

業 務

我們的使命

我們的使命是通過科技和創意給用戶帶來快樂，我們的目標是打造24小時線上線下用戶娛樂生活圈。

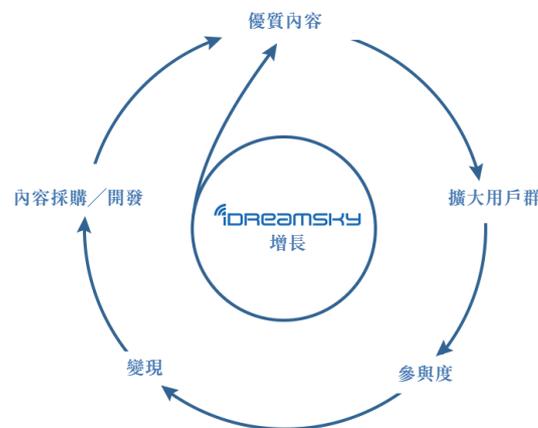
概覽

我們是一個數字娛樂平台，在中國的遊戲發行市場佔據領先地位，於2017年第四季度的平均月活躍用戶超過124.7百萬。根據弗若斯特沙利文的資料，於2017年，我們取得了以下成績：

- 在中國所有獨立手遊發行商中排名第一(按平均月活躍用戶計)；
- 中國最大的獨立手遊發行商(在推出及發行海外遊戲方面，按收入計)；及
- 在中國手遊市場中排名第五(按收入計)。

我們將遊戲當作一項服務經營。我們對我們的大部分遊戲採取免費試玩模式，不斷豐富向用戶提供的內容品種及遊戲內社交功能，通過銷售遊戲內的虛擬物品產生收益，據此，我們可延長遊戲的生命週期及提升用戶的參與度以實現變現。我們亦已將服務品類擴大至其他數字娛樂領域，比如電子競技、漫畫及視頻。

我們認為，我們的有機增長乃受我們的創夢飛輪所推動，飛輪各組成要素作為加速器，將進一步增強所有其他要素，從而形成一個自我運轉、強化的增長循環，如下圖所示：



- 我們努力向用戶提供優質的內容，是我們增長理念的核心；
- 我們認為優質的內容將有效地吸引用戶並由此建立龐大的用戶群；
- 憑藉我們對用戶的洞察、技術及行業資源，我們可提供多樣化的數字娛樂服務以提升用戶的粘性及參與度；
- 我們的強大營運能力使我們能夠最大化用戶價值及實現強大的變現；

業 務

- 商業化的成功吸引了頂級的內容提供商並增強我們的遊戲開發，以此維持我們優質內容的供應。

因此，我們在中國連續、成功地推出熱門遊戲方面取得了佳績，包括*神廟逃亡*系列及*地鐵跑酷*系列，根據弗若斯特沙利文的資料，按平均月活躍用戶計，2017年在中國跑酷遊戲中分別排名第一及第三。尤其是，2013年發行的*地鐵跑酷*已發展成80多個成功的主題版本，展現出我們延長遊戲生命週期的能力。此外，於2018年2月，*夢幻花園*（2017年9月重磅推出的一款具有敘事風格的消除益智遊戲）已實現13.2百萬的月活躍用戶。

憑藉我們對用戶的深入洞察，我們遊戲開發能力已得到有效提升。截至2017年12月31日，我們的自研遊戲組合包括15款自研遊戲，涵蓋各種遊戲類型，包括角色扮演類遊戲、跑酷、消除益智及休閒競技遊戲。再者，我們成功創作了於2018年初在騰訊動漫發行的原創網絡漫畫書「零一之道」。此外，我們的用戶流量使我們能夠提供廣告服務。

我們的收益從2015年的人民幣1,566.7百萬元增至2017年的人民幣1,763.5百萬元。我們的年度利潤自2015年的人民幣74.4百萬元增至2017年的人民幣151.9百萬元。我們的經調整利潤自2015年的人民幣169.3百萬元增至2017年的人民幣238.3百萬元。我們的經調整EBITDA從2015年的人民幣270.8百萬元增至2017年的人民幣389.1百萬元。

我們的競爭優勢

我們認為，以下競爭優勢助力我們的成功和市場地位以及持續增長。

龐大且高度參與的用戶網絡

我們的平台擁有龐大的用戶規模。2017年四季度，我們的平均月活躍用戶達124.7百萬，較2016年第四季度增加了20.0%。根據弗若斯特沙利文的資料，2017年，就平均月活躍用戶及推出和發行海外遊戲而言（按收益計），我們乃中國最大的獨立手遊發行商，及在中國手遊市場排名第五（按收益計）。此外，我們有以低成本獲取新用戶的自營渠道。

我們是一家以用戶為中心的公司。我們通過廣泛的熱門遊戲組合、頻繁內容更新以及線上線下宣傳等方式提高用戶參與度及提升用戶體驗。透過我們的多維度的數據分析引擎，我們能夠獲得用戶洞悉及有效滿足不同的客戶需求。我們基於用戶興趣及行為模式提供定制遊戲內服務，從而有效地吸引用戶。因此，我們的用戶在我們平台的參與度很高。

我們龐大的用戶基礎及精準的用戶定位技術使我們能夠向我們的用戶交叉推廣手遊及多樣化的數字娛樂服務。我們還為被我們龐大用戶群流量所吸引的企業提供廣告服務。

業 務

全球遊戲篩選及強大的運營能力

我們認為，優質且運營良好的遊戲是我們成功的關鍵，使我們能夠吸引大量用戶並在中國手遊市場維持我們的市場份額。我們與全球遊戲開發商的穩固合作關係歸因於諸多因素，包括我們強大的聲譽、在中國手遊發行市場的領先地位及與知名遊戲開發商合作夥伴的穩固關係，確保我們向產品儲備穩定供應優質遊戲。

除直接從遊戲開發商獲得遊戲授權以外，我們的可選模式包括定制遊戲開發、收購遊戲源代碼及IP孵化和開發，使我們能夠確保優質遊戲的儲備。

憑藉我們的運營經驗、龐大的用戶群及數據分析技能，我們在全球範圍內物色在中國成熟且精細的遊戲市場具備巨大成功潛力的手遊方面積累了專長。

此外，得益於我們的卓著往績，不斷從信任我們的全球遊戲開發商獲得遊戲源代碼的強大能力，是我們有別於其他遊戲發行商的優勢所在。這讓我們在針對中國市場重新設計及優化海外遊戲時具備獨特優勢及強大營運能力，包括在語言、性能、變現策略及手機兼容性等多個方面。此外，從我們龐大用戶群獲取的大量數據加之我們強大的數據分析能力，使我們能對用戶行為獲得獨特的洞察，從而為我們的遊戲篩選、營運及變現提供指導。例如，我們2013年發行的一款旗艦遊戲*地鐵跑酷*，已演變為80多個主題版本，顯示出強大的增長潛力和持久的生命週期。

互補的遊戲發行及開發能力，增強協同業務模式

作為中國經驗豐富及領先的遊戲發行平台，我們積累了寶貴的遊戲運營專長，以及對中國日趨成熟的手遊行業的深入了解。我們通過多維數據分析了解用戶的習慣。過往多年，我們已了解用戶的遊戲玩法行為，對其興趣和品味的演變進行密切追蹤，因此我們對每個遊戲品類的設計原則、遊戲玩法和運營有深刻的了解。這些知識，結合我們在重新設計及優化第三方授權的遊戲過程中獲得的洞察力，使我們開發內部的自有手遊自然成為下一步。我們發行自研遊戲，且迄今已推出29款自研遊戲。2017年，我們自研遊戲的平均MAU達35.2百萬。

進入遊戲開發為我們帶來了兩大好處：(i)內部開發的遊戲除增強我們的遊戲儲備外，還給我們帶來了更高的利潤率及更靈活的變現選擇，以最大化用戶價值，及(ii)內部研發的遊戲構成我們核心資產的一部分並為我們的未來變現作好準備。

業 務

多樣化數字娛樂資源保障內容及服務種類

我們的用戶對於數字娛樂內容及服務的需求日趨多元化。利用我們龐大的用戶基礎和遊戲發行運營專長，我們能接觸各種上游及其他資源，為用戶打造多樣化的數字娛樂內容和服務。

通過與主要市場參與者在數字娛樂行業的廣泛合作，包括對源於漫畫、動畫、網絡文學、視頻及其他衍生產品IP的投資，我們能夠開發前途向好的變現機會。我們亦一直在網絡上游及其他資源，為我們遊戲開發及發行的核心業務孵化或開發有價值的IP。

此外，我們明白，用戶對數字娛樂的需求不能完全從線上得到滿足。2017年9月，我們打造了好時光影遊社品牌，這是一個配備遊戲及視頻放映的私人包間等娛樂設施的線下數字娛樂勝地。我們相信，我們的好時光影遊社以創新方式提供線上及線下數字娛樂內容，以吸引和服務用戶。我們認為，我們透過線上線下模式為用戶提供的全面數字娛樂體驗，為競爭對手有效的准入壁壘。

強大的數據分析及穩健的技術

我們認為，數據分析是我們業務成功的關鍵所在。採用多維用戶數據分析引擎，我們透過自有的線上線下渠道分析大量用戶數據。我們亦成功開發WePlayKit（一種SDK），我們向全球遊戲開發商提供該工具，彼等可整合至其遊戲中提升運營效率。WePlayKit使我們能夠分析全球不同的遊戲的用戶和行為數據。我們亦利用數據分析能力來提升用戶的參與度並最終最大化我們的用戶價值。

在運營中積累的龐大數據，加上我們的多維數據分析引擎，使我們能更好地了解我們的用戶，提供更多的定制產品和服務，及提升用戶體驗。例如，基於我們對用戶需求的了解，我們向用戶提供定制遊戲內虛擬物品及其他增值服務，包括通過與若干金融機構合作定制金融產品。

此外，我們利用基於雲的基礎設施實現更高的延展性、更好的運營能力及較低的運營成本。我們已將大部分的服務器和計算基礎設施搬上了騰訊雲。

管理團隊經驗豐富，具備深刻的行業洞察力和出色的執行能力

我們的高級管理團隊乃由我們的創始人兼首席執行官陳湘宇先生領導。我們高級管理層團隊的成員包括聯合創始人兼首席技術官關嵩先生、聯合創始人兼總裁高煉惇先生、首席財務官雷俊文先生、首席戰略官方輝先生以及首席營銷官何猷君先生。

業 務

我們的創始團隊成員自2011年起一直精誠合作，且各成員均擁有逾10年的遊戲和技術相關經驗。我們的高級管理團隊擁有豐富的行業經驗、對市場趨勢的深入見解和豐富的業務專長，使我們能夠成功地適應我們不斷變化的行業及競爭格局。彼等強大的業務遠見和執行能力使我們在中國成功發行和經營遊戲中取得了彪炳往績。

我們的策略

我們計劃執行以下策略，以進一步推動業務增長：

豐富向用戶提供的優質內容

我們將繼續豐富向用戶提供的優質內容。我們認為，相對少量的極優質內容可迅速吸引大量用戶。我們致力於通過多種渠道尋找、取得授權及擁有該等優質內容。憑藉我們與全球頂級遊戲開發商的穩固關係，我們將繼續尋找和取得授權對用戶有吸引力內容的優質海外遊戲。我們亦期望從遊戲開發中創造或找到更多的優質內容。再者，我們將在IP授權、孵化及發展方面採取更多舉措，以獲取潛力巨大的IP，使其成為優質內容。此外，我們將加強我們的indieSky平台（我們針對獨立遊戲開發商的專有平台），以獲取更多多元化、優質的內容。

