

概覽

我們是中國領先的網頁遊戲研發商和發行商，同時我們的移動遊戲業務亦突飛猛進。根據獨立調研機構艾瑞的統計，按二零一二年網頁遊戲研發行業的淨收入計算，我們在中國網頁遊戲研發商中排名首位，佔24%的市場份額。截至二零一三年六月三十日，我們已成功研發及推出超過30款容易上手、極具吸引力及受歡迎的遊戲。截至二零一三年六月三十日，我們的發行平台*91wan*已發行79款自主研發及代理網頁遊戲，並擁有超過1.79億註冊用戶。此綜合業務模式所產生的協同作用，有助提升我們的整體業績。

網頁遊戲及移動遊戲為我們帶來重大機遇。根據艾瑞的統計，中國的網頁遊戲及移動遊戲市場在二零一二年的充值流水分別達人民幣76億元及人民幣19億元，預期到二零一六年將分別以21.8%及75.5%的複合年增長率繼續迅速增長。有關艾瑞的預測基礎，請參閱「行業概覽—資料來源—艾瑞報告」一節。網頁遊戲及移動遊戲的迅速增長受多項因素帶動，包括該類遊戲對於地域及設備要求較低，研發週期短，令研發商得以緊跟最新的遊戲趨勢，且該等遊戲可通過頻繁的更新以回應玩家意見反饋及迎合玩家喜好。憑藉我們備受歡迎的遊戲業務和獨有的遊戲數據分析引擎，我們相信我們已準備就緒，可把握此龐大商機。

我們對遊戲充滿熱情。在我們獨有遊戲數據分析引擎的支持下，我們富有創造力且才華橫溢的遊戲研發工作室不斷研發及推出成功的遊戲。我們的網頁遊戲採用道具收入模式，可讓玩家免費暢玩，而玩家亦可通過購買虛擬道具進行升級或享受更好的遊戲體驗。於二零一一年、二零一二年上半年及下半年，以充值流水計位列中國前15名的網頁遊戲中，我們研發的遊戲分別佔了5款、5款和4款，領先同儕。於二零一三年六月，我們所有自研遊戲在所有發行渠道的MAUs總數約為24百萬，進一步驗證了我們遊戲的受歡迎程度。由於網頁遊戲和移動遊戲有許多的相通之處，我們相信我們將可借助我們獨有的遊戲研發能力，進一步進軍移動遊戲市場。在二零一二年第二季度，我們研發及推出首款基於Android及iOS平台的移動遊戲。同時，我們也正在研發借鑒了我們成功網頁遊戲元素的移動遊戲，以及新種類的移動遊戲。我們持續打造強勁的新遊戲，截至二零一三年六月三十日，我們預計將在二零一三年年底前分別對至少5款網頁遊戲和6款移動遊戲進行beta測試，並在二零一四年對至少12款網頁遊戲及12款移動遊戲進行beta測試。

我們的網頁遊戲可以在自有發行平台*91wan*及透過由350多個發行合作夥伴組成的廣泛網絡上遊玩，包括知名網站騰訊、奇虎360、YY及4399。如此廣泛的網絡減低了我們對任何一個合作夥伴的依賴，使得於二零一零年、二零一一年及二零一二年各年，並無單一發行合作夥伴獨佔我們遊戲研發收入的15%以上，且截至二零一三年六月三十日止六個月，我們的最大發行合作夥伴約佔我們遊戲研發收入的約20%。截至二零一三年六月三十日，我們在*91wan*共發行59款經過仔細篩選的代理遊戲，以補充我們自有的遊戲組合及為我們的平台吸納新玩家。我們自主研發的人氣遊戲與代理遊戲的結合，加上我們網上社區的特色，為*91wan*帶來源源不斷的用戶流量，截至二零一三年六月三十日止六個月的平均MAUs約為7.5百萬名。

我們同時作為遊戲研發商及遊戲發行商所擁有的專業知識及營運規模讓我們得以在競爭中脫穎而出。作為發行商，我們可從在我們平台上發行的所有遊戲獲取與玩家資料、用戶流量來源、玩家行為(包括留存率、付費用戶月均收入(ARPPU)及付費轉化率)相關的數據。我們特有的遊戲數據分析引擎令我們可以對遊戲活動進行實時分析，以及時優化及更新我們的遊戲。在發行合作夥伴的平台上推出新遊戲之前，我們會利用*91wan*進行遊戲beta測試並收集玩家數據和反饋。此舉讓我們得以為目標玩家度身訂制遊戲內容並吸引發行合作夥

伴為我們的遊戲進行推廣。我們相信該等數據驅動的手法及充滿創意的遊戲研發工作室，是我們成功的關鍵。

我們於往績記錄期間迅速增長。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，我們的收入由二零一零年的人民幣95.1百萬元增至二零一二年的人民幣7.766億元，複合年增長率為185.8%，其中遊戲研發收入由二零一零年的人民幣49.7百萬元增至二零一二年的人民幣5.407億元，複合年增長率為229.8%，遊戲發行收入由二零一零年的人民幣45.4百萬元增至二零一二年的人民幣2.359億元，複合年增長率為128.0%。我們的收入由截至二零一二年六月三十日止六個月的人民幣3.471億元增加65%至截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣5.737億元，其中遊戲研發收入由截至二零一二年六月三十日止六個月的人民幣2.316億元增加64%至截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣3.795億元，遊戲發行收入由截至二零一二年六月三十日止六個月的人民幣1.156億元增加68%至截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣1.943億元。截至二零一二年十二月三十一日止三個年度，我們的經營活動所得現金淨額由二零一零年的人民幣26.8百萬元增至二零一二年的人民幣2.996億元，複合年增長率為234.4%。我們的財務表現從由二零一零年的經調整虧損淨額人民幣40.4百萬元轉為二零一二年的經調整溢利淨額人民幣2.4億元，並進一步增長到截至二零一三年六月三十日止六個月的經調整溢利淨額人民幣1.536億元。請參閱「財務資料—其他財務計量」一節。

我們的優勢

我們相信，下列優勢對我們的持續成功至為關鍵，且為確保我們競爭地位的堅實堡壘。

我們為中國網頁遊戲行業的領導者，具有綜合研發和發行一體化的獨特業務模式

作為中國網頁遊戲研發商及發行商的領導者，我們研運一體的業務模式所產生的協同作用，有助提升我們的整體業績。我們的發行平台*91wan*使我們可獲取大量的實時數據，包括玩家資料、用戶流量來源、玩家行為數據(包括留存率、付費用戶月均收入ARPPU及付費轉化率等)信息。在我們獨有的遊戲數據分析引擎的支持下，該等數據會用於遊戲研發，在過往優化我們運營中的遊戲以及推出新款成功的遊戲起著重要作用。在合作夥伴的平台上推出遊戲之前，我們的遊戲研發工作室會在*91wan*之平台進行beta測試及優化我們自主研發的遊戲以及收集玩家數據和反饋。此優化過程可提升我們的遊戲質量及對玩家的吸引力，使得遊戲在優化後取得更佳表現，從而進一步鞏固我們與發行合作夥伴的關係。此過程是一個良性循環—我們取得成功的遊戲為我們的數據庫加入有用的數據，給予遊戲研發工作室靈感以進一步改善現有遊戲及打造極具潛力的新遊戲。我們的發行業務亦受惠於我們的一體化業務模式，原因是我們不斷研發人氣遊戲並在*91wan*上發行，讓*91wan*得以吸引及留住玩家。我們的一體化業務模式亦使我們得以獲得豐富收入來源。於截至二零一三年六月三十日止六個月，我們遊戲研發及遊戲發行業務所貢獻的收入分別佔總收入的66%及34%。

我們具備強大的遊戲研發實力，過往曾推出多款成功遊戲且日後將不斷強勁推出新遊戲

我們的遊戲研發團隊的絕大部分成員於集團創業早期時就已加入我們，有賴這等人才儲備，我們得以具備強大的遊戲研發能力。我們的遊戲研發及優化過程既是科學也是藝術。我們時時關注有關娛樂及流行文化的最新趨勢(包括最近流行的網絡文學作品)以創造出擁有玩家喜歡的主題及劇情的遊戲。我們對遊戲中所有的元素，包括故事劇情、玩家角色屬性的

發展、美工及虛擬道具定價等仔細分析並將結果用在數據主導的研發流程工作中。我們已建立特有的遊戲數據分析引擎以監測玩家行為及反饋，從而實時評估遊戲表現。此舉令我們得以盡快對遊戲進行微調及更新，從而提升遊戲體驗。

憑藉我們以數據主導的研發流程，加上我們團隊的創造力、才華及專業技術以及我們的遊戲研發工作室所擁有的核心知識產權，我們可不斷研發及推出新的遊戲系列(包括續篇)。我們認為我們更短的研發週期賦予我們競爭優勢，可迎合瞬息萬變的市況及玩家喜好。截至二零一三年六月三十日，我們已研發及推出超過30款網頁遊戲，其中大部分遊戲都極受歡迎。於二零一一年、二零一二年上半年及下半年，以充值流水計位列中國前五名的網頁遊戲中，我們研發的遊戲分別佔了5款、5款和4款，領先同儕。

我們相信，我們推出的成功作品的業績及已被廣為認可實時優化遊戲的能力，市場將對我們未來的遊戲充滿期待，從而使我們成為遊戲發行商爭相合作的業務夥伴。我們擁有強勁的網頁遊戲和移動遊戲的項目儲備。截至二零一三年六月三十日，我們預計將在二零一三年年底前對至少5款網頁遊戲和6款移動遊戲進行beta測試，並在二零一四年對至少12款網頁遊戲及12款移動遊戲進行beta測試。

領先的發行平台

我們的發行平台*91wan*是中國領先的發行平台，截至二零一三年六月三十日共有逾1.79億註冊玩家。截至二零一三年六月三十日，我們已在*91wan*發行79款受歡迎的自主研發及代理網頁遊戲。為保持及提升*91wan*作為中國領先發行平台的地位，我們慎選受歡迎的第三方遊戲，借此更進一步提升我們的遊戲組合。我們將持續密切分析市場及行業趨勢，搜尋最新、最受歡迎的遊戲。

為了維持及擴展我們平台的規模，我們已投入大量營銷及推廣資源(包括依效果計費的在線廣告)以擴大我們的玩家基礎。我們實時追蹤及分析上述措施的效果，以提高營銷及推廣活動的效率。我們亦專注於提供高質的玩家服務、建立高度互動、信息量廣泛的網絡遊戲社區及在遊戲內外舉辦精彩活動，借此增加玩家對*91wan*的忠誠度。我們將焦點放在提升玩家體驗、享受及服務的做法令愈來愈多非付費玩家變為付費玩家，進一步提高了平台的變現能力。

在我們的努力之下，*91wan*在玩家之中變得更廣為人知。*91wan*於二零一一年及二零一二年均獲百度遊戲風雲榜列入「十大遊戲運營平台」。我們的平均MAUs由二零一零年的2.7百萬名增至二零一二年的5.2百萬名，並進一步增至截至二零一三年六月三十日止六個月的7.5百萬名。

龐大的遊戲組合及多樣化的發行網絡

憑藉我們遊戲研發工作室的創造力及對玩家喜好的深入瞭解，截至二零一三年六月三十日，我們已根據最新的玩家喜好建立一個包括30多款網頁遊戲的龐大遊戲組合。遊戲種類包括回合制角色扮演遊戲、即時戰鬥角色扮演遊戲、策略遊戲及動作格鬥遊戲，主題多為中國神話、奇幻故事及歷史。截至二零一三年六月三十日止六個月，並無任何一款自主研發遊戲佔我們的總收入超過20%，而收入最多的5款自主研發遊戲佔我們的總收入約52%，二零一二年則佔約52%、二零一一年佔約66%及於二零一零年佔約79%。由於我們持續推出新的人氣遊戲，故於往績記錄期間每年收入前五的自主研發遊戲的組合均有不同。此外，近期我們推出首款移動遊戲—*風雲天下OL*。該遊戲深受玩家歡迎，於二零一三年八月實現充值流水逾人民幣14百萬元。

