

業務目標

根據艾瑞，按2012年交易金額計，本集團為網上遊戲產品第二大網上交易服務公司。本集團的主要業務目標，為(i)保持及鞏固其在中國網上遊戲市場作為網上交易服務供應商的領先地位；(ii)擴大其向海外用戶提供的網上交易服務；及(iii)透過成功發展遊戲點評網為一個專業及全面的網上遊戲資訊平台及透過遊戲點評網推廣網上遊戲，成為領先的綜合網上遊戲資訊及交易服務供應商。

業務策略

本集團運作神州付系統八年，向大量網上遊戲用戶提供網上交易服務，這些用戶對玩網上遊戲有濃厚興趣，願意付費感受升級遊戲體驗。

擴大本集團向海外用戶提供的網上交易服務

於2013年9月，本集團透過其香港附屬公司神州行，設立網站神州付網(shen Zhoufu.hk)，並在香港註冊域名及安裝服務器，為中國的手機賬號提供手機話費充值服務，以及分銷中國網上遊戲產品，對象為海外的手機用戶及網上遊戲用戶。神州行亦將負責(i)分析及評估海外商機；及(ii)向海外玩家推廣中國的網上遊戲。上述網站的開發成本約為人民幣4,500元，而估計每月運作成本約為人民幣3,200元。本集團將動用其內部資源撥付運作該網站所需。

透過進一步開發遊戲點評網及透過遊戲點評網推廣網上遊戲來擴大本集團的業務組合

本集團於2012年5月啟動其遊戲點評網的運作，利用網上遊戲用戶的高人流量及對神州付系統的參與，旨在開發為人氣網站。本集團向網上遊戲用戶收集如遊戲相關評論等的用戶發放內容，並於遊戲點評網刊登有關資料。本集團一直利用遊戲點評網作為網上遊戲的廣告平台，並擬將遊戲點評網開發為專業及具知名度的互動平台，透過向網上遊戲運營商提供廣告服務，並向有關網上遊戲運營商推薦遊戲點評網的用戶來賺取廣告收入。

董事不認為運作遊戲點評網代表本集團的業務模型及重心改變。神州付系統乃於2005年推出，自此，本集團與網上遊戲運營商維持穩固的合作關係，並已向眾多網上遊戲用戶提供穩定的網上交易服務。由於本集團經營涉及神州付系統的業務趨向成熟，董事冀盼能利用本集團與網上遊戲運營商及網上遊戲用戶建立的成熟關係，實現本集團業務組合多元化發展。本集團計劃與網上遊戲運營商合作，於遊戲點評網推廣網上遊戲。

未來計劃及所得款項用途

本集團運作遊戲點評網的歷史有限，但董事相信，本集團憑藉遊戲點評網能達至其業務目標。本集團經營業務八年，期間已就遊戲點評網的運作與網上遊戲用戶及網上遊戲運營商建立穩固的連繫。該業務倚賴神州付系統的用戶群。當神州付系統成功處理網上遊戲用戶所作出的交易要求時，該用戶便有機會對有關網上遊戲發表意見，而該用戶發佈資訊會被刊登於遊戲點評網。截至2013年6月30日止六個月，神州付系統處理的日均網上遊戲賬號充值要求約為74,000次，可見遊戲點評網擁有龐大的潛在用戶群以支持其運作。自遊戲點評網啟用以來及截至最後實際可行日期，本集團已於遊戲點評網上刊登逾91,000篇用戶發佈資訊。此等遊戲評論為網上遊戲用戶發佈的第一手資料，其真實性及原創性可吸引其他網上遊戲用戶，並將鼓勵網上遊戲用戶對網上遊戲進行網上討論，繼而增加遊戲點評網的用戶人次。董事相信，憑藉神州付系統的用戶群，加上遊戲點評網的知名度日增，遊戲點評網將於網上遊戲用戶群組內建立聲譽，以及吸引神州付系統以外來源的用戶。

當潛在用戶群實現後，將有助本集團向網上遊戲運營商獲取廣告業務。於最後實際可行日期，本集團已與598家網上遊戲運營商建立及維持合作關係，當中包括中國前三大網上遊戲運營商(按2012年收入計)。董事相信，本集團於發展遊戲點評網的廣告業務時，將能利用其與許多網上遊戲運營商已建立的合作關係。

