证券代码:002571　证券简称:德力股份　公告编号:2015-059

# 安徽德力日用玻璃股份有限公司关于深圳证券交易所《关于对安徽德力日用玻璃股份有限公司的重组问询函》的回复

## 独立财务顾问

签署日期:二〇一五年十月

深圳证券交易所中小板板公司管理部:

安徽德力日用玻璃股份有限公司(以下简称“德力股份”)于2015年9月26日披露了《安徽德力日用玻璃股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易报告书(草案)》(以下简称“重组报告书”),并于2015年10月13日收到贵部下发的《关于对安徽德力日用玻璃股份有限公司的重组问询函》(中小板重组问询函(需行政许可)【2015】第26号),公司现根据问询函所涉问题进行说明和答复,具体内容如下:

1、本次交易标的广州创思信息技术有限公司(以下简称“广州创思”)2013至2015年1-4月净利率呈逐年减低的趋势,2015年1-4月实现归属于母公司股东的净利润为3,451.7万元,广州创思股东李晓丽、黄小刚、陆涛和唐琨共同承诺,广州创思100%股权完成交割后,2015年、2016年和2017年实现的净利润分别为不低于1.80亿元、2.25亿元、2.82亿元。请补充披露以下内容:

(1)结合游戏行业发展情况、广州创思每款游戏产品的生命周期情况、每款游戏产品未来三年的预计流水及储备尚未推出游戏情况等,补充披露上述业绩承诺的具体依据及合理性,请独立财务顾问、资产评估师核查并发表明确意见;

(2)如果本次重大资产重组2015年度未实施完成,如何安排利润补偿期及盈利预测的补偿方式,并请独立财务顾问对补偿安排的可行性、合理性发表明确意见。

答复:

一、2013至2015年1-4月净利率逐年减低的原因

报告期内,广州创思毛利率与各项费用率分析如下:

| 项目 | 2015年1-4月 | 2014年度 | 2013年度 |
|---|---|---|---|
| 营业收入(万元) | 22,677.17 | 83,967.88 | 47,872.70 |
| 毛利率 | 86.93% | 89.79% | 88.61% |
| 销售费用(万元) | 14,233.12 | 48,283.88 | 17,945.90 |
| 销售费用率 | 62.76% | 57.50% | 37.49% |
| 管理费用(万元) | 2,823.10 | 9,135.99 | 3,945.92 |
| 管理费用率 | 12.45% | 10.88% | 8.24% |
| 财务费用(万元) | -81.94 | -246.05 | -4.89 |
| 财务费用率 | -0.36% | -0.29% | -0.01% |
| 净利润率 | 15.22% | 22.89% | 38.99% |

(一)2015年1-4月,净利率下降的原因

第一,2015年1-4月广州创思毛利率整体保持较高水平,但较2014年有所下降。2015年1-4月广州创思毛利率较2014年下降,主要原因系页游收入结构中广州创思自研游戏联运收入和独代游戏联运收入结构比例发生较大变化,独代网页游戏联运收入占比提高,导致页游联运收入的毛利率下降。

第二,销售费用率、管理费用率上升,主要原因是相对1-4月游戏运营收入,市场推广、人员薪酬等费用支出增长较快,主要是雷霆之怒启动了市场推广。

(二)2014年度,广州创思净利润率下降的原因分析

1、2014年实行“精品游戏+大平台”战略,研发投入有所提升

随着网络游戏行业的发展,行业内“精品游戏+大平台”的合作趋势逐渐显现,行业逐渐走向集中。一方面,在游戏研发领域,游戏研发商不仅需要具备专业的技术开发实力,还需保持对新兴技术的敏感度,持续加强研发投入、更新和优化,游戏产品的投入和成本逐年上升。另一方面,在游戏运营方面,运营平台间的竞争也不断加剧,网络游戏用户导入成本逐渐提高,为了维持和提高平台活力,游戏运营商更加注重对优质网页游戏产品的挖掘与争夺。

在此种行业趋势下,广州创思积极推行其“精品游戏+大平台”战略。一方面,依托广州创思国内知名度较高的9377专业网页游戏平台,推广自研的精品游戏产品,能够提高自研游戏的运营成功率;另一方面,广州创思也需要持续获取优秀游戏的发行权增强自有平台对玩家的吸引力,保持平台玩家的活跃度,同时,对游戏研发投入的增加也有助于广州创思对上游产品的进一步控制,且自研游戏无需对研发商分成也将进一步提高其盈利能力。

2、运营游戏数量2014年较2013年增加,需要投入大量市场推广费用

除研发投入费用占比有所提升外,为了进一步增强公司的盈利能力,丰富公司游戏平台产品,利用《烈焰》的市场关注度保持9377游戏平台活力,2014年,广州创思推出了多款自主研发游戏与代理游戏,投入市场推广费用大幅增加,销售费用率由2013年的37.49%上升至2014年的57.50%,导致广州创思的净利润率呈较大幅度的下滑。

下述内容增加披露至重组报告书“第八节本次交易的合规性分析/五、本次交易业绩承诺的具体依据及合理性分析、利润承诺补偿安排的可行性和合理性分析”中,增加披露了如下内容:

二、结合游戏行业发展情况、广州创思每款游戏产品的生命周期情况、每款游戏产品未来三年的预计流水及储备尚未推出游戏情况等,补充披露上述业绩承诺的具体依据及合理性,请独立财务顾问、资产评估师核查并发表明确意见;

(一)游戏行业发展前景可观

网络游戏近几年来成为国家鼓励发展的行业之一,国家针对行业出台了大量相关政策来支持产业发展。其中2013年8月14日,国务院办公厅发布了《国务院关于促进信息消费扩大内需的若干意见》,其中针对数字出版、互动新媒体、移动多媒体等新兴文化产业明确提出了大力发展的意见。大力促进动漫、网络游戏、数字音乐、网络艺术品等数字文化内容的消费。

随着中国经济的不断发展,居民收入水平的不断提高,对文化娱乐产品的需求也越来越旺盛。网络游戏作为大众日常娱乐的重要组成部分,发展迅速。近几年,中国网络游戏发展已经历了从产品引进到自主开发的全过程,部分产品已成功出口到海外,并获得海外市场赞誉。

根据中国版协游戏工委(GPC)、国际数据公司(IDC)及中新游戏(伽马新媒CNG)联合发布的《2014年中国游戏产业报告》,2014年中国游戏市场实际销售收入达到1,144.80亿元,同比增长率为37.70%,相比2008年增长了4.8倍,2008-2014年间,年均复合增长率达到36.85%。

根据易观智库《中国网络游戏市场发展预测2014-2017》,预计在2015年,伴随着整体游戏品质的提升,移动游戏市场将赢来了一个爆发期。易观智库预计接下来的2015年,中国网络游戏市场的整体规模将继续保持稳健增长,达到1,264.86亿元,较2014年增长15.3%;2016年将达到1,409.73亿,较之2015年增长11.5%;2017年达到1,567.14亿元,较2016年增长11.2%。随着中国智能手机渗透率的不断提高以及移动互联网的普及,预计在2015年,移动游戏市场将赢来一个爆发期,市场规模将达到412.46亿元;2016年市场规模将达523.65亿元,较2014年增长27%;2017年,市场规模将超过668.27亿元,较2015年增长27.60%。中国网络游戏市场行业发展前景广阔。

(二)广州创思研发与运营实力都比较突出,具有研运一体化的上下游协同优势

广州创思最大的竞争力是其游戏研发能力和平台运营能力都较强,根据易观智库2015年5月出具的《中国网页游戏市场年度报告》,广州创思在2014年度中国网页游戏研发商竞争排名中位列第四名,其市场份额为7.40%;广州创思在2014年度中国网页游戏运营平台竞争排名中位列第七名,其市场份额为4.30%。

在网页网络游戏市场中,同时兼具优秀研发实力与运营平台影响力的游戏企业不多,广州创思是其中成功的代表。广州创思于成立之初全力打造9377网页游戏运营平台,截至2015年4月,9377平台累计注册用户7,900万人次,稳居国内网页游戏运营平台的第一梯队。2013年及2014年,公司为了进一步增强公司的盈利能力,丰富公司游戏平台产品,公司进入网页游戏研发领域,推出了多款自主研发游戏,包括《烈焰》、《赤月传说》、《雷霆之怒》等,该等产品占据自主运营平台主打游戏的主要地位。截至2015年4月30日,代表明星产品《烈焰》的累计充值流水达到144,913.09万元、为广州创思贡献营业收入6.8亿元。2013、2014年度《烈焰》连续两年被评选为十大最受欢迎网页游戏。

目前网页网络游戏产业链中,运营平台拥有主要的话语权,未来随着运营经验的积累和对玩家数据的挖掘,网页游戏运营平台开始通过自主研发、购买IP、合作定制等方式,加强对上游产品供应的控制力。运营平台自研能力的增强将继续提升其在市场中的竞争力,未来拥有自主研发能力的平台将具有更强的竞争力。

综上,广州创思基于自身在研发及运营平台领域丰富的经验及资源,为其后续可持续盈利及发展奠定了坚实的基础和保证。

(三)广州创思每款游戏产品的生命周期情况、每款游戏产品未来三年的预计收入

1、评估基准日现有游戏的各款游戏生命周期及未来三年的预计收入

单位:万元

| 游戏名称 | 业务模式 | 游戏周期(XX年XX月-XX年XX月) | 收入(流水)类型 | 2015年5-12月收入 | 2016年收入 | 2017年收入 | 2018年收入 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 自研or代理 | | | | | | |
| 页游: | | | | | | | |
| 烈焰 | 自研 | 2013.03--2015.12 | 9377平台 | 2,939.88 | 5.66 | 0.00 | 0.00 |
| | | | 联运 | 726.50 | 1.20 | 0.00 | 0.00 |
| 赤月传说 | 自研 | 2013.06--2015.12 | 9377平台 | 3,748.89 | 4.81 | 0.00 | 0.00 |
| | | | 联运 | 951.07 | 1.20 | 0.00 | 0.00 |
| 雷霆之怒 | 自研 | 2014.06--2017.06 | 9377平台 | 15,613.84 | 12,839.37 | 1,692.11 | 0.00 |
| | | | 联运 | 7,264.82 | 5,274.96 | 816.50 | 0.00 |
| 魅影传说 | 独代 | 2014.07--2016.12 | 9377平台 | 6,254.11 | 3,481.32 | 5.94 | 0.00 |
| | | | 联运 | 1,433.87 | 935.38 | 2.12 | 0.00 |
| 奇迹来了 | 独代 | 2014.12--2015.12 | 9377平台 | 242.89 | 0.28 | 0.00 | 0.00 |
| | | | 联运 | 26.16 | 0.07 | 0.00 | 0.00 |
| 平台其他联运游戏 | 联运 | | 9377平台 | 13,436.86 | 22,917.68 | 9,967.92 | 3,118.87 |
| | | | 联运 | 0.00 | 0.00 | 0.00 | 0.00 |
| 合计 | | | 9377平台 | 42,236.46 | 39,249.12 | 11,665.98 | 3,118.87 |
| | | | 联运 | 10,402.41 | 6,212.81 | 818.62 | 0.00 |
| | | | 合计 | 52,638.87 | 45,461.93 | 12,484.60 | 3,118.87 |
| 手游 | | | | | | | |
| 烈焰手游 | 自研 | 2015.01--2016.08 | IOS | 1,868.64 | 520.61 | 0.00 | 0.00 |
| | | | 安卓 | 1,069.43 | 297.49 | 0.00 | 0.00 |
| 合计 | | | | 2,938.07 | 818.10 | 0.00 | 0.00 |
| 现有游戏总计 | | | | 55,576.94 | 46,280.03 | 12,484.60 | 3,118.87 |
| 占当年/当期预测比例 | | | | 72.04% | 38.80% | 9.46% | 2.14% |

