具

以现金结算的股份支付，按照本公司承担的以股份或其他权益工具为基础计算确定的负债的公允价值计量。授予后立即可行权的股份支付交易，本公司在授予日按照承担负债的公允价值计入相关成本或费用，相应增加负债。对于授予后完成等待期内的服务或达到规定业绩条件才可行权的股份支付交易，在

等待期内的每个资产负债表日，以对可行权情况的最佳估计为基础，按照公司承担负债的公允价值，将当期取得的服务计入相关成本或费用，并相应计入负债。在相关负债结算前的每个资产负债表日以及结算日，对负债的公允价值重新计量，其变动计入当期损益。

2021 年以权益结算的股份支付情况。姚记科技股份支付授予日权益工具公允价值的确定方法：股票期权根据布莱克-斯科尔斯期权定价模型计算，限制性股票根据授予价与授予日的市价的价差计算；可行权权益工具数量的确定依据：在等待期内的每个资产负债表日，根据最新取得的可行权职工人数变动、是否满足行权条件等后续信息做出最佳估计，修正预计可行权的权益工具数量。根据《企业会计准则第 11 号-股份支付》规定，截至至 2021 年 12 月 31 日，姚记科技以权益结算的股份支付计入资本公积的累计金额：36,733,456.53 元，本期确认以权益结算的股份支付共计 16,801,223.67 元，其中 16,405,206.65 元计入资本公积-其他资本公积 396,017.02 元计入少数股东权益。

结合对比上述其他上市公司如宝通科技、姚记科技之有关股份支付会计处理方式，中青宝股份支付会计处理依据准则和处理方式与其他上市公司并无不同。公司严格依据《企业会计准则第 11 号——股份支付》《企业会计准则解释第 3 号》第五条等有关企业股份支付会计处理方式规定的要求，对公司股份支付相关的会计处理合理、合规。

会计师回复：

1、我们实施的主要审计程序及获取的审计证据具体如下：

(1) 查询公告，获取并检查股权激励文件等相关资料，检查在权益工具授予日和等待期的会计处理是否正确；

(2) 获取并检查管理层于资产负债表日针对当期和预计未来可行权数量所做估计及其相关支持性信息和文件，判断公司管理层的相关估计过程及相关主要参数和假设等是否合理、合规，依据是否充分等；

2、核查结论：经核查，未发现公司在确认股权激励费用的相关会计处理存在不符合企业会计准则的情形。

问题 5. 2022 年 1 月 28 日，公司披露了《2021 年度业绩预告》，预计 2021 年扣非前后净利润分别为亏损 2000 万元至 4000 万元、亏损 1100 万元至 3100 万元。但公司年报显示，2021 年扣非前后净利润分别为亏损 4622.6 万元、亏损 3819.8 万元。请你公司详细说明导致业绩预告与年报产生差异的原因及合理性，并说明公司 2022 年 1 月 28 日披露《2021 年度业绩预告》时是否与年审机构进行沟通、未在预告当时考虑上述相关情况的原因及合理性。请年审会计师核查并发表明确意见。

企业回复：

一、详细说明导致业绩预告与年报产生差异的原因及合理性

公司 2022 年 1 月 28 日披露《2021 年度业绩预告》扣非前后净利润的预测下限与 2021 年度经审计归属于上市公司股东的扣非前后净利润差异分别为亏损 622.6 万元、亏损 719.85 万元。

产生差异的主要原因为公司控股孙公司深圳市娱游时代科技有限公司（以下称“娱游时代”）部分员工因涉嫌参与柳州当地赌博案件被柳州市公安机关立案侦察中，公司获悉娱游时代银行账户 1,198.2 万元被冻结，因公司尚未取得娱游时代账户款项是否涉案的证据，基于谨慎性原则按照当前冻结款项考虑计提预计负债 1,198.20 万元，该事项对公司扣非前后净利润的影响为 611.08 万元。

