

未來計劃及[編纂]

未來計劃

有關我們未來計劃的詳情，請參閱「業務 — 業務策略」一節。

[編纂]

我們估計[編纂][編纂]將約為[編纂](假設[編纂]為每股[編纂][編纂](即本文件所示[編纂]範圍的中位價))，款額已扣除我們就[編纂]應付的[編纂]以及估計開支，亦假設[編纂]不獲行使。

倘若[編纂]獲悉數行使並假設[編纂]為每股[編纂][編纂](即本文件所示[編纂]範圍的中位價))，我們將收取額外的[編纂]約[編纂]。

倘若[編纂]定於每股[編纂][編纂](即本文件所示[編纂]範圍的上限)並假設[編纂]不獲行使，我們將收取額外的[編纂]約[編纂]。

倘若[編纂]定於每股[編纂](即本文件所示[編纂]範圍的下限)並假設[編纂]不獲行使，我們將收取的[編纂]將減少約[編纂]。

假設[編纂]不獲行使且[編纂]定於每股[編纂][編纂](即本文件所示[編纂]範圍之中位數)，我們擬按下表所載的金額動用[編纂][編纂]作下列用途：

- (i) 將估計[編纂]約[編纂](或[編纂]，相等於約[編纂])用作進一步拓展及提升我們的遊戲組合，並研發我們的核心專有技術。我們計劃在2020年至2022年間增聘約400名具備高級教育學位及／或相關行業資格及經驗的研發人才，且以更具競爭力的薪酬延挽我們現有人才，以支持我們擴充遊戲組合的計劃，並加強我們的核心專有技術。於2019年3月31日，(i)負責開發新手機遊戲及遊戲新語言版本及優化現有遊戲及開發現有受歡迎遊戲多個語言版本有749名員工，(ii)負責研發核心專有技術有115名員工。計劃增聘的約400名研發員工中，(i)負責開發新手機遊戲及遊戲新語言版本及優化現有遊戲及開發現有受歡迎遊戲多個語言版本有約350名員工及(ii)負責研發核心專有技術有約350名員工。我們的研發人員於由2018年至最後實際可行日期增加約454名僱員，並由2019年1月1日至最後實際可行日期增加約184名僱員。鑑於歷史趨勢，董事相信2020年至2022年間需增聘400名研發人員，以支持我們業務的持續增長。就得出400名額外研發僱員之估算而言，董事已計入我們若干遊戲進入衰退期時可

未來計劃及[編纂]

能解散的僱員。增聘的合資格研發僱員之平均年薪預計大約280,000港元(相等於約人民幣246,300元)。薪金的準確金額將按個別僱員的經驗及資格而有所不同。我們相信招聘及延挽研發人才對提升技術專業知識及遊戲開發能力而言極為重要。我們擬分配：

- 約估計[編纂][編纂]([編纂])，相等於約[編纂])用於有關開發新手機遊戲及遊戲的新語言版本的研發活動。誠如本文件業務一節「遊戲儲備」一節所披露，於最後實際可行日期，我們的遊戲儲備包括(其中包括)五款新手機遊戲，其涵蓋新題材、擁有新特色及應用新技術。

除簡體中文版外，新主要遊戲同時擁有不同語言版本，並將於海外市場推出。展望未來，我們的目標為自2020年至2022年間繼續開發約8至12款不同類型的新手機遊戲，如RPG、管理模擬、SLG及收集卡牌遊戲，以豐富遊戲組合，增強市場地位。我們預期我們需增聘員工開發新遊戲，乃由於(i)我們絕大部分現有員工需用於持續維護及優化我們現有的遊戲及遊戲儲備的新遊戲，故重新分配彼等至未來新遊戲的開發未必適合；(ii)我們預期我們的遊戲組合及遊戲儲備將隨我們業務規模的擴張而增長(就新遊戲數目及類型而言)，因此我們將需要額外員工同時進行多個項目或新遊戲的研發；(iii)我們將須繼續提高我們遊戲的質素，以配合不同國家及地區手機遊戲市場玩家的需求及口味；及(iv)上述我們於2020年至2022年將開發的8至12款新遊戲中，我們預期最少包括三款大型遊戲(就我們研發與優化遊戲涉及的研發人員數目而言)，即該等遊戲將具備豐富內容及複雜的特點，需要豐富的資源優化遊戲的技術層面及藝術設計、開發新的優質虛擬道具以及創造複雜而豐富的遊戲玩法，而根據我們的經驗，大型遊戲可能需要約100名員工進行開發；

