
與騰訊集團的關係

騰訊集團

騰訊的全資附屬公司意像架構為我們的主要股東之一。緊隨[編纂]完成後並假設[編纂]未獲行使，意像架構將有權行使本公司已發行股份的表決權相當於本公司已發行股本總額約[編纂]%。

與騰訊集團合作

與騰訊集團的現有合作

於往績記錄期間，我們一直與騰訊集團合作，並相信我們與騰訊集團的戰略性合作將在用戶流量及雲計算基礎架構上為我們提供獨特優勢，且進一步鞏固我們的市場地位。尤其是：

遊戲合作

我們是中國自研遊戲以自有力量及與第三方發行人合作在海外市場發行的先驅，我們與騰訊集團合作(其中包括)發行、運營及分銷我們的遊戲。

就第三方發行商業模式而言，於往績記錄期間，我們已與騰訊集團合作在中國發行及運營四款遊戲。截至最後可行日期，我們在日本與樂娛互動就一款遊戲訂立額外獨家發行及運營協議，該遊戲預期於2020年4月上線。此外，我們已於2020年3月27日與騰訊集團訂立協議，內容有關獨家發行及運營三款目前正在籌備中的遊戲。

就自主發行業務模式而言，我們委聘包括騰訊計算機在內的第三方發行渠道發行我們的遊戲，並透過騰訊應用寶等騰訊集團的平台為我們的遊戲獲取新用戶。舉例而言，於往績記錄期間，我們已委聘騰訊集團發行四款遊戲。

於往績記錄期間，我們亦委聘騰訊集團在騰訊運營的平台上對若干遊戲根據需要提供推廣及廣告服務，該等服務可能在社交媒體平台(例如QQ、QZone及微信)上發佈數碼廣告或交通媒體等戶外廣告。

雲基礎設施

我們已將部分伺服器及計算基礎設施轉移至雲服務供應商，成為中國少數幾家將雲技術整合至遊戲基礎設施的遊戲發行商之一。我們已與騰訊雲訂立雲服務協議，據此，騰訊雲同意向本集團提供：(i)包括雲計算、數據存儲及CDN服務、雲安全服務、域名服務、移動通信服務、視頻服務以及人工智能產品及／或服務等雲服務；及(ii)24小時／每週7天的售後服務以及協助處理本集團在使用騰訊雲服務期間所遇到的問題。本集團會根據

與騰訊集團的關係

本集團的需求透過騰訊雲線上平台選擇及下達訂單購買騰訊雲的雲服務包。該戰略合作協議的期限為一年，可每年自動重續，除非其中一方通知另一方無意重續協議。

透過我們的雲基礎設施，我們能夠利用騰訊雲的多種資源，包括雲計算、數據存儲及帶寬服務，該等服務在中國提供無與倫比的數據存儲可靠性及穩定性。利用騰訊雲服務，我們部分伺服器已成為以雲計算為基礎，這使我們能夠根據需要高度靈活地管理伺服器數量，從而大幅節省遊戲基礎設施的成本。此外，我們可透過雲輕鬆增加或減少伺服器數量，從而在遊戲運營能力方面擁有較強的靈活性，以及通過建立三套數據備份以達至可靠的數據存儲，並提高同時計算大量用戶數據的批量處理能力。

與騰訊集團的歷史交易

下文載列截至2019年12月31日止三個年度我們就第三方發行商業務模式自騰訊集團產生的收益概要：

交易性質	截至12月31日止年度					
	2017年		2018年		2019年	
	估本集團 (人民幣 百萬元)	總收益的 百分比	估本集團 (人民幣 百萬元)	總收益的 百分比	估本集團 (人民幣 百萬元)	總收益的 百分比
收益分成	514.73	39.31	350.95	40.34	585.69	54.88
固定授權費 ⁽¹⁾	<u>3.77</u>	<u>0.29</u>	<u>3.77</u>	<u>0.43</u>	<u>0.79</u>	<u>0.07</u>
	<u>518.50</u>	<u>39.60</u>	<u>354.72</u>	<u>40.77</u>	<u>586.48</u>	<u>54.95</u>

