

证券简称：万家文化 证券代码：600576 上市地点：上海证券交易所

浙江万好万家文化股份有限公司
发行股份及支付现金购买资产
并募集配套资金暨关联交易预案
(修订稿)

交易对方		交易标的
发行股份及 支付现金购买资 产的 交易对方	上海翊臣企业管理中心 （有限合伙）	上海隆麟网络技术有 限公司 100%股权
	上海隼迈企业管理咨询合伙企业 （有限合伙）	
	上海斐弈企业管理中心 （有限合伙）	
	上海智碧投资管理中心 （有限合伙）	上海快屏网络科技有 限公司 100%股权
	上海尚陌投资管理中心 （有限合伙）	
	上海哆快投资管理中心 （有限合伙）	
募集配套资金认 购方	杭州普霖投资管理合伙企业（有限合伙） 孔德永	

独立财务顾问



中信建投证券股份有限公司
CHINA SECURITIES CO., LTD.

二〇一六年九月

目录

目录.....	2
释义.....	5
公司声明.....	9
交易各方声明.....	10
中介机构声明.....	11
重大事项提示.....	12
一、本次交易方案概述.....	12
二、本次交易不构成重大资产重组，不构成借壳上市，构成关联交易.....	14
三、发行股份及支付现金购买资产概况.....	15
四、发行股份募集配套资金.....	22
五、标的资产预估值及作价情况.....	24
六、本次交易对上市公司的影响.....	24
七、本次交易的决策与审批程序.....	26
八、本次交易相关方所作出的重要承诺.....	27
九、本次交易不会导致上市公司不符合股票上市条件.....	30
十、股票停复牌安排.....	31
十一、独立财务顾问的保荐机构资格.....	31
十二、待补充披露的信息提示.....	31
重大风险提示.....	32
一、本次交易相关的风险.....	32
二、标的公司的经营风险.....	36
三、收购整合风险.....	39
四、股票价格波动风险.....	40
第一章 本次交易概况.....	41
一、交易的背景及目的.....	41
二、本次交易的批准或授权.....	48

三、本次交易的具体方案.....	49
四、本次交易相关合同的主要内容.....	55
五、本次交易符合《重组办法》相关规定.....	70
六、上市公司不存在《上市公司证券发行管理办法》第三十九条规定的不得非公开发行股票的情形.....	76
七、本次交易不构成借壳上市.....	76
第二章 上市公司基本情况.....	78
一、公司基本情况.....	78
二、历史沿革情况.....	78
三、控股股东及实际控制人概况.....	81
四、公司前十大股东情况.....	85
五、最近三年重大资产重组情况.....	85
六、公司主营业务情况.....	87
七、最近三年主要会计数据及财务指标.....	88
八、公司或其主要管理人员最近三年受处罚情况.....	89
第三章 交易对方基本情况.....	90
一、本次交易对方总体情况.....	90
二、发行股份及支付现金购买资产交易对方详细情况.....	90
三、配套募集资金交易对方.....	112
四、交易对方之间是否存在关联关系或一致行动关系、交易对方与上市公司及其控股股东、持股比例超过 5% 的股东之间是否存在关联关系情况	114
五、交易对方及其主要管理人员是否在最近五年内受过行政处罚、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼与仲裁，及其诚信情况.....	115
第四章 标的资产基本情况.....	116
一、隆麟网络基本情况.....	116
二、快屏网络基本情况.....	196
三、两家标的公司主要情况比较.....	237
第五章 标的资产预估作价及定价公允性.....	246
一、隆麟网络的预估作价情况.....	246

二、快屏网络的预估作价情况.....	260
三、标的公司业绩承诺的合理性、可实现性分析.....	273
四、主播及核心人员对标的公司估值的影响.....	290
第六章 发行股份的定价和依据以及募集配套资金情况.....	310
一、本次发行股份的定价及依据.....	310
二、募集配套资金情况.....	311
第七章 本次交易对上市公司影响的讨论与分析.....	316
一、本次交易对主营业务的影响.....	316
二、本次交易对上市公司财务状况及盈利能力的影响.....	316
三、本次交易对公司治理的影响.....	319
四、本次交易对同业竞争的影响.....	320
五、本次交易对关联交易的影响.....	321
六、本次交易对股权结构的影响.....	322
第八章 风险因素.....	323
一、本次交易相关的风险.....	323
二、标的公司的经营风险.....	326
三、收购整合风险.....	330
四、其他风险.....	331
第九章 其他重要事项.....	332
一、本次交易完成后上市公司是否存在资金、资产被实际控制人或其他关联人占用和为实际控制人或其他关联人提供担保的情形.....	332
二、上市公司最近十二个月内重大资产交易.....	332
三、停牌前六个月内买卖股票情况的核查.....	332
四、公司股票连续停牌前股价未发生异动说明.....	334
五、保护投资者合法权益的安排.....	334
第十章 独立董事及相关证券服务机构的意见.....	337
一、独立董事意见.....	337
二、独立财务顾问核查意见.....	338
第十一章 上市公司及全体董事的声明.....	340

释义

在本预案中，除非文意另有所指，下列词语具有如下含义：

预案/本预案	指	《浙江万好万家文化股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》
上市公司/公司/本公司/万家文化	指	浙江万好万家文化股份有限公司，在上海证券交易所上市，股票代码：600576
万家集团	指	万好万家集团有限公司，上市公司控股股东
万家房产	指	浙江万家房地产开发有限公司
万家矿业	指	浙江万好万家矿业投资有限公司
快屏网络	指	上海快屏网络科技有限公司，本次交易标的的公司之一
上海智碧	指	上海智碧投资管理中心（有限合伙），快屏网络的股东之一
上海尚陌	指	上海尚陌投资管理中心（有限合伙），快屏网络的股东之一
上海哆快	指	上海哆快投资管理中心（有限合伙），快屏网络的股东之一
隆麟网络	指	上海隆麟网络技术有限公司，本次交易标的的公司
上海隽迈	指	上海隽迈企业管理咨询合伙企业（有限合伙），隆麟网络股东之一
上海斐弈	指	上海斐弈企业管理中心（有限合伙），隆麟网络股东之一
上海翊臣	指	上海翊臣企业管理中心（有限合伙），隆麟网络股东之一
普霖投资	指	杭州普霖投资管理合伙企业（有限合伙）
华瑞星文化	指	北京华瑞星文化传播有限公司
北京普林赛斯	指	北京普林赛斯文化传播有限公司
交易标的/标的资产	指	快屏网络100%股权、隆麟网络100%股权
交易对方	指	上海智碧、上海尚陌、上海哆快、上海隽迈、上海翊臣、上海斐弈、普霖投资和孔德永
本次交易/本次重组	指	万家文化发行股份及支付现金购买快屏网络100%股权、隆麟网络100%股权，并同时向普霖投资和孔德永非公开发行股票募集配套资金暨关联交易的行为
翔通动漫	指	厦门翔通动漫有限公司
万家电竞	指	北京万好万家电子竞技传媒有限公司
众联在线	指	浙江众联在线资产管理有限公司
杭州投资	指	杭州万好万家股权投资有限公司
上海投资	指	上海万好万家投资管理有限公司
浙江商经	指	浙江万好万家商业经营管理有限公司
四川联尔	指	四川省联尔投资有限责任公司
天厚地德	指	北京天厚地德投资管理中心（有限合伙）

杭州旗吉	指	杭州旗吉投资管理合伙企业（有限合伙）
翔运通达	指	北京翔运通达投资管理中心（有限合伙）
飞马旅	指	上海飞马旅股权投资中心（有限合伙）
极客帮	指	厦门极客帮股权投资合伙企业（有限合伙）
隆麟信息	指	上海隆麟信息科技有限公司
隆麟电商	指	上海隆麟电子商务有限公司
大神电竞	指	上海大神电竞文化有限公司
上海志先	指	上海志先企业管理咨询合伙企业（有限合伙）
文化部	指	中华人民共和国文化部
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部
新闻出版广电总局	指	中华人民共和国新闻出版广电总局
国家版权局	指	中华人民共和国国家版权局
MSCI中国指数	指	MSCI China Index是由摩根斯坦利国际资本公司（MSCI）编制的跟踪中国概念股票表现的指数。
定价基准日	指	万家文化第六届董事会第十次会议决议公告日
预估基准日	指	2016年6月30日
交易合同	指	万家文化与隆麟网络全体股东签署的《发行股份及支付现金购买资产框架协议》、《业绩补偿框架协议》以及万家文化与快屏网络全体股东签署的《发行股份及支付现金购买资产框架协议》以及《业绩补偿框架协议》
《股份认购协议》	指	万家文化与普霖投资、孔德永签订的《附条件生效的股份认购协议》
证监会/中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
证券交易所/上交所	指	上海证券交易所
监管机构	指	对本次交易具有审核权限的权利机关，包括但不限于上交所、证监会及其派出机构
独立财务顾问/中信建投	指	中信建投证券股份有限公司
立信会计师	指	立信会计师事务所（特殊普通合伙）
中伦律师	指	北京市中伦律师事务所
中联资产评估/评估师	指	中联资产评估集团有限公司
《公司法》	指	《中华人民共和国公司法》
《证券法》	指	《中华人民共和国证券法》
《重组办法》	指	《上市公司重大资产重组管理办法》（2014年修订）
《若干规定》	指	《关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定》
《业务指引》	指	《上市公司重大资产重组财务顾问业务指引（试行）》
《发行办法》	指	《上市公司证券发行管理办法》
《上市规则》	指	《上海证券交易所股票上市规则》（2014年修订）
A股	指	境内上市人民币普通股

元	指	人民币元
专业词汇		
电竞	指	（Electronic Sports简称“电竞”）是借助信息技术为核心的各种软硬件以及由其营造的环境作为运动器械进行的、人与人之间的智力对抗运动。它是将传统的体育项目中的器材和场地置换成电子设备，以游戏为对象，本质还是具有对抗性的体育竞技
移动智能终端	指	以手机、PAD 为代表的移动智能专用设备
网络游戏	指	以互联网为媒介接入游戏网络服务器并支持多人同时在线互动的电子游戏
互联网页面游戏	指	在PC端运行的页面游戏
手机网络游戏、手机网游	指	在手机终端上运行的移动网络游戏
阿卡丽、拉克丝、船长	指	竞技游戏《英雄联盟》中的英雄人物。
妖姬	指	网络游戏《穿越火线》中的生化角色。
路人王	指	网络用语，指在路人战中表现超级出色的选手（一般特指非职业战队选手）。
ADC	指	Attack Damage Carry，是物理伤害输出类型英雄的简称，主要应用于网络游戏《英雄联盟》中。
皇德耀世战队	指	成立于 2013 年的线上游戏战队。
YY90001	指	中国职业电子竞技俱乐部 Team WE24 小时游戏直播频道
RPG	指	Role-playing game（角色扮演游戏），简称为 RPG。游戏类型的一种，宽泛的游戏类型。在游戏中，玩家负责扮演这个角色在一个写实或虚构世界中活动。玩家负责扮演一个或多个角色，并在一个结构化规则下通过一些行动令所扮演的角色发展。玩家在这个过程中的成功与失败取决于一个规则或行动方针的形式系统（Formal system）。
DOTA	指	Defense of the Ancients（一款游戏又名“刀塔”）
DOTA2	指	是脱离了其上一代作品《DOTA》所依赖的 War3 的引擎，由《DOTA》的地图核心制作者 IceFrog(冰蛙)联手美国 Valve 公司使用他们的 Source 引擎研发的、Valve 运营，完美世界代理（国服），韩国 NEXON 代理（韩服）的多人联机对抗角色扮演游戏。
LOL	指	《英雄联盟》（简称 LOL）是由美国 Riot Games, Inc.开发，腾讯公司运营的英雄对战网游。
CF	指	《穿越火线》（Cross Fire，简称 CF）由韩国 Smile Gate 开发，在韩国由 Neowiz 发行，在中国大陆由腾讯公司运营。
APP	指	智能手机的第三方应用程序
WAP	指	无线应用协议，是一项全球性的网络通信协议
Riot	指	Riot Games, Inc.，拳头公司，是一家美国网游开发商，成立于 2006 年，代表作品《英雄联盟》；2015 年 12 月成为深圳市腾

		讯计算机系统有限公司全资子公司
VALVE	指	维尔福软件公司，1996年成立，是一家位于华盛顿州西雅图市专门开发电子游戏的公司。
WCG	指	World Cyber Games（世界电子竞技大赛）
CPL	指	Cyberathlete Professional League（职业电子竞技联盟）
ESWC	指	Electronic Sport World Cup（电子竞技世界杯），起源于法国前身为欧洲传统电子竞技赛事“Lan Arena”，它与 CPL 和 WCG 一道，并称为当今世界三大电子竞技赛事。
WCA	指	World Cyber Arena（世界电子竞技大赛）
NESO	指	全国电子竞技公开赛
NEST	指	National Electronic Sports Tournament（全国电子竞技大赛）
RTS	指	即时战略游戏
FPS	指	第一人称射击类游戏
MOBA	指	多人在线战术竞技游戏
素人	指	平常人、业余人士
二次元	指	该用法始于日本，早期的日本动画、游戏作品都是以二维图像构成的，其画面是一个平面，所以被称为是“二次元世界”，简称“二次元”。
澄海 3c	指	是国内早期魔兽争霸角色扮演地图之一
开黑	指	在同一游戏里的一群人，在交流方便（如在同一间网吧里直接交流或虽不在一起却通过聊天工具实时交流来交换游戏中的信息）的情况下，组成一队进行游戏的行为。
水友赛	指	在自己一方的但是在关键时刻表现较差队友称为水友，水友赛泛指业余玩家之间的比赛。

本预案任何表格中若出现总计数与所列数值总和不符，均为四舍五入所致。

公司声明

本公司及全体董事、监事、高级管理人员保证本预案内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

本次交易之标的资产的审计、评估工作尚未完成，本预案中涉及的标的资产相关数据尚未经过具有证券业务资格的审计、评估机构的审计、评估，本公司及董事会全体成员保证本预案所引用的相关数据的真实性和合理性。标的资产经审计的历史财务数据、资产评估结果将在本次交易报告书中予以披露。

本预案所述事项并不代表中国证监会、上海证券交易所对于本次交易相关事项的实质性判断、确认或批准。本预案所述本次交易相关事项的生效和完成尚待取得中国证监会的核准。

投资者若对本预案存在任何疑问，应咨询自己的股票经纪人、律师、会计师或其他专业顾问。

交易各方声明

本次交易对方均已出具承诺函，将及时向上市公司提供本次交易相关信息，并保证所提供的信息真实、准确、完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担个别和连带的法律责任。如因提供的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，将依法承担赔偿责任。

中介机构声明

本次交易的独立财务顾问中信建投证券股份有限公司、法律顾问北京市中伦律师事务所、审计机构立信会计师事务所（特殊普通合伙）、审计机构中汇会计师事务所（特殊普通合伙）、资产评估机构中联资产评估集团有限公司承诺：如本次交易申请文件存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，独立财务顾问、法律顾问、审计机构、资产评估机构未能勤勉尽责的，将承担赔偿责任。

重大事项提示

本部分所述词语或简称与本预案“释义”所述词语或简称具有相同含义。公司特别提醒投资者认真阅读本预案全文，并特别注意下列事项：

一、本次交易方案概述

本次交易万家文化拟通过发行股份及支付现金相结合的方式购买上海斐弈、上海翊臣及上海隼迈合计持有的隆麟网络 100%的股权，以及发行股份及支付现金相结合的方式购买上海智碧、上海尚陌、上海哆快合计持有的快屏网络100%的股权。

同时，本次交易拟向普霖投资、孔德永2名认购对象发行股份募集配套资金不超过25,000万元，用于支付本次重组现金对价及本次重组相关费用。

本次募集配套资金以本次发行股份及支付现金购买资产为前提条件，但本次配套募集资金成功与否不影响本次发行股份及支付现金购买资产的实施。

本次交易分为发行股份及支付现金购买资产与募集配套资金两个部分。

（一）发行股份及支付现金购买资产

公司本次交易拟以发行股份及支付现金相结合的方式收购隆麟网络全体股东持有的隆麟网络 100%的股权、收购快屏网络全体股东持有的快屏网络 100%的股权。

本次交易价格将参照评估机构出具的资产评估报告所刊载的隆麟网络 100%股权和快屏网络 100%股权于评估基准日的评估价值经各方协商后确定。截至本预案出具日，评估工作尚未最终完成，隆麟网络 100%股权的预估值为 41,400 万元，快屏网络 100%股权的预估值为 37,000 万元。参考标的公司 100%股权预估值，经交易各方协商，确定上市公司收购隆麟网络 100%股权的交易价格不超过 41,400 万元，收购快屏网络 100%股权的交易价格不超过 37,000 万元。最终交易价格待评估值确定后经各方协商确定。

本公司拟向隆麟网络全体股东支付股份对价不超过 29,400 万元，支付现金对价不超过 12,000 万元，拟向快屏网络全体股东支付股份对价不超过 26,000 万元，支付现金对价不超过 11,000 万元。本次交易完成后，隆麟网络、快屏网络

将成为上市公司的全资子公司。按照上述确定的最高交易价格计算，具体对价支付安排如下

标的资产	交易对方	对价合计 (万元)	现金对价 (万元)	股份对价 (万元)	发行股份数 (万股)
隆麟网络 100%股权	上海翊臣	19,594.62	5,679.60	13,915.02	817.57
	上海隼迈	18,630.00	5,400.00	13,230.00	777.32
	上海斐弈	3,175.38	920.40	2,254.98	132.49
	合计	41,400.00	12,000.00	29,400.00	1,727.38
快屏网络 100%股权	上海智碧	18,500.00	5,500.00	13,000.00	763.81
	上海尚陌	11,100.00	3,300.00	7,800.00	458.28
	上海哆快	7,400.00	2,200.00	5,200.00	305.52
	合计	37,000.00	11,000.00	26,000.00	1,527.61
发行股份购买资产总计		78,400.00	23,000.00	55,400.00	3,254.99

本次发行股份购买资产的定价基准日为公司第六届董事会第十次会议决议公告日，每股发行价格为 17.02 元，不低于定价基准日前 60 个交易日公司 A 股股票交易均价的 90%。最终发行价格尚须经公司股东大会批准。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，万家文化实施现金分红、配股、送股、资本公积金转增股本等除息、除权事项，将按照相关规则对发行价格进行相应调整。

（二）发行股份募集配套资金

公司通过锁价方式向普霖投资以及孔德永 2 名认购对象发行股份募集配套资金，募集资金总额预计不超过 25,000 万元，不超过本次交易中以发行股份购买资产的交易价格的 100%。本次拟募集的配套资金用于支付本次交易的现金对价及本次重组相关费用。如配套融资未能实施或融资金额低于预期，不足部分由公司自筹资金解决。具体情况如下：

募集配套资金的发行对象	发行股份数量（股）	发行股份的价值（元）
普霖投资	6,823,144	124,999,998.08
孔德永	6,823,144	124,999,998.08
合计	13,646,288	249,999,996.16

本次募集配套资金发行股份的定价基准日为公司第六届董事会第十次会议决议公告日。每股发行价格为 18.32 元，不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票均价的 90%。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，万家文化如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的，将按照相关规则对发行价格进行相应调整。

二、本次交易不构成重大资产重组，不构成借壳上市，构成关联交易

（一）本次交易不构成重大资产重组

万家文化拟发行股份及支付现金相结合的方式购买隆麟网络 100%股权和快屏网络 100%股权，并同时募集配套资金。截至本预案出具日，根据万家文化 2015 年度经审计合并财务报表、隆麟网络和快屏网络 2015 年未经审计的财务数据及交易定价情况，相关判断指标计算如下：

单位：万元

项目	隆麟网络	快屏网络	合计	万家文化	占比
资产总额与交易金额孰高	41,400.00	37,000.00	78,400.00	192,216.98	40.79%
资产净额与交易金额孰高	41,400.00	37,000.00	78,400.00	171,769.00	45.64%
营业收入	16.41	1,917.93	1,934.34	36,164.73	5.35%

由上表可以看出，根据《重组办法》的规定，本次交易不构成重大资产重组。本次交易涉及发行股份购买资产并募集配套资金，因此需通过中国证监会并购重组委审核，并取得中国证监会核准后方可实施。

（二）本次交易构成关联交易

本次交易前，募集配套资金的认购对象之一孔德永间接控制公司 30.52%的股份，为上市公司实际控制人。因此，本次募集配套资金涉及本公司与实际控制人之间的交易，构成关联交易。上市公司在召集董事会、股东大会审议相关议案时，关联董事、关联股东将回避表决。

（三）本次交易不构成借壳上市

1、本次交易前

万家文化总股本 63,496.86 万股，公司控股股东万家集团持有上市公司股份 19,382.23 万股，占公司总股本的 30.52%，为本公司的第一大股东和控股股东；孔德永持有万家集团 88%的股权，为公司实际控制人。

2、本次交易后

万家文化总股本约 68,116.49 万股，万家集团持有上市公司股份 19,382.23 万股，占公司总股本的 28.45%，为本公司的第一大股东和控股股东；孔德永持有万家集团 88%的股权；同时，孔德永直接持有上市公司股份 682.31 万股，占公司总股本的 1.00%。孔德永直接和通过万家集团间接控制上市公司合计 29.45%的股权，因此，孔德永仍然为公司实际控制人。本次交易完成后，上市公司控股股东和实际控制人没有发生变化。按照《重组办法》第十三条之规定，本次重组不构成借壳上市。

三、发行股份及支付现金购买资产概况

（一）定价基准日、定价依据和发行价格

根据《重组办法》相关规定，上市公司发行股份购买资产对应的发行价格不得低于本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前 20 个交易日、60 个交易日或 120 个交易日公司股票交易均价的 90%。本次发行股份购买资产的定价基准日为公司第六届董事会第十次会议决议公告日。

公司发行股份并支付现金购买资产的发行价格为 17.02 元/股，不低于本次交易定价基准日前 60 个交易日公司股票的交易均价的 90%，即 17.0199 元/股。

本次交易选取定价基准日前 60 个交易日公司股份的交易均价作为市场参考价，系交易各方根据公司的市盈率情况及未来可预见期间的经营状况预测等因素协商选择确定。

在本次发行股份购买资产的定价基准日至发行日期间，如公司实施现金分红、配股、送股、资本公积金转增股本等除息、除权事项，则将按照相关规则对发行价格进行相应调整。

（二）发行数量

公司向交易对方发行股份数量不超过 32,549,940 股，其中：公司向上海翊臣企业管理中心（有限合伙）发行不超过 8,175,687 股，公司向上海隼迈企业管理咨询合伙企业（有限合伙）发行不超过 7,773,208 股，公司向上海斐弈企业管理中心（有限合伙）发行不超过 1,324,900 股，公司向上海智碧投资管理中心（有

有限合伙）发行不超过 7,638,073 股，公司向上海尚陌投资管理中心（有限合伙）发行不超过 4,582,843 股，公司向上海哆快投资管理中心（有限合伙）发行不超过 3,055,229 股。最终股份数量以中国证监会核准的股数为准。

若在定价基准日至发行日期间，因公司派息、配股、送股、资本公积金转增股本及其他除权除息原因等导致公司股本总额发生变动的，本次发行股票数量将作相应调整。

（三）锁定期安排

根据《发行股份及支付现金购买资产框架协议》和相关交易对方出具的股份锁定承诺函，交易对方在本次重组中取得的公司股份自对价股份登记日起 36 个月内不转让，之后的可申请解锁时间及对应的可申请解锁的股份数安排如下：

可申请解锁时间	累计可申请解锁股份
下列日期中最晚的日期为可申请解锁时间： 1、按业绩补偿协议的约定，由具有证券业务资格的审计机构对目标公司补偿期限第三年度期末实际实现的净利润与承诺净利润的差异情况出具专项审核报告之后的第五个交易日； 2、按业绩补偿协议的约定，履行完毕补偿义务（如需）之后的第五个交易日； 3、自对价股份登记日起已满三十六个月后的第五个交易日。	累计可申请解锁股份=本次发行取得的股份的 100%—累计已补偿的股份（如需）—进行减值补偿的股份（如需）

（四）业绩承诺人对交易标的业绩承诺补偿及其它补偿安排

1、承诺净利润及补偿

（1）隆麟网络全体股东承诺净利润

隆麟网络全体股东承诺，隆麟网络在 2016 年、2017 年和 2018 年（以下简称“补偿期限”）实现的净利润（净利润指扣除非经常性损益后的净利润，下同）不低于下表所列明的隆麟网络相应年度的承诺净利润（以下简称“承诺净利润”）：

单位：万元

年度	2016年	2017年	2018年
承诺净利润	3,200	4,000	4,720

如果本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，则补偿期限相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 5,192 万元。

（2）快屏网络全体股东承诺净利润

快屏网络全体股东承诺，快屏网络在 2016 年、2017 年和 2018 年（以下简称“补偿期限”）实现的净利润（净利润指扣除非经常性损益后的净利润，下同）不低于下表所列明的快屏网络相应年度的承诺净利润（以下简称“承诺净利润”）：

单位：万元

年度	2016年	2017年	2018年
承诺净利润	2,900	3,625	4,280

如果本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，则补偿期限相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 4,705 万元。

（3）业绩补偿

如经公司聘请的具有证券业务资格的审计机构实施审计，标的资产在补偿期限内的各年度实际实现的净利润（以下简称“实际净利润”）低于承诺净利润，则公司将分别在补偿期限内各年度的年度报告披露后的 10 日内以书面方式通知承诺方。承诺方在接到公司通知后，以下述方式补足上述承诺净利润与实际净利润的差额（即利润差额）：

公司将以总价人民币 1 元的价格定向回购标的资产全体股东持有的一定数量的公司股份并予以注销。公司应回购股份总数按照以下公式计算：

$$\text{当期补偿金额} = (\text{截至当期期末累积承诺净利润数} - \text{截至当期期末累积实现净利润数}) \div \text{补偿期限内各年的承诺净利润数总和} \times \text{标的资产交易作价} - \text{累积已补偿金额}$$

$$\text{当期应当补偿股份数量} = \text{当期补偿金额} \div \text{本次股份的发行价格}$$

隆麟网络股东（上海翊臣、上海隼迈及上海斐弈）、快屏网络股东（上海智碧、上海尚陌、上海哆快）各自应补偿的股份数量，按照其分别持有的隆麟网络、快屏网络股权的相对比例分配。

当期股份不足补偿的部分，应以现金补偿。

按照前述计算补偿股份数量时，应遵循如下原则：

- ①前述净利润数均应当以标的资产扣除非经常性损益后的净利润数确定；
- ②标的资产财务报表的编制应符合《企业会计准则》及其他法律、法规的规定，并与公司方的会计政策及会计估计保持一致；
- ③在逐年补偿的情况下，在各年计算的补偿股份数量小于 0 时，按 0 取值，

即已经补偿的股份不冲回；

④如公司在补偿期限内实施送股、公积金转增股本的，上述公式中“认购股份总数”应包括送股、公积金转增股本实施行权时标的资产全体股东获得的股份数；

⑤如以上述回购股份并注销事宜由于公司减少注册资本事宜未获相关债权人认可或未经股东大会通过等原因而无法实施的，则标的资产全体股东承诺于2个月内将等同于上述回购股份数量的股份赠送给其他股东（“其他股东”指上市公司赠送股份实施公告中所确定的股权登记日登记在册的除标的资产全体股东之外的股份持有者），其他股东按其持有股份数量占股权登记日扣除标的资产全体股东持有的股份数后上市公司的股份数量的比例享有获赠股份。

2、超额利润奖励

在补偿期限内，如某年度标的资产的实际净利润大于或等于承诺净利润，则该年度标的资产全体股东无需向公司进行补偿。该年度标的资产实际净利润超过承诺净利润的部分的50%（以下简称“超额利润奖励”），由目标公司向公司按照协议约定实施现金分红完毕，并依法代扣代缴个人所得税后，奖励包括给目标公司总经理、副总经理、财务负责人等在内的目标公司公司章程或内部管理制度所确定的管理团队。上述超额利润奖励总额不得超过本次重组标的资产作价的20%，且应经公司聘请的具有证券业务资格的审计机构审计确认，并经公司履行相应审议批准程序后方可实施。

3、应收款回收承诺

（1）应收款回收承诺

补偿期限内，目标公司每年年末应收款余额一般应控制在当年营业收入的30%以内。目标公司在2017年末应收款余额最晚应于2018年12月31日前收回，逾期未收回的，对应扣减2018年度净利润，并以扣减后的净利润为当年实际净利润；目标公司在2018年12月31日前形成的应收款，应在2019年6月30日前收回，逾期未收回的，目标公司全体股东应以现金方式按逾期未收回应收款金额向目标公司赔付。如本次重组在2016年12月31日之后实施完毕，目标公司在2018年末应收款余额最晚应于2019年12月31日前收回，逾期未收回的，对应扣减2019年度净利润，并以扣减后的净利润为当年实际净利润；目标公司在

2019年12月31日前形成的应收款，应在2020年6月30日前收回，逾期未收回的，目标公司全体股东应以现金方式按逾期未收回应收款金额向目标公司赔付。

（2）相关承诺的原因

截至2016年6月末，标的公司隆麟网络和快屏网络不存在大额应收股东及关联方资金款项，且未来纳入上市公司体系后，上市公司也将严格遵照相关法律法规，避免关联方资金占用情况。

上市公司本次重组涉及应收款项的承诺，主要是考虑到未来随着业务规模的提升，现金流的管理成为上市公司整合业务和管理子公司的核心，为此，上市公司考虑未来整合需求和现金分红需求就应收款项管理进行提前布局。

（3）标的公司应收账款内部控制情况

①标的公司的应收账款回收实行总经理负责制，由财务部门会同业务部门进行具体事务的执行。

②每月在完成相关业务，经公司业务部门与客户结算或对账后，根据对账结果，业务部门向财务部申请开具税务发票，在开具税务发票后，财务人员会将款项的回收情况及时通知到业务部门具体客户负责人，由客户相关业务负责人负责应收账款的催收工作。

③财务部每月汇总应收账款的明细表、账龄分析表发送给总经理，对账龄较长，逾期未支付的客户，分析具体原因、制定专项催收计划。最终保证公司的应收账款周转正常。

（4）交易后上市公司对标的公司关联交易、销售信用政策拟采取的管理措施

①重组完成后，将隆麟网络和快屏网络纳入上市公司管理体系，执行上市公司统一的人力资源管理政策和财务管理政策。

②根据上市公司《关联交易管理办法》、《子公司管理制度》等相关内部控制制度，结合上述公司的行业实际情况制订《公司关联交易制度》、《收入、成本管理制度》、《销售信用管理制度》、《应收账款管理制度》等规章制度，以规范上述公司的关联交易行为的合理性和合规性，维护公司股东利益。

③上市公司内部审计部门定期对标的公司关联交易的必要性、合理性和定价的公平性进行审查，保证关联交易的公允性。

④上市公司财务部门定期收集整理相关行业收入、成本、费用和利润率水平数据，为关联交易定价的公平性提供依据。

4、现金分红承诺

本次重组完成后，目标公司每年实现的实际净利润的 50%，应以现金分红的形式向公司分配；如本次重组在 2016 年 12 月 31 日之后实施完毕，则 2016 年度不分红，自 2017 年度开始执行。在补偿期限内，如目标公司当年实现的实际净利润超过承诺净利润，则应按目标公司当年实现的实际净利润扣减超额利润奖励后的余额的 50%，以现金分红的形式向公司分配。上述利润分配政策应在目标公司的公司章程中予以明确。

上市公司与标的公司签订的交易合同中约定每年从实现的净利润中的 50% 比例向上市公司分红，主要原因如下：

（1）严格执行上市公司定期分红规划，实现全体股东收益的最大化

根据上市公司章程第一百五十六条规定，在公司盈利、现金流满足公司正常经营和长期发展的前提下，公司将实施积极的利润分配政策。尽管上市公司 2015 年度合并报表归属母公司净利润为 2,760.98 万元，但上市公司母公司未分配利润余额仍为负数，上市公司母公司为管理型公司，暂无收入来源，今后上市公司的分红来源主要依靠所属子公司上交分红款来实施，为此，上市公司为保证后续分红的可行性，在本次交易中约定标的公司承诺每年应上交净利润的 50% 分红款。

（2）加速上市公司向泛娱乐产业转型提供资金支持

上市公司以“电子竞技、游戏、动漫”等泛娱乐文化为核心的业务布局已全面展开，在对产业链上的业务整合与并购过程中需要投入一部分资金，子公司上交的分红款可解决一部分资金来源。

（3）上市公司作为整合主体未来将平衡标的公司的分红与其自身经营所需资金需求

上市公司与标的公司交易协议中明确，本次重组完成后，标的公司基本财务核算原则参照上市公司的要求进行规范。标的公司的商务、合同、法务、信息系统、人力资源参照上市公司规则进行管理。标的公司财务管理制度与原则，遵照上市公司的管理制度执行。重组完成后，标的公司作为上市公司的全资子公司，必须执行上市公司子公司管理制度。标的公司总经理由标的公司全体股东推荐，

财务负责人由上市公司委派。上市公司对子公司管理制度中明确了对子公司的治理结构、经营与投融资决策、财务管理、法律事务以及人力资源等方面进行指导及监督。同时，上市公司内部审计部将定期或不定期实施对子公司的审计监督，因而，上市公司能够控制标的公司的生产经营与财务决策。

标的公司作为文化艺术类企业，具有轻资产的属性，且报告期电竞经纪及商务运营业务现金流良好，因此按当年实现净利润的 50%进行分红，结余现金流用于扩大与开拓生产经营业务，具有可行性，且上市公司对于重组后两家标的如有重大投资所需资金支持，上市公司将统一作为子公司管理确定投资策略，从而进一步保证了内部风险控制。

5、减值测试和补偿

在补偿期限届满后，公司在对目标公司进行年度审计时应对标的资产进行减值测试，如：期末减值额/标的资产作价>补偿期限内已补偿股份总数/认购股份总数，则目标公司全体股东另行向公司进行股份补偿。另行补偿的股份数量为：期末减值额/每股发行价格—补偿期限内已补偿股份总数。当期股份不足补偿的部分，应以现金补偿。

前述减值额为标的资产交易作价减去期末标的资产的评估值并扣除补偿期限内目标公司股东增资、减资、接受赠与以及利润分配的影响。公司聘请的具有证券业务资格的审计机构对减值测试出具专项审核意见，同时说明与本次评估选取重要参数的差异及合理性，公司董事会、独立董事及独立财务顾问应当对此发表意见。

6、利润差额确定

在本次重组实施完毕后，公司应聘请具有证券业务资格的审计机构对目标公司在补偿期限内相应年度的实际净利润与承诺净利润的差异情况进行审核，并由审计机构出具专项审核意见。实际净利润与承诺净利润的差额应在审计机构出具的专项审核意见基础上，根据本协议约定的计算方式确定。

7、超额利润奖励的会计处理及对估值和未来业绩的影响

(1)会计处理方式

根据协议条款，考虑到补偿期限内产生的超额利润的 50%将奖励给目标公司的管理团队包括总经理、副总经理、财务负责人等在内的公司章程或内部管理制

度所确定的管理团队，管理团队在业绩承诺期内需要持续为标的公司服务，因此对于标的公司管理团队的业绩奖励是建立在管理团队为标的公司持续服务的基础上，且标的公司超额完成业绩的情况下方可支付相关奖励，故此种情况应为上市公司对标的公司管理层的激励报酬，符合《企业会计准则 9 号——职工薪酬》中对获取职工薪酬的定义，职工薪酬是指企业为获得职工提供的服务或解除劳动关系而给予的各种形式的报酬或补偿。因此，该部分会计处理方式借记公司管理费用，贷记应付职工薪酬。

（2）对本次交易估值、作价的影响

补偿期限内产生的超额利润的 50%将奖励给目标公司的管理团队不属于对价调整，不增加上市公司长期股权投资初始成本的确认。

本次交易估值是基于标的公司做出的业绩承诺基础上根据收益法评估计算得出，故超额利润对交易估值及作价不产生影响。

（3）对未来业绩的影响

①业绩奖励有助于上市公司未来经营业绩的提升

标的公司业绩奖励的安排是在业绩承诺的基础上设置的，是业绩承诺之外的超额收益的部分，若完成业绩承诺后，净利润有超额部分，标的公司管理层将获得个人的直接利益。故业绩奖励能够提高管理层的积极性，有助于标的公司在完成业绩承诺的基础后进一步提升业绩，从而进一步提升上市公司的业绩。

②业绩奖励将对上市公司的利润和现金流造成影响，但影响较小

若标的公司超额完成承诺，则超出部分的 50%作为奖励给标的公司管理团队，将对上市公司的利润和现金流造成一定的影响，使得上市公司的业绩和运营存在一定的压力。但是由于奖励部分为超出业绩承诺后的 50%，所以标的公司必须先完成业绩承诺。此外，随着上市公司经营规模的逐步扩大，上市公司的经营业绩亦将逐步增加，故奖励部分占上市公司业绩整体比例将较小。

综上所述，业绩奖励对上市公司整体影响较小。

四、发行股份募集配套资金

（一）发行股份的种类和面值

本次募集配套资金发行的股份种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股

面值为人民币 1.00 元。

（二）发行对象及发行方式

本次募集配套资金的发行方式为非公开发行，发行对象包括 2 名，分别为普霖投资和孔德永。

（三）发行价格及定价原则

根据《上市公司证券发行管理办法》、《上市公司非公开发行股票实施细则》等相关规定，上市公司非公开发行股票，发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日上市公司股票交易均价的 90%。

本次募集配套资金发行股份的定价基准日为公司第六届董事会第十次会议决议公告日。发行价格为 18.32 元/股，不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票均价的 90%，即 18.3159 元/股。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，万家文化如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的，将按照相关规则对发行价格进行相应调整。

（四）发行数量及认购方式

本次交易拟募集配套资金总额预计不超过 25,000 万元，发行数量合计为不超过 13,646,288 股，具体情况如下：

募集配套资金方	股数（股）	金额（元）
普霖投资	6,823,144	124,999,998.08
孔德永	6,823,144	124,999,998.08
合计	13,646,288	249,999,996.16

最终发行数量以中国证监会核准的发行数量为准。

本次募集配套资金发行股份的认购对象全部以现金方式按照相同的价格认购。在本次募集配套资金的发行期首日至发行前期间，因公司派息、送股、资本公积金转增股本及其他除权除息原因等导致公司股本总额发生变动的，本次发行股票数量将作相应调整。

（五）锁定期安排

本次募集配套资金发行股份在发行完毕后，认购对象认购的股份自发行结束

之日起三十六个月内不得转让。

（六）募集资金用途

万家文化本次所募集配套资金中 23,000 万元用于支付购买标的资产的现金对价，剩余部分用于支付本次重组的相关费用。

若本次交易中募集配套资金额小于上述拟使用募集资金额，募集配套资金不足部分公司将通过自筹解决。

（七）上市地点

本次发行的股份在上海证券交易所上市。

五、标的资产预估值及作价情况

在本次交易的预案阶段，评估机构以 2016 年 6 月 30 日为预评估基准日，采用收益法对隆麟网络及快屏网络全部股东权益的价值进行了预评估，相关资产经审计的财务数据、评估值结果将在本次交易报告书中予以披露。本次交易标的收益法预估值及增值情况如下：

单位：万元

标的资产	净资产账面值	预估值	预估增加值	增值率
隆麟网络100%股权	1,665.27	41,400.00	39,734.73	2,386.09%
快屏网络100%股权	1,558.36	37,000.00	35,441.64	2,274.30%

经中联资产评估师的初步预估，隆麟网络 100%股权和快屏网络 100%股权以收益法预估的预估值分别为 41,400 万元和 37,000 万元，交易各方协商后初步确定隆麟网络 100%股权和快屏网络 100%股权的交易价格分别不超过 41,400 万元和不超过 37,000 万元。

六、本次交易对上市公司的影响

（一）本次交易对上市公司主营业务的影响

本次交易前，公司进行了一系列的相关投资、并购，加速布局泛娱乐产业链。收购翔通动漫，公司切入动漫产业，迈出泛娱乐布局第一步，其后成立万家电竞，

致力于电竞主播、综艺、游戏等泛二次元业务的开发。公司已形成了围绕泛二次元（电竞娱乐、动漫、游戏）产业链布局，为进一步布局文化娱乐产业，上市公司拟寻求拓展其业务至电竞商务运营行业，以丰富公司业务结构、提升综合竞争力，形成动漫和电竞共同发展的双轮驱动模式。

本次交易的完成将深化公司已有动漫、游戏和电竞业务的协同性，在动漫游戏与收购标的电竞领域的受众群体高度重合的基础上，丰富公司文化内容广度和深度，一方面借助收购标的主播经纪业务、电竞领域的渠道和电竞内容生产优势拓展公司现有业务。另一方面利用公司历经多年的管理和运营经验，强化电竞领域内容制作的管理和规模，此外，两家收购标的作为业内有影响力的电竞商务运营公司未来通过上市公司资本平台有望进行电竞行业的整合及收购，从而加速公司泛娱乐产业的发展，提升公司盈利能力和市场影响力。

（二）本次交易对上市公司财务状况及盈利能力的影响

本次交易完成后，上市公司将新增电竞商务运营业务，有利于改善财务状况，提高盈利能力和可持续发展能力；另一方面，标的资产注入上市公司后，可以充分借助资本市场平台，做大做强电竞商务运营业务，打通电竞行业上下游产业链的同时，增强公司现有动漫游戏与电竞领域的协同，为后续的扩张与发展提供持续动力，为公司股东带来丰厚回报。本次重组完成后，上市公司总资产、净资产和营业收入的整体规模将显著提升，有利于提高上市公司的盈利能力和综合竞争力，保证本公司的持续稳定发展。

由于与本次发行相关的审计和评估工作尚未最终完成，尚无法对本次交易完成后上市公司财务状况和盈利能力进行准确的定量分析。具体财务数据将以审计结果和资产评估结果为准。公司将在标的资产审计和资产评估工作完成后，再次召开董事会，对相关事项做出补充决议，并详细分析本次交易对公司财务状况和盈利能力的具体影响。

（三）本次重组对上市公司股权结构的影响

本次交易中，发行股份购买资产预计发行股数不超过 32,549,940 股，募集配套融资预计发行股数不超过 13,646,288 股，合计发行股数不超过 46,196,228 股（根据交易双方协商确定的最高交易价格计算），本次交易前后本公司的股权结构如

下：

股东名称	本次交易完成前		本次交易完成后	
	持股数（股）	股权比例（%）	持股数（股）	股权比例（%）
万家集团	193,822,297.00	30.52	193,822,297.00	28.45
四川联尔	55,873,514.00	8.80	55,873,514.00	8.20
天厚地德	53,217,148.00	8.38	53,217,148.00	7.81
杭州旗吉	38,614,043.00	6.08	38,614,043.00	5.67
翔运通达	7,459,124.00	1.17	7,459,124.00	1.09
上海翊臣	-	-	8,175,687.00	1.20
上海隼迈	-	-	7,773,208.00	1.14
上海斐弈	-	-	1,324,900.00	0.19
上海智碧	-	-	7,638,073.00	1.12
上海尚陌	-	-	4,582,843.00	0.67
上海哆快	-	-	3,055,229.00	0.45
普霖投资	-	-	6,823,144.00	1.00
孔德永	-	-	6,823,144.00	1.00
其他流通股东	285,982,501.00	45.04	285,982,501.00	41.98
合计	634,968,627.00	100.00	681,164,855.00	100.00

本次交易完成后，万家集团仍为上市公司第一大股东，公司实际控制人在本次交易前后均为孔德永。因此，本次交易完成后，上市公司控股股东和实际控制人没有发生变化。

七、本次交易的决策与审批程序

（一）本次交易已经履行的决策与审批程序

- 1、本次交易已取得各标的资产股东会同意；
- 2、本次交易已取得交易对方全体合伙人一致同意；
- 3、上市公司第六届董事会第十次会议审议通过了本次交易预案。

（二）本次交易尚需履行的决策与审批程序

本次交易尚需履行的决策和审批程序包括但不限于：

- 1、本次重组所涉及的标的资产的审计、评估等工作完成后，上市公司再次召开董事会议审议通过本次重组的相关议案；
- 2、本次交易方案尚需取得上市公司股东大会的批准；
- 3、本次交易方案尚需取得中国证监会的核准。

本次交易能否获得相关有权部门的批准或核准，以及最终取得上述批准或核准的时间存在不确定性，且取得批准前不得实施本次重组方案，特此提请广大投资者注意投资风险。

八、本次交易相关方所作出的重要承诺

本次交易相关方作出的重要承诺如下：

序号	承诺人	承诺内容
一、关于提供信息真实性、准确性、完整性的承诺		
1	本公司及全体董监高、本公司控股股东及实际控制人、本次交易对方	1、承诺人将及时向万家文化提供本次重组相关信息，并保证所提供的信息真实、准确、完整，如因提供的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给万家文化或者投资者造成损失的，将依法承担赔偿责任。 2、如本次交易因涉嫌承诺人所提供或者披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确之前，承诺人将不转让承诺人在万家文化拥有权益的股份。 3、承诺人向参与本次交易的各中介机构所提供的资料均为真实、准确、完整的原始书面资料或副本资料，资料副本或复印件与其原始资料或原件一致；所有文件的签名、印章均是真实的，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏；提交的各项文件的签署人均具有完全的民事行为能力，并且其签署行为已获得恰当、有效的授权。 4、如本次交易所提供或披露的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在形成调查结论以前，不转让在该上市公司拥有权益的股份，并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交上市公司董事会，由董事会代其向证券交易所和登记结算公司申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，授权董事会核实后直接向证券交易所和登记结算公司报送承诺人的身份信息和账户信息并申请锁定；董事会未向证券交易所和登记结算公司报送承诺人的身份信息和账户信息的，授权证券交易所和登记结算公司直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，承诺人承诺锁定股份自愿用于相关投资者赔偿安排。 5、承诺人为本次交易所出具的说明、承诺及确认均为真实、准确和完整的，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。
2	配套融资认购方	1、本人/本企业已向万家文化、本次非公开发行的中介机构提供了本人/本企业有关信息和资料，本人/本企业承诺：所提供的上述文件资料的副本或复印件与正本或原件一致，且该等文件资料的签字与印章都是真实的，该等文件的签署人也经合法授权并有效签署该文件；保证所提供信息和文件真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并对所提供信息的真实性、准确性和完整性承担相应的法律责任。在本次非公开发行期间，本人/本企业将依照相关法律、法规、规章、中国证监会和证券交易所的有关规定，及时向上市公司提供和披露本次重组相关信息，并保证所提供的信息真实、准确、完整。 2、如本人/本企业在本次非公开发行中所提供或披露的信息涉嫌虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在形成调查结论以前，本人/本企业也不转让在万家文化拥有权益的股份，并于收到立案稽查通知的两个交易日内将暂停转让的书面申请和股票账户提交万家文化董事会，由董事会代本人/本企业向证券

		交易所和登记结算公司申请锁定；未在两个交易日内提交锁定申请的，授权万家文化董事会核实后直接向证券交易所和登记结算公司报送本人/本企业的身份信息和账户信息并申请锁定；万家文化董事会未向证券交易所和登记结算公司报送本人/本企业的身份信息和账户信息的，授权证券交易所和登记结算公司直接锁定相关股份。如调查结论发现存在违法违规情节，本人/本企业承诺锁定股份自愿用于相关投资者赔偿安排。
--	--	--

二、交易标的业绩承诺

3	上海翊臣、上海隼迈及上海斐弈	隆麟网络的全体股东承诺隆麟网络在 2016 年度、2017 年度、2018 年度（以下简称“补偿期限”）实现的净利润（净利润数以目标公司扣除非经常性损益后的净利润数确定，下同）分别应达到如下标准：2016 年度实现的净利润不低于 3,200.00 万元，2017 年度实现的净利润不低于 4,000 万元，2018 年度实现的净利润不低于 4,720 万元（以下，2016 年度、2017 年度和 2018 年度承诺的净利润简称“承诺净利润”）。如本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，补偿期限将相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 5,192 万元。
4	上海智碧、上海尚陌及上海哆快	快屏网络的全体股东承诺快屏网络在 2016 年度、2017 年度、2018 年度（以下简称“补偿期限”）实现的净利润（净利润数以目标公司扣除非经常性损益后的净利润数确定，下同）分别应达到如下标准：2016 年度实现的净利润不低于 2,900 万元，2017 年度实现的净利润不低于 3,625 万元，2018 年度实现的净利润不低于 4,280 万元（以下，2016 年度、2017 年度和 2018 年度承诺的净利润简称“承诺净利润”）。如本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，补偿期限将相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 4,705 万元。

三、股份锁定承诺

5	购买资产交易对手方	承诺人以所持标的资产股权作为对价所认购的万家文化向承诺人发行的股份(“新增股份”),自新增股份登记日起 36 个月内不对外转让,之后可申请解锁的时间及对应的可申请解锁的股份数安排如下: <table><tr><th>可申请解锁时间</th><th>累计可申请解锁股份</th></tr><tr><td> 下列日期中最晚的日期为可申请解锁时间: 1. 按业绩补偿协议的约定,由具有证券业务资格的审计机构对目标公司补偿期限第三年度期末实际实现的净利润与承诺净利润的差异情况出具专项审核报告之后的第五个交易日; 2. 按业绩补偿协议的约定,履行完毕补偿义务(如需)之后的第五个交易日; 3. 自对价股份登记日起已满三十六个月后的第五个交易日。 </td><td> 累计可申请解锁股份=本次发行取得的股份的 100%—累计已补偿的股份(如需)—进行减值补偿的股份(如需) </td></tr></table> 本次万家文化向承诺人发行新增股份完成后,由于万家文化送红股、转增股本等原因而增持的万家文化的股份,亦遵守上述承诺。若承诺人关于上述新增股份之锁定期的承诺与证券监管机构的最新监管意见不相符,承诺人同意根据相关证券监管机构的监管意见进行相应调整。	可申请解锁时间	累计可申请解锁股份	下列日期中最晚的日期为可申请解锁时间: 1. 按业绩补偿协议的约定,由具有证券业务资格的审计机构对目标公司补偿期限第三年度期末实际实现的净利润与承诺净利润的差异情况出具专项审核报告之后的第五个交易日; 2. 按业绩补偿协议的约定,履行完毕补偿义务(如需)之后的第五个交易日; 3. 自对价股份登记日起已满三十六个月后的第五个交易日。	累计可申请解锁股份=本次发行取得的股份的 100%—累计已补偿的股份(如需)—进行减值补偿的股份(如需)
可申请解锁时间	累计可申请解锁股份					
下列日期中最晚的日期为可申请解锁时间: 1. 按业绩补偿协议的约定,由具有证券业务资格的审计机构对目标公司补偿期限第三年度期末实际实现的净利润与承诺净利润的差异情况出具专项审核报告之后的第五个交易日; 2. 按业绩补偿协议的约定,履行完毕补偿义务(如需)之后的第五个交易日; 3. 自对价股份登记日起已满三十六个月后的第五个交易日。	累计可申请解锁股份=本次发行取得的股份的 100%—累计已补偿的股份(如需)—进行减值补偿的股份(如需)					
6	配套融资认购方	本人/本企业通过本次非公开发行所获得的万家文化新增股份,自该等新增股份发行完成之日起 36 个月内不得转让;在股份锁定期内,因万家文化送红股、公积金转增股本等原因而增加的股份,亦应遵守上述承诺。				

四、不存在内幕交易的承诺

7	重组交易对方、配套融资认购方	不存在泄露本次交易内幕信息、利用本次交易信息进行内幕交易或者根据内幕信息建议他人进行买卖证券的情形。
---	----------------	--

五、交易对方关于规范关联交易的承诺

8	隆麟网络全体股东（上海翊臣、上海隼迈及上海斐弈）和快屏网络全体股东（上海智碧、上海尚陌及上海哆快）	1、本次交易完成后，承诺人与发行人之间将尽量减少和避免关联交易；在进行确有必要且无法规避的关联交易时，将保证按市场化原则和公允价格进行公平操作，并按法律、法规以及规范性文件的规定履行关联交易程序及信息披露义务；不会通过关联交易损害发行人及其他股东的合法权益； 2、本次交易完成后，承诺人不会利用发行人股东地位，损害发行人及其他股东的合法利益； 3、本次交易完成后，承诺人将杜绝一切非法占用发行人的资金、资产的行为。 如违反上述承诺，将赔偿因此给发行人造成的损失。
---	---	---

六、交易对方关于避免同业竞争的承诺

9	上海翊臣、上海隼迈及上海斐弈	1、承诺人及承诺人控制的其他企业目前不存在经营与隆麟网络及其下属子公司相同业务的情形，不存在潜在同业竞争； 2、承诺人在本次交易完成后不会投资或控制与上市公司及其控股子公司存在同业竞争业务的法人或组织，也不会从事与上市公司及其控股子公司存在同业竞争的业务。 3、承诺人及其投资、控制或担任董事、高管的企业不会从事任何与上市公司及其控股子公司目前或未来所从事的业务相同或相似、发生或可能发生同业竞争的业务。 4、如违反以上承诺，承诺人愿意承担由此产生的全部责任，充分赔偿或补偿由此给上市公司造成的所有直接或间接损失。
10	上海智碧、上海尚陌及上海哆快	1、承诺人及承诺人控制的其他企业目前不存在经营与快屏网络及其下属子公司相同业务的情形，不存在潜在同业竞争； 2、承诺人在本次交易完成后不会投资或控制与上市公司及其控股子公司存在同业竞争业务的法人或组织，也不会从事与上市公司及其控股子公司存在同业竞争的业务。 3、承诺人及其投资、控制或担任董事、高管的企业不会从事任何与上市公司及其控股子公司目前或未来所从事的业务相同或相似、发生或可能发生同业竞争的业务。 4、如违反以上承诺，承诺人愿意承担由此产生的全部责任，充分赔偿或补偿由此给上市公司造成的所有直接或间接损失。

七、配套资金认购方关于本次认购的其他事项的承诺函

11	孔德永	1、本人系具有民事权利能力和完全民事行为能力的自然人，具有法律、法规、规范性文件规定的参与本次非公开发行的合法主体资格。 2、本人在最近五年内未被采取非行政处罚监管措施，未受过任何行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚，也没有涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁。 3、本人最近五年内不存在未按期偿还的大额债务、未履行承诺、被中国证监会采取行政监管措施或受到证券交易所纪律处分的情况。 4、本人为万家文化董事长及实际控制人，除此之外，本人与万家文化本次非公开发行的其他认购对象、本次交易的全部中介机构和项目人员均不存在任何关联关系；本人与万家文化本次重组的目标公司上海快屏网络科技有限公司及其股东、上海隆麟网络技术有限公司及其股东不存在任何关联关系。
----	-----	---

		5、本人认购万家文化本次非公开发行股份的资金均为自有资金或自筹资金，且来源合法，最终出资不包含任何杠杆融资结构化设计产品，不存在直接或间接来自于万家文化、本次交易的中介机构 and 项目人员的情形；本人及本人控制的其他企业不存在向本次非公开发行的其他认购对象提供资金、补偿或其他形式的资助的情形。 6、本人将通过一切合法、合理且可行之手段，确保用于参与认购万家文化本次非公开发行股份的资金，在本次交易获得中国证监会核准后、发行方案于中国证监会备案前按时、足额到位。 7、本人认购的万家文化本次非公开发行股份将为本人真实所有，不存在为他人代持等情形。
12	普霖投资	1、本企业系依据中国法律法规设立并合法有效存续的有限合伙企业，具有法律、法规、规范性文件规定的参与本次非公开发行的合法主体资格。 2、本企业及其高级管理人员最近五年内均未被采取非行政处罚监管措施，未受过任何行政处罚（与证券市场明显无关的除外）、刑事处罚，也没有涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁。 3、本企业及其高级管理人员最近五年内不存在未按期偿还的大额债务、未履行承诺、被中国证监会采取行政监管措施或受到证券交易所纪律处分的情况。 4、本企业与万家文化本次非公开发行的其他认购对象、万家文化、万家文化的控股股东和实际控制人以及董事、监事、高级管理人员、本次交易的全部中介机构和项目人员均不存在任何关联关系；本企业与万家文化本次重组的目标公司上海快屏网络科技有限公司及其股东、上海隆麟网络技术有限公司及其股东不存在任何关联关系。 5、本企业认购万家文化本次非公开发行股份的资金均为自有资金或自筹资金，且来源合法，最终出资不包含任何杠杆融资结构化设计产品，不存在直接或间接来自于万家文化、万家文化的控股股东、实际控制人及其关联方、本次交易的中介机构和项目人员的情形，也不存在向本次非公开发行的其他认购对象提供资金、补偿或其他形式的资助的情形。 6、本企业将通过一切合法、合理且可行之手段，确保用于参与认购万家文化本次非公开发行股份的资金，在本次交易获得中国证监会核准后、发行方案于中国证监会备案前按时、足额到位；如本合伙企业认购本次非公开发行的股票的资金未能按时足额到位，本合伙企业将依照股份认购合同的约定承担违约责任；本次发行完成后，本合伙企业认购的本次非公开发行的股票自发行完成之日起三十六个月内不得转让，在上述锁定期内，本合伙企业的合伙人不得转让其持有的出资份额或退出合伙。 7、本企业认购的万家文化本次非公开发行股份将为本企业真实所有，不存在为他人代持等情形。

九、本次交易不会导致上市公司不符合股票上市条件

根据《证券法》、《上海证券交易所股票上市规则（2014年修订）》等的规定，上市公司股权分布发生变化不再具备上市条件是指“社会公众持有的股份连续二十个交易日低于公司股份总数的25%；公司股本总额超过四亿元的，社会公众持股的比例连续二十个交易日低于公司股份总数的10%。社会公众不包括：（1）持有上市公司10%以上股份的股东及其一致行动人；（2）上市公司的董事、监事、高级管理人员及其关系密切的家庭成员，上市公司董事、监事、高级管理人员直

接或者间接控制的法人或者其他组织”。

本次交易前，上市公司的总股本为 634,968,627 股。本次交易新增发行股份合计不超过 46,196,228 股，本次交易完成后，上市公司总股本最高将不超过 681,164,855 股。

经测算，本次交易完成后，社会公众股占公司总股本的比例不低于 10%，不会导致公司股票不符合上市要求的情形，本次重组符合《重组办法》第十一条第（二）项的规定。

十、股票停复牌安排

本公司股票自 2016 年 4 月 11 日因筹划本次交易事项停牌，并将于公司董事会审议通过本预案后向上交所申请股票复牌。复牌后，本公司将根据本次交易进展，按照中国证监会、上交所相关规定办理股票停复牌事宜。

十一、独立财务顾问的保荐机构资格

本公司聘请中信建投证券担任本次交易的独立财务顾问，中信建投证券经中国证监会批准依法设立，具备保荐机构资格。

十二、待补充披露的信息提示

由于相关证券服务机构尚未完成对标的资产审计及评估工作，因此本预案中涉及财务数据、预评估结果仅供投资者参考之用，最终数据以审计机构出具的审计报告、评估机构出具的评估报告为准。本次重组涉及标的资产经审计的历史财务数据、资产评估结果以及备考财务数据等将在本次交易报告书中予以披露。

重大风险提示

投资者在评价公司本次交易时，请仔细阅读本预案全部内容及同时披露的其他文件，并特别认真地考虑下述各项风险因素。

一、本次交易相关的风险

（一）审批风险

本次交易尚需履行多项决策与审批程序后方可实施，主要包括：

- 1、本次交易涉及标的资产的审计、评估工作完成后，上市公司召开董事会会议审议通过本次交易正式方案；
- 2、本次交易需通过股东大会审议通过；
- 3、中国证监会并购重组委员会审核通过，并取得中国证监会核准。

本次交易能否通过公司董事会、股东大会审议通过及中国证监会的核准尚存在较大不确定性。因此，提请广大投资者注意本次交易的审批风险。

（二）标的资产增值较大的风险

本次交易标的资产之一隆麟网络 100%股权的预估值为 41,400 万元，较隆麟网络 100%股权截止 2016 年 6 月 30 日预评估基准日未经审计的账面价值 1,665.27 万元增值 2,386.09%。本次交易标的资产之一快屏网络 100%股权预估值为 37,000 万元，较快屏网络 100%股权截止 2016 年 6 月 30 日预评估基准日未经审计的账面价值 1,558.36 万元增值 2,274.30%。综合考虑两家目标公司行业地位，与上市公司的协同效应等因素，双方协商确定隆麟网络 100%股权和快屏网络 100%股权的交易价格分别为不超过 41,400 万元和不超过 37,000 万元。两家目标公司主营业务为电竞商务运营，属于轻资产公司，净资产账面价值不能完全反映其盈利能力和公司价值。隆麟网络和快屏网络所处的电竞商务运营领域未来市场发展良好，且两家公司在该领域均有自身的特色定位和核心优势，预期未来盈利能力较强，评估机构基于企业未来收益的角度，采用收益法评估的增值率较高，同时考虑两家目标公司与公司的协同效应等因素，双方确定的交易价格较净资产账面价

值增值亦较高。虽然评估机构在评估过程中勤勉、尽责，并严格执行评估的相关规定，但仍可能出现因未来实际情况与评估假设不一致，未来盈利达不到资产评估时的预测，导致出现标的资产的估值与实际情况不符的情形。本公司提醒投资者注意本次交易存在由于行业发展、市场竞争及宏观经济波动等因素影响标的资产盈利能力进而影响标的资产估值的风险。

（三）本次交易可能被暂停、中止或取消的风险

由于本次交易方案须满足多项前提条件，因此在实施过程中将受到多方因素的影响，这些事项包括但不限于：

1、内幕交易的风险。尽管公司已经按照相关规定制定了保密措施，但在本次交易过程中，仍存在因公司股价异常波动或异常交易可能涉嫌内幕交易而致使本次交易被暂停、中止或取消的风险；

2、无法按期发出股东大会召开通知的风险。公司在首次审议本次交易相关事项的董事会决议公告日后，6个月内需发出股东大会召开通知，存在6个月内无法发出股东大会通知从而导致取消本次重组的风险；

3、交易双方协商不一致的风险。在本次交易审核过程中，交易双方可能需根据监管机构的要求不断完善交易方案，如交易双方无法就完善交易方案的措施达成一致，则本次交易存在可能被暂停、中止或取消的风险。

（四）调整重组方案及估值调整的风险

截至本预案出具之日，本次交易中标的资产的审计、评估等工作尚未完成，本预案披露的标的资产仅为本次交易的初步方案，最终标的资产的内容将在本次交易报告书中予以披露，因此本次交易方案存在因标的资产内容尚未最终确定等原因而需要调整的风险。

截至本预案出具之日，由于标的资产的审计、评估工作尚未完成，本预案中披露的与本次标的资产相关的财务数据尚需经具有证券业务资格的审计、评估机构确认，存在与目前披露数据不一致的风险。

（五）业绩承诺无法实现的风险

根据上市公司与标的公司全体股东签署的《发行股份及支付现金购买资产框

框架协议》和《业绩补偿框架协议》，本次交易业绩承诺期为三年，即本次交易实施完成日当年及其后两个会计年度。

1、根据隆麟网络业务运营情况，交易对方上海翊臣、上海隼迈及上海斐弈承诺，如本次交易于 2016 年 12 月 31 日之前实施完成，即本次交易业绩承诺期为 2016 年至 2018 年，在业绩承诺期间隆麟网络实现的净利润分别不低于下表所列明的相应年度的承诺净利润（扣除非经常性损益后）：

单位：万元

年度	2016年	2017年	2018年
承诺净利润	3,200	4,000	4,720

如果本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，则补偿期限相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 5,192 万元。

2、根据快屏网络的公司业务运营情况，交易对方上海智碧、上海尚陌及上海哆快承诺，如本次重组于 2016 年 12 月 31 日之前实施完成，即本次交易业绩承诺期为 2016 年至 2018 年，在业绩承诺期间快屏网络实现的净利润分别不低于下表所列明的相应年度的承诺净利润：

单位：万元

年度	2016年	2017年	2018年
承诺净利润	2,900	3,625	4,280

如果本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，则补偿期限相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 4,705 万元。

尽管上述协议约定的业绩补偿方案可在较大程度上保障上市公司及广大股东的利益，降低收购风险，但考虑到未来存在的行业发展、市场竞争及宏观经济变化等不确定性可能会影响到公司的整体经营业绩和盈利水平，故提请投资者关注标的资产承诺业绩无法实现的风险。

（六）业绩补偿可执行性风险

本次交易完成后，上海翊臣、上海隼迈、上海斐弈、上海智碧、上海尚陌、及上海哆快将承担业绩补偿义务。虽然交易各方签订了《发行股份及支付现金购买资产框架协议》和《业绩补偿框架协议》，并约定了业绩补偿的具体方法，但如果标的资产未来实际盈利与业绩承诺数差异巨大，则补偿义务人可能无法顺利承担补偿责任，本次交易存在业绩补偿义务人承担补偿义务能力不足的风险。若

标的公司业绩承诺期内经营无法达到预期，且上海翊臣、上海隼迈、上海斐弈、上海智碧、上海尚陌、及上海哆快以其认购的全部股份不足以补偿时，则需要其以现金方式进行补偿。本次交易业绩补偿义务人现金补偿在可执行上存在不确定性，提请投资者注意风险。

（七）配套融资未能实施或融资金额低于预期的风险

上市公司拟向普霖投资、孔德永等 2 名特定投资者发行股份募集配套资金不超过 25,000 万元，主要用于支付本次交易的现金对价和本次交易相关费用。

募集配套资金能否顺利进行，以及是否能够足额募集均存在不确定性。若发生募集金额低于预期的情形，万家文化需自筹所需资金，从而对上市公司的资金安排和财务状况产生一定影响，提请投资者注意相关风险。

（六）商誉减值风险

2015 年，上市公司收购的翔通动漫并完成交割，截至 2015 年末，上市公司已有商誉 102,481.70 万元。由于相关审计、评估尚未完成，预计本次交易完成后，公司将会继续确认商誉 75,319.38 万元，上市公司商誉规模将进一步扩大。由于备考审阅数据尚未出具，若以 2016 年 3 月 31 日的数据进行简单模拟，本次交易完成后，预计商誉占万家文化收购完成后总资产、净资产比例分别达 65.64%和 70.17% 。

根据中汇会计师事务所出具的中汇会鉴[2016]0803 号翔通动漫 2015 年度业绩承诺完成情况的专项审核报告。翔通动漫 2015 年超额完成了业绩承诺，呈现良好的发展趋势，根据减值测试的结果，2015 年期末商誉未发生减值。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第二十三条规定，企业合并所形成的商誉，至少应当在每年年度终了进行减值测试之规定。如果未来期间标的公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及所处的市场发生重大变化从而对企业产生不利影响，或经济绩效已经低于或者将低于预期等情况，导致包含分摊商誉的标的公司资产组合的公允价值净额和资产组合预计未来现金流量的现值低于账面价值的，应当在当期确认商誉减值损失。因合并商誉对万家文化财务报表的重要性，若存在减值迹象并计提商誉减值损失，则可能对其该期经营业绩造成不利影响。

二、标的公司的经营风险

（一）行业监管政策变化风险

标的公司所从事相关业务属于“文化、体育和娱乐业”项下的“R87 文化艺术业”，受到国家体育总局、文化部、国家新闻出版广电总局和工信部的监管。

为推动了电竞行业在我国的良性发展，2003 年 11 月 18 日，国家体育总局正式批准，将电竞列为第 99 个正式体育竞赛项目。2008 年整合体育项目后，将其重新定义为第 78 号体育运动并延续至今。2016 年 4 月 15 日，由国家发改委牵头，工信部、文化部、体育总局等 24 家部委联合下发《关于促进消费带动转型升级的行动方案》，明确提出“开展电子竞技游戏游艺赛事活动。加强组织调和监督管理，在做好知识产权保护和青少年引导的前提下，以企业为主体，举办全国性或国际性电子竞技游戏游艺赛事活动。”

由于电竞属于新兴行业，行业相关监管体系、法律法规尚待建立健全并进一步完善，存在经营环境和法律环境的变化导致财政、税收、产业政策、行业管理等相关政策变化，进而影响公司业务的可能。

（二）竞技游戏迭代风险

与传统体育项目不同，电竞依托于硬件条件，技术发展，因此电竞项目面临更快的更替。游戏开发商拥有竞技项目的版权，对于电技项目的支持与否决定了单项竞技项目的生命周期。电子竞技相较传统体育竞技而言，竞技项目的生命周期较短，例如魔兽争霸作为即时战略游戏（RTS）的代表，风靡的时间基本在 90 年代至 20 世纪初的不到 20 年，而足球赛事的风靡已经持续了数百年以上。

虽然全球电子竞技产业正处于高速发展阶段，但厂商对单个产品生命周期的决策判断，决定了某项竞技项目的延续性，会大大影响到粉丝的形成到培育过程，也是限制电子竞技产业发展的重要因素。根据目前电竞项目热点的变化历史，电竞比赛的主流项目由早期的 RTS、FPS 向 MOBA 发展。标的公司签约的主播、筹备赛事的经验、以及培训体系都可能因为竞技项目的生命周期的变化受到影响。

（三）主播内容失当风险

国家新闻出版广电总局发布《国家新闻出版广电总办公厅关于广播电视视频

点播业务中暂停播出相关影视节目的通知》，对广播电视视频点播业务中，若具有吸毒、嫖娼等违法行为的影视编剧、导演、演员作为主创人员参与制作的影视剧、影视节目，一律暂停播出（点播）。国家已经逐渐从政策上规范艺人的相关行为，力求塑造一个健康的娱乐市场。目前国内电竞行业以主播为核心的内容发布渠道主要集中在直播平台以及视频门户网站，由于行业发展迅速，行业监管政策还在不断完善中，存在部分主播对自身行为约束不足，导致不良内容传播的情形。电竞主播作为公众人物，一言一行都被社会所关注，主播的过失行为对其形象产生损害的同时也影响了所签约公司对主播的商业活动的开展，最终损害公司和主播的利益。标的公司对签约主播的品质进行了详细的考察，对主播的日常行为保持严格的约束，自成立以来，未发现旗下主播做出违反法律规范或公序良俗的行为。但若标的公司未及时发现并纠正旗下主播未来可能发生的过失行为，将对标的公司的业务发展产生不利影响。

（四）主播储备不足风险

标的公司的电竞经纪业务收入主要来自于其所运作的主播的各种商业活动收入，公司与主播之间的权利义务主要由经纪合同约定。根据协议，主要主播经纪合约有 5 年期限且具有优先续约权，在此期间，标的公司通过为主播提供策划、宣传、培训等服务增强主播的人气，并为其联系直播、广告、商业活动等服务，同时收取经纪费用。标的公司也可根据主播的具体情况加大对其投资力度，并相应延长其合同期限。

标的公司已形成了完整的电竞主播培训和运作体系，并根据电竞市场需求和不同电竞及游戏玩家的偏好打造适应市场的各类电竞主播，此外，标的公司专注于电竞领域的市场发展，形成了较为完善的主播分析系统，例如：在电竞主播直播时，通过持续跟踪直播观众的行为反应以及数据分析、优化电竞主播的直播效果，从而为电竞主播人气提升及维持提供持续的帮助，但是不排除有部分主播会因为个人原因选择解约。虽然按照合同条款，标的公司可以要求其支付大额违约金，但仍然对公司的经营产生一定的不利影响。

标的公司具有一套完整有效的主播培养与运作体系。该体系结合电竞市场情况，并借鉴了大型娱乐公司的运作经验，对主播品质和知名度的提高具有显著的作用。虽然标的公司努力保持与时俱进，根据市场行情和自身经验不断调整和更

新其主播培养与运作体系，但随着中外文化的融合、受众的改变等娱乐市场的变化，未来标的公司的培养与运作体系可能无法一直保持与中国电竞及娱乐市场的吻合性，进而影响公司对于新主播的发掘培养效果，标的公司未来存在无法提供满足市场需求的新主播的可能。

（五）主播商业价值周期变化风险

标的公司主要业务包括电竞经纪及视频制作、赛事运营等各类电竞商务运营业务。电竞主播作为公司重要的业务资源之一，其个人的社会影响力对标的公司各项业务开展具有重大影响。随着受众群体偏好的变化，主播风格的固化使得其商业价值存在生命周期。尽管行业内不乏常青树型的主播，例如标的公司签约的小智、小漠、JY 等电竞明星，同时标的公司通过增加主播储备，扩宽业务领域等方式应对单一主播生命周期变化的影响，但主播人气下滑，商业价值下降对于公司业绩的影响。

（六）直播平台客户集中风险

直播平台是电竞产业中重要的内容分发渠道，标的公司经纪业务主要的收入来源是直播平台的签约金。标的公司旗下电竞主播签约的直播平台主要是全民TV、斗鱼TV及熊猫TV等。由于整个电竞行业发展处于爆发成长期，各类直播平台层出不穷，未来直播平台可能由于资金不足、内容违规等自身问题出现经营困难。本次公司同时收购两家直播渠道不同的标的，虽然能降低公司未来收购整合后对单一直播平台依赖的风险，且标的公司正在拓展新的主播签约平台，但仍存在因下游直播平台的经营问题影响标的公司业绩的可能。

（七）市场竞争加剧风险

在国内电竞市场快速增长的同时，国内互联网平台公司利用庞大的用户群，也纷纷进入电竞经纪行业，未来电竞经纪行业的竞争势必加剧。标的公司为了应对电竞经纪领域的市场竞争，逐步加大视频节目制作、赛事运营等高附加值业务，但电竞经纪业务收入仍然占比较高，未来不排除标的公司未能持续优化业务结构导致业务发展放缓的风险。

（八）税收优惠政策变化风险

截至本预案出具日，快屏网络已获得《软件产品登记证书》、《软件企业认定证书》，具备“双软企业”资质，享受“两免三减半”的税收优惠政策：免税期限为 2015 年和 2016 年，减半期限为 2017 年至 2019 年。

截至本预案出具日，隆麟网络已获得“双软企业”资质，享受软件企业所得税“两免三减半”的优惠政策：免税期限为 2016 年和 2017 年，减半期限为 2018 年至 2020 年。

虽然本次交易业绩承诺和评估中并未考虑该税收优惠的因素，对本次交易定价不会产生实质影响，但考虑到标的公司未来持续经营，如果未来标的公司的经营状况发生变化致使其未通过软件企业年审从而导致不能享受相应的优惠税率，或者未来国家相关的税收优惠政策发生变化导致标的公司无法持续获得税收优惠，则将对标的公司未来的经营业绩及盈利能力产生一定的不利影响。

（九）标的公司电竞运营时间均不满 1 年的风险

本次收购的隆麟网络和快屏网络分别于 2016 年 1 月和 2015 年 11 月开始正式进军电竞经纪及商务运营业务，运营时间均不满 1 年，但经纪业务及相关商务运营已有成熟的模式基础，两家标的公司 2016 年 1-6 月盈利情况较好，各项业务发展迅速。标的公司业务发展将依托于主播培训、人才机制以及业务的开拓力度，但标的公司所属电竞行业属于新兴行业，消费者偏好、热点、市场环境变化迅速，对标的公司应对市场变化的能力提出了较高要求。若未来市场发生较大变化，且标的公司不能及时跟进，则可能影响其未来盈利能力。

三、收购整合风险

本次交易完成后，隆麟网络及快屏网络将成为本公司的全资子公司。交易完成后，上市公司对标的公司的整合主要体现为公司治理、业务等方面的整合，不会对公司组织架构、人员进行重大调整。本次交易完成后，上市公司能否通过整

合既保证对标的公司的控制力又保持标的公司原有竞争优势并充分发挥本次交易的协同效应具有不确定性，整合结果可能未能充分发挥本次交易的协同效应，从而对上市公司以及公司股东造成损失。

四、股票价格波动风险

本次交易将对公司的生产经营和财务状况产生重大影响，公司基本面的变化将影响公司股票的价格。另外，行业的景气变化、宏观经济形势变化、国家经济政策和调整、本公司经营状况、投资者心理变化等种种因素，都会对股票价格带来影响。为此，本公司提醒投资者，需关注股价波动及今后股市中可能涉及的风险。

股票的价格波动是股票市场的正常现象，在此提醒投资者应当具有风险意识，以便做出正确的投资决策。公司始终将股东利益最大化作为奋斗的目标，并严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规的要求规范运作。本次交易完成后，公司股票价格可能因上述因素而波动，直接或间接对投资者造成影响。投资者需对股票价格波动风险应有充分的认识。

第一章 本次交易概况

一、交易的背景及目的

（一）本次交易的背景

1、政府政策扶持，电竞行业发展环境向好

近年来，随着电竞产业在国内发展日益加快，政府对于电竞行业的良性发展持肯定态度。2003 年 11 月 18 日，国家体育总局正式批准，将电竞列为第 99 个正式体育竞赛项目。2008 年整合体育项目后，将其重新定义为第 78 号体育运动并延续至今。2016 年 4 月 15 日，由国家发改委牵头，工信部、文化部、体育总局等 24 家部委联合下发，明确提出“开展电子竞技游戏游艺赛事活动。加强组织协调和监督管理，在做好知识产权保护和对青少年引导的前提下，以企业为主体，举办全国性或国际性电子竞技游戏游艺赛事活动。”

2013 年，国家体育总局决定成立一支由 17 人组成的电竞国家队，出战第四届亚洲室内和武道运动会。在 9 个参赛项目总计 143 人的中国代表团中，电竞在人数规模上排名第四，与台球（18 人）、短池游泳（21 人）接近，超越了很多传统项目，如保龄球、泰拳、国际象棋、围棋和体育舞蹈。

除国家队参加的电竞赛事以外，2014-2015 年，由政府相关部门支持的 WCA、NEST、NESO、CMEG 等赛事相继在国内开办。政府性赛事的举办促进了电竞产业朝着规范化、专业化、商业化的方向发展，同时也将电竞进一步推向了大众市场。

2、电竞行业市场容量巨大，发展迅速

根据艾瑞咨询《2016 年中国电竞内容生态报告》，2014 年我国电子竞技用户规模为 0.8 亿，预计在 2018 年国内电子竞技用户的规模将达到 2.8 亿，每年增长率不低于 25%。电竞内容的观赏性和娱乐性让更多用户即使不玩游戏也愿意观看，这些内容也让他们产生了更高的粘性。据统计，电竞用户平均收入高于互联网民平均收入，而且相对年轻，围绕粉丝（忠实用户）进行商业价值的开发和培育是电竞产业的盈利方式。巨大的用户群体和增长速度推动了整个电竞行业的繁荣。

根据艾瑞咨询分析统计，2015 年中国电子竞技整体市场规模达到 269.10 亿

元，其中电竞游戏 245.30 亿元，而电竞赛事的收入近 3.10 亿元，俱乐部、直播平台等衍生收入达 20.70 亿元。目前电子竞技赛事收入主要来自于厂商赞助，未来随着市场成熟，赛事转播权、赛事周边等盈利模式具有较大成长空间。电竞内容制作与电竞发展相辅相成，对电竞行业的发展有着很高的促进推动作用。目前电竞行业呈现泛娱乐化特征，电竞内容制作作为最靠近娱乐的行业模式，将在直播平台、电竞主播经纪、视频制作等方向实现突破，电竞产业盈利模式将不断完善。

3、加速公司向文化、体育等泛娱乐领域的开拓步伐

公司自 2015 年收购翔通动漫后，进行了一系列的业务布局，剥离房地产及矿业资产，成立万家电竞，布局女团、主播、游戏、综艺演出等领域，从而实现公司在文化传媒领域的有效开拓。万家电竞成立后，相继与 AcFun、春秋永乐文化、合一科技（优酷土豆）达成合作关系，分别就《Astro12》女子团体、《X 计划》、《星座怪谈》、《铁笼游戏》等项目签订合作协议，共同打造动漫二次元、影视二次元、游戏二次元文化 IP。

上市公司全面转型为集动漫、游戏、电竞娱乐为一体的综合性泛娱乐公司。依托已有的资源优势，上市公司通过 IP 开发运营进军电竞娱乐领域，通过本次收购两家不同风格的电竞公司，将实现公司电竞业务的深度开拓，提升公司电竞领域的竞争能力，从而加速公司向文化、体育等泛娱乐领域的开拓。

4、标的公司在电竞行业优势明显，核心竞争力突出

标的公司隆麟网络和快屏网络主要从事电竞经纪业务及包括视频制作、赛事运营、广告推广等其他电竞商务运营业务。

电竞经纪业务系围绕电竞主播带来的流量进行各种方式的商务运营。两家标的公司拥有业内炙手可热的主播资源，且在电竞技术、电竞互动和电竞娱乐等方面形成各自不同的风格流派和培训体系，从而在不同方面满足电竞用户的观赏需求。

在其他电竞商务运营业务上，隆麟网络依托自身职业电竞领域的资源，在内容制作、赛事运营方面积累了一定的经验，盈利模式多样化，逐步成为电竞行业的优质内容提供商。快屏网络在电竞媒体平台投入较多资源，目标打造国内具有影响力的电竞门户网站，通过平台聚合用户，实现流量变现。

两家标的公司拥有相对完整的电竞产业链，涵盖了目前电竞产业比较成熟的各类盈利模式，其发展目标符合行业未来的发展方向。

5、本次交易经过上市公司审慎筹划

（1）电竞经纪业务模式与传统经纪业务类似

标的公司主要业务之一是电竞经纪业务，通过帮助主播进行平台直播、代言、演出、广告推广等活动的接洽，最终根据经纪合约获得收入分成。电竞主播经纪的盈利模式与传统娱乐、体育行业的经纪类似。

