

## 業 務

### 概覽

我們是中國一家成熟的手機遊戲開發商和運營商，特別專注於棋牌及其他休閒手機遊戲。根據弗若斯特沙利文報告，按2017年的收入計，我們是中國棋牌類手機遊戲市場中的五大參與者之一，市場份額約為4.0%。我們的目標是進一步鞏固我們作為中國棋牌及其他休閒手機遊戲市場領先參與者的地位。

我們開發和維護大量手機遊戲組合。於2015年前，我們運營的所有遊戲亦均由我們所開發。於2015年，我們亦開始運營由第三方開發的遊戲。截至最後實際可行日期，我們提供38款自主開發的遊戲及六款第三方開發的遊戲。我們絕大部分收入源自虛擬物品的銷售。自2018年5月起，我們亦開始自我們的遊戲內廣告業務中獲得收入，我們預計未來此業務對我們收入的貢獻將增加。

我們的遊戲分為三大類：牌類遊戲、棋類遊戲及其他遊戲（包括其他休閒遊戲及硬核遊戲）。我們的大多數遊戲乃以真實世界廣泛普及和具有悠久歷史的經典棋牌遊戲為基礎。根據弗若斯特沙利文報告，由於棋牌類手機遊戲在現實世界中現有的龐大而穩定的玩家基礎，以及傳統棋牌遊戲具有遊戲規則固定的性質且其規則廣受玩家熟悉，棋牌類手機遊戲通常具有較長的生命週期。根據弗若斯特沙利文報告，從2017年的平均月活躍用戶數及日活躍用戶數來看，我們的招牌牌類遊戲系列鬥地主在中國所有鬥地主手機遊戲中排名第三，估計平均月活躍用戶約為17.3百萬及估計平均日活躍用戶約為4.2百萬。我們致力於為玩家提供高品質的棋牌及其他休閒手機遊戲，並通過定期提供新版本和更新功能增強玩家的遊戲體驗。

我們所有的遊戲均使用免費暢玩模式進行操作。玩家能免費下載移動應用程序，或通過手機或平板電腦，應用商店或社交網站免費獲取我們的遊戲。玩家可選擇通過購買我們提供的虛擬物品增強遊戲體驗。我們相信這種允許玩家在沒有初始成本的情況下玩遊戲的模式，使我們能夠更有效地吸引新玩家體驗我們的遊戲並建立我們的玩家基礎，我們隨後可以通過銷售虛擬物品和遊戲內廣告將有關玩家基礎變現。

於往績記錄期間，我們的業務快速增長。我們的累計註冊玩家由截至2016年12月31日的約94.8百萬增加至截至2017年12月31日的約212.6百萬，並進一步增至截至2018年12月31日的約442.3百萬。我們的平均月活躍用戶由截至2016年12月31日止年度的約12.6百萬增加至截至2017年12月31日止年度的約22.4百萬，並進一步增至截至2018年12月31日止年度的約35.9百萬。我們的年內利潤由截至2016年12月31日止年度的約人民幣40.4百萬元增加至截至2017年12月31日止年度的約人民幣66.4百萬元，且進一步增至截至2018年12月31日止年度的約人民幣108.8百萬元。

## 業 務

### 我們的優勢

我們相信，以下競爭優勢使我們能夠有力競爭及利用中國日益成長的手機遊戲市場：

#### 成熟的手機遊戲開發商及運營商，擁有棋牌及其他休閒遊戲龐大的玩家基礎

我們是中國一家成熟的手機遊戲開發商及運營商，特別專注於棋牌及其他休閒手機遊戲。我們擁有廣泛的手機遊戲組合（截至最後實際可行日期包括44款遊戲），主要專注於棋牌遊戲，特別是在中國擁有廣泛玩家基礎的棋牌遊戲。例如我們的招牌牌類遊戲鬥地主源自一款在現實生活中歷史悠久且很受歡迎的遊戲，且不同營運商發行了許多不同的手機遊戲版本。有關鬥地主遊戲的詳情，請參閱「行業概覽－棋牌類手機遊戲市場的競爭格局」一節。根據弗若斯特沙利文報告，以2017年的收益計，我們是中國棋牌類手機遊戲市場的五大參與者之一，市場份額約為4.0%。棋牌類手機遊戲佔整個手機遊戲市場的市場份額比例保持相對穩定，2013年約為8.5%，2017年約為8.3%。於2017年年底，棋牌類遊戲玩家的數量佔手機遊戲玩家總數的約36.5%。根據弗若斯特沙利文報告，手機遊戲付費玩家比率從2013年的12.6%大幅增至2017年的60.2%，複合年增長率為47.8%。除我們自主開發的遊戲外，我們亦於2015年開始運營及發行第三方開發的手機遊戲。

我們遊戲的成功有助我們建立龐大的玩家基礎。根據弗若斯特沙利文報告，以2017年我們棋牌遊戲的平均月活躍用戶及平均日活躍用戶計，我們在中國棋牌類手機遊戲市場中排名第四（估計平均月活躍用戶約為21.6百萬及估計平均日活躍用戶約為4.8百萬）。以2017年的平均月活躍用戶及平均日活躍用戶計，我們的招牌牌類遊戲系列鬥地主在中國所有鬥地主手機遊戲中排名第三（估計平均月活躍用戶約為17.3百萬及估計平均日活躍用戶約為4.2百萬）。截至2018年12月31日，我們遊戲的累計註冊用戶約為442.3百萬。我們龐大的玩家基礎亦使我們能夠通過遊戲內廣告及遊戲內門戶交叉銷售新遊戲。我們相信，該等交叉銷售有助於提高現有玩家的黏性，並進一步擴大我們的玩家基礎。例如，主要由於我們在鬥地主遊戲中推廣我們的麻將遊戲，我們麻將遊戲的新註冊用戶由2018年5月至2018年12月增長約15.6百萬名，而同期我們鬥地主及麻將遊戲的合計日活躍用戶則由約4.9百萬名增長至約7.4百萬名。此外，強大已有的玩家基礎亦有助於吸引其遊戲可在我們的平台上發行及推廣的第三方開發商，從而擴大

## 業 務

我們的遊戲組合、增加收入、增加我們平台的流量並進一步提高我們玩家的黏性。此外，我們認為我們龐大的玩家基礎亦為我們提供巨大競爭優勢，日後可更有效地透過遊戲內廣告將遊戲變現。請參閱下文「—數據分析使得變現能力增強」一段。

### 管理團隊在開發及運營一家玩家基礎龐大的領先網絡棋牌及休閒遊戲平台方面具有豐富經驗

我們由一支對手機遊戲市場有全面了解的高級管理團隊領導，該團隊在中國成功開發及運作領先網絡棋牌及休閒遊戲平台方面具有豐富的直接經驗。我們的董事長兼首席執行官叶先生及副董事長兼首席技術官楊先生曾在中國領先的網絡遊戲公司之一分別擔任產品部門的產品總監及技術總監，並參與將該公司的棋牌遊戲平台打造成中國最大的線上棋牌及休閒遊戲平台之一。於中國大玩家平台開發、運營及管理方面，叶先生擁有逾14年經驗，楊先生擁有逾20年經驗。我們的運營部總監朱偉傑先生亦於遊戲行業擁有12年經驗。我們的商務部總監陳艷女士曾為一家香港聯交所上市公司（當時專注於無線增值服務）的資深員工。陳艷女士於科技行業擁有逾18年經驗。我們相信，我們管理團隊的豐富行業知識及視野有助於我們認清發展趨勢，有助於本公司把握中國手機遊戲市場的機遇，且對於我們繼續擴展綜合網絡遊戲平台至關重要。

### 與領先手機製造商及電信運營商的長久良好關係

自2014年以來，我們已與中國多家頂級的手機製造商（包括華為、Vivo及Oppo等）建立了良好而穩固的關係。我們與該等手機公司的合作歷來非常成功，在能夠從這些手機製造商所銷售設備的內置平台下載的所有遊戲中，我們的鬥地主遊戲系列一直名列前茅。例如，我們的天天鬥地主（真人版）遊戲被華為認可為2017年華為平台中表現最佳的棋牌遊戲之一及表現為前十的休閒遊戲之一。根據我們與手機製造商的合作，玩家可直接通過手機製造商銷售的移動設備的應用程序商店預裝的內置遊戲平台獲取我們的遊戲。此舉有助於我們獲得原本可能並不熟悉我們遊戲的潛在玩家及為我們的遊戲帶來新用戶流量。

我們亦與中國多家大型電信運營商維持良好關係，並利用該等運營商作為支付渠道以提升營運效率及促進我們玩家基礎轉為付費玩家。除遊戲內支付外，我們亦令玩家可通過中國電信運營商提供的短信服務作出付款，讓我們更有效地利用該等運營商

## 業 務

的龐大玩家基礎。因此，我們能夠更容易從小額支付玩家及無法獲得網上支付服務的玩家獲取收益。截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度，該等支付渠道佔我們自支付渠道獲得的遊戲收益的89.9%、50.4%及49.3%。

### 綜合的手機遊戲平台開發及運營能力

我們形成涵蓋手機遊戲行業各方面的強大的運營能力。我們即使在用戶快速增加的時期亦能夠維持穩定的遊戲運作、開展有效的統計分析、開發新遊戲及對現有遊戲進行新版本及功能升級。我們亦能夠快速作出反應，以利用新技術和把握市場機遇。例如，為把握可直接通過社交媒體（尤其是微信）玩的遊戲在中國的發展於較近期所帶來之機遇，我們開發了我們核心遊戲的HTML5框架及HTML5版本。我們一直能夠在短期內以相對低的成本成功設計及同時推出多個遊戲版本，並能夠將其與多個社交網絡對接。我們繼續擴充可通過HTML5版本暢玩的遊戲組合。請參閱本一節「我們的策略－建立並加強我們的遊戲組合以及擴大我們的業務規模」一段。

在我們龐大的現有玩家基礎及與手機公司及電信運營商的穩固關係的支持下，我們涉足手機遊戲行業的幾乎所有方面（包括手機遊戲的開發、運營及發行、向我們的用戶推送遊戲內廣告、外部廣告、先進軟件開發工具包系統的開發及運營及大數據分析）的能力，讓我們能夠繼續開發一體化的組合及遊戲平台。我們不僅能夠有效運營及推廣我們自主研發的遊戲，亦能發行及聯合發佈第三方的遊戲。截至最後實際可行日期，我們運營了六款由第三方開發的遊戲，佔我們遊戲組合中全部遊戲的約13.6%。發行第三方遊戲不僅有助我們提高收益，亦能令我們可向玩家提供更多各種類型的遊戲，提高玩家的黏性。

我們開發了一套全面的自研預備組件及軟件開發工具包，有助於我們更加有效地管理手機遊戲的開發及運營過程。該等專為我們的手機遊戲設計的工具涵蓋我們運營的所有方面，包括支付、數據收集分析、內部廣告及交叉營銷、運營支持及管理，以及外部廣告投放。該等系統進一步提升了我們的運營效率，讓我們更快地以更低成本開發、優化、更新及運營我們的遊戲，並在我們整個遊戲組合中穩定運作。因此，我們的系統即便在有大量玩家上線的情況下亦能穩定地運營，並可更高效地完成遊戲內支付，進而帶來更好的用戶體驗。

我們相信，我們繼續開發綜合性平台將為我們的業務帶來契機。

## 業 務

### 數據分析使得變現能力增強

我們積累了有關玩家行為、習慣及喜好方面的大量數據，我們可通過分析和利用該等數據更有效及更具效益地開發運作遊戲。我們開發了一套綜合數據分析系統，該系統能夠收集及分析玩家基礎的遊戲及消費行為數據。該系統讓我們能夠了解玩家對我們遊戲新功能及其他變化的反應，並預測對未來變化的反應。此舉讓我們能夠開發新遊戲、調整現有遊戲以提升遊戲體驗以及根據客戶喜好提供虛擬商品和遊戲內服務。

我們積累的玩家偏好及行為數據亦有助於我們向外部廣告商提供更有用的廣告方案，從而令我們能進一步將我們龐大的玩家基礎變現。我們有一個專為我們遊戲設計的廣告軟件開發工具包，該軟件開發工具包令我們能參考數據系統所識別的 player 偏好及行為在遊戲內投放精選廣告。根據弗若斯特沙利文報告，近年來中國手機遊戲內廣告市場發展迅速。該廣告市場從2015年的約人民幣6億元增至2017年的約人民幣20億元，預期於2022年年底將繼續增長至約人民幣80億元。我們認為龐大玩家基礎與強大數據分析能力的結合，使我們能很好地利用中國不斷壯大的遊戲內廣告市場。

### 我們的策略

我們的目標是進一步鞏固我們作為中國棋牌及其他休閒手機遊戲市場領先參與者的地位。我們計劃通過實施以下策略實現該目標：

#### 建立並加強我們的遊戲組合以及擴大我們的業務規模

我們打算通過以下方式提升及擴大我們的遊戲組合：

- *繼續優化及升級我們的現有遊戲*：於最後實際可行日期，我們有57個遊戲版號，其中，38個用於我們現有的38款自主開發遊戲，其餘19個用於尚未投入運營的遊戲。我們多個遊戲深受玩家歡迎，構成了我們龐大用戶群的基礎。我們認為我們尚未優化且在營銷及推廣上尚欠重視的其他現有遊戲仍有潛力提高普及程度及增加盈利能力。因此，我們目前的發展計劃及籌備乃主要專注對我們受歡迎程度較低的現有遊戲開發新功能及特性、引進新玩法、改進美術設計及特效和舉辦網絡

## 業 務

比賽（如各種級別的競技比賽）。為提升玩家體驗，我們亦將繼續通過升級及強化來優化招牌遊戲。倘中國政府重新開始新遊戲版號的審批流程，我們可能會將部份工作重新分配至開發新款棋牌及其他休閒遊戲。