我們亦擁有多樣化的發行合作夥伴，於二零一零年、二零一一年及二零一二年各年，並無單一發行合作夥伴獨佔我們遊戲研發收入的15%以上，且截至二零一三年六月三十日止六個月，我們的最大發行合作夥伴約佔我們的遊戲研發收入的約20%。截至二零一三年六月三十日，我們擁有一個由350多名發行合作夥伴組成的廣泛網絡，覆蓋中國絕大部分網頁遊戲玩家。我們的主要發行合作夥伴是國內一些訪問量最高的遊戲發行平台，讓我們得以接觸龐大且多樣化玩家群。憑藉發行合作夥伴的龐大用戶流量，我們得以在短時間內快速吸引更多玩家，令我們的每項遊戲投資均可迅速取得穩健的投資回報。

穩定的管理團隊，帶頭建立互助合作的文化

我們互助合作的文化及穩定的管理團隊是成功的基礎。保持透明開放及遊戲研發團隊信息共享的做法亦有助促進集體學習及提升競爭力。我們所有的遊戲研發團隊都可使用數據分析引擎。我們透過具競爭力的激勵計劃對創意、團隊精神及業績給予獎勵。此文化催生了大量多產及穩定的遊戲研發工作室。我們相信，合作的工作環境及以業績為導向的激勵計劃可提高團隊忠誠度。我們所有創辦人及絕大部分核心遊戲研發人才均自集團創業初期時便加入了本公司，且至今仍然積極參與日常業務運營，是我們成功不可或缺的一部分。

我們的策略

我們計劃執行下列策略，以進一步促使我們持續擴大的玩家群對於我們遊戲更加投入且提升遊戲變現能力：

繼續擴大遊戲組合及提升變現能力

我們將繼續研發及推出更多有趣、刺激的網頁遊戲系列，借此吸引主流玩家。我們努力通過推出多樣化題材的新產品來豐富我們的遊戲組合，藉以吸引更多類型的中國玩家。我們計劃通過發揮團隊的創造力和利用以數據為主導的研發流程，同時繼續透過聘用更多工程師來進一步投入於我們的自主遊戲研發活動，從而達成此目標。

我們計劃繼續通過提升玩家投入程度、延長遊戲的生命週期等提升變現能力，並通過例如頻繁更新遊戲來引入新功能及內容和根據我們特有的遊戲數據分析引擎所提供的數據推出全新及具吸引力的虛擬道具等手段來改善遊戲的變現機制，從而讓我們能在改善玩家體驗的同時盡量提升我們的變現能力。

擴大我們領先的發行平台

我們擬通過增加MAUs和平台上質量出眾且受歡迎的遊戲的數量，拓展自營發行平台*91wan*。我們將繼續投入大量資源於多個在線推廣渠道，以進行有針對性的市場推廣工作。我們計劃於*91wan*開設我們多數遊戲的官網、進一步提升玩家服務水平、增加VIP玩家人數及進一步改良我們的玩家忠誠度計劃，借此增加*91wan*玩家忠誠度及平台玩家流量。我們打算持續地緊密分析市場，搜尋最新主題和故事情節，並物色最受歡迎的遊戲來豐富我們的遊戲組合，同時吸引和留住付費玩家。

繼續提升技術和改良特有的遊戲數據分析引擎

我們的技術和特有的遊戲數據分析引擎是我們遊戲研發和發行業務取得成功的關鍵。我們的遊戲研發及發行團隊搜集相關遊戲數據並將有用的數據輸入引擎，從而使遊戲研發工作室進一步改良我們當前的遊戲，並創造新的成功遊戲。我們計劃繼續對遊戲研發投入大量資金，借此進一步完善我們特有的遊戲數據分析引擎，從而提升我們的自主遊戲研發能力。

進一步擴大移動遊戲市場

由於網頁遊戲與移動遊戲存在許多的相通之處，我們相信我們可利用我們獨有的遊戲研發能力進一步擴大我們在移動遊戲市場的佔有率。我們於二零一二年第二季成功研發及推出首款移動遊戲—*風雲天下OL*，於二零一三年八月創造充值流水逾人民幣14百萬元。我們將繼續投資於遊戲研發、獲得遊戲知識產權和投資於移動遊戲工作室。我們最近投資於Animoca工作室（一個針對全球智能手機和平板電腦用戶的跨平台移動遊戲研發商和發行商）的擁有人及營運商Appionics。我們計劃與Appionics合作以使我們的移動遊戲可以分銷國外。我們亦計劃繼續利用我們成功網頁遊戲元素研發移動遊戲。同時，我們也正在研發多款非角色扮演類的移動遊戲（包括卡牌遊戲、塔防遊戲及三消解謎遊戲）以使我們的移動遊戲組合更加多樣化。此外，我們計劃利用我們在發行網頁遊戲方面的經驗，從事移動遊戲發行業務，並在未來發行自主研發的移動遊戲及代理或收購的移動遊戲。

向海外市場擴張

我們計劃擴展業務，以抓住在國際市場上出現的市場機會。我們已將我們的遊戲代理予香港、澳門、台灣、日本、韓國、新加坡、馬來西亞、泰國、越南及美國的本地發行合作夥伴。截至二零一零年、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六月三十日止六個月，我們的國外收入分別佔總收入的3%、6%、10%及7%。我們計劃以海外玩家為目標，對現有遊戲進行本土化改造並按照文化背景及各相關市場的人口特徵研發新遊戲，借此進一步擴充國際業務。我們亦正建立及發展海外附屬公司及辦事處以支持國際擴展業務並與Appionics合作以將我們的移動遊戲分銷海外。

進行戰略收購及建立夥伴關係

我們計劃通過內生長和戰略收購與夥伴關係來拓展我們的業務。我們擬選擇性地投資於或與同我們的業務具有互補性質的遊戲研發商訂立戰略關係以增加我們的遊戲種類及吸引不同類別的玩家，尤其專注於移動遊戲，而我們近期對Appionics的投資即是很好的例證。我們亦計劃取得移動遊戲運營權及知識產權或投資於或收購移動遊戲發行商。我們亦打算與有助於我們業務的行業領頭羊例如傳媒公司建立合作關係。

業 務

我們的業務

我們的業務主要包括遊戲研發及遊戲發行，而我們的收入均產生於此等業務。下表載列我們於所示期間的分部收入明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一零年		二零一一年		二零一二年		二零一二年		二零一三年	
	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)	(人民幣千元)	(%)
分部收入										
— 遊戲研發	49,701	52.3	252,016	65.6	540,749	69.6	231,564	66.7	379,482	66.1
— 遊戲發行	45,377	47.7	131,993	34.4	235,900	30.4	115,558	33.3	194,266	33.9
總計	95,078	100.0	384,009	100.0	776,649	100.0	347,122	100.0	573,748	100.0

我們密切監測玩家喜好、緊跟市場趨勢並研發創新的網頁遊戲及移動遊戲。截至二零一三年六月三十日，我們已根據玩家的最新喜好研發及推出超過30款不同主題及類型的網頁遊戲，其中有9款以充值流水位列計不同期間中國的15大網頁遊戲，領先同儕。我們亦經營一個龐大的發行平台*91wan*，並於此平台發行自主研发的網頁遊戲以及代理網頁遊戲。截至二零一三年六月三十日，我們已於*91wan*上發行20款自主研发的網頁遊戲及59款代理網頁遊戲，該平台擁有超過1.79億註冊玩家。我們所擁有具一定規模的研發及發行業務令我們得以建立龐大的特有玩家行為數據庫，並可借此研發及優化我們的遊戲。

我們的遊戲研發業務

我們研發可吸引主流玩家的網頁遊戲及移動遊戲。與傳統的在線客戶端遊戲不同，網頁遊戲毋須主動安裝客戶端軟件即可暢玩，且透過任何可上網和裝有可以使用flash的瀏覽器的電腦即可登入。因此，由於網頁遊戲在任何地方均可以玩，而且遊戲時間可自由控制且較短，故該等遊戲越來越受玩家歡迎。我們亦已研發及推出多款可於智能手機及平板電腦等移動裝置上暢玩的遊戲，從而進一步令玩家可藉著碎片時間隨時隨地玩我們的遊戲。

為使我們的新遊戲具備創意及創新設計，我們透過不同渠道積極監測娛樂及流行文化的最新趨勢，包括最新網絡文學排名及主流搜索引擎的熱門關鍵詞搜索次數排名。我們亦利用現有知識產權或現有源代碼研發遊戲續篇。

我們的遊戲均可以免費暢玩。玩家可透過購買虛擬道具(如加快他們在遊戲中的升級及改變遊戲角色外觀)來增強遊戲體驗，而我們同時借此賺取收入。

業 務

我們於往績記錄期間不斷推出新的受歡迎遊戲，同時亦維持現有遊戲的人氣。下表載列我們於往績記錄期間按已有及新推出的遊戲劃分的遊戲研發收入明細：

	截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日止六個月	
	二零一零年	二零一一年	二零一二年	二零一二年	二零一三年
已有遊戲					
遊戲數目.....	2	5	12	13	22
收入(人民幣百萬元).....	16.9	161.5	445.1	221.8	317.7
新遊戲					
遊戲數目.....	4	8	12	4	12
收入(人民幣百萬元).....	29.5	87.0	81.8	7.3	57.5

由於我們持續推出新的人氣遊戲，故於往績記錄期間各期間頭5款遊戲的組合均有不同。截至二零一三年六月三十日止六個月，並無任何一款自主研發遊戲獨佔我們總收入的20%以上，而頭5款自主研發遊戲則佔我們總收入約52%，相比於二零一二年約佔52%、於二零一一年約佔66%及於二零一零年約佔79%。下表按收入貢獻載列我們於往績記錄期間的頭5款自主研發的遊戲：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月				
	二零一零年		二零一一年		二零一二年		二零一三年				
網頁遊戲	收入 (人民幣千元)	佔收入 百分比	網頁遊戲	收入 (人民幣千元)	佔收入 百分比	網頁遊戲	收入 (人民幣千元)	佔收入 百分比	網頁遊戲	收入 (人民幣千元)	佔收入 百分比
1. 盤龍神墓記	24,315	25.6	凡人修真I	65,881	17.2	凡人修真II	235,917	30.4	醉西遊	97,524	17.0
2. 明朝時代	21,761	22.9	夢幻修仙	56,392	14.7	九天仙夢	44,692	5.8	凡人修真II	91,636	16.0
3. 凡人修真I	14,533	15.3	戰將風雲	44,948	11.7	醉西遊	43,205	5.6	門破乾坤	45,132	7.9
4. 戰將風雲	11,998	12.6	洪荒神話	43,309	11.3	英雄王座	40,558	5.2	真王	41,410	7.2
5. 夢幻修仙	2,244	2.4	明朝時代	41,379	10.8	真王	38,289	4.9	風雲天下	25,167	4.4
總計	74,851	78.7		251,908	65.6		402,661	51.8		300,869	52.4

網頁遊戲

我們已研發出畫面精美及內容豐富的網頁遊戲，較第一代畫面及內容相對簡單的網頁遊戲有所改善。我們相信我們的部分網頁遊戲在畫面及內容上甚至媲美客戶端遊戲。

我們研發的遊戲大部分為角色扮演類遊戲(「RPG」)。我們於二零零九年推出首款回合制角色扮演類遊戲。角色扮演遊戲容許多名玩家同時於虛擬世界中通過自身控制的角色與其他玩家進行互動。玩家離開遊戲之後，該虛擬世界繼續存在，並且不斷演進。我們遊戲的服務器可同時容納數千名玩家。我們亦研發即時戰鬥角色扮演遊戲(「ARPG」)，並於二零一一年推出首款即時戰鬥角色扮演遊戲。即時戰鬥角色扮演遊戲是一種實時打鬥類遊戲，我們相信即時戰鬥角色扮演遊戲可提升玩家投入程度及忠誠度並鼓勵玩家購買虛擬道具。我們亦已研發策略遊戲及動作格鬥遊戲等其他類型的網頁遊戲，以豐富我們的遊戲組合及滿足玩家不同的需求及喜好。

