

北京昆仑万维科技股份有限公司

本次非公开发行股票募集资金运用可行性分析报告 (修订稿)

北京昆仑万维科技股份有限公司（以下简称“昆仑万维”、“公司”、“本公司”）是中国具影响力的综合型平台互联网公司。公司业务覆盖面广泛，主营业务集中于网络游戏的发展和全球发行，另外还运营软件应用商店业务及互联网金融业务。其中，网络游戏业务具体包括移动网络游戏、网页游戏、客户端游戏的自主研发、自主运营和联合运营。同时，公司将进军互联网金融作为 2015 年战略布局的重要一环，通过投资移动支付、P2P 小额信贷及网上理财行业的领先企业提前卡位，打造综合性互联网平台。自 2015 年上市以来，公司拟全面布局互联网金融，与现有游戏业务进行创新结合，响应国家提出的“互联网+”战略，发展海外市场，改善公司资本结构，进一步优化公司财务状况。公司计划将本次募集资金投资于建设海淘金 P2P 平台、建设海外互联网金融 P2P 平台、建设游戏互动 P2P 平台以及 1Mobile 线下手机分发渠道建设。

一、募集资金使用计划

本次非公开发行股票的募集资金总额不超过 25 亿元，扣除发行费用后将全部用于以下项目：

单位：万元

序号	募集资金投向	项目总投资金额	募集资金投资金额	项目备案文号
1	海淘金 P2P 平台	76,218.88	70,000.00	京东城发改（备） 【2015】11 号
2	海外互联网金融 P2P 平台	60,022.16	60,000.00	京发改境外备 2015119 号
3	游戏互动 P2P 平台	62,904.00	60,000.00	京东城发改（备） 【2015】12 号
4	1Mobile 线下手机分发渠道建设	60,324.60	60,000.00	京发改境外备 2015120 号
合计		259,469.64	250,000.00	

本次发行的募集资金未到位前，公司将利用自筹资金先行投入，募集资金到位后将用于支付项目剩余款项、置换先行投入的自筹资金。如本次实际募集资金少于项目所需

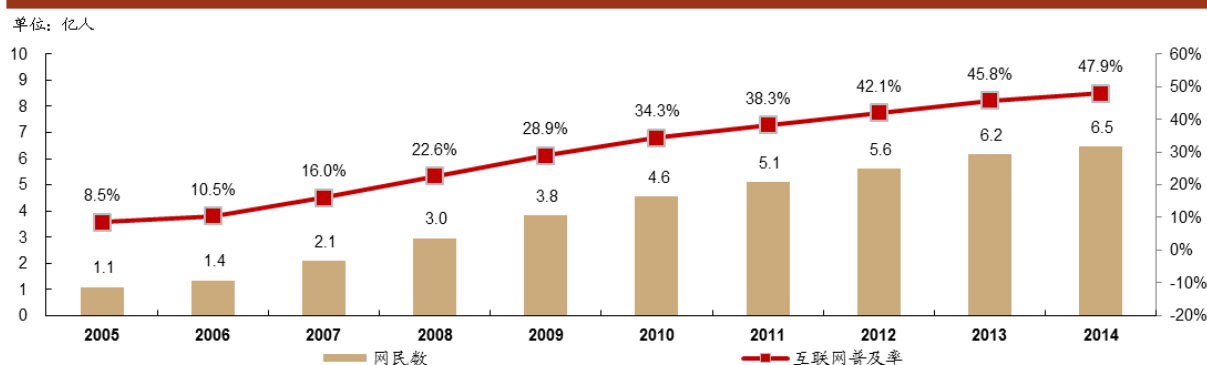
资金，不足部分由公司自筹解决。

二、募集资金使用计划的背景

1、互联网行业现状

近年来，中国互联网行业迅猛发展，根据中国互联网络信息中心（CNNIC）发布的《第35次中国互联网络发展状况统计报告》，截至2014年12月，中国网民数量已达6.49亿人，全年新增网民3,117万人，2005至2014年复合增长率达21.7%。2014年互联网普及率达47.9%，较2013年底提升了2.1个百分点。根据国际电信联盟（International Telecom Union）的统计，中国网民数量已经达到全球第一。

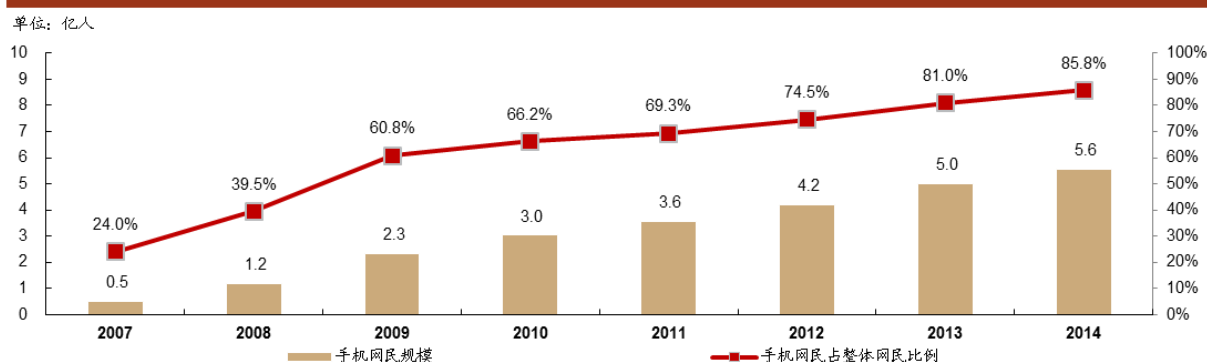
2005-2014中国网民规模和互联网普及率



数据来源：中国互联网络信息中心

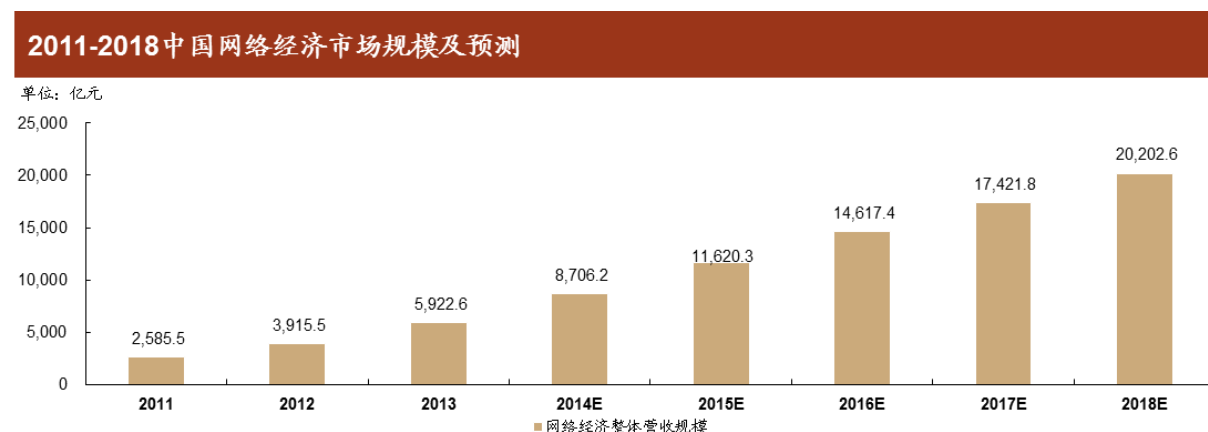
截至2014年12月，我国手机网民规模达5.57亿人，较2013年增加5,672万人，2007年至2014年复合增长率达40.9%。网民中使用手机上网的人群占比由2013年的81.0%提升至85.8%。

2007-2014中国手机网民规模及其占网民比例



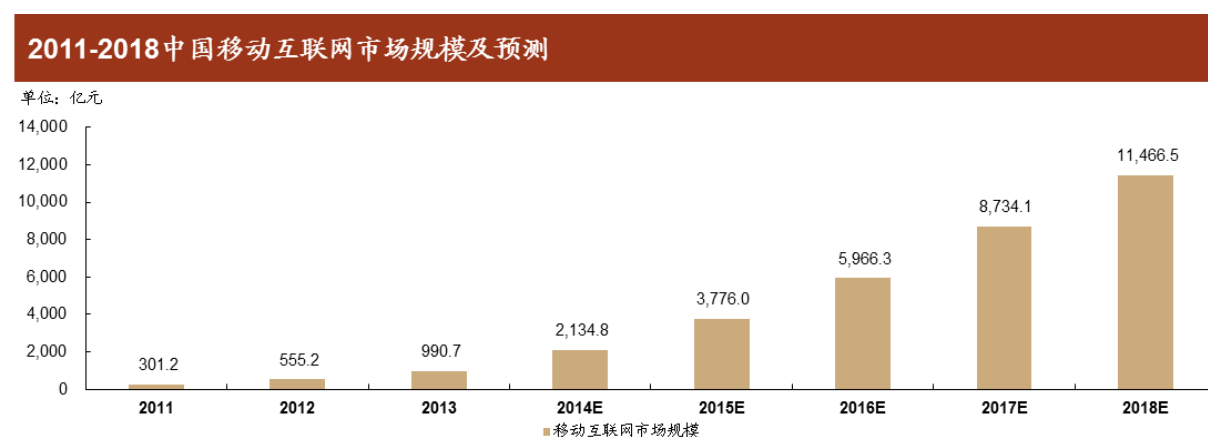
数据来源：中国互联网络信息中心

根据艾瑞咨询《2014 年网络经济核心数据发布》以及《2014 移动互联网核心数据发布》的统计，2014 年中国网络经济营收总规模达 8,706.2 亿元，同比增长 47.0%。2011-2014 年，中国网络经济复合增长率为 49.9%，增长迅速。



数据来源：艾瑞咨询

伴随着中国移动终端用户爆发式增长的同时，中国移动互联网市场呈现蓬勃发展趋势。2014 年移动互联网市场规模达 2,134.8 亿元，同比增长 115.5%。2011 年至 2014 年，中国移动互联网市场规模复合增长率为 92.1%，超过中国网络经济增长速度，成为互联网行业中最主要的增长点之一。



数据来源：艾瑞咨询

2、互联网行业发展趋势

(1) 移动终端用户呈爆发式增长，其中 Android 系统用户大幅超过 iOS

根据艾瑞咨询《2014 移动互联网核心数据发布》的统计，2014 年移动互联网市场

规模达 2,134.8 亿元，同比增长 115.5%，同时预计未来依旧会保持高速增长，到 2018 年整体移动互联网市场规模将突破 1 万亿元。另外，据国际数据公司(IDC)统计，Android 系统用户在 2014 年四季度已达到市场份额的 76.6%，而 iOS 系统用户则占市场份额的 19.7%。虽然 iOS 平台比 2013 年增长了 2.2%，但 Android 系统用户仍为市场主力。

（2）全球范围内互联网金融领域增长迅速

自 2005 年全球第一家提供 P2P 金融信息服务的企业 Zopa 于英国伦敦成立以来，互联网金融领域不断推陈出新，衍生出包括互联网联结的货币市场基金、网络银行、网络经纪商、P2P 借贷、网络众筹等多种不同的模式，行业规模得到了爆发式增长。2014 年 12 月，美国最大的 P2P 网贷公司 Lending Club 于纽约证券交易所完成 IPO，发行当日股价较发行价涨幅达 56.2%，市值超过 85 亿美元，体现出国际资本市场对于互联网金融行业发展现状的认可及发展前景的期待。

中国互联网金融近年呈爆发式增长，在传统线上支付的基础上，多种新的互联网金融商业模式百花齐放，出现了基于电子商务平台实现的金融产品在线销售，以及基于线上渠道的网络融资等多种商业模式。各种互联网金融新模式蓬勃发展，以 P2P 网贷平台为例，根据艾瑞咨询《2014 年 P2P 小额信贷典型模式案例研究报告》，截至 2012 年，我国共有 P2P 贷款公司近 300 家，放贷规模达到 228.6 亿元，同比增长 271.4%。根据艾瑞咨询预测，P2P 贷款规模未来两年仍将保持超过 100%的年均增速。其中，P2P 网贷平台通过聚集小额度资金借贷给有资金需求的对象，提高社会闲散资金的利用率，成为了互联网金融服务业的一种重要发展模式，具有良好的发展前景。随着互联网金融行业的蓬勃发展，我国也陆续出台政策对互联网金融行业加强监管，2015 年 7 月中国人民银行并其他九个部委联合发布了《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，对互联网金融发展提出指导性意见，同时明确了监管分工。

（3）平台型互联网公司成为行业发展趋势

随着互联网行业的客户需求向着深度和广度两个方向发展，一方面互联网用户数和普及率进一步扩大，另一方面互联网产品在用户日常生活中的渗透率不断提升，用户的互联网需求呈多样化发展趋势。为适应该变化趋势，阿里巴巴、腾讯、百度、360 以及小米等行业领军企业纷纷推动“平台化”发展战略的执行，以用户资源为核心，围绕用户需求提供多种类增值服务，整合商业联盟及合作商资源，打造闭合生态系统，在新的

互联网时代充分挖掘并满足用户各方面的需求，形成新时代互联网公司新的竞争模式。

综上所述，在互联网行业飞速发展的大背景下，本次非公开发行股票募集资金投资于海淘金 P2P 平台项目、海外互联网金融 P2P 平台项目、游戏互动 P2P 平台项目以及 1Mobile 线下手机分发渠道建设项目，符合行业发展趋势。

三、投资项目具体情况

（一）海淘金 P2P 平台项目

1、项目概述

（1）项目简介

海淘金 P2P 平台项目计划在未来 4 年内，以昆仑万维为实施主体，通过对接欧美优质互联网金融平台向境内投资者提供投资境外优质非标债权产品的信息推广平台。该项目通过与境内银行、第三方支付机构对接，让境内个人投资者利用每年个人外汇兑换额度兑换外汇后，除满足自用需求，可以在海淘金平台上选择境外互联网金融平台出售的优质债权产品进行购买，实际交易发生在境外互联网金融平台。海淘金将成为境内个人投资者对境外优质互联网金融平台所提供的非标债权产品进行集中甄选、投资、转让的长期优质信息渠道。海淘金是境内个人投资者与境外互联网金融平台信息交互、效果营销中介服务平台。

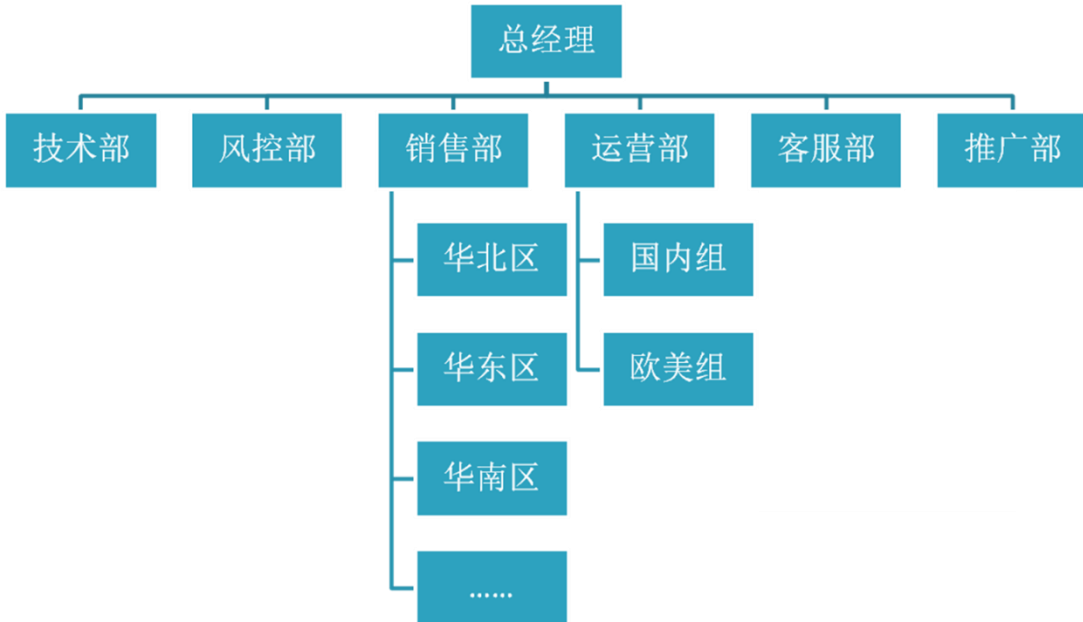
该项目的实施主要达到以下目标：（1）完成海淘金项目的研发、测试、推广、上线、运营；（2）完成包括产品的软硬件环境建设、研发队伍建设、运营队伍建设、推广运营的具体实施，并在运营中达到较高的营收水平；（3）将昆仑万维的境内用户优势、境外布局优势联通，并有效为境外互联网金融平台合作伙伴提供高质量的效果营销方案，实现公司互联网金融的内外融通的战略布局；（4）打造以昆仑万维品牌为核心的全球化互联网生态链，向“全球领先的互联网综合服务提供商”这一发展目标迈进。

