

文投控股股份有限公司

关于对上海证券交易所《关于文投控股股份有限公司业绩预告事项的监管工作函》的回复公告

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

文投控股股份有限公司（以下简称“公司”）于2026年2月2日收到上海证券交易所《关于文投控股股份有限公司业绩预告事项的监管工作函》（上证公函【2026】0350号，以下简称“《工作函》”）。公司及相关中介机构对上述《工作函》问题进行了认真分析及核查，现就相关问题回复如下：

问题一、公司业务主要包括影院及院线运营管理、游戏研发与运营。业绩预告显示，公司全年实现营业收入同比下滑约19%。请公司补充披露：（1）各业务板块的具体业务模式，包括采购、销售、结算安排及收入确认政策等，相较以前年度是否存在重大变化，如是，请详细说明对收入的影响；（2）分季度列示各业务板块的收入、占比、毛利率及同比变化情况，并说明季度收入存在重大差异的原因及商业合理性；（3）结合《上市公司自律监管指南第2号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，说明2025年全年营业收入扣除相关情况，包括但不限于扣除项目、金额、相关业务开展情况及扣除原因等，并说明是否存在其他应扣除未扣除的情况。

【公司回复】

1. 补充披露各业务板块的具体业务模式，包括采购、销售、结算安排及收入确认政策等，相较以前年度是否存在重大变化，如是，请详细说明对收入的影响

一、影城板块

（一）业务模式

1. 采购模式

公司影城板块采购主要围绕影院运营所需核心物资及服务展开，具体分为三类：

影片采购：公司旗下影城与电影院线公司签订加盟服务协议，通过加盟电影院线公司获取影片供应。院线公司代表旗下影城与中影数字等国家指定机构签订数字影片分账发行放映合同，约定影片放映周期及分账比例。影片上映后，票房收入先进入影城账户，影城在净票房中优先提取自身放映分成，并与院线公司进行分账。

影城卖品（食品、饮料、纪念品等）采购：采用“集中采购+区域补充”模式，核心品类由影院管理公司（以下简称“影管公司”）统一与大型供应商签订年度框架协议，约定采购单价、供货周期及质量标准，采购量根据各影城历史销售数据及季度需求预测确定；具有区域特色品类由各影城在影管公司核定的采购额度内，向当地合规供应商采购，采购流程按照公司采购管理制度执行，确保价格透明可追溯。

设备及维修服务采购：影城放映设备、音响系统等核心设备，主要向设备原厂或其授权代理商采购，通过招标方式确定供应商；设备维保服务通过招标选定供应商，采用“托管+维保”打包的采购模式，包含设备更新、定期维护、故障维修等服务。

2. 销售模式

影城板块业务主要包括提供院线电影的放映、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。

3. 结算安排

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。

4. 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并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。

(二) 业务模式变更

2025 年度影城板块业务模式无重大变更。

二、游戏板块

(一) 业务模式

1. 采购模式

公司游戏板块主营为游戏研发与游戏运营，其中游戏研发业务主要采购事项为租赁服务器、网络带宽等服务，游戏运营业务主要采购事项为租赁服务器、支付游戏业务推广支出和游戏分成款等，相关采购均根据业务需求按计划采购。

2. 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。

3. 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。

4. 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。

(二) 业务模式变更

2025 年度游戏板块业务模式无重大变更。

2. 分季度列示各业务板块的收入、占比、毛利率及同比变化情况，并说明季度收入存在重大差异的原因及商业合理性

一、影城板块

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	10,504.37	2,148.84	5,398.53	4,614.57	22,666.31
同比变动	6.42%	-52.90%	-13.41%	19.49%	-7.60%
季度收入占比	46.34%	9.48%	23.82%	20.36%	100.00%
营业成本	7,127.15	3,571.89	4,950.56	4,922.69	20,572.29

毛利率	32.15%	-66.22%	8.30%	-6.68%	9.24%
-----	--------	---------	-------	--------	-------

