
與控股股東的關係

我們的控股股東

於[編纂]後，就上市規則而言，田先生、大師控股、誠盛、三六零科技、三六零、奇信志成及周先生將視為一組控股股東。

田先生及大師控股

緊隨[編纂]及[編纂]完成後（並無計及根據[編纂]或因根據購股權計劃授出的購股權獲行使而可能發行的任何股份），田先生直接全資擁有的大師控股將持有本公司已發行股本約[編纂]%。另外，根據本文件「歷史、重組及企業架構－委託安排」詳述的委託協議，大師控股受誠盛（於[編纂]及[編纂]完成後將持有本公司已發行股本約[編纂]%）委託行使誠盛作為股東的所有權利。因此，田先生及大師控股於[編纂]後將有權行使或控制行使本公司股東大會合共約[編纂]%的投票權。

田先生為我們的主席、行政總裁及總經理及執行董事。田先生的背景，請參閱本文件「董事及高級管理層」。大師控股為投資控股公司，並無經營業務。

三六零及其聯繫人

緊隨[編纂]及[編纂]完成後（並無計及根據[編纂]或因根據購股權計劃授出的購股權獲行使而可能發行的任何股份），誠盛將持有本公司已發行股本約[編纂]%。誠盛由三六零科技直接全資擁有，三六零科技由三六零直接全資擁有，而三六零分別由奇信志成周先生持有約48.74%及12.14%。如上文所述，根據委託安排，誠盛委託大師控股行使所有股東權利，包括於本公司股東大會的投票權。奇虎科技為三六零科技的附屬公司。

誠盛為投資控股公司，並無經營業務。

與控股股東的關係

三六零科技乃於中國成立的有限公司，主要從事互聯網技術的研發，尤其專注於互聯網及電腦安全，提供基於其互聯網安全產品的線上廣告及其他增值服務，以及智能設備的商業化。

三六零乃於中國成立的股份有限公司，其股份於上海證券交易所上市及買賣（股票代碼：601360.SH）。三六零主要從事投資控股。Qihoo 360 Technology Co. Ltd.（「奇虎360」），三六零前身，曾自2011年3月30日起在美國紐約證券交易所上市（股份代號：QIHU）。於2015年6月，奇虎360董事會宣佈啟動由周先生領頭財團提議的私有化計劃。於2016年7月29日，奇虎360自美國紐約證券交易所除牌。為準備奇虎360擬在中國股票市場上市，奇虎360取消VIE結構，於2018年1月29日經中國證監會批准進行公司一系列境外及境內重組以及股東間合併，之後奇虎360的所有資產及業務轉讓予三六零科技。通過與江南嘉捷電梯股份有限公司（「江南嘉捷電梯」，於上海證券交易所上市）進行資產掉期及由江南嘉捷電梯股份有限公司發行股份，三六零科技完成其借殼A股上市，江南嘉捷電梯改名為三六零安全科技股份有限公司，隨後三六零於2018年2月成功於上海證券交易所上市。

奇虎科技為一家於2007年8月13日在中國註冊成立的有限公司，為其中一名相關股東，由三六零科技直接全資擁有，而三六零科技由三六零全資擁有。

奇信志成乃於中國成立的有限公司，主要從事投資控股。

如下文進一步詳述，三六零及其聯繫人為被動投資者，未參與亦不會參與本集團的管理及經營。另一方面，田先生自本集團尚為奇虎科技的業務分部之時一直負責本集團的業務，奇虎科技（及其提名董事）自成都奇魯註冊成立以來一直遵循田先生的投票決定。

自本集團主要運營附屬公司成都奇魯成立以來，田先生一直擔任其主席兼總經理，負責成都奇魯及其附屬公司業務的管理及運營。另一方面，奇虎科技一直是成都奇魯的被動投資者，並未參與成都奇魯及其附屬公司的業務運營及管理。自成都奇魯成立以來，奇虎科技及其提名董事遵循田先生在成都奇魯所有股東及董事會會議的決定，自2016年12月29日起，奇虎科技委託田先生作為其唯一及獨家代理人，行使奇虎科技作為成都奇魯股東的一切權利。概無成都奇魯的其他股東（即分別持有成都奇魯

與控股股東的關係

23.8095%及6.4083%股權的嵩恒網絡及奇魯昊宸) 擁有成都奇魯的控股權益。根據上文所述，董事認為，田先生是成都奇魯的實際控制人。於重組後，根據合約安排，成都奇魯將被視為本公司的間接全資附屬公司，為在本公司層面反映委託安排，於2018年9月4日，誠盛及大師控股(三六零科技及田先生各自的投資控股公司) 在公司層面訂立公司股東權利委託協議。根據上文所述，儘管誠盛、三六零科技、三六零、奇信志成及周先生就上市規則而言為控股股東，董事認為，田先生及大師控股為本集團的實際控制人。

