

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅屬概要，故並無載列所有可能對閣下而言屬重要的資料。閣下在決定投資[編纂]前應閱讀整份文件。任何[編纂]投資均涉及風險。有關投資於[編纂]的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定投資[編纂]前，應細閱該節。

業務概覽

始於**玩家**，賦予**玩家**。™根據Newzoo的資料，我們是領先的全球遊戲生活品牌，提供結合遊戲硬件、軟件及服務的一體化組合。雷蛇生態系統為玩家帶來競爭優勢、沉浸式的遊戲體驗及全方位數碼娛樂選擇。我們於截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月的虧損分別為20.4百萬美元、59.6百萬美元及52.6百萬美元。我們預計於截至2017年及2018年12月31日止年度仍會錄得虧損。我們於往績記錄期間內的若干期間自經營活動錄得負現金流量淨額。我們於往績記錄期間並無派付任何股息，且無意於近期派付任何股息。展望未來，我們計劃透過發展電腦系統及周邊設備業務實現盈利。

我們在專為玩家提供硬件、軟件及服務的龐大及發展中潛在市場經營業務。電子遊戲是遍及全球的流行文化元素，更是現代生活不可或缺的一部分，根據Newzoo的資料，於2016年全球約有21億名活躍玩家⁽¹⁾，估計於2021年將增加至約27億名活躍玩家。根據弗若斯特沙利文的資料，全球遊戲市場是全球娛樂領域中發展最快的行業。於2016年，全球遊戲市場收益為1,011億美元，超越全球電影及全球音樂市場的收益，根據弗若斯特沙利文的資料，該等市場產生的收益分別為399億美元及484億美元。職業競賽型遊戲（通常稱為電競）在過去幾年發展迅速，已冒起成為獨立行業，作為這一領域的先驅，我們已佔據有利位置把握此行業的機遇。

雷蛇品牌

雷蛇由**玩家**成立。我們熱愛遊戲，專注開發切合**玩家**高要求的高端遊戲產品，使我們成為遊戲生活品牌。我們的品牌以可靠度、高性能及業界領先科技見稱，我們亦建立了無比忠實的粉絲群。我們的用戶包括熱衷新科技的早期使用者、千禧世代及某些最矚目的潮流引領者，例如頂尖電競選手、電影明星、一線音樂人及社交媒體名人。

網上社交網絡在吸引及接觸**玩家**方面發揮著關鍵作用。我們與社交媒體名人進行夥伴合作，讓他們向數以百萬計的粉絲宣傳我們的產品，同時亦贊助頂尖電競選手，讓他們在職業遊戲賽事中宣傳我們的品牌。我們是擁有全球最多網上社交媒體粉絲的遊戲及電競品牌之一。截至2017年6月30日，我們擁有約7.8百萬個Facebook「讚好」、2.9百萬名Twitter粉絲、1.8百萬名Instagram粉絲、1.2百萬名YouTube訂閱者、251,000名微信粉絲及158,000名微博粉絲。

我們是領先的電競品牌，已贊助頂尖電競選手超過12年。截至2017年8月31日，我們的電競品牌**雷蛇**戰隊包括來自24個不同國家的140名頂尖電競選手。

透過我們忠實的粉絲群、影像直播、強大的社交媒體勢力及病毒式營銷，加上身為推動電競的先驅，我們相信，我們已佔據有利位置面向全球不斷增長的**玩家**市場。

(1) 活躍**玩家**指至少每月一次或平均每周至少花一小時玩遊戲的人。

概 要

雷蛇生態系統

我們相信，我們擁有全球其中一個最大的一體化遊戲生態系統。雷蛇生態系統由我們設計及開發的硬件、軟件及服務完美結合而成，能加強玩家在不同類型娛樂中的個人化用戶體驗。

我們相信，我們的雷蛇生態系統一直有助於我們成功推出新硬件、軟件及服務，從而形成良性循環。

硬件

自成立以來，我們一直能持續創新、開發及銷售自成一家硬件。我們的硬件包括高端遊戲周邊設備（包括高精密度鼠標、全自訂鍵盤、音效裝置、鼠標墊及遊戲主機控制器）及電腦系統（包括手提電腦），為用戶帶來競爭優勢及沉浸式體驗。我們的產品由獨立合約製造商依照我們的規格製作。截至2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日，我們分別就硬件產品使用49家、54家、51家及33家獨立合約製造商。

截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及2017年6月30日，我們分別約100.0%、99.9%、99.3%及98.3%的收益來自硬件分部。到目前為止，我們已售出超過27.5百萬個連接裝置，而於往績記錄期間，我們已售出總值超過10億美元的硬件。

軟件

我們生態系統的核心部分是雷蛇軟件平台，截至2017年6月30日，我們擁有超過35百萬名註冊用戶。我們的平台包括物聯網平台Razer Synapse雷雲，供用戶通過我們的硬件裝置使用我們的軟件平台；Razer Chroma幻彩，我們專屬的RGB燈光技術系統；及Razer Cortex雷遊，一個全功能遊戲啟動程式、遊戲優化程式、遊戲匯集器及價格比較器。我們相信這些軟件產品能吸引用戶進入我們的生態系統，保持用戶投入參與並有助我們為用戶提供更多服務。

服務

我們剛開始透過向用戶提供服務藉以從我們的雷蛇軟件平台變現。我們於2017年3月推出zGold虛擬信用積分服務，玩家可購買zGold，並以此向各內容供應商換取數碼內容及道具。我們與MOL Global訂立安排，該公司在東南亞地區擁有龐大的虛擬信用積分分銷網絡，根據該安排，其虛擬信用積分MOLPoints已更名為「zGold-MOLPoints」。與此同時，我們亦宣佈與長和旗下的移動通訊分支「3」集團進行夥伴合作，以在香港及歐洲分銷zGold。我們計劃直接及透過更多夥伴合作關係，進一步擴大zGold的分銷範圍及我們的服務。

移動設備

根據Newzoo的資料，移動設備行業競爭非常激烈，由兩名市場參與者（蘋果及三星）主導，加上遠不及兩大龍頭的一小撮主要製造商。然而，移動設備行業競爭相當激烈，每年市場主導者以及領先公司的排名均可能出現變化。