2、评估基准日新开发游戏未来三年的预计收入

| 游戏名称 | 业务模式 | 2015年5-12月收入 | 2016年收入 | 2017年收入 | 2018年收入 |
|---|---|---|---|---|---|
| | 自研or代理 | | | | |
| 自研页游合计 | | 8,074.13 | 26,161.01 | 65,834.41 | 63,791.47 |
| 独代页游合计 | | 5,459.12 | 24,120.12 | 24,389.81 | 42,756.25 |
| 自研手游合计 | | 5,358.04 | 14,974.22 | 24,057.31 | 25,124.86 |
| 独代手游合计 | | 2,684.30 | 7,753.48 | 5,227.84 | 10,717.34 |
| 未来游戏合计 | | 21,575.59 | 73,008.83 | 119,509.37 | 142,389.92 |
| 占当年/当期总预测比例 | | 27.96% | 61.20% | 90.54% | 97.86% |

根据历史期广州创思研发团队的研发成果,未来广州创思每年将研发1-2款页游以及2-3款手游,评估预测中的页游平均生命周期为28个月左右,而手游的平均生命周期为16个月左右。评估过程中预测的新游戏研发的周期以及生命周期均与同行业的水平及广州创思历史期的数据保持一致。

(四)已上线尚未启动市场推广或正在研发的储备游戏情况

| 序号 | 游戏名称 | 主要内容与游戏特点 | 研发进度(%) | 上线时间 | 评估预计上线时间 |
|---|---|---|---|---|---|
| 1 | 暗夜西游 | 一款ARPG即时战斗2D网页游戏,以全球顶尖的Flash技术打造而成。游戏以西游为背景,重铸经典并融入创新元素设计,多种职业选择,特色职业技能玩法多样。 | 100% | 2015年6月 | 2015年6月 |
| 2 | 魅影传说手游 | ARPG类国战手游,有完善的家族国家官职社交系统,有法宝,神器,羽翼,竞技场等系统玩法,无需换装,装备可升级,升星,重铸,激活,每周国战固定时间开放。 | 100% | 2015年9月 | 2015年8月 |
| 3 | 皇图页游 | 独代的一款页游,以赵、齐、燕为游戏背景,独创多重PVP玩法,即时团战、家族争霸、多国大战等,还原搬砖刺探砍旗等经典玩法。 | 100% | 2015年10月 | 2015年10月 |
| 4 | 皇图手游 | 一款多人同时在线ARPG动作手游巨制。以恢弘大气的架空历史故事结合大唐盛世之风华,带来震撼和精彩。游戏中有全自由的PK系统、无限制的交易体系、千人同屏皇城争霸赛、辅以精美华丽的场景美术,对职业平衡及操作感的追求,给玩家以畅快淋漓的游戏体验。 | 100% | 2015年10月 | 2015年8月 |
| 5 | 神谕之剑 | 神谕之剑是一款ARPG即时战斗无端网页游戏,以西方魔幻风格配合新奇多样的玩法,险刺激的冒险旅程给玩家意想不到的全新体验!神谕之剑精致的画面和酷炫的战斗技巧,媲美大型客户端网游。 | 100% | 2015年5月 | 2015年5月 |
| 6 | CYCS2 | 一款自研的即时战斗类MMORPG网页游戏,采用最新网页浏览器技术,游戏拥有传统经典的战法道三职业玩法、专注与PVP多人行会PK战斗体验玩法的设计,营造出刺激的行会战,Boss打法和丰富的副本体验。拥有人物转身,装备收集,神器系统,坐骑系统,等独特的玩法系统 | 60% | - | 2015年12月 |
| 7 | SYDL | 一款自研的ARPG即时战斗网页游戏,以西方魔幻风格创作的多样的玩法,以幻兽收集和养成为主线玩法,重点创作多人PVP军团战特色玩法。拥有众多丰富的系统特色玩法,包含:幻兽幻化,幻兽收集,幻兽进化,坐骑升星,家族战,军团战等特色玩法 | 30% | - | 2016年10月 |
| 8 | BHZZ | 自研策略类RPG手游。特色系统包括:英雄系统,装备系统,副本系统,联盟系统,竞技系统等等,英雄数量,装备属性,英雄搭配,战斗策略多样,具有很高的操作技巧。 | 60% | - | 2016年1月 |
| 9 | NWHL | 代理的MMORPG手游,画面精美,两大阵营,三大职业,四大种族,无商城无副本,装备军衔可升级,阵营剧情任务独立,中立地图和阵营地图各具特色。 | 80% | - | 2015年12月 |
| 10 | 项目A | 自研动作ARPG手游,研发初期 | 20% | - | 2016年3月 |
| 11 | 项目B | 自研历史ARPG手游,立项阶段 | 10% | - | 2016年5月 |
| 12 | 项目C | 自研网页游戏,立项阶段 | 5% | - | 2016年10月 |

储备游戏的收入预测系根据类似游戏上线后的当月新增用户、老用户留存率、付费率、ARPPU值等的变化趋势预测该游戏收益期内的各月标准月流水。通过预测每款游戏未来各月标准月流水,进而确定游戏未来各月的营业收入。

(五)评估基准日后广州创思经营情况:

广州创思2015年5-9月未经审计归母净利润为8,633.16万元,与收益法评估预测中2015年5-9月归母净利润8,860.00万元基本一致。

广州创思在确认收入时根据充值消耗比×充值金额确认收入,收益法评估预测收入根据用户充值金额确认收入,广州创思2015年5-9月未经审计营业收入为33,058.48万元,收益法评估预测中2015年5-9月营业收入43,853.05万元,未经审计营业收入与评估收益法预测有一定差距的主要原因是收益法评估中预测游戏《神谕之剑》、《暗夜西游》页游已上线但仍处于调试改善产品质量以达到更长生命周期目的,同时《魅影传说》手游2015年9月上线、《皇图》页游和手游自2015年10月上线,上述游戏在2015年9月30日前尚未启动市场推广,2015年5-9月广州创思推广资源主要投放了在2015年3月启动市场推广的张卫健、蓝燕代言的《雷霆之怒》和2015年4月启动市场推广的《烈焰手游》。

广州创思2015年10月22日正式启动《皇图》页游和手游市场推广,手页游双端整合统一包装协同首发,邀请张馨予担任游戏的品牌代言人。10月22日正式开启公测,《皇图》页游公测当天开服数高达34组,单日收入过180万,在线5小时以上的用户占比高达80%,单日在线人数突破10万,而《皇图》手游当天付费破120万,付费率18.7%。预计大力市场推广后,《皇图》页游和手游流量将显著上升,进而带动广州创思下半年收入较快增长。

(六)相关风险提示

上市公司在重组报告书“重大风险提示/二、标的经营风险/(十)2015年5-9月营业收入不达评估收益法预测导致的估值调整风险”补充披露相关风险提示:

“(十)2015年5-9月营业收入不达评估收益法预测导致的估值调整风险

广州创思2015年5-9月未经审计归母净利润为8,633.16万元,与收益法评估预测中2015年5-9月归母净利润8,860.00万元基本一致。

广州创思在确认收入时根据充值消耗比×充值金额确认收入,收益法评估预测收入根据用户充值金额确认收入,广州创思2015年5-9月未经审计营业收入为33,058.48万元,收益法评估预测中2015年5-9月营业收入43,853.05万元,未经审计营业收入与评估收益法预测有一定差距的主要原因是收益法评估中预测游戏《神谕之剑》、《暗夜西游》页游已上线但仍处于调试改善产品质量以达到更长生命周期目的,同时《魅影传说》手游2015年9月上线、《皇图》页游和手游自2015年10月上线,上述游戏在2015年9月30日前尚未启动市场推广,2015年5-9月广州创思推广资源主要投放了在2015年3月启动市场推广的张卫健、蓝燕代言的《雷霆之怒》和2015年4月启动市场推广的《烈焰手游》。

广州创思2015年10月22日正式启动《皇图》页游和手游市场推广,手页游双端整合统一包装协同首发,邀请张馨予担任游戏的品牌代言人。10月22日正式开启公测,《皇图》页游公测当天开服数高达34组,单日收入过180万,在线5小时以上的用户占比高达80%,单日在线人数突破10万,而《皇图》手游当天付费破120万,付费率18.7%。预计大力市场推广后,《皇图》页游和手游流量将显著上升,进而带动广州创思下半年收入较快增长。

虽然广州创思2015年5-9月未经审计归母净利润为与收益法评估预测中2015年5-9月归母净利润基本一致,但由于2015年5-9月新游戏运营不达评估收益法预测,如果2015年下半年推出的游戏包括《皇图》手页游均无法达到评估收益法预期,则对2016、2017年的业绩承诺产生不利影响,进而存在估值可能调整的风险。提请投资者注意相关风险。

(七)中介核查意见:

经核查,独立财务顾问认为本次重组业绩承诺依据收益法评估的盈利预测结果,具体预测过程详见本次交易重组报告书“第五节交易标的评估情况/六、收益法评估过程”,广州创思2015年5-9月未经审计归母净利润为与收益法评估预测中2015年5-9月归母净利润基本一致,其2015年业绩实现是基本有保障的,但由于其新游戏运营不达评估收益法预测,如果2015年下半年推出的游戏包括《皇图》手页游均无法达到评估收益法预期,则将对2016、2017年的业绩承诺产生不利影响。

经核查,评估师认为本次重组业绩承诺依据收益法评估的盈利预测结果,具体预测过程详见本次交易重组报告书“第五节交易标的评估情况/六、收益法评估过程”,广州创思2015年5-9月未经审计归母净利润为与收益法评估预测中2015年5-9月归母净利润基本一致,其2015年业绩实现是基本有保障的,但由于其新游戏运营不达评估收益法预测,如果2015年下半年推出的游戏包括《皇图》手页游均无法达到评估收益法预期,则将对2016、2017年的业绩承诺产生不利影响。

三、如果本次重大资产重组2015年度未实施完成,如何安排利润补偿期及盈利预测的补偿方式,并请独立财务顾问对补偿安排的可行性、合理性发表明确意见。

(一)《盈利预测补偿协议》主要内容:

