

風險因素

閣下就[編纂]作出投資前，應審慎考慮本文件所載全部資料，包括下述風險因素。任何該等風險及不明朗因素均可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績及／或前景產生重大不利影響。[編纂]的市場價格可能因任何該等風險及不明朗因素而大幅下跌，而閣下可能損失全部或部分投資。

我們認為我們的業務營運存在若干風險，而其中眾多風險並非我們所能控制。我們已將該等風險及不明朗因素分類如下：(i)與我們的業務及行業有關的風險；及(ii)與[編纂]有關的風險。目前我們並不知悉或未於下文明示或暗指的其他風險及不明朗因素，或目前我們認為不重大的其他風險及不明朗因素亦可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績構成損害。閣下在考慮我們的業務及前景時應計及我們面臨的風險（包括本節所述者）。

與我們的業務及行業有關的風險

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。

我們的品牌、獨特的三頭蛇標誌以及標誌性的酸綠色與黑色美學，廣受玩家社群認可。我們認為，我們的品牌、標誌及顏色被視為高性能及行業領先技術的代名詞，代表遊戲生活態度。我們品牌和獨特標誌的價值會受到多項因素影響。例如，我們的成功主要取決於我們能否及時預測、評估及回應不斷轉變的消費者喜好及趨勢，同時保持我們品牌的可靠度及我們產品的品質及適切性。因此，我們的成功有賴我們能夠持續推出具有標誌性設計的高性能行業領先產品。要令新設計及產品獲市場接受，需要投放龐大人力物力進行市場推廣工作，並且會受到不明朗因素的制約。倘我們推出的新產品或服務不符合玩家及千禧世代的期望或不為市場接納，我們的品牌形象及業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。再者，我們認為，我們的粉絲群極其青睞及追捧我們的品牌，因此我們品牌聲譽受損或受害可能惡化，引致熱情的粉絲暫時群起抵制我們的產品或不再支持我們的品牌，甚至令其他粉絲受影響而仿效。我們的品牌及聲譽亦可能因冒名詐騙及偽造物品而受損。請參閱「—我們易受偽造及抄襲物品所影響，如此可能會損害我們的聲譽及增加價格壓力、更難賺取投資回報及逼使我們於強制執行知識產權時產生開支。」

我們認為，我們的品牌在玩家社群中擁有良好的聲譽及頗受追捧，令我們的銷售增長並支持我們的定價策略。在不損害我們的卓越品牌形象及定價的前提下，我們計劃通過增加傳統市場推廣渠道開支等方式擴大對象範圍。然而，隨著我們不斷將業務擴展至新產品、產品類別及服務，我們面臨可能失去聲譽優勢的風險，我們的粉絲可能熱情不再，尤其是倘彼等認為我們的產品品質下降或商品化。此外，當我們從一家私人公司轉型為[編纂]公司時，我們的客戶可能會從不同角度審視我們的品牌，如此可能對我們的聲譽、品牌領導力、可靠度及追捧度產生不利影響，從而損害我們的銷售及維持定價策略的能力。倘我們由於試圖擴大吸引力而失去與玩家社群的密切聯繫，我們成功實施增長策略的能力可能會受到重大不利影響，繼而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

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。

我們需要迎合快速變化的玩家及千禧世代喜好以及行業趨勢，包括電子遊戲、電腦及影音技術發展的進展，如此可能令我們的產品及服務競爭力下降或變得不合時宜。其他娛樂領域的創新或會分散我們用戶群對電子遊戲的注意力。我們的成功有賴我們能夠及時預測、評估及回應該等不斷變化的消費者喜好及趨勢，同時保持我們品牌的可靠度及我們產品的品質及適切性。新的設計及產品能否為市場接受存在不明朗因素，而我們無法向閣下保證，我們的努力將能取得成功。為令新產品獲市場接受，我們亦需要投放大量人力物力進行市場推廣工作以推動需求，如此可能令我們面對管理、財務及營運資源方面的挑戰。倘未能開發應對不斷變化的玩家及千禧世代喜好以及行業趨勢的新產品，可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們近年已開發新產品類別、產品及服務。該等舉措開拓我們的新增長領域，可能包括提供市場未必接受的新產品及服務。例如，我們於2017年1月收購一家以三藩市為基地的手機製造商Nextbit Systems Inc.的若干資產，以迎合我們的移動設備策略，並於2017年3月推出我們的zGold虛擬信用積分服務，以開始變現我們的軟件平台，讓玩家購買zGold，並以此在各個合作平台上換取數碼內容及道具。我們計劃繼續推出新產品及服務，以進一步擴闊收益來源，包括我們擁有甚少或全無開發或營運經驗的產品及服務。然而，概無保證有關開發或推出將會成功。

我們營運所在的市場及我們可能決定進入的其他市場均為競爭激烈及依賴消費者需求的市場，而我們對此難以或無法控制。例如，我們目前計劃於2017年第四季度推出首款移動設備。移動設備行業競爭非常激烈，整體上由兩名市場參與者（蘋果及三星）主導；然而，每年市場主導者及領先公司的排名均可能出現變化。倘我們投資或嘗試發展的任何新業務進展未如預期，我們可能因投資開支並未取得預期結果、我們的股權投資減值、分散管理層對核心業務的注意力，或我們的品牌或聲譽受損而受到不利影響。此外，隨著我們繼續構建生態系統，為用戶提供更佳服務，我們計劃實施多項增長策略，其中部分策略仍處於構思或試行階段，且未必成功。倘我們目前或未來的策略未如預期般成功，我們可能無法維持或增加收益、產生利潤或實現正經營現金流量。再者，我們可能無法為任何新策略的舉措物色合適的業務夥伴。倘該等新產品及服務未能吸引用戶，或為我們目前或未來的業務而制定的策略無效或未能達到我們的預期及展望，我們可能無法產生足夠的收益及利潤以作為投資的合理回報，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能會因此而受到不利影響。此外，倘我們的策略以失敗告終，與執行該等策略相關的成本可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們過往曾產生經營虧損，且預計將來仍會產生經營虧損。截至2015年及2016年12月31日止年度，我們的虧損分別為20.4百萬美元及59.6百萬美元，而於截至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。乃因往績記錄期間內與擴展我們的產品供應及首次向僱員授出受限制股份單位以及其他原因有關的經營開支增加所致。隨著我們產生與營運擴展、新產品及服務開發、與策略性業務夥伴建立關係、收購、品牌建設以及市場推廣及其他活動有關的額外成本及開支，我們的虧損可能會持續。倘我們的經營開支超出我們的預期，我們的財務表現將會受到不利影響。此外，作為上市公

風險因素

司，我們將產生作為私人公司不會產生的額外法律、會計及其他開支。我們計劃繼續推出新產品及服務，以進一步擴闊收益來源，包括我們擁有甚少或全無開發或營運經驗的產品及服務。例如，我們目前計劃於2017年第四季度推出首款移動設備。倘該等新產品及服務未能吸引用戶或業務合作夥伴，我們可能無法產生足夠的收益及利潤及取得投資回報以證明我們的投資值得進行，而我們的業務及經營業績可能會因此而受到不利影響。我們亦或會遭遇可能導致未來期間虧損的意外開支、營運延誤或其他未知因素（其中部分因素未必是我們所能控制）。我們實現或維持盈利的能力亦受到市場發展及競爭的影響。倘我們確能實現盈利，我們亦可能無法維持或提高該盈利。

我們的移動設備業務於初創階段產生的相關成本及開支，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，而且移動設備業務未必可以帶來成果。

我們目前計劃於2017年第四季度推出首款移動設備。

移動設備行業競爭非常激烈，基本上由兩大市場參與者（蘋果及三星）主導；然而，每年市場主導者及領先企業的排名均可能出現變化。我們難以或無法控制消費者需求。特別是由於玩家及千禧世代的喜好以及移動設備行業趨勢瞬息萬變，我們無法向閣下保證，我們的移動設備必會吸引用戶或獲得市場接納。此外，我們未必能夠找到合適的業務合作夥伴推行我們的新計劃。

開展及經營移動設備業務的相關成本，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們亦可能會遭遇意外開支、營運延誤或其他未知因素（其中部分因素未必是我們所能控制）而可能導致未來期間出現虧損。即使我們能實現盈利，可能無法維持或提高該盈利。

倘我們的移動設備業務進展未如預期，而且未能吸引用戶，我們可能因投資並未取得預期結果、分散管理層對核心業務的注意力，或我們的品牌或聲譽受損而受到不利影響。我們可能無法產生足夠的收益及利潤以作為投資的合理回報，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能會因此而受到不利影響。

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。

我們的經營業績曾經波動，我們預期這個趨勢會因多項因素而持續，當中不少因素並非我們所能控制且可能難以預測。

具體而言，我們的收益、毛利率及盈利能力可能因用戶需求、競爭、產品生命週期、新產品推出、單位數量、產品組合、部件及原材料價格、供應鏈成本、地區銷售組合、外幣匯率以及產品的複雜性及功能性而有所不同。此外，由於我們持續創新及推出新產品或產品類別，我們的經營業績可能會受到不利影響，尤其是在產品生命周期中的上升期。當新產品首次推出時，我們可能會錄得較低的毛利率及較低的利潤或虧損，直至銷量達到某個水平並實現規模經濟效益為止。基於風格、顏色及其他因素，該等消費產品類別的用戶需求往往難以預測，且在不同地區市場之間存在差異。因此，我們可能面臨更高的相關前期投資及存貨成本。

風險因素

此外，日常業務過程中銷售貨品所得收益乃按扣除估計退貨及就合作市場推廣安排和定價計劃的預期付款（如有）後的已收或應收代價公平值計量。我們在所有權附帶的重大風險及回報已轉移至買家，並很有可能收回代價、能可靠地估計有關成本及可能的退貨量、對貨品不再有管理權及能可靠地計量資源數額時確認收益。任何重大的不準確估計或會對我們的經營業績造成影響。

我們的經營業績亦可能受到以下因素影響：

- 難以預測期間內所接訂單的數量及時間；
- 我們於確定零售商及分銷商的訂單前預測庫存需求及向第三方製造商下單的能力；
- 我們的第三方製造商滿足我們的規格及要求的的能力；
- 我們產品使用的部件供應短缺或中斷；
- 由於競爭或其他原因引發的定價壓力；
- （包括但不限於）美國、歐盟、新加坡、香港、台灣及中國（我們於此擁有製造業務、分銷中心或辦事處）或與我們的業務有關的其他司法管轄權區的政治、社會或經濟不穩定；
- 我們與供應商、零售商、分銷商及用戶的關係；
- 季節性變化；
- 我們適應不斷變化的消費者喜好及行業趨勢的能力；
- 我們營運所在當地及全球市場的整體經濟狀況；
- 外匯匯率及利率波動；
- 現時及未來的索償或訴訟的成本及潛在結果，此可能對我們的業務產生重大不利影響；
- 集體訴訟；
- 影響我們業務及營運的法例變動；
- 現金收款／應收款；及
- 未來會計聲明及我們會計政策的變動。

上述任何因素均可能導致我們的經營業績大幅波動，如此可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

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。

自成立以來，我們錄得快速增長。隨著規模增長，我們將無法保持此快速增長率。我們過往的增長率不應被視為未來增長率的指標。我們未來的增長將取決於多項因素，包括品牌形象的持續增強、現有及未來產品的廣泛市場接受度、競爭環境、管理收益增長的能力、增長策略的實施及保持預期增長的能力。

我們計劃大幅擴展基礎設施及業務區域以及著重大幅增加研發及銷售人員。我們亦預期在不斷發展品牌的同時增加市場推廣支出。我們的管理團隊可能並無足夠經驗管理此日益增長的規模，包括業務、新穎獨特的業務模式及全球擴展複雜程度不斷上升。我們未來的成功將主要取決於我們保持預期增長的能力。倘我們無法有效地保持我們的增長，我們可能

風險因素

無法最大限度地發揮我們企業文化的效益，從而可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。此外，我們未必能實現我們加強直銷能力或維持目前直銷水平的策略，其可能受若干因素影響，包括但不限於透過不同銷售渠道出售的產品的組合出現波動。

