

本次股票发行后拟在创业板市场上市，该市场具有较高的投资风险。创业板公司具有业绩不稳定、经营风险高、退市风险大等特点，投资者面临较大的市场风险。投资者应充分了解创业板市场的投资风险及发行人所披露的风险因素，审慎作出投资决定。



四川迅游网络科技股份有限公司

（成都高新区世纪城南路 599 号 7 栋 6、7 层）

首次公开发行股票并在创业板上市

招股说明书

（申报稿）

声明：本公司的发行申请尚未得到中国证监会核准。本招股说明书（申报稿）不具有据以发行股票的法律效力，仅供预先披露之用。投资者应当以正式公告的招股说明书全文作为投资决定的依据。

保荐人（主承销商）

 **国金证券股份有限公司**

（四川省成都市东城根上街 95 号）

发行概况

发行股票类型:	普通股 (A 股)
发行股数:	1,000 万股
其中: 发行新股数量 公司股东公开发售 股份的数量	
股东公开发售股份所得资金不归发行人所有	
每股面值:	人民币 1.00 元
每股发行价格:	根据询价结果确定
预计发行日期:	【】年【】月【】日
拟申请上市证券交易所:	深圳证券交易所
发行后总股本:	【】万股
保荐人 (主承销商)	国金证券股份有限公司
招股说明书签署日期	【】年【】月【】日

发行人声明

发行人及全体董事、监事、高级管理人员承诺招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

发行人及全体董事、监事、高级管理人员、发行人的控股股东、实际控制人以及保荐人、承销的证券公司承诺因发行人招股说明书及其他信息披露资料有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券发行和交易中遭受损失的，将依法赔偿投资者损失。

证券服务机构承诺因其为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给他人造成损失的，将依法赔偿投资者损失。

公司负责人和主管会计工作的负责人、会计机构负责人保证招股说明书中财务会计资料真实、完整。

中国证监会对本次发行所作的任何决定或意见，均不表明其对发行人的盈利能力、投资价值或者对投资者的收益作出实质性判断或者保证。任何与之相反的声明均属虚假不实陈述。

根据《证券法》的规定，股票依法发行后，发行人经营与收益的变化，由发行人自行负责；投资者自主判断发行人的投资价值，自主做出投资决策，自行承担股票依法发行后因发行人经营与收益变化或者股票价格变动引致的投资风险。

重大事项提示

公司经营发展面临诸多风险。公司特别提请投资者注意，在作出投资决策之前，务必仔细阅读本招股说明书“第四节 风险因素”章节的全部内容，并特别关注以下重要事项及公司风险。公司提醒广大投资者注意以下重大事项：

一、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东、中介机构以及作为股东的董事、监事、高级管理人员等主体做出的重要承诺及其履行情况、以及未能履行承诺的约束措施

（一）关于四川迅游网络科技股份有限公司股份锁定的承诺

公司的实际控制人及控股股东章建伟、袁旭、陈俊承诺：1、自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份；2、上述期限届满后，在本人担任公司董事/监事/高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人持有公司股份总数的百分之二十五。离职后半年内不转让本人所持有的公司股份。

公司董事会秘书、财务总监叶昌茂、副总裁刘彤承诺：1、自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行股份，也不由公司回购该部分股份；2、2011年12月30日增资取得的公司股份，自2011年12月30日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理该部分股份，也不由公司回购该部分股份；自公司股票上市之日起二十四个月内，转让数量不超过该部分股份数额的百分之五十；3、本人自公司股票上市之日起六个月内申报离职的，自申报离职之日起十八个月内不转让本人持有的公司股份；在公司股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让本人持有的公司股份；4、除上述外，在本人担任公司董事/监事/高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人持有公司股份总数的百分

之二十五，离职后半年内不转让本人所持有的公司股份。

公司副总裁李德勇、公司监事唐武、朱传靖、伍琳承诺：1、自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行股份，也不由公司回购该部分股份；2、本人自公司股票上市之日起六个月内申报离职的，自申报离职之日起十八个月内不转让本人持有的公司股份；在公司股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让本人持有的公司股份；3、除上述外，在本人担任公司董事/监事/高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人直接或间接持有公司股份总数的百分之二十五，离职后半年内不转让本人所持有的公司股份。

公司自然人股东胡欢承诺：1、自公司股票上市之日起 12 个月内不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份；2、本人自 2014 年 1 月 26 日离职后的半年内不转让本人所持有的公司股份。

公司自然人股东何锋、田野 2 人承诺：1、自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行股份，也不由公司回购该部分股份；2、2011 年 12 月 30 日增资取得的公司股份，自 2011 年 12 月 30 日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理该部分股份，也不由公司回购该部分股份；自公司股票上市之日起二十四个月内，转让数量不超过该部分股份数额的百分之五十。

公司机构股东挚信投资、亚商创投、达晨创富、盈创创投承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本单位持有的公司公开发行股票前已发行股份，也不由公司回购该部分股份。

除前述股东以外的发行人其他 23 名自然人股东承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行股份，也不由公司回购该部分股份。

（二）四川迅游网络科技股份有限公司关于上市后三年内稳定公司股价的预案

发行人、控股股东章建伟、袁旭、陈俊及全体董事和高级管理人员承诺：

1、启动稳定股价措施的条件

公司上市后三年内，如公司股票连续 20 个交易日（公司股票全天停牌的除外，下同）除权后的收盘价低于公司上一财务年度经审计的除权后每股净资产值，在不触及关于上市公司退市条件的基础上，且公司情况同时满足监管机构对于回购、增持等股本变动行为的规定（以下简称“启动条件”），公司应按下述规则启动稳定股价措施，以稳定公司股票合理价值区间。

2、稳定股价的具体措施

（1）公司回购

A、公司为稳定股价之目的回购股份，应符合《上市公司回购社会公众股份管理办法（试行）》及《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》等相关法律、法规的规定，且不应导致公司股权分布不符合上市条件。

B、公司董事会对回购股份做出决议，须经全体董事二分之一以上表决通过，公司董事承诺就该等回购股份的相关决议投赞成票。

C、公司股东大会对回购股份做出决议，须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过，公司控股股东承诺就该等回购事宜在股东大会中投赞成票。

D、公司为稳定股价之目的进行股份回购的，应符合相关法律法规之要求，按照如下措施进行：

a、股份回购价格

确定回购价格的原则：公司回购股份的价格应不低于本次回购董事会决议公告前最近 20 个交易日公司股票交易均价（交易均价的计算公式为：董事会决议公告日前 20 个交易日公司股票交易均价 = 决议公告日前 20 个交易日公司股票交易总额 / 决议公告日前 20 个交易日公司股票交易总量）。董事会参考公司当时的

财务状况和经营状况，确定回购股份的价格。

董事会确定回购股份的价格以后，需要提交公司股东大会审议。

若公司在回购期内发生资本公积转增股本、派发股票或现金红利、股票缩股、配股、或发行股本权证等事宜，自股价除权除息之日起，相应调整回购价格。

b、股份回购金额

确定回购金额的原则：公司用于回购股份的资金金额不超过上一年度归属于上市公司股东的净利润的 20%，公司董事会在前述范围内，结合公司当时的财务状况和经营状况，确定回购股份的具体金额。

董事会确定回购股份的具体金额以后，需要提交公司股东大会审议。

c、股份回购期限

由公司董事会制定公司股份回购计划、回购期限，如果在此期限内回购资金总额使用完毕，则回购方案实施完毕，并视同回购期限提前届满。

d、股份回购实施计划

公司将根据资本市场的变化情况和公司经营的实际状况，按照股份回购的相关政策规定，择机制定股份回购的相关方案，经公司董事会和股东大会审议通过并报相关监管部门审批或备案以后实施。

e、公司董事会公告回购股份预案后，公司股票若连续 5 个交易日收盘价超过公司上一财务年度经审计的除权后每股净资产值，公司董事会可以做出决议终止回购股份事宜，且在未来 3 个月内不再启动股份回购事宜

(2) 控股股东增持

A、本节所述控股股东，是指章建伟、袁旭、陈俊；

B、下列任一条件发生时，公司控股股东应在符合《上市公司收购管理办法》及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持：

a、董事会公告的公司股份回购期限届满之日后的连续 10 个交易日除权后的

公司股份收盘价低于公司上一财务年度经审计的除权后每股净资产值；

b、公司回购股份方案实施完毕之日起的 3 个月内启动条件再次被触发。

C、控股股东计划增持的其在中国拥有权益的股份不超过公司已发行股份的 2%，控股股东用于增持公司股份的资金不高于其上年度从公司取得的扣除了相关税费的现金分红。

（3）董事、高级管理人员增持

A、下列任一条件发生时，届时在公司领取薪酬的公司董事（不包括独立董事）、高级管理人员应在符合《上市公司收购管理办法》、《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》及《深圳证券交易所上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理业务指引》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持：

a、董事会公告的控股股东增持期限届满之日后的连续 10 个交易日除权后的公司股份收盘价低于公司上一会计年度经审计的除权后每股净资产值；

b、控股股东增持股份方案实施完毕之日起的 3 个月内启动条件再次被触发。

B、有义务增持的公司董事、高级管理人员承诺，其用于增持公司股份的货币资金不少于该等董事、高级管理人员个人上年度在发行人处领取的税后薪酬的 20%，但不超过该等董事、高级管理人员个人上年度在发行人处领取的的薪酬。

C、在公司董事、高级管理人员增持完成后，如果公司股票价格再次出现连续 20 个交易日除权后的收盘价低于公司上一财务年度经审计的除权后每股净资产值，则公司应依照本预案的规定，依次开展公司回购、控股股东增持及董事、高级管理人员增持工作。

D、公司新聘任将从公司领取薪酬的董事和高级管理人员时，将促使该新聘任的董事和高级管理人员根据本预案的规定签署相关承诺。

3、稳定股价措施的启动程序

（1）公司回购

A、公司董事会应在上述公司回购启动条件触发之日起的 15 个交易日内做出回购股份的决议。

B、公司董事会应当在做出回购股份决议后的 2 个工作日内公告董事会决议、回购股份预案，并发布召开股东大会的通知。

C、公司回购应在公司股东大会决议做出之日起次日开始启动回购，并应在履行相关法定手续后的 3 个月内实施完毕。

（2）控股股东及董事、高级管理人员增持

A、公司董事会应在上述控股股东及董事、高级管理人员增持启动条件触发之日起 2 个交易日内做出增持公告。

B、控股股东及董事、高级管理人员应在增持公告做出之日起次日开始启动增持，并应在履行相关法定手续后的 3 个月内实施完毕。

4、其他稳定股价的措施

（1）单独或者合计持有公司百分之三以上股份的股东，可以向董事会提交公司股份回购计划的议案，并由股东大会审议通过。

（2）任何对本预案的修订均应经股东大会审议通过，且需经出席股东大会的股东所持有表决权股份总数的三分之二以上同意通过。

5、相关惩罚措施

（1）对于控股股东，如已公告增持具体计划但由于主观原因不能实际履行，则公司应将与其控股股东履行其增持义务相等金额的应付控股股东现金分红予以截留，直至控股股东履行其增持义务；如已经连续两次触发增持义务而控股股东均未能提出具体增持计划，则公司可将与其控股股东履行其增持义务相等金额的应付控股股东现金分红予以截留用于股份回购计划，控股股东丧失对相应金额现金分红的追索权；如对公司董事会提出的符合本预案的股份回购计划投弃权票或反对票，则公司可将与其控股股东履行其增持义务相等金额的应付控股股东现金分红予以截留用于下次股份回购计划，控股股东丧失对相应金额现金分红的追索权。

（2）公司董事、高级管理人员应主动履行其增持义务，如个人在任职期间

因主观原因未能按本预案的相关约定履行其增持义务，则公司应将其履行增持义务相等金额的工资薪酬代其履行增持义务；如个人在任职期间连续两次未能主动履行其增持义务，由控股股东或董事会提请股东大会同意更换相关董事，由公司董事会提请解聘相关高级管理人员。

（3）如因公司股票上市地上市规则等证券监管法规对于社会公众股股东最低持股比例的规定导致控股股东、公司、董事及高级管理人员在一定时期内无法履行其增持或回购义务的，相关责任主体可免于前述惩罚，但亦应积极采取其他措施稳定股价。

（三）关于招股说明书存在相关违法情况向赔偿投资者损失的承诺

公司承诺：发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，公司将依法回购首次公开发行的全部新股。发行人在中国证监会等监管机构认定发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的事实，发行人无异议或经过行政复议、司法途径最终有效裁定认定该事实后，启动股份回购，并在 6 个月内完成回购。公司首次公开发行的新股，购回价格不低于其发行价格与银行同期活期存款利息之和。若公司股票此期间有派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项的，价格将进行除权除息相应调整。发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，公司将依法赔偿投资者损失。投资者索赔范围包括股票投资损失及佣金和印花税等损失。发行人对招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的事实无异议或经过行政复议、司法途径最终有效裁定认定该违法事实后，公司对提出申请符合赔偿条件的投资者赔偿。

公司控股股东及实际控制人章建伟、袁旭、陈俊承诺：发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本人在发行人首次公开发行股票并上市时存在公开发售股份的，将购回本人已转让的原限售股份。本人在中国证监会等监管机构认定

发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的事实，发行人无异议或经过行政复议、司法途径最终有效裁定认定该事实后，将启动购回本人已转让的原限售股份，并在 6 个月内（下称“回购期间”）完成回购。本人对已转让的原限售股份的购回价格不低于其转让价格与银行同期活期存款利息之和；除非交易对方在回购期间内不接受要约，否则本人将购回已转让全部限售股份。若公司股票此期间有派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项的，价格将进行除权除息相应调整。发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。投资者索赔范围包括股票投资损失及佣金和印花税等损失。发行人对招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的事实无异议或经过行政复议、司法途径最终有效裁定认定该违法事实后，本人对提出申请符合赔偿条件的投资者赔偿。

公司董事承诺：发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。投资者索赔范围包括股票投资损失及佣金和印花税等损失。发行人对招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的事实无异议或经过行政复议、司法途径最终有效裁定认定该违法事实后，本人对提出申请符合赔偿条件的投资者赔偿。发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，并已由有权部门作出行政处罚或人民法院作出相关判决的：全体董事承诺对于发行人在召开相关董事会对回购股份做出决议时，就该等回购股份的相关决议投赞成票。

公司监事、高级管理人员承诺：发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。投资者索赔范围包括股票投资损失及佣金和印花税等损失。发行人对招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的事实无异议或经过行政复议、司法途径最终有效裁定认定该违法事实后，本人对提出申请符合赔偿条件的投资者赔偿。

（四）持股 5%以上股东关于持有及减持股份意向的承诺

公司控股股东章建伟、袁旭、陈俊承诺：1、持有股份意向。作为迅游科技控股股东及实际控制人之一，本人未来持续看好公司以及所处行业的发展前景，愿意长期持有公司股票。作为公司的创始人，本人认为上市公开发行股份的行为是公司融资的一种重要手段，而非短期套利的投机行为。因此，本人将较稳定且长期持有迅游科技的股份。2、减持股份的计划。自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。公司上市后六个月内，如公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，则本人持有公司股票的锁定期自动延长六个月。如果在锁定期满（指根据本承诺第二部分第 1 项确定的股票锁定期限，下同）后，本人拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所关于股东减持的相关规定，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持。本人减持公司股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等。本人减持公司股份前，应提前三个交易日予以公告，并按照交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；本人持有公司股份低于 5% 以下时除外。如果在锁定期满后两年内，本人拟减持股票的，减持价格不低于发行价（指发行人首次公开发行股票的发行价格，如果因公司上市后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定作除权除息处理）。锁定期满后，在本人担任公司董事期间，本人每年减持所持有的公司股份数量合计不超过上一年度最后一个交易日登记在本人名下的股份总数的 25%。本人申报离职后半年内不转让本人所持有的公司股份。因公司进行权益分派、减资缩股等导致本人所持公司股份变化的，相应年度可转让股份额度做相应变更。3、其他事项。本人所做该等减持计划不对抗现行证监会、交易所等监管部门对控股股东股份减持所做的相关规定。若未来监管部门对控股股东股份减持所出台的相关规定比本减持计划更为严格，本人将按照监管部门相关规定修改减持计划。本人应在符合《上市公司收购管理办法》、《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》及《深圳证券交易所上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理业务指引》等法律法规的条件和要求的前

提下，对公司股票进行减持。若本人发生需向迅游科技或投资者赔偿，且必须减持股份以进行赔偿的情形，在该等情况下发生的减持行为无需遵守本减持计划。本人违反作出的公开承诺减持公司股票的，将减持所得收益上缴公司，并赔偿因未履行承诺而给迅游科技或投资者带来的损失；上述承诺不因职务变更或离职等原因而失效。

胡欢承诺：1、减持股份的计划。自公司股票上市之日起 12 个月内（以下简称“锁定期”），不转让或者委托他人管理本人持有的迅游科技公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份，本人自 2014 年 1 月 26 日离职后的半年内不转让本人所持有的公司股份。如果在锁定期满后，本人拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所关于股东减持的相关规定，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持。本人减持迅游科技股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等。本人减持迅游科技股份前，应提前三个交易日予以公告，并按照交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；本人持有公司股份低于 5% 以下时除外。如果在锁定期满后两年内，本人拟减持股票的，减持价格不低于发行价（指发行人首次公开发行股票的发行价格，如果因公司上市后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定作除权除息处理）。在所持迅游科技股份锁定期满后两年内，可减持全部股份，减持价格不低于迅游科技最近一期末经审计每股净资产（如遇除权除息，减持价格进行相应调整）。2、其他事项。本人所做该等减持计划不对抗现行证监会、交易所等监管部门对持股 5% 以上股东股份减持所做的相关规定。若未来监管部门对持股 5% 以上股东股份减持所出台的相关规定比本减持计划更为严格，本人将按照监管部门相关规定修改减持计划。本人应在符合《上市公司收购管理办法》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行减持。若本人发生需向迅游科技或投资者赔偿，且必须减持股份以进行赔偿的情形，在该等情况下发生的减持行为无需遵守本减持计划。本人违反作出的公开承诺减持公司股票的，将减持所得收益上缴公司，并赔偿因未履行承诺而给迅游科技或投资者带来的损失。

亚商创投承诺：1、减持股份的计划。自迅游科技股票上市之日起 12 个月内（以下简称“锁定期”），不转让或者委托他人管理本公司持有的迅游科技公开发

行股票前已发行的股份，也不由迅游科技回购该部分股份。如果在锁定期满后，本公司拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所关于股东减持的相关规定，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持。本公司减持迅游科技股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等。本公司减持迅游科技股份前，应提前三个交易日予以公告，并按照交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；本公司持有迅游科技股份低于 5% 以下时除外。在所持迅游科技股份锁定期满后两年内，可减持全部股份，减持价格不低于迅游科技最近一期末经审计每股净资产（如遇除权除息，减持价格进行相应调整）。2、其他事项。本公司所做该等减持计划不对抗现行证监会、交易所等监管部门对控股股东股份减持所做的相关规定。若未来监管部门对持股 5% 以上股东股份减持所出台的相关规定比本减持计划更为严格，本公司将按照监管部门相关规定修改减持计划。本公司应在符合《上市公司收购管理办法》等法律法规的条件和要求的前提下，对迅游科技股票进行减持。若本公司发生需向迅游科技或投资者赔偿，且必须减持股份以进行赔偿的情形，在该等情况下发生的减持行为无需遵守本减持计划。本公司承诺未来将严格按照本减持计划进行股份减持，若本公司违反本减持计划进行股份减持，本公司将自愿承担相应法律后果，并赔偿因未履行承诺而给迅游科技或投资者带来的损失。

挚信投资承诺：1、减持股份的计划。自迅游科技股票上市之日起 12 个月内（以下简称“锁定期”），不转让或者委托他人管理本公司持有的迅游科技公开发行股票前已发行的股份，也不由迅游科技回购该部分股份。如果在锁定期满后，本公司拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所关于股东减持的相关规定，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持。本公司减持迅游科技股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等。本公司减持迅游科技股份前，应提前三个交易日予以公告，并按照交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；本公司持有迅游科技股份低于 5% 以下时除外。在所持迅游科技股份锁定期满后两年内，可减持全部股份，减持价格不低于迅游科技最近一期末经审计每股净资产（如遇除权除息，减持价格进行相应调整）。2、其他事项。本公司所做该等减持计划不对抗现行证监会、交易所等监管部门对控股股东股份减持所做的相关规定。若

未来监管部门对持股 5% 以上股东股份减持所出台的相关规定比本减持计划更为严格，本公司将按照监管部门相关规定修改减持计划。本公司应在符合《上市公司收购管理办法》等法律法规的条件和要求的前提下，对迅游科技股票进行减持。若本公司发生需向迅游科技或投资者赔偿，且必须减持股份以进行赔偿的情形，在该等情况下发生的减持行为无需遵守本减持计划。本公司违反作出的公开承诺减持迅游科技股票的，将承担相应的法律责任。

（五）发行人控股股东、持有发行人股份的董事和高级管理人员关于锁定期满后两年内减持价格低于发行价时延长锁定期的承诺

公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事章建伟、袁旭、陈俊以及持有公司股份的高级管理人员李德勇、刘彤、叶昌茂承诺：本人所持公司股票在锁定期满后两年内减持的，其减持价格不低于发行价；公司上市后 6 个月内如公司股票连续 20 个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后 6 个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期限自动延长 6 个月。若公司股票此期间有派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项的，价格将进行除权除息相应调整。本承诺不因职务变更、离职等原因而失效。

（六）关于社会保险和住房公积金补缴的承诺

公司控股股东、实际控制人章建伟、袁旭、陈俊承诺：公司上市后，如因公司历史上存在的社会保险和住房公积金缴存工作不规范情形，导致公司被有权机关/有关员工处以罚款或追缴/追偿未缴部分的社会保险和住房公积金，本人自愿无条件地按照三分之一的比例代公司缴纳罚款/违约金及公司上市前应缴未缴的社会保险和住房公积金，并承诺承担连带责任。

（七）控股股东及实际控制人关于规范关联交易及避免同业竞争的承诺

公司控股股东、实际控制人章建伟、袁旭、陈俊承诺：1、本人目前没有，

将来亦不会在中国境内或境外单独或与其他自然人、法人、合伙企业、其他组织，以任何形式直接/间接从事或参与任何对公司构成竞争的业务/活动或拥有与公司存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益，或在该等经济实体、机构、经济组织中担任高级管理人员或核心技术人员。2、本人保证将采取合法及有效的措施，促使本人拥有控制权的其他公司、企业、经济组织及本人的关联企业，不以任何形式直接/间接从事与公司相同或相似的、对公司业务构成或可能构成竞争的业务，并且保证不进行其他任何损害公司及其他股东合法权益的活动，不直接/间接占用发行人资产。3、本人保证，若本人出现上述第1项及第2项对公司的业务构成直接/间接竞争的不利情形，本人自愿赔偿由此给公司造成的直接和间接的经济损失，并同意按照公司的要求以公平合理的价格和条件将该等业务/资产转让给公司；若本人将来可能拥有任何与公司主营业务有直接/间接竞争的业务机会，本人保证将立即通知公司，并尽力促使该业务机会合作方与公司依照合理条件达成最终合作。4、本人将严格遵守《公司法》、《公司章程》、公司《关联交易管理制度》等规定，避免和减少关联交易，自觉维护公司及全体股东的利益，将不利用本人在公司中的股东地位在关联交易中谋取不正当利益。如公司必须与本人控制或相关联的企业进行关联交易，则本人承诺，将严格履行相关法律程序，遵照市场公平交易的原则进行，将促使交易的价格、相关协议条款和交易条件公平合理，不会要求公司给予与第三人的条件相比更优惠的条件。

（八）中介机构关于依法赔偿投资者损失的承诺

发行人保荐机构承诺：因本保荐机构为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法按照相关监管机构或司法机关认定的金额赔偿投资者损失，但本保荐机构已按照法律法规的规定履行勤勉尽责义务的除外。

申报会计师承诺：因本所为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本所将依法赔偿投资者损失。

发行人律师承诺：因本所为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载

载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。有权获得赔偿的投资者资格、投资者损失的范围认定、赔偿主体之间的责任划分和免责事由按照《中华人民共和国证券法》、《最高人民法院关于审理证券市场因虚假陈述引发的民事赔偿案件的若干规定》（法释[2003]2号）等相关法律法规的规定执行，如相关法律法规相应修订，则按届时有效的法律法规执行。本所将严格履行生效司法文书认定的赔偿方式和赔偿金额，并接受社会监督，确保投资者合法权益得到有效保护。

（九）发行人及其控股股东、董事及高级管理人员关于未履行承诺相关事宜的承诺

发行人承诺：1、如本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等无法控制的客观原因导致的除外），发行人及其控股股东、董事及高级管理人员将采取以下措施：（1）及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，接受公开社会监督，接受监管部门督促及时改正并继续履行有关公开承诺；（2）向本公司投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；（3）向社会公众道歉并承担相应的经济和法律責任；（4）因本公司未履行其作出的公开承诺，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司按相应的赔偿金额冻结自有资金，为需根据法律法规和监管要求赔偿的投资者损失提供保障。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本公司将采取以下措施：（1）及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）向本公司的投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护本公司投资者的权益；（3）就本公司控股股东、其他持股 5% 以上股东、公司董事、监事、高级管理人员等责任主体未能履行其作出的公开承诺事项的，本公司予以及时信息披露，并对采取的相关约束措施予以及时披露。

公司控股股东、实际控制人章建伟、袁旭、陈俊承诺：1、如本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害

及其他不可抗力等无法控制的客观原因导致的除外），本人将采取以下措施：（1）通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，接受公开社会监督，接受监管部门督促及时改正并继续履行有关公开承诺；（2）向公司投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；（3）向社会公众道歉并承担相应的经济和法律責任；（4）因本人未履行其作出的公开承诺，致使投资者在证券交易中遭受损失的，且相关损失数额经司法机关以司法裁决形式予以认定的，本人按相应的赔偿金额申请冻结所持有的相应市值的公司股票，为需根据法律法规和监管要求赔偿的投资者损失提供保障；（5）本人违反作出的公开承诺减持公司股票，将减持所得收益上缴公司；（6）在证券监管部门或有关政府机构认定其承诺未得到实际履行起 30 日内，或司法机关认定因前述承诺未得到实际履行而致使投资者在证券交易中遭受损失起 30 日内，将本人在公司上市当年全年从公司所领取的薪金总额的 20% 对投资者先行进行赔偿，并接受公司给予的停止发放工资、奖金和津贴等经济处罚或其它处分；（7）若本人离职或职务发生变动的，同样受以上条款的约束。

2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本人将采取以下措施：（1）通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）向公司投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益。

持股 5% 以上股东胡欢承诺：1、如本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等无法控制的客观原因导致的除外），本人将采取以下措施：（1）通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，接受公开社会监督，接受监管部门督促及时改正并继续履行有关公开承诺；（2）向公司投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；（3）向社会公众道歉并承担相应的经济和法律責任；（4）本人违反作出的公开承诺减持公司股票的，将减持所得收益上缴公司。

2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本人将采取以下措施：（1）通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）向公司投资者提出补充承诺或替代承

诺，以尽可能保护投资者的权益。

持股 5%以上股东亚商创投承诺：1、如本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致的除外），本公司将采取以下措施：（1）通过迅游科技及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，接受公开社会监督，接受监管部门督促及时改正并继续履行有关公开承诺；（2）向迅游科技投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；（3）向社会公众道歉并承担相应的经济和法律責任；（4）本公司违反作出的公开承诺减持迅游科技股票的，将减持所得收益上缴迅游科技。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本公司将采取以下措施：（1）通过迅游科技及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）向迅游科技投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益。

持股 5%以上的股东挚信投资承诺：1、如本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致的除外），本公司将采取以下措施：（1）通过迅游科技及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，接受公开社会监督，接受监管部门督促及时改正并继续履行有关公开承诺；（2）向迅游科技投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；（3）向社会公众道歉并承担相应的经济和法律責任；（4）本公司违反作出的公开承诺减持迅游科技股票的，将承担相应的法定責任。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本公司将采取以下措施：（1）通过迅游科技及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）向迅游科技投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益。

除章建伟、袁旭、陈俊以外的其他董事、高级管理人员承诺：：1、如本人承

诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等无法控制的客观原因导致的除外），本人将采取以下措施：（1）通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，接受公开社会监督，接受监管部门督促及时改正并继续履行有关公开承诺；（2）向公司投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；（3）向社会公众道歉并承担相应的经济和法律責任；（4）在证券监管部门或有关政府机构认定其承诺未得到实际履行起 30 日内，或司法机关认定因前述承诺未得到实际履行而致使投资者在证券交易中遭受损失起 30 日内，将本人在公司上市当年全年从公司所领取的薪金总额的 20% 对投资者先行进行赔偿，并接受公司给予的停止发放工资、奖金和津贴等经济处罚或其它处分；（5）若本人离职或职务发生变动的，同样受以上条款的约束。

2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本人将采取以下措施：（1）通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）向公司投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益。

（十）发行人实际控制人、控股股东关于规范行使控股股东权利的承诺及履行情况

公司实际控制人章建伟、袁旭、陈俊承诺：

1、不以任何方式违法违规占用/支配公司资金、资产或其他资源，不以任何方式要求公司违法违规提供担保；

2、不通过非公允性关联交易、利润分配、资产重组、对外投资等任何方式损害公司和其他股东的合法权益；

3、保证公司资产完整、人员独立、财务独立、机构独立和业务独立，不以任何方式影响公司的独立性。

4、不以任何方式越权干预公司对其资产的经营管理。

以上股东自向公司出具承诺函以来，承诺的履行情况良好。

（十一）填补被摊薄即期回报的措施及承诺

公司将采取措施，尽量减少本次发行当年每股收益和净资产收益率下降的风险并提高投资者的回报。具体措施详见本招股书“第十节 募集资金运用 五、募集资金到位后，公司提高未来回报能力的措施”。

公司承诺：将最大程度促使在招股说明书中披露的填补被摊薄即期回报措施的实施，未来将根据中国证券监督管理委员会、证券交易所等监管机构出台的具体细则及要求，并参照上市公司较为通行的惯例，根据有关文件精神，积极落实相关内容，继续补充、修订和完善公司投资者权益保护的各项制度并予以实施。本公司未履行相应措施的，将在公司股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上公开说明未履行的具体原因，并向公司股东和社会公众投资者道歉。

二、利润分配事项

（一）报告期内发行人利润分配政策

公司现行有效的《公司章程》规定：

第一百四十九条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10% 列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50% 以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

第一百五十条 公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

第一百五十一条 法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

第一百五十二条 公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

第一百五十三条 公司利润可以采取分配现金或者股票方式分配股利。

（二）报告期内历次利润分配的具体实施情况

2013 年 3 月 15 日，公司 2012 年度股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,400.00 万元红利。2013 年 3 月，公司完成向全体股东分配前述红利。

2013 年 9 月 10 日，公司 2013 年第一次临时股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,400.00 万元红利。2013 年 9 月，公司完成向全体股东分配前述红利。

2014 年 3 月 4 日，公司 2013 年度股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,100.00 万元红利。2014 年 3 月，公司完成向全体股东分配前述红利。

2014 年 8 月 13 日，公司 2014 年第一次临时股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,700.00 万元红利。2014 年 8 月，公司完成向全体股东分配前述红利。

2015 年 2 月 10 日，公司 2014 年度股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,250.00 万元红利。2015 年 2 月，公司完成向全体股东分配前述红利。

（三）发行人分红回报规划及其制定考虑的因素及履行的决策程序

1、决策程序

公司于2015年2月5日召开的2015年第一次临时股东大会会议审议通过《关于上市后三年分红回报规划的议案》，制定了公司上市后三年分红回报规划，

2、分红规划制定考虑的因素

公司将着眼于长远和可持续发展，在综合分析企业盈利情况、发展战略、股东要求和意愿、社会资金成本、外部融资环境、兼顾股东的即期利益和长远利益等因素的基础上，充分考虑公司目前及未来盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段、项目投资资金需求、本次发行融资、银行信贷及债权融资环境等情况，细化利润分配规划，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，保持利润分配政策的连续性和稳定性。

公司利润分配规划充分考虑和听取股东、独立董事和监事的意见，坚持现金分红为主这一基本原则。公司当年利润分配完成后留存的未分配利润主要用于与主营业务相关的对外投资、购买资产等重大投资及现金支出，逐步扩大经营规模，优化财务结构，促进公司的快速发展，有计划有步骤的实现公司未来的发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

3、发行人上市后三年利润分配规划

公司采取现金方式、股票分配或者其他合法方式分配股利。

根据《公司法》相关法律法规及公司章程规定，每个会计年度结束，公司在弥补以前年度亏损、足额提取公积金后，将根据公司经营情况进行利润分配。

在满足①公司当年盈利且当年末累计未分配利润为正数，②公司累计可供分配利润为正值,当年每股累计可供分配利润不低于 0.1 元，③公司审计机构对公司的该年度或半年度财务报告出具无保留意见的审计报告的前提下，将采取现金方式分配股利。公司未来三年每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%。进行利润分配时，现金分红在该次利润分配中所占比例最低应达到 20%。根据公司财务及经营情况，公司可以进行中期现金分红。公司在每个会计年度结束后，由董事会提出分红议案，并提交股东大会审议。

在确保足额现金股利分配的前提下，公司可以另行增加股票股利分配和公积金转增，由董事会提出分配预案，并提交股东大会审议。

公司当年利润分配完成后留存的未分配利润主要用于与主营业务相关的对外投资、购买资产等重大投资及现金支出，逐步扩大经营规模，优化财务结构，促进公司的快速发展，有计划有步骤的实现公司未来的发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

（四）发行人发行上市后的利润分配政策、具体规划和计划。

1、发行人发行上市后的利润分配政策

公司 2015 年 2 月 5 日召开的 2015 年第一次临时股东大会会议，审议通过修改后的《公司章程》（上市后适用），第一百五十六条对发行人上市后的利润分配政策规定如下：

公司利润分配政策应保持连续性和稳定性，应重视对投资者的合理投资回报，并兼顾公司的可持续发展。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事、监事和公众投资者的意见。

（1）利润分配原则

公司实施持续、稳定的股利分配政策，公司的利润分配应当重视投资者的合理投资回报和公司的可持续发展。

（2）利润分配方式

公司利润分配可采取现金、股票、现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。在有条件的情况下，公司可以进行中期利润分配。公司在选择利润分配方式时，相对于股票股利等分配方式优先采用现金分红的利润分配方式；具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。

（3）公司现金分红的具体条件、比例和期间间隔

A、实施现金分配的条件

公司该年度或半年度实现的可分配利润为正值,即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润为正值；公司累计可供分配利润为正值,当年每股累计可供

分配利润不低于 0.1 元；审计机构对公司的该年度或半年度财务报告出具无保留意见的审计报告。

B、利润分配期间间隔

在满足利润分配条件前提下,原则上公司每年进行一次利润分配,主要以现金分红为主,但公司可以根据公司盈利情况及资金需求状况进行中期现金分红。

C、现金分红最低金额或比例

公司具备现金分红条件的,公司应当采取现金方式分配股利,公司每年以现金方式分配的股利不少于当年实现的可分配利润的 10%;公司在实施上述现金分配股利的同时,可以派发股票股利。公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素,区分下列情形,并按照公司章程规定的程序,提出差异化的现金分红政策:

公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%;公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%;公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%;公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的,可以按照前项规定处理。目前公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

(4) 公司发放股票股利的具体条件

公司在经营情况良好且董事会认为公司未来成长性较好、每股净资产偏高、公司股票价格与公司股本规模不匹配、发放股票股利有利于公司全体股东整体利益时,可以在满足上述现金分红的条件下,公司可以采用发放股票股利方式进行利润分配,具体分红比例由公司董事会审议通过后,提交股东大会审议决定。

2、未来分红规划

（1）股东未来分红回报规划

为进一步细化股利分配政策，增加股利分配策略透明度和可操作性，便于股东对公司经营和分配进行监督，公司确定的股东未来分红回报规划如下：

A、未来利润分配规划制定考虑的因素

公司将着眼于长远和可持续发展，在综合分析企业盈利情况、发展战略、股东要求和意愿、社会资金成本、外部融资环境、兼顾股东的即期利益和长远利益等因素的基础上，充分考虑公司目前及未来盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段、项目投资资金需求、本次发行融资、银行信贷及债权融资环境等情况，细化利润分配规划，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，保持利润分配政策的连续性和稳定性。

B、股东回报规划制定原则

公司利润分配规划充分考虑和听取股东、独立董事和监事的意见，坚持现金分红为主这一基本原则。公司当年利润分配完成后留存的未分配利润主要用于与主营业务相关的对外投资、购买资产等重大投资及现金支出，逐步扩大经营规模，优化财务结构，促进公司的快速发展，有计划有步骤的实现公司未来的发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

C、股利分配政策调整周期和相关决策机制

公司每三年重新审阅一次利润分配政策，根据股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见对公司正在实施的利润分配政策做出适当且必要的修改，确定该时段的利润分配政策。调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定并经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过。有关调整利润分配政策的制订和修改由公司董事会草拟，独立董事应当发表独立意见，经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议，审议时公司应提供网络投票系统进行表决，充分征求社会公众投资者的意见，以保护投资者的权益。

D、股东分红回报计划

公司采取现金方式、股票分配或者其他合法方式分配股利。

根据《公司法》相关法律法规及公司章程规定，每个会计年度结束，公司在弥补以前年度亏损、足额提取公积金后，将根据公司经营情况进行利润分配。

在满足①公司当年盈利且当年末累计未分配利润为正数，②公司累计可供分配利润为正值,当年每股累计可供分配利润不低于 0.1 元，③公司审计机构对公司的该年度或半年度财务报告出具无保留意见的审计报告的前提下，将采取现金方式分配股利。公司未来三年每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%。进行利润分配时，现金分红在该次利润分配中所占比例最低应达到 20%。根据公司财务及经营情况，公司可以进行中期现金分红。公司在每个会计年度结束后，由董事会提出分红议案，并提交股东大会审议。

在确保足额现金股利分配的前提下，公司可以另行增加股票股利分配和公积金转增，由董事会提出分配预案，并提交股东大会审议。

公司当年利润分配完成后留存的未分配利润主要用于与主营业务相关的对外投资、购买资产等重大投资及现金支出，逐步扩大经营规模，优化财务结构，促进公司的快速发展，有计划有步骤的实现公司未来的发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

（2）股东分红回报规划的合理性分析

A、2012 年、2013 年、2014 年，公司净利润保持了持续增长趋势。若募集资金投资项目顺利实施，则公司未来盈利规模有望进一步扩大。公司目前盈利能力良好，有助于保障股东未来分红回报的持续性。

B、2012 年、2013 年、2014 年，公司经营活动产生的现金流量状况良好，有助于保障公司现金分红政策的实施。

C、公司正处于快速成长期，面临巨大发展机遇，公司相应有较大的资金需求。

D、公司所处行业为互联网行业，行业变化迅速，因此公司有必要保持一定的现金储备应对各种情况。从国内外知名互联网公司来看，保留一定的现金储

备为很普遍的现象。

综上所述，公司股东分红回报规划合理，符合公司经营现状及股东利益。

（五）发行人公司章程（草案）中关于董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的研究论证程序和决策机制，调整股东回报规划的决策审批程序及召开股东大会提供网络投票的情形

公司 2015 年 2 月 5 日召开的 2015 年第一次临时股东大会会议，审议通过修改后的《公司章程》（上市后适用），其中规定：

1、公司利润分配方案的决策程序和机制

公司每年利润分配预案由董事会结合公司章程的规定、盈利情况、资金供给和需求情况提出、拟订，经董事会审议通过并经半数以上独立董事同意后提请股东大会审议。独立董事及监事会对提请股东大会审议的利润分配预案进行审核并出具书面意见。

董事会审议现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及决策程序要求等事宜，独立董事应对利润分配方案进行审核并发表独立明确的意见，董事会通过后提交股东大会审议。

独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

股东大会对现金分红具体方案进行审议时，应通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，包括但不限于电话、传真和邮件沟通或邀请中小股东参会等方式，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

公司因前述第 3 款规定的特殊情况而不进行现金分红、或公司符合现金分红条件但不提出现金利润分配预案，或最近三年以现金方式累计分配的利润低于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十时，公司应在董事会决议公告和年报全文中披露未进行现金分红或现金分配低于规定比例的原因，以及公司

留存收益的确切用途及预计投资收益等事项进行专项说明，经独立董事发表意见后提交股东大会审议。

2、调整股东回报规划的决策审批程序及召开股东大会提供网络投票的情形。

公司每三年重新审阅一次利润分配政策，根据股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见对公司正在实施的利润分配政策做出适当且必要的修改，确定该时段的利润分配政策。调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定并经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过。有关调整利润分配政策的制订和修改由公司董事会草拟，独立董事应当发表独立意见，经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议，审议时公司应提供网络投票系统进行表决，充分征求社会公众投资者的意见，以保护投资者的权益。

如遇到战争、自然灾害等不可抗力，并对公司生产经营造成重大影响时，或公司自身经营状况发生重大变化时，或公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要确需调整利润分配政策的，公司可对利润分配政策进行调整，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。有关调整利润分配政策的制订和修改由公司董事会草拟，独立董事应当发表独立意见，经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议。股东大会审议制定或修改利润分配相关政策时，须经出席股东大会会议的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上表决通过，审议时公司应提供网络投票系统进行表决，充分征求社会公众投资者的意见，以保护投资者的权益。

公司应当在定期报告中详细披露利润分配政策的制定及执行情况，说明是否符合公司章程的规定或者股东大会决议的要求，现金分红标准和比例是否明确和清晰，相关的决策程序和机制是否完备，独立董事是否尽职履责并发挥了应有的作用，中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，中小股东的合法权益是否得到充分维护等。如涉及利润分配政策进行调整或变更的，还要详细说明调整或变更的条件和程序是否合规和透明等。

公司股东存在违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现

金红利，以偿还其占用的资金。

（六）本次发行完成前滚存利润的分配情况

根据 2014 年 3 月 4 日召开的 2013 年度股东大会会议决议，关于本次发行前滚存未分配利润的分配方案如下：为维护公司新老股东的利益，本次发行前公司形成的滚存未分配利润，由公司本次发行完成后的新老股东依其所持股份比例共同享有。

（七）利润分配政策的承诺

公司承诺，将严格遵守《公司章程》、《公司章程（上市后适用）》以及相关法律法规中关于利润分配政策的规定，按照发行上市后三年分红回报规划履行分红义务。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程充分考虑独立董事和公众投资者的意见，保护中小股东、公众投资者的利益。

（八）中介机构意见

保荐人认为，公司制订的分红规划符合公司经营发展战略，有利于发行人的长期健康发展，发行人上市后适用的利润分配政策重视对投资者合理投资回报，有利于保护投资者合法权益。

发行人律师认为，发行人上市后适用的利润分配政策重视对投资者合理投资回报，决策机制健全、有效，有利于保护投资者合法权益；发行人《公司章程（上市后适用）》及《招股说明书》对利润分配事项的规定和信息披露符合有关法律、行政法规和规范性文件的规定。

申报会计师认为，迅游科技上市后适用的公司章程（上市后适用）中关于利润分配的相关政策注重给予投资者稳定分红回报，有利于保护投资者的合法权益；迅游科技公司章程（上市后适用）及招股说明书中对利润分配事项的规定和相关信息披露符合有关法律、法规、规范性文件的规定；发行人股利分配决策

机制健全、有效，并有利于保护公众股东的合法权益。

三、请投资者认真阅读招股说明书“第四节 风险因素”的全部内容，充分了解公司披露的风险。

四、每股收益、净资产收益率下降风险及公司提高未来回报能力的措施

如果本次股票成功发行，公司净资产将大幅增加。募集资金运用项目的实施和达产需要一定时间，尽管公司未来几年的收入、净利润可能增加，但募集资金到位后净资产增加的幅度可能高于公司净利润增长的幅度，导致公司存在每股收益、净资产收益率下降的风险。

公司将采取措施，尽量减少本次发行当年每股收益和净资产收益率下降的风险并提高投资者的回报。具体措施详见本招股书“第十节 募集资金运用五、募集资金到位后，公司提高未来回报能力的措施”。

公司承诺：将最大程度促使上述措施的实施，未来将根据中国证券监督管理委员会、证券交易所等监管机构出台的具体细则及要求，并参照上市公司较为通行的惯例，根据有关文件精神，积极落实相关内容，继续补充、修订和完善公司投资者权益保护的各項制度并予以实施。本公司未履行相应措施的，将在公司股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上公开说明未履行的具体原因，并向公司股东和社会公众投资者道歉。

五、提醒投资者关注的财务报告截止日后的主要财务信息和经营状况

公司财务报表审计基准日后经营状况良好。公司经营模式，主要原材料的采购规模及采购价格，主要产品的生产、销售规模及销售价格，主要客户及供应商的构成，税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面不存在重大不利变化。

六、持续盈利能力核查意见

对公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素及保荐机构对公司持续盈利能力的核查意见参见本招股说明书“第九节之十二、（十一）对公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素及保荐机构对公司持续盈利能力的核查意见”。

七、成长性风险

互联网行业具有新技术应用广泛、技术更新快等特点，产品、市场和经营模式不断发生变化。相较传统产业，该行业很难进行长期的产业规划和预测。报告期内，公司业务保持较高的增长速度，但是由于产业变化的不可测，公司未来可能无法保持目前的增长速度，甚至有出现 50% 以上的业绩下滑乃至亏损的可能。由于互联网变化迅速的特点，公司业绩的波动可能呈现迅速、幅度深且无预兆的特点。

八、2014 年年度利润分配

2015 年 2 月 10 日，公司 2014 年度股东大会通过决议，公司以现金形式向全体股东分配 2,250.00 万元红利。截至本招股说明书签署日，本次利润分配已经实施完毕。

目录

发行概况	1
发行人声明.....	2
重大事项提示.....	3
一、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东、中介机构以及作为股东的董事、监事、高级管理人员等主体做出的重要承诺及其履行情况、以及未能履行承诺的约束措施.....	3
二、利润分配事项	20
三、请投资者认真阅读招股说明书“第四节 风险因素”的全部内容，充分了解公司披露的风险。	30
四、每股收益、净资产收益率下降风险及公司提高未来回报能力的措施.....	30
五、提醒投资者关注的财务报告截止日后的主要财务信息和经营状况.....	30
六、持续盈利能力核查意见	31
七、成长性风险.....	31
八、2014 年年度利润分配	31
目录.....	32
释义.....	38
第二节 概览.....	43
一、发行人简介	43
二、发行人控股股东、实际控制人简介	44
三、主要财务数据	45
四、募集资金用途	46
第三节 本次发行概况.....	48
一、本次发行的基本情况	48
二、与发行有关的机构和人员	50

三、发行人与中介机构的关系的说明	52
四、发行上市重要日期	52
第四节 风险因素	54
一、行业和市场风险	54
二、业务模式风险	55
三、业绩波动及下滑风险	56
四、技术替代风险	57
五、支付渠道较为集中	57
六、募集资金投资项目风险	58
七、内部管理风险	58
八、实际控制人风险	58
九、法律、法规、政策性风险	59
十、人力资源风险	60
十一、薪酬上涨风险	60
十二、网络安全风险	60
十三、知识产权保护风险	60
十四、固定资产折旧大量增加影响未来业绩的风险	61
十五、供应商集中风险	61
十六、每股收益、净资产收益率下降的风险	62
十七、毛利率下降风险	62
第五节 发行人基本情况	63
一、发行人基本情况	63
二、发行人的改制重组情况	63

三、发行人重大资产重组情况	65
四、发行人的股东结构	66
五、发行人控股、参股公司情况	66
六、主要股东及实际控制人情况	67
七、股本	83
八、员工情况	85
九、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东、中介机构以及作为股东的董事、监事、高级管理人员等主体做出的重要承诺及其履行情况、以及未能履行承诺的约束措施	86
第六节 业务和技术	104
一、发行人的主营业务情况	104
二、行业的基本情况	128
三、公司所处的互联网应用加速服务市场情况	135
四、公司在行业中的竞争地位	159
五、主营业务的相关情况	169
六、与业务相关的资产情况	182
七、特许经营权	195
八、公司核心技术和研发情况	195
九、境外经营情况	202
十、未来发展与规划	202
第七节 同业竞争与关联交易	207
一、关于同业竞争	207
二、关联方、关联关系及关联交易	208
三、关联交易对经营状况和财务状况的影响	218

四、关联交易履行的程序	218
五、独立董事对发行人报告期内重大关联交易的意见.....	218
第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员.....	220
一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介.....	220
二、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员及其近亲属直接或间接持有本公司股份情况.....	226
三、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的其他对外投资情况.....	227
四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员领取收入的情况.....	228
五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签署协议的情况.....	229
六、近两年董事、监事、高级管理人员变动情况.....	229
七、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况	230
八、报告期内违法违规为情况	239
九、报告期内资金占用和对外担保情况	239
十、内部控制制度完整性、合理性和有效性的自我评估意见.....	240
十一、注册会计师对本公司内部控制制度的意见.....	240
十二、公司对外投资、担保事项、资金管理的政策及制度安排及执行情况.....	240
十三、投资者权益保护的情况	243
第九节 财务会计信息与管理层分析.....	246
一、报告期内经审计的财务报表	246
二、审计意见	249
三、影响收入、成本、费用和利润的主要因素	250
四、财务报告审计基准日后的主要经营状况	251
五、主要会计政策和会计估计	251
六、主要税收政策	263

七、分部信息	265
八、经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表	266
九、主要财务指标	266
十、盈利预测情况	269
十一、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项.....	269
十二、盈利能力分析	269
十三、财务状况分析	306
十四、现金流量的分析	329
十五、股利分配.....	336
第十节 募集资金运用	347
一、本次发行募集资金运用概况	347
二、智慧云加速平台（SCAP）优化与升级技术改造项目	348
三、营销网络平台技术改造项目	360
四、补充营运资金	363
五、募集资金到位后，公司提高未来回报能力的措施.....	366
第十一节 其他重要事项	368
一、发行人重要合同	368
二、对外担保情况	370
三、重大诉讼或仲裁事项	370
第十二节 有关声明.....	371
一、发行人全体董事、监事、高级管理人员声明.....	371
二、保荐人（主承销商）声明	372
三、发行人律师声明	373

四、会计师事务所声明	374
五、验资机构声明	375
六、评估机构声明	376
第十三节 附件	377

释义

在本招股说明书中，除非另有说明，下列词汇具有如下意义：

发行人、迅游科技、迅游股份、公司、股份公司或本公司	指	四川迅游网络科技股份有限公司
迅游有限、有限公司	指	四川迅游网络科技有限公司，即本公司的前身
速宝科技	指	四川速宝网络科技有限公司
蓝月科技	指	四川蓝月科技有限公司
九众互动	指	四川九众互动网络技术有限公司
敏事科技	指	成都敏事科技有限公司
丹枫科技	指	成都丹枫科技有限公司
容之与科技	指	成都容之与科技有限公司
毕阿斯科技	指	成都毕阿斯科技有限公司
挚信投资	指	上海挚信投资管理有限公司
亚商创投	指	成都亚商新兴创业投资有限公司
达晨创富	指	天津达晨创富股权投资基金中心（有限合伙）
达晨创丰	指	深圳市达晨创丰股权投资企业（有限合伙）
盈创创投	指	成都盈创动力创业投资有限公司
奇虎科技	指	北京奇虎科技有限公司
易宝、易宝支付	指	易宝支付有限公司，前身为北京通融通信息技术有限公司
五味川	指	四川五味川餐饮管理有限公司
最近三年、报告期	指	2012年、2013年、2014年
《公司章程》	指	《四川迅游网络科技股份有限公司章程》
北京分公司	指	四川迅游网络科技股份有限公司北京分公司
股东大会	指	四川迅游网络科技股份有限公司股东大会
董事会	指	四川迅游网络科技股份有限公司董事会
监事会	指	四川迅游网络科技股份有限公司监事会
发行人律师	指	北京市金杜律师事务所
信永中和、申报会计师	指	信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）
保荐机构、保荐人、主承销商、国金证券	指	国金证券股份有限公司
发行人评估机构	指	中水致远资产评估有限公司
《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》
中国证监会	指	中国证券监督管理委员会
国家发改委	指	中华人民共和国国家发展和改革委员会
工信部	指	中华人民共和国工业和信息化部

省通管局	指	四川省通信管理局
成都市高新区国税局	指	四川省成都高新技术产业开发区国家税务局
CNNIC	指	中国互联网信息中心，是经国家主管部门批准，于1997年6月3日组建的管理和服务机构，主要行使互联网地址资源注册管理、互联网调查与相关信息服务、目录数据库服务、互联网寻址技术研发、国际交流与政策调研等职责
27代理	指	在一群以清华大学学生为首的网游爱好者推动下发展起来的服务机构，目前主要对魔兽世界等六款游戏提供互联网加速服务。
NETPAS	指	北京联宇益通科技发展有限公司出品的网络加速软件
傲盾	指	北京傲盾软件有限责任公司
Xrush	指	上海乐宝思信息科技有限公司推出的加速软件
迅雷	指	深圳市迅雷网络技术有限公司
高投置业	指	成都高投置业有限公司
专业术语		
网游	指	网络游戏，由软件程序和信息数据构成，通过互联网、移动通信网等信息网络提供的游戏产品和服务。主要包括以客户端、网页浏览器和其它终端形式运行的网络游戏，以及通过信息网络向公众提供的单机版游戏。其他终端，是指移动电话、个人数字处理器、联网的游戏机和接入信息网络的各类信息设备。
客户端游戏	指	基于客户端—服务器软件体系（即C/S架构）的一种网络游戏。用户玩任何一款客户端游戏都需要首先在电脑中安装该游戏专用的客户端软件。游戏的客户端软件，就是游戏数据的使用端，主要用来提供本地的数据服务和连接服务端传输数据。C/S架构的好处是通过它可以充分利用两端硬件环境的优势，将任务合理分配到客户端和服务器端来实现，降低系统的通讯开销。
网页游戏/页游	指	Web game，是基于浏览器——服务器软件体系（即B/S架构）的一种网络游戏。也有称其为无端网游，但实质上其客户端是浏览器这样的通用性客户端。用户玩游戏无需下载专用的游戏客户端，只要使用浏览器打开网页就可以玩网页游戏。B/S架构的好处在于其主要事务逻辑在服务器端实现，这样就大大简化了客户端电脑载荷和游戏用户下载和维护客户端的工作，减轻了系统维护与升级的成本和工作量，降低了用户的总体拥有成本（TCO）。
SCAP	指	智慧云加速平台：Smart “智慧技术”、Cloud “云计算”、Acceleration “加速”、Platform “平台”的缩写
SMART	指	SMART算法：Synthetic “综合”、Mining “挖掘”、Adaptive “自适应”、Rating “等级”、Target “目

		标”的缩写
ARPU 值	指	指每用户平均收入，计算公式为：ARPU=当年度营业收入除以当年度活跃用户数
注册用户	指	根据公司后台计算机的统计，在当期注册的新账号数量
活跃用户 （付费用户）	指	根据公司后台计算机的统计，在当期使用公司服务并向公司支付费用的账号数量
峰值同时在线人数	指	每天公司业务平台同时在线用户数量的峰值
B2B2C	指	B2B2C 是一种电子商务类型的网络购物商业模式，B 是 BUSINESS 的简称，C 是 CUSTOMER 的简称。第一个 B 指的是商品或服务的供应商，第二个 B 指的是从事电子商务的企业，C 则是表示消费者。对于本公司而言，B2B2C 指合作运营，即公司通过与网游运营商、平台式厂商合作开发用户，并通过合作运营伙伴向网游用户提供网游加速服务。
B2C	指	B2C 是英文 Business-to-Customer（商家对顾客）的缩写，而其中文简称为“商对客”。“商对客”是电子商务的一种模式，也就是通常说的商业零售，直接面向消费者销售产品和服务。对于本公司而言，B2C 指独立运营，即公司直接向网游用户提供服务。
2D	指	“Two-Dimensional”的缩写，二维
3D	指	“Three-Dimensional”的缩写，三维
IDC	指	“Internet Data Center”的缩写，互联网数据中心
SLG	指	策略游戏，现今多为电子游戏，是一种广泛的游戏类型。
带宽	指	在固定的时间可传输的资料数量，即在传输管道中可以传递数据的能力。在单位时间内从网络中的某一点到另一点所能通过的“最高数据率”。
云计算	指	是一种基于互联网的计算新方式，即通过互联网上异构、自治的服务为个人和企业用户提供按需即取的计算。由于资源是在互联网上，而在电脑流程图中，互联网常以一个云状图案来表示，因此可以形象地类比为“云”。
负载均衡	指	通过一种廉价、有效、透明的方法扩展网络设备和服务器的带宽、增加吞吐量、加强网络数据处理能力、提高网络灵活性和可用性的技术
防火墙	指	防火墙是位于两个(或多个)网络间，实施网络之间访问控制的一组组件集合
3G	指	第三代数字通信（3rd Generation），我国目前执行的 3G 标准有：WCDMA、CDMA2000 和 TD-SCDMA
主机托管	指	客户自行采购主机服务器，并安装相应的系统软件及应用软件以实现用户独享专用高性能服务器。这种业务方式可以节省高昂的专线及网络设备费用，同时享有数据中心充足的网络带宽资源、电信级高标准的机房设备、环境及服务，并具有独立 IP 地址

VPN	指	虚拟专用网络（Virtual Private Network），是虚拟出来的企业内部专线，可以通过特殊的加密的通讯协议在连接到 Internet 上的位于不同地方的两个或多个企业内部网之间建立一条专有的通讯线路，就好比是架设了一条专线一样，但是它并不需要真正的去铺设光缆之类的物理线路
CDN	指	内容分发加速网络业务（Content Delivery Network），指通过在现有的互联网中增加一层新的网络架构，将网站的内容发布到最接近用户的网络边缘，使用户可以就近取得所需的内容，改善网络的传输速度，解决互联网网络拥挤的状况，从技术上解决由于网络带宽小、用户访问量大、网点分布不均等原因所造成的用户访问网站响应速度慢的问题
物联网	指	通过射频识别（RFID）、红外感应器、全球定位系统、激光扫描器等信息传感设备，按约定的协议，把任何物品与互联网相连接，进行信息交换和通信，以实现智能化识别、定位、跟踪、监控和管理的一种网络概念。
服务器	指	服务器指一个管理资源并为用户提供服务的计算机软件，通常分为文件服务器、数据库服务器和应用程序服务器。运行以上软件的计算机或计算机系统也被称为服务器。相对于普通 PC 来说，服务器在稳定性、安全性、性能等方面都要求更高，因此 CPU、芯片组、内存、磁盘系统、网络等硬件和普通 PC 有所不同。
CPU	指	中央处理器（英文 Central Processing Unit, CPU）是一台计算机的运算核心和控制核心。
应用软件	指	应用软件（application software）是用户可以使用的各种程序设计语言，以及用各种程序设计语言编制的应用程序的集合，分为应用软件包和用户程序。应用软件包是利用计算机解决某类问题而设计的程序的集合，供多用户使用。
iCloud	指	iCloud 是苹果公司所提供的云端服务，让使用者可以免费储存 5GB 的资料。
APM	指	APM = Actions Per Minute，中文为每分钟操作的次数，又称“手速”。是用来衡量玩家在即时战略游戏中操作速度的一个硬指标。
Socks	指	防火墙安全会话转换协议（Socks: Protocol for sessions traversal across firewall securely）SOCKS 协议提供一个框架，为在 TCP 和 UDP 域中的客户机/服务器应用程序能更方便安全地使用网络防火墙所提供的服务。
Proxy Server	指	中文全称为代理服务器，其功能就是代理网络用户去取得网络信息。形象的说：它是网络信息的中转站。

SaaS	指	SaaS (Software-as-a-service) 的意思是软件即服务, SaaS 的中文名称为软营或软件运营。SaaS 是基于互联网提供软件服务的软件应用模式。作为一种在 21 世纪开始兴起的创新的软件应用模式, SaaS 是软件科技发展的最新趋势。
PaaS	指	PaaS 是 Platform-as-a-Service 的缩写, 意思是平台即服务。把服务器平台作为一种服务提供的商业模式。通过网络进行程序提供的服务称之为 SaaS (Software as a Service), 而云计算时代相应的服务器平台或者开发环境作为服务进行提供就成为了 PaaS (Platform as a Service)。
IaaS	指	消费者通过 Internet 可以从完善的计算机基础设施获得服务。这类服务称为基础设施即服务 (Infrastructure as a Service, IaaS)。基于 Internet 的服务 (如存储和数据库) 是 IaaS 的一部分。
MMORPG	指	是英文 Massive (或 Massively) Multiplayer Online Role-Playing Game 的缩写。至今尚未有 MMORPG 的正式中文译名, 而在中国比较常见的译法则是“大型多人在线角色扮演游戏”, 是网游的一种。
Ping	指	从 PC 对网络服务器发送数据到接收到服务器反馈数据的时间。一般以毫秒计算。玩网络游戏的时候, 如果 ping 值高就会感觉操作延迟。
帧	指	在网络中, 计算机通信传输的是由“0”和“1”构成的二进制数据, 二进制数据组成“帧”, 帧是网络传输的最小单位。
IPv4	指	是互联网协议 (Internet Protocol, IP) 的第四版, 也是第一个被广泛使用, 构成现今互联网技术的基石的协议

本招股说明书中部分合计数若出现与各加数直接相加之和在尾数上有差异, 均为四舍五入所致。

第二节 概览

本概览仅对招股说明书全文做扼要提示，投资者做出投资决策前，应认真阅读招股说明书全文。

一、发行人简介

（一）发行人概况

公司名称：四川迅游网络科技股份有限公司

注册资本：3,000 万元

法定代表人：章建伟

注册地址：成都高新区世纪城南路 599 号 7 栋 6、7 层

经营范围：计算机软、硬件产品的开发及销售；生产、开发、销售电子仪器设备、光电设备、通讯设备（不含卫星地面接收设备和无线电发射设备）；测量及控制设备系统集成工程的技术开发；电子仪器及设备的机械加工；网络技术服务、咨询；设计、制作、代理、发布广告（不含气球广告）；第一类增值电信业务中的国内因特网虚拟专用网服务（北京 1 直辖市及成都 1 城市）、因特网数据中心业务（北京 1 直辖市及成都 1 城市）第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务）、因特网接入服务业务（北京 1 直辖市及成都 1 城市）、（凭增值电信业务经营许可证在有效期内经营）；游戏产品运营，网络游戏虚拟货币交易（凭网络文化经营许可证在有效期内经营）。（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）主营业务情况

公司目前主营业务是为网游等互联网实时交互应用提供网络加速服务，公司目前主要产品是“迅游网游加速器”。“迅游网游加速器”通过互联网智能

路由导航、加速节点部署、智能加速算法等多项加速技术，为网游玩家提供网游数据传输加速服务。“迅游网游加速器”能有效解决网游玩家在网游中遇到的延时过高、登录困难、容易掉线等问题。

公司前控股股东蓝月科技自 2005 年即开始从事互联网加速服务。2008 年，蓝月科技认为网游加速业务市场前景较为明朗，未来发展空间较大，决定现金出资 100 万元，成立全资子公司即本公司开发针对网游的网游加速器。公司设立以后，依托公司核心团队多年的技术沉淀和对市场需求的准确判断，于 2008 年底独立开发出第一代“迅游网游加速器”，开始为网游玩家提供加速服务。

随着云计算的飞速发展，我国互联网实时交互应用加速服务市场也快速成长。公司充分抓住了这一市场发展的机遇，不断完善公司独立研发的 SCAP（智慧云加速平台）。公司凭借自身专业能力和服务水平的持续提升，逐步赢得了市场，并取得了优秀的用户口碑和市场形象，强化和巩固了市场地位。报告期内，公司营业收入和用户数量不断增长。

未来公司将密切关注互联网实时交互应用市场的变化，结合本次募集资金投资项目，在保证和提高现有服务品质的基础上，进一步加大新产品、新服务的开发力度，逐步推出“网页游戏加速器”、“手持终端网游加速器”等新产品、新服务。公司还将密切关注其他不断涌现的新兴互联网实时交互应用的加速需求，并根据市场情况进一步延展公司的产品线，提升公司的市场竞争力和盈利能力。

公司现持有四川省科学技术厅、四川省财政厅、四川省国家税务局和四川省地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201451000025，有效期截至 2017 年 7 月 8 日。

公司自设立以来，主营业务、主要产品和服务没有发生重大变化。

二、发行人控股股东、实际控制人简介

截至本招股说明书签署日，章建伟为公司董事长，袁旭为公司董事、总裁，陈俊为公司董事，三人合计持有的公司股份占公司发行前总股本的

48.77%，并通过协议书明确一致行动关系，共同拥有对公司的控制权，系公司的共同控股股东和实际控制人。

三、主要财务数据

根据信永中和出具的 XYZH/2014CDA6055-1 号标准无保留意见《审计报告》，发行人报告期内主要财务数据如下：

（一）资产负债表主要数据

单位：元

项 目	2014. 12. 31	2013. 12. 31	2012. 12. 31
流动资产	120,019,075.23	115,756,069.81	98,629,670.91
非流动资产	34,763,062.93	25,850,573.50	26,163,034.16
资产合计	154,782,138.16	141,606,643.31	124,792,705.07
流动负债	47,122,001.90	44,805,857.84	24,421,052.19
非流动负债	1,930,000.00	1,930,000.00	3,360,000.00
负债合计	49,052,001.90	46,735,857.84	27,781,052.19
归属于母公司权益合计	107,045,935.93	94,870,785.47	97,011,652.88
所有者权益合计	105,730,136.26	94,870,785.47	97,011,652.88

（二）利润表主要数据

单位：元

项 目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
营业收入	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
营业利润	66,080,165.52	49,067,558.18	32,378,464.16
利润总额	67,745,949.07	52,402,852.69	35,369,464.92
净利润	56,909,350.79	45,859,132.59	30,909,386.83
其中：归属于母公司所有者的净利润	60,175,150.46	45,859,132.59	30,909,386.83
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润	58,719,730.82	42,959,114.21	28,292,795.70

（三）现金流量表主要数据

单位：元

项 目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
经营活动产生的现金流量净额	62,745,409.46	72,276,844.94	45,357,726.94

投资活动产生的现金流量净额	-13,127,454.81	-3,432,825.60	-12,262,346.95
筹资活动产生的现金流量净额	-46,050,000.00	-48,000,000.00	—
现金及现金等价物净增加额	3,567,954.65	20,844,019.34	33,095,379.99

（四）主要财务指标

财务指标	2014 年度	2013 年度	2012 年度
流动比率（倍）	2.55	2.58	4.04
速动比率（倍）	2.52	2.56	4.00
资产负债率（母公司）	30.87%	33.00%	22.27%
应收账款周转率（次）	49.39	23.89	11.92
存货周转率（次）	14,680.41	8,050.84	1,526.02
总资产周转率（次）	1.20	1.08	0.88
息税折旧摊销前利润	74,583,002.53	56,244,178.88	37,871,912.95
归属于发行人股东的净利润	60,175,150.46	45,859,132.59	30,909,386.83
归属于发行人股东扣除非经常性损益后的净利润	58,719,730.82	42,959,114.21	28,292,795.70
利息保障倍数（倍）	-	-	-
每股经营活动净现金流量（元/股）	2.09	2.41	1.51
每股净现金流量（元/股）	0.12	0.69	1.10
基本每股收益	2.01	1.53	1.03
稀释每股收益	2.01	1.53	1.03
归属于发行人股东的每股净资产	3.57	3.16	3.23
净资产收益率（加权平均）	60.05%	47.80%	37.90%
净资产收益率（全面摊薄）	56.20%	48.34%	31.86%
无形资产	731,880.18	970,056.46	1,215,922.53
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例	0.69%	1.02%	1.25%

注：上述财务指标，若无特别说明，计算各期每股指标时股数均取最近一期末股份公司股本数（3,000 万股）。

四、募集资金用途

经公司 2013 年度股东大会和 2015 年第一次临时股东大会批准，并根据股东大会的授权，经公司第二届董事会第 4 次会议调整，本次向社会公众公开发行 A 股股票所募集的资金将用于以下项目：

编号	项目名称	投资总额（万元）	备案情况
1	智慧云加速平台（SCAP）优化与升级	10,972.47	成高经审[2012]58 号

	技术改造项目		
2	营销网络平台技术改造项目	1,582.08	成高经审[2012]59号
3	补充营运资金项目	不超过 19,000.00	-

如本次发行的实际募集资金净额少于项目资金需求量，由董事会根据上述项目的重要性和紧迫性安排募集资金的具体使用，不足部分公司将通过自筹方式解决。募集资金到位前，公司可以自筹资金预先投入上述募投项目；募集资金到位后，公司可以募集资金置换预先投入的自筹资金或归还银行贷款。

第三节 本次发行概况

一、本次发行的基本情况

1、股票种类	人民币普通股（A股）
2、每股面值	人民币 1.00 元
3、发行股数及比例	<p>公司拟向社会公众公开发行不超过 1,000 万股（最终发行数量授权公司董事会与主承销商按照中国证监会的核准协商确定）人民币普通股（A 股），包括公司公开发行新股与公司股东公开发售股票。</p> <p>本次新股发行数量应当根据募投项目资金需求合理确定。根据询价结果，若预计新股发行募集资金额（扣除对应的发行承销费用后）超过本次募投项目所需资金总额的，公司将减少本次新股发行数量，同时增加公司首次公开发行时原股东公开发售股份（限公司首次公开发行时，公司股东已持有 36 个月以上的股份）的数量，原股东按照持有满足转让条件股份占公司满足转让条件总股份的比例公开发售股份，但作为董事、监事、高级管理人员的股东公开发售的股份不得超过其各自原持有股份数量的 25%，超过部分由其他持有满足转让条件股份的非董事、监事、高级管理人员股东按持有满足转让条件股份的相对比例公开发售，以确保同时符合以下条件：</p> <ol style="list-style-type: none">1. 公司本次发行新股数量与公司股东公开发售股份数量之和，不低于本次发行后总股本的 25%；2. 公司本次发行新股募集资金额（扣除对应当发行承销费用后）不超过本次募投项目所需资金总额，本次发行新股数量的上限为 1,000 万股；3. 本次股东公开发售股份的数量不超过根据前述调整机制计算确认的股份数，本次股东公开发售股份数量的上限为 800 万股；

	<p>4. 公司本次发行新股与公司股东公开发售股份的实际发行总量不超过本次公开发行股票数量的上限，即 1,000 万股。</p> <p>本次新股发行与公司股东公开发售股份的最终数量，在遵循前述原则基础上，由公司与主承销商协商共同确定。</p>
4、每股发行价	【 】元（通过向询价对象询价，然后由发行人和主承销商根据询价结果和市场情况确定发行价格）
5、发行市盈率	【 】倍（每股收益按照 2014 年经会计师事务所审计的净利润除以本次发行后总股本计算）
6、发行前每股净资产	【 】元（按截至 2014 年 12 月 31 日经审计净资产全面摊薄计算）
7、发行后每股净资产	【 】元（按全面摊薄及扣除发行费用计算）
8、发行市净率	【 】倍（每股发行价格与发行后每股净资产之比）
9、发行方式	采用网下向询价对象配售发行和网上资金申购定价发行相结合的发行方式
10、发行对象	符合国家法律法规和监管机构规定条件的询价对象和已开立深圳证券交易所创业板股票交易账户的境内自然人、法人等投资者（国家法律、法规和规范性文件禁止购买者除外）
11、承销方式	余额包销
12、预计募集资金总额	【 】元
13、预计募集资金净额	【 】元
14、发行费用概算	【 】元
(1) 承销费用	本次发行承销费用在 2,300 万元以内（含 2,300 万元）的部分由公司承担，超过 2,300 万元的部分由公司及公开发售股份的股东按照其本次发行新股数量及公开发售股份数量占本次公开发行股票总数的比例分摊。
(2) 保荐费用	【 】元
(3) 审计费用	【 】元
(4) 律师费用	【 】元
(5) 上网发行费用	【 】元

15、拟上市证券交易所

深圳证券交易所

二、与发行有关的机构和人员

（一）发行人：四川迅游网络科技股份有限公司

注册地址：成都高新区世纪城南路 599 号 7 栋 6、7 层

法定代表人：章建伟

电话号码： 028-65598000

传真号码： 028-65598000—289

联系人：叶昌茂

（二）保荐人（主承销商）：国金证券股份有限公司

注册地址：四川省成都市东城根上街 95 号

法定代表人：冉云

电 话： 028-86690036、86692803

传 真： 028-86690020

保荐代表人：陈黎、李晓季

项目协办人：

项目组成员：魏文琦、冯姗、邹圣洁

（三）律师事务所：北京市金杜律师事务所

住 所：北京市朝阳区东三环中路7号北京财富中心写字楼A座40层

负责人：王玲

电 话：010—58785588

028—86203818

传 真：010—58785599

028—86203819

经办律师：刘荣、刘浒

（四）审计机构：信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)

住 所：北京市东城区朝阳门北大街8号富华大厦A座8层

执行事务合伙人：叶韶勋

电 话：010—65542288

传 真：010—65547190

经办会计师：郭东超、林苇铭

（五）验资机构：信永中和会计师事务所(特殊普通合伙)

住 所：北京市东城区朝阳门北大街8号富华大厦A座8层

执行事务合伙人：叶韶勋

电 话：010—65542288

传 真：010—65547190

经办会计师：郭东超、林苇铭

（六）评估机构：中水致远资产评估有限公司

注册地址：北京市海淀区大钟寺十三号华杰大厦十三层B8

法定代表人：肖力

电 话：028—86618759

传 真：028—86618535

经办评估师：马松青、饶洁

（七）股票登记机构：中国证券登记结算有限责任公司深圳分公司

地 址：深圳市深南中路1093号中信大厦18楼

电 话：0755—25938000

传 真：0755—25988122

（八）收款银行：中国建设银行成都市新华支行

户 名：国金证券股份有限公司

账 号：51001870836050605761

（九）申请上市证券交易所：深圳证券交易所

住 所：深圳市深南东路5045号

电 话：0755—82083333

传 真：0755—82083164

三、发行人与中介机构的关系的说明

上述与本次发行有关的中介机构负责人、高级管理人员及经办人员未直接或间接持有发行人股份，与发行人也不存在其他权益关系。

四、发行上市重要日期

事项	日期
1、刊登发行公告的日期	
2、开始询价推介的日期	
3、刊登定价公告的日期	

4、申购日期和缴款日期	
5、股票上市日期	

第四节 风险因素

投资者在评价公司此次发行的股票时，除本招股说明书提供的各项资料外，应特别认真地考虑下述各项风险因素。下述风险因素根据重要性或可能影响投资者决策的程度大小排序，该排序并不表示风险因素依次发生。

一、行业和市场风险

公司目前主营业务是为网游等互联网实时交互应用提供网络加速服务，公司目前主要产品是“迅游网游加速器”。“迅游网游加速器”通过互联网智能路由导航、加速节点部署、智能加速算法等多项加速技术，为网游玩家提供网游数据传输加速服务。“迅游网游加速器”能有效解决网游玩家在网游中遇到的延时过高、登录困难、容易掉线等问题。公司所在市场的发展前景受整个互联网行业发展情况的影响。

（一）网游加速市场尚处发展初期的风险

公司所处的细分行业为网游加速服务市场。该市场从 2005 年开始出现，虽然近年来增长迅速，但是仍然处于市场发展的初级阶段，相较其他互联网行业中的细分成熟市场，市场规模和用户认知度较低。与整个网游市场相比，网游加速器市场仍属初期。未来，如果整个网游加速服务市场不能快速成熟、扩大规模，即使公司在业内拥有较强的技术、品牌优势以及丰富的产品线，公司未来的发展速度也会由于整个市场处于初级阶段而受到不利影响。

（二）网络传输质量改善的风险

国家发改委反垄断调查促使网络运营商采取提升互联互通质量、提升网速的措施将一定程度上有利于改善网游流畅程度，如果网络状况能够改善到游戏不存在延时、或者延时对游戏玩家的使用效果无影响，公司产品将面临市场空间被挤压的风险。

（三）大型互联网企业和网游运营商进入导致竞争加大的风险

随着市场整体规模的增长和日趋明显的未来市场增长预期，一些大型互联网企业和网游运营商逐渐开始关注网游加速服务市场。根据自身竞争优势和战略发展的侧重点不同，大型互联网行业和网游运营商主要采取与目前网游加速行业内的企业（如本公司）合作或自主开发两种模式。因此，公司存在由于大型互联网行业和网游运营商自主开发网游加速服务产品而带来的竞争加大的风险。

（四）免费产品竞争风险

目前，出于市场开发、战略发展等方面的考虑，部分企业向互联网游戏用户提供免费网游加速的服务。公司产品目前采用收费方式，因此，存在由于免费产品竞争而导致用户流失的风险，从而对公司的经营导致不利影响。

（五）公司产品服务价格波动的风险

报告期内，公司产品的服务价格基本没有变化。如果未来网游加速市场出现变化，公司有可能对产品的服务价格以及与合作运营商的合作条款进行调整，从而引起公司未来业绩的波动。

（六）带宽租用价格波动的风险

公司营业成本主要由带宽租用费构成，报告期内，随着公司不断优化提高带宽利用率及加强带宽租用的管理，公司带宽租用价格呈现逐年下降的趋势。如果未来整个带宽租用市场价格出现变化，以及因公司业务规模变化而引起带宽租用量变化，有可能导致公司向 IDC 服务商租用的带宽价格发生变化，从而引起公司未来业绩的波动。

二、业务模式风险

目前公司的服务主要通过两种方式提供给用户，一是 B2C；二是 B2B2C。

目前在互联网实时交互应用加速服务市场中，为网游等实时交互应用提供加速服务的企业主要采用 B2C 商业模式。随着网游加速服务市场不断发展，B2B2C 商业模式开始日益兴起，并通过利用网络游戏厂商、互联网平台厂商的品牌、资源和用户群，与 B2C 商业模式相互促进。公司目前已经和数量众多的网游运营商、平台式厂商成功建立了 B2B2C 模式的合作。报告期内公司的收入主要来源于 B2C 模式，报告期内，公司收入通过 B2C、B2B2C 两种模式的来源情况如下：

营业收入分析	2014 年度	2013 年度	2012 年度
B2C（万元）	17,174.23	13,647.34	8,325.42
占营业收入比例	96.45%	94.61%	92.00%
B2B2C（万元）	632.08	777.19	724.37
占营业收入比例	3.55%	5.39%	8.00%
营业收入合计	17,806.31	14,424.53	9,049.79

随着 B2B2C 商业模式的进一步发展，或者更新商业合作模式在行业内兴起，公司如果不能相应调整业务模式的管理和变化，有可能导致业务发展受到不利影响。

三、业绩波动及下滑风险

由于互联网的应用产品、服务在形式上的模仿相对容易，随着互联网实时交互应用加速服务市场、特别是网游加速服务市场的快速发展、市场容量的增加，一些市场竞争者可能会采取剽窃现有技术、外观、宣传等非正当竞争手段，或者通过较为激进的价格策略来占领市场。这些不正常的竞争手段将有可能导致行业内竞争秩序的破坏，甚至严重伤害用户，影响用户对加速服务的认可，从而影响整个行业的良性发展。上述情形均会导致公司的业绩出现波动。

随着社会经济的发展，公司用以提供服务的基础设施价格、人力成本都有可能出现上涨的情形，从而对公司的盈利水平带来不利影响。

互联网行业具有新技术应用广泛、技术更新快等特点，产品、市场和经营模式不断发生变化。相较传统产业，该行业很难进行长期的产业规划和预测。报告期内，公司业务保持较高的增长速度，但是由于产业变化的不可测，公司未来可能无法保持目前的增长速度，甚至有出现 50% 以上的业绩下滑乃至亏损

的可能。

由于互联网变化迅速的特点，公司业绩的波动可能呈现迅速、幅度深且无预兆的特点。

四、技术替代风险

互联网行业技术更新速度很快，新技术层出不穷，不断给行业带来变革。网游加速服务就经历了代理服务器（ProxyServer）技术、虚拟专网技术、以云计算为基础的平台化智能加速技术等多次变革。公司经过多年研发，独创了SCAP，并在此基础上开发出了网游云加速服务。虽然公司目前掌握的技术在行业内处于领先地位，且凭借自身的SCAP具备了不断开发新技术并投入应用的能力，但是不排除公司在新技术的开发和应用上不能一直保持领先地位，或者是某项新技术、新产品的应用导致公司技术和产品被替代，从而给公司的市场竞争力带来不利影响。

五、支付渠道较为集中

公司产品的用户为网游个人玩家，其大多通过公司提供的第三方支付等渠道进行付款。报告期内，公司B2C模式下通过前五大支付渠道实现的收入详见下表，支付渠道较为集中。

期间	序号	收取服务费渠道	金额（万元）	占B2C收入比重
2014年度	1	支付宝（中国）网络技术有限公司	8,384.56	48.82%
	2	易宝支付有限公司	7,336.41	42.72%
	3	财付通支付科技有限公司*	877.68	5.11%
	4	北京金山安全软件有限公司	513.46	2.99%
	5	上海盛付通电子商务有限公司	27.48	0.16%
			合计	17,139.59
2013年度	1	易宝支付有限公司	7,798.98	57.15%
	2	支付宝（中国）网络技术有限公司	3,320.09	24.33%
	3	深圳市财付通科技有限公司	1,380.14	10.11%
	4	成都携恩科技有限公司	500.41	3.67%
	5	北京金山安全软件有限公司	479.45	3.51%
			合计	13,479.07
2012	1	易宝支付有限公司	3,308.45	39.74%

年度	2	深圳市财付通科技有限公司	2,395.51	28.77%
	3	支付宝（中国）网络技术有限公司	1,319.90	15.85%
	4	北京金山安全软件有限公司	726.03	8.72%
	5	江苏欧飞电子商务有限公司	308.25	3.70%
		合计	8,058.14	96.78%

*2014年7月深圳市财付通科技有限公司更名为财付通支付科技有限公司

六、募集资金投资项目风险

虽然公司对本次募集资金投资项目进行了慎重、充分的可行性论证，预期能产生良好的经济效益，但项目的可行性研究是根据当前的国家宏观经济环境、产业政策、服务的市场需求、服务价格等因素进行测算的，若以上因素发生重大变化，本次募集资金投资项目将存在不能达到预期效果的风险，从而对公司发展战略目标的实现、公司的市场竞争力和经营业绩产生不利影响。

七、内部管理风险

随着公司业务的不扩展，特别是本次募集资金到位后公司的经营规模将迅速扩大，公司的组织结构和管理体系将趋于复杂化，这就对公司在统筹规划、生产组织、内部管理、技术保障、项目研发和商务支持等方面提出更高的要求，满足这些要求需要相应的管理水平。因此，如果公司管理层不能随着公司的发展步伐同步建立起适应公司业务发展所需的运作机制并有效运行，将可能影响公司的经营效率、业绩水平，从而影响公司的长远发展。

八、实际控制人风险

本次发行前，公司总股本为3,000万股，公司的共同实际控制人章建伟、袁旭、陈俊合计持有公司的股份占本次发行前总股本的48.77%。虽然公司建立健全了规范治理的相关制度，但是仍存在公司实际控制人利用优势控股地位损害其他投资者利益的风险。

公司的实际控制人章建伟、袁旭、陈俊互相之间无亲属关系，签订一致行动协议并一致行动的原因是对企业发展的共同理念。如果在未来随着企业发展的变化，公司的实际控制人章建伟、袁旭、陈俊之间的合作关系有可能发生

变化，这将有可能导致公司控制权受到影响。

九、法律、法规、政策性风险

（一）行业政策风险

目前我国互联网行业为政策大力支持的高速发展市场，在政策支持、技术革新、用户增长等各种有利因素支持下快速发展。但是，不能排除由于某种重大突发不利因素引起的政策性限制，从而导致整个互联网市场的发展放缓或停止的极端情况。同时由于互联网行业技术变化很快、创新业务模式层出不穷的特点，为适应行业的变化，我国政府主管部门也在不断出台新的政策规定以及修订已有的政策规定，并相应陆续出台行业准入、运营监管、资质管理等方面的实施细则。这些监管政策的变化和复杂性将有可能给行业参与者带来诸如未来业务拓展遭遇准入限制，运营成本上升，需要增加申请新的运营资质等不利影响，以及由于行业政策管理规定尚未完整、清晰覆盖所有业务导致的行业监管风险。

