

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於僅為概要，故其並未載有對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下在決定[編纂]於[編纂]前，務請閱讀整份文件，包括財務報表及隨附附註。任何[編纂]均附帶風險。[編纂]於[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]於[編纂]前，務請細閱該節。

### 概覽

我們是中國領先的手機遊戲發行商。根據灼識諮詢報告，按2017年的總流水賬額計，我們在中國所有手機遊戲發行商中排名第十，在中國第三方手機遊戲發行商中位居第五。<sup>(1)</sup>作為中國SLG遊戲發行行業的先驅，按2017年的總流水賬額計，我們在中國所有SLG手機遊戲發行商中排名第一，佔有9.8%的市場份額，而根據相同資料來源，按平均每月總流水賬額計，我們有六款遊戲名列2017年SLG手機遊戲20強。

在手機遊戲類型方面，按總流水賬額計，SLG遊戲發行市場由2013年的人民幣12億元增加至2017年的人民幣140億元，複合年增長率達84.8%，佔2017年中國總體手機遊戲市場的9.6%，使SLG成為主要遊戲類型中增長最快的分部之一。根據灼識諮詢報告，按總流水賬額計，預期到2022年，SLG遊戲的市場規模將達到約人民幣648億元，將佔中國整體手機遊戲市場的11.3%。我們相信，憑藉我們在SLG分部的市場領導地位及先發優勢，我們將處於有利位置，可把握該增長所帶來的重大契機。

我們充分利用所積累的SLG發行經驗及累積的用戶數據，不斷致力打造廣泛而多元化的系列產品，自2013年12月成立以來，我們已正式發行40款手機遊戲。截至最後實際可行日期，我們的遊戲組合包括七款主要遊戲，於截至2017年12月31日止年度，該等遊戲合共佔我們總收益的約96.2%。於2017年，在該七款遊戲中，有六款產生人民幣10百萬元或以上的平均每月總流水賬額，有三款產生人民幣20百萬元或以上的平均每月總流水賬額。《我的使命》乃一款於2017年1月正式發行的較新的SLG遊戲，現仍處於增長階段，於2017年12月，已產生的每月總流水賬額為人民幣20百萬元。此外，《星辰奇緣》是一款我們於2016年1月正式推出的MMORPG遊戲，目前處於其生命週期的成熟階段，且於2017年12月仍產生逾人民幣20百萬元總流水賬額，展示了我們延長SLG以外類型遊戲的生命週期的能力。我們繼續投入大量資源來擴大我們的遊戲組合。截至最後實際可行日期，我們擁有強大的遊戲儲備，其中我們預期於2018年正式推出八款新遊戲（其中一款已於2018年3月正式推出），並於2019年另行推出六至八款新遊戲。

我們相信，我們的主要成功因素包括我們發行保有率長期較高的遊戲及延長遊戲生命週期的能力，這反映了我們作為遊戲發行商的重要訣竅及專長。遊戲壽命至關重要，因為其可使我們能夠提高變現遊戲玩家基礎的能力。自2014年7月正式發行以來，我們旗艦級SLG遊戲《坦克前線》的用戶總數迄今已超過兩千萬，累計總流水賬額達人民幣15億元，且仍然是我們最受歡迎的遊戲之一。截至最後實際可行日期，儘管《坦克前線》已正式發行四年，但其繼續為我們產生大量收益，遠長於灼識諮詢報告所載的所有手機遊戲6至12個月的行業平均生命週期SLG手機遊戲的平均生命週期為18至24個月的平均生命週期。此外，儘管我們經營業務的時長僅為四年，但在我們截至最後可行日期正式推出的40款手機遊戲中，有27

(1) 於中國高度分散的手機遊戲發行行業中，我們在超過900家手機遊戲發行商中佔有1.1%的市場份額，並在超過200家第三方手機遊戲發行商中佔有5.5%的市場份額。