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和履行財務責任，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。

截至2016年及2017年6月30日止六個月，我們分別錄得負經營活動現金流量淨額約14.8百萬美元及29.4百萬美元，主要歸因於我們於相關期間的虧損。詳情請參閱「財務資料—流動資金及資本資源」。我們無法向閣下保證我們未來不會錄得負經營現金流量淨額。在錄得負經營現金流量淨額的情況下，我們必須取得足夠的外部融資以滿足我們的財務需要和履行財務責任。倘我們無法取得足夠的外部融資，我們將無法履行我們的付款責任，且未必能按計劃落實我們的業務策略，如此可能對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。

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。

在過去二十年中，遊戲產業已從一個相對較小的行業發展成為全球娛樂產業中重要一環，在全球不同人口組別中受到廣泛的追隨。然而，遊戲行業的持續增長將取決於眾多因素，其中多項非我們所能控制，包括但不限於：

- 個人電腦的增長速度，或玩家由個人電腦（過往我們業務的主攻平台）向移動設備或主機的遷徙；
- 整體經濟狀況，尤其是對可支配消費支出具有不利影響的經濟狀況；
- 社會對遊戲的看法，尤其是關乎遊戲對健康及社會發展的影響的觀點；
- 其他娛樂形式的相對適用性及普及度；及
- 消費者人口分佈、品味及喜好的變化。

我們絕大部分收益來自遊戲相關產品。因此，遊戲產業增長下滑或放緩或遊戲產業受歡迎程度下降均可能對我們擴展業務及錄得正經營業績的能力產生重大不利影響。此外，概無法保證千禧世代總體上將繼續崇尚玩家文化及遊戲行業並推動其整體增長。倘千禧世代對遊戲的興趣不再，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。

我們的業務受到眾多司法管轄權區的法例及規例的影響，該等法例及規例影響我們業務營運所在市場，且近年來其影響範圍顯著增加。我們須遵守的多項規例，包括與遊戲、私隱與資料保護、勞動法、知識產權、虛擬信用積分服務及電子支付服務相關的規例。各司法管轄權區的該等法例差異極大且往往變化不斷、含糊或與其他適用法例不一致。未來於產

風險因素

品及服務以及地理覆蓋面的擴展可能會使我們面臨更多監管規定及其他風險，而遵守該等法例可能成本高昂或難以遵守。此可能需要我們投入大量資源，或要求我們改變我們的業務運作，因而會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們的業務、財務狀況及經營業績直接受到可能阻止遊戲、減少遊戲機會或禁止遊戲的法例及規例的影響。鑒於電子遊戲造成的已知危害（對未成年人的危害更甚），美國、南韓及中國等多個國家已實施或嘗試實施旨在限制遊戲機會或減少在遊戲上所花費時間的法例及規例。遵守該等法例及規例可能導致我們產生高昂的成本，或要求我們以可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的方式改變我們的業務運作。該等法律法規對遊戲開發商等第三方的影響可能對遊戲行業造成整體不利影響，進而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

例如，中國政府採取了多項政策，而該等政策或會因公眾認為網絡遊戲容易令人沉迷的不利反應而對遊戲產生負面影響。中國政府於2007年發佈通知，要求所有中國網絡遊戲運營企業採用「防沉迷系統」，以遏制未成年人沉迷網絡遊戲。中國實施《互聯網上網服務營業場所管理條例》（「網吧條例」），對設立網吧施加較高的資金及設施要求以及牌照或許可證規定，以進一步限制設立網吧。經營網吧須取得網絡文化經營許可證。於2014年7月，中華人民共和國國家新聞出版廣電總局（「廣電總局」）發佈《關於深入開展網絡遊戲防沉迷實名驗證工作的通知》，其要求網絡遊戲運營企業須於申報出版網絡遊戲時完備網絡遊戲實名驗證手續。於2016年，中國修訂網吧條例，要求（其中包括）建立信用監管制度，以進一步監管網吧。網吧是在中國進行遊戲的主要場所，其監管可對我們擴展至中國市場產生負面影響。對我們擴展至中國市場的任何負面影響可對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。於2016年12月，文化部發佈《文化部關於規範網絡遊戲運營加強事中事後監管工作的通知》，據此，網絡遊戲發行商應當嚴格落實《網絡遊戲未成年人家長監護工程》的有關規定，網絡遊戲運營企業應設置未成年用戶消費限額，限定未成年用戶遊戲時間，並採取技術措施屏蔽不適宜未成年用戶的場景和功能等。網絡遊戲未成年人家長監護工程是一項由多家網絡遊戲企業共同發起及參與實施，並由中華人民共和國文化部指導的工程，旨在加強家長對未成年人參與網絡遊戲的監護。根據此項工程，未成年人家長可申請對該未成年人的網絡遊戲賬號採取限制措施，網絡遊戲經營單位經核實後將對其實施限制，包括限制未成年人玩遊戲時間或封鎖該未成年人註冊的遊戲賬號。該項工程於2011年3月1日實行。

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。

由於我們在變化快速的行業中開發新產品、產品類別及服務，我們開發的部分產品及服務不在界定的法律或監管機制內。我們的產品及服務可能會受限於預料之外及無法預見的監管機制，例如與（其中包括）健康與安全、有害物料使用、產品相關的能源消耗、包裝、循環再造及環境事宜有關的規例。另外，我們若干未經測試的產品可能帶有關乎消費者健康與安全的未知或未能預見的風險，如此可能使我們在未來面臨訴訟。例如，虛擬實境技術

風險因素

對用戶健康的長期影響未明。倘我們大規模進入虛擬實境領域，而虛擬實境被證實對消費者健康有不良影響，我們須對重大損害負責及被迫停售虛擬實境裝置。我們的產品對健康與安全的任何長期不良影響難以預見。

我們的成果部分取決於我們透過我們的網上商店 www.razerzone.com 銷售產品（電腦及移動設備）的策略。此外，我們近期推出了 *zGold*，且計劃於未來拓展所提供的軟件及服務。該等業務須遵守與電子支付服務及資料私隱有關的規例，而有關規例近年愈加繁多，且在全球範圍內均處於模糊不確定的狀況。各司法管轄權區對該等業務的監管機制差異極大，增加了遵守該等法例及規例的複雜程度。例如，我們須遵守眾多旨在防止洗錢及金融犯罪活動及恐怖主義的規例、金融服務規例、電子支付服務規例、消費者保護法、貨幣管控規例以及私隱及資料保護法。在我們營運所在的多個地區及司法管轄權區，我們可能須實施多項措施，如認識你的客戶(KYC)程序及持續的客戶盡職調查，以協助防止洗錢及恐怖分子融資犯罪行為以及遵守消費者保護法，其含有關乎所提供服務的品質的若干法定保證及禁止誤導性及欺騙性營商手法以及施加不公平合約條款。

zGold 在多個司法管轄權區有售，而當中任何司法管轄權區的監管機制仍不明確。若干司法管轄權區的部門可能會認為我們須取得授權或遵守其他法例及規例，而該等授權以及法例及規例為我們認為並非我們的業務活動規定或適用者，我們可能因此遭到處罰、罰款及制裁。隨著我們增加 *雷蛇軟件平台*（包括我們於其中提供服務的司法管轄權區數目）及更廣泛地擴展我們的服務範圍，該問題可能會更加嚴峻。因此，我們或須改變我們在該等市場進行的活動、取得牌照或遵守規例。遵守該等法例的成本或會高昂，且概無法保證與持續合規相關的成本未來不會進一步增加。請參閱「業務—法律及監管事宜」。

在若干司法管轄權區，政府尚未頒佈相關規例或實施相關規例的指引，惟日後可能頒佈新規例或實施相關規例的指引。在其他司法管轄權區，現有法律對我們業務活動的適用性可能並不完全明確。新規例或指引的實施可能要求我們改變營商方式，產生新開支或延聘法律顧問或增聘僱員以確保遵守該等規例，而考慮到我們業務的全球性，上述事項或屬重大。上述任何一項均可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及增長前景造成重大不利影響。隨著我們在國際上不斷拓展，我們須遵守的監管框架的地域範圍及複雜程度將會增加。

此外，我們獲取、儲存及處理個人資料及其他數據。全球有關私隱事宜的監管營運框架目前處於模糊及不明朗的狀況，且可能在不久將來維持現狀。透過互聯網及流動平台營運的公司於個人資料收集、使用、儲存、傳輸及安全性的做法近來日漸受到公眾關注。多個政府及消費者機構呼籲推出新規例及改變行業作法。不同司法管轄權區對適用法例下所施加責任的詮釋及採納方式可能不一致，且可能會與其他規則或我們的做法產生衝突。我們無法或被認為無法遵守我們的私隱政策、對我們的用戶或其他第三方負有的與私隱相關的責任、或與我們的隱私相關的法律責任，或因安全遭到破壞而導致未經授權發放或轉移資料或其他數據，可能會招致政府執法行動、訴訟或消費者倡導群體或其他人士發表針對我們

風險因素

的公開聲明，並且會導致用戶對我們失去信任，如此可能對我們的業務造成不利影響。另外，倘與我們合作的第三方（如個人用戶、分銷夥伴、內容供應商及網上商戶）違反適用法例或我們的政策，如未經我們的允許而分享我們客戶的資料或缺乏規定的數據私隱控制及因此遭到數據外洩、洩露或網絡攻擊，該等違規可能會影響我們本身的業務及可能導致針對我們的制裁或處罰，或對我們的聲譽及業務造成不利影響。請參閱「一與我們的業務及行業有關的風險—任何安全問題及隱私洩露均可能損害我們的客戶關係及聲譽，並令我們承擔法律責任。」

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。

我們行業的特點為技術及標準日新月異。該等技術發展要求我們及時將新技術及標準融入我們的產品及服務，創造新及相關的產品類別，並適應不斷變化的商業模式。我們的競爭對手可能會開發或收購替代性及具競爭力的技術及標準，令彼等能以較低生產成本創造革新的新產品並生產具競爭力的類似產品。遊戲、電腦應用及影音技術發展的進步可能使我們產品及服務競爭力降低或過時。此外，政府部門及行業機構或會採取適用於我們產品及服務的新標準。因此，我們或須投入大量研發資源以維持市場地位，緊跟技術革新的步伐及展開有效競爭。於截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為23.6百萬美元、29.8百萬美元、52.2百萬美元及36.2百萬美元，分別佔我們收益的7.5%、9.3%、13.3%及18.3%。倘我們未能提升我們的產品及服務，創造新的及相關的產品類別，並及時適應不斷變化的商業模式，則可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們大部分收益來自周邊設備類別。

我們依賴硬件類別（特別是周邊設備產品）錄得我們大部分收益。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，我們收益分別約87.1%、88.3%、76.2%及66.9%源自周邊產品（包括遊戲鼠標、遊戲鍵盤、音效裝置及其他周邊設備）的銷售。儘管我們預計源自非周邊設備分部及軟件及所提供服務的收益會不斷增加，惟周邊設備預計在可預見未來仍為我們收益的主要部分。我們無法向閣下保證，該等周邊產品類別將繼續獲市場認可，或我們將能夠提高或維持其過往銷售水平。該等產品類別的客戶需求下降可能導致我們的收益大幅下降。另外，玩家由個人電腦向手機遊戲平台的遷徙亦可能對周邊設備的需求造成不利影響。此外，我們可能無法快速推闊我們的產品類別。例如，我們近期於2017年3月推出*zGold*，試圖進一步從我們的軟件平台用戶群中獲利。倘我們無法適時開發新產品或服務類別或維持產品的現有銷售水平或以同樣成功的產品取而代之，我們將無法保持或增加我們的收益，因而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

風險因素

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。

近年來，我們已收購及投資多項業務。我們可能會在將來收購或投資與我們業務互補的技術、業務或資產或訂立戰略聯盟。我們無法向閣下保證，我們將來能夠繼續物色適合的收購或投資目標。此外，我們訂立的任何交易可能對我們的財務狀況及經營業績影響重大。在整合所收購公司、業務、資產或技術的過程中，可能出現意料之外的運營困難及支出。我們面臨風險的範疇包括：

