

众应互联科技股份有限公司

关于对深圳证券交易所 2017 年年报问询函的回复公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

众应互联科技股份有限公司（以下简称“公司”）董事会于近日收到深圳证券交易所《关于对众应互联科技股份有限公司的 2017 年年报的问询函》（中小板年报问询函【2018】第 187 号），公司董事会就相关问询事项作如下回复：

问题 1、根据年报，2015 年以来你公司控股股东与实际控制人发生多次变化。请你公司补充披露：

（1）自 2015 年以来你公司控股股东及实际控制人的历次变更情况，并分析说明你公司控股权及实际控制权稳定性对公司日常经营的影响及存在的风险。

回复：

一、自 2015 年以来公司控股股东及实际控制人的历次变更情况

2015 年 4 月 21 日，公司股东 SONEMINC.与珠海横琴新区长实资本管理有限公司（以下简称“珠海长实”）签订股份转让协议，SONEMINC.将其持有的公司无限售流通股 42,221,086 股（占当时总股本的 29.00%）转让给珠海长实。2015 年 5 月 11 日，股份转让手续完成，公司控股股东变更为珠海长实，实际控制人变更为郭昌玮先生。

2016 年 7 月 26 日，公司控股股东珠海长实与宁波冉盛盛瑞投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“冉盛盛瑞”）签署了《股份转让协议》，珠海长实将其持有的公司无限售流通股 35,000,000 股（占当时总股本的 24.04%）转让给冉盛盛瑞。2016 年 9 月 2 日，上述股份转让手续完成，公司控股股东变更为冉盛盛瑞，实际控制人未发生变更仍为郭昌玮先生。

2018 年 2 月 24 日，公司控股股东冉盛盛瑞与宁波梅山保税港区微梦互娱投

资合伙企业（有限合伙）（以下简称“微梦互娱”）签署了《股份转让协议》，冉盛盛瑞拟将其持有公司无限售流通股 23,294,392 股转让给微梦互娱。本次股份转让完成后，宁波梅山保税港区瑞燊股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“宁波瑞燊”）、宁波瑞燊的一致行动人巢昂和微梦互娱将合计持有公司 53,940,990 股股份，占公司总股本的 23.16%，公司实际控制人变更为李化亮。截至目前，上述股权转让事宜尚未完成。

综上，自 2015 年截至目前，公司实控人一直为郭昌玮先生，未发生变化。

二、公司控股权及实际控制权稳定性对公司日常经营的影响及存在的风险

2015 年 5 月，公司控股股东变更为珠海长实，实际控制人变更为郭昌玮先生。公司于 2015 年 5 月筹划重大资产重组，于 2015 年 10 月收购了香港摩伽科技有限公司（以下简称“MMOGA”或“香港摩伽”），将原来业务剥离转型成为互联网电商平台企业。公司 2015 年实现营业收入 56,064.77 万元，比 2014 年增长 6.14%；实现归属于上市公司股东的净利润 3,234.87 万元，比 2014 年增长 124.99%。

2016 年 9 月，公司控股股东变更为冉盛盛瑞，实际控制人仍为郭昌玮先生。

公司 2016 年实现营业收入 37,055.80 万元，比 2015 年减少 33.91%，实现归属于上市公司股东的净利润 18,457.53 万元，比 2015 年增长 470.58%。2016 年 MMOGA 经营情况良好，提高了公司整体盈利能力。

公司于 2017 年 8 月收购了北京新彩量科技有限公司（以下简称“彩量科技”），彩量科技的主营业务是致力于 iOS 领域的移动游戏全案策划和移动大数据流量分发。公司 2017 年实现营业收入 50,492.80 万元，比 2016 年增长 36.26%；实现归属于上市公司股东的净利润 19,222.46 万元，比 2016 年增长 4.14%。

公司目前形成了以互联网综合服务平台为发展方向的战略布局，打造以大交易、大流量、大数据为核心的服务体系。

公司目前的实际控制人仍为郭昌玮先生，如 2018 年 2 月 24 日签订的《股份转让协议》交割完成后，公司实际控制人将变更为李化亮先生。根据李化亮先生出具的说明，其在成为公司实际控制人后 12 个月内对公司业务、组织结构均没有调整的具体计划，在资产和人员方面不排除进行相关调整，若决定实施相关调整计划，李化亮及其控制企业将本着有利于维护公司及全体股东的合法权益、维

护公司人员稳定性的原则，严格遵循《公司法》、《证券法》、《公司章程》等相关规定。截至目前，未有因控股权及实际控制权稳定性对公司日常经营产生影响和风险的情况。

(2) 请补充披露，截至本问询函发出日，公司股东 SONEMINC 及其一致行动人、珠海长实及其一致行动人、冉盛盛瑞及其一致行动人之间是否存在关联关系或其他利益关系。

回复：

公司股东冉盛盛瑞与珠海长实的实际控制人均为公司实际控制人郭昌玮先生，存在关联关系。冉盛盛瑞及其一致行动人与公司原股东 SONEMINC.不存在关联关系或者其他利益关系。珠海长实及其一致行动人与公司原股东 SONEMINC.不存在关联关系或者其他利益关系。

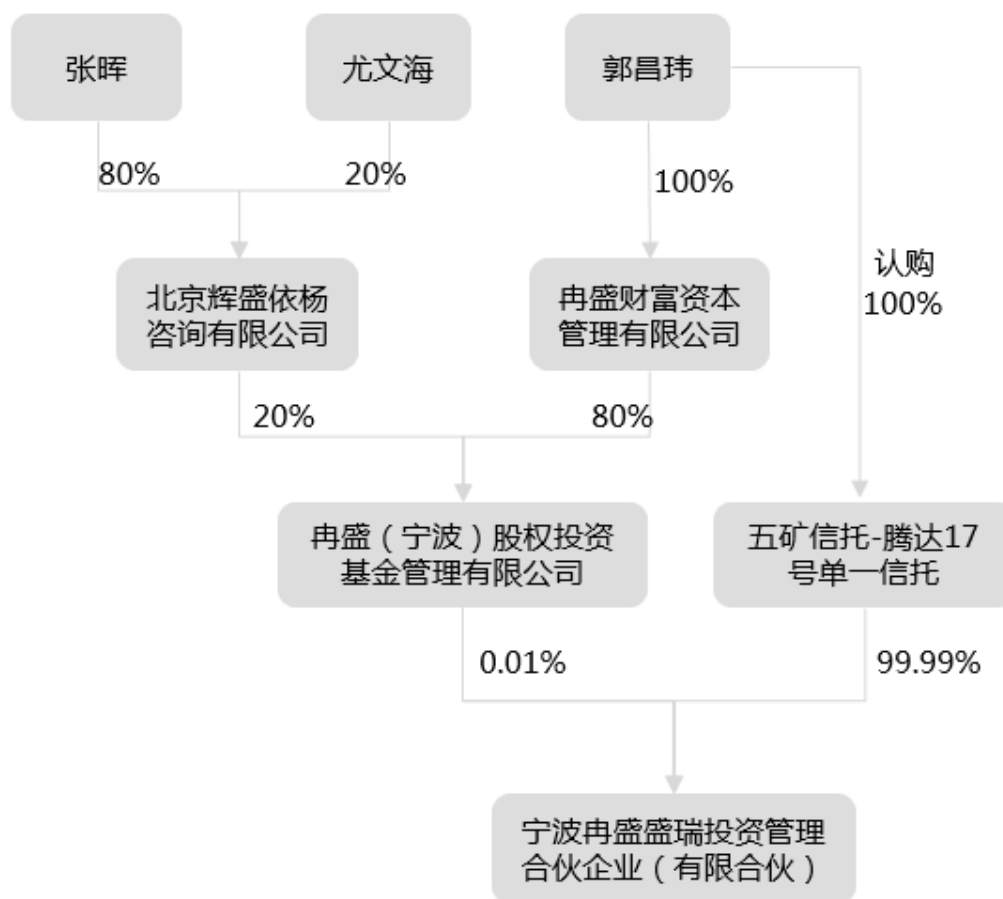
(3) 冉盛盛瑞的产权及控制关系，直至披露到自然人、国有资产管理部门或者股东之间达成某种协议或安排的其他机构。

如产权及控制关系中涉及信托或其他资产管理方式的，则披露其权益结构、参与主体主要信息等，包括但不限于名称（委托人较为分散的集合或一对多资产管理产品可披露前十大委托人及其一致行动人名称，及其他委托人的数量）、所参与的业务类型、出资额及资金来源、享有的产品份额、享有的投资决策等权利、承担的义务；

如产权及控制关系中涉及合伙企业的，则披露合伙企业各参与主体名称（参与主体较为分散时，委托人可披露前十大委托人及其一致行动人名称，及其他委托人的数量）、出资额及其来源、投资决策权、承担的义务、合伙人权利归属、重大事项决策程序、利益分配、持有上市公司股份权益的表决权归属、认定合伙企业的控制人情况及其依据、合伙企业最近一年的历史沿革、合伙期限等。

回复：

冉盛盛瑞的产权及控制关系图如下：



具体出资方式及出资比例如下表：

出资人	合 伙 人 性质	出资方式	认缴出资数额 (万元)	占认缴出资总额 比例
冉盛（宁波） 股权投资基金 管理有限公司	普 通 合 伙人	现金	10.00	0.01%
五矿国际信 托有限公司	有 限 合 伙人	现金	85,288.00	99.99%
合计			85,298.00	100%

冉盛盛瑞的有限合伙人五矿国际信托有限公司，是作为受托人与郭昌玮先生（委托人/受益人）签署了《五矿信托-腾达 17 号单一资金信托之资金信托合同》，该信托无固定期限，由受托人将信托资金不高于 22 亿元，以受托人的名义入伙

冉盛盛瑞作为有限合伙人，占冉盛盛瑞合伙份额的比例为 99.99%。

冉盛盛瑞的普通合伙人、执行事务合伙人为冉盛（宁波）股权投资基金管理有限公司，实际控制冉盛盛瑞。郭昌玮先生通过冉盛财富资本管理有限公司间接持有冉盛（宁波）股权投资基金管理有限公司 80%的股权，所以，郭昌玮先生为冉盛盛瑞的实际控制人。

冉盛盛瑞的普通合伙人对合伙企业的债务承担无限连带责任。有限合伙人对合伙企业的债务以其认缴的出资额为限，按各方认缴出资比例承担责任。

冉盛盛瑞由普通合伙人冉盛（宁波）股权投资基金管理有限公司作为执行事务合伙人执行合伙事务，对外代表合伙企业，管理、经营合伙企业及其事务，并接受其他合伙人的监督。有限合伙人不参与合伙企业的日常经营管理，在相关事务中无权代表合伙企业。

冉盛盛瑞取得的全部收入应在支付或预留合伙费用、履行债务所需款项后在合伙人之间分配，具体分配方式由合伙人会议约定。合伙人自合伙企业分配取得的收益，由各合伙人分别缴纳所得税。

冉盛盛瑞合伙期限为 5 年，自冉盛盛瑞营业执照签发之日起算，经全体合伙人一致同意后，合伙期限可以提前或延期结束。冉盛盛瑞最近一年不存在工商登记变更等情形。

问题 2、报告期内，你公司实现营业收入 5.04 亿元，同比上升 36.26%；实现归属于上市公司股东的净利润(以下简称“净利润”)1.92 亿元，同比上升 4.14%，你公司扣除非经常性损益后的净利润为-0.35 亿元。请你公司补充披露：

（1）请结合你公司所属行业状况、公司经营情况、财务情况等，说明你公司营业收入、净利润同比变动的原因及合理性，扣除非经常性损益后的净利润为负的原因及合理性，并结合各子公司实际经营情况，分析你公司及各子公司的持续经营能力是否存在重大不确定性。

回复：

一、营业收入、净利润同比变动的原因及合理性

公司所属行业为互联网和相关服务。

公司于 2015 年进行了重大资产重组，收购了海外游戏电商平台 MMOGA，

将原有制造业业务剥离转型成为互联网电商平台企业。MMOGA 是欧洲地区最大的互联网 B2C 游戏垂直电商平台之一，专门为正版授权/注册码及游戏虚拟物品提供相关交易服务。MMOGA 专注于线上游戏相关产品的零售行业，致力于为全球的优秀游戏商品经销商和游戏玩家提供一个安全、可靠、高效、便利、专业的中介交易平台。

公司于 2017 年 8 月收购了彩量科技，彩量科技的主营业务是致力于 iOS 领域的移动游戏全案策划和移动大数据流量分发。移动游戏全案策划指彩量科技依托丰富的数据积累及行业经验，为游戏开发厂商制定全方位移动端推广方案。通过多维度的分析形成完整的竞品分析报告；通过对顾客需求的估量和成本分析，能够形成合理的定价策略；线上线下的全方位的活动策划，有效把控推广节奏；通过不同的投放方案组合，以最小的投入获取最优质客户及最大化的投入产出比。移动大数据流量分发指彩量科技依托移动营销领域的流量优势、数据优势、技术优势、经营优势等，通过大数据分析、策略制定、资源整合、批量采购媒介资源，制定最优广告投放策略实现流量分发及交互，为流量变现拓宽道路。作为一个整合能力强的流量分发平台，彩量科技秉承“流量+”的服务价值，为用户提供“流量+活动+推广”的全套方案。

公司利润表主要变动项目见下表：

单位：万元

项目	2017 年度	2016 年度	变动金额	同比增减
营业收入	50,492.80	37,055.80	13,437.00	36.26%
营业成本	14,898.01	5,770.19	9,127.82	158.19%
毛利	35,594.78	31,285.61	4,309.17	13.77%
税金及附加	49.15	11.61	37.54	323.34%
销售费用	2,936.27	2,408.85	527.42	21.90%
管理费用	6,226.59	4,139.85	2,086.74	50.41%
财务费用	7,878.81	4,950.01	2,928.80	59.17%
资产减值损失	21,923.76	1,261.56	20,662.20	1637.83%

投资收益	672.44	-	672.44	
营业外收入	22,047.50	-	22,047.50	
归属于上市公司股东的净利润	19,222.46	18,457.53	764.93	4.14%

公司 2017 年实现营业收入 50,492.80 万元，同比 2016 年 37,055.80 万元增长 13,437 万元，增长率 36.26%。主要原因是 2017 年 8 月收购彩量科技计入其 2017 年 8 月-12 月营业收入 14,944.59 万元，总体上，公司营业收入实现了合理增长。

公司 2017 年实现归属于上市公司股东的净利润 19,222.46 万元，同比 2016 年 18,457.53 万元增长 764.93 万元，增长率 4.14%。本年度因增加对外投资导致融资费用增长以及汇兑损失增加等原因，致使净利润增加 764.93 万元，增长率低于收入增长率，因而是合理的。

主要项目变动情况及原因如下：

1、营业成本随着 2017 年合并彩量科技较上年增加，2017 年营业成本为 14,898.01 万元，同比 2016 年增加 9,127.82 万元；

2、资产减值损失 2017 年为 21,923.76 万元，同比 2016 年增加 20,662.20 万元，其中商誉减值损失增加 20,066.73 万元、无形资产减值损失增加 2,189.91 万元、坏账损失减少 1,594.44 万元；

3、营业外收入 2017 年为 22,047.50 万元，同比 2016 年增加 22,047.50 万元，其中 22,046.50 万元为 MMOGA 未完成业绩承诺的补偿款；

4、销售费用 2017 年为 2,936.27 万元，同比 2016 年增加 527.42 万元，主要原因是 2017 年合并的彩量科技运营发生的销售费用，以及 MMOGA 为拓展市场产生的互联网媒体广告推广费用增加；

5、管理费用 2017 年为 6,226.59 万元，同比 2016 年增加 2,086.74 万元，主要原因系彩量科技的研发费用及职工薪酬增加所致；

6、财务费用 2017 年为 7,878.81 万元，同比 2016 年增加 2,928.80 万元，主要原因系融资金额加大致使利息支出增加，且汇率波动影响致使汇兑损失部分增加；

7、投资收益 2017 年为 672.44 万元，此部分为投资北京盖娅互娱网络科技有限公司及联营公司所产生的投资收益。

综上，公司 2017 年同比 2016 年营业收入、净利润变动具有合理性。

二、扣除非经常性损益后的净利润为负的原因及合理性

公司对非经常性损益项目的确认是依据《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第 1 号——非经常性损益》（证监会公告[2008]43 号）的规定执行。2017 年实现归属于上市公司股东的净利润 19,222.46 万元，扣除非经常性损益后的净利润为 -3,524.22 万元。其中，导致两者差异较大的主要因素为针对子公司 MMOGA 计提商誉及无形资产减值准备 22,256.64 万元，该损失属于经常性损益；而对应的业绩补偿收入 22,046.32 万元却属于非经常性损益。此外，涉及其他非经常性收入 723.27 万元。按照完全扣除非经常性损益的口径，公司 2017 年实际盈利能力，以及扣除非经常性损益后的净利润的合并计算过程，如下表所示：

2017 年公司实际盈利能力及合并过程解析 (扣除非经常性损益口径)			单位：万元
MMOGA 净利润（扣非）		25,269.93	
彩量科技净利润（扣非）		4,055.59	
<u>子公司合并净利润（公司实际盈利能力）</u>		29,325.52	
单体损益小计 (包括：众应互联、 霍市摩伽、上海能 观))	商誉、无形资产资产减值计提	-22,256.64	
	汇兑损失	-4,776.52	
	利息支出	-3,208.99	
	管理费用	-2,772.86	
	投资收益	165.27	
扣除非经常性损益后的净利润（合并）		-3,524.22	

三、公司及子公司的持续经营能力是否存在重大不确定性

（一）公司发展战略

公司的愿景是通过内生式的快速发展，打造三大模块（大交易、大流量、大数据）为核心的服务体系，打造全球领先的互联网综合服务平台。

1、大交易服务

依托现有 MMOGA 的优质游戏电商平台，通过加大营销投入，深拓存量市场，进一步提高 MMOGA 在欧洲的市场占有率；同时开拓以北美和中东为主的新兴市场；推出移动端 APP，开发 APP 端的丰富内容，加强用户沉淀，提高用户复购率；发展游戏相关衍生品交易，打造 MMOGA 自主 IP 周边产品；开拓直播业务，增加平台收入，提高用户转换率。

2、大流量服务

依托移动数字营销平台彩量科技，打造 DSP，SSP，DMP 流量闭环，提升长尾流量价值；积极对接海外渠道，拓展广告主和媒体主资源；开辟多元变现路径，通过流量复用提升投放效果。加大投入自有平台的建设，提高自流量品质，打造一流的国际化移动端应用商店。

3、大数据服务

成立大数据中心，涉足于大数据中心的云存储、云计算、超算服务及 IDC 托管等基础服务与技术创新，并建立大数据分析团队，结合 MMOGA 的交易数据和彩量科技的流量数据，提供用户精准画像，打通交易平台和流量平台实现数据共享，建立初步的人工智能大数据分析体系，提升规模效应。

4、产业拓展、整合

公司将依托 MMOGA 的互联网电商平台业务及彩量科技的流量及数据服务，围绕产业上下游资源，针对电子商务、游戏、互联网媒体、在线支付、区块链技术应用等领域布局与公司主营业务具有相关性、协同性的项目，整合产业生态闭环，降低成本，降低风险，提高国际竞争力。

公司 2017 年实现营业收入 50,492.80 万元，比 2016 年增长 36.26%；实现归属于上市公司股东的净利润 19,222.46 万元，比 2016 年增长 4.14%；基本每股收益 0.83 元，比 2016 年增长 5.06%。

（二）子公司经营情况

如上述回复，公司目前主要子公司为 MMOGA 和彩量科技，MMOGA 与彩量科技目前经营情况良好，具体情况如下：

1、MMOGA

（1）MMOGA 商城全新改版及品牌 APP 发行

为了增加既有注册用户群体对 MMOGA 品牌的消费使用黏性，同时利于 MMOGA 国际营销团队更高效的拓展新用户群体，MMOGA 在 2017 年初迅速启动网站改版项目，制定摩伽品牌 APP。2017 年 10 月 23 日 MMOGA 网站改版项目于全球成功上线，2017 年 12 月底摩伽品牌 APP 成功推出。

