

华林证券股份有限公司文件

华林报字[2016]95 号

关于深圳冰川网络股份有限公司 首次公开发行股票并在创业板上市发行保荐书

中国证券监督管理委员会：

华林证券股份有限公司（以下简称“华林证券”或“本保荐机构”）接受深圳冰川网络股份有限公司（以下简称“冰川网络”、“公司”或“发行人”）的委托，担任其首次公开发行股票并在创业板上市的保荐机构。

本保荐机构及其保荐代表人根据《中华人民共和国公司法》（以下简称“《公司法》”）、《中华人民共和国证券法》（以下简称“《证券法》”）、《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》（以下简称“《管理办法》”）等有关法律、法规和证监会的有关规定，诚实守信，勤勉尽责，严格按照依法制订的业务规则、行业执业规范和道德准则出具发行保荐书，并保证所出具文件的真实性、准确性、完整性和及时性。

一、保荐代表人及其他项目人员情况

成员	姓名	保荐业务执业情况
保荐代表人	朱文瑾	曾负责或参与了理邦仪器（300206）、美盛文化（002699）、兆日科技（300333）、禾盛新材（002290）等项目的 IPO，负责或参与了合兴包装（002228）、国中水务（600187）等项目的非公开发行工作。
	方红华	曾负责或参与了章源钨业（002378）、南国置业（002305）、日海通讯（002313）、宇顺电子（002289）、群

		兴玩具（002575）、爱康科技（002610）等项目的 IPO，负责或参与了亨通光电（600487）、新和成（002001）的再融资工作。
项目协办人	章林	曾负责或参与了深圳市泰昂能源科技股份有限公司 IPO 项目、川大智胜（002253）公开增发项目、鲁信创业投资集团股份有限公司公司债项目的工作。
项目组其他成员	贾晓斌、张敏涛、陈坚、李露、钟昊	

二、发行人基本情况

公司名称：深圳冰川网络股份有限公司

住所：深圳市南山区科技中二路1号深圳软件园（2期）9栋601、602室

注册资本：7,500万元

法定代表人：高祥

成立日期：2008年1月21日

联系电话：0755-86384819

传真号码：0755-86384819

经营范围：计算机软、硬件的技术开发与销售；动漫设计；网络游戏研发；经营进出口业务（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）；信息服务业务（仅限互联网信息服务）；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定电话信息服务和互联网信息服务）；互联网游戏出版物；手机游戏出版物；利用互联网经营游戏产品（含网络游戏虚拟货币发行）。

证券发行类型：股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市

三、保荐机构与发行人的关系

本保荐机构与发行人不存在下列情形：

（一）保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（二）发行人或其控股股东、实际控制人、重要关联方持有保荐机构或其控股股东、实际控制人、重要关联方股份的情况；

（三）保荐机构的保荐代表人及其配偶、董事、监事、高级管理人员拥有发行人权益、在发行人任职等情况；

（四）保荐机构的控股股东、实际控制人、重要关联方与发行人控股股东、实际控制人、重要关联方相互提供担保或者融资等情况；

（五）保荐机构与发行人之间的其他关联关系。

四、保荐机构内部审核程序及内核意见

（一）内部审核程序

本保荐机构对发行人首次公开发行股票并在创业板上市申请文件履行了严格的内部审核程序：

1、2012年9月27日，本保荐机构召开立项委员会会议对本项目进行审核，同意立项。

2、2013年4月16日至20日，本保荐机构内部核查部门对发行人申请文件进行了初步审核，并形成了审核报告。

3、本保荐机构项目组就内部核查部门的审核意见进行了逐项回复和整改。

4、本保荐机构内核小组于2013年10月14日召开内核会议，对发行人首次公开发行股票并在创业板上市申请文件进行审核。

5、本保荐机构项目组对内核意见进行了逐项落实，内部核查部门对内核意见落实情况进行了检查。

6、2014年3月10日，本保荐机构保荐业务负责人和内核部负责人对该项目的拟签字保荐代表人进行了问核，并形成了问核意见。

7、本保荐机构项目组根据问核意见进行了进一步核查、完善并逐项回复。

（二）内核意见

本保荐机构内核会议经充分讨论，形成如下意见：深圳冰川网络股份有限公司首次公开发行股票符合相关法律法规的要求，相关申请文件未发现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，同意推荐深圳冰川网络股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市。

五、保荐机构承诺

本保荐机构已按照法律、行政法规和中国证监会的规定，对发行人及其控股股东、实际控制人进行了尽职调查、审慎核查，同意推荐发行人证券发行并在创业板上市，并据此出具本发行保荐书。

本保荐机构就如下事项作出承诺：

1、有充分理由确信发行人符合法律法规及中国证监会有关证券发行并在创业板上市的相关规定；

2、有充分理由确信发行人申请文件和信息披露资料不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

3、有充分理由确信发行人及其董事在申请文件和信息披露资料中表达意见的依据充分合理；

4、有充分理由确信申请文件和信息披露资料与证券服务机构发表的意见不存在实质性差异；

5、保证所指定的保荐代表人及本保荐机构的相关人员已勤勉尽责，对发行人申请文件和信息披露资料进行了尽职调查、审慎核查；

6、保证保荐书、与履行保荐职责有关的其他文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；

7、保证对发行人提供的专业服务和出具的专业意见符合法律、行政法规、中国证监会的规定和行业规范；

8、自愿接受中国证监会依照《证券发行上市保荐业务管理办法》采取的监管措施；

9、遵守中国证监会规定的其他事项。

六、保荐机构对本次证券发行的推荐意见

本保荐机构已按照中国证监会的有关规定进行了充分的尽职调查、审慎核查。

（一）关于本次证券发行的决策程序

1、发行人于2012年11月9日召开第一届董事会第三次会议，对本次股票发行的具体方案、本次募集资金投资项目的运用计划、发行前滚存利润的分配方案、发行上市后的现金分红政策、上市后适用的《公司章程（草案）》及其他必须明确的事项作出了决议。

2、发行人于2012年11月26日召开2012年第二次临时股东大会，审议并通过了关于本次股票发行上市的有关决议，包括：本次发行股票的种类和数量、发行对象、价格区间或者定价方式、募集资金用途、发行前滚存利润的分配方案、发行上市后的现金分红政策、决议的有效期、上市后适用的《公司章程（草案）》、对董事会办理本次发行具体事宜的授权等。

3、发行人于2014年2月19日召开第一届董事会第十次会议，对本次股票发行的具体方案、稳定公司股价的预案、加强履行诚信义务而作出的相关承诺、上市后适用的《公司章程（草案）》及其他必须明确的事项作出了制定或修改的决议。

4、发行人于2014年3月6日召开2014年第一次临时股东大会，审议并通过了关于本次股票发行上市的有关决议，包括：本次股票发行的具体方案、上市后适用的《公司章程（草案）》、对董事会办理本次发行具体事宜的授权、稳定公司股价的预案、加强履行诚信义务而作出的相关承诺等。

5、发行人于2014年4月4日召开第一届董事会第十一次会议，对本次股票发行的具体方案、老股转让方案、募集资金用途等进行了修改。

6、发行人于2014年4月21日召开2014年第二次临时股东大会，审议并通过了关于本次股票发行上市的有关决议，包括：本次股票发行的具体方案、老股转让方案、募集资金用途等。

7、发行人于2014年8月11日召开2014年第三次临时股东大会，审议并通过了
对上市后适用的《公司章程（草案）》进行修改的议案。

8、发行人于2015年6月18日召开第一届董事会第十八次会议，对本次股票发
行的募集资金用途进行了修改。

9、发行人于2015年7月8日召开2015年第二次临时股东大会，审议并通过了
本次股票发行的募集资金用途的修改。

经核查，本保荐机构认为发行人已就本次股票发行履行了《公司法》、《证券
法》及中国证监会规定的决策程序。

（二）关于《证券法》规定的发行条件

- 1、发行人已具备健全且运行良好的组织机构；
- 2、发行人具有持续盈利能力，财务状况良好；
- 3、发行人最近三年财务会计文件无虚假记载，无其他重大违法行为。

综上所述，本保荐机构认为发行人符合《证券法》规定的发行条件。

（三）关于《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》（以下简称“《管 理办法》”）规定的发行条件、查证过程及事实依据

1、主体资格

（1）本保荐机构调阅了发行人的工商档案，确认发行人为成立于2008年1
月21日的有限责任公司，并于2012年9月7日按原账面净资产值折股整体变更为股
份有限公司，发行人依法设立，且持续经营三年以上。

（2）经查阅发行人财务报告和审计报告，本保荐机构确认发行人最近两个
会计年度归属于普通股股东的净利润（以扣除非经常性损益前后较低者为计算依
据）分别为人民币15,289.89万元和16,846.51万元，最近两年连续盈利，累计为
32,136.40万元，不少于一千万元。其中，净利润以扣除非经常性损益前后孰低者
为计算依据。（3）经查阅发行人财务报告和审计报告，截至2015年12月31日，发
行人期末归属于母公司股东净资产为47,290.98万元，不少于两千万元，且不存在

未弥补亏损。

(4) 本次发行完成后，发行人股本总额不少于人民币7,500万元，不少于人民币三千万元。

因此，发行人符合《管理办法》第十一条的规定。

2、本保荐机构调阅了发行人的工商档案，查阅了发行人历次变更注册资本的验资报告，查阅了相关资产权属证明，确认发行人注册资本已足额缴纳，发起人或者股东用作出资的资产的财产权转移手续已办理完毕。

本保荐机构查阅了发行人主要资产的权属文件，访谈了发行人高级管理人员，确认发行人主要资产权属清晰，不存在重大权属纠纷的情况。

因此，发行人符合《管理办法》第十二条的规定。

3、本保荐机构查阅了发行人章程，查阅了所属行业相关法律法规和国家产业政策，访谈了发行人高级管理人员，查阅了发行人生产经营所需的各项政府许可、权利证书或批复文件等，实地查看了发行人生产经营场所，确认发行人的经营范围为：计算机软、硬件的技术开发与销售；动漫设计；网络游戏研发；经营进出口业务（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）；信息服务业务（仅限互联网信息服务）；第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定电话信息服务和互联网信息服务）；互联网游戏出版物；手机游戏出版物；利用互联网经营游戏产品（含网络游戏虚拟货币发行），发行人主要经营一种业务，为网络游戏的开发与运营，发行人的生产经营符合法律、行政法规和公司章程的规定，符合国家产业政策及环境保护政策。

因此，发行人符合《管理办法》第十三条的规定。

4、本保荐机构查阅了发行人公司章程、历次董事会、股东大会（股东会）决议和记录，查阅了工商登记文件，查阅了发行人财务报告，访谈了发行人高级管理人员，确认发行人最近两年内主营业务未发生重大变化，董事、高级管理人员未发生重大变化，实际控制人均为刘和国，没有发生变更。

因此，发行人符合《管理办法》第十四条的规定。

5、本保荐机构查阅了工商登记文件，历次董事会决议、股东大会（股东会）决议、历次股权转让合同，取得了发行人主要股东的声明文件，确认发行人的股权清晰，控股股东和受控股股东、实际控制人支配的股东所持发行人股份不存在重大权属纠纷。

因此，发行人符合《管理办法》第十五条的规定。

6、本保荐机构查阅了发行人的章程、历次董事会、监事会、股东大会（股东会）决议、会议记录及相关制度文件，经核查：

（1）发行人已依法建立健全了法人治理结构，股东大会、董事会、监事会、经理层各司其职，组织机构的设置符合《公司法》和其他法律、法规的规定；

（2）发行人已制订了《股东大会议事规则》、《董事会议事规则》、《监事会议事规则》及《独立董事制度》、《董事会秘书工作细则》、《审计委员会工作规则》等制度，该等议事规则及制度内容均符合相关法律、法规和其他规范性文件的规定，其制定、修改均已履行了必要的法律程序；

