

## 業 務

### 概覽

我們是快速發展的全球網絡遊戲開發商及營運商，總部設在新加坡，並在美國、中國及菲律賓設有區域辦事處。我們為全世界的玩家提供多語言網頁遊戲、客戶端遊戲及手機遊戲。我們遊戲的目標客戶是中端玩家及高端玩家，彼等每天玩遊戲的時間通常不少於一小時。除在國外擁有業務外，我們在中國部署大部分開發人員，使我們能發揮成本優勢及以具成本效益的方式開發遊戲。

我們以F2P模式經營網絡遊戲，鼓勵玩家體驗我們的遊戲及促進我們玩家社區的發展。在此模式下，玩家可免費下載及暢玩我們的遊戲。我們通過向玩家售賣虛擬貨幣供其購買遊戲虛擬物品提升暢玩體驗而獲得收益。一旦玩家透過我們的付款渠道（包括PayPal、Facebook Payments、Skrill、MOL、Amazon Payments及Google Checkout）購買虛擬貨幣後，彼等便能直接使用其賬戶對物品付款。

儘管我們傳統上專注於開發及運營客戶端遊戲和網頁遊戲，我們最近已將注意力轉移到開發及運營網頁遊戲及手機遊戲，以回應不斷變化的市場趨勢。根據Distimo.com（移動應用分析的獨立第三方供應商）的資料，按我們的手機遊戲於截至二零一三年九月二十二日止星期在Google Play產生的每周銷售總額計，我們名列全球十大、香港及新加坡三大、台灣及澳洲五大、美國及加拿大六大以及俄羅斯及英國七大的手機遊戲運營商。我們定期提供含有遊戲重要升級及更新的擴展包。經過不斷改進及升級我們的網絡遊戲，我們相信能夠提升暢玩體驗並延長網絡遊戲的生命週期。

得益於強大的遊戲開發能力及成功的多語言遊戲版本開發及營銷策略，我們於往績記錄期向世界各地的大型多元化用戶基礎在專有網絡遊戲銷售虛擬物品，產生絕大部分收益。我們已在全球擁有包括逾7,000萬個玩家賬戶的玩家社區，於二零一三年五月三十一日，每月活躍用戶數總計約為610萬。我們的大部分收益來自北美、歐洲及亞洲。截至二零一三年五月三十一日止五個月，我們總收益的40.2%、23.2%及26.2%分別來自IP地址位於北美、歐洲及亞洲的玩家。

下表載列我們的網頁遊戲、客戶端遊戲及手機遊戲於二零一一年及二零一二年十二月三十一日以及二零一三年五月三十一日的ARPDau、每月活躍用戶數以及每日活躍用戶數。除非另有指明，否則該等數據均基於我們遊戲所在全部平台的內部計量結果而得出。

本網上預覽資料集為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽本網上預覽資料集時，須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

此外，我們所得出的或從第三方獲取的有關我們行業及我們遊戲表現的數據，包括ARPDau、每月活躍用戶數以及每日活躍用戶數，未必是我們財務表現的指標。

遊戲	於二零一一年 十二月三十一日			於二零一二年 十二月三十一日			於二零一三年 五月三十一日		
	ARPDau (美元)	平均		ARPDau (美元)	平均		ARPDau (美元)	平均	
		每月活躍 用戶數	每日活躍 用戶數		每月活躍 用戶數	每日活躍 用戶數		每月活躍 用戶數	每日活躍 用戶數
網頁遊戲 .....	0.18	1,859,665	341,493	0.26	2,747,064	338,636	0.31	2,450,243	360,553
客戶端遊戲 .....	0.21	442,182	109,405	0.24	361,026	80,330	0.27	269,310	69,364
手機遊戲 .....	0.55	4,399	468	0.07	1,459,093	84,656	0.08	3,379,331	317,497

我們目前有六款開發中網絡遊戲。該等新遊戲全部均將於手機平台上操作，提供不同的主題及遊戲體驗以吸引不同類型的玩家。我們預期多數該等新網絡遊戲將於二零一三年第四季度前推出。有關我們開發中網絡遊戲的詳情，請參閱本文件「我們的開發中產品」。

我們的營銷策略專注於與領先的互聯網平台合作，如Facebook、Apple App Store及Google Play。此外，我們已與超過40個其他遊戲推廣平台建立業務關係。於二零一三年五月三十一日，我們向玩家提供36個付款渠道以購買我們遊戲中所用的虛擬貨幣。

### 競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢可使我們從競爭中勝出，並充分利用網絡遊戲市場迅猛增長的契機：

我們龐大、多元化的玩家基礎使我們能夠觸及全球客戶，並降低於單一市場經營的風險

我們向全球許多國家和地區的玩家提供網絡遊戲。我們的玩家社區由180多個不同國家和地區超過7,000萬名玩家所組成，包括於二零一三年五月三十一日總計610萬的每月活躍用戶數。因此，我們的收益亦源自不同地區。

本網上預覽資料集為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽本網上預覽資料集時，須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

下表載列於所示期間我們基於玩家的IP地址按主要地區劃分的收益明細：

	截至十二月三十一日止年度				截至五月三十一日止五個月			
	二零一一年		二零一二年		二零一二年		二零一三年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%
	(未經審核)							
北美 .....	11,710	37.7	14,587	33.8	5,681	33.4	9,754	40.2
亞洲 .....	8,806	28.3	13,582	31.5	5,188	30.5	6,359	26.2
歐洲 .....	7,230	23.3	10,532	24.4	4,445	26.2	5,619	23.2
大洋洲 .....	1,710	5.5	2,297	5.3	849	5.0	1,191	4.9
南美 .....	1,520	4.9	2,032	4.7	778	4.6	1,252	5.2
非洲 .....	104	0.3	124	0.3	48	0.3	83	0.3
總計 .....	31,080	100.0	43,154	100.0	16,989	100.0	24,258	100.0

為增強我們的遊戲在不同國家和地區的營銷能力，提升玩家的遊戲體驗並緩和同一社區玩家之間的溝通問題，我們提供多種不同語言的遊戲版本。例如，《星際文明II》是我們於二零一一年及二零一二年的主打遊戲之一，二零一一年有10個語言版本，但二零一二年則有15個不同語言版本，包括中文、英語、法語、德語、西班牙語、俄語、意大利語、日語、韓語、阿拉伯語、土耳其語、葡萄牙語、印尼語、泰語及越南語。這些多語言版本有助我們在二零一一年至二零一二年間吸引大量新玩家，特別是亞洲及歐洲的年收益增長達54.2%及45.7%。

我們相信，我們目前分佈在全世界範圍內的多元化玩家基礎，再加上我們在不同市場開發及運營多語言版本遊戲的豐富經驗，使我們得以吸引玩家和把握出現的增長機會，並降低我們對任何單一市場的依賴。因此，我們相信我們擁有符合資格規定的豐富海外經營經驗。資格規定要求擬於中國投資增值電信業務的外國投資者須擁有海外經營相關業務的過往經驗且良好的海外經營往績。

我們擁有多元化背景的強大開發團隊，大部分人員位於中國，這使我們能夠以具成本效益的方式設計遊戲、擴大我們的市場吸引力並緊貼網絡遊戲行業的趨勢

我們將中國福建省福州市指定為開發團隊的主要基地，這為我們提供訓練有素、經驗豐富及技術熟練的勞動力，具有較高的成本效益，我們相信這亦讓我們以相信低於我們海外競爭對手的成本維持強大的開發能力。更重要的是，這使我們能將更多的資金及資源投向營銷工作。我們亦在新加坡駐有開發人員。於二零一三年五月三十一日，我們位於福州

---

## 業 務

---

市及新加坡的產品開發團隊由291名遊戲開發人員組成。該等熟練員工運用綜合遊戲開發流程，著重進行遊戲設計、編程、製圖及測試，藉以有效控制產品開發的質素、成本及步伐。有關我們的遊戲開發流程及開發團隊的進一步詳情，請參閱本文件「我們的經營業務－遊戲開發及運營」及「董事、高級管理層及僱員」兩節。

除保持我們的成本優勢之外，我們亦擁有多元化背景的國際開發團隊。技術熟練的開發員工的不同背景為我們提供廣泛的經驗及創意，我們相信該等經驗及創意對於我們開發迎合更廣泛客戶的遊戲並藉此擴大我們的市場吸引力實屬必要。於二零一三年五月三十一日，我們已建立由567名僱員組成的團隊，其中63人任職於中國境外辦事處，包括美國及新加坡。該等僱員包括我們的國際開發人員、支援人員及客戶服務代表。我們亦於二零一三年一月於菲律賓成立辦事處。尤其是，我們開發團隊的多元文化背景及經驗不僅可讓我們開發及運營不同主題的遊戲，其中包括古代戰爭、科幻、海盜及經典英雄主義，亦可為我們的遊戲增添不同的文化特色，如東西方文化融合。我們相信，我們國際化的多元開發團隊尤其能開發結合獨特視覺美學的創新型多樣化遊戲組合，使我們得以吸引及搶佔廣闊的玩家基礎，並緊貼網絡遊戲行業的趨勢。

我們有效的營銷策略及與全球領先互聯網平台的廣泛關係有利於我們鎖定及吸引更多潛在客戶及打造品牌知名度

我們已制定多渠道的營銷策略瞄準潛在玩家，及與其他領先的互聯網平台合作以擴大我們的品牌影響力。Apple App Store及Google Play是我們向玩家提供手機遊戲便捷接入的主要平台。我們透過Apple App Store及Google Play收集客戶對我們的部分遊戲的反饋以及取得高排名，有助於我們吸引新玩家。Facebook是我們用於宣傳網頁遊戲的另一強大平台。我們相信，Facebook的龐大用戶基礎有助我們實現網頁遊戲的大幅增長及創造更多分銷機會。我們亦與超過40家其他網上宣傳遊戲平台（包括遊戲資訊及運營網站）合作，以擴大我們推廣遊戲的營銷平台。我們營銷策略的進一步詳情載於本文件「我們的經營業務－營銷」一節。我們相信，我們的營銷策略使我們能以目標清晰兼具成本效益的方式在移動設備及社交網絡用戶中挖掘潛在玩家及打造品牌知名度。

我們大多遊戲為自主開發，使我們能夠有效地推出多語言版本遊戲，從而迎合全球玩家的喜好

我們持有所有自主開發遊戲的軟件版權。於最後實際可行日期，我們的遊戲組合中有30款遊戲，其中25款遊戲為自主開發，包括於往績記錄期就收益及收益增長而言我們最受歡迎的遊戲，即《眾神之戰》、《星際文明II》、《神之翼》及《德州撲克至尊版》。由於我們持有自主開發遊戲的知識產權，倘客戶喜好改變或網絡遊戲技術升級，我們相信我們能夠很



---

## 業 務

---

好地適應並快速設計遊戲，滿足玩家需求並佔領市場份額。與透過從第三方遊戲開發商獲取許可證發行網路遊戲的部分競爭對手不同，倘我們發現有必要因新平台升級現有遊戲，我們能夠快速調派開發資源，且無須與第三方許可證持有人協商。這使我們得以就現有遊戲為不同的平台及時設計不同的版本。

### 我們的全球服務平台及多個區域辦事處可讓我們更高效地經營國際業務

我們已建立龐大服務提供平台以支持我們的全球運營。於二零一三年五月三十一日，我們共有1,474台自有或租賃的生產服務器，分佈在美國、新加坡、荷蘭、中國、香港及台灣。有關我們的設施進一步詳情，載於本文件「我們的經營業務－技術基礎設施」。為進一步促進我們的全球業務，我們已將總部設在新加坡並在美國、中國及菲律賓分別設立區域辦事處。我們位於中國福建省福州市的區域辦事處作為開發中心。於二零一三年五月三十一日，我們88.9%的員工位於福州市，其中約57.5%為開發團隊的成員。我們位於美國的區域辦事處是由16名僱員組成的國際運營團隊，以7種不同語言為我們的玩家提供服務。我們的遊戲開發員工具有多元化的地區背景並掌握不同語言技能，可讓我們更準確、更高效地進行網絡遊戲本地化。新加坡團隊負責管理我們在東南亞的運營，並協調產品本地化以迎合該區客戶的喜好及需求。此外，我們的新加坡辦事處亦設有專注於先進遊戲業務並將全球市場玩家與中國開發中心相連接的團隊。憑藉於二零一三年五月三十一日擁有由22人組成的服務團隊，菲律賓區域辦事處擔當我們海外玩家的客戶支援中心，每天24小時提供協助。我們計劃於近期將菲律賓辦事處擴建成較大規模及全球多語言客戶服務中心，以進一步改善面向全球遊戲玩家的客戶服務。

