

2015

年一季業績

IGG INC 2015年5月



由 IGG INC (“公司”) 製作的該演示檔及相關幻燈片 (合稱 “演示檔”) 並不構成任何有關購買或認購股票的要約或邀請；亦不構成有關任何合同和有約束力的承諾之基礎。該演示檔由公司根據其認為可靠的資料資訊製作而成，但公司並不對該等演示檔或基於其內容之真實、準確、完整、公正及合理作出任何明示或暗示之聲明或保證。該演示檔可能並不完全包含閣下所認為重要之內容。公司不為有關此演示檔之內容或遺漏承擔任何責任。

該演示檔中討論的若干事項可能單獨地或共同地包含有關公司市場機會及業務展望之若干預期性陳述。該等預期性陳述並非對公司未來業績的保證，且受限於已知及未知之風險，以及難以預計的不確定性與假設條件。公司之實際業績、業務量、業務表現或經營成果可能與該演示檔所明示或隱含表述之業績存在重大、不利的差異，其中包括：公司是否能夠成功進入新的市場及在此新市場的滲透力度；近期增長速度的可持續性；某些細分市場的增長預期；公司的產品及服務在該市場的定位；競爭環境以及一般性市場條件等等。公司一概不對該演示檔中來自第三方的任何展望及預期性陳述承擔責任。

- 
- **公司概覽**
 - **2015年一季度業績**
 - **業務回顧與展望**

IGG 集團， 全球領先的手機遊戲開發商和運營商

15Q1

- 已在全球九個國家和地區設立分支機構；
- 手遊收入佔比達93%；
- 擁有來自於全球200多個國家及地區的註冊用戶逾2.4億，其中月活躍用戶超過2千萬；

2014年

- 全年收入超過2億美金；
- 2014年底併購美國遊戲公司Nerd Kingdom

2013年

- 主力遊戲《城堡爭霸》上線；
- 10月18日登陸港交所，代碼8002.HK

10-12年

- 完成從客戶端遊戲到網頁遊戲繼而到手機遊戲的轉型

06-08年

- 集團創立，并完成由IDG, Vertex, Hearst領投的B輪融資



多維的組織架構及平衡的職能劃分，
使集團得以站在全球化的戰略高度進行宏觀管理和佈局

	新加坡	集團總部 本地化研發及運營 自有廣告平台		美國	廣告及運營
	中國大陸 及香港	集團研發及管理		加拿大	本地化研發
	日本	本地化研發及運營		泰國	本地化運營
	韓國	本地化研發及運營		菲律賓	客服中心