考慮到多種因素，包括(i)本集團管理層於信息技術行業所積累的經驗；(ii)孫先生(本公司行政總裁，一直負責本集團的管理及業務發展工作)及吳雨航先生(本集團副總裁，一直為本集團專責與網上遊戲運營商建立及維持合作關係)的市場經驗，二人均在網上遊戲相關業務積逾8年經驗及透過經營本集團的神州付系統對中國網上遊戲行業及網上遊戲運營商與網上遊戲用戶的喜好有深諳的了解；(iii)孫先生及魏中華先生在信息技術相關業務的企業家視野和管理經驗，從他們創立及發展北京時代傑誠信息科技有限公司(一家主要從事手機增值服務的公司，包括但不限於提供有關手機小遊戲的手機內容及推廣及宣傳服務，於2001年成立日期最初由孫先生及透過信託安排代魏中華先生持有股份的一名個人分別持有40%及60%，其後該公司被中華網科技公司(股份代號：8006)(於2006年在創業板上市)收購)，而有關虛擬遊戲相關行銷及推廣經驗亦可在運作遊戲點評網方面應用於推廣網上遊戲及與網上遊戲運營商接洽；以及創立和發展本集團的過程中反映及累積起來；(iv)本集團於中國網上遊戲運營商維持穩固的合作關係；(v)本集團成功推出神州付系統並自此保持其穩定性及安全性，足以證明本集團擁有強大的研發實力；(vi)本集團經營多年來對中國網上遊戲行業的認識及參與有關展覽如

ChinaJoy等，以緊貼最新市場趨勢；及(vii)致力聘請具有相關經驗的員工勝任遊戲點評網的運作，董事相信本集團將能成功管理遊戲點評網業務。

廣告業務

本集團與網上遊戲運營商訂立廣告協議。有關詳情，請參閱「業務—本集團的業務—運作遊戲點評網」。

來自網上廣告的收入於張貼廣告期間內以直線法及當有可能收回所產生的應收款項時確認。與遊戲點評網相關的經營成本於產生時在損益確認。當已計入收入的款項不確定能否收回時，未能收回金額或不再可能收回的金額會確認為開支，而不是調整原已確認的收入金額。

溢利分成業務

本集團擬於遊戲點評網的網上遊戲加入鏈接，將網站用戶帶進有關網上遊戲的官方網站。然後，網站用戶可設立其網上遊戲賬號，並付款玩有關網上遊戲。遊戲點評網可提供資訊、討論區及網上遊戲消息，以提高有關網上遊戲的知名度及受歡迎程度，使更多網上遊戲用戶可能點擊遊戲點評網上提供的鏈接搜尋及玩該等網上遊戲。隨著遊戲點評網的發展，董事預期其將成為網上遊戲運營商獲得網上遊戲用戶的可靠及穩定來源。為利用遊戲點評網所提高的網上遊戲用戶人次，本集團計劃與有關網上遊戲運營商加強合作。本集團會提供電腦服務器以運作有關網上遊戲。此等服務器將特別用以支持參與遊戲點評網所載鏈接的網上遊戲的網上遊戲用戶。每台服務器將能同步支持約2,000名用戶玩網上遊戲。本集團只須承擔服務器的成本及負責維持其運作；而網上遊戲運營商則負責網上遊戲的運作及維護。這種合作方式使本集團及網上遊戲運營商能夠將透過遊戲點評網參與網上遊戲的網上遊戲用戶從其他用戶之中分辨出來。本集團計劃與網上遊戲運營商訂立推廣協議，以攤分經遊戲點評網轉介的此等網上遊戲用戶所收取的款項。為支持此類型業務，由最後實際可行日期至2013年12月31日以及截至2014年6月30日、2014年12月31日、2015年6月30日、2015年12月31日及2016年6月30日止各六個月期間，本集團考慮到預期來自遊戲點評網不同IP地址的每日瀏覽次數（為反映透過遊戲點評網玩網上遊戲的潛在網上遊戲用戶的數目的指標）增加，計劃購買及安裝分別4台、8台、12台、19台、25台及33台服務器。董事已考慮(i)從事遊戲資訊網站業務的可比公司的公開可得營運數據；(ii)遊戲點評網的歷史營運數據；及(iii)於各項推廣及展覽活動於不同市場專家的意見交流及與網上遊戲運營商的溝通，並認為來自遊戲點評網不同IP地址的每日瀏覽次數將持續上升。經審視可接受規格服務器的市價後，董事估計，本集團將就每台電腦服務器支付約人民幣100,000元。董事認為，經考慮遊戲點評網及網上遊戲市