（二）税收政策风险

根据《国家税务总局关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税[2008]1号），公司在2009年至2010年免征企业所得税，2011年至2013年减半征收企业所得税。2014年开始，公司将不再享受上述税收优惠政策。2014年5月22日，四川省经济和信息化委员会“《关于确认成都吉锐触摸技术股份有限公司等20户企业主营业务为国家鼓励类产业项目的批复》川经信产业函[2014]457号文”，审核确认公司主营业务属于鼓励类产业。公司主营业务收入占企业收入总额的70%以上，成都市高新技术产业开发区国家税务局于2015年3月13日通过公司享受西部大开发企业所得税优惠的审批，同意公司2014年度减按15%税率征收企业所得税。

如果国家税收优惠政策出现变化，或者公司未能获得税收优惠政策，将导致公司所得税的纳税税率发生较大变化，从而对公司利润情况造成影响。

十、人力资源风险

公司所处的互联网行业有着对于高素质的人才依赖程度较高、人员流动迅速的特点。随着公司的快速发展，公司需要通过自身培养，外部引进等多种方式提高公司人员素质。目前我国互联网行业存在专业人才，特别是高级专业人才比较短缺的情况。如果公司不能不断获得公司发展所需要的人力资源，或者由于竞争对手等原因出现人才流失的情形，公司未来的持续发展将受到不利影响。

十一、薪酬上涨风险

报告期内，随着互联网行业和公司业务的快速发展，公司员工的平均薪酬水平不断提高。未来，随着我国经济的不断发展，人民生活水平不断提高，以及公司所处行业的不断发展，未来行业的平均薪酬水平存在继续上涨的可能性。为保证公司发展对于人力资源的需求，公司在未来将极有可能继续适当提高员工薪酬水平，从而增加公司的运营成本。

十二、网络安全风险

公司向用户提供的互联网加速服务是以互联网作为基础。互联网开放性的特点导致互连网络会因网络基础设施故障、软件漏洞、电力供应、自然灾害、甚至网络黑客恶意攻击等因素引起故障，干扰互联网的正常运行和信息安全。虽然公司作为一家专业的互联网实时交互应用加速服务提供商，建立了完善的系统测试、信息安全防范、数据监控和应急体系，并采取自动数据备份、分析等机制，不断提升系统、数据的安全管理质量，但是仍有可能由于上述原因导致的基础互连网络故障而受到不利的影 响，从而导致用户的加速体验下降，影响用户的满意程度。

十三、知识产权保护风险

目前，我国的知识产权保护方面的法律、法规还不健全，公司的商标、软

件著作权以及独立开发的云计算平台等非专利核心技术均存在被他人恶意盗用的可能，从而给公司带来不利影响。

另外，由于我国互联网及相关产业的现状，破解、盗号等不良使用付费服务的情况仍然存在。这些情况导致行业内企业花费大量财力人力解决这些问题，影响了企业的正常发展。如果未来公司受到破解、盗号等不良使用付费服务的影响加剧，有可能对公司的盈利情况造成不利影响。

十四、固定资产折旧大量增加影响未来业绩的风险

本次募集资金项目的固定资产总投资为 2,345.98 万元，主要投向计算机专用设备，按无残值，折旧年限为 3 年的现有会计政策计算，募集资金投资项目在折旧期间的年最大折旧金额为 433.21 万元/年。虽然本次募集资金项目的财务测算已经考虑了固定资产折旧的影响，但是如果募集资金投资项目收益不能达到预期，将对公司未来效益造成一定压力。

十五、供应商集中风险

公司存在带宽供应商较为集中的风险，报告期内公司向前五名 IDC 服务商带宽采购的情况如下：

期间	序号	名称	带宽采购金额 (万元)	带宽采购占比
2014 年度	1	上海网域网络科技有限公司	2,345.77	51.52%
	2	吉林高升科技有限公司	1,023.42	22.48%
	3	北京畅游空间网络技术有限公司	503.14	11.05%
	4	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	316.81	6.96%
	5	北京前景世纪电讯技术有限公司	127.29	2.80%
	合计			4,316.42
2013 年度	1	上海网域网络科技有限公司	2,270.29	59.80%
	2	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	401.15	10.57%
	3	北京畅游空间网络技术有限公司	311.79	8.21%
	4	吉林高升科技有限公司	275.21	7.25%
	5	北京互联互通网络科技有限公司	221.35	5.83%
	合计			3,479.79
2012 年度	1	上海网域网络科技有限公司	1,555.59	61.78%
	2	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	434.32	17.25%

3	北京互联互通网络科技有限公司	196.21	7.79%
4	北京前景世纪电讯技术有限公司	88.64	3.52%
5	杭州网银互联科技有限公司	78.00	3.10%
合计		2,352.76	93.44%

十六、每股收益、净资产收益率下降的风险

如果本次股票成功发行，公司净资产将大幅增加。募集资金运用项目的实施和达产需要一定时间，尽管公司未来几年的收入、净利润可能增加，但募集资金到位后净资产增加的幅度可能高于公司净利润增长的幅度，导致公司存在每股收益、净资产收益率下降的风险。

十七、毛利率下降风险

如果未来公司所处的网游加速市场出现剧烈变化，公司有可能对产品的服务价格以及与合作运营商的合作条款进行调整，从而影响公司未来的营业收入；同时，公司营业成本主要由带宽租用费构成，虽然报告期内随着公司不断优化提高带宽利用率及加强带宽租用的管理，公司带宽租用价格呈现逐年下降的趋势。但是如果未来整个带宽租用市场价格出现变化，以及因公司业务规模变化而引起带宽租用量变化，有可能导致公司向 IDC 服务商租用的带宽价格和带宽用量发生变化，从而引起公司成本的上升。综上，公司存在未来毛利率出现下降的风险。

第五节 发行人基本情况

一、发行人基本情况

公司名称：四川迅游网络科技股份有限公司

英文名称：Sichuan Xun You Network Technology Co., Ltd

注册资本：3,000万元

法定代表人：章建伟

成立日期：2008年08月07日

注册地址：成都高新区世纪城南路599号7栋6、7层

邮政编码：610041

电话：028-65598000

传真：028-65598000-289

互联网址：www.xunyou.com

电子信箱：corp@xunyou.com

负责信息披露和投资者关系的部门：董事会办公室

其他信息：负责人：叶昌茂

电话号码：028-65598000-247

二、发行人的改制重组情况

（一）设立方式

公司由四川迅游网络科技有限公司整体变更设立。公司以 2011 年 10 月 31 日经审计的净资产 6,161.88 万元，折为 2,970 万股，净资产折合股本后的余额

3,191.88 万元计入资本公积。2011 年 11 月 24 日，信永中和会计师事务所有限责任公司出具了 XYZH/2011CDA3044-02 号《验资报告》，对注册资本进行审验。2011 年 12 月 15 日，公司取得成都市工商行政管理局核发的《企业法人营业执照》，注册资本 2,970 万元，注册登记号为 510109000038177。

本公司前身迅游有限成立于 2008 年 8 月 7 日，公司类型为有限责任公司（法人独资），《企业法人营业执照》注册号为 510109000038177。迅游有限设立时股东出资额及出资比例如下：

股东名称	出资额（元）	出资方式	出资比例（%）
蓝月科技	1,000,000.00	货币	100.00
合计	1,000,000.00	-	100.00

蓝月科技 100 万元的货币出资已经四川立信会计师事务所有限公司川立信会事司验（2008）第 H044 号《验资报告》进行了验证。

（二）发起人

公司发起人为迅游有限的 33 名自然人股东和 4 名机构股东，持股数量及持股比例如下：

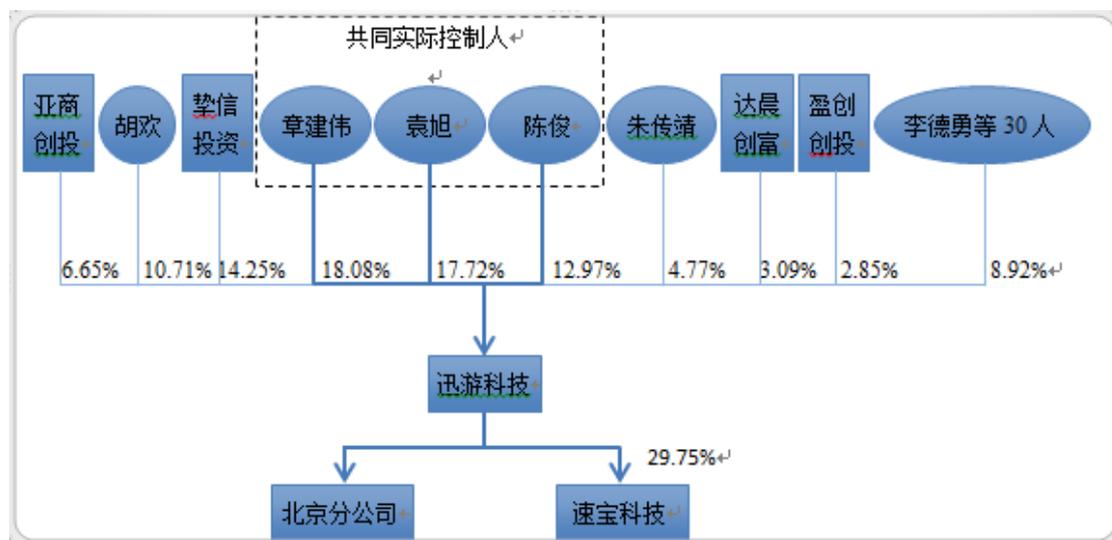
序号	股东名称	股份数（股）	股权比例（%）
1	章建伟	5,423,550	18.26
2	袁旭	5,315,906	17.90
3	挚信投资	4,275,000	14.39
4	陈俊	3,890,906	13.10
5	胡欢	3,211,763	10.81
6	亚裔创投	1,995,000	6.72
7	朱传靖	1,429,950	4.81
8	达晨创富	926,250	3.12
9	盈创创投	855,000	2.88
10	李德勇	570,375	1.92
11	胡志东	321,300	1.08
12	肖冰	285,000	0.96
13	刘彤	150,000	0.51
14	叶昌茂	150,000	0.51

15	唐武	100,000	0.34
16	杨娟	78,000	0.26
17	齐文	78,000	0.26
18	李洪阳	78,000	0.26
19	王尧	78,000	0.26
20	王莉	78,000	0.26
21	黎勇军	40,000	0.13
22	伍琳	40,000	0.13
23	肖莉莉	40,000	0.13
24	姜海靓	40,000	0.13
25	周欣	40,000	0.13
26	胥毅	40,000	0.13
27	周冠强	40,000	0.13
28	都冰	40,000	0.13
29	廖炜	10,000	0.03
30	翁德军	10,000	0.03
31	颜太军	10,000	0.03
32	曹燕	10,000	0.03
33	尹辉	10,000	0.03
34	黄明友	10,000	0.03
35	王前俊	10,000	0.03
36	蔡俊锋	10,000	0.03
37	孙银花	10,000	0.03
合计		2,970.0000	100

三、发行人重大资产重组情况

最近三年，公司无重大资产重组行为。

四、发行人的股东结构



五、发行人控股、参股公司情况

目前，公司有一家控股子公司——四川速宝网络科技有限公司。速宝科技简要情况如下：

成立时间： 2014年2月28日
 注册资本： 352.9412万元
 实收资本： 352.9412万元
 注册地址： 成都高新区世纪城南路599号7栋7层704号
 法定代表人： 袁旭
 公司类型： 有限责任公司（自然人投资或控股）

经营范围：研发、销售计算机软硬件、仪器仪表、通讯设备（不含无线广播电视发射及卫星地面接收设备）、电子产品并提供技术服务、技术咨询、技术转让；计算机系统集成、网络技术服务（不含前置许可项目、后置许可项目凭许可证或审批文件经营）；设计、制作、代理、发布广告（气球广告除外）。

截至本招股说明书签署之日，速宝科技的股东及股权结构如下：

单位：万元

序号	股东姓名	认缴注册资本	出资比例 (%)	表决权比例 (%)
1	迅游科技	105	29.7500	59.5
2	崔杰	99	28.0500	13.1848
3	潘坤	92.4706	26.2000	11.8452
4	达晨创丰	25.1471	7.1250	7.1250

5	肖冰	6.6176	1.8750	1.8750
6	挚信投资	21.1765	6.0000	6.00
7	李雁翎	3.5294	1.0000	0.47
合计		352.9412	100	100

注：（1）速宝科技章程特别约定了各股东出席股东会享有的表决权，详见上表。

（2）崔杰为公司供应商北京畅游空间网络技术有限公司的法定代表人及第一大股东。

速宝科技目前从事移动互联网加速系统的研发，系公司主营业务的延伸。速宝科技最近一年的主要财务数据如下：

单位：元

项目	2014年12月31日/2014年度
资产总额	1,992,387.16
所有者权益	-2,024,307.19
营业收入	-
净利润	-5,024,307.19

六、主要股东及实际控制人情况

（一）控股股东、实际控制人的基本情况

1、发行人的控股股东、实际控制人

章建伟，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码33012119740415XXXX。有关的详细情况请参见“第八节一（一）董事会成员”。

袁旭，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码51310119840505XXXX。有关的详细情况请参见“第八节一（一）董事会成员”。

陈俊，中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码44010719800204XXXX。有关的详细情况请参见“第八节一（一）董事会成员”。

2、发行人实际控制人的认定

（1）对公司的控制权

截至本招股说明书签署之日，章建伟、袁旭、陈俊 3 人合计持有公司 48.77% 的股份；公司董事会由 7 名董事构成，3 名为独立董事，其余 4 名非独立董事中章建伟、袁旭、陈俊占 3 名。

公司设立以来，一直从事互联网加速服务业务，业务未发生变化，期间一直由章建伟担任董事长。

（2）公司治理结构健全、运行良好，章建伟、袁旭、陈俊 3 人共同拥有公司控制权的情况不影响公司的规范运作

公司建立了由股东大会、董事会、监事会和高级管理人员组成的公司治理结构；按照《公司法》、《证券法》、《上市公司章程指引》等法律、法规的要求，修订了《公司章程》，建立了系统性的决策管理及内控管理制度，保障了公司完整、严密、合理的决策管理程序。公司通过各级决策体系制定的相关管理制度有利于对公司经营规范的监督，使得公司的治理更加有效。

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）出具《内部控制鉴证报告》（XYZH/2014CDA6055-5）认为：“公司按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于 2014 年 12 月 31 日在所有重大方面保持了与财务报告相关的有效的内部控制。”

公司治理结构健全、运行良好，章建伟、袁旭、陈俊 3 人共同拥有公司控制权的情况不影响公司的规范运作。

（3）一致行动协议

公司成立以后，章建伟等 3 人于 2011 年 12 月签订了对公司的《一致行动协议》，约定章建伟等 3 人对公司的一致行动关系。

公司设立以来，章建伟等 3 人在历次重大事件的表决意见都保持一致。

（4）股东股份锁定的承诺

章建伟等 3 人均承诺：“自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公开发行股票前已发行的股份，也不得由公司回购该部分股份”。

（5）中介机构的意见

本次发行保荐机构及发行人律师均认为，章建伟、袁旭、陈俊是发行人控股股东、实际控制人。发行人最近 2 年内实际控制人未发生变化，符合《首次公开发行股票并在创业板上市管理办法》第十四条的规定。发行人股权结构稳定，章建伟等 3 人共同拥有控制权的情况对发行人规范治理不存在不利影响。认定发行人的实际控制人为章建伟、袁旭、陈俊的依据充分。

3、发行人控股股东、实际控制人最近 2 年的变化情况

截至本招股说明书签署之日，公司最近 2 年内实际控制人未发生变化。

（二）持有发行人 5%以上股份的其他股东的基本情况

1、挚信投资

（1）公司概况

成立时间： 2006 年 10 月 9 日
注册资本： 5,000 万元
实收资本： 5,000 万元
注册地址： 嘉定区马陆镇丰登路 1028 弄 7 号 7504 室
法定代表人： 李曙军
公司类型： 一人有限责任公司（自然人独资）

经营范围：投资管理，投资咨询，企业管理咨询，投资管理咨询，财务咨询，企业营销策划，公关活动的组织策划，市场信息咨询与调查。（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）。

挚信投资主要从事投资咨询和投资管理业务，与发行人主营业务无关。

（2）股权结构

截至本招股说明书签署之日，挚信投资的股东及股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	占注册资本比例（%）
1	李曙军	5,000	100
	合计	5,000	100

挚信投资在本公司的主要供应商、主要用户及其他合作方中均不占有权

益。

2、胡欢

中国国籍，无永久境外居留权，身份证号码 11010819711209XXXX。

胡欢与公司实际控制人目前除共同投资本公司、九众互动外，没有其它关联关系。胡欢及其配偶控制企业的情况参见本招股说明书“第七节 二、（一）6、公司主要投资者个人、董事、监事和高级管理人员关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业”。

报告期内，上述公司与本公司不存在同业竞争，也不存在为公司承担成本费用及向公司输送利益的情形。

3、亚商创投

（1）公司概况

成立时间： 2009 年 7 月 24 日
 注册资本： 12,000.00 万元
 实收资本： 12,000.00 万元
 注册地址： 成都高新区天府大道北段 1480 号高新孵化园 12 号楼 A 座 4 楼 415 号
 法定代表人： 张学果
 公司类型： 其他有限责任公司

经营范围：创业投资、创业投资咨询（不含金融、证券、期货及国家有专项规定的项目）、为创业企业提供企业管理服务。

亚商创投主要从事股权投资、投资咨询等业务，与发行人主营业务无关。

（2）股权结构

截至本招股说明书签署之日，亚商创投的股东及股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	占注册资本比例（%）
1	南通科技投资集团股份有限公司	2,500.00	20.83
2	上海金郝投资咨询有限公司	1,000.00	8.83
3	上海华廓投资咨询有限公司	1,000.00	8.33
4	四川升达林业产业股份有限公司	1,000.00	8.33
5	成都助财投资有限公司	2,000.00	16.67
6	上海任盛机械制造有限公司	1,000.00	8.33

7	新疆中博置业有限公司	1,000.00	8.33
8	上海亚商发展集团有限公司	880.00	7.33
9	米易县安宁生物科技有限公司	1,000.00	8.33
10	四川锐驰达恒科技发展有限公司	500.00	4.17
11	成都亚商盈泰创业管理有限公司	120.00	1.00
合计		12,000.00	100.00

亚商创投在本公司的主要供应商、主要用户及其他合作方中均不占有权益。

（三）控股股东及实际控制人控制的其他企业

1、蓝月科技

（1）蓝月科技自设立以来业务演变情况，历年主要财务数据，与发行人在业务、人员、资产、机构、财务方面的关系，与发行人的交易情况

A、基本情况

蓝月科技成立于 2005 年 3 月，由章建伟、辜应勇、胡亭三名自然人共同出资设立，注册资本为人民币 100 万元，取得成都市工商行政管理局核发的注册号为 5101072016541《企业法人营业执照》，法定代表人章建伟，注册地址为成都市高升桥路 2 号瑞金广场 2 栋 10 楼 F 座，企业类型为有限责任公司，经营范围为计算机软、硬件开发及销售等。

经过多次股权演变后，截至 2011 年 11 月，蓝月科技的股权结构如下：

序号	股东	出资金额（万元）	占比（%）
1	章建伟	25.00	25.00
2	袁旭	24.00	24.00
3	陈俊	24.00	24.00
4	朱传靖	12.00	12.00
5	大觉投资	15.00	15.00
合计		100.00	100.00

蓝月科技具体历史沿革情况请参见《关于四川迅游网络科技股份有限公司设立以来股本演变情况的说明及公司董事、监事、高级管理人员的确认意见》。

B、业务演变情况

在本公司设立以前，公司核心成员章建伟、袁旭、陈俊等人从 2005 年开始先后加入蓝月科技从事互联网加速业务，并于 2006 年推出泛加速概念的统一加速器产品，对视频、下载等所有互联网应用进行加速。随着互联网游戏市场的不断发展，蓝月科技将业务发展投向网游加速这一新兴细分市场，于 2007 年年初开始研发用于网游加速服务的网游加速器，在 2007 年 9 月投入试运行并开始取得收入。随着网游加速业务市场前景的明朗化，蓝月科技认为网游加速业务市场未来发展空间较大，于 2008 年 8 月成立全资子公司迅游有限，专注经营对网游加速的网游加速服务。迅游有限成立后，蓝月科技着手将人员、业务逐步转移至迅游有限，自 2009 年 1 月 1 日起网游加速相关业务全部由迅游有限承接并独立开展，蓝月科技实际不再从事任何生产经营活动。

2011 年 9 月 14 日，经蓝月科技股东会审议通过，决定成立清算组解散蓝月科技。2011 年 12 月 31 日，蓝月科技取得（武侯）登记内销字 2011 第 000941 号《准予注销登记通知书》，于 2011 年 12 月 31 日完成注销。

C、蓝月科技历年主要财务数据如下：

单位：万元

项目	2005 年	2006 年	2007 年	2008 年	2009 年	2010 年	2011 年 (1-10 月)
资产	68.68	118.80	163.28	317.83	307.82	538.43	536.67
所有者权益	64.17	98.91	114.89	62.65	62.45	526.73	524.96
主营业务收入	-	188.54	428.96	801.88	3.92	-	-
投资收益	-	-	-	-	-	476.16	-
净利润	-35.83	-95.14	15.99	-52.25	-0.97	464.28	-1.77

注：2010 年投资收益为蓝月科技转让持有的迅游有限 3.84% 的股权所产生的收益。

自 2009 年 1 月起迅游有限承接了蓝月科技的全部业务，蓝月科技停止经营，之后未再开展业务经营，直至其注销。2009 年实现的 3.92 万元的收入，是用户于 2008 年 12 月 31 日充值，蓝月科技于 2009 年 1 月 1 日到账的款项，根据双方对业务的划分标准应归属蓝月科技所有。

D、蓝月科技与发行人在业务、人员、资产、机构、财务方面的关系，与发行人的交易情况核查

a、2008年8月蓝月科技全资设立迅游有限至2009年1月1日期间，蓝月科技和迅游有限关于业务、人员、机构、资产、财务的关系：

①业务关系

2008年8月至2008年12月，迅游有限与蓝月科技的业务正在逐步交接过程中，为了最大限度的减轻业务交接对客户和经营的影响，双方约定，在这一段时间继续以蓝月科技的名义开展业务，与经营业务直接相关的收入、成本、费用全部由蓝月科技承担。自2009年1月1日起，蓝月科技与网游加速相关的全部业务由迅游有限承接，以迅游有限名义独立开展业务。

为了保持业务的延续性，避免给供应商和客户带来不便，前期由蓝月科技签署的合同，经客户和供应商认可，由迅游有限继续履行，在合同到期再履行时，再由迅游有限签署。除此外双方不存在为对方签订、履行合同的情况。

因游戏研发业务尚处于可行性研究初期，且与网游加速相关业务差异较大，该业务继续保留在蓝月科技进行相关筹划工作，后来通过成立九众互动全部承接。

②人员及机构关系

2008年8月蓝月科技共有员工41人，除游戏研发部门的3名员工继续留在蓝月科技（后来转为九众互动员工），其余38名员工由迅游有限接收。自2008年10月起，该38名员工陆续开始向迅游有限转移，转移完成的员工由迅游有限承担工资、社保费用；2009年1月，上述所有38名员工的工资、社保费用全部由迅游有限承担。

③资产关系

蓝月科技与网游加速业务相关资产包括服务器等设备一批，“5530686”号商标和“6293022”号商标，《统一加速器软件V1.0》软件著作权和5项网络域名。双方约定在迅游有限成立后，相关资产由迅游有限按照账面价值向蓝月科技购买，除服务器等设备外，其他资产账面价值为零。与业务划分标准相适

应，服务器等设备在 2009 年 1 月至实际资产交割日之前的折旧费用，由迅游有限承担。

④财务关系

迅游有限成立后，双方约定以 2009 年 1 月 1 日为收入划分基准日，之前结算的用户充值归蓝月科技，之后结算的用户充值归迅游有限。因此用户 2008 年 12 月 31 日的充值款 3.92 万元在 2009 年 1 月 1 日收到时，蓝月科技确认为 2009 年的收入，除此以外，蓝月科技未再有其他经营收益，成本费用也仅有少量的管理费用，直至注销。

b、2009 年 1 月后，蓝月科技和迅游有限关于业务、人员、机构、资产、财务的情况

从 2009 年 1 月开始，迅游有限独立开展网游加速相关业务，除部分资产处于实际使用但未过户外，在业务、人员、机构、财务方面与蓝月科技相互独立。2009 年 6 月至 2010 年 12 月，蓝月科技按照约定向迅游有限转让与网游加速业务相关资产包括服务器等设备一批，“5530686”号商标和“6293022”号商标，《统一加速器软件 V1.0》软件著作权和 5 项网络域名。自此，迅游有限与蓝月科技在业务、人员、机构、资产、财务方面完全独立，具有独立完整的业务体系及面向市场自主经营的能力。

E、蓝月科技与发行人的交易情况

蓝月科技存续期间与公司的交易情况如下：

公司从蓝月科技拆借资金及蓝月科技为公司垫付费用。

2009 年度

单位：元

项目	年初余额	本年增加	本年归还	年末余额
拆借资金	431,204.28	-	431,204.28	-
代垫费用	141,707.04	1,418,097.48	1,559,804.52	-
合计	572,911.32	1,418,097.48	1,991,008.80	-

2010 年度

单位：元

项目	年初余额	本年增加	本年归还	年末余额
拆借资金	-	2,595,358.71	2,595,358.71	-
代垫费用	-	122,041.46	122,041.46	-
合计	-	2,717,400.17	2,717,400.17	-

蓝月科技从公司拆借资金及公司为蓝月科技垫付费用。

2009 年度

单位：元

项目	年初余额	本年增加	本年归还	年末余额
拆借资金	1,000,000.00	1,448,937.59	-	2,448,937.59
代垫费用	-	-	-	-
合计	1,000,000.00	1,448,937.59	-	2,448,937.59

2010 年度

单位：元

项目	年初余额	本年增加	本年归还	年末余额
拆借资金	2,448,937.59	-	2,448,937.59	-
代垫费用	-	5,703.70	5,703.70	-
合计	2,448,937.59	5,703.70	2,454,641.29	-

2010 年 3 月以前，公司为蓝月科技的全资子公司，因此双方存在资金往来和互相代垫费用的情况。2010 年 3 月以后，公司与蓝月科技之间除了归还前期资金占用外，再无任何资金拆借及垫付费用行为发生。

2009 年 6 月，蓝月科技按资产账面净值向本公司转让服务器等设备一批，合计 551,062.41 元。

公司于 2010 年 2 月和 2010 年 12 月与蓝月科技签订合同，以免费转让的方式从蓝月科技受让取得“5530686”号商标和“6293022”号商标。

序号	注册证号	商标图样	权利人	核定使用商品类别	专用权期限	注册部门
1	5530686		发行人	9	2009.7.21-2019.7.20	国家工商行政管理总局商标局

2	6293022		发行人	42	2010. 6. 21- 2020. 6. 20	国家工商行政管理 总局商标局
---	---------	---	-----	----	-----------------------------	-------------------

公司在 2010 年 4 月 8 日从蓝月科技免费受让所得《统一加速器软件 V1.0》软件著作权。

项数	内容、名称	首次发表日	证书编号	登记号
1	统一加速器软件 V1.0	2006. 5. 27	软著登字第 0215290 号	2010SR027017

2010 年 3 月 15 日，公司从蓝月科技免费受让 5 项域名。

项数	域名	注册所有人	到期时间
1	xunyou.com	四川迅游网络科技股份有限公司	2020-06-27
2	wyjsq.com	四川迅游网络科技股份有限公司	2015-08-22
3	tycall.com	四川迅游网络科技股份有限公司	2015-04-26
4	tongyiwg.com	四川迅游网络科技股份有限公司	2015-04-21
5	lamyu.com	四川迅游网络科技股份有限公司	2015-04-23

公司设立时系蓝月科技的全资子公司。公司设立后，为整合资源，以便集中精力发展互联网实时交互应用加速服务业务，蓝月科技将所有与互联网实时交互应用加速服务相关的资源和业务转移到公司，并开始由公司独立运营互联网实时交互应用加速服务业务。上述资产转让均系此背景下的行为。

F、注销情况

2011 年 9 月 14 日，经蓝月科技股东会审议通过，决定成立清算组解散蓝月科技。2011 年 12 月 31 日，蓝月科技取得（武侯）登记内销字 2011 第 000941 号《准予注销登记通知书》，于 2011 年 12 月 31 日完成注销。蓝月科技存续期间不存在重大违法行为。

（2）蓝月科技成立发行人前身迅游有限从事同样业务的原因

蓝月科技注册于成都市武侯区，2008 年，鉴于当时成都市高新区软件孵化园区针对蓝月科技这类小规模、创新性软件企业能够提供更优质的服务和政策上的扶持，蓝月科技拟迁址成都市高新区软件孵化园。但是由于地方政策的限制，在实际操作中跨区迁移公司非常困难，因此蓝月科技采取了在成都市高新区新设公司的方式，全资设立了迅游有限，将网游加速相关业务全部转移至迅

游有限，专注经营网游加速相关业务。

（3）蓝月科技对发行人独立性的影响，相关交易价格的公允性，是否存在替发行人承担成本费用的情形，是否存在向发行人输送利益的情形

A、蓝月科技对发行人独立性的影响

公司前身迅游有限设立时系蓝月科技的全资子公司，自2009年初始，所有网游加速相关业务已整体转移至迅游有限，包括与之相关的人员等，报告期内蓝月科技已停止经营，未产生收入，成本费用，并于2011年12月完成注销。因此虽然公司系蓝月科技原有业务的延续，但是由于报告期内公司独立运营且在业务、人员、资产、机构、财务方面实现了独立，所以蓝月科技对公司的独立性不构成重大不利影响。

B、相关交易价格的公允性，是否存在替发行人承担成本费用的情形，是否存在向发行人输送利益的情形

蓝月科技与迅游有限之间的关联资产转让目的是在业务转移的背景下为了整合资源，以便集中精力发展网游加速服务业务，相关资产转让价格系按照账面价值确定，符合正常商业惯例，不存在损害公司和股东利益，以及通过关联交易操纵利润的情形。

蓝月科技与迅游有限之间的资金拆借与垫付费用的行为系由于业务的转移需要逐步过渡而导致，双方的资金占用及垫付费用的行为系滚动和日常发生，占用时间短，因此未计付资金占用费，其对公司财务报表的影响额极小。由于公司与蓝月科技资金拆借与垫付费用的行为在报告期内已得到有效清理，没有对公司经营成果构成重大不利影响，蓝月科技自2009年已停止经营，自2009年初始，蓝月科技已将其与网络加速相关的业务和资产全部转移至公司，相关的成本费用亦由公司承担，不存在蓝月科技为迅游有限承担费用及向迅游有限输送利益的情形。

（4）报告期前蓝月科技与发行人之间代垫费用、二者是否独立的经营主体，是否为对方签订、履行合同

报告期前蓝月科技与迅游有限之间代垫费用主要系因业务转移过渡导致，

不影响迅游有限的独立性。蓝月科技和迅游有限系独立的经营主体。

2009年1月迅游有限独立经营网游加速相关业务，为保持业务的延续性和减少对客户和供应商的影响，前期由蓝月科技签署的合同在业务由迅游有限承接后，由迅游有限继续履行，在合同到期后再由迅游有限与客户和供应商签署，除此外双方不存在为对方签订、履行合同的情况。

（5）历史沿革

蓝月科技具体历史沿革情况请参见《关于四川迅游网络科技有限公司设立以来股本演变情况的说明及公司董事、监事、高级管理人员的确认意见》。

保荐机构认为，蓝月科技与公司前身迅游有限在业务上是前后承接关系，蓝月科技不影响公司的独立性。双方在报告期前的资金拆借与垫付费用未对公司的生产经营成果、主营业务及独立经营能力构成明显不利影响，且已得到有效清理；蓝月科技向公司转让资产符合正常商业惯例，不存在损害公司和股东利益，以及通过关联交易操纵利润的情形。自2009年1月1日起蓝月科技已停止生产经营，蓝月科技在存续期内不存在向发行人输入利益和承担成本费用的情形以及重大违法行为。前期由蓝月科技签署的合同在业务由迅游有限承接后，由迅游有限继续履行，在合同到期后再以迅游有限名义与客户和供应商签署，除此外双方不存在为对方签订、履行合同的情况。

申报会计师认为，蓝月科技与发行人前身迅游有限在业务上是前后承接关系，蓝月科技不影响发行人的独立性。双方在申报期的资金拆借与垫付费用未对公司的生产经营成果、主营业务及独立经营能力构成明显不利影响，且已得到有效清理；蓝月科技向公司转让资产符合正常商业惯例，不存在损害公司和股东利益，以及通过关联交易操纵利润的情形。自2009年1月1日起蓝月科技已停止生产经营，不再产生收入成本，仅有少量的管理费用发生，蓝月科技在存续期内不存在向发行人输入利益和承担成本费用的情形。前期由蓝月科技签署的合同在业务由迅游有限承接后，由迅游有限继续履行，在合同到期后再以迅游有限名义与客户和供应商签署，除此外双方不存在为对方签订、履行合同的情况。

发行人律师认为，迅游有限自 2009 年 1 月起独立开展网游加速相关业务，除就蓝月科技部分资产处于实际使用但未过户外，迅游有限在业务、人员、机构、财务方面与蓝月科技相互独立。2009 年 6 月至 2010 年 4 月，蓝月科技与迅游有限进行了相关资产的转让，转让完成后，迅游有限在业务、资产、人员、机构及财务方面与蓝月科技完全独立。蓝月科技向迅游有限转让资产的行为符合法律法规及迅游有限当时有效的公司章程的规定，并且已经发行人 2011 年度股东大会非关联股东审议确认，不存在损害发行人及其他股东利益的情形。蓝月科技与迅游有限之间的关联方资金拆借及垫付费用没有对迅游有限的生产经营构成明显不利影响且已于 2011 年 6 月 30 日前得到有效清理，该等情形对本次发行上市不构成重大法律障碍。蓝月科技与发行人之间代垫费用的情形未对发行人的独立性构成重大不利影响，蓝月科技和发行人是相互独立的经营主体。蓝月科技不存在替发行人承担成本费用及输送利益的情形。蓝月科技在存续期间不存在重大违法行为。为保持业务的延续性，在蓝月科技原有加速业务向迅游有限转移过程中，前期由蓝月科技签署的业务合同，由迅游有限继续履行，迅游有限未再与原合同相对方重新签署协议，该等合同到期后，再以迅游有限/发行人名义与原合同相对方签署合同，除此以外，迅游有限/发行人与蓝月科技不存在为对方签订合同的情况。

2、敏事科技

（1）公司概况

成立时间： 2010 年 10 月 26 日
注册资本： 10 万元
实收资本： 10 万元
注册地址： 成都市武侯区晋阳路 184 号金雁大厦 9 层
法定代表人： 章建伟
公司类型： 有限责任公司（自然人独资）

经营范围：玩具研发及销售；投资管理、投资咨询；国内商务信息咨询（以上经营范围国家法律法规规定限制的除外，需许可证的凭许可证在有效期内经营）。

敏事科技除持有九众互动 5.2884% 股权外，目前没有其它投资及从事具体业务。

（2）股权结构

截至本招股说明书签署日，敏事科技的股东及股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	占注册资本比例（%）
1	章建伟	10	100
	合计	10	100

（3）最近一年主要财务数据如下：

单位：元

项目	2014 年 12 月 31 日/2014 年
资产总额	3,689,688.56
所有者权益	3,689,538.56
营业收入	-
净利润	-54.07

注：以上财务数据未经审计。

报告期内，该公司与本公司没有发生业务上的联系，不存在同业竞争和关联交易，也不存在为公司承担成本费用及向公司输送利益的情形。

3、丹枫科技

（1）公司概况

成立时间：2010 年 9 月 27 日

注册资本：5 万元

实收资本：5 万元

注册地址：成都市武侯区晋阳路 184 号金雁大厦 9 层

法定代表人：袁永华

公司类型：有限责任公司（自然人投资或控股）

经营范围：玩具研发、销售；企业管理咨询、投资咨询（以上经营范围国家法律法规规定限制的除外，需许可证的凭许可证在有效期内经营）。

丹枫科技除持有九众互动 5.2884% 股权外，目前没有其它投资及从事具体业务。

（2）股权结构

截至本招股说明书签署日，丹枫科技的股东及股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	占注册资本比例（%）
1	袁旭	4.5	90
2	彭丹枫	0.5	10
合计		5.0	100

注：袁旭和彭丹枫为夫妻关系。

（3）最近一年主要财务数据如下：

单位：元

项目	2014年12月31日/2014年
资产总额	3,398,802.53
所有者权益	3,398,250.53
营业收入	-
净利润	-530.69

注：以上财务数据未经审计。

报告期内，该公司与本公司没有发生业务上的联系，不存在同业竞争和关联交易，也不存在为公司承担成本费用及向公司输送利益的情形。

4、毕阿斯科技

（1）公司概况

成立时间： 2010年7月27日

注册资本： 10万元

实收资本： 10万元

注册地址： 成都市武侯区红牌楼北街18号

法定代表人： 陈俊

公司类型： 有限责任公司（自然人独资）

经营范围：玩具研发及销售；投资管理咨询；企业营销策划；国内商务信息咨询；项目投资（以上经营范围国家法律法规规定限制的除外，需许可证的凭许可证在有效期内经营）。

毕阿斯科技除持有九众互动股权 17.1621%外，目前没有其它投资及从事具体业务。

（2）股权结构

截至本招股说明书签署日，毕阿斯科技的股东及股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	占注册资本比例（%）
1	陈俊	10	100
	合计	10	100

（3）最近一年主要财务数据如下：

单位：元

项目	2014年12月31日/2014年
资产总额	1,043,647.53
所有者权益	-1,833,688.47
营业收入	-
净利润	-675,492.92

注：以上财务数据未经审计。

报告期内，该公司与本公司没有发生业务上的联系，不存在同业竞争和关联交易，也不存在为公司承担成本费用及向公司输送利益的情形。

5、五味川

（1）公司概况

成立时间： 2014年4月15日
 注册资本： 300万元
 实收资本： 300万元
 注册地址： 成都蛟龙工业港双流园区清江路1座8号
 法定代表人： 章建伟
 公司类型： 有限责任公司（自然人投资或控股）

经营范围： 餐饮管理（不含餐饮经营）。（依法须批准的项目，经相关部门批准后方可开展经营活动）。五味川目前主要从事餐饮行业的业务，与发行人业务不相关。

（2）股权结构

截至本招股说明书签署日，五味川的股东及股权结构如下：

序号	股东姓名	出资额（万元）	占注册资本比例（%）
----	------	---------	------------

1	章建伟	180	60
2	杨梓湄	60	20
3	李德勇	30	10
4	齐文	15	5
5	林阳	15	5
合计		300	100

(3) 最近一年主要财务数据如下：

单位：元

项目	2014年12月31日/2014年度
资产总额	1,689,890.41
所有者权益	1,689,890.41
营业收入	154,312.50
净利润	-1,310,109.59

注：以上财务数据未经审计。

报告期内，该公司与本公司没有发生业务上的联系，不存在同业竞争和关联交易，也不存在为公司承担成本费用及向公司输送利益的情形。

(四) 控股股东、实际控制人持有发行人的股份是否存在质押或其他有争议的情况

控股股东、实际控制人持有公司的股份不存在质押或其他有争议的情况。

七、股本

(一) 本次拟发行的股份及发行前后股本结构

本次拟发行 1,000 万股社会公众股，假定本次发行不公开发售老股，发行前后公司的股本结构如下：

类别	本次发行前		本次发行后	
	数量（股）	比例（%）	数量（股）	比例（%）
一、有限售条件的股份	30,000,000	100.00	30,000,000	75.00
章建伟	5,423,550	18.08	5,423,550	13.56
袁旭	5,315,906	17.72	5,315,906	13.29
挚信投资	4,275,000	14.25	4,275,000	10.69
陈俊	3,890,906	12.97	3,890,906	9.73

胡欢	3,211,763	10.71	3,211,763	8.03
亚商创投	1,995,000	6.65	1,995,000	4.99
朱传靖	1,429,950	4.77	1,429,950	3.57
达晨创富	926,250	3.09	926,250	2.32
盈创创投	855,000	2.85	855,000	2.14
李德勇等 30 名自然人	2,676,675	8.92	2,676,675	6.69
二、本次发行股份	-	-	10,000,000	25.00
股份总数	30,000,000	100.00	40,000,000	100.00

（二）前十名股东

序号	股东名称	持股数（股）	持股比例（%）
1	章建伟	5,423,550	18.08
2	袁旭	5,315,906	17.72
3	挚信投资	4,275,000	14.25
4	陈俊	3,890,906	12.97
5	胡欢	3,211,763	10.71
6	亚商创投	1,995,000	6.65
7	朱传靖	1,429,950	4.77
8	达晨创富	926,250	3.09
9	盈创创投	855,000	2.85
10	李德勇	570,375	1.90

（三）前十名自然人股东及其在发行人处担任的职务

序号	股东名称	职务	持股数（股）	持股比例（%）
1	章建伟	董事、董事长	5,423,550	18.08
2	袁旭	董事、总裁	5,315,906	17.72
3	陈俊	董事	3,890,906	12.97
4	胡欢	无。注	3,211,763	10.71
5	朱传靖	监事	1,429,950	4.77
6	李德勇	副总裁	570,375	1.90
7	胡志东	无	321,300	1.07
8	肖冰	无	285,000	0.95
9	刘彤	副总裁	186,667	0.62
10	田野	运营总监	186,667	0.62

注：胡欢于 2014 年 1 月辞去公司董事。

（四）最近一年发行人新增股东的持股情况

最近一年公司股东及股权结构没有发生变化。

（五）本次发行前各股东之间的关联关系及关联股东的各自持股比例

本次发行前，股东肖冰是股东达晨创富的普通合伙人——深圳市达晨财智创业投资管理有限公司的股东、董事，肖冰、达晨创富分别持有公司 0.95%、3.09%的股权，除此之外，其他股东之间不存在关联关系。

（六）公开发售股份对发行人的控制权、治理结构及生产经营的影响

发行前，公司实际控制人章建伟、袁旭、陈俊 3 人合计持有公司 48.77%的股份，按发行方案中公开发售上限和持股比例测算，本次发行后章建伟、袁旭、陈俊 3 人合计仍持有公司 36.58%的股份，公司股权结构未发生重大变化，公司实际控制人仍为章建伟、袁旭、陈俊 3 人，不会对公司股东会、董事会、高级管理人员机构以及决策管理产生实质性影响，公司的经营规划以及公司的经营模式、产品和服务等不会发生变化，公司的经营持续、稳定。

（七）发行人正在执行的股权激励及其他制度安排和执行情况

本公司目前不存在对董事、监事、高级管理人员、其他核心人员正在执行的股权激励及其他制度安排。

八、员工情况

2012 年末、2013 年末，2014 年末公司按合并口径计算的员工总人数分别为 122 人、146 人和 171 人。截至 2014 年 12 月 31 日，公司员工专业构成情况如下：

专业构成	人数（人）	比例（%）
技术人员	87	50.88%
市场人员	57	33.33%
管理人员	21	12.28%
财务人员	6	3.51%
合计	171	100.00%

九、实际控制人、持有 5%以上股份的主要股东、中介机构以及作为股东的董事、监事、高级管理人员等主体做出的重要承诺及其履行情况、以及未能履行承诺的约束措施

（一）关于四川迅游网络科技有限公司股份锁定的承诺

公司的实际控制人及控股股东章建伟、袁旭、陈俊承诺：1、自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份；2、上述期限届满后，在本人担任公司董事/监事/高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人持有公司股份总数的百分之二十五。离职后半年内不转让本人所持有的公司股份。

公司董事会秘书、财务总监叶昌茂、副总裁刘彤承诺：1、自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行股份，也不由公司回购该部分股份；2、2011年12月30日增资取得的公司股份，自2011年12月30日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理该部分股份，也不由公司回购该部分股份；自公司股票上市之日起二十四个月内，转让数量不超过该部分股份数额的百分之五十；3、本人自公司股票上市之日起六个月内申报离职的，自申报离职之日起十八个月内不转让本人持有的公司股份；在公司股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让本人持有的公司股份；4、除上述外，在本人担任公司董事/监事/高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人持有公司股份总数的百分之二十五，离职后半年内不转让本人所持有的公司股份。

公司副总裁李德勇、公司监事唐武、朱传靖、伍琳承诺：1、自公司股票上

市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行股份，也不由公司回购该部分股份；2、本人自公司股票上市之日起六个月内申报离职的，自申报离职之日起十八个月内不转让本人持有的公司股份；在公司股票上市之日起第七个月至第十二个月之间申报离职的，自申报离职之日起十二个月内不转让本人持有的公司股份；3、除上述外，在本人担任公司董事/监事/高级管理人员期间，每年转让的股份不超过本人直接或间接持有公司股份总数的百分之二十五，离职后半年内不转让本人所持有的公司股份。

公司自然人股东胡欢承诺：1、自公司股票上市之日起 12 个月内不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份；2、本人自 2014 年 1 月 26 日离职后的半年内不转让本人所持有的公司股份。

公司自然人股东何锋、田野 2 人承诺：1、自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行股份，也不由公司回购该部分股份；2、2011 年 12 月 30 日增资取得的公司股份，自 2011 年 12 月 30 日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理该部分股份，也不由公司回购该部分股份；自公司股票上市之日起二十四个月内，转让数量不超过该部分股份数额的百分之五十。

公司机构股东挚信投资、亚商创投、达晨创富、盈创创投承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本单位持有的公司公开发行股票前已发行股份，也不由公司回购该部分股份。

除前述股东以外的发行人其他 23 名自然人股东承诺：自公司股票上市之日起十二个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行股份，也不由公司回购该部分股份。

（二）四川迅游网络科技股份有限公司关于上市后三年内稳定公司股价的预案

发行人、控股股东章建伟、袁旭、陈俊及全体董事和高级管理人员承诺：

1、启动稳定股价措施的条件

公司上市后三年内，如公司股票连续 20 个交易日（公司股票全天停牌的除外，下同）除权后的收盘价低于公司上一财务年度经审计的除权后每股净资产值，在不触及关于上市公司退市条件的基础上，且公司情况同时满足监管机构对于回购、增持等股本变动行为的规定（以下简称“启动条件”），公司应按下述规则启动稳定股价措施，以稳定公司股票合理价值区间。

2、稳定股价的具体措施

（1）公司回购

A、公司为稳定股价之目的回购股份，应符合《上市公司回购社会公众股份管理办法（试行）》及《关于上市公司以集中竞价交易方式回购股份的补充规定》等相关法律、法规的规定，且不应导致公司股权分布不符合上市条件。

B、公司董事会对回购股份做出决议，须经全体董事二分之一以上表决通过，公司董事承诺就该等回购股份的相关决议投赞成票。

C、公司股东大会对回购股份做出决议，须经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过，公司控股股东承诺就该等回购事宜在股东大会中投赞成票。

D、公司为稳定股价之目的进行股份回购的，应符合相关法律法规之要求，按照如下措施进行：

a、股份回购价格

确定回购价格的原则：公司回购股份的价格应不低于本次回购董事会决议公告前最近 20 个交易日公司股票交易均价（交易均价的计算公式为：董事会决议公告日前 20 个交易日公司股票交易均价 = 决议公告日前 20 个交易日公司股票交易总额 / 决议公告日前 20 个交易日公司股票交易总量）。董事会参考公司当时的财务状况和经营状况，确定回购股份的价格。

董事会确定回购股份的价格以后，需要提交公司股东大会审议。

若公司在回购期内发生资本公积转增股本、派发股票或现金红利、股票缩股、配股、或发行股本权证等事宜，自股价除权除息之日起，相应调整回购价格。

b、股份回购金额

确定回购金额的原则：公司用于回购股份的资金金额不超过上一年度归属于上市公司股东的净利润的 20%，公司董事会在前述范围内，结合公司当时的财务状况和经营状况，确定回购股份的具体金额。

董事会确定回购股份的具体金额以后，需要提交公司股东大会审议。

c、股份回购期限

由公司董事会制定公司股份回购计划、回购期限，如果在此期限内回购资金总额使用完毕，则回购方案实施完毕，并视同回购期限提前届满。

d、股份回购实施计划

公司将根据资本市场的变化情况和公司经营的实际状况，按照股份回购的相关政策规定，择机制定股份回购的相关方案，经公司董事会和股东大会审议通过并报相关监管部门审批或备案以后实施。

e、公司董事会公告回购股份预案后，公司股票若连续 5 个交易日收盘价超过公司上一财务年度经审计的除权后每股净资产值，公司董事会可以做出决议终止回购股份事宜，且在未来 3 个月内不再启动股份回购事宜

(2) 控股股东增持

A、本节所述控股股东，是指章建伟、袁旭、陈俊；

B、下列任一条件发生时，公司控股股东应在符合《上市公司收购管理办法》及《深圳证券交易所创业板股票上市规则》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持：

a、董事会公告的公司股份回购期限届满之日后的连续 10 个交易日除权后的公司股份收盘价低于公司上一财务年度经审计的除权后每股净资产值；

b、公司回购股份方案实施完毕之日起的 3 个月内启动条件再次被触发。

C、控股股东计划增持的其在公司中拥有权益的股份不超过公司已发行股份的 2%，控股股东用于增持公司股份的资金不高于其上年度从公司取得的扣除了

相关税费的现金分红。

（3）董事、高级管理人员增持

A、下列任一条件发生时，届时在公司领取薪酬的公司董事（不包括独立董事）、高级管理人员应在符合《上市公司收购管理办法》、《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》及《深圳证券交易所上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理业务指引》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行增持：

a、董事会公告的控股股东增持期限届满之日后的连续 10 个交易日除权后的公司股份收盘价低于公司上一会计年度经审计的除权后每股净资产值；

b、控股股东增持股份方案实施完毕之日起的 3 个月内启动条件再次被触发。

B、有义务增持的公司董事、高级管理人员承诺，其用于增持公司股份的货币资金不少于该等董事、高级管理人员个人上年度在发行人处领取的税后薪酬的 20%，但不超过该等董事、高级管理人员个人上年度在发行人处领取的的薪酬。

C、在公司董事、高级管理人员增持完成后，如果公司股票价格再次出现连续 20 个交易日除权后的收盘价低于公司上一财务年度经审计的除权后每股净资产值，则公司应依照本预案的规定，依次开展公司回购、控股股东增持及董事、高级管理人员增持工作。

D、公司新聘任将从公司领取薪酬的董事和高级管理人员时，将促使该新聘任的董事和高级管理人员根据本预案的规定签署相关承诺。

3、稳定股价措施的启动程序

（1）公司回购

A、公司董事会应在上述公司回购启动条件触发之日起的 15 个工作日内做出回购股份的决议。

B、公司董事会应当在做出回购股份决议后的 2 个工作日内公告董事会决议、回购股份预案，并发布召开股东大会的通知。

C、公司回购应在公司股东大会决议做出之日起次日开始启动回购，并应在履行相关法定手续后的3个月内实施完毕。

（2）控股股东及董事、高级管理人员增持

A、公司董事会应在上述控股股东及董事、高级管理人员增持启动条件触发之日起2个交易日内做出增持公告。

B、控股股东及董事、高级管理人员应在增持公告做出之日起次日开始启动增持，并应在履行相关法定手续后的3个月内实施完毕。

4、其他稳定股价的措施

（1）单独或者合计持有公司百分之三以上股份的股东，可以向董事会提交公司股份回购计划的议案，并由股东大会审议通过。

（2）任何对本预案的修订均应经股东大会审议通过，且需经出席股东大会的股东所持有表决权股份总数的三分之二以上同意通过。

5、相关惩罚措施

（1）对于控股股东，如已公告增持具体计划但由于主观原因不能实际履行，则公司应将与控股股东履行其增持义务相等金额的应付控股股东现金分红予以截留，直至控股股东履行其增持义务；如已经连续两次触发增持义务而控股股东均未能提出具体增持计划，则公司可将与控股股东履行其增持义务相等金额的应付控股股东现金分红予以截留用于股份回购计划，控股股东丧失对相应金额现金分红的追索权；如对公司董事会提出的符合本预案的股份回购计划投弃权票或反对票，则公司可将与控股股东履行其增持义务相等金额的应付控股股东现金分红予以截留用于下次股份回购计划，控股股东丧失对相应金额现金分红的追索权。

（2）公司董事、高级管理人员应主动履行其增持义务，如个人在任职期间因主观原因未能按本预案的相关约定履行其增持义务，则公司应将其履行增持义务相等金额的工资薪酬代其履行增持义务；如个人在任职期间连续两次未能主动履行其增持义务，由控股股东或董事会提请股东大会同意更换相关董事，由公司董事会提请解聘相关高级管理人员。

（3）如因公司股票上市地上市规则等证券监管法规对于社会公众股股东最低持股比例的规定导致控股股东、公司、董事及高级管理人员在一定时期内无法履行其增持或回购义务的，相关责任主体可免于前述惩罚，但亦应积极采取其他措施稳定股价。

（三）关于招股说明书存在相关违法情况向赔偿投资者损失的承诺

公司承诺：发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，公司将依法回购首次公开发行的全部新股。发行人在中国证监会等监管机构认定发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的事实，发行人无异议或经过行政复议、司法途径最终有效裁定认定该事实后，启动股份回购，并在 6 个月内完成回购。公司首次公开发行的新股，购回价格不低于其发行价格与银行同期活期存款利息之和。若公司股票此期间有派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项的，价格将进行除权除息相应调整。发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，公司将依法赔偿投资者损失。投资者索赔范围包括股票投资损失及佣金和印花税等损失。发行人对招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的事实无异议或经过行政复议、司法途径最终有效裁定认定该违法事实后，公司对提出申请符合赔偿条件的投资者赔偿。

公司控股股东及实际控制人章建伟、袁旭、陈俊承诺：发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，本人在发行人首次公开发行股票并上市时存在公开发售股份的，将购回本人已转让的原限售股份。本人在中国证监会等监管机构认定发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断发行人是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的事实，发行人无异议或经过行政复议、司法途径最终有效裁定认定该事实后，将启动购回本人已转让的原限售股份，并在 6 个月内（下称“回购期间”）完成回购。本人对已转让的原限售股份的购

回价格不低于其转让价格与银行同期活期存款利息之和；除非交易对方在回购期间内不接受要约，否则本人将购回已转让全部限售股份。若公司股票此期间有派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项的，价格将进行除权除息相应调整。发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。投资者索赔范围包括股票投资损失及佣金和印花税等损失。发行人对招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的事实无异议或经过行政复议、司法途径最终有效裁定认定该违法事实后，本人对提出申请符合赔偿条件的投资者赔偿。

公司董事承诺：发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。投资者索赔范围包括股票投资损失及佣金和印花税等损失。发行人对招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的事实无异议或经过行政复议、司法途径最终有效裁定认定该违法事实后，本人对提出申请符合赔偿条件的投资者赔偿。发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，对判断公司是否符合法律规定的发行条件构成重大、实质影响的，并已由有权部门作出行政处罚或人民法院作出相关判决的：全体董事承诺对于发行人在召开相关董事会对回购股份做出决议时，就该等回购股份的相关决议投赞成票。

公司监事、高级管理人员承诺：发行人招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本人将依法赔偿投资者损失。投资者索赔范围包括股票投资损失及佣金和印花税等损失。发行人对招股说明书有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏的事实无异议或经过行政复议、司法途径最终有效裁定认定该违法事实后，本人对提出申请符合赔偿条件的投资者赔偿。

（四）持股 5%以上股东关于持有及减持股份意向的承诺

公司控股股东章建伟、袁旭、陈俊承诺：1、持有股份意向。作为迅游科技控股股东及实际控制人之一，本人未来持续看好公司以及所处行业的发展前景，愿意长期持有公司股票。作为公司的创始人，本人认为上市公开发行股份的行为

是公司融资的一种重要手段，而非短期套利的投机行为。因此，本人将较稳定且长期持有迅游科技的股份。

2、减持股份的计划。自公司股票上市之日起三十六个月内，不转让或者委托他人管理本人持有的公司公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份。公司上市后六个月内，如公司股票连续二十个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后六个月期末收盘价低于发行价，则本人持有公司股票的锁定期自动延长六个月。如果在锁定期满（指根据本承诺第二部分第1项确定的股票锁定期限，下同）后，本人拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所关于股东减持的相关规定，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持。本人减持公司股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等。本人减持公司股份前，应提前三个交易日予以公告，并按照交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；本人持有公司股份低于5%以下时除外。如果在锁定期满后两年内，本人拟减持股票的，减持价格不低于发行价（指发行人首次公开发行股票的发行价格，如果因公司上市后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定作除权除息处理）。锁定期满后，在本人担任公司董事期间，本人每年减持所持有的公司股份数量合计不超过上一年度最后一个交易日登记在本人名下的股份总数的25%。本人申报离职后半年内不转让本人所持有的公司股份。因公司进行权益分派、减资缩股等导致本人所持公司股份变化的，相应年度可转让股份额度做相应变更。

3、其他事项。本人所做该等减持计划不对抗现行证监会、交易所等监管部门对控股股东股份减持所做的相关规定。若未来监管部门对控股股东股份减持所出台的相关规定比本减持计划更为严格，本人将按照监管部门相关规定修改减持计划。本人应在符合《上市公司收购管理办法》、《上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理规则》及《深圳证券交易所上市公司董事、监事和高级管理人员所持本公司股份及其变动管理业务指引》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行减持。若本人发生需向迅游科技或投资者赔偿，且必须减持股份以进行赔偿的情形，在该等情况下发生的减持行为无需遵守本减持计划。本人违反作出的公开承诺减持公司股票的，将减持所得收益上缴公司，并赔偿因未履行承诺而给迅游科技或投资者带来的损失；上述承诺不因职务变更或离职等

原因而失效。

胡欢承诺：1、减持股份的计划。自公司股票上市之日起 12 个月内（以下简称“锁定期”），不转让或者委托他人管理本人持有的迅游科技公开发行股票前已发行的股份，也不由公司回购该部分股份，本人自 2014 年 1 月 26 日离职后的半年内不转让本人所持有的公司股份。如果在锁定期满后，本人拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所关于股东减持的相关规定，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持。本人减持迅游科技股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等。本人减持迅游科技股份前，应提前三个交易日予以公告，并按照交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；本人持有公司股份低于 5% 以下时除外。如果在锁定期满后两年内，本人拟减持股票的，减持价格不低于发行价（指发行人首次公开发行股票的发行价格，如果因公司上市后派发现金红利、送股、转增股本、增发新股等原因进行除权、除息的，则按照证券交易所的有关规定作除权除息处理）。在所持迅游科技股份锁定期满后两年内，可减持全部股份，减持价格不低于迅游科技最近一期末经审计每股净资产（如遇除权除息，减持价格进行相应调整）。2、其他事项。本人所做该等减持计划不对抗现行证监会、交易所等监管部门对持股 5% 以上股东股份减持所做的相关规定。若未来监管部门对持股 5% 以上股东股份减持所出台的相关规定比本减持计划更为严格，本人将按照监管部门相关规定修改减持计划。本人应在符合《上市公司收购管理办法》等法律法规的条件和要求的前提下，对公司股票进行减持。若本人发生需向迅游科技或投资者赔偿，且必须减持股份以进行赔偿的情形，在该等情况下发生的减持行为无需遵守本减持计划。本人违反作出的公开承诺减持公司股票的，将减持所得收益上缴公司，并赔偿因未履行承诺而给迅游科技或投资者带来的损失。

亚商创投承诺：1、减持股份的计划。自迅游科技股票上市之日起 12 个月内（以下简称“锁定期”），不转让或者委托他人管理本公司持有的迅游科技公开发行股票前已发行的股份，也不由迅游科技回购该部分股份。如果在锁定期满后，本公司拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所关于股东减持的相关规定，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持。本公司减持迅游科技股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易

方式、大宗交易方式、协议转让方式等。本公司减持迅游科技股份前，应提前三个交易日予以公告，并按照交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；本公司持有迅游科技股份低于 5% 以下时除外。在所持迅游科技股份锁定期满后两年内，可减持全部股份，减持价格不低于迅游科技最近一期末经审计每股净资产（如遇除权除息，减持价格进行相应调整）。2、其他事项。本公司所做该等减持计划不对抗现行证监会、交易所等监管部门对控股股东股份减持所做的相关规定。若未来监管部门对持股 5% 以上股东股份减持所出台的相关规定比本减持计划更为严格，本公司将按照监管部门相关规定修改减持计划。本公司应在符合《上市公司收购管理办法》等法律法规的条件和要求的前提下，对迅游科技股票进行减持。若本公司发生需向迅游科技或投资者赔偿，且必须减持股份以进行赔偿的情形，在该等情况下发生的减持行为无需遵守本减持计划。本公司承诺未来将严格按照本减持计划进行股份减持，若本公司违反本减持计划进行股份减持，本公司将自愿承担相应法律后果，并赔偿因未履行承诺而给迅游科技或投资者带来的损失。

挚信投资承诺：1、减持股份的计划。自迅游科技股票上市之日起 12 个月内（以下简称“锁定期”），不转让或者委托他人管理本公司持有的迅游科技公开发行股票前已发行的股份，也不由迅游科技回购该部分股份。如果在锁定期满后，本公司拟减持股票的，将认真遵守证监会、交易所关于股东减持的相关规定，审慎制定股票减持计划，在股票锁定期满后逐步减持。本公司减持迅游科技股份应符合相关法律、法规、规章的规定，具体方式包括但不限于交易所集中竞价交易方式、大宗交易方式、协议转让方式等。本公司减持迅游科技股份前，应提前三个交易日予以公告，并按照交易所的规则及时、准确地履行信息披露义务；本公司持有迅游科技股份低于 5% 以下时除外。在所持迅游科技股份锁定期满后两年内，可减持全部股份，减持价格不低于迅游科技最近一期末经审计每股净资产（如遇除权除息，减持价格进行相应调整）。2、其他事项。本公司所做该等减持计划不对抗现行证监会、交易所等监管部门对控股股东股份减持所做的相关规定。若未来监管部门对持股 5% 以上股东股份减持所出台的相关规定比本减持计划更为严格，本公司将按照监管部门相关规定修改减持计划。本公司应在符合《上市公司收购管理办法》等法律法规的条件和要求的前提下，对迅游科技股票进行减持。若本公司发生需向迅游科技或投资者赔偿，且必须减持股份以进行赔偿的情形，

在该等情况下发生的减持行为无需遵守本减持计划。本公司违反作出的公开承诺减持迅游科技股票的，将承担相应的法律责任。

（五）发行人控股股东、持有发行人股份的董事和高级管理人员关于锁定期满后两年内减持价格低于发行价时延长锁定期的承诺

公司控股股东、实际控制人、持有公司股份的董事章建伟、袁旭、陈俊以及持有公司股份的高级管理人员李德勇、刘彤、叶昌茂承诺：本人所持公司股票在锁定期满后两年内减持的，其减持价格不低于发行价；公司上市后6个月内如公司股票连续20个交易日的收盘价均低于发行价，或者上市后6个月期末收盘价低于发行价，本人持有公司股票的锁定期自动延长6个月。若公司股票此期间有派息、送股、资本公积金转增股本等除权除息事项的，价格将进行除权除息相应调整。本承诺不因职务变更、离职等原因而失效。

（六）关于社会保险和住房公积金补缴的承诺

公司控股股东、实际控制人章建伟、袁旭、陈俊承诺：公司上市后，如因公司历史上存在的社会保险和住房公积金缴存工作不规范情形，导致公司被有权机关/有关员工处以罚款或追缴/追偿未缴部分的社会保险和住房公积金，本人自愿无条件地按照三分之一的比例代公司缴纳罚款/违约金及公司上市前应缴未缴的社会保险和住房公积金，并承诺承担连带责任。

（七）控股股东及实际控制人关于规范关联交易及避免同业竞争的承诺

公司控股股东、实际控制人章建伟、袁旭、陈俊承诺：1、本人目前没有，将来亦不会在中国境内或境外单独或与其他自然人、法人、合伙企业、其他组织，以任何形式直接/间接从事或参与任何对公司构成竞争的业务/活动或拥有与公司存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益，或在上述经济实体、机构、经济组织中担任高级管理人员或核心技术人员。2、本人保证将采取合法及

有效的措施，促使本人拥有控制权的其他公司、企业、经济组织及本人的关联企业，不以任何形式直接/间接从事与公司相同或相似的、对公司业务构成或可能构成竞争的业务，并且保证不进行其他任何损害公司及其他股东合法权益的活动，不直接/间接占用发行人资产。3、本人保证，若本人出现上述第1项及第2项对公司的业务构成直接/间接竞争的不利情形，本人自愿赔偿由此给公司造成的直接和间接的经济损失，并同意按照公司的要求以公平合理的价格和条件将该等业务/资产转让给公司；若本人将来可能拥有任何与公司主营业务有直接/间接竞争的业务机会，本人保证将立即通知公司，并尽力促使该业务机会合作方与公司依照合理条件达成最终合作。4、本人将严格遵守《公司法》、《公司章程》、公司《关联交易管理制度》等规定，避免和减少关联交易，自觉维护公司及全体股东的利益，将不利用本人在公司中的股东地位在关联交易中谋取不正当利益。如公司必须与本人控制或相关联的企业进行关联交易，则本人承诺，将严格履行相关法律程序，遵照市场公平交易的原则进行，将促使交易的价格、相关协议条款和交易条件公平合理，不会要求公司给予与第三人的条件相比更优惠的条件。

（八）中介机构关于依法赔偿投资者损失的承诺

发行人保荐机构承诺：因本保荐机构为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法按照相关监管机构或司法机关认定的金额赔偿投资者损失，但本保荐机构已按照法律法规的规定履行勤勉尽责义务的除外。

申报会计师承诺：因本所为发行人首次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，本所将依法赔偿投资者损失。

发行人律师承诺：因本所为发行人本次公开发行制作、出具的文件有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏，给投资者造成损失的，将依法赔偿投资者损失。有权获得赔偿的投资者资格、投资者损失的范围认定、赔偿主体之间的责任划分和免责事由按照《中华人民共和国证券法》、《最高人民法院关于审理证券市场因虚假陈述引发的民事赔偿案件的若干规定》（法释[2003]2号）等相关法律法规的

规定执行，如相关法律法规相应修订，则按届时有效的法律法规执行。本所将严格履行生效司法文书认定的赔偿方式和赔偿金额，并接受社会监督，确保投资者合法权益得到有效保护。

（九）发行人及其控股股东、董事及高级管理人员关于未履行承诺相关事宜的承诺

发行人承诺：1、如本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等无法控制的客观原因导致的除外），发行人及其控股股东、董事及高级管理人员将采取以下措施：（1）及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，接受公开社会监督，接受监管部门督促及时改正并继续履行有关公开承诺；（2）向本公司投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；（3）向社会公众道歉并承担相应的经济和法律責任；（4）因本公司未履行其作出的公开承诺，致使投资者在证券交易中遭受损失的，本公司按相应的赔偿金额冻结自有资金，为需根据法律法规和监管要求赔偿的投资者损失提供保障。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本公司将采取以下措施：（1）及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）向本公司的投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护本公司投资者的权益；（3）就本公司控股股东、其他持股 5%以上股东、公司董事、监事、高级管理人员等责任主体未能履行其作出的公开承诺事项的，本公司予以及时信息披露，并对采取的相关约束措施予以及时披露。

公司控股股东、实际控制人章建伟、袁旭、陈俊承诺：1、如本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等无法控制的客观原因导致的除外），本人将采取以下措施：（1）通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，接受公开社会监督，接受监管部门督促及时改正并继续履行有关公开承诺；（2）向公司投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；（3）

向社会公众道歉并承担相应的经济和法律責任；（4）因本人未履行其作出的公开承诺，致使投资者在证券交易中遭受损失的，且相关损失数额经司法机关以司法裁决形式予以认定的，本人按相应的赔偿金额申请冻结所持有的相应市值的公司股票，为需根据法律法规和监管要求赔偿的投资者损失提供保障；（5）本人违反作出的公开承诺减持公司股票的，将减持所得收益上缴公司；（6）在证券监管部门或有关政府机构认定其承诺未得到实际履行起 30 日内，或司法机关认定因前述承诺未得到实际履行而致使投资者在证券交易中遭受损失起 30 日内，将本人在公司上市当年全年从公司所领取的薪金总额的 20% 对投资者先行进行赔偿，并接受公司给予的停止发放工资、奖金和津贴等经济处罚或其它处分；（7）若本人离职或职务发生变动的，同样受以上条款的约束。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本人将采取以下措施：（1）通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）向公司投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益。

持股 5% 以上股东胡欢承诺：1、如本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等无法控制的客观原因导致的除外），本人将采取以下措施：（1）通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，接受公开社会监督，接受监管部门督促及时改正并继续履行有关公开承诺；（2）向公司投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；（3）向社会公众道歉并承担相应的经济和法律責任；（4）本人违反作出的公开承诺减持公司股票的，将减持所得收益上缴公司。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本人将采取以下措施：（1）通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）向公司投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益。

持股 5% 以上股东亚商创投承诺：1、如本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致的除外），本公司将采取以下措施：（1）通过迅游

科技及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，接受公开社会监督，接受监管部门督促及时改正并继续履行有关公开承诺；（2）向迅游科技投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；（3）向社会公众道歉并承担相应的经济和法律責任；（4）本公司违反作出的公开承诺减持迅游科技股票的，将减持所得收益上缴迅游科技。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本公司将采取以下措施：（1）通过迅游科技及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）向迅游科技投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益。

持股 5% 以上的股东挚信投资承诺：1、如本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致的除外），本公司将采取以下措施：（1）通过迅游科技及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，接受公开社会监督，接受监管部门督促及时改正并继续履行有关公开承诺；（2）向迅游科技投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益；（3）向社会公众道歉并承担相应的经济和法律責任；（4）本公司违反作出的公开承诺减持迅游科技股票的，将承担相应的法定責任。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本公司无法控制的客观原因导致本公司承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本公司将采取以下措施：（1）通过迅游科技及时、充分披露本公司承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）向迅游科技投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益。

除章建伟、袁旭、陈俊以外的其他董事、高级管理人员承诺：1、如本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的（因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等无法控制的客观原因导致的除外），本人将采取以下措施：（1）通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因，接受公开社会监督，接受监管部门督促及时改正并继续履行有关公开承诺；（2）向公司投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权

益；（3）向社会公众道歉并承担相应的经济和法律責任；（4）在证券监管部门或有关政府机构认定其承诺未得到实际履行起 30 日内，或司法机关认定因前述承诺未得到实际履行而致使投资者在证券交易中遭受损失起 30 日内，将本人在公司上市当年全年从公司所领取的薪金总额的 20% 对投资者先行进行赔偿，并接受公司给予的停止发放工资、奖金和津贴等经济处罚或其它处分；（5）若本人离职或职务发生变动的，同样受以上条款的约束。2、如因相关法律法规、政策变化、自然灾害及其他不可抗力等本人无法控制的客观原因导致本人承诺未能履行、确已无法履行或无法按期履行的，本人将采取以下措施：（1）通过公司及时、充分披露本人承诺未能履行、无法履行或无法按期履行的具体原因；（2）向公司投资者提出补充承诺或替代承诺，以尽可能保护投资者的权益。

（十）发行人实际控制人、控股股东关于规范行使控股股东权利的承诺及履行情况

公司实际控制人章建伟、袁旭、陈俊承诺：

1、不以任何方式违法违规占用/支配公司资金、资产或其他资源，不以任何方式要求公司违法违规提供担保；

2、不通过非公允性关联交易、利润分配、资产重组、对外投资等任何方式损害公司和其他股东的合法权益；

3、保证公司资产完整、人员独立、财务独立、机构独立和业务独立，不以任何方式影响公司的独立性。

4、不以任何方式越权干预公司对其资产的经营管理。

以上股东自向公司出具承诺函以来，承诺的履行情况良好。

（十一）填补被摊薄即期回报的措施及承诺

公司将采取措施，尽量减少本次发行当年每股收益和净资产收益率下降的风险并提高投资者的回报。具体措施详见本招股书“第十节 募集资金运用 五、募集资金到位后，公司提高未来回报能力的措施”。

公司承诺：将最大程度促使在招股说明书中披露的填补被摊薄即期回报措施的实施，未来将根据中国证券监督管理委员会、证券交易所等监管机构出台的具体细则及要求，并参照上市公司较为通行的惯例，根据有关文件精神，积极落实相关内容，继续补充、修订和完善公司投资者权益保护的各项制度并予以实施。本公司未履行相应措施的，将在公司股东大会及中国证券监督管理委员会指定报刊上公开说明未履行的具体原因，并向公司股东和社会公众投资者道歉。

（十二）利润分配政策的承诺

公司承诺，将严格遵守《公司章程》、《公司章程（上市后适用）》以及相关法律法规中关于利润分配政策的规定，按照发行上市后三年分红回报规划履行分红义务。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程充分考虑独立董事和公众投资者的意见，保护中小股东、公众投资者的利益。

第六节 业务和技术

一、发行人的主营业务情况

（一）主要业务及产品

公司目前主营业务是为网游等互联网实时交互应用提供网络加速服务，公司目前主要产品是“迅游网游加速器”。“迅游网游加速器”通过互联网智能路由导航、加速节点部署、智能加速算法等多项加速技术，为网游玩家提供网游数据传输加速服务。“迅游网游加速器”能有效解决网游玩家在网游中遇到的延时过高、登录困难、容易掉线等问题。

（二）主要产品向用户提供的服务情况

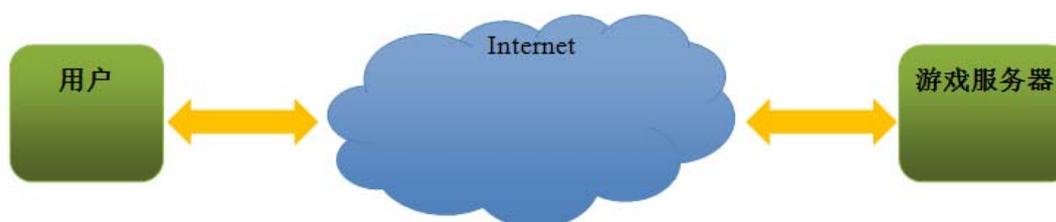
网游玩家（用户）通过下载公司提供的“迅游网游加速器”软件，与公司SCAP（智慧云加速平台）连接。公司通过互联网智能路由导航、加速节点部署、智能加速算法等多项加速技术，为网游玩家提供加速服务。

公司核心产品“迅游网游加速器”的主要界面如下：



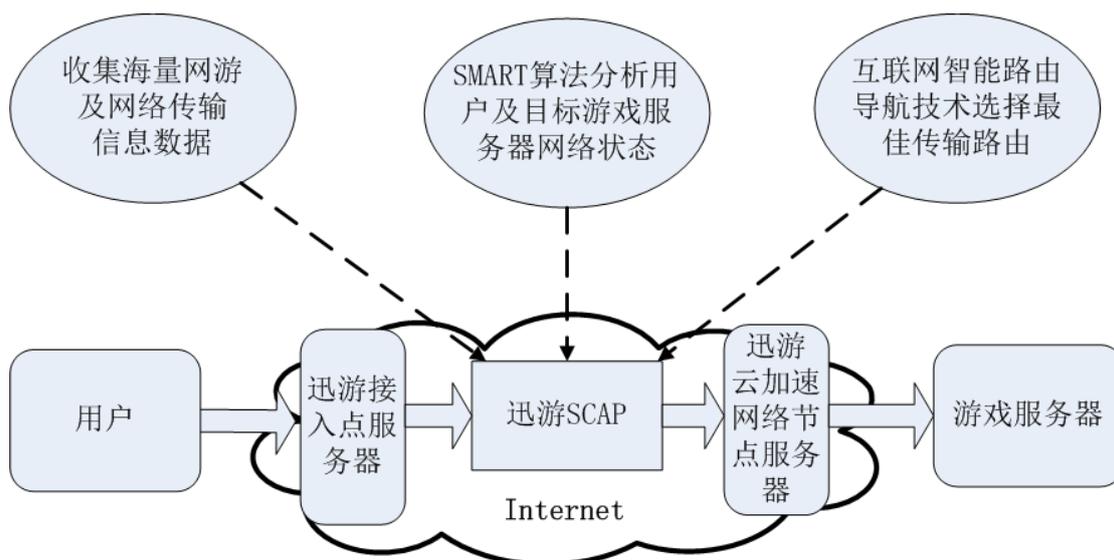
1、公司向用户提供的加速服务流程

传统模式下的传输流程如下：



如上图所示，传统模式下用户通过固定接入点进入互联网，在公网上根据基础运营商对网络传输路由的设定进行传输，最后与网游服务器连接上，进行交互式数据传输。

启用公司所提供的加速服务后的传输流程如下：



当用户使用公司服务后，用户端加速软件将会帮助用户的 PC 终端与公司 SCAP 建立连接。SCAP 将会根据对用户网络状况进行检测分析寻找到与其对应的传输速度最快的迅游接入点服务器，再对其需要访问的目标网游服务器的网络状况进行检测分析，寻找到与目标网游服务器之间交互传输最佳的云加速网络节点服务器，然后通过互联网智能路由导航技术为其选择最佳路由，将用户的网游数据传输到已经选定的加速网络节点服务器，最终与目标网游服务器建立连接，由此则建立了一条用户到网游服务器的高速专用传输通道，从而给用户带来流畅的游戏体验。

2、使用网游加速服务的效果

以下为随机截取的网游用户使用公司服务前后的 4 款游戏效果对比：



上图为四川电信用户在晚 8 点进入“魔兽世界”服务器，开始由于玩家网络传输不稳定，游戏延迟非常高，游戏有卡顿现象，玩家已无法正常体验游戏；使用迅游网游加速器后，延迟降低到 50 多毫秒、卡顿现象消失、玩家游戏体验恢复正常。



上图为湖北电信用户在晚 8 点进入“征途”游戏“电信/创世春秋”服务器（服务器位于上海），开始由于玩家网络传输不稳定，游戏延迟处于 200-600 毫秒之间，虽没有明显顿卡的感觉，但操作延迟感已经比较明显、严重影响到玩

家游戏体验；使用迅游网游加速器再次进入游戏，网络延时状况如图所示降至 1-200 毫秒之间，游戏操作流畅、玩家体验恢复正常。



上图为四川电信用户在晚 8 点进入“穿越火线”游戏“湖北二区”进行游戏，从延时上来说，加速前玩家直接进入游戏的延时为 266 毫秒，玩家并不会非常严重的延迟现象，但由于竞技类游戏的高对抗性，如果别人的网络状况更好、延时更低，那么这位玩家的网络基础条件就逊色很多。在使用迅游网游加速器后，玩家再次进入游戏，查看延时可看到其加速后的游戏延时仅为 31 毫秒，如此低的延时足以保障玩家发挥正常的竞技水准。



上图为重庆电信用户在晚 8 点进入“英雄联盟”游戏“暗影岛”分区的加速前后对比。开始由于玩家网络较差，游戏延迟达到 593 毫秒，有明显顿卡的感觉，操作延迟感已经比较明显、严重影响到玩家游戏体验；使用迅游网游加速器再次进入游戏，网络延时状况如图所示降至 47 毫秒，游戏操作流畅、玩家体验恢复正常。

（三）主营业务构成

报告期内，公司主营业务收入全部来自于向网游玩家提供网游数据传输加速服务。

（四）公司经营模式

1、整体经营模式

公司主要服务目前通过两种模式提供给用户，一是 B2C 模式；二是 B2B2C 模式。两种模式最核心的差异在于由谁直接面对终端用户，用户的资源归谁享有。公司面对终端用户的时候为 B2C 模式，合作运营方面对终端客户的时候为 B2B2C 模式。

B2C 模式下，用户登录公司官方网站注册，直接下载公司客户端使用公司

提供的加速服务。B2C 模式是互联网行业较为普遍的服务模式，业内知名企业如京东、网易、巨人、盛大等均为 B2C 为主的服务模式，目前网游加速企业也较多采用 B2C 商业模式。

B2B2C 模式下，公司与合作运营商签订合作协议，用户在合作运营商处注册，通过下载公司定制版本的加速器客户端或含有“迅游集成加速系统”的游戏客户端使用公司提供的加速服务。

报告期内，B2C 模式是公司收入的主要来源。2012 年至 2014 年，B2C 模式的收入占公司营业总收入的比例分别为：92.00%、94.61%、96.45%。报告期内，B2C 模式和 B2B2C 模式收入及占比具体数据如下表（单位：万元）：

营业收入分析	2014 年度	2013 年度	2012 年度
B2C	17,174.24	13,647.34	8,325.42
占营业收入比例	96.45%	94.61%	92.00%
B2B2C	632.07	777.19	724.37
占营业收入比例	3.55%	5.39%	8.00%
营业收入合计	17,806.31	14,424.53	9,049.79

公司业务通过 B2C 和 B2B2C 两种模式实施，两种模式下用户注册、下载客户端、用户充值、开通服务、计时计费、公司获取用户充值的主要区别如下：

（1）用户注册方式差异

B2C 用户在公司官方网站注册，B2B2C 用户在合作运营方处注册。

（2）下载客户端内容差异

B2C 用户在公司官方网站下载公司客户端并安装在自己的个人电脑上，B2B2C 用户在合作运营方提供的下载平台上下下载合作运营方定制版本客户端或含有“迅游集成加速系统”的游戏客户端并安装在自己的个人电脑上。

（3）用户充值方式差异

报告期内，B2C 模式为公司主要的经营模式。B2C 模式下，用户通过公司提供的支付渠道向公司充值，支付渠道包括：①第三方支付渠道，报告期内主要包括支付宝、易宝支付、财付通；②手机支付，指用户通过自己的手机充值；③点卡支付，指用户在公司的点卡代理商处购买充值点卡，并在公司官方网站的充值界面输入充值点卡的卡号和密码完成充值。

B2B2C 模式下，用户充值方式分为两类：①合作运营商付费方式。在上海天游软件有限公司和上海起凡数字技术有限公司注册的用户，用户不须针对网游加速业务单独进行充值，而是由上海天游软件有限公司和上海起凡数字技术有限公司根据用户实际使用加速业务的时长向公司支付费用；②用户付费方式。在奇虎科技和北京金山安全软件有限公司等其他运营商注册的用户，用户需通过合作运营商提供的充值渠道（支付宝等第三方支付以及其他支付方式）向合作运营商充值，由合作运营商与公司结算。

（4）开通服务方式差异

B2C 模式下：①通过第三方支付渠道商充值的用户，公司在收到第三方支付渠道商通过互联网发给公司充值系统的充值信息后为用户开通服务；②通过手机支付充值的用户，公司在收到北京金山安全软件有限公司通过互联网发给公司充值系统的充值信息后为用户开通服务；③通过点卡充值的用户，公司的充值系统在核实用户输入的卡号和密码无误后为用户开通服务。

B2B2C 模式下：①合作运营商付费方式。合作运营商（上海天游软件有限公司和上海起凡数字技术有限公司）在收到用户愿意使用公司服务的指令后，通过互联网给公司充值系统发送开通指令，公司充值系统在收到开通指令后为用户开通服务；②用户付费方式。奇虎科技和北京金山安全软件有限公司等其他合作运营商在确认用户充值后，通过互联网给公司发送用户充值信息和开通指令，公司信息系统在收到合作运营商发送的信息并核对后为用户开通服务。

（5）用户使用加速服务及计时、计费差异

上海天游软件有限公司和上海起凡数字技术有限公司的用户不必单独付费，由公司根据用户使用加速服务的时长，采用“计时计费”方式和上海天游软件有限公司和上海起凡数字技术有限公司结算。