附註：

(1) 固定授權費被視為使用權安排，最初計入合同負債，然後在授權期內按比例確認為收益。

與騰訊集團的關係

下文載列截至2019年12月31日止三個年度我們與騰訊集團按開支計算的交易概要：

交易性質	截至12月31日止年度								
	2017年			2018年			2019年		
	佔本集團 總銷售及 營銷開支 的百分比 (人民幣 百萬元)	佔本集團 總銷售及 營銷開支 的百分比	佔本集團 總銷售及 營銷開支 的百分比	佔本集團 總銷售及 營銷開支 的百分比 (人民幣 百萬元)	佔本集團 總銷售及 營銷開支 的百分比	佔本集團 總銷售及 營銷開支 的百分比	佔本集團 總銷售及 營銷開支 的百分比 (人民幣 百萬元)	佔本集團 總銷售及 營銷開支 的百分比	佔本集團 總銷售及 營銷開支 的百分比
雲服務的服務費 . . . 於騰訊平台自主發 行遊戲的佣金 . . .	3.25	1.19	—	3.98	2.29	—	3.39	1.91	—
推廣及廣告服務 ⁽¹⁾ . . .	0.57	—	0.25	零	—	—	1.42	—	1.24
	20.65	7.35	0.25	12.54	7.22	—	6.71	2.98	1.24

附註：

(1) 有關推廣及廣告開支為銷售及營銷開支性質。

與騰訊集團的未來合作計劃

為進一步提升現有合作及發展新業務關係，我們已就下列事項與騰訊集團訂立若干持續關連交易：

- 委聘騰訊集團就我們部分遊戲提供推廣及廣告服務；
- 繼續購買騰訊集團的服務，包括但不限於雲服務、雲存儲、雲服務相關技術支援；及
- 就遊戲開發、授權以及發行及分銷加強與騰訊集團的合作，透過就我們遊戲的授權及運營進行合作以獲取更強的盈利能力。尤其是，騰訊集團與本公司於2020年3月27日訂立相關獨家發行及運營協議，內容有關將於2020年及2021年在中國推出的三款新遊戲。

董事認為我們與騰訊的關係不太可能終止或發生重大不利改變，原因為與騰訊的合作而言互利互補。有關將於[編纂]後持續的與騰訊集團的協議重要條款的進一步詳情請見「關連交易」。

與騰訊集團的關係

運營獨立於騰訊集團

經考慮以下因素，董事認為我們於任何重大方面一直獨立於騰訊集團運營我們的業務，基於以下理由：

- (i) 作為遊戲開發商，我們基於內部開發原創IP（「原創IP手遊」）及第三方IP持有人的授權IP（「授權IP手遊」）開發遊戲，並於往績記錄期間享有商業自由選擇合作的遊戲發行商。於往績記錄期間，已建立粉絲群及熱門IP上的優勢令我們能夠透過《夢幻誅仙》及《龍族幻想》等IP手遊形式迅速與受眾以及彼等各自的IP持有人就授權IP建立感情。基於卓越往績，我們強大的遊戲開發及IP運營能力使我們成為世界知名IP持有人中的首選移動遊戲開發商，從而使我們能夠採購世界一流質量和國際知名的IP。截至最後可行日期，我們已就六款遊戲暫定IP計劃，其中四款基於原創IP及兩款基於授權IP。例如，截至最後可行日期，我們正在與一間於製作奇幻系列方面具良好往績記錄的全球頂尖電影製作公司合作，將票房收入逾15億美元的科幻電影巨作的續集改編成手遊。由於我們的自主遊戲開發團隊能力出眾，連同多元化及強大的遊戲儲備，我們能夠獨立於騰訊集團經營遊戲開發業務，且我們與紫龍遊戲及智美網絡等頂尖獨立遊戲發行商建立並維持長期戰略夥伴關係。
- (ii) 根據弗若斯特沙利文報告，騰訊集團為中國移動遊戲市場價值鏈的主要市場參與者之一，且頂尖遊戲開發商以獨立第三方發行商身份與騰訊集團合作為行業慣例，藉此盡量提升遊戲的商業潛能及雙方盈利。對遊戲獨家發行及運營的高度認可提高我們的信心，並吸引高付費玩家加入我們的遊戲，原因我們於遊戲中出售虛擬物品可產生流水。由於騰訊是中國領先的移動遊戲發行商，並運營向眾多高付費玩家開放的遊戲平台，我們於往績記錄期間就若干遊戲的獨家發行及運營安排選擇與騰訊集團合作，原因是其平台使我們的遊戲能接觸到大量高付費玩家，在收益分成基準下使雙方獲取最高盈利。

