

## 未來計劃與[編纂]

### [編纂]的理由

董事相信，[編纂]將有助我們：

- 激勵僱員及使僱員更投入。我們相信[編纂]將有助我們的僱員分享我們的成功，並致力於為本集團爭取表現及令本集團持續取得成功；
- 提升知名度及曝光率以及提高我們的競爭力。[編纂]將有助我們提升地位並提高我們在競爭對手之間的競爭力，從而有助我們吸引更龐大的用戶基礎及鞏固與新的及現有IP版權方、遊戲開發商及發行平台的關係；及
- 建立長期的集資平台。[編纂]將為我們提供於[編纂]後透過未來集資活動籌集資金的機會。

### [編纂]

假設[編纂]為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍每股股份[編纂]至[編纂]的中位數），我們預期自[編纂]取得的合計[編纂]（經扣除(i)[編纂]；及(ii)有關[編纂]的[編纂]及估計開支）將約為[編纂]億港元（相當於人民幣[編纂]億元）。我們擬將[編纂][編纂]用作下列用途：

- 估計總[編纂]約[編纂]%或[編纂]億港元（相當於人民幣[編纂]億元）將主要用於擴大及提升我們的IP遊戲發行及開發業務。具體而言，我們擬作出如下分配：
  - 估計總[編纂]約[編纂]%或[編纂]億港元（相當於人民幣[編纂]億元）用於代理IP版權方的備受歡迎且前景良好的動漫、文學、遊戲及電影等具潛力的IP。有關我們於授權IP時考慮的因素以及識別及批准IP的負責人員詳情，請參閱本文件「業務－我們的業務模式－遊戲獲取－我們的IP授權程序」。於釐定具潛力的IP是否備受歡迎且前景良好時，我們會考慮以下因素：
    - (i) 有關IP粉絲群體，尤其是，特定IP粉絲群體的規模及忠誠度、遊戲類型及類別方面的喜好以及支付能力；及
    - (ii) 有關IP的受歡迎程度，尤其是，其受歡迎程度的持續時間及其推出新內容進一步提升其受歡迎程度的能力。

## 未來計劃與[編纂]

- 估計總[編纂]約[編纂]%或[編纂]億港元（相當於人民幣[編纂]億元）用於代理成功且前景良好的手遊開發商的具潛力的遊戲。有關我們於代理遊戲時考慮的因素以及識別及批准遊戲的負責人員詳情，請參閱本文件「業務－我們的業務模式－遊戲獲取－遊戲代理」。於釐定具潛力的遊戲是否前景良好且成功時，我們會考慮以下因素：
  - (i) 有關遊戲目標玩家群體，尤其是，該群體的規模及支付能力；及
  - (ii) 有關遊戲開發商的技術能力，尤其是，該遊戲開發商的遊戲執行能力及服務器技術。
  
- 估計總[編纂]約[編纂]%或[編纂]萬港元（相當於人民幣[編纂]萬元）用於鞏固與發行渠道的關係並拓展至新的發行渠道，令我們能夠開發新的市場及客戶，從而讓更多玩家在更多設備上體驗我們日益豐富的遊戲組合。除Apple App Store及Google Play等現有發行渠道合作夥伴外，我們亦擬與屬垂直性質的新發行渠道發展關係，該渠道用戶具有共同興趣及與我們遊戲相關的特徵，例如面向女性或主要受眾為二次元文化粉絲的垂直平台及網站。作為我們的業務策略之一，我們努力探索其他形式及類型的遊戲（尤其是面向女性的遊戲及二次元遊戲），以增強變現能力。進一步詳情請參閱本文件「業務－業務策略－增強變現及營運能力」一節。與我們的現有發行渠道合作夥伴不同，其各自的龐大用戶群通常不具有特定的共同興趣，於該等新發行渠道推廣及發行我們的遊戲將有助我們獲取更具目標性及精準的用戶流量。未來，我們計劃於該等新發行渠道發行更多遊戲，並透過在該等發行渠道為我們的遊戲投放廣告加大遊戲推廣方面的投資，以強化我們的用戶吸納程序。我們計劃透過擴大我們的合作範圍鞏固與該等新發行渠道的關係，包括共同舉辦線上及線下競技及提供遊戲內折扣，進一步推廣我們的遊戲。我們亦可為新發行渠道提供定制化遊戲開發服務，同時根據該等發行渠道主要受眾的興趣及喜好優化我們的遊戲，以更有效及高效地推廣及發行我們的遊戲。我們相信憑藉我們在遊戲發行方面的豐富經驗、與有經驗的遊戲開發商的長久關係及強大的IP儲備，我們將有能力為該等新發行渠道的用戶提供精準匹配其興趣及喜好的遊戲，從而增強玩家黏性及收入來源。此外，該等發行渠道亦將於推廣定制化遊戲方面提供更多支持，進一步增加了我們的遊戲發行力度。

