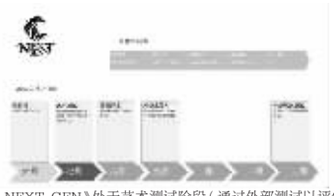
（上接A11版）



目前《RS NEXT GEN》处于艺术测试阶段（通过外部测试以评估不同艺术风格吸引力），该游戏目前开发阶段的进度与其计划的总体时间表基本一致。

6、《RS NEXT GEN》未来收入预测以《RuneScape》系列游戏参数为基础

《RS NEXT GEN》是一款免费的MMORPG游戏，无会员费，游戏的收入来源主要是虚拟道具的销售。本次评估中《RS NEXT GEN》的用户数以Jagex获得的市场调研报告基础，从目前已有玩家、流失玩家和新玩家三类玩家中计算可能的用户数，参考《RuneScape》系列游戏的ARPPU（虚拟道具）值，并考虑一定的折扣，预测《RS NEXT GEN》游戏的未来收入。其计算公式为：

营业收入=月活跃用户数量MAU*活跃用户付费率*ARPPU值

因此，《RS NEXT GEN》上线至2022年营业收入预测如下：

单位：万英镑

项目	2017年4-12月	2018年	2019年	2020年	2021年	2022年
《RS NEXT GEN》收入	-	-	1,665.00	3,330.00	4,995.00	5,294.70

综上，基于Jagex对《RS NEXT GEN》的市场定位、市场调研、游戏开发与运营的成熟经验和技术优势，以及目前游戏的开发进度，参考Jagex历史运营数据，其历史及预测投入的研发费、推广费与收入是相匹配的，《RS NEXT GEN》的预测是合理的。

（六）中介机构核查意见

海通证券核查意见：基于Jagex对《RS Mobile》、《RS NEXT GEN》的市场定位、市场调研、游戏开发与运营的成熟经验和人才、技术优势，以及目前游戏的开发进度，参考Jagex历史运营数据，其历史及预测投入的研发费、推广费与收入是相匹配的，《RS Mobile》、《RS NEXT GEN》的预测是合理的。

立信评估核查意见：基于Jagex对《RS Mobile》、《RS NEXT GEN》的市场定位、市场调研、游戏开发与运营的成熟经验和人才、技术优势，以及目前游戏的开发进度，参考Jagex历史运营数据，其历史及预测投入的研发费、推广费与收入是相匹配的，《RS Mobile》、《RS NEXT GEN》的预测是合理的。

二、关于标的资产业绩真实性的核查风险

草案披露，标的资产的主要业务为Jagex游戏公司，其主要游戏产品RuneScape占其报告期内营业收入的比重为95%以上，请公司就其业绩真实性的核查情况补充以下问题：

3、据财务顾问核查报告显示，本次对于RuneScape系列游戏收入真实性的核查对象为2015年、2016年及2017年1-3月充值金额前金额前1000名的游戏账户情况，请结合报告期内平均每月活跃用户数等，补充说明核查范围的确定依据，核查范围是否充足，请财务顾问以及会计师发表明确意见。

回复：

（一）前10,000名游戏账户情况

为核查Jagex收入的真实性，海通证券和众华审计核查了Jagex主要游戏产品《RuneScape》&《RuneScape（Old School）》在2015年、2016年及2017年1-3月充值金额前1,000名游戏玩家的账号及其充值、登录和消费行为。考虑到该游戏在报告期内平均每月活跃用户数量较多，海通证券和众华审计有针对性地扩大了该游戏产品在2015年、2016年及2017年1-3月的核查范围。

在具体实施补充核查的过程中，海通证券和众华审计分别获取了Jagex上述游戏在2015年、2016年及2017年1-3月充值金额前10,000名游戏玩家账号及其充值、登录和消费数据，该部分玩家在各期间合计充值金额占上述游戏收入的比例情况如下：

单位：万英镑

年份	项目	《RuneScape》&《RuneScape（Old School）》
2015年	合计充值金额	1,332.67
	占收入的比例	23.42%
2016年	合计充值金额	1,597.56
	占收入的比例	21.62%
2017年1-3月	合计充值金额	558.54
	占收入的比例	26.19%
报告期合计	合计充值金额	3,488.77
	占收入的比例	22.94%

前10,000名游戏玩家在各期间充值总金额情况如下：

期间	单个玩家最高充值总金额（£）	单个玩家最低充值总金额（£）	充值区间分布		
			单个玩家充值总金额区间	用户数	占比
2015年	15,031.01	681.14	£10,000以上	10	0.10%
			£5,000至£10,000	87	0.87%
			£1,000至£5,000	5,309	53.09%
			£1,000以下	4,594	45.94%
2016年	23,569.56	832.46	£10,000以上	11	0.11%
			£5,000至£10,000	147	1.47%
			£1,000至£5,000	7,381	73.81%
			£1,000以下	2,461	24.61%
2017年1-3月	7,263.68	268.84	£10,000以上	-	-
			£5,000至£10,000	4	0.04%
			£1,000至£5,000	928	9.28%
			£1,000以下	9,068	90.68%