- *開發HTML5遊戲的新版本*：近期，我們已將開發重點放在HTML5遊戲，這類遊戲可直接在社交站點（如微信）暢玩，無需用戶將我們的應用軟件下載至其移動設備。截至最後實際可行日期，我們有25款HTML5版本的遊戲且我們目前也正在開發現有17款遊戲的HTML5版本，包括牌類遊戲、益智遊戲、記憶遊戲、邏輯遊戲及消除遊戲。我們相信，使用HTML5的休閒遊戲的易獲得性將為我們提供接觸新客戶及擴大我們玩家基礎的良機，且我們預計近期將繼續開發該類遊戲。
- *增加我們組合中第三方開發的遊戲數目*：我們從2015年開始發行第三方所開發的遊戲。我們將繼續與第三方遊戲開發商合作，並專注於我們認為會吸引我們現有玩家基礎並豐富我們遊戲組合、拓寬我們玩家基礎及使我們的收入來源多樣化的遊戲。此等遊戲可能包括棋牌及休閒遊戲，以及其他類型的手機遊戲（包括硬核遊戲）。

我們的玩家基礎增長快速，於2018年12月31日，註冊玩家已達到約442.3百萬。我們可利用我們若干遊戲的現有龐大玩家基礎，通過在我們最受歡迎的遊戲中投放遊戲門戶，來引導流量流向我們的其他遊戲。此舉措有助於我們有效地交叉銷售新遊戲，以及提高玩家黏性。我們相信，使玩家對不同遊戲的新體驗產生興趣將會促使玩家與朋友分享體驗，並進一步增加我們遊戲在社交平台上的曝光度。而這亦會吸引新玩家並為我們的遊戲帶來更多流量，亦可能有助於增加我們的ARPPU及付費用戶。未來，我們擬繼續開展推廣及營銷活動，以擴大我們的玩家基礎及遊戲平台。我們亦計劃為我們的遊戲引入用戶通用賬戶並增強用戶間的社交聯繫。

### 進一步加強我們的運營能力

我們相信強大的運營能力對於綜合性遊戲平台而言很重要。強大的運營能力不僅有助於我們有效地運營自主開發的遊戲，還使我們能夠吸引更多第三方遊戲開發商，並由我們與其聯合發佈其遊戲以及為其提供運營和營銷服務。利用我們的運營能力吸引第三方遊戲開發商，使我們能夠更快、更有效地構建我們的遊戲組合及玩家基礎，並利用此增加的基礎交叉銷售我們的遊戲，拓寬我們的收入來源以及提高與供應商的

## 業 務

議價能力。我們將繼續投入資源並加強管理，以進一步從各個方面開發及完善我們的平台，包括但不限於數據分析、支付及計費系統以及廣告容量。我們亦將加大對IT專業人員招聘的投入，並進一步購買或租用其他IT設備（如服務器），以進一步加強我們的IT基礎設施。

### 通過定向招募強化人力資源

我們的僱員是我們成功及發展的基石。為繼續發展及鞏固我們經營的關鍵方面，我們將繼續積極物色才華一流的候選人。尤其是，我們計劃物色具備產品規劃、藝術設計及研發的突出專長及豐富經驗的候選人。我們的開發工作將包括就遊戲開發招聘新人以加強我們的研發能力，以及增強IT基礎設施。於2018年12月31日，我們有96名開發人員，負責現有遊戲的升級和強化。為了進一步擴大我們的玩家基礎並維持我們的市場地位，我們將繼續加強並升級我們現有的手機遊戲。於2018年12月31日，所有我們現有的開發人員被安排維護、強化及升級我們現有自主開發的手機遊戲，從而可能限制我們日後開發新手機遊戲的研發能力。截至2019年、2020年及2021年12月止三個年度各年，我們計劃開發20至30款新手機遊戲（大多數是休閒遊戲），每款遊戲將需要五至十名開發人員花費四到八週的時間完成開發過程。儘管每款遊戲的初始開發過程可能僅需花費最多八週的時間，但我們預計我們的開發人員將花費大多數時間連續對新開發遊戲進行持續維護及強化。該等持續維護及強化包括（其中包括）分析玩家行為數據以提供合適的遊戲特色及遊戲體驗、定制營銷策略及優化變現能力。因此，預計我們將需要大量新僱員參與遊戲開發，以達成我們的遊戲開發及更新計劃。為支持開發進程及更大的開發團隊，我們的平台部門各年亦另外需要約10名新僱員以進一步加強我們的技術基礎設施。因此，自2019年至2021年，我們計劃為我們的遊戲開發團隊另外僱用最多100名新僱員，及為我們的平台團隊另外僱用20至30名新僱員。我們亦將招聘更多銷售及推廣人員。我們提供有吸引力的薪酬，且已設立購股權計劃以吸引及挽留才幹僱員及進一步通過我們的共同目標將我們的利益與我們僱員的利益保持一致。

### 提升我們玩家基礎的變現能力

自我們2010年成立以來我們的玩家基礎一直快速增長，截至2018年12月31日我們的註冊用戶數目及月活躍用戶分別達到約442.3百萬及35.9百萬。我們的所有遊戲均採用免費暢玩模式，在該模式中，最初遊戲可免費下載及玩樂，且玩家可購買虛擬物品通過延長遊戲時間、改善遊戲內交流、定制遊戲設置、改善遊戲內的表現以及加速玩家升級提升其遊戲體驗。為了將龐大的玩家基礎變現，我們必須說服更多玩家作出購買、增加每次購買的平均金額或通過遊戲內廣告發揮該玩家基礎的作用。於往績記錄期間，我

## 業 務

們遊戲的ARPPU亦穩定增長。我們的鬥地主遊戲的平均ARPPU由2016年的人民幣20元增加至2017年的人民幣28元，並進一步增加至2018年的人民幣35元。我們所有遊戲的ARPPU從2016年的人民幣20元增至2017年的人民幣27元，並進一步增加至2018年的人民幣36元。我們計劃通過增加虛擬物品及遊戲內服務的數目及類型以及現有物品及服務的消費率提升玩家基礎的變現能力。此外，我們認為通過遊戲內廣告進一步增加玩家基礎的變現具有巨大潛力。未來，我們預期為第三方創造更多向我們玩家推送廣告的機會及在持續提升玩家體驗的同時自遊戲內廣告獲得更大部分的收入。

### 尋求收購與戰略合作機會

我們計劃選擇性收購、投資中國或海外其他遊戲開發商或具有現成玩家基礎或大量移動流量的應用軟件公司及／或尋求與他們建立戰略合作夥伴關係。我們相信這些目標將與我們的業務相輔相成，原因是其將擴展我們的遊戲組合，帶來新的玩家並加強我們的業務擴展。此外，我們也將已就很有潛力的遊戲獲得遊戲版號但缺乏運營手機遊戲所需的資源或經驗的遊戲開發商視為潛在收購或合作目標。我們認為有關收購策略可使我們利用我們的經驗及營運知識，從而進一步擴大我們的遊戲組合並使收入來源多樣化。除根據商業現實進行的收購外，我們亦可能考慮與第三方遊戲開發商的其他合夥或合作形式。截至最後實際可行日期，我們尚未確定任何收購、投資或合夥的具體目標。

### 尋求進軍海外市場的機遇

我們計劃探索利用我們在中國市場所積累的專業知識以進入多個海外市場的可能性。截至最後實際可行日期，我們分別於2014年2月、2015年5月及2018年9月在香港成立三家附屬公司，並於2018年8月分別在開曼群島及英屬處女群島成立一家附屬公司。我們通過香港的一家附屬公司為海外玩家運營一款第三方開發的遊戲（即夢之隊）。我們已在香港、台灣及澳門提交若干商標的註冊申請，且於最後實際可行日期，我們已在台灣獲得四個商標，在香港獲得兩個商標。我們亦已於2019年1月與一家全球手機應用商店及廣告相關信息提供商訂立一項服務協議。我們計劃與若干海外手機製造商、移動運營商及／或應用軟件平台進行磋商，以探索進入海外市場的可能性，且我們計劃於2019年訂立最終協議。我們正尋求進軍亞洲（如香港及台灣）及北美洲等海外市場

## 業 務

的機會，側重休閒遊戲的開發及運營。我們亦正物色在該等市場有遊戲運營和遊戲本土化經驗的合格人選，以便我們日後向海外市場擴張，且我們計劃於2019年為我們於香港的分公司招聘若干銷售及營銷人員。

### 我們的遊戲

截至最後實際可行日期，我們活躍的手機遊戲組合包括44款遊戲，其中有19款牌類遊戲、14款棋類遊戲及11款其他遊戲（包括其他休閒遊戲與硬核遊戲）。截至最後實際可行日期，我們的所有遊戲均作為手機遊戲提供。

我們的許多遊戲均基於成熟的經典棋牌遊戲。以收益及活躍用戶計，鬥地主及四川麻將是我們提供的兩款超人氣棋牌類手機遊戲，該等遊戲全部基於中國多年來一直廣受歡迎的現實世界棋牌遊戲。此外，我們亦提供休閒遊戲，如休閒捕魚遊戲快手捕魚及消除遊戲開心萌萌消。

我們提供的大部分遊戲均由我們自行開發及發行。除該等自主開發的遊戲外，我們亦於2015年開始推廣第三方所開發的遊戲。於最後實際可行日期，我們現有遊戲中有六款遊戲乃由第三方開發商開發。該等遊戲包括休閒及硬核（如角色扮演類）遊戲。有關進一步詳情，請參閱本節「與第三方遊戲開發商合作」一段。

下表載列於往績記錄期間及直至最後實際可行日期新推出及已終止的遊戲數目：

類別	截至12月31日止年度			自2018年
	2016年	2017年	2018年	12月31日 至最後實際 可行日期
新推出	8	7	11	–
新遊戲	3	5	9	–
遊戲變更版本	5	2	2	–
已終止	–	–	6	2

於往績記錄期間，我們上線了新遊戲及現有遊戲的變更版本。於截至2018年12月31日止年度期間，我們下線了六款遊戲，其中四款為第三方開發遊戲。自2018年12月31日至最後實際可行日期，我們下線了另外兩款由第三方開發的遊戲。下線的主要原因為該等遊戲表現不如我們更受歡迎的遊戲。

## 業 務

### 現有遊戲組合

下表載列截至最後實際可行日期我們現有自主開發遊戲的關鍵資料：

遊戲	按玩法規則劃分的遊戲類型	現有版本的推出時間 <sup>(7)</sup>	生命週期階段	獲得遊戲版號日期 <sup>(7)</sup>	完成註冊流程日期 <sup>(7)</sup>
跑得快 <sup>(1)</sup>	牌類	2017年3月 2016年10月	穩定期	2016年5月9日 2016年10月9日	2017年4月7日 2016年 <sup>(6)</sup>
鋤大地	牌類	2016年1月	後期	2016年5月16日	2016年1月19日
鬥地主 <sup>(2)</sup>	牌類	2017年3月 2015年11月 2016年5月 2015年11月 2017年3月 2016年10月 2017年6月 2017年6月	穩定期	2016年4月14日 2016年4月27日 2016年7月12日 2016年8月4日 2016年12月12日 2016年12月22日 2017年5月22日 2017年5月26日	2017年4月7日 2015年12月21日 2016年6月8日 2015年11月27日 2017年4月7日 2016年10月28日 2017年6月22日 2013年 <sup>(6)</sup>
升級	牌類	2015年2月	穩定期	2016年8月23日	2015年3月17日
乾瞪眼	牌類	2015年7月	穩定期	2016年9月6日	2015年7月29日
雙扣 <sup>(3)</sup>	牌類	2017年3月 2015年2月	穩定期	2016年4月14日 2016年12月23日	2017年4月7日 2015年3月17日
攞蛋	牌類	2016年5月	穩定期	2016年8月17日	2016年6月8日
夠級	牌類	2015年11月	穩定期	2016年8月17日	2015年11月27日
四川麻將 <sup>(4)</sup>	棋類	2016年12月 2014年5月 2017年3月 2017年3月 2016年5月	穩定期	2016年3月29日 2016年7月26日 2017年2月13日 2017年2月13日 2016年7月25日	2016年12月21日 2014年 <sup>(6)</sup> 2016年6月1日 2017年4月7日 2016年6月8日
保皇	牌類	2015年11月	穩定期	2016年8月9日	2015年11月27日
武漢麻將	棋類	2016年1月	穩定期	2016年5月16日	2016年1月19日
廣東麻將	棋類	2017年8月	穩定期	2016年11月14日	2017年8月9日
中國象棋	棋類	2015年7月	後期	2016年8月23日	2015年7月27日
軍棋	棋類	2015年12月	後期	2016年7月25日	2015年12月21日
五子棋	棋類	2017年4月	後期	2016年11月14日	2017年5月11日
開心萌萌消 <sup>(5)</sup>	休閒	2016年7月 2016年12月	穩定期／ 後期	2016年7月12日 2016年12月23日	2016年 <sup>(6)</sup> 2016年 <sup>(6)</sup>
消星星	休閒	2017年2月	穩定期	2016年12月23日	2017年 <sup>(6)</sup>
長沙麻將	棋類	2017年4月	穩定期	2016年11月14日	2017年5月11日
遵義麻將	棋類	2016年12月	穩定期	2016年11月28日	2016年12月21日
快手捕魚	休閒	2016年1月	穩定期	2016年7月11日	2016年 <sup>(6)</sup>
四人鬥地主	牌類	2017年3月	後期	2016年11月14日	2017年4月7日