- 物色及完成收購的巨額成本；
- 分散管理層在業務運營以至收購整合難題的時間及注意力；
- 整合所收購業務的管理層、技術及僱員方面的困難。尤其是，鑒於我們的僱員分散在全球多個地區，吸納及挽留人員的工作可能更加困難，因此須協調處於不同地區及時區的營運部門以及融合具有不同業務背景、文化及語言的人員；
- 實施或整頓所收購業務的控制措施、程序及政策；
- 產品與服務、工程以及銷售及市場推廣職能之間的協調；
- 挽留所收購業務的僱員；
- 對所收購業務於收購前的業務活動承擔責任；
- 與所收購商譽及其他無形資產有關的潛在重大減值虧損；
- 就交易取得股東及有關政府部門的批准的重大開支；
- 整合文化及語言不同的營運及解決與特定國家有關的特定經濟、貨幣、政治及監管風險的需要；
- 訴訟，不論我們有否直接牽涉一項訴訟中；及
- 未能實現既定目標、效益或把握增加收益的機會。

倘我們未能解決與未來收購及投資有關的該等風險或其他問題，則可能導致我們無法實現該等收購或投資的預期效益、產生意料之外的負債，並在整體上損害我們的業務。此外，無法實現收購或投資的預期效益可導致我們商譽及無形資產減值，如此可對我們的經營業績構成重大不利影響。倘我們使用股本證券支付收購款項，我們可能會攤薄我們股份的價值。倘我們借入資本撥付收購，該等債務工具可能會含有限制性契諾，而該等契諾或會（其中包括）限制我們派息。該等收購亦可能產生重大攤銷開支。

例如，我們的附屬公司於2016年收購SST的若干資產。我們的附屬公司THX目前是獨立營運的雷蛇附屬公司，而我們的行政總裁陳先生亦於THX擔任行政總裁。我們的行政總裁可能參與THX的大部分管理及日常營運以及與THX收購後增長有關的相關工作。THX所要求的時間投入及專注可能會對我們的行政總裁專注本公司的能力造成重大不利影響。

對遊戲行業、我們的董事、管理層、股東、僱員、戰略合作夥伴及其他第三方（如我們的服務供應商）的負面報導，或會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

倘遊戲及遊戲相關行業出現不利變動，如近期認為若干遊戲發行商的产品單一化及存在性別主義，引致有關遊戲社群內網絡欺凌及侵擾的議題，或會損害我們的聲譽。

風險因素

對我們董事、管理層、股東及僱員的負面報導，無論是否與工作相關，均有可能損害我們的聲譽。

我們未來可能與眾多第三方達成戰略聯盟，以推動我們的業務發展。與第三方的戰略聯盟可能會使我們面臨多項風險，包括與共享專有資訊、交易對手未履約、聲譽風險、監管風險及建立新戰略聯盟所產生的開支增加有關的風險，任何該等風險均可能對我們的業務產生重大不利影響。倘第三方因業務相關事件而遭到負面報道或聲譽受損，則我們亦可能因與該等第三方之間的關聯而遭到負面報道或聲譽受損。負面報導或聲譽受損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。

此外，對我們的服務供應商或對手方的負面報導（例如沒有遵守適用法律及法規或不符合某些品質及服務標準），或會損害我們的形象，破壞我們建立的信任及信譽，並損害我們的聲譽。

我們依賴關鍵人員經營業務，倘我們無法挽留、吸引及吸納合資格關鍵人員，我們開發及成功發展業務的能力可能會受損。

我們未來的成果將主要依賴我們的高級管理層團隊繼續提供服務。尤其是，我們的共同創辦人兼行政總裁陳先生對我們的業務願景及創意起著關鍵作用，而且一直密切地參與我們產品的開發及設計。陳先生連同我們的高級管理層及關鍵人員是我們推動創新及創意企業文化的主要力量。陳先生或高級管理層的其他關鍵成員如因任何原因無法繼續提供服務，我們的業務可能會受到不利影響。我們並未高級管理層購買關鍵人員壽險。此外，我們的持續成功在很大程度上將取決於我們能否吸引及挽留合資格及熟練人員，尤其是研發以及銷售及市場推廣人員。市場對該等關鍵人員的競爭激烈，且預計在可預見未來仍將如此。未能挽留、聘用及激勵關鍵管理層成員及合資格人員，可能會削弱我們發展業務的能力，亦將對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

倘我們無法吸引、吸納及挽留新人員（包括經理及軟硬件工程師），我們將可能無法發展或成功經營我們的業務。

我們的成功在若干程度上有賴我們的僱員（不限於我們現時高級管理層及產品設計團隊的成員）的重大貢獻。然而，為繼續成功地發展業務，我們將需繼續吸引、吸納、挽留及激勵具備豐富技能及經驗的有才幹僱員，尤其是經理、受過軟件開發及編碼培訓的僱員及研發工程師。業界對於僱員的競爭十分激烈，我們在吸引所需人員以支持業務增長及確保我們達致消費者及行業期望我們作為一家公司的創新水平方面，亦不時會遭遇困難。我們預期，我們與其他公司在人員（尤其是具備相關技術專才者）方面的競爭在可預見的未來仍然激烈。此外，我們須審慎地在僱員人數與現時的基礎設施、管理資源及預計經營現金流量之間取得平衡。倘我們無法管理僱員（尤其是工程師）的人數，我們可能無法成功地以具成本效益且及時的方式開發及推出新產品。我們股份價格波動或並無向好表現（包括我們股份價格可能下跌）可能會影響我們挽留關鍵僱員（尤其是獲授股權激勵的該等職員及人員）的能力。

風險因素

該等問題可能會隨著我們試圖執行拓展我們軟硬件以及服務範圍的策略以及隨著我們試圖透過收購或戰略投資取得增長而惡化。過去對其他公司的收購已令僱員人數及工種大幅增加，而我們無法保證我們將能維持日漸增加的僱員的士氣及滿意度。此外，我們各地區的辦公室人員要求及期望各異，可能會導致訴訟風險增加。倘我們無法吸引、吸納及挽留具備達成我們策略所需技能的額外僱員，或倘我們無法維持僱員士氣，我們可能無法發展或成功經營我們的業務，亦可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的雷蛇商店需要並將繼續需要大量投資及資源投入，故面臨多項風險及不明朗因素。

我們所營運的雷蛇商店需要於設備及租賃物業裝修、資訊系統、存貨、人員及管理時間方面進行大量投資。我們已就零售商舖訂立巨額經營租賃承擔。我們的零售地點為「體驗店」，既注重市場推廣亦注重推廣品牌知名度，並作為貨品銷售的有效直接渠道。由於此等店舖往往包含獨特設計元素、位置優越，且零售舖位空間較我們業務線的公司所需要者為大，此等店舖需要巨額投資。由於與我們的店舖相關的高昂成本架構，個別或多家店舖的銷售下降或關閉或表現欠佳，可能會導致高昂的租賃終止成本、設備及租賃物業裝修撤銷及遣散費用。

眾多就零售經營而言的獨特因素（其中若干因素並非我們所能控制）帶來風險及不明朗因素。此等風險及不明朗因素包括（但不限於）宏觀經濟因素（可能會對整體零售業務造成不利影響）及我們無法管理與店舖建設及經營相關的成本、我們未能管理與其現有零售合作夥伴（如以第三方雷蛇商店方式經營的合作夥伴）的關係、眾多區域內不同零售環境的挑戰性環境、對到訪我們店舖的顧客承擔的法律責任增加（透過所謂「處所」或「滑倒」法律責任）、與現場零售存貨價值意外波動相關的成本及本公司無法以合理成本取得及續訂優質零售地點的租約。無法管理或有效處理該等風險可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

因我們的產品設計過程獨特，我們可能於符合目標產品推出時間及生產數目方面面臨難題。

我們訂立整體設計方針，玩家人體工學及功能需求並重，同時融合產品獨特外觀及體驗。每種產品均有獨特設計，生產過程可予定製。由於採納此方針，我們可能面臨設計過程延遲，而第三方製造商在符合我們的規格及品質要求方面亦會面對難題。因此，我們於及時將產品推出市場或所推出產品數目足以避免短缺方面面臨難題。我們就產品符合目標推出時間或生產數目的能力亦受我們須及時完成對設計或第三方製造流程的任何必要調整以滿足第三方製造商要求並遵循我們的整體設計方針的風險及不明朗因素所限。推出延遲或產品短缺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。

風險因素

倘若我們無法獲得及充分保護我們的知識產權，我們的業務可能因此受到損害。

我們依賴在全球各地產生的各種知識產權（包括商標、商業外觀、商業機密、版權、設計及專利）以保護我們的品牌名稱、聲譽、產品外觀及技術。倘我們未能獲得、維持或強制執行業務所用或所需的知識產權，我們的競爭對手及其他方可能會抄襲我們的設計，或使用我們的品牌名稱、商標或技術。因此，倘若我們無法成功保護、維持或強制執行全球知識產權，或獲得業務所需的任何知識產權，或有效或以合理成本解決任何有關知識產權的衝突或爭議，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。開展及維護有效的知識產權保護花費昂貴，維護我們權利的代價可能巨大。我們獲得的知識產權的範圍可能不足以為我們提供競爭優勢，並可能被推翻、縮減、認定為無效、規避、盜用或侵權。我們的競爭對手亦可能有能力獨立開發大致上等同於或優於我們產品的產品，或以我們的專利設計產品，如此可能會對我們的業務及營運產生不利影響。

此外，我們的產品在國際上出售，且我們依賴眾多國家的法例以保護、維持及強制執行我們的全球知識產權。我們並未於我們的產品最終出售的所有司法管轄權區尋求知識產權保護，且我們可能大幅擴張我們的業務至我們尚未尋求知識產權保護的司法管轄權區。此等司法管轄權區的法例可能不足，不能以等同於我們現時已尋求知識產權保護的司法管轄權區或投資者所在司法管轄權區的法例的程度或方式保護我們的知識產權。此外，不少公司面對在部分外國司法管轄權區保護、獲得及捍衛知識產權方面的難題。特別是，部分發展中國家的法律制度並不支持或貫徹執行專利權、商業秘密、商標及其他形式的知識產權保護，令制止侵權、盜用或以其他方式侵犯我們的知識產權時面對困難及耗費時間。競爭者或有能力在不支持知識產權的司法管轄權區使用我們的專有技術及其他知識產權，以向我們經營業務所在地區進出口侵權產品，如此將會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

雖然我們尋求保護於美國及我們經營業務所在全球其他國家使用的商標，但我們可能無法成功獲得商標註冊及／或以其他方式保護此等商標。就此而言，我們已就有關我們標記的商標申請在若干司法管轄權區遭到反對。此外，我們可能發現第三方（包括競爭對手）可能先於我們在部分司法管轄權區擁有或使用與我們的標記類似的商標。倘發生此種情況，我們可能被禁止使用我們的名稱、標誌、品牌及商標，除非我們訂立適當的專利權、授權或共存協議。此外，我們可能無法按我們可接受的條款（如有）獲得該等專利權、授權或共存協議，或可能根據有關協議受限制於若干地區或就若干產品或活動使用我們的名稱、品牌及商標。在美國或其他國家使用我們的名稱、品牌及商標的任何有關限制，可能大幅限制我們持續於若干司法管轄權區銷售現有產品及將業務擴張至新產品或業務的能力，如此可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。例如，根據與Razor USA LLC訂立的商標和解及共存協議以及隨後的專利權費協議，我們同意就若干類別貨品不註冊或使用「RAZER」標記及其他相關標記。有關更多資料，請參閱「業務—知識產權—Razor商

風險因素

標和解及共存協議」。另外，倘我們不遵守任何有關專利權、授權或共存協議的條款及條件，我們可能面臨抗辯成本高昂的違約或侵權申索，令我們須支付巨額損害賠償及禁止我們於若干地區或就若干產品或活動使用我們的名稱、品牌及商標。