前10,000名游戏玩家在各期间单次充值金额区间分布情况如下：

期间	充值次数	单次最高充值金额（£）	充值区间分布		
			单次充值金额区间	充值次数	占比
2015年	493,529.00	69.99	£50以上	71,579	14.50%
			£30至£50	145,402	29.46%
			£10至£30	172,670	34.99%
			£10以下	103,878	21.05%
2016年	534,176.00	69.99	£50以上	107,210	20.07%
			£30至£50	151,593	28.38%
			£10至£30	171,338	32.08%
			£10以下	104,035	19.48%
2017年1-3月	200,505.00	69.99	£50以上	29,579	14.75%
			£30至£50	65,517	32.68%
			£10至£30	66,790	33.31%
			£10以下	38,619	19.26%

综上所述，补充核查的游戏账户在2015年、2016年及2017年1-3月的充值金额占当期该游戏收入的比例分别为23.42%、21.62%和26.19%，占报告期该游戏累计收入金额的22.94%，同时结合前10,000名游戏玩家在报告期内的单次充值金额区间情况，该游戏玩家的充值方式属于多人多次的消费行为，充值金额分布较为分散，单个玩家充值金额较小，出现虚假充值消费的舞弊成本较高，因此上述前10,000名玩家的核查范围能够充分保证核查的有效性。

（二）中介机构核查意见

海通证券核查意见：补充核查的游戏账户在2015年、2016年及2017年1-3月的充值金额占当期该游戏收入的比例分别为23.42%、21.62%和26.19%，占报告期该游戏累计收入金额的22.94%，同时结合前10,000名游戏玩家在报告期内的单次充值金额区间情况，该游戏玩家的充值方式属于多人多次的消费行为，充值金额分布较为分散，单个玩家充值金额较小，出现虚假充值消费的舞弊成本较高，因此上述前10,000名玩家的核查范围能够充分保证核查的有效性。

众华审计核查意见：补充核查的游戏账户在2015年、2016年及2017年1-3月的充值金额占当期该游戏收入的比例分别为23.42%、21.62%和26.19%，占报告期该游戏累计收入金额的22.94%，同时结合前10,000名游戏玩家在报告期内的充值金额区间情况，该游戏玩家的充值方式属于多人多次的消费行为，充值金额分布较为分散，单个玩家充值金额较小，出现虚假充值消费的舞弊成本较高，因此上述前10,000名玩家的核查范围能够充分保证核查的有效性。

4、据财务顾问核查报告显示，在核查过程中无法获取在信用卡和Paypal等充值渠道下玩家的充值银行账号以及支付软件账号信息，无法直接取得用户的MAC地址等硬件信息属于个人数据，根据付款卡数据安全标准《Payment Card Industry Data Security Standard》的规定，持卡者的数据必须被保护并且相关信息在公共网络上传输时需要被加密；同时根据英国对于个人数据信息保护法案《Data Protection Act》的规定，个人数据信息不应被传输至欧洲经济区以外的国家或地区，除非相关国家或地区有足够的保障措施来维护个人在其数据信息被传输过程中享有的权利。

（二）替代程序

针对核查过程中无法获取游戏玩家银行账号和Paypal等支付软件账号以及游戏玩家充值MAC地址的情况，核查人员实施了如下替代程序：

1、抽取部分玩家的充值信息，并通过外部支付平台给予Jagex的权限登录其网站系统中进行核实。

2、获取核查范围内玩家的充值IP地址以及充值前后两天内登录游戏的IP地址，通过比对玩家充值IP地址与前后两天内登录游戏的IP地址以及分析玩家充值前后的游戏登录情况，核查是否存在虚假充值的情形。

3、从Jagex提供的玩家充值及登录信息中抽取部分玩家的充值账单以及登录日志进行进一步验证。

4、从Jagex提供的玩家充值及登录信息中抽取部分玩家在游戏中的道具消费情况，查验其充值后是否在游戏中有消费行为。

5、获取并比对公司内部员工开立的游戏账号清单，查验是否存在员工自我充值的情形。

通过实施上述替代核查程序，核查人员认为核查所依据的资料较为充分，核查方法科学合理，得出的结论较为审慎。

（三）中介机构核查意见

海通证券核查意见：由于英国对于游戏玩家个人信息隐私权保护方面的相关法律规定，在核查过程中无法获取在信用卡和Paypal等充值渠道下玩家的充值银行账号以及支付软件账号信息，无法直接取得用户的MAC地址等硬件信息。针对上述情况，核查人员实施了替代核查程序，核查所依据的资料较为充分，核查方法科学合理，得出的结论较为审慎。