### 我們熟練的管理團隊具備繼續領導我們走向成功的豐富海外運營經驗及必需的行業知識

我們擁有在互聯網行業具備廣泛海外運營經驗的經驗豐富管理團隊。我們的首席執行官兼執行董事蔡宗建先生擁有逾13年在電腦遊戲行業各個領域(包括遊戲開發、營銷、業務發展及管理)的工作經驗。我們的高級副總裁兼執行董事池元先生負責在中國的發展，在互聯網行業擁有逾14年工作經驗。我們的首席運營官許元先生擁有逾13年網絡遊戲行業及相關技術領域的工作經驗，管理我們海外的業務及運營。我們的首席技術官張竑先生擁有逾15年資訊科技行業的工作經驗。該核心團隊自我們的首款MMORPG線上遊戲《神界》於二零

## 業 務

零六年在北美推出以來一直在一起工作。運營6年後，我們的管理團隊已積累廣泛的全球運營經驗，且我們相信我們擅長預測、識別及利用全球網絡遊戲市場趨勢的變化。我們相信，這些核心管理團隊成員的開發及運營經驗與技能對於我們的持續成功至關重要。

### 我們的策略

我們的目標是面向全球玩家推出受歡迎的網絡遊戲並於全球推廣，以提升我們的盈利能力及進軍新的遊戲市場。我們擬透過採取下列策略達成該等目標：

#### 擴大及多元化我們遊戲的組合

我們於每年年初制定我們的年度遊戲開發計劃。於最後實際可行日期，我們已推出13款網頁遊戲、8款客戶端遊戲及9款手機遊戲。我們另有6款手機遊戲在開發，我們預期於二零一三年底前推出該等遊戲。我們將繼續經營我們目前仍錄得盈利的主要遊戲，如《眾神之戰》、《星際文明II》、《神之翼》及《德州撲克至尊版》等，並提供內容更新。然而，我們預期透過提供更多符合中端玩家喜好的手機遊戲以減少我們對網頁遊戲及客戶端遊戲的整體依賴，主要原因載列如下：

- **開發時間及開支**—根據我們的經驗，由於遊戲的故事情節複雜，網頁或客戶端遊戲通常需要一組約100人的開發團隊開發1至3年，而開發手機遊戲通常需要較少的人員及較短開發時間，且成本分別僅為開發網頁遊戲及客戶端遊戲一般所需成本的30%至50%及15%至30%；
- **運營效率**—網頁或客戶端遊戲的運營較手機遊戲的運營更為複雜。首先，我們需要向玩家提供全球內容傳送網絡服務，以確保彼等下載網頁或客戶端遊戲。其次，由於其複雜性，運營網頁或客戶端遊戲時一般需要更多客戶服務人員處理大量的客戶諮詢。另一方面，手機遊戲可在全球的任何地方從Apple App Store及／或Google Play（視情況而定）上直接下載，及因為手機遊戲一般更為簡易直觀，需要更少的客戶支持人員；
- **成本結構**—用戶購買成本為我們遊戲經營開支的主要部分。手機遊戲的用戶購買成本遠低於網頁遊戲及客戶端遊戲的用戶購買成本，分別約為網頁遊戲及客戶端遊戲用戶購買成本的20%至30%及10%至20%；及
- **玩家行為及遊戲的生命週期**—移動設備可讓玩家隨時隨地接觸遊戲，令其成為隨選娛樂的快速增長平台。

## 業 務

我們開發及運營F2P遊戲已逾7年，並在網頁或客戶端遊戲的遊戲設計及用戶體驗、後端系統設計及商業化策略方面積累大量專業知識及經驗，我們認為我們能夠藉此開發更多的手機遊戲。例如，若干手機遊戲（如我們首款手機遊戲《德州撲克至尊版》及《星際文明II》）乃基於分別於二零一零年十二月及二零一一年二月在Facebook上推出的網頁遊戲版而開發及改進。此外，我們的手機遊戲開發人員在開發我們的手機遊戲時已經並將繼續利用網頁及客戶端遊戲開發團隊的專業知識及技術。

截至二零一三年底，我們預期提供由8款客戶端遊戲、13款網頁遊戲及15款手機遊戲組成的更多元化的遊戲組合。由於智能手機及平板電腦已新興成為主要的網絡遊戲運行平台，故我們擬於近期投入更多資金、人力資源及開發重點於手機遊戲，包括賭場遊戲、卡牌遊戲、城堡防衛遊戲及策略遊戲。於截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度以及截至二零一三年五月三十一日止五個月，手機遊戲的收益分別佔我們總收益的0.04%、5.08%及14.8%，我們的目標是增加來自手機遊戲的收益，使手機遊戲的收益於不久將來佔我們總收益70%以上。我們相信，我們立足中國的強大遊戲開發資源，連同我們現有的玩家客戶基礎，以及國際市場的份額及經驗，將使我們能識別及利用市場趨勢，並較我們的競爭對手以相對更迅速及較便宜成本過渡至更為專注於手機的遊戲組合。

### 提升及多元化我們的遊戲開發及本地化能力

於二零一三年五月三十一日，我們共有291名僱員專注於遊戲開發。我們計劃在挽留現有僱員的同時，為我們的開發團隊繼續招募及培訓新成員，從而進一步投資及大幅擴大我們的遊戲開發能力。我們計劃於二零一三年底前主要透過從業界招募經驗豐富的高層次人才將我們的開發團隊成員擴大至317名。我們計劃透過具有競爭力的薪酬、與表現掛鉤的花紅及以股本為基礎的酬金計劃相結合的方式挽留及激勵我們的關鍵僱員。此外，為進一步提升我們的開發能力，我們亦擬逐漸分散我們的開發資源。目前，我們的開發實力主要位於中國。我們相信，主要以中國為基礎的開發能力可支援全球銷售及為我們提供有利的成本架構。然而，為更加了解及迎合我們全球玩家的不同遊戲喜好，我們已於二零一三年在加拿大另委聘開發團隊，將部分開發能力外包予海外。在新加坡，我們已於二零一三年八月三十一日前將我們由經營及圖形設計專員組成的團隊由23名擴大至32名，而且我們計劃於二零一四年底設立一個開發團隊。我們目前計劃加拿大及新加坡開發團隊成立後，主要將專注於開發手機遊戲。彼等亦將與中國的開發團隊合作及參與開發我們目前在開發中的大部分新遊戲。

此外，我們認為，我們能成功實施有效的全球運營策略很大一部分依賴我們如何能夠快速將我們的熱門遊戲本地化，以維持在全球市場的受歡迎程度及增加我們的市場份額。例如，《德州撲克至尊版》的手機遊戲版及《星際文明II》的網頁遊戲版已分別本地化為10及15

---

## 業 務

---

種不同的語言版本。就不同的市場對遊戲進行本地化及在多個平台運營通常需要大量的技術基礎設施、人力資源及市場開支。憑藉我們在中國福州的有成本效率的開發中心，我們能夠支持熱門遊戲的多語言及多平台策略，將我們與國際及中國的競爭對手區分開來，而部分競爭對手並無能力在多個平台或在多個地區運營他們的遊戲。一旦我們發現一類產品基於我們自下文「我們的經營業務」所述的遊戲公測收到的初步客戶反饋有潛力成為熱門遊戲，我們會快速投入資源將遊戲本地化至多種語言及平台。我們擬利用我們本地化熱門遊戲的能力提升我們遊戲開發能力。

### 提升我們的企業形象及在多種平台有效推廣我們的遊戲

我們透過利用多渠道的營銷策略挖掘潛在玩家，且我們與領先的互聯網平台合作以擴大我們的品牌影響力。目前，Apple App Store及Google Play是我們向玩家提供手機遊戲便捷接入的主要平台。我們亦於Facebook上宣傳我們的網頁遊戲，我們相信，這將使我們實現網頁遊戲收入的大幅增長及創造更多分銷機會。此外，為將我們的遊戲範圍擴大至更廣泛的玩家群體及創建發佈我們產品資料的其他渠道，我們與超過40家其他網絡宣傳遊戲平台(包括遊戲資訊及運營網站)合作。我們擬於該等網絡平台上增加我們的廣告及推廣開支，以提升我們的企業形象及推廣我們的遊戲。

### 尋求潛在外包或收購機會

除有機增長外，我們擬尋求潛在外包或策略性收購機會(包括開發人員團隊)，這將(i)完善我們的現有業務及增長；(ii)提升我們的開發能力及產品組合；及(iii)擴充我們的客戶基礎。我們相信，尋求該等機會將有助於我們鞏固在全球網絡遊戲行業的競爭優勢及提高聲望。於二零一三年，我們擬將部分開發能力外包予將獲委聘開發手機遊戲的加拿大開發團隊。截至最後實際可行日期，我們並無確定具體收購計劃或目標，亦無與任何潛在目標訂立任何正式協議。



本網上預覽資料集為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽本網上預覽資料集時，須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

### 我們的遊戲

我們向客戶提供網頁遊戲、客戶端遊戲及手機遊戲。客戶端遊戲的玩家首先須從我們的服務器下載客戶端至自己的電腦上，然後通過遊戲客戶端登入其遊戲賬戶，便可開始暢玩遊戲。網頁遊戲的玩家可通過互聯網瀏覽器連接我們的服務器。手機遊戲的玩家可在移動設備上暢玩遊戲。有關不同類型遊戲的進一步詳情，載於本文件的「行業概覽」內。

於最後實際可行日期，我們提供合共30款遊戲，其中13款為網頁遊戲、8款為客戶端遊戲及9款為手機遊戲。該30款遊戲中的25款由我們自主開發，5款為獲第三方授權。此外，該等遊戲中有17款為MMORPG、1款為卡牌遊戲、2款為城堡防衛遊戲、4款為賭場遊戲及6款為策略遊戲。

### 我們現有的主要遊戲

於往績記錄期，按收益及收益增長計算，我們最熱門的遊戲包括《眾神之戰》、《星際文明II》、《神之翼》及《德州撲克至尊版》。下表載列該等遊戲的詳細資料：

	《眾神之戰》			《德州撲克至尊版》			《星際文明II》			《神之翼》		
遊戲類別 .....	MMORPG			賭場			策略			MMORPG		
平台 .....	網頁及客戶端			網頁及手機			網頁及手機			網頁		
	於十二月三十一日		於五月三十一日	於十二月三十一日		於五月三十一日	於十二月三十一日		於五月三十一日	於十二月三十一日		於五月三十一日
	二零一一年	二零一二年	二零一三年	二零一一年	二零一二年	二零一三年	二零一一年	二零一二年	二零一三年	二零一一年	二零一二年	二零一三年
總收益(千美元) .....	6,358	6,728	2,424	1,432	4,727	4,387	14,108	21,319	8,180	—	1,487	4,199
每月活躍用戶數 <sup>(1)</sup> .....	434,321	146,858	127,550	520,600	1,904,071	2,280,313	675,363	494,225	359,677	—	1,258,394	803,460
語言版本總數 .....	4	7	6	4	10	10	10	15	15	—	4	8

附註：

(1) 每月活躍用戶數為截至計量日期止30日期間內登入一個特定遊戲的人數。

## 業 務

### 《眾神之戰》



我們於二零零八年十一月在美國推出我們的首款自主開發客戶端MMORPG《眾神之戰》。我們隨後在8個其他國家及地區推出此款遊戲。於二零一三年五月三十一日，此款遊戲提供6種不同語言版本，即中文、英語、西班牙語、葡萄牙語、日語及印尼語。《眾神之戰》是一款以古希臘為背景的3D MMORPG。《眾神之戰》包含帶領玩家在古希臘歷險的任務，玩家可在大量3D場景中進行探索，同時該款遊戲將個人玩家匯集成更大的遊戲社區，玩家可在該遊戲社區中相互交流和互動。在此款遊戲中，玩家可參觀莊嚴雄偉的神殿、接觸神話及歷史人物，以及挑戰兇猛的怪物及野獸。玩家可選擇不同性格的角色，每個角色都設有不同的技能，這些技能可通過完成該遊戲的不同任務而學習及提升。儘管《眾神之戰》最初是被設計為客戶端遊戲，但我們成功將其轉換為網頁遊戲，於二零一零年十二月在Facebook上推出，成為當時Facebook上廣受歡迎的3D效果MMORPG網頁遊戲。

於二零一三年五月三十一日，我們為玩家提供231款虛擬物品，價格由0.02美元至138.89美元不等。虛擬物品包括可鍛造材料、寵物、秘籍、服裝及裝備。

## 業 務

### 《德州撲克至尊版》



《德州撲克至尊版》有網頁版及手機版兩個版本。網頁版於二零一零年十二月在Facebook上推出，而手機版則是我們的首款自主開發手機遊戲，於二零一一年十月在Apple App Store上推出，並於二零一二年一月在Google Play上推出。該款遊戲目前提供英文、德文、法文、西班牙文、泰文、葡萄牙文、日文、土耳其文、俄文及中文。玩家可選擇任何賭桌，亦可選擇結識世界各地的新玩家與其遊戲，或通過個性化設定與朋友一起遊戲。玩家可通過聊天、發送及接收虛擬禮物（包括撲克籌碼）互動。《德州撲克至尊版》為玩家提供一個虛擬賭場，世界各地的玩家均可加入朋友一起暢玩。《德州撲克至尊版》在Google Play上獲得很高的玩家評分，在滿分為5分中獲得4.7分，是在美國的所有德州撲克手機遊戲中的最高得分。根據Appannie.com（該網站為手機應用分析的第三方獨立提供商，提供手機遊戲受歡迎程度的跟蹤資料）的資料，《德州撲克至尊版》是Google Play平台上第四大受歡迎的德州撲克遊戲。我們並無委託Appannie.com進行任何手機應用分析。我們於預定價格範圍內向玩家提供籌碼及金幣等虛擬物品。