- 估計[編纂]約[編纂](或[編纂])，相等於約[編纂])用於優化我們現有遊戲，同時為我們現有受歡迎遊戲開發不同語言版本。雖然我們部分現有遊戲將於未來三年達到衰退期，我們預期我們進行有關遊戲開發的大部分員工仍將需參與同款遊戲的持續維護、營運及優化，如發行新版本升級、新遊戲玩法及新功能。舉例而言，就《熹妃Q傳》簡體中文(中國)版本而言，我們一般每月推出兩個新版本升級及每月發行兩至三次新的主要遊戲玩法，使我們的玩家持續參與遊戲，以延長遊戲生命週期。此外，我們亦需

未來計劃及[編纂]

要員工持續提升遊戲的技術層面，如加入現實增強技術及進行遊戲引擎升級，以保持我們於中國的中國古風女性向手機遊戲市場的領先地位。我們將需要部分員工進行藝術設計，提升我們遊戲的藝術品質，確保遊戲優質。因此，就算遊戲接近衰退期，我們仍需要一定數目的員工繼續營運遊戲，乃由於該等遊戲雖然接近衰退期，仍有可能產生大量收益；

- 估計[編纂]約[編纂](或[編纂]，相等於約[編纂])用於有關我們核心專有技術的研發活動，包括(i)發展軟件開發工具技術及其有關平台，以有效連接不同分銷平台發行遊戲；(ii)遊戲引擎技術(為一項有效持續開發及優化遊戲的工具，對提升我們遊戲二維及三維品質而言極為重要)研發；(iii)開發營運支援平台及工具就發行、營運及推廣我們的遊戲提供綜合的支持；(iv)數據分析平台研發，動用成熟的數據分析技術，有效處理大量營運數據，且我們可使用該等數據提供更多針對特定玩家的推廣及服務；及(v)運營維護技術平台的研發，以提升伺服器網絡的效率。我們相信，我們對先進科技、平台及工具進行的研發將提升我們研發效率及使我們遊戲開發及發行過程更為順暢，因而有助我們捕捉手機遊戲行業的市場潛力，同時緊貼手機遊戲行業最新的科技。我們亦認為我們需就我們未來三年業務規模的增長擴充我們的資訊科技團隊。
- (ii) 估計[編纂]約[編纂](或[編纂]，相等於約[編纂])將用作撥付廣告、營銷及推廣活動，以加強我們於中國及若干重要海外市場的競爭地位。我們預期產生不高於我們截至2022年止三個年度各年有關收益總額30%的廣告、營銷及推廣開支。我們擬分配：
 - 估計[編纂]約[編纂](或[編纂]，相等於約[編纂])用作保持及鞏固我們於市場規模龐大及潛力強大的重要現有市場(如中國、南韓、日本、新加坡、馬來西亞及北美洲)的地位。在保留及鞏固我們現有市場地位之廣告、營銷及推廣活動上，我們計劃(i)於Facebook、Twitter、Google、百度及騰信等受歡迎社交網絡平台購買按效益計算的廣告；(ii)委聘名人擔任我們皇牌遊戲的代言人，並推出印刷及視頻廣告，以推廣遊戲和提高品牌知名度；(iii)於特選重要市場推出電視廣告；(iv)通過公關及其他媒體公司進行媒體發放；(v)通過Youtube、嗶哩嗶哩及抖音等線上社交平台與關鍵意見領袖合作推廣我們的遊戲；(vi)通過多種獎賞活動進行玩家群組推廣；(vii)

未來計劃及[編纂]

於巴士、地鐵及公眾大樓等公眾地方張貼實體廣告；(viii)參與行內線下盛事以推廣我們的遊戲，如貿易展及行內盛事；及(ix)與搜索引擎合作向潛在新玩家推廣遊戲及品牌。