娱乐、体育行业的经纪公司发展时间长，已经拥有成熟的商业模式，如创新艺人经纪公司（CAA）等国际知名经纪公司，凭借明星资源和强大的运作能力，拥有较强的盈利能力。

目前国内电竞经纪业务的收入来源主要来自直播平台签约费和广告推广收入的分成。国内电竞行业市场规模以及主要明星主播的身价，足以支撑电竞经纪业务稳步发展。

（2）其他业务均有传统行业的成熟模式可参照

除电竞经纪业务外，标的公司主要业务还包括赛事运营、视频制作、电竞媒体运营，均有传统行业的成熟模式可参照，区别仅在于电竞行业的专业属性。

（3）上市公司收购标的资产系充分考虑现有业务布局所需

①上市公司在本次收购前已布局电竞行业

详见本预案“第一章 本次交易概况”之“一、交易的背景及目的”之“（二）本次交易目的”。

在我国电竞行业发展的现阶段，选手/主播的重要性较为突出，行业内企业的主要盈利模式是依靠主播带来的流量进行一系列的商务运作。优质主播依然存在一定程度的稀缺性，经纪公司培养专业化人才，输送优质主播可以增加市场供给。由专业经纪公司进行商务接洽等活动也有利于行业的健康发展。

上市公司的电竞业务版图中，缺少经纪这一重要业务板块，从电竞经纪业务角度切入电竞行业具有较低的风险，既拥有了变现能力较强且较为成熟的电竞主播经纪业务，也通过收购和公司现有电竞业务的整合布局了未来电竞内容的巨大商业蓝海。

②标的公司业务与上市公司现有业务具有较强协同性

详见本预案“第一章 本次交易概况”之“一、交易的背景及目的”之“（二）本次交易目的”。

③标的公司盈利模式成熟

电竞行业在国内起步相对较晚，但国外同行业公司企业发展时间较长，形成了众多可参照的盈利模式。其中电竞经纪业务盈利模式更为成熟，与传统的经纪公司相类似。

标的公司均拥有目前国内知名电竞主播。隆麟网络主播以退役选手、专业赛事主播为主，强调主播的专业性和内容的竞技性。快屏网络主播主要从业余玩家成长起来，风格更为幽默风趣，综艺感和娱乐性较强。主播风格的区分满足了观众对节目内容的不同的偏好，具有较好的互补性。

除电竞经纪业务外，隆麟网络侧重电竞内容生产，快屏网络着重打造电竞媒体平台，形成了更为多样化的盈利模式。

（二）本次交易目的

1、全面转型泛娱乐公司

2015 年以来，公司致力于整体业务转型，并进行了一系列的相关投资、并购，加速布局泛娱乐产业链。收购翔通动漫，公司切入动漫产业，迈出泛娱乐布局第一步，其后成立万家电竞，致力于电竞主播、综艺、游戏等泛二次元业务的开发。相继与 AcFun、春秋永乐文化传媒、优酷土豆签订合作协议，分别就动漫二次元、影视二次元、游戏二次元文化传播，二次元文化 IP、二次元文化 IP 的演出周边衍生、电子竞技文化周边演出及衍生和 IP 节目视频、影视、竞技类移动游戏系列产品的研发、制作及发行业务等项目达成合作。

公司战略转型环环紧扣，有条不紊，已初步形成了围绕“泛二次元”（电竞娱乐、动漫、游戏）产业链布局，目标是打造一个针对青少年主流文化的泛娱乐公司。

本次收购标的隆麟网络及快屏网络，为国内电竞领域知名经纪及商务运营公司。本次收购有利于完善公司在电竞领域的产业布局加速公司在泛娱乐领域的转型升级。

2、发挥双方在泛娱乐产业的协同效应

上市公司子公司翔通动漫是中国大陆最早从事手机动漫的大型企业之一，是文化部、工信部动漫产业发展重点扶持对象，是中国电信运营商产品基地动漫核心合作伙伴，是文化部和财政部认证的国家级动漫企业。积累了以绿豆蛙、酷巴熊、功夫包子、闪客、NOMOLOVE 为代表的近 500 个动漫版权形象，制作了 10 万余屏原创漫画、400 余部手机动漫短片及多种类型的动漫应用产品，建立了庞大的动漫资源库。其动漫产品累计访问用户超过 10 亿人次，累计订购用户数超过 8000 万人。丰富的动漫资源储备及完善的发布渠道是翔通动漫的核心竞争力。本次收购将有利于翔通动漫与标的公司协同发展，具体体现在以下几个方面：

第一，翔通动漫与本次收购标的的目标用户具有高度的一致性。翔通动漫主要在动漫、二次元、手游等领域自主研发并代理 IP，同时通过传统运营商和终端等发行领域，广泛精准的覆盖动漫、二次元等目标人群。并购标的在电竞领域拥有电竞节目及赛事内容等 IP，同时通过旗下签约主播的自媒体，广泛精准的覆盖电竞玩家用户。这两类用户有高度的重合度和共同属性，目标用户的高度重合有利于发挥双方在业务上的协同。

第二，双方都拥有自主研发的 IP，且形成互补，翔通动漫 IP 主要是动漫、二次元、手游作品；并购标的 IP 主要是电竞领域的视频节目、电竞赛事内容等，在目标受众重合的前提下，双方在内容覆盖上形成互补，有利于上市公司拓展现有 IP 开发内容的维度和宽度，加强自创 IP 的能力。依托翔通动漫多年来累积的经验以及对运营商终端用户体验的把握，能够帮助并购目标设计并实现更丰富的电竞内容。

第三，双方发行渠道互补。作为国内首批专注于移动互联网动漫领域的企业之一，翔通动漫与三大电信运营商、手机终端企业、移动互联网营销渠道商和公益组织等均有良好关系和业务合作，偏重于电信运营商等传统渠道。并购标的则通过旗下主播的影响力，以及自身运营的电竞媒体，聚合了大量电竞玩家，通过节目、赛事以及主播推广，形成了更为立体的新发行渠道。双方发行渠道互补，有利于拓展发行覆盖率和精准度。

上市公司子公司万家电竞目前泛二次元布局主要在：打造“养成式”偶像女团、电竞主播业务、综艺节目和现场演出、游戏、以及结合这几个方面衍生出的电商业务。通过与并购标的的整合，有利于上市公司进一步做大做强电竞业务。

双方协同作用体现在以下几个方面：

第一，万家电竞致力于电子竞技游戏产品的研发与发行工作，有多款竞技类移动及 PC 端的游戏产品将进入发行阶段，如《余烬战争 II》等。电竞游戏作为电竞产业的基础，游戏开发商拥有竞技项目的版权，直接影响竞技项目的生命周期。根据艾瑞咨询的统计数据，2015 年中国电子竞技整体市场规模达到 269.10 亿元，收入主要来自于电竞游戏。目前主流竞技游戏如《DOTA》、《英雄联盟》等是依靠游戏的增值服务盈利。

电子竞技游戏产品的运营本质上由两个方面组成，首先是产品持续的迭代与不断修正竞技公平性与开发新的竞技玩法；其次，需要大量的竞技类赛事和常态化的竞技类周边文化内容作为支撑，与玩家产生足够的互动。本次并购标的汇集了一大批优秀电子竞技解说、主播、教学视频作者以及职业或半职业电竞选手，特别以“小智”、“小漠”、“JY”为代表的明星主播或职业选手，本身具备较强的粉丝号召力，同时具备丰富的电竞游戏产品经验，一方面可以为万家电竞的竞技类产品提出更加合理、更加符合当下电竞选手、用户需求的设计与运营经验，另一方面在常态化运营支撑中，可以给予万家电竞游戏产品丰富的流量及玩家，为周边文化内容制作带来更多可能性。

第二，提升公司电竞明星的商务运作能力。万家电竞打造的《Astro12》女子团体已经完成日本的专业训练。《Astro12》女子团体中部分成员未来拟签约并购标的，在电竞主播领域进行定向培养。通过分析国内几个较大电竞直播平台的热门游戏主播，不难发现目前明星主播男女比例失衡，男性主播占据相当大的比例，而游戏水平、外形条件、粉丝数量都不错的美女主播则是凤毛麟角，电竞美女主播成为平台的稀缺资源，具有较大的商业价值。

电竞行业本身具有体育和泛娱乐的双重属性，区别于传统娱乐明星，未来运作的电竞明星将被打造成一个全方位的娱乐电竞偶像，不但让电竞明星的竞技属性得到保证，同时还能具有泛娱乐属性上的吸引力，从而具备更大的粉丝影响力和更多的蹿红因素。两家并购标的形成了不同风格流派的主播培训体系且均产生很好的孵化效果，并在电竞商务运营上积累了丰富的经验和渠道。本次收购后，将有利于提升公司电竞主播的孵化能力，从而进一步提升公司电竞明星的商务运作能力。

第三，本次并购有利于整合双方内容资源。万家文化打造大型现场电子竞技与音乐演出产品《X 计划》，目前已经拟定多个城市的演出计划，同时与永乐文化和优酷游戏合作打造星座文化类节目《星座怪谈》以及大型电子竞技真人秀《铁笼游戏》。并购标的在电竞主播、视频制作、赛事运营上具有更为立体多样的运作方式和内容资源，通过本次收购，将进一步提升公司在电竞领域的商务运作能力，为公司向电竞领域的深度开拓提供保障。

3、整合电竞行业资源

根据艾瑞咨询《2016 年中国电竞内容生态报告》，2014 年我国电子竞技用户规模为 0.8 亿，预计在 2018 年国内电子竞技用户的规模将达到 2.8 亿，每年增长率不低于 25%，处于高速发展阶段。

国内电竞产业正逐步走向规范并趋于成熟，本次并购标的隆麟网络及快屏网络作为国内专业电竞经纪和电竞商务运营公司，两家在电竞业务上具有明显的优势互补性，具体如下：

从电竞主播风格上看，双方均拥有目前国内知名电竞主播，但风格有一定区别。隆麟网络主播以退役选手、专业赛事主播为主，强调主播的专业性和内容的竞技性。快屏网络主播主要从业余玩家成长起来，风格更为幽默风趣，综艺感和娱乐性较强。双方主播观众虽有部分重合，但满足了观众对节目内容的不同的偏好，具有较好的互补性。

从业务构成上看，双方的盈利渠道具有一定的互补性。在电竞经纪业务上，隆麟网络和快屏网络经纪收入的主要来源之一为直播平台收入，但双方直播平台不同，隆麟网络电竞主播主要集中在斗鱼 TV、熊猫 TV，快屏网络电竞主播主要集中在全民 TV，双方的直播平台渠道互补从而降低了上市公司收购整合后对单一直播平台的依赖性；在其他电竞商务运营上，隆麟网络以视频制作和赛事运营为主的内容制作为主要收入来源，快屏网络除内容制作外更侧重于互联网平台（电竞虎）的运作，以构建自身“内容+平台”的生态模式。

随着电竞产业的不断成熟，电竞用户对于内容偏好多样化的趋势进一步显现。本次收购完成，上市公司通过整合国内两家具有影响力的，风格不同的电竞公司，将有效增强电竞用户的粘性和忠诚度，从而积累广大的用户群体为公司电竞领域的商务运营，甚至是公司在整个文化娱乐领域的商业运营提供了良好的市场空间。

4、增强上市公司盈利能力

自 2015 年开始，上市公司的主营业务由房地产开发转向游戏动漫及电竞娱乐。公司归属于母公司的净利润也由 2013 年的 833.17 万元、2014 年的-1,416.73 万元提升至 2,760.98 万元，其中公司于 2015 年 8 月完成收购的翔通动漫的股权交割，翔通动漫 2015 年度扣除非经常性损益实现净利润达 11,845.47 万元，公司盈利能力的良好提升也进一步确定了公司向文化传媒深入转型的战略布局。

我国电子竞技行业的现状是对主播依赖性强，依靠主播带来的流量进行一系列的商务运作。优质主播依然存在一定程度的稀缺性，经纪公司培养专业化人才输送优质主播可以增加市场供给。由于电竞的娱乐属性较传统体育更强，电竞主播或职业选手的泛娱乐潜力还未被完全挖掘，一些职业选手电竞水平虽高但解说能力欠佳，一些主播口才颇佳但电竞专业技术欠缺的窘境造成了观众的流失，加之主播自身缺乏合约和法律意识，在与平台类公司签约或参与商业活动时难免存在一些问题，这一系列的因素促发了电竞主播经纪行业的兴起。

从短期看，电竞产业链中的所有参与者中，经纪业务类公司盈利模式清晰，盈利情况良好，具有明显的粉丝经济效应，变现能力强。从长期看，电子竞技产业的核心就是要通过优质的内容来赢得用户的关注和流量，所以掌握内容版权、有内容生产制作能力是整个产业链的核心关键所在。本次收购标的不仅在电竞经纪业务上具有突出优势，在内容生产上也有所布局，符合电竞行业的发展方向。

上市公司从电竞经纪业务角度切入电竞行业具有较低的风险，既拥有了变现能力较强且较为成熟的电竞主播经纪业务，也通过收购和公司现有电竞业务的整合布局了未来电竞内容的巨大商业蓝海。本次交易完成后，快屏网络和隆麟网络将成为公司全资子公司，能够较大的提升上市公司现有盈利水平，更好的保证上市公司股东的权益。

二、本次交易的批准或授权

（一）本次交易已经履行的决策与审批程序

- 1、本次交易已取得各标的资产股东会同意；
- 2、本次交易已取得交易对方全体合伙人一致同意；
- 3、上市公司第六届董事会第十次会议审议通过了本次交易预案。

（二）本次交易尚需履行的决策与审批程序

本次交易尚需履行的决策和审批程序包括但不限于：

- 1、本次交易所涉及的标的资产的审计、评估等工作完成后，上市公司再次召开董事会议审议通过本次交易的相关议案；
- 2、本次交易方案尚需取得上市公司股东大会的批准；
- 3、本次交易方案尚需取得中国证监会的核准。

本次交易能否获得相关有权部门的批准或核准，以及最终取得上述批准或核准的时间存在不确定性，且取得批准前不得实施本次交易方案，特此提请广大投资者注意投资风险。

三、本次交易的具体方案

（一）本次交易方案

本次交易万家文化拟通过发行股份及支付现金相结合的方式购买上海斐弈、上海翊臣及上海隼迈合计持有的隆麟网络 100%的股权，以及发行股份及支付现金相结合的方式购买上海智碧、上海尚陌、上海哆快合计持有的快屏网络 100%的股权。

同时，本次交易拟向普霖投资、孔德永 2 名认购对象发行股份募集配套资金不超过 25,000 万元，用于支付本次重组现金对价及本次重组相关费用。

本次募集配套资金以本次发行股份及支付现金购买资产为前提条件，但本次配套募集资金成功与否不影响本次发行股份及支付现金购买资产的实施。

1、本次交易方案的主要内容

本次交易分为发行股份及支付现金购买资产与募集配套资金两个部分。

（1）发行股份及支付现金购买资产

公司本次交易拟以发行股份及支付现金相结合的方式收购隆麟网络全体股东持有的隆麟网络 100%的股权、收购快屏网络全体股东持有的快屏网络 100%的股权。

本次交易价格将参照评估机构出具的资产评估报告所刊载的隆麟网络 100%股权和快屏网络 100%股权于评估基准日的评估价值经各方协商后确定。截至本预案出具日，评估工作尚未最终完成，隆麟网络 100%股权的预估值为 41,400 万

元，快屏网络 100%股权的预估值为 37,000 万元。参考标的公司 100%股权预估值，经交易各方协商，确定上市公司收购隆麟网络 100%股权的交易价格不超过 41,400 万元，收购快屏网络 100%股权的交易价格不超过 37,000 万元。最终交易价格待评估值确定后经各方协商确定。

本公司拟向隆麟网络全体股东支付股份对价不超过 29,400 万元，支付现金对价不超过 12,000 万元，拟向快屏网络全体股东支付股份对价不超过 26,000 万元，支付现金对价不超过 11,000 万元。本次交易完成后，隆麟网络、快屏网络将成为上市公司的全资子公司。按照上述确定的最高交易价格计算，具体对价支付安排如下：

标的资产	交易对方	对价合计 (万元)	现金对价 (万元)	股份对价 (万元)	发行股份数 (万股)
隆麟网络 100%股权	上海翊臣	19,594.62	5,679.60	13,915.02	817.57
	上海隽迈	18,630.00	5,400.00	13,230.00	777.32
	上海斐弈	3,175.38	920.40	2,254.98	132.49
	合计	41,400.00	12,000.00	29,400.00	1,727.38
快屏网络 100%股权	上海智碧	18,500.00	5,500.00	13,000.00	763.81
	上海尚陌	11,100.00	3,300.00	7,800.00	458.28
	上海哆快	7,400.00	2,200.00	5,200.00	305.52
	合计	37,000.00	11,000.00	26,000.00	1,527.61
发行股份购买资产总计		78,400.00	23,000.00	55,400.00	3,254.99

本次发行股份购买资产的定价基准日为公司第六届董事会第十次会议决议公告日，每股发行价格为 17.02 元，不低于定价基准日前 60 个交易日公司 A 股股票交易均价的 90%。最终发行价格尚须经公司股东大会批准。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，万家文化实施现金分红、配股、送股、资本公积金转增股本等除息、除权事项，将按照相关规则对发行价格进行相应调整。

(2) 发行股份募集配套资金

公司通过锁价方式向普霖投资以及孔德永 2 名认购对象发行股份募集配套资金，募集资金总额预计不超过 25,000 万元，不超过本次交易中以发行股份购买资产的交易价格的 100%。本次拟募集的配套资金用于支付本次交易的现金对价及本次重组相关费用。如配套融资未能实施或融资金额低于预期，不足部分由公司自筹资金解决。具体情况如下：

募集配套资金的发行对象	发行股份数量（股）	发行股份的价值（元）
-------------	-----------	------------

普霖投资	6,823,144	124,999,998.08
孔德永	6,823,144	124,999,998.08
合计	13,646,288	249,999,996.16

本次募集配套资金发行股份的定价基准日为公司第六届董事会第十次会议决议公告日。每股发行价格为 18.32 元，不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票均价的 90%。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，万家文化如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的，将按照相关规则对发行价格进行相应调整。

2、业绩承诺补偿和其他补偿安排

（1）交易对方之隆麟网络全体股东业绩承诺及补偿安排

根据万家文化与隆麟网络全体股东签订的《发行股份及支付现金购买资产框架协议》及《业绩补偿框架协议》，隆麟网络的全体股东承诺隆麟网络在 2016 年度、2017 年度、2018 年度（以下简称“补偿期限”）实现的净利润（净利润数以目标公司扣除非经常性损益后的净利润数确定，下同）分别应达到如下标准：2016 年度实现的净利润不低于 3,200.00 万元，2017 年度实现的净利润不低于 4,000 万元，2018 年度实现的净利润不低于 4,720 万元（以下，2016 年度、2017 年度和 2018 年度承诺的净利润简称“承诺净利润”）。如本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，补偿期限将相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 5,192 万元。

交易各方同意，若补偿期限内的各年度隆麟网络实现的净利润（以下简称“实际净利润”）低于承诺净利润，则隆麟网络全体股东须就不足部分向万家文化进行补偿。具体的业绩承诺与补偿安排详见本预案“第一章本次交易概况/四、本次交易相关合同的主要内容/（一）发行股份及支付现金购买隆麟网络 100%股权相关协议”。

（2）交易对方之快屏网络全体股东业绩承诺及补偿安排

根据万家文化与快屏网络全体股东签订的《发行股份及支付现金购买资产框架协议》及《业绩补偿框架协议》，快屏网络的全体股东承诺快屏网络在 2016 年度、2017 年度、2018 年度（以下简称“补偿期限”）实现的净利润（净利润数以目标公司扣除非经常性损益后的净利润数确定，下同）分别应达到如下标准：2016 年度实现的净利润不低于 2,900 万元，2017 年度实现的净利润不低于 3,625 万元，

2018 年度实现的净利润不低于 4,280 万元（以下，2016 年度、2017 年度和 2018 年度承诺的净利润简称“承诺净利润”）。如本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，补偿期限将相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 4,705 万元。

交易各方同意，若补偿期限内的各年度快屏网络实现的净利润（以下简称“实际净利润”）低于承诺净利润，则快屏网络全体股东须就不足部分向万家文化进行补偿。具体的业绩承诺与补偿安排详见本预案“第一章本次交易概况/四、本次交易相关合同的主要内容/（二）发行股份及支付现金购买快屏网络 100%股权相关协议”。

3、本次重组购买的标的资产未来业绩是否纳入前次重组业绩承诺核算

本次收购的实施主体为万家文化。根据公司前次收购翔通动漫的业绩承诺相关约定：翔通动漫 2014 至 2016 年度经审计合并报表归属于母公司的净利润（不含非流动性资产处置损益）不低于人民币 9,300.00 万元、12,090.00 万元、15,717.00 万元，且扣除非经常性损益后合并报表归属于母公司的净利润不低于人民币 8,370.00 万元、10,988.30 万元、14,145.30 万元，2017 年度扣除非经常性损益后合并报表归属于母公司的净利润不低于人民币 15,548.36 万元。公司此次重组购买的两家标的资产与前次收购对象翔通动漫均为独立的经营主体，因此，前次收购标的翔通动漫的业绩承诺系基于自身合并范围内的盈利能力做出，在业绩承诺期内，会计师将对前次重组标的公司每年的财务报告进行审计并出具审计意见，本次收购的标的未来业绩不会纳入前次重组业绩承诺核算。

本次收购标的资产的业绩承诺均基于自身业务发展情况，并未将通过收购资产纳入考虑。本重组完成后，标的公司纳入上市公司监管，未来将严格按照上市公司公司治理、对外投资和监管机构的相关法律法规，并由上市公司统一规划。

（二）本次发行股份具体情况

1、发行股份购买资产

（1）发行种类和面值

本次发行股份购买资产的发行股份种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元。

（2）发行对象及发行方式

本次发行股份购买资产采用向特定对象非公开发行股份方式，发行对象包括：隆麟网络的全体股东（上海翊臣、上海隼迈、上海斐弈）以及快屏网络的全体股东（上海智碧、上海尚陌、上海哆快）。

（3）发行价格及定价原则

根据《重组办法》相关规定，上市公司发行股份购买资产对应的发行价格不得低于本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前 20 个交易日、60 个交易日或 120 个交易日公司股票交易均价的 90%。本次发行股份购买资产的定价基准日为公司第六届董事会第十次会议决议公告日。

公司发行股份并支付现金购买资产的发行价格为 17.02 元/股，不低于本次重组定价基准日前 60 个交易日公司股份的交易均价的 90%，即 17.0199 元/股。

本次重组选取定价基准日前 60 个交易日公司股份的交易均价作为市场参考价，系交易各方根据公司的市盈率情况及未来可预见期间的经营状况预测等因素协商选择确定。

在本次发行股份购买资产的定价基准日至发行日期间，如公司实施现金分红、送股、资本公积金转增股本等除息、除权事项，则将按照相关规则对发行价格进行相应调整。

（4）发行数量

公司向交易对方发行股份数量不超过 32,549,940 股，其中：公司向上海翊臣发行不超过 8,175,687 股，公司向上海隼迈发行不超过 7,773,208 股，公司向上海斐弈发行不超过 1,324,900 股，公司向上海智碧发行不超过 7,638,073 股，公司向上海尚陌发行不超过 4,582,843 股，公司向上海哆快发行不超过 3,055,229 股。最终股份数量以中国证监会核准的股数为准。

若在定价基准日至发行日期间，因公司派息、送股、资本公积金转增股本及其他除权除息原因等导致公司股本总额发生变动的，本次发行股票数量将作相应调整。

（5）锁定期安排

根据《发行股份及支付现金购买资产框架协议》和相关交易对方出具的股份锁定承诺函，交易对方在本次重组中取得的公司股份自对价股份登记日起 36 个月内不转让，之后的可申请解锁时间及对应的可申请解锁的股份数安排如下：

可申请解锁时间	累计可申请解锁股份
下列日期中最晚的日期为可申请解锁时间： 1、按业绩补偿协议的约定，由具有证券业务资格的审计机构对目标公司补偿期限第三年度期末实际实现的净利润与承诺净利润的差异情况出具专项审核报告之后的第五个交易日； 2、按业绩补偿协议的约定，履行完毕补偿义务（如需）之后的第五个交易日； 3、自对价股份登记日起已满三十六个月后的第五个交易日。	累计可申请解锁股份=本次发行取得的股份的 100%—累计已补偿的股份（如需）—进行减值补偿的股份（如需）

（6）上市地点

本次发行的股份在上海证券交易所上市。

2、募集配套资金

（1）发行股份的种类和面值

本次募集配套资金发行的股份种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元。

（2）发行对象及发行方式

本次募集配套资金的发行方式为非公开发行，发行对象包括 2 名，分别为普霖投资和孔德永。

（3）发行价格及定价原则

根据《上市公司证券发行管理办法》、《上市公司非公开发行股票实施细则》等相关规定，上市公司非公开发行股票，发行价格不低于定价基准日前 20 个交易日上市公司股票交易均价的 90%。

本次募集配套资金发行股份的定价基准日为公司第六届董事会第十次会议决议公告日。发行价格为 18.32 元/股，不低于定价基准日前 20 个交易日公司股票均价的 90%，即 18.3159 元/股。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，万家文化如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项的，将按照相关规则对发行价格进行相应调整。

（4）发行数量及认购方式

本次交易拟募集配套资金总额预计不超过 25,000 万元，发行数量合计不超过 13,646,288 股，具体情况如下：

募集配套资金方	股数（股）	金额（元）
普霖投资	6,823,144	124,999,998.08
孔德永	6,823,144	124,999,998.08
合计	13,646,288	249,999,996.16

最终发行数量以中国证监会核准的发行数量为准。

本次募集配套资金发行股份的认购对象全部以现金方式按照相同的价格认购。在本次募集配套资金的发行期首日至发行前期间，因公司派息、送股、资本公积金转增股本及其他除权除息原因等导致公司股本总额发生变动的，本次发行股票数量将作相应调整。

（5）锁定期安排

本次募集配套资金发行股份在发行完毕后，认购对象认购的股份自发行结束之日起三十六个月内不得转让。

（6）募集资金用途

万家文化本次所募集配套资金中 23,000 万元用于支付购买标的资产的现金对价，剩余部分用于支付本次重组的相关费用。

若本次交易中募集配套资金额小于上述拟使用募集资金额，募集配套资金不足部分由公司将通过自筹解决。

（7）上市地点

本次发行的股份在上海证券交易所上市。

四、本次交易相关合同的主要内容

（一）发行股份及支付现金购买隆麟网络 100%股权相关协议

上市公司与交易对方上海翊臣、上海隼迈及上海斐弈签署了《发行股份及支付现金购买资产框架协议》、《业绩补偿框架协议》，其主要内容如下：

1、发行股份及支付现金购买资产（隆麟网络 100%股权）框架协议

（1）标的资产的定价依据及交易价格

上海翊臣、上海隼迈及上海斐弈所持有隆麟网络 100%股权将全部转让给万家文化，参考预估值，经交易各方友好协商，隆麟网络 100%股权的交易价格不超过 41,400 万元。

隆麟网络 100%股权的价值由具有证券业务资格的评估机构以 2016 年 7 月

31 日为基准日进行评估，最终交易价格参考评估报告载明的评估价值，由交易各方协商确定。

（2）对价支付方式

本次发行股份购买资产交易对价中不超过 12,000 万元由上市公司以现金方式向隆麟网络全体股东分别支付；对价中剩余不超过 29,400 万元由上市公司以发行股份方式向隆麟网络全体股东分别支付。按照上述确定的最高交易价格计算，具体对价支付安排如下：

单位：万元

交易对方	现金支付对价	发行股份支付对价	总对价
上海翊臣	5,679.60	13,915.02	19,594.62
上海隼迈	5,400.00	13,230.00	18,630.00
上海斐弈	920.40	2,254.98	3,175.38
合计	12,000.00	29,400.00	41,400.00

①现金支付

上市公司向隆麟网络全体股东支付的不超过 12,000 万元现金对价应于下列较早期限届满前支付完毕：

A、交割完成日起的 60 日；

B、上市公司本次重组配套的募集资金到账之日起 20 日（如本次重组中上市公司最终决定不配套募集资金，或者上市公司配套募集资金未得到中国证监会核准，则应于本项 A 期限内支付完毕）。

在现金支付前，隆麟网络股东应分别告知上市公司其收款账户，并应在其收到现金对价后的两日内向上市公司出具收据。

②股份支付

本次发行股份购买资产交易对价中的不超过 29,400 万元由上市公司以发行股份的方式向隆麟网络全体股东分别支付。

A、发行股份的种类和面值

本次发行的股份种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元。

B、定价基准日和发行价格

本次发行的定价基准日为上市公司首次审议并通过本次重组相关议案的董事会决议公告日。

上市公司向隆麟网络全体股东发行股份的价格为 17.02 元/股，即不低于本次重组定价基准日前 60 个交易日上市公司股份交易均价的 90%。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，如上市公司实施现金分红、配股、送股、资本公积金转增股本等除息、除权事项，则将根据上海证券交易所的相关规定对发行价格作相应调整。

C、本次发行的数量

上市公司向隆麟网络全体股东发行股份数量（取整数，精确到个位数）合计不超过 17,273,795 股，其中：向上海翊臣发行不超过 8,175,687 股，向上海隼迈发行不超过 7,773,208 股，向上海斐弈发行不超过 1,324,900 股。最终股份数量以中国证监会最终核准的股数为准。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，如上市公司实施现金分红、送股、资本公积金转增股本等除息、除权事项，则将根据发行价格的调整，对发行数量作相应调整。

对价股份乘以发行价格加上现金支付数额低于隆麟网络 100%股权定价的差额部分，乙方在此同意放弃该差额部分。

D、上市地

本次发行的股份在上海证券交易所上市。

（3）业绩承诺和补偿

隆麟网络的全体股东承诺隆麟网络在 2016 年度、2017 年度、2018 年度（以下简称“补偿期限”）实现的净利润（净利润数以目标公司扣除非经常性损益后的净利润数确定，下同）分别应达到如下标准：2016 年度实现的净利润不低于 3,200 万元，2017 年度实现的净利润不低于 4,000 万元，2018 年度实现的净利润不低于 4,720 万元（以下，2016 年度、2017 年度和 2018 年度承诺的净利润简称“承诺净利润”）。如本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，补偿期限将相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 5,192 万元。

交易各方同意，若补偿期限内的各年度隆麟网络实现的净利润（以下简称“实际净利润”）低于承诺净利润，则隆麟网络全体股东须就不足部分向万家文化进行补偿。补偿期限内，如某年度隆麟网络的实际净利润大于或等于承诺净利润，

则该年度隆麟网络全体股东无需向上市公司进行补偿。该年度隆麟网络实际净利润超过承诺净利润的部分的 50%（以下简称“超额利润奖励”），由隆麟网络在按协议约定向上市公司实施现金分红完毕，并依法代扣代缴个人所得税后，奖励给包括隆麟网络总经理、副总经理、财务负责人等在内的隆麟网络公司章程或内部管理制度所确定的管理团队。上述超额利润奖励总额不得超过本次重组隆麟网络 100%股权作价的 20%，且应经上市公司聘请的具有证券业务资格的审计机构审计确认，并经上市公司履行相应审议批准程序后方可实施。具体业绩承诺和补偿事项详见本预案“第一章本次交易概况/四、本次交易相关合同的主要内容/（一）发行股份及支付现金购买隆麟网络 100%股权相关协议/2、业绩补偿框架协议”。

（4）股份锁定承诺

隆麟网络全体股东在本次发行中取得的上市公司股份自对价股份登记日起 36 个月内不转让，之后的可申请解锁时间及对应的可申请解锁的股份数安排如下：

可申请解锁时间	累计可申请解锁股份
下列日期中最晚的日期为可申请解锁时间： 1、按业绩补偿协议的约定，由具有证券业务资格的审计机构对目标公司补偿期限第三年度期末实际实现的净利润与承诺净利润的差异情况出具专项审核报告之后的第五个交易日； 2、按业绩补偿协议的约定，履行完毕补偿义务（如需）之后的第五个交易日； 3、自对价股份登记日起已满三十六个月后的第五个交易日。	累计可申请解锁股份=本次发行取得的股份的 100%—累计已补偿的股份（如需）—进行减值补偿的股份（如需）

如隆麟网络股东因履行《业绩补偿框架协议》约定的补偿义务导致隆麟网络股东在上述规定的相应年度的可解锁股份数量小于或等于 0 的，则隆麟网络股东相应年度的实际可解锁股份数为 0。

隆麟网络全体股东承诺，依据本协议取得的对价股份，未经上市公司书面同意不得设定质押或任何可能影响股份补偿实施的权利限制。

（5）标的资产的交割

自公司取得中国证监会核准本次重组书面文件之日起十个工作日内，交易各方协商确定标的资产交割日，并在交割日办理交割手续。

自隆麟网络股权交割日起，公司即依据本协议成为隆麟网络的合法所有者，对隆麟网络依法享有完整的股东权利，并承担相应的股东义务。自隆麟网络股权

交割日起，隆麟网络全体股东不再享有与隆麟网络有关的任何权利，但应按照本协议约定承担相关责任、风险及义务，且不受隆麟网络股权交割的影响。

在隆麟网络股权交割日后，隆麟网络全体股东有义务促使隆麟网络在中国证监会核准本次重组后两个月内办理完毕股东变更的工商登记手续，使隆麟网络全体股东所持的隆麟网络股权过户至公司名下。为完成该等股权过户，隆麟网络全体股东应促使隆麟网络履行相应的手续，并制作、准备和签署必需的文件。

（6）期间损益

隆麟网络自评估基准日至交割日期间盈利的，盈利部分归上市公司享有；隆麟网络自评估基准日至交割日期间亏损的，亏损部分由隆麟网络全体股东按照持有隆麟网络股权的比例以现金方式共同向上市公司补偿。

上市公司应在交割日后的五个工作日内，聘请具有证券业务资格的审计机构对隆麟网络的期间损益进行审计，隆麟网络全体股东应提供必要的配合并促使隆麟网络提供必要的配合。各方应尽量促使审计机构在交割日后三十个工作日内对隆麟网络的期间损益出具审计报告。

若经审计，隆麟网络期间损益为负的，则隆麟网络全体股东应在审计报告出具之日起十个工作日内向上市公司支付现金补偿，隆麟网络全体股东对此承担连带责任。

（7）本次重组完成后目标公司的经营管理

各方同意，本次重组完成后，隆麟网络基本财务核算原则参照上市公司的要求进行规范。隆麟网络的商务、合同、法务、信息系统、人力资源参照上市公司规则进行管理。隆麟网络财务管理制度与原则，遵照上市公司的管理制度执行。

各方同意，本次重组完成后，隆麟网络作为上市公司的全资子公司，必须执行上市公司子公司管理制度。为了确保隆麟网络的战略和经营管理，隆麟网络将修改《公司章程》：包括设立董事会、委派财务负责人等。隆麟网络董事会将有成员 5 名，其中 3 名由上市公司推荐人员担任，2 名由重组前隆麟网络全体股东推荐人员担任，上市公司将依据下属子公司的管理原则和管理制度，通过董事会对目标公司进行考核和管理。隆麟网络总经理由隆麟网络全体股东推荐，财务负责人由上市公司委派。

关于任职期限承诺：为保证隆麟网络持续发展和竞争优势，隆麟网络全体股

东应促使隆麟网络的核心人员自本次重组实施完毕日起与隆麟网络签署不少于 60（陆拾）个月的经纪合同或在隆麟网络持续任职不少于 60（陆拾）个月。

隆麟网络全体股东承诺：在本协议约定的补偿期限内，未经上市公司书面许可，祁斐、梁宁宁、戴士、陆维梁、王慕霸、邹倚天、王正、唐磊、曹悦均不得取得中华人民共和国以外的其他国家的国籍及公民身份；并且祁斐、梁宁宁、戴士、陆维梁、王慕霸、邹倚天、王正、唐磊、曹悦在办理境外居留权或移民手续时，需通知上市公司，并在取得境外居留权时按照有关上市公司信息披露规则履行信息披露义务（如需）。

2、业绩补偿框架协议

（1）承诺净利润的补偿

隆麟网络全体股东承诺，隆麟网络在 2016 年、2017 年和 2018 年（以下简称“补偿期限”）实现的净利润不低于下表所列明的隆麟网络相应年度的承诺净利润（以下简称“承诺净利润”）：

单位：万元

年度	2016年	2017年	2018年
承诺净利润	3,200	4,000	4,720

如果本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，则补偿期限相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 5,192 万元。

如经公司聘请的具有证券业务资格的审计机构实施审计，隆麟网络在补偿期限内的各年度实际实现的净利润（以下简称“实际净利润”）低于承诺净利润，则公司将分别在补偿期限内各年度的年度报告披露后的 10 日内以书面方式通知承诺方。承诺方在接到公司通知后，以下述方式补足上述承诺净利润与实际净利润的差额（即利润差额）：

公司将以总价人民币 1 元的价格定向回购隆麟网络全体股东持有的一定数量的公司股份并予以注销。公司应回购股份总数按照以下公式计算：

$$\text{当期补偿金额} = (\text{截至当期期末累积承诺净利润数} - \text{截至当期期末累积实现净利润数}) \div \text{补偿期限内各年的承诺净利润数总和} \times \text{标的资产交易作价} - \text{累积已补偿金额}$$

$$\text{当期应当补偿股份数量} = \text{当期补偿金额} \div \text{本次股份的发行价格}$$

隆麟网络股东（上海翊臣、上海隼迈及上海斐弈）各自应补偿的股份数量，

按照其持有的隆麟网络股权的相对比例分配。

当期股份不足补偿的部分，应以现金补偿。

按照前述计算补偿股份数量时，应遵循如下原则：

①前述净利润数均应当以隆麟网络扣除非经常性损益后的净利润数确定；

②隆麟网络财务报表的编制应符合《企业会计准则》及其他法律、法规的规定，并与公司方的会计政策及会计估计保持一致；

③在逐年补偿的情况下，在各年计算的补偿股份数量小于 0 时，按 0 取值，即已经补偿的股份不冲回；

④如公司在补偿期限内实施送股、公积金转增股本的，上述公式中“认购股份总数”应包括送股、公积金转增股本实施行权时隆麟网络全体股东获得的股份数；

⑤如以上述回购股份并注销事宜由于公司减少注册资本事宜未获相关债权人认可或未经股东大会通过等原因而无法实施的，则隆麟网络全体股东承诺于 2 个月内将等同于上述回购股份数量的股份赠送给其他股东（“其他股东”指上市公司赠送股份实施公告中所确定的股权登记日登记在册的除隆麟网络全体股东之外的股份持有者），其他股东按其持有股份数量占股权登记日扣除隆麟网络全体股东持有的股份数后上市公司的股份数量的比例享有获赠股份。

（2）超额利润奖励

在补偿期限内，如某年度隆麟网络的实际净利润大于或等于承诺净利润，则该年度隆麟网络全体股东无需向公司进行补偿。该年度隆麟网络实际净利润超过承诺净利润的部分的 50%（以下简称“超额利润奖励”），由隆麟网络向公司按照协议约定实施现金分红完毕，并依法代扣代缴个人所得税后，奖励给包括隆麟网络总经理、副总经理、财务负责人等在内的隆麟网络公司章程或内部管理制度所确定的管理团队。上述超额利润奖励总额不得超过本次重组隆麟网络 100%股权作价的 20%，且应经公司聘请的具有证券业务资格的审计机构审计确认，并经公司履行相应审议批准程序后方可实施。

（3）应收款回收承诺

补偿期限内，隆麟网络每年年末应收款余额一般应控制在当年营业收入的 30%以内。隆麟网络在 2017 年末应收款余额最晚应于 2018 年 12 月 31 日前收回，

逾期未收回的，对应扣减 2018 年度净利润，并以扣减后的净利润为当年实际净利润；隆麟网络在 2018 年 12 月 31 日前形成的应收款，应在 2019 年 6 月 30 日前收回，逾期未收回的，隆麟网络全体股东应以现金方式按逾期未收回应收款金额向隆麟网络赔付。如本次重组在 2016 年 12 月 31 日之后实施完毕，隆麟网络在 2018 年末应收款余额最晚应于 2019 年 12 月 31 日前收回，逾期未收回的，对应扣减 2019 年度净利润，并以扣减后的净利润为当年实际净利润；隆麟网络在 2019 年 12 月 31 日前形成的应收款，应在 2020 年 6 月 30 日前收回，逾期未收回的，隆麟网络全体股东应以现金方式按逾期未收回应收款金额向隆麟网络赔付。

（4）现金分红承诺

本次重组完成后，隆麟网络每年实现的实际净利润的 50%，应以现金分红的形式向公司分配；如本次重组在 2016 年 12 月 31 日之后实施完毕，则 2016 年度不分红，自 2017 年度开始执行。在补偿期限内，如隆麟网络当年实现的实际净利润超过承诺净利润，则应按隆麟网络当年实现的实际净利润扣减超额利润奖励后的余额的 50%，以现金分红的形式向公司分配。上述利润分配政策应在隆麟网络的公司章程中予以明确。

（5）减值测试和补偿

在补偿期限届满后，公司在对隆麟网络进行年度审计时应对标的资产隆麟网络 100%股权进行减值测试，如：期末减值额/标的资产作价>补偿期限内已补偿股份总数/认购股份总数，则隆麟网络全体股东应另行向公司进行股份补偿。另行补偿的股份数量为：期末减值额/每股发行价格—补偿期限内已补偿股份总数。当期股份不足补偿的部分，应以现金补偿。

前述减值额为隆麟网络 100%股权交易作价减去期末隆麟网络 100%股权的评估值并扣除补偿期限内隆麟网络股东增资、减资、接受赠与以及利润分配的影响。公司聘请的具有证券业务资格的审计机构对减值测试出具专项审核意见，同时说明与本次评估选取重要参数的差异及合理性，公司董事会、独立董事及独立财务顾问应当对此发表意见。

（6）利润差额的确定

在本次重组实施完毕后，公司应聘请具有证券业务资格的审计机构对目标公司在补偿期限内相应年度的实际净利润与承诺净利润的差异情况进行审核，并由

审计机构出具专项审核意见。实际净利润与承诺净利润的差额应在审计机构出具的专项审核意见基础上，根据本协议约定的计算方式确定。

（二）发行股份及支付现金购买快屏网络 100%股权相关协议

上市公司与交易对方上海智碧、上海尚陌及上海哆快签署了《发行股份及支付现金购买资产框架协议》和《业绩补偿框架协议》，其主要内容如下：

1、发行股份及支付现金购买资产（快屏网络 100%股权）框架协议

（1）标的资产的定价依据及交易价格

上海智碧、上海尚陌、上海哆快所持有快屏网络 100%股权将全部转让给万家文化，参考预估值，经交易各方友好协商，快屏网络 100%股权的交易价格不超过 37,000 万元。

快屏网络 100%股权的价值由具有证券业务资格的评估机构以 2016 年 7 月 31 日为基准日进行评估，最终交易价格参考评估报告载明的评估价值，由交易各方协商确定。

（2）对价支付方式

本次重组对价中的不超过 11,000 万元由上市公司以现金方式向隆麟网络全体股东分别支付；对价中剩余不超过 26,000 万元由上市公司以发行股份方式向快屏网络全体股东分别支付。按照上述确定的最高交易价格计算，具体对价支付安排如下：

单位：万元

交易对方	现金支付对价	发行股份支付对价	总对价
上海智碧	5,500.00	13,000.00	18,500.00
上海尚陌	3,300.00	7,800.00	11,100.00
上海哆快	2,200.00	5,200.00	7,400.00
合计	11,000.00	26,000.00	37,000.00

①现金支付

上市公司向快屏网络全体股东支付的不超过 11,000 万元现金对价应于下列较早期限届满前支付完毕：

A、交割完成日起的 60 日；

B、上市公司本次重组配套的募集资金到账之日起 20 日（如本次重组中上

上市公司最终决定不配套募集资金，或者上市公司配套募集资金未得到中国证监会核准，则应于本项 A 期限内支付完毕）。

在现金支付前，快屏网络股东应分别告知上市公司其收款账户，并应在其收到现金对价后的两日内向上市公司出具收据。

②股份支付

本次重组对价中的不超过 26,000 万元由上市公司以发行股份的方式向快屏网络全体股东分别支付。

A、发行股份的种类和面值

本次发行的股份种类为境内上市人民币普通股（A 股），每股面值为人民币 1.00 元。

B、定价基准日和发行价格

本次发行的定价基准日为上市公司首次审议并通过本次重组相关议案的董事会决议公告日。

上市公司向快屏网络全体股东发行股份的价格为 17.02 元/股，即不低于本次重组定价基准日前 60 个交易日上市公司股份交易均价的 90%。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，如上市公司实施现金分红、配股、送股、资本公积金转增股本等除息、除权事项，则将根据上海证券交易所的相关规定对发行价格作相应调整。

C、本次发行的数量

上市公司向快屏网络全体股东发行股份数量（取整数，精确到个位数）合计不超过 15,276,145 股，其中：向上海智碧发行 7,638,073 股，向上海尚陌发行 4,582,843 股，向上海哆快发行 3,055,229 股。最终股份数量以中国证监会最终核准的股数为准。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，如上市公司实施现金分红、配股、送股、资本公积金转增股本等除息、除权事项，则将根据发行价格的调整，对发行数量作相应调整。

对价股份乘以发行价格加上现金支付数额低于快屏网络 100%股权定价的差额部分，快屏网络全体股东在此同意放弃该差额部分。

D、上市地

本次发行的股份在上海证券交易所上市。

（3）业绩承诺和补偿

快屏网络的全体股东承诺快屏网络在 2016 年度、2017 年度、2018 年度（以下简称“补偿期限”）实现的净利润（净利润数以目标公司扣除非经常性损益后的净利润数确定，下同）分别应达到如下标准：2016 年度实现的净利润不低于 2,900 万元，2017 年度实现的净利润不低于 3,625 万元，2018 年度实现的净利润不低于 4,280 万元（以下，2016 年度、2017 年度和 2018 年度承诺的净利润简称“承诺净利润”）。如本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，补偿期限将相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 4,705 万元。

交易各方同意，若补偿期限内的各年度快屏网络实现的净利润（以下简称“实际净利润”）低于承诺净利润，则快屏网络全体股东须就不足部分向万家文化进行补偿。补偿期限内，如某年度快屏网络的实际净利润大于或等于承诺净利润，则该年度快屏网络全体股东无需向上市公司进行补偿。该年度快屏网络实际净利润超过承诺净利润的部分的 50%（以下简称“超额利润奖励”），由快屏网络在按协议约定向上市公司实施现金分红完毕，并依法代扣代缴个人所得税后，奖励给包括快屏网络总经理、副总经理、财务负责人等在内的快屏网络公司章程或内部管理制度所确定的管理团队。上述超额利润奖励总额不得超过本次重组快屏网络 100%作价的 20%，且应经上市公司聘请的具有证券业务资格的审计机构审计确认，并经上市公司履行相应审议批准程序后方可实施。具体业绩承诺和补偿事项详见本预案“第一章本次交易概况/四、本次交易相关合同的主要内容/（二）发行股份及支付现金购买快屏网络 100%股权相关协议/2、业绩补偿框架协议”。

（4）股份锁定承诺

快屏网络全体股东在本次发行中取得的上市公司股份自对价股份登记日起 36 个月内不转让，之后的可申请解锁时间及对应的可申请解锁的股份数安排如下：

可申请解锁时间	累计可申请解锁股份
---------	-----------

可申请解锁时间	累计可申请解锁股份
下列日期中最晚的日期为可申请解锁时间： 1、按业绩补偿协议的约定，由具有证券业务资格的审计机构对目标公司补偿期限第三年度期末实际实现的净利润与承诺净利润的差异情况出具专项审核报告之后的第五个交易日； 2、按业绩补偿协议的约定，履行完毕补偿义务（如需）之后的第五个交易日； 3、自对价股份登记日起已满三十六个月后的第五个交易日。	累计可申请解锁股份=本次发行取得的股份的 100%—累计已补偿的股份（如需）—进行减值补偿的股份（如需）

如快屏网络股东因履行《业绩补偿框架协议》约定的补偿义务导致快屏网络股东在上述规定的相应年度的可解锁股份数量小于或等于 0 的，则快屏网络股东相应年度的实际可解锁股份数为 0。

快屏网络全体股东承诺，依据本协议取得的对价股份，未经上市公司书面同意不得设定质押或任何可能影响股份补偿实施的权利限制。

（5）标的资产的交割

自公司取得中国证监会核准本次重组书面文件之日起十个工作日内，交易各方协商确定标的资产交割日，并在交割日办理交割手续。

自快屏网络股权交割日起，公司即依据本协议成为快屏网络的合法所有者，对快屏网络依法享有完整的股东权利，并承担相应的股东义务。自快屏网络股权交割日起，快屏网络全体股东不再享有与快屏网络有关的任何权利，但应按照本协议约定承担相关责任、风险及义务，且不受快屏网络股权交割的影响。

在快屏网络股权交割日后，快屏网络全体股东有义务促使快屏网络在中国证监会核准本次重组后两个月内办理完毕股东变更的工商登记手续，使快屏网络全体股东所持的快屏网络股权过户至公司名下。为完成该等股权过户，快屏网络全体股东应促使快屏网络履行相应的手续，并制作、准备和签署必需的文件。

（6）期间损益

快屏网络自评估基准日至交割日期间盈利的，盈利部分归上市公司享有；快屏网络自评估基准日至交割日期间亏损的，亏损部分由快屏网络全体股东按照持有快屏网络股权的比例以现金方式共同向上市公司补偿。

上市公司应在交割日后的五个工作日内，聘请具有证券业务资格的审计机构对快屏网络的期间损益进行审计，快屏网络全体股东应提供必要的配合并促使快屏网络提供必要的配合。各方应尽量促使审计机构在交割日后三十个工作日内对

快屏网络的期间损益出具审计报告。

若经审计，快屏网络期间损益为负的，则快屏网络全体股东应在审计报告出具之日起十个工作日内向上市公司支付现金补偿，快屏网络全体股东对此承担连带责任。

（7）本次重组完成后目标公司的经营管理

各方同意，本次重组完成后，快屏网络基本财务核算原则参照上市公司的要求进行规范。快屏网络的商务、合同、法务、信息系统、人力资源参照上市公司规则进行管理。快屏网络财务管理制度与原则，遵照上市公司的管理制度执行。

各方同意，本次重组完成后，快屏网络作为上市公司的全资子公司，必须执行上市公司子公司管理制度。为了确保快屏网络的战略和经营管理，快屏网络将修改《公司章程》：包括设立董事会、委派财务负责人等。快屏网络董事会将有成员 5 名，其中 3 名由上市公司推荐人员担任，2 名由快屏网络全体股东推荐人员担任，上市公司将依据下属子公司的管理原则和管理制度，通过董事会对目标公司进行考核和管理。快屏网络总理由快屏网络全体股东推荐，财务负责人由上市公司委派。

关于任职期限承诺：为保证快屏网络持续发展和竞争优势，快屏网络全体股东应促使快屏网络的核心人员自本次重组实施完毕日起与快屏网络签署不少于 60（陆拾）个月的经纪合同或在快屏网络持续任职不少于 60（陆拾）个月。

快屏网络全体股东承诺：在本协议约定的补偿期限内，杨丰智、吴思豪、陆浩均不得取得中华人民共和国以外的其他国家的国籍及公民身份；并且杨丰智、吴思豪、陆浩在办理境外居留权或移民手续时，需通知上市公司，并在取得境外居留权时按照有关上市公司信息披露规则履行信息披露义务（如需）。

2、业绩补偿框架协议

（1）承诺净利润的补偿

快屏网络全体股东承诺，快屏网络在 2016 年、2017 年和 2018 年（以下简称“补偿期限”）实现的净利润不低于下表所列明的快屏网络相应年度的承诺净利润（以下简称“承诺净利润”）：

单位：万元

年度	2016年	2017年	2018年
承诺净利润	2,900	3,625	4,280

如果本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，则补偿期限相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 4,705 万元。

如经公司聘请的具有证券业务资格的审计机构实施审计，快屏网络在补偿期限内的各年度实际实现的净利润（以下简称“实际净利润”）低于承诺净利润，则公司将分别在补偿期限内各年度的年度报告披露后的 10 日内以书面方式通知承诺方。承诺方在接到公司通知后，以下述方式补足上述承诺净利润与实际净利润的差额（即利润差额）：

公司将以总价人民币 1 元的价格定向回购快屏网络全体股东持有的一定数量的公司股份并予以注销。公司应回购股份总数按照以下公式计算：

$$\text{当期补偿金额} = (\text{截至当期期末累积承诺净利润数} - \text{截至当期期末累积实现净利润数}) \div \text{补偿期限内各年的承诺净利润数总和} \times \text{标的资产交易作价} - \text{累积已补偿金额}$$

$$\text{当期应当补偿股份数量} = \text{当期补偿金额} \div \text{本次股份的发行价格}$$

快屏网络股东（上海智碧、上海尚陌及上海哆快）各自应补偿的股份数量，按照其持有的快屏网络股权的相对比例分配。

当期股份不足补偿的部分，应以现金补偿。

按照前述计算补偿股份数量时，应遵循如下原则：

- ①前述净利润数均应当以快屏网络扣除非经常性损益后的净利润数确定；
- ②快屏网络财务报表的编制应符合《企业会计准则》及其他法律、法规的规定，并与公司方的会计政策及会计估计保持一致；
- ③在逐年补偿的情况下，在各年计算的补偿股份数量小于 0 时，按 0 取值，即已经补偿的股份不冲回；
- ④如公司在补偿期限内实施送股、公积金转增股本的，上述公式中“认购股份总数”应包括送股、公积金转增股本实施行权时快屏网络全体股东获得的股份数；

⑤如以上述回购股份并注销事宜由于公司减少注册资本事宜未获相关债权人认可或未经股东大会通过等原因而无法实施的，则快屏网络全体股东承诺于 2 个月内将等同于上述回购股份数量的股份赠送给其他股东（“其他股东”指上市公司赠送股份实施公告中所确定的股权登记日登记在册的除快屏网络全体股东

之外的股份持有者)，其他股东按其持有股份数量占股权登记日扣除快屏网络全体股东持有的股份数后上市公司的股份数量的比例享有获赠股份。

（2）超额利润奖励

在补偿期限内，如某年度快屏网络的实际净利润大于或等于承诺净利润，则该年度快屏网络全体股东无需向公司进行补偿。该年度快屏网络实际净利润超过承诺净利润的部分的 50%（以下简称“超额利润奖励”），由快屏网络向公司按照协议约定实施现金分红完毕，并依法代扣代缴个人所得税后，奖励给包括快屏网络总经理、副总经理、财务负责人等在内的快屏网络公司章程或内部管理制度所确定的管理团队。上述超额利润奖励总额不得超过本次重组快屏网络作价的 20%，且应经公司聘请的具有证券业务资格的审计机构审计确认，并经公司履行相应审议批准程序后方可实施。

（3）应收款回收承诺

补偿期限内，快屏网络每年年末应收款余额一般应控制在当年营业收入的 30%以内。快屏网络在 2017 年末应收款余额最晚应于 2018 年 12 月 31 日前收回，逾期未收回的，对应扣减 2018 年度净利润，并以扣减后的净利润为当年实际净利润；快屏网络在 2018 年 12 月 31 日前形成的应收款，应在 2019 年 6 月 30 日前收回，逾期未收回的，快屏网络全体股东应以现金方式按逾期未收回应收款金额向快屏网络赔付。如本次重组在 2016 年 12 月 31 日之后实施完毕，快屏网络在 2018 年末应收款余额最晚应于 2019 年 12 月 31 日前收回，逾期未收回的，对应扣减 2019 年度净利润，并以扣减后的净利润为当年实际净利润；快屏网络在 2019 年 12 月 31 日前形成的应收款，应在 2020 年 6 月 30 日前收回，逾期未收回的，快屏网络全体股东应以现金方式按逾期未收回应收款金额向快屏网络赔付。

（4）现金分红承诺

本次重组完成后，快屏网络每年实现的实际净利润的 50%，应以现金分红的形式向公司分配；如本次重组在 2016 年 12 月 31 日之后实施完毕，则 2016 年度不分红，自 2017 年度开始执行。在补偿期限内，如快屏网络当年实现的实际净利润超过承诺净利润，则应按快屏网络当年实现的实际净利润扣减超额利润奖励后的余额的 50%，以现金分红的形式向公司分配。上述利润分配政策应在快屏网络的公司章程中予以明确。

（5）减值测试和补偿

在补偿期限届满后，公司在对快屏网络进行年度审计时应对标的资产快屏网络 100%股权进行减值测试，如：期末减值额/标的资产作价>补偿期限内已补偿股份总数/认购股份总数，则快屏网络全体股东应另行向公司进行股份补偿。另行补偿的股份数量为：期末减值额/每股发行价格—补偿期限内已补偿股份总数。当期股份不足补偿的部分，应以现金补偿。

前述减值额为快屏网络 100%股权交易作价减去期末快屏网络 100%股权的评估值并扣除补偿期限内快屏网络股东增资、减资、接受赠与以及利润分配的影响。公司聘请的具有证券业务资格的审计机构对减值测试出具专项审核意见，同时说明与本次评估选取重要参数的差异及合理性，公司董事会、独立董事及独立财务顾问应当对此发表意见。

（6）利润差额的确定

在本次重组实施完毕后，公司应聘请具有证券业务资格的审计机构对目标公司在补偿期限内相应年度的实际净利润与承诺净利润的差异情况进行审核，并由审计机构出具专项审核意见。实际净利润与承诺净利润的差额应在审计机构出具的专项审核意见基础上，根据本协议约定的计算方式确定。

五、本次交易符合《重组办法》相关规定

（一）本次交易符合《重组办法》第十一条的规定

1、符合国家产业政策和有关环境保护、土地管理、反垄断等法律和行政法规的规定；

（1）本次交易符合国家产业政策

本次交易的标的为隆麟网络 100%股权及快屏网络 100%股权。隆麟网络和快屏网络主要从事电竞经纪业务及包括视频制作、赛事运营、广告推广等其它电竞商务运营业务。参照中国证监会 2012 年 10 月 26 日公布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），电竞商务运营及其相关服务行业属于“文化、体育和娱乐业”项下的“R87 文化艺术业”。

2012 年 5 月 31 日，国家体育总局印发了《关于鼓励和引导民间资本投资体育产业的实施意见》，强调了切实鼓励和引导民间资本投资体育产业，支持民间

资本投资生产体育用品，建设各类体育场馆及健身设施，从事体育健身、竞赛表演等活动，促进我国体育产业投资主体多元化，实现我国体育产业健康、稳定及可持续发展。

2012 年 12 月 5 日，文化部制定了《演出经纪人员管理办法》，旨在依法规范演出经纪活动，加强演出经纪人员队伍建设和管理，明确演出经纪活动当事人的权利与义务，保障演出市场健康发展。

2014 年 10 月 2 日，国务院印发了《国务院关于加快发展体育产业促进体育消费的若干意见》，提出了建立布局合理、功能完善、门类齐全的体育产业体系的要求，旨在加快政府职能转变，创新体系机制；培育多元化体育主题，改善产业布局；重点抓好体育潜力产业和体育新业态。

2016 年 4 月 15 日，由国家发改委牵头，工信部、文化部、体育总局等 24 家部委联合下发了《关于促进消费带动转型升级的行动方案》，明确提出开展电竞游戏游艺赛事活动。加强组织协调和监督管理，在做好知识产权保护和青少年引导的前提下，以企业为主体，举办全国性或国际性电竞游戏游艺赛事活动。

因此，本次交易符合国家的产业政策。

（2）本次交易符合有关环境保护的法律和行政法规的规定

本次重组拟购买资产不属于重污染、高危险行业。目标公司经营符合环保要求，严格按照国家及地方的有关环保标准和规定执行，重视并推进环境保护、节能降耗等工作。

因此，本次交易方案符合国家环境保护的相关法律和行政法规的规定。

（3）本次交易符合土地管理的法律和行政法规的规定

目标公司未拥有土地使用权，不涉及相关土地管理问题。

（4）本次交易不存在反垄断事项

根据《中华人民共和国反垄断法》的规定，上市公司本次发行股份及支付现金购买资产的行为，不构成行业垄断行为。

2、不会导致上市公司不符合股票上市条件

根据《证券法》、《上市规则》等规定，上市公司股权分布发生变化不再具备上市条件是指社会公众持有的股份连续二十个交易日低于公司总股本的 25%，公司股本总额超过人民币 4 亿元的，社会公众持股的比例低于公司总股本的 10%。

社会公众不包括：（1）持有上市公司 10%以上股份的股东及其一致行动人；（2）上市公司的董事、监事、高级管理人员及其关联人。

本次交易完成后，上市公司股本总额超过四亿元，社会公众股东合计持股比例不会低于本次交易完成后上市公司总股本的 10%，因此，公司仍旧满足《公司法》、《证券法》及《上市规则》等法律法规规定的股票上市条件。

本次重组符合《重组办法》第十一条第（二）项的规定。

3、本次交易的资产定价公允，不存在损害上市公司和股东合法权益的情形。

本次交易按照相关法律法规的规定依法进行，由上市公司董事会提出方案，并聘请具有证券从业资格的中介机构依据有关规定出具审计、评估等相关报告。根据《发行股份及支付现金购买资产框架协议》，各方同意以 2016 年 7 月 31 日为评估基准日，交易价格以具有证券业务资格的资产评估机构出具的《评估报告》中标的资产的评估值为基础，由交易各方协商确定。截至本预案出具日，标的资产的审计和评估工作正在进行中。上市公司将在相关审计、评估完成后再次召开董事会，编制并披露重组报告书及其摘要，标的资产经审计的财务数据、资产评估结果将在重组报告书中予以披露。

综上，本次交易的交易价格以具有证券业务资格的资产评估机构出具的《评估报告》中标的资产的评估值为基础，由交易各方协商确定。本次交易中涉及的发股价格的计算方式符合《重组办法》、《发行办法》、《实施细则》及相关法规的规定。因此，本次交易的资产定价原则公允，不存在损害上市公司和股东合法权益的情形。

4、重大资产重组所涉及的资产权属清晰，资产过户或者转移不存在法律障碍，相关债权债务处理合法

根据交易对方出具的承诺及标的公司工商登记资料，标的公司为合法设立、有效存续的有限责任公司，交易对方持有的标的公司股权不存在质押、查封、冻结等权利限制，未涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等情形，上市公司本次发行股份购所购买的资产权属清晰，标的资产过户或转移不存在重大法律障碍。

本次交易的标的资产为隆麟网络 100%股权和快屏网络 100%股权，交易完成后标的公司的债权债务仍由标的公司继续享有和承担，本次交易不涉及相关债权债务的转移。

5、有利于上市公司增强持续经营能力，不存在可能导致上市公司重组后主要资产为现金或者无具体经营业务的情形

电竞经纪本质是通过代理“人”在电竞行业的活动获得收益，不可能脱离电竞产业而独立存在。电竞经纪业务所依附的电竞行业快速发展，自然带动电竞经纪行业的持续增长。根据艾瑞咨询分析统计，2015 年中国电子竞技整体市场规模达到 269.10 亿元，其中俱乐部、直播平台等衍生收入达 20.70 亿元，较上年增长 137%，电竞赛事运营为 3.1 亿元，较上年增长 143%，电竞内容的商务运营增长迅速。电竞内容制作与电竞发展相辅相成，对电竞行业的发展有着重要的促进推动作用。目前电竞行业呈现泛娱乐化特征，电竞内容制作作为最靠近娱乐的行业模式，将在直播平台、电竞主播经纪、视频制作等方向实现突破，电竞产业盈利模式将不断完善。

通过收购隆麟网络及快屏网络，上市公司进一步完善了泛娱乐产业布局，有利于发挥原有业务与并购标的业务的协同作用。从短期看，电竞产业链中，经纪业务类公司盈利模式清晰，盈利情况良好，具有明显的粉丝经济效应，变现能力强。从长期看，电子竞技产业的核心就是要通过优质的内容来赢得用户的关注和流量，所以掌握内容版权、有内容生产制作能力是整个产业链的核心关键所在。本次收购标的不仅在电竞经纪业务上具有突出优势，在内容生产上也有所布局，符合电竞行业的发展方向。本次交易完成后，上市公司全面转型为集动漫、游戏、电竞娱乐为一体的综合性泛娱乐公司，打通在电竞业务板块的关键环节，持续经营能力将得到进一步增强。

6、有利于上市公司在业务、资产、财务、人员、机构等方面与实际控制人及其关联人保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定

本次交易完成后，上市公司实际控制人未发生变更，公司将在业务、资产、财务、人员、机构等方面继续与实际控制人及其关联人保持独立，本次交易不会对上市公司独立性产生不利影响，符合中国证监会对于上市公司独立性的相关规定。

7、有利于上市公司形成或保持健全有效的法人治理结构

本次交易前，上市公司已经按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律、法规及中国证监会、上交所的相关规定，设立了股东大会、董事会、监

事会等组织机构并制定了相应的议事规则，建立了比较完善的内部控制制度。

本次交易完成后，公司仍将严格按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》等法律、法规及中国证监会、上交所的相关规定，继续完善和保持健全有效的法人治理结构。

（二）本次交易符合《重组办法》第四十三条规定

1、本次交易有利于提高上市公司资产质量、改善公司财务状况和增强持续盈利能力

本次交易完成后，目标公司将成为上市公司的控股子公司，纳入合并报表范围。交易对方基于目标公司目前的经营能力和未来的发展前景，对目标公司未来数年作出了较高的利润承诺，目标公司纳入上市公司后将进一步提高上市公司的盈利能力。

2015 年，公司先后进行重大资产重组收购翔通动漫并出售原有房地产开发和矿业投资类业务，从而全面专注于文化传媒领域的转型和发展。2015 年 9 月 30 日，公司投资成立北京万好万家电子竞技传媒有限公司，至此公司主营业务已经转型为动漫创作、动漫衍生品研发生产、互联网金融、游戏、电竞等领域。本次重组收购隆麟网络和快屏网络后，在拓宽公司在游戏电竞领域的业务的同时也强化了与公司原有动漫创作、动漫衍生品研发生产的协同，因此本次交易有利于公司文化传媒领域业务延伸发展，构建核心竞争力，改善经营状况，提升盈利能力。因此，本次交易有利于提高上市公司资产质量、改善公司财务状况、增强持续盈利能力。

2、本次交易有利于上市公司减少关联交易、避免同业竞争，增强独立性

（1）减少关联交易

本次交易前，公司与隆麟网络、快屏网络之间不存在关联关系和关联交易，与交易对方之间亦不存在关联关系和关联交易。本次交易前，隆麟网络、快屏网络与持股主播存在部分关联交易。

本次交易完成后，隆麟网络和快屏网络中股东主播通过持股平台分别持有上市公司股权比例均低于 1.5%，股东主播与标的资产业务往来将不构成上市公司关联交易，且随着隆麟网络和快屏网络主播培养体系的规模化发展，与股东主播

的交易占比将逐渐下降，此外，上市公司将对隆麟网络、快屏网络与股东主播的业务往来将严格按照上市公司规范运作要求进行。对于确有必要且无法回避的与股东主播的交易，隆麟网络、快屏网络将遵守上市公司相关制度要求，履行必要的批准程序，确保交易价格公允，维护上市公司和全体股东的利益。

本次交易完成后，为规范和减少关联交易，隆麟网络的全体股东及快屏网络的全体股东均出具了《关于减少和规范关联交易的承诺函》。

（2）避免同业竞争

本次交易完成后，公司的控股股东及实际控制人仍分别为万家集团和孔德永先生，控股股东及实际控制人未发生变更。本次交易完成后，公司与控股股东及实际控制人不经营相同或类似的业务。

本次交易完成后，为避免本次交易对方与上市公司的同业竞争，隆麟网络的全体股东及快屏网络的全体股东均出具了《关于避免同业竞争的承诺》。

（3）增强独立性

本次交易前公司与实际控制人及其关联方保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定；本次交易完成后上市公司与实际控制人及其关联方仍继续保持独立，符合中国证监会关于上市公司独立性的相关规定。

综上，本次交易有利于上市公司减少关联交易和避免同业竞争，有利于上市公司继续保持独立性。

3、上市公司最近一年财务会计报告被注册会计师出具无保留意见审计报告中中汇会计师事务所（特殊普通合伙）对万家文化 2015 年度财务报告进行了审计，并出具标准无保留意见的审计报告。

4、上市公司及现任董事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被证监会立案调查的情形

报告期内，上市公司及其现任董事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查的情形，符合本条款的规定。

5、本次发行股份所购买的资产，为权属清晰的经营性资产，并能在约定期限内办理完毕权属转移手续

截至本预案出具日，本次交易的交易对方所持有的目标公司股权权属清晰，

转让不存在障碍，并能在约定期限内办理完毕权属转移手续。

交易对方已对其持有的目标公司股权不存在质押、抵押、其他担保或第三方权益或限制情形，也不存在法院或其他有权机关冻结、查封、拍卖其持有等情形作出承诺。

因此，上市公司本次发行股份所购买的资产，为权属清晰的经营性资产，并能在约定期限内办理完毕权属转移手续。

综上所述，本次交易符合《重组办法》第四十三条的规定。

六、上市公司不存在《上市公司证券发行管理办法》第三十九条规定的不得非公开发行股票的情形

上市公司不存在《发行办法》第三十九条规定的情形：

- 1、本次发行申请文件有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏；
 - 2、上市公司的权益被控股股东或实际控制人严重损害且尚未消除；
 - 3、上市公司及其附属公司违规对外提供担保且尚未解除；
 - 4、现任董事、高级管理人员最近三十六个月内受到过中国证监会的行政处罚，或者最近十二个月内受到过证券交易所公开谴责；
 - 5、上市公司或其现任董事、高级管理人员因涉嫌犯罪正被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规正被中国证监会立案调查；
 - 6、最近一年及一期财务报表被注册会计师出具保留意见、否定意见或无法表示意见的审计报告。保留意见、否定意见或无法表示意见所涉及事项的重大影响已经消除或者本次发行涉及重大重组的除外；
 - 7、严重损害投资者合法权益和社会公共利益的其他情形
- 因此，本次交易不存在《发行办法》第三十九条规定的不得非公开发行股票的情形。

七、本次交易不构成借壳上市

（一）本次交易前

万家文化总股本 63,496.86 万股，公司控股股东万家集团持有上市公司股份 19,382.23 万股，占公司总股本的 30.52%，为本公司的第一大股东和控股股东；孔德永持有万家集团 88%的股权，为公司实际控制人。

（二）本次交易后

万家文化总股本约 68,116.49 万股，万家集团持有上市公司股份 19,382.23 万股，占公司总股本的 28.45%，为本公司的第一大股东和控股股东；孔德永持有万家集团 88%的股权；同时，孔德永直接持有上市公司股份 682.31 万股，占公司总股本的 1.00%。孔德永直接和通过万家集团间接控制上市公司合计 29.45%的股权，因此，孔德永仍然为公司实际控制人。本次交易完成后，上市公司控股股东和实际控制人没有发生变化。按照《重组办法》第十三条之规定，本次交易不构成借壳上市。

第二章 上市公司基本情况

一、公司基本情况

中文名称：浙江万好万家文化股份有限公司

英文名称：Zhejiang Wanjia Co., Ltd.

