

業 務

概覽

我們為領先的IP遊戲營運商及發行商，主要聚焦於與著名文化產品及藝術作品有關的IP（例如來自受歡迎的動畫、小說和電影的主角或人物），該等IP具有龐大的粉絲群體、市場認受性和商業價值。根據易觀智庫，於所有中國獨立手遊發行商中，我們：

- 於2015年1月1日至2019年6月30日期間按發行IP遊戲產生的累計收益計排名第一；
- 於2015年1月1日至2019年6月30日期間按發行IP遊戲總數計排名第一；及
- 截至2019年6月30日擁有最大的IP儲備，其可用於開發IP遊戲。

我們向世界各地的玩家提供根據我們獲授權及擁有的IP所開發的手遊。通過與第三方遊戲開發商合作及透過自身的內部開發團隊，我們開發以該等IP為基礎的手遊，然後通過廣闊的發行網絡發行該等遊戲。我們亦積極投資IP版權方及遊戲開發商，以鞏固我們的手遊生態系統。我們計劃根據該等越來越受歡迎並最終建立其自身專屬粉絲群體及亞文化的IP來開發泛娛樂產品，繼而進一步改善IP品牌在全球各地的營運。

於往績記錄期間，我們以總流水賬額計最受歡迎的遊戲大部分乃IP遊戲，例如「擇天記」、「傳奇世界之雷霆霸業」及「航海王強者之路」，該等遊戲於推出首月均產生總流水賬額超過人民幣6,200萬元，其中，「擇天記」及「傳奇世界之雷霆霸業」最高的每月總流水賬額分別超過人民幣1.7億元及人民幣2億元。我們與頂級IP版權方的關係令我們得以代理熱門IP，使我們比競爭對手更具優勢。截至最後實際可行日期，我們持有超過31項IP授權並擁有68項自有IP。作為擴大我們獲取IP渠道的重要策略部分，我們直接及間接投資於創造能夠吸引手遊玩家並有潛力開發為成功IP手遊的IP公司。例如，我們目前因收購北京軟星（為台灣大宇的前附屬公司）的51%股權而擁有五個熱門IP系列，即「仙劍奇俠傳」、「軒轅劍」、「大富翁」、「明星志願」和「天使帝國」，合共包括68項視像及電腦遊戲IP。通過是次收購，我們亦獲得使用台灣大宇所擁有的所有IP的權利。我們有意與台灣大宇進一步合作，在泛娛樂領域發展其頂級中國IP，探索該等IP的全球價值並攜手打造全球熱捧的IP品牌。

業 務

我們擁有一個多元化及商業上成功的豐富手遊組合。自往績記錄期間初直至最後實際可行日期，我們推出97款手遊。截至最後實際可行日期，我們經營73款遊戲，自往績記錄期間初直至最後實際可行日期已推出其中64款遊戲。截至最後實際可行日期，11款我們已發行的遊戲擁有超過三年的生命週期。根據易觀智庫，於截至2019年6月30日止六個月，我們的平均付費用戶轉化率為7.3%，遠高於行業平均值。我們擁有強大的遊戲儲備，截至最後實際可行日期，我們已物色29款遊戲並有機會於2020年年底推出。為進一步擴闊我們的遊戲組合，我們戰略性地選取遊戲開發商進行投資，該等公司的核心團隊在成功開發遊戲方面均擁有良好往績，而且我們與彼等過去已有合作關係。截至最後實際可行日期，我們於12家手遊開發公司中持有股權，該等公司為我們新遊戲的重要來源。我們亦已收購兩家遊戲開發商（即北京軟星（擁有51%股權）及文脈互動（擁有100%股權）），兩家公司均已成功開發及推出IP手遊。

我們擁有行業領先的多層次全球發行能力，並為中國最大的手遊發行網絡之一，能夠在中國所有主要平台發行遊戲。截至最後實際可行日期，我們曾與超過400個第三方發行渠道合作，包括應用市場及第三方公開平台、手機製造商營運的應用市場及社交網絡平台。我們因遊戲質量優越而獲得發行渠道的高度評價。例如，於2017年，我們獲騰訊頒發最佳合作夥伴獎，並獲Apple評選為全球50大最佳發行商，按中國Apple App Store推薦的新遊戲數目計，我們排行第三。

我們自向遊戲開發商提供遊戲發行服務獲取大部分收益，並與手遊生態系統中的其他參與者分佔遊戲玩家所支付的部分總流水賬額。第三方發行渠道自遊戲玩家收取總流水賬額，經扣其總流水賬額分成後，彼等會向我們轉匯部分總流水賬額。我們於自發行渠道收取的總流水賬額中保留指定百分比的金額，餘下款項則會轉匯給第三方遊戲開發商及IP版權方。於2018年9月，我們收購我們本身的發行平台（即勝利俱樂部）。就我們於勝利俱樂部發行的遊戲而言，我們直接從付款渠道收取總流水賬額。於往績記錄期間，我們亦產生遊戲開發及IP授權收益。於截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度以及截至2018年及2019年6月30日止六個月，我們持續經營業務的收益分別為人民幣10.012億元、人民幣10.128億元、人民幣15.962億元、人民幣6.725億元及人民幣15.291億元。於該等期間，我們持續經營業務的淨溢利分別為人民幣1.885億元、人民幣2.650億元、人民幣3.160億元、人民幣1.627億元及人民幣2.499億元。進一步詳情請參閱本文件「財務資料－綜合損益表」。

業 務

競爭優勢

作為中國IP遊戲的最大獨立手遊發行商，擁有熱門和優質遊戲組合

根據易觀智庫，於往績記錄期間在所有中國獨立手遊發行商中按累計基準計算，我們自發行IP遊戲產生的收益最高，而且發行IP遊戲數量最多。於截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度以及截至2018年及2019年6月30日止六個月，我們的總流水賬額分別為人民幣14億元、人民幣14億元、人民幣24億元、人民幣11億元及人民幣20億元^(附註)。自往績記錄期間初直至最後實際可行日期，我們推出了97款手遊，其中大部分遊戲都極受歡迎，例如「擇天記」、「傳奇世界之雷霆霸業」及「航海王強者之路」，於推出首月均產生總流水賬額超過人民幣6,200萬元，其中，「擇天記」及「傳奇世界之雷霆霸業」最高的每月總流水賬額分別超過人民幣1.7億元及人民幣2億元。截至最後實際可行日期，我們有73款遊戲仍然活躍及有11款遊戲擁有超過三年的生命週期。根據易觀智庫，於截至2019年6月30日止六個月，我們的平均付費用戶轉化率為7.3%，遠高於行業平均值。我們成功及豐富的遊戲組合確保我們整體的成功不會依賴任何單一遊戲。

此外，截至最後實際可行日期，我們已物色儲備中的29款遊戲並有機會於2020年年底推出，當中多款遊戲均以IP為基礎，包括「航海王熱血航線」、「SNK巔峰對決」、「仙劍：九野」、「家庭教師」、「軒轅劍－蒼之曜」、「畫江湖之杯莫停」、「軒轅劍－劍之源」及「真·三國無雙」等手機應用遊戲、H5遊戲及小程序遊戲。

我們已與知名遊戲開發商建立穩健及長久的代理關係，並致力維持該等關係。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，在我們與之合作的105名遊戲開發商中，67名與我們的合約期至少達到三年。我們亦投資於擁有良好往績及豐富潛力的遊戲開發商。該等投資一般令我們就有關遊戲開發商開發的遊戲享有優先選擇權，並讓我們可與具潛力的遊戲開發商建立戰略關係，以補充我們的遊戲儲備。

我們的優質遊戲為我們帶來多項殊榮，包括我們於2018年獲中國音像與數字出版協會遊戲出版工作委員會評選為中國遊戲十強獎十大品牌遊戲企業之一。

附註：我們於所示期間的總流水賬額乃根據我們的總收益計算，經（其中包括）我們的IP授權收益及我們與遊戲開發商分攤的總流水賬額等因素調整。

業 務

作為IP遊戲營運商中的先鋒及領導者，在所有中國獨立手遊發行商中擁有最大的IP儲備

截至最後實際可行日期，我們的儲備中共有31項授權IP以及68項自有IP，涵蓋漫畫、動畫、網絡文學及受歡迎遊戲。我們為手遊市場的先鋒，是首家專注於與漫畫、動畫、電影及網絡文學等領域的IP版權方合作的手遊營運商。我們獲授權的IP一般已擁有穩定的粉絲群體，可減少玩家吸納成本及延長根據有關IP所開發的遊戲的生命週期以IP為重心的策略不但令我們成為先鋒，更令我們在建立IP儲備方面勝人一籌。截至最後實際可行日期，我們已與22名IP版權方建立合作關係，包括東映動畫、日本聚逸株式會社、盛大集團、SNK Playmore、講談社及Skybound。此外，我們已就多項獲得授權的IP取得在全球各地發行手遊的權利，而其他IP的授權地域覆蓋範圍可以根據所開發遊戲的國內業績情況來加以擴大。

我們已收購北京軟星（為台灣大宇的前附屬公司）的51%股權，並取得使用台灣大宇所擁有的所有IP的權利。我們正在收購天使基金（持有台灣大宇20.3%股權的單一最大股東）51%股權。截至最後實際可行日期，我們已完成收購天使基金的26%股權，而餘下25%權益將於達成若干條件後完成收購。是次收購將令我們更容易在泛娛樂方面與台灣大宇進一步合作發展其頂級中國IP，藉此發掘該等IP的全球價值，擴大有關電影、漫畫及衍生品的合作，從而令收入來源更趨多元化，並攜手打造全球熱捧的中國品牌。

我們亦作為有限合夥人投資於國宏嘉信資本，其投資於IP版權方、IP培育平台及垂直平台，從而為我們提供優質IP來源。截至最後實際可行日期，我們已就國宏嘉信資本投資公司的四項IP獲得授權，例如「叛逆的魯路修」。

擁有龐大和多層次的發行網絡

我們為中國最大的手遊發行網絡之一，能夠在中國所有主要平台發行遊戲。截至最後實際可行日期，我們曾與超過400個第三方發行渠道合作，包括主要的國內外應用市場及第三方公開平台、手機製造商營運的應用市場及社交網絡平台。

我們已與各大應用市場建立長久的關係。我們與Apple App Store保持緊密合作，並於2017年獲Apple評選為全球50大最佳發行商。我們亦與知名的第三方公開平台展開廣泛合作，包括騰訊應用寶、奇虎360手機助手及百度手機助手。於2017年，我們獲騰

業 務

訊頒發最佳合作夥伴獎。我們亦於手機製造商營運的應用市場發行我們的遊戲，包括小米應用商店、華為應用市場、OPPO應用商店及vivo應用商店。

我們亦於社交網絡平台發行我們的遊戲，我們透過這些渠道接觸到更廣泛及更多元化的用戶基礎，從而最大限度地擴闊我們的發行覆蓋範圍，以及更有效地推廣我們的遊戲。其中，自2018年起，我們與中國最大的社交網絡平台微信及移動QQ合作發行及推廣我們的遊戲。截至最後實際可行日期，我們就三款遊戲（即「擇天記」、「蠟燭人」及「全民槍神：邊境王者」）與騰訊訂立獨家代理協議，而我們已就兩款遊戲（即「SNK巔峰對決」及「航海王熱血航線」）與今日頭條訂立獨家代理協議。我們計劃於未來延伸該安排至其他遊戲。通過上述與騰訊和今日頭條的合作，我們將可向彼等龐大的用戶基礎推廣我們的遊戲。

尖端的遊戲開發能力及領先遊戲開發業界的人才

由於收購文脈互動及北京軟星的51%股權，我們現時擁有業界領先的遊戲開發能力。北京軟星連同其全資附屬公司曾開發受歡迎的電腦遊戲（例如「仙劍奇俠傳」系列、「大富翁」系列及「仙劍客棧」）及手遊「仙劍奇俠傳－幻璃鏡」。文脈互動曾開發多款受歡迎的MMORPG，包括「血飲傳說」、「熱血戰歌」及「屠龍戰記」。

作為遊戲開發計劃的一部分，北京軟星將開發電腦遊戲及手遊，包括「大富翁10」、「仙劍奇俠傳7」、「仙劍奇俠傳：九野」及「軒轅劍－蒼之曜」，而文脈互動將會進一步開發更多具競爭力的MMORPG，包括「傳奇世界」、「魔域」及「龍族」。

我們目前亦因該等收購事項得以招攬三名領先業界的人才，包括「仙劍奇俠傳1」及「大富翁」系列的製作人姚壯憲先生、「仙劍奇俠傳3」、「仙劍奇俠傳3外傳」、「仙劍奇俠傳4」及「仙劍奇俠傳－幻璃鏡」的製作人張孝全先生，以及「血飲傳說」、「熱血戰歌」及「屠龍戰記」的製作人樊英傑先生。我們相信，該等人才將會大力促進我們根據受歡迎IP進行遊戲的內部開發。

業 務

高瞻遠矚且經驗豐富的管理團隊

我們的管理團隊高瞻遠矚且經驗豐富，能成功領導我們的業務營運。

董事長兼首席執行官肖先生在中國手遊行業聲譽卓著，具備超過十年行業經驗，且在企業管理、策略規劃及執行方面具有豐富經驗。副董事長冼先生在企業管理、財務及投資銀行方面具備超過15年經驗，非常了解手遊行業。肖先生及冼先生自2009年起已開始合作。

董事會及高級管理層團隊各具不同背景，加上高級管理層團隊在手遊行業具備平均約七年經驗，可達致優勢互補。董事會及高級管理層團隊亦領導我們成功投資於中國手遊行業價值鏈中的多家公司，為發行業務實現戰略協同效應。有關我們投資的進一步詳情，請參閱本節「我們的投資」。有關董事及高級管理層團隊的資歷及經驗，請參閱本文件「董事及高級管理層」。

我們相信，管理團隊的行業經驗及遠見已引領我們穩坐行業領導地位。展望未來，管理團隊將繼續帶領我們搶佔市場先機，確保我們可達致快速及可持續的增長。管理團隊亦將繼續以玩家為重心，以嚴謹的數據分析為基礎，推行大膽創新的企業文化。

業務策略

我們立志一直主要專注於手遊市場，並繼續以IP為重心。我們計劃透過內部研發和代理發行，鞏固我們與IP版權方的合作關係，並對IP版權方及遊戲開發商進行投資，強化以IP為基礎的手遊生態系統。我們擬實施下列策略以提升我們的市場競爭力。

推進與其他市場參與者的合作

我們計劃推進與其他市場參與者的合作，包括IP版權方、遊戲開發商及發行渠道。

IP版權方

我們將會不斷加強與現有IP合作夥伴的合作關係，將彼等擁有的IP持續轉化成遊戲。我們與現有IP合作夥伴成功合作，為我們的商業形象帶來正面影響，同時亦為我們與其他IP版權方合作立下優秀典範。我們將會持續發展（其中包括）動畫、文學作品、視像及電腦遊戲及電影等領域的知名IP以及具有發展潛力的新IP。我們計劃透過取得全球及地區授權以加強我們的IP儲備及市場優勢。

業 務

遊戲開發商

我們將通過代理現有遊戲開發商授權的多款遊戲進一步鞏固與彼等的關係。我們亦積極探索與新遊戲開發商的合作機會。我們可能繼續投資於具備成功往績及潛力優厚的遊戲開發商，此舉將可進一步為我們提供穩定的優質遊戲來源。除手機應用遊戲開發商外，我們亦已開始投資於H5遊戲及小程序遊戲的開發商，以與更多遊戲開發商合作及獲取更多不同種類手遊的授權，使我們在手遊市場的更多細分領域均具有競爭力。

我們計劃與更多具潛力的創新遊戲開發商建立合作關係，從而進一步補充我們的遊戲儲備。就若干流行及創新遊戲而言，我們可能與遊戲開發商及外部圖像設計師合作將有關遊戲轉化為IP，並基於該等IP開發泛娛樂產品，藉此令收入來源更趨多元化。

發行渠道

我們擬加強及發揮發行優勢及進一步加強與現有發行合作夥伴的合作。我們亦會尋求與具備龐大用戶基礎的新發行渠道合作，從而更有效推廣遊戲。我們計劃與垂直平台合作，以更有針對性地進行遊戲推廣及營銷活動。