我們積極探索移動設備市場多時，相信仍存在大量可顛覆現有移動設備市場類型的創新空間和機會。我們的目標是在2017年第四季度率先在美國及歐洲地區推出我們的首款移動設備。我們的移動設備將連接我們的雷蛇生態系統，並將優化作手機遊戲及數碼娛樂用途。我們的設備將針對玩家及千禧世代而非大眾市場。

概 要

我們於本年度推出的移動設備乃初試啼聲，並非全面進軍新領域。我們的移動設備最初將小規模生產，且其分銷將限於我們已建立傳統據點或戰略夥伴關係（例如長和旗下的「3」集團）的若干地域。隨著我們更了解移動設備用戶及市場，我們計劃逐步提升移動設備。我們預計2017年移動設備的收益甚微，而於2018年起移動設備將開始賺取可觀收益。

全球領導地位

我們是全球高性能遊戲產品市場的領導者。根據Newzoo的資料，以中國、歐洲及美國市場數字合計，雷蛇以擁有量計在各周邊設備類別均為領先全球品牌。在專注於玩家的品牌中，雷蛇亦在最受歡迎遊戲電腦系統品牌中排行第三，僅次於提供更多產品組合的公司。

根據Newzoo的資料，以知名度及品牌偏好計，我們現時是中國排名第一的全球遊戲周邊設備品牌。根據Newzoo的資料，39.5%的中國玩家以雷蛇為遊戲周邊設備首選全球品牌，較任何其他品牌多出10%。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，市場認為雷蛇品牌較中國任何其他遊戲生活品牌更可靠。

我們在遊戲產業中擁有完善的全球業務。我們收益來源的涵蓋地域廣泛，於2016年及截至2017年6月30日止六個月，我們分別有50.1%及48.8%的收益來自美洲、27.0%及28.2%的收益來自歐非中東地區，22.9%及23.0%的收益來自亞太地區（其中12.7%及11.4%來自中國）。全球各地的用戶均可接入我們的軟件平台，而截至2017年6月30日，我們的銷售及分銷網絡橫跨六大洲及65個國家。

知識產權

我們的品牌、商品名稱、商標、商業秘密、專利、版權、設計及其他知識產權對我們的業務至關重要。為保障我們的知識產權，我們倚賴我們經營所在司法管轄權區內與商標、商業秘密、專利、版權、設計及其他知識產權相關的法律，以及與我們的僱員、銷售代理、承包商及其他各方簽訂的保密協議。

具體而言，為了解決數項與在全球有關使用及註冊「RAZER」標記及其他相關標記（「雷蛇標記」）的待決商標反對訴訟及爭議，我們分別於2015年5月8日及2017年6月25日與Razor USA（以滑板車聞名的個人運輸及電動車設計及製造商）訂立全球商標和解及共存協議以及專利權費協議。根據商標和解及共存協議，我們向Razor USA支付一筆不可退還的一次性和解款項，而各方解除另一方於協議日期前因任何一方的商標而產生或與該等商標有關的任何及所有已知及未知的索賠、義務及責任。根據專利權費協議，Razor USA同意我們於若干電話產品之上或就此使用雷蛇標記及商業名稱，以換取若干專利權費。

此外，為了解決在歐洲的類似事項，我們分別於2008年12月22日及2016年9月6日與一名第三方訂立一份許可協議及一份暫准協議。根據許可協議，我們同意於若干地區不在電腦及手提電腦上使用我們的雷蛇標記，並限制我們就有關雷蛇標記於上述地區的申請及註冊，使其不包括電腦及手提電腦。我們亦同意，就若干指明產品限制我們於該等地區使用及註冊該等類別9雷蛇標記。我們支付一筆一次性款項以及若干年度專利權費，以換取上述安排。根據暫准協議，該名第三方同意（其中包括），我們可於若干地區擴大類別9 RAZER商標的使用範圍至遊戲手提電腦及超輕薄手提電腦。我們同意（其中包括）就該等地區內該等產品的銷售淨額支付若干年度專利權費，以換取上述安排。有關該等協議之詳情，請參閱本文件「業務—知識產權」一節。

概 要

我們的行業及競爭格局

全球娛樂行業

全球娛樂行業包括電影、電視及影片以及遊戲。於2016年，全球娛樂行業的收益總額為8,698億美元，預計將於2021年增長至9,509億美元。根據弗若斯特沙利文的資料，全球娛樂行業可能受惠於多種社會、人口及經濟趨勢。

全球遊戲市場

全球遊戲市場包括遊戲主機、手機及個人電腦遊戲（不包括硬件）。根據弗若斯特沙利文的資料，全球遊戲市場為全球娛樂行業中增長最快的分部。全球遊戲市場於2014年產生847億美元的收益，於2016年產生1,011億美元的收益，並預期將於2021年產生1,327億美元的收益。

根據Newzoo的資料，於2016年，全球各地約有21億名活躍玩家，預計2021年將增長至約27億名活躍玩家。

全球遊戲硬件市場

全球遊戲硬件市場主要包括遊戲周邊設備、遊戲電腦系統及移動設備。根據Newzoo的資料，於2016年，全球遊戲周邊設備市場產生22億美元的收益，而遊戲電腦系統市場則產生193億美元的收益。

根據Newzoo的資料，以中國、歐洲及美國市場數字合計，雷蛇以擁有量計在各周邊設備類別均為領先全球品牌。在專注於玩家的品牌中，雷蛇亦在最受歡迎遊戲電腦系統品牌中排行第三，僅次於提供更多產品組合的公司。