2022 年 3 月下旬，柳州市公安局再次申请追加了涉案资金的冻结，推算截至 2022 年 3 月 30 日冻结上限金额为 2,390.54 万元。依据北京市立方（深圳）律师事务所《关于深圳中青宝互动网络股份有限公司关联公司特定资金被冻结相关事宜的法律分析意见》及《企业会计准则》规定，在目前暂无法确定最终案件被认定违法所得具体金额的情况下，基于谨慎性原则按照广西柳州市公安局柳东分局向银行申请协助冻结的资金金额 2,390.54 万元全额计提预计负债，确认营业外支出，对公司扣非前后净利润的影响为 1,219.18 万元。

基于上述原因，公司 2021 年度经审计归属于上市公司股东的扣非前后净利润低于业绩预告中预测数下限，与业绩预告存在差异，但差额不超过预测数下限 20%。

二、说明公司 2022 年 1 月 28 日披露《2021 年度业绩预告》时是否与年审机构进行沟通

公司 2022 年 1 月 28 日披露《2021 年度业绩预告》，业绩预告披露前公司就年审相关事宜与年审机构进行了初步沟通，但追加冻结涉案款为 2022 年 3 月下旬执法机构临时追加，故未能与会计师就此事项进行专项沟通。

三、未在预告当时考虑上述相关情况的原因及合理性

公司 2022 年 1 月 28 日披露《2021 年度业绩预告》时，以上涉诉事项对公司净利润的影响是基于当前有权机关针对该事项的侦办进展做出的合理判断。

2022 年 3 月下旬，柳州市公安局再次申请追加了涉案资金的冻结。公司聘请北京市立方（深圳）律师事务所就关联公司特定资金被冻结相关事项出具法律分析意见。根据北京市立方（深圳）律师事务所《关于深圳中青宝互动网络股份有限公司关联公司特定资金被冻结相关事宜的法律分析意见》及《企业会计准则》规定，在目前暂无法确定最终案件被认定违法所得具体金额的情况下，基于谨慎性原则按照广西柳州市公安局柳东分局向银行申请协助冻结的资金金额全额计提预计负债。以上涉诉事项对 2021 年度经审计归属于上市公司股东的净利润的影响是基于最新有权机关针对该事项的侦办进展做出的合理判断。

综上所述，未在预告当时考虑上述相关情况存在合理性。

会计师回复：

经我们核查，2021 年度经审计归属于上市公司股东净利润亏损 4622.61 万元超出公司 2022 年 1 月 28 日披露《2021 年度业绩预告》下限亏损 4000 万元 622.61 万元，扣非后超出亏损 719.85 万元，主要系 2022 年 3 月下旬，柳州市公安局再次申请追加了子公司娱游时代（持股 51%）涉案资金的冻结，补计提预计负债 1192.34 万元，对归属于上市公司股东净利润影响为 608.09 万元，以及补计提信用减值损失的影响。

问题 6. 年报显示，2021 年期末你公司银行存款余额 8239.9 万元，其中 1198.2 万元因账户冻结使用受限。请你公司：

(1) 说明上述账户冻结的背景、时间，是否及时履行信息披露义务，对公

司正常生产经营、偿债能力产生的具体影响，公司采取的应对措施。

(2) 结合现金流、流动负债的偿还期限等方面，说明公司现有负债水平与营运资金需求是否匹配，是否存在流动性风险。

请年审会计师核查并发表明确意见。

企业回复：

一、上述账户冻结的背景、时间，是否及时履行信息披露义务，对公司正常生产经营、偿债能力产生的具体影响，公司采取的应对措施。

2021年9月，因娱游时代的员工牵涉进韦智豪等人开设赌场案并涉嫌赌博，娱游时代和掌心烈焰的部分银行账户资金合计1198.2万元被柳州市公安局申请银行协助冻结。

1、经查询，公司的控股孙公司涉及资金被冻结情形的银行账户处于部分资金被冻结、部分资金可正常使用的状态，即，本次事项为公司的孙公司的部分资金被冻结，不属于银行账户被冻结的情形；

2、上述被冻结的资金合计金额1198.2万元，占公司最近一期经审计净资产的比例为1.89%，未达到上市公司信息披露相关法律、法规、规范性文件或公司章程所规定须进行披露的标准。