众华审计核查意见：由于英国对于游戏玩家个人信息隐私权保护方面的相关法律规定，在核查过程中无法获取在信用卡和Paypal等充值渠道下玩家的充值银行账号以及支付软件账号信息，无法直接取得用户的MAC地址等硬件信息。针对上述情况，核查人员实施了替代核查程序，核查所依据的资料较为充分，核查方法科学合理，得出的结论较为审慎。

5、草案披露，标的资产主要游戏产品Jagex主要运营数据显示，在2015年1月至2016年10月期间，当月活跃用户数与当月充值流水基本成正相关关系。从2016年11月开始至2017年3月期间，当月活跃用户数下降，但当月充值流水数却大幅上升，甚至接连创月度历史新高。请公司补充披露：（1）2016年11月开始至2017年3月期间当月充值流水数大幅上升的原因；（2）游戏产品运营中，当月活跃用户数与当月充值流水存在趋势性的差异是否符合行业规律；（3）Jagex作为一款网页游戏，请结合网页游戏行业发展的现状及趋势，进一步分析公司收入连续数月实现持续增长的原因及其合理性；（4）请进一步披露报告期内Jagex前20大玩家ID所在的区域（细化到国家）、ID注册时间。请财务顾问及会计师发表明确意见。

回复：

（一）2016年11月开始至2017年3月期间当月充值流水数大幅上升的原因

Jagex的收入主要由两部分组成：会员费收入和道具收入，其驱动因素包括会员人数、道具付费用户数、月活用户数量，转化率以及付费用户平均收入贡献值（ARPPU）等。2016年11月开始至2017年3月期间，尽管月活跃用户数有所下降，但月充值流水数上升，具体原因为：

1、会员费收入方面：2016年11月至2017年1月，《RuneScape》团队调整了年度高级会员礼包的价格结构，共售出6.23万个礼包，比去年同期增长26.1%；2017年2月推出玩家钟爱的双倍经验值活动，使得会员人数进一步提升；2017年3月举行的《RuneScape（Old School）》电竞比赛取得较大成功；付费会员人数从2016年10月末的62.82万提高到了2017年3月末的70.28万，会员费收入持续增长；

2、在道具交易方面，《RuneScape》团队根据玩家喜好，通过大数据分析，长期持续推出不同的促销活动；

3、《RuneScape》从2017年1月推出了限时活动，该活动允许玩家在限定活动时间内获得更丰富的游戏体验，进一步增强了玩家粘性；4、在《RuneScape（Old School）》方面，2017年1月团队推出了新的游戏玩法，允许玩家组队挑战任务。

5、付费转化率方面，2016年10月的付费转化率为30.93%，2016年11月至2017年3月期间的平均付费转化率为34.63%，付费转化率在前述期间内有所提升。由此可见，《RuneScape》团队通过多元化的营销运营方式提升了游戏玩家的付费意愿，进而促使充值流水的提升；

综上所述，《RuneScape》团队发挥运营优势，与玩家紧密沟通，通过科学的大数据分析在内容技术更新、会员增长、道具收入增长上面取得较大的成功，故自2016年11月至2017年3月期间当月充值流水呈上升趋势。

（二）游戏产品运营中，当月活跃用户数与当月充值流水存在趋势性的差异是否符合行业规律

MMORPG领域当月活跃用户数通常在其成长期与当月流水成正相关，但当月活跃用户数并非决定当月充值流水的唯一因素，特别是在游戏成熟期其他的因素例如付费率（转化率），以及ARPPU值都会对当月充值流水产生影响；作为一款成熟期的游戏，《RuneScape》一直保持和玩家的良好沟通，了解并满足玩家需求，提升了玩家的付费意愿，使得2016年11月至2017年3月期间的平均付费转化率较2016年10月上升了3.70%。2016年11月开始至2017年3月期间，尽管《RuneScape》系列游戏当月活跃用户数有所下降，但是会员人数持续增长，会员费收入增加。在道具交易方面，从2016年11月开始，Jagex通过推出多种限时活动使付费用户平均收入贡献值（ARPPU）有所提升，充值流水相应上升。

综上所述，虽然该游戏在2016年11月至2017年3月期间当月活跃用户数与当月充值流水的趋势存在一定差异，但《RuneScape》系列游戏产品处于成熟期阶段，当月活跃用户数并非决定当月充值流水的唯一因素，如付费率（转化率）、ARPPU值亦会对当月充值流水产生影响。因此，前述指标的趋势性差异具有其合理性。