我們在美國、日本、中國、新加坡、法國、南韓、英國、巴西、德國、法國及印度等國家擁有（其中包括）與我們的多項產品及軟件的專有技術及設計有關的專利及已提出專利申請。概無法保證現有或未來的專利可給予我們的現有產品系列的保護程度及範圍。同樣，無法保證任何現有或未來專利申請的結果將為獲簽發專利，競爭對手將不會在我們的專利保護範圍之外開發類似或優越的產品，競爭對手不會侵犯我們的專利，我們將擁有足夠的資源以強制執行我們的專利或我們將在遭受侵權、盜用或其他侵犯我們專利的情況下獲得足夠的補償。即使我們獲發的專利權可充分保護我們的產品，但發出專利權不代表在擁有權、範圍、效力及可執行性方面為最終定案，就此而言，我們的專利權可能在全球法院及專利局被質疑。這些質疑可能導致我們的全部或部分專利範圍縮減、被認定為無效或被裁定為不能執行，繼而限制我們制止他人使用類似或相同技術及產品或使其商業化的能力。

倘我們無法成功獲得、保護、維持及強制執行我們的全球知識產權，如此可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們可能面臨知識產權侵權申索或盜用申索或其他法律上的質疑，從而可能導致我們產生巨額開支、支付巨額損害賠償及禁止我們出售產品。

我們的成果部分取決於我們的知識產權、產品及營運不侵害、盜用或侵犯他人擁有的知識產權，並能夠在不產生重大財務支出不利影響的情況下解決知識產權侵權及／或盜用的申索。我們過往面臨、現時面臨及未來可能面臨於我們營運及出售產品所在多個司法管轄權區中侵犯、盜用或以其他方式侵害他人知識產權的申索。針對我們提起的專利及商標侵權、商業機密盜用及其他知識產權申索及法律程序（不論成功與否）可能複雜及耗時，並可能導致巨額成本及我們的聲譽受損。有關申索及法律程序亦可能轉移及分散我們管理層及主要人員於對我們業務成功而言屬重要的其他任務的注意力。此外，提出有關申索及法律程序的法律標準甚低，即使申索勝算甚微亦可提出，而需要龐大資源及精力進行抗辯。我們亦可能面臨有關指稱我們的製造商及部件供應商侵權的知識產權申索。另外，知識產權訴訟或爭議可能迫使我們進行下列一項或多項：

- 停止開發、製造或出售含遭質疑知識產權的產品；
- 停止在全球部分或所有司法管轄權區使用及註冊我們部分或所有產品及業務活動相關的若干名稱、域名、品牌或商標；
- 取得遭侵犯知識產權持有人的授權並為此付款，而有關授權可能無法以合理條款取得或根本不能取得；
- 重新設計或重整產品；
- 改變我們的業務流程；及
- 支付巨額損害賠償、訴訟費及律師費，包括就任何被裁定為故意的侵權或侵犯而可能增加的損害賠償。

風險因素

舉例而言，為了解決數項與Razor USA LLC（「Razor USA」）在全球有關使用及註冊「RAZER」商標的待決商標反對訴訟及爭議，於2015年5月8日，我們與Razor USA訂立全球商標和解及共存協議（「Razor和解協議」）。根據Razor和解協議，Razor USA明確同意，我們可以就截至2015年3月17日現存並主要推銷作遊戲用途及／或推銷予玩家的產品及服務、該等產品的所有未來版本或迭代，以及主要推銷作遊戲用途及／或推銷予玩家的任何未來的產品及服務，使用及授權使用雷蛇標記。特別是，我們同意我們不會使用、授權使用或註冊我們有關（其中包括）手機及平板手機以及其未來版本或迭代的雷蛇標記。

我們同意於任何產品包裝上使用任何該等雷蛇標記的同時亦必須包括我們的「三頭蛇」標誌。此外，Razor USA同意不使用、授權使用、註冊或申請任何包含「RAZER」一詞的標記，而我們則同意不使用、授權使用、註冊或申請Razor USA擁有的若干標記，包括「RAZOR」、「RAZR」、「RAZER USA」及其變體或等同物（我們統稱為Razor USA標記）。我們亦同意不就遊戲（但不包括類別9中的電腦及電子遊戲或類別28中的電子遊戲裝置）、玩物、玩具、運動品、車輛、電視機、平板電話、電話及類別12中任何產品的註冊雷蛇標記。各方亦必須避免挑戰、反對或攻擊另一方任何符合協議條款的標記。

於2017年6月25日，我們與Razor USA訂立一份專利權費協議（「專利權費協議」），自2017年7月1日起生效，據此Razor USA同意我們於以下項目之上或就以下項目使用雷蛇標記及商品名稱：一，由我們或代表我們製造、分銷或出售以及裝置硬件或包裝上標上雷蛇標記的手機、平板手機及其未來版本或迭代，我們稱之為「雷蛇手機」；及二，由我們或代表我們製造、分銷或出售的若干其他第三方手機、平板手機及其未來版本或迭代，我們稱之為「第三方手機」。我們同意向Razor USA每年支付若干最低專利權費或每單位收益專利權費（以較高者為準），以換取上述安排。專利權費協議為期15年。倘Razor USA放棄類別9商品的Razor USA標記，我們可終止該協議。我們亦有權以任何理由隨時終止協議。在任何一方發生並無在30日內糾正的重大違規事件（包括我們無法支付任何結欠的專利權費）或任何一方永久及全面終止經營其業務的情況下，另一方亦可終止該協議。有關更多資料，請參閱「業務—知識產權—Razor商標和解及共存協議」。

此外，為解決數項與一名第三方在歐洲有關使用及註冊「RAZER」商標的待決商標反對訴訟及爭議，於2008年12月22日，我們與該名第三方訂立許可協議。根據該協議，鑒於該名第三方較早擁有商標的權利，我們同意於德國、奧地利、比荷盧、法國及英國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（包括遊戲主機、鼠標、鍵盤、耳筒、控制器及麥克風等產品，我們稱為准許產品）限制我們於該等地區使用及註冊該等類別9雷蛇標記。於2016年9月6日，我們與同一名第三方訂立一份暫准協議。根據該協議，該名第三方同意，我們可於歐洲、瑞士及挪威擴大類別9 RAZER商標的使用範圍至遊戲手提電腦及超輕薄手提電腦。更多詳情請參閱「業務—知識產權—許可協議及暫准協議」。

任何有關知識產權的爭議或訴訟（不論結果或理據）可能導致巨額成本及開支、負面報導或管理層資源分散，而任何一種情況均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

我們的產品及部件由少數第三方製造商製造，如此可能會限制我們對製造流程的控制。製造中斷可能會對我們的客戶需求及滿意度產生不利影響。

我們的產品及部件由少數第三方製造商在少數設施內為我們製造。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，我們採購總額分別約31.3%、30.9%、27.9%及32.4%來自我們的最大供應商，而我們採購總額分別約80.5%、80.9%、77.2%及77.7%來自我們五大供應商。我們截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度的五大供應商及截至2017年6月30日止六個月的五大供應商的其中四家供應商均為製造商。我們依賴製造商以具競爭力的成本及時提供符合我們的規格及交付要求的產品及部件。倘我們的製造商未能如此行事，我們產品的可靠性及聲譽可能受到影響，我們及我們的製造商可能會面臨退貨、產品責任或監管執法行為方面的風險。此外，儘管我們就若干產品類別一般會委聘多名製造商，但個別情況下我們可能委聘單一製造商，例如我們的產品開始投產或某產品的產量不足以保證可委聘多名製造商。雖然我們相信此等情況下市場上有其他製造商可供我們選擇，概不保證我們能迅速找到替代的製造商或可能根本無法找到。倘若我們的製造商無法滿足銷售增加或推出新產品所產生的額外需求，我們對少量製造商的依賴亦可能妨礙我們快速增長。

倘我們未能有效管理我們與第三方製造商的關係或確保製造商的品質，我們可能無法滿足客戶的要求，從而損壞客戶需求及滿意度並損害我們的聲譽及品牌。確定及認證可接受的替代製造商的過程可能會中斷我們的業務，且無法保證我們將能夠以可接受的條款或及時覓得符合我們規格及滿足我們交付要求的替代製造商，從而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們就若干關鍵部件依賴少數供應商。倘供應商短缺，可能削弱我們完成產品訂單的能力，或可能導致我們不能符合零售商或分銷商的交貨要求。

我們現時向少數供應商購買製造產品所用的若干關鍵部件。我們或我們的第三方製造商訂購的材料及部件的交貨時間可能有顯著差異，且取決於特定時間部件的供應及需求等因素。我們就材料及部件供應面臨可能提高價格及延長交貨時間的競爭。概無法保證由於不利事件（如自然災害或勞工市場的中斷）導致的部件供應短缺或中斷不會發生，於各情況下我們均須探索其他採購方案。

倘我們的增長超出我們獲得新供應商及關鍵部件的能力，我們可能會難以滿足我們的交付要求。此外，我們並無若干關鍵部件的備用供應商，而且我們無法保證我們將能夠及時以商業上合理的價格自替代來源採購關鍵部件或產品。我們的競爭對手可能會與我們的部件供應商訂立獨家安排，從而可能導致我們的製造工序重大中斷。該等部件的供應短缺或中斷可能會導致我們的業務中斷，亦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。

風險因素

我們製造商所使用的原材料及部件的市場價格上漲，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。

製造我們的產品需要大量的原材料及部件。部分原材料及部件（如石油基塑料及稀土金屬）一直易受價格及供應波動的影響。我們無法控制此等價格及供應波動。原材料及部件價格的大幅上漲，可能會對我們的製造商向我們收取的價格造成影響，並對我們的毛利率造成直接及負面的影響，亦可能導致部件短缺。我們可能需要提高產品價格，以抵償上升的原材料及部件成本並保持毛利率，從而可能導致產品需求下降。請參閱「行業概覽 — 全球遊戲硬件市場概覽 — 周邊設備 — 周邊設備部件及材料」及「行業概覽 — 全球遊戲硬件市場概覽 — 電腦系統 — 電腦系統部件及材料」。如此則可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

倘我們的任何製造商不採用可接受的勞資慣例或出現勞工中斷，我們的業務及聲譽可能會受到影響。

我們並不控制我們的製造商或其勞資慣例。違反勞工或其他法例，或我們製造商的勞資慣例與美國及其他國家普遍接受為合乎道德或合法的勞資慣例存在分歧，均可能會損害我們的聲譽或導致產品運輸中斷。此外，我們的製造商可能與工會出現分歧或出現勞資糾紛。有關分歧或勞資糾紛可能會導致怠工或停產，令我們難以或無法達成將產品交付予客戶的預定出貨時間，從而可能導致業務損失。此外，與工會的分歧或勞資糾紛，可能會導致我們製造商的勞工成本上升，進而可能導致我們的製造商將增加的成本轉嫁予我們。

我們依賴集中於中國及台灣的製造業務。

我們依賴集中於中國及台灣的製造業務。此等業務可能在以下方面受到大中華地區國家或地區政治或社會趨勢或不穩定因素的嚴重影響：不斷演變的法律標準及合約分歧的詮釋及強制執行；交通運輸、通訊、貿易及其他基礎設施緊缺；勞資糾紛；自然災害；可用勞工儲備或製造產能方面的競爭；中國與台灣或其他國家之間的禁運、緊張局勢或敵對行為升級；當地貿易習俗及慣例以及進出口問題及貨幣兌換限制。

中國的通貨膨脹，加上現時工資水平以及旨在提高社會福利的新法例及政府政策，均可能導致我們製造商的勞工成本上升，從而可能導致製造商將增加的成本轉嫁予我們。此外，我們可能會面臨中國及台灣貨幣價值的波動及當地貨幣的升值，而工資水平上漲可能會導致我們的部件及其他原材料成本增加，繼而可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

倘我們無法成功建立及保持與其他遊戲產業參與者及技術供應商的關係，我們的持續增長可能會受到重大不利影響。

我們與遊戲產業的其他成員（如遊戲內容開發商及技術供應商）的關係對我們的業務、財務狀況及經營業績至關重要。我們已與北美、歐洲及亞洲的遊戲內容開發商建立關係。我們擬透過與遊戲內容開發商在設計優質獲授權產品及進行聯合市場推廣活動方面密切合作，擴大我們接觸客戶的能力及增強客戶對產品的喜好。我們亦與技術供應商建立關係，該等供應商為我們供應集成於我們產品的關鍵部件及技術。然而，與行業參與者達成協議可能