股票上市地：上海证券交易所

公司简称：万家文化

股票代码：600576.SH

法定代表人：孔德永

注册资本：63,496.8627万元

成立日期：1992年9月24日

注册地址：浙江省杭州市密渡桥路1号白马大厦12楼

办公地址：浙江省杭州市密渡桥路1号白马大厦12楼

联系电话：0571-85866518

传真：0571-85866566

经营范围：文化咨询，动漫设计，影视策划，金融信息咨询服务（不含证券、期货），体育信息咨询，教育信息咨询，软件开发，投资管理，实业投资，资产管理，企业管理服务。（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）

二、历史沿革情况

（一）公司设立及上市情况

公司设立于 1992 年，前身为无锡庆丰纺织有限公司，由无锡第二棉纺织厂与香港德信行有限公司共同投资设立。

1999 年 10 月，公司控股股东无锡庆丰集团有限公司联合无锡国联发展（集团）有限公司、无锡中瑞集团有限公司、江苏宏源纺机股份有限公司、无锡四棉纺织有限公司和无锡庆丰集团有限公司工会等五家单位共同收购庆丰纺织外方全部的股权，并将庆丰纺织更名为无锡庆丰发展有限公司。

2000年3月28日，经江苏省人民政府苏政复[2000]第52号文批准，无锡庆丰发展有限公司整体变更为无锡庆丰股份有限公司，总股本13,409.31万股，其中无锡庆丰集团有限公司持有11,447.12万股，无锡庆丰集团有限公司工会持有1,000.33万股，无锡国联发展（集团）有限公司持有809.99万股，无锡中瑞集团有限公司、江苏宏源纺机股份有限公司和无锡四棉纺织有限公司各持有50.62万股。

经中国证监会《关于核准无锡庆丰股份有限公司发行股票的通知》（证监发行字[2003]6号）核准，公司于2003年向社会公众公开发行6,000万股股票（A股），发行后总股本194,093,090股，公司控股股东无锡庆丰集团有限公司持有公司限售股114,471,193股，占公司总股本的58.98%。2003年2月20日，6,000万股公司社会公众股在上交所上市交易。

首次公开发行股票并上市后，公司的股本结构如下：

序号	发起人	持股数量（股）	持股比例（%）
1	国有法人股	123,077,288.00	63.41
2	境内发起人法人股	1,012,482.00	0.52
3	社会法人股	10,003,320.00	5.15
4	社会公众股	60,000,000.00	30.91
合计		194,093,090.00	100.00

（二）上市后的股本演变情况

1、2005年10月，国有股份无偿划拨

2005年10月10日，经无锡市人民政府国有资产监督管理委员会《关于同意划拨重组无锡庆丰集团有限公司的批复》（锡国资权[2005]130号）同意，无锡庆丰集团有限公司被整体划拨进入无锡市国联发展（集团）有限公司。

2005年11月21日，经江苏省无锡市工商行政管理局核准，无锡庆丰集团有限公司更名为“无锡国联纺织集团有限公司”。

2006年3月21日，经中国证监会《关于证监会同意无锡市国联发展(集团)有限公司公告收购报告书并豁免要约收购义务》(证监公司字[2006]25号)核准，豁免无锡市国联发展（集团）有限公司因行政划拨而成为公司实际控制人所需履行的要约收购义务。

2、2006年12月，重大资产置换

2006年12月25日，上市公司召开2006年第一次临时股东大会，审议通过

上市公司实施重大资产置换，以全部资产（短期投资除外）和负债，与万家集团拥有的万家房产 99%的股权、浙江万好万家连锁酒店有限公司 100%的股权以及杭州白马大厦写字楼第 12 层进行资产置换。本次资产置换经国务院国有资产监督管理委员会国资产权[2006]972 号文、中国证监会《关于无锡庆丰股份有限公司重大资产重组方案的意见》（证监公司字[2006]281 号文）核准。

2006 年 12 月 15 日，中国证监会出具《关于同意万家集团有限公司公告无锡庆丰股份有限公司收购报告书并豁免其要约收购义务的批复》（证监公司字[2006]282 号），核准上市公司原控股股东无锡国联纺织集团有限公司将其持有的上市公司 114,471,193 股国有法人股（占公司股份总额的 58.98%）转让给万家集团，万家集团成为上市公司控股股东，并豁免万家集团因本次交易而产生的要约收购义务。

本次重大资产置换完成后，公司前十大股东及持股情况如下：

序号	发起人	持股数量（股）	持股比例（%）
1	万家集团	114,471,193.00	58.98
2	无锡市创业投资有限责任公司	10,003,320.00	5.15
3	无锡市国联发展（集团）有限公司	8,099,854.00	4.17
4	深圳市金顺天投资发展有限公司	750,000.00	0.38
5	李勤伟	586,600.00	0.30
6	向孟亮	570,400.00	0.29
7	郝云龙	512,800.00	0.27
8	江苏宏源纺机股份有限公司	506,241.00	0.26
9	无锡四棉纺织有限公司	506,241.00	0.26
10	上海讯诺实业有限公司	506,241.00	0.26
合计		136,512,890.00	70.33

2007 年 7 月 7 日，经浙江省工商行政管理局核准，上市公司名称变更为浙江万好万家实业股份有限公司。

3、2007 年 1 月，股权分置改革

2006 年 12 月 15 日，江苏省人民政府国有资产监督管理委员会出具《关于股权分置改革方案获得江苏省国资委批复的公告》（苏国资复[2006]178 号），同意上市公司实施股权分置改革方案。

2006 年 12 月 21 日，上市公司召开 2006 年度第二次临时股东大会，审议通过了本次股权分置改革方案。

2007 年 1 月 23 日，公司实施上市公司股权分置改革方案，以资本公积金向全体流通股股东实施定向转增，每 10 股流通股股份定向转增 4 股股份，总股本

增加 2,400 万股。股权分置改革方案实施完成后，公司总股本变更为 218,093,090 股，控股股东万家集团持股数不变，持股比例变更为 52.49%。

本次股权分置改革完成后，公司股本结构如下：

股权性质		持股数量（股）	持股比例（%）
有限售条件股份	万家集团	114,471,193.00	52.49
	其他限售股东	19,621,897.00	9.00
无限售条件股		84,000,000.00	38.52
合计		218,093,090.00	100.00

4、2015 年 11 月，发行股份购买资产

2015 年 4 月 13 日，公司召开第五届董事会第二十九次会议，审议并通过了一系列议案，决定发行股份购买资产并募集配套资金收购翔通动漫 100% 股权。2015 年 4 月 29 日，公司召开 2015 年度第二次临时股东大会，审议通过了此次发行股份购买资产事宜。2015 年 8 月 13 日，公司公告本次资产重组的资产已交割完毕并完成工商变更登记。2015 年 9 月 14 日，公司召开 2015 年第三次临时股东大会，审议通过了 2015 年半年度公司资本公积金转增股本的方案，以截至 2015 年 6 月 30 日公司股本总数为基数，以资本公积金向全体股东每 10 股转增 12 股。公司于 2015 年 11 月 13 日公告本次购买资产及发行股份已完成，公司总股本变更为 634,968,627 股。本次发行股份后，公司控制权未发生变化。

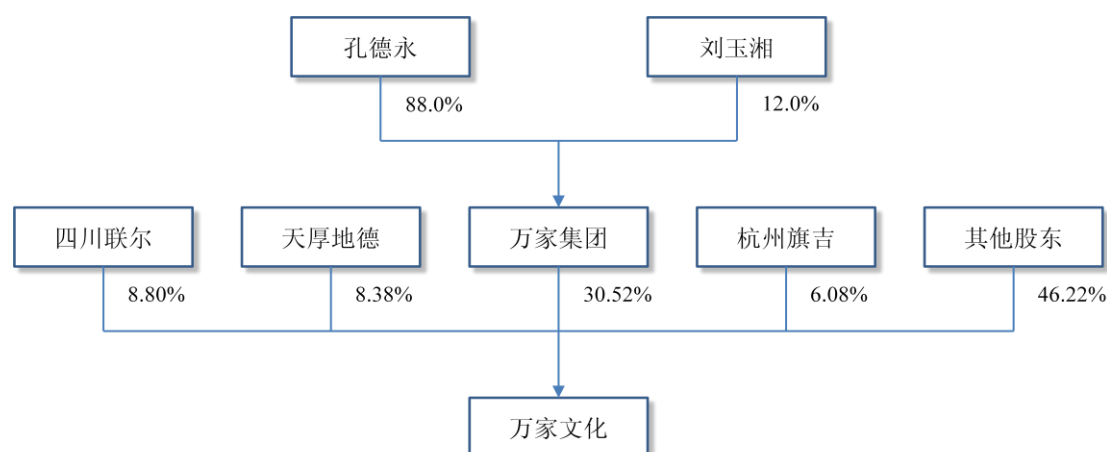
本次发行股份购买资产完成后，公司股本结构如下：

股权性质		持股数量（股）	持股比例（%）
有限售条件股份	四川联尔	55,873,514.00	8.80
	天厚地德	53,217,148.00	8.38
	杭州旗吉	38,614,043.00	6.08
	翔运通达	7,459,124.00	1.17
无限售条件股	万家集团	193,822,297.00	30.52
	其他无限售条件股	285,982,501.00	45.04
合计		634,968,627.00	100.00

2015 年 12 月 30 日，经浙江省工商行政管理局核准，公司注册资本变更为 634,968,627 元。

三、控股股东及实际控制人概况

上市公司最近三年未发生控制权变化，公司控股股东为万家集团，实际控制人为孔德永。上市公司控股股东及实际控制人的产权及控制关系如下：



(一) 控股股东情况

1、基本情况

公司名称：万好万家集团有限公司

曾用名：浙江万家置业有限公司

公司类型：有限责任公司

住所：浙江省杭州钱江经济开发区顺达路101号3幢212室

办公地址：浙江省杭州钱江经济开发区顺达路101号3幢212室

法定代表人：孔德永

注册资本：10,000万元

统一社会信用代码：91330000755948916K

成立日期：2003年10月21日

经营范围：房地产投资、实业投资、基础设施投资、酒店投资，酒店管理，建筑材料、电梯、汽车配件、摩托车配件、机电设备、纺织品、服饰、化工产品（不含危险品）的销售，建筑设备租赁，经济信息查询（不含证券、期货咨询），物业管理，装饰装潢。

2、控股股东直接控制的其他企业

公司名称	控股比例(%)	注册资本 (万元)	经营范围
上海万好万家金融信息服务有限公司	70	10,000	金融信息服务（除金融业务），接受金融机构委托从事金融信息技术外包，金融业务流程外包，投资管理，资产管理，创业投资、实业投资，投资咨询、商务信息咨询、企业管理咨询（以上咨询除经纪），

			财务咨询。
杭州邦超商贸有限公司	80	90	日用百货等的销售
浙江万好万家矿业投资有限公司	65	10,000	矿业投资、矿产品、家用电器、日用百货、汽车零配件、建筑装饰材料的销售及售后服务
万好万家新能源集团（杭州）有限公司	70	10,000	新能源技术开发、服务及咨询
浙江万好万家投资有限公司	100	3,000	实业投资、资产管理、投资管理、投资咨询，企业资产重组、兼并、收购的咨询服务等
瑞安市万家物业管理有限公司	88	50	物业管理、房屋及配套设施维修、给排水电安装
浙江厨工酿造有限公司	38	500	白酒、黄酒、调味料（液体）、酿造食醋、酱油生产；货物进出口、技术进出口

（二）实际控制人情况

孔德永直接持有上市公司控股股东万家集团 88%的股权，并担任上市公司董事长兼总经理，为上市公司实际控制人。

实际控制人基本情况如下：

姓名	孔德永	性别	男
国籍	中国	出生年月	1969.10
籍贯	瑞安	民族	汉
身份证号码	330325196910XXXXXX		
住所	杭州市之江路 138 号云栖蝶谷凤蝶苑 41 幢		
通讯地址	浙江省杭州市密渡桥路 1 号白马大厦 12 楼		
是否拥有境外永久居留权	否		
是否在最近五年内受过行政处罚、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁	否		
最近三年的主要职业和职务			
2003 年至今	万家集团董事长		
2007 年至今	万家文化董事长		

截至本预案出具日，实际控制人孔德永投资除万家集团及上市公司以外的主要企业基本情况如下：

公司名称	控股比例（%）	注册资本（万元）	经营范围
杭州群隼贸易有限公司	100	5	日用百货、服装、珠宝首饰（除文物）、摄影器材、办公用品、汽车及配件、家居用品、工艺美术品、通讯设备及配件、家用电器、计算机软硬件、建筑材料、装饰材料、水暖器材的销售；水暖器材的上门安装、上门维修

（三）控股股东及实际控制人变更情况

（1）第一次控股股东及实际控制人变更

2005 年 10 月 10 日，根据无锡市人民政府国有资产监督管理委员会《关于同意划拨重组无锡庆丰集团有限公司的批复》（锡国资权【2005】130 号）同意，无锡庆丰集团有限公司被整体划拨进入无锡市国联发展（集团）有限公司。2005 年 11 月 21 日，经江苏省无锡市工商行政管理局核准，无锡庆丰集团有限公司更名为“无锡国联纺织集团有限公司”。2006 年 3 月 21 日，经中国证监会证监公司字【2006】25 号文核准，豁免无锡市国联发展（集团）有限公司因行政划拨而成为公司实际控制人所需履行的要约收购义务。

（2）第二次控股股东及实际控制人变更

经公司 2006 年第一次临时股东大会决议，并经国务院国有资产监督管理委员会国资产权【2006】972 号文、中国证监会《关于无锡庆丰股份有限公司重大资产重组方案的意见》（证公司字【2006】281 号）核准，2006 年 12 月 25 日，公司实施重大资产置换，以全部资产（短期投资除外）和负债，与万好万家集团有限公司拥有的浙江万家房地产开发有限公司 99%的股权、浙江万好万家连锁酒店有限公司 100%的股权以及杭州白马大厦写字楼第 12 层进行资产置换。根据中国证监会《关于同意万好万家集团有限公司公告无锡庆丰股份有限公司收购报告书并豁免其要约收购义务的批复》（证公司字【2006】282 号），核准公司原控股股东无锡国联纺织集团有限公司将其持有的公司 114,471,193 股国有法人股（占公

公司股份总额的 58.98%) 转让给万好万家集团有限公司, 万好万家集团成为公司控股股东; 豁免万好万家集团因本次交易而产生的要约收购义务。

此后, 万家文化控股权未发生变化, 截至 2016 年 6 月 30 日, 控股股东为持有上市公司 30.52% 股权的万家集团, 实际控制人为孔德永, 持有万家集团 88.00% 的股权。

四、公司前十大股东情况

截至2016年6月30日, 公司前十大股东及其持股情况如下:

序号	股东名称/姓名	持股数量(股)	持股比例 (%)
1	万家集团	193,822,297.00	30.52
2	四川联尔	55,873,514.00	8.80
3	天厚地德	53,217,148.00	8.38
4	杭州旗吉	38,614,043.00	6.08
5	全国社保基金四一五组合	11,907,001.00	1.88
6	翔运通达	7,459,124.00	1.17
7	杨小芬	5,362,500.00	0.84
8	国信证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	5,015,978.00	0.79
9	海通证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	4,608,055.00	0.73
10	国泰君安证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户	4,327,933.00	0.68
合计		380,207,593.00	59.88

五、最近三年重大资产重组情况

(一) 第一次重大资产重组

2015 年 4 月 29 日, 公司 2015 年第二次临时股东大会通过了《关于公司仍符合发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金条件的议案》、《关于本次重大资产重组不构成关联交易的议案》、《关于发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金方案调整的议案》、《关于本次交易符合<关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定>第四条规定的议案》、《关于公司与相关方重新签署附生效条件的<发行股份及支付现金购买资产>、<盈利预测补偿协议>及<股份认购协议>的议案》、《关于<浙江万好万家实业股份有限公司发行股份及支付现金购买资

产并募集配套资金报告书（草案）及其摘要>的议案》、《关于批准本次交易相关审计报告、审核报告的议案》、《关于提请股东大会继续授权董事会办理本次重大资产重组相关事宜的议案》等议案。公司拟进行重大资产重组，万家文化拟以非公开发行股份及支付现金相结合的方式向四川联尔、天厚地德及翔运通达购买所持有的翔通动漫 100%的股权，同时万家文化向杭州旗吉发行股份募集配套资金。

2015 年 7 月 20 日，中国证监会印发《关于核准浙江万好万家实业股份有限公司向四川省联尔投资有限责任公司等发行股份购买资产并募集配套资金的批复》（证监许可[2015]1701 号），核准万家文化向四川联尔发行 25,391,118 股股份，向天厚地德发行 24,183,961 股股份，向翔运通达发行 3,389,719 股股份购买相关资产，核准万家文化非公开发行不超过 17,551,838 股新股募集本次发行股份购买资产的配套资金。

2015 年 8 月 13 日，公司公告披露本次重大资产重组的标的资产翔通动漫 100%股权已经过户至万家文化名下，相关工商变更登记手续已办理完成。2015 年 11 月 13 日，公司公告披露本次公司重大资产重组相关股份发行事宜已完成。

（二）第二次重大资产重组

2015 年 12 月 7 日，公司第五次临时股东大会通过了《关于浙江万好万家文化股份有限公司重大资产出售的议案》、《关于<浙江万好万家文化股份有限公司重大资产出售报告书>及其摘要的议案》、《关于公司与林和国签订附条件生效的<股权转让协议>和公司与万好万家集团有限公司签订附条件生效的<股权转让协议>的议案》、《关于本次交易履行法定程序完备性、合规性及提交法律文件的有效性的议案》、《关于本次重大资产出售构成关联交易的议案》、《关于公司符合重大资产重组相关法律、法规规定的议案》、《关于出售资产符合<关于规范上市公司重大资产重组若干问题的规定>第四条规定的议案》、《关于聘请本次交易相关中介机构的议案》、《关于提请股东大会授权董事会办理本次重大资产出售有关事宜的议案》、《关于更换公司 2015 年度财务审计和内部控制审计机构的议案》等议案。万家文化拟进行重大资产出售暨关联交易，向自然人林和国出售公司所持有的万家房产 100%的股权，向万家集团出售公司所持有的万家矿业 65%的股权。

2016年1月15日，公司公告披露本次重大资产重组的标的万家房产100%股权和万家矿业65%股权已经分别过户至林和国和万家集团名下，相关工商变更登记手续已办理完成。2016年5月11日，公司公告披露本次重大资产出售中相关股权转让支付款已经支付完毕。

六、公司主营业务情况

（一）公司的经营情况

由于近年来房地产行业供求失衡，铁矿石行业和钢铁市场情况也不乐观，公司原主营业务整体亏损，2014年归属上市公司股东的净利润为-1,416.73万元，同比下降270.04%。

为确保持续经营和盈利能力，公司于2014年起开始筹划主营业务转型，整合互联网资源，梳理和发掘互联网产业发展增长点，以实现主营业务向动漫、游戏、电竞娱乐等相关产业进行转型。

2014年7月，公司增资并收购互联网金融企业众联在线，其旗下互联网金融信息服务平台“黄河金融”（www.hhedai.com）是以互联网方式为民间的小额借贷双方提供居间服务（简称“P2P”）。黄河金融也成为沪深两市首家上市公司运营的互联网金融平台。2015年8月，上市公司收购翔通动漫为全资子公司。其旗下拥有多种动漫卡通形象产品及“敢玩网”和“65Wan”等网页游戏和客户端游戏的发布和运营平台。2015年9月，上市公司投资成立万家电竞，并持有其46%的股权，成为其控股股东。万家电竞是专注于二次元文化产业和电竞的传媒与文化产品发行企业。2015年12月，上市公司将其持有的原万家房产和万家矿业股权转让，完全退出了房地产和矿业开采行业的经营。至此，上市公司旗下业务以翔通动漫及万家电竞为主，主营业务已转型进入动漫创作、动漫衍生品研发生产、互联网金融、游戏及电竞等领域，公司将围绕“泛二次元（电竞娱乐、动漫、游戏）+金融服务”的互联网生态链基础，构筑完整的生态产业链，打造一个针对青少年主流文化的泛娱乐公司。公司最近三年营业收入情况见下表：

单位：万元

	2015 年度	2014 年度	2013 年度
动漫及其衍生业务	25,486.00	-	-
广告平台业务	7,071.91	-	-

游戏运营业务	1,639.15	-	-
原有房地产、采矿及其他等业务	1,967.67	1,193.33	8,003.76
合计	36,164.73	1,193.33	8,003.76

（二）下属公司情况

截至本预案出具日，上市公司主要下属控股参股子公司基本情况如下：

公司名称	成立时间	持股比例（%）	注册资本或投资总额（万元）	主要产品或服务
翔通动漫	2012 年 5 月	100.00	10,000.00	移动互联网动漫的创意策划、制作、发行
上海投资	2011 年 10 月	100.00	5,000.00	投资、资讯管理等
杭州投资	2007 年 2 月	100.00	3,000.00	投资管理
浙江商经	2013 年 1 月	100.00	1,000.00	投资管理
众联在线	2013 年 8 月	51.00	2,000.00	投资管理、网络在线咨询服务
北京电竞	2015 年 9 月	46.00	1,000.00	电影摄制、应用软件开发、文化咨询

七、最近三年主要会计数据及财务指标

项目	2015.12.31	2014.12.31	2013.12.31
资产总额（万元）	192,216.98	64,718.29	71,818.55
净资产（万元）	173,858.94	51,869.41	54,163.62
归属于上市公司股东的所有者权益（万元）	171,769.00	48,675.49	50,131.37
合并报表资产负债率(%)	9.55	19.85	24.58
	2015年度	2014度	2013年度
营业收入（万元）	36,164.73	1,193.33	8,003.76
利润总额（万元）	4,178.65	-2,132.15	753.69
归属于母公司所有者的净利润（万元）	2,760.98	-1,416.73	833.17
扣除非经常损益后的归属于母公司所有者的净利润(万元)	2,227.53	-2,179.44	-1,975.32
基本每股收益(元)	0.05	-0.03	0.04
扣除非经常损益后的基本每股收益(元)	0.04	-0.10	-0.09
加权平均净资产收益率（%）	2.75	-2.87	1.68
扣除非经常性损益后的加权平均净资产收益率（%）	2.22	-4.42	-3.98

注：上表中归属于上市公司股东的每股净资产、基本每股收益、扣除非经常性损益后的基本

每股收益均以上市公司年度审计报告出具之日上市公司的股本总数进行计算。

八、公司或其主要人员最近三年受处罚情况

上市公司及其现任董事、监事、高级管理人员不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情况。

上市公司及其现任董事、监事、高级管理人员最近三年内不存在受到行政处罚（与证券市场明显无关的除外）或者刑事处罚的情况。

上市公司及其董事、监事、高级管理人员最近三年诚信良好，未受到中国证监会及上交所的行政处罚及公开谴责等。

第三章 交易对方基本情况

一、本次交易对方总体情况

（一）本次交易的交易对方

本次发行股份及支付现金购买资产购买上海翊臣、上海隼迈及上海斐弈合计持有的隆麟网络 100%股权，以及上海智碧、上海尚陌、上海哆快合计持有的快屏网络 100%股权；

本次募集配套资金的交易对方为普霖投资和自然人孔德永。

（二）交易对方之间的关联关系情况

本次发行股份及支付现金购买资产的交易对方上海斐弈的实际控制人与另一交易对方上海翊臣的实际控制人均为自然人祁斐。

除上述事项外，本次交易对方之间不存在关联关系。

（三）交易对方与上市公司的关联关系说明

本次交易前，交易对方上海翊臣、上海隼迈、上海斐弈、上海智碧、上海尚陌及上海哆快与万家文化不存在关联关系。本次交易完成后，各交易对方持有万家文化的股份均未超过 5%，因此未形成关联关系。

本次交易配套募集资金的认购方之一孔德永系上市公司的实际控制人，因此，本次交易构成关联交易。

截至本预案签署日，其他交易对方与上市公司不存在关联关系。

二、发行股份及支付现金购买资产交易对方详细情况

（一）上海翊臣

1、基本情况

公司名称：上海翊臣企业管理中心（有限合伙）

公司类型：有限合伙企业

统一社会信用代码：91310230MA1JXEER4P

执行事务合伙人：祁斐

主要经营场所：上海市崇明县新海镇跃进南路 495 号 3 幢 2185 室（光明米业经济园区）

成立时间：2016 年 5 月 31 日

经营范围：企业管理咨询，商务咨询，文化艺术交流策划，品牌管理、策划，市场营销策划，企业营销策划，公关活动策划，展览展示服务，会务服务，会展服务，翻译服务，财务咨询（不得从事代理记账）。【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】

2、历史沿革

（1）上海翊臣的设立

2016 年 5 月 31 日，上海翊臣在崇明县市场监管局登记成立，取得统一社会信用代码为 91310230MA1JXEER4P 号的《营业执照》，主要经营场所为上海市崇明县新海镇跃进南路 495 号 3 幢 2185 室（光明米业经济园区）；执行事务合伙人为祁斐；认缴出资额为 10.00 万元；企业类型为有限合伙企业；经营范围为企业企业管理咨询，商务咨询，文化艺术交流策划，品牌管理、策划，市场营销策划，企业营销策划，公关活动策划，展览展示服务，会务服务，会展服务，翻译服务，财务咨询（不得从事代理记账）。

设立时，上海翊臣的出资结构如下表所示：

序号	合伙人	合伙人类型	出资方式	出资数额(万元)	出资比例 (%)
1	祁斐	普通合伙人	货币	3.9428	39.43
2	梁宁宁	有限合伙人	货币	3.9446	39.45
3	王慕霸	有限合伙人	货币	0.3521	3.52
4	王正	有限合伙人	货币	0.3521	3.52
5	邹倚天	有限合伙人	货币	0.3521	3.52
6	陆维梁	有限合伙人	货币	0.3521	3.52
7	曹悦	有限合伙人	货币	0.3521	3.52
8	唐磊	有限合伙人	货币	0.3521	3.52
合计				10.00	100.00

3、最近三年主营业务发展情况

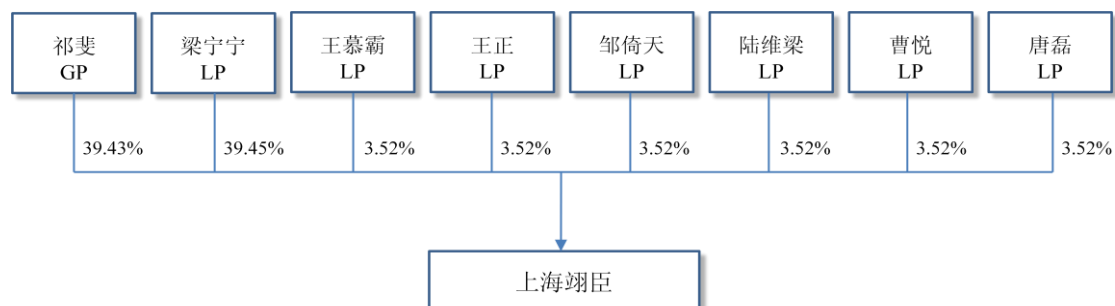
上海翊臣除投资隆麟网络外，不从事其他具体经营业务。

4、最近两年一期主要财务指标

上海翊臣于 2016 年 5 月 31 日成立，暂无具体财务数据。

5、产权关系情况

截至本预案出具日，上海翊臣的出资结构如下图所示：



截至本预案出具日，上海翊臣合计 8 名合伙人，实际控制人为祁斐，祁斐基本情况如下：

姓名：	祁斐	性别	男
国籍：	中国	出生年月	1986 年 8 月
籍贯：	湖北武汉	民族	汉族
身份证号码	420104198608XXXXXX		
住所	武汉市硚口区航空路 13-94 号 8 楼 4 号		
通讯地址	上海市古美路 1582 号		
是否拥有境外永久居留权	无		
是否在最近五年内受过行政处罚、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁	无		
最近三年的主要职业和职务			
2014 年 4 月至今	担任隆麟信息执行董事、隆麟网络执行董事、麦克斯电竞执行董事、隆麟电商执行董事		
2016 年 5 月至今	上海斐弈、上海翊臣执行事务合伙人		

6、实际控制人控制或参股的主要企业

截至本预案出具日，除上海翊臣外，祁斐主要参控股的企业情况如下：

公司名称	持股比例/ 投资比例 (%)	设立时间	经营范围	实际业务
隆麟信息	56.60	2014 年 4 月	日用百货、五金交电、化妆品、工艺礼品的销售，机械设备安装维修，园林工程，绿化工程。【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】	无实际经营业务
麦克斯电竞	100.00	2013 年 12 月	日用百货、五金交电、化妆品、工艺礼品的销售。（以上经营范围涉及许可经营项目的，应取得相关部门批准后方可经营）	无实际经营业务

			营) 园林工程、绿化工程设计及施工。	
隆麟电商	56.60	2015 年 2 月	电子商务(不得从事增值电信、金融业务), 企业管理, 商务咨询, 市场信息咨询与调查(不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验), 设计、制作、代理各类广告, 利用自媒体发布广告, 图文设计, 创意服务, 会务服务, 展览展示服务, 市场营销策划, 文化艺术交流策划, 体育赛事策划, 日用百货、体育用品、文具用品、工艺品、电子产品、数码产品、计算机、软件及辅助设备的销售。【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】	无实际经营业务
上海斐弈	0.13	2016 年 5 月	企业管理咨询, 财务咨询(不得从事代理记账), 会务服务, 展览展示服务, 市场营销策划。【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】	股权投资

注: 隆麟电商已启动注销程序

7、私募投资基金备案情况

经核查, 上海翊臣是由祁斐、梁宁宁、王慕霸、王正、邹倚天、陆维梁、曹悦和唐磊出资设立的有限合伙企业, 股东资金来源均为自有资金, 不存在向他人募集资金的情形, 其资产也未委托基金管理人进行管理, 不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法(试行)》规定的私募投资基金, 因此无需备案。

(二) 上海隽迈

1、基本情况

公司名称: 上海隽迈企业管理咨询合伙企业(有限合伙)

公司类型: 有限合伙企业

统一社会信用代码: 91310116MA1J8DR31Y

执行事务合伙人: 戴士

主要经营场所: 上海市金山工业区夏宁路 818 弄 70 号 1217 室

成立时间: 2016 年 5 月 5 日

经营范围: 企业管理咨询、商务咨询、文化艺术交流策划咨询、品牌管理咨询(除经纪), 市场营销策划, 企业营销策划, 会务服务, 会展服务, 翻译服务,

公共关系策划，品牌策划，电子商务（不得从事增值电信、金融业务）。【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】

2、历史沿革

（1）上海隽迈的设立

2016年5月5日，上海隽迈在金山区市场监管局登记成立，核准取得《营业执照》（统一社会信用代码：91310116MA1J8DR31Y），主要经营场所为上海市金山工业区夏宁路818弄70号1217室；执行事务合伙人为戴士；认缴出资额为10.00万元；企业类型为有限合伙企业；经营范围为企业管理咨询、商务咨询、文化艺术交流策划咨询、品牌管理咨询（除经纪），市场营销策划，企业营销策划，会务服务，会展服务，翻译服务，公共关系策划，品牌策划，电子商务（不得从事增值电信、金融业务）。

设立时，上海隽迈的出资结构如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资方式	出资数额（万元）	出资比例(%)
1	戴士	普通合伙人	货币	9.00	90.00
2	贾燕	有限合伙人	货币	1.00	10.00
合计				10.00	100.00

注：戴士与贾燕为夫妻关系。

3、最近三年主营业务发展情况

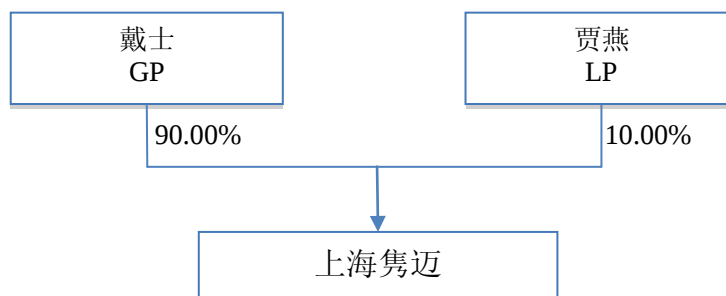
上海隽迈除投资隆麟网络外，不从事其他具体经营业务。

4、最近两年一期主要财务指标

上海隽迈于2016年5月5日成立，暂无具体财务数据。

5、产权关系情况

截至本预案出具日，上海隽迈的出资关系如下图所示：



截至本预案出具日，上海隽迈合计共 2 名合伙人，实际控制人为戴士，戴士基本情况如下：

姓名	戴士	性别	男
国籍	中国	出生年月	1987.10
籍贯	北京	民族	汉族
身份证号码	110101198710XXXXXX		
住所	北京市朝阳区姚家园路 97 号院		
通讯地址	北京市朝阳区姚家园路 97 号院		
是否拥有境外永久居留权	无		
是否在最近五年内受过行政处罚、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁	无		
最近三年的主要职业和职务			
2016.5 至今	上海隽迈执行事务合伙人		

6、实际控制人控制或参股的主要企业

截至本预案出具日，除上海隽迈外，戴士无其他控制或参股企业。

7、私募投资基金备案情况

经核查，上海隽迈是由戴士和贾燕出资设立的有限合伙企业，股东资金来源均为自有资金，不存在向他人募集资金的情形，其资产也未委托基金管理人进行管理，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金，因此无需备案。

（三）上海斐弈

1、基本情况

公司名称：上海斐弈企业管理中心（有限合伙）

公司类型：有限合伙企业

统一社会信用代码：91310114MA1GTBH42G

执行事务合伙人：祁斐

主要经营场所：上海市嘉定区众仁路 399 号 1 幢 12 层 B 区 J109 室

成立时间：2016 年 5 月 9 日

经营范围：企业管理咨询，财务咨询（不得从事代理记账），会务服务，展览展示服务，市场营销策划。【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】

2、历史沿革

(1) 上海斐弈的设立

2016年5月9日，上海斐弈在嘉定区市场监管局登记成立，核准取得《营业执照》（统一社会信用代码：91310114MA1GTBH42G），主要经营场所为上海市嘉定区众仁路399号1幢12层B区J109室；执行事务合伙人为祁斐；认缴出资为100.00万元；企业类型为有限合伙企业；企业管理咨询，财务咨询（不得从事代理记账），会务服务，展览展示服务，市场营销策划。

设立时，上海斐弈的出资结构如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资方式	出资数额（万元）	出资比例（%）
1	祁斐	普通合伙人	货币	90.00	90.00
2	梁宁宁	有限合伙人	货币	10.00	10.00
合计				100.00	100.00

(2) 2016年5月，变更合伙人及出资结构

上海斐弈于2016年5月11日召开了合伙人会议，一致同意以下出资份额的转让：

出资额转让方	出资额受让方	转让份额（万元）	转让出资额比例（%）
祁斐	飞马旅	75.23	75.23
	极客邦	14.64	14.64
梁宁宁	极客邦	10.00	10.00

本次合伙人变更各方就本次变更签订了《合伙份额转让协议》。2016年5月18日，嘉定区市场监管局对上海斐弈合伙人变更事宜予以核准。

该变更发生后，上海斐弈合伙人出资结构如下表：

序号	合伙人	合伙人类型	出资方式	出资数额(万元)	出资比例(%)
1	祁斐	普通合伙人	货币	0.13	0.13
2	飞马旅	有限合伙人	货币	75.23	75.23
3	极客邦	有限合伙人	货币	24.64	24.64
	合计			100.00	100.00

3、股权转让价格的合理性

经核查，上海斐弈于2016年5月11日召开合伙人会议，一致同意以下出资份额转让：

转让方	受让方	转让财产份额	转让价格
祁斐	飞马旅	上海斐弈 75.23%财产份额（对应 75.23 万元财产份额）	0 元

	极客帮	上海斐弈 24.64%财产份额（对应 24.64 万元财产份额）	0 元
梁宁宁	极客帮	上海斐弈 10%财产份额（对应 10 万元财产份额）	0 元

上述财产份额转让价格合计为 0 元，上述财产份额对应隆麟网络 7.67%权益，本次交易中，隆麟网络 7.67%权益对应的交易作价为 3,171.38 万元（41,400 万元*7.67%），其中：极客帮所间接持有的隆麟网络 1.89%权益对应的交易作价为 782.41 万元，飞马旅所间接持有的隆麟网络 5.77%权益对应的交易作价为 2,388.84 万元。据此，上述财产份额的转让价格与本次交易作价存在差异。

根据隆麟网络出具的说明，上述差异的原因及合理性如下：

（1）极客帮和飞马旅投资隆麟信息基本情况

2014 年 10 月，极客帮以 130 万元的价格认缴隆麟信息新增注册资本 8.966 万元。上海斐弈财产份额转让时，极客帮持有隆麟信息 8.966 万元注册资本，占隆麟信息注册资本的 5.88%。

2015 年 5 月，飞马旅以 840 万元的对价受让范寅、颜宗湘、朱宇、黄亮、林岚、姜广、许冬红合计持有的隆麟信息 21%的股权。2016 年 3 月，飞马旅以 960 万元的价格认购隆麟信息新增注册资本 14.469 万元。上述上海斐弈财产份额转让时，飞马旅持有隆麟信息 43.434 万元注册资本，占隆麟信息股权比例 28.5%。

因此，极客帮、飞马旅原本已分别于 2014 年 12 月和 2015 年 5 月、2015 年 8 月对隆麟信息实施投资，并间接持有隆麟网络权益。其中，极客帮对隆麟网络的间接投资成本为 130 万元，飞马旅对隆麟网络的间接投资成本为 1,800 万元。

（2）极客帮和飞马旅受让上海斐弈的价格与本次交易差异的合理性

考虑到隆麟网络实际出资尚未到位，故将其持有的隆麟网络的全部股权以 0 元的价格转让给祁斐、梁宁宁、极客帮、飞马旅以及戴士在内等 7 名电竞主播，上述相关方分别通过设立合伙企业形式的持股平台持有隆麟网络的股权；与此同时，原应由隆麟信息承担的对隆麟网络的实缴出资义务，亦相应由股权转让后隆麟网络的股东承担。

隆麟网络股权结构调整前，极客帮和飞马旅通过持有隆麟信息间接持有隆麟网络股权，故在隆麟网络股权结构调整前，极客帮对隆麟网络的间接投资成本为 130 万元，飞马旅对隆麟网络的间接投资成本为 1,800 万元。隆麟网络股权结构

调整后，极客帮和飞马旅受让上海斐弈股权所间接持有的隆麟网络 1.89%权益对应的本次收购交易作价为 782.41 万元，飞马旅所间接持有的隆麟网络 5.77%权益对应的本次收购交易作价为 2,388.84 万元。

上述价格差异变化主要系飞马旅、极客帮投资隆麟信息时，隆麟网络的主营业务为视频广告制作及推广等。随着戴士等多名电竞主播的加盟，隆麟网络股权结构的调整，隆麟网络的主营业务和财务状况均发生了较大转变，形成了电竞娱乐经纪及相关业务的较为完整的体系，相应推升了隆麟网络的估值，具备合理性。而本次交易距飞马旅、极客帮投资隆麟信息（并间接持有隆麟网络权益）已经超过一年，隆麟网络的主营业务和经营情况都有了较大变化，万家文化以发行股份及支付现金形式购买隆麟网络 100%股权，将按照具备证券期货业务资格的资产评估机构评估的截至 2016 年 7 月 31 日隆麟网络 100%股权的评估值为基础协商确定，因此飞马旅、极客帮取得隆麟网络权益的价格与本次交易作价存在差异具备合理性。

4、最近三年主营业务发展情况

上海斐弈除投资隆麟网络外，不从事其他具体经营业务。

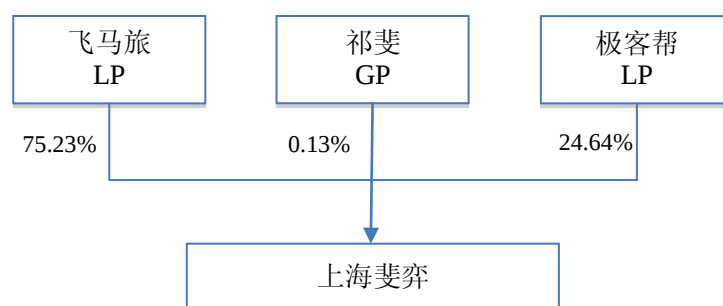
5、最近两年一期主要财务指标

上海斐弈于 2016 年 5 月 9 日成立，暂无具体财务数据。

6、产权关系情况

（1）上海斐弈的出资结构及实际控制人情况

截至本预案出具日，上海斐弈的出资结构如下图所示：



上海斐弈合计 3 名合伙人，实际控制人为祁斐，祁斐的基本情况介绍详见“第三章交易对方基本情况”之“一、发行股份及支付现金购买资产交易对方详细情况”之“（一）上海翊臣”之“5、产权关系情况”。

（2）合伙人具体情况

①祁斐

祁斐的基本情况介绍详见“第三章交易对方基本情况”之“一、发行股份及支付现金购买资产交易对方详细情况”之“（一）上海翊臣”之“5、产权关系情况”。

②飞马旅

飞马旅已根据《证券投资基金法》和《私募投资基金监督管理暂行办法》等法律法规的要求，在中国证券投资基金业协会进行了备案登记，飞马旅的基金管理人上海东方飞马股权投资基金管理中心（有限合伙）持有由中国证券投资基金业协会核发的《私募投资基金管理人登记证书》（编号 P1003419），飞马旅已在中国证券投资基金业协会办理了私募投资基金备案（基金编号：S83911），飞马旅具体情况如下表所示：

公司名称	上海飞马旅股权投资中心（有限合伙）
公司类型	有限合伙企业
住所	上海市嘉定区金沙江路 3131 号 3 幢东区 103 室
执行事务合伙人	上海东方飞马股权投资基金管理中心（有限合伙）
统一社会信用代码	91310000301679563N
成立日期	2014 年 5 月 6 日
经营范围	股权投资，投资咨询，资产管理，投资管理，商务信息咨询，企业管理咨询，市场营销策划。【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】

③极客帮

极客帮已根据《证券投资基金法》和《私募投资基金监督管理暂行办法》等法律法规的要求，在中国证券投资基金业协会进行了备案登记，极客帮的基金管理人北京极客帮创业投资合伙企业（有限合伙）持有由中国证券投资基金业协会核发的《私募投资基金管理人登记证书》（编号 P1031995），极客帮已在中国证券投资基金业协会办理了私募投资基金备案（基金编号：SK8357），极客帮具体情况如下表所示：

公司名称	厦门极客帮股权投资合伙企业（有限合伙）
公司类型	有限合伙企业
住所	厦门火炬高新区软件园曾厝垵北路 1 号 1-307L 单元
执行事务合伙人	北京极客梦工场创业投资中心（有限合伙）
统一社会信用代码	913502003028259568
成立日期	2014 年 5 月 15 日
经营范围	受托管理非证券类股权投资及相关咨询服务。

6、实际控制人控制或参股的主要企业

截至本预案出具日，除上海斐弈外，祁斐主要参控股的企业情况详见“第三章交易对方基本情况”之“一、发行股份及支付现金购买资产交易对方”之“（一）上海翊臣”之“6、实际控制人控制或参股的主要企业”。

7、私募投资基金备案情况

经核查，上海斐弈是由祁斐、飞马旅和极客帮出资设立的有限合伙企业，除投资隆麟网络外，不存在其他具体经营业务，其资产也未委托基金管理人进行管理，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金，因此无需备案。

（四）上海智碧

1、基本情况

公司名称：上海智碧投资管理中心（有限合伙）

公司类型：有限合伙企业

统一社会信用代码：91310230MA1JX0F795

执行事务合伙人：杨丰智

主要经营场所：上海市崇明县陈家镇前裕公路 199 号 7 幢 908 室（上海裕安经济小区）

成立时间：2015 年 10 月 19 日

经营范围：投资管理，（信息、计算机、电子）技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务，计算机软硬件开发，网络工程，通讯工程，电脑图文设计制作，网页设计，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），化妆品、电子产品、日用百货、计算机、软件及辅助设备的销售，从事货物及技术的进出口业务。【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】

2、历史沿革

（1）上海智碧的设立

2015 年 10 月 19 日，上海智碧在崇明县市场监管局登记成立，核准取得了《营业执照》（统一社会信用代码：91310230MA1JX0F795），主要经营场所为上海市崇明县陈家镇前裕公路 199 号 7 幢 908 室（上海裕安经济小区）；执行事务

合伙人为杨丰智；认缴出资额为 100.00 万元；企业类型为有限合伙企业；经营范围为投资管理，（信息、计算机、电子）技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务，计算机软硬件开发，网络工程，通讯工程，电脑图文设计制作，网页设计，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），化妆品、电子产品、日用百货、计算机、软件及辅助设备的销售，从事货物及技术的进出口业务。

设立时，上海智碧的出资结构如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资方式	出资数额（万元）	出资比例(%)
1	杨丰智	普通合伙人	货币	99.00	99.00
2	杨悦	有限合伙人	货币	1.00	1.00
	合计			100.00	100.00

注：杨悦和杨丰智为姐弟关系。

3、最近三年主营业务发展情况

上海智碧除投资快屏网络外，不从事其他具体经营业务。

4、最近两年一期主要财务指标

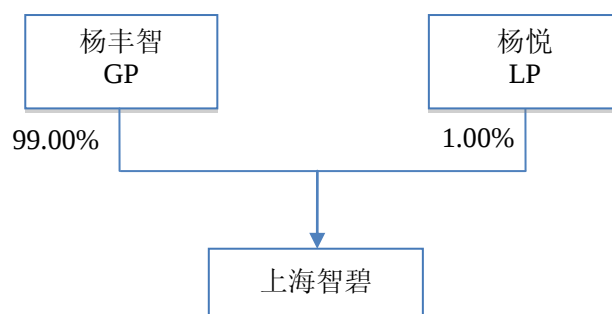
单位：元

项目\年度	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日
资产总额	500,000	500,000
负债总额	-	-
所有者权益	500,000	500,000
项目\年度	2016 年 1-6 月	2015 年度
营业总收入	-	-
营业利润	-	-
净利润	-	-

注：该公司于 2015 年成立。

5、产权关系情况

截至本预案出具日，上海智碧的出资关系如下图所示：



截至本预案出具日，上海智碧合计 2 名合伙人，实际控制人为杨丰智，杨丰智基本情况如下：

姓名	杨丰智	性别	男
国籍	中国	出生年月	1989.11
籍贯	辽宁	民族	汉族
身份证号码	211401198911XXXXXX		
住所	辽宁省葫芦岛市连山区中物小区		
通讯地址	辽宁省葫芦岛市连山区中物小区		
是否拥有境外永久居留权	无		
是否在最近五年内受过行政处罚、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁	无		
最近三年的主要职业和职务			
2008.6-至今	土豆网原创作者		
2012.6-至今	优酷网原创作者		
2014.10-2015.10	斗鱼 TV 明星主播		
2015.10-至今	全民 TV 明星主播		
2015.10-至今	快屏网络执行董事		

6、实际控制人控制或参股的主要企业

截至本预案出具日，除上海智碧外，杨丰智其他参控股企业如下：

公司名称	持股比例/投资比例	设立时间	经营范围
上海牛铺信息科技合伙企业（有限合伙）	3%	2015 年 7 月 8 日	从事计算机信息（除互联网信息服务）科技，计算机网络科技领域内技术开发、技术咨询、技术服务，计算机软件开发及维护，投资、创业投资、实业投资、投资管理、资产管理（除金融、证券等国家专项审批项目），投资咨询、投资管理咨询（除经纪）。

7、私募投资基金备案情况

经核查，上海智碧是由杨丰智和杨悦出资设立的有限合伙企业，股东资金来

源均为自有资金，不存在向他人募集资金的情形，其资产也未委托基金管理人进行管理，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金，因此无需备案。

（五）上海尚陌

1、基本情况

公司名称：上海尚陌投资管理中心（有限合伙）

公司类型：有限合伙企业

统一社会信用代码：91310230MA1JX0FH0K

执行事务合伙人：吴思豪

主要经营场所：上海市崇明县陈家镇前裕公路 199 号 7 幢 905 室（上海裕安经济小区）

成立时间：2015 年 10 月 19 日

经营范围：投资管理，（信息、计算机、电子）技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务，计算机软硬件开发，网络工程，通讯工程，电脑图文设计制作，网页设计，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），化妆品、电子产品、日用百货、计算机、软件及辅助设备的销售，从事货物及技术的进出口业务。【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】

2、历史沿革

（1）上海尚陌的设立

2015 年 10 月 19 日，上海尚陌在崇明县市场监管局登记成立，核准取得《营业执照》（统一社会信用代码：91310230MA1JX0FH0K），主要经营场所为上海市崇明县陈家镇前裕公路 199 号 7 幢 905 室（上海裕安经济小区）；执行事务合伙人为吴思豪；认缴出资额为 100.00 万元；企业类型为有限合伙企业；经营范围为投资管理，（信息、计算机、电子）技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务，计算机软硬件开发，网络工程，通讯工程，电脑图文设计制作，网页设计，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），化妆品、电子产品、日用百货、计算机、软件及辅助设备的销售，从事货物及技术的进出口业务。

设立时，上海尚陌的出资结构如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资方式	出资数额（万元）	出资比例（%）
1	吴思豪	普通合伙人	货币	99.00	99.0
2	吴斌	有限合伙人	货币	1.00	1.00
	合计			100.00	100.00

注：吴斌和吴思豪为兄弟关系。

3、最近三年主营业务发展情况

上海尚陌除投资快屏网络外，不从事其他具体经营业务。

4、最近两年一期主要财务指标

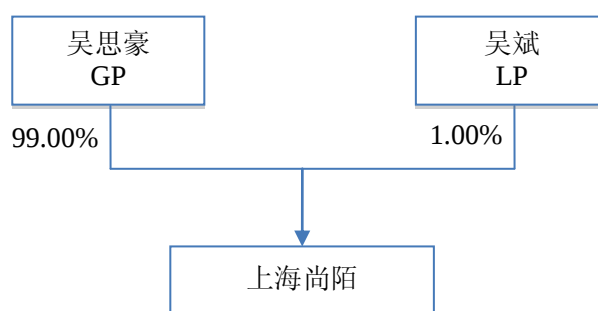
单位：元

项目\年度	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日
资产总额	300,000	300,000
负债总额	-	-
所有者权益	300,000	300,000
项目\年度	2016 年 1-6 月	2015 年度
营业总收入	-	-
营业利润	-	-
净利润	-	-

注：该公司于 2015 年成立，2014 年无财务数据。

5、产权关系情况

截至本预案出具日，上海尚陌的出资关系如下图所示：



截至本预案出具日，上海尚陌合计 2 名合伙人，实际控制人为吴思豪，吴思豪的基本情况如下：

姓名	吴思豪	性别	男
国籍	中国	出生年月	1989.10
籍贯	浙江	民族	汉族
身份证号码	330382198910XXXXXX		

住所	浙江省乐清市象阳镇深河村
通讯地址	浙江省宁波市江东区环城南路 999 号 E 淘园 308 室
是否拥有境外永久居留权	无
是否在最近五年内受过行政处罚、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁	无
最近三年的主要职业和职务	
2012.11-至今	腾讯、优酷原创作者
2014.9-2015.9	斗鱼 TV 明星主播
2015.10-至今	全民 TV 明星主播
2016.5-至今	快屏网络监事

6、实际控制人控制或参股的主要企业

截至本预案出具日，除上海尚陌外，吴思豪无其他参控股企业。

7、私募投资基金备案情况

经核查，上海尚陌是由吴思豪和吴斌出资设立的有限合伙企业，股东资金来源均为自有资金，不存在向他人募集资金的情形，其资产也未委托基金管理人进行管理，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金，因此无需备案。

（六）上海哆快

1、基本情况

公司名称：上海哆快投资管理中心（有限合伙）

公司类型：有限合伙企业

统一社会信用代码：91310230MA1JX0FJ7A

执行事务合伙人：陆浩

主要经营场所：上海市崇明县陈家镇前裕公路 199 号 7 幢 906 室（上海裕安经济小区）

成立时间：2015 年 10 月 19 日

经营范围：投资管理，（信息、计算机、电子）技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务，计算机软硬件开发，网络工程，通讯工程，电脑图文设计制作，网页设计，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告，电子商务（不得从事增值电信业务、金融业务），化妆品、电子产品、日用百货、计算机、

软件及辅助设备的销售，从事货物及技术的进出口业务。【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】

2、历史沿革

(1) 上海哆快的设立

2015 年 10 月 19 日，上海哆快在崇明县市场监管局登记成立，核准取得《营业执照》（统一社会信用代码：91310230MA1JX0FJ7A），主要经营场所为上海市崇明县陈家镇前裕公路 199 号 7 幢 906 室（上海裕安经济小区）；执行事务合伙人为陆浩；认缴出资额为 100.00 万元；企业类型为有限合伙企业；经营范围为投资管理，（信息、计算机、电子）技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询和技术服务，计算机软硬件开发，网络工程，通讯工程，电脑图文设计制作，网页设计，设计、制作各类广告，利用自有媒体发布广告，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），化妆品、电子产品、日用百货、计算机、软件及辅助设备的销售，从事货物及技术的进出口业务。

设立时，上海哆快的出资结构如下：

序号	合伙人	合伙人类型	出资方式	出资数额(万元)	出资比例 (%)
1	陆浩	普通合伙人	货币	73.50	73.50
2	曾令柏	有限合伙人	货币	25.50	25.50
3	汪菲菲	有限合伙人	货币	1.00	1.00
	合计			100.00	100.00

3、最近三年主营业务发展情况

上海哆快除投资快屏网络外，不从事其他具体经营业务。

4、最近两年一期主要财务指标

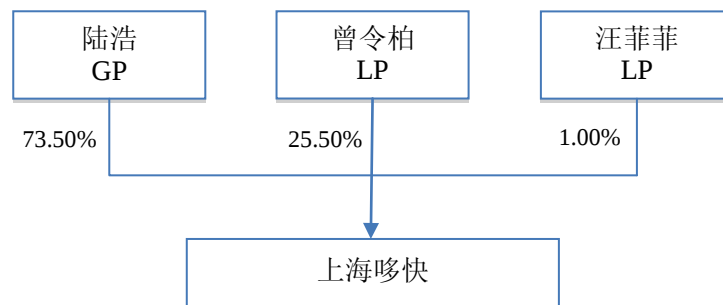
单位：元

项目\年度	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日
资产总额	200,000	200,000
负债总额	-	-
所有者权益	200,000	200,000
项目\年度	2016 年 1-6 月	2015 年度
营业总收入	-	-
营业利润	-	-
净利润	-	-

注：该公司于 2015 年成立，2014 年无财务数据。

5、产权关系情况

截至本预案出具日，上海哆快的出资关系如下图所示：



截至本预案出具日，上海哆快合计 3 名合伙人，实际控制人为陆浩，陆浩基本情况如下：

姓名	陆浩	性别	男
国籍	中国	出生年月	1984.5
籍贯	上海	民族	汉族
身份证号码	310115198405XXXXXX		
住所	上海市浦东新区张江路 775 弄 2 号 102		
通讯地址	上海市浦东新区张江路 775 弄 2 号 102		
是否拥有境外永久居留权	无		
是否在最近五年内受过行政处罚、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼或者仲裁	无		
最近三年的主要职业和职务			
2011.1-2013.12	上海二三四五网络科技有限公司部门经理		
2013.12 至今	快屏网络总经理		

6、实际控制人控制或参股的主要企业

截至本预案出具日，除上海哆快外，陆浩主要参控股的企业情况如下：

公司名称	注册资本	持股比例	经营范围
上饶市雨阳网络科技有限公司	100 万元	51%	网络技术开发、技术咨询、技术成果转让、技术服务，国内广告发布（除网络广告发布），服装批发、零售。（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）

7、私募投资基金备案情况

经核查，上海哆快是由陆浩、曾令柏和汪菲菲出资设立的有限合伙企业，股东资金来源均为自有资金，不存在向他人募集资金的情形，其资产也未委托基金

管理人进行管理，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金，因此无需备案。

（七）本次收购交易对方穿透计算后的合计人数，是否超过 200 人，交易对方是否涉及结构化产品，是否符合中国证监会有关规定

经核查，本次收购的交易对方为隆麟网络全体股东上海翊臣、上海隼迈、上海斐弈以及快屏网络全体股东智碧投资、尚陌投资、哆快投资，各交易对方的截至本预案出具日的出资人穿透情况如下：

1、隆麟网络全体股东

（1）上海翊臣

上海翊臣的出资结构如下：

序号	合伙人	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例（%）
1	祁斐	普通合伙人	3.9428	39.428
2	梁宁宁	有限合伙人	3.9446	39.446
3	曹悦	有限合伙人	0.3521	3.521
4	邹倚天	有限合伙人	0.3521	3.521
5	唐磊	有限合伙人	0.3521	3.521
6	王正	有限合伙人	0.3521	3.521
7	王慕霸	有限合伙人	0.3521	3.521
8	陆维梁	有限合伙人	0.3521	3.521
合计			10.00	100.00

根据上述，上海翊臣穿透计算的出资人为 8 名。

（2）上海隼迈

上海隼迈的出资结构如下：

序号	合伙人	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例（%）
1	戴士	普通合伙人	9.00	90.00
2	贾燕	有限合伙人	1.00	10.00
合计			10.00	100.00

根据上述，上海隼迈穿透计算的出资人为 2 名。

（3）上海斐弈

上海斐弈的出资结构如下：

序号	合伙人	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例（%）
1	祁斐	普通合伙人	0.13	0.13
2	飞马旅	有限合伙人	75.23	75.23
3	极客邦	有限合伙人	24.64	24.64
合计			100.00	100.00

其中：

① 飞马旅的出资结构如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张凤英	2,000.00	18.18
2	杨振宇	1,500.00	13.64
3	杨晖	1,500.00	13.64
4	杨赞松	1,500.00	13.64
5	袁岳	1,500.00	13.64
6	周其兵	1,000.00	9.09
7	钱倩	500.00	4.54
8	卜广齐	500.00	4.54
9	宋英	500.00	4.54
10	上海智耀谷投资管理有限公司	400.00	3.64
11	上海东方飞马股权投资基金管理中心（有限合伙）	100.00	0.91
合计		11,000.00	100.00

上海智耀谷投资管理有限公司的出资结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	杨振宇	375.00	46.875
2	上海佳乘实业有限公司	225.00	28.125
3	杨振坤	50.00	6.25
4	洪清华	50.00	6.25
5	江晓隽	100.00	12.5
合计		700.00	100.00

上海佳乘实业有限公司的出资结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张凤英	9.90	99.00
2	张爱英	0.10	1.00
合计		10.00	100.00

上海东方飞马股权投资基金管理中心（有限合伙）的出资结构如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张凤英	34.65	33.00
2	杨振宇	34.65	33.00
3	袁岳	34.65	33.00
4	上海袁杨投资管理有限公司	1.05	1.00
合计		105.00	100.00

上海袁杨投资管理有限公司的出资结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	杨振宇	2.50	50.00
2	袁岳	2.50	50.00
合计		5.00	100.00

根据上述，飞马旅穿透计算的出资人为 12 名。

②极客帮目前的出资结构如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例（%）
----	-----	---------	---------

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例（%）
1	蒋涛	2,773.30	27.73
2	王峰	1,886.70	18.87
3	夏萌	1,500.00	15.00
4	天津赛富盛元投资管理中心（有限合伙）	1,440.00	14.40
5	厦门锐泰成投资有限责任公司	1,000.00	10.00
6	段炜	1,000.00	10.00
7	北京极客梦工场创业投资中心（有限合伙）	400.00	4.00
合计		10,000.00	100.00

天津赛富盛元投资管理中心（有限合伙）的出资结构如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例（%）
1	金凤春	2,000.00	20.00
2	天津喜玛拉雅投资咨询有限公司	100.00	1.00
3	赵钧	2,400.00	24.00
4	谢学军	2,000.00	20.00
5	盛刚	1,000.00	10.00
6	蔡翔	1,500.00	15.00
7	王求乐	1,000.00	10.00
合计		10,000.00	100.00

天津喜玛拉雅投资咨询有限公司的出资结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	赵钧	120.00	50.00
2	李佳	120.00	50.00
合计		240.00	100.00

北京极客梦工场创业投资中心（有限合伙）的出资结构如下：

序号	合伙人	出资额（万元）	出资比例（%）
1	梁宁	255.00	14.17
2	天津喜玛拉雅投资咨询有限公司	270.00	15.00
3	曾登高	255.00	14.17
4	蒋涛	510.00	28.33
5	王峰	510.00	28.33
合计		1,800.00	100.00

厦门锐泰成投资有限责任公司的出资结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	张宪生	2,500.00	50.00
2	陈耀庆	2,500.00	50.00
合计		5,000.00	100.00

根据上述，极客帮穿透计算的出资人为 15 名。

根据上述，上海斐弈穿透计算的出资人（剔除与上海翊臣重复的祁斐）为

27 名。

综上，隆麟网络穿透计算的出资人为 38 名，分别为：祁斐、梁宁宁、曹悦、邹倚天、唐磊、王正、王慕霸、陆维梁、戴士、贾燕、杨振宇、袁岳、张凤英、张爱英、杨振坤、江晓隼、洪清华、杨晖、杨赞松、周其兵、钱倩、卜广齐、宋英、张宪生、陈耀庆、赵钧、李佳、梁宁、曾登高、蒋涛、王峰、金凤春、谢学军、盛刚、段炜、蔡翔、王永乐、夏萌。

2. 快屏网络全体股东

(1) 智碧投资

智碧投资目前的出资结构如下：

序号	合伙人	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例（%）
1	杨丰智	普通合伙人	99.00	99.00
2	杨悦	有限合伙人	1.00	1.00
合计			100.00	100.00

根据上述，智碧投资穿透计算的出资人为 2 名。

(2) 尚陌投资

尚陌投资目前的出资结构如下：

序号	合伙人	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例（%）
1	吴思豪	普通合伙人	99.00	99.00
2	吴斌	有限合伙人	1.00	1.00
合计			100.00	100.00

根据上述，尚陌投资穿透计算的出资人为 2 名。

(3) 哆快投资

哆快投资目前的出资结构如下：

序号	合伙人	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例（%）
1	陆浩	普通合伙人	73.50	73.50
2	曾令柏	有限合伙人	25.50	25.50
3	汪菲菲	有限合伙人	1.00	1.00
合计			100.00	100.00

根据上述，哆快投资穿透计算的出资人为 3 名。

综上，快屏网络穿透计算的出资人为 7 名，分别为：杨丰智、杨悦、吴思豪、吴斌、陆浩、曾令柏、汪菲菲。

独立财务顾问和律师核查后认为根据上述信息的核查及隆麟网络、快屏网络全体股东分别出具的相关声明，飞马旅、极客帮取得隆麟网络股权的价格与本次交易作价存在差异具备合理性。本次收购穿透计算的隆麟网络、快屏网络出资人

合计 45 名，不超过 200 人；本次收购的交易对方均不涉及结构化产品，符合中国证监会的相关规定。

三、配套募集资金交易对方

（一）孔德永

1、基本情况

具体见本预案“第二章上市公司基本情况/三、控股股东及实际控制人概况/（二）实际控制人情况”。

2、下属投资企业情况

具体见本预案“第二章上市公司基本情况/三、控股股东及实际控制人概况/（二）实际控制人情况”。

3、配套资金认购方关于资金来源的说明

作为上市公司本次交易的配套资金认购方，孔德永出具以下承诺与声明：本人认购万家文化本次非公开发行股份的资金均为自有资金或自筹资金，且来源合法，最终出资不包含任何杠杆融资结构化设计产品，不存在直接或间接来自于万家文化、本次交易的中介机构 and 项目人员的情形；本人及本人控制的其他企业不存在向本次非公开发行的其他认购对象提供资金、补偿或其他形式的资助的情形。

（二）杭州普霖投资管理合伙企业（有限合伙）

1、基本情况

公司名称：杭州普霖投资管理合伙企业（有限合伙）

公司类型：有限合伙企业

统一社会信用代码：91330102MA27Y13N25

执行事务合伙人：北京普林赛斯文化传播有限公司

主要经营场所：杭州市上城区元帅庙后 88 号 115 室

成立时间：2016 年 6 月 24 日

经营范围：一般经营项目：服务：投资管理，实业投资，股权投资，受托企业资产管理，非证券业务的投资咨询，财务咨询，经济信息咨询（除商品中介）。（未经金融等监管部门批准，不得从事向公众融资存款、融资担保、代课理财等

金融服务)

2、历史沿革

普霖投资由北京普林赛斯和自然人赵薇在 2016 年 6 月 24 日以现金方式出资设立，设立时认缴出资 1,000 万人民币。

普霖投资设立时的股权结构如下：

单位：万元，%

序号	股东名称	认缴出资额	出资比例	合伙人类型
1	北京普林赛斯	10.00	1.00	普通合伙人
2	赵薇	990.00	99.00	有限合伙人
合计		1,000.00	100.00	

截至本预案出具日，普霖投资的股权结构未发生变更。

3、最近三年主营业务发展情况

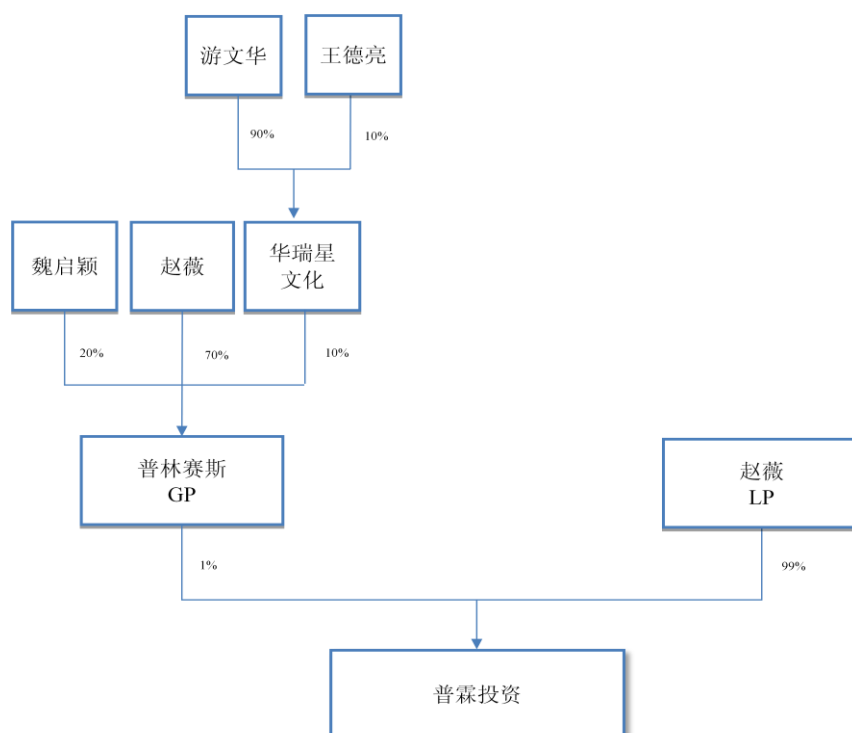
普霖投资于 2016 年 6 月成立，暂无具体经营业务。

4、最近两年一期主要财务指标

普霖投资于 2016 年 6 月成立，暂无相关财务数据。

5、产权关系情况

截至本预案出具日，普霖投资的出资关系如下图所示：



截至本预案出具日，普霖投资合计共 2 名合伙人，执行事务合伙人为北京普

林赛斯文化传播有限公司，其基本情况如下：

公司名称：北京普林赛斯文化传播有限责任公司

公司类型：有限责任公司

统一社会信用代码：911101057454897369

法定代表人：魏启颖

主要经营场所：北京市朝阳区阜通东大街6号院2号楼16层1906

成立时间 2002年11月25日

经营范围：制作，发行动画片、专题片、电视综艺，不得制作时政新闻及同类专题、专栏等广播电视节目（广播电视节目制作经营许可证有效期至2016年12月31日）；组织文化艺术交流活动（不含演出）；承办展览展示活动；影视策划；信息咨询（不含中介服务）；广告设计、制作；电脑图文设计、制作；摄影服务；劳务服务；家居装饰及设计；接受委托进行物业管理。（依法须经批准的项目，经相关部门批准后依批准的内容开展经营活动。）

6、控制或参股的主要企业

截至本预案出具日，普霖投资未持有其他企业的股权。

7、配套资金认购方关于资金来源的说明

作为上市公司本次交易的配套资金认购方，普霖投资特出具以下承诺与声明：本企业认购万家文化本次非公开发行股份的资金均为自有资金或自筹资金，且来源合法，最终出资不包含任何杠杆融资结构化设计产品，不存在直接或间接来自于万家文化、万家文化的控股股东、实际控制人及其关联方、本次交易的中介机构及项目人员的情形，也不存在向本次非公开发行的其他认购对象提供资金、补偿或其他形式的资助的情形。

8、私募投资基金备案情况

根据普霖投资出具的说明，普霖投资是由北京普林塞斯和赵薇出资设立的有限合伙企业，股东资金来源均为自有资金或自筹资金，不存在向他人募集资金的情形，其资产也未委托基金管理人进行管理，不属于《私募投资基金监督管理暂行办法》及《私募投资基金管理人登记和基金备案办法（试行）》规定的私募投资基金，因此无需备案。

四、交易对方之间是否存在关联关系或一致行动关系、交易对方与上市公

司及其控股股东、持股比例超过 5%的股东之间是否存在关联关系情况

（一）交易对方之间是否存在关联关系或一致行动关系

本次发行股份及支付现金购买资产的交易对方上海斐弈的实际控制人与另一交易对方上海翊臣的实际控制人均为自然人祁斐。

除上述事项外，本次交易对方之间不存在关联关系。

（二）交易对方与上市公司及其控股股东、持股比例超过 5%的股东之间是否存在关联关系

本次配套融资的交易对方之一孔德永系上市公司的实际控制人，除此之外，本次交易的交易对方与上市公司及其控股股东、持股比例超过 5%的股东之间不存在关联关系。

五、交易对方及其主要管理人员是否在最近五年内受过行政处罚、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼与仲裁，及其诚信情况

本次交易对方及其主要管理人员在最近五年内均未受到过行政处罚、刑事处罚、或者涉及与经济纠纷有关的重大民事诉讼与仲裁，并拥有良好的诚信记录，不存在到期未偿还的大额债务、未履行承诺、及被中国证监会采取行政监管措施或者证券交易所纪律处分的情况。

本次交易对方及其现任主要管理人员不存在因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或涉嫌违法违规被中国证监会立案调查的情况。

本次交易对方及其现任主要管理人员最近五年内不存在受到行政处罚（与证券市场明显无关的除外）或者刑事处罚的情况。

本次交易对方及其主要管理人员最近五年诚信良好，不存在到期未偿还的大额债务、未履行承诺、及被中国证监会采取行政监管措施或者证券交易所纪律处分的情况，未受到中国证监会及上交所得行政处罚及公开谴责等。

第四章 标的资产基本情况

本次交易的交易标的为隆麟网络100%股权和快屏网络100%股权。

一、隆麟网络基本情况

（一）基本情况

公司名称：上海隆麟网络技术有限公司

住所：上海市嘉定区沪宜公路1168号1幢917室

法定代表人：祁斐

注册资本：1,000.00万元

实收资本：1,000.00万元

统一社会信用代码：913101143244121088

成立日期：2015年1月14日

经营范围：从事网络技术领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，网络工程，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），企业管理，商务咨询，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），设计、制作、代理各类广告，利用自有媒体发布广告，图文设计，创意服务，会务服务，展览展示服务，市场营销策划，文化艺术交流策划，体育赛事策划，经营演出及经纪业务（取得许可证后方可从事经营活动），食品流通、日用百货、体育用品、文具用品、工艺品、电子产品、数码产品、计算机、软件及辅助设备的销售。【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】

（二）历史沿革

1、隆麟网络的设立

2015年1月14日，隆麟网络设立，法定代表人为祁斐，住所为上海市嘉定区嘉定镇塔城路560号2幢4144室，企业类型为一人有限责任公司（法人独资）。

设立时，隆麟网络由上海隆麟信息科技有限公司认缴出资100万元，占注册资本总额的100%。

2015年1月14日，隆麟网络取得了由上海工商行政管理局嘉定分局颁发的注册号为310114002850943的企业法人营业执照。

隆麟网络设立时的股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资方式	认缴金额（元）	出资比例（%）
1	隆麟信息	货币	1,000,000.00	100.00
合计			1,000,000.00	100.00

2、隆麟网络历次股权变动及增资情况

（1）2015年4月，第一次股权转让

2015年3月20日，隆麟网络股东决定，同意股东隆麟信息将其持有的100%股权无偿转让给自然人刘星，刘星担负100万元注册资金出资义务。同日，本次股权转让双方签订了《上海隆麟网络技术有限公司股权转让合同》。

2015年4月15日，隆麟网络办理完成本次股权转让的工商变更登记手续，并取得最新的企业法人营业执照。

本次股权转让完成后，隆麟网络股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资方式	认缴金额（元）	出资比例（%）
1	刘星	货币	1,000,000.00	100.00
合计			1,000,000.00	100.00

（2）2015年5月，第一次增资及第二次股权转让

2015年5月16日，隆麟网络股东刘星决定将其持有的100%股权无偿转让给隆麟信息。同日，本次股权转让双方签订了《股权转让协议》。隆麟网络股东决定将公司注册资本由100万元增至1,000万元，由隆麟信息以货币认缴出资。

2015年5月27日，隆麟网络办理完成本次股权转让的工商变更登记手续，并取得最新的企业法人营业执照。

本次变更后，隆麟网络股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资方式	认缴金额（元）	出资比例（%）
1	隆麟信息	货币	10,000,000.00	100.00
合计			10,000,000.00	100.00

（3）2016年5月第三次股权转让

2016年5月11日，隆麟网络股东决定：股东隆麟信息将其持有公司45%的股权转让给上海隼迈；将其持有公司7.67%的股权转让给上海斐弈；将其持有公司47.33%的股权转让给上海赋策企业管理咨询合伙企业（有限合伙）（以下简称“上海赋策”）。上海隼迈认缴出资额450万元，出资比例为45%；上海斐弈认缴

出资额 76.7 万元，出资比例为 7.67%；上海赋策认缴出资 473.3 万元，出资比例为 47.33%；同日，本次股权转让各方签订了《股权转让协议》。

2016 年 5 月 27 日，隆麟网络办理完成本次股权转让的工商变更登记手续，并取得最新的企业法人营业执照。

本次股权转让完成后，公司股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资方式	认缴金额（元）	出资比例（%）
1	上海赋策	货币	4,733,000.00	47.33
2	上海隼迈	货币	4,500,000.00	45.00
3	上海斐弈	货币	767,000.00	7.67
合计			10,000,000.00	100.00

（4）2016 年 6 月第四次股权转让

2016 年 6 月 1 日，根据交易双方签订的《股权转让协议》，上海赋策将其持有隆麟网络 47.33%的股权转让给上海翊臣。同日，隆麟网络召开股东会，全体股东同意此次股权转让。

2016 年 6 月 6 日，隆麟网络办理完成本次股权转让的工商变更登记手续，并取得最新的企业法人营业执照。

本次转让完成后，公司股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资方式	认缴金额（元）	出资比例（%）
1	上海翊臣	货币	4,733,000.00	47.33
2	上海隼迈	货币	4,500,000.00	45.00
3	上海斐弈	货币	767,000.00	7.67
合计			10,000,000.00	100.00

（5）2016 年 7 月注册资本实缴到位

2016 年 7 月 21 日，上海宏创会计师事务所（普通合伙）对隆麟网络注册资本实收情况进行了审验，并出具了《验资报告》（NO.HCYZ20167-066）。截至 2016 年 7 月 18 日，隆麟网络注册资本 1,000 万人民币已实缴到位。

3、隆麟信息的出资人情况

（1）2014 年 4 月，隆麟信息设立

隆麟信息于 2014 年 4 月 17 日经嘉定区市场监管局核准设立，设立时的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	祁斐	52.00	52.00

2	祁争辉	48.00	48.00
合计		100.00	100.00

(2) 2014 年 12 月，隆麟信息第一次股权转让及第一次增资

2014 年 10 月 22 日，隆麟信息股东会作出决议，同意祁争辉将其持有的隆麟信息 6.62%的股权（对应 6.62 万元注册资本）转让给祁斐，同意吸收厦门极客邦股权投资合伙企业（有限合伙）（以下简称“极客邦”）、范寅、颜宗湘、朱宇、黄亮、林岚、姜广成、许冬红为股东，增加公司注册资本至 137.931 万元，新增注册资本由极客邦认缴 8.966 万元，范寅认缴 8.276 万元，颜宗湘认缴 8.276 万元，朱宇认缴 3.448 万元，黄亮认缴 3.448 万元，林岚认缴 2.759 万元，姜广成认缴 1.379 万元，许冬红认缴 1.379 万元。

2014 年 12 月 24 日，嘉定区市场监管局核准上述变更登记。本次变更后，隆麟信息的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	祁斐	58.62	42.50
2	祁争辉	41.38	30.00
3	极客邦	8.966	6.50
4	范寅	8.276	6.00
5	颜宗湘	8.276	6.00
6	朱宇	3.448	2.50
7	黄亮	3.448	2.50
8	林岚	2.759	2.00
9	姜广成	1.379	1.00
10	许冬红	1.379	1.00
合计		137.931	100.00

(3) 2015 年 8 月,第二次股权转让

2015 年 5 月 25 日，隆麟信息股东会作出决议，同意祁争辉将持有的隆麟信息 20%的股权（对应 27.587 万元注册资本）转让给祁斐、将其持有的隆麟信息 10%的股权（对应 13.793 万元注册资本）转让给范寅，同意范寅将其持有的隆麟信息 6%的股权（对应 8.276 万元注册资本）转让给上海飞马旅股权投资中心（有限合伙）（以下简称“飞马旅”）、同意颜宗湘将持有的隆麟信息 6%的股权（对应 8.276 万元注册资本）转让给飞马旅，同意朱宇将持有的隆麟信息 2.5%的股权（对应 3.448 万元注册资本）转让给飞马旅，同意黄亮将持有的隆麟信息 2.5%的股权（对应 3.448 万元注册资本）转让给飞马旅，同意林岚将其持有的隆麟信息 2%的股权（对应 2.759 万元注册资本）转让给飞马旅，同意姜广成将其持有的隆麟信息 1%的股权（对应 1.379 万元注册资本）转让给飞马旅，同意许冬红将其持

有的隆麟信息 1%的股权（对应 1.379 万元注册资本）转让给飞马旅，同意范寅将其持有的隆麟信息 10%的股权（对应 13.793 万元注册资本）转让给梁宁宁。

2015 年 8 月 7 日，嘉定区市场监管局核准上述变更登记。本次变更后，隆麟信息的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	祁斐	86.207	62.50
2	飞马旅	28.965	21.00
3	梁宁宁	13.793	10.00
4	极客帮	8.966	6.50
合计		137.931	100.00

（4）2016 年 3 月，第二次增资

2016 年 3 月，隆麟信息股东会作出决议，同意增加隆麟信息注册资本至 152.4 万元，新增注册资本由飞马旅全额认缴。

2016 年 3 月 28 日，嘉定区市场监管局核准上述变更登记。本次变更后，隆麟信息的股权结构如下：

序号	股东	出资额（万元）	出资比例（%）
1	祁斐	86.207	56.57
2	飞马旅	43.434	28.50
3	梁宁宁	13.793	9.05
4	极客帮	8.966	5.88
合计		152.40	100.00

4、上海赋策的出资人情况

上海赋策于 2016 年 5 月 11 日经上海市崇明县市场监管局核准设立，其设立至今的出资人及其出资情况未发生变化，具体出资人及出资结构如下：

序号	合伙人	合伙人性质	出资额（万元）	出资比例（%）
1	祁斐	普通合伙人	3.9428	39.428
2	梁宁宁	有限合伙人	3.9446	39.446
3	曹悦	有限合伙人	0.3521	3.521
4	邹倚天	有限合伙人	0.3521	3.521
5	唐磊	有限合伙人	0.3521	3.521
6	王正	有限合伙人	0.3521	3.521
7	王慕霸	有限合伙人	0.3521	3.521
8	陆维梁	有限合伙人	0.3521	3.521
合计		-	10.00	100.00

5、历次股权转让价格合理性

隆麟网络 2016 年 5 月 11 日股权转让情况如下：

转让方	受让方	转让股权	转让价格
隆麟信息	上海赋策	隆麟网络 47.33%股权（对应	0 元

		473.3 万元注册资本)	
隆麟信息	上海隼迈	隆麟网络 45%股权 (对应 450 万元注册资本)	0 元
隆麟信息	上海斐弈	隆麟网络 7.67%股权 (对应 76.7 万元注册资本)	0 元

隆麟网络 2016 年 6 月 1 日股权转让情况如下:

转让方	受让方	转让股权	转让价格
上海赋策	上海翊臣	隆麟网络 47.33%股权 (对应 473.3 万元注册资本)	0 元

上述股权转让中, 隆麟网络 47.33%股权、45.00%股权和 7.67%股权对应的股权转让价格均为 0 元; 而本次交易中, 隆麟网络 100%股权作价为不超过 41,400 万元; 因此, 上述股权转让价格与本次交易中隆麟网络的股权作价存在差异。

根据隆麟网络出具的说明, 上述股权转让价格与本次交易作价存在差异的原因及合理性为:

(1) 隆麟网络现有主要股东于 2015 年商议共同创设一家专注电竞领域的企业

2015 年下半年, 隆麟信息主要股东祁斐、梁宁宁拟与戴士等 7 名电竞主播基于各自对电竞领域的未来良好的商业前景的判断拟在电竞领域的进行深度合作, 为此, 祁斐、梁宁宁与戴士、邹倚天、曹悦、唐磊、王慕霸、陆维梁、王正等 7 名电竞主播协商一致为加强各方合作关系, 拟共同打造一家以电竞娱乐经纪及相关业务为主营业务的平台公司。并约定新设平台公司将引入戴士、邹倚天、曹悦、唐磊、王慕霸、陆维梁、王正等成为平台公司签约电竞主播, 并借由上述明星主播在行业内的影响力吸引更多电竞主播加盟平台公司称成为签约主播。

隆麟信息的其他股东飞马旅和极客帮经考虑后同意作为隆麟信息的原股东共同参与平台公司的创设。

(2) 2016 年就选定的平台主体隆麟网络的股权结构进行调整

由于祁斐控制的隆麟网络有一定电竞业务基础, 且历史沿革、财务等情况较为规范, 因此, 各方最终确定将隆麟网络打造成为电竞娱乐经纪及相关业务的平台公司。考虑到祁斐、梁宁宁、极客帮、飞马旅及 7 名电竞主播就持有隆麟网络的股权架构, 股权比例的协商以及持股主体的设立均需要一定的时间, 故 2016 年 5 月, 祁斐、梁宁宁、极客帮、飞马旅及 7 名电竞主播分别设立了持股平台上海赋策、上海隼迈、上海斐弈, 并于 2016 年 5 月 11 日受让了隆麟信息所持有的隆

麟网络 100%股权。

考虑到隆麟网络实际出资尚未到位，故将其持有的隆麟网络的全部股权以 0 元的价格转让给祁斐、梁宁宁、极客帮、飞马旅以及戴士在内等 7 名电竞主播，上述相关方分别通过设立合伙企业形式的持股平台持有隆麟网络的股权；与此同时，原应由隆麟信息承担的对隆麟网络的实缴出资义务，亦相应由股权转让后隆麟网络的股东承担。

2016 年 5 月底，上海赋策的全体合伙人出于工商注册及办事便利角度，拟将上海赋策的注册地址由上海崇明森林旅游园区迁移至上海崇明光明米业经济园区，然而迁址较为复杂、短期内无法办理完成，为避免影响本次交易进度，上海赋策全体合伙人按照其上海赋策的同比例出资在上海崇明光明米业经济园区共同出资新设了上海翊臣，并由上海翊臣以 0 元价格受让了上海赋策所持有的隆麟网络 47.33%股权。目前，上海赋策已注销。

（3）2016 年 7 月隆麟网络全体股东与万家文化确定本次收购

2016 年 7 月 23 日，隆麟网络全体股东与万家文化签署《发行股份及支付现金购买资产框架协议》，约定万家文化以发行股份及支付现金的形式购买隆麟网络 100%股权，隆麟网络 100%股权的预估值为 41,400 万元，根据上述预估值，交易各方同意隆麟网络 100%股权的交易对价不超过 41,400 万元；隆麟网络 100%股权的最终交易价格将根据万家文化委托的具有证券从业资格的资产评估机构出具的资产评估报告中确认的评估值为基础，由交易各方协商确定。

综上所述，祁斐、梁宁宁、极客帮、飞马旅及 7 名电竞虽通过三个持股主体分别受让隆麟信息所持隆麟网络股权的形式成为隆麟网络的股东，但各方实际是将隆麟网络作为电竞娱乐经纪及相关业务的平台公司，并以受让既有公司股权的形式代替共同投资新设公司的形式，符合共同投资设立平台公司的交易实质及商业逻辑。

对于共同出资设立平台公司的合作系 2015 年下半年启动，但考虑到各方股权调整和股权架构的设计等多重因素引致 2016 年 5 月完成最终架构的落地。但相关的业务合作已在 2016 年初正式开展，使得隆麟网络的盈利能力有了快速提升。在上述股权转让前，隆麟网络的主营业务为视频广告制作及推广等，2015 年度的未经审计的营业收入为 16.41 万元、净利润为-3.23 万元。2016 年以来，通过戴士等多名电竞主播的加盟，隆麟网络的主营业务转变为电竞娱乐经纪及相

关业务；2016年1-6月的未经审计的营业收入为4,014.46万元、净利润为1,455.38万元。因此，本次股权转让后，隆麟网络的主营业务、财务状况发生了较大转变，众多知名电竞主播加盟增强了隆麟网络的盈利能力和行业影响力，形成了电竞娱乐经纪及相关业务的较为完整的体系，相应推升了隆麟网络的市场估值，具备合理性。

本次交易中，万家文化以发行股份及支付现金形式购买隆麟网络100%股权，系按照具备证券期货业务资格的资产评估机构评估的隆麟网络100%股权的评估值为基础协商确定，其交易实质与隆麟信息股东及《合作协议》其他各方共同投资设立电竞娱乐经纪及相关业务平台公司的交易实质存在明显差异，因此在交易作价上存在差异具备合理性。

6、是否曾存在股权代持，股权是否清晰，是否存在纠纷、潜在纠纷或法律风险

根据隆麟网络全体股东上海翊臣、上海隼迈、上海斐弈出具的承诺函，其均承诺：其合法持有目标公司股权，对所持股权具有合法、完整的所有权及处分权，不存在权属纠纷，不存在信托、委托持股或者类似安排，不存在禁止转让、限制转让的承诺或安排，亦不存在质押、冻结、查封、财产保全或其他权利限制；其股权结构清晰、合法、不存在委托持股、信托持股或其他任何为第三方代持股权的情形。

经访谈曾持有隆麟网络股权的自然人刘星，其确认其原从隆麟信息受让并持有的隆麟网络100%股权系其真实所有，其受让隆麟网络100%股权并于2015年5月将隆麟网络100%股权转让给隆麟信息均为其本人真实意思表示的结果，上述股权转让真实、有效；其将所持隆麟网络股权转让给隆麟信息后，其对隆麟网络不再拥有任何权益；其与隆麟网络的股东或任何第三方之间不存在任何关于隆麟网络股权的争议、纠纷或潜在纠纷；其目前不存在直接或间接持有隆麟网络股权的情形，不存在针对隆麟网络的股权代持或类似安排。

7、最近三年隆麟网络评估、交易、增资情况

除本次交易外，隆麟网络100%股权最近三年未进行资产评估。

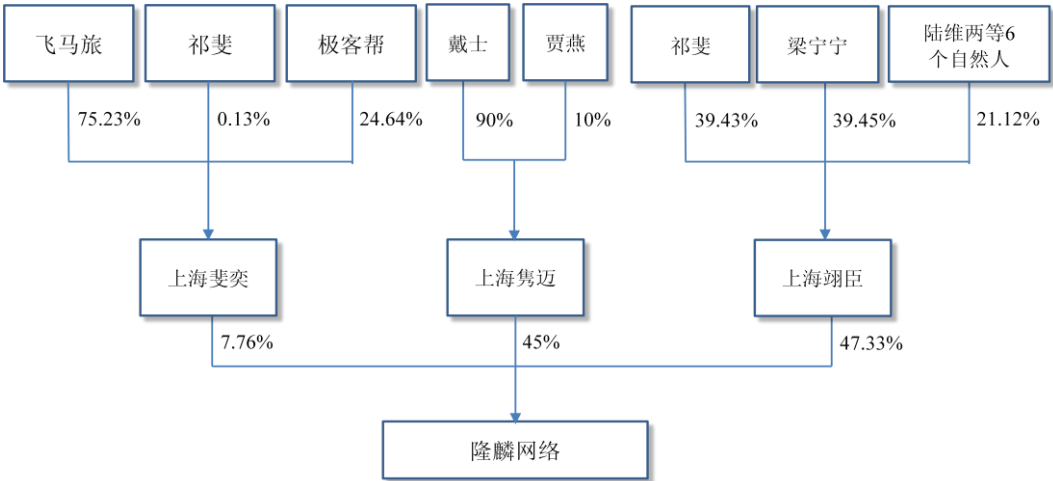
隆麟网络最近三年存在股权交易及增资情况，详见本节之“二、（二）之2、隆麟网络历次股权变动情况”。

8、关于本次交易的其他说明

本次交易对方合法拥有交易标的资产的完整权利，不存在限制或者禁止转让的情形，且隆麟网络全体股东一致同意本次交易。故隆麟网络 100.00%股权转让符合其公司章程规定的转让前置条件。

（三）股权结构及控制关系情况

截至本预案出具日，隆麟网络股权结构如下：



如上图所示，上海翊臣持有隆麟网络 47.33% 的股权，为隆麟网络的控股股东。祁斐持有上海翊臣 39.428% 的股权并持有上海斐奕 0.13% 股权，并担任上海翊臣和上海斐奕执行事务合伙人，因此祁斐系隆麟网络的实际控制人。

截至本预案出具日，隆麟网络公司章程中不存在可能对本次交易产生影响的主要内容或相关投资协议、高级管理人员的安排，不存在影响该资产独立性的协议或其他安排（如让渡经营管理权、收益权等）。

（四）隆麟网络控参股公司的情况

截至本预案出具日，隆麟网络只有一家控股子公司大神电竞，隆麟网络持有其 60% 股权，除此之外，无其他参控股公司。大神电竞基本情况如下：

公司名称：上海大神电竞文化有限公司

住所：上海市静安区沪太支路 536、538、542、548、552、556、558 号 5030 室

法定代表人：祁斐

注册资本：100 万元

企业类型：有限责任公司

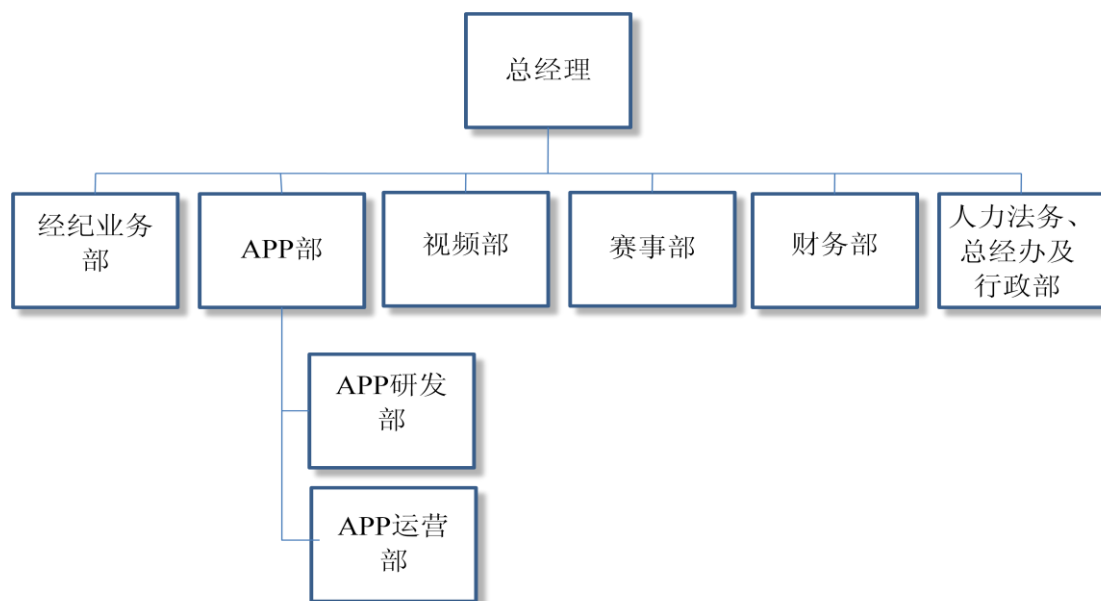
统一社会信用代码：91310108MA1G31B02A

成立日期：2016 年 1 月 20 日

经营范围：为文化艺术交流活动提供筹备、策划服务，经营演出及经纪业务（取得许可证后方可从事经营活动），计算机科技领域内的技术开发、技术转让、技术咨询、技术服务，网络工程，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），企业管理，商务信息咨询，市场信息咨询与调查（不得从事社会调查、社会调研、民意调查、民意测验），动漫设计，设计、制作、代理各类广告，图文设计制作，会务服务，展览展示服务，市场营销策划，体育赛事策划，服装鞋帽、日用百货、化妆品、体育用品、文具用品、工艺品、电子产品、厨房用具、数码产品、计算机软硬件、化工产品（除危险化学品、监控化学品、烟花爆竹、民用爆炸物品、易制毒化学品）的销售。【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】。

