

福建元力活性炭股份有限公司
与国金证券股份有限公司
**《关于请做好福建元力活性炭股份有限公司非公开发
行股票发审委会议准备工作的函》的专项回复报告**

中国证券监督管理委员会：

根据贵会 2019 年 12 月 26 日出具的《关于请做好福建元力活性炭股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函》要求，福建元力活性炭股份有限公司（以下简称“元力股份”、“发行人”或“公司”）会同国金证券股份有限公司（以下简称“国金证券”或“保荐机构”）和其他中介机构对函中所提问题进行认真讨论、核查与落实。现将具体情况说明如下，请予以审核。

（除非上下文中另行规定，本专项回复报告中简称或术语与原保荐工作报告中所指含义相同，若表格中出现总数与表格所列数值总和不符，均为采用四舍五入所致。）

目 录

问题一、关于商誉减值。	3
问题二、关于收购及处置资产。	29

问题一、关于商誉减值。

截至 2019 年 6 月 30 日，广州原力互娱对应商誉账面价值 111,239,863.86 元，总资产为 2,771.86 万元，净资产-5,386.18 万元；2019 年 1-6 月，广州原力互娱实现营业收入 817.81 万元，净利润-2,862.05 万元。请发行人补充说明并披露：（1）广州原力对应商誉产生过程、原因及合理性；（2）商誉减值测试的前提假设，各项参数指标选取是否合理、恰当，各期选择是否一致，是否符合发行人经营实际情况，商誉减值准备计提是否充分；（3）是否对与商誉相关的风险作重大风险提示并披露。请保荐机构、申报会计师发表核查意见。

回复：

一、广州原力对应商誉产生过程、原因及合理性；

（一）广州原力（即广州原力互娱）对应商誉产生过程及原因

2016 年 8 月，发行人非同一控制下收购广州创娱 100% 的股权，合并成本大于合并时取得的被购买方可辨认净资产公允价值的差额 20,889.13 万元确认为“商誉”。

2018 年 7 月，公司为进一步明确各游戏板块的业务分工，根据研发团队擅长的细分领域不同，对旗下游戏资产进行整合，将广州创畅、广州创侠和广州创乐 3 家子公司从广州创娱划转至广州原力互娱。划转完成后各公司分工情况如下：

1、广州创娱业务分工情况：

主体	业务分工
广州创娱	页游、2D 手机游戏的研发和运营，游戏板块管理持股公司
海南创娱	页游、2D 手机游戏的研发和运营，手机游戏的联运发行
广州创权	页游、2D 手机游戏的研发和运营

前述股权划转完成后，广州创娱及其子公司主要从事页游及 2D 手机游戏的研发和运营。

2、广州原力互娱业务分工情况：

主体	业务分工
广州原力互娱	游戏板块管理持股公司
广州创乐	3D 手机游戏的研发和运营
广州创侠	3D 手机游戏的研发和运营
广州创畅	H5 游戏的研发和运营
汇杰思特	H5 游戏的研发和运营
广州起源	H5 游戏的研发和运营

前述股权划转完成后，广州原力互娱承接了广州创娱“3D 手游+H5 手游”业务的同时，相关业务人员、在研游戏、软件著作权等业务资源一并划转。承接上述业务后广州原力互娱及其子公司主要从事 3D 及 H5 手机游戏的研发和运营。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第 24 条的规定：“企业因重组等原因改变了其报告结构，从而影响到已分摊商誉的一个或者若干个资产组或者资产组组合构成的，应当按照各资产组或者资产组组合的公允价值占相关资产组或者资产组组合公允价值总额的比例进行分摊。公允价值难以可靠计量的，按照各资产组或者资产组组合的账面价值占相关资产组或者资产组组合账面价值总额的比例进行分摊。将商誉重新分摊至受影响的资产组或者资产组组合”。

北京中锋资产评估有限责任公司（以下简称“中锋资产评估公司”）以 2018 年 10 月 31 日为基准日对广州创娱资产组和广州原力互娱资产组公允价值进行评估并出具《广州创娱资产组组合价值资产评估报告》（中锋评报字（2018）第 0277 号）和《广州原力资产组组合价值资产评估报告》（中锋评报字（2018）第 0278 号）。根据评估报告广州创娱剩余资产组（“2D 手游+页游”业务）价值为 13,439.13 万元，广州原力互娱的资产组（“3D 手游+H5 手游”业务）价值为 15,309.21 万元。发行人按照各资产组公允价值的比例重新分摊拆分前广州创娱的 20,889.13 万元商誉即：

①广州创娱剩余资产组分摊的商誉=广州创娱剩余资产组价值/（广州创娱剩余资产组价值+广州原力互娱的资产组价值）×拆分前广州创娱的商誉=13,439.13/（13,439.13+15,309.21）×20,889.13=9,765.15 万元。

②广州原力互娱资产组分摊的商誉=广州原力互娱资产组价值/（广州创娱

剩余资产组价值+广州原力互娱资产组价值) ×拆分前广州创娱的商誉 = 15,309.21 / (13,439.13 + 15,309.21) × 20,889.13 = 11,123.98 万元。

(二) 广州原力对应商誉产生合理性;

发行人为进一步明确各游戏板块的业务分工,根据研发团队擅长的细分领域不同,对旗下游戏资产进行整合。将广州创娱“3D 手游+H5 手游”业务的相关业务人员、在研游戏、软件著作权等业务资源一并划转至广州原力互娱。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第 24 条的规定,发行人聘请中锋资产评估公司对各资产组公允价值进行评估,并按照各资产组评估的公允价值对业务划转前广州创娱商誉进行分摊。发行人商誉分摊方式符合会计准则的规定,资产评估报告的评估结果符合发行人历史业绩及变动情况以及游戏行业发展趋势,与资本市场已有商誉分摊案例原则一致,广州原力互娱商誉产生具有充分的合理性,具体如下:

1、发行人商誉分摊符合企业会计准则的规定

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第 24 条的规定:“企业因重组等原因改变了其报告结构,从而影响到已分摊商誉的一个或者若干个资产组或者资产组组合构成的,应当按照各资产组或者资产组组合的公允价值占相关资产组或者资产组组合公允价值总额的比例进行分摊。公允价值难以可靠计量的,按照各资产组或者资产组组合的账面价值占相关资产组或者资产组组合账面价值总额的比例进行分摊。将商誉重新分摊至受影响的资产组或者资产组组合”。

发行人聘请中锋资产评估公司以 2018 年 10 月 31 日为基准日对广州创娱资产组和广州原力互娱资产组公允价值进行评估并出具评估报告。发行人按照各资产组公允价值的比例,对拆分前广州创娱的 20,889.13 万元商誉进行分摊,符合《企业会计准则》规定。

2、各资产组评估值符合发行人各资产组实际业绩变动及行业发展趋势

发行人业务拆分前,广州创娱主要从事网页游戏、2D 手机游戏、3D 手机游戏和 H5 手机游戏的研发和运营。发行人为进一步明确各游戏板块的业务分工,根据研发团队擅长的细分领域不同,对旗下游戏资产进行整合,将广州创畅、广

州创侠和广州创乐 3 家子公司从广州创娱划转至广州原力互娱。广州创畅、广州创侠和广州创乐 3 家子公司主要从事“3D 手游+H5 手游”业务。前述股权划转完成后，广州原力互娱及其子公司主要从事 3D 及 H5 手机游戏的研发和运营。中锋资产评估公司分别依据发行人“2D 手游+页游”业务和“3D 手游+H5 手游”业务的历史业绩及变动趋势和网页游戏以及手机游戏的行业发展趋势对各业务资产组的公允价值进行评估。各资产组评估值与发行人各资产组历史业绩及变动趋势、行业发展趋势变动对比具体分析如下：

(1) 发行人“2D 手游+页游”业务历史业绩情况：

发行人“2D 手游+页游”业务商誉分摊前 2 年收入情况：

单位：万元

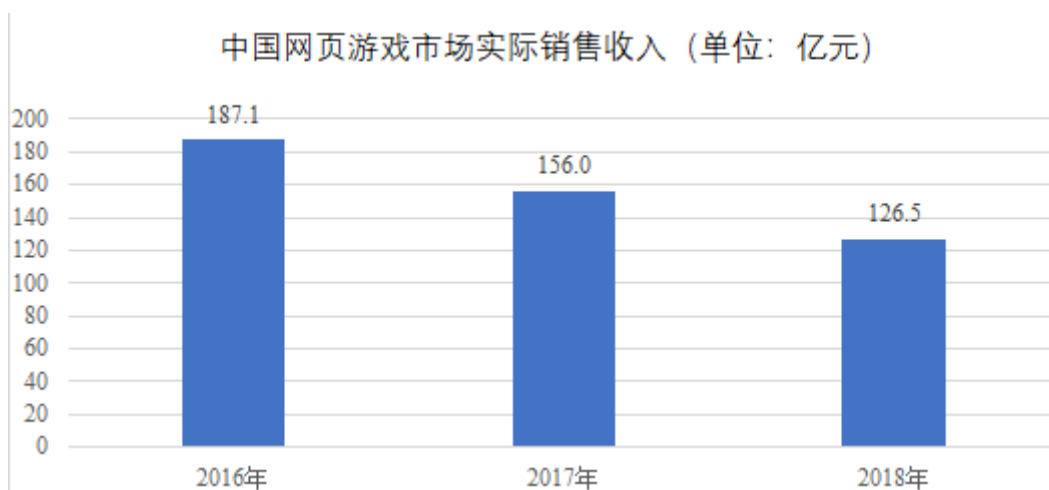
项目	具体业务类型	2018 年 1-10 月 ^{注 2}	2017 年度	2016 年度
“2D 手游+页游”业务收入	网页游戏	2,209.35	6,927.13	9,887.10 ^{注 1}
	2D 手机游戏	3,867.72	3,307.75	0.00
	合计	6,077.06	10,234.88	9,887.10

注 1：发行人 2016 年 8 月收购广州创娱，广州创娱 2016 年全年收入 9,887.10 万元，2016 年 9-12 月收入 2,369.33 万元。

注 2：发行人以 2018 年 10 月 31 日为基准日对广州创娱进行业务拆分。

发行人“2D 手游+页游”业务 2016 年、2017 年、2018 年 1-10 月分别实现收入 9,887.10 万元、10,234.88 万元、6,077.06 万元。

发行人 2016 年、2017 年“2D 手游+页游”业务收入主要由网页游戏业务贡献。2017 年至 2018 年 2D 手游业务收入基本保持稳定。随着智能手机的兴起和游戏玩家对游戏画面质量要求的逐步提升，我国网页游戏市场近年来逐渐萎靡。根据《2018 中国游戏产业报告》的数据，2016 年至 2018 年中国网页游戏市场实际销售收入分别为 187.1 亿元、156.0 亿元和 126.5 亿元，2016 年至 2017 年下降 16.62%，2018 年较 2017 年下降 18.91%。中国网页游戏市场呈现明显的下降趋势，发行人页游收入趋势和行业趋势相符。2016 年至 2018 年中国网页游戏销售收入如下图所示：



综合考虑发行人“2D 手游+页游”业务历史业绩以及网页游戏未来行业发展情况，广州创娱资产组评估值为 13,439.13 万元。

(2) 发行人“3D 手游+H5 手游”业务历史业绩情况：

发行人“3D 手游+H5 手游”业务商誉分摊前 2 年收入情况：

单位：万元

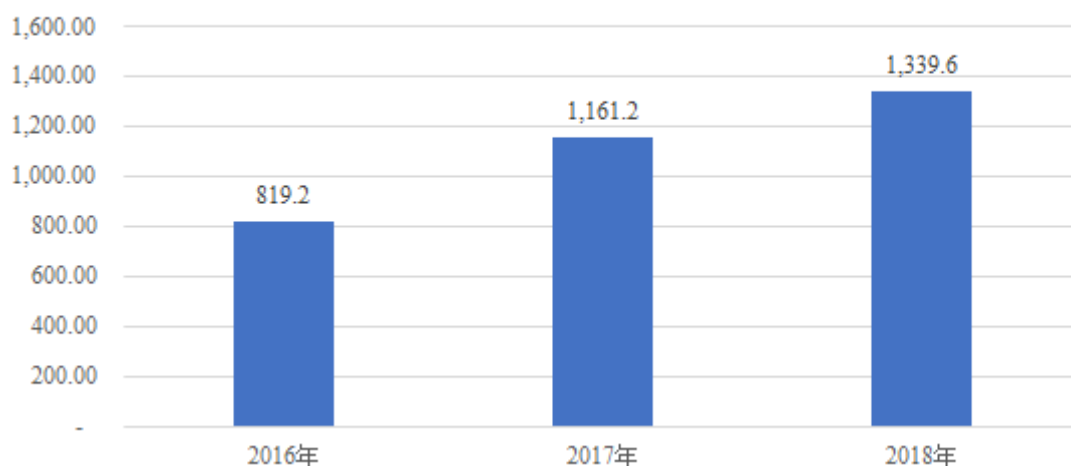
项目	2018 年 1-10 月 ^{注 3}	2017 年度	2016 年度
“3D 手游+H5 手游” 业务收入	5,786.30	1,352.29	0.00

注 3：发行人以 2018 年 10 月 31 日为基准日对广州创娱进行业务拆分。

发行人“3D 手游+H5 手游”业务收入随着智能手机的兴起和游戏玩家对游戏画面质量要求的逐步提升，2017 年至 2018 年实现了大幅增长。2017 年和 2018 年 1-10 月发行人“3D 手游+H5 手游”业务收入分别为 1,352.29 万元和 5,786.30 万元，收入同比增长超过 300%。

根据《2018 中国游戏产业报告》数据显示，2016 年至 2018 年中国手机游戏营业收入分别为 819.2 亿元、1,161.2 亿元和 1,339.6 亿元，呈逐年上升趋势。发行人“3D 手游+H5 手游”收入变动趋势与行业变动趋势一致，呈现逐年上升的趋势。2016 年至 2018 年中国手机游戏销售收入如下图所示：