進一步擴大用戶群及提高用戶的參與度

我們相信，持續提供多元化的數字娛樂服務將進一步擴大我們的用戶群及提高我們用戶參與度。我們將繼續改進我們現有的遊戲服務，完善一起玩應用程序（*WePlay App*）的社交功能、擴充好時光影遊社的門店網絡、進一步發展遊戲內社區及我們的IPG俱樂部。再者，我們將進一步提升及擴大我們多元化的數字娛樂服務供應，包括電子競技、漫畫及視頻。

實現更強的變現能力

我們將繼續把我們的數據分析能力應用到實時監測虛擬物品的熱門度等領域，從而繼續加強我們的數據驅動的變現的能力。我們亦會探索遊戲內及我們提供的其他數字娛樂服務的其他變現方法。尤其我們將在廣告及線上流量變現方面加強與騰訊社交廣告平台的合作。

尋求戰略聯盟及投資機會

我們相信，我們強大的遊戲發行及運營能力將繼續吸引全球頂級遊戲提供商就未來的商機形成戰略聯盟。我們亦已承諾投入大量資源尋求上游或遊戲相關行業的投資機會，以加強與主要市場參與者的合作以及提高我們遊戲相關的獲取、開發及營運能力。

業 務

持續投資技術及加強研發能力

我們相信，我們在技術開發方面的持續努力將增強我們的運營能力。我們將進一步開發我們的多維度用戶資料分析引擎，以便更好地分析用戶行為及需求，從而實現更高營運效率及在交叉推廣中實現更為精確的目標用戶定位，以及加強我們在提高內部遊戲開發能力方面的技術專長。此外，我們將繼續提高SDK網路的能力及效率，並採用人工智能、增強現實及虛擬實境等新技術。

增大我們的全球份額

我們預期將通過利用我們在中國遊戲發行領域中的領先地位及與全球遊戲開發商和其他合作夥伴的穩固關係，提升我們在全球市場中的份額。

我們計劃向海外遊戲市場擴展，包括發達市場及新興市場。為達成此目標，我們策略性地計劃在全球範圍內與在當地設有受歡迎店舖的全球知名手機生產商及移動運營商合作，以便更快、更容易地滲透到全球市場。此外，我們亦計劃提供多種語言的遊戲，為新的市場以及合作夥伴創造本地化的遊戲內容並與國際社交網路及當地移動運營商合作。通過吸引更多的海外用戶，我們相信我們將在國際市場中得到更好的變現我們的遊戲的機會。

我們的遊戲及服務

我們的遊戲

我們發行並經營第三方授權遊戲以及自我開發的遊戲，並延伸多種遊戲類型並吸引人口特徵多樣化的玩家社區。我們的遊戲組合包括角色扮演類遊戲、消除益智遊戲、休閒競技遊戲及跑酷遊戲。截至最後實際可行日期，我們運營55款遊戲，其中包括9款RPG遊戲、12款消除益智遊戲、13款休閒競技遊戲、7款跑酷遊戲及14款其他類型遊戲。

我們與第三方全球遊戲開發商簽訂授權協議，據此遊戲開發商授予我們分銷及運營他們遊戲的權利。遊戲開發商通常允許我們獲取彼等授權我們使用的遊戲的源代碼，以允許我們在為中國市場重新設計及優化該等遊戲時擁有更大控制權及提高效率。此外，我們亦發行及運營自研遊戲。截至最後實際可行日期，我們運營40款第三方授權遊戲及15款自研遊戲。

我們的大部分遊戲均為免費暢玩，而我們通過銷售遊戲內虛擬物品實現收益，該等虛擬物品包括消耗品、角色、技能、特權或其他遊戲內特性或功能。我們認為，我們採用的遊戲免費暢玩模式在用戶獲取方面是有效的。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的遊戲收益分別佔我們總收益的佔比分別為95.6%、89.2%及87.1%。

RPG

RPG是指用戶在一個不斷演變的虛擬世界中扮演各種角色的遊戲。每名玩家扮演一個或多個「角色」，他們發展特定的技能組並控制角色的行為。遊戲場景蘊含著無限可能，而

業 務

遊戲世界的演變由玩家扮演的角色的行為決定，即使玩家離線或離開遊戲的時候，故事情節仍在不斷演變。我們的RPG通常以奇幻、功夫、科幻小說及神話故事為主題。我們的RPG包括大型多人在線角色扮演遊戲(或MMORPG)及動作角色扮演遊戲(或ARPG)。MMORPG是一種角色扮演遊戲，其中有大量玩家(通常介乎數百至數千人)在一個巨大、持久開放世界中的虛擬場景中扮演各自的角色。玩家負責在敘事情節中扮演這些角色，或麼透過文字方式或通過結構化決策制定或角色發展過程。ARPG是RPG的一個子分類，強調基於回合或基於菜單戰鬥的實時戰鬥。用戶通常在該等遊戲中有身臨其境的體驗，願意每天花更多的時間玩遊戲，返回次數更加頻繁且花費更多購買遊戲內物品。我們的RPG對我們遊戲收入的貢獻佔比越來越大。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，RPG分別佔我們遊戲收入的38.8%、43.0%及48.0%。

消除益智遊戲

消除益智遊戲屬休閒益智遊戲，主要任務包括在一行或一列中組成三個或以上相同元素的線、鏈或組，然後再按匹配準則進行消除。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的消除益智遊戲分別佔我們遊戲收入的12.7%、19.4%及21.9%。

休閒競技遊戲

休閒競技遊戲是兩名或以上玩家在相對休閒的遊戲環境中相互競技的遊戲。截至2015年、2016年和2017年12月31日止年度，我們的休閒競技遊戲分別佔我們遊戲收入的17.9%、15.2%及15.7%。

跑酷遊戲

跑酷遊戲乃休閒遊戲，在該等遊戲中，用戶角色通過不同的關卡和障礙，在一個不斷生成的無盡世界中不斷前行。根據弗若斯特沙利文報告，我們最熱門的兩款遊戲「地鐵跑酷」及「神廟逃亡2」在2017年跑酷遊戲類中月活躍用戶計分別排名第一及第三。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的跑酷遊戲分別佔我們遊戲收益的15.3%、8.8%及6.0%。

其他遊戲

我們的其他遊戲包括策略、體育、策略卡牌、沙盒及其他類型遊戲。

此外，我們的其他遊戲類別有H5遊戲。H5遊戲為以HTML5技術(一種標記腳本語言)開發的基於瀏覽器的遊戲。HTML5技術使創作更強大的遊戲成為可能，有關遊戲可用一個代碼庫在符合任何標準的網絡瀏覽器中運行。我們相信，HTML5遊戲可能將成為行業中的新增長點。我們計劃推出H5格式的若干熱門遊戲，比如「喵星大作戰」，以滿足用戶對遊戲

業 務

玩法靈活性的日益增長的需求。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的其他遊戲產生的收入分別佔我們遊戲收入的15.3%、13.6%及8.4%。

我們的熱門遊戲

下表載列我們最熱門的部分遊戲(按發行日期排序)：

標識	遊戲	類型	上線日期	運營模式
	喵星大作戰	休閒競技	2018年1月	授權
	泰拉瑞亞	沙盒	2017年12月	授權
	夢幻花園	消除益智	2017年9月	授權
	五行天	RPG (MMORPG)	2017年5月	自研
	聖鬥士星矢 — 集結	RPG (MMORPG)	2016年7月	授權
	快樂點點消	消除益智	2015年12月	授權
	蒼穹變	RPG (MMORPG)	2015年7月	授權
	紀念碑谷	益智	2015年6月	授權
	三劍豪	RPG(ARPG)	2014年2月	授權
	地鐵跑酷	跑酷	2013年9月 ⁽¹⁾	授權
	神廟逃亡2	跑酷	2013年1月 ⁽¹⁾	授權

附註：

- (1) 截至最後實際可行日期，授權已續期且仍然有效，直至2020年為止。
- (2) 截至最後實際可行日期，授權已續期且仍然有效，直至2022年為止。

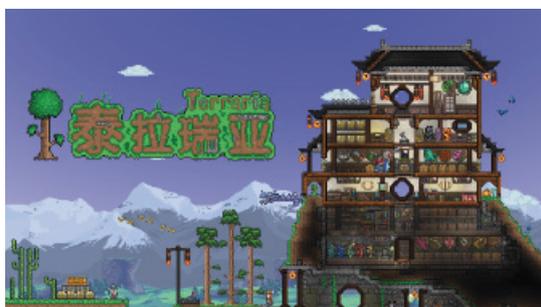
業 務

喵星大作戰



喵星大作戰乃於2018年1月上線的休閒競技遊戲。玩家扮演街頭的貓這一角色，構建獨特的戰車。在遊戲中可找到許多瘋狂的武器及各種小工具以設計、製作及升級戰鬥機器人，而戰鬥機器人會成為玩家互相爭奪的最終的機器。玩家戰鬥時的動作快速而滑稽。每次戰鬥僅持續大概10秒鐘。玩家亦可凝聚成強大的幫派並參與幫派的戰鬥以贏得獨特的戰鬥，透過遊戲內聊天交新朋友及分享遊戲經驗。

泰拉瑞亞



泰拉瑞亞是一款圍繞探索、建造及戰鬥的2D沙盒遊戲。該遊戲是2D精靈方塊圖形風格，會讓人懷想老一代遊戲的16-bit精靈。這款遊戲以其經典的探索冒險風格而聞名。遊戲始於一個程式生成的世界。玩家從三個基本工具開始：用於挖掘的鎬、用於戰鬥的短劍及用於伐木的斧頭。玩家以有限數量的生命值和魔法點開始，而生命值和魔法點可通過探索找到特定的物品而增加。部分資源和大多數的物品只能在地圖的特定區域找到，存放於普通和稀有的容器中，或者被某些敵人丟棄。玩家使用資源在適當的合成站為配方製作新的物品和設備。

業 務

夢幻花園



夢幻花園是一款2017年9月上線的轟動一時的故事講述型消除益智遊戲。玩家預期將在遊戲中聽從管家，完成其恢復往昔的美麗花園的要求。核心遊戲玩法是基於交換遊戲界面兩個相鄰元素，使至少三個元素匹配成行或列。通過完成三消關卡，玩家可賺取星星，用來解鎖花園工具和設備，使彼等能夠裝飾其花園。遊戲場景包括多個章節，故事情節隨著玩家解鎖每一章節而逐步展開。該遊戲中亦有吸引玩家持續提升其裝飾自己花園能力的管理模擬元素，吸引玩家購買美化花園的虛擬物品。

五行天



五行天是2017年4月上線的一款3D MMORPG遊戲。該遊戲乃基於一本流行的中文奇幻同名小說創作。玩家可重溫小說中的原創故事，在故事中不同的部隊為了征服仙女城而相互戰鬥。玩家可購買各種特殊技能來增強他們的戰鬥能力，並組建團隊體驗並肩作戰對抗各種敵人(包括需要團隊作戰才能擊敗的強大的怪物)的情誼。風景如畫的遊戲界面和電影般的特效為這款遊戲的特點。

業 務

聖鬥士星矢—集結



聖鬥士星矢—集結是2016年7月上線的一款3D MMORPG遊戲。該遊戲乃根據日本著名的漫畫系列聖鬥士星矢創作。玩家可在來自原創系列中的多個角色中選擇扮演有關角色並跟隨原著故事情節在有關活動中與其他玩家進行戰鬥。遊戲精緻的用戶界面和逼真的3D效果讓玩家重溫兒時對熱門的日本漫畫的回憶。

