

## 未來計劃及[編纂]

### 未來計劃

我們的業務目標為繼續鞏固我們的地位及加強我們在中國手機遊戲行業的地位，並利用我們的競爭優勢擴大我們在亞洲其他地區的業務。為實現我們的目標，我們計劃(i)提升我們的遊戲開發能力以及擴大我們的遊戲組合；(ii)提升我們的遊戲發行能力；(iii)建立綜合遊戲分銷平台；及(iv)擴大我們的地理覆蓋範圍及建立國際用戶基礎。有關我們未來計劃的詳情，請參閱本文件「業務—業務策略」。

為實現上述策略，我們就[編纂][編纂]的實施計劃載列如下。投資者應注意，實施計劃基於目前宏觀經濟狀況及若干假設。該等基準及假設本質上受不確定及不可預測因素影響，包括本文件「風險因素」所載的風險因素。我們的實際業務過程或會與本文件所載的業務策略有所不同。概不保證我們的計劃將於預期時間內實現，即我們的策略將會成功或我們的目標將會實現。儘管事件的實際過程可能會受不可預見的變化及波動影響，我們將盡最大努力預測及積極應對新形勢，並在實施以下計劃時保持靈活性。

### [編纂]

我們估計，經扣除我們就[編纂]應付的相關[編纂]費用及估計開支後，假設[編纂]未獲行使及[編纂]以每股[編纂]港元(即建議[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)釐定，本集團將收到的[編纂]的[編纂]約為[編纂]港元。我們目前擬按以下方式將該等[編纂]應用：

- [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於提升我們的遊戲開發能力及擴展我們的遊戲組合，其中：
  - [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於收購具備成熟遊戲開發能力及擁有開發大型手機遊戲良好記錄的中國遊戲開發商。我們基於其員工規模及營業額、技術及開發遊戲的經驗確定我們的潛在收購目標，且我們預期將已收購的公司併入本集團以擴大我們的遊戲組合並強化我們的遊戲開發能力。我們目前計劃於2021年收購遊戲發行商，彼擁有30名至40名開發人員及一至兩款正在開發的自主開發遊戲，屢屢成功開發遊戲(例如，成功開發及推出最少六款遊戲，其中兩款的總流水賬額超過人民幣10.0百萬元，或三款遊戲的總流水賬額超過人民幣6.0百萬元)且已成立逾三年，整體上有潛力但缺乏足夠的資源推出遊戲及擴大遊戲規模。於最後實際可行日期，我們並無識別或承諾任何具體收購目標；

## 未來計劃及[編纂]

- [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於從第三方收購可行的知識產權許可證。收購知識產權許可證的主要挑選條件包括(i)知識產權的受歡迎程度；(ii)知識產權是否適用於我們的自主開發遊戲；(iii)知識產權產生的預期商業價值；及(iv)知識產權授權安排成本。我們將編製內部評估報告及參考第三方的估值報告，以評估知識產權的可行性及基於知識產權開發遊戲的銷售為第三方遊戲開發商與發行商產生的潛在利潤。內部評估報告包括透過訪問評估每個潛在知識產權的可行性分析(i)知識產權吸引遊戲玩家的能力及彼等的遊戲內消費；及(ii)知識產權的價值及知識產權產生的潛在利潤。我們將與中國知識產權許可人進行評估及談判，且我們預期將獲得我們認為可吸引用戶的文學、漫畫或用於社交網絡的流行貼紙的8至18項版權的知識產權許可證，且透過整合該等知識產權元素可為我們的自主開發遊戲增值。於最後實際可行日期，我們並未物色任何潛在知識產權，亦未與第三方開始商討獲取知識產權許可證；及
- [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於擴展我們內部開發能力，其中(i)[編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於招聘人才；(ii)[編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於成立新辦公室及購置設備及設施以適應擴大的內部開發團隊；及(iii)[編纂]的約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於委聘第三方分包商於遊戲開發過程中提供藝術解決方案及音樂製作服務。關於招聘人才，我們計劃透過再招聘13名員工擴展我們的開發團隊，其將負責用戶界面、藝術設計、層級規劃及伺服器工程等多個領域。於最後實際可行日期，我們的研發團隊包括62名員工，他們全力於我們的開發管線中開發遊戲，並為我們已投入運作的自主開發的遊戲提供支援及更新。由於我們計劃於截至2022年12月31日止兩個年度完成開發及發行10款遊戲，經計及我們打算於2021年收購的中國遊戲開發商的額外員工後，我們計劃於2020年額外招聘13名有RPG及休閒遊戲開發經驗的員工以符合我們的遊戲開發商業計劃，並持續為我們即將推出且不斷擴大的自主開發遊戲組合提供支援。
- [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於加強我們的發行能力，其中：
  - [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於收購具有強大遊戲採購及發行能力的中國遊戲發行商。我們基於有關盈利能力以及手頭遊戲組合、遊戲發行經驗的過往往績記錄及多元化用戶群識別我們的潛在收購目標。識別潛在收購目標的主要挑選條件包括(i)其發行的遊戲數目及其是否於任何特定渠道擁有發行及分銷遊戲的專營權；(ii)其獨立