## 業 務

遊戲	按玩法規則劃 分的遊戲類型	現有版本的 推出時間 <sup>(7)</sup>	生命週期 階段	獲得遊戲 版號日期 <sup>(7)</sup>	完成註冊 流程日期 <sup>(7)</sup>
海軍最前線	休閒	2017年1月	後期	2016年9月23日	2016年 <sup>(6)</sup>
安徽麻將	棋類	2018年3月	穩定期	2018年1月29日	2018年3月7日
湖北麻將	棋類	2018年3月	穩定期	2018年1月29日	2018年3月7日

### 附註：

- (1) 截至最後實際可行日期，我們運營此遊戲的兩個不同版本。
- (2) 截至最後實際可行日期，我們運營此遊戲的八個不同版本。
- (3) 截至最後實際可行日期，我們運營此遊戲的兩個不同版本。
- (4) 截至最後實際可行日期，我們運營此遊戲的五個不同版本。
- (5) 截至最後實際可行日期，我們運營此遊戲的兩個不同版本。我們的開心萌萌消版本處於其生命週期的穩定期，全民萌萌消處於其生命週期的後期。
- (6) 相關政府機構發給我們的相關文件中沒有提供完成註冊程序的具體日期。
- (7) 於2016年5月24日，國家新聞出版廣電總局頒佈關於移動遊戲出版服務管理的通知（「**移動遊戲通知**」），該通知於2016年7月1日生效。根據移動遊戲通知，移動遊戲通知施行前已上網出版運營的移動遊戲，各遊戲出版服務單位及相關遊戲企業應按該通知要求於2016年10月1日前到屬地省級出版行政主管部門補辦相關審批手續。屆時，未補辦相關審批手續的，不得繼續上網出版運營。

國家新聞出版廣電總局於2016年9月19日頒佈關於順延《關於移動遊戲出版服務管理的通知》有關工作時限的通知，將補辦相關審批手續的時限順延至2016年12月31日。此外，根據網絡遊戲管理辦法，國產網絡遊戲須於該等網絡遊戲運營開始之日起30日內向國家文化行政部門補辦手續。

由於我們於2016年12月31日或之前發行的上表中列出的所有現有遊戲均已於2016年12月31日前獲得相應的遊戲版號並完成註冊程序，我們的中國法律顧問認為本集團已就此遵守相關中國法律及法規。

根據弗若斯特沙利文報告，手機遊戲通常在其生命週期中經歷以下階段：(1)早期成長階段，在此期間玩家數量及遊戲產生的收入趨於增加；(2)穩定且成熟的階段，在此期間玩家數量及遊戲產生的收入趨於穩定；及(3)後期階段，在此期間玩家數量及遊戲產生的收入趨於減少。根據同一報告，由於現有的龐大而穩定的線下玩家基礎，棋牌類手機遊戲的生命週期通常較長。目前，我們於往績記錄期間貢獻了大部分收入的鬥地主遊戲及麻將遊戲正處於其生命週期的穩定階段。

## 業 務

我們的超人氣遊戲系列的介紹如下。該等遊戲系列全部為內部開發，目前僅提供簡體中文版本。



### 鬥地主

我們的超人氣手機牌類遊戲鬥地主（系列遊戲）乃基於中國現實世界最具人氣牌類遊戲之一。

我們於2013年9月推出該遊戲。

我們在iOS、安卓及HTML5平台上提供鬥地主遊戲的不同版本。

在該款遊戲中，兩名玩家（「農民」）合作對戰第三名玩家（「地主」）。玩家輪流出牌或組合出牌。首位出完牌的玩家即勝出。倘地主勝出，其將獲得所有農民貢獻的所有虛擬單位（即「遊戲豆」）；倘任何農民勝出，所有農民將分享地主貢獻的遊戲豆。玩家通過勝出獲得經驗並升級，從而開啟更高級別的遊戲。

玩家使用我們的遊戲豆玩遊戲。玩家通過登錄每天獲得一定數目的免費遊戲豆，並能夠通過遊戲獲勝賺取額外的遊戲豆。玩家亦可在我們的遊戲內商店購買虛擬物品，亦可在購買有關虛擬物品的同時收取若干數目的遊戲豆作為贈品。玩家不能將虛擬遊戲豆兌換為人民幣或任何其他現實世界貨幣。

截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度，我們的鬥地主遊戲系列分別貢獻了約人民幣285.2百萬元、人民幣427.9百萬元及人民幣420.7百萬元的收入，分別約佔我們同期總收入的84.4%、93.1%及75.8%。

## 業 務

我們的天天鬥地主（真人版）已贏得多家頂級手機製造商及知名發行平台的多項獎項及認可。請參閱下文「一獎項及認可」一段。



### 四川麻將

麻將遊戲廣受華語玩家的歡迎。我們於2014年5月開始提供四川麻將以迎合這種需求。中國的麻將有多個類型，而四川麻將是人氣最旺的版本之一。

我們在iOS、安卓及HTML5平台上提供四川麻將。

在我們的四川麻將遊戲中，兩名或四名玩家相互對戰，以贏取其他玩家貢獻的遊戲豆。在該遊戲中，玩家輪流摸牌及出牌，以構建「聽牌」組合，等有合適的牌即贏。獲勝玩家可根據手中的牌型組合贏分。

玩家使用遊戲豆玩遊戲。玩家通過登錄每天獲得一定數目的免費遊戲豆，並能夠通過遊戲獲勝賺取額外的遊戲豆。玩家亦可在我們的遊戲內商店購買虛擬物品，亦可在購買有關虛擬物品的同時收取若干數目的遊戲豆作為贈品。玩家不能將虛擬遊戲豆兌換為人民幣或任何其他現實世界貨幣。

截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度，我們的四川麻將分別貢獻了約人民幣42.0百萬元、人民幣25.1百萬元及人民幣15.1百萬元的收入，分別約佔我們同期總收入的12.4%、5.5%及2.7%。

## 業 務



### 湖南跑得快

湖南跑得快是我們於2013年8月上線的一款牌類手機遊戲。

我們在iOS、安卓及HTML5平台上提供該款遊戲。

在湖南跑得快中，三名玩家輪流出牌，首先出完牌的一方勝出，並獲得所有輸家貢獻的遊戲豆。通用規則乃基於中國湖南省長沙現實世界常見牌類遊戲的地方版本。玩家可購買虛擬物品，且在購買有關虛擬物品時亦可獲得免費遊戲豆作為贈品。玩家亦可通過連續幾天登錄及贏得網絡競技獲得更多遊戲豆。

截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度，我們的湖南跑得快分別貢獻了約人民幣3.3百萬元、人民幣2.0百萬元及人民幣0.8百萬元的收入，分別約佔我們同期總收入的1.0%、0.4%及0.2%。



### 天天愛象棋

我們於2015年6月推出天天愛象棋，這款網絡遊戲是基於古代傳統棋類遊戲。

我們在iOS、安卓及HTML5平台上提供該款遊戲。

我們目前提供不同遊戲玩法的天天愛象棋，例如標準單人模式、「殘局」單人模式和玩家對戰的網絡比賽模式。在標準單人模式及「殘局」單人模式中，玩家與計算機對手方對戰，無需任何虛擬單位即可玩。稱為鑽石的虛擬單位可在遊戲的網絡比賽版本中消費。玩家亦可以通過每日登錄和贏得網絡比賽獲得鑽石。

於往績記錄期間，我們的天天愛象棋對我們各年度總收入的貢獻不足1%。

## 業 務



### 開心萌萌消

開心萌萌消是我們於2015年6月推出的一款單人消除遊戲。

該款遊戲在iOS及安卓平台上運行。

在開心萌萌消中，玩家移動屏幕上不同顏色的元素以創建相同顏色的豎向與橫向組合並破解各種難題挑戰。玩家可獲得虛擬物品，例如用於裝飾玩家虛擬花店的鮮花及幫助玩家通關的重置權、魔術棒等道具。

玩家可通過每日登陸及參加促銷活動獲得虛擬單位及額外虛擬道具。

於往績記錄期間，我們的開心萌萌消對我們各年度總收入的貢獻不足1%。



### 快手捕魚

快手捕魚為一款我們於2016年1月首次推出的休閒捕魚遊戲。

該遊戲可在iOS、安卓及HTML5平台上運行。

在該遊戲中，玩家通過使用各種虛擬釣桿及其他工具捕魚，並根據所捕到的魚的數目及大小贏得遊戲豆。遊戲豆在玩遊戲時消費。我們為玩家組織各種網絡競賽、提供虛擬獎勵及保持每日排名。為提升遊戲內體驗，玩家亦可購買神奇漁具等虛擬物品，神奇漁具可用於凍結目標或提升瞄準精度。

截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度，我們的快手捕魚分別貢獻了約人民幣0.1百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣27.8百萬元的收入，分別約佔我們同期總收入的0.0%、0.2%及5.0%。

## 業 務

下表載列我們各類手機遊戲於所示期間所得遊戲收益的絕對金額及佔我們遊戲總收益的百分比：

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
牌類遊戲	293,595	86.9	432,034	94.0	423,632	88.0
棋類遊戲	42,487	12.6	25,319	5.5	15,293	3.2
其他遊戲 <sup>(1)</sup>	1,871	0.5	2,371	0.5	42,352	8.8
<b>遊戲收益</b>	<b>337,953</b>	<b>100.0</b>	<b>459,724</b>	<b>100.0</b>	<b>481,277</b>	<b>100.0</b>

附註：

(1) 其他遊戲包括其他休閒遊戲及硬核遊戲。

下表載列我們於所示期間五大遊戲的收入及玩家資料：

### 截至2016年12月31日止年度

我們的遊戲	收入	ARPPU	日活躍用戶	月活躍用戶	每月付費用戶
	(人民幣千元)	(人民幣元)	(以千計)	(以千計)	(以千計)
鬥地主	285,204	20	1,791	9,357	1,187
四川麻將	41,869	18	217	1,790	194
跑得快	3,280	15	60	251	18
雙扣	453	12	13	77	3
升級	591	11	24	124	4

### 截至2017年12月31日止年度

我們的遊戲	收入	ARPPU	日活躍用戶	月活躍用戶	每月付費用戶
	(人民幣千元)	(人民幣元)	(以千計)	(以千計)	(以千計)
鬥地主	427,938	28	4,196	17,285	1,265
四川麻將	25,027	24	311	2,288	88
跑得快	1,997	13	77	365	12
快手捕魚	1,137	32	58	724	3
開心萌萌消	343	14	17	130	2

## 業 務

截至2018年12月31日止年度

我們的遊戲	收入	ARPPU	日活躍用戶	月活躍用戶	每月付費用戶
	(人民幣千元)	(人民幣元)	(以千計)	(以千計)	(以千計)
鬥地主	420,693	35	5,145	21,633	1,013
快手捕魚	27,787	90	149	2,030	26
四川麻將	15,130	20	301	2,553	62
跑得快	834	14	56	327	5
雙扣	187	21	16	252	1

### 遊戲儲備

於最後實際可行日期，我們儲備有61款遊戲，包括：

- 正處於改版、升級及強化階段的26款現有遊戲（包括升級17款遊戲的HTML版本及11款遊戲的安卓版本，其中有兩款遊戲同時升級了HTML版本和安卓版本）－我們計劃於2019年發行該等遊戲，具體視市場狀況及趨勢而定；
- 已完成開發並已獲得遊戲版號但於最後實際可行日期尚未推出或重新推出的17款遊戲。在開始正式商業運營相關遊戲業務後的30日內，我們需完成文化和旅遊部網絡備案系統的後續註冊程序。自2018年8月以來，文化和旅遊部暫時關閉網絡備案系統，且截至最後實際可行日期，該系統尚未重新開放。誠如我們的中國法律顧問所告知，一旦該等備案系統重新開放，只要我們提交所有必要註冊文件，概無法律阻礙我們完成相關註冊程序。－我們計劃於2019年或2020年發行或重新發行該等遊戲，具體視市場狀況、監管環境及趨勢而定；及
- 已完成開發待獲得遊戲版號的18款自主開發新遊戲－我們將於獲得遊戲版號後考慮發行該等遊戲的時機。

我們根據多項因素（包括市場競爭、現有遊戲的受歡迎程度、預計的玩家需求和趨勢以及預期的遊戲生命週期）來決定對現有遊戲的升級改善。

## 業 務

我們在每季度初編製季度遊戲開發／更新計劃，並根據市況對有關計劃進行持續調整。截至最後實際可行日期，我們正為現有已獲得遊戲版號的26款手機遊戲開發新版本。我們儲備中的該等遊戲大多是經典棋牌及休閒遊戲的升級及增強版本。根據關於移動遊戲出版服務管理的通知，倘現有遊戲的變更或其新版本涉及大量升級工作及新資料使用（例如故事情節、任務內容、地圖型態、人物性格、角色特徵或玩家互動功能的大量改變以及為推廣遊戲而改變遊戲名稱（通過補充現有名稱，例如「新（現有遊戲名稱）」或「（現有遊戲名稱）2」），則升級工作應視為新項目且需要新遊戲版號。據我們的中國法律顧問告知，根據向國家廣播電視總局作出的諮詢，我們無需為升級或增強現有遊戲獲取新的遊戲版號，惟有關升級或增強並不構成國家廣播電視總局認為的明顯變更且需要我們遊戲的名稱保持不變。

自2018年4月起，我們已向新聞出版部門提交了我們新開發手機遊戲的19項前置審批申請。中國政府自2018年3月起在全國範圍內暫停新網絡遊戲的批准及註冊程序，從2018年12月起，中國政府開始全國範圍內審批遊戲版號，此後我們於2019年2月26日獲得一個新遊戲版號。截至最後實際可行日期，我們的15款手機遊戲已獲得省級新聞出版部門的初步批准，但仍待國家新聞出版部門的最終批准。