（3）相关机构和人员能够依法履行职责。

（4）发行人的《章程》以及《股东大会议事规则》明确了股东权利以及股东行使权利的方式，通过建立健全股东投票制度、建立发行人与股东之间的多元化纠纷解决机构，能切实保障投资者依法行使收益权、知情权、参与权、监督权、求偿权等股东权利。

因此，发行人符合《管理办法》第十六条的规定。

7、本保荐机构查阅了发行人相关财务管理制度，确认发行人会计基础工作规范；根据信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）出具的“XYZH/2016SZA20007”号无保留意见的《审计报告》，确认发行人财务报表的编制符合企业会计准则和相关信息披露规则的规定，在所有重大方面公允地反映了发行人的财务状况、经营成果和现金流量。

因此，发行人符合《管理办法》第十七条的规定。

8、本保荐机构查阅了发行人内部控制制度文件，访谈了发行人董事、监事、

高级管理人员，与会计师进行了沟通，取得了发行人的《内部控制自我评估报告》和会计师出具的无保留结论的《内部控制鉴证报告》，确认发行人的内部控制制度健全且被有效执行，能够合理保证公司运行效率、合法合规和财务报告的可靠性。

因此，发行人符合《管理办法》第十八条的规定。

9、本保荐机构查阅了证监会、证券交易所的网站，访谈发行人董事、监事和高级管理人员，取得了相关人员的声明文件，确认发行人董事、监事和高级管理人员具备法定任职资格，且不存在以下情形：

（1）被中国证监会采取证券市场禁入措施尚在禁入期的；

（2）最近三年内受到中国证监会行政处罚，或者最近一年内受到证券交易所公开谴责；

（3）因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，尚未有明确结论意见。

因此，发行人符合《管理办法》第十九条的规定。

10、本保荐机构取得了发行人及其控股股东、实际控制人关于重大违法情况的说明，获取了相关部门出具的证明文件，确认发行人及其控股股东、实际控制人最近三年内规范运作，不存在损害投资者合法权益和社会公共利益的重大违法行为；且最近三年内不存在未经法定机关核准，擅自公开或者变相公开发行过证券，或者有关违法行为虽然发生在三年前，但目前仍处于持续状态的情形。

因此，发行人符合《管理办法》第二十条的规定。

综上所述，本保荐机构认为发行人符合《管理办法》规定的发行条件。

（四）关于发行人股东中涉及的私募投资基金备案情况

保荐机构经核查认为，发行人股东中不存在《证券投资基金法》、《私募投资基金监督管理暂行办法》和《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规范的私募投资基金。

（五）关于发行人财务报告审计截止日后主要经营情况

保荐机构经核查认为：财务报告审计截止日至本发行保荐书签署日，发行人主要经营情况正常，未发生影响投资者判断的重大事项。

（六）发行人存在的主要风险

通过尽职调查，本保荐机构认为发行人在生产经营中面临如下主要风险：

1、对部分产品依赖风险

发行人首款产品《远征OL》报告期收入分别为25,564.34万元、19,731.66万元和17,534.34万元，占公司营业收入比例为62.70%。2013年11月，公司第二款客户端网络游戏产品《龙武》进入内部测试，并于2014年6月进入公开测试，报告期收入分别为1,542.13万元、16,003.00万元和18,852.61万元。上述两款客户端网络游戏产品报告期内收入占公司营业收入比例为99.02%，为发行人主要营业收入来源。《远征OL》成功运营近6年，产品收入规模较运营初期下降，报告期公司收入的增长主要原因为公司具备持续推出成功游戏产品的能力，2013年的新产品《龙武》获得市场认可。若公司不能及时对《远征OL》和《龙武》进行改良和升级维护现有较好的玩家体验，或《不败传说》、《大国》等在研的游戏产品未能及时推出并获得市场认可，将在未来一段时间内影响公司的盈利能力。

2、新产品适销性风险

为了保持公司的持续盈利能力和现有产品的稳健运营，公司报告期内研发支出分别为3,992.51万元、5,610.78万元和6,726.52万元，占公司营业收入的比例为16.29%。然而，由于网络游戏的品质缺乏量化判断标准，很大程度上取决于网络游戏企业对玩家喜好变动趋势的预测及响应。若未来市场需求发生重大变化或公司未能充分准确论证玩家不断变动的游戏偏好，公司将存在新产品适销性风险。此外，新游戏开发和测试需要大量前期投入，包括研发费用、服务器购置费用等，试错成本较高，若新游戏适销性不佳，注册及活跃人数较少、或付费率指标、充值金额不理想，出现盈利达不到预期甚至收不抵支的情况，将削弱公司盈利能力。

3、毛利率下降及业绩下滑风险

报告期公司的毛利率分别为 90.93%、91.32%和 92.55%，营业利润率分别为 48.26%、47.30%和 51.89%。公司毛利率、营业利润率较高，符合行业特征。随着网络游戏行业的发展，市场参与者数量增加，竞争程度加剧，玩家对游戏品质的要求逐渐提高，若公司《远征 OL》、《龙武》等现有产品玩家充值金额下降，新开发产品玩家充值金额增速较慢，或运营费用和期间费用快速增加，将导致公司的毛利率、营业利润率下降，进而对公司经营业绩造成不利影响。

4、所得税税收优惠到期风险

(1) 发行人的所得税税收优惠政策

公司于 2011 年通过了深圳市科技工贸和信息化委员会、深圳市财政委员会、深圳市国家税务局、深圳市地方税务局的评审，被认定为高新技术企业，证书编号：GR201144200009，根据《中华人民共和国企业所得税法》的规定，公司在 2011 年至 2013 年期间减按 15%优惠税率计缴企业所得税。

2013 年 12 月，公司经国家发展和改革委员会、工业和信息化部、财政部、商务部、国家税务总局联合审核，被认定为 2013-2014 年度国家规划布局内重点软件企业，证书编号：R-2013-224。根据深圳市南山区国家税务局于 2014 年 1 月 8 日出具的《深圳市国家税务局税收优惠登记备案通知书》（深国税南减免备案【2014】6 号），公司在 2013 年 1 月 1 日至 2014 年 12 月 31 日按 10%的税率征收企业所得税。

公司已于 2014 年 9 月 30 日取得深圳市科技创新委员会、深圳市财政委员会、深圳市国家税务局和深圳市地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，证书编号：GR201444201250，有效期三年。根据《中华人民共和国企业所得税法》的规定，公司可在 2014 年至 2016 年期间减按 15%优惠税率计缴企业所得税。

(2) 发行人子公司星辰互动的所得税税收优惠政策

2013 年 8 月，公司子公司星辰互动通过深圳市经济贸易和信息化委员会的评审，被认定为软件企业，证书编号：深 R-2013-1469。根据深圳市南山区地方税务局于 2014 年 2 月 18 日出具的《深圳市南山区地方税务局税务事项通知书》（深地税南备【2014】66 号），星辰互动可依法享受软件和集成电路企业所得税

两免三减半。星辰互动可于 2013 年、2014 年享受免税，2015 年至 2017 年期间享受减半征收企业所得税优惠。

若公司及子公司无法维持当前所享有的所得税税收优惠，或未来国家税收政策发生不可预测的变化，所得税费用将有所增加，将在一定程度上影响公司盈利水平。

（七）发行人的发展前景及持续盈利能力

1、发行人的市场地位

国内网络游戏行业企业数量较多，市场竞争较为激烈，但经过多年的发展已形成了相对清晰的市场竞争格局。文化部《2012 中国网络游戏市场年度报告》按 2012 年营业收入规模，将行业内企业划分为三个梯队：第一梯队为收入规模在 20 亿元人民币以上的企业，包括腾讯、网易、畅游、盛大、完美世界、巨人网络等；第二梯队为收入规模在 2-20 亿元人民币之间的企业，包括光宇华夏、金山软件、冰川网络、福建网龙、掌趣科技等几十家企业；第三梯队为收入规模在 2 亿元以下的企业。

发行人是典型的开发运营一体化企业，具备较强的自主开发能力和运营能力，盈利能力较强。从收入规模看，公司2011年至2015年营业收入分别为2.18亿元、2.52亿元、2.72亿元、3.60亿元和3.70亿元，属于行业第二梯队，收入规模行业靠前，且收入规模连续4年保持在2亿元以上，具有较强的稳定性；从净利润水平看，公司已与部分行业内的知名企业接近；从产品竞争力看，公司产品《远征OL》和《龙武》的收入规模和用户规模均较大，获得了多项重要的行业荣誉和奖项；此外，公司也拥有较高的行业知名度，在2010年度中国游戏产业年会上公司荣获“中国游戏企业新锐奖”，2013年公司被评为2013-2014年度国家规划布局内重点软件企业。

2、发行人的核心竞争优势

（1）较强的开发运营一体化经营能力

公司采用“以通用引擎为技术平台、以项目团队为开发平台、以母公司为运营平台”的开发运营一体化经营模式。一体化经营模式使公司兼具研发能力和运

营能力，既掌握了网络游戏的知识产权，又拥有庞大的用户积累和丰富的运营资源，能有效地解决游戏开发商与游戏运营商间的利益分配矛盾，降低开发与运营环节间的沟通成本和配合失误的风险。与以代理运营为主的游戏运营商相比，开发运营一体化网络游戏企业的净利润率通常较高，盈利能力更强。目前，开发运营一体化经营能力较强的国内网络游戏企业相对较少，而发行人主要产品均为自主研发，报告期内自主运营收入占营业收入的95%以上，因此发行人拥有开发运营一体化的经营能力优势。

（2）成功的现有产品和丰富的产品储备

公司首款产品《远征OL》连续4年保持着较高的收入规模，截至2015年12月31日玩家累计充值超过13亿元。第二款产品《龙武》2013年11月大规模推广以来充值规模快速提升，截至2015年12月31日玩家累计充值超过4亿元，公司连续两款客户端网络游戏产品取得成功。目前，除少数知名大型网络游戏企业外，网络游戏行业内拥有多款成功产品的企业较少，发行人拥有两款成功产品，体现了其竞争优势。

同时，公司拥有多款开发中的游戏产品，包括5款客户端网络游戏、3款移动游戏和1款网页游戏，产品储备较为丰富。

（3）人才和技术研发优势

公司拥有一支经验丰富的研发团队，截至2015年12月31日，公司研发人员占公司员工总数的66.93%。公司核心团队拥有十余年的网络游戏行业从业经验，是国内最早从事网络游戏研发的团队之一，多年来，公司核心团队成员长期合作，主导了数款成功运营的网络游戏的研发。同时，公司亦一贯注重人才培养和建设，大部分骨干员工完整地参与了《远征OL》和《龙武》的开发和运营，在此过程中积累了网络游戏策划、程序、美术和运营等方面的成功经验。

公司拥有丰富的技术积累。自成立以来，公司长期致力于提升技术研发能力，报告期内累计研发投入16,329.81万元，在引擎技术、服务器技术、客户端轻量化技术等行业技术的重要发展领域均有较强的技术积累。

（4）较强的自主运营能力

公司自创立之初就确定了开发运营一体化的经营模式，报告期内自主运营收入占营业收入的95%以上，经过数年的自主运营，积累了丰富的用户资源、运营渠道资源和运营经验。

公司拥有庞大的用户资源。目前，公司网络游戏的注册账户超过4,000万个，包含偏好多样的各类游戏玩家，这些玩家均为公司新游戏产品的潜在用户。

公司拥有多方位的媒体推广资源和广泛的运营合作资源。在媒体推广资源方面，经过数年的市场运作，公司与数十家专业的网络游戏推广媒体建立了长期稳定的合作关系，为公司产品的运营推广提供了广阔的空间；在运营合作资源方面，公司与国内外多家知名游戏运营平台展开多种方式的运营合作，合作运营商已达数十家。