未來計劃及所得款項用途

場的未來發展，有關服務器的成本屬合理。參考本集團現時使用的服務器，董事估計有關服務器的可使用年期約為五年。經遊戲點評網轉介網上遊戲的網上遊戲用戶不限於遊戲點評網的登記用戶。未登記用戶亦可前往及瀏覽遊戲點評網的內容，因此，準網上遊戲用戶可能經遊戲點評網所提供的鏈接登記有關網上遊戲。於2013年10月，遊戲點評網已錄得平均每天約29,000次來自不同IP地址的瀏覽。因此，本集團有必要準備足夠台數的服務器以應付準網上遊戲用戶的需要。另外，開發網上遊戲需要電腦服務器的兼容硬件性能。網上遊戲詳情(包括其影像水平及聲音效果)以及網上遊戲用戶的數目均著重服務器的硬件性能。就此原因，本集團擬購買優質電腦服務器以為網上遊戲用戶提供愉快及穩定的服務。

於最後實際可行日期，本集團與三名網上遊戲運營商訂立三份推廣協議，按介乎50%至70%的比例攤分經遊戲點評網轉介網上遊戲用戶所收取的款項。有關詳情請參閱「業務一運作遊戲點評網」。董事認為，越來越多網上遊戲運營商將願意以此方式與本集團合作以發展遊戲點評網。網上遊戲運營商倚賴其用戶群來賺取收入。倘遊戲點評網可為網上遊戲運營商帶來一定數量的新用戶，董事有信心，網上遊戲運營商將願意與本集團分享此好處。董事已研究運作網上遊戲資訊入門網站的可比公司及其業務模型，並發現網上遊戲運營商願意透過在網上遊戲資訊入門網站刊登廣告來擴大網上遊戲用戶覆蓋，並與他們分享所獲得的款項。根據艾瑞的資料顯示，提供服務器以供運作網上遊戲的網上遊戲資訊網站運營商，就所轉介的網上遊戲用戶所付總額收取高達約70%的收費乃行業常規。董事認為，一旦遊戲點評網在網上遊戲行業建立其聲譽，本集團將能夠以分享溢利的形式與更多的網上遊戲運營商合作。

透過遊戲點評網的溢利分成所得的收入，於網上遊戲用戶透過點擊遊戲點評網的鏈接到訪網上遊戲運營商自有的網站，並於該等網站玩網上遊戲或購買網上遊戲產品時確認。溢利分成按與網上遊戲運營商協定的預訂費率釐定。

對營運資金管理的影響

由於(i)本集團於2013年6月30日的現金及現金等價物約人民幣23.6百萬元；(ii)未計營運資金變動前的經營溢利於截至2011年12月31日止年度、截至2012年12月31日止年度及截至2013年6月30日止六個月分別約人民幣19.0百萬元、約人民幣18.7百萬元及約人民幣13.1百萬元；(iii)為發展遊戲點評網涉及的資本開支及營運資金需要於截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度及截至2016年6月30日止六個月估計分別約人民幣

1.4百萬元、人民幣7.9百萬元、人民幣11.8百萬元及人民幣7.1百萬元；及(iv)本集團現有業務並無重大的額外資本需求，運作遊戲點評網並不影響本集團的營運資金管理，原因是即使沒有預期上市所得款項，本集團亦應能夠從其他業務取得足夠營運資金運作遊戲點評網。運作遊戲點評網亦不倚賴任何銀行融資。因此，董事認為，本集團將有足夠現金流以應付遊戲點評網的擴充，預期遊戲點評網的擴充不會對本集團現有業務造成任何重大不利影響。