風險因素

困難及耗時。此外，我們就與產業參與者的理想合作安排與其他公司進行競爭。倘我們不能維持現有的關係或建立新的關係，或倘產業參與者決定與競爭對手合作，我們發展業務的能力可能受到重大不利影響。我們與遊戲內容開發商的現有協議通常不要求遊戲內容開發商推出全面支援或利用我們產品或向我們授予獨家權利的新遊戲。倘相關授權到期或終止且我們無法續訂，我們可能無法出售獲授權產品。我們與技術供應商的協議通常不要求供應商設計或繼續生產適合或適用於我們產品的技術或部件。倘我們的遊戲產業參與者不繼續與我們合作，或不願按我們可接受的條款與我們合作，如此可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們依賴少數主要零售商及分銷商。此等或其他零售商及分銷商的採購額流失或減少，可能對我們的業務產生重大不利影響。

截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月，我們的五大零售商及分銷商分別約佔我們收益的35.2%、38.9%、34.8%及36.2%。概不保證我們未來將能夠與此等主要零售商及分銷商保持關係。隨著我們現有的零售及分銷協議到期，我們可能無法續訂此等協議。我們亦可能無法輕易替換或無法替換表現不佳的零售商或分銷商。此外，我們於若干市場（包括中國）僅與一名或兩名分銷商合作。倘其中一個或多個市場的分銷商無法高效分銷我們的產品，或倘我們與任何該等分銷商的關係中斷或終止，我們可能無法成功及時找到合適的替代者，或可能無法找到替代者。倘我們與零售商及分銷商的關係惡化，可能會分散我們的資源，我們的業務亦可能受到損害。

此外，爭奪零售商及分銷商的競爭激烈。我們與其他比我們可能具有更高知名度、更強品牌認知度及財務資源以及更廣泛產品選擇的公司爭奪零售商及分銷商。我們在絕大多數合約中並無訂立阻止我們的零售商及分銷商出售我們競爭對手產品的排他性條款。該等零售商及分銷商可能投入更多資源出售競爭性產品，而未能充分推廣我們的產品或提供銷售服務。我們的競爭對手亦可能會限制優質零售商及分銷商出售競爭性產品（例如我們的產品），從而限制我們擴大影響力及有效競爭的能力。

因此，此等分銷商及零售商通常可能停止訂購及出售我們的產品或大幅減少訂單，而很少或根本不會通知我們或受到處罰。此外，我們依賴若干知名零售商出售我們的產品。此等零售商可能在與我們進行議價時佔有絕對優勢，從而可能導致我們接受不利的商業或法律條款。倘若干零售商個別或共同選擇不再出售我們的產品，減少購買的產品數目或減少分配予我們的貨架空間，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會因此受到重大不利影響。

倘我們並無有效管理我們的零售商及分銷商網絡，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。

我們管理零售商及分銷商（彼等獨立於我們）的活動的能力有限。我們的零售商或分銷商可能會違反我們與彼等的協議或從事可能對我們產生負面影響的活動。彼等繼而可能無法控制子分銷商進行的活動。該等活動當中包括：

- 我們的產品在指定地區以外出售或流出，可能侵害我們其他零售商、分銷商或其他第三方的權利；
- 透過分銷區域之間的套利地區定價差異以折扣價出售我們的產品；

風險因素

- 出售我們的產品時，並無所需授權或並無遵守監管及法律要求；
- 未能維持銷售及分銷渠道的健康存貨水平；
- 未能為終端用戶提供優質服務；及
- 未能充分推廣我們的產品。

未能充分管理我們的零售商及分銷商網絡，或零售商、分銷商或子分銷商違反與我們的協議，可能會破壞我們的銷售及損害我們的品牌。倘我們因零售商、分銷商或子分銷商採取的行動而成為任何負面報導的目標，我們的品牌及聲譽可能受到不利影響。倘我們不能有效管理我們的零售商及分銷商網絡，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會因此受到重大不利影響。

我們可能會受到零售商及分銷商財務狀況的不利影響。

我們的若干零售商及分銷商過往不時出現財務困難。有關財務困難可能毫無預警的迅速發生。出現此類困難的零售商或分銷商通常不會一如正常情況購買及出售同樣數量的產品，並可能會取消訂單。此外，出現財務困難的零售商或分銷商通常會增加我們對無法收回的應收款項的風險。我們根據對其財務狀況的評估，向零售商及分銷商提供信貸，一般不要求抵押品。儘管有關信貸損失過往已由信貸損失準備涵蓋且有關信貸損失已獲投保，我們無法向閣下保證未來仍可繼續採取上述措施。我們的零售商或分銷商的財務困難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。

我們面對庫存陳舊及存貨短缺的風險。倘我們無法準確預測我們產品的需求，我們的經營業績可能受到重大損害。

為確保充足的存貨供應，我們須預測存貨需求，並在我們的客戶下達確定的訂單之前向我們的製造商下發訂單。倘我們無法準確預測需求，我們可能面對存貨水平過高或產品短缺的情況。

可能影響我們準確預測產品需求的能力的因素包括：

- 消費者需求的變化；
- 消費者不接受我們的新產品；
- 競爭格局的變化；
- 科技轉變；
- 總體市場狀況或其他因素的變化；
- 經濟狀況或消費者對未來經濟狀況的信心轉弱；及
- 可能對消費者信心及支出產生不利影響的恐怖主義或戰爭或有關威脅。

我們面對庫存陳舊及存貨短缺的風險。超出需求的存貨水平可能導致存貨撇減或撇銷及以折扣價出售過剩存貨，從而可能對我們的盈利能力產生不利影響。此外，倘我們低估產品需求，我們的製造商可能無法生產足夠數目的產品以滿足有關無法預料的需求，如此可能會導致我們產品的裝運延誤，並損害我們的聲譽以及與零售商及／或分銷商的關係。

預測需求的難度亦令我們難以估計未來不同期間的經營業績及財務狀況。不能準確預測產品需求水平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。

風險因素

物流中斷可能會導致我們不能滿足客戶需求，我們的業務、財務狀況及經營業績可能因此受到影響。

我們透過位於香港、美國及德國的第三方物流設施支援我們的客戶。自然災害或交通運輸或燃料成本增加或任何該等物流設施的勞資糾紛等障礙所導致的嚴重中斷均可能損害我們的庫存，並可能嚴重削弱我們及時以合理成本將產品分銷予客戶（包括分銷商及零售商）的能力。於獲得替代設施服務的時間內或等待其重新開設或更換物流設施以分銷產品可能會使我們的成本大幅提高，且交貨時間亦會延長。我們亦容易受到任何可能影響國際交付、貨運及運輸的問題（如天災、戰爭、政治動盪及恐怖襲擊）的影響。我們的物流中斷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。

贊助個人、團隊及其他名人參與的活動面臨眾多風險，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們透過贊助電競活動、巡迴賽、電競選手及團隊以及與電影、音樂及全球整體娛樂產業相關的互聯網名人等多種方式，與遊戲社群互動。此等獲贊助的活動及個人與我們的品牌相關，反映我們心繫玩家社群。我們無法向閣下保證，我們將能夠在未來保持與我們贊助的任何個人或團隊的現有關係，或我們將能夠吸引具有高知名度的新玩家代言我們的產品。此外，若干能夠獲取更多資本的個人或團隊可能會將部分贊助成本增加至我們選擇退出競爭的水平。倘發生此種情況，我們贊助的個人、團隊或活動可能會終止與我們的關係，並代言我們競爭對手的產品，而我們可能無法找到其他類似玩家、團隊或活動代言我們的產品。此外，倘我們贊助的個人或團隊不再受歡迎或參與的活動在玩家社群甚至更廣泛的社群中受到負面評價，我們的贊助支出可能白費及我們的品牌聲譽可能會受到損害，從而可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們無法獨立核實與我們於社交媒體社群地位相關的指標的準確性。

於本文件，我們提述與我們於社交媒體社群地位相關的指標，如我們的Facebook專頁上的「讚好」數目、我們的YouTube專頁上的影片觀看次數、我們的YouTube專頁擁有的訂閱者數目以及我們在Twitter、Instagram、YouTube、微信及微博賬戶上分別擁有的粉絲或訂閱者數目。此等社交媒體社群通常制定政策以遏制重複的用戶賬戶或旨在提高有關指標的人為活動。然而，我們無法獨立核實此等社交媒體服務提供的指標。我們亦無法確定此等數字是否包括具有多個賬戶、停用或不活躍賬戶或多次閱覽的個人，同一名用戶作出的「讚好」或類似操作。倘與我們於社交媒體社群地位相關的指標顯著低於我們已於本文件披露的指標，則我們的全球玩家社群未必如有關指標所示廣泛，我們的品牌可能並未實現如我們所認為的在玩家中強大的聲譽、品牌領導力及熱情追捧。

我們在產品中使用可能會令我們的技術獲普遍發佈或要求我們重整若干技術的開放源碼軟件，從而可能會對我們的業務造成損害。

我們就我們的產品使用開放源碼軟件。將開放源碼軟件納入其產品的公司不時面臨對開放源碼軟件的所有權提出異議及／或遵守開放源碼授權條款的申索。因此，我們可能面臨對我們認為屬開放源碼軟件所有權或違反開放源碼授權條款提出申索人士提起的法律訴訟。若干開放源碼軟件授權要求分發或提供開放源碼軟件作為其軟件的一部分的用戶公開披露

風險因素

有關軟件的全部或部分源碼及／或以不利條款或免費方式提供開源碼的任何衍生作品。雖然我們監控我們對開放源碼軟件的使用情況，並嘗試確保概無任何開放源碼軟件以要求我們披露源碼或可能違反開放源碼協議條款的方式使用，然而此種使用情況可能會發生，而我們可能須發佈我們的專有源碼、支付違約的損害賠償、重整我們的應用程式、停止銷售活動（倘重整無法及時完成）或採取可能將資源自我們的開發工作中轉移的其他補救行動。因此，如此可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們易受偽造及抄襲物品所影響，如此可能會損害我們的聲譽及增加價格壓力、更難賺取投資回報及逼使我們於強制執行知識產權時產生開支。

由於我們被視為高級遊戲品牌，並在玩家社群中享有極高的聲譽且深受熱愛，我們的產品有時候會遭到偽造及抄襲，例如第三方對我們的設計、產品、包裝、商標及／或標籤進行未經授權的模仿或複製。其他公司可透過倒序工程抄襲我們的硬件、軟件或服務，或以其他方式抄襲我們的研發成果，而其成本低於我們的設計或開發成本。該等公司亦可能抄襲我們產品的設計、顏色及樣式，以使其具備與我們的產品非常相似的外觀和感覺。該等公司亦可能抄襲我們的市場營銷及廣告方式，製造出彼等提供雷蛇產品的假象。

偽造我們的軟硬件可能會損害我們的業務。市面上提供的該等偽造及抄襲物品及服務價格大幅低於我們的定價，因而奪去我們的銷售額。冒牌貨可能會令消費者從我們品牌的聲譽獲益而不用就該等產品為我們提供收益。此外，部分購買冒牌雷蛇產品的買家可能原本會購買合法的雷蛇產品，因而損害我們的收益、毛利及利潤。冒牌貨的存在可能會對我們向用戶供應獨特產品之能力相關的品牌形象產生負面影響，亦會導致整體市場需求及消費者購買我們產品的意願降低，從而對我們的產品造成不當的價格壓力。於往績記錄期間，我們收到的冒牌貨報告數目（不包括網上市場上架商品）一直少於每年10宗。該等影響可能個別地或共同地對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

此外，市場上出現冒牌雷蛇產品或盜版雷蛇軟件，可能令我們品牌的價值及形象受到負面影響或有所削弱，並導致消費者對我們的品牌失去信心。如此可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

