



## 雷蛇公佈 2018 年中期業績報告

*收益強勁增長，毛利及毛利率擴張  
虧損情況改善，高利潤服務模式初見成果*

*為致力擴大東南亞市場業務中國企業的合作夥伴首選*

- 收益按年增長38.5%至274.2百萬美元
- 毛利按年增長45.9%至79.5百萬美元
- 毛利率按年擴大150個基點至29.0%
- 經營虧損按年改善4.3%至53.6百萬美元
- 高利潤服務模式初見成果，於營運首12個月錄得約27百萬美元收益
- 雷蛇服務平台被認為是中國遊戲、內容及直播公司，如歡聚時代投資的直播平台BIGO LIVE尋求於擴大東南亞市場業務的變現合作夥伴首選

**(香港, 2018年8月30日)** – 全球領先的玩家生活潮流品牌雷蛇(「雷蛇」或「公司」，港交所股份代號：1337) 今天公佈其截至2018年6月30日止六個月的中期業績。

雷蛇聯合創辦人兼行政總裁陳民亮評論中期業績時表示：

「我們繼續實行我們於2017年進行首次公開招股時公佈的計劃，展現出強健的業務基本因素，並於2018年上半年取得堅實的業績。值得一提，我們的高利潤服務模式初見成果，於營運首12個月錄得約27百萬美元收益。最近雷蛇亦成為中國遊戲、內容及直播公司尋求於擴大東南亞市場業務的變現合作夥伴首選，例如歡聚時代投資的直播平台BIGO LIVE。」

### **2018 年上半年：收益增長強勁，毛利及毛利率擴大，虧損情況改善**

集團2018年上半年取得可觀的收益增長，按年增加38.5%至274.2百萬美元。集團的毛利按年增長45.9%至79.5百萬美元，毛利率由27.5%擴大至29.0%。集團的經營虧損按年改善4.3%至53.6百萬美元。

### **硬件：收益按年增長30.6%<sup>1</sup>**

集團的硬件業務在《堡壘之夜》及《絕地求生》等遊戲的成功帶動下，在所有地域均錄得穩健增長。

---

<sup>1</sup> 包括周邊設備、電腦系統及手機

集團在美國、歐洲及中國遊戲周邊設備市場中保持明顯的領先地位。受到旗艦產品升級及新產品推出的強勁表現帶動，集團所有主要類別包括音效、滑鼠和鍵盤均實現高產量增長，有關業務收入按年增長32.8%至176.0百萬美元，維持領先業界的35.4%毛利率。

雷蛇持續投資於電腦系統業務以推動下半年的強勁增長；儘管缺乏圖像處理器更新（其通常是遊戲手提電腦的銷售動力），集團的收益仍按年增長率3.9%至64.7百萬美元。

集團於2018年5月底推出全新15.6吋Razer Blade手提電腦，並於中國作首次全球發佈。該產品獲得多個主要評分網站的高度評價，例如在IGN公佈所有遊戲手提電腦中獲得最高評分。集團亦擴大手提電腦的銷售範圍至北美以外地區，而作為中國戰略的重要一環，雷蛇與京東已建立戰略合作夥伴關係，將雷蛇的手提電腦分銷至中國。新的Razer Blade手提電腦成功面世，推動雷蛇成為中國增長最快的遊戲電腦系統品牌之一。雷蛇預計隨着集團提高新Razer Blade手提電腦的全球出貨量，並將銷售範圍擴大至美國以外的新市場（如歐洲及中國），電腦系統業務將於2018年下半年實現強勁的按年增長。

### **軟件：按年增長42.9%至5,000萬名用戶**

集團的軟件平台於2018年上半年繼續增長並取得重大進展。截至2018年6月30日，雷蛇的註冊用戶總人數超過5,000萬<sup>2</sup>，較截至2017年6月30日的3,500萬名用戶按年增長達42.9%。此增長乃由物聯網平台Razer Synapse及雷蛇屢獲殊榮的專利軟件Razer Chroma所帶動。Razer Chroma是世界上唯一一款沉浸式燈光技術系統，適用於《門陣特攻》、《堡壘之夜》、Quake Champion 及《暗黑破壞神》等過百款遊戲。

於2018年6月，雷蛇宣佈將進一步擴大Razer Chroma的使用範圍，讓非雷蛇硬件的用戶加入雷蛇的生態系統。Razer Chroma連接設備計劃將容許MSI、NZXT、AMD、Thermaltake、Lian Li、Vertagear、Gigabyte和Ducky等合作夥伴使用雷蛇的燈光技術。

### **服務：高利潤模式初見成果，於營運首12個月錄得約27百萬美元收益**

在雷蛇透過服務變現令硬件與軟件變現的一周年，集團的服務業務於2018年上半年賺取收益17.0百萬美元，毛利率達63.4%。服務業務於營運首12個月已賺取約27百萬美元的收益。