遊戲點評網業務營運的可持續性

董事認為，本集團能按可持續性基準運作遊戲點評網，原因如下：

(i) 網上遊戲資訊入門網站的市場潛力

董事認為，中國的遊戲資訊網站市場正經歷迅速增長階段，市場潛力龐大。誠如「行業概覽」所說明，根據艾瑞的資料顯示，與中國遊戲資訊網站市場有關的主要行業數據正呈上升趨勢。首先，自2007年起網上遊戲運營商的收入一直不斷增長，平均年增長率超過20%，並預期繼續增長，2013年至2017年的估計年增長率介乎15.0%至24.0%。第二，根據艾瑞的資料顯示，網上遊戲行銷的市場規模自2007年起一直不斷擴展，於2012年的增長率為9.1%，預計於2013年至2017年期間將繼續按介乎9.5%至14.2%的估計年增長率增長。第三，中國的大型客戶端遊戲用戶及瀏覽器遊戲用戶的用戶規模自2007年及2008年以來錄得持續增長，於2012年分別錄得年增長率約10.0%及12.7%。根據艾瑞的資料顯示，預計於2013年至2017年期間該等增長趨勢將繼續按分別4.8%及7.6%或以上的增長率穩步上升。最後，中國遊戲資訊網站的用戶規模及月度瀏覽頁面數亦正呈上升趨勢。遊戲資訊網站的用戶規模自2007年以來的年增長率介乎18.0%至47.6%，預計於2013年至2017年將維持年增長率介乎7.2%至13.0%。月度瀏覽頁面數自2007年以來的年增長率則介乎3.2%至68.9%，由2011年約328億頁增長至2012年約554億頁，相當於每月增長合共2.258億頁或68.9%。網上遊戲行銷的市場規模及用戶規模以及中國遊戲資訊網站月度瀏覽頁面數的正面趨勢與本集團的溢利分成業務息息相關，因為經遊戲點評網轉介有關網上遊戲予網上遊戲用戶的數目受中國網上遊戲用戶數目（以用戶規模代表）及網上遊戲用戶是否願意瀏覽遊戲資訊網站（以月度瀏覽頁面數代表）所影響。經計及上述行業數據，董事對於網上遊戲行業及遊戲資訊網站行業的普及性、市場規模及機會的增長充滿信心，並已作好準備讓遊戲點評網抓緊此等增長行業的經濟利益。董事已研究在中國從事與遊戲點評網類似的網上遊戲資訊網站運作的可比公司。董事亦注意到其

中一家中國主要的網上遊戲資訊網站在啟用後第四年錄得每日來自不同IP地址的瀏覽量達到4.5百萬次。該等可比公司的財務表現顯示，成功的網上遊戲資訊入門網站可帶來一定的收入及純利，並可令網站的知名度與日俱增。基於以上所述，董事相信，發展遊戲點評網蘊含龐大的市場潛力。

(ii) 與網上遊戲用戶及網上遊戲運營商建立的連繫

本集團經營業務八年，期間已就遊戲點評網的運作與網上遊戲用戶及網上遊戲運營商建立穩固的連繫。該業務倚賴神州付系統的用戶群。網上遊戲用戶大致上可分為兩類，付費網上遊戲用戶及非付費網上遊戲用戶。付費網上遊戲用戶為網上遊戲運營商的主要目標客戶。神州付系統的用戶群為該等願意支付費用玩網上遊戲運營商開發的網上遊戲的付費網上遊戲用戶。當神州付系統成功處理網上遊戲用戶所作出的交易要求時，該用戶便有機會對有關網上遊戲發表意見，而該用戶發佈資訊會被刊登於遊戲點評網。截至2013年6月30日止六個月，神州付系統處理的日均網上遊戲賬號充值要求約為74,000次。付費網上遊戲用戶發出網上遊戲賬號收費要求。使用神州付系統的大量付費網上遊戲用戶可方便瀏覽遊戲點評網。該大量潛在遊戲點評網訪客可吸引網上遊戲運營商(a)於遊戲點評網刊登廣告，從而為本集團賺取廣告收入；及(b)在溢利分成業務方面與本集團合作，為本集團帶來溢利分成收入。

自遊戲點評網啟用以來及截至最後實際可行日期，本集團已於遊戲點評網上刊登逾91,000篇用戶發佈資訊的張貼。此等遊戲評論為網上遊戲用戶發佈的第一手資料，其真實性及原創性可吸引其他網上遊戲用戶，並將鼓勵網上遊戲用戶對網上遊戲進行網上討論，繼而增加遊戲點評網的用戶人次。董事相信，憑藉神州付系統的用戶群，加上遊戲點評網的知名度日增，遊戲點評網將於網上遊戲用戶群組內建立聲譽，以及吸引神州付系統以外來源的用戶。

當潛在用戶群實現後，將有助本集團向網上遊戲運營商獲取廣告及溢利分成業務。於最後實際可行日期，本集團已與598家網上遊戲運營商建立及維持合作關係，當中包括中國三大網上遊戲運營商(按2012年收入計)。董事相信，本集團於發展遊戲點評網的廣告業務時，將能利用其與許多網上遊戲運營商已建立的合作關係。

(iii) 至今發展遊戲點評網的情況

本集團於2012年5月推出遊戲點評網，其業務僅為初始階段。遊戲點評網的月度瀏覽頁面數由2012年5月約150,000頁增至2013年10月約1,386,000頁。