我們一般透過騰訊應用寶、iOS App Store及Google Play等地方及全球多個分銷渠道以實現遊戲發行過程中更高市場滲透率。根據弗若斯特沙利文報告，騰訊應用寶為中國月活躍用戶中最大的一級遊戲分銷渠道，而騰訊應用寶於2019年擁有約280百萬名月活躍用戶。

與騰訊集團的關係

此外，就雲基礎設施而言，我們為中國少數幾家將雲技術整合至我們具有自主知識產權的服務器架構的遊戲發行商之一。騰訊為中國領先的互聯網增值服務供應商，提供廣泛的高質量產品及服務。於往績記錄期間，在我們的雲服務供應商中，分配予騰訊雲的雲服務購買量有所減少。董事認為，自供應商（包括騰訊集團）購買雲服務將為我們提供必要技術，有助我們進一步發展業務及使我們能夠根據需要高度靈活地管理服務器數量。因此，我們認為與騰訊集團的戰略合作符合本集團及股東的整體利益，且將不會使我們於任何重大方面對騰訊集團產生依賴。

就我們的遊戲推廣及廣告服務而言，我們一般於遊戲早期階段聘用有關服務，組織全面的營銷和推廣活動，以增加有關遊戲的曝光率並在上線後立即吸引新遊戲玩家。根據弗若斯特沙利文報告，按提供廣告服務所產生收益計算，騰訊於2019年在中國廣告平台中位列前三名。於往績記錄期間，截至2017年及2019年12月31日止年度，本集團就騰訊集團產生有關推廣及廣告服務的過往服務費分別約為人民幣0.57百萬元及人民幣1.42百萬元。經計及騰訊集團運營的廣泛平台，我們認為向騰訊集團取得該等服務將會廣泛提升我們遊戲的市場曝光率。因此，我們就遊戲相關推廣及廣告服務訂立騰訊遊戲合作框架協議。

除了在中國與騰訊的合作外，我們一直積極與於香港、澳門、台灣、東南亞、韓國、日本、歐洲及美洲的海外發行商（非關連人士）擴大全球遊戲分銷，並於往績記錄期間透過與並非由關連人士運營的分銷渠道（例如iOS App Store及Google Play）合作，逐步加強自主發行業務。作為中國領先的移動遊戲開發商，海外發行商一般會向我們尋求早期合作，以於彼等各自市場發行我們的遊戲。鑒於各海外市場均有第三方發行商及分銷渠道，我們於往績記錄期間與該等人士建立並維持良好的合作關係。因此，其他遊戲發行平台以及自主發行業務產生的收益貢獻預期將於未來三年獲得更強勁的增長。

我們認為，由於我們在業務的日常運營中並無於任何重大方面依賴騰訊集團，我們於[編纂]後將能夠獨立運作，尤其是我們作為遊戲開發商於採購授權IP工作及遊戲開發過程。我們擬繼續加強與騰訊集團的業務合作，且我們認為，我們與騰訊的未來戰略夥伴關係將會在用戶流量及雲技術方面賦予我們優勢，從而進一步加強我們的市場地位。尤其在遊戲合作方面，鑒於騰訊集團在中國的領先地位，我們與騰訊在遊戲方面的戰略合作賦予我們特別的優勢以增加用戶流量及實現盈利。

與騰訊集團的關係

與騰訊集團競爭

騰訊為中國互聯網增值服務的領先供應商，提供廣泛的高質量產品及服務。作為其增值服務的一部分，騰訊同時提供客戶遊戲及智能手機遊戲。根據騰訊截至2019年12月31日止年度的日期為2020年3月18日的年度業績公告，騰訊的網路遊戲收益達人民幣1,147億元。

董事認為，儘管騰訊集團亦開發及發行其自有遊戲，我們與騰訊集團的競爭不會產生影響我們是否適宜[編纂]的重大問題：

- (a) 騰訊集團並非我們的控股股東，並不會以任何方式對本集團施加任何重大管理影響；
- (b) 於往績記錄期間，我們一直獨立於騰訊集團運營我們的業務，且將不會於任何重大方面對騰訊產生依賴；及
- (c) 於2019年，就自研遊戲的總流水而言，我們在國內及全球均為處於領先地位的遊戲開發商。作為加強我們與騰訊集團戰略合作的策略其中一環，我們會進一步利用與騰訊集團在遊戲授權以及發行及分銷方面的合作，務求使彼此在我們自主研發的遊戲中獲得最大盈利。董事認為，與騰訊集團的戰略合作互利互補，因此符合本公司及股東的整體利益。