集團手遊產品涵蓋策略類、卡牌類、RPG類、Casino類等各種類型，以中度遊戲為主

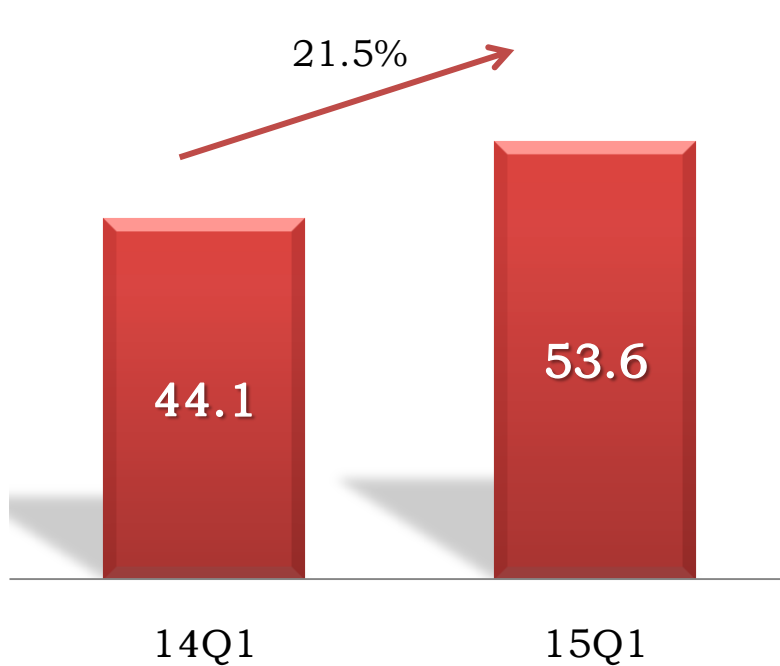


- 公司概覽
- **2015年一季度業績**
- 業務回顧與展望

		14Q1	15Q1	季度 同比	14Q4	15Q1	季度 環比
收入	百萬 美金	44.1	53.6	21.5%	60.5	53.6	-11.4%
毛利	百萬 美金	32.2	36.9	14.6%	42.3	36.9	-12.8%
毛利率	%	73%	69%	-4ppt	70%	69%	-1ppt
經調整淨利*	百萬 美金	13.8	14.8	7.2%	15.9	14.8	-6.9%
經調整淨利率*	%	31%	28%	-3ppt	26%	28%	+2ppt
母公司擁有人 應佔溢利	百萬 美金	13.6	13.9	2.2%	15.3	13.9	-9.2%
期內溢利率	%	31%	26%	-5ppt	25%	26%	+1ppt
加權平均普通股 股數	億股	13.59	13.69	-	13.64	13.69	-
本期間每股 基本盈利	分 美金	1.00	1.02	-	1.12	1.02	-

* 經調整淨利指不包括以股份為基礎的補償的溢利。

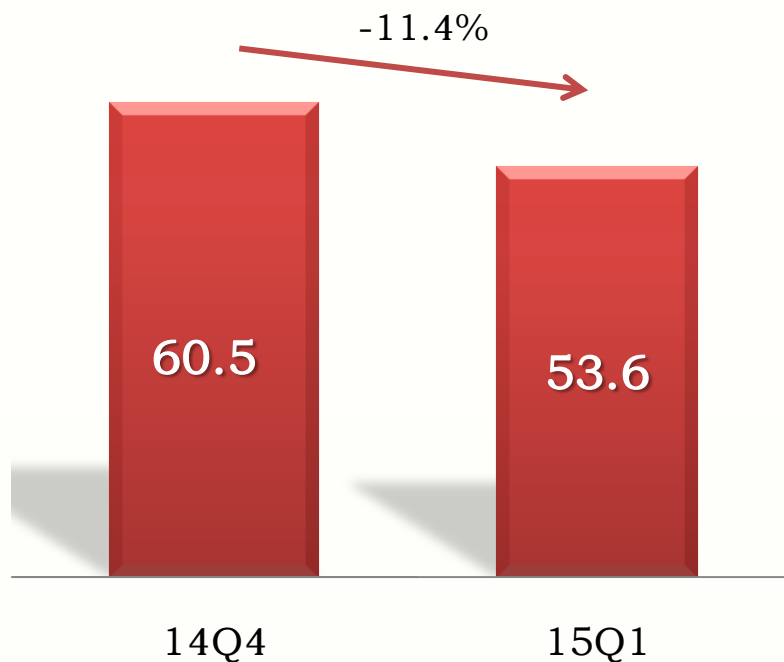
(百萬美金)



2015年一季度集團收入同比上升主要是由於：

- 手機遊戲《領主之戰》系列 (I&II) 收入增速明顯，15年第一季度總流水超過千萬美元；
- 2014年下半年上線的新遊戲《卡卡英雄》于15年一季度的總流水超過300萬美元；
- 主力手遊《城堡爭霸》15年一季度同比增長約為9%。