2025 年度，公司影城板块整体营业收入 22,666.31 万元，较去年同期下降 7.60%，主要由于公司 2024 年通过司法重整程序剥离并关停了部分低效影城，主要在营影城数量从 2024 年年初的 34 家减少至 2025 年年初的 23 家（2025 年 12 月增加 1 家，截至 2025 年年末为 24 家），导致公司影城业务收入同比出现下滑。上述关停的 11 家影城在 2024 年度共实现营业收入 4,709.17 万元，约占 2024 年度影城板块收入的 19.20%。上述保留的 23 家影城的 2024 年度、2025 年度经营数据如下：

单位：万元

项目	2025 年	2024 年
营业收入	21,123.05	18,898.06
营业成本	19,463.98	19,953.74
毛利率	7.85%	-5.59%
平均单店收入	918.39	821.65
营业额最高门店年收入	5,539.20	5,042.90
营业额最低门店年收入	262.67	177.80

2024 年，上述保留的 23 家影城营业收入 18,898.06 万元，营业成本 19,953.74 万元，毛利率为负。2025 年，公司影城通过强化精细化管理和“一店一策”运营策略，同时叠加电影票房市场增长强劲，保留的 23 家影城营业收入增长至 21,123.05 万元，同比增长 11.77%，毛利率由负转正至 7.85%；同时，保留影城的平均单店收入、营业额最高门店年收入、营业额最低门店年收入均同比提升。

季度收入中，公司影城 2025 年一季度营业收入 10,504 万元，占全年收入的 46%，同比增长 6%，主要得益于春节档《哪吒之魔童闹海》等爆款影片的强力拉动；二季度因缺乏头部影片供给，市场总票房较 2024 年同期大幅下降，公司影城收入规模收缩较大；三季度暑期档出现多部中等体量影片供给，带动观影需求逐步复苏，影城收入提升；四季度受益于《阿凡达 3》、《疯狂动物城 2》等进口大片上映，而 2024 年同期缺乏优质影片供给，同时叠加公司影城精细化管理成效显现，季度收入同比增长较大。

2025 年，公司影城业务不同季度之间毛利率波动较大，主要系影城营业成

本中折旧摊销、人工成本、房租物业、影城运营等固定成本较为稳定，且占比较高（2025年固定成本占营业成本比例超过55%），导致不同季度之间毛利率随营业收入规模变动而同步变动。

二、游戏板块

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度	合计
营业收入	2,387.38	2,378.26	2,125.60	2,610.79	9,502.03
同比变动	-36%	-24%	-27%	-16%	-26%
季度收入占比	25%	25%	22%	27%	100%
营业成本	225.09	318.25	264.74	689.98	1,498.06
毛利率	91%	87%	88%	74%	84%

2025年，公司游戏板块收入9,502.03万元，较上年同期下降26%，主要受存量游戏生命周期影响，同时叠加新游戏研发投入增加且尚未实现商业化，游戏业务收入同比出现下滑。游戏板块主要收入源于自研游戏《攻城三国》、《攻城天下》分成收入，《攻城三国》、《攻城天下》上线多年，目前总流水呈现缓慢下降趋势。游戏板块第四季度收入出现增长，主要系在存量《攻城三国》、《攻城天下》游戏分账之外，与合作方完成《新三国逐鹿》项目的合作开发，公司根据合同一次性确认收入462.26万元，确认成本369.52万元，上述项目收入导致公司游戏板块2025年第四季度收入阶段性增加，且预计不会在以后年度产生持续性收入。扣除上述项目影响后，公司游戏板块第四季度收入2,148.53万元，毛利率85%，较前三季度波动较小。

2025年，公司在做好存量游戏运营、迭代的同时，全面加速新游戏的研发与投入，并通过强化自身发行能力和渠道优势，进一步提升游戏业务“研运一体”能力。目前，公司已完成《攻城天下》小程序版本的技术重构和内部孵化，计划在2026年第一季度扩大推广，以提升《攻城天下》整体收入。新游戏方面，公司目前储备项目包括《时光冒险家》、《英雄扛得住》（原《幻境旅团》）、《文明》（内部代称）等。其中，《时光冒险家》计划于2026年第二季度上线，《英雄扛得住》计划于2026年第四季度上线，《文明》计划于2027年内上线（因新游戏项目研发存在不确定性，具体以实际上线日期为准）。