我們已擁有一個龐大的遊戲組合，種類包括回合制、即時戰鬥角色扮演遊戲、策略遊戲及動作格鬥遊戲，主題多為中國神話、玄幻故事及歷史。截至二零二一年、二零二二年上半年及二零二三年上半年，我們已推出35款自主研發的網頁遊戲，相關的網頁遊戲、策略遊戲及動作格鬥遊戲，主題多為中國神話、玄幻故事及歷史。截至二零二一年、二零二二年上半年及二零二三年上半年，我們已推出35款自主研發的網頁遊戲，相關的網頁遊戲已以灰色標注：

遊戲名稱	類型	上線日期 ⁽¹⁾	狀況	獨家發行安排 ⁽²⁾
1. 明朝時代	策略遊戲	二零二二年第三季	營運中	
2. 射雕傳	回合制	二零二二年第四季	營運中	
3. 盤龍神墓記	回合制	二零二二年第一季	營運中	
4. 凡人修真I	回合制	二零二二年第四季	營運中	
5. 夢幻修仙	回合制	二零二二年第四季	營運中	
6. 鬥法修仙傳	回合制	二零二二年第一季	營運中	
7. 戰將風雲	即時戰鬥	二零二二年第一季	營運中	
8. 洪荒神話	即時戰鬥	二零二二年第一季	營運中	
9. 九天仙夢	即時戰鬥	二零二二年第二季	營運中	
10. 遠古封神	即時戰鬥	二零二二年第三季	營運中	
11. 江湖令	回合制	二零二二年第四季	營運中	
12. 凡人修真II	即時戰鬥	二零二二年第四季	營運中	
13. 英雄王座	即時戰鬥	二零二二年第四季	營運中	
14. 真王	即時戰鬥	二零二二年第四季	營運中	
15. 黃金海岸	動作格鬥	二零二二年第二季	營運中	✓
16. 遮天	即時戰鬥	二零二二年第二季	營運中	✓
17. 仙神傳	即時戰鬥	二零二二年第二季	營運中	✓
18. 夢幻飛仙	回合制	二零二二年第三季	營運中	
19. 百煉成仙	回合制	二零二二年第三季	營運中	
20. 醉西遊	即時戰鬥	二零二二年第三季	營運中	
21. 傾世情緣	回合制	二零二二年第四季	營運中	
22. 斬仙錄	回合制	二零二二年第四季	營運中	
23. 神印	即時戰鬥	二零二二年第四季	營運中	✓
24. 凡人仙夢	即時戰鬥	二零二二年第四季	營運中	✓
25. 創世三國	即時戰鬥	二零二二年第四季	營運中	✓
26. 夢回仙境	回合制	二零二二年第一季	營運中	✓
27. 憶下唯仙	即時戰鬥	二零二二年第一季	營運中	✓
28. 門破乾坤	即時戰鬥	二零二二年第一季	營運中	✓
29. 霸域	回合制	二零二二年第一季	營運中	
30. 遮天2	即時戰鬥	二零二二年第一季	營運中	
31. 戰將傳說	即時戰鬥	二零二二年第二季	營運中	✓
32. 軒轅飛仙	即時戰鬥	二零二二年第二季	營運中	✓
33. 古劍奇俠	即時戰鬥	二零二二年第二季	營運中	
34. 門聖	即時戰鬥	二零二二年第二季	營運中	
35. 門聖	即時戰鬥	二零二二年第二季	營運中	

附註：

- (1) 當5家或以上發行合作夥伴根據非獨家發行安排在其平台上開始營運遊戲或一名發行合作夥伴根據獨家發行安排在其平台上開始營運遊戲，則我們定義該遊戲為正式運營。
- (2) 個別情況我們會批准獨家代理，以向特定的發行合作夥伴發行部分遊戲，該等遊戲會於有關發行合作夥伴平台而非91wan上進行beta測試。請參閱「我們的遊戲研發業務－發行合作夥伴」一節。
- (3) 當自主研發遊戲不再於任何平台上營運，我們視該自主研發遊戲為「下線」。當代理遊戲不再於91wan上賺取收入，我們視該代理遊戲為「下線」。根據我們與發行合作夥伴訂立的合作協議，我們與發行合作夥伴合作以(1)預先向玩家發出通知及(2)鼓勵玩家在遊戲下線前使用所有遊戲代幣，從而使未使用的遊戲代幣減至最低。我們的發行合作夥伴會有不同策略以吸引玩家，部分發行合作夥伴可允許玩家將未使用的遊戲代幣轉換為其所經營的其他遊戲內的遊戲代幣。就於91wan發行的遊戲而言，我們會預先通知玩家有關任何遊戲將會下線的消息。所有未使用的遊戲代幣可應玩家要求轉換到於91wan發行的其他遊戲內。我們於所有平台發行的已下線遊戲內未使用的虛擬道具則會被註銷。射雕傳及盤龍神墓記同於發行合作夥伴的平台及91wan上發行。

以下是我們幾款最成功的遊戲：

明朝時代



明朝時代是我們首款策略遊戲於二零零九年第三季推出。該遊戲的時代背景為明朝，玩家於遊戲內募兵擁軍、管理城池及抗夷衛國。明朝時代目前於中國、香港、澳門、台灣、美國、新加坡及馬來西亞超過50個平台上發行。於二零零九年十二月，明朝時代獲得第七屆中國國際網絡文化博覽會「2009年優秀網頁遊戲」獎項。

凡人修真I



凡人修真I於二零一零年第二季推出，是一款基於修仙神話的回合制角色扮演遊戲。玩家可以加入天道、九幽及星宮三個陣營之一及選擇劍仙、傀儡、陰陽、魅影及天師其中一個作為職業。玩家於凡人修真I內展開冒險之旅，包括斬妖屠魔、創建仙盟、地標爭奪、航海運鏢、

副本冒險、萬人競技等。凡人修真I現時於中國、香港、澳門、台灣、韓國、新加坡及馬來西亞發行。

凡人修真II



憑藉建立於凡人修真I的成功基礎，我們於二零一一年十一月研發及推出其續篇凡人修真II。凡人修真II是一款基於修仙神話的實時格鬥類即時戰鬥角色扮演遊戲，並為凡人修真I的續篇。玩家可選擇逍遙、星辰及蒼穹3大門派及武靈、幻羽、法尊及天機4大職業以創立其專有角色。玩家可透過完成各項任務及與敵方戰鬥升級裝備及提升實力。凡人修真II目前於中國、香港、澳門、台灣、韓國、新加坡、馬來西亞、泰國及越南超過160個平台上發行。凡人修真II於二零一二年四月獲得第五屆中國網頁遊戲暨移動遊戲高峰論壇「2011年度最佳創新遊戲獎」並於二零一三年一月中國遊戲產業年會上被評為「2012年十大最受歡迎網頁遊戲」。

真王



真王於二零一一年第四季推出，為我們給騰訊獨家代理的首款網頁遊戲。該遊戲的時代背景為中國戰國時代，其時秦、趙、齊及楚等國爭雄割據。玩家可選擇戰士、弓手或法師3種職業，以統一中國為目標而奮鬥發展其角色。自推出以來，真王一直在騰訊10大最受歡迎網頁遊戲中榜上有名。此外，真王於二零一二年七月獲騰訊QQ頒發「2012年最佳新銳遊戲獎」。

夢幻修仙



夢幻修仙於二零一零年第四季推出，是一款回合制角色扮演遊戲，其遊戲背景及故事劇情以道教神話為基礎。玩家可選擇極樂宗、魔尊門及浩然盟3大陣營及梵天、金翎、武尊、方士及修羅5大職業。玩家可體驗創新性的遊戲功能，包括訂制玩家裝備、訓練及煉化法寶、掌握5大職業絕技及進入其他以中國民間傳說為基礎的創新模式。除了故事主線及支線任務外，玩家亦可完成日常任務、循環任務、副本、運鏢任務及參與尋寶活動。夢幻修仙現時於中國、香港、澳門、台灣、泰國、越南及韓國發行。

夢幻飛仙



夢幻飛仙於二零一二年第三季推出，是一款卡通風格回合制角色扮演遊戲，並為夢幻修仙的續篇。玩家可選擇天尊、真武、魅影、飛羽及天師5大職業，參與多項活動，如幫會降妖及玩家排名榜沖榜等。夢幻飛仙有多項獨特的遊戲特色，如格鬥系統、時裝系統、裝備系統及仙寵系統。夢幻飛仙現時於中國、台灣、越南、泰國、馬來西亞及韓國發行。

醉西遊



醉西遊於二零一二年第三季推出，是一款基於中國四大名著之一《西遊記》的即時戰鬥角色扮演遊戲。玩家可選擇**昆侖**、**蓬萊**、**仙都**3個陣營及**天將**、**天尊**及**羅刹**3種職業。玩家可透過跟隨故事主線及完成任務提升玩家屬性及升級裝備。醉西遊目前於七個國家及地區發行，包括中國、香港、澳門、台灣、泰國、韓國、越南及印度尼西亞。於二零一二年十二月，醉西遊在第三屆中國原創網頁遊戲峰會中獲評為「2012年中國最具價值網頁遊戲」並於二零一三年三月獲中國遊戲產業年會頒發「2012年優質網頁遊戲(金手指獎)」。

截至二零一三年六月三十日，我們預計將在二零一三年年底前及二零一四年分別對至少5款網頁遊戲及至少12款網頁遊戲進行beta測試。

移動遊戲

由於網頁遊戲與移動遊戲有許多相通之處，我們相信我們將可利用我們獨有的遊戲研發能力(包括知識產權、遊戲類型、遊戲研發專才及數據分析引擎)研發新的移動遊戲。我們已成立一個專門的移動遊戲事業部(由擁有移動遊戲研發方面的經驗及專業知識的人才組成)以集中開拓此增長迅速的市場。除網頁遊戲研發需取得批文外，於中國研發移動遊戲並不需要任何特定政府批文。我們的首席執行官汪先生負責移動遊戲業務的發展。彼在在線音樂、電子雜誌及網頁遊戲等各種在線娛樂行業擁有豐富經驗。由於在線音樂、電子雜誌及網頁遊戲與移動遊戲行業的業務模式相似(內容研發過程相似且均需與由發行平台及付費渠道組成的廣泛業務合作夥伴網絡合作)，我們認為彼可將有關經驗套用於研發及經營我們的移動遊戲業務。預期截至二零一四年年底，我們將有15%至20%的遊戲研發人員會參與移動遊戲的研發工作。一如我們的網頁遊戲業務，我們的移動遊戲業務採用道具收入模式，且而我們的移動遊戲收入主要來自虛擬道具的銷售。

我們已於二零一二年第二季推出首款基於Android及iOS平台的移動遊戲**風雲天下OL**，該遊戲是一款基於中國四大名著之一《三國演義》的策略模擬戰爭遊戲。玩家擔任統帥並統治其國家、發展城池、徵募軍隊及佔領敵方領土。**風雲天下OL**深受玩家歡迎，於二零一三年八月賺取充值流水逾人民幣14百萬元，並於二零一三年三月躋身安智市場(國內一個受歡迎的Android手機應用市場)下載量最高的五大移動遊戲之列，並獲安智網評為二零一二年「年度遊戲」。



我們憑藉我們成功的網頁遊戲的元素研發移動遊戲。以已有網頁遊戲為基礎打造移動遊戲可增加現有網頁遊戲玩家的忠誠度，同時亦可憑藉我們的驕人往績吸納新移動遊戲玩家。我們也正在研發多款非角色扮演類的移動遊戲(例如卡牌遊戲、塔防遊戲及三消解謎遊戲)以使我們的移動遊戲組合更加多樣化。