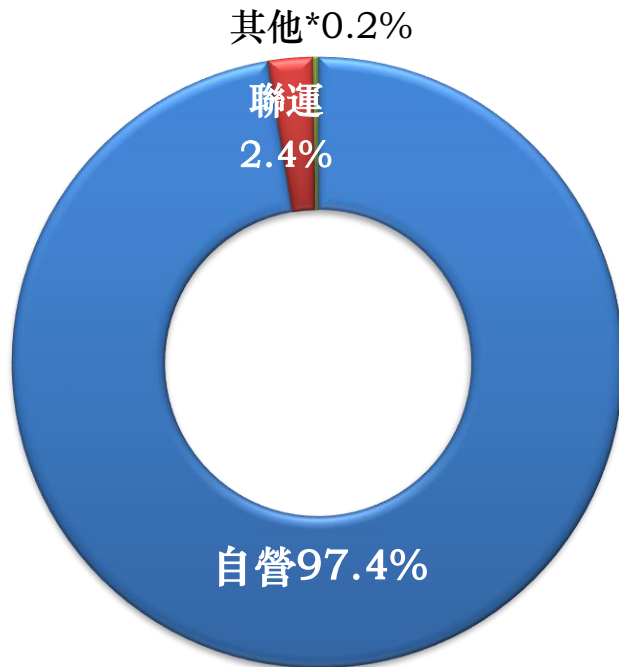
(百萬美金)



2015年一季度集團收入環比下滑主要受外部市場環境的變化影響：

- 依據2015年1月1日起歐盟地區所實行稅制改革，本集團來自于歐盟地區的收入已納入當地增值稅的應徵收入，在玩家充值流水並無明顯波動的情況下，本集團所確認的來自于歐盟地區的收入相應減少；
- 本期間盧布貶值導致集團於俄羅斯地區的收入結算蒙受匯兌損失；
- 另外，由於本年度新遊戲的上線排期多集中於下半年，因而一季度來自於新遊戲的收入貢獻較少。