（2）市场开拓和产品引入情况

报告期内，MMOGA 一方面继续深耕德语区市场，扩大了在英国、法国的市场占有率，并实施了对西班牙市场的开拓。通过地域市场的扩张，MMOGA 的业务规模和平台用户实现了显著提升。另外，MMOGA 为及时掌握游戏市场资讯，加强与供应商的沟通合作，并完善供应商管理制度。2017 年成功在平台上添加多款热门大型游戏，如 Resident Evil 7: Biohazard（生化危机 7），Player's Unknown Battleground（绝地求生），FIFA 18《国际足联 18》，Middle-earth: Shadow of War《中土世界：战争之影》，Total War: WARHAMMER II《战锤：全面战争 2》，The Evil Within 2《恶灵附身 2》，South Park: The Fractured But Whole《南方公园：完整破碎》，ARK: Survival Evolved《方舟：生存进化》，Tom Clancy's Ghost Recon Wildlands《幽灵行动：荒野》等，为平台经营发展提供了稳定的基础。

（3）深圳分部的建立

为获取更多游戏资讯，聘用更多资深游戏行业人才，MMOGA 于 2017 年初增设深圳分部，这不仅有利于公司游戏业务的拓展，人才的汇集，还能加强与周边游戏公司的沟通交流。

（4）新业务拓展

在竞争对手日益增加，行业竞争愈发白热化的情况下，为避免平台业务模式过于单一，打破交易区域的局限性，MMOGA 平台于 2017 年底确定新业务可行性以及拓展方案，开始布局具有欧洲本地化特色的游戏直播，和游戏周边业务，通过传统游戏点卡，激活码，道具业务与游戏周边服务相结合，MMOGA 将致力于打造 MMOGA 主品牌和子品牌下的多平台移动互联网站群和游戏社区。MMOGA 将逐步形成平台业务多样化，服务细致化，体验舒适化的服务特色。

2017 年度，MMOGA 营业收入 34,776.88 万元，营业利润 25,300.80 万元，净利润 25,274.43 万元。

2、彩量科技

公司于 2017 年 8 月收购了彩量科技，彩量科技的主营业务为致力于 iOS 领域的移动游戏全案策划和移动大数据流量分发。

(1) 建立循环优化的 App 推广模式

2017 年 1 季度到 4 季度建立与不断优化通过 App 营销工具针对应用现状(下载、排名、搜索、竞品、评论等)进行全面的数据分析。制订多类标签确定目标用户群，并与客户沟通商议 App 推广指标（激活、注册、活跃、留存）；通过友盟、TalkingData、adjust、appfly 等第三方平台监测和追踪各个 App 推广渠道效果，统计分析用户使用的各项数据；根据上一阶段的推广数据分析结果，优化下一阶段推广策略，形成一个循环优化的 App 推广模式。

(2) 基于大数据分析，加强实时监测，提升推广效果

2017 年 1 季度始到 4 季度从客户端，根据广告受众行为，分析其内容偏好、地区、设备属性、人群属性等多维度的信息，进行精确划分，进而可以与广告主的需求进行深度挖掘和匹配；从媒介渠道端，分析各渠道投放效果及投放优势，实时监测各渠道投放质量，根据不同产品和广告主需求调整投放策略，从而实现基于受众及渠道的精准投放。对已推广完成产品的推广效果进行跟踪记录，实时监测获取用户的激活或反馈数据，并根据监测结果向客户提供推广效果优化解决方案，为客户提供综合一站式服务。

(3) 新业务拓展

2017 年 4 季度开展云计算网络服务新一代的主机与服务器租用业务，整合了高性能服务器与优质网络带宽，有效解决了传统主机租用价格偏高、服务品项参差不齐等缺点，可全面满足中小企业、个人站长用户对主机租用服务低成本，高可靠，易管理的需求。

2017 年 8 月-12 月，彩量科技营业收入 14,944.59 万元，营业利润 4,139.29 万元，净利润 4,055.59 万元。

综上所述，公司报告期内，公司经营、财务情况良好，公司持续经营能力不存在重大不确定性。

(2) 请你公司分析未来经营的风险，包括但不限于行业风险、业务模式变化风险、依赖大客户风险、技术风险、法律风险、财务风险及供应风险等，针对这些风险及挑战，公司是否披露潜在业绩影响以及应对措施。

回复：

1、行业风险及应对措施

(1) 游戏虚拟物品交易行业竞争风险

随着虚拟物品交易市场竞争加剧，现有的竞争对手大力加大市场推广，更多游戏平台提供多样化的特色服务，加大用户获取力度，可能导致 MMOGA 现有用户的流失和对新用户的吸引力降低的情况，从而对其的经营状况产生不利影响。

应对措施：MMOGA 在丰富现有产品线的基础上，通过增加直播和周边等新业务来深度挖掘用户价值。对内打磨特色平台，对外通过赞助，宣传，合作伙伴搭建提升品牌形象。对竞争对手而言，从技术和内容提供角度确立自己的优势和特色。对用户而言，突显摩伽自身产品上的亮点和个性，提高用户的粘性。对合作伙伴而言，全力打造摩伽企业文化和发展愿景。

(2) 移动营销市场竞争加剧风险

营销行业具有高度离散性特点，市场进入门槛不高，尤其是互联网广告领域不断涌现新技术、新产品。如果未来市场竞争进一步加剧，将影响公司提升收入和利润水平、提高市场占有率的能力，给公司带来发展压力。面对未来竞争加剧的风险。

应对措施：公司将保持持续创新能力和业务开拓能力，立足于客户需求，提升服务质量，扩大品牌知名度，推进跨业务板块的协同合作，不断自我调整，适应市场竞争态势。

2、业务模式变化风险及应对措施

(1) MMOGA 业务模式风险及应对措施

MMOGA 游戏电子商务经营模式可概括为：基于游戏产业链运营的 B2C 电商交易平台。在国际游戏产品分销产业链中，将自身定位于 B2C 的中间位置，一端积累了极为庞大的游戏玩家用户基础（C 端），一端建立起数百个优秀经销商的供应商渠道（B 端），且不直接与最源头的游戏研发商对接。在商业模式上选择靠近 C 端，利用手握 C 端的优势向诸多 B 端争取到极为优惠的销售条件(游戏产品价格、货源稳定性、货源多样性、发货效率等)，将诸多 B 端置于灵活备选的竞争格局之中，MMOGA 的游戏电子商务平台居于上下游产业链中的优势地位。随着互联网格局的不断变化，越来越多的综合类网站和专业网站改变经营

策略，切入虚拟物品交易领域，游戏交易平台的增加，加剧了行业竞争，移动互联网的迅速崛起改变了用户的消费习惯，可能导致 MMOGA 现有用户的流失和对新用户的吸引力降低的情况，从而对其的经营状况产生不利影响。

应对措施：自 2016 年初以来，MMOGA 已经成功转型为纯平台中介模式，引入了平台卖家，剥离购销业务环节，自身专注于平台建设、品牌建设、高附加值的平台用户规模提升等业务方面，从而将 MMOGA 从可能变动的分销商竞争层面提升到更高的平台中介定位，一定程度隔离了恶性竞争风险，提高了产业链定位和业务专注度，并且同时确保 MMOGA 作为平台中介能够专注于研究游戏玩家用户的消费习惯、增强平台用户黏性、加大平台推广和区域市场渗透。MMOGA 具有前瞻性的模式转型战略，在纯中介平台模式定位下，使其具有更强的能力抓住用户群体，避免平台用户流失，时刻保持对市场用户群体趋势的触觉、理解和判断。

（2）彩量科技业务模式风险及应对措施

彩量科技移动游戏运营服务经营模式可概括为：iOS 领域的移动游戏全案策划和移动大数据流量分发服务商。移动游戏客户商对于游戏广告的投放目标人群特性、广度、投放成本均有不同的要求，彩量科技整合了大量的媒体流量资源，通过各类流量资源为客户提供最贴合用户需求的游戏广告精准营销服务。对前期投放的效果进行实时总结分析，不断调整优化方案，对投放策略进行调整，并在后期的投放中实施，控制转化成本在合理水平，直至投放结束。其风险如下：

①市场竞争加剧风险 营销行业具有高度离散性特点，市场进入门槛不高，尤其是互联网广告领域不断涌现新技术、新产品。如果未来市场 竞争进一步加剧，将影响本公司提升收入和利润水平、提高市场占有率的能力，给公司带来发展压力。

②规模持续扩大带来的管理和控制风险:伴随业务体量持续拓展扩张，公司业务规模、资产规模、人员规模持续增长，并购纳入公司，对公司管理团队的管理水平要求日益提升，将面临诸如资源整合能力、协同工作能力、风险防控能力等挑战。

③人才流失风险；优秀的专业人才是公司的核心竞争力，是保持和提升公司长效持续发展的关键资源，是营销传播行业的核心驱动力。

应对措施:

①面对未来竞争加剧的风险,公司将保持持续创新能力和业务开拓能力,立足于客户需求,提升服务质量,扩大品牌知名度,推进跨业务板块的协同合作,不断自我调整,适应市场竞争态势。

②面对规模加大带来的控制风险,公司按照相关法律法规及公司章程等规则制度,完善内部控制管理体系,同时通过塑造企业文化、激励政策、员工专业提升培训等多项措施,提高管理效率,增进员工对于公司认同感,将可能面临的风险有效疏导化解,降低管理控制风险。

③对于人员流动的风险控制,公司通过多方面开展人才引进、激励政策、内部培训及定向培养等多种措施,为公司发展持续注入新鲜血液同时,不断优化人才培育发展机制体系,增强员工专业能力及服务效果,保持公司整体健康稳健的发展态势。

3、依赖大客户风险及应对措施

报告期内及可预见的后续年度,公司事实上不存在依赖大客户风险,具体参见本回复函中第6大题关于“销售集中度较高的原因及合理性”的有关回复。

4、技术风险及应对措施

彩量科技主营业务中的移动互联网广告业务,与互联网信息技术紧密相关,信息技术更新周期较短,主流技术更迭速度较快。因此,彩量科技需要保持较高的技术水平、研发投入和研发速度来维持或增加持续竞争能力。若彩量科技研发速度及技术水平未能跟上行业发展,将会对持续经营造成较大的负面影响。

应对措施:彩量科技拟通过加大技术研发的资金投入以及投资行业内拥有先进技术的企业的方式,不断更新自身技术水平,以保证公司在技术方面的行业竞争优势。

5、财务风险及应对措施

公司的经营活动客观上面临各种财务风险:信用风险、流动风险和市场风险(主要为利率风险、外汇风险)。公司风险管理计划特别针对市场的不可预见性,以减少对公司财务业绩的潜在不利影响。

(1) 信用风险

在资产负债表日,可能引起公司财务损失的最大信用风险敞口主要来自于合

同另一方未能履行义务而导致公司金融资产产生的损失，具体包括：合并资产负债表中已确认的金融资产的账面金额。总体上，公司所承担的信用风险已经控制在极低水平。

公司的流动资金均已存放在信用评级较高的银行，通过第三方支付平台的收款也及时转回银行存储，故流动资金的信用风险亦较低。

应对措施：为降低信用风险，公司于每个资产负债表日审核每一单项应收款的回收情况，以确保就无法回收的款项计提充分的坏账准备。

（2）市场风险-外汇风险

公司仍有部分待付的收购价款尾款需由外币结算，根据人民币兑欧元汇率情况，可能存在一定的汇兑损失风险。公司子公司 MMOGA 的日常经营层面，收支结算均采用外币，故不存在外汇风险问题。

应对措施：公司已根据国际汇率市场趋势，视具体需求可选用掉期、套保等汇率避险类产品以对冲相应风险。

6、供应风险及应对措施

（1）MMOGA 供应风险及应对措施

MMOGA 纯平台的运营模式，较大程度上依赖于平台卖家（B 端）所能供应的游戏产品。一旦特定游戏产品的卖家无法继续提供该产品，或者所提供的游戏产品出现无法交易等问题，可能会对 MMOGA 平台成交量造成一定影响。尤其是在游戏卡激活码交易板块，目前 MMOGA 平台合作商数量略少，这可能会对 MMOGA 平台合作商供应的产品稳定性造成影响。

应对措施：MMOGA 在不断优化现有卖家的同时，积极引进优质卖家，以确保每款产品，尤其是热销类产品，能有多个优质卖家提供；同时通过国内外卖家相结合的模式，确保 MMOGA 平台能为客户提供更丰富、更多样化的产品。

（2）彩量科技供应风险及应对措施

我国互联网数字广告营销市场逐步成熟、市场集中度提升，服务商和媒介投放渠道呈现集中化、集约化的趋势。据统计新三板上市公司中前十大的数字营销企业的 2017 年度行业占比为 48.11%（主板上市公司没有找到相关的行业报告和数据分析，数据来自广证恒生证券研究报告《数字营销行业年报点评》），彩量科技面临这营销供应商集中，自身竞争和议价能力减弱的风险。

应对措施：彩量科技积极拓宽媒介投放供应渠道、加强与现有媒介投放渠道的深度合作，同时积极强化自身行业、技术优势。

7、法律风险及应对措施

（1）MMOGA 法律风险及应对措施

MMOGA 平台用户群主要分布在欧洲地区，MMOGA 须实时了解欧洲相关法律法规，关注并跟进相关法律法规的调整，同步更新 MMOGA 平台相应条款及政策，从而避免引起任何法律纠纷。

应对措施：MMOGA 已与欧洲地区专业的律师事务所达成战略合作，对于可能会影响到平台运营的任何相关法律法规，欧洲律师事务所会实时关注，以确保 MMOGA 平台运营符合欧盟相关法律法规的要求。

（2）彩量科技法律风险及应对措施

我国互联网数字广告营销行业的主管部门是工业和信息化部以及国家工商行政管理总局等。互联网数字广告营销行业属于互联网服务行业的新生分支，自诞生以来一直没有统一的行业规范和标准。随着相关监管部门对互联网数字广告营销行业持续增强的监管力度，互联网数字广告营销行业的准入门槛以及标准可能会有所提高。

应对措施：彩量科技积极学习、掌握新政策，按照国家相关监管部门的要求办理相关的资质证书。

8、公司对风险的披露

公司对经营运行中可能存在的风险进行了分析评估，并对相关风险采取了应对措施。公司严格按照《深圳证券交易所股票上市规则》、《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》、《中小企业板信息披露业务备忘录第 2 号：定期报告披露相关事项》等相关法律法规的规定，在年度报告等定期报告及重大事项临时报告等文件，对风险事项进行了充分披露。

问题 3、你公司 2017 年分季度实现的营业收入分别为 0.86 亿元、0.75 亿元、1.27 亿元、2.17 亿元；分季度实现的归属于上市公司股东的净利润分别为 0.51 亿元、0.31 亿元、0.52 亿元、0.58 亿元。请公司结合成本费用归集过程说明收入与归属于上市公司股东的净利润分季度占比匹配的合理性、分季度营业收入

与净利润同比变动的原因。

回复：

一、收入分季度占比的合理性及变动原因

公司分季度主要经营数据如下：

单位：万元

项目	第一季度	第二季度	第三季度	第四季度
营业收入	8,628.19	7,449.67	12,679.64	21,735.30
营业成本	1,415.08	1,272.26	4,759.24	7,451.43
毛利	7,213.10	6,177.41	7,920.40	14,283.87
税金及附加	-	1.97	10.79	36.39
销售费用	639.60	652.53	725.42	918.72
管理费用	1,001.66	1,753.89	1,093.11	2,377.94
财务费用	791.15	4,002.93	1,152.92	1,931.80
资产减值损失	-291.99	432.22	-235.20	22,018.73
投资收益	-	-	-	672.44
营业外收入	-	3,856.66	0.00	18,190.84
净利润	5,064.70	3,179.35	5,145.19	5,833.12
归属于上市公司股东的净利润	5,064.70	3,179.35	5,145.19	5,833.22

公司分季度收入呈现波动变化，主要原因为：

1、2017 年 8 月收购彩量科技，增加彩量科技 2017 年 8 月-12 月营业收入 14,944.59 万元；

2、MMOGA 的全年各季度业绩具有一定的周期曲线特点

MMOGA 业绩及营收波动变化原因在于，每年从十月份开始，适逢各大游戏研发商集中推出每年/季新款游戏的高峰季节，且圣诞节前后各大游戏研发商

和发行商的集中火力加大线上线下推广，与全球游戏和游戏虚拟物品行业市场每年的趋势步调一致，第四季度历来是香港摩伽每年业绩的最高峰。而因暑秋为欧美国度假旅游黄金季，大量游戏玩家消费减弱，第三季度历年均为业绩的最低谷。

二、成本费用的归集过程

公司根据《企业会计准则》和公司会计政策规定，按权责发生原则归集和确认相应的成本费用，具体如下：

MMOGA 作为中介电商平台，以收取平台合作商 commission 佣金为主营业务收入，以与主营业务收入较为直接相关的成本费用归集为主营业务成本，主营业务成本构成主要是（1）affiliate 佣金手续费，（2）第三方支付平台支付的手续费，（3）IT 服务器相关的支出，（4）违规订单产生的 fraud&unpaid 成本。销售费用主要归集与运营推广相关的广告费用；管理费用主要归集与管理及委托外包运营管理相关的费用；财务费用主要归集与银行相关利息收入和手续费支出，相关的汇兑损失。

彩量科技成本费用归集:按营销方案实施对应的实际消耗结算成本，期间费用按公司实际发生，分类归集核算。

三、净利润分季度配比合理性、同比变动的原因

净利润的变动除了收入成本变动以外，主要原因是期间费用的波动影响：

- 1、管理费用：主要是公司并购事项产生中介费用及新增彩量发生季度变化；
- 2、财务费用：主要是因外币应付款、汇率波动的影响增加汇兑损失，二季度呈现较高金额；公司借款规模及融资成本上升导致财务费用增长；
- 3、资产减值损失：主要是根据《企业会计准则》的相关规定，期末对相关资产进行减值测试，四季度计提商誉减值损失 20,066.73 万元、无形资产减值损失 2,189.91 万元；
- 4、营业外收入：主要是第二、四季度 MMOGA 未完成业绩承诺的补偿款的确认。

总体来看，营业收入与归属于上市公司股东的净利润分季度占比合理性及变动原因如上所述，符合公司实际的业务发展情况，如实体现了公司分季度的收入、成本和费用发生实情。

问题 4、报告期内，你公司海外收入为 3.48 亿元，占你公司营业收入比重为 68.87%。请补充披露公司海外收入是否涉及相关外汇风险、海外收入主要的区域分布情况，是否与 2016 年发生重大变化。请年审会计师就年度审计过程中对公司海外收入确认的审计方法和范围，具体的核查手段，确保相关收入真实性的依据等事项发表意见。

回复：

一、海外收入的涉汇风险

公司有部分待付的收购价款尾款需由外币结算，因此在审计报告期内，如果经综合测算人民币兑欧元出现贬值情形，则可能存在一部分汇兑损失风险。

在公司形成人民币计价的合并审计报告过程中，因 MMOGA 收入均为外币，公司合并业绩可能受一定程度的外汇变动影响；除此之外，在 MMOGA 的业务经营之中，其收入和支出环节均采用欧元等外币结算，因此在 MMOGA 的正常业务经营层面并不会存在重大的外汇风险。

二、近两年海外收入主要的区域分布、变动情况及原因

国家（地区）	2017 年度营业收入 （万元）	2016 年度营业收入 （万元）
德国	29,656.91	26,458.01
奥地利	2,288.75	1,921.37
瑞士	825.68	1,084.25
英国	631.69	1,851.70
法国	292.96	
丹麦		846.54
合计	33,695.99	32,161.87

MMOGA 营业收入 2017 年来自德语区市场的占比达 93.94%，2016 年占比为 92.13%，同比两年未发生重大变化。2017 年同比 2016 年增加的原因主要在于 MMOGA 一定程度上加大了传统优势德语区市场的推广投放，升级了市场推广策略，有效提高了线上游戏玩家平台用户的付费转化率。