## 概 要

款擁有兩年以上的較長生命週期，其中12款擁有三年以上的生命週期。截至2017年12月31日，我們擁有約129.4百萬累計註冊用戶。我們專注用戶數據及分析，以更好地了解用戶的遊戲內消費模式及取得有效變現。在我們的數據量及分析功能的支持下，我們已能夠將大量的活躍用戶轉換為付費用戶以及成功推廣遊戲內購買。於2017年，我們所有營運中的遊戲的整體轉換率為5.9%，遠高於灼識諮詢報告所載所有遊戲類型同年3.3%的行業平均水平。

我們在遊戲開發過程各階段與精挑細選的遊戲開發人員密切合作，以推出振奮人心而存續持久的遊戲。與我們多家開發商密切合作，成就了我們堅實而穩固的關係及多個合作項目。截至最新實際可行日期，在我們預期將於2018年底之前正式推出的三款新遊戲正由遊戲開發商開發，我們曾與彼等合作開發前作，其中包括曾開發我們於2018年3月正式推出的SLG遊戲《任我為王》。此外，多數該等開發商已授予我們發行遊戲的獨家許可權。

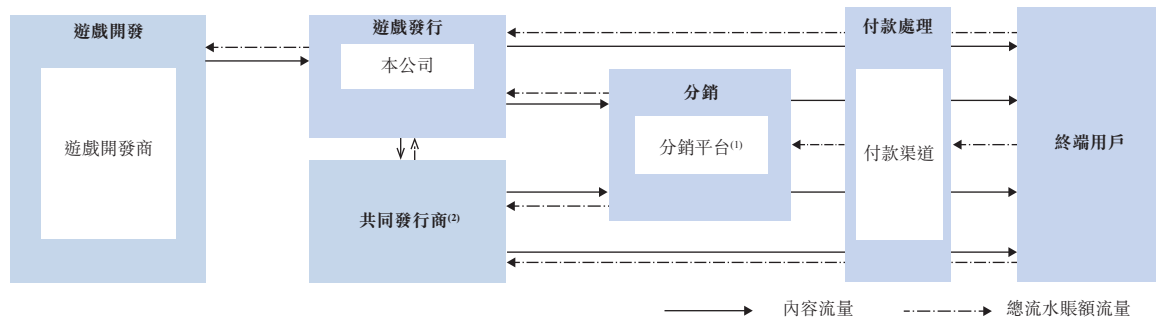
除於自營平台分銷遊戲外，我們已與主要營銷渠道建立數年關係，以促進我們遊戲的廣泛分銷。我們的主要營銷渠道為中國若干領先的互聯網服務平台，其中包括騰訊及今日頭條。通過我們在營銷及遊戲推廣方面作出的巨大努力，我們已獲若干該等藍籌營銷渠道授予優先地位。根據灼識諮詢報告，獲授該地位的好處包括優先選擇引人注目的廣告位以提升廣告的可見度，以及獲指派專責的服務團隊，在有針對性的營銷策略方面與我們密切合作，以便我們可更有效及高效地接觸目標受眾並為其提供服務，同時樹立品牌知名度。我們亦通過約90家共同發行商(包括華為及小米)發行遊戲，以進一步拓闊我們的市場覆蓋面及市場准入渠道。我們相信，我們廣泛的營銷渠道及共同發行商網絡，加上我們的用戶基礎，將在我們繼續推出新遊戲時使我們受益。

於往績記錄期間，我們錄得大幅增長，我們認為，該增長主要歸功於我們能夠在漫長遊戲生命週期中取得較高的玩家保有率及轉換率以及進行有效變現的能力。我們的收益由2015年的人民幣275.8百萬元增加至2016年的人民幣984.8百萬元，並進一步增加至2017年的人民幣1,197.2百萬元，複合年增長率達108.4%。於2015年、2016年及2017年，我們的年內溢利分別為人民幣3.4百萬元、人民幣216.6百萬元及人民幣240.8百萬元。於2015年、2016年及2017年，我們的經調整年內溢利分別為人民幣31.5百萬元、人民幣216.6百萬元及人民幣246.5百萬元，複合年增長率達179.7%。