- 集團現階段擁有豐富的研發資源和運營經驗，未來自營業務仍將是集團收入的主要構成部分；
- 在個別區域與第三方優勢平台進行合作，可以對集團收入進行有效補充



自營遊戲：

- 指的是由本公司獨立運營的遊戲，包括自研遊戲和來自第三方授權的遊戲；
- 此業務分部的收入確認採用全額法，即收入金額基本等同於終端玩家的付費金額。

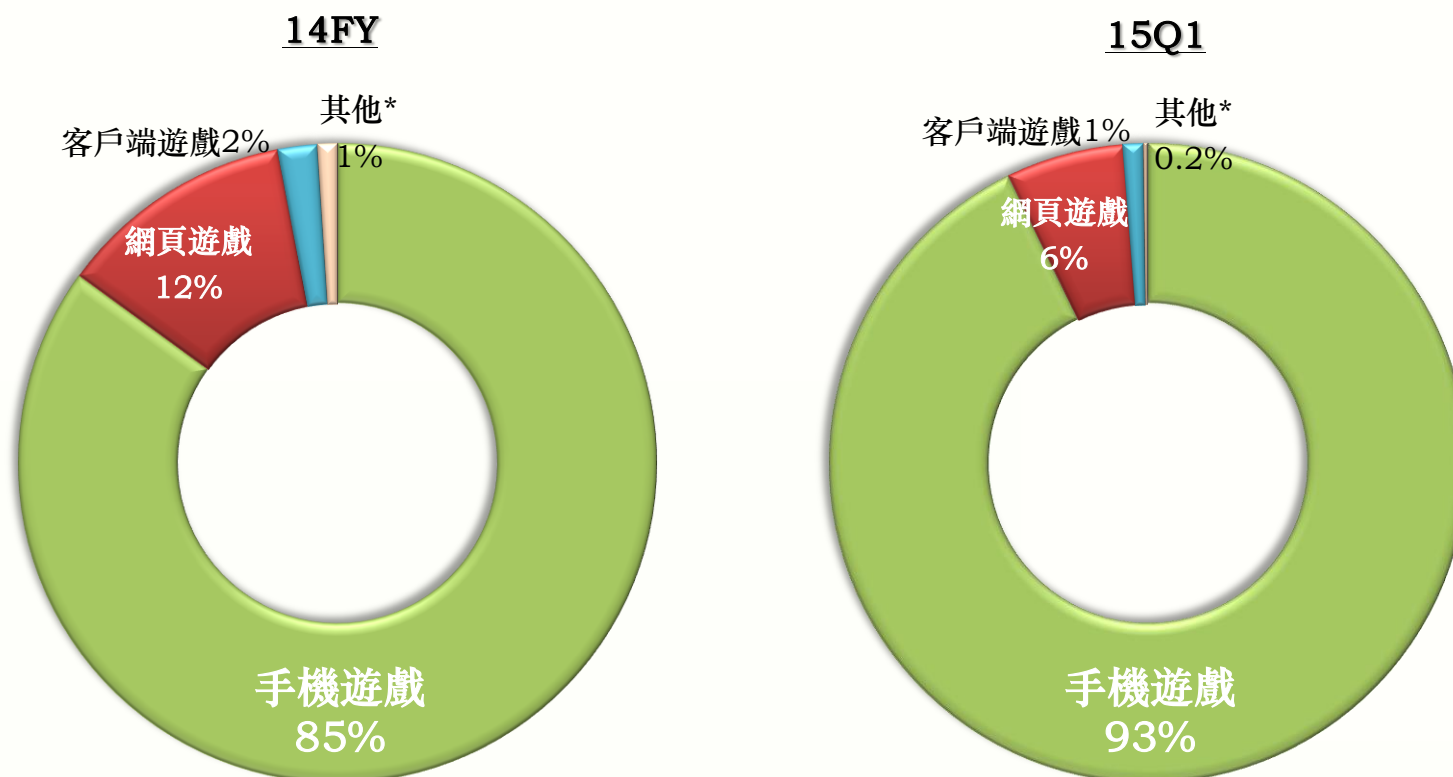
聯運遊戲：

- 指的是由本公司和第三方運營平台共同運營的遊戲(如與騰訊平台聯運的遊戲)；
- 此業務分部的收入確認採用淨額法，即根據收入分成協議，將本公司所享有的分成部分確認為本公司的收入。

*其他指來自於集團廣告及營銷中心的收入

2015年一季度收入按遊戲類別劃分

集團現有的研發資源都集中於手機遊戲及相關軟件的開發上；
網頁及客戶端遊戲業務處於策略性萎縮狀態



*其他指來自於集團廣告及營銷中心的收入

2015年一季度收入按遊戲名稱劃分

14FY

15Q1

遊戲名稱	於總收入佔比
城堡爭霸*	62%
領主之戰系列	12%
德州撲克至尊版*	5%
星際文明II*	5%
神之翼	4%
至尊老虎機*	3%
前六款總計	91%

遊戲名稱	於總收入佔比
城堡爭霸*	57%
領主之戰系列	18%
卡卡英雄	5%
德州撲克至尊版*	4%
疾風勇者傳(代理)	3%
至尊老虎機*	2%
前六款總計	89%