## 未來計劃與[編纂]

具體而言，我們計劃以下列方式動用[編纂]萬港元：

[編纂]萬港元款項	計劃用途
• 約[編纂]%，或[編纂]萬港元	透過遊戲市場推廣及宣傳方面的合作鞏固與新發行渠道的關係
• 約[編纂]%，或[編纂]萬港元	發展與垂直平台的關係
• 約[編纂]%，或[編纂]萬港元	向新發行渠道提供定制化遊戲開發服務
◦ 估計總[編纂]約[編纂]%或[編纂]萬港元（相當於人民幣[編纂]萬元）	將用於支持我們擴充至中國境外精選市場及發展海外業務的整體策略，包括增聘在海外遊戲市場方面擁有經驗的人才及為相關活動（包括我們計劃參與亞洲的遊戲博覽會及會議等各種遊戲行業活動）撥資。截至最後實際可行日期，我們並未獲悉任何預期將阻止我們海外擴張計劃的監管障礙。
◦ 估計總[編纂]約[編纂]%或[編纂]萬港元（相當於人民幣[編纂]萬元）	將用於研發。未來，我們計劃自海外遊戲開發商獲授更多遊戲及發行更多海外遊戲。因此，我們擬進一步提升本地化能力並為該等遊戲提供技術支持。此外，隨著我們的遊戲組合及玩家群體的擴充，我們計劃加大研發投資，以進一步開發及提升我們的營運系統及平台以及其他相關基礎設施，進而確保玩家獲得暢爽的遊戲體驗。
◦ 估計總[編纂]約[編纂]%或[編纂]萬港元（相當於人民幣[編纂]萬元）	用於以具競爭力的薪酬額外聘請營銷人員。

## 未來計劃與[編纂]

- 估計總[編纂]約[編纂]%或[編纂]億港元（相當於人民幣[編纂]億元）將主要用於手遊生態系統中參與者的併購活動。截至最後實際可行日期，我們並無就投資或收購訂立最終或正式諒解、承諾或協議，亦並無參與任何有關磋商。具體而言，我們擬作出如下分配：
  - 估計總[編纂]約[編纂]%或[編纂]億港元（相當於人民幣[編纂]億元）直接或間接投資於開發或擁有IP的公司或基金。我們可以收購該等公司或基金的控股權或少數股權。就控股權投資而言，目標公司或基金預期將擁有一個或多個五年以上的IP。根據我們的遊戲開發商網絡，該等IP應適合開發成遊戲，並具有發展為其他泛娛樂產品（包括（其中包括）電影、戲劇及動漫）的潛力。當我們進行少數股權投資時，目標公司或基金預期將擁有至少一個受歡迎的IP。我們的少數股權投資應授予我們一個董事會席位。
  - 估計總[編纂]約[編纂]%或[編纂]億港元（相當於人民幣[編纂]億元）將用於遊戲開發商的少數股權投資或收購遊戲開發商。我們計劃投資擁有成功遊戲開發的往績記錄、相關管理經驗及能力以及強大遊戲組合及儲備的遊戲開發商，尤其是具有潛力將我們的獲授權或自有IP開發為受女性歡迎的遊戲、二次元遊戲或H5遊戲及小程序遊戲的遊戲開發商。我們計劃專注投資及收購中國遊戲開發商。透過收購第三方遊戲開發公司的股權，我們將能夠在遊戲設計及開發流程方面施加更大影響力，並可更易獲得優質遊戲內容。我們擬於投資決策流程中採用個別基準方法，一般而言，我們將考慮以下因素：
    - (i) 遊戲開發的往績記錄。目標公司過往應已成功開發至少一款遊戲，月平均總流水賬額超過人民幣3,000萬元或註冊用戶群及活躍用戶群分別超過500萬及100,000；
    - (ii) 管理團隊的經驗及能力。目標公司管理團隊的各成員應擁有在投資時與我們的業務策略及重點一致的遊戲類型及類別的豐富經驗。核心管理成員亦須具備遊戲設計、開發、圖像設計及營運方面的能力及經驗；

## 未來計劃與[編纂]

(iii) 遊戲組合及儲備。目標公司過去應已開發及營運至少一款遊戲，並已至少儲備一款遊戲；及

(iv) 我們認為對本集團發展而言屬重要的任何其他特質。

- 估計總[編纂]約[編纂]%或[編纂]億港元（相當於人民幣[編纂]萬元）將用作營運資金及一般企業用途。

倘[編纂]釐定為低於或高於指示性[編纂]範圍的中位數，則分配至上述用途的[編纂]將按比例調整。

倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]（即指示性[編纂]範圍的上限），我們將收取的估計[編纂]將增加約[編纂]億港元（經扣除(i)[編纂]；及(ii)有關[編纂]的[編纂]及估計開支）。倘[編纂]定為每股[編纂][編纂]（即指示性[編纂]範圍的下限），我們將收取的估計[編纂]將減少約[編纂]億港元（經扣除(i)[編纂]；及(ii)有關[編纂]的[編纂]及估計開支）。在此情況下，我們將按比例增加或減少分配至上述用途的[編纂]，並將在獲分配[編纂]淨額減少的情況下就相關用途考慮內部資源或外部融資。

假設[編纂]定為每股股份[編纂]港元（即指示性[編纂]範圍的中位數），我們估計[編纂]將收取[編纂]淨額約[編纂]億港元（經扣除[編纂]就[編纂]應付的[編纂]及費用）。[編纂]。

倘[編纂]並未即時用作上述用途，且在適用法律法規允許的情況下，我們擬將[編纂]用於短期活期存款及／或貨幣市場工具。