2018年12月，中國政府機構開始批准新網絡遊戲。自那時起直至最後實際可行日期，中國政府批准了892款新遊戲版號。我們認為於2018年3月暫停遊戲審批程序對我們的業務運營及財務業績影響有限，此乃基於(i)如弗若斯特沙利文報告所示自我們於2010年成立以來，我們一直專注於生命週期通常相對較長的經典棋牌遊戲及休閒遊戲；及(ii)於最後實際可行日期，我們所有現有自主開發的遊戲均獲得遊戲版號。在該等遊戲中，鬥地主及麻將非常受歡迎，並形成了我們龐大玩家群的基礎，我們一直將我們的資源重點投入該等遊戲。我們大多數其他現有遊戲也都是經典的棋牌遊戲及休閒遊戲。我們認為我們尚未優化且在營銷及推廣上尚欠重視的該等遊戲仍有潛力提高普及程度及增加盈利能力。因此，董事認為，遊戲版號繼續暫停，即使持續至2019年，其對我們業務及財務業績的影響仍然有限，原因是我們可繼續優化及推廣擁有遊戲版號的現有遊戲。然而，我們無法保證任何長期暫停不會對我們的業務產生不利影響。請參閱「風險因素－與業務及行業有關的風險－長遠來看，中國政府長期暫停新網絡遊戲的批准及註冊流程可能對我們的業務造成不利影響」一節。

---

## 業 務

---

### 遊戲開發及運營

#### 開發及運營團隊

我們提供的大部分遊戲均由我們本身的開發團隊內部開發。於最後實際可行日期，我們運營38款自主開發的手機遊戲。

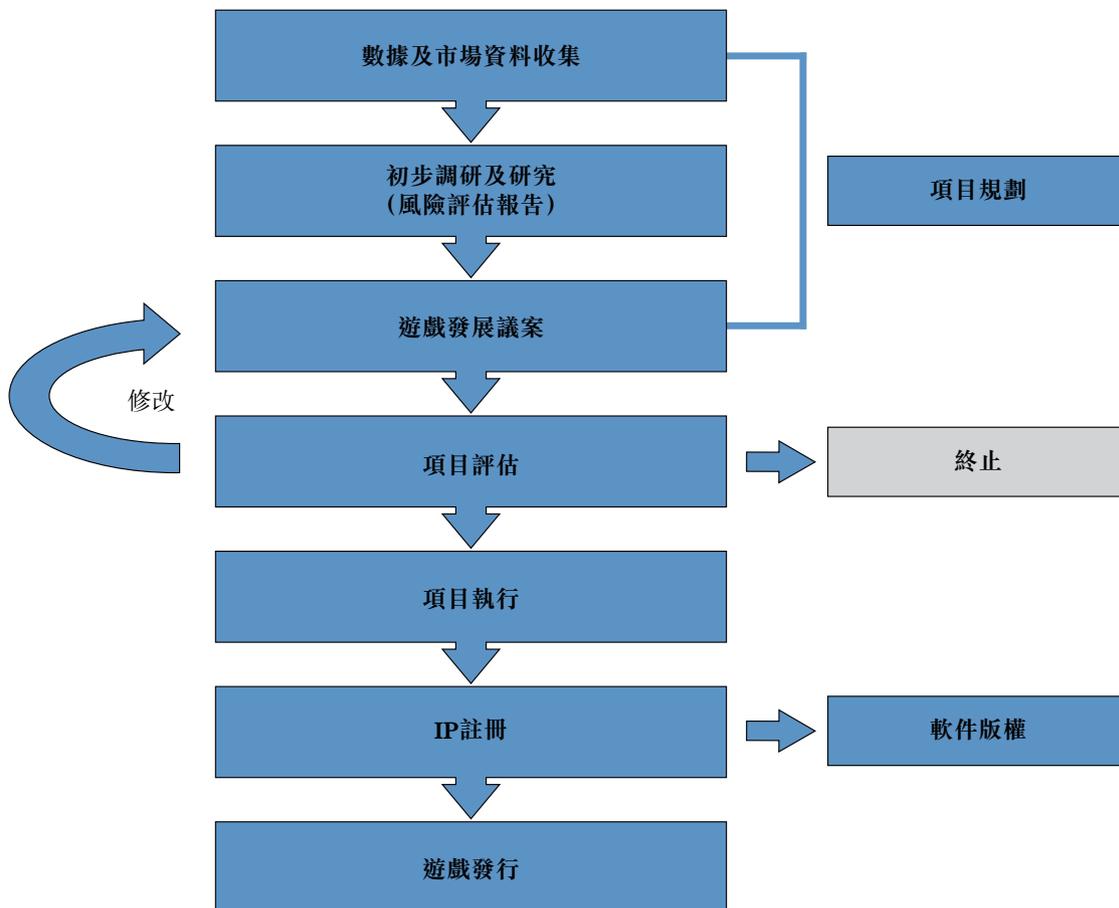
我們採用一套以工作室為基礎的綜合性遊戲開發流程。我們的開發部門由五個內部遊戲工作室組成，主要負責自身遊戲的設計、開發及持續改進，包括解決技術性問題及開發和發佈更新。各工作室擁有7至27名開發人員的專業團隊，具體人員數目根據待開發及運營的遊戲的難度、複雜性及數量而定。截至最後實際可行日期，我們的開發人員在遊戲行業內平均擁有約4.3年的工作經驗，且約78.0%的人員擁有學士學位或更高的學位。其他部門向遊戲工作室提供支持。我們的平台部門提供技術支持並制定初步框架以促進開發流程。我們的商務部門通過與發行平台及支付渠道談判和簽訂合同在遊戲推出後推廣我們的遊戲。我們相信，我們以工作室為基礎的遊戲開發流程有助於內部資源的有效分配及共享，從而提高我們的研究及運營效率。

我們遊戲的日常運營（包括建立及維護支付渠道及發行平台，以及處理用戶提出的日常問題）由我們的運營部門負責。於2018年12月31日，我們有34名員工就職於我們的運營部門，包括運營員工及客戶服務員工。截至最後實際可行日期，我們的運營人員在互聯網相關領域的平均工作經驗約為4.3年，且彼等均擁有大學學歷或更高學歷。我們的運營部門由本集團資深管理成員朱偉傑先生帶領。請參閱「董事及高級管理層－高級管理層」一節。

## 業 務

### 遊戲開發流程

我們的遊戲開發流程一般包含以下關鍵步驟：



## 業 務

我們典型的開發過程包括四個主要步驟：項目規劃、項目評估、項目執行和IP註冊。在項目規劃階段，我們的開發團隊收集市場資料（包括但不限於市場趨勢和用戶偏好），及進行遊戲內容的初步設計並制定開發時間表。在項目規劃階段完成後，我們的開發人員將擬備一份詳細的開發提案，其中包括總體大綱、建議計費方法、擬議開發團隊的組成及開發里程碑。然後我們由首席執行官及首席技術官組成的項目評估小組根據提案進行評估，以釐定是否繼續進行項目。在此階段，可以進一步修改及重新評估或終止被拒絕的議案。獲接受的議案將發送予我們的開發團隊以執行該項目。項目執行涉及程序開發、腳本編寫、美術設計和測試等，所有這些均由我們一個工作室的項目經理協調。在遊戲正式獲准發行之之前會製作遊戲的演示版本並進行多輪測試。最後一步是在新開發的遊戲正式發行之前行進行軟件版權註冊。在遊戲開發和測試完成後，我們通過將遊戲包上傳到各種發行平台的服務器上發佈新遊戲，以便玩家通過我們的各種遊戲發行平台獲得。從議案生成到發行新遊戲，通常需要一至兩個月的時間。

我們利用整個網絡遊戲組合中所使用的若干專屬共享組件及軟件開發工具包（涵蓋了賬戶管理、付款、計費、安全性、廣告、聊天工具、數據收集及分析等方面）開發我們大部分網絡遊戲。該等通用組件減少了新遊戲開發的時間及成本以及有助我們在大量用戶在線的情況下維持平台穩定性。

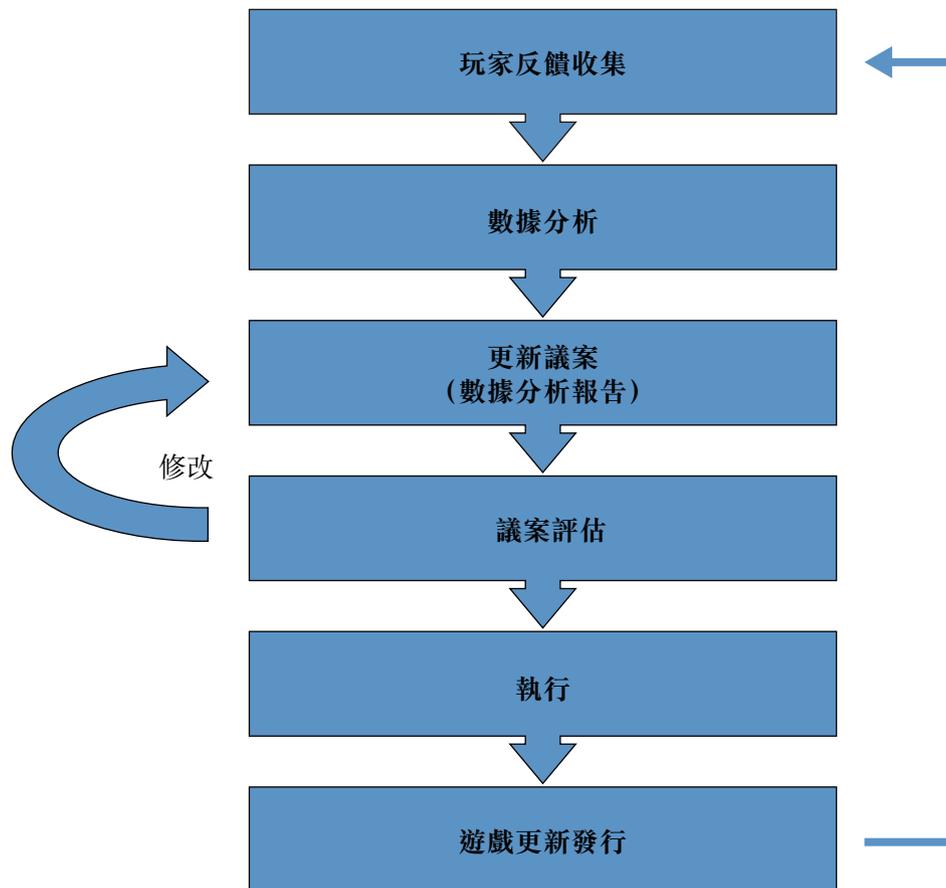
### 遊戲運營及更新

我們的運營部門運營我們的所有手機遊戲（包括自主開發的遊戲及第三方開發的遊戲）。我們用自動監控系統監控我們的網絡基礎設施以確保其穩定性及安全性。

為不斷改進我們的遊戲及提升玩家體驗，我們經常發佈遊戲更新。我們定期更新遊戲以修補漏洞或糾正技術性問題，增加遊戲內特色，並為新發佈移動設備或已更新操作系統提供獲取途徑。更新過程通常從我們的運營部門開始進行，該部門分析用戶的遊戲偏好和支付不同遊戲和服務的意願、目前操作系統規範以及我們遊戲的整體穩定性、可玩性和盈利能力，並與我們的開發團隊合作，提出更新我們遊戲的觀點。我們的工作室實際上負責創建我們遊戲的更新版本並應用新的升級技術。我們的運營部

## 業 務

門負責向我們的發行平台發行更新版本，並與我們的商務部門合作，進一步推廣與此類更新相關的遊戲。我們的玩家通常通過下載更新包即可獲取更新版本。我們透過在線評論論壇等客戶服務獲得玩家反饋。我們的遊戲通常至少約每兩週小幅更新一次。我們的更新過程始於收集玩家的反饋。然後，我們根據收集的反饋進行數據分析，並制定詳細的更新議案供我們的項目評估團隊進一步進行內部評估。被拒絕的提案將被退回以進行修訂，而已接受的提案將予執行。在完成該過程後，我們將發行更新版本，這將再次通過相同的過程進行進一步更新。下圖顯示了我們的遊戲更新過程的關鍵步驟：



### 數據分析

我們已建設並不斷強化我們的內部數據系統以收集及分析數據，從而讓我們能夠更好地了解我們的玩家基礎，改進我們的遊戲及提升玩家體驗。我們有一支四人的專門團隊負責數據分析。我們利用通過使用Spark、HBase及Hadoop技術創建的數據收集工具收集及分析大量遊戲數據並傳輸至我們的數據系統，所有相關遊戲開發及運營團隊均可訪問該系統。我們密切追蹤及分析玩家的遊戲內偏好及行為，包括有關玩的局

## 業 務

數、時間及技能水平晉級。該等舉措讓我們得以更好地了解我們玩家的遊戲內行為模式，此有助於我們開發新遊戲及調整現有遊戲以提升遊戲體驗，針對用戶偏好提供虛擬商品及遊戲內服務，並通過將非付費玩家轉變為付費玩家和鼓勵我們付費玩家基礎增加消費的方式設計更有可能增加ARPPU的推廣項目。我們積累的與用戶屬性及行為相關的數據亦有助於我們向外部廣告商提供更有效的廣告模式及更有效地交叉營銷我們本身的遊戲，從而讓我們對屬性及行為表明極有可能對特定遊戲或服務感興趣的玩家定制廣告，並避免（例如）向已經下載或玩該遊戲的玩家發送遊戲廣告。我們有一個專為分析用戶行為及偏好而設計的廣告軟件開發工具包以提高廣告的有效性。

### 遊戲環境的監管

我們已實施多項措施以監管我們的遊戲環境及避免第三方的若干未授權行為，或可能觸犯中國法律或對我們的遊戲運營及玩家體驗構成不利影響的不當玩家或第三方行為。我們致力監管的不當行為包括：