综上，公司影城、游戏业务收入呈现季度性差异具备商业合理性。

3. 结合《上市公司自律监管指南第2号——业务办理》附件第七号《财务类退市指标：营业收入扣除》相关规定，说明2025年全年营业收入扣除相关情况，包括但不限于扣除项目、金额、相关业务开展情况及扣除原因等，并说明是否存在其他应扣除未扣除的情况

结合《上海证券交易所上市公司自律监管指南第2号——业务办理（2024年5月修订）》（上证函〔2024〕1476号）中关于营业收入扣除事项的规定，根据公司财务部门初步测算，公司2025年度营业收入及扣除项目具体情况如下表所示：

单位：万元

项目	2025年度	具体扣除情况
营业收入金额	32,226.52	
营业收入扣除项目合计金额	144.31	
营业收入扣除项目合计金额占营业收入的比重	0.45%	
一、与主营业务无关的业务收入		
1. 正常经营之外的其他业务收入。如出租固定资产、无形资产、包装物，销售材料，用材料进行非货币性资产交换，经营受托管理业务等实现的收入，以及虽计入主营业务收入，但属于上市公司正常经营之外的收入。	123.05	临时占地费等其他业务收入
2. 不具备资质的类金融业务收入，如拆出资金利息收入；本会计年度以及上一会计年度新增的类金融业务所产生的收入，如担保、商业保理、小额贷款、融资租赁、典当等业务形成的收入，为销售主营产品而开展的融资租赁业务除外。		
3. 本会计年度以及上一会计年度新增贸易业务所产生的收入。		
4. 与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入。	21.26	投资顾问费收入
5. 同一控制下企业合并的子公司期初至合并日的收入。		
6. 未形成或难以形成稳定业务模式的业务所产生的收入。		
与主营业务无关的业务收入小计	144.31	
二、不具备商业实质的收入		

项目	2025 年度	具体扣除情况
1. 未显著改变企业未来现金流量的风险、时间分布或金额的交易或事项产生的收入。		
2. 不具有真实业务的交易产生的收入。如以自我交易的方式实现的虚假收入，利用互联网技术手段或其他方法构造交易产生的虚假收入等。		
3. 交易价格显失公允的业务产生的收入。		
4. 本会计年度以显失公允的对价或非交易方式取得的企业合并的子公司或业务产生的收入。		
5. 审计意见中非标准审计意见涉及的收入。		
6. 其他不具有商业合理性的交易或事项产生的收入。		
不具备商业实质的收入小计		
三、与主营业务无关或不具备商业实质的其他收入		
营业收入扣除后金额	32,082.20	

据目前测算，公司 2025 年度营业收入 32,226.52 万元，营业收入扣除项目合计金额 144.31 万元。其中，正常经营之外的其他业务收入 123.05 万元，主要包括沈阳厂区土地临时占地费收入等其他业务收入；与上市公司现有正常经营业务无关的关联交易产生的收入 21.26 万元，主要系公司作为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）投资顾问收取的基金投资顾问费收入。

除上述扣除事项外，公司暂未发现其他应扣除未扣除的情况。

问题二、业绩预告显示，影城业务方面，2025 年在营影城数量较去年同期减少，导致影城收入同比下滑，游戏业务方面，受存量游戏生命周期及新游戏尚未商业化等因素影响，游戏业务收入、利润均同比下滑。请公司补充披露：

（1）各业务板块的主要客户及供应商的情况，包括名称、关联关系、业务合作模式、各季度交易金额、占比及收款情况，期后销售情况，相关收入确认时点是否准确；（2）结合公司与客户的合作方式，分析是否存在代理或者其他应当适用净额法核算的业务；（3）本年度是否存在收入来源于新增业务板块、模式或客户的情况，如是，请进一步补充披露相关业务开展及客户具体信息，并说明收入确认方法、时点是否符合《企业会计准则》相关规定。