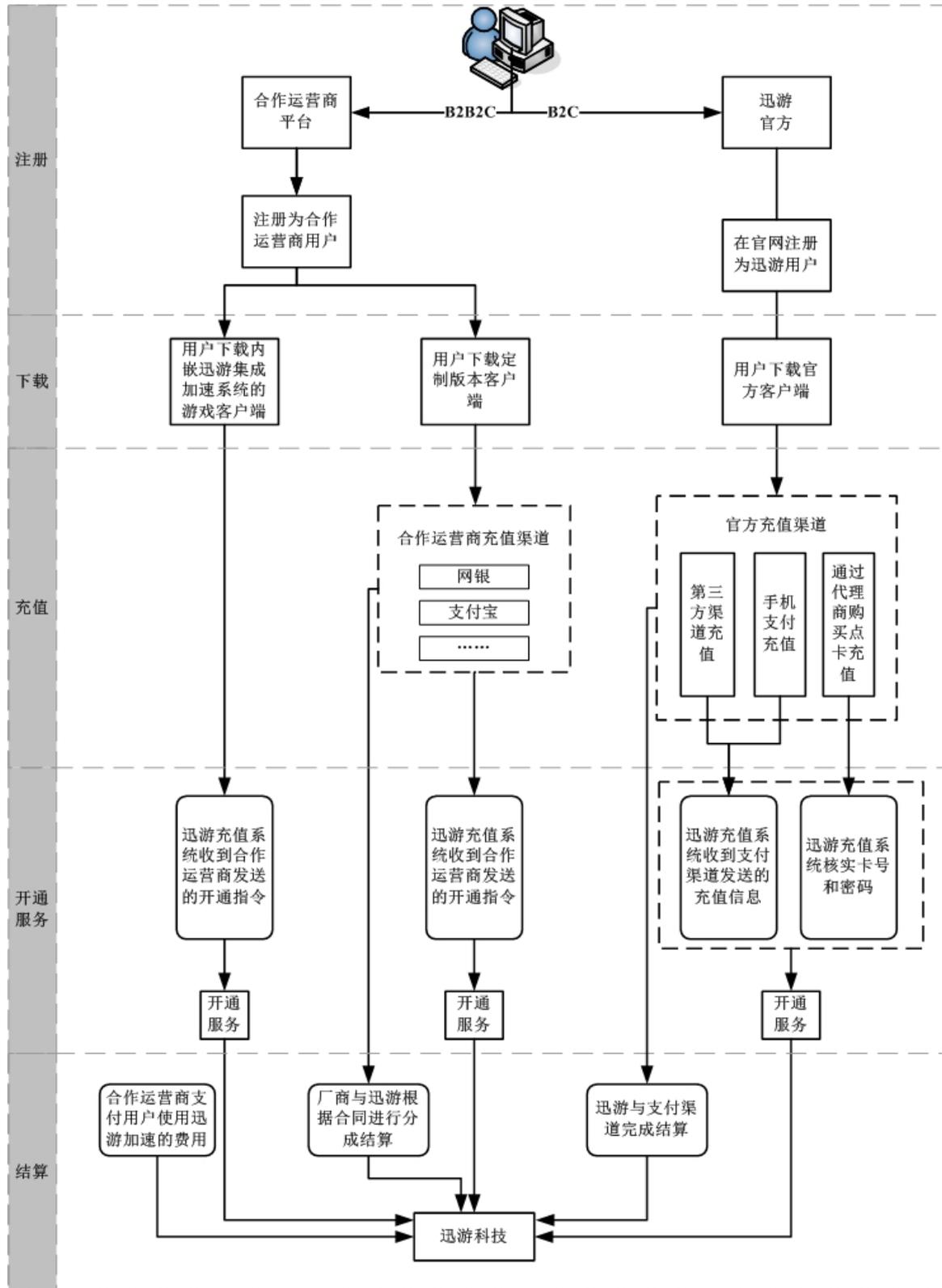
除上海天游软件有限公司和上海起凡数字技术有限公司的用户外，公司所有用户均采用统一的“包时长”计费方式，其计时方式无差异，公司为其提供的服务亦无差异。

（6）公司获取用户充值款方式差异

B2C 模式下：①通过第三方的支付渠道商的用户充值，由第三方的支付渠道商公司根据与公司签定的支付协议向公司支付；②通过手机支付的用户充值，由北京金山安全软件有限公司根据与公司签定的支付协议向公司支付；③通过公司点卡代理商的用户充值，由点卡代理商根据与公司签定的支付协议向公司支付。

B2B2C 模式下：①合作运营商付费方式。用户不需为网游加速服务单独充值及付费，上海天游软件有限公司和上海起凡数字技术有限公司根据用户的实际使用加速服务的时长，向公司支付费用；②用户付费方式。奇虎科技和北京金山安全软件有限公司等其他合作运营商在收到用户充值后根据与公司签定的协议向公司支付充值款。

B2C 模式和 B2B2C 模式的具体服务流程如下图：



2、采购模式

(1) 主要采购业务的对象、具体采购内容或技术标准:

①机器设备采购

公司对外采购的机器设备主要为服务器和交换机。公司主要向汇聚时代（北京）科技有限公司采购交换机，向戴尔(中国)有限公司采购服务器。

具体采购标准为：交换机：提供 26 个端口数量，24 个以太网 10/100/1000Mbps 端口，2 个 1GbE SFP 端口，全双工/半双工自适应；服务器：CPU 配置高速缓存，内存>2G，带 ECC 校验，冗余低功耗电源，采用机架式结构，具有统一配置管理服务，配置双口千兆网卡。

报告期，公司机器设备采购金额如下：

项目	2014 年	2013 年	2012 年
机器设备采购金额（元）	2,444,014.00	1,038,591.00	909,063.94

②带宽采购

报告期内，公司的带宽采购金额包括带宽租用费用及服务器托管费，其中带宽租用费用占比较大，前 5 大带宽采购对象及金额为：

期间	序号	名称	带宽采购金额 (万元)	带宽采购占比
2014 年度	1	上海网域网络科技有限公司	2,345.77	51.52%
	2	吉林高升科技有限公司	1,023.42	22.48%
	3	北京畅游空间网络技术有限公司	503.14	11.05%
	4	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	316.81	6.96%
	5	北京前景世纪电讯技术有限公司	127.29	2.80%
			合计	4,316.43
2013 年度	1	上海网域网络科技有限公司	2,270.29	59.80%
	2	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	401.15	10.57%
	3	北京畅游空间网络技术有限公司	311.79	8.21%
	4	吉林高升科技有限公司	275.21	7.25%
	5	北京互联互通网络科技有限公司	221.35	5.83%
			合计	3,479.79
2012 年度	1	上海网域网络科技有限公司	1,555.59	61.78%
	2	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	434.32	17.25%
	3	北京互联互通网络科技有限公司	196.21	7.79%
	4	北京前景世纪电讯技术有限公司	88.64	3.52%
	5	杭州网银互联科技有限公司	78.00	3.10%
			合计	2,352.76

注：带宽采购占比=带宽采购金额/当期公司带宽采购总额
北京畅游空间网络技术有限公司的法定代表人及第一大股东崔杰为2014年2月28日成立的公司子公司速宝科技股东

公司相关的带宽采购制定技术标准为：A、可用性：机房要保证电力可用时

间达到 99.9%，每月断电时长不超过 44 分钟；B、带宽质量：带宽质量的主要技术指标为网络平均延时与丢包率，带宽质量的主要技术指标由公司结合历史运营数据来制定，主要原理为通过迅游监控系统定期采集一定数量标准观察点，综合计算得到机房网络质量标准。

(2) 有关采购计划、设备品种、宽带数量的制定依据、选择依据与执行效果

①设备采购的制定依据、选择依据、执行效果及与业务发展计划的匹配性

A、制定依据：单个机房承载设计可容纳 10,000 人以上同时在线，需匹配 1 台交换机，5 台服务器。

B、选择依据：交换机：提供 26 个端口数量，24 个以太网 10/100/1000Mbps 端口，2 个 1GbE SFP 端口，全双工/半双工自适应；服务器：CPU 配置高速缓存，内存>2G，带 ECC 校验，冗余低功耗电源，采用机架式结构，具有统一配置管理服务，配置双口千兆网卡。

C、执行效果：

报告期，公司设备采购严格按照相应标准和制度实施，执行效果良好，有效保证了公司业务的健康发展。

D、与业务发展计划的匹配性

报告期内，公司机器设备原值情况与公司营业收入情况比较如下：

项目	2014 年	2013 年	2012 年
机器设备原值（元）	6,050,363.53	3,821,120.88	2,782,529.88
营业收入（元）	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
机器设备原值占营业收入比例	3.40%	2.65%	3.07%

2014 年公司存在 214,771.35 的机器设备报损，扣除该金额后，报告期各期机器设备原值的增加额与当期采购额一致。2012 年末至 2014 年末，公司的机器设备原值分别为 278.25 万元、382.11 万元和 605.04 万元，同期营业收入分别为 9,049.79 万元、14,424.53 万元和 17,806.31 万元，原值占营业收入比例分别为 3.07%、2.65%和 3.40%。机器设备尤其是分布于各节点的服务器和交换机的持

续稳定投入促进了公司营业收入的连续增长，其规模、分布状态和技术性能，与公司业务发展具有匹配性。

(3) 带宽采购的制定依据、选择依据与执行效果依据：

①制定依据：每年底按照公司业务发展规划，结合公司前一年收入和带宽比例，制定第二年带宽采购计划；带宽采购扩容和减少的原则为：公司根据运营需要设定警戒值，根据达到警戒值的情况决定扩容或减少带宽。当一个节点连续 5 天达到警戒值时，需扩容以保证用户体验。当一个节点连续 10 天未超过合同签订的最大值的 50%时，需减少该节点的带宽购买，将其带宽降至原合同签订最大值的 60%至 70%。

②选择依据：可用性：机房要保证电力可用时间达到 99.9%，每月断电时长不超过 44 分钟；带宽质量：带宽质量的主要技术指标为网络平均延时与丢包率，带宽质量的主要技术指标由公司结合历史运营数据来制定，主要原理为通过迅游监控系统定期采集一定数量标准观察点，综合计算得到机房网络质量标准。

③执行效果：

报告期，公司带宽采购严格按照相应标准和制度实施，带宽运行效果好，有效保证了公司业务的健康发展。

④与业务的匹配性

报告期内，公司带宽租用费占营业成本的比重较大，带宽租用费与公司营业收入的比较情况如下：

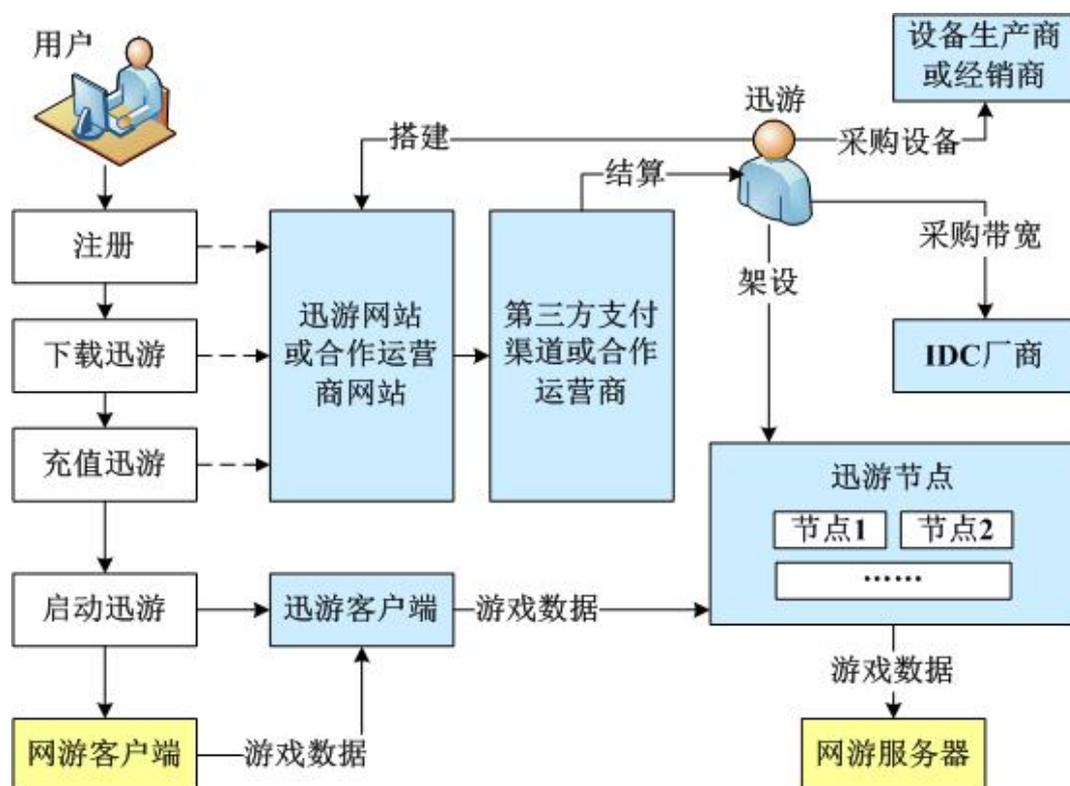
项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
营业收入合计（元）	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
营业收入增长率	23.44%	59.39%	-
带宽租用费（元）	41,170,644.00	35,406,439.91	22,973,613.59
带宽租用费增长率	16.28%	54.12%	-

从上表可以看出，公司营业收入与带宽费用在变动方向和变动比例方面不存在重大差异，基本保持一致，与公司业务发展具有匹配性。

3、服务模式

(1) 公司业务实施的基本过程、承载方式和基本节点

公司的业务实施的基本过程和基本节点如下：



公司业务承载方式主要是通过公司的 SCAP（智慧云加速平台）以及相关的机器设备和加速节点提供网游加速服务。公司业务实质为通过互联网智能路由导航、加速节点部署、智能加速算法等多项加速技术，为网游玩家提供网游数据传输加速服务。

(2) 用户体验或认可公司产品的主要表现，注册用户、试用用户、付费用户的数量变化情况及转化比例

报告期内，为进一步方便用户试用公司产品、提升用户体验，公司于 2012 年 4 月推出了新版本软件，该版本改变了试用规则。在 2012 年 4 月前的版本，试用规则为先注册成功才能获得免费试用资格，试用满意后，用户才会付费转化为付费用户。新版本推出后，用户无需注册即可直接试用，用户对试用效果满意后才成为公司注册用户进而成为付费用户。随着新试用政策的实施，年度新增试用用户及转化率将成为公司最重要的核心指标，年度新增注册用户及转

化率的作用将淡化。

公司报告期各年度新增注册用户数、新增试用用户数变化情况及转化率如下：

年度	年度新增注册用户数 (人) (A)	年度新增试用用户数 (人) (B)	年度新增付费用户数 (人) (C)	年度新增注册到付费的转化率 (D) = (C) / (A)	年度新增试用到付费的转化率 (E) = (C) / (B)
2012年	35,316,494	22,096,614	1,348,354	3.82%	6.10%
2013年	32,891,781	31,134,571	1,859,579	5.65%	5.97%
2014年	20,110,318	25,779,119	1,932,276	9.61%	7.50%

*年度新增付费用户是指本年度内有充值记录且在本年度以前从未充值的用户。

上表中年度新增注册到付费的转化率反映的是当年新注册用户从注册公司产品到成为付费用户的转化情况，年度新增试用到付费的转化率反映的是当年新试用用户从试用公司产品到成为付费用户的转化情况。随着公司试用政策的变动，年度新增试用到付费的转化率将成为反映新用户对公司产品认可度的最关键指标。

从上表可以看出，报告期内，公司年度新增付费用户数量从 2012 年的 134.84 万人提高到 2014 年的 193.23 万人，年度新增注册用户转化为付费用户的转换率从 2012 年的 3.82% 提高到 2014 年的 9.61%，年度新增试用用户转化为付费用户的转换率从 2012 年的 6.10% 提高到 2014 年的 7.50%，以上数据均反映了用户对公司产品的认可。

由于新版本软件的推广和试用是个渐进的过程，受新版本试用规则变化的影响，2014 年公司年度新增注册用户数出现一定程度的下降，但转化率提高较大，公司年度新增付费用户数持续保持上升趋势。

公司每年付费用户既包括当年新增的付费用户，也包括在当年付费的老用户，年度付费用户数量为前两者数量之和。

年度	年度新增付费用户数 (人) (A)	年度付费老用户数 (人) (B)	年度付费用户数 (人) (C) = (A) + (B)
2012年	1,348,354	344,164	1,692,518
2013年	1,859,579	488,003	2,347,582
2014年	1,932,276	757,371	2,689,647

*年度付费用户是指本年度内有充值记录的用户。

*年度付费老用户是指本年度内有充值记录且在本年度以前有过充值的用户。

（3）公司获取用户的方式

在 B2C 模式下，公司通过互联网等途径推广宣传公司服务，最终消费者在了解并决定使用公司服务后，登录公司官方网站注册成为公司用户，成功付费后开始使用公司服务。在 B2B2C 模式下，公司与各互联网平台企业签订合作协议，互联网平台企业成为公司合作运营商，在其网站及软件中向其注册用户推广公司服务，最终消费者向合作运营商付费购买公司服务（或者由合作运营商向公司付费），从而成为公司的用户。

在 B2C 模式下，由公司直接面对终端用户，用户即为公司客户；在 B2B2C 模式下，公司不直接面对终端用户，终端用户的资源归合作运营商享有，公司客户是合作运营商。

（4）B2C 模式与 B2B2C 模式的主要特点和差别

①B2C 模式与 B2B2C 模式的主要特点、差别

B2C 模式和 B2B2C 模式两种模式的显著差异在于由谁直接面对终端用户，用户的资源归谁享有。B2C 模式下，玩家在迅游官网注册成为用户，在公司官网下载并安装迅游加速器客户端，通过公司提供的支付渠道成功付费后，使用公司提供的加速服务，该模式下的用户属公司享有。B2B2C 模式下，终端用户在合作运营方提供的下载平台上下载合作运营商定制版本客户端或含有“迅游集成加速系统”的游戏客户端，合作运营商付费的用户，用户不需针对网游加速业务单独进行充值，其他用户需通过合作运营商提供的充值渠道向合作运营商充值，由合作运营商与公司结算，该模式下的用户属合作运营商享有。此外，B2C 和 B2B2C 两种模式在用户注册、下载客户端、用户充值、开通服务、计时计费、公司获取用户充值等方面亦存在差异，具体参见招股说明书“第六节之一、（三）、1、整体经营模式”。

②如何划分用户来源与付费贡献

公司能够明确地划分用户来源和付费贡献。

第一，注册信息划分。B2C 模式下用户的注册信息包括账号、密码、IP 地

址、注册时间等；而 B2B2C 模式下的用户注册信息只包括用户账号及用户的合作运营商来源。

第二，用户标识划分。在公司的业务系统中，对不同来源的用户作了标识。来源于 B2C 的用户，标识的内容包含充值渠道来源；来源于 B2B2C 的用户，标识的内容包含合作运营商信息。

第三，充值信息及来源划分。B2C 模式下，在用户充值时，公司的业务系统能够准确地记录用户充值的账号、充值时间、服务时长起止及充值的来源渠道；而 B2B2C 模式下合作运营商的用户使用合作运营商提供的支付渠道充值，其充值渠道信息并不发送给公司，公司并不掌握个人用户的充值信息。

正确区分了用户来源及用户的充值信息，自然能够区分不同来源用户的付费贡献。

③时长管控

公司对个人付费用户统一进行时长管控。公司对 B2C 模式下和 B2B2C 模式下的个人付费用户，均采用统一的业务系统，统一了数据记录格式（数据记录表），统一进行用户的数据记录，统一进行时长管理，统一时长消耗的计算方式。B2B2C 模式下的合作运营商付费模式下，公司统一记录用户使用加速服务的时长信息，按玩家实际使用的加速服务时长与合作运营商结算，不需计算时长消耗。

（5）代理商模式的运作与变化情况及服务模式的合理性

2013 年 7 月以前，公司存在 B2C 模式用户通过点卡代理商购买点卡充值的服务模式，在此模式下，代理商通过迅游自行开发的点卡销售系统提前采购虚拟卡（卡号密码形式），通过其自身渠道销售给用户，用户在迅游网站上输入卡号密码进行充值、开通服务。

公司开通点卡代理销售模式主要为了覆盖习惯于点卡支付的用户，随着互联网用户付费行为的改变，点卡代理模式的优势已不存在，公司于 2013 年 7 月停止了点卡代理商销售点卡模式，但是已售出点卡不限制用户继续使用进行充值。

4、盈利与结算模式

(1) 相关用户的充值渠道、支付方式及相关数据比例

期间	支付渠道	充值（万元）		收入（万元）	
		金额	占比	金额	占比
2014 年度	第三方支付	17,657.12	94.68%	16,640.44	93.45%
	手机包月	463.64	2.49%	513.46	2.88%
	迅游点卡	4.81	0.03%	20.34	0.11%
	合作运营商支付	522.89	2.80%	632.07	3.55%
	合计	18,648.46	100.00%	17,806.31	100.00%
2013 年度	第三方支付	13,696.54	88.93%	12,615.35	87.46%
	手机包月	571.82	3.71%	479.45	3.32%
	迅游点卡	512.68	3.33%	552.54	3.83%
	合作运营商支付	620.40	4.03%	777.19	5.39%
	合计	15,401.44	100.00%	14,424.53	100.00%
2012 年度	第三方支付	7,900.71	81.00%	7,148.19	78.99%
	手机包月	730.83	7.49%	726.03	8.02%
	迅游点卡	576.05	5.91%	451.20	4.99%
	合作运营商支付	546.44	5.60%	724.37	8.00%
	合计	9,754.03	100.00%	9,049.79	100.00%

从上表可以看出，报告期内第三方支付是公司主要充值和收入的支付渠道来源。

①B2C 模式

在 B2C 模式下，玩家系迅游官网注册的用户，在公司官方网站下载并安装迅游加速器客户端，通过公司提供的支付渠道成功付费后，使用公司提供的加速服务。公司提供的支付渠道主要包括三类，一是通过支付宝、易宝、财付通、盛付通等第三方支付平台转账支付，二是通过北京金山安全软件有限公司提供的手机支付渠道通过手机话费支付，三是用户在代理商处通过购买迅游点卡充值。

在 B2C 模式下大部分用户选择的支付方式为通过支付宝、易宝、财付通等第三方支付平台付费。

②B2B2C 模式

B2B2C 模式下，由合作运营商与公司结算，具体方式分为两类：A、在上海天游软件有限公司和上海起凡数字技术有限公司注册的用户不直接向公司支付费用，而是由上海天游软件有限公司和上海起凡数字技术有限公司根据用户的使用时长向公司支付费用；B、在其他合作运营商注册的用户通过合作运营商提供的充值渠道（支付宝等第三方支付以及其他支付方式）向公司的合作运营商充值。B2B2C 模式下合作运营商的订单信息不包含用户的支付渠道，公司只需与合作运营商对账结算。

(2) 收款渠道、收款方式、结算收款进度

在 B2C 模式下，公司通过第三方支付渠道收取用户充值，收款方式均通过银行转账，不存在现金收款。根据公司与第三方支付渠道商、手机渠道提供商签订的合同，第三方支付渠道商在收到用户付费后，按合同约定的付款周期和双方确认的金额向公司支付代收的服务费，除手机支付外，与第三方支付渠道商的结算周期通常较短，一般采用 T+1 至 30 日将 T 当天交易额扣除手续费后汇至公司银行账户。受移动运营商结算周期的影响，公司与手机支付渠道提供商的结算周期通常需要 3 个月。

在 B2B2C 模式的用户付费合作方式下，根据公司与合作运营商签订的合作运营合同，公司有在收到合作运营商提供的终端用户购买服务的订单时即向该终端用户提供服务的义务，同时享有按合作运营合同约定的比率和计算方法向合作运营商收取应分得的服务款项的权利，合作运营商按照协议约定的结算周期向公司银行账户转账支付，不存在现金收款。在 B2B2C 模式的游戏运营商付费的合作方式下，公司与游戏运营商通常是在下月初结算上月的应收服务费，在双方核对无误后，由游戏运营商向公司银行账户转账支付，不存在现金收款。

报告期内，公司与第三方支付渠道商和合作运营商的信用政策（结算周期）基本没有发生变化，具体情况如下表：

渠道商/运营商名称	收费渠道/合作方式	2014 年度结算周期	2013 年度结算周期	2012 年度结算周期
B2C 模式的结算周期				
财付通支付科技有限公司	财付通	T+1 天	T+1 天	T+1 天

易宝支付有限公司	易宝	T+3 天	T+3 天	T+3 天
支付宝（中国）网络技术有限公司	支付宝	即时	即时	即时
上海盛付通电子商务有限公司	盛付通	T+1 天	T+1 天	T+1 天
北京金山安全软件有限公司	手机支付	三个月	三个月	三个月
成都携恩科技有限公司	迅游点卡	先收款	先收款	先收款
江苏欧飞电子商务有限公司	迅游点卡	先收款	先收款	先收款
B2B2C 模式的结算周期				
北京金山安全软件有限公司	用户付费	三个月	三个月	三个月
北京奇虎科技有限公司	用户付费	T+1 月	T+1 月	T+1 月
上海天游软件有限公司	运营商付费	T+1 月	T+1 月	T+1 月
金华众游网络技术有限公司	用户付费	T+1 月	T+1 月	T+1 月
上海起凡数字技术有限公司	运营商付费	T+1 月	T+1 月	T+1 月

注：T 是指交易日。

从上表可以看出，公司与第三方支付渠道商、合作运营商之间的结算期较短，除手机支付渠道外，大部分款项均能在一个月内收回，结算政策良好。

（4）B2B2C 模式的具体情况

相较于 B2C 模式，B2B2C 模式能够很好地利用网络游戏厂商、互联网平台厂商的品牌、资源和用户群，对公司产品销售的促进和品牌宣传助力效果明显，将极大提升公司的品牌、知名度和客户认可度，与 B2C 模式相互促进，实现公司收入的全面增长。随着我国网游加速服务市场的发展，B2B2C 的商业模式逐渐为各方接受，并逐渐成为未来我国网游加速服务市场参与者进行竞争的一个重要手段。公司很早就充分意识到 B2B2C 商业模式的发展前景，并一直致力于这一模式的市场开拓工作。2012 年到 2014 年，公司通过合作运营带来的营业收入分别为 724.37 万元、777.19 万元和 632.08 万元。目前，公司与互联网企业和网游运营商合作的主要情况如下：

平台名称	合作企业	是否明示由公司 提供	是否 收费	服务费收取方式	是否 关联方
------	------	---------------	----------	---------	-----------

金山毒霸合作版	北京金山安全软件有限公司	标示“迅游支持”	是	根据用户购买包时长服务时间长短确定该笔充值的分成比例	否
360 定制版	北京奇虎科技有限公司	LOGO 标示	是	根据用户购买包时长服务时间长短确定该笔充值的分成比例	是
街头篮球合作版	上海天游软件有限公司	LOGO 标示	是	根据用户加速在线时长计时计算公司收益	否
5173 专用版	金华众游网络技术有限公司	LOGO 标示	是	根据用户购买包时长服务时间长短确定该笔充值的分成比例	否
11 平台合作版	上海起凡数字技术有限公司	LOGO 标示	是	根据用户加速在线时长计时计算公司收益	否
简单游专版	上海戴思软件技术有限公司	LOGO 标示	是	根据用户购买包时长服务时间长短确定该笔充值的分成比例	否
悠悠游戏合作版	郑州市中奥网络技术有限公司	LOGO 标示	是	根据用户购买包时长服务时间长短确定该笔充值的分成比例	否
快玩合作版	深圳快播科技有限公司	LOGO 标示	是	根据用户购买包时长服务时间长短确定该笔充值的分成比例	是

在以上合作中，合作方在其网站及软件中均对公司产品 logo 和产品版权标识进行提示，使用户知悉该合作产品由公司提供服务。上述合作企业中，除了奇虎科技、深圳市快播科技有限公司，均非公司关联方。公司与奇虎科技、深圳市快播科技有限公司的关联关系具体参见招股说明书“第七节之二、（一）关联方及关联关系”。

公司 B2B2C 模式下分为用户付费和合作运营商付费两种方式：

①在 B2B2C 模式的用户付费模式下，公司根据合作运营方的要求及特点，针对性开发出部分定制版本，例如：

金山网游加速器是公司为北京金山安全软件有限公司定制的版本，用户下载该产品后，通过金山软件账号通道与公司平台通讯完成加速，产品核心技术、界面结构、业务逻辑以及服务支持均由公司提供，其登录界面如下：



迅游加速器-360 专版 (<http://xunyou.360.cn>) 是公司为奇虎科技推出的定制版本，产品核心技术、界面结构、业务逻辑以及服务支持均由公司提供，使用奇虎科技的用户资源，其登录界面如下：



金山软件和奇虎科技并未外包网游加速业务给公司，金山网游加速器、360网游加速器均属于公司的 B2B2C 业务模式下开发的产品。

报告期内，金山网游加速器、360 网游加速器的收入和占比情况如下：

项 目	2014 年	2013 年	2012 年
金山网游加速器收入（万元）	226.19	275.03	181.75
占公司营业收入比例	1.27%	1.91%	2.01%
360 网游加速器收入（万元）	276.90	326.84	285.58
占公司营业收入比例	1.56%	2.27%	3.16%

②在 B2B2C 模式下的合作运营商付费模式下，

公司通过“迅游集成加速系统”与上海天游软件有限公司及上海起凡数字技术有限公司进行合作，用户进入该两家厂商的网游时，可直接使用网游客户端中内嵌的“迅游集成加速系统”对其游戏进行加速，用户不需要充值即可直接使用加速功能，在结算时根据合作方玩家使用加速功能的在线时长计算费用，由上海天游软件有限公司及上海起凡数字技术有限公司支付相应费用。

报告期内，来自于迅游集成加速系统的收入占比较小，2012 年至 2014 年分别为：1.87%、0.89%、0.63%。目前公司与上述两家公司关于迅游集成加速系统的合作关系稳定，持续为公司创造收入，报告期内，迅游集成加速系统为公司带来的收入如下表：

单位（元）	2012 年	2013 年	2014 年
上海天游软件有限公司	702,463.12	600,000.00	608,829.82
上海起凡数字技术有限公司	986,272.70	686,022.00	520,697.58
合计	1,688,735.82	1,286,022.00	1,129,527.40
占公司营业收入的比例	1.87%	0.89%	0.63%

（五）设立以来主营业务、主要产品或服务、主要经营模式的演变情况

公司前控股股东蓝月科技自 2005 年即开始从事互联网加速服务。2008 年，蓝月科技认为网游加速业务市场前景较为明朗，未来发展空间较大，决定现金出资 100 万元，成立全资子公司即本公司开发针对网游的网游加速器。公司设立以后，依托公司核心团队多年的技术沉淀和对市场需求的准确判断，于 2008

年底独立开发出第一代“迅游网游加速器”，开始为网游玩家提供加速服务。

随着云计算的飞速发展，我国互联网实时交互应用加速服务市场也快速成长。公司充分抓住了这一市场发展的机遇，不断完善公司独立研发的SCAP。公司凭借自身专业能力和服务水平的持续提升，逐步赢得了市场，并取得了优秀的用户口碑和市场形象，强化和巩固了市场地位。报告期内，公司一直致力于网游加速业务，公司营业收入和用户数量不断增长，保持了市场主要参与者的地位。

在与市场各方的合作过程中，公司网站上有刊登合作伙伴的宣传图像及资料的情形，但公司未就此向合作伙伴收取费用，不存在盈利性的广告业务。随着业务规模的不断扩大，公司在业内的市场影响力也逐步增强，因此公司管理层考虑在未来适当时机开展行业内相关的盈利性广告业务。为此，公司于2011年9月23日召开股东会议，审议通过了经营范围修订的议案，并于2011年10月27日取得工商登记机关换发的营业执照，营业范围增加了“设计、制作、代理、发布广告（不含气球广告）”。

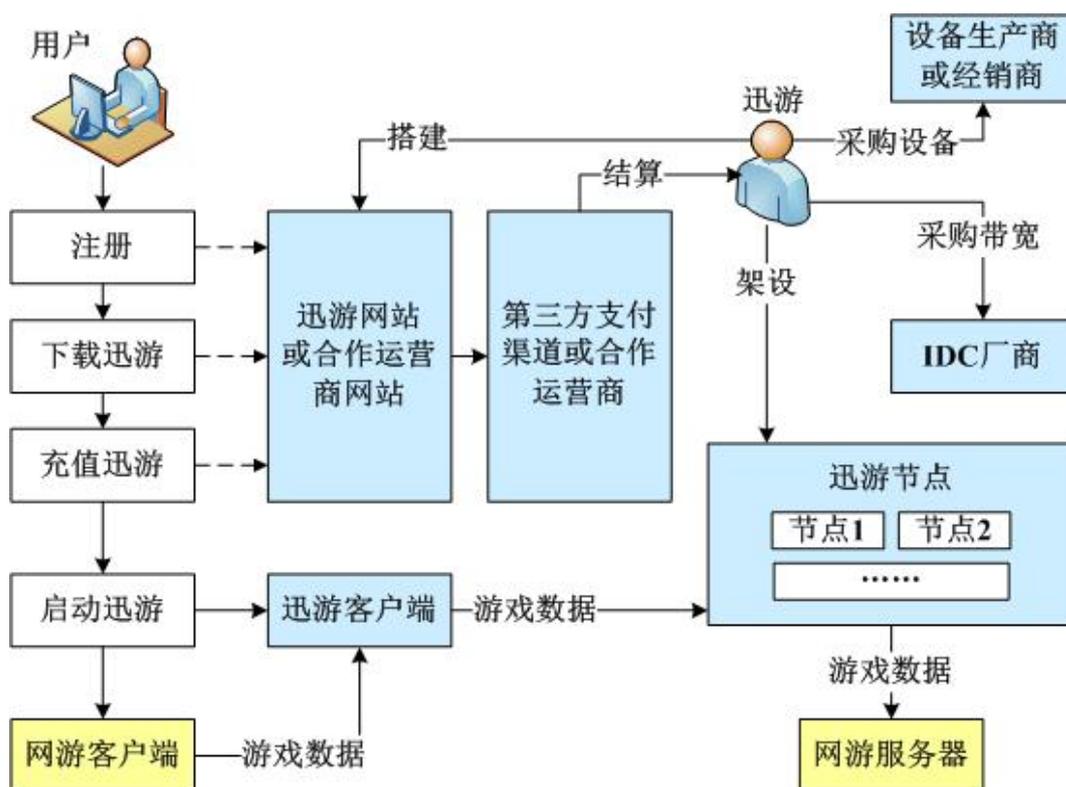
截至2012年3月，公司自主开发的“迅游网游加速器”支持超过4,000款网游，并积累了大量的用户，因此公司管理层决定在未来适当时机开展游戏热榜等衍生服务。为此，公司在2012年3月8日召开的2011年度股东大会会议上，审议通过了经营范围修订的议案，并于2012年3月30日取得工商登记机关换发的营业执照，营业范围增加了“第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务）”。

为将来有可能开展的其他互联网业务做出准备，公司在2013年3月15日召开的2012年度股东大会上审议通过了经营范围修订的议案，营业范围增加了“第一类增值电信业务中的国内因特网虚拟专用网服务（北京1直辖市及成都1城市）”，公司于2013年3月15日取得工商登记机关换发的营业执照。公司在2013年12月13日召开的2013年第二次临时股东大会上审议通过了经营范围修订的议案，营业范围增加了“游戏产品运营，网络游戏虚拟货币交易（凭网络文化经营许可证在有效期内经营）”，公司于2014年2月13日取得工商登记机关换发的营业执照。公司在2015年2月5日召开的2015年第一次临时股东大会上

审议通过了经营范围修订的议案，营业范围增加了“第一类增值电信业务中的因特网数据中心业务（北京 1 直辖市及成都 1 城市）”及“第二类增值电信业务中的因特网接入服务业务（北京 1 直辖市及成都 1 城市）”。

公司将密切关注互联网实时交互应用市场的变化，结合本次募集资金投资项目，在保证和提高现有服务品质的基础上，进一步加大新产品、新服务的开发力度，逐步推出行业内相关的盈利性广告、游戏热榜、“网页游戏加速器”、“手持终端网游加速器”等新产品、新服务。公司还将密切关注其他不断涌现的新兴互联网实时交互应用的加速需求，并根据市场情况陆续开发针对其他互联网实时交互应用的加速服务产品，进一步延展公司的产品线，提升公司的市场竞争力和盈利能力。

（六）主要产品的服务流程图



二、行业的基本情况

根据中国证监会 2012 年 10 月发布的《上市公司行业分类指引》（2012 年修订），公司所处行业属于“信息传输、软件和信息技术服务业”中的“互联网和

相关服务（行业代码：I64）”。

根据国家质量监督检验检疫总局、国家标准化管理委员会批准发布 2011 年 4 月发布的《国民经济行业分类》国家标准（GB/T4754—2011），公司所处行业属于“信息传输、软件和信息技术服务业”门类中，“互联网和相关服务”的“其他互联网服务（行业代码：6490）”。

公司在行业内所处的细分市场为互联网加速市场。

（一）行业主管部门、行业监管体制、行业主要法律法规及政策等

1、行业主管部门、行业监管体制

我国互联网和相关服务行业的主管部门是中华人民共和国工业和信息化部以及各省、自治区、直辖市设立的通信管理局。工信部主要负责拟订实施行业规划、产业政策和标准；监测工业行业日常运行；推动重大技术装备发展和自主创新；管理通信业；指导推进信息化建设；协调维护国家信息安全等。工信部作为行业管理部门，主要是管规划、管政策、管标准，指导行业发展等工作。各地通信管理局负责电信与信息服务市场准入管理，监管服务质量、监督实施电信业务资费政策和标准、保障电信普遍服务，维护国家和用户利益、监督管理电信网间互联互通与结算、负责通信网码号资源的分配管理、协调公用通信网、互联网、专用通信网的建设，促进网络资源共享等工作。

2、行业主要法律法规及政策

2009 年 4 月，国务院发布《电子信息产业调整和振兴规划》，指出电子信息产业是国民经济的战略性、基础性和先导性支柱产业。

2010 年 10 月，国务院发布《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》（国发〔2010〕32 号），将新一代信息技术产业列入战略性新兴产业。

2011 年 3 月，国家发改委发布《产业结构调整指导目录（2011 年本）》（中华人民共和国国家发展和改革委员会令 9 号），将“基于网络的软件服务平台服

务”业务列为鼓励类产业。

2011年7月，国家科技部发布《国家“十二五”科学和技术发展规划》，提出推动下一代互联网、新一代移动通信、云计算、物联网、智能网络终端、高性能计算的发展，实施新型显示、国家宽带网、云计算等科技产业化工程。形成基于自主核心技术的“中国云”总体技术方案和建设标准，掌握云计算和高性能计算的核心技术。建设国家级云计算平台，引导部门、地方和企业，形成不同规模、不同服务模式的云计算平台，培育发展云计算应用和服务产业。

2011年12月，国务院办公厅于发布了《国务院办公厅关于加快发展高技术服务业的指导意见》（国办发〔2011〕58号），提出要重点推进信息技术服务等八个领域的高技术服务加快发展。充分发挥现有信息网络基础设施的作用，依托宽带光纤、新一代移动通信网、下一代互联网、数字电视网等信息基础设施建设，大力发展网络信息服务和三网融合业务，着力推进网络技术和业务创新，培育基于移动互联网、云计算、物联网等新技术、新模式、新业态的信息服务。

2012年2月23日，文化部发布《文化部“十二五”时期文化产业倍增计划》，明确提出要增强游戏产业的核心竞争力，推动民族特色、健康向上的原创游戏发展，提高游戏产品的文化内涵。鼓励研发具有自主知识产权的网游技术、电子游戏软硬件设备，优化游戏产业结构，促进网游、电子游戏等游戏门类协调发展。鼓励游戏企业打造中国游戏品牌，积极开拓海外市场。

2014年3月14日，国务院发布《关于推进文化创意和设计服务与相关产业融合发展的若干意见》，明确指出加快数字内容产业发展为重点任务，推动文化产品和服务的生产、传播、消费的数字化、网络化进程，强化文化对信息产业的内容支撑、创意和设计提升，加快培育双向深度融合的新型业态。

2014年11月，国务院常务会议发布关于支持云计算创新发展措施。会议认为，加快发展云计算，打造信息产业新业态，对于推动传统产业升级和新兴产业成长，具有重要意义。会议确定，要积极支持云计算与物联网、移动互联网等融合发展，催生基于云计算的在线研发设计、教育医疗、智能制造等新业态。

（二）互联网行业的总体发展状况

据中国互联网络信息中心（CNNIC）于 2014 年 7 月发布的第 34 次《中国互联网络发展状况统计报告》显示，截至 2014 年 6 月底，中国网民规模达到 6.32 亿。互联网普及率较上年底提升 1.1 个百分点，达到 46.9%。



（数据来源：中国互联网络信息中心（CNNIC）于 2014 年 7 月发布的第 34 次《中国互联网络发展状况统计报告》）

（三）云计算的发展给互联网行业带来的变革

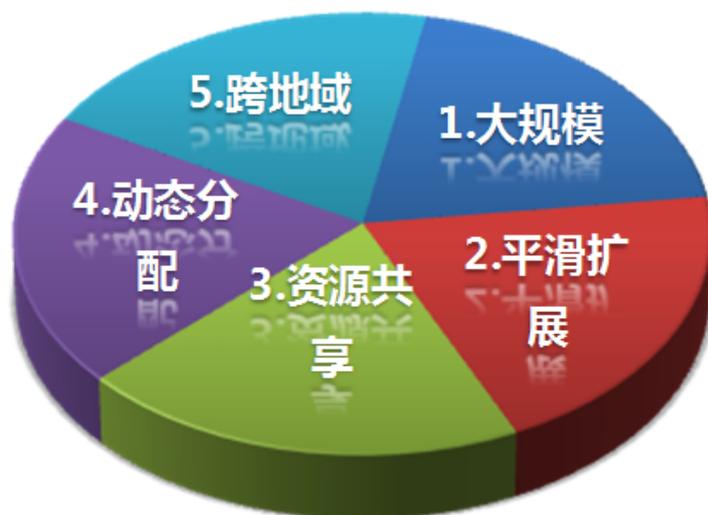
1、云计算的简介

根据“百度百科”等网络公开资料的解释，云计算是一种基于互联网的計算新方式，即通过互联网上异构、自治的服务为个人和企业用户提供按需即取的計算。由于资源是在互联网上，而在电脑流程图中，互联网常以一个云状图案来表示，因此可以形象地类比为“云”。

互联网企业通过云向互联网用户提供服务的方式为：以互联网为中心，通过建立大型的集中性的計算中心，为普通用户提供安全快速地硬件资源（服务器、存储器、CPU 等）和软件资源（应用软件、网络等）服务，用户只需要通过互联网发送一个需求信息，远端的計算中心就能为用户提供需要的资源，用户则按使用付费。形象地比喻：云计算就像一个信息银行，用户的钱（数据、应

用、软件等）存在银行，随时即取。

云计算(Cloud Computing): 一种利用大规模低成本运算单元通过IP网络连接，以提供各种计算和存储服务。



大规模：由具备一定规模的多个节点组成的 IT 系统，系统规模几乎可以无限大；

平滑扩展：系统具备高度的扩展性和弹性，可以以即插即用的方式，方便、快速的增加和减少资源；

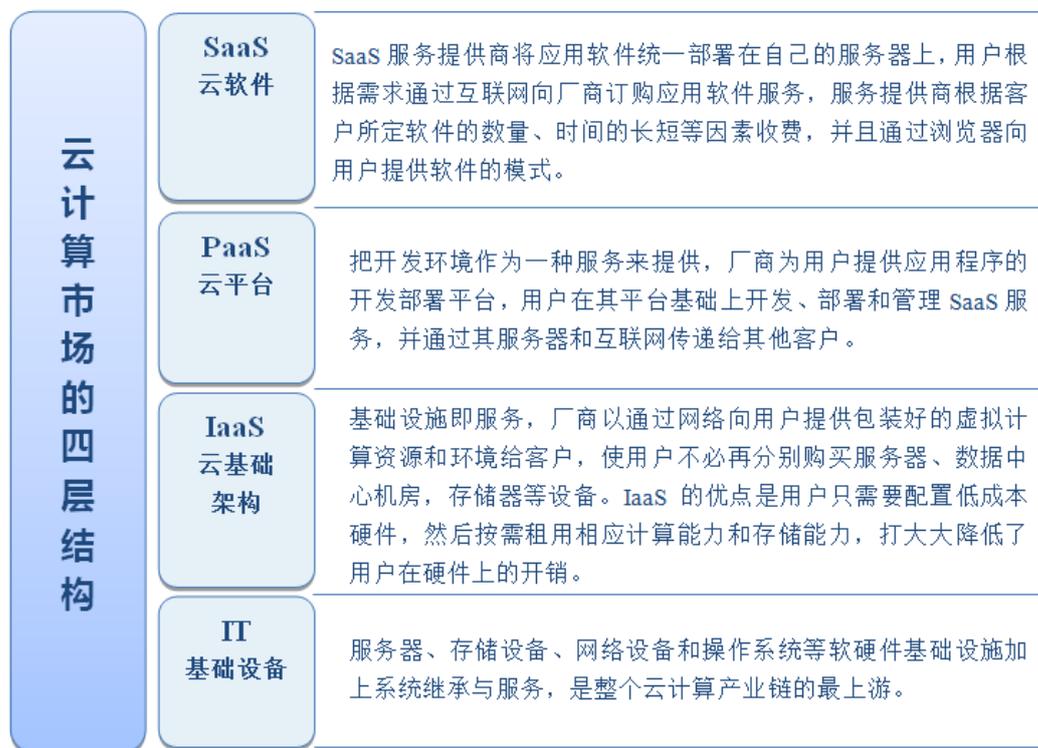
资源共享：提供一种或多种形式的计算或存储能力资源池，如物理服务器和虚拟服务器（虚拟机），事务和文件处理能力，或任务进程（如平行计算）以及存储能力等资源池可通过抽象化方式提供，并能为多种应用提供服务；

动态分配：实现资源的自动分配管理，包括资源即时监控和自动调度等，并能提供使用量监控和管理；

跨地域：能够将分布在多个物理地点的资源进行整合，提供统一的资源共享，并能在各物理节点间实现负载均衡。

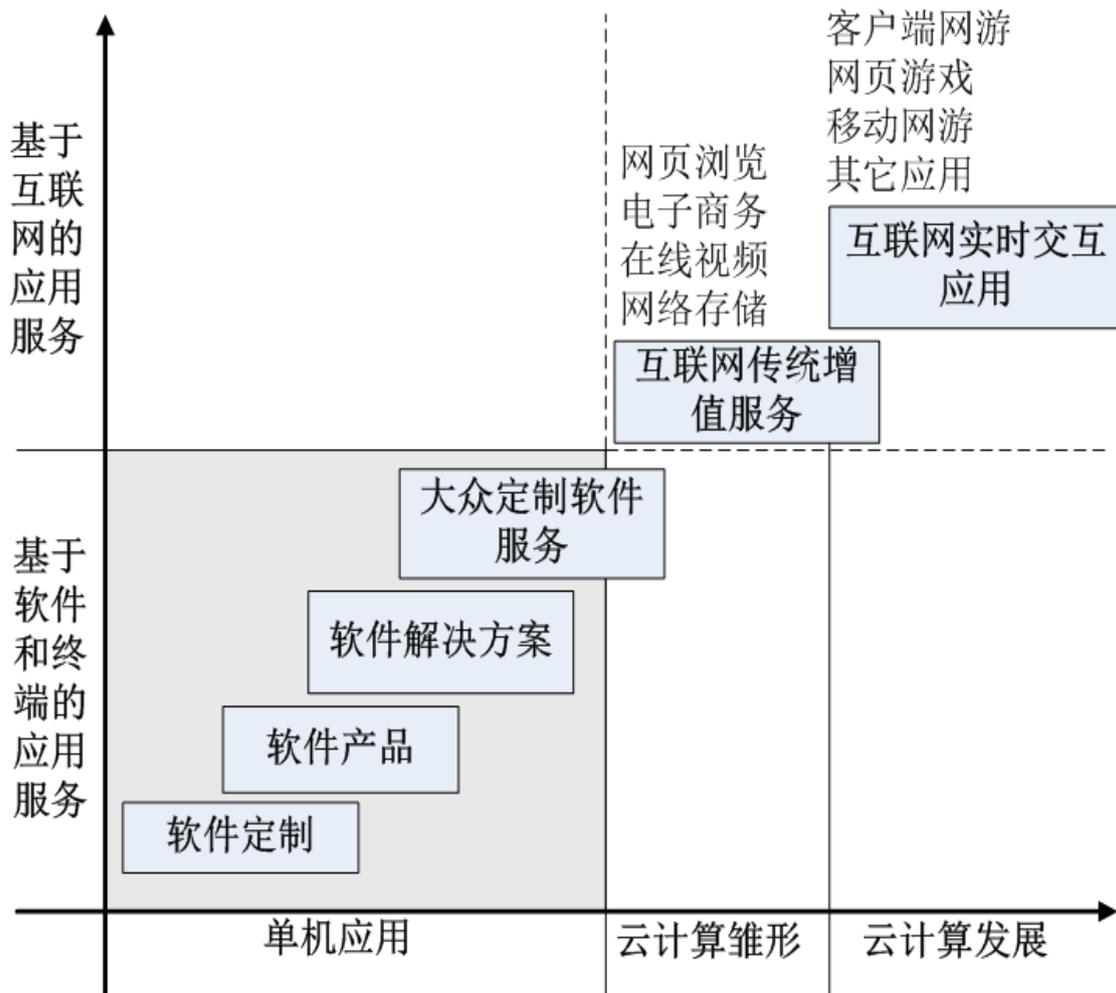
基于云计算的实质，实际上互联网诞生的第一天就同步诞生了云计算。用户从第一天使用互联网开始就一直在使用云服务。随着互联网技术的飞速发展，以云计算方式向互联网用户提供服务已经成为互联网应用服务提供的主要发展方向。随着云计算的快速发展，与云计算相关的互联网市场形成了四个层

面，如下图：



2、云计算带来互联网应用的飞速发展

云计算的发展给互联网带来了技术升级、模式创新等各方面的机遇，特别是随着云计算的发展，各种新型的互联网应用应运而生：



在云计算未完全成熟以前，互联网的应用更多是基于软件和终端，而随着云计算的发展，新的互联网个人应用也随之大量涌现。这些新的个人应用从云计算形成初期的网页浏览、电子商务、在线视频、网络存储等应用逐步发展到基于云计算平台的更为复杂的实时交互应用如：客户端网游、网页游戏、移动网游等。

3、云计算给互联网实时交互应用加速服务市场带来广阔的发展机遇

云计算的发展，使得更多具有数据实时交互特点的互联网应用得以出现并发展迅速，这些应用强调的是数据的实时交互，因此对于互联网传输环境的要求也大大提升。而目前的互联网传输环境并不能完全满足这些应用的需求，导致用户的应用体验大大下降，因此针对互联网实时交互应用的加速服务市场应运而生，并高速发展。可以预见，随着云计算的快速发展，在未来的 B2C 互联网应用服务市场中，更优质，高级别的产品体验将会成为市场主流，市场的产

品体验门槛抬高，如“大量的 2D 网游升级为 3D 网游，更高品质的网络音视频服务等”。

同时，基于云计算的互联网应用运行特点是由应用提供商将应用软件都部署在统一的服务器上，免除了最终用户在服务器硬件、网络设备和软件升级维护等方面的支出，这一特点使得基于云计算的互联网应用更加依靠网络，也使得网络传输速度的快慢在极大程度上影响了用户对于产品的体验。因此，互联网实时交互应用在未来存在大量的加速需求，从而给该领域带来巨大的市场空间。

三、公司所处的互联网应用加速服务市场情况

（一）互联网应用加速服务的市场情况简介

随着整个互联网行业特别是近年来云计算的迅猛发展，各种应用不断涌现并快速发展。互联网应用的范围越来越广，一方面给人们的工作和生活带来了极大的便利，另一方面也导致用户数量的激增、互联网应用的不断多元化、网络系统环境日趋复杂等现象在短期快速涌现。虽然网络带宽、网络硬件等基础服务品质不断提升，但是远远不能满足高速增长的各种需求，网络堵塞、网络延时等问题持续存在，成为了制约互联网应用市场发展的瓶颈。随着互联网应用的不断升级，使用者对应用服务、应用体验的要求越来越高。在这种形势下，各种专业的“互联网应用”加速服务提供商应运而生。

在互联网应用加速服务市场，根据应用类型和技术特点可以大致区分如下：



内容分发加速（CDN）主要为网页访问、资源下载、视频播放等应用提供加速服务；实时交互应用加速主要为网游等应用提供加速服务。这两个市场的主要区别如下：

市场比较	实时交互应用加速			CDN 加速
	网游加速服务			网页加速、流媒体、下载加速等
	客户端网游加速	网页网游加速	移动网游加速（手机网游等）	
市场定位	专门针对网游用户，对网游的延迟现象进行加速并有效解决			主要针对网站等互联网企业，提高用户访问网站的响应速度
加速原理	中转服务器，节点中转			高速缓存服务器，镜像就近访问
技术特点	实时交互性；优化网络路由、数据流量实时监控、高速处理（转发）、全节点路由动态转换、全模式自适应连接			智能镜像+缓存+流量导流
应用服务	网游（客户端网游+网页网游）加速、移动网游加速			网站加速、网页加速、视频加速等
客户定位	目前以网游（包括移动网游）个人用户为主			证券、金融保险、ISP、ICP、门户网站等
商业模式	主要面对个人用户，商业模式为 B2C 或者 B2B2C。营销主要依赖产品口碑和用户黏性，具备长期增长潜力			面对企业级用户，商业模式为 B2B。营销主要依赖大客户营销，因此客户关系维护是其中重点

注：上表的内容由公司根据互联网公开资料收集、整理。

公司目前主要专注于为互联网实时交互应用提供加速服务的细分市场，产品目前主要集中于发展最成熟的网游加速市场。

（二）各种互联网应用对于加速方式的差异化需求

随着互联网的普及以及技术进步，互联网应用的领域不断拓宽，各种形式的互联网应用不断涌现，由早期的信息获取（网络新闻、搜索引擎等）发展到网络娱乐（网游、网络文学、网络视频等）、交流沟通（即时通信、博客/个人空间、微博、社交网站等）、电子商务（网络购物、团购、网上支付、旅行预订等）等多元化应用。由于各种互联网应用本身特点和用户对其核心需求的不同，各种互联网应用对于加速的需求存在较大差异。以单向数据传输为主的应用如浏览、下载的应用更多地体现对 CDN 加速的需求，而以实时交互数据传输为主的应用如网游等则更多地体现对实时交互应用加速的需求。

各种互联网应用对于加速方式的需求具体如下：

应用类型	2014年6月		2013年		2012年		加速方式	
	用户规模(万)	使用率	用户规模(万)	使用率	用户规模(万)	使用率	CDN加速	实时交互应用加速
即时通信	56,423	89.30%	53,215	86.20%	46,775	82.90%		√
搜索引擎	50,749	80.30%	48,966	79.30%	45,110	80.00%	√	
网络新闻	50,316	79.60%	49,132	79.60%	无统计	无统计	√	
网络音乐	48,761	77.20%	45,312	73.40%	43,586	77.30%	√	
个人空间	44,430	70.30%	43,658	70.70%	37,299	66.10%	√	
网络视频	43,877	69.40%	42,820	69.30%	37,183	65.90%	√	
网络游戏	36,811	58.20%	33,803	54.70%	33,569	59.50%		√
网络购物	33,151	52.50%	30,189	48.90%	24,202	42.90%	√	
网上支付	29,227	46.20%	26,020	42.10%	22,065	39.10%	没有明显加速需求	
网络文学	28,939	45.80%	27,441	44.40%	23,344	41.40%	√	
微博	27,535	43.60%	28,078	45.50%	30,861	54.70%	√	
网上银行	27,188	43.00%	25,006	40.50%	22,148	39.30%	没有明显加速需求	
电子邮件	26,867	42.50%	25,921	42.00%	25,080	44.50%	没有明显加速需求	
社交网站	25,722	40.70%	27,769	45.00%	27,505	48.80%	√	
旅行预订	18,960	30.00%	18,077	29.30%	11,167	19.80%	√	
团购	14,827	23.50%	14,067	22.80%	8,327	14.80%	√	
论坛/BBS	12,407	19.60%	12,046	19.50%	14,925	26.50%	√	
互联网理财	6,383	10.10%	无统计	无统计	3,423	6.10%		√

注：上图中用户规模和使用率数据来源于中国互联网络信息中心（CNNIC）于2014年7月发布的第34次《中国互联网络发展状况统计报告》

从上图可以看出，在需要实时交互加速的互联网应用中，网游和即时通信

应用的使用率较高，已经成为当前加速服务的主要目标市场。其中，网游对于加速的需求起步较早且需求增长强劲，已经形成了较大规模的市场；而其他互联网实时交互应用如移动网游等潜在市场由于技术、用户等多种因素，目前对加速还没有形成规模化的市场需求，但是未来发展潜力巨大。

（三）实时交互应用加速的原理和作用

1、实时交互应用加速的原理

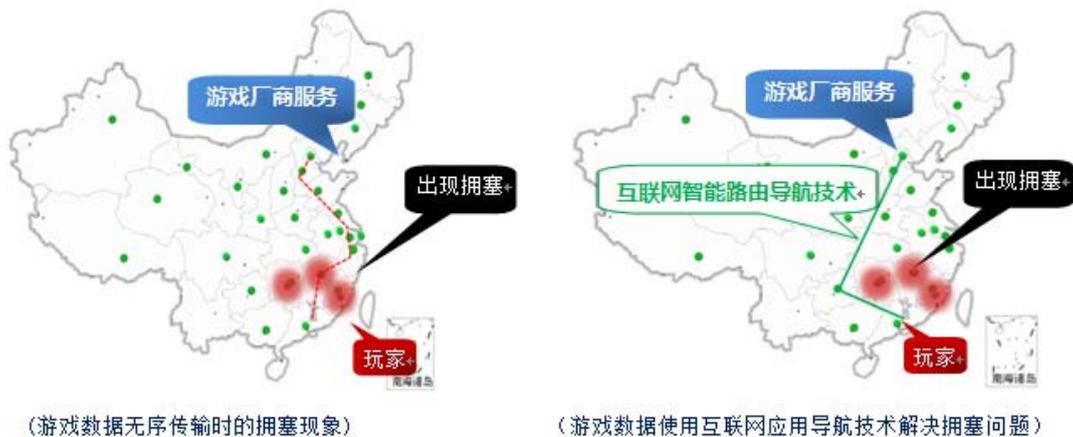
从技术角度分析，互联网加速解决的是数据发送终端和接受终端之间的网络延迟问题。因此，实时交互应用加速主要解决因“物理距离”而产生的“传输延迟”和网络传输拥塞两个问题，以下以公司提供的网游云加速服务为例说明：

（1）解决因“物理距离”而产生的“传输延迟”问题



上图表明，在未使用加速以前，数据传输按照运营商固定路径进行传输，而在使用公司提供的网游云加速服务以后，数据能够按照相对较短的“物理”距离和最少的节点进行传输，从而达到加速的效果。

（2）解决网络传输拥塞问题



上图表明，在未使用加速以前，数据传输按照固定路径进行传输，当该路径出现拥塞时，数据依然从拥塞路径传输；而在使用公司提供的网游云加速服务后，当路径出现拥塞时，互联网智能路由导航技术能够引导数据绕过拥塞路径，从而达到加速的效果。

2、实时交互加速在网游中起到的作用

网游的产生，给人们的网络娱乐生活带来了丰富、优质的体验。随着网游市场发展，网游内容日趋复杂，游戏动作化、精细化程度越来越高，对于实时交互性的需求越来越突出，这相应地提高了对网络环境的要求，网络环境的传输速度和稳定性对网游用户的游戏体验影响越来越大。

由于互联网基础网络存在路径复杂、内容繁杂、流量大、网络节点分布不均等原因，因此在传输速度和稳定性上经常无法满足用户体验需求，因而造成诸如网游等实时交互应用存在延时过高、登录困难、容易掉线等问题，严重影响用户体验。特别是对于高端玩家而言，由于其在游戏当中追求成就感，对“虚拟社会”中的竞技成绩非常重视，因此该类玩家的操作娴熟，操作频率很高，以竞技游戏“魔兽争霸 3”为例，高端玩家的 APM（每分钟操作次数）均超过 100，也就是每次操作间隔时间均小于 1 秒。在这样高的操作频率下，任何网络拥塞或故障都会带来竞技结果的改变，甚至造成在竞技结果中的虚拟物品损失（在大多数大型游戏里，如玩家战败，装备会有一定几率掉落，战绩也会受到影响）。同时，目前的各种大型角色扮演类网游中，任务、副本是玩家常常会经历的游戏内容，比较珍稀的游戏道具很多都是通过战胜一些强大的怪物才能

获取，因此玩家普遍会组成队伍，通过团队合作对抗这些强大的怪物，但在战斗中，某位玩家因为网络延迟造成卡机掉线等问题，则可能导致整个团队战斗的失败，从而使该玩家成为众矢之的，甚至受到众人排挤。因此，网络延时问题给网游玩家带来很多不好的体验，从而导致游戏运营商遭受大量投诉和玩家流失。

网游加速服务可以有效解决角色掉线、服务器延时过高等问题，改善用户的游戏体验，从而获得用户和游戏运营商的高度认可，近几年得以快速发展。

（四）网游加速服务的市场容量和未来市场前景

1、网游市场容量、未来市场构成及前景

根据文化部发布的《2012 中国网络游戏市场年度报告》，2012 年中国网游市场规模（包括互联网游戏和移动网游戏市场）为 601.2 亿元。其中，客户端游戏和网页游戏市场规模为 536.1 亿元（网页游戏为 92.3 亿元）；移动网游戏市场规模为 65.1 亿元。

根据文化部发布的《2013 中国网络游戏市场年度报告》，2013 年我国网游市场规模（包括互联网游戏和移动网游戏市场）达到 819.1 亿元，较上年增长 36.24%。其中，客户端游戏和网页游戏市场规模为 690.9 亿元，较上年增长 28.88%；移动网游戏市场规模为 128.2 亿元，较上年增长 96.93%。

（1）网游行业未来发展空间巨大

网游加速服务商的下游为网游用户。根据中国互联网络信息中心(CNNIC)的统计，截至到 2014 年 6 月，我国网游的用户规模达到 3.68 亿，为我国互联网用户数的 58.2%。经过多年高速发展，我国网游市场容量在最近出现了增速放缓的趋势，但是仍然保持增长态势。根据我国文化部发布的《2012 中国网游市场年度报告》，2012 年，我国网游市场容量仍然保持了 28.3% 的较高增长速度。同时，该报告指出“未来几年仍将是中国网络游戏发展的机遇期。预计 2015 年末，网络游戏市场规模将超过 1000 亿元，年均复合增长率超过 20%。预计未来几年，客户端游戏增长将保持平缓的态势，但市场份额依然稳固。网页游戏增

速将会有所放缓，移动网游戏将保持高速持续增长。整体来看，互联网游戏仍将占据主体地位，但比重会逐渐降低”。根据文化部发布的《2013 中国网络游戏市场年度报告》，2013 年，我国网游市场规模（包括互联网游戏和移动网游戏市场）达到 819.1 亿元，同比增长 36.3%。客户端游戏和网页游戏市场规模为 690.9 亿元，同比增长 28.9%；移动网游戏市场规模为 128.2 亿元，同比增长 96.92%。2013 自主研发网络游戏海外市场收入达到 9.1 亿美元，同比增长 155.0%，增速较 2012 年增长近 3 倍。移动游戏成为最具活力和增速最快的游戏细分类别。

随着社会进步和互联网行业的进一步发展，网游的市场规模仍有较大的扩展空间。随着网游产业的进一步发展和成熟，围绕网游并服务于网游企业、网游用户的产品和服务市场逐渐成熟，其中网游加速服务正是其中典型。

（2）网游行业增速放缓，是爆发式高速增长后的正常反应，即使如此，其绝对增长率仍然较高

网游行业前几年处于爆发增长期，由于基数不大，因此年增长率会较高。2010 年左右网游行业进入稳定增长期，虽然由于基数增大的原因而使得增长率放缓，但增长的绝对值仍处于较高增长水平。网游市场的人均 ARPU 值也处于一个较高的水平，网游用户的付费能力决定了这个产业及其附属产业链的生命力旺盛。

2、网游加速服务的市场未来潜力较大

根据 CNNIC 的最新数据，截至 2013 年 6 月底，中国网民规模达到 6.32 亿，其中网游用户规模为 3.68 亿。公司产品的用户均为网游用户，因此公司产品未来的潜在市场较大。

3、网游加速服务面临较好的市场发展机遇

如前所述，目前网游加速市场的用户规模和这一庞大的潜在用户规模有着较大的差距，用户的转化率较低。随着网游市场的不断发展，网游加速服务行业目前面临较好的市场发展机遇，具体如下：

（1）产品认可程度快速提高带来的转化率提升

随着整个互联网市场的发展和网游加速服务提供商不断提高服务品质，不仅越来越多的个人网游玩家认识到网游加速服务的价值，而且大量的主流网游运营商也充分认识到网游加速器对改善用户体验、提高游戏竞技能力的重要作用，从而加大了这方面的推广，这将大大提升网游加速服务的用户转化率。



巨人征途 2 游戏首页推荐迅游



完美诛仙游戏客户端登录界面推荐迅游



天游街头篮球游戏客户端登录界面推荐迅游

报告期内，公司年度新增付费用户数量从2012年的134.84万人提高到2014年的193.23万人，年度新增注册用户转化为付费用户的转换率从2012年的3.82%提高到2014年的9.61%，年度新增试用用户转化为付费用户的转换率从2012年的6.10%提高到2014年的7.50%，以上数据均反映了用户对公司产品的认可。

（2）服务品质不断提高

对于网游用户而言，是否愿意付费使用网游加速服务，核心因素在于其对加速效果的品质要求。对于不同层次的玩家而言，其对游戏速度的追求有着巨大差别。举例而言，对于极为高端的用户或者职业玩家而言，由于在电脑硬件投入、虚拟装备投入、操作技术提高等方面已达到较高水平，进一步加大投入提升速度的难度较大。在此基础上，通过网游加速那怕提供100毫秒的加速效果对其而言也是极其重要的。而对一个普通的游戏玩家而言，100毫秒的加速效果对其感觉就不那么明显，需要更高的加速体验才能将其发展为付费用户。因此，不同的加速效果对于潜在用户的转化率贡献是不同的，越明显的加速效果就有可能导致更高的潜在用户转化率。目前，大量潜在用户不能转换为付费用户的一个重要原因是目前网游加速服务提供商的物理网络节点布局还不足以给这部分用户带来明显的加速体验。

目前，绝大多数网游运营商一般针对单款游戏只会部署十几组服务器甚至几组服务于全国一线城市。这种状况的出现一方面是由于目前京沪广等一线城市经济基础较好，较二、三线城市拥有更多的付费用户群，而且这部分用户群本身具有较强用户影响力，服务好这部分用户群，有利于互联网加速服务提供商在发展初期形成全国范围内的用户良性口碑传播效应；另一方面是由于全国性部署服务器节点的方式针对单款游戏产品的运营成本过高，而且游戏运营商必须保证单个服务器的玩家数量高于“游戏世界的正常繁荣度”（一般指单组服务器玩家人数不少于8,000到10,000人），如果部署过多服务器会导致单个服务器玩家数量过少而引起玩家流失，所以游戏运营商一般针对单款游戏只会部署十几组服务器甚至几组服务于全国玩家，并集中在一线城市，其加大二、三线城市服务器节点部署的力度很小。因此，我国二、三线城市以及城镇农村存

有巨大的网游加速服务市场需求。

目前，包括公司在内的多数网游加速服务提供商规模较小。出于成本和自身实力的考虑，多数网游加速服务提供商均根据目前大多数网游运营商服务器架设情况和我国网游玩家的分布特点，网络节点的部署暂时集中于一线城市。这直接导致目前我国网游加速服务提供商的网络节点在全国范围的覆盖还不够充分，导致大量二、三线城市的潜在用户目前所能享受的加速服务效果不够明显，从而不愿意付费使用加速服务。但是，随着网游加速服务提供商进一步加大网络节点的建设以及算法优化，网游加速服务提供商未来给网游用户提供的加速服务体验也将不断优化，特别是对于二、三线城市的用户，加速体验提升的效果将更为明显。因此，未来大量的潜在用户将随着加速效果的日益明显而付费使用，从而为整个网游加速服务市场的拓展带来巨大机遇。

以公司为例，截至 2015 年 1 月，公司 SCAP 的网络节点为 94 个（含募投项目已经开始建设的测试节点 4 个），覆盖了中国网游市场大部分的一线城市，具备了支撑“超过 20 万同时在线用户”的能力。同时，公司拟利用本次募集资金建设 79 个网络节点，从而使公司提供的网游加速服务覆盖中国大部分二、三线城市和城镇农村，并将在线用户服务支撑能力提升到“100 万量级水平”。

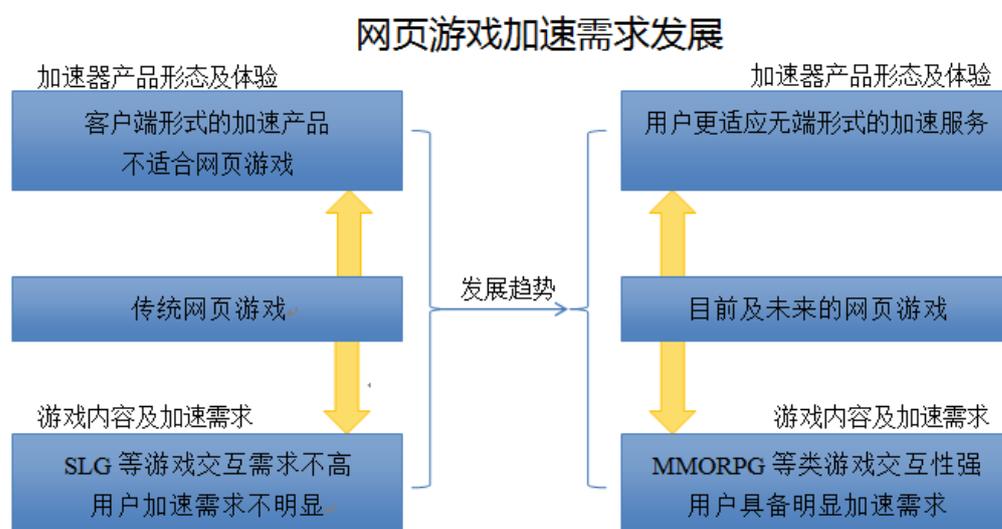
（3）网页游戏市场带来的机遇

近年来，网页游戏逐渐兴起，逐渐成为网游的重要组成部分，从而为网游加速服务提供了更为广阔的发展空间。随着网页游戏技术发展迅速，开始出现 MMORPG 类网页游戏，这类游戏的界面精美程度、操作难度、用户互动性等都有大幅度提高，从而带动对于网络速度、操作反馈等方面的要求快速提升，因此网页游戏玩家对于加速的需求也日益明显。

目前用户使用以公司为代表的网游加速服务时，用户需在服务提供商的网站或者其他授权网站下载加速客户端程序并安装在自己的电脑终端上，在使用加速服务的时候需要打开加速客户端才能享受加速服务。而新兴的网页游戏的一个重要特点就是无需下载客户端，只需打开网页即可进入游戏，同时关闭或者切换到其他界面极其方便，因此对于此类追求便捷的网页游戏用户而言，如果在加速的时候需要另外下载客户端、安装、并打开加速客户端，则用户体验

很不方便。

以公司为代表的网游加速服务提供商正在开发使用更为方便的服务产品，努力满足用户使用中的便捷要求。公司拟利用本次募集资金，开发新的网页游戏加速器。这一产品通过网页插件的形式实现加速功能，从而达到用户可以直接通过网页访问的形式（而不是下载客户端）享受到公司对其提供的网游加速服务。这一产品将充分满足大部分网页游戏玩家的便捷体验需求，从而大大提高潜在用户的转化率。



(4) 手持终端网游市场带来的机遇

随着移动互联网的发展，手持终端的网游等新的应用业务将快速增长，这也将为应用加速服务行业带来较大的市场发展空间。

随着移动网络建设和移动终端的升级换代（如以美国苹果公司的 iPhone 和 iPad 等为代表的智能手机等移动终端的出现和风靡），以往存在的移动终端操作系统单进程、移动设备的续航问题、显示效果等问题都得到了很好的解决，用户可以通过移动通讯设备享受高质的娱乐应用，这使得移动设备上的网游应用逐渐成为 3G 时代的重量级应用。最近几年，移动设备上的网游应用呈现高速增长趋势。根据我国文化部发布的《2012 中国网游市场年度报告》，移动网下载单机游戏用户达 8,200 万人，增长率达 60.7%；移动网在线游戏用户数量达 2670 万人，增长率达 136%；整个移动网游戏市场规模 65.1 亿元，同比增长

68.2%。根据文化部发布的《2013 中国网络游戏市场年度报告》，2013 年我国移动网络游戏市场规模为 128.2 亿元，同比增长 96.92%。2013 年，移动网单机游戏用户为 1.7 亿，比 2012 年增加 95.1%；移动网在线游戏用户为 1.2 亿，比 2012 年增加 349.4%。

一方面移动网游市场的快速增长增加了手持终端网游加速项目的目标市场基数；另一方面，随着移动设备更长续航、更高画质的技术发展，移动用户对于通过移动通讯设备享受高质娱乐应用的需求不断提升，其和电脑用户端网游用户同样存在非常迫切的对于网络传输的加速需求。手持终端用户具有良好支付习惯、再结合十分便捷的支付方式，因此可以合理预见手持终端网游加速器市场消费潜力非常巨大。

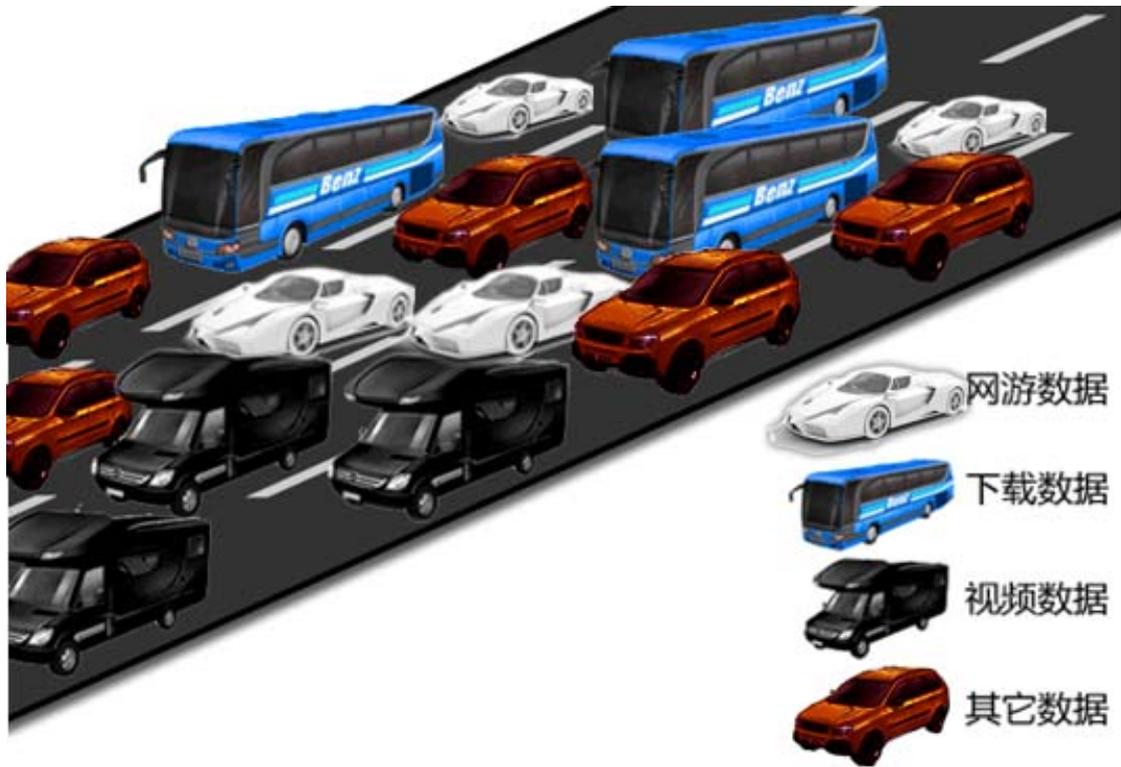
4、网游玩家对网游加速的刚性需求长期存在

终端带宽的增加不能从根本上解决网游的实时交互速度问题。带宽是指网络传输中的每秒吞吐量。个人用户的终端带宽从最开始的几十 Kb 的拨号连接，发展至如今的平均以 Mb（1Mb=1024Kb）为单位的 ADSL 宽带，网络带宽的增长显著。

目前，主流网游的数据传输仅需要 20Kb/s 左右的带宽，这意味着仅从终端带宽分析，初级的拨号上网带宽就足以满足网游的需要。但是终端带宽的显著增长，并未减轻网游为代表的交互式数据传输应用中遇到的延迟现象。甚至，随着网游内容和形式的丰富、玩家之间交互性的增强，这些延迟现象对用户体验造成的影响程度愈发扩大。这种情形发生原因主要是：造成网游延迟的主要因素并非终端带宽不足，而是由于不同运营商和不同地区网络之间的数据交互速度、各种互联网应用爆发增长带来的骨干网络持续高负载、数量庞大而复杂的路由传输路径、服务器的防火墙排队及响应时间过长、多种类型的数据在同一路径上形成拥堵等多种原因。

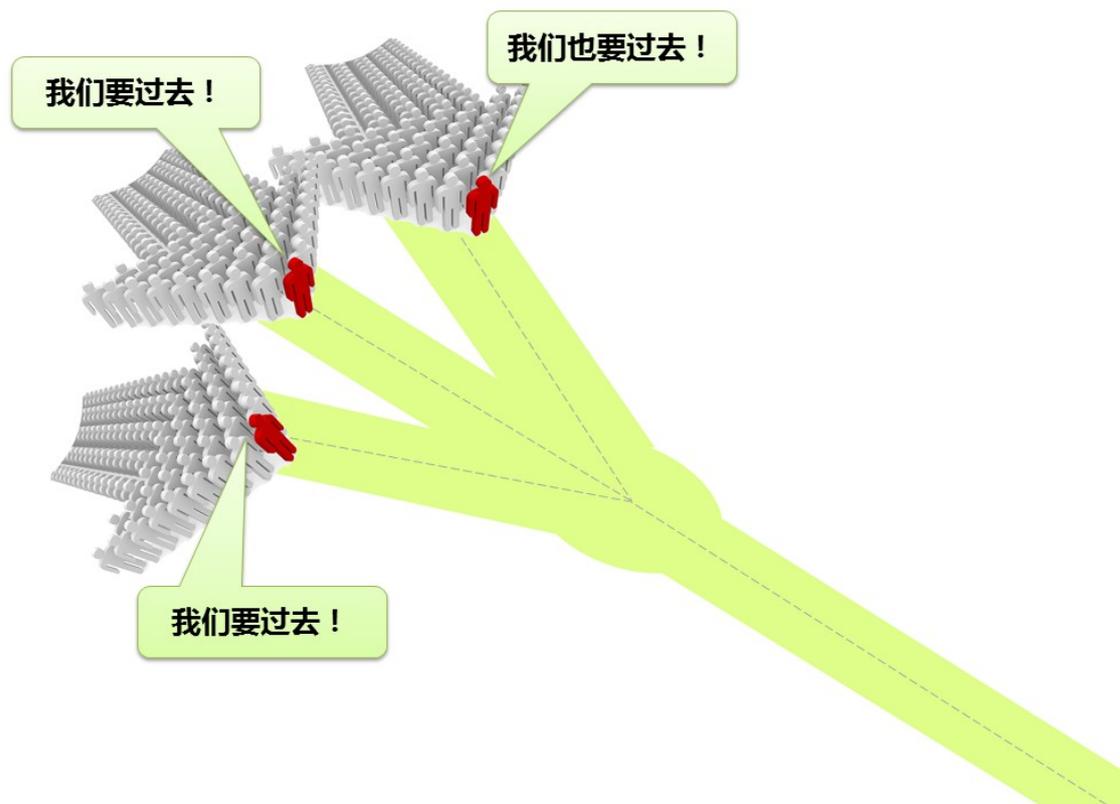
由于互联网个人应用的飞速发展，大流量、多种类的应用数据在互联网的传输高速增长，诸如资源下载、视频播放、网页浏览等高流量传输数据占据了大多数网络资源，影响互联网传输数据的流畅度与稳定性，极易造成互联网上某段通路数据拥堵。如下图所示，我们可以把网游数据比作跑车，诸如资源下

载、视频播放、网页浏览等高流量传输数据比作大型车辆，多种应用数据挤在同一条通道上传输，那么就好像各种不同体型的车辆在同一条道路上行驶，网游数据这辆跑车在这种环境下是无论如何也无法快速通行的，即使拓宽道路，也会有体型更庞大的车辆对跑车的速度造成严重影响。



因此，终端带宽增大对资源下载、视频播放、网页浏览等高流量但对实时交互速度要求不高的应用数据传输改善效果较为明显，但是对于网游等实时交互应用体验的改善效果有限。

另一方面，带宽扩容与互联网应用的高速发展永远是矛盾关系，如道路扩建与车辆数量增长之间的矛盾。



国家发展改革委反垄断调查促使网络运营商采取提升互联互通质量、提升网速的措施虽然一定程度能够改善我国互联网传输质量，但是不能根本改变网游的延时问题。同时，基础带宽的提升，将催生出更多高带宽需求的互联网应用，相对增加了网络传输环境的复杂性，突发网络高流量有可能导致局部地区的网络传输环境变得更加的难以控制和疏导，提高发生拥塞和延时的概率。

5、未来市场容量数据分析

（1）客户端网游加速

整个网游加速服务市场尚处于发展初期，而客户端网游、网页游戏、手持终端网游在细分需求上存在较大差异，因此网游加速服务提供商在现阶段多集中资源开发客户端网游这一主流市场。客户端网游的加速服务市场目前尚没有主管部门统计目前的市场容量和预测未来的市场容量。

（2）网页游戏和手持终端网游加速

随着技术发展和生活习惯的改变，网页游戏和手持终端网游等新兴网游较客户端网游表现出了更为强劲的增长势头。最近几年，网页游戏和手持终端网

游市场规模的增长速度远高于客户端网游市场规模的增长速度。因此，适应网页游戏和手持终端网游特点的加速服务将是公司乃至整个网游加速服务行业的发展重点。公司本次募集资金投资项目中“网页游戏加速器”和“手持终端网游加速”两个子项目正是为此设立。

网页游戏和手持终端网游的加速服务市场目前尚没有主管部门或权威的第三方机构统计目前的市场容量和预测未来的市场容量。

（六）影响行业发展的有利和不利因素

1、有利因素

（1）目前我国政府对于互联网和云计算的相关产业持大力支持的态度，陆续出台了《电子信息产业调整和振兴规划》、《国务院关于加快培育和发展战略性新兴产业的决定》（国发〔2010〕32号）、《产业结构调整指导目录（2011年本）》《国务院办公厅关于加快发展高技术服务业的指导意见》、《国家“十二五”科学技术发展规划》等多个对互联网、云计算产业有重大扶持作用的政策性文件。

（2）最近几年，我国互联网用户规模迎来快速增长。根据 CNNIC 的统计数据，截至 2013 年 12 月底，中国互联网用户数量达到 6.18 亿，2013 年新增互联网用户 5,358 万，互联网普及率较上年底提升近 3.7 个百分点，达到 45.8%。目前我国政府扎实推进通信业转型发展，在互联网方面，积极推动宽带网络基础设施建设，加快发展新技术、新业态。截至 2014 年 6 月，我国 IPv4 地址数量为 3.30 亿，3G 网络已经覆盖全国所有县城和大部分乡镇，硬件设施的不断完备为互联网深入普及提供了良好的外部环境。由此可见，随着互联网接入和使用门槛降低，以及高龄人群、低学历人群等新技术的晚期接受者开始尝试使用互联网工具，我国互联网用户规模将进一步扩大。与此同时，我国互联网应用类型出现显著变化，包括手持终端网游、新型即时通信等在内的互联网实时交互应用迅速增加，从而给互联网实时交互应用加速市场带来强劲需求。