## 業 務

### 《星際文明II》



《星際文明II》是我們自主開發的首款策略遊戲《星際文明》的續集，於二零一一年二月在Facebook上首次推出。於二零一三年五月三十一日，我們提供該款遊戲的15種不同語言版本，包括中文、英文、法文、意大利文、德文、西班牙文、土耳其文、葡萄牙文、泰文、俄文、印尼文、阿拉伯文、韓文、日文及越南文。《星際文明II》為一款同時具有手機版及網頁版的策略遊戲，在該遊戲中星系成為星際軍閥的戰場。每名玩家均擔當一名軍閥且首先獲分配一個家園星系建立地面基地、探索資源、組建星際艦隊、招募指揮官及參與太空戰鬥，以試圖從家園星系擴展至太空，進而征服其他星系。

於二零一三年五月三十一日，我們為玩家提供1,524款虛擬物品，價格由0.03美元至13.79美元不等。虛擬物品包括指揮官卡牌、寶石、籌碼及計劃藍圖。

### 《神之翼》





## 業 務

《神之翼》於二零一二年五月首次在台灣推出，並於二零一二年九月在美國推出。《神之翼》為一款網頁遊戲，融合西方的魔幻元素與東方的虛幻元素。該款遊戲的背景是在發生各種天災的世界中，玩家通過對抗及征服各種怪物，從而建立一個新的世界。於二零一三年五月三十一日，我們提供該款遊戲的8種語言版本，包括中文、英文、西班牙文、泰文、越南文、德文、法文及葡萄牙文。

於二零一三年五月三十一日，我們為玩家提供149款虛擬物品，價格由0.06美元至24.24美元不等。虛擬物品包括寶石、寵物及坐騎、靈藥及裝備。

### 我們的開發中產品

我們於每年年初制定我們的年度遊戲開發計劃，於最後實際可行日期，我們已推出13款網頁遊戲、8款客戶端遊戲及9款手機遊戲。我們另有6款手機遊戲正處於開發，預期於二零一三年年底前推出。

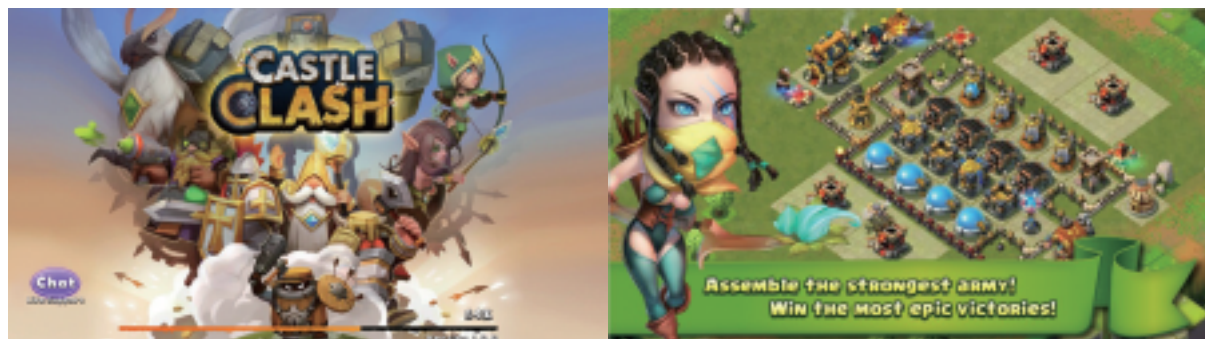
下表載列於最後實際可行日期我們在二零一三年已推出或將推出遊戲的列表：

遊戲	按不同 平台劃分 的遊戲類型	按遊戲 規則劃分 的遊戲類型	實際或估計 日期
<b>已推出</b>			
《暗月》 .....	手機	MMORPG	二零一三年二月
《老虎機》 .....	手機	賭場	二零一三年三月
《天空文明》 .....	網頁	策略	二零一三年四月
《英雄道》 .....	網頁	MMORPG	二零一三年四月
《幻龍迷城》 .....	手機	卡牌	二零一三年四月
《至尊老虎機》 .....	手機	賭場	二零一三年五月
《領主之戰》 .....	手機	城堡防衛	二零一三年七月
《星際文明II》(手機版) .....	手機	策略	二零一三年七月
《城堡爭霸》 .....	手機	城堡防衛	二零一三年七月
<b>將推出</b>			
《ZERG》 .....	手機	卡牌	二零一三年第四季度
《Magic Card Deluxe》 .....	手機	卡牌	二零一三年第四季度
《大航渡》 .....	手機	MMORPG	二零一三年第四季度
《天空文明》 .....	手機	策略	二零一三年第四季度
《BINGO》 .....	手機	賭場	二零一三年第四季度
《RTD》 .....	手機	卡牌	二零一三年第四季度

## 業 務

我們於二零一三年的主要遊戲如下：

### 《城堡爭霸》



《城堡爭霸》是一款於二零一三年七月推出的手機城堡防衛遊戲，特色為逼真的遊戲佈局，結合快節奏的戰略及戰鬥特點。玩家可僱用強大的英雄軍團在征程中成為世界最強大的戰神，並武裝其城鎮及召喚該等英雄，如精靈、矮人、神獸、機器人，組建一支強大的僱傭軍。玩家須調動僱傭軍並利用資源同邪惡力量戰鬥。玩家亦能選擇若干英雄幫助其守衛城鎮及領土。於二零一三年八月三十一日，該遊戲有5種不同語言版本，包括中文、英文、德文、法文及日文。根據Appannie.com的資料，於二零一三年八月三十一日，《城堡爭霸》在新加坡、英國、加拿大及荷蘭等9個國家中排名十大最受歡迎遊戲之中，而就所產生的收益而言，在新加坡、香港、菲律賓、加拿大及荷蘭7個國家及地區中名列五大遊戲之一。於最後實際可行日期，我們向玩家提供底價為0.0087美元的虛擬物品寶石。

### 《幻龍迷城》



我們於二零一三年四月推出一款手機卡牌遊戲《幻龍迷城》。該遊戲提供迷人的圖像及友好的界面並設有虛擬背景，歷史人物及神化精靈、魔鬼及怪獸在其中可被玩家召喚、控制及馴化。《幻龍迷城》亦允許玩家收集及馴化寵物。玩家須捕獲及馴化寵物、召集遊戲中

本網上預覽資料集為草擬本，所載資料並不完整，並可能會作出修訂。閱覽本網上預覽資料集時，須一併細閱本網上預覽資料集封面「警告」一節。

## 業 務

的隊友相互幫助、以及根據玩家寵物的性質及技能組建遊戲冒險團隊。於最後實際可行日期，《幻龍迷城》在Google Play上評分達4.8分（滿分為5分）。於最後實際可行日期，我們向玩家提供底價為0.167美元的虛擬物品寶石。

### 《領主之戰》



《領主之戰》是一款於二零一三年七月推出的魔幻手機城堡防衛遊戲。該遊戲背景設定在中世紀，其中全世界各部落及民族的祖先為保護其各自古老的魔法水晶石而抵禦某些邪惡力量發起的攻擊。每個玩家均可學習收集、分配及使用魔法水晶石，並帶領其各自部落戰勝邪惡力量。於最後實際可行日期，《領主之戰》在Google Play上的評分達4.8分（滿分為5分）。於最後實際可行日期，我們向玩家提供底價為0.0087美元的虛擬物品寶石。

### 《至尊老虎機》



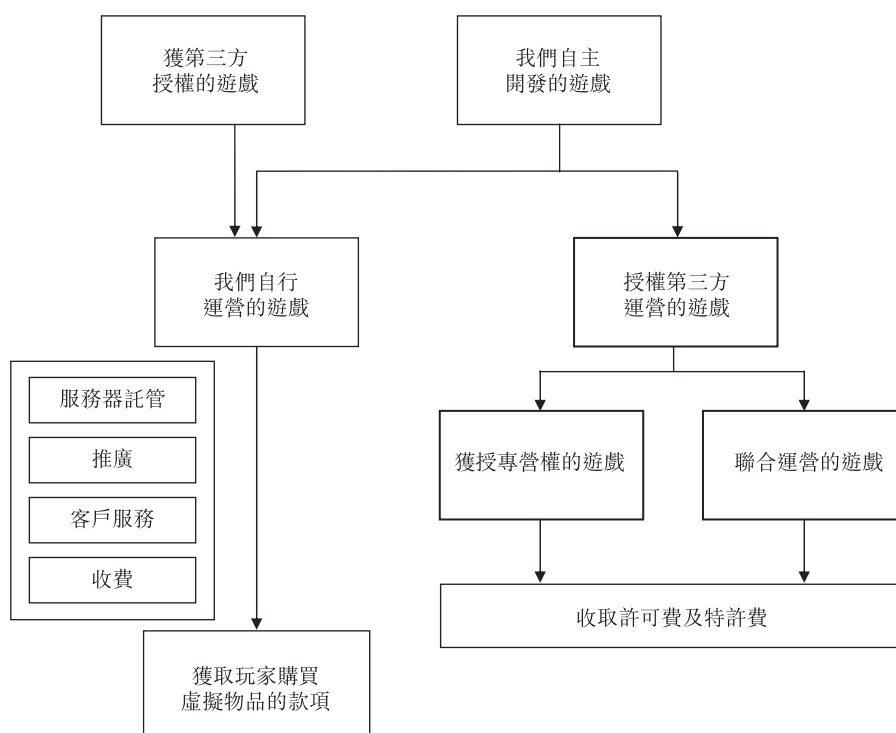
《至尊老虎機》為分別於二零一三年五月及七月在Google Play及Apple App Store上推出的手機遊戲。玩家可任選不同類別老虎機進行單機遊戲或與全球其他玩家對玩。於最後實際可行日期，該遊戲在Google Play上獲得4.9分（滿分為5分）的高分。於最後實際可行日期，我們為玩家提供底價為0.0013美元的虛擬物品硬幣。



## 業 務

### 我們的經營業務

我們自主開發並運營我們開發的遊戲，同時運營第三方授權人授權的遊戲。截至二零一三年五月三十一日止五個月，我們總收益95.1%來自我們運營的遊戲。此外，我們將部分遊戲授權予第三方獲授權人在若干指定國家及地區運營，且我們與第三方遊戲運營商共同運營我們自主開發的若干遊戲。於二零一三年五月三十一日，我們開發的3款遊戲已授權予若干位於中國及海外的獨立第三方獲授權人，其已向我們支付前期許可費及特許費。我們開發的另外6款遊戲由我們與其他第三方遊戲運營商共同運營。我們通常取得透過此類安排所得收益金額50%至70%的特許費。截至二零一三年五月三十一日止五個月，我們向購買虛擬物品的玩家收取的款項佔我們總收益的95.1%，許可費及特許費佔同年我們總收益的4.9%。下圖闡明我們所經營的業務：



截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度以及截至二零一三年五月三十一日止五個月，我們自不同遊戲賺取的大部分收益透過多種付款渠道收取及持有。於每月底，我們在扣除適用服務費後與付款渠道進行結算，並將運營該等遊戲所得收益直接計入擁有相關遊戲知識產權的相關附屬公司的賬目。款項一般由玩家在購買虛擬貨幣時直接向付款渠道預先支付，一經付款，用戶無權向我們提出退款要求。儘管我們同意在玩家付款後提供一個月的優惠服務期，但我們的用戶協議亦訂明我們並無義務繼續運營該遊戲。由於IGG Singapore擁有我們所運營遊戲的大部分知識產權，截至二零一一年及二零一二年十



## 業 務

二月三十一日止年度以及截至二零一三年五月三十一日止五個月，我們總收益分別91.0%、94.5%及94.2%由IGG Singapore入賬。倘我們決定直接投資中國的增值電訊服務或被迫在中國持有福州天盟的股權，則我們將須遵守資格規定。我們相信我們擁有符合資格規定的豐富海外經營經驗。請參閱本文件「業務－競爭優勢」。然而，經本公司的中國法律顧問確認，截至最後實際可行日期，概無適用的中國法律、法規或規則提供資格規定的清晰指引或詮釋。因此，無法保證中國有關當局會與我們意見一致。請參閱本文件「風險因素－與我們的合約安排有關的風險－無法保證福州天極與福州天盟之間的合約安排將被視為符合現有或日後的中國法律及法規，及如相關法規或其詮釋於未來有變，則我們可能被迫放棄我們於中國運營公司的權益」。

