



北京中锋资产评估有限责任公司关于 对福建元力活性炭股份有限公司的重组问询函的回复

中锋专函字（2019）40011号

深圳证券交易所创业板公司管理部：

根据贵所下发的“创业板非许可类重组问询函【2019】第6号”《关于对福建元力活性炭股份有限公司的重组问询函》（以下简称“问询函”）的要求，我们作为福建元力活性炭股份有限公司（以下简称：元力活性炭）本次重大资产重组的评估机构，对问询函中所涉问题进行分析、核查，现就相关问题的核查意见回复如下：

问题三、

《报告书》显示，你公司于2018年1月以8倍市盈率的定价收购广州冰鸟，本次出售广州冰鸟作价22,000万元，市盈率下降为7.3倍。此外，本次交易采取收益法评估结果，《极品芝麻官》《至尊传奇》《青云诀》《时光幻境》等游戏的预测收入较2017年、2018年实际业绩大幅下滑，后续收入预测也是稳定在2018年水平不再增加。（1）请结合广州冰鸟经营及业绩变化情况，补充说明本次出售作价与前次收购定价存在差异的合理性及本次作价的公允性；（2）请补充说明广州冰鸟爆款游戏预测收入大幅下滑的依据及合理性，后续收入预测与2017年、2018年实际业绩大幅增长趋势不符的原因及合理性；（3）请补充说明广州冰鸟游戏及版号的储备情况，游戏运营推广计划，以及归类为其他的游戏是否存在未合理、充分预测收入的爆款游戏；（4）请结合2019年初收入及流水情况，补充说明广州冰鸟爆款游戏的收入预测是否合理。请评估师发表明确意见。

答复：

一、请结合广州冰鸟经营及业绩变化情况，补充说明本次出售作价与前次收购定价存在差异的合理性及本次作价的公允性



(一) 2017 年、2018 年经营业绩变化情况

根据福建华兴会计师事务所出具的《审计报告》，广州冰鸟 2017 年、2018 年的经营及业绩变化如下表：

单位：万元

项目	2018 年 12 月 31 日 /2018 年度	2017 年 12 月 31 日 /2017 年度
总资产（万元）	13,386.06	8,303.53
负债总额（万元）	15,943.76	13,287.60
归属于上市公司股东的所有者权益（万元）	-2,557.70	-4,984.07
营业收入（万元）	73,883.45	38,736.22
营业成本（万元）	63,071.63	37,578.11
管理费用（万元）	1,574.47	523.49
销售费用（万元）	6,448.51	6,032.43
营业利润（万元）	2,789.25	-5,604.15
利润总额（万元）	2,784.33	-5,610.22
净利润（万元）	2,426.37	-4,331.21
归属于上市公司股东的净利润（万元）	2,426.37	-4,331.21
资产负债率	119.11%	160.02%
销售毛利率	14.63%	2.99%
每股收益（元/股）	19.18	-35.08

广州冰鸟从事移动网络游戏的推广运营，通过代理商在各大流量渠道进行精准广告投放推广游戏，将游戏玩家充值扣除推广成本和支付游戏开发商的分成，获取经营利润。每一款新上线的游戏产品在推广期都需要投放较多的广告吸引玩家，广告成本大于充值及消耗，处于亏损阶段；随着推广运营的持续，游戏产品进入成熟期，充值和消耗逐步增加进而超过投放成本，实现获利。因而，联运为主的游戏运营企业存在营业收入高，利润率低的特点。

广州冰鸟成立于 2016 年 7 月，前期主要目标是整合优秀的媒体渠道流量资源和建立适合自身的精准的投入与止损方法，同时选取合适的爆款游戏。2017 年，广州冰鸟在运营的游戏当中成功地推出了《青云诀》、《极品芝麻官》两款爆款游戏并对其投放大量的广告进行推广，2017 年实现营业收入 38,736.22 万元、净



利润-4,331.21 万元。

2018 年，广州冰鸟推广的主要游戏《青云诀》、《极品芝麻官》、《至尊传奇》，使公司的充值流水快速上升，营业收入大幅增加，综合毛利率也逐步提升；2018 年广州冰鸟实现营业收入 73,883.45 万元、净利润 2,426.37 万元。