我們計劃繼續投資於遊戲研發、獲得知識產權和投資於移動遊戲工作室。我們最近對Animoca工作室(1個針對全球智能手機和平板電腦用戶的跨平台手機應用程序研發商和發行商)的擁有人及營運商Appionics進行了少數股權投資，並計劃與Appionics合作，以使我們的移動遊戲可以分銷國外。Appionics已在iOS和Android等多個移動平台發行超過350款創新性遊戲，截至二零一三年七月三十一日已於全球下載約1.7億次。Appionics被評為PocketGamer.biz網二零一三年50大移動遊戲研發商之一，並獲得2013香港信息及通訊科技獎的兩項金獎，即最佳商業系統獎和最佳數碼娛樂獎。我們計劃研發面向國際市場的移動遊戲，並借用Appionics在美國、歐洲、韓國、日本、亞洲等海外市場發行移動應用程序方面的豐富經驗。有關此項投資的詳情載於本招股章程附錄一會計師報告附註18。

我們相信，即使移動遊戲市場競爭激烈，但隨着我們繼續(i)藉助我們特有的遊戲分析能力及現有成功遊戲的知識產權研發受歡迎的遊戲；(ii)發展及維持龐大的遊戲組合以減低產品過於集中的風險；及(iii)與多名發行合作夥伴建立長遠關係以減低發行渠道過於集中的風險，我們仍然具備優勢，可不斷發展移動遊戲業務及維持我們的市場地位。我們亦計劃借用我們在發行網頁遊戲方面的經驗，投身移動遊戲發行業務，並在未來發行自主研發及代理或收購的移動遊戲。

就網頁遊戲市場而言，我們的目標玩家對每一節遊戲時間要求相對客戶端遊戲更為靈活。我們推出的大部分網頁遊戲均是動作型或回合制角色扮演類遊戲，是最受上述玩家歡迎的遊戲類型。就移動遊戲市場而言，我們的對象更廣，顧及不同階層的人士。他們在移動裝置上遊戲，平均每次遊戲時間為5至30分鐘。由於我們的網頁遊戲和移動遊戲可配合不同的遊戲娛樂需求，所以我們相信，即使兩者的玩家群有可能重迭，兩者之間實為互補作用，而不會造成競爭。此外，雖然我們同時作為網頁遊戲及移動遊戲研發商，但兩者的行業環境截然不同，我們亦無發現網頁遊戲發行商與移動遊戲發行商之間有任何直接競爭。

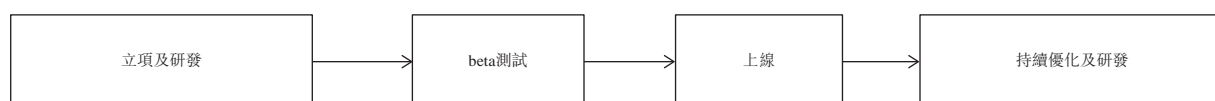
截至二零一三年六月三十日，我們現正經營3款移動遊戲。截至二零一三年六月三十日，我們預計將在二零一三年年底前及二零一四年分別對至少6款移動遊戲及至少12款移動遊戲進行Beta測試。

獨有的遊戲數據分析引擎

我們已發展出一個獨有的遊戲數據分析引擎，該引擎對我們的遊戲研發流程至為關鍵。我們的遊戲數據分析引擎會追蹤、分析及匯報我們作為遊戲研發商及發行商所取得的若干遊戲數據。作為遊戲研發商，我們可取得遊戲內行為參數及玩家活躍度數據。作為遊戲發行商，我們亦可取得所有於91wan上進行beta測試或發行的遊戲的玩家基本資料、用戶來源及廣告效果數據。我們對玩家基本資料、付款模式及遊戲內行為進行全面的相關分析，以深入瞭解玩家行為及喜好，從而可讓我們的遊戲研發工作室借此研發及優化遊戲。我們相信我們獨有的遊戲數據分析引擎對確保遊戲質量、優化效率、瞭解玩家行為、提升玩家體驗及拉升變現潛力而言至關重要。

遊戲研發及優化流程

我們擁有強大的自主遊戲研發能力。我們的遊戲研發過程一般可分為如下圖所示的四個階段。前3個階段一般需時8到10個月，而最後一個階段則貫穿於遊戲的整個生命週期，直至遊戲下線。於整個過程中，我們的獨有遊戲數據分析引擎在協助作出關鍵決策方面扮演重要角色。



- 立項及研發

在打造新遊戲時，我們一般會透過網絡文學作品的最新排名及主流搜索引擎的熱門關鍵詞點擊量排名等數據點對有關娛樂及流行文化的最新趨勢進行分析。然後，我們會在我們特有遊戲數據分析引擎的協助下，進行深度可行性研究，並組成項目團隊制定一個新的遊戲研發計劃。除了研發新主題遊戲，我們亦利用現有知識產權或現有源代碼來研發遊戲的續篇(如凡人修真和凡人修真II以及夢幻修仙及夢幻飛仙)，我們相信可借此更快推出遊戲續篇及控制我們的遊戲研發風險。

此階段通常需時4至9個月，並以推出新遊戲的beta測試版本為完結。

- beta測試

我們會進行多次內部測試以解決遊戲測試版本可能會出現的所有重大技術問題及軟件缺陷。然後，我們會於91wan或在發行合作夥伴的平台上試運營新遊戲，同時持續監測及分析玩家行為以優化遊戲的變現潛力。我們的移動遊戲會於多個平台上進行beta測試。

beta測試時，我們會透過我們獨有的遊戲數據分析引擎每天收集、監測和分析玩家行為數據。對於角色扮演遊戲而言，引擎會記錄玩家在遊戲內不同地方花費的時間及虛擬道具的購買及使用方式等。我們會進一步分析上述兩個行為模式的相關性，以找出優化遊戲的其他方法，如推出新道具等等。

在此階段，即使新遊戲可能已開始賺取收入，但其尚未被視為已「上線」。如一些重大問題未能解決或者部分運營數據遠未達到預期，則遊戲項目可能會回到研發階段以作進一步研發，或某些情況下，項目會被放棄。此階段一般需時2至3個月。

- 上線運營

當有五個或以上的發行合作夥伴開始在他們的平台上根據非獨家發行安排運營遊戲，或有一個發行合作夥伴開始在其平台上根據獨家發行安排運營遊戲時，遊戲才算作「上線」。

在此階段，除在我們自營發行平台*91wan*推出新網頁遊戲的大量營銷活動外，我們亦會將網頁遊戲授權予我們的發行合作夥伴。我們會於多個移動平台上推出及發行移動遊戲。遊戲上線後，我們會繼續密切監測玩家數據以助我們改進新遊戲。

- 持續優化及研發

我們持續監測及分析遊戲內的玩家行為數據及虛擬道具的購買和使用模式。我們相信公平和充滿競爭的遊戲環境對遊戲的成功至關重要，因為玩家僅會在他們認為是公平的前途明朗的遊戲中方會願意購買虛擬道具。因此，我們亦致力維持遊戲內的公平競爭環境，避免形成只對高消費玩家有利的不公平遊戲環境。

憑藉我們獨有的遊戲數據分析引擎，我們不斷實時優化遊戲及定期推出新的遊戲內容。我們亦會在遊戲內舉辦活動以鞏固我們的遊戲社區、進一步激發玩家對遊戲的興趣以及提高變現能力。由於我們不斷進行優化和研發工作，遊戲的平均MPUs由二零一零年的約69,000人大幅增加至截至二零一三年六月三十日止六個月的約758,000人，而ARPPU也由二零一零年的人民幣60元上升至截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣83元。由於我們不斷進行優化和研發工作，我們相信遊戲的生命週期一般會長於十二至二十四個月的業內平均水平。例如，我們在二零零九年推出的首款遊戲*明朝時代*於二零一三年六月貢獻的月充值流水仍能佔到充值流水峰值的約7%。

截至二零一零年、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六月三十日，我們分別有約280、650、1,400及1,450名遊戲研發人員。我們大部分軟件程序員及測試工程師均有大學本科或研究生學位。我們計劃從中國頂尖大學聘請人才，繼續擴充我們的遊戲研發團隊。

收入模式及定價

我們對所有遊戲均使用道具收入模式。在道具收入模式下，玩家可免費享受遊戲的基本特性。我們透過玩家購買虛擬道具以提升遊戲體驗（如提高角色的權力、能力、外觀和社會交際或加快升級速度）來獲得收入。我們部分虛擬道具（如VIP卡）有一定的有效期限，而其他虛擬道具則沒有特定的有效期限。我們會發行遊戲代幣供玩家購買，隨後可兌換遊戲內的虛擬道具。我們的遊戲研發收入包括(i)我們在發行合作伙伴平台上發行的遊戲所產生的收入，由我們研發並在發行合作夥伴平台上發行的遊戲所產生並由該等合作夥伴所收取的收入中所佔有的份額；(ii)我們研發並在*91wan*發行的遊戲所產生收入的一定比例；及(iii)來自我們的發行合作夥伴的授權金收入，以及來自對第三方遊戲研發商的技術支持收益。

我們一般會根據虛擬道具為玩家角色帶來的好處的大小、虛擬道具的需求程度及其他網頁遊戲內類似虛擬道具的價格等若干參數來確定每個虛擬道具的價格。我們遊戲內虛擬道具的價格變化頗大。根據我們與發行合作夥伴訂立的合作協議，我們（作為遊戲研發商）可全權酌情釐定遊戲內虛擬道具的價格。我們對在*91wan*及發行合作夥伴平台上發行的遊戲採取一致的虛擬道具定價策略。我們亦允許第三方發行平台在得到我們同意的情況下向玩家提

供購買虛擬道具的折扣。就我們自主研發的遊戲而言，我們會建立一個數據庫以追蹤售出虛擬道具數目及價格以及玩家對該虛擬道具推出的反應。因此，就發行合作夥伴發行由我們自主研發的遊戲而言，我們可追蹤在我們的遊戲內售出的遊戲代幣及虛擬道具的數目及標準價格。根據我們與發行合作夥伴訂立的合作協議，遊戲代幣按預先協定的比例轉換為變現價值。因此，我們可按標準價格從遊戲代幣的銷售記錄計算出充值流水並於結算時核對發行合作夥伴的充值流水記錄。由於發行合作夥伴自行承擔折扣的成本而我們的收入分成不會受此影響，故我們並不會追蹤由他們給出的促銷折扣。我們根據消費模式及其他因素調整若干虛擬道具的價格並在促銷等若干情況下為虛擬道具提供折扣。

發行合作夥伴

除了自營發行平台外，我們會與第三方平台運營商合作發行我們的大部分遊戲。截至二零一零年、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六月三十日，我們分別擁有79、131、321及380名發行合作夥伴。我們的遊戲在由騰訊、奇虎360、YY及4399等運營的知名網站均可暢玩。我們已與主要發行合作夥伴建立並維持長期的業務關係，而我們遊戲的優秀品質亦使他們承諾優先於其平台上發行我們的遊戲。於我們推出新遊戲前，我們評估不同的發行合作夥伴並根據用戶流量、用戶群及其他若干因素決定最合適的發行合作夥伴以儘量提升我們的新遊戲的充值流水。

就每個於發行合作夥伴平台上發行的遊戲，我們會與所涉及的合作夥伴訂立單獨的合作協議，授權其可於特定地區內發行、推廣、分銷遊戲及提供相關服務。我們的發行合作夥伴負責就我們的遊戲收取玩家費用，然後與我們進行充值流水分成。分成比例按遊戲基準進行協商並可能因遊戲不同及發行商不同而有所差別。協商涉及多項因素，包括(但不限於)遊戲發行的國家或地區、發行商平台的規模、遊戲服務器維護成本的分配及充值流水等。現時，就由我們自主研發並發行在發行合作夥伴平台上的遊戲而言，我們(作為遊戲研發商)佔遊戲充值流水約2至4成，而我們的發行合作夥伴則佔約6至8成。