### 業務模式

我們以F2P(免費遊戲)模式經營網絡遊戲，亦稱為遊戲即服務(或GAAS)模式。玩家可免費下載我們的遊戲，亦可在個人電腦、網絡及移動設備上暢玩此類遊戲。我們通過售賣可提升玩家遊戲體驗的虛擬物品獲得收益。玩家在我們的其中一個遊戲服務器上註冊一個遊戲賬戶後，毋須購買任何虛擬物品即可完全免費暢玩遊戲。然而，如果玩家想進一步提升自己的遊戲體驗，屆時便可購買我們提供的虛擬物品。購買虛擬物品時通常使用虛擬貨幣，玩家可使用我們提供的多種付款渠道中的任何一種為其賬戶充值。有關我們的付款渠道進一步資料載於本文件「一付款」。F2P模式證明是迅速吸引新玩家的非常成功方式。此外，該模式使我們能繼續以可控制的方式為我們的遊戲增添更多功能及內容，並讓我們的玩家在隨後的時間裏購買新的虛擬物品，提高其遊戲體驗，繼而延長我們的遊戲生命週期。受歡迎的虛擬物品包括英雄及指揮卡牌(在策略遊戲內)、寶石(在城堡防衛遊戲內)、設備、寵物及坐騎(在MMORPG遊戲內)以及籌碼及硬幣(在賭場遊戲內)。

### 遊戲開發及運營

我們的主要遊戲開發中心位於中國福建省福州市。我們在該處設有一個核心產品開發團隊，負責開發新遊戲。於二零一三年五月三十一日，我們有291名產品開發人員，其中243名重點開發手機遊戲，38名開發網頁遊戲，10名開發客戶端遊戲。這些團隊亦在我們現有遊戲推出後為其開發遊戲改進及擴展包，以反映我們從玩家所收集的反饋意見。對於第三方向我們授權的遊戲，授權人通常會負責創建擴展材料，並提供技術支援。我們相信，有關改進提高了遊戲的吸引力並延長了遊戲的壽命。我們將繼續通過自主開發其他網絡遊戲來擴大我們所提供的產品。

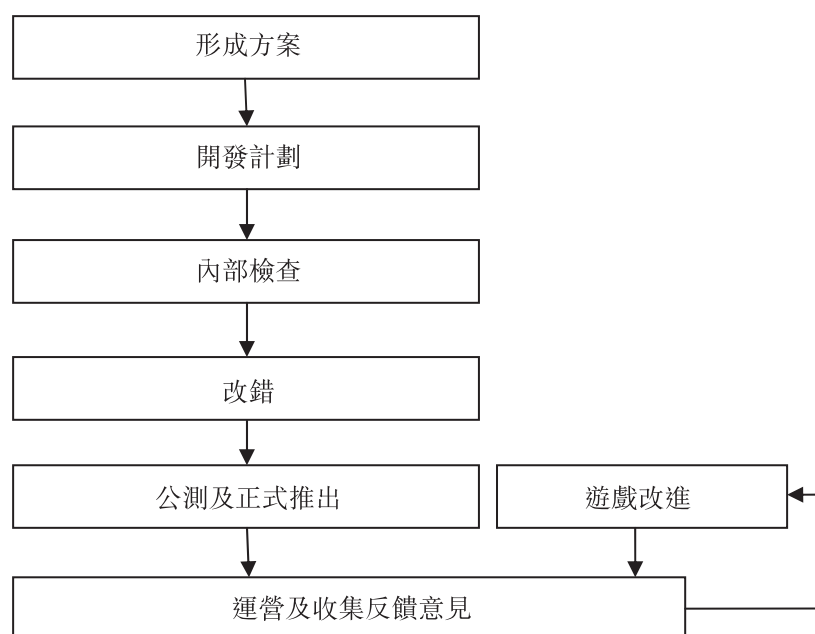
我們訂立協議將遊戲開發的若干部分(其中包括美工／圖形設計、音頻製作及翻譯)外包予第三方開發公司。我們完全根據我們的需要、第三方開發商的資質、過往合作經驗、

## 業 務

具有競爭力的價格以及交付速度，按逐項基準外包遊戲開發項目。收到產品及／或服務後，我們根據我們與彼等訂立的有關協議所載的適用質量保證標準檢查質量。我們僅於滿意彼等提供的產品及／或服務的質量時方會向該等第三方開發商付款。

於二零一三年五月三十一日，我們亦有198名人員負責我們的日常運營。我們的運營團隊包括遊戲經理、遊戲本地化人員及客戶服務員工。我們的運營團隊人員主要駐於中國福建省福州市，我們亦在新加坡及美國成立了一個運營團隊，並在菲律賓設立了一個專職客戶服務團隊。

我們的遊戲開發及操作流程一般包括以下主要步驟：



### 遊戲開發及改進

我們擁有自主能力開發遊戲，並迎合不斷變化的市場需求及發展趨勢。我們的遊戲開發週期從初步形成方案到公測階段通常需要6至18個月，視乎遊戲類型而定。

**形成方案。**我們的首席執行官兼執行董事蔡宗建先生及我們的高級副總裁兼執行董事池元先生領導我們的設計團隊，根據其對當前遊戲玩家喜好的走勢及市場機遇的了解形成列明初步故事情節及遊戲結構的初步方案。形成整體方案是一個通力合作的過程。我們的開發及管理團隊設計該等方案的內容，並設定每年將推出的產品數量目標。

## 業 務

**開發計劃。**接納方案後，我們的開發團隊將編製一份詳細的開發計劃，包括故事背景、繪圖風格、特定的遊戲功能、我們能收費的虛擬物品、人員分配及估計開發成本。然後，便着手進行開發及編程工作。彼等最重要的任務之一是為我們的遊戲開發服務器源代碼。遊戲的服務器源代碼是本集團的核心技術，因為(i)遊戲的設計、生態系統、架構、算法、執行及其他所有相關的技術訣竅均反映在源代碼中；(ii)服務器端源代碼(亦稱為遊戲服務器引擎)通常花費我們開發團隊大量的時間來設計、調試及改進；及(iii)遊戲引擎的成功，對我們所開發遊戲的最終成功及受歡迎程度起著舉足輕重的作用。

**內部審查。**管理層每月均會進行定期審查，根據僱員對遊戲體驗及性能的初步反饋排解疑難及調整遊戲設計。

**改錯。**我們的開發人員負責修復其所開發的遊戲在內部審查中所發現的遊戲錯誤。在通常情況下，有關錯誤需要7天至30天方能修正。遊戲的新版本將再次進行內部審查。

**公測及正式推出。**在正式推出之前，作為進行公測的一種方式，我們將邀請外部玩家試玩該款遊戲。我們因此有機會測試新遊戲在公開市場條件下的操作情況，並向玩家推介新遊戲。我們通常在公測期間便開始向玩家銷售虛擬物品，從而產生收益。如果我們並無遭到重大技術問題，該款遊戲將被視為正式推出。

在通常情況下，遊戲的後續改進事宜由開發該款遊戲的同一開發團隊負責。對於我們的主要遊戲，我們通常每週定期進行一次更新，並通過擴展包每月進行一次重大改進。我們相信，該等更新及改進反映我們在日常運營中所收集的反饋意見，有利於我們維持遊戲玩家對我們的遊戲保持興趣，延長玩家的遊戲壽命。

### 遊戲運營

遊戲正式推出後，我們的運營團隊將負責遊戲的日常運營。我們的本地化團隊將負責遊戲的本地化，包括製作不同的語言版本(通常外包予[●])，並舉辦各種遊戲活動，迎合不同國家及地區的玩家喜好。我們的本地化遊戲版本致力滿足不同民族、宗教、文化及購買模式的遊戲玩家的不同喜好及需求。

我們亦指定遊戲經理管理個別遊戲。彼等監控遊戲的運營，亦會與我們的玩家在遊戲論壇上交流，直接收集彼等的反饋意見。此外，我們亦自主開發了一個自動數據收集系統，收集有關遊戲的運營數據。我們的開發團隊將根據我們通過直接與遊戲玩家交流及通過我們的數據收集系統所收集的反饋意見對遊戲進行改進。

## 業 務

### 授權遊戲

於往績記錄期，我們亦運營若干款獲[●]授權的遊戲。我們於截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度以及截至二零一三年五月三十一日止五個月運營的23款、24款及29款遊戲中分別有7款、6款及5款獲授權的遊戲是由[●]開發商所開發。該等遊戲分別佔截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度以及截至二零一三年五月三十一日止五個月總收益的20.6%、13.2%及9.5%。

下表載列於二零一三年五月三十一日我們現有獲第三方授權的遊戲：

現有遊戲	合約日期	到期日	是否可 有條件 自動重續	推出日期
《航海世紀》.....	二零零六年 九月	二零一四年 一月三十日	是	二零零七年 一月
《海盜王》.....	二零零七年 二月	二零一四年 二月二十八日	是	二零零七年 三月
《天使之戀》.....	二零零七年 十月	二零一三年 十二月三十一日	是	二零零七年 十二月
《漂流幻境》.....	二零零七年 九月	二零一三年 十二月三十一日	是	二零零八年 三月
《神界2》.....	二零零六年 六月	二零一四年 五月三十一日	是	二零一零年 六月

我們獲[●]授權的所有遊戲均為客戶端遊戲。我們自中國及台灣的第三方遊戲開發商採購大部分該等獲授權遊戲。我們於選擇獲他們授權的遊戲時會考慮兩大因素：(i)這些遊戲是否在他們的圖形樣式、音樂及故事情節中包含任何西方元素(主要是因為北美及歐洲是我們玩家所在的兩個主要區域)及(ii)這些遊戲是否擁有良好的表現記錄。鑒於客戶端遊戲通常較網頁及手機遊戲擁有更長的生命週期，有關授權協議的初步期限通常為2至5年，可有條件自動重續。

根據我們的現有授權安排，我們擁有在特定地區運營相關獲授權遊戲的獨家權利。我們提前支付固定許可費並支付按我們所得的遊戲收益計算的額外特許費。截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度以及截至二零一三年五月三十一日止五個月，我們向授權人支付的特許費分別為130萬美元、140萬美元及50萬美元。



## 業 務

### 定價

我們的現有遊戲採用F2P模式，目前我們計劃正在開發及日後開發的遊戲均採用相同模式。在F2P模式下，遊戲玩家可免費暢玩遊戲的基本功能，而無時長限制。我們透過銷售在遊戲中使用的虛擬物品賺取收益。我們受歡迎的虛擬物品包括英雄及指揮官卡牌、寶石、設備、寵物、坐騎、籌碼及硬幣等。

我們的定價策略著重維持各款遊戲產品的吸引力，刺激玩家在我們虛擬物品上的消費及最大化我們的收益。我們的定價團隊設有數據庫可追蹤各虛擬物品的銷售及售價。數據庫亦追蹤我們推出各項虛擬物品後的用戶行為。我們利用該數據追蹤協助我們釐定每項物品的適當價格。於二零一三年五月三十一日，我們共有數千款虛擬物品在我們的遊戲組合內可供銷售，底價介乎0.0013美元至數百美元不等，以適合我們多元化的玩家基礎的各種不同的口味及喜好。我們可能根據玩家的消費模式改變若干虛擬物品的定價。

### 營銷

我們的營銷及宣傳策略主要集中在使用第三方平台宣傳及提供我們的遊戲。這些平台包括手機應用平台、社交網絡平台及其他網絡遊戲推廣平台。這些平台除有助於我們向玩家提供內容外，亦為我們的遊戲提供廣泛的市場知名度及眾多吸引新遊戲客戶的機會。

我們利用Apple App Store及Google Play等手機應用平台，向廣大受眾推送及展示我們的手機遊戲，以及宣傳我們的產品所收到的客戶正面反饋。玩家可從任何一個或兩個該等平台免費下載我們的大部分遊戲。玩家亦能透過該些平台翻看我們的遊戲並為我們的遊戲評分。根據玩家評分及／或排名，Apple App Store及Google Play使用專門算法以甄選並公開展示若干遊戲為「熱門遊戲」，進一步增加這些遊戲的市場知名度。根據Appannie.com提供的資料，我們的《德州撲克至尊版》在多個國家的Apple App Store及Google Play被評為「熱門遊戲」。我們相信，我們的遊戲透過在Apple App Store及Google Play收到的高排名及積極評論已吸引到大量新玩家。