移动网络游戏的生命周期包括测试期、成长期、稳定期和衰退期四个阶段，总体时间不长，爆款会略长于一般游戏，但其周期性质基本一致。未来广州冰鸟若没有及时推出新的爆款游戏进行迭代，存在再次亏损的可能。

（二）元力股份收购广州冰鸟定价合理性及公允性说明

2018 年 1 月，公司以 16,000.00 万元价格受让广州冰鸟 100%的股权。2017 年度广州冰鸟营业收入 38,736.22 万元，净利润-4,331.21 万元。冰鸟公司是网络游戏行业内具备较强运营能力的中小企业，拥有良好的上下游合作关系和优秀的媒体渠道资源，广州冰鸟核心股东及管理人员承诺为 2018 年、2019 年及 2020 年广州冰鸟净利润不低于 2,000 万元、3,000 万元和 4,000 万元。

2017 年资本市场对游戏标的公司较为青睐，故上市公司收购游戏资本的市盈率也普遍较高。2017 年 6 月卧龙地产（600173.SH）斥资 64,220.00 万元收购广州君海 38%的股权，同年山东矿机（002526.SZ）斥资 52,500.00 万元收购麟游互动 100%的股权。上述交易的市盈率均在 10 倍左右。

广州冰鸟公司资产规模、利润规模、利润率、净资产等各项指标均小于上述参考标的公司，综合考虑广州冰鸟的产品运营能力、核心技术人才，参考卧龙地（600173.SH）以收购广州君海公司及山东矿机（002526.SZ）收购麟游互动公司的动态市盈率，元力股份以 16,000.00 万元 8 倍市盈率收购广州冰鸟公司定价合理、公允。

（三）元力股份出让广州冰鸟定价合理性及公允性说明

2019 年 3 月元力股份与陈华升先生、占萍女士签署《股权转让协议》，公司以人民币 22,000.00 万元的价格将持有的广州冰鸟网络科技有限公司（以下简称“广州冰鸟”）100%股权转让给陈华升先生和占萍女士。2018 年广州冰鸟实现营



业收入 73,883.45 万元，净利润 2,426.37 万元，以此计算出交易基准日静态市盈率 9.07 倍。按照广州冰鸟核心股东及管理人员承诺 2019 年广州冰鸟净利润不低于 3,000 万元，计算动态市盈率 7.33 倍。

2018 年国家对游戏产业政策逐步收紧，游戏行业增长率明显放缓，游戏行业标的公司在资本市场并购案例明显减少，交易活跃度降低的背景下，资产市场对游戏资产的估值下调，例如 2019 年杭州高新 300478.SZ 收购快游网络动态市盈率为 6.94 倍，资本市场给予游戏资产的市盈率明显下调。

2019 年 3 月元力股份以 22,000 万元价格出让广州冰鸟，出售动态市盈率为 7.33 倍、静态市盈率 9.07 倍，元力股份出售广州冰鸟的动态市盈率与同期市场其他上市公司交易同行业标的公司的动态市盈率较为接近，同时元力股份出售广州冰鸟产生了合并报表层面 3,573.63 万元投资收益。故元力股份出售广州冰鸟定价合理、公允。

综上所述，元力股份公司前次收购标的资产及本次交易作价对应的市盈率与近期市场可比交易市盈率差异不大。前次收购交易及本次出售交易定价具有公允性和合理性。

二、请补充说明广州冰鸟爆款游戏预测收入大幅下滑的依据及合理性，后续收入预测与 2017 年、2018 年实际业绩大幅增长趋势不符的原因及合理性

(一) 广州冰鸟爆款游戏预测收入大幅下滑的依据及合理性

按照报告期内累计实现的营业收入超过 1 亿元为标准，广州冰鸟报告期内“爆款”游戏主要有《青云诀》、《至尊传奇》和《极品芝麻官》。上述游戏 2018 年及其后预测收入情况如下：

单位：万元

项目名称	历史数据	预测期		
	2018 年	2019 年	2020 年	2021 年及以后
极品芝麻官	32,776.85	32,400.00	18,000.00	640.12
至尊传奇	22,357.59	1,200.00	0.00	0.00
青云诀	9,218.08	4,800.00	558.87	0.00
合计	64,352.52	38,400.00	18,558.87	640.12