快樂點點消



快樂點點消是2015年12月上線的一款消除益智遊戲。玩家需要完成各種三消挑戰方能進入下一關。遊戲設有1,000多關和數百種遊戲元素。為給玩家打造更輕鬆的遊戲玩法體驗，我們在遊戲中加入星座和可愛的卡通人物。玩家還可以通過聊天或競技彼此交往。

蒼穹變



蒼穹變是2015年7月上線的一款3D MMORPG遊戲。該遊戲乃以一部流行的同名幻想神話小說為基礎。玩家可扮演四種角色類別(即鬥士、遊俠、獵殺者或元素師)中的一種，並相互戰鬥。通過戰鬥，遊戲角色將逐漸提升整體優勢及力量並進階到下一個階段。遊戲的高分辨率圖片讓玩家如身臨其境，體驗小說中描繪的戰鬥場景。

業 務

紀念碑谷



紀念碑谷是一款益智遊戲，在該遊戲中玩家可操縱不可能的建築風格及幾何結構，透過神秘的紀念碑引導沉默的Ida公主，發現隱藏的道路，展開視覺幻象及智取神秘的Crow人。該遊戲的靈感來自世界各地的極簡主義3D設計、視覺幻象以及宮殿及寺廟。每個紀念碑都是一個獨特的手工製作的待探索世界。玩家可以很容易地扭轉及拖動，以重塑世界及幫助Ida探險。該遊戲已贏得多項行業獎項，包括蘋果公司授予的2014年「最佳遊戲獎」及「最佳設計獎」、2015年度金翎獎及中國音像與數字出版協會授予的2016年最受歡迎的十大手遊。



三劍豪是2014年2月上線的一款3D ARPG遊戲。該遊戲乃基於成吉思汗珍寶的主題。不同於單人扮演角色，玩家可以招募並組建一支由多名騎士組成的隊伍。玩家需要戰略性地規劃隊形，與互補的的騎士一道去贏得戰鬥。玩家還可以創建自己的任務，挑戰其他玩家和完成其他玩家設計的任務，所有該等有助於提高用戶的參與度和互動性。專業的配音和高度動態的遊戲畫面亦是這款遊戲的主要特色。

業 務

地鐵跑酷



地鐵跑酷是2013年9月上線的一款3D跑酷遊戲。玩家扮演一名塗鴉藝術家，逃避地鐵檢查員及彼之狗，同時躲避路途上無數的障礙。玩家需要向上向兩側跳躍以避開障礙物並集取「金幣」。地鐵跑酷的一個顯著特點是每個版本的遊戲都發生在不同的城市，從而玩家可體驗在各種優美地段的不同風格地鐵跑酷。按月活躍用戶計算，於2017年地鐵跑酷在跑酷遊戲中排名第一。

神廟逃亡2



神廟逃亡2是2013年1月上線的一款標誌性的跑酷遊戲。玩家扮演的角色是一名探險家，其從一座廟宇中偷走了神像，被惡魔猴子追逐，並面對各種障礙和陷阱。玩家可克服障礙並集取「金幣」，金幣可用來獲取增強玩家跑酷能力的若干技能。玩家可選擇扮演眾多角色中的一个(比如賓尼兔、狼人及其他幻象的人物，有各種主題(如長城，沙漠和賽馬場背景)。按月活躍用戶計算，於2017年神廟逃亡2在跑酷遊戲中排名第三。

業 務

我們的遊戲儲備

我們致力於通過向第三方遊戲開發商收購新遊戲，透過發佈新版本及後續遊戲拓展既有的遊戲系列以及自行開發新遊戲來不斷擴大我們的遊戲產品組合。截至最後實際可行日期，我們擁有一個包含13款遊戲的儲備，該等遊戲預期將於2018年及2019年上線。下表載列了有關我們新遊戲的若干資料，包括遊戲、類型、開發階段及預計上線日期：

遊戲	類型	來源	預計上線日期 ⁽¹⁾
遊戲A.....	生存	授權	2018年第三季度
遊戲B.....	策略	授權	2018年第三季度
遊戲C.....	體育	授權	2018年第三季度
遊戲D.....	MMORPG	授權	2018年第三季度
遊戲E.....	消除益智	授權	2018年第四季度
遊戲F.....	休閒競技	授權	2018年第四季度
遊戲G ⁽²⁾	休閒競技(H5)	授權	2018年第四季度
遊戲H ⁽²⁾	休閒競技(H5)	授權	2019年第一季度
遊戲I.....	動漫策略卡牌遊戲	自研	2019年第一季度
遊戲J.....	MMORPG	自研	2019年第二季度
遊戲K.....	MMORPG	自研	2019年第三季度
遊戲L.....	策略	自研	2019年第三季度
遊戲M.....	消除益智	自研	2019年第三季度

附註：

- (1) 截至最後實際可行日期，我們目前的遊戲儲備只作參考，上線的實際遊戲及上線日期可能與所呈列者有所不同。
- (2) 我們將現有遊戲新開發的H5版本視為新遊戲。

我們的數字娛樂服務

好時光影遊社

作為我們為用戶提供更多元化數字娛樂體驗舉措的一部分，我們於2017年9月開設好時光影遊社（一個提供數字娛樂服務的線下體驗店品牌）。好時光影遊社配備各種設施，包括遊戲及電子競技大賽專用的開放區域、不同主題的私人包房（顧客可在此玩遊戲、看電影或開展其他活動）。此外，顧客可在好時光影遊社購買遊戲相關的商品。

就經營好時光影遊社而言，騰訊已授予我們獨家許可權，允許在該品牌使用多個騰訊視頻商標，並允許我們使用騰訊視頻（騰訊的在線視頻平台）提供的視頻內容。特別是，顧客可組織通常不會在傳統影院放映的各種視頻內容（包括藝術片或獨立影片）的集體觀影活動。

此外，我們為顧客設有玩遊戲及電子競技的特定區域，提升彼等的體驗。我們亦主辦或通過與第三方主辦方合作舉行電子競技大賽。

再者，我們亦與網絡視頻直播平台上海熊貓互娛文化有限公司，或熊貓TV合作。我們已獲授權在我們的好時光影遊社使用熊貓TV的若干標識並播放熊貓TV流轉換器產生的遊戲相關內容。

業 務

截至最後實際可行日期，我們在中國深圳有1間自營的好時光影遊社體驗店。我們亦正通過自營方式將好時光影遊社品牌擴張至更多城市。我們亦計劃與多家城市的當地或作夥伴進行合作。請參閱「財務資料 — 我們加總全面收益／(虧損)表的主要組成部分描述 — 收益 — 其他收益」。

一起玩應用程序

我們於2018年5月推出了一起玩移動應用程序或一起玩應用程序的最新版本，該應用程序旨在成為一個專有的社交遊戲平台。

我們已在該應用程序中設計具備社交功能的遊戲，使用戶能夠互相暢玩及交往。截至最後實際可行日期，我們在一起玩應用程序上有5款H5遊戲，該等遊戲均為多人遊戲，用戶可基於用戶畫像自主選擇或被分配予遊戲夥伴。就該等H5遊戲而言，用戶僅可在一起玩應用程序中暢玩及體驗，無需將該等遊戲下載至彼等的移動設備。

用戶可透過使用其在我們其他遊戲中的現有賬戶或在一起玩應用程序中創建新賬戶登錄一起玩應用程序。我們計劃增強該應用程序中的社交功能並促進事件驅動的用戶活動，以加強用戶的參與及粘性。

我們的信息服務

我們提供信息服務，包括廣告服務及其他信息相關服務。廣告客戶受到我們龐大且不斷增長的用戶群所帶來的潛在用戶流量所吸引。我們的多元化遊戲組合為廣告商針對我們的大量用戶開展營銷活動提供了有效的媒介。我們提供的在線廣告類型包括遊戲及遊戲內用戶社區植入的開屏頁面、插播式廣告、視頻及遊戲獎勵廣告。

我們主要與廣告代理商訂立框架協議(在某些情況下直接與廣告客戶訂立框架協議)，初始期限一般為一年，可進一步續期。定價模式通常按每千次展示成本(按廣告瀏覽次數計算)及每次點擊成本(按廣告點擊次數計算)。我們主要根據通行的市場價格以及我們提供的類似類型的廣告服務的供需情況釐定我們的每千次展示成本及每次點擊成本費率。在某些情況下，我們亦就受歡迎的廣告時段採納實時競價模式，該等時段可基於廣告客戶或廣告代理商的實時報價接受最高的價格。

於2017年，我們在廣告和線上流量變現方面與騰訊的社交廣告平台展開合作。憑藉騰訊強大的數據分析能力，我們顯著提高了我們的廣告效率並更好實現了我們的線上流量變現。我們計劃通過與騰訊合作及把握在線廣告市場的增長機遇，進一步擴大我們的廣告服務及探索變現機會。請見「關連交易 — 非豁免持續關連交易 — 6.廣告合作框架協議」。

截至2015年，2016年及2017年12月31日止年度，我們分別自信息服務業務獲得4.4%、10.5%及12.5%的收益。

業 務

遊戲發行解決方案

我們向遊戲開發商提供一站式遊戲發行解決方案，包括遊戲的重新設計及移植、分銷持續優化、營銷、變現及支付支持。我們亦發行及運營自研遊戲。憑藉我們龐大的用戶群及強大的數據分析能力，我們的發行解決方案專注於用戶獲取、留存及變現並向我們的遊戲開發商合作夥伴帶來吸引人的價值。

遊戲發行週期

為了及時甄別、獲取及發行可能對用戶有吸引力的熱門遊戲並最大限度地延長其生命週期，我們建立了以下項目評審程序：

遊戲策略

首先，我們將制定一份行業分析報告，列明我們的新產品戰略及計劃。基於行業分析報告及我們的運營需求，決定遊戲策略及計劃，諸如在遊戲開發特定時期內專注的遊戲類型。

遊戲篩選、授權及開發

倘我們計劃從遊戲開發商採購一款遊戲(包括通過定制開發)，我們將與遊戲開發商磋商並簽署授權協議。就從海外遊戲開發商採購的遊戲而言，我們通常也需要在遊戲上線之前針對中國市場完成重新設計及優化。

倘我們的遊戲策略為內部開發遊戲，我們將在發佈之前實施內部程序，包括內部評估、遊戲審查及糾錯以及Beta測試。

遊戲上線

在遊戲上線之前，我們將開始另一輪的遊戲審查並分析測試數據。只有在遊戲通過技術審查且其測試數據符合我們的標準(比如圖形評級、聲音評級及預期付費用戶率)後，方會上線。

版本更新

我們會實時監測遊戲的運營情況並定期分析運營數據和用戶反饋，以識別遊戲可能存在的問題並設計相應的更新方案。項目負責人將審查更新建議並簽署方案。

終止

我們可能根據我們遊戲的表現，決定是否終止或暫停若干遊戲的運營或開發。運營相關遊戲的負責人將提起終止申請，其後決定是否終止遊戲。

業 務

授權遊戲的發行解決方案

遊戲篩選

我們積極從全球遊戲開發商物色不同類型的遊戲，以完善我們現有的遊戲組合。我們每年審核幾百款手遊並對其商業可行性、品牌價值及其他潛在利益進行評估。

我們有一個專門的團隊，基於手遊排名和主要搜尋引擎上的熱門關鍵詞等行業數據跟蹤全球流行的手遊並監控數字娛樂現象和流行文化趨勢。該團隊編製行業分析報告，供我們的管理層根據我們的營運需求進行審核及考慮。我們亦將促使多個部門對我們鎖定的遊戲相關的裨益及風險進行評估，以便之後我們的管理層對遊戲篩選及執行計劃作出最終決定。