（2）管理模式

公司拟组建海淘金欧美 P2P 产品投资平台项目团队，该团队采取扁平化管理，团队总经理下设技术部、风控部、销售部、运营部、客服部、推广部等。其中销售部按地域

分为华北区、华东区、华南区等，运营部分国内部和欧美组。

项目的具体组织架构图如下：



其中，总经理对项目的各种决策有最终决定权，对项目最终结果负责，并支配项目资金和人员调配；技术部负责平台/APP 的设计、建设、维护等；风控部负责设计风控体系、政策制定、境外互联网金融平台的审核等；销售部负责开发银行网点，驻场销售与咨询等，具体按照区域由各组负责；运营部国内组负责产品设计与开发，运营部欧美组负责与欧美优质互联网金融平台对接；客服部负责维护用户互动平台，解决客户的问题等；推广部负责线上线下的市场宣传、公关、广告等。

此外，财务部、人力资源部、行政部等公共支持部门将由昆仑万维统一调配，在该项目部门中并不设立相关的二级部门。

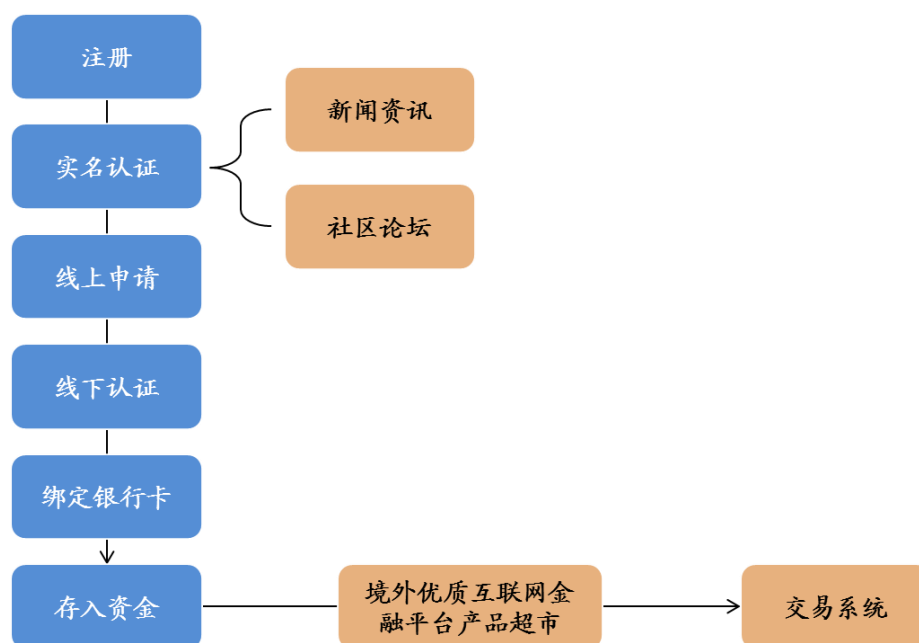
（3）运营模式

海淘金 P2P 平台项目的主要运营模式示意如下：



作为一个境外优质互联网金融平台的信息交互及效果营销渠道，海淘金项目将建立一个整合在线投资、第三方支付、社区论坛、新闻资讯、理财顾问等功能在内的平台/APP，向境内个人投资者展示从境外合作伙伴获取的可投资优质非标债权资产的产品信息、提供信息推广服务，由投资者自主进行投资决策及换汇等操作，海淘金平台则根据投资者发出的投资指令协助投资者与合作伙伴进行后台对接、完成结算及确权，后续产品到期或转让后，投资者通过第三方境外互联网金融平台取得返还本金及收益。项目拟在资金端对接具有较强的理财投资需求以及一定风险承受能力，并且对欧美优质非标债权有投资配置需求境内的个人投资者，用户来源主要通过项目线上及线下自主推广、与公司其他业务线合作推广等方式获得；在资产端则主要与欧美地区较为优质、已积累一定资产来源的互联网金融平台（例如公司所投资的 LendInvest 等）合作，与其对接资产资源、供境内个人投资者投资，成为联通境内外需求与供给的桥梁。

其中，投资人在海淘金 P2P 平台上的注册、认证及交易流程示意图如下：



（4）目标客户

海淘金 P2P 平台项目的目标客户主要为具有较强的理财投资需求以及一定风险承受能力，并且对欧美优质非标债权有投资配置需求的境内个人投资者。

（5）融资对象

海淘金 P2P 平台项目本身不直接面对融资对象，资产来源为境外互联网金融合作伙伴，最终融资对象可能包括欧美等境外地区存在融资需求的个人借款人、中小型企业、金融机构等、范围较广，视具体对接的合作伙伴及具体产品而定。海淘金 P2P 平台本身并不对外融资，仅提供信息中介及效果营销业务。

(6) 投入人员

本项目的执行共需在前 18 个月中，在海内外共计配置 130 人的运营团队，后续人员配置保持稳定。另外财务部、人力资源部、行政部等公共支持部门将由昆仑万维统一调配。项目计划在第一年及第二年将人员逐步配置完成，第三年及第四年的人员保持稳定，前两年的具体人员投入规划如下表所示：

单位：人

部 门	第一年				第二年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
总经理	1							
技术部	20	30	30	30	30	30	30	30
风控部	8	16	20	20	20	20	20	20
销售部	3	7	18	20	25	30	30	30
运营部	1	7	18	20	25	30	30	30
客服部	0-	2	5	9	13	15	15	15
推广部	1	2	2	3	4	4	4	4
总计	34	65	94	103	118	130	130	130

(7) 技术情况

作为一家全球化运营的综合性互联网企业，公司在全球网络游戏研发与发行、软件应用商店服务等方面具有多年经营经验，在研发及管理运营能力、自有资源、合作伙伴网络等各方面均可为境内外互联网金融服务提供有力的技术支持。例如：

1) 在支付渠道及资金安全方面，公司通过国内外多款游戏的运营，已经建立了庞大的全球支付渠道网络，合作伙伴包括支付宝、财付通、PayPal、乐点卡、SK Planet、MOL、Moneybookers 等，全面覆盖全球主要国家与地区，支持网上银行、电子钱包、充值卡、电话支付、综合类等各种支付渠道，公司的支付渠道经历了不同国家、不同货币、不同支付对象的长时间运营考验，与主要支付渠道合作伙伴的合作已被充分证明其

高效及安全。

2) 在服务器、数据安全和网络服务方面，公司采购知名大厂的服务器，并与海内外主流数据托管（IDC）和内容分发（CDN）服务提供商建立长期、稳定的合作关系，有效保证了数据中心的稳定和安全，这些在公司已有业务运用到的渠道安全及信息安全保障措施对于海淘金平台的打造及信息安全保障提供良好的技术支持。

3) 在大数据分析及运营方面，公司通过现有网络游戏等业务的多年积累，已拥有实时高效的数据统计系统、数据分析平台等工具，能够对大量数据进行实时监控，及时收集相关运营数据，并对数据进行严密的分析，客观评估产品运营状况并据此选择最佳运营活动，具有业内领先的运营能力。相关大数据分析能力及经验同样有助于公司在拓展互联网金融业务时，对投资人的基本信息、行为数据、资产端对接合作伙伴的整体评价等方面进行及时、高效的数据分析，从而最优化互联网金融产品的推广、运营。

（8）盈利模式

海淘金 P2P 平台项目的主要收入来源为向欧美优质互联网金融平台按照投资者完成投资金额的一定比例收取营销推广费。

（9）项目产品及服务类型、对应互联网金融业态

人民银行等十部委于 2015 年 7 月发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》（以下简称“《指导意见》”），确立了互联网支付、网络借贷、股权众筹融资、互联网基金销售、互联网保险、互联网信托和互联网消费金融共 6 类互联网金融主要业态的定义及界定标准。其中，《指导意见》对网络借贷的定义为：“网络借贷包括个体网络借贷（即 P2P 网络借贷）和网络小额贷款。个体网络借贷是指个体和个体之间通过互联网平台实现的直接借贷。在个体网络借贷平台上发生的直接借贷行为属于民间借贷范畴，受合同法、民法通则等法律法规以及最高人民法院相关司法解释规范。……网络小额贷款是指互联网企业通过其控制的小额贷款公司，利用互联网向客户提供的小额贷款。”2015 年 12 月 28 日，银监会发布了《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》，同样提出：“在中国境内从事网络借贷信息中介业务活动，适用本办法，法律法规另有规定的除外。本办法所称网络借贷是指个体和个体之间通过互联网平台实现的直接借贷。个体包含自然人、法人及其他组织。网络借贷信息中介机构是指

依法设立，专门从事网络借贷信息中介业务活动的金融信息中介企业。该类机构以互联网为主要渠道，为借款人与出借人（即贷款人）实现直接借贷提供信息搜集、信息公布、资信评估、信息交互、借贷撮合等服务。”

海淘金 P2P 平台项目拟通过建设海外优质非标金融资产 P2P 交易平台，为境内对欧美优质非标债权有投资需求的个人投资者通过境外互联网金融平台投资欧美优质非标债权搭建方便、快捷、低成本的投资信息推广渠道，实质为境外互联网金融平台提供效果营销业务。

鉴于海淘金 P2P 平台仅作为欧美优质互联网金融平台在境内的推广渠道，并不直接为投资方和融资方提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务，亦不控制小额贷款公司，不直接向客户提供贷款，因此该项目具体而言不属于《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》（征求意见稿）适用范围内的网络借贷业态。

（10）项目是否涉及客户征信、相关基础数据获取渠道、信息安全性、保密性要求及保障措施

海淘金 P2P 平台不进行客户征信业务、不对外输出基于客户信息产生的征信产品及服务，但在项目经营中可能获得客户的部分基础信息。在投资人方面，用户注册过程中将输入其个人身份、联系方式、资金账户等实名信息，授权平台保管、合理合法使用相关数据，同时对其资金合法性予以确认；在借款人方面，海淘金 P2P 平台不直接面对境外最终借款人，而是与境外互联网金融平台合作、向境内投资者展示可投资产品信息，因此主要由境外合作伙伴负责借款人信息核实、与境外征信机构对接进行信用调查等工作，公司仅负责对境外合作伙伴的资质进行审核。

为了更好的保护客户的信息安全和隐私，公司在项目建设运营中拟采用多层防火墙技术和数据加密传输保存，对个人信息、高度敏感信息等均采用全球高等级加密技术（例如公匙加密算法 RSA 和传输层加密协议 SSL 等）传输或保存，避免用户信息外泄。公司在运营网络游戏、软件应用商店等其他互联网业务中已针对用户信息保存、实名身份核实、账户关联、异常操作监测、支付及资金安全等环节积累了丰富的安全保障能力及经验，将为互联网金融业务提供有力支持。

（11）与外部机构合作情况

公司与外部机构合作方向及已签署的合作意向如下：

境外互联网金融平台合作伙伴（资产提供方）：公司已与 LendInvest Limited 签署战略合作协议，拟与其进一步在互联网金融领域建立长期密切合作关系。双方在建立联合营销机制，相互加强各自互联网金融以及互联网行业的技术优势，建立风控管理互通机制，加强在产品设计、用户品牌推广、客户服务与调研、产品营销、人才培养等方面合作和交流达成共识，将利用各自的金融资源共同为目标客户提供全方位的互联网金融服务。

支付机构：公司通过多年国内外多款游戏的运营，已经建立了一张庞大的支付渠道网络。对于境内主要支付渠道，公司已与支付宝、银联、网上银行（如招商银行网上银行、建设银行网上银行等）等机构签订了关于支付渠道长期合作的协议。

其他外部机构：本项目建设实施过程中，公司可能还将与其他外部机构视项目实际需要进行合作，例如由商业银行进行资金托管、与广告商或媒体合作进行线上及线下市场推广、委托 IDC 机房服务商进行服务器托管等。公司将在届时确定具体合作对象后签署合作协议。

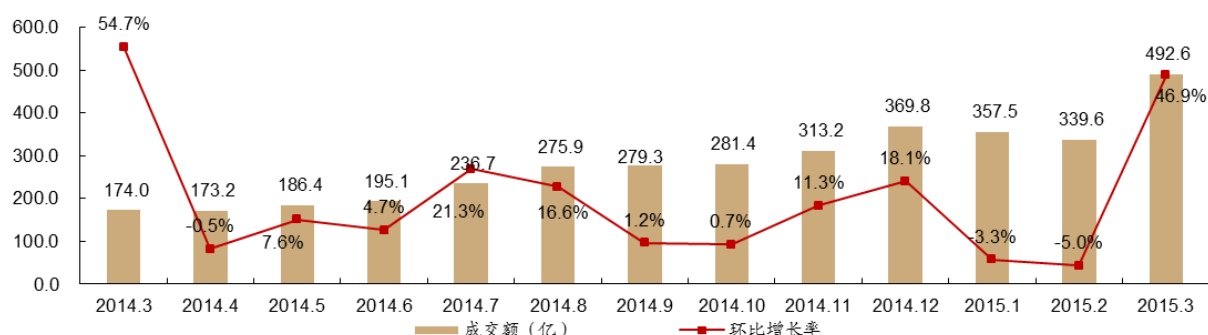
2、项目背景及必要性

在中国境内 P2P 用户需求持续升温、海外互联网金融发展迅速不断创新以及中国境内个人投资者海外投资需求日渐提升的大背景下，配置境外优质非标债权资产成为境内个人投资者构建境外多元化投资组合的一个新的选择。

（1）中国境内 P2P 用户需求持续升温

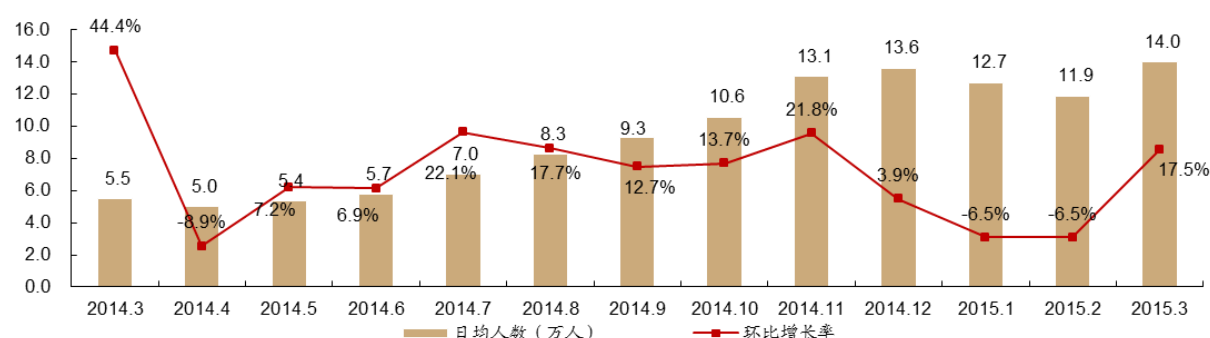
根据速途研究院的统计，2014 年 3 月-2015 年 3 月，全国 P2P 网贷月成交额持续增长，2015 年 3 月已经达到 492.6 亿元，环比增长 45%，同比增长 183%。在网贷月成交量迅速增长的同时，众多互联网金融平台不断推出更多的投资项目，同时针对用户给予更多的优惠，吸引更多的新用户。按照目前发展趋势，预计 2015-2016 年 P2P 网贷市场仍将继续快速发展。