3、截至目前，公司和控股孙公司均未收到公安机关出具的《调查通知书》、《立案告知书》或其他能够证明公司已被有权机关依法调查的法律文件，亦未收到公安机关以其他形式提出需公司或控股孙公司配合调查的通知或要求。同时，尚无证据证明公司的控股股东、实际控制人或高级管理人员等与该事项存在关联。

4、截至目前，公司仍处于正常经营状态，该事项未对公司的日常生产和经营活动造成重大影响；公司的控股股东、实际控制人、董事、监事、高级管理人员等均正常履职，公司内部各职能部门正常运转。

综上所述，该事项未对公司造成重大影响，不属于《创业板股票上市规则》、《上市公司信息披露管理办法》等规章制度中规定的应披露的情形。未来公司将积极、持续跟进该事项的进展情况，在符合法律规定的前提下主动向有权机关了解该事项可能对公司造成的影响，及时、合理、合法地化解和防控相

关风险，并依法履行上市公司的信息披露义务。

二、结合现金流、流动负债的偿还期限等方面，说明公司现有负债水平与营运资金需求是否匹配，是否存在流动性风险。

1、公司近三年经营活动现金流主要变动情况如下：

单位：万元

项目	2021	2020年	2019年
销售商品、提供劳务收到的现金	32,385	35,975	45,253
收到的税费返还	107	3	11
收到其他与经营活动有关的现金	7,566	2,007	891
现金流入小计	40,058	37,985	46,155
购买商品、接受劳务支付的现金	15,134	16,038	26,203
支付给职工以及为职工支付的现金	8,677	6,199	6,219
支付的各项税费	994	508	478
支付其他与经营活动有关的现金	8,517	11,625	12,948
现金流出小计	33,322	34,370	45,848
经营活动产生的现金流量净额	6,736	3,615	307

公司的营业收入、应收账款情况：

单位：万元

业务板块	营业收入			应收账款余额		
	2021年	2020年	变动比例	2021年	2020年	变动比例
网络游戏业务	16,464.74	14,571.25	12.99%	13,045.74	7,710.51	69.19%
云服务业务	18,392.29	14,292.84	28.68%	10,240.28	10,430.95	-1.83%
科技文旅业务	159.79	81.62	95.77%	649.67	649.83	-0.02%
其他业务	496.32	438.69	13.14%			
合计	35,513.14	29,384.40	20.86%	23,935.69	18,791.29	27.38%

公司2021年营业收入同比增长6,128.74万，增幅20.86%，期末应收账款余额较年初增长5,144.40万，增幅27.38%；2021年及2020年应收账款余额占营业收入比分别为67.4%及63.9%，应收账款周转天数出现小幅上涨，主要原因如下：

1) 网络游戏业务除按照正常回款周期回款的客户外，部分中小渠道商及合作多年的客户受新冠疫情影响等原因，经营现金流趋紧，应收账款回收日期延

长。

2) 新开展的广告代理业务投放终端主要集中在头条、抖音、腾讯、快手等媒体，而给予代理客户的账期集中在 2 至 3 个月。2021 年 12 月 31 日应收账款余额 5485 万元，截至本问询函回函日已回款 5,407 万元，剩余 78 万元在积极催收中。

3) 云服务业务主要从事 IDC 服务，为客户提供机柜租用及服务器托管、带宽租用等互联网服务。客户根据租用机柜或带宽的数量及单价确定服务费用，公司通常于每月结束后的次月与客户进行对账，双方确认无误后客户向公司支付款项。由于 IDC 服务通常具有持续性较长的特点，客户服务器上架后通常不会轻易更换 IDC 服务商，因此公司通常给予客户适当的账期以维持客户关系。公司给予此部分客户的信用期通常为 2-3 个月，处于正常水平。同时，公司以 IASS 层数据中心业务为基础，积极寻求业务突破与创新，继续围绕各项云增值业务（智优维运维软件、分布式存储项目所需算力设备和存储设备、安全防护等）进行产品设计和平台整合，致力于为全行业客户提供全维度的数字化运维服务。云增值产品销售给客户验收后，公司确认收入。公司给予此部分客户的信用期通常为 3-6 个月。由于疫情及国家防控政策影响，客户业务受到比较大的影响，导致回款较为困难。鉴于与老客户长期合作关系，信用状况较好，公司给予客户适当账期，并积极协商，加快回款进度。

