

2020

中期業績

IGG INC 2020年8月



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邀約或邀請；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信息製作而成，但集團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。集團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集團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集團未來業績的保證，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。集團之實際業績、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：集團是否能夠成功進入新的市場及在此市場的滲透力度；近期增長速度的可持續性；某些細分市場的增長預期；集團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。集團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。該演示檔中，所有涉及“IGG”及“集團”均指代IGG INC及其附屬公司。



① IGG概覽

② 業績回顧

③ 展望



IGG 概覽

全球領先的手遊開發商及運營商



全球化市場

- 以23種語言版本發行遊戲
- 玩家遍佈200多個國家和地區
- 註冊用戶約7.2億
MAU逾3,000萬



全球化研發

- 研發團隊及技術合作夥伴遍佈全球16個國家和地區



全球化運營

- 在15個國家組建本地化運營團隊
- 與100多個分銷推廣平台長期合作



全球化投資

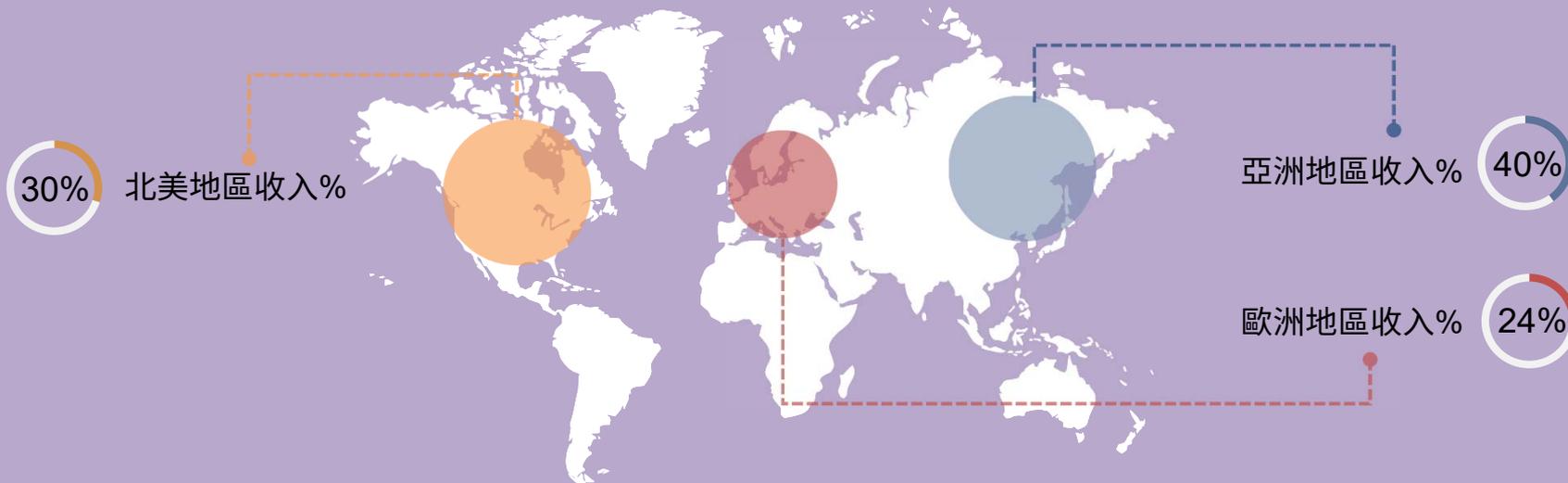
- 移動互聯網遊戲及相關領域策略性投資

明星遊戲



註：數據截至2020年6月30日

➤ 2020年上半年，員工總人數逾1,600人，其中研發人員佔總人數逾50%。



亞洲地區

新加坡 ★

集團研發及營銷總部

大中華地區

研發、營銷及技術支持

韓國

本地化營銷支持

日本

本地化研發及營銷支持

菲律賓

全球客服

泰國

本地化營銷支持

阿聯酋 (迪拜)