（三）公司收入连续数月实现持续增长的原因及其合理性

《RuneScape》属于PC端MMORPG游戏。这个行业里，Jagex之所以能有连续的业绩增长主要原因如下：

1、《RuneScape》游戏更新频率较快，定期都有包括城市与新游戏区、游戏任务、图形、技能等游戏内容的更新；

2、Jagex开发游戏以玩家为中心，《RuneScape（Old School）》的主要更新都需经过玩家投票通过，玩家粘性较高，留存率、付费率以及每个玩家对游戏的贡献值都处于行业领先水平；

3、行业内越来越多的MMORPG游戏注重游戏内容深度和玩家的高参与度，《RuneScape》的优势符合游戏行业的发展趋势，也是Jagex收入连续数月持续增长的原因。

（四）报告期内Jagex前20大玩家ID所在的区域（细化到国家）、ID注册时间

1、2015年Jagex前20大用户信息：

序号	用户ID	区域	ID注册时间
1	2226	Denmark	2007/8/26
2	181466004	Australia	2011/2/4
3	233618941	Austria	2014/2/7
4	1157298	Australia	2005/9/7
5	290400	Sweden	2008/4/26
6	230294062	United States	2013/8/17
7	114697	Norway	2005/4/8
8	231427312	Switzerland	2013/11/1
9	235502536	United Arab Emirates	2014/5/28
10	858015	Norway	2005/5/14
11	88540328	Australia	2007/6/19
12	52141319	Australia	2006/5/23
13	1333240	France	2004/2/6
14	203471699	United Kingdom	2012/5/11
15	3501362	Australia	2007/8/24
16	69814	Canada	2006/12/13
17	1342151	Belgium	2006/4/7
18	223985645	Belgium	2013/3/16
19	145507225	United States	2007/8/7
20	419195	Australia	2006/12/6

2、2016年Jagex前20大用户信息：

序号	用户ID	区域	ID注册时间
1	253410961	Australia	2016/1/7
2	235502536	United Arab Emirates	2014/5/28
3	1428801	Australia	2006/11/13
4	229514340	Australia	2013/7/13
5	893834	Belgium	2007/1/2
6	942658	United States	2007/5/12
7	100197815	United Arab Emirates	2009/3/24
8	181466004	Australia	2011/2/4
9	194216778	United Kingdom	2011/9/9
10	858015	Norway	2005/5/14
11	26227	Australia	2007/5/21
12	432273	Brazil	2007/11/22
13	248564816	Lithuania	2015/6/6
14	234471950	Australia	2014/3/29
15	242823534	Australia	2014/10/31
16	784578	United Kingdom	2006/3/13
17	15064186	Norway	2006/9/28
18	240996657	Sweden	2007/3/8
19	27502240	Australia	2005/3/3
20	666556	United States	2005/1/2

3、2017年1至3月Jagex前20大用户信息：

序号	用户ID	区域	ID注册时间
1	68904	Australia	2005/12/17
2	1045005	Canada	2009/6/29
3	123741490	United States	2010/6/7
4	1447506	United States	2006/6/29
5	90946544	Canada	2007/8/18
6	20571	Australia	2002/8/31
7	256433079	Australia	2016/5/22
8	1611564	United States	2004/4/29
9	180190256	United Kingdom	2010/12/31
10	250817081	United States	2015/9/8
11	432273	Brazil	2007/11/22
12	1075362	United Kingdom	2008/5/5
13	236510692	Qatar	2014/7/14
14	241396586	United States	2014/9/1
15	202514545	Bahrain	2012/4/9
16	32765118	Sweden	2004/9/12
17	24761476	Australia	2009/10/4
18	494548	Oman	2007/6/14
19	240983876	Australia	2014/8/14
20	474251	United States	2004/9/27

（五）中介机构核查意见

海通证券核查意见：经核查，2016年11月开始至2017年3月期间当月充值流水数大幅上升以及Jagex收入连续数月实现持续增长的原因具有合理性。

众华审计核查意见：经核查，2016年11月开始至2017年3月期间当月充值流水数大幅上升以及Jagex收入连续数月实现持续增长的原因具有合理性。

6、请对2016年9月至2017年1-3月期间内新注册用户的情况进行进一步的核查分析，并补充披露该期间内月度新注册用户的数量、充值、在线的情况，包括但不限于人数、当月充值金额、充值金额占当月总收入的比重、平均在线时长、平均登录次数、充值次数等。请财务顾问及会计师发表明确意见。

回复：

（一）月度新注册用户的数量、充值、在线的情况

期间	新注册用户的账户数	当月充值金额（£）	充值金额占当月总收入的比重	平均在线时长（分钟）	平均登录次数	充值次数
2016年9月	749,211	215,457	3.43%	490.32	56.08	48,805
2016年10月	559,901	261,816	4.22%	759.70	78.12	61,668
2016年11月	591,563	423,148	6.90%	714.19	70.06	70,747
2016年12月	664,147	376,163	6.14%	741.96	69.50	59,528
2017年1月	793,297	385,391	5.49%	641.37	59.20	64,613
2017年2月	604,755	307,797	4.32%	609.01	57.07	56,215
2017年3月	591,388	395,695	5.50%	740.44	79.37	71,278