【公司回复】

1. 各业务板块的主要客户及供应商的情况，包括名称、关联关系、业务合作模式、各季度交易金额、占比及收款情况，期后销售情况，相关收入确认时点是否准确

一、影城板块

(一) 主要客户情况

单位：万元

客户名称	是否为关联方	是否本期新增	合作模式	销售金额		销售占比	本年回款	期后交易额 (注3)	收入确认时点及依据
				第一季度	第二季度				
票房收入 (注1)	否	不适用	影院端统一售票，影片上映后依据合作约定与影片发行方等相关主体进行票房分账结算	第一季度	9,290.11	82.05%	20,646.40	772.30	在影片放映完毕、客户实际观影完成，以云智系统实际销售数据为依据确认收入
				第二季度	1,162.49				
				第三季度	4,588.10				
				第四季度	3,555.88				
				小计	18,596.58				
卖品收入 (注1)	否	不适用	依托影院线下消费场景，通过自主定价的模式销售	第一季度	850.48	7.81%		71.72	客户购买商品并完成门店提货，按云智系统实际销售数据为依据确认收入
				第二季度	167.23				
				第三季度	422.90				
				第四季度	329.90				
				小计	1,770.51				
客户1 (注2)	是	否	为影视项目提供宣传推广服务和剧本策划服务，按双方约定的内容与方式结算	第一季度	-	2.35%	74.40		项目达到协议约定的结项标准后，根据双方确认的结项报告确认收入
				第二季度	532.45				
				第三季度	-				
				第四季度	-				

				小计	532.45				
客户 2	否	否	映前广告业务合作，按协议在旗下各影城播放映前广告，并以各影城为单位独立结算	第一季度	85.86	1.50%	369.53	60.00	按照协议结算周期，在取得双方确认的对账单时确认收入
				第二季度	44.68				
				第三季度	131.86				
				第四季度	77.91				
				小计	340.31				
客户 3	否	否	与合作方开展影票销售业务合作，按协议提供销售服务，按约定对账后结算	第一季度	30.08	1.08%	260.11	12.17	按照协议结算周期，在取得双方确认的对账单时确认收入
				第二季度	113.53				
				第三季度	28.56				
				第四季度	73.23				
				小计	245.39				
合计					21,485.24	94.79%	21,350.44	916.19	

注 1：影城票房收入、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。主要回款渠道及金额：猫眼渠道全年回款 11,572 万元，公司自有渠道及散客回款 5,368 万元，淘票票渠道全年回款 3,014 万元，合众易宝渠道回款 512 万元，合计回款 20,646.40 万元。

注 2：客户 1 为公司原全资子公司，于 2024 年司法重整中剥离出表，为公司过去 12 个月内控制的子公司。公司于 2025 年第二季度确认收入 532.45 万元，系接受客户 1 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》项目制作监修及宣传推广服务 485.28 万元。截至 2025 年底，上述 532.45 万元收入已全部完成回款。

注 3：期后交易额为截至 2026 年 1 月 31 日的交易金额。

(二) 主要供应商情况

单位：万元

供应商名称	是否为关联方	是否本期新增	合作模式	采购金额		采购占比	本年付款	期后交易额 (注)
				第一季度	第二季度			
供应商 1	否	否	影片发行放映合作协议约定的票房分账款	第一季度	1,839.88	23.14%	3,874.97	173.00
				第二季度	401.13			
				第三季度	951.01			
				第四季度	820.77			
				小计	4,012.79			
供应商 2	否	否	影片发行放映合作协议约定的票房分账款	第一季度	1,777.17	20.33%	3,477.23	123.00
				第二季度	290.34			
				第三季度	842.46			
				第四季度	615.51			
				小计	3,525.48			
供应商 3	否	否	影片发行放映合作协议约定的票房分账款	第一季度	31.17	1.00%	162.61	13.32
				第二季度	8.49			
				第三季度	102.48			
				第四季度	30.73			
				小计	172.87			