广州冰鸟爆款游戏预测期收入大幅下滑，主要原因如下：

1、手机游戏生命周期较短，一般只有 1-3 年，早期的“爆款”游戏已出现收入下降趋势

2017 年的“爆款”游戏《青云诀》2018 年营业收入仅为 9,218.08 万元，较 2017 年度下降 49.04%。《青云诀》代理发行最高曾达到月 3,412.16 万元，在联运平台排名靠前，但该款游戏 2018 年 12 月充值额仅为 450.68 万元，2019 年初充值流水继续下滑。结合上述情况，本次评估预计《青云诀》2019 年和 2020 年收入继续下滑，分别为 4,800.00 万元和 558.87 万元。

2、因营收效果不佳，主动减少推广，收入预测大幅下滑

《时光幻境》2018 年 6 月上线发行，2018 年 6 月-12 月累计充值 2157.92 万元，2018 年 12 月充值流水降至 85.37 万元，根据 2018 年的测试和运行情况分析，《时光幻境》回本效果较差，公司决定减少对其推广投入，因此，2019 年收入预测大幅下滑。

3、受版权纠纷的影响，个别“爆款”游戏无法持续为公司创造收入

2018 年《至尊传奇》实现营业收入 22,357.59 万元。《至尊传奇》系上海旭梅网络科技有限公司取得研发商（海南祺曜互动娱乐有限公司）授权代理的游戏。在游戏推广运营过程中，因《至尊传奇》游戏存在版权侵权，该游戏的研发商被第三方起诉，该研发商的银行账户被冻结，下游客户应付该研发商的款项也被相应冻结。广州冰鸟作为《至尊传奇》游戏的下游推广运营商和研发商的间接客户，随即停止了该款游戏的推广。《至尊传奇》原预计的收益期为 3 年，因出现版权纠纷，收益期缩短为不足 1 年。结合上述情况，本次评估预计《至尊传奇》2019 年度仅有存量用户充值，年预测收入金额为 1,200.00 万元。

4、因行业环境发生变化，导致手机游戏无法继续维持高速增长状态

进入 2018 年，在全球经济基本面持续疲弱与国内游戏政策环境持续收紧的背景下，游戏行业进入严峻的整顿期和低速增长期。根据《2018 年中国游戏产业



报告》，2018 年中国游戏市场实际销售收入共 2,144.4 亿元，仅增长 5.3%，相较 2017 年 23.0%的增幅明显放缓，游戏行业未来盈利前景不确定性增大。

2018 年 3 月，因机构改革，原国家新闻出版广电总局发布《游戏申报审批重要事项通知》，暂停游戏审批工作。2018 年 8 月，教育部等八部门发布《综合防控儿童青少年近视实施方案》，提出“实施网络游戏总量调控，控制新增网络游戏上网运营数量，探索符合国情的适龄提示制度，采取措施限制未成年人使用时间”。上述一系列措施的出台，使得 2018 年以来游戏行业经营风险明显增大。

作为 2018 年的“爆款”，《极品芝麻官》2018 年发行业绩良好，实现营业收入 32,776.85 万元。结合行业环境的变化情况，考虑到《极品芝麻官》推出已有 1 年多，预计还有两年收益期，其中 2019 年收入基本与 2018 年收入水平持平，2020 年收入将有所衰减，收入金额分别为 32,400.00 万元和 18,000.00 万元。

综上所述，广州冰鸟爆款游戏预测收入大幅下滑，与行业变化情况及手机游戏生命周期较短的特点相适应，具有合理性。

（二）后续收入预测与 2017 年、2018 年实际业绩大幅增长趋势不符的原因及合理性

广州冰鸟后续收入预测情况如下：

单位：万元

项目名称	2019 年	2020 年	2021 年	2022 年	2023 年
极品芝麻官	32,400.00	18,000.00			
至尊传奇	1,200.00	-			
青云诀	4,800.00	558.87			
时光幻境	960.00	-			
攻城天下	12,000.00	10,800.00			
王者霸业	476.12	-			
暗黑终结者	13,200.00	24,000.00			
莽荒录	-	7,800.00			
绝世战祖和小兵传奇	333.26	83.31			
其他游戏	8,514.08	12,641.26			
后续收入			73,883.44	73,883.44	73,883.44
合计	73,883.46	73,883.44	73,883.44	73,883.44	73,883.44