全国P2P网贷总成交额趋势图



根据速途研究院的统计,2015年3月份,全国P2P网贷日均参与人数日均达到13.97万人,环比增长17.49%,同比增长154%,再次创造了历史新高。网贷人数的增长主要依靠口碑传播,让越来越多的投资者了解P2P市场,对其风控系统及收益体系产生进一步的认识,预计2015年P2P网贷日均用户数量将会持续爆发增长。

2015年3月全国P2P网贷日均人数走势图



(2) 海外互联网金融发展迅速、模式不断创新

自2005年以来,境外互联网金融产品不断推陈出新,衍生出包括互联网联结的货币市场基金(如PayPal货币基金等)、网络银行(如Ally Bank等)、P2P借贷(如Lending Club、Prosper等)、网络经纪商(如Motif等)、网络众筹(如Kickstarter等)等多种不同的互联网金融模式,新的业务模式层出不穷。

(3) 境内个人投资者投资海外资产需求尚未开发,潜力较大

根据《福布斯》中文版联合宜信财富发布的《2015中国大众富裕阶层财富白皮书》,预计到2015年底,中国大众富裕阶层人数将达到1,528万,但其中仅有9.6%拥有海外资产,而拥有海外资产的人群中超过60%的人的海外投资资产总额占个人总资产在20%

以下。境内个人投资者投资海外资产需求尚待充分挖掘，越来越多的个人投资者希望在个人结汇和境内个人购汇年度总额管理的前提下，适当配置海外资产以分散风险。

本项目实施完成后，将极大丰富公司在互联网金融领域的产品线及竞争力，与其他针对境外市场的互联网金融产品产生协同效应，进一步扩大公司在该领域的实力及市场份额，树立昆仑万维作为中国互联网行业“投资世界”桥梁与纽带的品牌形象，并通过满足不同用户的投资需求夯实公司用户忠诚度及活跃度。同时，根据中国人民银行并其他九个部委联合发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，本项目完全符合其中的指导性意见，仅提供信息中介业务，不提供借贷撮合服务，不能实现借款人与出借人之间的直接借贷，系投资者与互联网金融平台信息交互、效果营销中介服务平台。

3、项目实施进度

公司拟在 48 个月内，建立一个帮助国内个人投资者投资欧美优质非标债权产品的投资平台及 APP——海淘金，预计前期研发期 4 个月，测试期 1 个月，计划在 18 个月内搭建完成平台及上线 APP，并逐步实现商业化运营。具体项目排期如下图所示：

项目内容	第一年												第二年					
	M1	M2	M3	M4	M5	M6	M7	M8	M9	M10	M11	M12	M1	M2	M3	M4	M5	M6
硬件设备购买																		
平台/APP建设及维护	建设	建设	建设	建设	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护
与各境外成熟P2P公司对接、获得欧美优质非标债权资源																		
银河网点合作																		
平台推广、客户导流与培育																		
平台测试																		
商业化运营																		

4、项目投资测算

海淘金 P2P 平台项目投资包括服务器及其他硬件、软件及其他无形资产、人工费用、宽带费用、市场推广费、风险准备金、铺底流动资金等。预估投资总额为 76,218.88 万元，拟投入募集资金 70,000.00 万元，具体如下表所示：

投资内容	投资金额（万元）	占总投资比例
服务器及其他硬件	271.80	0.36%
软件及其他无形资产	96.30	0.13%
人工费用	32,061.31	42.06%
带宽费用	160.00	0.21%

投资内容	投资金额（万元）	占总投资比例
市场推广费	40,000.00	52.48%
铺底流动资金	3,629.47	4.76%
合计	76,218.88	100.00%

本项目将作为一个平台进行整体化建设及运营，较难按照功能模块对项目投入予以进一步细分。对于项目投资测算中的各类主要投入，具体投资计划及测算依据详细情况如下：

（1）服务器及其他硬件

本项目服务器及其他硬件投入 271.80 万元主要用于服务器、交换机等硬件以及电脑等办公设备，具体明细如下：

序号	硬件设备型号	数量	单价 （万元/台）	拟投入金额 （万元）
1	戴尔 DELL PowerEdge R610	2	3.50	7.00
2	戴尔 DELL PowerEdge R710	1	4.20	4.20
3	戴尔 DELL PowerEdge R720	2	7.00	14.00
4	戴尔 DELL PowerEdge R620	1	6.50	6.50
5	戴尔 DELL PowerEdge M910	1	200.00	200.00
6	戴尔 DELL PowerEdge R630	1	7.00	7.00
7	华为 9306 交换机	1	13.00	13.00
8	华为 S5700-24TP-SI-AC 交换机	1	1.70	1.70
9	华为 S5700-48TP-SI-AC 交换机	1	2.10	2.10
10	华为 S5700-24TP-PWR-SI 交换机	1	1.70	1.70
11	Cisco 2960	1	1.50	1.50
12	Cisco 3750	2	5.00	10.00
13	Cisco 3560	1	2.30	2.30
合计				271.00

（2）软件及其他无形资产

本项目软件及其他无形资产投入 96.30 万元主要用于购置 Windows、Adobe 等软件、CentOS、Ubuntu 等操作系统及 Aruba 无线技术解决方案等，具体明细如下：

序号	软件等无形资产项目	拟投入金额（万元）
1	Centos 6. x64	1.99

序号	软件等无形资产项目	拟投入金额（万元）
2	Centos 5. x64	1.99
3	Ubuntu 10. X64	1.99
4	Ubuntu 12. X64	1.99
5	debian 7. x64	1.99
6	USG5150 防火墙	1.99
7	ARUBA 3400 无线 AC	1.99
8	ARUBA 135 无线 AP	1.99
9	ARUBA 205 无线 AP	1.99
10	深信服 SANGFOR_AC-4300-D	1.99
11	用友 NC5.7 考勤系统	1.99
12	用友 U8 OA	1.99
13	上网带宽 300Mb	1.99
14	Adobe 软件	15.73
15	Windows 套装软件	33.93
16	软件 Autodesk-3DMAX2015	14.12
17	软件 Autodesk-MAYA2015	4.46
18	用友 ERP-NC 系统	2.19
合计		96.30

（3）人工费用

本项目人员配置投入 32,061.31 万元主要用于支付项目实施过程中的人员薪酬、差旅及其他办公费用等人工费用。本项目的实施计划在四年中，合计配置 321 人的运营团队，人员构成情况具体如下表所示：

部门	具体岗位	项目建设期满后人员数量（人）	项目建设期第一年平均薪酬（万元/人·年）
总经理		1	60.00
技术组	技术总监	3	30.00
	开发工程师	5	
	网络工程师	5	
	监控工程师	5	
	高级系统运维工程师	12	
运营部	运营总监	5	30.00
	运营经理	15	

部门	具体岗位	项目建设期满后人员数量 (人)	项目建设期第一年平均薪酬 (万元/人·年)
	运营专员	60	
销售组	销售总监	5	40.00
	华北区、华东区、华南区 销售经理	20	
	销售主管	30	
	销售专员	25	
客服组	客服总监	5	20.00
	客服经理	20	
	客服主管	20	
	客服专员	35	
风控组	风控总监	3	20.00
	风控经理	10	
	风控主管	15	
	风控专员	12	
推广组	推广总监	1	40.00
	推广经理	2	
	推广主管	2	
	推广专员	5	

人工费用预算制定中，假设上述人员自项目建设期第二年起薪酬年均增长 10%。

(4) 市场推广费

项目的市场推广费用拟投入 40,000.00 万元，具体推广方式及费用情况如下表所示：

项目	推广方式	拟投入金额（万元）
PC 宣传及推广	搜索引擎关键字广告投放	500.00
	品牌形象广告	2,000.00
移动端市场宣传及推广	搜索引擎关键字广告投放	2,000.00
	网址导航广告投放	250.00
	APP 应用市场投放	7,000.00
	互联网广告平台投放	5,750.00
	活动运营	625.00
	手机厂商和方案商合作推广	375.00
	自媒体传播	500.00

项目	推广方式	拟投入金额（万元）
	移动端信息流媒体采购	2,750.00
线下市场宣传及推广	户外媒体	250.00
	公交媒体	1,000.00
	楼宇广告	750.00
	电视广告	8,750.00
运营成本	运营活动等费用	7,500.00
合计		40,000.00.00

（5）其他项目投入

除上述投资内容外，海淘金 P2P 平台项目在建设期内，还拟合计投入带宽费用 160.00 万元，以与平台用户及交易规模匹配；项目将投入 3,629.47 万元铺底流动资金，以备项目建设及实施过程中的其他流动资金需要。

5、项目投资预期收益分析

预计该项目陆续展开运营后，项目内部收益率预计可达 78.21%，静态投资回收期为 2.55 年。

（二）海外互联网金融 P2P 平台项目

1、项目概述

（1）项目简介

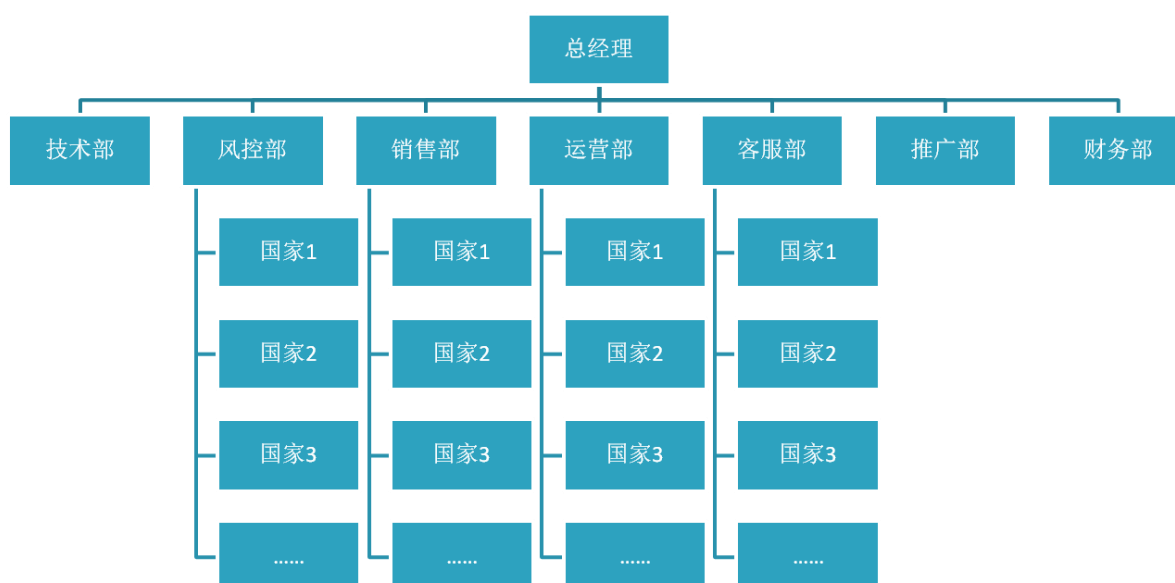
该项目拟以昆仑万维海外 P2P 平台为统一品牌，在未来 4 年内，以昆仑万维为实施主体，分别在东南亚（马来西亚、泰国、越南、新加坡）及日本、韩国等地，组建当地运营团队，搭建针对当地用户的海外互联网金融 P2P 平台，作为当地投资者与融资者的信息中介服务平台，并推进各地平台的推广和运营。

该项目的实施要达到以下目标：（1）基于昆仑万维品牌，分别搭建面向马来西亚、泰国、越南、新加坡、韩国、日本当地用户的互联网金融 P2P 平台；（2）锻炼和培养一支国际化的互联网金融团队；（3）丰富公司的业务链条，提升公司的盈利能力；（4）提高公司在东南亚及日韩地区现有的互联网游戏的用户粘性，通过游戏用户和互联网金融用户的相互转化，充分挖掘用户需求，形成业务闭环，致力于成为国际化互联网综合服务提供商。

（2）管理模式

公司对于海外互联网金融 P2P 平台项目的执行拟在海内外配置相应的运营团队，在管理模式上采用矩阵式管理架构，拟设置总经理 1 名以负责该项目的整体运营和管理，下设技术部、运营部、销售部、客服部、风控部、推广部、财务部等，其中运营部、销售部、客服部和风控部将在每个国家地区单独设立，各个国家随着业务开展配备相应的区域总监。

项目的具体组织架构图如下：



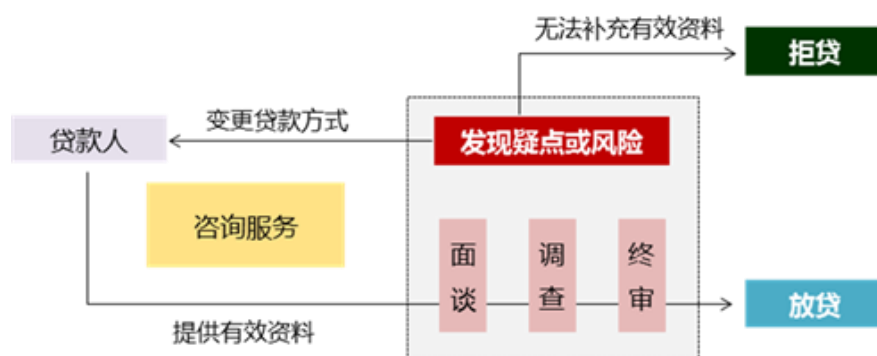
其中，总经理对项目的各种决策有最终决定权，对项目最终结果负责，并支配项目资金和人员调配；项目总监负责所在国家的平台整体运营；技术部负责平台/APP 的设计、建设、维护等；风控部负责设计风控体系、政策制定、信用审核等；销售部负责业务销售与咨询等；运营部负责 P2P 产品设计、借款人的挖掘和引入、与相关金融机构的对接等；客服部负责维护 P2P 互动平台、解决客户的问题以及反馈等；推广部负责线上线下的市场宣传、公关、广告等；财务部负责制定财务制度、财务预算、报表编制、工资发放等，以及与昆仑万维财务部的对接。

（3）运营模式

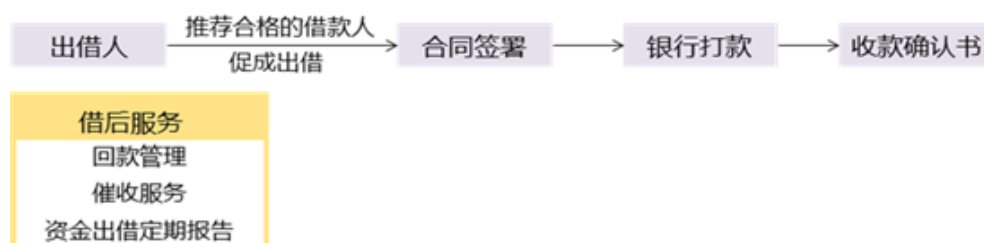
作为一个面向东南亚以及日韩市场的互联网金融 P2P 平台，海外互联网金融 P2P 平台项目将建立一个涵盖在线投资及融资、第三方支付、社区论坛、新闻资讯、投融资顾问等功能在内的平台/APP，向日本、韩国及东南亚的投资者和融资者提供安全、透