公司拥有一支富有经验的推广团队，可以适应快速变化的网络游戏市场，适时根据产品和市场的特点，制定针对性的推广方案。公司积累了一套行之有效的精准营销方法，有助于公司提高营销效率。

（5）较好的现金流，盈利质量较高

发行人以自主运营为主，凭借较强的竞争力获得了较强的议价能力，目前主要收款渠道的结算周期为1个工作日，应收账款周转时间较短，应收账款余额较小，现金流情况较好。另外，发行人采用较为谨慎的收入确认政策，截至报告期末玩家充值或分成形成的递延收益（含未消耗的虚拟货币）余额为2.31亿元，在游戏持续运营的情况下递延收益将在未来确认为收入，发行人盈利的质量较高，支持未来业绩的稳定增长。

3、发行人的行业发展前景

发行人所处行业为网络游戏行业。中国网络游戏行业产生于20世纪末，经过数年的培育期，2005年前后进入快速成长期，网络游戏市场规模增长迅速。中国互联网络信息中心的数据显示，截至2015年6月底，中国互联网用户数量已达到6.468亿。在国内互联网用户持续增加的背景下，伴随着国内网络游戏企业研发能力和运营能力的不断提升，国内网络游戏市场规模呈现持续快速增长的态势。游戏工委发布的《2015年中国游戏产业报告》显示，2015年中国网络游戏市场销

售收入为888.80亿元人民币，比2014年增长了2.23%。

发行人主要产品客户端网络游戏的市场规模也保持着较快的增长。游戏工委《2015年中国游戏产业报告》显示，2015年国内客户端网络游戏市场销售收入为611.6亿元，预计2017年将达到830.3亿元人民币，2008年到2017年的年均复合增长率为19.50%。

未来三年内，发行人将牢牢把握住中国网络游戏行业快速发展的重要机遇期，以此次公开发行股票并上市为契机，加大网络游戏开发投入，加快新产品推出速度，提高网络游戏的运营能力，进一步提升发行人产品市场占有率和行业知名度。发行人将立足现有成功客户端产品的基础上开发多款题材丰富、玩法新颖的客户端网络游戏，努力保持发行人在客户端游戏的优势，同时发行人也将借鉴现有的成功经验以及成熟的技术开发多款移动游戏、网页游戏，丰富发行人产品种类，创造更多的经济效益。

（八）保荐机构推荐结论

本保荐机构认为，深圳冰川网络股份有限公司符合《公司法》、《证券法》及中国证监会规定的首次公开发行股票并在创业板上市的基本条件，同意担任深圳冰川网络股份有限公司的保荐机构并推荐其首次公开发行股票并在创业板上市。

七、保荐机构对报告期内发行人落实财务专项自查若干事项的说明

根据《关于进一步提高首次公开发行股票公司财务信息披露质量有关问题的意见》（证监会公告[2012]14号，以下简称“14号文”）、《关于做好首次公开发行股票公司2012年度财务报告专项检查工作的通知》（发行监管函[2012]551号，以下简称“551号文”）、《会计监管风险提示》等相关规定要求，本保荐机构会同信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）等其他中介机构于2013年1月10日至2013年9月30日期间针对发行人2010年-2013年9月财务会计信息披露的真实性、准确性、完整性开展了全面核查；2014年1-3月，本保荐机构会同会计师对发行人2013年财务会计信息真实性、准确性、完整性进行补充核查，并形成明确的结论；2015年1-2月，本保荐机构会同会计师对发行人2014年财务会

计信息真实性、准确性、完整性进行补充核查，并形成明确的结论。2015年7-8月，本保荐机构会同会计师对发行人2015年1-6月财务会计信息真实性、准确性、完整性进行补充核查，并形成明确的结论。2016年1月，本保荐机构会同会计师对发行人2015年财务会计信息真实性、准确性、完整性进行补充核查，并形成明确的结论。

（一）证监会公告[2012]14号文的重要问题核查

1、关于财务会计内部控制制度核查

本保荐机构取得并查阅了发行人会计制度、会计政策文件，访谈发行人财务总监、会计机构负责人，现场抽查了会计档案和会计凭证，查看财务电算化软件及操作流程，检查财务人员简历，复核财务部岗位分工、兼职、关联关系，取得并检查审计委员会、内部审计部门会议记录、人员简历，审阅审计委员会、内审部门制度及内控文件，并对报告期内公司销售业务、采购业务、资金管理等内部控制程序执行了穿行测试和有效性测试。

经上述核查，本保荐机构认为：发行人已建立健全财务会计内部控制制度，能合理保证财务报告的可靠性、生产经营的合法性、营运的效率和效果。

2、关于发行人财务信息披露能否真实、准确、完整地反映公司经营情况的核查

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构查阅行业统计信息，将发行人的财务变动情况与同行业企业进行了对比分析，关注了发行人毛利率水平以及异常变动情况，取得报告期发行人营业成本、固定资产明细表，核查发行人产品阶段变化与发行人电子设备数量和其占用的网络资源的配比关系。

经上述核查，本保荐机构认为：发行人财务信息披露真实、准确、完整地反映公司的经营情况。

3、关于发行人申报期内盈利增长情况和异常交易情况的核查

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构查阅了发行人财务报告，分析了发行人营业收入、营业毛利、净利润及变动情况；查阅了同行业上市公司的招股说明

书和定期报告；分析了发行人报告期各期的营业数据；查阅了发行人报告期内的销售费用、管理费用明细表，对重大支出项目进行了抽查；查阅了发行人报告期内的重大交易合同。

经上述核查，本保荐机构认为：发行人不存在操纵利润的情况。

4、发行人关联方关系及关联交易核查

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构查阅了发行人关联方清单，取得了各关联方的工商登记资料（法人）或身份证明文件（自然人）；对注销或转让的关联方的人员和资产的处置情况进行了访谈；核对了发行人报告期采购及销售明细，资金往来明细；查阅了关联交易合同、发票、资金往来凭证；查阅了无交易背景的资金往来凭证；取得了发行人主要收款渠道商、客户、供应商关于与发行人之间不存在关联关系的说明。

经核查，本保荐机构认为：发行人已充分披露关联方关系及其交易。

5、收入确认的真实性、合规性和毛利率分析的合理性核查

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构通过走访、电话等方式对发行人的客户进行访谈；通过函证、邮件等方式对发行人报告期内的客户充值和充值明细进行核查；取得发行人关于重要的会计政策、会计估计和会计核算方法的相关文件；取得同行业可比上市公司的招股说明书或定期报告，了解同行业可比上市公司的会计政策和会计估计，并进行对比分析；取得发行人报告期各期主要产品毛利率和综合毛利率明细表，进行各期间纵向比较与同行业可比上市公司间横向比较；

经上述核查，本保荐机构认为：发行人收入确认真实、合规，毛利率变化情况符合其业务以及行业特点。

6、发行人主要客户和供应商核查

本保荐机构对主要客户和供应商的核查情况如下：本保荐机构通过电话、实地走访的方式对报告期各期前十名玩家和供应商进行访谈，通过函证、查阅合同、发票及资金往来凭证等方式对不接受访谈方进行替代核查；本保荐机构对发行人报告期各期主要销售合作商和前十大供应商进行了独立函证；本保荐机构查阅了

接受访谈的主要客户的身份证，调阅了主要销售合作商的工商登记资料 and 主要供应商的工商登记资料，对于未调取工商登记资料的客户、供应商，通过浏览企业及机构门户网站、各地工商局网站、上市公司公告等替代方式获取相关资料。

经上述核查，本保荐机构确认了发行人与主要客户和供应商交易的真实性和完整性。

7、存货核查

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构通过访谈发行人高级管理人员；查阅了同行业企业的公开财务信息。

经上述核查，本保荐机构认为：发行人为网络游戏企业，报告期内公司无存货余额，不存在未充分计提存货跌价准备的情况。

8、现金收付交易核查

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构查阅发行人的银行账户对账单；查阅了发行人现金日记账。

经上述核查，本保荐机构认为：报告期发行人收款渠道商支付的玩家充值、联合运营商和境外授权运营商支付的分成收入皆通过银行转账获得，现金支付主要为金额较小的日常支出，与主营业务相关的销售、采购交易不存在现金收付的情形

（二）发行监管函[2012]551号文的重要问题核查

1、核查发行人是否存在“以自我交易的方式实现收入、利润的虚假增长。即首先通过虚构交易（例如，支付往来款项、购买原材料等）将大额资金转出，再将上述资金设法转入发行人客户，最终以销售交易的方式将资金转回”的情况。

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构取得发行人银行账户明细以及报告期各银行账户的对账单，对发行人 30 万以上的大额资金流出的交易内容，通过查阅银行凭证、合同以及相关交易凭证的方式核实交易内容的真实性；通过走访、电话等方式对发行人的客户进行访谈，确认发行人与上述客户不存在关联关系；走访了发行人主要供应商，确认发行人与上述供应商不存在关联关系；

经上述核查，本保荐机构认为：发行人报告期内不存在以自我交易的方式实现收入、利润的虚假增长的情况

2、核查发行人或关联方是否存在与其客户或供应商以私下利益交换等方法进行恶意串通以实现收入、盈利的虚假增长的情形。

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构取得了发行人关联方清单，查阅了报告期内发行人的销售、采购明细表，了解发行人的主要客户、供应商是否存在交叉的情况；取得并核查了报告期各期金额在 300 万元以上采购合同的相关证据；查阅了报告期各期末的应收账款余额表，了解应收账款变化情况，并取得了各期应收账款余额前十大企业所对应的合同，核查合同条款与支付情况是否相符，并对期后大额应收款的收回情况进行了关注；取得并核查了发行人报告期内各月充值明细表，发行人各月充值稳定，不存在异常增长的情形；对发行人主要供应商、收款渠道商进行了访谈或函证，确认其与发行人及发行人关联方不存在其他利益安排。

经上述核查，本保荐机构认为：发行人或关联方不存在与其客户或供应商以私下利益交换等方法进行恶意串通以实现收入、盈利的虚假增长的情况。

3、关于是否存在关联方或其他利益相关方代发行人支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格向发行人提供经济资源的核查

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构取得了发行人员工名册和工资表，核对发放工资与员工人数是否匹配；访谈了发行人主要客户和主要供应商，了解其与发行人关联方是否存在业务、资金往来；取得了发行人主要固定资产和租赁房屋的明细表，实地查看了主要资产和租赁的房产，核查了租赁价格的公允性和相关成本费用的归集情况。

经上述核查，本保荐机构认为：发行人不存在关联方或其他利益相关方代其支付成本、费用或者采用无偿或不公允的交易价格向其提供经济资源的情况。

4、保荐机构及其关联方、PE 机构及其关联方、PE 投资机构的股东或实际控制人控制或投资的其他企业在申报期内最后一年与发行人发生大额交易从而导致发行人在申报期内最后一年收入、利润出现较大幅度增长。

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构取得了保荐机构及其关联方名单；取得了发行人报告期各期销售和采购明细表，核查上述企业和发行人在报告期内是否存在业务往来。

经上述核查，本保荐机构认为：报告期内不存在保荐机构及其关联方、PE 投资机构及其关联方、PE 投资机构的股东或实际控制人控制或投资的其他企业在报告期内最后一年与发行人发生大额交易从而导致发行人在报告期内最后一年收入、利润出现较大幅度增长的情况。

5、核查发行人是否存在“利用体外资金支付货款，少计原材料采购数量及金额，虚减当期成本，虚构利润”的情况。

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构将发行人的毛利率水平、费用率水平等指标，与同行业公司进行横向比较，并在发行人自身报告期内进行年度纵向比较。本保荐机构取得了发行人报告期内主要广告服务费采购明细表，了解主要广告服务的采购价格变动情况；对发行人主要供应商进行了访谈，并对报告期各期供应商进行了函证（函证供应商采购额覆盖总采购额比例平均在 80%以上），核查款项支付情况。