全球遊戲軟件及服務市場

獨立第三方軟件應用程式的興起與桌面及手提個人電腦遊戲及競賽遊戲日益流行密切相關。通常於遊戲時使用但獨立於遊戲本身的軟件應用程式主要類型包括遊戲啟動程式（如*Razer Cortex* 雷遊）、遊戲相關雲端軟件（如*Razer Synapse* 雷雲及*Razer Chroma* 幻彩）、遊戲影片錄製（如*Razer Cortex* 雷遊：Gamecaster功能）及通訊軟件。隨著日益重視「遊戲內」的可下載數碼內容銷售，多數遊戲現時使用本身的虛擬信用積分服務，讓玩家可購買「遊戲內」的道具。值得注意的是，市場尚未出現任何一種獲所有遊戲發行商廣泛採用的虛擬信用積分服務。

全球電競市場

電競已發展成為一個獨立的行業，2016年全球對象達322百萬人，於2016年產生贊助、廣告、遊戲發行商費用、媒體權利、商品及門票收益約500百萬美元。預計自2017年起全球電競收益將按複合年增長率24.1%增長，於2021年達到16.5億美元。全球品牌、媒體及運動企業都不斷增加這行業的投資。全球電競對象預期將於2017年增至386百萬人，並將按複合年增長率14.6%保持快速增長，於2021年達到665百萬人。中國擁有最多的電競對象，於2016年達106百萬人，預計於2021年達到共218百萬人，自2017年計複合年增長率達14.6%，仍為世界之最。

有關我們的行業的更多資料，請參閱本文件「行業概覽」一節。

概 要

我們的優勢

我們相信，以下優勢造就我們在全球遊戲產業的獨特領導地位：

- 領先的全球遊戲生活品牌；
- 全球業務；
- 在龐大及發展中的潛在市場佔據領導地位；
- 一體化生態系統，帶來超凡遊戲及娛樂體驗；
- 創新及營造最超卓體驗的卓越往績；
- 與遊戲及娛樂產業的領先企業建立戰略關係；及
- 高瞻遠矚、擁有豐富行業經驗及熱愛遊戲文化的管理團隊。

我們的策略

我們的主要業務目標為專注透過結合遊戲硬件、軟件及服務的一體化生態系統提升玩家體驗。我們擬繼續專注於此，同時採取以下策略，使我們品牌及生態系統的吸引力擴展至玩家和千禧世代感興趣的領域：

- 擴大品牌吸引力；
- 繼續帶來創新超卓的體驗；及
- 進一步深入全球市場。

我們的客戶

我們直接透過雷蛇商店及我們的網上商店以及間接透過由分銷商及零售商組成的全球分銷網絡出售我們的產品。我們的產品透過大型環球網上及實體零售商發售，例如北美洲的亞馬遜、百思買及沃爾瑪；歐洲的Fnac、MediaMarkt及Saturn；以及中國的京東及天貓。於2015年及2016年，我們的最大客戶為一名中國分銷商。於2015年，怡亞通（其合約條款與我們的標準框架協議大致相同）佔我們收益約13.5%，於2016年，怡亞通則佔我們收益約10.9%。於截至2017年6月30日止六個月內，我們的最大客戶為亞馬遜，其佔我們收益的11.2%。於2014年、2015年、2016年及截至2017年6月30日止六個月，我們的五大客戶分別佔我們收益的35.2%、38.9%、34.8%及36.2%。據我們所知，截至最後實際可行日期，我們所有分銷商及零售商均為獨立第三方，概無任何分銷商及零售商受雷蛇前僱員控制。基於商業原因，本公司於2014年將主要中國分銷商由Beijing Digital更換為怡亞通。

我們的供應商

我們的供應商主要包括(i)我們硬件及其他產品的合約製造商及供應商、(ii)數據存儲及帶寬供應商，以及伺服器託管及帶寬租賃公司及(iii)支付渠道。

合約製造商及供應商。 我們與製造商緊密合作以確保生產過程保持流暢。該等製造商負責製作實物模型、原型、機械及電子設計的若干方面以及生產工具。我們的合約製造商主要位於中國及台灣。截至2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日，我們分別就周邊設備及電腦系統產品使用49家、54家、51家及33家獨立合約製造商。我們一般聘用多家製造商。對於我們僅委聘一家製造商的產品類別，我們相信市場上有其他即時可替代的製造商。

概 要

於2014年、2015年、2016年各年及截至2017年6月30日止六個月，自我們五大供應商（包括製造商及服務供應商）的採購分別佔我們於該等期間採購總額約80.5%、80.9%、77.2%及77.7%。於2014年、2015年、2016年各年及截至2017年6月30日止六個月，我們最大供應商分別佔我們於該等期間採購總額約31.3%、30.9%、27.9%及32.4%。截至2017年6月30日，我們與我們的五大供應商維持至少四年的業務關係。

數據儲存及帶寬。 我們主要使用商業雲端服務供應商的內容分發網絡（CDN）以及運算、儲存、伺服器託管及帶寬服務來執行我們的互聯網應用程式。

支付渠道。 我們委聘第三方軟件及服務供應商處理我們的網上商店及**雷蛇商店**。我們與PayPal、主要信用卡、預付卡、預付方法及直接運營商代扣公司等支付渠道已訂立或計劃訂立支付服務協議。

我們的設計流程

我們透過控制產品開發到軟件編碼以至最終包裝的整個內部設計流程以切實實現整體設計。我們的一般硬件設計流程涉及製作多個設計改進、創建模型以進行評估，以及創建多個產品原型進行現場測試及驗證。經過大量測試後，我們根據需要不斷重複此過程以製作具有我們的獨特外觀和感覺的最優質高性能產品。我們於內部進行軟件技術研發，由產品開發到用戶界面設計、工程開發以至技術組件開發。我們的設計團隊由我們的共同創辦人兼行政總裁陳先生領導，並得到設於加利福尼亞州、新加坡及台灣的设计團隊支援。截至2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日，我們分別有192名、248名、309名及307名內部研究及設計團隊人員。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及若干風險，該等風險因素載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定投資[編纂]前，應細閱該節全部內容。我們面臨的部分主要風險包括：