本地化營銷支持

印尼

本地化營銷支持

美洲地區

美國

技術及本地化營銷支持

加拿大

本地化研發及營銷支持

巴西

本地化營銷支持

歐洲及其他地區

西班牙

本地化營銷支持

意大利

本地化研發培訓及營銷支持

白俄羅斯

本地化營銷支持

土耳其

本地化營銷支持

App Annie 集團連續六年上榜「年度發行商52強」榜單

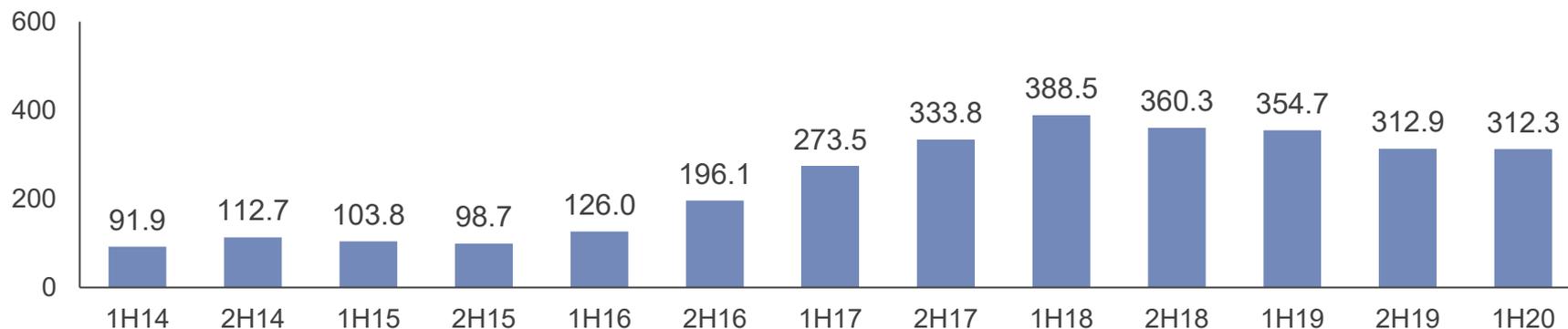




業績 回顧

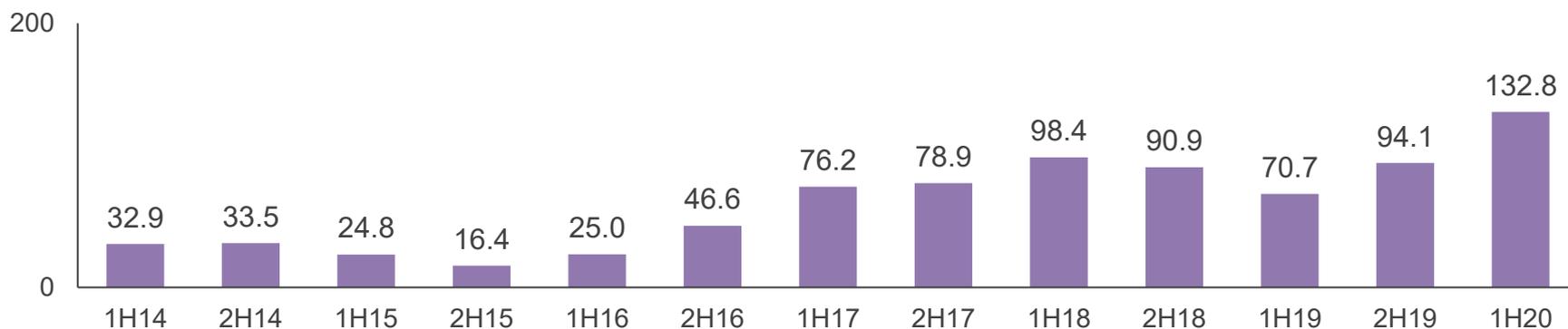
歷史收入表現

(美元 百萬)