- 在遊戲過程中或通過未經授權的第三方銷售、購買或分配用戶賬戶或虛擬物品；
- 通過作弊行為（例如集體作弊或通過未經授權的軟件利用漏洞）獲取虛擬物品；
- 通過未經授權的軟件或技術竊取用戶賬戶；
- 用欺詐性信息欺騙其他用戶；
- 未經授權獲得用戶賬戶並從中獲取虛擬物品；
- 不當行為或通訊（侮辱或騷擾語言或與色情、賭博或毒品有關的內容）；及
- 不適當的照片（涉及與色情、賭博或毒品有關的內容）。

我們的運營部門負責監控玩家的行為。我們已確立一套遊戲規則、用戶服務條款及私隱政策，並在我們的各款遊戲內及網站上發佈。為避免產生安全漏洞、個人信息丟失及遭侵犯或被盜取，我們會定期監察我們的數據系統及服務器，以識別異常登錄或其他異常情況。我們亦定期識別程序漏洞、升級軟件補丁及評估我們的安全系統。我們利用第三方篩選程序以識別我們的系統漏洞。為保護我們玩家的個人信息，令有

## 業 務

關個人信息不受損害或丟失，我們已安裝恢復系統，為有關信息存儲進行備份。我們亦定期測試我們的恢復系統以確保其運行穩定。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無遇到我們的玩家個人信息丟失、遭侵犯或被盜取的重大事件。為確保我們遵守有關反賭博的相關法律法規，特別是網絡遊戲管理辦法，當中規定網絡遊戲公司不得提供虛擬物品和法定貨幣的交換服務，我們明確禁止玩家在賬戶之間銷售或轉移虛擬物品。尤其是，若干玩家賬戶中的虛擬物品數量、所使用的登錄方法或在我們遊戲中獲得的獎勵金額有異常變化時，我們會收到通知。一旦發生任何偷竊或異常轉讓情況，我們將識別相關賬戶並凍結有關賬戶及暫扣所有已轉讓、私下交易或不當獲取的虛擬物品。我們亦定期檢查玩家活動，識別任何可能的賭博活動。我們亦定期發佈遊戲內通知，以提醒我們的玩家有關此類交換行為的法律、法規和政策。例如，我們用遊戲內橫幅廣告通告我們的反賭博政策。我們亦已在我們的遊戲中建立篩選系統以阻止與賭博相關的對話。

我們有一個遊戲內警告系統，該系統可以識別虛擬物品異常增加、異常IP地址和登錄信息等異常活動。我們的系統亦可以自動篩選敏感詞語並阻止不恰當的語言和內容。一旦識別出購買異常大量的虛擬物品或登錄方法變化等異常情況，我們的後台系統會通知我們的監控團隊，監控團隊其後可採取措施解決相關問題。根據事件的嚴重性，我們的工作人員將其後確定適當的處罰，包括（固定的時間段或永久地）封閉玩家賬戶。此外，我們的員工將定期監控購買高水平虛擬物品的玩家賬戶，以確保不存在異常情況。我們的後台系統亦保留用戶信息和記錄，包括遊戲內活動、虛擬物品消耗和登錄信息，以幫助確保此類信息的準確性和最新性。

我們亦監控和分析遊戲數據，以識別通過非法轉移或欺騙行為未經授權獲取虛擬物品的行為。倘發現第三方平台未經授權轉移用戶賬戶或虛擬物品，我們將終止該第三方平台提供的服務，並保留我們對有關第三方採取法律行動的權利。我們的遊戲內報告功能亦使我們的玩家能夠向我們的員工報告不當活動或欺詐性信息，一經核證，我們將封閉相關賬戶或採取其他措施懲罰此類活動。

### 與第三方遊戲開發商合作

為擴寬我們的收益來源及利用我們強大的運營技能（包括我們的支付系統等技術基礎設施）、通過各種發行平台發佈遊戲的專業知識及營銷和推廣經驗，我們亦與第三方遊戲開發商合作，以擴大我們的業務。有關合作亦有助豐富我們的遊戲組合、為我們帶來新玩家、增強我們現有玩家的黏性、增加我們手機遊戲平台的流量及增強我們與供應商（特別是遊戲發行平台）的議價能力。

## 業 務

我們與第三方遊戲開發商的合作方式主要有以下兩種：

a. 發行

我們向若干第三方遊戲開發商提供發行服務，我們據此通過自有遊戲界面的門戶提供第三方遊戲的訪問鏈接。於往績記錄期間，就有關第三方遊戲而言，我們分佔自玩家所獲得收入（扣除發行平台及付款渠道商的成本）的約40%至80%。儘管此類合作安排於往績記錄期間並未帶來大量收益貢獻，但我們參與有關安排卻令我們能更深入地了解玩家最新喜好及市場趨勢。

b. 聯合發佈

於往績記錄期間，我們聯合發佈第三方遊戲開發商開發的一款遊戲。根據相關協議，我們負責該第三方遊戲的發佈及營運，包括營銷、推廣、運行、提供計費服務、客服支持以及與發行平台（如應用商店）的鏈接。我們有權獲得該第三方遊戲約10%至20%的遊戲收入及遊戲內廣告收入（扣除發行平台及付款渠道商的成本），具體取決於交易發生的平台。

我們於2015年開始與第三方遊戲開發商合作。於最後實際可行日期，我們已發佈六款由第三方遊戲開發商開發的遊戲，其中，我們就五款遊戲主要提供發行服務及就一款遊戲主要提供聯合發佈服務。截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度，我們自第三方遊戲所得收入分別約為人民幣1.2百萬元、人民幣0.9百萬元及人民幣5.5百萬元。根據發行模式及聯合發佈模式，第三方遊戲開發商主要負責遊戲開發、託管遊戲服務器、控制遊戲規格及定價，而本集團主要負責提供發行服務。因此，我們認為第三方遊戲開發商對遊戲負主要責任並視其為我們的客戶。我們於提供發行服務時確認自第三方遊戲付費玩家之所得款項，經扣除按根據與相關第三方遊戲開發商訂立的相關協議預先釐定的費率與第三方遊戲開發商分享的金額。

於最後實際可行日期，我們以合作運營商的身份運營五款第三方遊戲但我們並未就此向文化部進行任何相關註冊。誠如我們的中國法律顧問所告知，文化部實行獨家申報制度，據此，僅該等第三方遊戲的知識產權擁有人或相關擁有人授權的主要合作運營商可以發起申報。由於本公司並非上述五款第三方遊戲的知識產權擁有人亦非經該等擁有人授權的主要合作運營商，故我們無法向文化部進行相關申報。我們已請求

## 業 務

相關知識產權擁有人或主要合作運營商在切實可行的情況下盡快與本集團（作為合作運營商之一）重新備案。誠如我們的中國法律顧問所告知，本公司可能就每個未進行相關註冊的遊戲被處最高人民幣20,000元的罰款（導致面臨罰款最高達人民幣100,000元），且除罰款外，無其他法律或監管後果。我們自2017年12月開始運營該五款第三方遊戲，截至2018年12月31日止年度，來自該等遊戲的收入為人民幣5.0百萬元，佔我們同期總收入的0.9%。截至2018年12月31日止年度，該五款第三方遊戲的平均月活躍用戶、平均日活躍用戶及累計註冊玩家數量分別約為0.9百萬、0.1百萬及7.2百萬。我們已設立內部控制程序以要求知識產權擁有人或主要合作運營商日後向本集團（作為合作運營商之一）提交註冊。

### 遊戲變現

我們的網絡遊戲全部採用免費暢玩模式運營。玩家能夠免費下載手機應用程序或通過手機或平板電腦應用商店或微信等社交網絡免費獲取我們的遊戲。玩家可選擇購買我們提供的虛擬物品提升遊戲體驗。我們認為，這種讓玩家玩遊戲而不需要支付初始費用的模式，讓我們能夠更有效地吸引新玩家體驗我們的遊戲及建立我們的玩家基礎，從而讓我們得以在之後通過銷售虛擬物品及遊戲內廣告進行變現。

### 我們的虛擬物品

於往績記錄期間，我們產生的大部分收益來自在我們遊戲中銷售虛擬物品。請參閱「財務資料－我們經營業績主要組成部分的說明－收入」一節。

我們在我們的遊戲中提供各種虛擬物品以提升玩家體驗及創造更具吸引力的遊戲場景。我們的部分最常用虛擬物品包括：

- **遊戲豆／鑽石**。我們在遊戲中提供虛擬單位，其名為「遊戲豆」或「鑽石」。我們的虛擬單位只能在取得有關遊戲豆的特定遊戲中使用，不能用於我們任何其他遊戲或任何其他情況，且在任何情況下都不能兌換成人民幣或任何其他現實貨幣。
- **VIP會員**。玩家可購買不同期限的VIP會員，在有關期間其可享受特殊用戶界面使玩家可獲得記錄卡、專屬會員標誌、獲得更多免費遊戲豆及可強制其他玩家退出遊戲、不被踢出遊戲及忽略其他玩家的遊戲內互動等更多特權的遊戲內優勢。

## 業 務

- **虛擬角色。**玩家可以設置個性化人物，以顯示在螢幕上代表玩家。玩家能夠按不同的價格購買不同人物角色。各人物角色均有獨特的特效和技能，玩家可以利用角色的技能獲得相應的獎勵，亦可通過賺取經驗值對該等人物進行升級。人物的級別越高，利用其技能可以獲得的獎勵則越佳。這些頭像將在購買後永久顯示。
- **經驗值。**經驗值用於升級虛擬人物。隨著虛擬人物級別提升，玩家可利用其技能獲得的利益會越多。玩家可購買經驗值或通過贏得在線競技獲得經驗值。

下表載列(i)按虛擬物品類別劃分的遊戲收入；及(ii)往績記錄期間按虛擬物品類別劃分的鬥地主遊戲收入的明細：

### 按虛擬物品類別劃分的遊戲收入明細

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
遊戲豆	324,075	95.9	442,820	96.3	443,385	92.1
其他虛擬物品 <sup>(1)</sup>	13,878	4.1	16,904	3.7	37,892	7.9
<b>總計</b>	<b>337,953</b>	<b>100.0</b>	<b>459,724</b>	<b>100.0</b>	<b>481,277</b>	<b>100.0</b>

附註：

- (1) 其他虛擬物品主要包括VIP會員、虛擬角色及經驗值。

### 按虛擬物品類別劃分的鬥地主遊戲收入明細

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	人民幣千元	%	人民幣千元	%	人民幣千元	%
遊戲豆	279,719	98.1	417,657	97.6	397,297	94.4
其他虛擬物品 <sup>(1)</sup>	5,485	1.9	10,281	2.4	23,396	5.6
<b>總計</b>	<b>285,204</b>	<b>100.0</b>	<b>427,938</b>	<b>100.0</b>	<b>420,693</b>	<b>100.0</b>

附註：

- (1) 其他虛擬物品主要包括VIP會員、虛擬角色及經驗值。

## 業 務

### 定價

我們通過遊戲內購買對玩家基礎的變現很大程度上取決於虛擬物品的創造、定價及銷售。在釐定我們虛擬物品的類型、提供時間及價格時，我們會評估觸發遊戲內購買的可能性。我們在為我們的虛擬物品定價時會考慮眾多因素，包括虛擬物品為玩家的虛擬角色帶來的功能及特權、虛擬物品在我們玩家中的受歡迎程度及市場上所提供類似虛擬物品的價格，並基於目標用戶的消費能力及其他因素調整價格。

### 變現措施

為對我們的玩家基礎變現及提高我們的盈利能力，我們已實施多項措施將非付費玩家轉變為付費玩家，並提高現有付費玩家的消費水平。

在我們的所有網絡遊戲中，我們在玩家每天進入遊戲時向彼等提供限量免費虛擬單位。此舉為玩家提供暢玩遊戲的機會，讓玩家更投入並對升級進行投資。為鼓勵玩家玩得更多、更久，我們對連續多日登錄的玩家提供更多免費虛擬單位。我們相信，非付費玩家一旦體驗到更多玩法和升級的甜頭，便更有可能購買虛擬物品及保持體驗。為進一步刺激初次購買，我們提供了各種套餐，包括價格水平極低的套餐。我們亦與手機公司合作舉辦提供各種獎勵的網絡比賽，並與流媒體平台和電視台合作，從而增加玩家與主持人的互動，進一步刺激玩家開始進行購買和增加購買。

我們通過定期分析玩家偏好並繼續提供和推廣新的虛擬物品，同時為現有虛擬物品引入新功能，嘗試降低收入在遊戲豆銷售上的集中度。例如，我們計劃根據西遊記中的知名人物推出虛擬角色，並在2019年提供除遊戲豆以外的現有虛擬物品的折扣。我們還計劃於同年推出新表情包以供出售。

我們繼續向我們的遊戲引進新的遊戲內功能，以保持體驗的新鮮感和享受感，並推出定期促銷及活動以鼓勵玩家繼續玩。例如，我們在遊戲中推出了幸運寶箱功能，讓玩家有機會贏取虛擬套餐的價格折扣。此外，我們在公眾假期亦有促銷活動。為鼓勵付費玩家作出更大量的購買，玩家購買的虛擬物品量越大，獲得的折扣便越高。我們認為該等措施一直有效地幫助我們提高付費用戶願意在遊戲上消費的平均金額。我們的ARPPU從2016年的人民幣20元增加至2017年的人民幣27元，並進一步增加至2018年的人民幣36元。

## 業 務

下表載列所示期間有關我們遊戲變現的若干資料：

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
平均月活躍用戶（千名）	12,581	22,447	35,875
平均每月付費用戶（千名）	1,443	1,409	1,120
ARPPU（人民幣元）	20	27	36
遊戲收入（人民幣千元）	337,953	459,724	481,277