经上述核查，本保荐机构认为：发行人不存在利用体外资金支付货款，少计原材料采购数量及金额，虚减当期成本，虚构利润的情形。

6、核查发行人是否存在“采用技术手段或其他方法指使关联方或其他法人、自然人冒充互联网或移动互联网客户与发行人（即互联网或移动互联网服务企业）进行交易以实现收入、盈利的虚假增长等”的情况。

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构取得了报告期各期发行人前五十的游戏玩家的身份信息和充值明细，核查玩家的充值时间和充值频率的合理性；通过走访、电话等方式对发行人的客户进行访谈，确认发行人与上述客户以不存在关联关系以及上述客户报告期的充值金额；本保荐机构连同发行人 IT 审计师对发行人客户的 IP 信息、MAC 信息、登陆信息、级别信息等进行核查，并进行了合理性分析。

经上述核查，本保荐机构认为：发行人不存在采用技术手段或其他方法指使

关联方或其他法人、自然人冒充互联网或移动互联网客户与发行人（即互联网或移动互联网服务企业）进行交易以实现收入、盈利的虚假增长等情况。

7、核查发行人是否存在“将本应计入当期成本、费用的支出混入存货、在建工程等资产项目的归集和分配过程以达到少计当期成本费用的目的”的情况。

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构获取了发行人报告期存货、在建工程、借款费用等科目的明细资料。

经上述核查，本保荐机构认为：报告期发行人存货、在建工程科目无发生额，不存在借款费用资本化和研发费用资本化的情形。发行人不存在将本应计入当期成本、费用的支出混入存货、在建工程等资产项目的归集和分配过程以达到少计当期成本费用的目的的情况。

8、核查发行人是否存在压低员工薪金，阶段性降低人工成本粉饰业绩的情形

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构取得了发行人营业成本明细表、销售费用明细表、管理费用明细表，并取得了发行人员工名册，了解报告期内发行人员工薪酬水平变动情况；取得了发行人董监高、核心技术人员的工资统计表，和发行人董监高、核心技术人员关于未在发行人关联方领取薪酬的声明。

经上述核查，本保荐机构认为：发行人不存在压低员工薪金，阶段性降低人工成本粉饰业绩的情况。

9、核查发行人是否存在“推迟正常经营管理所需费用开支，通过延迟成本费用发生期间，增加利润，粉饰报表”的情况。

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构取得了发行人报告期内成本明细表、销售费用明细表、管理费用、财务费用明细表，并与会计师共同进行了期间费用截止性测试；对发行人财务总监进行访谈，了解发行人是否承担了其他账外的现时义务，核查发行人预计负债是否充分计提及披露。

经上述核查，本保荐机构认为：发行人不存在推迟正常经营管理所需费用开支，通过延迟成本费用发生期间，增加利润，粉饰报表的情形。

10、关于发行人期末对欠款坏账、存货跌价等资产减值准备计提是否充分的核查

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构取得发行人应收账款明细表及各项减值明细表；取得了发行人坏账准备的计提政策。

经上述核查，本保荐机构认为：发行人报告期各期末无存货余额，应收账款、其他应收款等余额相对较小，发行人合理计提减值准备，不存在期末对欠款坏账、存货跌价等资产减值可能估计不足的情形。

11、核查发行人是否存在“推迟在建工程转固时间或外购固定资产达到预定使用状态时间等，延迟固定资产开始计提折旧时间”的情况。

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构取得发行人在建工程和固定资产科目明细表。

经上述核查，本保荐机构认为：报告期内发行人在建工程科目无发生额，公司固定资产皆为外购所得。发行人不存在推迟在建工程转固时间或外购固定资产达到预定使用状态时间等，延迟固定资产开始计提折旧时间的情况。

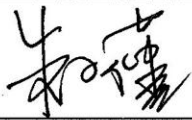
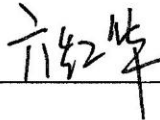
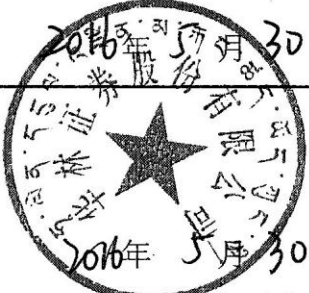
12、其他可能导致公司财务信息披露失真、粉饰业绩或财务造假的情况。

本保荐机构核查内容如下：本保荐机构访谈发行人主要高级管理人员；按照尽职调查的要求履行相关程序。

经上述核查，本保荐机构认为：不存在其他可能导致发行人财务信息披露失真、粉饰业绩或财务造假的情形。

综上，本保荐机构经核查认为，发行人报告期披露的财务信息真实、准确、完整、及时。

【此页无正文, 为华林证券股份有限公司关于深圳冰川网络股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市发行保荐书之签字盖章页】

项目协办人签名	章林  2016年5月30日
保荐代表人签名	朱文瑾  方红华  2016年5月30日
内核负责人签名	朱文瑾  2016年5月30日
保荐业务负责人签名	陈永健  2016年5月30日
法定代表人签名	林立  2016年5月30日
保荐机构公章	华林证券股份有限公司 

华林证券股份有限公司

关于深圳冰川网络股份有限公司首次公开发行股票

并在创业板上市的保荐代表人专项授权书

中国证券监督管理委员会：

根据贵会《证券发行上市保荐业务管理办法》、《关于进一步加强保荐业务监管有关问题的意见》及有关文件的规定，我公司授权朱文瑾、方红华担任深圳冰川网络股份有限公司首次公开发行股票并在创业板上市的保荐代表人，负责该公司发行上市的尽职保荐及持续督导等保荐工作事宜。

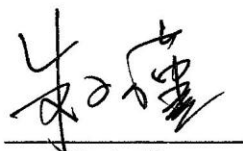
朱文瑾已申报的在审企业家数为 3 家，为深圳市今天国际物流技术股份有限公司（创业板）、深圳冰川网络股份有限公司（创业板）、深圳麦格米特电气股份有限公司（中小板）；方红华已申报的在审企业家数为 1 家，为深圳冰川网络股份有限公司（创业板）。

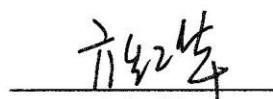
朱文瑾最近 3 年内未担任过签字保荐代表人；方红华最近 3 年内未担任过签字保荐代表人。

朱文瑾和方红华最近 3 年内不存在被中国证监会采取过监管措施、受到过证券交易所公开谴责或中国证券业协会自律处分的违规记录。

特此授权。

保荐代表人：


朱文瑾


方红华

法定代表人或授权代表人

华林证券股份有限公司（公章）

2016 年 5 月 30 日

华林证券股份有限公司关于 深圳冰川网络股份有限公司成长性的专项意见

华林证券股份有限公司（以下简称“华林证券”或“保荐人”）为深圳冰川网络股份有限公司（以下简称“冰川网络”、“公司”或“发行人”）首次公开发行股票并在创业板上市的保荐人（主承销商），本着诚实守信、勤勉尽责的原则，对冰川网络所处行业、主营业务、经营业绩、发展战略和规划进行了认真核查和分析，认为冰川网络所处行业发展前景良好，自主创新能力较强，竞争优势显著，未来实现持续较快成长具有基础。

现将冰川网络成长性的有关情况说明如下：

一、发行人报告期内的业绩成长情况

（一）发行人报告期内营业收入及净利润增长较快

报告期内，公司经营业绩增长迅速。营业收入分别为 27,225.72 万元、36,000.85 万元和 36,988.22 万元；净利润分别为 12,639.26 万元、16,330.25 万元和 17,586.21 万元。

报告期内，公司经营成果如下表：

单位：万元

项目	2015 年		2014 年度		2013 年度
	金额	增长率	金额	增长率	金额
营业收入	36,988.22	2.74%	36,000.85	32.23%	27,225.72
净利润	17,586.21	7.69%	16,330.25	29.20%	12,639.26

（二）发行人经营业绩增长较快的直接原因

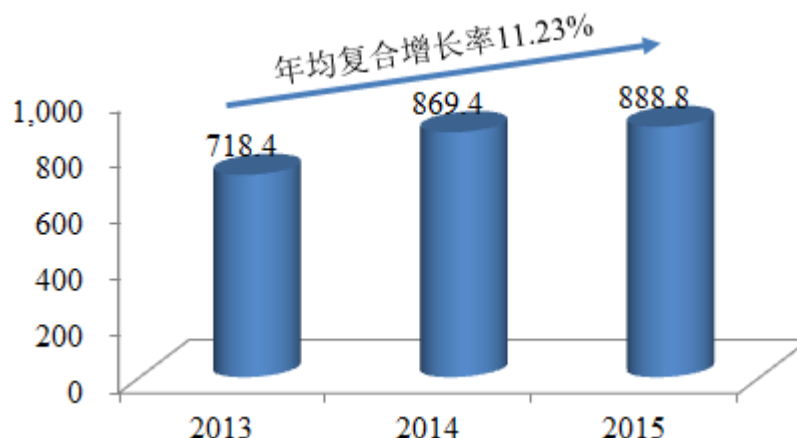
1、行业快速增长

游戏工委发布的《2015 年中国游戏产业报告》显示，2013 年至 2015 年中国网络游戏市场规模由 718.40 亿元人民币增长至 888.80 亿元，年均复合增长率为

11.23%，中国客户端网络游戏用户数量也由 2013 年的 1.52 亿人增加到 2014 年的 1.58 亿，中国网络游戏产业保持持续快速增长的态势。2013 年至 2015 年中国游戏市场销售收入如图所示：

2013-2015 年中国网络游戏市场销售收入

单位：亿元



数据来源：游戏工委《2015 年中国游戏产业报告》

2、公司研发实力雄厚，游戏品质优秀，玩家数量逐渐增加

公司拥有经验丰富的研发团队，截至 2015 年 12 月 31 日，公司研发人员占公司员工总数的 66.93%。公司核心团队自 2000 年左右开始从事网络游戏的研发，是国内最早从事网络游戏研发的团队之一，多年来，公司核心团队成员长期合作，主导了数款成功运营网络游戏的研发，冰川网络创立后又开发了《远征 OL》、《龙武》等成功产品，公司核心团队拥有丰富的网络游戏开发和成功运营的经验，自公司成立以来，公司核心团队保持稳定。

公司主要产品《远征 OL》凭借较好的游戏品质获得众多玩家的认可，并先后多次荣获重要奖项，截至 2015 年 12 月 31 日，注册账户已超过 3,000 万个，玩家累计充值超过 13 亿元；在 2010 年度中国游戏产业年会上被评为“十大最受欢迎的民族网络游戏”，在 2012 年中国国际数码互动娱乐展览会（ChinaJoy）上被评为“最佳原创网络游戏”，除此之外《远征 OL》还获得其他多项重要行业荣誉。

《龙武》为公司继《远征 OL》后研发的第二款客户端网络游戏，在《远征 OL》的成功研发经验指导下，《龙武》也具备较高的产品品质，2012 年《龙武》经新闻出版总署科技与数字出版司评比，入选“中国民族网络游戏出版工程”。

《龙武》于 2013 年 11 月起正式大规模推广，玩家数量快速增加，截至 2015 年 12 月 31 日，注册账户已超过 1,000 万个，玩家累计充值超过 4 亿元。