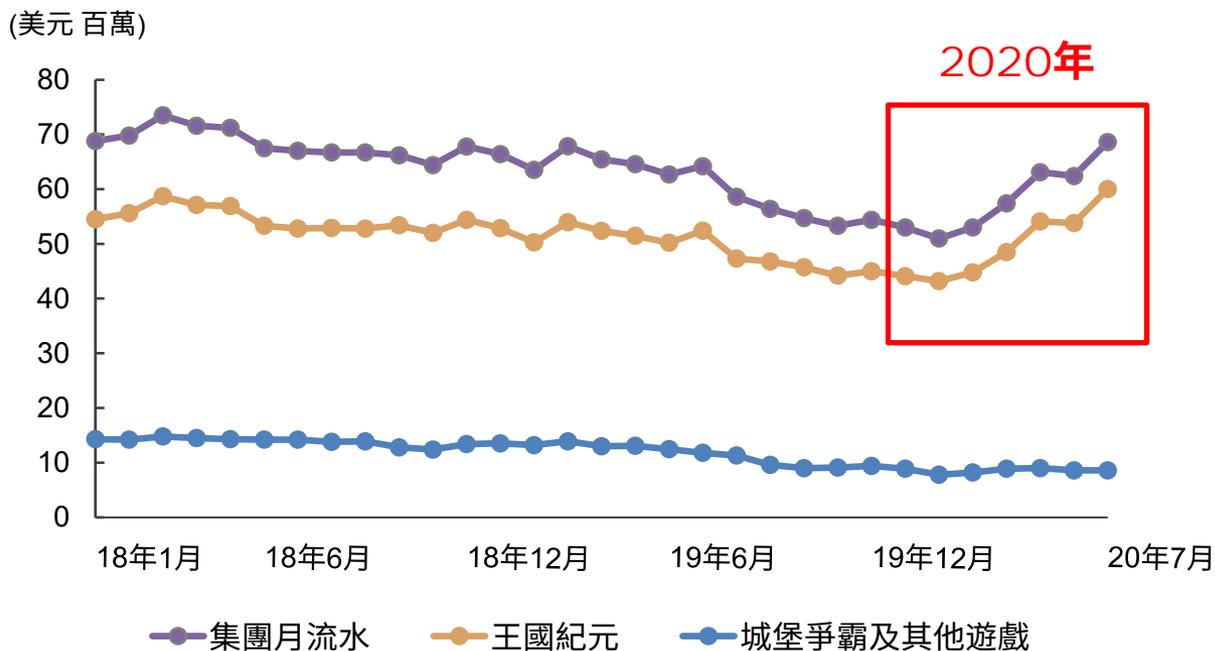
歷史淨利表現

(美元 百萬)