广州冰鸟后续收入预测与 2018 年持平，与 2017 年、2018 年实际业绩增长趋势不符，主要原因如下：

1、2016 年至 2018 年，广州冰鸟游戏推广业务处于快速增长阶段，自 2019 年步入成熟期，预计增长速度将大幅放缓

广州冰鸟于 2016 年 7 月 6 日成立，2017 年和 2018 年业务正处于快速增长阶段，先后推出《极品芝麻官》、《青云诀》和《至尊传奇》等“爆款”，营业收入增幅分别达到 2671.54%和 90.73%。进入 2019 年，广州冰鸟业务已逐步发展成熟，公司人员、组织结构和客户群体已处于相对稳定的状态。因广州冰鸟游戏推广业务已由成长期步入成熟期，所以评估预测后续收入保持相对稳定。

2、手机游戏生命周期较短，需要不断有“爆款”推出才能维持收入的稳定性

广州冰鸟主要从事手机游戏的推广和运营。不断推陈出新、实行产品的快速迭代，是手机游戏行业的一大特征。广州冰鸟 2017 年的“爆款”《青云诀》，2018 年营业收入已大幅下降。由于手机游戏行业竞争日趋激烈，移动游戏市场增速放缓，市场实际销售收入向优质产品集中，两极化趋势明显。一方面，优质产品收入持续大幅增长；另一方面，大量中游甚至中上游的游戏市场实际销售收入锐减。广州冰鸟目前已经达到 7 亿元左右的营收规模，根据市场竞争环境及广州冰鸟“爆款”游戏产品推广计划，继续保持爆发性增长的可能性不大。广州冰鸟后续的经营目标是通过不断培养“爆款”游戏，通过爆款游戏的更迭来保持目前的营收规模。预测的后续收入与广州冰鸟的经营目标相契。

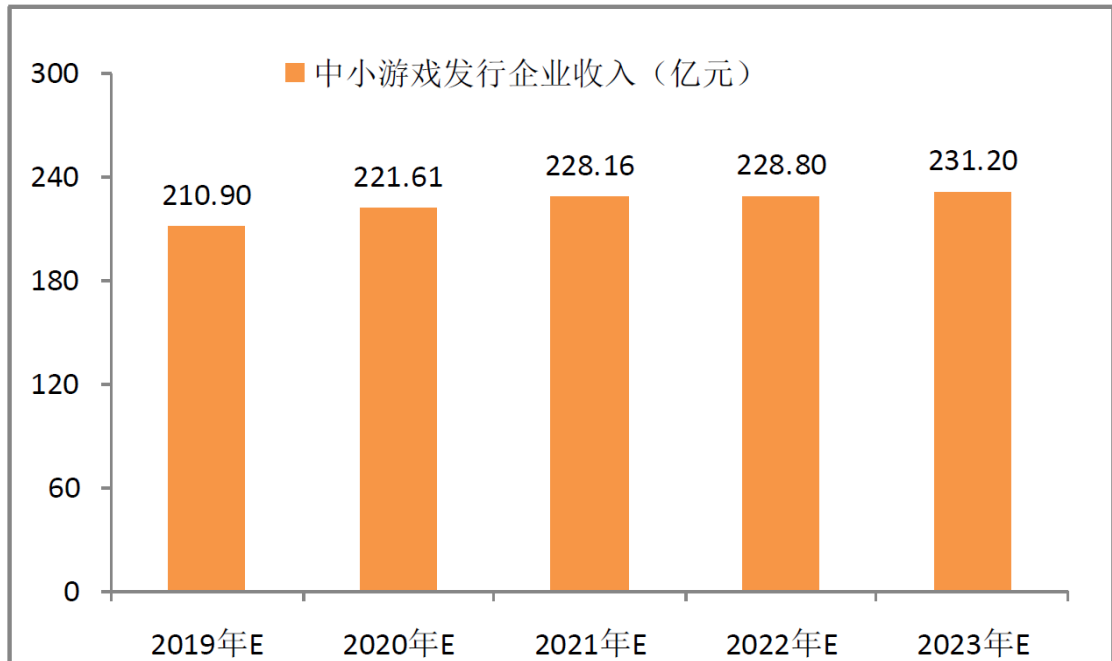
3、行业增速明显放缓，导致后续预测收入与 2017 年、2018 年增长趋势不符