再者，我們將會鞏固與騰訊等中國最大型手遊發行渠道的緊密合作關係。我們擬繼續在彼等的發行平台發行遊戲、向彼等的社交網絡平台購買用戶流量及向彼等授出我們遊戲的獨家授權。

探索國際業務機遇，持續提升全球業務的規模

我們為首批開拓海外市場的中國手遊發行商之一。於往績記錄期間，我們的七款遊戲，包括「Uri：蓮花溪之苗」、「蠟燭人」、「夢旅人」及「攻堡雞兵」獲Apple在全球的App Store首頁推介；而「新仙劍奇俠傳」、「軒轅劍三手遊版」及「長生訣」等遊戲已於新加坡、馬來西亞及其他海外國家及地區發行，取得驕人成績。

我們將會根據我們IP的性質、遊戲畫風及遊戲玩法等因素，進一步探索美國、韓國及東南亞等海外市場，從而擴充我們的海外業務，使其成為我們收益及盈利的重要來源。

業 務

透過根據自有IP開發泛娛樂產品令收入來源更趨多元化

我們將會與台灣大宇合作，根據我們的自有IP（包括「仙劍奇俠傳」、「軒轅劍」、「大富翁」、「明星志願」及「天使帝國」）開發泛娛樂產品。我們擬透過（其中包括）代理、共同製作及共同開發安排等方式，與於電影、漫畫、動畫、小說、衍生品及音樂等領域領先行業的公司合作，藉以令收入來源更趨多元化。例如，截至最後實際可行日期，我們已就以我們的IP「仙劍奇俠傳」為基礎的各種泛娛樂產品（當中包括明信片、毛公仔、玩偶及鑰匙圈）訂立製造合約。於往績記錄期間，我們亦就開發及運營電視劇集將我們的IP授權予第三方。例如，我們與騰訊訂立了IP授權協議，據此，我們就開發及營運一部電視劇集將「仙劍奇俠傳III」IP的五年獨家授權授予騰訊。此外，於2019年3月，我們與深圳華僑城文化旅遊科技股份有限公司（「華僑城」）訂立一份IP合作協議，據此，我們將其中一個自有IP（即「仙劍奇俠傳V1.0」）的授權授予華僑城，供其於包括酒店及主題公園等行業中線下使用，以取得所產生收益的指定百分比。我們亦將會與台灣大宇合作開拓海外市場，攜手打造全球熱捧的品牌。

增強變現及營運能力

我們將繼續聚焦於發行IP遊戲，營造良好的以IP為重心的手遊生態系統。我們透過開發高度還原原創IP的遊戲，藉以吸引經典IP的粉絲群體，以擴大玩家群體。我們亦會物色熱門的漫畫和國漫IP，將該等IP開發成遊戲，藉此進一步擴闊我們的玩家群體。再者，我們將在不同的垂直平台推廣及發行更多創新遊戲，以獲取更具針對性的用戶流量。根據我們從與IP版權方合作中對IP建立的深入了解及我們參與的遊戲開發過程，我們將會進一步發展IP以延長遊戲的生命週期及增加付費用戶人數，從而產生更高的收益。

我們將探索其他形式及類型的遊戲，包括H5遊戲、小程序遊戲（例如「大富翁」、「全民槍神」及「3D極品賽車」）、女性遊戲（例如「戀愛48天」及「MakeS」）及二次元遊戲（例如「VGAME」、「幻想神姬」及「突破二次元」），從而實現更廣闊、更多元化的玩家群體，達致更有效的變現能力及更高的收益。自往績記錄期間初直至最後實際可行日期，我們已發行九款H5遊戲，包括「新仙劍奇俠傳H5」及「凡人飛仙傳H5」，其中「凡人飛仙傳H5」的首月總流水賬額超逾人民幣2,500萬元。

業 務

我們將繼續改善我們的技術服務及玩家服務，並按照遊戲開發商的特定需要提供寶貴的技術支援。我們將繼續實施我們的長期策略，包括透過分析收集所得的數據提高服務質素，以及透過根據我們對玩家喜好的了解提高遊戲的質素來提高玩家的忠誠度。我們亦將會提升數據收集系統及大數據平台，務求更準確地分析玩家行為及更有效變現遊戲的價值。我們亦將透過在研發方面作出更多投資，提升遊戲開發能力。

我們的業務模式

我們在以受歡迎IP為基礎的手遊生態系統內營運，其為我們業務模式的基石。在該生態系統內，我們與包括IP版權方、遊戲開發商及發行渠道在內的業務夥伴緊密合作，以向我們的遊戲玩家提供多種遊戲。我們同時獲IP版權方授權IP並擁有自有IP。通過與第三方遊戲開發商合作及透過自身的內部開發團隊，我們開發以該等IP為基礎的手遊。我們亦會代理直接來自第三方遊戲開發商的遊戲。在推出遊戲前，我們會與遊戲開發商合作，透過beta測試優化遊戲，並進行銷售及市場推廣活動，為遊戲宣傳。我們會在發行渠道發佈遊戲供玩家暢玩，而有關渠道亦會向我們提供玩家反饋和玩家於遊戲內的行為數據。在推出遊戲後，我們繼續與遊戲開發商合作營運遊戲，並提供玩家服務和技術支援。我們在該生態系統中的核心角色有助我們運用不同的營運能力，並確保我們能向玩家提供手遊，同時盡量提高總流水賬額及收益。下圖說明我們經營所在的手遊生態系統。



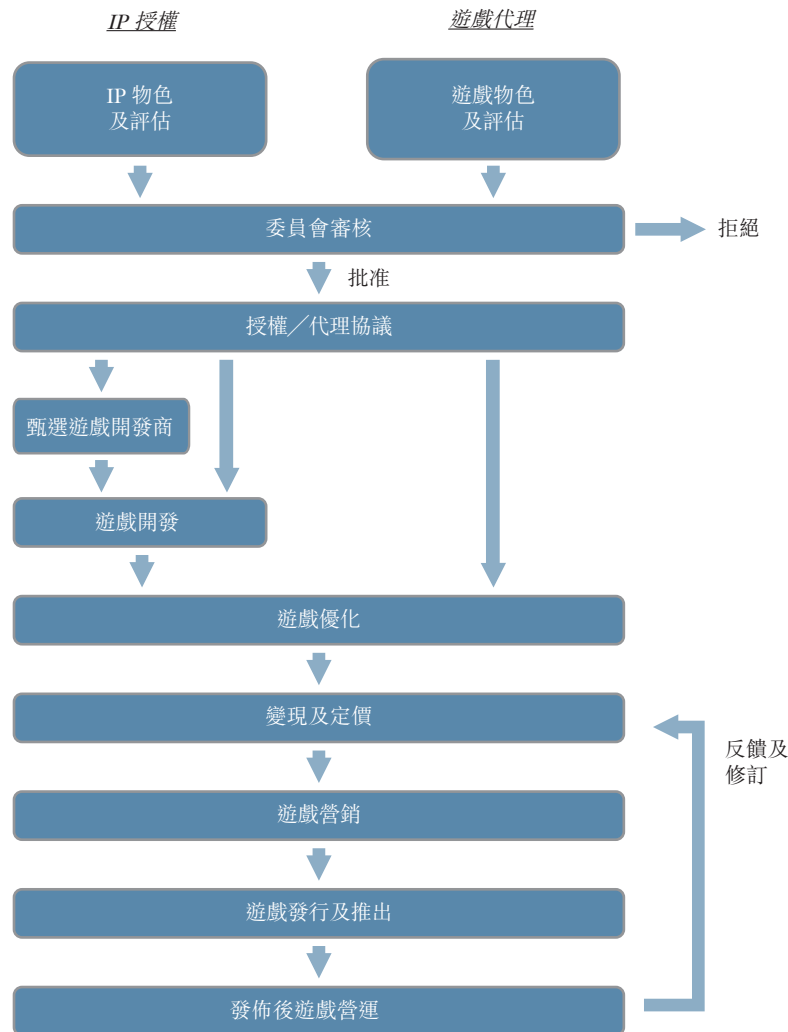
業 務

作為一家IP遊戲營運商，我們透過以下方式與其他手遊發行商進行區分：

1. 截至最後實際可行日期，IP遊戲構成我們主要的遊戲組合，而根據易觀智庫，在所有中國獨立手遊發行商中，我們自2015年1月1日至2019年6月30日按發行IP遊戲總數計排名第一；
2. 於往績記錄期間，我們大部分收益來自IP遊戲，而根據易觀智庫，在所有中國獨立手遊發行商中，我們自2015年1月1日至2019年6月30日按發行IP遊戲產生的累計收益計排名第一；
3. 截至最後實際可行日期，我們龐大的IP儲備中共有31項授權IP以及68項自有IP，而根據易觀智庫，在所有中國獨立手遊發行商中，截至2019年6月30日，我們擁有最大的IP儲備。
4. 我們獲授權的IP均與擁有龐大活躍粉絲群體的知名文化產品及藝術作品有關，包括「航海王」、「龍珠Z」及「火影忍者」，該等IP均為於全球擁有龐大粉絲群體的受歡迎IP；及
5. 我們的策略為發行更多IP遊戲，並基於該等越來越受歡迎並最終建立其自身專屬粉絲群體及亞文化的IP開發泛娛樂產品，繼而進一步改善IP品牌在全球各地的營運。

業 務

我們主要從IP授權及遊戲代理兩個渠道取得遊戲。IP授權指我們從IP版權方取得IP授權，並委聘第三方遊戲開發商把IP開發成遊戲；遊戲代理指我們代理自第三方遊戲開發商取得的已開發遊戲。IP版權方因我們在根據受歡迎IP成功開發及運營手遊方面具備良好往績而將彼等的IP授權給我們，而第三方遊戲開發商因我們在手遊生態系統（尤其在中國）的透徹理解、關係及能力而聘請我們。我們向遊戲開發商提供一站式解決方案，包括遊戲優化、變現和定價、市場推廣、發行和發佈後遊戲營運服務。我們擁有龐大而多元化的IP儲備，供遊戲開發商開發出能吸引現有的IP粉絲群體的遊戲，使吸納玩家過程更高效和有效。憑藉我們豐富的市場經驗、對市場趨勢的遠見和對玩家喜好的洞察力，再加上強大的數據分析能力，我們處於有利位置協助遊戲開發商，提供遊戲優化和變現方法及策略。我們的發行網絡規模龐大，擁有超過400個第三方發行渠道，使我們可更有效地推廣和發行遊戲。我們在遊戲營運方面的經驗可使我們提供優質的發佈後遊戲營運服務，包括玩家服務和技術支援。下圖說明我們的業務模式。



業 務

遊戲獲取

我們主要透過IP授權及遊戲代理獲取遊戲。下表呈列於往績記錄期間我們基於或不基於IP開發的遊戲所產生的收益及總流水賬額明細。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2016年		2017年		2018年		2018年		2019年	
	收益	總流水 賬額(附註)	收益	總流水 賬額(附註)	收益	總流水 賬額(附註)	收益	總流水 賬額(附註)	收益	總流水 賬額(附註)
	(人民幣千元)						(未經審核)			
IP遊戲										
– 我們的獲授權／自有IP	518,609	786,537	447,057	629,723	490,215	1,005,107	321,647	625,370	996,797	1,289,528
– 遊戲開發商持有的IP	270,276	372,855	220,573	320,366	141,092	234,184	37,764	40,774	21,291	50,677
非IP遊戲	212,278	278,076	345,161	438,101	964,897	1,153,237	313,097	408,811	511,030	641,861
總計	<u>1,001,163</u>	<u>1,437,468</u>	<u>1,012,791</u>	<u>1,388,190</u>	<u>1,596,204</u>	<u>2,392,528</u>	<u>672,508</u>	<u>1,074,955</u>	<u>1,529,118</u>	<u>1,982,066</u>

附註：我們於所示期間的總流水賬額乃根據我們的總收益計算，經（其中包括）我們的IP授權收益及我們與遊戲開發商分攤的總流水賬額等因素調整。

獲授權及擁有的IP

我們的IP

我們獲授與擁有龐大活躍粉絲群體的知名文化產品及藝術作品有關的IP。我們與IP版權方訂立安排，以賦予我們於若干地區市場內根據IP開發、發行及經營手遊的權利。其後，我們委聘第三方遊戲開發商將我們獲得授權的IP開發為手遊，並以形成有關IP粉絲群體的遊戲玩家為目標對象。我們相信，我們以受歡迎的IP為遊戲基礎可讓我們利用該等IP既有的影響力，並帶來屬IP粉絲的新遊戲玩家，從而使吸納玩家過程更具成本效益，並提高該等遊戲日後取得商業成功的可能性。

業 務

現有IP儲備

截至最後實際可行日期，我們已自相關版權方獲得超過31項IP的授權，並有權據此開發手遊。下表載列截至最後實際可行日期我們計劃開發或已開發成遊戲的重要獲授權IP的若干資料。

IP	版權方	簡介	授權條款 ^(附註1)	授權區域	已發行/ 儲備中的遊戲	截至最後實際 可行日期的推出狀態	收益			
							2016年	2017年	2018年	截至 2019年 6月30日 止六個月
							(人民幣千元)			
「航海王」	東映動畫株式會社，著名的日本動畫製作公司	<ul style="list-style-type: none"> 於全球擁有龐大粉絲群體的知名日本漫畫IP 曾改編為一部原創視頻動畫 創下一項體力士世界紀錄：「由單一作者創作發行量最多的同一漫畫系列」 	<ul style="list-style-type: none"> 三年代理權，經雙方協定後可重續 「航海王強者之路」：將於2021年6月屆滿 「航海王熱血航線」：將於2021年1月屆滿 	中國	「航海王強者之路」	於2016年1月推出	292,399	190,569	201,040	72,208
					「航海王熱血航線」	處於開發階段，將於2020年推出	不適用	不適用	不適用	不適用
「龍珠Z」	東映動畫株式會社，著名的日本動畫製作公司	<ul style="list-style-type: none"> 於全球擁有龐大粉絲群體的知名日本漫畫IP 曾改編為一部原創視頻動畫 	<ul style="list-style-type: none"> 三年代理權，經雙方協定後可重續 將於2021年6月屆滿 	中國	「龍珠覺醒」	於2019年2月推出	不適用	不適用	2,074 ^(附註2)	91,375
「擇天記」	無錫蠻荒網絡科技有限公司，著名的遊戲開發商及世紀華通的一家附屬公司	<ul style="list-style-type: none"> 受歡迎的奇幻網絡小說IP 曾改編為一部受歡迎的電視劇集 	<ul style="list-style-type: none"> 三年代理權，自動重續一年（除非任何一方另行通知） 將於2020年9月屆滿 	中國	「擇天記」	於2018年1月推出	不適用	不適用	49,608	4,771
「火影忍者」	GREE, Inc.，著名的日本社交媒體	<ul style="list-style-type: none"> 於全球擁有龐大粉絲群體的知名日本漫畫IP 曾改編為一部原創視頻動畫 	<ul style="list-style-type: none"> 兩年以上代理權 將於2020年9月屆滿 	中國	「火影忍者 - 忍者大師」	於2016年4月推出	67,364	63,243	63,476	37,690
「SNK全明星」	新天地香港有限公司，著名的日本遊戲公司	與「拳皇」、「侍魂」、「餓狼傳說」、「月華劍士」及「鋼鐵蟲師」等受歡迎遊戲內所有角色有關的IP	<ul style="list-style-type: none"> 三年以上代理權，經雙方協定後可重續 將於2022年3月屆滿 	中國、香港、澳門及台灣	「SNK全明星」	處於開發階段，將於2020年推出	不適用	不適用	不適用	129 ^(附註2)
					「SNK巔峰對決」	處於開發階段，將於2019年11月推出	不適用	不適用	不適用	不適用
「家庭教師」	D-rights Inc.，世界著名的動畫出版商	<ul style="list-style-type: none"> 於全球擁有龐大粉絲群體的知名日本漫畫IP 曾改編為一部原創視頻動畫及多款主機遊戲 	<ul style="list-style-type: none"> 三年代理權 將於2019年12月屆滿 	中國、香港、澳門及台灣	「家庭教師」	處於beta測試階段，將於2019年10月推出	不適用	不適用	不適用	33 ^(附註2)
「妖精的尾巴」	講談社株式會社，日本主要動畫出版商之一	於全球擁有龐大粉絲群體的知名日本漫畫IP	<ul style="list-style-type: none"> 三年以上代理權 將於2019年12月屆滿 	中國、香港、澳門及台灣	「妖精的尾巴 - 最盜公會」	於2017年11月推出	不適用	53,883	38,893	1,697
「修真聊天群」	上海玄靈娛樂信息科技有限公司，培養以網絡文學為基礎的IP的公司	受歡迎的小說IP	<ul style="list-style-type: none"> 五年代理權 於2023年11月屆滿 	全球	「修真聊天群」	處於開發階段，將於2020年推出	不適用	不適用	不適用	不適用