1、补偿义务

根据《发行股份及支付现金购买资产协议》中的约定,交易对方承诺如下:

标的公司2015年承诺利润不低于1.80亿元、2016年承诺利润不低于2.25亿万元、2017年承诺利润不低于2.82亿元。

为避免歧义,《发行股份及支付现金购买资产协议》项下有关实际利润、承诺利润、预测利润等业绩约定均以经具有证券期货从业资格的审计机构审计的合并报表按扣除非经常性损益后归属于母公司股东的净利润计算。

《评估报告》确认的广州创思2015年至2017年盈利预测净利润分别为1.80亿元、2.25亿元和2.82亿元。《盈利预测补偿协议》约定的承诺利润均不低于《评估报告》确定的各年度净利润预测值。

交易对方保证在《发行股份及支付现金购买资产协议》生效之日起,对《发行股份及支付现金购买资产协议》承诺利润的实现承担保证责任。

在承诺年度内,如果广州创思的实际利润小于承诺利润,则补偿义务人按照《盈利预测补偿协议》第四条约定履行补偿义务;如果广州创思的实际利润大于或等于承诺利润,则该等年度交易对方无需以进行补偿。交易对方用于补偿的数额最高不超过交易对方因《发行股份及支付现金购买资产协议书》约定而获得的交易总对价。

2、实际利润的确定

本次交易完成后,于承诺年度期间内的每个会计年度结束以后,德力股份应聘请具有证券期货从业资格的审计机构对《盈利预测补偿协议》约定的广州创思实际实现的净利润情况出具《专项审计报告》,以确定在上述承诺期限内广州创思实际实现的净利润。

3、股份补偿及现金补偿

(1)补偿义务人

若经审计《盈利预测补偿协议》约定的承诺利润在保证期限内未能达到,则补偿义务人应当对德力股份进行补偿。

(2)补偿方式

①各交易对方应当首先以本次交易获得的未售标的股份补偿上市公司;

②各交易对方因本次交易获得的股份对价仍不足补偿上市公司的,各交易对方应当以自有或自筹资金补偿上市公司。

(3)股份补偿

①补偿义务人每年需补偿的股份数量(即补偿股份数)的具体计算公式如下:

各交易对方当期应补偿股份数=[(截至当期期末累积承诺利润数-截至当期期末累积实际利润数)÷业绩承诺期内各年的承诺利润数总和×本次交易作价总额-已补偿现金金额]÷发行价格×各交易对方在本次交易前在标的公司的持股比例-各交易对方已补偿股份数。

前款补偿股份数总额以本次交易上市公司向交易对方支付的股份对价为限。如在承诺年度内上市公司有送股、资本公积金转增股本等除权事项的,前述公式中的“发行价格”进行相应调整,补偿股份数及上限进行相应调整。

如果在承诺年度内上市公司实施现金分红,则补偿义务人根据上述公式计算出的当年度补偿股份所对应的分红收益无偿归上市公司所有。

各补偿义务人对依据本条实际产生的补偿义务承担连带担保责任。

②从本次交易实施完成当年起的三个会计年度中的每个会计年度结束后,如果交易对方须向德力股份进行股份补偿的,德力股份在关于标的公司《专项审计报告》出具日起30日内计算应补偿股份数,并由德力股份发出召开上市公司董事会和股东大会的通知,经股东大会审议通过,将由德力股份按照1元人民币的总价回购股份补偿义务人持有的该等应补偿股份并按照有关法律规定予以注销。

若德力股份上述应补偿股份回购并注销事宜未获得股东大会审议通过或因未获得相关债权人同意等原因而无法实施的,则股份补偿义务人应在上述情形发生后的2个月内,将等同于上述应回购数量的股份赠送给德力股份上述股东大会股权登记日在册的除股份补偿义务人之外的其他股东,除股份补偿义务人之外的其他股东按其持有股份数量占股权登记日扣除股份补偿义务人持有的股份数后德力股份的股本数量的比例获赠股份。

在各年计算的应补偿股份数小于0时,按0取值,即已经补偿的股份不冲回。

(4)补偿义务人以其认购的股份总数不足补偿的,由补偿义务人以自有或自筹资金补偿,自有或自筹资金补偿金额=(截至期末累积承诺利润-截至期末累积实际利润)÷承诺年度内各年的承诺利润总和×拟购买资产总价格-已补偿现金金额-已补偿股份数×发行价格,并在甲方发出书面补偿通知之日起30日内支付。在计算自有或自筹资金补偿金额时,如在承诺年度内上市公司有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的,前述公式中的“发行价格”进行相应调整。补偿义务人之间对依据本条实际产生的自有或自筹资金补偿义务承担连带责任。

4、减值测试

承诺期限届满后德力股份应聘请具有证券期货从业资格的会计师事务所将对拟购买资产进行减值测试,并在标的公司第三个承诺年度《专项审核报告》出具后30日内出具《减值测试报告》。

除非法律另有强制性规定,《减值测试报告》采取的估值方法与《评估报告》保持一致。资产减值额为本次交易标的资产的价格减去期末标的资产的评估值并扣除承诺期内标的资产增资、减资、接受赠与以及利润分配的影响。若标的资产期末减值额>已补偿股份总数×发行价格(如在补偿年度内上市公司有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的,该“发行价格”进行相应调整)+已补偿现金,交易对方应对德力股份另行补偿。交易对方先以各自因本次交易取得的尚未出售的德力股份股份进行补偿,仍不足的部分由其以自有或自筹现金补偿。

因标的资产减值应补偿金额的计算公式为:应补偿的金额=期末减值额-在承诺期限内因实际利润未达承诺利润已支付的补偿额。无论如何,标的资产减值补偿与盈利预测补偿合计不应超过拟购买资产总价格。

若涉及股份补偿的,补偿的股份计算公式:另需补偿的股份数=(期末减值额-承诺年度内已补偿股份总数×发行价格-承诺年度内已补偿现金总数)÷发行价格。在计算该补偿股份时,如在补偿年度内上市公司有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的,前述公式中的“发行价格”进行相应调整。

期末标的资产减值额=标的资产的交易价格-期末标的资产评估值(扣除承诺期内的增资、减资、接受赠与及利润分配等因素的影响)。

当期股份不足补偿的部分,应现金补偿。标的资产减值应补偿金额的计算公式为:应补偿的金额=资产减值尚未补偿的股份数量×发行价格。无论如何,标的资产减值补偿与盈利预测补偿合计不应超过拟购买资产总价格。

德力股份应按照前述股份补偿条款中的补偿方式约定确定以人民币1元总价回购并注销或者无偿划转补偿义务人应补偿的股份数量,并以书面方式通知补偿义务人。交易对方认购股份总数不足补偿的部分,由交易对方以现金补偿,在《减值测试报告》出具后30日内,由德力股份书面通知交易对方向德力股份支付其应补偿的现金,交易对方在收到德力股份通知后的30日内以现金(包括银行转账)方式支付德力股份。补偿义务人依据本条实际产生的现金补偿义务承担连带保证责任。

综上所述,交易双方签订的《盈利预测补偿协议》对利润承诺和利润补偿的期间、利润承诺、实际净利润数的确定、利润承诺补偿、资产减值补偿、补偿义务人及补偿比例的确定、交易对方取得上市公司股份的锁定期、利润承诺补偿及资产减值补偿的具体方案、利润承诺补偿及资产减值补偿的实施、违约责任等进行了约定,本次重大资产重组的补偿安排具备可操作性。

(二)如果本次重大资产重组2015年度未实施完成,利润补偿期和盈利预测的补偿方式不会发生变化。

根据各方协商,如果本次重大资产重组2015年度未实施完成,利润补偿期和盈利预测的补偿方式不会发生变化,即:如果本次重大资产重组2015年末实施完成,上市公司于2015年度结束后将对广州创思进行审计,以确定2015年的实际净利润数,以及实际净利润数与承诺净利润数的差异。若2015年的实际净利润数低于承诺净利润数,交易对方将按照《盈利预测补偿协议》的约定,首先以本次交易获得的未售标的股份补偿上市公司,若各交易对方因本次交易获得的股份对价仍不足补偿上市公司的,各交易对方应当以自有或自筹资金补偿上市公司。

根据《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条第三款“上市公司向控股股东、实际控制人或者其控制的关联人之外的特定对象购买资产且未导致控制权发生变更的,不适用本条前二款规定,上市公司与交易对方可以根据市场化原则,自主协商是否采取业绩补偿和每股收益填补措施及相关具体安排。”本次交易所涉及的补偿安排非《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条强制性要求,德力股份与交易对方根据市场化原则,自主协商的盈利预测具有合理性。

(三)相关风险提示

项目组已于重组报告书中“重大风险提示\一、本次交易风险\(九)业绩补偿承诺实施的违约风险”补充披露相关风险提示:

“(九)业绩补偿承诺实施的违约风险

交易对方承诺如下:标的公司2015年承诺利润不低于1.80亿元、2016年承诺利润不低于2.25亿万元、2017年承诺利润不低于2.82亿元。2015年-2017年承诺利润占承诺利润的比例分别为26.20%、32.75%、41.05%。

本次交易对价45%上市公司用股份支付,55%上市公司用现金支付。交易对方所获现金对价的支付节奏及股份解锁节奏如下:

1、本次交易现金支付部分于拟购买资产过户至德力股份名下完成后,且募集配套资金到位并经过审计机构验资审核后10天内支付现金对价的45%给交易对方,如果本次募集配套资金未能实施或融资金额低于6亿元,上市公司在购买资产过户至上市公司名下完成后6个月内支付现金对价的45%给交易对方;于标的公司2015年实际盈利情况的《专项审核报告》出具后10工作日内向交易对方支付现金对价部分的20%;于标的公司2016年实际盈利情况的《专项审核报告》出具日后10工作日内向交易对方支付现金对价部分的20%;于标的公司2017年实际盈利情况的《专项审核报告》出具日后10个工作日内向交易对方支付现金对价部分的15%。

2、本次交易对方所获股份解禁速度如下:

(1)新增股份上市之日起12个月内,黄小刚等4名交易对方取得的德力股份股份不得转让或解禁;

(2)新增股份上市满12个月且2015年实际盈利出具专项审核报告后,黄小刚等4名交易对方可解禁其取得的德力股份股份的40%;

(3)新增股份上市满24个月且2016年实际盈利出具专项审核报告后,黄小刚等4名交易对方可解禁其取得的德力股份股份的30%;

(4)新增股份上市满36个月且2017年实际盈利出具专项审核报告后,黄小刚等4名交易对方可解禁其取得的德力股份股份的30%。

由于本次交易现金对价的支付节奏与本次交易所获股份的锁定期与业绩承诺实现的节奏不一致,本次盈利补偿方式为各交易对方首先以本次交易获得的未售标的股份补偿上市公司,仍不足补偿上市公司的,各交易对方以自有或自筹资金补偿上市公司,则可能存在交易对方本次交易所得股份对价无法足额支付补偿的情形,届时交易对方只能以自有或自筹资金予以偿付。虽然交易对方创业积累了较大额的个人资产,其名下房产可在必要时进行抵押融资,并可通过个人信用贷款等多种渠道融资履行补偿承诺,但是本次交易仍然存在业绩补偿无法执行或业绩补偿违约的风险。提请投资者关注相关风险。”