三、会计师意见

公司的海外营业收入主要来源于香港摩伽科技有限公司（以下简称“香港摩伽”）的游戏授权/注册码的佣金收入和返利收入。佣金收入确认主要是注册用户

通过香港摩伽的电子商务系统平台提交采购订单并付款，注册用户确认收货后，香港摩伽确认相关销售收入。返利收入的确认主要是香港摩伽与供应商年底结算准确数额后与平台卖家对账，获得书面认可后确认返利收入。

会计师对香港摩伽收入确认情况执行了以下核查手段：

1、引入 IT 审计团队，对业务系统进行 ITGC 环境层面和 CAAT 业务数据层面的检查并对 IT 提出的问题执行进一步审计程序，核查分析是否可接受。

2、询问公司业务部门，获取与收入相关的、独立于财务核算的后台数据并对财务数据和后台数据实施核对。

基于以上核查程序，对香港摩伽的游戏授权/注册码的佣金收入和返利收入实施了进一步的核查程序：

（1）佣金收入

①获取并查阅香港摩伽与注册码提供商签署的相关交易协议；

②取得香港摩伽的终端销售金额明细表和毛利率明细表，核查主要游戏授权/注册码终端销售单价的波动情况，分析游戏玩家消费情况，并对销售毛利率执行了重新计算与分析程序；

③测算游戏授权/注册码的佣金率空间；

④获取供应商采购明细表，比较 2017 年主要游戏授权/注册码采购单价较 2016 年采购单价的波动情况，并分析其波动原因；

⑤取得与客户的结算明细表和结算单，核查交易的盈利情况。

（2）返利收入

①获取并查阅香港摩伽签署的《交易协议》、与注册码提供商签署的《销售返利合同》及三方签署的《中介合作协议》；

②复核返利佣金协议及阶梯确认说明，对本年度返利佣金计算过程进行复核，并对 2016 年度、2017 年度返利收入，返利比率阶梯、购买量，增长率指标变化进行分析；

③获取香港摩伽返利核对过程及双方返利收入的确认函以及银行对账单并实施核对；

④独立获取注册码提供商的交易数据、返利确认函及协议，对前十大注册码提供商实施函证程序并对邮件地址进行核查。

会计师意见：通过上述所执行的审计程序判断，香港摩伽营业收入的确认已经满足收入确认条件，符合《企业会计准则》的相关规定。

问题 5、报告期内，你公司销售毛利率为 70.49%，同比下降 13.94 个百分点，请说明你公司生产模式和销售模式是否发生重大变化，并结合产品结构、主要客户、人工成本等因素分析你公司及游戏授权/注册码、移动游戏运营服务、返利收入等产品相关产品毛利率变化的原因及合理性，并请与同行业公司进行比较分析，说明你公司各项业务毛利率与同行业公司是否存在重大差异，如存在请说明原因。

回复：

一、公司生产模式和销售模式发生变化

本次报告期之前，公司原有业务模式为 MMOGA 电子商务中介服务平台业务，2017 年 8 月通过收购彩量科技，增加了致力于 iOS 领域的移动游戏全案策划和移动大数据流量分发业务。报告期内，公司因收购彩量科技，新增移动游戏运营服务业务，生产模式和销售模式在原有基础上发生了变化。

二、产品毛利率变化的原因及合理性

公司 2017 年销售毛利率 70.49%，较 2016 年毛利率 84.43% 同比下降 13.94%，主要原因是公司于 2017 年 8 月收购了彩量科技，导致产品业务结构变化，从而降低了公司整体毛利率。

公司营业收入占比 10% 以上的主要产品/业务包括游戏授权/注册码、移动游戏运营服务和返利收入，收入、成本和毛利率两年同比如下表所示：

单位：万元

	2017 年			2016 年			同比变化
	营业收入	营业成本	毛利率	上年收入	上年成本	毛利率	
营业收入总计	50,492.80	14,898.01	70.49%	37,055.80	5,770.19	84.43%	-13.94%
其中： 游戏授权/注册码	26,450.34	4,217.17	84.06%	28,504.03	4,248.58	85.09%	-1.03%
移动游戏运营服务	12,213.96	7,776.24	36.33%	-	-	-	-
返利收入	6,362.50	-	100.00%	5,522.70	-	100.00%	0%

报告期内，毛利率变化的主要原因是产品结构变化，即 2017 年 8 月新增的彩量科技移动游戏运营服务、全球移动大数据流量分发、商品销售业务。

进一步分拆产品业务结构来看，彩量科技 2017 年 8-12 月毛利率为 35.79%。MMOGA 2017 年毛利率 86.97% 较 2016 年毛利率 87.39%，同比下降 0.42%，其中，如上表所示，游戏授权码/注册码业务毛利率两年同比下降 1.03%，返利部分毛利率无变化，综合来看，MMOGA 业务板块毛利率并无重大变化。

作为公司既有主要业务板块的 MMOGA 在报告期内，并无主要客户结构变化，亦未与主要客户形成更新变化的合作条款、合作方式和条件等，两年同比均保持一致。

作为公司既有主要业务板块的 MMOGA 在报告期内，其游戏授权/注册码业务的成本构成为 Payment 支付手续费、Affiliate 佣金费用、IT 通信费；新增彩量科技移动游戏运营服务的成本为信息服务费。两部分业务成本构成中均不包括人工成本项。

MMOGA 作为公司核心资产，自 2016 年初转型为纯平台中介模式，实质性升级了其业务盈收结构，剥离了低附加值和低收益率的购销业务环节，资产盈利能力和流动性大大增强。MMOGA 作为游戏虚拟物品电子商务纯平台中介，是一项发挥了 MMOGA 平台用户规模优势、顺应欧洲及国际行业细分市场发展趋势，且具有相当市场前景性的商业模式定位。因此，在市场上与 MMOGA 纯平台中介模式基本一致或类似的同行业商业模式极为稀缺，其他类型的电商平台公司因行业领域、产品品类、商业模式等差异原因，实质上并不具有合理的类比参考性。

报告期内收购的彩量科技，其所在的互联网数字营销领域中传统广告行业的毛利率一般在 10%-20% 左右（蓝色光标整体毛利率为 18%、科达股份的传统广告和数字营销业务综合毛利率 12.44%、利欧股份的媒介代理和数字营销业务综合毛利率 13.01%），而互联网数字营销的毛利率一般在 30%-50% 左右（省广股份数字营销综合毛利率 51%、中昌数据营销服务综合毛利率 58.17%、），公司移动游戏运营服务属于互联网数字营销的细分领域，综合毛利率为 36.33%，与同行业类比公司处于同一区间范畴，不存在重大差异。公司 2017 年合并彩量科技，其移动游戏运营服务业务虽存在可对标同行业公司，但因其合并业绩中不足

14%的业绩占比，客观上无法对公司合并整体参考具有代表性。

问题 6、报告期内，你公司前五名客户销售金额合计 3.12 亿元，占年度销售额的比例为 61.86%，其中第一客户销售比例为 51.79%。你公司前五大供应商采购金额合计 0.52 亿元，占年度采购金额的比例为 54.75%。请你公司说明相关客户、供应商与你公司、公司控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等方面存在的关系；是否存在同时为客户和供应商的情形并说明相关安排的商业逻辑及合理性；是否对特定的客户、供应商存在依赖；你公司销售集中度较高的原因及合理性，是否存在相应商业逻辑。

回复：

一、公司前五大客户、供应商资料如下：

序号	客户名称	销售额（元）	占年度销售总额比例
1	第一名	261,512,275.23	51.79%
2	第二名	15,993,396.12	3.17%
3	第三名	14,946,010.53	2.96%
4	第四名	10,645,938.95	2.11%
5	第五名	9,226,414.96	1.83%
合计	--	312,324,035.79	61.86%

序号	供应商名称	采购额（元）	占年度采购总额比例
1	第一名	16,671,392.90	17.37%
2	第二名	12,083,018.51	12.59%
3	第三名	10,132,075.16	10.56%
4	第四名	7,075,471.50	7.37%
5	第五名	6,578,626.46	6.86%
合计	--	52,540,584.53	54.75%

二、前五名客户、供应商与公司及其相关人员无关联关系

前五名客户、供应商与公司、公司控股股东、实际控制人、公司董事、监事、高级管理人员在产权、业务、资产、债权债务、人员等不存在关联关系或除关联

关系外的其他关系。

公司的客户、供应商不存在同时为客户和供应商的情形；

公司对特定的客户、供应商不存在依赖。

三、销售集中度较高的原因及合理性，是否存在相应商业逻辑

报告期内，MMOGA 销售集中度较高的现象正反映了 MMOGA 游戏虚拟物品纯平台中介的商业实质，反映在纯中介平台模式下，MMOGA 与作为主要客户的平台卖家之间的产业链分工，已经从 2016 年初开始至报告期末，构建了稳固的平台中介与平台卖家的分工协作关系。此业务格局正是 MMOGA 从购销模式转型纯平台中介模式的必然成果。

MMOGA 自 2007 年成立至 2015 年末期间，其授权码业务定位为直接购销模式，在这一期间，MMOGA 的客户均为欧洲和全球各地的游戏玩家消费者，客户海量且高度分散，2013 年、2014 年和 2015 年单一最大客户年消费额分别在 48,094.31 欧元、17,762.60 欧元和 23,827.51 欧元规模，2013 年、2014 年、2015 年平均单个客户年消费规模在 71.15 欧元、68.47 欧元和 65.11 欧元的范围。

从 2016 年初开始，在授权码业务板块，MMOGA 实施了从自购自销模式向纯中介平台化模式转型的战略，2016 全年可视为业务结构转型期。从购销兼平台模式转型为纯中介平台模式，引入了平台卖家，MMOGA 将购销环节全部剥离给平台卖家，将全部供应商等货源渠道转予平台卖家。至此 MMOGA 仅作为中介服务提供商，专注于平台建设、发展和围绕中介平台的业务拓展，不再直接参与采购和销售环节，MMOGA 不再将授权码或游戏虚拟物品直接销售卖给欧洲和全球各地的游戏玩家消费者。在纯中介平台模式下，由平台卖家实施销售，MMOGA 由直接向终端游戏玩家销售赚取差价转为收取平台中介服务佣金。

转型之后，MMOGA 作为平台渠道终端仍然掌握着产业链的核心价值部分。截至 2017 年 12 月 31 日，MMOGA 平台总用户数达 680 万。实施转型之后，MMOGA 平台仍然掌控着终端游戏玩家资源，并对包括交易资金流在内的交易流程拥有完善控制力。在 MMOGA 实施纯中介平台化转型之前和之后，事实上，MMOGA 平台广大的游戏玩家用户群始终是 MMOGA 实质的消费群体、收入来源，也是“上帝”和“衣食父母”。

对比 MMOGA 转型之后的客户（平台卖家）相对集中的格局和转型之前客

户（游戏玩家）高度分散的格局，即可直观了解前后差异。

构建和巩固纯中介平台模式，结合了 MMOGA 自身平台的资源特点，也顺应了行业发展趋势潮流，重点在于最大化发挥和拓展了 MMOGA 的平台核心竞争力，实现了专业化、体系化的产业链分工格局，以及优势资源的高效分配利用。纯中介平台模式的商业逻辑和优势在于：

（1）货源渠道大幅增加

MMOGA 在 2015 年底将原有的诸多供应商货源渠道转给平台卖家，平台卖家得以整合 MMOGA 转给的货源渠道，以及其自身过去积累和新拓展的货源渠道，从而累积到更加庞大货源渠道规模。大幅增加的供货渠道数量规模为平台卖家带来了更大的可选择性、可对比性，同时能为平台卖家带来面对供应商更强的压价、议价、谈判的能力。通过累积的货源渠道大幅提升带来在产品单价、采买条件、产品品类等方面的诸多优惠、便利和优势。这些优势在 MMOGA 自身购销的阶段是不曾拥有的，也是不在一个可比水平线上的；

（2）平台化分工模式为 MMOGA 带来的优势

随着 2015 年底 MMOGA 与平台卖家确立中介平台协作关系，MMOGA 得以剥离相对“低附加值”的购销业务，将繁琐的与上百家国际批发商日常协调沟通谈判的工作转给专业平台卖家。简单说，在 MMOGA 单独购销模式下，MMOGA 既要兼顾平台建设、平台运营维护、品牌建设等平台化业务，又要兼顾与上百家供应商的购销往来。

①首先，MMOGA 长久以来都难以平衡分布精力做好平台和购销两条线的业务，尤其在采购端，不可能全力投入进一步强化 MMOGA 购销经销商的定位；

②其次，MMOGA 难以从与上百家供应商的协商谈判和业务往来中，均取得对 MMOGA 最有利的合作条件，因为业内供应商之间都有沟通比对；而且，购销模式下的毛利率是对全年众多笔不同交易、不同订单的收益进行总合，每笔订单和交易之间均有变动，这就意味着，MMOGA 要与各供应商逐笔确认单价和采买条件等。而在纯中介平台模式下，MMOGA 只需专注和集中处理好与平台卖家的合作条件，无需同时与上百家供应商就不同的、变动的订单交易协商谈判。

从而，MMOGA 能够将资金、团队、市场、技术和各类战略资源集中到品

牌建设、平台推广、平台用户规模提升和维护、平台技术升级开发、行业资源整合、跨平台运营优化、流量导入和分享等真正有利于奠定 MMOGA 核心高附加值平台优势的领域。

（3）平台化分工模式为平台卖家带来的优势

如前面所述，纯中介平台模式解放了 MMOGA，剥离了 MMOGA 视为相对低附加值但平台卖家相当看重的业务；同时，这是一次 $1+1>2$ 的产业链分工，这种分工使得专业从事购销的平台卖家能够比 MMOGA 更加专注地投入资源和精力在采购环节，能够在放大的采购规模支持下获得增强的议价能力，能够在更加多样丰富的货源渠道中选择更有利的合作方、产品单价、产品品类和采买条件。平台化分工确保平台卖家能够获取到不只是经济收益，而且获得了宝贵的供应商货源渠道等行业资源，以及继承供应商渠道所附带给予的账期优惠条件等。因此，站在与纯中介平台化的 MMOGA 合作的基础上，平台卖家能够取得此前没有达到的业务规模，从而能够相对从容地保证与 MMOGA 比较顺畅的合作，并确保其与众多供应商渠道平稳的交易。

MMOGA 自 2016 年初转型为纯平台中介至今，关于与平台卖家的合作关系、维护和拓展，公司和 MMOGA 进行了深思熟虑地综合考量，也深入扎实地推进了相关工作，工作总结和规划要点包括：

（1）策略思路更趋成熟

纯中介平台模式强调 MMOGA 的中介定位和平台的高附加值概念，MMOGA 平台和平台卖家相辅相成，必须保证稳定顺畅的协作。从 2016 年中到 2017 年上半年期间，在 MMOGA 拓展新的平台卖家过程中，能够直观切实地感受和预见到业内不成熟和不符合协作标准的卖家团队的危害性，以及过多平台卖家可能导致恶性竞争和相互倾轧致使最终损害 MMOGA 平台利益的风险。所以，自 2017 年下半年至今，MMOGA 调整升级了拓展平台卖家工作的策略思路，总体更趋稳定安全，逐步采取了相当严格、高标准的平台卖家遴选机制，重点不在于多么迅速地落地多家平台卖家，而在于屏蔽引入任何可能危害平台正常运营和发展的团队或因素，务必保障引入高质量的平台卖家，与 MMOGA 平台契合共赢；

（2）既有合作关系日益稳固默契

随着 MMOGA 与既有平台卖家自 2016 年初以来有效协作的深化延续，MMOGA 仍掌握着代表核心价值的可转化付费的注册及活跃用户规模，而且 MMOGA 平台仍掌控着包括交易资金流在内的交易流程，MMOGA 近十年的行业运营经验和交易系统保持着对交易流程的有效控制力。总体上，MMOGA 和平台卖家尊重彼此，看重现有的良好协作关系，在可预见的后续年度，仍能延续和深化为更趋稳固默契的协作关系。另一方面，现有的这种良好协作还可被用于拓展新平台卖家的积极示范；

（3）客观看待工作复杂性和难度

自转型为平台中介之时起，公司和 MMOGA 即意识到，平台卖家属于长期战略合作伙伴，也是有相当价值的合作资源，进一步拓展和开发新的、可靠的、数百家国际批发商/供应商货源渠道均能接受合作的平台卖家需要付出大量的时间、人力和资源成本。此外，不容忽视的客观因素在于，市场上能够匹配和接受较高内控合规要求的规范化卖家团队本身是相当稀缺的。

鉴于遴选、考察、考核和锁定平台卖家的工作包含一定的工作量，并会持续一定周期，因此 MMOGA 拥有专门职能部门专注于引入平台卖家的系统性工作。无论客观限制如何，MMOGA 仍需保持耐心、坚持准入原则，立足严格审慎的考评流程的基础上，进一步拓展和引入新的平台卖家，丰富平台卖家队伍。

（4）现有工作成绩和规划

自 2017 年年底至今以来，MMOGA 推动了向北美、中东新市场的扩张战略。在此过程中，MMOGA 针对新的区域市场正在构建新的交易平台和运营平台，相应地，也在拓展针对新市场的平台卖家。面对新的时点、新的行业背景、新的市场和新的平台卖家，MMOGA 势必走出过往的定式，需要与新的平台卖家一起构建新的合作条件和平台协作关系。在变化的市场格局之中，MMOGA 有信心，将秉承创新开放的态度，形成新的平台协作关系，锁定新的业务增量点。

问题 7、报告期内，你公司期间费用率为 33.75%，同比上升 2.72 个百分点，请你公司结合具体费用科目，补充披露销售费用率上升的原因及合理性，说明相关销售费用、管理费用、财务费用与你公司营业收入增长的匹配性。

回复：

一、2017-2016 年公司期间费用对比

单位：万元

项目	2017 年	2016 年	2017 年占比（营业收入）	2016 年占比（营业收入）	变动比率
营业收入	50,492.80	37,055.80			
销售费用	2,936.27	2,408.85	5.82%	6.50%	-0.68%
管理费用	6,226.59	4,139.85	12.33%	11.17%	1.16%
财务费用	7,878.81	4,950.01	15.60%	13.36%	2.24%
费用小计	17,041.67	11,498.71	33.75%	31.03%	2.72%

公司期间费用率为 33.75%，同比上升 2.72 个百分点，其中：销售费用、管理费用、财务费用分别占比为 5.82%、12.33%、15.60%。

二、销售费用上升的原因及合理性

公司 2017 年销售费用率 5.82% 较 2016 年销售费用率 6.50%，实际下降 0.68%。2017 年销售费用 2,936.27 万元，较 2016 年增长 527.42 万元，其中广告费用 2017 年为 2,807.11 万元，较 2016 年 2,408.85 万元，增加了 398.26 万元，增长率 16.53%，上升的原因主要是在 2017 年下半年开始，逐渐加大在 Google、Facebook 等相关互联网媒体的推广力度。其他销售费用项目增加是由于 2017 年 8 月收购彩量科技，彩量科技于报告期内运营发生的销售费用。

三、相关销售费用、管理费用、财务费用与公司营业收入增长的匹配性

2017 年管理费用 6,226.59 万元，较 2016 年增长 2,086.74 万元，较 2016 年占比 11.17%，增长 1.16%，主要原因彩量科技的研发费用及职工薪酬增加所致；

2017 年财务费用 7,878.81 万元，较 2016 年增长 2,928.80 万元，较 2016 年占比 13.36%，增长 2.24%，主要原因融资金额的增加影响利息支出增加、汇率波动的影响增加汇兑损失；

综上所述，2017 年销售费用、管理费用、财务费用与公司营业收入增长具有匹配性。

问题 8、报告期内，公司因计提商誉减值准备造成资产减值损失 2 亿元，主

要是香港摩伽科技有限公司计提商誉减值。请公司说明：

(1) 你公司收购香港摩伽科技有限公司的时间、形成的商誉规模、承诺业绩、收购至今实际业绩、实际业绩与承诺业绩之间的差异原因。

回复：

公司于 2015 年 10 月份完成香港摩伽股权过户手续，故公司将 2015 年 10 月 31 日作为股权并购日，资产购买交易金额为 306,313,285.71 欧元，折合人民币为 2,203,842,638.50 元，可辨认净资产公允价值为 181,131,647.38 元，购买价款与可辨认净资产公允价值的差额 2,022,710,991.12 元作为商誉。