- 估計[編纂]約[編纂](或[編纂]，相等於約[編纂])用作開發我們先前未有投入大量營銷及推廣資源的特選目標海外市場(如德國、法國及中東等)。

董事相信於可見未來擴張至德國、法國及中東手機遊戲市場屬合理，乃由於下列原因：

德國及法國成熟的手機遊戲基建：德國及法國的手機遊戲市場受成熟的互聯網基礎建設及玩家較強的付費意欲所支持。根據弗若斯特沙利文的資料，於2018年，德國及法國的手機遊戲市場就收益而言為歐洲首五名；

首名進入者的優勢：根據弗若斯特沙利文的資料，德國及法國的手機遊戲市場由SLG及休閒遊戲主導，僅少數中國手機遊戲開發商及發行商已進入該等市場。於2018年，德國及法國的女性手機遊戲用戶數目分別為14.4百萬名及9.1百萬名。因此，我們認為，值得嘗試擴張至該等市場享有首名進入者的優勢，透過引入具有歷史及中國特色的手機遊戲，填補該等市場的缺口；

中東的市場潛力：根據弗若斯特沙利文的資料，中東手機遊戲市場的規模於2018年超過12億美元，很大程度由女性玩家(有較多休閒時間)及30歲以下的年輕玩家(佔中東總人口70%以上)組成。由於年輕一代傾向對新事物包括如中國古風等新遊戲類型展示強勁的求知欲，故向年輕玩家引進中國古風手機遊戲及向該市場的女性玩家引進女性向遊戲為我們的策略。

低本地化成本：鑑於我們擬推出阿拉伯語及／或德語／法語版本的《熹妃Q傳》、《精靈食肆》及《熹妃傳》三款遊戲已發展，於有關國家推出該等遊戲的本地化成本(如翻譯成本)預期相對低(估計為少於開發該等遊戲的初始

未來計劃及[編纂]

成本10%)。因此，董事相信[編纂]於該等遊戲之本地化具成本效益及值得，以探索該等新海外市場；及

提供其他類型的遊戲：我們一直積極開發其他類型的手機遊戲。於最後實際可行日期，我們合共有12款現有遊戲，其中五款為中國古風女性向遊戲，四款為非中國古風女性向遊戲，三款為非女性向遊戲；此外，我們遊戲儲備中有兩款非中國古風女性向遊戲及兩款非女性向遊戲。該等遊戲包括多種不同類型，如RPG、SLG、MMORPG、音樂對戰、模擬經營、休閒及收集卡牌遊戲。因此，我們可向我們新目標海外市場提供多款遊戲，而不僅推出中國古風女性向遊戲。

開始階段，我們擬利用於我們現有市場所用同類網上廣告、營銷及推廣活動，乃由於網上廣告方式的成本相對容易控制。我們進一步擴充至有關海外市場時，將就營運許可證及牌照方面遵守該等市場的當地法律法規。

- (iii) 估計[編纂]約[編纂](或[編纂]，相等於約[編纂])將用作加強我們知識產權組合，並豐富知識產權相關的內容種類。此可由下列各項達成：(i)透過委聘外部受歡迎的美工畫師或我們內部的美工畫師為我們獨家設計知識產權，以創建我們自有的原創知識產權；或(ii)購入或投資於具良好潛在商業價值的流行文學、漫畫、動畫、電視節目及電影等高質素的知識產權。於往績記錄期各年及各期間，我們就創作及／或收購知識產權分別動用了約人民幣20.3百萬元、人民幣33.1百萬元、人民幣57.8百萬元及人民幣22.9百萬元。確認優質的知識產權對我們業務持續增長相當重要，亦有助達成我們的業務策略。我們尋求將其知識產權商業化，以豐富我們的收益來源，建立我們的遊戲知識產權組合，從而盡可能提升我們知識產權的商業價值。我們預計其創作或收購的知識產權包括文學知識產權、漫畫知識產權、遊戲知識產權、電影或綜藝節目知識產權。

未來計劃及[編纂]