(四)独立财务顾问意见

经核查,独立财务顾问认为:本次交易所涉及的补偿安排非《上市公司重大资产重组管理办法》第三十五条强制性要求,德力股份与交易对方根据市场化原则,自主协商的盈利预测补偿方案切实可行、具有合理性。

2、以2015年4月30日为评估基准日,广州创思100%股权的评估价值为25.1亿元,较合并口径股东权益账面值2.1亿元增值23亿元,增值率1,080.04%。请结合游戏行业发展状况,广州创思的市场排名、市场份额及竞争对手情况,主打游戏的运营情况,新款游戏预计推出时点及试运营情况等说明本次评估增值的合理性,请独立财务顾问、资产评估师核查并发表明确意见。

答复:

广州创思是一家从事网络游戏开发、游戏发行及游戏平台运营的网络游戏公司,属轻资产公司,经营所依赖的主要资源除了固定资产、营运资金等有形资源之外,还包括游戏研发团队、销售团队、管理团队、客户资源等重要的无形资源。

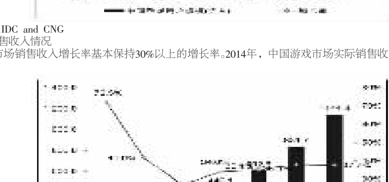
一、游戏行业的发展情况

(一)游戏行业总体发展情况

从游戏行业总体的发展上看,最近几年,中国游戏市场经历了一个快速成长的时期,游戏用户数量及游戏市场销售收入均保持着较高的增长率。

1、中国游戏市场用户数量情况

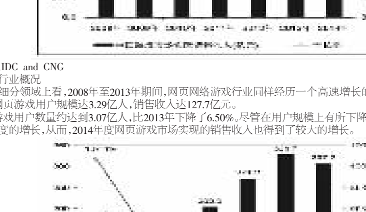
近年来,中国游戏市场用户数量经历了2010年至2013年快速增长的阶段后趋于平稳。2014年中国游戏市场用户数量约达到5.17亿人,比2013年增长了4.60%。



注:数据来源:GPC、IDC and CNG

2、中国游戏市场销售收入情况

最近5年中国游戏市场销售收入增长率基本保持30%以上的增长率。2014年,中国游戏市场实际销售收入达到1,144.80亿元人民币,比2013年增长37.70%。

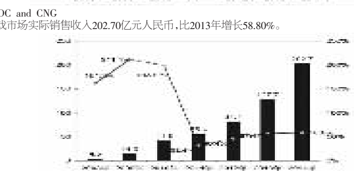


注:数据来源:GPC、IDC and CNG

(二)网页网络游戏行业概况

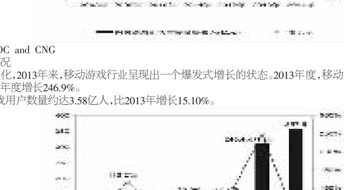
从网页网络游戏的细分领域上看,2008年至2013年期间,网页网络游戏行业同样经历一个高速增长的时期,网页游戏用户规模与销售收入均不断增加,2013年网页游戏用户规模达3.29亿人,销售收入达127.7亿元。

2014年,中国网页游戏用户数量约达到3.07亿人,比2013年下降了6.50%。尽管在用户规模上有所下降,然而,2014年度网页游戏用户人均消费较2013年呈较大幅度的增长,从而,2014年度网页游戏市场实现的销售收入也得到了较大的增长。



注:数据来源:GPC、IDC and CNG

2014年,中国网页游戏市场实际销售收入202.70亿元人民币,比2013年增长58.80%。

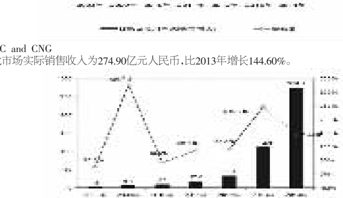


注:数据来源:GPC、IDC and CNG

(三)移动游戏行业概况

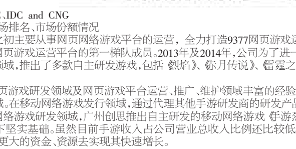
随着智能手机的普及化,2013年来,移动游戏行业呈现出一个爆发式增长的状态。2013年度,移动游戏用户规模较2012年度增长238.4%,市场实际销售收入较2012年度增长246.9%。

2014年,中国移动游戏用户数量约达3.58亿人,比2013年增长15.10%。



注:数据来源:GPC、IDC and CNG

2014年,中国移动游戏市场实际销售收入为274.90亿元人民币,比2013年增长144.60%。



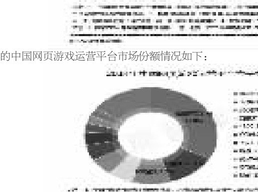
注:数据来源:GPC、IDC and CNG

二、广州创思的市场排名、市场份额情况

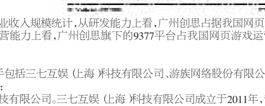
广州创思于成立之初主要从事网页网络游戏平台的运营,全力打造9377网页游戏运营平台。截至2015年4月,9377平台累计注册用户7,900万人次,成为国内网页游戏运营平台的第一梯队成员。2013年及2014年,公司为了进一步增强公司的盈利能力,丰富公司游戏平台产品,公司进入网页游戏研发领域,推出了多款自主研发游戏,包括《烈焰》、《赤月传说》、《雷霆之怒》等,该等产品占据自主运营平台主打游戏的主要地位。

2014年,基于在网页游戏研发领域及网页游戏平台运营、推广、维护领域丰富的经验,广州创思积极布局移动网络游戏市场,进入移动网络游戏研发及发行领域。在移动网络游戏发行领域,通过代理其他手游研发商的研发产品进行运营推广,2015年9月广州创思独代的《魅影传说》发行上线。在移动网络游戏研发领域,广州创思推出自主研发的移动网络游戏《手游烈焰》,首日付费ARPU已突破200元,为后续手游的自主研发及代理运营打下坚实基础。虽然目前手游收入占公司营业总收入比例还比较低,但是作为广州创思重点发展领域,后续将在技术研发、渠道运营方面投入更大的资金、资源去实现其快速增长。

2014年由易观智库统计的中国网页游戏研发商市场份额情况如下:



2014年由易观智库统计的中国网页游戏运营平台市场份额情况如下:



2014年度,以分成后营业收入规模统计,从研发能力上看,广州创思占据我国网页游戏研发市场7.4%的市场份额,市场排名第四,研发能力处于市场领先水平;从运营能力上看,广州创思旗下的9377平台占我国网页游戏运营市场约3.4%的市场份额,市场排名第七,其网站平台运营能力较强。

三、竞争对手情况

广州创思主要竞争对手包括三七互娱(上海)科技有限公司、游族网络股份有限公司、上海恺英网络科技有限公司、深圳市墨麟科技有限公司,其具体情况如下所示:

(1)三七互娱(上海)科技有限公司。三七互娱(上海)科技有限公司成立于2011年,专注于网页游戏和移动游戏的运营及研发。旗下网页游戏运营平台累计运营了260多款产品,注册用户数超过4亿,月活跃用户数达2,000万。2012年,通过成功代理《龙将》、《神曲》、《秦美人》等网页游戏大作。2014年,37游戏独家代理、旗下极光网络自研的网络游戏《大天使之剑》创造了60天流水破3.2亿元的记录;37游戏登陆国内资本市场后在自研产品、移动游戏、海外市场、IP等多方面加强布局。

(2)游族网络股份有限公司。游族网络股份有限公司成立于2009年,总部位于上海,致力于网页网络游戏和移动网络游戏研发与运营的游戏企业。开发的主要游戏包括《大将军》、《大侠传》、《女神联盟》、《少年三国志》等。2014年游族网络股份有限公司成功上市,未来坚持以“分享简单的快乐”为使命,以“大IP”、“全球发行”“影游互动”为战略,进一步强化页游、手游、发行、海外、平台5大业务模块,同时借助资本市场的力量加速整体战略推进,游族网络股份有限公司推出“U计划”、启动“U基金”来吸引优秀产品、团队和人才加入,行业竞争优势日趋显著。

(3)上海恺英网络科技有限公司。上海恺英网络科技有限公司成立于2008年,是一家总部位于上海,在北京和杭州都有研发机构的游戏企业。上海恺英网络科技有限公司致力于精品社交游戏、网页游戏和手机游戏的研发与运营,开发的游戏包括《热血海盗王》、《捕鱼大亨》和《蜀山传奇》等多款游戏,并与天马时空联合开发了《全民奇迹》等精品游戏,主要通过上海恺英网络科技有限公司自有XY.COM自有平台及腾讯、百度等联合平台运营。

(4)深圳市墨麟科技有限公司。深圳市墨麟科技有限公司成立于2011年,旗下拥有深圳墨麒、成都墨龙、上海灵娱等多家研发子公司,团队自主研发能力较强,旗下明星产品包括《风云无双》、《大闹天宫OL》等。深圳市墨麟科技有限公司的页游产品主要以独家授权代理的模式,通过腾讯、百度、37游戏等平台运营。除页游之外,2013年起深圳市墨麟科技有限公司开始涉足手机游戏领域,并在2014年逆势切入端游市场。2014年深圳市墨麟科技有限公司的流水为24.18亿元人民币。

与上述竞争对手相比,广州创思具有相当的竞争优势,一方面,广州创思研发与运营实力都比较突出,具有研运一体化的上下游协同优势,“研发+运营”的业务模式能够使广州创思在准确地把握游戏市场趋势的前提下,以先进的研发技术和研发产品开拓运营市场,以市场经验和运营数据指导研发工作,相辅相成,不断积累经验,持续对游戏产品进行优化维护。另一方面,广州创思拥有一支优秀、稳定的研发团队及管理团队,其主要核心管理人员从事游戏行业均5年以上。大部分核心技术成员在广州创思成立初期即在公司任职并持续合作至今,亲历广州创思的成长历程和几乎所有重要研发项目,并在战略决策、产品运营、技术研发、项目管理等方面发挥各自的优势特长,有力的保障了广州创思后续能够持续推出受欢迎的游戏产品与游戏的运营效果。

四、主打游戏的运营情况

报告期内,广州创思运营的《烈焰》、《赤月传说》、《烈火战神》、《魅影传说》等多款主打游戏自上线以来就受到市场的广泛好评以及玩家的热烈追捧,为广州创思带来了优秀的业绩回报与资金流水。以代表明星产品《烈焰》为例,截至2015年4月30日,《烈焰》累计充值流水达到144,913.09万元、为公司实现营业收入6.8亿元。2013、2014年度《烈焰》连续两年被评选为十大最受欢迎网页游戏。