注：平均在线时长=当期新增活跃用户在线总时长/当期新增活跃用户数

平均登陆次数=当期新增活跃用户登陆总次数/当期新增活跃用户数

上表中当月充值金额仅限于当月新注册用户在该月份的充值数额

2016年6-12月及2017年1-3月新注册用户累计充值金额分别为441.46万英镑和168.78万英镑，此期间收入的金额分别为4,516.14万英镑和2,146.99万英镑，新注册用户在此期间累计充值金额占收入的比重分别为9.78%和7.86%。

综上所述，2016年6月至2017年3月期间内新注册用户充值金额对当月及此期间内总收入影响较小。

（二）中介机构核查意见

海通证券核查意见：经核查，公司已对2016年9月至2017年3月期间内新注册用户账户数、当月充值金额、充值金额占当月总收入比重、平均在线时长、平均登录次数、充值次数以及2016年6-12月和2017年1-3月期间新注册用户累计充值金额占此期间收入的比重进行补充披露。

众华审计核查意见：经核查，公司已对2016年9月至2017年3月期间内新注册用户账户数、当月充值金额、充值金额占当月总收入比重、平均在线时长、平均登录次数、充值次数以及2016年6-12月和2017年1-3月期间新注册用户累计充值金额占此期间收入的比重进行补充披露。

三、关于标的资产未来经营发展计划及风险

7、草案披露，公司计划将Jagex的游戏产品引进中国，嫁接中国优质的游戏开发和运营合作方资源，开拓中国网络游戏市场。请公司补充披露：（1）开拓中国市场的计划、目前开发的进度、产品预计推出的时间以及游戏引入中国存在的壁垒和风险；（2）结合中国MMORPG产品的竞争情况、以及Jagex的市场地位、发展状况及其所处的生命周期，进一步分析《RuneScape》系列游戏的市场前景；（3）本次预测评估中对引入国内后的业绩预测情况及其合理性，并请评估师发表意见。

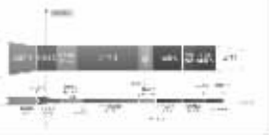
回复：

（一）开拓中国市场的计划、目前开发的进度、产品预计推出的时间以及游戏引入中国存在的壁垒和风险

Jagex已开始着手《RuneScape》系列IP相关游戏在中国市场的开拓，通过深入挖掘《RuneScape》系列IP的特征，以适应中国市场需求。首先，从目前正在开发的产品——《RuneScape:Chronicle》和《RuneScape:Heros》两款产品进行中国市场的开拓，该两款游戏将由中国合作方开发和发行，Jagex负责素材设计等的支持。预计该两款游戏分别于2018年上半年和下半年在中国地区运营发行此外，Jagex计划2020年推动《RS NEXT GEN》PC端和移动端在中国区域内的运营发行。2021年推动Jagex Workshop部门研发的其他游戏在中国地区运营发行。

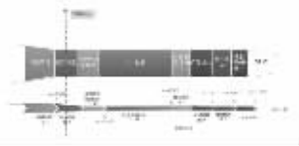
2、目前产品的开发进度及发行时间

由Jagex授权，中国合作方正在研发的产品包括《RuneScape:Chronicle》和《RuneScape:Heros》，这两款产品均为移动端游戏。《RuneScape:Chronicle》开发计划时间表和目前开发进度如下图所示：



目前《RuneScape:Chronicle》处在原型开发的阶段，预计2018年5月正式上线。

《RuneScape:Heros》开发计划时间表和目前开发进度如下图所示：



目前《RuneScape:Heros》处在原型开发的阶段，预计2018年10月正式上线。

3、引进中国存在的壁垒和风险

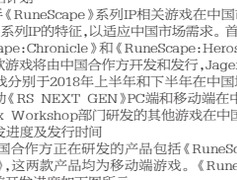
《RuneScape:Chronicle》和《RuneScape:Heros》两款产品，需要由中国游戏开发商和发行商结合《RuneScape》系列游戏的相关IP，并根据中国合作方、发行方自身的研发和发行能力，开发出适合中国本地化玩家的上述产品。同时根据《关于进一步规范出版境外著作权人授权互联网游戏作品和电子游戏出版物申报材料的通知》（新广出办函[2014]111号）的相关要求，向新闻出版主管部门履行关于境外著作权人授权的互联网游戏作品的审批工作。目前中国合作方正在筹备报审资料，预计报审后6个月左右可完成审批工作。如果中国游戏开发方和发行方无法完成游戏的本地化或无法通过新闻出版主管部门关于出版境外著作权的相关审查，则存在一定风险。