### 遊戲內廣告

我們於2018年5月開始出售遊戲內廣告。我們的廣告通常以彈出廣告及橫幅廣告的形式投放，且我們一般根據我們玩家點擊該等廣告或通過贊助商的網站作出購買的次數從該等廣告中獲取收益。為增加廣告對我們玩家的曝光度，我們亦已設計我們的遊戲系統，以確保玩家更可能留意到廣告，同時注重保持其遊戲體驗的質量。我們亦已推出專門用於我們遊戲的廣告軟件開發工具包，該工具包令我們能參考我們大數據分析所識別出的玩家喜好及行為展示精選廣告。

我們遊戲內廣告的客戶主要是廣告代理平台，該等平台將我們的廣告空間與合適的終端廣告客戶連接起來。該等廣告代理平台主要為中國領先的大型互聯網公司的一家附屬公司及中國領先的手機製造商的附屬公司。我們龐大的玩家基礎為廣告空間提供流量，而廣告代理平台則負責通過其系統將我們的廣告空間與合適類別的廣告客戶連接起來。

我們認為遊戲內廣告是我們變現玩家基礎一種有效的方法，對於非付費玩家更是如此。非付費玩家並無為玩遊戲付費的習慣或不願意為玩遊戲付費，彼等可以通過觀看遊戲內廣告（如廣告視頻和橫幅）免費獲取虛擬物品，而我們則能從廣告代理平台收取廣告收入。我們將繼續密切觀察和評估我們遊戲的表現，以取得最佳廣告水平。

於2018年5月至12月期間，我們錄得來自遊戲內廣告的收益約為人民幣73.7百萬元。我們預期遊戲內廣告將繼續提供額外的收益來源。

## 業 務

### 遊戲發行平台

我們的遊戲發行平台主要包括社交網站、線上應用商店（例如適用於iOS系統的iOS應用商店及騰訊應用寶）、遊戲門戶及手機製造商。自2014年起，我們已透過中國頂級手機製造商（如華為、Vivo及Oppo）的應用商店推廣我們的手機遊戲。運營該等遊戲發行平台的所有實體均為獨立第三方。我們與我們的任何遊戲發行平台之間並無訂立任何獨家安排。

我們與第三方發行平台訂立年期通常介乎一至三年的合作協議，且有關協議到期可自動重續一年。根據該等協議，發行平台向我們提供遊戲平台服務，我們使用該等服務運營我們的網絡遊戲及並向玩家提供支付服務以便玩家購買我們的虛擬物品，作為交換，發行平台向我們收取服務費。根據該等協議，我們負責在該等平台上運營及維護我們的全部遊戲，包括解決與遊戲運營有關的技術問題及向玩家及時提供客戶服務。如我們的遊戲被指違反相關法規或規例或侵犯了其他方的知識產權，則有關平台可以終止有關合作協議。根據我們與遊戲發行平台的大部分協議，我們對我們的遊戲遵守各項適用法規及規例負全部責任。如發現我們在任何有關平台上發行的任何遊戲侵犯了其他遊戲開發商或運營商的知識產權，則我們可能須承擔責任。根據該等協議，我們按預先釐定的百分比與該等發行商分享來自玩家的收益，該百分比一般介乎合同期內彼等發行遊戲的玩家總支出的30%至60%。

### 支付渠道

我們向我們的玩家提供多種支付選擇以便購買虛擬物品。玩家可通過線上支付渠道及短信服務作出付款。我們與多家第三方支付渠道（包括線上支付渠道（如支付寶及微信支付）及中國的大型電信運營商）合作，以幫助我們收取運營中的所得款項。根據我們與該等第三方支付渠道訂立的協議，彼等提供線上服務以便我們的玩家付款，並根據交易量及減免額按預先釐定的費率向我們收取服務費。例如，在我們與支付寶訂立的合同中，有關服務費僅在交易量達到一定的最低門檻值時收取。根據該等協議，我們負責我們網站的運營及維護以及遵守有關我們運營的法律法規，而該等支付服務提供商將確保支付系統的正常運行。

## 業 務

我們與短信服務提供商的協議期限一般為一至兩年，期滿後可經雙方協商重續。協議期滿前，各方可協定終止有關協議。任何一方可在另一方嚴重違約或倘另一方處於清算或破產程序或其他可能對其履行義務產生重大影響的情況下，終止該協議。我們也有義務在發生控制權變更的情況下通知另一方，在該方接納後現有協議可以轉讓給我們的繼承人或受讓人，否則另一方亦可單方面終止該協議。我們與線上支付渠道簽訂的協議通常期限為一年，如接到我們的通知，可自動重續。除非我們在現有期限屆滿後明確通知另一方，否則有關協議可以無限期續簽。任何一方可在另一方嚴重違約的情況下提前通知不再續簽另一方終止有關協議。倘監管環境的變化致使有關協議下的服務無法提供，則該等線上支付渠道亦可單方面終止有關協議。我們的短信支付渠道通常向我們收取玩家在有關渠道所作總開支的約30%。近年來，與更傳統的支付渠道相比，線上支付渠道（例如支付寶及微信支付）日益普及。由於該等線上支付渠道商通常收取玩家總支出的5%以下，故這有助於我們控制銷售成本並提高毛利率。請參閱「財務資料－我們經營業績主要組成部分的說明－銷售成本」一節。

### 我們的客戶及客戶服務

#### 我們的客戶

我們視在我們的手機遊戲中購買遊戲內虛擬物品的玩家為我們的付費客戶。於往績記錄期間，我們並無依賴任何單一遊戲玩家。除了付費遊戲玩家外，我們的客戶亦包括我們為其發行遊戲的第三方遊戲開發商及廣告客戶的廣告代理。於往績記錄期間，本集團的最大客戶及五大客戶佔本集團於往績記錄期間各年度總收入的分別不足10%及30%。截至最後實際可行日期，董事、其緊密聯繫人或就董事所知擁有本公司5%以上已發行股本的任何股東均無於我們五大客戶中擁有任何權益。自2018年5月起，我們的若干供應商亦為我們的客戶。請參閱本節「－為我們的主要客戶兼供應商的實體」一段。

我們已建立起一個龐大的玩家基礎。得益於我們遊戲的成功，我們活躍用戶的數目於往績記錄期間快速擴增。我們的累計註冊玩家由2016年12月31日的約94.8百萬增加至2018年12月31日的約442.3百萬。我們的平均日活躍用戶由2016年的約2.2百萬增加至2017年的約4.8百萬並進一步增加至2018年的約6.4百萬，而我們的平均月活躍用戶由2016年的約12.6百萬增加至2017年的約22.4百萬並進一步增加至2018年的約35.9百萬。

## 業 務

下表載列所示期間我們所有遊戲以及各類遊戲的玩家資料：

我們的遊戲	截至12月31日止年度		
	2016年 (以千計)	2017年 (以千計)	2018年 (以千計)
本集團的所有遊戲 <sup>(1)</sup>			
日活躍用戶	2,218	4,830	6,426
月活躍用戶	12,581	22,447	35,875
累計註冊玩家 (於年末)	94,804	212,564	442,262
牌類遊戲			
日活躍用戶	1,947	4,376	5,244
月活躍用戶	10,310	18,875	22,442
累計註冊玩家 (於年末)	75,434	169,358	284,058
棋類遊戲			
日活躍用戶	261	378	350
月活躍用戶	2,177	2,709	2,867
累計註冊玩家 (於年末)	18,537	35,345	56,310
其他遊戲			
日活躍用戶	10	76	832
月活躍用戶	94	863	10,566
累計註冊玩家 (於年末)	833	7,861	101,895

附註：

(1) 同時包括我們自主開發遊戲及我們所發行的第三方遊戲的數據。

## 客戶服務

截至2018年12月31日，我們有六名人員專職提供客戶服務。玩家可通過與我們的網上客戶服務員工對話、撥打我們的客戶服務熱線或通過我們的遊戲內用戶服務系統提交線上表格提問、提供建議或報告問題。我們的在線聊天及電話熱線客戶服務頻道每天上午九時正至晚間十時三十分開通。

我們的客戶服務團隊成員會調查我們玩家的投訴或問詢並作出迅速回應。倘報告的問題與程序錯誤或遊戲體驗有關，我們的用戶服務團隊通常會諮詢我們的開發團隊並與其共同跟進。特別是對於有關遊戲體驗的投訴，我們的用戶服務人員將試玩該特定遊戲，以了解相關體驗及其任何問題，並於隨後聯繫我們的工作室，討論相關問題詳情、解決方法及處理有關問題的估計時間安排或無法解決問題的原因。在實際情況下，我們亦可賠償玩家因程序錯誤而發生的損失。我們僅用相應數量的虛擬道具或單

## 業 務

位賠償玩家，我們並無亦不會用真實貨幣賠償因程序錯誤對玩家造成的任何損失。賠償交易數目佔往績記錄期間各年度與我們的玩家購買虛擬物品有關的交易總數的比例低於0.005%。根據我們的一般政策，有關遊戲內付款及獎勵的投訴應在一個營業日內解決，重大投訴應在三個營業日內解決。於最後實際可行日期，我們尚未收到對我們業務造成重大不利影響的任何玩家投訴。

### 供應商

我們的主要供應商包括發行平台、支付渠道及服務器供應商。

截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度，我們的最大供應商分別約佔我們同期交易總額的18.3%、26.0%及24.5%。截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度，與我們五大供應商進行的交易額分別佔我們同期與供應商進行的交易總額的約48.4%、61.0%及69.3%。

### 我們的主要供應商

下表載列於所示期間我們的五大供應商、與該等供應商進行的交易額及其他相關資料：

#### 截至2016年12月31日止年度

排名	供應商	截至2018年	交易額 (不含稅)	佔交易總額 的百分比	主要業務活動	向本集團提供的服務
		12月31日 與我們的 關係時長 (年)				
1	供應商C	4	49,747 (人民幣千元)	18.3 (%)	設計、開發及銷售移動 通信設備及軟件	遊戲發行
2	供應商B	4	30,140	11.1	設計、開發及銷售移動 通信設備及軟件	遊戲發行
3	供應商F	3	22,621	8.3	開發計算機硬件及軟件	支付渠道及遊戲發行
4	供應商G	3	15,465	5.7	開發計算機硬件及軟件	支付渠道
5	供應商H	4	13,643	5.0	開發及銷售計算機軟件	遊戲發行

## 業 務

### 截至2017年12月31日止年度

排名	供應商	截至2018年	交易額 (不含稅)	佔交易總額 的百分比	主要業務活動	向本集團提供的服務
		12月31日 與我們的 關係時長 (年)				
1	供應商C	4	78,036 (人民幣千元)	26.0 (%)	設計、開發及銷售移動 通信設備及軟件	遊戲發行
2	供應商B	4	40,026	13.3	設計、開發及銷售移動 通信設備及軟件	遊戲發行
3	供應商F	3	35,396	11.8	開發計算機硬件及軟件	支付渠道及遊戲發行
4	供應商I	5	18,060	6.0	設計、開發及銷售移動 通信設備及軟件	遊戲發行
5	供應商G	3	11,851	3.9	開發計算機硬件及軟件	支付渠道

### 截至2018年12月31日止年度

排名	供應商	截至2018年	交易額 (不含稅)	佔交易總額 的百分比	主要業務活動	為本集團提供的服務
		12月31日 與我們的 關係時長 (年)				
1	供應商C <sup>(1)</sup>	4	74,121 (人民幣千元)	24.5 (%)	設計、開發及銷售移動 通信設備及軟件	遊戲發行
2	供應商F	3	49,239	16.3	開發計算機硬件及軟件	支付渠道及遊戲發行
3	供應商B <sup>(1)</sup>	4	43,514	14.4	設計、開發及銷售移動 通信設備及軟件	遊戲發行
4	供應商I	5	30,013	9.9	設計、開發及銷售移動 通信設備及軟件	遊戲發行
5	供應商J	3	12,650	4.2	設計及銷售網絡遊戲及 多媒體產品	遊戲發行

附註：

- 截至2018年12月31日止年度，該供應商亦為我們遊戲內廣告業務客戶。

## 業 務

根據我們的會計政策，當確認相關收入時，與供應商的交易金額按銷售成本攤銷，這與相關收入的確認模式一致。

於最後實際可行日期，概無董事、其聯繫人或任何股東（就我們董事所知，擁有本公司已發行股本的5%以上）於我們的任何五大供應商中擁有任何權益。

### 為我們的主要客戶兼供應商的實體

截至2018年12月31日止年度，我們有11名供應商亦為我們的客戶。這11名供應商中有一名為中國大型互聯網企業，該企業運營一個社交平台，該平台為我們遊戲的發行平台。這11名供應商中的三名為中國領先的手機製造商，該等製造商亦經營由其所製造手機內預裝的自身應用商店，因而亦為我們遊戲的發行平台。另外七家供應商有遊戲發行平台、支付渠道、瀏覽器供應商和手機製造商。截至2018年12月31日止年度，我們與上述11名供應商的交易額為人民幣153.6百萬元（相當於與供應商的交易總額的約50.8%）。

自2018年5月以來，我們開始產生遊戲內廣告業務收入（作為變現我們遊戲的方式），上述11家供應商以廣告主的廣告代理商身份在我們的遊戲中購買廣告時也成為了我們的客戶。截至2018年12月31日止年度，自該11家實體所得遊戲內廣告收入約為人民幣69.3百萬元，約佔我們同期總收入的12.5%。除上述披露者外，截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度，概無供應商亦為我們的客戶。

據董事所知及所信，所有該等11名實體及其最終實益擁有人均為獨立第三方。該等實體所作買賣既無內部關聯，亦不以彼此為條件。董事認為，與所有該等實體的交易條款均符合市場準則。