根據上文所述，三六零集團自2016年12月29日起並無持有成都奇魯的控股權或控制權。成都奇魯的其他股東合共持有其30%股權，故無法對成都奇魯股東大會的投票施加實質影響。因此，基於上述事實及田先生與奇虎科技的委託安排，田先生擁有成都奇魯的多數投票權及重大控制權，及根據中國法律，其為控股股東。奇虎科技於成都奇魯持有的股權不超過50%且奇虎科技並無成都奇魯的控制權。根據中國公司法，「控股股東」指其股權佔公司總資本或股本50%或以上的股東或其股權雖不足總資本或股本的50%，但其投票權足以對股東會或股東大會的決議案產生重大影響的股東。我們的中國法律顧問認為，根據中國法律，奇虎科技並非成都奇魯的控股股東。根據中國證監會於2004年7月21日頒佈的《中國證券監督管理委員會關於規範境內上市公司所屬企業到境外上市有關問題的通知》(「分拆通知」)，「上市公司所屬企業上市」指境內上市公司的所屬企業於境外證券市場公開發行股份並上市的行為。若境內上市公司所屬企業申請到境外上市，其須根據中國證監會的規定編製並遞交申請文件及相關材料，而中國證監會將對境內上市公司所屬企業到境外上市申請實施行政許可。奇虎科技的間接股東三六零為境內上市公司。如上文所述，三六零集團已於2017年1月10日出售其於成都奇魯的25%股權予嵩恒網絡及自2016年12月起根據委託安排委託其於成都奇魯所持有的投票權，且於三六零於2018年2月28日成為境內上市公司前，成都奇魯自此並無被三六零集團控制。根據中國法律，成都奇魯並非三六零集團控制的附屬公司且三六零集團並非其控股股東，亦無其控制權。根據保薦人代表及中國法律顧問代表與中國證監會發行監管部高級職員於2018年11月5日舉行的諮詢訪談，若一間境內上市

與控股股東的關係

公司持有其股權的實體不受該境內上市公司控制，則分拆通知不適用於該實體的境外[編纂]。我們的中國法律顧問認為，由於成都奇魯並非受三六零集團控制的附屬公司，分拆通知對於[編纂]而言並不適用且[編纂]無須根據分拆通知取得中國證監會或任何其他中國政府機關的批准。

三六零集團與本集團的關係

背景

本集團與三六零集團的關係可追溯至2009年田先生加入奇虎科技之時。田先生加入奇虎科技前為企業家，擅長自主開發信息技術產品，包括音樂網站平台、醫療信息網站平台及視頻播放網站平台。由於田先生於該行業經驗豐富，奇虎科技於2009年邀請田先生加入，進一步開發、管理及經營奇虎科技的產品，且田先生將獲授上述產品的股權及管理控制權。奇虎科技於2010年收購魯大師軟件，並將魯大師業務作為一個獨立的業務部門經營。自2014年初，由於田先生過往的管理經驗及對所經營三六零產品的巨大貢獻，田先生開始管理及經營魯大師部門。其後於2014年11月，為進一步獨立開發、管理及經營魯大師軟件，自奇虎科技分拆出獨立實體（而非業務分部）成立為成都奇魯。

與三六零集團的交易

往績記錄期間，三六零集團通過三六零科技、奇虎科技及世界星輝一直為本集團最大的客戶。自三六零集團產生的收益主要包括主要通過主頁導航的線上廣告服務。用戶於個人電腦安裝魯大師軟件時，軟件將推薦用戶設置互聯網瀏覽器默認主頁為<https://hao.360.cn/>（由三六零集團運營的目錄網站）。用戶會被問及是否同意上述默認設置或是否輸入其他網頁作為互聯網瀏覽器的默認主頁。若用戶同意上述默認設置，則用戶每次打開互聯網瀏覽器時將會自動跳轉至首頁<https://hao.360.cn/>。從三六零方面來看，上述服務有助增加<https://hao.360.cn/>網頁流量。<https://hao.360.cn/>是由三六零集團運營的目錄網站，列出按多個興趣話題分類的大量網站，旨在協助普通公眾互聯網用戶能夠按照興趣瀏覽互聯網。通過運營目錄網站及獲得流量，三六零集團產生廣

與控股股東的關係

告收益。因此，三六零集團旨在增加網頁訪問量，並向可為網頁帶來流量的業務夥伴（如本集團）付費。有關主頁導航服務業務的進一步詳情，請參閱本文件「業務－我們的業務－線上流量變現－線上廣告服務」。

