

北京掌趣科技股份有限公司

关于收购深圳华纳奇科技有限公司部分资产

可行性研究报告

第一节 项目概况

近年来，随着互联网页面游戏产业环境的成熟，我国的互联网页面游戏用户数量稳定增长，市场规模快速发展，为游戏产业的发展提供了良好的市场机遇。当前，众多游戏公司纷纷涉足互联网页面游戏业务，使得产品研发与推广运营等多个产业环节的竞争格局尚相对分散，市场竞争较为激烈。行业内相对领先的企业需要不断加大渠道推广力度，掌握更多的用户资源，才能有效提升游戏产品收益，实现业务规模的持续发展和行业地位的不断提升。

北京掌趣科技股份有限公司（以下简称“掌趣科技”或“公司”）的主营业务为游戏的开发、发行和运营，目前主要包括移动终端游戏、互联网页面游戏及其周边产品的产品开发、发行推广和运营维护等。经过多年的业务拓展和并购重组，公司已发展成为国内领先的移动终端游戏开发商、发行商和运营商。2010年初，公司凭借自身的综合优势，开始从事互联网页面游戏的开发与运营业务，截至目前已实现了较快的业务发展。

为了进一步推进公司的互联网页面游戏业务发展，同时提高募集资金的使用效率，公司紧密结合行业现状、自身的发展战略及现有业务需求，并经公司董事会和管理层审慎研究，决定使用约为人民币1200万元的超募资金收购深圳华纳奇科技有限公司（以下简称“华纳奇”）的“纳奇营销广告联盟运营平台”（以下简称“收购标的”）。

本收购完成后，收购标的将移交给掌趣科技，华纳奇的管理团队等人员将解除与华纳奇的劳动关系，由掌趣科技聘用，在掌趣科技设立独立业务部门开展日常运营。通过对收购标的及相关人员的整合，公司在互联网页面游戏推广方面的实力将得到快速增强，公司覆盖的业务环节将得到进一步补充和完善，有利于提升公司在互联网页面游戏领域内的综合竞争力。

第二节 交易对象概况

（一）华纳奇基本情况

公司名称：深圳华纳奇科技有限公司

成立日期：2008年3月12日

公司住所：深圳市福田区深南大道与彩田路交界西南星河世纪大厦A栋
1111-G

注册资本：100万元

法定代表人：刘惜存

经营范围：计算机网络、计算机软硬件及周边设备的技术开发、维护（法律、行政法规、国务院决定禁止的项目除外，限制的项目须取得许可后方可经营）；电子产品的销售及其它国内贸易（不含专营、专控、专卖商品）；信息服务业务（仅限互联网信息服务并按《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》B2-20080149经营，有效期至2013年5月23日）；从事广告业务（法律、行政法规规定应进行广告经营审批登记的，另行办理审批登记后方可经营）。

（二）华纳奇的股权结构

截至目前，华纳奇的股权结构如下表所示：

股东名称	出资额（万元）	出资比例
刘惜存	70.00	70.00%
李彦	30.00	30.00%
合计	100.00	100.00%

上述股东与掌趣科技及其股东、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员之间不存在任何关联关系。

（三）华纳奇的经营情况

华纳奇的主营业务为互联网页面游戏、客户端网络游戏以及手机游戏的推广。截至目前，华纳奇与大量的游戏产品合作伙伴和渠道推广网站建立了合作关系，其中包含了多家知名的综合性互联网服务公司、游戏公司和互联网营销公司等。根据大华会计师事务所有限公司出具的大华审字【2012】4730号《审计报告》，华纳奇最近一年及一期的财务数据具体如下：

单位：万元

项目	2012年5月31日	2011年12月31日
资产总额	138.82	145.73
负债总额	12.51	20.26
所有者权益	126.32	125.47
项目	2012年1-5月	2011年度
营业收入	91.44	396.90
营业利润	1.14	29.26

利润总额	1.14	29.26
净利润	0.85	21.94

(四) 华纳奇的管理团队情况

1、李彦先生，北京师范大学电子商务专业本科毕业，2003年至2008年在中国电信股份有限公司揭阳分公司政企客户部工作，负责客户业务拓展。2008年合作创立华纳奇，现任公司总经理。