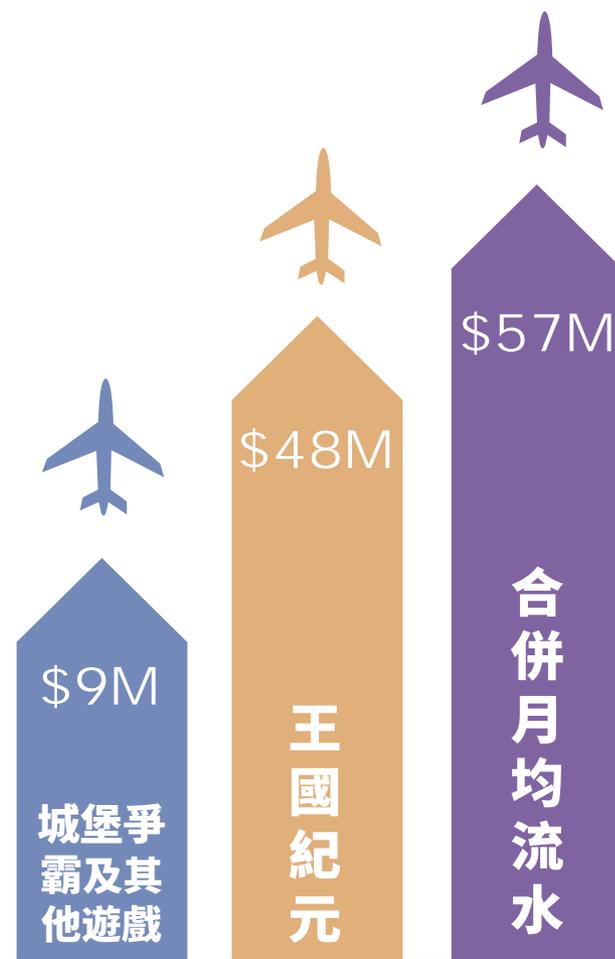


- ▶ 2020上半年淨利同比躍升88%，環比增長41%，創中期利潤歷史新高
其中，扣除投資增值收益後的淨利為78.5M美元，同比增長10%，環比增長16%

1H20集團及核心遊戲月流水表現



▶ 《王國紀元》月流水於7月突破**60M美元**，創歷史新高



王國紀元



- 策略/角色扮演
- 2016年3月上線
- 20種語言
- 註冊用戶: 3.2億
- 月活躍用戶: 1,300萬
- 佔集團總收入84%

城堡爭霸



- 策略/塔防
- 2013年7月上線
- 16種語言
- 註冊用戶: 2.6億
- 月活躍用戶: 400萬
- 佔集團總收入8%

王者決斷



- 策略/角色扮演
- 2018年12月上線
- 21種語言
- 註冊用戶: 780萬
- 月活躍用戶: 22萬
- 佔集團總收入小於5%

征服時代



- 策略遊戲
- 2017年7月上線
- 9種語言
- 註冊用戶: 1,360萬
- 月活躍用戶: 60萬
- 佔集團總收入小於5%



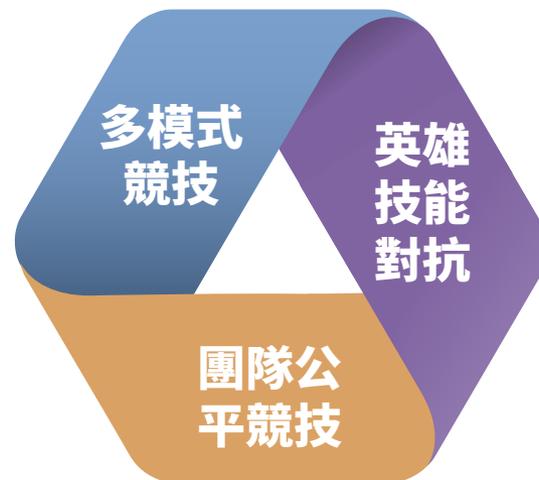
奇幻書境物語

- 女性向換裝遊戲
- 2020年5月上線
- 3種語言
- 註冊用戶: 10萬
- 獲得谷歌平台多國推薦



Omega Legends

- 競技類射擊遊戲
- 2020年7月上線
- 2種語言
- 註冊用戶: 300萬
- 獲得蘋果和谷歌平台多國推薦



註: 數據截至2020年7月31日

KeepClean



- 清理加速APP
- 2019年11月上線
- 註冊用戶: 2,700萬
- 技術驅動和定制化
- 核心功能包括垃圾清理、內存加速、CPU降溫、軟件管理等

KeepLock



- 隱私Applock
- 2019年1月上線
- 註冊用戶: 750萬
- 鎖住應用程序、系統設置、照片及視頻
- 手機或應用入侵者抓拍

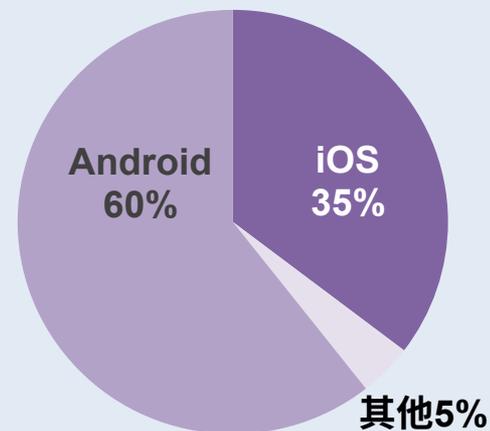