該[編纂](相當於約[編纂])的[編纂]中，我們擬動用：

- (a) 該[編纂]約[編纂]，即約[編纂](相當於約[編纂])於創建知識產權。我們擬創建6至12項知識產權，包括：
- 約三至五項由文學產生的知識產權，參考我們過往文學的製作成本，每項知識產權的預算約為[編纂]至[編纂]；
 - 約三至五項由漫畫產生的知識產權，參考我們研發團隊成員漫畫製作成本的過往經驗，每項知識產權的預算約為[編纂]至[編纂]；及
 - 約一至二項動畫相關知識產權，參考我們研發團隊成員動畫製作成本的過往經驗，每項知識產權的預算約為[編纂]至[編纂]。
- (b) 該[編纂]約[編纂]，即約[編纂](相當於約[編纂])於收購知識產權。我們擬收購約三至五項知識產權，參考目前知識產權於市場可得的報價，每項知識產權可花費約[編纂]至[編纂]，視乎該知識產權之商業磋商、性質、潛在受歡迎程度、複雜性及準備商業化該知識產權的程度。

知識產權的價值取決於多項因素，如其聲譽、影響社會行為的能力以及商業化設計潛力的質素。因此，收購知識產權的成本大有差異。我們計劃利用該等知識產權創造遊戲以及營銷及推廣材料或其他非遊戲產品，主要目的為提升市場地位及我們知識產權及遊戲的市場影響力，延長我們知識產權及我們與知識產權相關遊戲的生命週期，以及盡量增大我們知識產權的商業價值及潛力。

- (iv) 估計[編纂]約[編纂](或[編纂]，相等於約[編纂])進行有關上游及下游遊戲相關業務的策略性收購，以加強我們知識產權創建能力及擴充知識產權組合，擴充所提供遊戲類別及提升我們研發效益，並發掘及利用良好的廣告渠道。我們計劃收購原創知識產權之開發者及專有遊戲開發者等策略性業務，以提升我們的遊戲開發和營運能力以及補足我們遊戲發行、推廣及營銷職能。

我們相信，本集團的長線發展過程中，策略性收購與自然增長絕非不能並存，而是兩者互補長短。收購遊戲相關業務有助我們建立完整的產品鏈，覆蓋知識產權創作、遊戲開發，及以至遊戲營運，從而提升我們的市場地位。此外，收購知識產權創作商相對創造我們自有的知識產權而言，為本集團擴充知識產權組合的快捷方法，因創造新的知識產權需要大量時間及資源。收購知識產權創作商亦可使我們得以更有效控制風險，因我們要求知識產權創作商目

未來計劃及[編纂]

標已擁有開發或接近已開發的知識產權可供使用。此外，收購知識產權創作商亦可使我們獲取於若干本集團很少或無經驗的領域具獨特研發能力和成功產品經驗的優質成熟穩定人才，因而有助提升我們持續創作高質遊戲及擴闊遊戲多樣性的能力。儘管我們尚未物色到任何特定目標，但我們預計潛在的收購目標為有利可圖的知識產權創作商及遊戲開發商。我們可能投資潛在收購目標(最理想的形式為投資為附屬公司)，惟視乎我們的業務需要而定，而收購的資金來自我們[編纂]及／或加上我們的內部資源。我們計劃於2020年至2022年間，收購兩間公司，有關收購視乎評估、磋商及預算而定，可能或未必進行：

- 我們計劃動用[編纂]約[編纂](相當於約[編纂])收購知識產權創造商。建議收購的知識產權創作商目標預期為具持續知識產權創作能力，擁有10至20名員工，且持有多項知識產權(如小說、動畫、電影及電視)的增長中企業，建議收購將有助達成我們的業務策略，並優化我們的遊戲組合，而單一知識產權產生的收益將不少於人民幣500,000元。
- 我們計劃動用[編纂]約[編纂](相當於約[編纂])收購遊戲開發商。建議收購的遊戲開發商目標預計為擁有至少20名員工的中小型公司，於若干特別領域具獨特研發能力，且擁有優質遊戲產品。建議收購目標亦預期擁有(i)我們可輕易使用的已開發或接近開發的遊戲；(ii)現有可產生收益的遊戲；或(iii)一支開發成功遊戲的往績記錄豐富之強勁遊戲開發團隊。