2、刘惜存先生，中央广播电视大学（成人高等教育）政管理专业专科，2008年合作创立华纳奇，现任公司法定代表人。

3、陈晓亮先生，高中毕业，2003年至今创立了深圳市洛奇斯达计算机科技有限公司、深圳市华威世纪科技有限公司和华纳奇，其擅长于无线互联网网络营销、网络数据及行业分析工作。现任公司副总经理。

4、王晓龙先生，高中毕业，2003年至2006年任职于深圳市洛奇斯达计算机科技有限公司，2008年至今于华纳奇担任技术总监，其擅长于 asp.net 程序设计、Sql Sever 数据库设计维护和 WinForm 软件开发等，曾独立开发多项软件系统。

5、吴世阳先生，2000年至2002年在武汉科技大学进修市场营销专业，2002年至2005年于深圳市聚友网络股份有限公司任销售主管，2005年至2006年于深圳市洛奇斯达计算机科技有限公司任市场部经理，2008年至今于华纳奇担任市场总监。

(五) 华纳奇的无形资产情况

1、计算机软件著作权

序号	软件名称	登记号	著作权人	首次发表日期
1	纳奇营销广告联盟运营平台 V3.0	2012SR047009	华纳奇	2009-02-01
2	华纳奇酷酷手机游戏软件 V1.0	2011SR053392	华纳奇	2010-04-20

2、域名

序号	网站标题	域名	注册日	到期日
1	纳奇营销	naqigs.com	2008.08.07	2013.08.07

(六) 华纳奇的业务经营许可情况

华纳奇拥有广东省通信管理局核发的《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》（编号：粤 B2-20080149），许可经营的业务种类为信息服务业务（仅限互联网信息服务），业务覆盖范围为广东省，服务项目不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品、医疗器械、电子公告以及其它按法律、法规规定需前置

审批或专项审批的服务项目，有效期限为 2008 年 5 月 23 日至 2013 年 5 月 23 日。

第三节 收购方案

（一）收购标的

本次收购标的为华纳奇拥有软件著作权的纳奇营销广告联盟运营平台，该纳奇营销广告联盟运营平台可独立核算成本及收入，构成独立的业务。

（二）收购对价及支付方式

根据北京北方亚事资产评估有限责任公司出具的北方亚事评报字【2012】第 188 号《无形资产评估报告》，华纳奇截至 2012 年 5 月 31 日的“纳奇营销广告联盟运营平台”软件著作权的评估值为 1282.23 万元（大写为人民币壹仟贰佰捌拾贰万贰仟叁佰元整）。公司与华纳奇以该评估值为主要参考依据，并经友好协商，确定本次收购的收购对价为 1,200 万元，同时，公司与华纳奇将根据下述约定进行收购对价调整并分五期支付：

1、第一期：本次收购的收购协议签署生效后，华纳奇应当按照壹佰伍拾万元整（¥150 万元）向公司开具符合法律规定之发票，公司于收到前述发票之日起五个工作日内，向华纳奇支付收购款壹佰伍拾万元整（¥150 万元）；

2、第二期：本次收购的收购协议签署生效 30 日后且下述变更登记手续办理完毕，华纳奇应当按照壹佰伍拾万元整（¥150 万元）向公司开具符合法律规定之发票，公司于收到前述发票之日起五个工作日内，向华纳奇支付收购款壹佰伍拾万元整（¥150 万元）；

3、鉴于本次收购系参考纳奇平台以收益法评估的评估价值作为参考，华纳奇股东及其他管理团队人员有义务尽职管理业务部门，尽力实现和完成最佳的经营业绩。第三期至第五期转让款的支付按照以下原则执行：

本次收购的收购协议生效后，业务部门在约定的业绩考核期 2012 年 6 月 1 日至 2012 年 12 月 31 日、2013 年度、2014 年度三个考核期，每个考核期对应的收购款金额均为 300 万元，如业绩考核期内，业务部门超额完成或未能完成考核指标的，公司及华纳奇一致同意，对收购款金额做出调整，具体调整方式如下（单位 万元）：

比例	收购款金额计算公式
150%以上	$300 \times [150\% + (\text{比例} - 150\%) \times 1.1]$

110%至 150% (含)	$300 \times \text{比例}$
100%至 110% (含)	300
50% (含) 至 100% (含)	$300 \times \text{比例}$
50%以下	$300 \times [1 - (1 - \text{比例}) \times 1.2]$