如本题回复（一）之 3 所述，2018 年中国游戏市场实际销售收入共 2,144.4 亿元，仅增长 5.3%，相较 2017 年 23.0%的增幅明显放缓。网络游戏市场承受着产能过剩与存量竞争双重压力，一方面，众多小团队成立，同质化加剧，市场出现产能过剩、供过于求的局面；另一方面，网络游戏收入多集中在巨头手中，产品淘汰率高，市场进入存量竞争阶段。游戏行业中头部企业的增长高于市场水平，



中小游戏企业的收入增长速度远低于头部企业，市场实际销售收入向优质产品集中，两极化趋势明显。

2019-2023 年中小游戏发行企业预测收入



数据来源：中商产业研究院

如上图所示，根据中商产业研究院提供的资料，2019-2023 年中小游戏发行企业预测收入总体保持稳定，增长幅度较小。预测期广州冰鸟收入保持相对稳定，符合行业发展趋势。

综上所述，广州冰鸟后续收入预测与 2017 年、2018 年实际业绩大幅增长趋势不符，主要系广州冰鸟自身所处业务发展周期不同、游戏产品生命周期较短以及行业增速放缓等客观因素所致，具有合理性。

三、请补充说明广州冰鸟游戏及版号的储备情况，游戏运营推广计划，以及归类为其他的游戏是否存在未合理、充分预测收入的爆款游戏

（一）广州冰鸟游戏及版号的储备情况

1、广州冰鸟拥有的游戏版号情况

截至本回复出具日，广州冰鸟拥有的游戏版号情况如下：



著作权人名称	批文号	游戏版号	游戏名称	出版单位名称
广州冰鸟	新广出审 [2017]8356号	ISBN978-7-498-01326-2	精灵总动员	天津电子出版社有限公司
广州冰鸟	新广出审 [2017]8558号	ISBN978-7-498-01447-4	极品皇帝	上海绿岸网络科技有限公司

2、广州冰鸟的游戏运营备案情况

截至本回复出具日，广州冰鸟的游戏运营备案情况如下：

序号	运营单位	游戏名称	备案号	备案时间
1	广州冰鸟	烈焰飞雪	文网游备字（2018）M-RPG 0579号	2018-03-12
2	广州冰鸟	神州豪侠	文网游备字（2018）M-RPG 0581号	2018-03-12
3	广州冰鸟	神骑世界	文网游备字（2018）M-RPG 0580号	2018-03-12
4	广州冰鸟	极品皇帝	文网游备字（2017）M-SLG 0491号	2017-12-14
5	广州冰鸟	精灵总动员	文网游备字（2017）M-RPG 1861号	2017-12-14
6	广州冰鸟	烈焰飞雪	文网游备字（2017）M-RPG 0811号	2017-07-03
7	广州鹰魂	精灵挂机版	文网游备字（2017）M-RPG 1765号	2017-12-01

3、广州冰鸟与可比交易标的的游戏版号、游戏运营备案及收入预测情况

根据市场上的公开数据，广州冰鸟与部分可比交易标的的游戏版号、游戏运营备案以及稳定状态收入预测情况如下：

序号	交易标的	交易时间	游戏版号数量	游戏运营备案数量	预计未来稳定状态年收入（万元）
1	深圳市鲸旗天下网络科技有限公司	2018年9月7日	4	65	87,851.77
2	广州四九游网络科技有限公司	2018年4月25日	5	105	125,618.00
3	广州冰鸟	2019年3月	2	7	73,883.44

根据上表，广州冰鸟的收入预测情况、游戏版号及游戏运营备案储备数量与同行业可比交易标的的相比，不存在收入预测过低的情况。



（二）广州冰鸟游戏运营推广计划

广州冰鸟网络科技有限公司主要从事游戏发行行业，目前以联运发行为主。广州冰鸟的产品筛选策略：一般是通过引入商务部通过对产品和研发公司的判断，引入产品，后再对前期运营情况分析，如果充值不理想就不再继续投入推广费用。因此截止 2018 年底，广州冰鸟累计代理发行产品 95 个（含测试），只有个别产品作为公司的主要推广产品。公司 2016 年总充值流水 1,329.22 万元，2017 年度总充值流水 43,336.03 万元，2018 年度总充值流水 80,704.57 万元，充值流水主要来源于《青云诀》《极品芝麻官》和《至尊传奇》。