中国手机游戏市场实际销售收入（单位：亿元）



发行人“3D 手游+H5 手游”业务主要由分拆后划转至广州原力互娱的一系列公司开展。2017 年和 2018 年发行人“3D 手游+H5 手游”业务收入增长较快且手机游戏行业整体呈增长态势，同时考虑到广州原力互娱拥有一支超过 200 人的研发团队，下设互娱工作室、创乐工作室、烽火工作室、seedre 工作室等多个游戏工作室，广州原力互娱及其子公司拥有软件著作权 100 余项、美术著作权 800 余项，广州原力互娱在研《掌御三国》、《英雄计划》、《武动封仙》、《排兵三国》和《源界》等多款手机游戏等因素，业务前景较好。

综合考虑发行人“3D 手游+H5 手游”业务历史业绩以及手机游戏未来行业发展情况和广州原力互娱研发人员、研发项目以及软件著作权的储备情况，广州原力互娱资产组评估值为 15,309.21 万元。

（3）发行人“2D 手游+页游”业务资产组和“3D 手游+H5 手游”业务资产组评估报告估值符合发行人各资产组实际业绩变动及行业发展趋势

根据中锋资产评估公司以 2018 年 10 月 31 日为基准日出具的《广州创娱资产组价值资产评估报告》，广州创娱剩余资产组（即：“2D 手游+页游”业务资产组）价值为 13,439.13 万元，广州原力互娱的资产组（即：“3D 手游+H5 手游”业务资产组）价值为 15,309.21 万元。评估值与历史业绩对比如下：

单位：万元

项目	2018 年 1-10 月 ^注	2017 年度	2016 年度
“2D 手游+页游”业务收入	6,077.06	10,234.88	9,887.10

项目	2018年1-10月 ^注	2017年度	2016年度
“3D手游+H5手游”业务收入	5,786.30	1,352.29	0.00
“2D手游+页游”业务—评估值	13,439.13		
“3D手游+H5手游”业务—评估值	15,309.21		

注：发行人以2018年10月31日为基准日对广州创娱进行业务拆分。

发行人“2D手游+页游”业务资产组评估值略低于“3D手游+H5手游”业务资产组主要原因为：

I.各资产组历史业绩增长性差异：广州创娱“2D手游+页游”业务资产组收入金额虽然大于“3D手游+H5手游”业务资产组，但“2D手游+页游”业务收入增长较慢，且页游收入逐年下降；而“3D手游+H5手游”业务资产组历史收入增长迅速，2017年和2018年1-10月发行人“3D手游+H5手游”业务收入同比增长超过300%。

II.行业发展趋势差异：近年来，国内网页游戏行业收入呈逐年下降趋势，导致广州创娱“2D手游+页游”业务整体成长性不足；而手机游戏行业收入呈现逐年增长趋势，发行人“3D手游+H5手游”业务属于相对较新的业务，且广州原力互娱拥有200多人的研发队伍以及有多款在研游戏，未来发展前景良好。

综合考虑上述情况，结合历史业绩，发行人“2D手游+页游”业务资产组价值略低于“3D手游+H5手游”业务资产组价值。

因此，发行人“2D手游+页游”业务和“3D手游+H5手游”业务板块评估值与上述业务历史业绩、增长性和未来行业发展趋势相匹配，发行人依据评估值对两块业务商誉进行分摊，符合公司历史业绩情况、行业发展趋势及各业务未来成长性预期，发行人商誉分摊合理。

3、发行人商誉分摊与上市公司已有商誉分摊案例原则一致

(1) 华宝股份（300741）商誉分拆案例

2018年3月上市的华宝股份（300741），两家子公司广东省肇庆香料厂有限公司（简称“肇庆香料”）及上海英华香料有限公司（简称“上海英华”）因重组及业务分工调整，需要对商誉进行分摊。华宝股份按照各资产组的公允价值比例

对商誉进行分拆，其使用的方法与发行人分拆商誉的方法一致。

（2）鹏博士（600804）商誉分拆案例

鹏博士（600804）在其 2018 年年度报告披露，2018 年鹏博士因重组及业务分工调整，需要将 2007 年收购北京电信通信工程有限公司形成的商誉进行分拆。鹏博士按照个人宽带业务公允价值和政企业务公允价值比例对商誉进行拆分，其使用的方法与发行人分拆商誉的方法一致。

综上所述，发行人因业务分工调整，按照各资产组的公允价值比例对商誉进行分拆，其处理方法与资本市场同类事项处理方法一致，符合行业一般惯例。

（三）核查结论

综上所述，经核查，保荐机构和发行人会计师认为：

1、广州原力互娱商誉系广州创娱游戏业务板块分工整合，按照各资产组公允价值分摊而来；

2、广州原力互娱商誉产生过程符合会计准则的规定，商誉分摊的资产评估结果符合发行人历史业绩及变动情况，符合游戏行业发展趋势，与资本市场上市公司已有商誉分摊案例原则一致，符合行业一般惯例，商誉产生的过程及金额具有充分的合理性。

二、商誉减值测试的前提假设，各项参数指标选取是否合理、恰当，各期选择是否一致，是否符合发行人经营实际情况，商誉减值准备计提是否充分；

根据《会计监管风险提示第 8 号—商誉减值》的规定：“公司应当在资产负债表日判断是否存在可能发生资产减值的迹象。对企业合并所形成的商誉，公司应当至少在每年年度终了进行减值测试”。

发行人分别于 2017 年末、2018 年末对广州原力互娱相关的商誉（包括分摊前广州创娱的商誉）进行了减值测试，但 2019 年 6 月末，由于广州原力互娱商誉不存在特定减值迹象，发行人未在 2019 年 6 月末执行减值测试程序。对于 2017 年末、2018 年末商誉减值测试，相关的前提假设、参数指标选取及与发行人经营实际情况的对比如下：

（一）商誉减值测试的前提假设

1、前提假设

广州原力互娱对应商誉账面价值 111,239,863.86 元来源于广州创娱商誉拆分。发行人分别对 2017 年 12 月 31 日和 2018 年 12 月 31 日上述商誉进行减值测试。2017 年末和 2018 年末发行人商誉减值测试前提假设一致，未发生变化。主要前提假设如下：

①针对评估基准日资产组组合的实际状况，假设企业资产组组合持续经营。

②假设未来收益期内公司所采用的会计政策与减值测试基准日在重大方面保持一致，具有连续性和可比性。

③有关利率、汇率、赋税基准及税率，政策性征收费用等不发生重大变化。

④企业在未来的经营期内，其营业和管理等各项期间费用不会在现有基础上发生大幅的变化，仍将保持其近几年的变化趋势，并随营业规模的变化而同步变动。

⑤假设减值测试基准日后资产组组合的产品或服务保持目前的市场竞争态势。

⑥假设减值测试基准日后企业的研发能力和技术先进性继续保持目前的水平。

⑦无其他人力不可抗拒因素及不可预见因素对企业造成重大不利影响。

⑧被评估企业的未来收益可以合理预测，并可以用货币衡量；被评估企业获得未来预期收益所承担的风险可以合理预测，并可以用货币衡量；被评估企业的未来收益年限可以合理预测。

2、核查结论

因此，经核查，保荐机构和发行人会计师认为，发行人 2017 年末、2018 年末与上述商誉相关的减值测试依据的前提假设一致，未发生变化。

（二）各项参数指标选取是否合理、恰当，各期选择是否一致，是否符合

发行人经营实际情况：

2017 年末和 2018 年末发行人按照《企业会计准则第 8 号——资产减值》要求，对发行人期末账面商誉进行减值测试。根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》规定：资产减值，是指资产的可收回金额低于其账面价值。

发行人各期末商誉减值测试参数选取合理，各期保持一致，具体如下：

序号	参数指标	具体选取原则		是否一致
		2017 年末	2018 年末	
1	可回收金额确定方法	收益折现法	收益折现法	是
2	收入预测期	5 年	5 年	是
3	收入构成原则	期末现有游戏预计未来 5 年内贡献收入+期末在研游戏预计未来 5 年内上线后贡献收入+稳定期收入		是
4	成本费用指标	以历史数据及未来可预见支出预测资产组未来成本及费用		是
5	折旧摊销指标	以历史固定资产、无形资产情况以及未来可预见资本性支出情况为依据		是
6	自由现金流量折现率确定原则	无风险利率+股票的风险溢价+企业特别风险溢价		是

1、发行人各期采用“收益折现法”确定资产组可收回金额，各期方法一致

可收回金额一般两种确定方法，第一种采用公允价值减去处置费用后的净额即“公允价值法”；第二种采用资产预计未来现金流量的现值即“收益折现法”。对 2017 年末和 2018 年末广州创娱和广州原力互娱商誉进行减值测试时，发行人无法获得相关资产组公允价值，均采用“收益折现法”确定资产组可收回金额。各期可收回金额的确定方法一致。

2、在“收益折现法”下，发行人各期末减值测试参数指标选取合理、恰当，确定原则一致

收益折现法是指发行人预测资产未来收益扣除相关成本费用再考虑折旧摊销等影响因素后计算获得企业自由现金流量，再采用适当的折现率最终计算得出资产预计未来现金流量的现值。收益折现法确定资产可回收金额主要参数指标是资产组未来收入、资产组未来成本及费用、资产组未来折旧摊销、自由现金流量折现率等。各期末发行人上述参数计算标准如下：

(1) 资产组未来收入指标

发行人预测资产组未来收入的方法是期末现有游戏预计未来 5 年内贡献收入+期末在研游戏预计未来 5 年内上线后贡献收入+稳定期收入

①期末现有游戏预计未来 5 年内贡献收入：按照历史游戏玩家数量、人均充值金额及类似游戏生命周期预测预计未来 5 年内现有游戏收入。

②期末在研游戏预计未来 5 年内上线后贡献收入：按照期末发行人在研游戏情况、研发团队经验以及在研游戏预计上线时间和公司类似游戏历史收入流量情况预测相关收入。

③稳定期收入：按照期末 5 年后最后一年收入为稳定期收入基数。

各期发行人资产组未来收入指标确定方法原则均一致，预测未来收入方法原则未发生变化。

(2) 资产组未来成本及费用指标

发行人按照历史数据以及未来可预见支出预测资产组未来成本及费用。

各期发行人资产组未来成本及费用指标确定方法原则均一致，预测未来成本及费用方法原则未发生变化。

(3) 资产组未来折旧摊销指标

发行人按照历史固定资产、无形资产情况以及未来可预见资本性支出情况预测资产组未来折旧摊销。

各期发行人资产组未来折旧摊销指标确定方法原则均一致，预测未来折旧摊销方法原则未发生变化。

(4) 自由现金流量折现率

发行人按照权益资本成本确定自由现金流量折现率。

各期，发行人测算自由现金流量折现率使用公式一致，公式如下：

发行人权益资本成本=无风险利率+股票的风险溢价+企业特别风险溢价

2017 年发行人测算自由现金流量折现率=3.88%+7.03%+3.00%=13.91%

2018 年发行人测算自由现金流量折现率=3.23%+7.27%+2.00%=12.50%

①无风险利率：基准日十年期长期国债的年到期收益率

2017 年 12 月 31 日十年期长期国债的年到期收益率=3.88%

2018 年 12 月 31 日十年期长期国债的年到期收益率=3.23%

各期，发行人无风险利率确定方法原则均一致，无风险利率确定方法原则未发生变化。由于 2018 年末十年期长期国债收益率下降，无风险利率相应下降。

②股票的风险溢价：近年股票投资的风险溢价

2017 年股票的风险溢价=7.03%

2018 年股票的风险溢价=7.27%

与 2017 年相比，2018 年我国证券市场波动性有所增大，股票风险溢价相应有所提升。

③企业特别风险溢价：主要考虑发行人未来年度业务经营会面临行业风险、自身业务风险、财务风险、管理风险等各种风险。

2017 年企业特别风险溢价= 3.00%

2018 年企业特别风险溢价= 2.00%

各期企业特别风险溢价差异原因：

2018 年发行人商誉减值测试企业特别风险溢价较 2017 年下降，主要原因如下：

I.游戏业务所属细分领域风险差异

2017 年末发行人商誉来源于广州创娱，广州创娱收入较大比例来自于网页游戏（页游）业务，近年来网页游戏市场逐渐萎缩，2016 年至 2017 年我国网页游戏行业收入分别为 187.1 亿元和 156.0 亿元，2016 年至 2017 年下降 16.62%，网页游戏行业收入呈下降趋势，市场前景不明朗。因此，2017 年末公司游戏业

务所属细分领域风险较高。

2018 年末发行人商誉来源于广州原力互娱，广州原力互娱收入主要来自于手机游戏业务，近年来手机游戏市场快速增长，2017 年至 2018 年我国手机游戏行业收入分别为 1,161.2 亿元和 1,339.6 亿元，2017 年至 2018 年上升 15.36%，手机游戏行业收入呈增长趋势，市场前景较高。因此，2018 年末公司游戏业务所属细分领域风险有所降低。

因此，从发行人游戏业务板块所属细分行业来看，2018 年末行业风险有所降低。

II. 游戏品类数量导致的风险差异

2017 年末发行人商誉来源于广州创娱，广州创娱经营游戏类型较多，涵盖网页游戏、2D 手游、3D 手游、H5 手游四大品类，品类较多且市场增长前景不同，既经营处于行业下滑期的网页游戏，也经营处于行业上升期的 2D、3D、H5 手机游戏，风险较高。

2018 年末发行人商誉来源于广州原力互娱，广州原力互娱只经营 3D 和 H5 手机游戏，品类较少，且 3D 和 H5 手机游戏均处于行业上升期，市场增长前景较好，风险相对较低。

因此，综合考虑上述因素，2018 年企业特别风险溢价较 2017 年有所降低，从 3% 降为 2%。

综上所述，发行人按照权益资本成本确定自由现金流量折现率，各期折现率确定原则一致。

3、 发行人各期“收益折现法”下预测指标与各期发行人经营实际情况相符合

2017 年末和 2018 年发行人采用“收益折现法”预测收入与次年实际实现收入完成率为 80% 左右，预测利润总额与次年实际利润总额完成率为 90% 左右，预测收入及利润未完全达标，主要是受 2018 年 4 月至 2018 年 12 月期间游戏版本号停发的客观政策因素影响。若版本号如期取得，预计发行人业绩将达标，因此各