注：①“比例”指业务部门在业绩考核期内实际实现的指标占该业绩考核期考核指标的比例。

每个业绩考核期届满后 10 个工作日内，公司对业务部门在该业绩考核期内实际实现的指标进行统计，根据统计结果和上述表格约定，确定华纳奇在该业绩考核期应得收购款金额，并于收购款金额确定之日起 10 个工作日内将相应收购款支付给华纳奇。

（四）收购后续工作安排

1、收购资产移交过户

华纳奇及其股东承诺，在公司根据本次收购的收购协议支付第一期收购款之日起 30 日内，完成收购标的的权属变更至公司的登记手续。

2、收购标的及相关人员的整合

鉴于收购标的可以独立核算成本及收入，公司计划设立独立业务部门经营收购标的，该部门除按照法律法规及中国证监会、深圳证券交易所关于上市公司治理的相关规则，接受公司统一管理外，其拥有在收购标的的业务范围内自主经营、独立核算的权利，公司其他部门为该业务部门的市场运作提供必要协助。

自收购协议生效之日起 10 日内，华纳奇的管理团队等人员将与公司签署劳动合同、保密协议及竞业限制协议，并承诺为公司服务不少于三年。如公司管理团队等人员违反承诺并导致公司损失的，公司管理团队将向公司做出全额补偿。

3、关于华纳奇的后续安排

华纳奇股东承诺，自收购标的的交付掌趣科技且完成收购标权属变更至掌趣科技的登记手续之后，华纳奇不再从事任何与公司业务存在竞争关系的经营业务，并且在公司支付完毕所有收购价款后 90 日内注销被公司。如因华纳奇股东违反上述承诺导致公司或业务部门的权益受到损害，华纳奇股东将依法承担公司因此导致的全部损失。

第四节 项目实施的必要性与可行性

（一）本次收购的必要性分析

根据公司的业务发展规划，互联网页面游戏业务是公司重点发展的业务之一。自 2010 年 2 月公司的“欢畅游戏”互联网页面游戏平台（gamebean.com）开始运营以来，虽通过持续的市场推广和优质的游戏产品积累了大量的游戏用户，但相比行业内领先的互联网页面游戏平台，公司的自有平台在网站流量和现有游戏用户规模方面尚存在一定差距。同时，公司互联网页面游戏开发团队不断壮大，产品研发能力和游戏产品数量持续提升，需不断加强产品推广力度，扩大用户数量，提升游戏产品的收益规模。

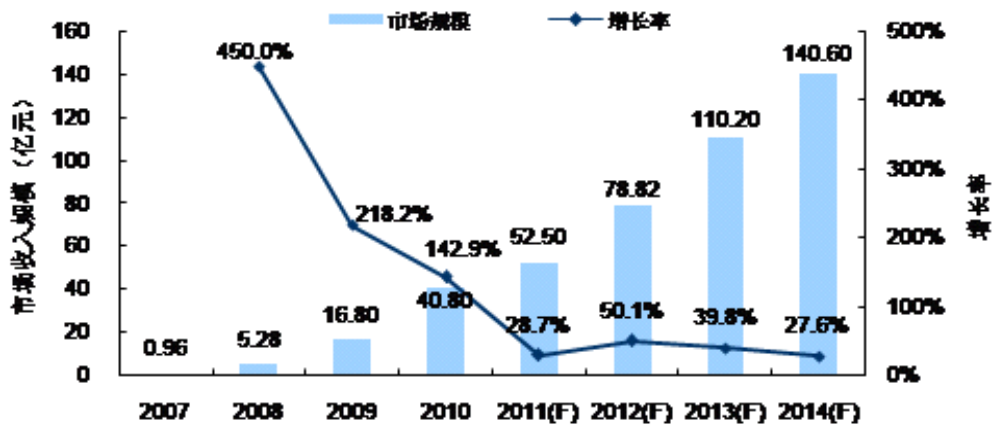
华纳奇的“纳奇营销广告联盟运营平台”（naqigs.com）与众多的游戏推广网站建立了合作关系，有效整合了互联网长尾市场的大量用户资源，具备较高的用户访问量。本次收购完成后，该平台将利用其全部营销渠道为公司的互联网页面游戏提供推广服务，将在较大程度上提升公司游戏产品在互联网用户中的渗透程度，从而快速积累大量的游戏用户，提高公司游戏产品的收益水平。因此，公司通过本次收购整合华纳奇游戏推广平台的必要性较强。