3、较强的自主运营能力

公司自创立之初就确定了开发运营一体化的经营模式，报告期内自主运营收入占营业收入的 95%以上，经过数年的自主运营，积累了丰富的用户资源、运营渠道资源和运营经验。

公司拥有庞大的用户资源。目前，公司网络游戏的注册账户超过4,000万个，包含偏好多样的各类游戏玩家，这些玩家均为公司新游戏产品的潜在用户。

公司拥有多方位的媒体推广资源和广泛的运营合作资源。在媒体推广资源方面，经过数年的市场运作，公司与数十家专业的网络游戏推广媒体建立了长期稳定的合作关系，为公司产品的运营推广提供了广阔的空间；在运营合作资源方面，公司与国内外多家知名游戏运营平台展开多种方式的运营合作，合作运营商已达数十家。

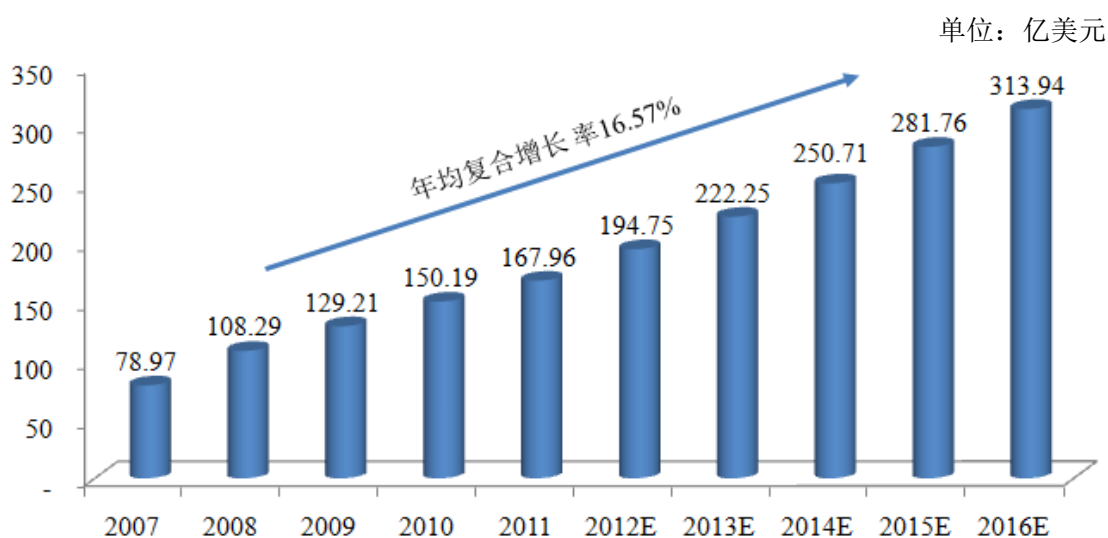
公司拥有一支富有经验的推广团队，可以适应快速变化的网络游戏市场，适时根据产品和市场的特点，制定针对性的推广方案。公司积累了一套行之有效的精准营销方法，有助于公司提高营销效率。

二、广阔的市场前景是发行人未来快速发展的基础

（一）全球网络游戏市场高速增长，未来增长潜力巨大

随着互联网和计算机技术的快速发展，全球网络游戏市场较快增长。普华永道发布的《2012-2016 年全球娱乐与传媒行业展望》显示，全球网络游戏市场规模已从 2007 年的 78.97 亿美元增长至 2011 年的 167.96 亿美元，增长了 1.13 倍，年均复合增长率为 20.76%，未来几年全球网络游戏行业将继续保持较快发展的态势，预计 2016 年全球网络游戏市场规模将达到 313.94 亿美元。

全球网络游戏市场规模（2007-2016 年）



数据来源：普华永道《2012-2016 年全球娱乐与传媒行业展望》

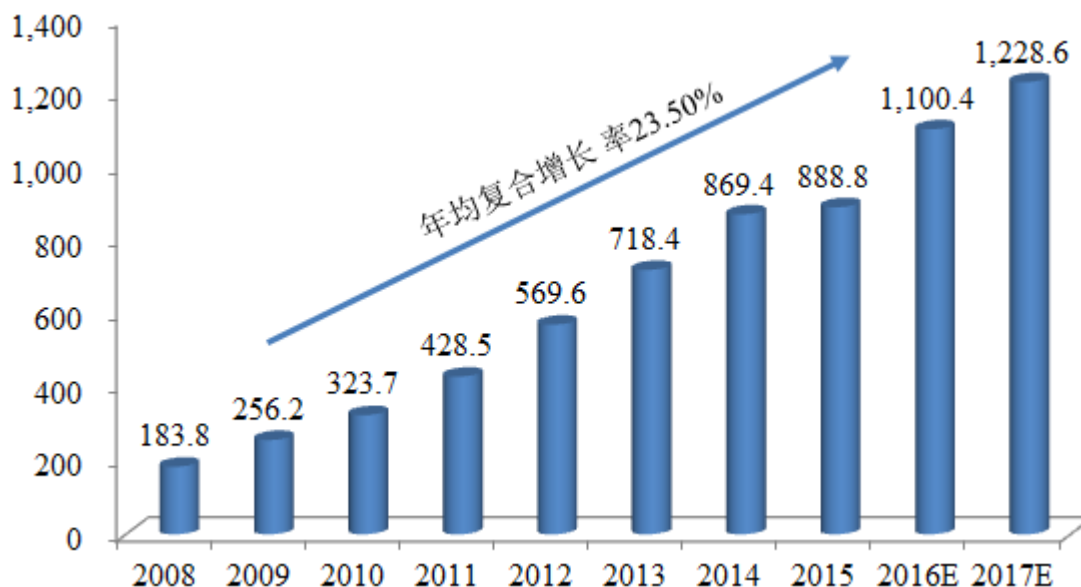
（二）国内网络游戏市场规模呈现持续快速增长的态势

国内网络游戏行业产生于 20 世纪末，经过数年的培育期，2005 年前后进入快速成长期，网络游戏市场规模快速增长。

中国互联网络信息中心的数据显示，截至 2015 年 6 月底，中国互联网用户数量已达到 6.68 亿。在国内互联网用户持续增加的背景下，伴随着国内网络游戏企业研发能力和运营能力的不断提升，国内网络游戏市场规模呈现持续快速增长的态势。游戏工委发布的《2015 年中国游戏产业报告》显示，2015 年中国网络游戏市场销售收入为 888.80 亿元人民币，比 2014 年增长了 2.23%。

2008-2017 年中国网络游戏市场销售收入及预测

单位：亿元

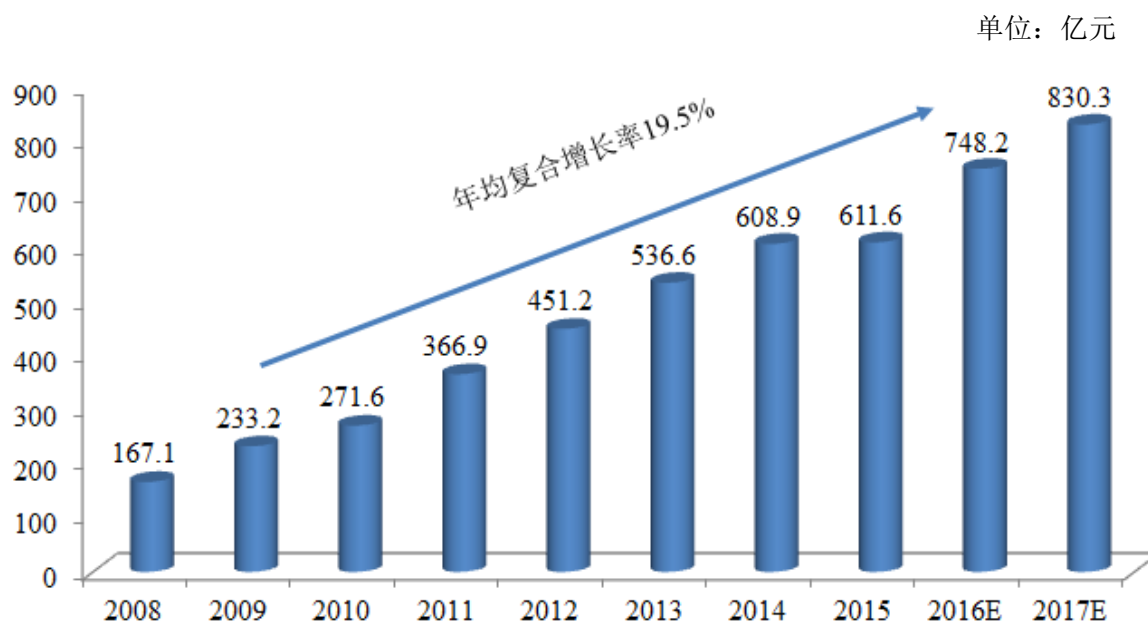


数据来源：游戏工委《2012 年中国游戏产业报告》、《2015 年中国游戏产业报告》

（三）客户端网络游戏收入快速增长，且预计未来将持续增长

游戏工委《2015 年中国游戏产业报告》显示，2015 年国内客户端网络游戏市场销售收入为 611.6 亿元。《2012 年中国游戏产业报告》预计 2017 年国内客户端网络游戏市场销售收入将达到 830.3 亿元人民币。

2008-2017 年中国客户端网络游戏市场销售收入



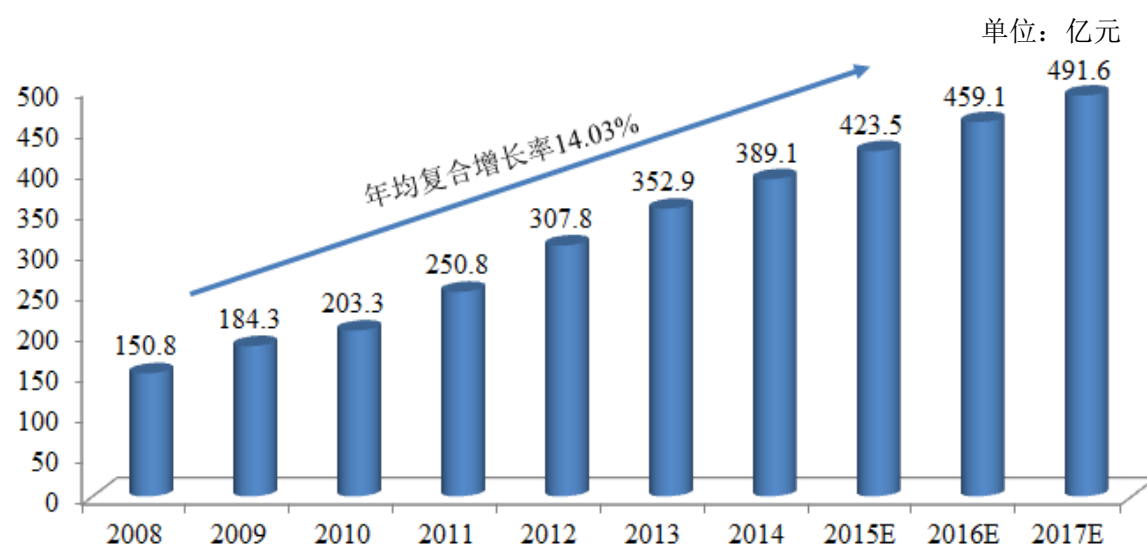
数据来源：游戏工委《2012 年中国游戏产业报告》、《2015 年中国游戏产业报告》

（四）大型角色扮演类客户端网络游戏仍是客户端网络游戏的主要组成部

分，且将持续增长

当前国内知名的《魔兽世界》、《传奇》、《大话西游》、《天龙八部》以及公司的《远征 OL》、《龙武》皆为大型角色扮演类客户端网络游戏，大型角色扮演类客户端网络游戏是客户端网络游戏市场最主要的产品。2014 年国内客户端网络游戏市场销售收入 608.9 亿元人民币，其中大型角色扮演类客户端网络游戏销售收入为 389.1 亿元，占比为 63.90%。