报告期内,广州创思几款主打游戏产品的营业收入及占比情况如下表所示:

单位:万元

| 游戏名称 | 上线日期 | 2013年 | | 2014年收入 | | 2015年1-4月 | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 | 收入 | 占比 |
| 烈焰 | 2013.3 | 28,868.83 | 60.30% | 36,263.66 | 43.19% | 4,577.04 | 20.18% |
| 赤月传说 | 2013.7 | 800.81 | 1.67% | 21,494.37 | 25.60% | 4,772.94 | 21.05% |
| 烈火战神 | 2012.9 | 5,914.08 | 12.35% | 2,606.90 | 3.10% | 491.46 | 2.17% |
| 魅影传说 | 2014.7 | - | - | 10,786.20 | 12.85% | 7,834.37 | 34.55% |
| 合计 | | 35,583.72 | 74.32% | 71,151.13 | 84.74% | 17,675.81 | 77.95% |

由上表可以看出,报告期内,《烈焰》、《赤月传说》、《烈火战神》、《魅影传说》四款主打游戏运营情况良好,为广州创思贡献了超过70%的营业收入,这主要系得益于广州创思优秀研发实力与运营平台影响力,秉承着带给用户完美体验的经营理念,凭借对用户需求的深度理解,及时捕捉市场动向,不断开发出口碑与市场俱佳的精品游戏,并不断为优秀游戏创造良好的运营环境。

评估基准日后2015年5-9月广州创思几款主打游戏产品的营业收入情况和评估预测收入情况对比如下表所示:

单位:万元

| 游戏名称 | 2015年5-9月收入 | 预测2015年5-9月收入 |
|---|---|---|
| 烈焰 | 3,851.46 | 3,102.50 |
| 赤月传说 | 3,412.52 | 4,110.00 |
| 魅影传说 | 3,755.79 | 1,716.30 |
| 雷霆之怒 | 15,128.21 | 15,317.50 |
| 烈焰手游 | 3,604.61 | 2,156.00 |
| 合计 | 29,752.59 | 26,402.30 |

备注:2015年5-9月收入数据为未经审计。

由上表可以看出,评估基准日后2015年5-9月《烈焰》、《赤月传说》、《魅影传说》、《雷霆之怒》、《烈焰手游》五款主打游戏运营情况良好,表现优于评估收益法的收入预测。

五、新款游戏预计推出时点及试运营情况

2015年上半年,广州创思战略目标清晰,一方面继续巩固页游优势,在测试、储备、洽谈的页游中,以月充值额超亿元为目标,挖掘2款不同题材明星产品,集中资源推广,形成业绩支撑。《雷霆之怒》作为一款明星级ARPG即时战斗页游经过几个月的调试,已具备主打游戏的条件,2015年3月启动市场推广,2015年5-9月充值流水增长明显。

另一方面,2015年将是广州创思全面实施手游战略的元年,自主研发与外部引进并举,获取、发行明星游戏产品,公司将百分之三十以上的资源投入手游发展,相应地手游将逐步成为重要收入来源。目前《烈焰手游》自2015年4月启动市场推广以来,收到不错的效果,游戏流水增长明显。

2015年5-9月,《雷霆之怒》及《烈焰手游》的收入如下所示:

单位:万元

| 月份 | 《雷霆之怒》收入 | | 《烈焰手游》收入 |
|---|---|---|---|
| | 9377.com | 第三方平台联运 | |
| 2015年5月 | 1,382.19 | 505.96 | 348.44 |
| 2015年6月 | 1,924.30 | 718.64 | 465.52 |
| 2015年7月 | 2,413.34 | 922.06 | 871.17 |
| 2015年8月 | 2,224.31 | 1,049.22 | 904.84 |
| 2015年9月 | 2,705.37 | 1,282.82 | 1,014.65 |
| 合计 | 10,649.51 | 4,478.70 | 3,604.62 |

备注:2015年5-9月相关数据未经审计。

总的来说,广州创思今年上半年主推的《雷霆之怒》及《烈焰手游》两款游戏均得到游戏玩家的认可,游戏充值流水与贡献的营业收入开始进入快速增长期,与评估预测收入一致,将为广州创思营业收入与利润的增长提供支撑。

2015年下半年,《暗夜西游》页游2015年6月上线、《魅影传说》手游2015年9月上线、《皇图》页游和手游自2015年10月上线,这四款游戏在2015年9月30日前尚未启动市场推广,2015年5-9月广州创思推广资源主要投放了在2015年3月启动市场推广的张卫健、蓝燕代言的《雷霆之怒》和2015年4月启动市场推广的《烈焰手游》。

广州创思2015年10月22日正式启动《皇图》页游和手游市场推广,“手页游”双端整合统一包装协同首发,邀请张馨予担任游戏的品牌代言人。10月22日正式开启公测,《皇图》页游公测当天开服数高达34组,单日收入过180万,在线5小时以上的用户占比高达80%,单日在线人数突破10万,而《皇图》手游当天付费破120万,付费率18.7%。预计大力市场推广后,《皇图》页游和手游流量将显著上升,进而带动广州创思下半年收入较快增长。

六、选用评估方法的合理性

本次评估采用市场法定价,直接从投资者对游戏行业公司的认可程度方面反映企业股权的内在价值。本次评估选取的交易案例无论从经营模式、业务结构,还是从行业地位、研发能力方面均有较强的可比性,在可比案例资料完备,市场交易公正公平的情况下,市场法能够客观的反映企业价值。

本次选取的价值比率是8个可比交易案例的市盈率(PE),并分别通过预期增长率系数、营运状况及其他因素对可比交易案例的PE进行了修正。

可比交易案例PE情况详见下表:

| 影响因素 | 骏梦网络 | 智明星通 | 三七玩 | 游久时代 | 天神互动 | 要玩娱乐 | 游族信息 | 天拓科技 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 经营性股权价值(万元) | 88,094.18 | 262,298.23 | 319,221.16 | 99,232.51 | 223,913.10 | 168,074.43 | 379,144.27 | 80,569.50 |
| 可比交易标的承诺首年净利润(万元) | 6,400.00 | 15,100.00 | 30,000.00 | 10,000.00 | 18,610.00 | 12,933.99 | 28,571.71 | 6,000.00 |
| 动态PE | 13.76 | 17.37 | 10.64 | 9.92 | 12.03 | 12.99 | 13.27 | 13.43 |

以各交易案例修正后的价值比率加权平均值作为被评估企业的价值比率:

| 影响因素 | 上海骏梦 | 智明星通 | 三七玩 | 游久时代 | 天神互动 | 要玩娱乐 | 游族信息 | 天拓科技 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 动态PE | 13.76 | 17.37 | 10.64 | 9.92 | 12.03 | 12.99 | 13.27 | 13.43 |
| 预测净利润增长率系数 | 0.76 | 0.86 | 1.25 | 1.25 | 0.90 | 0.99 | 0.96 | 0.92 |
| 营运状况综合调整系数 | 1.06 | 0.99 | 0.98 | 1.00 | 1.01 | 1.00 | 0.99 | 1.04 |
| 交易日期调整系数(评估基准日) | 2.13 | 2.18 | 1.91 | 2.10 | 1.82 | 1.99 | 1.81 | 2.09 |
| 综合调整系数 | 1.00 | 1.00 | 1.13 | 1.15 | 1.01 | 1.05 | 1.02 | 1.04 |
| 比准PE | 13.70 | 17.32 | 12.04 | 11.46 | 12.15 | 13.60 | 13.50 | 13.99 |
| 目标公司PE | 13.47 | | | | | | | |

此外,本次评估还采用了收益法对市场法的评估结果进行了验证。收益法是立足于判断资产获利能力的角度,将被估值企业预期收益资本化或折现,来估值企业价值。是按“将本求利”的逆向思维来“以利索本”,能全面反映企业品牌、商誉等非账面资产的价值,两种方法的评估结果趋同。

七、中介机构核查意见:

经核查,独立财务顾问认为:广州创思所在的游戏行业目前处于快速增长期,广州创思的市场排名与市场份额市场靠前,与主要竞争对手相比具备一定的竞争优势,采用的评估方法也具备较强的可行性。其2015年下半年新款游戏试运营情况不达预期,主打产品皇图手页游即将进行市场推广,但仍具备不确定风险。综上,鉴于广州创思净资产较低、历史盈利能力较强,其本次评估增值具有一定的合理性,但提醒投资者注意如果其2015年下半年推出的游戏包括皇图手页游均无法达到评估收益法预期,则将对其2016、2017年的业绩承诺产生不利影响,进而存在估值可能调整的风险。

经核查,评估师认为:广州创思所在的游戏行业目前处于快速增长期,广州创思的市场排名与市场份额市场靠前,与主要竞争对手相比具备一定的竞争优势,采用的评估方法也具备较强的可行性。其2015年下半年新款游戏试运营情况不达预期,主打产品皇图手页游即将进行市场推广,但仍具备不确定风险。综上,鉴于广州创思净资产较低、历史盈利能力较强,其本次评估增值具有一定的合理性,但提醒投资者注意如果其2015年下半年推出的游戏包括皇图手页游均无法达到评估收益法预期,则将对其2016、2017年的业绩承诺产生不利影响,进而存在估值可能调整的风险。

3、交易标的广州创思100%股权收益法评估时,选取科大讯飞、新南洋和方直科技3家企业计算β系数,请详细说明该参数的取值依据,并针对该参数对广州创思估值影响进行敏感性分析,请独立财务顾问、资产评估师核查并发表明确意见。

答复:

一、β系数取值

根据中通诚资产评估有限公司出具的中通评报字(2015)305号《资产评估报告》,中通诚评估师通过巨灵财经资讯查询出中国证券市场最近两年主营业务都与游戏行业相关的公司掌趣科技、中青宝和北纬通信3家企业104周已调整的剔除财务杠杆后的β系数(βU),以这3家企业的βU的平均值作为被评估企业的βU,进而根据企业自身资本结构计算出被评估企业的βL。

| 证券代码 | 证券名称 | 原始Beta | 调整Beta | 剔除杠杆原始Beta | 剔除杠杆调整Beta | alpha | 可决系数R-Square | 误差值标准偏差 | Beta标准偏差 | 观察值点数 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 300315 | 掌趣科技 | 0.8838 | 0.9222 | 0.8715 | 0.9139 | 2.3714 | 0.0682 | 10.4949 | 0.4289 | 60/104 |
| 300052 | 中青宝 | 1.1126 | 1.0754 | 1.0719 | 1.0482 | 1.3432 | 0.0972 | 9.4225 | 0.3595 | 91/104 |
| 002148 | 北纬通信 | 0.1839 | 0.4532 | 0.1839 | 0.4532 | 1.1731 | 0.0031 | 9.0967 | 0.3467 | 92/104 |
| 平均值 | | | | | 0.8051 | | | | | |