未來計劃及所得款項用途

於最後實際可行日期，本集團亦與若干網上遊戲運營商合作，透過在約60個不同網上遊戲網頁上顯示直接網頁鏈接，免費推廣遊戲點評網。

董事認為，隨著遊戲點評網主要營運數據的增長，在遊戲點評網刊登網上廣告的效用將會提升。

截至2012年12月31日止年度，本集團自運作遊戲點評網錄得收入約人民幣186,000元，並錄得有關開支約人民幣841,000元。

自2013年1月1日起及截至2013年9月30日，本集團來自運作遊戲點評網的收入約為人民幣1,115,000元。相關開支約為人民幣621,000元。遊戲點評網於2013年6月開始錄得純利，並於2013年6月、7月、8月及9月錄得每月純利分別約人民幣18,000元、人民幣189,000元、人民幣402,000元及人民幣174,000元。董事估計，由最後實際可行日期至2016年6月30日用於遊戲點評網的所得款項淨額將約為人民幣28.1百萬元。

運作遊戲點評網的收入主要包括廣告收入及經轉介網上遊戲予網上遊戲用戶與網上遊戲運營商分享溢利所得的收入。於評估遊戲點評網的市場潛力及業務模型的可行性時，董事已研究其他有關收入模型、內容及表現等其他網上遊戲資訊入門網站，並注意到網上遊戲運營商將願意：(i)與網上遊戲資訊入門網站運營商訂立廣告協議；及(ii)透過與網上遊戲資訊入門網站運營商合作並與他們分享溢利來擴大網上遊戲用戶的覆蓋。根據董事對中國網上遊戲行業的認識，本集團將能夠與網上遊戲運營商洽商按經遊戲點評網提供的鏈接獲轉介玩網上遊戲的網上遊戲用戶數目分享溢利，而分享溢利比率將由各方協定。董事確認，該溢利分成模式與一般市場慣例相符。於最後實際可行日期，本集團與網上遊戲運營商訂立三份推廣協議，溢利分成比率介乎50%至70%，並於2013年7月開始錄得收入。董事進一步注意到，成功的網上遊戲資訊入門網站的每天瀏覽頁次約達1,000,000次，而中國一家網上遊戲資訊網站在其啟用後第四年每日來自不同IP地址的瀏覽頁面數可達到4.5百萬頁。董事亦對中國網上遊戲的年度收入進行研究。根據艾瑞的資料顯示，2012年中國十大網上遊戲收入介乎人民幣12.4億元至人民幣69.8億元。倘本集團能夠按溢利分成比率介乎50%至70%與上述網上遊戲的網上遊戲運營商合作，本集團可錄得龐大的應佔收入。因此，董事認為，遊戲點評網具市場潛力。經考慮以下因素，包括(i)網上遊戲資訊入門網站如遊戲點評網的市場潛力；(ii)於最後實際可行日期，本集團透過運作神州付系統與598家網上遊戲運營商建立及維持關係；(iii)神州付系統服務一定數目的付費網上遊戲用戶，他們為網上遊戲運營商的核心目標客戶；(iv)遊

未來計劃及所得款項用途

戲點評網於2013年6月開始錄得盈利；(v)遊戲點評網的月度瀏覽頁面數由2012年5月約150,000頁增至2013年10月約1,386,000頁；及(vi)本集團高級管理層於中國網上遊戲行業的知識、經驗及往績，董事有信心，遊戲點評網的受歡迎程度將持續增加。

董事將繼續對運作遊戲點評網實施嚴格的成本控制，旨在降低就發展遊戲點評網將產生的不必要開支。自2012年5月遊戲點評網啟用以來及直至2013年9月，運作遊戲點評網產生總開支約人民幣1.4百萬元，主要包括員工成本、租金開支及差旅開支，而同期，遊戲點評網錄得收入約人民幣1.3百萬元。就遊戲點評網業務產生的每月固定成本不大。董事將密切監察收入及營運數據，包括遊戲點評網的月度瀏覽頁面數，以完善其實施策略，避免重大的淨現金支出。