（二）本次收购的可行性分析

1、我国互联网页面游戏市场的发展前景良好

随着游戏渠道商对互联网页面游戏推广力度的加强、游戏产品质量的提升和产品类型的不断丰富，我国互联网页面游戏的市场规模将保持较高速度的增长趋势。根据 Analysys International（易观国际）的研究数据，2011 年我国的网页游戏市场规模达到 52.50 亿元，预计至 2014 年将达到 140.60 亿元，2011-2014 年的年均复合增长率达到 38.87%。良好的市场发展趋势为公司本次收购的效益实现提供了有利条件。

2007-2014 年国内网页游戏市场规模



资料来源：易观国际

2、公司的游戏储备、研发实力将与华纳奇的渠道资源形成有效互补

公司自 2010 年以来逐步加大了互联网页面游戏开发投入，目前已形成了专业的研发团队，并自主研发和联合运营了多款优质的游戏产品，形成了较为丰富的互联网页面游戏储备。同时，公司将利用 5,965.99 万元募集资金用于“互联网页面游戏产品开发项目”进一步强化公司的产品研发能力。本次收购将实现公司长期以来形成的游戏储备、产品研发实力与华纳奇积累的大量渠道资源和用户基础的有效结合，通过双方竞争优势的充分发挥，推动公司互联网页面游戏业务的快速发展。

3、合作双方在游戏推广方面的经验共享将进一步增强渠道推广综合实力

公司借助“手游大联盟”运营平台与广大的渠道合作伙伴合作推广手机游戏业务，长期以来积累了丰富的手机游戏渠道推广经验，同时公司借助“欢畅游戏”平台逐步开展互联网页面游戏推广合作，亦形成了一定的知识积累。本次收购将有助于公司与原华纳奇团队在渠道开拓、渠道管理、平台开发等方面的资源整合、技术共享和知识交流，实现公司各游戏推广平台的全面优化和推广业务综合实力的整体提升。

4、本次收购符合公司的战略发展规划

本次收购强化和完善了公司的游戏渠道推广体系，保障了公司业务的全面发展，符合公司以“品牌渠道为本、服务内容为王”的宗旨，为公司发展成为领先的跨平台移动游戏和页面游戏的开发商、发行商和运营商奠定了有力基础。

第五节 项目效益及风险分析

（一）项目效益预测

公司通过对未来游戏市场环境、华纳奇团队核心竞争力、业务开拓能力及公司业务发展规划等各方面因素的综合分析，预计该项目对公司未来经营业绩的影响具体如下：

单位：万元

项目	2012年6-12月	2013年	2014年	2015年
营业收入	690.00	2,103.00	3,705.00	5,229.00
净利润	6.00	194.72	482.30	770.51

（二）项目主要风险

我国的互联网页面游戏用户数量稳定增长，市场规模快速发展，为游戏产业的发展提供了良好的市场机遇，同时也为互联网渠道推广市场创造了广阔的市场空间。众多企业纷纷涉足互联网页面游戏业务及互联网渠道推广业务，使得该领域市场竞争较为激烈。激烈的市场竞争可能使互联网渠道推广的成本不断提升，本次收购项目的效益实现存在不确定性。公司已充分意识到市场竞争带来的风险，将密切关注市场发展动态和各渠道推广效果，力图在互联网长尾市场中开展精准高效的渠道推广合作，提高公司游戏推广的效益。

（三）对公司的影响

此次投资有助于公司在互联网页面游戏推广方面的实力将得到快速增强，公司覆盖的业务环节将得到进一步补充和完善，有利于提升公司在互联网页面游戏领域内的综合竞争力。同时可有效提高公司的资产回报率和股东价值，进一步加强公司的竞争优势。

第六节 报告结论

公司在深圳证券交易所创业板上市后，市场品牌和资本实力得到显著提升，进一步增强了其产业链整合能力。华纳奇在互联网游戏推广领域具有丰富的业务经验和渠道优势，公司对其实施资产和业务收购，将在渠道资源、人才队伍、业务经验和技術积累等方面对公司形成有效补充，进一步完善了公司的产业布局，提升了公司的综合竞争力和整体盈利水平，使公司能够更好的把握国内互联网页面游戏的良好机遇取得长足发展。

综上，本次收购项目是可行的。