發行合作夥伴一般會每月向我們付款。我們的銷售部門會於下個月的月頭將我們的虛擬道具銷售記錄與發行合作夥伴的充值流水記錄進行核對，並就充值記錄取得一致意見。銷售部門隨後要求財務部門就此向發行合作夥伴發出發票，並收取我們應得的收入分成。

根據合作協議：

- 我們的發行合作夥伴負責我們遊戲的銷售及市場推廣以及部分並不需要遊戲內技術支持方面的玩家服務；
- 我們向我們的發行合作夥伴提供內容更新、遊戲運營的持續技術支持以及防止、檢測及打擊遊戲內作弊及外掛活動；
- 我們取得並維護遊戲的相關知識產權。倘我們無法取得及維護有關我們遊戲的知識產權及資格，我們的發行合作夥伴有權終止協議，而我們會負責所有因此造成的財務損失，包括直接損害賠償、間接損害賠償及所有有關損害賠償的合理開支；
- 我們的發行合作夥伴取得及維持或已確認正在申領相關發行許可證。倘我們的發行合作夥伴未能做到上述各項，我們有權終止協議，而我們的發行合作夥伴會負責所有因

此而造成的財務損失，包括直接損害賠償、間接損害賠償及所有有關損害賠償的合理開支；

- 我們可全權酌情釐定遊戲內的虛擬道具的價格；
- 雙方均同意保密有關資料，在未有另一方的同意下不得披露有關資料；
- 如雙方同意，合作協議可予續新；及
- 我們一般有廣泛的終止權，例如如果有一位發行合作夥伴在未事先徵得我們授權的情況下以不同的名稱推廣我們的遊戲或給予玩家虛擬道具作測試用途等情況，我們可以終止合同。

截至最後實際可行日期，我們絕大部分的發行合作夥伴已取得《網絡文化經營許可證》。

我們一般向發行合作夥伴授權非獨家代理。然而，我們可能按情況向特定合作夥伴授權有關發行若干遊戲的獨家代理。就獨家代理而言，除我們所佔的收入分成外我們一般還會按照收入分成安排預先收取一定的代理費。截至二零一三年六月三十日，共有11款遊戲被特定的合作夥伴獨家代理。

雖然我們主要於中國發行遊戲，我們亦有國際發行合作夥伴在海外地區經營我們的遊戲，我們亦將我們的遊戲代理權授權予國際市場(包括香港、澳門、台灣、日本、韓國、新加坡、馬來西亞、泰國、越南及美國)的發行合作夥伴。於往績記錄期間，我們的所有海外收入均來自我們遊戲的收入分成及向國際發行合作夥伴收取的代理費。我們預期我們的海外遊戲研發收入將繼續為我們的總收入提供有意義的貢獻。

截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度各年及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們的五大第三方發行合作夥伴在有關期間所佔總收入的比例分別約為20%、26%、30%及33%。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度各年及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們最大的發行合作夥伴在有關期間所佔總收入的比例約為5%、8%、9%及13%。

截至二零一三年六月三十日，概無董事、其聯繫人士或本公司任何股東(就董事所知，擁有本公司已發行股本的5%以上)在5大發行合作夥伴中擁有任何權益。

我們的遊戲發行業務

自營發行平台

我們經營自營發行平台*91wan*。*91wan*是一個借助用戶帶寬連結、大規模的服務器群組、加密和壓縮手段向玩家的設備傳送遊戲內容的網絡網頁遊戲平台。*91wan*自其於二零零七年成立以來一直快速發展，截至二零一三年六月三十日止六個月的平均MAUs達到約7.5百萬，而截至二零一二年、二零一一年及二零一零年十二月三十一日止年度的平均MAUs則分別為約5.2百萬、3.6百萬及2.7百萬。在*91wan*所發行遊戲的平均MPUs由截至二零一零年十二月三十一日止年度的約30,000人次大幅增加至截至二零一三年六月三十日止六個月的約115,000人次，而有關遊戲的ARPPU亦由截至二零一零年十二月三十一日止年度的人民幣125元上升至截至二零一三年六月三十日止六個月的人民幣282元。截至二零一三年六月三十日，*91wan*擁有約1.79億註冊用戶，而截至二零一二年、二零一一年及二零一零年十二月三十一日則分別擁有約1.41億、88百萬及47百萬註冊用戶。於二零一一年及二零一二年，*91wan*均被百度遊戲風雲榜評為「10大遊戲運營平台」之一。

截至二零一三年六月三十日，我們已於91wan發行20款自主研發的網頁遊戲及59款代理網頁遊戲。我們會為每款於91wan發行的遊戲專門設立一個官網，以為玩家提供遊戲的詳細資料及玩家論壇。有關我們自主研發的遊戲及代理遊戲對遊戲發行收入的貢獻，請參閱「財務資料—節選自收益表的相關項目概述—收入」一節。

我們的91wan團隊與第三方遊戲研發商不時會晤以識別我們考慮於91wan許可及發行的優質遊戲。當挑選代理遊戲時，我們會考慮相關遊戲與我們自有的遊戲組合是否能夠實現互補。我們亦會選擇我們認為會受歡迎及可為我們的平台吸引更多玩家的遊戲。憑藉具備一定規模的自營發行平台，我們得以建立一個全面及特有的玩家行為數據庫，以為我們以數據為主導的遊戲研發模式提供支持。同時，91wan提供一個寶貴的平台讓我們進行自主研發的遊戲的beta測試，我們因而可於遊戲推出前根據玩家數據及反饋優化遊戲，從而使我們可更加成功地向發行合作夥伴推廣我們的遊戲。

收入分成

就我們於91wan發行的自有遊戲而言，自該等遊戲獲得的充值流水將按照與我們授權第三方發行遊戲時類似的分成比例在我們的遊戲研發業務和遊戲發行業務之間進行分成。現時，就代理遊戲而言，我們的遊戲授權商應佔遊戲充值流水約2至4成，而我們作為遊戲發行商則應佔約6至8成。就每一款於91wan上發行的代理遊戲而言，我們會與遊戲研發商訂立合作協議。該等合作協議的條款與我們為自主研發遊戲和發行合作夥伴訂立的合作協議相似。有關合作協議的詳情，請參閱「業務—我們的業務—我們的遊戲研發業務—發行合作夥伴」一節。

截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度及截至二零一三年六月三十日止六個月，經營自主研發的遊戲所產生的收入分別佔我們遊戲發行收入的66%、63%、52%和52%，而經營由第三方研發的遊戲所產生的收入則分別34%、37%、48%和48%。

截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度各年及截至二零一三年六月三十日止六個月，來自我們5大代理遊戲授權商的收入分別佔我們於相應期間的總收入約21%、11%、13%及12%。於二零一零年及二零一一年我們的5大遊戲授權商包括一位授權商兼我們的業務夥伴，其有權授權由我們及該授權商共同研發的遊戲。根據我們及該授權商協定，我們擁有該遊戲的知識產權，而授權商擁有將該遊戲授權予中國所有發行平台，包括91wan的權力。當授權商將該遊戲授權予91wan時，收益分成後91wan所獲發行收入被確認為來自授權商之收入。該安排於二零零九年六月開始並於二零一一年三月終止。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度各年及截至二零一三年六月三十日止六個月，來自我們的最大遊戲授權商的收入分別佔我們於相應期間的總收入約9%、3%、6%及7%。

截至二零一三年六月三十日，概無董事、其聯繫人士或本公司任何股東（據董事所知擁有超過本公司已發行股本的5%以上）於5大遊戲授權商擁有任何權益。

付費渠道

91wan的玩家可通過其在我們平台上的儲值賬戶為在91wan上發行的遊戲購買遊戲代幣為遊戲充值，並用於兌換相應遊戲中的虛擬道具。玩家可通過在線銀行轉賬或預付卡進行賬戶充值。我們與支付寶、快錢、易寶支付等中國主要的在線付款平台及神州付等中國主要預付卡服務供應商合作。

市場營銷及推廣

我們主要通過以效果計費的在線廣告進行市場營銷及推廣工作，通過在中國國內的搜索引擎、視頻、音樂、文學作品及遊戲網站上投放以效果計費的在線廣告而增加91wan的用戶流量及推廣91wan上已發行的遊戲。我們實時監測及分析市場營銷工作的有效性，以盡量提高市場營銷及推廣活動的效用。我們也通過打造一個高度互動和信息量豐富的網絡遊戲社區及透過客戶忠誠計劃，提升91wan玩家的忠誠度和用戶流量。截至二零一三年六月三十日，我們擁有一個由19名員工組成的專門的市場營銷團隊。

我們亦與發行合作夥伴緊密合作，確保我們的新網頁遊戲的推出時間表不會與發行合作夥伴發行的其他新遊戲產生衝突。我們亦不時與發行合作夥伴合作進行遊戲推廣、為獨立玩家購買道具及對高端玩家進行獨家訪談。例如，我們曾為最受歡迎的卡通遊戲之一的夢幻飛仙的玩家舉辦網上「選美」比賽，藉以增強玩家對遊戲的忠誠度及促進玩家互動。

由於我們在市場營銷和推廣方面所作出的努力，91wan的註冊用戶由截至二零一零年十二月三十一日的約47百萬大幅上升至截至二零一三年六月三十日的約1.79億。

技術及網絡基礎設施

我們通過推出超過30款成功的遊戲所積累的先進技術，使我們能快速及有效地處理與遊戲研發相關的技術難題。我們所研發的遊戲一般具以下特點：

- **運營規模的可擴展性。** 有賴我們特有的軟件技術，我們的單一服務器可同時容納更多玩家，從而可使更多玩家同時互動並提高他們對於遊戲的忠誠度。
- **傳輸效率。** 我們特有的經優化通信協議將玩家與服務器之間所耗用的帶寬降至最低。因此，玩家感受的延遲大幅降低，從而改善其遊戲體驗。
- **服務器之間的互動。** 我們編寫遊戲的程序代碼時預留了一定的彈性空間，讓處在不同服務器的玩家可以跨服互動。因此，我們可減少合版次數，因其將導致遊戲運營的中止，以避免對玩家體驗造成負面影響。
- **實時更新。** 我們研發出一個特有的更新模塊，該模塊可令我們更新遊戲版本而無須暫時關閉服務器，從而減少遊戲中斷。

我們已建立廣泛的網絡基礎設施，以全面支持我們的業務營運。截至二零一三年六月三十日，我們擁有約4,038台服務器，大部份設於國內及台灣14個大城市的第三方互聯網數據中心（「IDC」）。我們的網絡基礎設施由50名全職工程師管理，他們負責系統及硬件的運作及維修。我們的網絡基礎設施不但令我們的營運規模可以擴展，亦提供網絡安全的保障：

- **可擴展性：** 我們自主研發的雲端計算架構保證了我們系統的卓越表現和線性擴充性。我們可以在單一實體服務器上創建多個虛擬遊戲服務器組，增強了我們遊戲運營的靈活性。
- **穩定性：** 我們的高可用性數據系統確保當主服務器出現技術問題時，後備服務器可於數分鐘內連上我們的網絡。此外，我們自主研發的操作及維修系統一直緊密和定期監測資源使用情況，如CPU、內存及網絡，修復常見技術問題及於出現不常見技術問題時提醒相關遊戲研發團隊。因此，我們的遊戲系統極為穩定。

- **安全性：** 為保護玩家免受網絡攻擊，我們採用了IDC服務提供商提供的最高級別防火牆服務，包括專業反分佈式拒絕服務攻擊系統。此外，我們的所有玩家數據均已加密及儲存於內部服務器內至少2個不同的地方而非存放於客戶端服務器，受到密碼保護，同時還在我們的遠程災難恢復系統中留有備份，以盡量降低數據丟失的可能性。

