



雷蛇公布 2018 年中期业绩报告

**收益强势增长，毛利及毛利率扩大
亏损情况改善，高利润服务模式初见成效**

成为致力扩大东南亚市场业务中国企业的合作伙伴首选

- 收益同比增长38.5%至2.742亿美元。
- 毛利同比增长45.9%至7,950万美元。
- 毛利率同比增长150个基点至29.0%。
- 经营亏损同比减少4.3%至5,360万美元。
- 高利润服务模式初见成效，在运营的前12个月内获得约2,700万美元收益。
- 雷蛇服务平台被认为是中国游戏、内容及直播公司，如欢聚时代投资的直播平台BIGO LIVE，寻求扩大东南亚市场业务的变现合作伙伴首选。

2018年8月30日，中国香港——Razer雷蛇，全球玩家生活方式潮流品牌（以下简称“雷蛇”或“公司”，香港联合交易所股份代码：1337）今日公布其截至2018年6月30日止六个月的中期业绩。

雷蛇联合创始人兼CEO Min-Liang Tan在评论年度中期业绩时表示：

“我们会继续实行我们在2017年进行首次公开招股时公布的计划，展现出强健的业务基础，并在2018年上半年取得坚实的业绩。值得一提的是，我们的高利润服务模式初见成效，在运营前12个月获得约2,700万美元收益。最近雷蛇也成为中国游戏、内容及直播公司寻求扩大东南亚市场业务的变现合作伙伴首选，例如欢聚时代投资的直播平台BIGO LIVE。”

2018 年上半年：收益增长强劲，毛利及毛利率扩大，亏损情况改善

集团2018年上半年取得可观的收益增长，同比增加38.5%至2.742亿美元。集团的毛利同比增长45.9%至7,950万美元，毛利率由27.5%扩大至29.0%。集团的经营亏损同比减少4.3%至5,360万美元。

硬件：收益同比增长30.6%¹

集团的硬件业务在《堡垒之夜》及《绝地求生》等游戏的成功带动下，在所有地区都获得稳定增长。

集团在美国、欧洲及中国游戏外设市场中保持着明显的领先地位。受到旗舰产品升级及新产品推出的强势表现带动，集团所有主要类别包括音频设备、鼠标和键盘均实现高产量增长，相关业务收入同比增长32.8%至1.76亿美元，并保持着业内领先的35.4%毛利率。

雷蛇持续投资于计算机系统以推动下半年的强劲增长；尽管缺乏图像处理器更新（通常是游戏笔记本的销售动力），集团的收益仍同比增长3.9%，至6,470万美元。

集团在2018年5月底推出全新15.6英寸Razer Blade笔记本电脑，并选择中国作为全球首发地。该产品获得了多个主要评测网站的高度评价，例如，在IGN公布的所有游戏笔记本中获得最高评分。集团也将扩大笔记本电脑的销售范围，至北美以外地区，而作为中国战略的重要一环，雷蛇与京东已建立战略合作

¹ 包括外设业务、计算机系统及手机

作伙伴关系，将雷蛇的笔记本电脑分销至中国。新的Razer Blade笔记本电脑成功面世，推动雷蛇成为中国增长最快的游戏计算机系统品牌之一。雷蛇预计，随着集团增加新Razer Blade笔记本电脑的全球出货量，并将销售范围扩大至美国以外的新市场（如欧洲及中国），计算机系统业务将于2018年下半年实现强劲的同同比增长。

软件：同比增长42.9%至5,000万名用户

集团的软件平台在2018年上半年继续增长并取得重大进展。截至2018年6月30日，雷蛇的注册用户总人数超过5,000万²，较截至2017年6月30日的3,500万名用户，同比增长达42.9%。此增长是由物联网平台Razer Synapse及雷蛇屡获殊荣的专利软件Razer Chroma所带动。Razer Chroma是世界上唯一一款沉浸式灯光技术系统，适用于《守望先锋》、《堡垒之夜》、Quake Champion 及《暗黑破坏神》等超过100款游戏。

2018年6月，雷蛇宣布将进一步扩大Razer Chroma的使用范围，让非雷蛇硬件的用户加入雷蛇的生态系统。Razer Chroma连接设备计划将允许MSI、NZXT、AMD、Thermaltake、Lian Li、Vertagear、Gigabyte和Ducky等合作伙伴使用雷蛇的灯光技术。

服务：高利润模式初见成效，在运营前12个月获得约2,700万美元收益

在雷蛇通过服务将硬件与软件平台变现的一周年，集团的服务业务于2018年上半年获取1,700万美元收益，毛利率达63.4%。服务业务在运营的前12个月已获取约2,700万美元的收益。