供应商 4	否	否	根据合作协议支 付年度保底金、 分账款及维护费	第一季度	39.70	1.83%	170.76	5.00
				第二季度	18.67			
				第三季度	102.26			
				第四季度	156.48			
				小计	317.12			
供应商 5	否	否	根据租赁协议约 定，按期支付房 租、物业费、水 电费等相关费用	第一季度	90.17	0.99%	134.10	7.24
				第二季度	-16.51			
				第三季度	21.72			
				第四季度	75.52			
				小计	170.91			
合计					8,199.17	47.29%	7,819.67	321.56

注：期后交易额为截至 2026 年 1 月 31 日的交易金额。

二、游戏板块

（一）主要客户情况

单位：万元

客户名称	是否为关联方	是否本期新增	合作模式	销售金额		销售占比	本年回款	期后交易额 (注 2)	收入确认时点及依据
				第一季度					
客户 1	否	否	公司开发的游戏交由	第一季度	702.32	28%	2725.72	208.19	公司按照协议约定的

			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的业务模式	第二季度	698.22					分成比例确定收入
				第三季度	649.12					
				第四季度	585.48					
				小计	2,635.14					
客户 2 (注 1)	否	否	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的业务模式	第一季度	460.32	22%	1618.79	132.75	公司按照协议约定的分成比例确定收入	
				第二季度	414.23					
				第三季度	380.50					
				第四季度	849.84					
				小计	2,104.89					
客户 3	否	否	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的业务模式	第一季度	441.88	16%	1724.69	88.36	公司按照协议约定的分成比例确定收入	
				第二季度	404.65					
				第三季度	346.14					
				第四季度	320.19					
				小计	1,512.86					

客户 4	否	否	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的业务模式	第一季度	204.21	11%	1187.4	96.23	公司按照协议约定的分成比例确定收入
				第二季度	312.58				
				第三季度	242.90				
				第四季度	284.39				
				小计	1,044.08				
客户 5	否	否	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的业务模式	第一季度	148.24	5%	558.54	32.77	公司按照协议约定的分成比例确定收入
				第二季度	142.94				
				第三季度	99.96				
				第四季度	93.29				
				小计	484.43				
合计					7,781.40	82%	7815.14	558.3	

注 1：公司 2025 年第四季度对客户 2 确认收入增加，主要系与客户 2 完成《新三国逐鹿》项目的合作开发，公司根据合同一次性确认收入 462.26 万元。截至 2025 年底，上述 462.26 万元收入已全部完成回款。此外，公司与客户 2 在《攻城三国》、《攻城天下》项目也存在持续合作，公司上述项目在 2025 年第一至第四季度的分账收入分别为 460.32 万元、414.23 万元、380.50 万元、387.58 万元。

注 2：期后交易额为截至 2026 年 1 月 31 日的交易金额。

(二) 主要供应商情况

单位：万元

供应商名称	是否为关联方	是否本期新增	合作模式	采购金额		采购占比	本年付款	期后交易额 (注 3)
				第一季度	第二季度			
供应商 1	否	否	服务器服务 采购业务	第一季度	192.84	33%	782.00	-
				第二季度	200.28			
				第三季度	192.91			
				第四季度	252.16			
				小计	838.19			
供应商 2 (注 1)	否	是	场地租赁业 务	第一季度	20.09	9%	239.11	-
				第二季度	60.27			
				第三季度	69.82			
				第四季度	88.92			
				小计	239.10			
供应商 3	否	否	信息服务采 购业务	第一季度	77.89	7%	197.81	5.40
				第二季度	53.66			
				第三季度	31.38			
				第四季度	18.72			
				小计	181.65			

供应商 4	否	否	服务器服务 采购业务	第一季度	34.20	7%	162.73	17.50
				第二季度	48.68			
				第三季度	49.51			
				第四季度	45.76			
				小计	178.15			
供应商 5 (注 2)	否	否	游戏定制开 发费用	第一季度	-	5%	120.00	-
				第二季度	120.00			
				第三季度	-			
				第四季度	-			
				小计	120.00			
合计					1,557.09	62%	1,501.65	22.90