根据公司与转让方签订的关于香港摩伽的《股份收购协议书》第五条中 5.2 约定：MMOGA 2015 年度、2016 年度和 2017 年度（“承诺年度”）的承诺净利润分别不少于 27,599,000 欧元、39,466,570 欧元和 56,437,195 欧元，实现承诺期内连续三年每年同比不低于 43% 的增长。

以下为实际业绩与承诺业绩间的对比分析明细表：单位：欧元

项目	2015 年度	2016 年度	2017 年度
承诺业绩	27,599,000.00	39,466,570.00	56,437,195.00
实际业绩	27,538,535.50	34,435,572.87	33,123,768.03
差额	60,464.50	5,030,997.13	23,313,426.97

分析：MMOGA2015 年度实现净利润为 27,538,535.50 欧元，折合人民币 190,115,033.67 元，与 2015 年度业绩承诺净利润差额为 60,464.50 欧元，差额主要缘于 2015 年伴随 MMOGA 业务国际化布局，市场推广成本有一定的增加。MMOGA2016 年度实现净利润为 34,435,572.87 欧元，折合人民币 252,846,637.32 元，与 2016 年度业绩承诺净利润差额为 5,030,997.13 欧元，差额主要缘于 2016 年因部分国际大型游戏研发商市场策略变化，部分游戏虚拟物品产业链进入调整期，且拓展实施的推广业务因合作方因素不具备可再年内确认收入的条件，全年实现业绩少于之前预期水平。MMOGA2017 年度实现净利润为 33,123,768.03 欧元，折合人民币为 252,744,287.21 元，较之 2017 年度业绩承诺净利润差额为 23,313,426.97 欧元，差额主要缘于过往重点板块业务近年来持续遭受行业限制性政策，国际巨型游戏研发商在后续历年中逐步渐进地推动实施了一系列针对虚拟物品限制交易的新政策，其主要目的在于挤压产业中其他机构，扩大其研发厂

商自营平台自身直销的市场份额，这些限制性政策大幅提高了游戏内各品类虚拟物品交易的门槛和难度，极大地钳制了中间渠道商的虚拟物品交易频次和规模，进而直接冲击到 MMOGA 的虚拟物品 B2C 及规划的 B2B 类业务。报告期内虚拟物品业务规模相对授权码/注册码业务规模，以及虚拟物品业务在 MMOGA 整体收入和利润之中的占比，即能直观反映数年来虚拟物品部分所受到行业政策的影响。

(2) 说明对香港摩伽科技有限公司商誉计提减值的依据、主要测算方法、减值测试过程，并说明相关商誉减值准备的计提是否充分、合理，未来是否存在继续减值的风险，请年审会计师发表意见。

回复：

一、对香港摩伽科技有限公司商誉计提减值的依据、主要测算方法、减值测试过程

商誉计提减值的依据如下：

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》的规定：因企业合并所形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，应当确认相应的减值损失。因此公司管理层聘请专业评估机构对香港摩伽科技有限公司（以下简称“香港摩伽”）股东全部权益公允价值进行评估预测，并由北京中企华资产评估有限责任公司出具中企华评报字(2018)第 3299 号评估报告。

香港摩伽股东全部权益的公允价值测算方法如下：

按照《以财务报告为目的的评估指南》，资产评估专业人员执行以财务报告为目的的评估业务，应当根据评估对象、价值类型、资料收集情况和数据来源等相关条件，参照会计准则关于评估对象和计量方法的有关规定，选择评估方法。

资产评估专业人员与企业管理层和执行审计业务的注册会计师进行必要的沟通，明确了本次评估业务的基本事项，采用收益法对香港摩伽股东全部权益的公允价值进行评估，并以其评估值作为公允价值的计量依据。

本次采用收益法对香港摩伽股东全部权益的公允价值进行评估，即以未来若干年度内的企业自由现金流量(合并口径)作为依据，采用适当折现率折现后加总计算得出经营性资产价值，然后再加上溢余资产价值、非经营性资产价值，减去

付息债务得出股东全部权益的公允价值。

本次收益法预测，采用合并口径数据。合并数据由香港摩伽及下属 1 家子公司（佛山摩伽科技有限公司）的财务数据组成。最终得出股东全部权益的公允价值。

（1）评估模型

本次评估拟采用未来收益折现法中的企业自由现金流模型。

（2）计算公式

股东全部权益价值=企业整体价值-付息债务

企业整体价值=经营性资产价值+溢余资产价值+非经营性资产价值

其中：经营性资产价值按以下公式确定

企业自由现金流量折现值=明确的预测期期间的自由现金流量现值+明确的预测期之后的自由现金流量现值

明确的预测期期间是指从评估基准日至企业达到相对稳定经营状况的时间。

（3）预测期的确定

根据香港摩伽的实际状况及企业经营规模，预计香港摩伽在未来几年公司业绩会稳定增长，据此，本次预测期选择为 2018 年至 2022 年，以后年度收益状况保持在 2022 年水平不变。

（4）收益期的确定

根据对香港摩伽所从事的经营业务的特点及公司未来发展潜力、前景的判断，考虑其历年的运行状况、人力状况等均比较稳定，可保持长时间的经营，本次评估收益期按永续确定。

（5）自由现金流量的确定

本次评估采用企业自由现金流量，自由现金流量的计算公式如下：

（预测期内每年）自由现金流量=息税前利润×税前一所得税率)+折旧及摊销-资本性支出-营运资金追加额

（6）终值的确定

对于收益期按永续确定的，终值公式为：

$P_n = R_{n+1}$ 续终值折现系数

R_{n+1} 按预测期末年现金流调整确定

（7）年中折现的考虑

考虑到自由现金流量全年都在发生，而不是只在年终发生，因此自由现金流量折现时间均按年中折现考虑。

（8）折现率的确定

按照收益额与折现率口径一致的原则，本次评估收益额口径为企业自由现金流量，则折现率选取加权平均资本成本(WACC)。

公式： $WACC=K_e$ 现率口径一致的原则，本次评估收益额口径为企业—T)

式中： K_e ：权益资本成本；

K_d ：债务资本成本；

T：所得税率；

$E/(D+E)$ ：股权占总资本比率；

$D/(D+E)$ ：债务占总资本比率；

其中： $K_e=R_f+\beta$ 本比率；径一致的

R_f =无风险报酬率；

β 风企业风险系数；

MRP=市场风险溢价；

R_c =企业特定风险调整系数。

（9）溢余资产价值的确定

溢余资产是指评估基准日超过企业生产经营所需，评估基准日后企业自由现金流量预测不涉及的资产，主要为多余的货币资金，本次采用成本法进行评估。

（10）非经营性资产、负债价值的确定

非经营性资产、负债是指与香港摩伽生产经营无关的，评估基准日后企业自由现金流量预测不涉及的资产与负债。香港摩伽的非经营性资产包括其他应收款中的往来款、代垫采购款，空置的房屋建筑物，其中对于空置的房屋建筑物本次采用市场法进行评估，其余非经营性资产本次采用成本法进行评估。

（11）付息债务价值的确定

付息债务主要是指香港摩伽向金融机构或其他单位、个人等借入款项及相关利息，截至评估基准日企业无付息债务。

商誉减值测试过程及商誉减值准备计提的充分性、合理性列示如下：

根据公司以及聘请的专业评估机构对 2017 年度香港摩伽的股权价值进行评估预测分析的结果显示，香港摩伽 2017 年度末股东全部权益公允价值 2,313,554,934.71 元，可辨认净资产公允价值 806,486,581.62 元，期末商誉价值应为 1,507,068,353.09 元，低于上期末的 1,707,735,694.16 元的差额为 200,667,341.07 元，即为本期商誉减值金额。

主要参数的充分性、合理性分析如下：

1、主营业务收入预测情况如下：

单位：人民币万元

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
主营业务收入	34,869.46	34,951.12	35,005.84	35,087.13	35,163.50

主要预测依据如下：

（1）游戏市场持续发展

根据 Newzoo 于 2017 年发布的最新一期《全球游戏市场报告》报告显示，全球游戏玩家在 2017 年将创造 1089 亿美元的收入，比 2016 年增加 7.72%。移动游戏连续两年成为最赚钱的市场，智能手机和平板电脑游戏同比增长 19%至 461 亿美元，占全球游戏市场收入的 42%。亚太地区将继续领跑其它地区，2017 年营收为 512 亿美元，占全球市场的 47%。随着智能手机和互联网普及率的增长，拉丁美洲的游戏市场收入今年将同比增长 13.9%，达致 44 亿美元。Newzoo 预测，直到 2020 年，全球游戏市场将以 6.18%的复合年增长率持续发展，最终达到 1186 亿美元的市场总额。

未来年度，香港摩伽主营业务收入的复合增长率为 0.22%，远低于游戏市场行业水平，较谨慎。

（2）香港摩伽具备较强的核心竞争力

①商业模式的竞争优势

香港摩伽商业模式可概括为：基于游戏产业链运营的 B2C 电商交易平台。香港摩伽的成功之处在于，在国际游戏产品分销产业链中，将自身定位于 B2C 的中间位置，一端积累了极为庞大的游戏玩家用户基础（C 端），一端建立起数百个优秀经销商的供应商渠道（B 端），且不直接与最源头的游戏研发商对接。香港摩伽的商业模式选择靠近 C 端，利用手握 C 端的优势向诸多 B 端争取到极为优惠的销售条件（游戏产品价格、货源稳定性、货源多样性、发货效率等），将诸多 B 端置于灵活备选的竞争格局之中，香港摩伽平台居于上下游产业链中

的优势地位。

②核心技术优势

a、自主研发的反欺诈系统

香港摩伽自主研发了反欺诈交易系统，可避免网络常见的欺诈行为、恶意程序或恶意客户遭受经济损失。一般来说香港摩伽大部分竞争对手都会存在较高的虚假交易损失，而香港摩伽通过多年的经验，设计了一套上百种算法判断的程序，极大的减少了虚假交易损失。

b、自主研发的自动匹配筛选供货系统

香港摩伽拥有一个高度自动化、强大高效的供货商匹配、筛选及发货系统，可以保证绝大部分的订单都在数分钟内发货并递送到游戏玩家手中。系统对于供货商的选择标准，不止是价格低廉这一要素，还要考察供货商的发货速度、发货稳定性、发货准确性、货源储备充足率、附加值服务等综合实力。

c、简洁便利的交易平台

香港摩伽通过总结了数年来上百万次交易实操经验，收集了大量的用户体验反馈，并借鉴成熟网购平台的成功技术和经验，整个界面、交易平台和环境功能为游戏玩家带来优良的交易体验和操作便利，能够极大地增加新用户导入，并保持较高的网站用户黏性。

③行业地位优势及平台优势

香港摩伽是预付费卡互联网数字化推广的先驱，是行业内销售游戏许可码最早的几家公司之一，在欧洲地区的游戏玩家中有较高的影响力。香港摩伽在欧洲市场上投入了一定的广告费用，与全球各类一线大型知名网站以及游戏社区都有良好的合作，并已经在欧洲和北美发达国家地区奠定了行业领先地位。

④海量的忠实客户群及品牌优势

香港摩伽拥有海量的忠实客户群即忠实活跃的注册用户，同比同行业竞争对手，香港摩伽在欧洲的忠实客户群体占有相当大的优势。同时香港摩伽在欧洲乃至全球有着极高的品牌认知度和卓越的行业市场口碑，以及高度自动化运行的中介运营平台和海量实时交易信息的大数据交易中心。

2、净利润预测情况如下：

单位：人民币万元

项目	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年
----	--------	--------	--------	--------	--------

净利润	25,359.39	25,304.90	25,234.23	25,189.36	25,131.55
-----	-----------	-----------	-----------	-----------	-----------

3、折现率的确定

(1) 无风险收益率的确定

根据 Wind 资讯查询评估基准日的成熟市场美国 20 年期国债的到期利率 2.5800%，因此本次评估以 2.5800%作为无风险收益率。

(2) 权益系统风险系数的确定

香港摩伽的权益系统风险系数计算公式如下：

$$\beta_L = [1 + (1 - t) \times D/E] \times \beta_U$$

式中： β_L ：有财务杠杆的权益的系统风险系数；

β_U ：无财务杠杆的权益的系统风险系数；

t：香港摩伽的所得税税率；

D/E：香港摩伽的目标资本结构。

根据 Wind 资讯查询的[美股]WIND 互联网零售类似上市公司 Beta 计算确定，具体确定过程如下：

首先根据类似上市公司的 Beta 计算出各公司无财务杠杆的 Beta，然后得出类似上市公司无财务杠杆的平均 Beta 为 1.0808，由于企业自身无付息债务，故企业的 Beta 为 1.0808。

(3) 市场风险溢价的确定

市场风险溢价是对于一个充分风险分散的市场投资组合，投资者所要求的高于无风险利率的回报率。

由于国内证券市场是一个新兴而且相对封闭的市场。一方面，历史数据较短，并且在市场建立的前几年投机气氛较浓，市场波动幅度很大；另一方面，目前国内对资本项目下的外汇流动仍实行较严格的管制，再加上国内市场股权割裂的特有属性，因此，直接通过历史数据得出的股权风险溢价不具有可信度。而在成熟市场中，由于有较长的历史数据，市场总体的股权风险溢价可以直接通过分析历史数据得到。因此国际上新兴市场的风险溢价通常也可以采用成熟市场的风险溢价进行调整确定。

即：市场风险溢价=成熟股票市场的基本补偿额+国家风险补偿额

式中：成熟股票市场的基本补偿额取 1928-2017 年美国股票与国债的算术平

均收益差 6.38%；根据国家债务评级机构 Moody 债务评级 estorsService 对香港摩伽涉及业务的各国信用评级情况，按其收入占比加权平均后确定国家风险补偿额为 0.06%。

则： $MRP=6.38\%+0.06\%$

$=6.44\%$ 。

故本次市场风险溢价取 6.44%。

（4）企业特定风险调整系数的确定

企业特定风险调整系数是根据待估企业与所选择的对比企业在企业特殊经营环境、企业规模、经营管理、抗风险能力、特殊因素所形成的优劣势等方面的差异进行的调整系数。

①游戏行业发展减慢风险

香港摩伽主要从事正版授权/注册码及游戏虚拟物品电子商务中介平台业务，交易的商品主要为正版授权/注册码及游戏虚拟物品，所以，游戏行业发展情况对公司业务有直接影响。

目前，游戏行业处于高速发展阶段，游戏产品不断丰富，游戏衍生产品也不断增加，游戏市场迅速增长。但若未来游戏行业增长速度放缓甚至回落，导致游戏用户数量下降，游戏产品和游戏衍生产品交易活跃度和交易量将会下降，将会对作为游戏虚拟物品中介平台商的香港摩伽之经营产生不利影响。

②互联网电子市场与行业竞争风险

互联网行业具有明显的注意力经济特征，网络知名度、点击率和类似行业网站的竞争将在很大程度上影响相关公司客户数量和盈利能力。

目前欧洲正版授权/注册码及游戏虚拟物品交易平台领域专业化运营公司数量相对较少，香港摩伽在欧洲相关商品交易领域中处于较为领先的地位，获取了一定的品牌知名度。但如果未来新的综合类网站或其他专业网站改变经营策略而进入该领域，将会加剧行业竞争，若香港摩伽不能利用其技术优势和品牌优势维持市场份额，则可能出现现有用户流失或对新用户的吸引力降低的情况，从而对其经营状况产生不利影响。

③交易平台的系统安全性风险

香港摩伽为正版授权/注册码及游戏虚拟物品电子商务中介平台，交易主要

通过交易平台完成，所以交易平台运行的安全性和稳定性是保证客户账户数据保密、确保交易完成、避免交易损失的重要保障。实际经营中，香港摩伽主要委托第三方专业机构开发、建设和维护交易平台，其专业性较强，双方合作过程中亦未出现过严重的安全性问题。但如果出现设备故障、软件漏洞、网络恶意攻击、电力供应故障等不可控因素导致香港摩伽交易平台出现系统崩溃、数据丢失、服务中断等情况，将会对香港摩伽的商业信誉和经营活动产生不利影响。

④第三方支付平台系统安全性风险

客户购买香港摩伽交易平台的正版授权/注册码及游戏虚拟物品等商品时，可采用多种支付方式，包括但不限于 Paypal、Skrill 等，所以，客户账户信息的保密和香港摩伽的收款安全将依赖于第三方支付平台系统的正常、稳定运行。目前，香港摩伽主要提供欧洲广泛应用的、安全性较高的 Paypal、Skrill 等支付方式，但若第三方支付平台因系统故障而发生客户保密信息泄露、客户无法支付款项、香港摩伽无法提取款项等突发事件，将会对香港摩伽的商业信誉和经营活动产生较大不利影响。

⑤汇率风险

香港摩伽日常经营主要采用欧元核算，如果人民币、欧元等外币汇率波动较大，可能会对公司财务状况产生一定的影响。

根据以上分析，企业特定风险调整系数 R_c 取 7%。

（5）预测期折现率的确定

①计算权益资本成本

将上述确定的参数代入权益资本成本计算公式，计算得出香港摩伽的权益资本成本。

$K_e = R_f + \text{参数代入权益资本}$

$= 16.54\%$

②计算加权平均资本成本

$WACC = K_e \times \text{平均资本成本} + \text{本益资本成本计算公式，计算得} - T)$

由于企业无付息债务，则， $WACC = K_e = 16.54\%$ 。

对比近年来游戏公司收购案例的特定风险调整系数列表如下：

上市公司	收购标的	评估基准日	特定风险调整系数
大唐电信	要玩娱乐	2013/3/31	4.00%
互动娱乐	天拓资讯	2013/9/30	2.25%
科冕木业	天神互动	2013/12/31	4.50%
神州泰岳	天津壳木	2013/6/30	3.00%
华谊兄弟	银汉科技	2013/6/30	3.00%
天舟文化	神奇时代	2013/6/30	4.00%
掌趣科技	玩蟹科技	2013/6/30	4.00%
拓维信息	火溶信息	2014/4/30	4.00%
巨龙管业	艾格拉斯	2013/12/31	5.50%
爱使股份	游久时代	2013/12/31	3.50%
骅威股份	第一波	2014/5/31	4.20%
群兴玩具	星创互联	2014/5/31	4.20%
凯撒股份	酷牛互动	2014/3/31	5.00%
中文传媒	智明星通	2014/3/31	4.49%
大东南	游唐网络	2014/3/31	4.80%
友利控股	中清龙图	2015/3/31	5.00%
智度投资	深圳范特西	2015/6/30	5.00%
升华拜克	炎龙科技	2015/6/30	4.00%
宝通科技	易幻网络	2015/7/31	3.00%
中南重工	值尚互动	2015/7/31	5.00%
世纪游轮	巨人网络	2015/9/30	4.50%
帝龙新材	美生元信息	2015/9/30	4.00%
完美环球	完美世界	2015/9/30	3.00%
天神娱乐	幻想悦游	2015/12/31	3.00%
世纪华通	点点开曼	2015/12/31	4.00%
世纪华通	点点北京	2015/12/31	4.00%
天舟文化	游爱网络	2015/12/31	2.00%
号百控股	炫彩互动	2016/3/31	3.00%
天润数娱	拇指游玩	2016/12/31	4.50%
山东矿机	麟游互动	2017/3/31	3.00%
浙数文化	天天爱	2017/4/30	5.00%
算术平均值			3.95%
众应互联	香港摩伽	2017/12/31	7.00%