## 概 要

### 業務模式

我們所有的遊戲均可免費暢玩，我們主要從虛擬物品的遊戲內銷售產生收入。我們一般會與我們的(i)第三方遊戲開發商、(ii)共同發行商、(iii)分銷平台及(iv)付款渠道對總流水賬額進行分成。下圖說明我們業務模式的結構：



(1) iOS App Store。

(2) 我們的共同發行商主要包括Android應用程序營運商及其他遊戲發行商。

- **遊戲開發**。我們主要通過許可安排向第三方遊戲開發商獲得新遊戲。於往績記錄期間，我們亦通過委託開發發行一款主要手機遊戲（即《我的使命》）。請參閱「業務 — 遊戲開發」。
- **遊戲發行**。作為遊戲發行商，我們主要負責遊戲優化、營銷、促銷、分銷、變現及其他用戶相關服務，根據用戶或市場回饋就遊戲更新及修改與遊戲開發商協調，開展線上及線下營銷活動及提供用戶支持服務。倘我們通過共同發行商發行遊戲，我們一般授予共同發行商發行、推廣及經營我們遊戲的權利，以及出於兼容目的對我們遊戲進行修改的權利。我們的共同發行商主要包括Android應用程序營運商及如我們一般的其他遊戲發行商。有關詳情，請參閱「業務 — 遊戲發行」。
- **遊戲分銷**。我們的遊戲通過分銷平台進行分銷，該等分銷平台可引進用戶流量、提供用戶接入以及收集及追蹤用戶數據。請參閱「業務 — 遊戲發行 — 分銷」。就iOS系統而言，iOS App Store是我們唯一的發行平台。就Android系統而言，我們直接通過自營的www.3k.com平台以及通過Android應用程序營運商及其他遊戲發行商（我們視其為共同發行商，其亦提供分銷平台服務）發行遊戲。
- **付款處理**。我們主要通過在遊戲內銷售虛擬物品來產生收益。就透過自營平台發行的自主發行遊戲而言，我們的用戶可通過支付寶、微信、銀聯等第三方在線付款渠道來購買遊戲內虛擬產品。就透過iOS App Store分銷的自主發行遊戲及共同發行遊戲而言，iOS App Store及共同發行商負責收取款項。

### 我們的遊戲組合

自我們於2013年12月成立以來，我們已正式推出40款手機遊戲。截至最後實際可行日期，我們的遊戲組合包括29款手機遊戲，而截至最後實際可行日期，我們擁有七款營運中

## 概 要

的主要遊戲(即每月總流水賬額超過人民幣5百萬元的遊戲)。該七款主要遊戲包括六款SLG遊戲及一款MMORPG遊戲。下表載列我們目前營運中的七款主要遊戲的詳情：

遊戲作品	類型	於2017年12月31日及截至該日止年度					
		正式 發行日期	平均每月 活躍用戶	平均每月 付費用戶	收益	轉換率	生命週期 階段
					(人民幣千元)		
《坦克前線》	SLG	2014年7月	1,377,926	68,334	414,817	5.0	成熟
《超級群英傳》	SLG	2014年12月	594,843	36,290	103,089	6.1	成熟
《超級艦隊》	SLG	2015年7月	452,261	28,422	176,282	6.3	成熟
《星辰奇緣》	MMORPG	2016年1月	610,746	41,238	191,278	6.8	成熟
《戰爭時刻》	SLG	2016年4月	280,031	18,014	86,287	6.4	成熟
《羅馬時代》	SLG	2016年6月	197,675	14,685	63,408	7.4	後期
《我的使命》	SLG	2017年1月	603,320	36,348	116,716	6.0	成長