基於上文所述及經考慮(特別是)(i)艾瑞提供及在「行業概覽」內披露，中國大型客戶端遊戲用戶及瀏覽器遊戲用戶的過往及估計未來ARPU及付費率的趨勢；(ii)根據艾瑞的資料顯示，提供服務器以供運作網上遊戲的網上遊戲資訊網站運營商，就所轉介網上遊戲用戶所付總額收取高達約70%的收費乃行業常規，以及本集團簽立的現有推廣協議所載介乎50%至70%的溢利分成比率；(iii)大量付費網上遊戲用戶使用神州付系統；(iv)遊戲點評網於2013年6月開始錄得純利，於2013年6月、7月、8月及9月錄得每月純利分別約人民幣18,000元、人民幣189,000元、人民幣402,000元及人民幣174,000元；及(v)對遊戲點評網的嚴格成本控制措施，並經考慮下述實施策略後，董事預期，截至2013年、2014年及2015年12月31日止三個年度及截至2016年6月30日止六個月，遊戲點評網將分別賺取收入約人民幣1.7百萬元、人民幣3.5百萬元、人民幣10.1百萬元及人民幣7.1百萬元，而自遊戲點評網啟用以來運作所得的總收入能夠彌補其總經營成本，包括但不限於員工薪金、行銷開支、互聯網及系統維護開支及租金開支，因此，預期遊戲點評網將於2016年6月30日或之前錄得收支平衡(扣除稅項及折舊後)，並將於2017年9月30日或之前收回對遊戲點評網的投資(包括於服務器等固定資產的投資，扣除稅項及折舊後)。

未來計劃及所得款項用途

下表顯示遊戲點評網的收支平衡期間及投資回收期間因應與網上遊戲運營商的溢利分成比率變動的敏感度分析。

	溢利分成比率		
	40 %	50 %	60 %
收支平衡期間(扣除稅項及折舊後)	2016年11月30日	2016年6月30日	2016年1月31日
投資回收期間(包括於服務器等固定資產的投資，扣除稅項及折舊後)	2018年3月31日	2017年9月30日	2017年5月31日

附註：收支平衡指自遊戲點評網啟用以來運作所得總收入能夠彌補其總經營成本，包括但不限於員工薪金、行銷開支、互聯網及系統維護開支以及租金開支。

實施策略

為達成上述業務目標，本集團擬實施以下策略：

- 加強行銷力度

為提高遊戲點評網的品牌知名度及使本集團搶佔利好位置捕捉更大商機透過遊戲點評網來推廣網上遊戲，本集團計劃於2016年前實施一連串行銷措施。本集團將舉辦宣傳活動，藉以加深普羅大眾對遊戲點評網的認識；另將製作廣告，並於主要新聞網站及遊戲相關網站與遊戲相關雜誌及期刊內刊登。本集團亦將設立多個購買點廣告牌。董事估計，截至2013年、2014年、2015年及2016年12月31日止年度各年，各種多媒體渠道廣告牌的有關開支將分別約為人民幣0.06百萬元、人民幣2.3百萬元、人民幣2.8百萬元及人民幣1.0百萬元。

本集團將以遊戲點評網的名義主辦及贊助有關會議及展覽，使市場業者及網上遊戲用戶能夠參加。本集團亦將透過擔任不同網上遊戲行業會議及展覽事務的主辦單位來推廣遊戲點評網。該等事務可能包括網上遊戲相關頒獎典禮及業界招待會，據此經挑選的網上遊戲運營商及網上遊戲用戶獲邀出席。截至2013年、2014年及2015年12月31日止年度各年及截至2016年6月30日止六個月，有關成本將分別約為人民幣零元、人民幣0.2百萬元、人民幣0.3百萬元及人民幣

未來計劃及所得款項用途

0.3百萬元。於2012年7月，本集團於ChinaJoy期間舉辦一項頒獎禮，依據網上遊戲用戶於遊戲點評網上遞交的遊戲評論，頒獎給網上遊戲及網上遊戲運營商。本集團於2012年7月舉辦該行銷活動產生的成本總額約為人民幣272,000元。董事認為，該行銷活動吸引到傳媒報道及提高遊戲點評網於網上遊戲行業及網上遊戲用戶的知名度，已達到其推廣遊戲點評網品牌的目的。

由於本集團計劃提供服務器運作網上遊戲，並擬與有關網上遊戲運營商攤分所賺取的溢利，故本集團亦會籌辦公共關係活動推廣有關網上遊戲以提高其受歡迎程度。該等公共關係活動將包括廣告、紀念品及推廣活動。董事估計，截至2013年、2014年及2015年12月31日止年度各年及截至2016年6月30日止六個月，本集團將動用分別約人民幣0.02百萬元、人民幣0.20百萬元、人民幣0.40百萬元及人民幣0.20百萬元。

另外，為進一步提高遊戲點評網的登記用戶人數及受歡迎程度，本集團計劃與中國的社交網絡服務供應商合作，使有關社交網絡服務的登記用戶亦可享用遊戲點評網的服務及發佈資訊，無須事先向遊戲點評網登記賬號。本集團已與新浪微博以此方式合作。