- 我們的銷售及未來增長依賴我們於玩家社群及千禧世代當中的品牌、獨特的標誌及聲譽。
- 倘我們無法繼續開發創新及受歡迎的產品，對我們產品的需求可能會降低。
- 我們過往曾產生虧損，且將來可能產生虧損或無法實現盈利或維持盈利能力。
- 我們的收益、毛利率及盈利能力可能因多項因素而大幅變動，如此可能會導致我們的經營業績出現意外的波動。
- 我們可能無法延續或保持我們的快速增長。倘我們無法延續或保持我們的增長，我們的企業文化可能轉壞，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。
- 我們於往績記錄期間內的若干期間自經營活動錄得負現金流量淨額。如我們無法自經營活動產生正現金流量淨額及無法取得充足外部融資以滿足我們的財務需要及責任，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。
- 倘遊戲產業增長不如預期或下滑，我們擴展業務及產生正經營業績的能力可能受到重大不利影響。

概 要

- 我們在各項業務中受到政府監管，對我們業務及遊戲產生不利影響的法例及規例的施行可能會導致我們產生大量成本或要求我們改變我們的業務運作。
- 與我們的新產品及服務有關的任何未能預見的監管環境或監管機制變動，或與使用產品及服務的未知或未能預見的風險有關的任何訴訟，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。
- 我們所在行業的技術發展或其他變化可能使我們產品及服務競爭力降低或過時，此將對我們的業務、財務狀況及經營業績產生負面影響。
- 我們大部分收益來自周邊設備類別。

[編纂]投資

本公司已發行六次優先股，有關概要如下：

	A系列 優先股股東 ⁽¹⁾	B-1系列 優先股股東 ⁽¹⁾	B-2系列 優先股股東	B-3系列 優先股股東	C系列 優先股股東	D系列 優先股股東
已支付的每股優先股 成本	76.15美元	386.83美元	511.48美元	1,737.43美元	1,737.44美元	2,304.80美元
協議日期.....	2007年5月16日、 2007年10月25日及 2010年1月1日	2011年10月1日及 2012年1月20日	2013年4月17日	2014年9月30日	2016年2月21日及 2016年9月4日	2017年4月12日
投資全部結清之日	2010年2月3日	2012年3月19日	2013年5月29日	2015年3月31日	2016年12月1日	2017年5月15日
已發行優先股總數	78,051	36,926	24,341	2,877	71,945	18,804
已付每股股份成本(計及 [編纂]的影響後) ⁽²⁾	0.07港元	0.36港元	0.47港元	1.61港元	1.61港元	2.14港元
[編纂] ⁽³⁾	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

附註：

- (1) 其中包括原先由Razer (Asia Pacific)配發及發行的優先股，以換取本公司根據重組(於本文件「歷史及公司架構—我們的公司歷史及本集團的重大股權變動—6. 本公司於2012年重組、配發及發行股份、A系列優先股及B系列優先股」一節詳述)於2012年11月8日配發及發行的同等數目優先股。
- (2) 已付每股股份成本以已付總代價除以就[編纂]投資各系列轉換相關優先股為股份及[編纂]後所持股份總數計算。
- (3) [編纂]的折讓乃按緊隨[編纂]、[編纂](包括完成將優先股轉換為股份)及發行Archview保留股份完成後預期已發行[編纂]股股份(假設[編纂]未獲行使且並無計及延期結算股份)的基準，假設[編纂]為每股股份[編纂]港元(即指示性[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中間價)而計算。

根據本公司與[編纂]投資者訂立的股東協議，[編纂]投資者已獲授若干項特別權利，各項權利均應在[編纂]後當優先股轉換為股份時自動終止。

於[編纂]、[編纂]及發行Archview保留股份完成後，[編纂]投資者(即除Chen Family (Hivemind) Holdings Limited、Lim Teck Lee Land Pte Ltd、Primerose Ventures Inc.及Sandalwood Associates Limited以外的所有[編纂]投資者)持有的股份將計入公眾持股量。

概 要

有關配發及發行A系列、B-1系列、B-2系列、B-3系列、C系列及D系列優先股以及轉換該等優先股為股份的詳情，請參閱本文件「歷史及公司架構—我們的公司歷史及本集團的重大股權變動」一節。

有關本公司配發及發行股份作為Slot Speaker Technologies, Inc.（「SST」，前稱THX Ltd.）、Nextbit Systems Inc.及MOL Global交易代價的詳情，請參閱本文件「歷史及公司架構—我們的公司歷史及本集團的重大股權變動」一節。就[編纂]投資獲配發股份的股東並無享有任何特別權利。

我們的股權架構

控股股東

緊隨[編纂]、[編纂]及發行Archview保留股份完成後（假設[編纂]未獲行使且並無計及延期結算股份），Chen Family (Hivemind) Holdings Limited將直接持有本公司已發行股本的[編纂]。Chen Family (Hivemind) Holdings Limited由Chen Family (Global) Holdings Limited全資擁有。Chen Family (Global) Holdings Limited由陳先生（作為設立人及投資顧問）設立的陳氏家族信託實益擁有。Julius Baer Trust Company (Channel Islands) Limited為陳氏家族信託的受託人，而陳先生及其家族成員為陳氏家族信託的受益人。陳先生亦為Chen Family (Hivemind) Holdings Limited的董事。因此，陳氏家族信託透過Chen Family (Global) Holdings Limited及Chen Family (Hivemind) Holdings Limited持有[編纂]的本公司已發行股本。因此，陳先生（作為陳氏家族信託設立人及投資顧問）、Chen Family (Global) Holdings Limited及Chen Family (Hivemind) Holdings Limited為本公司的控股股東。

截至最後實際可行日期，我們概無控股股東或董事於本公司以外與本集團業務直接或間接構成或可能構成競爭的任何業務中擁有權益或從事該等業務，而根據上市規則第8.10條須予披露。我們的董事相信本公司能夠在獨立於我們的控股股東及其聯繫人的情況下經營本身業務。有關詳細資料請參閱本文件「與控股股東的關係」一節。

2016年股權獎勵計劃

本公司透過2016年7月25日的董事會決議案及2016年8月23日的股東決議案（隨後於2017年10月25日由董事會及股東進行修訂）採納2016年股權獎勵計劃。由於2016年股權獎勵計劃項下授出的受限制股份單位並未涉及本公司授出購股權以認購新股份，因此其毋須遵守上市規則第17章的條文規定。有關進一步詳情，請參閱本文件「附錄四—法定及一般資料—E. 2016年股權獎勵計劃」一節。