過去，我們的大多數遊戲在其生命週期中曾經歷：(1)成長階段，在該階段用戶數量及遊戲所產生的收益趨於增加；(2)成熟階段，在該階段用戶數量及遊戲所產生收益趨於穩定；及(3)後期階段，在該階段用戶數量及遊戲所產生收益趨於減少。在遊戲成長階段，我們會測試新遊戲的可行性及建立用戶基礎；在後期階段，當越來越多的現有用戶開始失去興趣時，我們會逐步淘汰陳舊遊戲；而在遊戲生命週期的成熟階段，由於我們能夠從付費用戶獲得穩定的收益，我們會竭力將遊戲維持在該階段。根據灼識諮詢報告，SLG手機遊戲的行業平均生命週期一般為18至24個月。儘管我們經營業務的時長僅為四年，但在我們截至最後實際可行日期正式推出的遊戲中，有27款擁有兩年以上的較長生命週期，其中12款擁有三年以上的生命週期。通過將活躍用戶轉換為付費用戶及刺激該等付費用戶進行額外遊戲內消費，遊戲壽命較長可提升我們變現該遊戲玩家基礎的能力。

我們的遊戲表現受到兩個關鍵指標的影響：(1)平均每月付費用戶；及(2)ARPPU。該等指標大體受到有關期間所營運的遊戲數量及該等遊戲的受歡迎程度的影響。

### 我們的用戶基礎

我們已在中國建立龐大而忠實的用戶基礎。於往績記錄期間，我們並不依賴任何單一用戶。由於我們的所有手機遊戲均可免費暢玩，故用戶毋須酌情進行遊戲內購買來增強遊戲體驗，便能暢玩我們的遊戲。截至2015年、2016年及2017年12月31日，我們的累計註冊用戶人數約為49.8百萬、97.1百萬及129.4百萬。請參閱「業務 — 我們的用戶及用戶支持服務」。

### 客戶

儘管我們亦會向最終用戶提供服務，但由於我們不直接向最終用戶收取銷售所得款項，故我們按收款來源的流向釐定我們的客戶。具體而言，我們從中收取銷售所得款項的對手方(包括我們的分銷平台、共同發行商及付款渠道)被視為我們的客戶。截至2017年12月31日，我們與五大客戶維持的業務關係超過三年。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們通過五大客戶(彼等均為獨立第三方)所產生的收益分別為人民幣155.7百萬元、人民幣686.8百萬元及人民幣787.9百萬元，分別佔同年我們總收益的約56.5%、69.7%及65.8%。



## 概 要

我們各年通過單一最大客戶所產生的收益分別為人民幣39.0百萬元、人民幣216.0百萬元及人民幣273.5百萬元，分別佔同年我們總收益的約14.1%、21.9%及22.8%。請參閱「業務 — 我們的客戶」。

### 採購及供應商

我們根據收款來源的流向釐定我們的供應商。具體而言，我們將其預扣佣金費用或向我們收取的款項被確認為我們的收益成本的交易對手方視為供應商。因此，我們的供應商主要包括共同發行商、我們的分銷平台、遊戲開發商及付款渠道。我們與中國領先的遊戲發行商(包括華為及小米等安卓應用營運商)協作經營及營銷我們的遊戲，且我們與支付寶、微信、銀聯等多家第三方在線付款渠道合作收取遊戲內購買所得款項。就委託開發的遊戲而言，第三方遊戲開發商及分銷平台iOS App Store亦被確認為收益成本，並會收取總流水賬額分成，該等金額於我們的收益成本中確認。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們向五大供應商作出的採購分別為人民幣65.9百萬元、人民幣274.0百萬元及人民幣301.1百萬元，分別佔同期我們收益成本的約50.5%、69.8%及63.7%。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們各年向單一最大供應商作出的採購分別為人民幣19.9百萬元、人民幣105.8百萬元及人民幣98.0百萬元，分別佔同期我們收益成本的約15.2%、27.0%及20.7%。請參閱「業務 — 採購及供應商」。