### **虛擬信用積分：雷蛇zGold**

於2018年5月，集團完成了對東南亞領先虛擬信用積分平台及電子支付網絡MOL Global的全面收購，並結合雷蛇現有的zGold遊戲虛擬信用積分，鞏固了集團作為全球其中一個最大遊戲及娛樂虛擬信用積分的領先地位。截至2018年6月30日，雷蛇擁有超過1,000萬<sup>3</sup>個錢包，按年由2.1百萬個錢包按年增長376.2%，讓用戶可挑選超過2,500款領先市場的遊戲（如內容及虛擬商品等）。

### **雷蛇遊戲商店**

於2018年4月，雷蛇亦成功推出其他服務 - 雷蛇遊戲商店，玩家可在此電子遊戲商店找到來自Ubisoft、Bandai Namco、Deep Silver等許多領先發行商的最優惠個人電腦和Mac遊戲內容。該商店提供來自超過

---

<sup>2</sup> 包括與 MOL Global 全面整合後獲得的註冊用戶總人數 5.3 百萬人

<sup>3</sup> 包括與 MOL Global 全面整合後獲得的 5.3 百萬個電子錢包

200個發行商的超過2,000款遊戲。此外，集團亦宣佈雷蛇遊戲商店在東南亞為電商巨擘Lazada獨家提供電子遊戲目錄。

## Razer Pay

集團於2018年5月完成全面收購MOL Global，並相應以Razer Pay推出支付業務。

Razer Pay目前是東南亞最大的線上線下(O2O)電子支付網絡之一，在全東南亞地區透過7-11及星巴克等零售點擁有超過100萬個實體支付點。雷蛇是領先的電子支付網絡，為Lazada、Grab及Uniqlo等公司提供服務，集團於2018年上半年處理的總付款價值超過728百萬美元（於截至2017年12月31日止年度為11億美元）。

雷蛇於2018年7月4日在馬來西亞成功推出電子錢包Razer Pay，市場反應空前熱烈，首8天錄得超過600,000次註冊及300,000宗交易，使該應用程式躍登Google Play 應用程式商店及iOS App Store 下載榜榜首。超過6,000間主要零售及餐飲商戶接納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。隨着雷蛇在馬來西亞成功推出Razer Pay，集團現正籌備於未來數月在新加坡及菲律賓等其他主要東南亞國家推出Razer Pay電子錢包。

## 其他

其他業務包括雷蛇的新一代產品，其收入按年增長432.3%至16.5百萬美元，主要由於雷蛇手機的銷售貢獻所致。隨着雷蛇手機於2017年年底成功推出，雷蛇自此被廣泛認為業內先驅，能預見玩家尚未滿足的需求，領先一步推出迎合玩家的手機，為行業創造出一個全新的產品類別。集團對於第一代雷蛇手機的成功推出感到非常滿意，縱然是限量發售，但是仍能在國際上獲得非常正面的評價。集團現正集中資源開發第二代雷蛇手機及隨附的軟件版本，其將使雷蛇的軟件和服務由個人電腦擴大至手機市場。

## 為致力擴大東南亞市場業務中國企業的合作夥伴首選

zGold虛擬信用積分平台被認為是遊戲及內容公司致力於新興市場進一步變現其遊戲和內容的合作夥伴首選。

zGold虛擬信用積分平台剛好迎合中國媒體公司尋找機會拓展業務據點至中國以外地區，並在「一帶一路」倡議下，東南亞等新興市場多是他們的首站。

集團近月除了幫助遊戲公司變現之外，亦加入了更多直播平台，包括獲歡聚時代投資，註冊用戶數逾2億<sup>4</sup>的BIGO LIVE。此外，隨着中國遊戲及數碼企業尋求在迅速增長的東南亞市場中拓展業務，集團預計會有更多中國遊戲及數碼媒體公司加入集團的平台。

---

<sup>4</sup> BIGO LIVE · 截至 2018 年 3 月

## 戰略夥伴合作關係

### 新加坡電信集團

於2018年4月，雷蛇宣佈與新加坡電信集團進行戰略合作，於東南亞共同發展電子支付、電競、遊戲相關的數碼媒體及電訊服務等高增長業務。亞洲領先的通訊集團新加坡電信集團，與全球玩家潮流品牌雷蛇，將尋求透過利用各自的優勢，以服務區內的消費者及用戶。

新加坡電信集團旗下全資子公司Optus、區域合作夥伴Airtel、AIS、Globe及Telkomsel，在區內合共擁有超過6.8億名移動用戶。

具體而言，在電子支付方面，有待監管部門批准，新加坡電信集團與雷蛇計劃將其各自的電子支付系統實現營運互通，以創造一個無縫整合的區域網絡。新加坡電信與雷蛇營運互通網絡將可創造出東南亞最大且互通的電子支付網絡。新加坡電信的手機錢包用戶，以及其區域合作夥伴將可無縫地接通雷蛇逾百萬支付點的電子支付商戶網絡、zGold虛擬信用積分系統，以及擁有逾5,000萬註冊用戶，為玩家而設的全套數碼服務。與此同時，透過增加新加坡電信集團於亞洲超過100萬個銷售點的網絡，以及接觸其逾6.8億移動用戶，雷蛇將可進一步滲透東南亞市場。