往績記錄期間的財務業績

我們於2005年創立，最初目標為開發針對玩家社群的高端周邊設備。於2014年，我們已成為遊戲周邊設備市場的領導者，並產生年內利潤20.3百萬美元及收益315.2百萬美元。

概 要

於往績記錄期間，我們的收益由2014年的315.2百萬美元增加至2016年的392.1百萬美元，複合年增長率為11.5%，並由截至2016年6月30日止六個月的152.7百萬美元增加29.7%至2017年同期的198.0百萬美元。自2014年至2016年，我們來自美洲的收益由135.2百萬美元增加至196.7百萬美元、來自歐非中東地區的收益由96.6百萬美元增加至105.7百萬美元，而來自亞太地區（包括中國）的收益則由83.5百萬美元增加至89.7百萬美元。自截至2016年6月30日止六個月至2017年同期，我們來自美洲的收益由77.0百萬美元增加至96.7百萬美元、來自歐非中東地區的收益由40.5百萬美元增加至55.9百萬美元，而來自亞太地區（包括中國）的收益則由35.2百萬美元增加至45.4百萬美元。

於2015年，我們的收益增加1.4%至319.7百萬美元，虧損為20.4百萬美元。於2016年，我們的收益增長22.6%至392.1百萬美元，虧損為59.6百萬美元。

我們的收益由截至2016年6月30日止六個月的152.7百萬美元增加29.7%至截至2017年6月30日止六個月的198.0百萬美元。於截至2016年及2017年6月30日止六個月，我們的虧損分別為20.2百萬美元及52.6百萬美元。

撇除以股份為基礎的付款、2015年的一次性和解付款、與[編纂]（即2015年的擬進行發售[編纂]）有關的開支及2016年產生與收購有關的無形資產減值的影響後，我們於2014年錄得經調整利潤20.3百萬美元，於2015年及2016年則分別錄得經調整虧損6.2百萬美元及20.3百萬美元。我們於截至2016年及2017年6月30日止六個月的經調整虧損分別為20.2百萬美元及21.3百萬美元。請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量：經調整利潤／（虧損）」一節。以股份為基礎的付款乃與我們根據2016年股權獎勵計劃作出的首次授出有關。於2016年，以股份為基礎的酬金開支38.5百萬美元已反映於我們的經營開支內，而於截至2017年6月30日止六個月，以股份為基礎的酬金開支26.1百萬美元（包括於2017年作出的額外授出）已反映於我們的經營開支內。2016年首次授出後所授出的授出價值預期明顯較小。該等授出將於相關歸屬期內繼續入賬列作開支，惟將調整年內利潤／（虧損）以得出經調整利潤／（虧損）。

我們於往績記錄期間產生的虧損乃歸因於我們為推出新產品及服務以及為未來進一步增長作好準備而進行的多個戰略舉措。該等舉措包括：

- **渠道重整。** 於2013年及2014年，我們發現市場上普遍的購買行為有轉移至網上及直銷的趨勢。因此，我們於2015年實施戰略舉措，重整我們的分銷渠道以趨向直銷，我們相信此舉長遠而言將有助改善我們的利潤率和營運資金，而且可讓我們直接接觸更多客戶。我們將我們全球銷售團隊的戰略重點由增加2015年的銷售轉移至實現渠道重整及於2015年維持2014年的銷售水平。就此舉措而言，我們亦開始我們的線上至線下(O2O)策略，投資並開始經營**雷蛇商店**及透過我們的網上商店 www.razerstore.com 增加電子商貿銷售，導致經營開支增加，例如向第三方電子商貿服務供應商支付的費用增加。於成功完成我們的渠道重整後，我們於2016年將我們全球銷售團隊的重點重新投放於著力增加銷售。因此，我們的收益於2016年及截至2017年6月30日止六個月分別較過往期間增加22.6%及29.7%。

概 要

- **發展電腦系統業務。** 於往績記錄期間，我們繼續投資於電腦系統分部。於2015年，我們因預計於2016年推出新電腦系統產品而加大經營開支，新電腦系統產品包括 *Razer Blade Stealth* 靈刃潛行版，以完成我們三大手提電腦產品系列，即 *Razer Blade Stealth* 靈刃潛行版、*Razer Blade* 靈刃及 *Razer Blade Pro* 靈刃專業版，以及 *Razer Blade* 靈刃及 *Razer Blade Pro* 靈刃專業版的更新版本。於2017年，我們開始將我們電腦系統產品在美國以外地區的推售範圍擴大至歐洲及亞洲，由於起初主要在美國及透過直銷渠道推出產品，該等地區的用戶過往未能購買我們的電腦系統，因而對我們的產品需求殷切。由於我們投資電腦系統業務及為新市場進行籌備，故我們產生更多經營開支，以令電腦系統的銷售佔集團收益的百分比由2014年的12.9%增加至截至2017年6月30日止六個月的31.4%。由於我們加快發展此業務、增加銷量及實現規模經濟，我們電腦系統分部的毛利率增加至截至2017年6月30日止六個月的7.8%，而我們相信進一步增加銷量及更大的規模經濟效益應可令電腦系統業務的盈利能力進一步提升。
- **與新產品類別相關的投資。** 由於我們尋找個別具體而又被忽略的玩家需要，並推出可優化性能、設計及玩家其他方面需要的新產品及服務，因此我們於該等新類別產生收益前最初數年產生初創投資成本，而在新產品的生產及銷售均達致規模經濟效益前，我們初期的毛利率可能較低。於往績記錄期間，我們投資 *Razer Synapse* 雷雲、*Razer Chroma* 幻彩及 *Razer Cortex* 雷遊等多款軟件產品，我們預期該等產品不會產生收益，但可進一步建立用戶群並幫助我們構建生態系統及服務組合，我們亦投資於2017年3月推出的 *zGold*。此外，我們繼續投資預期未來將產生收益的服務組合。至於我們預期將於2017年第四季度推出的移動設備，我們已經於往績記錄期間產生銷售及市場推廣開支以及研發開支，預計2017年的收益甚微，並將於2018年起開始賺取可觀收益，且並不指望未來數年內自該產品領域獲利。然而，長遠而言，隨著我們逐步擴大移動設備業務的規模及銷量帶來規模經濟效益，我們預計此產品領域將會獲利。為拓展至新產品類別，我們亦於往績記錄期間進行戰略性資產收購，聘請主要管理層及工程人員，導致人力成本等經營開支上升。