雖然我們一直積極採取行動打擊偽造我們產品的行為，但除非我們能證實這些產品侵犯我們的知識產權，否則我們往往難以成功阻止偽造物品的銷售。證實侵權案件不但耗費時間，而且所費不菲。我們所採取的任何行動未必足以全面保障我們的產品供應。我們的商標申請可能不獲批准，因而不能註冊商標或提供足夠保障我們所有產品的覆蓋範圍，而其他人士可能基於其於類似商標的先前權利尋求廢止、取消或縮小我們的商標範圍。此外，倘我們於美國的若干商標註冊申請最終未能成功，我們將無法向美國海關和邊境保護局註冊有關商標以協助防止偽造物品進口。我們亦已投入並將繼續投入大量資源開發軟件以提升我們產品的用戶體驗，以及應對現有或新競爭對手盜版有關軟件並因而降低其價值的風險。打擊偽造和盜版的行動可能耗資不菲且難以解決，需要耗費大量的管理層時間及資

風險因素

源，而且未必帶來令人滿意或及時的成果。此外，若干國家對商標及知識產權的保障及執行未必能達到美國或其他類似司法管轄權區所規定的相同程度。更多資料請參閱「風險因素—倘若我們無法獲得及充分保護我們的知識產權，我們的業務可能因此受到損害」。

任何與打擊偽造和盜版有關的開支，及任何措施成效不佳，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們可能無法保護技術、機密資料和商業秘密免受未經授權複製、使用或披露。

我們採取大量措施以保護我們的技術、機密資料和商業秘密的價值及保密性，包括我們的設計、原型和專有源代碼。然而，倘因安全漏洞、網絡攻擊、惡意軟件或透過任何其他方式而令我們的機密資料和商業秘密遭未經授權披露，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。即使我們在資訊科技系統上採取保障機密資料的措施足夠保障資料免受直接外部威脅和第三方攻擊，我們的僱員可能會受到第三方藉助網絡釣魚、鍵盤記錄器及其他類似方式展開的網絡攻擊，令彼等可竊取我們電腦系統上的機密資料和商業秘密。倘事先披露有關我們設計及原型的機密資料，將對我們的市場推廣工作造成負面影響並降低我們推出產品的影響力。我們的競爭對手可能透過有關披露取得有關我們現時及日後產品的機密資料，並複製有關產品的功能和設計，從而損害我們的競爭地位。

此外，我們透過與可取得商業秘密的各方（例如我們的僱員、企業合作者、製造商、諮詢人、顧問及其他第三方）訂立不披露及保密協議，在一定程度上努力保障該等商業秘密。儘管採取該等措施，任何該等訂約方可能會有意或無意違反有關協議，並披露我們的專有資料（包括我們的商業秘密），而我們未必知悉有關違反事項，亦未必可以就此獲得足夠的補償。偵查對商業秘密的披露及／或盜用難以證明，故商業秘密盜用的申索可能困難、昂貴及耗時，且並不保證成功或可獲得足夠補償。

有關披露亦可能導致失去商業秘密保護，從而可能對我們的業務、競爭地位、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們可能無法獲得由我們的僱員或我們所委聘的第三方開發的知識產權，我們的業務或會因此受到損害。

我們依賴與僱員訂立的保密協議，其中規定僱員與我們的僱傭關係存續期間其所開發或向其提供的所有機密資料均應保密，且在我們公開該等資料之前不得向第三方披露。此外，我們的管理團隊及研發人員已與我們訂立知識產權、保密及不競爭協議，其中規定相關人員在履行職責或使用我們的材料或技術過程中開發的所有技術均屬於我們的獨家財產。我們亦與我們的諮詢人及其他顧問訂立包含保密條款的協議。然而，該等協議可能不被遵守，可能無法有效地將知識產權轉讓予我們，或倘發生違約，可能無法提供充分的補救措施。此外，指控一方竊取知識產權難度較大、代價高昂及耗時甚久，結果亦不可預知。我們可能無法獲得該等權利或阻止他人獲得該等權利，如此將損害我們的業務及未來的產品開發，亦可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

風險因素

由於產品責任索賠，我們可能會招致更多的成本及負債。

雖然我們目前已購買產品責任保險，但我們未來可能無法以可接受的條款獲得同樣的保險，甚至無法獲得保險，或獲得能夠充分保障潛在索賠的保險。許多產品問題（包括有缺陷的部件，如產品中可能意外起火的電池）、市場推廣或「未作警告」責任（包括有關可攜式電子裝置輻射的警告）、設計缺陷或生產錯誤索賠均可產生產品責任。無論最終結果如何，產品責任索賠在辯護方面可能代價昂貴，且可能長時間地轉移管理層及其他人員的注意力。產品責任抗辯失敗，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。無論最終結果如何，產品責任索賠亦可能損害我們的品牌及我們的優質頂級產品的聲譽。

倘產品責任索賠涉及有缺陷的部件或生產錯誤，我們可以嘗試從相關的供應商或製造商尋求賠償。然而，供應商及製造商提供的保修期可能短於我們向客戶提供的保修期，而對供應商及製造商的保修索賠可能會受到若干可能沒有達成的先決條件約束。雖然我們與大多數供應商及製造商均有彌償安排，但該等彌償安排可能不包括我們所面臨的索賠類型，或金額有限，或製造商信譽不可靠／無能力付款。

倘我們面臨產品責任索賠或我們試圖執行彌償安排，我們或產生更多的訴訟成本，且可能分散我們管理層的注意力，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們已根據2016年股權獎勵計劃授出受限制股份單位，而且或會根據2016年股權獎勵計劃授出其他以股份為基礎的獎勵，以股份為基礎的酬金開支或會因此增加，現有股東的股權亦可能因此遭攤薄。

我們於2016年採納股權獎勵計劃，旨在向僱員、董事及顧問授出以股份為基礎的酬金獎勵，以獎勵獲授人士的表現，並使其利益與本公司利益保持一致。38.5百萬美元已反映於我們2016年度的經營開支內；截至2017年6月30日止六個月，26.1百萬美元（包括於2017年的額外授出）已反映於我們的經營開支內。該等授出將於相關歸屬期內繼續入賬列作開支。請參閱「財務資料—主要會計政策、估計及判斷—以股份為基礎的酬金」。倘我們額外授出以股份為基礎的獎勵（包括購股權），將導致我們以股份為基礎的酬金開支進一步增加。

截至最後實際可行日期，涉及70,011股股份的受限制股份單位（或計及[編纂]後的[編纂]股股份）已根據2016年股權獎勵計劃授出及尚未行使，佔緊隨[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）我們經擴大已發行股本約[編纂]。我們獲授權於[編纂]後根據2016年股權獎勵計劃授出涉及另外[編纂]股股份的額外受限制股份單位，該等受限制股份單位歸屬時將使我們的已發行股份數目增加，且將引致股東於本公司的股權遭攤薄。倘受限制股份單位的承授人於其受限制股份單位歸屬後實際或預期出售額外股份，可能對股份的市價造成不利影響。

風險因素

我們的收益及經營收入會出現季節性波動，旺季的銷售額或利潤率下降，可能對我們的經營業績產生嚴重影響。

過往，我們於下半年錄得收益增加，我們認為主要是由於秋季及假期的購物相對集中所致。鑑於我們銷售的季節性，準確的預測對我們的業務至關重要。我們預計我們的收入可能會繼續受到季節性影響，假日消費季節的預期銷售額下降，將對我們的經營業績產生嚴重影響。

我們經營所在市場競爭激烈。

我們產品的市場競爭激烈，瞬息萬變。隨著新技術及市場參與者的湧現，未來競爭可能會加劇。眾多目前及潛在的競爭對手具有顯著的競爭優勢，包括比我們更為強大的財務、分銷、市場推廣及其他資源、更長的運營歷史、在特定的消費者群體中有更高的知名度、更大的規模經濟以及與許多較大的零售商及分銷商之間更牢固的關係。因此，該等競爭對手可能會更有能力，通過以下方式影響消費者偏好或以其他方式增加其市場份額：

- 迅速適應消費者偏好的變化；
- 隨時把握收購及其他投資機會；
- 採取侵略性的定價政策，包括提供折扣；
- 投入更多資源進行產品推廣及銷售，包括大量廣告、媒介投放及產品代言；及
- 進行耗時且代價高昂的知識產權及其他訴訟。

倘我們無法保護我們的品牌形象及聲譽，則我們可能無法有效競爭。因此，我們的市場份額、產品銷售及毛利可能會受到重大不利影響，我們的未來增長可能會受到損害。更多資料，請參閱「業務—競爭」。

我們的保險範圍或不足以覆蓋所有重大風險承擔。

我們僅購買有限的第三方保險，覆蓋產品責任、財產、商業負債、董事及管理人員保險等若干潛在責任。我們無法保證該等保險將能夠或足以覆蓋我們所有的風險承擔。倘保險範圍不能或不足以覆蓋任何該等風險，我們可能會產生巨額成本，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們須遵守政府進出口管制及經濟制裁法例，該等管制及法例可能令我們承擔法律責任及削弱我們於國際市場的競爭能力。

美國及多個外國政府對部分技術的進出口施加管制、出口許可規定及限制。我們的產品受美國的出口管制約束，包括美國商務部的出口管理條例及美國財政部海外資產控制辦公室制定的各項經濟及貿易制裁條例，且我們的平台須根據該等法例出口。此外，美國的出口管制法例及經濟制裁禁止向受美國制裁的國家、政府及人員提供產品及服務。我們的經銷商、零售商及其他人士或將我們的產品提供予美國的制裁對象。倘提供上述各項，可能產生不利後果，包括政府調查、處罰及聲譽損害。倘我們不能就我們的產品取得必要的進口或出口批准（如有），該缺失可能會損害我們的國際及國內銷售，並對我們的收益產生不利影響。此外，不能遵守該等條例能會導致處罰、產生成本及對出口特權的限制，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

風險因素

我們的網上業務面臨眾多的風險，該等風險可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們的網上業務令我們面臨若干可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響的風險。我們的網上商店的運營及擴張或會損害我們與零售商及分銷商的關係。此外，若干非我們所能控制的風險（如政府對互聯網的監管及互聯網及電子商貿特有的經濟狀況）該風險可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。我們無法保證我們的網上業務將能達致我們的銷售額及盈利能力目標，倘不能達致目標，則或會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。此外，我們的網上商店部分由第三方電子商貿服務供應商管理。我們依賴該服務供應商處理網上銷售付款及流程等事項。倘該服務供應商並無令人滿意地履行該等職能，我們可能物色其他第三方服務供應商或由我們自行承擔運營，惟我們未必成功。在任一情況下，我們的網上銷售及客戶服務聲譽均可能受到不利影響，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們依賴資訊科技系統協助確保業務營運不受干擾。倘我們的資訊技術系統無法充分執行該等職能，或倘我們出現經營中斷，我們的經營業績或會受到不利影響。

我們業務的有效運營取決於我們的資訊科技系統。我們依賴資訊科技系統、政策、流程及控制有效管理材料規劃、財務控制及報告、存貨管理及客戶關係管理。資訊科技系統的運作未如預期，可能會擾亂我們的業務及產品開發，並可能導致銷售下降及間接成本增加。此外，我們的資訊科技系統易因以下各項而受到損害或出現中斷：

- 地震、火災、水災及其他自然災害；
- 電腦病毒或黑客攻擊；
- 斷電；及
- 電腦系統、互聯網、電信或數據網絡故障。

任何該等中斷都可能導致聲譽受損、長時間服務中斷、無法達到客戶預期、無效的存貨管理、關鍵數據丟失及數據安全漏洞，均可能對我們的經營業績產生不利影響。此外，無法保證任何數據備份系統將運作。倘我們遭遇中斷，且我們的數據備份系統未能如預期運作，我們的經營業績可能受到重大不利影響，我們的業務、財務狀況及經營業績亦可能受到重大不利影響。