•主力遊戲《城堡爭霸》收入持穩、
占比下降；

•領主之戰系列收入持續增長；

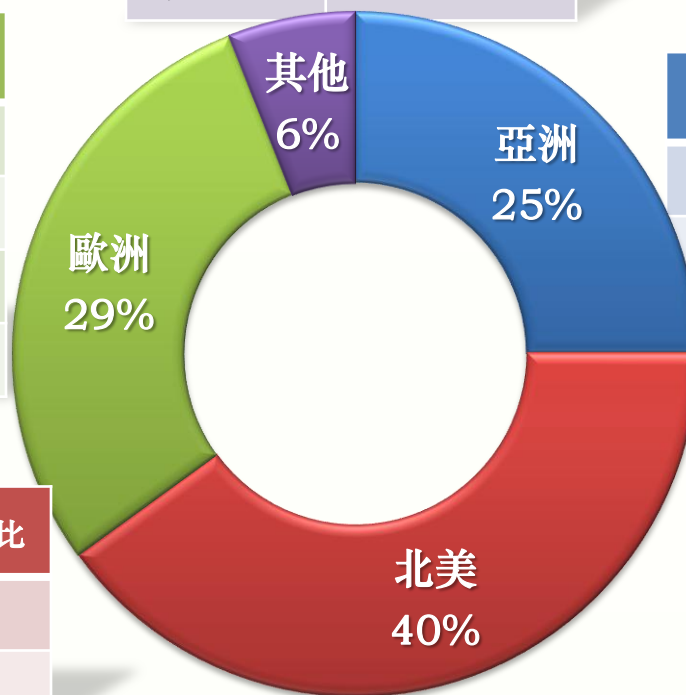
•14年下半年上線的自研遊戲
《卡卡英雄》佔比上升；

*包括該遊戲的移動及網頁版收入

集團的收入來自於全球200多個國家和地區；
很大程度上分散了個別區域的收入波動或匯兌損失對集團整體收入帶來的影響

按國家	於總收入佔比
德國	10%
俄羅斯	8%
法國	5%
英國	4%

按國家	於總收入佔比
澳大利亞	2%



按國家/地區	於總收入佔比
韓國	3%
臺灣	2%
中國	2%

按國家	於總收入佔比
美國	34%
加拿大	3%

	14FY	14Q4	15Q1
毛利率	71%	70%	69%
銷售及分銷開支佔銷比	21%	23%	20%
行政開支佔銷比	8%	9%	10%
研發成本佔銷比	8%	9%	10%
經調整淨利率*	34%	26%	28%

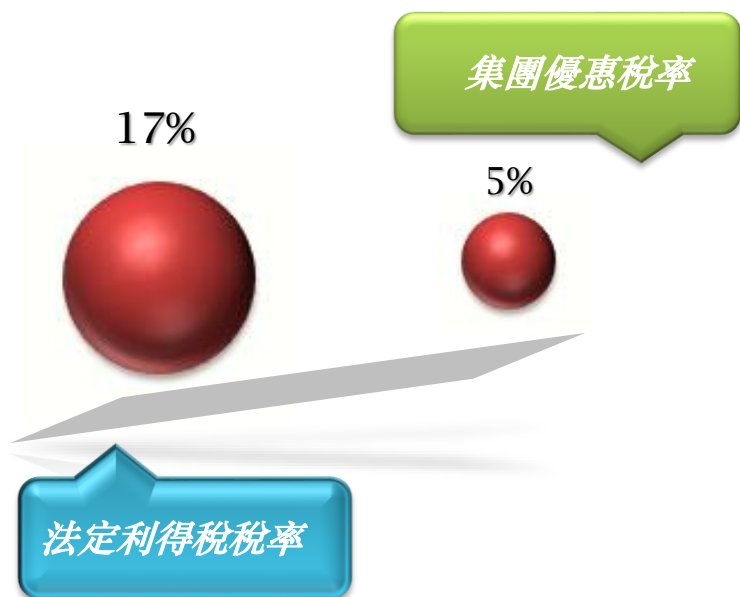
✓ 銷售成本的主要構成部分為渠道扣費；集團手遊渠道扣費率目前為30%，高於頁遊和端遊；
 ✓ 手遊業務占總收入的比重從14年的85%提升至15Q1的93%

✓ 銷售費用會由於新遊戲上線等因素在短時間內產生波動；
 ✓ 15年新遊戲主要集中於下半年上線

✓ 研發及行政開支佔銷比相比14年略有提升主要是由於：
 • 員工薪資及獎金的增加；
 • 股份激勵開支的增加；
 • 於亞洲地區研發外包的增加；
 • 轉主板的相關費用增加