註: 數據截至2020年7月31日



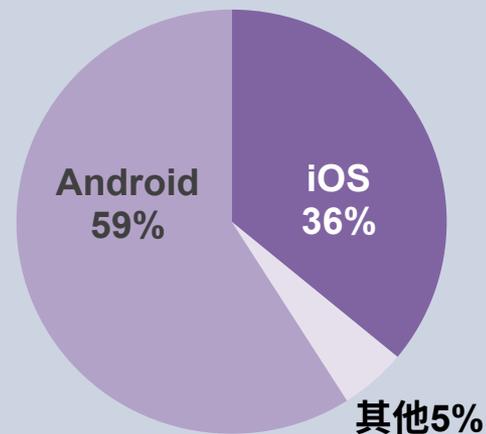
集團平台收入分佈

- 安卓平台佔比持續提升



王國紀元平台收入分佈

- 安卓平台佔比持續提升



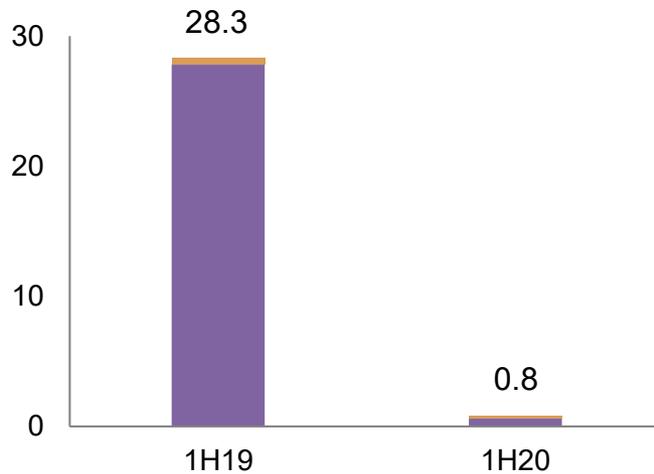
註：2020半年度數據

中期業績分析

(美元 百萬)	1H19	2H19	1H20	YoY (%)	HoH (%)	備註
收入	354.7	312.9	312.3	-12%	-	核心遊戲《王國紀元》於期內重拾升勢，月流水重回54M美元的高位水平，並於7月突破60M美元，創歷史新高
<i>王國紀元</i>	282.1	256.9	263.6	-7%	+3%	
<i>城堡爭霸及其他遊戲</i>	72.6	56.0	48.7	-33%	-13%	
毛利	246.2	216.6	216.7	-12%	-	毛利隨收入同比下降
毛利率 %	69%	69%	69%	-	-	
其他淨收入	2.7	29.9	55.4	+1,952%	+85%	投資增值收益，包括對心動有限公司等移動互聯網相關企業的成功投資
銷售及分銷費用	99.6	65.3	67.5	-32%	+3%	對廣告效益的持續性優化
佔收入%	28%	21%	22%	-6ppts	+1ppts	
行政費用	20.6	24.9	18.3	-11%	-27%	對行政費用持續性管控
佔收入%	6%	8%	6%	-	-2ppts	
研發費用	42.9	49.6	36.9	-14%	-26%	對研發資源的優化
佔收入%	12%	16%	12%	-	-4ppts	
所得稅費用	13.3	11.9	14.9	+12%	+25%	稅前利潤上升
淨利潤	70.7	94.1	132.8	+88%	+41%	得益於集團遊戲業務利潤增長以及投資業務表現突出
淨利潤率%	20%	30%	43%	-	-	
扣除投資增值收益後的利潤	71.4	67.8	78.5	+10%	+16%	
每股基本盈利 (美元)	0.056	0.076	0.108			

資本支出

(美元 百萬)