按照行業慣例，本集團按三六零集團網頁每千次IP訪問量向三六零集團收取費用。於截至2016年、2017年及2018年12月31日止三個年度以及截至2019年4月30日止四個月，本集團因三六零集團提供線上廣告服務產生的收益分別約人民幣46.8百萬元、人民幣50.5百萬元、人民幣66.2百萬元及人民幣21.1百萬元，分別佔本集團總收益約67.1%、41.2%、20.7%及18.6%。由於本集團一直擴大其他業務包括線上遊戲業務及電子設備銷售，往績記錄期間，本集團因三六零集團提供線上廣告服務產生的收益所佔百分比一直下降，隨著本集團其他業務分部的發展，預期該下降趨勢會持續。詳情請參閱本文件「關連交易－部分豁免及不獲豁免持續關連交易－(A)向三六零集團提供服務」。

獨立於及依賴於三六零集團

董事認為與三六零集團的交易不會致使本集團不適合[編纂]，理由如下：

- (i) 本集團有合適的客戶可替代三六零集團－從法律上講，三六零集團與本集團的協議概無限制性條款禁止本集團（通過向魯大師軟件用戶推薦默認瀏覽器主頁）將流量導向其他網頁而非<https://hao.360.cn/>。事實上，於2018年1月，我們訂立主頁導航服務協議，向另一領先的目錄網站<https://www.hao123.com/>（由百度運營的目錄網站）提供少量線上流量。<https://www.hao123.com/>為我們透過代理獲得的客戶，該代理為一家主要從事發展移動及桌面應用程序的公司，據此為大量互聯網服務供應商提供線上流量。截至2018年7月31日止七個月，本集團自<https://www.hao123.com/>產生的主頁導航服務收益約人民幣6.8百萬元，本集團與該網站的合作隨後於2018年8月終止。儘管目前我們與百度的合作暫停，日後我們將繼續開展與百度的任何可能直接及／或間接合作。董事確認終止與百度的間接合作乃由於與代理的商業安排，其將整合與百度交易的線上流量。董事及弗若斯特沙利文確認，於導航聯盟領域的合作屬商業行為並受供需驅動。憑藉龐大的線上流量及其於主頁導航服務方面的能力，董事認為本集團有能力與其他導航聯盟（如百度）合作，以實現雙贏。然而，由於多年來與三六零集團合作順利，我們並無計劃改變該局面，並無採取積

與控股股東的關係

極措施推動與其他導航聯盟的合作。事實上，與就百度導航聯盟整合線上流量的代理合作產生的收益較少。我們計劃投入資源於多元化線上廣告其他分部的收益。本集團收益多元化策略亦面向銷售電子設備及線上遊戲業務分部。另一方面，董事認為，於往績記錄期間，與百度導航聯盟的合作充分展現了本集團與其他導航聯盟合作的能力，儘管在策略上，我們並無計劃投入資源推動該合作。

我們認為，若三六零集團需求減少，我們可物色代替客戶，原因如下：(i) 我們的銷售及營銷人員經驗豐富，彼等可迅速掌握市場趨勢、挖掘目錄網站潛在客戶、新興廣告商及其他流量買家，並能及時與客戶溝通，實現業務合作，得益於此，我們的業務發展能力雄厚；(ii) 由於我們目前透過委聘代理向三六零集團收費，我們能夠按向我們的其他客戶收費的相同範圍費率收費。例如，於上述暫停之前，與三六零集團相同範圍內的費率乃由我們於2018年1月至7月與百度合作期間向<http://www.hao123.com>收取；(iii) 我們的品牌家喻戶曉，乃深受信賴的知名硬件專家，我們認為互聯網廣告行業的廣告商及流量買家更傾向於與我們合作，以獲取高質素用戶資源及穩定的用戶流量；(iv) 我們的用戶基礎龐大且日益壯大，對互聯網行業、智能手機行業及信息技術行業的現有及潛在廣告商客戶極具吸引力；及(v) 憑藉強大的研發能力，我們可不斷開發新產品及線上廣告服務，不僅可實現流量變現渠道多元化，同時亦可實現客戶基礎多元化。

- (ii) 若三六零集團因任何原因不再向本集團購買流量（不大可能發生），由於我們的魯大師軟件有龐大的用戶基礎，董事相信我們可通過將流量導向其他互聯網行業用戶變現。董事了解到，「流量」及龐大的用戶基礎是多種互聯網行業業務成功的關鍵，故市場參與者購買流量的需求強大。
- (iii) 預期日後本集團自三六零集團產生收益的集中度會減少。於往績記錄期間，三六零集團提供線上流量變現總收益佔本集團總收益的比例由截至2016年12月31日止年度約67.2%減至截至2017年12月31日止年度約41.3%，