（3）伴随云计算的发展，互联网加速技术也发展到了以云计算为基础的平台化智能加速阶段。这种技术的运行平台具备高度智能化的特点，能不断通过

云端收集用户行为以及全网状态，自我学习，提升产品品质，持续优化用户体验。这种新技术有力地促进了加速效果的提升，并且为各种特色应用的加速市场开拓奠定了基础。

（4）由于我国互联网发展的实际情况，不同运营商和不同地区网络之间的数据交互速度、数量庞大而复杂的路由传输路径、服务器的防火墙排队及响应时间过长等问题不容易在短时间内得到有效解决。同时，随着云计算的发展，互联网实时交互应用也随之快速爆发，这也有效地拓展了互联网实时交互应用加速市场空间。

2、不利因素

（1）产品模仿导致的不当竞争

由于互联网的应用产品、服务在形式上的模仿相对容易，随着互联网实时交互应用加速服务市场、特别是网游加速服务市场的快速发展，市场容量的增加，一些新进入的市场竞争者有可能采用恶意的价格战，模仿外观、宣传等非正当竞争手段，从而严重伤害用户，影响用户对加速服务的认可，影响整个行业的良性发展。

（2）行业不够规范

由于我国互联网及相关产业的现状，破解、盗号等不良使用付费服务的情况仍然存在。这些不良情况的存在一方面直接影响行业内企业的盈利水平，另一方面也导致行业内企业花费大量财力人力解决这些问题，影响了企业的正常发展。

（3）用户付费习惯仍需进一步培养

由于我国互联网行业兴起较晚等原因，包括游戏玩家在内的我国互联网用户在早期多使用免费的互联网服务。虽然近年来随着整个互联网行业的发展，越来越多的互联网用户逐渐接受了付费使用服务的方式，但是从接受付费使用服务到习惯于付费使用服务还需要一定的时间，从而影响包括加速服务提供商在内的整个互联网应用服务市场成熟进程。

（七）行业格局及主要参与者

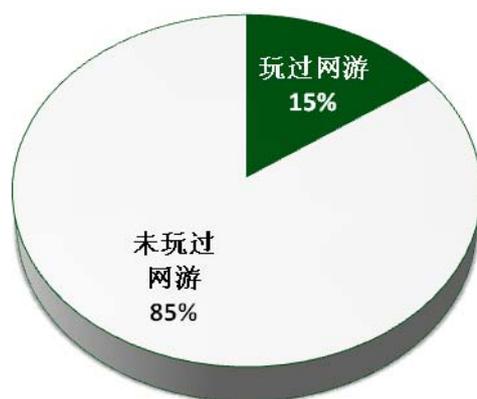
目前，国内向网游用户提供加速服务的企业除本公司外，主要有迅雷、27代理、NETPAS、傲盾、XRUSH 等公司。

报告期内，未有权威第三方机构对网游加速市场的市场份额进行统计。但根据最新百度搜索、百度指数、以及部分软件下载网站的下载排名等数据的参考，公司和迅雷的网络搜索排名相对靠前。

造成网游延迟的主要因素并非终端带宽不足，而是因“物理距离”而产生的“传输延迟”和网络传输拥塞两个问题。虽然目前无公开信息获知韩国、日本网游加速器的使用详细情况，但从原理上分析，韩国、日本的玩家，同样具有网游加速的需求。

相对我国，目前韩日两国网游较为流畅，其主要原因如下：

1、游戏偏好不同导致网游用户较少。目前网游不是韩日游戏主流，网游用户数量不大，网游玩家的区域分布相对集中。主流游戏类型为电视、掌机游戏。韩国文化振兴院和日本 CESA 于 2010 年 4 月 27 日联合发布的日韩游戏玩家调查报告中指出，接受调查的日本玩家中有超过八成（84.8%）未玩过网游。



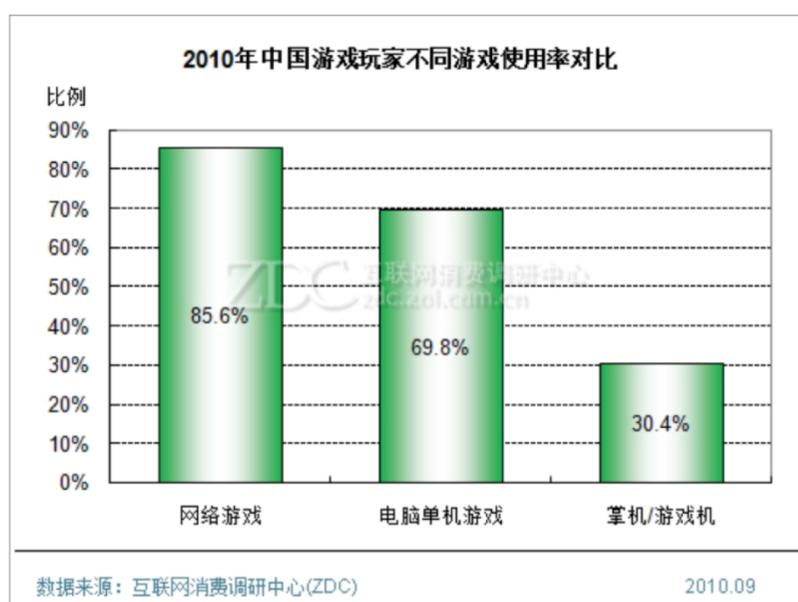
日本网游用户规模

(<http://game.163.com/10/0429/10/65E987CE00313UT9.html>)

2、国土面积相对较小，网游用户相对较少，加之其网络环境较好，一定程度上，能够缓解“物理距离”而产生的“传输延迟”和网络传输拥塞问题。

综合以上原因，结合公司多年的运营经验及用户反馈情况来看，在高端玩家群体中，对延时要求的严苛程度，已经精细到十位甚至个位的毫秒差异，因此，即使韩日两国网络延时相对较低，但在高端玩家群体中，对游戏延时的加速需求仍然存在。

由于我国网游行业发展迅速，网游已成为主流游戏模式。中关村互联网消费调研中心的《2010年中国游戏市场用户消费调查报告》中指出“网游是目前国内游戏市场中普及率最高的游戏”、“网游的使用率达到 85.6%，明显高于电脑单机游戏和掌机/游戏机游戏的使用率。”



中国网游用户数量呈爆发式增长，加之我国幅员辽阔，互联网传输状况复杂，因此网游加速服务市场诞生于中国并高速发展。

（八）行业进入障碍

1、用户资源壁垒

网游加速服务与用户的操作习惯、产品认知度相关，用户不会轻易更换所用的产品和服务，市场新进入者难以在短期内获得用户足够的信任，以改变其使用习惯，这为市场新进入者设置了用户资源壁垒。

2、运营经验壁垒

网游加速服务的终端用户是网游玩家，用户对游戏体验要求非常高，服务商除了提升游戏加速效果外，也需要提供完备的售后服务，同时，还需具有较强的市场合作基础及能力。因此，服务商需要具备丰富的运营经验，优质的产品品牌，了解网游用户的体验需求，以提供细节完善的产品和配套服务。

3、技术壁垒

网游加速服务行业技术水平较高、发展与更新速度较快。网游加速涉及全网网游数据实时监测技术、互联网智能路径导航技术、网络数据高速处理（转发）技术、以及全模式自适应连接技术等核心技术。因此，服务商需要具备较强的技术积累和技术持续研发能力，并且需要长期积累的运营数据，如：全国网络状况历史数据、用户行为分析数据等，保持产品、服务技术的先进性，才能不断提高自己服务的用户体验，从而满足用户的需求。

（九）行业利润水平的变动趋势及变动原因

网游加速服务行业公属于互联网相关产业。行业参与者向用户提供的网游加速服务系通过互联网方式提供和进行，业务的承载、销售和收费都主要系通过互联网实现，具备互联网行业轻资产、高科技的特征。行业参与者生产经营所需要的成本中，机器设备等固定资产所产生的折旧等成本较小，相比传统的生产性企业，行业平均的利润水平更高。

以本公司为例，2012年到2014年毛利率分别为70.14%、71.79%、73.16%。

（十）行业技术水平和特点

网游加速服务市场产生需求以来，加速技术经历过数次升级换代：

1、代理服务器（ProxyServer）技术

该技术为早期的互联网加速技术，其核心原理为服务器数据转发，在玩家和游戏服务器之间架设一台代理服务器，用户通过socks协议与代理服务器相连接，数据由此服务器转发后与游戏服务器进行交互。

2、虚拟专网技术

该技术的核心为在互联网基础架构上建立一种专用于某种数据传输的、临时的、安全的连接，是一条穿过混乱公用网络的安全、稳定的隧道，然后通过节点部署、网络动态监控、测速和数据中转等多种技术为该数据进行加速。目前，虚拟专网技术已被广泛采用，并基本替代了代理服务器（ProxyServer）技术。

3、以云计算为基础的平台化智能加速技术

公司在该技术方面主要是通过 SCAP 基础平台，打造新一代实时交互应用加速技术。该技术有四个核心特点，如下：

（1）Smart 智慧算法：a）挖掘—详细的数据挖掘，为合作伙伴提供用户行为报告；b）自适应—系统自适应技术，让技术平台具有更强的扩展性和弹性，提高应用开发效率；c）综合性—对跨网络，跨终端加速提供综合性服务能力支持；d）等级—物理网络，虚拟专网，目标用户网络状态的等级划分，便于管理，增加对网络的可知性与可控性；e）目标—网络与目标用户路由目标匹配与管理，保证路由策略最佳；

（2）互联网智能路由导航技术：以 Smart 智慧算法为核心，结合长期大量的网络传输历史数据积累，实现智慧级路由导航技术；

（3）跨平台跨终端技术：可支持互联网和移动互联网加速，可支持 PC 网游和移动网游加速；

（4）虚拟化效率：该技术可大幅度提升虚拟化效率，所有的路由运算在服务器端完成，客户端只完成节点数据和用户行为数据的收集，未来客户端将越来越小。

（十一）行业特有的经营模式

网游等互联网实时交互应用更加强调用户之间直接的交流，因此，为网游等互联网实时交互应用提供加速服务的企业在起步阶段更多采用 B2C 商业模式，并取得了良好的效果。

随着我国网游加速服务市场的发展，B2B2C 商业模式开始逐渐为各方接受

并兴起，相较于 B2C 模式，B2B2C 模式能够很好地利用网络游戏厂商、互联网平台厂商的品牌、资源和用户群，对企业产品销售的促进和品牌宣传助力效果明显，能极大提升企业的品牌、知名度和客户认可度。随着我国网游加速服务市场的发展，B2B2C 的商业模式逐渐为各方接受，并逐渐成为未来我国网游加速服务市场参与者进行竞争的一个重要手段。

（十二）行业的周期性、区域性或季节性特征

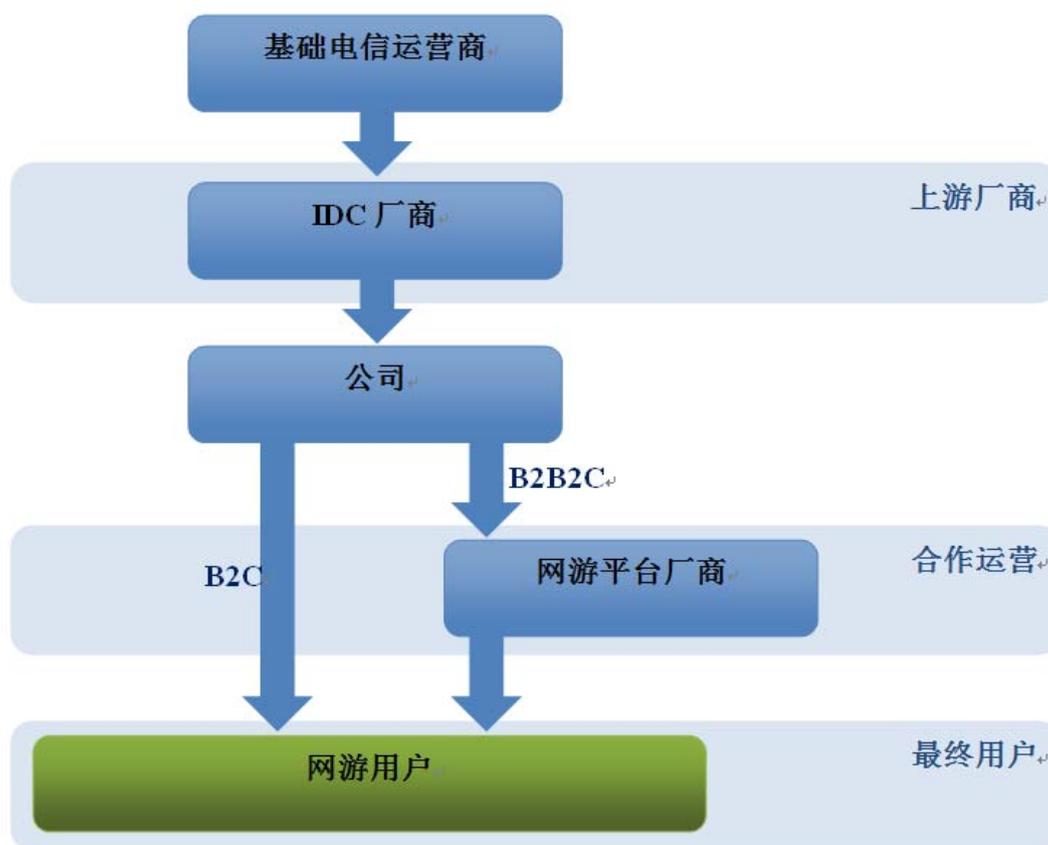
公司所处行业无明显的周期性特征，但由于网游加速业务主要为网游用户提供服务，行业可能会受到网游产业景气度的影响而波动。

公司所处行业无明显的区域性特征，但由于一线城市和经济发达地区网络基础设施较好，互联网、网游比较普及，经济水平与消费能力相对较高，用户在区域中心城市和经济发达地区相对较多。

公司所处行业无明显的季节性特征，但网游是一种休闲娱乐方式，人们的休闲娱乐时间、休闲娱乐方式受节假日影响，因此行业的用户数量在遇到节假日时可能会有一些波动。

（十三）发行人所处行业与上下游行业之间的关联性，上下游行业发展状况对本行业及其发展前景的有利和不利影响

公司所处行业与上下游行业之间的关系如下图：



1、上游

网游加速服务商需要向 IDC（互联网数据中心服务）服务商采购 IDC 服务（购买或租赁带宽、服务器托管等）。IDC 服务商的上游行业为基础电信运营商，本行业采购的电信带宽最终提供商是基础电信运营商。

IDC 服务商向基础电信运营商租用基础电信资源，通过数据中心的服务将资源销售给客户，同时提供增值服务获得利润。目前国内专业 IDC 服务企业数量较多，市场竞争较激烈，对本行业发展总体比较有利。

电信资源的最终提供者是基础电信运营商。目前国内带宽资源主要由少数几家电信运营商所控制，客户议价能力较弱，但随着竞争的逐步激烈，大幅涨价的可能性较小。随着基础运营商 IDC 机房建设水平不断提高，技术和设备越来越先进，机房的承载能力越来越强，机房的管理越来越高效，有利于本行业向用户更高效、稳定提供服务。

公司所租用带宽均用于 SCAP 平台搭建及运营工作，公司通过网游加速产

品向游戏玩家提供加速服务，此服务只针对玩家的网游数据传输。当用户使用公司加速产品后，用户端加速软件将会帮助用户 PC 终端与公司 SCAP 建立连接。SCAP 将会根据对用户网络状况进行检测分析寻找到与其对应的传输速度最快的迅游接入点服务器，再对其需要访问的目标网游服务器的网络状况进行检测分析，寻找到与目标网游服务器之间交互传输最佳的云加速网络节点服务器，然后通过互联网智能路由导航技术为其选择最佳路由，将用户的网游数据传输到已经选定的加速网络节点服务器，最终与目标网游服务器建立连接。

2、下游

网游加速服务商的下游为网游用户。根据中国互联网络信息中心(CNNIC)的统计，2013 年中国网络游戏用户规模为 3.38 亿，网络游戏用户规模增长为 234 万，增长有所放缓，网民使用率从 2012 年的 59.5% 降至 54.7%。在网络游戏用户规模增长放缓时，手机端网络游戏用户一枝独秀，保持较高增长速度。截至 2013 年 12 月，我国手机网络游戏用户数为 2.15 亿，较 2012 年底增长了 7,594 万，年增长率达到 54.5%。截至 2014 年 6 月，我国手机网络游戏用户数已达到 2.52 亿，继续保持高增长。随着社会进步和互联网行业的进一步发展，网游的市场规模仍有较大的扩展空间。随着网游产业的进一步发展和成熟，围绕网游并服务于网游企业、网游用户的产品和服务市场逐渐成熟，其中网游加速服务正是其中典型。

造成网游延迟的主要因素并非终端带宽不足，而是由于不同运营商和不同地区网络之间的数据交互速度、各种互联网应用爆发增长带来的骨干网络持续高负载、数量庞大而复杂的路由传输路径、服务器的防火墙排队及响应时间过长、多种类型的数据在同一路径上形成拥堵等多种原因。公司产品加速原理正是解决数据发送终端和接受终端之间的网络延迟问题，即因“物理距离”而产生的“传输延迟”和网络传输拥塞两个问题，以上技术分析，具体参见本招股说明书“第六节之三、（三）实时交互应用加速的原理和作用”。因此，对于个人网游用户而言，无论在家庭还是网吧上网都有加速的需求。

在进行互联网游戏时，网吧用户和家庭用户的主要对比情况如下：

	网吧网游用户	家庭网游用户
--	--------	--------

软硬件配置	与家庭用户无本质区别。网吧机器所使用操作系统、软件，家庭用户同样可以用到，而机器配置方面，网吧基本会采用主流配置，即一个折中的配置，以基本满足大部分网游玩家的需求。	根据个人喜好和用途。部分家庭用户的配置可能超过了网吧配置
网络条件	基本为光纤接入	一般为 ADSL 接入，部分逐渐升级为光纤接入
是否需要网游加速	是	是

从上表可以看出，网吧用户和家庭用户在使用互联网游戏时，并无根本性的差异。网吧用户的游戏数据在互联网上传播的时候，与家庭用户的数据使用的是同一个互联网在进行传输，路径相同、传输距离相同、面临的拥塞问题也相同，因此不论网吧用户还是家庭用户，都不可避免的遇到网络延时问题。大量用户在网吧进行互联网游戏时，均使用网游加速器，以提高游戏流畅度，提升游戏竞技结果。

公司向客户（网游玩家）提供的服务主要是解决因传输距离过远、传输路径复杂、途经路由过多造成的网络延时问题和游戏数据传输拥塞问题，未向网游玩家出售或者转租带宽，不单独为客户（网游玩家）解决互联互通的问题。

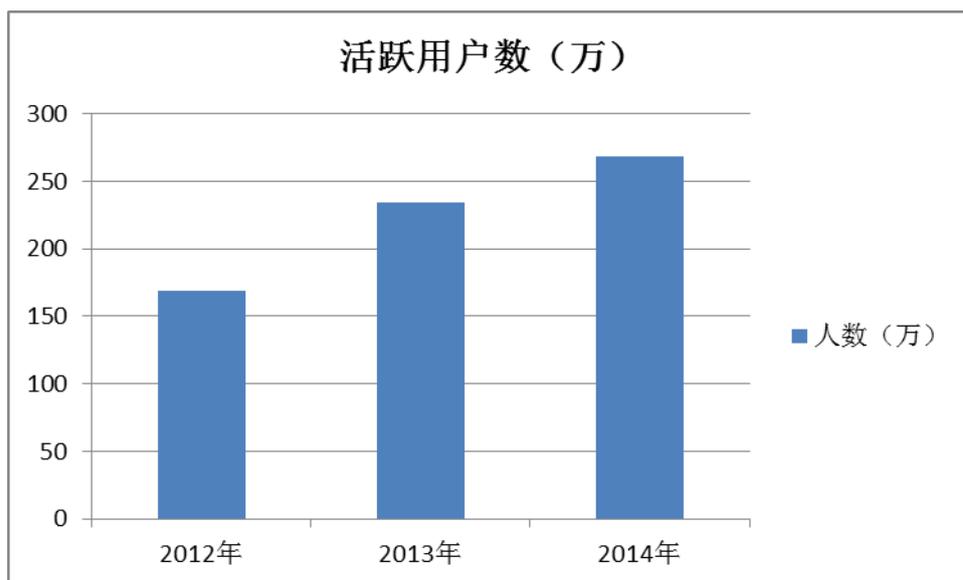
四、公司在行业中的竞争地位

经过多年发展，公司已经成为我国网游加速服务市场的行业龙头，在市场地位、用户质量、全国性的网络传输资源、技术和开发能力、市场营销、运营成本等方面都具备竞争优势：

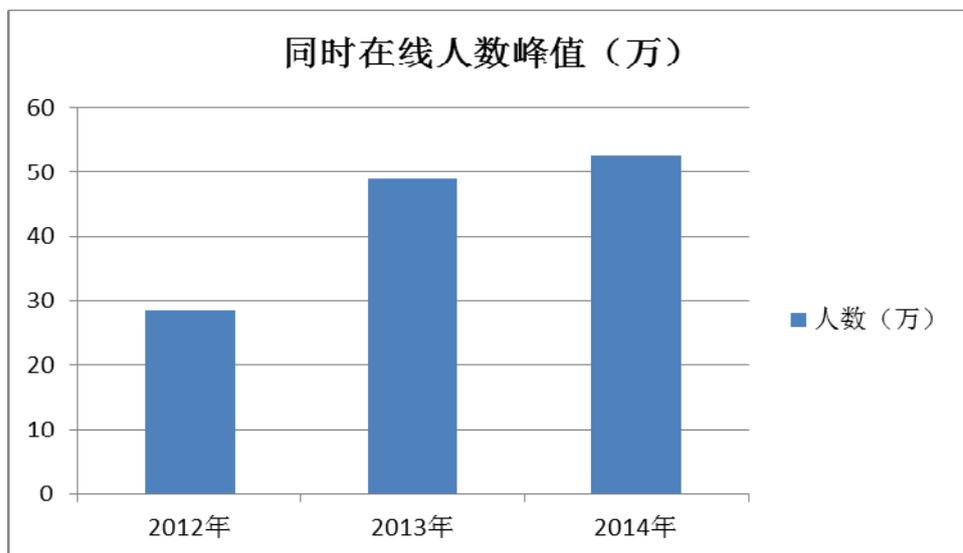
（一）市场先发优势

自 2008 年设立以来，公司一直专注于我国互联网实时交互应用加速服务市场，并根据市场发展情况和公司发展战略，首先集中资源开发产品，并在设立伊始即开始并侧重在我国网游加速服务市场进行应用推广。目前公司自主开发的“迅游网游加速器”支持超过 13,000 款网游。

最近三年，公司累计的新增注册用户数量超过 8,000 万，累计活跃用户数量超过 600 万，且均呈现快速上升的趋势。



同时，公司同时在线人数峰值也不断上升，在 2014 年突破了 50 万人。



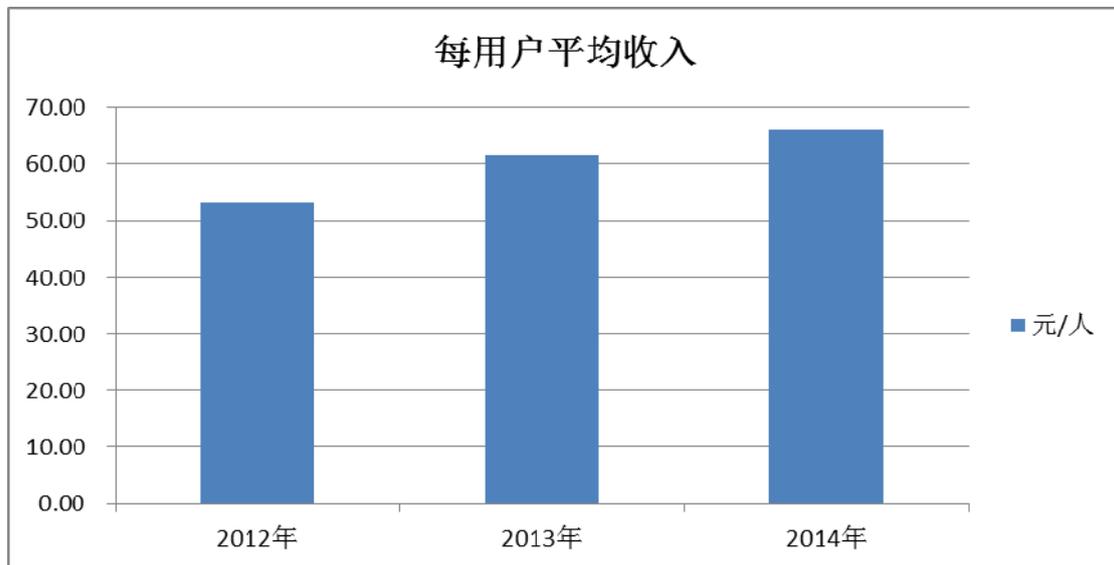
随着公司的服务逐步获得越来越多用户的认可，公司市场形象不断提升，品牌效应逐步显现，市场地位不断强化。

作为行业的领跑者，公司在面对新、老竞争者的时候占据了较为明显的先发优势。

（二）用户质量优势

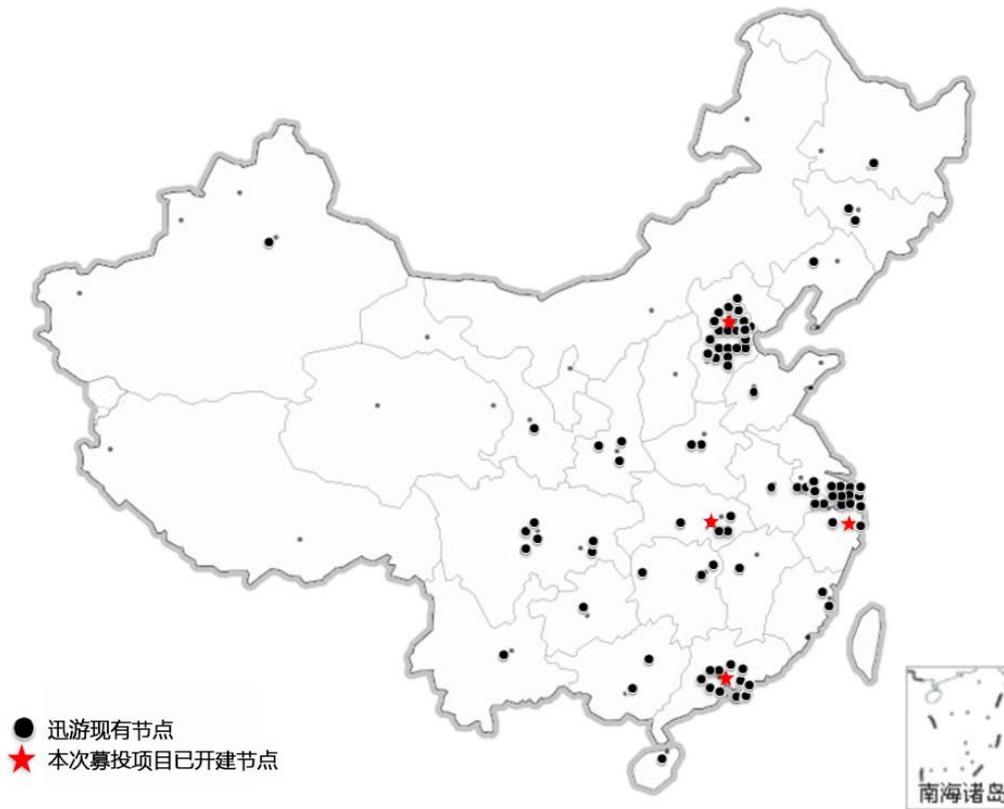
公司目前只对用户提供有限的免费试用期，在试用期结束后，用户必需付费才能继续享受公司提供的网游加速服务。公司用户主要为网游的付费用户，

用户市场价值高。而且，随着公司品牌的提升和提供给用户的游戏加速体验不断优化，公司用户质量和黏性均不断提升。报告期内，公司用户年度 ARPU 值（每用户平均收入=当年度营业收入除以当年度活跃用户数）一直保持较高的水平。

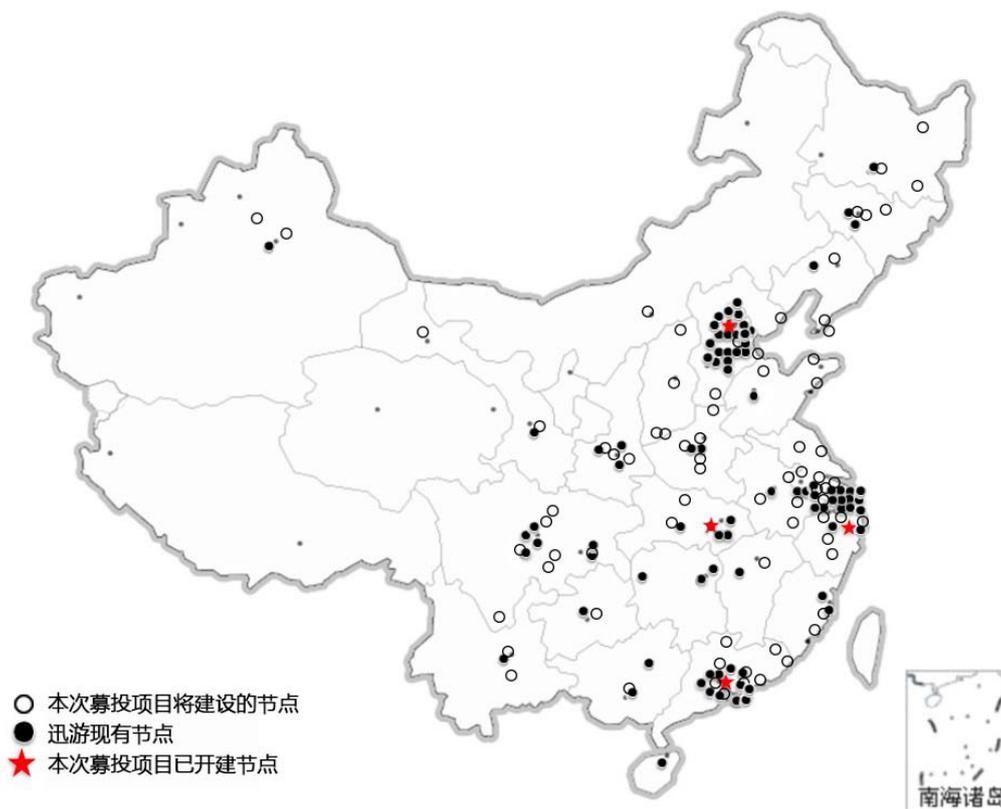


（三）全国性的网络传输资源

经过多年发展积累和不断优化，公司目前已经根据我国网游市场分布和我国互联网网络建设等实际情况，建立起全国性的节点布局，从而给用户带来良好的游戏加速体验。目前公司节点的部署情况如下：

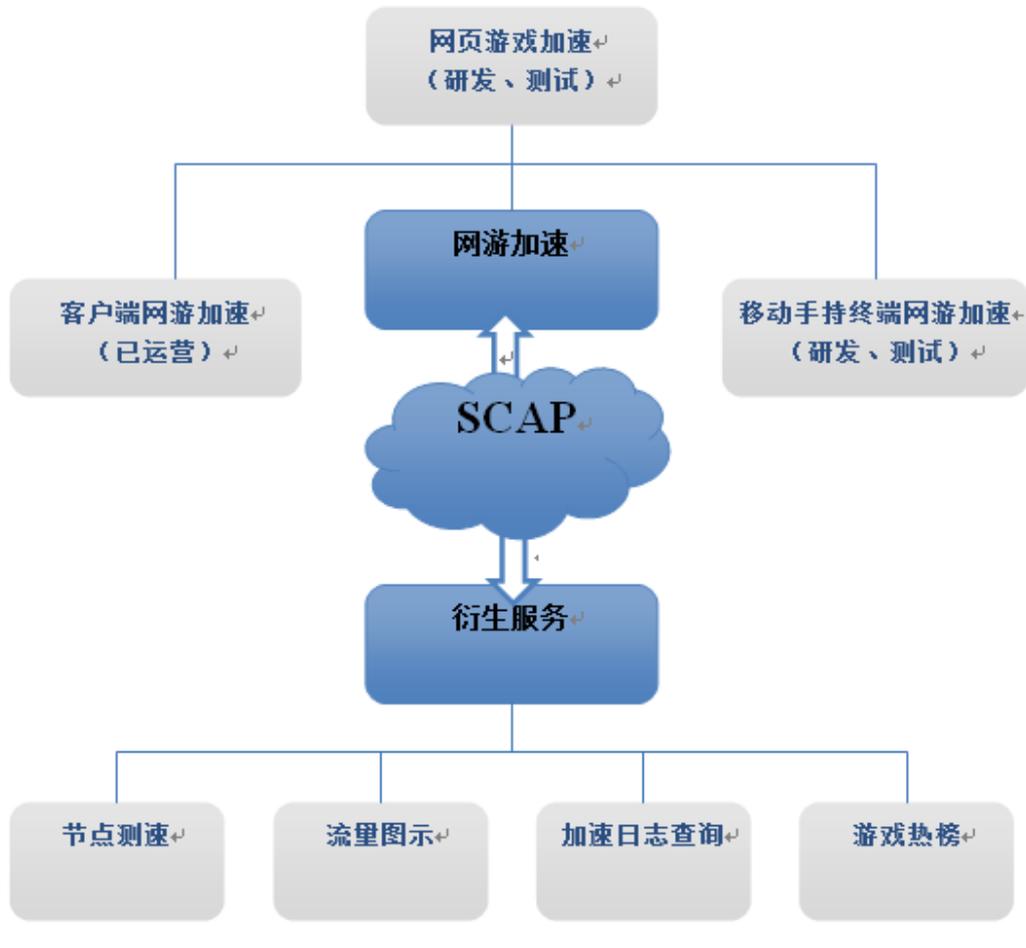


合理、完善的网络节点布局，有利于公司的SMART算法在复杂的网络环境下为数据传输选择更为优化的传输路径，从而给客户带来更好的加速体验。为优化和强化公司网络节点的布局，公司拟利用本次募集资金，根据公司用户的分布情况和未来发展趋势，在全国范围内进一步加强节点布局建设。本次募集资金投资项目建设完成后，公司的节点部署情况如下：



（四）技术和开发能力优势

从技术层面分析，云计算技术的发展已经是大势所趋。为此，公司技术团队自成立伊始就集中精力从事云计算的研究和开发工作。公司通过不断开发和改进，成功研发出独有的 SCAP，这一平台拥有 PaaS 核心技术，也拥有 SaaS 应用服务接口，不仅可以优化、融合、新创网络技术和软件技术，使公司提供的云加速服务更加迅速和稳定，还因平台具有足够扩展性，可以帮助公司延展开发出更多实时交互应用的加速服务。凭借这一独创的 SCAP 和公司多年在行业内的技术积累，公司在“平台”和“应用”两个层面都储备了足够的技术资源：



随着互联网云计算的发展，网页游戏、手持终端网游等互联网实时交互应用对于加速的需求将不断增加。凭借自有的SCAP，公司可以根据市场和技术变化情况，在此平台基础上敏捷开发、快速部署和智能管理各种互联网实时交互应用加速服务，并向市场推出，从而占据互联网实时交互应用加速服务市场中各种新兴细分市场的领先地位。

（五）市场营销优势

公司设立以来，凭借自身的专业能力和服务水平逐步赢得了市场，取得了较好的用户口碑和市场形象。目前，公司的主要产品“迅游网游加速器”支持13,000款网游。

2011年，公司开始注重拓展与大型网游运营商、互联网平台厂商推行B2B2C合作模式，并与我国网游业内主要的大型企业建立了商业合作关系，为

公司未来的发展奠定了坚实的市场基础。目前，公司已与包括北京金山安全软件有限公司、上海起凡数字技术有限公司、北京奇虎科技有限公司等业内知名企业进行了 B2B2C 商业模式的合作。

（六）主要竞争对手简要情况

目前在行业中，服务厂商较多，主要的加速服务产品有 30 多款，与公司构成直接竞争关系的对手主要包括迅雷、27 代理、NETPAS、傲盾、Xrush 以及部分免费产品，对比简要情况如下：

1、迅雷

根据深圳市迅雷网络技术有限公司官方网站和百度搜索的信息，迅雷网游加速器是深圳市迅雷网络技术有限公司开发的为网游用户提供加速服务的产品。目前迅雷网游加速器收费服务的价格根据用户类别不同分为 15 元/月和 30 元/月两类。

2、27 代理

根据 27 代理官方网站和百度搜索的信息，27 代理是在一群以清华大学学生为首的网游爱好者推动下发展起来的产品，目前主要对魔兽世界等六款游戏提供网游加速服务。目前 27 代理向网游用户提供加速服务，按照用户等级类别向用户收取费用，其月卡标准为 27 元或 40 元/月。

3、NETPAS

根据 NETPAS 官方网站和百度搜索的信息，NETPAS 是国内知名的网络加速软件品牌，由北京联宇益通科技发展有限公司出品，针对网游、网页浏览、在线视频影音等应用设计的多功能网络加速服务。目前，NETPAS 按照用户等级类别向用户收取费用，其月卡标准为 15 元或 20 元或 40 元/月。

4、傲盾

根据北京傲盾软件有限责任公司官方网站和百度搜索的信息，北京傲盾软件有限责任公司是一家主要专注于 DDoS（Distributed Denial of Service）防火墙

领域的企业，其从 2009 年开始推出网游加速服务。目前傲盾提供的网游加速服务的收费分为普通和专业两类，其中普通用户的基本价格为 20 元/月，专业用户的基本价格为 30 元/月。

5、Xrush

根据 Xrush 官方网站和百度搜索的信息，上海乐宝思信息科技有限公司是一家通信行业的企业，主要为企业提供 VPN 通道服务，Xrush（全称 X 极速网游加速器）是其 2009 年 8 月正式推出的网游加速器，它能解决游戏玩家在网游中遇到的卡机（画面不流畅、声画不同步、延时过高、速度慢、掉线频繁）的问题。根据用户类别不同，目前 Xrush 对网游加速服务的收费分为 16 元/月和 25 元/月两类。

6、市场上的免费产品

目前，市场上存在部分免费网游加速器产品，主要情况及与公司产品的对比如下：

（1）主要免费加速器情况及其与公司产品的对比

项目	迅游加速器	网游快车	易网游加速器	网易 UU 网游加速器	IP 加速器
开发公司	本公司	北京悦游腾达网络技术有限公司	湖北易网游网络科技有限公司	网易公司	北京寻几网际网络技术有限公司
加速原理	SCAP（智慧云加速平台）	VPN+SOCKS	VPN+SOCKS	VPN+SOCKS	SOCKS
应用范围	超过 13,000 款游戏（客户端游戏与页游明确分开，18 款游戏平台）	近 1,500 款游戏（12 款游戏平台）	10,000 多款游戏（21 款游戏平台）	近 200 款游戏（11 款游戏平台）	软件界面无法选择游戏

盈利模式	免费试用，试用期结束后付费	免费使用，高峰期节点会出现满载现象，付费10元/月为VIP可连接满载节点及VIP节点，网站客户端广告及点卡商城收费，VIP可去广告	ET加速器停运，产品引导用户与易网游加速器合并，免费节点有负载设置，VIP资费根据用户类别分为15-30元/月	免费测试	使用27代理空闲资源提供免费加速，将有更高体验需求的用户导向27代理收费模式，该免费版本不支持暴雪游戏及传奇类网游等
------	---------------	---	---	------	--

注：以上资料系根据互联网公开资料整理

（2）公司如何应对免费产品的竞争

①加强技术，提升产品性能

免费加速器由于没有固定运营收入，那么其只能通过公司的其他业务收入来支撑加速器产品的带宽等方面支出，由此带来的问题是较难通过节点优化等措施租用更优化的高质量节点带宽，因为传输质量越高的资源，需要的资金投入越多，而这些都是需要计入运营成本的，免费加速器无法承担如此高昂的成本，其往往选择更经济的资源，由此其加速效果与收费网游加速器存在一定差异。而公司可通过对节点、带宽的不断优化，提高加速平台的加速性能，保障用户使用体验。

同时，网游加速器对网游数据是否能进行准确的传输优化也是对其加速效果起重要作用的环节，由于免费运营，无稳定的营业收入，其核心加速技术的研发也将受到限制，无法对加速技术进行升级优化，这也将带来加速效果不佳的后果。公司可不断的加强技术研发，对产品核心技术优化，保障产品性能的先进性。

②加强营销，树立品牌

公司设立了市场部，对公司品牌进行维护和推广，通过多种渠道推广让用户接触和感受迅游品牌，同时，通过与更多网游厂商建立合作，对玩家进行网游官方层面的推广，促成其对迅游品牌的认可，增强用户对迅游的信心。

③继续提供免费试用，培养客户使用习惯，提高转换率

公司将继续一定期限的免费试用期给用户，在用户体验期树立用户信心，培养用户使用习惯，结合公司产品良好品质，提高用户转换率，带来持续盈利及产品品牌、口碑的树立。

（七）大型互联网企业和网游运营商进入网游加速市场的可行性分析

1、网游加速有一定的技术和市场门槛

大型互联网企业和网游运营商的相对竞争优势在于其庞大的用户群和市场知名度，对其而言，投入大量的研发，运营资源提供加速服务，性价比不高。关于网游加速的技术和市场门槛具体参见招股说明书“第六节之三、（八）行业进入障碍”。

2、“中立性”的网游加速服务厂商更容易顺利进行业务拓展

公司是独立的加速服务供应商，其业务专注性不仅让公司拥有优质稳定的服务能力，也让公司的加速服务具有行业“中立性”。公司不开发任何网游产品，不会对合作伙伴造成业务竞争，因此，公司可以更有利于开拓网游全行业合作。而大型互联网企业，网游运营商提供加速服务时，难以被竞争对手接受，其业务范围和市场空间将受到较大的制约。

3、合作运营将是主流模式

从网游加速行业的实际发展状况来看，合作将会是今后的主要发展方向。公司目前已与北京金山安全软件有限公司、北京奇虎科技有限公司、上海天游软件有限公司等众多互联网企业和网游运营商建立了长期良好的合作关系。随着公司市场推广的不断深入，该合作模式正不断被越来越多的互联网企业和网游运营商认可。

五、主营业务的相关情况

（一）报告期内主要服务收入情况

1、报告期内，公司提供服务的价格基本没有发生变化（仅在 2012 年 12 月对 VIP 包年用户收费价格进行上调）。报告期内，公司服务价格的基础标准主要为：VIP 用户为 20 元/30 天、或者 50 元/90 天、或者 100 元/180 天、或者 180 元/365 天（2012 年 12 月之前，该档价格为 150 元/365 天）；高级 VIP：37.5 元/30 天、或者 100 元/90 天、或者 180 元/180 天、或者 300 元/365 天。

2、报告期内，公司提供服务的收入和用户数量变化如下：

①服务模式分类

公司的业务主要向游戏玩家提供网游加速服务，其客户包括个人用户和合作运营商。公司按照服务模式进行客户分类。

公司主要服务目前通过两种模式提供给终端用户，一是 B2C 模式；二是 B2B2C 模式。

报告期内，B2C 模式和 B2B2C 模式收入及占比具体数据如下表(单位：万元)：

营业收入分析	2014 年度	2013 年度	2012 年度
B2C	17,174.24	13,647.34	8,325.42
占营业收入比例	96.45%	94.61%	92.00%
B2B2C	632.07	777.19	724.37
占营业收入比例	3.55%	5.39%	8.00%

从上表可见，报告期内，B2C 模式是公司收入的主要来源。2012 年至 2014 年，B2C 模式的收入占公司营业总收入的比例分别为：92.00%、94.61%、96.45%。

报告期，公司按照服务时长划分的充值金额、收入和占比如下：

(单位：万元)

期间	服务时长种类	充值		收入	
		金额	占比	金额	占比

2014年	包30天	7,095.85	38.05%	7,010.73	39.37%
	包90天	7,134.79	38.26%	6,845.87	38.45%
	包180天	671.19	3.60%	682.81	3.83%
	包365天	3,397.94	18.22%	2,802.64	15.74%
	其他包时长	348.69	1.87%	351.31	1.98%
	计时收费		0.00%	112.95	0.63%
	合计	18,648.46	100.00%	17,806.31	100%
2013年	包30天	6,481.46	42.08%	6,317.28	43.80%
	包90天	5,555.22	36.07%	5,374.71	37.26%
	包180天	617.59	4.01%	562.34	3.90%
	包365天	2,306.94	14.98%	1,676.59	11.62%
	其他包时长	440.23	2.86%	365.01	2.53%
	计时收费		0.00%	128.6	0.89%
	合计	15,401.44	100%	14,424.53	100%
2012年	包30天	4,467.42	45.80%	4,200.63	46.41%
	包90天	3,143.07	32.22%	2,881.42	31.84%
	包180天	387.77	3.98%	359.65	3.97%
	包365天	1,439.59	14.76%	1,131.02	12.50%
	其他包时长	316.18	3.24%	308.2	3.41%
	计时收费		0.00%	168.87	1.87%
	合计	9,754.03	100%	9,049.79	100%

报告期，公司按照支付渠道划分的充值金额、收入和占比如下：

(单位：万元)

期间	支付渠道	充值		收入	
		金额	占比	金额	占比
2014年度	第三方支付	17,657.12	94.68%	16,640.44	93.45%
	手机包月	463.64	2.49%	513.46	2.88%
	迅游点卡	4.81	0.03%	20.34	0.11%
	合作运营商支付	522.89	2.80%	632.07	3.55%
	合计	18,648.46	100.00%	17,806.31	100.00%
2013年度	第三方支付	13,696.54	88.93%	12,615.35	87.46%
	手机包月	571.82	3.71%	479.45	3.32%
	迅游点卡	512.68	3.33%	552.54	3.83%
	合作运营商支付	620.40	4.03%	777.19	5.39%
	合计	15,401.44	100.00%	14,424.53	100.00%
2012年度	第三方支付	7,900.71	81.00%	7,148.19	78.99%
	手机包月	730.83	7.49%	726.03	8.02%
	迅游点卡	576.05	5.91%	451.20	4.99%
	合作运营商支付	546.44	5.60%	724.37	8.00%
	合计	9,754.03	100.00%	9,049.79	100.00%

从上表可以看出，报告期包 30 天和 90 天服务是公司主要充值和收入的服务来源，第三方支付是公司主要充值和收入的支付渠道来源。

②服务时长分类

公司向客户提供的服务时长包括包时长服务和计时服务。在 B2C 模式下公司向个人客户提供的服务为包时长服务，包括 30 天、90 天、180 天、365 天等，该等期限从用户充值成功开启服务的时点开始按自然日历天数以秒计算。在 B2B2C 模式下公司向合作运营商客户提供的服务时长除上述包时长服务外，还包括计时服务，即按照用户实际使用迅游加速服务的时长计费。

除与上海天游软件有限公司、上海起凡数字技术有限公司的合作采用计时服务模式（迅游集成加速系统嵌入游戏，为玩家提供加速服务，并由合作方承担服务费用）外，公司所提供的加速服务均为向个人玩家提供的包时长服务。

报告期，不同服务时长种类的充值金额、收入确认金额及占比具体情况如下（单位：万元）：

2014 年度：

服务模式	服务时长种类	充值金额	收入金额	占收入比重%
B2C 模式	包 30 天	6,847.72	6,767.71	38.01
	包 90 天	6,974.26	6,688.23	37.56
	包 180 天	660.01	671.68	3.77
	包 365 天	3,327.74	2,728.21	15.32
	其他包时长	315.84	318.41	1.79
	小计	18,125.57	17,174.24	96.45
B2B2C 模式	包 30 天	248.13	243.02	1.36
	包 90 天	160.53	157.64	0.89
	包 180 天	11.18	11.13	0.06
	包 365 天	70.20	74.43	0.42
	其他包时长	32.85	32.90	0.18
	计时收费		112.95	0.63
	小计	522.89	632.07	3.55
合计	包 30 天	7,095.85	7,010.73	39.37
	包 90 天	7,134.79	6,845.87	38.45
	包 180 天	671.19	682.81	3.83
	包 365 天	3,397.94	2,802.64	15.74

	其他包时长	348.69	351.31	1.98
	计时收费		112.95	0.63
	合计	18,648.46	17,806.31	100.00

2013 年度：

服务模式	服务时长种类	充值金额	收入金额	占收入比重%
B2C 模式	包30天	6,196.20	6,006.06	41.64
	包90天	5,353.08	5,162.55	35.79
	包180天	604.92	545.65	3.78
	包365天	2,226.21	1,607.70	11.14
	其他包时长	400.63	325.38	2.26
	小计	14,781.04	13,647.34	94.61
B2B2C 模式	包30天	285.26	311.22	2.16
	包90天	202.14	212.16	1.47
	包180天	12.68	16.69	0.12
	包365天	80.73	68.89	0.48
	其他包时长	39.59	39.63	0.27
	计时收费		128.60	0.89
	小计	620.40	777.19	5.39
合计	包30天	6,481.46	6,317.28	43.80
	包90天	5,555.22	5,374.71	37.26
	包180天	617.59	562.34	3.90
	包365天	2,306.94	1,676.59	11.62
	其他包时长	440.23	365.01	2.53
	计时收费		128.60	0.89
	合计	15,401.44	14,424.53	100.00

2012 年度：

服务模式	服务时长种类	充值金额	收入金额	占收入比重%
B2C 模式	包30天	4,210.42	3,935.05	43.48
	包90天	2,980.15	2,719.95	30.06
	包180天	374.09	343.97	3.80
	包365天	1,400.41	1,096.07	12.11
	其他包时长	242.52	230.38	2.55
	小计	9,207.59	8,325.42	92.00
B2B2C 模式	包30天	257.00	265.58	2.93
	包90天	162.93	161.47	1.78
	包180天	13.67	15.68	0.17

	包365天	39.18	34.95	0.39
	其他包时长	73.66	77.82	0.86
	计时收费		168.87	1.87
	小计	546.44	724.37	8.00
合计	包30天	4,467.42	4,200.63	46.41
	包90天	3,143.07	2,881.42	31.84
	包180天	387.77	359.65	3.97
	包365天	1,439.59	1,131.02	12.50
	其他包时长	316.18	308.20	3.41
	计时收费		168.87	1.87
	合计	9,754.03	9,049.79	100.00

报告期内，公司的用户主要采取包30天或包90天的方式购买公司服务，符合网络游戏玩家的消费习惯；报告期内随着公司服务质量的不断提高，用户粘性增强，更多的用户选择了增加服务时长，以享受更为优惠的服务价格，导致包30天用户的占比逐年小幅下降，包365天用户的占比总体呈上升趋势。

③支付渠道分类

报告期，公司按照支付渠道划分的充值金额（单位：万元）和占比如下：

期间	支付渠道	充值		收入	
		金额	占比	金额	占比
2014年度	第三方支付	17,657.12	94.68%	16,640.44	93.45%
	手机包月	463.64	2.49%	513.46	2.88%
	迅游点卡	4.81	0.03%	20.34	0.11%
	合作运营商支付	522.89	2.80%	632.07	3.55%
	合计	18,648.46	100.00%	17,806.31	100.00%
2013年度	第三方支付	13,696.54	88.93%	12,615.35	87.46%
	手机包月	571.82	3.71%	479.45	3.32%
	迅游点卡	512.68	3.33%	552.54	3.83%
	合作运营商支付	620.40	4.03%	777.19	5.39%
	合计	15,401.44	100.00%	14,424.53	100.00%
2012年度	第三方支付	7,900.71	81.00%	7,148.19	78.99%
	手机包月	730.83	7.49%	726.03	8.02%
	迅游点卡	576.05	5.91%	451.20	4.99%
	合作运营商支付	546.44	5.60%	724.37	8.00%
	合计	9,754.03	100.00%	9,049.79	100.00%

从上表可以看出，报告期按照支付渠道划分的充值和收入来源中，第三方

支付是公司最要来源，2012年至2014年充值占比分别为81%、88.93%和94.68%，收入占比分别为78.99%、87.46%和93.45%。

在B2C模式下，公司提供给个人客户的支付渠道主要包括三类，一是通过支付宝、易宝、财付通、盛付通等第三方支付平台转账支付，二是通过北京金山安全软件有限公司提供的手机支付渠道通过手机话费支付，三是用户在代理商处通过购买迅游点卡充值。

B2C模式下进行前五大服务费收取渠道统计如下：

单位：万元

期间	序号	公司名称	收费渠道	充值金额	收入金额	占B2C收入比重	期末欠款	期后回款
2014年度	1	支付宝(中国)网络技术有限公司	支付宝	10,424.94	8,384.56	48.82%	-	-
	2	易宝支付有限公司	易宝	6,271.91	7,336.41	42.72%	7.51	已全部收回
	3	财付通支付科技有限公司*	财付通	926.70	877.68	5.11%	18.77	已全部收回
	4	北京金山安全软件有限公司	手机包月	463.64	513.46	2.99%	147.44	已收回52.35万
	5	上海盛付通电子商务有限公司	盛付通	26.25	27.48	0.16%	-	-
			合计		18,113.44	17,139.59	99.80%	173.72
2013年度	1	易宝支付有限公司	易宝	8,472.77	7,798.98	57.15%	72.28	已全部收回
	2	支付宝(中国)网络技术有限公司	支付宝	3,806.28	3,320.09	24.33%	-	-
	3	深圳市财付通科技有限公司	财付通	1,324.43	1,380.14	10.11%	3.44	已全部收回
	4	成都携恩科技有限公司	迅游点卡	451.83	500.41	3.67%	-	-
	5	北京金山安全软件有限公司	手机包月	571.82	479.45	3.51%	176.60	已全部收回
			合计		14,627.13	13,479.07	98.77%	252.32
2012年度	1	易宝支付有限公司	易宝	4,217.69	3,308.45	39.74%	210.75	已全部收回
	2	深圳市财付通科技有限公司	财付通	2,046.33	2,395.51	28.77%	3.87	已全部收回
	3	支付宝(中国)网络技术有限公司	支付宝	1,510.85	1,319.90	15.85%	-	-
	4	北京金山安全软件有限公司	手机包月	730.83	726.03	8.72%	-	已全部收回
	5	江苏欧飞电子	迅游	189.73	308.25	3.70%	-	-

期间	序号	公司名称	收费渠道	充值金额	收入金额	占B2C收入比重	期末欠款	期后回款
		商务有限公司	点卡					
		合计		8,695.43	8,058.14	96.78%	214.62	

注：北京金山安全软件有限公司期末欠款只包括因提供支付渠道产生的欠款，不包括合作运营部分欠款。

从上表可以看出，在 B2C 模式下大部分的用户选择的支付方式为通过支付宝、易宝、财付通等第三方支付平台付费，约占 B2C 充值总额的 85%-97%。除手机支付渠道外，公司与第三方支付渠道商的结算周期一般不会超过一个月，大部分款项均能在一个月内收回，除北京金山安全软件有限公司的期末欠款金额较大外，其他第三方支付平台的期末欠款较小。由于手机支付方式购买公司服务，需要经过用户与通讯运营商结算，通讯运营商与其下属专业手机支付渠道提供商如联动优势进行结算，金山软件与联动优势结算后再与公司结算四个环节，因此实际结算周期通常为三个月。

B2B2C 模式下，合作运营商的用户通过合作运营商提供的支付渠道，向合作运营商成功付费后，使用公司提供的加速服务；公司与合作运营商后台服务器建立有技术接口，合作运营商的后台服务器会将用户订单信息传递至公司后台服务器，公司后台服务器将记录该信息，在进行信息比对成功后自动为该用户开通服务，但相关的订单信息并不包含用户的付费渠道，公司不掌握用户的付款渠道。

报告期内 B2B2C 模式下前五位客户的充值金额、收入确认金额及占比、期末欠款、期后回款如下：

单位：万元

期间	序号	名称	合作方式	充值金额	收入确认金额	占 B2B2C 收入比重	期末欠款	期后回款
2014 年度	1	北京奇虎科技有限公司	用户付费	274.06	276.90	43.81%	11.83	已全部收回
	2	北京金山安全软件有限公司	用户付费	234.72	226.19	35.79%	121.17	已收回 74.17
	3	上海天游软件有限公司	运营商付费	62.29	60.88	9.63%	22.3	已收回 6.14 万
	4	上海起凡数字技术有限公司	运营商付费	53.18	52.07	8.24%	3.25	已全部收回
	5	金华众游网络技术有限公司	用户付费	12.74	14.17	2.24%	5.03	已收回 4.33 万
		合计		636.99	630.21	99.71%	163.58	
2013	1	北京奇虎科技有	用户付	346.45	326.84	42.05%	22.04	已全部

期间	序号	名称	合作方式	充值金额	收入确认金额	占 B2B2C 收入比重	期末欠款	期后回款
年度		限公司	费					收回
	2	北京金山安全软件有限公司	用户付费	233.40	275.03	35.39%	78.88	已全部收回
	3	上海起凡数字技术有限公司	运营商付费	68.60	68.60	8.83%	4.38	已全部收回
	4	上海天游软件有限公司	运营商付费	60.00	60.00	7.72%	15.00	已全部收回
	5	金华众游网络技术有限公司	用户付费	33.43	30.34	3.90%	1.55	已全部收回
		合计		741.88	760.81	97.89%	121.85	
2012年度	1	北京奇虎科技有限公司	用户付费	294.75	285.58	39.42%	100.18	已全部收回
	2	北京金山安全软件有限公司	用户付费	171.59	181.75	25.09%	-	已全部收回
	3	上海起凡数字技术有限公司	运营商付费	98.63	98.63	13.62%	17.69	已全部收回
	4	上海天游软件有限公司	运营商付费	70.25	70.25	9.70%	11.10	已全部收回
	5	金华比奇网络技术有限公司	用户付费	42.81	38.97	5.38%	14.95	已全部收回
		合计		678.03	675.18	93.21%	143.92	已全部收回

从上表可以看出，公司合作运营商期末欠款比例较低，期后大部分款项已收回。

④前五位客户的充值金额、收入确认金额及占比、期末欠款、期后回款等情况

A、在 B2C 模式下，公司向最终消费者个人提供服务和收费。受公司服务模式和产品定价政策影响，公司最终用户呈现个人化、分散化、充值金额小等特征。2012 年至 2014 年，充值金额前 5 大用户当年为公司贡献的收入占当年公司营业收入的比例为 0.00087%、0.00077%和 0.00068%。B2C 模式下公司的客户均为个人，用户均采用预付费形式购买公司产品，因此无欠款。

B2C 模式下公司的客户均为个人，用户均采用预付费形式购买公司产品，因此无欠款。

B、B2B2C 模式下，公司向合作运营商的用户提供加速服务，并按协议约定分成或向合作运营商计时收费，列示报告期内 B2B2C 模式下前五位客户的充值金额、收入确认金额及占比、期末欠款、期后回款如下：

单位：万元

期间	序号	名称	合作方式	充值金额	收入确认金额	占 B2B2C 收入比重	期末欠款	期后回款
2014 年度	1	北京奇虎科技有限公司	用户付费	274.06	276.9	43.81%	11.83	已全部收回
	2	北京金山安全软件有限公司	用户付费	234.72	226.19	35.78%	121.17	已收回 74.17
	3	上海天游软件有限公司	运营商付费	62.29	60.88	9.63%	22.3	已收回 6.14 万
	4	上海起凡数字技术有限公司	运营商付费	53.18	52.07	8.24%	3.25	已全部收回
	5	金华众游网络技术有限公司	用户付费	12.74	14.17	2.24%	5.03	已收回 4.33 万
		合计		636.99	630.21	99.70%	163.57	
2013 年度	1	北京奇虎科技有限公司	用户付费	346.45	326.84	42.05%	22.04	已全部收回
	2	北京金山安全软件有限公司	用户付费	233.40	275.03	35.39%	78.88	已全部收回
	3	上海起凡数字技术有限公司	运营商付费	68.60	68.6	8.83%	4.38	已全部收回
	4	上海天游软件有限公司	运营商付费	60.00	60.00	7.72%	15.00	已全部收回
	5	金华众游网络技术有限公司	用户付费	33.43	30.34	3.90%	1.55	已全部收回
		合计		741.88	760.81	97.89%	121.85	
2012 年度	1	北京奇虎科技有限公司	用户付费	294.75	285.58	39.42%	100.18	已全部收回
	2	北京金山安全软件有限公司	用户付费	171.59	181.75	25.09%	-	已全部收回
	3	上海起凡数字技术有限公司	运营商付费	98.63	98.63	13.62%	17.69	已全部收回
	4	上海天游软件有限公司	运营商付费	70.25	70.25	9.70%	11.10	已全部收回
	5	金华比奇网络技术有限公司	用户付费	42.81	38.97	5.38%	14.95	已全部收回
		合计		678.03	675.18	93.21%	143.92	已全部收回

从上表可以看出，公司合作运营商期末欠款比例较低，期后大部分款项已收回。

3、B2C 模式与 B2B2C 模式如何计算服务时长种类及时长消耗。

B2C 模式与 B2B2C 模式均向客户提供包 30 天、90 天、180 天、365 天等的包时长服务，因此 B2C 模式与 B2B2C 模式下的包时长服务需要统一计算服务时长种类及时长消耗，公司对 B2C 模式下和 B2B2C 模式下的个人付费用户，均采用统一的业务系统，统一了数据记录格式（数据记录表），统一进行用户的数据记录，统一进行时长管理，统一时长消耗的计算方式，并以时长消耗计量确认

收入；而 B2B2C 模式下的计时服务（上海天游软件有限公司和上海起凡数字技术有限公司），公司统一记录用户使用加速服务的时长信息，按玩家实际使用的加速服务时长与合作运营商结算，不需计算时长消耗。

4、客户地域分布情况

报告期内，公司前五大消费者分布地区具体情况如下：

期间	序号	地区	占比
2014 年度	1	广东省	9.59%
	2	江苏省	8.55%
	3	浙江省	7.92%
	4	山东省	5.36%
	5	四川省	5.15%
	合计		
2013 年度	1	广东省	8.84%
	2	江苏省	7.59%
	3	浙江省	6.8%
	4	山东省	5.27%
	5	辽宁省	5.01%
	合计		
2012 年度	1	广东省	8.48%
	2	江苏省	8.26%
	3	浙江省	7.16%
	4	北京市	5.93%
	5	山东省	5.56%
	合计		

报告期公司最终消费者的分布涉及全国多个地区。从上表可以看出，报告期公司最终消费者主要分布在沿海等经济发达地区，与娱乐消费行业的地区发展相匹配；消费者分布较为分散，各期分布最多的地区占比不到 10%，未出现单个区域独大的情况，与公司服务的特点相适应；各期消费者的地区分布未出现重大波动，较为稳定。

（二）报告期内主要原材料的供应、采购情况

1、报告期，公司带宽采购（含带宽租用及服务器托管费）和机器设备采购情况如下：

项 目	2014 年度	2013 年度	2012 年度	合 计
带宽、机器设备采购合计（万元）	4,797.84	3,926.87	2,609.35	11,334.06
带宽采购合计（万元）	4,553.44	3,823.01	2,518.44	10,894.89
带宽采购占比	94.91%	97.36%	96.52%	96.13%
机器设备采购合计（万元）	244.4	103.86	90.91	439.17
机器设备采购占比	5.09%	2.64%	3.48%	3.87%
前五名采购金额（万元）	4,316.42	3,479.79	2,352.76	10,148.97
前五名占比	89.97%	88.61%	90.17%	89.54%
其中：				
1、带宽采购合计（万元）	4,553.44	3,823.01	2,518.44	10,894.89
前五名采购金额（万元）	4,316.42	3,479.79	2,352.76	10,148.97
前五名占比	94.79%	91.02%	93.42%	93.15%
2、机器设备采购合计（万元）	244.4	103.86	90.91	439.17
前五名采购金额（万元）	241.87	100.98	89.52	432.37
前五名占比	98.96%	97.23%	98.47%	98.45%

报告期公司的主要采购行为包括带宽和机器设备采购，其中带宽采购为最主要的采购行为。2012年至2014年，公司带宽采购占带宽、机器设备采购总额的比例为96.52%、97.36%和94.91%。

2012年至2014年，公司带宽采购金额为2,518.44万元、3,823.01万元和4,553.44万元，前5名采购金额占总采购金额的比例分别为93.42%、91.02%和94.79%；2012年至2014年，公司机器设备采购金额为90.91万元、103.86万元和244.40万元，前5名采购金额占总采购金额的比例分别为98.47%、97.23%和98.96%。2014年机器设备较2013年增加140.54万元，增长：1.35倍，主要系公司控股子公司速宝科技尚处运营初期，采购156.82万元机器设备所致。

2、宽带采购的前五名供应商

报告期内，公司的带宽采购较为集中。2012年至2014年向前5大带宽供应商采购带宽合计金额分别为2,352.76万元、3,479.79万元和4,316.43万元，占公司总的带宽采购额的93.44%、91.66%和94.81%。上海网域网络科技有限公司一直为公司第一大带宽供应商，其占比保持稳定，2012年至2014年公司向其支付带宽费用金额分别为1,555.59万元、2,270.29万元和2,345.77万元，占公司总的带宽费用的61.78%、59.80%和51.52%。报告期内公司前五名IDC带宽供应商情况如下表：

期间	序号	名称	带宽采购金额	带宽采购占比
2014年度	1	上海网域网络科技有限公司	2,345.77	51.52%
	2	吉林高升科技有限公司	1,023.42	22.48%
	3	北京畅游空间网络技术有限公司	503.14	11.05%
	4	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	316.81	6.96%
	5	北京前景世纪电讯技术有限公司	127.29	2.80%
	合计			4,316.42
2013年度	1	上海网域网络科技有限公司	2,270.29	59.80%
	2	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	401.15	10.57%
	3	北京畅游空间网络技术有限公司	311.79	8.21%
	4	吉林高升科技有限公司	275.21	7.25%
	5	北京互联互通网络科技有限公司	221.35	5.83%
	合计			3,479.79
2012年度	1	上海网域网络科技有限公司	1,555.59	61.78%
	2	北京世纪互联宽带数据中心有限公司	434.32	17.25%
	3	北京互联互通网络科技有限公司	196.21	7.79%
	4	北京前景世纪电讯技术有限公司	88.64	3.52%
	5	杭州网银互联科技有限公司	78.00	3.10%
	合计			2,352.76

注：北京畅游空间网络技术有限公司的法定代表人及第一大股东崔杰为2014年2月28日成立的发行人子公司速宝科技股东

报告期内，公司主要带宽供应商均与公司长期合作，同时公司每年根据经营和市场情况，相应调整各带宽供应商的采购量，导致公司前5大带宽供应商排名每年均有一定的变化。

3、设备购买前五名供应商

公司生产经营中最重要的固定资产为机器设备中的服务器。随着用户增加、公司业务扩大，为保证服务质量，公司需根据实际情况，由公司运维部提出采购需求，采购部根据要求中的配置，性能及数据采购服务器，一般采用先付款，后验货的方式。2012年、2013年、2014年机器设备采购金额分别为90.91万元、103.86万元、244.40万元。报告期内，公司主要向戴尔（中国）有限公司采购服务器。占比均在70%左右，主要系戴尔在行业内知名度高，信誉较好。报告期公司前五名服务器供应商情况如下表：

单位：元

期间	序号	名称	采购金额	占比
2014年度	1	戴尔（中国）有限公司	1,624,884.00	66.49%
	2	北京好景永怡科技发展中心	518,200.00	21.20%
	3	北京辉煌卓越科技科技有限公司	114,250.00	4.67%

	4	北京豪鼎兄弟贸易有限公司	109,380.00	4.48%
	5	北京华软信息技术有限公司	52,000.00	2.13%
	合计		2,418,714.00	98.97%
2013 年度	1	戴尔（中国）有限公司	729,832.00	70.27%
	2	北京金赛尔科技有限责任公司	130,000.00	12.52%
	3	成都市武侯区思科科技经营部	58,000.00	5.58%
	4	北京富韵达开科技有限公司	54,000.00	5.20%
		北京荣伟华泰商贸有限公司	38,000.00	3.66%
	合计		1,009,832.00	97.23%
2012 年度	1	戴尔（中国）有限公司	661,337.00	72.75%
	2	成都市武侯区思科科技经营部	105,330.00	11.59%
	3	上海菱菲数码科技有限公司	63,000.00	6.93%
	4	上海浩岳电子科技有限公司	34,000.00	3.74%
	5	上海愚夫实业有限公司	31,500.00	3.46%
	合计		895,167.00	98.47%

4、供应商的选择依据与稳定性

根据公司采购业务的内部控制制度，公司按以下原则选择供应商：（1）能否提供满足公司运营所需要的设备、物资及带宽技术指标的资源；（2）供应商服务质量是否优质，满足公司要求；（3）同等情况下协商后的价格最优惠；（4）供应商应具备国家法律、地方或行业法规所要求的资质；（5）供应商具备一定的规模和赔付能力。

从上述带宽、服务器报告期前五大供应商分析可以看出，公司报告期内供应商相对稳定，最大的带宽供应商为上海网域网络科技有限公司，最大的服务器供应商为戴尔（中国）有限公司。其他供应商的变化，主要是公司按上述原则选择供应商所致。

5、公司的采购定价机制

公司以比价议价的方式定价。公司采购管理部门不定期、经常性地收集市场信息，即时了解市场资源的变更、市场价格变化，及经销商情况，在同等条件下，选择质优价廉的经销商协商价格，同时对现有供应商实施价格进行不定期降价协商。

6、宽带采购的计算标准、计价依据

公司向 IDC 服务商采购带宽主要采用“固定流量+浮动流量=付款流量”的结算模式。每月末，公司与各 IDC 供应商核对实际占用流量，核定标准为当月向各 IDC 服务商租用的各带宽节点的最高瞬时流量总和。各月实际占用流量低于固定流量，公司按固定流量与 IDC 服务商结算；各月实际占用流量高于固定流量，则按合同约定的方式计算带宽采购费用。

（三）公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东在上述用户和供应商中占有权益的情况。

北京奇虎科技有限公司系公司关联方，详细情况请参见“第七节同业竞争和关联交易”。

除此之外，截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员，主要关联方或持有公司 5%以上股份的股东在上述用户和供应商中不存在占有权益的情况。

六、与业务相关的资产情况

（一）固定资产

公司系互联网行业公司，具有轻资产的特性，固定资产包括的房屋建筑物、机器设备、运输设备和办公设备，其中主要固定资产为房屋建筑物，机器设备、运输设备和办公设备占比较小。

2012 年末至 2014 年末，公司固定资产净值分别为 2,345.99 万元、2,304.01 万元和 3,270.34 万元，占非流动资产的比例分别为 89.67%、89.13%和 94.08%。其中：房屋建筑物净值分别为 1,993.95 万元、1,902.00 万元和 2,809.41 万元，占固定资产净值比例分别为 84.99%、82.55%和 85.91%；其余类别固定资产净值分别为 352.04 万元、402.01 万元和 460.94 万元，占固定资产净值比例分别为 15.01%、17.45%和 14.09%。

公司固定资产的金额以及占比情况如下（单位：元）：

固定资产分析	2014年 12月31日	2013年 12月31日	2012年 12月31日
固定资产原值	42,337,888.88	29,740,035.38	27,068,338.18
累计折旧	9,634,447.26	6,699,917.25	3,608,457.29
固定资产净值	32,703,441.62	23,040,118.13	23,459,880.89
账面分项目	2014年 12月31日	2013年 12月31日	2012年 12月31日
房屋建筑物	28,094,090.41	19,020,020.85	19,939,486.46
机器设备	2,652,499.60	1,595,320.13	1,386,534.32
运输设备	1,402,738.47	1,740,944.75	908,700.31
办公设备	554,113.14	683,832.40	1,225,159.80
固定资产占非流动资产比例	94.08%	89.13%	89.67%
固定资产占总资产比例	21.13%	16.27%	18.80%

报告期内各类固定资产的规模和分布状况如下：

1、房屋建筑物的规模和分布情况

公司 2012 年和 2014 年新增房屋建筑物均较大，主要是公司 2012 年向高投置业购买公司原租赁的办公场地“成都高新区天府软件园 D7 号楼 6、7 层”及配套车库；随着业务规模不断扩大，公司员工已由 2012 年末的 122 人已增长到 2014 年末的 171 人；公司业务规模扩大后，需要进一步增加办公、研发和运维等部门人员；为满足新增办公场地需要，2014 年公司向高投置业购买“成都高新区天府软件园 D7 号楼 17 层”及配套车库。

2、运输设备、办公设备的规模和分布情况

公司固定资产中的运输设备为公司用于经营的 4 部汽车，分布于成都公司本部和北京分公司。公司固定资产中的办公设备主要为电脑设备和办公室使用的电视、空调等电器设备，主要分布于成都公司本部、北京分公司和速宝科技的办公场地内。

3、机器设备的规模和分布情况

公司固定资产中的机器设备主要为服务器和交换机，主要分布于公司本部、速宝科技和 IDC 服务商的各处机房，用于公司研发、测试、运维以及网络云加速的网络站点加速服务。2014 年末服务器和交换机的规模和具体分布如下：

分布地点	机器台数	固定资产原值（元）	净值（元）
迅游本部	112	653,570.85	235,923.98
IDC 服务商机房站点	701	3,848,631.48	1,218,075.43
速宝科技	55	1,461,484.00	1,039,107.11
合计	868	5,963,686.33	2,493,106.52

4、技术性能的变化、成新率对公司创新能力和成长性的影响

报告期内，机器设备中的服务器和交换机按公司技术要求一直采用的是同种型号产品，设备的硬件技术性能在报告期内无重大变化。公司服务器的系统性能和承载能力主要取决于运行于服务器之上的软件系统，目前，公司现有服务器和转件系统能承载超过 20 万人同时在线加速，公司正在对服务器上的软件系统加大研发力度，进一步提升服务器的性能和承载能力。因此，机器设备的技术性能和机器设备的成新率不会对公司创新能力和成长性造成较大影响。

5、公司机器设备与公司报告期业务开展的联系

根据公司的业务特性，与生产经营直接正相关的固定资产为机器设备和办公设备。2012 年末至 2014 年末，公司的机器设备和办公设备原值合计数分别为 507.00 万元、659.04 万元和 904.14 万元，同期营业收入分别为 9,049.79 万元、14,424.53 万元和 17,806.31 万元，原值占营业收入比例分别为 5.60%、4.57% 和 5.08%，报告期内，公司机器设备和办公设备原值情况与公司营业收入情况比较如下：

项目	2012 年	2013 年	2014 年
机器设备原值（元）	2,782,529.88	3,821,120.88	6,050,363.53
办公设备原值（元）	2,287,453.13	2,769,321.33	2,991,025.78
小计	5,069,983.01	6,590,442.21	9,041,389.31
营业收入（元）	90,497,947.99	144,245,324.07	178,063,113.35
设备原值占营业收入比例	5.60%	4.57%	5.08%

2012 年末至 2014 年末，公司的机器设备和办公设备原值合计数分别为 507.00 万元、659.04 万元和 904.14 万元，同期营业收入分别为 9,049.79 万元、14,424.53 万元和 17,806.31 万元，原值占营业收入比例分别为 5.60%、4.57% 和 5.08%。机器设备和办公设备、尤其是分布于各节点的服务器和交换机的持续稳定投入促进了公司营业收入的连续增长。现有固定资产的规模、分布状态和技术性能，能支撑公司报告期业务开展的需要。

6、计提折旧的预计使用年限

公司的固定资产折旧采用平均年限法，固定资产的预计净残值率、分类折旧年限、折旧率如下：

序号	类别	折旧年限(年)	预计残值率(%)	年折旧率(%)
1	房屋建筑物	20	5	4.75
2	机器设备	3	0	33.33
3	运输设备	6	10	15
4	办公设备及其他	3	0	33.33

公司固定资产的折旧年限是根据相关资产的经济使用寿命来确定的，具体为房屋建筑物 20 年，机器设备和办公设备 3 年（公司主要机器设备为服务器、交换机和电脑），运输设备 6 年（公司的 4 辆汽车），与可比上市公司类似，预计使用年限合理。

7、公司目前已经取得的房屋所有权证书情况如下：

序号	房屋权属证书编号	房屋坐落	建筑面积(m ²)	房屋所有权人	国土证号	权利限制
1	成房权证监证字第 3342001 号	高新区世纪城南路 599 号 7 栋 6 层 601 号、602 号、603 号	713.88	公司	成高国用(2013)第 11455 号	无抵押
2	成房权证监证字第 3342032 号	高新区世纪城南路 599 号 7 栋 7 层 701 号、702 号、703 号	713.88	公司	成高国用(2013)第 11459 号	无抵押
3	成房权证监证字第 3342035 号	高新区世纪城南路 599 号 7 栋 6 层 604 号	497.93	公司	成高国用(2013)第 11456 号	无抵押
4	成房权证监证字第 3342012 号	高新区世纪城南路 599 号 7 栋 7 层 704 号	497.93	公司	成高国用(2013)第 11460 号	无抵押
5	成房权证监证字第 3652837 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 8 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37592 号	无抵押
6	成房权证监证字第 3652818 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 9 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37593 号	无抵押
7	成房权证监证字第 3652819 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 10 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37594 号	无抵押
8	成房权证监证字第 3652820 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 11 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37595 号	无抵押
9	成房权证监证字第 3652848 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 12 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37596 号	无抵押

10	成房权证监证字第 3652849 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 13 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37597 号	无抵押
11	成房权证监证字第 3652854 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 14 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37598 号	无抵押
12	成房权证监证字第 3652817 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 66 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37599 号	无抵押
13	成房权证监证字第 3652822 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 67 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37600 号	无抵押
14	成房权证监证字第 3652814 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 68 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37601 号	无抵押
15	成房权证监证字第 3652821 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 69 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37602 号	无抵押
16	成房权证监证字第 3652842 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 70 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37603 号	无抵押
17	成房权证监证字第 3652833 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 71 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37604 号	无抵押
18	成房权证监证字第 3652831 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 72 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37605 号	无抵押
19	成房权证监证字第 3652811 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 73 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37606 号	无抵押
20	成房权证监证字第 3652828 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 74 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37607 号	无抵押
21	成房权证监证字第 3652827 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 75 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37608 号	无抵押
22	成房权证监证字第 3652845 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 76 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37609 号	无抵押
23	成房权证监证字第 3652850 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 77 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37610 号	无抵押

24	成房权证监证字第 3652836 号	高新区世纪城南路 599 号 5 栋-2 层 78 号	35.54	公司	成高国用(2013)第 37611 号	无抵押
25	成房权证监证字第 3582950 号	高新区世纪城南路 599 号 1 栋 1 单元 20 层 2008 号	82.28	公司	—	无抵押
26	成房权证监证字第 3582948 号	高新区世纪城南路 599 号 1 栋 1 单元 29 层 2908 号	82.28	公司	—	无抵押

公司在北京租用房产 1 处，面积 335.17 平方米，用于北京分公司办公经营，租赁期限自 2011 年 7 月 1 日至 2015 年 6 月 30 日。该租赁行为已于 2012 年 11 月 2 日在北京市朝阳区房屋管理局予以备案。截至本招股说明书签署日，该租赁行为已经终止。

公司在终止前述租赁行为后，另在北京租用房产 2 处，面积 651.01 平方米，用于北京分公司办公经营，租赁期限自 2013 年 9 月 22 日至 2016 年 9 月 21 日。该租赁行为已在北京市朝阳区房屋管理局予以备案。速宝科技通过与公司、出租人签订三方协议，自 2014 年 3 月起，变更其中 1 处房产租赁的协议主体，将原由公司在北京租用房产中的 200 平方米面积出租给速宝科技，用于北京办公。

公司将名下位于高新区世纪城南路 599 号 7 栋 7 层 704 号自有房产中的 50 平方米面积出租给速宝科技用于办公。公司出租该等房产已办理了房屋租赁备案手续。

速宝科技在上海租用房产 1 处，面积 167.02 平方米，用于办公经营，租赁期限自 2015 年 1 月 1 日至 2016 年 12 月 31 日。截至本招股说明书签署日，该租赁行为的房屋租赁备案已办理。

（二）无形资产

公司无形资产主要由自行研发、外部购买及申请的商标权三部分组成。自行研发的无形资产系迅游集成加速系统，该系统可嵌入游戏客户端的新型加速软件模块，主要用于与游戏运营商更深层次的合作；外部购买无形资产主要系购买的办公软件。截止 2014 年 12 月 31 日、2013 年 12 月 31 日、2012 年 12 月 31 日无

形资产原值分别为 1,662,557.60 元、1,584,407.60 元、1,537,419.60 元。截止 2014 年 12 月 31 日、2013 年 12 月 31 日、2012 年 12 月 31 日无形资产净值分别为 731,880.18 元、970,056.46 元、1,215,922.53 元。

1、无形资产的具体情况

公司报告期内无形资产主要包括：外购的办公软件、呼叫中心系统、协同办公系统、客服系统、会计核算软件等，以及申请的商标权、自主研发的“迅游集成加速系统”。公司报告期末无形资产明细见下表：

序号	无形资产明细	取得方式	价款/成本	用途或功能	摊销期限 (月份)	入账时间
1	商标权	申请	85,500.00	品牌保护	120.00	2010/9/17
2	正版微软软件	外购	249,000.00	办公软件	60.00	2011/8/3
3	商标权	申请	79,902.00	品牌保护	120.00	2011/7/22
4	商标权	申请	7,000.00	品牌保护	120.00	2011/12/31
5	兴龙互动呼叫中心系统	外购	49,800.00	打造良好的客服中心	60.00	2012/1/20
6	金蝶 K3	外购	27,000.00	财务软件	60.00	2012/5/14
7	集成加速系统	自行研发	1,012,217.60	可嵌入游戏客户端的新型加速软件模块	60.00	2012/1/1
8	泛微协同办公系统	外购	27,000.00	办公软件	60.00	2012/8/7
9	四川西沃客服系统	外购	43,000.00	打造良好的客服中心	36.00	2013/11/1
10	微软代码签名证书	外购	3,988.00	办公软件	36.00	2013/11/1
11	微软软件	外购	78,150.00	办公软件	60.00	2014/5/20

续表：

序号	无形资产明细	截止到 2012 年 12 月 31 日累计摊销金额	截止到 2013 年 12 月 31 日累计摊销金额	截止到 2014 年 12 月 31 日累计摊销金额	2012 年 12 月 31 日净值	2013 年 12 月 31 日净值	2014 年 12 月 31 日净值
1	商标权	19,950.00	28,500.00	37,050.00	65,550.00	57,000.00	48,450.00
2	正版微软软件	70,550.00	120,350.00	170,150.00	178,450.00	128,650.00	78,850.00
3	商标权	11,985.30	19,975.50	27,965.70	67,916.70	59,926.50	51,936.30
4	商标权	758.29	1,458.33	2,158.33	6,241.71	5,541.67	4,841.67
5	兴龙互动呼叫中心系统	9,960.00	19,920.00	29,880.00	39,840.00	29,880.00	19,920.00
6	金蝶 K3	3,600.00	9,000.00	14,400.00	23,400.00	18,000.00	12,600.00
7	集成加速系统	202,443.48	404,887.04	607,330.56	809,774.12	607,330.56	404,887.04

8	泛微协同办公系统	2,250.00	7,650.00	13,050.00	24,750.00	19,350.00	13,950.00
9	四川西沃客服系统		2,388.71	16,722.22		40,611.29	26,277.78
10	微软代码签名证书		221.56	1,550.61		3,766.44	2,437.39
11	微软软件			10,420.00			67,730.00

2、商标具体情况

截至本招股说明书签署日，公司在中国大陆境内已取得的注册商标有：

序号	注册证号	商标图样	权利人	核定使用商品类别	专用权期限	注册部门
1	5530686		公司	9	2009.7.21-2019.7.20	国家工商行政管理总局商标局
2	6293022		公司	42	2010.6.21-2020.6.20	国家工商行政管理总局商标局
3	8188810		公司	9	2011.6.21-2021.6.20	国家工商行政管理总局商标局
4	8188855		公司	9	2011.4.14-2021.4.13	国家工商行政管理总局商标局
5	7844471		公司	9	2011.3.21-2021.3.20	国家工商行政管理总局商标局
6	7844504		公司	42	2011.3.14-2021.3.13	国家工商行政管理总局商标局
7	8353176		公司	9	2011.6.7-2021.6.6	国家工商行政管理总局商标局