## 未來計劃及[編纂]

發行遊戲的能力；(iii)其管理層及員工人數及能力；(iv)其於上個財政年度溢利不少於人民幣3.0百萬元；及(v)其未來的預期前景及盈利能力。我們目前計劃於2021年收購曾發行逾30款遊戲且擁有在不同渠道發行遊戲經驗的遊戲發行商。於最後實際可行日期，我們尚未識別或專注於任何特定收購目標；

- 於截至2022年12月31日止三個年度，[編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於聯合發行第三方遊戲及自主開發遊戲。我們計劃部署(i)[編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%作為上游遊戲發行商或開發商的首付款項，以確保五款第三方遊戲的發行權；(ii)[編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%用於七款第三方遊戲的發行相關成本；及(iii)[編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%用於發行10款我們自主開發遊戲的發行相關成本；

我們將於有可用資金時與遊戲發行商或開發商開始磋商，並計劃於2020年下半年聯合發行兩款第三方RPG遊戲；於2021年上半年發行一款第三方RPG遊戲；於2021年下半年發行一款第三方RPG遊戲；於2022年上半年發行一款第三方RPG遊戲；於2022年下半年發行一款第三方RPG遊戲及一款第三方SLG遊戲。

鑑於國家新聞出版署於2018年12月恢復遊戲註冊審批程序及發出遊戲版號後，取得發行我們自主開發遊戲的預先批准的整體處理時間有所增加，加上我們於2020年2月推出了一款新的自主開發遊戲《醉計三國》，我們目前並無計劃於2020年推出其他新的自主開發遊戲。我們計劃動用[編纂]分別於截至2021年及2022年12月31日止各年度發行五款自主開發遊戲。待完成有關監管申請及備案後，我們計劃動用[編纂]發行自主開發遊戲，包括將於2021年上半年推出的《英靈學徒》及《刀劍忘機》；將於2021年下半年推出的兩款自主開發RPG遊戲及一款自主開發SLG遊戲；將於2022年上半年推出的一款自主開發RPG遊戲及一款自主開發SLG遊戲；及將於2022年下半年推出的三款自主開發RPG遊戲。於最後實際可行日期，《英靈學徒》及《刀劍忘機》正待取得國家新聞出版署的預先批准，我們預期於其餘自主開發遊戲的預期正式推出日期前向國家新聞出版署申請將該等遊戲註冊並取得預先批准。倘從監管機構取得批准或達成任何監管規定時出現任何延誤，我們可能推遲自主開發遊戲的推出日期；

- [編纂]約[編纂]百萬元或約[編纂]%，將用於租賃額外的雲伺服器空間以應對發行自主開發遊戲及許可第三方遊戲的技術要求；及
- [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於我們在中國推廣品牌及遊戲，例如：組織銷售及營銷活動及透過線上線下渠道刊登廣告等。

## 未來計劃及[編纂]

- [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於建立一個綜合遊戲分銷平台以允許手機遊戲開發商開發及上傳手機遊戲、遊戲用戶下載、分享及購買遊戲以及充值及於遊戲中購買，其中：
  - [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於招聘僱員，並且我們計劃再招聘42名僱員開發綜合遊戲分銷平台及支持日常營運；包括IT技術人員、客戶服務、業務發展及設計師，平均薪金約為人民幣4,000元至人民幣15,000元；
  - [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於我們在中國推廣綜合遊戲分銷平台及遊戲，例如進行遊戲內營銷及透過線上線下渠道刊登廣告等；及
  - [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於租賃額外的雲伺服器空間及收購設備以應對我們的遊戲分銷平台運營的技術要求。

我們計劃於2020年下半年開始設計及建立綜合遊戲分銷平台；於2021年上半年測試並試行綜合遊戲分銷平台；及於2021年下半年在中國正式推出綜合遊戲分銷平台並展開營銷活動。

董事認為，建立綜合遊戲分銷平台可加強我們的遊戲分銷能力，並可長期節省相關開發成本，並於潛在收益增長及盈利能力方面有益於本集團，由於(i)我們於2019財政年度的相關發行成本為人民幣107.0百萬元及佔我們收益的57.0%，我們預期我們對現有第三方分銷渠道的依賴能夠隨著我們綜合遊戲分銷平台的出現而減少；及(ii)綜合遊戲分銷平台功能的增強使我們可以形成玩家社區或用戶基地，並帶來穩定的用戶流量，以便我們能同時在我們的綜合遊戲分銷平台上更具成本效益地吸引及推廣多款遊戲。進一步詳情請參閱「業務—業務策略—建立綜合遊戲分銷平台」。