業 務

IP	版權方	簡介	授權條款 ^(附註1)	授權區域	已發行/ 儲備中的遊戲	截至最後實際 可行日期的推出狀態	收益			
							截至12月31日止年度			截至 2019年 6月30日 止六個月
							2016年	2017年	2018年	
(人民幣千元)										
「畫江湖之杯莫停」	北京若森數字科技有限公司，專注於原創IP的數字娛樂公司	中國領先的3D動畫IP	<ul style="list-style-type: none"> 兩年代理權 將於遊戲正式推出後兩年屆滿 	全球	「畫江湖之杯莫停」	處於beta測試階段，將於2019年10月推出	不適用	不適用	不適用	不適用
「決戰沙城」	藍沙信息技術(上海)有限公司，網絡遊戲開發商及營運商	<ul style="list-style-type: none"> 來自受歡迎奇幻遊戲「熱血傳奇」的IP 曾改編為多款客戶端遊戲、網頁遊戲及手遊 	<ul style="list-style-type: none"> 三年代理權，自動重續一年 將於2020年9月屆滿 	中國	「決戰沙城」	於2014年9月推出	34,602	18,715	1,587	535
「飛劍問道」	霍爾果斯長風騎士網絡科技有限公司，經營以網絡文學為基礎的IP的公司	受歡迎的奇幻網絡小說IP	<ul style="list-style-type: none"> 五年代理權 將於2022年12月屆滿 	全球	「飛劍問道」	處於識別階段，將於2020年推出	不適用	不適用	不適用	不適用
「叛逆的魯路修」	上海童石網絡科技股份有限公司，移動互聯網動畫營運商	受歡迎的日本動畫IP	<ul style="list-style-type: none"> 七年代理權，經雙方協定後可重續 將於2024年10月屆滿 	中國、香港、澳門、台灣、新加坡及馬來西亞	「叛逆的魯路修」	處於識別階段，將於2020年推出	不適用	不適用	不適用	不適用
「龍族」	Minum Co. Ltd，從事遊戲營運及海外遊戲代理的韓國公司	受歡迎的韓國奇幻小說IP	<ul style="list-style-type: none"> 三年以上代理權 將於2021年3月屆滿 	中國、香港、澳門及台灣	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
「魔域」	福建省天晴互動娛樂有限公司，遊戲開發商、營運商及代理商	來自受歡迎電腦遊戲的IP	<ul style="list-style-type: none"> 三年以上代理權 將於正式推出後38個月屆滿 	中國	「魔域重生」	處於beta測試階段，將於2019年11月推出	不適用	不適用	不適用	不適用
「四大名捕大對決」	杭州幻文科技有限公司，中國領先的數字出版商	<ul style="list-style-type: none"> 以受歡迎武俠小說為藍本的IP 曾改編為多部電影及電視劇集 	<ul style="list-style-type: none"> 六年以上代理權，自動重續一年 將於2020年12月屆滿 	亞洲	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
「傳奇世界」	盛趣信息技術(上海)有限公司，著名的中國網絡遊戲營運商	受歡迎的遊戲IP	<ul style="list-style-type: none"> 三年以上代理權 將於2020年8月屆滿 	中國	「傳奇世界之雷霆霸業」	於2018年10月推出	不適用	不適用	83,237	771,765
「真·三國無雙」	霍爾果斯天戲互娛網絡科技有限公司，遊戲開發商及營運商	受歡迎的遊戲IP	<ul style="list-style-type: none"> 兩年以上代理權，經雙方協定後可重續 將於2020年12月屆滿 	全球	「真·三國無雙」	處於開發階段，將於2020年推出	不適用	不適用	不適用	不適用
「斗羅大陸」	上海玄霆娛樂信息科技有限公司，一家中國網絡文學營運商	受歡迎的小說IP	<ul style="list-style-type: none"> 三年代理權 將於2021年8月屆滿 	中國	「斗羅大陸」	處於開發階段，將於2020年推出	不適用	不適用	不適用	不適用

附註：

- (1) 除非另有說明，否則相關IP授權協議均不包含重續選項。除非另有說明，否則相關IP授權協議均向我們授出僅用於開發遊戲的非獨家權利。
- (2) 付費beta測試所得收益。
- (3) 基於遊戲開發商持有的IP開發的遊戲。

業 務

除了上表所列我們獲得授權的IP以外，由於我們收購北京軟星的51%股權，我們現時擁有五個完備的IP系列，合共包括68項視像及電腦遊戲IP。下表載列我們主要自有IP的若干資料。

IP系列	簡介	若干已發行/ 儲備中的遊戲	截至最後實際 可行日期的推出狀態	收益			截至2019年 6月30日 止六個月
				截至12月31日止年度			
				2016年	2017年	2018年	
				(人民幣千元)			
「仙劍奇俠傳」	• 受歡迎遊戲IP	「新仙劍奇俠傳」	於2015年4月推出	123,969	54,762	24,905	11,838
	• 曾改編為(其中包括)電視劇集、網絡電視劇、電視節目、小說、漫畫及動畫	「仙劍客棧2」	處於開發階段，將於2020年推出	不適用	不適用	不適用	不適用
		「新仙劍奇俠傳H5」	於2017年9月推出	不適用	150	6,173	234
		「仙劍：九野」	處於beta測試階段，將於2019年11月推出	不適用	不適用	不適用	不適用
		「仙劍奇俠傳7」	處於beta測試階段，將於2019年11月推出	不適用	不適用	不適用	不適用
「軒轅劍」	• 受歡迎遊戲IP	「軒轅劍—劍之源」	處於開發階段，將於2020年推出	不適用	不適用	不適用	不適用
	• 曾改編為多部電視劇集	「軒轅劍—蒼之曜」	處於beta測試階段，將於2019年11月推出	不適用	不適用	不適用	不適用
		「軒轅劍—劍之靈」	於2017年3月推出	275 ^(附註)	65,735	19,222	4,338
「大富翁」	受歡迎遊戲IP	「大富翁10」	處於開發階段，將於2020年推出	不適用	不適用	不適用	不適用
		「大富翁H5」	處於beta測試階段，將於2019年11月推出	不適用	不適用	不適用	不適用
「明星志願」	• 受歡迎遊戲IP	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
	• 曾改編為一部網絡電視劇						
「天使帝國」	• 受歡迎遊戲IP	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
	• 曾改編為手遊及漫畫系列						

附註：付費beta測試所得收益。

業 務

我們的IP授權程序

我們的IP部負責根據我們對未來市場趨勢的預期物色我們有意獲取授權的IP。於挑選獲授權的IP時，我們會考慮多項因素，包括其在中國的受歡迎程度、其用作遊戲開發的故事情節的合適程度以及其版權方所提供的商業條款。我們的IP授權程序與遊戲代理程序相類似，均涉及我們的版權中心物色和評估我們考慮代理的IP，並由首席執行官及副董事長作出最終決定。進一步詳情請參閱本節「－我們的業務模式－遊戲獲取－遊戲代理」。

一旦物色到合適的IP，我們會與IP版權方進行磋商，並訂立授權協議。以下為IP授權協議的主要條款概要。

- **獨家性。**我們大部分的IP授權協議授予我們可於特定地區市場開發及發行人手遊的非獨家權利。
- **年期及重續。**我們的IP授權協議年期一般為三至五年，經IP版權方批准後可重續一至兩年。於往績記錄期間，我們可按各協議的相同或相若的條款及條件重續相關IP授權協議（倘我們選擇重續該等協議）。自最後實際可行日期起直至2020年12月31日，我們將有12份IP授權協議須予重續，我們考慮遊戲表現後可能選擇重續。我們相信，倘我們選擇重續，我們將能夠成功重續全部12項IP授權。
- **範疇。**根據IP授權協議，我們獲授權根據IP全面就iOS及安卓系統開發遊戲。
- **付款及總流水賬額分成。**我們部分IP授權協議規定我們向IP版權方支付預定版稅及我們根據IP授權協議發行任何遊戲產生的總流水賬額的若干百分比（一般介乎5%至9%）。此外，於簽訂IP授權協議後，我們向若干IP版權方支付指定金額的最低保證金，據此我們僅於我們遊戲將分佔的總流水賬額高於最低保證金時，方會與IP版權方分攤我們的總流水賬額。

於獲得可開發IP的權利後，我們會與經驗豐富的遊戲開發商根據IP合作開發手遊。我們就IP進行的遊戲開發商甄選程序與遊戲代理程序相類似，均須由首席執行官及副董事長作出最終決定。進一步詳情請參閱本節「－我們的業務模式－遊戲獲取－遊戲代理」。

業 務

一旦我們物色到合適的遊戲開發商，我們會與其訂立遊戲開發協議。以下為我們與遊戲開發商就我們IP訂立的遊戲開發協議的主要條款概要。

- **擁有權。**我們的遊戲開發協議一般會訂明，我們與遊戲開發商共同擁有根據我們的IP開發的遊戲。
- **年期及重續。**我們的遊戲開發協議年期一般為三至五年，經雙方協議後可予重續。於往績記錄期間，我們一般可按相同或相若的條款及條件重續相關遊戲開發協議（倘我們選擇重續該等協議）。自最後實際可行日期起直至2020年12月31日，我們將有十份遊戲開發協議須予重續。我們相信，倘我們選擇重續，我們將能夠成功重續該十份遊戲開發協議。
- **遊戲營運。**我們的遊戲開發協議授權我們發行已開發遊戲及就該等遊戲進行市場推廣活動。我們亦負責（其中包括）收集玩家數據、提供遊戲服務器及每月向遊戲開發商作出付款。根據遊戲開發協議，遊戲開發商負責（其中包括）遊戲的開發、更新及改良、遊戲內虛擬項目的定價及交付，以及持續技術維護。
- **付款及總流水賬額分成。**根據遊戲開發協議，遊戲開發商一般會收取遊戲總流水賬額的14%至25%。

我們會密切監察遊戲開發過程，以確保遊戲可準確反映IP的故事情節。

遊戲代理

我們與第三方遊戲開發商緊密合作，而絕大部分開發商的業務基地均位於中國。我們獲得這些開發商授權可在協定地區發行遊戲。

遊戲代理程序涉及多個部門，包括產品部、發行部、IP部、決策委員會（含首席執行官和副董事長）和經營管理中心。

我們的產品部負責物色和評估手遊並交由我們考慮是否發行。產品部內設有一支策略分析師和遊戲評估員團隊，彼等負責比較和分析市面上的遊戲、預測日後市場趨勢與玩家喜好，並與成功的遊戲開發商聯繫，評估其近期開發的遊戲與未來的遊戲開發計劃。

業 務

我們按照一套標準化程序挑選將獲授權代理的遊戲。我們拜訪遊戲開發商以了解其開發能力、過往的遊戲開發經驗及其對我們感興趣的遊戲之開發情況。其後，我們會進行全面的決策程序，以決定會否獲取遊戲代理權，當中考慮多項因素，包括：

- 遊戲開發商的往績；
- 遊戲概念的原創性；
- 市場趨勢和玩家偏好；
- 遊戲運行質素；和
- 遊戲開發商的建議合約條款，包括總流水賬額分成安排與獨家性。

倘我們決定獲取遊戲代理權，我們便會與遊戲開發商展開磋商以落實合約條款。

我們乃按個別遊戲基準與遊戲開發商訂立遊戲代理協議。截至最後實際可行日期，我們與80名遊戲開發商訂有有效的遊戲代理協議。以下為遊戲代理協議的主要條款概要。

- **獨家性。**我們的遊戲代理協議一般授予我們可於特定地區市場發行遊戲的獨家權。截至最後實際可行日期，我們半數以上的遊戲代理協議授予我們全球代理權。
- **年期及重續。**我們的遊戲代理協議年期一般為三至五年，部分協議在若干情況（如在一定期間內遊戲的平均每月總流水賬額達到特定金額時）下可自動重續。於往績記錄期間，我們一般可按相同或相若的條款及條件重續相關遊戲代理協議（倘我們選擇重續該等協議）。自最後實際可行日期起直至2020年12月31日，我們將有26份遊戲代理協議須予重續。我們相信，倘我們選擇重續，我們將能夠成功重續該26項遊戲代理權。
- **遊戲營運。**我們的遊戲代理協議授權我們發行代理遊戲及就該等代理遊戲進行市場推廣活動。我們亦負責（其中包括）測試遊戲服務器、提供玩家服務及每月向遊戲開發商作出付款。根據遊戲代理協議，遊戲開發商負責（其中包括）遊戲的開發、更新及改良、遊戲內虛擬項目的定價及交付，以及持續技術維護。

業 務

- **付款及總流水賬額分成。**根據遊戲代理協議，遊戲開發商一般會收取遊戲總流水賬額的14%至25%。部分遊戲代理協議亦規定須支付版稅。此外，我們部分遊戲代理協議亦規定我們支付一筆最低保證金，據此我們僅於我們遊戲將分佔的總流水賬額高於最低保證金額時，方會與遊戲開發商分攤我們的總流水賬額。
- **終止。**倘其他訂約方違反遊戲代理協議中所載的任何條文，且在30日內未能補救有關違反行為，則任何一方可終止該協議。此外，倘其他訂約方破產或將會破產，或進行清盤或發生將會影響其業務的其他類似事件，則任何一方亦可終止遊戲代理協議。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，概無出現嚴重違反我們遊戲代理協議的事件，導致任何合約終止或以其他方式對我們的業務造成重大不利影響。

我們已透過策略性地投資於多名成功的遊戲開發商而與彼等建立緊密關係，一般可讓我們就發行彼等開發的遊戲享有優先選擇權。截至最後實際可行日期，我們已投資於12名遊戲開發商。進一步詳情請參閱本節「—我們的投資」。

此外，我們於2017年1月推出「拿手好戲」計劃，我們據此以更有利的總流水賬額分成安排為我們認為具有高變現潛力的創新遊戲開發商提供發行服務。我們與創新遊戲開發商的安排與第三方遊戲開發商的安排類似，均設有總流水賬額分成百分比，創新遊戲開發商一般可據此收取總流水賬額的30%至70%。自2017年1月起直至最後實際可行日期，我們獲自「拿手好戲」計劃物色的創新遊戲開發商授予23款遊戲的代理權。

我們的遊戲

我們經營豐富的遊戲組合，當中包括多款具有盈利能力的手遊（包括IP遊戲及非IP遊戲）。我們的大部分遊戲為中重度遊戲，例如MMORPG及CCG，因此與其他遊戲類別相比具有較高的ARPPU、較高的付費用戶轉化率及較長的生命週期。我們致力發行社交遊戲，即利用大量玩家使用各種移動設備進行互動的遊戲。我們的社交遊戲促進玩家之間的互動，玩家可以利用彼等現有的社交網絡在我們的平台上創建新的虛擬社區。玩家可在遊戲過程中與朋輩比較各自的遊戲進度、分享請求、發送及接收虛擬禮物，並互相交談。這些特色賦予遊戲較高的社交參與度、感染力及黏着度，有助我們吸引大量玩家，而不會增加我們的直接市場推廣開支。進一步詳情請參閱本文件「行業概覽—中國手遊市場—中國手遊分類」。

業 務

為提升玩家的遊戲體驗，我們在遊戲中加入大量先進的技術功能，其中包括：

- 遊戲角色有不同程度的強弱設定，每個角色均可獲得多元化的體驗及獨特的虛擬物品；
- 即使玩家離線，虛擬世界仍會不斷運轉；
- 設有引人入勝的故事情節及玩家升級系統，鼓勵玩家透過完成任務、累積經驗或購買虛擬物品以於遊戲內達致更高的屬性；及
- 即時通訊系統有助大量玩家彼此交流或組成聯盟，以一同完成遊戲目標。