虽然公司近年经营活动产生的现金流出现下滑趋势，然而公司持续完善现金流流出管控措施，降本增效，经营活动产生的现金流量净额不减反增，2021 年经营现金流净额同比 2020 年增长 186%，同比 2019 年增长 2094%。

2、公司近三年主要偿债能力指标情况如下：

项目	2021 年	2020 年	2019 年
流动比率（倍）	1.03	1.28	1.22
速动比率（倍）	0.95	1.10	0.97
现金流动负债比率	0.19	0.11	0.01
应收账款周转率（次）	1.66	1.40	2.32
资产负债率	0.41	0.34	0.41

公司近三年各项偿债能力指标保持稳定。

3、公司近三年营运资金需求、资本性支出及短期借款情况如下：

单位：万元

项目	2021 年	2020 年	2019 年
营运资金需求	3,742	11,277	6,391
长期资产支出	4,476	3,757	10,748
小计	8,218	15,034	17,139
短期借款	11,018	13,264	21,589

公司的短期借款期限在半年至 1 年期间，一方面满足日常经营需求，另一方面用在新基建业务布局上。

综上所述，公司的现有负债水平与营运资金需求相匹配，且不存在流动性风险。

会计师回复：

(1) 2021 年 9 月，因娱游时代的员工牵涉进韦智豪等人开设赌场案并涉嫌赌博，娱游时代和掌心烈焰的部分银行账户资金合计 11,981,862.26 元被柳州市公安局申请银行协助冻结，2021 年 12 月 31 日银行函证回函显示下述冻结款项：

主体	科目	账户	2021 年 12 月 31 日	
			2021 年 12 月 31 日 余额	2021 年 12 月 31 日 函证回函冻结金额
娱游	银行存款	中国银行桃源居支行 761470221947-活期	11,009,079.33	10,227,995.00
娱游	银行存款	招商银行高新园支行 755952127110301-活期	1,626,513.54	1,625,380.00
掌心烈焰	银行存款	中国银行 751073639472	128,487.26	128,487.26
合计			12,764,080.13	11,981,862.26

针对此项银行账户冻结事项及预计负债的计提，我们实施的主要审计程序具体如下：

- 1) 访谈公司法务及娱游负责人，了解娱游涉案事项的情形、进度，以及该事项对公司正常生产经营、偿债能力产生的影响；
- 2) 函证 2021 年 12 月 31 日银行冻结资金情况；
- 3) 获得专业律师的法律意见书，并约谈律师对此事的判断及其法律逻辑；
- 4) 获得企业管理当局对预计负债计提的审批文件；
- 5) 与片区质控及独立复核人召开专项会议，讨论此涉案预计负债的最佳估

计数；

6) 复核企业计提预计负债的准确性。

(2) 核查结论：经核查，子公司娱游目前尚经营正常，经访谈管理层及治理层，员工涉案一事对中青宝集团层面目前正常生产经营及偿债能力不构成重大影响，但对后期公司发展及战略布局会产生一定影响。

结合现金流、流动负债的偿还期限等方面，核查公司现有负债水平与营运资金需求，未发现公司目前存在流动性风险。

问题 7. 年报显示，2021 年公司前五大客户销售额为 3.19 亿元，占年度销售总额的 51.83%。2021 年，你公司实现营业收入为 3.55 亿元。请你公司：

(1) 核实前五大客户销售额或其占年度销售总额的比例是否存在错误，如否，说明原因及合理性、合规性。

(2) 列示前五大客户的具体情况，包括但不限于名称、法定代表人、地址，与你公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