香港摩伽企业特定风险调整系数为 7%，高于行业平均值 3.95%，故特定风险调整系数取值是相当谨慎的。

对比近年来游戏公司收购案例的折现率情况如下：

上市公司	收购标的	评估基准日	折现率
大唐电信	要玩娱乐	2013/3/31	13.46%

上市公司	收购标的	评估基准日	折现率
互动娱乐	天拓资讯	2013/9/30	13.82%
科冕木业	天神互动	2013/12/31	14.00%
神州泰岳	天津壳木	2013/6/30	14.99%
华谊兄弟	银汉科技	2013/6/30	14.18%
天舟文化	神奇时代	2013/6/30	13.22%
掌趣科技	玩蟹科技	2013/6/30	14.63%
拓维信息	火溶信息	2014/4/30	13.63%
巨龙管业	艾格拉斯	2013/12/31	14.50%
爱使股份	游久时代	2013/12/31	13.50%
骅威股份	第一波	2014/5/31	13.32%
群兴玩具	星创互联	2014/5/31	14.51%
凯撒股份	酷牛互动	2014/3/31	14.01%
中文传媒	智明星通	2014/3/31	14.00%
大东南	游唐网络	2014/3/31	13.90%
友利控股	中清龙图	2015/3/31	13.70%
智度投资	深圳范特西	2015/6/30	13.50%
升华拜克	炎龙科技	2015/6/30	14.10%
宝通科技	易幻网络	2015/7/31	13.58%
中南重工	值尚互动	2015/7/31	14.89%
世纪游轮	巨人网络	2015/9/30	13.28%
帝龙新材	美生元信息	2015/9/30	14.28%
完美环球	完美世界	2015/9/30	13.10%
天神娱乐	幻想悦游	2015/12/31	13.10%
世纪华通	点点开曼	2015/12/31	12.14%
世纪华通	点点北京	2015/12/31	12.14%
天舟文化	游爱网络	2015/12/31	13.46%
号百控股	炫彩互动	2016/3/31	13.50%
天润数娱	拇指游玩	2016/12/31	13.95%
山东矿机	麟游互动	2017/3/31	13.03%
浙数文化	天天爱	2017/4/30	16.15%
算术平均值			13.79%
众应互联	香港摩伽	2017/12/31	16.54%

香港摩伽折现率为 16.54%，高于行业平均值 13.79%，故折现率取值是相当谨慎的。

综上，2016 年至 2017 年，香港摩伽运营已较稳定，净利润保持在一定的水平，本次预测未来年度主营业务收入与 2016、2017 年水平接近，复合增长率仅为 0.22%，远低于游戏市场行业水平，相对而言，各项参数取值非常谨慎。

二、未来是否存在继续减值的风险

关于 2018、2019 等后续年度是否计提资产减值准备，取决于该年度公司资产状况和财务状况的全面分析和评估结果。鉴于本次针对 2017 年度已全面地对各项资产状况进行了分析和评估，并根据分析和评估结果充分地计提了资产减值准备，在相当程度上减轻了未来年度资产减值的压力，后续年度出现计提资产减值准备的可能性预计将处于较低水平范围之内，对后续年度业绩不会存在较大影响。但是未来年度资产减值事项，仍需结合考虑该时点行业市场及公司运营发展等客观因素。

会计师意见结论：

会计师对管理层采用的评估报告执行了以下审计程序：

（1）会计师了解及评估与商誉减值测试相关的内部控制的设计及测试了关键控制执行的有效性，包括采用的关键假设和参数的复核及审批，以及相关的内部控制；

（2）会计师评估管理层采用的商誉减值测试方式的适当性以及通过比较行业或市场数据，评估及重新计算商誉减值测试时所采用的折现率；

（3）会计师测试了商誉减值测试计算过程的准确性；

（4）会计师评估了预测的已实现年度的数据准确性。如，比较上一年或于收购时点的预计未来现金流量与该年度业务的实际表现，考虑管理层的商誉减值测试评估过程是否存在管理层偏向；

（5）会计师通过对历史年度主要经济指标的分析、与管理层的访谈以及在考虑市场发展的情况下，评估了商誉减值测试所采用的预计收入以及增长率、税前经营利润率、风险系数 β 值、公司特定风险溢价 R_c 的等关键参数和主要评估假设的合理性。

会计师认为，公司管理层采用的商誉减值测试的假设、参数和未来现金流量是谨慎和充分合理的。

（3）请补充披露你公司计提相关资产减值是否需按照《中小企业板上市公司规范运作指引（2015 年修订）》第七章第六节的规定履行相关审批程序和信息披露义务，并请补充披露截至本问询函日，是否存在冲回情况

回复：

公司于 2018 年 2 月 27 日召开了第四届董事会第三十一次会议和第四届监事

会第二十一次会议，审议通过了《关于 2017 年度计提资产减值准备的议案》，独立董事对该事项发表了同意的独立意见，董事会审计委员会对该事项出具了合理性的说明。公司于 2018 年 2 月 28 日在指定的信息披露网站巨潮资讯网(www.cninfo.com.cn)及《证券时报》披露了《关于 2017 年度计提资产减值准备的公告》(公告编号：2018-014)。

截至本问询函日，公司商誉减值准备和无形资产减值准备不存在冲回情形；应收款项减值准备按《企业会计准则》要求，期后收回的应收账款其所对应的坏账准备金额均已做转回处理。

(4) 根据《关于 MMOGA2017 年度业绩承诺完成情况的公告》，你认为标的公司未达业绩承诺对公司影响不大，主要原因是承诺期内三年业绩承诺目标的设定，客观上高于收购实际成交价格，异于市场交易惯例模式。请你公司补充披露设置上述高于实际成交价格承诺的原因及合理性，是否具备相应商业实质，交易双方之间是否存在其他协议或利益安排，是否存在损害上市公司利益的情形。

回复：

MMOGA 在 2015 年被公司并购之际，其税后净利润业绩历年保持了 70%~110%左右的较高增长率。下表直观展示了 MMOGA 自 2011 年至 2015 年历年税后净利润同比上一年的增长率：

MMOGA	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
税后净利润同比 上一年增长率	70.86%	82.40%	111.38%	100.75%

鉴于 MMOGA 的业绩增长率在 2011 至 2015 年历年几近翻倍的事实；且结合考虑到，MMOGA 自 2011 年以来，作为欧洲、德语区的游戏虚拟物品电商平台龙头企业，始终处于整个行业从线下往线上转移的“风口”之上，因此在交易谈判阶段，转让方为促使公司作为受让方尽快接受有利于转让方的交易方案并尽快完成交易，最初即向公司提出了承诺三年 100%年均增长率的业绩对赌方案。即便面对上述历年高增长的业绩案例事实，公司基于审慎性原则、市场惯例水平和并购交易经验，“断然否决”了转让方提出的 100%年均增长率的业绩对赌方案。继而，经过双方沟通协商，在全方位综合判断之后，公司接受了转让方修订后提

出的承诺三年 43%年均增长率的业绩对赌方案。

在此跨境并购交易的基础背景下，转让方作为外籍人士，最初即提出了异于逐年递减的市场惯例模式、且相对高于市场水平的三年 100%年均增长率的业绩承诺；遭公司拒绝后，经双方沟通协商，转让方调整为三年 43%年均增长率的业绩承诺；自始至终，转让方并未对 43%年均增长率业绩承诺目标及其对应的资产评估价格高于实际收购价格的交易条件提出任何异议。

也正是基于转让方对 MMOGA 过往历年业绩高增长的信心，双方在《股份收购协议书》中还订立了业绩奖励条款，作为业绩承诺对赌条款的一部分，即“如果目标公司在承诺年度实际净利润超过本协议 5.2 条约定的承诺净利润 20%及以上的，受让方应额外奖励转让方超额净利润的 50%（“业绩奖励”）”。

综上所述，正是源于① MMOGA 在并购前过往历年业绩高增长的事实；② MMOGA 在并购期内处于行业风口；③ 转让方首次参与并购交易；④转让方作为外籍人士参与此次跨境交易的背景，⑤转让价款全部为现金支付的条件下实际又压低了转让对价，形成了纯境内并购交易不多见的业绩承诺目标及其对应的资产评估价格高于实际收购价格的交易格局，即，实际转让价格与估值、承诺相比较低，实质维护了上市公司及广大投资者的利益。

在此并购交易中，公司遵照各项信息披露规则及时公告披露了双方达成的各项收购交易协议及相关协议条款，均不存在亦未形成过其他协议或利益安排。

如公司《关于 MMOGA2017 年度业绩承诺完成情况的公告》所分析，从收购 MMOGA 交易的性价比来分析，公司并未因为转让方承担的高于其实际成交价款的业绩承诺标准，而需要多支付任何价款。如按照 2016 年经审计的净利润 2.53 亿元人民币，参考实际执行的交易价款，实际成交市盈率应不足 8 倍；考虑到公司在 2015 年 10 月收购 MMOGA 仅需支付 52%价款的交易条件，从本金利用效率来看，实际成交市盈率相当于不足 4 倍。此实际成交市盈率，在市场一级并购交易中应属于相当偏低的水平。从整个并购交易进程至今完成三年业绩承诺对赌，均不存在亦未发生过损害上市公司利益的情形。

（5）请结合所属香港摩伽科技有限公司所处行业状况及公司经营情况等因素，说明你公司 2015 年、2016 年就收购香港摩伽科技有限公司所产生商誉的相关会计处理的依据及合理性，是否符合《企业会计准则》的规定。

回复:

一、公司所处行业基本情况

1、公司所属行业

香港摩伽是专门为正版授权/注册码及游戏虚拟物品提供相关交易服务的互联网 B2C 电子商务中介平台，是欧洲地区最大的游戏垂直电商平台之一，属于虚拟物品(游戏)交易行业。随着近年网络游戏产业的爆炸式增长，虚拟物品的交易需求也随之出现，为满足这部分需求，虚拟物品(游戏)交易行业成为一种应运而生的新兴行业而迅猛发展。虚拟物品(游戏)交易是指玩家通过游戏运营商提供的服务和游戏程序预先设定的游戏规则获得运营商提供的游戏虚拟物品(游戏)后，通过多种渠道将获取的虚拟物品(游戏)向其他玩家进行有偿转让的一种交易行为。

目前，虚拟物品(游戏)交易行业按商业模式的不同，可分为三大类：C2C 模式平台、B2C 模式平台和 C2B2C 模式平台。C2C 模式平台是指网站提供交易平台服务，消费者与消费者点对点交易，自己不实际参与交易，但收取一定比例手续费。B2C 模式平台是指网站在提供交易平台服务的同时参与到交易中，或者直接收购虚拟物品，或者出售自有虚拟物品。C2B2C 模式平台是指网站提供交易平台，了解顾客的消费需求，销售他们满意的产品。

由于虚拟物品(游戏)交易行业是游戏行业的衍生行业，游戏行业的分类也同样适用于虚拟物品(游戏)交易行业。

二、行业概况

1、行业发展概况

(1) 基本概念

①网络游戏

网络游戏是指由软件程序和信数据构成，通过互联网、移动通信网等信息网络提供的游戏产品和服务。网络游戏产品类型众多，主要可以从网络平台、终端形式和游戏内容 3 个维度进行划分。

②基于互联网的游戏（简称互联网游戏）

即狭义上的网络游戏，一般依赖个人计算机终端(PC)，通过互联网进行的网络游戏。

③基于移动网的游戏(简称移动网游戏)

指运行于手机或其他移动网络游戏上,通过移动网络下载或依靠移动网络进行的网络游戏。

④基于广电网络的游戏(简称广电网游戏)

即使用电视终端的游戏,通过广电网络下载或依靠广电网络进行的网络游戏。包括机顶盒游戏和传统家用游戏机游戏。

⑤网络游戏用户

网络游戏的使用者,并不一定为使用游戏而有过消费。

⑥ARPPU

AverageRevenuePerPayingUser,平均每个用户收入贡献,而其中的用户基数采用的是付费用户数。ARPPU 值是一项重要的运营业务收入指标。

⑦月流水

月流水指某款游戏中的游戏玩家在一个自然月中累计充值金额。

⑧网络游戏活跃用户

每个月至少登陆一次的游戏用户。在某些运营商的统计中活跃用户的定义更严格,即定义的登录周期更短。

⑨网络游戏虚拟物品

网络游戏虚拟物品从广义上来说包括网络游戏虚拟货币和网络游戏虚拟道具两大类。

⑩网络游戏虚拟货币

网络游戏虚拟货币是指由网络游戏经营单位发行,网络游戏用户使用法定货币按一定比例直接或者间接购买,存在于游戏程序之外,以电磁记录方式存储于服务器内,并以特定数字单位表现的虚拟兑换工具。

⑪网络游戏虚拟道具

网络游戏虚拟道具指的是以电磁记录的方式存在于网络游戏程序运行的服务器内,由游戏经营单位进行自主命名,可实现游戏程序设定的某项既定功能或体现游戏某项程序运行的特定结果,并在游戏程序内以文字或图形化等数字商品形式表现的一种电子服务凭证。

(2) 发展概况

①全球游戏市场发展情况及趋势

随着世界各地的游戏平台与商业模型变得更加匹配，游戏市场的全球化正在加速。免费游戏和电子竞技从东方进入西方，同时东方也在接受西方的 IP 与游戏设备。移动游戏成为开发者们真正的全球游乐场。

2005 年后，网络游戏进入新的发展时期，出现了客户端网游、移动网游和网页网游等游戏类型。网络游戏能够为玩家提供更为丰富的游戏体验，是未来游戏产业发展的主流趋势之一。一方面，网络游戏具有良好的互动性，玩家可在网络游戏世界中形成与现实世界相似的社会关系，使得游戏体验更为真实生动；另一方面，网络游戏更具新颖性，企业在运营过程中会不断推出新的游戏版本并加入新颖的游戏玩法，相较于其他游戏形式，网络游戏的更新更为频繁，更具独特性。

根据 Newzoo 于 2017 年发布的最新一期《全球游戏市场报告》报告显示，全球游戏玩家在 2017 年将创造 1089 亿美元的收入，比 2016 年增加 7.72%。移动游戏连续两年成为最赚钱的市场，智能手机和平板电脑游戏同比增长 19% 至 461 亿美元，占全球游戏市场收入的 42%。亚太地区将继续领跑其它地区，2017 年营收为 512 亿美元，占全球市场的 47%。随着智能手机和互联网普及率的增长，拉丁美洲的游戏市场收入今年将同比增长 13.9%，达致 44 亿美元。Newzoo 预测，直到 2020 年，全球游戏市场将以 6.18% 的复合年增长率持续发展，最终达到 1186 亿美元的市场总额。

亚太游戏市场在过去几年中迎来迅速的发展，现已成为世界第一大游戏市场。根据 Newzoo 于 2017 年发布的《全球游戏市场报告》2017 年亚太地区游戏市场规模预计达到 512 亿美元，占全球游戏市场总收入的比例约为 47%，较 2016 年增长 9.2%。中国游戏市场产业总值预计 2017 年将达到 275 亿美元，占全球游戏市场产业总值的比例达到 25%。

②德国游戏市场发展概况

德国是欧洲继俄罗斯之后最大的经济体，也是欧洲人口最多的一个国家，约有 8260 万，据 eMarketer 统计，到 2016 年底，如果不按语言区分并且算上所有年龄段的话，德国会有 6360 万互联网用户，为欧洲使用互联网人数最多的国家。德国人非常喜欢玩游戏，也是欧洲最大的游戏市场，德国人口中有大约一半是活

跃玩家，这些玩家中，有一半是游戏付费玩家。

德国智能手机普及率约 60%，移动游戏市场也已逐渐成熟，活跃用户也日渐增多，在德国，37%的玩家每周都会玩手游，14%的玩家每天通过平板或手机玩游戏。在 18-24 岁的玩家中，20%会每天玩手游，33%的玩家每周会玩游戏。

8000 多万的德国人口中，游戏玩家总数约有 3660 万，日活跃玩家为 2890 万，其中游戏付费玩家为 2090 万，2016 年人均游戏付费约有 192 美元。移动游戏玩家约有 2870 万，其中移动游戏付费用户约有 460 万。

（3）行业发展趋势

目前，德国虚拟物品交易市场大部分交易主要还是集中在客户端游戏上，造成目前这样的情况主要原因有两个：一是客户端游戏行业起步较早，已经形成了一个相对成熟、稳定的市场运作机制，多年的游戏行为培育以及用户的积累形成了高度用户黏性以及良好的用户付费习惯，使得客户端游戏市场集中了一大批优质的虚拟物品买卖玩家；另外则是客户端游戏的制作品质较高，端游在策划之初就会考虑较多方面的游戏系统，如：经济系统、社交系统以及战争系统等游戏内系统。当一个游戏市场的可交易物品数量持续上涨，可以满足各种不同类型玩家的游戏需求时，该游戏市场的交易规模自然也就保持在一个高位之上。

目前，在市场上表现抢眼的移动游戏都已经取得了数亿欧元级别的营收规模，虚拟交易收入也已达到了数亿欧元，说明了移动游戏玩家有着和客户端游戏玩家一样的强消费能力。2014、2015 年移动游戏市场上诞生了大批的中、重度移动游戏——即移动游戏端游化。随着移动游戏玩法的重度化，游戏中可交易的虚拟物品以及账户买卖等可交易内容在数量上将有爆发性地增长，移动游戏的虚拟物品交易规模也将随之水涨船高。届时，移动游戏的虚拟物品交易将成为德国虚拟物品交易市场的一个重要增长点。

2、产业链分析

随着虚拟物品交易的多年发展，其已经形成了一条成熟的产业链。虚拟物品（游戏）交易产业链主要包括：游戏开发商、游戏运营商、虚拟物品交易服务提供商、玩家和代练。

游戏开发商根据市场需求制定产品的开发或升级计划，组织游戏策划、美工、程序开发人员等按照特定的流程进行游戏的开发，再经过多轮测试并调整完善后

形成正式的游戏产品。

游戏运营商根据游戏产品的类型、受众的类型等因素安排游戏上线，并提供客户服务。游戏上线运营后，游戏运营商对游戏的各类运营指标进行监控分析和综合评估，根据分析结果有针对性地调整宣传方案和协调游戏开发商对游戏进行修改和升级，从而延长游戏的生命周期，增强游戏盈利能力。

虚拟物品交易服务提供商是专门为游戏提供相关交易服务的电子商务平台，主要分为独立的传统第三方虚拟物品交易平台和游游戏运营商技术支持的第三方虚拟物品 API 自动交易平台。独立的传统第三方虚拟物品交易平台一般会从交易中抽取一定的佣金。

代练又称“金币农夫”，按照网游玩家们的要求，在指定的时间内帮助他们快速提升游戏角色级别或者取得虚拟物品，从而得到网游玩家们给付的相应报酬，在这个产业链中是获利较大的一个链条。

3、行业竞争格局

游戏产业是德国文化创新产业的核心支柱之一。随着游戏产业的高速发展，虚拟物品(游戏)交易行业也经历了从玩家间面对面交易转变到了第三方虚拟物品交易平台集中交易。

目前，德国有多家虚拟物品交易服务提供商。其中：香港摩伽进入德国市场较早，占有较大的市场份额；Code4game、Igxe、Mmosale 等服务提供商在德国也占有一定的份额。

三、影响行业发展的因素

1、游戏行业发展速度的影响

网络游戏行业处于高速发展阶段，而且受益于智能手机技术的不断完善、网络传输技术的不断进步，网络游戏行业在较长时期内仍将处于发展和上升阶段，虚拟物品(游戏)交易行业也将因此受益。但若未来网络游戏行业增长速度放缓乃至回落，则会导致游戏用户数量下降，虚拟物品交易活跃度和交易量下降，这将在一定程度上对行业的市场容量和收入增长产生不利影响。

2、激烈竞争导致营销成本上升

如果未来新的综合类网站或其他专业网站改变经营策略而进入该领域，则有可能加剧行业竞争，游戏的营销推广成本也在不断上升。用户面对层出不穷的营

销手段，疲劳感日益提高，这也导致游戏公司和广告公司用更出位的广告手段来刺激用户，低俗化营销也时常出现。高额的营销推广成本将影响行业的盈利能力，制约行业快速发展。

3、政策风险

虚拟物品(游戏)交易行业主要受到电子商务、游戏两个行业的政策影响。如果未来德国政府改变国家政策加强对游戏产业和电子商务的管制力度，有可能会对虚拟物品(游戏)交易行业产生影响。