與控股股東的關係

再減至截至2018年12月31日止年度的約22.4%。預期集中程度（就佔本集團收益百分比而言）會持續降低，主要是由於本集團線上遊戲平台運營及本集團電子設備銷售業務的收益增加，尤其是，於2019年首四個月本集團線上遊戲平台運營產生的收益較2018年同期增加50.2%，迷你頁彈窗廣告服務及條幅廣告服務的客戶基礎進一步多元化。鑒於2019年首四個月迷你頁彈窗廣告服務及條幅廣告服務的積極業務發展，我們預計各上述業務線產生的收益將進一步分別增長102.0%及21.2%。此外，如上文(i)段所述，我們認為，我們能夠繼續拓寬客戶基礎，進而降低來自三六零集團收入的集中度，及於未來數年進一步逐步減少本集團對三六零集團的依賴。

- (iv) 少數市場參與者主導中國目錄網站的選擇。目錄網站（本集團主頁導航服務的主要潛在客戶）是線上目錄網站，列出按多個興趣話題分類的大量網站。目錄網站協助普通大眾用戶瀏覽互聯網時能更容易找到彼等感興趣的網頁。因此，目錄網站可自流量生產者購買流量（在此文義下，本集團提供魯大師軟件免費下載，是流量生產者）。於往績記錄期間中國目錄網站的用戶流量逐漸減少，日均獨立訪客自2016年的約85.7百萬人減少至2018年的約75.6百萬人。根據弗若斯特沙利文，就訪問頻率而言，少數目錄網站主導市場，五大玩家於2018年在每日獨立訪客人數上佔市場份額合共51.6%。中國受歡迎的目錄網站包括 <https://hao.360.cn/>、360影視、搜狗搜索、hao123、2345.com及QQ.com。
- (v) 三六零集團與本集團之間的依賴為相互及互補的。儘管我們大部分的收益來自三六零集團，及倘終止與三六零集團的業務關係，我們的收益或會產生重大波動，我們認為我們主要憑藉魯大師軟件的龐大用戶基礎為將流量引導至三六零集團主頁作出貢獻。因此，董事認為與三六零集團的業務關係終止或發生重大不利變動的可能性低。有關與及依賴於三六零集團業務關係的進一步詳情，請參閱本文件「風險因素－與我們的業務及行業有關

與控股股東的關係

的風險－我們大部分的收益來自三六零集團及嵩恒網絡，這可能導致我們的收益大幅波動」及「業務－客戶－三六零集團」。

- (vi) 三六零集團與本集團的交易於本集團一般及日常業務過程中按一般商業條款或更優商業條款（或按不遜於本集團與獨立第三方進行交易所提供或獲得的條款）訂立及進行；所涉交易條款公平合理，符合本公司及股東整體利益。
- (vii) 本集團能夠獨立於控股股東（包括三六零集團）開展業務。詳情請參閱本節「－管理、財務及營運獨立性」。

控股股東從事的其他業務

田先生的其他業務

田先生控制小飛鳥科技，一家在中國註冊成立的有限公司，其主要從事提供個人電腦壁紙業務。董事認為，本集團與小飛鳥科技的業務之間存在明顯界限，不會與本集團業務構成競爭。根據上文所述，董事認為將小飛鳥科技的業務納入本集團屬不恰當。

本集團與三六零集團的潛在競爭

本集團與三六零集團均從事軟件、線上廣告及線上遊戲運營。然而，董事認為，本集團與三六零集團之間的潛在直接或間接競爭並非極端，本集團能夠獨立於三六零集團經營業務及與三六零集團的潛在競爭業務公平競爭，理由如下：

- (i) 軟件方面：

本集團提供軟件免費下載（定義為「魯大師軟件」），而三六零集團亦提供軟件免費下載（定義為「360軟件」）。通過提供軟件免費下載，本集團及三六零集團各自吸引及積累了龐大的用戶基礎，為變現奠定基礎。本集團與三六零集團的產品性質不同。魯大師軟件注重硬件條件，而360軟件注重互聯網及計算機安全。

與控股股東的關係

魯大師軟件為用於個人電腦及移動設備的硬件測試、監控及評測軟件，注重計算機硬件及移動設備的有效運行。魯大師軟件的核心功能如下（其中包括）：

- 用戶計算機系統各種硬件運行效率的監控及評測；
- 辨別各硬件為官方授權產品還是假冒產品；
- 監控各工作設備的溫度及冷卻；及
- 清除內存及加速。

相比之下，360軟件注重互聯網及計算機安全，核心功能為預防、檢測及清除病毒、攻擊和感染。從用戶角度來看，魯大師軟件及360軟件並無競爭，相反，兩者提供不同的服務，可互相兼容，即用戶可在個人電腦或移動設備同時安裝兩款軟件。