基於建立綜合遊戲平台的預期成本，用於吸引用戶使用綜合遊戲分銷平台的預期營銷費用、支付用戶的市場平均收購成本及平均遊戲內花費，董事估計我們在綜合遊戲分銷平台上的投資回收期為31個月。

## 未來計劃及[編纂]

- [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於由2021年上半年起擴大我們的地理覆蓋範圍及建立國際用戶基礎，其中：
  - [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於招聘僱員，以(i)修改我們的自主開發遊戲及採購自中國的第三方遊戲，迎合亞洲其他市場玩家的喜好；(ii)促進遊戲於當地發行；及(iii)執行營銷計劃，並且我們計劃再招聘25名僱員負責市場營銷、技術支持、業務營銷及商務合作以開拓中國境外市場；
  - [編纂]約[編纂]百萬港元或約[編纂]%將用於設立新辦公室及收購辦公設備以支持該擴張發展；及
  - [編纂]約[編纂]百萬港元或[編纂]%將用於採納線上線下營銷策略，從而推廣我們於其他亞洲市場的品牌及遊戲。

我們不會自[編纂]在[編纂]中[編纂][編纂]而收到任何[編纂]。[編纂]估計彼等將合共收到[編纂]約[編纂]百萬港元(經扣除彼等於[編纂]中應付的估計[編纂]及開支，並假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即[編纂]指示性[編纂]範圍每股[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)。

倘[編纂]定於建議[編纂]範圍的最高或最低價，則本集團將收到的[編纂](假設[編纂]未獲行使)將分別增加至約[編纂]百萬港元或減少至約[編纂]百萬港元；在此情況下，我們擬按比例分別增加或減少將用作上述用途的[編纂]。倘[編纂]獲悉數行使，假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元(即建議[編纂]範圍的上限)，則[編纂]將增至[編纂]百萬港元。

倘[編纂]並未即時用作上述用途，及在適用法律及法規許可的情況下，我們擬將[編纂]存作銀行短期存款。

倘上述[編纂][編纂]出現任何重大變動，我們則將刊發公告。

## 未來計劃及[編纂]

### [編纂]理由

董事相信，[編纂]可鞏固本集團的財務狀況，並使本集團能實施其業務策略，詳情載於本文件「業務 — 業務策略」。此外，董事預期[編纂]將為本集團及其股東帶來以下利益：

- 董事認為，達致[編纂]地位為與本集團手機遊戲行業的主要競爭對手競爭的關鍵方法，幫助我們吸引更大的用戶基礎、建立及加強與新或現有遊戲開發商及發行商的業務關係、擴大市場份額及吸引戰略性投資者加入本集團。董事亦認為，公開[編纂]地位、具透明度的財務披露及監管監督對我們發展及擴大業務至海外市場及在手機遊戲行業建立可靠品牌具有一定的競爭優勢。我們亦將透過本地及海外市場的[編纂]而獲得重大的宣傳及媒體關注。
- 本集團的業務預期於不久的將來將會擴張，因而需要透過[編纂]籌集資金。董事預期，有大量商機及增長動力足以支持本集團擴展計劃以於手機遊戲業務中競爭。有關進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽 — 中國手機遊戲行業 — 中國手機遊戲行業的市場營銷驅動因素」。**[編纂]**將為本公司提供集資平台，從而使我們能夠籌集資金以為我們未來增長及擴張提供所需資金，而毋須依賴控股股東。該平台可讓本公司直接接觸股本及／或債務融資資本市場，以提供其現有業務及未來擴展所需資金，這可能有助於我們的擴張及改善我們的經營及財務表現以獲取最大股東回報。隨著我們的業務規模增加，我們尋求額外的融資渠道對繼續我們的長遠發展亦至關重要。我們的董事認為，我們應根據我們作為公開[編纂]公司的情況從銀行獲得更優惠的條款。因此，[編纂]將令我們減少對控股股東的依賴，並增加我們為營運提供資金的靈活性。
- 由於我們計劃擴充業務營運，我們需要增聘人手及保留有價值的員工以執行及實施我們的擴展計劃。成為[編纂]公司將有助提升公司形象、提升員工的忠誠度及士氣及吸引優秀人才。其亦將提升我們招聘、激勵及挽留主要管理人員的能力。**[編纂]**可讓我們向管理層成員及僱員提供以股權為基礎的獎勵計劃，其中包括有價證券(如購股權計劃)，以激勵僱員表現。因此，我們將更好的將僱員的激勵與股東的激勵掛鉤。我們相信，憑藉提供以股權為基礎的獎勵計劃的能力，我們可吸引更多優秀僱員並長期挽留其服務。

董事考慮將產生的[編纂]金額時，已考慮本集團預期透過[編纂]活動而達致長期[編纂]地位所獲得的潛在利益。我們的董事認為，上述長期[編纂]地位的潛在利益將超過[編纂]成本，並可平衡[編纂]申請所涉及的風險及不明朗因素。