（五）隆麟网络组织架构

1、隆麟网络组织架构图



2、各部门职能

部门名称	部门职责
经纪业务部	根据公司发展目标和战略规划，制定经纪业务目标及策略方案，公司主播经纪直播业务拓展，拓展新的主播经纪业务，整合资源，提供推广方案；与各直播平台形成长期战略合作伙伴，促成合作项目签约；对市场动态迅速做出应对方案。
视频部	根据公司发展策略，制定视频部业务目标，根据项目完成特定节目的前期拍摄制作及后期剪辑、特效处理等，合成完整的视频作品；合理规划视频制作流程，管控视频制作费用。
赛事部	根据公司战略发展，制定竞技赛事活动策划，收集游戏用户赛事行为及数据，并根据数据进行分析；制定赛事方案及落实；制定招商目标，规划方案管理工作。
APP 研发部	从事新产品 APP 的研发和管理工作；根据市场的情况、制定公司不同阶段的技术策略及发展目标；研究行业技术发展趋势，探索新项目、新产品的可能性；研究了解产品市场动态，提交新产品开发建议书，制定新产品开发的经济、市场和技术方案并组织实施；编制新产品开发预算计划并组织实施；新产品的试生产及其市场推广工作；给其相关部门提供报表和数据。
APP 运营部	根据公司发展策略及市场定位，对 APP 内容

	的撰写，完成日常更新，对 APP 产品整体的运营方向的把控。
财务部	公司日常财务核算，参与公司的经营管理，合理调配资金，确保公司的资金正常运转，汇总所有的记账凭证；做好财务收支计划、控制、核算、分析；公司税务筹划、税务申报与缴纳工作；制定存货、固定资产等资产盘点计划，并组织开展年度盘点工作；严格财务管理，加强财务监督。
人力法务、总经办及行政部	根据公司整体经营目标，制定公司人力资源规划，提出人力资源战略建议；根据公司人员需求、人力规划编制，制定招聘计划，实现人力资源合理配置；制定合理薪酬政策和晋升机制，为优秀员工提供良好的晋升平台和晋升空间；计划培训计划，组织专业培训及新人培训；设计组织架构、制定职位说明书、绩效考核制度、考勤管理制度、奖惩制度等人事规章制度；公司人事档案的管理，做好归档、分类、保管和保密工作；公司执照、印章的管理，严格使用程序和手续；建设公司企业文化活动及宣传；负责公司法务实务、在管理层的指导下完成交办的事务；采完善公司行政管理制度，管理公司资产，做好物品的管理工作及各项后勤保障工作；采购公司各类办公物品。

（六）主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债、或有负债情况

1、固定资产

隆麟网络为轻资产型企业，拥有的固定资产较少，主要为电子设备及其他等。
隆麟网络目前拥有的固定资产产权清晰，使用状态良好。

2、无形资产

（1）软件著作权

截至本预案出具日，隆麟网络共拥有 4 项计算机软件著作权。

序号	软件全称	登记号	著作权人	权利取得方式	权利范围	首次发表日期
----	------	-----	------	--------	------	--------

1	大神电竞社交软件	2016SR104811	隆麟网络	受让	全部权利	2016 年 3 月 30 日
2	熊爪社交软件	2015SR137085	隆麟网络	受让	全部权利	2015 年 8 月 1 日
3	隆麟网络电竞社区 IOS 软件 V1.0	2016SR132346	隆麟网络	原始取得	全部权利	2015 年 12 月 24 日
4	隆麟网络电竞社区 安卓软件 V1.0	2016SR132215	隆麟网络	原始取得	全部权利	2015 年 12 月 24 日

(2) 域名

截至本预案出具日，隆麟网络拥有 54 项域名。

序号	域名	权利人	有效期
1	maxent.cn	隆麟网络	2012.12.18-2016.12.18
2	maxer.com.cn	隆麟网络	2014.04.03-2017.04.03
3	immvp.com	隆麟网络	2014.06.01-2017.06.02
4	5winner.cn	隆麟网络	2014.11.27-2017.11.27
5	5winner.com.cn	隆麟网络	2014.11.27-2017.11.27
6	aced.cc	隆麟网络	2014.11.28-2017.11.28
7	battle99.com	隆麟网络	2014.11.28-2017.11.28
8	race78.com	隆麟网络	2014.11.28-2019.11.28
9	max78.cn	隆麟网络	2014.12.05-2024.12.05
10	max99.cn	隆麟网络	2014.12.05-2024.12.05
11	xiongg.com	隆麟网络	2015.06.15-2025.06.16
12	houzii.com	隆麟网络	2015.06.18-2018.06.18
13	yohogame.cn	隆麟网络	2015.06.19-2017.06.19
14	yohogame.com	隆麟网络	2015.06.19-2017.06.19
15	yohogame.com.cn	隆麟网络	2015.06.19-2017.06.19
16	yohogame.net	隆麟网络	2015.06.19-2017.06.19
17	66hou.com	隆麟网络	2015.06.22-2018.06.22
18	imyoke.com	隆麟网络	2015.06.26-2018.06.27
19	manyco.co	隆麟网络	2015.06.30-2018.06.30
20	manyco.tv	隆麟网络	2015.06.30-2018.06.30
21	imanyco.com	隆麟网络	2015.07.01-2018.07.01
22	imyolo.cn	隆麟网络	2015.07.01-2018.07.01
23	gelax.net	隆麟网络	2015.07.17-2018.07.17
24	impb.cn	隆麟网络	2015.07.17-2018.07.17
25	bearpaws.cn	隆麟网络	2015.07.23-2018.07.23
26	xzhang.cn	隆麟网络	2015.07.23-2018.07.23
27	xonzhua.com	隆麟网络	2015.07.23-2025.07.23
28	xozaa.com	隆麟网络	2015.07.24-2018.07.24

29	xozaa.com.cn	隆麟网络	2015.08.21-2016.08.21
30	xozaa.cn	隆麟网络	2015.08.21-2016.08.21
31	xozaa.net	隆麟网络	2015.08.21-2016.08.21
32	dashen666.cn	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
33	dashen666.com	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
34	dashen666.com.cn	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
35	dashendianjing.cn	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
36	dashendianjing.com	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
37	dashendianjing.net	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
38	dianjingdashen.cn	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
39	dianjingdashen.com	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
40	dianjingdashen.net	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
41	dseport.cn	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
42	dseport.com	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
43	dseport.com.cn	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
44	dsesport.cn	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
45	dsesport.com.cn	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
46	dsesport.com	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
47	dsesports.cn	隆麟网络	2016.03.24-2017.03.24
48	dashentv.com.cn	隆麟网络	2016.03.25-2017.03.25
49	dashentv.net	隆麟网络	2016.03.25-2017.03.25
50	immvp.com.cn	隆麟网络	2016.04.18-2017.04.18
51	immvp.net	隆麟网络	2016.04.18-2017.04.18
52	immvp.tv	隆麟网络	2016.04.18-2017.04.18
53	yokegame.com	隆麟网络	2016.06.26-2018.06.27
54	imtopman.com	隆麟网络	2016.06.29-2018.06.28

(3) 商标

截至本预案出具日，隆麟网络正在申请 14 项商标，尚未取得正式商标注册证。

3、房屋租赁

截至本预案出具日，隆麟网络无自有产权房屋，主要租赁房产情况如下表所示：

序号	承租方	出租方	坐落	建筑面积 (平方米)	租赁期限
----	-----	-----	----	---------------	------

1	隆麟网络	上海漕河泾开发区 高科技园发展有限公司	上海市漕河泾开发区 内古美路 1582 号 10 幢 2 层 201-202 室	982.01	2016 年 4 月 1 日至 2018 年 9 月 30 日
---	------	------------------------	--	--------	------------------------------------

4、主要资产及其权属情况的说明

经核查，隆麟网络上述经营性资产及其对应的主要资产的权属清晰，未设置对外担保，不存在抵押、质押等权利限制，不涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情况。该经营性资产未因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被立案调查，未受到行政处罚或者刑事处罚。

5、主要负债及或有负债情况

（1）主要负债情况

根据隆麟网络未经审计的财务报表，截至 2016 年 6 月 30 日，隆麟网络负债总额 2,475.72 万元，主要为应付账款、预收账款及应交税费。

（2）或有负债情况

截至本预案出具日，隆麟网络及其子公司不存在或有负债的情形。

6、资产抵押、质押、担保情况

截至本预案出具日，隆麟网络及其子公司经营所用的主要资产，产权清晰，不存在抵押、质押等权利限制，不涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情况。

（七）主营业务发展情况

隆麟网络紧密围绕电竞产业链，以著名电竞主播为依托，电竞内容生产为核心，形成“经纪+内容”的业务模式，通过电竞主播培养与管理、定制化节目内容制作及赛事运营，打通产业链上下游的游戏厂商、广告赞助商、活动组织方、增值服务方等参与者，形成产品定制、品牌推广等合作服务。依托专业的主播训练与管理，公司拥有完整的电竞主播培养体系，以持续不断的为专业赛事、平台提供优质主播，充分发掘电竞主播价值。

1、电竞行业基本情况

（1）所属行业

隆麟网络主要从事电竞经纪及其他电竞商务运营业务。参照中国证监会 2012 年 10 月 26 日公布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），电竞商务运营及其相关衍生品服务行业属于“文化、体育和娱乐业”项下的“R87 文化艺术业”。

（2）市场发展概况与规模

电竞是利用电子设备作为运动器械进行的人与人之间的智力对抗运动，即将传统的体育项目中的器材和场地置换成电子设备，以游戏为对象，其实质是具有对抗性的体育竞技活动。

电竞拥有统一的竞赛规则，在这样的规则保障下进行公平、公正、公开的比赛，可定量、可重复使得电竞具有对抗、比赛的基本特征。这也使得电竞游戏除了具备一般网络游戏的娱乐性外，更具备竞技性、对抗性。电竞游戏作为体育竞技项目也逐渐被认可。2003 年 11 月 18 日，国家体育总局正式批准，将电竞列为第 99 个正式体育竞赛项目。2008 年整合体育项目后，将其重新定义为第 78 号体育运动并延续至今。

电子竞技项目按照不同的内容主要分为四种，①多人在线战术竞技游戏（MOBA），以《Dota2》、《英雄联盟》、《守望先锋》为代表；②第一人称射击类游戏（FPS），以《反恐精英》《使命召唤》为代表；③即时战略类游戏（RTS），以《魔兽世界》《星际争霸》为代表；④集换卡牌类游戏（TCG），以《炉石传说》为代表。各类游戏的特点如下表。

游戏类别	特点
MOBA	Multiplayer Online Battle Arena Games 多人在线战术竞技游戏。在这类游戏中，需购买装备，玩家通常被分为两队，两队在分散的游戏地图中互相竞争，每个玩家都通过一个 RTS 风格的界面控制单个角色。但不同于《星际争霸》等传统的硬核的 RTS 游戏，这类游戏通常没有 RTS 游戏中常见
FPS	First-person Shooter 以玩家的主观视角来进行射击游戏。玩家们不再像别的游戏一样操纵屏幕中的虚拟人物来进行游戏，而是身临其境的体验游戏带来的视觉冲击。
RTS	Real-Time Strategy Game 游戏是策略游戏(Strategy Game)的一种，游戏是即时进行的，而不是策略游戏多见的回合制。另外玩家在游戏中经常会扮演将军，进行调兵遣将这种宏观操作。
TCG	Trading Card Game 是把特定主题的卡牌构成自己的卡堆，利用各种卡牌和战略跟对方进行对战的卡牌游戏。

中国电子竞技的发展可以分为四个阶段：

①起步阶段（1998-2000 年）：

特点：电子竞技的概念尚处于萌芽阶段。

行业情况：《星际争霸：母巢之战》（1998 年）与《反恐精英》（1999 年）在国内相继发行掀起了国内电子竞技游戏的第一股热潮；

②成长探索阶段（2003-2008 年）：

特点：政策调整规范，以及电竞游戏的受众不断扩大使得电竞游戏被正式为一种集娱乐、体育竞技特征的高层次的体育游戏项目。

行业情况：2003 年国家体育总局正式批准，将电竞列为第 99 个正式体育竞赛项目；2004 年国家广电总局颁布了网游类电视节目的相关限制性规章。随着网络游戏的经济规模扩大，政府逐渐放开了监管与审查，2008 年整合体育项目后，将其重新定义为第 78 号体育运动并延续至今，电竞游戏不仅仅是一种游戏娱乐项目，也被上升到体育竞技层次被政府广泛认可。大批年轻人成为电子竞技的第一批从业者，包括平台运营、游戏研发、媒体宣传、赛事策划、电竞职业选手等；

③新兴发展期（2009-2013 年）：

特点：电竞游戏规模化和多元化发展。

行业情况：随着《英雄联盟》、《DOTA2》、《穿越火线》、《地下城与勇士》等网络游戏正式成为电竞赛事项目，老一批的传统电竞游戏被逐步取代，电子竞技产业的市场规模大幅增长；

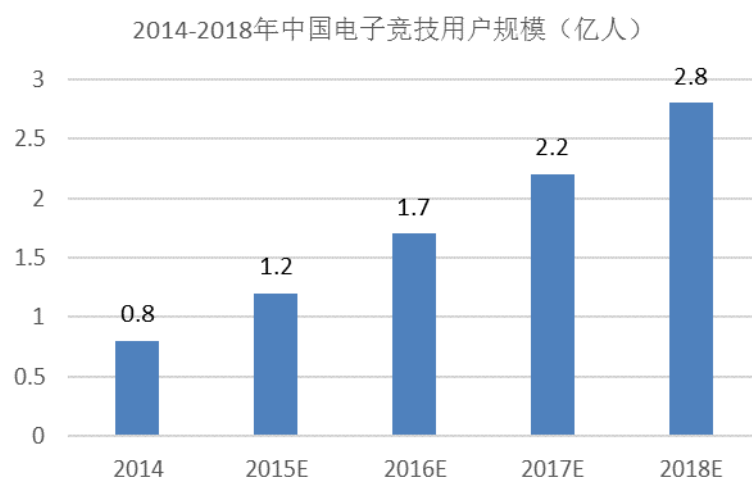
④爆发期（2014-至今）：

特点：电竞行业商业价值不断被重视和挖掘，行业进入了全面兴盛的黄金时代。

行业情况：A、赛事活动层出不穷，2014 年-2015 年由政府相关部门支持的 WCA、NEST、NESO、CMEG 等赛事相继在国内成功开办，民营企业阿里于 2016 年成立电子体育事业部并宣布启动原创电竞赛事 WESG(世界电子竞技运动会，同时将创建电子竞技的开放平台；B、直播兴起，斗鱼 TV、熊猫 TV、全民 TV、虎牙 TV 等直播平台相继诞生，游戏直播受到了玩家的广泛喜爱；C、众多资本介入电竞产业生态链的升级发展，据 TechWeb 报道“斗鱼 TV”2016 年初完成新

一轮 1 亿美元融资，其中不乏腾讯、红杉资本等知名产业资本的身影，以王思聪为代表的民营资本跨界投资国内电竞战队 IG 和 YG 电竞俱乐部、设立熊猫 TV 也加速了电竞产业的全面兴盛。

据艾瑞分析统计，2014 年中国电子竞技用户规模达到 8000 万，2015 年预计突破一亿，2017 年将突破两亿。庞大的用户蕴含着巨大的商业潜力。



资料来源：艾瑞咨询

据艾瑞咨询统计，在电竞用户群体中，男性占比 76.1%，女性占比 23.9%，男性居多。在年龄方面，19-35 岁的年轻群体占比高达 68%，这些群体平均月收入达 6,380 元，高于互联网民平均的 4,648 元，经济基础较好。在他们的日常消费中，电子消费占比达 70%，娱乐消费占比 48%，电竞用户为电子和娱乐的付费意愿较强使得其极具商业开发价值。

2015 年中国端游电竞规模达到 269.10 亿，其中赛事收入规模增长高达 143%，战队、直播等衍生收入亦增长 137%。随着广告赞助、粉丝经济、赛事周边等造血能力的提升，未来赛事和衍生收入将拉动整体电竞市场保持高速增长。

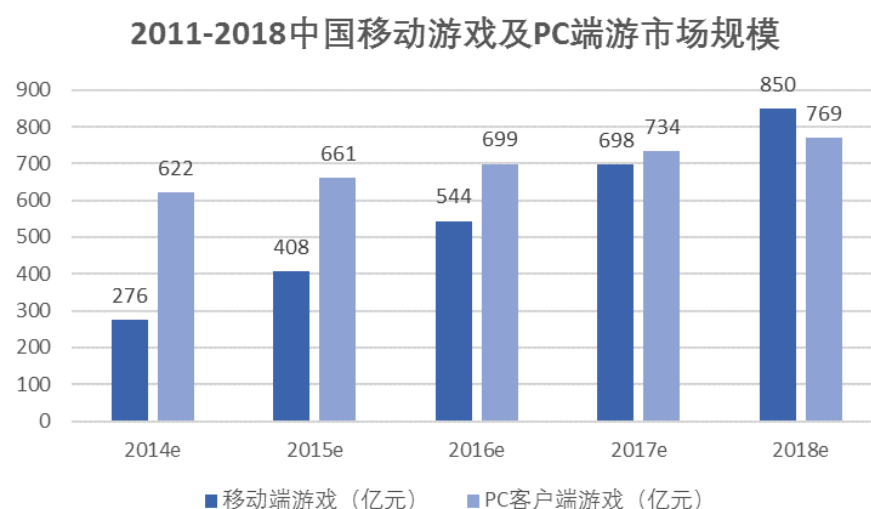
收入分类	2014 年（亿元）	2015 年（亿元）	增长率
电竞赛事收入：门票、周边、赞助等	1.30	3.10	143%
电竞衍生收入：俱乐部、直播平台	8.70	20.70	137%
电竞游戏收入：电竞游戏用户付费	216.30	245.30	13%
合计	226.30	269.10	100%

根据艾瑞咨询《2016 年中国电竞内容生态报告》，2014 年中国电竞内容收入为 10 亿元，2015 年快速增至 23.8 亿元。据艾瑞咨询预测，随着电竞内容商业化的加强，版权、广告赞助、粉丝经济未来将有望实现千亿级别增长。电竞行业

的具体细分领域市场表现如下：

① 端游和手游市场迅速增长

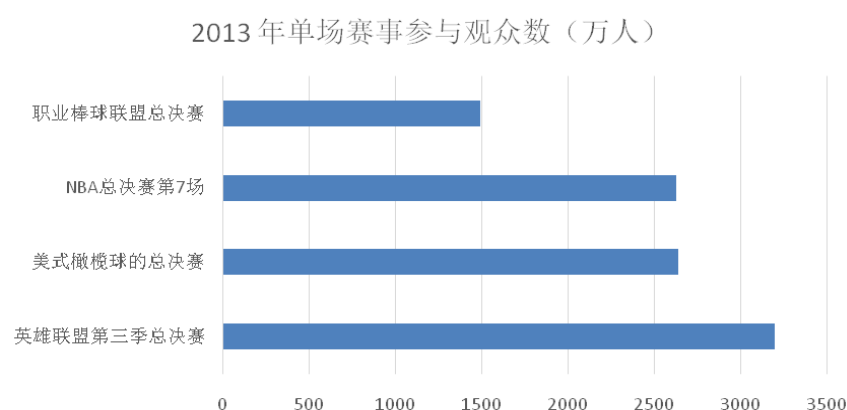
根据艾瑞咨询预测统计，2016 年中国 PC 端游戏市场规模达到 699 亿，并将实现稳定上涨趋势。根据艾瑞咨询统计，电竞全行业收入中，90%以上来自游戏收入，电竞游戏行业的持续繁荣奠定了整个电竞产业的扎实基础。



资料来源：艾瑞咨询

② 电竞赛事受众和奖金池大幅增长

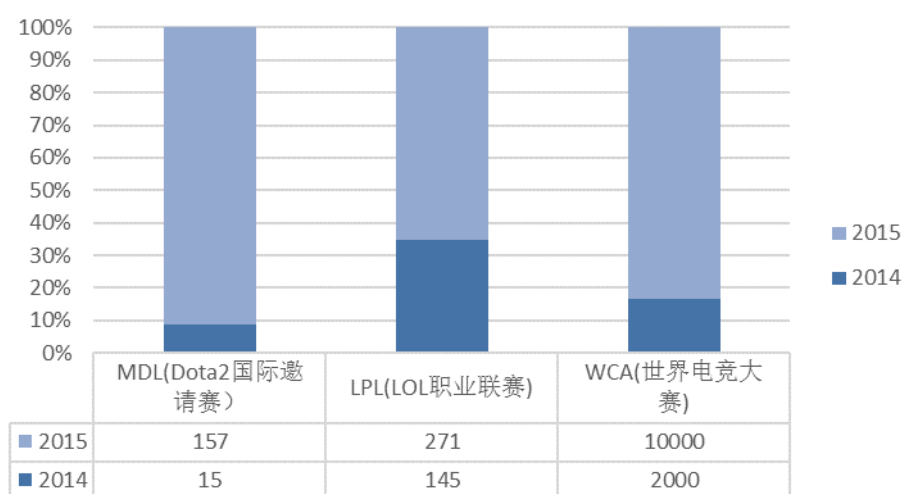
电竞赛事的受众已经出现了赶超传统体育赛事的趋势，2013 年知名电竞游戏英雄联盟的第三季总决赛观众数目已经超过了当年全球多个大型体育赛事：



资料来源：ESPN, Nielsen, Riot Games

2014 至 2015 年间，国内赛事发展迅速，不断扩大的赛事规模和增加的奖金额度对于电竞参赛选手的曝光度、电竞受众的扩大和电竞产业生态的完善都起到积极影响。

2014-2015年赛事奖金池大幅增长（单位：万元）



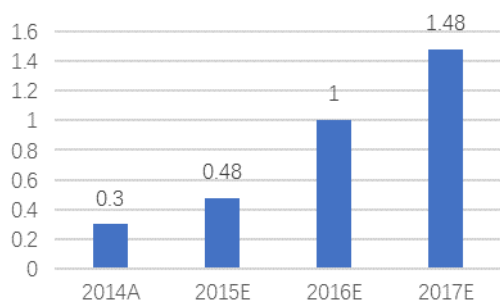
资料来源：艾瑞咨询

电竞赛事运营作为电竞行业的基础性产业，其巨大的衍生能力激活了整个电竞市场，根据艾瑞咨询《2015 年中国第三方赛事研究报告》，由电竞赛事衍生出的转播版权收入规模在 20 亿左右，广告赞助在 50 亿左右。

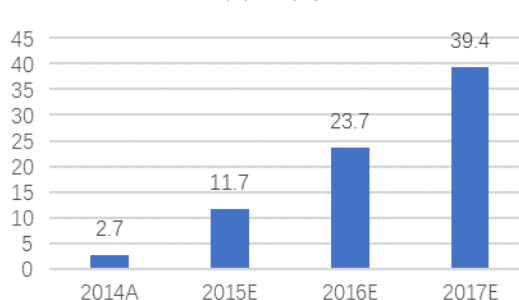
③ 游戏直播行业市场规模迅速增长

游戏直播行业的市场规模对中国电竞行业的发展影响重大。中国电竞行业的重要推动力来自于游戏直播行业，从中国游戏直播的行业发展情况来看，早期电子竞技的培育和以英雄联盟为代表的全球第一大游戏的流行，奠定了游戏直播行业的广泛用户基础。游戏直播现有的核心用户为电脑端竞技类游戏爱好者，电竞游戏玩家渗透率高。通过游戏直播平台，将电竞主播的粉丝社区化，粉丝经济的带动将促进整个电竞行业的可持续性发展。根据艾瑞咨询 2015 年 1 月报告的数据显示，截至 2014 年底中国约有 3,000 万左右的游戏直播用户，预计 2015 年将达到 4,800 万用户规模。

中国游戏直播用户规模 (2014A-2017E)
单位：亿人



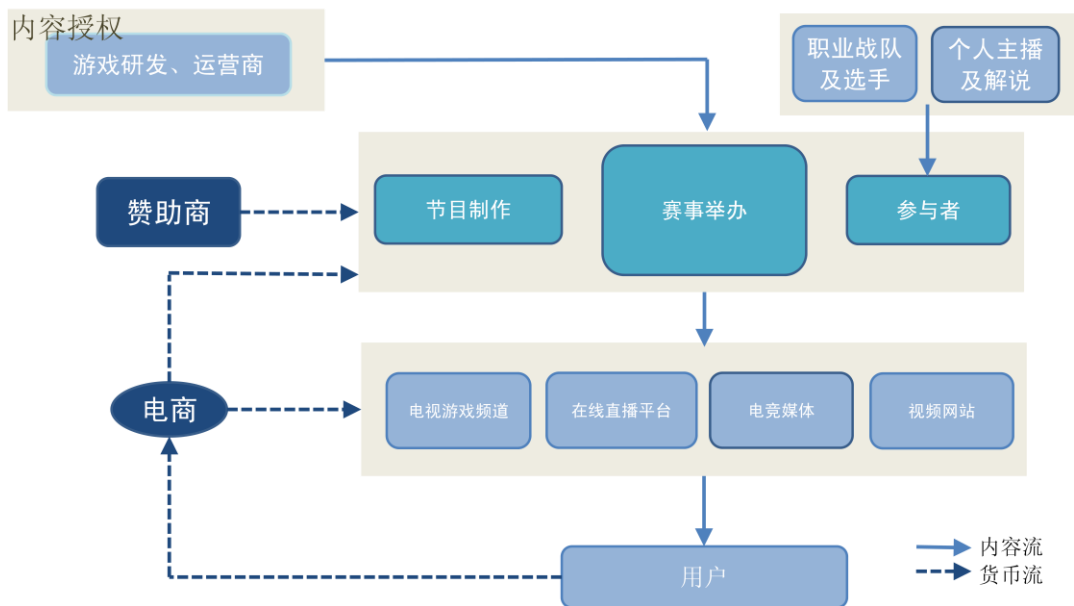
游戏直播的市场规模 (2014A-2017E)
单位：亿元



资料来源：艾瑞咨询

（3）电竞行业产业链及发展趋势

电竞行业产业链主要包括内容授权、内容生产、内容传播三大组成部分，如下图所示：



游戏厂商研发电竞游戏，是电竞产业链的基础。其通过赞助、组织运营赛事吸引更多玩家，通过游戏运营实现收入。

电竞内容生产是产业链的核心，内容提供方通过优质内容聚集用户，用户带来流量，具有较高的商业价值。电竞内容包括赛事、电竞节目、主播/职业选手直播或解说。其中，前两项为PGC（专业生产内容），后一项为UGC（用户生产内容），随着电竞爱好者对于优质内容的需求越来越高，PGC具有较好的发展前景。

电竞内容传播方作为渠道，将内容呈现给用户。目前国内电竞行业主要的内容传播方是直播平台。直播平台通过对内容的采购，提高用户粘性，通过用户付费或广告的方式取得收入。

①内容授权（游戏开发与运营）

游戏内容是电竞产业的基础，游戏开发商与运营商提供游戏内容的授权。目前主要的电子竞技游戏均来源于国外的游戏开发商，包括暴雪、Riot、Valve等。

游戏开发商与运营商的特点：集中度高，主要体现在两方面：一方面，世界

知名的游戏开发商主要集中在美、韩等国，如美国的 Riot、Blizzard、Valve，韩国的 Smilegate、NEXON；另一方面，生产商集中度较高，如《魔兽争霸》、《星际争霸》、《暗黑破坏神》、《炉石传说》、《风暴英雄》、《使命召唤 Online》都是出自 Blizzard 公司，《地下城与勇士》、《跑跑卡丁车》都出自 NEXON。游戏厂商的高品质产品不但可以稳定一定数量的忠实粉丝，也会激发更多的玩家参与其中，从而促进电竞行业的快速发展。

		
《英雄联盟》（LOL）	《魔兽世界》（WOW） 《星际争霸》系列 《炉石传说》 《风暴英雄》 《暗黑破坏神》系列	《DOTA2》（刀塔传奇） 《反恐精英》（CS GO）
		
《坦克世界》	《跑跑卡丁车》	《穿越火线》

资料来源：艾瑞咨询

国内游戏开发商与运营商情况：以运营为主，通过取得国外人气游戏的代理权，辅助运营次级赛事和业余赛事。腾讯游戏拥有《英雄联盟》、《穿越火线》的独家运营代理权，网易游戏拥有《星际争霸2》、《炉石传说》、《风暴英雄》的独家运营代理权，完美世界拥有《DOTA2》的独家运营代理权，空中网拥有《坦克世界》的独家运营代理权。

	独家代理运营	 
	独家代理运营	  

	独家代理运营 →	
	独家代理运营 →	
	独家代理运营 →	

资料来源：太平洋游戏网

游戏开发商拥有竞技项目的版权，决定了单项竞技类项目的生命周期。电子竞技对游戏的制作和设计都提出了更高的要求，要求游戏有强对抗性、观赏性、一定的操作难度，还要保证平衡性和多样性，同时需要有大量的粉丝基础。

游戏开发商是电子竞技赛事赞助和推广的主要来源。游戏运营商组织电竞赛事的目的是扩大代理游戏的影响力和用户参与度。腾讯、网易、完美世界作为国内主流游戏运营商积累了丰富的赛事营运经验。腾讯拥有经营 TGA 赛事和 CF 系列赛事的经验，并在此基础上构筑形成阶梯型的英雄联盟赛事体系。英雄联盟庞大的用户群体、游戏客户端直接推送赛事内容成为腾讯打造英雄联盟电竞品牌的优势所在。这种覆盖面更广、赛程更长的赛事体系将有助于腾讯进一步将用户转换为电竞受众，同时增强用户对游戏的粘性。网易和强势的暴雪共同打造电竞赛事，赛事体系职业和业余并重；完美世界选择和国内专业的赛事执行 MarsTV 合作举办赛事。

②内容生产

国内电竞内容生产及其衍生业务收入虽然规模较小，但增速较快，根据艾瑞咨询统计，2015 年电竞赛事收入及电竞衍生收入的增长率均超过 100%，未来有较大市场空间。

A、赛事运营

赛事举办方充当了电竞行业的关键内容生产环节，与电竞俱乐部、职业选手和电竞主播等共同打造电竞市场的内容产品。

电竞赛事类型按照主办方属性分为二种：由游戏开发商和游戏发行商主办的

第一方赛事以及由非游戏开发商或发行商举办的第三方赛事。由开发商和发行商主办的第一方赛事在赛事规模、奖金数额、观众人数上逐渐超过第三方赛事，而且第一方赛事对玩家、战队排名影响更大。相较于第一方赛事，第三方赛事在游戏种类、用户覆盖面方面有较大优势，第三方赛事中也不乏具有广泛影响力和品牌价值的赛事。两类赛事对比如下：

	第一方赛事	第三方赛事
主办方	主要是游戏开发商、发行商等版权主办方	主要是非版权方主办
选手排名权重指数	较高	一般
比赛项目种类	单一	多种
代表性赛事	Dota2 国际邀请赛 英雄联盟世界锦标赛	ESL/Summit 联赛 红牛杯/WCA

电竞赛事主办方日趋多元化，近年来，由于国家鼓励和媒体舆论的大力宣传推广，电竞行业进入快速发展期，涌现出许多新的电竞赛事类型，主办方除了较为成熟的游戏运营商，政府、游戏媒体和俱乐部联盟等新兴力量也开始举办电竞赛事，共同分享电竞行业快速成长所带来的收益。

主办方	赛事类型	代表
游戏运营商	TGA、CFPL、NEL、黄金职业联赛、 黄金风暴联赛、HPL	腾讯、网易、 完美世界、英雄互娱
政府	WCA、IET、NEST、NESO、CEG	银川市政府、国家体育总局
赞助商	WGT、IEST	华硕、联想
游戏媒体	G 联赛、I 联赛	游戏风云、ImbaTV
俱乐部联盟	WPC-ACE	ACE

游戏运营商主办旗下电竞赛事，目的是形成自身游戏的品牌效应，增强游戏粉丝的粘性。这种赛事的赛制更具专业性，且运营模式不断创新，奖金数额也不断提高，受到参赛选手和观众的追捧。腾讯游戏综合性赛事 TGA 是国内规模较大的电竞赛事，TGA 赛制分夏季赛和冬季赛，并且赛制逐步完善，游戏数量众多，在行业内影响力较大。英雄互娱主办的英雄联赛是国内新的电竞赛事之一，比赛项目主要为英雄互娱的《全民枪战》、《天天炫舞》、《像三国》。

电竞赛事作为一项体育项目，其盈利模式可以和常规体育项目做对比，我们从一项体育运动的基本管理上来看，任何一项体育活动的价值链可以归结到四大支柱构成：资产、内容包、赛事管理和内容管理。传统体育赛事与电竞赛事的区别如下：

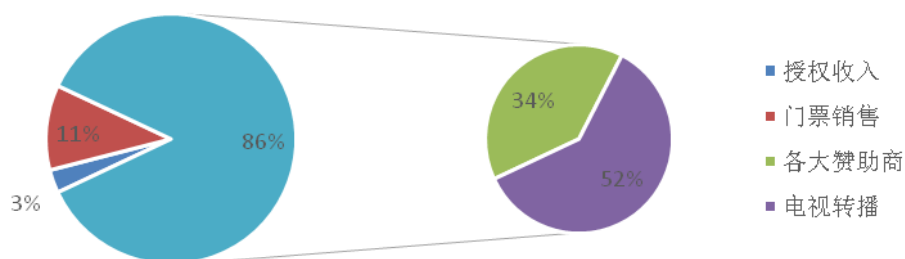
项目	传统体育赛事	电竞赛事
----	--------	------

核心资产	核心资产是吸引粉丝和金钱流入的核心要素，比如球队、运动员以及联盟组织等无形资产	核心资产是吸引粉丝和网络流量的核心要素，比如战队、职业选手、主播和俱乐部等无形资产
内容包	内容的供给可以采取多种方式，赛场容纳观众有限，主要通过现场、电视广播等传统媒体传送内容	内容的供给可以采取多种方式，通过网络可容纳无限观众，主要是通过网络、电视、移动端等新型媒体传送内容
赛事组织	直播赛事是体育运营的重点，其也是内容提供的源头	直播赛事是体育运营的重点，其也是内容提供的源头
授权管理	通过商品、广告等授权管理，实现更多的收入	通过商品、广告等授权管理，实现更多的收入

传统体育赛事和电竞赛事的主要区别体现在于电竞赛事通过网络引流的方式实现受众的规模化效应，电竞赛事的高速发展与互联网受众的规模化趋势息息相关，这也与电竞赛事的内容——网络游戏的互联网性质有着不可分割的关系，电子竞技因为发展早期就与计算机紧密联系，因此互联网化的程度更为彻底，其积累粉丝的通路更为广泛，例如游戏直播和游戏视频这样的互联网应用加速了电子竞技的全民普及和商业价值拓展，包括传统竞技的品牌广告、门票收入、冠名、赛事转播、赛事竞猜，以及带有互联网特性的打赏经济、电商产品销售。而中国互联网用户相比其他国家更具规模，这也意味着中国电竞市场的前景十分明朗。

电竞赛事作为一项特殊的体育赛事，其盈利模式也与传统体育赛事相类似。世界杯作为世界最成功的赛事之一，国际足联则已经连续几届创造大量的利润，其盈利模式已经较为成熟：

2014年巴西世界杯国际足联收入来源情况



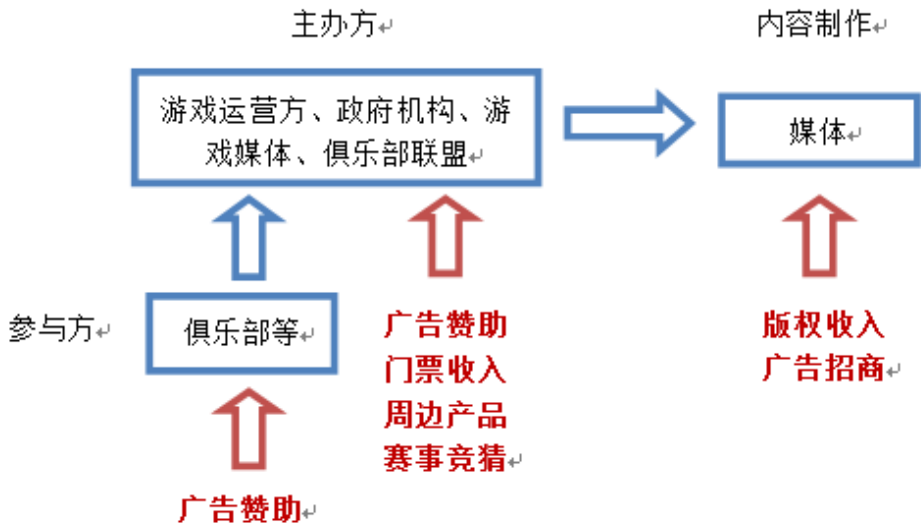
资料来源：FIFA

2014 年世界杯国际足联收入的收入主要来自赞助商和电视转播，其中电视

转播收入占到 50%以上，可见体育赛事直播是体育赛事的主要盈利来源，随着互联网的发展和宽带技术的增加，电竞赛事通过网络直播将吸引大量受众，而这部分受众也将成为赛事运营盈利的主要渠道。

然而当今电竞赛事核心收入来源仍然主要依赖赞助商赞助，主办方依靠收取赞助、出售门票获利，游戏媒体一般会作为赛事协办，同时依靠出售版权和广告招商获得收入；对于参与比赛的俱乐部来说主要收入来自于企业赞助和比赛奖金分成，对于参与的个人来说，选手从俱乐部获得日常工资和比赛奖金，主播从游戏媒体获得签约金和工资；近几年来，随着比赛运作的成熟，还出现了利用粉丝众筹、赛事竞猜、出售比赛周边产品等盈利模式。未来电竞赛事运营在围绕着版权开发、视频传播领域的盈利空间值得开拓。

电竞赛事盈利模式如下：



B、视频制作

电子竞技具有“泛娱乐”与“大体育”的双重属性，核心是围绕赛事生的粉丝展开商业价值培育和开发。所谓“大体育”，是指电竞作为正式的体育比赛项目，具有激烈的对抗性、竞争性，带有体育竞技的特点；所谓“泛娱乐”，是指通过电竞内容与形式的多样化，进而给广大观众带来娱乐的视觉享受，吸引粉丝，培育商业价值潜力。

当今时代，80 后、90 后甚至 95 后成为各行业的目标客户。作为追求“娱乐至上”的年轻一代，肯为内容进行投入。谁抓住了这一群体，谁就能够赢得庞大的市场，电竞行业也不例外。

电子竞技产业的核心就是要通过优质的内容来赢得用户的关注和流量，所以掌握内容版权，有内容生产、制作能力的环节是整个产业链的核心关键所在。

互联网平台目前是电竞内容的主要分发渠道。早期电竞从业人员在视频网站上分发录制的游戏视频，内容涵盖教学、游戏资讯等。直播模式逐步兴起，成为电竞内容制作的创新，为电竞内容拓宽了分发渠道。扁平化的内容制作模式使得电竞内容制作的成本大幅降低，直播零门槛使得大批业余玩家和草根大神有了展现自己的舞台，电竞内容至此走向高度繁荣。这一阶段的内容以 UGC（用户生产内容）为主，质量缺失，使得粉丝的沉淀比例不高。用户关注的核心始终是内容，随着电竞行业的专业化，对于媒体生产和传播内容有了更高的要求。未来内容制作将进入 PGC（专业生产内容）节目制作领域，带来更专业的电竞内容。游戏直播平台也将推出更多 PGC 内容（自办赛事、节目），丰富内容体系，提高用户粘性，避免用户轻易跟随明星主播、赛事内容转换平台。

电子竞技具有“泛娱乐”与“大体育”的双重属性。电竞作为正式的体育比赛项目，具有激烈的对抗性、竞争性，带有体育竞技的特点。电竞内容的形式也朝娱乐化的方向发展，包括电竞真人秀节目、电竞内容网络剧、音乐剧等。众多游戏制作媒体都推出了电竞游戏相关的娱乐节目。例如，Imba TV 旗下有《游戏麦霸我最 6》、《游戏百晓生》、《Imba 训练营》、《游戏 818》、《倒塔我的锅》等多档游戏娱乐明星栏目；龙珠直播也推出了游戏视频平台龙珠视频，将聚焦于游戏攻略、趣味娱乐等内容，推出与游戏相关的优质自制节目，其中包括全网首个游戏真人剧情节目《撸友派》、全网首个真人答题类综艺节目《四级考试》等人气作品。同时游戏明星和其他游戏媒体的作品也将在平台播放。

C. 职业选手/解说生产内容

职业选手及解说是内容生产的重要参与者，是电竞产业的核心资源。不论赛事还是电竞节目，主播对内容的打造有着重要的作用。

随着电竞行业发展逐步成熟，作为核心构成的选手/主播成为产业链中的重要组成部分，而电竞经纪这一与主播密不可分的业务板块也随之而生。优质主播存在较大的稀缺性，通过经纪公司培养专业化人才输送优质主播可以增加市场供给，更催生出培养主播的经纪公司的出现。电竞经纪作为连接电竞产业上下游的纽带，是提升电竞产业发展水平必不可少的润滑剂，更是选手/主播经济模式发

展运行的关键组件。电竞艺人经纪公司以培养、储备电竞主播及艺人为主要目的，为主播量身定制培养方案，解决合约和档期问题，安排参与商业活动，更承担了主播节目制作的策划工作。

美国好莱坞四大演艺经纪公司之一 WME 收购了全球电竞管理公司（Global eSports Management，简称 GEM），它是一间为电竞选手、电竞解说员以及电竞赛事组织者提供经纪服务的国际性经纪公司，专注于为客户洽谈赞助交易和市场交易。传统经纪公司开始在快速崛起的电竞行业挖掘机会。

在国内，虽然离传统体育明星的超高收入尚有差距，但顶尖的电竞明星收入快速增长，有较大的经纪业务空间。随着电竞行业的成熟，必然会在经纪模式上向传统体育行业以及国际先进管理模式继续靠拢，以创造更加职业化的竞技环境，更专业化的行业分工。

经纪公司通过对主播进行专业的游戏技巧培训、宣传、销售、公关等服务，提升其市场价值。同时，在电竞经纪公司倡导下的电竞内容新模式促进了泛娱乐崛起，潜力巨大。

③内容传播

电竞内容传播方作为渠道，将内容呈现给用户。电竞内容主要通过直播平台、电竞门户网站、视频网站传播、电视媒体等，直播平台是目前国内电竞内容的主要传播渠道。直播平台通过对内容的采购，提高用户粘性，通过用户付费或广告的方式取得收入。目前国内电视媒体对于电竞内容的传播占比较小，随着政策的进一步放开，电视媒体将进一步扩大电竞的市场影响力。

电竞直播的兴起直接推动了国内电竞行业的发展。利用直播平台，电竞主播进行在线直播电竞赛事或解说游戏攻略，观众通过在线收看直播赛事和解说员的即时解说，并可与解说员互动。直播平台通过贴片广告、礼物分成、娱乐互动等方式盈利。

目前国内的直播平台包括全民 TV、熊猫 TV、战旗 TV、斗鱼 TV、虎牙、龙珠直播等，明星主播解说员包括英雄联盟代表人物小智、小漠、JY、若风、MISS；炉石传说代表人物安德罗妮、啦啦啦、秋日；Dota2 代表人物 2009 等。

从电竞直播平台的收入来源来看，主要分为以下五个部分，其中主要以增值服务（虚拟道具购买）为主，商业模式的多元化将极大地推动市场规模大幅度增长。

增值服务：用户充值后在平台上购买虚拟道具用来赠送给主播等；

游戏联运：用户观看直播时可以通过点击进入与直播平台联合运作的游戏，其中以网页游戏为主，而随着移动端游戏的发展，游戏直播平台 and 游戏视频平台将会成为手机游戏分发的渠道之一；

广告赞助：以游戏广告为主，网页游戏和手机游戏等广告挂靠；

会员订阅：包年或包月的付费用户可以获得过滤广告和订阅频道等权利；

电子商务：直播平台直接设立电商平台或代营，主播通过游戏直播将产品推荐给粉丝将带来可观的收益，主播也可以直接在淘宝上开店，出售游戏、电脑和周边、服装和配饰等产品，直播平台参与分成；

电竞内容的另外一个重要传播途径是电竞门户网站。兔玩网及 15W 是国内两个较优秀的电竞门户网，致力于向玩家提供高品质的电竞赛事报道，呈现优质的电竞内容。优质电竞内容是吸引玩家关键，门户网站的社区也有利于玩家的聚集与沉淀。

此外，视频门户网站也是专业电竞节目、选手/解说自发制作的视频等电竞内容的重要传播途径，也为电竞主播提供了除直播外的曝光机会。

综上所述，国内电竞行业的快速发展，为电竞商务运营带来的巨大市场空间。电竞商务运营是围绕电竞产业链，深度挖掘商业价值。通过电竞经纪、视频制作、赛事运营、广告推广、电竞培训等综合手段实现盈利。目前国内的电竞市场主要通过两个类别变现：一是流量变现，为互联网通用的变现模式，包括游戏联运、电子商务及广告，这是目前主要的变现模式；二是内容变现，主要围绕电竞的相关内容，探索用户付费模式，包括赛事竞猜、会员订阅、增值服务等。电竞商务

运营以两类变现模式为基础，沿电竞产业链，发展多样化、立体化的电竞业务，具有广阔的市场空间。

（4）电竞经纪行业基本情况及发展趋势

标的公司业务为以电竞经纪为主的电竞商务运营。根据目前行业惯例，将电竞行业产业链划分为内容授权、内容生产、内容传播三大组成部分。电竞经纪行业不属于上述三大组成部分，其本质是通过代理“人”在电竞行业的活动获得收益，电竞经纪行业不能脱离电竞产业而独立存在。电竞经纪业务所依附的电竞行业快速发展，自然带动电竞经纪行业的持续增长。

目前国内没有对于电竞经纪行业的权威统计数据。但电竞行业所天然具有的体育性和娱乐性的双重属性，使得电竞经纪的运作模式与体育经纪和艺人经纪类似。

体育经纪业已成为全球公认的具有潜在巨大商业价值的产业，以国外知名体育经纪公司创新艺人经纪公司（CAA）为例，该公司 1975 年成立于洛杉矶，是好莱坞三大经纪公司之一。旗下经纪业务囊括了电影、电视、音乐、戏剧、体育、电子游戏、互联网等众多领域。公司从 2006 年进军体育经纪领域，尽管起步较晚，但到 2012 年已经成为全美最大的体育经纪公司，为包括贝克汉姆等诸多国际著名体育明星提供经纪服务。在福布斯公布的 2015 年全球最有价值的体育经纪公司排行中，CAA 以 64 亿美元的经纪合同总价值连续第四年斩获第一。CAA 依托于体育产业的快速发展和运动员身价的提升，经纪收入大幅增长，证明了专业代理一项运动或经纪知名运动员具有较强的盈利前景。

传统艺人经纪公司盈利模式也较为成熟，通过为艺人提供经纪活动，依据艺人取得的收入获得分成或佣金。传统艺人的收入包括电影片酬、电视剧片酬、综艺节目片酬、音乐演出或版权收入、广告代言等。根据国泰君安《传播文化行业艺人经纪专题报告》，到 2020 年，艺人收入在整个影视产业的快速增长的推动下，2020 年艺人收入达千亿规模。

根据艾瑞咨询统计，2015 年中国电竞规模达到 269.10 亿，其中赛事收入、电竞衍生收入增长迅速，2015 年增长率分别为 143%、137%。随着电竞内容商业化的加强，版权、广告赞助、粉丝经济等变现途径增加，未来电竞行业有望达到千亿级别，支撑电竞经纪行业的增长。

标的公司电竞经纪行业主要竞争对手详见本预案“第五章 标的资产预估作价及定价公允性”之“三、标的公司业绩承诺的合理性、可实现性”。

(5) 通过经纪公司签约的优势

以传统娱乐行业为例，经纪公司是明星诞生和源源不断推出的有效保障。在国外，特别是娱乐产业十分发达的美国，明星经纪人、经纪公司已有近百年历史，已有较成熟的行业规范。

在国内，无论是传统娱乐行业还是新兴的电竞行业，不同等级的“明星”通过经纪公司接洽商务较其自身“单打独斗”具有以下优势：

①平台、商家与主播的诉求天然存在不一致，直接签约不利于主播长远发展

直播平台或商家基于主播现有价值与其进行商务合作，并不特别关注主播的培养及未来价值的持续提升。而主播除了关注单次交易的收益，更需要考虑长远发展。在直接签约的模式下，如果主播缺乏规划和专业判断，将会过快消费自身的价值。

在电竞行业发展初期，由于专业经纪公司缺乏，直接签约的模式有其存在的必然性。但随着主播规模的增加，行业竞争加剧，直播平台及商家的选择范围进一步增加，直接签约的难度将增大。同时，由于电竞行业也在多元化发展，导致主播的价值实现也有多种途径，直接签约容易形成定式，丧失主播多元化发展的机会。

此外，直接签约模式下，主播缺乏资源整合能力，以及提升内在价值的专业手段，不利于主播持续和多元的发展，而专业的经纪公司充分维护主播的利益，为主播接洽适合自身发展的商务活动，同时也会为主播自身内在价值的提升和维护设计一系列的方案，促进整个行业的良性发展。

②优质的经纪公司可以为主播提供持续稳定的商务机会，达成有利于主播的

交易条件

首先，主播通过签约优质的经纪公司，获得有保障的、持续稳定商务业务。由于主播更专注于自身电竞解说、游戏直播内容的研究，对于商务业务的接洽更多是被动接受。而专业的经纪公司有较强的商务团队与各直接客户、广告公司、游戏公司长年、多频率的沟通，则会相较于主播个人有更多的商务渠道资源；如同“集团化作战”相比“单打独斗”具有明显优势，依托于经纪公司的商务资源，主播的业务量更有保障，尤其对于人气等级相对较低的主播或新主播，经纪公司的支持更为重要。

其次，经纪公司帮助主播达成更有利的交易条件。主播个人的谈判能力相对较弱，且信息也相对不对称，经纪公司通过主播运作经验的积累，对主播的价值有更为职业的判断，且经纪公司可以采取诸如一对多，或者多对多的捆绑人气主播带动新生主播等方式，提升主播的议价能力。

③ 经纪公司为主播提供专业的价值维护和提升服务

无论高人气主播还是新兴主播，其自身价值均依赖于电竞粉丝对其解说、游戏直播等内容的关注和热爱程度，因此，主播维护和提升自身价值的前提是保证自身优质的解说内容、直播效果，更是保证其源源不断的商务业务的基础。此外，和传统娱乐行业类似，随着电竞行业的不断发展，游戏种类更新迭代、主播群体的不断壮大，成熟主播的人气维系和新主播的人气打造已经超出了主播个人能力范畴。明星主播的孵化和人气维系需要各类平台的立体推广和宣传，而这正是经纪公司的专业性所在。

受制于主播个人精力、专业性，主播为了使其自身价值能持续增长，需要依赖专业经纪公司的服务。经纪公司为旗下主播提供了良好的运作团队，在共同维

护提升主播价值的同时，为主播接洽各类商务活动，从而保障主播专注于自身专业领域的同时其商务价值得到持续稳定的实现。

④平台及商家愿意通过经纪公司与主播签约

平台或商务客户通过与经纪公司合作，减少了其分散谈判和搜寻的成本。而专业的经纪公司对于主播特点的判断更为精准，可以为客户挑选更为合适主播。此外，随着电竞行业的逐步成熟，通过经纪公司的专业化管理，也解决了与客户与个人签约难于管理、违约风险大的问题。因此，优质经纪公司的服务将增强客户对其的粘性，从而进一步积聚客户资源，这也使得主播对经纪公司的依赖性也逐步增强。

(6) 标的公司吸引主播签约的优势

主播之所以愿意通过专业经纪公司签约，主要系经纪公司能更好地维护其商业价值的同时让主播更专注于自身职业的发展。

在标的公司专业运作下，主播价值得到提升。隆麟网络主播包括戴士(JY)、王慕霸(霸哥)、陆维梁(FLY)等，在与直播平台续约时，直播金均有显著提升，最高提升比例达700%，快屏网络签约主播帝师、麒麟臂等直播金提升比例也均在100%左右，原无直播平台签约的小龙、碧哥、蓝猫经快屏网络成功运作，也以较高的直播金与直播平台签约，极大提高了主播价值。

此外，标的公司将其他商务资源对接主播，优化了主播收入结构，并提升其知名度。

标的公司为签约主播配备了专业服务团队，维护并提升主播人气。标的公司作为国内专业做垂直电竞领域的经纪公司，其在满足主播诉求上形成了较好的业务体系和资源积累，从而吸引了更多主播选择标的公司签约。具体两家标的公司

吸引主播的主要资源优势如下：

①隆麟网络

A、造星资源

1) 积聚电竞游戏领域优秀团队奠定其主播来源上的先发优势

电竞游戏具有很强的竞技性，故一般电竞职业选手的黄金时期不会太长，此后均面临转型的压力。而电竞职业选手在其职业生涯中已积累了一批忠实粉丝，选择适合电竞职业选手转型的主播是加速人气主播孵化的优质途径。

隆麟网络敏锐洞察了电竞职业选手的瓶颈和主播商业价值，其创始团队中聚集了国内外知名电竞选手、国际俱乐部职业经纪人等业内领军人物，在电竞游戏领域均具有近 10 年的职业经验，从而在电竞领域积累深厚资源，为隆麟网络提前锁定了适合转型主播的电竞选手资源奠定了基础。报告期末，隆麟网络拥有的近 90 名主播，绝大多数为职业赛手出身，为隆麟网络在电竞游戏领域奠定了良好的口碑。

2) 孵化优秀主播的成功经验和主播领域的强大号召力

2014 年国内电竞市场进入快速发展时期，各大直播平台陆续诞生，但电竞主播市场亟待开发，2015 年隆麟网络的上述创始团队意识到规模化运作电竞主播的巨大商业价值，依托各自不同领域的资源为吸引和孵化主播奠定基础：

隆麟网络创始人祁斐曾作为独立经纪人成功打造了诸多知名游戏主播，作为国内最早将电竞职业选手与电竞主播领域打通的开拓者，积累了孵化优秀主播的成功经验和口碑。

而隆麟网络 7 名创始股东主播分别在《英雄联盟》、《DOTA2》、《魔兽争霸 3》等众多电竞游戏解说领域均具有较强的知名度，形成了强大号召力和影响力，

为隆麟网络规模化孵化主播提供经验基础和人气基础。

3) 在孵化和打造主播上具有模式优势

隆麟网络业已形成了线下活动策划执行、赛事运营、视频制作以及主播经纪业务板块，为主播提供了更立体的推广手段，该业务模式依赖公司平台和专业运作团队，仅依靠主播个人无法形成，从而增强了主播对隆麟网络的依赖性。

4) 在提升和维护主播人气上具有深厚的游戏资源

特定电竞游戏对主播有重要影响，其中游戏厂商对于主播的认可和曝光将直接提升该主播在特定游戏领域的市场地位。

隆麟网络旗下主播已覆盖各知名电竞游戏，隆麟网络建立了与游戏厂商的良好合作关系，旗下主播与游戏厂商形成良性互动，一方面对电竞游戏的推广起了重要作用，另一方面，游戏厂商的支持也提高了主播的知名度。目前，隆麟网络已是腾讯供应商库中为数不多的电竞经纪公司，且与网易游戏签订了年度框架合作，这为提升主播人气建立了资源优势。

B、为主播提供持续稳定的商务资源

广告资源、直播平台资源是电竞经纪公司持续吸引主播的关键资源。

隆麟网络旗下主播覆盖熊猫、斗鱼、战旗等多平台，其与直播平台的良好合作关系，为其后续新主播输送提供顺畅的渠道。

在广告资源上，隆麟网络的创始团队电子商务和广告领域的优秀人才，其在广告客户获取上具有较好的基础，随着互联网广告的快速发展，较多的传统品牌客户和广告公司已意识到电竞主播的广告价值，而隆麟网络作为国内影响力较强的电竞经纪公司，及时将电竞主播资源嫁接到传统广告领域，形成了较好的推广效果，隆麟网络与国内知名广告公司蓝色光标建立了稳定合作，并积累了知名消

费品牌 blueair、百威、苏宁；游戏厂商腾讯、网易、心动网络、外设品牌达尔优等知名客户，为主播的后续商务价值开发提供了较强的保障。

隆麟网络丰富多元的业务体系可以满足满足客户多元需求。报告期，隆麟网络通过将自身视频、赛事、推广和主播有效结合，一方面促进公司推广业务的发展，同时也为主播尤其是新主播的发展提供了渠道。

C、维护人气和服务主播上具有经验及团队优势

无论是大主播还是中小主播，其赖以生存的重要基础系人气的维护和提升。优质主播的庞大粉丝更需要专业化的团队来持续维护。隆麟网络拥有专业的服务团队，在维护主播人气、提升主播价值、服务主播上形成了良好的运作机制。

1) 具有较好的日常人气维护方式

隆麟网络创立以来，成立了专业经纪团队，为各主播提供社交媒体运营、舆情监控、直播内容监督等服务，向玩家塑造更良好的主播形象。其中，社交媒体是主播维护粉丝的重要渠道，而主播通常缺乏精力和专业性去运营自媒体。隆麟网络通过专业的社交媒体运营手段，例如将发布内容与网络热点相结合的方式，极大提高了主播的关注度。

2) 洞察市场发展，提升主播市场价值

隆麟网络通过对各类主播运作经验的积累以及业内资深电竞经纪人的专业判断，为主播定位、转型升级提供了较好的方向指导。

游戏选择上的经验优势：由于电竞主播依托于游戏发展，而电竞游戏的种类丰富，新主播对于电竞游戏的选择是否合适，直接影响其发展。主播也不可能永远局限某一款游戏上，因此游戏的更新迭代后，能否及时更新自己适合的游戏，也成为成熟主播转型的一大难点。

隆麟网络依托对游戏特点的专业判断以及与各大游戏厂商的深度合作,为主播选择适合自己风格的电竞游戏。例如:隆麟网络签约主播戴尔,原为《英雄联盟》知名解说,后因个人原因暂定解说,重新出道后错过了《英雄联盟》游戏的黄金发展时期。隆麟网络评估其在 FPS 领域具有优秀的游戏天赋,结合当时暴雪公司出品的《守望先锋》,隆麟网络给其明确定位做《守望先锋》的视频解说和直播主播。在隆麟网络定位包装前,戴尔在爱奇艺视频网站的《守望先锋》游戏视频点播量仅 2,000 多,通过隆麟网络的重新定位包装,并为其争取爱奇艺的优质推荐位置,其后戴尔的《守望先锋》游戏视频点播量迅速达到了 4 万以上。隆麟网络成功协助主播完成转型,维护了主播的人气。

全视角的提升主播人气,塑造行业领军地位:主播的生命周期依赖于主播的人气,隆麟网络为主播提供多渠道和多角度的人气提升手段,不把主播局限于电竞领域,通过与传统媒体及互联网视频平台的合作,为主播提供多渠道曝光和跨界业务机会。2016 年,由国新南方知识产权研究院、米粒影业和迷宫影视有限公司联合出品的青春励志电影《玩大啦》在晋江开机,隆麟网络为其推荐 JY,小 M 等多名电竞明星。隆麟网络推荐签约主播小楼等,成为湖南卫视《全员加速》节目的嘉宾。

实现主播商业价值的最大化:隆麟网络专注于电竞行业,根据行业情况及主播自身条件,对电竞主播有更为准确、客观的价值判断。避免了主播凭自己的主观判断去报价,有效促成交易的达成的同时为主播争取尽可能大的议价空间,报告期,隆麟网络众多主播在与直播平台续约时,均提供了良好的谈判服务,使得主播直播金有显著提升。

②快屏网络

A、造星资源

1) 业内领先的主播培训包装体系，成为快屏网络吸引主播的强大资源

2015 年快屏网络的主要创始人业已洞察了电竞主播行业的转型需求，一方面电竞主播持续增加，但由于直播平台开放性电竞主播职业的门槛低引致优质主播的匮乏，另一方面玩家粉丝的需求也逐渐多样化，因此，新主播尤其是草根素人获得粉丝的关注和认可，难度和门槛日益加大。

快屏网络的主要股东小智、小漠，是国内《英雄联盟》游戏的明星主播，两位创始人分别于 2008 年和 2012 年进军电竞解说领域，尤其以小智从 2008 年开始自制魔兽争霸 3 游戏视频（澄海 3c 系列）的方式获得了业内众多玩家的爱戴，是优酷、土豆的知名游戏原创作者，2013 年随着直播平台的兴起，先后签约斗鱼、全民均获得了很高的关注度。而小智、小漠均系从草根成长起来的明星主播，在进军电竞解说领域积累了多年的经验，深知游戏玩家的需求，并业已形成了一套完整的主播运作方式。核心创始团队将上述运作方式嫁接于快屏网络平台，旗下主播碧哥、小龙、蓝猫等诸多主播均成长于该体系，其已与直播平台签约，商业价值得到了认可。

快屏网络已在宁波建立了 2,400 平方米的主播培训基地，主播培训基地拥有专业的培训资源以及硬件资源，包括专业直播间，可供对抗训练的训练室。快屏网络通过线上线下，已建立一定的后备主播储备，截至本预案出具日，除原有 29 名签约主播外，已将 8 名新培训主播输送至直播平台，在竞争激烈的直播平台新主播中脱颖而出，获得了较好的直播金。

2) 快屏网络在草根主播领域形成了良好的口碑

依托快屏网络草根造星体系，快屏网络成功孵化了知名电竞主播，在业内形

成了良好的口碑。而以小智、小漠为品牌，并作为重要股东的电竞经纪公司，更在业内形成了强大号召力，吸引主播尤其是新入主播的加盟。

B、管理团队资源优势

快屏网络总经理陆浩、副总经理曾令柏等主要管理人员，先后供职于游戏公司、互联网运营公司等，熟悉游戏及互联网行业的运作规则。快屏网络业务转型前从事互联网流量整合分发业务，即将各类网站、论坛等流量入口所承载的零散流量整合后导入至各大型数字媒体。经过一段时间的运营，快屏网络已积累了一定的互联网及游戏公司客户，包括 360、2345、37wan、9377、铠英网络等。快屏网络业务转型后，将原有业务模式成功嫁接在主播商业价值运作上，主播成为流量聚集的手段之一。快屏网络依托原有流量业务积累的经验和资源，成功为主播提供了变现途径。

C、为主播提供稳定的商务资源

快屏网络除将互联网、游戏客户如东方新闻、2144 游戏，对接主播外，并为主播拓展了如凯迪拉克、微星、百威啤酒等品牌资源，在持续扩大推广客户范围的同时，提高推广品牌质量，不仅优化了主播收入结构，也使主播与知名品牌建立联系，提升主播品质。

D、维护人气和服务主播上具有经验和团队优势

1) 专业的包装团队和运作方式，保障主播人气提升

主播精准定位能力，保障主播人气快速提升：快屏网络核心团队积累的成熟主播培养体系的同时已打造了一批专业的主播服务团队，基于对主播特点的判断以及电竞粉丝偏好的理解，能为签约主播进行精准定位。帝师在签约前并不从事主播行业，快屏网络对其进行个人风格研究和定位后，将其打造成户外主播。拥

有清晰定位后，帝师人气提升迅速，半年时间内成为知名的户外主播。帝师拜访明星宋丹丹家的直播，更创造了其直播人数的记录。正是基于对主播特质及市场需求的判断，快屏网络为主播提供更广阔的路径。

专业的包装手段，保障了主播人气的持续性：快屏网络根据主播定位，为主播提供针对性的包装。快屏网络将大主播与小主播进行整合，实现了体系内 1+1>2 的效应，快屏网络开发的“粘合涨粉”的包装模式，整合旗下已有人气主播，利用主播间的互动，使各主播人气联动，小主播人气提升，大主播也保持了一定的关注度。而如何互动才能吸引玩家的关注和如何持续提升主播人气正是快屏网络资源整合和独有的运作优势。快屏网络旗下主播慕诗琪在快屏网络的持续运作下，其个人微博粉丝人数从 20 万左右上涨至 44 万左右，直播关注度和人气也得到显著提升。

2) 电竞虎渠道推广优势

快屏网络依托运营的“电竞虎”平台，为签约主播策划独家采访和重大活动全程报道。“电竞虎”已与腾讯、网易等大型媒体及游戏公司建立了良好的合作关系，同时已经是国内著名电竞游戏《英雄联盟》的官方合作伙伴，各种电竞新闻、视频等有推荐权和优先被腾讯发布的权限，“电竞虎”对《英雄联盟》主播卡卡的独家专访，凭借优异的内容已被腾讯新闻等知名媒体转载。

3) 具有较好的日常人气维护方式

电竞主播数量日益增多，传统视频、直播内容的可复制性高，低质量的模仿内容必将使得电竞爱好者产生审美疲劳，批量生产的内容将无法吸引粉丝的持续的关注。快屏网络有专门团队对主播直播、视频制作进行把关，在主播内容生产这一环节加强管理，避免粗制滥造，给电竞粉丝带来良好的体验，加强核心粉丝

凝聚力。

除对主播内容的管理外，快屏网络还为主播提供社交媒体运营、舆情监控等服务，维护主播良好形象。

(7) 行业管理体制和法律法规

①管理体制及主管部门

我国电竞行业的行政主管部门主要包括国家体育总局、文化部、国家新闻出版广电总局、工信部等。我国目前对电竞行业的监督管理采用法律约束、行政管理和行业自律相结合的模式。

部门	具体职能
国家体育总局	研究制定体育工作的政策法规和发展规划并监督实施；指导和推动体育体制改革，制定体育发展战略，编制体育事业的中长期发展规划；协调区域性体育发展；推行全民健身计划，指导并开展群众性体育活动，实施国家体育锻炼标准，开展国民体质监测；统筹规划竞技体育发展，研究和平衡全国性体育竞赛、竞技运动项目设置与重点布局；组织开展反兴奋剂工作；研究拟定体育产业政策，发展体育市场；制定体育经营活动从业条件和审批程序；负责全国性体育社团的资质审查。
文化部	对网络视频服务行业实施内容监管和行政许可管理；负责拟定文化市场发展规划，指导文化市场综合执法工作；负责文艺类产品网上传播的前置审批工作，负责对网吧等上网服务营业场所实行经营许可证管理，对网络游戏服务进行监管（不含网络游戏的网上出版前置审批）；拟定动漫、游戏产业发展规划并组织实施，指导协调动漫、游戏产业及相关经纪业务发展。
国家新闻出版广电总局	国务院主管新闻出版、广播影视和著作权管理的直属机构。监督管理全国互联网出版工作，制定全国互联网出版规划，并组织实施；制定互联网出版管理的方针、政策和规章；对互联网出版机构实行前置审批；依据有关法律、法规和规章，对互联网出版内容实施监管，对违反国家出版法规的行为实施处罚。
工信部	统筹推进国家信息化工作，促进电信、广播电视和计算机网络融合；统筹规划公用通信网、互联网、专用通信网，依法监督管理电信与信息服务市场，推进电信普遍服务；承担通信网络安全及相关信息安全管理责任，协调处理网络与信息安全的重大事件。

②主要政策与法律法规文件

序号	政策法规文件	颁布时间	机构	文号
----	--------	------	----	----

序号	政策法规文件	颁布时间	机构	文号
1	《体育产业发展“十三五”规划》	2016 年 7 月	国家体育总局	无
2	《关于印发促进消费带动转型升级行动方案的通知》	2016 年 4 月	发改委	发改综合[2016]832 号
3	《电子竞技赛事管理暂行规定》	2015 年 7 月	国家体育总局	无
4	《关于加快体育产业促进体育消费的若干意见》	2014 年 10 月	国务院	国发[2014]46 号
5	《关于做好取消和下放营业性演出审批项目工作的通知》	2013 年 6 月	文化部	文市发〔2013〕27 号
6	《演出经纪人员管理办法》	2012 年 12 月	文化部	文市发[2012]48 号
7	《关于鼓励和引导民间资本投资体育产业的实施意见》	2012 年 5 月	国家体育总局	体经字(2012)204 号
8	《互联网文化管理暂行规定》	2011 年 2 月	文化部	文化部令第 51 号
9	《国务院办公厅关于加快发展体育产业的指导意见》	2010 年 3 月	国务院	国办发[2010]22 号
10	《关于金融支持文化产业振兴和发展繁荣的指导意见》	2010 年 3 月	中国人民银行、财政部、文化部	银发[2010]94 号
11	《文化部关于加快文化产业发展的指导意见》	2009 年 9 月	文化部	文产发[2009]36 号
12	《文化产业振兴规划》	2009 年 7 月	国务院	国发[2009]30 号
13	《关于支持文化企业发展若干税收政策问题的通知》	2009 年 3 月	财政部	财税[2009]31 号
14	《互联网视听节目服务管理规定》	2007 年 12 月	国家广播电影电视总局、信息产业部	国家广播电影电视总局、信息产业部令第 56 号
15	《国家“十一五”时期文化发展规划纲要》	2006 年 9 月	中共中央办公厅、国务院办公厅	无
16	《营业性演出管理条例》	2005 年 9 月	国务院	国务院令[2005]第 439 号
17	《营业性演出管理条例实施细则》	2005 年 9 月	文化部	文化部令[2005]第 34 号

3、隆麟网络主要产品或服务的用途及报告期的变化情况

2016 年 1 月隆麟网络进入电竞经纪为主的电竞商务运营领域。隆麟网络与电竞主播签署经纪合约，并着手申请办理《营业性演出许可证》。由于申请营业性演出许可资质特定流程的原因，隆麟网络于 2016 年 5 月增加经营范围“经营演出及经纪业务”，并取得《营业性演出许可证》。目前公司业务涵盖电竞经纪、视频制作、赛事运营、电竞培训等，形成了完整的电竞娱乐经济产业链。

4、隆麟网络主营业务具体情况

（1）电竞经纪业务

隆麟网络依托自身资源和专业的主播培养与运作经验为签约电竞主播积极提供全方位的以提高主播自身品质和素养为核心的各项服务，提高电竞主播的市场价值，并最终通过筹办或协助电竞主播参加直播、代言、演出、广告推广等活动获得收入。

①解说、主播培养与规划运作

目前国内电竞行业的顶尖解说可分为专业技术型和草根大神型两类，专业技术型解说主要是现役或退役的职业选手，出于商业化或职业转型的目的，其中形象较好，具有较好口才的职业选手投身电竞解说，比较有代表性的有若风、MISS、JY 等。草根大神型解说主要是民间高手，也获得过一些成绩，这类解说具有较好的语言天赋和幽默感，在观众中有较高影响力，比较有代表性的有小智、小漠。

隆麟网络聚焦于电竞产业，为主流游戏公司、大型专业赛事输送解说，强调解说的专业性，因此挖掘培养及签约的解说以专业技术型为主。在新解说方面，根据新解说的自身条件、艺术天赋及个人偏好，隆麟网络结合电竞市场需求，进行受众定位，对其未来发展路径进行全面规划，以期实现解说价值最大化；对于已具备较强的表现能力和较高知名度的成熟解说，随着电竞市场的变化，也需通过不断提高以保持自身价值，隆麟网络针对成熟解说已有的艺术风格和成长路径，通过合适的宣传平台进行形象的提升和重塑，保证解说的持续发展和价值的持续提升。

成熟解说的成功经历和运作方案也为新解说的成长提供了丰富的经验。根据成功解说的成长轨迹，结合成功的运作经验，隆麟网络打造了一套完整有效的解

说培养与运作体系。

隆麟网络成功挖掘培养解说典型案例如下：

解说	介绍
 狂人	狂人（房嘉麒），大神电竞赛事工作组成员，怀着对电竞事业的热爱和对赛事独特的理解，在一次公司活动中，被公司发掘。经过大量的专业培训和节目曝光，推荐到 CODOL（使命召唤 OL）项目中作为视频节目主持，以《老司机的召唤》的网络视频广受欢迎，再通过腾讯 TGA 手游大奖赛的官方渠道把狂人引荐进《王者荣耀》手游项目担当官方解说，从而走向官方职业联赛的解说台，成为电竞明星。
 白乐	白乐（杨诗佳），曾经是某电竞赛手的经纪人，凭着天生的好嗓子，以及对团战的敏锐反应，和对战队战略战术的深刻理解，被公司发掘。经过解说专项培训后，初步成为官方职业赛事御用解说员，向着梦想前行。

隆麟网络培训强调专业性、体系化，分专业模块进行针对性培训，主播主要从俱乐部、战队、前职业选手中筛选，如estar战队、VG俱乐部成员、王诤文(infi)、黄翔（TH000）等知名职业选手。隆麟网络为客户提供整合营销方案，通过主播直播推广、视频、线下活动、微信微博等社交媒体等综合手段进行品牌推广，隆麟网络培养的新主播通过参与执行推广活动产生收入。由于整合营销方案的综合性，客户并未对主播有特殊要求，也未约定针对主播单独支付费用，因此新主播在整合营销方案中的收入贡献无法精确划分。

培训贯穿于主播的整个职业生涯，不仅仅针对刚入行的新主播，对于成熟主播也需要持续培训。主播行业竞争激烈，如不能持续培训，有可能被市场淘汰，

培训的意义不仅在于提升主播价值，维持主播现有价值也是培训的重要作用。标的公司的培训业务起步不久，虽然针对培训有部分直接投入，但更多的成本包含在日常主播业务的运营维护成本中。并且有部分成本不能量化，如标的公司的可为主播提供的商务资源、培训经验等。培训不同级别主播的投入成本不同，加之主播资质有差异，对投入成本也有一定影响。由于培训投入存在不可量化的因素，因此在实现批量化、规模化的培训以前，对于培训成本与对主播日常运作的投入很难分开。电竞主播基本培养3-6个月，标的公司对其电竞技能、口才等方面进行集中培训，并电竞实战和直播操练。在基本培养完成后，新主播具备一定的直播及参与商业活动的的能力。虽然标的公司仍将其持续培养，但之后的发展与个人的资质、天赋、努力程度、机遇等因素相关，新主播所能达到的等级与培训时间不直接相关。

隆麟网络已与近90名职业选手、战队、俱乐部成员等有一定电竞基础的人员签署了经纪合约，对其进行培养，逐步推向市场。

②直播经纪业务

直播平台的兴起促进了电子竞技行业的加快成熟，直播模式是电竞内容制作的创新，为电竞内容拓宽了分发渠道。由于电竞主播是直播平台最主要的内容来源，也是流量的重要保证，各大平台均投入大量资源签约主播。游戏直播平台签约金及虚拟道具分成成为电竞主播的重要收入来源。

电竞主播行业的蓬勃发展吸引了大量主播、解说进入，不仅对主播和解说的综合素质提出了更高的要求，也对隆麟网络的主播和解说价值运作体系提出了挑战。随着电竞市场的不断扩大和主播数量的增多导致平台对主播的可选范围不断扩大，隆麟网络凭借对平台需求及偏好的理解，以及强大的商务洽谈能力，保证主播签约金的最大化。同时，隆麟网络对主播在直播过程中的表现进行管控及分析，指导主播进行改进，以持续提升主播的内容质量及人气。

隆麟网络安排专人对签约主播的直播过程进行监控，根据实时直播数据进行后台分析，进而指导主播去调整改善业务方式，不断完善主播的专业技能，提升主播的市场价值。隆麟网络主要主播包括戴士(JY)、王慕霸(霸哥)、陆维梁(FLY)、冯卓君(卷毛)等，在与直播平台续约时，直播金均有显著提升，最高提升比例达700%。

隆麟网络主播覆盖国内主流直播平台，主要主播所在直播平台如下：

平台	主播
 斗鱼	陆维梁（FLY）；邹倚天（820）；唐磊（誓约）；王慕霸（霸哥）；王正（solofeng）；周凌翔（海涛）；周浩东（戴尔）；卞正伟（Alex）
 熊猫	戴士（JY）；曹悦（皮小秀）；秦柳（小楼）

隆麟网络签约主播直播的游戏类型丰富，涵盖主流竞技游戏。电竞玩家和观众作为电竞行业的基础，不同群体具有明确的游戏偏好，游戏类型的丰富性保证了受众群体的广泛，同时规避了单一游戏的风险。

类型	游戏	主播
MOBA	 英雄联盟 LOL	主要主播包括曹悦（皮小秀）；唐磊（誓约）；王慕霸（霸哥）；王正（solofeng）；戴士（JY）；秦柳（小楼）；周浩东（戴尔）；邓晋（六月）；陈巍（寂寞致幻）；冯卓君（卷毛）；巩一凡（枪炮玫瑰）；杨诗佳（白乐）等
RTS	 魔兽争霸 WAR3	主要主播包括陆维梁（FLY）等
MOBA	 DOTA2	主要主播包括邹倚天（820）；周凌翔（海涛）；周扬（KingJ）等

MOBA	 CSGO	主要主播包括卞正伟（Alex）等
FPS	 守望先锋	主要主播包括房嘉麒（狂人）；杨梦樱（樱桃）等
MOBA	 风暴英雄	主要主播包括黄浩杰（estarSR）；徐家龙（estarSavage）；康伦汉（estarxingc）；胡滔（estarTop）等
手机 MOBA	 王者荣耀	主要主播包括阮惠铃（eStar.Rxy）；黄菁华（eStar.BBQ）；黄仕雨（eStar.Orange）；余万武（eStar.Y9）等
卡牌类	 炉石传说	主要主播包括符亮（eStarHuatuo）；徐斌（eStarRobin）周翔（eStarLalala）；马明阳（eStarShaman）；苏冰（eStarKnight）；闫忠禹（eStarRosicky）等

③品牌推广及营销

当主播的形象和影响力获得市场认可后，主播的广告、代言活动接踵而至。广告推广及代言活动既是重要的收入实现方式，也是对主播能力的肯定，更是对

主播培养和运作隆麟网络培养成果的认可。

代言活动是主播和品牌之间的相互促进的过程。品牌的受众定位和主播的受众定位保持一致，品牌质量的优劣对主播形象产生直接关联。代言的品牌产品质量不良，损害主播个人形象，品牌与主播形象气质不符，品牌推广效果差，主播形象遭受打击；品牌形象良好提升主播品质，品牌定位明确、产品不断推广提升主播在受众中影响力。因而品牌选择对主播发展至关重要，也是对主播运作隆麟网络最大的挑战。

电竞产业变现的途径是围绕粉丝展开商业价值培育和开发，隆麟网络通过运作使人气主播积累了相当数量的粉丝，粉丝具有高忠诚度与高黏性，推广成本低，在流量成为稀缺资源的情况下，人气主播聚集了大量流量，使人气主播具有较高的商业价值。

隆麟网络自主播培养阶段就着手对主播进行定位，根据主播特点不断进行调整以适应电竞市场最新动态，以主播明确的定位选择合适的广告推广活动，优化主播健康的形象和未来的可持续发展。活动方或内容制作方与隆麟网络达成合作意向，聘请主播进行相关活动，隆麟网络通过直播、广告贴片、微博微信曝光进行广告投放。

隆麟网络主要服务各大游戏公司、外设品牌、传统媒体以及大型品牌公司等，包括腾讯游戏、网易游戏、肯德基等。品牌目标群体与主播粉丝高度契合，为客户带来了高效的推广效果，同时隆麟网络通过强大的商务能力促成与优质品牌的合作，也提升了旗下主播的商业价值。

隆麟网络在运营过程中积累了众多有知名度的品牌客户，同时也逐步提高了策划能力，凭借对游戏这一垂直领域的深入理解，隆麟网络具备了在垂直领域整合营销的能力，业务逐步从替主播接洽广告并取得分成的模式，转变为提供整合营销方案的模式，具体详见“2、隆麟网络主要产品或服务的用途及报告期内的变化”之“（2）其他电竞业务”。

④电商营销

电商是粉丝经济变现的主要手段之一。隆麟网络与电商代运营公司进行深度合作，运营电竞明星冠名的淘宝店铺，电竞明星为该店铺进行冠名、直播推广等，标的公司从电商代运营公司获取相应的收入；主播负责流量导入，在直播和视频

节目中，置入淘宝店铺链接，引导粉丝进入淘宝店铺消费。第三方负责店铺运营，包括店铺设计、推广营销、运维、仓储物流、产品售后服务等。

⑤其他活动

电竞和娱乐产业的受众群体基本都为年轻用户，这种高重合度促使两个行业呈现融合之势，相互借势扩大用户群体，增加影响力。一方面，娱乐明星频繁跨界参与电子竞技，庞大的电竞观众成为明星扩大粉丝群的又一途径。

另一方面，电竞明星也开始涉足娱乐圈，登上电视真人秀的舞台。类似娱乐行业艺人“演而优则唱”，跨界成为主播拓展职业发展道路的途径之一。隆麟网络根据旗下主播的特质，为其提供更多拓展的机会。

隆麟网络签约主播小楼、sky 等，成为湖南卫视《全员加速》节目的嘉宾，电竞明星深入参与娱乐综艺节目。隆麟网络目前也在为旗下主播接洽其他综艺节目，拓宽主播职业路径，提升商业价值。