(ii) 線上廣告方面：

線上廣告是互聯網行業流量變現最常用的方法之一。本集團的線上廣告業務主要可分為以下三類：

本集團線上廣告業務類型： 是否與三六零集團存在競爭：

主頁導航服務

- 將其用戶的互聯網瀏覽器主頁引導至指定網站 儘管本集團建議用戶將互聯網瀏覽器主頁默認為<https://hao.360.cn>及／或第三方運營的其他目錄網站以換取收益，三六零集團並不向第三方提供主頁導航服務。三六零集團旨在吸引用戶訪問自有網站<https://hao.360.cn/>而非引導訪問其他第三方主頁。
- 本集團根據每千次IP訪問量收費

與控股股東的關係

本集團線上廣告業務類型：

是否與三六零集團存在競爭：

迷你頁彈窗廣告服務

- 提供彈出式迷你頁彈窗，將用戶導向線上內容供應商
 - 本集團根據每個獨立訪客費用或每次頁面訪問費用收費
- 儘管本集團為取得收益向第三方運營商（如mini.eastday.com及wap.yigouu.com/）「出租」迷你頁彈窗，該等第三方負責提供內容產生流量，藉此產生收益，但三六零集團不向第三方「出租」迷你頁彈窗獲取收益。相反，三六零集團使用迷你頁彈窗為自身產品打廣告，交叉銷售其他三六零集團產品。

條幅及其他各種類型的廣告（通過個人電腦或移動設備）

- 為安裝魯大師軟件的個人電腦或移動設備提供條幅及其他各類廣告
 - 本集團根據每次操作收費收取費用
- 截至2016年、2017年及2018年12月31日止三個年度以及截至2019年4月30日止四個月，來自條幅廣告服務的收入分別約為人民幣5.4百萬元、人民幣11.0百萬元、人民幣46.3百萬元及人民幣18.4百萬元，分別佔總收入約7.7%、8.9%、14.5%及16.2%。由於本集團來自該部分業務的收益不多，儘管三六零集團亦經營線上廣告，競爭並不極端。此外，就條幅廣告業務與我們展開合作的廣告商主要為綜合電子商務平台。我們認為，該等綜合電子商務平台通過包括本集團及三六零集團在內的各類渠道投放廣告，以增加其曝光度，屬實常見。

與控股股東的關係

上述廣告服務產生的收益按每次操作費用基準（或每次IP導航／每個獨立訪客／每次頁面訪問／每次點擊）計算。尤其是條幅及其他各種類型的廣告（通過個人電腦或移動設備）方面，本集團交易對手主要為各類廣告代理（包括百度、阿里巴巴、騰訊運營的軟件開發工具包廣告代理）。因此，本集團能夠通過該等廣告代理發掘巨大的線上廣告市場，很少需要接觸具體的廣告商。

由於廣告費按每次操作費用基準計算，故使用魯大師軟件的客戶越多，產生的廣告費就越多。由於需要保持用戶個人電腦或移動設備有效運行及迎合用戶體驗，本集團謹慎控制及管理廣告條幅彈出的頻率。因此，本集團產生廣告收益的能力取決於吸引及留住我們的魯大師軟件用戶的能力，而非與廣大廣告商競爭。

如上文所詳述，由於我們的魯大師軟件的核心功能與360軟件不同，董事認為，本集團與三六零集團提供不同的功能吸引及留住客戶。此外，由於我們的魯大師軟件與360軟件互相兼容，用戶可同時安裝魯大師軟件與360軟件，以達到全面的IT管理（包括硬件有效運行以及互聯網及計算機安全）。由於魯大師軟件與360軟件並無競爭，董事相信，儘管本集團與三六零集團均以線上廣告的方式將龐大的用戶基礎變現，但本集團與三六零集團之間的競爭並不極端。

(iii) 網絡遊戲運營方面：

線上遊戲是互聯網行業流量變現另一常用的方法。本集團於2016年開始網絡遊戲運營，截至2016年、2017年及2018年12月31日止三個年度以及截至2019年4月30日止四個月，本集團自網絡遊戲運營產生的收益分別為約人民幣2.6百萬元、人民幣22.6百萬元、人民幣42.9百萬元及人民幣19.0百萬元，分別佔本集團總收益的約3.7%、18.4%、13.4%及16.7%。本集團預期上述業務線將繼續增長。董事認為，三六零與本集團的網絡遊戲運營不同，理由如下：

- (a) 於最後實際可行日期，本集團在該市場提供約53款遊戲，而三六零集團則提供334款遊戲。本集團觀察到本集團遊戲平台的玩家主要是我們的魯大師軟件的個人電腦用戶。通過遊戲玩家在線註冊賬戶，於遊