虚拟信用积分：雷蛇zGold

2018年5月，集团完成了对东南亚领先虚拟信用积分平台及电子支付网络MOL Global的全面收购，并结合雷蛇现有的zGold游戏虚拟信用积分，巩固了集团作为全球最大游戏及娱乐虚拟信用积分之一的领先地位。截至2018年6月30日，雷蛇拥有的电子钱包从210万增长到超过1,000万³个，同比增长了376.2%，同时，用户可选择超过2,500款热门游戏（如内容及虚拟商品等）。

雷蛇游戏商店

2018年4月，雷蛇成功推出其他服务——雷蛇游戏商店，玩家可在此电子游戏商店找到来自Ubisoft、Bandai Namco、Deep Silver等许多领先发行商最优惠的个人电脑和Mac游戏内容。该商店提供来自超过200个发行商的2,000多款游戏。此外，集团也宣布雷蛇游戏商店在东南亚地区为电商巨头Lazada独家提供电子游戏目录。

Razer Pay

集团在2018年5月完成对MOL Global的全面收购，并相应地通过Razer Pay推出支付业务。

Razer Pay目前是东南亚最大的线上线下(O2O)电子支付网络之一，在全东南亚地区通过7-11及星巴克等零售点，拥有超过100万个实体支付点。雷蛇是领先的电子支付网络，为Lazada、Grab及Uniqlo等公司提供服务，集团在2018年上半年处理的总支付额超过7.28亿美元（截至2017年12月31日年度为11亿美元）。

雷蛇在2018年7月4日于马来西亚成功推出电子钱包Razer Pay，市场反响热烈，仅前8天就吸引了超过60万次注册及30万宗交易，让这款应用程序一举登上了Google Play应用程序商店及iOS App Store下载榜榜首。超过6,000家主要零售店及餐饮商户接受Razer Pay支付，包括7-11、星巴克、Singer、科士威(Cosway)、Greyhound Café、Wendy's、Kenny Rogers及Krispy Kreme。随着雷蛇在马来西亚成功推出Razer Pay，集团现正筹备，未来数月在新加坡及菲律宾等其他主要东南亚国家推出Razer Pay电子钱包。

其他

其他业务包括雷蛇的新一代产品，其收入同比增长432.3%至1,650万美元，主要由于雷蛇手机的销售贡献所致。随着雷蛇手机于2017年年底成功推出，雷蛇自此被广泛认可为业内先驱，能预见玩家尚未满足的需求，领先一步推出迎合玩家的手机，为行业创造出一个全新的产品类别。集团对于第一代雷蛇

² 包括与 MOL Global 全面整合后获得的注册用户总人数 5,300 万人

³ 包括与 MOL Global 全面整合后获得的 5,300 万个电子钱包

手机的成功推出感到非常满意，纵然是限量发售，但是仍能在国际上获得非常正面的评价。集团现正集中资源开发第二代雷蛇手机及随附的软件版本，其将使雷蛇的软件和服务由个人电脑扩大至手机市场。

成为致力扩大东南亚市场业务的中国企业的合作伙伴首选

zGold虚拟信用积分平台被认为是游戏及内容公司致力于新兴市场，进一步变现其游戏和内容的合作伙伴首选。

zGold虚拟信用积分平台刚好迎合了中国多媒体公司寻找机会拓展业务据点至中国以外地区的需求，并在“一带一路”倡议下，东南亚等新兴市场多是他们的首站。

集团近月除了帮助游戏公司变现之外，亦加入了更多直播平台，包括由欢聚时代投资且注册用户数逾2亿⁴的BIGO LIVE。此外，随着中国游戏及数码企业寻求在迅速增长的东南亚市场中拓展业务，集团预计会有更多中国游戏及数码媒体公司加入集团的平台。

战略合作伙伴关系

新加坡电信集团

2018年4月，雷蛇宣布与新加坡电信集团进行战略合作，在东南亚共同发展电子支付、电竞、游戏相关的数码媒体及电讯服务等高增长业务。亚洲领先的通讯集团新加坡电信集团，与全球玩家潮流品牌雷蛇，将通过利用各自的优势，服务区内的消费者及用户。

新加坡电信集团旗下全资子公司Optus、区域合作伙伴Airtel、AIS、Globe及Telkomsel，在区内合共拥有超过6.8亿名移动用户。

具体而言，在电子支付方面，有待监管部门批准，新加坡电信集团与雷蛇计划将其各自的电子支付系统实现营运互通，以创造一个无缝整合的区域网络。新加坡电信与雷蛇营运互通网络将可创造出东南亚最大且互通的电子支付网络。新加坡电信的手机钱包用户，以及其区域合作伙伴将可无缝地接通雷蛇过百万支付点的电子支付商户网络、zGold虚拟信用积分系统，以及拥有逾5,000万注册用户、为玩家而设的全套数码服务。与此同时，通过增加新加坡电信集团在亚洲超过100万个销售点的网络，以及接触其逾6.8亿移动用户，雷蛇将可进一步渗透东南亚市场。