期发行人采用“收益折现法”预测参数指标较为谨慎，与实际经营情况相符。

同时，各期发行人采用“收益折现法”预测可回收金额与未来3年预测业绩对应的平均市盈率均低于各期可比上市公司平均市盈率，符合财务预测的谨慎性原则。

发行人各期“收益折现法”预测数据与次年实现数据及与可比上市公司平均市盈率对比分析如下：

(1) 广州创娱资产组 2017 年末预测可回收金额期后对比分析

发行人管理层根据广州创娱 2017 年底现有游戏历史玩家数量、历史玩家人均充值情况以及历史类似游戏生命周期和在研游戏情况预测未来 5 年广州创娱资产组收入。2018 年底发行人将拆分后的广州创娱出售，2019 年无可比数据。广州创娱资产组 2017 年末减值测试预测的 2018 年收入、利润总额与 2018 年实际完成收入、利润总额对比情况如下：

a、广州创娱实际业绩与评估报告预测业绩数据对比分析

2018 年度，广州创娱实际业绩与商誉减值测试预测业绩对比如下：

单位：万元

项目	2018 年预测值	2018 年实际值	完成率
营业收入	14,315.00	11,767.08	82%
利润总额	3,754.34	3,371.04	90%

2018 年度广州创娱实际完成收入 11,767.08 万元，较预测收入完成率 82%；2018 年度广州创娱实际利润总额 3,371.04 万元，较预测利润总额完成率 90%，完成率整体较高。广州创娱 2018 年度实际业绩情况略低于预测值，主要是受 2018 年 4 月至 2018 年 12 月期间游戏版号停发的客观因素影响。剔除版号影响，发行人预测的广州创娱资产组可回收金额较为可靠，符合公司经营实际情况。

b、广州创娱可回收金额对应预测市盈率与同行业公司平均市盈率对比分析

发行人管理层预测的广州创娱未来 3 年平均市盈率与可比公司对比如下：

公司名称	2017 年末市盈率
长城动漫 (000835.SZ)	21.19

公司名称	2017 年末市盈率
游族网络 (002174.SZ)	30.21
聚力文化 (002247.SZ)	21.07
天神娱乐 (002354.SZ)	15.71
恺英网络 (002517.SZ)	19.79
三七互娱 (002555.SZ)	27.23
巨人网络 (002558.SZ)	57.74
完美世界 (002624.SZ)	29.23
宝通科技 (300031.SZ)	26.66
掌趣科技 (300315.SZ)	58.11
昆仑万维 (300418.SZ)	23.73
平治信息 (300571.SZ)	38.24
浙数文化 (600633.SH)	11.94
号百控股 (600640.SH)	46.30
电魂网络 (603258.SH)	47.40
吉比特 (603444.SH)	21.64
可比行业平均值	31.01
广州创娱根据管理层预测的未来业绩测算的三年平均市盈率	6.72

根据发行人管理层的测算 2017 年末广州创娱资产组 27,011.25 万元可回收金额与未来 3 年预测业绩对应的平均市盈率为 6.72 倍，远低于 2017 年末网络游戏行业 31.01 倍的平均市盈率。因此，发行人管理层预测的 2017 年末广州创娱资产组可回收金额对应的市盈率较为保守，广州创娱资产组可回收金额的预测值较为可靠。

(2) 广州原力互娱资产组 2018 年末预测可回收金额期后对比分析

发行人管理层根据广州原力互娱 2018 年底现有游戏历史玩家数量、历史玩家人均充值情况以及历史类似游戏生命周期和在研游戏预计上线进度等信息预测未来 5 年广州原力互娱资产组收入。2019 年下半年发行人陆续将广州原力互娱剩余游戏资产出售给不同购买方，无 2019 年全年可比数据。广州原力互娱资产组 2018 年末减值测试预测 2019 年 1-6 月收入、利润总额与 2019 年 1-6 月实际完成收入、利润总额对比情况如下：

a、广州原力互娱资产组预测业绩与实际业绩对比分析

2019年1-6月，广州原力互娱实际业绩与管理层预测业绩对比情况如下：

单位：万元

项目	预测值			2019年1-6月实际值	2019年1-6月完成率	说明
	2019年1-6月	2019年7-12月	2019年度合计			
营业收入	1,069.53	7,979.71	9,049.24	817.81	76.46%	预计各游戏在2019年上线时间不同，收入不是均匀分布
利润总额	-2,964.96	3,862.44	897.48	-2,862.05	96.53%	

发行人管理层预测未来收益主要是根据各款游戏的研发进度预计2019年各游戏的上线时间来预估广州原力互娱2019年收入。根据游戏研发进度发行人预测2019年下半年《我的英雄学院》、《雏蜂》和《剑与少年3D》三款主要游戏将陆续上线，根据类似游戏历史充值情况上述三款游戏预计将为发行人在2019年下半年贡献超过5,000万元收入。

2019年1-6月发行人管理层预计收入为1,069.53万元，2019年1-6月实际完成收入817.81万元，收入完成率76.46%，收入未完全达到预期，主要是受版本号收紧的客观因素影响，部分游戏未如期取得版本号并发行。2019年1-6月发行人管理层预测亏损2,964.96万元，实际亏损金额2,862.05万元，实际亏损金额未超过预期。因此，发行人预测的广州原力互娱资产组可回收金额较为可靠，符合公司经营实际情况。

b、广州原力互娱管理层预测市盈率与同行业公司平均市盈率对比分析

根据发行人管理层预测广州原力互娱业绩情况测算的广州原力互娱未来3年平均市盈率与可比公司对比如下：

公司名称	2018年末市盈率
长城动漫(000835.SZ)	-3.03
游族网络(002174.SZ)	16.37
聚力文化(002247.SZ)	-1.37

公司名称	2018 年末市盈率
天神娱乐 (002354.SZ)	-0.68
恺英网络 (002517.SZ)	45.79
三七互娱 (002555.SZ)	19.89
巨人网络 (002558.SZ)	36.37
完美世界 (002624.SZ)	21.46
宝通科技 (300031.SZ)	19.26
掌趣科技 (300315.SZ)	-3.09
昆仑万维 (300418.SZ)	14.72
平治信息 (300571.SZ)	26.85
浙数文化 (600633.SH)	22.18
号百控股 (600640.SH)	29.76
电魂网络 (603258.SH)	31.89
吉比特 (603444.SH)	14.72
可比行业平均值	18.19
2019 年杭州高新 (300478.SZ) 收购快游网络市盈率	6.94
广州原力互娱根据管理层预测的未来业绩测算的三年平均市盈率	7.31

发行人管理层预测广州原力互娱业绩情况测算发行人未来 3 年平均市盈率为 7.31 倍，低于 2018 年末网络游戏行业 18.19 倍的平均市盈率，同期杭州高新（300478.SZ）收购快游网络市盈率为 6.94 倍与发行人管理层预估的广州原力互娱 7.31 倍市盈率较为接近，均为 7 倍左右。因此，发行人管理层预测的 2018 年末广州原力互娱资产组可回收金额对应的市盈率较为合理，广州原力互娱资产组可回收金额的预测值较为可靠。

4、核查结论

综上所述，经核查，保荐机构和发行人会计师认为，发行人结合历史业绩数据以及未来在研游戏情况确定“收益折现法”下收入、成本、费用、自由现金流折现率等重要参数，参数指标的选取合理、恰当，各期确定原则及方法一致，符合发行人经营实际情况。

（三）商誉减值准备计提是否充分；

1、各期商誉对应资产组可回收金额均大于其账面价值，发行人各期商誉减

值准备计提充分

(1) 广州创娱资产组 2017 年末商誉减值测试情况

2017 年 12 月 31 日发行人商誉情况如下：

单位：万元

公司名称	商誉金额
广州创娱	20,889.13

2017 年 12 月 31 日发行人商誉金额为 20,889.13 万元，均来自上市公司对广州创娱非同一控制下企业合并产生。2018 年 4 月份，发行人对截至 2017 年末因收购广州创娱形成的商誉进行减值测试。公司主要依据广州创娱 2015-2017 年的历史业绩及 2018 年 1-3 月的期后业绩情况、研发人员数量、研发投入金额、在发行项目情况及在研储备项目情况对广州创娱资产组进行商誉减值测试。

a、广州创娱整体经营状况持续向好，不存在减值迹象

广州创娱 2015-2017 年及 2018 年 1-3 月的营业收入、净利润、研发人员数量、研发投入金额、已完成及在研主要游戏数量情况如下：

项目	2018 年 1-3 月/ 2018 年 3 月末	2017 年度/ 2017 年末	2016 年度/ 2016 年末	2015 年度/ 2015 年末
营业收入（万元）	5,522.20	11,587.17	9,887.10	1,479.40
净利润（万元）	2,387.45	-755.32	4,327.86	-908.35
研发人员数量	523	505	226	81
研发投入金额	2,471.68	8,898.30	4,389.51	1,453.92
已完成及在研主要 游戏数量	10	10	4	2

根据上表，2015-2018 年间，除 2017 年度因研发人员快速增长、研发投入增加、在研项目尚未形成效益等因素导致净利润下滑外，广州创娱各年度营业收入、研发人员数量、游戏研发投入金额、已完成及在研游戏数量均实现了逐年增长，整体经营状况持续向好。特别是 2018 年 1-3 月份，广州创娱实现收入 5,522.20 万元，净利润 2,387.45 万元，较前三年历史业绩有明显增长，未来业绩预计良好，不存在减值迹象。

b、广州创娱资产组 2017 年末可收回金额大于资产组期末价值和商誉金额

之和，不存在商誉减值

在综合考虑广州创娱实际经营状况的基础上，管理层对广州创娱资产组 2017 年末预计可收回金额进行预测，并对广州创娱商誉进行减值测试，测试结果如下：

单位：万元

商誉减值测试时点	商誉金额	资产组期末价值	资产组期末预计可收回金额	商誉减值金额	商誉已计提减值金额
2017-12-31	20,889.13	3,990.47 ^{注1}	27,011.25 ^{注2}	0.00	0.00

注 1：商誉资产组期末的价值包括广州创娱 2017 年 12 月 31 日归属于母公司的账面净资产 3,929.12 万元及无形资产-《剑雨江湖》著作权 2017 年 12 月 31 日摊余价值 61.35 万元，二者合计 3,990.47 万元。

注 2：根据 2018 年 4 月 10 日北京中锋资产评估有限责任公司出具的“中锋评报字（2018）第 064 号”《福建元力活性炭股份有限公司商誉减值测试涉及的广州创娱网络科技有限公司股东全部权益价值项目资产评估报告》，广州创娱全部权益价值的评估价值为人民币 27,011.25 万元。

经测试，公司收购广州创娱 100% 股权形成的资产组 2017 年期末预计可收回金额大于资产组期末价值（即 2017 年 12 月 31 日广州创娱股东全部权益价值）和商誉之和，故公司收购广州创娱 100% 股权形成的相关商誉 2017 年 12 月 31 日不存在减值，无需计提减值准备。

（2）广州原力互娱资产组 2018 年末商誉减值测试情况

2018 年 12 月 31 日发行人广州原力互娱商誉情况如下：

单位：万元

公司名称	商誉金额
广州原力互娱	11,123.99

2018 年 12 月 31 日发行人广州原力互娱对应商誉金额为 11,123.99 万元，来自公司划转至广州原力互娱的 3 家子公司分摊所形成的商誉 11,123.99 万元。广州原力互娱成立于 2018 年 6 月，并于 2018 年 7 月承接广州创娱的 3 家子公司（广州创畅、广州创乐、广州创侠），主要从事 3D 及 H5 手机游戏的研发。

受设立时间较短、研发费用全部费用化处理以及在研项目尚未形成效益等因素影响，2018 年度广州原力互娱业绩处于亏损状态。截至 2018 年末，广州原力

互娱研发的《我的英雄学院：最强英雄》获腾讯独家代理，预计在 2019 年下半年上线运营，有望产生较好的收益；H5 游戏《盖世强者》、手机游戏《剑与少年 3D》等进入上线前测试调优阶段；手机游戏《掌御三国》、《雏蜂》和《失忆之城》研发阶段末期准备进入测试调优阶段，在研及储备项目进展良好。公司基于上述经营计划和研发储备情况，对广州原力互娱资产组期末预计可收回金额进行测算，并对商誉进行减值测试。

a、广州原力互娱储备游戏研发进度正常，版号影响因素正逐步消除，不存在减值迹象

广州原力互娱商誉所在资产组可回收金额主要依据已研发上线游戏项目情况、在研游戏项目储备情况、软件著作权及游戏 IP 储备状况、游戏研发团队情况等因素确定。

广州原力互娱主要从事 3D 及 H5 手机游戏的研发，是手机游戏研发商，手机游戏开发是一项系统工程，涉及到游戏版权（IP）、软件著作权、游戏策划、程序设计、美术、测试和发行等多个环节，从产品立项到产品投放市场上线需要一定的时间，同时游戏研发需要投入大量资金成本，故游戏研发企业会呈现出企业成立前期投入较大、研发费用无法资本化导致公司报表亏损，产品上线投入运营后公司逐步盈利的行业特点。因此，游戏研发企业的游戏储备情况直接决定其资产组未来可回收金额情况。

截至 2018 年底，广州原力互娱研发完成及在研发的游戏储备为 10 款游戏，储备数量丰富，虽然 2018 年度尚未实现扭亏，但未来年度盈利前景良好。

软件著作权、游戏研发团队人员储备及实力、经营业务许可等事项是未来游戏储备的先行指标，是公司游戏研发的前提和基础。截至 2018 年 12 月 31 日，广州原力互娱研发团队、软件著作权、美术著作权、增值电信业务经营许可证及网络文化经营许可证情况如下表所示：

序号	项目	数量/情况
1	游戏研发人员	271
2	软件著作权数量	16 项

序号	项目	数量/情况
3	美术著作权数量	594 项
4	增值电信业务经营许可证	无
5	网络文化经营许可证	广州原力互娱：粤网文【2018】8486-3070 号 广州创畅：粤网文【2018】3216-1084 号 广州创乐：粤网文【2018】4576-1566 号 广州创侠：粤网文【2018】4164-1385 号