我們亦利用Facebook等領先社交網絡平台的影響力瞄準潛在玩家。我們為Facebook提供我們正試圖瞄準的人口群組詳情。Facebook將在符合我們所提供的人口群組標準的潛在玩家的Facebook主頁上為我們的遊戲發佈廣告。有興趣的玩家在使用彼等的Facebook頁面時可點擊我們的廣告並直接連接至我們的遊戲。此營銷策略使我們能透過定位及瞄準潛在客戶來擴大我們的客戶群，以及增加我們遊戲的曝光度。

除互聯網應用平台及社交網絡平台外，我們亦與40多個其他網絡遊戲推廣平台（包括網絡遊戲資訊網站及網絡遊戲運營網站）合作，以傳播我們的遊戲有關資料。我們亦將我們的

## 業 務

產品廣告嵌入其他公司發佈的應用程式及遊戲內，以令玩家在使用該等應用程式及在其設備上玩遊戲時會接觸到我們的遊戲。

我們透過於第三方平台上的有效廣告推廣我們的遊戲。廣告費用乃參考操作（如下載及註冊）次數（被稱為每次操作費用(CPA)）、或用戶點擊我們廣告的次數（被稱為每次點擊費用(CPC)）而收取。我們一般以CPA方式於第三方平台發佈廣告，惟不接受CPC方式的若干平台除外。廣告及推廣平台的結算期通常為30天，我們能夠透過自助服務端口實時或以24至72小時通知選擇終止廣告。在廣告合約中，廣告平台通常將規定其不會對我們所提供廣告的任何內容負責及我們僅對判斷廣告內容是否適合或可接受負責。廣告商亦將保留在其合理認為有必要(i)遵守任何適用法律、法規、法律程序或政府要求；(ii)實施廣告合約；(iii)檢測、防止或答覆欺詐、安全或技術問題；(iv)回應用戶支持要求；或(v)保護廣告商、其用戶及公眾的權利、財產或安全時訪問、讀取、保存及披露任何廣告資料的權利。

由於我們根據CPA或CPC基準支付廣告費，來自廣告平台的不尋常點擊／變更行為可能導致我們產生不必要的經濟損失。為監控有關不尋常行為，我們開發出內部分析系統記錄及追蹤玩家透過廣告及推廣平台進行的點擊或下載行為。我們亦使用第三方的獨立追蹤系統追蹤、比較我們在多個廣告平台的宣傳效果。借助該等工具，我們可以分析用戶行為的各個方面，如用戶對哪個廣告有所反應、用戶是否會重登遊戲以及用戶來自哪個國家等。這使得我們能夠釐定用戶購買成本、調整我們的營銷計劃，從而更有效地節省成本。

截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度以及截至二零一三年五月三十一日止五個月的廣告及宣傳費用分別為970萬美元、1,210萬美元及560萬美元，分別佔有關期間總收益的31.2 %、28.0%及23.0%。

### 付款

就我們的大部分遊戲而言，遊戲玩家可透過使用虛擬貨幣購買我們在遊戲中銷售的虛擬物品。一旦彼等購買虛擬貨幣後，彼等能於賬戶內直接支付物品。而我們其中一款遊戲《德州撲克至尊版》，玩家則可直接購買我們的籌碼而毋須首先購買虛擬貨幣。於二零一一年及二零一二年十二月三十一日以及二零一三年五月三十一日，我們的渠道成本分別為290萬美元、560萬美元及340萬美元，分別佔我們同期收益的9.3%、13.0%及14.0%。

一般而言，遊戲玩家可透過多種付款平台為網頁遊戲、客戶端遊戲及手機遊戲購買我們的虛擬貨幣或籌碼，及為我們的客戶端遊戲購買電子預付費卡以及為《德州撲克至尊版》及《至尊老虎機》購買籌碼及硬幣。一經購買，玩家不能退回該等虛擬貨幣或籌碼以換取現

---

## 業 務

---

金，且玩家無權向我們提出任何形式的退款要求。於二零一三年五月三十一日，我們已與36個網上付款平台訂立付款渠道合約，包括若干領先的全球付款平台，如PayPal、Facebook Payments、Skrill、MOL、Amazon Payments及Google Checkout等。

該等付款渠道充當玩家與我們之間的橋梁，玩家購買虛擬貨幣時首先向付款渠道付款。根據與我們的付款渠道夥伴所訂立的協議，我們按基於我們向透過該等付款平台購買虛擬貨幣的遊戲玩家收取的所得款項的協定費率向彼等支付服務費，介乎1.9%至30.0%加每筆交易的固定收費。經扣減服務費、退費或退款(如適用)後，該等付款服務供應商於有關協議事先訂明的結算期內向我們匯款。與付款平台夥伴的結算期通常自月末起30日內。由於為我們結算款項的若干移動付款渠道供應商首先須向玩家的移動運營商收取款項，而玩家的移動運營商一般為大型電信運營商，這些電信運營商通常在交易後的30至60天內向我們的付款渠道供應商結算款項，故若干平台的結算期可達90日。若干付款渠道亦為我們運營遊戲的提供平台，如Facebook及Google。該等合約並無載有預設終止日期，且除非被雙方終止，否則可自動續期。有關我們直接銷售的風險論述，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們的業務可能會因付款渠道政策出現任何重大轉變而受到不利影響」。

### 特許授權

於二零一三年五月三十一日，我們自主開發的三款遊戲已授權予中國及海外市場(包括台灣、泰國、印尼、韓國及日本等)的[●]。於往績記錄期，當我們發現[●]對我們的業務有利及有益時，我們會與其訂立授權協議。當我們選擇向第三方獲授權人授權若干遊戲時，我們會考慮下列因素：

- 營銷能力－倘我們在某個區域沒有營銷能力或營銷能力有限，我們通常向該區域的第三方獲授權人授權使用一款遊戲；
- 本地化及運營能力－倘我們在某個市場沒有能力本地化或運營遊戲或本地化或運營遊戲的能力有限，我們將向該市場的獲授權人授權使用一款遊戲。

對於我們營銷、營運或本地化能力有限的若干市場，我們倚賴在打入若干市場分部上具有獨特優勢從而有助於我們擴大遊戲覆蓋面的本地第三方運營商。於此情形下，我們通常採取「合作」模式與第三方運營商共同運營遊戲。於二零一三年五月三十一日，我們與第三方合作6款遊戲。

## 業 務

我們使用的授權協議通常擁有3至5年的年期。就向第三方獲授權人授出特定司法權區的獨家經營權的授權協議而言，我們通常須提供技術支持，以修復任何遊戲相關缺陷及升級或擴展授權遊戲包。獲授權人根據彼等獲授權遊戲的運營產生的收益向我們支付前期許可費及特許費。我們通常按每月產生總收益的一定百分比減財務支出、稅項、退款(如有)收取特許費。就共同運營遊戲，我們的聯合運營商通常負責用戶購買，而我們通常負責技術支持、遊戲升級、遊戲操作、客戶支持、服務器託管。對於特定的共同運營的遊戲，我們或我們的合作方將負責收取款項。根據訂約各方的職責，我們通常獲取金額在透過該安排產生收益的50%至70%之間的特許費。該等許可費及特許費以及分佔收益於截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度以及截至二零一三年五月三十一日止五個月分別佔總收益的1.5%、3.1%及4.9%。展望將來，由於我們繼續專注經營我們的自主開發手機遊戲，故我們預期不會投放大量資源來擴大我們的獲授權遊戲分部。然而，我們可繼續按不同情況向[●]授權遊戲。

### 技術基礎設施

我們已建立龐大服務提供平台以支援我們的全球業務。於二零一三年五月三十一日，我們擁有1,474台生產服務器，其中1,061台為本公司擁有，413台則租賃自第三方。為提升我們遊戲玩家的體驗及將我們的跨國連接產生的任何技術故障降至最低，我們已在全球多個國家及地區放置服務器。

下表載列於二零一三年五月三十一日我們的生產服務器數量及地址：

服務器位置：	中國	香港	美國	新加坡	荷蘭	台灣
自有服務器數量：	176	—	794	—	—	91
租賃服務器數量：	204	1	5	156	47	—

我們可獨家享用上述服務器的數據及軟件。我們每週7天、每天24小時監控我們的服務器網絡運行。我們可實時接入服務器網絡以追蹤在線的玩家，並及時發現及解決硬件及軟件運行過程中的問題。我們於中國、美國及台灣租賃數據中心空間以將我們的自有服務器與互聯網相連接(「託管服務」)，同時我們亦按逐個服務器基準向中國、美國、新加坡、荷蘭及香港的互聯網託管服務供應商租賃服務器(「主機租賃服務」)。我們的全部數據中心均配備有安全控制協議，其中包括根據政府身份證進行的安檢、通過鑰匙或生物技術進行識別方能進入以及每週7天、每天24小時的現場監控，以確保僅允許獲授權人員接觸服務器。此外，我們設有服務器自動監控系統，可檢測服務器運轉(包括電力、系統狀況及資源利用)是否良好並可發出警報。我們亦訂有人工存貨檢查程序，可定期檢查位於託管數據中心



## 業 務

的服務器的任何潛在故障。我們定期(i)審核所有登入嘗試；(ii)察看服務器的安全問題以及(iii)升級及應用安全補丁。對於我們系統管理員為維護目的遠程訪問服務器，我們採用多級訪問控制執行安全措施來限制對服務器的訪問。只有來自少數IP地址的少數幾個端口可指令服務器。我們的管理員只有透過中央控制系統使用專用記號方可訪問服務器。對服務器進行的全部維護均會自動記錄，且有關記錄會定期審核。數據庫僅可透過我們的中央控制系統改動，且有關改動會定期審核。

我們的服務器網絡可連接至我們的集中收費系統，該系統為當玩家購買虛擬物品時自其賬戶中扣除虛擬貨幣的計量器。我們的服務器網絡亦可連接至我們的數據備份系統，該系統可實時備份所有登入系統服務器及遊戲服務器的數據。

我們的現有安全控制協議、訪問控制政策、及監察儀器，以及我們的定期安檢對減輕我們的技術基礎設施所承受的風險至關重要。因此，我們於往績記錄期內並無遇到因黑客入侵、病毒或網絡攻擊而造成的任何安全漏洞。然而，作為一家網絡遊戲公司，我們不斷承受該等風險。請參閱本文件「風險因素－我們的技術基礎設施或會遭遇意外網絡中斷或不足或安全漏洞」。於二零一三年五月三十一日，我們亦擁有由45名僱員組成的信息技術支援團隊，以維護我們目前的技術基礎設施，確保我們運營的穩定性及監察與維護我們的服務器以避免任何故障，並於故障出現時修復任何技術問題。

託管服務供應商向我們提供服務器的支架空間、電力以及冷卻及互聯服務。我們按月支付託管服務費，託管服務費乃根據(其中包括)所租賃空間面積、支架數量以及服務器用電量而商定。託管服務的租賃協議的年期一般為多年，並可自動續期，而主機租賃服務合約一般按月計。於二零一三年五月三十一日，我們的主要託管服務供應商託管我們在全球擁有及租賃的約53.9%的服務器。租期於二零一五年三月三十一日屆滿，並可自動續期一年。我們亦擁有一名主要的主機租賃服務供應商，我們於二零一三年五月三十一日向其租賃我們全球約14.1%的服務器。主機租賃期限乃按月計，我們因此可靈活應對業務經營的波動而增加或減少我們需要的服務器數量。此外，於二零一三年五月三十一日，我們擁有(i)一家位於台灣的託管服務供應商，負責託管我們約6.2%的服務器，租期於二零一四年六月四日屆滿，並可自動續期一年；(ii)一家位於中國的電信運營商，負責託管我們11.9%的服務器，租期於二零一四年四月三十日屆滿，並可自動續期一年；(iii)一家位於中國的我們遊戲的合作方，負責託管我們13.8%的服務器，租期一直有效至我們終止該服務為止；(iv)一家香港主機租賃服務供應商，負責託管我們0.1%的服務器，租期於二零一四年六月二十八日屆滿，並可續期一年。託管及主機租賃期限屆滿後，我們預計會根據有關租賃協議進行續期，惟上文所述位於美國的二級託管服務供應商除外。倘我們須將服務器遷移至不同供應商，我們預計每台服務器會產生最高約300美元的遷移成本。我們預期該成本不會對我們的業務經營及財務狀況產生重大影響。

---

## 業 務

---

我們倚賴互聯網帶寬供應商為我們提供服務器與互聯網的內部連接。我們通常訂購每月最低使用量，並於使用量超出規定每月限額時支付額外費用。我們與互聯網帶寬供應商的協議的年期一般為多年，並可自動續期。

### 客戶服務

我們為每款遊戲提供客戶服務支持，以迎合我們玩家需要。玩家可通過網上聊天、在線服務或電子郵件每週7天，每天24小時與我們的客戶服務中心聯絡。於二零一三年五月三十一日，我們在中國福州市擁有67名專職客戶服務代表。於二零一三年一月十一日，我們在菲律賓成立地區辦事處，該辦事處於最後實際可行日期擁有33名專職客戶服務人員。這些客戶服務代表能以15種不同語言為客戶提供幫助。我們擬在近期擴張海外客戶服務團隊及擴大菲律賓團隊。