遊戲授權

我們與全球遊戲開發商訂立授權協議，以在大中華地區及(若干情況下)東南亞等其他地區重新設計、優化及分銷其遊戲。

我們與全球遊戲開發商之間的大多數授權協議乃針對特定市場及運行系統獨家簽訂。授權協議的初始年期一般介於一至五年，經雙方同意後可續期。根據授權協議，我們通常向遊戲開發商預付可收回的收益分成，有時支付不可收回的授權費。此外，我們通常與遊戲開發商訂有收入分成安排，據此，彼等按月收取許可遊戲的總流水賬額的一定比例(扣除若干費用之前或之後)，通常包括分銷渠道費用及支付渠道費用以及稅項。

根據典型授權協議，我們負責許可遊戲的重新設計、優化、分銷及支付處理。遊戲開發商通常有權審查及批准我們重新設計、更新或營銷遊戲的計劃，包括遊戲內虛擬物品的定價。我們通常獲授許可遊戲源代碼的使用權，使我們能夠於重新設計及優化該等遊戲時有更好的控制及效率。遊戲開發商通常擁有已在中國重新設計及發行的遊戲相關知識產權，而我們一般擁有從我們的平台生成或收集的遊戲數據、用戶數據及其他相關資料。遊戲開發商亦向我們提供有關遊戲的技術協助，包括安裝問題、測試遊戲功能以及與遊戲性能相關的任何修復、漏洞及更新。我們一般負責提供客戶關懷及用戶服務，而遊戲開發商則提供解決我們無法解決的問題所需的任何額外技術支援。通常，如出現任何一方有重大違約行為且未及時糾正該違約行為的情況下，遊戲開發商或我們方可終止授權協議。

我們基於各種因素與我們的遊戲開發商協定收入分成安排或我們授權協議的其他條款，該等因素包括我們的市場地位及往績記錄、遊戲開發商的往績記錄、遊戲的性質及收入產生歷史、我們對遊戲潛力的評估以及我們的過往關係。

業 務

重新設計及優化

獲得新遊戲許可後，我們輔以自身遊戲分析引擎進行深入的可行性研究，並成立項目團隊制定遊戲的詳盡重新設計計劃。我們為遊戲開發合作夥伴提供以下重新設計及移植服務：

- 對遊戲內容及設計進行本地化，包括語言翻譯及融入中國文化元素；
- 根據中國移動用戶的偏好及行為對虛擬物品及特殊功能的創造、配置及定價進行優化；
- 優化遊戲文件大小，並對其重新配置以更容易通過中國的移動運營商網絡獲得，以及與中國各類地方品牌移動設備兼容；
- 在各種移動設備及發行平台上對遊戲進行Beta測試；及
- 持續的用戶數據監控及分析以獲得用戶洞悉及提升內容更新策略、新版本發行、用戶參與、留存及變現。

由於我們的海外遊戲開發合作夥伴制定及執行其進佔中國市場的擴張策略，彼等使用我們的服務以更好地了解該市場複雜的移動用戶人口結構、動態用戶偏好及消費習慣、分散的電訊、內容發行及支付處理基礎設施及其進入途徑。就國內遊戲開發商而言，我們審查其遊戲，評估商業潛力，並推薦解決方案以修改及改進遊戲。因此，市場門檻及持續諮詢是我們提供予遊戲開發合作夥伴的價值定位的一個不可分割部分。

例如，我們通過添加自定義登錄方法、共享功能及節日禮物包等方式重新設計了夢幻花園。



考慮到我們作為中國的可靠及值得信賴的發行合作夥伴的地位，眾多海外遊戲開發商將遊戲的源代碼開放給我們，讓我們更加靈活處理遊戲的重新設計、優化、發行及運營。此舉讓我們得以更好地控制我們遊戲的運行，並更好地了解用戶，與用戶互動及其變現。我們認為與我們遊戲開發合作夥伴的這種深入合作是我們遊戲運行及變現取得成功的關鍵之一。

indieSky

indieSky是我們獨立遊戲的獨立發行標籤。透過indieSky，我們旨在物色及採購獨立遊戲開發商(其中多家為小型遊戲工作室)開發的有趣、自主創新的手遊。我們鼓勵獨立遊戲

業 務

開發商透過*indieSky*與我們共享遊戲開發的想法、計劃或產品。*indieSky*不僅使我們能夠對開發優質的獨立遊戲做出貢獻，從而擴大我們能夠選擇的遊戲池，而且提供接觸可能吸引用戶的傑出獨立遊戲的更便捷及更快速的渠道。取決於彼等遊戲產品的成熟度及潛力，我們可能決定與該等獨立遊戲開發商進一步合作以採購及許可該等獨立遊戲。截至最後實際可行日期，我們已透過*indieSky*獲得授權12款由獨立遊戲開發商開發的遊戲。

為鼓勵獨立遊戲的開發及促進全球獨立遊戲開發商之間的理念交換及交流，我們亦已以*indieSky*的名義組織、主辦或共同主辦各種活動，包括*Big Indie Pitch*、*獨立遊戲奧斯卡 (Big Indie Awards)*及*全球遊戲創作節 (Global Game Jam)*。

自研遊戲的發行解決方案

我們亦透過我們的自有渠道及第三方分銷渠道發行自研遊戲，包括內部開發的遊戲、以向第三方收購的源代碼或IP開發的遊戲及定制開發遊戲。有關更多詳情，請參閱「遊戲開發」。

我們的分銷渠道

自主分銷

遊戲內交叉推廣

當我們的用戶群增長並達到相當規模時，我們能夠通過遊戲內交叉推廣產生大量的遊戲下載及激活。我們進行交叉推廣的方式是基於用戶的興趣向其推送定向遊戲推薦，而我們從用戶的歷史賬戶數據可了解其興趣信息。基於我們的海量用戶數據及強大的數據分析技能，我們可更有效地執行精確的用戶定位，並實現更多的遊戲下載和激活。

我們相信，我們的自主分銷渠道乃立足於優質的遊戲、我們龐大的用戶群及精細的遊戲內交叉推廣策略，將助力我們以低成本有效獲取用戶，因為透過我們的自主分銷渠道獲取用戶不產生任何直接的營銷開支。

自營渠道

隨著我們於移動用戶社區的品牌知名度提高，我們能夠透過自營遊戲發行平台*遊娛網 (www.uu.cc)*及*玩到應用程序*獲得新用戶。我們的用戶可從*遊娛網 (www.uu.cc)*上獲取我們最新發行的資訊及下載我們的所有遊戲。*玩到應用程序*是一款遊戲玩家可以文章或供稿形式分享遊戲體驗(包括技能、知識、意見及故事)的遊戲社交網絡應用程序。*玩到應用程序*提供關於特定遊戲的各類文章以及各種論壇，該等文章及論壇均專注於明確的主題。用戶能夠在論壇中發表在玩特定遊戲時的經驗、想法及故事。

我們的自營渠道與其他社交網絡平台聯通。我們遊戲的分享功能亦可讓我們用戶在各種社交網絡分享我們的遊戲，吸引其他玩家體驗我們的遊戲，從而增強我們的自營渠道。

業 務

第三方分銷渠道

為補充我們的自主分銷渠道，我們亦透過第三方分銷渠道合作夥伴(包括多樣化的應用程序商店及社交網絡平台)分銷我們的手遊。截至2017年12月31日，我們已與中國的200多個第三方分銷渠道建立合作關係。

應用程序商店

我們透過各種應用程序商店分銷我們的遊戲，包括：

- 知名品牌的移動設備上的應用程序商店；
- 主要的國際和國內網頁及移動應用程序商店；及
- 中國的主要移動運營商運營的移動應用程序商店。

社交網絡平台

我們亦通過微信和QQ等領先的中國社交網絡平台為我們的遊戲挖掘新用戶。該等社交網絡平台的分享及邀請功能可讓我們的現有用戶邀請親朋好友體驗我們的遊戲並在其社交網絡分享高分及成績，從而進一步增加了我們的品牌知名度及潛在地擴充我們的用戶群。

其他渠道

我們亦委聘專業移動廣告代理，透過大範圍覆蓋多種功能及內容的移動應用程序，向合適的移動受眾投放廣告。該等移動廣告代理助力我們接觸可能並非移動遊戲玩家的移動用戶，對瞄準我們現有手遊玩家的現有分銷渠道形成了補充。

我們與第三方分銷渠道之間的協議通常有兩年的初始期限。我們與第三方分銷渠道訂有收益分成安排，據此該等渠道按月收取總流水賬額的一定比例(扣除若干費用後)，通常包括支付渠道費用。

我們的支付渠道合作夥伴

我們向用戶提供國內已有的各種移動支付解決方案，包括移動運營商直接代扣及透過第三方支付合作夥伴付款。截至2017年12月31日，我們與十多個支付渠道進行了合作。我們相信我們的全面支付網絡極大促進了用戶變現。

第三方支付合作夥伴

我們的用戶可通過我們支付合作夥伴運營的第三方支付平台(包括移動支付平台及網頁支付平台)購買遊戲中的虛擬物品。我們向支付合作夥伴授出較短的信用期限，一般不到10天。

業 務

移動運營商

我們透過中國三大移動運營商所提供的短信代扣服務收取付款。短信代扣可有效地將註冊用戶轉換為付費用戶，因為該方法淘汰了第三方處理程序及移動數據覆蓋的需要，可讓用戶即時支付而無需退出遊戲。

我們與第三方支付渠道之間的協議通常有兩年的初始期限。我們與第三方支付渠道訂有收益分成安排，據此該等渠道按月收取總流水賬額的一定比例(扣除若干費用之前或之後)。

遊戲開發

憑藉我們對遊戲市場、玩家偏好及市場趨勢的深入了解，我們已形成了強大的遊戲開發專長。截至最後實際可行日期，我們有15款自研遊戲在營。

內部開發

除基於我們的遊戲開發商合作夥伴所授予源代碼對獲授權遊戲進行重新設計及本地化方面的豐富經驗以外，我們亦已建立內部遊戲開發能力。根據開發中的遊戲的類型及複雜性，遊戲開發需要的時間有所不同，且我們的自研遊戲一般從項目啟動後3至18個月內上線。我們的遊戲開發流程通常包括以下階段：

項目啟動及規劃

新遊戲開發項目啟動之後，我們的遊戲開發團隊將制定詳細的遊戲開發計劃，包括遊戲主題及故事情節、功能、虛擬商品設計、現有可資比較遊戲、預期市場反應及開發時間線，該計劃將提交予我們的高級管理層團隊以便進行內部評估。

內部評估

所有新遊戲開發計劃需要進行內部評估，該評價將計及各種因素，包括分析目標市場及潛在玩家基礎、競爭環境及有關數字娛樂及流行文化的最新趨勢，以開發出主題及故事情節能夠大範圍吸引玩家的遊戲。我們遊戲中的所有元素(如故事情節、玩家角色屬性的級別、虛擬物品的原圖及定價及高級功能)由我們高級管理層及遊戲設計團隊仔細分析。我們亦有一支市場研究團隊，協助管理層，開展包括用戶對遊戲玩法及遊戲風格偏好等方面在內的詳細市場研究。一旦完成評價及作出決定加快研發，項目便進入開發階段。