四、商誉的过程

1、2015 年商誉的形成及变化

公司于 2015 年 9 月 2 日召开 2015 年第三次临时股东大会审议通过了《关于公司重大资产购买、出售的议案》，公司同意以现金购买 MMOGA100%的股权，支付对价为 306,313,285.71 欧元（期末折合人民币为 2,203,842,638.50 元），根据北京中企华资产评估有限责任公司出具的中企华评报字（2015）第 3627 号评估报告与 MMOGA 账面净资产综合计算收购日可辨认净资产公允价值为 181,131,647.38 元，差额确认为商誉 2,022,710,991.12 元。

（1）将香港摩伽 1-10 月份实现的净利润冲减商誉《股份收购协议书》第十条约定：“双方一致同意转让方有权将目标公司于 2014 年 12 月 31 日前实际发生尚未做分配的净利润作为股利进行分配，该等净利润的具体金额以受让方聘请的会计师出具的审计报告或专项审核报告确认的金额为准。2015 年 1 月 1 日及其后，目标公司的未分配利润归属于受让方。”

根据上述协议约定，2015 年 1 月 1 日至并购日 2015 年 10 月 31 日，该期间目标公司实现的净利润实质是对购买香港摩伽交易对价的调整，故冲减商誉。

（2）将业绩承诺差额 6.05 万欧元抵减收购款并冲减商誉

《股份收购协议书》第五条约定：“如果目标公司承诺年度届时实现的实际净利润未能达到约定的承诺净利润，转让方应就业绩差额对受让方进行业绩补偿，业绩补偿应按照如下约定抵消尾款，计算方式为：业绩补偿金额=业绩差额=承诺年度承诺净利润减去承诺年度目标公司实际净利润。”

香港摩伽 2015 年实现净利润 2,753.85 万欧元，低于承诺业绩 2,759.9 万欧元，所以按照上述约定业绩补偿金额即业绩差额为 6.05 万元，该部分补偿金额

实质是对交易对价的冲减，在合并层面即反映为商誉的减少。

上述会计处理是根据财政部会计司编写的《企业会计准则讲解》-企业合并第三节非同一控制下企业合并的处理（三）确定企业合并成本 4. 或有对价的公允价值。“某些情况下，合并各方可能在合并协议中约定，根据未来一项或多项或有事项的发生，购买方通过发行额外证券、支付额外现金或其他资产等方式追加合并对价，或者要求返还之前已经支付的对价。购买方应当将合并协议约定的或有对价作为企业合并转移对价的一部分，按照其在购买日的公允价值计入企业合并成本。购买日后 12 个月内出现对购买日已存在情况的新的或者进一步证据而需要调整或有对价的，应当予以确认并对原计入合并商誉的金额进行调整。”

2、2016 年商誉的变化

根据 2015 年 6 月 17 日签订的《股份收购协议书》规定，因香港摩伽 2015 年度经审计的净利润未达到业绩承诺期内“每年均须达到当年承诺业绩之上再增加 50% 年的超额奖励规定，故应支付转让方相当于 9% 的股份购买价款 27,568,195.72 欧元，折合人民币为 205,316,894.44 元，理应进行扣减或不予支付，从而将其冲减当年商誉。

公司扣减的该部分对价实质是扣减了超额奖励性质的或有对价，在整个交易中存在三个层次的净利润预估值，最低的净利润预测值是并购交易中股权评估价值中采用的净利润预测数，公司与转让方约定的承诺实现净利润高于评估中采用的净利润预测数，而扣减的 9% 交易对价中的对应条件是在承诺实现净利润的基础上再增长 50%，即该部分虽未达到约定条件（实现承诺净利润的 150%），但这部分未达到约定条件的差额未包含在股权购买交易中对公司权益收益法评估的预测净利润中，也未包含在期末对商誉减值测试预测的净利润中（商誉减值测试不存在减值）。

公司认为：

（1）公司与卖方签订的收购协议所约定的或有对价内容包含两个层面意思：一是对未达到相应年度业绩承诺而向卖方收取的相应补偿款，此补偿款在《股份收购协议书》约定的业绩承诺对赌范畴之内；二是对任一年度未达到相应年度承诺净利润 150% 而减少支付的交易对价款（RMB2.05 亿元），此单边超额奖励性质的价款处于业绩承诺对赌范畴之外，与业绩承诺对赌无关。

(2) 公司的上述情况与其他上市公司的案例不同，会计师所查询和研究覆盖到的全部相关上市公司案例均为：由于未完成承诺业绩而对收到的补偿款的会计处理，包括冲减商誉、确认营业外收入甚至计入资本公积等情况都有存在。而公司减少支付的交易对价款（人民币 2.05 亿元）是其《股份收购协议书》中约定条款明确对此项交易对价的调整，且根据《股份收购协议书》，须交易双方履行一定约定规程的前提下进行此项交易对价的调整。此部分价款并非属于对业绩承诺的补偿，完全是在常规业绩承诺对赌条款范畴之外约定的一种额外、单边奖励性质的对价，其实质是对交易的一项单独超额奖励，不属于经营性的。

(3) 公司于期末对该项并购交易产生的商誉进行了减值测试，因卖方承诺净利润和已实现的净利润均高于相应年度的商誉减值测试预测净利润，且对股权价值的预测评估值高于交易对价，2015 年度、2016 年度的商誉测试价值均高于并购日的商誉价值，不存在减值情况。据此，若将上述对交易对价的调整模式化处理为类业绩补偿款的方式而确认为营业外收入，加大企业利润从而提高企业每股收益，该交易模式及相关约定产生的减少对价 2.05 亿元若作为营业外收入处理，则产生上市公司调节利润的空间，也会给上市公司日后的重组并购案创造一个可供调节利润的成功设计方案。

因此，该部分无需支付的价款采用调减交易对价比通过营业外收入直接增加上市公司 2016 年度利润 2.05 亿元的处理更为谨慎负责、更符合商业实质，更能反应公司收购 MMOGA 交易的实质情况和商业逻辑本质。

3、2017 年度商誉的变化

根据公司以及聘请的专业评估机构对 2017 年度 MMOGA 的股权价值进行评估预测分析的结果显示，MMOGA2017 年度末股东全部权益公允价值 2,313,554,934.71 元，可辨认净资产公允价值 806,486,581.62 元，期末商誉价值应为 1,507,068,353.09 元，低于上期末的 1,707,735,694.16 元的差额为 200,667,341.07 元，即为本期商誉减值金额。

综上，公司就收购香港摩伽科技有限公司所产生商誉的依据以及相关会计处理符合《企业会计准则》的规定。

(6) 请补充披露你公司香港摩伽科技有限公司进行整合管控、业务管理的主要措施和实际效果，说明公司的内部控制是否有效、核心管理团队是否稳定

以及相关公司的经营管理是否对个别人员存在重大依赖的情形，并分析业绩承诺期届满后标的经营风险及相关管控情况。

回复：

一、公司整合管控、业务管理的主要措施和实际效果

公司于 2015 年进行了重大资产重组，收购了海外游戏电商平台 MMOGA，将原有制造业业务剥离转型成为互联网电商平台企业。公司对 MMOGA 管理的措施情况如下：

（一）公司针对 MMOGA 综合管理控制策略及执行情况分析

1、公司下属子公司层面管控制度的建设和执行情况

根据《中小企业板上市公司规范运作指引》，公司建立了《子公司管理制度》，该制度涵盖了“对子公司的组织及人员控制”、“对子公司业务层面的控制”、“财务管理”、“信息披露管理”、“审计监督”五大方面内容，是落实公司对子公司管理控制的纲领性文件。

公司收购 MMOGA 后，为落实、推动子公司管控工作，建立公司与控股子公司之间的管控机制及沟通、汇报机制，公司制定并向 MMOGA 下发了《子公司运营管理权限规定》，该规定是《子公司管理制度》各项内容的细化和落实，其中的《子公司权限表》从财务、IT、业务、人事等方面设定了公司和 MMOGA 的权限，具有实操性，《子公司运营管理权限规定》特别强调了上市公司作为子公司的“决策中心、财务中心和管理中心”，将在重大事项决策、管理及信息渠道、财务与稽查、人力资源管理、信息化管理、企业文化及品牌等六个方面予以合理集权。

为使 MMOGA 在实际运营过程中，更好地熟悉和掌握《信息披露事务管理制度》、《子公司管理制度》、《子公司运营管理权限规定》以及 IT 内控管理制度和财务内控管理制度，公司于 2016 年 6 月对 MMOGA 中层以上人员进行了培训和沟通，培训内容包括《信息披露及内幕交易》、《股份公司财务管理规定及子公司财务管理指导》、《IT 内控管理制度》、《上市公司信息披露与子公司管理注意事项》、《子公司运营权限管理规定（权限表及沟通）》等。

2、人事、行政对 MMOGA 内控制度方面的建设和执行情况

公司督导 MMOGA 初步建立和实施了聘用、培训、教育、考核、奖惩、晋

升、淘汰等人事管理制度，对人员引进、劳动合同订立、考勤管理、薪酬结构、绩效奖惩、员工保密工作管理等各个环节进行规范，相比并购前 MMOGA 员工的薪酬、福利等也均得到很大改善。目前，MMOGA 的人力资源结构日趋合理，基本满足公司业务发展的需要，并已初步形成一定雏形的人力资源开发机制和人力资源激励约束机制。上市公司督导 MMOGA 分别在依据香港法例及中华人民共和国法律法规的基础上，根据管理的实际需求建立和实施了严格的公司印章、证照管理制度，并结合公司实际制定了行政费用报销制度，且在运营管理过程中得到严格执行；MMOGA 通过改善办公环境，定期开展员工素质拓展活动，举办员工生日会等活动，使得员工的满足感、忠诚度、团队凝聚力等有了很大的提升。后续上市公司将督导 MMOGA 加强在制度文化、物质文化、行为文化和精神文化的建设。

3、IT 管理部对 MMOGA 内控制度方面的建设和执行情况

（1）IT 制度建设情况

为规范公司的 IT 管理部内控制度，公司 IT 管理部制定了《IT 管理部制度汇编》并分别形成了公司信息管理等五个方面的制度内容。

（2）IT 管理部岗位设置情况

根据《IT 管理部制度汇编》，IT 管理部组织结构如下：

IT 管理部现有人员 3 名，分别是一名 IT 总监、一名 PHP 高级工程师，一名运维人员。

MMOGA 佛山子公司 IT 部，网管 1 名、PHP 工程师 2 名，前端 1 名，公司 IT 管理部对佛山摩伽 IT 内控进行监管并提出有效建议。

（3）IT 内控制度规范与执行情况

在公司 IT 管理部的协助下，MMOGA 建立了专业的 IT 团队，有效落实了公司下发的《IT 管理部制度汇编》并使其更有效地监管第三方德国技术团队。

由于 MMOGA 在佛山和深圳均有办公地点，为了保证 IT 内控制度的有效执行及有效监管，公司开发了 OA 系统。各部门人员需要通过 OA 系统提交申请开通相关系统权限及功能需要，经过相关领导审批后分配对应系统负责人设置权限及功能。同时 OA 系统中也分配了第三方德国技术团队用户，如有数据库及程序

通过制度相关规定解决,但也有一些未考虑全面的地方,需要通过时间慢慢补充、优化。

经自查,公司《IT 管理部制度汇编》基本是合理的、有效的,能够达到控制效果和作用。通过此次自查,IT 管理部梳理了整个公司《IT 管理部制度汇编》与 MMOGA《IT 部制度汇编》并彻底检查了制度的实施情况,各个部门积极配合并认真执行了《IT 管理部制度汇编》,公司及 MMOGA 在 IT 内控管理方面得到了全面的梳理,保证了 IT 相关工作得到完善实施。

4、MMOGA 财务内控制度的建设和执行情况

MMOGA 公司建立了 Oracle ERR 财务信息化系统、货币资金管理、印章管理、会计档案管理、合同审批管理流程、资金使用审批权限等十多个制度文件,日常执行能够按照制度规定完成手续和流程签批等。

公司向 MMOGA 委任了财务总监,替换了原有的财务负责人,并顺利完整地 从原有财务负责人处交接获得所有财务数据(凭证、账套、报表和审计报告等)、相关财务资料、财务软件密钥、登录账户/密码等。公司重点关注 MMOGA 的资金管理、预算管理及财务报表上报、信息披露管理。

按照上市公司财务管理制度和标准的要求,按照会计准则的要求,公司对 MMOGA 的过往财务和账务体系进行梳理、完善,并建立起高效、自动化的 Oracle 财务和账务处理系统.与后台业务管理平台、数据库、第三方支付机构、银行等的加密进行对接。

按照监管机构相关要求和会计准则及 MMOGA 管理需求,建立一套完善、有效的财务内控体系和机制,在既有的财务会计制度基础上根据上市公司监管标准逐步完善,严格贯彻执行完善更新后的财务会计制度。

5、内部审计工作情况

公司设置审计部,配备专职审计人员,按照年度制定的审计工作计划开展工作,对公司及子公司的内部控制制度的执行情况进行审计工作。

审计部对人力资源管理、固定资产管理、融资、投资、信息系统、关联交易、对外担保、对外财务资助、信息披露、大额资金往来、募资存放于使用情况、子公司业务循环等方面的内控执行情况进行测试,确认内控制度的执行情况和有效性。完成内控审计工作计划,出具审计报告。

同时 MMOGA 公司设立了内部审计部门并匹配相应的审计人员，建立起 MMOGA 公司的内审职能，MMOGA 公司今后内控制度建设与执行的有效性，与上市公司、外部机构的工作沟通、衔接进一步得到加强。

二、业绩承诺期届满后公司有效控制、管理、运营 MMOGA 业务的具体方法及风险防控措施

（一）控制、管理及防控措施

1、品牌控制

有价值的资产是以品牌为主的无形资产，MMOGA 品牌已经成为公司实际控制的资产。MMOGA 旗下相关网站域名、商标、LOGO 品牌标识等知识产权涉及注册、启用、续费、转让、停止等相关程序的最终审批权限为公司。

2、管理平台系统控制

MMOGA 作为虚拟商品互联网电子商务中介交易平台公司，基于互联网 IT 技术的后台运营管理平台是整个公司业务运行的中枢。公司通过成立 IT 管理部全面接收了 MMOGA 业务管理平台系统的控制权，重点包括不同级别的后台管理员账户及密码、程序开发员账户及密码、全球多个服务器的登录账户及密码，以及其它相关 IT 系统控制账户或指令。

3、数据信息控制

MMOGA 作为虚拟商品互联网电子商务中介交易平台公司，MMOGA 的业务管理平台、服务器数据库、第三方支付系统、财务体系这四个体系内，拥有海量的平台注册用户数据、产品数据、交易订单数据、支付数据、资金数据、平台卖家数据等经营类大数据。

此外，MMOGA 还掌握有大量的平台自主开发的业务管理系统信息数据、客服系统信息数据、广告商信息数据、市场调研分析信息数据；还包括 MMOGA 公司的财务报告、业务团队、人力资源、行政等信息数据。

公司已经通过成立 IT 管理部全面接收了上述信息数据，并制定了数据信息管理体系和相应管理制度，在公司设立机房，通过专门服务器远程连接到德国服务器并实时对数据做同步备份，由专人对上述数据信息进行管理、控制。

4、核心管理人员管理

MMOGA 作为互联网电子商务“轻资产型”公司，核心管理人员是公司无

形资产之外的另一部分重要资产，是维系公司平稳运营和稳健发展的关键。

MMOGA 原股东转让方目前仍作为 MMOGA 的顾问，继续利用其行业和业务经验、市场资源等为 MMOGA 提供全方位服务和支持。

MMOGA 现任首席执行官（“任首席执）JianqingHong 作为核心管理人员，于 2015 年 6 月 16 日出具承诺书，保证自承诺书出具之日后的 48 个月内继续为的违约补偿条款；且 CEO 承诺协调并确保数名重要职能部门负责人相应出具为 MMOGA 继续服务 48 个月的承诺函。

5、财务体系管理

公司向 MMOGA 派驻了正式委任的财务总监、财务经理、会计、出纳等财务人员，替换了原有的财务负责人，并顺利完整地从原有财务负责人处交接获得所有财务数据（凭证、账套、报表和审计报告等）、相关财务资料、财务软件密钥、登录账户/密码等。公司重点关注 MMOGA 的资金管理和预算管理。

（二）管控和运营国际电商业务的具体方法

MMOGA 收购完成后，公司在保留了 MMOGA 原有运营团队，并与运营团队更新或续签了劳动合同，确保覆盖全球范围电商业务运营的延续性。员工与 MMOGA 签订的《劳动合同》中，员工应保守 MMOGA 商业秘密，并约定竞业禁止条款、任职锁定和违约赔偿条款。

MMOGA 通过建立研究部门，配置专门研究岗位，一方面关注全球游戏、虚拟商品电子商务发展趋势；另一方面，针对全球游戏、在线娱乐产品、虚拟商品行业市场、电子商务市场进行调研分析，进而定期统计分析出具报告，汇总诸如 MMOGA 在各国家/语言区的市场份额、行业地位、竞争对手等重要数据。

MMOGA 根据业务发展及业务结构升级调整后的需要，进一步健全和完善了运营/客服、市场营销、IT、财务、人力资源等部门的团队建制；进一步补充各重点岗位必需的、有丰富经验的专业人才；同时，延续和深化与互联网广告商、服务器租赁商等必需外包服务商的合作关系。

另外，MMOGA 根据需要补充欧洲德语区国家、英国、法国等重要市场的区域负责人；在满足全球化布局战略的需求下，在 CEO 之外设置了在国际虚拟商品、电子商务和游戏市场领域拥有丰富专业经验背景、专门负责国际市场的业务负责人，设立了产品运营部、市场营销管理部，并引入了专业的产品运营经理

和市场营销经理等岗位。

依靠以上部门、专业人员的配置和实际工作成果，公司通过 MMOGA 管理层可以监控和评测游戏授权/注册码及游戏虚拟物品业务的相关运营情况，关注全球游戏行业趋势动向、线上线下大型知名机构伙伴（Ebay、Google、Youtube、Facebook、Gamestar 等）的合作情况，以及国际大型游戏研发商的动态，确保业务稳定运行和有力增长。

综上，公司自 2015 年完成对 MMOGA 并购以来，形成了系统的内部控制体系，从接手以来，大大增强了对 MMOGA 国际电商业务的管控效率，通过业务、考评、内控、审计、监督等职能部门，搭建了稳定、高效的核心、高级、中级管理团队，按照上市公司管控标准，彻底升级了并购之前的 MMOGA 管理内控机制。自并购结束至今三年业绩承诺期完成，MMOGA 不存在对核心管理人员及任何个别人员的任何重大依赖。如上所述，MMOGA 的管控体系、运营团队整体有能力充分有效地应对和管控三年业绩承诺期届满之后的各项经营风险。

（7）请你公司执行商誉减值对利润的敏感性分析，并说明公司防范商誉减值的主要管理措施，请充分提示未来商誉减值风险。

回复：

一、商誉减值对公司未来经营业绩产生影响的敏感性分析

（一）商誉减值相关规定

根据《企业会计准则第 8 号-资产减值》的规定：因企业合并所形成的商誉，无论是否存在减值迹象，每年都应当进行减值测试。资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，应当确认相应的减值损失。

本次交易中，与商誉相关的资产组或资产组合可收回金额主要与本次交易过程中标的公司未来期间的经营业绩相关。若标的公司未来期间经营业绩未达到本次交易中以收益法评估测算所依据的各期净利润预测值，将可能会引起标的公司作为整体资产组未来期间自由现金流量降低，进而导致在进行商誉减值测试时，与标的公司商誉相关的资产组或资产组合可收回金额低于其账面价值，公司将会因此产生商誉减值损失。