我們提供多種類型的手遊，包括CCG、RPG、MMORPG、SLG及獨立遊戲，以滿足各類型玩家的喜好。進一步詳情請參閱本文件「技術詞彙」。

我們大部分的遊戲均以手機應用程式的形式供免費下載，玩家可以免費享用遊戲的基本功能。我們相信，免費增值模式能夠吸引廣大的玩家受眾及增加潛在付費用戶人數。我們自提供遊戲發行服務產生收益，以換取遊戲玩家在遊戲內購買虛擬貨幣所支付的部分總流水賬額。進一步詳情請參閱本節「— 我們的業務模式 — 變現及定價」。

現有遊戲組合

自往績記錄期間初直至最後實際可行日期，我們推出97款手遊，其中64款截至最後實際可行日期在應用市場及發行平台可供下載。截至2016年、2017年及2018年12月31日以及2019年6月30日，我們的遊戲組合分別包括23、34、63及66款遊戲。下表載列我們截至最後實際可行日期視為最重要的遊戲的詳情：

圖示	名稱	類型	正式推出日期	來源 ^(附註)	截至最後實際可行日期的生命週期階段
	「新仙劍奇俠傳」	CCG	2015年4月	IP	後期
	「航海王強者之路」	CCG	2016年1月	IP	穩定期

業 務

圖示	名稱	類型	正式推出日期	來源 ^(附註)	截至最後實際可行日期的生命週期階段
	「火影忍者 - 忍者大師」	CCG	2016年4月	IP	穩定期
	「龍珠覺醒」	CCG	2019年2月	IP	穩定期
	「擇天記」	MMORPG	2018年1月	IP	後期
	「蠟燭人」	獨立遊戲	2018年4月	代理	後期
	「曙光之境」	MMORPG	2018年2月	代理	穩定期
	「凡人飛仙傳」	H5 ARPG	2018年5月	代理	穩定期
	「傳奇世界之雷霆霸業」	MMORPG	2018年10月	內部開發	穩定期
	「熱血戰歌之創世」	網頁MMORPG	2019年6月	內部開發	成長期

附註：代理指第三方遊戲開發商授權代理的遊戲。IP指第三方遊戲開發商根據我們獲得授權的IP開發的遊戲。

手遊的生命週期一般分為三個階段，即(1)成長期，指參與玩家人數及所產生收益大幅增加的期間；(2)穩定期，指參與玩家人數及所產生收益呈穩定的期間；及(3)後期，指參與玩家人數及所產生收益減少的期間。截至最後實際可行日期，我們最受歡迎的遊戲大部分均處於穩定期。我們頻繁地更新遊戲（例如推出新功能、等級及角

業 務

色、就遊戲內的虛擬物品提供折扣、向玩家送贈遊戲內獎勵)及通過經常與玩家溝通(例如舉辦玩家活動等)提高玩家參與度以提升玩家體驗，從而延長遊戲生命週期中的成長期及穩定期，藉此增加玩家留存率及所產生的收益。我們的遊戲於往績記錄期間的生命週期介乎一至四年，高於市場上手遊的平均生命週期(即六至十二個月，乃根據易觀智庫及基於自2012年起直至最後實際可行日期所收集的市場數據計算得出)。根據易觀智庫，我們的遊戲擁有更長的生命週期乃主要由於該等遊戲大多為以IP為基礎的中重度遊戲所致。我們延長現有遊戲生命週期的能力，使我們可在不斷轉變的監管環境下仍能持續發展。進一步詳情請參閱本文件「風險因素－與我們業務有關的風險－在中國規管手遊的法律及法規繼續發展與演化，可能令我們難以取得或維持所有適用的執照和批文」。

自往績記錄期間初直至最後實際可行日期，我們亦發佈了九款H5遊戲，包括「新仙劍奇俠傳H5」及「凡人飛仙傳H5」，該等遊戲中的七款截至最後實際可行日期仍然活躍。根據易觀智庫，H5遊戲將於短期內在中國迅速普及。進一步詳情以及手機應用遊戲與H5遊戲及小程序遊戲的區別，請參閱本文件「行業概覽－遊戲類別及行業參與者－遊戲類別」。因此，我們於2018年下半年開始擴展我們的H5遊戲組合。有關儲備中的遊戲，請參閱本節「－我們的業務模式－我們的遊戲－我們的遊戲儲備」。

我們部分最受歡迎的遊戲的描述載列如下：

「擇天記」



「擇天記」為一款以奇幻神話故事為主題的3D MMORPG，改編自我們獲得授權的IP的同名小說，設有四個角色可供玩家選擇，分別為戰士、法師、刺客及槍手，並可購買虛擬貨幣，以在遊戲內購買近1,000種虛擬物品。「擇天記」於騰訊獨家發行，在中國可於iOS及安卓下載。

我們持有「擇天記」手遊的獨家開發、發行及營運代理權，有關代理權將於2020年9月屆滿。於推出的首星期，「擇天記」的每日平均總流水賬額約為人民幣900萬元。於2018年1月推出時，「擇天記」位列Apple App Store遊戲暢銷榜第10名。

業 務

「航海王強者之路」



「航海王強者之路」為一款CCG，改編自我們獲得授權的IP的日本漫畫系列「航海王」。玩家通過收集和養成遊戲角色組成屬於自己的海盜團，並通過冒險及與他人對決強化自己的夥伴。這款遊戲中設有五類卡牌可供玩家選擇，即防禦卡、攻擊卡、治療卡、控制卡及技術卡，並可購買虛擬貨幣，以購買遊戲卡牌及超過300種虛擬物品。「航海王強者之路」在中國可於iOS及安卓下載。

我們持有「航海王強者之路」手遊的開發、發行及營運代理權，有關代理權將於2021年6月屆滿。於推出的首月，「航海王強者之路」的總流水賬額超過人民幣6,000萬元。於2016年1月推出時，「航海王強者之路」於Apple App Store免費遊戲類別中排名第2，更於2016年4月位列Apple App Store遊戲暢銷榜第14名。

「傳奇世界之雷霆霸業」



「傳奇世界之雷霆霸業」為一款MMORPG，玩家可透過參與各種戰鬥及尋寶任務令遊戲角色成長。玩家可以購買虛擬貨幣，以在遊戲內購買70種虛擬物品來提高遊戲角色的戰鬥力和提升遊戲體驗。「傳奇世界之雷霆霸業」在中國可於安卓下載。

「傳奇世界之雷霆霸業」由我們的附屬公司文脈互動開發。「傳奇世界之雷霆霸業」於2018年10月正式推出，最高的每月總流水賬額為人民幣2億元。

業 務

「龍珠覺醒」



「龍珠覺醒」為一款以我們獲得授權的IP的同名日本漫畫為主題的CCG。遊戲設有兩類卡牌，即近戰戰鬥卡牌及遠程戰鬥卡牌。玩家可購買虛擬貨幣，以在遊戲內購買超過200種虛擬物品。「龍珠覺醒」在中國可於iOS及安卓下載。

我們持有「龍珠覺醒」手遊的獨家開發、發行及營運代理權，有關代理權將於2021年6月屆滿。於推出首日（即2019年2月26日），「龍珠覺醒」在Apple App Store免費遊戲排行榜中排行首位，並於推出首週成為Apple App Store的本週推薦遊戲。

「火影忍者－忍者大師」



「火影忍者－忍者大師」為一款CCG，以日本聚逸株式會社向我們授出的日本漫畫系列「火影忍者」的IP為主題。遊戲卡牌分為四類，即木葉、曉、群雄及流浪民族。玩家可購買虛擬貨幣，以購買約300種虛擬物品及遊戲卡牌。「火影忍者－忍者大師」在中國可於iOS及安卓下載。

我們持有「火影忍者－忍者大師」手遊的獨家開發、發行及營運代理權，有關代理權將於2020年9月屆滿。於2016年4月，「火影忍者－忍者大師」位列Apple App Store遊戲暢銷榜第19名。於2016年3月，「火影忍者－忍者大師」位列Apple App Store付費排行榜首位。

業 務

我們的遊戲儲備

鑒於我們在業內的信譽、與主要遊戲開發商的緊密關係及豐富的IP儲備，我們擁有強大的手遊儲備。截至最後實際可行日期，我們已物色29款遊戲並有機會於2020年年底前推出，而隨着我們物色合適的備選遊戲，我們可能在我們的儲備中增加更多遊戲。截至最後實際可行日期，我們於2020年年底前在我們儲備中物色到的15款遊戲已取得中國監管機構的預先批准，而且有兩款遊戲因將僅於海外發行而毋須取得預先批准。下表載列於儲備中我們視為最重要的遊戲的若干資料：

名稱 <small>(附註1)</small>	遊戲形式及類型	截至最後實際 可行日期的 開發階段 <small>(附註2)</small>	來源 <small>(附註3)</small>	授權區域
「全境戒備」	手機應用TPS	Beta測試	代理	全球
「魔域重生」	網頁MMORPG	Beta測試	IP及內部開發	中國
「畫江湖之杯莫停」	手機應用ARPG	Beta測試	IP	全球
「SNK巔峰對決」	手機應用CCG	開發中	IP	大中華
「修真聊天群」	手機應用閒置型遊戲	開發中	IP	全球
「軒轅劍－蒼之曜」	手機應用ARPG	開發中	IP及內部開發	全球
「真·三國無雙」	手機應用ARPG	開發中	IP	全球
「SNK全明星」	H5 CCG	開發中	IP	大中華
「航海王熱血航線」	手機應用ARPG	開發中	IP	中國
「家庭教師」	手機應用ARPG	開發中	IP	中國、 香港、澳門 及台灣
「仙劍：九野」	手機應用CCG	立項中	IP及內部開發	全球（不包括 香港、澳門 及台灣）
「大富翁10」	PC單機遊戲SLG	開發中	IP及內部開發	全球

附註：

1. 遊戲名稱可予變更。
2. 我們截至最後實際可行日期的遊戲儲備僅供參考。我們實際推出的遊戲及實際正式推出的時間或會與上文呈列者有所不同。
3. 代理指第三方遊戲開發商授權代理的遊戲。IP指第三方遊戲開發商根據我們獲得授權的IP開發的遊戲。IP及內部開發指由我們內部開發團隊根據我們的自有IP開發的遊戲。

業 務

遊戲優化

於訂立遊戲代理協議及收到已開發的遊戲後，我們會開始遊戲優化程序，當中的主要步驟載於下圖。我們會為獲第三方遊戲開發商授權的遊戲以及根據獲授權或自有IP開發的遊戲提供遊戲優化服務。



遊戲開發商會對新遊戲進行初步技術評估，期間該遊戲開發商會消除遊戲內的錯誤及技術漏洞。於遊戲通過初步技術評估後，我們將會與一個或兩個發行渠道聯繫，隨機挑選少數玩家進行免費beta測試。於該等測試期間，我們會從多方面（包括其故事情節的連貫性、其可玩程度及玩家留存率）評估遊戲。我們將會根據測試結果與遊戲開發商合作進一步改良遊戲，改良版本其後將會進行進一步的免費beta測試。在我們對免費beta測試的結果感到滿意後，方會落實進行付費beta測試。於付費beta測試期間，我們會收集玩家數據，並密切監察及評估玩家的遊戲內行為，包括遊戲的付費用戶轉化率。根據我們的數據分析，我們會就遊戲的各方面（其中包括人物設計、故事情節發展及虛擬項目定價）向遊戲開發商提供意見。於遊戲開發商根據我們的建議優化遊戲後，我們將為遊戲進行進一步的付費beta測試。遊戲將於通過全部三個階段的測試（一般為期約六個月）後方會發佈。

變現及定價

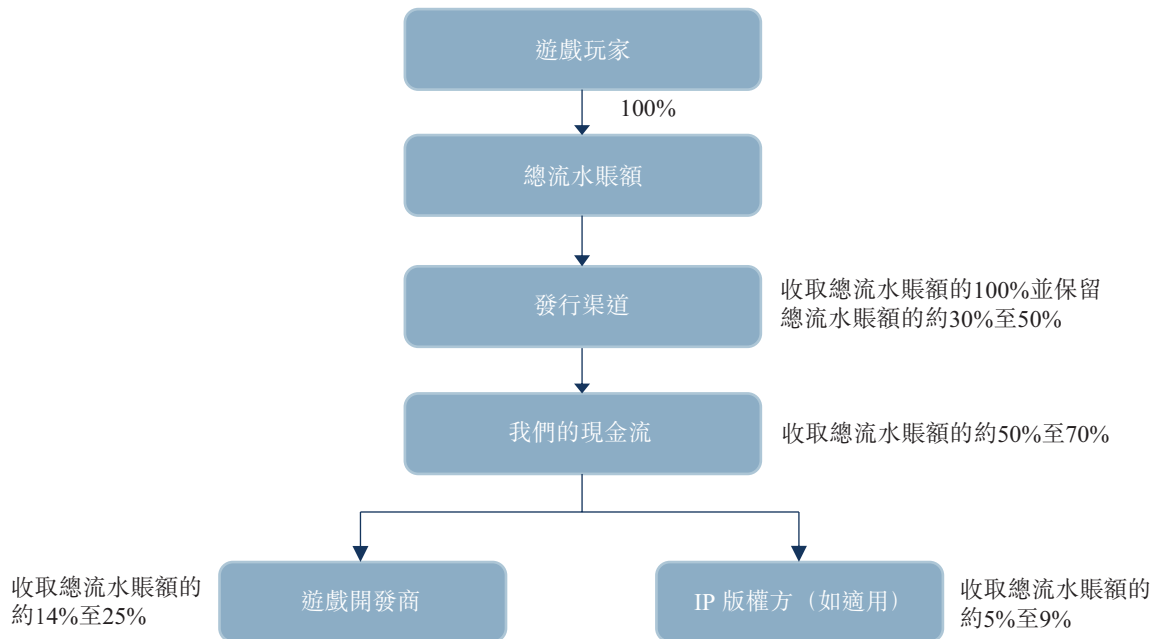
我們的遊戲大多可免費下載，我們自提供遊戲發行服務產生收益，以換取遊戲玩家在遊戲內購買虛擬貨幣所支付的部分總流水賬額。我們的遊戲提供多種虛擬物品，包括武器、卡片及特權，可提高遊戲角色的威力、能力、吸引力或社交互動。

業 務

我們與遊戲開發商緊密合作，設定虛擬物品的價格。有關價格通常由遊戲開發商初步釐定，然後我們會在考慮各種因素（包括虛擬物品為玩家角色帶來的優勢、虛擬物品的需求程度、其他手遊所提供類似虛擬物品的價格以及beta測試階段中的玩家反饋）後給予建議。推出遊戲後，我們亦可能與遊戲開發商合作，按照遊戲生命週期階段調整價格，從而進一步提高玩家留存率。

我們的大部分遊戲均在第三方發行渠道發行，而第三方發行渠道會在扣除其所佔部分後向我們轉匯總流水賬額。當玩家透過發行渠道購買虛擬貨幣時，發行渠道委聘的付款渠道會收取款項，並向發行渠道付款，而發行渠道於扣除所佔的總流水賬額後每月向我們付款。於2018年9月，我們收購我們本身的發行平台（即勝利俱樂部）。就我們於勝利俱樂部發行的遊戲而言，我們直接從付款渠道收取總流水賬額。我們保留自發行渠道及付款渠道收取的總流水賬額中指定百分比的金額作為我們的發行服務費，餘下款項則會轉匯給第三方遊戲開發商及IP版權方（如適用）。

下圖載列我們的遊戲發行業務於往績記錄期間的一般資金流向。



業 務

我們的軟件開發工具（或「SDK」）可追蹤遊戲內出售的虛擬貨幣及虛擬物品。此項工具可讓我們根據本身的記錄估計總流水賬額，繼而核實向我們付款的發行渠道及付款渠道所提供的總流水賬額記錄，以確保其付款的準確性。

遊戲市場推廣

我們會為遊戲進行銷售及市場推廣活動。我們設有專責的銷售及市場推廣部，由101名與發行及營運部緊密合作的僱員組成。我們一般會實行多項市場推廣及宣傳措施，以推廣我們的遊戲，同時亦會考慮最有可能喜歡我們遊戲的個別人士的人口分佈及特徵。我們大部分的廣告為線上廣告，包括彈出式廣告、橫幅廣告及展示型廣告。我們會委聘運用頂尖廣告投放技術的線上廣告投放機構，根據最有可能對我們的遊戲感興趣及成為遊戲付費用戶的潛在玩家的先前瀏覽記錄及其他線上活動，更有效率地向彼等宣傳我們的遊戲。我們亦會運用交叉宣傳技巧，促使玩家在暢玩某一特定遊戲後考慮暢玩另一款類似遊戲。