### 技術基礎設施

我們已建成堅實的技術基礎設施，為我們作為遊戲開發商及運營商的業務之成功做出了重大貢獻。截至最後實際可行日期，我們的核心技術基礎設施包括：

- **開發及應用技術**

我們已為我們的棋牌遊戲開發出綜合系列的軟件開發工具包。該等軟件開發工具包令我們能夠以更快速度、更低成本開發遊戲，簡化技術及測試問題，並實現在安卓及iOS等多種移動操作系統上同步開發遊戲。我們的軟件開發工具包涵蓋了賬戶管理、計費、安全、廣告、聊天工具、數據收集與分析等各個方面。

---

## 業 務

---

- **平台應用技術**

我們利用Spark、HBase及Hadoop等大數據技術，該等技術使我們能夠存儲、分析及利用運營中獲得的大量數據，並開發各種數據分析、運營執行及渠道分析工具。我們的運營人員可使用該等技術準確及時地監控我們的運營，以更好地了解我們遊戲的生命週期及我們遊戲內服務的表現。我們亦可以使用所收集的數據優化遊戲內廣告及制定更有效的遊戲推廣計劃。請參閱本節「－ 遊戲開發及運營－ 數據分析」一般。

- **數據中心及雲服務器**

我們已建成一套雲處理與存儲系統。我們的雲服務器網絡可提供穩定的後台支持，能自動監控我們遊戲的運行狀態，並在程序出錯時進行必要的更正及恢復。截至2018年12月31日，我們共有213台固定服務器為我們提供服務。我們認為雲服務器為我們執行當前的操作提供了足夠的容量，及根據業務需求進行相對快速有效擴容的靈活性。雲計算亦令我們能降低硬件成本以及運維成本。

- **備份及恢復系統**

倘一台服務器遇到問題並停止運行，我們的備份服務器系統可將運行切換到另一台服務器。我們亦已簽訂服務協議，將本地數據在不同地點的服務器上並發備份，從而可恢復丟失或損壞的數據。

- **網絡安全／抗攻擊系統**

我們的安全／抗攻擊系統通過以下方式保護我們免受黑客攻擊和其他互聯網攻擊（例如來自競爭對手的攻擊）：(i)我們建立了內置防火牆以限制對外界的訪問，只保留運行所需的服務器接口，並具有分佈式拒絕服務（「DDOS」）攻擊的自動監控系統，一旦確認DDOS攻擊，該系統就會為我們的操作系統提供大規模流量防禦；(ii)我們制定了有關密碼安全、異常登錄及用戶行為的嚴格政策及程序，以保護用戶的賬戶及個人資料；(iii)我們將內部不同操作部門加以隔離，以限制內部攻擊的擴大；及(iv)我們亦密切監控我們的關鍵業務表現指標，並針對異常事件發出警告，以減少損失。

## 業 務

### 銷售及營銷

我們主要通過第三方平台（包括社交網絡平台、遊戲門戶、手機應用商店及廣告平台），採用各種營銷及推廣方式推廣我們的遊戲。潛在玩家可通過搜索引擎中的關鍵字搜索、在發行平台公佈的推薦遊戲名單及通過橫幅廣告及彈出窗口等，在第三方平台上找到我們的遊戲。我們的營運及商務部門負責我們遊戲的營銷及推廣。截至2018年12月31日，我們有十名僱員專門負責有關本公司及我們遊戲的營銷活動。

根據與廣告平台訂立的推廣服務協議，彼等在自己的網站展示我們向其提供的可識別資料，並提供推廣相關服務。我們提供所有廣告內容。我們負責定期向有關廣告平台支付服務費並遵守有關廣告平台的規則及規例。

### 競爭

中國的手機遊戲市場（包括我們主要專注的棋牌及其他休閒遊戲分部）競爭激烈且極為分散，擁有眾多全國及地區玩家。我們主要與中國市場的其他棋牌及休閒手機遊戲開發商及運營商競爭。該等部分競爭對手提供的遊戲基於與我們遊戲一樣的現實生活原型，包括鬥地主牌類遊戲及麻將遊戲。鑒於市場快速增長的潛力及較低的准入門檻，我們亦或面臨可能會成為我們直接競爭對手的新開發商及運營商的競爭。

我們的一些現有及潛在競爭對手在財務、技術及營銷方面可能具備遠更為雄厚的資源、擁有更大或增長更快的玩家基礎、與合作夥伴（如發行平台及支付渠道）的關係更深厚，或擁有的網絡遊戲組合較我們更加廣泛及更具有吸引力。

我們主要在玩家基礎、遊戲質量及遊戲組合、用戶體驗、技術基礎設施（尤其是系統穩定性及數據分析能力）、業務策略、變現措施、財務資源、品牌意識與聲譽、發行及支付渠道的獲取及與該等渠道的關係等方面開展競爭。有關行業格局的更多詳情，請參閱「行業概覽」一節。

在中國手機遊戲內廣告市場，我們主要在玩家基礎及運營的遊戲類型方面競爭。在這個市場中，約束因素主要有獲取目標玩家的難度以及其他同樣也具有龐大用戶基礎的社交或媒體平台及視頻應用等受歡迎的廣告平台的競爭。我們龐大的玩家基礎使我們能夠比擁有較小玩家基礎的競爭對手更容易地獲取目標玩家，因為可能會有更多不同年齡、性別和經濟地位的玩家將能夠查看和／或點擊我們的遊戲內廣告。此外，

## 業 務

根據弗若斯特沙利文報告，因其性質使然，休閒遊戲是中國手機遊戲內廣告市場的主要平台。有關行業格局的進一步詳情，請參閱「行業概覽－中國手機遊戲內廣告市場概覽」一節。

### 知識產權

我們的專有域名、軟件版權、商標、商業秘密及其他知識產權對我們業務的成功運營尤為關鍵。於最後實際可行日期，我們擁有23個註冊域名，包括zen-game.com及zen-game.cn。我們依賴專利、版權、商標、商業秘密法及與我們僱員、客戶及業務合作夥伴訂立的不競爭及保密協議保護我們的知識產權。

於最後實際可行日期，我們於中國註冊了20個商標、於台灣註冊了四個商標及於香港註冊了兩個商標。

於最後實際可行日期，我們在中國擁有324項註冊軟件版權。

於最後實際可行日期，我們在中國擁有10項註冊作品版權。

我們董事認為有關我們知識產權的詳情對我們的業務而言屬重大，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－C.有關我們業務的其他資料－2.本集團的知識產權」一節。

除向政府部門註冊該等知識產權外，我們亦採取各種措施保護我們的知識產權。例如，我們的法務人員進行調查，以識別第三方可能存在的侵權行為。儘管有上述措施，我們無法保證我們的知識產權完全不受潛在威脅及風險（如遭第三方或我們的競爭對手侵佔）的影響。此外，我們無法保證我們的遊戲及服務並無或不會侵犯第三方專屬權利。我們可能會不時受到與他人知識產權有關的法律程序及索賠的制約。請參閱「風險因素－與業務及行業有關的風險－第三方未經授權使用我們的知識產權及我們進行侵權抗辯而可能招致的潛在開支可對我們的業務及經營造成不利影響」及「風險因素－與業務及行業有關的風險－第三方可能申訴我們侵犯其知識產權，從而可能會嚴重損害我們的聲譽及導致我們產生巨額開支」一節。

### 研發

我們的戰略重心為(1)優化及改良現有招牌遊戲；(2)開發新遊戲及／或現有遊戲在新運營平台上的版本；及(3)升級技術基礎設施及提升數據分析能力。

## 業 務

截至2018年12月31日，我們的研發團隊共有來自開發部門、運營部門及平台部門的117名員工，彼等平均擁有4.3年的相關行業經驗，與我們合作的時間平均為1.6年。在我們的研發人員中，1.7%持有碩士學位及77.8%持有學士學位，主修計算機科學、軟件工程、網絡系統管理、多媒體設計及製作等各種不同專業。

截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度，我們的研發開支分別約為人民幣13.6百萬元、人民幣23.6百萬元及人民幣28.3百萬元。

## 物業

截至最後實際可行日期，我們並無任何自有物業，而是根據八份租賃協議於中國深圳及上海租賃建築面積合共1,977平方米的辦公場所。所有出租人均為獨立第三方且已取得相關物業的房產證。有關租賃協議的期限介乎一至十年不等。該等租賃協議中有三份還未辦理備案手續。據我們的中國法律顧問告知，租賃協議的有效性及其可執行性並不受剩餘三份租賃協議未完成備案手續的影響。然而，我們可能會被相關政府部門責令於訂明期間內完成有關備案，倘未履行，則每項不合規可能會被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。截至最後實際可行日期，我們尚未收到相關政府部門的任何要求。

根據上市規則第5章及《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件就《公司（清盤及雜項條文）條例》附表3第34(2)段（該段要求提供本集團在土地或建築物方面的一切權益的估值報告）獲豁免遵從《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條的規定，理由是於2018年12月31日，我們所租賃任何物業的賬面值概未達到我們綜合資產總值的15%或以上。

## 保險

我們維持涵蓋我們機動車輛的丟失、失竊及損壞以及我們僱員發生意外事故及重大疾病等風險的保單。我們亦就我們的中國僱員購買社會保險。我們並不購買商業責任或業務中斷保險，我們認為此舉與中國的行業慣常做法一致。發生任何未投保的業務中斷、訴訟或自然災害或我們的未投保設備或設施嚴重受損，會對我們的經營業績造成重大不利影響。請參閱「風險因素－與業務及行業有關的風險－缺乏保險可能使我們面臨巨額成本及業務中斷」一節。

## 業 務

### 僱員

截至2018年12月31日，我們有177名僱員。我們的絕大部分僱員位於中國廣東省深圳市。下表載列於2018年12月31日各部門的僱員人數。

部門	僱員人數	佔總人數的百分比
管理	4	2.3
開發	96	54.3
運營	34	19.2
商務	10	5.6
平台	16	9.0
會計	8	4.5
行政及法律	9	5.1
總計	177	100.0

我們主要從內部及外部推薦、網絡招聘廣告及學校演講招募僱員候選人。我們為新僱員提供培訓計劃及持續的技術培訓，以供我們的開發、運營及平台僱員不斷提升其技能及知識。

目前概無僱員由工會代表。我們相信我們與僱員保持良好的工作關係，且於往績記錄期間，我們並無發生任何重大勞工糾紛或在為運營招聘員工方面遭遇任何困難。

我們與我們的所有僱員訂立標準的僱傭合同。我們訂立載有不競爭條文（僱員自本公司離職後的預先約定期間（通常為一年）有效）及保密條文（保密資料成為公開資料或由我們公開後方會失效）的單獨協議。

我們向我們的關鍵僱員提供具競爭力的薪酬。我們亦向僱員提供各種其他福利。例如，我們為僱員定期組織團建活動、安排旅行及其他娛樂活動。

### 環境、健康及工作場所安全合規

作為一家手機遊戲開發商及運營商，我們認為我們不受我們經營業務所在任何司法權區的任何重大環境、健康及工作場所安全法規的規限。因此，於往績記錄期間，我們並無產生環境、健康及工作場所安全合規成本，且我們預期我們未來有關環境、健康及工作場所安全合規的年度成本為零或不重大。

## 業 務

### 牌照、許可及批文

據我們的中國法律顧問告知，我們已取得所有許可證，該等許可屬我們於中國進行業務經營所必需的重大許可證，包括ICP許可證及網絡文化經營許可證。下表載列我們於中國經營所需的主要許可證的相關詳情：

名稱	牌照／許可			
	持有人	頒發日期	到期日	重續規定
ICP許可證	禪遊深圳	2017年7月31日	2021年9月30日	到期前90天提交重續申請
ICP許可證	互動娛樂	2017年8月8日	2022年2月24日	到期前90天提交重續申請
ICP許可證	禪遊上海	2017年4月24日	2022年4月24日	到期前90天提交重續申請
ICP許可證	深圳來玩	2018年12月19日	2023年12月19日	到期前90天提交重續申請
網絡文化經營許可證	禪遊深圳	2016年4月10日	2019年4月9日	到期前30天提交重續申請
網絡文化經營許可證	互動娛樂	2016年7月11日	2019年7月10日	到期前30天提交重續申請
網絡文化經營許可證	禪遊上海	2016年10月25日	2019年10月25日	到期前30天提交重續申請
網絡文化經營許可證	深圳來玩	2016年7月11日	2019年7月10日	到期前30天提交重續申請
網絡文化經營許可證	樂多互動	2016年7月28日	2019年7月27日	到期前30天提交重續申請
網絡文化經營許可證	樂其科技	2016年8月7日	2019年8月6日	到期前30天提交重續申請

有關我們就於中國進行業務經營所需的牌照、許可及批文的進一步詳情，請參閱「監管概覽」一節。

## 業 務

### 獎項及認可

我們贏得了多個獎項以認可我們在行業內所取得的成功。下表載列截至最後實際可行日期我們若干重要獎項及認可的相關詳情：

獎項／認可	獲獎人／遊戲	頒發年份
十佳新銳國內遊戲企業	禪遊深圳	2015年
黑石獎－年度最受歡迎益智休閒遊戲	天天鬥地主（真人版）	2016年
年度十大最受歡迎原創單機遊戲	禪遊深圳／天天鬥地主 （真人版）	2016年
安智最佳休閒遊戲	天天鬥地主（真人版）	2016年
咪咕互娛年度最具潛力棋牌遊戲	天天鬥地主（真人版）	2017年
黑石獎－年度最受歡迎休閒遊戲	天天鬥地主（真人版）	2017年
天府獎－年度棋牌休閒遊戲	天天鬥地主（真人版）	2017年
金陀螺獎－最具潛力遊戲公司	禪遊深圳	2018年
黑石獎－年度最受歡迎休閒遊戲	天天鬥地主（真人版）	2018年

## 業 務

### 法律合規及法律程序

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並非任何重大法律訴訟、仲裁或行政訴訟之當事人，而我們亦並未注意到任何對我們作出可能對我們的經營或財務狀況造成重大不利影響的任何尚未了結或構成威脅的法律訴訟、仲裁或行政訴訟。