本次交易报告书披露“选取科大讯飞、新南洋和方直科技3家企业计算β系数”失误,根据中通诚资产评估有限公司出具的中通评报字(2015)305号《资产评估报告》,中通诚评估师通过巨灵财经资讯查询出中国证券市场最近两年主营业务都与游戏行业相关的公司掌趣科技、中青宝和北纬通信3家企业计算β系数。

二、β系数变动对估值的影响的敏感性分析

| β系数变动幅度 | 收益法评估值 | 增减值变动金额 | 增减值率 |
|---|---|---|---|
| 10% | 240,546.85 | -10,999.87 | -4.37% |
| 5% | 246,027.50 | -5,519.22 | -2.19% |
| 0% | 251,546.72 | 0.00 | 0.00% |
| -5% | 257,513.88 | 5,967.16 | 2.37% |
| -10% | 263,753.19 | 12,206.47 | 4.85% |

通过上述分析发现,β系数的变动对收益法评估值的影响较小。

此外,我们对据此计算出的折现率也进行了横向比较,我们关注到近年重组案例中与标的企业广州创思最为相似的“顺荣股份购买三七玩网络科技有限公司股权项目”评估时所采用的折现率为13.63%。该项目的评估基准日为2013年7月31日,在评估基准日2015年4月30日无风险报酬率比2013年7月31日有所下降的情况下(评估基准日2013年7月31日的无风险报酬率为4.1645%;评估基准日2015年4月30日的无风险报酬率为3.44%),我们认为本次评估选取的β系数和折现率13.7%是谨慎合理的。

三、核查意见:

经核查,评估师认为上述β系数的选取是合理的。

经核查,独立财务顾问认为上述β系数的选取是合理的。

4、参与本次交易配套募集资金的发行股份认购对象深圳展麟、珠海宝通属于私募投资基金,尚需要履行相应的备案登记程序。请说明两认购对象备案登记是否存在办理障碍,其不能按期备案的解决措施,是否存在两认购对象无法完成备案导致配套融资失败的风险,并请在“重大风险提示”部分作出充分风险提示。

答复:

一、深圳展麟、珠海宝通私募基金备案情况及是否存在办理障碍的说明

(一)深圳展麟、珠海宝通私募基金备案情况

本次交易配套募集资金的发行股份认购对象中,深圳展麟、珠海宝通为私募投资基金,应根据《私募投资基金监督管理暂行办法》、《私募投资基金管理人登记和基金备案办法(试行)》等相关规定,办理相应的备案登记手续。

截至本答复出具之日,深圳展麟的基金管理人深圳前海展麟资本管理有限公司现持有中国证券投资基金业协会于2015年7月23日颁发的《私募投资基金管理人登记证明》(登记编号:P1018756)。此外,深圳展麟的备案手续尚在办理中。

截至本答复出具之日,珠海宝通的基金管理人广州恒臻投资中心(有限合伙)现持有中国证券投资基金业协会于2015年5月21日颁发的《私募投资基金管理人登记证明》(登记编号:P1013854)。此外,珠海宝通的备案手续尚在办理中。

(二)深圳展麟、珠海宝通私募基金备案是否存在办理障碍的说明

根据《私募投资基金监督管理暂行办法》第八条规定:

“各类私募基金募集完毕,私募基金管理人应当根据基金业协会的规定,办理基金备案手续,报送以下基本信息:

(一)主要投资方向及根据主要投资方向注明的基金类别;

(二)基金合同、公司章程或者合伙协议。资金募集过程中向投资者提供基金招募说明书的,应当报送基金招募说明书。以公司、合伙等企业形式设立的私募基金,还应当报送工商登记和营业执照正副本复印件;

(三)采取委托管理方式的,应当报送委托管理协议。委托托管机构托管基金财产的,还应当报送托管协议;

(四)基金业协会规定的其他信息。

基金业协会应当在私募基金备案材料齐备后的20个工作日内,通过网站公告私募基金名单及其基本情况的方式,为私募基金办结备案手续。”

根据上述规定,基金业协会应在深圳展麟、珠海宝通的备案材料齐备后的20个工作日内,为深圳展麟与珠海宝通办结备案手续。基于此,深圳展麟、珠海宝通办理私募基金备案登记手续不存在障碍。

二、不能按期备案的解决措施

为避免深圳展麟与珠海宝通因不能按期备案给上市公司及本次交易造成的损失,深圳展麟与珠海宝通出具了《关于私募投资基金备案的承诺函》,做出以下承诺:

“本合伙企业将严格遵守《私募投资基金监督管理暂行办法》等相关规定,在本次重组方案实施前完成私募投资基金的备案。

如因本合伙企业原因造成私募投资基金备案不能及时完成,影响本次重组的实施的,本合伙企业愿意赔偿因此给本次重组其他主体造成的损失,并承担本次重组相关协议项下的违约责任。”

三、相关风险提示

项目组已于重组报告书中重大风险提示和第十二节本次交易的风险因素“二、标的经营风险\(八)私募基金备案风险”中披露相关风险提示内容。

“本次交易配套募集资金的发行股份认购对象中,深圳展麟、珠海宝通为私募投资基金,应根据《私募投资基金监督管理暂行办法》、《私募投资基金管理人登记和基金备案办法(试行)》等相关规定,办理相应的备案登记手续。

截至本报告书出具之日,深圳展麟及珠海宝通的私募基金备案手续尚在办理中。根据《私募投资基金监督管理暂行办法》及相关规定,基金业协会应在深圳展麟、珠海宝通的备案材料齐备后的20个工作日内,为深圳展麟与珠海宝通办结备案手续。深圳展麟与珠海宝通也已出具《关于私募投资基金备案的承诺函》承诺:“本合伙企业将严格遵守《私募投资基金监督管理暂行办法》等相关规定,在本次重组方案实施前完成私募投资基金的备案。因本合伙企业原因造成私募投资基金备案不能及时完成,影响本次重组的实施的,本合伙企业愿意赔偿因此给本次重组其他主体造成的损失,并承担本次重组相关协议项下的违约责任。”

尽管如此,深圳展麟与珠海宝通仍存在不能在本次重组方案实施前完成备案的风险,若深圳展麟与珠海宝通最终未能完成私募基金备案手续,则本次重组方案中配套募资资金部分存在不能如期实施的风险。”

5、广州创思的增值电信业务经营许可证的许可期限截至2015年12月15日,请补充披露该许可过期后广州创思继续申请该许可证需履行的程序,是否存在无法继续获得经营许可的风险,并请在“重大风险提示”部分就此风险作出充分提示。

答复:

一、广州创思继续申请增值电信业务经营许可证应履行的程序

《电信业务经营许可管理办法》第三十条规定:

“经营许可证有效期届满需要继续经营的,应当提前90日向原发证机关提出续办经营许可证的申请;不再继续经营的,应当提前90日向原发证机关报告,并做好善后工作。”

根据上述规定,并查询广东省通信管理局、工业和信息化部网站,办理《增值电信业务经营许可证》续展的流程如下:

(1)提前90日向原发证机关提出续办经营许可证的申请;

(2)提交续期申请材料;

(3)审核后予以批准的,换发《增值电信业务经营许可证》;不予批准的,书面通知申请人并说明理由。

在法律法规及广州创思的业务经营没有发生重大变化的情况下,广州创思办理《增值电信业务经营许可证》续展没有法律障碍。

2015年7月1日,广州创思已向原发证机关提出续办经营许可证的申请,相关申请文件已提交审核。截至本回复出具之日起,广州创思《增值电信业务经营许可证》的续办申请尚在审批中,预计2015年11月初可以审批完毕。

二、相关风险提示

项目组已于重组报告书中“重大风险提示\二、标的经营风险\(十一)广州创思增值电信业务经营许可证无法续期风险”补充披露以下风险:

“(十一)广州创思增值电信业务经营许可证无法续期风险

网页游戏所属的网络游戏行业主要受工业和信息化部、文化部、国家新闻出版广播电影电视总局的共同监管。由于网络游戏产业快速发展的同时可能会引发一些社会问题,相关监管部门逐步加强了对行业的监管力度,针对游戏运营单位的业务资质、游戏内容、游戏时间、经营场所和审查备案程序等先后出台了相关的管理制度。

目前,广州创思已就业务合法经营取得了所有应取得的批准、许可及相关备案登记手续,包括增值电信业务经营许可证、网络文化经营许可证等。

广州创思增值电信业务经营许可证将于2015年12月过期。2015年7月1日,广州创思已向原发证机关提出续办经营许可证的申请,相关申请文件已提交审核。但若监管部门出台新的政策变更业务资质或许可需求,而广州创思未能达到新政策的要求取得相应资质或许可,《增值电信业务经营许可证》资质证件未能于到期后续办,将对广州创思的持续经营产生不利影响。提请投资者注意相关风险”

6、根据报告书所述,交易标的广州创思主营业务收入增长75%,主要系2014年推出的自主研发手游《烈焰》得到了玩家积极响应和市场好评,但根据主营业务收入构成情况显示主要营业收入来自网页游戏收入,手游处于起步阶段,收入规模较小。请详细列示2013-2015年4月主要游戏的收入情况,并根据实际情况修改相应表述。

答复:

一、2013-2015年4月主要游戏的收入情况

| 游戏类型 | 游戏名称 | 期间 | | |
|---|---|---|---|---|
| | | 2015年1-4月 | 2014年度 | 2013年度 |
| 页游 | 烈焰 | 4,577.04 | 36,436.89 | 28,874.71 |
| | 赤月传说 | 4,772.94 | 21,073.62 | 800.81 |
| | 魅影传说 | 7,834.37 | 10,786.20 | 0.00 |
| | 雷霆之怒 | 907.74 | 790.44 | 0.00 |
| | 烈火战神 | 491.46 | 2,606.89 | 5,914.08 |
| | 绝代双骄/武侠外传 | 415.29 | 3,631.66 | 1,709.40 |
| | 暗黑屠龙 | 0.00 | 1,784.22 | 0.00 |
| | 屠龙传说 | 269.70 | 1,752.28 | 5,163.50 |
| | 剑踪 | 628.28 | 762.24 | 0.00 |
| | 欧冠足球 | 0.00 | 476.66 | 1,072.85 |
| | 奇迹来了 | 991.67 | 314.06 | 0.00 |
| | 其他 | 1,538.56 | 3,484.62 | 4,337.35 |
| | 小计 | 22,427.04 | 83,899.78 | 47,872.70 |
| 手游 | 烈焰手游 | 248.95 | 45.63 | 0.00 |
| | 其他 | 1.18 | 22.47 | 0.00 |
| | 小计 | 250.13 | 68.10 | 0.00 |
| 合计 | | 22,677.17 | 83,967.88 | 47,872.70 |

二、重组报告书补充披露情况

已在重组报告书“第九节管理层讨论与分析/三、标的公司财务状况及盈利能力分析/(一)财务状况分析/4、资产周转能力分析”中修改相关描述:

“4、资产周转能力分析

报告期内,广州创思主要资产周转能力指标情况如下:

| 项目 | 2015年1-4月 | 2014年度 | 2013年度 |
|---|---|---|---|
| 应收账款周转率(次/年) | 7.97 | 23.38 | 14.36 |

注:应收账款周转率=营业收入/应收账款账面价值

2014年度,广州创思的应收账款周转率较2013年度呈较大幅度增长,主要原因系2014年网页游戏《烈焰》、《赤月传说》、《魅影传说》游戏收入大幅增加,2014年度广州创思营业收入较2013年末大幅增长约75.40%,增长幅度较大,而增加营业收入中超过80%均为自主运营平台收入,因而应收账款增长幅度较小,故2014年末广州创思的应收账款周转率较2013年末有较大的提高。

广州创思与同行业可比公司的应收账款周转率对比情况如下:

| 证券简称 | 证券代码 | 2015年第一期 | 2014年度 | 2013年度 |
|---|---|---|---|---|
| 掌趣科技 | 300315 | 1.73 | 10.03 | 6.32 |
| 昆仑万维 | 300418 | 1.59 | 7.61 | 6.55 |
| 游族网络 | 002174 | 1.18 | 5.54 | 9.17 |
| 顺荣三七 | 002555 | 3.99 | 17.77 | 24.03 |
| 恺英网络 | - | 1.31 | 10.43 | 16.81 |
| 平均值 | | 1.96 | 10.28 | 12.58 |
| 广州创思 | | 7.97 | 23.38 | 14.36 |

注1、注2:同上表。

注3:应收账款周转率=营业收入/应收账款账面价值

与同行业可比公司相比,报告期内,广州创思应收账款周转率均高于同行业平均水平,主要系广州创思游戏产品结构的特点所致。报告期内,广州创思的主要收入来源为自营网页游戏,最近两年一期其自营网页游戏收入占营业收入比例均超过75%,由于自主平台运营模式下的收入应收账款账期较短,因而其期末应收款项余额相应较低,从而使得其应收账款周转率较同行业可比公司更高。

2014年末,广州创思的应收账款周转率较2013年末提高约62.74%,主要原因系2014年度广州创思营业收入较2013年末大幅增长约75.40%,增长幅度较大,而增加营业收入中超过80%均为自主运营平台收入,因而应收账款增长幅度较小,故2014年末广州创思的应收账款周转率较2013年末有较大的提高。”

7、根据报告书所述,交易标的广州创思2015-2017年手机游戏预测收入增长率分别为16,390.07%、109.66%、24.38%。请根据公司手游业务的发展现状及未来规划、储备尚未推出游戏情况等,补充披露上述预测增值率的具体依据及合理性,请独立财务顾问发表明确意见。

答复:

上市公司已在重组报告书“第五节交易标的评估情况/十一、手游业务预测增值率的具体依据及合理性分析”中,增加披露了如下内容:

一、广州创思手游业务的发展现状

2014年初,基于在网页游戏研发领域及网页游戏平台运营、推广、维护领域丰富的经验,广州创思积极布局移动网络游戏市场,进入移动网络游戏研发及发行领域。在移动网络游戏发行领域,通过代理其他手游研发商的研发产品进行运营推广,2015年9月广州创思独代的《魅影传说》发行上线。在移动网络游戏研发领域,广州创思推出自主研发的移动网络游戏《烈焰》、《皇图》。烈焰手游自2015年4月启动市场推广以来,收到不错的效果,其收入如下:

单位:万元

| 月份 | 未经审计实际收入 | 评估预测收入 |
|---|---|---|
| 2015年5月 | 348.44 | 38.50 |
| 2015年6月 | 465.52 | 192.50 |
| 2015年7月 | 871.17 | 385.00 |
| 2015年8月 | 904.84 | 770.00 |
| 2015年9月 | 1,014.65 | 770.00 |
| 合计 | 3,604.61 | 2,156.00 |

另外,广州创思手游研发团队人员并不是单纯的手游创业者,是由对于游戏策划、数值以及技术方面均操作过月流水过亿产品的团队组成。

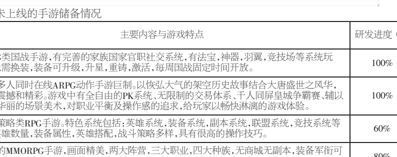
虽然目前手游收入占公司营业总收入比例还比较低,但是作为广州创思重点发展领域,后续将在技术研发、渠道运营方面投入更大的资金、资源去实现其快速增长。

二、广州创思手游业务的未来规划

自2014年初广州创思积极布局移动网络游戏市场,进入移动网络游戏研发及发行领域。在强劲的研发实力和页游稳定盈利的支撑下,广州创思将继续发挥在游戏技术、服务器处理、玩家行为分析、市场资源和经验等重要环节的优势,实现从页游开发向手游开发的战略转型,确保业绩持续增长。

除了自研,广州创思未来还将加大对热门手游和潜力手游的代理权获取,与广州创思自研的手游产品协同发展。

随着研发和运营游戏逐渐成熟,预计广州创思2015年及以后年度每年将有约2-4款手游产品上线。具体推出时点与游戏情况如下图所示:



三、尚未启动市场推广或尚未上线的手游储备情况

| 序号 | 游戏名称 | 主要内容与游戏特点 | 研发进度(%) | 上线时间/预计上线时间 |
|---|---|---|---|---|
| 1 | 魅影传说手游 | ARPG类国战手游,有完善的家族国家官职社交系统,有法宝,神器,羽翼,竞技场等系统玩法,无需换装,装备可升级,升星,重铸,激活,每周国战固定时间开放。 | 100% | 2015年9月 |
| 2 | 皇图手游 | 一款多人同时在线ARPG动作手游巨制。以恢弘大气的架空历史故事结合大唐盛世之风华,带来震撼和精彩。游戏中有全自由的PK系统、无限制的交易体系、千人同屏皇城争霸赛、辅以精美华丽的场景美术,对职业平衡及操作感的追求,给玩家以畅快淋漓的游戏体验。 | 100% | 2015年10月 |
| 3 | BHZZ | 自研策略类RPG手游。特色系统包括:英雄系统,装备系统,副本系统,联盟系统,竞技系统等等,英雄数量,装备属性,英雄搭配,战斗策略多样,具有很高的操作技巧。 | 60% | 2016年1月 |
| 4 | NWHL | 代理的MMORPG手游,画面精美,两大阵营,三大职业,四大种族,无商城无副本,装备军衔可升级,阵营剧情任务独立,中立地图和阵营地图各具特色。 | 80% | 2015年12月 |
| 5 | 项目A | 自研动作ARPG手游,研发初期 | 20% | 2016年3月 |
| 6 | 项目B | 自研历史ARPG手游,立项阶段 | 10% | 2016年5月 |

四、广州创思手机游戏收入预测的具体依据

手游收入预测系根据类似游戏上线后的当月新增用户、老用户留存率、付费率、ARPPU值等的变化趋势预测该游戏收益期内的各月标准月流水。通过预测手机游戏未来各月标准月流水,进而确定手机游戏未来各月的营业收入

游戏流水计算公式:

月总收入/月付费用户数=ARPPU值(元/月)

月流水=当月累计注册用户×付费率×ARPPU值

当月累计注册用户=当月新增用户+累计老用户

ARPPU值(元/月)=月总收入/月付费用户数

老用户留存率、付费率和ARPPU值等数据根据广州创思的历史经营数据和从各种渠道掌握的目前市场上其他类似游戏产品数据分析确定(出于谨慎,本次评估选取的上述参数均低于广州创思实际运营数据,其中:老用户留存率4%~7%、付费率3.5%~5%、ARPPU值120~200)。

根据广州创思管理层分析,评估基准日后广州创思的页游的营业收入主要来源仍为自营平台收入和联运平台收入;手游的营业收入主营来源为IOS平台收入和安卓平台收入。

广州创思通过IOS平台运营的手游,根据苹果公司的分成政策,游戏流水的30%需分成给苹果公司,剩余的70%的游戏流水可确认为运营公司的收入。本次预测亦以此方式确认IOS平台收入的方式进行预测。

广州创思通过安卓平台运营的手游,代理公司需根据游戏流水先扣除5%的渠道费,余下的游戏流水95%由代理公司与运营公司5:5分成分别确认各自的营业收入。本次预测亦以此方式确认安卓平台收入的方式进行预测。

结合上述分析,评估人员以广州创思未来移动网络游戏的计划发行情况为基础,同时充分考虑了移动网络游戏市场的行业发展情况,对广州创思未来的移动网络游戏收入做了审慎的预测,具体预测数据见下表:

单位:万元

| 游戏名称 | 业务模式 | 游戏周期(XX年XX月-XX年XX月) | 收入(流水)类型 | 2015年5-12月收入 | 2016年收入 | 2017年收入 | 2018年收入 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| | 自研or代理 | | | | | | |
| 烈焰手游 | 自研 | 2015.01--2016.08 | IOS | 1,868.64 | 520.61 | 0.00 | 0.00 |
| | | | 安卓 | 1,069.43 | 297.49 | 0.00 | 0.00 |
| 烈焰手游合计 | | | | 2,938.07 | 818.10 | 0.00 | 0.00 |
| 未来自研手游合计 | | | | 5,358.04 | 14,974.22 | 24,057.31 | 25,124.86 |
| 未来独代手游合计 | | | | 2,684.30 | 7,753.48 | 5,227.84 | 10,717.34 |
| 合计 | | | | 10,980.41 | 23,545.80 | 29,285.15 | 35,842.20 |

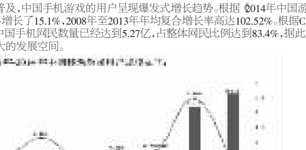
五、广州创思手机游戏收入预测的合理性

(一)中国手机游戏行业前景可观

1、中国手机游戏市场规模迅速增长,未来市场容量可观

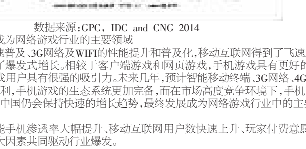
手机游戏是目前中国整体网络游戏中增长最快的细分市场。根据易观智库2014年1月发布的统计数据,2013年中国移动游戏市场收入规模为120.92亿元,较2012年增长122.8%,2010年至2013年年均复合增长率54.3%,增长迅猛,预计至2016年中国移动游戏市场收入规模有望达到427.05亿元,超过网页游戏市场规模,2013年至2016年年均复合增长率52.3%;根据测算,2013年中国移动游戏市场收入规模占整体网络游戏市场规模的比例达到14.4%,预计至2016年占比有望达到28.0%。

2010年至2016年中国移动游戏市场规模如下图所示:



数据来源:易观智库

在用户规模方面,随着智能移动终端的普及,中国手机游戏的用户呈现爆发式增长趋势。根据《2014年中国游戏产业研究报告》,2014年中国移动游戏用户数量约达3.58亿人,比2013年增长了15.1%,2008年至2013年年均复合增长率高达102.52%。根据CNNIC2014年7月发布的《中国互联网络发展状况统计报告》,2014年6月末中国手机网民数量已经达到5.27亿,占整体网民比例达到83.4%,据此测算移动游戏用户规模相比手机网民数量仍处在较低的水平上,存在巨大的发展空间。