对于完全引进Jagex的相关游戏产品，如《RS NEXT GEN》，则需要按照中国法律法规关于进口海外游戏履行相关审批程序，主要为：（1）向文化主管部门提交关于海外游戏产品内容及相关代理运营协议审查的申报材料，并取得相应的批复；（2）向国家版权局办理游戏著作权的登记手续，并取得国家版权局著作权登记批复；（3）由具有相关《互联网出版许可证》的出版单位，报国家新闻出版广电总局审批，以获得关于网络游戏出版的批复；（4）在网络游戏正式上线经营起30日内报文化行政主管部门备案。如果未能按照前述程序完成进口境外网络游戏的审查的，则存在Jagex相关游戏产品无法在中国上线的风险。

基于上述风险，本次评估已考虑游戏的审批和上线时间。此外，针对中国市场开拓存在一定的经营风险，本次评估取0.5%作为中国市场的经营风险，纳入折现率的个别风险中考虑。

（二）结合中国MMORPG产品的竞争情况、以及Jagex的市场地位、发展状况及其所处的生命周期，进一步分析《RuneScape》系列游戏的市场前景

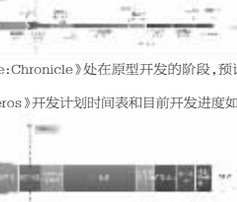
2016年，中国游戏市场实际销售收入达到1655.7亿元，同比增长17.7%，增长率相对上年有所放缓，但销售收入增量保持稳定。中国游戏产业各个细分市场发展逐渐明朗，客户端游戏与网页游戏市场份额同时出现下降，移动游戏继续保持高速增长，家庭游戏机游戏尚处于布局阶段。



数据说明：中国版协游戏工委（GPC）、国际数据公司（IDC）及中新游戏（伽马新媒CNG）

2016年，中国游戏用户规模达到5.66亿人，同比增长5.9%，增长率小幅上升。移动游戏多个细分市场发力，将对应市场的潜在用户转化为游戏用户，而基于游戏产品的泛娱乐，也加速了这一进程。

近年来，随着智能手机、平板电脑等移动设备的普及和3G、4G等移动通讯技术的发展，移动网络游戏是目前中国整体游戏行业内增长最快的细分市场，2016年中国移动游戏市场实际销售收入达到819.2亿元，同比增长59.2%。



数据说明：中国版协游戏工委（GPC）、国际数据公司（IDC）及中新游戏（伽马新媒CNG）

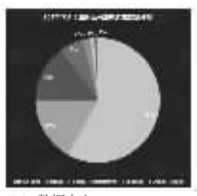
《中国移动游戏市场年度综合分析2017》显示，重度游戏、IP泛娱乐化、市场细分已经成为移动游戏行业的趋势。移动游戏的核心用户，对产品的社交性和对抗性要求越来越高，轻度、休闲的手游很难为用户带来实时、沉浸式的体验；消除、棋牌等轻度手游虽然能快速覆盖大量用户，但是存在盈利能力差，生命周期短等问题，而MMO等中、重度手游玩家黏性高，盈利能力强。

随着流量购买价格上涨，泛娱乐IP的优势愈发显著，除了明显降低用户获取成本，还能因为粉丝玩家的情感溢价获得营收增加的可能。目前的IP形式以端游IP为主，而且呈现为“一个IP+多款产品”的现象，如腾讯《梦幻诛仙》与完美世界《诛仙》手游为同IP产品。

从苹果App Store中国区游戏畅销榜Top 10看出，MMO类型因其与端游匹配度非常高，随着越来越多的端游IP被改编为手游，MMO手游在不断增多。自2015年下半年以来，随着网易游戏、盛大游戏、完美世界、西山居等端游大厂入局移动游戏市场，主流端游玩法MMORPG成为手游的主要霸榜类型。端游经过十几年的积累，吸引了大量玩家，在用户基础规模上有巨大的优势，并且端游厂商具有丰富的研发和运营经验，使手游产品的品质得到了大幅提升，精品游戏+精细化运营是MMO类型游戏成功的重要基础。

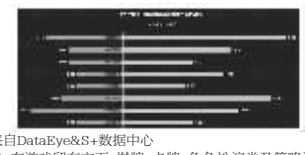
数据说明：易观智库，蓝色字体为MMORPG类型游戏

在2017年游戏厂商公布的产品计划中，MMORPG、TCG、SLG及传统的RPG类游戏受游戏厂商看好，游戏商希望以重度产品获取用户，为下半年的产品计划奠定群体基础。