明的网上借贷平台和信息中介服务，协助资金出让方和资金受让方实现资金需求和供给的高效、精准匹配。项目的目标客户为日本、韩国和东南亚当地具有较强的理财投资需求以及一定风险承受能力的个人及企业投资者，融资对象主要为日本、韩国和东南亚当地存在资金需求且信用记录良好的个人及中小企业客户；用户来源一方面可通过公司现有游戏业务及平台，将东南亚和日韩等地的游戏玩家导流至该平台，另一方面可通过市场开发和客户培育，吸引对互联网金融有需求的新客户。

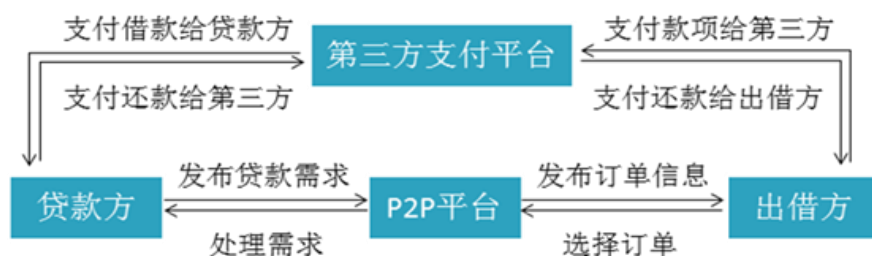
其中，贷款流程为：



借款流程为：



第三方支付流程为：



（4）目标客户

海外互联网金融 P2P 平台项目的目标客户为东南亚（马来西亚、泰国、越南、新

加坡)、日本和韩国当地有较强理财需求、具有金融消费习惯、对网上交易和支付流程熟悉、以及能够理解接受互联网金融产品和服务、有意愿承担一定风险并利用该类产品进行资金配置的高质量个人及企业客户。

(5) 融资对象

海外互联网金融 P2P 平台项目的融资对象主要为东南亚（马来西亚、泰国、越南、新加坡）、日本和韩国当地存在资金需求、借款额度较小、信用记录良好、并有意愿通过互联网信贷服务快速便捷地满足自身现实资金需求的个人及中小企业客户。

(6) 投入人员

本项目的执行共需在四年中，在海内外共计配置 423 人的运营团队，包括总经理 1 名，各个国家随着业务开展配备相应的区域总监。另外设置技术部、运营部、销售部、客服部、风控部、推广部、财务部。其中运营部、销售部、客服部和风控部将在每个国家单独设置。

按照公司现有业务链条及海外公司设立现状，公司拟于第一年搭建针对马来西亚、泰国的 P2P 平台和配套团队，第二年搭建针对韩国和新加坡 P2P 平台和团队的同时扩充针对泰国和马来西亚 P2P 的团队规模，第三年搭建针对日本 P2P 平台和团队并继续扩充前述团队，第四年搭建针对越南 P2P 平台和团队。具体人员投入规划如下表所示：

单位：人

部 门	第一年				第二年				第三年	第四年
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1-Q4	Q1-Q4
总经理	1									
各区域总监	2	2	2	2	4	4	4	4	5	6
技术部	5	5	10	10	10	10	10	10	15	30
运营部	5	5	10	10	30	30	30	30	70	100
销售部	-	4	6	10	50	50	50	50	100	150
客服部	-	-	10	10	10	10	20	20	30	44
风控部	-	10	10	10	30	30	30	30	40	60
推广部	5	5	6	6	10	10	10	10	10	12
财务部	2	2	3	3	6	6	6	6	15	20
总计	20	34	58	62	151	151	161	161	286	423

（7）技术情况

作为一家全球化运营的综合性互联网企业，公司在全球网络游戏研发与发行、软件应用商店服务等方面具有多年经营经验，在研发及管理运营能力、自有资源、合作伙伴网络等各方面均可为境内外互联网金融服务提供有力的技术支持。相关情况参见本题回复之“（一）1、海淘金 P2P 平台项目（7）技术情况”部分。

（8）盈利模式

海外互联网金融 P2P 平台项目的主要收入来源为提供信息中介服务收取的手续费。公司将在投资者成功完成投资后，从中根据投资金额的一定比例收取服务手续费。

（9）项目产品及服务类型、对应互联网金融业态

海外互联网金融 P2P 平台项目拟作为日本、韩国及东南亚投资者与融资者的信息中介服务平台，为当地用户提供安全、透明的网上贷款融资和信息沟通平台，通过互联网、移动互联网和大数据技术为用户提供安全、专业、规范、便捷的个人借款与投资咨询服务，协助资金出让方和资金受让方实现资金需求和供给的高效、精准匹配。

鉴于海外互联网金融 P2P 平台面向个人投资者，投资标的为债权类资产，应属于《指导意见》中规定的网络借贷业态；公司在运营此项目时并不控制小额贷款公司，不直接向客户提供贷款，仅提供信息中介服务，因此该项目具体而言应属于网络借贷中的个体网络借贷（即 P2P 网络借贷）业态。

（10）项目是否涉及客户征信、相关基础数据获取渠道、信息安全性、保密性要求及保障措施

海外互联网金融 P2P 平台本身不进行客户征信业务、不对外输出基于客户信息产生的征信产品及服务，但在项目经营中可能与境外第三方征信机构合作以核实借款人的信息和信用评价，并在平台上展示必要信息。在投资人方面，用户注册过程中将输入其个人身份、联系方式、资金账户等实名信息，授权平台保管、合理合法使用相关数据，同时对其资金合法性予以确认；在借款人方面，海外互联网金融 P2P 平台将与境外第三方征信机构合作以核实借款人的信息和信用评价，并向投资者展示相关信用信息。

为了更好的保护客户的信息安全和隐私，公司在项目建设运营中拟采用多层防火墙

技术和数据加密传输保存，对个人信息、高度敏感信息等均采用全球高等级加密技术（例如公匙加密算法 RSA 和传输层加密协议 SSL 等）传输或保存，避免用户信息外泄。公司在运营网络游戏、软件应用商店等其他互联网业务中已针对用户信息保存、实名身份核实、账户关联、异常操作监测、支付及资金安全等环节积累了丰富的安全保障能力及经验，将为互联网金融业务提供有力支持。

（11）与外部机构合作情况

公司与外部机构合作方向或已签署的合作意向如下：

境外第三方征信机构：公司将在获得用户充分授权的情况下，可能会向第三方征信机构查询、核实用户的征信记录和其他信息，后续将根据运营区域、产品实际需要确定具体合作机构和方式。

支付机构：公司通过多年国内外多款游戏的运营，已经建立了一张庞大的支付渠道网络，并已与 PayPal、Moneybookers 等境外主要支付渠道签订了关于支付渠道长期合作的协议。

其他外部机构：本项目建设实施过程中，公司可能还将与其他外部机构视项目实际需要进行合作，例如由商业银行进行资金托管、与广告商或媒体合作进行线上及线下市场推广、委托 IDC 机房服务商进行服务器托管等。公司将在届时确定具体合作对象后签署合作协议。

2、项目背景及必要性

在全球范围内，互联网金融市场方兴未艾，但主要的发展和集中在美国、欧洲及中国。东亚及东南亚地区尚有较大的发展空间，东南亚互联网金融市场尚处萌芽阶段，日韩市场虽然已经经历了一段时间的发展，但受政策及企业模式影响，发展速度等方面均落后于中国。另外一方面，P2P 网贷平台提供金融服务中最基础的借贷服务，作为新的金融业态的重要组成部分已成定局。因此，开展海外互联网金融 P2P 平台项目具有充分的必要性，是抓住全球金融转型与升级历史机遇的重要举措。

公司如果能够率先进入东南亚及日韩 P2P 平台领域，可迅速抢占当地 P2P 市场发展先机，并将成为公司搭建国际化互联网金融业务链条的关键一步。

3、项目实施进度

公司将在未来 48 个月内，建设昆仑万维海外互联网金融 P2P 平台项目，并推进其商业化运营。按照公司现有业务链条及海外公司设立运营现状，公司拟于第一年搭建针对马来西亚、泰国的 P2P 平台和配套团队，第二年搭建针对韩国和新加坡 P2P 平台和团队的同时扩充针对泰国和马来西亚 P2P 的团队规模，第三年搭建针对日本 P2P 平台和团队并继续扩充前述团队，第四年搭建针对越南 P2P 平台和团队。具体项目排期如下图所示：

项目内容	第一年				第二年				第三年				第四年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
硬件设备购买																
办公室地址（家）	2	2	4	4	7	7	9	9	13	13	15	15	19	20	22	22
平台/APP建设及维护	建设	建设	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护	维护
产品设计，建立风控体系																
平台推广，客户培育																
债权产品开发																
平台测试																
商业化运营																

4、项目投资测算

海外互联网金融 P2P 平台项目预估投资总额为 60,022.16 万元，拟投入募集资金 60,000.00 万元，具体如下表所示：

投资内容	投资金额（万元）	占总投资的比例
服务器及其他硬件	356.40	0.59%
软件及其他无形资产	126.90	0.21%
人工费用	23,968.64	39.93%
带宽费用	144.00	0.24%
市场推广费	13,750.00	22.91%
办公租金成本	519.40	0.87%
风险准备金	18,298.62	30.49%
铺底流动资金	2,858.20	4.76%
合计	60,022.16	100.00%

本项目将作为一个平台进行整体化建设及运营，较难按照功能模块对项目投入予以进一步细分。对于项目投资测算中的各类主要投入，具体投资计划及测算依据详细情况如下：

（1）服务器及其他硬件

本项目服务器及其他硬件投入 356.40 万元主要用于服务器、交换机等硬件以及电脑等办公设备，具体明细如下表所示：

序号	硬件设备型号	数量	单价（万元/台）	拟投入金额（万元）
1	戴尔 DELL PowerEdge R610	2	3.50	7.00
2	戴尔 DELL PowerEdge R710	4	4.20	16.90
3	戴尔 DELL PowerEdge R720	3	7.00	21.00
4	戴尔 DELL PowerEdge R620	3	6.50	19.50
5	戴尔 DELL PowerEdge M620	1	190.00	190.00
6	戴尔 DELL PowerEdge R630	1	7.00	7.00
7	华为 9306 交换机	3	13.00	39.00
8	华为 S5700-24TP-SI-AC 交换机	3	1.70	5.10
9	华为 S5700-48TP-SI-AC 交换机	3	2.10	6.30
10	华为 S5700-24TP-PWR-SI 交换机	3	1.70	5.10
11	Cisco 2960	2	1.50	3.00
12	Cisco 3750	5	5.00	25.00
13	Cisco 3560	5	2.30	11.50
合计				356.40

（2）软件及其他无形资产

本项目软件及其他无形资产投入 126.90 万元主要用于购置 Windows、Adobe 等软件、CentOS、Ubuntu 等操作系统及 Aruba 无线技术解决方案等，具体明细如下表所示：

序号	软件等无形资产项目	拟投入金额（万元）
1	Centos 6. x64	1.99
2	Centos 5. x64	1.99
3	Ubuntu 10. X64	1.99
4	Ubuntu 12. X64	1.99
5	debian 7. x64	1.99
6	USG5150 防火墙	1.99
7	ARUBA 3400 无线 AC	1.99
8	ARUBA 135 无线 AP	1.99
9	ARUBA 205 无线 AP	1.99
10	深信服 SANGFOR_AC-4300-D	1.99
11	用友 NC5.7 考勤系统	1.99

序号	软件等无形资产项目	拟投入金额（万元）
12	用友 U8 OA	1.99
13	上网带宽 300Mb	1.99
14	Adobe 软件	15.73
15	Windows 套装软件	64.53
16	软件 Autodesk-3DMAX2015	14.12
17	软件 Autodesk-MAYA2015	4.46
18	用友 ERP-NC 系统	2.19
合计		126.90

（3）人工费用

本项目人员配置投入 23,968.64 万元主要用于支付项目实施过程中的人员薪酬、差旅及其他办公费用等人工费用。本项目的实施计划在四年中，在海内外配置共计 423 人的运营团队，人员构成情况具体如下表所示：

部门	具体岗位	项目建设期满后人员数量（人）	项目建设期第一年平均薪酬（万元/人·年）
总经理		1	60.00
项目总监		6	40.00
技术组	技术总监	1	25.00
	开发工程师	2	
	网络工程师	10	
	监控工程师	5	
	高级系统运维工程师	12	
运营组	运营总监	1	25.00
	日本、韩国及东南亚运营经理	3	
	运营主管	30	
	运营专员	66	
销售组	销售总监	1	15.00
	日本、韩国、东南亚销售经理	3	
	销售主管	6010	
	销售专员	136	
客服组	客服总监	1	10.00
	客服经理 5	5	
	客服主管 15	15	

部门	具体岗位	项目建设期满后人员数量（人）	项目建设期第一年平均薪酬（万元/人·年）
	客服专员 23	23	
风控组	风控总监	1	20.00
	风控经理	10	
	风控主管	15	
	风控专员	34	
推广组	日本、韩国、东南亚推广总监	1	15.00
	推广经理	4	
	推广主管	2	
	推广专员	5	
财务组	财务总监	1	10.00
	财务经理	2	
	财务主管	2	
	财务专员	15	

人工费用预算制定中，考虑到项目人员主要分布的东南亚地区人员成本相比国内较低，经济发展水平不如国内，因此假设上述人员自项目建设期第二年起薪酬年均增长5%。

（4）市场推广费

项目的市场推广费用拟投入 13,750.00 万元，具体推广方式及费用情况如下表所示：

项目	推广方式	拟投入金额（万元）
PC 宣传及推广	搜索引擎关键字广告投放	171.80
	品牌形象广告	687.50
移动端市场宣传及推广	搜索引擎关键字广告投放	687.50
	网址导航广告投放	85.93
	APP 应用市场投放	2,406.25
	互联网广告平台投放	1,976.56
	活动运营	214.84
	手机厂商和方案商合作推广	128.90
	自媒体传播	171.88
	移动端信息流媒体采购	945.31
线下市场宣传及推广	户外媒体	85.93

项目	推广方式	拟投入金额（万元）
	公交媒体	343.75
	楼宇广告	257.81
	电视广告	3,007.81
运营成本	运营活动等费用	2,578.23
合计		13,750.00

（5）风险准备金

为提高海外互联网金融 P2P 平台项目风险管理及应对能力，公司拟投入风险准备金 18,298.62 万元，按照预测期末贷款余额的一定比例计提，在平台借款人发生违约或逾期时视需要应对平台潜在的资金垫付需求。

（6）其他项目投入

除上述投资内容外，海外互联网金融 P2P 平台项目在建设期内，还拟合计投入带宽费用 144.00 万元，以与平台用户及交易规模匹配；在日本、韩国、东南亚等目标市场初步预计将逐步租赁约 20 余处办公场所，拟合计投入办公租金成本 519.40 万元；项目将投入 2,858.20 万元铺底流动资金，以备项目建设及实施过程中的其他流动资金需要。