與控股股東的關係

戲玩家登錄本集團的遊戲平台時，我們能夠自註冊流程中收集年齡、性別等資料。此外，我們亦不時對魯大師軟件（個人電腦版）用戶進行問卷調查，以收集受教育程度、收入水平、用戶習慣等相關社會人口統計資料。因此，我們能夠推斷出我們遊戲玩家共同的一般特征。我們的大多數遊戲玩家為年輕男性，具有較高的受教育程度及較強的消費能力。本集團精心選擇受歡迎的遊戲，同時迎合我們的魯大師軟件用戶的喜好，彼等主要為高級計算機用戶，注重硬件性能（由於我們的魯大師軟件主要提供個人電腦硬件測試、監控及評測服務）。於我們的平台上營運的遊戲包括角色扮演及策略遊戲。現時在我們的線上遊戲平台運營的遊戲大部分為角色扮演遊戲，其主題豐富（如英雄、傳奇及策略），以偏好傳奇冒險的玩家為主要目標。由於遊戲均為精心挑選，本集團可將資源集中為該等精選遊戲提供客戶服務。該等玩家服務包括（其中包括）定制促銷計劃，及僱用熟練遊戲玩家作為本集團遊戲平台的對手方提升用戶體驗；

- (b) 相比之下，據董事所深知，三六零集團專注於全面性，並打算涵蓋盡可能多的遊戲。三六零集團線上遊戲平台的目標用戶是普通大眾。由於本集團遊戲平台的玩家主要是我們的魯大師軟件的用戶（主要為高級計算機用戶），本集團遊戲平台的玩家之間的互動很獨特，不同於由三六零集團運營的線上遊戲平台，其目標用戶為普通大眾；
- (c) 儘管在不同的線上遊戲平台存在重疊遊戲，同一遊戲的虛擬道具無法從一個平台轉移到另一個平台，這增加了玩家對平台的粘性；及
- (d) 就線上遊戲業務而言，當玩家在本集團線上遊戲平台充值，本集團從網絡遊戲運營獲取收益，由本集團與相關遊戲開發商共享。因此，本集團線上遊戲平台玩家越多，本集團產生的收益就越多。本集團通過在安裝有魯大師軟件的用戶個人電腦上以及魯大師的官方網站上展示圖標（鏈接到本集團的線上遊戲平台），吸引玩家進入其線上遊戲平台。因此，本集團線上遊戲平台的大多數玩家主要是魯大師軟件的用戶。因此，魯大師軟件的用戶越多，可能被吸引到本集團線上遊戲平台的玩家就越多。如上所述，鑒於魯大師軟件的核心功能與360軟件

與控股股東的關係

的核心功能大不相同，而魯大師軟件和360軟件彼此相容，本集團正在以不同於三六零集團的產品魯大師軟件累積用戶。鑒於魯大師軟件與360軟件並無競爭，董事認為本集團與三六零集團之間在網絡遊戲運營方面的潛在競爭並非極端。

鑒於三六零集團注重全面性並擬囊括盡可能多的遊戲，且遊戲開發商與多個平台合作，以增加彼等遊戲的曝光率實屬常見，故我們線上遊戲平台的大多數遊戲亦可於三六零集團平台找到。儘管如此，本集團線上遊戲平台上的註冊玩家如不進一步註冊，則不能在三六零集團平台上玩重疊遊戲。截至2016年、2017年及2018年12月31日止三個年度以及截至2019年4月30日止四個月，來自重疊遊戲的收入分別約為人民幣0.5百萬元、人民幣12.6百萬元、人民幣38.6百萬元及人民幣15.9百萬元，分別佔線上遊戲業務總收入約21.3%、55.8%、90.1%及83.7%。儘管存在重疊遊戲，考慮到策略重點不同、目標玩家不同、各平台要求單獨註冊及玩家對特定平台的粘性，董事認為，我們的線上遊戲業務與三六零集團的線上遊戲業務有所區分。

(iv) 減緩企業管治措施：

根據本文件「歷史、重組及企業架構－委託安排」詳述的委託安排，田先生全資擁有的大師控股受誠盛（由三六零間接全資擁有）委託行使誠盛作為股東的所有權利。委託安排減緩本集團與三六零集團之間的潛在競爭，因為三六零集團不得於與本集團的任何潛在競爭中為自身利益行使對本公司的影響。就[編纂]而言，已實施下列額外企業管治措施以(i)確保誠盛（於本公司層面為三六零集團的投資公司）嚴格遵守委託安排不會行使作為股東的任何投票權，(ii)提升企業管治標準，及(iii)確保本集團在無三六零集團過度影響的情況下與三六零集團公平競爭（如有）：

- 本公司將設立並維持獨立董事會，本集團與三六零集團無重疊董事或高級管理人員。
- 儘管存在委託安排，三六零集團的投資公司誠盛將就上市規則而言被視為控股股東之一，因此，須遵守上市規則的相關規定。