商業雲端服務供應商出現故障，或會令我們的業務受損。

我們依賴商業雲端服務供應商（如亞馬遜網絡服務系統）的服務配合我們大部分內容分發網絡（CDN）的需要，以及大部分運算、儲存、伺服器託管及帶寬服務的需要，從而執行我們的互聯網應用程式。該等商業雲端服務供應商或會較易因我們不能控制的情況而受損或中斷，而且我們或會面臨存取數據時中斷、遺失數據、軟件故障或電腦病毒等情況。網絡攻擊及其他惡意網上活動的頻率及力度持續增加，而且可能針對雲端儲存。概不保證我們的服務供應商將能採取充分預防措施，且我們的資料可能遺失或遭擅自取用及盜用。倘我們的資訊科技系統及雲端儲存系統出現中斷、遺失資料或盜用資料等情況，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

風險因素

倘我們的軟件有漏洞，我們的業務或受到不利影響。

我們的網站、網上商店及軟件可能包含未檢測到的錯誤或「漏洞」。該等錯誤或「漏洞」或會對其性能產生不利影響，造成數據丟失或損壞，損壞軟件、硬件或其他電腦設備，導致無意中傳播電腦病毒或令我們的用戶面臨的網絡攻擊、惡意軟件或安全漏洞風險增加。任何該等錯誤的發生均可能會損害我們的聲譽及品牌以及導致責任索賠，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

任何安全問題及隱私洩露均可能損害我們的客戶關係及聲譽，並令我們承擔法律責任。

我們以電子方式收集和存儲敏感的個人資料。我們通過使用我們及第三方服務供應商操作的電腦系統及電信網絡處理數據以及交付我們的產品及服務。倘我們無法保護或我們的用戶認為我們無法保護有關資料的安全和私隱，則：

- 我們的用戶可能對我們的服務失去信心；
- 我們的聲譽可能受損；
- 我們可能面臨根據適用資訊安全和私隱法律提出的訴訟或索賠，而作出抗辯可能複雜、昂貴及耗時，且最終可能造成金錢或其他處罰；
- 我們可能面對未列入預算或未受保財務責任；
- 我們可能面對更多監管審查；及
- 我們的開支可能因潛在的補救費用而增加。

儘管我們相信我們使用為資訊安全而設的安全應用程式及程序，但概無保證我們使用該等應用程式及程序將足以應對為破壞我們的電腦系統以取得機密客戶資料而設計的所有當前和新興技術威脅。此外，儘管就資訊安全使用有關應用程式及程序，但有關措施未必能夠處理所有內部威脅（無論是否屬無意），例如員工錯誤、瀆職、密碼管理不善及其他違規行為。此外，倘與我們合作的第三方（如我們的線上平台供應商、廣告商、銷售商或開發商）違反適用法律或我們的政策，有關違反事項可能令我們用戶的資料面對風險。隨著我們供應商、廣告商、銷售商及其他第三方網絡擴大以及開始於更多市場經營，以上各類事件的風險可能增加。倘發生上述事件及／或安全和私隱措施出現其他失效或不足事故，可能對我們的聲譽及品牌以及市場對我們產品的接受程度造成不利影響，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

無法確定Razer Inc.會否被視為新加坡稅務居民。

根據新加坡所得稅法，於新加坡境外成立但其管理機構（即董事會）通常在新加坡對其業務行使實際控制和管理的公司可被視為新加坡稅務居民。然而，倘實質董事會會議於新加坡境外進行，則有關業務的控制和管理不應被視為於新加坡進行。如董事會決議案由各董事於其各自的司法管轄權區以簽署書面同意形式通過，或如董事會會議以電話會議或視像會議方式舉行，實際控制和管理的地點有可能被視為董事會大多數成員簽署有關同意或出席有關會議的地點。

風險因素

我們相信Razer Inc.就新加坡所得稅而言並非新加坡稅務居民。我們於新加坡註冊成立的附屬公司須繳付新加坡公司稅。請參閱「財務資料—稅項—新加坡」。Razer Inc.的稅務居民地位須視乎新加坡國內稅務局（或新加坡國稅局）的釐定，且就新加坡所得稅法而言，有關「控制和管理」詞彙的詮釋仍不確定。

倘新加坡國稅局釐定Razer Inc.就新加坡所得稅而言為新加坡稅務居民，Razer Inc.按非綜合基準收取或被新加坡所得稅法視為於新加坡收取（如適用）的獨立收入的部分或須按現行公司所得稅率17%繳付新加坡所得稅。在以下情況，收入被視為於新加坡收取：(i)匯入、轉入或帶入新加坡；(ii)應用於或作清償任何就於新加坡進行的買賣或業務所產生的債務；或(iii)應用於購買任何帶入新加坡的動產。

倘Razer Inc.被視為新加坡稅務居民，任何由Razer Inc.於新加坡自位於所得稅或類似性質稅項稅率不超過15%的境外司法管轄權區的附屬公司所收取或被視為收取的股息，一般而言或須繳付額外新加坡所得稅（如有關境外司法管轄權區與新加坡並無其他適用稅收協定）。

此外，由於新加坡並未對新加坡居民公司宣派的股息施加預扣稅，倘Razer Inc.被視為新加坡稅務居民，向我們的股份持有人支付的股息將無須於新加坡繳付預扣稅。無論Razer Inc.是否被視為新加坡稅務居民，我們並非新加坡稅務居民的股份持有人一般無須就出售我們股份所產生的收益繳納新加坡所得稅（倘有關股東並無於新加坡維持出售收益可實際關連的常設機構，且實現我們普通股的實際買賣的整個過程（包括協商、審議、執行該買賣等）於新加坡境外進行）。就新加坡居民股東而言，倘出售股份的收益在本質上被新加坡國稅局視為收入，有關收益一般而言將須繳付新加坡所得稅，而倘收益在本質上被新加坡國稅局視為資本，則無須於新加坡課稅。

未能及時收回我們的貿易應收款項可導致我們面臨信貸風險並對我們的流動性構成不利影響。

我們的未償還貿易應收款項大部分為應收分銷商款項。我們未必能及時收回我們的貿易應收款項，我們亦可能因我們無法控制的因素，例如客戶延遲至相關獲授予信貸期後付款，或無法於款項到期時向我們付款，而難以收回應收款項。截至2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日，我們的貿易應收款項總額分別為70.6百萬美元、80.0百萬美元、107.1百萬美元及65.9百萬美元，其中已經逾期的分別為15.9%、12.0%、9.5%及12.0%，已作呆壞賬撥備的分別為1.8%、2.0%、0.9%及1.8%。倘我們在收回貿易應收款項時遇到任何嚴重延遲或拖欠，可對我們的現金流及營運資金構成壓力，並減少有關我們的預期及開支計劃的可用財務資源，繼而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。

倘我們無法繼續獲得稅務優惠，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。

於往績記錄期間，我們從政府補助及稅務優惠中得益，其可能屬非經常性質。概不保證我們將繼續獲得稅務優惠。倘我們日後無法獲得有關優惠，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。

風險因素

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。

我們的無形資產主要包括開發成本、購入技術資產、專利、商標及客戶關係。截至2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日，我們的無形資產及商譽分別為1.9百萬美元、5.9百萬美元、24.1百萬美元及30.2百萬美元。截至2016年12月31日及2017年6月30日，我們的無形資產及商譽為非流動資產的最大部分。請參閱本文件附錄一會計師報告附註13了解有關我們於往績記錄期間內截至各財政期間末的無形資產及商譽明細，並參閱「財務資料—主要會計政策、估計及判斷—非金融資產（包括商譽）減值」及「一業務合併及商譽」了解更多詳情。倘無法取得等同於我們估計的無形資產及商譽的財務業績，可能對該等無形資產的可收回程度構成不利影響，繼而導致減值損失。於2016年，我們錄得與我們收購Razer Chengdu Pte. Ltd.有關的商譽減值損失805,000美元。自無形資產及商譽扣除的任何重大減值損失可能對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。

我們未能確定我們遞延稅項資產的適用範圍或可收回程度，如此可能影響我們日後的財務狀況及經營業績。

截至2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日，我們的遞延稅項資產分別為5.0百萬美元、3.6百萬美元、11.1百萬美元及16.7百萬美元。於各報告期間，我們評估我們的遞延稅項資產以釐定其是否可能變現。釐定遞延稅項資產是否可能變現時，我們評估我們以過往收入水平收回遞延稅項資產的可能性、未來收入的估計、日後撥回現有應課稅暫時差異、轉回年度的應課稅收入及稅務安排策略。有關我們遞延稅項資產會計政策的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註2(p)。有關釐定要求我們的管理層就若干交易的稅務處理作出重大判斷，以及對將予收回的遞延稅項資產的盈利能力、未來應課稅利潤的時機及是否足夠作出評估。倘該等判斷不正確或不精確，我們或須相應調整我們的稅項撥備。此外，我們無法預測我們遞延稅項資產的任何未來變動，以及未來有關變動影響我們財務狀況的程度。任何該等事件均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。

我們於可供出售股本證券的投資或會出現減值，如此可能影響我們的財務狀況。

於2017年，我們基於戰略原因開始將部分自由現金流投資於金融資產，包括投資於zVentures。截至2017年6月30日，該等投資合共為21.7百萬美元。有關我們可供出售投資會計政策的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註2(h)。倘我們的可供出售投資出現減值，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。我們的內部做法規定，我們的投資須符合若干條件，並獲得行政總裁、高級管理層團隊或董事會授權。我們無法向閣下保證該等投資將有利可圖，或有助我們達成我們的現金管理目標。投資於金融資產在性質上受市場及其他我們無法控制的力量影響。

風險因素

作為一家國際企業，我們面臨商業、政治、營運、財務及經濟風險。

作為一家國際企業，我們面臨國際業務固有的商業、政治、營運、財務及經濟風險，其中許多風險非我們所能控制，包括：

- 我們或我們的製造商在取得出口、進口及其他政府批准、許可證及牌照以及遵守法例方面存在困難，倘我們或我們的製造商無法取得該等批准、許可證及牌照，則我們的營運或會暫停、中斷或延誤；
- 我們的國際分銷商或我們在人員配置及管理全球業務或國際銷售方面出現困難，包括勞工成本上升；
- 應收賬款的付款週期延長及更難收回應收賬款；
- 貿易限制、關稅增加、貨幣波動或施加產品進出口的額外規定（特別是中國，我們在此生產絕大部分產品），可能迫使我們尋求替代生產地或令我們的開支增加；
- 政治及經濟不穩定，包括戰爭、恐怖主義、政治動亂、抵制、貿易限制及其他業務限制；及
- 天災及疫症。

任何該等因素均可能限制我們業務的未來增長，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

全球經濟狀況可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們的經營業績取決於全球經濟狀況及其對遊戲內容開發商新遊戲開發投資及遊戲產品消費支出的影響。倘全球經濟狀況嚴重惡化，遊戲內容開發商或會選擇減少對新遊戲開發的投資，從而對我們推出新產品或現有產品全新系列的計劃產生影響。此外，全球經濟衰退可能導致玩家減少遊戲產品開支。在經濟衰退期間及可支配收入受到不利影響的其他期間，非必需品消費額通常會下降。尤其是，部分現有及潛在客戶更會將購買現有產品全新系列或新遊戲產品視為次要考慮。遊戲內容開發商減少遊戲產品投資及遊戲產品的消費支出減少均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們面臨匯率波動風險，匯率波動可能導致匯兌虧損。

匯率波動或因政府政策產生，且在很大程度上視乎國內外政經形勢發展，以及我們營運所在司法管轄權區之間的供需而定。我們通常於推出產品時以美元初步釐定產品售價，並於適當時候按美元售價以當地貨幣定價。倘於銷售前及定價後收益來源地的當地貨幣匯率大幅轉弱，我們於匯率換算後最終收取的美元金額及預期利潤率可能會下跌。此外，我們大量的分銷合約乃以美元計值。倘當地貨幣（如歐元）兌美元大幅貶值，我們的分銷商或會受到不利影響，且或會試圖終止或與我們重新磋商合約。

風險因素

我們訂立遠期合約，作為管理外匯風險的對沖機制，以將匯率波動引致的任何不利影響減至最低，惟我們可以合理成本取得用作降低外匯風險的工具有限。概不能保證我們將能夠成功達到目的，我們的業務、財務狀況及經營業績可能因匯率波動而受到重大不利影響，而該等波動可能導致我們股份的價值下跌及其應付的股息減少。