注 1：公司本期新增供应商 2，主要系租赁新的办公场地所致。

注 2：公司与供应商 5 合作进行《时光冒险家》项目的开发运营，供应商 5 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 5 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确认采购支出 120 万元。目前，《时光冒险家》项目已进入测试阶段，预计在 2026 年第二季度上线。

注 3：期后交易额为截至 2026 年 1 月 31 日的交易金额。

截至目前，公司未发现相关业务收入确认时点存在不准确情况。

2. 结合公司与客户的合作方式，分析是否存在代理或者其他应当适用净额法核算的业务

一、游戏板块

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。

二、影城板块

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。由于此业务收入均来自于自有影院，在公司合并层面予以抵消列示，对合并收入无影响。

综上，公司各业务板块结合具体业务模式，严格按照企业会计准则的相关规定谨慎确认收入，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。

3. 本年度是否存在收入来源于新增业务板块、模式或客户的情况，如是，请进一步补充披露相关业务开展及客户具体信息，并说明收入确认方法、时点是否符合《企业会计准则》相关规定

2025 年，公司针对漫剧业务开展重点部署，主要依托自身传统剧集制作、发行经验，结合 AIGC 工具的发展与应用，拓展动漫剧集的新型创作模式，目前已与多家产业链相关方达成合作，并陆续开展具体漫剧项目的投资制作。

1. 客户信息

截至 2025 年末，公司漫剧业务主要客户为杭州水母智能科技有限公司（以下简称“水母科技”）。公司主要通过与水母科技进行联合投资出品等方式，共同开发具备市场竞争力的漫剧作品。

2. 收入确认方法

公司根据投资比例及协议约定，在漫剧作品完成上线、取得播放平台结算数据，并取得经合作双方确认的结算单时进行收入确认。截至目前，公司漫剧业务仍处于发展初期，在 2025 年度尚未形成规模化收入，敬请广大投资者关注。

问题三、请年审会计师对前述问题发表明确意见。年审会计师应当严格遵守审计准则等有关规则要求，保持合理的职业怀疑，制定必要、可行、有针对性的审计计划及程序，详细记录相关事项，严格履行质量控制复核制度，发表恰当的审计结论。

【会计师回复】

针对前述问题，基于已了解到的情况，我们发现：

1. 公司影城板块及游戏板块的具体业务模式，包括采购、销售、结算安排等，以及各类业务收入确认的具体方法，相较以前年度未发生重大变化。

2. 公司前述说明中，各业务板块的主要客户及供应商的情况（包括名称、关联关系、业务合作模式），以及 2025 年度新增漫剧业务及客户具体信息，与我们在审计工作中获取的资料及了解的信息一致，相关业务收入确认的方法、时点符合企业会计政策及《企业会计准则》相关规定。

3. 公司管理层根据各项业务的业务模式结合合同条款约定等因素确定了收入确认的具体方法；其中，影城板块的院线业务和游戏板块的游戏运营分成业务、游戏平台发行业务已按照净额确认收入。前述重大会计实务符合企业会计准则的相关规定。

截至目前，公司年审工作正在进行中，相关数据的真实性、准确性及合理性待取得相应支持性证据及执行审计程序后确认，其中针对公司营业收入扣除情况，我们亦将进行详细、审慎的核查，依据相关法律法规和会计准则，发表专项核查意见，确保公司营业收入扣除情况真实、准确、合理。

我们将严格按照审计准则等要求，在审计过程中，保持充分的职业怀疑，结合公司的行业特点、经营状况和风险因素等，制定必要、可行、有针对性的审计计划及程序；严格履行质量控制复核制度，加强对审计项目的全过程质量控制，确保审计工作质量；通过实施有效的审计程序，获取充分、适当的审计证据，发表恰当的专业意见。

文投控股股份有限公司董事会

2026 年 3 月 11 日