於2016年，我們開始與受歡迎的媒體及社交網絡（包括百度、愛奇藝、UC頭條、微博、騰訊新聞、今日頭條及抖音）合作，在該等媒體及網絡投放我們遊戲的廣告，以吸引用戶量。該等媒體及社交網絡應用程序的用戶透過點擊廣告直接連接至我們就發行遊戲委聘的第三方應用市場或發行平台。我們一般會與媒體或社交網絡訂立為期一年的框架協議，據此，我們負責提供廣告材料，包括連接至應用市場或發行平台的鏈接，而媒體或社交網絡則負責在與我們協定的應用程序區域中展示我們的廣告材料。有關廣告服務一般按每次點擊付費基準收取費用。

除線上廣告外，我們亦會使用傳統媒體（如通過電視廣告）推廣遊戲。我們亦會透過出席商展及舉辦新聞發佈會推廣品牌形象。舉例而言，我們於2017年2月在正式推出「軒轅劍三手遊版」前舉行了一場音樂會及新聞發佈會。此外，我們於2018年5月參加了首屆中國遊戲節以及於截至2018年12月31日止四個年度各年參加了中國國際數碼互動娛樂展覽會。

我們會委聘第三方代理及廣告商作為我們銷售及市場推廣工作的一部分，以協助設計及製作銷售及市場推廣材料，包括圖片、影片及音頻片段，並協助我們的內部銷售及市場推廣部設計及推行市場推廣計劃。我們亦會與其他品牌（包括摩拜、滴滴及點評）合作。舉例而言，於2017年6月，我們與摩拜携手舉辦一個活動，吸引了大量線上用戶及廣泛的媒體報導。

業 務

我們已就整個遊戲生命週期制定差異化的市場推廣策略。例如，我們在發佈「倚天屠龍記」不久前公佈張雨綺為明星代言人及與時尚芭莎合作，在網絡上引起了熱烈討論，並吸引了廣泛的媒體關注。為了延長我們遊戲的生命週期，我們會隨着遊戲的生命週期進展就遊戲內的虛擬物品提供折扣，從而吸引更多付費玩家。此策略讓我們能夠吸引新付費玩家及刺激現有玩家的遊戲內消費及活動，藉此在玩家的遊戲內消費及活動下滑時延長其暢玩遊戲的時間，從而延長遊戲的生命週期。

於市場推廣活動期間，我們經常根據自發行渠道取得的反饋意見調整我們的宣傳措施。我們亦設有評核制度，通過調查及其他數據評估工具評估及改進我們的市場推廣工作。

遊戲發行

我們會通過廣泛的渠道（包括手機應用市場及發行平台）發行遊戲。我們亦會與受歡迎的媒體及社交網絡合作購買遊戲用戶量。進一步詳情請參閱本節「我們的業務模式－遊戲市場推廣」。

在發佈新遊戲前，我們會評估不同的發行渠道，以確定就用戶量、用戶群、市場推廣資源及能力以及若干其他因素而言最為合適的渠道，從而盡量提高遊戲的總流水賬額。

我們於中國及世界各地發行遊戲。根據易觀智庫，我們擁有中國其中一個最大的手遊分銷網絡。截至最後實際可行日期，我們的遊戲可於逾400個發行渠道下載，範圍覆蓋中國絕大部分的手遊人口。

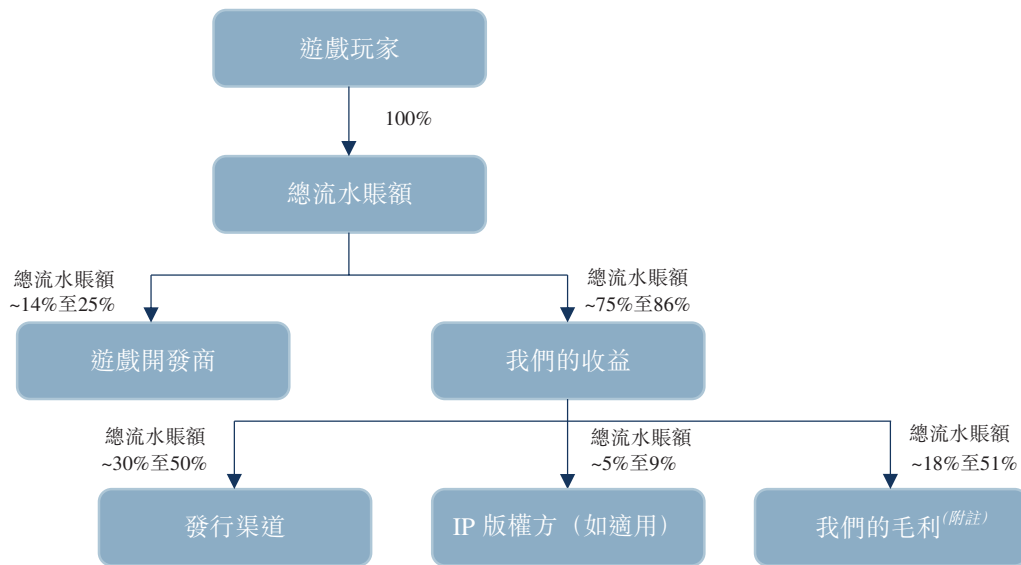
我們主要於iOS及安卓平台發行遊戲。我們的分銷網絡由大致可分為三類（即應用市場及第三方公開平台、手機製造商營運的應用市場及社交網絡平台）的發行渠道組成。

就應用市場（包括Apple App Store及Google Play）而言，我們須遵守其標準條款及條件。倘於應用市場發行，我們會負責遊戲的市場推廣、營運及管理。此外，Google Play及Apple App Store要求我們使用其專有的付款方法處理遊戲內的消費。

業 務

就其他發行渠道（包括騰訊應用寶及奇虎360手機助手等第三方公開平台、華為應用市場等由手機製造商營運的應用市場以及微信及移動QQ等社交網絡平台）而言，我們會按個別遊戲基準訂立發行協議。該等協議授權發行渠道以非獨家方式發行我們的遊戲，為期一至兩年。根據該等協議，我們負責遊戲的開發、更新、改良以及持續技術支援及維護。該等發行渠道則負責提供市場推廣及賬單服務，以及賬單系統及遊戲發行平台的管理及維護。此外，我們要求第三方發行渠道就線上發行自相關政府機構取得必要牌照（如有）。

第三方發行渠道在向我們付款前會先扣除彼等從遊戲玩家收取的部分總流水賬額，一般介乎全部總流水賬額的30%至50%。該等發行渠道一般會每月向我們作出付款。下圖闡述通過於第三方發行渠道上發行的一般總流水賬額分成程序（我們於往績記錄期間據此產生收益及毛利）。



附註：未計及遊戲版稅攤銷、IP版稅攤銷以及其他列入毛利計算範圍內的成本。

於往績記錄期間，我們亦於勝利俱樂部（一個先前由深圳嵐悅擁有的線上玩家社區平台）發行我們的遊戲。為擁有本身的發行平台，我們於2018年9月向深圳嵐悅收購勝利俱樂部的域名。就我們於勝利俱樂部發行的遊戲而言，我們直接從付款渠道收取總流水賬額。

業 務

發佈後遊戲營運

我們為我們發佈的所有遊戲提供發佈後遊戲營運服務。

持續遊戲管理

每款遊戲均由一支專責遊戲營運團隊管理，而該團隊的職責如下：

- 了解遊戲相關所需成本及評估遊戲的潛力，制定詳細計劃，以盡量發揮潛力的方式營運遊戲；
- 協調內部資源，與其他部門合作對遊戲數據進行監察分析，藉此改良遊戲；
- 計劃並執行在各種發行渠道的遊戲發佈，包括發佈時間。於遊戲發佈後，我們開始監察遊戲在各個發佈渠道上的表現，並相應地調整市場推廣策略；及
- 協助遊戲開發商把更新及擴展包上傳至相關遊戲發行平台。

玩家服務及技術支援

我們協助遊戲開發商提供玩家服務及技術支援。玩家可透過自助常見問題解答、社交網絡應用程序、遊戲內通訊功能、電郵及電話，獲取一星期七天、每天24小時的全天候玩家服務。玩家服務代表會解答各類問題，包括技術問題、網上付款、虛擬物品及折扣等。

我們亦與遊戲開發商合作解決各種問題，包括虛擬貨幣及虛擬物品的分配。例如，於接獲玩家投訴未有獲發虛擬物品或所獲發物品不正確後，玩家服務代表將會聯繫遊戲開發商以核實有關投訴，而遊戲開發商將會就投訴進行調查並向玩家分配正確的虛擬物品。

我們已與遊戲開發商合作採納投訴處理手冊，當中劃分投訴類別及規定不同投訴類別須予處理的時間。我們亦實施具體表現指標以監察與玩家的通話及其他形式的溝通，確保玩家可享用優質服務。

業 務

除處理投訴外，玩家服務代表亦會收集玩家反饋意見，用以制定改良遊戲的策略。我們亦設有一支專責內容監控團隊，並已採納遊戲發行審查手冊。我們亦會在遊戲發佈前後密切審查各款遊戲的內容，並已委派指定員工處理玩家對於遊戲內容的投訴。此外，第三方發行渠道亦會於遊戲在平台發佈前審查相關遊戲內容。

遊戲開發

於2018年5月，我們收購北京軟星的51%股權，該公司具備開發能力，並已成功開發「仙劍奇俠傳」及「大富翁」系列電腦遊戲，並於2017年成功開發其第一款手遊「仙劍奇俠傳－幻璃鏡」。於2018年5月，我們收購文脈互動的全部股權，其為擁有強大網絡遊戲及手機應用遊戲開發能力的遊戲開發商，其多款遊戲的每月總流水賬額均超過人民幣1,000萬元。由於我們收購文脈互動及北京軟星的51%股權，我們現時擁有內部開發能力。

我們的內部遊戲開發程序與遊戲代理程序相類似，當中涉及多個部門，包括遊戲開發部、財務部和決策委員會（含首席執行官和副董事長）。在決定是否開發遊戲時，我們考慮的因素包括：

- 建議遊戲類別、故事情節和主要遊戲玩法；
- 市場趨勢和玩家喜好；及
- 開發與營運成本和收益預測。

一旦決定開發遊戲，我們將會開展開發程序，並在隨後就遊戲內的虛擬物品進行定價。我們會進行免費和付費beta測試，藉此優化內部開發的遊戲以保證遊戲質素，並根據我們對遊戲內玩家行為的分析調整定價。於發佈遊戲後，我們將繼續開發遊戲、推出更新及新版本以供下載，從而提高玩家留存率。

就我們內部開發的遊戲而言，我們可選擇將遊戲授權予第三方遊戲發行商或自行發行。於往績記錄期間，我們開發並授權一款手遊（即「戰歌傳說」）予一名第三方發行，而我們的遊戲組合亦包括六款內部開發並由第三方發行的網頁遊戲。於往績記錄期間，我們亦已開發及發行一款手遊（即「傳奇世界之雷霆霸業」）。我們於截至2018年12月31日止年度及截至2019年6月30日止六個月分別錄得遊戲開發收益人民幣1.779億元及人民幣2.184億元。

業 務

IP授權

我們擬將若干最受歡迎的自有IP授權予第三方以開發遊戲及泛娛樂產品，包括（其中包括）電影、漫畫、動畫、小說、衍生品及音樂。截至最後實際可行日期，我們擁有五個熱門自有IP系列（包括「仙劍奇俠傳」、「軒轅劍」、「大富翁」、「明星志願」及「天使帝國」），合共包括68項視像及電腦遊戲IP。

於往績記錄期間，我們就開發及營運手遊及電視劇集將我們的IP授權予第三方。例如，於2018年12月，我們與騰訊訂立IP授權協議，據此，我們就開發及營運一部電視劇集將「仙劍奇俠傳III」的五年獨家IP授權授予騰訊。截至2018年12月31日止年度及截至2019年6月30日止六個月，我們分別獲得IP授權收益人民幣1,780萬元及人民幣360萬元。

此外，於2019年3月，我們與華僑城訂立一份IP合作協議，據此，我們將其中一項自有IP（即「仙劍奇俠傳V1.0」）的授權授予華僑城，供其於包括酒店及主題公園等行業中在線下使用，而作為交換，我們可取得所產生收益的指定百分比。

遊戲玩家

我們的玩家群體由下載及暢玩我們遊戲的所有遊戲玩家組成。我們的目標是，首先通過市場推廣工作及專注於可鼓勵現有玩家引進新玩家的社交遊戲，吸引玩家下載我們的遊戲。其次，我們與開發商合作開發遊戲以及可推動玩家於遊戲內作出消費的功能，繼而最終盡量增加遊戲玩家作出的消費次數。我們大部分遊戲屬根據IP開發的MMORPG及CCG，根據易觀智庫，該等遊戲屬中重度遊戲，主要吸引年齡介乎19至38歲的玩家。

業 務

我們透過四大關鍵指標計量遊戲的表現，即(1)平均每月活躍用戶；(2)平均每月付費用戶；(3)ARPPU；及(4)新註冊用戶總數。該等指標極受有關期間內營運的遊戲數目及該等遊戲的受歡迎程度所影響。下表載列我們所營運的遊戲於往績記錄期間的表現。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2016年	2017年	2018年	2018年	2019年
平均每月活躍用戶	13,115,117	7,076,510	11,058,128	8,585,213	13,990,023
平均每月付費用戶	600,242	487,549	774,532	604,921	1,017,163
ARPPU (人民幣元)	138.0	170.3	171.7	170.1	250.6
新註冊用戶總數	59,690,969	34,795,776	66,849,648	29,907,024	39,998,231

我們的平均每月付費用戶由2016年的600,242名減至2017年的487,549名，乃主要由於我們於2016年7月出售「全民槍戰」及「炫舞團」(於出售時為我們其中兩款最受歡迎的遊戲)所致。若不計及該兩款遊戲，我們於往績記錄期間的主要經營指標如下：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2016年	2017年	2018年	2018年	2019年
平均每月活躍用戶	7,350,214	7,076,510	11,058,128	8,585,213	13,990,023
平均每月付費用戶	444,705	487,549	774,532	604,921	1,017,163
ARPPU (人民幣元)	173.6	170.3	171.7	170.1	250.6
新註冊用戶總數	34,581,748	34,795,776	66,849,648	29,907,024	39,998,231

我們的投資

戰略

我們主要對遊戲開發商作出戰略性少數股權投資，該等公司的核心團隊在成功開發遊戲方面均擁有良好往績，且過往曾與我們合作。我們以此類公司為目標公司，原因在於我們相信我們於手遊發行業務的經驗及專業知識，將有助彼等發展及提高彼等達成成功的機率，而在某些情況下，我們將透過獲取該等公司開發的遊戲而自與此等公司的關係中受惠。此外，我們作為有限合夥人投資於國宏嘉信資本。國宏嘉信資本主要對IP版權方及IP平台作少數股權投資，我們可藉此獲取知名IP，且為我們的遊戲進行更有效益的市場推廣。我們旨在透過投資為我們的發行業務實現戰略協同效應。

業 務

投資決策程序

我們採納一套有系統的投資決策程序，並設有由投資決策委員會（包括首席執行官及副董事長）、項目協調人、法律事務主任、財務主任及業務主任組成的專責投資團隊。投資團隊負責投資風險管理、投資架構設計及我們投資公司的投資後管理。

投資決策委員會與潛在投資公司磋商後，項目協調人會與法律事務主任、財務主任及業務主任聯絡，以進行分析，投資決策委員會據此決定是否進行投資。與潛在投資公司協定投資方式後，我們會對潛在投資公司作出進一步法律、財務及營運盡職審查。經審閱該等盡職審查的結果後，如投資決策委員會確定投資符合本公司最佳利益，我們則會與投資公司訂立投資協議。於整個投資過程中，項目協調人會密切監督投資公司的營運狀況，並為投資決策委員會編製月報及季報。

投資後管理

我們的全部投資均為少數股權投資，因此我們並不享有管理投資公司日常營運的權利。然而，投資協議一般授予我們有關若干企業行動（如進軍新業務領域）的否決權。我們的投資一般亦使我們就投資公司製作的遊戲享有優先購買權。此外，投資協議一般亦賦予我們（其中包括）優先股息權、優先認購權、隨售權、強制出售權及反攤薄權利。