於往績記錄期間及截至最後實際可行日期止其後期間，我們並無發生任何重大的網絡中斷或黑客入侵事件。

玩家服務

我們提供優質玩家服務，並努力滿足自營平台*91wan*上的玩家的需求。當玩家提出服務諮詢時，我們的玩家服務代表會首先與玩家接觸，而如諮詢的問題涉及遊戲相關的技術問題，則會聯絡我們的遊戲研發團隊。我們會調查及解決玩家舉報的遊戲運營中的不合規問題，包括清除玩家使用的令遊戲角色的屬性能力大幅提升的作弊程序。一般的服務請求包括解決玩家賬戶的充值問題、找回忘記的密碼和丟失的玩家賬戶及其他與遊戲有關的問題。我們透過呼叫中心及在線玩家服務(包括在線論壇及遊戲內玩家服務)提供玩家服務。VIP玩家(該等玩家在遊戲中的消費金額達到一定程度)可享有更加個性化的玩家服務，包括更多增值賬戶管理服務等。我們的玩家服務團隊擁有超過100名僱員，專門為*91wan*的玩家提供服務。

我們作為遊戲研發商，會與發行合作夥伴一起，為我們於其平台上發行的遊戲向玩家提供部分玩家服務。如果我們的玩家遇到任何與遊戲有關的技術問題，我們的遊戲研發團隊會應發行合作夥伴的要求盡快回應我們玩家所提出的問題並從後端解決技術問題。

根據上市規則，倘5大付費玩家貢獻的收益佔我們總收入的百分比超過30%，則我們須披露有關百分比。由於我們的業務性質使然，我們5大付費玩家佔我們總收入的比例遠遠低於30%。截至二零一三年六月三十日，概無董事、其聯繫人士或本公司任何股東(就董事所知擁有本公司已發行股本5%以上者)在前5大付費玩家中擁有任何權益。

採購及供應商

我們的供應商主要包括(i)服務器託管及帶寬租賃公司、(ii)於研發遊戲過程中為我們提供技術及／或圖像服務的外包商及(iii)第三方付費渠道。

服務器託管及帶寬租賃

我們透過招投標程序挑選服務器託管及帶寬供應商，並於往績記錄期間一直使用若干價格相對穩定的供應商。我們一般與供應商簽訂服務器託管或帶寬租賃協議，年期為1年至2年，除非一方在協議屆滿之前以書面方式通知另一方，否則協議一般會在屆滿後自動續期。根據服務器託管或帶寬租賃協議：

- 供應商24小時提供服務器託管或帶寬服務，並不時編製技術報告；
- 我們一般按月向該等供應商支付固定服務費；

- 供應商為我們提供的設備進行保養，保持良好狀態；
- 在有關網絡安全的相關中國法律及法規的規限下，我們有權使用供應商分配的IP地址；
- 雙方均協定做好資料保密工作，在未得到另一方的書面同意下不得披露有關資料；及
- 倘供應商未能符合一定的服務標準，我們有權終止協議。

外包研發商

我們與大部分外包研發合作方維持長期關係，令他們對我們的預期及需求更為瞭解，盡量減少工作延誤的問題，同時增加我們的議價能力。由於外包商僅對我們的遊戲研發工作某一部分有貢獻，我們認為涉及外包工作的遊戲仍是我們自主研發的遊戲，且相關知識產權仍屬我們所有。我們一般會就外包服務簽訂外包服務協議，年期為1個月至5年。根據外包服務協議：

- 外包商向我們提供研發建議書，並按照協定的工作時間表完成工作；
- 我們一般會向有關外包商預先支付固定的服務費或根據付款安排按進度支付外包商所產生的費用，及／或就共同研發的遊戲按月向其作出充值流水分成；
- 我們擁有根據該等協議研發的遊戲的相關知識產權；
- 外包商同意在未經我們書面同意下不向第三方轉授任何工作；
- 外包商同意做好若干資料的保密工作，包括檔案資料及技術資料；及
- 外包商所研發的遊戲不得涉及任何有關專利、版權、商標或由第三方持有的其他知識產權的侵權申索，且外包商須就該等申索所致的所有法律後果負責。

付費渠道

我們為遊戲發行業務委聘第三方付費渠道。我們一般會與有關付費渠道簽訂付款服務協議，年期為1年至2年，除非一方在協議屆滿之前以書面方式通知另一方，否則此等協議一般可在屆滿後自動續期。付費渠道所收的手續費一般介乎交易金額約0.4%至10%。於往績記錄期間，91wan超過90%的充值流水通過手續費少於交易金額的10%的付費渠道收取。

根據付款服務協議：

- 付費渠道負責向我們提供安全、穩定及方便的電子付款服務；
- 付費渠道負責在出現問題時安排必要的培訓及技術支持；
- 付費渠道按在有關渠道內結算的交易金額的經協定百分比向我們收取手續費，有關手續費由付費渠道直接在交易金額上扣除；付費渠道上的交易實時結算；

業 務

- 我們在未徵得有關渠道的同意下不得直接或間接允許第三方使用付款系統；
- 我們在使用付款系統期間同意遵守所有相關中國法律及法規；及
- 雙方均同意做好若干資料的保密工作，包括交易資料、銀行賬戶資料、技術資料及營運資料，且不得在未徵得另一方的書面同意下披露有關資料。

於二零一零年、二零一一年及二零一二年各年及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們的五大供應商的收費分別佔我們於相應期間的成本約77%、56%、31%及47%。於二零一零年、二零一一年及二零一二年各年及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們的最大供應商分別佔我們於相應期間的成本約35%、34%、8%及23%。

截至二零一三年六月三十日，概無董事、其聯繫人士或本公司任何股東(就董事所知擁有本公司已發行股本5%以上者)擁有5大供應商的任何權益。

競爭

我們主要與中國其他遊戲研發商及發行商競爭，包括騰訊、遊戲谷、第七大道、KingNet、心動遊戲、趣遊及掌趣科技等網頁遊戲研發商及發行商，以及巨人網絡、金山、網易及網龍等客戶端遊戲研發商及發行商。上述部分遊戲發行商亦為我們在日常業務過程中的發行合作夥伴。我們亦與中國其他專注於遊戲研發或運營的民營公司競爭，其中大部分公司均以風險投資基金及國際競爭對手為依託。雖然網頁遊戲研發市場的進入門檻相對較低，我們相信憑藉我們特有的數據分析能力及與主要發行平台的良好關係，我們可以研發出最受歡迎的網頁遊戲。

競爭亦可能來自國際遊戲研發商及運營商，如Activision Blizzard, Inc. (動視暴雪)和Electronic Arts Inc. (美國藝電)。我們相信中國國內遊戲研發商及運營商(包括我們)較進入中國市場的國際競爭對手更有優勢，主要因為該等公司在國內並無運營基礎設施，且缺乏將遊戲內容本地化的經驗。然而，我們無法向閣下保證，我們將繼續擁有此競爭優勢，特別是如果國際競爭對手成立合資公司、與國內遊戲研發商及運營商建立合作關係或收購國內遊戲研發商及運營商。由於我們正在進軍移動遊戲市場，我們亦會與其他移動遊戲研發商競爭，例如Gamevil、Com2uS及Glu Mobile。

此外，我們亦與各種線下遊戲(如主機遊戲、街機及手持遊戲)及其他形式的傳統或在線娛樂爭奪用戶資源。

由於我們授權國際公司運營部分遊戲，我們亦與海外市場的國際遊戲研發商競爭。海外市場的競爭十分激烈，因為我們需要與世界各地的遊戲研發商競爭，特別是日本及韓國的遊戲研發商，他們已在網絡遊戲行業積累卓著聲譽。

網頁遊戲研發市場相對集中，近年競爭愈趨激烈，而網頁遊戲發行市場則相對分散。我們主要在以下方面競爭，包括網頁遊戲的質量或特色、運營基礎設施及專業技能、產品管理方式的優勢和我們為提高玩家的體驗而提供的服務。根據艾瑞，按淨收入計算，我們為中國最大的網頁遊戲研發商，佔有24%的市場份額，且於二零一一年、二零一二年上半年及下

半年，在以充值流水計算位列中國前五名的網頁遊戲中，我們研發的遊戲分別佔了5款、5款和4款。

知識產權

我們深知知識產權對我們的業務至為重要，並致力發展與保護我們的知識產權。我們依賴版權、商標及其他知識產權法以及與僱員、供應商、發行合作夥伴及其他人士訂立的保密和授權協議保護我們的知識產權。一般而言，我們要求僱員簽訂標準僱員合約，當中載有一項條款，即承認他們代表我們而作出的所有發明、商業機密、所研發的產品及進行的其他程序均屬我們的財產，並向我們轉讓他們於上述工作中可能聲稱擁有的任何所有權。儘管我們已採取預防措施，但第三方仍有可能在沒有徵得我們同意的情況下取得並使用我們所擁有或授權的知識產權。第三方未經授權使用我們的知識產權及保障我們的知識產權所產生的費用可能對我們的業務造成不利影響。

截至最後實際可行日期，我們擁有或代理44個註冊域名，包括我們的官方網站及我們就我們提供的每款遊戲註冊的域名。我們的所有域名均由我們的中國運營實體持有或代理。我們一般每年續期域名註冊手續1次，並通常於到期前約一至三個月提出續期申請。在一般情況下，域名註冊於支付續期費後即時生效。如我們的域名因任何原因而未能續新，域名註冊處將會將相關域名除名。

截至最後實際可行日期，我們擁有119項軟件版權，並已就各項軟件版權向中國國家版權局辦理登記手續。截至最後實際可行日期，我們擁有或代理120個商標，類別各不相同，並已向中國商標局辦理登記手續。此外，我們於最後實際可行日期擁有134項商標申請，類別各不相同，現正待中國商標局審批。我們亦已向包括香港在內的其他多個司法管轄區提交若干商標的登記申請。我們相信，我們已就所有海外發行的遊戲辦理所有必要的知識產權註冊手續。

截至最後實際可行日期，我們有1項於中國國家知識產權局註冊的註冊專利。

我們已於新聞出版總署完成我們全部研發或發行的網絡遊戲的註冊，惟8款遊戲除外，該8款遊戲的註冊申請已向新聞出版總署提出。我們的中國法律顧問北京市競天公誠律師事務所亦告知我們，於新聞出版總署完成該八款遊戲的登記並無實質性法律障礙。

除下文所披露的網元法律訴訟外，於往績記錄期間內我們並無與第三方有任何糾紛或任何其他知識產權的待決法律訴訟。有關網元法律訴訟的詳情，請參閱「— 法律訴訟及合規情況」一節。

有關我們的重大知識產權的詳情，請參閱「附錄四 — 法定及一般資料 — 有關本公司業務的其他資料 — 我們的主要知識產權」一節。

業 務

僱員

截至二零一三年六月三十日，我們擁有1,899名全職僱員，其中絕大多數僱員位於廣州。下表按職能載列我們截至二零一三年六月三十日的僱員數目：

	僱員數目	佔總數百分比 (%)
遊戲研發.....	1,456	76.7%
發行.....	247	13.0%
銷售及市場營銷.....	19	1.0%
綜合及行政.....	177	9.3%
總計	1,899	100%

我們已與華南地區的多間頂尖大學建立長期合作關係，並聘用該等大學的優秀畢業生。我們向新聘僱員提供大量的定制培訓，並全部為其指派導師（即相關團隊或部門內經驗豐富的僱員），導師會持續向新聘僱員提供崗位培訓。

按照中國法規的規定，我們參與由市及省政府組織的多項僱員福利計劃，包括住房、退休金、醫療及失業福利計劃。我們須根據中國法律規定按僱員薪金、獎金及若干津貼的指定比例向僱員福利計劃供款，比例上限由地方政府確定。獎金一般是酌情支付，且視乎我們業務的整體表現而定。我們亦向僱員授出購股權並計劃授出受限制股份單位以激勵他們為我們的增長及發展作出貢獻。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們的員工成本分別約為人民幣23.6百萬元、人民幣68.2百萬元、人民幣2億元及人民幣1.614億元，分別佔我們於相應期間的總收入的24.8%、17.8%、25.8%及28.1%。截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度及截至二零一三年六月三十日止六個月，我們向僱員福利計劃作出的供款總額分別約為人民幣1.0百萬元、人民幣5.9百萬元、人民幣16.8百萬元及人民幣11.8百萬元。