我們的中國法律顧問認為，我們的遊戲，特別是我們的斗地主和麻將遊戲系列，與涉嫌參與賭博活動的遊戲不同，且我們並未違反有關利用網絡遊戲進行賭博規定的反賭博通知及虛擬貨幣通知，我們的遊戲不構成上述通知所禁止的賭博活動。

我們深明有關中國政府監管機構一直在採取行動禁止涉及賭博活動的遊戲。然而，我們認為我們及／或其他具有充分內部控制措施的行業參與者運營的鬥地主、麻將或其他棋牌遊戲等經典棋牌遊戲並未面臨此類行動。被認為涉及賭博活動的遊戲與其他棋牌遊戲（例如我們的遊戲）之間的主要區別在於，在被認為涉及賭博活動的遊戲中，遊戲玩法重點在於通過押輸贏來吸引玩家。相比之下，本集團的鬥地主、麻將或其他棋牌遊戲並不依賴押輸贏吸引玩家。此外，我們不根據遊戲的輸贏結果收取任何佣金或費用。

根據反賭博通知及虛擬貨幣通知，遊戲運營商不得(i)收取或以虛擬貨幣形式收取任何與遊戲輸贏相關的佣金；(ii)在缺乏對每位玩家每日每局遊戲輸贏的虛擬貨幣金額進行限制的情況下使用虛擬貨幣並以押輸贏或競猜方式營運遊戲；(iii)提供虛擬貨幣交易或兌換成真實貨幣、商品或任何其他商品或服務的服務；(iv)提供玩家間可贈送或轉讓虛擬貨幣的服務；及(v)允許玩家支付現金或虛擬貨幣進行抽獎、押輸贏或隨機分配虛擬道具、虛擬商品或虛擬貨幣。違反此類規定的，可能被責令在一定期限內採取整改措施，沒收違法所得（如有）以及根據情節的嚴重程度處以最高人民幣30,000元的罰款，且我們的網絡文化經營許可證可能被撤銷。

我們認為我們的遊戲並不構成前述規例定義的賭博，此乃主要基於我們的虛擬單位僅可在遊戲中使用，不可套現或以其他方式出售／轉讓，且除遊戲外並無貨幣價值。此外，在我們的遊戲中(i)我們不會收取或以變相形式收取任何根據遊戲輸贏計算的佣金；(ii)遊戲玩法不涉及以遊戲豆或鑽石數量押輸贏或競猜；(iii)每局遊戲向玩家收取的遊戲豆數量固定且較少；(iv)獲勝玩家在單局遊戲中可獲得的遊戲豆數量不能超

## 業 務

過其自身的遊戲豆數量；(v)我們不提供任何便於或允許用遊戲豆或鑽石交易或兌換現金或交換真實商品的服務，也不提供任何在玩家之間以贈送或出讓方式轉讓「遊戲豆」或「鑽石」的服務；(vi)每局遊戲的玩家都是隨機選擇的，而非由其現實生活中的朋友邀請參與遊戲，後者更容易進行賭博活動（例如根據每局輸贏通過微信支付或支付寶在線轉賬）；(vii)我們不允許玩家為抽獎、押輸贏或隨機分配虛擬道具、虛擬商品或虛擬貨幣支付現金或虛擬貨幣；及(viii)儘管我們提供若干獎勵（如虛擬單位、榮譽稱號及其他虛擬物品）以鼓勵玩家開始或繼續玩我們的遊戲，但該等虛擬物品無法兌換現金或其他真實禮物。截至最後實際可行日期，我們的遊戲概未受到任何政府機構的質疑亦未遭受任何政府機構的任何監管行動。因此，如我們的中國法律顧問所告知，我們的遊戲不屬於反賭博通知及虛擬貨幣通知的禁令範圍。

廣東省文化和旅遊廳（「文化和旅遊廳」）已向本集團發出若干無違規證明，包括於2018年9月13日及2019年3月4日分別向禪遊深圳、互動娛樂、深圳來玩、樂多互動及樂其科技發出無違規證明，證實上述公司在該等無違規證明所涵蓋的期間內，概無因違反互聯網文化規定而遭受相關文化行政部門處罰的記錄。

根據我們中國法律顧問及獨家保薦人於2018年12月13日及2019年2月21日向廣東省文化市場綜合執法局（「執法局」）進行的面對面諮詢：(i)執法局負責廣東省文化市場的行政執法、行政處罰及相關監督檢查，執法局由文化和旅遊廳指導及管理，而文化和旅遊廳負責對廣東省的網絡遊戲進行監管，因此，執法局為主管部門，本集團（不包括禪遊上海（位於上海且自其成立以來並無營運））可就遵守適用法律法規，其中包括反賭博通知及虛擬貨幣通知向其進行諮詢及由其提供確認；(ii)我們的天天鬥地主系列和四川麻將系列並沒有違反有關網絡遊戲的法律法規，因為該等遊戲於發佈時已得到相關部門的批准且並未列入反賭博通知及虛擬貨幣通知的禁止名單；(iii)我們運營的網絡遊戲規則和遊戲設置並未違反反賭博通知和虛擬貨幣通知；(iv)執法局及文化和旅遊廳並未發現本集團（不包括禪遊上海（位於上海且自其成立以來並無營運））有違反相關法律法規的任何記錄（包括但不限於違反有關賭博活動的法規和規範性法律文件）；(v)執法局並未收到玩家或其他第三方有關本集團（不包括禪遊上海（位於上海且自其成立以來並無營運））違反任何相關法律法規的任何投訴；及(vi)本集團（不包括禪遊上海（位於上海且自其成立以來並無營運））並未因違反相關法律法規而受到任何行政處罰、調查或其他行政程序，亦未與執法局產生任何糾紛。

---

## 業 務

---

基於以上，我們的中國法律顧問認為我們並未違反反賭博通知及虛擬貨幣通知，且我們的遊戲並不構成賭博活動。基於中國法律顧問的意見，獨家保薦人同意本公司的觀點。

我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期的後續期間，我們在所有重大方面已遵守所有相關的中國法律法規。

### 風險管理

我們的業務營運面臨多種風險，我們認為風險管理對我們的成功至關重要。我們所面對的主要營運風險包括（其中包括）財務風險、技術風險及法律合規風險。有關我們面對的若干風險的披露，請參閱本文件「風險因素」一節。

我們已建立以下風險管理架構和措施，以妥善管控相關風險：

#### 財務風險管理

我們制定了《財務管理制度》以監控我們日常財務管理的各個方面。我們的會計部門負責實施該制度內的詳細規則，涵蓋各種事項，如預算編製、調整及執行、收入確認、成本核實、簿記、報告、披露及相關程序。

#### 技術風險管理

我們的平台部門已實施一系列措施以監控與信息技術（如使用密碼、程序異常、用戶賬戶、數據修改、維護及恢復、運營可持續性、恢復及防災、軟件、硬件及網絡支持、信息技術外包及第三方服務等相關措施）有關的風險。

#### 法律合規風險管理

我們已制定法律事務管理指引，對我們法律部門的權力及義務作出了規定並制定了有關案件管理、法律諮詢、培訓及考核以及獎懲的政策。

---

## 業 務

---

### 反賭博措施

為了監控有關遵守手機遊戲及賭博法律法規的風險，我們已採取以下措施（其中包括）：

- 我們的法律工作者對有關遊戲版號交易的法律法規及潛在風險進行了分析，並已提交予管理層審查；
- 我們的綜合管理辦公室發佈了《關於規範遊戲內物品的定價通知》，為我們遊戲內虛擬物品定價規定了詳細的程序；
- 我們的綜合管理辦公室還編製了《關於重點法律事項持續跟進的通知》，要求我們的法律工作者及時了解手機遊戲行業的法律法規並及時報告我們管理層的任何變動；及
- 我們的行政及人力資源部制定了知識產權管理制度，規定了（其中包括）我們知識產權的申請、註冊及保護。

為確保我們遵守有關反賭博的相關法律法規，特別是網絡遊戲管理辦法，當中規定網絡遊戲公司不得提供虛擬物品和法定貨幣的交換服務，我們明確禁止玩家在賬戶之間銷售或轉移虛擬物品。尤其是，若干玩家賬戶中的虛擬物品數量、使用的登錄方法或在遊戲中獲得的獎勵數目有異常變化時，我們會收到通知。一旦發生任何偷竊或異常購買情況，我們將識別相關賬戶並凍結及扣除所有已轉讓、私下交易或不當獲取的虛擬物品。我們亦定期檢查玩家活動，識別可能的賭博活動。我們亦定期發佈遊戲內通知，以提醒我們的玩家有關此類交換行為的法律、法規和政策。例如，我們用遊戲內橫幅廣告通告我們的反賭博政策。我們亦在我們的遊戲中建立篩選系統以阻止與賭博相關的對話。

### 個人信息保護措施

為避免產生安全漏洞、個人信息丟失及遭侵犯或被盜取，我們會定期監察我們的數據系統及服務器，以識別異常登錄或其他情況。我們亦定期識別程序漏洞及互聯網病毒攻擊、升級軟件補丁及評估我們的安全系統。我們利用第三方篩選程序以識別我們的系統漏洞。為保護我們玩家的個人信息，令有關個人信息不受損害或丟失，我們

## 業 務

已安裝恢復系統，為有關信息存儲進行備份。我們定期測試我們的恢復系統以確保其運行穩定。我們亦要求玩家根據個人喜好設置私人安全密碼，該密碼於每次登陸或使用與之前不同的IP地址登陸時輸入。我們亦有客戶服務員工，以幫助我們的玩家調查關於賬號盜用或未授權訪問的申索及實施補救措施。

### *限制遊戲時間的措施*

針對最近旨在限制兒童花在電子設備上的時間的監管行動，我們已採取措施限制玩家的遊戲時間。具體而言，如果玩家持續玩遊戲的時間超過一個小時，則會彈出一個窗口通知玩家。如果玩家持續玩遊戲的時間超過三個小時，則會彈出第二個窗口，要求玩家休息並做一些身體鍛煉來放鬆。一旦玩家持續玩遊戲的時間超過四個小時，則會彈出第三個窗口，通知玩家已達到「疲勞」狀態，如果繼續遊戲，獲勝所得將會扣除至正常水平的50%。該窗口亦會要求玩家盡快休息並做一些身體鍛煉來放鬆。該窗口在接下來的一個小時內會繼續彈出兩次（每30分鐘一次）。如果玩家持續玩遊戲的時間超過五個小時，則會彈出第五個窗口通知玩家，彼等已達到「不健康」狀態並要求彼等立即休息，該窗口還會提醒彼等，其獲勝所得將為零直至彼等連續下線五個小時。此後，該窗口每15分鐘彈出一次，直至玩家退出遊戲。我們亦用遊戲內橫幅廣告警告玩家沉迷於網絡遊戲的風險。於往績記錄期間，根據我們的記錄，由於我們的遊戲主要為休閒遊戲，且一般玩家用零碎時間玩該等手機遊戲，我們的大部分玩家一天玩遊戲時間少於30分鐘，因此，我們認為，玩家沉迷我們遊戲以至於到達有害健康程度的風險相對小。

### *自我們的玩家獲取實名信息的措施*

為遵守與實名註冊相關的法律法規，我們主要通過控制下載過程且已實施實名註冊的第三方發行平台（主要是頂級手機製造商及社交網站運營的應用商店）發行我們的遊戲。於往績記錄期間，我們超過90%的總收入來自己實施實名註冊的遊戲發行平台。自2019年開始，我們亦已實施強制性實名註冊程序，當從若干其他網站（帶有指引玩家下載我們上傳的安裝包的鏈接）直接下載該等遊戲時，玩家在玩該等遊戲之前不能跳過實名註冊過程。我們將密切留意監管規定的變動，在未來實施任何新法規所規定的新措施。

### **內部控制**

我們已委聘獨立內部控制顧問（「**內部控制顧問**」）對我們的[編纂]相關的內部控制系統進行評估。根據該項委任，我們已諮詢我們的內部控制顧問以識別有關加強我

---

## 業 務

---

們內部控制系統的因素和所需採取的措施，內部控制顧問亦已提出多項建議。內部控制顧問自2018年7月至9月開展工作，並在其報告中提出若干整改及改進措施。

經參考內部控制顧問的建議，我們已採取（其中包括）以下內部程序來確保我們的業務運營符合法規：

### 反舞弊及舉報

我們已採納反舞弊及舉報指引供我們僱員查閱，該等指引明確了舞弊的概念及形式並確立了反舞弊的責任分配、舞弊的預防及控制、舞弊事件的舉報及調查以及相關的補救及懲罰。我們還設置了電話熱線及專用電子郵件地址用以舉報舞弊事件。

### 人力資源管理

我們的行政及人力資源部門已制定《招聘管理規程》，規定標準面試評估表的內容及使用程序。該規程要求相關部門負責人及我們行政及人力資源部門經理對所有候選人進行面試並填寫面試評估表，填寫內容應包括各評估項目的分數，面試官的一般意見和結論，並經相關人士簽字。根據該規程，候選人一經通過評估，我們將向其發出錄用通知書。對於尋求組長或更高職位的候選人，一經通過評估，我們行政及人力資源部門的工作人員應在發出錄用通知書之前進行背景調查並填寫及簽署表格。

### 持續培訓及風險評估

我們已指定負責人監察本公司是否持續遵守規管我們業務營運的中國法律法規並監督任何必要措施的執行情況。同時，我們計劃定期向董事、高級管理層、我們的會計團隊及其他僱員提供持續培訓計劃及／或有關中國法律法規、會計準則及上市規則的最新信息，以主動識別任何潛在不合規相關的事項及事宜。我們的內部法律顧問將及時向董事及高級管理層提供有關中國政府政策、法律法規的最新信息，以及有關法律風險敞口的相關分析。