投資組合

我們於2014年開始投資，於截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度以及截至2018年及2019年6月30日止六個月錄得的應佔聯營公司溢利及虧損分別為虧損人民幣330萬元、溢利人民幣200萬元、人民幣1,790萬元及人民幣160萬元以及虧損人民幣290萬元。有關我們投資所得收入的進一步資料，請參閱本文件「財務資料－經營業績的主要組成部分的說明－來自持續經營業務的應佔聯營公司的溢利及虧損」。

業 務

於往績記錄期間，我們直接投資於12家手遊開發公司，其中許多均於其各自所在行業負有盛名，包括上海蜂果網絡科技有限公司（其已開發「方塊玩」）。下表載列有關我們投資公司截至最後實際可行日期的若干資料。

名稱	首次投資時間	主要業務	截至最後實際可行日期我們於投資公司的權益	權益持有人	我們與投資公司的關係
天津紛至互娛科技有限公司	2016年7月	手遊開發	32.0%	深圳勝利互娛	開發「決戰沙城H5」
廣州黑旗網絡科技有限公司	2016年12月	手遊開發	5.0%	西藏極創	開發「軒轅劍－劍之源」
珠海天朗互動科技有限公司	2016年6月	手遊開發	12.5%	深圳中手游	開發「長生訣」
上海啊噠網絡科技有限公司	2017年1月	手遊開發	3.0%	西藏極創	獨立第三方
上海蜂果網絡科技有限公司	2016年11月	開發手機應用遊戲、小程序遊戲及H5遊戲營運	43.47%	深圳中手游	開發「火影忍者－忍者大師」
廣州市雷娛信息科技有限公司	2017年3月	手遊開發	20.0%	西藏極創	開發「IQ博士」
上海酷橙網絡科技有限公司	2016年11月	手遊開發	3.9%	西藏極創	獨立第三方
上海朗騰數碼科技有限公司	2017年12月	手遊開發	23.5%	西藏極創	開發「擇天記」、 「SNK全明星」及 「航海王熱血航線」

業 務

名稱	首次 投資時間	主要業務	截至 最後實際 可行日期 我們於投資 公司的權益	權益 持有人	我們與投資 公司的關係
成都聚夢天下科技 有限公司	2017年3月	手遊開發	15.0%	西藏極創	開發「有魔性西遊」
上海交叉點信息科技 有限公司	2017年12月	手遊開發	16.5%	深圳中手游	開發「戀愛48天」
深圳海拓時代科技 有限公司	2017年12月	手遊開發	25.0%	西藏極創	開發「凡人飛仙傳」
北京奇文網絡科技 有限公司	2018年1月	IP授權和手遊開發	32.5%	深圳勝利互娛	獨立第三方

於往績記錄期間，我們作為有限合夥人對國宏嘉信資本作出戰略性投資，截至最後實際可行日期，我們持有其25.7%有限合夥權益。國宏嘉信資本的投資組合主要專注於大中華地區的移動互聯網和科技行業，尤其是（其中包括）網上文學、影視、電影、漫畫和動畫等的文化和娛樂行業。通過培養該等行業分部，國宏嘉信資本已與優質IP創作平台建立關係。此外，國宏嘉信資本的投資組合亦涵蓋從事開發和營運移動社交網絡和生產新能源汽車的公司。於決定是否投資於一家公司時，國宏嘉信資本會考慮（其中包括）目標公司在其上游、中游和下游行業方面的業務模式和核心競爭力，和目標公司面對的競爭壁壘。我們對國宏嘉信資本進行投資旨在除經營遊戲發行這一主要業務以外，進軍正在高速發展的移動互聯網行業並獲取投資回報。透過國宏嘉信資本進行投資亦可讓我們與其投資公司（包括IP培育平台及垂直平台）建立關係。IP培育平台是讓獨立內容創作人發佈其藝術作品的網站。通過分析流行藝術作品的讀者回饋，IP培育平台物色具潛力成為流行IP的創新作品，並進一步推廣該等作品直至成功建立IP。我們透過國宏嘉信資本與IP培育平台的關係讓我們能代理更多新進IP，以進一步補充我們的IP儲備。垂直平台指其用戶具有共同特徵和興趣的網站。通過於垂直平台發佈和推廣遊戲，我們可向全新網絡社區引入我們的遊戲和實現更精準的用戶吸納。

業 務

我們亦作為擁有8.6%和49.3%有限合夥權益的有限合夥人分別對Fontaine Fund和深圳志成千里作出投資，旨在獲取投資回報。Fontaine Fund專注於投資預期於技術發展方面擔當重要角色，且長遠而言將有效增長的迅速增長行業，其普通合夥人為獨立第三方Fontaine Capital GP, Ltd。深圳志成千里專注於手遊相關投資，其普通合夥人為獨立第三方深圳市志成資本管理企業（有限合夥）。

我們的投資組合亦包括於英雄互娛（一家於全國中小企業股份轉讓系統掛牌的手遊開發商及營運商）的股權，乃由我們於2016年7月以出售附屬公司換取。於出售之時，我們獲得48,780,480股英雄互娛股份（佔當時英雄互娛股權約3.40%）及現金人民幣1.300億元。於2017年及2018年，我們於全國中小企業股份轉讓系統出售36,112,000股及3,208,000股英雄互娛股份，並分別錄得出售按公平值計入損益的金融資產的收益人民幣1.249億元及人民幣230萬元，此乃我們被視為購買已出售股份的金額及出售所得金額的價值增加。截至2019年6月30日，我們持有9,460,480股英雄互娛股份，佔其總股權約0.7%。

以可換股貸款方式投資

作為一家IP遊戲營運商，我們戰略投資於創新遊戲開發公司，其核心團隊擁有成功開發遊戲的良好記錄。作為該等投資組合的一部分，我們已於日常業務過程中以可換股貸款方式向多家遊戲開發公司提供財務資助。我們以可換股貸款方式投資的原因及裨益為可自可換股貸款產生穩定投資回報，並維持與遊戲開發公司的關係和具有靈活性成為他們的股東。根據可換股貸款的條款及條件，我們有權於可換股貸款到期前酌情將可換股貸款轉換為相關遊戲開發公司的股本。

業 務

下表載列已於截至最後實際可行日期獲我們提供可換股貸款的遊戲開發公司（截至最後實際可行日期，在可換股貸款獲悉數轉換的情況下，我們將於該等公司各自的股本中持有不超過20%的少數股東權益）的若干資料：

投資公司名稱 ^(附註1)	投資於可換股貸款的開始日期	可換股貸款到期日	主要業務	可換股貸款金額	年利率	權益持有人	我們與投資公司的業務關係	收益				資產淨值							
								截至12月31日止年度		截至2019年6月30日		截至12月31日止年度		截至2019年6月30日		截至12月31日		截至2019年6月30日	
								2017年	2018年	2017年	止六個月	2017年	2018年	2017年	止六個月	2017年	2018年	2017年	2018年
(人民幣千元)																			
成都靈夢天下科技 有限公司	2017年11月	2019年12月 ^(附註2)	手機開發	1,500	6.0%	西藏極創	開發 「有聲性西遊」	356,575.6	1,093,381.9	2,118,182.4	(203,013.6)	(2,151,527.8)	(1,165,609.1)	3,126,984.4	3,126,984.4	(187,852.5)			
上海文墨點信息科技 有限公司	2018年5月	2019年12月 ^(附註4)	手機開發	3,000	10.0%	深圳中手游	開發 「總愛48天」	1,120,505.4	2,757,317.4	3,715,593.4	(3,246,057.6)	(2,846,903.0)	1,968,838.5	5,935,643.0	8,088,740.0	10,057,578.5			
深圳市火花幻境互動 娛樂有限公司	2018年7月	不適用 ^(附註5)	手機開發	10,000	6.0%	西藏極創	「烽火戰神」	543,106.8	1,441,136.9	6,216,345.3	(3,889,459.0)	(7,333,666.05)	(1,040,841.2)	2,618,850.1	(4,714,836.0)	(5,846,160.9)			

附註：

- (1) 該三家投資公司和他們各自的最終實益擁有人全部均為獨立第三方（定義見本文件）。
- (2) 基於各公司的管理賬目。
- (3) 根據於2019年1月所訂立的補充協議，此可換股貸款獲延長至2019年12月。
- (4) 根據於2019年5月所訂立的補充協議，此可換股貸款獲延長至2019年12月。
- (5) 根據相關可換股貸款投資協議，此可換股貸款將於我們支付第二期投資起計一年後到期。截至最後實際可行日期，我們尚未作出有關付款。

業 務

截至最後實際可行日期，概無可換股貸款獲轉換為相關遊戲開發公司的股本。

技術及基礎設施

我們的網絡基礎設施由營運部管理。營運部負責硬件、系統及網絡運營與維護。我們的系統設計努力達致(i)可擴展性、(ii)玩家無縫同步性及(iii)可靠性，以促進優質的玩家體驗及玩家數量增長。

穩定的SDK

我們擁有自主開發的SDK模塊，具備賬目及支付管理功能。搭載SDK模塊後，我們的遊戲具備多項功能，包括玩家賬戶註冊、賬戶登錄、連接及取消連接手機、電子郵件及遊戲賬號以及找回賬號密碼。SDK模塊的搭載亦有助玩家選擇其優先支付方式，包括Apple Pay、微信支付、支付寶、銀聯及PayPal。此外，我們的營運團隊可透過SDK模塊收集及分析實時遊戲及玩家行為數據，有助我們針對不同類別玩家實施推廣策略及活動，據此提升玩家活躍度及增加遊戲收益。

雲平台

自2015年起，我們開始在遊戲中使用雲服務器，令我們得以大幅削減營運成本，並提升服務器效率。我們已與金山雲、阿里雲、騰訊雲及UCloud分別訂立雲服務協議。截至最後實際可行日期，我們的所有遊戲均使用了雲服務器。

IT維護團隊

截至最後實際可行日期，我們的IT維護團隊由41名專門提供技術支持及維護的僱員組成，負責為我們的遊戲開發商、玩家及內部員工提供IT支持、維護服務器及內部系統，以及開發和維護我們的SDK模塊及對我們的數據分析程序起重要作用的大數據系統。

於遊戲開發階段至推出前，我們的IT維護團隊會估計及評估遊戲同時在線玩家的平均數目，並就服務器要求向遊戲開發商提出相應建議。緊接遊戲推出前，IT維護團隊會對服務器承載能力進行推出前評估，以確保遊戲順利運行。遊戲推出後，IT維護及監控系統會監控遊戲服務器，並及時向IT維護團隊報告任何異常狀況。

業 務

我們的IT維護團隊亦會開發及維護我們的SDK模塊，並對模塊得出的數據加以分析。IT維護團隊已經成功開發多個版本的SDK模塊，其可兼容iOS及安卓系統，適用於手機應用遊戲及H5遊戲，並設有簡體中文、繁體中文及英語等語言可供選擇。

我們的IT維護團隊負責開發數據分析系統，為營運團隊提供數據分析支持。我們的數據分析系統收集和分析資料，包括玩家任務完成時間、首次付款時間、第二次付款時間及激活頻率等。我們旨在透過分析該等數據提升遊戲性能。

我們的客戶

就我們的遊戲發行業務而言，由於我們負責優化、發行手遊以及進行市場推廣，我們視自身為我們營運所在的手遊生態系統中的遊戲開發商代理。根據我們於往績記錄期間遊戲代理協議，遊戲開發商(i)負責開發和提供遊戲；(ii)主要負責提供遊戲相關服務，包括（其中包括）設置和維護手遊以及釐定遊戲中虛擬物品的定價；及(iii)有權決定是否接納我們有關遊戲優化的建議。另一方面，我們的責任包括（其中包括）發行、提供市場推廣服務和發佈後營運服務。因此，我們將遊戲開發商視為我們的客戶，並視我們自身為我們營運所在的手遊生態系統中的遊戲開發商代理。就我們的遊戲開發業務而言，由於我們負責向購買虛擬貨幣的遊戲玩家提供持續服務，我們視該等遊戲玩家為我們的客戶。

截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度及截至2019年6月30日止六個月，我們的最大客戶分別佔收益的約29.2%、18.8%、24.6%及7.5%。截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度及截至2019年6月30日止六個月，我們的五大客戶分別佔收益的約77.1%、63.4%、56.2%及27.8%。

業 務

下表載列往績記錄期間我們主要客戶的若干資料。

客戶	收益 人民幣千元	收益佔 總收益 百分比 (%)	主要業務	背景	業務關係 年數
截至2019年6月30日止六個月					
客戶A	115,046	7.5	遊戲開發	中國遊戲開發商	0.5
客戶B*	99,843	6.5	遊戲開發	中國遊戲開發商	4.8
客戶C	95,712	6.3	遊戲開發	中國遊戲開發商	2.8
客戶D	72,208	4.7	遊戲開發	中國遊戲開發商	4.8
客戶E	42,500	2.8	遊戲開發	中國遊戲開發商	0.3
總計	<u>425,309</u>	<u>27.8</u>			
截至2018年12月31日止年度					
客戶F	392,823	24.6	遊戲開發	中國遊戲開發商	2.4
客戶D	201,040	12.6	遊戲開發	中國遊戲開發商	4.8
客戶B*	154,271	9.7	遊戲開發	中國遊戲開發商	1.6
客戶G	83,420	5.2	遊戲開發	中國遊戲開發商	0.9
客戶H*	64,695	4.1	遊戲開發	中國遊戲開發商	1.2
總計	<u>896,249</u>	<u>56.2</u>			
截至2017年12月31日止年度					
客戶D	190,569	18.8	遊戲開發	中國遊戲開發商	4.8
客戶I	146,202	14.4	遊戲開發	中國遊戲開發商	4.9
客戶J	130,152	12.9	遊戲開發	中國遊戲開發商	3.0
客戶K	98,003	9.7	遊戲開發	中國遊戲開發商	2.3
客戶L	76,737	7.6	遊戲開發	中國遊戲開發商	3.3
總計	<u>641,663</u>	<u>63.4</u>			
截至2016年12月31日止年度					
客戶D	292,399	29.2	遊戲開發	中國遊戲開發商	4.8
客戶L	235,324	23.5	遊戲開發	中國遊戲開發商	3.3
客戶M	132,709	13.3	遊戲開發	中國遊戲開發商	4.8
客戶N*	67,364	6.7	遊戲開發	中國遊戲開發商	3.7
客戶O	43,775	4.4	遊戲開發	中國遊戲開發商	2.3
總計	<u>771,571</u>	<u>77.1</u>			

* 我們的投資組合公司。

業 務

於往績記錄期間，董事、彼等的聯繫人或本公司任何股東（據董事所知擁有本公司已發行股本逾5%者）概無於五大客戶中擁有任何權益。截至最後實際可行日期，五大客戶中的若干客戶為我們的投資組合公司，請參閱本文件「業務－我們的投資－投資組合」。

有關遊戲代理協議的條款，請參閱本文件「－我們的業務模式－遊戲獲取－遊戲代理」。

我們的供應商

當我們分別自第三方發行渠道及付款渠道接獲發行服務及收款服務時，我們視彼等為我們的供應商。由於我們就獲IP版權方授權的IP向彼等支付費用，我們亦視IP版權方為我們的供應商。於往績記錄期間，我們的主要供應商主要為遊戲發行渠道。

截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度以及截至2019年6月30日止六個月，我們的最大供應商分別佔銷售成本的約20.0%、10.9%、10.4%及11.2%。截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度以及截至2019年6月30日止六個月，我們的五大供應商分別佔銷售成本的約37.5%、33.3%、33.3%及34.3%。

下表載列往績記錄期間我們主要供應商的若干資料。

供應商	採購額	採購額佔 採購總額 百分比	主要業務	業務關係 年數
	人民幣千元	(%)		
截至2019年6月30日止六個月				
供應商A	121,335	11.2	遊戲發行	0.6
供應商B	81,105	7.5	遊戲發行	2.3
供應商C	63,303	5.8	遊戲發行	0.8
供應商D	61,793	5.7	遊戲發行	2.4
供應商E	44,225	4.1	遊戲發行	1.7
總計	<u>371,761</u>	<u>34.3</u>		