5、项目投资预期收益分析

预计该项目陆续展开运营后，项目内部收益率预计可达 27.60%，静态投资回收期为 3.56 年。

（三）游戏互动 P2P 平台项目

1、项目概述

（1）项目简介

该项目拟以昆仑万维为实施主体，在未来 4 年内，搭建全球第一个游戏互动 P2P 平台，并开始商业化运营。游戏互动 P2P 平台项目是一个为现有的 P2P 公司提供效果营销服务的创新平台，初步将用户群体锁定在公司自主研发的网络游戏玩家范围内，与公司自有游戏运营平台合作，改变传统的游戏充值购买道具模式，具备理财需求的游戏玩家在游戏中被导入第三方 P2P 平台，在其购买一定金额的互联网金融产品后，游戏平台按照在第三方 P2P 平台交易额的一定换算比例赠予游戏玩家游戏币使用，用于在

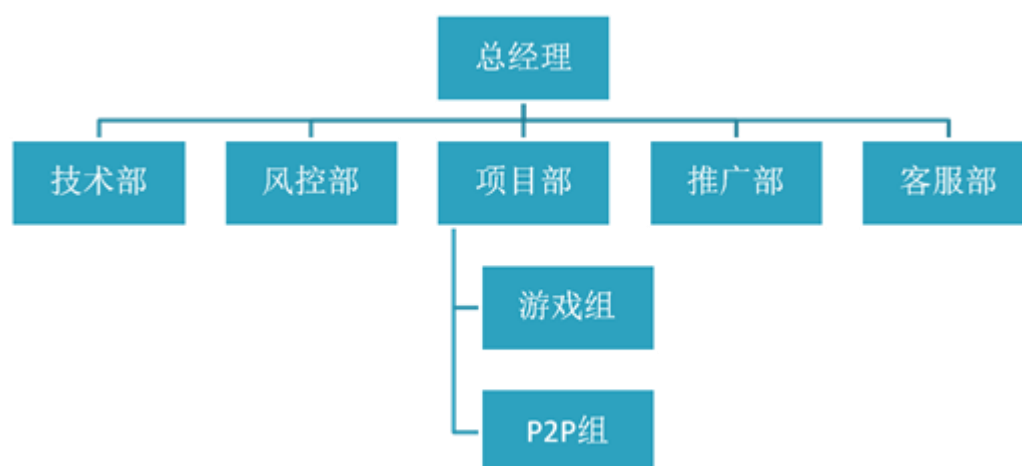
游戏中购买虚拟道具等。公司资产端对接银客网、洋钱罐、趣分期等 P2P 合作伙伴，从游戏玩家购买互联网金融产品的交易中，公司按照比例向第三方 P2P 平台收取营销推广费。游戏玩家将玩游戏与理财有机结合，不仅能从第三方 P2P 平台得到收益，而且在一定程度上替代了游戏充值，真正实现了“免费”玩游戏的目的。该项目在 P2P 行业及互联网游戏行业均属首创，是对细分行业深耕的产物。公司在其中作为信息服务及效果营销中介，提供信息交互等中介服务，为现有用户提供除游戏运营外更多的增值服务。

该项目实施要达到以下目标：（1）通过游戏平台的用户基础，进一步发展互联网金融相关业务，完善互联网金融的战略布局，建立综合性互联网服务平台；（2）通过游戏互动 P2P 项目的建设，进一步提升公司互联网平台用户的整体活跃度，与游戏业务形成协同效应，促进公司的多方面业务增长；（3）通过游戏互动 P2P 平台建设，公司可以抓住互联网金融的热潮，伴随第三方 P2P 平台共同发展，获得可观的经济效益。

（2）管理模式

公司拟组建游戏互动 P2P 平台项目团队。该团队将由总经理负责，下设技术部、风控部、项目部（下设游戏组和 P2P 组）、推广部、客服部。另外财务部、人力资源部、行政部等从昆仑万维统一调配。

项目的具体组织架构图如下：



其中，总经理对项目的各种决策有最终决定权，对项目最终结果负责，并支配项目资金和人员调配；技术部负责平台的设计、建设、维护等；风控部负责设计风控体系、

政策制定、P2P 平台及产品的审核、游戏币返点规则设计等；项目部的游戏组负责游戏互动 P2P 平台与公司原有游戏运营平台的对接；项目部的 P2P 组负责与第三方 P2P 平台及其他金融机构的对接；推广部负责线上线下的市场宣传，如广告、公关、活动等；客服部负责维护游戏和 P2P 互动平台，解决玩家/理财用户的问题以及反馈等。

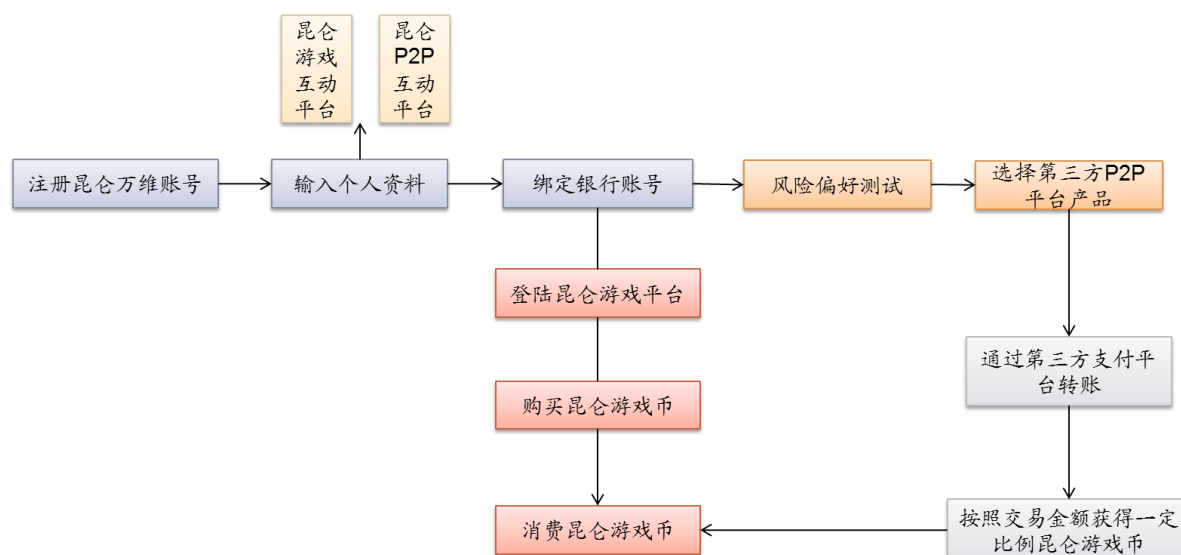
（3）运营模式

游戏互动 P2P 平台的主要运营模式示意如下：



游戏互动 P2P 平台项目作为一家 P2P 交易的信息服务及效果营销中介平台，初步将用户群体锁定在昆仑自研网络游戏玩家范围内，与公司游戏运营平台合作，由具有理财观念的玩家被导入第三方 P2P 平台上进行交易，同时游戏平台按照一定的换算比例返予该玩家游戏币，交易金额越大所能兑换的游戏币就越多。公司资产端对接银客网、洋钱罐、趣分期等 P2P 合作伙伴，公司向第三方 P2P 合作伙伴按照成交情况收取营销推广费用。在玩家投资到期时，玩家将与合作伙伴直接结算本金利息。玩家将玩游戏与理财有机结合，不仅能得到收益，而且在一定程度上替代了游戏充值。

其中，游戏互动 P2P 平台与公司现有游戏运营平台对接流程如下（以一个典型玩家在平台注册、选择产品及交易、获得游戏币的流程为例）：



玩家可以根据自己的风险偏好来选择适合自己的 P2P 产品,但所获得的游戏币金额仅与交易金额挂钩、由平台统一设定,与具体交易的产品类别无关。

(4) 目标客户

游戏互动 P2P 平台项目将用户群体锁定在公司自主研发的网络游戏玩家范围内。鉴于公司游戏用户具有较强的粘着力,尤其是付费用户具备良好的付费习惯及能力,为未来项目的良好运转锁定了优质的目标群体。

(5) 融资对象

游戏互动 P2P 平台项目本身不直接面对融资对象,资产来源为境内互联网金融合作伙伴,最终融资对象可能包括境内存在融资需求的个人借款人、中小型企业等,范围较广,视具体对接的合作伙伴及具体产品而定。

(6) 投入人员

本项目的执行共需在前 21 个月中,配置 115 人的运营团队,后续保持稳定运营。其中游戏组的运作可以与昆仑万维游戏现有团队进行联动。另外财务部、人力资源部、行政部等公共支持部门将由昆仑万维统一调配。项目计划在第一年及第二年将人员配置完成,第三年及第四年的人员保持稳定,前两年的具体人员投入规划如下表所示:

单位: 人

部门	第一年				第二年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4

部门	第一年				第二年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
总经理	1							
技术部	10	20	30	30	30	30	30	30
风控部	2	10	15	15	20	20	30	30
项目部-游戏组	2	5	5	5	10	10	15	15
项目部-P2P 组	2	5	10	10	15	15	15	15
推广部	1	1	2	4	4	4	4	4
客服部	-	1	3	6	10	15	20	20
总计	18	43	66	71	90	95	115	115

(7) 技术情况

作为一家全球化运营的综合性互联网企业，公司在全球网络游戏研发与发行、软件应用商店服务等方面具有多年经营经验，在研发及管理运营能力、自有资源、合作伙伴网络等各方面均可为境内外互联网金融服务提供有力的技术支持。相关情况参见本题回复之“（一）1、海淘金 P2P 平台项目（7）技术情况”部分。

(8) 盈利模式

游戏互动 P2P 平台项目的主要收入来源为提供信息中介及效果营销服务，并按照营销效果（达成的交易额）向第三方 P2P 平台收取的营销推广费。

(9) 项目产品及服务类型、对应互联网金融业态

游戏互动 P2P 平台项目为昆仑万维的自主研发游戏的玩家提供通过投资此平台上的 P2P 产品免费赚取游戏币来玩游戏的产品服务，实质为第三方 P2P 平台的效果营销平台。即游戏玩家在昆仑游戏互动 P2P 平台上进行投资，根据其在平台上的成交额按照一定比例免费获得一定量的游戏金币奖励。玩家可以利用该游戏金币在昆仑游戏平台上进行消费，同时从所投资的 P2P 产品中获取收益。对于公司而言，昆仑万维向第三方 P2P 平台导入流量，并根据导入流量的实际交易情况向第三方 P2P 平台收取效果营销费用。

鉴于游戏互动 P2P 平台面向个人投资者，投资标的为债权类资产，整体大行业属于《指导意见》中规定的网络借贷业态；公司在运营此项目时并不控制小额贷款公司，不

直接向客户提供贷款，仅提供信息中介服务，因此该项目具体而言与网络借贷中的个体网络借贷（即 P2P 网络借贷）业态更加接近。然而，本项目资产端直接对接银客网、趣分期、洋钱罐等境内 P2P 合作伙伴，公司并不控制任何小额贷款公司、亦不直接向客户提供小额贷款，并没有直接为借款人与出借人（即贷款人）实现直接借贷提供信息搜集、信息公布、资信评估、信息交互、借贷撮合等服务，实质上是第三方 P2P 平台的效果营销中介，因此不属于《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法》（征求意见稿）适用范围内的网络借贷业态。

（10）项目是否涉及客户征信、相关基础数据获取渠道、信息安全性、保密性要求及保障措施

游戏互动 P2P 平台不进行客户征信业务、不对外输出基于客户信息产生的征信产品及服务，但在项目经营中可能获得客户的部分基础信息。在投资人方面，目标人群锁定在公司自主研发游戏的玩家中，用户注册过程中将输入其个人身份、联系方式、资金账户等实名信息，授权平台保管、合理合法使用相关数据，同时对其资金合法性予以确认；在借款人方面，游戏互动 P2P 平台不直接面对最终借款人，而是与境内互联网金融平台合作、向投资者展示可投资产品信息，因此主要由境内合作伙伴负责借款人信息核实、与征信机构对接进行信用调查等工作，公司主要对境内合作伙伴的资质进行审核。

为了更好的保护客户的信息安全和隐私，公司在项目建设运营中拟采用多层防火墙技术和数据加密传输保存，对个人信息、高度敏感信息等均采用全球高等级加密技术例如公匙加密算法 RSA 和传输层加密协议 SSL 等）传输或保存，避免用户信息外泄。公司在运营网络游戏、软件应用商店等其他互联网业务中已针对用户信息保存、实名身份核实、账户关联、异常操作监测、支付及资金安全等环节积累了丰富的安全保障能力及经验，将为互联网金融业务提供有力支持。

（11）与外部机构合作情况

境内互联网金融平台合作伙伴（资产提供方）：公司已与趣分期（Qufenqi Inc.）、银客网（Yinker Inc.）、洋钱罐（米投科技（香港）有限公司，主要产品为洋钱罐）签署战略合作协议，拟与其进一步在互联网金融领域建立长期密切合作关系，为对方拓展业务提供必要的信息、资料与便利，在联合营销、技术合作、风控管理、产品运营等方面合作，利用各自的金融资源共同为目标客户提供全方位的互联网金融服务。

支付机构：公司通过多年国内外多款游戏的运营，已经建立了一张庞大的支付渠道网络。对于境内主要支付渠道，公司已与支付宝、银联、网上银行（如招商银行网上银行、建设银行网上银行等）等机构签订了关于支付渠道长期合作的协议。

其他外部机构：本项目建设实施过程中，公司可能还将与其他外部机构视项目实际需要进行合作，例如由商业银行进行资金托管、与广告商或媒体合作进行线上及线下市场推广、委托 IDC 机房服务商进行服务器托管等。公司将在届时确定具体合作对象后签署合作协议。

2、项目背景及必要性

2015 年 3 月的十二届全国人大三次会议上，李克强总理在《政府工作报告》中首次提出“互联网+”战略，“互联网+”要求充分发挥互联网在生产要素配置中的优化和集成作用，将互联网的创新成果深度融合于经济社会各领域之中，提升实体经济的创新力和生产力，形成更广泛的以互联网为基础设施和实现工具的经济发展新形态。这种新的经济形态正引领着各行各业创新驱动发展“新常态”。本项目正是网络游戏与互联网金融跨界合作的创新产品，项目连接了 P2P 网贷平台与网络游戏玩家，在 P2P 行业及网络游戏尚属首创，是互联网行业蓬勃发展的历史产物，也是昆仑万维的独特创新。同时，根据中国人民银行并其他九个部委联合发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，本项目完全符合其指导性意见，仅提供信息中介业务，不提供借贷撮合服务，不能实现借款人与出借人之间的直接借贷，系投资者与互联网金融平台信息交互、效果营销中介服务平台。

在当前政府政策鼓励之下，大众创业、万众创新，以个体工商户、小微企业、大学生、白领人士为代表的各行各业社会群体均在积极谋求创新及创业。在此时代背景下，社会资金的需求量在高速增长。而在 P2P 网贷平台出现之前，银行等传统金融机构对于小额、分散的金融需求重视程度不高，小微企业及个人因在传统银行借款困难，相当部分选择了民间借贷，承担了较高的利率，很大程度上制约了业务的进一步发展。而在 P2P 网贷出现后，伴随着 P2P 网贷的发展，民间借贷的利率得以降低，同时缩短了借款时间，大大改善了社会资源配置成本。

此外，随着理财观念和互联网金融知识的推广，社会财富的不断积累，个人投资配置观念出现较大程度的转变，由传统存款为主的个人资产结构开始逐渐转向多元化的投

资产品配置。在此基础上，传统理财利率较低，黄金投资、证券投资、债券投资风险相对较大且个人投资者认知程度有限，房地产等投资项目进入调整期，投资市场出现空白领域。顺应而生的 P2P 行业具有收益较高、风险相对可控、投资门槛较低、个人投资者认知程度较高等特点，越来越多的个人投资者接受了这种形式的投资产品。

3、项目实施进度

本项目的实施期为 48 个月，其中前 6 个月内完成平台及 APP 建设，启动借款人及优质债权对接、项目测试和前期推广，第 7 个月起逐渐进入商业化运营。具体项目排期如下图所示：