### 競爭優勢

我們認為，下列優勢為我們的快速增長作出了貢獻，並將使我們能夠取得持續成功：(i)我們作為中國一家專注於快速發展的SLG分部的領先手機遊戲分銷商的地位；(ii)我們廣泛而多元化的產品組合，遊戲儲備豐富；(iii)我們在延長遊戲的生命週期及將玩家變現方面的能力有目共睹；(iv)我們源自數據及分析的扎實營運經驗；(v)我們與信譽卓越的開發商共同合作，並在藍籌營銷渠道及廣泛共同發行商享有優先待遇；及(vi)我們擁有經驗豐富而穩定的核心管理團隊，往績記錄有目共睹。請參閱「業務 — 競爭優勢」。

### 業務策略

我們的使命是成為[中國／亞洲]最具主導地位的手機遊戲品牌之一。為此，我們擬實施一套業務策略，其主要組成部分如下：(i)進一步鞏固我們目前在手機遊戲發行領域的領導地位；(ii)提升我們的遊戲獲取能力；(iii)拓展遊戲組合；及(iv)有選擇地進軍國際市場，建立國際玩家基礎。請參閱「業務 — 業務策略」。

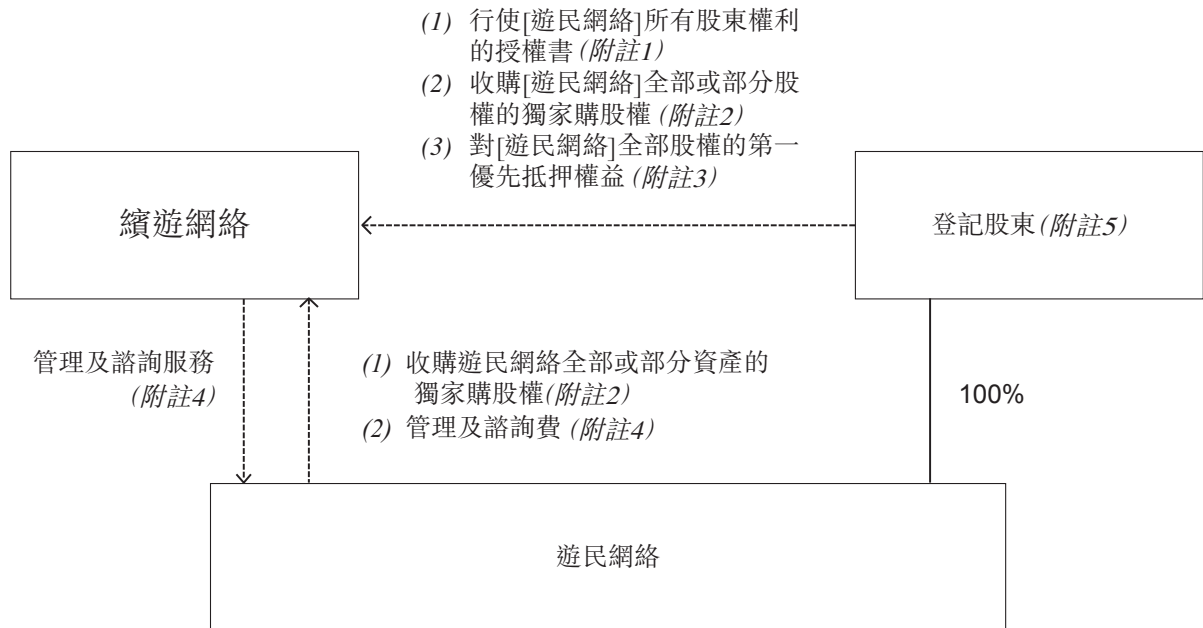
### 風險因素

一般與我們業務有關的若干最為重要的風險包括下列各項：(i)我們於往績記錄期間的大幅增長未必可作為未來增長的指標，我們的經營歷史有限，因而難以評估我們的增長前景及未來財務業績；(ii)倘我們未能維持及擴大用戶基礎，我們將不能維持增長，而我們的業務可能會受到重大不利影響；(iii)我們與遊戲開發商合作向用戶提供遊戲，而我們與遊戲開發商夥伴的任何關係終止或轉差均可能導致用戶群及收益的損失；(iv)我們倚賴幾家領先的中國共同發行商及一個主要分銷平台iOS App Store發行我們的手機遊戲，而倘彼等違反對我們所承擔的合約責任，或我們未能與足夠數量的共同發行商及主要分銷平台保持關係，或其不再受互聯網用戶的歡迎，我們的業務或會受到重大不利影響；及(v)我們倚賴全體用戶中的一小部分產生絕大部分收入，且未必能有效地將用戶變現。