與控股股東的關係

- 本公司已就（其中包括）關連交易採用內部控制指引，僅在日常業務過程中按正常商業條款與關連人士訂立符合股東整體利益的交易。遵守內部控制指引的情況（包括與三六零集團的交易）由董事會審核委員會（包括獨立非執行董事）每年進行審查，並於年報中向本公司報告。如需要，董事（包括獨立非執行董事）將於適當情況下尋求外部人士的獨立專業意見，費用由本公司承擔。

董事於其他業務的權益

執行董事何先生持有優運達30%權益，從而持有小飛鳥科技85%股權。誠如上文「控股股東從事的其他業務－田先生的其他業務」所披露，小飛鳥科技由田先生控制，主要從事提供個人電腦壁紙業務，與本集團業務有所不同且不會構成競爭。

上市規則第8.10條

除本節所披露者外，控股股東及董事概無持有直接或間接與或可能與本集團業務競爭及須根據上市規則第8.10條披露的任何業務的權益（本集團業務除外）。

田先生及大師控股的不競爭承諾

田先生及大師控股（各為「契諾人」，統稱「契諾人」）根據不競爭契據以本公司為受益人（為其本身及為本集團各成員公司的利益）作出不可撤回的不競爭承諾，據此，各契諾人不可撤回、無條件且分別向本公司承諾（其中包括），自[編纂]起及於股份在聯交所[編纂]期間且在契諾人個別或與彼等各自的緊密聯繫人共同直接或間接持有本公司股東大會不少於30%的投票權的情況下（「受限制期間」），各契諾人不得，且促使彼等各自的緊密聯繫人不得：

- (i) 除通過本集團從事受限制業務（定義見下文）外，不論為其本身或聯合或代表任何人士直接或間接開展、發展、投資、從事、參與或於當中擁有權益或收購或持有任何權利或權益或以其他方式涉及與本集團於中國及全球任何地區進行的現有業務競爭或可能競爭的任何業務（「受限制業務」）（不論

與控股股東的關係

作為擁有人、董事、經營者、發牌人、持牌人、合夥人、股東、合資經營人、僱員、諮詢人、代理或其他身份)；及／或

- (ii) 直接或間接採取任何干涉或中斷受限制業務的行動，包括但不限於(a)招攬本集團客戶、供應商或本集團任何成員公司的人員；(b)誘使或遊說任何人士以誘使本集團業務出現任何競爭或暫停；及(c)為其本身或與任何人士聯合從事的任何業務或活動，使用本集團任何商品名或商標(已註冊或尚未註冊)，或就有關本集團業務或活動的本集團任何名稱或任何仿冒欺詐(不包括涉及本集團的情況)；

該等契諾人亦各自承諾，將促使該等契諾人及／或彼等任何緊密聯繫人(「**要約人**」)於受限制期間在中國境內及／或境外所物色或獲提供有關受限制業務的任何業務投資或其他商業機會(「**商機**」)，將首先以下列方式推薦給本公司：

- (i) 該等契諾人必須且應促使彼等的緊密聯繫人，推薦或促使將商機轉介給本公司，並須向本公司發出商機的書面通知，當中載列本公司合理所需的所有資料以供考慮(i)商機是否與其核心業務及／或本集團於相關時間可能進行的任何其他新業務構成競爭，及(ii)爭取商機是否符合本集團的利益，包括但不限於商機的性質及投資或收購詳情(「**要約通知**」)；及
- (ii) 要約人將獲授權爭取商機僅當(i)要約人收到本公司拒絕商機並確認商機不會與其核心業務構成競爭的書面通知，或(ii)要約人於本公司收到要約通知起20日內沒接到本公司的通知時，要約人有權爭取商機，惟要約人其後爭取商機的主要條款不優於本公司獲提供的條款；若要約人爭取商機的條款及條件有重大變動，則要約人須按上述方式向本公司再次推薦所修訂的商機，猶如其為新商機。

於收到要約通知後，本公司應就(a)該商機是否與本公司核心業務構成競爭，及(b)爭取商機是否符合本公司及其股東的整體利益，征求董事會(於有關事項擁有重大

與控股股東的關係

權益的董事除外) 的意見及決定。於商機擁有重大權益的任何董事應就考慮該商機而召開的任何會議或其部分放棄投票且不得計入法定人數。

儘管有上文所述，上文載列的不競爭承諾將不會妨礙該等契諾人及彼等各自的緊密聯繫人於認可證券交易所[編纂]及從事任何受限制業務的公司合共持有或擁有不超過該類別已發行股份5%的直接或間接股權，惟該等契諾人及／或彼等各自的緊密聯繫人不控制該公司董事會的大多數。