董事認為，藉著加深市場認受性及於網上遊戲用戶及網上遊戲運營商的受歡迎程度，遊戲點評網將獲業界承認為用戶發放針對網上遊戲相關消息及評論的專業人氣互動平台。

- **提升技術基建**

自本集團於2004年開展業務以來，本集團致力維持高質素的服務水平、穩定性及運作系統的效率。另外，為切合遊戲點評網的發展需要，本集團擬不斷提升其技術基建，銳意提高運作效率及提升透過遊戲點評網向網上遊戲運營商提供服務的質素。隨著預計本集團與有關網上遊戲運營商之間的數據交流量增加，加上擬透過遊戲點評網推廣網上遊戲，尤其是協助網上遊戲運營商運作網上遊戲，以支援經遊戲點評網轉介參與網上遊戲的網上遊戲用戶，本集團計劃購買、安裝及設置更多設備及設施，包括先進的電腦服務器及加大寬帶的互網聯連接服務。董事認為，配備完善且不斷提升的技術基建，對確保本集團業務暢順運作及持續發展起關鍵作用。

未來計劃及所得款項用途

- 加強研發及技術實力

本集團自2004年成立以來，研發部一直致力開發及改良神州付系統及其他支援系統，務求穩固本集團的業務營運。本集團計劃於2014年對其支援系統進行提升及升級，包括整合神州付系統及會計系統。為配合透過遊戲點評網提供多種服務的未來發展，包括但不限於日後推廣網上遊戲，本集團將繼續進行研發活動，專注提升遊戲點評網各範疇，包括系統負載能力、網站功能延伸、產品升級、網頁設計及用戶體驗。

- 提升及擴充人才及維持遊戲點評網運作

如同業界做法，本集團聘請了少數員工，主要為技術及管理人員。董事相信，擁有穩定、可靠且熟練的員工對本集團業務的成功極為重要，本集團亦一直投放資源於招攬、聘請、培訓及挽留其職員。於最後實際可行日期，本集團聘有87名員工負責整體業務營運。

為配合透過遊戲點評網提供各種服務的未來發展及維護(包括但不限於推廣網上遊戲)，董事擬於未來數年調派其部分現有僱員負責運作遊戲點評網，以及持續聘請具有網上遊戲相關經驗的新人才。該等調派及新聘員工將主要負責本集團多項職能，包括與運作遊戲點評網相關的研發、日常維護、客戶服務及業務發展。本集團亦計劃為其團隊策劃及提供培訓。董事相信，遊戲點評網的發展及運作可藉現有及新聘的富經驗員工及提升僱員相關技能獲得莫大裨益。董事預期將於2013年完結前增聘5名僱員以及於2014年及2015年及截至2016年6月30日止六個月完結前再增聘10名、11名及6名僱員，以運作遊戲點評網。董事預期，截至2013年、2014年及2015年12月31日止年度各年及截至2016年6月30日止六個月，就運作遊戲點評網調派及新聘僱員及提供有關培訓的相關勞工成本，將分別約為人民幣0.5百萬元、人民幣1.4百萬元、人民幣2.1百萬元及人民幣1.3百萬元。

此外，本集團運作遊戲點評網會產生經營成本，包括但不限於系統基建的維護成本、行政成本及差旅開支。截至2013年、2014年及2015年12月31日止年度各年及截至2016年6月30日止六個月，預計本集團將動用的該等經營成本分別約為人民幣0.1百萬元、人民幣0.3百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣0.3百萬元。

未來計劃及所得款項用途

實施計劃

本集團將致力於最後實際可行日期至2016年6月30日期間內達到以下里程碑，其各自預定完成時間乃根據「一基準及假設」所載的若干基準及假設作出。此等基準及假設受許多固有的不確定因素及不可預測因素，尤其「風險因素」所載的風險因素所影響，故不保證本集團的業務計劃將按照估計的時間表實現，亦不保證本集團的未來計劃定會達成。