遊戲審查及糾錯

我們通常每週進行定期審查，以排查故障及調整遊戲的各個方面，如設計、編碼和圖形。我們負責修復內部審查期間所發現的遊戲錯誤。遊戲的新版本將會再次進行內部審查。

業 務

*Beta*測試

一旦我們的遊戲開發團隊開發出遊戲測試版本，遊戲即會經過數輪內部測試以解決所有重大的技術問題及可能存在的軟件漏洞。我們之後透過自主分銷渠道或直接在應用程序商店對新遊戲進行beta試運行。進入beta測試前不久，我們一般邀請特定玩家玩遊戲或發行廣告吸引玩家。beta測試期間，我們每天通過我們的伺服器及透過第三方發行平台獲取、監控及分析玩家活動，以評估玩家互動及變現潛力。我們通常在beta測試中開始允許玩家向玩家購買虛擬物品及高級功能。

此時，新遊戲可能已經開始產生收入，但並不被認為「已上線」。倘存在無法解決的重大問題，或倘若干運行指標遠低於預期，則遊戲項目可能返回至其開發階段，以作進一步開發。

上線

我們認為遊戲上線時間是我們開始進行beta測試，且遊戲可透過我們的專門發行平台或第三方發行平台提供予玩家時。倘我們沒有遇到重大的技術問題，遊戲將被認為正式發行，且我們通常會與遊戲發行平台合作推出營銷方案。

收購源代碼

為提高我們遊戲開發流程的效率及利用第三方遊戲開發商的專長，我們亦就特定遊戲向第三方遊戲開發商購買源代碼，在此基礎上我們會對我們認為適合用戶品味的遊戲進行重新開發及重新設計。我們的甄選標準包括該等遊戲及第三方遊戲開發商的往績記錄、與中國現有遊戲的相似度及目標用戶。我們基於市場中可資比較遊戲的變現與第三方開發商逐項協商購買價。

我們收購及獲得源代碼之後，會在遊戲上線之前採納相同的遊戲開發流程。

定制遊戲開發

我們亦聘請有不同領域專長的頂級全球遊戲工作室為我們進行定制遊戲開發。我們或會向該等遊戲工作室提供我們已獲授權的特定IP，或指示彼等幫助我們物色IP作遊戲開發。遊戲開發中嵌入的IP通常源於PC遊戲、動畫、電視節目、文學或視頻。

我們通常與遊戲工作室訂立定制遊戲開發協議，後者根據我們的指令，負責設計和開發該款目標遊戲，並有權獲得開發費用，其中包括目標遊戲在運營期間產生的收入分成。除根據與我們的若干遊戲工作室合作夥伴的收入分成安排外，我們亦支付前期開發費用。

業 務

簽訂定制開發協議後，遊戲工作室將向我們提交開發方案，該方案通常會經過幾輪審查及修改。進入開發流程，我們對在製作品進行定期審查，且可能要求作出調整。開發時間介於6至18個月。我們對提交予我們的已完成遊戲進行審查，倘我們決定需要進行任何修改和重新開發，則遊戲工作室負責於指定期限內完成。遊戲工作室一般有義務向我們移交與目標遊戲開發有關的所有技術文檔(包括源代碼)。

我們可能在我們與遊戲工作室(將提供必要的幫助(包括提供與目標遊戲的相關標誌、文字及虛擬物品有關的材料))之間約定的任何地區以我們的名義發行、推廣及運營目標遊戲。遊戲工作室亦負責在運營期間提供持續的技術支持及更新。

為與頂級的遊戲工作室合作並給予激勵，我們亦直接投資優選遊戲工作室，包括開發我們熱門遊戲五行天的遊戲工作室。

我們相信，定制遊戲開發有助於我們利用全球若干最優秀的遊戲工作室的專長，以及提升我們把握市場機遇的能力。

內容採購

IP授權

除遊戲篩選以外，我們亦探索與優質內容提供商合作的機會，以許可源於電腦遊戲、動畫、漫畫、電視節目、文學作品及視頻的熱門IP並開發及推出基於該等IP的遊戲，比如一家美國著名動漫工作室許可的《功夫熊貓》及《瘋狂原始人》以及一家中國公司再授權的《加菲貓》。

IP孵化及發展

我們有一支專門的IP孵化團隊，積極尋找IP孵化及投資的機會。主要成員在動畫、遊戲、視頻及電視節目行業平均有10年以上的經驗。我們投資、鼓勵及支持有才華的內容創作者創作以IP為中心的內容。

零一之道

過往幾年，我們致力於孵化漫畫相關的IP。2018年，我們在騰訊動漫上成功發行我們的原創漫畫書零一之道。

我是大神仙

於2018年初，我們與騰訊合作開始暢銷漫畫書我是大神仙的動漫製作。

業 務

與主要市場參與者合作

我們一直積極探索機會投資於製作或採購源於網絡文學、電影及其他衍生產品的潛在IP或內容的公司(變現的機會很大)。例如，憑藉與騰訊的關係，我們與中國領先網絡文學及出版平台兼騰訊之附屬公司閱文集團設立了合資公司，目的是根據其擁有的知識產權開發遊戲及其他數字娛樂內容。此外，我們與多家數字娛樂合作夥伴有持續的業務合作。此外，我們已對上游數字文化行業作出廣泛的投資，包括(i)領先的娛樂平台北京微影時代科技有限公司、(ii)中國頂尖的足球遊戲開發商北京拱頂石科技有限公司、(iii)中國頂尖的卡牌手遊開發商北京藍鯨時代科技有限公司、(iv)中國信譽良好的RPG遊戲開發商、(v)英國的AR創意內容提供商及軟件平台開發商、(vi)移動視頻直播平台熊貓TV及(vii)擁有多支知名電子競技團隊的公司。

我們的技術

我們已開發具有強大數據分析能力的專門技術平台，該平台整合及追蹤我們業務運營的各個方面，包括遊戲重新設計、發行及支付渠道管理、用戶研究、虛擬物品商品化、營銷、交叉推廣及遊戲服務。

雲基礎設施及多維數據分析引擎

我們已建立一個利用我們與高速網絡連接的私人數據中心的網絡基礎設施。我們開發了可在靈活的雲環境中有效運作的架構。我們的自動配置工具讓我們短期內增加了儲存及計算能力以應對遊戲流量需求。我們的運營規模可定期向我們平台的億萬用戶提供大量內容。我們的技術架構旨在橫向擴大以提供我們網絡產生的大量數據。這讓我們的發行、運營及支付團隊相互合作，讓我們的產品及研發團隊設計、交付及分享創意。

雲基礎設施

我們與騰訊雲訂立了戰略合作協議，此讓我們受益於騰訊雲(騰訊的雲服務提供商)所提供的服務，並成為中國將雲技術與遊戲基礎設施全面融合的少數幾家遊戲發行商之一。根據該安排，我們能夠利用騰訊雲的豐富資源，包括雲計算、數據儲存及寬帶服務，在中國提供無比的數據儲存可靠性及穩定性。憑藉騰訊雲服務，我們的大部分伺服器已具備雲基礎，在根據需要管理我們的伺服器方面具備很大的靈活性，此舉大大節省了我們的遊戲基礎設施成本。此外，我們將能夠通過雲輕鬆增加或減少伺服器數目，擁有很大的靈活遊戲運營能力，亦可通過建立三套數據備份實現可靠的數據儲存，且在同時計算大量用戶數據方面實現批處理能力的提高。

業 務

專有多維數據分析引擎

我們對透過線上及線下渠道獲取的多維用戶數據進行分析。我們處理涉及遊戲玩法及相關活動的大量數據。我們的專有數據分析引擎以多種方式整理及構建我們的數據，以便能用於專門分析、實時在線分析及標準化報告。我們的數據分析產生可基於多種性能指標過濾的可視化結果，從而令我們鎖定關鍵性能驅動因素及不良虛擬物品或交叉促銷廣告。我們的數據挖掘亦產生有關用戶需求、偏好及行為方面的寶貴洞悉，我們可據此改進我們的遊戲及用戶體驗，提高交叉促銷成效，並發現潛在機遇，從而增加用戶留存及提高用戶生命週期。

我們亦利用複雜算法以具體推送建議確定用戶互動的可能性，並基於用戶畫像及遊戲競技歷史向各用戶匹配最相關的遊戲或第三方應用程序。

WePlayKit

*WePlayKit*為我們計劃向全球遊戲開發商合作夥伴提供的免費使用的專有軟件開發工具包。*WePlayKit*支持我們遊戲中的各種功能，包括用戶及遊戲數據分析、用戶賬戶的集中管理、賬戶安全、支付網關連接及交叉促銷功能。*WePlayKit*亦促進遊戲社區的創建，鼓勵特定遊戲的遊戲內社交網絡，其增加了遊戲中的用戶參與度，讓我們的遊戲開發商合作夥伴能夠為其所開發的遊戲分析用戶反饋。

變現及定價

我們的遊戲

為變現我們的大型活躍用戶基礎及為我們的業務夥伴及我們本身實現更優越的財務回報，我們力圖將活躍用戶轉變為付費用戶，並增加每名付費用戶的遊戲中消費。

我們透過銷售遊戲中虛擬物品產生遊戲收入。虛擬物品包括物品、角色、技能、特權或其他遊戲中消耗品、特色或功能。透過虛擬物品，用戶能夠延長遊戲玩法，提升或個性化遊戲環境，以及加快在我們遊戲中的升級。我們的大部分虛擬物品可透過移動運營商的短信賬單，及透過幾乎所有的主要在線支付渠道使用實際貨幣直接購買。在一些遊戲中，我們的用戶亦可購買遊戲點數，而這些點數可用來獲取遊戲內虛擬物品。該等遊戲點數一般不能在用戶之間進行交換、用作禮物或轉換成實際貨幣。通過為合適定價虛擬物品提供快捷方便的支付選擇，我們能夠在我們的用戶當中培養支付虛擬物品的習慣。我們亦不斷向用戶提供時下流行的新支付選擇。我們通常採用「試玩」模式，用戶可免費試用有限的虛擬物品，但後期必須付費使用。發行有新功能的新版本及遊戲設計與圖形上的改進亦刺激用戶消費。我們亦向在我們的遊戲中取得高的排行榜排名的用戶提供線下獎勵。該策略一般會鼓勵用戶增加遊戲消費，以購買特殊技能或功能，從而幫助及改善遊戲玩法。

業 務

我們虛擬物品的創造、佈置及定價亦極大影響我們遊戲的變現。我們積累了大量用戶數據，可讓我們了解虛擬物品的類型、提供時機、場景及價格，從而更有可能觸發購買。

我們主要基於對若干基準(包括與虛擬物品有關的裨益或優勢、虛擬物品的需求水平、地方市場的消費習慣及其他遊戲中所提供的類似虛擬物品的價格)的分析對各項虛擬物品定價。此外，儘管根據我們的內容發行協議，我們一般有責任與遊戲開發商磋商虛擬物品定價，但我們通常能夠決定定價，因為我們具備強大的用戶數據分析能力，對地方市場及用戶偏好有更好的了解。我們虛擬物品的價格因不同遊戲而有所不同。我們維持一個可以追蹤各項已售虛擬物品數目及價格以及用戶行為的數據庫，以應付虛擬物品的推出。因此，我們能夠基於消費方式調整若干虛擬物品的定價及在推廣等若干情況下提供折扣。我們將繼續優化我們的虛擬物品促銷策略，以最大程度進行變現。