企業管治措施

本公司將採納以下措施加強其企業常規管治以保障我們股東的利益：

- (i) 董事將遵守我們的組織章程細則：擁有權益的董事不得就批准其或其任何緊密聯繫人擁有重大權益的任何合同或安排或其他建議的任何董事會決議案投票（亦不得計入法定人數中）；
- (ii) 獨立非執行董事將每年審閱田先生及大師控股遵守及執行不競爭契據的情況。田先生及大師控股已承諾其將會並將促使其緊密聯繫人提供獨立非執行董事年度審閱所需的所有資料。本公司將在年報中或通過公告向公眾披露審閱結果。田先生及大師控股亦已承諾會在我們的年報中就遵守不競爭契據的情況作出年度聲明；
- (iii) 獨立非執行董事亦將每年審查就年內獲提供的任何新商機作出的所有決定。本公司將在年報中或通過公告向公眾披露有關決定及其依據；
- (iv) 若獨立非執行董事認為必要或合宜，彼等亦可委聘專業顧問（包括獨立財務顧問），成本由本公司承擔，以就有關不競爭契據事宜或田先生及大師控股可能向本公司轉介的任何商機向彼等提供意見；
- (v) 本公司已委任國信證券（香港）融資有限公司為合規顧問，其將就遵守上市規則及適用法律為本公司提供專業意見及指引；及

與控股股東的關係

- (vi) 本公司與關連人士之間進行（或建議進行）的任何交易將須遵守上市規則第14A章（包括（倘適用）公佈、申報、年度審閱和獨立股東批准規定）以及聯交所就授出嚴格遵守上市規則相關規定的豁免而施加的該等條件。

我們的董事已審閱上述本公司所採納的企業管制措施，並已與本公司內部控制顧問進行討論。詳情見「業務－風險管理」。

董事認為，上述企業管治措施足以管理契諾人、控股股東與本集團之間的任何潛在利益衝突並保障股東（特別是少數股東）的利益。

管理、財務及營運獨立性

基於以下原因，董事認為本集團有能力獨立於我們的控股股東及彼等的緊密聯繫人經營業務，而不會過度依賴我們的控股股東及彼等的緊密聯繫人：

管理獨立性

我們的管理及營運決策由董事會及高級管理層共同制定。我們的董事會將由兩名執行董事、一名非執行董事及三名獨立非執行董事組成。儘管六名董事中的一名（即田先生）為我們的控股股東，其他所有董事及高級管理層團隊成員具備管理及／或行業相關經驗，以出任本公司董事或高級管理層並獨立於控股股東作出管理決策。除田先生為大師控股的唯一董事外，本公司與控股股東的董事或高級管理層並無重疊。有關詳情載於本文件「董事及高級管理層」一節。

此外，各董事均知悉其作為董事的受信責任，該等責任要求（其中包括）其須以符合本集團最佳利益的方式為本集團的利益行事，且不得容許其董事職責與個人利益出現任何衝突。若本集團與董事或彼等各自的緊密聯繫人將訂立的任何交易存在潛在利益衝突，則有利害關係的董事須於本公司有關董事會會議上就有關交易放棄投票，且其不得計入法定人數。另外，我們的高級管理層團隊獨立作出業務決策。獨立非執行董事亦將於董事會決策過程中作出獨立判斷。

基於上文所述，董事認為董事會整體連同高級管理層團隊能夠獨立於控股股東管理我們的業務。

與控股股東的關係

營運獨立性

我們已建立獨立於控股股東及／或彼等各自的聯繫人的自身業務。我們獨立地作出業務決策，持有經營業務所需的一切相關牌照，並擁有足夠的資金及人力可獨立地經營業務。我們已設立自身組織架構，由各自設有具體職責範圍的單項部門組成。我們直接接洽融資機構及客戶。於往績記錄期間，我們並無與控股股東及／或彼等各自的緊密聯繫人共用經營資源，例如銷售及市場推廣、風險管理及一般行政資源。我們已制定一套內部控制措施以促進我們的業務有效經營。截至最後實際可行日期，除本文件「關連交易」一節所述交易外，我們與控股股東及／或彼等各自的緊密聯繫人之間並無重大業務交易。

基於上文所述，董事認為我們能夠獨立於控股股東及彼等各自的緊密聯繫人開展我們的業務。

財務獨立性

本集團設有獨立財務系統，並根據我們自身的業務需要作出財務決策。我們設有自身的內部控制及會計系統以及財務部門以履行現金收款及付款的獨立財資職能、獨立會計及申報職能以及獨立內部控制職能。

於往績記錄期間，我們主要通過營運現金流、股東權益及一間附屬公司非控股權益注資撥付營運及擴展。截至最後實際可行日期，任何控股股東或彼等各自的聯繫人概無提供或獲授予未償還貸款或保證。在該等情況下，我們相信，我們能夠自第三方取得融資或自內部產生資金而不依賴控股股東。

基於上文所述，董事認為我們的財務獨立於控股股東。