项目内容	第一年				第二年				第三年				第四年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
平台/APP建设																
对接借款人及优质债权																
项目测试和前期推广																
商业化运营																

4、项目投资测算

游戏互动 P2P 平台项目投资包括服务器等硬件设备成本、软件及其他无形资产成本、人工成本、带宽费用、市场推广费、风险准备金、铺底流动资金等。预估投资总额为 62,904.00 万元，拟投入募集资金 60,000.00 万元，具体如下表所示：

投资内容	投资金额（万元）	占总投资的比例
服务器及其他硬件	317.00	0.50%
软件及其他无形资产	34.50	0.05%
人工费用	16,249.49	25.83%
带宽费用	108.14	0.17%
市场推广费	24,504.33	38.96%
风险准备金	18,695.12	29.72%
铺底流动资金	2,995.43	4.76%
合计	62,904.00	100.00%

游戏互动 P2P 平台项目将作为一个平台进行整体化建设及运营，较难按照功能模块对项目投入予以进一步细分。对于项目投资测算中的各类投入，具体投资计划及测算依据详细情况如下：

(1) 服务器及其他硬件

本项目服务器及其他硬件投入 317.00 万元主要用于服务器、交换机等设备，具体明细如下所示：

序号	名称	数量	单价 (万元/台)	拟投入金额 (万元)
1	戴尔 DELLPowerEdgeR610	2	3.50	7.00
2	戴尔 DELLPowerEdgeR710	2	4.20	8.40
3	戴尔 DELLPowerEdgeR720	2	7.00	14.00
4	戴尔 DELLPowerEdgeR620	2	6.50	13.00
5	戴尔 DELLPowerEdgeM620	1	190.00	190.00
6	戴尔 DELLPowerEdgeR630	4	7.00	28.00
7	华为 9306 交换机	2	13.00	26.00
8	华为 S5700-24TP-SI-AC 交换机	2	1.70	3.40
9	华为 S5700-48TP-SI-AC 交换机	3	2.10	6.20
10	华为 S5700-24TP-PWR-SI 交换机	2	1.70	3.40
11	Cisco2960	2	1.50	3.00
12	Cisco3750	2	5.00	10.00
13	Cisco3560	2	2.30	4.60
总计合计				317.00

(2) 软件及其他无形资产

游戏互动 P2P 平台项目软件及其他无形资产投入 34.50 万元主要用于购置 Adobe 软件等，具体明细如下所示：

名称	拟投入金额（万元）
Centos5.x64	1.99
Ubuntu12.X64	1.99
debian7.x64	1.99
USG5150 防火墙	1.99
ARUBA205 无线 AP	1.99
深信服 SANGFOR_AC-4300-D	1.99
用友 NC5.7 考勤系统	1.99

名称	拟投入金额（万元）
上网带宽 300Mb	1.99
Adobe 软件	11.93
软件 Autodesk-MAYA2015	4.46
用友 ERP-NC 系统	2.19
合计	34.50

（3）人工费用

游戏互动 P2P 平台项目拟投入 16,249.49 万元主要用于支付项目实施过程中的人员薪酬、差旅及其他办公费用等人工费用。本项目的实施计划在四年中，配置共计 115 人的运营团队，人员构成情况具体如下表所示：

部门	具体职责	项目建设期满后 人员数量（人）	项目建设期第一年平均 薪酬（万元/人•年）
总经理	总经理	1	60.00
技术部	技术总监	3	30.00
	开发工程师	5	
	网络工程师	10	
	监控工程师	5	
	高级系统运维工程师	7	
风控部	风控总监	3	40.00
	风控经理	10	
	风控主管	10	
	风控专员	7	
项目部-游戏组	游戏组项目总监	2	20.00
	项目经理	5	
	项目主管	5	
	项目专员	3	
项目部-P2P 组	P2P 组项目总监	2	30.00
	项目经理	5	
	项目主管	5	
	项目专员	3	
推广部	推广总监	1	20.00
	推广经理	1	
	推广主管	1	

部门	具体职责	项目建设期满后 人员数量（人）	项目建设期第一年平均 薪酬（万元/人•年）
	推广专员	1	
客服部	客服总监	2	20.00
	客服经理	5	
	客服主管	5	
	客服专员	8	

人工费用预算制定中，假设上述人员自项目建设期第二年起薪酬年均增长 10%。

（4）市场推广费

游戏互动 P2P 平台项目的市场推广费拟投入 24,504.33 万元，具体推广方式及费用如下表所示：

项目	推广方式	拟投入金额（万元）
PC 宣传及推广	搜索引擎关键字广告投放	306.33
	品牌形象广告	1,225.35
移动端市场宣传及推广	搜索引擎关键字广告投放	1,225.35
	网址导航广告投放	153.15
	APP 应用市场投放	4,288.20
	互联网广告平台投放	3,522.45
	活动运营	382.88
	手机厂商和方案商合作推广	229.73
	自媒体传播	306.30
	移动端信息流媒体采购	1,684.65
线下市场宣传及推广	户外媒体	153.15
	公交媒体	612.60
	楼宇广告	459.45
	电视广告	5,360.25
运营成本	运营活动等费用	4,594.50
合计		24,504.33

（5）风险准备金

虽然本项目实质为效果营销平台，不属于 P2P，并不承担相关兑付风险。但为提高游戏互动 P2P 平台项目声誉风险管理及应对能力，同时考虑到游戏互动 P2P 与公司现

有业务紧密相关，如果第三方 P2P 平台上发生的交易出现违约可能会影响公司游戏 P2P 平台的声誉，甚至波及公司本身的游戏业务运营，因此公司拟投入风险准备金 18,695.12 万元，按照预测期末成交余额的一定比例计提，在第三方 P2P 平台借款人发生违约或逾期时视需要应对平台潜在的资金垫付需求。

（6）其他项目投入

除上述投资内容外，游戏互动 P2P 平台项目在建设期内，还拟合计投入带宽费用 108.14 万元，以与平台用户及交易规模匹配；项目将投入 2,995.43 万元铺底流动资金，以备项目建设及实施过程中的其他流动资金需要。

5、项目投资预期收益分析

预计该项目陆续展开运营后，项目内部收益率为 183.90%，项目静态投资回收期为 2.02 年。

（四）1Mobile 线下手机分发渠道建设项目

1、项目概述

该项目拟以昆仑万维为实施主体，在未来 3 年内，计划完成 1Mobile 线下手机分发渠道建设。1Mobile 是主要针对安卓系统手机用户和手机应用开发者推出的手机应用（包括软件、游戏等）发布与下载服务平台，迄今为止已提供了包括英语、韩语、日语、德语、法语、意大利语、俄语、泰语、印尼语等多达 20 种语言版本，已收录超过 160 万款各类软件、游戏应用，目前月活跃用户数已突破 1400 万，月均分发突破 1.2 亿次。随着移动网民人数的快速增长，以及移动流量的突飞猛进增长，为了配合公司在移动游戏发行业务领域的发展，公司计划开展 1Mobile 线下手机分发渠道建设，提升 1Mobile 的品牌影响力，助力其实现全球顶级安卓平台第三方应用商店的目标。

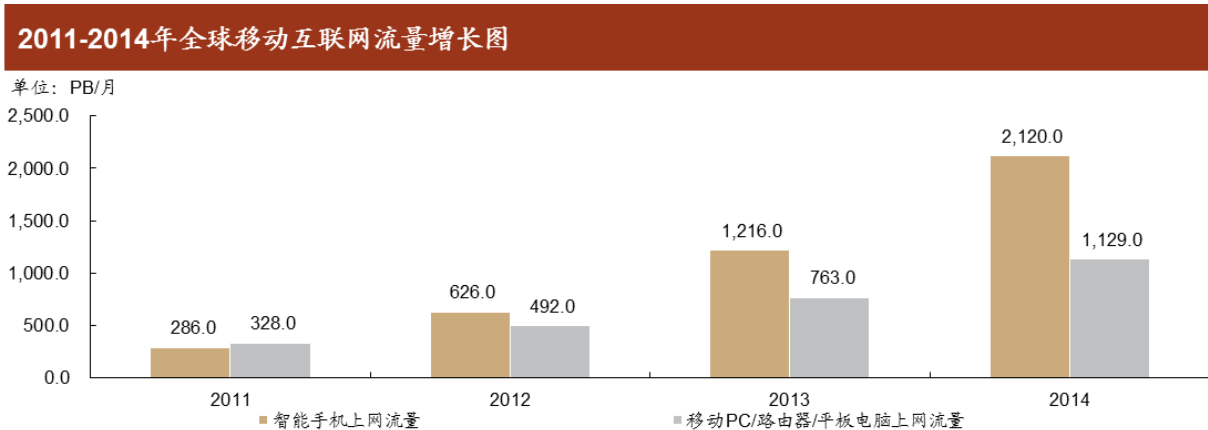
本项目拟通过与目标市场运营商渠道以及连锁手机商店渠道合作的方式，建立起覆盖整个东南亚手机终端市场的 1Mobile 应用服务中心网络。“1 Mobile 应用服务中心”终端服务站将配备专用的软件安装设备，可为购买手机或需要手机软件配置服务的客户提供一站式软件安装服务，安装以 1Mobile 应用商店为核心的定制软件环境。项目计划以泰国为试点市场切入，重点围绕东南亚市场的线下手机分发渠道建设展开，完成可覆盖该市场大部分智能手机用户人群的“1Mobile 应用服务中心”终端服务站建设。本项目是

公司进一步以线上、线下结合互动的方式，以东南亚为重点目标市场发展软件应用商店业务的重要举措，属于软件分发服务业态。

该项目实施要达到以下目标：（1）提升 1Mobile 的品牌影响力，形成较强的区域辐射能力，提升市场份额，应用服务中心的终端日装机量力争突破 10 万台；（2）丰富营销推广模式，促使线上、线下的渠道分发形成合力；（3）增强昆仑万维在全球移动互联网领域的影响力，摸索与积累线下营运经验与资源。

2、项目背景及必要性

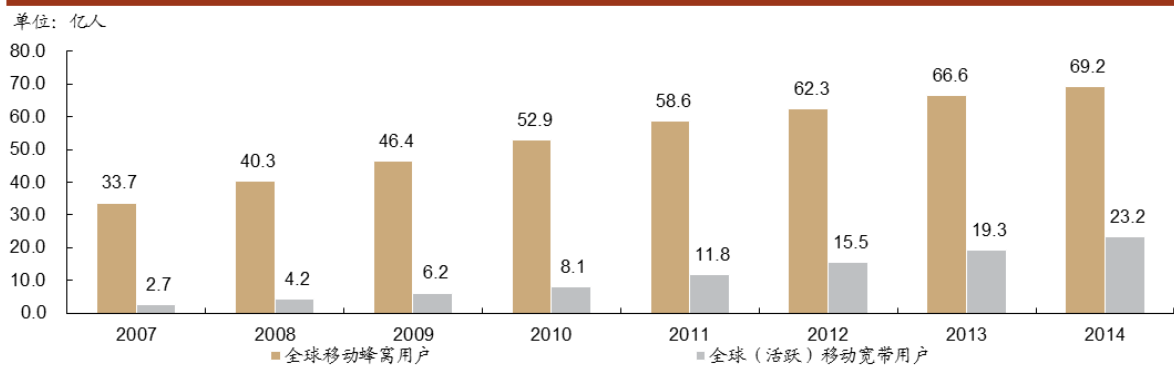
近年来，全球移动互联网流量规模持续高速增长。据赛迪智库发布的《移动互联网产业发展白皮书 2015 版》提供的数据显示，2011 年，全球每月移动互联网流量约为 600PB，2014 年这一数字上升至 3,200PB。智能手机是移动互联网流量增长的最大驱动力。2014 年，智能手机的移动互联网流量为 2011 年流量的 7 倍有余，2012-2014 年，智能手机上网流量都保持每年 2 倍及以上的速度增长。



来源：赛迪智库发布的《移动互联网产业发展白皮书 2015 版》

在市场总体规模提升的同时，移动互联网的用户比例也在快速攀升，且在很多新兴市场区域智能手机已成为大部分用户唯一的上网设备，甚至成为了唯一的内容消费渠道。

2007-2014年全球移动蜂窝用户数及移动宽带用户数



来源: 国际电信联盟 (ITU) ICTIndicators 数据库, 赛迪智库整理, 2015.3

随着移动互联网入口争夺越来越激烈, 用户也逐渐走向成熟并开始具备多样化需求以及对产品体验的要求越来越高。为保证企业与产品的持续竞争力, 公司必须了解当前市场发展趋势以及品牌建设的新方向, 营造品牌形象的同时更加亲近用户, 而线下手机渠道分布建设的终端服务恰好满足这两者的共同需求。

公司自成立以来就致力于发展成为全球领先的互联网综合服务提供商, 围绕这一战略目标布局业务线, 定义品牌目标, 梳理产品标杆与提升服务质量, 而该项目的实施可以在较短时间内帮助公司提升移动互联网产品业务线的层级, 向全球用户输送高品质的各类软件、游戏等应用, 契合公司的战略定位和发展目标。

3、项目实施进度

该项目计划在 36 个月内, 完成 1Mobile 线下手机分发渠道建设的战略布局, 以泰国为试点市场切入, 重点围绕东南亚市场的线下手机分发渠道建设展开, 完成可覆盖该市场大部分智能手机用户人群的“1Mobile 应用服务中心”终端建设, 在 12 至 36 个月周期内建成不少于 10,000 家终端服务站。其中泰国作为试点区域将在 18 个月内完成项目建设, 其它区域的建设也将在试点区域获得成功后分批次迅速展开。具体项目排期如下图所示:

项目内容	第一年				第二年				第三年			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
试点区域												
1、选择合作伙伴，完成协议签署												
2、渠道、终端建设，团队组建												
3、稳定而持续的商业化运营												
后续第一批次（2-3个国家市场）												
1、选择合作伙伴，完成系已签署												
2、渠道、终端建设，团队组建												
3、稳定而持续的商业化运营												
后续第二批次（2-3个国家市场）												
1、选择合作伙伴，完成系已签署												
2、渠道、终端建设，团队组建												
3、稳定而持续的商业化运营												

4、项目投资测算

1Mobile 线下手机分发渠道建设项目投资包括线下装机成本、人工成本、硬件设备成本、市场推广成本、设备维修及更新成本等。预估投资总额为 60,324.60 万元，拟投入募集资金 60,000.00 万元。具体如下表所示：

投资内容	投资金额（万元）	占总投资的比例
线下装机成本	31,945.50	52.96%
维修及更新费用	1,431.25	2.37%
海外线下人工费用	5,187.50	8.60%
线下店面市场推广费用	4,293.75	7.12%
总体市场推广费	6,000.00	9.95%
国内产品运营人员人工费用	9,466.60	15.69%
刷机设备一次性投入	2,000.00	3.32%
合计	60,324.60	100.00%

5、项目投资预期收益分析

预计该项目陆续展开运营后，项目内部收益率为 38.31%，项目静态投资回收期为 2.48 年。

（五）海淘金 P2P 平台项目、海外互联网金融 P2P 平台项目、游戏互动 P2P 平台项目的合法合规性情况

1、本次募投项目拟投资的 P2P 项目的合法合规性

（1）境内项目

目前，P2P 网络借贷等互联网金融业务在我国正处于起步阶段，行业监管方面还没

有形成完备的体系，尚需进一步完善。P2P 网络借贷等互联网金融业务是传统金融行业与互联网精神相结合的新兴领域，互联网“普惠、竞争、创新”的精神往传统金融业态渗透，形成互联网金融行业的独特特色。近年来，虽然我国互联网金融行业得到快速发展，但是，目前还没有形成专门规范互联网金融业务的法律法规体系。