(3) 说明前五大客户对应的应收账款及账龄，期后回款情况。

(4) 说明前五大客户销售采购占比较高的原因，是否存在大客户或供应商依赖。

请年审会计师核查并发表明确意见。

企业回复：

一、前五大客户销售额或其占年度销售总额的比例是否存在错误，如否，说明原因及合理性、合规性。

公司在年报披露时，列报前五大客户是按照现金流入为口径，涵盖了以净额法确认的广告代理客户。具体而言，在计算前五大客户销售额及其占年度销售总额比时，公司采用对客户销售年度消耗总额（包含对广告业务客户消耗总额）口径方法进行统计前五大客户销售额及其占比。此统计方法与企业 2021 年年度审计报告采用净额法确认广告业务客户对应的收入金额的方法不一致。为避免产生歧义，在统计前五大客户销售额及其占比时公司采用与企业年度审计

统计口径一致的方法，按净额法进行统计。

前五大客户的名称、营业收入及占总营业收入比例见下表：

序号	名称	营业收入	占总营业收入比例%
1	联通（广东）产业互联网有限公司	66,202,272.28	18.64
2	深圳优创未来信息技术有限公司	35,020,920.32	9.86
3	今日头条（厦门）科技有限公司	31,543,235.54	8.88
4	深圳市腾讯计算机系统有限公司	29,871,591.26	8.41
5	中国联合网络通信有限公司	27,540,255.95	7.75
	合计	190,178,275.35	53.54

二、列示前五大客户的具体情况，包括但不限于名称、法定代表人、地址，与你公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

前五大客户的具体情况见下表：

序号	名称	法人代表	工商地址	是否存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系
1	联通（广东）产业互联网有限公司	姚伟涛	广州市黄埔区(中新广州知识城)亿创街1号406房之555	否
2	深圳优创未来信息技术有限公司	靳医兵	深圳市南山区粤海街道科技园社区科智西路5号科苑西25栋A616	否
3	今日头条（厦门）科技有限公司	张楠	厦门火炬高新区软件园创新大厦C区3F-A282	否
4	深圳市腾讯计算机系统有限公司	马化腾	深圳市南山区粤海街道麻岭社区科技中一路腾讯大厦35层	否
5	中国联合网络通信有限公司	刘烈宏	北京市西城区金融大街21号	否

前五大客户与公司、公司董监高、公司主要股东及其董监高之间不存在关联关系或可能造成利益倾斜的其他关系。

三、前五大客户对应的应收账款及账龄，期后回款情况如下：

序号	名称	应收账款	形成原因	账龄	截至回函日回款
1	联通（广东）产业互联网有限公司	6,121,490.88	IDC收入	1年以内	6,121,490.88
2	深圳优创未来信息技术有限公司	28,154,353.14	IDC收入	1年以内	5,120,000.00
3	今日头条（厦门）科技有限公司	14,756,550.74	游戏广告收入	1年以内	14,756,550.74

4	深圳市腾讯计算机系统有限公司	5,914,939.34	应收阴阳师分成款	1年以内	5,733,941.37
5	中国联合网络通信有限公司	15,862,398.29	IDC收入	1年以内	15,862,398.29
	合计	70,809,732.39		-	47,594,381.28

IDC 板块应收余额为 5,013.82 万元，占前五大 70.81%，其中优创未来期末余额 2,815.44 万元，截至 2022 年 5 月 18 日未回款金额为 2,303.44 万元，主要原因如为代理商上游客户因受疫情及行业政策影响，回款有所延迟。经公司与优创未来双方管理层友好协商，优创未来签署了回款计划及服务器留置协议，确保了公司应收账款的回收，减少坏账风险。

四、前五大客户销售采购占比较高的原因，是否存在大客户或供应商依赖。

云服务对外提供 IDC 服务、机房运维服务，主要客户有中国联通、中国移动运营商；网络游戏的客户主要是游戏运营商、研发商、分发平台或渠道。

(1) 云服务

从业务模式来看，公司的 IDC 业务是通过数据中心，向客户提供机柜租用/服务器托管、网络接入等服务。通过多年的稳定运营发展，公司携手中国电信、中国联通、中国移动等协作服务于多种类型客户（包括云计算、互联网、金融证券等）。