我們已建立員工代表大會，以代表員工頒佈公司細則及內部規定。該員工代表大會並不代表員工進行集體談判。我們相信，我們與員工關係融洽，且於往績記錄期間從未發生任何重大勞資糾紛，亦從未於為我們的業務營運招聘員工時遇到任何困難。

我們與大部分主管、經理及一般員工訂立標準的勞動合約。該等合約一般載有一項保密條款，由其任職當日起生效，直至離職後1年為止。

保險

我們根據中國適用法律及地方主管當局的規定為中國員工繳納社保，保費由我們及員工按中國相關法律訂明的比例承擔。

我們按照行業慣例並無就我們於中國及海外市場的主要業務營運購買任何保險。我們並無

業 務

投購業務中斷保險、主要人員的人壽保險、有關網絡基建或信息技術系統損壞的保險或任何有關我們的物業的保險。我們亦無就有關合約安排的風險投購保險。

於往績記錄期間，我們並無就我們的業務進行任何保險索賠。有關詳情，請參閱「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們並無為主要資產、物業及業務投購任何保險，我們有限的保險範圍可能令我們產生巨額費用及造成業務中斷。」

稅項

本公司及其於香港註冊成立的附屬公司，並無享有任何稅務優惠。

根據相關中國法律及法規，我們的全資中國附屬公司 — 菲動於二零一三年六月獲認可為一家「軟件企業」。因此，菲動於二零一三年毋須繳納中國企業所得稅，並將於二零一四年至二零一六年享有12.5%的優惠所得稅稅率。

我們的兩家中國營運實體維動及菲音於二零一零年根據《企業所得稅法》獲得「高新技術企業」資格，故可就截至二零一零年、二零一一年及二零一二年十二月三十一日止年度的溢利享有15%的優惠所得稅稅率。截至二零一三年六月三十日，維動及菲音正向相關政府機關申請繼續享有有關優惠。我們預期兩家公司將於二零一三年年底取得「高新技術企業」資格，並繼續享有優惠稅率。根據由國家稅務總局頒佈並自二零零八年起生效的相關法律及法規，從事研發活動的企業於釐定年度應課稅溢利時，有權將研發開支的150%當作可扣稅開支。我們在計算中國營運實體於往績記錄期間的應課稅溢利時，已就其可享有的可扣稅開支金額作出最佳估算。

有關詳情，請參閱「財務資料 — 節選自收益表的相關項目概述 — 所得稅」。

物業

我們在中國租賃若干物業以開展業務營運。該等物業被用作上市規則第5.01(2)條所界定的非物業業務，主要用作我們業務營運的辦公場所。該等物業主要位於中國廣州及北京。

截至最後實際可行日期，我們共租賃16項物業，總建築面積（「GFA」）約27,288平方米，每項物業的建築面積介乎約139平方米至12,000平方米之間，租約到期日介乎二零一三年九月至二零一八年四月之間。截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業。

該16項物業中，6項有關租約並未註冊。根據我們的中國法律顧問北京市競天公誠律師事務所告知，註冊我們並非使租賃協議有效的強制條件，如未註冊亦不會影響租約的有效性或影響我們使用有關物業。未進行註冊可能會令公司受到行政處罰，最高為每份未註冊租約人民幣10,000元。此外，如有必要，我們認為我們可在不對我們的經營及財務狀況造成任何重大不利影響下搬遷到同等條件的其他物業。

根據《公司條例（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本招股章程獲豁免遵守公司

條例第342(1)(b)條的規定(該條文規定須就我們於土地或樓宇的所有權益編製估值報告)，原因是截至二零一三年六月三十日，我們各項物業權益的賬面值均低於綜合資產總值的15%。

法律訴訟及合規情況

我們或會因業務運營而不時面對法律訴訟、調查及索賠。我們亦可能為保護我們的合約及財產權而提出法律訴訟。

我們現時並無且並不知悉我們涉及任何法律訴訟、仲裁或行政訴訟、調查或索賠。我們亦無出現任何管理層認為可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的不合規行為。此外，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期止其後期間，我們並無就遊戲的運營或停運而身陷任何重大申索、投訴或糾紛。我們的中國法律顧問北京市競天公誠律師事務所告知我們，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期止其後期間，我們已在各重大方面遵守中國適用法律及法規，且並未因任何違反中國法律的行為而遭到任何重大行政處罰。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期止其後期間，我們已就我們的海外業務在各重大方面遵守相關海外法律及法規。

於二零一三年八月，我們接到北京石景山人民法院發出的訴訟通知書，內容為北京網元聖唐娛樂科技有限公司(「網元」)針對維動提出的一項訴訟，原告認為用於宣傳一款於*91wan*發行的遊戲的網頁內容侵犯了其獲得授權的商標權(「網元法律訴訟」)。網元於起訴書中提出的人民幣200,000元的索賠金額及要求維動承擔的相關訴訟成本構成我們在此次訴訟中的最高財務風險。維動有意提出管轄權異議以圖將該訴訟自北京轉移至廣州審理，並將適時地提出答辯意見。如我們有關網元法律訴訟的法律顧問廣東同益律師事務所告知(i)有關內容作為網頁標題一般文本內容的部分出現且並非用作商標；(ii)原告並非有關商標的擁有人或特許權持有人且並無經擁有人授權提出該法律訴訟，因此，原告無權提出該法律訴訟；(iii)概無證據支持原告提出的申索賠償；及(iv)網元法律訴訟應於審判時駁回，原因是北京石景山人民法院並無該案件之屬人管轄權。我們其後已接獲法院裁決，據此，原告為收集更多證據已撤回訴訟。然而，截至本招股章程日期，我們並未接獲原告向我們提出任何其他訴訟的任何通告。根據上文所述，我們的董事認為，網元法律訴訟將不會對我們的業務及財務狀況造成任何重大不利影響。於網元訴訟後，我們已進一步加強有關知識產權的內部監控措施。我們的內部法律顧問於遊戲推出前審閱遊戲內容及遊戲相關市場材料以確保概無侵犯第三方的知識產權。有關知識產權的內部監控措施的詳情，請參閱「一 風險管理 — 內部監控風險管理 — 制度、政策和措施」一節。

於往績記錄期間，作為新興民營企業我們在改善內部監控程序的過程中，我們曾發生有關遊戲研發及發行業務的不合規事件：

- 於二零一二年八月，菲音因向一個沒有網絡文化經營許可證的第三方平台授權一款遊戲而在行政訴訟中被廣州市文化局的行政執法人員罰款人民幣15,000元。此違規行為是因為作為新興民營企業，我們彼時在改善內部監控程序的過程中，未能審查所有發行合作夥伴的資質且更多依賴發行合作夥伴在合作協議所作出的聲明及保證，包括有關

他們的發行許可證的聲明及保證。有關發行平台的授權規定的詳情，請參閱「法規 — 與增值電信業務相關的法規 — 牌照監管」。請參閱「風險因素 — 與我們的業務有關的風險 — 我們依賴第三方平台發行大量網頁遊戲，倘該等第三方平台未能向我們履行其責任、我們未能與足夠數目的平台維持關係或該等平台於互聯網玩家中失去人氣，則我們的業務及經營業績可能受到重大不利影響。」一節。

- 於二零一一年十一月，維動因推廣某一款代理的網頁遊戲而使用的廣告素材涉嫌含有色情低俗內容而違反《網絡遊戲管理暫行辦法》第9條，而受到文化部公開批評。此違規行為是因為作為新興民營企業，我們彼時在改善內部監控程序的過程中，未能審查所有代理遊戲的內容且更多依賴遊戲授權商在合作協議就他們的遊戲的合法性所作出的聲明及保證。就執行而言，文化部命令地方當局調查被公開批評的公司，如地方文化局認為存在不合規行為，則如有必要，其可能會處以人民幣10,000元至人民幣30,000元的行政罰款及／或責令進行糾正。截至招股章程日期，我們並無就此收到任何地方文化局的調查通知或行政處罰措施。請參閱「風險因素 — 與我們的行業有關的風險 — 中國政府可能禁止我們分銷被視為不當的內容，而我們可能須就此承擔責任。」一節。
- 於二零一一年一月，維動因其授權及發行的一款網頁遊戲存在以隨機抽取等偶然方式誘導玩家採取投入虛擬貨幣方式獲得網絡遊戲產品和服務的行為而違反了《網絡遊戲管理暫行辦法》，被廣州市文化局處以人民幣20,000元的行政罰款。此違規行為是因為作為新興民營企業，我們彼時在改善內部監控程序的過程中，而未能全面遵守新頒佈的法規。截至招股章程日期，我們並無因類似事件而受到任何行政機關的處罰。請參閱「風險因素 — 與我們的行業有關的風險 — 中國監管網頁遊戲業及相關業務的法律及法規正在發展當中，日後可能有所變動，倘我們或任何中國經營實體未能取得或維持所有適用許可證及批文，我們的業務及經營將受到重大不利影響。」一節。

我們的董事認為該等不合規事件並無對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。我們已採納內部監控措施以避免日後發生類似事件，包括在我們與發行合作夥伴或第三方遊戲研發商訂立合作協議前，就我們自主研發的遊戲及我們計劃從第三方遊戲研發商獲取授權的遊戲的知識產權情況以及發行合作夥伴所需的授權進行內部審查。

風險管理

我們致力於建立風險管理及內部監控系統，包括我們認為適合業務營運的組織框架、政策、程序及風險管理方法，且我們致力於持續完善該等系統。我們已制定全面的集團風險管理框架和動態風險監控系統。

我們已成立監控系統以監控我們業務營運的各個方面，包括公司層面、信息系統層面、人力資源、收入及貿易應收款項、採購及貿易應付款項、固定資產、現金管理、薪酬管理、

遊戲研發開支及財務報告。我們訂有詳盡手冊，其中載列上述各個方面的風險監控重點。我們持續監察風險管理系統的成效。

下列為我們在業務營運中遇到的主要風險，且我們已相應採納以下風險管理政策和措施：

人力資源風險管理

我們的遊戲研發與發行業務依賴於我們的僱員。業內對人才的需求緊張，競爭激烈，尤其是倘我們遇到僱員流失的問題，我們的遊戲研發與發行業務會受到不利影響。此外，倘我們的主要僱員與競爭對手合作或成立一家競爭公司，我們可能會損失專業知識、商業秘密、供應商、玩家、主要專業人士和員工。我們或許不能輕易地或甚至根本不能找到人才填補空缺位置，而招聘和培訓新員工或會招致額外開支。僱員擁有足夠的專業技能與能力也同樣重要。倘僱員的培訓不足，導致其履行職務時欠缺所需技能與知識，我們的業務營運將會受到不利影響。

此外，我們亦要求員工維持高水平的誠信、品行和道德標準。員工的品行在確保業務符合適用法律和法規方面尤為關鍵。所有違法或違規事宜、利益衝突或員工的其他不道德行為將會對我們的聲譽造成嚴重打擊。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期止其後期間，我們的員工並無任何違法或不道德的行為導致任何法律索賠。

制度、政策和措施

我們定期為員工提供有關遊戲研發技能的技術培訓，培訓內容包括三維動畫繪圖技能及與我們遊戲研發員工日常工作有關的業內最新趨勢。通過該等培訓，我們確保員工瞭解業內最新趨勢並達到我們的要求。除了技術培訓外，我們也專門為相關部門的僱員提供法律、財務、出版等方面的培訓。

我們已制定出一份僱員手冊，該手冊已通過管理層批准並已分派予所有僱員。僱員手冊載列各員工須遵守的行為守則，包括反貪腐和禁止非法行為。僱員手冊亦包括有關僱員應如何向本公司報告任何違反僱員手冊的事宜的指引。我們會向僱員提供培訓，解釋僱員手冊所載的指引。