截至 2016 年 6 月 30 日，隆麟网络签约主播与直播平台签约情况如下：

序号	艺名	真名	签约起始时间	签约直播平台	与直播平台签订三方协议时间
1	fly100%	陆维梁	2016/1	斗鱼	2016/1
2	820	邹倚天	2016/1	斗鱼	2016/5
3	皮小秀	曹悦	2016/4	熊猫	2016/4
4	誓约	唐磊	2016/1	斗鱼	2016/1
5	霸哥	王慕霸	2016/1	斗鱼	2016/1
6	JY	戴士	2016/4	熊猫	2016/4
7	solofeng	王正	2016/1	斗鱼	2016/1
8	小楼	秦柳	2016/1	熊猫	2016/4
9	寂寞致幻	陈巍	2016/1	熊猫	2016/7
10	卷毛	冯卓君	2016/1	斗鱼	2016/6

11	海涛	周凌翔	2016/1	斗鱼	2016/1
12	Alex	卞正伟	2016/1	斗鱼	2016/1
13	戴尔	周浩东	2016/1	斗鱼	2016/1
14	六月、暴躁的猪仔	邓晋	2016/1	斗鱼	2016/1

A、签约主播情况

截至 2016 年 6 月 30 日，隆麟网络各类经纪业务合约情况如下：

合约类型	合同性质	代理业务范畴	电竞主播 (乙方艺人)	合同期限 (年)	主播获得 分成比例	能否自行接洽业务	主要违约条款
全约	非独家经纪合同	所有商业活动	共计 49 人，主要为：杨梦樱 (艺名“樱桃”)、邓晋 (艺名“六月”)、周浩东 (艺名“戴尔”)、周翔等 20 位主播、王诩文等 26 位主播	21 人为 2 年,28 人为 1 年	平均分成比例为 80%	能	隆麟网络与主播签订经纪合约时均约定了相应的违约责任，主
	独家经纪合同	所有商业活动	共计 39 人，主要为：戴士 (艺名“JY”)、曹悦 (艺名“皮小秀”)、王慕霸 (艺名“霸哥”)、邹倚天 (艺名“820”)、陆维梁 (艺名“FLY”)、唐磊 (艺名“誓约”)、王正 (艺名“solofeng”)、周扬 (艺名“kingj”)、赵青云 (艺名“看似风流”)、张健玮 (艺名“暖心”)、姚羿 (艺名“357”)、杨婉琳 (艺名“人生奔放点”)、杨诗佳 (艺名“白乐”)、许丹 (艺名“whlo3173737”)、许波 (艺名“mlneat”)、秦柳 (艺名“小楼”)、彭霞 (艺名“小小	1 人为 6 年，13 人为 5 年,21 人为 3 年，3 人为 2 年，2 人为 1 年，且隆麟网络	分成比例范围为 50%-80% ;平均分成比例为 60% (不包括正处于培养期的不分成的主播)	否	要包括：1、延迟或停止违约方商业活动；2、将部分商业合作相关收入全部缴付守约方；3、主播若违约须赔偿守约方人民币 500-3000 万元或者

		小的笑容”）、林礼（艺名“ILSH”）、李芳（艺名“三三的金库”）、黄翔（艺名“TH000”）、胡欢（艺名“灰佳”）、巩一凡（艺名“枪炮玫瑰”）、房嘉琪（艺名“狂人”）、方虹日（艺名“达七”）、丁辉（艺名“tmdureng”）、单偶英（艺名“我可爱吗”）、陈林（艺名“HoNann”）、陈娟（艺名“情相惜”）、卞正伟（艺名“Alex”）、周凌翔（艺名“海涛”）、李静媛（艺名“小 M”）、冯卓君（艺名“卷毛”）、王玮妍（艺名“莱萌神”）、孙书焱（艺名“冬天”）、贺晓飞（艺名“学长”）、周西希（艺名“zhouxixi”）陈巍（艺名“寂寞致幻”）、崔毅（艺名“it”）、吴松骏（艺名“夜尽天明”）	具有优先续约权			上年主播直播收入 5 倍等，隆麟网络通常会针对主播不同的违约行为，在经纪合同中约定不同的违约条款以保证经纪协议得到良好的履行
--	--	--	----------------	--	--	---

注：1、在经纪合同约定的业务范围内，统一与主播固定分成比例；

2、全约和部分约是以业务范畴大小作为区分标准，而独家与非独家是以是否拥有排他性作为区分标准：

（1）全约是指主播将经纪约和其他商务约统一签给经纪公司，包括全约独家和全约非独家两种形式，全约情况下经纪公司将有负责主播的所

有商务活动，全约非独家的情况下主播除让某经纪公司代理全约涉及的业务外，仍可与其他第三方签订全约或者部分约；

(2) 部分约指主播与经纪公司只签订了部分经纪约或者其他一种或多种商务约，而另一种或多种商务约则可能签给了另一家公司，主播可以自己自由安排部分约限定业务范围外的商务活动，经纪公司无权负责主播的所有商务活动，部分约也可分为部分独家和部分非独家两种形式。

2016 年 1-6 月，该 7 名股东主播的毛利贡献占有所有主播毛利贡献的 89%以上，为公司主要主播。截至 2016 年 6 月 30 日，隆麟网络主要签约主播经纪业务合约情况如下：

合约类型	代理业务范围	合同性质	电竞主播(乙方艺人或明星)	合约期限(年)	主播得分分成比例	能否自行接洽业务	主要违约条款
全约	所有商业活动	独家经纪协议	戴士(艺名“JY”)、曹悦(艺名“皮小秀”)、王慕霸(艺名“霸哥”)、邹倚天(艺名“820”)、陆维梁(艺名	5 年，且未经隆麟网络同意不得与第三方签订合同，且在同	70%	否	乙方及乙方艺人违反本经纪协议的约定，应向甲方支付违约金，违约金以乙方违约时甲方支付主播上年度直播收入的 5 倍作为违约金，导致甲方或者其他任何第三方损失的，还应承担一切后果及赔偿责

			“FLY” \ 唐磊(艺名“誓约”) \ 王正 (艺名“solofeng”)	等条件下隆麟 网络具有优先 续约权			任，违约情形包括以下核心内容： 1、擅自变更、解除合同；2、合同执行期间，乙方 将经纪协议的经纪公司由甲方变更为其三方； 3、在同等分成比例条件下乙方未优先与甲方续签 经纪协议或者经纪协议执行到期后，双方续签的经 纪协议中甲方的分成比例低于现行比例。4、其他 影响合同执行的违约情况
--	--	--	---	-------------------------	--	--	---

隆麟网络的上述主要签约主播均就本次交易签订了相关承诺：“自本次重组实施完毕日起，本人应与目标公司签署不少于 60(陆拾) 个月的经纪合同或劳动合同，且自本次重组实施完毕日起 84 个月内本人不得以任何方式投资或任职与万家文化、目标公司相同或类似的业务，也不得以其他方式直接或间接从事与万家文化、目标公司相同或类似的业务；若违反该等承诺，本人应按本人在目标公司取得所有报酬、分成等收入的 50% 向万家文化支付违约金。”

B、部分主播情况

隆麟网络目前签约的明星直播主播包括戴士（JY）、王慕霸（霸哥）、王正（solofeng）、唐磊（誓约）、陆维梁（FLY）、曹悦（皮小秀）、秦柳（小楼）、冯卓君（卷毛）、李静媛（Mint）等，主要以专业赛事解说为主，部分主播简介如下：

JY（戴士）

曾任电子竞技联盟(ESL)亚洲星际争霸 2(SC2)项目负责人，担任 Go4sc2、Go4wow、Go4lol 联赛解说，前《魔兽争霸 3》(WAR3)职业选手。2012 年以来担任多个世界级赛事解说，包括世界电子竞技大赛世界总决赛，联想国际电子竞技锦标赛(IEST)世界总决赛等。JY 曾任战旗 TV 电竞主播，是该直播平台 TOP3 人气主播之一，现为熊猫 TV 著名电竞主播。腾讯视频每期播放量平均达 210 万，订阅数 5.4 万；优酷视频每期播放量 30 万，订阅数 59.7 万；直播平台房间关注数 37.7 万；新浪微博粉丝数 111 万。

主要荣誉：ATI 杯北京赛区冠军（2005）、英特尔极限大师杯北京赛区冠军（2005）、国际数字娱乐嘉年华北京赛区季军（2006）、ESWC 北京赛区亚军（2007）、CEG 北京赛区冠军（2006）、ESWC 河北赛区冠军（2007）、WCG 世界电子竞技大赛北京赛区冠军（2007）。

820（邹倚天）

现任《DOTA2》解说，前 DOTA 职业选手，原 EHOME 战队队长，曾担任游戏风云 DOTA 和 DOTA2 项目的解说，曾任 LGD 战队教练。

主要荣誉：WCG 亚锦赛中国区 DOTA 决赛冠军（2007）、WCG DOTA 中国赛区冠军（2007）、WCG 中国区总决赛冠军（2009）、EOG 总决赛冠军（2009）、ESWC 中国区冠军（2010）、ESWC 巴黎世界总决赛冠军（2010）、IEM 世界总决赛冠军（2010）、全国电子竞技公开赛冠军（2010）、DOTA2 科隆国际邀请赛亚军（2011）。

Fly（陆维梁）

中国著名的《魔兽争霸》选手，世界级电竞大赛职业选手。中国人气最高职业游戏选手之一。腾讯微博、新浪微博总粉丝数超 105 万。

主要荣誉：CEG 北京站、广州站总决赛冠军（2006）、PGL 第一赛季亚军（2006）、ESWC 法国世界杯赛区总冠军（2007）、IEF 国际数字嘉年华电子竞技魔兽项目总冠军（2007）、IEF 中韩对抗赛冠军（2007）、WCG 中国区总决赛冠军（2007）、WCG 广州赛区冠军（2008）、NGTV 全明星邀请赛冠军（2008）、MGC 国际精英挑战赛亚军（2008）、WCG 中国区总决赛冠军、世界总决赛亚军（2009）、ESWC 亚洲大师赛亚军（2009）、EOG2009 世界总决赛冠军（2009）、IEF 中国区总决赛冠军、世界总决赛冠军（2009）、WCG 中国区总决赛亚军（2010）、电子竞技国家队选拔赛亚军（2010）、ECL 电子竞技冠军联赛第二赛季冠军、第三赛季亚军（2010）、G 联赛风云争霸赛第一赛季冠军、第二至四季亚军（2010）、IEF 国际数字娱乐嘉年华世界总决赛亚军（2010）、技嘉 StarsWar6 中国区冠军、技嘉 StarsWar6 国际总决赛亚军（2011）、ECL 年终总决赛亚军、ECL 第一赛季亚军、第三赛季亚军（2011）、WCG 中国区总决赛冠军（2011）、WCG 世界总决赛亚军（2012）、韩国 AWC 魔兽世界竞标赛冠军（2012）、WLW#6 魔兽争霸个人赛冠军（2013）、RSA 解说联赛冠军（2014）、ESCC 中国数字竞技大赛季军（2014）、WCA 世界总决赛冠军（2014）、WCA 全球总决赛《魔兽争霸 3》项目冠军（2015）。

皮小秀（曹悦）

前 LOL 职业选手，曾担任华义 Spide 战队的队长，曾效力于 NA、EHOME、OMG。退役后转行网络主播和解说。现任斗鱼 TV 电竞主播，直播平均在线人数达 15 万。

小楼（秦柳）

曾经担任 LOLadies（中国首支 LOL 女子战队）女子战队队长，现为英雄联盟著名女解说，担任 WCG2011 全球总决赛英雄联盟项目、LPL 职业联赛，英雄联盟 S 级世界赛等大型赛事的解说。斗鱼平台明星主播，后转到熊猫 TV 直播。腾讯视频每期播放量平均达 70 万；优酷视频每期播放量 12 万；新浪微博粉丝 81.4 万。

C、与 estar 战队合作情况

2016 年 1 月，隆麟网络与上海星奥文化传播有限公司签订经纪合作框架协议，上海星奥文化传播有限公司将其旗下 estar 战队不低于 20 位签约明星的代理

权限转授予公司，由隆麟网络全权代理该 20 名明星的经纪业务，代理权限与上海星奥文化传播有限公司在先获得的明星授权相同，合作期限自 2016 年 1 月 1 日至 2017 年 12 月 31 日。在合同有效期内，上海星奥文化传播有限公司将其拥有的包括但不限于对明星姓名、网络昵称、肖像、声音等的使用权，明星制作的视频、音频、文字、图片等的著作权；明星参与商业和非商业活动的代理权一并转授给隆麟网络。

截至 2016 年 6 月 30 日，隆麟网络签约的 estar 战队相关电竞明星尚未在公司的经纪业务中产生收入，亦未对隆麟网络的利润产生贡献。未来隆麟网络将严格依据相应的经纪协议开展合约覆盖范围内的商业活动，与 ESTAR 战队其他业务不存在业务重合和冲突。

（2）其他电竞商务运营业务

电竞行业仍然是“内容为王”的行业，随着行业的逐步成熟，电竞内容的覆盖面也从对优质主播的需求扩展到对电竞节目、赛事等一切与电竞内容有关的产品。因此，单一明星主播的作用将有所下降，平台对于优质内容的需求持续增长，拥有优质内容的生产能力是隆麟网络的核心竞争力。隆麟网络重视电竞内容的生产，除在主播培训上具有持续运作能力外，也提供包括视频制作、赛事运营服务，将优质内容输送给各大平台。同时依托成熟电竞经纪业务，为游戏厂商、大型赛事提供专业解说培训。业务结构的丰富也提升了隆麟网络整合营销策划能力。

①视频制作业务

电竞行业以内容为核心，优质的内容才能赢得用户关注和流量，因而直接掌握内容版权，有内容生产、制作能力的环节是整个产业链的核心关键所在。直播模式为电竞内容提供了分发渠道，但内容制作质量无法保证。用户对电竞内容的品质的要求在逐步提高，而由专业团队制作的节目能够提供更专业、更精致的内容。同时，用户观看电竞内容的诉求日趋多元化。

隆麟网络致力于优质电竞节目内容的生产，报告期内主要视频节目如下：

类型	节目	介绍
----	----	----

集锦类		LOL 精彩集锦，挑选国内外高端玩家的顶尖操作，通过精良的后期制作展现各类精彩的极限操作，带给观众视听盛宴。自 2015 年 7 月上传，保持稳定每周更新，截止目前全网点击量已突破 5000 万。
	《Max Top5 Weekly》	
		S5 世界总决赛精彩画面精选，回顾最关键的精彩操作并加以点评，LOL 客户端官方首页大图推荐
	《Max S5》	
纪录片		针对上海特级锦标赛，对比赛进行复盘，对选手进行分析，评选出本届比赛的最佳阵容
	《上海特级锦标赛最佳阵容盘点》	
		腾讯主办的 Next Idea 新媒体主播大赛，五个城市线下主播选拔全程纪录片
	《Next Idea 城市日记》	
		腾讯主办牵头与 PLU 合作的 Next Idea 新媒体主播大赛，对为期十五天的主播培训进行全程跟拍记录并每日出片回顾
	《NI 每日速报》	

讲解教学类		主播 JY 个人第一视角教学，素材选取大师分段的比赛，是一部专业性很强的教学视频。每期全网播放量达到 300 万以上
	《JY 最靠谱》	
		主播若风英雄教学视频，每期一个热门英雄，是一部专业性很强的教学视频
	《风神榜》	
		主播草莓的第一视角教学节目，特创的草莓真人音乐 MV 也广受观众的好评，每期全网播放量达到 250 万以上
	《反败为胜》	
娱乐类		与 PLU 及 CF 项目组合作，针对穿越火线每周赛事及大事件进行新闻报道，由著名 CF 美女解说张立蓁担任节目主持人
	《火线周报》	
		与腾讯合作的一档基于使命召唤 OL 的网络脱口秀节目，节目针对广大 CODOL 及 FPS 游戏玩家，选材游戏内知名及近期热点事件，旨在以轻松诙谐的风格为广大观众带来欢笑
	《老司机的召唤》	

	一档游戏主题的小清新搞笑八卦节目，结合时下年轻人最喜爱的话题，以游戏玩家及宅男群体为主，小清新+性感的主持人狐狸带来最劲爆热辣的流行话题讨论
《狐说八道》	
	围绕电子竞技和游戏玩家为主题的飞米剧，讲述游戏玩家的日常生活
《嘴强王者》	
	恶搞的科普类 MG 动画，获得优酷原创频道首页推荐，优酷单网播放量突破 60 万
《钢铁侠吊打万磁王》	
	电竞圈首档美食访谈类节目，与兔玩网联合出品，边聊电竞边吃美食，各种故事各种爆料，每期一个重量嘉宾，说出他的故事，品味他的电竞人生
《英雄约不约》	

微电影	 《荆棘之路》	邀请到了若风友情客串出演，展现了电竞职业选手成功背后的付出与情感
其他类	 《COD OL 赏金大奖赛》	COD OL 赏金大奖赛，韩寒访谈
	 《VG 韩援风云录》	针对 VG 转会事件进行深入的记录以及提问，对传言进行了解释和表达了俱乐部对新赛季的展望

用户关注的核心始终是内容，随着电竞行业的专业化，对于媒体生产和传播内容有了更高的要求。未来内容制作方将进入 PGC（专业生产内容）节目制作领域，带来更专业的电竞内容，与游戏厂商、直播平台等合作更为紧密。游戏直播平台也将推出更多 PGC 内容，丰富内容体系，提高用户粘性，避免用户轻易跟随明星主播、赛事内容转换平台。

由于电竞的娱乐属性较传统体育更强，电竞主播或职业选手的泛娱乐潜力还

未被完全挖掘。电竞行业娱乐化的趋势逐步显现，隆麟网络计划推出《我是大神》等娱乐节目，充分挖掘电竞主播的娱乐潜质。

隆麟网络视频制作业务模式为接受客户委托，拍摄制作视频并收取制作费。隆麟网络品牌推广业务中有部分合同约定制作视频用于推广，由于其是整合营销方案的一个子部分，不单独核算为视频制作收入。

A、报告期内的视频制作业务主要情况

单位：万元

序号	合作内容	委托制作完成时间	收入	成本	毛利
1	《英雄约不约》视频制作协议	2016 年 3 月	1.70	0.12	1.58
2	空气净化器视频制作协议	2016 年 6 月	75.47	5.17	70.30
3	主播视频制作	2016 年 6 月	45.28	3.10	42.18

以上视频制作的团队配置均为隆麟网络内部视频部员工，仅是受客户委托拍摄视频，不存在与相应播出平台的收入分成情况，拍摄的视频权属均为客户所有，且合同中有约定，客户拥有著作权，隆麟网络拥有署名权，不存在纠纷或潜在纠纷。

报告期，隆麟网络还拍摄了其他自制视频，主要系为积聚公司主播人气以及隆麟网络推广平台的关注度，均以免费的形式在优酷土豆、腾讯视频等平台播放，故不涉及分成。

B、视频制作团队情况

提供优质的电竞节目内容是未来企业的核心竞争力，隆麟网络也逐步加大对于视频制作方面的投入，隆麟网络视频内容部由编导、助理编导、节目策划、摄像师、后期特效、剪辑师、美术设计、运营媒介、主持人组成。团队专注于游戏和电竞领域内的内容相关业务，团队构成如下：

编导兼节目策划 1 名，编导负责选取有价值的题材进行策划、编写、制定前期提纲、组织拍摄、编辑制作，编写节目需要文案，最后对作品进行把关检查。节目策划负责分析市场需求，结合实际情况提出新节目构想、框架，制定前期方案。

助理编导兼剪辑师 1 名，助理编导负责协助编导完成工作并协调沟通前期后期工作直接的交流。剪辑师负责选择、整理、剪裁全部分割拍摄的镜头素材（画面素材和声音素材），进行编纂组接，使之成为一部完整的视频。

摄像师 1 名，负责熟悉脚本及分镜，完成各类前期拍摄需求，并将素材规范整理。

后期特效 2 名，负责通过特效制作软件将素材或成片进行二次加工，制作精致的动画效果和 2D\3D 合成效果。

美术设计 1 名，负责把构想或计划通过一定的审美观念和表现手法使其视觉化、形象化，并统一整体视频风格。

运营媒介 1 名，负责建立并维护与外部合作伙伴网，保持良好的合作关系，建立公司良好的品牌形象。

②赛事运营

电竞赛事是电竞产业最优质的内容之一，具有巨大商业价值。赛事举办有效拉动游戏用户的活跃及付费，用户对直接参与赛事的热情为业余赛事的发展奠定基础。

随着观众的成熟，其对赛事的热衷也催生了对赛事更高的要求，观众越来越看重赛事的规格和专业性。赛事的专业化需要更垂直、更专业、更有经验的执行方。有别于传统体育，电竞赛事涉及电子设备和网络搭建，需要垂直的电竞赛事执行方。专业的执行团队和专业的解说阵容对于赛事的可观赏性都起到至关重要的作用。无论是前期筹备还是临场问题的解决，经验深厚的执行方更能确保比赛的质量。

一般电竞赛事运营模式可分两大类：

A、赛事服务：提供赛事策划的方案、赛制的制定、赛事的执行、赛事系统支持、裁判、解说等服务。

B、赛事举办：自己举办比赛，从赛事策划、赞助商招募、赛事落地执行，并将比赛输出到直播平台。

目前隆麟网络赛事运营模式以第一类为主，即作为承办方，根据客户的需求，制定相应的赛事活动方案并执行，通过收入赛事服务费用方式获得盈利。

A、报告期内隆麟网络赛事运营情况

赛事	提供服务	盈利模式	收入（万元）
开学季高校联赛	线上+线下赛事策划、设计及执行、直播推广、物料设计及制作、培训及监督方案等	收取赛事服务费	226.42

硕美科全国电竞精英争霸赛	线上赛事策划及执行，宣传推广、线下推广、战队招募等	收取赛事服务费	2.79
--------------	---------------------------	---------	------

2016 年开学季高校联赛，覆盖包括湖北、湖南、山东、天津、上海等多地的 36 所高校，共吸引了 144 只战队参加。上述两项赛事以收取赛事服务费为盈利模式，隆麟网络不负责招赞助商。

2016 年 1-6 月，隆麟网络赛事运营收入为 229.21 万元，毛利为 210.44 万元，隆麟网络赛事运营规模尚小，但盈利能力较强，未来随着国内电竞赛事的不断兴盛，隆麟网络的赛事运营盈利规模也有望不断提升。

B、相关赛事涉及的许可事项

根据电竞行业的惯例，游戏开发商或代理商一般根据赛事奖金额大小、赛事规模，对是否需要许可作出规定。对于赛事规模大、奖金金额高的赛事，游戏开发商一般要求举办方取得其授权，对于是否支付许可费具体游戏公司有不同的规定。

隆麟网络提供赛事服务的电竞游戏主要是英雄联盟及 dota2，由于规模较小，尚不需要取得游戏开发商或代理商的许可，但随着运营赛事规模的提高，未来有可能需要取得许可，根据具体游戏公司的要求，支付一定的许可费用。

根据已有的赛事运作经验，隆麟网络在校园积累了大量合作资源，目前有确定的未来赛事运营业务计划包括：计划在 2016 年下半年举办开学季高校联赛。同时如硕美科等游戏外设厂商也有举办赛事的需求，隆麟网络经过前期与硕美科的合作尝试，计划在 2016 年下半年与外设厂商合作举办电竞赛事。

③品牌推广及营销

电子竞技积累的大量粉丝群体具有较高广告价值。电子竞技不仅有过亿的用户群，并且引领消费潮流的年轻用户是其主流用户群体。广告主能够借助电竞内容精准地触及到优质的年轻消费者群体。同时，电竞内容的立体化渠道和形式展现优于传统广告渠道。

隆麟网络依托于优质的解说资源以及对于垂直领域的精准理解，为客户提供整合营销方案。根据客户需求，依托旗下的优质主播，为客户提供活动策划及落地、赛事、视频节目、微博及微信推广等各项营销方案。

④培训业务

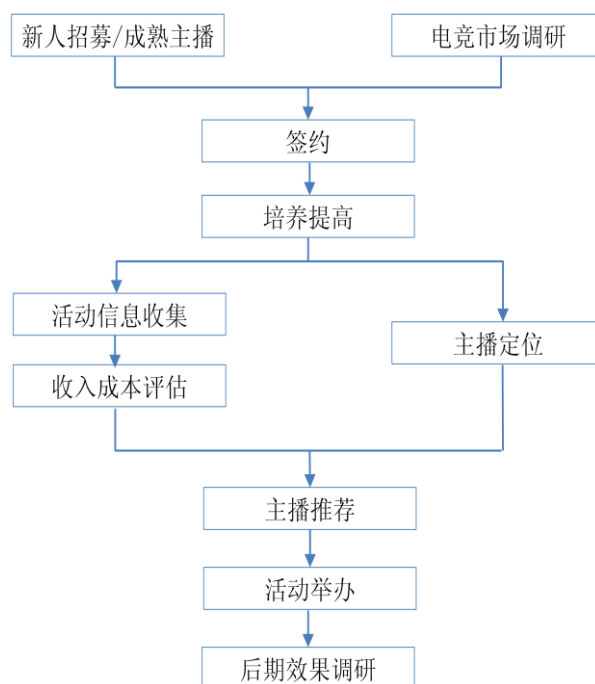
隆麟网络为新人提供专业的培训服务。隆麟网络拥有成熟且完善的主播培训计划，通过导师、比赛和外部项目强化培训，为直播平台、商业活动输送优秀主播。隆麟网络成功举办过《NI 主播》大赛、大神训练营计划、超神学院等活动，有计划地向腾讯、乐视体育、阿里体育等提供表现出色的主播。

隆麟网络培训业务主要分为两种类型：一是外部机构培训计划，隆麟网络分析主播特点做形象定位及提升，培训项目完成后输送给机构，收取服务费。二是内部学员培养计划，导师带学员，充分利用明星主播的经验、资源，快速培养新人，与隆麟网络签署经纪合约。

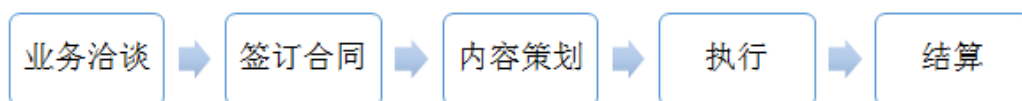
报告期内隆麟网络为腾讯游戏提供专业的培训服务，通过考核的学员，输出到腾讯公司，成为游戏解说。整个培训通过“3 天培训+1 天考核+8 周的巩固期”，为腾讯游戏选拔 AB 梯队的优秀解说员，要求学员达至专业比赛解说的水平。培训过程中导师根据每位学员不同的水平，做出阶段性的提升意见。每位学员需根据自己需要提升的技能投入到练习中，并以视频演练的形式反馈给评委团，评委团依据学员的表现给出最终的考核结果，选拔至腾讯游戏。

5、主要产品和服务的业务流程图

(1) 电竞经纪业务流程



(2) 其他电竞商务运营业务流程图



6、主要经营模式

（1）电竞经纪业务经营模式

①销售模式与盈利模式

隆麟网络与主播洽谈，确定合作内容与分成方式，并签署经纪合约。隆麟网络针对电竞主播自身条件、艺术修养及其个人偏好，结合对电竞市场情况的调研了解，确定个人的定位，并对未来的发展路径进行规划。根据已明确的主播定位和发展规划，隆麟网络对主播进行全方位的培训，实现主播品质的提高，最大化主播的市场价值。除签约明星主播外，隆麟网络还利用校园电竞社团的资源，以及明星主播的号召力，挖掘有潜质的新人加以培养，成为隆麟网络旗下主播。

隆麟网络利用自身强大的商务能力，协助主播进行平台直播、代言、演出、广告推广等活动的接洽，最终根据经纪合约获得收入分成。

平台直播业务下，隆麟网络、旗下主播、直播平台三方签订合作协议。隆麟网络指派主播在直播平台进行解说，解说电竞赛事包括但不限于第一视角游戏直播、游戏解说综艺节目推广等。一般情况下，每月指定主播有效直播时间不低于90小时。按照要求提供上述服务后，直播平台根据每月主播履行的义务与隆麟网络结算。

除直播外的其他活动，隆麟网络一般与客户签订合同，根据合同要求达到的效果，在活动结束后客户与隆麟网络结算本次活动酬劳费。

②采购模式

由于隆麟网络在资产结构上，不同于工业企业以生产线、厂房等固定资产作为主要生产工具，隆麟网络经纪业务主要是输出“主播”，对外采购，主要是支付给主播的分成款。

（2）其他电竞商务运营业务经营模式

①销售模式与盈利模式

隆麟网络其他电竞业务主要包括视频制作、赛事运营、整合营销及电竞培训。

隆麟网络将电竞节目及赛事作为优质内容输送给各大平台，盈利模式主要有两类，一是电竞节目及赛事本身的制作或运营收入，如赛事报名费、门票收入、节目的制作收入，另一类是通过招商赞助或内容中的广告植入获得收入。随着隆麟网络制作能力、赛事运营能力的提高，整合营销手段不断丰富，推广渠道更为立体，整合营销已成为隆麟网络重要的盈利手段。同时隆麟网络依托成熟经纪业务，为游戏厂商、大型赛事提供专业解说培训，取得培训收入。

②采购模式

隆麟网络其他电竞业务运营“轻资产”属性明显，采购主要是人员工资，以及支付给主播的劳务报酬。

7、安全生产和环境保护情况

隆麟网络主营业务为电竞商务运营。不存在高危险、重污染作业的情况，亦不存在对自然环境造成污染及其他影响的情况。

8、质量控制情况

隆麟网络已形成完善的质量控制体系，制定了《主播管理规范》等制度，对电竞主播在直播以及参加广告推广等的商业活动中的言行进行了详细规范。隆麟网络有专人监控主播的直播过程，并对每日的直播情况以及微博粉丝互动情况进行数据分析，每周为主播提供《直播&微博报告》，对主播与玩家互动的方式、直播的具体内容、广告的呈现形式等多方面内容提出改进建议，不断提高主播专业质量。

隆麟网络自成立至今，未发生因生产的产品或提供的服务存在质量问题而导致重大纠纷、诉讼或仲裁的情形。

9、核心团队及员工情况

(1) 除主播意外的核心团队情况

姓名	目前在公司担任职位	任职经历
祁斐	执行董事	2007 年至 2009 年就职于 Ifnt、Cant、Ehome 电竞俱乐部，担任职业选手，获得多项国内外赛事冠亚军； 2010 年至 2011 年 2 月就职于上海闪游信息技术有限公司，担任主策划和助理制作人； 2011 年至 2013 年就职于深圳市腾讯计算机系统有限公司，担任互动娱乐事业群游戏策划； 2014 年 4 月至今就职于上海隆麟信息科技有限公司，担任

		执行董事； 2016 年 5 月至今就职于上海隆麟网络技术有限公司，担任创始人和执行董事；
梁宁宁	副总经理	2001 年至 2006 年就职于上海文艺出版社，担任责任编辑； 2006 年至 2008 年担任《携程自由行》主编； 2007 年-2010 年创办摩客购物，担任上海涵生信息技术有限公司总经理； 2010 年 6 月至 2011 年 8 月就职于上海多黛电子商务有限公司，担任电子商务总经理； 2011 年 8 月至 2012 年 8 月就职于上海熙风电子商务有限公司，担任副总裁兼电商总经理； 2012 年 8 月至 2014 年 10 月就职于麦考林科技(中国)有限公司，担任电子商务事业部总经理兼集团副总裁； 2014 年 11 月至 2016 年 3 月就职于上海隆麟信息科技有限公司，担任副总裁； 2016 年 4 月至 2016 年 4 月就职于上海大神电竞文化有限公司，担任副总裁； 2016 年 5 月至今就职于上海隆麟网络技术有限公司，曾任监事，现任副总经理；
区晓文	副总经理	2005 年 10 月至 2009 年 6 月就职于德国 MOUZ 俱乐部，担任分部总经理； 2009 年 8 月至 2011 年 2 月就职于中国 Ehome 俱乐部，担任分部经理； 2015 年 1 月至 2016 年 3 月就职于上海隆麟信息科技有限公司，担任副总经理； 2016 年 4 月至今就职于上海隆麟网络技术有限公司，担任副总经理，分管经纪事业部。
杨涵	产品总监	2011 年 2 月至 2011 年 8 月就职于深圳市爱善网络科技有限公司，担任网页工程师； 2011 年 8 月至 2015 年 3 月就职于深圳航空有限责任公司，担任项目管理/IT 工程师； 2016 年 5 月至今就职于上海隆麟网络技术有限公司，担任产品总监。

(2) 员工情况

截至2016年6月30日，隆麟网络各业务部门工作人员数量（不包括外包人员以及签约主播以及主要管理人员）如下：

部门名称	部门人员数量
经纪业务部	16
视频部	7
赛事部	6
APP 部（研发+运营）	14
财务部	3

人事法务、总经办及行政部	5
合计	51

截至2016年6月30日，公司员工专业结构情况如下：

岗位类别	员工人数（人）	占员工总数的比例（%）
法律、行政及管理人员	5	11.76
会计相关	3	5.88
技术及研发人员	6	11.76
市场及运营人员	37	70.59
合计	51	100.00

最近两年及一期相关人员成本费用（不包括主播分成款）

时间	部门名称	部门人力总成本 （万元）	占本年度所有部门人力 总成本的比例（%）
2016 年 1-6 月	经纪业务部	84.85	27.32
	视频部	28.61	9.21
	赛事部	16.32	5.25
	APP 部（研发+运营）	74.89	24.11
	财务部	21.05	6.78
	人事法务、总经办及行政部	84.90	27.33
2015 年度	经纪业务部	-	-
	视频部	1.93	72.42
	赛事部	-	-
	APP 部（研发+运营）	-	-
	财务部	0.40	14.92
	人事法务、总经办及行政部	0.34	12.66

注：隆麟网络 2015 年成立，故不存在 2014 年相关数据

（3）人员流失情况与维持相关业务团队稳定的措施

最近两年及一期，公司员工人数及变化情况如下：

项目	2016.6.30	2015.12.31	2014.12.31
员工人数（人）	51	8	-

隆麟网络自2015年成立以来，业务规模不断壮大，人员规模也相应提升，作为一家电竞经纪和商务运营的“轻资产”公司，隆麟网络为加强团队稳定采取了如下措施：

①与主要业务团队成员签订长期的劳动合同及竞业禁止安排

隆麟网络与主要业务团队成员均签订期限较长的《劳动合同书》和《竞业禁止协议》，有利于保持核心人员的稳定。

此外，隆麟网络核心团队及股东主播均就本次交易签订了相关承诺：“自本次重组实施完毕日起，本人应与目标公司签署不少于60（陆拾）个月的经纪合同或劳动合同，且自本次重组实施完毕日起84个月内本人不得以任何方式投资或任职与万家文化、目标公司相同或类似的业务，也不得以其他方式直接或间接从事与万家文化、目标公司相同或类似的业务；若违反该等承诺，本人应按本人在目标公司取得所有报酬、分成等收入的50%向万家文化支付违约金。”

②签署关于避免同业竞争的承诺函

隆麟网络全体股东（包括持股的核心人员在内）签署了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺：“1、承诺人及承诺人控制的其他企业目前不存在经营与隆麟网络及其下属子公司相同业务的情形，不存在潜在同业竞争；2、承诺人在本次交易完成后不会投资或控制与上市公司及其控股子公司存在同业竞争业务的法人或组织，也不会从事与上市公司及其控股子公司存在同业竞争的业务。3、承诺人及其投资、控制或担任董事、高管的企业不会从事任何与上市公司及其控股子公司目前或未来所从事的业务相同或相似、发生或可能发生同业竞争的业务。4、如违反以上承诺，承诺人愿意承担由此产生的全部责任，充分赔偿或补偿由此给上市公司造成的所有直接或间接损失。”。

③员工激励制度

A、薪酬制度

隆麟网络薪酬制度充分体现员工能力，个人贡献与个人收入挂钩，同时考虑薪酬市场和隆麟网络实际支付能力，努力做到保证公平的同时又提升激励作用，隆麟网络薪酬政策要求充分调动员工的工作积极性，针对特殊岗位及专业技术岗位员工采取薪酬激励政策，促进员工自主学习，提高自身技能及素质。

B、培训制度

针对员工自身素质和工作能力提升，以及推进隆麟网络的经营发展，隆麟网络采取团体培训和员工自我开发相结合的培训制度，依据各岗位工作性质，结合实际工作情况，分层次、分专业、分专题组织培训，充分调动员工的工作热情和学习能动性，不断提高员工自身素质及工作能力。针对特殊岗位及专业技术岗位员工，隆麟网络组织员工参加国家及相关部门组织的专业培训，提高公司员工整体素质及能力，为隆麟网络经营发展提供保障。

C、本次重组后的补充激励措施

根据万家文化与隆麟网络全体股东签订的发行股份购买资产协议，双方为稳定核心团队一致约定：在业绩补偿期限内，如某年度目标公司的实际净利润大于或等于承诺净利润，则该年度隆麟网络实际净利润超过承诺净利润的部分的50%（以下简称“超额利润奖励”），由隆麟网络在按约定向上市公司实施现金分红完毕，并依法代扣代缴个人所得税后，奖励包括给隆麟网络总经理、副总经理、财务负责人等在内的隆麟网络章程或内部管理制度所确定的管理团队。上述超额利润奖励总额不得超过本次重组隆麟网络作价的20%，且应经上市公司聘请的具有证券业务资格的审计机构审计确认，并经上市公司履行相应审议批准程序后方可实施。

（八）主要财务数据

隆麟网络的报告期为 2015 年 1 月至 2016 年 6 月，截至本预案出具日相关审计评估工作尚未完成，故所涉财务数据均未经审计。

1、资产负债表简要数据

单位：万元

项目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日
资产总计	4,027.86	35.44
负债合计	2,475.72	38.67
所有者权益合计	1,552.15	-3.23
归属于母公司所有者权益合计	1,552.15	-3.23

（1）主要资产构成

报告期内隆麟网络资产结构如下：

单位：万元

资产	2016.6.30	占比	2015.12.31	占比
流动资产合计	3,960.96	98.34%	35.44	100.00%
非流动资产合计	66.91	1.66%	-	-
资产总计	4,027.86	100.00%	35.44	100.00%

①货币资金

单位：万元

项目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日
银行存款	2,277.50	1.55
合计	2,277.50	1.55

报告期隆麟网络货币资金均为银行存款。

②应收账款

单位：万元

账龄	2016 年 6 月 30 日			2015 年 12 月 31 日		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
6 个月以内	1,612.31			0.41		
合计	1,612.31			0.41		

公司应收账款账龄均在 6 个月以内，根据公司坏账准备计提政策，未计提坏账准备。

隆麟网络信用政策及回款情况如下：

直播经纪、电商营销客户：根据合同约定，当月完成的业务，在下月初双方确认、隆麟网络开具发票后次月支付，但实际执行过程中，结合直播平台及电商运营平台的资金周转情况，会有部分延迟支付的情况。

其他商务运营客户：一般合同签订后支付一定比例的预付款，然后根据每月的结算单或双方对账确认后的金额开具发票结算，在结算后次月付款。

报告期内，隆麟网络的所有应收账款账龄均在 6 个月以内，应收账款回款良好。

本次预估根据隆麟网络 2016 年 1-6 月份实际执行的信用政策及实际发生的应收账款回款周转率预测未来往来款周转情况，未考虑该项承诺对预测情况影响，且该项承诺目的是为加强上市公司对收购标的的管理，故在预估时不考虑该项承诺的影响。

(2) 主要负债构成

报告期内，公司不存在非流动负债，均为流动负债，具体结构如下：

单位：万元

流动负债	2016 年 6 月 30 日	占比	2015 年 12 月 31 日	占比
应付账款	1,505.85	60.83%	-	-
预收款项	89.01	3.60%	33.00	85.34%
应付职工薪酬	87.47	3.53%	5.49	14.19%
应交税费	575.50	23.25%	-	-
其他应付款	217.89	8.80%	0.18	0.47%
流动负债合计	2,475.72	100.00%	38.67	100.00%

公司应付账款较大，系应付主播分成款；由于公司与主播结算主要通过工作

室，报告期部分主播个人工作室尚在办理中，导致应付主播分成款金额较大。

2、利润表简要数据

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年
营业收入	4,014.46	16.41
利润总额	1,941.59	-3.23
净利润	1,455.38	-3.23
归属于母公司所有者的净利润	1,455.38	-3.23

对隆麟网络利润影响较大的是收入成本及管理费用，主要情况如下：

(1) 营业收入及成本情况

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月		2015 年度	
	收入	成本	收入	成本
主营业务	4,014.46	1,712.76	16.41	9.81
合计	4,014.46	1,712.76	16.41	9.81

其中分类别的收入成本如下：

单位：万元

业务类别	2016 年 1-6 月			2015 年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
直播经纪	842.39	621.37	26.24%	-	-	-
电商营销	566.96	405.16	28.54%	-	-	-
品牌推广	1,954.39	643.41	67.08%	621.37	9.81	40.23%
视频制作	122.45	8.39	93.15%	-	-	-
赛事运营	229.21	18.76	91.81%	-	-	-
培训业务	206.60	10.82	94.76%	-	-	-
其他业务	92.45	4.84	94.76%	-	-	-
合计：	4,014.46	1,712.76	57.34%	621.37	9.81	40.23%

注：其他业务系软件开发业务。

报告期隆麟网络主要依托主要业务包括直播经纪、电商营销、品牌推广及营销、视频制作、赛事运营、培训及其他，其中：

直播经纪主要系旗下签约主播与直播平台签订直播合同，主播及经纪公司获取直播金收入；

电商营销主要系标的公司委托电商代运营公司运营电竞明星冠名的淘宝店铺，电竞明星为该店铺进行冠名、直播推广等，标的公司从电商代运营公司获取相应的收入；

品牌推广及营销主要系隆麟网络结合自身视频制作及推广、微博微信营销、赛事运营、主播等多种手段为广告主或者广告代理公司进行相应的品牌推广及营销，从而获取收入；

视频制作主要系根据客户委托制作各项视频及广告片，从而获取收入；

赛事运营主要系隆麟网络根据商家委托举办电竞赛事，从而获取活动收入；

培训主要系隆麟网络为客户提供主播解说、培训相关服务，从而获取收入；

上述业务中，与主播经纪相关的主要涉及直播经纪、电商营销及与主播相关的品牌推广及营销。

2015 年及 2016 年 1-6 月，隆麟网络分业务的收入、毛利情况如下：

①2016 年 1-6 月

单位：万元

业务类别	收入	成本	毛利	毛利率
直播经纪	842.39	621.37	221.02	26.24%
电商营销	566.96	405.16	161.80	28.54%
品牌推广及营销	1,954.39	643.41	1,310.98	67.08%
视频制作业务	122.45	8.39	114.06	93.15%
赛事运营	229.21	18.76	210.44	91.81%
培训业务	206.60	10.82	195.79	94.76%
其他业务	92.45	4.84	87.61	94.76%
合计	4,014.46	1,712.76	2,301.70	57.34%

②2015 年度

单位：万元

业务类别	收入	成本	毛利	毛利率
品牌推广及营销	16.41	9.81	6.60	40.23%
合计	16.41	9.81	6.60	40.23%

(2) 管理费用主要项目情况

单位：万元

项目	2016 年度 1-6 月	2015 年度
技术开发费	80.05	6.56
租赁费	106.46	-
培训费	30.91	-
专业服务费	24.40	-
职工薪酬	72.11	-
其他	20.21	0.09
合计	334.14	6.65

3、现金流量表简要数据

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年
经营活动产生的现金流量净额	2,246.00	1.55
投资活动产生的现金流量净额	-70.05	-
筹资活动产生的现金流量净额	100.00	-

4、报告期内主要财务指标

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度
营业收入（万元）	4,014.46	16.41
净利润（万元）	1,455.38	-3.23
归属于母公司股东的净利润（万元）	1,455.38	-3.23
毛利率（%）	57.34	40.23
净资产收益率（%）	93.77	-
应收账款周转率（次）	4.98	79.22
存货周转率（次）	-	-
经营活动产生的现金流量净额（万元）	2,246.00	1.55
每股经营活动产生的现金流量净额（元）	22.46	-
项目	2016/6/30	2015/12/31
总资产（万元）	4,027.86	35.44
股东权益合计（万元）	1,552.15	-3.23
归属于母公司的股东权益（万元）	1,552.15	-3.23
每股净资产（元）	15.52	-
归属于母公司的每股净资产（元）	15.52	-
资产负债率（母公司）（%）	61.46	109.12
流动比率（倍）	1.60	0.92
速动比率（倍）	1.60	0.92

5、隆麟网络资产和负债同时大幅上升的原因

隆麟网络成立于 2015 年 1 月，在业务整合前，主要从事视频制作及推广服务。2015 年隆麟网络处于业务探索期，业务范围和规模均较为有限，资产规模较小。恰逢国内电竞行业快速发展，2015 年末隆麟网络进行战略调整，以电竞经纪业务作为切入口，全面开拓电竞业务。2016 年，公司电竞业务迅速发展，业务量攀升，2016 年 1-6 月，公司营业收入达到 4,014.46 万元。

隆麟网络总资产由 2015 年末的 35.44 万元提升至 2016 年 6 月末 4,027.86 万元主要系因业务规模的提升导致货币资金、应收账款等有较大规模增加。

隆麟网络负债规模由 2015 年末的 38.67 万元提升至 2016 年 6 月末 2,475.72

万元且 2016 年 6 月末负债均为流动负债，主要系随着业务规模的提升引致公司应付账款、应交税费及其他应付款增加。

综上所述，隆麟网络资产、负债的大幅上升的主要原因是公司 2016 年上半年业务量大幅增加。

6、分业务类别的主要客户情况

考虑到电竞经纪和其他商务运营中细分业务客户情况，故统计隆麟网络前十大客户，具体如下：

(1) 2016 年 1-6 月前十大客户情况

单位：万元

客户名称	服务内容	金额	占当期销售比重
武汉斗鱼网络科技有限公司	直播经纪、品牌推广及营销	729.48	18.17%
杭州无小信息技术有限公司	电商营销	566.04	14.10%
上海蓝极风商贸有限公司	视频制作、品牌推广及营销	391.51	9.75%
徐州俊才文化发展有限公司	赛事运营、培训	286.79	7.14%
上海熊猫互娱文化有限公司	直播经纪	221.91	5.53%
上海舜目文化传媒有限公司	品牌推广及营销	141.51	3.52%
上海春分贸易有限公司	品牌推广及营销	141.51	3.52%
深圳市恒富利科技有限公司	视频制作、品牌推广及营销	134.91	3.36%
深圳市法兰互动科技有限公司	品牌推广及营销	122.64	3.05%
上海伟宇网络科技有限公司	品牌推广及营销	110.85	2.76%
合计		2,847.15	70.92%

(2) 2015 年度前十大客户情况

单位：万元

客户名称	服务内容	金额	占当期销售比重
上海剑圣网络科技有限公司	品牌推广及营销	7.33	44.69%
北京世界星辉科技有限责任公司	品牌推广及营销	5.48	33.37%
成都云立方文化传播有限公司	品牌推广及营销	3.60	21.94%
合计		16.41	100.00%

7、应收账款前十大客户情况

(1) 2016 年 6 月 30 日前十大应收账款客户

单位：万元

客户名称	性质	金额	占期末余额的比重	预计收回期限	坏账计提情况
------	----	----	----------	--------	--------

武汉斗鱼网络科技有限公司	销售款	450.99	27.97%	6个月以内	根据公司坏账政策, 6个月以内账龄的应收账款不计提坏账准备
上海蓝极风商贸有限公司	销售款	200.00	12.40%	6个月以内	
杭州无小信息技术有限公司	销售款	150.00	9.30%	6个月以内	
上海舜目文化传媒有限公司	销售款	150.00	9.30%	6个月以内	
上海春分贸易有限公司	销售款	103.00	6.39%	6个月以内	
深圳市恒富利科技有限公司	销售款	94.50	5.86%	6个月以内	
徐州市卓品信息科技有限公司	销售款	90.00	5.58%	6个月以内	
上海呈吉实业有限公司	销售款	83.00	5.15%	6个月以内	
上海缘久电子商务有限公司	销售款	77.91	4.83%	6个月以内	
徐州俊才文化发展有限公司	销售款	60.00	3.72%	6个月以内	
合计		1,459.40	90.52%		

(2) 2015年12月31日前十大应收账款客户

单位: 万元

客户名称	性质	金额	占期末余额的比重	预计收回期限	坏账计提情况
北京世界星辉科技有限责任公司	销售款	0.41	100.00%	已收回	根据公司坏账政策, 6个月以内账龄的应收账款不计提坏账准备
合计		0.41	100.00%		

8、分业务类别的主要供应商情况

(1) 2016年1-6月前五大供应商

单位: 万元

供应商名称	主播艺名	采购内容	采购金额	占当期采购比重
上海典帆文化传媒工作室(戴士)	JY	主播分成款	824.19	48.12%
上海熙盛文化传媒工作室(王慕霸)	霸哥	主播分成款	114.96	6.71%
上海颜弈文化传媒工作室(周凌翔)	海涛	主播分成款	89.25	5.21%
上海鑫旖文化传媒工作室(王正)	SOLOFENG	主播分成款	88.96	5.19%
上海熙箴文化传媒工作室(唐磊)	誓约	主播分成款	69.84	4.08%
合计			1,187.20	69.32%

2015年度, 隆麟网络无直接采购商品及服务行为。

9、应付账款前五名情况

截至2016年6月30日前五大应付账款客户如下:

单位: 万元

供应商名称	主播艺名	采购内容	余额	占比
上海典帆文化传媒工作室(戴士)	JY	主播分成款	824.19	54.73%
上海熙盛文化传媒工作室(王慕霸)	霸哥	主播分成款	114.96	7.63%

上海颜弈文化传媒工作室（周凌翔）	海涛	主播分成款	89.25	5.93%
上海鑫旖文化传媒工作室（王正）	SOLOFENG	主播分成款	88.96	5.91%
上海熙箴文化传媒工作室（唐磊）	誓约	主播分成款	69.84	4.64%
合计			1,187.20	78.84%

2015年末，隆麟网络无应付账款。

10、收入确认和成本结转等相关会计政策

（1）收入确认政策

隆麟网络与直播平台签订的直播服务合同中约定：在满足每月规定的最低有效直播时间的情况下，根据每月保底金额进行结算，不足规定的最低有效直播时间的情况下，直播平台有权要求根据实际直播时间进行结算，也可将不足时间在下月补回。

隆麟网络与电商代运营平台的服务合同中约定：（1）公司（甲方）负责店铺的对外推广，并及时配合电商代运营平台（乙方）的运营方案对店铺进行宣传推广，推广途径包括视频、直播、微博、微信等；（2）甲方有权监督和考察乙方服务团队的建设，包括但不限于监督和考察乙方团队的到位情况、人员的调配、服务质量等；（3）甲方对店铺的经营可以提出建议，但不干涉乙方对店铺的运营；（4）乙方承诺将按照每月利润保底的方式向甲方支付利润。

隆麟网络与广告需求客户签订的广告推广合同中约定在推广形式、推广效果达到客户预期效果后，确认收入。

故根据以上条款，隆麟网络收入确认的具体政策为：

①直播经纪

隆麟网络与客户签订服务合同，指定隆麟网络签约的某一经纪艺人在合同约定的期限内为客户提供服务，根据合同约定，按照服务的期限将合同总金额直线法分摊各期收入或根据当月实际直播时间结算，每月经客户确认后，隆麟网络开具发票确认营业收入。同时每个月根据平台提供的后台礼物数据及礼物分成比例计算公司应收礼物分成款项，与直播平台核对一致后开具发票确认营业收入。

报告期内，标的公司对签约主播的直播收入确认均采用总额法，收到所有款项均确认为公司营业收入，并开具税务发票。不存在代收代付主播个人收入的情况。

②电商营销业务

A、电商运营收入，根据合同约定，隆麟网络以可取得每月保底利润金额作

为收入确认金额，每月客户确认后，隆麟网络开具发票确认营业收入。

B、隆麟网络自营淘宝店铺销售收入

隆麟网络发货并经客户确认收货，且款项到达隆麟网络支付宝账号时点作为收入确认时点，同时计算当期应付供应商结算款项作为成本。

③品牌推广及营销

隆麟网络与客户签订服务合同，由隆麟网络策划并组织服务形式及内容以满足客户需求，在完成客户要求的服务内容，取得客户提供的确认单后，隆麟网络开具发票确认营业收入。

④视频制作业务

隆麟网络与客户签订制作合同，隆麟网络对客户要求的视频内容制作完成，经客户审片合格，取得客户提供的确认单后，隆麟网络并开具发票确认营业收入。

⑤赛事运营业务

隆麟网络与客户签订合作合同，根据合同约定的权利义务，在完成赛事组织工作，取得客户确认单后，隆麟网络开具发票确认营业收入。

⑥培训业务

隆麟网络与客户签订服务合同，隆麟网络对客户要求的培训内容在完成工作后，取得客户提供的确认单后，隆麟网络开具发票确认营业收入。

(2) 成本结转政策

隆麟网络的成本主要包括根据与主播或其工作室签订的经纪合同约定的分成比例计算的应付分成款和其他人力资源成本，成本具体核算政策如下：

①直播经纪

根据隆麟网络与主播或其工作室签订的经纪合同约定的分成比例，在确认收入的同时确认直接营业成本。

②电商营销业务

A、电商代运营成本

根据隆麟网络与艺人签订的经纪合同约定的分成比例，在确认收入的同时确认直接营业成本。

B、隆麟网络自营天猫店铺销售成本

隆麟网络发货并经客户确认收货，且款项到达公司支付宝账号时点作为收入

确认时点，同时根据约定的采购价格计算当期应付供应商结算款项作为销售成本。

③品牌推广及营销

根据与主播或其工作室约定的分成比例计算应付分成款，在确认收入的同时确认直接成本。

④视频制作、赛事运营和培训业务

一般为隆麟网络员工职务行为，无直接成本，若有需要其他外部单位协助完成，则采购的劳务成本为直接成本。各月末财务人员根据当月发生的业务部门薪酬，如经纪部、视频部、赛事部等确认为营业成本，在各类型收入中根据收入金额比例进行分摊，其中经纪部的薪酬成本根据各类型收入扣除直接主播分成成本后毛利的比重进行分摊，并计入对应营业成本。

（九）预案披露前十二个月内的重大资产收购、出售事项

本预案披露前十二个月内隆麟网络无其他重大资产收购、出售事项。

（十）最近三年资产评估、交易、增资、改制的评估估值情况

截至本预案出具日，隆麟网络最近三年不存在资产评估、交易、增资、改制评估估值的情况。

（十一）业务资质及牌照

1、隆麟网络的资质情况

隆麟网络目前的主营业务类别及其对应经营资质情况如下：

序号	业务类型	经营资质	法律依据
1	经纪相关业务	《营业性演出许可证》（沪市文演（经）00-1258），有效期至2018年6月30日	《营业性演出管理条例》、《营业性演出管理条例实施细则》、《文化部关于加强网络表演管理工作的通知》（文市发〔2016〕12号）
2	电竞媒体运营	隆麟网络目前运营大神电竞APP。如隆麟网络通过运营大神电竞APP开展经营性互联网信息服务（见本表注释1），应取得《增值电信业务经营许可证》，隆麟网络目前未通过大神	《中华人民共和国电信条例》、《互联网信息服务管理办法》

		电竞 APP 开展经营性互联网信息服务活动，暂无需取得《增值电信业务经营许可证》；隆麟网络后续拟通过大神电竞 APP 开展经营性互联网信息服务，目前正在申请《增值电信业务经营许可证》。	
		《网络文化经营许可证》（沪网文（2016）3202-223 号），有效期至 2019 年 7 月 22 日	《中华人民共和国电信条例》、《互联网信息服务管理办法》
3	视频制作业务（见本表注释 2）	无需取得经营资质	-
4	赛事运营	无需取得经营资质	-
5	电竞主播培训业务	无需取得经营资质	-
6	品牌推广及营销	无需取得经营资质	-
7	电商营销	无需取得经营资质	-

注 1：依照《互联网信息服务管理办法》第 3 条规定，“经营性互联网信息服务”是指通过互联网向上网用户有偿提供信息或者网页制作等服务活动。

注 2：隆麟网络的视频制作业务，系隆麟网络为客户提供视频制作服务、视频版权归属于客户，客户向隆麟网络支付制作服务费用（含劳务费）。与此同时，隆麟网络在品牌推广及营销业务中，也会涉及为广告主或自身宣传之目的而制作视频节目等宣传推广素材，该类视频制作属于品牌推广及营销业务的一个环节，不构成一项单独业务。

2、本次交易的交易标的不涉及其他报批事项

本次交易的交易标的不涉及其他立项、环保、用地、规划、建设用地许可等相关报批事项。

二、快屏网络基本情况

（一）基本情况

公司名称：上海快屏网络科技有限公司

住所：上海市嘉定区胜辛南路801号6幢101室

办公地址：上海市浦东新区郭守敬路498号浦东软件园15号楼503室

法定代表人：杨丰智

注册资本：100.00万元

实收资本：100.00万元

统一社会信用代码：913101140862256728

成立日期：2013年12月25日

经营范围：从事网络技术领域内的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服

务，经营演出及经纪业务，设计、制作、代理各类广告，利用自有媒体发布广告，文化艺术交流策划，体育赛事策划，电子产品、日用百货、计算机、软件及辅助设备的销售。【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】

（二）历史沿革

1、快屏网络的设立

2013 年 12 月 25 日，快屏网络设立，取得注册号为 310114002635340 的法人营业执照，法定代表人为曾令柏，住所为上海市嘉定区陈翔路 768 号 7 幢 B 区 302，企业类型为有限责任公司（国内合资）。经营范围为：从事网络技术领域的技术开发、技术咨询、技术转让、技术服务，设计、制作、代理各类广告，利用自有媒体发布广告，从事货物进出口及技术进出口业务，电子商务（不得从事增值电信、金融业务），化妆品、电子产品、日用百货、计算机、软件及辅助设备（除计算机信息系统安全专用产品）的销售。

设立时，快屏网络由自然人曾令柏、陆浩和伊锐锐共同出资 10 万元设立，其中曾令柏以货币出资 4 万元，陆浩以货币出资 3.8 万元，伊锐锐以货币出资 2.2 万元。

2013 年 12 月 20 日，上海佳安会计师事务所出具了《验资报告》（佳安会验[2013]第 5782 号），经审验，截至 2013 年 12 月 19 日止，快屏网络已收到全体股东缴纳的注册资本合计人民币 10 万元，占注册资本总额的 100%，各股东均以货币出资。

快屏网络设立时的股权结构如下：

序号	股东名称	出资方式	出资金额（元）	出资比例（%）
1	曾令柏	货币	40,000.00	40.00
2	陆浩	货币	38,000.00	38.00
3	伊锐锐	货币	22,000.00	22.00
合计			100,000.00	100.00

2、快屏网络历次股权变动及增资情况

（1）2014 年 2 月，第一次增资

2014 年 2 月 25 日，全体股东作出股东会决议，就公司注册资本增至 100 万

元达成一致意见。其中，股东曾令柏以货币出资 36 万元；股东陆浩以货币出资 34.20 万元；股东伊锐锐以货币出资 19.80 万元。

2014 年 2 月 26 日，上海台信会计师事务所出具了《验资报告》（台信内验字[2014]第 A1543 号）。经审验，截至 2014 年 2 月 26 日止，公司已收到曾令柏、陆浩、伊锐锐缴纳的新增注册资本（实收资本）合计人民币 90 万元。各股东均以货币出资。

2014 年 2 月 27 日，快屏网络办理完成本次股权转让的工商变更登记手续，并取得最新的企业法人营业执照。

本次增资完成后，快屏网络股权结构如下：

序号	股东名称	出资方式	出资金额（元）	出资比例（%）
1	曾令柏	货币	400,000.00	40.00
2	陆浩	货币	380,000.00	38.00
3	伊锐锐	货币	220,000.00	22.00
合计			1,000,000.00	100.00

（2）2015 年 10 月股权转让

2015 年 10 月 28 日，快屏网络全体股东一致同意以下决定：股东曾令柏将其持有公司 40%的股权以作价 40 万元人民币转让给上海智碧；股东陆浩将其持有公司 10%的股权以作价 10 万元人民币转让给上海智碧，将其持有公司 28%的股权以作价 28 万元人民币转让给上海尚陌；股东伊锐锐将其持有公司 2%的股权以作价 2 万元人民币转让给上海尚陌，将其持有公司 20%的股权以作价 20 万元人民币转让给上海哆快。

2015 年 11 月 27 日，快屏网络办理完成本次股权转让的工商变更登记手续，并取得最新的企业法人营业执照。

同日，本次股权转让各方就本次股权转让签订了《股权转让协议》，本次股权转让价格按照注册资本 1:1 作价。具体转让情况如下：

转让方	受让方	转让货币出资（元）	比例（%）
曾令柏	上海智碧	400,000.00	40.00
陆浩	上海智碧	100,000.00	10.00
	上海尚陌	280,000.00	28.00
伊锐锐	上海尚陌	20,000.00	2.00
	上海哆快	200,000.00	20.00

本次股权转让完成后，快屏网络股权结构如下表所示：

序号	股东名称	出资方式	出资金额（元）	出资比例（%）
1	上海智碧	货币	500,000.00	50.00
2	上海尚陌	货币	300,000.00	30.00
3	上海哆快	货币	200,000.00	20.00
合计			1,000,000.00	100.00

此后，快屏网络股权结构未发生变化。

3、快屏网络现任股东受让取得快屏网络股权与本次交易作价差异较大的原因及合理性

（1）2015 年，杨丰智、吴思豪就投资电竞商务领域与快屏网络原股东达成一致，并确定投资主体，快屏网络终止原有业务，启动电竞商务运营相关业务，2015 年 10 月完成新业务创始股东团队的股权落地。

2015 年下半年，杨丰智、吴思豪拟投资设立一家电竞商务运营业务公司，并拟寻找具备公司运营及相关业务运营经验的合作方，杨丰智、吴思豪经与快屏网络股东陆浩、曾令柏等协商，决定投资快屏网络，并将快屏网络转变为一家电竞商务运营业务的公司。

2015 年 10 月，杨丰智、吴思豪分别参与设立了合伙企业智碧投资、尚陌投资作为持股平台，快屏网络原股东陆浩、曾令柏等参与设立了合伙企业哆快投资作为持股平台。

2015 年 10 月 28 日，智碧投资、尚陌投资、哆快投资按照注册资本定价，以合计 100 万元的价格受让快屏网络原股东持有的快屏网络 100%股权。

（2）2016 年 7 月快屏网络全体股东与万家文化确定本次收购

2016 年 7 月 23 日，快屏网络全体股东与万家文化签署《发行股份及支付现金购买资产框架协议》，约定万家文化以发行股份及支付现金的形式购买快屏网络 100%股权，快屏网络 100%股权的预估值为 37,000 万元，根据上述预估值，交易各方同意快屏网络 100%股权的交易对价不超过 37,000 万元；快屏网络 100%

股权的最终交易价格将根据万家文化委托的具有证券从业资格的资产评估机构出具的资产评估报告中确认的评估值为基础，由交易各方协商确定。

综上所述,杨丰智、吴思豪投资快屏网络，系与快屏网络原股东达成了共同投资电竞商务运营业务并将快屏网络转型为业务平台公司的共识，各方属于共同投资关系。因此，杨丰智、吴思豪分别设立的合伙企业持股平台智碧投资、尚陌投资以原注册资本价格受让快屏网络股权，符合共同投资的交易实质和商业逻辑。

在上述股权转让前，快屏网络的主营业务为流量分发，后于 2015 年 10 月结合历史互联网流量运营经验和创始团队的电竞领域的资源，转型电竞商务运营，原有流量分发业务终止，2015 年 1-12 月的未经审计的营业收入为 1,917.92 万元、净利润为 517.49 万元。2016 年 1-6 月的营业收入为 4,108.77 万元、净利润为 918.14 万元。因此，上述股权转让后，快屏网络的主营业务发生了较大转变，财务状况也发生了较大变化，其估值提升具备合理性。

本次交易中，万家文化以发行股份及支付现金形式购买快屏网络 100%股权，系按照具备证券期货业务资格的资产评估机构评估的快屏网络 100%股权的评估值为基础协商确定，其交易实质与杨丰智、吴思豪及陆浩、曾令柏等快屏网络原股东共同投资电竞商务运营业务的交易实质存在明显差异，因此在交易作价上存在差异具备合理性。

4、最近三年快屏网络评估、交易、增资情况

除本次交易外，快屏网络 100%股权最近三年未进行资产评估。

快屏网络最近三年存在股权交易及增资情况，详见本节之“（二）历史沿革”之“2、快屏网络历次股权变动情况”。

5、关于本次交易的其他说明

快屏网络全体股东已合法拥有标的资产的完整权利，不存在限制或者禁止转让的情形。快屏网络全体股东一致同意本次交易。故快屏网络 100%股权转让符合快屏网络公司章程规定的转让前置条件。

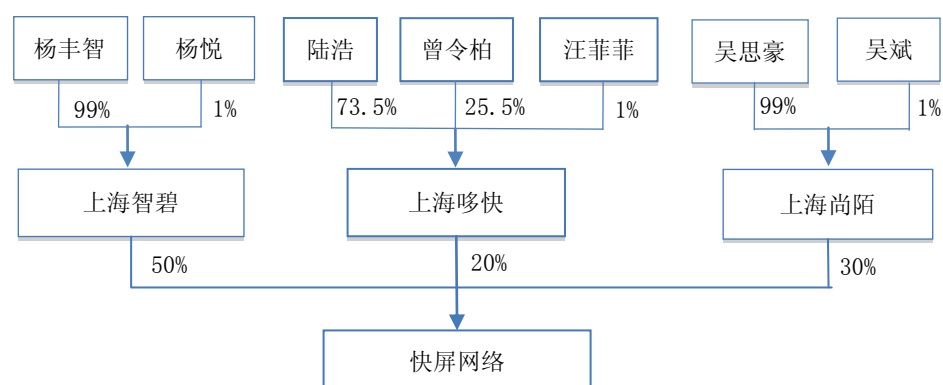
6、是否曾存在股权代持，股权是否清晰，是否存在纠纷、潜在纠纷或法律风险

根据快屏网络全体股东智碧投资、尚陌投资、哆快投资出具的承诺函，其均承诺：其合法持有目标公司股权，对所持股权具有合法、完整的所有权及处分权，不存在权属纠纷，不存在信托、委托持股或者类似安排，不存在禁止转让、限制转让的承诺或安排，亦不存在质押、冻结、查封、财产保全或其他权利限制；其股权结构清晰、合法、不存在委托持股、信托持股或其他任何为第三方代持股权的情形。

经访谈曾持有快屏网络股权的自然人伊锐锐，其确认其原持有快屏网络 22% 股权为其本人真实所有，其于 2015 年 10 月将所持快屏网络 22% 股权转让给尚陌投资、哆快投资系其本人真实意思表示的结果，上述股权转让真实、有效；其本人将所持快屏网络股权转让后，其不再持有快屏网络任何权益，其与快屏网络的股东或任何第三方之间不存在任何关于快屏网络股权的争议、纠纷或潜在纠纷；其目前不存在直接或间接持有快屏网络股权的情形，不存在针对快屏网络的股权代持或类似安排。

（三）股权结构及控制关系情况

截至本报告书签署日，快屏网络股权结构如下：



如上图所示，上海智碧持有快屏网络 50% 的股权，为快屏网络的控股股东。杨丰智持有上海智碧 99% 的股权，系快屏网络的实际控制人。

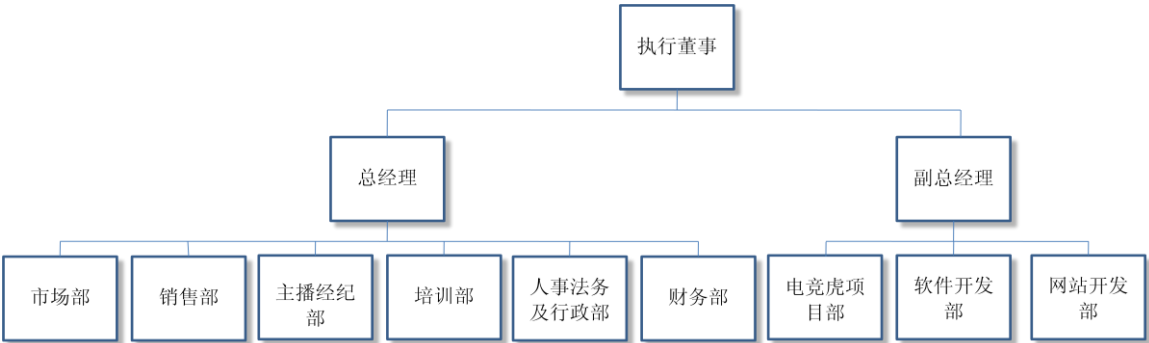
截至本预案出具日，快屏网络公司章程中不存在可能对本次交易产生影响的主要内容或相关投资协议、高级管理人员的安排，不存在影响该资产独立性的协议或其他安排（如让渡经营管理权、收益权等）。

（四）快屏网络控参股公司的情况

截至本预案出具日，快屏网络无控股和参股公司。

（五）快屏网络组织架构

1、快屏网络组织架构图



2、各部门职能

部门名称	部门职责
市场部	1、根据公司发展目标及战略规划，组织制定中、长期拓展策略。 2、负责公司主播经纪直播业务拓展，主要面向直播平台的合作，在维护好现有主播资源的基础上开发、培养潜力资源。 3、负责公司主播经纪广告业务拓展，整合现有资源，结合客户需求，完成推广方案的定制。 4、负责广告客户的接洽、日常沟通及合作项目的签约并跟踪合同的最终执行。 5、深度维护与各直播平台主播业务负责人的合作关系。 6、开拓优质广告推广客户，进行客户管理并挖掘、分析潜在客户。 7、负责进行详细的市场调研，搜集市场动态和竞争对手信息，完善公司业务形态。 8、与公司其他各部门配合完成线上线下各种中、大型宣传推广项目。
销售部	根据公司年度发展，制定月度年度的销售目标和计划；实时跟踪市场动态、分析品牌厂商在不同阶段对公司产品的需求度；

	接洽公司主播线上线下广告代言、推广；为旗下主播寻找电商代运营公司。
主播经纪部	公司主播经纪直播业务拓展，主要面向直播平台的合作，在维护好现有主播资源的基础上挖掘发现有潜质的主播人选；每周公司主播名单和相关信息更新；配合法务部门主播相关合同签订；定期或者不定期对主播进行直播检查、进行收料；规范主播行为，定期进行会议展开法律条款，及更新有关规定的知识普及；每月统计并且制作和直播平台沟通相关结算事宜；参与把控和调整主播形态定位，宣传推广；陪同主播参加相关线上线下的推广活动。
培训部	根据当下市场环境的变化和需要，招募有潜力或者有能力的主播；负责和主播签订培训、保密合同等；根据公司发展的目标及战略规划，制定合理的入门、资深、技能、形体等、短期或者长期的培训计划；邀请公司管理层或者对外聘导师培训的课程沟通协调；制作编辑相应的培训课件；对进入最终审核的主播进行评定和筛选；制定季度年度培训总结，并且给予数据的反馈。
人事法务及行政部	组织架构的设计、岗位描述、人力规划编制、考勤管理；制定人力资源计划，实现人力资源合理配置；制定合理的薪酬福利制度，通过报酬、保险和福利等手段对员工的工作成果给予肯定和保障；制定并实施培训开发计划，为员工发展提供咨询，规范在职培训开发的指导；制定纪律奖惩制度，以工作职责来制定绩效考核标准；负责公司相关法务事项；负责本部的行政管理和日常事务，协助领导做好各部门之间的综合协调，落实各项规章制度，沟通内外联系，保证上情下达和下情上报负责本部的行政管理和日常事务，协助领导做好各部门之间的综合协调，落实各项规章制度，沟通内外联系，保证上情下达和下情上报
财务部	企业财务制度建设；日常会计核算；财务分析与报告；现金出纳；税务筹划。
电竞虎项目部	1、产品策划组：策划电竞虎项目具体产品工作执行者，产品上线、活动策划、产品宣传、产品更新迭代、产品维护、网站运营等。 2、网站编辑组：网站内容创造者，负责整站内容收录、原创内容制作、人物采访跟进、赛事采访跟进等。 3、UI 设计组：依据产品需求进行网站产品设计，提供前端开发素材。 4、前端开发组：依据产品需求进行网站页面开发，网站静态页及交互效果制作开发。
软件开发部	负责客户端软件的研发、升级与维护工作；负责客户端软件的编码实现、结构设计、性能改进、体验优化。
网站开发部	1、PHP 开发：使用 PHP 语言开发互联网应用程序；网站产品和网站功能模块的开发与维护；与页面设计师协调沟通，编写部分 Javascript 和 HTML；参与底层 MVC 框架的编写与维护；

	负责公司网站安全及其相关板块的改版、网站功能完善的开发工作；按照计划的时间和质量要求，对网站前后台功能进行修改和升级；负责网站代码的优化和维护，保证网站的运行效率。 2、APP 开发：新产品的软件开发规划；参与产品的软件开发及进行工具开发；依据产品需求，进行软件设计、实现或维护；编写、维护软件开发文档；参与软件开发的过程改进，提高软件质量及开发效率，降低软件开发成本；参与产品开发及质量改进等方面的技术方案制定及实施；向软件工程师提供技术指导。
--	---

（六）主要资产的权属状况、对外担保情况及主要负债、或有负债情况

1、固定资产

快屏网络为轻资产型企业，拥有的固定资产较少，主要电子设备及其他等。快屏网络目前拥有的固定资产产权清晰，使用状态良好。

2、无形资产

（1）软件著作权

截至本预案出具日，快屏网络共拥有 1 项计算机软件著作权，具体如下表所示：

软件全称	登记号	著作权人	权利取得方式	权利范围	首次发表日期
快屏桌面整理软件 V1.0	2016SR074828	快屏网络	原始取得	全部权利	2015 年 12 月 28 日

（2）域名

截至本预案出具日，快屏网络拥有 8 项域名，具体如下表所示：

序号	域名	权利人	有效期
1	dianjingu.cn	快屏网络	2016 年 1 月 6 日至 2017 年 1 月 6 日
2	dianjingu.com.cn	快屏网络	2016 年 1 月 6 日至 2017 年 1 月 6 日
3	dianjingu.com	快屏网络	2016 年 1 月 6 日至 2017 年 1 月 6 日
4	dianjingu.net	快屏网络	2016 年 1 月 6 日至 2017 年 1 月 6 日
5	kpwanluo.com	快屏网络	2016 年 5 月 24 日至 2019 年 5 月 24 日
6	kpwanluo.cn	快屏网络	2016 年 5 月 24 日至 2017 年 5 月 24 日
7	kpwanluo.com.cn	快屏网络	2016 年 5 月 24 日至 2017 年 5 月 24 日

8	kpwangluo.net	快屏网络	2016 年 5 月 24 日至 2019 年 5 月 24 日
---	---------------	------	----------------------------------

3、房屋租赁

截至本预案出具日，快屏网络无自有产权房屋，主要租赁房产情况如下表所示：

序号	承租方	出租方	坐落	建筑面积 (平方米)	租赁期限	房产证号
1	快屏网络	上海浦东软件园股份有限公司	上海市张江高科技园区郭守敬路 498 号 6 幢 15501-15503 室	312.88	2016 年 4 月 1 日至 2017 年 3 月 31 日	沪房地浦字 (2008) 第 054545 号
2	快屏网络	上海盛廊置业有限公司	上海市祥科路 111 号 2 号楼 6 层	1,062.07	2016 年 5 月 16 日至 2019 年 4 月 30 日	沪房地浦字 (2015) 第 003494 号
3	快屏网络	浙江新旺建设集团有限公司	宁波市鄞州区集士港镇丰成村新旺大厦 8 层/12 层	2,490.00	2016 年 4 月 22 日至 2019 年 4 月 21 日	甬房权证鄞州区字第 201406016 号

4、主要资产及其权属情况的说明

快屏网络上述经营性资产及其对应的主要资产的权属清晰，其上未设置对外担保，不存在抵押、质押等权利限制，不涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情况。该经营性资产未因涉嫌犯罪被司法机关立案侦查或者涉嫌违法违规被中国证监会立案调查，未受到行政处罚或者刑事处罚。

5、主要负债及或有负债情况

(1) 主要负债情况

根据快屏网络未经审计的财务报表，截至 2016 年 6 月 30 日，快屏网络负债总额 3,629.66 万元，主要为应付账款。

(2) 或有负债情况

截至本预案出具日，快屏网络及其子公司不存在或有负债的情形。

6、资产抵押、质押、担保情况

截至本预案出具日，快屏网络及其子公司经营所用的主要资产，产权清晰，

不存在抵押、质押等权利限制，不涉及诉讼、仲裁、司法强制执行等重大争议或者存在妨碍权属转移的其他情况。

（七）主营业务发展情况

1、主营业务概况

快屏网络主要业务包括电竞主播培养及经纪和电竞门户网站运营业务，打造“经纪+平台”的业务模式。通过主播培训及提供经纪服务，充分提升主播价值。快屏网络运营的电竞门户网站（电竞虎 www.dianjinghu.com）可全方位提供游戏及电竞资讯，聚合广大电竞爱好者。快屏网络目标是打造国内有影响力的电竞经纪及媒体平台。

2、电竞行业基本情况

（1）所属行业

快屏网络主要从事电竞商务运营业务。参照中国证监会 2012 年 10 月 26 日公布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），电竞商务运营及其相关衍生服务行业属于“文化、体育和娱乐业”项下的“R87 文化艺术业”。

（2）电竞行业产业链

参见本章“一、（七）之 1、电竞行业基本情况”。

（3）市场发展概况与规模

参见本章“一、（七）之 1、电竞行业基本情况”。

（4）行业管理体制和法律法规

参见本章“一、（七）之 1、电竞行业基本情况”。

3、快屏网络主要产品或服务的用途及报告期的变化情况

快屏网络成立之初主营业务是为数字媒体提供流量整合服务，具体业务分为 PC 端流量整合业务以及移动端流量整合业务。快屏网络将各类网站、论坛等流量入口所承载的零散流量整合，然后将整合后的流量进行再分配，导入至各大型

数字媒体。该业务满足了大型数字媒体巨大的流量需求，提升了其相应广告位的投放价值，从而为大型数字媒体带来更高的数字营销收益。

2015 年 11 月，快屏网络陆续与主播签订经纪合约，主营业务由流量分发变为电竞相关运营业务。由于申请营业性演出许可资质特定流程的原因，快屏网络于 2016 年 2 月增加经营范围“经营演出及经纪业务”，并取得《营业性演出许可证》。

快屏网络目前主营业务包括电竞培训及经纪业务、广告推广业务、电竞媒体运营业务等电竞商务运营业务。

4、快屏网络主营业务具体情况

（1）电竞培训及经纪业务

①电竞经纪业务

根据职业技术型和草根大神型的主播特点划分，快屏网络的主播偏重于草根大神型。除要求主播达到一定游戏竞技水准、对游戏理解深刻等，还要求主播思辨敏捷、口才流利、能与观众互动、及时调剂气氛。相对于职业技术型的主播，此类主播综艺感更突出。游戏的生命周期对于职业技术型主播的人气有重要影响，而草根大神型的主播由于个人风格更为幽默风趣、互动性强，与观众或粉丝的粘合更为紧密，不容易受游戏变化的影响。粉丝观看此类型主播的直播时更类似欣赏综艺节目。

快屏网络根据对主播的深入分析及运作经验，为其策划、安排符合其定位的培训，接洽直播、演出、广告推广等活动，提高主播的市场价值。

快屏网络签约或培养的电竞主播风格多样，不仅仅局限于游戏主播，主要可分为三类：

A. 电竞游戏主播主要针对电竞赛事、网络游戏、手机游戏、单机游戏等进行讲解、点评、经验交流、观众互娱互动。

B. 户外主播专注于电竞比赛户外采访、荒野求生、赛车活动等内容的直播，同时依靠户外的丰富条件以及与观众间的互动吸引观众。

C. 综艺主播主要在室内进行直播，通过演唱歌曲、舞蹈、脱口秀等才艺表演并与观众互动。

游戏技能的好坏不是能否成为优秀主播的唯一标准，快屏网络为旗下主播提

供更为多元化的路径。

目前快屏网络旗下主播的签约直播平台主要为全民 TV, 主要三类主播如下:

类型	主播
 游戏	杨丰智 (小智)、吴思豪 (小漠)、张瑞恒 (碧哥)、刘威 (蓝猫)、赵亚龙 (小龙)、王健 (麒麟臂)、张硕文 (诅咒)、黄兴隆 (蔚)、朱媛媛 (慕诗琪)、胡琛 (36)、黄晓晨 (黄老师)、孙自烜 (帝师)、寻雅清 (卡卡)、张威凯 (蛋蛋)、尹彭 (小裸裸)、何俊华 (八路奶粉)、谢亿彬 (单人影)
 综艺	朱媛媛 (慕诗琪)、董晨 (一颗大蘑菇)、汪璐璐 (余茉莉)、潘云 (潘芸)、寻雅清 (卡卡)、姚梦宇 (瑶一瑶)、张燕婷 (暖暖)、赖非白 (二手沉默)
 户外	张瑞恒 (碧哥)、黄晓晨 (黄老师)、孙自烜 (帝师)、董晨 (一颗大蘑菇)、王渺 (王哥)

快屏网络目前签约的著名主播包括杨丰智 (小智)、吴思豪 (小漠)、孙自烜 (帝师)、张瑞恒 (碧哥)、张硕文 (诅咒)、赵亚龙 (小龙)、刘威 (蓝猫)、王健 (麒麟臂)、朱媛媛 (慕诗琪)、黄兴隆 (蔚)、黄晓晨 (黄老师)、胡琛 (36)、赖非白 (二手沉默) 等。主播储备丰富, 阵容强大, 具备较强的行业影响力。快屏网络主要签约主播介绍如下:

杨丰智 (小智), 前澄海 3c 知名解说, 现任英雄联盟娱乐型解说, 经他解说视频都有其独特风格并被广大网友所接受, 以其风趣幽默的语言, 深受玩家喜爱, 在年轻人群中颇有知名度。优酷游戏频道首席金牌解说, 腾讯视频认证 V+ 原创视频作者。腾讯视频每期播放量平均超过 400 万, 订阅数 34.7 万; 优酷视频每期播放量平均接近 300 万, 订阅数 220 万; 直播平台房间关注数 215 万; 微博粉丝数超过 300 万。

吴思豪（小漠），现任全民 TV 热门解说之一、优酷金牌播客、腾讯 V+视频制作者。其解说的《英雄联盟国服第一》系列视频深受《英雄联盟》玩家喜爱。腾讯视频每期播放量平均 215 万左右，订阅数 7.7 万；优酷视频每期播放量平均 152 万左右，订阅数 118 万；直播平台房间关注数 73 万；微博粉丝数约 157 万。

张瑞恒（碧哥），现任全民 TV 电竞、户外热门解说之一，以其独特幽默诙谐的风格斩获了一大批忠实粉丝。直播平台房间关注数 39 万余人；微博粉丝数 41 万。

帝师（孙自烜），现任全民 TV 热门主播，除游戏直播外，还进行户外直播，整个户外直播过程自编自导自演，风格独特。其拜访宋丹丹、马布里的直播在互联网上有较大的关注度。帝师还担任电影《唐人街探案》顾问，相对于主流游戏主播，其具有不同的风格与视野。直播平台房间关注数约 71 万；微博粉丝数 44 万。

慕诗琪（朱媛媛），美女主播，长相清新甜美、歌声动听，英雄联盟国服钻石组高分段的玩家，在直播游戏时的操作、意识和反应都非常到位，让人赏心悦目。直播平台房间关注数约 32 余万；微博粉丝数 46 万。

截至 2015 年末，快屏网络签约主播与直播平台签约情况如下：

序号	主播	签约起始时间	签约直播平台	与直播平台签订三方协议时间
1	杨丰智（艺名“小智”）	2015/11	全民 TV	2015/11
2	吴思豪（艺名“小漠”）	2015/11	全民 TV	2015/11
3	张瑞恒（艺名“碧哥”）	2015/11	全民 TV	2015/12
4	刘威（艺名“蓝猫”）	2015/11	全民 TV	2015/12
5	赵亚龙（艺名“小龙”）	2015/11	全民 TV	2015/12
6	王健（艺名“麒麟臂”）	2015/12	全民 TV	2016/1
7	黄兴隆（艺名“蔚”）	2015/11	全民 TV	2015/11

截至 2016 年 6 月 30 日，快屏网络各类经纪业务合约情况如下：

合约类型	合同性质	代理业务范围	电竞主播 (乙方艺人或明星)	合约期限 (年)	主播获得分成比例	能否自行接洽业务	主要违约条款
全约	独家经纪合同	全部商务活动	共计 13 人，主要为：杨丰智 (艺名“小智”)、吴思豪 (艺名“小漠”)、张瑞恒 (艺名“碧哥”)、朱媛媛 (艺名“慕诗琪”)、赵亚龙 (艺名“小龙”)、刘威 (艺名“蓝猫”)、王健 (艺名“麒麟臂”)、黄兴隆 (艺名“蔚”)、汪璐璐 (艺名“余茉莉”)、张威凯 (艺名“蛋蛋”)、胡琛 (艺名“36”)、董晨 (艺名“一颗大蘑菇”)、曹元嘉	10 人为 5 年 (核心人员小智、小漠为 5 年)， 1 人为 3 年， 2 人为 1 年， 且快屏网络具有优先续约权	分成比例范围为 40%-70%； 平均分成比例为 53%	否	快屏网络与主播签订经纪合约时均约定了违约条款，主要包括：因主播责任导致未能完全履行快屏网络与之接洽的相关商务活动，主播负全部责任并赔偿快屏网络因此而引起之损失，根据不同主播的经纪合约设定：(1) 向快屏网络赔偿其所占费用的 1-3 倍不等的违约金、(2)
	部分独家		共计 3 人，主要为：孙自烜 (艺名	2 人为 2 年，	分成比例皆为	能 ,但直播	主播上年直播收入 5 倍、(3)

	经纪合同		“帝师”）、黄晓晨(艺名“黄老师”)、 赖非白(艺名“二手沉默”)	1人为1年， 且快屏网络具有优 先续约权	40%；平均分 成比例为40%	约除外	主播上年业务总额的5倍且 不低于500万、(4)向快屏 网络赔偿100-500万违约
	非独家经 纪合同		共计12人，主要为：寻雅清(艺 名“卡卡”)、潘云(艺名“潘芸”)、 何俊华(艺名“八路奶粉”)、谢亿 彬(艺名“单人影”)、姚梦宇(艺 名“瑶依瑶”)、尹彭(艺名“小裸 裸”)、王渺(艺名“王哥”)、张燕 婷(艺名“暖暖”)、陈佳丽(艺名“楚 琰”)、张羨(艺名“张倚嘉”)、李 文金(艺名“vince”)、许莹(艺名 “010”)	1人为3年， 2人为2年， 9人为1年， 且快屏网络具有优 先续约权	分成比例范围 为40%-70%； 平均分成比例 为55%	能	金。不足赔偿甲方损失的， 还需另外赔偿甲方全部经济 损失。

部分约 (仅限直播业务)	独家经纪合同	仅限直播业务	张硕文 (艺名“诅咒”)	1 年 , 且快屏网络具有优先续约权	60%	能 ,但直播约除外	
----------------	--------	--------	----------------	-----------------------	-----	-----------	--

注：在经纪合同约定的业务范围内，统一与主播固定分成比例。

2016 年 1-6 月，快屏网络持股主播收入贡献占比在 79%以上，毛利贡献占比在 68%以上，为快屏网络的主要主播。截至 2016 年 6 月 30 日，快屏网络主要签约主播经纪业务合约情况如下：

合约类型	代理业务范畴	合同性质	电竞主播 (乙方艺人或明星)	合约期限 (年)	分成比例 (主播获得分成比例)	能否自行接洽业务	主要违约条款
------	--------	------	------------------	------------	-------------------	----------	--------

全约	全部商务活动	独家经纪合同	杨丰智 (艺名“小智”)	5 年 ,且快屏网络具有优先续约权	70%	否	乙方及乙方艺人违反本经纪协议的约定，应向甲方支付违约金，违约金以乙方违约时甲方支付主播上年度直播收入的 5 倍作为违约金，导致甲方或者其他任何第三方损失的，还应承担一切后果及赔偿责任，违约情形包括以下核心内容： 1、擅自变更、解除合同；2、合同执行期间，乙方将经纪协议的经纪公司由甲方变更为其三方；3、在同等分成比例条件下乙方未优先与甲方续签经纪协议或者经纪协议执行到期后，双方续签的经纪协议中甲方的分成比例低于现行比例。4、其他影响合同执行的违约情况
			吴思豪 (艺名“小漠”)	5 年 ,且快屏网络具有优先续约权	70%		

快屏网络的上述主要签约主播均就本次交易签订了相关承诺：“自本次重组实施完毕日起，本人应与目标公司签署不少于 60(陆拾)

个月的经纪合同或劳动合同，且自本次重组实施完毕日起 84 个月内本人不得以任何方式投资或任职与万家文化、目标公司相同或类似的业务，也不得以其他方式直接或间接从事与万家文化、目标公司相同或类似的业务；若违反该等承诺，本人应按本人在目标公司取得所有报酬、分成等收入的 50%向万家文化支付违约金。”

②电竞培训业务

由于快屏网络签约解说大多由业余玩家逐步成长为知名解说,通过对此类主播的运作,快屏网络形成了一套完整的从素人、草根培养成明星主播的培训体系,使快屏网络解说实现批量化生产,而且这些主播更接地气,具有很强的号召力。

朱媛媛(慕诗琪)是快屏网络成功培养的主播之一,与快屏网络签署独家经纪协议后快屏网络对其进行了精心策划和针对性的系统培训,包括形体训练,直播技巧训练,声乐,英雄联盟游戏技巧等。最后对其个人风格进行定位后,针对直播妆容和衣着进行定妆等。培训结束后新的直播平台对慕诗琪进行了为期一个月的试播考核,试播人气均值在2万左右。通过考核后,根据慕诗琪的直播形态和风格,快屏网络对其制定了多项提升人气的活动,包括增加与其他签约知名主播的互动、举办水友赛、旗下电竞虎媒体平台宣传等。快屏网络推荐慕诗琪参与凯迪拉克的新车推广活动,活动两周后,慕诗琪个人微博粉丝人数从20万左右上涨至44万左右。

快屏网络已在宁波建立了面积近2,500平米的培训基地,用以进行专项的主播培训和孵化,对通过初步筛选的学员在体能、技能、口才等方面进行集中封闭式的培训,并在快屏网络已有明星主播的带领下进行电竞实战和直播操练,从而强化学员的电竞直播经验,在快屏网络制定的完善的培训体系以及明星主播的经验传授下快屏网络再进行层层选拔筛选,以确定具备商业价值的学员后进行“准主播”的后续孵化和人气打造。

快屏网络主播培训体系以数据分析为基础,通过自有运营的电竞媒体平台——电竞虎,签约主播的微博、微信公众号等自媒体产生的用户数据,详细分析用户偏好及趋势,对热门内容、事件进行分解。对电竞主播各社交媒体的活跃度进行监控,预测网络事件热度,主播关注度,以此制定出有针对性的培养及推广方案。

快屏网络旗下主要从草根逐步成长为明星主播,培训体系强调明星主播的作用,在草根、素人主播的培养方面有经验积累,新主播需要跟随明星主播进行一定时间的学习,明星主播进行一对一的培训。与隆麟网络“培训班”模式相比,在快屏网络“私教”模式下,新主播成长更为迅速。由于快屏网络签约的明星主播人气较高,带动了新主播的人气。目前快屏网络与新主播签署经纪合约,与其

进行收入分成。

报告期内，快屏网络培养新主播收入利润贡献情况如下：

公司	收入贡献（万元）	毛利额（万元）	毛利率	人数
快屏网络	476.62	265.69	55.74%	4

注：快屏网络为2015年、2016年1-6月自主培养收入。匹配的成本为收入分成及标的公司平台投入的相关成本。

上表中自主培养主播数量为从新人培养成为主播的人数，不包括成熟主播的持续培训人数

快屏网络未来将逐步改进新主播的管理体系，与新主播签署新人合约，在培训阶段不参与分成，提高新主播利润贡献。

快屏网络通过自身运营的“电竞虎”门户网站及线下主播学员招募，已具有100余人的预备主播。

③品牌推广及电商

快屏网络利用电竞主播在玩家中的影响力，为品牌客户进行广告推广，并委托运营公司运营电竞明星淘宝店。业务模式与隆麟网络类似，详见“一、隆麟网络基本情况”之“（七）主营业务发展情况”。

（2）电竞媒体运营

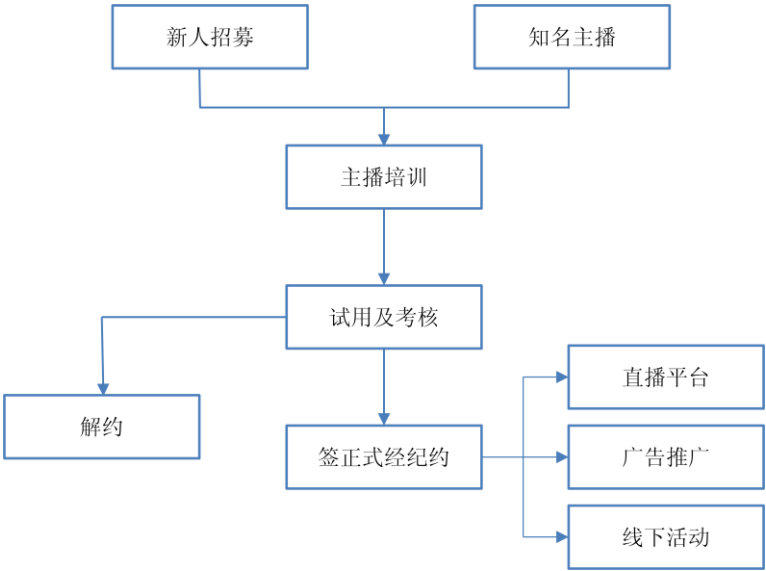
快屏网络拥有业内新兴电竞资讯门户网站——电竞虎，于2016年6月试运营，不到一个月即受到业内广泛关注。电竞虎与ChinaJoy官方达成初步合作意向，作为官方合作媒体受邀参与活动；与WCA（世界电子竞技大赛）、WESG（阿里体育创办世界电子竞技运动会）、CMEG（全国移动电子竞技大赛是由国家体育总局体育信息中心联合大唐电信主办的首个官方移动电竞赛事）及IGL（腾讯体育、Nicetv联合举办）官方达成初步合作意向，进行赛事赛程报道；电竞虎原创采访也被腾讯等多家媒体网站转载报道；电竞虎也与国内外知名游戏厂商如腾讯、网易、暴雪等建立了媒体合作意向。

平台试运营以来，每天页面浏览量（PV）达到10万左右，峰值超过20万，平均每天独立访客（UV）达6万左右，峰值超过13万。直接访问用户占比达到85%以上，在游戏玩家群中取得了良好口碑，用户粘性和忠诚度高。2016年7月发布了安卓与苹果客户端APP，并启动了移动网页端的研发，布局移动游戏资讯媒体，成为同时提供电脑端和移动端游戏资讯的跨平台游戏资讯服务商。电竞虎作为连接主播、玩家和游戏厂商的重要纽带，不仅在内容上提供全面及时的游

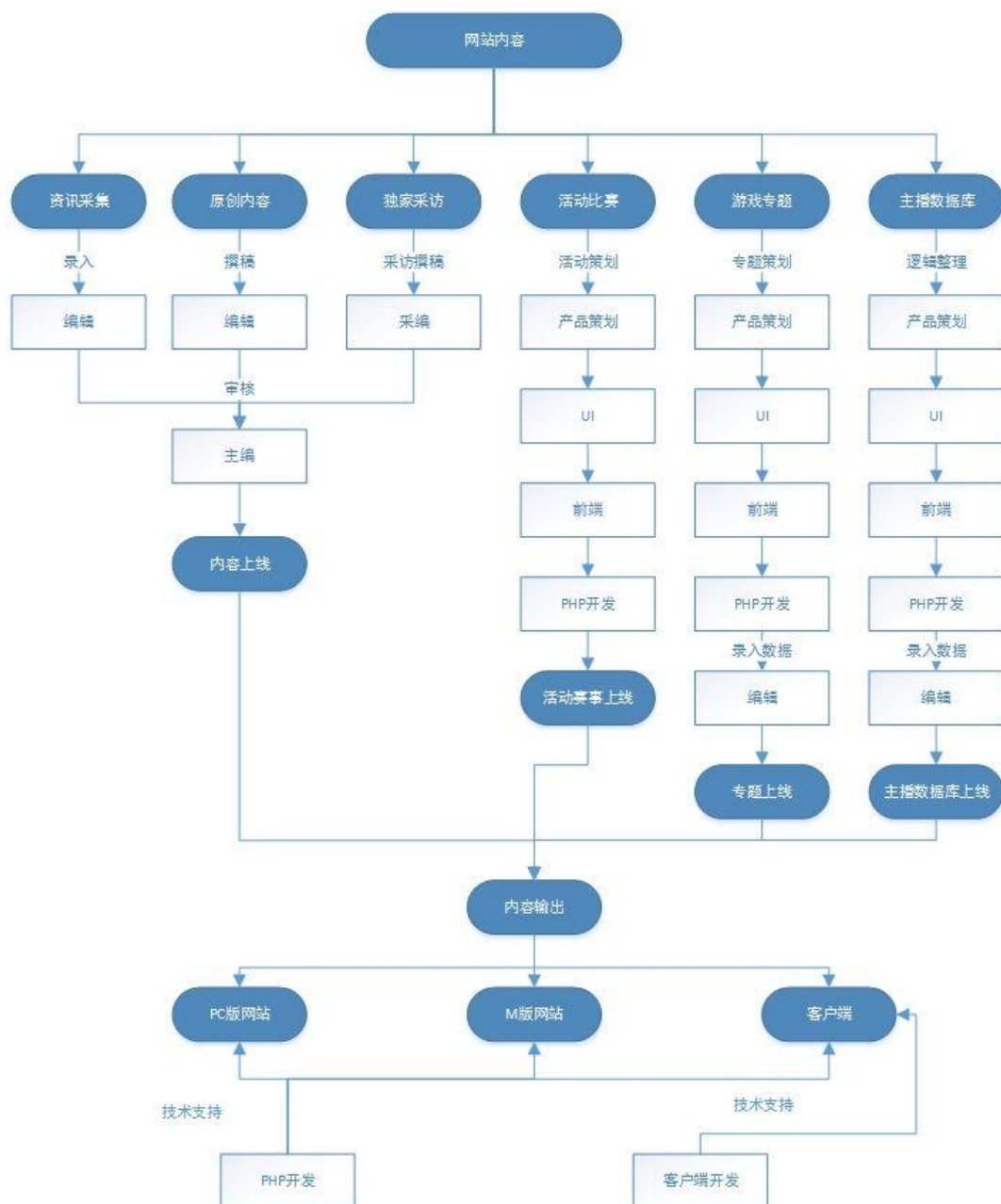
戏资讯，而且一直关注业内的各种娱乐八卦资讯，立志成为业内最娱乐的游戏资讯平台。

5、主要产品和服务的业务流程图

(1) 电竞培训及经纪业务



(2) 电竞媒体运营



6、主要经营模式

(1) 电竞培训及经纪业务

①盈利模式

快屏网络协助主播进行平台直播、代言、演出、广告推广等活动的接洽，最终根据经纪合约获得收入分成。

②运营模式

快屏网络电竞经纪业务以培养主播，提升主播商业价值为目标。在具体运作上可分为培养阶段、收入实现阶段、信息反馈阶段。

A. 培养阶段

培养阶段主要是针对主播自身条件、艺术修养及其个人偏好，确定主播的定位，并对未来的发展路径进行规划。进而制定一系列的培养计划，对主播进行全方位的培训。

B. 收入实现阶段

在收入实现阶段，快屏网络会持续并全面地收集市场信息，发现潜在的主播活动机会。对收集到的信息进行汇总，对收入成本进行评估，选择具有效用的项目。根据快屏网络对旗下主播的定位，快屏网络择优选择对主播形象、品质、知名度等具有促进作用且符合主播发展规划的项目，代言品牌层次需与主播未来发展保持协同发展，影视项目需符合快屏网络对电竞主播未来发展的规划，商业演出或活动需与主播的层次保持一致。在符合相关要求后，快屏网络将向相关客户进行推介，与客户协商确认活动的时间、收入及相关费用的承担。若与客户达成一致，则快屏网络对上述项目进行立项，双方签订合同，活动成功举办后确认收入。

C. 信息反馈阶段

收入实现阶段完成后，快屏网络将对活动对主播的影响进行调研分析，核实上述活动是否对主播品质产生良好的影响，是否提高了主播知名度，是否与快屏网络对主播未来的运作方向保持一致，主播的相关表演或产品是否符合市场需求及观众的偏好。在确认上述信息后，快屏网络将相关信息反馈至主播培养部门，更新快屏网络对电竞及整个泛娱乐市场的调查分析及主播未来发展规划，以便主播品质及发展方向持续符合市场需求，并保证快屏网络培养与运作体系的有效性。

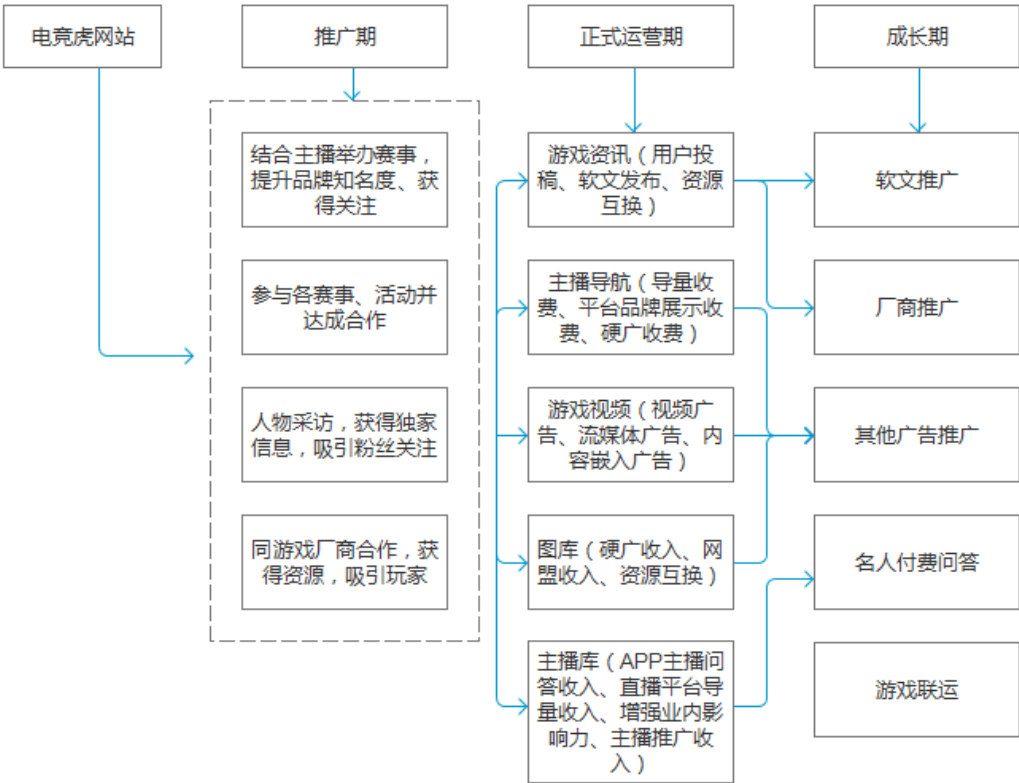
（2）电竞媒体运营

①盈利模式

由于快屏网络电竞虎等媒体平台上线时间较短，目前尚处在提升用户体验，获取流量阶段，目前尚未形成完整盈利模式。

快屏网络作为游戏资讯网站的服务商，依托电竞虎媒体平台，紧跟行业、技术发展趋势，将会不断丰富产品、提升内容质量、调整服务结构等手段满足游戏玩家在游戏前、游戏中、游戏后三个阶段的各类需求以保持和增加媒体网站的客户浏览量。预计将来以图片、动画、文字链接等多种表现形式向游戏开发商和游戏运营商提供专业游戏广告和宣传推广服务并收取广告服务费。并且将发力于主播导航推广、视频硬广告等多个方向，拓宽营收渠道。

电竞虎在不同期间主要运营及盈利模式如下：



②运营模式

游戏资讯网站的主要商业模式之一要是内容运营模式，即通过向游戏玩家免费提供游戏资讯、攻略、视频、图片、直播等全方位游戏资讯吸引游戏玩家注意力、增加浏览量，形成“眼球经济”，以此吸引各类广告业务。游戏厂商通过游戏资讯媒体平台发布产品信息来获取新的玩家，玩家则在游戏中会回到游戏资讯媒体平台上来寻找攻略和与玩家交流，这样的循环最终促进了游戏资讯行业的顺利发展。免费用户是网站的客户基础，决定着网站商业客户的数量和质量，以及网站的媒体价值。电竞虎作为一个立志成为游戏资讯领头羊的平台。在产品起步的推广期，将精力主要投入到结合主播举办赛事、与游戏厂商积极合作、进行独家人物专访等活动来获取优质的玩家用户。

目前电竞虎已形成三大运营模式：

①全网游戏资讯内容整合与赛事报道

电竞虎组建了含来自腾讯等知名企业的近十人的编辑团队，能够对全网游戏资讯内容进行梳理整合，将游戏玩家所关注的信息延伸内容进行深挖精做，并辅以专业的独特视角解读，最终以专题等更完善的内容架构完整的呈现给玩家。电

竞虎与各大知名游戏赛事都有着深入的交流与合作。可为玩家带来第一线的赛事资讯和比赛相关资讯。

②原创内容及独家专访

电竞虎的编辑团队具备业内游戏资讯的原创力量，能够对玩家关注的内容进行独家采写，对业内大事件和重大活动进行独家全程报道。并且与业内各知名主播有着良好的关系，可获得一手独家专访内容。如英雄联盟主播卡卡独家专访，凭借优异的内容已被腾讯新闻等知名媒体转载。

③主播聚合媒介。

电竞虎与知名主播都有着深入的合作关系，依托与此，电竞虎着手建立业内最全的主播数据库，并搭建完善的直播聚合平台。今后将创造名人付费问答等平台，让玩家与偶像近距离接触，增加用户黏性，同时增加主播与平台的盈利形式。

7、安全生产和环境保护情况

快屏网络主营业务为电竞商务运营。不存在高危险、重污染作业的情况，亦不存在对自然环境造成污染及其他影响的情况。

8、质量控制情况

快屏网络在主播的质量把控上初步建立了完善的考核和把控、处罚机制，针对每一个主播制作主播考核表，在直播中的各个环节不定时抽检，对主播在直播中的各种不当言语及行为提出意见，对不规范的行为进行纠正。同时配合直播平台建立严格的内容审核和风控制度。快屏网络成立至今，未发生因质量问题而导致的重大纠纷、诉讼或仲裁的情形。

快屏网络在广告推广中根据主播特点、需求以及直播平台的要求，建立了广告商的类别、规模、金额、品牌知名度、美誉度等的筛选机制，慎重挑选广告合作商。在广告合作中，有专人进行广告推广执行中的监督。

9、核心团队及员工情况

(1) 除主播外的核心团队情况

姓名	目前在公司担任职位	任职经历
陆浩	总经理	2007年4月至2010年8月就职于上海第九城市信息技术有限公司，担任社区主管； 2010年8月至2010年12月就职于上海联游网络科技有限公司，担任市场经理；

		2011 年 1 月至 2013 年 12 月就职于上海二三四五网络科技有限公司，担任部门经理； 2013 年 12 月至今就职于上海快屏网络科技有限公司，担任总经理。
曾令柏	副总经理	2006 年 9 月至 2013 年 8 月就职于上海二三四五网络科技有限公司，依次担任过编辑经理、高级编辑经理和部门经理； 2013 年 12 月至今就职于上海快屏网络科技有限公司，担任副总经理。
陈涛	网站开发部部门经理	2009 年 12 月至 2011 年 12 月就职于上海北山艺术设计有限公司，担任开发工程师； 2012 年 1 月至 2015 年 8 月就职于上海二三四五网络科技有限公司，担任资深开发工程师； 2015 年 8 月至今就职于上海快屏网络科技有限公司，担任网站开发部部门经理。
李超	主播经纪部部门经理	2011 年 8 月至 2014 年 5 月就职于上海市松江区乐都医院，担任信息员； 2015 年 12 月至今就职于上海快屏网络科技有限公司，担任主播经纪部部门经理。
邱伟峰	电竞虎项目部门经理	2010 年 3 月至 2015 年 6 月就职于上海二三四五网络科技股份有限公司，担任项目经理； 2015 年 6 月至今就职于上海快屏网络科技有限公司，担任项目经理，负责公司电竞虎门户网站。

(2) 员工情况

截至2016年6月30日，标的资产各业务部门工作人员数量（不包括外包人员以及签约主播）如下：

部门名称	部门人员数量
市场部	3
销售部	2
主播经纪部	14
培训部	6
人事法务及行政部	3
财务部	2
电竞虎项目部	9
软件开发部	1
网站开发部	5
管理部	3

截至2016年6月30日，公司员工专业结构情况如下：

岗位类别	员工人数（人）	占员工总数的比例（%）
法律、行政及管理人员	6	12.50
会计相关	2	4.17
技术及研发人员	7	14.58

市场及运营人员	33	68.75
合计	48	100.00

(3) 最近两年及一期相关人员成本费用（不包括主播分成款）

	部门名称	部门人力总成本（万元）	占本年度所有部门人力总成本的比例（%）
2016 年 1-6 月	市场部	6.49	3.00
	销售部	17.31	8.00
	主播经纪部	33.54	15.50
	培训部	16.23	7.50
	人事法务及行政部	15.15	7.00
	财务部	25.97	12.00
	电竞虎项目部	49.77	23.00
	软件开发部	8.66	4.00
	网站开发部	30.29	14.00
	管理部	12.98	6.00
2015 年度	市场部	5.93	5.00
	销售部	3.56	3.00
	主播经纪部	15.42	13.00
	培训部	15.42	13.00
	人事法务及行政部	1.19	1.00
	财务部	5.93	5.00
	项目部	20.17	17.00
	软件开发部	8.31	7.00
	网站开发部	27.29	23.00
	管理部	15.42	13.00
2014 年度	市场部	4.82	14.00
	销售部	-	-
	主播经纪部	-	-
	培训部	-	-
	人事法务及行政部	1.03	3.00
	财务部	4.82	14.00
	项目部	4.48	13.00
	软件开发部	6.55	19.00
	网站开发部	-	-
	管理部	12.75	37.00

(4) 人员流失情况与维持相关业务团队稳定的措施

最近两年及一期，公司（包括子公司）员工人数及变化情况如下：

项目	2016.6.30	2015.12.31	2014.12.31
员工人数（人）	48	28	6

快屏网络自 2015 年转型电竞商务运营以来，业务规模不断壮大，人员规模也相应提升，作为一家电竞经纪和商务运营的“轻资产”公司，快屏网络为加强团队稳定采取了如下措施：

①与主要业务团队成员签订长期的劳动合同及竞业禁止安排

快屏网络与主要业务团队成员均签订期限较长的《劳动合同书》和《竞业禁止协议》，有利于保持核心人员的稳定。

此外，快屏网络核心团队及股东主播均就本次交易签订了相关承诺：“自本次重组实施完毕日起，本人应与目标公司签署不少于 60（陆拾）个月的经纪合同或劳动合同，且自本次重组实施完毕日起 84 个月内本人不得以任何方式投资或任职与万家文化、目标公司相同或类似的业务，也不得以其他方式直接或间接从事与万家文化、目标公司相同或类似的业务；若违反该等承诺，本人应按本人在目标公司取得所有报酬、分成等收入的 50%向万家文化支付违约金。”

②签署关于避免同业竞争的承诺函

快屏网络全体股东（包括持股的核心人员在内）签署了《关于避免同业竞争的承诺函》，承诺：“1、承诺人及承诺人控制的其他企业目前不存在经营与快屏网络及其下属子公司相同业务的情形，不存在潜在同业竞争；2、承诺人在本次交易完成后不会投资或控制与上市公司及其控股子公司存在同业竞争业务的法人或组织，也不会从事与上市公司及其控股子公司存在同业竞争的业务。3、承诺人及其投资、控制或担任董事、高管的企业不会从事任何与上市公司及其控股子公司目前或未来所从事的业务相同或相似、发生或可能发生同业竞争的业务。4、如违反以上承诺，承诺人愿意承担由此产生的全部责任，充分赔偿或补偿由此给上市公司造成的所有直接或间接损失。”。

③员工激励制度

A、薪酬制度

为保证快屏网络主要业务人员与快屏网络长期共同持续发展，提升核心人才队伍的稳定性，快屏网络建立和完善了相关核心人员的绩效考核体系和激励政策，提供保障人才持续性发展的培养计划。快屏网络结合关键业绩指标和个人贡献程度等因素，对核心人员实施了独立的绩效考核奖励体系，把核心人员的贡献和薪酬紧密联结起来，保障通畅的晋升渠道，在激励核心人员的积极性和创造性的同

时为核心人员提供具有市场竞争力的薪酬待遇。

B、加强团队建设

快屏网络通过提供多种培训和团队建设活动，提供人才成长和发展的有效渠道，不断加强人文关怀，致力于提升员工岗位工作技能，同时营造快屏网络文化和企业价值观的良好学习氛围，培养核心员工的使命感和认同感，从而增强核心技术团队的凝聚力。

C、本次重组后的补充激励措施

根据万家文化与快屏网络全体股东签订的发股购买资产协议，双方为稳定核心团队一致约定：在业绩补偿期限内，如某年度目标公司的实际净利润大于或等于承诺净利润，则该年度快屏网络实际净利润超过承诺净利润的部分的 50%（以下简称“超额利润奖励”），由快屏网络在按约定向上市公司实施现金分红完毕，并依法代扣代缴个人所得税后，奖励包括给快屏网络总经理、副总经理、财务负责人等在内的快屏网络章程或内部管理制度所确定的管理团队。上述超额利润奖励总额不得超过本次重组快屏网络作价的 20%，且应经上市公司聘请的具有证券业务资格的审计机构审计确认，并经上市公司履行相应审议批准程序后方可实施。

（八）主要财务数据

快屏网络的报告期为 2014 年 1 月至 2016 年 6 月，截至本预案出具日相关审计评估工作尚未完成，故所涉财务数据均未经审计。

1、资产负债表简要数据

单位：万元

项目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
资产总计	5,158.13	1,488.23	276.04
负债合计	3,629.66	877.90	183.19
所有者权益合计	1,528.47	610.33	92.85
归属于母公司所有者权益合计	1,528.47	610.33	92.85

（1）主要资产构成

报告期内快屏网络资产结构如下：

单位：万元

资产	2016 年 6 月 30 日	占比	2015 年 12 月 31 日	占比	2014 年 12 月 31 日	占比

流动资产合计	5,009.01	97.11%	1,469.18	98.72%	252.39	91.43%
非流动资产合计	149.12	2.89%	19.05	1.28%	23.65	8.57%
资产总计	5,158.13	100.00%	1,488.23	100.00%	276.04	100.00%

①货币资金

单位：万元

项目	2016 年 6 月 30 日	2015 年 12 月 31 日	2014 年 12 月 31 日
银行存款	2,674.01	1,016.96	122.13
合计	2,674.01	1,016.96	122.13

报告期快屏网络货币资金均为银行存款。

②应收账款

单位：万元

账龄	2016 年 6 月 30 日			2015 年 12 月 31 日			2014 年 12 月 31 日		
	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)	应收账款	坏账准备	计提比例 (%)
6 个月以内	1,851.84			404.33			27.55		
合计	1,851.84			404.33			27.55		

公司应收账款账龄均在 6 个月以内，根据公司坏账准备计提政策，未计提坏账准备。

快屏网络信用政策及回款情况如下：

直播经纪、电商营销客户：根据合同约定,当月完成的业务，在下月初双方确认、快屏网络开具发票后次月支付，但实际执行过程中，结合直播平台及电商运营平台的资金周转情况，会有部分延迟支付的情况。

其他商务运营客户：一般合同签订后支付一定比例的预付款，然后根据每月的结算单或双方对账确认后的金额开具发票结算，在结算后次月付款。

报告期内，快屏网络的所有应收账款账龄均在 6 个月以内，应收账款回款良好。

本次预估根据快屏网络 2016 年 1-6 月份实际执行的信用政策及实际发生的应收账款回款周转率预测未来往来款周转情况，未考虑该项承诺对预测情况影响，且该项承诺目的是为加强上市公司对收购标的的管理，故在预估时不考虑该项承诺的影响。

（2）主要负债构成

报告期内，公司不存在非流动负债，均为流动负债，具体结构如下：

单位：万元

流动负债	2016年6月 30日	占比	2015年12 月31日	占比	2014年12 月31日	占比
应付账款	3,251.79	89.59%	696.68	79.36%	111.65	60.95%
应付职工薪酬	60.36	1.66%	25.40	2.89%	-	-
应交税费	317.51	8.75%	84.60	9.64%	0.32	0.17%
其他应付款	-	-	71.22	8.11%	71.22	38.88%
流动负债合计	3,629.66	100.00%	877.90	100.00%	183.19	100.00%

公司应付账款金额较大，系应付主播分成款；由于公司与主播结算主要通过工作室，报告期部分主播个人工作室尚在办理中，导致应付主播分成款金额较大。

2、利润表简要数据

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年	2014年
营业收入	4,108.77	1,917.93	283.99
利润总额	1,224.52	518.67	-8.47
净利润	918.14	517.49	-7.15
归属于母公司所有者的净利润	918.14	517.49	-7.15

对快屏网络利润影响较大的是收入成本及管理费用，主要情况如下：

（1）营业收入及成本情况

单位：万元

项目	2016年1-6月		2015年度		2014年度	
	收入	成本	收入	成本	收入	成本
主营业务	4,108.77	2,668.05	1,917.93	1,219.25	283.99	237.42
合计	4,108.77	2,668.05	1,917.93	1,219.25	283.99	237.42

其中分类别的收入成本如下：

单位：万元，%

业务类别	2016年1-6月			2015年			2014年		
	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率	收入	成本	毛利率
直播经纪	2,255.54	1,385.60	38.57	621.07	426.89	31.27	-	-	-
电商营销	792.45	554.72	30.00	150.94	105.66	30.00	-	-	-
品牌推广及营销	919.11	543.34	40.88	212.26	148.58	30.00	-	-	-
其他业务	141.67	184.39	-30.16	933.65	538.12	42.36	283.99	237.42	16.40

合计	4,108.77	2,668.05	35.06	1,917.93	1,219.25	36.43	283.99	237.42	16.40
----	----------	----------	-------	----------	----------	-------	--------	--------	-------

报告期其他业务系公司业务转型前的互联网流量分发业务，快屏网络现已停止该类业务。

报告期快屏网络主要依托主要业务包括直播经纪、电商营销、品牌推广及营销，其中：

直播经纪主要系旗下签约主播与直播平台签订直播合同，主播及经纪公司获取直播金收入；

电商营销主要系标的公司委托电商代运营公司运营电竞明星冠名的淘宝店铺，电竞明星为该店铺进行冠名、直播推广等，标的公司从电商代运营公司获取相应的收入；

品牌推广及营销主要系隆麟网络结合自身视频制作及推广、微博微信营销、赛事运营、主播等多种手段为广告主或者广告代理公司进行相应的品牌推广及营销，从而获取收入；

上述业务中，与主播经纪相关的主要涉及直播经纪、电商营销及与主播相关的品牌推广及营销。

2014 年、2015 年和 2016 年 1-6 月，快屏网络分业务的收入、毛利情况如下：

①2016 年 1-6 月

单位：万元

业务类别	收入	成本	毛利	毛利率
直播经纪	2,255.54	1,385.60	869.94	38.57%
电商营销	792.45	554.72	237.74	30.00%
品牌推广及营销	919.11	543.34	375.77	40.88%
其他业务	141.67	184.39	-42.72	-30.16%
合计	4,108.77	2,668.05	1,440.72	35.06%

注：其他业务为公司流量分发业务，截止本预案出具日快屏网络已停止该项业务。

②2015 年度

单位：元

业务类别	收入	成本	毛利	毛利率
直播经纪	621.07	426.89	194.18	31.27%
电商营销	150.94	105.66	45.28	30.00%
品牌推广及营销	212.26	148.58	63.68	30.00%
其他业务	933.65	538.12	395.53	42.36%
合计	1,917.93	1,219.25	698.67	36.43%

注：其他业务为公司流量分发业务，截止本预案出具日快屏网络已停止该项业务。

③2014 年度

单位：万元

业务类别	收入	成本	毛利	毛利率
其他业务	283.99	237.42	46.56	16.40%
合计	283.99	237.42	46.56	16.40%

注：其他业务为公司流量分发业务，截止本预案出具日快屏网络已停止该项业务。

(2) 管理费用主要项目情况

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度
职工薪酬	216.39	119.07	34.46
律师费	11.32	-	-
办公费	4.44	5.30	2.19
折旧	5.64	9.50	5.20
租金	21.53	29.86	1.02
其他	31.37	10.03	6.62
合计	290.69	173.75	49.49

3、现金流量表简要数据

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年	2014 年
经营活动产生的现金流量净额	1,791.88	800.91	123.64
投资活动产生的现金流量净额	-134.83	-6.08	-1.51
筹资活动产生的现金流量净额	-	100.00	-

4、报告期内主要财务指标

项目	2016 年 1-6 月	2015 年度	2014 年度
营业收入（万元）	4,108.77	1,917.93	283.99
净利润（万元）	918.14	517.49	-7.15
归属于母公司股东的净利润（万元）	918.14	517.49	-7.15
毛利率（%）	35.06	36.43	16.40
净资产收益率（%）	60.07	84.79	-7.70
应收账款周转率（次）	3.64	8.88	20.61
存货周转率（次）	-	-	-
经营活动产生的现金流量净额（万元）	1,791.88	800.91	123.64
每股经营活动产生的现金流量净额（元）	17.92	8.01	1.24
项目	2016/6/30	2015/12/31	2014/12/31

总资产（万元）	5,158.13	1,488.23	276.04
股东权益合计（万元）	1,528.47	610.33	92.85
归属于母公司的股东权益（万元）	1,528.47	610.33	92.85
每股净资产（元）	15.28	6.10	0.93
归属于母公司的每股净资产（元）	15.28	6.10	0.93
资产负债率（母公司）（%）	70.37	58.99	66.36
流动比率（倍）	1.38	1.67	1.38
速动比率（倍）	1.38	1.67	1.38

5、快屏网络资产和负债同时大幅上升的原因

快屏网络成立之初主营业务是为数字媒体提供流量整合服务。2015 年末快屏网络进行了战略调整，将主营业务由流量分发转向电竞相关运营业务为主。业务转型后，公司业务量大幅增加，2016 年 1-6 月，公司营业收入达到 4,108.77 万元。

快屏网络总资产由 2015 年末的 1,488.23 万元提升至 2016 年 6 月末 5,158.13 万元主要系因业务规模的提升导致货币资金、应收账款等有较大规模增加。

快屏网络负债规模由 2015 年末的 877.90 万元提升至 2016 年 6 月末 3,629.66 万元且 2016 年 6 月末负债均为流动负债，主要系随着业务规模的提升引致公司应付账款、应交税费增加。

综上所述，快屏网络资产、负债的大幅上升的主要原因是公司 2016 年上半年业务量大幅增加。

6、分业务类别的主要客户情况

考虑到电竞经纪和其他商务运营中细分业务客户情况，故统计快屏网络前十大客户，具体如下：

①2016 年 1-6 月前十大客户

单位：万元

客户名称	服务内容	金额	占比
上海脉淼信息科技有限公司	直播经纪	2,255.54	54.90%
上海剑圣网络科技有限公司	品牌推广及营销	667.69	16.25%
杭州无小信息技术有限公司	电商营销	452.83	11.02%
上海厚翰信息科技有限公司	电商营销	339.62	8.27%
天津奇思科技有限公司	流量代理	147.34	3.59%
上海亘聚信息科技有限公司	品牌推广及营销	80.19	1.95%
上海高欣计算机系统有限公司	品牌推广及营销	55.66	1.35%
嗨皮（上海）网络科技股份有限公司	品牌推广及营销	47.17	1.15%

上海激创广告有限公司	品牌推广及营销	44.34	1.08%
上海嵩恒网络科技有限公司	品牌推广及营销	14.15	0.34%
合计		4,104.54	99.90%

②2015 年度前十大客户

单位：万元

客户名称	服务内容	金额	占比
上海脉淼信息科技有限公司	直播经纪	621.07	32.38%
天津奇思科技有限公司	流量代理	461.27	24.05%
上海剑圣网络科技有限公司	品牌推广及营销	212.26	11.07%
杭州沸热郡网络技术有限公司	电商营销	150.94	7.87%
载信软件上海有限公司	流量代理	68.67	3.58%
北京鸿达万方科技有限公司	流量代理	56.03	2.92%
北京博通信达科技有限公司	流量代理	42.90	2.24%
上海贝宝信息技术有限公司	流量代理	40.57	2.12%
北京众纳鑫海网络技术有限公司	流量代理	37.20	1.94%
广州动景计算机科技有限公司	流量代理	31.30	1.63%
合计		1,722.21	89.80%

③2014 年度前十大客户

单位：万元

客户名称	服务内容	金额	占比
上海剑圣网络科技有限公司	流量代理	169.81	59.80%
广州市动景计算机科技有限公司	流量代理	50.22	17.68%
北京博通信达科技有限公司	流量代理	22.96	8.08%
上海乐蜀信息技术有限公司	流量代理	13.61	4.79%
北京逗游网络技术有限公司	流量代理	12.80	4.51%
载信软件（上海）有限公司	流量代理	9.35	3.29%
北京软众网络科技有限公司	流量代理	5.24	1.84%
合计		283.99	100.00%

7、应收账款主要客户情况

①2016 年 6 月 30 日前十大应收账款客户

单位：万元

客户名称	性质	金额	占期末余额的比重	预计收回期限	坏账计提情况
上海脉淼信息科技有限公司	销售款	1,086.72	58.68%	6 个月以内	根据公司坏账政策，6 个月以内账龄的应收账款不计提坏账
杭州无小信息科技有限公司	销售款	280.00	15.12%	6 个月以内	
上海剑圣网络科技有限公司	销售款	210.12	11.35%	6 个月以内	
上海厚翰信息科技有限公司	销售款	180.00	9.72%	6 个月以内	
上海亘聚信息科技有限公司	销售款	68.00	3.67%	6 个月以内	

上海激创广告有限公司	销售款	27.00	1.46%	6 个月以内	账准备
合计		1,851.84	100.00%		

②2015 年 12 月 31 日前十大应收账款客户

单位：万元

客户名称	性质	金额	占期末余额的比重	预计收回期限	坏账计提情况
上海脉淼信息科技有限公司	销售款	365.11	90.30%	已收回	根据公司坏账政策，6 个月以内账龄的应收账款不计提坏账准备
上海剑圣网络科技有限公司	销售款	22.62	5.60%	已收回	
枣庄市讯腾信息技术有限公司	销售款	9.93	2.46%	已收回	
上饶市华游科技有限公司	销售款	4.29	1.06%	已收回	
载信软件（上海）有限公司	销售款	1.93	0.48%	已收回	
北京搜狗网络技术有限公司	销售款	0.44	0.11%	已收回	
合计		404.33	100.00%		

③2014 年 12 月 31 日前十大应收账款客户如下：

单位：万元

客户名称	性质	金额	占期末余额的比重	预计收回期限	坏账计提情况
北京逗游网络科技有限公司	销售款	13.57	49.24%	已收回	根据公司坏账政策，6 个月以内账龄的应收账款不计提坏账准备
广州市动景计算机科技有限公司	销售款	10.33	37.49%	已收回	
载信软件上海有限公司	销售款	3.66	13.27%	已收回	
合计		27.55	100.00%		

8、分业务类别的前五大供应商情况

①2016 年 1-6 月前五大供应商

单位：万元

供应商名称	主播艺名	采购内容	采购金额	占当期采购比重
上海拉辛文化传播工作室(杨丰智)	小智	主播分成款	1,371.82	51.42%
上海脉播文化传播工作室(吴思豪)	小漠	主播分成款	898.60	33.68%
淮安爱月科技有限公司	-	流量分发采购款	182.45	6.84%
上海埭坤文化传播工作室(张瑞恒)	碧哥	主播分成款	136.40	5.11%
赵亚龙	小龙	主播分成款	28.86	1.08%
合计			2,618.14	98.13%

②2015 年度前五大供应商

单位：万元

供应商名称	主播艺名	采购内容	采购金额	占当期采购比重
-------	------	------	------	---------

上海拉辛文化传播工作室(杨丰智)	小智	主播分成款	384.78	31.56%
上海脉播文化传播工作室(吴思豪)	小漠	主播分成款	276.70	22.69%
淮安爱月科技有限公司	-	流量分发采购款	194.34	15.94%
上饶市雨阳网络科技有限公司	-	流量分发采购款	127.36	10.45%
上海隆中网络科技有限公司	-	流量分发采购款	27.85	2.28%
合计			1011.02	82.92%

③2014 年度前五大供应商

单位：万元

供应商名称	主播艺名	采购内容	采购金额	占当期采购比重
上饶市火梧桐网络科技有限公司	-	流量分发采购款	169.81	71.52%
上饶市雨阳网络科技有限公司	-	流量分发采购款	38.23	16.10%
北京三鼎梦软件服务有限公司	-	流量分发采购款	15.09	6.36%
杭州凤侠网络科技有限公司	-	流量分发采购款	14.15	5.96%
上海浦东软件园汇智软件发展有限公司	-	流量分发采购款	0.13	0.06%
合计			237.42	100.00%

9、应付账款前五名情况

①2016 年 6 月 30 日前五大应付账款

单位：万元

供应商名称	主播艺名	采购内容	期末余额	占比
上海拉辛文化传播工作室（杨丰智）	小智	主播分成款	1,756.60	54.02%
上海脉播文化传播工作室（吴思豪）	小漠	主播分成款	1,175.30	36.14%
上海埭坤文化传播工作室（张瑞恒）	碧哥	主播分成款	142.89	4.39%
赵亚龙	小龙	主播分成款	29.34	0.90%
上海兔玩文化传播工作室（刘威）	蓝猫	主播分成款	28.75	0.88%
合计			3,132.88	96.34%

②2015 年 12 月 31 日前五大应付账款

单位：万元

供应商名称	主播艺名	采购内容	期末余额	占比
上海拉辛文化传播工作室（杨丰智）	小智	主播分成款	275.16	39.50%
上海脉播文化传播工作室（吴思豪）	小漠	主播分成款	132.08	18.96%
上饶市雨阳网络科技有限公司	-	流量分发采购款	15.00	2.15%
上海埭坤文化传播工作室（张瑞恒）	碧哥	主播分成款	11.79	1.69%
赵亚龙	小龙	主播分成款	3.93	0.56%
合计			692.20	99.36%

③2014 年 12 月 31 日前五大应付账款

单位：万元

供应商名称	主播艺名	采购内容	期末余额	占比
上饶市火梧桐网络科技有限公司	-	流量分发采购款	100.00	89.56%
上饶市雨阳网络科技有限公司	-	流量分发采购款	11.65	10.44%
合计			111.65	100.00%

10、收入和成本结转等相关会计确认政策

（1）收入确认政策

除流量分发业务外，快屏网络的电竞经纪及运营业务合同主要条款与隆麟网络基本一致。流量分发业务的合同约定：按客户平台提供的数据为准，次月结算上月 IP 展现量或有效安装量，以此确定结算金额，快屏网络开票确认收入。

故其收入确认政策为：

①直播经纪

快屏网络与公司签订服务合同，指定快屏网络签约的某一经纪艺人在合同约定的期限内为客户提供服务，根据服务的期限将合同总金额直线法分摊各期收入或根据当月实际直播时间结算，每月经客户确认后，快屏网络开具发票确认营业收入。同时每个月根据平台提供的后台礼物数据及礼物分成比例计算快屏网络应收礼物分成款项，与直播平台核对一致后，开具发票确认营业收入。

报告期内，标的公司对签约主播的直播收入确认均采用总额法，收到所有款项均确认为公司营业收入，并开具税务发票。不存在代收代付主播个人收入的情况。

②电商营销

电商代运营部分，根据合同约定，快屏网络以可取得每月保底及超额利润分成金额作为收入确认金额，每月客户确认后，快屏网络开具发票确认营业收入。

③品牌推广及营销

快屏网络与客户签订服务合同，由快屏网络策划并组织服务形式及内容以满足客户需求，在完成客户要求的服务内容，取得客户提供的确认单后，开具发票确认营业收入。

④流量分发营销业务（快屏网络目前已终止该业务）

快屏网络与客户签订服务合同，约定结算价格，根据每月完成数量计算当月可结算收入，并与客户核对一致后，开具发票确认收入。

（2）成本结转政策

快屏网络电竞经纪及其他运营业务的成本主要包括根据与主播或其工作室

签订的经纪合同约定的分成比例计算的应付分成款和其他人力资源成本，流量分发业务的成本主要为向上游代理商采购分发业务的成本，成本具体核算方法如下：

①直播经纪

根据快屏网络与主播或其工作室签订的经纪合同约定的分成比例，在确认收入的同时确认直接营业成本。

②电商营销

电商代运营成本，根据快屏网络与主播或其工作室签订的经纪合同约定的分成比例，在确认收入的同时确认直接营业成本

③品牌推广及营销

根据与主播或其工作室约定的分成比例计算应付分成款，在确认收入的同时确认直接成本。

④流量分发营销业务

在客户确认的完成数量基础上，根据各供应商的完成工作量及合同约定的结算价格，计算应付流量采购成本。

各月末财务人员根据当月发生的业务部门薪酬，作为公共成本，在各类型收入中根据收入金额比例进行分摊。

（九）预案披露前十二个月内的重大资产收购、出售事项

本预案披露前十二个月内快屏网络无其他重大资产收购、出售事项。

（十）最近三年资产评估、交易、增资、改制的评估估值情况

截至本预案出具日，快屏网络最近三年不存在资产评估、交易、增资、改制评估估值的情况。

（十一）业务资质及牌照

1、快屏网络的资质情况

快屏网络目前的主营业务类别及其对应经营资质情况如下：

序号	业务类型	经营资质	法律依据
----	------	------	------

1	经纪相关业务	《营业性演出许可证》，有效期至2018年1月8日	《营业性演出管理条例》、《营业性演出管理条例实施细则》、《文化部关于加强网络表演管理工作的通知》（文市发〔2016〕12号）
2	电竞媒体运营	快屏网络运营电竞虎网站（www.dianjinghu.cn）已取得互联网信息服务备案，备案号为“沪ICP备16016471号-1”。快屏网络如通过运营电竞虎网站（www.dianjinghu.cn）和电竞虎APP开展经营性互联网信息服务（见本表注释），应取得《增值电信业务经营许可证》，快屏网络目前未通过电竞虎网站、电竞虎APP开展经营性互联网信息服务活动，暂无需取得《增值电信业务经营许可证》；快屏网络后续拟通过电竞虎网站和电竞虎APP开展经营性互联网信息服务，目前正在申请《增值电信业务经营许可证》。	《中华人民共和国电信条例》、《互联网信息服务管理办法》
		《网络文化经营许可证》（沪网文〔2016〕1320-004号），有效期至2019年5月	《互联网信息服务管理办法》、《互联网文化管理暂行规定》
3	电竞主播培训业务	无需取得经营资质	--
4	品牌推广及营销	无需取得经营资质	--
5	电商营销	无需取得经营资质	--

注：依照《互联网信息服务管理办法》第3条规定，“经营性互联网信息服务”是指通过互联网向上网用户有偿提供信息或者网页制作等服务活动。

2、本次交易的交易标的不涉及其他报批事项

本次交易的交易标的不涉及其他立项、环保、用地、规划、建设用地许可等相关报批事项。

三、两家标的公司主要情况比较

（一）标的公司主播分成比例差异的原因和合理性

报告期，与两家标的公司发生直播经纪业务的主播来源不同导致两家主播分成比例不同。

快屏网络报告期内实现收入的主播，除股东主播小智、小漠外，还包括碧哥、

小龙、蓝猫等，其主要是快屏网络自主挖掘培养的主播，逐步从普通玩家成长为高人气主播。快屏网络对上述新主播投入了较多精力，因此快屏网络从中获取的分成比例相对高。

隆麟网络报告期直播收入的主播主要为职业选手或成熟主播，如小楼、海涛、ALex 等，其在签约前已经积累了一定的粉丝，具备商业价值，因此隆麟网络从中获取的分成比例相对低。目前隆麟网络签约的主播，纯素人的比例较低，主要是在行业内有一定人气的前职业选手，通过隆麟网络的培训体系向主播方向发展。双方分成比例的确定是根据商业判断及双方的权利义务，隆麟网络对于部分重要性程度不高，投入不高的主播，收取的经纪分成较低。

隆麟网络也有部分主播从素人开始培养，对于这部分主播，隆麟网络采取阶梯分成比例，随着主播逐步成熟，分成比例降低。由于这部分主播为隆麟网络自主挖掘培养，从培养前期无分成到最终分成比例稳定在 50%。隆麟网络目前自主挖掘培养的素人主播已经具备一定人气，并开始接洽商业活动，但尚未签订直播约，因此未纳入报告期内主播直播情况的统计中。

综上所述，主播分成比例的差异与标的公司主播来源的差异有关。具体分成比例基于商业谈判，一般情况下具有一定人气的成熟主播，经纪公司获取的分成比例较低，而纯素人挖掘的主播，经纪公司获取的分成比例较高。

（二）说明交易完成后，上市公司对隆麟网络与快屏网络的主播定价安排

交易完成后，隆麟网络与快屏网络独立运营，上市公司不干预标的公司的正常经营，主播定价安排也尊重市场规律。目前部分主播分成比例的差异主要是由于两家标的公司主播培养模式的差异造成，而不同的主播培养体系是标的公司的

特色，两家标的公司差异化竞争。分成比例的确定是基于双方的权利义务，是双方商务平等谈判的结果，“一刀切”统一分成比例也不符合市场惯例。

此外，标的公司主要主播在经纪协议中均明确约定，在经纪协议执行期间，主播均不得将经纪协议的经纪公司由标的公司变更为第三方，否则视同违约，因此，在经纪合约期限内两家标的公司不存在变更签约主体的可能。

（三）隆麟网络品牌推广业务的毛利率远高于直播经纪的原因和合理性

主播分成比例由经纪合约确定，不同商业活动分成比例统一。在直播经纪业务方面，直播金作为合同收入，公司根据经纪合约分成。在品牌推广及营销业务方面，如果客户指定主播进行推广，推广活动主要由主播完成，推广收入公司根据经纪合约分成。

除客户指定主播的推广外，隆麟网络依托于优质的解说资源以及对于垂直领域的精准理解，为客户提供整合营销方案，包括活动策划及落地、赛事、视频、微博及微信推广等立体式营销方案。与单纯的主播推广相比，隆麟网络动用的资源更多，产生了更高的附加值，因此合同总收入并不全部依赖主播，主播仅就在特定合同下提供的具体活动，根据市场价值，取得对应报酬，隆麟网络作为一项主播采购的成本。

隆麟网络的品牌推广与营销业务的毛利率构成如下：

单位：万元

类别	收入	成本	毛利率
主播	643.77	487.65	24.25%
公司平台	1,310.62	155.80	88.11%

合计	1,954.39	643.45	67.08%
----	----------	--------	--------

在客户指定主播，主播完成主要推广活动的品牌推广项目中，隆麟网络与主播根据经纪合约分成。考虑隆麟网络公摊成本后，持股主播与非持股主播推广的毛利率与其分成比例相匹配。

造成隆麟网络直播经纪业务与品牌推广业务毛利率差异的原因为主播在两项业务中所贡献的价值不同。在直播经纪业务中，价值创造活动依赖主播，隆麟网络的贡献相对较小，根据经纪合约隆麟网络取得相应分成，因此毛利率较低；在品牌推广业务中，除依赖主播进行推广的模式外，隆麟网络有非依赖主播个人进行推广的业务模式，此类业务毛利率较高的原因主要为：(1)隆麟网络提供综合营销方案，更多依赖公司平台资源，如除客户指定主播，并依赖主播完成的推广项目外，部分推广项目是整合营销方案，主播个人的贡献在品牌推广过程中相对较小，隆麟网络在推广活动中提供了较高的附加值，即使需要主播参与，也仅作为一项采购成本，按主播具体参与活动的市场价支付其报酬。较为典型的模式如：隆麟网络为某品牌微店策划推广方案，以隆麟网络自媒体推广，结合在定期更新的视频资源如视频集锦等内容中贴片，并拍摄制作微店的专属广告视频等综合推广方案。主播在推广整案中贡献较小，其盈利模式更依赖于隆麟网络的平台资源。(2)隆麟网络在满足客户需求的前提下，优先选择分成比例低的主播。在营销整案中，如客户未指定主播，隆麟网络选择分成比例低的培养主播，并采取通过多次、多频率等手段，满足客户的流量效果和曝光效果。较低的主播采购成本，进一步提高了品牌推广业务的毛利率。较为典型的模式如：客户委托隆麟网络进行线下活动模式的推广，要求安排若干名主播参与线下活动，并制作拍摄推广视频。客户未指定具体参与主播，隆麟网络在满足客户诉求的基础上，安排

分成比例较低的自主培养的新主播参与线下推广活动。

综上所述，直播经纪业务与品牌推广业务的毛利率差异原因合理。

(四) 隆麟网络与快屏网络直播业务、品牌推广及营销业务的毛利率差异原因及其合理性

1、直播经纪业务

2016 年上半年，隆麟网络和快屏网络直播经纪业务毛利率分别为 26.24% 和 38.57%，两家标的公司直播经纪业务产生的差异主要系旗下签订直播约主播分成比例不同所致。

具体分成比例差异的原因详见“第四章 标的资产的基本情况”之“三、两家标的公司情况比较”之“(一) 标的公司主播分成比例差异的原因和合理性”

2、品牌推广及营销业务

2016 年 1-6 月，隆麟网络和快屏网络品牌推广及营销业务毛利率情况如下：

项目	隆麟网络		快屏网络	
	毛利率	毛利贡献占比	毛利率	毛利贡献占比
主播相关	24.25%	11.91%	38.26%	89.06%
公司平台	88.11%	88.09%	92.75%	10.94%
合计	67.08%	100.00%	40.88%	100.00%

2016 年上半年，隆麟网络和快屏网络品牌推广及营销业务毛利率分别为 67.08% 和 40.88%，两家标的公司的毛利率差异较大主要系两家标的公司报告期各类品牌推广业务的毛利贡献占比不同所致。

报告期两家标的公司开展品牌推广及营销业务主要采取以下两种模式：

(1) 依托特定主播的品牌推广

根据客户特定要求,由特定主播进行品牌推广业务,经纪公司在其中扮演中介机构的角色,相应的经纪公司获取的分成比例依据与特定主播的经纪合同确定。

(2) 标的公司结合自身多元资源的品牌推广

除客户指定主播的推广外,两家标的公司依托于优质的解说资源以及多元的业务,为客户提供整合营销方案。与单纯的主播推广相比,经纪公司动用的资源更多,产生了更高的附加值,因此合同总收入并不全部依赖主播,主播仅就在合同下提供的具体活动,根据市场价值,取得其对应经纪分成。

标的公司和目前市场上其他广告代理公司所经营的品牌推广及营销业务所依赖的核心资源有本质区别,广告代理公司的品牌推广及营销除了自身策划外还依赖广告渠道的采购,而标的公司更多是利用自身体系内的电竞经纪或其他商务运营进行变现,相应的盈利空间更大,毛利率较高。

报告期,隆麟网络和快屏网络依托公司平台进行的品牌推广的毛利率相当均在 88%以上,但由于隆麟网络目前业务模式更多元化,可以依托现有活动策划及落地、赛事、视频、微博及微信推广等提供更多元的营销方案,引致依托公司平台开展的品牌推广的业务规模较快屏网络高,相应的品牌推广业务的毛利率整体较快屏网络高。

(五) 电商营销业务的主要产品构成,及其与电商代运营公司签订关于保底费、收入与成本的主要约定及确认方法,及毛利率的合理性

1、主要产品构成及签订保底费情况

报告期两个标的公司的电商营销主要为电商代运营公司进行营销推广业务,

即标的公司委托电商代运营公司运营电竞明星冠名的淘宝店铺,电竞明星为该店铺进行冠名、直播推广等,标的公司从电商代运营公司获取相应的收入。

(1) 隆麟网络

隆麟网络与杭州无小信息技术有限公司(以下简称:杭州无小)签订合作协议,双方约定在以主播戴士(JY)名义开设的外设店、零食店、男装店、男鞋店、生活店等5个淘宝店铺以及以戴士(JY)名义开设的淘宝店铺商品的定制版合作权、店铺物流发货夹带广告合作权等进行深度合作,隆麟网络及其主播负责淘宝店铺的对外推广以及配合定制版商品的宣传,杭州无小负责店铺日常运营,杭州无小每月向隆麟网络支付固定合作费用;

(2) 快屏网络

快屏网络已与上海厚翰信息科技有限公司、苏州淘豆食品有限公司、杭州狂战贸易有限公司、杨丰智签订电商合作协议,各方约定在以主播杨丰智(小智)名义开设的外设店、零食店、潮鞋店、服装店等4个淘宝店铺进行深度合作,快屏网络及旗下主播负责淘宝店铺的对外推广,上海厚翰信息科技有限公司、苏州淘豆食品有限公司、杭州狂战贸易有限公司负责各店铺的日常运营并经三家公司分配费用比例后由上海厚翰信息科技有限公司每月固定向快屏网络支付固定保底费用,但若当月实际利润超过固定保底费用,则快屏网络享有超额利润的50%。

快屏网络已与杭州无小、吴思豪签订合作协议,各方约定在以主播吴思豪(小漠)名义开设的潮流男装店、阳阳零食铺、外设店、潮鞋店、娃娃馆、水果店等6个淘宝店铺进行深度合作,快屏网络及旗下主播负责淘宝店铺的对外推广,杭州无小负责店铺的日常运营,杭州无小每月固定向快屏网络支付固定保底费用,但若当月实际运营收入超过固定保底费用,则快屏网络享有超额收入的60%;

2、收入与成本的主要约定及确认方法

两家标的公司的电商服务合同中约定：(1) 标的公司(甲方)负责店铺的对外推广，并及时配合电商代运营平台(乙方)的运营方案对店铺进行宣传推广，推广途径包括视频、直播、微博、微信等；(2) 甲方有权监督和考察乙方服务团队的建设，包括但不限于监督和考察乙方团队的到位情况、人员的调配、服务质量等；(3) 甲方对店铺的经营可以提出建议，但不干涉乙方对店铺的运营；(4) 乙方承诺将按照合同约定分配方式向甲方支付费用。

故根据以上条款，标的公司收入确认及成本结转的具体政策为：

收入确认政策：以可取得每月保底及超额利润金额分成金额作为收入确认金额，每月客户确认后，开具发票确认营业收入。

成本结转政策：根据标的公司与主播或其工作室签订的经纪合同约定的分成比例，在确认收入的同时确认直接营业成本，以及根据收入比重分摊部分公司提供相关业务的运营成本。

3、同行业比较情况

单位：万元

公司	收入	成本合计	毛利率
隆麟网络	566.96	405.16	28.54%
快屏网络	792.45	554.72	30.00%

2016年1-6月，隆麟网络和快屏网络的电商营销收入分别为566.96万元和792.45万元，根据访谈两家标的公司的电商代运营公司杭州无小、厚翰信息确认了依托主播或网络红人系电商平台的营销手段之一，与两家标的公司合同定价也系市场化谈判确定。

标的公司的电商营销业务与传统概念上的电商运营模式有较大区别,主要依托具备粉丝和人气的主播促进电商销售,更多是主播流量变现的手段,因此,两家标的公司电商营销本质是依托主播的经纪业务,相应的公司毛利主要体现在经纪公司的收入分成上,故两个标的公司电商营销业务的毛利率与标的公司电商营销的主播经纪合约中确定的收入分成比例趋同。

第五章 标的资产预估作价及定价公允性

评估机构以2016年6月30日为预估基准日对标的公司股东全部权益的市场价值进行了预评估。截至本预案出具日，本次评估工作尚未完成，本预案中仅披露预估值，与经具有证券从业资格的资产评估机构出具的最终评估结果可能存在一定的差异。标的资产的交易价格将以具有证券从业资格的资产评估机构出具的评估报告的评估结果为参考依据，并经交易各方协商确定。本次交易的评估报告和交易作价尚需本公司股东大会决议通过，最终资产评估结果及交易价格将在交易报告书中予以披露。

一、隆麟网络的预估作价情况

（一）预估值

截至本预案出具日，以2016年6月30日为预估基准日对标的公司全部股东权益的市场价值进行了预评估。截至预评估基准日2016年6月30日，标的公司净资产账面价值为1,665.27万元（未经审计），全部股东权益价值采用收益法的预评估值为41,400.00万元，预估增值39,734.73万元，增值率2,386.09%。本次标的资产将采用收益法及资产基础法两种方法进行预估。资产基础法是从资产的再取得途径考虑的，其主要是从成本构建的角度，基于企业的资产负债表进行的。由于标的公司未来发展除了依据营运资金、固定资产等账面有形资产外，其核心技术人员、管理团队和营销渠道等无形资产更是企业核心价值的体现，而该部分无形资产价值并未在公司账面资产中体现，而收益法的预估结果能涵盖上述无形资产的价值。同时，标的公司在持续经营假设前提下具有较强独立获利能力，收益法的预估结果能够反映标的公司的经营能力（获利能力）的大小，而资产基础法则不能。综上，相比资产基础法而言，收益法的预估结果更能客观、全面的反映标的资产价值，因此本次交易最终将采用收益法的预估结果。

（二）本次预评估方法

1、本次预评估方法的选择

企业价值评估的基本方法主要有收益法、市场法和资产基础法。企业价值评

估中的收益法，是指将预期收益资本化或者折现，确定预估对象价值的评估方法。收益法常用的具体方法包括股利折现法和现金流量折现法。企业价值评估中的市场法，是指将预估对象与可比上市公司或者可比交易案例进行比较，确定预估对象价值的评估方法。市场法常用的两种具体方法是上市公司比较法和交易案例比较法。企业价值评估中的资产基础法，是指以被预估企业评估基准日的资产负债表为基础，合理评估企业各项资产、负债价值，确定预估对象价值的评估方法。根据评估目的、预估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，以及三种评估基本方法的适用条件，本次评估选用的评估方法为：收益法、资产基础法。评估方法选择理由如下：由于上市可比公司与被预估单位在经营范围、经营区域、资产规模以及财务状况都存在差异，相关指标难以获得及难合理化的修正，此外近期市场上没有类似企业股权的交易案例，达不到选用市场法进行评估的条件。

被预估单位从事电竞商务运营业务，文化娱乐行业的企业价值主要体现在未来盈利上，被预估单位提供了评估范围内资产和负债的有关历史资料、历史年度的经营和财务资料以及未来经营收益预测的有关数据和资料，评估人员通过分析被预估单位提供的相关资料并结合对宏观经济形势、被预估单位所处行业的发展前景以及被预估单位自身的经营现状的初步分析，被预估单位可持续经营且运用资产基础法和收益法评估的前提和条件均具备，因此本次采用资产基础法和收益法进行评估，并通过对两种方法的初步评估结果进行分析，在综合考虑不同评估方法和初步评估结果的合理性及所使用数据的质量的基础上，形成合理评估结论。

2、本次预估的基本假设

（1）一般假设

①公开市场假设：公开市场是指充分发达与完善的市场条件，是一个有自愿的买者和卖者的竞争性市场，在这个市场上，买者和卖者的地位是平等的，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的而非强制的或不受限制的条件下去进行的。

②持续使用假设：该假设首先设定被预估资产正处于使用状态，包括正在使用中的资产和备用的资产；其次根据有关数据和信息，推断这些处于使用状态的资产还将继续使用下去。持续使用假设既说明了被预估资产所面临的市场条件或市场环境，同时又着重说明了资产的存续状态。

③持续经营假设：即假设被预估单位以现有资产、资源条件为基础，在可预见的将来不会因为各种原因而停止营业，而是合法地持续不断地经营下去。

（2）具体假设

①除特别说明外，对即使存在或将来可能承担的抵押、担保事宜，以及特殊的交易方式等影响评估价值的非正常因素没有考虑。

②国家现行的有关法律及政策、产业政策、国家宏观经济形势无重大变化，预估对象所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化，无其他人力不可抗拒及不可预见因素造成的重大不利影响。

③预估对象所执行的税赋、税率等政策无重大变化，信贷政策、利率、汇率基本稳定。

④依据本次评估目的，确定本次估算的价值类型为市场价值。估算中的一切取价标准均为估值基准日有效的价格标准及价值体系。

（3）特殊假设

①被预估单位提供的业务合同以及公司的营业执照、章程，签署的协议，财务资料等所有证据资料是真实的、有效的。

②预估对象目前及未来的经营管理班子尽职，不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项，并继续保持现有的经营管理模式持续经营。

③企业以前年度及当年签订的合同有效，并能得到执行。

④本次评估的未来预测是基于现有的市场情况对未来的一个合理的预测，不考虑今后市场会发生目前不可预测的重大变化和波动。如政治动乱、经济危机、恶性通货膨胀等。

3、资产基础法基本情况

隆麟网络资产账面价值4,027.86万元，评估值4,031.25万元，评估值与账面价值比较增值3.39万元，增值率0.08%。

负债账面值2,475.72万元，评估值2,475.72万元，评估无增减值。

净资产账面价值1,552.15万元，评估值1,555.55万元，评估值与账面价值比较增值3.39万元，增值率0.22%。

4、收益法及其模型与参数的选取原则

（1）收益法的应用前提

收益法是指将被预估企业的预期未来收益依一定折现率资本化或折成现值以确定其价值的评估方法。收益法强调的是企业整体资产的预期盈利能力，收益法的评估结果是企业整体资产预期获利能力的量化与现值化。被预估单位提供了评估范围内资产和负债的有关历史资料、历史年度的经营和财务资料以及未来经营收益预测的有关数据和资料，评估人员通过分析被预估单位提供的相关资料并结合对宏观经济形势、被预估单位所处行业的发展前景以及被预估单位自身的经营现状的初步分析，被预估单位可持续经营，被预估企业未来年度预期收益与风险可以合理地估计，故本次评估可以选择收益法进行评估。

(2) 收益法的模型

收益法的基本思路是通过估算资产在未来的预期收益，采用适宜的折现率折算成现时价值，以确定预估对象价值的评估方法。即以未来若干年度内的企业自由现金流量作为依据，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、非经营性资产价值（包括没有在预测中考虑的长期股权投资）减去有息债务得出股东全部权益价值。

1.基本模型

本次评估的基本模型为：

$$E = B - D \quad (1)$$

式中：

E：预估对象的股东全部权益（净资产）价值；

B：预估对象的企业价值；

$$B = P + I + C \quad (2)$$

P：预估对象的经营性资产价值；

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n} \quad (3)$$

式中：

R_i：预估对象未来第 i 年的预期收益（自由现金流量）；

r：折现率；

n：预估对象的未来经营期；

I：预估对象基准日的长期投资价值；

C: 预估对象基准日存在的溢余或非经营性资产（负债）的价值；

$$C = C_1 + C_2 \quad (4)$$

C1: 预估对象基准日存在的流动性溢余或非经营性资产（负债）价值；

C2: 预估对象基准日存在的非流动性溢余或非经营性资产（负债）价值；

D: 预估对象的付息债务价值。

（3）收益期与预测期的确定

在执行评估程序过程中，假设该企业在可预见的未来保持持续性经营，因此，确定收益期限为永续期，根据公司发展规划目标等资料，采用两阶段模型，即从评估基准日至2021年根据企业实际情况和政策、市场等因素对企业收入、成本费用、利润等进行合理预测，2022年以后趋于稳定。

（4）收益额--现金流的确定

本次预估，使用企业的自由现金流量作为预估对象的收益指标，其基本定义为：

$R = \text{净利润} + \text{税后的付息债务利息} + \text{折旧和摊销} - \text{资本性支出} - \text{营运资本增加}$ （5）

1、根据宏观和区域经济形势、所在行业发展前景，企业经营模式，对预测期以后的永续期收益趋势进行分析，选择恰当的方法估算预期收益。

2、分析企业历史的收入、成本、费用等财务数据，结合企业的资本结构、经营状况、历史业绩、发展前景，对管理层提供的明确预测期的净利润预测进行合理的调整。

3、在考虑未来各种可能性及其影响的基础上合理确定折旧和摊销。

4、对企业管理层提供的未来预测期期间的收益进行复核。

5、根据企业资产配置和固定资产使用状况确定营运资金、资本性支出。

（5）折现率的确定

本次预估采用资本资产加权平均成本模型（WACC）确定折现率 r ：

$$r = r_d \times w_d + r_e \times w_e \quad (6)$$

式中：

w_d ：预估对象的债务比率；

$$w_d = \frac{D}{(E + D)} \quad (7)$$

We: 预估对象的权益比率;

$$w_e = \frac{E}{(E + D)} \quad (8)$$

rd: 所得税后的付息债务利率;

re: 权益资本成本。本次预估按资本资产定价模型 (CAPM) 确定权益资本成本 re;

$$r_e = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \varepsilon \quad (9)$$

式中:

rf: 无风险报酬率;

rm: 市场期望报酬率;

ε: 预估对象的特性风险调整系数;

βe: 预估对象权益资本的预期市场风险系数;

$$\beta_e = \beta_u \times (1 + (1 - t) \times \frac{D}{E}) \quad (10)$$

βu: 可比公司的预期无杠杆市场风险系数;

$$\beta_u = \frac{\beta_t}{1 + (1 - t) \frac{D_i}{E_i}} \quad (11)$$

βt: 可比公司股票 (资产) 的预期市场平均风险系数;

$$\beta_t = 34\%K + 66\%\beta_x \quad (12)$$

式中:

K: 未来预期股票市场的平均风险值, 通常假设K=1;

βx: 可比公司股票 (资产) 的历史市场平均风险系数;

Di、Ei: 分别为可比公司的付息债务与权益资本。

(7) 非经营性 (或溢余) 资产、负债价值的确定

所谓非经营性资产在这里是指对企业主营业务没有直接“贡献”的资产。企业中不是所有的资产对其主营业务都有直接贡献, 有些资产可能目前对主营业务

没有直接“贡献”，如：闲置的现金、设备等。另外还包括应收股利、利息、持有至到期投资等等。

所谓非经营性负债是指企业承担的债务不是由于主营业务的经营活动产生的负债而是由于与主营业务没有关系或没有直接关系的其他业务活动如：上下级企业的往来款、基本建设投资等活动所形成的负债。非经营性负债主要包括：应付利润、预提费用、专项应付款等科目。

5、预估值具体参数情况

(1) 营业收入与成本预测

①直播经纪业务

直播经纪业务，收入预测基于签约直播平台的主播数量及签约价格。按照目前公司已签直播平台主播的年直播收入及行业影响力，将直播主播划分为明星主播、一级主播、二级主播和三级主播。具体如下：

等级	年直播收入	已签约平台主播数量（人）
明星主播	1000 万及以上	1
一级主播	300-999 万	6
二级主播	100-299 万	3
三级主播	1-99 万	4

根据目前隆麟网络在执行直播协议、已签直播平台的主播结构数量、各级主播平均直播价格结合后续新增各级主播规划预测该业务收入。

具体而言，首先依照已签订直播协议预测合同覆盖期内主播直播收入；其次现有直播约到期后，签约主播通过在直播平台上持续的输出内容，不断积累人气，同时隆麟网络针对成熟主播已有的艺术风格和成长路径，通过合适的宣传平台进行形象的提升和重塑，预计直播价格有提升空间。隆麟网络目前签约直播平台的部分主播如小楼、海涛、fly100%等于 2016 年上半年更换直播平台，更新直播约后直播收入上涨 30%-60%。2017 年部分优秀主播如霸哥、誓约和 solofeng 等，直播约到期后，随着人气积累和粉丝量级的提升，预计价格仍有上升空间具有合理性。最后，公司通过培训或签约外部成熟主播方式增加各级主播数量，进而增加公司直播经纪收入。根据目前已签直播协议及 2016 年 1-6 月份公司直播签约增长趋势，预计公司未来 5 年将通过自行培养及签约外部成熟主播方式向直播平台输出各级主播数量，结合各级新主播平均直播价格及市场需求，进而预测直播经纪未来收入，根据标的公司管理层经营规划结合行业发展情况，预计 2016-2018

年收入复合增长率为 26%；2016 年至 2021 年收入复合增长率为 14%，2022 年以后趋于稳定。

②电商营销业务

隆麟网络依靠主播的人气、垂直领域寻找电商代运营商进行电商店铺经营合作，隆麟网络主播对合作店铺进行推广或宣传，电商代运营公司每月向隆麟网络支付合作费用，隆麟网络已与杭州无小信息技术有限公司签订 2016-2018 年淘宝店铺代运营协议，按照合同约定预测未来电商代运营收入。协议期满后，考虑到主播人气提升及公司主播资源对粉丝的号召力，谨慎考虑维持原协议约定代运营收入，预计 2016 年 8-12 月扣除增值税后收入为 707 万、2017 年及以后维持与现行业务规模，即年收入 1,556 万元。

③其他商务运营业务

隆麟网络结合自身平台资源和主播资源，发展了品牌推广及营销、视频制作、赛事运营、培训等多重业务，通过整合旗下主播资源和多路径的营销方案为客户提供针对性的服务，最终实现收入。

从流量资源来看，隆麟网络通过运作使人气主播积累了相当数量的粉丝，粉丝具有高忠诚度与高黏性，推广成本低，在流量成为稀缺资源的情况下，人气主播聚集了大量流量，品牌目标群体与主播粉丝高度契合，是隆麟网络品牌推广及营销业务持续发展的前提。

从服务内容看，2016 年上半年品牌推广及营销已成功为众多客户提供了主播口播推广、视频制作及推广、赛事运营、电竞培训等多路径整合营销服务，为客户带来了高效的推广效果。已与腾讯等客户签订培训合作框架协议、视频制作合作框架协议等，预计能够长期为隆麟网络带来收入。

从客户来看，目前隆麟网络拥有电商类广告客户、游戏类广告客户及广告公司客户。（1）电商类公司客户：隆麟网络 2016 年上半年为某空气净化器品牌提供整合营销服务，在电竞人群中推广其品牌及产品，配合品牌在京东的年中大促活动做宣传和视频制作，鉴于 2016 年上半年合作的效果和客户的满意度，预测下半年与电商类客户在双 11 和双 12 期间仍会有合作。（2）游戏类公司客户：隆麟网络向游戏公司提供游戏直播推广、赛事运营、主播培训等服务，公司上半年为心动网络等游戏公司每月提供稳定的推广服务，鉴于上半年的推广频次和每

单价格，预测下半年收入，隆麟网络已成为腾讯优质供应商，上半年与腾讯已合作主播培训、视频制作等项目，预计未来会有更持久的合作。（3）其他客户：隆麟网络上半年为蓝色光标等知名广告公司提供频次较高且单价较稳定的推广服务，为知名品牌提供多项推广，且已与蓝色光标等客户签订了合作框架协议。