8	9792344		公司	41	2012.09.28-2022.09.27	国家工商行政管理总局商标局
9	9792373		公司	41	2012.09.28-2022.09.27	国家工商行政管理总局商标局
10	8353233		公司	9	2013.03.28-2023.03.27	国家工商行政管理总局商标局
11	12097217		公司	9	2014.7.14-2024.7.13	国家工商行政管理总局商标局
12	12097269		公司	28	2014.7.14-2024.7.13	国家工商行政管理总局商标局
13	12097290		公司	41	2014.7.14-2024.7.13	国家工商行政管理总局商标局
14	12097312		公司	42	2014.7.14-2024.7.13	国家工商行政管理总局商标局
15	8353265		公司	42	2014.5.7-2024.5.6	国家工商行政管理总局商标局
16	9792315		公司	41	2014.2.21-2024.2.20	国家工商行政管理总局商标局
17	9792361		公司	41	2014.2.14-2024.2.13	国家工商行政管理总局商标局

第 1 项“5530686”号商标系公司在 2010 年 2 月 25 日以免费转让的方式从

蓝月科技受让取得。第2项“6293022”号商标系公司在2010年12月30日以免费转让的方式从蓝月科技受让取得。

出于未来可能的业务拓展考虑，公司在中国香港、台湾及其他国家注册商标如下：

序号	注册证号	商标图样	权利人	核定使用商品类别	专用权期限	注册地
1	301631727		公司	9,42	2010.6.4-2020.6.3	香港
2	01477831		公司	42	2011.10.1-2021.9.30	台湾
3	01476207		公司	9	2011.10.1-2021.9.30	台湾
4	301991089		公司	41	2011.8.2-2021.8.1	香港
5	1056869		公司	9,42	2010.8.5-2020.8.5	日本
6	国际注册号:1056869 美国注册号:4,011,054		公司	9,4 v2	2010.8.5-2020.8.5	美国
7	国际注册号:1056869		公司	9, 42	2010.8.5-2020.8.5	指定国/地区: 澳大利亚、欧盟、日本、韩国、新加坡、美国

8	1056869		公司	9,42	2011.8.5 -2020.8.5	韩国
9	01505881		公司	41	2012.2.16-2022.2.15	台湾
10	2010013069		公司	9	2010.7.19-2020.7.19	马来西亚
11	国际注册号:1099692		公司	41	2011.11.2-2021.11.2	指定国/地区: 澳大利亚、欧盟、日本、韩国、新加坡、美国
12	1099692		公司	41	2011.11.2-2021.11.2	日本
13	TMA858,026		公司	-	2013.8.20-2028.19	加拿大

3、计算机软件著作权

截至本招股说明书签署日，公司拥有的计算机软件著作权有：

序号	内容、名称	首次发表日	证书编号	登记号
1	统一加速器软件 V1.0	2006.5.27	软著登字第0215290号	2010SR027017
2	迅游加速器软件 V1.3	2008.12.22	软著登字第0153543号	2009SR026544
3	迅游服务器管理系统 V1.2	2009.1.5	软著登字第0183203号	2009SR056204
4	迅游在线聊天室系统 V1.4	2009.1.23	软著登字第0183243号	2009SR056244
5	迅游网络硬盘系统 V1.4.1	2009.1.28	软著登字第0183206号	2009SR056207
6	迅游统一呼网络电话系统 V1.5	2009.2.2	软著登字第0184262号	2009SR057263
7	迅游用户服务系统 V1.0.2	2009.2.19	软著登字第0183199号	2009SR056200
8	迅游集成加速系统 V1.0.0.1	2011.12.30	软著登字第0394269号	2012SR026233
9	迅游证券加速系统 V1.20.86	2012.03.12	软著登字第0394476号	2012SR026440
10	迅游手持终端网络加速系统 V1.0	未发表	软著登字第0484111号	2012SR116075

11	迅游手持终端网速检测系统 V1.0	未发表	软著登字第 0484339 号	2012SR116303
12	起凡版迅游对战平台加速系统 V1.0.1	2012.07.31	软著登字第 0739762 号	2014SR070518
13	2012 版迅游网游加速器软件 V2.50.155	2013.05.31	软著登字第 0739752 号	2014SR070508
14	迅游数据库审计系统 V1.0.1	2013.11.04	软著登字第 0739759 号	2014SR070515
15	迅游办公自动化系统 V1.0.1	2013.12.30	软著登字第 0739755 号	2014SR070511

《统一加速器软件 V1.0》系公司在 2010 年 4 月 8 日从蓝月科技免费受让所得，其他软件著作权均为公司原始取得。根据国务院颁布的《计算机软件保护条例》，上述软件著作权的保护期为 50 年：自首次发表日起算，截至于软件首次发表后第 50 年的 12 月 31 日。

截至本招股说明书签署日，速宝科技拥有的计算机软件著作权有：

序号	内容、名称	首次发表日	证书编号	登记号
1	网速大师安卓版软件 V1.0.4	2014.03.18	软著登字第 0705537 号	2014SR036293
2	极速手游加速器安卓版软件 V1.0	2014.11.30	软著登字第 0864438 号	2014SR195205

4、软件产品登记证

截至本招股说明书签署日，公司拥有的软件产品登记证有：

序号	软件产品名称	证书编号	发证日期	有效期
1	迅游加速器软件	川 DGY-2009-0441	2012-03-21	5 年

5、域名

截至本招股说明书签署日，公司拥有的域名注册证书列表如下：

序号	域名	注册所有人	到期时间
1	xunyou.com	四川迅游网络科技股份有限公司	2020-06-27
2	wyjsq.com	四川迅游网络科技股份有限公司	2015-08-22
3	tycall.com	四川迅游网络科技股份有限公司	2015-04-26
4	tongyiwg.com	四川迅游网络科技股份有限公司	2015-04-21
5	lamyu.com	四川迅游网络科技股份有限公司	2015-04-23
6	tyjsq.com	四川迅游网络科技股份有限公司	2018-04-29
7	tyjsq.net	四川迅游网络科技股份有限公司	2018-04-29
8	wsds.cn	速宝科技	2020-03-22

2010 年 3 月 15 日，公司从蓝月科技免费受让上述 1—5 项域名。

6、专利

序号	专利号	专利名称	专利权人	专利类型	法律状态	期限
1	ZL 2013 3 0118931.8	玩偶（小迅）	公司	外观设计	授权	2013.4.17-2023.4.16
2	ZL 2013 3 0118841.9	玩偶（小游）	公司	外观设计	授权	2013.4.17-2023.4.16

7、主营业务相关的资质

（1）公司原持有四川省科学技术厅、四川省财政厅、四川省国家税务局和四川省地方税务局于 2011 年 11 月 2 日联合颁发的《高新技术企业证书》，证书编号为 GR201151000070，有效期三年。公司因从有限公司整体变更为股份公司，公司名称发生变更，公司就原持有的《高新技术企业证书》办理了更名换发手续。

公司原持有的《高新技术企业证书》有效期届满，公司依照相关规定提出复审申请，2014 年 7 月 9 日，复审合格。公司现持有四川省科学技术厅、四川省财政厅、四川省国家税务局和四川省地方税务局联合颁发的《高新技术企业证书》，证书编号为 GF201451000025，有效期截至 2017 年 7 月 8 日。

（2）公司持有四川省经济和信息化委员会 2012 年 3 月 15 日核发的《软件企业认定证书》，证书编号为川 R-2009-0091。

（3）公司持有四川省通信管理局核发的川 B2-20100137 号《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》，业务种类为第二类增值电信业务中的信息服务业务（不含固定网电话信息服务），业务覆盖范围为四川，有效期至 2015 年 9 月 30 日。在取得本许可证以前，因迅游有限的控股股东蓝月科技持有增值电信业务经营许可证，因此迅游有限在蓝月科技取得的增值电信业务经营许可证覆盖下开展业务经营，直至 2010 年 3 月蓝月科技将其持有的迅游有限股权转让后，迅游有限向四川省通信管理局递交了增值电信业务经营许可证办理申请，并于 2010 年 9 月 30 日取得四川省通信管理局核发的川 B2-20100137 号《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》。根据《电信业务经营许可管理办法》（工业和信息化部令第 5 号）第四条规定，经营电信业务，应当依法取得电信管理机构颁发的

经营许可证。第十九条规定，获准经营电信业务的公司经发证机关批准，可以授权其持有股份不少于 51% 并符合经营电信业务条件的子公司经营其获准经营的电信业务。该子公司的名称、法定代表人、业务种类、业务覆盖范围等内容，由发证机关在获准经营电信业务的公司的经营许可证附页中载明。在四川省通信管理局对公司的日常监督检查中，公司已向四川省通信管理局说明了上述情形，四川省通信管理局也没有因上述情形对公司作出行政处罚。

(4) 公司持有中华人民共和国工业和信息化部 2014 年 9 月 12 日核发的《中华人民共和国增值电信业务经营许可证》，证书编号：B1.B2-20120266。业务种类为第一类增值电信业务中的国内因特网虚拟专用网业务、因特网数据中心业务，第二类增值电信业务中的因特网接入服务业务，业务覆盖范围为北京 1 直辖市以及成都 1 城市，有效期至 2017 年 11 月 15 日。

(5) 公司持有四川省文化厅 2013 年 10 月 21 日核发的《网络文化经营许可证》，证书编号川网文【2013】0873-025 号。证书有效期从 2013 年 10 月 21 日到 2016 年 10 月 20 日。

七、特许经营权

公司不涉及特许经营情况。

八、公司核心技术和研发情况

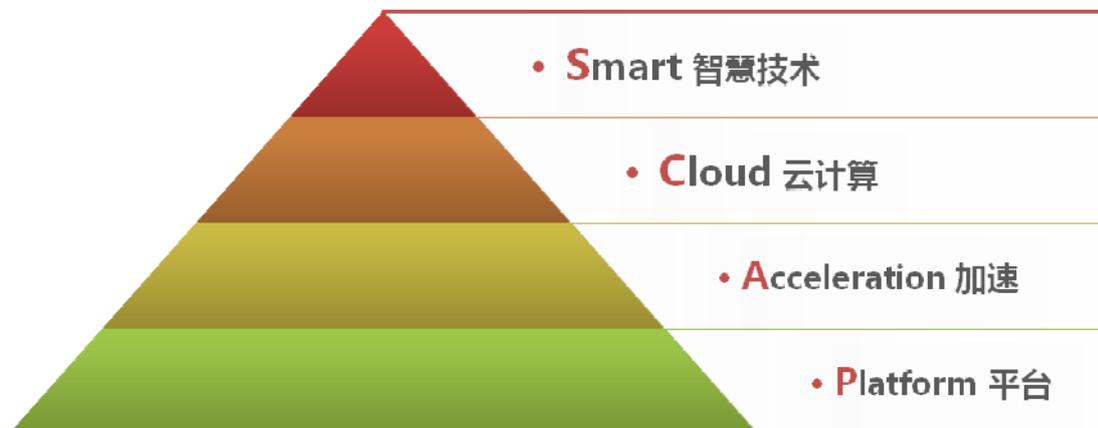
（一）核心技术及来源

报告期内，公司的核心业务是基于独立研发的 SCAP 向网游用户提供云加速服务。公司目前核心技术均来源自身独立开发。经过多年积累和不断创新开发，公司目前各项核心技术均较为先进。公司目前的核心技术主要集中在三个方面：

1、SCAP（智慧云加速平台）

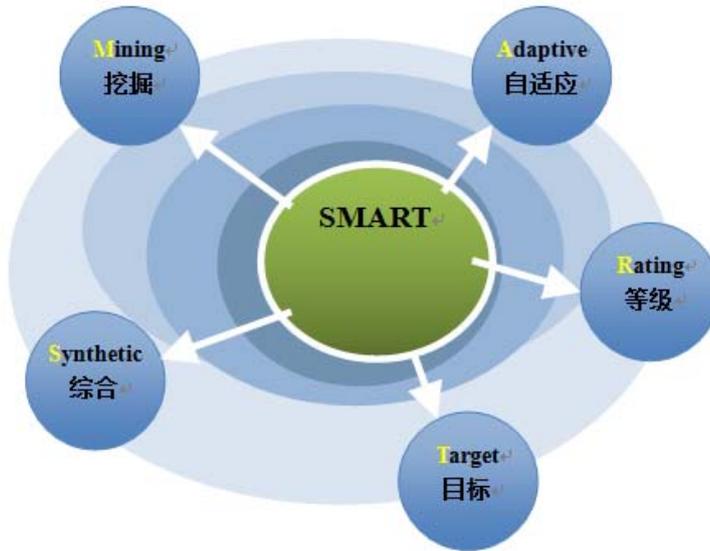
公司 SCAP 最重要的特性是作为提供一个应用服务开发环境的平台具有很

强的扩充性。它不仅是公司目前的网游加速服务的基础技术平台；还可以作为未来公司在整个实时交互应用加速服务领域中诸如网页游戏加速、手持终端网游加速等目标市场的技术开发、测试以及运营平台。



2、SMART 算法

公司 SCAP 的特色是拥有独创的 Smart(智慧) 算法，该算法极大的提高了 SCAP 的服务效率，也是 SCAP 的技术灵魂，其核心技术体现在五个方面：（1）综合性：技术平台具有综合性的跨网络，跨终端加速服务能力；（2）挖掘：详细的数据挖掘，为产品持续改进和合作伙伴提供数据支撑；（3）自适应：系统自适应技术，让技术平台具有更强的扩展性和弹性，提高应用开发效率；（4）等级：物理网络，虚拟专网，目标用户网络状态的等级划分，便于管理，增加对网络的可知性与可控性；（5）目标-网络与目标用户路由目标匹配与管理，保证路由策略最佳。



3、网游加速技术

公司的网游加速技术应用了互联网智能路由导航、用户端游戏数据及传输协议分析、基于游戏特性的针对性加速、多模式自适应和高效的数据传输连接技术。

4、核心技术产品收入占营业收入的比例

报告期内，公司营业收入均为网游加速服务收入，全部来源于核心技术产品。

（二）技术储备情况

公司目前的技术储备、创新和新产品研发主要围绕公司主营业务进行：包括公司 SCAP 及核心 SMART 算法的升级、现有“迅游网游加速器”的更新换代、以及网页游戏加速和手持终端网游加速等新应用开发，具体情况请参见“第十节募集资金运用”。

（三）报告期内研发费用的构成及占营业收入的比例

1、报告期内研发费用的构成

（1）报告期内研发投入情况

报告期内，公司主要从事的研究开发项目包括 SCAP 平台整合系统、移动互联网加速系统、云网络监测系统等共十四项，2012 年至 2014 年，各年分别发生研发费用 665.86 万元、1,062.39 万元和 1,414.57 万元，共发生研发费用 3,142.82 万元，全部计入当期费用，无研发费用资本化。

（2）研发费用的具体构成

公司研发费用主要由研发人员工资、社保费用、研发测试占用的带宽以及研发部门分摊的房租及房屋折旧组成。报告期内，公司研发费用分别为 665.86 万元、1,062.39 万元和 1,414.57 万元，具体发生明细如下：

单位：万元

项目	2014 年度		2013 年度		2012 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工费用	1,053.14	74.45%	767.31	72.22%	426.19	64.01%
带宽	118.94	8.41%	138.9	13.07%	112.14	16.84%
房租及折旧	115.97	8.20%	70.99	6.68%	74.4	11.17%
其他	126.52	8.94%	85.19	8.02%	53.13	7.98%
合计	1,414.57	100.00%	1,062.39	100.00%	665.86	100.00%

①人工费用，由人力资源部门根据研发部门人员的薪酬标准计算，包括研发人员的工资、奖金、福利、社保及住房公积金等。报告期内，公司分别发生研发人工费用 426.19 万元、767.31 万元和 1,053.14 万元，占研发费用的比例分别为 64.01%、72.22%和 74.45%。

②带宽，系研发部门研究测试用带宽费用，主要用于有带宽技术测试和带宽压力测试需求的项目使用。公司为研发部门安装了独立的机柜和服务器，能够独立计量和结算研发用的带宽费用、服务器托管费用，能够明确划分与生产用的带宽费用、服务器托管费用的界限。报告期内，公司分别发生带宽费用 112.14 万元、138.90 万元和 118.94 万元，占研发费用的比例分别为 16.84%、13.07%和 8.41%。

③房租及折旧，系研发部门所使用的固定资产按固定资产折旧政策计提的固定资产折旧，以及研发部门应分摊的房租。报告期内，公司分别发生带宽费用 97.34 万元、120.60 万元和 104.81 万元，占研发费用的比例分别为 14.62%、

11.35%和 7.41%。

④其他，系研发部门发生的其他费用，按研发部门实际发生的费用确定，报告期内，公司分别发生其他费用 53.13 万元、85.19 万元和 126.52 万元，占研发费用的比例分别为 7.98%、8.03%和 8.94%。

(3) 研发投入与公司的业务的匹配情况。

①2012 年度研发项目

2012 年度研发的主要项目为 SCAP 平台整合系统和云网络监测系统，此外，公司还开展了网页游戏加速、移动网络加速等新技术的研发工作为公司未来的业务拓展做技术储备。

②2013 年度研发项目

2013 年度公司继续对 SCAP 平台整合系统和云网络监测系统研发。此外，公司还在 2013 年研发了数据库审计系统、迅游办公自动化系统，从生产安全、流程管理等方面优化公司生产运营环境，保障公司业务的高速发展。

③2014 年度研发项目

2014 年度研发的主要项目为迅游加速器 2014 版、SCAP 平台整合系统和云网络监测系统。此外，公司还在 2014 年开展了网游客户端智能同步系统的研发，在丰富公司产品功能的同时，也为公司未来的业务拓展做技术储备。

综上，报告期内公司的研究开发项目围绕网游加速业务展开，各个研究开发项目不断提升公司 SCAP 的运营能力及衍生服务能力，并带来了公司业务的快速发展，其投入起到了较好的作用，与最终经济成果有着匹配性，并为公司未来的发展奠定了基础。

2、报告期内研发费用占营业收入的比例

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
研发费用（元）	14,145,745.19	10,623,881.30	6,658,559.39
营业收入（元）	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
研发费用占比（%）	7.94%	7.37%	7.36%

报告期，公司不断加大研发费用的投入，随着收入的增长，研发费用占收入的比例较为稳定。

研发费用详细情况参见招股说明书“第九节之十二、（五）、7、研发费用”。

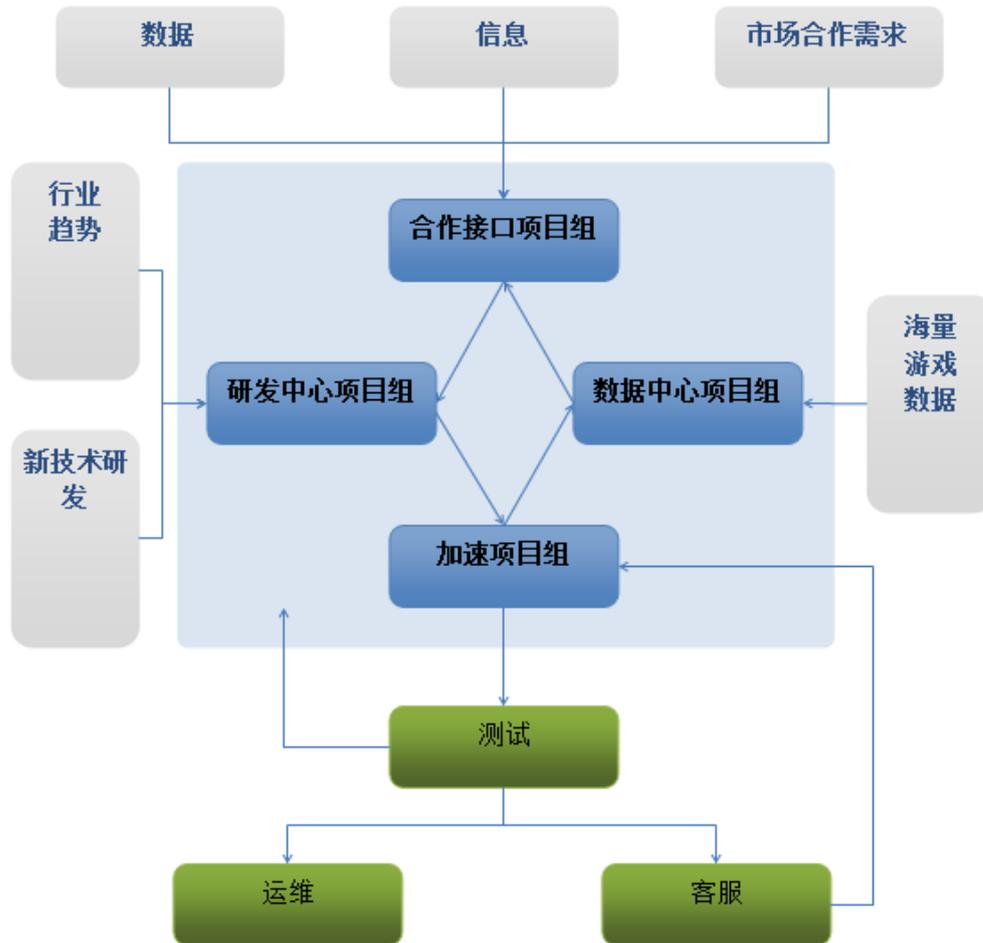
（四）保持技术创新的机制

公司自设立以来就非常注重技术创新，并通过建立激励机制、人才引进和培养、信息收集和快速处理、优化内部研发机制等手段不断提高公司的技术实力和创新能力：

1、公司通过股权、奖金等方式，提高了研发人员的积极性、主动性和创造性，充分发挥了研发人员的创新潜力，有效激发了其技术创新的热情。

2、公司非常重视对技术研发人才的引进和培养，一方面公司通过各种渠道吸收优秀的技术研发人才加盟，另一方面公司通过内部培训、提供学习以及升职机会等方式提升员工的知识技能和综合素质。

3、公司内部的技术创新组织架构如下：



公司以数据中心、合作接口、研究中心、加速项目四个项目组为核心，形成有机联动的整体技术架构，将行业发展趋势、新技术研发、海量游戏数据、市场合作需求、信息、数据、用户建议反馈等各方面信息综合利用，形成良性循环，以保证公司业务及模式的持续创新。同时，公司为创新性项目提供快速实现，持续改进的开发模式，提升创新性项目开发效率和成功率。每个项目完成后，公司将会对项目进展中的各种情况进行汇总分析，以总结经验或不足，达到优化团队、完善制度、提升效率的目标。

（五）公司技术团队介绍

公司技术团队的核心人员为袁旭、李德勇、王尧，最近两年没有发生变化。截至2014年12月31日，公司技术团队按合并口径计算合计87人，占截至2014年12月31日公司总员工人数的50.88%。

为保证公司核心技术人员的稳定，公司与上述核心人员签订了竞业禁止协议和保密协议，并通过持有公司股份、建立良好向上的公司文化、构建优质愉悦的办公环境等方式增强上述人员对于公司的归属感。

九、境外经营情况

报告期内，公司未有境外经营活动。

十、未来发展与规划

公司自设立起，一直专注于我国互联网实时交互应用加速服务市场，发展战略为集中资源开发和推广服务于网游加速服务市场的“迅游网游加速器”，并逐步向互联网实时交互应用加速的其他子领域拓展。

公司未来三年的发展计划为进一步巩固和提高公司在网游加速服务领域的市场领先地位，进一步增强核心竞争力。公司计划利用本次上市募集资金，通过对 SCAP 的优化升级和其他应用服务的研发，以及加速营销服务网络建设以实现业务有效覆盖全国市场，从而巩固公司的技术领先地位及先发优势，提高综合实力，扩大市场份额。

（一）未来三年具体业务发展计划

1、技术平台计划

（1）研究中心建设

公司将加大对研究中心的支持建设力度，计划进行多项服务软件的升级更新，同时加强业务研究发展工作，确保公司在行业技术的领先地位。

（2）SCAP 加速平台优化与升级

公司将结合募集资金投资项目，对现有的基础设施进行改造和升级，对现有的设备架构体系进行梳理优化及扩建，增加平台的服务及容灾能力，使公司现有业务不断延续并拓展，提高公司盈利能力和综合竞争力。

（3）IT 制度完善

不断完善公司 IT 制度，加强项目执行过程中的成本、进度、风险、收益等要素的动态监控，有效分配组织的有限资源，提高项目数据的准确性、及时性，有效保障经营活动。

2、品牌营销计划

（1）用户口碑传播

公司以用户需求为主导，以提升用户体验为目标，不断提升用户满意度、忠诚度，推动用户口碑传播，巩固市场优势。

（2）媒体广告宣传

基于对媒体受众与产品用户的吻合程度分析，公司将针对特定的推广人群，寻找匹配的媒体平台进行推广，制定针对性的媒体传播策略。

（3）合作推广

公司计划在已有合作推广模式基础上，进一步拓展合作领域，开发潜在合作伙伴；开发多样化的合作推广方案供合作对象选择。

（4）营销网络建设

公司将依据国内网游行业中游戏运营商及用户的分布特点，结合募集资金投资项目，建设以北京、上海、广州、成都为核心的区域营销网络，保障市场竞争力。

3、经营管理计划

公司以市场为导向，聚焦用户需求，并通过不断创新经营管理办法来满足用户需求，提升用户体验，为用户提供更有竞争力的服务，打造企业的核心竞争力。为此，公司采取以下措施：

（1）重视数据分析

在多年经营实践中，公司团队一直高度重视数据信息，在未来发展中，公司将不断提升对数据的分析能力，优化内部传导机制，把握住市场发展动态。

（2）提升服务标准化

公司定期进行用户满意度调查，对用户满意度，用户流失率等问题进行详细调查，并对用户意见进行收集整理，以掌握用户需求的变化，对公司产品进行改进。此外，公司将进一步细化已有服务承诺，明确员工职责，提供用户服务的标准化程度。

（3）衍生服务计划

随着业务规模的不断扩大，公司在业内的市场影响力也逐步增强，同时，公司自主开发的“迅游网游加速器”目前支持超过 13,000 款网游，并积累了大量的用户。为此，公司将在未来合适的时机开展行业内相关的盈利性广告、游戏热榜等衍生服务。

4、人力资源计划

扩充人员是公司未来极为重视的工作之一，公司将首先从大学院校招聘有潜力的应届毕业生，并利用公司的技术平台培养专业人才；其次，公司通过社会招聘引进专业管理、技术人才。同时，公司将不断完善激励机制，通过人才梯队的建设，扩大员工知识面、提升员工素质，激发员工潜力，实现人员在职开发。

5、改善财务结构计划

（1）财务监控

公司要求财务人员从战略高度开展财务管理工作，通过财务分析，为企业战略决策提供主要依据，争取公司运营效益的最大化，避免短期决策目标影响公司发展的长期利益。

（2）兼并收购

公司将依托公司的品牌和技术、资金优势，寻找并购机会，通过收购同行业其他企业或整合其他相似业务，注入技术及管理经验，提升公司核心竞争力，拓展潜在市场。

（二）拟定上述计划所依据的假设条件

- 1、国家宏观经济形势整体继续向好、市场环境未出现重大恶化；
- 2、公司所遵循的国家和地方现行有关法律、法规和经济政策无重大改变；
- 3、公司无重大经营决策失误和足以严重影响公司正常运转的人事变动；
- 4、公司股票发行顺利，募集资金及时到位；
- 5、公司所遵循的现行法律、法规无重大变化；
- 6、公司适用的各种税收、税率政策无重大变化。

（三）实施上述目标将面临的困难

公司目前所处的互联网实时交互应用加速服务市场增长迅速，技术、人才、资金是影响公司未来几年发展的关键因素。

互联网行业技术更新速度很快，新技术层出不穷，不断给行业带来变革。网游加速服务就经历了代理服务器（ProxyServer）技术、虚拟专网技术、云计算应用加速平台技术等多次变革。如果公司在新技术的开发和应用上不能一直保持领先地位，将给公司的市场竞争力带来不利影响。公司本次募集资金的投资项目可以强化公司的新技术开发和应用能力。

随着公司业务规模的扩大、应用服务领域的延伸，软件产品的高新技术含量越来越高。诸多方面的发展都需要储备和培养更多的在技术、品质、管理上发挥关键作用的高素质人才。能否吸纳和培养更多的适合公司的人才将会一定程度影响公司的发展。

公司未来发展计划的实现，需要大量的资金投入作为保障。如果为维持公司快速发展所需的资金来源得不到充分保障，将影响到上述目标的实现。若公司上市成功，将科学、合理地使用募集资金，实现资源的优化。

（四）公司发展计划与现有业务关系

公司发展规划是现有业务的深化和拓展，现有业务是公司发展规划的基础。公司目前的主营业务是向网游玩家提供网游加速服务，并已取得了明显的市场优势，公司未来的发展目标是面对互联网用户提供更优质、更丰富的互联网实时交互应用加速服务。本次募集资金投资项目的顺利实施将使公司服务能力、技术实力、品牌实力等方面跃上新的台阶，使公司向着规划的战略目标稳步迈进。

第七节 同业竞争与关联交易

一、关于同业竞争

（一）关于同业竞争的情况

公司控股股东、实际控制人为章建伟、袁旭、陈俊三名自然人。公司不存在与上述控股股东、实际控制人及其控制的其他企业从事相同、相似业务的情况。

（二）避免同业竞争的承诺

公司控股股东、实际控制人章建伟、袁旭、陈俊共同出具承诺如下：

“1、本人目前没有、将来亦不会在中国境内或境外单独或与其他自然人、法人、合伙企业或其他组织，以任何形式直接/间接从事或参与任何对公司及公司控股子公司构成直接/间接竞争的业务/活动或拥有与公司存在竞争关系的任何经济实体、机构、经济组织的权益，或在上述经济实体、机构、经济组织中担任高级管理人员或核心技术人员。

2、本人保证将采取合法及有效的措施，促使本人拥有控制权的其他公司、企业与其他经济组织及本人的关联企业，不以任何形式直接/间接从事与公司及公司控股子公司相同或相似的、对公司及公司控股子公司业务构成或可能构成竞争的业务，并且保证不进行其他任何损害公司、公司控股子公司及其他股东合法权益的活动。

3、本人保证，若本人出现上述第1项及第2项对公司及控股子公司的业务构成直接/间接竞争的不利情形，本人自愿赔偿由此给公司及控股子公司造成的直接和间接的经济损失，并同意按照公司的要求以公平合理的价格和条件将该等业务/资产转让给公司或控股子公司；若本人将来可能拥有任何与公司及控股子公司主营业务有直接/间接竞争的业务机会，本人保证将立

即通知公司，并尽力促使该业务机会合作方与公司或公司子公司依照合理条件达成最终合作。”

二、关联方、关联关系及关联交易

（一）关联方及关联关系

1、公司控股股东、实际控制人

截至本招股说明书签署日，公司的控股股东、实际控制人是章建伟、袁旭、陈俊 3 人。控股股东、实际控制人情况请参见本招股说明书“第五节之六（一）控股股东及实际控制人的基本情况”。

2、公司的控股、参股公司

关联方名称	关联关系	持股比例
速宝科技	控股子公司	29.75%

3、持有 5%以上发行人股份的其他股东

关联方名称	关联关系
挚信投资	持有发行人 14.25%的股权
胡欢	持有发行人 10.71%的股权
亚商创投	持有发行人 6.65%的股权

挚信投资、胡欢、亚商创投情况请参见本招股说明书“第五节之六（二）持有发行人 5%以上股份的其他股东的基本情况”。

4、公司的董事、监事和高级管理人员

公司的董事、监事和高级管理人员是公司的关联自然人，以上人员在关联单位任职情况请参见本招股说明书“第八节之一、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员简介”。另外，过去 12 个月内担任过公司董事的郑庆生先生也是公司的关联自然人。

5、公司控股股东、实际控制人控制的其他企业

关联方	关联关系
敏事科技	本公司实际控制人之一章建伟控制的公司

丹枫科技	本公司实际控制人之一袁旭控制的公司
毕阿斯科技	本公司实际控制人之一陈俊控制的公司
五味川	本公司实际控制人之一章建伟控制的公司

6、公司主要投资者个人、董事、监事和高级管理人员关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

（1）公司主要投资者、董事、监事和高级管理人员控制的其他企业

关联企业	关联关系	实际从事业务	最近一年财务数据（万元）			
			总资产	净资产	净利润	营业收入
北京探寻者户外活动顾问有限公司	胡欢间接持股 100%	咨询培训	1,264.79	-110.32	0.67	100.36
北京武林网络科技有限公司	胡欢间接持股 100%	软件研发咨询	7.45	-228.11	-0.32	-
北京国风飞扬网络科技有限公司	胡欢直接和间接持股 100%	软件研发咨询	417.58	11.32	-0.32	-
上海嵩晟投资管理有限公司	挚信投资持股 99%	投资管理，投资信息咨询	5,476.72	643.72	-1.45	-
上海挚信资产管理有限公司	挚信投资持股 100%	资产管理，投资管理，实业投资，投资咨询（除经纪）	3,004.94	3,000.00	-	-
上海果阅文化创意有限公司	挚信投资持股 60%	文化创意服务	194.65	171.76	-56.52	15.45
成都容之与科技有限公司	朱传靖持股 100%，担任执行董事、经理	股权投资	175.77	55.20	-0.15	-
四川九众互动网络技术有限公司	朱传靖持股 34.0716%，担任董事长、总经理，发行人股东陈俊等共直接、间接持有九众互动 34.7890% 的股权，陈俊担任九众互动监事，胡欢	网游开发	476.25	-310.75	-376.78	91.30

担任董事。					
-------	--	--	--	--	--

报告期内，上述公司与本公司不存在同业竞争，也不存在为公司承担成本费用及向公司输送利益的情形。除九众互动外，上述公司与本公司没有发生业务上的联系，不存在关联交易。

(2) 公司主要投资者个人、董事、监事和高级管理人员施加重大影响的其他企业及公司主要投资者个人、董事、监事和高级管理人员关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业

关联企业	关联关系	实际从事业务
Qihoo 360 Technology Co. Ltd.	胡欢配偶周鸿祎持股，并担任董事会主席、CEO	互联网技术开发
奇智软件（北京）有限公司	360 International Development Co. Limited 持股 100%的公司	互联网技术开发
北京奇虎科技有限公司	奇智软件（北京）有限公司协议控制的公司	互联网技术开发
Qifei International Development Co. Limited	Qihoo 360 Technology Co. Ltd. 持股 100%的公司	互联网技术开发
360 International Development Co. Limited	Qihoo 360 Technology Co. Ltd. 持股 100%的公司	互联网技术开发
Qiji International Development Limited	Qihoo 360 Technology Co. Ltd. 持股 100%的公司	广告
天津奇思科技有限公司	Qiji International Development Limited 持股 100%的公司	广告
北京世界星辉科技有限责任公司	奇智软件（北京）有限公司协议控制的公司	互联网技术开发
14 家 VIE 公司	奇智软件（北京）有限公司协议控制的公司	-
广州酷狗计算机科技有限公司	胡欢持股，过去 12 个月内胡欢配偶周鸿祎曾担任董事	酷狗音乐播放器软件
上海游互网络科技有限公司	胡欢持股，胡欢担任董事	网络技术、通讯技术的开发
深圳市快播科技有限公司	胡欢持股、胡欢担任董事	视频播放器软件
北京大觉投资顾问有限公司	胡欢担任董事、经理	游戏软件
西安乐游信息科技有限公司	胡欢持股并担任董事	游戏软件
上海挚信投资咨询有限公司	郑庆生、赵锦程担任董事	投资咨询，企业管理咨询
新经典文化股份有限公司	过去 12 个月内郑庆生曾担任董事	图书、期刊、电子出版物的批发兼零售
北京果壳互动科技传媒有限公司	过去 12 个月内郑庆生曾担任董事	广告、公关策划、图书策划
重庆稷宏金融服务有限公司	过去 12 个月内郑庆生曾担任董事	金融中介服务（吸收存款及发放贷款除外）、受托经营的投资管理

		活动、经济与商务信息咨询 咨询服务
上海翰鑫信息科技有限公司	郑庆生担任董事	移动商务和移动支付
上海乌龙网络技术发展有限公司	郑庆生担任董事	计算机科技领域内的 技术服务
上海安琪艾可网络科技有限公司	郑庆生担任董事	移动互联网应用开发 与服务
上海沃卡文化传播有限公司	郑庆生担任董事	广告相关业务；移动互 联网产品的开发
上海斯瑞科技有限公司	郑庆生担任董事	电线电缆护套料、PE 纤维及符合材料的生 产、销售
上海挚信信明投资合伙企业（有 限合伙）	过去 12 个月内郑庆生曾担任执行事务合伙人 并持股	投资
上海多米网络信息技术有限公司	郑庆生担任董事	网络工程、网络技术服 务
上海德济医院有限公司	郑庆生担任董事	诊疗服务
北京问日科技有限公司	郑庆生担任董事	软件开发
北京世康怡生健康科技有限公司	郑庆生担任董事	基于互联网的医疗信 息服务
上海汇纳信息科技股份有限公司 董事	郑庆生担任董事	“电子、计算机”领域 内技术开发、技术咨 询、技术服务
北京美盛世纪信息技术有限公司	刘彤配偶持股 70%并担任执行董事和总经理	信息技术及咨询服务
成都三泰电子实业股份有限公司	陈宏担任独立董事	生产、销售商用密码产 品；安全防范技术等
成都金亚科技股份有限公司	陈宏担任独立董事	数字电视系统前后端 软件、硬件的研发、生 产与销售，以及向中小 数字电视运营商提供 端到端整体解决方案。
成都东骏激光股份有限公司	唐国琼担任独立董事	激光晶体材料研发、生 产
四川创意信息技术股份有限公司	唐国琼过去 12 个月内担任独立董事	电信技术服务，包括集 成与开发、电信网络与 系统服务
成都利君实业股份有限公司	唐国琼担任独立董事	水泥、矿山行业粉磨工 艺及核心设备研发、制 造、销售和服务
成商集团股份有限公司	唐国琼担任独立董事	批发、零售商品
四川西部资源控股股份有限公司	唐国琼担任独立董事	铜矿石、铜精矿采选、 销售
中钢国际工程技术股份有限公司	朱玉杰担任独立董事	建筑工程承包
上海挚信信息技术有限公司	赵锦程担任董事	办公信息系统开发、服

		务
上海浦信投资管理有限公司	赵锦程担任董事	股权投资管理，创业投资管理，投资管理，投资咨询（除经纪）
今创集团股份有限公司	赵锦程过去 12 个月内担任过董事	轨道交通车辆配套装备制造
常州晶雪冷冻设备有限公司	赵锦程担任董事	新型节能板材生产销售，设备安装，工程施工
鲁特投资咨询（上海）有限公司	赵锦程担任执行董事	投资咨询
瑞童（上海）国际贸易有限公司	赵锦程担任董事	设计销售儿童服装、饰品、鞋品
上海挚信新经济股权投资管理合伙企业（有限合伙）	赵锦程任投资总监	投资管理、投资咨询

注：郑庆生先生在过去 12 个月内担任过公司董事。

报告期内，上述公司与本公司不存在同业竞争，也不存在为公司承担成本费用及向公司输送利益的情形。除奇虎科技、深圳市快播科技有限公司外，上述公司与本公司没有发生业务上的联系，不存在关联交易。

（二）关联交易

报告期内，公司全部关联交易汇总如下：

经常性关联交易		
2014 年		
交易对手	交易金额	交易简介
奇虎科技	2,768,971.27	合作运营
奇虎科技	1,115,136.99	市场推广
深圳市快播科技有限公司	4,548.86	合作运营
董监高人员	3,057,188.97	薪酬
2013 年		
交易对手	交易金额	交易简介
奇虎科技	3,268,434.95	合作运营
奇虎科技	376,939.97	市场推广
深圳市快播科技有限公司	23,095.68	合作运营
董监高人员	3,070,853.51	薪酬
2012 年		
交易对手	交易金额	交易简介
奇虎科技	2,855,777.99	合作运营
奇虎科技	293,520.92	市场推广

深圳市快播科技有限公司	30,502.62	合作运营
董监高人员	1,980,009.18	薪酬

1、经常性关联交易

除以下关联交易事项和公司关键管理人员从公司领取的薪酬外,报告期内本公司不存在其他经常性关联交易行为。

报告期内，公司与奇虎科技的经常性关联交易情况如下：

(1) 公司与奇虎科技关于合作运营、推广合作方式的简要对比

	合作运营	推广合作
主要内容	指公司与奇虎科技共同推出的“迅游加速器-360专版”，由奇虎科技向其注册用户出售该加速器，并按用户购买金额的一定比例向公司分成。	在奇虎科技的平台上推广迅游产品的相关链接，用户通过点击链接到迅游官方网站下载迅游加速器客户端并成功安装付费后，迅游按合同约定的价格向奇虎科技支付推广费。
登录方式	使用奇虎科技账号登录，用户充值在奇虎科技平台完成，域名为 http://xunyou.360.cn	提供迅游科技官网的链接。
主要区别	合作运营所带来的用户系奇虎科技的注册用户，通过奇虎科技购买迅游的加速服务，由奇虎科技收取货款后与公司分成	推广合作系用户通过奇虎科技“软件或网站平台”上的推广链接，注册成为迅游用户并向公司购买产品，公司为此“推广合作”向奇虎科技支付推广费。

相对于推广合作来讲，合作运营的优势如下：

A、提高合作运营方的产品品牌:合作运营以合作运营方与公司的联合品牌为主，由合作运营方为其用户群提供加速服务的推广以及支付渠道，公司提供标准化的前后台技术支持及运营服务，此种合作运营模式丰富了合作方产品的功能，因此提高了合作方用户群对其产品服务的品牌认知度。

B、“无缝融合”的产品体验，降低用户使用门槛:合作运营方用户在付费时可直接使用合作运营方的账号和支付平台，这种“无缝融合”的产品体验将会降低合作运营方用户群使用加速服务的体验门槛。

C、共赢的生态系统，增强双方的合作黏性:此模式在一定程度上降低了合作运营方用户群“跳过”合作运营方产品平台直接使用公司服务的可能性，此模式的特点是公司与合作运营方共建“开放、公平、互利”的业务生态链，合

作运营方会有较强烈的合作积极性。

（2）公司与奇虎科技关于合作运营、推广合作的具体情况

推广合作业务产生于迅游加速器推出之初，随着迅游加速器业务的快速增长，产品在行业内知名度和品牌度不断提升，2010年8月双方决定将推广合作改为了合作运营，关闭了在奇虎科技平台上推广迅游产品的相关链接。随着奇虎科技开始推广“360人工服务”，2014年，经双方商议，在其“360人工服务”平台上开通新的推广合作。

A、推广合作情况

期间	关联市场推广费总额（元）	占当期销售费用比重（%）
2014年度	1,115,136.99	4.05
2013年度	376,939.97	1.98
2012年度	293,520.92	3.25

对于前期推广合作带来的用户，只要其持续使用迅游加速器，根据合同约定，公司仍需向奇虎科技支付推广费，故在2010年8月后，公司仍存在向奇虎科技支付推广费的行为。2014年度，随着新的推广合作业务的开展，当年交易金额较以往年度有所增加，达到111.51万元。

交易定价情况：公司与奇虎科技推广合作交易价格的确定主要参照市场价格协商确定，分产品不同采取分档计价，其交易定价与无关联第三方交易价格无重大差异。

B、合作运营情况

期间	关联收入总额（元）	占当期营业收入比重（%）
2014年度	2,768,971.27	1.55
2013年度	3,268,434.95	2.27
2012年度	2,855,777.99	3.16

交易定价情况：公司与奇虎科技合作运营交易价格的确定主要参照市场价格协商确定，分产品根据用户规模的不同采取分档计价，其交易定价与无关联第三方的交易价格是相当的。

公司认为与奇虎科技合作，可借助奇虎科技的知名度和影响力以及良好的

客户资源，提升公司产品品牌，实现用户增长，与该公司的交易未来将会持续；公司与奇虎科技的交易价格与无关联第三方价格相比，不存在重大差异，且交易额占比较低，因此与奇虎科技的关联交易对公司独立性不构成影响。

（3）公司与奇虎科技关联交易的必要性、未来持续性、对独立性的影响

A、必要性：

在公司产品发展的初期，公司、行业及产品都是新兴的，由知名安全平台进行推荐使用，在产品的安全权威性方面是一个极大的肯定，使得用户对产品更安心，更有利于推广。通过奇虎科技的推广合作，公司产品在奇虎科技的360软件平台上的进行推荐，为公司快速拓宽了销路，使得公司产品得以被更多用户接触了解并使用。

随着公司产品的不断发展和完善，产品性能快速被客户认可，收入增长较快，并在行业内建立了一定的品牌和知名度。与此相适应，公司适时地将合作方式调整为合作的B2B2C模式。通过合作模式，公司能够进一步提升公司产品品牌，降低用户使用门槛，增强双方的合作黏性，从而较快地提升公司的竞争能力。

同时，与知名安全平台的合作也标志着公司优秀的技术实力及平台承载能力，这使得公司在与其他厂商推广合作时，具备更可信的行业公信力和运营能力。在与奇虎科技合作后，公司陆续与北京金山安全软件有限公司、深圳市迅雷网络技术有限公司、上海天游软件有限公司、上海起凡数字技术有限公司等公司展开了B2B2C的合作。

B、未来持续性：

随着我国网游加速服务市场的发展，B2B2C模式在对产品销售的促进和品牌宣传助力效果上体现出更多的作用，因此，B2B2C商业模式开始逐渐为行业接受并兴起，并逐渐成为未来我国网游加速服务市场参与者进行竞争的一个重要手段。公司未来将继续以B2B2C的模式，和奇虎科技进行产品合作运营。

同时，随着公司优异的产品品质、充足的技术支持力量、完善的运营管理系统在合作运营中不断被证明，公司品牌价值不断得到提升，公司将在业内展

开越来越多的合作运营。

C、独立性：

a、产品的独立性。

公司提供给360的定制版本，呈现形态仍为公司的产品，且仅通过360软件平台进行传播及用户资源引导，本质上是对公司产品及公司的传播，用户接受的信息和品牌意识均为公司自身的产品。

b、经营的独立性。

公司提供的网游加速定制版本，在公司官方版本的基础上，针对单一特定用户的需求，进行优化设计，能更有针对性、更有效的解决该游戏用户的加速需求。该订制服务可以为众多行业合作伙伴个性化设计，并不仅仅针对某个单一厂商使用。报告期内，公司还向北京金山安全软件有限公司、上海天游软件有限公司等多家公司提供了各种定制版服务。

保荐机构认为，公司与奇虎科技的合作必要性较强，未来仍将持续进行，其交易定价公允，该合作不会对公司的独立性产生影响。

申报会计师认为，发行人与奇虎科技的关联交易价格公允，该项关联交易总额较小，占比较低，对公司独立性无重大影响。

发行人律师认为，发行人与奇虎科技的交易价格与无关联第三方价格相比，不存在重大差异，且交易额占比较低，对发行人独立性不构成重大影响。发行人与奇虎科技的关联交易存在必要性。发行人未来将继续以B2B2C的模式和奇虎科技继续进行产品合作运营，双方的关联交易未来存在持续性。发行人对奇虎科技不存在依赖，关联交易不影响发行人的独立性。

报告期内，公司与其它关联方的经常性关联交易情况如下：

报告期，公司与胡欢担任董事的深圳市快播科技有限公司因合作运营产生的关联交易如下

期间	关联收入总额（元）	占当期营业收入比重（%）
2014年度	4,548.86	0.003
2013年度	23,095.68	0.02

2012 年度	30,502.62	0.03
---------	-----------	------

公司授权深圳市快播科技有限公司在其快玩游戏平台运营公司网游加速软件，由深圳市快播科技有限公司向其注册用户出售该加速服务，并按用户购买金额的一定比例向公司分成。

公司与深圳市快播科技有限公司的交易分成比例与相似规模的无关联第三方如上海众源网络有限公司、四川中新世纪网络科技有限公司等小型互联网厂商获得的分成比例基本一致，关联交易价格不存在重大差异，交易价格公允，且交易额占比较低，不存在深圳市快播科技有限公司向公司输送利益的情形。

除上述经常性关联交易事项外，公司关键管理人员报告期内从公司领取的薪酬如下：

项目（元）	2014 年度	2013 年度	2012 年度
薪酬合计	3,057,188.97	3,070,853.51	1,980,009.18

2、偶发性关联交易

2014 年 12 月 24 日，公司第二届董事会第二次会议审议通过公司控股子公司速宝科技增资事项。

2014 年 12 月 31 日，速宝科技股东会审议通过了本次增资事项。

2014 年 12 月 31 日，公司与速宝科技、达晨创丰、肖冰、挚信投资、崔杰、潘坤、李雁翎签订增资协议，约定对速宝科技增资：达晨创丰货币出资 950 万元，其中 25.1471 万元计入注册资本，其余计入资本公积；肖冰货币出资 250 万元，其中 6.6176 万元计入注册资本，其余计入资本公积；挚信投资出资 800 万元，其中 21.1765 万元计入注册资本，其余计入资本公积。

2015 年 2 月 4 日，速宝科技完成此次变更的工商登记备案。截至本招股说明书签署日，达晨创丰、肖冰、挚信投资已全额缴纳增资款项。

保荐机构认为，公司与关联方之间的交易符合正常商业条款及公平原则，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

发行人律师认为，前述关联交易已按照发行人章程及相关规定履行了关联交易审批程序，不存在损害发行人及其他股东利益的情形。发行人与奇虎科技

之间的关联交易符合正常商业条款及公平原则，履行了关联交易审批程序，不存在损害迅游有限/发行人及其他股东利益的情形。

公司实际控制人章建伟、袁旭、陈俊承诺：“本人将严格遵守《公司法》、《公司章程》、公司《关联交易管理制度》等规定，避免和减少关联交易，自觉维护公司、公司控股子公司及全体股东的利益，将不利用本人在公司中的股东地位在关联交易中谋取不正当利益。如公司或公司控股子公司必须与本人控制或相关企业进行关联交易，则本人承诺，将严格履行相关法律程序，遵照市场公平交易的原则进行，将促使交易的价格、相关协议条款和交易条件公平合理，不会要求公司或公司控股子公司给予与第三人的条件相比更优惠的条件。”

公司实际控制人章建伟、袁旭、陈俊同时承诺：“（1）不以任何方式违法违规占用/支配公司资金、资产或其他资源，不以任何方式要求公司违法违规提供担保；（2）不通过非公允性关联交易、利润分配、资产重组、对外投资等任何方式损害公司和其他股东的合法权益；（3）保证公司资产完整、人员独立、财务独立、机构独立和业务独立，不以任何方式影响公司的独立性。（4）不以任何方式越权干预公司对其资产的经营管理。”

三、关联交易对经营状况和财务状况的影响

报告期内关联交易对公司的财务状况和经营成果无重大不利影响，不存在损害公司及其他股东利益的情形。

四、关联交易履行的程序

自股份公司设立以来，公司的关联交易均已严格履行了公司章程等规定的程序。

五、独立董事对发行人报告期内重大关联交易的意见

独立董事对关联交易发表的意见如下：“2012年1月1日至今，公司与关

关联方之间所发生的关联交易符合正常商业条款及公平原则，交易条件及定价公允，不存在损害公司和股东利益，以及通过关联交易操纵利润的情形。自股份公司成立以来，公司关联交易决策程序符合《公司章程》、《关联交易管理制度》等制度的规定，体现了公开、公平、公正的原则。

第八节 董事、监事、高级管理人员与其他核心人员

一、董事、监事、高级管理人员与其他核心人员简介

（一）董事会成员

公司现任董事会由 7 名董事组成，其中独立董事 3 名，本届董事的任期从 2014 年 11 月至 2017 年 11 月。所有董事均为中国国籍，无境外居留权。

1、章建伟先生，1974 年出生，初中学历。1989 年至 1999 年从事纺织行业相关工作，2000 年开始从事网络方面的工作，2005 年创立蓝月科技，历任蓝月科技执行董事、经理、法定代表人（2005.3-2011.12），迅游有限执行董事（2008.8-2010.3）、董事长（2010.3-2011.11）、法定代表人。现任敏事科技（该单位与公司的关联关系参加本招股说明书“第七节之二、（一）5、公司控股股东、实际控制人控制的其他企业”）执行董事、经理、法定代表人（2010.10 至今），五味川（该单位与公司的关联关系参加本招股说明书“第七节之二、（一）5、公司控股股东、实际控制人控制的其他企业”）执行董事、法定代表人（2014.4 至今）。2011 年 11 月至今，任本公司董事长、法定代表人。

2、袁旭先生，1984 年出生，高中学历。1997 年开始从事网站、网络聊天室创意、管理等工作，2005 年加入蓝月科技，历任蓝月科技监事（2006.5-2008.8），迅游有限副经理（2008.8-2010.3）、总裁、董事（2010.3-2011.11）。2011 年 11 月至今，任本公司总裁、董事，2014 年 2 月至今，任本公司控股子公司速宝科技执行董事、经理、法定代表人。袁旭先生在 2010 东亚未来企业评选中曾获“创新科技领袖”奖，曾获 2011 天府榜样之创富榜样，曾获 2012、2013 福布斯中文版“中国 30 位 30 岁以下创业者”。

3、陈俊先生，1980 年出生，高中学历。2001 年至 2005 年作为独立开发人进行网络游戏周边工具软件的开发工作，2005 年加入蓝月科技，历任蓝月科技副经理（2006.5-2008.10），迅游有限副经理（2008.10-2010.3）、董事（2010.3-2011.11）。现任九众互动（该单位与公司的关联关系参加本招股说明

书“第七节之二、（一）6、公司主要投资者个人、董事、监事和高级管理人员关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业”）监事（2010.2至今），毕阿斯科技（该单位与公司的关联关系参加本招股说明书“第七节之二、（一）5、公司控股股东、实际控制人控制的其他企业”）执行董事、经理、法定代表人（2010.7至今）。2011年11月至今，任本公司董事。

4、赵锦程先生，1977年出生，本科学历。历任大连实德集团财务管理部财务（2000-2001），上海万国股市测评咨询有限公司研究员（2002-2003），盛大互动娱乐有限公司投资部经理（2003.1-2007.6），宁波激智新材料科技有限公司董事（2008.8-2014.9），河南中源化学股份有限公司董事（2009.1-2014.9），华研精粹科技（北京）有限公司董事（2009.5-2011.9），海澜之家服饰股份有限公司董事（2010.2-2014.2），常州市宏发纵横新材料科技股份有限公司董事（2011.9-2013.12），江苏苏润高碳材股份有限公司监事（2012.4-2014.3），今创集团股份有限公司董事（2011.9-2015.3）。现任上海挚信投资咨询有限公司投资经理（2007.7-至今），亲和源股份有限公司监事（2010.12至今），深圳市创富商务服务有限公司监事（2010.12至今），中海恒信资产管理（上海）有限公司监事（2013.7），上海嘉印文化传播有限公司监事（2014.3至今），天津漫娱文化传播有限公司监事（2014.4至今），上海挚信投资咨询有限公司董事（2008.7至今），上海挚信信息技术有限公司董事（2011.3至今），上海浦信投资管理有限公司董事（2011.4至今），常州晶雪冷冻设备有限公司董事（2013.05至今），鲁特投资咨询（上海）有限公司执行董事（2012.11.至今），瑞童（上海）国际贸易有限公司董事（2014.3至今），上海挚信新经济股权投资管理合伙企业（有限合伙）投资总监（2014.3至今）。2014年11月至今，任本公司董事。

5、陈宏先生，1956年出生，硕士、教授、博士生导师。1982年2月至今，一直在电子科技大学任教。历任电子科技大学经济与管理学院管理教研室主任（1993.12-2001.11）、工商管理系主任（2001.1-2009.12）、岷江水电（600131）独立董事（2006.5-2013.8）。现任电子科技大学经济与管理学院教授、博士生导师（2003.7至今），金亚科技（300028）独立董事（2013.9至今）、三泰电子（002312）独立董事（2011.5至今）。2011年11月至今，任本公司独立董事。

6、唐国琼女士，1963年出生，博士、教授。1988年7月至今，一直在西南财经大学任教。历任西南财经大学财务会计教研室副主任（1992.11-2000.11），会计学教研室副主任（2000.11-2006.10），四川东方能源科技股份有限公司财务顾问（2000.1-2012.6），四川创意信息技术股份有限公司独立董事（2008.11至2014.11）。现任中国会计学会会员（2001.1至今），四川省科技计划参评专家（2004.5至今），西南财经大学会计学院会计系副主任（2006.10至今），成都东骏激光股份有限公司独立董事（2010.4至今），利君股份（002651）独立董事（2011.5至今），成商集团（600828）独立董事（2012.3至今），四川西部资源控股股份有限公司（600139）独立董事（2014.2至今）。2012年3月至今，任本公司独立董事。

7、朱玉杰先生，1969年出生，博士、中国注册会计师、教授、博士生导师。1994年8月至今，一直在清华大学任教。历任攀枝花市商业银行股份有限公司独立董事（2007.11-2013.6）。现任清华大学经济管理学院教学办公室主任（2003.8至今）、教授、博士生导师（2010.10至今），中国金融协会金融工程专业委员会副秘书长（2005.8至今），中国国际经济合作学会理事（2010.8至今）、中国企业成长与经济安全研究中心学术委员会副主任（2011.10至今），诚志股份（000990）监事会主席（2010.5至今），中钢国际工程技术股份有限公司（000928）独立董事（2014.9至今）。2011年11月至今，任本公司独立董事。

（二）监事会成员

公司现任监事会由3名监事组成，所有监事均为中国国籍，无境外居留权。简历如下：

1、唐武先生，1979年出生，大专学历。历任四川长虹网络科技有限公司软件工程师（2001.7-2002.10），四川艾普电子有限公司测试工程师（2002.11-2005.4），蓝月科技软件工程师（2005.5-2009.1）。2009年1月至今任本公司(含迅游有限)软件工程师、研发部经理。2010年3月至今，任本公司(含迅游有限)监事会主席。

2、朱传靖先生，1972年出生，本科学历。历任上海创源计算机信息安全有

限公司 CEO（1999.11-2003.2），金山软件有限公司研究院副院长（2003.3-2005.3），金山软件有限公司成都分公司副总经理（2005.4-2008.3），金山软件有限公司助理总裁（2005.4-2008.3），蓝月科技副总经理（2008.4-2008.10）。现任容之与科技（该单位与公司的关联关系参加本招股说明书“第七节之二、（一）6、公司主要投资者个人、董事、监事和高级管理人员关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业”）执行董事、经理、法定代表人（2010.7 至今），九众互动（该单位与公司的关联关系参加本招股说明书“第七节之二、（一）6、公司主要投资者个人、董事、监事和高级管理人员关系密切的家庭成员控制、共同控制或施加重大影响的其他企业”）董事长、总经理、法定代表人（2010.1 至今）。2008 年 8 月至今，任本公司（含迅游有限）监事。

3、伍琳先生，1983 年出生，本科学历。历任中国移动四川省用户服务中心客服专员（2003.9-2005.6）、上海盛大网络有限公司成都用户服务部客服主管（2005.7-2008.9），蓝月科技客服部经理（2008.9-2008.11）。2008 年 11 月至今任本公司（含迅游有限）客服部经理。2011 年 11 月至今，任本公司监事。

（三）高级管理人员

公司所有高级管理人员均为中国国籍，无境外居留权。简历如下：

1、袁旭先生，公司总裁。简历见董事简历部分。

2、李德勇先生，1974 年出生，本科学历，高级程序员（软件设计师）。历任长城计算机成都分公司技术支持员（1997.3-2000.4）、昆明力峰电气有限公司项目经理（2000.4-2004.3）、成都华诚信息产业有限公司项目经理（2004.3-2005.3），蓝月科技技术总监（2005.3-2009.1）。2009 年 1 月至今，任本公司（含迅游有限）副总裁。

3、刘彤女士，1973 年出生，本科学历。历任四川电信网站市场部经理（1996.4-2004.6）、雅虎中国公共事务与电信合作部经理（2004.6-2005.9）、奇虎 360 商务拓展总监（2005.9-2007.12），Myspace 聚友网商务拓展高级经理（2008.1-2009.2），世纪互联数据中心有限公司市场营销总监（2009.3-2009.8），

迅游有限市场总监（2009.8-2011.11）。2011年11月至今，任本公司副总裁。

4、叶昌茂先生，1974年出生，硕士研究生学历，经济师。历任赤天化（600227）办公室秘书、证券事务代表（2005.5-2007.12），三泰电子（002312）证券事务代表、证券事务部经理（2007.12-2011.8）。2011年11月至今，任本公司董事会秘书、财务总监。

（四）其他核心人员

公司核心技术人员为袁旭、李德勇和王尧，其他核心人员为田野。袁旭、李德勇简历见董事和高管简历部分。

1、王尧先生，1983年出生，本科学历，中国国籍，不具有境外居留权。历任蓝月科技客服主管（2007.4-2008.4）、数据组主管（2008.5-2009.1）、品牌维护部主管（2009.1-2009.7）、总裁助理（2009.1-2009.7），迅游有限总裁助理（2009.7-2011.12）。2011年12月至今，任本公司审计部经理。

2、田野先生，1980年出生，本科学历，中国国籍，不具有境外居留权。历任腾讯科技（深圳）有限公司高级战略发展人员（2004.3-2005.6），世纪互联数据中心有限公司董事长助理（2005.7-2006.3），北京比酷网络科技有限公司 CEO（2006.3-2007.1），北京伙聚联合网络服务有限公司副总裁（2007.1-2007.7），北京世纪互联宽带数据中心有限公司副总裁、游戏事业部总经理（2007.7-2009.1），北京阿比酷网络技术有限公司 CEO（2009.1-2010.12），世纪互联工程技术服务有限公司总经理（2010.12-2011.11）。2011年11月至今，任本公司运营总监。

（五）董事、监事、高级管理人员了解股票发行上市相关法律法规及其法定义务责任的情况。

公司董事、监事、高级管理人员均经过保荐机构等相关上市中介机构的辅导，对股票发行上市、规范运作相关的法律法规进行了学习，已经了解股票发行上市相关法律法规，了解其作为上市公司董事、监事、高级管理人员的法定义务

责任。

（六）现任董事、监事、高级管理人员的选聘情况

1、董事提名和选聘情况

2011年11月23日，公司召开创立大会暨2011年第一次临时股东大会选举章建伟先生（由章建伟、袁旭、陈俊3人共同提名）、袁旭先生（由章建伟、袁旭、陈俊3人共同提名）、陈俊先生（由章建伟、袁旭、陈俊3人共同提名）、郑庆生先生（由挚信投资提名）、陈宏先生（独立董事、由亚商创投提名）、朱玉杰先生（独立董事、由章建伟、袁旭、陈俊3人共同提名）为公司第一届董事会董事。2011年11月23日，公司第一届董事会第一次会议选举章建伟先生为董事长。

2012年3月8日，公司召开2011年度股东大会，选举唐国琼女士（由亚商创投提名）为公司第一届董事会独立董事。

2014年11月23日，公司召开2014年第二次临时股东大会，选举章建伟先生（由章建伟、袁旭、陈俊3人共同提名）、袁旭先生（由章建伟、袁旭、陈俊3人共同提名）、陈俊先生（由章建伟、袁旭、陈俊3人共同提名）、赵锦程先生（由挚信投资提名）、陈宏先生（独立董事、由亚商创投提名）、唐国琼女士（由亚商创投提名）、朱玉杰先生（独立董事、由章建伟、袁旭、陈俊3人共同提名）为公司第二届董事会董事。2014年11月23日，公司第二届董事会第一次会议选举章建伟先生为董事长。

2、监事提名和选聘情况

2011年11月23日公司召开职工大会，选举唐武先生、伍琳先生为公司职工代表监事，与股东代表监事共同组成公司第一届监事会，2011年11月23日，公司召开创立大会暨2011年第一次临时股东大会选举朱传靖先生（由章建伟、袁旭、陈俊3人共同提名）为公司第一届监事会成员，2011年11月23日公司第一届监事会第一次会议选举唐武先生为监事会主席。

2014年11月23日公司召开职工大会，选举唐武先生、伍琳先生为公司职

工代表监事，与股东代表监事共同组成公司第二届监事会，2014年11月23日，公司召开2014年第二次临时股东大会，选举朱传靖先生（由章建伟、袁旭、陈俊3人共同提名）为公司第二届监事会成员，2014年11月23日公司第二届监事会第一次会议选举唐武先生为监事会主席。

3、高级管理人员的选聘情况

2011年11月23日，公司第一届董事会第一次会议选举袁旭先生为公司总裁；根据袁旭先生的提名，聘任李德勇先生、刘彤女士为公司副总裁，叶昌茂先生为公司财务总监；根据章建伟先生的提名，聘任叶昌茂先生为公司董事会秘书。

2014年11月23日，公司第二届董事会第一次会议选举袁旭先生为公司总裁；根据袁旭先生的提名，聘任李德勇先生、刘彤女士为公司副总裁，叶昌茂先生为公司财务总监；根据章建伟先生的提名，聘任叶昌茂先生为公司董事会秘书。

（七）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员相互之间存在的亲属关系

上述人员之间不存在亲属关系。

二、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员及其近亲属直接或间接持有本公司股份情况

股东名称	职务	2014年12月31日	2013年12月31日	2012年12月31日
章建伟	董事长	5,423,550.00	5,423,550.00	5,423,550.00
袁旭	董事、总裁	5,315,906.00	5,315,906.00	5,315,906.00
陈俊	董事	3,890,906.00	3,890,906.00	3,890,906.00
胡欢	曾任董事	3,211,763.00	3,211,763.00	3,211,763.00
朱传靖	监事	1,429,950.00	1,429,950.00	1,429,950.00
李德勇	副总裁	570,375.00	570,375.00	570,375.00
刘彤	副总裁	186,667.00	186,667.00	186,667.00
叶昌茂	董事会秘书、财务总监	186,666.00	186,666.00	186,666.00

田野	运营总监	186,667.00	186,667.00	186,667.00
唐武	监事会主席	100,000.00	100,000.00	100,000.00
王尧	审计部经理	78,000.00	78,000.00	78,000.00
伍琳	监事	40,000.00	40,000.00	40,000.00
合计		20,620,450.00	20,620,450.00	20,620,450.00

截至本招股说明书签署日，上述人员持有本公司的股份不存在质押或冻结的情况。

三、董事、监事、高级管理人员和其他核心人员的其他对外投资情况

姓名	本公司职务	对外投资单位	持股比例（直接及间接）（%）	对外投资单位与本公司的其他关系
章建伟	董事长	成都敏事科技有限公司	100.00	实际控制人之一控制
		九众互动	5.2884	注
		五味川	60.00	实际控制人之一控制
袁旭	董事、 总裁	成都丹枫科技有限公司	90.00	实际控制人之一控制
		九众互动	4.76	注
陈俊	董事	九众互动	17.16	注
		成都毕阿斯科技有限公司	100.00	实际控制人之一控制
朱传靖	监事	成都容之与科技有限公司	100.00	监事朱传靖控制
		九众互动	34.07	注
		西安乐游信息科技有限公司	3.00	无
赵锦程	董事	上海攀信信明投资合伙企业（有限合伙）	0.19	注
		上海攀信合能投资合伙企业（有限合伙）	0.46	董事持股
李德勇	副总裁	五味川	10.00	实际控制人之一控制

注：1、九众互动与本公司的关系，具体参见“第七节二（一）关联方及关联关系” 2、上海攀信信明投资合伙企业（有限合伙）与本公司的关系，具体参见“第七节二（一）关联方及关联关系”

公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的上述对外投资，与公司不存在利益冲突。除此之外，截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均不存在其他对外投资情况。

四、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员领取收入的情况

（一）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员 2014 年度从公司领取薪酬情况具体如下：

姓名	本公司职务	在本公司的税前薪酬（元）
章建伟	董事长	422,980.00
袁旭	董事、总裁	422,980.00
陈俊	董事	-
赵锦程	董事	-
陈宏	独立董事	61,000.00
唐国琼	独立董事	61,000.00
朱玉杰	独立董事	61,000.00
朱传靖	监事	-
唐武	监事会主席	254,980.00
伍琳	监事	143,128.97
李德勇	副总裁	410,980.00
刘彤	副总裁	372,960.00
叶昌茂	董事会秘书、财务总监	290,740.00
田野	运营总监	372,480.00
王尧	审计部经理	182,960.00

除上述披露情况外，截至本招股说明书签署之日，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员均未在公司享受其他待遇和退休金计划。

（二）公司对上述人员其他待遇和退休金计划

在公司领取薪酬的董事、监事、高级管理人员及其他核心人员，公司按照国家及地方的有关规定，依法为其办理失业、养老、医疗、工伤等保险，不存在其他特殊待遇和退休金计划。公司也未制定董事、监事、高级管理人员认股权计划。

（三）发行人独立董事的酬金及其他报酬福利政策

公司第一届董事会的独立董事津贴标准为 5,000 元/月。2014 年 11 月 23 日，

公司召开 2014 年第二次临时股东大会，通过《关于第二届董事会独立董事津贴的议案》，调整独立董事津贴标准为 7.2 万元/年。

（四）董事、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬情况

公司董事（非独立董事）、监事、高级管理人员及其他核心人员的薪酬主要由工资和奖金构成，公司根据市场状况和公司经营业绩确定以上人员的薪酬。上述人员的薪酬水平已经薪酬与考核委员会、董事会、股东会等相关程序审议。报告期内，董事、监事、高级管理人员及其他核心人员 2014 年度到 2012 年度薪酬总额占各期公司利润总额的比重分别为 4.51%、5.86%、5.60%。

五、董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签署协议的情况

公司根据任职情况与董事、监事、高级管理人员及其他核心人员（独立董事、不在公司领薪的董事和非职工监事除外）签订了《劳动合同》、《保密协议》和《竞业禁止协议》，明确其权利义务及保密责任。除上述协议外，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司未签订其他协议。报告期内，公司董事、监事、高级管理人员及其他核心人员与公司签订的协议均得到有效履行。

六、近两年董事、监事、高级管理人员变动情况

（一）变动情况

1、2014 年 1 月胡欢辞去董事

2014 年 1 月，胡欢因个人原因，辞去其担任的董事职务。

2、2014 年第二届董事会选举

2014 年 11 月，公司选举第二届董事会时，挚信投资提名赵锦程先生代替郑庆生先生担任公司董事。

（二）董事、监事、高级管理人员变动原因

2014年1月，胡欢因个人事务繁多且经常出国，故辞去其担任的董事职务。

2014年11月，挚信投资在公司第二届董事会选举时提名赵锦程先生担任公司董事。

公司上述人员变动，系因公司经营管理的需要和相关人员个人原因而进行的正常变动，履行了必要的法律程序，符合相关法律、法规和公司章程的规定。

报告期内公司实际控制人未发生变化，管理层成员稳定，上述变动未对公司经营战略、经营模式产生重大影响。公司董事、高级管理人员最近两年未发生重大变化。

保荐机构认为，胡欢女士辞去董事职务系由于其个人原因做出的决定，公司董事的变动履行了必要的法律程序，符合相关法律、法规和公司章程的规定，未对公司上市构成不利影响。

保荐机构认为，挚信投资提名赵锦程先生代替郑庆生先生担任公司董事系由于郑庆生先生个人工作变动做出的决定，公司董事的变动履行了必要的法律程序，符合相关法律、法规和公司章程的规定，未对公司上市构成不利影响。

发行人律师认为，发行人近两年董事、监事、高级管理人员的变化符合法律、行政法规、规范性文件以及《公司章程》的规定，并已履行必要的法律程序。发行人董事、高级管理人员近两年未发生重大变化。

七、股东大会、董事会、监事会、独立董事、董事会秘书制度的建立健全及运行情况

（一）报告期内发行人公司治理存在的缺陷及改进情况

公司整体变更为股份有限公司以来，已根据《公司法》、中国证监会关于公

公司治理的有关规定，逐步建立健全股东大会、董事会、监事会、独立董事和董事会秘书制度等各项制度，形成以股东大会、董事会、监事会、管理层各司其责，相互制衡的公司治理结构，并逐步完善了公司在治理方面的各类规章制度。2011年11月23日，公司创立大会暨2011年第一次临时股东大会选举产生了发行人董事、监事，对股东大会、董事会和监事会权责和运行作出规定，审议通过了《关于四川迅游网络科技股份有限公司章程的议案》。

（二）股东大会运行情况

报告期内，公司股东大会运行的具体情况如下：

序号	会议名称	出席情况				
		出席股东数量	代表股份数 (万股)	占全部股份的比例 (100%)	委托股份数 (万股)	独董出席情况
1	四川迅游网络科技股份有限公司2011年度股东大会	39	3000	100%	46.3	3
2	四川迅游网络科技股份有限公司2012年第一次临时股东大会	26	2513.4783	83.78%	0	3
3	四川迅游网络科技股份有限公司2012年第二次临时股东大会	27	2517.4783	83.92%	0	3
4	四川迅游网络科技股份有限公司2012年第三次临时股东大会	32	2556.745	85.22%	0	3
5	四川迅游网络科技股份有限公司2012年度股东大会	27	2532.145	84.40%	0	3
6	四川迅游网络科技股份有限公司2013年第一次临时股东大会	30	2514.412	83.81%	0	3
7	四川迅游网络科技股份有限公司2013年第二次临时股东大会	29	2519.478	83.98%	0	3
8	四川迅游网络科技股份有限公司2013年度股东大会	39	3000	100%	54.9667	3
9	四川迅游网络科技股份有限公司2014年第一次临时股东大会	39	3000	100%	506.098	3
10	四川迅游网络科技股份有限公司2014年第二次临时股东大会	27	2226	74.19%	427.5	3
11	四川迅游网络科技股份有限公司2015年第一次临时股东大会	39	3000	100%	381.8063	3
12	四川迅游网络科技股份有限公司2014年度股东大会	39	3000	100%	381.8063	3

发行人律师认为：报告期内，发行人股东大会的召开、决议内容及签署均符合《公司章程》和法律、行政法规、部门规章及规范性文件的规定，合法、合规、真实、有效。

（三）董事会的建立及运行情况

报告期内，公司董事会运行的具体情况如下：

序号	召开时间	会议名称	出席情况		
			出席董事人数	未出席董事人数	独董出席情况
1	2012年2月17日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第三次会议	8	0	3
2	2012年3月12日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第四次会议	8	0	3
3	2012年5月18日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第五次会议	8	0	3
4	2012年7月5日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第六次会议	8	0	3
5	2012年8月25日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第七次会议	8	0	3
6	2012年11月27日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第八次会议	8	0	3
7	2012年12月17日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第九次会议	8	0	3
8	2013年2月22日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第十次会议	8	0	3
9	2013年4月4日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第十一次会议	8	0	3
10	2013年8月26日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第十二次会议	8	0	3
11	2013年11月15日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第十三次会议	8	0	3
12	2013年11月28日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第十四次会议	8	0	3
13	2014年2月12日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第十五次会议	7	0	3
14	2014年4月14日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第十六次会议	7	0	3
15	2014年7月29日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第十七次会议	7	0	3

16	2014年8月13日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第十八次会议	7	0	3
17	2014年11月7日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届董事会第十九次会议	7	0	3
18	2014年11月23日	四川迅游网络科技股份有限公司第二届董事会第一次会议	7	0	3
19	2014年12月24日	四川迅游网络科技股份有限公司第二届董事会第二次会议	7	0	3
20	2015年1月20日	四川迅游网络科技股份有限公司第二届董事会第三次会议	7	0	3
21	2015年3月13日	四川迅游网络科技股份有限公司第二届董事会第四次会议	7	0	3

发行人律师认为：报告期内，发行人董事会的召开、决议内容及签署均符合《公司章程》和法律、行政法规、部门规章及规范性文件的规定，合法、合规、真实、有效。

（四）监事会制度的建立健全及运行情况

报告期内，公司监事会运行的具体情况如下：

序号	召开时间	会议名称	出席情况	
			出席监事人数	未出席监事人数
1	2012年2月17日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届监事会第二次会议	3	0
2	2012年8月15日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届监事会第三次会议	3	0
3	2012年11月27日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届监事会第四次会议	3	0
4	2013年2月22日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届监事会第五次会议	3	0
5	2013年8月26日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届监事会第六次会议	3	0
6	2014年2月12日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届监事会第七次会议	3	0
7	2014年7月29日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届监事会第八次会议	3	0
8	2014年11月7日	四川迅游网络科技股份有限公司第一届监事会第九次会议	3	0

9	2014年11月23日	四川迅游网络科技股份有限公司第二届监事会第一次会议	3	0
10	2015年1月20日	四川迅游网络科技股份有限公司第二届监事会第二次会议	3	0

发行人律师认为：报告期内，发行人监事会召开、决议内容及签署均符合《公司章程》和法律、行政法规、部门规章及规范性文件的规定，合法、合规、真实、有效。

（五）独立董事制度的建立健全及运行情况

2011年11月23日，公司创立大会暨2011年第一次临时股东大会审议通过了《关于四川迅游网络科技股份有限公司独立董事工作制度的议案》。

1、独立董事的聘任情况

公司独立董事由3人构成，超过全部董事的三分之一。经创立大会暨2011年第一次临时股东大会审议通过，发行人聘请陈宏、朱玉杰、毛洪涛作为独立董事。2012年2月，毛洪涛因个人原因，辞去其担任的所有独立董事职务。经2011年度股东大会审议通过，发行人聘请唐国琼作为独立董事。其中，朱玉杰为经济专业人士，唐国琼为会计专业人士。

2014年11月23日，公司召开2014年第二次临时股东大会，选举陈宏、唐国琼、朱玉杰为公司第二届董事会独立董事。

2、独立董事的履职情况和实际发挥作用的情况

公司独立董事自受聘以来，均能勤勉尽责，严格按照法律、法规、规范性文件及公司章程、制度的规定认真履行独立董事职责，公司独立董事出席董事会的情形符合相关规定，在完善公司治理结构、公司战略发展选择等方面发挥了积极作用。

（六）董事会秘书制度的建立健全及运行情况

2011年11月23日，公司创立大会暨2011年第一次临时股东大会审议通过了《关于四川迅游网络科技股份有限公司董事会秘书工作制度的议案》。

公司董事会设董事会秘书，由董事长提名，董事会聘任或解聘，对董事会负责。

公司董事会秘书自受聘任以来，严格按照法律、行政法规及《公司章程》、《董事会秘书工作制度》等相关制度履行自己的义务，在确保公司董事会会议和股东大会顺利召开、依法行使职权起到了积极地作用。同时董事会秘书及时向公司股东、董事通报公司的有关信息，建立了与股东的良好关系，为公司治理结构的完善和董事会、股东大会正常行使职权发挥了重要的作用。

（七）董事会专门委员会的设置和运行情况

2011年11月23日，公司召开第一届董事会第一次会议，设立了提名委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、战略与发展委员会四个专门委员会。2014年11月23日，公司召开第二届董事会第一次会议，选举了提名委员会、审计委员会、薪酬与考核委员会、战略与发展委员会四个专门委员会成员。

1、审计委员会

董事会审计委员会是董事会按照股东大会决议设立的专门工作机构，主要负责公司内、外部审计的沟通、监督和核查工作。

公司董事会审计委员会由3名董事组成，分别为唐国琼、陈宏、陈俊，其中唐国琼任主任委员。

公司《董事会审计委员会工作制度》第三条规定：审计委员会由3名董事组成，独立董事占多数，委员中至少有一名独立董事为专业会计人士；第五条规定：审计委员会设主任委员（召集人）一名，由独立董事委员担任，负责主持委员会工作；主任委员（召集人）在委员内选举，并报请董事会批准产生。

公司董事会审计委员会由3名董事组成，其中主任委员由独立董事唐国琼担任，其系专业会计人士，另两名委员分别为独立董事陈宏、董事陈俊（系公司实际控制人之一，不在公司担任除董事以外的职务）。

公司董事会审计委员会的人员构成符合《公司法》、《公司章程》、《董事会审计委员会工作制度》的规定，不会影响审计委员会职能的正常发挥，不会对

公司治理造成不利影响。

保荐机构认为，公司的审计委员会的人员组成和工作制度并无违反相关法律法规要求的情形，公司审计委员会的运行正常，公司实际控制人之一担任审计委员会委员不会影响审计委员会职能的正常发挥，不会对公司治理造成不利影响。

报告期内，公司审计委员会的运行情况如下：

时间	届次	审议结果
2012年2月6日	2012年第一次董事会审计委员会会议	会议审议通过了《公司2011年度、2010年度、2009年度财务审计报告（未定稿）》、《聘请2012年公司财务审计机构的议案》、《制定公司内部审计制度的议案》、《2011年度内部控制自我评价报告的议案》。
2012年4月27日	2012年第二次董事会审计委员会会议	会议审议通过了《2012年第一季度财务报告》。
2012年7月25日	2012年第三次董事会审计委员会会议	会议审议通过了《2012年中期财务报告》。
2013年2月6日	2013年第一次董事会审计委员会会议	会议审议通过了《2012年审计部工作报告的议案》、《2012年度财务决算报告的议案》、《2013年度财务预算报告的议案》、《2012年度、2011年度、2010年度财务审计报告（未定稿）的议案》、《2012年度内部控制自我评价报告的议案》、《聘请2013年度财务审计机构的议案》。
2013年4月12日	2013年第二次董事会审计委员会会议	会议审议通过了《2013年第一季度财务报告》、《2013年第一季度内部审计报告》的议案。
2013年8月23日	2013年第三次董事会审计委员会会议	会议审议通过了《2013年中期内部控制自我评价报告的议案》、《2013年1-6月、2012年度、2011年度、2010年度审计报告的议案》、《2013年中期内部审计报告》。
2013年10月16日	2013年第四次董事会审计委员会会议	会议审议通过了《2013年第三季度财务报告》、《2013年第三季度内部审计报告》。
2014年1月30日	2014年第一次董事会审计委员会会议	会议审议通过了《2013年度财务决算报告的议案》、《2014年度财务预算报告的议案》、《2013年度、2012

		年度、2011年度财务审计报告（未定稿）》、《2013年度内部控制自我评价报告》、《聘请2014年度财务审计机构》的议案。
2014年4月17日	2014年第二次董事会审计委员会会议	会议审议通过了《2014年第一季度财务报告》、《2014年第一季度内部审计报告》。
2014年7月15日	2014年第三次董事会审计委员会会议	会议审议通过了《关于2014年1-6月、2013年度、2012年度及2011年度审计报告（未定稿）的议案》、《关于2014年中期内部控制评价报告的议案》、《关于制定〈资金管理制度〉的议案》。
2014年10月17日	2014年第四次董事会审计委员会会议	会议审议通过了《2014年第三季度财务报告》、《2014年第三季度内部审计报告》
2015年1月16日	2015年第一次董事会审计委员会会议	会议审议通过了《关于2014年度审计部工作报告的议案》、《关于2014年度财务决算报告的议案》、《关于2015年度财务预算报告的议案》、《关于2014年度财务审计报告的议案》、《关于2014年度内部控制评价报告的议案》、《关于聘请2015年度财务审计机构的议案》。

审计委员会自设立以来按《审计委员会工作制度》规范运作，运行情况良好。

2、提名委员会

董事会提名委员会是董事会按照股东大会决议设立的专门工作机构，主要负责对公司董事、总裁及其他高级管理人员的人选、选择标准和程序等事项进行选择并提出建议。

公司董事会提名委员会由3名董事组成，分别为陈宏、朱玉杰、章建伟，其中陈宏任主任委员。

报告期内，公司提名委员会的运行情况如下：

时间	届次	审议结果
2012年2月26日	2012年第一次董事会提名委员会	会议审议通过了《关于提名唐国琼任公司董事会独立董事的议案》

2014年10月24日	2014年第一次董事会提名委员会	会议审议通过了《关于第二届董事会董事任职资格的议案》
-------------	------------------	----------------------------

3、薪酬与考核委员会

董事会薪酬与考核委员会是董事会按照股东大会决议设立的专门工作机构，主要负责制定公司董事及高级管理人员的考核标准并进行考核；负责制定、审查公司董事及高级管理人员的薪酬政策与方案，对董事会负责。