（二）敏感性分析假设

为估算业绩承诺期内商誉可能发生的减值对上市公司未来经营业绩的影响

程度，特设定以下假设，就商誉减值可能对众应互联未来经营业绩产生的影响进行敏感性分析：

1、假设未来期间在预测资产组可回收金额过程中所采用的评估方法、其他参数及可比公司等与本次评估相同；

2、假设标的公司经营情况变化趋势稳定，不存在利润承诺期届满减值测试时改变变化趋势的情况；

3、假设各预测期及永续期的净利润同比例下降，且企业自由现金流量只受净利润影响；

4、假设不考虑标的公司自身及所处外部环境发生重大变化的因素影响。

（三）敏感性分析

MMOGA 商誉减值对公司未来经营业绩产生影响的敏感性分析如下表所示：

单位：万元

下降幅度	商誉价值	商誉减值金额	对上市公司净利润的影响
1%	150,706.84	1,507.07	-1,507.07
5%	150,706.84	7,535.34	-7,535.34
10%	150,706.84	15,070.68	-15,070.68
15%	150,706.84	22,606.03	-22,606.03
20%	150,706.84	30,141.37	-30,141.37

二、公司防范商誉减值的主要管理措施，充分提示未来商誉减值风险

公司为防范和规避未来商誉减值及其可能对公司合并损益的影响，在完成 MMOGA 并购交易之后，作为加强对并购后标的资产管控和内控升级工作的一部分，即已提前规划和制定了防范管控商誉减值风险的策略，并已进行了相应部署。相关管理措施和策略基本包括如下：

1、自 2015 年 10 月完成并购 MMOGA 的交易以来，公司非常重视历年来商誉等资产减值事项，在每个审计报告期末均按照规定实施资产减值测试并形成相应报告。与 2015 年和 2016 年审计报告期末实施的减值测试工作程序步骤一致，公司针对 2017 年度计提各项资产减值准备，是根据资产评估和减值测试得出的结果。需要注意到，公司 2017 年资产减值测试选用的参数指标是相当谨慎和保守的，

较市场多家上市公司的折现率等参数指标平均值更趋严格，本次针对 2017 年已全面地对各项资产状况进行了分析和评估，并根据分析和评估结果一次性充分地计提了资产减值准备，从而在相当大程度上减轻了后续年度资产减值的压力，后续年度出现计提资产减值准备的可能性预计将处于较低水平范围之内，合理评估判断，对后续年度业绩不会存在较大影响；

2、正是在 2017 年一次性充分地计提了资产减值准备的基础上，如本次资产减值测试工作所反映，后续年度需要达到的、避免商誉减值的预测净利润平衡指标即处于 MMOGA 现有业务结构和正常业绩水平能够合理覆盖的范围之内。MMOGA 在经历了 2015 年和 2016 年的显著增长之后，2017 年稳固保持住了 2.53 亿元的净利润业绩规模。依托德语区的市场龙头地位，2017 年较 2016 年取得了市场份额和收入的一定增长。在继续加大挖掘传统优势地区市场的策略下，在互联网平台业务在区域市场范围内“赢者通吃”的趋势背景下，MMOGA 立足于授权码/注册码平台中介业务，仍然能够保障后续年度业绩的稳定性，有能力确保实现业绩水平持续处于安全边际以内；

3、除了既有的业务板块能够保障业绩水平、避免后续年度商誉减值以外，公司制定了明确的业务拓展战略。守护存量，大力拓展增量业务，在全球游戏娱乐和移动互联网产业剧烈大变局之中仍确保占据欧洲区域的行业领先地位。这些业绩增量点足以保障 MMOGA 拥有更大的业绩增长动力。自 2018 年开始，在巩固既有业绩基础之上谋划进一步增长，多点多线突破，培育新增长点，正是当下 MMOGA 和公司稳健慎选的发展战略，一系列已投入实施的战略包括：在欧洲传统优势市场之外加大拓展美洲、中东和亚洲地区等新区市场；引入并完善符合欧美游戏玩家特点习惯的电竞直播等业务模式；启动跨联盟平台流量孵化、流量导入和流量变现业务模型，打造 MMOGA 主品牌和子品牌下的多平台移动互联网站群和游戏社区，为 MMOGA 的传统业务线和创新业务线汇聚和导入更大规模的用户流量，以更大规模的流量驱动传统和创新业务的高速发展；

4、除了上述充分减值释放后续年度压力、深耕既有业务板块和传统优势市场、开拓增量点和开辟新业务板块等举措之外，如本回复报告前述的公司一整套风险控制措施，公司严格管控各层级各项风险，均已部署了完善的风险管控策略和措施，从过往实施表现来看体现了较好的风险管控效果，依然会在后续年度公

司各业务方面起到有效的风控保障作用。

最后，关于公司后续年度的资产减值事项，仍需具体结合考虑该时点行业市场及公司运营发展等客观因素，因此，后续年度公司是否计提资产减值及其对公司业绩影响仍取决于届时的实际评估结果。按照规范程序，公司届时将对相关资产进行减值测试，在后续资产负债表日判断若有减值迹象的，将根据《企业会计准则》确定是否需计提相关资产减值准备，并且按照相关规定及时履行审议程序及信息披露义务。

问题 9、截至报告期末，你公司应收账款账面价值为 1.35 亿元，占你公司总资产的 4.52%，同比增加 0.73 个百分点。请补充披露：

（1）你公司应收账款余额增长的原因及合理性。

回复：

2017 年公司应收账款余额 14,649.81 万元（计提坏账准备 1,106.17 万元后账面价值为 13,543.64 万元）较 2016 年余额 8,599.83 万元（计提坏账准备 631.32 万元后账面价值为 7,968.51 万元），增长 6,049.98 万元。原因是：2017 年 8 月收购彩量科技经营业务形成的期末应收款项 5,175.10 万元；MMOGA2017 年期末应收账款余额同比增长 874.88 万元，此部分应收账款已在年审报告日前全部收回。

（2）结合你公司报告期应收账款销售情形、销售模式、信用政策等变化情况，分析说明你公司应收账款余额变化的原因，你公司报告期对应收账款的回收情况的监督是否充分，是否制定了适当的收账政策，应收账款坏账准备是否计提充分。

回复：

报告期内，公司 2017 年同比 2016 年的应收账款销售情形、销售模式、信用政策均未发生变化。MMOGA 报告期应收账款余额存在一定变化主要是因应收返利收入结算款形成的。MMOGA 报告期应收返利收入增加的主要原因：通过 MMOGA 平台向国际供应商采购总额同比增长 19.40%，以及平台卖家新开拓国际供应商同比增加了 12 家所致。报告期内，返利收入核算需确认通过 MMOGA 平台向相关国际供应商全年完成采购总额相对于上一年全年采购总额的增长率，

以此为基准核算返利收入，这部分核算必须在年度结束后通过全年采购总额同比上一年才能取得报告期年度的准确数据，其后还需进行对账，复核及确认等过程。MMOGA 依据经确认的返利收入协议约定进行款项跟踪追收核对等回款工作。报告期内，公司及 MMOGA 对应收账款回收全程按照《企业会计准则》要求、公司内控合规要求和业务协议约定条款等，均给予了充分监督，在实际操作中按照既定的收账策略与业务相关执行回收，期末，MMOGA 对双方确认的返利收入款项列入应收账款，并按照公司会计政策充分计提坏账准备。

彩量科技销售模式：销售人员对潜在客户进行挖掘，沟通客户具体的需求，公司各部门确定双方合作的推广策划方案后在相应的媒介资源上面进行精准推广。公司对应收账款的账期一般设定为三个月至六个月，报告期内公司的销售情形、销售模式、信用政策没有发生变化，公司应收账款余额的变化主要系业务增长导致；公司对应收账款的回收情况安排了相应的回款催收措施，按季度对相关人员进行考核，截至目前公司应收账款不存在账龄较长且回收存在困难的情况。同时公司对应收账款处于审慎考虑，制定了较为严格的应收账款坏账准备计提规则（一年以内均计提 5%），应收账款坏账准备计提充分。

（3）以列表方式对比分析你公司近三年的收入确认政策和应收账款信用政策变化情况。

回复：

一、公司近三年的收入确认政策见下表

项目	2017 年	2016 年	2015 年
销售商品：本公司在已将商品所有权上的主要风险和报酬转移给购货方、本公司既没有保留通常与所有权相联系的继续管理权、也没有对已售出的商品实施有效控制、收入的金额能够可靠地计量、相关的经济利益很可能流入企业、相关的已发生或将发生的成本能够可靠地计量时，确认销售商品收入的实现。	无变化	无变化	无变化
游戏虚拟物品：本公司注册用户通过本公司电子商务系统平台提交采购订单并付款后，电子商务系统平台通过竞价系统自动选择供应商并通知供应商发货给注册用户，注册用户确认签收后确认收入。	游戏电子商务平台业务的佣金收入	游戏电子商务平台业务的佣金收入	游戏电子商务平台业务的佣金收入
游戏授权/注册码：本公司注册用户通过本公司电子商务系统平台提交采购订单并付款，注册用户确认收货后确认销售收入。	游戏电子商务平台业务的佣金收入	游戏电子商务平台业务的佣金收入	游戏电子商务业务收入

返利收入：本公司与供应商年底结算准确数额后与平台卖家对账，获得书面认可后确认返利收入	无变化	无变化	无变化
移动游戏全案策划业务：在游戏开发厂商整体营销需求执行完毕后，公司科技运营团队将数据分析以及效果分析进行整合存档，整理结案。同时，公司将数据报告给予游戏开发厂商，游戏开发厂商结合自身产品的具体推广需求，进行效果的考核，根据考核结果与公司出具结算单。根据双方确认的结算单列示的数据 确认收入	2017年8月 收购彩量科技新增		
移动大数据流量分发业务：在一项数据流量分发业务完成后，公司运营团队将数据分析以及效果分析进行整合存档，整理结案。同时，公司将数据报告给予客户，客户结合自身产品的具体推广需求进行考核，根据考核结果与公司出具结算单。根据双方确认的结算单列示的数据确认收入。	2017年8月 收购彩量科技新增		

2015 年收入包含重组前原传统制造业 1-10 月销售商品收入和 11-12 月 MMOGA 游戏电子商务业务收入；

2016 年收入包含 MMOGA 游戏电子商务中介平台的佣金收入；

2017 年收入包含 MMOGA 游戏电子商务中介平台的佣金收入和彩量科技 8-12 月的互联网和相关服务收入。

二、近三年应收账款信用政策

2015 年 10 月并购重组前企业传统制造业按客户信用情况给予二个月至六个月的信用账期。

MMOGA 信用政策：1、MMOGA 暂时存放在第三方支付平台的业务款项，回款期限为 10 天到 90 天；2、应收的返利收入款，由于这部分款项通常是在每个会计年度结束后才能综合测算出整个年度的返利收入数额，还须经过复核、对账、确认、回款等环节，回款期通常在 120 天内。

2017 年 8 月收购的彩量科技对应收账款的账期一般设定为三个月至六个月。

问题 10、报告期末，你公司资产负债率为 54.25%，同比增长 9.81%。请补充披露你公司报告期资产负债率增长的原因，相关负债所得资金的主要用途，并结合你公司实际情况，分析你公司的长期偿债能力，是否存在违约风险。

回复：

一、公司报告期资产负债率增长的原因

2017 年末公司资产负债率为 54.25%，同比增长 9.81%，其中：负债总额 2017 年末 162,686.06 万元、2016 年末 93,493.85 万元，增长率 74.01%，资产总额 2017

年末 299,905.82 万元、2016 年末 210,376.22 万元，增长率 42.56%，负债增长幅度大于资产增长幅度导致资产负债率的增长。负债增长主要原因是由于 2017 年借款增加。

二、相关负债所得资金的主要用途

相关负债所得资金的主要用途为收购上海能观投资管理合伙企业（有限合伙）（以下简称“上海能观”）99.98%股权（间接持有微屏软件科技（上海）有限公司 28%股权）、收购北京彩量 100%股权收购款、归还前期融资本息、支付投资意向金，以及经营性活动支出。

三、公司的长期偿债能力，是否存在违约风险

公司主要业务收入来源于子公司 MMOGA 和彩量科技，目前 MMOGA 与彩量科技经营情况良好。MMOGA2017 年度营业收入 34,776.88 万元，营业利润 25,300.80 万元，净利润 25,274.43 万元，在继续保持德语地区游戏电子商务市场的领先优势的同时，已经进入到了业绩的持续稳定期。公司于 2017 年 8 月收购了彩量科技，彩量科技的主营业务为致力于 iOS 领域的移动游戏全案策划和移动大数据流量分发。2017 年 8 月-12 月，彩量科技营业收入 14,944.59 万元，营业利润 4,139.29 万元，净利润 4,055.59 万元，目前正处于整合后的快速增长阶段

公司目前正在通过内生式的快速发展及产业整合，打造三大模块（大交易、大流量、大数据）为核心的服务体系，打造全球领先的互联网综合服务平台。在此战略布局的背景下，定位于大交易变现、大数据分析功能的 MMOGA 和定位于大流量导入功能的彩量科技将随着各条线业务的发展、板块整合的深入，逐步产生协同统一的效果，在不断增强企业的盈利能力同时，带来业绩的高增长。

除上述主营业务作为公司的主要盈利能力之外，公司尚进行了项目投资，譬如收购上海能观 99.98%股权，此项投资目前进展情况良好；同时公司亦积极拓宽融资渠道，灵活采用多种股权债权类方式，如银行贷款、各类基金合作、可转债/优先股或发行公司债券等，优化资产负债结构，降低财务成本。

综上，公司目前业务发展势头良好，公司各子公司保持着相对稳健的盈利能力和业绩规模；在此基础上，公司结合财务投资手段及多种融资方式，可以增强公司长期偿债能力。而如果因为市场客观原因以及第三方合作方的原因，可能产生致使财务投资未达预期或资金安排一定时间内受限等情形，则有可能给公司造

成偿付压力，但公司可结合自有资金、外部渠道资源和各类型股权债权工具，以优化解决方案、确保充分的长期偿债能力。

问题 11、最近三年，你公司流动比率分别为 1.09 倍、0.42 倍和 0.45 倍，且你公司流动资产已小于流动负债。请说明你公司流动比率和速动比率近三年变化的原因，并与同行业公司进行对比分析，说明公司短期偿债能力是否存在重大变化。

回复：

一、公司流动比率和速动比率近三年变化的原因

公司 2015-2017 年流动比率、速动比率相关数据及变动额见下表：

单位：万元

项目	2017 年	2016 年	2015 年	2017 变动额	2016 变动额
流动资产	49,327.79	26,784.73	27,966.06	22,543.06	-1,181.33
其中：存货	92.31				
流动负债	109,169.38	64,397.64	25,650.33	44,771.74	38,747.31
流动比率	0.45	0.42	1.09	0.03	-0.67
速动比率	0.45	0.42	1.09	0.03	-0.67

2015 年-2017 年公司流动比率分别为 1.09 倍、0.42 倍和 0.45 倍，流动比率、速动比率三年变化主要原因包括：2016 年同比 2015 年大幅下降，原因为公司从制造业企业转型为互联网企业，资产结构因会计处理发生变化。并购 MMOGA 从始至今均未产生对外融资借款，均以公司自有资金为主。概因收购 MMOGA 交易价款的部分待结算尾款，依照《企业会计准则》等要求，2016 年从长期应付款转为一年内的短期应付款，此部分短期应付款计入流动负债，会计科目发生了结构性变动，致使流动负债上升，两项比率降低；而 2017 年较 2016 年两项比率基本持平略微上升，同比并无重大变化，主要因为，计入流动负债（短期应付款）的 MMOGA 待结算尾款有一定程度降低，而同时流动负债中计入了 2017 年公司收购彩量科技所产生的股权收购价款所致。

公司目前包含 MMOGA 游戏电子商务平台业务和彩量科技移动游戏运营服务业务。MMOGA 在经历了 2015 年和 2016 年的显著增长之后，2017 年稳固保

持住了 2.53 亿元的净利润业绩规模；在仅合并彩量科技 2017 年 8 至 12 月业绩 4000 万元基础上，公司各子公司的实际盈利能力合计为 2.93 亿元。

MMOGA 立足于授权码/注册码平台中介业务，能够保障后续年度业绩的稳定性。除了既有业务板块保障业绩水平之外，公司制定了明确的业务拓展战略。守护存量，大力拓展增量业务，在全球游戏娱乐和移动互联网产业剧烈大变局之中仍确保占据欧洲区域的行业领先地位。自 2018 年开始，在巩固既有业绩基础之上谋划进一步增长，多点多线突破，培育新增长点，这些业绩增量足以保障 MMOGA 拥有更大的业绩增长动力和流动性。此外，彩量科技从 2018 年起可以并入全年业绩，其业务模式仍在拓展和优化之中，业绩增长率较为稳定，亦可为公司整体注入更多流动性。

作为公司核心资产的 MMOGA，自 2016 年初转型为纯平台中介模式，实质性升级了其业务盈收结构，剥离了低附加值和低收益率的购销业务环节，资产盈利能力和流动性大大增强。MMOGA 作为游戏虚拟物品电子商务纯平台中介，是一项发挥了 MMOGA 平台用户规模优势、顺应欧洲及国际行业细分市场发展趋势，且具有相当市场前景性的商业模式定位。因此，在市场上与 MMOGA 纯平台中介模式基本一致或类似的同行业商业模式极为稀缺；此外，其他类型的电商平台公司因行业领域、产品品类、商业模式等差异原因，实质上并不具有合理的类比参考性。另一方面，作为公司辅助资产的彩量科技，其移动游戏运营服务业务虽存在可对标同行业公司，但因其在公司合并业绩中不足 14% 的业绩占比，客观上无法对公司合并整体参考具有代表性。

公司目前正在通过内生式的快速发展及产业整合，打造三大模块（大交易、大流量、大数据）为核心的服务体系，打造全球领先的互联网综合服务平台。在此战略布局的背景下，定位于大交易变现、大数据分析功能的 MMOGA 和定位于大流量导入功能的彩量科技将随着各条线业务的发展、板块整合的深入，逐步产生协同统一的效果，在不断增强企业的盈利能力同时，带来业绩的高增长。

在资金运用和短期流动性管理策略方面，公司管理层及财务部定期分析负债结构和期限，合理管理公司现金流，积极拓宽融资渠道，结合财务投资手段提升偿债能力，以确保公司拥有充裕资金应对各期流动性需求。

综上，公司目前业务发展势头良好，公司各子公司保持着相对稳健的盈利能

力和业绩规模；在此基础上，公司结合财务投资手段及多种融资方式，可以增强公司短期偿债能力。公司自身短期偿债能力自业务模式转型后未发生重大变化。而如果因为市场客观原因以及第三方合作方的原因，可能产生致使财务投资未达预期或资金安排一定时间内受限等情形，则有可能给公司造成短期压力，但公司可结合自有资金、外部渠道资源和各类型股权债权工具，以优化解决方案、确保充分的短期偿债能力。

问题 12、报告末，你公司预付账款余额为 1.22 亿元，占资产比重为 4.09%。请补充披露你公司存在较大比例预付账款的原因及合理性，相关账款形成是否具有商业实质。

回复：

公司预付账款余额为 1.22 亿元，预付账款前五大合计 11,522.99 万元，其中投资意向金 8,800 万元，咨询服务费 268.49 万元，信息服务费 2,190 万元，媒介投放款 264.50 万元。

公司的愿景是成为全球领先的互联网综合服务平台，通过内生式的快速发展，打造三大模块（大交易、大流量、大数据）为核心的服务体系，构建公司未来发展方向，因此公司一直在互联网行业及游戏产业上下游寻找投资项目并就增资上海宗洋网络科技有限公司（以下简称“上海宗洋”）达成了合作意向。根据 2017 年 12 月 8 日签订的《意向投资协议书》（以下简称“协议”）的约定，公司计划增资上海宗洋，增资额拟不超过 10,000 万元。根据项目资金需求和项目合作约定条款，为保障完成投资、锁定投资权益和履行协议约定义务，公司需在协议签署后向上海宗洋支付 8,500 万元。如尽职调查及项目公司业务进展情况与预期不一致，公司有随时终止投资的权利；公司将于近期根据本项目情况，以确定是否继续投资，如最终确定不投资，上海宗洋需按协议约定退还上述资金。