* 經調整淨利指不包括以股份為基礎的補償的溢利。

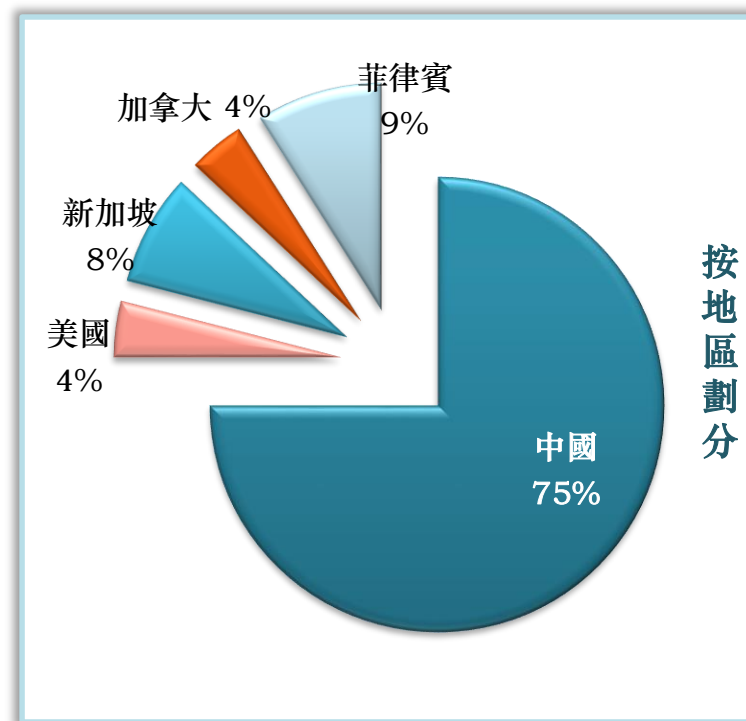
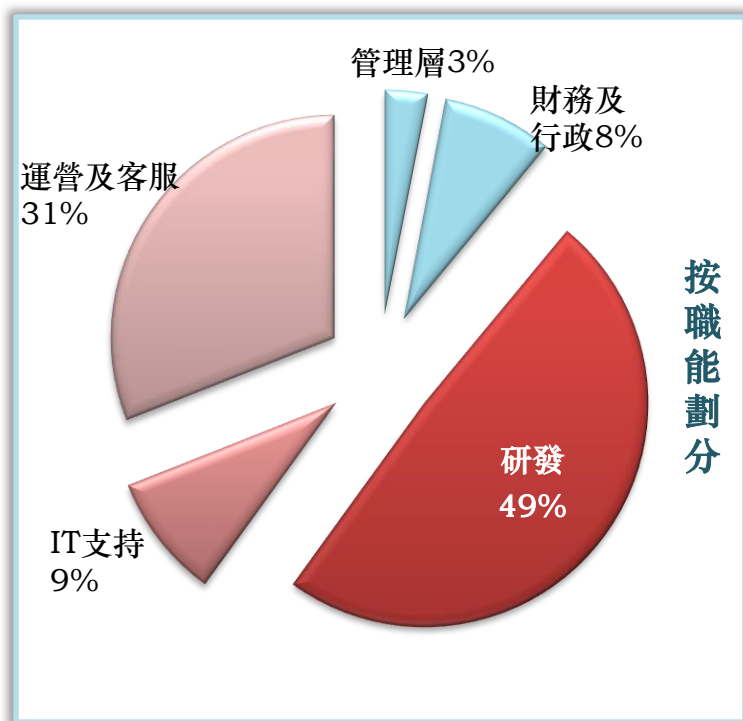
IGG 新加坡



- 2014年度，集團99%以上的收入都由IGG新加坡認列，在可見的未來，此比率預期將保持穩定；
- 從2010年至2016年，在滿足特定要求的前提下，IGG新加坡可享受5%的優惠稅率。

- 公司概覽
- 2015年一季度業績
- 業務回顧與展望

•截至2015年3月31日，集團共有僱員780名；此外，本集團擁有超過100人的專屬外包研發團隊。





	CC(城堡爭霸)	COL II (領主之戰II)
上線時間	2013年7月	2013年12月
語言版本數量 (截至15年3月31日)	15	9
註冊用戶數 (截至15年3月31日)	9,600萬	3,200萬
月活躍用戶數 (15年3月)	1,000萬	390萬
於Android、iOS及Amazon 平台的收入佔比 (15年3月)	74%-23%-3%	77%-18%-5%
進入收入排行前十的國家數量 (15年3月31日, Google Play)	46	4