營運過程中，我們會接到客戶詢問，很大多數屬一般詢問或與遊戲有關的疑問。我們對與遊戲有關的一般詢問採取以下標準操作流程：

- 客戶服務代表將玩家通過電子郵件、網上聊天或在線服務提出的詢問詳情記錄在我們的內部IT平台上；
- IT平台自動將記錄分派到有關營運部或團隊供其調查；
- 客戶服務代表隨後聯絡有關營運部或團隊(如需)，為玩家提供適當解決方案；及
- 倘玩家對解決方案表示滿意，則一般詢問或與遊戲有關的問題將被視作已解決及已結束(一般於兩個工作日內)。

就對我們所提供解決方案不滿意的玩家，我們會將問題升級，並採取投訴處理程序以確保玩家獲得特別重視，包括：

- 客戶服務團隊與有關營運部或團隊舉行特別會議，商討適當解決方案以及同意向玩家作出可能的賠償；
- 將建議解決方案呈交予副主管級別人員批准；及
- 客戶服務團隊隨後將解決方案以及賠償情況(如適用)通知玩家。

## 業 務

客戶服務團隊每月均會與營運部開會討論上個月玩家所提出的投訴及詢問。倘頻繁出現玩家投訴及詢問，則將構思行動計劃防止日後再次出現該類情形。

於往績記錄期，我們收到33宗客戶投訴，該等投訴未能於提交後三個工作日內解決，須升級並由我們的副營運總監解決。該等投訴中，1宗與黑客問題相關(某一玩家將其賬號詳情告知另一玩家，其後發現其虛擬物品在不知情情況下失去)；11宗與活動及獎勵問題相關(有關我們的推廣及玩家認為應獲獎勵的投訴)；8宗與虛擬物品遺失相關；5宗與遊戲玩家因在遊戲內的互動所引致的糾紛相關；5宗與遊戲內錯誤相關；1宗與付款事宜相關；2宗與遊戲服務器的合併相關。經過適當查詢後，我們通常以虛擬物品的形式平均就每宗投訴提供總市值約350美元的補償，而不會向投訴客戶提供任何實際金錢補償。

於有關損失虛擬物品的8宗投訴中，(i)六宗因一名遊戲玩家與另一人自願共享賬戶或由一名遊戲玩家將虛擬物品轉移至另一個賬戶而造成；(ii)1宗與玩家在玩遊戲時因網絡連接不穩定而造成籌碼損失有關；而(iii)1宗與互聯網連接滯後導致虛擬物品丟失有關，遊戲玩家其後重新啟動遊戲發現虛擬物品在其賬戶內。該等投訴性質並不嚴重，屬我們行業常見，我們認為其並不表示任何內部控制缺陷。

### 供應商

我們的主要供應商包括廣告服務供應商、付款服務供應商、遊戲特許人、服務器、數據中心及帶寬供應商。

截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止兩個年度各年以及截至二零一三年五月三十一日止五個月，我們的最大供應商為向我們提供廣告服務及付款渠道服務的Facebook。有關我們營銷及付款的進一步詳情，載於本文件「我們的經營業務－營銷」及「我們的經營業務－付款」。

截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止兩個年度各年以及截至二零一三年五月三十一日止五個月，我們的最大供應商Facebook分別佔我們於該等期間總採購額的47.7%、44.0%及20.0%。截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止兩個年度各年以及截至二零一三年五月三十一日止五個月，我們向五大供應商的採購額分別佔我們於該等期間總採購額的56.2%、52.6%及41.5%。截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度，Facebook(我們最大的網頁遊戲廣告及推廣平台)用戶所得收益分別佔我們總收益34.4%、35.6%及23.7%。截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度以及截至二零一三年五月三十一日止五個月，產生自我們向五大網頁遊戲廣告及推廣平台付費所得用戶的收益分別佔我們總收益的36.4%、37.8%及30.6%。

---

## 業 務

---

於最後實際可行日期，概無董事、彼等的聯繫人或本公司任何股東(就董事所知，擁有本公司已發行股本5%以上者)於我們的任何五大供應商之中擁有任何權益。

### 客戶

我們的客戶由個人玩家及我們的遊戲獲授權人組成。於截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止兩個年度各年以及截至二零一三年五月三十一日止五個月，我們的最大客戶分別佔我們於該等期間收益的0.3%、1.5%及2.5%。於截至二零一一年及二零一二年十二月三十一日止兩個年度各年以及截至二零一三年五月三十一日止五個月，我們的五大客戶分別佔我們於該等期間收益的1.1%、2.8%及4.7%。

於最後實際可行日期，概無董事、彼等的聯繫人或本公司任何股東(就董事所知，擁有本公司已發行股本5%以上者)於我們的任何五大客戶之中擁有任何權益。

### 競爭

全球網絡遊戲行業競爭極其激烈。目前，我們與中國及海外的公司競爭。

我們最激烈的競爭來自海外競爭對手。Google Play上產品排名前30名的網絡遊戲公司包括我們在全球市場上的主要競爭對手。我們在遊戲質量、開發期效率及營銷能力方面與彼等競爭。

中國的競爭對手包括博雅有限公司、崑崙在線及完美世界。我們參與競爭以宣傳我們的產品及獲取玩家、吸引及聘用具備海外運營經驗的管理人員，以及獲取多元化的營銷渠道。

我們的若干現有或潛在競爭對手較我們擁有更強大的財務及營銷資源。有關競爭的風險論述，請參閱本文件「風險因素－與我們經營所在行業有關的風險－在競爭激烈的市場環境下，我們的業務未必會成功」。

### 保險

於最後實際可行日期，我們已遵守中國及新加坡有關我們僱員所需保險的適用法律及法規。於往績記錄期，我們並無根據我們的保單提出對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何申索。

我們在美國投購財產保險、工傷保險及責任險，在新加坡投購公眾責任險及工傷保險。



---

## 業 務

---

與我們認為屬中國網絡遊戲行業的慣例一致，我們並無對位於中國境內的物業及設備投購任何火災險、地震險、責任險或其他財產險。

於往績記錄期，我們並無遇到對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何業務中斷或虧損或我們設施的損毀狀況。我們的董事及高級管理層將密切檢討有關我們業務的風險，並隨著我們繼續進行業務擴張而調整我們的保險覆蓋範圍。有關保險的風險論述，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及我們經營所在行業有關的風險－我們並無購買業務中斷保險」。

### 知識產權及專有權

我們認為，我們的專有軟件、域名、版權、商標及其他知識產權對於我們的成功至關重要。我們依賴商標及版權法、與我們的僱員、客戶、合作夥伴及其他人士訂立的商業機密保護、不競爭和保密及／或許可協議來保護我們的知識產權。我們的僱員一般須訂立協議，據此彼等承諾於本公司就職期間及離職後一段合理時間內對有關我們的方法、業務及商業機密的一切資料保密。然而，我們無法保證有足夠多的措施保護知識產權。有關保護我們知識產權的風險論述，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險－未經授權使用我們的知識產權或會對我們的業務及聲譽造成不利影響」。

截至二零一三年五月三十一日，我們是29項中國軟件版權的註冊擁有人，每項軟件版權均已於中國國家版權局登記。截至二零一三年五月三十一日，我們亦於新加坡擁有29項軟件版權。根據新加坡法律及法規，軟件版權毋須登記。我們已在中國為我們的主要遊戲《眾神之戰》、《星際文明II》、《神之翼》及《德州撲克至尊版》登記軟件版權。我們亦於新加坡擁有該等遊戲的軟件版權。

於二零一三年五月三十一日，我們擁有我們於業務運營中所使用的29個域名（包括我們的官方網站<http://www.igg.com>）的權利。

於二零一三年五月三十一日，我們亦在中國及其他國家和地區（包括美國、加拿大、澳洲、歐盟、新加坡、印度及台灣）擁有156項商標。於最後實際可行日期，我們亦在中國、美國、台灣、澳門及香港另有25項待批准的商標申請。然而，我們無法向閣下保證我們將能獲得我們已申請的商標。我們已在中國、加拿大、歐盟、新加坡、澳洲及美國註冊「IGG」為我們的商標。

我們的知識產權詳情載列於本文件附錄四「有關業務的其他資料－知識產權」一節。

---

## 業 務

---

### 物業

於二零一三年五月三十一日，我們在中國、新加坡、美國及菲律賓租賃八項物業，總建築面積為4,481.2平方米。我們已租賃的物業主要用於商業及辦公用途。

我們在中國福建省福州市的區域辦事處乃由福州天盟租賃，建築面積約3,756.7平方米。租約將於二零一五年七月十八日屆滿（「天盟租約」）。天盟租約的業主並無取得適當房屋所有權證。福州天盟亦就位於福州的另一辦公室（建築面積約為23平方米）訂有租約，租約將於二零一四年五月十六日屆滿。此外，福州天極在福州租賃一間建築面積約27平方米的辦公室，租約將於二零一三年十二月十三日屆滿，而福州天杰在福州租賃一間建築面積約27平方米的辦公室，租約將於二零一四年五月十六日屆滿。

我們已獲我們的中國法律顧問告知，於業主取得相關房屋所有權證後，我們將有權依法租賃該等物業。倘業主未能取得適當房屋所有權證，租賃協議將被視為無效，而福州天盟（如適用）將無法繼續租賃相關物業，並可能向相關業主提出違約索償。此外，天盟租約的業主並無同意就我們因業權缺陷而可能產生的任何潛在責任而向我們作出彌償保證。請參閱本文件「風險因素－與我們的業務有關的風險－我們的業主並無持有或未向我們提供我們所租物業的有關房屋所有權證」。

董事認為，我們租賃的物業（業主並無就此取得適當的房屋所有權證）就我們的業務營運而言並不重大，且如有需要，我們佔用的物業可由同類替代物業所取代。我們相信，倘我們因該等業權缺陷而被迫搬遷業務，則預期需要約90天來規劃及準備有關搬遷，並花費約650,000美元。預期搬遷不會對我們的業務或財務狀況產生任何重大不利影響。

於二零一三年五月三十一日，我們的新加坡總部位於District D03 Queenstown，建築面積約235平方米。我們目前租賃位於16 Jalan Kilang Timor, Redhill Forum的大樓第五層及第七層。該等租約分別於二零一三年九月三十日及二零一三年七月三十一日屆滿。於二零一三年八月一日，我們的新加坡總部遷往位於新加坡10 Jalan Kilang的SIME Darby Enterprise Centre，建築面積約為307.2平方米。租約將於二零一五年七月三十一日屆滿。

於二零一三年五月三十一日，我們在美國的區域辦事處位於加利福尼亞州費利蒙，建築面積約為269.7平方米。該租約將於二零一六年六月三十日屆滿。

於二零一三年五月三十一日，我們的菲律賓區域辦事處位於帕西格市(Pasig City)，面積約142.8平方米。我們現時的租約將於二零一三年十一月三十日屆滿。然而，物業租賃合

## 業 務

約的簽字人與出租人的姓名並不一致。據我們的菲律賓顧問告知，由於簽署人(上述物業的真正擁有人)透過其於物業租賃合約上的簽署已對在無物業擁有人發給的正式代表或私人律師的情況下追認出租人的行為(作為該物業的出租人行事)，故根據菲律賓法律，該物業租賃合約乃屬有效。

我們相信現有設施已足夠我們現時的需求，倘現有租約未能續期或人手大增可按商業上合理的條款獲得替代設施。

根據公司條例(豁免公司及[●]遵從條文)公告第6(1)條，由於我們的物業活動中並無單一物業權益的賬面值佔總資產1%或以上，且非物業活動中並無單一物業權益的賬面值佔總資產15%或以上，因此本文件獲豁免就公司條例附表3第34(2)段遵守公司條例第38(1)條的規定，該等規定要求須出具有關本公司所有土地或建築物權益的估值報告。

## 僱員

於二零一三年五月三十一日，我們有567名僱員。我們大多數僱員位於中國福建省福州市。下表載列於二零一三年五月三十一日我們各職能領域的僱員人數。

職能	僱員人數	佔總數百分比
管理 .....	12	2.1%
開發團隊 .....	291	51.3%
IT支援團隊 .....	45	7.9%
遊戲運營及客戶服務 .....	78	13.8%
財務及會計 .....	18	3.2%
行政 .....	15	2.6%
全球支援 .....	108	19.1%
總計 .....	567	100.0%

## 業 務

下表載列於二零一三年五月三十一日按地理位置劃分的僱員人數。

地點	僱員	佔總數的百分比
中國 .....	504	88.9%
美國 .....	16	2.8%
新加坡 .....	25	4.4%
菲律賓 .....	22	3.9%
總計 .....	567	100%