网络游戏行业公司的特点是轻资产运营，实物资产占比相对很小，账面资产价值一般无法体现轻资产企业的游戏 IP 储备、研发团队、游戏在研项目、知识产权等资源资产价值。发行人根据上述已研发完成游戏、在研游戏、游戏研发人员储备情况、游戏 IP 及软件著作权储备情况和各类资质执照的储备情况，同时考虑在研游戏完成后未来可收回金额情况，预测广州原力互娱资产组期末预计可收回金额。

2018 年 12 月起国家广播电视总局开始恢复网络游戏版号审批，2019 年一季度已审批 794 个网络游戏版号，发行人处于测试调优阶段和准备进入测试调优阶段的《盖世强者》、《剑与少年 3D》、《掌御三国》、《雏蜂》和《失忆之城》等 5 款主要游戏预计会陆续取得版号并上线运行，将为广州原力互娱带来持续的现金流入，网络游戏版号暂停审批影响因素正逐渐消除。

综合考虑广州原力互娱游戏及研发团队储备情况，软件著作权、美术著作权等无形资产储备情况以及网络游戏版号恢复审批等因素，保荐机构和发行人会计师认为 2018 年末广州原力互娱不存在减值迹象。

b、广州原力互娱资产组可收回金额大于资产组期末价值和商誉金额之和，不存在商誉减值

公司管理层及发行人会计师对截至 2018 年 12 月 31 日广州原力互娱 100% 股权相关商誉进行的减值测试过程计算如下：

单位：万元

商誉减值测试时点	商誉金额	资产组期末价值	资产组期末预计可收回金额	商誉减值金额	商誉已提减值金额
2018-12-31	11,123.99	-2,524.14 ^{注3}	15,615.15 ^{注4}	0.00	0.00

注 3：-2,524.14 万元为不包含商誉资产组的价值，即期末净资产值；

注 4: 15,615.15 万元为公司及发行人会计师 2018 年末对广州原力互娱商誉所在资产组可回收金额测算结果。

经测试, 广州原力互娱资产组期末预计可收回金额大于资产组期末价值(即 2018 年 12 月 31 日广州原力互娱股东全部权益价值)和商誉之和, 故广州原力互娱商誉 2018 年 12 月 31 日不存在减值, 无需计提减值准备。

(3) 广州原力互娱资产组 2019 年 6 月末商誉情况说明

截至 2019 年 6 月 30 日, 发行人商誉金额为 11,123.99 万元, 全部来自公司对广州创娱商誉进行分摊所形成的广州原力互娱商誉 11,123.99 万元。发行人根据广州原力互娱已研发完成及在研游戏进展情况、公司游戏研发人员储备情况、游戏软件著作权、各类资质执照的储备情况和期后已完成研发游戏《我的英雄学院: 最强英雄》处置对价为参考, 并结合《企业会计准则第 8 号—资产减值》和 2018 年 11 月证监会发布的《会计监管风险提示第 8 号——商誉减值》中与商誉减值相关的特定减值迹象对 2019 年 6 月 30 日公司商誉减值迹象进行判断。

2019 年 6 月 30 日广州原力互娱在研主要游戏数量、研发团队、软件著作权、美术著作权、增值电信业务经营许可证及网络文化经营许可证情况如下表所示:

序号	项目	数量/情况
1	在研主要游戏数量	13
2	游戏研发人员	317
3	软件著作权数量	103 项
4	美术著作权	805 项
5	增值电信业务经营许可证	广州原力互娱: 粤 B2-20190606
6	网络文化经营许可证	广州原力互娱: 粤网文【2018】8486-3070 号 广州创畅: 粤网文【2018】3216-1084 号 广州创乐: 粤网文【2018】4576-1566 号 广州起源: 粤网文【2019】2711-708 号 广州创侠: 粤网文【2018】4164-1385 号

根据上述统计, 截至 2019 年 6 月 30 日, 广州原力互娱游戏储备项目进展良好, 游戏研发团队规模、软件著作权数量、美术著作权数量均实现稳定增长。

结合广州原力互娱实际经营状况, 保荐机构和发行人会计师经过判断分析:

①广州原力互娱经营业绩及现金流不存在明显恶化,不存在未实现承诺业绩的情形;

②广州原力互娱所属的手机游戏行业虽然增速放缓,但增长趋势未有明显变化,不存在产能过剩,手机游戏行业不属于产能过剩行业;

③手机游戏行业存在一定的技术壁垒,广州原力互娱各项游戏研发进展顺利,并形成了丰富的著作权储备,不存在因技术快速进步导致盈利状况难以维持的情形;

④2019年6月,公司游戏研发人员超过300人,核心研发团队稳定,研发人员数量和可以保证公司在研发游戏的顺利推进;

⑤游戏软著储备情况和各类资质执照的储备较2018年底未出现明显减少;

⑥手机游戏行业市场投资报酬率未出现明显变化,且广州原力互娱游戏业务经营地为中国大陆,中国大陆政治环境稳定,不存在突出的国家或地区风险。

因此,保荐机构和发行人会计师经核查认为,截至2019年6月末,广州原力互娱对应商誉所在资产组无减值迹象。

2、2019年下半年,发行人已将游戏业务全部处置完毕,发行人商誉账面金额为0

受化工业务发展强劲、聚焦化工主业的发展战略和国家对游戏产业政策收紧等因素的影响,发行人逐步收缩和剥离游戏业务。2019年10月,公司将部分游戏业务以3,750万元出售变现。2019年12月,公司以4,500万元的价格将剩余游戏业务出售变现。上述转让完成后,发行人不再经营网络游戏业务。截止2019年12月23日,发行人商誉账面金额为0。

3、核查结论

综上所述,经核查,保荐机构及发行人会计师认为,结合报告期内广州创娱、广州原力互娱游戏项目储备情况、研发人员及无形资产情况分析并测试后,报告期各期末,公司商誉不存在减值,减值测试依据充分,商誉减值准备计提充分。

三、是否对与商誉相关的风险作重大风险提示并披露；

(一) 商誉相关风险披露情况

公司对与商誉相关的风险均做了重大风险提示并在中国证监会指定网站进行了披露，具体披露情况如下：

披露日期	披露文件名称及章节	商誉减值风险的具体内容
2017年3月30日	2016年年度报告之“第一节重要提示、目录和释义”之“2、互联网游戏业务的经营风险”和“第四节经营情况讨论与分析”之“九、公司未来发展的展望”之“(四)公司发展面对的风险及应对措施”之“4、商誉减值风险”	报告期内，公司并购广州创娱 100% 股权，产生 20,889.13 万元的商誉，占公司净资产 31.91%。2016 年度广州创娱依托精品游戏《剑雨江湖》取得较好的经营业绩，纳入公司合并范围后实现净利润 1010.25 万元。若广州创娱未来经营情况出现不利变化，未达预期收益，将面临商誉减值风险，对公司经营业绩产生不利影响。对此，公司将针对广州创娱实际情况，做好经营、财务、内控管理，保持广州创娱的竞争力，实现业绩快速增长，降低商誉减值的风险。
2017年4月20日	2017 年第一季度报告之“第二节 公司基本情况”之“二、重大风险提示”之“2、互联网游戏业务的经营风险”和“第三节 重要事项”之“二、业务回顾和展望”之“对公司未来经营产生不利影响的重要风险因素、公司经营存在的主要困难及公司拟采取的应对措施”之“4、商誉减值风险”	2016 年 9 月 1 日，公司并购广州创娱 100% 股权，产生 20,889.13 万元的商誉，占公司净资产比例较高。广州创娱依托精品网页游戏《剑雨江湖》、《少年群侠传》取得较好的经营业绩。若广州创娱未来经营情况出现不利变化，未达预期收益，将面临商誉减值风险，对公司经营业绩产生不利影响。对此，公司将针对广州创娱实际情况，做好经营、财务、内控管理，保持广州创娱的竞争力，实现业绩快速增长，降低商誉减值的风险。
2017年8月19日	2017 年半年度报告之“第一节 重要提示、目录和释义”之“2、互联网游戏业务的经营风险”和“第四节经营情况讨论与分析”之“十、公司发展面对的风险及应对措施”之“4、商誉减值风险”	2016 年 9 月 1 日，公司并购广州创娱 100% 股权，产生 20,889.13 万元的商誉，占公司净资产比例较高。广州创娱目前经营业绩主要依赖于自身研发的网页游戏《剑雨江湖》、《少年群侠传》，两款游戏虽然持续保持版本的快节奏更新，后续收入下降的风险较大。若广州创娱不能及时推出有影响力、业绩表现好的游戏产品，经营情况出现波动，并购未达预期收益，将面临商誉减值风险，对公司经营业绩产生不利影响。对此，公司将针对广州创娱实际情况，做好经营、财务、内控管理，保持广州创娱的竞争力，实现业绩快速增长，降低商誉减值的风险。
2018年4月21日	2017 年年度报告之“第一节重要提示、目录和释义”之	公司并购广州创娱、广州冰鸟的 100% 股权产生的商誉，占公司总资产比例较高。收购的两家公

披露日期	披露文件名称及章节	商誉减值风险的具体内容
	“2、商誉减值风险”和“第四节 经营情况讨论与分析”之“九、公司未来发展的展望”之“(四)可能面对的风险”之“4、互联网游戏业务的经营风险”	司分别是以网络游戏研发和手游推广运营为主体的互联网企业，所处行业市场需求变化快，随着行业发展速度趋缓、行业政策趋紧，竞争愈发激烈，若公司不能紧跟市场步伐调整经营策略，将会导致经营情况出现波动，面临商誉减值风险，对公司经营业绩产生不利影响。为此，公司搭建研运一体化经营模式，向网络游戏行业纵深发展，增强整体竞争力；采取员工持股计划激励、长期持有公司股票等必要措施，保持核心管理层稳定；坚持“精品战略”，完善、优化网络游戏产品研发运营体系，持续为产品研发、运营和生命周期的有效规划提供保障，实现游戏产品的持续创新，增强网络游戏业务的整体盈利能力；同时按照上市公司的管理规范及内控制度要求，严格控制网络游戏业务的经营风险和财务风险。
2018年4月27日	2018年第一季度报告之“第二节 公司基本情况”之“二、重大风险提示”之“2、商誉减值风险”和“第三节 重要事项”之“二、业务回顾和展望”之“对公司未来经营产生不利影响的重要风险因素、公司经营存在的主要困难及公司拟采取的应对措施”之“4、互联网游戏业务的经营风险”	
2018年8月28日	2018年半年度报告之“第一节 重要提示、目录和释义”之“2、商誉减值风险”和“第四节 经营情况讨论与分析”之“十、公司面临的风险及应对措施”之“4、互联网游戏业务的经营风险”	
2019年3月5日	福建元力活性炭股份有限公司重大资产出售报告书(草案)之“重大风险提示”之“九、商誉减值风险”	元力股份完成出售其所持有的广州冰鸟网络科技有限公司 100%股权交易后，元力股份账面商誉余额为 11,123.99 万元，系子公司广州原力互娱分摊 2016 年收购广州创娱形成的商誉。如未来广州原力互娱游戏业务未能实现盈利，持续经营亏损，可能导致上述商誉发生减值的风险。
2019年3月28日	福建元力活性炭股份有限公司重大资产出售报告书(草案)(修订稿)之“重大风险提示”之“九、商誉减值风险”	
2019年4月23日	2018年年度报告之“第一节 重要提示、目录和释义”之“2、商誉减值风险”和“第四节 经营情况讨论与分析”之“九、公司未来发展的展望”之“(四)可能面对的风险”之“4、互联网	截至报告期末，公司商誉 32,108.05 万元，广州冰鸟出售完成后预计仍有商誉 11,123.99 万元，系广州原力互娱分摊 2016 年收购广州创娱形成的商誉。广州原力互娱从事移动网络游戏的研发，所处行业市场需求变化快，随着行业发展速度趋缓、行业政策趋紧，竞争愈发激烈。若广州原力互娱后续不能及时推出有影响力的游戏新作，持续经

披露日期	披露文件名称及章节	商誉减值风险的具体内容
	游戏业务的经营风险”	营亏损，仍将面临商誉减值的风险，对公司经营业绩产生不利影响。为此，公司采取必要措施，保持广州原力互娱核心人员的稳定性与积极性；聚焦精品手机游戏，依托较为丰富的精品游戏项目储备和合作关系良好的运营渠道，力求后续推出的游戏新作能够贡献稳定的业绩流水；按照上市公司的管理规范及内控制度要求，控制广州原力互娱的经营风险和财务风险。
2019年4月27日	2019年第一季度报告之“第三节 重要事项”之“二、业务回顾和展望”之“对公司未来经营产生不利影响的重要风险因素、公司经营存在的主要困难及公司拟采取的应对措施”之“2、商誉减值风险”和“4、互联网游戏业务的经营风险”	
2019年7月17日和2019年11月7日	福建元力活性炭股份有限公司非公开发行A股股票预案及预案修订稿之“第三节 董事会关于本次发行对公司影响的讨论与分析”之“六、本次股票发行相关的风险说明”之“(九) 商誉减值的风险”	截至2019年3月31日，发行人商誉净值为32,108.05万元，系报告期内收购广州创娱、广州冰鸟形成。2018年7月，广州创娱部分子公司股权划转给发行人子公司广州原力互娱直接持有，发行人于2018年12月出售广州创娱100%股权，原因收购广州创娱形成的商誉由广州原力互娱部分分摊留在发行人体内。2019年5月，发行人对外出售广州冰鸟100%股权。截至预案公告日，发行人剩余商誉净值为11,123.98万元。根据《企业会计准则》规定，商誉不作摊销处理，但需在未来每个会计年度终了进行减值测试。如果广州原力互娱未来由于市场竞争加剧导致经营状况恶化或经营业绩未达到预期，则发行人商誉存在减值风险，减值金额将计入公司合并利润表，直接对公司未来业绩产生不利影响。
2019年8月28日	2019年半年度报告之“第一节 重要提示、目录和释义”之“2、商誉减值风险”和“第四节 经营情况讨论与分析”之“九、公司面临的风险及应对措施”之“4、互联网游戏业务的经营风险”	公司通过出售广州创娱、广州冰鸟的100%股权，商誉由41,873.20万元降为11,123.99万元，为广州原力互娱的商誉。广州原力互娱从事移动网络游戏的研发，所处行业市场需求变化快，随着行业发展速度趋缓、行业政策趋紧，竞争愈发激烈。目前广州原力互娱主要游戏仍在研发投入阶段，经营处于亏损状态，若在研产品上线运营后表现不佳无法扭转亏损局面，商誉存在减值的风险，对公司经营业绩产生不利影响。为此，公司采取必要措施，保持广州原力互娱核心人员的稳定性与积极性；聚焦精品手机游戏，依托较为丰富的精品游戏项目储备和合作关系良好的运营渠道，力求后续推出的游戏新作能够贡献稳定的业绩流水；按照上市公司的管理规范及内控制度要求，控制原力互娱的经营风险和财务风险。