由於我們有效的變現策略，我們的付費用戶平均收入(ARPPU)由2015年的人民幣18.0元增加至2016年的人民幣18.7元，進一步增至2017年的人民幣21.5元。

其他服務

我們透過面向廣告代理及廣告平台提供廣告服務。廣告商主要按每千次展示或點擊定價模式收費，收費費率大致按照我們所提供的廣告服務類型的供求所產生的現行市價釐定。

我們和好時光影遊社體驗店提供的服務和產品其定價是基於提供服務和產品的相關成本及市場上類似服務和產品的價格。例如，我們基於用戶選擇的房間類型，參考市場上私人影院及其他服務提供商所收取的價格為私人房間的用戶提供不同價格套餐。為滿足不同用戶的需求及進一步變現我們的熱門遊戲，我們亦於我們的好時光影遊社體驗店提供遊戲相關商品。該等產品的定價乃基於採購成本及產品的熱門度確定。

營銷及推廣

我們已制定有效的營銷推廣策略，以維持用戶興趣，吸引更多用戶，豐富遊戲內容和服務，延長遊戲生命週期，並刺激遊戲下載及激活以及遊戲中消費。

遊戲內營銷及用戶社區

我們組織用戶競賽、遊戲中作戰、排行榜排名及其他用戶活動。我們通過邀請用戶參與我們所舉辦的特別活動的方式向其回饋頂級遊戲性能。我們亦交叉推廣我們的遊戲。我們亦在我們的現有遊戲及玩到應用程序上交叉推廣遊戲。通過我們的遊戲內社區及玩到應用程序，遊戲玩家可分享各種遊戲的技能及經驗。

業 務

線上廣告

我們通過多種媒體（包括新聞媒體、視頻網站及其他公司運營的遊戲）投放線上廣告。我們每天監控及分析我們線上營銷工作的成效，以優化我們營銷及推廣活動的成效。

線下廣告及名人驅動式營銷

我們聯手業務合作夥伴（如遊戲開發商、設備製造商及移動運營商）為遊戲玩家舉辦營銷活動。我們透過線下廣告及在商展及行業活動中推廣我們的遊戲。我們亦制定進一步建立我們品牌知名度的線下推廣活動。

我們亦選擇我們認為可能能夠吸引用戶玩我們遊戲的名人及與其合作。例如，我們聘請了一名以不朽騎士和古老奇幻為題材的電視節目的演員，為根據流行奇幻及神話小說改編而來的《蒼穹變》進行營銷及推廣。

我們的用戶及客戶服務

我們已建立一個中心用戶賬戶及數據管理系統。用戶可使用移動電話、電子郵件地址、特別iDreamSky賬戶登錄我們的遊戲及服務。透過我們的雲基數據儲存，各賬戶的基本資料及活動同步化。

基於我們用戶的需求及消費習慣，我們設計了一套定制化用戶服務系統，其包括透過我們的iDreamsky優選用戶俱樂部（即IPG俱樂部）、一起玩應用程序及玩到應用程序提供的服務。我們成立我們的IPG俱樂部，以回饋我們的高付費用戶及滿足其特殊需求。總金額超過一定數量的用戶有資格成為會員。為更好留住該等會員及鼓勵其日後消費，我們提供多種會籍服務，包括一對一客戶服務、機場貴賓室服務以及購買虛擬物品的折扣。截至2017年12月31日，我們的IPG俱樂部有超過10,000名會員。透過一起玩應用程序，用戶可通過社交功能與其他用戶進行互動，可滿足用戶尋找遊戲玩伴及進一步促進用戶在遊戲中消費。除IPG俱樂部及一起玩應用程序，我們的玩到應用程序亦作為遊戲玩家分享遊戲體驗及相互交流的一個平台。用戶亦可通過點擊玩到應用程序中的相關頁面下載遊戲。

我們的客戶服務團隊向我們用戶提供遊戲相關的持續客戶支持。用戶可透過多個渠道（包括透過我們的微信或微博平台）隨時聯絡我們的客服人員。我們有一套內部程序可快速響應並解決客戶查詢，其中大部分查詢涉及支付處理、賬戶登錄和管理以及漏洞。

我們的客戶

對於我們作為主要代理人的自營或許可遊戲的遊戲服務，我們的客戶為購買我們提供的虛擬物品和其他服務的用戶。對於我們作為代理人的許可遊戲的遊戲服務，我們的客

業 務

戶為遊戲開發商。有關更多詳情，請參閱「財務資料 — 重大會計政策及估計 — 收入確認 — 主要代理人考慮因素」。

對於我們的信息服務，我們的客戶為我們提供信息服務的接收方，主要為在我們平台上向我們用戶發佈廣告的廣告商。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，我們五大客戶產生的收入分別佔我們總收入的30%以下。

我們的供應商

我們的主要供應商包括我們維持業務關係的遊戲開發商、IP提供商、分銷渠道、支付渠道及伺服器以及寬帶服務提供商。

遊戲開發商

我們自第三方遊戲開發商取得發行其所開發遊戲的許可。我們一般在合作之初向我們的遊戲開發商合作夥伴支付固定授權費或可收回的預支收入分成或兩者皆有，並在遊戲上線後採用收入分成安排。

IP提供商

作為一項增長策略，我們積極尋求物色及採購或獲得授權我們認為可能吸引用戶且對我們業務而言有價值的IP。我們IP授權的年期介乎1至5年，而該等IP在原有年期屆滿時仍屬可行的情況下，我們一般會按類似條款及條件磋商重續。我們的IP提供商負責提供相關IP元素，而我們負責開發均包含該等IP元素的手遊（不論透過內部開發或第三方定制開發）及在指定地區發行此類已開發的遊戲。我們通常向IP提供商支付特許權使用費，一般包括(i)前期固定價格及(ii)與該等IP提供商共同開發之遊戲的總流水賬額的指定比例（扣除若干費用之前或之後）。

定制遊戲開發商

我們亦委聘遊戲工作室對我們已取得許可證或擬開發的遊戲進行定制遊戲的重新設計及開發。我們通常會與遊戲工作室進行遊戲收入分成，在若干情況下亦可能支付前期服務費。有關詳情，請參閱「— 遊戲開發 — 定制遊戲開發」。

發行及支付渠道

我們利用各種第三方分銷渠道分銷我們的手遊。我們與第三方分銷渠道訂有收入分成安排，並將用戶所付遊戲總流水賬的指定比例確認為收入。第三方分銷渠道所佔的總流水賬分成收益記作我們的收入成本。請見「— 我們的分銷渠道 — 第三方分銷」。

業 務

我們亦利用各種第三方支付渠道收取我們用戶的付款。該等支付渠道向我們收取用戶所支付的總流水賬(我們將其確認為我們的收入)的一定百分比。支付渠道所收取的費用記錄為我們的收入成本。見「—我們的支付渠道合作夥伴」。

伺服器及寬帶服務

我們使用互聯網數據中心提供商獲取伺服器、寬帶、電力及主機空間服務。我們與該等互聯網數據中心提供商達成的協議年期一般為1年。我們一般按月向該等數據中心支付固定服務費。

截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度各年，我們自五大供應商產生的收入分別佔我們總收入的30%以下。

於往績記錄期間，概無我們董事或其聯繫人或就我們董事所知擁有我們已發行股本之5%以上的我們股東於任何五名最大供應商中擁有任何權益。

研發

我們已對研發活動(包括遊戲開發及技術開發)投入且將繼續投入大量資源。我們的遊戲開發專注於提升現有遊戲的功能、引入及重新設計新遊戲、提高產品開發的效率及提升我們平台的社會聯通性。我們的技術開發專注於升級我們的多維數據分析引擎及*WePlayKit*，以及改善我們的交叉推廣工具及其他應用程序中的營銷功能。

截至2017年12月31日，我們有一支由271名人員組成的研發團隊，包括83名專注遊戲開發的人員及188名專注技術開發的人員。截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度，我們的研發開支分別為人民幣93.1百萬元、人民幣88.6百萬元及人民幣105.7百萬元，分別佔我們同期總收入的5.9%、6.0%及6.0%。

知識產權

知識產權的保護對我們的業務至關重要。我們的部分知識產權為軟件版權、專利、域名及商標的形式。由於我們重新設計遊戲，我們亦創造視聽元素，包括圖像、音樂、故事連載及界面設計。

在中國，我們依賴地方法律及合約限制保護我們的知識產權。我們與我們的僱員訂立保密、專有權轉讓、不競爭及不轉讓協議，與我們的業務合作夥伴訂有保密安排。我們亦積極參與有關第三方侵權使用我們知識產權方面的監控及強制實施活動。

截至最後實際可行日期，我們在中國有595個註冊商標、137項註冊版權及5項註冊專利，且目前正在中國申請登記198個商標及55項專利。此外，我們已註冊50個域名(包括[編纂]

業 務

及www.uu.cc)，該等域名對我們的業務尤為重大。雖然我們積極採取措施保護我們的專有權利，但該等措施可能不夠避免我們所創造或授予我們的知識產權遭侵犯或佔用。此外，我們無法確認我們許可的遊戲、我們對該等遊戲的重新設計或我們的服務沒有或不會侵犯第三方所持有的有效專利、版權或其他知識產權。我們亦可能不時面臨有關其他各方知識產權的法律程序及申索，有關討論見「風險因素—與我們業務有關的風險—第三方可能聲稱我們侵犯其專有權，此可導致我們招致巨額法律開支並阻礙我們推廣產品及服務」。

僱員

截至2015年、2016年及2017年12月31日，我們分別有581名、689名及661名全職僱員。彼等與我們的僱傭協議一般為期三年。我們幾乎所有僱員位於中國。下表載列截至2017年12月31日我們僱員按職能劃分的數目。

職能	僱員數目	佔總數的百分比
		%
研究及開發.....	271	41.0
運營.....	251	38.0
一般行政.....	105	15.9
內容採購.....	34	5.1
總計.....	661	100.0

我們的成功取決於我們吸引、挽留及激勵合資格員工的能力。我們相信，我們為僱員提供了具有競爭力的薪酬待遇及學院式創新工作環境，故我們一般能夠吸引及挽留合資格員工，並維持穩定的核心管理團隊。我們以基本薪金、績效獎金及股份獎勵補償僱員。

我們基於若干因素招募僱員，包括[其工作經驗、教育背景、品格及我們的職位空缺]。[我們的僱員不透過任何工會或集體協商協議方式磋商其僱傭條款。]我們設計及實施為各項工作職能量身打造的內部培訓計劃及提高績效的責任。我們在定向期間為新僱員提供具體培訓，讓彼等熟悉我們的工作環境及運作程序。我們亦向現有僱員提供專業培訓，如渠道管理、營銷及推廣策略、產品經營、經營支持等方面的培訓，具體視乎僱員所在部門而定。我們認為，我們的培訓為僱員提供了可持續的、有組織的及目標明確的優質培訓，我們認為此可以提高我們僱員的生產力。

我們已委託招聘代理人向我們提供招聘服務。此外，我們亦利用勞務派遣機構取得若干遊戲測試服務。我們所委託的勞務派遣機構按照我們的指示派遣其所聘請的工人到本公司工作。所派遣的工人屬於勞務派遣機構的僱員，其負責向所派遣的工人支付工資、福利及其他待遇，包括社會保險及住房公積金以及中國法律規定的其他類似僱員福利。目前，