彩量科技基于自身业务的需要以及游戏联运和影游联动方面的考虑，预付上海寒跃影视文化有限公司投资意向金 300 万元（投资总额 900 万元）。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》及《公司章程》、《重大经营与投资决策管理制度》等相关规定，上述对外投资事项无需公司董事会、股东大会审议，未达到《深圳证券交易所股票上市规则》规定的披露标准。

公司于 2017 年 8 月收购了彩量科技，彩量科技的主营业务是致力于 iOS 领域的移动游戏全案策划和移动大数据流量分发。

彩量科技为了以较优惠的价格取得国内通用数据流量，以保证优惠的折扣，预付南京盛视无限文化传媒有限公司 2,190 万信息服务费；彩量科技为了保证客户的广告投放需求，根据合同约定，预付上海柯梓动漫游戏有限公司自由媒介投放款 264.50 万元。

综上，各项预付账款均具有合理性，相关账款的形成亦具有商业实质。

问题 13、请结合同行业特征、自身经营模式、多年度财务指标等，说明你公司所处发展阶段、行业特点、资金需求状况等，并说明 2017 年度未进行现金分红的具体原因及合理性，是否符合你公司章程等规定的利润分配政策。同时，请说明对你公司合并利润表中的净利润影响达到或超过 10%的控股子公司现金分红政策、2017 年度的盈利情况及现金分红情况，是否存在大额未分配利润留存于子公司的情况，以及你公司拟采取的措施。

回复：

一、公司结合同行业特征、自身经营模式、多年度财务指标等，说明公司所处发展阶段、行业特点、资金需求状况等，2017 年度未进行现金分红的具体原因及合理性

1、 同行业特征、自身经营模式及多年财务指标

（1）同行业特征

公司从事互联网行业，主营业务细分为两类：游戏电子商务业务和移动游戏运营服务业务。

游戏电子商务业务是指专门为正版授权/注册码及游戏虚拟物品提供相关交易服务的电子商务。随着近年网络游戏产业的爆炸式增长，虚拟物品的交易需求也随之出现，为满足这部分需求，游戏电子商务行业成为一种应运而生的新兴行业而迅猛发展，游戏电子商务行业的发展具有以下特征：

- ①连续多年保持稳定高增长；
- ②亚太地区增长突出，欧洲地区付费率高；
- ③欧洲地区交易主要还是集中在客户端游戏。

移动游戏运营服务业务是指公司依托丰富的数据积累及行业经验,通过多维度的分析形成完整的竞品分析报告,通过对顾客需求的估量和成本分析,形成合理的定价策略,从而为游戏开发厂商制定提供全方位移动端推广方案,实现以最小的投入获取最优质客户及最大化的投入产出比的效果。目前国内移动游戏运营服务具有以下特征:

- ① 高质量精品化游戏开始占据主流;
- ② 游戏编辑推荐地位提升, 游戏回归玩法本质;
- ③ 轻竞技概念兴起, 短平快的休闲竞技游戏满足了玩家竞争性和碎片化的时间需求;
- ④ 社交渠道成为游戏运营和分发新战场。

(2) 自身经营模式

公司游戏电子商务经营模式可概括为: 基于游戏产业链运营的 B2C 电商交易平台。在国际游戏产品分销产业链中, 将自身定位于 B2C 的中间位置, 一端积累了极为庞大的游戏玩家用户基础 (C 端), 一端建立起数百个优秀经销商的供应商渠道 (B 端), 且不直接与最源头的游戏研发商对接。在商业模式上选择靠近 C 端, 利用手握 C 端的优势向诸多 B 端争取到极为优惠的销售条件(游戏产品价格、货源稳定性、货源多样性、发货效率等), 将诸多 B 端置于灵活备选的竞争格局之中, 公司香港摩伽的游戏电子商务平台居于上下游产业链中的优势地位。

公司移动游戏运营服务经营模式可概括为: iOS 领域的移动游戏全案策划和移动大数据流量分发服务商。移动游戏客户商对于游戏广告的投放目标人群特性、广度、投放成本均有不同的要求, 彩量科技整合了大量的媒体流量资源, 通过各类流量资源为客户提供最贴合用户需求的广告精准营销服务。对前期投放的效果进行实时总结分析, 不断调整优化方案, 对投放策略进行调整, 并在后期的投放中实施, 控制转化成本在合理水平, 直至投放结束。

(3) 公司多年财务指标

公司 2015-2017 年主要财务经营指标如下:

单位: 元

	2017 年	2016 年	2015 年
营业总收入	504,927,972.86	370,558,004.04	560,647,662.30

归属于上市公司普通股股东的净利润	192,224,646.48	184,575,345.74	32,348,677.41
毛利率（%）	70.49	84.43	32.72
资产负债率（%）	54.25	44.44	57.18

公司 2017 年度营业总收入、净利润同比 2016 年保持稳定增长，主要原因是公司目前处于快速发展阶段，新并购子公司彩量科技，增加了包括全球移动大数据流量分发、移动游戏运营服务等国内互联网和相关服务类的业务营收及净利润。

公司 2017 年度毛利率同比有所下降，主要原因是公司于 2017 年并购彩量科技，导致产品业务结构变化，从而降低整体毛利率。

公司 2017 年度资产负债率同比有所上升，主要原因是由于 2017 年并购彩量科技，负债增长幅度大于资产增长幅度导致整体资产负债率的增长。

2、公司所处发展阶段、行业特点、资金需求状况

（1）公司所处的发展阶段

公司从目前自身的主营业务出发，结合游戏电子商务业务和移动游戏运营服务业务发展的特点和趋势，制定了通过内生式的快速发展，打造三大模块（大交易、大流量、大数据）为核心的服务体系，打造全球领先的互联网综合服务平台的发展愿景。在大交易服务方面，依托现有 MMOGA 的优质游戏电商平台，通过加大营销投入，深拓存量市场，进一步提高 MMOGA 在欧洲的市场占有率；在大流量服务方面，依托移动数字营销平台彩量科技，打造 DSP，SSP，DMP 流量闭环，提升长尾流量价值，积极对接海外渠道，拓展广告主和媒体主资源，开辟多元变现路径；在大数据服务方面，成立大数据中心，涉足于大数据中心的云存储、云计算、超算服务及 IDC 托管等基础服务与技术创新，并建立大数据分析团队，结合 MMOGA 的交易数据和彩量科技的流量数据，提供用户精准画像，打通交易平台和流量平台实现数据共享。

综上，公司目前正处于以内生式增长为主，同时积极开拓产业上下游资源，通过资本运作，整合产业生态闭环，以提高企业竞争力的快速发展阶段。

（2）行业特点

公司目前的主营业务游戏电子商务业务和移动游戏运营服务业务均属于互联网行业，互联网行业具有以下特点：

①轻资产运营：互联网企业的流动资产比重较高，固定资产比重较低。

②权益融资为主：互联网企业高风险以及轻资产等特点，决定了债务融资不太容易。通过股东以及核心员工以权益形式入股成为企业的主要融资形式。

③收入结构量大额小：互联网企业的用户群体巨大，成交量较多，但单笔成交金额往往较小。

④推广促销以及人工费用较高，亏损和投资回收期较长：互联网企业为了吸引用户和流量，往往要支付大量的宣传推广和促销费用。互联网企业的人才往往稀缺，人工费用也较高。

⑤产品周期短、迭代快，盈利模式不断变化：在互联网环境下，产品的更新换代速度明显加快，这意味着竞争加剧，盈利模式和能力在不断发生变化。

⑥现金流量关系到企业存亡：互联网企业的现金流量管理至关重要。在初创期，以用户增长为目标，产品的研发与推广都围绕用户需求，没有现金流入。到了用户变现期，由于产品迭代及盈利模式复杂多变，以增加用户粘性为主要目标，需要不断投入新的内容不断建造生态链以吸引用户留存。

（3）资金需求状况

公司目前处于战略转型后的关键发展阶段，公司在日常经营、内生式增长和外延式发展三方面均有较大的资金需求，日常经营方面，因 2017 年并入彩量科技，营业成本、销售费用、管理费用等均有增长；内生式增长方面，2017 年 MMOGA 平台主要开拓以北美和中东为主的新兴市场，推出移动端 APP，打造 MMOGA 自主 IP 周边产品，开拓直播业务，增加平台收入，提高用户转换率；外延式发展方面公司从既定战略出发，积极寻求并购符合公司发展愿景的互联网相关产业链公司。考虑以上三方面因素，2018 年资金安排需做好相应的资金储备。

公司 2015 年至 2017 年实现的净利润、累计未分配利润如下表所示：

单位：元

年度	母公司实现的净利润	母公司累计未分配利润	合并报表归属于上市公司普通股股东的净	合并累计未分配利润
			普通股股东的净	

			利润	
2017年	-49,519,407.39	-156,726,329.62	192,224,646.48	269,192,324.91
2016 年	-25,190,156.61	-107,206,922.23	184,575,345.74	76,967,678.43
2015 年	-60,594,236.46	-82,016,765.62	32,348,677.41	-107,607,667.31

公司 2015 年合并报表归属于上市公司普通股股东的净利润为 32,348,677.41 元，但母公司实现的净利润、母公司累计未分配利润以及合并累计未分配利润为亏损，因此未进行现金分红。

公司 2016 年合并报表归属于上市公司普通股股东的净利润为 184,575,345.74 元、合并累计未分配利润为 76,967,678.43 元，但母公司实现的净利润、母公司累计未分配利润为亏损，因此未进行现金分红。

根据公司于 2015 年 6 月 17 日签署的《关于香港摩伽科技有限公司之股份收购协议书》，公司收购 MMOGA 之 100%股权，在此协议项下，股份的购买价款为 306,313,285.71 欧元，首期购买价款为 159,282,908.57 欧元（为股份购买价款总额的 52%）；截止 2018 年 4 月 24 日，本公司已累计完成结算 215,282,908.57 欧元，仍有 35,057,292.83 欧元价款待结算。基于 MMOGA 近年较为稳健的盈利能力，待结算价款客观上不存在短缺的情形或困难。以上事项在 2017 年度报告中表现为公司于 2018 年内需要支付较大数额的其他应付款、一年内到期的非流动负债，该数额超过公司最近一期经审计净资产的 10%，且超过 5,000 万元。

因此，综合以上分析，尽管公司 2017 年合并报表归属于上市公司普通股股东的净利润、合并累计未分配利润为正数，但考虑到互联网行业特别是游戏电子商务和移动游戏运营服务仍处在稳定高增长阶段，互联网企业具有轻资产运营但重现金流量的特点，对资金需求度较高，公司 MMOGA 平台在上下游产业链中居于领先优势地位，公司正处于快速发展的成长阶段。同时由于公司目前尚存较大的 MMOGA 购买价款待支付，加之公司母公司实现的净利润、母公司累计未分配利润为亏损，故 2017 年未进行现金分红。

二、利润分配政策符合公司章程等规定的说明

根据《公司章程》第一百六十条规定，现金分红比例及条件为：公司如无重大投资计划或重大现金支出发生，公司每年以现金方式分配的利润不得少于当年

母公司实现的可分配利润的 10%，每年具体的现金分红比例方案由董事会根据相关规定、结合公司经营状况及公司未来正常经营发展的需要拟定，并提交股东大会审议批准。当公司经营活动现金流量连续两年为负数时，不得进行高比例现金分红。

上述所称“重大投资计划或重大现金支出”是指：公司未来十二个月内拟对外投资、收购资产、购买设备或者新建厂房等累计支出达到或超过公司最近一期经审计净资产的 10%，且超过 5,000 万元。

公司实行持续、稳定的股利分配政策，现金分红政策的制定及执行符合《公司章程》等相关规定及股东大会决议的要求，分红标准和比例明确和清晰，相关的决策程序和机制完备，独立董事尽职履责并发挥了应有的作用，公司的利润分配预案均提交到股东大会进行了审议。

《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》中规定：“7.7.9 上市公司制定利润分配方案时，应当以母公司报表中可供分配利润为依据。同时，为避免出现超分配的情况，公司应当以合并报表、母公司报表中可供分配利润孰低的原则来确定具体的利润分配比例。”

公司 2015 年至 2017 年母公司累计未分配利润均为亏损，比照《公司章程》条款及《深圳证券交易所中小企业板上市公司规范运作指引》第 7.7.9 条规定亦不满足现金分红条件。

综上，公司利润分配政策符合《公司章程》相关规定。

三、公司合并利润表中的净利润影响达到或超过10%的控股子公司现金分红政策、2017年度的盈利情况及现金分红情况，是否存在大额未分配利润留存于子公司的情况

公司合并利润表中的净利润影响达到或超过 10%的控股子公司为霍尔果斯摩伽互联娱乐有限公司、香港摩伽科技有限公司和北京新彩量科技有限公司。子公司利润分配政策遵照《公司法》的要求：分配当年税后利润时应当提取利润的百分之十列入法定公积金，法定公积金累计数额为注册资本百分之五十以上的，可以不再提取；弥补亏损和提取公积金后所余税后利润由股东分配。

上述子公司 2017 年度的盈利情况及现金分红情况、2017 年末未分配利润情况如下所示：

单位：元

公司名称	2017 年 净利润	2017 年 未分配利润	2017 年 现金分红情况
霍市摩伽	207,495,191.68	391,669,792.34	-
MMOGA	252,744,287.21	695,705,958.20	-
彩量科技	40,555,888.62	65,894,685.98	-

霍市摩伽、彩量科技、MMOGA 为合并报表数据，其中，霍市摩伽 100%控股 MMOGA；彩量科技自 2017 年 8 月纳入合并报表，未分配利润至 2017 年 12 月 31 日的的数据，净利润为 2017 年 8 月至 12 月的数据。

MMOGA 目前正处于游戏、移动互联网、游戏虚拟商品电子商务行业的高速发展期，MMOGA 业务亦处于快速上升成长期，有关利润留存用于业务扩展需要。彩量科技为公司 2017 年 8 月新增合并子公司，2018 年业务发展需要现金支撑，未分配利润均留存子公司用于业务拓展。

综上，公司不存在大额未分配利润留存于子公司的情况。

四、公司拟采取的措施

公司将积极提升公司业绩，提高回报投资者的能力，董事会将在公司具备现金分红条件时，督促公司提出现金分红的利润分配议案，让全体股东共享公司经营成果。

问题 14、报告期内，你公司存在应付关联方宁波梅山保税港区冉盛盛昌投资管理合伙企业（有限合伙）债务 1.09 亿元，利率为 9%。请你公司补充披露相关债务形成的原因，并分析相关交易的必要性及公允性。

回复：

公司通过中国民生银行股份有限公司北京分行取得关联方宁波梅山保税港区冉盛盛昌投资管理合伙企业（有限合伙）委托贷款 1.09 亿元，期限自 2017 年 3 月 16 日至 2018 年 3 月 9 日，贷款年利率为 9%，自借款金额支付之日起计算。公司对该项委托贷款未提供抵押担保。截止目前，公司已归还此笔贷款。

公司为补充流动资金，保障公司业务发展的资金需求，因此通过上述委托贷款的方式向关联方借款 1.09 亿元。

交易双方参考当前同类金融产品市场行情，经公平协商后确定本次委托贷款的年利率。本次关联交易遵循了公开、公平、公正的原则，目的为补充公司流动资金，符合公司整体利益，没有对公司独立性构成影响，不存在损害公司、股东利益的情形发生。

根据深交所相关规定，公司本次关联交易获得了独立董事事前认可，并对上述关联交易事项发表了同意的独立意见。

问题 15、请补充披露以下内容：

（1）截至本问询函发出日，你公司控股股东宁波冉盛盛瑞投资管理合伙企业（有限合伙）的股权质押情况，是否存在触及平仓线的情形，如存在，请补充披露拟采取的具体应对措施，你公司实际控制人直接或间接持有你公司的股份是否存在发生变化的风险，以及你公司控制权是否存在发生变更的风险；

回复：

一、宁波冉盛盛瑞投资管理合伙企业（有限合伙）的股权质押情况，是否存在触及平仓线的情形及应对措施

截至问询函回复公告日，冉盛盛瑞股权质押情况如下：2017 年 3 月 29 日，冉盛盛瑞将股份质押给华融证券股份有限公司，质押股数为 55,998,800 股，占其持有公司股份总数的 100%，占公司总股本的 24.04%。质押用途为融资提供担保。目前冉盛盛瑞不存在触及平仓线的情形。

二、公司实际控制人直接或间接持有公司的股份是否存在发生变化的风险，以及公司控制权是否存在发生变更的风险

公司于 2018 年 2 月 26 日接到通知，冉盛盛瑞与微梦互娱签订了《股份转让协议》，冉盛盛瑞拟将持有的公司无限售条件流通股 23,294,392 股股份（占公司总股本的 10.00%）协议转让给微梦互娱。本次股份转让完成后，微梦互娱持有公司 23,294,392 股，占公司总股本的 10.00%；宁波瑞燊、宁波瑞燊的一致行动人巢昂和微梦互娱将合计持有上市公司 23.16%的股份，李化亮先生为公司实际控制人。本次转让尚需向深圳证券交易所申请办理协议转让审核以及向中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司申请办理股份转让过户登记。公司于 2018 年 2 月 27 日发布了《关于实际控制人变更暨权益变动的提示性公告》（公告编号：

2018-010)。除上述事项外，公司实际控制人直接或间接持有公司的股份以及公司控制权不存在发生变化的风险。

(2) 你公司实际控制人及其控制的企业是否存在资金链紧张的情况，如存在，请补充说明可能对你公司产生的影响及你公司在保持独立性、防范大股东违规资金占用等方面拟采取的措施；

回复：

一、公司实际控制人及其控制的企业是否存在资金链紧张的情况及对公司产生的影响

根据公司实际控制人提供的说明，受宏观调控政策影响，市场流动性紧缩，公司实际控制人及其控制的企业客观上会受到一定影响，但未影响日常经营，目前经营活动正常。

二、公司在保持独立性、防范大股东违规资金占用等方面拟采取的措施

(一) 关于公司独立性

公司自成立以来，按照《公司法》、《证券法》等有关法律、法规和《公司章程》的要求，规范运作，逐步建立健全的法人治理结构，公司在业务、人员、资产、机构、财务等方面与公司控股股东、实际控制人及其他关联方完全分离，相互独立。目前，公司经营稳定、内部机构完善，所有重大事项均根据相关法规、制度的规定由董事会、股东大会讨论确定，不存在受控于控股股东、实际控制人的情形。

(二) 关于防范大股东违规资金占用

1、公司已于 2011 年 6 月 1 日在指定的信息披露网站巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）公告了经董事会审批的《防止大股东及关联方占用公司资金管理制度》，建立了防范控股股东及关联方占用公司资金的长效机制，有效维护了公司股东的合法权益，杜绝控股股东及关联方资金占用行为的发生。

2、公司审计部根据公司的《内部审计制度》，每季度对公司的人力资源管理循环、信息系统循环、融资循环与投资循环、固定资产循环、关联交易情况、对外担保、对外提供财务资助等重大事项与关联方资金往来情况、公司大额资金往来情况、信息披露情况等相关事项进行内部核查。

3、公司聘请具有证券相关业务资格的会计师事务所对公司年度财务报表进

行审计,并出具《控股股东、实际控制人及其他关联方资金占用情况的专项说明》。公司独立董事亦针对《关于控股股东及其他关联方占用公司资金》进行专项说明,并发表独立意见。

截至目前,公司不存在控股股东及其他关联方非经营性占用公司资金的情形,也不存在将资金直接或间接提供给控股股东及其他关联方使用的情形。公司将进一步落实内部控制制度,加大内部审计部门的工作力度,切实加大力度防范控股股东及关联方资金占用。

(3) 除上述质押股份外,你公司实际控制人直接或间接持有的你公司股份是否还存在其他权利受限或处置风险的情形,如存在,请说明具体情况并按规定及时履行信息披露义务;

回复:

截至问询函回复公告日,除上述质押股份外,公司实际控制人直接或间接持有的公司股份不存在其他权利受限或被处置风险的情形。

特此公告。

众应互联科技股份有限公司

董事会

二〇一八年六月九日