## 概 要

### 合約安排

根據中國法律及法規，經營我們的手機遊戲發行業務面臨外資所有權禁令。因此，本公司無法擁有或持有中國營運實體的任何直接股權。為使我們能夠維持及行使對中國營運實體的控制權，我們已訂立合約安排。合約安排使我們取得中國營運實體的絕大多數經濟利益，並將其經營業績併入本集團。有關進一步詳情請參閱「合約安排」一節。以下簡圖說明合約安排的主要方面：



附註：

1. 詳情請參閱本文件「合約安排—授權書」小節。
2. 詳情請參閱本文件「合約安排—獨家購股權協議」小節。
3. 詳情請參閱本文件「合約安排—股份質押協議」小節。
4. 詳情請參閱本文件「合約安排—獨家業務合作協議」小節。
5. 有關登記股東的詳情，請參閱本文件「釋義」一節。
6. 「————」指於股權的直接合法及實益擁有權，而「----->」指合約關係。

### 控股股東

緊隨[編纂]完成後，假設[編纂]未獲行使，且未計及因行使購股權而將予發行的任何股份，劉先生將通過LJ Technology有權控制行使本公司經擴大已發行股本約[編纂]的投票權。因此，根據上市規則，劉先生及LJ Technology被視為我們的控股股東。有關劉先生的進一步背景資料，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

### 主要財務資料概要

下文所載過往簡明財務報表概要乃源自本文件「附錄一—會計師報告」所載的合併經審核財務報表(包括隨附附註)以及「財務資料」所載的資料，並應與其一併閱讀。我們的財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

## 概 要

### 合併全面收益表

下表載列所示期間的經選定全面收益表：

	截至12月31日止年度					
	2015年		2016年		2017年	
	金額	佔收益%	金額	佔收益%	金額	佔收益%
	(人民幣千元，百分比除外)					
收益	275,789	100.0	984,777	100.0	1,197,230	100.0
收益成本	(130,407)	(47.3)	(392,349)	(39.8)	(472,853)	(39.5)
<b>毛利</b>	<b>145,382</b>	<b>52.7</b>	<b>592,428</b>	<b>60.2</b>	<b>724,377</b>	<b>60.5</b>
銷售及營銷開支	(86,459)	(31.3)	(335,124)	(34.0)	(389,771)	(32.6)
行政開支	(31,128)	(11.3)	(16,879)	(1.7)	(29,168)	(2.4)
研發開支	(25,814)	(9.4)	(59,030)	(6.0)	(42,020)	(3.5)
其他收入	2,001	0.8	2,268	0.2	7,788	0.7
其他收益／(虧損)淨額	373	0.1	6,301	0.6	(294)	(0.0)
<b>經營溢利</b>	<b>4,355</b>	<b>1.6</b>	<b>189,964</b>	<b>19.3</b>	<b>270,912</b>	<b>22.7</b>
財務收入	10	0.0	108	0.0	1,692	0.1
<b>除稅前溢利</b>	<b>4,365</b>	<b>1.6</b>	<b>190,072</b>	<b>19.3</b>	<b>272,604</b>	<b>22.8</b>
所得稅(開支)／抵免	(973)	(0.4)	26,498	2.7	(31,812)	(2.7)
<b>本公司擁有人應佔年內溢利</b>	<b>3,392</b>	<b>1.2</b>	<b>216,570</b>	<b>22.0</b>	<b>240,792</b>	<b>20.1</b>
加：以股份為基礎的薪酬開支 [編纂]	28,112	10.2	—	—	—	—
	—	—	—	—	5,746	0.5
非國際財務報告準則計量						
經調整除稅前溢利 <sup>(1)</sup> (未經審核)	32,477	11.8	190,072	19.3	278,350	23.3
年內溢利 <sup>(1)</sup> (未經審核)	31,504	11.4	216,570	22.0	246,538	20.6