業 務

供應商	採購額	採購額佔 採購總額 百分比	主要業務	業務關係 年數
	人民幣千元	(%)		
截至2018年12月31日止年度				
供應商D	119,251	10.4	遊戲發行	2.4
供應商B	79,072	6.9	遊戲發行	2.3
供應商F	74,116	6.5	遊戲發行	1.3
供應商G	58,645	5.1	遊戲發行	5.3
供應商H	50,088	4.4	遊戲發行	5.4
總計	<u>381,172</u>	<u>33.3</u>		
截至2017年12月31日止年度				
供應商I	91,918	10.9	遊戲發行	2.4
供應商H	83,550	9.9	遊戲發行	5.4
供應商G	40,765	4.8	遊戲發行	5.3
供應商J	35,156	4.2	遊戲發行	4.9
供應商K	29,658	3.5	遊戲發行	3.1
總計	<u>281,047</u>	<u>33.3</u>		
截至2016年12月31日止年度				
供應商H	170,097	20.0	遊戲發行	5.4
供應商L	50,253	5.9	遊戲發行	5.8
供應商M	36,956	4.3	遊戲發行	5.3
供應商G	35,931	4.2	遊戲發行	5.3
供應商J	26,387	3.1	遊戲發行	4.9
總計	<u>319,624</u>	<u>37.5</u>		

於往績記錄期間，除唐彥文先生（截至2019年6月30日止六個月為我們其中一名五大供應商的母公司的五名董事之一）外，董事、彼等的聯繫人或本公司任何股東（據董事所知擁有本公司已發行股本逾5%者）概無於五大供應商中擁有任何權益。

有關我們與發行渠道所訂立協議的條款，請參閱本節「我們的業務模式－遊戲發行」。

業 務

競爭

中國手遊市場競爭激烈且高度分散。我們的直接競爭對手為中國手遊發行商及營運商。我們可能面對來自應用市場營運商及其他手機應用及內容供應商的競爭，或來自我們現有及新競爭對手聯盟、手遊及網絡遊戲開發商及其他內容供應商的競爭。與我們相比，若干現有及潛在競爭對手擁有更加雄厚的財務、技術及市場推廣資源，與業內人士擁有更強大關係以及提供更加豐富的手遊組合。有關我們的競爭對手的進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」。

我們的競爭主要基於玩家群體、與IP版權方、手遊開發商及發行渠道的關係、主要技術以及研發能力。進一步詳情請參閱本文件「風險因素－與我們業務有關的風險－我們可能面臨競爭加劇，這可能降低我們的市場份額」。

知識產權

知識產權對我們的業務至關重要，故我們致力保護知識產權。我們設有由八名僱員組成的專責團隊，負責處理知識產權的註冊事宜。我們亦已採納一系列綜合措施，抵制侵犯知識產權行為，包括以下各項：

- 我們定期搜索應用市場及發行平台，確定我們的遊戲是否遭受侵權；
- 一旦發現遊戲侵權，我們會收集及匯編證據並提交予相關應用市場或發行平台，要求從其門戶移除該遊戲；
- 如應用市場或發行平台未能在我們指定的期限內移除侵權遊戲，我們會向其發出律師函；及
- 如上述所有措施未能奏效，我們會向侵權應用市場或發行平台以及侵權遊戲開發商提出法律訴訟。

截至最後實際可行日期，我們擁有或獲授權使用87個註冊域名、164個商標及524項版權。有關我們重大知識產權的完整清單，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料－C. 本集團的知識產權」。有關我們獲授權及自有IP的進一步詳情，請參閱本節「我們的業務模式－遊戲獲取－獲授權及擁有的IP」。

業 務

獎項及榮譽

於往績記錄期間，我們因遊戲及服務的質量及人氣而載譽無數，包括以下各項：

獎項／榮譽	獲獎日期	頒獎機構／機關
金鑽榜2018最具影響力企業	2019年	廣東省文化和旅遊廳及 廣東省遊戲產業協會
金手指獎中國遊戲行業 2018年度優秀企業	2019年	中國文化娛樂行業協會
金翎獎最具影響力移動 遊戲發行商	2016年至2018年	漢威信恒展覽有限公司
中國遊戲十強獎－十大遊戲 出版運營企業	2018年	中國音像與數字出版協會
廣東省優秀自主品牌	2018年	廣東省企業聯合會及廣東省企業家協會
廣東省企業五百強	2018年	廣東省企業聯合會及廣東省企業家協會
廣東省民營企業一百強	2018年	廣東省企業聯合會及廣東省企業家協會
中國遊戲十強獎十大品牌 遊戲企業	2017年	中國音像與數字出版協會
中國遊戲風雲榜－十大 優秀手機遊戲公司	2017年	騰訊遊戲頻道
飛躍新星獎	2016年	騰訊全球合作夥伴大會
天府獎－最佳移動遊戲發行商	2016年至2018年	GMGC全球移動遊戲聯盟
中國遊戲十強獎－2016年度中國 十大移動遊戲運營平台	2016年	中國音像與數字出版協會
最佳合作夥伴獎	2017年	騰訊全球合作夥伴大會
蘋果全球50大最佳發行商	2017年	Apple Inc.

此外，我們的遊戲「倚天屠龍記」及「神話永恆」分別獲漢威信恒展覽有限公司授予2016年及2017年「玩家最喜愛的移動網絡遊戲」稱號。我們的遊戲「航海王強者之路」、「倚天屠龍記」及「神話永恆」獲硬核聯盟授予2016年及2017年「最受歡迎手遊」

業 務

稱號。我們的遊戲「龍珠覺醒」及「蠟燭人」分別獲漢威信恒展覽有限公司及中國音像與數字出版協會授予2018年「最受期待手遊」稱號。此外，我們的遊戲「仙劍奇俠傳：九野」被新華網授予「2019年最受期待網絡遊戲」稱號。

僱員

截至最後實際可行日期，我們擁有765名全職僱員，當中大多數派駐於深圳及北京。下表載列截至最後實際可行日期我們按職能劃分的僱員數目：

職能	截至最後實際可行日期	
	僱員數目	佔總數百分比
研發	415	54.2
營運	150	19.6
一般行政管理	99	12.9
銷售及市場推廣	101	13.2
總計	765	100.0

截至最後實際可行日期，本集團擁有415名僱員負責研發活動，當中大部分負責遊戲開發，其餘主要負責開發及更新我們的SDK模塊。於往績記錄期間，我們的研發活動主要包括SDK模塊的開發及更新，而該模塊已於往績記錄期間整合至我們絕大部分已發佈及正在營運的遊戲。下表載列於往績記錄期間我們研發開支的組成部分明細：

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2016年	2017年	2018年	2018年	2019年
	(按人民幣千元計)				
	(未經審核)				
辦公室成本	3,751	4,519	9,663	3,275	6,068
薪酬及福利	4,817	4,601	38,292	5,178	45,436
設計費	1,945	2,141	9,876	725	13,024
其他	398	425	1,888	675	1,736
總計	10,911	11,686	59,719	9,853	66,264

業 務

我們的成功取決於我們吸引、挽留及激勵合資格人員的能力。作為人力資源策略的一部分，我們向僱員提供具競爭力的薪金、以表現為基礎的晉升制度及其他獎勵。因此，自成立以來，我們得以成功吸引和挽留我們的核心僱員。

我們主要透過招聘代理、校園招聘會及網上渠道（包括我們的公司網站及社交網絡平台）於中國招聘僱員。我們向僱員提供頻繁及系統化的培訓，以讓其更好地培養專業技能，且我們認為，我們的精簡架構及企業文化提升了我們招聘及挽留合資格僱員的能力。

根據中國法律及法規的規定，我們參與了多項由省市政府組織的僱員福利計劃，包括住房、退休、醫療、失業、工傷及生育福利計劃。我們根據中國法律規定按僱員薪金、花紅及若干津貼的特定百分比向僱員福利計劃供款，最高供款額為地方政府不時規定的金額上限。花紅一般根據我們業務的整體表現酌情支付。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們認為我們與僱員維持良好合作關係，未曾發生任何嚴重勞工糾紛，在為業務營運招聘員工時亦無遇到任何困難。

保險

我們並未就設備及設施因火災、地震、洪災或任何其他災難而引致的損失購買任何財產保險。於[編纂]後，我們須為董事及行政人員購買董事及行政人員責任險。與中國行業慣例一致，我們並無就行政人員購買業務中斷保險或主要僱員保險。

物業

我們的主要行政辦事處位於中國深圳市福田區中康北路卓越城1期4號樓10層。截至最後實際可行日期，我們透過於深圳、北京、成都、伊犁、天津、上海、香港及台北的21項租賃物業（作為辦事處）經營業務。

截至最後實際可行日期，我們租賃合共21項物業，總建築面積（「**建築面積**」）約為7,345.21平方米，租賃到期日則介乎2019年10月至2020年12月不等。截至最後實際可行日期，我們並無擁有任何物業。

我們認為我們的租賃物業足以滿足我們於可見將來的需求，且我們將可主要透過租賃更多物業的方式，獲取可充分應對日後擴張需求的物業。

業 務

據我們所深知，所有業主均為獨立第三方。在我們的租賃物業中，就於中國總建築面積約為1,996平方米的四項物業而言，出租人並未提供相關的所有權證。據我們的中國法律顧問告知，倘任何第三方對該等物業之所有權或租賃權提出申索，我們對該等物業的租賃或會受影響。倘該等物業的權屬瑕疵導致我們無法繼續使用該等物業，我們相信能夠於一個月內以相對可資比較的成本（估計總搬遷成本為人民幣200萬元）找到可資比較之替代物業，並認為該等搬遷將不會對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

為確保繼續遵守有關對已訂立的租賃協議進行登記的中國法律法規，作為已訂立租賃協議的租戶，我們將繼續尋求與租賃物業之業主合作，向相關中國政府部門登記已訂立的租賃協議，並將採取多種風險控制措施從而減低日後有關監管風險。我們已就租賃物業設立載有詳細資料的清單，包括辦公場所租賃登記的狀態並繼續與業主聯絡，旨在對我們的租賃物業進行登記。

職業健康、工作安全及環境保護

由於業務性質使然，我們並沒有重大健康、安全或環境風險。為確保遵守適用法律及法規，我們的人力資源部門將於必要時及經諮詢法律顧問後，不時調整我們的人力資源政策以應對相關勞工及安全法律及法規的重大變動。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並沒有因未遵守健康、安全或環境法規而須繳納任何罰款或遭受其他處罰。

法律訴訟及合規

法律訴訟

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並未捲入任何我們認為會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽產生重大不利影響的實際或未決法律、仲裁或行政程序（包括任何破產或接管程序）。然而，我們可能於日常業務過程中作為遊戲發行商、營運商及開發商不時成為各類法律、仲裁或行政程序的一方，包括下文所述兩項訴訟。相關風險詳情請參閱本招股章節「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，這可導致我們招致巨額法律開支並妨礙我們推廣產品及服務」一節。

業 務

2019年4月，兩名申索人於武漢市中級人民法院作出民事起訴，指控我們透過營銷我們的遊戲「傳奇世界之雷霆霸業」侵犯其版權並參與不公平競爭，彼等聲稱該遊戲與其中一名申索人及盛趣信息技術（上海）有限公司（「**盛趣**」）一間聯營公司共同擁有的遊戲「熱血傳奇」相似（「**第一項訴訟**」）。我們的遊戲「傳奇世界之雷霆霸業」於截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度以及截至2019年6月30日止六個月期間分別佔我們總收益的零、零、5.2%及50.5%。根據兩名申索人的要求及中國法律顧問就第一項訴訟所提供的意見，我們就第一項訴訟可能面臨的最高罰則是須將該遊戲下架並賠償損失最高人民幣1,000萬元。我們根據與盛趣的代理協議在「傳奇世界」版權許可範圍內開發我們的遊戲。我們已獲中國法律顧問告知，就第一項訴訟而言，由於(i)我們基於「傳奇世界」的版權開發遊戲，而該版權由盛趣擁有，及(ii)「傳奇世界」與「熱血傳奇」的版權並無關連，且申索人已於2007年2月根據民事調解書得悉及確認有關情況，因此我們的遊戲並無侵犯「熱血傳奇」版權。基於以上所述，董事認為我們擁有充份及有效的法律理據就該等指控進行抗辯，且不太可能接獲不利裁決。截至最後實際可行日期，第一項訴訟尚未進行審訊。由於我們與盛趣訂立的代理協議賦予我們開發遊戲的權利，並容許我們就任何與有關版權相關的損失向盛趣尋求救濟，董事相信第一項訴訟將不會對我們的業務、經營業績、財務狀況及聲譽造成重大不利影響。截至最後實際可行日期，我們的遊戲「傳奇世界之雷霆霸業」仍可在安卓下載，我們亦繼續收取其所產生的部分總流水賬額。

2019年3月，兩名申索人於上海知識產權法院作出民事起訴，指控我們的遊戲「攻沙加強版」侵犯其版權，且兩名遊戲發行商（均為獨立第三方）及文脈互動（為我們的附屬公司及該遊戲的開發商）透過營銷該遊戲參與不公平競爭（「**第二項訴訟**」）。該遊戲於截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度以及截至2019年6月30日止六個月期間分別佔我們總收益的零、零、8.1%及3.4%。申索人要求我們賠償損失人民幣1,000萬元並將該遊戲下架。文脈互動於我們根據日期為2018年5月31日的股權轉讓協議（於2019年3月7日經補充）（「**文脈股權轉讓協議**」）以人民幣8億元自文脈互動股東（「**賣方**」）收購文脈互動前已開發該遊戲。根據文脈股權轉讓協議，(i)其中一名賣方（作為彌償人）已同意就與我們收購文脈互動前已存在的事實或事件相關的任何責任及損失作出彌償，及(ii)截至最後實際可行日期，我們已支付人民幣2.999億元，餘下代價人民幣5.0億元（受經參考文脈互動所產生溢利後的價格調整機制所限）須分期支付予彌償人。誠如中國法律顧問告知，倘文脈互動招致任何與第二項訴訟相關的損失，我們有權根據文脈股權轉讓協議向彌償人索償，並於文脈互動因任何有關第二項訴訟所

業 務

招致的損失而無法達成彌償人於文脈股權轉讓協議項下的保證目標溢利時，有權調整應付彌償人的代價。截至最後實際可行日期，第二項訴訟尚未進行審訊。基於上文所述，董事相信第二項訴訟將不會對我們的業務、經營業績、財務狀況及聲譽造成重大不利影響。

不合規事件

於往績記錄期間，由於我們不熟悉當地法規及慣例，我們未能為所有僱員購買充份的社會保險及作出足夠的住房公積金供款。截至2016年、2017年及2018年12月31日止年度以及截至2019年6月30日止六個月，有關社會保險供款不足的款額分別為人民幣501,066元、人民幣458,994元、人民幣136,337元及零，至於有關住房公積金供款的款額分別為人民幣214,743元、人民幣196,712元、人民幣58,430元及零。於往績記錄期間，我們相信未支付社會保險供款或住房公積金供款均不會對本集團的業務及營運造成重大不利影響，故此並無就有關供款不足作出撥備。

按照《中華人民共和國社會保險法》，若我們無法遵守法律支付社會保險供款，我們可能被要求須在某一指定時限內繳付全部未支付社會保險供款，加上一筆按尚欠款額0.05%的每天費率繳付的逾期繳交費用，費用自該社會保險供款到期之日起累計。若我們無法在指定時限內繳付該費用，我們可能須支付相當於總欠款餘額一至三倍的額外罰款。按照《住房公積金管理條例》，若我們無法遵守法律支付住房公積金供款，我們可能被勒令須在某一指定時限內繳付尚欠款的餘額；若我們無法如期繳付，則可能遭入稟中國人民法院申請強制執行令。

截至最後實際可行日期，我們並無遭相關監管機關就我們的社會保險供款或住房公積金供款施加行政命令、罰款或處罰。此外，截至最後實際可行日期，我們並無就未能支付足夠的社會保險供款及住房公積金供款而牽涉任何僱員糾紛，或任何訴訟或仲裁。我們已從若干主要附屬公司及中國營運實體所處及經營業務的城市之當地主管部門接獲書面確認函。該等確認函指出，於當中所述之有關期間概無施加任何行政處罰及／或並未發現違規行為及／或參與住房公積金計劃的僱員人數。自2018年7月以來，我們已遵照相關法律及法規作出社會保險供款及住房公積金供款。我們已委任指定的高級管理層成員，負責監督我們未來有關社會保險及住房公積金供款的合規情況。