2008-2017 年中国大型角色扮演类客户端网络游戏销售收入



数据来源：游戏工委《2012 年中国游戏产业报告》、《2014 年中国游戏产业报告》

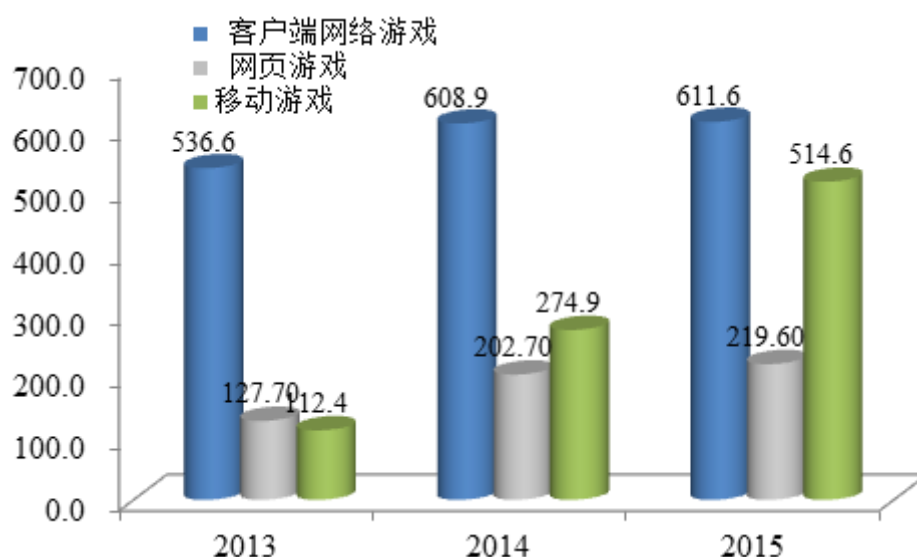
大型角色扮演类客户端网络游戏销售收入增长迅速，销售收入由 2008 年的 150.8 亿元增长至 2014 年的 389.1 亿元，预计 2017 年大型角色扮演类客户端网络游戏市场销售收入将达到 491.6 亿元人民币。

（五）各细分市场均保持增长，移动游戏、网页游戏市场的发展对客户端网络游戏发展的限制、需求替代影响较小

1、各细分市场均保持增长，需求替代影响较小

在整体网络游戏市场快速发展的背景下，客户端网络游戏、网页游戏和移动游戏等主要细分市场均保持增长。根据游戏工委发布的《中国游戏产业报告》，2013 年至 2015 年，客户端网络游戏市场规模分别为 536.6 亿元、608.9 亿元和 611.6 亿元，网页游戏市场规模分别为 127.7 亿元、202.7 亿元和 219.6 亿元，移动游戏市场规模分别为 112.4 亿元、274.9 亿元和 514.6 亿元，细分市场均保持增

长态势。在增长的市场环境下，移动游戏、网页游戏市场的快速发展对客户端网络游戏发展的限制、需求替代影响较小。



2、网页游戏、移动游戏的发展为网络游戏行业导入了大量用户，也为客户端网络游戏导入了大量潜在用户

网页游戏是基于网页浏览器的多人在线互动游戏，用户无须下载客户端，打开网页浏览器便可进行网页游戏，具有方便快捷的特点；移动游戏是指运行于手机、平板电脑等移动终端的游戏，用户在移动终端下载应用便可进行游戏，具有可随身携带、随时游戏的优点。因此，网页游戏和移动游戏的用户导入相对方便，用户数量也较多。根据游戏工委《2014 年中国游戏产业报告》，2014 年，中国客户端网络游戏用户数为 1.58 亿人，网页游戏用户数为 3.07 亿人，移动游戏用户数为 3.58 亿人。

网页游戏、移动游戏的发展为网络游戏行业导入和培养了大量游戏用户，其中部分追求更高游戏体验的用户会转而体验拥有更高游戏画面、音效、操作响应能力的客户端网络游戏，从而转化成为客户端网络游戏用户。因此，网页游戏、移动游戏的发展同时也为客户端网络游戏导入了大量潜在用户，在一定程度上有利于客户端网络游戏的发展。

三、较强的竞争优势是发行人未来成长性的必要保证

（一）发行人在行业中属于第二梯队

发行人是典型的开发运营一体化企业，具备较强的自主开发能力和运营能力，盈利能力较强。从收入规模看，公司 2011 年至 2015 年营业收入分别为 2.18 亿元、2.52 亿元、2.72 亿元、3.60 亿元和 3.70 亿元，属于行业第二梯队，收入规模行业靠前，且收入规模连续 5 年保持在 2 亿元以上，具有较强的稳定性；从净利润水平看，公司已与部分行业内的知名企业接近；从产品竞争力看，公司产品《远征 OL》和《龙武》的收入规模和用户规模均较大，获得了多项重要的行业荣誉和奖项；此外，公司也拥有较高的行业知名度，在 2010 年度中国游戏产业年会上公司荣获“中国游戏企业新锐奖”，2013 年公司被评为 2013-2014 年度国家规划布局内重点软件企业。

（二）较强的开发运营一体化经营能力

公司采用“以通用引擎为技术平台、以项目团队为开发平台、以母公司为运营平台”的开发运营一体化经营模式。相比于不从事运营的游戏开发商，公司可以第一时间掌握游戏玩家的需求动向，开发适应市场变化的游戏产品；相比于不从事游戏开发的运营商，公司掌握着网络游戏的版权，不存在代理权丧失或收入分成比例下降的风险。开发运营一体化的经营模式能有效地解决游戏开发商与游戏运营商间的利益分配矛盾。在网络游戏持续运营的过程中，开发运营一体化模式能降低开发与运营环节间的沟通成本和配合失误的风险。在盈利能力方面，与以代理运营为主的游戏运营商相比，开发运营一体化网络游戏企业的净利润率通常较高，盈利能力更强。

目前，开发运营一体化经营能力较强的国内网络游戏企业相对较少，主要原因在于游戏运营商自主开发网络游戏需要克服较高的技术壁垒和人才壁垒，而规模较小的游戏开发商大多缺乏自主运营能力，需要克服较高的资金壁垒和用户资源壁垒才能实现自主运营。发行人主要产品均为自主研发，报告期内自主运营收入占营业收入的 95%以上，具有较强的开发运营一体化经营能力。

（三）成功的现有产品和丰富的产品储备

公司首款产品《远征 OL》连续 4 年保持着较高的收入规模，第二款产品《龙武》自 2013 年 11 月大规模推广以来充值规模快速提升，公司连续两款客户端网络游戏产品取得成功。目前，除少数知名大型网络游戏企业外，网络游戏行业内

拥有多款成功产品的企业较少，发行人拥有两款成功产品，体现了其竞争优势。同时，公司拥有多款研发中的游戏产品，产品储备较为丰富。

1、成功产品的支持

在网络游戏行业中，成功的网络游戏对企业起着支柱性的作用。公司的首款网络游戏《远征 OL》自 2010 年正式上线运营以来，获得了中国游戏产业年会“十大最受欢迎的民族网络游戏”、ChinaJoy “最佳原创网络游戏”和“第四届中华优秀出版物（游戏出版物）奖提名奖”等多项行业大奖，截至 2015 年 12 月 31 日，玩家累计充值超过 13 亿元。第二款网络游戏《龙武》曾入选“中国民族网络游戏出版工程”，截至 2015 年 12 月 31 日，玩家累计充值超过 4 亿元。《远征 OL》和《龙武》为公司提供了技术、资金和品牌影响力等方面的有力支持，有助于公司获得持续的竞争优势。

技术支持

《远征 OL》已上线运营六年以上，接受了长时间运营的检验，游戏引擎的技术先进性和稳定性较高。发行人自创立之初便十分重视游戏引擎的通用性，《远征 OL》的通用引擎可以支持多种网络游戏产品的开发，可以为公司后续产品的研发提供技术支持，降低产品开发成本，提高产品稳定性。例如，公司在《远征 OL》引擎的基础上研发的《龙武》表现出了较强的程序稳定性，同时，《龙武》研发过程中获得的新技术又提升了原引擎的技术先进性。目前，发行人正在研发的多款新产品采用了发行人拥有自主知识产权的通用引擎的相关技术。

资金支持

新游戏的开发需要消耗大量时间与资金，网络游戏开发商往往受制于资金限制，急于把新产品推广上线运营，从而忽视了游戏的品质。《远征 OL》和《龙武》拥有持续、稳定的现金收入，可以支持发行人专注于开发更多优秀的游戏产品。相比于缺乏成功产品支持的企业，发行人的资金实力较强，不急于推出新产品，能更专注于产品的品质，从而更有把握在新产品上获得成功。

品牌影响力

《远征 OL》和《龙武》拥有广泛的客户群，为公司吸引了大量游戏玩家，

在玩家群体中拥有较高的知名度。基于对公司游戏产品品质的认同，当公司推出新产品时，更易获得玩家的关注和认可。

2、较为丰富的产品储备

除《远征 OL》和《龙武》外，公司还拥有数款处于开发阶段的新产品，产品种类涵盖 5 款客户端网络游戏、3 款移动游戏和 1 款网页游戏，产品玩法包括了角色扮演类、策略类等形式，可以满足玩家的不同需求。由于网络游戏研发周期较长，通常网络游戏公司较难在短时间内开发出具有竞争力的产品，而公司已完成了多款产品的储备，具有一定的产品储备优势。

（四）人才和技术研发优势

1、优秀的研发团队

公司拥有经验丰富的研发团队，截至 2015 年 12 月 31 日，公司研发人员占公司员工总数的 66.93%。公司核心团队自 2000 年左右开始从事网络游戏的研发，是国内最早从事网络游戏研发的团队之一，多年来，公司核心团队成员长期合作，主导了数款成功运营的网络游戏的研发，冰川网络创立后又开发了《远征 OL》、《龙武》等成功产品，公司核心团队拥有丰富的网络游戏开发和成功运营的经验，自公司成立以来，公司核心团队保持稳定。同时，公司亦一贯注重人才培养和建设，大部分骨干员工完整地参与了《远征 OL》、《龙武》等产品的开发和运营，在此过程中积累了网络游戏策划、程序、美术、运营、市场、运维、客服等方面的成功经验。公司多位技术人员为公司网络游戏知识产权的主要作者，掌握网络游戏开发和运营的核心技术，有较强的持续创新能力。

2、丰富的技术积累

自成立以来，公司长期致力于提升技术研发能力，拥有丰富的技术积累，并拥有四十余项软件著作权，覆盖网络游戏产品开发的主要方面。公司在引擎技术、服务器技术、客户端轻量化技术等行业技术的重要发展领域均有较强的技术积累。

在引擎技术方面，公司的引擎具有很好的通用性，包含完备的游戏编辑工具，多数组件可以适应 2D、2.5D 和 3D 游戏的开发和运行，制作团队可以使用这些

工具高效地开展游戏开发工作；在服务器技术方面，公司的服务器链接技术、分布式多服务器架构技术、服务器集群技术均在已有产品中得到了成熟的应用，能够对资源进行动态调配，降低游戏的故障率，增强服务器的承载能力，为网络游戏的跨服务器运行提供了技术保证；在客户端轻量化技术方面，公司利用异步加载技术通过微型客户端实现边下载边游戏的功能，解决了大多数网络游戏客户端较大、用户下载安装时间长的问题。目前公司的《远征 OL》微型客户端容量较小，玩家可以方便地下载并体验游戏。

3、持续的研发投入

先进的技术实力是网络游戏企业发展的根本动力，而技术的发展依托于企业持续的研发投入。公司自成立以来一直重视研发投入，报告期内公司研发费用支出分别为 3,992.51 万元、5,610.78 万元和 6,726.52 万元，占公司营业收入的比例为 16.29%。