我們已與該等僱員（行政人員除外）訂立標準僱用協議。根據該等協議，我們可就嚴重違反我們的規則及規定、未能履行協定職責、因盜用公款對我們造成嚴重損失或因犯罪而被判有罪等理由，毋須給予事先通知或支付補償而終止僱用。僱員可於任何時間發出30天的事先書面通知終止其與我們的僱用關係。倘有關僱員由於協議或《中華人民共和國勞動合同法》訂明的若干合理理由辭任或倘我們並非基於上述任何理由終止僱用僱員，則僱員於離職時享有若干福利，包括按服務年資以每個完整服務年度獲得一個月工資的比例計算的遣散費。

此外，我們已與我們於美國、新加坡及菲律賓各國的僱員（行政人員除外）訂立標準僱用協議。我們的僱員（行政人員除外）已與我們訂立標準的保密協議及標準的不競爭協議。根據保密協議，僱員同意在我們僱用期間及之後不披露或以其他方式使用我們的機密資料。根據不競爭協議，僱員一般同意於終止彼與我們的僱用關係後12個月期間不得與我們競爭。不競爭協議亦規定僱員的工作成果將屬於我們所有。

我們相信僱員的敬業精神及才能對我們的業務至關重要，挽留僱員及招募新僱員乃我們的首要任務之一。作為我們挽留策略的一部分，我們致力於為僱員提供薪酬及績效獎金。此外，我們已設立[●]購股權計劃，讓關鍵僱員分享我們的業務利潤。

我們計劃於二零一三年底之前將我們的員工人數擴大至約680人，並將繼續投入大量資源於我們的招募工作。我們集中在招募及培訓新的大學畢業生，並吸引及招募業內有經驗的遊戲開發人員。我們已設立專門用於培訓入門級員工的培訓計劃。





## 業 務

### 未遵守公司條例第122條

根據公司條例第122條，在香港註冊成立的公司的董事須安排編製損益表，並在其股東週年大會上向公司提呈，而編製該賬目的結算日期不得早於大會日期前6個月（倘為私營公司，則不得早於大會日期前9個月）。

我們發現我們在香港註冊成立的附屬公司IGG HK並未完全遵守公司條例第122條的規定，在其股東週年大會上向其股東提呈年度經審核賬目。我們將不合規事件概述如下：

不合規詳情	不合規原因	法律後果及財務影響（包括可能面臨的最高罰款及其他經濟損失或補救）	是否已就不合規在財務報表內作出撥備	涉及不合規的董事／高級管理層成員的身份及職務	已採取的整改措施及最新狀況	防止日後違反及確保持續遵守的措施
IGG HK未於其二零零七年、二零零八年及二零零九年股東週年大會上向其股東提呈年度經審核賬目。	原因為：(i) IGG HK當時的董事並不知悉公司條例的法律規定，即須在IGG HK的股東週年大會上提呈年度經審核賬目；(ii) 自IGG HK註冊成立時起至二零一零年七月並無委任核數師，且截至二零零六年、二零零七年及二零零八年十二月三十一日止年度並無年度經審核賬目可於IGG HK當時各屆相關股東週年大會上呈列；(iii) IGG HK已委派秘書公司協助履行持續合規責任，而於相關時間IGG HK的董事信賴該等秘書公司的服務；及(iv)當時的董事並無獲適當告知公司條例第122條的規定，並認為彼等已透過隨後採納及在其二零一零年股東週年大會上提呈IGG HK截至二零零九年十二月三十一日止四個年度經審核賬目的方式而遵守了有關規則及規定。	根據公司條例第122條，如一家公司的一切董事未能採取一切合理措施遵守本條的規定，則有關人士可被罰款最高300,000港元。此外，倘若證實違反規定屬蓄意行為，該董事可被判監禁。	並無於本集團綜合財務報表內作出撥備，原因是不遵守公司條例的情況將於最後實際可行日期前予以整改。	IGG HK的董事： • 二零零六年二月二十日（註冊成立日期）至二零零七年十一月九日：蔡宗建及池元 • 二零零七年十一月九日至二零零七年十二月二十八日：IGG Inc • 二零零七年十二月二十八日至二零零九年二月十三日：蔡宗建、池元及李曉軍 • 二零零九年二月十三日至今：蔡宗建、池元、李曉軍及蔡其榮	我們已委聘范紀羅江律師行向香港高等法院申請更改有關不合法的指令。 於二零一三年七月二十九日，香港高等法院授出法院指令，(i) 有關IGG HK截至二零零六年、二零零七年及二零零八年十二月三十一日止期間的年度經審核賬目須於IGG HK舉行二零零七年、二零零八年及二零零九年各股東週年大會前提交的規定以須於IGG HK舉行二零一零年股東週年大會（於二零一零年八月二十日召開）時提交有關經審核賬目的規定取代；及(ii)經審核賬目的編製日期為不超過IGG HK舉行有關股東週年大會日期前9個月將延至二零一零年八月二十日（包括該日）。	我們已於二零一三年八月成立本集團的內部法律部門，該部門由尹琴女士領導並由周秀娟女士協助。尹琴女士畢業於北方工業大學，獲發法律學士學位。彼已通過中國律師資格考試，並於加入我們前擁有5.5年擔任內部法律顧問經驗。周秀娟女士於二零零六年十二月加入本集團，負責協調本集團的法律相關事宜。尹女士及周秀娟女士均主要負責（其中包括）監管及評估一般企業事宜及項目，以確保已妥善遵守本集團適用的法律、規則及法規。

業 務				
法律後果及財務影響(包括可能面臨的最高罰款及其他經濟損失或補救)	是否已就不合規在財務報表內作出撥備	涉及不合規的董事／高級管理層成員的身份及職務	已採取的整改措施及最新狀況	防止日後違反及確保持續遵守的措施
	不合規詳情	不合規原因	<ul style="list-style-type: none"><li>我們亦已成立內部審核部門，其職能包括(其中包括)檢討本集團內部監控的實行和有效性。內部審核部門由我們的內部審核經理鄭德陽先生領導，而鄭先生獲廈門大學頒發國際經濟及商業應用經濟學碩士學位，並已通過中國執業會計師考試，而該考試涵蓋經濟法律及稅法。鄭德陽先生於企業內部審核及內部監控方面擁有5年經驗，以(其中包括其他責任)評估及管理我們營運不時涉及的風險。此外，鄭德陽先生將與我們的內部法律部門緊密合作，致力妥為遵守適用法律、規則及法規方面的工作。</li></ul>	

---

## 業 務

---

### 董事意見

我們的內部監控顧問就上述不合規事件提出建議，以預防任何進一步的違規情況及確保持續合規。內部監控顧問於二零一三年五月進行跟進審核，其中包括審閱新頒佈政策、隨機抽查交易樣本及進行測試以核實內部監控的有效性。現正就兩項事件作出補救措施，有關措施乃關於(i)在現有董事會架構中成立提名委員會及重組審核委員會及薪酬委員會以符合[●]的規定；及(ii)就福州天盟、福州天極及福州天杰的所有相關僱員遵從對社會保險計劃供款的規定。我們擬於[●]後完成有關該等事件的補救措施。除上述事件外，我們已於二零一三年五月嚴格施行內部監控顧問作出的所有建議。

### 對福州網遊提出訴訟及行政處罰

於往績記錄期，福州網遊（我們的前附屬公司，於二零一二年四月被我們出售）牽涉16起訴訟及受到福州市文化新聞出版局的1次行政處罰。



## 業 務

該等於往績記錄期的訴訟及行政處罰詳情載列如下：

行政機構／原告	受處罰方／被告	訴訟理由及申索	行政決定／判決	最新狀況／預防措施
福州市文化新聞出版局	福州網遊	由於我們對有關互聯網文化活動及其實際應用方面的中國法律並不熟悉，我們並無向相關政府當局取得有關福州網遊在766.com經營互聯網遊戲的事先批文／授權。	於二零一二年五月十一日，福州市文化新聞出版局向福州網遊發出《行政處罰決定書》(榕)文執罰(2012)第20號，決定處以人民幣100,000元罰款並責令福州網遊關閉網站www.766.com。	該罰款已悉數繳付。我們已於二零一二年出售福州網遊。此外，我們已於二零一三年八月成立內部法律部門，以監督我們的營運並進一步提升我們的內部監控系統。內部法律部門將採取下列措施以減低未來發生不合規事件的機會：(i)與我們的開發團隊及業務營運團隊密切合作，以更好地了解將推出產品的時間及性質以及潛在的業務擴充計劃，故能較好監督及確保已適時取得許可及／或授權；(ii)透過進行有關地方法律及法規的初步內部法律研究，監督本公司主要市場的法律發展，以及與當地顧問合作(倘必要)以協助本公司遵循有關法律及法規；及(iii)查核我們於現有及未來司法權區日常業務所需的牌照及許可的申請、續期及持有文件。

## 業 務

行政機構／原告	受處罰方／被告	訴訟理由及申索	行政決定／判決	最新狀況／預防措施
廣東原創動力文化傳播有限公司	福州網遊	原告擁有動畫片《喜羊羊與灰太狼》中形象的版權，聲稱被告在其網站www.766.com上經營未經授權的Flash遊戲《喜羊羊與灰太狼》。  原告要求被告刪除www.766.com上的相關Flash遊戲及有關資料，並向原告賠償相關經濟損失。	於二零一一年十二月十九日，福州市中級人民法院發出《民事調解書》(2011)榕民初字第383號，要求被告於二零一二年一月十日前向原告賠償人民幣38,050元。	該款項已悉數支付。
北京優朋普樂科技有限公司	福州網遊	原告擁有電影《我老婆係賭聖》、《無間道》及《超級學校霸王》的獨家播放權，聲稱被告未經授權而在其網站www.766.com上播放該等電影。 <sup>(1)</sup>  原告要求被告停止侵權活動，並向原告賠償相關經濟損失人民幣120,000元。	於二零一一年十一月三十日，原告與被告訂立一份和解協議，據此，被告同意停止播放相關電影，並向原告賠償人民幣24,000元。	該款項已悉數支付。
軟星科技(北京)有限公司	福州網遊	原告擁有遊戲《大富翁6》、《大富翁8》及《軒轅劍：雲之遙》的版權，聲稱被告未經授權而在其網站www.766.com上播放該等遊戲。 <sup>(2)</sup>  原告要求被告停止侵權活動，並向原告賠償相關經濟損失人民幣120,000元。	於二零一一年十一月三十日，原告與被告訂立一份和解協議，據此，被告同意停止傳播相關遊戲，並向原告賠償人民幣25,000元。	該款項已悉數支付。

## 業 務

行政機構／原告	受處罰方／被告	訴訟理由及申索	行政決定／判決	最新狀況／預防措施
遊戲天堂電子科技(北京)有限公司	福州網遊	原告擁有遊戲《三國群英傳》、《三國群英傳2》、《三國群英傳3》、《三國群英傳4》、《三國群英傳5》、《三國群英傳6》、《三國群英傳7》、《大航海時代4》及《大航海時代XX》的互聯網獨家傳播權，聲稱被告未經授權而在其網站www.766.com上傳播該等遊戲。 <sup>(3)</sup>	於二零一一年十一月三十日，原告與被告訂立一份和解協議，據此，被告同意停止傳播相關遊戲，並向原告賠償人民幣75,000元。	該款項已悉數支付。
附註：				
原告要求被告停止侵權活動，並向原告賠償相關經濟損失人民幣360,000元。				
(1) 三宗獨立法律訴訟分別牽涉指稱侵犯《我老婆係賭聖》、《無間道》及《超級學校霸王》。我們將這三宗法律訴訟的詳情合併披露，乃因為所牽涉的原告及被告以及這三宗法律訴訟的訴訟理由相同。				
(2) 三宗獨立法律訴訟分別牽涉指稱侵犯《大富翁6》、《大富翁8》及《軒轅劍：雲之遙》。我們將這三宗法律訴訟的詳情合併披露，乃因為所牽涉的原告及被告以及這三宗法律訴訟的訴訟理由相同。				
(3) 九宗獨立法律訴訟分別牽涉指稱侵犯《三國群英傳》、《三國群英傳2》、《三國群英傳3》、《三國群英傳4》、《三國群英傳5》、《三國群英傳6》、《三國群英傳7》、《大航海時代4》及《大航海時代XX》。我們將這九宗法律訴訟的詳情合併披露，乃因為所牽涉的原告及被告以及這九宗法律訴訟的訴訟理由相同。				