本集團已有一套防止本集團內發生任何貪腐行為的系統。我們已向員工頒佈指引以解釋潛在的貪腐行為，並已讓其瞭解我們的反貪腐政策。同時，我們已建立專門處理本集團一切貪腐行為的申報渠道，而員工亦知悉該申報渠道。倘員工發現本集團內有任何貪腐行為，可以向我們的內部審計部門發出匿名報告。我們的內部審計部門將會調查報告事件並採取適當措施。

內部監控風險管理

內部監控系統不足可能會增加我們的營運成本，對我們的研發能力造成不利影響，影響經營效率。

制度、政策和措施

我們設有全面制度以在公司層面、信息系統、銷售款項收取、固定資產、資金、薪酬、合約管理、研發(包括妥當保護知識產權)方面維持充足的內部監控。就各個方面而言，我們會制定相關政策以就內部監控提供指引、分配員工實施有關政策並落實監督機制。我們亦會針對政策實施而定期提供培訓，亦有渠道處理任何主要風險或內部監控各方面所遇到的問題。

在中國市場，我們所研發及發行的遊戲及相關廣告須接受文化部下屬地方機關或地方文化局調查及審查。倘地方文化局認為我們自主研發或代理的遊戲的任何方面違反相關中國規則及法規，我們或會被罰款及／或被責令刪除有關遊戲的不合規內容或相關遊戲廣告。在海外市場，我們的遊戲及我們的遊戲發行商須遵守當地有關知識產權合規事宜的規則及法規。此外，我們亦有可能受到中國及在海外第三方的申索涉及我們所研發及發行的遊戲的知識產權侵權事宜。

為確保我們的自主研發遊戲符合地方規則及法規以及第三方權利，我們的法律部會對有關遊戲的若干方面進行法律風險分析，積極參與遊戲研發的前期工作。例如，如遊戲主題是改編自有版權的作品，我們的法律部會確保我們取得該版權作品的作者的同意。法律部亦要求藝術設計人員進行市場研究，以確保遊戲設計與其他遊戲研發商研發的同類型遊戲的遊戲設計有足夠不同之處。倘與第三方出現任何知識產權糾紛，我們的法律部會進行磋商，藉以和平解決糾紛。我們的法律部亦確保我們的遊戲不會含有不適當的內容，且已獲正式版權、已註冊有關軟件產品許可證及已適時地提交地方當局作存檔。在我們與遊戲發行商訂立任何合作協議前，我們的法律部會審查他們的資格並確保他們具備所需的發行許可證。

就我們在91wan上發行的代理遊戲及有關遊戲廣告而言，我們通過合約安排減少涉及知識產權不合規事件或侵權索賠的風險。根據我們與遊戲授權商訂立的合作協議，遊戲授權商須(i)確保他們的遊戲並無違反任何中國規則及法規；(ii)持有遊戲的所有必要法定所有權；及(iii)擁有代理遊戲必需的資格及政府批文。倘我們因遊戲授權商違反上述承諾而面臨行政訴訟或遭到第三方索賠，根據合作協議，我們有權要求遊戲授權商(i)糾正不合規或侵權內容；及(ii)補償我們向地方文化局繳付的任何行政罰款或我們向第三方支付的任何損害賠償以及我們因有關不合規事件或侵權而產生的任何成本。倘遊戲授權商未能採取補救措施，我們有權終止合作協議並從91wan上移除有關遊戲及廣告。在我們與遊戲研發商訂立任何合作協議前，我們的法律部會審查他們的資格及所需的許可證。

我們的內部法律顧問在知識產權方面經驗豐富，並已在本集團任職超過兩年，負責監察我們的法律部的知識產權合規工作及風險監控工作。我們的內部監控部審閱法律部的決定並監察(其中包括)合作協議內有關知識產權合規工作的履行情況。

我們已採納「全方位風險管理和內部監控政策」，其中載列有關銷售收入、成本審計及開支管理的內部監控政策及程序的指引。我們亦採納授權指引，釐清各主要管理職位在業務策

略、市場營運、財務監控、資金及人力資源等方面的權力與責任，藉以清晰劃分管理層的職責。

我們的管理層將會定期檢討本集團的財務狀況並進行風險評估，以識別內部監控風險及有關本集團策略發展的問題。

此外，各中國營運實體會舉行會議以增進本集團內部的交流及合作，確保營運效率。鑒於業務需要，各中國營運實體的業務部會收集及分析商品數據，包含市場及行業最新資料、供應商及營運資金，並向管理層報告有關資料。管理層可繼而決定可予採取的適當措施。

信息風險管理

作為遊戲研發商及發行商，我們的業務涉及大量玩家數據和其他相關資料。我們須投放資源用於收集、儲存和使用玩家數據，以確保玩家數據受到保護，避免洩漏和丟失。玩家數據一旦遭外泄或丟失，我們的聲譽或會受到不利影響，嚴重的話可能令我們負上潛在的法律責任。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期止其後期間，我們並無發生信息外泄事件而致任何法律索賠。

制度、政策和措施

我們相信已實施足夠措施保障玩家數據。我們的信息技術部負責確保玩家數據的收集、儲存和使用符合我們的內部規定及適用法律與法規。其亦負責監督資料保密事宜。部門共有大概21名僱員，全部擁有高等教育背景。我們的信息技術主管均在信息技術及數據保護方面擁有逾三年經驗，而我們的信息技術總監擁有逾十年的相關經驗。我們為信息技術員工提供培訓以提升其專業技能，並定期審核其表現。此外，我們的信息技術部會舉行周會以檢查信息技術的運作、評估工作進度及為日後工作制定計劃。

我們的中央數據中心儲存玩家數據，並由我們的信息技術部維護。此外，我們已推出數據備份系統，將玩家數據存於多個安全系統，藉以減少數據丟失或外泄的風險。有關詳情，請參閱「一 技術及網絡基建」。

我們已採納信息及通訊管理條例，據此，本集團會通過每週和每月舉行管理層會議來交流、收集和分析重要信息。管理層在該等會議上會討論本公司面對的信息技術風險以及將推行的必要風險管理措施。此外，我們的信息技術內部監控手冊規管信息技術處理和電腦操作，藉以管理我們信息技術日常管理所涉及的風險。我們的員工需要簽署保密協議，確定會遵守有關個人資料隱私保護的政策和法規。

財務報告風險管理

違反會計政策可以令財務報表不準確。如果如此，編製的財務報表未必真實反映本集團的財務狀況及管理決策，而公司策略也會受影響。

制度、政策和措施

我們以4個步驟管理財務報告風險：(1)採納會計政策；(2)員工培訓；(3)實施政策；及(4)檢討實施成果。我們的財務部制定會計政策。我們定期向財務部員工提供培訓，確保其明白我們的會計政策。我們已就編製每月管理賬目推出一套賬簿結算指引。我們的財務部會審核根據指引編製的管理賬目。

於二零一三年六月三十日，我們的財務部共有34名僱員，由財務總監負責管理，其在財務報告方面擁有逾10年經驗。

風險管理委員會、經驗及資質以及董事會監督

我們於二零一三年九月一日成立審計及合規委員會，其主要職責為對財務報告程序、本集團內部監控及風險管理系統的成效發表獨立意見、監察審計程序及履行董事會分派的其他職責及責任，從而向董事會提供協助。審計及合規委員會由兩名獨立非執行董事（即潘慧妍女士及Levin Eric Joshua先生）及一名非執行董事（即譚海男先生）組成。審計及合規委員會主席為Levin Eric Joshua先生。有關委員會成員資質及經驗的詳情，請參閱「董事及高級管理層—董事委員會—審計及合規委員會」一節。

我們已設立內部審計部門，由內部審計經理主管，彼於內部監控及審計方面擁有約六年經驗。根據內部審計政策，內部審計部門主要審閱本集團內部監控職能的效力，並就任何已識別的問題向董事會呈報。他們定期舉行會議以討論本集團所面對的內部監控問題，以及須落實的相關措施。會議內容會記入會議記錄內，並送交董事會審閱。倘出現任何重大的內部監控問題，部門將立即向董事會提出以確保能及時採取適當行動。內部審計政策由董事會審批並由董事會定期檢討。政策的任何重大修訂將須由董事會審批。內部審計部門會向審計及合規委員會報告，以確保任何所識別的事項能及時提交委員會。倘委員會認為有需要，其將討論並向董事會報告任何內部審計問題。

持續監察風險管理政策實施情況的措施

我們已採納措施以確保我們充分及持續監察有關員工對風險管理政策的實施情況。我們持續檢討風險管理政策及措施的實施情況，並確保有關政策及措施屬有效及充足。

業 務

牌照及許可證

我們的中國法律顧問北京市競天公誠律師事務所告知我們，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期止其後期間，我們已從相關政府機關取得所有對我們於中國的業務而言屬重要及必需的牌照、批文及許可證，有關牌照、批文及許可證仍然有十足效力，且概無發生任何情況導致我們的牌照、批文及許可證遭撤回或撤銷。我們的中國法律顧問亦告知我們，我們續訂該等牌照、批文及許可證並不存在任何法律障礙。下表載列我們的重要牌照及許可證的詳情：

牌照／許可證	持有人	授出機關	授出日期	屆滿日期
增值電信業務				
許可證(互聯網 內容供應商 許可證).....	菲音	廣東省通信管理局	二零一零年 四月十九日	二零一四年 五月二十七日
	維動	廣東省通信管理局	二零一二年 四月九日	二零一七年 四月九日
	捷遊	廣東省通信管理局	二零一二年 八月二十二日	二零一七年 八月二十二日
網絡文化經營				
許可證.....	菲音	廣東省文化廳	二零一二年 五月七日	二零一五年 五月七日
	維動	廣東省文化廳	二零一二年 四月六日	二零一五年 四月六日
	捷遊	廣東省文化廳	二零一二年 七月二日	二零一五年 七月二日
互聯網出版				
許可證.....	菲音	新聞出版總署	二零一二年 三月二十日	二零一六年 三月二十日
	捷遊	新聞出版總署	二零一三年 二月五日	二零一四年 十二月三十一日
高新技術企業				
認定證書.....	菲音	廣東省科學技術廳	二零一零年 九月二十六日	二零一三年 九月二十六日
		廣東省財政廳		
		廣東省國家稅務局		
		廣東省地方稅務局		

業 務

牌照／許可證	持有人	授出機關	授出日期	屆滿日期
	維動	廣東省科學技術廳 廣東省財政廳 廣東省國家稅務局 廣東省地方稅務局	二零一零年 九月二十六日	二零一三年 九月二十六日
軟件企業認定 證書.....	菲動	廣東省經濟和 信息化委員會	二零一三年 六月二十八日	不適用

業 務

獎項及認可

於往績記錄期間，我們就我們產品及服務的質量及受歡迎程度獲得多項獎項及認可，其中包括下列各項：

獎項／認可	獲獎日期	頒獎機構／機關	實體／產品
2009年度優秀網頁遊戲	二零零九年十二月	第七屆中國國際網絡 文化博覽會	明朝時代
中國十佳網頁遊戲 發行平台	二零一零年十二月	中國互聯網協會、 中國投資	91wan
十大遊戲運營平台	二零一一年七月	百度遊戲風雲榜	91wan
福布斯2012中國最具潛力 非上市公司	二零一二年一月	福布斯中國	菲音
2011年度最佳創新遊戲獎	二零一二年四月	第五屆中國網頁遊戲及 移動遊戲高峰論壇	凡人修真II
2012年度最佳新銳遊戲	二零一二年七月	騰訊QQ遊戲	真王
十大遊戲運營平台	二零一二年七月	百度遊戲風雲榜	91wan
2012年度中國最具價值 網頁遊戲	二零一二年十二月	第三屆中國原創 網頁遊戲峰會	醉西遊
2012年十大最受歡迎 網頁遊戲	二零一三年一月	中國遊戲產業年會	凡人修真II
2012年優質網頁遊戲 (金手指獎)	二零一三年三月	中國遊戲產業年會	醉西遊