（二）核查结论

综上所述，经核查，保荐机构及发行人会计师认为，发行人已经对与商誉相关的风险作重大风险提示并及时披露，符合中国证监会及深圳证券交易所信息披露的相关规定。

问题二、关于收购及处置资产。

发行人于 2016 年 8 月和 2018 年 1 月分别以 2.36 亿元、1.6 亿元收购广州创娱和广州冰鸟 100% 股权，进入游戏行业。报告期各期，发行人游戏业务收入分别占发行人收入比重分别为 3.63%、13.58%、50.92%、38.29%。2018 年下半年，发行人陆续收缩游戏业务，于 2018 年 12 月以 1.1 亿元将广州创娱 100% 股权卖给自然人陈华升，于 2019 年 4 月以 2.2 亿元将广州冰鸟 100% 股权卖给自然人陈华升和占萍。请发行人补充说明并披露：（1）2016 年进军游戏产业、2018 年下半年又陆续收缩的原因及合理性；（2）广州创娱、广州冰鸟收购价格公允性。以大额现金收购亏损且净资产为负数的公司的原因，相关交易对方情况，是否与公司存在关联关系，是否存在潜在利益输送；（3）低价转让广州创娱的原因及合理性，是否损害上市公司及中小股东利益；（4）结合陈华升、占萍个人资产状况，进一步说明受让广州创娱、广州冰鸟的资金来源，陈华升与上市公司是否存在关联关系，相关收购资金是否实质来自于上市公司，是否存在关联交易非关联化情形；（5）处置资产交易作价公允性及合理性，收购广州冰鸟一年时间就卖出，评估增值较大的原因，是否存在利益输送。请保荐机构及会计师发表核查意见。

回复：

一、2016 年进军游戏产业、2018 年下半年又陆续收缩的原因及合理性

（一）公司于 2016 年进军游戏产业的原因

受国内外经济发展放缓的影响，公司主营的木质活性炭行业自 2012 年以来面临需求下滑和成本高企的双重挤压，市场持续偏空运行，发生了行业影响最大的一次强制洗牌，不确定、不稳定的因素较多。2014 年、2015 年公司的主营业

务活性炭业务的发展遇到了瓶颈：

1、宏观经济增速明显放缓，木质活性炭行业 2012 年以来面临需求下滑和成本高企的双重挤压

我国宏观经济在经历多年的高速增长后，自 2012 年开始增速出现明显放缓。以国内生产总值（GDP）为例，2003-2011 年间，我国 GDP 年均增长率接近 11%，但 2012 年受金融危机二次探底影响，我国 GDP 增长率大幅下滑至 7.9%，木质活性炭行业下游整体不景气，下游客户需求下滑，而人工成本不断提升，带动了木质活性炭成本的上涨，木质活性炭行业面临需求下滑和成本高企的双重挤压，2012-2015 年间市场持续偏空运行。

2、2012-2015 年间，活性炭行业大量中小企业设立，行业竞争加剧，挤压了行业利润空间

2010 年以前，我国活性炭行业企业相对较少，竞争较为缓和，行业盈利状况整体较好。以元力股份为例，公司 2009 年、2010 年活性炭业务综合毛利率分别高达 33.48% 和 32.24%。

由于活性炭行业较高的盈利水平，2012-2015 年间大量中小活性炭企业设立，行业竞争加剧，活性炭行业新成立的众多中小企业各项运营成本较低，为抢夺市场份额，大打价格战，导致活性炭行业无序竞争状况严重

2012-2015 年间，宏观经济增速放缓导致的需求下滑、人工成本上升导致的成本高企和行业无序竞争等因素挤压了活性炭行业的盈利空间，公司活性炭业务毛利率大幅下滑：

年度	2009 年	2010 年	2011 年	2012 年	2013 年	2014 年	2015 年
活性炭业务毛利率	33.48%	32.24%	31.79%	21.75%	20.88%	19.97%	20.12%

数据来源：元力股份 2009-2015 年年报

根据上表，公司活性炭业务毛利率由 2009 年度的 33.48% 下滑至 2014 年、2015 年的仅为 20% 左右，盈利水平明显下降。

与毛利率下滑相对应的，2011-2014 年间公司扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润大幅下滑：

单位：万元

年度	2011年	2012年	2013年	2014年	2015年
扣除非经常性损益后的净利润	3,346.75	1,023.37	337.66	369.53	2,353.77 ^注

注：2015年4月，公司收购元禾化工，并入白炭黑（硅酸钠）业务，全年盈利水平有所提升。

因此，活性炭业务毛利率的大幅下滑导致2012-2015年公司活性炭业务整体处于微利状态。若行业竞争进一步加剧，公司活性炭业务存在亏损的风险，且短期内看不到改善的迹象，公司活性炭业务发展遇到瓶颈。

因此，2016年，为突破公司活性炭主业的发展瓶颈，打造新的利润增长点，公司拟通过并购的方式进入发展前景较好、成长较快的新兴产业。公司于2016年8月收购广州创娱，进军游戏行业，注入差异化优质资产，构建波动风险较低且具备广阔前景的业务组合，为广大股东提供多元化、可靠的业绩保障。

2018年1月，公司收购了另一家从事游戏运营推广业务的游戏公司广州冰鸟。这次收购使得公司游戏研发团队能够与游戏玩家直接建立联系，同时减少游戏产品研发到运营之间繁琐的环节，降低游戏的运营成本和中间环节的交易成本，扩大收入规模，提高利润水平，增强公司游戏业务核心竞争力及整体盈利能力，有利于形成协同效应。

通过对广州创娱和广州冰鸟的收购，公司游戏业务版图逐步完善。公司通过进入游戏业务领域，对公司的业绩起到了一定的推动作用。

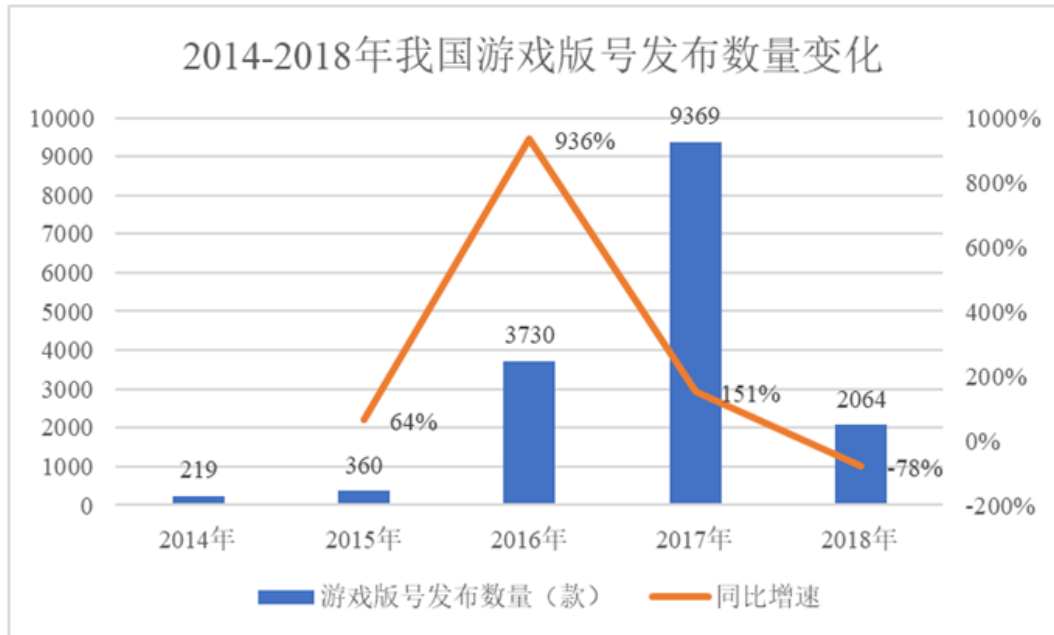
（二）2018年下半年公司又陆续收缩游戏业务的原因及合理性

2018年下半年开始，公司逐步收缩和剥离游戏业务，主要原因如下：

1、2018年3月，游戏行业版号停发，行业规范力度进一步提升，导致游戏业务发展存在一定的不确定性，剥离游戏业务有利于降低经营风险

2018年的3月29日，原国家新闻出版广电总局发布《游戏申报审批重要事项通知》，称由于机构改革，所有游戏版号的发放全面暂停，且未通知暂停期限。由于该暂停事项出乎业界意料，无明确暂停期限，且未来是否会发生进一步的政策收紧存在不确定性，导致大量已研发完成的游戏排队积压等待版号审批，无法

按期投放市场回笼资金，对游戏行业造成了一定的恐慌情绪，并对游戏行业发展造成了较大不利影响。2014年至2018年我国游戏版号发布数量情况如下：



数据来源：国家新闻出版广电总局、前瞻产业研究院

2018年8月，教育部等八部门发布《综合防控儿童青少年近视实施方案》，提出“实施网络游戏总量调控，控制新增网络游戏上网运营数量，探索符合国情的适龄提示制度，采取措施限制未成年人使用时间”。上述措施的出台，预示着游戏行业规范力度进一步提升，虽然长期来看有利于游戏行业健康发展，但短期内仍对游戏行业发展带来一定的影响。

在游戏版号暂停发放且无明确恢复日期、网络游戏实施总量调控的背景下，导致2018年游戏行业经营存在一定的不确定性。公司旗下的广州创娱，作为游戏研发主体，由于版号积压，研发的游戏无法按计划推向市场和回笼资金，导致公司现金流压力较大，经营风险增大。

截至2018年10月底，游戏版号仍未恢复审批，为降低经营风险，公司拟剥离一部分游戏研发业务和人员。

2、公司化工主业发展势头强劲，盈利能力大幅提升，将更多资源投放到化工主业，符合公司长远发展利益

2017年以来，受益于国家环保政策日趋严格和供给侧改革去产能的影响，

活性炭、白炭黑（硅酸钠）行业一大批不符合环保要求和竞争力较弱的公司中小型竞争对手的工厂被迫关停，元力股份在环保和产品研发领域长期、持续的投入初见成效，公司化工业务发展势头强劲：①在活性炭领域，公司活性炭产品出现了量价齐升、供不应求的状况，2017-2019 年公司活性炭产品均价连续 3 年持续上涨，2017、2018 年度，公司活性炭业务毛利润年均复合增长率高达 33%；而且随着公司活性炭新产品的陆续推出，公司产品在超级电容、医药（药物精制、医药纯水净化、医药针剂等）、挥发性有机物（VOCs）治理等领域的应用范围不断拓展，产品附加值和市场空间不断扩大，未来市场前景非常广阔；②在白炭黑领域，我国白炭黑行业已经有 50 多年的发展历史，白炭黑产能、产量位居世界首位。沉淀法白炭黑是白炭黑的主流产品，占白炭黑总产能的比重超过 80%，其中接近 70%用于生产轮胎和其他橡胶制品。随着各国“绿色轮胎”法规、政策的推出，“绿色轮胎”市场迎来高速发展阶段。沉淀法白炭黑是“绿色轮胎”的关键原材料之一，公司与德国赢创工业集团合资的赢创嘉联作为国内沉淀法白炭黑的龙头企业，也将持续受益。2017 年度，白炭黑业务毛利润较 2016 年度增长高达 43.77%。

公司化工业务的强劲发展势头，带动了公司化工主业盈利能力的大幅提升。在国家“脱虚向实”的政策方针引导下，公司未来拟将更多资源投放到化工主业，符合公司的长远发展利益。

3、游戏行业整体增速放缓，行业系统性风险增大

进入 2018 年以来，在全球经济基本面持续疲弱与国内游戏政策环境收紧的背景下，游戏行业进入整顿期和低速增长期。根据《2018 年中国游戏产业报告》，2018 年中国游戏市场实际销售收入共 2,144.4 亿元，仅增长 5.3%，相较 2017 年 23.0%的增幅明显放缓。

网络游戏行业属于知识密集型的行业，一些游戏开发商为降低研发成本，经常对市场上的热门产品进行模仿，并利用自身的渠道优势，与通过自主创新研发出来的热门游戏产品进行不正当的市场竞争。在缺乏有效知识产权保护手段的条件下，容易形成“劣币驱逐良币”的局面，影响游戏行业的健康发展。此外，随着游戏行业的快速发展，经历爆发式的产品增长后，产品同质化现象比较普遍，大多数游戏质量普遍不高。游戏产业的市场份额集中在少数几款排名靠前的游戏，

且对运营渠道商有较大依赖。游戏研发投入大、生命周期短、技术变化快的特点，进一步增加了行业的系统性风险。

基于游戏行业的市场增速放缓和经营不确定性因素等原因，公司拟逐步收缩和剥离游戏业务，并将集中发展主营业务活性炭及相关产业。

4、游戏业务的运营仍需要投入大量成本用于游戏推广和研发，净利润率低于化工行业

2017 年度和 2018 年度，公司化工业务（活性炭、硅酸钠业务）和网络游戏业务的收入、利润、费用情况对比如下：

单位：万元

项目	2018 年度		2017 年度	
	化工业务	网络游戏	化工业务	网络游戏
营业收入	83,562.73	86,607.47	73,744.94	11,587.17
营业成本	62,654.88	63,363.39	56,870.64	3,229.05
营业毛利	20,907.85	23,244.08	16,874.29	8,358.12
营业毛利率	25.02%	26.84%	22.88%	72.13%
销售费用	5,693.32	7,317.58	5,146.54	739.32
研发费用	967.55	10,921.45	923.07	8,898.30
净利润	9,316.28	1,215.28	7,289.43	-755.32
销售净利率	11.15%	1.40%	9.88%	-6.52%