展望未來，我們計劃主要透過發展我們的電腦系統及周邊設備業務實現盈利。具體而言，隨著我們將我們電腦系統產品在美國以外地區的推售範圍擴大至歐洲及亞洲，我們預期我們於過去數年投放大量資源的電腦系統業務將錄得高速增長，並成為我們的整體規模、收益增長及盈利能力的主要推動因素，而隨著我們擴大此業務，我們亦將開始自規模經濟獲益及改善毛利率。此外，隨著我們持續向周邊設備分部推出新產品，我們預期我們更完善的周邊設備業務將保持持續穩健及強勁增長。

概 要

下表載列我們於各期間按分部、地區及銷售渠道呈列的收益金額及所佔收益百分比：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年 (未經審計)		2017年	
	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%
	(以千元計，百分比除外)									
分部收益：										
硬件										
周邊設備.....	274,560	87.1	282,392	88.3	298,626	76.2	122,456	80.2	132,464	66.9
電腦系統.....	40,624	12.9	37,085	11.6	90,697	23.1	29,423	19.3	62,296	31.4
軟件及服務.....	63	0.0	148	0.1	95	0.0	64	0.0	110	0.1
其他.....	—	—	81	0.0	2,681	0.7	738	0.5	3,134	1.6
總計.....	<u>315,247</u>	<u>100.0</u>	<u>319,706</u>	<u>100.0</u>	<u>392,099</u>	<u>100.0</u>	<u>152,681</u>	<u>100.0</u>	<u>198,004</u>	<u>100.0</u>

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年 (未經審計)		2017年	
	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%
	(以千元計，百分比除外)									
地區：										
美洲.....	135,189	42.9	135,351	42.3	196,661	50.1	76,994	50.4	96,701	48.8
歐非中東地區.....	96,605	30.6	102,223	32.0	105,712	27.0	40,508	26.5	55,895	28.2
亞太地區(不包括中國)..	38,939	12.4	37,175	11.6	39,977	10.2	16,825	11.0	22,755	11.6
中國.....	<u>44,514</u>	<u>14.1</u>	<u>44,957</u>	<u>14.1</u>	<u>49,749</u>	<u>12.7</u>	<u>18,354</u>	<u>12.1</u>	<u>22,653</u>	<u>11.4</u>
總計.....	<u>315,247</u>	<u>100.0</u>	<u>319,706</u>	<u>100.0</u>	<u>392,099</u>	<u>100.0</u>	<u>152,681</u>	<u>100.0</u>	<u>198,004</u>	<u>100.0</u>

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年 (未經審計)		2017年	
	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%
	(以千元計，百分比除外)									
銷售渠道：										
分銷商.....	187,193	59.4	192,697	60.2	197,502	50.3	78,910	51.7	88,769	44.8
零售商.....	96,101	30.5	85,549	26.8	109,308	27.9	40,968	26.8	63,782	32.2
直銷.....	<u>31,953</u>	<u>10.1</u>	<u>41,460</u>	<u>13.0</u>	<u>85,289</u>	<u>21.8</u>	<u>32,803</u>	<u>21.5</u>	<u>45,453</u>	<u>23.0</u>
總計.....	<u>315,247</u>	<u>100.0</u>	<u>319,706</u>	<u>100.0</u>	<u>392,099</u>	<u>100.0</u>	<u>152,681</u>	<u>100.0</u>	<u>198,004</u>	<u>100.0</u>

概 要

下表載列我們於所示期間按分部劃分的毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年 (未經審計)		2017年	
	美元	毛利率 (%)	美元	毛利率 (%)	美元	毛利率 (%)	美元	毛利率 (%)	美元	毛利率 (%)
(以千元計，百分比除外)										
按分部劃分的毛利：										
硬件										
周邊設備.....	106,263	38.7	98,552	34.9	105,478	35.3	40,647	33.2	46,856	35.4
電腦系統.....	1,680	4.1	1,772	4.8	2,617	2.9	(17)	(0.1)	4,828	7.8
軟件及服務.....	30	47.6	112	75.7	81	85.3	57	89.1	64	58.2
其他.....	—	—	(235)	(290.1)	1,275	47.6	(46)	(6.2)	2,767	88.3
總計.....	<u>107,973</u>	34.3	<u>100,201</u>	31.3	<u>109,451</u>	27.9	<u>40,641</u>	26.6	<u>54,515</u>	27.5

我們絕大部分收益來自周邊設備的銷售。於2014年、2015年、2016年及截至2017年6月30日止六個月，我們分別售出6,749,866個、6,825,509個、7,407,528個及3,052,022個周邊設備，平均售價分別為40.7美元、41.4美元、40.3美元及43.4美元。

我們硬件收益的其他主要組成部分來自銷售電腦系統，主要包括銷售高端遊戲手提電腦，即*Razer Blade Stealth* 靈刃潛行版、*Razer Blade* 靈刃及*Razer Blade Pro* 靈刃專業版。下表載列我們於呈列期間來自三個手提電腦系列各自的收益、出售數目及平均售價。

Razer Blade Stealth靈刃潛行版	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2014年	2015年	2016年	2016年	2017年
收益(千美元).....	—	—	36,030	14,800	14,289
出售數目.....	—	—	31,816	12,700	11,730
平均售價(美元).....	—	—	1,132	1,165	1,218

Razer Blade靈刃	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2014年	2015年	2016年	2016年	2017年
收益(千美元).....	28,535	30,116	45,597	13,110	37,117
出售數目.....	14,799	14,745	23,701	6,766	19,278
平均售價(美元).....	1,928	2,042	1,923	1,938	1,925