(v) 估計[編纂]約[編纂](或[編纂]，相等於約[編纂])作營運資金及一般企業用途。

倘若[編纂]定於指示性價格範圍中位數以下或以上，上述用途獲分配的[編纂]會按比例調整。行使[編纂]收取的額外[編纂]將按比例分配至上述各項用途。倘我們作出[編纂]將最終[編纂]定於每股[編纂]約[編纂]，我們的[編纂][編纂]將進一步減少約[編纂]額外金額。倘[編纂]進一步減少，我們將按比例就上述目的減少作擬定用途的[編纂]。

未來計劃及[編纂]

如[編纂]未有即時作上述用途，在適用法律法規允許的情況下，我們擬將[編纂]存作短期定期存款及／或貨幣市場工具。

倘若[編纂][編纂]的用途與上述者有重大改動，或[編纂]的分配與上述者有重大改動，本公司將會刊發正式公告。

[編纂]的理由

[編纂]前，我們主要透過營運活動所得現金流及(較少情況)透過銀行借款撥付我們的營運。雖然我們可繼續尋求進一步債務融資以迎合我們業務增長，董事認為，透過[編纂]進行股權融資將為較佳的選擇，理由如下：(i)我們目前的債務融資渠道主要為來自如商業銀行等財務機構的貸款，屬短期性質且金額相對為細，未能滿足我們業務增長。就長期貸款而言，財務機構一般需要抵押資產及／或由董事及股東提供個人擔保。董事相信，本公司的[編纂]地位將大大提高可信性及我們獨立地以較有利條款獲得持牌銀行及／或財務機構貸款的能力；(ii)債務融資一般須借款人受限於有關債務工具所載的多項契諾，可因而限制我們支付股息或獲得額外融資的能力。債務融資的該等契諾以及其他商業條款，包括(但不限於)償還條款及利率對我們而言可能不屬商業上可接受。日後不確定的利率變動可使我們增加借款成本，對我們的財務表現及流動資金構成不利影響；及(iii)償還債務責任可對我們營運構成負擔。倘我們未能及時支付該債務責任或遵守任何契諾，我們可能違反該債務責任，而我們的流動資金、財務信用及財務狀況可受到重大不利影響。相對地，透過進行股權融資，我們可擴大股東的基礎，而無需產生額外財務負債。

我們當前的目標為獲得靈活的融資方式，將使我們達成擴張計劃，而無需承擔重大財務風險。董事相信，本公司於[編纂]後的[編纂]地位將(i)提高我們的品牌形象；(ii)吸引人才加入；(iii)向策略[編纂]引進本集團；(iv)提高我們的競爭力；及(v)提升內部控制及企業管治實務，可加強客戶及供應商對我們的信心。此外，就我們未來業務擴張及長遠發展需要及目標而言，我們相信[編纂]不僅可提高我們的國際地位，此非債務融資能達成，同時亦可令我們於有需要時獲得國際資本及額外融資，

未來計劃及[編纂]

下表載列[編纂]的時間表：

所得款項用途	截至2020年	截至2021年	截至2022年	小計	佔[編纂]
	12月31日	12月31日	12月31日		總額百分比
	止年度	止年度	止年度	(百萬港元)	(%)
	(百萬港元)	(百萬港元)	(百萬港元)		
1. 擴大及提升我們的遊戲組合以及我們核心專有技術的研發工作					
開發新手機遊戲及遊戲的新語言版本	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
優化現有遊戲並且開發現有受歡迎遊戲的各語言版本	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
研發核心專有技術	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
小計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
2. 鞏固我們於中國及各重要海外市場的競爭地位					
維持及鞏固我們於重要現有市場的地位	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
開發選定的目標海外市場	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
小計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
3. 加強知識產權組合以及豐富知識產權相關內容選擇					
相關內容選擇	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
4. 策略性收購上游及下游遊戲相關業務					
策略性收購上游及下游遊戲相關業務	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
5. 一般營運資金					
一般營運資金	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
總計	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
佔[編纂]百分比	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]	

倘若本公司未能如期完成[編纂]，我們將延後需動用[編纂][編纂]撥付的未來計劃之實行時間表。