	由最後實際可行日期至2013年12月31日	截至以下日期止六個月					總計
		2014年	2014年	2015年	2015年	2016年	
		6月30日	12月31日	6月30日	12月31日	6月30日	
	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元	百萬港元	
透過進一步發展遊戲點評網及透過遊戲點評網推廣網上遊戲來擴大本集團的業務組合							
● 加強行銷力度	實行銷活動以提高遊戲點評網的知名度及受歡迎程度	實行銷活動以提高遊戲點評網的知名度及受歡迎程度	實行銷活動以提高遊戲點評網的知名度及受歡迎程度	實行銷活動以提高遊戲點評網的知名度及受歡迎程度	實行銷活動以提高遊戲點評網的知名度及受歡迎程度	實行銷活動以提高遊戲點評網的知名度及受歡迎程度	
將應用配售所得款項淨額的金額	0.1	1.1	2.5	2.3	2.5	2.0	10.5
● 提升技術基建	購買、安裝及設置4台電腦服務器及其他設施	購買、安裝及設置8台電腦服務器及其他設施	購買、安裝及設置12台電腦服務器及其他設施	購買、安裝及設置19台電腦服務器及其他設施	購買、安裝及設置25台電腦服務器及其他設施	購買、安裝及設置33台電腦服務器及其他設施	
將應用配售所得款項淨額的金額	0.6	1.3	1.5	2.4	3.2	4.2	13.2
● 鞏固研發及技術實力	加強遊戲點評網的支援系統及改善	加強遊戲點評網的支援系統及改善	加強遊戲點評網的支援系統及改善	加強遊戲點評網的支援系統及改善	加強遊戲點評網的支援系統及改善	加強遊戲點評網的支援系統及改善	
將應用配售所得款項淨額的金額	0.3	0.8	0.6	0.9	0.5	0.8	3.9
● 提升及擴充人才，以及維持遊戲點評網的運作	調配現有僱員、聘請新僱員及提供培訓、經營成本	調配現有僱員、聘請新僱員及提供培訓、經營成本	調配現有僱員、聘請新僱員及提供培訓、經營成本	調配現有僱員、聘請新僱員及提供培訓、經營成本	調配現有僱員、聘請新僱員及提供培訓、經營成本	調配現有僱員、聘請新僱員及提供培訓、經營成本	
將應用配售所得款項淨額的金額	0.7	0.9	1.2	1.5	1.6	2.0	7.9
總計	1.7	4.1	5.8	7.1	7.8	9.0	35.5

基準及假設

務請有意投資者注意，本集團能否達成業務目標取決於多項假設，尤其是：

- 中國或本集團任何成員公司從事其業務或將從事其業務所在的任何其他地方的現行政治、法律、財政、社會或經濟狀況，將不會重大改變；
- 本集團將具備足夠的財務資源，以應付業務目標相關期間的計劃資本開支及業務發展所需；
- 香港、中國或本集團任何成員公司經營或將經營所在任何其他地方的稅基或稅率將不會重大改變；
- 香港或重大影響本集團所從事業務的其他地方的法例或法規將不會重大改變；
- 本集團與其現有策略及業務夥伴的業務關係將不會重大改變；
- 本集團與其主要客戶的業務關係將不會重大改變；
- 「一實施計劃」概述的各項預定成就所需的資金將不會重大改變；及
- 本集團將不會受「風險因素」所載的風險因素所影響。

進行配售的原因及所得款項用途

本公司擬透過配售股份集資，以達到「一實施計劃」所載的業務目標。

董事相信，上市將提高本集團的知名度及認受性，而配售配售股份的所得款項淨額亦將鞏固本集團的財務狀況，使本集團能夠全力推行本節所載的業務計劃。

假設配售價為每股配售股份0.5港元（即指示性配售價範圍每股配售股份0.4港元至0.6港元的中位數），則配售所得款項總額將為60,000,000港元。扣除有關上市開支後，估計配售所得款項淨額將約為35.8百萬港元。本集團擬按下列方式應用配售所得款項淨額如下：

- 所得款項淨額中約29.3%或約10.5百萬港元，用以加強行銷力度；

未來計劃及所得款項用途

- 所得款項淨額中約36.9%或約13.2百萬港元，用以提升技術基建；
- 所得款項淨額中約10.9%或約3.9百萬港元，用以鞏固研發及技術實力；及
- 所得款項淨額中約22.1%或約7.9百萬港元，用以提升及擴大人才及維持遊戲點評網運作。

按目前估計，本集團預計配售所得款項淨額將足夠為實施本公司直至2016年6月30日的未來計劃提供資金。

倘最終配售價定於指示性配售價範圍的上限或下限，則配售所得款項淨額將分別增加或減少約11.6百萬港元。在此情況下，所得款項淨額將按上文所披露的相同比例運用，而不論配售價是否定於指示性配售價範圍的上限或下限。

餘額(如有)將用作本集團的額外一般營運資金。