集團於2014年底併購了一家美國的遊戲製作公司Nerd Kingdom



Nerd Kingdom成立于2010年，团队成员包括多名数据科学家、计算机科学家、工程师及经济学家，擅于从跨学科的角度解读游戏及技术，團隊正在研發其旗艦沙盒遊戲TUG，并已为此游戏开发了一款独立遊戲引擎The Eternus Engine。

TUG是一款類似於Minecraft的開放世界多人角色扮演沙盒遊戲，目前处于alpha測試阶段。该游戏赋予了玩家充分的自由度及开发者高度的灵活性，并鼓励玩家实时的在虚拟空间中互相学习、竞争和协作。玩家可在电脑、手机等设备中操作和分享游戏，并可在各终端间进行无缝转换。



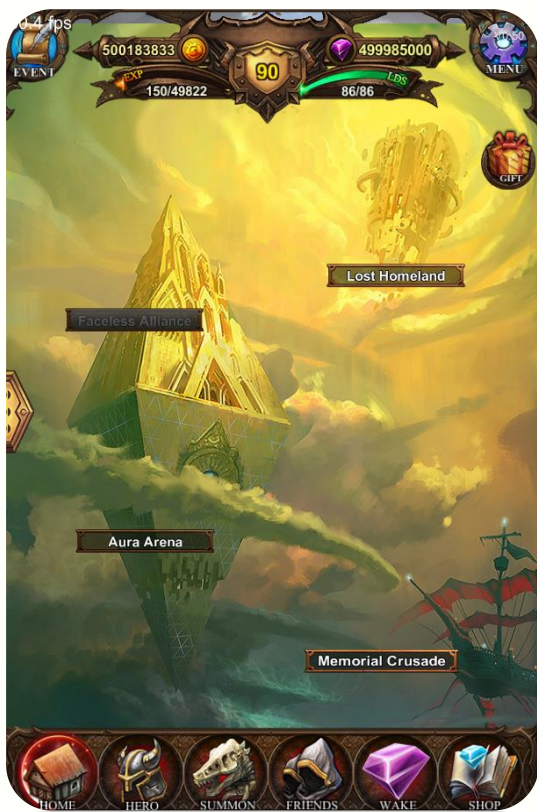


✓ Game of Kings(GOK)是一款魔幻風格大作，玩家在戰鬥中可以通過操縱英雄釋放技能的時間來決定勝敗。與市面上同類遊戲不同之處在於，GOK添加了大量的養成元素，即家園的建設和英雄的培養；