由于广州冰鸟以联运发行为主业，游戏运营推广计划：除了现有的《极品芝麻官》继续重点推广外，未来两年计划重点推广《攻城天下》、《暗黑终结者 2.0》和《莽荒录》，其余产品按照前述公司产品筛选策略安排经营计划。

1、《暗黑终结者 2.0》及推广计划

《暗黑终结者 2.0》是一款标的公司取得独家代理的暗黑题材重度 RPG 游戏。《暗黑终结者 2.0》是《暗黑终结者》的升级款。该产品完成开发以后，与研发团队一起进行了半年的测试调优，数据标准已达到标的公司推广的标准，目前已经开放渠道测试，原预计 2019 年 2 月份全渠道首发。但由于目前渠道内买量还在优化阶段，导量比较慢，较预计有所滞后，预计 2019 年 4 月份开始逐步投放。

2、《莽荒录》及推广计划

《莽荒录》为广州冰鸟独家代理的游戏，以中国上古神话为背景的 3D 大型多人在线角色扮演游戏，拥有端游式的战斗体验及玩法框架等特点。

该产品已立项，在游戏类型上是常规类别，广州冰鸟会在游戏的世界观上呈现出差异化，提升产品的竞争力。

3、《攻城天下》及推广计划

《攻城天下》是一款冰鸟公司联合运营的三国题材模拟游戏。自 2018 年 6 月接入该产品后广州冰鸟曾短期推广过该游戏，因此有该游戏完整可靠的数据模型。目前，该游戏目前已进入稳定期，充值金额相对较为平稳。



综上所述，广州冰鸟未来重点推广的 3 款游戏中，《暗黑终结者 2.0》由于调优原因，推广进度较预期进度有所滞后；《莽荒录》为常规产品，目前已立项并拟于 2020 年进行推广；《攻城天下》目前已进入稳定期。总体来看，广州冰鸟未来重点游戏的推广计划较为稳健，收入出现爆发式增长的可能性很小，预计未来几年收入将整体保持稳定。

（三）归类为“其他”的游戏情况远远达不到“爆款”标准

2018 年归类为其他的前十大游戏收入情况如下表所示：

单位：万元

序号	游戏名称	2018 年收入金额
1	青云传	1,362.49
2	无双屠龙	678.95
3	三国志 2017	379.90
4	少年群侠传	344.97
5	守望英雄	321.29
6	封神纪元	291.48
7	屠龙怒天	210.72
8	一刀屠龙	203.69
9	暗黑终结者	187.80
10	小兵传奇	171.53
合计		4,152.81

广州冰鸟 2018 年归为“其他”项的游戏收入金额均相对较小，如上表中的《无双屠龙》、《三国志 2017》和《少年群侠传》等，2018 年月均收入均不足 100 万元，归为其他的游戏当中收入最高的《青云传》2018 年月均收入也只有 270 万元左右。远远达不到“爆款”的标准。广州冰鸟根据推广前期的数据反馈和指标分析，上述游戏成为爆款游戏的可能性极小，同时这些游戏在其他运营渠道也没有出现爆款情形。故预测期 2019 年及以后期间，广州冰鸟不存在未合理、充分预测收入的爆款游戏。



综上所述，（1）广州冰鸟的收入预测情况、游戏版号及游戏运营备案储备数量与同行业可比交易标的相比，不存在收入预测过低的情况；（2）广州冰鸟未来重点推广的 3 款游戏中，《暗黑终结者 2.0》由于调优原因，推广进度较预期进度有所滞后；《莽荒录》为常规产品，目前已立项并拟于 2020 年进行推广；《攻城天下》目前已进入稳定期。总体来看，广州冰鸟未来重点游戏的推广计划较为稳健，收入出现爆发式增长的可能性很小，预计未来几年收入将整体保持稳定；（3）广州冰鸟归类为其他的游戏收入金额相对较小，远远达不到“爆款”的标准，不存在未合理、充分预测收入的爆款游戏，也不存在收入低估的情形。