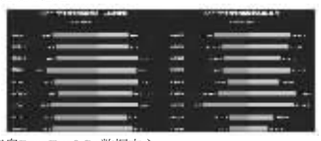
注：数据来自DataEye&S+数据中心

2017年Q1，Android平台用户呈现良好发展，手机生产商对中小城市的用户覆盖面逐渐扩大，更多的移动用户群体对手机游戏的关注度越来越高，同时以硬核联盟为首的安卓渠道结合他们各自的优势，Android的崛起不可阻挡；但就玩家粘性而言，iOS渠道比Android表现的更为出色。其中，Android平台用户更加倾向卡牌游戏、棋牌游戏和角色扮演类游戏；iOS平台用户更加倾向棋牌游戏、角色扮演和卡牌类游戏。

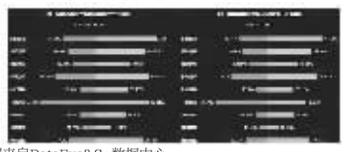


注：数据来自DataEye&S+数据中心

2017年Q1，在游戏留存方面，棋牌、卡牌、角色扮演类及策略游戏在次日留存率指标表现较好，而体育类游戏在一日玩家比例中表现良好，主要是由于欧洲足球俱乐部皇家马德里对中国游戏市场的关注度越来越高，并且联合游戏商对体育性质的游戏在中国大陆进行全面宣传；而区域性棋牌主推的具有针对性的玩法设计使得留存展现出良好的态势；综合来看，除了次日留存率外，3日、7日留存率，角色扮演类游戏表现相对稳定。

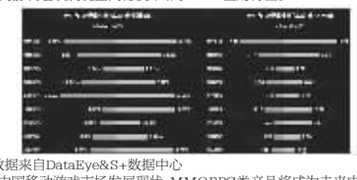


注：数据来自DataEye&S+数据中心



注：数据来自DataEye&S+数据中心

在付费方面，射击类游戏以及角色扮演类游戏良好的付费情况表明iOS和Android渠道的付费人群具有明显的游戏类型偏好；在用户质量方面，iOS表现的相对优秀一些，多种类型游戏的付费情况都明显优于Android渠道。此外，角色扮演类和策略类游戏继续展现出高付费率、高ARPU值的特征。



注：数据来自DataEye&S+数据中心

基于中国移动游戏市场发展现状，MMORPG类产品将成为未来中国移动游戏的主要发展方向，其高付费率和高ARPU值的特点使得各个游戏厂商纷纷布局这一领域。

Jagex 2001年成立，打造出《RuneScape》系列游戏，成为全球最成功的PC端MMORPG之一。目前，《RuneScape》系列游戏仍能获得较高的收益，为Jagex发展提供可靠的收入来源。《RuneScape》系列游戏注册玩家超过2.5亿人，是全球最广为人知的游戏IP之一。因而，基于目前中国市场对MMORPG、TCG、SLG类游戏的看好，以及Jagex的市场地位、发展状况及核心产品所处的生命周期，Jagex利用其核心产品《RuneScape》系列游戏IP对中国合作者的授权，将其核心IP的内容、先进的技术与中国本土需求特色相融合，打造出符合中国游戏玩家需求的游戏产品，为Jagex带来一定的收益。

（三）本次预测评估中对引入国内后的业绩预测情况及其合理性

1、被授权游戏的研发团队质量较高

《RuneScape:Chronicle》：Jagex的IP授权给中国合作方后，将组建30人的研发团队进行开发，其中核心成员均有12年以上的从业经验，分别来自网易、育碧、美国华纳等国内外一线游戏及IT业公司的开发人才。该团队具备高效开发各类游戏的能力，为该款游戏的顺利开发提供了可靠的人才保障。

《RuneScape:Heros》：基于Jagex的IP授权，中国合作方拟组建40人的研发团队进行开发，其中核心成员均有13年以上的从业经验，分别来自盛大、巨人、微软、网禅等国内外一线游戏及IT业公司的开发人才，该团队将深入研发适合中国玩家的游戏产品。

2、被授权游戏研发进度符合预期

2017年1月，Jagex与中国合作方签订了协议，约定Jagex将《RuneScape:Chronicle》、《RuneScape:Heros》等游戏授权给中国合作方，由中国合作方负责该两款游戏在中国地区的研发和发行，Jagex负责提供该两款游戏的素材以及部分技术支持。基于该授权协议，被授权方目前已着手该两款游戏的研发，目前均已进入原型开发阶段，研发进度与计划进度基本一致。

3、中国授权收入预测参考同行业数据

《RuneScape:Chronicle》游戏是一款收集卡牌、组建卡组和其他玩家进行对战或者挑战关卡的休闲TCG（集换式卡牌游戏）竞技游戏，其原有的PC版已获得较好口碑，玩法得到了游戏玩家的认可。《RuneScape:Heros》游戏属于卡牌RPG类型游戏，该游戏主要以对魔幻风格感兴趣的用户作为该款游戏的目标用户。