業 務

我們的被派遣工人僅包括遊戲測試工程師，其在推出前後對手遊進行測試。中國法律法規規定，我們為僱員參加由地方政府管理的各種僱員社會保險計劃，包括住房公積金、養老金、醫療保險及失業保險。我們須按我們僱員薪金、獎金及若干補助的規定百分比向僱員福利計劃作出供款，供款上限不超過地方政府不時規定的最高金額。我們亦為我們的若干僱員投購商業工作安全及退休保險。

我們的董事及中國法律顧問確認，除本文件所披露者外，我們在所有重大方面均遵守了適用僱傭法律法規，且截至最後實際可行日期概無針對我們的任何未了結的重大勞動相關法律程序或糾紛。有關詳情，請參閱「法律程序及合規—不合規事件」。

競爭

我們主要與中國的其他手遊發行商競爭。我們基於若干因素與我們的競爭對手競爭，包括用戶基礎、遊戲組合、用戶體驗質量、品牌知名度及聲譽、獲取發行及支付渠道的途徑及與發行及支付渠道的關係。

我們認為，我們在這些因素方面處於有利的競爭地位。然而，中國的手遊行業瞬息萬變且競爭激烈。其他手遊運營商可能發行更多熱門遊戲與我們供應的遊戲競爭及對我們吸引及挽留用戶的能力及用戶的業餘時間構成不利影響。該等競爭對手(包括我們目前可能尚不知悉的公司)可能利用社交網絡獲得龐大的用戶基礎及網絡效應，以實現快速及病毒式的增長。

我們的競爭對手包括具備綜合手遊運營能力的國內公司，如網易遊戲、三七互娛(上海)科技有限公司、完美世界股份有限公司、樂元素控股有限公司、愷英網絡股份有限公司及北京昆侖萬維科技股份有限公司。有關我們競爭格局的詳情，請參閱「行業概覽」。

物業

截至最後實際可行日期，我們主要通過深圳、北京、南京及霍爾果斯的9處經營我們的業務。該等物業乃用於上市規則第5.01(2)條所界定的非物業活動，且主要用作我們業務經營所需的辦公場所。

我們租賃物業的總建築面積為8,625.11平方米，建築面積介於10.0平方米至4,979.6平方米之間。相關租賃協議的租賃屆滿日期介於2018年6月24日至2022年7月24日。我們正在重續深圳及霍爾果斯租賃物業的租賃協議。

截至最後實際可行日期，霍爾果斯創夢天地及南京卓創的租賃物業的出租人尚未向我們提供可證明其有權向我們出租物業的有效業權證書或相關授權文件。因此，該等租賃

業 務

未必有效，且有我們可能無法繼續租用該等物業的風險。根據中國適用法律法規，物業租賃合約必須向中國住房和城鄉建設部的地方部門辦理備案登記。截至最後實際可行日期，8家經營實體已分別與深圳市前海商務秘書有限公司訂立住所託管服務協議書，3家經營實體已自房東獲取住所證明，5家經營實體將深圳創夢天地的租賃物業用作其註冊地址。此外，我們在中國租賃的9處物業尚未完成租賃合同的登記，主要是由於難以促成我們的出租人配合登記該等租賃。該等租賃的登記將需要我們出租人的配合。我們的中國法律顧問已告知我們，根據中國法律，沒有辦理租賃合約登記不會影響租賃協議的有效性，且亦告知我們，未辦理各項租賃可能被處以的最高罰款為人民幣10,000元。

根據公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)通知第6(2)節，本文件豁免遵守公司條例第342(1)(b)節的規定(要求提供有關我們所有土地或物業權益的估值報告)，原因是截至2017年12月31日，我們各項物業權益的賬面值低於我們合併總資產的15%。

內部控制及風險管理

我們致力於設立及維護健全的內部控制系統。我們已在我們業務經營的多個方面(如財務申報、資訊風險管理、法律合規及知識產權管理及人力資源管理)採納及實施風險管理政策及企業管治措施。

財務申報風險管理

我們採納了與我們財務申報風險管理有關的全面會計政策。我們向財務員工提供持續培訓，以確保該等政策得到全然遵守及有效實施。

截至2017年12月31日，我們的財務團隊由17名僱員組成，並由我們具備豐富的公眾公司財務申報經驗的首席財務官領導。我們財務部門的其他資深成員均具備豐富的財務及會計經驗。

資訊風險管理

我們已採取措施保護我們的用戶數據及防止發生我們網絡基礎設施及資訊科技系統中的技術性問題。該等措施包括建立標準化運營維護程序及監控平台。我們的標準化運營維護程序由若干模塊組成，包括故障管理、問題管理及更新管理。我們的監控系統監控我們網絡設備、伺服器、操作系統及數據的運行狀態，並及時應對及處理可能引發的任何問題。

業 務

法律合規及知識產權風險管理

遵守中國法律法規，尤其是規管線上遊戲行業的法律法規，以及保護我們的知識產權及預防潛在的知識產權侵權所引發的責任是我們經營風險管理的主要重點方面。我們有一支專門的法律團隊負責監控中國法律法規的任何變動及確保我們的經營持續遵守中國法律。我們的法律團隊亦與我們的外部法律顧問合作，以確保我們在推出新產品或進入新的業務分部時取得及維持我們經營所需的所有必要許可及牌照。在相關法律法規對於應當或不應當採納的行動方面的規定並不明確的情況下，我們會採取保守方式避免任何潛在的合規問題。

人力資源風險管理

我們已確立涵蓋人力資源多個方面(如招聘、培訓、職業道德及法律合規)的內部控制政策。

企業管治措施

我們成立了審核委員會，其主要職責是通過提供對本集團的財務申報流程、內部控制及風險管理系統協助的獨立意見、監督審核流程及履行我們董事會所賦予的其他職責及責任來協助我們董事會。審核委員會由張維寧先生、余濱女士、李新天先生及杜鋒先生組成，其中張維寧先生擔任主席。我們亦成立了內部審核部門。

監控及實施風險管理政策的持續措施

我們的審核委員會及高級管理層持續監控我們的風險管理政策在整個本公司的實施情況，以確保我們的內部控制系統有效識別、管理及防範我們經營中所涉及的風險。

補救措施

此外，我們已採納下列具體措施，以防「法律程序及合規 — 不合規事件」一段所披露的歷史不合規事件再次發生。

關於社會保險及住房公積金供款

- (1) 我們承諾，應社會保險及／或住房公積金主管部門的要求，我們應支付尚未償還的款項、附加費以及社會保險供款及住房公積金供款的額外罰款。
- (2) 自2018年4月起，我們的僱員手冊及所有新簽勞動合同載有明文規定，即僱主及僱員須參加社會保險計劃，並根據國家、省市規定向社會保險及住房公積金作出供款。

業 務

就錯過文化部的文件記錄流程及未能獲取國家新聞出版廣電總局對我們移動遊戲的批准而言

- (1) 自2018年4月以來，我們應在推出移動遊戲之前的期限內審閱及提交所需的材料。我們已改進移動遊戲的合規措施，以致日後不會發生有關不合規事件；及
- (2) 自2018年4月以來，我們應定期審核業務營運所需的任何許可證。本公司的新合規政策要求委聘中國法律顧問並就我們將進入的各個新的業務領域與之進行討論。

保險

我們根據中國的相關法律法規為投購強制性交通責任保險、關鍵僱員及社會福利保險。我們並無投購涵蓋設備的任何財產保險、產品責任保險或業務中斷保險，此經我們的中國法律顧問確認中國法律並不作強制規定。有關我們目前保險範圍的風險的進一步詳情，請參閱「風險因素 — 我們的保險範圍有限，此可能令我們承受巨額成本及業務中斷」。我們董事認為，我們目前的保險範圍與行業慣例一致，且足以應付我們的經營。

環境、健康及工作場所合規

作為遊戲發行商，我們認為我們毋須受到開展業務所在的任何司法權區任何重大的環境、健康及工作場所安全法規的規限。因此，我們於往績記錄期間內並無產生環境、健康及工作場所安全合規成本，且我們預期我們日後與環境、健康及工作場所安全合規有關的年度成本將為零或不重大。

稅務

開曼群島

我們為於開曼群島註冊成立的獲豁免公司。根據開曼群島的現行法律，我們無須繳納所得稅或資本收益稅。此外，股息付款無須繳納開曼群島預扣稅。

香港

我們於香港註冊成立的附屬公司須按16.5%的稅率繳納香港利得稅。

中國

根據《企業所得稅法》，國內企業及外商投資企業（如我們的外商獨資企業及可變利益實體）須按25%的統一稅率繳納企業所得稅，惟享受免稅期或其他各類稅收優惠的若干實體除外。

深圳創夢天地於2013年6月獲批准為新成立的「軟件企業」。因此，深圳創夢天地在抵銷過往年度產生的稅項虧損後，自首個盈利年度起兩年內免繳企業所得稅，其後三年按適

業 務

用稅率減半繳納企業所得稅。深圳創夢天地已於2014年取得相關稅務局的相關批准，其首個盈利年度為2013年，因此深圳創夢天地的免稅期已從2013年開始。此外，深圳創夢天地已於2016年11月重續其「高新技術企業」(「高新技術企業」)資格，根據與高新技術企業有關的適用稅務優惠，其自2016年至2018年三年內按15%的優惠企業所得稅稅率納稅。

根據中國稅務總局頒佈於2008年起生效的相關法律法規，從事研發活動的企業在釐定當年應課稅利潤時，有權要求將其產生的研發開支的150%列作可扣減稅項開支。我們已就自身實體可要求的超額抵扣作出最佳估計，以確定往績記錄期間的估計應課稅利潤。

前海創意時空科技(深圳)有限公司於2014年10月在深圳前海保稅區成立，其須按15%的適用稅率納稅，因為其符合地方部門關於優惠稅率的明文規定。霍爾果斯創夢天地信息科技有限公司於2016年6月在新疆霍爾果斯開發區成立，其根據地方部門的明文規定自首個經營年度起五年內免繳企業所得稅。由於霍爾果斯創夢天地於2016年經營，故免稅期從2016年開始。

根據《企業所得稅法》，外商投資企業以2008年1月1日以後賺取的利潤向非中國納稅居民企業支付的股息須繳納10%的中國預扣稅。根據香港與中國訂立的《內地和香港特別行政區關於對所得避免雙重徵稅和防止偷漏稅的安排》及其他相關中國法律法規，倘香港居民企業在收到股息前連續12個月內擁有中國居民企業股權的25%以上，則該稅率下調至5%。我們的中國附屬公司目前由我們的香港附屬公司全資擁有。然而，無法保證中國稅務機關會將我們的香港附屬公司視為享有我們中國附屬公司所派付股息的實益擁有人及批准對我們香港附屬公司從外商獨資企業所收取股息徵收5%預扣稅。《企業所得稅法》亦規定，根據外國或地區法律所成立而其「實際管理機構」位於中國境內的企業，被認為是中國納稅居民企業，須就全球收入繳納25%的中國所得稅。「實際管理機構」一詞是指對企業的生產經營、人員、會計、財產及其他方面實施實質性全面管理和控制的機構。我們認為我們目前並非中國納稅居民。然而，尚不清楚中國稅務機關將如何釐定與我們類似的公司的納稅居民身份。倘我們被視為中國納稅居民，根據《企業所得稅法》，我們將須就我們的全球收入按25%的稅率繳納企業所得稅。見「風險因素 — 與在中國開展業務有關的風險 — 我們可能被分類為須繳納中國企業所得稅的「居民企業」，此可能對我們乃至我們的非中國股東產生不利的稅務影響」。