互联网金融作为一种创新型的金融形态，在起步阶段得到了国家政策的大力支持，国家对互联网金融创新持开放包容态度，行业监管也以促进和规范行业健康发展为目标。李克强总理在 2014 年、2015 年的政府工作报告分别指出，“促进互联网金融健康发展，完善金融监管协调机制”、“制定‘互联网+’行动计划，推动移动互联网、云计算、大数据、物联网等与现代制造业结合，促进电子商务、工业互联网和互联网金融健康发展，引导互联网企业拓展国际市场”。

2015 年 7 月 18 日，央行等十部委联合印发《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，明确提出鼓励金融创新，促进互联网金融健康发展，明确监管责任，规范市场秩序。其中，明确将 P2P 网络借贷界定为个体与个体之间通过互联网平台实现的直接借贷，要求 P2P 网络借贷坚持平台功能，为投资方和融资方提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务。P2P 网络借贷要明确信息中介性质，主要为借贷双方的直接借贷提供信息服务，不得提供增信服务，不得非法集资。该意见的出台，进一步打开了互联网金融业务的发展空间，并提供了强力的政策支持。

2015 年 12 月 28 日，中国银行业监督管理委员会会同工业和信息化部、公安部、国家互联网信息办公室等部门研究起草了《网络借贷信息中介机构业务活动管理暂行办法（征求意见稿）》（以下简称“《暂行办法（征求意见稿）》”），并公开向社会征求意见。《暂行办法（征求意见稿）》界定了网络借贷的内涵，明确了网络借贷的适用范围及活动基本原则、监管机制体制及各相关主体责任、网络借贷机构登记备案程序、业务规则及风险管理要求，强化信息披露监管等，待征求意见并完善出台后，将有利于治理行业乱象，引导行业进入规范经营和稳健发展的轨道，并为下一步完善相关基础设施和配套措施提供依据，促进普惠金融发展。

根据公司提供的说明并经保荐机构、发行人律师核查，在本次募投项目拟投资的海淘金 P2P 平台项目、游戏互动 P2P 平台项目中，公司仅提供信息中介业务，不提供借贷撮合服务，不能实现借款人与出借人之间的直接借贷，系投资者与互联网金融平台信

息交互、效果营销中介服务平台，公司不设立资金池，也不会为投融资双方提供任何形式的担保等增信措施或安排，且公司未通过吸收资金、未通过媒体、推介会、传单、手机短信等途径向社会公开宣传，也不承诺在一定期限内以货币、实物、股权等方式还本付息或者给付回报，不符合《最高人民法院关于审理非法集资刑事案件具体应用法律若干问题的解释》（法释[2010]18号，2010年11月22日由最高人民法院审判委员会第1502次会议通过，自2011年1月4日起施行）的有关规定中应被认定为非法吸收公众存款、集资诈骗等非法集资行为的构成要件，不涉及非法集资等违法违规行为，不存在不符合《暂行办法（征求意见稿）》中禁止性条款的情形。

（2）境外项目

根据日本青山法律事务所出具的《关于 P2P 互联网金融在日本的法律规制》，P2P 互联网金融是个人对个人的小额融资的中介服务，在日本存在媒介型和基金型两种形态。其中，公司将从事的媒介型 P2P 互联网金融指 P2P 互联网金融事业者对希望融资的个人与希望投资的个人进行介绍的方式，这种介绍行为要根据《贷款业法》进行登记后，即可展开进行 P2P 互联网金融业务。

根据韩国 Baekseok 律师事务所出具的《法律意见书》，韩国目前有投资型和贷款型两种 P2P 互联网金融形态。其中，公司将从事的贷款型 P2P 互联网金融业务方面没有针对性的法律对其进行规范，有意从事该新业务领域的企业允许根据现行法律《金融借贷法》设立，实践中大多数经营贷款型 P2P 互联网金融业务的企业都以互助储蓄银行或线下的金融贷款公司的子公司的形式运作。

根据新加坡 DREW&NAPIER LLC 出具的《法律意见书》，该国目前还没有形成专门规范互联网金融业务的法律法规体系，根据新加坡的现行法律法规，P2P 互联网金融业务可以开展。

根据马来西亚 H.S.TAY BAHARIN&PARTNERS 出具的《法律意见书》，该国现行有效的法律法规体系要求贷款人需要办理许可证书，因此，在遵守前述规定条件下，可以开展 P2P 互联网金融业务，或者在获得豁免的情况下，可以向未取得许可证书的贷款人开展 P2P 互联网金融业务；同时，据悉，马来西亚的证券委员会将于今年制定 P2P 互联网金融业务的相关政策，因此，P2P 互联网金融业务未来具有发展前景。

根据越南 RAJAH&TANNLCTLAWYERS 出具的《法律意见书》，该国目前没有具体的、明确的法律法规禁止 P2P 互联网金融业务的开展。

根据泰国 FAR EAST LEGAL COUNSELLORS LTD 出具的《法律意见书》，该国目前还没有形成专门规范 P2P 互联网金融业务的法律法规，但是，由于 P2P 互联网金融业务涉及公众利益并且与金融和银行的业务属性相近，因此，在泰国经营 P2P 互联网金融业务应当遵循《民商法典》关于借款金额超过 2,000 泰铢应当签署书面的文件、借款利率不得超过年利率 15%（金融机构可豁免该限制，但须受泰国银行的控制）等规定。

根据上述《法律意见书》，公司在日本、韩国、东南亚（包括新加坡、马来西亚、越南和泰国）开展海外互联网金融 P2P 平台项目不存在违反法律、法规禁止性规定的情形。

2、本次募投项目拟投资的 P2P 项目涉及的资质、特许经营权及有权主管部门的审批情况

（1）境内项目

根据 2015 年 7 月 18 日发布的《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》，电信主管部门对互联网金融业务涉及的电信业务进行监管，国家互联网信息管理部门负责对金融信息服务、互联网信息内容等业务进行监管；网络借贷业务由银监会负责监管；任何组织和个人开设网站从事互联网金融业务的，除应按规定履行相关金融监管程序外，还应依法向电信主管部门履行网站备案手续，否则不得开展互联网金融业务。目前互联网金融领域立法尚在研究中，国家将适时出台相关管理规章，营造有利于互联网金融发展的良好制度环境。

公司本次募投项目拟投资的海淘金 P2P 平台项目、游戏互动 P2P 平台项目中，公司均仅作为信息中介机构，仅提供信息交互、效果营销中介平台服务，等，在目前法律监管下除取得电信与信息服务业务经营许可证（ICP 证）并对相关网站进行备案等外，不需要金融业务方面的特别经营资质。而目前，公司相关募投项目尚未开始建设，公司承诺如未来监管机构就本次募投项目的运营模式发布新的监管规则，公司承诺将严格按照相关规定申请相关的业务资质。

（2）境外项目

根据日本青山法律事务所出具的《关于 P2P 互联网金融在日本的法律规制》，在日本从事媒介型 P2P 互联网金融业务需要按《贷款业法》的下述要求进行登记：（1）登记人（法人的场合为专职董事）在贷款业务方面有 3 年以上的工作经验；（2）需要聘任贷款业务负责人且需要其具备 5,000 万日元以上的纯资产；（3）要建立和完善经营管理体制、内部管理体制、内部监查体制等。

根据韩国 Baekseok 律师事务所出具的《法律意见书》，在韩国从事贷款型 P2P 互联网金融业务需要根据《金融借贷法》的相关要求从当地政府部门注册并取得经营执照。当地政府应要求企业提供必要的资料 and 文件包括合伙人列表、雇员表、营业地租赁合同、业务详情等。

根据新加坡 DREW&NAPIER LLC 出具的《法律意见书》，该国目前对开展 P2P 互联网金融业务无需取得金融方面的许可或注册登记，同时，如果开展 P2P 互联网金融业务的网站使用“.sg”网站域名，需进行注册登记并遵守该国的互联网行为守则。

根据马来西亚 H.S.TAY BAHARIN&PARTNERS 出具的《法律意见书》，该国现行有效的法律法规体系要求贷款人需要办理许可证书，因此，在遵守前述规定条件下，可以开展 P2P 互联网金融业务，或者在获得豁免的情况下，可以向未取得许可证书的贷款人开展 P2P 互联网金融业务。

根据越南 RAJAH&TANNLCTLAWYERS 出具的《法律意见书》，发行人若在该国开展 P2P 互联网金融业务，需要在当地申请注册经营实体并取得企业登记证书，且在此前取得投资局的投资注册证书；发行人还需向该国互联网信息中心提交域名注册，并为运营网站申请注册执照；关于 P2P 互联网金融业务是否涉及金融或信贷方面的特殊主管部门的批准和许可，目前没有明确的法律法规对此予以要求。

根据泰国 FAR EAST LEGAL COUNSELLORS LTD 出具的《法律意见书》，该国目前对开展 P2P 互联网金融业务没有特殊资质要求。

公司承诺，在现行监管体系下，公司具备在相关区域进行 P2P 互联网金融业务登记或注册的必备条件，完成相应的登记或注册手续不存在实质性障碍；公司在境外开展 P2P 互联网金融业务时，将严格根据当地法律、法规要求及时办理登记或注册手续。

（3）公司拥有的其他经营资质

作为综合性互联网服务提供商，公司已取得了经营现有互联网业务所需的电信与信息服务业务经营许可证（ICP 证）等必要资质，并合法拥有经营所需的域名等无形资产，未来实施募投项目时将视业务开展需要，及时履行必须的网站备案等手续。公司拥有的经营现有互联网业务所需的必要资质情况如下：

1) 公司

证书名称	证书编号	有效期至	备注
电信与信息服务业务经营许可证	京 ICP 证 080262 号	2018/06/28	业务种类为第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务业务），网站名称为昆仑在线，网址为 www.kunlun.com ，通过历次年检
网络文化经营许可证	京网文[2014]0934-234 号	2017/12/31	经营范围为利用信息网络经营游戏产品（含网络游戏虚拟货币发行），网站域名为 www.kunlun.com
互联网出版许可证	新出网证（京）字第 083 号	2016/12/31	业务范围为互联网游戏出版

2) 昆仑在线

证书名称	证书编号	有效期至	备注
电信与信息服务业务经营许可证	京 ICP 证 090864 号	2019/12/31	业务种类为第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）；服务项目为互联网信息服务不含新闻、出版、教育、医疗保健、药品和医疗器械、电子公告服务；网站名称为快乐游，网址为 www.klyou.com ；已通过历次年检
网络文化经营许可证	京 网 文 [2013]0925-974 号	2016/11/11	经营范围为利用信息网络经营从事网络文化产品的展览、比赛活动，艺术品；网站域名为 www.klyou.com
互联网出版许可证	新出网证（京）字第 161 号	2016/12/31	业务范围为互联网游戏出版

3) 昆仑乐享

证书名称	证书编号	有效期至	备注
网络文化经营许可证	京网文[2013]0534-161 号	2016/09/12	经营范围为利用信息网络经营游戏产品（含网络游戏虚拟货币发行），网站域名为 www.koramgame.cn
电信与信息服务业务经营许可证	京 ICP 证 140181 号	2019/04/29	业务种类为第二类增值电信业务中的信息服务业务（仅限互联网信息服务）；服务项目为互联网信息服务不含新闻、出版、教育、医疗保障、药品和医疗器械、电子公告服务；网站名称为昆仑游戏；网址为 koramgame.cn ；已通过历次年检

证书名称	证书编号	有效期至	备注
互联网出版许可证	新出网证（京）字第 281 号	2016/12/31	业务范围为互联网游戏出版

经保荐机构、发行人律师核查，公司及其子公司拥有的上述资质取得过程合法、合规，且已通过历年年检。根据保荐机构、发行人律师对相关行业主管机关的电话咨询及发行人现场走访结果，公司及其子公司拥有的上述经营资质不存在无法续期的实质性障碍。

（六）本次募投项目不涉及资金中介业务

公司本次募集资金投资项目中，海淘金 P2P 平台项目、游戏互动 P2P 平台项目、海外互联网金融 P2P 平台项目均向平台用户提供信息中介服务，不涉及任何资金中介服务，此外，海外互联网金融 P2P 平台项目将选择符合条件的银行业金融机构作为资金存管机构，对客户资金进行管理和监督。上述项目业务模式符合《指导意见》中“个体网络借贷要坚持平台功能，为投资方和融资方提供信息交互、撮合、资信评估等中介服务。个体网络借贷机构要明确信息中介性质，主要为借贷双方的直接借贷提供信息服务，不得提供增信服务，不得非法集资”的相关要求。

公司本次募集资金均用于项目建设，公司不会使用募集资金进行持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，亦不涉及直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司，符合《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十一条第三项的相关规定。

经核查，保荐机构认为：公司本次募集资金投资项目不涉及资金中介业务，符合《关于促进互联网金融健康发展的指导意见》的相关规定；公司本次募集资金用途不涉及进行持有交易性金融资产和可供出售的金融资产、借予他人、委托理财等财务性投资，亦不涉及直接或者间接投资于以买卖有价证券为主要业务的公司，符合《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》第十一条第三项的相关规定。

（七）项目相关的技术、人员、资源储备情况

1、技术储备

作为一家全球化运营的综合性互联网企业，公司在全球网络游戏研发与发行、软件应用商店服务等方面具有多年经营经验，在研发及管理运营能力、自有资源、合作伙伴

网络等各方面均可为境内外互联网金融服务提供有力的技术支持。例如：

（1）在支付渠道及资金安全方面，公司通过国内外多款游戏的运营，已经建立了庞大的全球支付渠道网络，合作伙伴包括支付宝、财付通、PayPal、乐点卡、SK Planet、MOL、Moneybookers 等，全面覆盖全球主要国家与地区，支持网上银行、电子钱包、充值卡、电话支付、综合类等各种支付渠道，公司的支付渠道经历了不同国家、不同货币、不同支付对象的长时间运营考验，与主要支付渠道合作伙伴的合作已被充分证明其高效及安全。

（2）在服务器、数据安全和网络服务方面，公司采购知名大厂的服务器，并与海内外主流数据托管（IDC）和内容分发（CDN）服务提供商建立长期、稳定的合作关系，有效保证了数据中心的稳定和安全，这些在公司已有业务运用到的渠道安全及信息安全保障措施对于海淘金平台的打造及信息安全保障提供良好的技术支持。

（3）在大数据分析及运营方面，公司通过现有网络游戏等业务的多年积累，已拥有实时高效的数据统计系统、数据分析平台等工具，能够对大量数据进行实时监控，及时收集相关运营数据，并对数据进行严密的分析，客观评估产品运营状况并据此选择最佳运营活动，具有业内领先的运营能力。相关大数据分析能力及经验同样有助于公司在拓展互联网金融业务时，对投资人的基本信息、行为数据、资产端对接合作伙伴的整体评价等方面进行及时、高效的数据分析，从而最优化互联网金融产品的推广、运营。

2、人员储备

公司对于拟建设的海淘金 P2P 平台项目、海外互联网金融 P2P 平台项目及游戏互动 P2P 平台项目已经从内部及外部行业专家做好了开展相关业务的准备：

（1）内部行业专家

严峻先生，昆仑万维市场副总监，在互联网及游戏行业有多年市场营销经验，曾主导多款千万用户级互联网产品的全球营销工作，精通线上、线下广告运作模式，是业内少有的具有数亿美金市场费用投放实操经验的行业专家。

（2）外部行业专家

公司已投资了米投科技（旗下品牌为“洋钱罐”）、趣分期、银客网、LendInvest 等多

家互联网金融公司，并将在未来自主发展互联网业务时与所投资公司共享行业经验，由外部行业专家提供专业建议。未来计划以米投科技的核心管理层为主，作为公司的外部行业顾问，这些外部行业顾问均拥有丰富的互联网金融行业经验，具体如下：