（五）较强的自主运营能力

公司自创立之初就确定了开发运营一体化的经营模式，报告期内自主运营收入占营业收入的 95%以上，经过数年的自主运营，积累了丰富的用户资源、运营渠道资源和运营经验。

1、庞大的用户资源

公司凭借高质量的游戏产品，拥有庞大的用户群体，不但为现有产品带来了稳定的收入，同时也为新产品的推出打下了良好的客户基础。目前，公司网络游戏的注册账户超过 4,000 万个，包含偏好多样的各类游戏玩家，这些玩家均为公司新游戏产品的潜在用户。

2、丰富的运营渠道资源

运营渠道资源主要包括媒体推广资源和运营合作资源。发行人拥有多方位的媒体推广资源和广泛的运营合作资源。

由于网络游戏行业的媒体推广资源相对有限，随着网络游戏数量的增加，网络游戏企业对媒体推广资源的争夺日趋激烈，众多网络游戏企业无法在需要的时

间和需要的媒体上获得营销推广。发行人拥有多方位的媒体推广资源，经过数年的市场运作，公司与数十家专业的网络游戏推广媒体建立了长期稳定的合作关系，目前的媒体推广资源包含多种类型，包括门户网站、垂直类媒体、导航类媒体、网吧类媒体、平面类媒体、IT 类媒体、网页游戏类媒体和视频类媒体等。多方位的媒体推广资源为发行人产品的运营推广提供了广阔的空间，推广时点、方式的选择也更为灵活，推广效率更高。

发行人拥有广泛的运营合作资源，与国内外多家知名游戏运营平台展开授权运营、联合运营等多种方式的运营合作，合作运营商已达数十家。广泛的运营合作资源帮助公司从不同渠道获得了更多的玩家导入。

3、成熟的运营经验

公司拥有一支运营经验丰富的推广团队，可以适应快速变化的网络游戏市场，适时根据产品和市场的特点，制定针对性的推广方案。自成立以来，公司的推广团队逐渐积累了一套行之有效的精准营销方法，即通过准确的产品定位和精准的市场数据细分，进行针对性的广告投放、品牌传播等一系列的营销活动。随着市场数据的积累和营销模型的改进，公司的精准营销模式日趋成熟，营销效率进一步提高。因此，公司具有网络游戏运营的经验优势。

（六）较好的现金流，盈利质量较高

网络游戏的开发和运营均需要投入大量资金，网络游戏企业对资金有较大的需求。虽然网络游戏通常采用游戏玩家预付费的方式结算，但运营模式、对支付渠道议价能力不同，网络游戏企业的现金流入时点也不同。通常情况下，自主运营模式下的结算环节较联合运营和授权运营少，由于各环节间通常会设置一定长度的结算周期，因此，自主运营模式下的现金流入通常早于其他两种模式。同时，企业在产业链中的议价能力对结算周期的长短也有重要影响，若议价能力较强，结算周期通常在一周以内，若议价能力较弱，结算周期通常在一个月以上。

发行人以自主运营为主，凭借较强的竞争力获得了较强的议价能力，目前主要收款渠道的结算周期为 1 个工作日，应收账款周转时间较短，应收账款余额较小，现金流情况较好。另外，发行人采用较为谨慎的收入确认政策，截至报告期

末玩家充值或分成形成的递延收益（含未消耗的虚拟货币）余额为 2.31 亿元，在游戏持续运营的情况下递延收益将在未来确认为收入，发行人盈利的质量较高，支持未来业绩的稳定。

（七）较强的持续创新能力

创新是网络游戏行业永恒的主题，只有在玩法、技术上持续不断的推陈出新，才能获得持续的发展动力。发行人的快速发展一方面缘于技术和运营优势支持下的技术创新和运营方式创新，另一方面还缘于通过对玩家需求的深入研究在玩法上进行创新，设计出了玩法更能满足玩家需求的产品。以《远征 OL》为例，相比于以往的其他网络游戏，《远征 OL》游戏中引入了“三魂系统”、“升级平衡系统”、“便捷系统”、“语聊系统”、“骑战系统”、“团战和指挥系统”等新玩法或功能，增加了游戏的新颖性和对玩家的吸引力，游戏的用户体验也更为友好。发行人鼓励公司的内部创新，设置了灵活的创新激励机制，对技术和玩法上的创新建议进行奖励。目前，公司储备了数十项创新玩法，计划在公司产品中逐步实现，保持产品的新颖性和竞争力。因此，公司具有较强的持续创新能力。

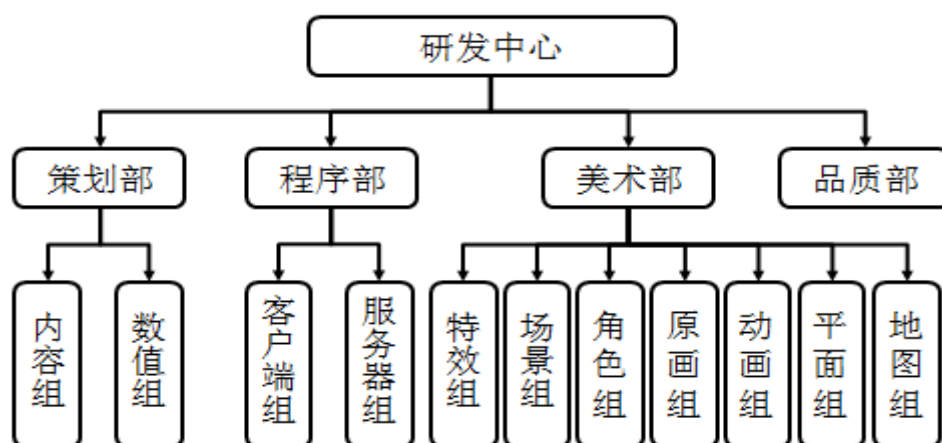
四、自主创新能力构成了发行人综合竞争力

公司专注于网络游戏的开发与运营，深刻理解网络游戏行业的发展趋势，准确把握行业发展规律。公司建立了有效的创新机制，拥有游戏行业完善的知识产权体系，形成了先进的核心技术。

（一）有效的创新机制

1、公司研发组织情况

公司技术研发工作由研发中心负责，研发中心组织结构如下图：



2、公司研发人员构成情况

截至 2015 年 12 月 31 日，公司拥有研发技术人员 417 人，占公司总人数的 66.93%，研发团队涉及网游产品开发的各个方面。在研发技术人员中，具有硕士及以上学历的 13 人、本科及大专学历 379 人，近两年公司核心技术人员稳定，未发生重大变动。

3、核心技术保护措施

游戏开发和运营的核心技术是公司在行业保持持续竞争优势的关键因素。公司注重对核心技术的保护，报告期内未发生过重大技术泄密和知识产权受到侵害事件。公司核心技术保护措施有以下三种：

（1）申请知识产权保护

申请知识产权保护是公司保护核心技术的主要措施之一，公司根据核心技术的先进性和国内外发展情况，选择申请软件著作权的方式进行保护。

（2）商业秘密保护

商业秘密保护是公司对核心技术保护的主要途径之一，公司对直接关系公司发展、可带来经济利益的重要设计程序、游戏引擎、产销策略等通过商业秘密进行保护。

（3）签订保密协议

公司内部设立了严密的核心技术保护架构，并与核心技术人员签订保密协议，将核心技术保护工作贯穿到公司开发和运营的各个环节。

4、技术创新机制及创新制度安排

(1) 创新战略决策机制。公司紧密围绕国家提倡和鼓励的产业发展方向，统筹协调研发和运营等过程，把事前的市场调研和信息收集与预测、迭代开发过程中的验证与反馈、运营阶段的玩家意见与反馈等环节紧密结合，兼顾公司的经济效应和社会效应，使公司的技术创新沿良性运行的轨道开展。

(2) 创新激励机制。公司根据开发与运营中的技术创新的经济效益大小，建立了相应的激励制度，以激发科研人员的创新潜力，挖掘创新热情，同时鼓励经验丰富的核心人员带队开发新产品。

(3) 创新协调机制。公司坚持加强内部各部门的互相配合、资源共享，以把握市场需求动向和自身技术储备状况，降低创新决策风险。同时，公司通过玩家见面会、专业游戏论坛等方式强化外部信息交流，以了解行业创新动态。

(二) 完善的知识产权

截至本说明出具之日，公司及子公司共拥有 46 项计算机软件著作权，构成了公司网络游戏产品开发和运营所需的完善的知识产权。具体情况如下：

	软件全称	登记号	著作权人	首次发表日期	取得方式
1	不败传说网络游戏软件 V2.0	2016SR044852	冰川网络	2016.01.26	原始取得
2	星际战舰手机游戏软件 V1.0	2016SR007072	冰川网络	2015.12.05	原始取得
3	远征 Online 网络游戏软件 V2.0	2015SR035206	冰川网络	2015.01.23	原始取得
4	不败传说网络游戏软件 V1.0	2014SR121312	冰川网络	2014.07.17	原始取得
5	热血魔兽手机游戏软件 V1.0	2014SR090680	冰川网络	2014.06.23	原始取得
6	大主宰网络游戏软件 V1.0	2014SR002877	冰川网络	2013.12.27	原始取得
7	手机游戏《枭雄传》软件 V1.0	2013SR152736	冰川网络	2013.12.06	原始取得
8	网页游戏系统 V1.0	2013SR141102	冰川网络	2013.11.05	原始取得
9	远征 Online 之铁骑来袭游戏软件 V1.0	2013SR141097	冰川网络	2013.11.05	原始取得
10	网页游戏 UI 编辑器软件 V1.0	2013SR141361	冰川网络	2013.11.01	原始取得
11	热血魔兽网络游戏软件 V1.0	2013SR041868	冰川网络	2013.03.08	原始取得
12	莽荒世界网络游戏软件 V1.0	2013SR011214	冰川网络	2013.01.16	原始取得

13	枭雄传网络游戏软件 V1.0	2013SR126229	冰川网络	2012.11.05	受让取得
14	百万在线游戏产品服务器管理器系统 V1.0	2012SR127274	冰川网络	2012.11.05	原始取得
15	大型游戏微客户端系统软件 V1.0	2012SR127246	冰川网络	2012.11.05	原始取得
16	大型线上游戏实时语音系统软件 V1.0	2012SR127006	冰川网络	2012.11.05	原始取得
17	Rocket3D 网络游戏引擎软件 V1.0	2012SR050117	冰川网络	2012.06.04	原始取得
18	冰川枭雄 online 网络游戏软件 V1.0	2011SR027118	冰川网络	2011.02.25	原始取得
19	冰川远征 2 网络游戏软件 V1.0	2011SR027117	冰川网络	2011.02.21	原始取得
20	冰川生存法则网络游戏软件 V1.0	2011SR027115	冰川网络	2011.02.10	原始取得
21	冰川世界网络游戏软件 V1.0	2011SR027114	冰川网络	2011.02.28	原始取得
22	冰川地图编辑器软件 V1.0	2013SR048302	冰川网络	2009.01.05	原始取得
23	冰川 BC-RKT 补丁包生成器软件 V1.0	2010SR060801	冰川网络	2008.11.25	原始取得
24	冰川 BC-RKT 模型浏览器软件 V1.0	2010SR040920	冰川网络	2008.11.05	原始取得
25	冰川 BC-RKT 数据包编辑器软件 V1.0	2010SR040918	冰川网络	2008.06.06	原始取得
26	冰川 BC-RKT 界面编辑器软件 V1.0	2010SR040916	冰川网络	2008.05.30	原始取得
27	冰川 BC-RKT 生物编辑器软件 V1.0	2010SR040908	冰川网络	2008.11.05	原始取得
28	冰川 BC-RKT 路点编辑软件 V1.0	2010SR040796	冰川网络	2008.11.05	原始取得
29	冰川物件编辑器软件 V1.0	2010SR040795	冰川网络	2008.11.05	原始取得
30	远征 Online 网络游戏软件 V1.0	2009SR05173	冰川网络	2008.12.30	原始取得
31	BC-RKT 网络游戏引擎软件 V1.0	2008SR29462	冰川网络	2008.11.05	原始取得
32	超能少年手机游戏软件 V1.0	2015SR218814	星辰互动	2015.10.23	原始取得
33	龙武 2 网络游戏软件 V1.0	2015SR194814	星辰互动	2015.09.16	原始取得
34	影武者网络游戏软件 V1.0	2015SR100276	星辰互动	2015.05.21	原始取得
35	龙武网络游戏软件 V2.0	2015SR010045	星辰互动	2014.12.01	原始取得
36	全民天神手机游戏软件 V1.0	2014SR121695	星辰互动	2014.07.28	原始取得
37	龙武网络游戏软件 V1.0	2013SR031444	星辰互动	2013.02.21	原始取得
38	龙武网络游戏软件 V1.0	2012SR037034	星辰互动	2011.06.20	受让取得
39	凌波微步网络游戏软件 V1.0	2015SR245505	北极熊	2015.11.06	原始取得