倘我們不能維持並遵守強健的內部控制制度，我們可能無法及時妥善應對內部控制的失當或準確報告我們的財務業績，這可能導致現有及潛在股東對我們的財務報告失去信心，從而影響我們的股價。

確保我們備有適當內部控制以監管我們的僱員、系統、政策及流程，讓我們可以預測並控制可能對我們的業務營運及品牌聲譽造成重大影響的內部控制失當。備有內部財務及會計報報控制和程序，讓我們及時編製準確財務報表，是一項成本高昂且頗為費時的工作，且需要經常重新評估。

我們一直以來並將繼續投入大量費用及管理資源，以確保持續遵守有關維持適當內部控制的規定。我們不能肯定，我們為評估、論證、改進、修復及通過測試驗證我們內部控制程序的適當性而採取的措施，將能確保我們日後對業務及財務報告流程維持相應的適當控制。對內部控制進行必要調整可能需要額外的信息技術投入及人手，需對董事、高級職員及僱員進行特定合規培訓，更改現有會計制度需耗費龐大成本，而且需要一段相當長的時間才能完成。未能按規定實施新控制措施可能導致我們無法履行監管及報告義務，從而可能導致現有及潛在股東對我們管理業務及履行財務報告義務的能力失去信心。若我們對財務報告的內部控制不力或投資者認定有關內部控制措施無效，則投資者可能對我們所報告財務資料失去信心，繼而可能引發我們股價波動或其他不利影響。

於中國生產及銷售遊戲主機受到嚴格規管，倘我們決定進入該市場，我們可能無法符合所有規定。

於2013年9月，中國成立中國（上海）自由貿易試驗區（上海自貿區），允許（其中包括）外資企業（包括在上海自貿區內成立的外商獨資企業）在上海自貿區內從事遊戲及娛樂裝置的生產和銷售，並可在通過上海市文化主管部門的內容審查後，在中國國內市場銷售有關遊戲及娛樂裝置。上述內容審查要求在中國銷售的遊戲及娛樂裝置不得含有（其中包括）違反中國法律法規、損害中國的國家尊嚴，或是反動、淫穢、迷信、欺詐或誹謗的內容。此外，裝置的外觀、內容及遊戲說明必須使用中國普遍接受的語言。於2015年6月，中國發出一項通知，其批准中國的外資企業及國內公司可在通過地方文化主管部門的內容審查後，生產和銷售遊戲裝置。上述內容審查要求在中國銷售的遊戲及娛樂裝置不得含有賭博內容。此外，遊戲裝置的生產及銷售公司必須就內容建立自查機制，並每年向省級文化主管部門呈交報告。

風險因素

目前我們並無在中國銷售任何遊戲主機。然而，未來不排除我們會自行或與合作夥伴開發、生產及銷售遊戲主機。倘我們被認定為遊戲主機相關配件的任何產品被認定為中國遊戲裝置的配件，或倘我們決定日後在中國銷售遊戲主機，則我們必須符合所有法律規定，包括通過必要的內容審查，方可在中國銷售該等產品。我們無法確保，一旦我們決定進入中國國內遊戲主機相關市場，我們將能符合一切有關規定。倘未能符合所有該等規定，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們或會因未有向相關的中國政府部門登記及備案租賃協議而被處以罰款。

根據住房和城鄉建設部頒佈的《商品房屋租賃管理辦法》，所有租賃均須在相關的中國房地產管理部門登記及備案。截至最後實際可行日期，有關我們於中國的六處租賃物業中三處租賃物業的三份租賃協議尚未在相關的中國土地及房地產管理部門登記及備案。

據我們的中國法律顧問國浩律師（上海）事務所告知，我們未能完成租賃協議登記及備案不會影響有關租賃的有效性或導致我們須遷離租賃物業。然而，相關政府部門或會就每項未登記租賃處以介於人民幣1,000元（約146美元）至人民幣10,000元（約1,462美元）不等的罰款。倘被處以該等罰款，我們可能須支付的最高罰金合共約為人民幣30,000元。請參閱「業務—物業」。

與[編纂]有關的風險

我們的股份過往未曾在公開市場流通，且股份的流通性及市價可能波動。

於[編纂]完成前，我們的股份未曾在任何公開市場流通。我們概不保證我們的股份將在[編纂]完成後形成活躍的交易市場，或於形成活躍交易市場後維持此市場。[編纂]乃由本公司與[編纂]（為其本身及代表[編纂]）磋商後釐定，未必代表我們股份於[編纂]完成後的[編纂]。我們股份的市價可能會於[編纂]完成後任何時間下跌至低於[編纂]。

我們股份的市價可能波動，從而可能令閣下遭受重大損失。

我們股份的市價可能波動，並可能因以下因素而大幅波動，包括我們的周期性經營業績的實際或預計波動、證券研究分析員的財務估計中有關賣空者的變動、負面報導、研究或報告、我們營運所在產業其他公司的經濟表現或市場評估的變動、我們或我們的競爭對手宣佈重大收購、投資、戰略關係、聯營企業或資本承擔、匯率波動、知識產權訴訟、解除有關我們發行在外股份的禁售或其他轉讓限制，我們業務營運所在主要國家（如新加坡、中國、美國及德國）的經濟或政治狀況。如全球經濟危機及歐洲債務危機期間出現的全球資本市場動蕩亦可能對我們股份的市價產生不利影響。此外，證券市場不時出現價格及成交量的劇烈波動，而此與個別公司的經營表現無關。該等市場波動亦可能對我們股份的市價產生重大不利影響。

風險因素

閣下的投資將被即時大幅攤薄，且未來有可能進一步被攤薄。

由於我們股份的[編纂]高於我們股份緊接[編纂]前的每股有形賬面淨值，因此，於[編纂]中購買我們股份的買家將面臨即時攤薄。倘未來我們發行額外股份，[編纂]股份的買家的股權比例可能被進一步攤薄。

實際或市場認為將會出售大量股份或有大量股份可供出售（尤其是由董事、行政人員及控股股東或其他主要股東作出）可能會對我們股份的市價產生不利影響。

於未來出售大量我們的股份（尤其是由董事、行政人員及控股股東作出），或市場認為或預期將作出該等出售時，可能會對我們股份市價以及我們在未來於合適的時機以我們認為合適的價格籌集股本的能力產生不利影響。

由控股股東持有的股份須遵守由[編纂]起計的若干禁售期。儘管我們現時並不知悉任何該等人士有意於禁售期屆滿後出售大量其持有的股份，惟概不保證該等人士不會出售任何其現時或未來可能擁有的股份。

控股股東可能對我們施加重大影響，且未必會以我們獨立股東的最佳利益行事。

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），控股股東將實益擁有我們約[編纂]的已發行股份。控股股東將可對本公司事務施加重大影響，且將可影響任何股東普通決議案的結果，而不論其他股東如何投票。控股股東的利益未必與我們股東的整體利益一致，而擁有權如此集中亦可能延誤、推遲或妨礙本公司控制權的變動。

我們並無定期派付股息的計劃，故在不出售股份的情況下，閣下可能無法獲得資金。

我們並無定期派付股息的計劃，且自本公司註冊成立以來並無宣派或派付任何股息。我們一般擬將我們的未來盈利（如有）投資於為增長撥資。日後派付股息與否將由董事會酌情決定，並將取決於（其中包括）我們的盈利、財務狀況、資本需求、債務水平、適用於派付股息的法定及合約限制以及董事會認為相關的其他因素。因此，閣下或須出售部分或全部股份方可從閣下的投資中獲得現金流量。閣下於出售股份時可能無法獲得投資收益，甚至可能損失全部投資。

由於我們根據開曼群島法例註冊成立，閣下可能會於保護閣下的利益時面臨困難。

我們乃於開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司，而開曼群島法例在若干方面與香港、美國或投資者所在的其他司法管轄權區有所不同。

風險因素

我們的公司事務受我們的大綱及細則、開曼群島公司法及開曼群島普通法規管。股東向我們的董事及我們採取法律行動的權利、少數股東採取的行動及董事根據開曼群島法例對本公司所負的誠信責任，很大程度上受開曼群島普通法規管。開曼群島普通法部分源自開曼群島比較有限的司法判例及英國普通法，英國普通法於開曼群島法院具說服作用，但不具約束力。開曼群島法例下，有關股東的權利及董事的受信責任，不如香港、中國、美國或投資者所在的其他司法管轄權區的法規或司法判例般有清楚界定。尤其是開曼群島的證券法例並不完善，向投資者提供的保護遠少於美國。

由於上述原因，公眾股東通過對我們的管理層、董事或主要股東採取法律行動保障其利益時，或會較其作為香港公司、美國公司或於其他司法管轄權區註冊成立的公司的股東遇到更多困難。例如，開曼群島並無等同香港《公司條例》第724條的法定條文，規定對於進行公司事務時股東所受到的不公平損害作出彌償。

概無法保證本文件所載從不同政府刊物、市場數據提供者及其他獨立第三方來源（包括行業專家報告）獲得的若干事實、預測及其他統計數據的準確性或完整性。

本文件，尤其是「行業概覽」一節，包含與遊戲及其他行業有關的資料及統計數據。該等資料及統計數據乃從市場數據提供者、獨立第三方來源、我們委託編製的第三方報告、不同政府刊物及其他公開可得資料來源獲得。我們認為該等資料來源為該等資料的適當來源，且我們於摘錄及複製該等資料時已採取合理謹慎態度。然而，我們無法保證該等資料來源的質量或可靠性。

我們及有關人士並未對該等資料／事實、預測及其他統計數據進行獨立核實，且概不就其準確性及／或完整性作出任何聲明。該等資料的收集方法可能存在瑕疵或缺陷，或發佈的資料與市場慣例之間的差異，從而導致本文件所載統計數據不準確或不可與為其他經濟體編製的統計數據進行比較。因此，閣下不應過度依賴該等資料。此外，我們無法保證該等資料的呈列或編纂基準或準確程度與其他來源的統計數據相仿。請參閱「一與[編纂]有關的風險—我們委託編製報告的兩家行業顧問所採用的假設及估計之間的差異，以及彼等可用的部分數據的限制，或會影響部分行業數據的可比性」。於任何情況下，閣下均應審慎考慮對該等資料或統計數據的重視程度。

我們委託編製報告的兩家行業顧問所採用的假設及估計之間的差異，以及彼等可用的部分數據的限制，或會影響部分行業數據的可比性。

就[編纂]而言，我們委託Newzoo及弗若斯特沙利文進行有關全球娛樂行業、若干遊戲相關行業、我們的品牌及玩家的生活模式的市場研究。我們委託Newzoo進行有關全球遊戲、遊戲周邊設備及電腦系統、電競、手機遊戲、智能手機及軟件，以及虛擬實境、擴增實境、虛擬信用積分及千禧世代生活方式的市場研究。我們委託弗若斯特沙利文進行有關全球娛樂行業、我們的競爭格局、我們的品牌及玩家生活方式的市場研究。Newzoo及弗若斯特沙利文分別使用不同的假設及估計，而彼等可用的部分數據的限制或會影響部分行業數據的可比性。

風險因素

閣下應仔細閱讀整份文件，且不應依賴新聞報導或其他媒體所載與我們及[編纂]有關的任何資料。

我們鄭重提醒 閣下不可依賴新聞報導或其他媒體所載與我們及[編纂]有關的任何資料。於本文件刊發之前，已有關於我們及[編纂]的新聞及媒體報導及／或研究分析員報告。該等新聞及媒體報導可能包括對本文件未有刊載的某些資料的引述，包括若干經營及財務資料及預測、估值及其他資料。我們並未授權在新聞、媒體或研究分析員報告中披露任何該等資料，亦不就任何該等新聞、媒體或研究分析員報告或任何該等資料或刊物的準確性或完整性承擔任何責任。我們概不就任何該等資料或刊物的適用性、準確性、完整性或可靠性作出任何聲明。倘任何該等資料與本文件所載資料不一致或有衝突，我們概不就此承擔責任， 閣下亦不應依賴該等資料。