刘永延先生，是前 Facebook 全球支付平台负责人，业内顶尖的互联网金融、支付、安全专家，率团队为 Facebook 广告、电子商务、个人支付等多条业务线的高速增长提供了坚实的保障，创造了系统年交易量 100 亿美金的辉煌历史。2007-2009 年就职于 Google，将 Google 购物搜索带出美国，走进中日韩。

耿博先生，前微软美国资深架构师，负责 Bing 图像搜索的后台架构和大数据平台。作为全世界第二大的图像搜索平台的核心技术领袖，带领团队奠基并将该产品发展为十亿级用户量级的应用。

卜友军先生，拥有 14 年北美和亚洲保险行业投资、精算和风险管理经验，曾就职于多家跨国保险公司，担任精算师和金融风险主管，直接向亚洲区 Chief Risk Officer 和总精算师汇报。他在资产配置、资产负债管理、风险管理、偿付能力管理和保险公司产品设计和创新领域所取得的成果，广泛为雇主和业内人士所认同。

贾旭东先生，前聚美优品母婴业务负责人兼产品总监，先后在京东、新浪微博任职。仅用四个月时间造就中国最大跨境母婴电商，是拥有运营、营销、产品综合经验的创业者。

王剑先生，前 HSBC 亚太区副总裁，曾任职于汇丰零售银行与财富管理风险部（香港）和汇丰环球数据分析中心（上海），参与管理过汇丰亚太 19 个国家/地区 90 多个零售产品约 850 亿美元的信贷资产。此前他曾在大数据科技公司 Opera Solutions（纽约）任职高级咨询顾问等职位，为 Wells Fargo、American Express、JP Morgan Chase 等北美大型零售银行和信用卡发卡机构提供基于大数据和先进数据分析的咨询服务。

张政先生，前 Bloomberg 股票交易系统项目负责人，带领团队搭建 Bloomberg 第二代交易系统。曾担任国内初创公司通联数据的美国市场负责人，将金融数据产品成功打入美国市场。

此外，除内外部行业专家外，公司还在逐步准备互联网金融人员的储备，计划从目前领先的互联网企业及互联网金融企业中招聘优秀人才，待项目计划正式启动时，将会

组建相关的风控、测试、运营等团队，构建完成的运营闭环。

3、资源储备

公司从设立之初就始终致力于发展成为全球领先的互联网综合服务提供商。在经营过程中，公司凭借精准的布局和强大的执行能力，在网络游戏的开发和全球发行中占据了优势地位，在海外平台类互联网产品中积累了丰富的运营经验，同时在海内外积攒了广泛的互联网资源。

（1）品牌资源、用户资源和渠道资源

公司作为国内游戏行业最早进入海外游戏市场的先行者，已积累了深厚的行业影响力和广泛的用户知名度。公司通过游戏业务和软件应用商店业务在国内外市场建立了良好的品牌影响力，并积累了丰富的互联网用户资源、海内外营销渠道资源。

公司可以充分利用已有的用户资源，向新开展的互联网金融业务导入流量，为用户提供更好的服务，更好地发掘用户的付费潜力。另外一方面，品牌资源和渠道资源也有助于公司推广新的产品及业务，更有效率地实现用户推广这一目的。

（2）互联网金融资源

公司上市以来，已经陆续投资了北京信达天下科技有限公司、趣分期(Qufenqi Inc.)、随手科技(Suishou Technology Holding Inc.)、银客网(Yinker Inc.)、LendInvest Limited及米投科技(Mitou Hong Kong Limited)等互联网金融细分领域的龙头企业，具体如下表所示：

公告日期	投资标的	投资标的简介
2015 年 2 月 17 日	北京信达天下科技有限公司	是一家提供端到端的互联网信息化运营服务以及移动互联网整体解决方案的公司，其服务客户包括中国联通等世界 500 强企业
2015 年 4 月 15 日	Suishou Technology Holding Inc. (“随手科技”)	是国内最大的个人理财应用提供商，旗下拥有随手记、卡牛等多款明星应用产品。在个人记账领域，随手记拥有中国最大规模的个人手机记账理财用户，截至 2015 年 4 月，平均每日活跃用户接近 500 万，公司以此优势为基点不断拓展新业务。在信用卡管理领域，卡牛在 2014 年为中国用户管理超过 2,000 亿元的信用卡帐，为客户更好进行资金管理提供支持。在理财投资社交领域，截至 2015 年 4 月，随手记理财论坛月访问人数超过 800 万，对于众多用户理财知识的普及和应用打下良

公告日期	投资标的	投资标的简介
		好基础。在理财市场,随手记理财市场也正在快速扩展,自开始运营的 2 个季度来(截至 2015 年 4 月),月销售额成长超 60 倍,从而为用户的资产保值增值提供更高效快捷的渠道
2015 年 4 月 8 日	Qufenqi Inc. (“趣分期”)	是国内领先的面向大学生提供分期消费的金融服务平台。截至 2015 年 3 月 31 日,覆盖了全国近 3,000 万大学生用户,累计商业化用户 120 万,并逐步扩展到互联网白领等各垂直分期领域,成为互联网金融优质用户的入口。趣分期通过一端对接各大电商公司、线下商户,一端对接 P2P 投资理财平台为用户提供优质分期消费服务,同时拥有强大的风控能力和线下地面推广团队,对分期市场有深刻理解和丰富的经验
2015 年 6 月 13 日	Yinker Inc.	运营的银客网(www.yinker.com)是国内领先的互联网金融平台。银客网依托互联网创新技术,为小微企业主提供高效、便捷的融资服务,同时为广大投资用户提供年化收益 8%-15%的安全投资理财产品。截至 2015 年 6 月,银客网注册用户超过 50 万,交易额超过 17 个亿,并持续保持快速、稳定的增长趋势
2015 年 6 月 13 日	LendInvest Limited	是一家注册于英国伦敦的 P2P 互联网金融公司,主要业务为通过 P2P 平台帮助英国商业及住宅地产投资人贷款融资,同时为平台投资人提供相当于短期房地产抵押债权的较高收益回报。LendInvest Limited 是英国增长最快的 P2P 平台之一,截至 2015 年 6 月,P2P 市场占有率已超过 16%
2015 年 11 月 17 日	米投科技 (Mitou Hong Kong Limited)	致力于帮助国内有资产管理需求的白领构建一个安全稳健,透明高效的全球资产配置平台,借助领先的互联网技术和专业的国际金融背景,让投资者享受到高端私人银行定制服务的同时轻松获得全球获得最高收益的投资契机,实现个人资产的保值和增值。公司核心团队由硅谷互联网精英和华尔街金融专家组成,金融团队成员有近 20 年的金融投资及风险把控经验,技术团队拥有 Facebook、Google、Apple、Microsoft、Oracle、腾讯、百度、360、网易等国内外顶级互联网企业多款产品的研发经验

上述投资均为公司实现“全球领先的互联网综合服务提供商”并进一步开拓互联网金融市场奠定了基础,通过本次募投项目的实施,公司的业务链条可在用户、上下游资源等方面进一步打通、共享、相互促进、共同发展。这些互联网金融细分龙头将在资产端与公司紧密对接,为公司提供优质的互联网金融资产,目前趣分期、LendInvest、米投科技等已经与公司签订了互联网金融战略合作协议;同时这些投资标的公司也会为公

公司提供外部专家顾问服务，分享其开展互联网金融业务的丰富经验。综合以上两方面，公司在互联网金融领域的投资企业资源将与公司最大限度地发挥协同效应，持续提升公司整体竞争力，助力公司募投项目的顺利开展。

（八）募投项目与现有业务的关联度和整合计划

公司已经在全球范围内积累了可观的活跃游戏用户，建立了境内外分发、运营平台及合作伙伴网络，通过进一步发展互联网金融业务，公司有望实现与现有网络游戏、软件商店业务的协同发展，通过各类互联网金融产品充分挖掘现有互联网用户的金融需求，为客户提供“娱乐+金融”一站式解决方案，产生“平台+用户+产品”聚合化学反应。本次非公开发行的募投项目与现有业务的关联度和整合计划具体如下：

1、游戏互动 P2P 平台项目

游戏互动 P2P 平台项目是一个撮合用户 P2P 交易的信息服务中介平台，初步将用户群体锁定在公司自主研发的网络游戏玩家范围内，与公司自有游戏运营平台合作，改变传统的游戏充值购买道具模式，具备理财需求的游戏玩家在游戏中被导入 P2P 平台，购买一定金额的互联网金融产品后，游戏平台按照互联网理财产品交易额的一定换算比例赠予游戏玩家游戏币使用，用于在游戏中购买虚拟道具等。本项目以公司自研游戏为入口，开展前端 P2P 平台业务，在项目实施中需要与公司游戏产品的研发、运营等各环节深入互动，具有较高的关联性和协同效应：

在用户方面，公司自研游戏现有的用户群体能为游戏互动 P2P 平台提供具有一定规模和消费能力的初始用户群体，有助于帮助项目快速转化、拓展用户，以实现预期的交易规模及效益；同时，游戏互动 P2P 平台提供的新颖、便捷的理财方式以及具有市场竞争力的理财收益，也能够帮助公司游戏业务吸引新用户、提高用户活跃度及付费意愿，促进游戏业务的发展。整体而言，游戏用户与 P2P 用户将相互促进、共同有机增长，有效提升公司的产品及服务能力，保持公司竞争力。

在技术支持方面，游戏互动 P2P 平台项目可以依托公司游戏业务现有的账号资金系统及数据分析运营能力，迅速建立面向大规模用户、响应迅速、高容错率的用户系统，并有望根据游戏玩家已有的数据进行精准营销、个性化理财推送等大数据创新服务模式，通过有效利用公司现有的技术资源提高项目建设及运营效率，降低成本。

在市场形象方面，该项目将在中国网络游戏行业内首创游戏与互联网金融结合的服务模式，有助于提高上市公司的品牌知名度及市场地位，有利于公司现有业务的长期发展。

2、海淘金 P2P 平台项目、海外互联网金融 P2P 平台项目

海淘金 P2P 平台项目及海外互联网金融 P2P 平台项目均为公司拟推出的跨境或境外互联网金融平台，与昆仑游戏海外发行等现有互联网业务结合能够形成集团化战略运营模式，提高公司全球网络游戏用户的粘性，实现游戏用户和互联网金融用户之间的相互转化，形成业务闭环，提升公司品牌知名度，提升公司的全球竞争实力。上述 2 个项目与公司现有业务资源在多方面能够有机结合，创造战略价值：

在用户推广及渠道方面，公司已经积累了大量的全球流量和用户资源，树立了较高的品牌知名度，建设了全面的境内外推广合作网络。公司境内外发行的游戏产品、软件商店均能够利用现有的用户及流量，在境内帮助海淘金 P2P 平台、在境外帮助当地海外互联网金融 P2P 平台进行推广及导入流量，从而迅速提高这两个项目的用户数量，从而为项目运营推广打下了坚实的基础。

在互联网金融战略合作伙伴方面，公司与 LendInvest Limited 及米投科技（香港）有限公司等涉及境外市场的优质互联网金融平台签署战略合作协议，双方将在营销、技术、风控、产品、客服、人才培养等多方面展开合作交流，一方面有助于公司在建立境外、跨境互联网金融平台时，及时汲取业内优秀企业的技术、运营、市场经验，提高项目建设效率和成功率，另一方面有助于海淘金 P2P 平台在建立后获得优质的资产端合作伙伴，提供优质的投资机会，快速吸引用户并树立市场地位。公司已投资或合作的优秀互联网金融企业为海淘金 P2P 平台项目及海外互联网金融 P2P 平台项目的建设建立了良好的资源网络。

在境外团队及运营方面，通过多年的互联网产品平台运营，公司已在欧美、日韩、东南亚地区建立了全球化的成熟运营平台，拥有在当地经营多年的本地化团队，熟悉各国具体情况，对境外当地市场、用户特点及需求进行了深入耕耘和了解，为海淘金 P2P 平台项目及海外互联网金融 P2P 平台项目的建立创造了良好的基础。

在支付渠道及资金安全方面，公司通过国内外多款游戏的运营，已经建立了庞大的

全球支付渠道网络，合作伙伴包括支付宝、财付通、PayPal、乐点卡、SK Planet、MOL、Moneybookers 等，全面覆盖全球主要国家与地区，支持网上银行、电子钱包、充值卡、电话支付、综合类等各种支付渠道，公司的支付渠道经历了不同国家、不同货币、不同支付对象的长时间运营考验，与主要支付渠道合作伙伴的合作已被充分证明其高效及安全。全球化的支付渠道和资金安全体系能够为海淘金 P2P 平台项目及海外互联网金融 P2P 平台项目提供有效保障。

3、1Mobile 线下手机分发渠道建设项目

1Mobile 软件应用商店是公司综合性互联网增值服务的重要构成，与网络游戏业务板块本身已具有良好的协同效应。软件应用商店拓展了公司的业务领域，并为公司推广网络游戏业务提供了有利渠道，通过其在安卓手机平台良好的用户基础，可以向广大用户推广公司的移动网络游戏产品，为游戏板块积累流量，开拓更多的用户资源。

公司从 2011 年开始运营 1Mobile 软件应用商店，主要针对安卓系统手机用户和手机应用开发者推出手机应用（包括软件、游戏等）发布与下载。截至 2014 年 12 月 31 日，1Mobile 已收录超过 160 万款各类软件、游戏应用，目前月活跃用户数已突破 1400 万，月均分发突破 1.2 亿次。

根据谷歌在 2014 年末台北 Mobile First World 大会上发布的数据显示，亚太地区的智能手机出货量已超过美洲近一倍有余，亚洲已经成为全球移动互联网最具发展潜力的地区。根据公司前期市场调研，东南亚智能手机市场近年来进入加速发展阶段，市场前景巨大；以泰国市场为例，多数手机品牌均采用直供模式的经销方式，故此在整体手机通路中较为强势的是零售商终端，线下渠道价值由此凸显。因此，为了配合公司在移动游戏发行业务领域的发展，提升 1Mobile 的品牌影响力，助力其成为全球顶级安卓平台第三方应用商店，在东南亚市场开展 1Mobile 线下手机分发渠道建设势在必行。

公司通过建设 1Mobile 线下手机分发渠道建设项目，能够有效以线下、线上互动结合的方式促进 1Mobile 软件应用商店业务的发展，把握东南亚新兴市场智能手机领域的用户入口，提升当地市场占有率及品牌，为公司未来进一步在东南亚市场深耕软件应用商店业务、拓展其他互联网服务提供基础。

四、本次发行对公司经营管理和财务状况的影响

（一）对公司经营管理的影响

本次非公开发行募集资金主要用于开展公司互联网金融业务和软件商店业务，有助于公司进一步提升业务竞争力，募集资金项目实施完毕后，公司盈利能力也将得到一定的提升。

（二）对公司财务状况的影响

本次非公开发行募集资金后，将显著提升公司的货币资金储备，增强公司在行业竞争中抵御风险的能力。同时，随着募集资金项目的实施，公司收入结构也将得到优化，形成网络游戏、互联网金融、软件商店三块业务齐头并进的格局，盈利能力有望持续提升。

综上所述，本次公司募集资金投资项目符合相关政策和法律法规，符合公司的实际情况和发展需求，助力公司拓展互联网金融业务及软件商店业务。本次非公开发行将进一步壮大公司的实力，增强公司的竞争力，促进公司的持续发展，符合公司及公司全体股东的利益。

北京昆仑万维科技股份有限公司

2016年1月7日