業 務

風險管理及內部監控

我們已委聘一名內部監控顧問（「內部監控顧問」）針對本公司及主要營運附屬公司的內部監控，履行若干協定程序，並就該等公司的企業管治、銷售與應收賬款程序、固定資產管理程序、人力資源及薪酬管理程序、財務及現金管理程序、稅項管理程序、關連交易管理程序、客戶服務管理程序及信息技術系統風險管理程序的內部監控的具體結果進行報告。內部監控顧問於2018年1月進行工作（當中並不涉及有關本公司內部監控的委聘保證），並提供多項調查結果及建議。根據內部監控顧問所編製的報告，我們並無重大內部監控缺陷。下表為內部監控顧問若干重大發現及建議的概述。

次序	重大發現	建議
1.	本集團並無根據上市規則變更其企業管治架構。	本集團應(i)制定企業管治重組計劃；(ii)就各董事委員會採納職權範圍；及(iii)落實內部監控機制。
2.	本集團並無定期檢查其互聯網活動，且檢查記錄僅保留七日。	本集團應(i)定期檢查其網絡防火牆及保存相關調查結果的記錄；(ii)設置郵件提示功能以及時處理系統入侵；及(iii)延長記錄保存期。

我們已針對內部監控顧問的調查結果及建議採取修正行動。內部監控顧問就本公司採取的該等行動對本公司內部監控系統進行跟進程序，並於2018年5月進一步匯報有關評論。內部監控顧問的後續審查結果顯示，我們已圓滿執行絕大部分建議措施。我們已採取內部程序，以確保業務營運符合監管規範。根據該等程序，我們的管理人員與外部法律顧問緊密合作，以監控監管環境以及中國法律及法規的發展，從而支持我們的業務營運及擴充。

業 務

風險管理

我們致力於設立及維持穩健的內部監控系統。我們已就業務營運的多個方面（例如財務報告、信息風險管理、法律合規與知識產權管理以及人力資源管理）採納及實施風險管理政策及企業管治措施。

財務報告風險管理

我們已就財務報告風險管理採納全面的會計政策。我們為財務人員提供持續培訓，以確保妥善遵守及有效實施該等政策。

信息風險管理

我們將完善維護、儲存及保護玩家數據及其他相關資料視為成功的重要因素。我們已實施相關內部程序及控制措施，確保玩家數據得到保護，同時避免有關數據洩漏及丟失。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無發生任何重大資料洩漏或玩家數據丟失的情況。

我們的玩家數據保護政策載於我們的備份及災害恢復計劃。我們於中央數據中心收集、使用及儲存玩家數據，並每日將有關數據備份至多個獨立安全數據備份系統，以減低玩家數據丟失或洩漏的風險。我們亦經常審查數據中心及備份系統，以確保運作正常及維護工作妥善完成。此外，我們實施的一套程序涵蓋定期系統檢查、密碼政策、存取控制系統及數據備份，以及數據恢復測試，藉此保護資料資產及確保妥為管理營運數據。

我們相信我們在保護玩家數據方面已採取足夠措施。我們的信息技術團隊負責確保玩家數據的收集、存儲及使用遵守內部政策及適用的法律和法規。該團隊亦監督數據私隱的保護。信息技術團隊主管人員具有豐富的網絡安全保護及互聯網信息管理經驗，且全部數據庫管理員均擁有互聯網或計算機科學學術背景。我們亦向信息技術人員提供持續培訓以加強其技能，並定期檢討彼等的表現。

業 務

我們亦已採取各項措施防範及應付網絡攻擊，包括：

1. 安裝網絡安全保護軟件（例如網頁應用防火牆），以保障及防止我們的系統遭受網絡攻擊；
2. 定期進行系統檢查及保養，以檢測並防止網絡攻擊，並確保可對分佈式拒絕服務攻擊及網絡入侵作出有效的應急措施；
3. 收集有關數據並保存記錄以供調查；及
4. 採取網絡安全應急計劃及進行定期演習，以確保系統有效恢復。

營運風險管理

我們的營運風險管理主要集中於遵守中國法律及法規（尤其是規管網絡電子商務行業以及貿易事宜的法律及法規）以及保障我們的知識產權等方面。我們的專責法律團隊負責監察中國法律及法規的任何變動，並確保我們的營運持續遵守中國法律及法規。我們的法律團隊亦與我們的外部法律顧問合作，以確保我們推出新產品或進入新業務領域時，取得我們營運所需的一切必要許可證及執照。

我們已就知識產權受侵犯風險採取以下內部監控措施：

1. 我們已成立版權中心，專責監察我們的知識產權受侵犯風險。在訂立IP授權協議前，我們的版權中心會對IP合法擁有人的身份進行獨立背景調查。就基於遊戲開發商所授權IP開發的遊戲而言，我們的版權中心亦要求遊戲開發商向我們提供IP版權方簽發的授權書；
2. 我們在訂立遊戲代理協議前，版權中心會要求遊戲開發商提供其軟體著作權登記證書，而有關遊戲代理協議亦包含遊戲開發商就其為遊戲版權合法擁有人的承諾；及
3. 我們的法律團隊會保存一份記錄我們授權IP及遊戲詳情（其中包括其版權登記編號）的登記冊。

有關我們所採取以抵制第三方侵犯知識產權行為的措施詳情，請參閱本節「知識產權」。

業 務

人力資源風險管理

我們已制定內部監控政策，涵蓋人力資源管理的各個方面，如招聘、職業道德及法律合規。我們採納嚴格的高標準招聘程序，以確保新聘員工的質素。我們因應不同崗位僱員的需要提供專門培訓。我們的僱員手冊載有有關職業道德及防止欺詐、疏忽及貪污的內容。我們的僱員須提供書面確認，確認其理解並致力遵守我們僱員手冊所載的規定。我們亦設有匿名舉報渠道，透過此渠道，本公司各級潛在違反內部政策或違法行為均可及時向管理層舉報，並採取適當措施盡量減低損失。

企業管治措施

我們已於董事會設立審核委員會，其主要職能是審閱並監督本集團的財務報告程序及內部監控系統、審閱並批准關連交易並向董事會提供建議及意見。審核委員會由兩名獨立非執行董事及一名非執行董事組成，且其主席具備合適的專業資格。

為確保我們對中國營運實體實施有效的控制，我們已實施下列措施：(i)根據中國營運實體、深圳嵐悅與盛悅軟件各自訂立的獨家購買權協議，深圳嵐悅向盛悅軟件授出不可撤銷的獨家權利，以購買或指定一名或多名人士購買中國營運實體的股權；(ii)根據中國營運實體、深圳嵐悅與盛悅軟件訂立的授權書，深圳嵐悅不可撤回地提名及委任盛悅軟件或盛悅軟件指定的任何自然人作為其代理人，以代表其行使其於中國營運實體的任何及全部股東權利，且同意及承諾未與該代理人達成一致意見時不會行使有關權利；及(iii)根據股權質押協議，深圳嵐悅同意將其於中國營運實體的全部股權質押予盛悅軟件，作為擔保履行中國營運實體於與合約安排有關的獨家業務合作協議及獨家購買權協議下的全部責任及義務的抵押權益。進一步詳情請參閱本文件「合約安排」。

監察風險管理政策實行情況的持續措施

我們的審核委員會及高級管理層持續監察風險管理政策在本公司的實行情況，以確保我們的內部監控系統有效識別、管理及減低我們營運所涉及的風險。

業 務

執照及許可證

據中國法律顧問告知，我們已從相關政府機構取得對我們於中國的業務營運而言屬重要的所有必要執照、批文及許可證，且截至最後實際可行日期，該等執照、批文及許可證仍然具十足效力，概無存在導致撤銷或註銷的情況。中國法律顧問亦告知，截至最後實際可行日期，重續該等執照、批文及許可證並不存在任何重大法律障礙。下表載列我們的重要執照及許可證詳情：

執照／許可證	持有人	授出機構	授出日期	到期日
ICP許可證	成都卓星	四川省通信管理局	2019年3月7日	2024年3月7日
	深圳中手游	廣東省通信管理局	2016年9月23日	2020年10月30日
	深圳豆悅	廣東省通信管理局	2015年11月30日	2020年11月30日
網絡文化經營許可證	成都卓星	四川省文化廳	2017年5月1日	2020年4月30日
	深圳中手游	廣東省文化廳	2018年11月2日	2021年11月1日
	深圳豆悅	廣東省文化廳	2018年9月2日	2021年9月1日
網絡出版服務許可證	深圳中手游	國家新聞出版廣電總局	2016年6月28日	2021年6月27日

數據隱私事宜

在業務及營運過程中，我們於中國向玩家收集若干個人資料。中國訂有規管收集及使用個人資料的嚴格法規。尤其是，中國數據隱私法規規定數據收集和使用須徵得數據擁有人的同意。玩家於我們的平台註冊賬號時，必須確認其已閱讀並同意成為我們平台玩家的條款及條件，包括我們的數據隱私聲明所載條款。數據隱私聲明列明，於

業 務

提供遊戲服務時，我們可能收集、儲存、使用或與第三方共享玩家信息，包括愛好、手機裝置、IP地址及使用我們服務所生成的其他信息。數據隱私聲明亦明確表示所收集的個人資料可用作數據分析，支持我們開發及提升服務和產品。

保護玩家數據為我們的基本政策之一。我們確保除(1)事先取得有關玩家明確許可；(2)適用法律及法規要求；(3)有關監管機構要求；(4)保障社會權益所需；及(5)保障我們的合法權益所需外，不會與第三方共享任何玩家信息。

於處理玩家數據相關事宜時，我們採納四項數據保護原則，即(1)所收集玩家數據僅用作向我們的玩家提供產品及服務；(2)我們僅會根據隱私標準和慣例開發產品；(3)數據收集透明化及受密切監督；及(4)我們盡力保護所收集的數據。

監管環境的近期變動

監管背景

網絡遊戲預先批准

根據有關網絡遊戲發行及運營的中國法規，(i)在推出網絡遊戲前，有關遊戲必須先獲當地出版行政部門以及國家新聞出版署的預先批准；及(ii)在國內開發的網絡遊戲開始營運後30日內，必須向文化和旅遊部作出備案。於2018年4月至12月，中國監管機構不再就國內新開發的網絡遊戲授出預先批准（「**該暫停**」）。本次變動乃依循於2018年3月頒佈《深化黨和國家機構改革方案》及《國務院機構改革方案》而落實。該暫停於2018年12月獲解除。進一步詳情請參閱本文件「監管概覽－網絡出版服務」。

限制未成年玩家暢玩網絡遊戲的時間

於2018年8月30日，教育部及其他七個中國政府部門刊發關於印發《綜合防控兒童青少年近視實施方案》的通知（「**該通知**」）。根據該通知，國家新聞出版署須就網絡遊戲總數量實施法規、控制新網絡遊戲的數量、探索適齡提示制度及採取措施限制未成年玩家的遊戲時間。該通知為政策聲明，截至最後實際可行日期，概無政府機構（包括國家新聞出版署以及文化和旅遊部）已發佈或頒佈任何法律、法規或實施規則執行該通知。進一步詳情請參閱本文件「監管概覽－網絡出版服務」。

業 務

與近期監管變動相關的風險

網絡遊戲預先批准

根據有關網絡出版的法規，在推出網絡遊戲前，有關遊戲必須先獲當地出版行政部門以及國家新聞出版署的預先批准，未能獲得相關批准將可能導致遊戲營運商被關停、被處以罰款及其他責任，以及被刪除所有相關網絡材料。自該暫停獲解除以來，在我們已提交申請預先批准的11款遊戲中，有五款遊戲已取得預先批准。其餘六款遊戲中大部分僅於近期提交申請預先批准，因此截至最後實際可行日期，中國監管機構仍在評估該等遊戲。進一步詳情請參閱本文件「風險因素－與我們業務有關的風險－在中國規管手遊的法律及法規繼續發展與演化，可能令我們難以取得或維持所有適用的許可證和批文」。

限制未成年玩家暢玩網絡遊戲的時間

儘管該通知於截至最後實際可行日期將會否、於何時及如何獲強制執行存在不確定性，該通知獲強制執行可能會影響我們日後推出及發行新遊戲的能力，且我們須花費更多時間及成本準備及取得推出遊戲所必要的批准。進一步詳情請參閱本文件「風險因素－與我們業務有關的風險－在中國規管手遊的法律及法規繼續發展與演化，可能令我們難以取得或維持所有適用的許可證和批文」。

近期的監管變動對我們業務的影響

網絡遊戲預先批准

儘管近期的監管變動影響商業推出國內新開發的手遊，但本集團及董事均認為，我們的財務表現及營運將不會受到重大不利影響。原因如下：

1. *現有遊戲組合產生的可持續收益。* 儘管實施該暫停，但我們的收益及總流水賬額持續增長。根據我們的未經審核管理賬目及內部記錄，我們的遊戲於自2018年4月1日至2019年6月30日期間產生的收益及總流水賬額分別約為人民幣29億元及人民幣36億元，同比增長分別為101.8%及63.2%。
2. *我們遊戲的生命週期長度。* 每款遊戲均有其自身生命週期，而截至最後實際可行日期，我們受歡迎的遊戲大部分均處於其各自生命週期的穩定

業 務

期。我們頻繁地推出新功能、等級及角色以更新遊戲、就遊戲內的虛擬物品提供折扣、向玩家送贈遊戲內獎勵及通過經常與玩家溝通（例如舉辦玩家活動等）提高玩家踴躍度以提升玩家體驗，從而延長遊戲生命週期中的成長期及穩定期，藉此增加玩家留存率及所產生的收益。例如，我們受歡迎的遊戲「航海王強者之路」及「火影忍者－忍者大師」於推出後三年仍產生大量每月活躍用戶及龐大收益。根據易觀智庫，我們遊戲於往績記錄期間的生命週期介乎一至四年，高於行業平均值。

3. *本公司推出新遊戲的能力。* 在已物色的29款有機會於2020年年底推出的遊戲中，(i)15款已於截至最後實際可行日期取得預先批准，及(ii)兩款將僅於海外國家及地區發行，因此毋須取得預先批准。因此，我們現正推出足夠數目的新遊戲，以在該暫停下維持我們業務的增長。此外，我們計劃繼續不時代理已取得預先批准的第三方遊戲開發商遊戲。例如，於「全境戒備」（一款將於2019年年底推出的遊戲）的開發商取得預先批准後，該遊戲將由我們代理。隨著該暫停獲解除，我們相信將有越來越多已取得預先批准的未發行手遊，我們可能在等待遊戲取得預先批准的同時代理並推出遊戲。此外，我們將運用我們對本地市場的深刻見解在海外有策略地發行遊戲。我們根據海外市場的特定喜好及趨勢有選擇地物色合適的遊戲並支援其本地化。我們已爭取於2020年年底在海外推出兩款遊戲，並可能在我們認為合適的情況下增加更多遊戲。
4. *營運資金充足。* 經考慮本公司可得的財務資源，董事認為本公司擁有足夠的營運資金以滿足現時的需求（即於[編纂]後十二個月內）。我們認為我們可以在相當長的期間內保持從現有遊戲組合中產生可持續收益。經考慮我們日益增強的海外發行能力及我們的遊戲儲備中已物色的29款遊戲中有15款可能於2020年年底推出的遊戲已於截至最後實際可行日期取得預先批准，本集團的財務表現及營運，預期因該暫停而受到重大不利影響的風險偏低。

業 務

限制未成年玩家暢玩網絡遊戲的時間

該通知表明日後或將採納限制未成年玩家暢玩遊戲時間的措施。根據中國法律顧問的建議，儘管現行法規規定網絡遊戲需包含防沉迷系統，但此規定事實上並不適用於手遊。儘管國家新聞出版署日後或會發佈法規，規定手遊應具備防沉迷系統，從而限制未成年玩家暢玩手遊的時間。然而，由於我們大部分遊戲屬根據IP開發的MMORPG及CCG，根據易觀智庫，該等遊戲屬中重度遊戲，主要吸引年齡介乎19至38歲的玩家，而該等玩家不屬於該通知的目標對象（即未成年人士），故有關規定將不會對本集團的營運及財務狀況造成重大不利影響。經諮詢我們的中國法律顧問後，中國的未成年人士是指18歲以下之人士。我們已採納及實施措施以限制遊戲玩家花費過多時間暢玩我們的遊戲，有關措施包括在玩家每次開始暢玩我們的遊戲時顯示有關訊息，以達致上述效果。