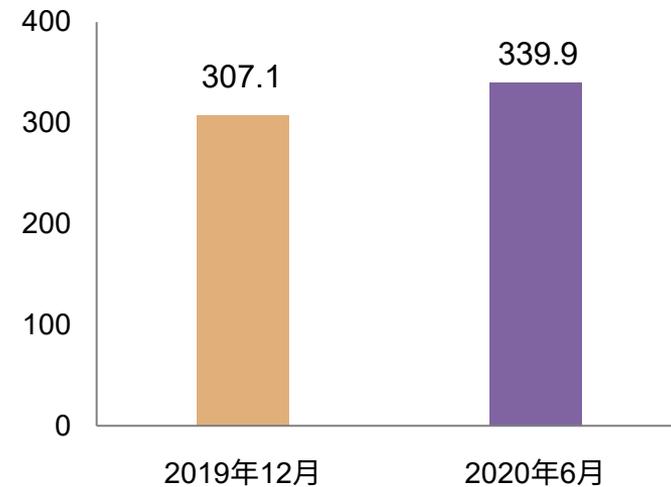
■ 購買物業、廠房及設備 ■ 購買無形資產

資本開支

- 1H19: 佔總資產6.3%
- 1H20: 佔總資產0.1%

現金及現金等價物

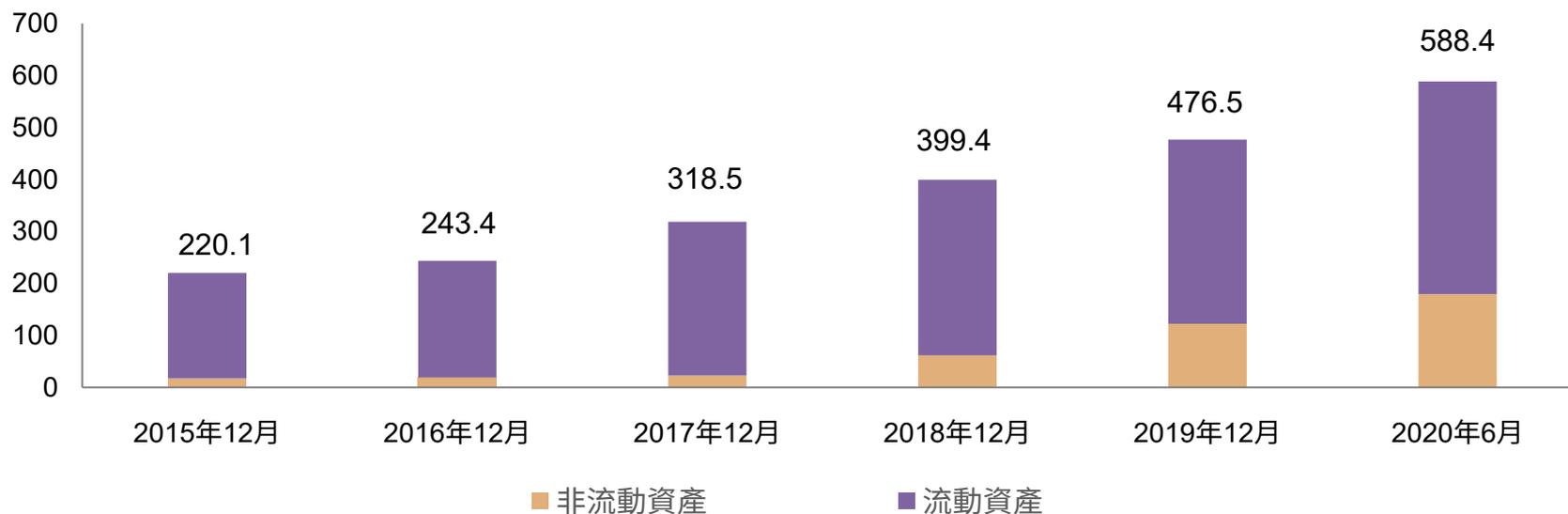
(美元 百萬)



- 1H20支付股息27.9M美元，股份回購支出14.1M美元。股息及回購支出共計42.0M美元

集團總資產

(美元 百萬)