隆麟网络通过运作使人气主播积累了相当数量的粉丝，通过主播推广积累了众多有知名度的品牌客户，同时也逐步提高了垂直领域整合营销的能力，综合电竞行业推广需求旺盛、主播人气提升、客户资源不断积累及在手框架合作协议、标的公司管理层经营规划、预测该业务。2021 年以后趋于稳定 2016 年-2018 年复合增长率 21%，，2016-2021 年复合收入增长率为 12%，2022 年达到稳定状态

隆麟网络收入预测情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 8-12 月	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年及 以后
直播经纪	1,321.31	3,030.19	3,795.18	4,154.62	4,492.52	4,611.16	4,611.16
电商营销	707.55	1,556.60	1,556.60	1,556.60	1,556.60	1,556.60	1,556.60
其他商务 运营	2,486.95	7,017.96	8,187.62	9,170.13	9,743.27	10,047.74	10,047.74
合计	4,515.80	11,604.76	13,539.40	14,881.35	15,792.39	16,215.51	16,215.51

本次预评估标的公司假设在未来经营期内将保持基准日时的经营管理模式持续经营，且资产规模及其构成、主营业务、产品结构、收入与成本的构成以及销售策略和成本控制等仍保持其上半年的状态持续，而不发生较大变化。本次预评估标的公司结合基准日营业成本构成，最近一期平均毛利率水平，并参考基准日后最新经营数据、合同订单情况及经营计划，估算其未来各年度的营业成本。

（2）营业税金及附加预测

根据报表，本次预评估标的公司营业税金及附加主要为城市维护建设税、教育费附加等。经核查，城市维护建设税税率为 7%，教育费附加税率为 3%，地方教育费附加税率为 2%。本次预评估标的公司参照预测年度收入与各项税率估算其未来各年度营业税金及附加发生额。

（3）期间费用预测

根据报表，隆麟网络管理费用主要为：研发费用、人力资源费、服务费、业务招待费、折旧、租赁物业费用等；对于人力资源费本次预评估标的公司参照历

史年度管理人员数量及薪酬福利水平，结合当地社会平均劳动力成本变化趋势及人力资源规划进行估算；对于研发费用，结合企业的研发费用预算及历史年度该项费用的支出情况进行估算；对于折旧等固定费用，本次预评估标的公司按照在执行的固定资产折旧政策，以基准日固定资产账面原值、预计使用期、加权折旧率等估算未来经营期的折旧额；对于租赁物业费用，本次预评估标的公司结合签署的相关租赁合同，并参考历史年度的租金水平进行估算；对于办公费用等变动费用，本次预评估标的公司结合该等费用历史年度的支出情况及变动情况等进行估算。

（4）所得税费用预测

隆麟网络适用所得税 25%的所得税税率。本次预评估标的公司按照 25%的所得税税率估算未来所得税。

（5）隆麟网络净利润的预估结果

隆麟网络根据其经营业绩、市场未来的发展估算的未来经营期内的营业收入以及净利润的预测结果如下：

单位：万元

项目/年度	2016 年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年及以后
收入	9,436.50	11,604.76	13,539.40	14,881.35	15,792.39	16,215.51	16,215.51
利润总额	4,182.16	5,376.74	6,313.71	6,964.29	7,348.78	7,524.48	7,524.48
减：所得税	1,063.67	1,389.51	1,624.33	1,788.44	1,886.72	1,930.12	1,930.12
净利润	3,118.49	3,987.22	4,689.38	5,175.85	5,462.06	5,594.37	5,594.37

（6）折现率的确定

① 无风险收益率 r_f

按照十年期以上国债利率平均水平确定无风险收益率 r_f 的近似，即 $r_f=4.03\%$ ；

②市场期望报酬率 r_m

通过对上证综合指数自 1992 年 5 月 21 日全面放开股价、实行自由竞价交易后至 2016 年 6 月 30 日期间的指数平均收益率进行测算，得出市场期望报酬率的近似，即： $r_m=10.50\%$ 。

③ β_e 值，取沪深同类可比上市公司股票，以基准日前 60 个月的市场价格测算估计，得到可比公司股票的历史市场平均风险系数 β_x ，计算得到预期市场平均风险系数 β_t ，得到预期无财务杠杆风险系数的估计值 β_u ，最后由式（11）得到权益资本预期风险系数的估计值 $\beta_e=0.9573$ 。

④权益资本成本 re ，考虑到隆麟网络在公司的融资条件、资本流动性以及公司的治理结构等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险，设公司特性风险调整系数 $\epsilon=0.030$ ；进而得到隆麟网络的权益资本成本 $re=13.22\%$ 。

⑤所得税率，见所得税预测。

⑥债务比率 Wd 和权益比率 We ：隆麟网络无付息债务，故债务比率 $Wd=0$ ，权益比率=1。

⑦扣税后付息债务利率 rd ：根据隆麟网络付息债务本金及利率结构，结合其所得税率情况计算扣税后付息债务利率 $rd=0$ 。

⑧折现率 r

经过上述参数运算，得到本次预估折现率 r 为 13.22% 。

（三）预估增值率较高的原因

1、预评估增值及作价的合理性

（1）电竞行业快速发展，电竞用户规模和游戏直播用户规模均保持快速稳定的增长。

目前隆麟网络形成了“经纪+内容”的业务模式。根据艾瑞咨询《2016年中国电竞内容生态报告》，2016年中国电竞用户的规模已经超过1.7亿人，到2018年将达到2.8亿，复合增长率为28%。2016年中国游戏直播用户规模已达到1亿人，到2018年将达到1.9亿，复合增长率为38%。据报告显示，2013-2015年中国规模级电竞赛事数量增长85%，主办方数量增长50%。国内电子竞技行业将进入快速成长期。随着电子竞技行业的发展，主播经纪业务及电竞运营业务将获得较大发展空间。

（2）隆麟网络拥有多元的电竞业务

隆麟网络除电竞经纪业务外，已将业务拓展至电商营销、电竞视频制作、赛事运营、品牌推广等，形成了多元化的商业模式，不同业务板块之间相互促进。

国内各大直播平台争抢明星主播，实际上体现了平台对于优质内容的重视，主播直播是目前国内主要的电竞内容，随着电竞行业的发展，未来专业化制作的电竞节目、赛事将成为主要电竞内容。隆麟网络制作多部电竞视频，利用优质内容积累用户。电竞和娱乐产业的受众群体基本都为年轻用户，这种高重合度促使两个行业呈现融合之势，众多游戏制作媒体都推出了电竞游戏相关的娱乐节目，

电竞的泛娱乐化，将使我国电竞产业被更多群体认知，促进行业的大众化发展。

在视频制作方面，隆麟网络专注于电竞领域，基于对电竞主播的运作和对电竞市场及观众偏好理解深入，隆麟网络所制作出来的相关视频内容获得更好的市场和用户认可。隆麟网络签约培养众多电竞明星，在内容制作时整合资源更高效。隆麟网络所制作的视频内容对于签约的主播来说，是优秀的曝光和增值渠道，参与到大量内容制作的主播无论其专业素质还是商业价值都会得到快速的提升，进一步完善了公司主播价值运作体系；主播价值运作体系所培养的优秀主播为视频的制作提供了支撑，提升了视频品质，两块业务板块互相促进。同时，隆麟网络拥有的优秀视频制作能力，有助于签约更多有价值的主播，提升隆麟网络经纪业务的竞争力。

在赛事运营方面，隆麟网络拥有的大神电竞 APP，将国内校园的电竞社团聚合在平台上，隆麟网络拥有赛事组织平台，能让选手一条龙的完成注册、组建战队、战队管理、报名赛事、进度跟踪及成绩查询，从而为后续规模化的赛事运营奠定基础。

隆麟网络在品牌推广及营销业务中积累的优质品牌客户，是未来公司举办电竞赛事的重要赞助商资源。隆麟网络的赛事体系除了给电竞用户带来丰富的赛事体验之外，也将作为培训和经纪业务的一个实战平台和人才输入渠道。同时，高频大量的草根比赛，为培训业务提供了实战训练和筛选机制，为经纪业务储备了优质人才，也是内容相关业务的基础素材。

隆麟网络拥有的主播资源、视频制作、赛事运营等综合能力，形成了电竞内容的立体化渠道和展现形式，可以为广告客户提供各类品牌推广以及整合营销方案。与单纯的主播直接推广相比，公司提供的品牌推广更为立体，品牌传播效果更好。

（3）签约知名主播，打造主播培训体系

隆麟网络签约了业内戴士（JY）、邹倚天（820）、陆维梁（FLY）、曹悦（皮小秀）、秦柳（小楼）等前职业选手转型的知名主播，这类主播在职业赛场上取得过优异成绩，积累的大量粉丝。

隆麟网络充实的主播储备是持续经营的重要保证。同时，隆麟网络也在持续不断地培养新主播，依托与腾讯 TGA 赛事体系的紧密合作，专业赛事主播成为

隆麟网络旗下主播的重要培养方向，隆麟网络多元化的业务也为培养的主播提供了更多展示机会。随着隆麟网络业务的发展，主播对于隆麟网络平台的依赖度提高，隆麟网络对于主播的溢价能力随之提高，隆麟网络从自身培养的主播获取的商业价值将不断体现。

隆麟网络的主播培训体系，可以持续输出主播，降低单个主播产生的影响，增强隆麟网络盈利的稳定性及持续性。

(3) 电竞主播经纪业务具有轻资产的特点，由于电竞主播经纪业务不从事具体的生产经营活动，对固定资产规模的需求较低。

隆麟网络具有轻资产的特点，其价值不体现在评估基准日存量实物资产上，更多体现于企业所具备的行业资源，团队优势和经验、签约主播的合约关系等。在行业政策及市场需求能够支持企业业务稳定增长的大趋势下，预估结果能够更加充分、全面地反映被预估企业的整体价值。

通过以上分析，我们认为本次收益法预估结果有较大的增幅是建立在科学合理的预测基础之上的。收益法预估结果与账面值的差异反映了预估对象账面未记录的人力资源、营销网络、管理等无形资产以及电竞运营行业本身的优势带来的价值，因此预估结果增值较高是合理的。

2、可比公司比较

同行业可比上市公司市盈率、市净率根据中国证监会《上市公司行业分类指引》，标的公司属于文化、体育、娱乐业（行业代码：R87）本次选取了同行业的上市公司作为对比，其具体情况如下：

本次标的资产的交易作价按隆麟网络100%股权价值41,400.00万元测算，根据隆麟网络2016年、2017年、2018年及2019年的业绩承诺，本次交易作价对应2016年度、2017年度、2018年度及2019年度承诺净利润的市盈率分别如下表所示：

年度	2016年	2017年	2018年	2019年
承诺净利润（万元）	3,200	4,000	4,720	5,192
市盈率	12.94	10.35	8.77	7.97

本次交易定价对应市盈率、市净率与可比上市公司的市盈率、市净率比较如下：

序号	证券代码	证券名称	PE（2016年6月30日）	预测 PE	市净率
1	300251	光线传媒	110.50	52.75	4.89

2	300027	华谊兄弟	59.14	35.91	3.88
3	300058	蓝色光标	420.17	27.68	4.21
4	600652	游久游戏	243.51	260.21	5.77
5	300144	宋城演艺	65.20	46.62	6.24
6	300133	华策影视	68.39	58.14	4.44
上市公司平均值			161.15	79.08	4.90
隆麟网络			28.48	12.94	24.86

注：（1）标的公司预测PE=交易价格/2016年承诺净利润

（2）标的公司市净率=交易价格/2016年6月30日股东权益

（3）上市公司预测PE=2016年6月30日总市值/（2016年1-6月归属于母公司股东净利润*2）
（如未披露半年报，则以2016年一季度净利润*4计算）

（4）上市公司市盈率=2016年6月30日总市值/归属母公司股东的净利润（TTM）

（5）标的公司PE（2016年6月30日）=交易价格/预估值基准日2016年6月30日前12个月归属于母公司股东净利润（2015年7-12月净利润以2015年全年净利润的一半估计）

以预评估基准日2016年6月30日计算的隆麟网络市盈率分别为28.48，低于可比上市公司同口径市盈率的平均值。隆麟网络业务结构与上年度有较大区别，以2015年度数据计算的相关指标不能完全反应标的公司的实际情况，故不具有可比性。

可比公司选取原因：标的公司业务以电竞主播经纪为基础，充分挖掘电竞主播的商业价值，并衍生出品牌推广、视频制作、赛事运营、电竞媒体运营等业务。目前国内无完全与标的公司业务相同的上市公司。光线传媒、华谊兄弟、华策影视业务均涵盖艺人经纪及相关服务业。游久游戏除游戏业务外还运营游戏媒体资讯平台——游久网。蓝色光标主要提供品牌管理与营销服务的专业服务。宋城演艺主要从事文化演艺和泛娱乐业务。上述可比公司主要业务与标的公司部分相似。目前标的公司所在行业的估值水平相对较高，而通过预测收益计算得到的预测PE进行对比可知，标的企业的估值低于同行业上市公司的估值，该估值具有一定合理性。

参考最近相关行业上市公司发行股份购买资产的案例，有关标的公司估值情况分析如下：

证券代码	公司名称	标的公司	评估基准日	业绩承诺对应市盈率	主营业务
002655	共达电声	北京乐华圆娱文化传播有限公司	2015年12月31日	13.65	艺人经纪、影视剧投资制作
000802	北京文化	浙江星河文化经	2014年7	15.09	艺人经纪服务、影视

		纪有限公司	月 31 日		文化艺术活动策划、影视剧的策划、制作与发行业务
可比交易平均市盈率				14.37	-
万家文化收购隆麟网络				12.94	

注：业绩承诺对应市盈率=交易价格/第一年承诺净利润

目前上市公司收购标的尚无以电竞经纪及电竞内容制作为业务的公司。共达电声收购标的乐华文化、北京文化收购浙江星河从业务形态上看，与隆麟网络及快屏网络类似，其估值具有一定参考性。

二、快屏网络的预估作价情况

（一）预估值

截至本预案出具日，以 2016 年 6 月 30 日为预估基准日对标的公司全部股东权益的市场价值进行了预评估。截至预评估基准日 2016 年 6 月 30 日，标的公司、净资产账面价值为 1,558.36 万元（未经审计），全部股东权益价值采用收益法的预评估值为 37,000.00 万元，预估增值 35,441.64 万元，增值率 2,274.30%%。本次标的资产将采用收益法及资产基础法两种方法进行预估。资产基础法是从资产的再取得途径考虑的，其主要是从成本构建的角度，基于企业的资产负债表进行的。由于标的公司未来发展除了依据营运资金、固定资产等账面有形资产外，其核心技术人员、管理团队和营销渠道等无形资产更是企业核心价值的体现，而该部分无形资产价值并未在公司账面资产中体现，而收益法的预估结果能涵盖上述无形资产的价值。同时，标的公司在持续经营假设前提下具有较强独立获利能力，收益法的预估结果能够反映标的公司的经营能力（获利能力）的大小，而资产基础法则不能。综上，相比资产基础法而言，收益法的预评估结果更能客观、全面的反映标的资产价值，因此本次交易最终将采用收益法的预评估结果。

（二）本次预评估方法

1、本次预评估方法的选择

企业价值评估的基本方法主要有收益法、市场法和资产基础法。企业价值评估中的收益法，是指将预期收益资本化或者折现，确定预估对象价值的评估方法。收益法常用的具体方法包括股利折现法和现金流量折现法。企业价值评估中的市

市场法，是指将预估对象与可比上市公司或者可比交易案例进行比较，确定预估对象价值的评估方法。市场法常用的两种具体方法是上市公司比较法和交易案例比较法。企业价值评估中的资产基础法，是指以被预估企业评估基准日的资产负债表为基础，合理评估企业各项资产、负债价值，确定预估对象价值的评估方法。根据评估目的、预估对象、价值类型、资料收集情况等相关条件，以及三种评估基本方法的适用条件，本次预估选用的评估方法为：收益法、资产基础法。评估方法选择理由如下：由于上市可比公司与被预估单位在经营范围、经营区域、资产规模以及财务状况都存在差异，相关指标难以获得及难合理化的修正，此外近期市场上没有类似企业股权的交易案例，达不到选用市场法进行预估的条件。

被预估单位从事电竞商务运营，文化娱乐行业的企业价值主要体现在未来盈利上，被预估单位提供了预估范围内资产和负债的有关历史资料、历史年度的经营和财务资料以及未来经营收益预测的有关数据和资料，预估人员通过分析被预估单位提供的相关资料并结合对宏观经济形势、被预估单位所处行业的发展前景以及被预估单位自身的经营现状的初步分析，被预估单位可持续经营且运用资产基础法和收益法预估的前提和条件均具备，因此本次采用资产基础法和收益法进行预估，并通过对两种方法的初步预估结果进行分析，在综合考虑不同预估方法和初步预估结果的合理性及所使用数据的质量的基础上，形成合理预估结论。

2、本次预估的基本假设

(1) 一般假设

①公开市场假设：公开市场是指充分发达与完善的市场条件，是一个有自愿的买者和卖者的竞争性市场，在这个市场上，买者和卖者的地位是平等的，彼此都有获取足够市场信息的机会和时间，买卖双方的交易行为都是在自愿的、理智的而非强制的或不受限制的条件下去进行的。

②持续使用假设：该假设首先设定被预估资产正处于使用状态，包括正在使用中的资产和备用的资产；其次根据有关数据和信息，推断这些处于使用状态的资产还将继续使用下去。持续使用假设既说明了被预估资产所面临的市场条件或市场环境，同时又着重说明了资产的存续状态。

③持续经营假设：即假设被预估单位以现有资产、资源条件为基础，在可预见的将来不会因为各种原因而停止营业，而是合法地持续不断地经营下去。

（2）具体假设

①除特别说明外，对即使存在或将来可能承担的抵押、担保事宜，以及特殊的交易方式等影响预估价值的非正常因素没有考虑。

②国家现行的有关法律及政策、产业政策、国家宏观经济形势无重大变化，预估对象所处地区的政治、经济和社会环境无重大变化，无其他人力不可抗拒及不可预见因素造成的重大不利影响。

③预估对象所执行的税赋、税率等政策无重大变化，信贷政策、利率、汇率基本稳定。

④依据本次预估目的，确定本次估算的价值类型为市场价值。估算中的一切取价标准均为估值基准日有效的价格标准及价值体系。

（3）特殊假设

①被预估单位提供的业务合同以及公司的营业执照、章程，签署的协议，财务资料等所有证据资料是真实的、有效的。

②预估对象目前及未来的经营管理班子尽职，不会出现影响公司发展和收益实现的重大违规事项，并继续保持现有的经营管理模式持续经营。

③企业以前年度及当年签订的合同有效，并能得到执行。

④本次预估的未来预测是基于现有的市场情况对未来的一个合理的预测，不考虑今后市场会发生目前不可预测的重大变化和波动。如政治动乱、经济危机、恶性通货膨胀等。

3、资产基础法基本情况

快屏网络资产账面价值5,158.13万元，评估值5,158.74万元，评估值与账面价值比较增值0.61万元，增值率0.01%。

负债账面值3,629.66万元，评估值3,629.66万元，评估无增减值。

净资产账面价值1,528.47万元，评估值1,529.08万元，评估值与账面价值比较增值0.61万元，增值率0.04%。

4、收益法及其模型与参数的选取原则

（1）收益法的应用前提

收益法是指将被预估企业的预期未来收益依一定折现率资本化或折成现值以确定其价值的预估方法。收益法强调的是企业整体资产的预期盈利能力，收益

法的预估结果是企业整体资产预期获利能力的量化与现值化。被预估单位提供了预估范围内资产和负债的有关历史资料、历史年度的经营和财务资料以及未来经营收益预测的有关数据和资料，预估人员通过分析被预估单位提供的相关资料并结合对宏观经济形势、被预估单位所处行业的发展前景以及被预估单位自身的经营现状的初步分析，被预估单位可持续经营，被预估企业未来年度预期收益与风险可以合理地估计，故本次预估可以选择收益法进行预估。

(2) 收益法的模型

收益法的基本思路是通过估算资产在未来的预期收益，采用适宜的折现率折算成现时价值，以确定预估对象价值的预估方法。即以未来若干年度内的企业自由现金流量作为依据，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、非经营性资产价值（包括没有在预测中考虑的长期股权投资）减去有息债务得出股东全部权益价值。

1. 基本模型

本次预估的基本模型为：

$$E = B - D \quad (1)$$

式中：

E：预估对象的股东全部权益（净资产）价值；

B：预估对象的企业价值；

$$B = P + I + C \quad (2)$$

P：预估对象的经营性资产价值；

$$P = \sum_{i=1}^n \frac{R_i}{(1+r)^i} + \frac{R_{n+1}}{r(1+r)^n} \quad (3)$$

式中：

R_i：预估对象未来第 i 年的预期收益（自由现金流量）；

r：折现率；

n：预估对象的未来经营期；

I：预估对象基准日的长期投资价值；

C：预估对象基准日存在的溢余或非经营性资产（负债）的价值；

$$C = C_1 + C_2 \quad (4)$$

- C1: 预估对象基准日存在的流动性溢余或非经营性资产（负债）价值；
 C2: 预估对象基准日存在的非流动性溢余或非经营性资产（负债）价值；
 D: 预估对象的付息债务价值。

（3）收益期与预测期的确定

在执行预估程序过程中，假设该企业在可预见的未来保持持续性经营，因此，确定收益期限为永续期，根据公司发展规划目标等资料，采用两阶段模型，即从预估基准日至2021年根据企业实际情况和政策、市场等因素对企业收入、成本费用、利润等进行合理预测，2022年以后趋于稳定。

（4）收益额--现金流的确定

本次预估，使用企业的自由现金流量作为预估对象的收益指标，其基本定义为：

$$R = \text{净利润} + \text{税后的付息债务利息} + \text{折旧和摊销} - \text{资本性支出} - \text{营运资本增加} \quad (5)$$

1、根据宏观和区域经济形势、所在行业发展前景，企业经营模式，对预测期以后的永续期收益趋势进行分析，选择恰当的方法估算预期收益。

2、分析企业历史的收入、成本、费用等财务数据，结合企业的资本结构、经营状况、历史业绩、发展前景，对管理层提供的明确预测期的净利润预测进行合理的调整。

3、在考虑未来各种可能性及其影响的基础上合理确定折旧和摊销。

4、对企业管理层提供的未来预测期期间的收益进行复核。

5、根据企业资产配置和固定资产使用状况确定营运资金、资本性支出。

（5）折现率的确定

本次预估采用资本资产加权平均成本模型（WACC）确定折现率 r ：

$$r = r_d \times w_d + r_e \times w_e \quad (6)$$

式中：

w_d ：预估对象的债务比率；

$$w_d = \frac{D}{(E + D)} \quad (7)$$

w_e ：预估对象的权益比率；

$$w_e = \frac{E}{(E + D)} \quad (8)$$

rd: 所得税后的付息债务利率;

re: 权益资本成本。本次预估按资本资产定价模型 (CAPM) 确定权益资本成本 re;

$$r_e = r_f + \beta_e \times (r_m - r_f) + \varepsilon \quad (9)$$

式中:

rf: 无风险报酬率;

rm: 市场期望报酬率;

ε: 预估对象的特性风险调整系数;

βe: 预估对象权益资本的预期市场风险系数;

$$\beta_e = \beta_u \times (1 + (1 - t) \times \frac{D}{E}) \quad (10)$$

βu: 可比公司的预期无杠杆市场风险系数;

$$\beta_u = \frac{\beta_t}{1 + (1 - t) \frac{D_i}{E_i}} \quad (11)$$

βt: 可比公司股票 (资产) 的预期市场平均风险系数;

$$\beta_t = 34\%K + 66\%\beta_x \quad (12)$$

式中:

K: 未来预期股票市场的平均风险值, 通常假设K=1;

βx: 可比公司股票 (资产) 的历史市场平均风险系数;

Di、Ei: 分别为可比公司的付息债务与权益资本。

(7) 非经营性 (或溢余) 资产、负债价值的确定

所谓非经营性资产在这里是指对企业主营业务没有直接“贡献”的资产。企业中不是所有的资产对其主营业务都有直接贡献, 有些资产可能目前对主营业务没有直接“贡献”, 如: 闲置的现金、设备等。另外还包括应收股利、利息、持有至到期投资等等。

所谓非经营性负债是指企业承担的债务不是由于主营业务的经营活动产生

的负债而是由于与主营业务没有关系或没有直接关系的其他业务活动如：上下级企业的往来款、基本建设投资等活动所形成的负债。非经营性负债主要包括：应付利润、预提费用、专项应付款等科目。

5、预估值具体参数情况

（1）主营收入及成本

①直播经纪业务

直播经纪业务，收入预测基于签约直播平台的主播数量及签约价格。按照 7 月底快屏网络已签直播平台主播的年直播收入及行业影响力，将直播主播划分为明星主播、一级主播、二级主播和三级主播。具体如下：

等级	年直播收入	已签约平台主播数量（人）
明星主播	1000 万及以上	2
一级主播	300-999 万	3
二级主播	100-299 万	4
三级主播	1-99 万	14

根据目前快屏网络在执行直播协议、已签直播平台的主播结构数量、各级主播平均直播价格结合后续新增各级主播规划预测该业务收入。

具体而言，首先依照已签订直播协议预测合同覆盖期内主播直播收入；其次现有直播约到期后，签约主播通过在直播平台上持续的输出内容，不断积累人气，同时快屏网络针对成熟主播已有的艺术风格和成长路径，通过合适的宣传平台进行形象的提升和重塑，预计部分优秀主播级别提升，直播价格有提升空间。最后，快屏网络通过培训或签约外部成熟主播方式增加各级主播数量，进而增加快屏网络直播经纪收入。根据目前已签直播协议及 2016 年 1-6 月份快屏网络直播签约增长趋势，预计快屏网络未来 5 年将通过自行培养及签约外部成熟主播方式向直播平台输出各级主播数量，结合各级新主播平均直播价格及市场需求，进而预测直播经纪未来收入。根据标的公司管理层经营规划结合行业发展情况，预计 2016-2018 年收入复合增长率为 35%；2016 年至 2021 年收入复合增长率为 18%，2022 年以后趋于稳定。

②电商营销

快屏网络依靠主播的人气、垂直领域寻找电商代运营商进行合作，快屏网络主播对合作店铺进行推广或宣传，电商代运营公司每月向快屏网络支付合作费用，快屏网络已与上海厚翰信息科技有限公司和杭州无小信息技术有限公司签订2016-2017年淘宝店铺代运营协议，按照合同约定预测未来电商代运营收入。协议期满后，考虑到主播人气提升及主播资源对粉丝的号召力，谨慎考虑维持原协议约定的代运营收入。

③其他商务运营业务

快屏网络通过整合旗下主播资源和公司资源为客户提供针对性的推广服务，实现收入。

从流量资源来看，快屏网络通过运作使人气主播积累了相当数量的粉丝，粉丝具有高忠诚度与高黏性，推广成本低，在流量成为稀缺资源的情况下，人气主播聚集了大量流量，品牌目标群体与主播粉丝高度契合，是快屏网络商务运营业务持续发展的前提。

从服务内容看，2016年上半年快屏网络已成功为众多客户提供了主播口播推广、线下推广活动等方式为客户带来了精准的推广效果。已与乐昕网络等客户签订主播口播推广合作协议、线上线下合作意向协议等。从客户来看，目前快屏网络拥有游戏类广告客户及广告公司客户。（1）游戏类公司客户：快屏网络向游戏公司提供游戏直播推广、线下活动策划等服务，快屏网络2016年上半年为上海剑圣网络等游戏公司每月提供稳定的推广服务，且已与多家游戏公司签订了年度合作协议，预计未来会有更持久的合作；（2）其他品牌客户：快屏网络2016年上半年为百威、凯迪拉克等知名品牌提供线下推广服务，预计未来会有更多的品牌合作。一些客户的品牌推广订单将根据实际需要逐月向快屏下单，第四季度为电商及广告用户旺季，故预计第四季度仍会有新订单产生。

快屏网络通过运作使人气主播积累了相当数量的粉丝，通过主播推广积累了众多有知名度的品牌客户，同时也逐步提高了垂直领域整合营销的能力，综合电竞行业推广需求旺盛、主播人气提升、客户资源不断积累及在手框架合作协议预测该业务未来增长。综上根据标的公司管理层经营规划结合行业发展情况，预计2016-2018年该收入复合增长率为21%；2016年至2021年收入复合增长率为13%，2022年以后趋于稳定。

快屏网络收入预测如下：

单位：万元

项目	2016 年 8-12 月	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年及 以后
直播经 纪	2,465.48	7,706.94	9,445.71	10,492.51	11,474.44	12,062.17	12,062.17
电商营 销	801.89	1,924.53	1,924.53	1,924.53	1,924.53	1,924.53	1,924.53
其他商 务运营	2,218.26	4,368.32	5,241.99	5,766.19	6,342.81	6,659.95	6,659.95
合计	5,485.63	13,999.79	16,612.23	18,183.23	19,741.78	20,646.65	20,646.65

本次预评估标的公司在未来经营期内将保持基准日时的经营管理模式持续经营，且资产规模及其构成、主营业务、产品结构、收入与成本的构成以及销售策略和成本控制等仍保持其上半年的状态持续，而不发生较大变化。结合基准日营业成本构成，最近一期平均毛利率水平，并参考基准日后最新经营数据、合同订单情况及经营计划，估算其未来各年度的营业成本。

（2）营业税金及附加预测

根据报表营业税金及附加主要为城市维护建设税、教育费附加等。经核查，城市维护建设税税率为 7%，教育费附加税率为 3%，地方教育费附加税率为 2%。本次预评估标的公司参照预测年度收入与各项税率估算其未来各年度营业税金及附加发生额。

（3）期间费用预测

根据报表快屏网络管理费用主要为：人力资源费、业务招待费、折旧、租赁物业费用等；对于人力资源费，本次预评估标的公司参照历史年度管理人员数量及薪酬福利水平，结合当地社会平均劳动力成本变化趋势及公司人力资源规划进行估算；对于折旧等固定费用，本次预评估标的公司按照正在执行的固定资产折旧政策，以基准日固定资产账面原值、预计使用期、加权折旧率等估算未来经营期的折旧额；对于租赁物业费用，本次预评估标的公司结合公司签署的相关租赁合同，并参考历史年度的租金水平进行估算；对于办公费用等变动费用，本次预评估标的公司结合该等费用历史年度的支出情况及变动情况进行估算。

（4）所得税费用预测

快屏网络适用所得税 25%的所得税税率。本次预评估标的公司按照 25%估

算未来所得税。

(5) 快屏网络净利润的预估结果

快屏网络根据其经营业绩、市场未来的发展估算的未来经营期内的营业收入以及净利润的预测结果如下：

单位：万元

项目/年度	2016 全年	2017 年	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年及以后
收入	10,525.79	13,999.79	16,612.23	18,183.23	19,741.78	20,646.65	20,646.65
利润总额	3,762.69	4,760.14	5,693.87	6,273.27	6,889.57	7,303.29	7,303.29
减：所得税	935.96	1,190.03	1,423.47	1,568.32	1,722.39	1,825.82	1,825.82
净利润	2,806.73	3,570.10	4,270.40	4,704.95	5,167.18	5,477.46	5,477.46

(6) 折现率的确定

① 无风险收益率 r_f

按照十年期以上国债利率平均水平确定无风险收益率 r_f 的近似，即 $r_f=4.03\%$ ；

② 市场期望报酬率 r_m

通过对上证综合指数自 1992 年 5 月 21 日全面放开股价、实行自由竞价交易后至 2016 年 6 月 30 日期间的指数平均收益率进行测算，得出市场期望报酬率的近似，即： $r_m=10.50\%$ 。

③ β_e 值，取沪深同类可比上市公司股票，以基准日前 60 个月的市场价格测算估计，得到可比公司股票的历史市场平均风险系数 β_x ，计算得到预期市场平均风险系数 β_t ，得到预期无财务杠杆风险系数的估计值 β_u ，最后由式（11）得到权益资本预期风险系数的估计值 $\beta_e=0.9573$ 。

④权益资本成本 r_e ，考虑到快屏网络在公司的融资条件、资本流动性以及公司的治理结构等方面与可比上市公司的差异性所可能产生的特性个体风险，设公司特性风险调整系数 $\epsilon=0.030$ ；进而得到快屏网络的权益资本成本 $r_e=13.22\%$ 。

⑤ 所得税率，见所得税预测。

⑥ 债务比率 W_d 和权益比率 W_e ：快屏网络无付息债务，故债务比率 $W_d=0$ ，权益比率=1。

⑦ 扣税后付息债务利率 r_d ：根据快屏网络付息债务本金及利率结构，结合其所得税率情况计算扣税后付息债务利率 $r_d=0$ 。

⑧ 折现率 r

经过上述参数运算，得到本次预估折现率 r 为13.22%。

（三）预估增值率较高的原因

1、预评估增值及作价的合理性

被评估企业的收益法评估结果较其净资产账面值增值的主要原因是被评估企业预测收益的稳定增长，而推动其收益持续增长的动力既来自外部也来自内部，主要体现在以下几个方面：

（1）电子竞技行业的快速发展

详见“一、隆麟网络的预估作价情况”之“（三）预估增值率较高的原因”之“1、预评估增值及作价的合理性”。

（2）知名的签约主播，良好的业内资源

快屏网络签约主播杨丰智、吴思豪、孙自烜、张瑞恒等，是目前国内《英雄联盟》知名解说。杨丰智、吴思豪两人均较早进入游戏解说领域，积累了大量的粉丝。其幽默诙谐的风格在电竞解说界具有较大影响力，他们创作的视频不仅在电竞爱好者当中有良好口碑，也创造了较高的点击量，杨丰智在腾讯视频和优酷视频平均每期视频播放量合计近 700 万，吴思豪两大视频平台的每部视频平均播放量合计也超过了 300 万。随着电竞直播的发展，杨丰智、吴思豪以深受粉丝喜爱的主持风格，成为了直播平台的热门主播，杨丰智在平台直播的关注数超过了 200 万。

截止目前，快屏网络旗下已签约知名主播近20余位，他们在行业内的综合影响力较高，公司为其提供全方位的经纪服务，以实现主播价值最大化。“人”作为电子竞技产业当中的重要资源，在其之上衍生出经纪业务、传媒类业务、培训业务等。电竞明星主播具有强大的号召力，其拥有的数量众多的粉丝具有较大商业开发价值，为公司创造价值。

（3）良好的主播培训体系

由于公司签约的知名解说大多是由优秀素人玩家逐步成长而来，通过对此类主播的经验挖掘、规范运作，公司形成了一套较为完善的主播培训体系，使公司解说实现批量化生产，而且这些主播更接地气，具有很强的号召力。公司培养的主播风格多样，不仅仅局限于游戏主播，还包括专注于电竞比赛户外采访、荒野求生、赛车活动等内容的户外主播。游戏技能的好坏不是能否成为优秀主播的唯

一标准，快屏网络为旗下主播提供更为多元化的路径。

（4）优质的电竞媒体平台

快屏网络除电竞经纪业务外，还运营“电竞虎”电竞媒体平台，为电竞玩家提供高品质的电竞资讯。“电竞虎”于2016年6月开始运营即受到业内广泛关注。电竞虎与ChinaJoy官方达成初步合作意向，作为官方合作媒体受邀参与活动；与WCA（世界电子竞技大赛）、WESG（阿里体育创办的世界电子竞技运动会）、CMEG（全国移动电子竞技大赛是由国家体育总局体育信息中心联合大唐电信主办的首个官方移动电竞赛事）及IGL（腾讯体育、Nicetv、乐竞文化传媒联合举办）官方达成初步合作意向，进行赛事赛程报道；电竞虎原创采访也被腾讯等多家媒体网站转载报道；电竞虎也与国内外知名游戏厂商如腾讯、暴雪等建立了媒体合作意向。

随着用户的聚集，“电竞虎”平台未来将具备较高的商业价值，为“电竞虎”平台未来广告推广业务提供基础。

（5）电竞主播经纪业务具有轻资产的特点，由于电竞主播经纪业务不从事具体的生产经营活动，对固定资产规模的需求较低。

快屏网络具有轻资产的特点，其价值不体现在评估基准日存量实物资产上，更多体现于企业所具备的行业资源，团队优势和经验、签约主播的合约关系等。在行业政策及市场需求能够支持企业业务稳定增长的大趋势下，预估结果能够更加充分、全面地反映被预估企业的整体价值。

通过以上分析，我们认为本次收益法预估结果有较大的增幅是建立在科学合理的预测基础之上的。收益法预估结果与账面值的差异反映了预估对象账面未记录的人力资源、营销网络、管理等无形资产以及电竞经纪行业本身的优势带来的价值，因此预估结果增值较高是合理的。

2、可比公司比较

同行业可比上市公司市盈率、市净率根据中国证监会《上市公司行业分类指引》，标的公司属于文化、体育、娱乐业（行业代码：R87）本次选取了同行业的上市公司作为对比，其具体情况如下：

本次标的资产的交易作价按快屏网络100%股权价值37,000.00万元测算，根据快屏网络2016年、2017年、2018年及2019年的业绩承诺，本次交易作价对应2016

年度、2017年度、2018年度及2019年度承诺净利润的市盈率分别如下表所示：

年度	2016年	2017年	2018年	2019年
承诺净利润（万元）	2,900	3,625	4,280	4,705
市盈率	12.76	10.21	8.64	7.86

本次交易定价对应市盈率、市净率与可比上市公司的市盈率、市净率比较如下：

序号	证券代码	证券名称	PE（2016年6月30日）	预测 PE	市净率
1	300251	光线传媒	110.50	52.75	4.89
2	300027	华谊兄弟	59.14	35.91	3.88
3	300058	蓝色光标	420.17	27.68	4.21
4	600652	游久游戏	243.51	260.21	5.77
5	300144	宋城演艺	65.20	46.62	6.24
6	300133	华策影视	68.39	58.14	4.44
上市公司平均值			161.15	79.08	4.90
快屏网络			31.44	12.76	23.74

注：（1）标的公司预测PE=交易价格/2016年承诺净利润

（2）标的公司市净率=交易价格/2016年6月30日股东权益

（3）上市公司预测PE=2016年6月30日总市值/（2016年1-6月归属于母公司股东净利润*2）（如未披露半年报，则以2016年一季度净利润*4计算）

（4）上市公司市盈率=2016年6月30日总市值/归属母公司股东的净利润（TTM）

（5）标的公司PE（2016年6月30日）=交易价格/预估值基准日2016年6月30日前12个月归属于母公司股东净利润（2015年7-12月净利润以2015年全年净利润的一半估计）

以预评估基准日2016年6月30日计算的快屏网络市盈率分别为31.44，低于可比上市公司同口径市盈率的平均值。快屏网络业务结构与上年度有较大区别，以2015年度数据计算的相关指标不能完全反应标的公司的实际情况，故不具有可比性。

可比公司选取原因：标的公司业务以电竞主播经纪为基础，充分挖掘电竞主播的商业价值，并衍生出品牌推广、视频制作、赛事运营、电竞媒体运营等业务。目前国内无完全与标的公司业务相同的上市公司。光线传媒、华谊兄弟、华策影视业务均涵盖艺人经纪及相关服务业。游久游戏除游戏业务外还运营游戏媒体资讯平台——游久网。蓝色光标主要提供品牌管理与营销服务的专业服务。宋城演艺主要从事文化演艺和泛娱乐业务。上述可比公司主要业务与标的公司部分相似。目前标的公司所在行业的估值水平相对较高，而通过预测收益计算得到的预测PE进行对比可知，标的企业的估值低于同行业上市公司的估值，该估值具有一定合理性。

参考最近相关行业上市公司发行股份购买资产的案例，有关标的公司估值情况分析如下：

证券代码	公司名称	标的公司	评估基准日	业绩承诺对应市盈率	主营业务
002655	共达电声	北京乐华圆娱文化传播股份有限公司	2015年12月31日	13.65	艺人经纪、影视剧投资制作
000802	北京文化	浙江星河文化经纪有限公司	2014年7月31日	15.09	艺人经纪服务、影视文化艺术活动策划、影视剧的策划、制作与发行业务
可比交易平均市盈率				14.37	-
万家文化收购快屏网络				12.76	

注：业绩承诺对应市盈率=交易价格/第一年承诺净利润

目前上市公司收购标的尚无以电竞经纪及电竞内容制作为业务的公司。共达电声收购标的乐华文化、北京文化收购浙江星河从业务形态上看，与隆麟网络及快屏网络类似，其估值具有一定参考性。

三、标的公司业绩承诺的合理性、可实现性分析

（一）历史业绩情况

隆麟网络于2015年1月成立，成立之初隆麟网络从事视频广告制作及推广业务。2016年1月起逐步开展电竞经纪为主的电竞商务运营业务。

快屏网络于2013年12月成立，成立之初主营业务是为数字媒体提供流量整合服务，2015年11月主营业务由流量分发变为电竞相关运营业务。

隆麟网络业绩情况如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月	2015年
营业收入	4,014.46	16.41
利润总额	1,941.59	-3.23
净利润	1,455.38	-3.23
归属于母公司所有者的净利润	1,455.38	-3.23

隆麟网络自2016年初业务转型以来各业务每月经营指标如下：

业务	指标	1月	2月	3月	4月	5月	6月
----	----	----	----	----	----	----	----

直播业务	实际完成主播时长	1,374.19	1,173.27	1,356.12	1,193.21	1,351.00	1,266.34
	收入分成比例	25.92%	26.44%	26.43%	28.12%	29.14%	27.90%
	收入（万元）	97.69	89.78	89.96	134.87	198.85	231.24
	成本（万元）	74.40	68.07	68.22	98.97	142.95	168.76
	毛利率	23.84%	24.18%	24.17%	26.61%	28.11%	27.02%
	毛利（万元）	23.29	21.71	21.74	35.89	55.90	62.48
电商业务	收入分成比例	-	-	30%	30%	30%	30%
	收入（万元）	-	-	141.51	141.51	141.51	142.43
	成本（万元）	-	-	101.29	101.29	101.29	101.29
	毛利率			28.42%	28.42%	28.42%	28.89%
	毛利（万元）	-	-	40.22	40.22	40.22	41.14
推广及其他业务	收入（万元）	-	1.97	10.82	512.99	1,005.53	1,073.81
	成本（万元）	-	1.57	9.42	90.25	450.14	134.85
	毛利率		20.29%	12.93%	82.41%	55.23%	87.44%
	毛利（万元）	-	0.40	1.40	422.74	555.39	938.95

注：直播收入包括直播金及礼物分成，其中礼物分成收入与直播时长无关。

随着业务的逐步展开，隆麟网络主播完成直播时长的增加，隆麟网络直播业务收入呈稳步增长趋势，收入分成比例相对稳定，预估该业务未来仍将维持增长趋势；电商业务每月波动较小，预估该业务未来保持现有月均规模；隆麟网络推广及其他业务自2月份产生收入以来增长迅速，隆麟网络推广及其他业务包括视频、赛事、推广等，自4月份以来隆麟网络依托自身资源开拓的整合营销业务增加相应的毛利率有较大提升。预估未来随着公司直播业务的扩大，公司客户的积

累，公司推广业务规模仍将维持持续增长，收入分成比例目前较高，未来随着市场竞争及公司规模扩大，毛利率维持目前水平。

快屏网络业绩情况如下：

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月	2015 年	2014 年
营业收入	4,108.77	1,917.93	283.99
利润总额	1,224.52	518.67	-8.47
净利润	918.14	517.49	-7.15
归属于母公司所有者的净利润	918.14	517.49	-7.15

快屏网络自 2015 年 11 月业务转型以来各业务每月经营指标如下：

业 务	指 标	2015 年 11 月	2015 年 12 月	2016 年 1 月	2016 年 2 月	2016 年 3 月	2016 年 4 月	2016 年 5 月	2016 年 6 月
直 播 业 务	实际完成主 播时长	28	368	930	1364	1226	1725	1705	2518
	收入分成比 例	30.00%	32.38%	32.45%	32.10%	31.80%	44.73%	42.19%	44.46%
	收入(万元)	290.88	330.19	332.74	339.34	341.07	428.06	395.28	419.06
	成本(万元)	203.62	223.27	224.75	230.41	232.62	236.58	228.50	232.74
	毛利率	30.00%	32.38%	32.45%	32.10%	31.80%	44.73%	42.19%	44.46%
	毛利(万元)	87.26	106.92	107.98	108.93	108.45	191.48	166.78	186.32
电 商 业 务	收入分成比 例	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
	收入(万元)	75.47	75.47	75.47	75.47	160.38	160.38	160.38	160.38
	成本(万元)	52.83	52.83	52.83	52.83	112.26	112.26	112.26	112.26

	毛利率	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%
	毛利(万元)	22.64	22.64	22.64	22.64	48.12	48.12	48.12	48.12
推	收入(万元)	106.13	106.13	107.08	106.13	115.57	152.76	173.58	264.00
广	成本(万元)	74.29	74.29	74.95	74.29	74.29	93.66	89.29	136.85
业	毛利率	30.00%	30.00%	30.00%	30.00%	35.71%	38.69%	48.56%	48.16%
务	毛利(万元)	31.84	31.84	32.13	31.84	41.28	59.10	84.29	127.15
其	收入(万元)	190.63	658.92	141.67	-	-	-	-	-
他	成本(万元)	30.26	159.90	184.39	-	-	-	-	-
业				-30.16					
务	毛利率	84.13%	75.73%	%	-	-	-	-	-
	毛利(万元)	160.37	499.02	-42.72	-	-	-	-	-

注：直播收入包括直播金及礼物分成，其中礼物分成收入与直播时长无关。

2015年11月全民TV成立不久，正处于测试阶段，直播平台为提前锁定明星主播，期初未对直播时长进行考核，因此实际直播小时数较少。随着业务的逐步展开，快屏网络主播完成直播时长的增加，快屏网络直播业务收入呈稳步增长趋势，预估该业务未来仍将维持增长趋势；电商业务每月波动较小，预估该业务未来保持现有月均规模；快屏网络推广业务自2016年第二季度以来增长迅速，且随着业务规模的扩大，各类推广活动的增加，相应毛利率也持续提升，预估未来随着公司直播业务的扩大，公司主播人气的提升、公司客户的积累，公司推广业务规模仍将持续增长，毛利率呈稳步上升趋势，综合考虑未来随着市场竞争及公司规模扩大，预计未来毛利率仍维持目前水平。

由于标的公司均经历的业务转型，开展电竞相关业务的时间分别为2016年1

月和2015年11月，历史业绩不具有可比性。从2016年1-6月已实现的业绩情况来看，标的公司表现出了良好的成长性。

（二）核心竞争力及可持续性

电竞行业除具备娱乐属性外，其体育属性也尤为重要。一项赛事的普及、传播和扩大离不开明星式人物的广泛宣传。职业选手及主播是电竞内容生产的重要参与者，是电竞产业的核心资源。

国内电竞行业起步相对较晚，“人”这一资源尤为重要，围绕“人”进行价值挖掘符合行业发展所处阶段。另外，从盈利模式上看，明星主播聚集着大量的粉丝，具有较高的商业开发价值，变现途径也相对成熟，与传统的艺人经纪相类似。

因此，以电竞经纪为主要业务的电竞商务运营公司的核心竞争力在于签约主播的实力以及主播的培养能力。

1、经纪业务的核心竞争力

标的公司经纪业务的核心竞争力如下：

（1）主播储备丰富

随着国内电竞行业的持续发展，市场对电竞主播的需求也将快速增长，带动了电竞主播经纪服务需求的提升。

因此，拥有了一定主播储备的经纪公司才能在未来竞争中占据主动地位。直播、赛事、电竞节目等核心内容均离不开主播的作用，其他业务形式均是在挖掘主播价值的基础上衍生。隆麟网络及快屏网络相比行业内其他竞争对手，在主播储备数量和质量上具有较强竞争力。截至报告期末，隆麟网络拥有近90名签约主播，其中不乏知名职业选手及战队；快屏网络已有29名签约主播，拥有100余名预备培训主播，其通过线上线下招募，在广大游戏玩家中挖掘有价值的主播。标的公司主播风格有所区别，隆麟网络储备主播专业性强，快屏网络储备主播综艺感强，极大范围的覆盖了观众的偏好。

（2）签约知名主播

明星主播聚集着大量的粉丝，粉丝带来流量则具有商业价值。电竞经纪公司盈利模式包括主播流量变现。因此，人气越高的主播，在盈利模式成熟的经纪业务下拥有更高的经纪商务价值。此外，明星主播有更强的行业号召力，签约知名主播不仅增加对下游的溢价能力，同时其强大的号召力可以吸引更多成熟主播签

约。

标的公司快屏网络签约了小智、小漠、JY、820等电竞行业炙手可热的主播，相比其他竞争对手，拥有更集中的“重量级”主播资源。在与直播平台谈判时，相比知名主播少的公司或其他个人主播，拥有更强的溢价能力。由于行业起步晚，还存在相当数量未签约经纪公司的主播，明星主播在标的公司的成功运作下，对此类主播形成了较强的感召力。

在电竞行业发展的现阶段，拥有明星主播的经纪公司 will 形成“马太效应”，促使标的公司快速发展。行业内竞争对手虽然拥有较强内容制作优势，但在明星主播产生的“马太效应”下，标的公司未来发展拥有更坚实的基础，在拥有一定数量明星主播的前提下，内容制作的优势才能逐步体现，

（3）成熟的培训与造星体系

国内开展电竞主播培训机构较少。培训与造星体系的建立必须依托于成功的主播运作经验以及庞大的储备主播数量。标的公司庞大的主播储备，以及知名主播的运作经验为培训与造星体系的建立提供了依据。隆麟网络从前职业选手、战队、俱乐部中挖掘新主播，走专业赛事解说的培养路线，旗下签约主播如JY、820、FLY等均是知名职业选手。快屏网络旗下主播主要从草根成长，如小智、小漠、帝师、蓝猫、碧哥、小龙等，解说风格诙谐幽默。快屏网络对于培养草根、素人解说有经验积累，培养风格更重视娱乐性。

标的公司的主播培训体系，可以持续输出主播，降低单个主播产生的影响，增强标的公司盈利的稳定性及持续性。

2、其他业务的核心竞争力

除在签约主播方面的竞争优势外，标的公司在电竞产业链上布局的其他业务，为业绩增长奠定了基础。

（1）隆麟网络拥有多元的电竞业务

隆麟网络除电竞经纪业务外，已将业务拓展至电商营销、电竞视频制作、赛事运营、品牌推广等，形成了多元化的商业模式，不同业务板块之间相互促进。

国内各大直播平台争抢明星主播，实际上体现了平台对于优质内容的重视，主播直播是目前国内主要的电竞内容，随着电竞行业的发展，未来专业化制作的电竞节目、赛事将成为主要电竞内容。隆麟网络制作多部电竞视频，利用优质

内容积累用户。电竞和娱乐产业的受众群体基本都为年轻用户，这种高重合度促使两个行业呈现融合之势，众多游戏制作媒体都推出了电竞游戏相关的娱乐节目，电竞的泛娱乐化，将使我国电竞产业被更多群体认知，促进行业的大众化发展。

在视频制作方面，隆麟网络专注于电竞领域，基于对电竞主播的运作和对电竞市场及观众偏好理解深入，隆麟网络所制作出来的相关视频内容获得更好的市场和用户认可。隆麟网络签约培养众多电竞明星，在内容制作时整合资源更高效。隆麟网络所制作的视频内容对于签约的主播来说，是优秀的曝光和增值渠道，参与到大量内容制作的主播无论其专业素质还是商业价值都会得到快速的提升，进一步完善了公司主播价值运作体系；主播价值运作体系所培养的优秀主播为视频的制作提供了支撑，提升了视频品质，两块业务板块互相促进。同时，隆麟网络拥有的优秀视频制作能力，有助于签约更多有价值的主播，提升隆麟网络经纪业务的竞争力。

在赛事运营上，隆麟网络较早开展赛事运营业务，提前布局电竞赛事这一蓝海。不仅拥有线下赛事的策划、执行经验，并且通过线上赛事平台，让选手在线上完成注册、组建战队、战队管理、报名赛事、进度跟踪及成绩查询。通过大神电竞APP，隆麟网络将线上赛事运营常态化，更好的聚集校园电竞社团、电竞玩家资源。除了给电竞用户带来丰富的赛事体验之外，赛事平台也将作为培训和经纪业务的一个实战平台和人才输入渠道。通过高频大量的草根比赛，为培训业务带来实战训练和筛选机制，给经纪业务提供优质的人才储备库。而隆麟网络在品牌推广及营销业务中积累的优质品牌客户，是未来公司举办电竞赛事的重要赞助商资源。

隆麟网络拥有的主播资源、视频制作、赛事运营等综合能力，形成了电竞内容的立体化渠道和展现形式，可以为广告客户提供各类品牌推广以及整合营销方案。与单纯的主播直接推广相比，公司提供的品牌推广更为立体，品牌传播效果更好。

（2）快屏网络拥有优质的电竞媒体平台

快屏网络除电竞经纪业务外，还运营“电竞虎”电竞媒体平台，为电竞玩家提供高品质的电竞资讯。国内游戏媒体平台众多如久游网、17173等，内容主要集中在大游戏行业，以专业化垂直化提供电竞相关资讯的媒体网站数量较少，目前

电竞媒体平台如兔玩网及 15W，由于缺乏电竞选手/主播资源，内容同质性较高。

相比其他竞争对手，快屏网络凭借与主播的良好关系，可获得一手独家专访内容。在原创内容上更具竞争力。快屏网络着手建立业内主播数据库，并搭建完善的粉丝聚合平台，让玩家与偶像近距离接触，增加用户黏性。

“电竞虎”平台不仅有利于玩家的聚集与沉淀，同时为旗下签约主播提供了增加曝光率的平台。随着“电竞虎”门户网站访问量、用户数的提高，其作为广告推广媒介的商业价值逐步显现，增加了快屏网络盈利手段。

（三）同行业可比交易案例

参考最近相关行业上市公司发行股份购买资产的案例，可比交易的业绩预测情况如下：

单位：万元

公司名称	标的公司	预测净利润			
		第一年	第二年	第三年	第四年
共达电声	北京乐华圆娱文化传播股份有限公司	8,925.71	18,062.73	21,046.65	28,189.69
复合增长率		46.72%			
北京文化	浙江星河文化经纪有限公司	4,962.57	6,527.90	8,428.32	10,034.74
复合增长率		26.45%			
隆麟网络		3,118.49	3,987.22	4,689.38	5,175.85
复合增长率		18.40%			
快屏网络		2,806.73	3,570.10	4,270.40	4,704.95
复合增长率		18.79%			

注：浙江星河第一年预计净利润为其2014年1-7月已实现净利润与8-12月预计净利润的合计数。

浙江星河的主营业务是以演员为主，包含导演、编剧的经纪业务。乐华文化的主要业务之一为艺人运作业务。上述两家可比公司业务模式与标的公司相类似，由上表可见，被收购的浙江星河和乐华文化的未来承诺业绩较报告期内的经营业绩均有较大幅度提升，显示了类似企业对行业未来发展的良好预期。

（四）行业和竞争对手情形

1、电竞经纪行业依托大电竞产业的发展将保持持续良好的增长态势

根据目前行业惯例，将电竞行业产业链划分为内容授权、内容生产、内容传播三大组成部分。电竞经纪行业不属于上述三大组成部分，其本质是通过代理“人”在电竞行业的活动获得收益，电竞经纪行业不能脱离电竞产业而独立存在。电竞经纪业务所依附的电竞行业快速发展，自然带动电竞经纪行业的持续增长。

目前国内没有对于电竞经纪行业的权威统计数据。但电竞行业所天然具有的体育性和娱乐性的双重属性，使得电竞经纪的运作模式与体育经纪和艺人经纪类似。详见本预案“第四章 标的资产基本情况”之“一、隆麟网络基本情况”之“主营业务发展情况”。

3、行业竞争对手情况

随着电竞行业发展逐步成熟，作为核心构成的选手/主播成为产业链中的重要组成部分，而电竞经纪这一与主播密不可分的业务板块也随之而生。优质主播存在较大的稀缺性，通过经纪公司培养专业化人才输送优质主播可以增加市场供给，更催生出培养主播的经纪公司的出现。目前国内已孕育而出了诸如隆麟网络、快屏网络、七煌科技、T-REX、NiceTV等在内的优质电竞经纪公司，并得到了不少资本的青睐。

（1）七煌科技

上海七煌信息科技有限公司（以下简称“七煌科技”）成立于2013年5月，目前七煌科技的业务包括：艺人经纪、赛事转播、电竞综艺内容制作以及电竞学院。七煌科技作为国内的电竞内容制作方，一方面承担了电竞内容制作的任务，另一方面在主播经纪业务方面有一定积累。目前七煌科技旗下签约艺人，除了参与公司日常的综艺节目制作之外，这些艺人可以签约直播平台获得收益，成为电竞赛事的主持，解说。七煌科技通过与韩国OGN电竞电视台合作，掌握其LCK赛事国内转播权。由七煌科技、博瑞传播（600880）、联创东林基金三方共同投资设立成都七煌博瑞电竞文化传播有限公司引入电竞教育资源，培训覆盖电子竞技职业教育，电子竞技兴趣培养、电子竞技学历课程等。除博瑞传播（600880）与七煌科技开展合作外，新文化（300336）也投资七煌科技，布局电竞产业。

七煌科技目前主要签约艺人包括：笑笑、西卡、毕游侠、NOVA、任栋等。

（2）T-REX

上海锐问信息技术有限公司（T-REX）成立于2015年5月，是一家涉及明星

经纪、节目制作及视频互动社区APP 平台运营的电竞娱乐公司，为有志于电竞圈的草根、电竞圈明星以及喜爱电竞的玩家提供明星培养、品牌经纪、视频直播等全方位服务。同时为客户提供品牌推广等服务。T-REX对签约明星通过量身定做的方式推出一系列原创视频节目，这些节目都以电竞玩家为目标群。在与粉丝沟通需求上，T-REX推出了社区 APP 平台将这些粉丝聚拢起来，用户可以通过这个产品了解电竞明星的最新资讯。此外，T-REX 打造了电竞女团——“星锐少女队”，通过把成熟的个体明星的培养体系的优势转化到团队偶像的培养上。2015年T-REX获得复兴产业投资的投资。

目前T-REX签约主播包括：小苍、小米、苦笑、小仙等

（3）NiceTV

乐竞文化传媒（上海）有限公司（NiceTV）成立于2014年2月，主营业务包括电竞赛事的游戏内容制作、艺人经纪，曾制作Miss排位日记、Miss开心直播、火线兄弟等栏目，制作电竞真人秀娱乐节目《Lying Man》。2015年获得上市公司天音控股投资，现隶属天音控股集团旗下全资子公司天乐联线。

目前 NiceTV 签约主播包括 rita、天策等。

（五）在手合约情况

（1）隆麟网络

隆麟网络主要业务包括直播经纪业务、电商营销、品牌推广及营销、视频制作、赛事运营及培训等在内的电竞经纪和相关电竞商务运营业务。其中：

直播经纪业务通过主播直播分成获得收入；

电商营销业务主要系旗下主播为电商代运营平台进行各项代言或推广，电商代运营公司支付相应的营销费用，隆麟网络与代言主播按照经纪约进行分成；

品牌推广及营销主要通过整合隆麟网络拥有的主播、视频制作、赛事运营及广告推广等资源，为客户提供相应的营销方案。主要客户为游戏公司如腾讯游戏、网易游戏等；知名消费电子品牌客户如三星、惠普、宏碁、金士顿、硕美科等。截止本预案出具日隆麟网络上述三项业务已完成了部分合同的签订，并与多家公司签订了合作协议。具体情况如下：

单位：万元

业务	客户名称	2016年8-12月在手合	2017年-2018年
----	------	---------------	-------------

		约可确认收入	
直播经纪	各直播平台，如：熊猫TV、斗鱼TV、战旗TV等	1,320	1,280
电商营销	电商代运营公司，如：杭州无小信息技术有限公司	707	1,556
品牌推广及营销	广州蓝色光标市场顾问有限公司、武汉斗鱼网络科技有限公司、腾讯科技（深圳）有限公司、上海舜目文化传媒有限公司等广告公司、莉莉丝科技（上海）有限公司等游戏公司合计16家客户	2,000	-

直播经纪业务：截止本预案出具日，隆麟网络旗下14名主播与直播平台签订了直播协议或意向协议，正在执行预计未来为隆麟网络带来收入的合同金额共计2,600万元，直播合同覆盖区间为1-3年期不等，其中2016年8-12月在执行直播合同可确认收入1,320万元，合同覆盖2016年直播经纪业务收入比重100%。

电商营销业务：隆麟网络已与电商代运营公司杭州无小信息技术有限公司签订2016-2018年淘宝店铺代运营协议，按照合同约定预测未来电商营销收入。故预计2016年8-12月收入为扣除增值税后为707万，合同覆盖占2016年电商营销收入的100%。2017年及以后维持现有合作规模，即每年1,556万元。

品牌推广及营销业务：隆麟网络现已服务各大游戏公司、直播平台、广告公司以及大型品牌公司，积累了众多品牌客户，隆麟网络已成为他们的优质供应商。隆麟网络与长期合作良好的广告客户、品牌客户及游戏客户签订了广告推广框架协议、培训意向协议，正在执行的合同预计2016年8-12月为隆麟网络带来收入金额共计2,000万元，一些客户的品牌推广订单将根据实际需要逐月向隆麟下单，第四季度为电商及广告用户旺季，故预计第四季度仍会有新订单产生。

经统计，2016年1-7月份隆麟网络累计完成收入4,920.70万元，累计完成净利润1,708.60万元，2016年8-12月预计隆麟网络直播经纪、电商营销、品牌推广及营销合计完成收入4,515.80万元，2016年8-12月预计隆麟网络收入的在手合同覆盖率为89%，故2016年全年净利润完成3,200万元具有可行性。

综上所述，随着电竞直播行业的快速增长、对主播的需求越来越大，根据在手合同和隆麟网络管理层规划，结合行业发展速度。2017年-2019年实现净利润增长25%、18%、10%具有合理性。

（2）快屏网络

快屏网络主要业务为包括直播经纪业务、电商营销、品牌推广及营销等在内的电竞经纪和相关商务运营业务。截止本预案出具日，快屏网络已签订了企业在手合约金额具体如下：

单位：万元

业务	客户名称	2016年8-12月在手合约可确认收入	2017年-2018年
主播直播业务	直播平台，如全民TV等	2,424	13,200
电商营销业务	电商代运营公司，如：杭州无小信息技术有限公司、上海厚翰信息科技有限公司	802	170
品牌推广及营销业务	上海亘聚信息科技有限公司、上海剑圣网络科技有限公司等合计11家公司	1,600	1,000

直播经纪：快屏网络已与直播平台签订了直播协议或意向协议，正在执行预计未来为快屏网络带来收入的合同金额共计为14,960万元，直播合同区间为1-3年期不等，已签约直播合同2016年8-12月尚可确认收入2,424万元，占预测2016年直播经纪收入的98.36%，考虑到意向协议在内则预测2016年直播经纪收入覆盖率为100%，2017-2018年尚可确认收入合计约1.32亿元。

电商营销业务：快屏网络已与电商代运营公司上海厚翰信息科技有限公司和杭州无小信息技术有限公司签订2016-2017年淘宝店铺代运营协议，按照合同约定预测未来电商代运营收入。预计2016年8-12月收入为扣除增值税后802万，合同覆盖占2016年电商营销收入的100%，2017年及以后维持现有规模，即每年1,924万元。

品牌推广及营销业务：快屏网络现已服务各大游戏公司、直播平台、广告公司以及大型品牌公司，目前正在积累品牌客户资源，快屏网络与上海剑圣网络科技有限公司等游戏公司签订了较为稳定的长期合作推广协议，并对百威、凯迪拉克等知名品牌进行推广。正在执行预计未来为公司带来收入的合同金额共计2,700万元，正在执行的合同预计2016年8-12月为快屏网络带来收入金额共计1,600万元，一些客户的品牌推广订单将根据实际需要逐月向快屏下单，第四季

度为电商及广告用户旺季，故预计第四季度仍会有新订单产生。

经统计，2016年1-7月份累计完成收入5,040.16万元，累计完成净利润1,182.47万元，2016年8-12月预计直播经纪、电商营销、品牌推广及营销合计完成收入5,485.63万元，2016年8-12月预计合计可完成净利润1,717.53万元，2016年8-12月预计收入的在手合同覆盖率为87%，故2016年全年净利润完成2,900万元具有可行性。

综上所述，随着电竞直播行业的快速增长、对主播的需求越来越大根据行业增长速度及管理层的规划，预计2017年-2019年实现净利润增长25%、18%、10%具有合理性。

综上所述，标的公司所处的电竞行业作为新兴行业，综合考虑行业的发展趋势及标的公司历史数据、核心竞争、同行业可比交易以及在手合约等因素，两家标的公司业绩承诺基本符合行业发展情况以及公司自身经营现状，具有合理性和可实现性。

（六）标的资产业绩承诺期内扣非净利润增长率分别为 25%、18%、10%具有合理性

两家标的公司所处电竞行业正处于快速成长期，标的公司已形成了核心竞争能力和所处业务板块均已有成熟的商业模式，虽然电竞经纪业务发展历程较传统艺人经纪短，尤其是主播经纪业务与传统艺人经纪业务具有一定的可比性，可比交易中，相关的艺人经纪公司的业务一直保持了持续增长态势，因此，综合行业情况、标的公司核心竞争优势、可比交易情况、标的公司在手合约情况等因素，两家标的公司均具有持续盈利能力。

两家标的公司所处电竞行业为正处于快速成长，市场竞争压力较小，但考虑到未来可能面临市场竞争加大的情况，故谨慎起见，两家标的公司承诺期内扣非净利润增长率均预测分别为 25%、18%、10%，符合市场从成长到稳定的过程。

（七）主播经纪业务增长的依据及合理性

主播经纪业务包括直播经纪业务、电商营销业务以及与主播相关的品牌推广及营销。隆麟网络和快屏网络未来主播经纪业务的持续增长主要体现在如下：

1、隆麟网络

（1）直播经纪业务

首先，在手合约保证未来直播经纪业务持续发展，已签约情况详见本节之“（五）在手合约情况”

其次，隆麟网络对于现有主播人气升级培养以及电竞行业对于优质主播需求的不断上升，为公司现有主播价值的增值带来机遇。一方面，电竞行业进入快速发展通道，对于专业优质主播的需求持续上升，保障了公司现有优质主播的商业价值。另一方面，隆麟网络作为业内较早进军电竞经纪领域的专业化平台，隆麟网络对于签约主播通过在直播平台上持续的输出内容，不断积累人气，同时针对成熟主播已有的艺术风格和成长路径，通过合适的宣传平台进行形象的提升和重塑，保证主播的持续发展和价值的持续提升。公司目前签约直播平台的部分主播如小楼、海涛、fly100%等于 2016 年上半年更换直播平台，更新直播约后直播收入上涨 30%-60%。部分优秀主播如霸哥、誓约和 solofeng 等，2017 年直播约到期后，随着人气积累和粉丝量级的提升，主播级别预计有所提升，价格仍有上升空间。

此外，公司通过培训新主播或签约外部成熟主播方式增加各级主播数量，进而增加公司直播经纪收入。

（2）电商营销以及相关品牌推广及营销业务

隆麟网络已与电商代运营公司杭州无小信息技术有限公司签订 2016-2018 年淘宝店铺代运营协议，按照合同约定预测未来电商营销收入。而各电商平台通过人气明星代言或定制相关商品已成为电商运营的重要推广手段，而随着隆麟网络主播类型和主播人气的不断提升，未来电商营销将保持目前规模具有可行性。

主播作为具有大量粉丝群体的一项资源，已越来越得到诸如游戏运营商等直接客户、4A 广告公司的认可，报告期隆麟网络品牌推广及营销业务发展良好，可以预计未来随着行业持续增长，公司品牌推广及营销业务也将持续增长。

2、快屏网络

（1）直播经纪业务

首先，在手合约保证未来直播经纪业务持续发展，已签约情况详见本节之“（五）在手合约情况”。

其次，快屏网络对于现有主播人气升级培养以及电竞行业对于优质主播需求

的不断上升，为公司现有主播价值的增值带来机遇。一方面，电竞行业进入快速发展通道，对于专业优质主播的需求持续上升，保障了公司现有优质主播的商业价值。另一方面，快屏网络作为业内较早进军电竞经纪领域的专业化平台，快屏网络对于签约主播通过在直播平台上持续的输出内容，不断积累人气，同时针对成熟主播已有的艺术风格和成长路径，通过合适的宣传平台进行形象的提升和重塑，保证主播的持续发展和价值的持续提升。公司目前签约直播平台的部分主播如小智、小漠已在直播协议中约定 2017 年、2018 年直播金涨幅为 20%-27%，其他主播如麒麟臂、帝师在 2016 年上半年更新直播协议后，直播收入增长 25%-100%，因此，可以预计其他主播直播约到期后，随着部分优秀主播人气等上升，主播级别预计有所提升，价格仍有上升空间，进而快屏网络直播经纪业务实现增长。

此外，快屏网络已建立了规模化和可持续的内部主播培训体系，为快屏网络不断提供主播力量，直播业务、品牌推广及营销业务持续的输出主播，从而为快屏网络的持续经营创造价值。

(2) 电商营销以及相关品牌推广及营销业务

快屏网络已与上海厚翰信息科技有限公司和杭州无小信息技术有限公司签订 2016-2017 年淘宝店铺代运营协议，按照合同约定预测未来电商代运营收入。而各电商平台通过人气明星代言或定制相关商品已成为电商运营的重要推广手段，而随着快屏网络主播类型和主播人气的不断提升，未来电商营销将保持现有规模具有可行性。

主播作为具有大量粉丝群体的一项资源，已越来越得到诸如游戏运营商等直接客户、4A 广告公司的认可，报告期快屏网络品牌推广及营销业务发展良好，可以预计未来随着行业持续增长，公司品牌推广及营销业务也将持续增长。

(八) 非独家经纪合同主播报告期内收入和利润贡献及标的公司相关竞争优势

报告期内，标的公司 2016 年 1-6 月非独家经纪合同主播收入及毛利情况如下：

1、隆麟网络

单位：万元

项目	收入	成本	毛利
非独家主播	28.87	23.16	5.71
全部主播合计	2,052.20	1,514.17	538.03
占比	1.41%	1.53%	1.06%

注：非独家主播整体金额较小，其成本为直接分成成本，未考虑公摊成本对其影响

2、快屏网络

单位：万元

项目	收入	成本	毛利
非独家主播	25.06	-	25.06
主播合计	3,967.11	2,485.60	1,481.51
占比	0.63%	0.00%	1.69%

注：非独家主播分成成本为 0，主要系主播个人出于自身原因与快屏网络、直播平台签订三方协议，其主播分成款由直播平台直接结算。

报告期内，两家标的公司非独家经纪主播收入及毛利贡献较小。非独家经纪合同是双方商务谈判的结果，就主播而言其希望留有一定的灵活性；而标的公司角度，对所有主播均要签署独家经纪合约。一方面，对于重要性程度相对不高的主播，签署非独家经纪合同，对其投入的成本较小，又可以充实主播阵容。另一方面，对于初步接触的主播，签署约束力相对较低的非独家经纪合约，有利于争取主播加盟。同时标的公司通过一段时间的考察，对于主播的商业价值进行判断，

标的公司在吸引主播签约方面并未区分独家或非独家经纪，标的公司在主播价值提升方面的能力对所有主播均有吸引力，非独家经纪也仅是在双方谈判过程

中平等自愿的选择，双方权利义务是对等的。标的公司签约的成熟主播或培养的新主播以独家经纪合约为主，其收入利润贡献较大，标的公司为其投入的精力也较多；而非独家经纪主播，是标的公司经纪业务的补充，随着非独家经纪主播对于标的公司综合实力的认可，标的公司和非独家合约的主播未来也会双方需要落实是否签订独家经纪合约，符合双方的利益诉求。

（九）非独家经纪合约主播对标的公司未来持续盈利能力的稳定性的影响

标的公司相较于其他经纪公司的核心竞争力主要体现在主播实力和主播培养能力较强，标的公司在提升主播价值，为主播提供更多业务机会的能力吸引了越来越多的主播加盟，因此，两家标的公司均具有较为丰富的储备主播。在已有主播构成上有虽有一部分为非独家经纪主播，但标的公司在吸引主播签约方面并未区分独家或非独家经纪，签署合约的类型仅是基于双方商业判断作出的选择。标的公司对签署非独家经纪合约保持开放态度，目的是增加主播储备，提升谈判能力及影响力。

虽然目前非独家经纪主播的收入贡献较小，但其对标的公司核心竞争力的提升及盈利能力的稳定有一定的贡献。未来标的公司发展仍将通过签约独家及非独家相结合的方式开展业务，标的公司选择储备非独家经纪主播的主要考虑如下：

①保持双方灵活性，降低签约风险

标的公司对非独家经纪合约的主播投入较小，通过非独家经纪合约期限内评估主播商业价值，标的公司可选择合适的主播后续签为独家经纪合约。主播签署非独家经纪合约也保证了一定灵活性，对标的公司的商务接洽能力留出考察的时间。标的公司不以在短期内攫取主播最大价值为目的，双方保持平等的合作关系，以共赢为目的。平等合作和更长远的规划为标的公司在业内树立了良好的口

碑，为持续发展打下基础。

②吸引主播签约，充实主播储备

由于非独家经纪合约灵活性更高，更容易吸引主播签约，标的公司可以迅速扩大成熟主播的储备。主播储备越充实，“马太效应”越明显。拥有充实的主播储备，标的公司在与直播平台或商家谈判的时候具有更强的影响力。同时，标的公司可以为客户提供更为丰富的主播组合，提升品牌推广业务竞争力。充实的主播储备也使标的公司在电竞行业内具备影响力，吸引更多主播加盟。

综上所述，“人”作为经纪公司的核心资源，充实的主播储备是标的公司的核心竞争力，是未来盈利稳定性的重要保证。

四、主播及核心人员对标的公司估值的影响

（一）主播对标的公司估值的影响

1、结合主播视频播放量测算其收入、成本以及每位主播对标的公司估值的影响

在标的资产预估值时没有根据主播视频播放量测算其收入成本。两家标的公司在对主播直播经纪业务预测时，按照已签约直播主播数量、各主播签约直播价格预测 2016 年 8-12 月直播收入、按照公司与主播分成比例及公司经纪部运营成本测算其成本。对于 2017 年及以后年度则根据企业制定的各级主播数量，各级主播市场价格预测收入，公司与主播的经纪协议测算其分成成本。预测主播带来的收入时，不是按照目前签约每个主播进行单独测算的，而是根据目前主播的年度直播金收入划分主播等级，按照公司规划的每级主播的数量、每级主播平均价格预测直播业务未来收入。每位个体主播对估值的影响没法量化反映。但从 1-6 月份数据来看，标的公司对单一主播的依赖呈下降趋势。具体情况如下：

（1）隆麟网络

隆麟网络 2016 年 1-6 月全部主播为公司贡献毛利 538 万，占公司全部毛利的 23%，其中明星主播 JY 贡献最高，毛利 323 万，占比 14%，公司对单一主播的依赖较小。未来随着公司商务运营业务的不断拓展、公司主播数量的增加，公司对某单一主播的依赖将进一步下降，进而公司估值对某单一主播的依赖也将进一步下降。

（2）快屏网络

快屏网络 2016 年 1-6 月全部主播为公司贡献毛利 1,359 万元占公司全部毛利的 94%，其中明星主播小智贡献 588 万，占公司全部毛利 41%；小漠贡献 395 万，占公司全部毛利 27%；其他主播贡献了 26% 的毛利。因小智、小漠自 2016 年 1 月即为公司贡献毛利，且单月贡献金额相对较大，故 2016 年 1-6 月两名主播对公司贡献毛利较突出。随着快屏网络 2016 年 4 月新增 5 位主播、6 月新增 7 位主播，其他主播对公司盈利贡献渐显，公司对单一主播的依赖有下降趋势。以 2016 年 7 月为例，小智贡献毛利 103 万元，占公司全部毛利 24%，小漠贡献毛利 60 万元，占公司全部毛利 14%，两人合计贡献毛利占比 38%。相较于 2016 年 1-6 月份大幅下降。未来随着公司商务运营业务的不断拓展、公司新主播数量的增加，公司对某单一主播的依赖将进一步下降，进而公司估值对某单一主播的依赖也将进一步下降。

2、结合主播在平台直播的月均直播时间、小时主播报酬、收入分成、结算模式等方面说明主播对标的估值的影响；

（1）隆麟网络

截止本预案出具日，隆麟网络共有 14 名主播在熊猫 TV 和斗鱼 TV 直播为公司贡献收入，月均直播时间为 72.5-106 小时，小时主播报酬在 423 元/时-9759 元/时之间，隆麟网络获取的收入分成比例为 23%-30% 之间，结算模式均为按照直播协议，直播平台每月在核实主播播满小时数后下月按月向隆麟网络全额以银行转账方式结算，隆麟网络再根据经纪约分成比例，按月以银行转账方式向主播工作室打款。主播在平台直播的月均直播时间、小时主播报酬、收入分成具体如下：

主播等级	月均直播时间（小时）	小时主播报酬（元）平均值	年签约额（万元）	隆麟网络收入分成比例
明星	90.00	9,759.30	1,054	0.30

一级	106.00	3,203.88	336-500	0.28
二级	78.75	1,694.58	100-250	0.23
三级	72.50	423.70	30-53	0.23
总计	87.50	2,446.56	-	0.25

国内电竞经纪行业，不同级别主播分成比例无统一标准，具体分成比例的确定是依据经纪公司对于主播价值的判断，以及双方权利义务的大小。报告期隆麟网络股东主播在所有主播中的收入贡献较高，隆麟网络为主要主播在微博微信运营、视频制作及推广、电商运营等方面配置了最优的资源，以提高其价值，因此分成比例较其他已签订直播约的主播略高。股东主播的级别集中在明星与一级中，导致明星与一级主播的分成比例略高于二、三级主播。

隆麟网络于 2016 年初开始业务转型，目前签订直播约的主播多为前职业选手或成熟主播，隆麟网络自主培养的主播尚未与直播平台签约，因此未纳入统计。目前隆麟网络有多名自主培养的三级主播与直播平台洽谈签约，隆麟网络自主培养主播的分成比例高于签约市场成熟主播的分成比例，因此三级主播的分成比例预计有上升趋势。

根据一般规律，随着主播级别的降低，隆麟网络的分成比例将提高。一方面，考虑到隆麟网络为迅速打开主播直播市场，提高公司对主播资源的吸引力，在业务开展初期签约较多的电竞职业选手或成熟主播，其在粉丝上已有一定积累，而且具备一定的影响力，隆麟网络签约后对其导入资源相对较少，故已签约的此类主播分成比例较低。另一方面，隆麟网络自主培养的主播分成比例较高，但由于未签订直播约，而没有纳入统计。上述两方面原因导致各级主播收入分成比例较为特殊。在预估公司未来各级主播收入分成比例时，随着公司业务逐步开展，自主挖掘培养的主播队伍的不断扩充，预计未来公司对一级主播的分成比例将低于二级，二级主播的抽成比例将低于三级主播。

(2) 快屏网络

截止本预案出具日，快屏网络正有 23 名主播在直播平台进行游戏直播，为公司带来收入，月均主播时间为 85-110 小时，小时主播报酬在 257-16,904 之间，快屏网络获取的收入分成比例为 30%-50%之间，结算模式均为按照直播协议，直播平台在核实主播播满小时数后按月向快屏网络全额以银行转账方式结算，快屏网络再根据经纪约分成比例，按月以银行转账方式向主播工作室打款。

主播在平台直播的月均主播时间、小时主播报酬、收入分成具体如下：

主 播等级	月均直播时间 (小时)	小时主播报酬(元) 平均值	年签约额 (万元)	快屏网络收 入分成比例
明星	85.00	16,904.76	1,200-2,000	0.30
一级	110.00	4,525.46	300-850	0.50
二级	115.00	1,036.71	100-220	0.45
三级	105.00	257.81	3.6-80	0.46
总计	107.14	2,086.92	-	0.45

上表数据显示快屏网络对一级主播的收入分成比例为 0.5，高于二级主播分成比例，主要原因是快屏网络现有一级主播为 3 名，其中 2 名主播均为快屏网络挖掘并培养的主播，具备较强的个人能力，粉丝数量增长迅速，快屏网络在两人身上投入了较多精力，为这两名主播争取到目前的直播合同价格。因此快屏网络对该种主播有较强的议价能力，从而能获取相对较高的分成比例。在未来预估收入分成时，考虑到快屏网络和主播持续共赢、市场竞争态势及一级主播队伍的扩大，预估快屏网络一级主播的收入分成比例会下降，上述变化趋势已在本次预评

估中考虑。

根据一般规律，随着主播级别的降低，快屏网络的分成比例将提高，但由于分成比例是基于市场化商业谈判，不排除个别主播分成比例存在差异，由于目前快屏网络各级主播人数尚在持续扩大中，个别主播的影响较为明显。

（3）主播对估值的影响

主播需要播满协议约定的小时数，才能按照小时主播报酬价格按月给公司贡献收入，因此主播月均直播时间和小时报酬影响公司直播收入、公司按照主播的约定分成比例支付给分成成本，分成比例影响成本、通过结算模式影响到公司应收款项的回款速度，进而影响公司营运资金中应收账款的周转速度。综上，主播通过以上三方面影响估值。截止本预案出具日，根据隆麟网络和快屏网络内部监播情况以及对直播平台的访谈，隆麟网络和快屏网络的主播均能播满直播协议约定小时数，直播均协议正常履行。主播通过在直播平台直播一方面为快屏网络每月带来了稳定的直播金分成收入，同时通过在直播平台向粉丝展示直播内容，聚集人气，提高知名度，为快屏网络开展商业运营提供基础资源，进而为公司创造双重价值。