---

## 業 務

---

除上文所披露的訴訟外，就董事所深知，彼等並不知悉我們於往績記錄期侵犯第三方知識產權的任何其他重大事件。

作為一項策略性投資決定，福州網遊於二零零九年八月五日透過一系列結構性合約而成為由福州天極所控制。其後，福州網遊於二零一二年四月二十四日由福州天盟直接擁有，而與福州天極的結構性合約安排已告終止。於福州網遊為本公司所控制（透過結構性合約安排或透過直接擁有權）期間，為保護本公司作為投資者的利益及為加強福州網遊的企業管治，池元先生獲委任為福州網遊的執行董事，而蔡宗建先生獲委任為福州網遊的監事。然而，本公司已與吳宇清先生（福州網遊的主要創辦人及實際經營者）達成共識，即儘管分別委任池先生及蔡先生，但福州網遊的日常管理保持不變，且吳先生繼續擔任福州網遊的法定代表以及總經理，負責日常營運。[www.766.com](http://www.766.com)這一網站由福州網遊經營，是遊戲玩家的免費交流平台，玩家可上傳若干資料，包括可能侵犯第三方知識產權的資料。

鑒於(i)福州網遊已制定、實施內部控制程序阻止侵犯第三方知識產權的潛在行為，且池元先生及蔡宗建先生於彼等分別擔任福州網遊的執行董事及監事期間根據福州網遊的管理層報告定期評估該內部控制程序的實施情況及有效性；(ii)於二零一一年四月知悉侵權行為及隨之而來的法律程序後，池元先生及蔡宗建先生指示福州網遊當時的管理層立刻採取糾正措施，包括濾除及移除上述網站涉及或疑有侵權行為的內容；以及(iii)考慮到該網站可能引致潛在起訴，有關業務部以及網站已於二零一一年十一月關閉，董事認為，蔡宗建先生及池元先生透過監督、監控福州網遊的營運守法情況而已分別履行、承擔彼等各自作為執行董事及監事的受信責任及職責。

根據上文所述以及[●]所進行的獨立盡職調查，且考慮到(i)除針對福州網遊（已被出售且不再為本集團的附屬公司）的法律程序外，並無針對本集團有關侵犯第三方知識產權方面的申索的任何法律程序，這可以說明我們在防止上述侵權行為或其他不合規事件方面的經實證往績記錄；以及(ii)在蔡宗建先生及池元先生的管理下，我們採用書面政策的方式為本集團在與監管知識產權侵權行為方面的法律法規有關的內部控制上提供進一步指引，並於每個季度對本集團的內部控制措施進行內部檢討以確保其有效性。



## 業 務

此外，本公司已聘任法律顧問幫助我們遵守有關法律法規，特別是知識產權方面的法律法規。

就我們獲[●]授權的網絡遊戲而言，我們要求授權人在相關授權協議中保證彼等向我們授權的網絡遊戲並無侵犯任何其他人士的知識產權，且倘我們因運營獲授權遊戲而構成侵權，彼等將向我們補償我們就任何有關侵權受到的所有損失(如有)。我們的營運團隊亦會監察侵犯我們遊戲知識產權的行為並將所監測到的任何侵權行為告知授權人。

就我們向[●]授權的網絡遊戲而言，獲授權人同意在任何情況下(不論是否由違反合約、保證、侵權行為(包括但不限於疏忽行為)或任何其他申索或訴訟理由引起)，我們的法律責任合共不會超過我們在發生有關申索或訴訟理由前三(3)個曆月根據相關特許協議實際向獲授權人收取的許可費總額。

我們於二零一三年五月成立風險管理委員會(我們的「風險管理委員會」)。我們的風險管理委員會負責(其中包括)實施內部監控政策及程序(包括按照內部監控顧問所提出建議更新的內部監控程序)，以及不時評估及管理與我們的業務有關的風險，以確保妥當遵守本集團適用的法律、規則及法規。

我們的風險管理委員會包括執行董事蔡宗建先生及池元先生、首席運營官許元先生、首席技術官兼全球業務高級副總裁張竑先生、高級副總裁陳智祥先生、聯席公司秘書兼高級財務副總裁沈潔蕾女士、[●]尹琴女士及鄭德陽先生。尹琴女士畢業於北方工業大學，獲發法律學士學位，亦已通過中國律師資格考試。尹琴女士於加入我們前擁有5.5年內部法律顧問經驗。鄭德陽先生於二零一三年五月加入我們，擔任我們內部審核部門的主管，負責就本集團營運進行定期內部監管審閱，以及統籌我們風險管理委員會的整體職務。鄭德陽先生取得廈門大學的國際經濟及貿易的應用經濟學碩士學位，並通過中國的註冊會計師考試。彼先前曾供職於國際審計公司及提供電訊設備及網絡解決方案的公司，於審計及內部監控方面擁有5年經驗。有關蔡宗建先生、池元先生、許元先生、張竑先生、陳智祥先生及沈潔蕾女士的履歷詳情，亦請參考本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。

風險管理委員會的每名成員主管不同部門，負責各自遵守適用法律、規則及法規。特別是：

- 執行董事蔡宗建先生負責行政總裁辦公室、高級管理團隊以及人力資源及企業行政部門；

---

## 業 務

---

- 首席運營官許元先生在張竑先生及陳智祥先生的協助下主管營運部門；
- 執行董事池元先生主管研發部門；而
- 聯席公司秘書兼高級財務副總裁沈潔蕾女士監督我們的內部法律部門。

為防止對第三方的知識產權的潛在侵權行為，我們亦已根據我們的內部監控顧問所作建議採取以下內部監控政策：

- 我們的人力資源及企業行政部門自遊戲引擎的擁有人獲得或購買我們所需的相關知識產權；
- 我們的行政總裁辦公室及法律部門會研究版權及／或商標，確保我們的遊戲名稱並無侵犯任何現有版權或商標，而遊戲一經開發，我們的法律部門會立即向有關部門申請商標保護；
- 我們的研發部門及營運部門在整個遊戲開發週期實施質量控制，確保監控遊戲內容，包括圖形及音頻資產。我們對外包予第三方的遊戲內容尤為注意。倘我們的開發團隊成員（平均在網絡遊戲行業擁有五年經驗）、項目經理或我們的管理團隊發現任何侵犯知識產權的行為，在排除侵權行為之前，遊戲開發將會被暫停；
- 我們的營運部門對遊戲內容實行全面的發佈前檢查，降低任何侵犯第三方知識產權的潛在風險；
- (A)對於自主推廣的遊戲，所有營銷材料會由內部圖形設計團隊製作，存放於指定文件夾並在宣傳開始前呈交予營銷主管張竑先生審批；(B)對於我們向[●]授權或與[●]合作推廣的遊戲，我們會向獲授權人或合作方（如適用）提供營銷材料，而彼等須在開展營銷活動前將營銷計劃以及營銷材料的樣本呈交予我們批准；以及(C)對於我們獲第三方授權的遊戲，營銷材料一般由授權人提供予我們，而我們須在開始任何營銷活動前將營銷建議呈交予授權人批准；

---

## 業 務

---

- 我們的人力資源及企業行政部門要求全部僱員在發現或接獲侵權報告後24小時內向我們的全球業務高級副總裁張竑先生報告。接獲有關潛在侵權的任何報告後，張竑先生將展開調查，而該調查將包括審閱該報告、識別出有關問題、收集涉及該等問題的一切相關事實、與我們的營運部門及其他相關團隊討論、取得我們內部法律部門的意見、向我們的外部法律顧問尋求法律支援(如需要)以及於有需要時與第三方聯絡及磋商直至問題獲解決為止；及
- 我們的人力資源及企業行政部門為僱員提供半年一次的培訓課程，培訓由我們的外部法律顧問組織，內容主要與避免侵犯第三方知識產權及保護我們所擁有知識產權不受侵犯有關。

為遵守我們遊戲經營所在主要司法權區的適用法律法規，我們實施以下內部監控措施：

- 我們的營運部門在項目研究及構思階段進行市場調查，確保遊戲類型、主題以及遊戲玩法獲我們的目標國家或地區廣泛接受；
- 我們的高級管理團隊定期舉行管理層會議討論、檢討我們的目標國家或地區遊戲內容涉及的潛在風險、爭議及不合規事件；
- 我們的營運部門實行發佈前檢查，確保我們的遊戲內容及營銷材料遵守目標國家及地區的規則及規例，包括但不限於確保我們的遊戲或營銷材料不含任何淫穢、仇恨或種族主義的內容；
- 我們的營運部門向所有玩家展示進入我們遊戲的條款及條件，其中包括監管法律以及產生糾紛時的法律及條款選擇；
- 我們的營運部門協助遊戲分銷平台(如Facebook、Google Play、Apple App Store)以及營銷平台(如Google及Facebook)在守法及合規方面對我們的遊戲進行評估、廣告許可以及監控；
- 我們的高級管理團隊指派一名高級副總裁負責處理來自分銷及營銷平台、夥伴或任何其他第三方的知識產權方面的投訴；及
- 我們的風險管理委員會主動就營運過程中所面臨知識產權方面的事宜向外部法律顧問尋求意見。

## 業 務

此外，我們的新加坡法律顧問TSMP Law Corporation認為，由於(i) IGG Singapore的大部分資產位於新加坡(即大部分重大知識產權由IGG Singapore持有)，(ii)本公司於往績記錄期的各年度／期間超過90%的收益在IGG Singapore的賬目上錄得，及(iii)用戶協議受新加坡法律規管且在新加坡內有效，合理用戶在境外知名司法權區起訴IGG Singapore的風險將會降低，原因是在新加坡執行此項判決存在潛在困難。因此，董事認為，經計及以上所述，我們在對第三方知識產權造成侵犯方面採取充份有效的內部監控措施並已充分遵守我們經營遊戲所在的主要司法權區的適用法律法規。然而，我們已於二零一三年八月成立內部法律部門，進一步加強我們的內部監控機制，從而降低任何侵權風險。現時，我們的內部法律部門由尹琴女士(作為法律經理)及周秀娟女士(作為助理)組成。有關尹琴的資格詳情，請參閱第[●]頁的有關披露。周秀娟女士於過往七年一直負責統籌本公司的法律事宜，以及協調及提供所需支援予我們的外部法律顧問。我們內部法律部門的主要職責為監督我們內部監控措施的實施，其中包括：(i)草擬、審閱我們日常營運所需一切合約及法律文件並就此提供意見；(ii)呈交商標、專利及版權申請以及積極提供有關保護我們知識產權的意見；(iii)就我們企業架構變動以符合我們業務擴充計劃提供法律意見；(iv)處理我們日常營運產生的法規及爭議及訴訟的任何通告；(v)就有關法律及法規進行初步研究及分析、評估法律風險，及於須作出重大業務決策時(例如將我們的業務營運擴充至新司法權區或開發新類型的網絡遊戲)向我們的管理層提供內部法律意見；(vi)透過就當地法律及法規進行初步內部法律研究，監督本公司主要市場的法律發展，以及於需要時與當地顧問合作；及(vii)查核我們於現有及未來司法權區日常業務所需的許可及批准的申請、續期及持有文件。我們擬透過於明年初聘請另一法律顧問以擴充我們的內部法律部門。倘我們的業務擴充及營運需要，我們可能聘請更多法律員工。儘管作出該等努力，我們將繼續面對與知識產權有關的若干風險。

除針對福州網遊的訴訟外，鑒於並無關於本集團侵犯第三方知識產權索賠的法律訴訟或不遵守本集團運營所在所有主要司法權區的適用法律及法規及／或散播自主開發遊戲或來自第三方開發商的特許遊戲的事實，均可表明我們於預防上述侵犯行為或其他不合規情況的經實證往績記錄，並基於(i)上述措施及[●]的盡職調查工作；(ii)向我們的法律顧問尋求的法律意見；(iii)董事確認(a)本集團已建立並執行有效及適用於我們現時經營環境的內部監控系統；(b)我們已經並將進一步根據我們內部監控顧問提出的推薦意見加強內部監控措施；及(c)我們擬聘用更多合資格員工負責推行推薦意見，包括於二零一三年八月成立的內部法律部門，(其中包括)在相關司法權區推出相關遊戲前審閱其運營遊戲的內容，以評估



---

## 業 務

---

相關法律風險，並考慮適當意見以降低該等風險，故[●]與董事一致，認為我們已在侵犯第三方知識產權及遵守我們運營遊戲所在主要司法權區的適用法律及法規方面實施充分有效的內部監控措施。

我們日後可能不時面臨與我們的業務行為有關的法律訴訟、調查、行政處罰及申索。於最後實際可行日期，我們並無涉及任何重大訴訟、仲裁或申索，而就董事所知，概無待決或威脅我們或針對我們而提出的訴訟、仲裁或申索而將對我們的經營業績或財務狀況造成重大不利影響。

除上文所披露者外，據我們的中國法律顧問告知，根據有關機關的確認，據彼等所深知，我們在中國的附屬公司已自中國相關監管機關就其成立及業務經營取得其經營所需的一切必要證書、許可證及牌照，並於往績記錄期在有關其經營的所有重大方面遵守相關法律及法規。

此外，我們的新加坡法律顧問TSMP Law Corporation認為，截至最後實際可行日期，我們已在所有重大方面遵守所有相關法律及法規，並已獲得對於我們在新加坡的業務而言屬必要的一切相關批文及證書。