業 務

法律程序及合規

法律程序

我們可能不時成為我們業務的一般過程中所產生的各起法律或行政程序的一方。截至最後實際可行日期，概無本集團的任何成員公司牽涉任何重大的訴訟、申索或行政程序，且我們董事亦不知悉本集團任何成員公司面臨任何尚未了結或威脅提起的重大訴訟、申索或行政程序。

業 務

不合規事件

我們董事並不知悉於往績記錄期間及於最後實際可行日期本集團對適用法律法規有任何重大不合規情況。以下為本集團的不合規事件：

不合規事件	不合規的原因	法律後果(包括潛在最高處罰及其他財務負債)	補救行動	對我們的經營及財務狀況的潛在影響
<p>未能作出社會保險及住房公積金全額供款於往績記錄期間，基於對地方慣例的誤解，我們未全面遵守有關為我們全部僱員繳付社會保險及住房公積金供款的相關法規。</p> <p>我們估計，截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度期間向社會保險及住房公積金供款項下的金額分別為約人民幣4.07百萬元、人民幣6.16百萬元及人民幣6.54百萬元(涉及社會保險付款)；及約人民幣0.97百萬元、人民幣0.85百萬元及人民幣0.97百萬元(涉及住房公積金供款)。</p>	<p>此不合規事件是由於我們的人力資源部門對中國法律法規的疏忽及無意識而導致。此外，我們的部分僱員因不希望承擔其供款部分而不願意根據規定的供款水平繳付社會保險及住房公積金。</p>	<p>如僱主沒有根據《中華人民共和國社會保險法》繳付其社會保險供款，則監管機構可能會要求僱主在規定時間內補繳所有社會保險供款。僱主亦可能須從社會保險金逾期當日起計每日繳納相當於欠繳金額0.05%的附加費。如僱主沒有在規定時間內補繳，則相關部門可能向徵收相當於欠繳金額一至三倍的額外罰款。</p> <p>如僱主沒有根據《住房公積金條例》繳納住房公積金供款，則監管機構有權責令僱主在規定時間內作出供款，如僱主沒有相應採取行動，則監管機構可以向中國人民法院提出強制執法申請。</p>	<p>我們已取得於往績記錄期間及/或於最後實際可行日期我們在該等地區擁有僱員的城市的相關的部門的確認函。</p> <p>我們已分別於2018年3月1日及2018年4月2日取得深圳市社會保險基金管理局及深圳市住房公積金管理中心的確認函，確認我們並無因違反社會保險及住房公積金供款方面的法律法規而受處罰。誠如我們的中國法律顧問所告知，深圳市社會保險基金管理局及深圳市住房公積金管理中心有權且能夠作出上述確認。</p> <p>基於上述情況，我們的中國法律顧問認為，社會保險及住房公積金的主管部門要求我們補繳供款或對我們施加處罰的風險相對較低。</p> <p>有關作為補救措施的一部分而採納的內部控制措施詳情，請參閱「—內部控制—補救措施」。</p>	<p>截至2017年12月31日止三個年度各年，就社會保險金的未付金額計提的撥備分別為人民幣4.07百萬元、人民幣6.16百萬元及人民幣6.54百萬元。</p> <p>截至2017年12月31日止三個年度各年，就住房公積金的未付金額計提的撥備分別為人民幣0.40百萬元、人民幣0.85百萬元及人民幣0.97百萬元。</p> <p>鑒於從主管部門取得的書面確認、我們中國法律顧問的建議及下文概述的補救措施，以及基於本集團將力求遵守社會保險計劃及住房公積金方面的所有適用規定，我們董事認為，該不合規將不會對我們的整體業務經營或財務狀況構成重大不利影響。</p>

業 務

不合规事件	不合规的原因	法律後果(包括潜在最高處罰及其他財務負債)	補救行動	對我們的經營及財務狀況的潛在影響
<p>未能向文化部辦妥備案記錄程序及未能取得國家新聞出版廣電總局的批文</p> <p>我們目前運營的1款手遊尚未按照《互聯網出版管理暫行規定》的規定取得國家新聞出版廣電總局的預先批准。過往，由於未能及時按照《網絡遊戲管理暫行辦法》或《網絡出版服務管理規定》取得有關預先批准或完成備案後記錄流程，我們已自願停止運營有關遊戲。</p>	<p>我們的行政部門缺乏足夠的知識，且我們在開始籌備[編纂]前未聘請外部法律顧問就我們業務經營的所有方面(尤其是中國相關規則及法規的規定)提供專業建議。</p>	<p>根據《網絡出版服務管理規定》，我們在遊戲開始發行前如未能取得國家新聞出版廣電總局的預先批准，可能會導致我們停止經營相關遊戲及被沒收我們的所有違法收入及違法發行活動中所使用的主要設備及專業工具，且如果違法收入超過人民幣10,000元或多達人民幣50,000元，如違法收入不超過人民幣10,000元，則會對我們處以該違法收入5至10倍不等的罰款；倘主管司法部門發現不合规的情況極其嚴重，則上述部門有權使建法的公司承擔刑事責任。</p>	<p>於2018年1月19日，我們提交所需的材料，以便新聞出版總署審批1款名為「108豪門牌」的手遊。有關該手遊的申請已通過國家新聞出版廣電總局廣東省地方部門的審查階段，且有關申請正接受國家新聞出版廣電總局中共級別的審查。</p> <p>我們已分別於2017年10月9日及2018年4月9日取得廣東省文化廳的確認函，確認我們並無因違反與網絡文化經營有關的法律法規而受處罰。</p> <p>我們已分別於2017年9月8日及2018年4月3日取得廣東省新聞出版廣電局的確認函，確認我們並無因違反與線上出版有關的法律法規而受處罰。</p> <p>誠如我們的中國法律顧問所告知，上述政府部門有權力且有能力作出上述確認。</p> <p>就我們的董事所知，我們並無就該問題而遭受任何行政或刑事調查或其他法律程序。</p>	<p>根據《新聞出版總署通知》，我們在取得網絡出版許可證前開始經營線上遊戲可能導致相關的遊戲運營中斷。有關遊戲對本集團的收入貢獻甚微。</p>
<p>未獲准在商業化推出前進行預先批准</p>	<p>根據《網絡遊戲管理暫行辦法》，在發行國內手遊後未在規定期間內辦妥備案後記錄程序，我們可能會被處以最高人民幣20,000元的罰款，在商業化推出進口手遊前未取得文化部預審，我們可能會被處以人民幣10,000元至人民幣30,000元不等的罰款，且倘主管政府部門發現不合规情形屬嚴重者，上述部門可能會責令我們停業改正或撤回我們的網絡文化經營許可證。</p>	<p>基於上述情況，我們的中國法律顧問認為，網絡文化經營或線上出版的主管部門要求我們補繳供款或對我們施加處罰的風險相對較低。</p> <p>有關作為補救措施的一部分採納的內部控制措施的詳情，請參閱「— 內部控制 — 補救措施」。</p>	<p>我們已分別於2017年9月8日及2018年4月3日取得廣東省新聞出版廣電局的確認函，確認我們並無因違反與線上出版有關的法律法規而受處罰。</p> <p>誠如我們的中國法律顧問所告知，上述政府部門有權力且有能力作出上述確認。</p> <p>就我們的董事所知，我們並無就該問題而遭受任何行政或刑事調查或其他法律程序。</p>	<p>有關作為補救措施的一部分採納的內部控制措施的詳情，請參閱「— 內部控制 — 補救措施」。</p>

業 務

牌照及許可

根據我們中國法律顧問的意見，我們已自相關政府部門取得對我們經營而言屬重大的所有必要牌照、許可及批文，且截至最後實際可行日期，該等牌照、許可及批文均屬有效及仍具效用，以及不存在可能會導致任何牌照、許可或批文被撤回或撤銷的情況。我們的中國法律顧問亦知會我們，表示截至最後實際可行日期，重續該等牌照、許可及批文沒有任何實質法律障礙。

下表載列與我們業務及經營有關的重大牌照及許可（一般業務規定所附帶的牌照及許可除外）、持有實體、頒發機構、授出日期及屆滿日期的詳情：

牌照／許可／批文／證書	持有人	頒發機構	授出日期	屆滿日期
網絡文化經營許可證	深圳創夢天地	廣東省文化廳	2014年2月27日	2020年1月13日
增值電信業務經營許可證（僅限信息服務）	深圳創夢天地	廣東省通信管理局	2018年3月26日	2020年10月15日
增值電信業務經營許可證（僅限信息服務，不包括互聯網信息服務）	深圳創夢天地	工業和信息化部	2018年3月9日	2019年11月26日
網絡出版服務許可證	深圳創夢天地	國家廣播電視總局	2016年9月2日	2021年9月1日
網絡文化經營許可證	北京創夢無限科技有限公司	北京市文化局	2017年3月20日	2020年3月19日
增值電信業務經營許可證（僅限互聯網信息服務）	北京創夢無限科技有限公司	北京市通信管理局	2018年2月28日	2022年7月12日
網絡文化經營許可證	海南創夢天地	海南省文化廣電出版體育廳	2016年9月27日	2019年9月26日
增值電信業務經營許可證（僅限互聯網信息服務）	海南創夢天地	海南通信管理局	2017年1月6日	2022年1月6日
網絡文化經營許可證	霍爾果斯創夢天地	新疆維吾爾自治區文化廳	2016年11月14日	2019年11月13日

業 務

牌照／許可／批文／證書	持有人	頒發機構	授出日期	屆滿日期
增值電信業務經營許可證(僅限互聯網信息服務)	霍爾果斯創夢天地	新疆維吾爾自治區通信管理局	2017年7月4日	2022年7月4日
網絡文化經營許可證	南京卓創	江蘇省文化廳	2017年6月27日	2020年6月26日
網絡文化經營許可證	深圳夢域	廣東省文化廳	2014年1月14日	2020年7月16日
增值電信業務經營許可證(僅限信息服務)	深圳夢域	廣東省文化廳	2017年6月1日	2021年10月8日
網絡文化經營許可證	長沙夢聚	湖南省文化廳	2017年5月27日	2020年5月26日
食品經營許可證	創夢天地卓悅滙店	深圳市食品藥品監督管理局	2017年9月25日	2022年9月24日

獎項及認可

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們於中國榮獲多個獎項及認可。下表載列我們所榮獲的關於我們集團公司的若干獎項：

獎項／認可	年份	頒獎機構	實體／產品
金鑽獎—最具影響力企業.....	2016年至2017年	廣東省娛樂遊戲產業協會	深圳市創夢天地科技有限公司
十大優秀手機遊戲公司.....	2017年	騰訊開放平台	樂逗遊戲
黑石獎—年度人氣遊戲.....	2017年	移動硬核聯盟	夢幻花園
黑石獎—年度最受歡迎獨立遊戲.....	2017年	移動硬核聯盟	追光者2
金翎獎—最具影響力手遊發行商.....	2016年	中國國際數碼互動娛樂展覽會	樂逗遊戲
• 中國十大遊戲獎—最受歡迎單機手遊.....	2016年	中國音像與數字出版協會	紀念碑谷
• 中國十大遊戲獎—最受歡迎原創單機手遊....	2016年	中國音像與數字出版協會	地鐵跑酷

業 務

<u>獎項／認可</u>	<u>年份</u>	<u>頒獎機構</u>	<u>實體／產品</u>
中國最具創新力公司50強	2015年	Fast Company	樂逗遊戲
中國移動遊戲十佳發行商	2015年	中國音像與數字出版協會	深圳創夢天地科技有限公司