### 京東

於2018年5月，雷蛇公佈與中國領先的電商平台京東達成戰略合作。該戰略合作的重點在於擴大雷蛇遊戲手提電腦在中國的推出範圍以及長期共同培育中國電競機遇。

### 創夢天地

於2018年8月，集團在中國取得更大進展，宣佈與數碼娛樂平台創夢天地達成戰略合作。作為合作的一部分，雷蛇將與創夢天地旗下的騰訊視頻好時光影遊社緊密合作，藉引入領先的電競周邊設備提升其電競體驗。好時光影遊社是創夢天地的戰略業務，它以90後和00後為核心用戶，核心業務是點播影院和同步院綫，並包括遊戲、直播、餐飲等功能。

### 前景

對於2018年下半年的前景，雷蛇正循着實現更強勁的收益增長的軌道前進。

硬件業務方面，雷蛇預期周邊設備將保持強勁而有盈利的增長。集團預期，隨着新產品貢獻增加及歐洲和亞洲地區的業務拓展開始帶來規模效應，電腦系統業務下半年將錄得強勁表現，利潤狀況亦將有所改善。

集團預期將繼續投資於推動手機業務的發展，以把握手機遊戲及電競中的龐大商機。

軟件方面，雷蛇擬進一步增加產品及軟件，以擴大用戶群及推動用戶參與。借助大數據分析的能力，集團的硬件及服務業務將有進一步變現空間。

服務業務方面，集團透過服務變現雷蛇硬件 / 軟件平台，於2018年上半年初見成果。此乃獨特的生態系統，集團預期虛擬信用積分業務將持續增長，其高毛利率將逐漸為集團的利潤作出重大貢獻。除此以外，集團預期新服務如雷蛇遊戲商店及Razer Pay將相應地增長，並藉集團的平台建立規模。

正如集團年初時所定的方向，集團預期服務業務的毛利率將正常化，但仍將明顯高於硬件業務的毛利率。就整體毛利率而言，由於集團的電腦系統業務及手機等新類別於集團整體業務所佔比重增加，雷蛇預計整體毛利率將較2017年為低。然而，周邊設備及服務業務擁有較高的利潤率，該等業務的增長某程度上將可紓緩毛利率下跌的影響。更重要的是，由於各業務分部的利潤狀況及毛利率持續改善，令整體毛利規模改善，雷蛇預期整個集團將受惠於經營槓桿。

## 關於 Razer (雷蛇)：

Razer™ (雷蛇) 是全球領先的玩家生活潮流品牌。

Razer三頭蛇商標在全球遊戲和電競社區中是最廣為人知的標誌之一。Razer的粉絲遍佈於各大洲，公司已成功設計及打造了全球最大規模、以玩家為主的硬件、軟件和服務生態系統。

屢獲殊榮的Razer硬件產品包括高性能個人電腦與遊戲主機的外置產品、Razer Blade靈刃系列遊戲筆記本電腦以及Razer Phone。Razer的軟件平台擁有超過5,000萬名註冊用戶，其中包括物聯網平台Razer Synapse雷雲、RGB燈光技術系統Razer Chroma以及遊戲優化及啟動程式Razer Cortex雷遊。Razer的服務包括zGold虛擬信用積分服務，zGold是全球最大的虛擬信用積分分銷網絡之一，玩家可透過zGold購買逾2,500個遊戲中的虛擬商品及裝備。

Razer (股份代號 1337) 創立於2005年，雙總部分別設於三藩市及新加坡，在全球各地擁有14個辦事處，在美國、歐洲和中國被譽為領先的遊戲品牌，並已在香港聯合交易所主板上市。

如欲瞭解詳情，請瀏覽<https://www.razer.com/hk-zh/>。

查詢：

### Razer

#### 投資者

Canny Lo

手機: +852 9836 7249

canny.lo@razer.com

#### 傳媒

Beatrice Wong

手機: +852 9732 8223

beatrice.wong@razer.com

#### 英思宇公關

Crystal Chan

直線: +852 2884 3301

手機: +852 9122 9008

crystal.chan@instinctif.com

Jimmy Chan

直線: +852 2868 0546

手機: +852 9439 8408

jimmy.chan@instinctif.com

## 前瞻性陳述

本新聞稿載有基於現有計劃、估計與預測作出的前瞻性陳述及意見，因此涉及風險及不明朗因素。實際業績可能與該等前瞻性陳述及意見中論及的預期表現有重大差異。本集團、各董事、本集團僱員、代理及顧問概不承擔更正或更新本新聞稿所載前瞻性陳述或意見的任何義務；及因任何前瞻性陳述或意見不能實現或變成不正確而引致的任何責任。

「始於玩家，賦予玩家」

###