如上表所示，虽然收购广州创娱和广州冰鸟使得公司营业收入大幅提升，对公司的业绩起到了明显的推动作用，但广州创娱和广州冰鸟游戏业务的运营仍需要投入大量资金，且游戏研发投入全部当期费用化，导致游戏业务销售净利率远低于化工行业。

综上所述，公司的网络游戏业务研发、推广与运营需要投入大量资金，销售净利率远低于化工行业，拉低了公司整体的销售净利率水平。出售广州创娱和广州冰鸟，进一步收缩游戏业务，有助于降低上市公司经营风险，提升公司的盈利质量。

5、出售游戏业务有助于为上市公司创造投资收益和现金流，降低公司的财务风险

游戏行业（特别是游戏研发行业）需要持续的研发资金投入并维持规模庞大的研发人员团队，对公司现金流压力较大。2016年末、2017年末、2018年末，公司银行短期借款余额分别为2.65亿元、4.92亿元、4.02亿元，2018年末长期借款余额为0.60亿元，银行借款金额较高，存在一定的还款压力和财务风险。

2018年12月，公司以人民币1.1亿元对价出售广州创娱100%股权（另收回股利5,000万元）；2019年5月，公司以人民币2.2亿元出售广州冰鸟100%股权；2019年10月，公司以人民币3,750万元出售广州原力互娱持有的广州创侠100%股权、广州心源互动34.38%股权；2019年12月，公司以人民币4,500万元出售广州原力互娱100%股权。广州创娱、广州冰鸟与广州原力互娱等游戏业务出售将合计回收4.75亿元现金，明显缓解了公司的资金流压力。出售游戏业务为上市公司创造了投资收益和现金流，降低了公司的财务风险，具有商业合理性。

6、收缩游戏业务有助于公司聚焦化工主业，实现公司的中长期发展规划

元力股份作为国内木质活性炭行业的领军企业，秉承“以生态文明为导向、以企业价值为目标、以技术创新为手段、以业务整合为载体”的原则，立足活性炭产业链，打通环保应用，全面布局挥发性有机物（VOCs）回收、活性炭再生利用、清洁能源节能减排、污水处理等活性炭环保应用系统解决方案；产品向健康医药、环境能源、新材料等高端化转型；并以“绿色轮胎”为契机，拓展高分散性白炭黑市场。通过对现有业务进行巩固和战略升级，逐步将元力股份打造成集环保产品生产、环保技术服务和环保工程应用为一体的综合性、创新型高科技企业。

公司主营的木质活性炭行业自2012年以来面临需求下滑和成本高企的双重挤压，公司利润持续在低位波动。2014年、2015年公司的主营业务活性炭、白炭黑（硅酸钠）的发展遇到了瓶颈。2016年以来，为突破发展瓶颈，打造新的利润增长点，公司进入游戏领域。公司进入游戏领域后，虽然游戏业务一定程度上推动了公司业绩的增长，打造了新的利润增长点，但游戏业务前期投入大、单款游戏生命周期短、业绩波动性大，不利于公司经营的稳定性，也不利于公司中

长期规划的实现。随着国家供给侧改革的推进、环保政策的趋严以及“脱虚向实”政策方针的落实，公司化工业务业绩明显好转，通过出售广州创娱、广州冰鸟股权，收缩游戏业务，回笼资金，有助于公司聚焦化工主业，实现公司的中长期发展规划。

（三）核查结论

综上所述，经核查，保荐机构和发行人会计师认为：

- 1、发行人 2016 年进军游戏产业主要是受木质活性炭行业洗牌、行业竞争加剧的影响，行业利润空间被压缩，导致公司存在亏损及退市的风险，为突破公司发展瓶颈，打造新的利润增长点，公司进入发展前景较好、成长较快的游戏产业。
- 2、发行人 2018 年下半年以来陆续收缩游戏业务主要是因为游戏版号停发、增速放缓，游戏行业经营不确定性增大，而公司化工业务发展强劲，盈利能力大幅提升，将更多资源投放到化工主业，符合公司长远发展利益，有助于实现公司的中长期发展规划。

因此，发行人 2016 年进军游戏产业，2018 年下半年又陆续收缩游戏业务具有经营及商业合理性，符合公司经营的实际情况。

二、广州创娱、广州冰鸟收购价格公允性。以大额现金收购亏损且净资产为负数的公司的原因，相关交易对方情况，是否与公司存在关联关系，是否存在潜在利益输送

（一）广州创娱收购价格公允性

2016 年 8 月，公司收购广州创娱 100% 的股权。收购前，广州创娱最近一年及一期的业务开展、资产规模、业绩规模、客户构成等情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 6 月 30 日/2016 年 1-6 月	2015 年 12 月 31 日/2015 年度
资产总额	3,766.99	1,167.54
净资产	1,776.11	-908.35
营业收入	5,581.89	1,479.40
净利润	2,584.45	-908.35

广州创娱主要从事网页和移动游戏产品的开发，秉承“打造快乐游戏，用户体验至上”的产品理念，致力于为游戏玩家提供精品游戏。2015年初成立后，广州创娱组建了一支策划能力突出、开发经验丰富的研发团队，其核心团队在公司创立之前已在游戏行业工作8年，团队成员人均在游戏行业的年限在5年左右，对游戏行业具有深刻认知。广州创娱2016年初上线的游戏《剑雨江湖》截止2016年6月游戏账户数累计超过4,200万，游戏累计开服总数超12,000组，平均月活跃游戏账户数为50万，月平均ARPU（用户平均收入）值约为268元，累计充值金额达4.5亿元。

鉴于广州创娱已经处于盈利状态，且发展前景较好，上市公司未与广州创娱原股东及管理人员签署业绩承诺。在综合考虑广州创娱在研发团队、合作运营渠道等方面的核心竞争力、未来盈利能力及其存在的不确定性等因素，经双方协商一致，确认广州创娱100%的股权的收购对价为23,600万元，收购对价约为广州创娱2016年1-6月已实现净利润的9.13倍（未考虑2016年下半年盈利情况）。2016年、2017年资本市场对游戏标的较为青睐，故上市公司收购游戏资产的市盈率也普遍较高。2015年10月升华拜克(600226.SH)斥资160,000万元收购炎龙科技100%股权，2015年12月聚力文化(002247.SZ)斥资340,000万元收购美生元信息100%的股权，2016年12月汉鼎宇佑(300300.SZ)斥资130,000万元收购上海灵娱100%的股权，上述交易的平均市盈率均在10倍左右。

元力股份以23,600.00万元收购广州创娱定价符合收购当时的市场状况，不存在侵害上市公司股东利益的情形，定价合理、公允。

（二）广州冰鸟收购价格公允性

2017年12月，公司发布收购公告，公司以16,000.00万元价格受让广州冰鸟100%的股权。并于2018年1月办理完成工商变更。收购前，广州冰鸟最近一年及一期的资产规模、业绩规模、客户构成等情况如下：

单位：万元

项目	2017年9月30日/ 2017年1-9月	2016年12月31日/ 2016年度
资产总额	4,076.82	716.08
净资产	-5,142.98	-760.35

项目	2017年9月30日/ 2017年1-9月	2016年12月31日/ 2016年度
营业收入	20,355.36	1,397.64
净利润	-4,490.12	-1,260.35

广州冰鸟作为移动网络游戏代理运营与推广服务商，从设立之初就布局网络广告平台精准投放和流量整合，沉淀了一套行之有效的分析推广体系，能够对有效流量进行精准定位，为游戏导入优质的流量，提高投入产出比。广州冰鸟2016年7月成立，运营的游戏产品类型涵盖了角色扮演、经营养成和战争策略等多种类型。2017年广州冰鸟凭借其独特的运营推广策略，建立起了良好的游戏生态，吸引了众多忠实玩家，使其销售收入实现了爆发式的增长。广州冰鸟推广的代表游戏有《青云诀》、《极品芝麻官》等。《青云诀》截至2017年12月游戏用户数累计超过176.58万人，平均月活跃游戏账户数为24.56万人，月平均ARPU（用户平均收入）值约为526元，累计充值金额达2.00亿元。《极品芝麻官》截至2017年12月游戏用户数累计超过210.18万人，平均月活跃游戏账户数为24.29万人，月平均ARPU（用户平均收入）值约为97元，累计充值金额达0.95亿元。

2017年资本市场对游戏标的较为青睐，故上市公司收购游戏资产的市盈率也普遍较高。2017年6月卧龙地产（600173.SH）斥资64,220.00万元收购广州君海38%的股权，同年山东矿机（002526.SZ）斥资52,500.00万元收购麟游互动100%的股权。上述交易的平均市盈率均在10倍左右。广州冰鸟在资产规模、利润规模、利润率、净资产等各项指标均小于上述参考标的公司。

该次收购中，广州冰鸟股东承诺2018年、2019年及2020年广州冰鸟净利润分别不低于2,000万元、3,000万元和4,000万元。综合考虑广州冰鸟的产品运营能力、核心技术人才，参考卧龙地产（600173.SH）收购广州君海以及山东矿机（002526.SZ）收购麟游互动的市盈率，元力股份按照2018年承诺净利润的8倍，以16,000.00万元收购广州冰鸟100%股权符合同期同行业收购的实际情况，不存在侵害上市公司股东利益的情形，定价合理、公允。

（三）以大额现金收购亏损且净资产为负数的公司的原因

2016年8月，公司以23,600.00万元价格受让广州创娱100%的股权。2018

年1月，公司以16,000.00万元价格受让广州冰鸟100%的股权。收购时点广州创娱和广州冰鸟净利润和净资产情况如下表所示：

单位：万元

期间	标的公司名称	收购对价	净资产	净利润
2016年6月30日/2016年1-6月	广州创娱	23,600.00	1,776.11	2,584.45
2017年9月30日/2017年1-9月	广州冰鸟	16,000.00	-5,142.98	-4,490.12

收购时，广州创娱净资产为1,776.11万元、净利润为2,584.45万元，净资产和净利润均为正，广州冰鸟净资产为-5,142.98万元、净利润为-4,490.12万元，发行人以16,000.00万元收购亏损且净资产为负的广州冰鸟原因如下：

1、广州冰鸟作为移动游戏的代理运营与推广服务商，具有轻资产的特征，账面资产构成简单，公司的核心竞争力包括优秀的管理团队和完善的公司人才队伍，行业领先的代理运营推广经验，良好合作关系的优秀上下游资源和市场认可度较高的品牌影响力，上述核心竞争力未在其会计报表中体现，其账面资产无法全面反映其未来盈利能力。

2、广州冰鸟已经独家代理或联合运营了多款流水表现优异的游戏产品，具备市场认可度较高的品牌影响力，未来将得到更多的上游IP授权商、游戏研发商和下游游戏渠道商所认可与合作，从而能够为其业绩的持续增长提供保障。

3、广州冰鸟主要通过广告投放采集流量进行游戏精准投放，前期需要对看好的游戏预先投入较大量的成本进行推广，再逐步回收成本并获取收益。2017年1-9月广州冰鸟对签约的游戏进行了大量前期投入，导致公司2017年1-9月账面存在金额较大的亏损，但随着该等产品逐步进入回收期，广州冰鸟预计将在2018年实现持续盈利。同时，广州冰鸟创始股东与上市公司签订《关于收购广州冰鸟网络科技有限公司100%股权的协议》承诺广州冰鸟2018年度、2019年度、2020年度的净利润分别不低于2,000万元、3,000万元、4,000万元，如未达成业绩承诺，广州冰鸟创始股东应以现金方式对上市公司进行补偿。2018年广州冰鸟实现净利润2,426.37万元，超额完成业绩承诺。

4、在收购广州冰鸟前，公司游戏业务板块主要以研发业务为主，不具备推广发行能力。收购广州冰鸟后，广州冰鸟业务与公司游戏研发业务形成互补，具

有协同效应，有助于带动公司游戏板块业绩的增长。

因此，公司以大额现金收购亏损且净资产为负的广州冰鸟是合理的，符合商业逻辑，不存在潜在利益输送。

(四) 相关交易对方情况，是否与公司存在关联关系，是否存在潜在利益输送

1、元力股份收购广州创娱交易对方情况

元力股份收购广州创娱交易对方为厦门睿客信息科技有限公司，基本情况如下：

公司名称	厦门睿客信息科技有限公司
企业性质	有限责任公司(自然人投资或控股)
注册地址	厦门市软件园二期望海路43号6楼
法定代表人	林晓彬
注册资本	1,000万人民币
成立日期	2012-09-12
营业期限	2012-09-12至2032-09-11
统一社会信用代码	91350200051166713M
经营范围	互联网信息服务（不含药品信息服务和网吧）；互联网接入及相关服务（不含网吧）；其他互联网服务（不含需经许可审批的项目）；软件开发；信息系统集成服务；信息技术咨询服务；数据处理和存储服务；数字内容服务；动画、漫画设计、制作；其他未列明信息技术服务业（不含需经许可审批的项目）；经营各类商品和技术的进出口（不另附进出口商品目录），但国家限定公司经营或禁止进出口的商品及技术除外。
股东	林晓彬（持股比例50%）、张园（持股比例50%）

厦门睿客主要关联方情况如下：

序号	名称	股权结构	关联关系
1	林晓彬	--	厦门睿客股东、执行董事兼总经理
2	张园	--	厦门睿客股东、监事
3	厦门璟娱投资合伙企业（有限合伙）	林晓彬 70%，王晔 25%，杨全星 5%。	林晓彬持股 70% 并担任执行事务合伙人
4	厦门市快游网络科技有限公司	厦门璟娱投资合伙企业（有限合伙）76%，厦门铎镒股权投资基金合伙企业（有限合伙）20%，林晓彬 4%。	股东林晓彬直接持股 4% 并通过厦门璟娱投资合伙企业间接持股 53.2%，同时担任该公司董事兼总经理