公司董事会薪酬与考核委员会由3名董事组成，分别为朱玉杰、唐国琼、赵锦程，其中朱玉杰任主任委员。

报告期内，公司薪酬与考核委员会的运行情况如下：

时间	届次	审议结果
2012年2月6日	2012年第一次董事会薪酬与考核委员会	会议审议通过了《关于公司非独立董事及高管薪酬方案的议案》。
2012年11月22日	2012年第二次董事会薪酬与考核委员会	会议审议通过了《关于公司薪酬调整的议案》。
2013年2月6日	2013年第一次董事会薪酬与考核委员会	会议审议通过了《关于2012年董事薪酬的议案》、《关于2012年高级管理人员薪酬的议案》、《关于2012年度年终奖发放方案的议案》。
2013年4月1日	2013年第二次董事会薪酬与考核委员会	会议审议通过了《关于2013年度考评激励方案的议案》。
2013年8月23日	2013年第三次董事会薪酬与考核委员会	会议审议通过了《关于公司薪酬调整的议案》。
2014年1月30日	2014年第一次董事会薪酬与考核委员会	会议审议通过了《关于2013年度董事薪酬的议案》、《关于2013年度高级管理人员薪酬的议案》。
2014年4月24日	2014年第二次董事会薪酬与考核委员会	会议审议通过了《关于2014年度考评激励方案的议案》。
2015年1月16日	2015年第一次董事会薪酬与考核委员会	会议审议通过了《关于2014年度董事薪酬的议案》、《关于2014年度高级管理人员薪酬的议案》。

4、战略与发展委员会

董事会战略与发展委员会是董事会按照股东大会决议设立的专门工作机构，主要负责对公司长期发展战略和重大投资决策进行研究并提出建议。

公司董事会战略与发展委员会由3名董事组成，分别为章建伟、袁旭、赵

锦程，其中章建伟任主任委员。

报告期内，公司战略与发展委员会的运行情况如下：

时间	届次	审议结果
2012年2月6日	2012年第一次董事会战略与发展委员会	会议审议通过了《公司募投项目可研报告》。
2012年11月22日	2012年第二次董事会战略与发展委员会	会议审议通过了《关于网站部和运营部合并的议案》、《关于设立采购部的议案》、《关于调整产品价格的议案》。
2013年2月6日	2013年第一次董事会战略与发展委员会	会议审议通过了《关于增加经营范围的议案》。
2013年8月23日	2013年第二次董事会战略与发展委员会	会议审议通过了《关于设立子公司的议案》。
2013年11月25日	2013年第三次董事会战略与发展委员会	会议审议通过了《关于增加公司经营范围的议案》。
2015年1月16日	2015年第一次董事会战略与发展委员会	会议审议通过了《关于增加经营范围的议案》。

八、报告期内违法违规为情况

公司报告期内受到的行政处罚情况如下：

因增值税申报逾期1天，2012年2月16日，成都市高新区国税局下发《税务行政处罚决定书（简易）》（高国税简罚[2012]654号），对公司罚款200元。公司于2012年2月16日已经缴纳该笔罚款。

2012年3月18日，成都市高新区国税局出具说明认为上述事项不构成重大违法违规行为。

除此之外，公司报告期内无其他因违法违规行为受到的行政处罚情况。

九、报告期内资金占用和对外担保情况

报告期内，公司不存在资金被控股股东、实际控制人及其控制的其他企业以借款、代偿债务、代垫款或者其他方式占用的情况。

报告期内，公司不存在为控股股东、实际控制人及其控制的其他企业进行担保的情形。

独立董事就担保事项发表独立意见如下：

“2012年1月1日至今，公司未向控股股东、实际控制人及其控制的其他企业等关联方提供过任何担保。自股份公司成立以来，公司已在《公司章程》、《关联交易管理制度》、《对外担保管理制度》等制度中详细规定了关联担保决策权限及程序，该等规定体现了公开、公平、公正的原则，能合法、有效地保护公司及股东的利益。”

十、内部控制制度完整性、合理性和有效性的自我评估意见

公司董事会对公司内部控制制度的完整性、合理性和有效性进行了评估。公司董事会认为：公司按照有关法律法规和有关部门的要求，结合自身经营业务和管理模式的特点，建立健全了完整的、合理的内部控制，总体上保证了公司生产经营活动的正常运作，在一定程度上降低了管理风险，并按照控制制度标准于2014年12月31日与会计报表相关的所有重大方面的执行是有效的。

十一、注册会计师对本公司内部控制制度的意见

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）接受本公司委托，审核了公司内部控制的有效性，并出具无保留结论的《内部控制鉴证报告》（XYZH/2014CDA6055-5号），报告认为公司“按照《企业内部控制基本规范》及相关规定于2014年12月31日在所有重大方面保持了与财务报表相关的有效的内部控制。”

十二、公司对外投资、担保事项、资金管理的政策及制度安排及执行情况

（一）对外投资

2011年11月23日，公司创立大会暨2011年度第一次临时股东大会审议通过了《关于四川迅游网络科技股份有限公司对外投资管理制度的议案》。

《四川迅游网络科技股份有限公司对外投资管理制度》规定：

公司股东大会和董事会为公司对外投资行为的决策机构，在各自权限范围内，对公司的对外投资行为作出决策。

1、股东大会权限

公司的对外投资达到下列标准之一的，由董事会做出决议后提交股东大会审议批准：

（1）交易涉及的资产总额（同时存在账面值和评估值的，以高者为准）占公司最近一期经审计总资产 50%以上。（2）交易的成交金额（包括承担的债务和费用）占公司最近一期经审计净资产 50%以上，且绝对金额超过 3000 万元。

（3）交易产生的利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元。（4）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的营业收入占公司最近一个会计年度经审计营业收入的 50%以上，且绝对金额超过 3000 万元。（5）交易标的（如股权）在最近一个会计年度相关的净利润占公司最近一个会计年度经审计净利润的 50%以上，且绝对金额超过 300 万元。（6）公司的对外投资涉及关联交易时，拟与关联人发生的交易金额在 1000 万元以上，且占公司最近一期经审计净资产绝对值 5%以上。

上述指标涉及的数据如为负值，取绝对值计算。

公司发生上述第 1-5 项交易时，应当对标的相关的各项交易在连续十二个月内累计计算。发生上述第 6 项交易时，应当对与同一关联人进行的交易，或者与不同关联人进行的与同一交易标的相关的交易在连续十二个月内累计计算。

已按照本条规定履行相关审议义务的，不再纳入累计计算范围。

2、董事会权限

公司的对外投资没有达到股东大会审议标准的，由董事会审议决定。

2014 年 2 月，公司设立控股子公司速宝科技，该事项已经公司第一届董事会第十二次会议审议通过。

2014年12月24日，公司第二届董事会第二次会议审议通过公司控股子公司速宝科技增资事项。

（二）对外担保

2011年11月23日，公司创立大会暨2011年度第一次临时股东大会审议通过了《关于四川迅游网络科技股份有限公司对外担保管理制度的议案》。

《四川迅游网络科技股份有限公司对外担保管理制度》规定：

公司下列对外担保行为，必须经股东大会审议通过后方可实施：

（1）公司及公司控股子公司的对外担保总额，达到或超过最近一期经审计净资产的50%以后提供的任何担保；（2）连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计总资产的30%；（3）为资产负债率超过70%的担保对象提供的担保；（4）单笔担保额超过最近一期经审计净资产10%的担保；（5）连续十二个月内担保金额超过公司最近一期经审计净资产的50%且绝对金额超过3000万元；（6）对股东、实际控制人及其关联方提供的担保。

应由股东大会审批的对外担保，必须经董事会审议通过后，方可提交股东大会审批。董事会审议担保事项时，应经出席董事会会议的三分之二以上董事审议同意。股东大会审议前款第（二）项担保事项时，应经出席会议的股东所持表决权的三分之二以上通过。

股东大会在审议为股东、实际控制人及其关联方提供的担保议案时，该股东或受该实际控制人支配的股东，不得参与该项表决，该项表决由出席股东大会的其他股东所持表决权的过半数通过。

报告期内，公司无对外担保事项。

（三）资金管理

公司《资金管理制度》对资金计划管理、资金收入管理、资金支出管理、资金管理岗位和分工、资金审批权限、库存现金管理、银行账户管理、收支监督管理、票据和财务印章管理等方面规定了具体细则，严格和完善了公司的资金管理。

理，有利于提高公司资金管理效率。

十三、投资者权益保护的情况

为切实保护投资者的合法权益，本公司在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《信息披露管理制度》等文件中作了相关制度安排，保障投资者依法享有获取公司信息、享有资产收益、参与重大决策及选择管理者的相关权利。

（一）保障投资者依法享有获取公司信息的权利

《公司章程》规定了公司股东合法享有的相关权利，股东享有查阅公司章程、股东名册、公司债券存根、股东大会会议记录、董事会会议决议、监事会会议决议、财务会计报告的权利。股东提出查阅前述所述有关信息或者索取资料的，应当向公司提供证明其持有公司股份的种类以及持股数量的书面文件，公司经核实股东身份后按照股东的要求予以提供。

报告期内公司切实履行相关义务，为所有投资者行使法律法规和《公司章程》赋予其获取公司信息的权利，同时，为了切实保障本公司上市后公众股东依法享有知情权，公司制定了《信息披露管理制度》。该文件明确了公司信息披露要体现公开、公正、公平对待所有股东的原则，在不涉及敏感财务信息、商业秘密的基础上，公司应主动、及时地披露对股东和其他利益相关者决策产生较大影响的信息，包括公司发展战略、经营理念、公司与利益相关者的关系等方面。

公司设置了专门的机构，负责管理信息披露事宜。根据《信息披露管理制度》的相关规定，公司信息披露事务管理制度由公司董事会负责建立，公司董事会保证制度的有效实施，确保公司相关信息披露的及时性和公平性，以及信息披露内容的真实、准确、完整。公司董事会办公室为公司信息披露事务管理部门，负责本公司的信息披露管理工作。

同时，公司上市后将严格履行证监会及深交所规定的信息披露义务，切实保证投资者享有知情权。

（二）保障投资者依法享有资产收益的权利

《公司章程》规定，股东有权依照其所持有的股份份额获得股利和其他形式的利益分配，公司终止或者清算时，股东有权按其所持有的股份份额参加公司剩余财产的分配，对股东大会作出的公司合并、分立决议持异议的股东，有权要求公司收购其股份。

（三）保障投资者依法参与重大决策的权利

股东大会是保证投资者依法参与重大决策的主要机构。股东大会作为公司的最高权力机构，依法审议批准公司的经营管理、资本运作、人事变更等重大事项，公司股东有权依照法律法规和《公司章程》请求、召集、主持、参加或者委派股东代理人参加股东大会，并行使相应的表决权。

（四）保护投资者权益的其他规定

为保护中小股东权益，《公司章程》作出如下规定：

1、公司股东滥用股东权利给公司或者其他股东造成损失的，应当依法承担赔偿责任。公司股东滥用公司法人独立地位和股东有限责任，逃避债务，严重损害公司债权人利益的，应当对公司债务承担连带责任。

2、公司的控股股东、实际控制人不得利用其关联关系损害公司利益。违反规定，给公司造成损失的，应当承担赔偿责任。

公司控股股东及实际控制人对公司和公司其他股东负有诚信义务。控股股东应严格依法行使出资人的权利，控股股东不得利用利润分配、资产重组、对外投资、资金占用、借款担保等方式损害公司和其他股东的合法权益，不得利用其控制地位损害公司和其他股东的利益。

3、公司聘请独立董事，建立独立董事制度。独立董事应按照法律、行政法规及部门规章的有关规定执行。

4、为更好地保证中小投资者的合法权益，根据《公司章程》的相关规定：

股东大会就选举董事、监事进行表决时，根据《公司章程》的规定或者股东大会的决议，可以实行累积投票制。前款所称累积投票制是指股东大会选举董事或者监事时，每一股份拥有与应选董事或者监事人数相同的表决权，股东拥有的表决权可以集中使用。累积投票制将更好地保障中小投资者在公司中选择管理者的权利。

第九节 财务会计信息与管理层分析

本节的财务会计数据及有关分析说明反映了公司报告期内经审计的财务报表及有关附注的主要内容。引用的财务数据，非经特别说明，均引自经审计的财务报表。公司提醒投资者，若欲对公司的财务状况、经营成果及会计政策进行更详细的了解，应当认真阅读相关之审计报告。

一、报告期内经审计的财务报表

本公司2012年度、2013年度为单体公司，无需编制合并财务报表，2014年本公司出资设立了子公司速宝科技，需要编制合并财务报表。下列所披露的财务报表数据，2014年12月31日、2014年年度为合并财务报表数据，2013年12月31日、2012年12月31日、2013年度、2012年度为单体财务报表数据。以下数据摘自经信永中和审计的公司财务报表：

（一）合并资产负债表

单位：元

合并资产负债表			
项目	2014年12月31日	2013年12月31日	2012年12月31日
流动资产：			
货币资金	114,055,513.62	110,487,558.97	89,643,539.63
应收账款	3,230,812.91	3,619,146.23	7,852,546.59
预付款项	1,283,234.75	545,053.85	96,580.31
其他应收款	320,523.97	218,944.27	154,108.79
存货	2,536.21	3,974.49	6,133.09
其他流动资产	1,126,453.77	881,392.00	876,762.50
流动资产合计	120,019,075.23	115,756,069.81	98,629,670.91
非流动资产：			
固定资产	32,703,441.62	23,040,118.13	23,459,880.89
无形资产	731,880.18	970,056.46	1,215,922.53

长期待摊费用	909,254.89	1,374,674.18	1,014,004.33
递延所得税资产	418,486.24	465,724.73	473,226.41
非流动资产合计	34,763,062.93	25,850,573.50	26,163,034.16
资产总计	154,782,138.16	141,606,643.31	124,792,705.07
合并资产负债表(续)			
项 目	2014年12月31日	2013年12月31日	2012年12月31日
流动负债:			
应付账款	5,018,633.47	5,245,469.95	1,120,266.72
预收款项	34,629,057.26	28,741,566.13	18,308,737.35
应付职工薪酬	5,440,574.24	5,309,334.26	2,750,243.28
应交税费	391,017.62	2,188,137.82	1,110,845.08
其他应付款	1,142,719.31	1,741,349.68	1,130,959.76
其他流动负债	500,000.00	1,580,000.00	-
流动负债合计	47,122,001.90	44,805,857.84	24,421,052.19
非流动负债:			
其他非流动负债	1,930,000.00	1,930,000.00	3,360,000.00
非流动负债合计	1,930,000.00	1,930,000.00	3,360,000.00
负 债 合 计	49,052,001.90	46,735,857.84	27,781,052.19
股东权益:			
股本	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00
资本公积	32,818,772.94	32,818,772.94	32,818,772.94
盈余公积	14,183,777.26	8,005,201.25	3,419,287.99
未分配利润	30,043,385.73	24,046,811.28	30,773,591.95
归属于母公司股东权益合计	107,045,935.93	94,870,785.47	97,011,652.88
少数股东权益	-1,315,799.67	-	-
股东权益合计	105,730,136.26	94,870,785.47	97,011,652.88
负债和股东权益总计	154,782,138.16	141,606,643.31	124,792,705.07

（二）合并利润表

单位：元

合并利润表			
	2014 年度	2013 年度	2012 年度
一、营业总收入	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
其中：营业收入	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
二、营业总成本	111,982,947.83	95,177,765.89	58,119,483.83
其中：营业成本	47,789,862.41	40,687,232.42	27,021,747.38
营业税金及附加	6,370,334.82	8,178,709.87	5,143,353.58
销售费用	27,523,915.10	19,030,134.72	9,021,857.54
管理费用	33,210,174.20	29,712,490.67	18,370,108.62
财务费用	-2,893,005.25	-2,222,431.72	-1,481,486.12
资产减值损失	-18,333.45	-208,370.07	43,902.83
三、营业利润	66,080,165.52	49,067,558.18	32,378,464.16
加：营业外收入	1,674,080.97	3,485,827.50	3,008,816.26
其中：非流动资产处置利得	1,159.72		
减：营业外支出	8,297.42	150,532.99	17,815.50
其中：非流动资产处置损失	8,226.38	635.00	11,701.67
四、利润总额	67,745,949.07	52,402,852.69	35,369,464.92
减：所得税费用	10,836,598.28	6,543,720.10	4,460,078.09
五、净利润	56,909,350.79	45,859,132.59	30,909,386.83
归属于母公司股东的净利润	60,175,150.46	45,859,132.59	30,909,386.83
少数股东损益	-3,265,799.67	-	-
六、每股收益：			
（一）基本每股收益	2.01	1.53	1.03
（二）稀释每股收益	2.01	1.53	1.03
七、其他综合收益			
八、综合收益总额	56,909,350.79	45,859,132.59	30,909,386.83
归属于母公司股东的综合收益总额	60,175,150.46	45,859,132.59	30,909,386.83
归属于少数股东的综合收益总额	-3,265,799.67	-	-

（三）合并现金流量表

单位：元

合并现金流量表			
项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
一、经营活动产生的现金流量：			
销售商品、提供劳务收到的现金	187,843,199.34	158,723,032.95	96,245,075.37
收到其他与经营活动有关的现金	3,556,462.82	5,939,946.29	7,679,184.41

经营活动现金流入小计	191,399,662.16	164,662,979.24	103,924,259.78
购买商品、接受劳务支付的现金	45,308,139.65	35,707,649.84	25,108,894.30
支付给职工以及为职工支付的现金	23,587,292.73	16,485,498.64	11,168,418.17
支付的各项税费	22,072,351.29	13,948,678.25	10,122,749.76
支付其他与经营活动有关的现金	37,686,469.03	26,244,307.57	12,166,470.61
经营活动现金流出小计	128,654,252.70	92,386,134.30	58,566,532.84
经营活动产生的现金流量净额	62,745,409.46	72,276,844.94	45,357,726.94
二、投资活动产生的现金流量：			
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金净额	3,552.49	37.00	-
投资活动现金流入小计	3,552.49	37.00	0.00
购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	13,131,007.30	3,432,862.60	12,262,346.95
投资活动现金流出小计	13,131,007.30	3,432,862.60	12,262,346.95
投资活动产生的现金流量净额	-13,127,454.81	-3,432,825.60	-12,262,346.95
三、筹资活动产生的现金流量：			
吸收投资收到的现金	1,950,000.00	-	-
其中：子公司吸收少数股东投资收到的现金	1,950,000.00	-	-
筹资活动现金流入小计	1,950,000.00	-	-
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	48,000,000.00	48,000,000.00	-
筹资活动现金流出小计	48,000,000.00	48,000,000.00	-
筹资活动产生的现金流量净额	-46,050,000.00	-48,000,000.00	-
四、汇率变动对现金及现金等价物的影响	-	-	-
五、现金及现金等价物净增加额	3,567,954.65	20,844,019.34	33,095,379.99
加：期初现金及现金等价物余额	110,487,558.97	89,643,539.63	56,548,159.64
六、期末现金及现金等价物余额	114,055,513.62	110,487,558.97	89,643,539.63

二、 审计意见

信永中和对发行人 2014 年 12 月 31 日、2013 年 12 月 31 日、2012 年 12 月 31 日的合并及母公司资产负债表，2014 年度、2013 年度、2012 年度的合并及母公司利润表、合并及母公司现金流量表、合并及母公司股东权益变动表以及财务报表附注进行了审计，出具了“XYZH/2014CDA6055-1”标准无保留意见审计报告。

三、影响收入、成本、费用和利润的主要因素

（一）影响收入的主要因素

公司主营业务为实时交互的网络游戏加速器服务，营业收入的增长主要来自于付费用户数量的增长和单个用户平均消费金额的增长。报告期，公司保持持续的研发投入，以确保公司技术优势，在自主研发独有的 SCAP 基础上、开发的“迅游网游加速器”支持众多的网游；在确保网游加速技术优势的同时，公司加大与各大游戏、合作运营商的合作及市场推广力度，是公司报告期内收入增长的主要因素。

影响收入的主要因素分析详见本节“十二、（一）营业收入增长的主要原因”。

（二）影响成本的主要因素

公司向用户提供网游加速服务需要向 IDC 服务商租用带宽，报告期内公司带宽租用费占营业成本的比重保持在 85% 以上，带宽租用费是影响公司营业成本的主要因素。

影响成本的主要因素分析详见本节“十二、（二）1、营业成本构成分析”。

（三）影响费用的主要因素

公司报告期内期间费用构成如下：

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
销售费用	27,523,915.10	19,030,134.72	9,021,857.54
管理费用	33,210,174.20	29,712,490.67	18,370,108.62
财务费用	-2,893,005.25	-2,222,431.72	-1,481,486.12

报告期内，公司的费用主要由销售费用和管理费用构成。为确保公司业务规模的扩大，营销人员和管理人员人数和薪资的增长、市场推广活动的力度增大以及研发投入的持续增长是公司费用增长的主要因素。

销售费用和管理费用的分析详见本节“十二、（五）1、销售费用变动分析”

和“十二、（五）2、管理费用变动分析”。

四、财务报告审计基准日后的主要经营状况

公司财务报表审计基准日后经营状况良好。公司经营模式，主要原材料的采购规模及采购价格，主要产品的生产、销售规模及销售价格，主要客户及供应商的构成，税收政策以及其他可能影响投资者判断的重大事项等方面不存在重大不利变化。

五、主要会计政策和会计估计

（一）收入确认

公司的主营业务是向互联网游戏玩家提供互联网游戏实时交互应用加速服务，公司通过向游戏玩家提供一定期间的加速服务取得营业收入，相关收入的确认和计量适用于《企业会计准则第 14 号—收入》的规定。公司在收到游戏玩家或合作运营商的相关款项或取得收款的权利，并提供加速服务后，满足收入确认条件，在合同或协议规定的加速服务期内分期确认收入。具体的收入确认和计量的原则、时点、依据和方法如下：

1、收入确认原则

（1）B2C 模式

在 B2C 模式下，玩家系在迅游注册的用户，从公司的官方运营网站通过公司提供的支付渠道充值，购得公司一定期限内的网络加速服务，期限包括 30 天、90 天、180 天、365 天或手机包月服务等，该等期限从用户充值成功开启服务的时点开始计算。公司按权责发生制确认收入，所收取的服务费先计入预收账款，在服务期内的各个期间按直线法确认收入。

（2）B2B2C 模式

在 B2B2C 模式下，玩家系在合作运营商注册的用户，根据费用的实际承担方不同，又分为用户付费和游戏运营商付费两种合作方式。

①用户付费

在用户付费方式下，玩家系在合作运营商注册的用户，在合作运营商的充值系统中充值，从合作运营商处购得公司一定期限内的网络加速服务，期限包括 30 天、90 天、180 天、365 天或手机包月服务等，该等期限从用户充值成功开启服务的时点开始计算。公司按权责发生制确认收入，根据用户实际充值的金额，按照与合作运营商合作协议约定获得的分成款计入预收账款，在服务期内的各个期间按直线法确认收入。

②游戏运营商付费

在游戏运营商付费方式下，玩家系在合作运营商注册的用户，由游戏运营商购买公司的加速服务，并在游戏内向其用户提供，由游戏厂商与公司按照实际使用的加速时长结算服务费用，公司按权责发生制确认收入，根据与游戏运营商的实际结算金额确认收入。

2、收入确认时点

（1）充值信息的会计处理

①第三方支付渠道的充值

月初公司财务人员登陆第三方支付渠道提供的后台系统（如财付通、支付宝）查询、制作上月交易对账单，并与公司后台管理系统核对是否存在差异，若存在差异，则将第三方支付渠道后台数据与公司后台管理系统数据逐笔核查差异原因。以确认无误的用户充值数据确认应收账款，同时确认预收用户款，此业务每月结合对账单做一次。

②点卡充值

对于由代理商销售的迅游点卡，公司采用先收款再发卡的形式，因此在收到点卡代理商汇款的同时，确认银行存款及预收账款。

③手机渠道充值

手机包月受移动运营商结算的影响，对账单周期较长，一般在 T+3 月。月初，财务人员登陆公司后台管理系统，查询手机包月充值记录，预估上月应收

账款和预收用户款，待手机渠道商提供对账单，完成对账后，财务人员根据对账单金额确认应收账款及预收账款，同时红字冲销预估应收账款及预估的预收用户款。对于预估与实际结算的差异，直接调整当期营业收入。

④用户在合作运营商处充值

月初公司财务人员登陆公司后台管理系统，查询并制作合作运营商对账单，与合作运营商进行交易数据的核对，经双方确认数据无误后，财务人员根据对账结果和合同约定的分成比例确认应收账款，同时确认预收账款。

（2）收入确认的会计处理

具体为，计时服务，公司每月初与上海天游软件有限公司、上海起凡数字技术有限公司就上月实际使用的时长进行核对，双方核对无误后签署对账确认单，公司据此确认收入。公司收入确认的时点为按月确认。

包时长服务，月初财务人员根据公司后台管理系统生成的上月收入确认报表中的本期消耗金额结转收入；同时完成渠道商和合作运营商充值信息的核对后，针对差异原因进行处理，对于双方确认无误，应由公司承担的差异直接调整当期收入。包时长服务的收入确认时点为按月确认。

3、收入确认的依据

（1）计时服务，公司每月初与上海天游软件有限公司、上海起凡数字技术有限公司就上月实际使用的时长进行核对，双方核对无误后签署对账确认单，公司据此确认收入。

（2）包时长服务，月初，通常为每月的3日，系统生成上月的《收入结算报表》。财务部在对报表中的充值信息、月度消耗信息复核后，打印出《收入结算报表》与技术部负责人就数据核对无误后，双方共同在报表上签字确认，财务人员据此确认收入。

4、收入确认的方法

（1）计时服务的收入确认方法为根据实际使用时长和协议约定的结算价格，一次性确认。

(2) 包时长服务的收入确认方法，公司按照直线法对收到的用户预付费，在包时长的服务期内平均分摊结转收入。

玩家充值购买公司的加速服务，公司将充值转化为收入的时点为：对于在充值时点账户无余额的用户，为充值时点；对于在充值时点账户有余额的用户，为用户在以前尚存服务及金额使用完后的时点。充值转化为收入的条件为：用户已经完成服务的购买，开始使用公司服务。确认收入的比例为：当期消耗时长÷购买时长。金额为：用户的充值金额×确认收入的比例。

(二) 金融资产和金融负债的确认和计量

1、金融资产

按投资目的和经济实质对拥有的金融资产分为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融资产、持有至到期投资、应收款项和可供出售金融资产四大类。公司报告期内的金融资产主要为应收款项。

(1) 金融资产分类、确认依据和计量方法

应收款项是指在活跃市场中没有报价，回收金额固定或可确定的非衍生金融资产。采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量，其摊销或减值以及终止确认产生的利得或损失，均计入当期损益。

(2) 金融资产转移的确认依据和计量方法

金融资产满足下列条件之一的，予以终止确认：A、收取该金融资产现金流量的合同权利终止；B、该金融资产已转移，且本公司将金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬转移给转入方；C、该金融资产已转移，虽然公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，但是放弃了对该金融资产控制。

公司既没有转移也没有保留金融资产所有权上几乎所有的风险和报酬，且未放弃对该金融资产控制的，则按照其继续涉入所转移金融资产的程度确认有关金融资产，并相应确认有关负债。

金融资产整体转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产的账面价值，

与因转移而收到的对价及原计入其他综合收益的公允价值变动累计额之和的差额计入当期损益。

金融资产部分转移满足终止确认条件的，将所转移金融资产整体的账面价值，在终止确认部分和未终止确认部分之间，按照各自的相对公允价值进行分摊，并将因转移而收到的对价及应分摊至终止确认部分的原计入其他综合收益的公允价值变动累计额之和，与分摊的前述账面金额的差额计入当期损益。

（3）金融资产减值的测试方法及会计处理方法

公司于资产负债表日对金融资产的账面价值进行检查，如果有客观证据表明某项金融资产发生减值的，计提减值准备。

以摊余成本计量的金融资产发生减值时，按预计未来现金流量(不包括尚未发生的未来信用损失)现值低于账面价值的差额，计提减值准备。如果有客观证据表明该金融资产价值已恢复，且客观上与确认该损失后发生的事项有关，原确认的减值损失予以转回，计入当期损益。

2、金融负债

（1）金融负债分类、确认依据和计量方法

公司的金融负债于初始确认时分类为以公允价值计量且其变动计入当期损益的金融负债和其他金融负债。公司报告期内的金融负债主要为其他金融负债。

其他金融负债采用实际利率法，按照摊余成本进行后续计量。

（2）金融负债终止确认条件

当金融负债的现时义务全部或部分已经解除时，终止确认该金融负债或义务已解除的部分。公司与债权人之间签订协议，以承担新金融负债方式替换现存金融负债，且新金融负债与现存金融负债的合同条款实质上不同的，终止确认现存金融负债，并同时确认新金融负债。公司对现存金融负债全部或部分的合同条款作出实质性修改的，终止确认现存金融负债或其一部分，同时将修改条款后的金融负债确认为一项新金融负债。终止确认部分的账面价值与支付的对价之间的差额，计入当期损益。

3、应收款项坏账准备

公司将下列情形作为应收款项坏账损失确认标准：债务单位撤销、破产、资不抵债、现金流量严重不足、发生严重自然灾害等导致停产而在可预见的时间内无法偿付债务等；其他确凿证据表明确实无法收回或收回的可能性不大。对可能发生的坏账损失采用备抵法核算，期末单独或按组合进行减值测试，计提坏账准备，计入当期损益。对于有确凿证据表明确实无法收回的应收款项，经本公司按规定程序批准后作为坏账损失，冲销提取的坏账准备。

（1）单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	将单项金额超过 50 万元的应收款项视为重大应收款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备

（2）按组合计提坏账准备应收款项

确定组合的依据	
账龄组合	以应收款项的账龄为信用风险特征划分组合
按组合计提坏账准备的计提方法	
账龄组合	按账龄分析法计提坏账准备

（3）采用账龄分析法的应收款项坏账准备计提比例如下：

账龄	计提比例（%）
1 年以内	5
1-2 年	10
2-3 年	30
3-4 年	50
4-5 年	80
5 年以上	100

（三）固定资产

公司固定资产是指同时具有以下特征，即为生产商品、提供劳务、出租或经营管理而持有的，使用年限超过一年的有形资产。

固定资产在与其有关的经济利益很可能流入本公司、且其成本能够可靠计量时予以确认。公司固定资产包括房屋及建筑物、机器设备、运输设备、办公

设备等。

除已提足折旧仍继续使用的固定资产和单独计价入账的土地外，公司对所有固定资产计提折旧。计提折旧时采用平均年限法，并根据用途分别计入相关资产的成本或当期费用。本公司固定资产的预计净残值率、分类折旧年限、折旧率如下：

序号	类别	折旧年限(年)	预计残值率(%)	年折旧率(%)
1	房屋建筑物	20	5	4.75
2	机器设备	3	0	33.33
3	运输设备	6	10	15
4	办公设备及其他	3	0	33.33

公司于每年年度终了，对固定资产的预计使用寿命、预计净残值和折旧方法进行复核，如发生改变，则作为会计估计变更处理。

（四）无形资产

1、会计政策

公司无形资产包括商标权、应用软件等，按取得时的实际成本计量，其中，购入的无形资产，按实际支付的价款和相关的其他支出作为实际成本。

商标权、应用软件等无形资产按预计使用年限、合同规定的受益年限和法律规定的有效年限三者中最短者分期平均摊销。摊销金额按其受益对象计入相关资产成本和当期损益。

公司内部研究开发项目支出根据其性质以及研发活动最终形成无形资产是否具有较大不确定性，分为研究阶段支出和开发阶段支出。

自行研究开发的无形资产，其研究阶段的支出，于发生时计入当期损益；其开发阶段的支出，同时满足下列条件的，确认为无形资产：（1）完成该无形资产以使其能够使用或出售在技术上具有可行性；（2）具有完成该无形资产并使用或出售的意图；（3）运用该无形资产生产的产品存在市场或无形资产自身存在市场；（4）有足够的技术、财务资源和其他资源支持，以完成该无形资产的开发，并有能力使用或出售该无形资产；（5）归属于该无形资产开发阶段的支出能够可靠地计量。

不满足上述条件的开发阶段的支出，于发生时计入当期损益。前期已计入损益的开发支出不在以后期间确认为资产。已资本化的开发阶段的支出在资产负债表上列示为开发支出，自该项目达到预定可使用状态之日起转为无形资产。

2、具体核算情况

公司的研发费用发生时，在“开发支出”科目归集；对于同时符合上述无形资产确认五项条件的“开发支出”在研究开发结束，符合资产确认条件时，转入“无形资产”项目；其他的开发支出与会计报表日转入当期“管理费用——研究开发支出”。

（五）职工薪酬

公司职工薪酬包括短期薪酬和离职后福利。

短期薪酬主要包括工资、奖金、津贴和补贴、职工福利费、医疗保险费、工伤保险费等社会保险费、住房公积金、工会经费和职工教育经费等与获得职工提供的服务相关的支出。在职工提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并按照受益对象计入当期损益或相关资产成本。

离职后福利主要包括基本养老保险费等，按照公司承担的风险和义务，分类为设定提存计划。对于设定提存计划在根据在资产负债表日为换取职工在会计期间提供的服务而向单独主体缴存的提存金确认为负债，并按照受益对象计入当期损益或相关资产成本。

（六）所得税的会计处理方法

本公司的所得税费用采用资产负债表债务法核算。递延所得税资产和递延所得税负债根据资产和负债的计税基础与账面价值的差额（暂时性差异）计算确认。于资产负债表日，递延所得税资产和递延所得税负债，按照预期收回该资产或清偿该负债期间的适用税率计量。

递延所得税资产的确认以本公司未来期间很可能取得用来抵扣可抵扣暂时

性差异的应纳税所得额为限。

（七）合并财务报表的编制方法

1、合并范围的确定原则

公司将拥有实际控制权的子公司及特殊目的主体纳入合并财务报表范围。

2、合并财务报表所采用的会计方法

合并财务报表是按照《企业会计准则第 33 号—合并财务报表》及相关规定的要求编制，合并时合并范围内的所有重大内部交易和往来业已抵销。子公司的股东权益中不属于母公司所拥有的部分，作为少数股东权益在合并财务报表中股东权益项下单独列示。

子公司与本公司采用的会计政策或会计期间不一致的，在编制合并财务报表时，按照本公司的会计政策或会计期间对子公司财务报表进行必要的调整。

对于非同一控制下企业合并取得的子公司，在编制合并财务报表时，以购买日可辨认净资产公允价值为基础对其个别财务报表进行调整；对于同一控制下企业合并取得的子公司，视同该企业于合并当期的年初已经存在，从合并当期的年初起将其资产、负债、经营成果和现金流量，按原账面价值纳入合并财务报表。

公司重大会计政策或会计估计与网宿科技、中青宝和顺网科技等业务相似性的上市公司无重大差异。

（八）公司获得政府补助资金的会计核算政策和核算流程。

1、公司的政府补助会计政策

根据《企业会计准则 16 号—政府补助》的规定，公司对于政府补助主要采用如下会计政策：政府补助分为与资产相关的政府补助和与收益相关的政府补助。与资产相关的政府补助，是指取得的、用于购建或以其他方式形成长期资产的政府补助；与收益相关的政府补助，是指除与资产相关的政府补助之外的政府补助。如果政府文件中未明确规定补助对象，按照上述原则进行判断。与资产相关的政府补助确认为递延收益，并在相关资产使用寿命内平均分配计入当期损

益。与收益相关的政府补助，用于补偿以后期间的相关费用或损失的，确认为递延收益，并在确认相关费用的期间计入当期损益；用于补偿已发生的相关费用或损失的，直接计入当期损益。

报告期内，公司收到的政府补助主要包括：A、公司收到的政府对公司前期创业投资支出的补贴、股份制改造奖励及其他一次性奖励，符合会计准则中关于用于补偿公司已发生的相关费用和损失直接计入当期损益的规定，上述政府补助于收到时直接计入当期营业外收入；B、公司收到的研发项目补助资金，该等研发项目完成后须经相关部门验收，符合会计准则关于递延收益的规定，用于补偿公司以后期间的费用或损失，公司于收到上述补助时计入递延收益，在相关部门验收完成后计入当期损益（营业外收入）。

2、公司政府补助的会计核算流程

公司收到政府拨付的对公司前期创业投资支出的补贴、股份制改造（上市）奖励及其他一次性奖励，于收到时直接计入当期损益（营业外收入）。

公司收到的研发项目补助资金，于收到时计入递延收益，按资产负债表日距预计相关部门验收的间隔时间长短，划分为“其他流动负债”或“其他非流动负债”；在相关部门验收完成后计入当期损益（营业外收入）。

3、“其他流动负债期末余额系一年内到期的政府补助”，与“其他非流动负债”计入的专项资金有何区别

公司收到的研发项目补助资金，属于会计准则规定的用于补偿以后期间费用或损失的政府补助，公司于收到上述补助时计入递延收益，并按资产负债表日距预计相关部门验收完成日的间隔时间长短，划分为“其他流动负债—一年内到期的政府补助”和“其他非流动负债—递延收益”，凡预计在1年内相关部门完成验收的政府补助作为“其他流动负债”列报，超过1年或者不能判断验收时间的作为“其他非流动负债”列报。

（九）应收款项坏账准备

公司将下列情形作为应收款项坏账损失确认标准：债务单位撤销、破产、资

不抵债、现金流量严重不足、发生严重自然灾害等导致停产而在可预见的时间内无法偿付债务等；其他确凿证据表明确实无法收回或收回的可能性不大。

对可能发生的坏账损失采用备抵法核算，期末单独或按组合进行减值测试，计提坏账准备，计入当期损益。对于有确凿证据表明确实无法收回的应收款项，经公司按规定程序批准后作为坏账损失，冲销提取的坏账准备。

1、单项金额重大并单项计提坏账准备的应收款项

单项金额重大的判断依据或金额标准	将单项金额超过 50 万元的应收款项视为重大应收款项
单项金额重大并单项计提坏账准备的计提方法	根据其未来现金流量现值低于其账面价值的差额，计提坏账准备

2、按组合计提坏账准备应收款项

确定组合的依据	
账龄组合	以应收款项的账龄为信用风险特征划分组合
按组合计提坏账准备的计提方法	
账龄组合	按账龄分析法计提坏账准备

采用账龄分析法的应收款项坏账准备计提比例如下：

账龄	计提比例（%）
1 年以内	5
1-2 年	10
2-3 年	30
3-4 年	50
4-5 年	80
5 年以上	100

（十）长期股权投资

公司长期股权投资主要是对子公司的投资。对被投资单位形成控制的，为公司的子公司。

本公司以支付现金取得的长期股权投资，按照实际支付的购买价款作为投资成本。

公司对子公司投资采用成本法核算，在追加投资时，按照追加投资支付的成本额公允价值及发生的相关交易费用增加长期股权投资成本的账面价值。被投资单位宣告分派的现金股利或利润，按照应享有的金额确认为当期投资收益。

处置长期股权投资，其账面价值与实际取得价款的差额，计入当期投资收益。

因处置部分长期股权投资丧失了对被投资单位控制的，处置后的剩余股权能够对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按权益法核算，处置股权账面价值和处置对价的差额计入投资收益，并对该剩余股权视同自取得时即采用权益法核算进行调整；处置后的剩余股权不能对被投资单位实施共同控制或施加重大影响的，改按可供出售金融资产的有关规定进行会计处理，处置股权账面价值和处置对价的差额计入投资收益，剩余股权在丧失控制之日的公允价值与账面价值间的差额计入当期投资损益。

公司对于分步处置股权至丧失控股权的各项交易不属于一揽子交易的，对每一项交易分别进行会计处理。属于“一揽子交易”的，将各项交易作为一项处置子公司并丧失控制权的交易进行会计处理，但是，在丧失控制权之前每一次交易处置价款与所处置的股权对应的长期股权投资账面价值之间的差额，确认为其他综合收益，到丧失控制权时再一并转入丧失控制权的当期损益。

（十一）长期待摊费用

公司长期待摊费用包括装修费等，该等费用在受益期内平均摊销。如果长期待摊费用项目不能使以后会计期间受益，则将尚未摊销的该项目的摊余价值全部转入当期损益。装修费的摊销年限为5年。

（十二）职工薪酬

公司职工薪酬包括短期薪酬和离职后福利。

短期薪酬主要包括工资、奖金、津贴和补贴、职工福利费、医疗保险费、工伤保险费等社会保险费、住房公积金、工会经费和职工教育经费等与获得职工提供的服务相关的支出。在职工提供服务的会计期间，将实际发生的短期薪酬确认为负债，并按照受益对象计入当期损益或相关资产成本。

离职后福利主要包括基本养老保险费等，按照公司承担的风险和义务，分类为设定提存计划。对于设定提存计划在根据在资产负债表日为换取职工在会计期间提供的服务而向单独主体缴存的提存金确认为负债，并按照受益对象计入当期损益或相关资产成本。

六、主要税收政策

报告期内，公司主要的纳税税种为营业税、增值税、企业所得税；享受的主要税收优惠为：2012年和2013年享受新办软件企业所得税“两免三减半”优惠，2014年享受西部大开发企业所得税优惠。

公司及子公司报告期内各年度税种、税率及税收优惠情况如下：

税种	计税依据	执行税率		
		2012年度	2013年度	2014年度
增值税	网络加速服务营业收入	-	-	3%、6%
营业税	网络加速服务营业收入	5%	5%	5%
城市维护建设税	应纳营业税额	7%	7%	7%
教育费附加	应纳营业税额	3%	3%	3%
地方教育费附加	应纳营业税额	2%	2%	2%
企业所得税	应纳所得税额	12.5%	12.5%	15%

注：1、2012年至2014年7月，公司营业收入缴纳营业税；2、根据财政部、国家税务总局《关于在全国开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点税收政策的通知》（财税[2013]37号），公司网络加速服务收入自2014年8月1日起缴纳增值税，税率为3%；3、2014年8月28日公司经成都高新技术产业开发区国家税务局认定为增值税一般纳税人，自2014年9月1日起6%缴纳增值税率。

（一）公司所得税税收优惠

根据财政部、国家税务总局《关于企业所得税若干优惠政策的通知》（财税[2008]1号），我国境内新办软件生产企业经认定后，自获利年度起，第一年和第二年免征企业所得税，第三年至第五年减半征收企业所得税。公司于2009年10月取得了四川省信息产业厅颁发的《软件企业认定证书》。根据四川省成都市高新技术产业开发区国家税务局2010年12月17日下发的《企业所得税已取消审批项目备案通知》（编号10141），公司享受新办软件企业所得税“两免三减半”的优惠政策，2009年、2010年为免税期，2011年至2013年为减半期。

根据财政部、海关总署、国家税务总局印发《关于深入实施西部大开发战略有关税收政策问题的通知》（财税[2011]58号），自2011年1月1日至2020年12月31日，对设在西部地区的以《西部地区鼓励类产业目录》中规定的产业项目为主营业务，且其主营业务收入占企业收入总额的70%以上的企业，经企业申请，主管税务机关审核确认后，减按15%的税率缴纳企业所得税。根据公司的说明、《审计报告》并经查验，根据四川省经济和信息化委员会于2014年5月22日下发的《关于确认成都吉锐触摸技术股份有限公司等20户企业主营业务为国家鼓励类产业项目的批复》（川经信产业函[2014]457号），审核确认公司主营业务属于鼓励类产业。成都市高新技术产业开发区国家税务局于2015年3月13日通过公司享受西部大开发企业所得税优惠的审批，同意公司2014年度减按15%税率征收企业所得税。

（二）加计扣除

根据《中华人民共和国企业所得税法》（中华人民共和国主席令第63号）第三十条规定，企业开发新技术、新产品、新工艺发生的研究开发费用支出，可以在计算应纳税所得额时加计扣除。根据《国家税务总局关于印发〈企业研究开发费用税前扣除管理办法（试行）〉的通知》（国税发[2008]116号）第四条规定，企业从事《国家重点支持的高新技术领域》和国家发展改革委员会等部门公布的《当前优先发展的高技术产业化重点领域指南（2007年度）》规定项目的研究开发活动，其在一个纳税年度中实际发生的该通知列明的相关费用支出，允许在计

算应纳税所得额时按照规定实行加计扣除。根据《四川省国家税务局关于印发〈四川省国税系统企业所得税优惠管理办法（试行）〉的通知（川国税发[2010]35号），该项所得税优惠属于备案类优惠。2012年公司企业所得税税前可加计扣除技术开发费金额为4,553,901.84元，抵减当期应纳税所得额2,276,950.93元，该加计扣除金额已经成都中大税务师事务所有限公司审验并出具成中税鉴字[2013]第1036号鉴证报告，公司2012年度所得税税前加计扣除技术开发费金额已在四川省成都市高新技术产业开发区国家税务局备案。2013年公司企业所得税税前可加计扣除技术开发费金额为8,714,034.96元，抵减当期应纳税所得额4,357,017.48元，该加计扣除金额已经成都南山永道税务师事务所有限责任公司审验并出具成南山税鉴字[2014]0201号鉴证报告，公司2013年度所得税税前加计扣除技术开发费金额已在四川省成都市高新技术产业开发区国家税务局进行备案。2014年度公司企业所得税税前可加计扣除技术开发费金额为8,737,694.99元，抵减当期应纳税所得额4,368,847.50元，该加计扣除金额已经成都南山永道税务师事务所有限责任公司审验并出具成南山税鉴字[2015]0101号鉴证报告，正在办理2014年度加计扣除技术开发费备案。

（三）速宝科技2014年度税种、税率及税收优惠

公司子公司速宝科技成立于2014年2月28日，速宝科技2014年度税种、税率情况如下：

税种	计税依据	执行税率
增值税	网络加速服务营业收入	3%
城市维护建设税	应纳营业税额	7%
教育费附加	应纳营业税额	3%
地方教育费附加	应纳营业税额	2%
企业所得税	应纳所得税额	25%

注：速宝科技为小规模纳税人，增值税适用税率为3%

报告期内，速宝科技未享受税收优惠政策。

七、分部信息

公司业务收入全部为用户提供网游加速服务，无分部信息。

八、经注册会计师鉴证的非经常性损益明细表

按照中国证监会《公开发行证券的公司信息披露解释性公告第1号——非经常性损益（2008）》，公司以财务报表数据为基础，编制《非经常性损益明细表》（2014年度、2013年度、2012年度），已经信永中和出具“XYZH/2014CDA6055-3”号非经常性损益专项鉴证报告审核鉴证。

单位：元

内容	2014年度	2013年度	2012年度
非流动资产处置损益	-7,066.66*	-635.00	-11,701.67
计入当期损益的政府补助(不包括与公司业务密切相关,按照国家统一标准定额或定量享受的政府补助)	1,672,040.00	3,485,400.00	3,008,200.00
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外,持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益,以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益		-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	810.21	-149,470.49	-5,497.57
小计	1,665,783.55	3,335,294.51	2,991,000.76
减: 所得税影响额	210,368.62	435,276.13	374,409.63
非经常性净损益合计	1,455,414.93	2,900,018.38	2,616,591.13
其中: 归属于母公司股东非经常性净损益	1,455,419.64	2,900,018.38	2,616,591.13
归属于母公司股东扣除非经常性损益后的净利润	58,719,730.82	42,959,114.21	28,292,795.70

*含营业外收入“非流动资产处置利得”1,159.72元和营业外支出“非流动资产处置损失”8,226.38元。

报告期内，公司非经常性损益数额较小，对公司无重大影响。

九、主要财务指标

财务指标	2014年度	2013年度	2012年度
流动比率（倍）	2.55	2.58	4.04
速动比率（倍）	2.52	2.56	4.00
资产负债率（母公司）	30.87%	33.00%	22.27%

应收账款周转率（次）	49.39	23.89	11.92
存货周转率（次）	14,680.41	8,050.84	1,526.02
息税折旧摊销前利润	74,583,002.53	56,244,178.88	37,871,912.95
归属于公司股东的净利润	60,175,150.46	45,859,132.59	30,909,386.83
归属于公司股东扣除非经常性损益后的净利润	58,719,730.82	42,959,114.21	28,292,795.70
利息保障倍数（倍）	-	-	-
每股经营活动净现金流量（元/股）	2.09	2.41	1.51
每股净现金流量（元/股）	0.12	0.69	1.10
基本每股收益	2.01	1.53	1.03
稀释每股收益	2.01	1.53	1.03
归属于公司股东的每股净资产	3.57	3.16	3.23
净资产收益率(加权平均)	60.05%	47.80%	37.90%
净资产收益率(全面摊薄)	56.20%	48.34%	31.86%
无形资产	731,880.18	970,056.46	1,215,922.53
无形资产（扣除土地使用权、水面养殖权和采矿权等后）占净资产的比例	0.69%	1.02%	1.25%

注：上述财务指标，若无特别说明，计算各期每股指标时股数均取最近一期期末股份公司股本数（3,000万股）。

上述主要财务指标计算方法如下：

流动比率=流动资产/流动负债

速动比率=（流动资产－存货）/流动负债

资产负债率=公司总负债/公司总资产

应收账款周转率=营业收入/应收账款平均余额

存货周转率=营业成本/存货平均余额

息税折旧摊销前利润=净利润+所得税+折旧+无形及长期资产摊销+利息支出

利息保障倍数=（净利润+所得税+利息支出）/利息支出

每股经营活动现金流量=经营活动产生的现金流量净额/期末股份总数

每股净现金流量=现金及现金等价物净增加额/期末股份总数

归属于公司股东的每股净资产=所有者权益/期末股本总额

无形资产（扣除土地使用权等后）占净资产的比例=无形资产（扣除土地使用权等后）/净资产

加权平均净资产收益率= $P0/(E0 + NP \div 2 + E_i \times M_i \div M0 - E_j \times M_j \div M0 \pm E_k \times M_k \div M0)$

其中： $P0$ 分别对应于归属于公司普通股股东的净利润、扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润； NP 为归属于公司普通股股东的净利润； $E0$ 为归属于公司普通股股东的期初净资产； E_i 为报告期发行新股或债转股等新增的、归属于公司普通股股东的净资产； E_j 为报告期回购或现金分红等减少的、归属于公司普通股股东的净资产； $M0$ 为报告期月份数； M_i 为新增净资产次月起至报告期期末的累计月数； M_j 为减少净资产次月起至报告期期末的累计月数； E_k 为因其他交易或事项引起的、归属于公司普通股股东的净资产增减变动； M_k 为发生其他净资产增减变动次月起至报告期期末的累计月数。

基本每股收益= $P0 \div S$

$S=S0 + S1 + S_i \times M_i \div M0 - S_j \times M_j \div M0 - S_k$

其中： $P0$ 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于普通股股东的净利润； S 为发行在外的普通股加权平均数； $S0$ 为期初股份总数； $S1$ 为报告期因公积金转增股本或股票股利分配等增加股份数； S_i 为报告期因发行新股或债转股等增加股份数； S_j 为报告期因回购等减少股份数； S_k 为报告期缩股数； $M0$ 为报告期月份数； M_i 为增加股份次月起至报告期期末的累计月数； M_j 为减少股份次月起至报告期期末的累计月数。

稀释每股收益= $P1/(S0 + S1 + S_i \times M_i \div M0 - S_j \times M_j \div M0 - S_k + \text{认股权证、股份期权、可转换债券等增加的普通股加权平均数})$ 其中， $P1$ 为归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润，并考虑稀释性潜在普通股对其影响，按《企业会计准则》及有关规定进行调整。公司在计算稀释每股收益时，应考虑所有稀释性潜在普通股对归属于公司普通股股东的净利润或扣除非经常性损益后归属于公司普通股股东的净利润和加权平均

股数的影响，按照其稀释程度从大到小的顺序计入稀释每股收益，直至稀释每股收益达到最小值。

十、盈利预测情况

公司未制作盈利预测报告。

十一、资产负债表日后事项、或有事项及其他重要事项

（一）资产负债表日后事项

根据公司 2015 年 1 月 20 日第二届董事会第三次会议议案，向全体股东每 10 股派发现金红利人民币 7.5 元(含税)。

2015 年 2 月 10 日，公司 2014 年度股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,250.00 万元红利。2015 年 2 月，公司完成向全体股东分配前述红利。

（二）或有事项

截至 2014 年 12 月 31 日，公司无需要披露的重大或有事项。

（三）其他重要事项

截至 2014 年 12 月 31 日，公司无需要披露的其他重要事项。

十二、盈利能力分析

报告期内，公司业务发展较快，营业收入和利润均出现了较快增长：

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
营业收入	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
营业成本	47,789,862.41	40,687,232.42	27,021,747.38
毛利	130,273,250.94	103,558,091.65	63,476,200.61

营业税金及附加	6,370,334.82	8,178,709.87	5,143,353.58
销售费用	27,523,915.10	19,030,134.72	9,021,857.54
管理费用	33,210,174.20	29,712,490.67	18,370,108.62
财务费用	-2,893,005.25	-2,222,431.72	-1,481,486.12
资产减值损失	-18,333.45	-208,370.07	43,902.83
营业利润	66,080,165.52	49,067,558.18	32,378,464.16
营业外收入	1,674,080.97	3,485,827.50	3,008,816.26
营业外支出	8,297.42	150,532.99	17,815.50
利润总额	67,745,949.07	52,402,852.69	35,369,464.92
所得税费用	10,836,598.28	6,543,720.10	4,460,078.09
净利润	56,909,350.79	45,859,132.59	30,909,386.83
其中：归属于母公司股东的净利润	60,175,150.46	-	-
少数股东损益	-3,265,799.67	-	-

（一）营业收入

1、营业收入变化情况

2012 至 2014 年，公司营业收入分别为 9,049.79 万元、14,424.53 万元、17,806.31 万元，呈快速上升趋势；各年营业收入分别较上年增长 28.84%、59.39% 和 23.44%。B2C 模式收入是营业收入的主要来源，2012 年至 2014 年，B2C 模式收入分别为 8,325.42 万元、13,647.34 万元和 17,174.23，占营业收入的比例分别 92.00%、94.61% 和 96.45%，分别较上年增长 30.28%、63.92% 和 25.84%。

2、按服务模式分析主营业务收入的总体构成与结构变动情况

公司报告期内两种不同经营模式下的充值金额和收入确认金额及其占比情况如下表：

单位：万元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度	合计
1、充值金额合计	18,648.46	15,401.44	9,754.03	43,803.93
B2C 模式	18,125.57	14,781.04	9,207.59	42,114.20
B2C 模式占比	97.20%	95.97%	94.40%	96.14%
B2B2C	522.89	620.40	546.44	1,689.73
B2B2C 占比	2.80%	4.03%	5.60%	3.86%
2、收入确认金额合计	17,806.31	14,424.53	9,049.79	41,280.63
B2C 模式	17,174.24	13,647.34	8,325.42	39,147.00
B2C 模式占比	96.45%	94.61%	92.00%	94.83%

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度	合计
B2B2C	632.07	777.19	724.37	2,133.63
B2B2C 占比	3.55%	5.39%	8.00%	5.17%

从上表可以看出，公司的主要充值和收入来源于 B2C 模式，B2C 模式报告期三年平均的充值额占比为 96.14%，收入确认金额占比 94.83%。

3、按服务时长种类分析主营业务收入的总体构成与结构变动情况

报告期，用户购买公司服务时长种类情况如下表：

单位：万元

服务模式	服务时长种类	2014 年度			2013 年度			2012 年度		
		充值金额	收入金额	占收入比重 (%)	充值金额	收入金额	占收入比重 (%)	充值金额	收入金额	占收入比重 (%)
B2C 模式	包30天	6,847.72	6,767.71	38.01	6,196.20	6,006.06	41.64	4,210.42	3,935.05	43.48
	包90天	6,974.26	6,688.23	37.56	5,353.08	5,162.55	35.79	2,980.15	2,719.95	30.06
	包180天	660.01	671.68	3.77	604.92	545.65	3.78	374.09	343.97	3.80
	包365天	3,327.74	2,728.21	15.32	2,226.21	1,607.70	11.14	1,400.41	1,096.07	12.11
	其他包时	315.84	318.41	1.79	400.63	325.38	2.26	242.52	230.38	2.55
	小计	18,125.57	17,174.24	96.45	14,781.04	13,647.34	94.61	9,207.59	8,325.42	92.00
B2B2C 模式	包30天	248.13	243.02	1.36	285.26	311.22	2.16	257.00	265.58	2.93
	包90天	160.53	157.64	0.89	202.14	212.16	1.47	162.93	161.47	1.78
	包180天	11.18	11.13	0.06	12.68	16.69	0.12	13.67	15.68	0.17
	包365天	70.20	74.43	0.42	80.73	68.90	0.48	39.18	34.95	0.39
	其他包时	32.85	32.90	0.19	39.59	39.63	0.27	73.66	77.82	0.86
	计时收费		112.95	0.63		128.60	0.89		168.87	1.87
	小计	522.89	632.07	3.55	620.40	777.19	5.39	546.44	724.37	8.00
合计	包30天	7,095.85	7,010.73	39.37	6,481.46	6,317.28	43.80	4,467.42	4,200.63	46.41
	包90天	7,134.79	6,845.87	38.45	5,555.22	5,374.71	37.26	3,143.07	2,881.42	31.84
	包180天	671.19	682.81	3.83	617.59	562.34	3.90	387.77	359.65	3.97
	包365天	3,397.94	2,802.64	15.74	2,306.94	1,676.59	11.62	1,439.59	1,131.02	12.50
	其他包时	348.69	351.31	1.98	440.23	365.01	2.53	316.18	308.20	3.41
	计时收费		112.95	0.63		128.60	0.89		168.87	1.87
	合计	18,648.46	17,806.31	100.00	15,401.44	14,424.53	100.00	9,754.03	9,049.79	100.00

如上表，用户主要采取包 30 天或包 90 天的方式购买公司服务，符合网络游戏玩家的消费习惯；报告期内随着公司服务质量的不断提高，用户粘性增强，更多的用户选择了增加服务时长，以享受更为优惠的服务价格，导致包 30 天用

户的占比逐年小幅下降。

4、按支付渠道分析主营业务收入的总体构成与结构变动情况

B2C 模式下，公司主要使用支付宝、财付通、易宝三大支付渠道来获取用户的充值，报告期使用三大渠道充值的金额约占 B2C 收入的 90%，未出现重大变动。报告期前五大支付渠道的充值金额、收入确认金额如下：

期间	序号	公司名称	收费渠道	充值金额	收入金额	占 B2C 收入比重	期末欠款	期后回款
2014 年度	1	支付宝（中国）网络技术有限公司	支付宝	10,424.94	8,384.56	48.82%	-	-
	2	易宝支付有限公司	易宝	6,271.91	7,336.41	42.72%	7.51	已全部收回
	3	财付通支付科技有限公司*	财付通	926.70	877.68	5.11%	18.77	已全部收回
	4	北京金山安全软件有限公司	手机包月	463.64	513.46	2.99%	147.44	已收回 52.35 万
	5	上海盛付通电子商务有限公司	盛付通	26.25	27.48	0.16%	-	-
			合计		18,113.44	17,139.59	99.80%	173.72
2013 年度	1	易宝支付有限公司	易宝	8,472.77	7,798.98	57.15%	72.28	已全部收回
	2	支付宝（中国）网络技术有限公司	支付宝	3,806.28	3,320.09	24.33%	-	-
	3	深圳市财付通科技有限公司	财付通	1,324.43	1,380.14	10.11%	3.44	已全部收回
	4	成都携恩科技有限公司	迅游点卡	451.83	500.41	3.67%	-	-
	5	北京金山安全软件有限公司	手机包月	571.82	479.45	3.51%	176.60	已全部收回
			合计		14,627.13	13,479.07	98.77%	252.32
2012 年度	1	易宝支付有限公司	易宝	4,217.69	3,308.45	39.74%	210.75	已全部收回
	2	深圳市财付通科技有限公司	财付通	2,046.33	2,395.51	28.77%	3.87	已全部收回
	3	支付宝（中国）网络技术有限公司	支付宝	1,510.85	1,319.90	15.85%	-	-
	4	北京金山安全软件有限公司	手机包月	730.83	726.03	8.72%	-	已全部收回
	5	江苏欧飞电子商务有限公司	迅游点卡	189.73	308.25	3.70%	-	-
			合计		8,695.43	8,058.14	96.78%	214.62

注：北京金山安全软件有限公司期末欠款只包括因提供支付渠道产生的欠款，不包括合作运营部分欠款。

从上表可以看出，在 B2C 模式下大部分的用户选择的支付方式为通过支付宝、易宝、财付通等第三方支付平台付费，约占 B2C 充值总额的 90%。除手机支付渠道外，公司与第三方支付渠道商的结算周期一般不会超过一个月，大部分款项均能在一个月内收回，除北京金山安全软件有限公司的期末欠款金额较大外，其他第三方支付平台的期末欠款较小。由于手机支付方式购买公司服务，需要经过用户与通讯运营商结算，通讯运营商与其下属专业手机支付渠道提供商如联动优势进行结算，金山软件与联动优势结算后再与公司结算四个环节，因此实际结算周期通常为三个月。

B2B2C 模式下，游戏玩家通过合作运营商提供的充值系统充值，向合作运营商付费，公司按照合作运营商提供的游戏玩家用户信息开通服务，相关的订单信息并不包含用户的付费渠道，公司最终与运营商结算并收费，不掌握用户的付款渠道，无法进行分析。

单位：万元

期间	序号	名称	合作方式	充值金额	收入确认金额	占 B2B2C 收入比重	期末欠款	期后回款
2014 年度	1	北京奇虎科技有限公司	用户付费	274.06	276.90	43.81%	11.83	已全部收回
	2	北京金山安全软件有限公司	用户付费	234.72	226.19	35.79%	121.17	已收回 74.17
	3	上海天游软件有限公司	运营商付费	62.29	60.88	9.63%	22.3	已收回 6.14 万
	4	上海起凡数字技术有限公司	运营商付费	53.18	52.07	8.24%	3.25	已全部收回
	5	金华众游网络技术有限公司	用户付费	12.74	14.17	2.24%	5.03	已收回 4.33 万
			合计		636.99	630.21	99.71%	163.58
2013 年度	1	北京奇虎科技有限公司	用户付费	346.45	326.84	42.05%	22.04	已全部收回
	2	北京金山安全软件有限公司	用户付费	233.40	275.03	35.39%	78.88	已全部收回
	3	上海起凡数字技术有限公司	运营商付费	68.60	68.60	8.83%	4.38	已全部收回
	4	上海天游软件有	运营商	60.00	60.00	7.72%	15.00	已全部

期间	序号	名称	合作方式	充值金额	收入确认金额	占 B2B2C 收入比重	期末欠款	期后回款
		限公司	付费					收回
	5	金华众游网络技术有限公司	用户付费	33.43	30.34	3.90%	1.55	已全部收回
		合计		741.88	760.81	97.89%	121.85	
2012 年度	1	北京奇虎科技有限公司	用户付费	294.75	285.58	39.42%	100.18	已全部收回
	2	北京金山安全软件有限公司	用户付费	171.59	181.75	25.09%	-	已全部收回
	3	上海起凡数字技术有限公司	运营商付费	98.63	98.63	13.62%	17.69	已全部收回
	4	上海天游软件有限公司	运营商付费	70.25	70.25	9.70%	11.10	已全部收回
	5	金华比奇网络技术有限公司	用户付费	42.81	38.97	5.38%	14.95	已全部收回
		合计		678.03	675.18	93.21%	143.92	已全部收回

从上表可以看出，公司合作运营商期末欠款比例较低，期后大部分款项已收回。

5、按合作方式分析主营业务收入的总体构成与结构变动情况

在 B2B2C 模式下，玩家系在合作运营商注册的用户，根据费用的实际承担方不同，又分为用户付费和游戏运营商付费两种合作方式。报告期，公司与上海天游软件有限公司、上海起凡数字技术有限公司的合作即采用由游戏运营商付费的合作方式，其他合作运营商均采用用户付费的模式。

报告期，两种合作方式的收入确认金额如下：

单位：万元

业务模式	合作方式	2014 年度		2013 年度		2012 年度	
		收入金额	占比%	收入金额	占比%	收入金额	占比%
B2B2C	用户付费	519.12	82.13%	648.60	83.45%	555.5	76.69%
	游戏运营商付费	112.95	17.87%	128.59	16.55%	168.87	23.31%
	合计	632.07	100%	777.19	100%	724.37	100%

在 B2B2C 模式下，用户付费，公司按照合同约定比例分成，系公司与合作运营商合作的主流模式，占到 B2B2C 模式收入的 80% 左右；公司与游戏运营商

（上海天游软件有限公司、上海起凡数字技术有限公司）的合作较为稳定，报告期波动不大。

6、营业收入增长的主要原因

报告期内，公司营业收入随着公司业务规模的扩大而快速增长。由于公司最近三年服务单价较为稳定，营业收入的增长主要来自于付费用户数量的增长和单个客户平均消费金额的增长。

报告期内公司营业收入、付费用户数量和用户平均消费水平变化如下：

项目		2014 年度	2013 年度	2012 年度
数值	营业收入（万元）	17,806.31	14,424.53	9,049.79
	付费用户（万人）	268.96	234.76	169.25
	单个用户平均消费水平（元）	66.20	61.44	53.47
增长率	营业收入	23.44%	59.39%	28.84%
	付费用户	14.57%	38.70%	31%
	单个用户平均消费水平	7.75%	14.91%	-1.66%

注：单个用户平均消费水平=当期营业收入/当期付费用户数

公司年度付费用户数已由 2012 年的 169.25 万人，增至 2014 年的 268.96 万人，增长 58.91%；单个用户平均消费水平由 2012 年的 53.47 元/人，增加至 66.20 元/人，增长 23.81%。付费用户数量及消费水平的持续增长，得益于以下因素：

（1）中国巨大的网络游戏市场。

根据我国文化部发布的《2013 中国网络游戏市场年度报告》，2013 年我国网游市场规模（包括互联网游戏和移动网游戏市场）达到 819.1 亿元。其中：客户端游戏和网页游戏市场规模为 690.9 亿元，移动网游戏市场规模为 128.2 亿元。根据中国互联网络信息中心（CNNIC）于 2014 年 1 月发布的第 33 次《中国互联网络发展状况统计报告》，2013 年我国网游用户已经达到 3.38 亿人。

（2）网络游戏加速市场作为互联网行业的重要分支市场之一，面临较好的发展机遇。

网络游戏加速市场从 2005 年开始出现，经过 3 年的市场萌芽期，2009-2011 年进入市场发展期，直到目前，整个网游加速市场一直保持较快的增长速度。

因此，在庞大的网络游戏市场及用户规模的基础上，随着市场对网游加速提升游戏体验概念的不断认可，网络游戏加速服务市场得到了较快的发展。

（3）消费者付费习惯逐步建立，更多的潜在用户转换为付费用户。

由于我国互联网行业兴起较晚等原因，包括游戏玩家在内的我国互联网用户在早期多使用免费的互联网服务。但是近年来随着我国整体国民经济和互联网行业的发展，越来越多的互联网用户逐渐接受了付费使用服务的方式，特别是网络游戏玩家中高收入职业人群的不断增长，网络游戏付费使用的方式逐步得到用户的广泛认可。同时，随着电子商务的兴起，带来付费便捷程度的大幅提高，以上多重因素使得网络游戏玩家具有较高的付费意愿。

基于网络游戏用户本身具有成熟的付费习惯，且网游加速服务改进游戏体验效果显著，服务费用相比游戏的其他费用较低，用户看重服务带来的加速体验，愿意为此支付费用。随着公司的网络节点分布的日趋完善，将更加有利于给客户带来更为明显和愉悦的加速体验，从而带动更多潜在用户、特别是二、三线城市用户转化为实际付费用户。

（4）公司在技术上的先发优势、品牌优势、竞争优势，使用户质量和粘性不断提高。

公司是国内最早开展网络游戏加速服务的企业之一。自设立以来，公司一直专注于我国互联网实时交互应用加速服务市场，并根据市场发展情况和公司发展战略，首先集中资源开发加速产品，并侧重在我国网络游戏加速服务市场进行应用推广，目前公司自主开发的“迅游网游加速器”支持超过 13,000 款网络游戏。同时经过多年发展积累和不断优化，公司目前已经根据我国网络游戏市场分布和我国互联网网络建设等实际情况，建立起了全国性的节点布局，节点布局已增加至 94 个，从而给用户带来良好的游戏加速体验。随着公司的服务逐步获得越来越多用户的认可，公司市场形象不断提升，品牌效应逐步显现，市场地位不断强化，用户质量和粘性均不断提高，包年用户的占比逐年增加，从公司不断提升的单个用户平均消费水平也可看出这一点。

（二）营业成本分析

1、营业成本构成分析

公司所提供的网络游戏加速服务主要依托于公司自主开发的软件产品——网游加速器，通过租赁 IDC 服务商带宽及安放在 IDC 服务商处的自身服务器，以达到为公司用户在使用网游时提升网速的目的。

2012 年至 2014 年，公司的营业成本分别为 2,702.17 万元、4,068.72 万元和 4,778.99 万元。2014 年度较 2013 年度增长 17.46%，2013 年度较 2012 年度增长 50.57%，同期公司营业收入增长率分别 23.44% 和 59.39%，公司营业成本与营业收入的变动趋势基本一致。报告期内，公司的成本主要由人工成本、带宽租用及服务器托管费、服务器折旧构成，其中主要为带宽租用费。2012 年至 2014 年，公司带宽租用费成本分别为 2,297.36 万元、3,540.64 万元和 4,117.06 万元，占当年总成本的比重分别为 85.02%、87.02% 和 86.15%。公司营业成本中带宽租用费占比较大的特点符合公司目前生产经营的特点，营业成本构成合理。

公司报告期内营业成本构成情况如下：

单位：元

项目	2014 年度		2013 年度		2012 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
带宽租用费	41,170,644.00	86.15%	35,406,439.91	87.02%	22,973,613.59	85.02%
服务器托管费	2,108,778.76	4.41%	1,434,593.00	3.53%	1,089,411.51	4.03%
人工成本	3,195,689.23	6.69%	2,610,381.36	6.42%	2,201,946.38	8.15%
折旧费用	811,934.71	1.70%	662,081.71	1.63%	474,291.91	1.76%
其他成本	502,815.71	1.05%	573,736.44	1.40%	282,483.99	1.04%
合计	47,789,862.41	100.00%	40,687,232.42	100.00%	27,021,747.38	100.00%

（1）带宽租用费。公司向游戏玩家提供网游加速服务，需向 IDC 服务商租用带宽。根据双方签订的带宽租用协议，公司主要与带宽供应商采用“固定流量+浮动流量=付款流量”的结算模式，各月实际占用流量的核定标准为当月向各 IDC 服务商租用的各带宽节点的最高瞬时流量（最高峰值）总和。各月实际占用流量低于固定流量，公司按固定流量与 IDC 服务商结算；各月实际占用流量高于固定流量，则采用以下二种方法之一计算付款流量：实际占用流量；第

N峰值付款（由公司和 IDC 服务商在当月的所有峰值点中协商确定一个峰值即第 N 峰值，该第 N 峰值可能低于当月的最高峰值点，实际按确定的第 N 峰值来计算付款流量）。随着业务发展，公司带宽成本逐年增大。

（2）服务器托管费。公司因租用带宽，需在 IDC 服务商处安放服务器和交换机，向 IDC 服务商支付服务器和交换机托管费用。公司按合同约定的固定金额支付服务器托管费，当月发生全部计入当月成本。随着公司业务发展，客户增加，带宽需求量增大，公司相应增加了节点的数量，报告期内公司服务器托管费逐年上升。

（3）服务器折旧费。公司安放于 IDC 服务商处的服务器采用平均年限法对服务器计提折旧，并计入当期成本。报告期内，随着公司业务规模的扩大，公司服务器数量不断增加，服务器折旧费逐年上升。

（4）人工成本。系公司下设的运维部等成本部门的人员工资、社保等，公司根据每月成本部门的实际工资薪酬计入当期成本。人工成本逐年增加，主要系随着公司业务的增长，为保证服务正常运行，运维人员增加所致。

2014 年度、2013 年度、2012 年度公司营业成本分别为 47,789,862.41 元、40,687,232.42 元、27,021,747.38 元，2014 年度较 2013 年度增长 17.46%，2013 年度较 2012 年度增长 50.57%，同期公司营业收入分别增长 23.44%和 59.39%，营业成本与营业收入的变动趋势基本一致。具体变动情况如下：

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
营业收入合计（元）	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
营业收入增长率	23.44%	59.39%	28.84%
营业成本合计（元）	47,789,862.41	40,687,232.42	27,021,747.38
营业成本增长率	17.46%	50.57%	2.97%
带宽租用费（元）	41,170,644.00	35,406,439.91	22,973,613.59
带宽租用费增长率	16.28%	54.12%	-1.02%

公司营业收入与营业成本在变动方向和变动比例方面不存在重大差异，基本保持一致。占公司营业成本比重最大的带宽成本随着公司收入的增长而增加，符合公司的业务情况。报告期内，公司营业成本上升幅度小于营业收入增长幅度，主要原因是公司加强了带宽采购管理，优化了带宽采购的政策，从而

有效降低了带宽采购的单位成本；同时，公司通过优化节点布局、网游加速软件的算法提升了带宽利用率。

2、报告期间带宽租用的价格、流量、费用的变化情况及合理性

报告期内，随着公司业务规模的扩大，公司使用的带宽流量随之提升，2012年到2014年，公司实际占用带宽总流量为133,219.83（Mb/S）、257,576.00（Mb/S）和352,669.00（Mb/S）。同时，公司加强了带宽管理，有效降低了单位带宽的租用成本，2012年到2014年，公司单位带宽租用成本为163.13（元/Mb/S）、140.96（元/Mb/S）和117.40（元/Mb/S）。

带宽租用的价格、流量、费用的具体变化情况如下表：

项目	2014年度	2013年度	2012年度
带宽租用费（元）	41,170,644.00	35,406,439.91	22,973,613.59
增长率	16.28%	54.12%	-1.02%
实际占用带宽总流量（Mb/S）	352,669.00	257,576.00	133,219.83
增长率	36.92%	93.35%	24.61%
租用带宽付款总流量（Mb/S）	350,678.00	251,172.00	140,826.08
增长率	39.62%	78.36%	7.80%
实际占用带宽总流量占租用带宽付款总流量的比例	100.57%	102.55%	94.60%
单位带宽租用成本（元/Mb/S）	117.40	140.96	163.13
增长率	-16.71%	-13.59%	-8.18%

注：1、上表数据均不包括公司研发占用带宽。2、单位带宽租用成本=带宽租用费/租用带宽付款总流量。

报告期内，公司带宽租用费、实际占用带宽总流量、付款总流量随收入的增长逐年增加，但带宽租用费的增长幅度小于实际占用带宽总流量与付款总流量的增长幅度，主要是受公司业务特点及与IDC服务商的结算模式的影响。具体情况如下：

（1）公司服务器节点分布及各节点的带宽使用量，影响带宽租用成本。公司可通过优化节点布局、网游加速软件的算法以提升带宽利用率，降低成本。随着公司业务逐步进入市场成熟期，公司营业收入实现稳步增长，公司通过优化节点、网游加速软件的算法，加大了价格相对较低的城市节点的带宽租用量，单位带宽租用成本从2012年的163.13元/Mb/S，降至2014年的117.40元/Mb/S，有效降低了带宽租用总成本。

(2) 公司与带宽供应商采用“固定流量+浮动流量=付款流量”的结算模式，公司经营前期采购的固定流量较大，而实际利用率不足，随着用户数量的增加，固定流量部分带宽得到有效利用，实际占用带宽总流量已超过租用带宽付款总流量，带宽利用率从 2012 年的 94.60%，逐步上升至 2014 年的 100.56%，使得带宽租用费的增长未随实际流量的增加而同步增长。

公司 2013 年度、2014 年度带宽利用率超过 100%，系两个方面的原因所致：

①带宽采购计划确定合理、科学，没有造成带宽浪费的现象。公司采用如下方法控制带宽采购：每年底按照公司业务发展规划，结合公司前一年收入和带宽比例，制定第二年带宽采购计划；带宽采购扩容和减少的原则为：公司根据运营需要设定警戒值，根据达到警戒值的情况决定扩容或减少带宽。当一个节点连续 5 天达到警戒值时，需扩容以保证用户体验。当一个节点连续 10 天未超过合同签订的最大值的 50% 时，需减少该节点的带宽购买，将其带宽降至原合同签订最大值的 60% 至 70%。

②带宽结算模式的影响。公司对带宽供应商的采购方式，主要采用“固定流量+浮动流量=付款流量”的结算模式，各月实际占用流量的核定标准为当月向各 IDC 服务商租用的各带宽节点的最高瞬时流量总和。各月实际占用流量低于固定流量，公司按固定流量与 IDC 服务商结算；各月实际占用流量高于固定流量，则采用合同约定的方式计费。根据公司与不同的 IDC 服务商关于各月实际占用流量高于固定流量的计费方式存在差异，主要包括二种方式：

实际流量；第 N 峰值付款（由公司和 IDC 服务商在当月的所有峰值点中协商确定一个峰值即第 N 峰值，该第 N 峰值可能低于当月的最高峰值点，实际按确定的第 N 峰值来计算付款流量），因此公司的最高带宽利用率可超过 100%。公司 2013 年度、2014 年度带宽利用率超过 100% 是正常的。

(3) 由于目前国内网游数量众多，其特性也差异较大，导致不同类型网游所需要的带宽有着较大不同，因此公司客户对于游戏的偏好也在一定程度上影响公司带宽租用量。当游戏玩家更多偏好于占用较少流量的游戏时，公司的带宽租用成本会下降。通常情况下，大型游戏占用的带宽流量较多，如魔兽世界

界。自 2012 年以来，公司用户中占用带宽流量较多的魔兽世界等游戏的付费用户数呈现下降趋势，而对网络延迟敏感度要求更高但占用的带宽流量较小的地下城与勇士、英雄联盟等游戏的付费用户数量逐步上升。

（4）公司以比价议价的方式定价。公司采购管理部门不定期、经常性地收集市场信息，即时了解市场资源的变更、市场价格变化，在同等条件下，选择质优价廉的 IDC 服务商协商价格，同时对现有供应商实施价格进行不定期降价协商。报告期内，公司采购部门有效管理了公司的带宽采购行为，通过降价和优化供应商的手段，有效降低了单位带宽租用成本。

报告期内，公司通过优选 IDC 服务商、改进 Smart 算法、优化节点利用率等手段，有效地提高了公司带宽使用效率，同时由于游戏玩家偏好的变化，导致公司报告期内带宽租用成本得到了有效控制和降低。

（三）毛利分析

单位：元

项 目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
毛利	130,273,250.94	103,558,091.65	63,476,200.61
其中：主营业务毛利	130,273,250.94	103,558,091.65	63,476,200.61

2012 年至 2014 年，公司毛利额分别为 6,347.62 万元、10,355.81 万元和 13,027.33 万元，2013 年和 2014 年，公司毛利额的增幅分别为 63.14% 和 25.80%。报告期内，公司专注于为网游玩家提供网游数据传输加速服务，因此公司毛利均来源于主营业务毛利。

（四）毛利率变动趋势分析

1、毛利率较高的原因

报告期内，公司毛利率较高并略有上升，2012-2014 年分别为 70.14%、71.79% 和 73.16%，具体情况如下：

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
营业收入（万元）	17,806.31	14,424.53	9,049.79
营业成本（万元）	4,778.99	4,068.72	2,702.17

毛利率(%)	73.16%	71.79%	70.14%
--------	--------	--------	--------

公司所处行业为互联网相关产业。公司毛利率较高的主要原因为：（1）公司向用户提供的网游加速服务系通过互联网方式提供和进行，业务的承载、销售和收费都主要系通过互联网实现，具备互联网行业轻资产、高科技的特征。公司生产经营所需要的成本主要为向 IDC 服务商租用的带宽和人力资源成本，机器设备等固定资产所产生的折旧等成本较小，相比传统的生产性企业，公司的单位成本水平较低；（2）公司没有采用低价策略以获得用户和推广公司的产品，收费标准与同行业公司基本处于一个正常区间。同时，公司经营规模的提升，引起公司单位成本下降，导致公司毛利率在报告期内有所提升。

公司与具有一定相似性的 A 股上市公司毛利率对比如下：

主要财务指标		公司	网宿科技	中青宝	顺网科技
毛利率	2014 年	73.16%	43.58%	60.12%	78.72%
	2013 年	71.79%	42.34%	68.47%	79.93%
	2012 年	70.14%	33.84%	68.88%	88.60%

注：中青宝和顺网科技 2014 年报尚未公布，两家公司 2014 年数据为 2014 年前三季度数据

从上表可以看出，互联网行业公司的毛利率整体维持在较高水平，与公司的情形基本一致。公司毛利率较高符合互联网企业的特征。

2、毛利率主要影响因素及合理性

报告期内，公司毛利率主要受公司营业收入和营业成本变化影响。报告期内，随着公司品牌和客户粘度的不断提高，公司竞争实力不断增强，公司营业收入从 2012 年度的 9,049.79 万元增加到 2014 年度的 17,806.31 万元，增幅为 96.76%。同期公司营业成本增长幅度为 76.86%，小于收入增长幅度，主要是公司通过优化带宽使用以及带宽供应商价格比选等措施，将单位带宽租用成本从 163.13 元/Mb/S 降至 117.40 元/Mb/S(降幅达 38.95%)所致。营业收入不断增长，但营业成本并未同步增长，是公司毛利率上升的主要原因。

综上，受上述因素综合影响，报告期公司毛利率较高且持续增长，具有合理性。

3、人均收费、时长价格、单位成本等因素的变化对毛利率的影响程度

报告期内，公司收取服务费的主要费率等级包括：VIP用户为20元/30天、或者50元/90天、或者100元/180天、或者180元/365天（2012年12月之前，该档价格为150元/365天）；高级VIP：37.5元/30天、或者100元/90天、或者180元/180天、或者300元/365天。报告期内，公司提供服务的价格基本没有发生变化（仅在2012年12月对VIP包年用户收费价格进行上调），因此时长价格的变化对公司毛利率产生的影响较小。。

影响公司毛利率的主要因素为：年度ARPU值（指年度人均收费，也指每用户平均收入，计算公式为：ARPU=当年度营业收入除以当年度付费用户数）；带宽采购价格变化带来的带宽租用费变化，敏感性分析如下：

报告期公司ARPU敏感性分析如下：

单位：元

敏感性分析	2014年度	2013年度	2012年度
平均ARPU值	66.20	61.44	53.47
营业收入	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
营业成本	47,789,862.41	40,687,232.42	27,021,747.38
ARPU值每变动1%的情况下收入变动额	1,780,631.13	1,442,453.24	904,979.48
毛利变动数额	1,780,631.13	1,442,453.24	904,979.48
影响毛利率变动值	1.35	1.37	1.41

报告期，公司人均ARPU值自2012年度的53.47元/人，上升到2014年度的66.20元/人，增幅达23.81%，对公司报告期毛利率增长的贡献较大。

报告期公司带宽租用费变动敏感性分析如下：

单位：元

项目	2014年度	2013年度	2012年度
营业收入	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
营业成本	47,789,862.41	40,687,232.42	27,021,747.38
带宽租用费	41,170,644.00	35,406,439.91	22,973,613.59
带宽租用费每变动1%的情况下成本变动额	411,706.44	354,064.40	229,736.14
毛利变动数额	411,706.44	354,064.40	229,736.14
影响毛利率变动值	0.32	0.34	0.36

报告期内，公司单位带宽租用成本从2012年度的163.13元/Mb/S降至2014年度的117.40元/Mb/S，单位带宽租用成本下降了45.73%，降幅达38.95%，主要是公司优化带宽使用及带宽供应商价格比选等所致。

从敏感性分析可以看出，公司用户年度 ARPU 值的变化对于毛利率变动的的影响大于带宽租用费变化对毛利率变动的的影响。提高 ARPU 值，提升公司的营业收入并有效降低公司的营业成本将带来公司的毛利率的提高。

4、收费方式、竞争程度、定价策略及变化情况

公司的收费方式主要为按用户获得公司所提供加速服务的时间向用户收取费用。公司收取服务费的主要费率等级包括：（1）迅游 VIP：20 元/30 天、或者 50 元/90 天、或者 100 元/180 天、或者 180 元/365 天（2012 年 12 月以前，该档价格为 150 元/365 天）；（2）迅游高级 VIP：37.5 元/30 天、或者 100 元/90 天、或者 180 元/180 天、或者 300 元/365 天。

公司产品的定价情况与主要竞争对手的定价情况对比如下：

（1）迅雷：目前迅雷网游加速器收费服务的价格根据用户类别不同分为 15 元/月和 30 元/月两类；（2）27 代理：目前 27 代理向网游用户提供加速服务，按照用户等级类别向用户收取费用，其月卡标准为 27 元或 40 元/月；（3）NETPAS：目前，NETPAS 按照用户等级类别向用户收取费用，其月卡标准为 15 元或 20 元或 40 元/月；（4）傲盾：目前傲盾提供的网游加速服务的收费分为普通和专业两类，其中普通用户的基本价格为 20 元/月，专业用户的基本价格为 30 元/月；（5）Xrush：根据用户类别不同，目前 Xrush 对网游加速服务的收费分为 16 元/月和 25 元/月两类。公司基础的收费分为 20 元/月和 37.5 元/月两类。