（二）“独特的主播培训体系”对标的资产估值的具体影响

1、隆麟网络：

隆麟网络关于培训的类型包含两种，分别为客户委托培训和内部主播培训。

目前已完成合同金额 155 万元的培训，并且目前尚在洽谈 500 万的培训合作协议，通过提供培训服务，直接为公司创造收入，但这种培训应客户订制需求而产生，没有形成稳定持续的服务模式，故在未来无法单独预测其收入，无法量化分析其对公司估值的影响，但通过这种培训体系，丰富了公司的推广路径，为公司商务推广贡献收入，增加公司价值。

内部主播培训主要为自身培训优秀的新主播及对现有主播进行培养升级，增加新主播数量，公司对主播参与商务推广的配备因客户需求和主播特质而异，通过内部主播培训体系对估值的影响无法量化分析，但通过增加主播数量、维持已有主播价格、为品牌推广及营销业务持续输出主播能够影响估值。

2、快屏网络：

快屏网络的培训业务主要系对自身主播的孵化和升级培训，内部主播培训主要为自身培训优秀的新主播及对现有主播进行培养升级，增加新主播数量，公司对主播参与商务推广的配备因客户需求和主播特质而异，通过内部主播培训体系对估值的影响无法量化分析，但通过增加主播数量、维持已有主播价格、为品牌推广及营销业务持续输出主播，能够影响估值。

快屏网络的主播培训体系对评估估值的具体影响没法量化反映，但通过自有的培训体系，为快屏网络不断提供主播力量，从而为快屏网络的持续经营创造价值。

（三）核心人员对标的公司估值的影响

1、已签约的和尚未签约的核心人员，以及签约人员贡献的相关收入、利润金额和占比

报告期内两家标的公司与持股主播收入贡献主要来自于直播金、电商营销、与主播相关的品牌推广及营销。

（1）隆麟网络

隆麟网络的核心人员为祁斐等4名公司管理及运营人员和戴士为主的7名股东主播，上述人员均为与公司签约的人员，其中4名管理运营人员不直接给隆麟网络贡献收入，相关价值体现在对隆麟网络的运作能力，7名股东主播的贡献情况如下：

单位：万元

项目	2016年1-6月收入	2016年1-6月毛利
7名持股主播合计	1,743.76	482.95
公司合计	4,014.46	2,301.70
占比	43.44%	20.98%

隆麟网络自2016年开始拓展电竞经纪及商务运营业务，其中股东主播主要

参与电竞直播、电商营销、品牌推广及营销等相关业务，2016 年 1-6 月，7 名股东主播对公司收入贡献比例比和毛利贡献比分别为 43.44%和 20.98% ,因此，隆麟网络自身业务体系不存在对部分主播的严重依赖。

(2) 快屏网络

单位：万元

项目	2016 年 1-6 月收入	2016 年 1-6 月毛利	2015 年度收入	2015 年度毛利
2 名持股主播合计	3,253.37	982.94	944.97	283.49
公司合计	4,108.77	1,440.72	1,917.93	698.67
占比	79.18%	68.23%	49.27%	40.58%

快屏网络自 2015 年四季度开始拓展电竞经纪及商务运营业务，其中股东主播主要参与电竞直播、电商营销、品牌推广及营销等相关业务，2016 年 1-6 月，2 名股东主播对快屏网络收入贡献比例比和毛利贡献比分别为 79.18%和 68.23%，2015 年度，2 名股东主播对快屏网络收入贡献比例和毛利贡献比分别为 49.27%和 40.58%，报告期，由于快屏网络业务发展尚处于成长期，业务规模尚待提升，2 名股东主播合计对快屏网络的业务贡献较大，但经统计，报告期单一股东主播对快屏网络收入和毛利的贡献比例均未超过 50%的情形，且快屏网络未来也将不断强化自身主播培训体系和业务规模，相应的股东主播对快屏网络的收入贡献比例将有所降低。

2、相关经纪业务的界定情况以及是否存在股东主播通过调节个人收入达到操纵利润和业绩承诺的可能

根据标的公司与相关主播签订的经纪合约，标的公司与主播的相关经纪业务界定清晰，持股主播均与标的公司签定为全约独家经纪合同，不存在个人其他商业活动的情形，即主播工作室及其个人的所有相关商业业务，必须全部通过标的公司经纪以实现业务。故不存在选择部分业务纳入经纪公司达到操纵利润的情况。

隆麟网络和快屏网络分别与各持股主播均签订了 5 年独家经纪合约，明确约定了各持股主播的分成比例以及所有相关商业业务均通过标的公司对外开展，且在经纪合约中也明确约定了相关商业活动均为固定分成比例，因此，在本次交易

业绩承诺期内，持股主播的收入范围和分成比例固定，不存在通过调节其个人收入达到操纵利润和业绩承诺的可能。

3、主播无法签约或签约期限不足 60 个月对估值的影响

两家标的公司的估值系依托公司现有业务模式、现有主播合约情况、以及未来主播培训体系为标的公司连续输送新主播而开展。故估值中考虑了未来新增主播对标的公司估值的影响。故若储备主播不足则可能影响标的公司未来盈利，相关风险已在本预案中的重大事项提示中阐述。

但考虑到标的公司现有良好的主播体系和全方位发展的业务模式，降低了标的公司未来无法签约或者签约期限不足 60 个月的风险，相应降低了主播储备不足对标的公司价值下降的可能性。具体如下：

首先，从两家标的公司与现有主播签定的经纪合约来看，核心人员均签署相关承诺约定重组完毕后与标的公司签订 5 年的合约或劳动合同且有优先续约权，而针对未签订 5 年经纪合约的主播，绝大部分相关经纪合约均约定了优先续约权，此外，两家标的公司均具有较强的主播培训体系并有自身主播储备库，保障了主播储备的连续性。

其次，隆麟网络以主播经纪为依托持续开拓自身视频制作、赛事运营、品牌推广及营销相关业务，快屏网络则大力发展主播经纪的同时也加速自身电竞媒体平台的开拓，从而降低未来因主播个人因素对公司盈利能力的影响。

(四) 标的公司主播无法续约的风险

1、电竞经纪作为文化艺术行业的细分行业，“轻资产”的属性，人才系整个文化传媒行业核心要素

电竞经纪作为文化艺术行业的细分行业，具有“轻资产”的属性，“人才”作为文化传媒领域的核心要素，人才培养和维系均面临着一定的不确定性，因此，电竞经纪行业的业务本质决定了，签约主播存在无法续约或提前终止协议的风险。

2、电竞经纪行业的发展，虽然“主播”是核心要素之一，但经纪公司的持续发展并不以单一主播共存与否为必然

虽然经纪行业面临人员流失的风险，但依然产生了具有较大影响力和较强盈

利能力的经纪公司，行业的良性发展不单纯依赖于某个单一“人”的要素。以传统娱乐经纪行业为例，即使面对艺人续约风险，依然诞生了美国如 CAA、ICM、UTA、WMEE 韩国如 SM 等大型经纪公司，具有较强的盈利能力及市场影响力，促进娱乐行业的健康发展。根据公开资料显示¹，美国经纪公司合约一般 2-3 年一签，合同纠纷以及违约赔偿都会按照美国娱乐经纪协会 ATA、美国演员平等权益协会 AEA 的相关规定来协调。以 CAA 为例，在积累艺人资源的同时，其更注重与艺人之间的双向选择。CAA 公司虽然控制着美国娱乐产业的巨大资源空间，但对艺人的规划和管理较为人性化，尽量为艺人提供广阔的发展平台，同时也很少控制艺人的想法，艺人的经纪合同也没有硬性的时间限制，正因为成熟的娱乐产业形成的良性的生态系统才带来了的优质经纪公司的持续繁荣。

经纪公司主要经营对象是“人”，其具有主观能动性，虽通过合约可对艺人进行相应约束，但艺人最终是否选择与现有经纪公司长久合作一方面是基于前期的合作关系，另一方面更是双方价值的双向选择。因此，经纪公司经营的好坏更多是在能否成功持续孵化艺人、并将艺人的品牌效应、影响力转化为公司层面的影响力，塑造公司平台的吸引力。

(五) 标的公司防止 3 年利润承诺期满后签约主播数量急剧减少风险的有效措施

两家标的公司充分意识到了经纪公司不可回避的艺人流失的风险，并制定了如下措施保障利润承诺期满后公司持续稳定的发展，具体措施如下：

1、选择合适主播签署较长期限的经纪合约，并修改合约制定具有约束力的违约条款

¹ 《美国娱乐经纪公司商业运行模式分析》（南京艺术学院，袁玥）

(1) 与核心主播签订较长经纪合约及优先续约安排，并制定具有约束力的违约条款

两家标的的股东主播均为两家标的公司的核心主播，根据隆麟网络和快屏网络与持股主播签订的《经纪合约》以及持股主播的《承诺函》，股东主播均签订了 5 年经纪合约和 2 年竞业限制，且经纪合约的违约成本中明确约定“合同一方擅自解除、变更合约则需支付主播上年度直播收入 5 倍的违约金”，此外，为提升核心主播未来与隆麟网络和快屏网络的优先续约的可能，在核心主播的合约中均明确了：“主播应确保标的公司享有在同等分成比例条件下优先与标的公司续签经纪协议的权利。如主播违反上述保证，视为主播违反经纪协议约定，需支付主播上年度直播收入 5 倍的违约金，且原则上应确保续签的经纪协议中标的公司的分成比例不低于现行比例。

(2) 两家标的公司均锁定未来具有较强潜在商业价值的主播，并修改合约延长独家经纪期限以及提升违约成本；

为最大化的减少优质主播流失的风险，两家标的公司均与平台下具有较强商业价值或具有潜在商业价值的主播谈判，修改合约延长独家经纪期限，并制定具有约束力的违约条款。

2、完善服务，增加平台吸引力，增强优质主播的续约可能

签订过长的经纪合约不符合国际行业惯例，以美国经纪公司为例，其经纪合约一般 2-3 年一签，从而保障双方未来合作的灵活性。以中国传统娱乐行业经纪公司为例，存在“家长模式”下的运营模式，该运营模式下艺人签订的合约存在超过五年、十年，甚至是所谓的“死约”。但合约一旦到期，艺人纷纷逃离经纪公司，摆脱被榨干的局面，最后导致经纪公司得不偿失。

电竞行业虽在国内诞生时间较传统娱乐业短，但其发展速快，市场化后程度更高，导致依附在其之上的电竞主播经纪行业市场化程度相应较高。以电竞主播签约的直播平台来说，直播平台签约主播一般也以 1 年期合约为主，也是为了保证直播平台的灵活性，降低风险，因此签短约符合行业现状。

保证经纪公司有持续不断的主播储备，合约约束固然重要，而与主播建立稳定的合作关系则更为关键。主播关注经纪公司能否为自己积极争取尽可能多的合适的商务机会；能否真的站在艺人的立场上谋求最大收益。标的公司致力于打造平台吸引力，以确保主播持续签约。

①以平等合作为理念

标的公司以平等合作的理念、适合的商务机会及报酬与主播达成合作关系，充分站在站在主播利益角度，为其争取商务机会与报酬。将经纪公司的价值实现与艺人个人的价值实现相统一，达成主播与项目两类资源间的良性循环。

②提升电竞资源积累

电竞经纪产业的发展需要经纪公司与传媒、内容制作、营销等相融合的共同支撑。产业的完整性直接影响经纪公司的发展。主播培养系统、制作部门的实力、企划宣传的能力、经纪人团队的专业程度等构成了经纪公司经营的基础。

标的公司继续加强对媒体、直播平台、视频网站等传播媒介的合作，确保旗下主播有曝光的机会，维护主播与大众之间的重要纽带。顺应电竞行业内容精品化的发展趋势，标的公司重视内容制作能力，根据主播的特性、技能、气质等方面量身定做适合他们节目、视频，甚至是歌曲、剧本等。

标的公司不仅重视主播资源的积累，更重视电竞产业上下游人才的积累，如内容制作、企划、宣传、拍摄、赛事运营等方面的人才。以美国经纪公司 CAA

为例,为更好获得利润,赢取谈判筹码,CAA把制作节目需要的人才包括演员、导演、编剧等集合在一起打包出售。经纪公司收取整个节目预算的10%。随着标的公司电竞资源的积累,逐步具备资源整合、打包出售的议价能力。

资源的积累也有利于创造性地为主播创造商务机会。标的公司为主播搜寻各类适合的媒体资源,打破以往主播直播、推广的单一盈利模式,使得他们具有成为演员,甚至时尚代言、作家、配音等的多种可能。

3、完善规模化的主播库,持续培养优质主播

两家标的公司均十分重视主播的孵化和培养,报告期内隆麟网络拥有近90名签约主播,其中不乏知名职业选手及战队;快屏网络已有29名签约主播,拥有100余名预备培训主播,其通过线上线下招募,在广大游戏玩家中挖掘有价值的主播。标的公司主播风格有所区别,隆麟网络储备主播专业性强,快屏网络储备主播综艺感强,极大范围的覆盖了观众的偏好。

通过持续规模化的主播培训机制,标的公司也将持续形成自身的“造星”体系,以应对和防范未来主播流失,降低单一主播不确定性对标的公司业务的影响。

4、利用上市公司的平台价值和资源整合能力,吸引优质主播的长期合作

上市公司2015年相继通过收购翔通动漫、成立子公司万家电竞等全面进军泛娱乐领域,本次收购的两家标的公司作为电竞领域的优质经纪及商务公司,掌握了较强的主播资源和电竞商务业务,未来业绩承诺期满后,上市公司也将持续发展电竞业务,为此,上市公司本次收购后将深入整合两家标的公司,制定与目标考核责任制相结合激励措施,包括不限于业绩奖励、对标的公司核心团队和优质主播适时推出股权激励等,从而吸引优质主播与公司的长期合作。

5、优化电竞商务业务体系,拓展除主播资源外的其他商务资源的运营

由于目前国内电竞行业中主播经济发展迅速且变现能力较强,两家标的公司均以经纪业务为切入点,开拓自身电竞商务运营,但两家标的公司均在完善自身的电竞商务运营的业务体系,未来也将不断丰富自身其他商务运营的资源,从而降低对于主播业务的依赖。其中,隆麟网络拥有多元的电竞业务,在电商营销、视频制作、赛事运营、品牌推广等;快屏网络未来也将大力拓展其优质的电竞媒体平台,从而增强其他商务运营业务。具体其他业务的核心竞争力详见本次预案“第五章 标的资产预估作价及定价公允性/三、标的公司业绩承诺的合理性、可实现性/(二)核心竞争力及可持续性/2、其它业务的核心竞争力”

(六) 股东主播的主播生命周期、收入分成比例与同行业相似主播、标的公司其他主播的区别对标的公司盈利可持续性及其估值的影响

主播作为经纪公司的一个产品,其生命周期是从入行出道开始,至无法产生商业价值的时间,主播生命周期是一个动态变化的过程,如果过度消费主播人气,不注重价值维护,其生命周期必然缩短。通过持续培训以及经纪公司的包装,主播生命周期也会适当延长。如同传统娱乐行业常青树型的明星,电竞行业也存在生命周期长的主播;随着市场的变化以及主播定位的调整,一些已到生命周期后期的主播也存在“翻红”的可能,类似案例在娱乐行业不胜枚举。

快屏网络股东主播小智、小漠,其进入电竞主播行业较早。小智 2008 年进入电竞行业,开始尝试个人制作视频,以解说《澄海 3C》为主。2012 年,小智开始《英雄联盟》解说,仍然以自制视频为表现形态,这一阶段,小智积累了大量的粉丝,视频点击量也增长迅速,2013 年开始,直播平台这一新媒介逐步兴起,小智也由原来的原创视频作者,成为国内电竞明星主播。历经电竞游戏的兴衰变化,观众观看习惯及偏好的变化,依然保持了较高的人气及粉丝关注度。小

漠也有相似经历，从业余草根玩家中成长，开始作为一名原创视频作者。2012年小漠制作的《英雄联盟国服第一》游戏解说系列视频受到了玩家的极大好评，人气也迅速提升，目前也是直播平台的热门主播。小智小漠在其解说的英雄联盟游戏领域，人气、身价排名在各大媒体的排行榜中均列前十，其正处于主播生命周期的黄金时期，具有较强的商业价值。

隆麟网络股东主播 JY 为英雄联盟游戏知名主播，前职业选手转型，其人气、身价排名在各大媒体排行榜中均在前十。其他股东主播如 820、Fly、皮小秀等也均是《DOTA》、《魔兽争霸》等电竞游戏的知名前职业选手，职业选手在主播领域本身属于稀缺资源，尤其取得优异成绩的职业选手，较纯素人主播更易获得粉丝认可。

标的公司股东主播入行时间早，其口才、表现力、对粉丝需求的把握经验等能力都要优于其他主播，而上述主播都较早意识到专业经纪公司对于其维系主播人气和快速把握市场变化的重要性，从而签约两家标的公司。

快屏网络从股东主播业务获取的分成比例为 30%，从其他非股东主播业务获取的分成比例为 30%-60%左右，快屏网络从股东主播业务中分成比例低于从其他主播业务的平均值，预计这种趋势仍将持续。

隆麟网络从股东主播业务中获取的分成比例为 30%，从其他非股东主播业务中获取的分成比例为 20%-100%，从股东主播获取的分成比例介于从其他主播分成比例之间，预计这种趋势仍将持续。

标的公司的本次预评估是基于两家标的业务构成以及主播层级体系的基础上进行估计，单一主播对标的公司的估值的影响并未有直接对应关系，未考虑单个股东主播生命周期或收入分成变化对估值的具体影响，单个主播必然存在生命

周期，或长或短，但经纪公司的持续发展未来并不单纯依赖于单个主播。经纪公司立足于电竞直播市场，会审时度势判断直播市场对各种游戏主播的需求，对已签约主播进行资源支持，或者制定主播规划，直接签约或培养满足市场需求的新主播。但考虑到现有核心主播占标的公司收入比例的情况，核心主播的稳定性在未来一段时间内对标的公司存在一定的影响，因此，两家标的公司也制定了行之有效的措施保障核心主播的稳定性和有效约束性。

除对核心主播在经纪合约期限及违约条款、优先续约权等方面进行约束，标的公司更立足于打造平台优势，发掘培育新主播，吸引成熟主播加盟，充实主播储备，详见“第五章 标的资产预估作价及定价公允性 之 四、主播及核心人员对标的公司估值的影响”之“(五) 标的公司防止 3 年利润承诺期满后签约主播数量急剧减少风险的有效措施”。

(七) 标的公司当前分成比例的主要确定依据和合理性

无论传统艺人经纪还是电竞经纪，经纪分成均是艺人与经纪公司市场化谈判的结果，与经纪公司的运营模式、双方权利义务、双方的价值判断等因素有关，并无统一标准。此外，经纪分成对于经纪公司和艺人均属于商业敏感信息，较少公开披露资料。目前国内尚无以经纪业务独立上市的公司，经纪分成无公开信息，仅能从媒体报道等途径获得公开信息。

从经纪公司运营模式上分，一般可分为“纯经纪”模式，类似美国 CAA，“联盟”模式，利用产业链上资源服务于旗下艺人，“育人”成分更高，类似韩国 SM，“一体化”模式，即将产业链上下游纳入企业范围，“推销人”、“育人”、“用人”三位一体，类似华谊兄弟、香港 TVB²。

² 《影视经纪公司运营模式研究》（南京艺术学院，王杉）

美国由于行业内反垄断法规严格,唱片公司、出版公司和经纪公司泾渭分明、各司其职,形成了美国相对独立的娱乐经纪产业。美国的娱乐经纪公司更加倾向于中介的性质。对于艺人而言经纪公司只扮演代理的角色,相互之间是合作的关系,根据美国 ATA 的相关规定,经纪佣金为代理客户单次合同收入的 10%-20%。正是由于“纯经纪”的模式,美国经纪公司更能站在艺人的角度为其争取更大的利益。比较典型的如美国 CAA,经纪合约期限一般为 2-3 年,分成比例在 10%左右。

“联盟”的经纪模式为养成艺人,其投入主要体现在对媒体平台、影视剧公司、唱片公司等利益相关者的“战略联盟”关系的建立和维护上,以形成一整套服务于旗下艺人的“联盟”合作网络。这种模式主要常见于亚洲国家,其“家长制”、“保姆制”更明显。以韩国经纪公司为例,从艺人的选拔、培训到出道之后的规划都由经纪公司一手操作,包括艺人的形象策划,艺人按照经纪公司的规划参演电影电视剧、出唱片、接拍广告代言等,艺人绝对服从经纪公司的安排,自由度较低。艺人一旦通过选拔进入公司成为练习生,公司对其的投入就开始了,艺人出道前耗费了经纪公司大量的精力和资源。根据媒体公开报道³,YG、JYP、SM 是韩国的三大歌唱类经纪公司,其与艺人的分成比例别为 4:6、5:5、7:3,除了这三个公司,韩国甚至还有与艺人分成为 9:1 的经纪公司,而且并不占少数。

国内经纪公司较为典型的模式为“一体化”模式,比如华谊兄弟,其传媒业务布局电影、电视剧、产唱片、电影院、游戏、演出等“全产业链”,为旗下艺人提供资源更多。但这种“一体化”的模式存在天然的缺陷,即独立性较差,“创造工作与“介绍工作”的一方重合,作为影视作品的投资者目标是尽可能的降低成本,这

³ <http://news.sina.com.cn/m/gb/2015-08-26/doc-ifxhcvry1077739.shtml>

其中就包括压低艺人薪酬；而作为艺人的经纪公司，目标就是尽可能的为艺人争取更高的薪酬，获得更多的经纪分成，“一体化”模式容易产生不可调和的矛盾。

除华谊兄弟外，国内另一典型经纪公司天娱传媒，签约艺人多为湖南卫视选秀节目出身，而由天娱传媒旗下艺人拍成的电视剧也基本由湖南卫视作为平台播出。

国内经纪公司的分成比例不透明，跟艺人走红程度及对经纪公司的依赖程度有关，具体到新人，根据公开媒体报道，新人分成比例一般为“五五开”⁴，天娱传媒对于新艺人，经纪公司分成比例为 60%⁵。

国内电竞经纪行业与传统艺人经纪类似，不同级别主播分成比例无统一标准，是基于双方的价值判断、权利与义务，市场化谈判而确定。一般情况下，如果是签约市场上知名主播或已具备一定粉丝基础的职业选手，经纪公司获取的分成比例相对较低。如果是自主挖掘培养，类似韩国的造星模式，经纪公司获取的分成比例较高。

(八) 主播自身发展和竞争态势的变化对标的公司主播队伍和现有分成比例的影响

随着国内电竞行业的快速发展，以及成功主播带来的示范效应，吸引着越来越多的电竞爱好者进入主播领域。此外，主播也是职业选手退役后的重要职业发展方向。庞大的潜在主播人群导致未来电竞主播行业产生如下特点：

① 优质主播外部争夺激烈

优质主播始终是市场的稀缺资源，未来优质主播将是各经纪公司争夺的焦点。目前标的公司已与电竞领域众多知名主播签约，如小智、小漠、帝师、JY、830、FLY 等，提前锁定了“头部主播”，分成比例在经纪合约期限内固定。

⁴ http://www.ycwb.com/gb/content/2005-09/05/content_977264.htm

⁵ <http://news.sina.com.cn/m/gb/2015-08-26/doc-ifxhcvry1077739.shtml>

充实的主播储备也对其他主播产生强大的号召力，吸引其他“头部主播”签约。同时，标的公司以提升服务能力等手段吸引和稳定签约“头部主播”，详见“第五章 标的资产预估作价及定价公允性 之 四、主播及核心人员对标的公司估值的影响”之“(五) 标的公司防止 3 年利润承诺期满后签约主播数量急剧减少风险的有效措施”。

② 中小主播内部竞争激烈

电竞主播行业大量主播仍然属于中小主播，其影响力小，同质化程度高。中小主播在消费者偏好变化快、主播人数众多的市场中脱颖而出，有较大难度。中小主播的价值实现及提高，依赖于专业经纪公司的运作。

标的公司作为国内为数不多的专业电竞主播经纪公司，具有相对成熟的主播培训包装体系，通过对主播的精准定位和推广，确保主播价值能逐步提升。

由于电竞行业的特殊性，游戏公司对于行业有巨大的推动作用，电竞主播解说的游戏离不开游戏公司的开发及推广。随着越来越多游戏公司进入电竞游戏开发领域，为更多主播提供了解说项目，同时游戏公司也需要主播的影响力去进行游戏的推广。在这个大背景下，隆麟网络目前已与主播、游戏公司签署了三方合作协议，定向培养游戏主播，三方资源共享，主播与经纪公司绑定的更为紧密。

由于中小主播对于经纪公司平台的依赖程度较高，标的公司的资源优势对其他中小主播有较强的议价能力，未来标的公司对于这部分主播将保持较高的分成比例。

(九) 是否存在通过分成比例让利于标的资产，提高标的资产净利润从而提高其估值的行为，业绩承诺期满后是否存在核心人员流失、分成比例降低的风险

标的公司与股东主播签署五年的经纪合约，分成比例固定，在业绩承诺期内

不存在通过调整分成比例而调节利润的行为。同时，标的公司股东主播均在经纪协议中明确了在经纪合约期限内不调整分成比例。

虽然两家标的公司均制定了较好的稳定主播的措施，但主播流失、分成比例谈判变化也是所处行业的自然现象，业绩承诺期满后，若主播流失或分成比例变化而标的公司未能及时采取应对措施，则将影响标的公司收入或毛利率，基于上述要素，对两家标的公司业绩承诺期满，暂定 2020 年及以后，主播流失、分成比例变化引致收入、毛利率变化对两家标的公司估值影响如下：

标的公司业绩承诺期满后，即 2020 年及以后若主播流失或分成比例变化而标的公司未能及时采取应对措施，会导致直播经纪、电商营销及与主播直接相关的推广业务收入下降；若收入分成比例下降，则直播经纪、电商营销及与主播直接相关的推广业务毛利率降低。

1、隆麟网络

隆麟网络业绩承诺期满后，即 2020 年及以后，因主播流失或分成比例下降引致与主播相关的收入下降及主播相关的业务毛利率下降对估值影响的敏感性分析如下：

与主播相关业务的收入下降幅度	估值减少幅度	与主播相关的业务毛利率下降幅度	估值减少幅度
5%	1.56%	5%	1.68%
10%	3.12%	10%	3.36%
15%	4.68%	15%	5.04%
20%	6.24%	20%	6.72%

2、快屏网络

快屏网络业绩承诺期满后，即 2020 年及以后，因主播流失或分成比例下降引致与主播相关的收入下降及主播相关的业务毛利率下降对估值影响的敏感性分析如下：

与主播相关业务的收入下降幅度	估值减少幅度	与主播相关的业务毛利率下降幅度	估值减少幅度
5%	3.81%	5%	3.80%
10%	7.63%	10%	7.57%
15%	11.44%	15%	11.32%
20%	15.26%	20%	15.06%

经测算，未来业绩承诺期满若两家标的公司未能及时应对主播带来的收入和分成比例下降的风险，则因主播相关业务收入和毛利率下降 5%-20%的情况下，对估计的影响相对较小。

第六章 发行股份的定价和依据以及募集配套资金情况

一、本次发行股份的定价及依据

（一）发行股份购买资产的发行股份价格

本次发行股份购买资产的定价基准日为公司第六届董事会第十次会议决议公告日，每股发行价格为 17.02 元，不低于本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前六十个交易日公司 A 股股票交易均价的 90%。最终发行价格尚须经公司股东大会批准。

在本次发行的定价基准日至发行日期间，万家文化如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，将按照相关规则对发行价格进行相应调整。

本次重组上市公司发行股份购买资产的股份定价原则符合《重组办法》第四十五条“上市公司发行股份的价格不低于市场参考价的 90%。市场参考价为本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前 20 个交易日、60 个交易日或者 120 个交易日的公司股票交易均价之一”的规定。

本次为购买标的资产拟发行的股份以公司第六届董事会第十次会议决议公告日为定价基准日，即2016年7月23日。上市公司定价基准日前20日、60日、120日股票交易均价情况如下：

交易均价类型	交易均价（元/股）	交易均价的90%（元/股）
定价基准日前20个交易日	20.35	18.32
定价基准日前60个交易日	18.91	17.02
定价基准日前120个交易日	20.66	18.59

本着兼顾各方利益，积极促成各方达成交易意向的原则，确定本次发行股份购买资产的定价不低于定价基准日前60个交易日公司股票交易均价的90%。同时，经各方协商一致，同意本次交易的发行价格定为17.02元/股。本次发行股份的市场参考价的选择主要基于以下考虑：

1、该发行价格是上市公司与交易对方进行协商的结果，有利于双方达成合作意向和本次交易的成功实施。

2、本次交易将有利于提高上市公司业务规模，实现经营整合；有利于快速

上市公司整合电竞行业资源，全面转型泛娱乐公司；有利于发挥双方在泛娱乐产业的协同效应，增强上市公司盈利能力。

3、本次标的资产的估值市盈率低于可比上市公司的平均值。

截至2016年6月30日，可比上市公司2016年的平均预计PE为79.08倍，隆麟网络和快屏网络本次交易对价对应的市盈率分别为12.94倍和12.76倍（交易作价按照隆麟网络和快屏网络预评估值分别不超过41,400万元和37,000万元上限计算），显著低于行业平均水平。

4、本次重组的股票发行价格尚需经上市公司股东大会批准。本次交易的定价方案已经本公司董事会非关联董事审议通过，独立董事发表了同意意见。且上市公司需将本次交易的定价方案提交股东大会审议，按照相关法律法规的要求，交易对方及其关联方将回避表决。因此，本次发行价格的选取从程序上充分反映中小股东的意愿，有力保障上市公司及中小股东的利益。

综上所述，本次交易中发行股份购买资产的价格定价合理。

（二）非公开发行股份募集配套资金的发行股份价格

本次发行股份募集配套资金的发行价格为 18.32 元/股，不低于本次发行股份购买资产的董事会决议公告日前二十个交易日公司 A 股股票交易均价的 90%。在本次发行的定价基准日至发行日期间，万家文化如有派息、送股、资本公积金转增股本等除权、除息事项，将按照相关规则对发行价格进行相应调整。

本次重组上市公司募集配套资金发行股份的定价符合《上市公司证券发行管理办法》第三十八条对于上市公司非公开发行的规定。

二、募集配套资金情况

（一）募集配套资金概况

本次交易中上市公司拟向上市公司实际控制人孔德永、普霖投资非公开发行股份募集配套资金不超过 25,000.00 万元，其中募集配套资金中的 23,000 万元用于支付本次交易的现金对价，剩余募集配套资金不超过 2,000 万元用于支付本次交易的相关费用。

（二）募集配套资金的合规性分析

1、募集配套资金的比例及用途

根据《重组管理办法》、《<上市公司重大资产重组管理办法>第十四条、第四十四条的适用意见——证券期货法律适用意见第 12 号》及证监会 2016 年 6 月 17 日发布的《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》，上市公司募集配套资金应当满足下述要求：

“上市公司发行股份购买资产同时募集的部分配套资金，所配套资金比例不超过拟购买资产交易价格 100%的，一并由并购重组审核委员会予以审核；超过 100%的，一并由发行审核委员会予以审核。”

上市公司发行股份购买资产的，为提高重组项目整合绩效，可以同时募集部分配套资金，配套资金比例不超过拟注入资产交易价格的 100%。“拟购买资产交易价格”指本次交易中以发行股份方式购买资产的交易价格，但不包括交易对方在本次交易停牌前六个月内及停牌期间以现金增资入股标的资产部分对应的交易价格。

本次交易募集配套资金总额拟定为不超过 25,000.00 万元，根据标的资产的作价合计 78,400.00 万元计算，募集配套资金金额占拟购买资产交易价格的比例不超过 100.00%，配套资金未超过拟购买资产交易价格的 100%，因此本次资产重组一并由并购重组审核委员会予以审核。

本次交易中，募集配套资金中 23,000 万元用于支付购买标的资产的现金对价，剩余部分用于支付本次交易相关费用，符合证监会 2016 年 6 月 17 日发布的《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》的相关规定。

2、募集配套资金的发行股份定价方法及锁定期

根据中国证监会 2015 年 4 月 24 日发布的《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金用途等问题与解答》，上市公司募集配套资金的发行股份定价方法及锁定期规定：发行股份购买资产部分应当按照《上市公司重大资产重组管理办法》、《上市公司并购重组财务顾问业务管理办法》等相关规定执行，募集配套资金部分应当按照《上市公司证券发行管理办法》、《创业板上市公司证券发行管理暂行办法》、《证券发行上市保荐业务管理办法》等相关规定执行。募集配套资金部分与购买资产部分应当分别定价，视为两次发行。具有保荐人资格的独

立财务顾问可以兼任保荐机构。

根据《上市公司非公开发行股票实施细则》，“发行对象属于下列情形之一的，具体发行对象及其认购价格或者定价原则应当由上市公司董事会的非公开发行股票决议确定，并经股东大会批准；认购的股份自发行结束之日起 36 个月内不得转让：（一）上市公司的控股股东、实际控制人或其控制的关联人；（二）通过认购本次发行的股份取得上市公司实际控制权的投资者；（三）董事会拟引入的境内外战略投资者。”

本次非公开发行股份募集配套资金发行股份的价格为 18.32 元/股，不低于公司第六届董事会第十次会议决议公告日前 20 个交易日公司股票的交易均价的 90%，发行对象为孔德永和普霖投资，锁定期为 36 个月，符合相关规定。

本次交易的独立财务顾问具有保荐资格。

（三）募集配套资金的必要性

1、募集配套资金有利于提高本次交易的整合绩效

根据本次交易方案，上市公司拟通过发行股份及支付现金的方式购买隆麟网络 100%股权和快屏网络 100%股权，其中需以现金形式支付 23,000 万元。为了更好地提高自有资金的使用效率和并购重组的整合效果、借助资本市场的融资功能支持公司更好更快地发展，本次交易中上市公司拟向 2 名特定投资者发行股份募集不超过 25,000 万元的配套资金，主要用于支付本次交易的现金对价、支付本次交易相关费用，有利于保障本次重组的顺利实施。

上述用途符合《关于并购重组募集配套资金计算比例、用途等问题与解答》中关于“主要用于提高重组项目整合绩效”的认定标准，有利于提高本次交易的整合绩效。

2、募集配套资金金额、用途与上市公司及标的公司现有生产经营规模、财务状况相匹配

截至 2016 年 3 月 31 日，万家文化合并报表货币资金为 9,484.55 万元，主要用于上市公司及子公司日常经营资金。

本次交易中，公司需支付本次交易的现金对价预计为 23,000 万元，同时，还拟募集 2,000 万元用于支付本次交易的相关费用。上述金额如通过公司自有资金进行支付，将会对公司财务结构造成较大压力。基于本次交易方案和公司财务

状况的综合考虑，公司拟通过募集配套资金解决上述资金，有助于提高本次收购的整合绩效，优化上市公司的资本结构，进一步提高上市公司及标的公司的经营业绩。

综上，本次交易中上市公司通过发行股份的方式募集配套资金用于支付现金对价和本次交易相关费用是必要和合理的。

（四）本次募集配套资金失败的补救措施

若本次募集配套资金失败，公司将根据本次交易完成后公司的资金需求情况采用自有资金或银行贷款等方式自筹资金解决。

（五）配套募集资金的使用及管理

本次配套募集资金使用管理相关事项符合公司《募集资金专项管理制度》，公司配套募集资金募集以及具体使用过程中将严格遵照公司《募集资金专项管理制度》进行执行。

（六）配套募集资金采取锁价发行方式的说明

1、采取锁价方式的原因

本次交易采取发行股份和支付现金相结合的支付方式，现金部分将在股权交割完成日起的 60 日和本次交易配套的募集资金到账之日起 20 日，这两者较早期限届满前支付完毕，为保障本次交易的顺利实施，需要募集配套资金用于支付本次交易的现金对价、交易费用。为保证本次募集配套资金能够及时到位，本次发行方式采用锁价方式发行。

2、锁价发行对象与上市公司、标的公司之间的关系

锁价发行对象为公司实际控制人孔德永和普霖投资。本次交易前，各锁价发行对象与上市公司、标的公司之间的关系如下：

孔德永先生系公司控股股东万家集团的控股股东，持有万家集团 88%的股份，即孔德永先生系上市公司的实际控制人。

除此之外，锁价发行对象与上市公司、标的公司之间不存在关联关系或一致行动关系。

3、上市公司控股股东、实际控制人及其一致行动人本次重组前所持股份的

锁定期安排

公司实际控制人孔德永拟参与本次锁价发行，本次交易前其未直接持有公司股份，在 2006 年通过万好万家集团以其拥有的浙江万家房地产开发有限公司 99% 的股权、浙江万好万家连锁酒店有限公司 100% 的股权以及杭州白马大厦写字楼第 12 层与上市公司无锡庆丰股份有限公司进行资产置换，而成为上市公司实际控制人。根据控股股东于 2006 年承诺，所获得的股份自恢复上市之日起 36 个月内不上市交易或转让。

4、锁价发行对象认购本次募集配套资金的资金来源

锁价发行对象孔德永和普霖投资认购本次募集配套资金的资金来源均为自有或自筹资金。

（七）独立财务顾问核查意见

经核查，本次交易的独立财务顾问认为：本次拟购买资产交易价格 78,400 万元，预计本次募集配套资金总金额不超过 25,000 万元，配套资金未超过本次拟发行股份购买资产交易价格的 100%。募集配套资金中的 23,000 万元用于支付现金对价，剩余部分用于支付本次交易费用，本次配套募集资金用途符合规定。本次重组上市公司拟采用锁价方式向孔德永和普霖投资非公开发行股份募集配套资金，发行价格为公司第六届董事会第十次会议决议公告日前 20 个交易日均价的 90%，锁定期为 36 个月。本次募集配套资金的金额、用途、发行价格、锁定期等符合《重组管理办法》、《<上市公司重大资产重组管理办法>第十四条、第四十四条的适用意见——证券期货法律适用意见第 12 号》的规定及证监会 2016 年 6 月 17 日发布的《关于上市公司发行股份购买资产同时募集配套资金的相关问题与解答》的相关规定。

第七章 本次交易对上市公司影响的讨论与分析

由于交易标的相关的资产评估、审计审核工作正在进行之中，具体评估和财务数据尚未确定，以下分析均以交易标的资产价值的预估值确定的交易价格和拟发行股份为基础进行测算。

一、本次交易对主营业务的影响

本次交易前，公司进行了一系列的相关投资、并购，加速布局泛娱乐产业链。收购翔通动漫，公司切入动漫产业，迈出泛娱乐布局第一步，其后成立万家电竞，致力于电竞主播、综艺、游戏等泛二次元业务的开发。公司已形成了围绕“泛二次元”（电竞娱乐、动漫、游戏）产业链布局，为进一步布局文化娱乐产业，上市公司拟寻求拓展其业务至电竞商务运营行业，以丰富公司业务结构、提升综合竞争力，形成动漫和电竞共同发展的双轮驱动模式。

本次交易的完成将深化公司已有动漫、游戏和电竞业务的协同性，在动漫游戏与收购标的电竞领域的受众群体高度重合的基础上，丰富公司文化内容广度和深度，一方面借助收购标的主播经纪业务和电竞领域的渠道和电竞内容生产优势拓展公司现有业务。另一方面利用公司历经多年的管理和运营经验，强化电竞领域内容制作的管理和规模，此外，两家收购标的作为业内有影响力的电竞商务运营公司未来通过上市公司资本平台有望进行电竞行业的整合及收购，从而加速公司泛娱乐产业的发展，提升公司盈利能力和市场影响力。

二、本次交易对上市公司财务状况及盈利能力的影响

本次交易完成后，上市公司将新增电竞商务运营业务，有利于改善财务状况，提高盈利能力和可持续发展能力；另一方面，标的公司注入上市公司后，可以充分借助资本市场平台，做大做强电竞商务运营业务，打通电竞行业上下游产业链的同时，增强公司现有动漫游戏与电竞领域的协同，为后续的扩张与发展提供持续动力，为公司股东带来丰厚回报。本次重组完成后，上市公司总资产、净资产和营业收入的整体规模将显著提升，有利于提高上市公司的盈利能力和综合竞争力，保证本公司的持续稳定发展。

本次交易将产生一定的商誉对上市公司的主要影响如下：

本次交易标的资产不涉及除账面价值外的其他可辨认资产、负债，故不确认除账面价值外的其他可辨认资产、负债及其金额。

由于审计、评估工作尚未完成，相关商誉及占比金额暂以未经审计的数据模拟测算，具体如下：

由于标的公司的资产除了账面价值外无其他可辨认资产、负债，故对价分摊后形成的商誉情况如下表所示：

单位：万元

资产组	收购价款	账面净资产	可辨认净资产公允价值	商誉
隆麟网络	41,400.00	1,552.15	1,552.15	39,847.85
快屏网络	37,000.00	1,528.47	1,528.47	35,471.53
合计	78,400.00	3,080.62	3,080.62	75,319.38

此次收购交易完成后，若以 2016 年 3 月 31 日的数据进行模拟，公司商誉占总资产、净资产比例情况如下：

单位：万元

商誉	177,801.08
万家文化收购后总资产	270,892.80
万家文化收购后净资产	253,390.65
商誉/万家文化收购后总资产	65.64%
商誉/万家文化收购后净资产	70.17%

注：万家文化收购后总资产=万家文化截至 2016 年一季度总资产+收购交易对价

万家文化收购后的净资产=万家文化截至 2016 年一季度净资产+收购交易对价

1、商誉减值计提的会计政策及计算依据

万家文化现行商誉减值计提的会计政策如下：

针对企业合并所形成的商誉，公司于每年年度终了结合与其相关的资产组或者资产组组合进行减值测试。

在对包含商誉的相关资产组或者资产组组合进行减值测试时，如与商誉相关的资产组或者资产组组合存在减值迹象的，先对不包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，计算可收回金额，并与相关账面价值相比较，确认相应的减值损失。再对包含商誉的资产组或者资产组组合进行减值测试，比较这些相关资产组或者资产组组合的账面价值（包括所分摊的商誉的账面价值部分）与其可收回金额，如相关资产组或者资产组组合的可收回金额低于其账面价值的，确认商

誉的减值损失。

2、是否存在商誉大额减值的风险

根据万家文化 2015 年年报, 万家文化 2015 年末商誉金额为 102,481.70 万元, 主要系公司 2015 年收购翔通动漫及其下属公司所形成。

根据中汇会计师事务所出具的中汇会鉴[2016]0803 号翔通动漫 2015 年度业绩承诺完成情况的专项审核报告。翔通动漫 2015 年超额完成了业绩承诺, 呈现较好的发展趋势, 根据减值测试的结果, 2015 年期末商誉未发生减值, 故未计提减值准备。若翔通动漫资产组整体盈利情况如预期发展, 总体来说商誉不存在大额的减值风险。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第二十三条规定, 企业合并所形成的商誉, 至少应当在每年年度终了进行减值测试之规定。如果未来期间标的公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及所处的市场发生重大变化从而对企业产生不利影响, 或经济绩效已经低于或者将低于预期等情况, 导致标的公司资产组组合预计未来现金流量的现值低于标的公司资产组组合的账面价值(包括所分摊的商誉的账面价值), 应当在当期确认商誉减值损失。因合并商誉对万家文化财务报表的重要性, 若存在减值迹象并计提商誉减值损失, 则可能对其该期经营业绩造成不利影响。

3、拟采取的应对措施

为应对商誉减值风险, 公司将做好被收购公司的整合工作, 从人员、内部管理、规范运作、资产及业务、企业文化等各方面做好整合工作, 提升整合绩效, 发挥上市公司与被收购公司之间的协同效应, 确保被收购资产正常运转并持续发挥效益。整合措施包括但不限于:

(1) 尽可能的保持被收购公司经营管理团队的稳定性, 在通过竞业禁止协议、业绩承诺等方式对被收购公司经营管理团队进行硬性约束的同时, 适当采用业绩奖励、股权激励、内部职务提升等方式进行正向激励, 以保持被收购公司管理团队的积极性和稳定性。

(2) 公司将结合被收购公司的经营特点、在业务模式及组织架构继续对其原有的管理制度进行适当地调整, 帮助被收购公司建立完善的公司治理架构以及严密的公司内部管理制度, 严格达到监管部门对上市公司的要求。

(3) 公司和被收购公司将相互吸收对方在内部管理、企业文化、员工福利、团队建设方面的良好经验，更加注重建立和完善企业文化理念体系，加强企业文化的宣传和贯彻，为公司、员工个人发展创造良好的企业文化和团队氛围；在上市公司与被收购公司之间加强文化沟通，求同存异，促进价值观、管理、信息、情感等多层面、全方位、多角度的沟通，营造和谐进取的文化氛围，增强企业的凝聚力，共同追求让员工、客户、股东满意的企业使命。

(4) 公司将依据标的公司业务特点，从宏观层面将标的公司的业务经验、经营理念、市场拓展等方面的工作纳入公司的整体发展蓝图，将上市公司与被收购公司各个方面的规划整体统筹，协同发展，以实现整体及各方自身平衡、有序、健康的发展。

(5) 公司将积极推进人才培养机制，结合公司自身动漫、电竞运营的业务基础，在公司层面和被收购公司层面均充分吸纳各级电竞主播、运营商务、技术等多元化的人才，从而积极培养公司与被收购公司的核心人才，建立多层次，多梯度的人才后备队伍，建立丰富的人才储备，防止人员流失对公司及被收购公司业务带来的不利影响。

由于与本次发行相关的审计和评估工作尚未最终完成，尚无法对本次交易完成后上市公司财务状况和盈利能力进行准确的定量分析。具体财务数据将以审计结果和资产评估结果为准。公司将在标的资产审计和资产评估工作完成后，再次召开董事会，对相关事项做出补充决议，并详细分析本次交易对公司财务状况和盈利能力的具体影响。

三、本次交易对公司治理的影响

本次交易前，上市公司已按照《公司法》、《证券法》、《上市公司治理准则》及其他有关法律法规的要求，建立并逐步完善法人治理结构，规范公司运作，同时加强信息披露工作。目前，公司已形成了权责分明、有效制衡、协调运作的法人治理结构。公司股东大会、董事会、监事会各尽其责、规范运作，切实维护了广大投资者和公司的利益。公司治理实际状况符合相关法律、法规的要求。

本次交易完成后，上市公司将继续保持上述法人治理结构的有效运作，继续执行相关的议事规则和工作细则，并根据重组后上市公司实际情况对《公司章程》其他相关条款及相关议事规则、工作细则加以修订，以保证公司法人治理结构的

运作更加符合本次重组完成后的公司实际情况。

四、本次交易对同业竞争的影响

（一）本次交易完成后上市公司的同业竞争情况

本次交易前，上市公司不存在同业竞争。

本次交易后，收购的两家公司，主要经营电竞商务运营，通过签约知名电竞主播，充分发挥其在平台、渠道等方面的优势，为品牌商提供线上、线下策划、推广方案，通过电竞主播专业、幽默的解说风格推动粉丝经济的发展。收购两家标的公司，将使公司在文化传媒渠道业务布局上获得了内容层支点，并能使其与公司前期布局的万家电竞实现大融合。标的公司电竞商务运营经验和渠道资源可与万家电竞在移动终端视频内容分发、移动竞技类游戏发行上产生良好的互动协同效应。而本次收购的标的资产主营电竞商务运营业务，与上市公司控股股东万家集团及下属子公司经营业务不存在同业竞争，故本次交易后上市公司不存在同业竞争的情形。

（二）控股股东、交易对方及实际控制人避免同业竞争的承诺

上市公司控股股东及实际控制人为避免同业竞争，作出如下承诺：

1、在承诺函签署之日，本方及本方直接或间接控制的子企业（发行人及其控股子公司除外，下同）均未生产、开发、提供任何与发行人构成竞争或可能构成竞争的产品或服务，未直接或间接经营任何与发行人经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也未参与投资于任何与发行人生产的产品、提供的服务或其他经营的业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业；

2、在作为发行人控股股东/实际控制人期间，本方及本方直接或间接控制的子企业将不生产、开发、提供任何与发行人构成竞争或可能构成竞争的产品或服务，不直接或间接经营其他任何与发行人经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务，也不参与投资于任何与发行人生产的产品、提供的服务或经营的其他业务构成竞争或可能构成竞争的其他企业；

3、在作为发行人控股股东/实际控制人期间，如发行人进一步拓展其产品、服务和业务范围，本方及本方直接或间接控制的子企业将不与发行人拓展后的产品、服务或业务相竞争；若与发行人拓展后的产品、服务或业务产生竞争，本方

及本方直接或间接控制的子企业将以停止生产产品、提供服务或经营相竞争的其他业务的方式，或者将相竞争的业务纳入到发行人经营或转让给无关联关系第三方的方式，避免同业竞争；

4、本方及本方直接或间接控制的子企业，将来面临或可能取得任何与发行人生产的产品或经营的业务构成竞争或可能构成竞争的业务的投资机会或其它商业机会，在同等条件下赋予发行人对该等投资机会或商业机会之优先选择权。

交易对方及其各自实际控制人为避免同业竞争，作出如下承诺：

1、承诺人及承诺人控制的其他企业目前不存在经营与目标公司及其下属子公司相同业务的情形，不存在潜在同业竞争；

2、承诺人在本次交易完成后不会投资或控制与上市公司及其控股子公司存在同业竞争业务的法人或组织，也不会从事与上市公司及其控股子公司存在同业竞争的业务；

3、承诺人及其投资、控制或担任董事、高管的企业不会从事任何与上市公司及其控股子公司目前或未来所从事的业务相同或相似、发生或可能发生同业竞争的业务；

4、如违反以上承诺，承诺人愿意承担由此产生的全部责任，充分赔偿或补偿由此给上市公司造成的所有直接或间接损失。

五、本次交易对关联交易的影响

（一）本次交易前的关联交易情况

本次交易完成前，上市公司与关联方在出售万家房产、万家矿业时存在少量关联交易，该等交易已依照《公司法》、《证券法》及中国证监会的相关规定，制定了关联交易的相关规定，对公司关联交易的原则、关联人和关联关系、关联交易的决策程序、关联交易的披露等均制定了相关规定并严格执行，日常关联交易按照市场原则进行。与此同时，公司监事会、独立董事能够依据法律法规及《公司章程》的规定，勤勉尽责，切实履行监督职责，对关联交易及时发表独立意见。

（二）本次交易构成关联交易

公司实际控制人孔德永参与本次交易配套募集资金的认购，故本次交易构成关联交易。

六、本次交易对股权结构的影响

假设本次发行股份及支付现金购买资产完成，并且考虑发行股份募集配套资金，则发行前后公司股权结构如下：

股东名称	本次重组前		发行股份购买资产后		发行股份购买资产并募集配套资金后	
	持股数（股）	占比（%）	持股数（股）	占比（%）	持股数（股）	占比（%）
万家集团	193,822,297.00	30.52	193,822,297.00	29.04	193,822,297.00	28.45
四川联尔	55,873,514.00	8.80	55,873,514.00	8.37	55,873,514.00	8.20
天厚地德	53,217,148.00	8.38	53,217,148.00	7.97	53,217,148.00	7.81
杭州旗吉	38,614,043.00	6.08	38,614,043.00	5.78	38,614,043.00	5.67
翔运通达	7,459,124.00	1.17	7,459,124.00	1.12	7,459,124.00	1.10
上海翊臣	-	-	8,175,687.00	1.22	8,175,687.00	1.20
上海隼迈	-	-	7,773,208.00	1.16	7,773,208.00	1.14
上海斐弈	-	-	1,324,900.00	0.20	1,324,900.00	0.19
上海智碧	-	-	7,638,073.00	1.14	7,638,073.00	1.12
上海尚陌	-	-	4,582,843.00	0.69	4,582,843.00	0.67
上海哆快	-	-	3,055,229.00	0.46	3,055,229.00	0.45
普霖投资	-	-	-	-	6,823,144.00	1.00
孔德永	-	-	-	-	6,823,144.00	1.00
其他流通股 东	285,982,501.00	45.04	285,982,501.00	42.84	285,982,501.00	41.98
合计	634,968,627.00	100.00	667,518,567.00	100.00	681,164,855.00	100.00

第八章 风险因素

一、本次交易相关的风险

（一）审批风险

本次交易尚需履行多项决策与审批程序后方可实施，主要包括：

- 1、本次交易涉及资产的审计、评估工作完成后，上市公司召开董事会会议审议通过本次交易正式方案；
- 2、本次交易需通过股东大会审议通过；
- 3、中国证监会并购重组委员会审核通过，并取得中国证监会核准。

本次交易能否通过公司董事会、股东大会审议通过及中国证监会的核准尚存在较大不确定性。因此，提请广大投资者注意本次交易的审批风险。

（二）标的资产增值较大的风险

本次交易标的资产之一隆麟网络预估值为 41,400 万元，较隆麟网络 100%股权截止 2016 年 6 月 30 日预评估基准日未经审计的账面价值 1,665.27 万元增值 2,386.09%。本次交易标的资产之一快屏网络预估值为 37,000 万元，较快屏网络 100%股权截止 2016 年 6 月 30 日预评估基准日未经审计的账面价值 1,558.36 万元增值 2,274.30%。综合考虑两家标的公司行业地位，与上市公司的协同效应等因素，双方协商确定隆麟网络和快屏网络的交易价格分别为 41,400 万元和 37,000 万元。两家标的公司主营业务为电竞商务运营，属于轻资产公司，净资产账面价值不能完全反映其盈利能力和公司价值。隆麟网络和快屏网络所处的电竞商务运营领域未来市场发展良好，且两家公司在该领域均有自身的特色定位和核心优势，预期未来盈利能力较强，评估机构基于企业未来收益的角度，采用收益法评估的增值率较高，同时考虑两家标的公司与公司的协同效应等因素，双方确定的交易价格较净资产账面价值增值亦较高。虽然评估机构在评估过程中勤勉、尽责，并严格执行评估的相关规定，但仍可能出现因未来实际情况与评估假设不一致，未来盈利达不到资产评估时的预测，导致出现标的资产的估值与实际情况不符的情形。本公司提醒投资者注意本次交易存在由于行业发展、市场竞争及宏观经济波

动等因素影响标的资产盈利能力进而影响标的资产估值的风险。

（三）本次交易可能被暂停、中止或取消的风险

由于本次交易方案须满足多项前提条件，因此在实施过程中将受到多方因素的影响，这些事项包括但不限于：

1、内幕交易的风险。尽管公司已经按照相关规定制定了保密措施，但在本次交易过程中，仍存在因公司股价异常波动或异常交易可能涉嫌内幕交易而致使本次交易被暂停、中止或取消的风险；

2、无法按期发出股东大会通知的风险。公司在首次审议本次交易相关事项的董事会决议公告日后，6个月内需发出股东大会召开通知，存在6个月内无法发出股东大会通知从而导致取消本次重组的风险；

3、交易双方协商不一致的风险。在本次交易审核过程中，交易双方可能需根据监管机构的要求不断完善交易方案，如交易双方无法就完善交易方案的措施达成一致，则本次交易存在可能被暂停、中止或取消的风险。

（四）调整重组方案及估值调整的风险

截至本预案出具之日，本次交易中标的资产的审计、评估等工作尚未完成，本预案披露的标的资产仅为本次交易的初步方案，最终标的资产的内容将在本次交易报告书中予以披露，因此本次交易方案存在因标的资产内容尚未最终确定等原因而需要调整的风险。

截至本预案出具之日，由于标的资产的审计、评估工作尚未完成，本预案中披露的与本次标的资产相关的财务数据尚需经具有证券业务资格的审计、评估机构确认，存在与目前披露数据不一致的风险。

（五）业绩承诺无法实现的风险

根据上市公司与标的公司全体股东签署的《发行股份及支付现金购买资产框架协议》和《业绩补偿框架协议》，本次交易业绩承诺期为三年，即本次交易实施完成日当年及其后两个会计年度。

1、根据隆麟网络业务运营情况，交易对方上海翊臣、上海隼迈及上海斐弈承诺，如本次交易于2016年12月31日之前实施完成，即本次交易业绩承诺期

为 2016 年至 2018 年，在业绩承诺期间隆麟网络实现的净利润分别不低于下表所列明的相应年度的承诺净利润（扣除非经常性损益后）：

单位：万元

年度	2016年	2017年	2018年
承诺净利润	3,200	4,000	4,720

如果本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，则补偿期限相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 5,192 万元。

2、根据快屏网络的公司业务运营情况，交易对方上海智碧、上海尚陌及上海哆快承诺，如本次重组于 2016 年 12 月 31 日之前实施完成，即本次交易业绩承诺期为 2016 年至 2018 年，在业绩承诺期间快屏网络实现的净利润分别不低于下表所列明的相应年度的承诺净利润：

单位：万元

年度	2016年	2017年	2018年
承诺净利润	2,900	3,625	4,280

如果本次重组于 2016 年 12 月 31 日之后实施完成，则补偿期限相应顺延为 2017 年度、2018 年度、2019 年度，2019 年度的承诺净利润不低于 4,705 万元。

尽管上述协议约定的业绩补偿方案可在较大程度上保障上市公司及广大股东的利益，降低收购风险，但考虑到未来存在的行业发展、市场竞争及宏观经济变化等不确定性可能会影响到公司的整体经营业绩和盈利水平，故提请投资者关注标的资产承诺业绩无法实现的风险。

（六）业绩补偿可执行性风险

本次交易完成后，上海翊臣、上海隼迈、上海斐弈、上海智碧、上海尚陌、及上海哆快将承担业绩补偿义务。虽然交易各方签订了《发行股份及支付现金购买资产框架协议》和《业绩补偿框架协议》，并约定了业绩补偿的具体方法，但如果标的资产未来实际盈利与业绩承诺数差异巨大，则补偿义务人可能无法顺利承担补偿责任，本次交易存在业绩补偿义务人承担补偿义务能力不足的风险。若标的公司业绩承诺期内经营无法达到预期，且上海翊臣、上海隼迈、上海斐弈、上海智碧、上海尚陌、及上海哆快以其认购的全部股份不足以补偿时，则需要其以现金方式进行补偿。本次交易业绩补偿义务人现金补偿在可执行上存在不确定性，提请投资者注意风险。

（七）配套融资未能实施或融资金额低于预期的风险

上市公司拟向普霖投资、孔德永等 2 名特定投资者发行股份募集配套资金不超过 25,000 万元，主要用于支付本次交易的现金对价和本次交易相关费用。

募集配套资金能否顺利进行，以及是否能够足额募集均存在不确定性。若发生募集金额低于预期的情形，万家文化需自筹所需资金，从而对上市公司的资金安排和财务状况产生一定影响，提请投资者注意相关风险。

（六）商誉减值风险

2015 年，上市公司收购的翔通动漫并完成交割，截至 2015 年末，上市公司已有商誉 102,481.70 万元。由于相关审计、评估尚未完成，预计本次交易完成后，公司将会继续确认商誉 75,319.38 万元，上市公司商誉规模将进一步扩大。由于备考审阅数据尚未出具，若以 2016 年 3 月 31 日的数据进行简单模拟，本次交易完成后，预计商誉占万家文化收购完成后总资产、净资产比例分别达 65.64%和 70.17%。

根据中汇会计师事务所出具的中汇会鉴[2016]0803 号翔通动漫 2015 年度业绩承诺完成情况的专项审核报告。翔通动漫 2015 年超额完成了业绩承诺，呈现良好的发展趋势，根据减值测试的结果，2015 年期末商誉未发生减值。

根据《企业会计准则第 8 号——资产减值》第二十三条规定，企业合并所形成的商誉，至少应当在每年年度终了进行减值测试之规定。如果未来期间标的公司经营所处的经济、技术或者法律等环境以及所处的市场发生重大变化从而对企业产生不利影响，或经济绩效已经低于或者将低于预期等情况，导致包含分摊商誉的标的公司资产组合的公允价值净额和资产组合预计未来现金流量的现值低于账面价值的，应当在当期确认商誉减值损失。因合并商誉对万家文化财务报表的重要性，若存在减值迹象并计提商誉减值损失，则可能对其该期经营业绩造成不利影响。

二、标的公司的经营风险

（一）行业监管政策变化风险

标的公司所从事相关业务属于“文化、体育和娱乐业”项下的“R87 文化

艺术业”，受到国家体育总局、文化部、国家新闻出版广电总局和工信部的监管。

为推动了电竞行业在我国的良性发展，2003 年 11 月 18 日，国家体育总局正式批准，将电竞列为第 99 个正式体育竞赛项目。2008 年整合体育项目后，将其重新定义为第 78 号体育运动并延续至今。2016 年 4 月 15 日，由国家发改委牵头，工信部、文化部、体育总局等 24 家部委联合下发《关于促进消费带动转型升级的行动方案》，明确提出“开展电子竞技游戏游艺赛事活动。加强组织协调和监督管理，在做好知识产权保护和对青少年引导的前提下，以企业为主体，举办全国性或国际性电子竞技游戏游艺赛事活动。”

由于电竞属于新兴行业，行业相关监管体系、法律法规尚待建立健全并进一步完善，存在经营环境和法律环境的变化导致财政、税收、产业政策、行业管理等相关政策变化，进而影响公司业务的可能。

（二）竞技游戏迭代风险

与传统体育项目不同，电竞依托于硬件条件，技术发展，因此电竞项目面临更快的更替。游戏开发商拥有竞技项目的版权，对于电技项目的支持与否决定了单项竞技项目的生命周期。电子竞技相较传统体育竞技而言，竞技项目的生命周期较短，例如魔兽争霸作为即时战略游戏（RTS）的代表，风靡的时间基本在 90 年代至 20 世纪初的不到 20 年，而足球赛事的风靡已经持续了数百年以上。

虽然全球电子竞技产业正处于高速发展阶段，但厂商对单个产品生命周期的决策判断，决定了某项竞技项目的延续性，会大大影响到粉丝的形成到培育过程，也是限制电子竞技产业发展的重要因素。根据目前电竞项目热点的变化历史，电竞比赛的主流项目由早期的 RTS、FPS 向 MOBA 发展。标的公司签约的主播、筹备赛事的经验、以及培训体系都可能因为竞技项目的生命周期的变化受到影响。

（三）主播内容失当风险

国家新闻出版广电总局发布《国家新闻出版广电总办公厅关于广播电视视频点播业务中暂停播出相关影视节目的通知》，对广播电视视频点播业务中，若具有吸毒、嫖娼等违法行为的影视编剧、导演、演员作为主创人员参与制作的影视剧、影视节目，一律暂停播出（点播）。国家已经逐渐从政策上规范艺人的相关行为，力求塑造一个健康的娱乐市场。目前国内电竞行业以主播为核心的内容发

布渠道主要集中在直播平台以及视频门户网站，由于行业发展迅速，行业监管政策还在不断完善中，存在部分主播对自身行为约束不足，导致不良内容传播的情形。电竞主播作为公众人物，一言一行都被社会所关注，主播的过失行为对其形象产生损害的同时也影响了所签约公司对主播的商业活动的开展，最终损害公司和主播的利益。标的公司对签约主播的品质进行了详细的考察，对主播的日常行为保持严格的约束，自成立以来，未发现旗下主播做出违反法律规范或公序良俗的行为。但若标的公司未及时发现并纠正旗下主播未来可能发生的过失行为，将对标的公司的业务发展产生不利影响。

（四）主播储备不足风险

标的公司的电竞经纪业务收入主要来自于其所运作的主播的各种商业活动收入，公司与主播之间的权利义务主要由经纪合同约定。根据协议，一般经纪合约有 5 年期限且具有优先续约权，在此期间，标的公司通过为主播提供策划、宣传、培训等服务增强主播的人气，并为其联系直播、广告、商业活动等服务，同时收取经纪费用。标的公司也可根据主播的具体情况加大对其投资力度，并相应延长其合同期限。

标的公司已形成了完整的电竞主播培训和运作体系，并根据电竞市场需求和不同电竞及游戏玩家的偏好打造适应市场的各类电竞主播，此外，标的公司专注于电竞领域的市场发展，形成了较为完善的主播分析系统，例如：在电竞主播直播时，通过持续跟踪直播观众的行为反应以及数据分析、优化电竞主播的直播效果，从而为电竞主播人气提升及维持提供持续的帮助，但是不排除有部分主播会因为个人原因选择解约。虽然按照合同条款，标的公司可以要求其支付大额违约金，但仍然对公司的经营产生一定的不利影响。

标的公司具有一套完整有效的主播培养与运作体系。该体系结合电竞市场情况，并借鉴了大型娱乐公司的运作经验，对主播品质和知名度的提高具有显著的作用。虽然标的公司努力保持与时俱进，根据市场行情和自身经验不断调整和更新其主播培养与运作体系，但随着中外文化的融合、受众的改变等娱乐市场的变化，未来标的公司的培养与运作体系可能无法一直保持与中国电竞及娱乐市场的吻合性，进而影响公司对于新主播的发掘培养效果，标的公司未来存在无法提供满足市场需求的新主播的可能。

（五）主播商业价值周期变化风险

标的公司主要业务包括电竞经纪及视频制作、赛事运营等各类电竞商务运营业务。电竞主播作为公司重要的业务资源之一，其个人的社会影响力对标的公司各项业务开展具有重大影响。随着受众群体偏好的变化，主播风格的固化使得其商业价值存在生命周期。尽管行业内不乏常青树型的主播，例如标的公司签约的小智、小漠、JY 等电竞明星，同时标的公司通过增加主播储备，扩宽业务领域等方式应对单一主播生命周期变化的影响，但主播人气下滑，商业价值下降对于公司业绩的影响。

（六）直播平台客户集中风险

直播平台是电竞产业中重要的内容分发渠道，标的公司经纪业务主要的收入来源是直播平台的签约金。标的公司旗下电竞主播签约的直播平台主要是全民TV、斗鱼TV及熊猫TV等。由于整个电竞行业发展处于爆发成长期，各类直播平台层出不穷，未来直播平台可能由于资金不足、内容违规等自身问题出现经营困难。本次公司同时收购两家直播渠道不同的标的，虽然能降低公司未来收购整合后对单一直播平台依赖的风险，且标的公司正在拓展新的主播签约平台，但仍存在因下游直播平台的经营问题影响标的公司业绩的可能。

（七）市场竞争加剧风险

在国内电竞市场快速增长的同时，国内互联网平台公司利用庞大的用户群，也纷纷进入电竞经纪行业，未来电竞经纪行业的竞争势必加剧。标的公司为了应对电竞经纪领域的市场竞争，逐步加大视频节目制作、赛事运营等高附加值业务，但电竞经纪业务收入仍然占比较高，未来不排除标的公司未能持续优化业务结构导致业务发展放缓的风险。

（八）税收优惠政策变化风险

截至本预案出具日，快屏网络已获得《软件产品登记证书》、《软件企业认定证书》，具备“双软企业”资质，享受“两免三减半”的税收优惠政策：免税期限为2015年和2016年，减半期限为2017年至2019年。

截至本预案出具日，隆麟网络已获得“双软企业”资质，享受软件企业所得

税“两免三减半”的优惠政策：免税期限为 2016 年和 2017 年，减半期限为 2018 年至 2020 年。

虽然本次交易业绩承诺和评估中并未考虑该税收优惠的因素，对本次交易定价不会产生实质影响，但考虑到标的公司未来持续经营，如果未来标的公司的经营状况发生变化致使其未通过软件企业年审从而导致不能享受相应的优惠税率，或者未来国家相关的税收优惠政策发生变化导致标的公司无法持续获得税收优惠，则将对标的公司未来的经营业绩及盈利能力产生一定的不利影响。

(九) 标的公司电竞运营时间均不满 1 年的风险

本次收购的隆麟网络和快屏网络分别于 2016 年 1 月和 2015 年 11 月开始正式进军电竞经纪及商务运营业务，运营时间均不满 1 年，但经纪业务及相关商务运营已有成熟的模式基础，两家标的公司 2016 年 1-6 月盈利情况较好，各项业务发展迅速。标的公司业务发展将依托于主播培训、人才机制以及业务的开拓力度，但标的公司所属电竞行业属于新兴行业，消费者偏好、热点、市场环境变化迅速，对标的公司应对市场变化的能力提出了较高要求。若未来市场发生较大变化，且标的公司不能及时跟进，则可能影响其未来盈利能力。

三、收购整合风险

本次交易完成后，隆麟网络及快屏网络将成为本公司的全资子公司。交易完成后，上市公司对标的公司的整合主要体现为公司治理、业务等方面的整合，不会对公司组织架构、人员进行重大调整。本次交易完成后，上市公司能否通过整合既保证对标的公司的控制力又保持标的公司原有竞争优势并充分发挥本次交易的协同效应具有不确定性，整合结果可能未能充分发挥本次交易的协同效应，从而对上市公司以及公司股东造成损失。

四、其他风险

（一）股票价格波动风险

本次交易将对公司的生产经营和财务状况产生重大影响，公司基本面的变化将影响公司股票的价格。另外，行业的景气变化、宏观经济形势变化、国家经济政策和调整、本公司经营状况、投资者心理变化等种种因素，都会对股票价格带来影响。为此，本公司提醒投资者，需关注股价波动及今后股市中可能涉及的风险。

股票的价格波动是股票市场的正常现象，在此提醒投资者应当具有风险意识，以便做出正确的投资决策。公司始终将股东利益最大化作为奋斗的目标，并严格按照《公司法》、《证券法》等法律法规的要求规范运作。本次交易完成后，公司股票价格可能因上述因素而波动，直接或间接对投资者造成影响。投资者需对股票价格波动风险应有充分的认识。

（二）本次重组可能会摊薄公司即期回报的风险

本次重组及募集配套资金完成后，公司净资产规模将增加，总股本亦相应增加；从公司长期发展前景看，新增电竞商务运营业务，探索新的利润增长点，有利于维护上市公司股东的利益。但仍不排除存在以下可能：本次重组完成后，标的公司实际业绩下滑，未来收益无法按预期完全达标，导致公司未来每股收益在短期内出现下滑，以致公司的即期回报可能被摊薄。因此，特提醒投资者关注本次重组可能摊薄即期回报的风险。

（三）不可抗力风险

本公司不排除因政治、经济等其他不可控因素带来不利影响的可能性。

第九章 其他重要事项

一、本次交易完成后上市公司是否存在资金、资产被实际控制人或其他关联人占用和为实际控制人或其他关联人提供担保的情形

截至本预案出具日，上市公司不存在资金、资产被实际控制人或其他关联人和为实际控制人或其他关联人提供担保的情况。本次交易完成后，上市公司不会因本次交易增加关联方资金占用和为关联方提供担保的情形。

二、上市公司最近十二个月内重大资产交易

详见“第二章 上市公司基本情况”之“五、最近三年重大资产重组情况”。

三、停牌前六个月内买卖股票情况的核查

根据《公开发行证券的公司信息披露内容与格式准则第 26 号——上市公司重大资产重组（2014 年修订）》（证监会公告（2014）54 号）、《关于规范上市公司信息披露及相关各方行为的通知》（证监公司字[2007]128 号）以及上交所的相关要求，本公司、交易对方及其各自董事、监事、高级管理人员，相关专业机构及其他知悉本次交易的法人和自然人，以及上述相关人员的直系亲属（指配偶、父母、年满 18 周岁的承诺子女，以下合称“自查范围内人员”）就公司筹划本次重大资产重组停牌前 6 个月内是否存在买卖公司股票情况进行了自查。根据各方出具的自查报告、声明，以及中国证券登记结算有限责任公司上海分公司的查询记录，在 2015 年 10 月 8 日至 2016 年 4 月 8 日之间，相关自查范围内人员买卖上市公司股票情况如下：

（一）公司及相关知情人买卖公司股票的情况

根据中国证券登记结算有限责任公司上海分公司出具的信息披露义务人持股及股份变更查询证明，参与本次资产重组的万家文化、万家文化内幕信息知情人及其直系亲属在此期间内，不存在买卖万家文化股票的行为。

（二）标的资产交易方及其相关知情人员买卖公司股票的情况

根据中国证券登记结算有限责任公司上海分公司出具的信息披露义务人持股及股份变更查询证明，本次资产重组的交易标的隆麟网络及其股东、快屏网络及其股东以及上述对象的内幕信息知情人及其直系亲属在此期间内无买卖万家文化股票的行为。

（三）配套融资方及其相关知情人员买卖公司股票的情况

根据各方的自查报告及中国证券登记结算有限责任公司上海分公司出具的查询记录，配套资金认购方普霖投资、孔德永及其相关内幕知情人及其直系亲属在自查期间均不存在买卖上市公司股票的情形。

（四）相关专业机构及其相关知情人员买卖公司股票的情况

根据各方的自查报告及中国证券登记结算有限责任公司上海分公司出具的查询记录，本次中介机构中信建投存在买卖上市公司股票的行为，除此之外其他自查主体在自查期间均不存在买卖上市公司股票的情形。自查期间内上述自查主体交易上市公司股票的具体情况如下：

序号	名称	累计买入（股）	累计卖出（股）	交易时间	股票节余
1	中信建投	759,360.00	759,360.00	2015 年 10 月 09 和 2015 年 10 月 12 日	0

（五）有买卖行为主体出具的承诺

1、中信建投

中信建投已出具书面承诺：本机构作为上市公司独立财务顾问系 2016 年 7 月 7 日以后介入万家文化本次重组相关工作，本机构在获悉与本次交易有关的信息时，万家文化（600576）已停牌，因此，本机构在买卖万家文化股票时及在此之前，未参与万家文化发行股份及支付现金购买隆麟网络及快屏网络 100%股权并募集配套资金之相关交易的谈判或决策，也不知晓与本次交易有关的任何事项。上述买卖股票是基于本机构对万家文化已公开披露信息的分析、对万家文化股价走势的判断以及自身资金需求而作出，没有利用内幕信息进行万家文化股票交易，也不存在违反《证券法》等法律法规和深圳证券交易所的有关规定的行为。本机构在获悉与本次交易有关的信息后，未向任何第三方泄露与本次交易有关的任何

信息，也未建议、暗示任何第三方买卖万家文化之股票。在本次交易过程中，本机构不存在泄露内幕信息或其他违反《证券法》等法律法规规定的行为。

四、公司股票连续停牌前股价未发生异动说明

根据《关于规范上市公司信息披露及相关各方行业的通知》（证监公司字[2007]128号）第五条的相关规定，“剔除大盘因素和同行业板块因素影响，上市公司股价在股价敏感重大信息公布前20个交易日内累计涨跌幅超过20%的，上市公司在向中国证监会提起行政许可申请时，应充分举证相关内幕信息知情人及直系亲属等不存在内幕交易行为。”

本公司因筹划重大资产重组事项，经申请公司股票自2016年4月11日起停牌。停牌前二十个交易日内股价变动幅度以及大盘指数、行业指数的对比如下表所示：

	停牌第21个交易日收盘 价格 (2016年3月10日)	停牌前最后一个交易日收盘 价格 (2016年4月8日)	变 化 幅 度 (%)
万家文化 (600576)	16.18 元/股	22.35 元/股	38.13
上证指数 (000001.SH)	2804.73	2984.96	6.43
文化传媒指数 (886041)	3465.90	4117.28	18.79
相对于上证指数的偏离			31.70
相对于文化传媒指数的偏离			19.34

公司股价在停牌前二十个交易日内涨幅为38.13%，扣除同期上证指数累计涨幅6.43%和扣除同期文化传媒指数（886041）涨幅18.79%后，公司股价累计涨幅为12.91%；据此，公司股价在停牌前二十个交易日内未发生异动。

五、保护投资者合法权益的安排

（一）严格履行上市公司信息披露义务

本次交易涉及上市公司重大事件，公司已经切实按照《证券法》、《重组办法》、《上市公司信息披露管理办法》、《关于规范上市公司信息披露及相关各方行为的通知》等相关法律法规和《公司章程》的规定切实履行了信息披露义务。

同时，本预案公告后，公司将继续严格履行信息披露义务，按照相关法规的

要求，及时、准确、公平地向所有投资者披露可能对上市公司股票交易价格产生较大影响的重大事件与本次重组的进展情况。

（二）本次发行股份的限售期承诺

具体内容参见本预案“重大事项提示”之“三、发行股份及支付现金购买资产概况”

（三）确保交易定价公平、公允

本次交易各方已聘请审计机构、资产评估机构对标的资产进行审计、评估，确保本次重组的定价公平、公允。为本次重组提供审计的会计师事务所和提供评估的资产评估机构均具有证券期货从业资格。公司所聘请的独立财务顾问和法律顾问将对本次交易的实施过程、资产过户事宜和相关后续事项的合规性及风险进行核查，并发表明确的意见。

（四）业绩补偿安排

具体内容参见本预案“重大事项提示”之“三、发行股份及支付现金购买资产概况”之“（四）业绩承诺人对关于交易标的业绩承诺及补偿”。

（五）其他保护投资者权益的措施

上市公司全体董事、监事、高级管理人员承诺，保证重大资产重组的信息披露和申请文件不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

本次交易对方承诺，将及时向上市公司提供本次重组相关信息，并保证所提供的信息真实、准确、完整，如因提供的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给上市公司或者投资者造成损失的，将依法承担赔偿责任。

上市公司全体董事、监事、高级管理人员及本次重组的交易对方还承诺，如本次交易因涉嫌所提供或者披露的信息存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，被司法机关立案侦查或者被中国证监会立案调查的，在案件调查结论明确之前，将暂停转让其在该上市公司拥有权益的股份。

本次交易完成后，公司将根据业务及组织架构，进一步完善股东大会、董事会、监事会制度，形成权责分明、有效制衡、科学决策、风险防范、协调运作的

公司治理结构。

第十章 独立董事及相关证券服务机构的意见

一、独立董事意见

本次提交董事会审议的重组相关议案，在提交董事会审议前，已事先提交独立董事审阅。经认真审议，独立董事同意将上述议案提交公司董事会审议。根据《中华人民共和国公司法》、《关于在上市公司建立独立董事制度的指导意见》、《上市公司重大资产重组管理办法》、《上海证券交易所股票上市规则》及《浙江万好万家文化股份有限公司章程》的有关规定，公司全体独立董事就本次交易事项发表以下独立意见：

1、公司符合《证券法》、《上市公司重大资产重组管理办法》、《上市公司证券发行管理办法》等有关法律、法规、规章及规范性文件规定的向特定对象以发行股份及支付现金的方式购买资产并募集配套资金的各项法定条件。

2、本次募集配套资金非公开发行股份的认购对象孔德永为公司的实际控制人，据此公司本次交易构成关联交易。公司第六届董事会第十次会议的召集、召开、表决程序符合相关法律、法规和公司章程的规定，在审议本次交易事项时已履行了法定程序，关联董事孔德永就本次交易中募集配套资金相关事项执行了回避表决。

3、本次交易的方案、定价原则符合国家相关法律、法规和规范性文件的规定。本次交易中标的资产定价系根据具有证券从业资格的资产评估机构评估确认的标的资产评估值为基础由交易各方协商确定，公平、公允，不存在损害公司及其股东、特别是中小股东利益的行为。

4、本次交易实施完成后，公司将取得目标公司 100%股权，目标公司将成为公司的全资子公司，有利于提高公司的资产质量，改善财务状况、增强持续盈利能力和抗风险能力。本次交易不会影响公司独立性。

5、公司与本次交易其他各方签署的相关协议，符合《公司法》、《证券法》、《上市公司重大资产重组管理办法》、《上市公司证券发行管理办法》等相关法律、法规和规范性文件的规定，公司本次发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金具备可行性和可操作性，公司已经审议和披露的本次交易事项符合国家相关法律、法规及规范性文件和公司章程的有关规定。

6、《<浙江万好万家文化股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案>的内容真实、准确、完整，该预案已披露了本次交易需要履行的法律程序，并充分披露了本次交易的相关风险。

7、待本次资产重组的相关审计、评估工作完成后，公司就本次资产重组事项的相关内容再次召开董事会会议进行审议时，我们将就相关事项再次进行审议并出具独立意见。

8、本次交易尚需获得公司股东大会审议通过，以及中国证监会核准。

二、独立财务顾问核查意见

独立财务顾问参照《公司法》、《证券法》、《重组管理办法》、《若干问题的规定》、《格式准则 26 号》、《财务顾问办法》等法律、法规和规定以及证监会的相关要求，通过尽职调查和对《浙江万好万家文化股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》等信息披露文件的审慎核查后认为：

1、本次交易符合《公司法》、《证券法》、《重组管理办法》、《若干问题的规定》、《格式准则 26 号》等法律、法规和规范性文件的规定；

2、本次拟购买标的的资产权属清晰，不存在质押、抵押等财产权利受限的情形；

3、本次交易标的资产的定价原则公允，非公开发行股票定价方式和发行价格符合证监会的相关规定，不存在损害上市公司及股东合法权益的情形；

4、本次交易不影响上市公司上市地位，交易完成后可改善并提高上市公司的资产质量和盈利能力，改善上市公司财务状况，符合上市公司及全体股东的利益；

5、本次交易前后上市公司实际控制人未发生变更，不构成《重组办法》第十三条所规定的借壳上市的情形；

6、鉴于上市公司将在相关审计、评估完成后再次召开董事会，编制并披露发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书及其摘要，标的资产经审计的财务数据、资产评估结果以及经审核的数据将在发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金报告书中予以披露。本独立财务顾问届时将根据《重组办法》等法律、法规及规范性文件的相关要求，对本次交易的整体方案出具独立财务顾问报告。

第十一章 上市公司及全体董事的声明

本公司及董事会全体董事承诺《浙江万好万家文化股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》内容的真实、准确、完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，并承担个别和连带的法律责任。

本次发行股份及支付现金购买资产之标的资产的审计、评估和盈利预测审核工作尚未完成，本预案中涉及的相关数据尚未经过具有证券业务资格的审计、评估机构的审计、评估，本公司及董事会全体成员保证本预案所引用的相关数据的真实性和合理性。

全体董事签名：

孔德永

詹纯伟

陆京生

韩洪灵

李有星

倪正东

孔水华

浙江万好万家文化股份有限公司

年月日

（此页无正文，为《浙江万好万家文化股份有限公司发行股份及支付现金购买资产并募集配套资金暨关联交易预案》之签章页）

浙江万好万家文化股份有限公司

年月日