序号	名称	股权结构	关联关系
5	厦门瑞合创富投资管理合伙企业（有限合伙）	林晓彬 46%，王艳丽 40%，陈勇 14%。	林晓彬持股 46%
6	广州瑞娱网络科技有限公司	厦门市快游网络科技有限公司 100%	厦门市快游网络科技有限公司的全资子公司

经过核查比对交易双方的关联方清单并访谈相关人员，交易对方（厦门睿客信息科技有限公司）及交易对方股东（林晓彬、张园）、董事、监事、高管人员与发行人及发行人控股股东、董事、监事、高管人员不存在关联关系，发行人收购广州创娱不存在潜在的利益输送。

2、元力股份收购广州冰鸟交易对方情况

元力股份收购广州冰鸟交易对方为邵汉韬、周林、樟树市瑞盈投资管理中心（有限合伙）和樟树市冰鸟投资管理中心（有限合伙），基本情况如下：

（1）樟树市瑞盈投资管理中心（有限合伙）基本情况

公司名称	樟树市瑞盈投资管理中心(有限合伙)
企业性质	有限合伙企业
注册地址	江西省宜春市樟树市府桥路干部小区10栋楼底55号
执行事务合伙人	深圳前海瑞翔投资管理有限公司(委派代表:易新文)
注册资本	2,200万人民币
成立日期	2016-09-07
营业期限	2016-09-07 至 2022-09-06
统一社会信用代码	91360982MA35KDXU7H
经营范围	资产管理、投资管理、实业投资、项目投资。(依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动)
股东	罗健华（持股比例36.36%）、杭州悦蓝泛娱科技股份有限公司（持股比例22.73%）、陈晓雯（持股比例13.64%）、潘颖华（持股比例9.09%）、张宇明（持股比例9.09%）、朱秀芳（持股比例4.55%）、深圳前海瑞翔投资管理有限公司（持股比例4.55%）

樟树市瑞盈投资管理中心（有限合伙）系自然人罗健华实际控制的有限合伙企业，樟树市瑞盈投资管理中心（有限合伙）股权结构如下：

序号	一级股东名称	一级股东持股比例	二级股东名称（持股5%以上）	二级股东持股比例	三级股东（只列示控股股东）	四级股东（只列示控股股东）	五级股东（只列示控股股东）	最终层级实际控制人
----	--------	----------	----------------	----------	---------------	---------------	---------------	-----------

序号	一级股东名称	一级股东持股比例	二级股东名称（持股5%以上）	二级股东持股比例	三级股东（只列示控股股东）	四级股东（只列示控股股东）	五级股东（只列示控股股东）	最终层级实际控制人
1	罗健华	36.36%	-	-	-	-	-	-
2	杭州悦蓝泛娱科技股份有限公司	22.73%	丁星阳	46%	-	-	-	-
			杭州鑫媒投资合伙企业（有限合伙）	20%	丁星阳	-	-	-
			苏州工业园区八二五新媒体投资企业（有限合伙）	17.60%	苏州苏报华晟新媒体投资中心（有限合伙）	苏州市苏报文化投资有限公司	苏州报业传媒集团有限公司	苏州日报社
					常熟开晟股权投资基金有限公司	常熟市发展投资有限公司	常熟市国资委	
3	陈晓雯	13.64%	-	-	-	-	-	-
4	潘颖华	9.09%	-	-	-	-	-	-
5	张宇明	9.09%	-	-	-	-	-	-
6	朱秀芳	4.55%	-	-	-	-	-	-
7	深圳前海瑞翔投资管理有限公司	4.55%	易新文	45%	-	-	-	-
			周娟	35%	-	-	-	-
			史燕霞	20%	-	-	-	-

根据上表信息，保荐机构及发行人会计师对瑞盈投资股东进行了穿透核查，并列示了穿透后的主要股东情况。经核对工商登记信息，发行人及发行人控股股东、董事、监事、高管人员与瑞盈投资不存在关联关系。

（2）樟树市冰鸟投资管理中心（有限合伙）

公司名称	樟树市冰鸟投资管理中心（有限合伙）
企业性质	有限合伙企业
注册地址	江西省宜春市樟树市盐城大道干部小区15栋楼底90号
执行事务合伙人	邵汉韬

注册资本	10万人民币
成立日期	2016-11-11
营业期限	2016-11-11 至 2036-11-10
统一社会信用代码	91360982MA35L7YN58
经营范围	企业投资管理，资产管理。（依法须经批准的项目,经相关部门批准后方可开展经营活动）
股东	邵汉韬（50%）、周林（50%）

经过核查比对，交易对方（樟树市瑞盈投资管理中心（有限合伙）、樟树市冰鸟投资管理中心（有限合伙）、邵汉韬和周林）及交易对方股东，与发行人及发行人控股股东、董事、监事、高管人员不存在关联关系。发行人收购广州冰鸟不存在潜在的利益输送。

（五）核查结论

综上所述，经核查，保荐机构和发行人会计师认为：

1、广州创娱、广州冰鸟收购价格综合考虑了两家公司收购前的实际经营情况、业绩承诺情况（广州冰鸟）、同期游戏行业可比上市公司收购估值情况，交易定价合理、公允。

2、广州创娱、广州冰鸟收购的交易对方与上市公司不存在关联关系，前述交易系按照市场交易原则的公平交易，不存在潜在的利益输送。

3、公司以大额现金收购亏损且净资产为负的广州冰鸟，主要是由广州冰鸟的经营特点所决定的，交易具有合理的商业背景和逻辑，不存在潜在利益输送。

三、低价转让广州创娱的原因及合理性，是否损害上市公司及中小股东利益；

广州创娱收购价格（2.36 亿元）与出售价格（1.1 亿元）相差较大的原因主要系公司曾对广州创娱旗下游戏资产进行拆分整合及广州创娱对公司进行分红所致。

（一）2018年7月，广州创娱旗下资产拆分整合，部分子公司并入广州原力互娱，该次出售的仅为原广州创娱的一部分资产及业务

2018年7月，公司根据研发团队擅长的细分领域不同，对旗下游戏资产进行整合，将广州创畅、广州创侠和广州创乐三家子公司从广州创娱划转至广州原力互娱，并对游戏研发资源进一步整合梳理。前述股权划转完成后，广州创娱及其下属工作室主要从事页游及2D手机游戏的研发和运营，广州原力互娱及其下属工作室主要从事3D及H5手机游戏的研发和运营。

即公司1.1亿元出售的仅为原广州创娱的“页游+2D手机游戏”业务，并不包括划转至广州原力互娱的“3D手机游戏+H5游戏”业务。

（二）广州创娱出售前，先分红后转让，事先由广州创娱向公司分红5,000万元

广州创娱出售前，为降低税收成本，事先向公司分红5,000万元，该笔分红也实际构成本次交易价款的一部分，即本次出售广州创娱实际交易价款为16,000万元（11,000万元+5,000万元）。

（三）广州创娱先收购、后出售，整体实现盈利，不存在损害上市公司及中小股东利益的情形

广州创娱出售时，合并报表层面会计分录如下：

借：银行存款、其他应收款	11,000.00 万元
贷：广州创娱按购买日公允价值持续计算的净资产	1,059.59 万元
贷：商誉	9,765.15 万元
贷：投资收益	175.26 万元

因此，鉴于广州创娱2018年7月份曾进行资产拆分，并根据各资产组评估结果对商誉进行了分摊，2018年底广州创娱出售在合并报表层面整体实现盈利175.26万元，交易具有合理性，不存在损害上市公司及中小股东利益的情形。

（四）核查结论

综上所述，经核查，保荐机构及发行人会计师认为：

1、发行人低价转让广州创娱主要系公司曾对广州创娱旗下游戏资产进行拆分整合及广州创娱对公司进行分红所致，1.1 亿元出售的资产仅为广州创娱“页游+2D 手机游戏”业务及相关资产；且广州创娱出售前，为降低税收成本，事先向公司分红 5,000 万元，该笔分红也实际构成本次交易价款的一部分。因此，低价转让广州创娱股权具有充分的商业背景及合理性。

2、广州创娱先收购后出售，整体实现盈利，不存在损害上市公司及中小股东利益的情形。

四、结合陈华升、占萍个人资产状况，进一步说明受让广州创娱、广州冰鸟的资金来源，陈华升与上市公司是否存在关联关系，相关收购资金是否实质来自于上市公司，是否存在关联交易非关联化情形；

（一）陈华升、占萍夫妇收购广州创娱、广州冰鸟系完善其游戏产业布局考虑，不存在侵占上市公司利益及进行潜在利益输送情形

陈华升、占萍夫妇主要从事游戏、光电行业投资运营及私募股权投资业务。经保荐机构和发行人会计师核查，其个人财富积累主要来源于家族继承、实业投资、网络游戏运营、私募股权投资、比特币投资等领域。陈华升、占萍夫妇很早涉足网络游戏领域，其中陈华升是网络游戏行业的资深玩家和专业投资人，对网络游戏行业具有较为深厚的管理运营经验和专业认知，陈华升分别于 2009 年及 2013 年投资设立福建省华锡网络科技有限公司（原名“福州华锡网络科技有限公司”，以下简称“福建华锡”）、福建炫娱网络科技有限公司（原名“福建蓝波万网络科技有限公司”，以下简称“福建炫娱”）两家从事游戏运营、研发的公司。

福建炫娱位于福建省厦门市，是 2013 年成立的网络游戏公司，自成立后主要从事游戏代理及端游的研发和运营，专注于 PC 大型端游、移动端游戏及 H5 游戏等领域，团队核心骨干超过 200 名，业务链条涵盖游戏项目策划、游戏开发、游戏运营。福建炫娱成立早期主要从事游戏代理运营业务，先后代理运营了《悟空传》、《贝拉传说》、《项羽 OL》、《大圣西游》等知名游戏在内的近 60 款游戏。

2016年开始，福建炫娱逐渐转型端游研发公司，《剑侠山河录》、《大战国》、《猎魔传说》为其代表作，另有多款游戏在持续研发和测试中，福建炫娱在游戏业内形成了较好的口碑和市场认知度。

福建华锡位于福建省福州市，是2009年成立的网络游戏公司，运营时间超过10年，自成立后主要从事网页游戏的研发、代理运营、游戏外包及网络游戏虚拟货币发行业务，现有团队规模超过100人，其研发的代表性游戏包括《争封》、《天泣》等，其中《天泣》填补了福建省游戏市场3D网络游戏的空白，是福建本土首款3D网络游戏。此外，福建华锡还自创并上线运营了“591YO游戏平台”（即“我就要游平台”），该平台是以游戏为核心的垂直性社区平台和综合性网络社区。福建华锡通过游戏产品作为切入口，全面进军互联网业务，目前已全面布署技术研发和生产，正在研发三网融合的新时代互联网技术，可以通过手机、电脑、电视玩同一款游戏，福建华锡也通过战略布署，以开放游戏APP运用为内容供应商，建立SNS社区平台为用户交流中心，终形成以591平台运营的互联网公司。福建华锡目前已经成为集游戏研发、运营、销售、服务为一体的游戏平台服务提供商。

近年来，随着智能手机性能的不断升级，移动端游戏市场发展迅速，客户端游戏市场逐渐萎缩，各大游戏厂商纷纷把研发重点转向手机游戏和移动端页游（H5游戏）。出于完善其游戏产业布局的考虑，陈华升、占萍夫妇分别于2018年12月、2019年5月先后收购广州创娱、广州冰鸟。广州创娱主要从事页游和手游的研发，广州冰鸟则是知名手机游戏运营公司。收购上述两家公司后，陈华升、占萍夫妇的游戏产业从端游领域拓展到移动端领域，在覆盖更多游戏平台的同时紧跟移动端游戏大行其道的市场趋势，并充分利用各游戏公司间的研发、运营力量，使得协同效应最大化。

因此，陈华升收购广州创娱、广州冰鸟系完善其游戏战略布局需要，通过上述收购，陈华升旗下游戏产业从端游、页游研发拓展至手游研发和游戏推广运营领域，游戏产业布局逐步完善，为其后续进行产业整合和海外上市等资本运作奠定基础，具有合理的商业背景，且交易双方基于公平交易原则平等协商，不存在侵占上市公司利益及进行潜在利益输送的情形。

(二) 陈华升、占萍夫妇收购资金来源于其本人积累的自有资金和合法筹集的其他资金，不存在来自于上市公司的情形

陈华升、占萍夫妇是网络游戏和私募股权投资领域的专业人士，拥有多年的股权投资、游戏运营管理和实业经营经验，主要从事游戏、光电行业投资运营及私募股权投资业务。其投资和经营的领域包括网络游戏、光电照明、电气设备、网络技术、投资管理、投资咨询、比特币等领域。

根据可公开查询的信息，陈华升、占萍夫妇的主要对外投资情况如下：

序号	投资板块	投资单位名称	投资单位主营业务	设立时间	投资情况
1	网络游戏 板块	福建省华锡网络科技有限公司	游戏研发、游戏平台运营 (591 平台)	2009 年 9 月	陈华升持股 28.53%
2		福建炫娱网络科技有限公司	游戏研发、游戏代理	2013 年 8 月	陈华升持股 70%，占萍持股 30%
3		海南创娱网络科技有限公司	游戏研发	2016 年 10 月	陈华升间接持 股 100%
4		广州创娱网络科技有限公司	游戏研发	2015 年 2 月	陈华升持有 100%的股份
5		广州冰鸟网络科技有限公司	游戏运营	2016 年 7 月	陈华升持股 70%，占萍持股 30%
6		重庆冰鸟网络科技有限公司	游戏运营	2019 年 11 月	陈华升、占萍夫 妇间接控制 100%
7		上海鹰麒网络科技有限公司	游戏运营	2019 年 12 月	陈华升、占萍夫 妇间接控制 100%
8		喀什冰鸟网络科技有限公司	游戏运营	2019 年 12 月	陈华升、占萍夫 妇间接控制 100%
9	光电板块	福建省爱民光电科技有限公司	LED 光电产品的研发、生产、 销售	2010 年 4 月	陈华升持股 65%
10		福建百盛电气有限公司	电力设备生产、研发、销 售	1996 年 12 月	陈华升持股 30%
11	股权投资 板块	福建万都投资有限公司	股权投资	2014 年 8 月	陈华升持股 30%