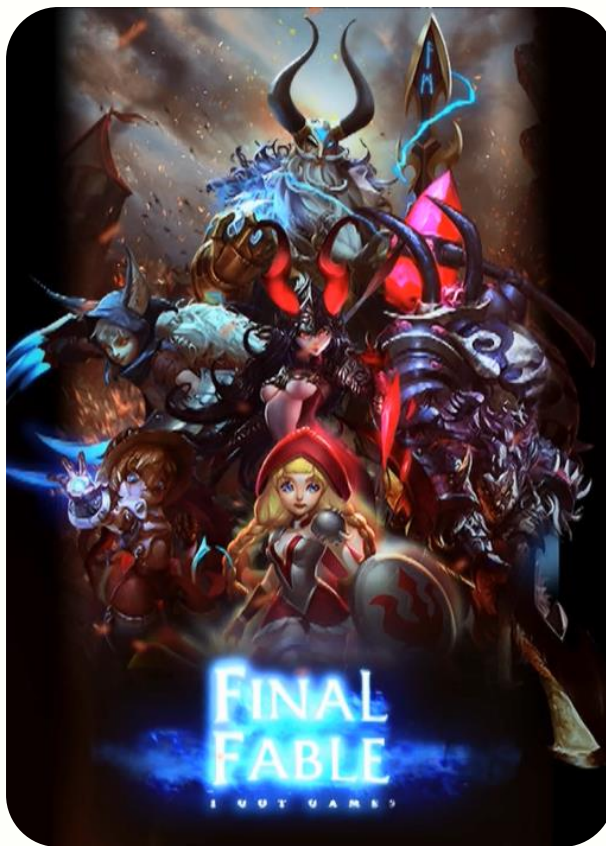


✓ 玩家的任務是在家園中培養自己的英雄，打造強力的裝備，去進攻其他玩家掠奪生產所必要的資源的同時，也需要將家園打造得固若金湯。

西方中世紀奇幻題材的回合制
RPG遊戲《Brave Quest》



童話改編題材的豎版半即時制
卡牌RPG遊戲《假面童話》



融合了關卡戰役RPG元素的
戰爭策略遊戲《王國紀元》

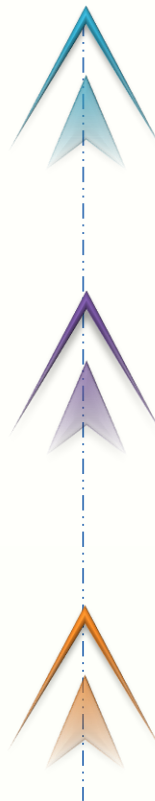


全球手遊市場的發展与整合

- 2014年，全球有超過15億的移動遊戲用戶，其中付費用戶達到32%；移動遊戲總營收為250億美金，占全球遊戲營收的29%，此占比至2017年將提升至37%；⁽¹⁾
- 2014年全球遊戲行業併購規模創150億美元新高，主要由手遊併購驅動；⁽²⁾
- 隨著手遊市場的快速發展及逐步成熟，各遊戲開發商和運營商必然面臨市場格局的重整，競爭程度的加劇也將給小型或弱勢參與者帶來更大的壓力。

亞洲遊戲市場的增长潛力

- 亞洲市場是2014年增长最快的手遊市場，占据全球游戏市场的45%；⁽¹⁾
- 由於網絡、智能手機的滲透及經濟的快速增長，至2017年，亞洲等增長型地區的遊戲市場收入將達590億美金，佔據全球遊戲市場的57%；⁽¹⁾
- 2015年初，集團分別於日本、韓國和泰國設立了分支機構并招募了當地的研發及運營人才，以致力於當地細分市場的深耕、抓住亞洲手遊市場快速成長的契機。



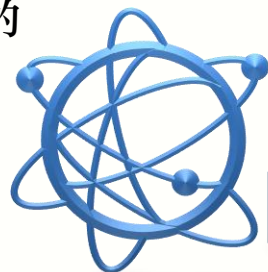
(1) 數據來源於Newzoo報告； (2) 數據來源於Digi-Capital報告。

研發



- ✓ 進一步增強手遊研發實力，包括於各分支機構招募本地人才及對現有人員實行優勝劣汰；
- ✓ 鼓勵和支持不同區域的研發人員之間進行面對面的交流和學習；
- ✓ 對部分產品實行研發外包，將對現有研發力量形成補充，並能帶來新的設計理念、激發創意；
- ✓ 2015年全年計劃推出各類手遊新品約30款

- ✓ 尋找在新的市場增設分支機構的機會，充分發掘集團全球化的運營能力，以提升玩家體驗為宗旨來指引各個環節的工作；
- ✓ 繼續完善Link在社群創建、信息分享、私密聊天等方面的功能，以增強用戶連結；
- ✓ 繼續培育集團的自有廣告平台，以期提升其貨幣化的能力



運營

併購



- ✓ 2014年底，集團於北美及亞洲市場進行了若干併購，預期將在產業鏈整合、研發實力互補性等方面為集團帶來協同效應；
- ✓ 未來，集團將積極的在全球市場尋找合適的併購機會

謝謝!

IR 聯絡

• yolanda.gao@igg.com