概 要

Razer Blade Pro靈刃專業版	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2014年	2015年	2016年	2016年	2017年
收益(千美元)	12,244	6,546	4,355	130	9,309
出售數目	5,016	3,194	974	62	2,442
平均售價(美元)	2,441	2,049	4,471	2,097	3,812

於往績記錄期間來自其他分部的收益微不足道。

我們於2014年錄得利潤20.3百萬美元，於2015年及2016年則分別錄得虧損20.4百萬美元及59.6百萬美元。於截至2016年及2017年6月30日止六個月，我們的虧損分別為20.2百萬美元及52.6百萬美元。虧損乃由於與擴大產品系列有關的經營開支於往績記錄期間內增加及向僱員初步授出受限制股份單位等原因所致。我們於截至2017年6月30日止六個月錄得虧損52.6百萬美元，虧損乃由於與股份為基礎的酬金開支、薪金及福利有關的經營開支隨著增聘人手而增加及[編纂]相關費用所致。

撇除以股份為基礎的付款、2015年的一次性和解付款、與[編纂]（即2015年的擬進行發售[編纂]）有關的開支及2016年產生與收購有關的無形資產減值的影響後，我們於2014年錄得經調整利潤20.3百萬美元，於2015年及2016年則分別錄得經調整虧損6.2百萬美元及20.3百萬美元。我們於截至2016年及2017年6月30日止六個月的經調整虧損分別為20.2百萬美元及21.3百萬美元。請參閱「財務資料—非國際財務報告準則計量：經調整利潤／（虧損）」一節。2016年產生與收購有關的無形資產減值乃由於與我們收購Razer Chengdu Pte. Ltd.有關的商譽減值805,000美元所致。無法實現收購或投資預計效益可導致我們商譽及無形資產減值。請參閱「風險因素—與我們的業務及行業有關的風險—收購、投資以及戰略聯盟及合作關係可能會對我們的業務及經營業績構成不利影響。」及「—無形資產及商譽結餘的重大減值開支可能對我們的財務狀況及經營業績構成重大影響。」

財務資料概要

下表載列我們截至2014年、2015年及2016年12月31日止三個年度及截至2016年及2017年6月30日止六個月的財務資料概要，應與本文件「附錄一—會計師報告」一節所載我們的財務資料（包括有關附註）一併閱讀。我們的財務資料乃根據國際財務報告準則編製。編製基準載於本文件「附錄一—會計師報告」一節內B節附註2。

概 要

節選綜合損益及其他全面收益表項目

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2014年	2015年	2016年	2016年 (未經審計)	2017年
	美元 (以千元計)				
收益	315,247	319,706	392,099	152,681	198,004
銷售成本	(207,274)	(219,505)	(282,648)	(112,040)	(143,489)
毛利	107,973	100,201	109,451	40,641	54,515
銷售及市場推廣開支	(34,290)	(41,110)	(69,993)	(25,465)	(38,360)
研發開支	(23,640)	(29,818)	(52,175)	(20,821)	(36,167)
一般及行政開支	(24,787)	(41,348)	(49,606)	(16,569)	(35,945)
商譽減值	—	—	(805)	—	—
經營收入／(虧損)	25,256	(12,075)	(63,128)	(22,214)	(55,957)
分佔合營公司的業績 (扣除稅項)	(681)	731	—	—	—
其他非經營開支	(3,331)	(5,993)	(653)	164	(107)
經營利潤／(虧損)	21,244	(17,337)	(63,781)	(22,050)	(56,064)
財務收入	176	201	525	147	546
財務成本	(74)	(10)	(14)	(7)	(5)
財務收入淨額	102	191	511	140	541
除所得稅前利潤／(虧損)	21,346	(17,146)	(63,270)	(21,910)	(55,523)
所得稅(開支)／利益	(1,014)	(3,210)	3,654	1,685	2,879
年／期內利潤／(虧損)	20,332	(20,356)	(59,616)	(20,225)	(52,644)
本公司擁有人	20,332	(20,356)	(59,332)	(20,225)	(51,895)
非控股權益	—	—	(284)	—	(749)

概 要

節選綜合財務狀況表項目

	截至12月31日			截至 6月30日
	2014年	2015年	2016年	2017年
	美元（以千元計）			
資產				
非流動資產.....	14,966	23,165	52,722	85,283
流動資產.....	174,516	165,245	263,758	240,728
總資產.....	<u>189,482</u>	<u>188,410</u>	<u>316,480</u>	<u>326,011</u>
負債				
非流動負債.....	4,534	4,145	3,516	4,056
流動負債.....	95,908	104,881	164,776	124,108
總負債.....	<u>100,442</u>	<u>109,026</u>	<u>168,292</u>	<u>128,164</u>
權益				
股本.....	8	8	8	8
股份溢價.....	51,451	56,451	187,211	210,021
儲備.....	37,581	22,925	(42,618)	(15,020)
本公司權益持有人應佔總權益.....	89,040	79,384	144,601	195,009
非控股權益.....	—	—	3,587	2,838
總權益.....	<u>89,040</u>	<u>79,384</u>	<u>148,188</u>	<u>197,847</u>
總權益及負債.....	<u>189,482</u>	<u>188,410</u>	<u>316,480</u>	<u>326,011</u>

節選綜合現金流量表項目

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2014年	2015年	2016年	2016年	2017年
	（未經審計）				
	美元（以千元計）				
經營活動所得／(所用)					
現金淨額.....	34,414	3,532	1,678	(14,809)	(29,448)
投資活動所用現金淨額.....	(17,827)	(2,908)	(32,360)	(7,446)	(7,310)
融資活動(所用)／					
所得現金淨額.....	(104)	(44)	77,134	74,171	43,281
現金及現金等價物增加淨額.....	16,483	580	46,452	51,916	6,523
匯率波動對所持現金的影響.....	(36)	(75)	(54)	(10)	78
年／期初現金及現金等價物.....	57,779	74,226	74,731	74,731	121,129
年／期末現金及現金等價物.....	<u>74,226</u>	<u>74,731</u>	<u>121,129</u>	<u>126,637</u>	<u>127,730</u>