公司的定价情形与主要市场竞争对手相比不存在重大的差异。对于 B2C 模式，公司在定价的时候针对当时的市场行情，以同行业公司类似产品的价格作为公司定价的参考依据；同时参考目标群体的平均年收入作为公司产品定价的参考因素；并考虑研发成本及后期经营所需要的成本综合定价。对于 B2B2C 模式，用户从合作运营商处购买产品的价格与 B2C 模式一致；公司的定价策略主要是确定与合作商的合作分成比例，分成比例的确定主要参考以下方面：合作商的日均平台用户量；合作商运营的游戏或网站在市场中知名度及受欢迎度；合作商对公司产品的宣传和推广力度；历史上合作商给公司带来的付费用户数变化情况。

报告期内，公司除在 2012 年 12 月对 VIP 包年（365 天）用户收费价格进行调增以外，没有对公司产品的定价进行调整。

5、主要成本项目的变动趋势，及对毛利率的影响

报告期内，随着业务的增长，公司的营业成本逐年上升，2012 年度至 2014 年度的营业成本总额分别为 27,021,747.38 元、40,687,232.42 元、47,789,862.41 元，环比分别增长 2.97%、50.57%、17.46%。

公司报告期营业收入、营业成本、带宽费用增长对比情况如下表：

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
营业收入合计（元）	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
营业收入增长率	23.44%	59.39%	28.84
营业成本合计（元）	47,789,862.41	40,687,232.42	27,021,747.38
营业成本增长率	17.46%	50.57%	2.97%
带宽租用费（元）	41,170,644.00	35,406,439.91	22,973,613.59
带宽租用费增长率	16.28%	54.12%	-1.02%

公司报告期内营业成本总额及其明细项目构成情况如下：

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
营业成本总额	47,789,862.41	40,687,232.42	27,021,747.38
营业成本明细项目：			
1、带宽租用费	41,170,644.00	35,406,439.91	22,973,613.59
2、服务器托管费	2,108,778.76	1,434,593.00	1,089,411.51
3、人工成本	3,195,689.23	2,610,381.36	2,201,946.38
4、折旧费用	811,934.71	662,081.71	474,291.91
5、其他成本	502,815.71	573,736.44	282,483.99

2012 年至 2014 年，公司营业成本的增长率分别为 2.97%、50.57%、17.46%，同期公司的带宽租用费增长率分别为-1.02%、54.12%、16.28%，营业成本增长率与带宽租用费增长率基本同步。而同期公司营业收入的增长率分别为 28.84%、59.39%、23.44%。报告期内，公司营业收入的增长率高于同期营业成本的增长率及带宽租用费的增长率。由此导致公司报告期内毛利率逐年上升。

6、未来毛利率变动趋势

目前国内主要网游加速服务提供商向用户收取的服务价格差异不大，基本价格（包 30 天价格）一般保持在每个用户 20 元/30 天左右，与公司处于同一水平线上。虽然一些新的竞争对手在刚进入这一市场的时候有可能采取低价的竞争策略，但是由于付费使用网游加速服务的用户基本为较高端的网游用户，已经形成了付费使用的消费习惯，而网游加速的服务费用相比游戏的其他费用较低，用户更为看重的是产品带来的加速体验，单纯依靠低价竞争策略对整个网游加速服务市场的收费水平不会带来大的冲击。因此对于公司而言，在可预见的期间内，没有大幅下调服务价格的计划。随着公司产品竞争力和品牌的不断提升，公司客户粘度相应提高，2012 年 12 月，公司对 365 天用户收费标准从 150 元提高到了 180 元。公司带宽租用平均单价在报告期呈下降趋势，未来预计仍将维持这一趋势。综上分析，公司未来毛利率有可能持续呈现上升的趋势。

但是，如果未来公司所处的网游加速市场出现剧烈变化，公司有可能对产品的服务价格以及与合作运营商的合作条款进行调整，从而影响公司未来的营业收入；同时，公司营业成本主要由带宽租用费构成，虽然报告期内随着公司不断优化提高带宽利用率及加强带宽租用的管理，公司带宽租用价格呈现逐年下降的趋势。但是如果未来整个带宽租用市场价格出现变化，以及因公司业务规模变化而引起带宽租用量变化，有可能导致公司向 IDC 服务商租用的带宽价格和带宽用量发生变化，从而引起公司成本的上升，导致公司毛利率的下降。

（五）期间费用

公司报告期期间费用发生额 2012 年至 2014 年分别为 2,591.05 万元、4,652.02 万元和 5,784.11 万元，期间费用率分别为 28.63%、32.25%和 32.48%。期间费用率及其变动情况如下表：

年 度	期间费用总额	收入总额	期间费用率	较上年增加额	较上年增长率
2014 年度	57,841,084.05	178,063,113.35	32.48%	11,320,890.38	24.34%
2013 年度	46,520,193.67	144,245,324.07	32.25%	20,609,713.63	79.54%
2012 年度	25,910,480.04	90,497,947.99	28.63%	7,961,715.38	44.36%

报告期内，随着业务规模的扩大，公司的人员增加、市场推广活动、研发

活动等随着大幅增加，从而导致期间费用额不断上升，但期间费用率有所上升但基本平稳，上升的主要原因是销售费用中的市场推广费上升。下文主要从销售费用、管理费用、财务费用三个方面来分析报告期公司期间费用变动情况及原因。

1、销售费用变动分析

2012年至2014年，公司销售费用分别902.19万元、1,903.01万元和2,752.39万元，销售费用占营业收入比例分别为9.97%、13.19%和15.46%，销售费用率呈逐年上升趋势。销售费用主要由市场推广费和人工费用等组成。

单位：元

	2014年度		2013年度		2012年度	
销售费用发生额	27,523,915.10		19,030,134.72		9,021,857.54	
主营业务收入	178,063,113.35		144,245,324.07		90,497,947.99	
销售费用率	15.46%		13.19%		9.97%	
销售费用构成						
项 目	金额	占比	金额	占比	金额	占比
市场推广费	19,081,947.82	69.33%	11,997,708.80	63.05%	2,426,685.09	26.90%
人工费用	4,033,513.93	14.65%	3,437,499.63	18.06%	2,781,877.15	30.83%
广告费	734,811.32	2.67%	540,000.00	2.84%	1,003,000.00	11.12%
会议费	443,157.60	1.61%	498,606.65	2.62%	266,658.50	2.96%
差旅费	563,939.10	2.05%	570,651.11	3.00%	509,379.26	5.65%
业务招待费	1,305,800.49	4.74%	1,078,124.96	5.67%	926,691.30	10.27%
租赁费	838,631.04	3.05%	533,088.24	2.80%	418,346.21	4.64%
交通费	98,585.70	0.36%	128,703.14	0.68%	267,507.81	2.97%
办公费	75,435.70	0.27%	73,306.40	0.39%	46,462.97	0.52%
其他	348,092.40	1.27%	172,445.79	0.89%	375,249.25	4.14%

公司销售费用主要由人工费用和市场推广、广告费用组成，公司对服务的推广主要采取租用相关网络游戏、门户网站的广告位，参加游戏厂商举办的展会，玩家口碑、利用互联网厂商平台推广等方式，其中公司租用网站广告位会产生定期的广告费，通过互联网厂商推广带来用户会向互联网厂商支付一定比例的推广费用，同时公司参加各种展会活动也会产生市场推广费用。

为促进公司业务增长，公司销售人员队伍不断扩大，市场推广活动大幅增加，公司报告期销售费用率呈现逐步上升的趋势。销售费用2014年度较2013年度增加849.38万元，增长44.63%；2013年度较2012年度增加1,000.83万元，增长1.11倍，主要系：随着公司业务的发展，销售部门人员增加及薪酬上涨导致人工费用较以前年度增长；同时公司在市场推广方面的投入逐年增加，

2013、2014 年随着竞技类游戏的持续流行，公司通过与广州华多网络科技有限公司合作进行市场推广，带来了大量用户，从而导致 2013、2014 年度推广费大幅增长，公司 2013 年度、2014 年度分别向广州华多支付市场推广费 781.21 万元、1,305.45 万元。

2、管理费用变动分析

2012 年至 2014 年，公司管理费用分别 1,837.01 万元、2,971.25 万元和 3,321.02 万元，管理费用占营业收入比例分别为 20.30%、20.60%和 18.65%。管理费用主要由研发费用、人工费用、业务招待费、中介及顾问费和折旧费等组成。

单位：元

项 目	2014 年度		2013 年度		2012 年度	
管理费用发生额	33,210,174.20		29,712,490.67		18,370,108.62	
主营业务收入	178,063,113.35		144,245,324.07		90,497,947.99	
管理费用率	18.65%		20.60%		20.30%	
管理费用构成						
项 目	金额	占比	金额	占比	金额	占比
研发费用	14,145,745.19	42.59%	10,623,881.30	35.76%	6,658,559.39	36.25%
人工费用	6,169,792.27	18.58%	5,388,389.20	18.14%	3,936,172.33	21.43%
业务招待费	3,949,217.43	11.89%	3,380,772.99	11.38%	1,974,104.52	10.75%
折旧费	1,881,456.47	5.67%	2,370,002.26	7.98%	1,280,339.22	6.97%
聘请中介机构费用	1,468,863.55	4.42%	2,241,100.00	7.54%	615,500.00	3.35%
办公费	1,476,778.91	4.45%	1,682,097.78	5.66%	1,108,578.23	6.03%
会议费	850,255.78	2.56%	801,079.95	2.70%	470,077.10	2.56%
交通费	618,833.50	1.86%	749,249.29	2.52%	474,047.97	2.58%
差旅费	894,776.13	2.69%	917,247.46	3.09%	300,893.49	1.64%
无形资产摊销	316,326.28	0.95%	292,854.07	0.99%	331,893.64	1.81%
水电费	253,522.98	0.76%	267,983.48	0.90%	293,606.47	1.60%
通讯费	519,164.35	1.56%	435,474.93	1.47%	282,867.36	1.54%
房屋租赁费		0.00%		0.00%	160,013.87	0.87%
其他	665,441.36	2.02%	562,357.96	1.87%	483,455.03	2.62%

报告期内，公司的管理费用占营业收入的比例变化不大。

管理费用 2013 年度较 2012 年度增加 1,134.24 万元，增长 61.74%，变化原因主要系：由于公司加大了研发投入，研发费用增加 396.53 万元；2013 年 9 月，公司对大部分员工进行薪水调整，使人工费用增加了 145.22 万元；由于业务规模扩大，业务招待费增加 140.67 万元；由于处在公开发行上市的审核期间，中介机构费用增加 162.56 万元；公司于 2012 年购买了现在用的成都高新区天府软件园 D7 号楼 6、7 层办公用房，导致 2013 年度折旧费用增加。

管理费用 2014 年度较 2013 年度增加 349.77 万元，增长 11.77%，主要原因是公司控股子公司速宝科技对移动互联网加速系统的研发投入增加所致。

3、财务费用变动分析

2012 年至 2014 年，公司财务费用分别为-148.15 万元、-222.24 万元和 -289.30 万元，财务费用占营业收入比重分别为 1.64%、1.54%和 1.62%，公司财务费用率低。

单位：元

财务费用	2014 年度	2013 年度	2012 年度
利息支出			
手续费支出	20,443.57	34,474.93	22,926.86
利息收入	-2,913,448.82	-2,256,906.65	-1,504,412.98
合计	-2,893,005.25	-2,222,431.72	-1,481,486.12

报告期内，公司没有银行借款，因此 2012 年度、2013 年度和 2014 年度利息支出为零。2012 年至 2014 年，随着营业收入的增长，公司现金储备增加，利息收入也逐年增加。

4、销售费用、管理费用金额的变化与公司报告期业务规模、收入变化公司比较情况。

公司报告期收入规模 2012 年至 2014 年分别为 9,049.79 万元、14,424.53 万元和 17,806.31 万元，2012 年至 2014 年增长率分别为 28.84%、59.39%和 23.44%。2012 年至 2014 年销售费用率分别为 9.97%、13.19%和 15.46%，2012 年至 2014 年管理费用率分别为 20.30%、20.60%和 18.65%。2012 年至 2014 年销售费用发生额分别为 902.19 万元、1,903.01 万元和 2,752.39 万元，2012 年至 2014 年增长率分别为 29.64%、110.93%和 44.63%。2012 年至 2014 年管理费用发生额分别 1,837.01 万元、2,971.25 万元和 3,321.02 万元，2012 年至 2014 年增长率分别为 61.80%、61.74%和 11.77%。公司报告期收入规模及其增长率、销售费用/管理费用及费用率、增长率对比情况如下表：

单位：元

项 目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
主营业务收入	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
主营业务收入增长率	23.44%	59.39%	28.84%
销售费用发生额	27,523,915.10	19,030,134.72	9,021,857.54

销售费用率	15.46%	13.19%	9.97%
销售费用增长率	44.63%	110.93%	29.64%
管理费用发生额	33,210,174.20	29,712,490.67	18,370,108.62
管理费用率	18.65%	20.60%	20.30%
管理费用增长率	11.77%	61.74%	61.80%

报告期内，随着公司用户持续增加、业务规模扩大，收入不断增长，报告期三年收入环比增长率分别达 28.84%、59.39%、23.44%，2014 年度收入规模较 2012 年度增长了 96.76%。

随着业务规模的扩大，期间费用亦随之增长。报告期三年销售费用增长率分别达 29.64%、110.93%、44.63%，2014 年度销售费用较 2012 年度销售费用增长了 205.08%；管理费用增长率分别为 61.8%、61.74%、11.77%，2014 年度管理费用较 2012 年度管理费用上升 80.78%。

2012 年度销售费用增长与收入增长基本同步。2013 年度至 2014 年度，销售费用的增长率远高于收入增长规模。2013 年度销售费用增长率达 110.93%，远高于收入增长率 59.39%；2014 年度销售费用增长率为 44.63%，亦高于收入增长率 23.44%。究其原因，主要是因为公司改变市场推广策略，加大市场力度，市场推广费大幅大幅上升所做。2013 年度，市场推广费达 1199.77 万元，较 2012 年度的 242.67 万元增加了 957.10 万元，增长率达 3.94 倍。如上述，2013 年度及 2014 年度市场推广费增长的原因主要是公司与广州华多网络科技有限公司等加强合作导致。

公司 2013 年度管理费用增长速度与业务收入增长速度基本相当。2014 年度，管理费用增长速度低于收入增长速度，主要是因为部分管理费用项目系刚性费用项目，与收入增长相关性不大所致。

从上述分析可以看出，公司销售费用、管理费用的变化同公司报告期业务规模、收入变化是匹配的。未来，随着公司业务的进一步扩大，销售费用、管理费用将进一步上升，但增速可能会下降。

5、报告期主要期间费用项目的增减变化与具体业务信息的对比情况。

报告期内，公司主要的期间费用 2012 年至 2014 合计分别为 2,739.20 万元、

4,874.26 万元和 6,073.41 万元，2013 年和 2014 年主要期间费用环比增长率分别为 77.94% 和 24.60%。期间费用金额较大且各年金额变化较大的项目包括：人工费用、市场推广费、研发费用、业务招待费、中介机构费等。报告期公司主要期间费用项目增减变化情况表：

单位：万元

费用项目	2014 年金额	2013 年金额	2012 年金额	2014 年环比增长率	2013 年环比增长率
合计	60,734,089.30	48,742,625.39	27,391,966.16	24.60%	77.94%
其中：					
人工费用	10,203,306.20	8,825,888.83	6,718,049.48	15.61%	31.38%
市场推广费	19,081,947.82	11,997,708.80	2,426,685.09	59.05%	394.41%
研发费用	14,145,745.19	10,623,881.30	6,658,559.39	33.15%	59.55%
业务招待费	5,255,017.92	4,458,897.95	2,900,795.82	17.85%	53.71%
折旧费	1,928,947.95	2,370,002.26	1,280,339.22	-18.61%	85.11%
中介机构费	1,468,863.55	2,241,100.00	615,500.00	-34.46%	264.11%
办公费	1,552,214.61	1,755,404.18	1,155,041.20	-11.58%	51.98%
会议费	1,293,413.38	1,299,686.60	736,735.60	-0.48%	76.41%
租赁费	838,631.04	533,088.24	578,360.08	57.32%	-7.83%
交通差旅费	2,176,134.43	2,365,851.00	1,551,828.53	-8.02%	52.46%
通讯费	712,574.02	559,556.93	319,741.03	27.35%	75.00%

（1）期间费用与用户数量的关系

公司为吸引用户，与广州华多网络科技有限公司、奇虎科技、北京智珠网络技术有限公司等企业加强合作，举行了多种多样的市场推广活动。

费用项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度	2014 年环比增长率	2013 年环比增长率
市场推广费（元）	19,081,947.82	11,997,708.80	2,426,685.09	59.05%	394.41%
付费用户（万人）	268.96	234.76	169.25	14.57%	38.71%

由上表可以看出，随着公司加大市场投入和市场推广活动，2013 年度、2014 年度付费用户数增长较大，分别增长 38.71% 和 14.57%，与此相适应，市场推广费也出现较大幅增长，用户数量的增长与市场推广费的关联度较高，呈正相关关系。2013 年度及 2014 年度市场推广效果明显，这与公司在行业内品牌、声誉和竞争实力的不断增强相吻合。公司 2013 年度、2014 年度市场推广费大幅增长，主要系与广州华多网络科技有限公司合作推广游戏所致，2013 年度、2014 年度公司分别向广东华多支付市场推广费 781.21 万元、1,305.45 万元。

（2）期间费用与合作方式的关系

公司与财付通、支付宝、易宝等第三方支付渠道合作，主要系利用第三方支付渠道收取个人用户的预付服务费；公司与北京奇虎科技有限公司等合作运营商合作，主要是利用合作运营商的平台向合作运营商的用户推广迅游加速服务。公司确认收入时，系按第三方支付渠道和合作运营商分成后实际收到的金额计量的，第三方支付渠道和合作运营商所得的分成款没有计入公司的期间费用。因此，期间费用与合作方式不相关。

（3）期间费用与程序运行时长的关系

公司的业务系统面向互联网用户提供加速服务，业务系统 7×24 不间断运行，相关费用计入主营业务成本，程序运行时长不影响期间费用。

（4）期间费用与收入规模的关系

期间费用与收入规模相关。首先，市场推广活动增加必将带来用户数量的增加，从而带来充值金额和收入规模的增加；同时，业务规模的扩大，必然要求员工数量的增加，从而导致人工费用的增加，以及其他与销售相关的成本费用增加。

如上表，报告期收入规模环比增长率分别为 23.44%、59.39%，市场推广费环比增长 59.05%、394.41%，人工费用环比增长 15.61%、31.38%，与销售活动相关的业务招待费环比增长 21.12%、16.34%，交通差旅费环比增长-8.02%、52.46%，会议费环比增长-0.48%、76.41%。上述情况说明，收入规模的增长与期间费用的相关项目具有关联性。

（5）期间费用与员工数量的关系

随着公司业务规模扩大，公司新增员工数量增加，人工费用随之上升。

年 度	平均人数	管理和销售人员平均人数	总人数环比增长率	销售和管理人员环比增长率	收入环比增长率	人工费用环比增长率
2014 年度	171	84	17.12%	16.67%	23.45%	15.61%
2013 年度	146	72	19.67%	14.29%	59.39%	31.38%
2012 年度	122	63	11.93%	8.62%	28.84%	64.10%

从上表可以看出，人员数量、人工费用随着业务规模的扩大而增长，收入增长率与人工成本增长率基本同步，期间费用中的人工费用与员工数量、收入

规模是关联匹配的。

（6）期间费用与租赁的关系：报告期内公司的对外租赁业务及支付租赁费情况如下表：

租赁项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度	合 计
租赁成都办公室			32,313.87	32,313.87
租赁北京分公司办公室	1,535,352.00	1,182,819.50	731,685.01	3,426,856.51

2012 年，公司购买了现用的成都办公室，因此 2013 年度、2014 年度无成都办公室租赁费。北京分公司办公室，系公司北京分公司租赁位于北京市朝阳区北苑路甲 13 号的房屋。租赁费用分别计入销售费用和管理费用（研发支出）。

（7）期间费用与折旧计提的关系：公司按企业会计准则和会计政策规定足额计提了固定资产折旧，按固定资产的使用部门和功能分别分配计入了营业成本、管理费用和销售费用。

报告期三年计提折旧及分配情况如下表：

年度	固定资产原值	计提折旧金额	分配入成本金额	占比	分配入管理费用金额	占比
2014 年	42,337,888.88	3,217,764.17	811,934.71	25.23%	1,883,372.98	58.53%
2013 年	29,740,035.38	3,092,227.96	662,081.71	21.41%	2,370,002.26	76.64%
2012 年	27,068,338.18	2,188,700.13	474,291.91	21.67%	1,774,815.92	81.09%
续表						
年度	固定资产原值	计提折旧金额	分配入销售费用金额	占比	分配入研发费用金额	占比
2014 年	42,337,888.88	3,217,764.17	47,491.48	1.48%	474,965.00	14.76%
2013 年	29,740,035.38	3,092,227.96		0.00%	60,143.99	1.95%
2012 年	27,068,338.18	2,188,700.13		0.00%	413,884.21	18.91%

公司销售全部由北京分公司负责，2014 年以前，由于金额较小，相关销售人员所使用的电脑等设备的折旧计入管理费用。2014 年以后，公司进一步严格了销售费用和管理费用的划分，上述折旧计入销售费用。

（8）期间费用与研发项目的关系：报告期内，公司主要从事了 SCAP 平台整合系统（数字新媒体）、移动互联网加速系统、云网络监测系统等十四个项目的研发活动，共发生研发费用 3,142.81 万元，全部计入了当期费用。

公司报告期内的研发项目及其研发费用情况：

单位：万元

研发项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度	合计	其中：资本化金额

研发项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度	合计	其中：资本化金额
云网络监测系统	229.93	239.45	159.90	629.28	
SCAP 平台整合系统（数字新媒体）	513.25	551.27	301.99	1,366.51	
迅游加速器 2014 版	112.53			112.53	
网游客户端智能同步系统	165.10			165.10	
移动互联网加速系统	393.76	75.03		468.79	
网页游戏加速系统		100.28	95.84	196.12	
数据库审计系统		55.17		55.17	
迅游办公自动化系统		41.19		41.19	
迅游集成加速系统			32.94	32.94	
迅游加速器 2011 版			23.28	23.28	
迅游证券加速系统			4.34	4.34	
对战游戏加速系统			27.81	27.81	
手持终端网速检测系统			5.95	5.95	
手持终端网络传输加速系统			13.80	13.80	
合计	1,414.57	1,062.39	665.85	3,142.81	

6、市场推广费及其他

报告期，公司市场推广费的主要内容、支付对象及金额如下（单位：元）：

支付对象/市场推广活动	支付内容	支付金额	相关依据
2014 年度			
1、广州华多网络科技有限公司	与广州华多的软件平台合作带来的用户充值的分成推广费	13,054,519.00	合同约定
2、北京智珠网络技术有限公司	与北京智珠的软件平台合作带来的用户充值的分成推广费	763,748.63	合同约定
3、北京奇虎科技有限公司	与北京奇虎的软件平台合作带来的用户充值的分成推广费	1,115,136.99	合同约定
4、广告媒体宣传	各种媒体广告费，活动推广费等	1,105,404.75	合同或双方其它约定
5、其他	与其它厂商合作带来的用户充值的分成推广费	3,043,138.45	合同约定
合计		19,081,947.82	
2013 年度			
1、广州华多网络科技有限公司	与广州华多的软件平台合作带来的用户充值的分成推广费	7,812,072.95	合同约定
2、北京智珠网络技术有限公司	与北京智珠的软件平台合作带来的用户充值的分成推广费	803,330.07	合同约定

3、北京奇虎科技有限公司	与北京奇虎的软件平台合作带来的用户充值的分成推广费	376,939.97	合同约定
4、广告媒体宣传	媒体广告费，活动推广费等	740,187.00	合同或双方其它约定
5、其他	与其它厂商合作带来的用户充值的分成推广费	2,265,178.81	合同约定
合计		11,997,708.80	
2012 年度			
1、广州华多网络科技有限公司	与广州华多的软件平台合作带来的用户充值的分成推广费	569,814.50	合同约定
2、北京智珠网络技术有限公司	与北京智珠的软件平台合作带来的用户充值的分成推广费	1,045,282.65	合同约定
3、北京奇虎科技有限公司	与北京奇虎的软件平台合作带来的用户充值的分成推广费	293,520.92	合同约定
4、广告媒体宣传	各类媒体广告费、活动推广费等	172,584	合同或双方其它约定
5、其他	与其它厂商合作带来的用户充值的分成推广费	345,483.02	合同约定
合计		2,426,685.09	

报告期内，公司市场推广的合作伙伴主要是广州华多网络科技有限公司和北京智珠网络技术有限公司，这些合作伙伴运用其业务平台在互联网上推广公司的产品，并为公司带来新增用户，公司根据合作伙伴为公司带来的用户充值，按合同约定比例向其支付推广费用。2012年至2014年，公司向广州华多网络科技有限公司支付的市场推广费为569,814.50元、7,812,072.95元和13,054,519.00元；2012年至2014年，公司向北京智珠网络技术有限公司支付的市场推广费为1,045,282.65元、803,330.07元、763,748.63元。

报告期内，公司共发生业务招待费1,261.47万元，2012年度至2014年度分别发生290.08万元、445.89万元、525.50万元，占当年营业收入的比重分别为3.21%、3.09%、2.95%，占比逐年下降。公司近年业务规模不断扩大，因此公司在业务扩张过程中，需与IDC供应商、合作运营商、推广商等保持持续不断的良好合作关系；同时，公司要拓宽互联网业务，需与相关研究机构、业内人士保持充分的沟通和接触，公司业务招待费较大系因业务发展所需。

7、研发费用

（1）报告期内研发投入情况

报告期内，公司主要从事的研究开发项目包括 SCAP 平台整合系统、移动互联网加速系统、云网络监测系统等共十四项，2012 年至 2014 年，各年分别发生研发费用 665.86 万元、1,062.39 万元和 1,414.57 万元，共发生研发费用 3,142.82 万元，全部计入当期费用，无研发费用资本化。

公司报告期内研发费用的发生情况及转入无形资产的情况如下表：

年 度	研发费用发生额	转入当期费用金额	转入无形资产金额
2014 年度	14,145,745.19	14,145,745.19	0.00
2013 年度	10,623,881.30	10,623,881.30	0.00
2012 年度	6,658,559.39	6,658,559.39	0.00
合 计	31,428,185.88	31,428,185.88	0.00

（2）公司对研发费用的划分

公司对网游加速技术及其支撑平台的技术研发伴随着业务发展而连续开展。公司建立了与研发相关的一系列内部控制制度，严格各研发项目的过程管理和控制，所有的研发项目均需经过决议、立项、研发、测试、验收等阶段，做到有计划、有投入、有产出，并对核心产品及技术进行了著作权及专利申请，以保护公司知识产权。

公司各项目在立项阶段便确立项目负责人及项目团队组成，项目实施过程中对项目人员的调动进行了详细的记录，研发团队人员的费用支出则划分至其研发活动对应的项目中，做到了有据可循。

公司在会计核算中谨慎、合理、合规地划分、计量和归集了研发费用。公司将研发部门的人员薪酬、与研发相关的固定资产折旧费用、研发用带宽以及研发部门发生的其他费用计入研发费用。除此之外，公司发生的其他成本或费用，分别计入了服务成本或期间费用。

公司报告期内所发生的研发费用全部计入当期损益，无研发费用资本化。

（3）研发费用的具体构成

公司研发费用主要由研发人员工资、社保费用、研发测试占用的带宽以及

研发部门分摊的房租及房屋折旧组成。报告期内，公司研发费用分别为 665.86 万元、1,062.39 万元和 1,414.57 万元，具体发生明细如下：

单位：万元

项目	2014 年度		2013 年度		2012 年度	
	金额	占比	金额	占比	金额	占比
人工费用	1,053.14	74.45%	767.31	72.22%	426.19	64.01%
带宽	118.94	8.41%	138.9	13.07%	112.14	16.84%
房租及折旧	115.97	8.20%	70.99	6.68%	74.4	11.17%
其他	126.52	8.94%	85.19	8.02%	53.13	7.98%
合计	1,414.57	100.00%	1,062.39	100.00%	665.86	100.00%

（4）研发费用与服务实施费用的划分情况

公司将研发部门的人员薪酬、与研发相关的固定资产折旧费用、研发用带宽以及研发部门发生的其他费用计入研发费用。除此之外，公司发生的其他成本或费用，分别计入了服务成本或期间费用。公司在会计核算上准确地划分了研发费用和服务实施费用。综上，报告期内公司的研究开发项目围绕网游加速业务展开，各个研究开发项目不断提升公司 SCAP 的运营能力及衍生服务能力，并带来了公司业务的快速发展，其投入起到了较好的作用，与最终经济成果有着匹配性，并为公司未来的发展奠定了基础。

（六）资产减值损失

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
坏账损失	-18,333.45	-208,370.07	43,902.83
合计	-18,333.45	-208,370.07	43,902.83

2012 年至 2014 年，公司资产减值损失分别为 4.39 万元、-2.08 万元和 -1.83 万元。报告期内，公司的资产减值损失全部为根据账龄法计提的坏账损失。

（七）营业外收入和支出

1、营业外收入

（1）营业外收入情况

报告期公司营业外收入占当期营业收入的比例较小，分别为 0.94%、2.42% 和 3.32%。营业外收入 99% 以上是 与收益相关的政府补助，具体金额如下：

单位：元

营业外收入	2014 年度	2013 年度	2012 年度
政府补助	1,672,040.00	3,485,400.00	3,008,200.00
占比	99.88%	99.99%	99.98%
其他	2,040.97	427.50	616.26
占比	0.12%	0.01%	0.02%
合计	1,674,080.97	3,485,827.50	3,008,816.26
营业外收入占收入的比	0.94%	2.42%	3.32%

报告期公司获得的政府补助均与收益相关，其内容、账务处理如下：

序号	补助项目	收款时间	收款金额（万元）	账务处理		
				2014 年	2013 年	2012 年
1	“基于智慧算法的网络实时双向数据云加速平台”软件产业发展专项资金	2014/11/25	50	其他流动负债		
2	专利申请补助	2014/7/10	0.204	直接计入当期收益		
3	CMMI 技术补助	2014/12/26	9	直接计入当期收益		
4	上市奖励资金	2013/10/28	50		直接计入当期收益	
5	促进企业提升信息化水平项目建设	2013/11/14	0.54		直接计入当期收益	
6	重点产品培育-迅游网络加速器	2013/11/25	50		直接计入当期收益	
7	迅游云加速平台升级优化技术改造项目	2013/12/9	193	其他非流动负债	其他非流动负债	
8	成都市上市奖励	2013/12/27	70		直接计入当期收益	
9	迅游加速系统升级优化建设项目	2012/4/10	178		从其他非流动负债转当期收益	其他非流动负债
10	计算机软件著作权登记资助资金	2012/7/26	0.16			直接计入当期收益
11	知识产权资助金-国内注册商标/计算机软件著作权	2012/9/14	0.66			直接计入当期收益
12	企业上市阶段性奖励-股份制改造	2012/8/1、2012/12/14	250			直接计入当期的收益

13	迅游加速系统网络升级技术改造项目	2012/12/26	108	从其他流动负债转当期损益	从其他非流动负债转其他流动负债	其他非流动负债
14	重点产品培育-迅游网络加速器	2012/12/27	50			直接计入当期的收益
15	基于网络加速技术实现的数字新媒体加速系统	2011/12/26	50	从其他流动负债转当期损益	从其他非流动负债转其他流动负债	其他非流动负债

续表

序号	补助项目	相关文件	判断依据
1	“基于智慧算法的网络实时双向数据云加速平台”软件产业发展专项资金	公司于2014年8月15日向成都高新区经贸发展局提出“基于智慧算法的网络实时双向数据云加速平台”立项申请，经成都高新区经贸发展局于2014年11月5日下发《关于2014年成都高新区软件产业发展专项资金立项的通知》（成高经[2014]197号）批准立项	（1）根据文件内容，该项补贴政府并不因此而享有企业的所有权，企业未来也不需要以提供服务、转让资产等方式偿还；（2）目前该项目尚未通过有关部门的验收，且预计在2015年12月31日前验收完成。
2	专利申请补助	四川省专利资助资金管理办公室于2014年6月20日发布的《2014年第一批省级专利申请资助资金资助安排公告》	属于一次性补贴收入
3	CMMI 技术补助	成都高新技术产业开发区经贸发展局于2014年12月22日下发的《关于下达2014年成都高新区“第三次创业”产业政策项目资金计划的通知》（成高经发〔2014〕118号）	属于一次性补贴收入
4	上市奖励资金	成都市财政局于2013年9月5日下发的《关于下达2012年企业上市奖励资金的通知》（成财企〔2013〕118号）	属于一次性奖励
5	促进企业提升信息化水平项目建设	成都高新区经贸发展局于2013年10月12日下发的《关于给予东方日立（成都）电控设备有限公司等57家企业2013年促进企业提升竞争力专项资金奖励的通知》（成高经发〔2013〕72号）	属于一次性奖励
6	重点产品培育-迅游网络加速器	成都高新区经贸发展局于2013年9月22日下发的《关于下达2013年主导产业发展专项资金计划的通知》（成高经发〔2013〕69号）	由于文件对款项的性质规定不清晰，申报会计师对该款项性质向高新区经贸局进行了函证，该资金属于一次性奖励
7	迅游云加速平台升级优化技术改造项目	公司与成都高新区经贸发展局签订的《2013年成都高新区企业技术改造项目资金用款合同书》	（1）根据文件内容，该项补贴政府并不因此而享有企业的所有权，企业未来也不需要以提供服务、转让资产等方式偿还。（2）目前该项目尚未通过高新区经

序号	补助项目	相关文件	判断依据
			贸局的验收，且预计在2015年12月31日前不会进行验收。
8	成都市上市奖励	成都市金融工作办公室、成都市财政局于2013年12月30日下发的《关于拨付2013年度市级金融业发展专项资金有关项目费用的通知》	属于一次性奖励
9	迅游加速系统升级优化建设项目	公司与成都高新区经贸发展局签订的《2011年成都高新区企业技术改造资金用款合同书》 成都高新区经贸发展局于2013年7月24日出具对该项目正式验收完成的《证明》	（1）根据文件内容，该项补贴政府并不因此而享有企业的所有权，企业未来也不需要以提供服务、转让资产等方式偿还。（2）该项目预计在2014年验收完成，故2012年确认为其他非流动负债，但是实际在2013年验收完成，故2013年计入当期收益。
10	计算机软件著作权登记资助资金	公司根据《成都市计算机软件著作权登记资助管理办法》向成都市广播电视和新闻出版局计算机软件著作权登记费资助的申请	属于一次性补贴收入
11	知识产权资助金-国内注册商标/计算机软件著作权	成都高新区科技局下发的《关于发放成都高新区2012年第三批知识产权资助金的通知》	属于一次性补贴收入
12	企业上市阶段性奖励-股份制改造	成都高新区经贸发展局下发的《关于拨付2012年度高新区企业改制上市奖励资金的通知》（成高经发〔2012〕91号）	属于一次性补贴收入
13	迅游加速系统网络升级技术改造项目	公司与成都高新区经贸发展局签订的《2012年成都高新区企业技术改造资金用款合同书》，该项目经成都高新区经贸发展局正式验收完成	（1）根据文件内容，该项补贴政府并不因此而享有企业的所有权，企业未来也不需要以提供服务、转让资产等方式偿还。（2）该项目预计在2014年验收完成，故2012年确认为其他非流动负债，2013年确认为其他流动负债，2014年验收完成后计入当期损益
14	重点产品培育-迅游网络加速器	成都高新区经贸发展局《关于下达成都高新区2012年主导产业发展专项资金计划的通知》（成高经发〔2012〕99号）	由于文件对款项的性质规定不清晰，申报会计师对该款项性质向高新区经贸局进行了函证，该资金属于一次性奖励。

序号	补助项目	相关文件	判断依据
15	基于网络加速技术实现的数字新媒体加速系统	公司与成都高新区软件及服务外包产业推进办公室签署的《成都高新区软件产业发展专项资金项目合同书》 成都高新区软件及服务外包产业推进办公室于2014年1月14日下发《关于“民生保障云云计算平台研究及应用示范”等软件产业发展专项项目验收结论的通知》确认该项目正式验收完成	(1) 根据文件内容, 该项补贴政府并不因此而享有企业的所有权, 企业未来也不需要以提供服务、转让资产等方式偿还。(2) 该项目预计在2014年验收完成, 故2012年确认为其他非流动负债, 2013年确认为其他流动负债, 2014年验收完成后计入当期损益

(2) 政府补助对公司净利润的影响

报告期内公司计入营业外收入的政府补助占当期净利润的比例较低, 2012年至2014年各年度政府补助计入营业外收入的金额分别为300.82万元、348.54万元和167.20万元; 占当期净利润的比例分别为2.94%、7.60%、9.73%, 报告期三年合计对净利润的影响为6.11%, 公司的经营业绩对政府补助不存在重大依赖。报告期政府补助及对当期净利润的影响情况如下表:

单位: 万元

项目	2014年度	2013年度	2012年度	合计
当期计入营业外收入的政府补助总额	167.20	348.54	300.82	816.56
当期净利润	5,690.94	4,585.91	3,090.94	13,367.79
计入营业外收入的政府补助占当期净利润的比例	2.94%	7.60%	9.73%	6.11%

2、营业外支出

单位: 元

营业外支出	2014年度	2013年度	2012年度
非流动资产处置损失	8,226.38	635.00	11,701.67
捐赠支出	-	146,914.50	-
其他	71.04	2,983.49	6,113.83
合计	8,297.42	150,532.99	17,815.50

报告期内公司营业外收入和支出数额较小, 对公司财务状况无重大影响。

2013年公司的捐赠支出主要系四川芦山地震的捐赠支出。

(八) 公司报告期内缴纳税额

1、缴纳税额情况

报告期，公司主要税种缴纳情况如下（单位：元）：

（1）营业税纳税情况

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
期初未交	752,687.84	393,715.57	323,482.93
本期应交	5,282,192.96	7,212,266.20	4,524,897.40
本期已交	6,034,880.80	6,853,293.93	4,454,664.76
期末未交	-	752,687.84	393,715.57

（2）增值税纳税情况

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
期初未交	-	-	-
本期应交	2,463,461.88	-	-
本期已交	2,171,116.05	-	-
期末未交	292,345.83	-	-

本公司网络加速服务营业收入在 2014 年 8 月之前缴纳营业税，根据财政部、国家税务总局《关于在全国开展交通运输业和部分现代服务业营业税改征增值税试点税收政策的通知》（财税[2013]37 号），本公司网络加速服务收入自 2014 年 8 月 1 日起缴纳增值税，税率为 3%；2014 年 8 月 28 日本公司经四川省成都高新技术产业开发区国家税务局认定为增值税一般纳税人，自 2014 年 9 月 1 日起按 6% 缴纳增值税。

本公司子公司速宝科技为小规模纳税人，增值税适用税率为 3%。

（3）所得税纳税情况

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
期初未交	1,225,988.62	480,404.75	598,663.48
本期应交	10,789,359.79	6,536,218.42	4,823,065.95
本期已交	12,365,430.94	5,790,634.55	4,941,324.68
期末未交	-350,082.53	1,225,988.62	480,404.75

2、所得税费用（收益）与会计利润的关系

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
----	---------	---------	---------

利润总额	67,745,949.07	52,402,852.69	35,369,464.92
当期所得税	10,789,359.79	6,536,218.42	4,823,065.95
递延所得税调整	47,238.49	7,501.68	-362,987.86
所得税费用合计	10,836,598.28	6,543,720.10	4,460,078.09

报告期内，所得税费用增长的主要原因是公司业绩的增长。此外，2014年，公司适用企业所得税率由12.5%上升到15%也导致所得税费用的相应增加。

3、主要税收政策变化及对公司的影响

公司享受新办软件企业所得税“两免三减半”的优惠政策，2009年、2010年为免税期，2011年至2013年公司所得税按12.5%减半征收。

2014年5月22日，经四川省经济和信息化委员会《关于确认成都吉锐触摸技术股份有限公司等20户企业主营业务为国家鼓励类产业项目的批复》川经信产业函[2014]457号文，审核确认公司主营业务属于鼓励类产业。公司已于2015年3月13日取得了四川省成都市高新技术产业开发区国家税务局的2014年度西部大开发所得税优惠审批手续，同意公司2014年度减按15%税率缴纳企业所得税。

2014年，公司适用企业所得税率由12.5%上升到15%，虽会增加企业所得税的缴纳金额，但随着公司业务规模的增长，不会对公司盈利能力造成重大不利的影响。

（九）非经常性损益

单位：元

非经常性损益	2014年度	2013年度	2012年度
非流动资产处置损益	-7,066.66	-635.00	-11,701.67
计入当期损益的政府补助	1,672,040.00	3,485,400.00	3,008,200.00
除同公司正常经营业务相关的有效套期保值业务外，持有交易性金融资产、交易性金融负债产生的公允价值变动损益，以及处置交易性金融资产、交易性金融负债和可供出售金融资产取得的投资收益		-	-
除上述各项之外的其他营业外收入和支出	810.21	-149,470.49	-5,497.57

小计	1,665,783.55	3,335,294.51	2,991,000.76
所得税影响额	210,368.62	435,276.13	374,409.63
非经常性净损益合计	1,455,414.93	2,900,018.38	2,616,591.13
其中：归属于母公司股东非经常性净损益	1,455,419.64	2,900,018.38	2,616,591.13

2012年至2014年，归属于母公司股东非经常性净损益占归属于母公司股东的净利润比例分别为8.47%、6.32%和2.42%。报告期内，公司的非经常性损益对公司财务状况无重大影响。“计入当期损益的政府补助”的具体构成参见本节“十二、（七）、1、营业外收入。”

（十）主要利润来源分析

报告期内，公司营业利润、利润总额和净利润如下：

单位：元

项目	2014年度	2013年度	2012年度
营业利润	66,080,165.52	49,067,558.18	32,378,464.16
利润总额	67,745,949.07	52,402,852.69	35,369,464.92
净利润	56,909,350.79	45,859,132.59	30,909,386.83
其中：归属于母公司股东的净利润	60,175,150.46	45,859,132.59	30,909,386.83
少数股东损益	-3,265,799.67	-	-

注：2014年2月，公司成立了控股子公司速宝科技，正在进行移动互联网加速系统的研发，尚未盈利，使2014年度的少数股东损益出现负数。

2012年至2014年，公司营业利润占利润总额的比重分别为91.54%、93.64%和97.54%，营业外收支净额占利润总额的比重分别为8.46%、6.36%和2.46%。报告期内，公司主营业务清晰，公司利润主要来源于营业利润，营业外收支净额对公司利润影响较小，公司业务具有良好的盈利能力和持续发展能力。2012年和2013年公司营业外收支净额上升主要是由于收到部分政府补助。

单位：元

项目	2014年度	2013年度	2012年度
营业利润	66,080,165.52	49,067,558.18	32,378,464.16
占利润总额比例	97.54%	93.64%	91.54%
营业外收支净额	1,665,783.55	3,335,294.51	2,991,000.76
占利润总额比例	2.46%	6.36%	8.46%

（十一）对公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素及保荐机构对公司持续盈利能力的核查意见

1、对持续盈利能力产生重大不利影响的因素

对公司持续盈利能力产生重大不利影响的因素主要包括：行业和市场风险，业务模式风险，业绩波动风险，技术替代风险，第三方支付渠道较为集中，募集资金投资项目风险，内部管理风险，实际控制人风险，法律、法规、政策性风险，人力资源风险，薪酬上涨风险，网络安全风险，知识产权保护风险，固定资产折旧大量增加影响未来业绩的风险，供应商集中风险，净资产收益率下降的风险等。公司已在招股说明书“第四节 风险因素”中进行了分析和披露。

2、保荐机构对公司持续盈利能力的核查结论

（1）公司经营模式稳定、产品或服务的品种结构未发生重大变化

报告期内，公司主营业务为向网游用户提供网游加速服务，并按用户使用公司所提供加速服务的时间收取费用。报告期内，公司经营模式稳定、为用户提供网游加速器服务的品种结构未发生重大变化，营业收入、营业毛利不断增长。2012年至2014年，公司营业收入分别为9,049.79万元、14,424.53万元、17,806.31万元，营业毛利分别为6,347.62万元、10,355.81万元和13,027.33万元，稳定的经营模式和持续增长的营业收入和营业毛利为公司的持续盈利提供了保障。

（2）公司所处行业的经营环境向好、行业地位稳定

目前，在传统经济的转型期，公司所处的互联网和相关服务行业正受到国家产业政策的不断扶持，所处行业的经营环境向好。公司在国内向网游用户提供加速服务的企业中，市场份额和行业地位较为稳定。

（3）公司的重要资产和技术的取得和使用不存在重大不利变化

公司的在用商标、专利和专有技术未出现纠纷，公司拥有自己独立研发的与开展网游加速业务相关的SCAP核心专有技术。

（4）公司对关联方或者有重大不确定性的客户不存在重大依赖

2012年至2014年，公司从奇虎科技和深圳快播科技有限公司取得的关联方收入分别为288.63万元、329.15万元和277.35万元，占当年营业收入的比重分

别为 3.19%、2.28%和 1.56%。公司营业收入的取得对关联方不存在重大依赖。

2012 年至 2014 年，公司的付费用户分别为 169.25 万人、234.76 万人和 268.96 万人，付费用户数量基数较大且持续增长，公司不存在重大不确定性的客户。

(5) 公司合并报表无对外投资收益的情形

经核查，报告期内公司的经营模式、产品或服务的品种结构未发生重大变化，公司的行业地位或公司所处行业的经营环境未发生重大变化，公司在用的商标、专利、专有技术、特许经营权等重要资产或者技术的取得或者使用不存在重大不利变化的风险，公司最近一年的营业收入或净利润对关联方或者有重大不确定性的客户不存在重大依赖，公司最近一年的净利润不存在来自合并财务报表范围以外投资收益的情形，公司不存在其他可能对持续盈利能力构成重大不利影响的情形。

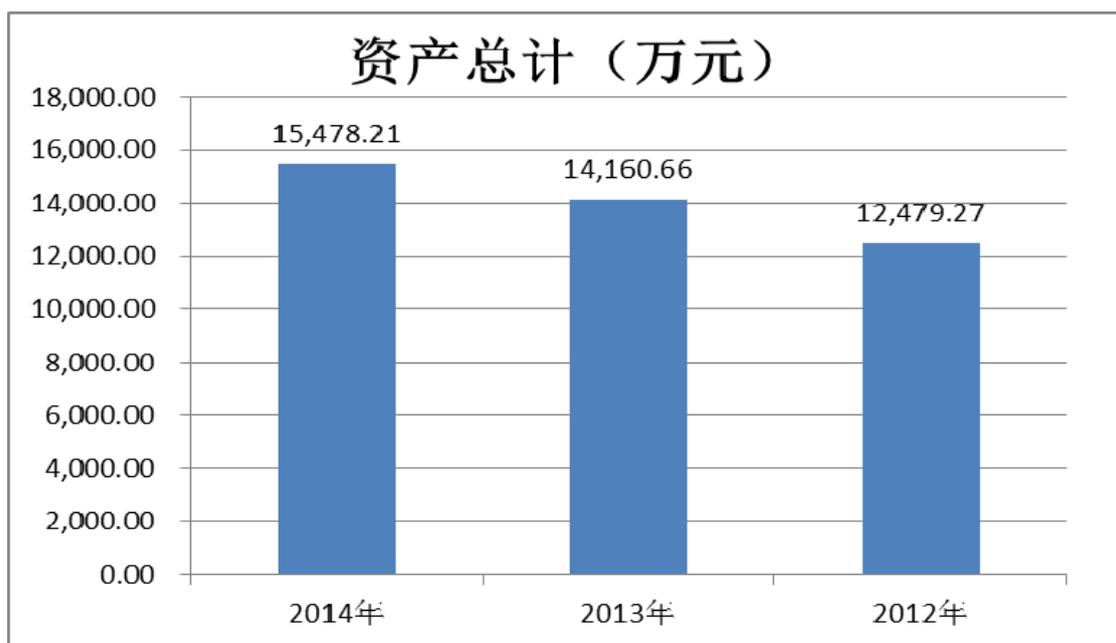
十三、财务状况分析

(一) 资产构成

报告期内，公司资产构成情况如下表：

项 目	2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日		2012 年 12 月 31 日	
	数额（元）	占比	数额（元）	占比	数额（元）	占比
流动资产合计	120,019,075.23	77.54%	115,756,069.81	81.74%	98,629,670.91	79.03%
非流动资产合计	34,763,062.93	22.46%	25,850,573.50	18.26%	26,163,034.16	20.97%
资产总计	154,782,138.16	100.00%	141,606,643.31	100.00%	124,792,705.07	100.00%

公司 2012 年末、2013 年末、2014 年末的资产总额分别为 12,479.27 万元、14,160.66 万元和 15,478.21 万元。2013 年末和 2014 年末资产规模分别为上年末的 113.47%、109.30%，具体如下图：



报告期内，公司资产主要由流动资产构成，符合互联网企业“轻资产”的财务特点。报告期内公司资产总额增长较快的主要原因是公司业务规模的不断扩张导致。报告期末公司非流动资产占比上升主要是由于公司购买了自用办公楼。

（二）流动资产情况

报告期内，公司流动资产构成情况如下表：

项目	2014年12月31日		2013年12月31日		2012年12月31日	
	数额（元）	占比	数额（元）	占比	数额（元）	占比
货币资金	114,055,513.62	95.03%	110,487,558.97	95.45%	89,643,539.63	90.89%
应收账款	3,230,812.91	2.69%	3,619,146.23	3.13%	7,852,546.59	7.96%
预付款项	1,283,234.75	1.07%	545,053.85	0.47%	96,580.31	0.10%
其他应收款	320,523.97	0.27%	218,944.27	0.19%	154,108.79	0.16%
存货	2,536.21	0.00%	3,974.49	0.00%	6,133.09	0.01%
其他流动资产	1,126,453.77	0.94%	881,392.00	0.76%	876,762.50	0.89%
流动资产合计	120,019,075.23	100.00%	115,756,069.81	100.00%	98,629,670.91	100.00%

2012年末至2014年末，公司流动资产分别为9,862.97万元、11,575.61万元和12,001.91万元，2013年和2014年较上年分别增长17.36%和3.68%。

1、货币资金

单位：元

项 目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
货币资金	114,055,513.62	110,487,558.97	89,643,539.63
占流动资产比例	95.03%	95.45%	90.89%

2012 年末至 2014 年末，公司货币资金分别为 8,964.35 万元、11,048.76 万元和 11,405.55 万元，占流动资产的比例分别为 90.89%、95.45%和 95.03%。

2012 年至 2014 年，公司经营情况良好，营业收入从 9,049.79 万元增长到 17,806.31 万元，经营活动产生的现金流量净额从 4,535.77 万元增长到 6,274.54 万元。与此相适应，公司货币资金不断增加，从 8,964.35 万元增长到 11,405.55 万元。总体来看，公司货币资金比较充裕，符合公司业务发展的特性，能够满足公司现有业务规模的日常经营活动需要。

2、应收账款

公司主要通过第三方支付渠道以及合作运营商分成的方式向用户收取服务费，并一般给予第三方支付渠道商和合作运营商 1 天到 3 个月的信用期限。最近三年末，公司应收账款占营业收入的比例较小，显示公司回款情况良好。

单位：元

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
应收账款	3,230,812.91	3,619,146.23	7,852,546.59
营业收入	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
占营业收入比例	1.81%	2.51%	8.68%
占流动资产比例	2.69%	3.13%	7.96%

2012 年末至 2014 年末，公司应收账款分别为 785.25 万元、361.91 万元和 323.08 万元，占营业收入的比重分别为 8.68%、2.51%和 1.81%。

公司合作的第三方支付渠道商和合作运营商大部分属于行业内知名企业，发生坏账的风险较小。报告期内各期末，公司的前 5 大应收账款方情况如下：

2014 年 12 月 31 日			
单位名称	与公司关系	账龄	余额（万元）
北京金山安全软件有限公司	合作运营商/第三方支付渠道商	1 年以内	268.61
上海天游软件有限公司	合作运营商	1 年以内	22.29
财付通支付科技有限公司	第三方支付渠道商	1 年以内	18.77
北京奇虎科技有限公司	合作运营商	1 年以内	11.83
易宝支付有限公司	第三方支付渠道商	1 年以内	7.51

合计			329.01
占应收账款总额的比例			96.74%
2013年12月31日			
单位名称	与公司关系	账龄	余额（万元）
北京金山安全软件有限公司	合作运营商/第三方支付渠道商	1年以内	255.48
易宝支付有限公司	第三方支付渠道商	1年以内	72.28
北京奇虎科技有限公司	合作运营商	1年以内	22.04
上海天游软件有限公司	合作运营商	1年以内	15.00
上海起凡数字技术有限公司	合作运营商	1年以内	4.38
合计			369.18
占应收账款总额的比例			96.91%
2012年12月31日			
单位名称	与公司关系	账龄	余额（万元）
北京金山安全软件有限公司	合作运营商/第三方支付渠道商	1年以内	444.07
易宝支付有限公司	第三方支付渠道商	1年以内	210.75
北京奇虎科技有限公司	合作运营商	1年以内	100.18
上海起凡数字技术有限公司	合作运营商	1年以内	17.69
金华比奇网络技术有限公司	合作运营商	1年以内	14.95
合计			787.64
占应收账款总额的比例			95.29%

上述单位均为公司常年的合作伙伴，报告期末不存在公司当年新增重大客户出现在当年应收前5大的情况。

北京奇虎科技有限公司为公司关联方，关联关系及与公司的交易具体请参见“第七节同业竞争与关联交易”。

截至2014年12月31日，公司应收账款账龄和坏账准备如下：

账龄	2014.12.31				
	金额（元）	比例	坏账准备计提比例	坏账准备	净额
一年以内	3,400,855.69	100.00%	5%	170,042.78	3,230,812.91
一年以上	-	-	-	-	-
合计	3,400,855.69	100.00%	5%	170,042.78	3,230,812.91

报告期末，公司应收账款全部为一年以内，金额为340.09万元。一年以内应收款中，存在部分超出公司给予第三方支付渠道商和合作运营商信用期限的应收款，主要原因如下：（1）北京金山安全软件有限公司等第三方支付渠道中存在手机支付的情形，由于以手机支付方式购买公司服务，需要经过用户与通讯运营商结算，通讯运营商与其下属专业手机支付渠道提供商结算，公司的第三方支付渠道与专业手机支付渠道结算后再与公司结算四个环节，因此实际结

算周期通常会超过三个月，从而形成了逾期金额 204.75 万元；（2）公司其他部分长期合作伙伴由于自身原因会存在超期支付的情形，形成逾期金额 22.49 万元。

报告期内，公司账龄结构良好，发生大量坏账的可能性小。报告期内、仅在 2013 年，因停止合作及金额极小的原因，公司核销两笔应收账款合计 43.31 元。

公司管理层认为：公司坏账准备计提比例较谨慎，恰当真实反映公司的财务状况和经营成果。

公司应收账款坏账准备的计提政策与同类上市公司基本一致，是谨慎合理的，公司已根据相关会计政策足额计提了坏账准备，坏账准备的计提充分、合理。

3、预付款项

单位：元

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
房租水电、物管费		2,098.14	740.52
带宽及托管费		5,840.00	14,583.79
市场推广费	957,282.75	161,719.71	6,800.00
其他	325,952.00	375,396.00	74,456.00
预付款项合计	1,283,234.75	545,053.85	96,580.31
占流动资产比例	1.07%	0.47%	0.10%

2012 年末至 2014 年末，公司预付账款分别为 9.66 万元、54.50 万元和 128.32 万元，占流动资产的比例分别为 0.10%、0.47%和 1.07%。

报告期内，公司预付账款主要系预付的带宽租用费、服务器托管费用，以及市场推广费和物管费用等。报告期末预付款项的其他主要为公司预付的 Q 币采购款等市场推广活动费用。总体来看，随着公司业务规模的扩大，预付帐款相应上升。

4、其他应收款

单位：元

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
其他应收款	320,523.97	218,944.27	154,108.79
占流动资产比例	0.27%	0.19%	0.16%

2012 年末至 2014 年末，公司其他应收款分别为 15.41 万元、21.89 万元和 32.05 万元，占流动资产的比例分别为 0.16%、0.19%和 0.27%。

报告期内，公司其它应收款主要系租房押金和职工备用金。2013 年，公司对其它应收款进行了清理，对无法收回的成都高新游戏联盟参会押金 1,600 元进行了核销。

5、存货

由于公司的业务特性，报告期内公司的存货全部是低值易耗品，且存货数额很小，对公司财务状况无重大影响，具体构成如下：

单位：元

存货（元）	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
其中：低值易耗品	2,536.21	3,974.49	6,133.09
占流动资产（%）	0.002%	0.003%	0.01%

2012 年末至 2014 年末，公司存货分别为 0.61 万元、0.40 万元和 0.25 万元，占流动资产的比例分别为 0.01%、0.003%和 0.002%，占比极低。

6、其他流动资产

公司其他流动资产主要包括：预交房屋租金、IPO 发行费用和预交企业所得税。其中房屋租金系公司租用办公用房按全年预付租金，按受益期进行摊销；IPO 发行费用系公司为申请首次公开发行股票而支付的审计费、律师费。

单位：元

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
预交房屋租金	307,692.00	261,392.00	327,842.50
IPO 发行费用	468,679.24	620,000.00	544,000.00
预交企业所得税	350,082.53	-	-
其他		-	4,920.00
合计	1,126,453.77	881,392.00	876,762.50
占流动资产比例	0.94%	0.76%	0.89%

2012 年末至 2014 年末，公司其他流动资产分别为 87.68 万元、88.14 万元和 112.65 万元，占流动资产的比例分别为 0.89%、0.76%和 0.94%，占比较低。

报告期内，公司预交房屋租金主要系公司及速宝科技租房押金。

公司在 2012 年进行了 IPO 申报工作，并为此在报告期内支付审计费、律师费，预计在申报成功并取得募集资金时作为发行费用扣除。

2014 年末预交企业所得税余额 35.01 万元，系在 2014 年末公司享受西部大开发企业所得税优惠的审核确认手续尚在办理中，企业所得税暂按 25% 的税率预缴、按 15% 税率计提造成的多缴企业所得税。公司已于 2015 年 3 月 13 日取得了四川省成都市高新技术产业开发区国家税务局的 2014 年度西部大开发所得税优惠审批手续，同意公司 2014 年减按 15% 税率缴纳企业所得税。

（三）非流动资产情况

报告期内，公司非流动资产构成情况如下表：

项目	2014 年 12 月 31 日		2013 年 12 月 31 日		2012 年 12 月 31 日	
	数额（元）	占比	数额（元）	占比	数额（元）	占比
固定资产	32,703,441.62	94.08%	23,040,118.13	89.13%	23,459,880.89	89.67%
无形资产	731,880.18	2.11%	970,056.46	3.75%	1,215,922.53	4.65%
长期待摊费用	909,254.89	2.62%	1,374,674.18	5.32%	1,014,004.33	3.88%
递延所得税资产	418,486.24	1.20%	465,724.73	1.80%	473,226.41	1.81%
非流动资产合计	34,763,062.93	100.00%	25,850,573.50	100.00%	26,163,034.16	100.00%

2012 年末至 2014 年末，公司非流动资产分别为 2,616.30 万元、2,585.06 万元和 3,476.31 万元，2013 年和 2014 年较上年分别增长-1.19%和 34.48%。

报告期各期末，公司非流动资产总额和占总资产的比例分别为 20.97%、18.26%和 22.46%，均较低，符合公司互联网企业“轻资产”的财务特点。公司非流动资产主要包括固定资产、无形资产、开发支出、长期待摊费用等，其中固定资产所占比例较高。

1、固定资产

2012 年末至 2014 年末，公司固定资产净值分别为 2,345.99 万元、2,304.01 万元和 3,270.34 万元，占非流动资产的比例分别为 89.67%、89.13%和 94.08%。

单位：元

当期新增固定资产	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
办公设备	221,704.45	481,868.20	324,628.05
房屋建筑物	10,146,906.40	74,047.00	19,897,987.46
机器设备	2,229,242.65	1,038,591.00	909,063.94
运输设备	-	1,077,191.00	239,671.00
合计	12,597,853.50	2,671,697.20	21,371,350.45

报告期内，公司固定资产的变化情况如下：

单位：元

固定资产分析	2014年 12月31日	2013年 12月31日	2012年 12月31日
固定资产原值	42,337,888.88	29,740,035.38	27,068,338.18
累计折旧	9,634,447.26	6,699,917.25	3,608,457.29
固定资产净值	32,703,441.62	23,040,118.13	23,459,880.89
账面分项目	2014年 12月31日	2013年 12月31日	2012年 12月31日
房屋建筑物	28,094,090.41	19,020,020.85	19,939,486.46
机器设备	2,652,499.60	1,595,320.13	1,386,534.32
运输设备	1,402,738.47	1,740,944.75	908,700.31
办公设备及其他	554,113.14	683,832.40	1,225,159.80
固定资产占非流动资产比例	94.08%	89.13%	89.67%

随着公司业务规模的扩大，为满足生产经营的需要，报告期内公司新增购置了机器设备、运输设备和办公设备等，因此公司固定资产在最近三年内不断上升。公司2012年和2014年新增固定资产金额均较大，主要是公司2012年向高投置业购买公司原租赁的办公场地“成都高新区天府软件园D7号楼6、7层”；2014年为满足新增办公场地需要、向高投置业购买“成都高新区天府软件园D7号楼17层”，此外、新设立的子公司-速宝科技购置了较多机器设备。

截至2014年12月31日，公司固定资产的成新率情况如下：

项目	成新率
办公设备	18.53%
房屋建筑物	90.50%
机器设备	43.84%
运输设备	62.21%

2、无形资产

报告期内，公司的无形资产由商标和应用软件构成，2012年末至2014年末，公司无形资产净值分别为121.59万元、97.01万元和73.19万元，占非流动资产的比例分别为4.65%、3.75%和2.11%，具体情况如下表：

单位：元

无形资产	2014年 12月31日	2013年 12月31日	2012年 12月31日

无形资产原值	1,662,557.60	1,584,407.60	1,537,419.60
累计摊销	930,677.42	614,351.14	321,497.07
无形资产净值	731,880.18	970,056.46	1,215,922.53
占非流动资产比例	2.11%	3.75%	4.65%
项目	2014年 12月31日	2013年 12月31日	2012年 12月31日
商标（摊销年限为10年）	105,228.16	122,468.32	139,708.41
应用软件（摊销年限为5年）	626,652.02	847,588.14	1,076,214.12

公司无形资产详细情况如下表：

序号	无形资产明细	取得方式	价款/成本	用途或功能	摊销期限 (月份)	入账时间
1	商标权	申请	85,500.00	品牌保护	120.00	2010/9/17
2	正版微软软件	外购	249,000.00	办公软件	60.00	2011/8/3
3	商标权	申请	79,902.00	品牌保护	120.00	2011/7/22
4	商标权	申请	7,000.00	品牌保护	120.00	2011/12/31
5	兴龙互动呼叫中心系统	外购	49,800.00	打造良好的客服中心	60.00	2012/1/20
6	金蝶 K3	外购	27,000.00	财务软件	60.00	2012/5/14
7	集成加速系统	自行研发	1,012,217.60	可嵌入游戏客户端的新型加速软件模块	60.00	2012/1/1
8	泛微协同办公系统	外购	27,000.00	办公软件	60.00	2012/8/7
9	四川西沃客服系统	外购	43,000.00	打造良好的客服中心	36.00	2013/11/1
10	微软代码签名证书	外购	3,988.00	办公软件	36.00	2013/11/1
11	微软软件	外购	78,150.00	办公软件	60.00	2014/5/20

续表：

序号	无形资产明细	截止到2012年12月31日累计摊销金额	截止到2013年12月31日累计摊销金额	截止到2014年12月31日累计摊销金额	2012年12月31日净值	2013年12月31日净值	2014年12月31日净值
1	商标权	19,950.00	28,500.00	37,050.00	65,550.00	57,000.00	48,450.00
2	正版微软软件	70,550.00	120,350.00	170,150.00	178,450.00	128,650.00	78,850.00
3	商标权	11,985.30	19,975.50	27,965.70	67,916.70	59,926.50	51,936.30
4	商标权	758.29	1,458.33	2,158.33	6,241.71	5,541.67	4,841.67
5	兴龙互动呼叫中心系统	9,960.00	19,920.00	29,880.00	39,840.00	29,880.00	19,920.00
6	金蝶 K3	3,600.00	9,000.00	14,400.00	23,400.00	18,000.00	12,600.00
7	集成加速系统	202,443.48	404,887.04	607,330.56	809,774.12	607,330.56	404,887.04
8	泛微协同办公系统	2,250.00	7,650.00	13,050.00	24,750.00	19,350.00	13,950.00

9	四川西沃客服系统	-	2,388.71	16,722.22	-	40,611.29	26,277.78
10	微软代码签名证书	-	221.56	1,550.61	-	3,766.44	2,437.39
11	微软软件	-	-	10,420.00	-	-	67,730.00

3、长期待摊费用

单位：元

项目	2014年 12月31日	2013年 12月31日	2012年 12月31日
长期待摊费用	909,254.89	1,374,674.18	1,014,004.33
占非流动资产比例	2.62%	5.32%	3.88%

2012年末至2014年末，公司长期待摊费用分别为101.40万元、137.47万元和90.93万元，占非流动资产的比例分别为3.88%、5.32%和2.62%。

公司长期待摊费用主要为公司办公场所的装修费。

公司2010年迁入成都高新区现办公地点，公司为此进行了装修，共发生装修费用148.78万元；2014年又发生装修费1.44万元，公司按5年摊销。随着公司业务的发展，2011年公司在北京设立了分公司，公司2011年、2013年和2014年分别对北京分公司办公用房进行了装修，发生装修费用23.30万元、63.65万元和1.12万元，公司按5年摊销。

4、递延所得税资产

单位：元

项目	2014年 12月31日	2013年 12月31日	2012年 12月31日
递延所得税资产	418,486.24	465,724.73	473,226.41
占非流动资产比例	1.20%	1.80%	1.81%

2012年末至2014年末，公司递延所得税资产分别为47.32万元、46.57万元和41.85万元，占非流动资产的比例分别为1.81%、1.80%和1.20%。

报告期末递延所得税资产主要由两个原因形成：（1）计提坏账准备形成的暂时性差异192,154.41元；（2）递延收益形成的暂时性差异2,430,000.00元。

5、主要资产减值准备提取情况

报告期内，公司资产减值准备由应收账款和其他应收款的坏账计提准备构

成，总额较小，对公司正常生产经营影响不大。公司其他资产质量良好，无需计提减值准备。公司报告期内各期末坏账准备余额如下：

单位：元

项目	2014年 12月31日	2013年 12月31日	2012年 12月31日
坏账准备	197,464.41	215,797.86	425,811.24

公司管理层认为：公司已按照《企业会计准则》制定各项资产减值准备计提的政策，严格按照公司制定的会计政策计提各项减值准备，计提的各项资产减值准备稳健，提取情况与资产质量实际状况相符，未来不会因为资产突发减值而导致财务风险。

（四）负债构成

报告期内，公司负债总额较小，主要由应付账款、预收款项等流动负债构成：

项目	2014年12月31日		2013年12月31日		2012年12月31日	
	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）	金额（元）	占比（%）
流动负债：						
应付账款	5,018,633.47	10.23%	5,245,469.95	11.22%	1,120,266.72	4.03%
预收款项	34,629,057.26	70.60%	28,741,566.13	61.50%	18,308,737.35	65.90%
应付职工薪酬	5,440,574.24	11.09%	5,309,334.26	11.36%	2,750,243.28	9.90%
应交税费	391,017.62	0.80%	2,188,137.82	4.68%	1,110,845.08	4.00%
其他应付款	1,142,719.31	2.33%	1,741,349.68	3.73%	1,130,959.76	4.07%
其他流动负债	500,000.00	1.02%	1,580,000.00	3.38%	0.00	0.00%
流动负债合计	47,122,001.90	96.07%	44,805,857.84	95.87%	24,421,052.19	87.91%
非流动负债：						
其他非流动负债	1,930,000.00	3.93%	1,930,000.00	4.13%	3,360,000.00	12.09%
非流动负债合计	1,930,000.00	3.93%	1,930,000.00	4.13%	3,360,000.00	12.09%
负债合计	49,052,001.90	3.93%	46,735,857.84	100.00%	27,781,052.19	100.00%

公司2012年末、2013年末、2014年末的负债总额分别为2,778.11万元、4,673.59万元和4,905.20万元。2013年末和2014年末负债规模分别较上年末增长68.23%、4.96%。

1、应付账款

单位：元

项 目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
应付账款	5,018,633.47	5,245,469.95	1,120,266.72
占负债总额比例	10.23%	11.22%	4.03%
一年以内应付账款	5,018,633.47	5,245,469.95	1,120,266.72
一年以内应付账款占比	100%	100%	100%

2012 年末至 2014 年末，公司应付账款分别为 112.03 万元、524.55 万元和 501.86 万元，占负债总额的比例分别为 4.03%、11.22%和 10.23%。

公司在向网游用户提供网游加速服务时，需要向 IDC 服务商等企业租用带宽，通常情况下，公司与 IDC 服务商结算的模式为每月支付。报告期内，公司应付账款主要是由尚未支付的带宽租用费和推广费构成，随着公司业务规模扩大，需要租用的带宽增加，推广合作的力度和范围加大，因此应付账款整体呈现上升趋势。

公司应付账款均为一年以内，与公司业务吻合，各期期末应付账款中不含持本公司 5%（含 5%）以上表决权股份的股东单位款项。

2、预收款项

2012 年末至 2014 年末，公司预收款项分别为 1,830.87 万元、2,874.16 万元和 3,462.91 万元，占负债总额的比例分别为 65.90%、61.50%和 70.60%。

公司在向网游用户提供云加速服务时，用户需要按月、季度、半年等周期提前向公司支付费用，然后才能享受公司提供的服务。公司将预收账款在服务期内按直线法摊销确认营业收入。公司期末预收账款的增长，往往预示着来年收入的增长。

受公司的经营模式决定，预收账款是公司的主要负债科目。报告期预收账款占整个负债的比例都在 60% 以上。

公司报告期各期末预收账款的构成如下：

2014 年 12 月 31 日		
名称	金额（万元）	在各自模式下占比

B2C 模式		
包 30 天	296.29	8.74%
包 90 天	872.30	25.72%
包 180 天	174.21	5.14%
包 365 天	2,026.23	59.74%
其它	22.78	0.67%
小计	3,391.82	100.00%
B2B2C 模式		
北京奇虎科技有限公司	39.31	55.30%
北京金山安全软件有限公司	30.05	42.27%
金华众游网络技术有限公司	1.44	2.03%
深圳市迅雷网络技术有限公司	0.11	0.15%
北京世模科技有限责任公司	0.07	0.10%
小计	71.09	99.84%
当期末预收账款合计	3,462.91	
2013 年 12 月 31 日		
名称	金额（万元）	在各自模式下占比
B2C 模式		
包 30 天	335.53	12.03%
包 90 天	729.40	26.14%
包 180 天	182.41	6.54%
包 365 天	1,511.59	54.18%
其它	31.13	1.12%
小计	2,790.06	100.00%
B2B2C 模式		
北京奇虎科技有限公司	47.67	56.69%
北京金山安全软件有限公司	32.53	38.68%
金华众游网络技术有限公司	3.09	3.67%
上海戴思软件技术有限公司	0.3	0.36%
深圳市迅雷网络技术有限公司	0.14	0.17%
小计	84.10	99.57%
当期末预收账款合计	2,874.16	
2012 年 12 月 31 日		
名称	金额（万元）	在各自模式下占比
B2C 模式		
包 30 天	366.34	20.88%
包 90 天	483.9	27.58%
包 180 天	106.46	6.07%
包 365 天	767.65	43.75%
其它	30.1	1.72%
小计	1,754.45	100.00%
B2B2C 模式		
北京金山安全软件有限公司	37.86	49.54%

北京奇虎科技有限公司	28.51	37.30%
金华比奇网络技术有限公司	6.33	8.28%
福州天下创世数码有限公司	1.53	2.00%
深圳市迅雷网络技术有限公司	1.27	1.66%
小计	76.43	98.77%
当期末预收账款合计	1,830.87	

公司预收账款增长和收入增长比较如下：

单位：万元

项目	2014年	2013年	2012年
营业收入	17,806.31	14,424.53	9,049.79
增长率	23.44%	59.39%	28.84%
预收账款	3,462.91	2,874.16	1,830.87
增长率	20.48%	56.98%	67.67%

2012年至2014年，公司营业收入的增长率分别为28.84%、59.39%和23.44%，而年末预收账款的增长率分别为67.76%、56.98%和20.48%。

公司预收账款和来年营业收入比较如下：

单位：万元

项目	2014年 12月31日	2013年 12月31日	2012年 12月31日
预收账款	3,462.91	2,874.16	1,830.87
占来年营业收入比例	-	16.14%	12.69%

2012年和2013年，公司年末预收账款余额占来年营业收入比例分别为12.69%和16.14%。

从上述比例的变化来分析，公司预收账款增长态势和公司业务规模增长态势比较吻合。

3、应付职工薪酬

单位：元

项目	2014年 12月31日	2013年 12月31日	2012年 12月31日
应付职工薪酬	5,440,574.24	5,309,334.26	2,750,243.28
占负债总额比例	11.09%	11.36%	9.90%

2012年末至2014年末，公司应付职工薪酬分别为275.02万元、530.93万

元和 544.06 万元，占负债总额的比例分别为 9.90%、11.36%和 11.09%。

2013 年末应付职工薪酬余额较 2012 年增长 255.91 万元，增长率 93.05%，是由于 2013 年公司营业收入较 2012 年营业收入大幅增长 59.39%，公司计提 2013 年奖金年末尚未发放所致。

最近一年，公司应付职工薪酬变化情况如下：

单位：元

项 目	2013 年 12 月 31 日	本期增加	本期减少	2014 年 12 月 31 日
工资(含奖金、津贴和补贴)	4,517,600.56	18,875,481.80	18,890,415.09	4,502,667.27
职工福利费	-	1,405,006.03	1,405,006.03	-
社会保险费	36,009.44	690,194.01	726,203.45	
住房公积金	-	794,461.00	794,461.00	-
工会经费和职工教育经费	660,416.22	668,713.23	391,222.48	937,906.97
离职后福利	95,308.04	1,496,585.84	1,591,893.88	
合计	5,309,334.26	23,930,441.91	23,799,201.93	5,440,574.24

4、应交税费

报告期内，公司应交税费明细如下：

单位：元

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
增值税	292,345.83		
营业税		752,687.84	393,715.57
企业所得税		1,225,988.62	480,404.75
个人所得税	-0.13	0.34	—
城市维护建设税	40,055.02	51,962.13	26,834.08
教育费附加	17,166.41	22,269.45	11,500.28
地方教育费附加	11,108.37	14,510.39	7,330.94
价格基金	30,342.12	29,923.09	15,549.98
印花税			—
房产税		87,762.30	175,509.48
土地使用税		3,033.66	
合计	391,017.62	2,188,137.82	1,110,845.08
占负债总额比例	0.80%	4.68%	4.00%

2012 年末至 2014 年末，公司应交税费分别为 111.08 万元、218.81 万元和 39.10 万元，占负债总额的比例分别为 4.00%、4.68%和 0.80%。

公司应交税费变化的原因主要是当期应交金额与当期实交金额变动造成。

成都高新技术产业开发区国家税务局和地方税务局均已出具公司和控股子公司速宝科技报告期依法纳税的证明。

5、其他应付款

单位：元

项目	2014 年 12 月 31 日	2013 年 12 月 31 日	2012 年 12 月 31 日
其他应付款	1,142,719.31	1,741,349.68	1,130,959.76
占负债总额比例	2.33%	3.73%	4.07%

2012 年末至 2014 年末，公司其他应付款分别为 113.10 万元、174.13 万元和 114.27 万元，占负债总额的比例分别为 4.07%、3.73%和 2.33%。

公司其他应付款数额较小，主要包括公司尚未支付的员工报销款，另外包括审计、评估等中介机构费、社保公积金、物管和清洁费等。2012 年末公司其他应付款余额增长至 113.10 万元，主要是由于 2012 年末公司有 91.13 万员工报销费用尚未支付。2013 年末和 2014 年末公司其他应付款主要分别系 154.68 万、94.47 万员工报销费用尚未支付。

6、其他流动负债

报告期公司其他流动负债主要是与收益相关的政府补助。公司收到的研发项目补助资金，属于会计准则规定的用于补偿以后期间费用或损失的政府补助，公司于收到上述补助时计入递延收益，并按资产负债表日距预计相关部门验收完成日的间隔时间长短，划分为“其他流动负债—一年内到期的政府补助”和“其他非流动负债—递延收益”，凡预计在 1 年内相关部门完成验收的政府补助作为“其他流动负债”列报，超过 1 年或者不能判断验收时间的作为“其他非流动负债”列报。

报告期公司其他流动负债具体金额如下：

单位：元

项目	2014年 12月31日	2013年 12月31日	2012年 12月31日
其他流动负债	500,000.00	1,580,000.00	-
占负债总额比例	1.02%	3.38%	-

2012年公司无其他流动负债。

2013年其他流动负债变动如下：

2013年末其他流动负债158万，系因预计在1年内相关部门将完成验收，从2012年末其他流动负债转入的政府补助。

2014年其他流动负债变动如下：

2013年末其他流动负债158万元相关项目已于2014年通过政府验收，调整计入2014年当期营业外收入。

根据成都高新区经贸发展局《关于2014年成都高新区软件产业发展专项资金立项的通知》（成高经[2014]197号），成都高新区经贸发展局于2014年11月向本公司提供专项资金50万元用于基于智慧算法的网络实时双向数据云加速平台项目。收到的50万元政府补助资金，计入其他流动负债，待项目完工后转入营业外收入。

上述其他流动负债报告期变动情况表如下：

（单位：万元）

政府补助项目	2012年12月31日金额	2013年由其他非流动负债调入金额	2014年新增补助金额	2014年计入营业外收入金额	其他变动	2014年12月31日金额	与收益相关/与收益相关
2011年成都高新区软件产业发展专项资金-基于网络加速技术实现的数字新媒体加速系统项目	-	50.00	-	50.00	-	-	与收益相关
2012年成都高新区企业技术改造项目资金-迅游加速系统网络升级项目	-	108.00	-	108.00	-	-	与收益相关
2014年成都高新区软件产业发展专项资金-基于智慧算法的网络实时双向数据云加速平台	-		50			50	与收益相关

政府补助项目	2012年12月31日金额	2013年由其他非流动负债调入金额	2014年新增补助金额	2014年计入营业外收入金额	其他变动	2014年12月31日金额	与收益相关/与收益相关
合计	-	158.00	50	158.00	-	50	

7、其他非流动负债

报告期公司其他非流动负债主要是与收益相关的政府补助，具体金额如下：

单位：元

项目	2014年12月31日	2013年12月31日	2012年12月31日
其他非流动负债	1,930,000.00	1,930,000.00	3,360,000.00
占负债总额比例	3.93%	4.13%	12.09%

2012年末公司其他非流动负债构成为：

（1）成都高新区软件及服务外包产业推进办公室于2011年拨付公司50万元专项资金用于“基于网络加速技术实现的数字新媒体加速系统”项目。该项目在2011年末尚未完成，因此公司收到的50万元记为其他非流动负债。

（2）根据公司与成都高新技术产业开发区经贸发展局签订的《2011年成都高新区企业技术改造项目资金用款合同书》，成都高新技术产业开发区经贸发展局于2012年向公司拨付178万元专项资金用于迅游加速系统升级优化建设项目。该项目在2012年末尚未完成，因此公司收到的178万元记为其他非流动负债。

（3）根据公司与成都高新技术产业开发区经贸发展局签订的《2012年成都高新区企业技术改造项目资金用款合同书》，成都高新技术产业开发区经贸发展局于2012年月向本公司提供专项资金108万元用于迅游加速系统网络升级项目。该项目在2012年末尚未完成，因此公司收到的108万元记为其他非流动负债。

2013年末公司其他非流动负债构成变动为：

2013年因公司迅游加速系统优化升级项目经高新区经贸发展局正式验收完成，公司将2012年末其他非流动负债336万元中的178万元调整为当期营业外收入。同时，因预计在1年内相关部门将完成验收，公司将2012年末其他非流动负债中的剩余158万元调整为其他流动负债。

根据成都高新区经贸发展局成高经发[2013]91号《成都高新区经贸发展局关于下达2013年高新区第三批企业技术改造项目的通知》，“迅游云加速平台

升级优化建设项目”列入补助范围并与成都高新区经贸发展局签订《2013年成都高新区企业技术改造项目资金用款合同书》，申请补助资金193万元用于迅游云加速平台升级优化建设，迅游科技在完成项目后需先高新区经贸发展局提交竣工验收的总结报告；迅游科技已于2013年12月9日收到成都高新技术产业开发区经贸发展局的补助资金193万元，该项目尚未完成，记为其他非流动负债。

2014年末公司其他非流动负债构成变动为：

2014年末公司其他非流动负债无变化，仍为193万元。

上述其他非流动负债报告期变动情况表如下：

（单位：万元）

政府补助项目	2012年12月31日金额	2013年调入其他流动负债金额	2013年计入营业外收入金额	2013年新增补助金额	其他变动	2014年12月31日金额	与收益相关/与收益相关
2011年成都高新区软件产业发展专项资金-基于网络加速技术实现的数字新媒体加速系统项目	50.00	50	-		-	-	与收益相关
2012年成都高新区技术改造项目专项资金-迅游加速系统升级优化建设项目	178		178				与收益相关
2012年成都高新区企业技术改造项目资金-迅游加速系统网络升级项目	108.00	108	-		-	-	与收益相关
2013年成都高新区技术改造项目补助资金-迅游云加速平台升级优化建设项目	-	-	-	193	-	193	与收益相关
合计	336.00	158	178.00	193	-	193	与收益相关

（五）偿债能力分析

1、公司偿债能力分析

报告期内，反映公司偿债能力的主要财务指标如下：

财务指标	2014年	2013年	2012年
------	-------	-------	-------

流动比率（倍）	2.55	2.58	4.04
速动比率（倍）	2.52	2.56	4.00
资产负债率（母公司）	30.87%	33.00%	22.27%
息税折旧摊销前利润（元）	74,583,002.53	56,244,178.88	37,871,912.95

2012年至2014年，公司流动比率分别为4.04、2.58和2.55，速动比率分别为4.00、2.56和2.52，资产负债率(母公司)分别为22.27%、33.00%和30.87%。

公司为互联网行业企业，流动资产占比较高，负债较低。报告期内，公司整体偿债能力较强。

公司的速动比率约等于流动比率，主要是由公司经营模式决定。公司存货主要为低值易耗品，数额很小。

报告期内，公司流动比率、速动比率总体呈下降趋势，主要原因是随着公司业务的快速发展和“先对用户预收费用，然后按照用户使用公司服务的时间逐步确认收入”的业务特点，公司的预收账款随着收入的增长逐年上升，导致公司流动负债增长速度大于流动资产的增长。

公司2013年末预收账款为2,874.16万元，较12年末增加1,043.28万元，导致流动负债较2012年增加83.47%，而流动资产较2012年增长仅为17.36%，因此公司2013年流动比率、速动比率下降较大。

报告期内，公司资产负债率一直保持极低水平，说明公司的长期偿债能力较强，这也是互联网服务行业特点所决定的。

报告期内，公司息税折旧摊销前利润较高，且公司无借款。

上述情况表明，公司负债水平合理，资产流动性较高，且经营性现金流量充足，银行资信状况良好，具有较强的偿债能力。

2、偿债能力的比较

公司与具有一定相似性的上市公司之间偿债能力指标的对比如下：

偿债能力对比				
上市前一年主要财务指标	公司 (2014)	网宿科技 (2008)	中青宝 (2009)	顺网科技 (2009)
流动比率（倍）	2.55	8.96	7.33	2.94