四、请结合 2019 年初收入及流水情况，补充说明广州冰鸟爆款游戏的收入预测是否合理

2019 年 1-2 月，广州冰鸟主要推广运营的游戏产品收入情况如下：

单位：万元

游戏名称	2019 年 1-2 月收入 金额 (A)	简单年化金额 (B=A/2*12)	2019 年预测金额
极品芝麻官	6,682.35	40,094.10	32,400.00
攻城天下	2,356.03	14,136.18	12,000.00
青云诀	584.53	3,507.18	4,800.00
至尊传奇	248.98	1,493.88	1,200.00
暗黑终结者 2.0	0.00	0.00	13,200.00
其他	1,461.64	8,769.84	10,283.46
合计	11,333.53	68,001.18	73,883.46

1、广州冰鸟 4 款主要游戏 2019 年收入预测合理，不存在明显低估的情形

2019 年 1-2 月，广州冰鸟 4 款主要游戏《极品芝麻官》、《攻城天下》、《青云诀》、《至尊传奇》分别实现营业收入 6,682.35 万元、2,356.03 万元、584.53 万元和 248.98 万元。假定按照 2019 年前 2 个月收入简单年化（即上述收入金额/2×12），对应的 2019 年度收入分别为 40,094.10 万元、14,136.18 万元、3,507.18 万元和 1,493.88 万元。除《青云诀》低于预测水平外，其他三款游戏年化后的收入金额均略高于预测值，主要原因系爆款游戏月度之间收入并不均衡，收入高低与推广活动及节假日有关，1、2 月属于春节期间且公司加大了爆款游戏



推广力度，因此 1、2 月爆款游戏收入会略高于平时月份；同时由于游戏产品生命周期较短，上述三款游戏推出至今已经有一段时间，预计 2019 年后续月份收入金额维持在 2019 年 1-2 月水平存在一定的难度。因此，在进行收入预测时，上述三款游戏 2019 年全年收入预测金额略低于按 2019 年 1-2 月份收入简单年化计算的金额，符合游戏行业特点，具有充分的合理性，不存在预测收入明显低估的情形。

2、《暗黑终结者 2.0》收入预测合理，不存在明显低估的情形

《暗黑终结者 2.0》原预计 2 月上线，由于目前渠道内买量还在优化阶段，导量比较慢，预计推迟到 2019 年 4 月份才可以上线，2019 年 1-2 月尚未产生收入。广州冰鸟根据历史产品推广经验和推广计划对该游戏进行了估计，预计 2019 年度收入 1.32 亿元，具有合理性，不存在预测收入明显低估的情形。

3、归类为“其他”的游戏充值金额及预计收入金额较小，在收入预测时已充分考虑其成长性

归类为“其他”的游戏数量较多，充值金额和预计收入金额较小，根据推广前期的数据反馈和指标分析，“其他”游戏成为爆款游戏的可能性极小。在收入预测时，已经充分考虑了其成长性，2019 年收入预测金额较根据 2019 年 1-2 月收入年化折算的金额有所提升。

4、总体来看，广州冰鸟 2019 年全年收入预测金额高于 2019 年 1-2 月收入简单年化计算的金额，不存在损害上市公司股东利益的情形

总体来看，2019 年 1-2 月广州冰鸟累计实现营业收入 11,333.53 万元，简单年化后为 68,001.18 万元。2019 年收入预测值为 73,883.46 万元，预测值较 2019 年 1-2 月收入简单年化计算的金额增加 5,882.28 万元，收入预测值较简单年化计算值提升 8.65%，主要是因为考虑到一方面原有游戏受生命周期影响收入逐步衰减，另一方面广州冰鸟 2019 年 2 月往后还有新的游戏推出，总计实际年收入金额很可能高于基于 2019 年 1-2 月计算的简单年化金额。因此，广州冰鸟 2019 年全年收入预测已经充分考虑了新发行游戏的影响，不存在损害上市公司股



东利益的情形。

综上所述，广州冰鸟爆款游戏的收入预测充分考虑了游戏行业特点和爆款游戏所处的生命周期阶段，收入预测合理，不存在明显低估的情形；广州冰鸟 2019 年全年收入预测高于 2019 年 1-2 月实际收入简单年化计算的金额，充分考虑了爆款游戏以外其他新发行游戏的影响，收入预测合理，不存在收入低估的情形。



关于对福建元力活性炭股份有限公司的重组问询函的回复

（此页无正文，为北京中锋资产评估有限责任公司《关于对福建元力活性炭股份有限公司的重组问询函》（创业板非许可类重组问询函【2019】第6号）的回复之盖章页）

北京中锋资产评估有限责任公司

二〇一九年三月二十七日