概 要

申請於聯交所[編纂]

我們已向聯交所[編纂]申請批准我們已發行的股份（包括於優先股獲轉換時發行的股份）及根據(i)[編纂]、(ii)[編纂]（包括因行使[編纂]而可能發行的額外股份）、(iii)根據2016年股權獎勵計劃將予授出的受限制股份單位而將予發行的股份，及(iv)Archview保留股份以及延期結算股份[編纂]及買賣。

經參考(i)我們截至2016年12月31日止年度的收益（即392.1百萬美元（相當於約3,058百萬港元），超出5億港元）及(ii)我們於[編纂]時的預期市值（基於指示性[編纂]的最低值，超過[編纂]港元），我們符合上市規則第8.05(3)條項下的市值／收益測試。

我們在聯交所[編纂]將有利我們進軍及開拓香港及中國內地市場。此舉亦將有助我們提升公司形象並接觸全球投資者。

股息

我們並無股息政策，且目前並無計劃採納未來股息派付政策。董事會就是否於任何年度宣派任何股息及派息金額擁有絕對酌情權。本公司自成立以來並無派付或宣派任何股息。於往績記錄期間，本公司概無可供分派儲備分派予擁有人。我們將根據我們的財務狀況及當前的經濟環境持續重新評估我們的股息政策。然而，派付股息的決定將由董事會酌情作出，並將根據我們的盈利、現金流量、財務狀況、資金需求及法定儲備金要求以及董事視為相關的任何其他條件而釐定。股東可於股東大會上批准宣派股息，惟有關股息不得超過董事會建議的金額。派付股息亦可能受到法律限制及受我們未來可能訂立的融資協議所規限。概不能保證將於任何年度宣派或分派任何金額的股息。

有關未來股息的時間、金額及形式（如有）、本公司派付現金股息的能力、影響派付股息的因素的進一步詳情，請參閱「財務資料—股息及可供分派儲備」一節。

[編纂]的統計數據

	根據[編纂] [編纂]港元	根據[編纂] [編纂]港元
我們的股份市值 ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
每股未經審計備考經調整有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 市值乃基於假設緊隨[編纂]、[編纂]及發行Archview保留股份完成後[編纂]股股份將已發行及發行在外（假設[編纂]未獲行使且並無計及延期結算股份）而計算。
- (2) 上表所載本公司權益持有人應佔每股未經審計備考經調整綜合有形資產淨值乃經作出本文件「附錄二—[編纂]」一節所述的調整後，按緊隨[編纂]、[編纂]及發行Archview保留股份完成後已發行[編纂]股股份（假設[編纂]未獲行使且並無計及延期結算股份）的基準計算。

有關進一步詳情，參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。

概 要

[編纂]開支

於往績記錄期間，我們因[編纂]產生[編纂]開支[編纂]港元，包括專業費用、[編纂]及其他費用，其中[編纂]港元已自我們的綜合損益及其他全面收益表中扣除。截至2017年6月30日，餘下4.7百萬港元已確認為其他應收款項及將於[編纂]時自權益扣除。假設[編纂]為每股[編纂]港元（即本文件所載[編纂]的中位數），於2017年下半年產生的額外[編纂]開支將為[編纂]港元，其中[編纂]港元將自我們的綜合損益及其他全面收益表中扣除。

上述[編纂]開支乃為最後實際可行估計且僅供參考，實際金額可能有所差異。董事預期於往績記錄期間後所產生的[編纂]開支不會對我們截至2017年12月31日止年度的財務業績造成重大不利影響。

[編纂]用途

假設[編纂]為[編纂]港元（即本文件所述[編纂]的中位數），我們預期取得的[編纂]淨額（經扣除有關[編纂]的[編纂]及獎勵費以及預計開支）將約為[編纂]港元（相當於約[編纂]美元）。倘[編纂]獲悉數行使，假設[編纂]為每股[編纂]港元（即本文件所述[編纂]的中位數），則估計我們將額外收取[編纂]淨額約[編纂]港元（經扣除有關[編纂]的[編纂]費用及預計開支）。

我們的董事擬將[編纂][編纂]用作下列用途：

估計[編纂]淨額金額	[編纂]淨額計劃用途
約[編纂]港元（相當於約[編纂]美元） （佔[編纂]淨額[編纂]%）	用於開發遊戲及數碼娛樂行業的新領域，包括移動設備、影音技術、直播及廣播技術及服務以及電子交易相關服務
約[編纂]港元（相當於約[編纂]美元） （佔[編纂]淨額[編纂]%）	為未來繼續擴大我們生態系統的收購事項提供資金
約[編纂]港元（相當於約[編纂]美元） （佔[編纂]淨額[編纂]%）	用於提升我們的研發實力
約[編纂]港元（相當於約[編纂]美元） （佔[編纂]淨額[編纂]%）	用於實施我們的銷售及市場推廣計劃，藉此擴大雷蛇品牌的吸引力及提升用戶對我們新產品的認知度，其中包括我們的zGold虛擬信用積分服務，以及其他產品
約[編纂]港元（相當於約[編纂]美元） （佔[編纂]淨額[編纂]%）	用於一般營運資金用途

更多詳情請參閱「未來計劃及[編纂]用途」一節。

概 要

近期發展

自往績記錄期間結束起直至本文件日期，我們錄得穩定收益增長。截至2017年12月31日止年度，我們預計將產生虧損，主要是由於研發以及一般及行政開支較2016年有所增加。

我們計劃於2017年第四季度推出我們首款移動設備。更多詳情請參閱「業務—我們的策略—繼續帶來創新獨特的體驗—移動設備」、「業務—我們的業務—其他—移動設備」及「財務資料—概覽—影響我們表現的因素—收購、投資及戰略聯盟」。

董事確認，截至本文件日期，本集團的財務或貿易狀況、債務、按揭、或然負債、擔保或前景自2017年6月30日（即本文件附錄一所載會計師報告呈報之期末日）起並無重大不利變動。