以《RuneScape:Chronicle》游戏为例，目前在国内市场，TCG类游戏较为典型的是《炉石传说》，《RuneScape:Chronicle》根据《炉石传说》在国内培养出来的庞大用户群特征，设计适合国内的集换式卡牌玩法，在技能搭配、对抗策略上保留《RuneScape》IP的经典特征。因此基于该游戏的特点，Jagex参考中国市场行业通行的标准，对该类游戏进行流量预测，具体公式如下：

《RuneScape Chronicles》的预测收入=该游戏iOS每日平均活跃用户数*iOS每活跃用户每天平均收入*30+该游戏Android每日平均活跃用户数*Android每活跃用户每天平均收入*30。

Jagex根据iOS、Android用户付费能力的不同、游戏周期的不同进行设定，遵循保守原则，该游戏定位于游戏市场中上水平；以确定不同日的留存率、DARPU（每活跃用户每天平均收入）值，通过日流量的计算获得该游戏流量的年预测值。根据协议，Jagex将获得流水的12%，因此该款游戏流水的12%即为Jagex从该款游戏中获得的中国授权收入。

《RuneScape:Heros》的预测按照《RuneScape Chronicles》的方法进行预测。

综上所述，基于被授权游戏属于国内热门游戏类型，其研发团队质量较高，研发进度基本符合预期，且按照同行业较为保守的水平进行预估，引入国内后的业绩预测情况是合理的。

（四）中介机构核查意见

立信评估核查意见：基于被授权游戏属于国内热门游戏类型，其研发团队质量较高，研发进度基本符合预期，且按照同行业较为谨慎水平进行预估，引入国内后的业绩预测情况是合理的。

8、草案披露，《RuneScape》系列游戏的手机版本《RS Mobile》预计于2017年9月发布，其业绩预测系基于《RuneScape》历史收益水平和游戏玩家数量综合确定的。请公司补充披露：其盈利预测所参照同类产品或上市公司的选择标准，在选择时是否考虑了境内外市场的估值差异、市场的不同发展状况、不同产品所处的生命周期等影响因素，请结合前述情形分析说明《RuneScape》IP改编手游商业绩预测的合理性，并请评估师发表意见。

回复：

（一）《RS Mobile》游戏的产品定位

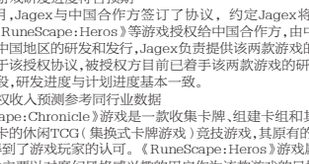
《RS Mobile》的发行市场主要为欧美地区，与《RuneScape》系列游戏的产品定位基本一致。《RS Mobile》游戏属于《RuneScape》系列游戏的移动端版本，可实现PC和手机端互通，让玩家能够使用同一账号，在PC与手机端无缝对接。该游戏属于移动端RPG和冒险类游戏，这两类游戏是移动端游戏中增长较快的类别。《RS Mobile》主要吸引的是不能在《RuneScape》系列游戏中投入较长游戏时间的玩家，满足拥有较少游戏闲暇时间的游戏玩家对《RuneScape》系列游戏的娱乐需求。

（二）《RS Mobile》游戏的市场调研

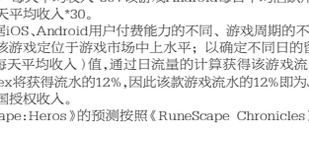
Jagex在对《RS Mobile》进行研发时对其进行了市场调研，在受访者中，90%以上的均为《RuneScape》系列游戏超过半年的游戏玩家。根据Bryter Research调查发现，44%的受访者对该游戏非常感兴趣，33%的受访者感兴趣，23%的受访者认为该游戏没有吸引力。从以上市场调查中发现，77%的受访者对《RS Mobile》感兴趣。市场调研结果印证了《RS Mobile》游戏具有较好的市场前景。

（三）《RS Mobile》未来收入预测是以《RuneScape》系列游戏参数为基础

由于《RS Mobile》是《RuneScape》系列游戏的移动端版本，在对《RS Mobile》预测过程中，充分考虑了该游戏的市场调研结果，因此该游戏的收入预测是基于《RuneScape》历史收益水平和游戏玩家数量综合确定的，其未来的发展趋势也基本与《RuneScape》系列游戏一致。《RuneScape》系列游戏未来收入预测如下图所示：



基于《RuneScape》系列游戏数据，《RS Mobile》游戏未来收入预测如下图所示：



《RS Mobile》的预测是基于《RuneScape》系列游戏的预测数据，当《RS Mobile》游戏经过上线后一段时间的持续增长后，该游戏随《RuneScape》系列游戏预测收入的下降而下降。上线后，该游戏处生命周期与《RuneScape》系列游戏的生命周期基本保持一致。

（四）同类游戏上线后收益情况

在欧美市场，MMORPG类游戏PC端跨平台到移动端尚未成熟，因此在市场上难以获取可参考的游戏数据。但在亚洲市场，从PC端移植到移动端较为普遍，下面的表格就多款MMORPG游戏实现从PC端移植到