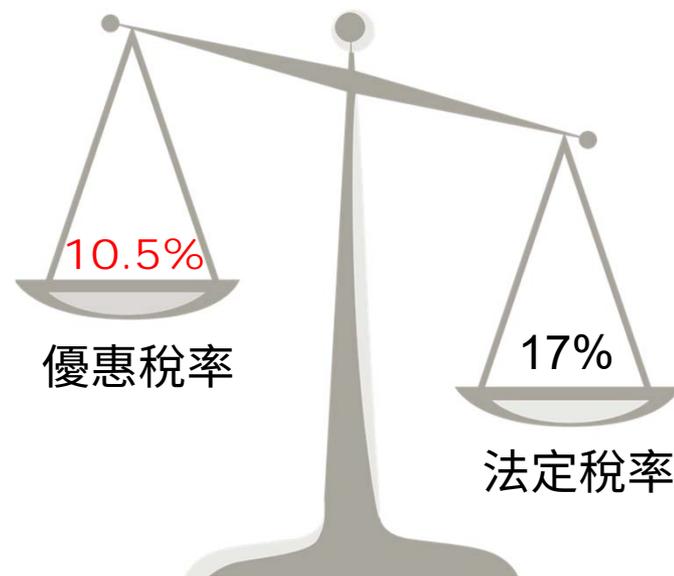
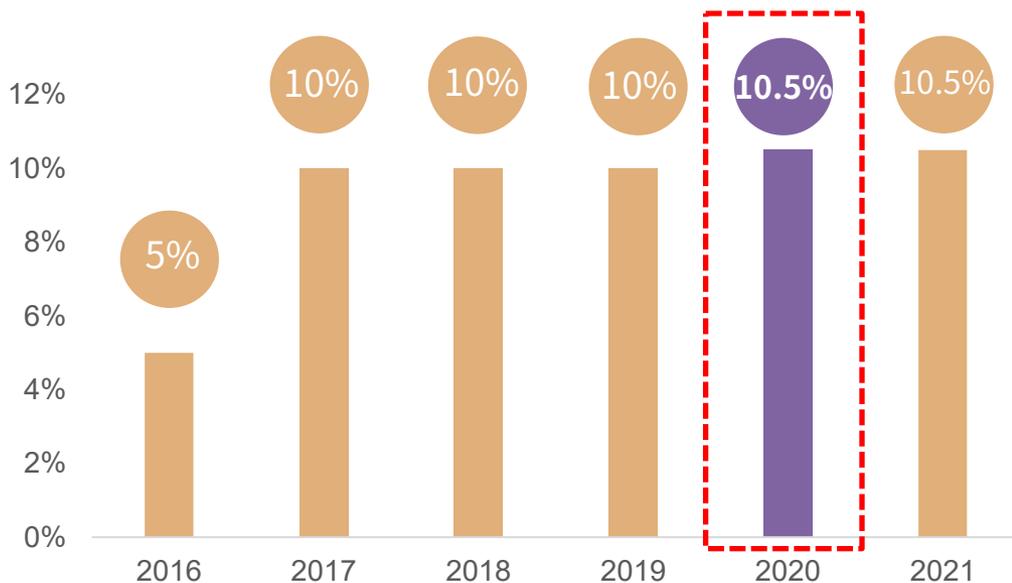
- 截至2020年6月30日，集團總資產接近6億美元
 - 流動資產近4.1億美元，其中現金及現金等價物，以及應收資金合計近4億美元
 - 非流動資產近1.8億美元
 - ✓ 集團其他金融資產增加至近1.3億美元，包括對心動有限公司等移動互聯網遊戲相關企業的成功投資
 - ✓ 集團物業、廠房及設備近40M美元

	股息類型	每股股息 (港仙)	總金額 (港元 百萬)	派息比率 (佔當期淨利%)	支付日
2020	第一次中期股息	25.1	308.8	30%	2020年9月4日
	特別股息	25.1	308.8	30%	
	合計	50.2	617.6	60%	