数据来源:GPC,IDC and CNG 2014

2、手机游戏市场迎来爆发,预计未来将成为网络游戏行业的主要领域

自2013年以来,随着智能移动终端的快速普及、3G网络及WIFI的性能提升和普及化,移动互联网得到了飞速发展。在此趋势下,手机游戏的用户规模快速提升,手机游戏在中国实现了爆发式增长。相较于客户端游戏和网页游戏,手机游戏具有更好的操作便利性,能更有效的满足用户碎片化时间的娱乐和社交需求,对游戏用户具有很强的吸引力。未来几年,预计智能移动终端、3G网络、4G网络及WIFI的普及化和性能将进一步提升,游戏平台、支付渠道将更加便利,手机游戏的生态系统更加完备,而在市场高度竞争环境下,手机游戏本身的品质也会大幅度提升。在此背景下,预计未来几年手机游戏在中国仍会保持快速的增长趋势,最终发展成为网络游戏行业中的主要领域

3、四大因素共同推动手机游戏市场发展

从手机游戏市场发展的驱动力上看,智能手机渗透率大幅提升、移动互联网用户数快速上升、玩家付费意愿增强和收入的上升、移动网络带宽的提升、盈利模式更加清晰多样化四大因素共同驱动行业爆发。

(1)智能终端普及,移动网民增多;手机大屏化趋势。随着智能手机、平板电脑等各种移动设备渐渐普及,移动网民的数量逐渐增多,移动互联网市场呈现高速增长的态势。2007-2012年间,我国移动互联网用户数的复合增长率为52.8%,至2014年6月末中国手机网民数量已经达到5.27亿。此外,近年来智能终端大屏化的趋势将极大提升手游游戏的体验,未来将吸引更多新玩家。

(2)玩家付费意愿增强和收入快速上升。随着游戏内容质量的不断提高以及大屏智能机的快速普及,游戏体验快速上升,加之80后、90后成为主流玩家群体,玩家付费意愿与以前相比有了明显增强,月消费也逐渐提高。

(3)网络带宽提高,消除带宽瓶颈。虽然手机网络游戏并非带宽消耗大户,大多数网络游戏,在进入游戏时对带宽的要求比较高,游戏运行后所需要的带宽较小。但随着游戏复杂程度的提升,以及用户多网络任务同时运行习惯的养成,2G网络较低的网络带宽越发显得捉襟见肘,而3G、4G网络的普及将这一瓶颈彻底打破,为手游行业的爆发奠定了基础。

(4)盈利模式已经清晰且多样化。手机游戏开发和代理归根结底是要盈利,如果最终的盈利模式受到局限,那么手游行业依旧难以健康发展,目前,手机游戏的盈利模式已经逐渐变得清晰,从传统单一的下载付费、软件购买和包月付费等不可持续模式,转向试玩转激活、关卡付费、免费使用-道具收费及内嵌广告等可持续的盈利模式。同时,而玩家的支付方式也从以前单一的靠运营商代扣发展成第三方支付/点卡网银等多种支付方式,为玩家付费提供极大方便,较高的提升了用户体验。

(二)2015年5-9月手游烈焰业绩快速增加

2015年5-9月烈焰手游经推广后收益大幅增长,表现优于评估收入预测:

| 月份 | 实际收入 | 评估预测收入 |
|---|---|---|
| 2015年5月 | 348.44 | 38.50 |
| 2015年6月 | 465.52 | 192.50 |
| 2015年7月 | 871.17 | 385.00 |
| 2015年8月 | 904.84 | 770.00 |
| 2015年9月 | 1,014.65 | 770.00 |
| 合计 | 3,604.61 | 2,156.00 |

备注:上述2015年5-9月的数据未经审计。

2015年5-9月手游未经审计收入4,388.38万元,占评估收益法2015年5-9月手游预测收入89.68%,基本与预测保持一致。

(三)手机游戏预测增长速度符合公司以及行业发展规律

手游业务是广州创思未来增长的重心,2014年收入较低,仅为68.11万元2015年广州创思手游业务起步填补空白,2016年手游业务低起点、高速增长,后增长率逐年下降,进入行业平均水平。手游收入预测是符合公司及行业发展规律的。

单位:万元

| 内容 | 2014年(已实现) | 2015年 | 2016年 | 2017年 | 2018年 | 2019年 | 2020年 |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 广州创思手机游戏预测收入 | 68.11 | 11,230.55 | 23,545.80 | 29,285.15 | 35842.35 | 45772.84 | 55,605.50 |
| 广州创思手机游戏预测收入增长率 | - | 16390.07% | 109.66% | 24.38% | 22.39% | 27.71% | 21.48% |

六、独立财务顾问意见

经核查,手游业务行业前景良好,广州创思未来规划目标清晰,储备手机游戏可足以支撑未来业务发展,2014年手机游戏收入较少导致2015年手机业务收入预测增长率较高,手机游戏收入预测增长速度符合公司以及行业发展规律,具有一定的合理性。

8、交易标的广州创思2014年营业收入较2013年增长75%,但营业税金及附加同比减少58%,请详细列示营业税金及附加核算的税种及税金,并说明营业税金及附加与营业收入增幅不匹配的具体原因。

答复:

广州创思2013年度与2014年度营业税金及附加核算的税种及税金金额列示如下表:

| 税种 | 税率 | 金额(万元) | | 备注 |
|---|---|---|---|---|
| | | 2013年度 | 2014年度 | |
| 营业税 | 3.00% | 2,308.87 | 317.24 | 注1 |
| 城建税 | 1.00%、5.00%、7.00% | 47.24 | 43.88 | 注2 |
| 教育费附加 | 3.00% | 71.54 | 68.43 | |
| 地方教育费附加 | 2.00% | 47.69 | 45.62 | |
| 合计 | | 2,475.35 | 475.16 | |

注1:应税务局要求子公司上海创文2013年度按照5%的营业税税率缴税。

注2:除子公司上海创文、上海誉点(不含上海誉点广州分公司)2013年至2015年3月城建税按照1%计征、2015年4月开始按照5%计征外,其他纳税主体均按照7%的城建税率计征。

广州创思主要纳税主体广州创思母公司、子公司上海创文分别于2014年4月与2014年1月完成营改增转换,不再征收游戏运营收入的营业税而改征增值税,从而导致公司2014年度营业税金及附加确认金额显著减少。

综上所述,2014年与2013年度对比营业税金及附加与营业收入增幅不匹配系由2013年度补充申报营业税率较高5%和2014年度广州创思主要纳税主体完成营改增转换等因素共同影响造成的,上述营业税金及附加的确认符合会计准则的规定。

9、交易标的广州创思2014年营业收入较2013年增长75%,销售费用、管理费用同比分别增长169%、132%。请结合2013、2014年产品研发推广的具体情况,详细列示2013-2015年主推产品销售费用金额,并说明2014年度管理费用、销售费用较2013年大幅增长的原因。

答复:

2014年是广州创思迅猛发展的一年,有了2013年的基础,公司在主要职能部门人员扩充、游戏储备研发和游戏推广投入等方面,都投入了巨大的资源,相应地研发、运营等团队扩充很快,营业收入规模翻倍,与2013年相比广州创思已经发生了巨大的变化,这种变化符合游戏行业快速发展的行业特征。在财务上,体现为费用开支增长迅速,包括职工薪酬、游戏的宣传推广、业务招待、研发投入等方面表现尤为明显。

报告期内,广州创思销售费用明细情况如下所示:

单位:元

| 销售费用项目 | 2015年1-4月 | 2014年度 | 2013年度 |
|---|---|---|---|
| 职工薪酬 | 1,965,774.75 | 6,022,738.15 | 3,113,428.82 |
| 办公费 | 5,484.00 | 18,877.60 | 24,255.42 |
| 差旅费 | 34,844.70 | 111,405.36 | 168,892.33 |
| 市场宣传费 | 138,549,615.36 | 471,921,798.37 | 173,436,392.86 |
| 招待费 | 415,942.24 | 235,529.74 | 140,842.96 |
| 折旧费 | 19,852.57 | 39,810.50 | 1,101.04 |
| 渠道费 | 903,581.62 | 2,828,581.27 | 2,218,921.74 |
| 其他 | 436,055.44 | 1,660,042.15 | 355,138.93 |
| 合计 | 142,331,150.68 | 482,838,783.14 | 179,458,974.10 |

2014年度与2013年度相比,销售费用-职工薪酬有较大幅度增长,主要原因系为满足公司产品数量急剧增加后的市场推广需求大量招聘游戏行业推广人员,市场推广人员由2013年的71人增加至2014年108人。

2014年度与2013年度相比,销售费用-市场宣传费有较大幅度增长,主要原因为2014年度对页游产品《烈焰》、《赤月传说》、《魅影传说》大力推广,主要游戏销售费用如下所示:

单位:万元

| 游戏名称 | 2014年度 | 2013年度 |
|---|---|---|
| 烈焰 | 12,331.68 | 14,310.93 |
| 赤月传说 | 14,378.59 | 1,320.01 |
| 雷霆之怒 | 1,523.19 | 0.00 |
| 魅影传说 | 9,837.71 | 0.00 |
| 奇迹来了 | 1,029.97 | 0.00 |
| 合计 | 39,101.14 | 15,630.94 |

报告期内,广州创思管理费用明细情况如下所示:

单位:元

| 管理费用项目 | 2015年1-4月 | 2014年度 | 2013年度 |
|---|---|---|---|
| 职工薪酬 | 3,340,917.32 | 8,685,402.79 | 4,866,934.16 |
| 折旧费 | 109,132.70 | 287,387.42 | 117,531.97 |
| 无形资产摊销 | 3,851.10 | 3,973.32 | 1,109.94 |
| 税金 | 132,694.20 | 979,529.51 | 567,669.08 |
| 修理费 | 414,627.67 | 1,117,418.71 | 708,540.63 |
| 办公费 | 188,081.77 | 648,166.64 | 526,745.98 |
| 差旅费 | 270,970.88 | 1,059,428.10 | 795,135.20 |
| 业务招待费 | 537,058.45 | 5,237,293.29 | 1,680,152.93 |
| 研发支出 | 22,413,973.10 | 68,363,571.37 | 27,747,309.29 |
| 中介机构费 | 438,866.10 | 2,432,292.78 | 170,749.00 |
| 租赁费 | 217,677.16 | 1,051,123.54 | 874,354.32 |
| 物业管理费 | 40,119.90 | 186,576.77 | 202,062.71 |
| 水电费 | 32,158.69 | 208,835.14 | 163,493.99 |
| 其他 | 90,848.80 | 1,098,938.02 | 1,037,452.80 |
| 合计 | 28,230,977.84 | 91,359,937.40 | 39,459,242.00 |

(下转B6版)