京东

2018年5月，雷蛇公布与中国领先的电商平台京东达成战略合作。该战略合作的重点在于扩大雷蛇游戏笔记本在中国的推出范围以及长期共同培育中国电竞机遇。

创梦天地

2018年8月，集团在中国取得更大进展，宣布与数码娱乐平台创梦天地达成战略合作。作为合作的一部分，雷蛇将与创梦天地旗下的腾讯视频好时光影游社紧密合作，引入领先的电竞周边设备提升其电竞体验。好时光影游社是创梦天地的战略业务，它以90后和00后为核心用户，核心业务是点播影院和同步院线，并包括游戏、直播、餐饮等功能。

前景

对于2018年下半年的前景，雷蛇正循着实现更强劲的收益增长的轨道前进。

硬件业务方面，雷蛇预期外设业务将保持强劲而有盈利的增长。集团预期，随着新产品贡献增加及欧洲和亚洲地区的业务拓展开始带来规模效应，计算机系统业务下半年将取得强劲表现，利润状况亦将有所改善。

⁴ BIGO LIVE，截止 2018 年 3 月

集团预期将继续投资，推动手机业务的发展，以把握手机游戏及电竞中的庞大商机。

软件方面，雷蛇拟进一步增加产品及软件，以扩大用户群及推动用户参与。借助大数据分析的能力，集团的硬件及服务业务将有进一步变现空间。

服务业务方面，雷蛇通过服务变现的雷蛇硬件/软件平台，在2018年上半年初见成效。此乃独特的生态系统，集团预期虚拟积分业务将持续增长，其高毛利率将逐渐为集团的利润作出重大贡献。除此以外，集团预期新服务，如雷蛇游戏商店及Razer Pay将相应地增长，并藉集团的平台建立规模。

正如集团年初时所定的方向，集团预期服务业务的毛利率将正常化，但仍将明显高于硬件业务的毛利率。就整体毛利率而言，由于集团的计算机系统业务及手机等新类别在集团整体业务所占比重增加，雷蛇预计整体毛利率将低于2017年。然而，外设业务及服务业务拥有较高的利润率，该等业务的增长某程度上将可舒缓毛利率下跌的影响。更重要的是，由于各业务分部的利润状况及毛利率持续改善，令整体毛利规模改善，雷蛇预期整个集团将受惠于经营杠杆。

关于Razer（雷蛇）

Razer（雷蛇）是全球玩家生活方式潮流品牌。

Razer三头蛇徽标是全球游戏及电竞领域最广为人知的LOGO之一。粉丝遍布各大洲的Razer设计并打造了全球最大的专为玩家提供硬件、软件和服务的一体化生态系统。

屡获殊荣的Razer硬件产品包括高性能PC与游戏主机的外设，Razer Blade灵刃系列游戏笔记本电脑以及Razer Phone。Razer软件平台拥有超过5,000万用户，包括物联网平台Razer Synapse（雷云），专用RGB灯效系统Razer Chroma（幻彩）以及游戏优化与启动软件Razer Cortex（雷游）。Razer服务体系包括Razer zGold虚拟积分服务，这是全球最大的为玩家打造的虚拟信用服务之一，玩家可通过zGold购买逾2,500个游戏商户推出的游戏及虚拟装备。

Razer创立于2005年，总部设在旧金山和新加坡，在全球各地共设有14个办事机构，在美国、欧洲和中国均被公认为是领先的游戏玩家品牌，并已在香港联合交易所主板上市。（股份代码1337）

如欲了解更多信息，请访问 <http://cn.razerzone.com/about-razer>

英思宇公关

Laura Yao

电话: +86 6441 6701

手机: +86 186 0122 3439

电邮: Laura.Yao@instinctif.com

Yuki Yu

电话: +86 6441 6702

手机: +86 135 6498 2763

电邮: Yuki.Yu@instinctif.com

前瞻性陈述

本新闻稿载有基于现有计划、估计与预测作出的前瞻性陈述及意见，因此涉及风险及不明朗因素。实际业绩可能与该等前瞻性陈述及意见中论及的预期表现有重大差异。本集团、各董事、本集团雇员、代理及顾问概不承担更正或更新本新闻稿所载前瞻性陈述或意见的任何义务；及因任何前瞻性陈述或意见不能实现或变成不正确而引致的任何责任。

“始于玩家，赋予玩家”

##