- 集團宣派的第一次中期股息與特別股息，及上半年度回購金額合計約佔中期淨利71%。
- 未來集團派息率的確定將綜合考慮盈利情況、兼併收購等資金需求。

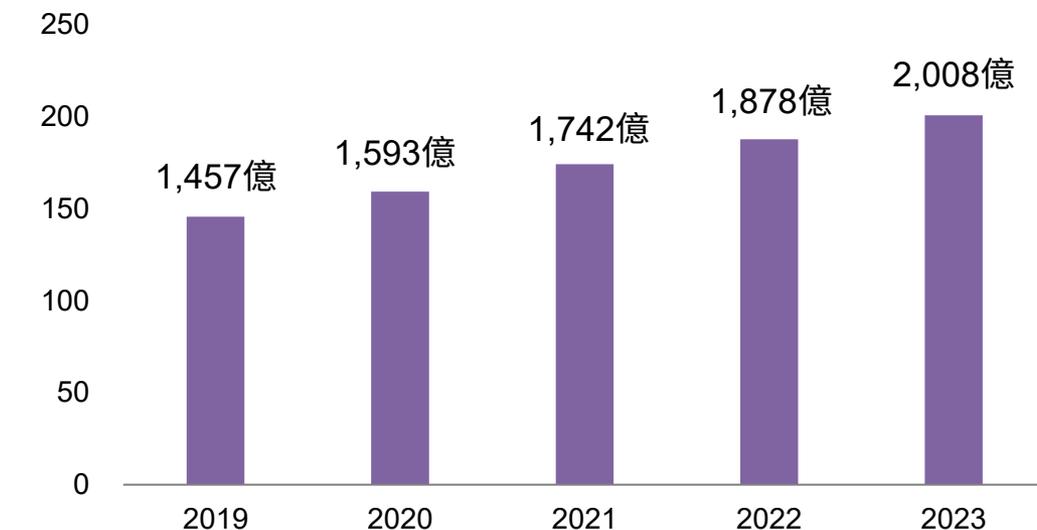
- **IGG新加坡**（遊戲IP所屬主體）在滿足特定要求的前提下，享受新加坡經濟發展局優惠稅務待遇。
- 新加坡法定稅率：17%
- IGG新加坡享受優惠稅率：10%-10.5%



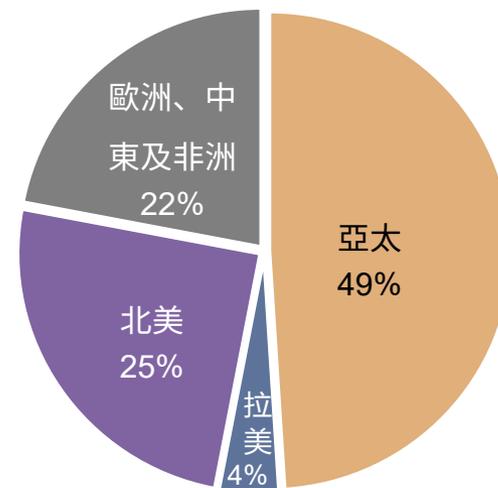
- 2020年全球遊戲市場規模預計達1,593億美元
 - 移動遊戲市場規模預計達773億美元，佔全球遊戲市場49%
 - 主機遊戲市場規模預計達452億美元，佔全球遊戲市場28%
 - PC遊戲市場規模預計達369億美元，佔全球遊戲市場23%

全球遊戲市場概況

(美元 十億)



全球遊戲市場—各地區收入





展望

遊戲精品化與多元化

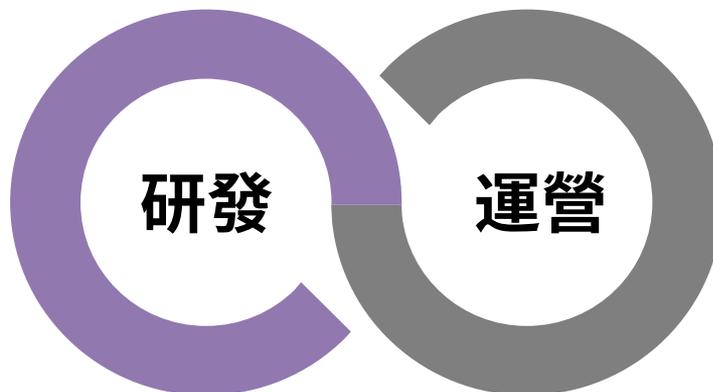
- 穩步推進多元化佈局，持續優化打磨多品類新產品

強化內部競爭力

- 繼續加大對研發人才的投入，廣納精英
- 培養國際化人才，為公司發展厚植人才

穩步推進全球化投資佈局

- 繼續推進全球化投資佈局
- 陸續與海內外優秀研發團隊達成深度合作
- 打造多元、創新的產品矩陣



強化全球化競爭優勢

- 緊握「宅經濟」趨勢與商機，擴大發揮全球化競爭優勢
 - 在細分市場精耕細作

多元化營銷

- 多元化的營銷方式，將集團遊戲流水推上新高度

本地化推廣

- 推出本地化推廣方式，深耕當地市場



謝謝!

IR 聯絡
ir@igg.com