速动比率（倍）	2.52	8.42	7.32	2.94
资产负债率（母公司）	30.87%	6.17%	8.76%	26.13%

公司的主要偿债能力指标与顺网科技较为一致。

公司的主要偿债能力指标低于网宿科技和中青宝的主要原因是公司采用先对用户预收费用，然后按照用户使用公司服务的时间逐步确认收入的方式，导致公司预收帐款相对较大，影响了流动比率和速动比率指标。有关预收账款对于偿债能力指标的影响，具体参见本节“十三、（五）1、公司偿债能力分析”。

（六）资产周转能力分析

报告期内，反映公司资产周转能力的主要财务指标如下：

财务指标	2014年	2013年	2012年
应收账款周转率（次）	49.39	23.89	11.92
应收账款增长率（%）	-10.73%	-53.91%	19.44
营业收入	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
增长率（%）	23.44%	59.39%	28.84%

2012年至2014年，公司应收账款周转率分别为49.39、23.89和11.92。

1、应收账款周转能力分析

公司应收账款形成原因为：公司通过第三方支付渠道以及合作运营商分成的方式向用户收取服务费，并一般给予第三方支付渠道商和合作运营商1天到3个月的信用期限。报告期内，公司应收账款回款正常，应收账款周转速度较快，应收账款周转率均在10次/年以上。2013年和2014年，公司在收入增长较快的同时加大了对应收账款的管理，应收账款较2012年末下降，公司近三年应收账款周转率持续上升。

2、存货周转能力分析

财务指标	2014年	2013年	2012年
存货周转率（次）	14,680.41	8,050.84	1,526.02

2012年至2014年，公司存货周转率分别为1,526.02、8,050.84和14,680.41。

公司属于互联网行业，报告期内主要为网游用户提供云加速服务。由于行业和业务特性，公司存货金额很小，主要为低值易耗品，所以公司报告期内存货周转率很高。

3、资产周转能力的相近行业比较分析

公司与具有一定相似性的上市公司之间资产周转能力指标的对比如下：

主要财务指标		公司	网宿科技	中青宝	顺网科技
应收账款周转率（次/年）	2014年	49.39	7.67	2.81	2.93
	2013年	23.89	8.32	5.33	3.29
	2012年	11.92	10.18	8.39	4.04
存货周转率（次/年）	2014年	14,680.41	39.08	168.36	14.00
	2013年	8,050.84	27.97	244.43	45.80
	2012年	1,526.02	52.34	1,899.42	2,399.39
总资产周转率（次/年）	2014年	1.20	0.86	0.22	0.32
	2013年	1.08	1.13	0.27	0.32
	2012年	0.88	0.89	0.19	0.33

注：中青宝和顺网科技 2014 年报尚未公布，两家公司 2014 年数据为 2014 年前三季度数据

从上述指标分析，报告期内公司资产周转情况良好。公司资产周转能力指标与具有一定相似性的上市公司之间的差异较大，其主要原因是由于各家公司的细分市场和运营模式存在较大差异，导致财务指标比较差异较大。

（七）所有者权益分析

单位：元

项目	2014年 12月31日	2013年 12月31日	2012年 12月31日
股本	30,000,000.00	30,000,000.00	30,000,000.00
资本公积	32,818,772.94	32,818,772.94	32,818,772.94
盈余公积	14,183,777.26	8,005,201.25	3,419,287.99
未分配利润	30,043,385.73	24,046,811.28	30,773,591.95
少数股东权益	-1,315,799.67	-	-

1、股本和资本公积

2011年5月31日，根据公司股东会决议和修改后的章程规定，公司以资本公积转增注册资本 1,372 万元；2011年9月23日，根据公司股东会决议和修改

后的章程规定，公司以资本公积转增注册资本 1,350 万元，同时新增注册资本 120 万元，分别由刘彤、叶昌茂、唐武等 25 位自然人股东认缴出资。经上述转增及增资后，迅游有限注册资本变更为 2,970 万元，资本公积变更为 1,100 万元。

2011 年 11 月 23 日，根据公司股东会决议通过的《关于四川迅游网络科技有限公司整体变更为股份公司方案》，由迅游有限原股东作为发起人以其享有的迅游有限截至 2011 年 10 月 31 日止经审计后的净资产 61,618,772.94 元，按 2.0747: 1 折股（每股面值 1 元），折合股本 2,970 万元，资本公积 3,191.88 万元，整体变更设立股份公司。

2011 年 12 月 30 日，根据公司股东大会决议和修改后章程的规定，公司新增注册资本 30 万元，由刘彤、田野、叶昌茂、何锋以 120 万元认缴出资。本次增资后，公司注册资本变更为 3,000 万元，资本公积变更为 3,281.88 万元。

2、盈余公积

报告期内，公司按当年净利润的 10% 计提法定盈余公积。

3、未分配利润

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
期初未分配利润	24,046,811.28	30,773,591.95	2,955,143.80
加：本期净利润	60,175,150.46	45,859,132.59	30,909,386.83
减：提取法定盈余公积	6,178,576.01	4,585,913.26	3,090,938.68
分配普通股股利	48,000,000.00	48,000,000.00	
期末未分配利润	30,043,385.73	24,046,811.28	30,773,591.95

2013 年 3 月 15 日，公司 2012 年度股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,400.00 万元红利。

2013 年 9 月 10 日，公司 2013 年第一次临时股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,400.00 万元红利。

2014 年 3 月 4 日，公司 2013 年度股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,100.00 万元红利。

2014 年 8 月 13 日，公司 2014 年第一次临时股东大会作出决议：以现金形

式向全体股东分配 2,700.00 万元红利。

2015 年 2 月 10 日，公司 2014 年度股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,250.00 万元红利。

4、少数股东权益

截止 2014 年 12 月 31 日，公司与自然人崔杰、潘坤和李雁翎分别持有速宝科技 35%、33%、30.8235% 和 1.1765% 的股份，公司持股 35%、三位自然人合计持股 65%。按照 2014 年 12 月 31 日速宝科技净资产值-202.43 万元，计算出少数股东权益-131.58 万元。

十四、现金流量的分析

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
经营活动产生的现金流量净额	62,745,409.46	72,276,844.94	45,357,726.94
投资活动产生的现金流量净额	-13,127,454.81	-3,432,825.60	-12,262,346.95
筹资活动产生的现金流量净额	-46,050,000.00	-48,000,000.00	-
现金及现金等价物净增加额	3,567,954.65	20,844,019.34	33,095,379.99

（一）经营活动产生的现金流量分析

1、公司业务特性对经营活动产生的现金流量产生的总体影响

公司主营业务是向互联网游戏玩家提供互联网游戏实时交互应用加速服务，用户需先充值一定期限的服务费后才可使用加速服务，用户需先收付款后消费。公司按权责发生制确认收入，所收取的服务费先计入预收账款，在服务期内的各个期间按直线法确认收入。公司目前处于业务发展期，报告期内各年度的用户充值金额逐年上升，因此，公司报告期内现金流量表中列报的“销售商品/提供劳务收到的现金”大于各期确认的主营业务收入，经营活动产生的现金流量净额大于当期净利润，符合公司业务特点和收款结算模式，符合公司生产经营的实际情况。

公司报告期内销售商品/提供劳务收到的现金均大于确认的营业收入额，经营活动产生的现金流量净额均大于当期净利润，这是由公司的经营模式、收款

结算特点所决定的。

报告期，公司销售商品、提供劳务收到的现金分别为 9,624.51 万元、15,872.30 万元和 18,784.32 万元；经营活动产生的现金流量净额分别为 4,535.77 万元、7,227.68 万元和 6,274.54 万元。公司经营活动现金流量与营业收入、净利润对比情况表如下：

单位：元

项 目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
销售商品、提供劳务收到的现金	187,843,199.34	158,723,032.95	96,245,075.37
营业收入	178,063,113.35	144,245,324.07	90,497,947.99
差异额	9,780,085.99	14,477,708.88	5,747,127.38
经营活动产生的现金流量净额	62,745,409.46	72,276,844.94	45,357,726.94
净利润	56,909,350.79	45,859,132.59	30,909,386.83
差异额	5,836,058.67	26,417,712.35	14,448,340.11

公司 2013 年度销售商品/提供劳务收到的现金大于主营业务收入 1,447.77 万元、经营活动产生的现金流量净额大于当期净利润 2,641.77 万元，主要系 2013 年 12 月公司通过促销活动吸引了大量的用户充值，而此部分充值对应的部分收入和利润体现在 2014 年度所致。

2、公司报告期经营活动产生的现金流量净额与当期净利润的匹配或差异情况

(1) 报告期公司经营活动现金流量净额与净利润对比情况表如下：

单位：元

项目	2014 年度	2013 年度	2012 年度
经营活动现金流量净额	62,745,409.46	72,276,844.94	45,357,726.94
净利润	56,909,350.79	45,859,132.59	30,909,386.83
差异额	5,836,058.67	26,417,712.35	14,448,340.11

(2) 报告期内经营活动现金流净额与净利润差异的影响因素及合理性分析

报告期公司销售商品、提供劳务收到的现金、净利润、付费用户、市场推广费及职工薪酬变化情况如下表：

单位：万元

项目	发生额			变动额		变动率	
	2014 年度	2013 年度	2012 年度	2014 年度 VS 2013 年度	2013 年度 VS 2012 年度	2014 年度 VS 2013 年度	2013 年度 VS 2012 年度
销售商品、提供劳务收到的	18,784.32	15,872.30	9,624.51	2,912.02	6,247.79	18.35%	64.92%

现金							
净利润	5,690.94	4,585.91	3,090.94	1,105.03	1,494.97	24.10%	48.37%
付费用户（人）	268.96	234.76	169.25	34.20	65.51	14.57%	38.71%
市场推广费	1,908.19	1,199.77	242.67	708.42	957.10	59.05%	394.40%
职工薪酬	2,393.04	1,910.94	1,318.19	482.10	592.75	25.23%	44.97%
所得税费用	1,083.66	654.37	446.01	429.29	208.36	65.60%	46.72%

①付费用户的增加，导致用户充值额增加

公司付费用户数 2013 年较 2012 年增加了 38.71%，2014 年较 2013 年增加了 14.57%。随着付费用户的增加，付费用户达到一定规模后，其增速放缓，预收账款增速下降，销售商品、提供劳务收到的现金 2013 年较 2012 年增加 64.92%，2014 年较 2013 年增加 18.35%。付费用户数及销售商品、提供劳务收到的现金增幅放缓，使得经营活动现金流净额与净利润的差异在 2014 年有所减少。

②市场推广力度的增加，导致市场推广费用支出增加

为促进公司营业收入的增长，公司市场推广活动相应增加，公司报告期市场推广费呈现逐步上升的趋势。公司在报告期内为扩大市场影响，提高用户认知度，加大与各大游戏、合作运营商的合作及市场推广力度增加。

2013 年度市场推广费较 2012 年度增加 957.10 万元（增长 3.94 倍），2014 年度市场较 2013 年度增加 708.42 万元（增长 59.05%），主要系公司 2013 年度、2014 年度持续加大市场推广力度，特别通过与广州华多网络科技有限公司合作，加大针对《英雄联盟》等热门游戏加速服务的推广力度，从而导致市场推广费大幅增加。在市场推广费增加的同时，公司付费用户数、用户充值额、预收款亦同步增加。

③人员规模扩大，薪酬标准提高，导致薪酬费用支出增加

2012 年末、2013 年末、2014 年末公司按合并口径计算的员工总人数分别为 122 人、146 人和 171 人，2014 年度公司职工薪酬较 2013 年度增加 482.10 万元，2013 年度公司职工薪酬较 2012 年度增加 592.75 万元。随着公司业务的发展，员工数量逐年增加及员工薪酬标准调整，导致公司的薪酬支出逐年增加。

④所得税税率变化，导致所得税支出增加

2014 年度、2013 年度、2012 年度公司的所得税费用分别为 1,083.66 万元、654.37 万元、446.01 万元，2014 年所得税费用增加比例明显高于 2013 年度和 2012 年度，主要系公司 2015 年 3 月才取得税务局关于享受 15% 税收优惠的文件，故 2014 年按 25% 预交企业所得税，待年度汇算清缴时按照 15% 税率执行，2012 年和 2013 年适用企业所得税税率 12.5%

综上，由于公司先收款后消费的经营模式导致报告期内经营活动现金流量净额高于净利润，其存在差异是合理的。

报告期公司经营活动现金流量净额均大于净利润，源于公司的业务模式。2014 年度经营活动现金流量净额与净利润之间的差异较 2013 年度减少，主要系随着公司业务发展，付费用户达到一定规模后，预收账款增速下降，以及市场推广费、人员薪酬费用增加，且公司 2015 年 3 月才取得税务局关于享受 15% 税收优惠的文件，故 2014 年按 25% 预交企业所得税，待年度汇算清缴时按照 15% 税率执行（2012 年和 2013 年适用企业所得税税率 12.5%）所致。

3、报告期各类现金流量的主要构成和大额变动情况

（1）公司营业收入与销售商品、提供劳务收到的现金间的关系

单位：万元

项 目	发生额			变动额		变动率	
	2014 年度	2013 年度	2012 年度	2014 年度 VS 2013 年度	2013 年度 VS 2012 年度	2014 年度 VS 2013 年度	2013 年度 VS 2012 年度
营业收入	17,806.31	14,424.53	9,049.79	3,381.78	5,374.74	23.44%	59.39%
增值税销项税	392.04			392.04	0.00	-	-
应收账款净减少额	40.88	445.62	-134.51	-404.74	580.13	-90.83%	-431.29%
预收账款净增加额	588.75	1,043.28	738.95	-454.53	304.33	-43.57%	41.18%
间接法销售商品提供劳务收到的现金	18,827.98	15,913.43	9,654.23	2,914.55	6,259.20	18.32%	64.83%
报表列示销售商品提供劳务收到的现金	18,784.32	15,872.30	9,624.51	2,912.02	6,247.79	18.35%	64.92%
差异	43.66	41.13	29.72	2.53	11.41	6.15%	38.39%

注：表内测算的销售商品提供劳务收到的现金与报表金额存在小额差异，系公司与部分合作运营商就应付推广费用直接抵偿应收取的分成款，未产生现金流所致。

报告期内，2012 年至 2014 年公司的经营活动现金流入分别为 10,392.43 万

元、16,466.30 万元和 19,139.97 万元，主要系销售商品提供劳务收到的现金、利息收入及政府补助，明细如下表：

单位：万元

项目	发生额			变动额		变动率	
	2014 年度	2013 年度	2012 年度	2014 年度 VS 2013 年度	2013 年度 VS 2012 年度	2014 年度 VS 2013 年度	2013 年度 VS 2012 年度
销售商品提供劳务收到的现金	18,784.32	15,872.30	9,624.51	2,912.02	6,247.79	18.35%	64.92%
政府补助	59.20	363.54	586.82	-304.34	-223.28	-83.72%	-38.05%
收回租房保证金	5.10	1.90	29.08	3.20	-27.18	168.42%	-93.47%
利息收入	291.34	225.69	150.44	65.65	75.25	29.09%	50.02%
其他	0.00	2.86	1.57	-2.86	1.29	-100.00%	82.17%
经营活动现金流入	19,139.97	16,466.30	10,392.43	2,673.67	6,073.87	16.24%	58.45%

①销售商品提供劳务收到的现金 2014 年度较 2013 年度增加 18.35%，2013 年度较 2012 年度增加 64.92%，主要系随着公司业务发展，付费用户数增加（2014 年较 2013 年增加了 14.57%，2013 年较 2012 年增加了 38.71%），用户充值额随之增加所致。销售商品提供劳务收到的现金增速与付费用户数增速保持正相关增长，其变动符合公司业务增长特点，与公司业务增长一致。

②公司 2014 年度、2013 年度、2012 年度计入营业外收入的政府补助分别为 167.20 万元、348.54 万元、300.82 万元，而 2014 年度、2013 年度、2012 年度收到的政府补助分别为 59.20 万元、363.54 万元、586.82 万元，主要系 2012 年及 2013 年收到的部分政府补助不符合直接计入营业外收入的确认条件，在当期确认为递延收益，在其符合条件的当期确认为营业外收入，故计入营业外收入的政府补助的现金流入与报表中补贴收入的确认存在时间上的差异。

(2) 公司成本费用与经营活动的现金流出间的关系

单位：万元

项目	发生额			变动额		变动率	
	2014 年度	2013 年度	2012 年度	2014 年度 VS 2013 年度	2013 年度 VS 2012 年度	2014 年度 VS 2013 年度	2013 年度 VS 2012 年度
营业成本	4,778.99	4,068.72	2,702.17	710.27	1,366.55	17.46%	50.57%
增值税进项税及已交增值税	362.81			362.81	-	-	-

营业税金及附加	637.03	817.87	514.34	-180.84	303.53	-22.11%	59.01%
销售费用	2,752.39	1,903.01	902.19	849.38	1,000.82	44.63%	110.93%
管理费用	3,321.02	2,971.25	1,837.01	349.77	1,134.24	11.77%	61.74%
营业外支出	0.01	14.99	0.61	-14.98	14.38	-99.93%	2,357.38%
财务费用-手续费	2.04	3.45	2.29	-1.41	1.16	-40.87%	50.66%
当期所得税费用	1,078.94	653.62	482.31	425.32	171.31	65.07%	35.52%
折旧和摊销	-417.51	-390.15	-288.99	-27.36	-101.16	7.01%	35.00%
存货净增加额	-0.14	-0.22	-2.31	0.08	2.09	-36.36%	-90.48%
应付账款净减少额	22.68	-412.52	-35.49	435.20	-377.03	-105.50%	1,062.36%
预付账款净增加额	73.82	44.85	0.31	28.97	44.54	64.59%	14,367.74%
应付职工薪酬净减少额	-13.12	-255.91	-183.91	242.79	-72.00	-94.87%	39.15%
应交税费净减少额	179.71	-107.73	-5.69	287.44	-102.04	-266.82%	1,793.32%
其他流动资产净增加额	24.51	0.46	28.16	24.05	-27.70	5228.26%	-98.37%
其他应收款、其他应付款涉及经营活动现金流出部分	62.25	-73.08	-96.34	135.33	23.26	-185.18%	-24.14%
间接法经营活动现金流出	12,865.42	9,238.62	5,856.65	3,626.80	3,381.97	39.26%	57.75%
报表列示经营活动现金流出	12,865.43	9,238.61	5,856.65	3,626.82	3,381.96	39.26%	57.75%
差异	-	-	-	-	-	-	-

综上，公司报告期各类现金流量的主要构成和大额变动情况与实际业务的发生一致，与相关会计科目的核算相互勾稽一致。

（二）投资活动产生的现金流量分析

单位：元

投资活动现金分析	2014 年度	2013 年度	2012 年度
处置固定资产、无形资产和其他长期资产收回的现金	3,552.49	37.00	-
投资活动现金流入小计	3,552.49	37.00	-

购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金	13,131,007.30	3,432,862.60	12,262,346.95
投资活动现金流出小计	13,131,007.30	3,432,862.60	12,262,346.95
投资活动产生的现金流量净额	-13,127,454.81	-3,432,825.60	-12,262,346.95

2012 年至 2014 年，公司投资活动产生的现金流量净额分别为-1,226.23 万元、-343.28 万元和-1,312.75 万元。

公司 2012 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金主要系支付购买现有办公场所---成都高新区天府软件园 D7 号楼 6、7 层的购房款和部分设备采购支出。公司 2013 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金主要系支付部分设备采购支出和北京分公司办公室装修费支出。公司 2014 年度购建固定资产、无形资产和其他长期资产支付的现金主要系为增加办公场地、支付购买成都高新区天府软件园 D7 号楼 17 层的购房款。

（三）筹资活动产生的现金流量分析

单位：元

筹资活动产生的现金流量分析	2014 年度	2013 年度	2012 年度
吸收投资收到的现金	1,950,000.00	—	—
收到其他与筹资活动有关的现金	—	—	—
筹资活动现金流入小计	1,950,000.00	—	—
分配股利、利润或偿付利息支付的现金	48,000,000.00	48,000,000.00	—
支付其他与筹资活动有关的现金	—	—	—
筹资活动现金流出小计	48,000,000.00	48,000,000.00	—
筹资活动产生的现金流量净额	-46,050,000.00	-48,000,000.00	—

公司 2012 年没有筹资活动现金流发生；2013 年至 2014 年，公司筹资活动产生的现金流量净额分别为-4,800.00 万元和-4,605.00 万元。

2013 年 3 月 15 日，公司 2012 年度股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,400.00 万元红利。该笔资金在 2013 年上半年已经全部支付。2013 年 9 月 10 日，公司 2013 年第一次临时股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,400.00 万元红利。该笔资金在 2013 年下半年已经全部支付。

2014 年 2 月，公司成立控股子公司速宝科技，收到少数股东崔杰和潘坤的投资款 195 万元。2014 年 3 月 4 日，公司 2013 年度股东大会作出决议：以现金

形式向全体股东分配 2,100.00 万元红利。该笔资金在 2014 年上半年已经全部支付。2014 年 8 月 13 日，公司 2014 年第一次临时股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,700.00 万元红利。该笔资金在 2014 年下半年已经全部支付。

（四）未来可预见的重大资本性支出计划

截至本招股说明书签署日，发行人可预见的重大资本性支出计划包括：

1、根据公司本次募集资金投资计划，本次募集资金两个项目的固定资产总投资为 2,345.98 万元，主要投向计算机专用设备，按无残值，折旧年限为 3 年计算。在募集资金到位后，公司将按拟定的投资计划进行投资，具体情况详见“第十节募集资金运用”。

2、公司将根据互联网云计算的发展状况，充分考虑其他互联网实时交互应用的特点，采用自筹资金投入的方式开发适合其他应用的加速产品和服务。

十五、股利分配

（一）报告期内发行人利润分配政策

公司现行有效的《公司章程》规定：

第一百四十九条 公司分配当年税后利润时，应当提取利润的 10% 列入公司法定公积金。公司法定公积金累计额为公司注册资本的 50% 以上的，可以不再提取。

公司的法定公积金不足以弥补以前年度亏损的，在依照前款规定提取法定公积金之前，应当先用当年利润弥补亏损。

公司从税后利润中提取法定公积金后，经股东大会决议，还可以从税后利润中提取任意公积金。

公司弥补亏损和提取公积金后所余税后利润，按照股东持有的股份比例分配。

股东大会违反前款规定，在公司弥补亏损和提取法定公积金之前向股东分配利润的，股东必须将违反规定分配的利润退还公司。

公司持有的本公司股份不参与分配利润。

第一百五十条 公司的公积金用于弥补公司的亏损、扩大公司生产经营或者转为增加公司资本。但是，资本公积金将不用于弥补公司的亏损。

第一百五十一条 法定公积金转为资本时，所留存的该项公积金将不少于转增前公司注册资本的 25%。

第一百五十二条 公司股东大会对利润分配方案作出决议后，公司董事会须在股东大会召开后 2 个月内完成股利（或股份）的派发事项。

第一百五十三条 公司利润可以采取分配现金或者股票方式分配股利。

（二）报告期内历次利润分配的具体实施情况

2013 年 3 月 15 日，公司 2012 年度股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,400.00 万元红利。2013 年 3 月，公司完成向全体股东分配前述红利。

2013 年 9 月 10 日，公司 2013 年第一次临时股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,400.00 万元红利。2013 年 9 月，公司完成向全体股东分配前述红利。

2014 年 3 月 4 日，公司 2013 年度股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,100.00 万元红利。2014 年 3 月，公司完成向全体股东分配前述红利。

2014 年 8 月 13 日，公司 2014 年第一次临时股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,700.00 万元红利。2014 年 8 月，公司完成向全体股东分配前述红利。

2015 年 2 月 10 日，公司 2014 年度股东大会作出决议：以现金形式向全体股东分配 2,250.00 万元红利。2015 年 2 月，公司完成向全体股东分配前述红利。

（三）发行人分红回报规划及其制定考虑的因素及履行的决策程序

1、决策程序

公司于2015年2月5日召开的2015年第一次临时股东大会会议审议通过《关于上市后三年分红回报规划的议案》，制定了公司上市后三年分红回报规划，

2、分红规划制定考虑的因素

公司将着眼于长远和可持续发展，在综合分析企业盈利情况、发展战略、股东要求和意愿、社会资金成本、外部融资环境、兼顾股东的即期利益和长远利益等因素的基础上，充分考虑公司目前及未来盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段、项目投资资金需求、本次发行融资、银行信贷及债权融资环境等情况，细化利润分配规划，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，保持利润分配政策的连续性和稳定性。

公司利润分配规划充分考虑和听取股东、独立董事和监事的意见，坚持现金分红为主这一基本原则。公司当年利润分配完成后留存的未分配利润主要用于与主营业务相关的对外投资、购买资产等重大投资及现金支出，逐步扩大经营规模，优化财务结构，促进公司的快速发展，有计划有步骤的实现公司未来的发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

3、发行人上市后三年利润分配规划

公司采取现金方式、股票分配或者其他合法方式分配股利。

根据《公司法》相关法律法规及公司章程规定，每个会计年度结束，公司在弥补以前年度亏损、足额提取公积金后，将根据公司经营情况进行利润分配。

在满足①公司当年盈利且当年末累计未分配利润为正数，②公司累计可供分配利润为正值,当年每股累计可供分配利润不低于 0.1 元，③公司审计机构对公司的该年度或半年度财务报告出具无保留意见的审计报告的前提下，将采取现金方式分配股利。公司未来三年每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%。进行利润分配时，现金分红在该次利润分配中所占比

例最低应达到 20%。根据公司财务及经营情况，公司可以进行中期现金分红。公司在每个会计年度结束后，由董事会提出分红议案，并提交股东大会审议。

在确保足额现金股利分配的前提下，公司可以另行增加股票股利分配和公积金转增，由董事会提出分配预案，并提交股东大会审议。

公司当年利润分配完成后留存的未分配利润主要用于与主营业务相关的对外投资、购买资产等重大投资及现金支出，逐步扩大经营规模，优化财务结构，促进公司的快速发展，有计划有步骤的实现公司未来的发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

（四）发行人发行上市后的利润分配政策、具体规划和计划。

1、发行人发行上市后的利润分配政策

公司 2015 年 2 月 5 日召开的 2015 年第一次临时股东大会会议，审议通过修改后的《公司章程》（上市后适用），第一百五十六条对发行人上市后的利润分配政策规定如下：

公司利润分配政策应保持连续性和稳定性，应重视对投资者的合理投资回报，并兼顾公司的可持续发展。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程中应当充分考虑独立董事、监事和公众投资者的意见。

（1）利润分配原则

公司实施持续、稳定的股利分配政策，公司的利润分配应当重视投资者的合理投资回报和公司的可持续发展。

（2）利润分配方式

公司利润分配可采取现金、股票、现金与股票相结合或者法律、法规允许的其他方式，利润分配不得超过累计可分配利润的范围，不得损害公司持续经营能力。在有条件的情况下，公司可以进行中期利润分配。公司在选择利润分配方式时，相对于股票股利等分配方式优先采用现金分红的利润分配方式；具备现金分红条件的，应当采用现金分红进行利润分配。

（3）公司现金分红的具体条件、比例和期间间隔

A、实施现金分配的条件

公司该年度或半年度实现的可分配利润为正值,即公司弥补亏损、提取公积金后所余的税后利润为正值;公司累计可供分配利润为正值,当年每股累计可供分配利润不低于 0.1 元;审计机构对公司的该年度或半年度财务报告出具无保留意见的审计报告。

B、利润分配期间间隔

在满足利润分配条件前提下,原则上公司每年进行一次利润分配,主要以现金分红为主,但公司可以根据公司盈利情况及资金需求状况进行中期现金分红。

C、现金分红最低金额或比例

公司具备现金分红条件的,公司应当采取现金方式分配股利,公司每年以现金方式分配的股利不少于当年实现的可分配利润的 10%;公司在实施上述现金分配股利的同时,可以派发股票股利。公司董事会应当综合考虑所处行业特点、发展阶段、自身经营模式、盈利水平以及是否有重大资金支出安排等因素,区分下列情形,并按照公司章程规定的程序,提出差异化的现金分红政策:

公司发展阶段属成熟期且无重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 80%;公司发展阶段属成熟期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 40%;公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排的,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%;公司发展阶段不易区分但有重大资金支出安排的,可以按照前项规定处理。目前公司发展阶段属成长期且有重大资金支出安排,进行利润分配时,现金分红在本次利润分配中所占比例最低应达到 20%。

（4）公司发放股票股利的具体条件

公司在经营情况良好且董事会认为公司未来成长性较好、每股净资产偏高、公司股票价格与公司股本规模不匹配、发放股票股利有利于公司全体股东

整体利益时，可以在满足上述现金分红的条件下，公司可以采用发放股票股利方式进行利润分配，具体分红比例由公司董事会审议通过后，提交股东大会审议决定。

2、未来分红规划

（1）股东未来分红回报规划

为进一步细化股利分配政策，增加股利分配策略透明度和可操作性，便于股东对公司经营和分配进行监督，公司确定的股东未来分红回报规划如下：

A、未来利润分配规划制定考虑的因素

公司将着眼于长远和可持续发展，在综合分析企业盈利情况、发展战略、股东要求和意愿、社会资金成本、外部融资环境、兼顾股东的即期利益和长远利益等因素的基础上，充分考虑公司目前及未来盈利规模、现金流量状况、发展所处阶段、项目投资资金需求、本次发行融资、银行信贷及债权融资环境等情况，细化利润分配规划，建立对投资者持续、稳定、科学的回报机制，保持利润分配政策的连续性和稳定性。

B、股东回报规划制定原则

公司利润分配规划充分考虑和听取股东、独立董事和监事的意见，坚持现金分红为主这一基本原则。公司当年利润分配完成后留存的未分配利润主要用于与主营业务相关的对外投资、购买资产等重大投资及现金支出，逐步扩大经营规模，优化财务结构，促进公司的快速发展，有计划有步骤的实现公司未来的发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

C、股利分配政策调整周期和相关决策机制

公司每三年重新审阅一次利润分配政策，根据股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见对公司正在实施的利润分配政策做出适当且必要的修改，确定该时段的利润分配政策。调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定并经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过。有关调整利润分配政策的制订和修改由公司董事会草拟，独立董事应当

发表独立意见，经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议，审议时公司应提供网络投票系统进行表决，充分征求社会公众投资者的意见，以保护投资者的权益。

D、股东分红回报计划

公司采取现金方式、股票分配或者其他合法方式分配股利。

根据《公司法》相关法律法规及公司章程规定，每个会计年度结束，公司在弥补以前年度亏损、足额提取公积金后，将根据公司经营情况进行利润分配。

在满足①公司当年盈利且当年末累计未分配利润为正数，②公司累计可供分配利润为正值，当年每股累计可供分配利润不低于 0.1 元，③公司审计机构对公司的该年度或半年度财务报告出具无保留意见的审计报告的前提下，将采取现金方式分配股利。公司未来三年每年以现金方式分配的利润不少于当年实现的可供分配利润的 10%。进行利润分配时，现金分红在该次利润分配中所占比例最低应达到 20%。根据公司财务及经营情况，公司可以进行中期现金分红。公司在每个会计年度结束后，由董事会提出分红议案，并提交股东大会审议。

在确保足额现金股利分配的前提下，公司可以另行增加股票股利分配和公积金转增，由董事会提出分配预案，并提交股东大会审议。

公司当年利润分配完成后留存的未分配利润主要用于与主营业务相关的对外投资、购买资产等重大投资及现金支出，逐步扩大经营规模，优化财务结构，促进公司的快速发展，有计划有步骤的实现公司未来的发展规划目标，最终实现股东利益最大化。

（2）股东分红回报规划的合理性分析

A、2012 年、2013 年、2014 年，公司净利润保持了持续增长趋势。若募集资金投资项目顺利实施，则公司未来盈利规模有望进一步扩大。公司目前盈利能力良好，有助于保障股东未来分红回报的持续性。

B、2012 年、2013 年、2014 年，公司经营活动产生的现金流量状况良好，有助于保障公司现金分红政策的实施。

C、公司正处于快速成长期，面临巨大发展机遇，公司相应有较强的资金需求。

D、公司所处行业为互联网行业，行业变化迅速，因此公司有必要保持一定的现金储备应对各种情况。从国内外知名互联网公司来看，保留一定的现金储备为很普遍的现象。

综上所述，公司股东分红回报规划合理，符合公司经营现状及股东利益。

（五）发行人公司章程（草案）中关于董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的研究论证程序和决策机制，调整股东回报规划的决策审批程序

公司2015年2月5日召开的2015年第一次临时股东大会会议，审议通过修改后的《公司章程》（上市后适用），其中规定：

1、公司利润分配方案的决策程序和机制

公司每年利润分配预案由董事会结合公司章程的规定、盈利情况、资金供给和需求情况提出、拟订，经董事会审议通过并经半数以上独立董事同意后提请股东大会审议。独立董事及监事会对提请股东大会审议的利润分配预案进行审核并出具书面意见。

董事会审议现金分红具体方案时，应当认真研究和论证公司现金分红的时机、条件和最低比例、调整的条件及决策程序要求等事宜，独立董事应对利润分配方案进行审核并发表独立明确的意见，董事会通过后提交股东大会审议。

独立董事可以征集中小股东的意见，提出分红提案，并直接提交董事会审议。

股东大会对现金分红具体方案进行审议时，应通过多种渠道主动与股东特别是中小股东进行沟通和交流，包括但不限于电话、传真和邮件沟通或邀请中小股东参会等方式，充分听取中小股东的意见和诉求，并及时答复中小股东关心的问题。

公司因前述第 3 款规定的特殊情况而不进行现金分红、或公司符合现金分红条件但不提出现金利润分配预案，或最近三年以现金方式累计分配的利润低于最近三年实现的年均可分配利润的百分之三十时，公司应在董事会决议公告和年报全文中披露未进行现金分红或现金分配低于规定比例的原因，以及公司留存收益的确切用途及预计投资收益等事项进行专项说明，经独立董事发表意见后提交股东大会审议。

2、调整股东回报规划的决策审批程序及召开股东大会提供网络投票的情况。

公司每三年重新审阅一次利润分配政策，根据股东（特别是公众投资者）、独立董事和监事的意见对公司正在实施的利润分配政策做出适当且必要的修改，确定该时段的利润分配政策。调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定并经出席股东大会的股东所持表决权的三分之二以上通过。有关调整利润分配政策的制订和修改由公司董事会草拟，独立董事应当发表独立意见，经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议，审议时公司应提供网络投票系统进行表决，充分征求社会公众投资者的意见，以保护投资者的权益。

如遇到战争、自然灾害等不可抗力，并对公司生产经营造成重大影响时，或公司自身经营状况发生重大变化时，或公司根据生产经营情况、投资规划和长期发展的需要确需调整利润分配政策的，公司可对利润分配政策进行调整，调整后的利润分配政策不得违反中国证监会和证券交易所的有关规定。有关调整利润分配政策的制订和修改由公司董事会草拟，独立董事应当发表独立意见，经董事会、监事会审议通过后提交股东大会审议。股东大会审议制定或修改利润分配相关政策时，须经出席股东大会会议的股东（包括股东代理人）所持表决权的三分之二以上表决通过，审议时公司应提供网络投票系统进行表决，充分征求社会公众投资者的意见，以保护投资者的权益。

公司应当在定期报告中详细披露利润分配政策的制定及执行情况，说明是否符合公司章程的规定或者股东大会决议的要求，现金分红标准和比例是否明确和清晰，相关的决策程序和机制是否完备，独立董事是否尽职履责并发挥了

应有的作用，中小股东是否有充分表达意见和诉求的机会，中小股东的合法权益是否得到充分维护等。如涉及利润分配政策进行调整或变更的，还要详细说明调整或变更的条件和程序是否合规和透明等。

公司股东存在违规占用公司资金情况的，公司应当扣减该股东所分配的现金红利，以偿还其占用的资金。

（六）本次发行完成前滚存利润的分配情况

根据 2014 年 3 月 4 日召开的 2013 年度股东大会会议决议，关于本次发行前滚存未分配利润的分配方案如下：为维护公司新老股东的利益，本次发行前公司形成的滚存未分配利润，由公司本次发行完成后的新老股东依其所持股份比例共同享有。

（七）利润分配政策的承诺

公司承诺，将严格遵守《公司章程》、《公司章程（上市后适用）》以及相关法律法规中关于利润分配政策的规定，按照发行上市后三年分红回报规划履行分红义务。公司董事会、监事会和股东大会对利润分配政策的决策和论证过程充分考虑独立董事和公众投资者的意见，保护中小股东、公众投资者的利益。

（八）中介机构意见

保荐人认为，公司制订的分红规划符合公司经营发展战略，有利于发行人的长期健康发展，发行人上市后适用的利润分配政策重视对投资者合理投资回报，有利于保护投资者合法权益。

发行人律师认为，发行人上市后适用的利润分配政策重视对投资者合理投资回报，决策机制健全、有效，有利于保护投资者合法权益；发行人《公司章程（上市后适用）》及《招股说明书》对利润分配事项的规定和信息披露符合有关法律、行政法规和规范性文件的规定。

申报会计师认为，迅游科技上市后适用的公司章程（上市后适用）中关于利润分配的相关政策注重给予投资者稳定分红回报，有利于保护投资者的合法权益；迅游科技公司章程（上市后适用）及招股说明书中对利润分配事项的规定和相关信息披露符合有关法律、法规、规范性文件的规定；发行人股利分配决策机制健全、有效，并有利于保护公众股东的合法权益。

第十节 募集资金运用

公司本次募集资金运用均围绕现有主营业务进行，不会导致公司业务模式发生重大变化。

一、本次发行募集资金运用概况

（一）募集资金总量及拟投资项目

公司本次拟向社会公众公开发行人民币普通股 1,000 万股，占发行后总股本的 25%，实际募集资金扣除发行费用后的净额约为【】万元，全部用于公司主营业务相关的项目及补充营运资金。

公司募集资金存放于董事会决定的专户集中管理，做到专款专用。开户银行和账号分别为：

序号	开户银行名称	账号
1		
2		
...		

本次募集资金投向经公司股东大会审议确定，由董事会负责实施，将按照轻重缓急依次用于以下项目：

序号	项目名称	总投资（万元）	项目核准文号
1	智慧云加速平台（SCAP）优化与升级技术改造项目	10,972.47	成高经审[2012]58号
2	营销网络平台技术改造项目	1,582.08	成高经审[2012]59号
3	补充营运资金	不超过 19,000.00	-

本次募集资金投资的前两个项目已在成都市高新区城市管理和环境保护局完成备案手续，符合环境保护法律、法规和规范性文件的要求。

（二）公司对本次募集资金投向项目的审批程序

2012年3月8日，公司2011年度股东大会审议通过了本次募集资金投向议

案，并授权公司董事会组织实施募投项目，该股东大会决议有效期 24 个月。2014 年 3 月 4 日，公司 2013 年度股东大会审议通过了本次募集资金投向议案，并授权公司董事会组织实施募投项目。2015 年 2 月 5 日，公司 2015 年第一次临时股东大会决议通过了审议通过《关于调整公司本次发行上市方案的议案》，对募集资金项目进行了调整。2015 年 3 月 13 日，根据股东大会的授权，公司二届董事会第四次会议对“补充营运资金项目”的金额进行了调整。

（三）募集资金投放的时间进度计划

募集资金到位后，公司将按以下计划实施募集资金投资项目：

单位：万元	第一年	第二年	第三年	合计
智慧云加速平台（SCAP）优化与升级技术改造项目	2,358.82	3,929.00	4,684.65	10,972.47
营销网络平台技术改造项目	105.67	406.32	1,070.09	1,582.08
合计	2,464.49	4,335.32	5,754.74	12,554.55

募集资金到位前，公司将根据项目实际进度需要，通过银行借款、自有资金等方式筹集资金支付相关投资款项。募集资金到位后，公司可用募集资金置换项目前期投入的自筹资金。如实际募集资金不足，公司将自筹解决。

二、智慧云加速平台（SCAP）优化与升级技术改造项目

（一）项目简介

智慧云加速平台（SCAP）优化与升级技术改造项目包括 SCAP 优化升级和 SCAP 的应用研发两大项目类，其中 SCAP 的优化升级分为 SCAP 技术升级、Smart 数据与算法研究院、网络节点增加及节点扩容三个子项目；SCAP 的应用研发分为客户端网游加速器（加强版）、网页游戏加速器和手持终端网游加速三个子项目。具体构成如下：



1、SCAP 优化升级

SCAP 优化升级可细分为三个子项目：SCAP 技术升级、Smart 数据与算法研究院、网络节点增加及节点扩容。

（1）SCAP 技术升级

SCAP 是公司独立研发的下一代云计算应用服务的基础平台。它包含了网络路由优化、智慧数据挖掘分析、软件应用 API。SCAP 是底层的技术平台，技术源码封装为多个功能模块，并拥有独立的 Smart 算法功能，具有强大的扩展性、伸缩性和智慧性。SCAP 可支撑多种云加速应用的开发、升级、以及后台管理。对 SCAP 的升级，不仅可提高公司整体技术开发效率（敏捷开发），同时也让公司具有多类云加速应用的开发能力（如手持终端网游加速等），以及 100 万量级的“同时在线人数”的技术支撑能力。

（2）Smart 数据及算法研究院项目

SCAP 系统的 Smart 算法让整体系统具备“伸缩性”、“扩展性”、“智慧性”和“自适应性”。Smart 算法是 SCAP 的核心组件之一，它不仅保证了 SCAP 的技术领先性，也让基于 SCAP 的云加速应用服务（迅游网游加速器）具有领先的“毫秒级”速度优势。同时，Smart 算法具备独特的数据挖掘能力，可以为公司用户

和合作伙伴提供游戏热度排行榜、数据咨询、用户行为分析报告等附加增值服务。因此，Smart 算法对公司的技术发展和综合运营实力具有独特的、长期的重要作用。为此，公司计划从全球范围内招募高端的数学人才和分析型人才，组建 Smart 数据及算法研究院，持续升级和优化 Smart 算法，以提升 SCAP 技术平台的竞争力。

（3）网络节点增加及节点扩容

截至 2011 年末，公司云加速平台的网络节点为 47 个，覆盖了中国大部分一线城市的网游用户，可支撑“22 万同时在线用户”。公司计划根据用户所在地域及网络分布情况，将加速服务“密集化和网格化”：即建设 79 个云加速网络节点，其中华东 19 个节点，华南 20 个节点，华北 15 个节点，东南 5 个节点，西南 10 个节点，西北 5 个节点，东北 5 个节点。这些云加速节点将基本覆盖中国所有二、三线城市。多层多个云加速节点融合 SCAP 技术平台后，将使 SCAP 技术平台具有可支撑“百万同时在线用户”以上的服务支撑能力。

综上，公司本次利用募集资金对 SCAP 的平台优化升级，将达到以下几个核心目标：

A、提升公司 SCAP 的基础服务和开发能力，提高公司整体技术开发效率、从而在整体上提高公司的技术开发能力，保持公司的技术领先；

B、通过优化 Smart 算法从而给用户带来更好的加速体验；

C、真正吸引加速需求更为强烈的二、三线城市用户；

D、拓展公司提供服务的宽度，为网页游戏加速、手持终端网游加速等新的加速服务建立基础的平台和技术准备；

E、物理网络节点布局更为合理和优化，从而显著提高给客户加速服务的数量和质量。

2、SCAP 的应用研发

SCAP 的应用研发可细分为三个子项目：客户端网游加速器（加强版）、网页游戏加速器、手持终端网游加速。

(1) 客户端网游加速器（加强版）

该项目依据公司多年在加速行业积累的技术及运营经验，对用户信息进行筛选、统计、分析，以此对客户端网游加速器产品在未来的市场及用户需求进行进一步研究，继续深入研发网络加速技术带来的客户端技术、服务器端系统运营协调、市场推广营销体系等方面的改进完善，推出创新产品，提升产品在加速器市场的竞争力。加强版升级的主要内容如下：

<p>客户端技术 升级换代</p>	<p>主要包括：用户端无缝切换、协议转接及穿透技术、TCP云粘合技术、均衡负载处理技术、用户游戏数据入口无缝切换技术、云端出口无缝切换技术、加速游戏数据前向纠错技术、加速数据冗余恢复技术等多项创新核心技术的研发。</p>
<p>服务器端运营协调系统 升级研发</p>	<p>主要包括：数据挖掘系统、全互联网传输状况实时检测系统、与实施检测系统相结合的运营信息分析及云网智能调整建议系统、实时探测分配策略、网游服务端直连、智能云网出口策略、虚拟化节点服务云、智能运维体系（智能部署、发现故障、修复故障、报警、日志记录）等。</p>

(2) 网页游戏加速器

网页游戏加速器以网页的形式，向用户提供稳定、高效的游戏加速服务。可实现该加速器良好的兼容性、可扩展性，支持更大规模的用户，实现公司产品及产品更大范围的推广。公司在现有 SCAP 系统架构的基础上，进行全新的网页 SDK 套件研发，实现网游加速功能的开发。项目主要内容如下：

<p>初步产品范围</p>	<p>多平台的网页游戏加速器插件</p>
	<p>无需下载插件的多平台网页游戏加速器</p>
	<p>可供合作伙伴直接调用的公共模块化网页游戏加速器产品</p>
<p>主要开发内容</p>	<p>基础功能套件研发。包括对网页游戏加速套件插件的功能性研发、基础功能的实现、网页展现形式的开发以及提升SCAP系统平台的技术研发成果在多平台上的应用转化。</p>
	<p>兼容性研发。对多种操作系统下的多种浏览器的兼容性研发工作，其</p>

	中包括对PC、移动设备等的浏览器兼容性研发工作。
	产品升级研发。为了实现产品的更易推广和极致的用户体验，迅游公司计划研发不需下载插件形式的网页游戏加速器，以降低用户接触产品的操作成本，提升产品与用户操作环境、合作伙伴需求的兼容性。
	客服功能集成研发。为了方便用户联系客服，直接在加速器插件页面集成客服功能区域。该区域可获取指定的用户使用环境信息、加速操作信息、插件工作状态信息，为客服服务提供基础数据支持、与用户交互的界面。

（3）手持终端网游加速

现今，移动设备更长续航、更高画质的技术发展、3G 网络的普及，都让用户可以通过移动通讯设备享受高质的娱乐应用。移动设备上的网游在近两年呈现高速增长趋势，与电脑客户端网游同理，移动设备网游也有非常迫切的加速需求。为了实现系统良好的可扩展性，支持更广范围的用户，公司将在现有 SCAP 系统平台的基础上加入手持终端网游加速器。主要内容如下：

主要形式	移动通讯设备上app形式的网游加速软件
	移动通讯设备访问网页实现加速的网页游戏加速器
	为移动终端网游开发者提供的内嵌式加速插件API
主要开发内容	技术研发。包括对手持终端网游加速器的功能性研发，基础功能的实现、客户端展现形式的开发以及提升SCAP系统平台的技术研发成果在移动通讯平台上的应用转化。
	兼容性研发。对多种移动通讯设备操作系统下的兼容性研发工作。
	营销推广。公司为扩大手持终端网游加速器的营销规模、提升品牌影响力，实现迅游品牌增量收益，拟进行营销推广，包括：与移动通讯设备娱乐、资讯、媒体等网站进行广告合作，加强宣传投放，提升软件曝光率及安装使用量，占领市场先机；与移动通讯设备游戏开发运营厂商进行合作，加强品牌推广，提升软件曝光率及安装使用量；加强营销团队建设和自身品牌提升。

（二）募集资金投资项目和公司现有主营业务的关系

本次募集资金投资项目与公司现有主营业务的关联度分析如下表：

	公司目前的产品市场	本次计划进入的市场
产品应用	PC 网游加速器 客户端网游，网页游戏（通过下载客户端进行加速）	移动网游加速器、 手持终端网游加速、网页游戏（通过浏览器插件进行加速）
市场规模	客户端网游加速潜在市场超过 20 亿， 网页游戏加速市场潜力较大	9 亿手机市场，伴随手游兴起存有巨大的 网游加速空间
市场特色	由于网游用户本身具有成熟的付费习惯， 网游加速服务改进游戏体验效果显著， 所以网游加速领域前景广阔。	潜在市场
技术特征	智慧云加速平台（SCAP）	
技术难度	技术壁垒高	技术壁垒中高

从上表对比中可以看到，SCAP 是公司整个业务的技术基础，因此本次募集资金投资项目中 SCAP 技术升级、Smart 数据与算法研究院、网络节点增加及节点扩容三个子项目都是为了进一步提高公司可持续发展的平台优势，保证公司主营业务的进一步发展和提高。SCAP 的整体升级也将是公司未来在其他相关市场进行拓展的前提和保证。本次募集资金投资项目中的三个应用子项目和公司现有主营业务在技术上是血脉相承的，都是基于 SCAP 技术平台，具有一致性和连贯性，有助于公司建立较高的技术壁垒，提升产品性能，进一步强化行业的领先地位。

（三）项目投资的必要性

1、SCAP 优化升级的必要性

（1）软性升级的必要性

随着我国互联网的快速发展，多种类型互联网应用的面市以及各地方电信运营商网络基础设置持续改建以及调整，我国互联网网络传输的状态会更加复杂；同时，随着公司网络节点数量的不断增加，加速“路径”的选择也呈几何式的爆发增加。以上变化对公司 Smart 算法的升级和优化提出了迫切的要求。如果不能随着外部环境的变化持续优化 Smart 算法，将导致公司产品竞争力的下降。本次公司拟利用募集资金招募高端的数学人才和分析型人才，加大研究开发的软硬件投入，对 SCAP 基础进行优化升级，提高 SCAP 行为收集，智慧算法的能力，并建立云加速资源池，逐步提高云计算虚拟化效率。另外，公司还将在 SCAP 上优化和新建客户端网游智能加速、网页游戏加速、手持终端网游加速等接口，以支持公司未来服务的升级和业务横向的拓展。SCAP 技术升级后，将显著提升公司 SCAP 的基础服务和开发能力，提高公司整体技术开发效率、从而在整体上提高公司的技术开发能力，保持公司的技术领先，同时拓展公司提供服务的宽度，为网页游戏加速、手持终端网游加速等新的加速服务建立基础的平台和技术准备。另外，公司还将组建 Smart 数据及算法研究院，持续升级和优化 Smart 算法，以通过优化 smart 算法从而给用户带来更好的加速体验。

（2）硬性升级的必要性

如果把 SCAP 比喻为保证公司目前提供的互联网实时交互应用加速服务质量的“软件”，那么物理网络的节点则是保证公司提供的互联网实时交互应用加速服务质量的“硬件”。越合理、越完善的物理网络节点布局，有利于公司的 SMART 算法在复杂的网络环境下为数据传输选择更为优化的传输路径，从而给客户带来更好的加速体验。

目前，大量网游付费用户不能转换为网游加速付费用户的一个重要原因是目前网游加速服务提供商的物理网络节点布局还不足以给这部分用户带来明显的加速体验。具体分析参加“本招股说明书第六节业务与技术之三、（四）、3、（2）服务品质不断提高”。本次募集资金建设完成后，公司的网络节点分布将更加有利于给客户带来更为明显和愉悦的加速体验，从而带动更多潜在用户、特别是二、三线城市用户转化为实际付费用户。

公司本次利用募集资金新增物理网络节点建设完成后，公司的节点布局将增加为：



2、应用开发项目的必要性

（1）客户端网游加速器（加强版）

本项目通过对用户端核心技术的升级换代，提高公司向网游用户提供的云加速服务的速度和稳定性；通过对服务器端技术的升级换代提高公司向网游用户提供的云加速服务的多样性和更好的用户体验。

该项目完成后，不仅能使公司向网游用户提供的云加速服务更加“高速化”、“可靠化”，还将使整个服务具备更快、更强的升级换代能力，以应对未来市场、技术等外部环境的变化，从而保证公司在网游加速服务市场的竞争力。

（2）网页游戏加速器

A、当代社会生活节奏不断加快，相应的网游用户群体的需求习惯也正在发生转变，越来越多的网游用户用户群体开始崇尚快速、轻便，交互性的游戏

方式。相对于传统的客户端游戏在线时间长、大量下载客户端、实时更新版本等特点，网页游戏由于其自身存在的便捷、快速的优势，逐成为了更多网游用户填充碎片化时间的最好方式，是最佳的游戏选择。另外，移动终端的快速普及也使得用户可以随时随地玩网页游戏，在电梯里、等车的时候、上下班路上、会议间隙等空暇中，网页游戏成了人们打发时间的不错选择。

大批互联网企业都相继进入网页游戏行业，其中以在线视频、社交网络、论坛社区等行业为主，他们利用网页游戏不断挖掘平台用户的消费能力，从而带动的网页游戏市场规模的进一步增长。

根据文化部《2012 中国网游市场年度报告》：2012 年我国网页游戏市场规模达 92.3 亿元，同比增长 86.8%，市场份额同比上升近 4 个百分点，达 15.35%。据文化部发布的《2013 中国网络游戏市场年度报告》，2013 年，客户端游戏和网页游戏市场规模为 690.9 亿元，同比增长 28.9%。

以上分析表明，网页游戏已经成为我国网游发展的一个重要组成，且未来发展势头很好。但是从目前的市场分析，网页游戏用户使用加速服务的比例极小，其中一个重要原因就是由于网页游戏是不需要下载任何客户端的，而目前的网游加速服务都需要下载客户端，这一点明显不符合网页游戏用户便捷、快速的需求。而本次公司募集资金投资开发的“网页游戏加速器”将使网游用户可以直接通过网页访问的形式（而不是下载用户端）享受到公司对其提供的网游加速服务。这一特性将去除网页游戏玩家使用公司提供的云加速服务过程中的一个极大的心理障碍，从而使公司在快速发展的网页游戏市场中占据有利的竞争地位。

B、同时，基于网页游戏加速器的技术特点，其界面可任意定制，并不受到软件框架的影响，开发周期也可大大缩短。因此，在公司与网游厂商的合作中，公司根据合作伙伴的要求，可以快速、灵活地改变外观从而符合合作伙伴的风格要求、隐藏不必要的内容甚者完全内嵌化、让合作伙伴在用户端的任意位置进行“网页游戏加速器（云加速插件）”的集成调用。随着我国网游加速服务市场的发展，B2B2C 商业模式逐渐为各方接受，并逐渐成为未来我国网游加速服务市场参与者进行竞争的一个重要手段，而网页游戏加速器项目在用户体

验、合作伙伴技术协调工作效率方面的优势将使公司在市场竞争中占据有利位置。公司通过网页游戏加速器的开发，还可以依托自身的SCAP，开发出更多的内嵌套件形式的互联网加速服务，这就为广大的网游厂商、平台式厂商提供了一个有价值的合作项目。公司可以为这些合作伙伴提供植入式的网游加速服务，并为他们提供用户端的云服务，从而提升这些合作伙伴旗下网游产品的竞争力并最终达到吸引玩家的目的。

（3）手持终端网游加速

我国从2009年开始进入3G时代，随着3G市场的快速发展，我国电信网络的容量将快速提高，融合通信技术日益成熟。在“三网融合”的政策推动和以手持终端上网本身所具有的时尚因素的影响下，我国无线网手机内容服务市场增长迅猛，从根本上改变我国以往基于2G和2.5G的短信、WAP下载、手机设备娱乐等业务。根据中国互联网络信息中心（CNNIC）于2014年1月发布的第33次《中国互联网络发展状况统计报告》：截至2013年12月，我国手机网民规模达5亿，较2012年底增加8,009万人，网民中使用手机上网的人群占比由2012年底的74.5%提升至81.0%，手机网民规模继续保持稳定增长。据中国互联网络信息中心（CNNIC）于2014年7月发布的第34次《中国互联网络发展状况统计报告》：截至2014年6月，我国手机网民规模达5.27亿，较2013年底增加2,699万人。

下图为最近2年我国手机用户使用各种应用的情况：

应用	2014年6月		2013年12月		半年增长率
	用户规模（万）	网民使用率	用户规模（万）	网民使用率	
手机即时通信	45921	87.1%	43079	86.1%	6.6%
手机搜索	40583	77.0%	36503	73.0%	11.2%
手机网络新闻	39087	74.2%	36651	73.3%	6.6%
手机网络音乐	35462	67.3%	29104	58.2%	21.8%
手机网络视频	29378	55.7%	24669	49.3%	19.1%
手机网络游戏	25182	47.8%	21535	43.1%	16.9%
手机网络文学	22211	42.1%	20228	40.5%	9.8%
手机网上支付	20509	38.9%	12548	25.1%	63.4%
手机网络购物	20499	38.9%	14440	28.9%	42.0%
手机微博	18851	35.8%	19645	39.3%	-4.0%
手机网上银行	18316	34.8%	11713	23.4%	56.4%
手机邮件	14827	28.1%	12714	25.4%	16.6%
手机社交网站	13387	25.4%	15430	30.9%	-13.2%
手机团购	10220	19.4%	8146	16.3%	25.5%
手机旅行预订	7537	14.3%	4557	9.1%	65.4%
手机论坛	6890	13.1%	5535	11.1%	24.5%

数据来源：中国互联网络信息中心（CNNIC）于2014年7月发布的第34次《中国互联网络发展状况统计报告》

随着移动网络建设和移动终端的升级换代，以往存在的移动终端操作系统单进程、移动设备的续航问题、显示效果等问题都得到了很好的解决，用户可以通过移动通讯设备享受高质的娱乐应用，这使得移动设备上的网游应用逐渐成为3G时代的重量级应用。最近几年，移动设备上的网游应用呈现高速增长趋势。根据文化部发布的《2013中国网络游戏市场年度报告》，2013年我国移动网络游戏市场规模为128.2亿元，同比增长97.2%。2013年，移动网单机游戏用户为1.7亿，比2012年增加95.1%；移动网在线游戏用户为1.2亿，比2012年增加349.4%。

从技术上分析，如今大部分智能手机操作系统已具备应用程序后台运行的功能，这使得移动用户直接连接迅游SCAP进行游戏加速成为可能。另外，公司同样也开始尝试将迅游的手持终端网游加速器内嵌到移动终端系统置等形

态，从系统功能层面对用户的网游传输进行加速等。手持终端用户具有良好支付习惯、再结合十分便捷的支付方式，因此可以合理预见手持终端网游加速器市场消费潜力非常巨大。

（四）项目投资情况

本项目分年度的投资情况如下：

单位：万元

智慧云加速平台（SCAP）优化与升级技术改造项目	第一年	第二年	第三年	合计
人力成本	373.54	1,409.26	1,547.62	3,330.41
硬件支出	436.70	794.20	732.20	1,963.10
软件支出	216.42	410.51	35.66	662.59
设备调试费	40.00	40.00	—	80.00
办公费	18.00	60.00	60.00	138.00
网络节点带宽投入	365.92	1,095.04	2,189.18	3,650.13
流动资金投入	872.25	—	—	872.25
其他	36.00	120.00	120.00	276.00
合计	2,358.82	3,929.00	4,684.65	10,972.47

智慧云加速平台（SCAP）优化与升级技术改造项目具体到每个子项目的投资情况如下表：

项目名称 (单位：万元)		投入项目	第一年	第二年	第三年	合计
SCAP 优化 升级	SCAP 技术升级	人力成本	165.07	776.10	852.43	1,793.60
		硬件支出	82.00	143.40	—	225.40
		软件支出	50.30	165.30	—	215.60
		设备调试费	20.00	20.00	—	40.00
		办公费	7.20	30.00	30.00	67.20
		其他	14.40	60.00	60.00	134.40
		小计	338.97	1,194.80	942.43	2,476.20
Smart 数据 及算法研究 院	Smart 数据 及算法研究 院	人力成本	59.33	183.53	201.50	444.36
		硬件支出	28.20	108.30	—	136.50
		软件支出	18.98	77.75	—	96.73
		办公费	3.00	9.00	9.00	21.00
		其他	6.00	18.00	18.00	42.00
		小计	115.51	396.58	228.50	740.59

	网络节点增加及节点扩容	人力成本	38.82	49.90	54.76	143.49
		硬件支出	211.90	424.00	732.20	1,368.10
		软件支出	54.30	34.69	35.66	124.65
		网络节点带宽投入	365.92	1,095.04	2,189.18	3,650.13
		办公费	2.40	3.00	3.00	8.40
		其他	4.80	6.00	6.00	16.80
		小计	678.14	1,612.63	3,020.80	5,311.57
SCAP 应用 研发	客户端网游加速器(加强版)	人力成本	-	-	-	-
		硬件支出	11.50	11.50	-	23.00
		软件支出	10.59	9.89	-	20.48
		设备调试费	10.00	10.00	-	20.00
		办公费	-	-	-	-
		其他	-	-	-	-
		小计	32.09	31.39	-	63.48
	网页游戏加速器	人力成本	60.68	199.86	219.47	480.01
		硬件支出	52.00	55.60	-	107.60
		软件支出	41.64	60.36	-	102.00
		设备调试费	5.00	5.00	-	10.00
		办公费	3.00	9.00	9.00	21.00
		其他	6.00	18.00	18.00	42.00
		小计	168.32	347.82	246.47	762.61
	手持终端网游加速器	人力成本	49.62	199.86	219.47	468.95
		硬件支出	51.10	51.40	-	102.50
		软件支出	40.61	62.52	-	103.13
		设备调试费	5.00	5.00	-	10.00
		办公费	2.40	9.00	9.00	20.40
		其他	4.80	18.00	18.00	40.80
		小计	153.53	345.78	246.47	745.78
合计			1,486.57	3,929.00	4,684.65	10,100.23

截止 2014 年 12 月 31 日，本项目已经投资 167.08 万元。

三、营销网络平台技术改造项目

（一）项目简介

本项目的建设目的是建成全国性覆盖的营销网络，加强营销宣传和服务团队建设，提升服务能力和品牌效益。为保证服务的便利性和更好的接近合作伙伴，了解并满足合作伙伴的需求，项目建设地点选择在互联网和云计算产业的

地域分布集中，市场经济发达的地点，以便靠近合作伙伴和用户集中地区，节省业务合作和客户服务过程中产生的时间成本和交通成本，并同时考虑选址的交通便利性，以及水、电、暖、气供应正常。

本项目计划在全国建设 4 个营销中心：

1、北京。北京目前为国内网游厂商、网媒行业发展快速集中的地区之一，且具备资讯丰富等特点，因此华北区域以北京为中心，辐射华北、西北、东北等地；

2、成都。成都为公司注册地，因此西南区域以成都为中心，辐射重庆、云贵等地；

3、广州。华南区域以广州为中心，辐射广东、湖南等地；

4、上海。华东区域以上海为中心，辐射江苏、山东、浙江、湖北等地。

以上 4 个城市均是我国目前互联网相关产业厂商集中、行业快速发展的地区，具有产业、资本、人才集中、咨询丰富等特点，在上述地区建立营销中心将显著提升公司的市场扩展机会和能力以及公司行业内的知名度。

公司将依托以上四个核心城市，向四大片区进行全面的营销推广覆盖，除了继续加强一线城市的营销推广力度为，还将重点加强对全国二三线城市的全面营销推广覆盖，以进一步扩大市场规模，深耕各地市场，完成营销网络的全国覆盖，提高市场占有率。

同时，公司将以营销中心为依托，加快营销和服务团队的引进、培养工作，提高公司的市场营销能力、市场调研、开拓的能力，保障用户服务的满意度和用户意见的反馈、处理速度。另外，公司还将在以上重点区域加大市场推广力度，包括投放广告和加大服务推广投入，参与行业类各种营销活动，并加强与重点合作伙伴厂商的合作，以提高公司的品牌市场形象和应用服务产品的知名度。

（二）项目必要性

经过多年发展，公司在未进行大规模广告投放的情况下，凭借自己的专业能力和服务水平逐步赢得了市场，取得了优秀的用户口碑和市场形象，公司的主要产品“迅游加速器”支持超过 13,000 款网游。但是，少量市场推广投入只是公司在发展前期根据公司自身实力所采取的阶段性策略。目前，公司已经成为网游加速服务市场的重要厂商，伴随着公司市场份额、用户数量的快速增长，建立全国性的营销及服务网络已经成为公司保持竞争优势以及保证用户体验的必要选择。

同时、随着云计算相关产业的蓬勃发展，互联网实时交互应用加速服务市场也快速增长，这一快速增长的市场吸引了大量新的厂商进入。为了在未来的市场竞争中占据有利位置，各家厂商将加大广告投放、活动推广等营销投入，以增强市场知名度。市场竞争的变化使得公司在提升用户体验的同时，也必须加强营销网络的建设，以保证公司巩固既有的市场领先地位，增强品牌影响力，为公司未来的持续增长奠定基础。同时，全国性市场营销网络的建设也将使得公司的服务更加快捷；能够准确发现新的市场需求，进一步创新服务内容，以及为公司与重点合作厂商的未来合作奠定基础。

（三）项目投资情况

考虑到资金的使用效率，营销网点主要采用租赁房产的形式建设，主要投入为新增营销服务人员工资、房租、以及办公和服务的电子设备等，本项目分年度的投资情况如下：

单位：万元

营销网络平台技术改造项目	第一年	第二年	第三年	合计
办公场地费	12.00	62.00	62.00	136.00
办公场所装修	0.00	30.00	15.00	45.00
人力成本	42.87	171.60	460.88	675.36
办公设备购置	22.00	46.72	314.16	382.88
广告、推广及其他	28.80	96.00	218.04	342.84
合计	105.67	406.32	1,070.09	1,582.08

截止 2014 年 12 月 31 日，本项目已经投资 13.08 万元。

四、补充营运资金

（一）补充营运资金的必要性

公司所属行业为互联网行业，其技术更新、新产品开发、市场营销手段的变化均较传统行业更加快速、市场竞争更加激烈。随着人类社会的不断进步和互联网云计算的发展，其他互联网实时交互应用对于加速的需求也越来越多。另外，移动互联网的井喷式发展带来了巨大的市场机遇，公司所面对的用户市场也愈加广阔。为应对这一行业特性，公司需要保留较为充足的现金储备，以满足正常经营、技术研发和市场营销等需要，并应对各种行业变革。

公司本次补充的营运资金，将主要用于“运营、市场营销、技术研发和行业并购”四个方面，以巩固公司的行业竞争优势，培育后续发展潜力。

1、提升运营竞争力

公司在不断利用科学的管理方式优化“运营工作内容”与“运营效率”的同时，将加大对于“工具化”的技术支撑体系的投入。公司主要投入如下：

（1）在现有 OA 系统的基础上，建立跨终端、定制化的产品，提升审批内控能力，给运营管理工作提供更有力的支持。

（2）建立更强大的 Call-Center 系统，增加热线席位，增加客服管理系统的智能化模块，提升公司客服工作效率，给予用户更优秀的服务。

（3）建立更强大的 BI（Business Intelligence）系统，通过“数据采集，归纳分类，逻辑算法”等功能模块，增加运营工作的大数据挖掘能力，提升运营能力。

2、提升市场营销竞争力

随着行业的快速发展，电视广告、电梯广告、地面网吧推广、产业年会营销等精准的产品推广方式越来越丰富与成熟。由于行业竞争的日益激烈，业内公司对于营销推广的需求不断上升，对其品质要求不断提高。这些变化对于公司市场营销的资金实力和快速反应能力提出了更高的要求，所以较为充裕的资金储备可

以综合性地提升公司市场营销竞争力。

3、提升技术研发竞争力

公司将进一步加大投入，从“稳定性，安全性，预研性”三方面进一步提升技术研发竞争力。

稳定性：随着公司用户规模的快速增长，对后台技术支撑平台提出了更高的要求。公司将加大投入，通过建立电信级 Boss(Business & Operation Support System) 系统等，争取做到技术平台“零故障”。

安全性：随着公司用户规模的不断扩充，SCAP 平台的网络安全能力需要进一步加强，如提升数据库安全性、提升用户资料安全性、防止 D-DOS 攻击、提升入侵防御能力等。公司在不断优化和升级现有网络安全系统的基础上，还需要加强和专业厂商的技术和研发合作，购买更为专业的网络安全设备和服务，提升整个 SCAP 平台的网络安全能力。

预研性：公司将建立预研中心，前瞻性地关注、研究行业的新技术，并不断将新技术与公司产品相结合。通过预研中心的工作，以期能够提升公司技术战略整体高度，把握未来三至五年的行业技术趋势，掌握业务发展的主动权。

4、提升行业并购竞争力

互联网行业的并购已经成为增强公司竞争力的常态做法，公司在主营业务“内增长”的同时，通过兼并收购，实现“外延伸”的长期发展策略。公司期望“内增长”与“外延伸”相互融合，将公司发展成为“领先的、跨网络、跨平台、跨终端”的互联网云加速服务运营商。

公司兼并收购的可能投资方向为公司所处行业领域的“价值链上下游厂商”，以及对公司核心业务有拉动性作用的互联网平台厂商。同时，符合公司未来三至五年战略发展方向的产品业务或技术类厂商也是潜在的兼并收购对象。

互联网行业是一个信息充分透明的市场，好的并购标的通常都能吸引大量相关主体的关注和跟进，已有的案例也显示互联网行业的并购较传统行业具有更为明显的及时性特征。因此在进行行业并购的时候，需要公司快速决策和反应，避免目标标的被其他公司抢夺，这就需要公司储备一定的现金以迅速应对行业并购机会。

（二）补充营运资金的可行性及合理性

1、规模设计

公司中文简称	联众	百奥家庭互动	飞鱼科技	迅雷	猎豹移动
股份代号	06899. HK	02100. HK	01022. HK	NYSE:XNET	NYSE:CMCM
财务数据时间	2013 年度				
上市时间	2014 年				
单位	千元人民币	千元人民币	千元人民币	千美元	千美元
收入	236,300	454,996	145,037	180,244	123,876
税后利润	40,461	-20,219	50,957	10,379	10,245
募集资金	666,317	1,214,351	539,308	87,780	168,000

（数据来源：<http://www.sec.gov/edgar/searchedgar/companysearch.html>、<https://nyse.nyx.com/>、<http://www.hkexnews.hk/>，以及各公司网站）

海外上市不要求披露募集资金的详细用途和可行性分析，也不要求募集资金一定要用于项目投资，故无法将上述 5 家公司的募集资金使用和本公司募集资金使用进行详细分析。故选取上述 5 家公司募集资金与收入之比、募集资金与税后利润之比的均值作为参考。

上述 5 家公司募集资金与收入之比的均值为 2.21，按此估算，本公司本次募集资金参考值为 39,353.15 万元；上述 5 家公司有 4 家上市时盈利，盈利的 4 家公司募集资金与税后利润之比的均值为 12.98，按此估算，本公司本次募集资金参考值为 78,107.35 万元。

本次募集资金主要以上述公司募集资金与收入之比作为参考，初步确定本次募集资金参考值为 39,353.15 万元，扣除智慧云加速平台（SCAP）优化与升级技术改造项目、营销网络平台技术改造项目的投资 10,972.47 万元和 1,582.08 万元，本次补充营运资金项目的参考值初步确定为 26,798.60 万元。

公司根据目前的实际情况和经营情况，公司最终确定本次补充营运资金项目的资金总额为不超过 19,000 万元。

2、补充营运资金的管理运营安排

公司将建立募集资金专项存储制度，募集资金存放于董事会决定的专项账

户。公司董事会负责建立健全公司募集资金管理制度，并确保该制度的有效实施。专户不得存放非募集资金或用作其他用途。公司将在募集资金到位后一个月内与保荐机构、存放募集资金的商业银行签订三方监管协议，并严格执行深圳证券交易所及中国证监会有关募集资金使用的规定。

公司在营运资金的具体使用过程中，将根据公司业务发展进程，在科学测算和合理调度的基础上，合理安排该部分资金投放的进度和金额，保障募集资金的安全和高效使用，保障和不断提高股东收益。在具体资金支付环节，严格按照公司财务管理制度和资金审批权限进行使用。

3、对公司财务状况及经营成果的影响

补充营运资金后，公司的资产负债率进一步降低，提高了公司的偿债能力，公司资产的流动性进一步提高；本次募集资金补充营运资金项目后，一般不会对短期内产生经济效益，因此公司在短期内面临每股收益、净资产收益率下降的风险。但随着公司募投项目的达产以及公司经营规模的扩大，公司的盈利能力将不断得到增强。

4、对提升公司核心竞争力的作用

本次募集资金补充营运资金后，为公司实现业务发展目标提供了必要的资金来源，保证了公司生产经营和业务拓展的顺利开展，将有利于公司扩大业务规模，优化公司财务结构，从而提高公司的市场竞争力。

五、募集资金到位后，公司提高未来回报能力的措施

若公司本次发行成功，发行当年每股收益、净资产收益率等指标与上年同期相比，将有可能出现一定程度的下降。公司拟从以下几个方面着手，不断提高公司的收入和盈利水平，尽量减少本次发行对于公司上述指标的影响并提高投资者的回报。

（一）提高公司的收入和盈利水平的措施

1、公司将加大技术和研发的投入，不断提高产品的性能，继续保持公司在行业的技术领先地位。

2、公司将制定更为高效的品牌营销计划，不断提升公司的市场形象和口碑，使更多用户使用公司产品。

3、公司将继续以市场为导向，聚焦用户需求，并通过不断创新来满足用户需求，提升用户体验，为用户提供更有竞争力的服务，继续打造和提升公司的核心竞争力。

4、人才是公司的立身之本。公司将通过自身培养和外部引进的方式，提升公司的人才素质结构和水平，不断增强公司竞争力。

5、公司将科学有效地安排募集资金投资项目的实施，尽快将项目转化为生产力，从而全面提高公司的盈利能力。

6、本次发行上市后，将有助于公司品牌和技术、资金实力的全面提升。公司将把握这一市场机遇，积极开展相关优质企业的产业并购，特别是加大对一些盈利能力较高的企业并购。通过并购，将有助于快速拓展相关市场、提升公司核心竞争力和盈利能力。

（二）提高投资者回报的措施

公司为切实保护投资者的合法权益，已在《公司章程》、《股东大会议事规则》、《信息披露管理制度》等文件中作了相关制度安排。同时，公司制订了股东未来分红回报规划，尊重并维护股东利益，建立持续、稳定、科学的回报机制。

第十一节 其他重要事项

一、发行人重要合同

截至本招股说明书签署之日，公司已订立将要履行、或正在履行的重要合同如下所示：

（一）第三方支付渠道合同

2014年7月11日，公司与支付宝（中国）网络技术有限公司签订合同，根据该协议，支付宝（中国）网络技术有限公司为公司提供手机网站支付等服务，合同有效期为自服务开通之日起一年。2014年7月11日，公司与支付宝（中国）网络技术有限公司签订合同，根据该协议，支付宝（中国）网络技术有限公司为公司提供支付宝快捷支付（无线）等服务，合同有效期为自服务开通之日起一年。2014年8月28日，公司与支付宝（中国）网络技术有限公司签订合同，根据该协议，支付宝（中国）网络技术有限公司为公司提供网银直联等服务，合同有效期为自服务开通之日起一年。2014年12月22日，公司与支付宝（中国）网络技术有限公司签订《支付宝服务合同》，根据该协议，支付宝（中国）网络技术有限公司为公司提供大快捷即时到账等服务，合同有效期为自服务开通之日起一年。

2012年4月16日，公司与易宝支付签订《易宝支付服务协议》，根据该协议，易宝支付为公司提供支付服务，协议有效期到2013年3月30日。到期双方无异议，协议自动延期一年。2012年6月1日、2013年6月28日，双方签订补充协议，对《易宝支付服务协议》部分服务内容和费用进行了调整。2014年4月29日，公司与易宝支付有限公司签订补充协议，协议有效期延至2015年3月30日。

（二）市场推广合同

2013年8月1日，公司与广州华多网络科技有限公司签订《合作协议》，根据该协议，广州华多网络科技有限公司通过其运营的网游辅助软件为公司提供推广服务，协议有效期为2013年7月20日至2015年7月20日。

（三）带宽租用和主机托管服务合同

2012年2月13日，公司与上海网域网络科技有限公司签订《上海网域网络科技有限公司 IDC 业务主合同》，根据该协议及公司与上海网域网络科技有限公司签订的相关附属合同，上海网域网络科技有限公司为公司提供专用机房、标准机架、标准电源、网络端口及 IP 地址、网络带宽等网络资源，用于公司的网络设备接入国际互联网，并对公司放置于上海网域网络科技有限公司机房的服务器等设施设备进行托管，根据约定双方在合作终止前，合同永久有效。2013年3月29日，公司与上海网域网络科技有限公司签订补充协议，就《上海网域网络科技有限公司 IDC 业务主合同》中的支付方式进行了调整。

2014年4月12日，公司与吉林省高升科技有限公司签订《IDC 业务托管协议》，根据该协议，吉林省高升科技有限公司为公司提供机房、机架、电源、网络端口及 IP 地址、网络带宽等网络资源及服务器托管服务，用于公司的网络设备接入国际互联网，协议有效期为一年。

2013年8月30日，迅游科技与北京畅游空间网络技术有限公司签订《网游加速业务合作协议》，根据该协议，北京畅游空间网络技术有限公司为迅游科技提供迅游网络加速器所需带宽租用服务，合同有效期为2013年9月1日至2014年12月31日，协议期满，若双方均未提出异议，则该协议自动续签一年。

（四）重大关联交易合同

公司和奇虎科技于2009年8月31日签订《合作协议》，公司授权奇虎科技运营针对游戏的网络加速软件。2009年10月、2010年3月、2011年1月和2011年7月和2013年6月，公司和奇虎科技签订补充协议，对合作分成方式、合作

期限、促销活动等内容进行了补充和调整，合同有效期延期至 2015 年 7 月 31 日。

二、对外担保情况

截至本招股说明书签署日，公司无对外担保。

三、重大诉讼或仲裁事项

截至本招股说明书签署日，公司无任何对本公司的财务状况、经营成果、声誉、业务活动、未来前景等可能产生较大影响的诉讼或仲裁等事项，也无任何可预见的重大诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署日，持有公司股份的股东以及本公司的董事、监事、高级管理人员和其他核心人员无尚未了结的任何重大诉讼或仲裁事项，也无任何可预见的重大诉讼或仲裁事项。

截至本招股说明书签署日，公司控股股东、实际控制人最近三年内无重大违法行为。

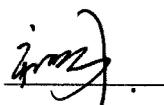
截至本招股说明书签署日，公司董事、监事、高级管理人员和其他核心人员无受到刑事起诉的情况，也无任何可预见的受到任何重大刑事起诉的情况。

第十二节 有关声明

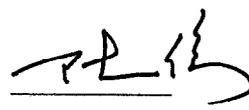
一、公司全体董事、监事、高级管理人员声明

本公司全体董事、监事、高级管理人员承诺本招股说明书不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担个别和连带的法律责任。

全体董事签名：


章建伟

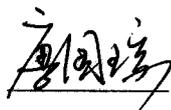

袁旭


陈俊


赵锦程

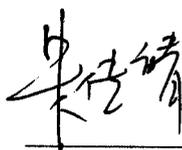

陈宏

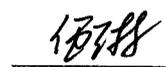

朱玉杰


唐国琼

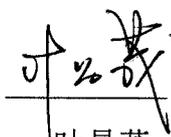
全体监事签名：


唐武

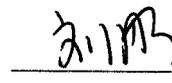

朱传靖


伍琳

其他高级管理人员签名：


叶昌茂


李德勇


刘彤

四川迅游网络科技股份有限公司

2015年3月20日



二、保荐人（主承销商）声明

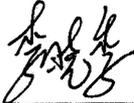
本公司已对招股说明书进行了核查，确认不存在虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

法定代表人签字：  _____

冉 云

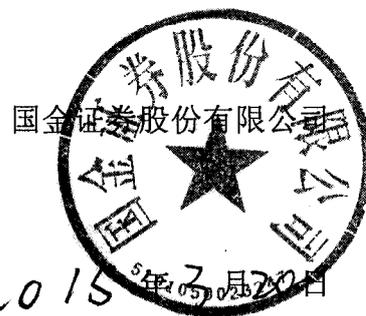
保荐代表人签字：  _____

陈 黎

 _____

李晓季

项目协办人签字： _____

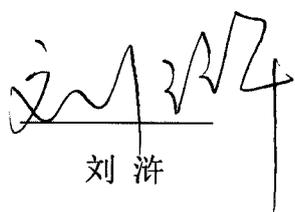


三、发行人律师声明

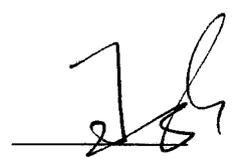
本所及经办律师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的法律意见书和律师工作报告无矛盾之处。本所及经办律师对发行人在招股说明书中引用的法律意见书和律师工作报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

经办律师：


刘荣


刘沂

律师事务所负责人：


王玲

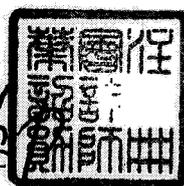


二〇一五年三月二十日

四、会计师事务所声明

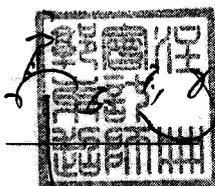
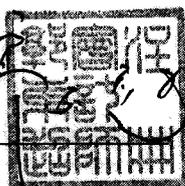
本所及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本所出具的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表无矛盾之处。本所及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的审计报告、内部控制鉴证报告及经本所鉴证的非经常性损益明细表的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人：

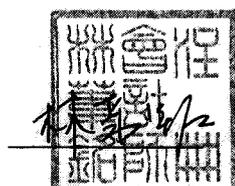
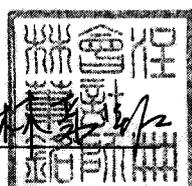
 

叶韶勋

签字注册会计师：

郭东超

林伟铭

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）



五、验资机构声明

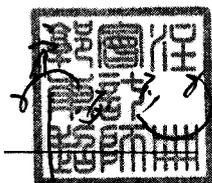
本机构及签字注册会计师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的验资报告无矛盾之处。本机构及签字注册会计师对发行人在招股说明书中引用的验资报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

会计师事务所负责人：

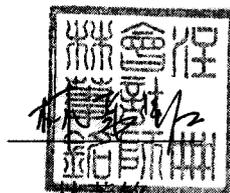


叶韶勋

签字注册会计师：

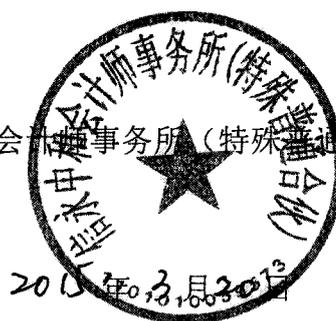


郭东超



林聿韬

信永中和会计师事务所（特殊普通合伙）



六、评估机构声明

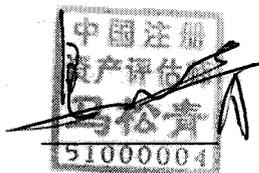
本机构及签字注册资产评估师已阅读招股说明书，确认招股说明书与本机构出具的资产评估报告无矛盾之处。本机构及签字注册资产评估师对发行人在招股说明书中引用的资产评估报告的内容无异议，确认招股说明书不致因上述内容而出现虚假记载、误导性陈述或重大遗漏，并对其真实性、准确性、完整性、及时性承担相应的法律责任。

资产评估机构负责人：



肖力

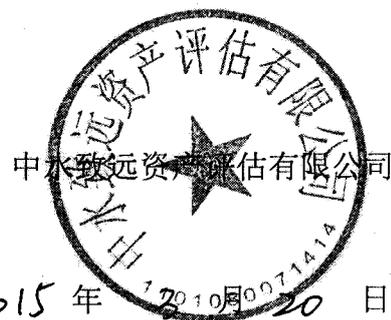
签字注册资产评估师：



马松青



饶洁



第十三节 附件

- （一）发行保荐书（附：发行人成长性专项意见）及发行保荐工作报告；
- （二）发行人关于公司设立以来股本演变情况的说明及其董事、监事、高级管理人员的确认意见；
- （三）发行人控股股东、实际控制人对招股说明书的确认意见；
- （四）财务报表及审计报告；
- （五）发行人审计报告基准日至招股说明书签署日之间的相关财务报表及审阅报告；
- （六）内部控制鉴证报告；
- （七）经注册会计师核验的非经常性损益明细表；
- （八）法律意见书及律师工作报告；
- （九）公司章程（草案）；
- （十）中国证监会核准本次发行的文件；
- （十一）其他与本次发行有关的重要文件。