序号	投资板块	投资单位名称	投资单位主营业务	设立时间	投资情况
12		宁波鼎锋明德汇仁投资合伙企业（有限合伙）	投资管理，投资咨询	2014年11月	陈华升持股2.27%
13		厦门嘉德创信创业投资合伙企业（有限合伙）	创业投资，投资咨询，股权投资	2015年11月	陈华升持股8.67%
14		江苏沪通国际石材城有限公司	市场投资、开发；石材销售	2012年8月	陈华升间接持股4.5%
15	其他版块	除上述领域外，经核查确认，陈华升、占萍夫妇还涉足比特币等新兴投资领域，并取得了较好的投资收益			

根据保荐机构和发行人会计师对陈华升、占萍夫妇对外投资情况调查及访谈，陈华升、占萍夫妇拥有充足的资金和资产，足以支付广州创娱、广州冰鸟的收购资金。陈华升、占萍夫妇受让广州创娱、广州冰鸟的资金来源于其家庭积累的自有资金和合法筹集的其他资金，不存在来自于上市公司的情形。

陈华升、占萍出具了《关于资金来源的承诺函》：

“一、本人用于支付本次收购价款的资金（以下简称“收购资金”）均来自于本人自有资金或合法筹集的其他资金，不存在违反国家反洗钱等有关法律规定之情形，不存在直接或间接来源于元力股份或其控股股东及实际控制人的情形，不存在元力股份、元力股份控股股东及实际控制人为本人提供担保的情形，不存在其他因本次重大资产重组导致的短期内偿债的相关安排，亦不存在代其他第三方支付收购资金及持有本次重大资产重组所涉标的公司股权的安排。

二、本次收购资金不涉及向特定对象募集资金的情形，不涉及以公开、变相公开方式向不特定对象募集资金或向超过200人以上特定对象募集资金的情形，资金来源不存在结构化、杠杆等安排。”

（三）上市公司与陈华升不存在关联关系，不存在关联交易非关联化的情形

根据陈华升、占萍夫妇出具的《关于有关情况的承诺函》，确认“一、本人与元力股份及其主要股东、董事、监事及高级管理人员不存在任何关联关系”。

保荐机构及发行人会计师通过以下方式对上市公司与陈华升、占萍夫妇的关

联关系进行了核查：

1、访谈陈华升及上市公司的实际控制人、董事长及董事会秘书，调查了解出售交易的具体情况与交易双方的关联关系；

2、取得并查阅陈华升、占萍夫妇及上市公司、上市公司实际控制人出具的承诺及确认函；

3、取得并查阅陈华升、占萍夫妇及上市公司实际控制人、董事、监事、高级管理人员的关联关系调查表；

4、取得并查阅上市公司各年度关联方清单、关联往来明细账、定期报告及审计报告，核查上市公司关联交易及关联资金往来情况；

5、取得并查阅上市公司及合并报表范围内子公司报告期内的银行账户流水，核查上市公司及合并报表范围内子公司是否与陈华升、占萍夫妇及其关联方存在资金往来；

6、登陆国家企业信用信息公示系统，查询上市公司及合并报表范围内子公司、法人关联方、陈华升及占萍控制的公司/企业的工商登记信息，核查是否存在关联关系；

7、取得上市公司主要客户、供应商名单，并穿透核查其股东信息，核查上市公司主要客户、供应商与陈华升、占萍夫妇是否存在关联关系；

8、取得并核查上市公司及合并报表范围内子公司的对外担保情况。

经核查，上市公司与陈华升不存在关联关系，不存在关联交易非关联化的情形。

（四）核查结论

综上所述，经核查，保荐机构和发行人会计师认为：

1、陈华升、占萍夫妇收购广州创娱、广州冰鸟的资金系其家庭积累的自有资金和合法筹集的其他资金，不存在来源于上市公司的情形；

2、陈华升、占萍夫妇与上市公司不存在关联关系，陈华升、占萍夫妇受让

广州创娱、广州冰鸟的股权，不存在关联交易非关联化的情形。

五、处置资产交易作价公允性及合理性，收购广州冰鸟一年时间就卖出，评估增值较大的原因，是否存在利益输送。

（一）处置广州创娱交易作价公允性及合理性，评估增值较大的原因，是否存在利益输送

2018年12月，公司以人民币1.1亿元将公司持有的广州创娱100%股权转让给陈华升。同时，2018年广州创娱向上市公司分红5,000万元。2018年12月，陈华升向公司支付6,600万元股权转让款，剩余的股权转让款和分红款已于2019年全部支付完毕。

1、出售前广州创娱的经营状况

2016年8月，广州创娱并入元力股份后依托上市公司雄厚的资金实力，研发人员队伍不断扩大，广州创娱2016年的研发人员为200人左右，并入上市公司后2017年研发人员迅速扩张到500人左右的规模。依托雄厚的技术研发实力，广州创娱在2017年和2018年分别推出了《少年群侠传》（手游）、《剑雨江湖》（手游）和《超神学院》等一系列热销游戏：

（1）《少年群侠传》（手游）截至2018年12月游戏用户数累计达322.74万人，平均月活跃游戏账户数为27.57万人，月平均ARPU（用户平均收入）值约为348.78元，累计充值金额达1.41亿元。

（2）《剑雨江湖》（手游）截至2018年12月游戏用户数累计达395.36万人，平均月活跃游戏账户数为26.22万人，月平均ARPU（用户平均收入）值约为213.96元，累计充值金额达1.11亿元。

凭借着多款热销游戏的贡献，广州创娱2017年和2018年分别实现营业收入11,587.17万元和11,767.08万元，分别实现净利润-755.32万元和2,358.17万元。

2、交易作价的公允性及合理性，评估增值较大的原因，是否存在利益输送

2018年广州创娱实现营业收入11,767.08万元，净利润2,358.17万元，综合考虑股权转让款和分红款后以此计算的交易市盈率为6.78倍。

2018 年国家游戏产业政策逐步收紧，游戏行业增长放缓，游戏行业标的公司在资本市场并购案例明显减少。在交易活跃度降低的背景下，资本市场对游戏资产的估值普遍下调，例如 2019 年杭州高新（300478.SZ）收购快游网络市盈率为 6.94 倍。

2018 年 12 月元力股份以实际 16,000 万元价格（1.1 亿元股权转让款+5,000 万元分红）出让广州创娱，出售市盈率为 6.78 倍，元力股份出售广州创娱的市盈率与市场同期其他上市公司交易同行业标的公司的市盈率较为接近，同时元力股份出售广州创娱产生了合并报表层面 175.26 万元投资收益，本项投资整体实现盈利。故元力股份出售广州创娱定价合理、公允，不存在利益输送的情况。

广州创娱网络科技有限公司是轻资产企业，实物资产占比相对很小，根据游戏行业特点，账面资产价值一般无法体现轻资产企业的销售网络、人力资源、知识产权等资源资产价值。同时广州创娱作为网络游戏研发企业，具有轻资产的特征，账面资产构成简单，与主营业务相关的优秀的经营管理团队、稳定的游戏合作平台等价值并未在其会计报表中体现，其账面资产无法全面反映其未来盈利能力。故出售广州创娱的成交价格与广州创娱的账面净资产有较大的增值是行业特点所致。

（二）处置广州冰鸟交易作价公允性及合理性，评估增值较大的原因，是否存在利益输送

2019 年 3 月元力股份与陈华升先生、占萍女士签署《股权转让协议》，公司以人民币 22,000.00 万元的价格将持有的广州冰鸟 100% 股权转让给陈华升先生和占萍女士。2019 年 5 月 16 日，广州冰鸟完成了工商变更登记。2018 年广州冰鸟实现营业收入 73,883.45 万元，净利润 2,426.37 万元。该次转让按照 2018 年业绩计算的出售市盈率为 9.07 倍，按照广州冰鸟核心股东承诺 2019 年广州冰鸟净利润不低于 3,000 万元计算的市盈率为 7.33 倍。

1、出售前广州冰鸟的经营状况

广州冰鸟的主营业务是移动网络游戏代理运营与推广服务。网络游戏推广需要与今日头条、UC 浏览器、腾讯、百度等流量巨头合作进行游戏广告精准推广

投放，广告推广投放需要大量资金，广州冰鸟 2018 年 1 月并入上市公司体系后，依托上市公司雄厚的资金支持以及运营团队自身积累的丰富媒体合作资源和一套行之有效的分析推广体系，迅速推广出一系列“爆款”游戏，其中的代表作有《极品芝麻官》、《青云诀》和《攻城天下》：

(1)《极品芝麻官》截至 2019 年 4 月游戏用户数累计达 1,108.71 万人，平均月活跃游戏账户数为 80.69 万人，月平均 ARPU(用户平均收入)值约为 549.65 元，累计充值金额达 5.11 亿元。

(2)《青云诀》截至 2019 年 4 月游戏用户数累计达 221.45 万人，平均月活跃游戏账户数为 5.41 万人，月平均 ARPU(用户平均收入)值约为 665.97 元，累计充值金额达 1.10 亿元。

(3)《攻城天下》截至 2019 年 4 月游戏用户数累计达 94.07 万人，平均月活跃游戏账户数为 9.49 万人，月平均 ARPU(用户平均收入)值约为 1,134.65 元，累计充值金额达 0.74 亿元。

广州冰鸟主要客户为网络游戏玩家，凭借着多款“爆款”游戏的贡献，广州冰鸟 2018 年实现营业收入 73,883.45 万元，较收购前一年同比增长 90.73%；2018 年广州冰鸟净利润 2,426.37 万元，实现扭亏为盈，完成了业绩承诺。

2、交易作价的公允性，评估增值较大的原因，是否存在利益输送

根据中锋评估出具的《资产评估报告》[中锋评报字(2019)第 01007 号]，截至评估基准日 2018 年 12 月 31 日，广州冰鸟收益法下的评估价值为 21,804.30 万元，市场法下的评估价值为 20,532.58 万元；评估结论采用收益法评估结果，即为 21,804.30 万元。经交易各方协商确定，交易广州冰鸟 100% 股权作价 22,000 万元。

2018 年国家游戏产业政策逐步收紧，游戏行业增长放缓，游戏行业标的公司在资本市场并购案例明显减少。在交易活跃度降低的背景下，资本市场对游戏资产的估值普遍下调，例如 2019 年杭州高新(300478.SZ)收购快游网络市盈率为 6.94 倍。

2019 年 3 月元力股份以 22,000 万元价格出让广州冰鸟，与评估值较为接近，

且不低于评估值；出售动态市盈率为 7.33 倍，元力股份出售广州冰鸟的市盈率与市场同期其他上市公司交易同行业标的公司的市盈率较为接近，同时元力股份出售广州冰鸟合并报表层面产生了 2,332.84 万元投资收益。故元力股份出售广州冰鸟定价合理、公允，不存在利益输送的情况。

广州冰鸟是轻资产企业，实物资产占比相对很小，根据游戏行业特点，账面资产价值一般无法体现轻资产企业的销售网络、人力资源、知识产权等资源资产价值。2019 年 3 月元力股份根据中锋评估出具的《资产评估报告》[中锋评报字（2019）第 01007 号]，截至评估基准日 2018 年 12 月 31 日，广州冰鸟收益法下的评估价值 21,804.30 万元为基础，确认交易广州冰鸟 100% 股权作价 22,000 万元。收益法是采用预期收益折现的途径来评估企业价值，不仅考虑了企业以会计原则计量的资产，同时也考虑了在资产负债表中无法反映的企业实际拥有或控制的资源，如在执行合同、客户资源、销售网络、潜在项目、企业资质、人力资源等，而该等资源对企业的贡献均体现在企业的净现金流中，所以，收益法的评估结论能更好体现企业整体的成长性和盈利能力。

3、收购广州冰鸟一年时间就卖出，增值幅度较大的原因

公司收购广州冰鸟后仅一年就将其卖出，出售金额（22,000 万元）高过收购金额（16,000 万元）6,000 万元，增值幅度较大的理由主要有如下几点：

（1）收购广州冰鸟时，广州冰鸟核心股东承诺 2018 年、2019 年及 2020 年广州冰鸟净利润分别不低于 2,000 万元、3,000 万元和 4,000 万元。广州冰鸟 2017 年、2018 年度净利润分别为-4,331.21 万元、2,426.37 万元，广州冰鸟 2018 年度在实现扭亏为盈的同时超额完成业绩承诺，广州冰鸟的业绩情况超过了收购时的预期，对广州冰鸟未来业绩的预期也相应提高，故广州冰鸟的作价上升。

（2）广州冰鸟 2017 年末、2018 年末的预收账款分别为 3,731.07 万元、5,264.85 万元，增幅较大，均为预收游戏充值款。预计 2018 年末预收账款均可在 2019 年确认为收入，因此广州冰鸟 2019 年业绩较有保障，且未来盈利前景较好，因此出售作价相应提升。

（三）核查结论

综上所述，经核查，保荐机构和发行人会计师认为：

1、广州创娱、广州冰鸟出售作价公允、合理，与同期同行业上市公司并购估值具有一致性；

2、广州冰鸟收购并入上市公司后，经营情况良好，业绩扭亏为盈；且广州冰鸟各期末预收账款增长较快，未来盈利前景良好，评估增值较大，具有合理性。

（本页无正文，为《福建元力活性炭股份有限公司与国金证券股份有限公司
<关于请做好福建元力活性炭股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函>的专项回复报告》之盖章页）

福建元力活性炭股份有限公司

2020年1月3日

（本页无正文，为《福建元力活性炭股份有限公司与国金证券股份有限公司
<关于请做好福建元力活性炭股份有限公司非公开发行股票发审委会议准备工作的函>的专项回复报告》之签章页）

保荐代表人：_____

王学霖

王建峰

国金证券股份有限公司

2020年 1 月 3 日

国金证券股份有限公司董事长声明

“本人已认真阅读福建元力活性炭股份有限公司本次专项回复报告的全部内容，了解报告涉及问题的核查过程、本公司的内核和风险控制流程，确认本公司按照勤勉尽责原则履行核查程序，专项回复报告不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对上述文件的真实性、准确性、完整性、及时性承担相应法律责任。”

董事长： _____
冉 云

国金证券股份有限公司

2020年1月3日