(1) 請參閱「財務資料—非國際財務報告準則的計量」。

### 合併資產負債表財務數據概要

	截至12月31日		
	2015年	2016年	2017年
	(人民幣千元)		
非流動資產	4,848	39,542	67,918
流動資產	207,550	547,565	857,171
流動負債	191,289	355,908	373,098
流動資產淨值	16,261	191,567	484,073
權益總額	21,119	231,199	551,991

## 概 要

### 合併現金流量表財務數據概要

	截至12月31日止年度		
	2015年	2016年	2017年
	(人民幣千元)		
經營活動所得現金淨額	43,205	194,492	292,815
投資活動所用現金淨額	(8,547)	(4,760)	(5,891)
融資活動所得／(所用)現金淨額	(13,000)	(6,490)	80,000
現金及現金等價物增加淨額	21,658	183,242	366,924
年初的現金及現金等價物	2,419	24,077	212,817
匯率變動對現金及現金等價物的影響	—	5,498	(5,980)
<b>年末的現金及現金等價物</b>	<b>24,077</b>	<b>212,817</b>	<b>573,761</b>

### 主要財務比率

	截至12月31日止年度／於12月31日		
	2015年	2016年	2017年
毛利率 <sup>(1)</sup>	52.7%	60.2%	60.5%
純利率 <sup>(1)</sup>	1.2%	22.0%	20.1%
經調整純利率 <sup>(1)</sup>	11.4%	22.0%	20.6%
平均股本回報率 <sup>(1)</sup>	28.6%	171.7%	61.5%
經調整平均股本回報率 <sup>(1)</sup>	265.5%	171.7%	63.0%
平均資產回報率 <sup>(6)</sup>	2.7%	54.2%	31.8%
經調整平均資產回報率 <sup>(1)</sup>	25.4%	54.2%	32.6%
流動比率 <sup>(1)</sup>	1.09	1.54	2.30

(1) 有關我們主要財務比率的更多資料，請參閱「財務資料 — 主要財務比率」。

### [編纂]

與[編纂]相關的[編纂]主要包括其他開支，假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)。於往績記錄期間，我們產生[編纂]約[編纂]，其中約[編纂]已於往績記錄期間自合併全面收益表扣除，而並無款項記作遞延[編纂]，並將於[編纂]完成後撥充資本並自股份溢價中扣除。我們預期，待[編纂]完成後，將進一步產生[編纂]及其他[編纂]開支約[編纂](包括[編纂]約[編纂])，其中約[編纂]將自合併全面收益表中扣除，而約[編纂]則將自股份溢價中扣除。



---

## 概 要

---

[編纂]

### 股息

於往績記錄期間，截至2015年及2017年12月31日止年度，我們分別派付股息人民幣13.0百萬元及人民幣55.0百萬元。截至2016年12月31日止年度，我們勁舞派付任何股息。我們目前無意派付任何股息，亦並無固定的派息比率。董事會在未來經計及我們的經營業績、財務狀況、現金需求及可用性以及其他因素後，可能會宣派股息。宣派及派付任何股息以及股息金額均將受到我們組織章程文件及開曼公司法的規限，並將由董事會全權決定。有關更多資料，請參閱「財務資料－股息」。

[編纂]

---

## 概 要

---

[編纂]

### 近期發展及無重大不利變動

截至2018年2月28日止兩個月，與2017年同期相比，我們的年內整體收益、毛利及溢利總體保持穩定。我們七款主要遊戲的每月總流水賬額亦保持總體穩定。於2018年3月，我們正式推出一款名為《任我為王》的新SLG遊戲。

董事已確認，自2017年12月31日起直至本文件日期，本集團的財務或貿易狀況或前景並無重大不利變動，且概無發生任何會對本文件附錄一會計師報告所載的合併財務報表所示的資料產生重大不利影響的事件。