40	鬼谷无双网络游戏软件 V1.0	2015SR225607	北极熊	2015.10.30	原始取得
41	大国网络游戏软件 V1.0	2014SR070130	北极熊	2014.05.12	原始取得
42	武神遮天网络游戏软件 V1.0	2013SR052129	北极熊	2013.05.22	原始取得
43	神战九天网络游戏软件 V1.0	2012SR072134	北极熊	2012.07.20	原始取得
44	神之战 online 网络游戏软件 V1.0	2014SR037440	北极熊	2011.12.30	受让取得
45	灵魂之殇网络游戏软件 V1.0	2015SR059408	屠龙网络	2015.03.27	原始取得
46	神器 OL 网络游戏软件 V1.0	2013SR031314	屠龙网络	2012.06.21	受让取得

（三）先进的核心技术

经过多年的技术积累，公司已掌握多项网游产品开发与运营的核心技术：

技术名称	技术描述	技术来源	对应知识产权	成果应用
BC-RKT 引擎	通用网络游戏引擎，可迅速制作 2D、2.5D、3D 游戏；支持万人同服，支持数百人同屏互动。	原始创新	2013SR141097 2011SR027117 2009SR05173 2008SR29462 2013SR031444 2012SR037034 2014SR070130	远征 OL、龙武等
Rocket3D 引擎	高效的 3D 引擎技术，实现大规模场景管理、空间分割、光影效果、动态动作拟合及后期处理。	原始创新	2012SR050117	-
微端技术	微客户端异步加载技术，解决平衡资源负载难题。	原始创新	2012SR127246	远征 OL、龙武
万人在线游戏云服务器技术	通过构建分布式服务器架构，灵活组合不同服务器的数据。使不同服务器的玩家可以飘移到一起进行互动，又能够随时回到本服务器。	原始创新	2009SR05173	远征 OL
大型多人在线语音技术	在占用极低网络带宽和系统资源的情况下，提供流畅稳定的高音质游戏内语音服务。	原始创新	2012SR127006	远征 OL
XP 物理引擎技术	通过物理公式模拟现实世界刚体和柔体力学效果。实现真实的战斗打击感、力回馈以及场景破坏效果，流畅连贯的战斗发力，高效地实现逼真的战斗体验。	原始创新	2013SR031444	龙武
动作拼接技术	通过少量动画帧数实现数倍的动作组合。用最少的资源实现炫丽真实的游戏感受。	原始创新	2012SR072134	在研网页游戏

多平台同一代码发布	用同一代码发布客户端到以下平台：ios、Android、wp8、win32、win8。	原始创新	2014SR090680	在研移动游戏
基于 Excel 的手游辅助开发技术	利用 Excel 中 VBA 的强大功能，给游戏开发带来预处理操作，极大的提高游戏的运行性能、缩短开发周期、降低维护成本。	原始创新	2014SR090680	在研移动游戏
任意移动平台游戏安装包高压压缩比增量更新	移动游戏初始安装包只用下载一次，之后游戏增加的内容，使用了快速高压压缩比的算法对更新文件进行压缩，用户可以很快更新应用程序并使用，帮助用户节省手机流量。	原始创新	2013SR152736	在研移动游戏

（四）自主创新能力对成长性的影响

公司建立了有效的创新机制，拥有网络游戏行业完善的知识产权体系，形成了先进的核心技术，公司的自主创新能力有利于公司的长期成长性。

五、发行人未来有望持续较快成长

经过多年的发展，公司发展战略清晰、管理团队稳定，形成了较强的自主创新能力。随着网络游戏行业的快速发展，公司未来将持续、健康、稳步成长。

（一）清晰的未来发展目标

公司以“一切为了用户体验”为企业发展观，遵循“精品战略”的指导思想，崇尚“诚实、尽责、创新、分享”的企业文化，通过持续不断的产品创新和技术创新，为用户提供精彩的游戏体验。公司将充分整合社会资源，在巩固客户端网络游戏的同时，加大对网页游戏和移动游戏的开发力度，致力于成为中国优秀的网络游戏开发运营一体化企业。

（二）明确具体的发展计划

为了实现企业的总体经营目标，充分发挥规模效益，公司将加快制定和实现以下各项业务规划：

（1）原创网络游戏开发规划

公司将牢牢把握此次中国网络游戏行业快速发展的重要机遇期，以市场为导向，坚持“精品战略”，自主开发一系列技术水平高、内容丰富、题材新颖的网

络游戏产品，迅速提升公司市场份额。未来三年公司计划开发多款客户端网络游戏、网页游戏和移动游戏，不断丰富公司网络游戏产品类型和题材，提高公司竞争力及行业影响力。

（2）核心技术创新规划

发展网络游戏技术研发平台。为使公司产品更具市场竞争力，公司将通过加大研发投入，扩大研发团队，进一步提高公司科研技术水平，将公司的技术中心建成专业的网络游戏技术研发平台。

积极申请软件著作权。公司目前已经拥有软件著作权四十余项，并正在申请多项软件著作权。自主创新和自主知识产权是公司今后持续发展的关键。

加强人才队伍建设。公司计划在未来三年内引进或培养技术研发、产品开发、运营管理等专业人才，以培养技术骨干为重点建设内容，建立一支高、中、初级专业技术人才合理搭配的人才队伍，保证公司快速发展对人才的需要。

（3）运营平台升级改造规划

未来三年，公司拟建立集账号开放平台、游戏运营平台、社区互动平台和移动互联网应用于一体的 Q1.COM 大型娱乐社区互动平台，通过对平台各子项目升级、完善，增添更丰富的娱乐内容，扩大用户群体、提升用户留存率，为公司业务的持续发展奠定基础。

（4）数据管理系统建设规划

数据分析对于网络游戏企业而言至关重要，公司将建立集用户数据管理系统和用户行为分析系统为一体的大型数据管理中心。该中心将大幅提高公司的数据分析能力，为不同用户提供个性化的服务。针对用户行为分析，数据管理中心将组建专业的数据分析小组，开发用户行为数据采集系统及用户行为分析系统，为公司发展战略提供决策依据。

（5）网络游戏运营规划

公司以市场为中心，未来将凭借完整的网络游戏运营体系，积极加强市场开发和游戏推广力度。首先，公司将不断完善精准营销策略，改善用户体验反馈机

制、用户体验研究机制、用户行为分析机制、用户行为引导机制、产品研运导向机制；其次，公司将继续积极拓展市场和营销渠道，优化与大型网络推广平台的合作关系，通过广告投放、资源交换等方式展开深度合作；再次，公司将深化建立与国内其他主流运营平台，网络游戏开发商、开发团队的合作关系，争取持续推出精品网络游戏，从而加强用户粘性及付费用户转化率；最后，充分利用旗下网站 Q1.COM，拓展网络资源，为用户提供丰富、优质的网络互动娱乐方式。

（6）人力资源管理规划

人力资源是公司的核心资源，为了实现公司总体战略目标，公司将健全人力资源管理体系，制定可行、有竞争力的人力资源开发计划，进一步建立完善的培训、薪酬、绩效和激励机制，最大限度的发挥人力资源的潜力，为公司的可持续发展提供人才保障。

（三）募集资金运用将提升公司的成长性

1、募投项目实施情况简介

如本次发行成功，扣除相关发行费用后的募集资金净额拟用于以下项目：

项目名称	项目投资总额 (万元)	拟投入募集资金 金额 (万元)	备案文号
一、客户端网络游戏产品开发项目			
《远征世界》开发项目	6,708.02	6,708.02	深发改备案【2012】 0162 号、 深发改函【2013】 2126 号
《龙诀》开发项目	10,508.41	10,508.41	
《傲视苍穹》开发项目	3,491.76	3,491.76	
小计	20,708.19	20,708.19	
二、互联网页面游戏产品开发项目			
《逐鹿江湖》开发项目	1,816.08	1,816.08	深发改备案【2012】 0161 号、 深发改函【2013】 2127 号
《纵横轩辕》开发项目	1,438.62	1,438.62	
《江湖侠客》开发项目	2,193.53	2,193.53	
小计	5,448.23	5,448.23	
三、网络游戏技术研发及运营基地项目			
网络游戏技术研发及运营基地项目	8,094.24	8,094.24	深发改备案【2012】 0163 号、 深发改函【2013】

			2128 号
四、补充营运资金			
补充营运资金	51,800.00	51,800.00	
合计	86,050.66	86,050.66	

上述募集资金投资项目主要围绕公司主营业务开展，依据当前游戏行业的实际情况及公司已有的研发推广经验，6 款网络游戏正式推出后预计每年将为公司新增 25,650.00 万元的收入。募投项目的实施对发行人未来成长性提供了强有力的保证。

2、募投项目实施对公司业绩成长作用

（1）丰富公司的产品线，提高公司的市场竞争力

本项目新开发三款客户端网络游戏和三款网页游戏。六款游戏在游戏类型、操作方法、用户群体上的不同定位，体现公司多样化、差异化的发展方向，顺应未来网络游戏的发展趋势，是对公司网络游戏产品线的丰富和完善，将促进公司产品结构的优化升级，提升公司应对激烈行业竞争的能力。

（2）覆盖更广泛的玩家群体，提高市场占有率

不同类型网络游戏其客户定位存在差异，公司当前运营的网络游戏以客户端 PK 类网络游戏为主。公司加强网页游戏和其他类型的客户端游戏的开发力度，有利于更好地适应用户偏好，满足不同类型玩家对游戏的需求。总体而言，加强新游戏的开发能扩大公司规模，增强公司的竞争优势。

（3）提高公司的品牌知名度，应对激烈市场竞争

从市场经验来看，成功的网络游戏产品能够迅速提高游戏开发商的知名度和市场地位，而较高的知名度和良好的品牌形象有助于新产品的进一步推广运营。公司将以打造精品网络游戏为出发点，积极实施募投项目，树立品牌意识，打造强势品牌，在提高知名度的同时，提升用户对产品的忠诚度，应对市场的激烈竞争。

六、华林证券的专项意见

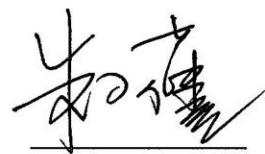
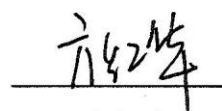
综上所述，华林证券认为，深圳冰川网络股份有限公司所处行业目前发展前景良好，自主创新能力较强，未来经营业绩具有良好的成长性。

【此页无正文，为《华林证券股份有限公司关于深圳冰川网络股份有限公司成长性的专项意见》之签字盖章页】

法定代表人或授权代表：


林 立

保荐代表人：


朱文瑾
方红华