同时，公司以 IASS 层数据中心业务为基础，积极寻求业务突破与创新，继续围绕云增值业务（智慧党建、利得链、安全防护等）进行产品设计和平台整合，致力于为全行业客户提供全维度的数字化运维服务。在此期间，公司积累了良好的商业信誉，获得了市场的广泛认可。随着公司服务知名度的提升，未来更多大型自建机房的投入运营，公司将会获得更多的优质客户资源，不存在对单个客户依赖的情况。

从下游市场集中度的角度来看，IDC 行业的客户群体主要分为两类：一类是视频网站、直播网站、CDN 厂商、公有云企业等，其采购公司 IDC 资源主要为自用，基于其业务部署，一般均会采取多家供应商渠道进行配套支撑，不会绑定某一家 IDC 公司。另一类是综合性专业互联网综合服务提供商，采购 IDC 资源除用于自身使用外还用于对外提供 IDC 服务。因此，下游市场集中度较低，相似需求的客户群体较多，公司对单一客户的依赖程度较低。

从所在行业的市场竞争情况来看，目前，全国范围内 IDC 服务商数量较多，市

场集中度较低,但各服务商在全国整体市场份额占比较小,基本均为区域性本地 IDC 资源经营者,市场上缺乏强有力的领导者。

从 IDC 服务的客户黏性角度出发,一定规模的企业客户会优选综合实力较强的服务商,除优质的机房配套设施、自建的运维团队保障之外,同时能提供相关定制化或安全防护、外部光纤接入等多项定制化增值服务,更能有效的满足客户多样化需求,提升客户合作稳定性。公司当前在深圳、乐山的机房资源,均为当地的 IDC 的优质资源,在营销策略上也分别配备相应的客户需求定位。

作为行业内重要的优质 IDC 供应商之一,公司同时具备高等级机房建设能力及丰富 IDC 运营经验,在政府能评管控政策严格相关因素影响下,公司 IDC 业务能够持续获得较为丰富的客户资源。

综上所述,公司对重要客户不存在重大依赖。

(2) 网络游戏

游戏市场在国家政策调控的大背景下,整个行业的竞争愈加激烈。激烈的竞争直接导致游戏产业链包括游戏研发、分发与支付等领域呈现一定中心化趋势,另一方面玩家日趋成熟,大量的用户也主要集中在数量不多的优秀头部精品产品中,单用户成本不断上升,渠道流量越来越贵,IP 成为新游标配,运营成本不断上升加上国家调控政策对运营的管控能力越来越大,运营手段逐渐被挤压。凭借着资金及研发实力,大厂优势逐步确立。

公司网络游戏板块的主要业务为游戏研发、发行及运营,在产品研发、分发、推广和运营等环节需要与同业内主流的游戏公司、分发平台、发行公司、渠道进行优势互补,建立紧密的业务合作伙伴关系,才能最大程度触达并满足玩家需求,因此销售较为集中存在合理性,公司对主流大客户存在一定程度依赖。

会计师回复:

1、我们实施的主要审计程序:

(1) 获取并复核公司 2021 年前五大客户名单及销售额,分析前五大客户的销售情况及占比;

(2) 查询国家企业信用信息公示系统、企查查等公开信息查询主要客户的工商信息,并获取公司提供的关联方清单及关联方声明,确认主要客户是否

与公司存在关联关系；

(3) 选取样本执行函证程序以及执行重要应收账款期后回款检查程序；

(4) 获取并复核公司编制的应收账款的账龄明细表；

(5) 访谈公司管理层，了解公司业务模式及行业竞争情况。

2、核查结论：

(1) 经核查，我们认为，公司网络游戏业务在产品研发、分发、推广和运营等环节需要与同业内主流的游戏公司、分发平台、发行公司、渠道进行优势互补，建立紧密的业务合作伙伴关系，才能最大程度触达并满足玩家需求，因此销售较为集中存在合理性，公司对主流大客户存在一定程度依赖；

(2) 经核查，我们认为，公司云服务业务基于公司机房建设、运营经验以及政府能评管控政策严格等相关因素的影响，公司作为行业内重要的优质供应商之一，能够持续获得较为丰富的客户资源，对重要客户不存在依赖。

特此公告。

深圳中青宝互动网络股份有限公司

董事会

2022年5月19日