

第六届董事会第三十七次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证公告内容的真实、准确和完整，不存在虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

深圳市惠程信息科技股份有限公司（以下简称“公司”、“惠程科技”或“惠程”）第六届董事会第三十六次会议于2019年8月7日16:30以现场及通讯表决方式召开（本次会议通知已提前以电子邮件和电话的方式送达给全体董事、监事和高级管理人员）。会议应参加表决董事9人，实际参与表决董事9人。会议召开程序符合《中华人民共和国公司法》及《深圳市惠程信息科技股份有限公司章程》（以下简称“《公司章程》”）的规定，合法有效。会议由董事长徐海啸先生主持，经全体董事认真审议后，采用记名投票表决的方式审议通过了如下议案：

一、会议以 9 票同意、0 票弃权、0 票反对，审议通过《惠程独立游戏发展规划——与游戏头部企业建立战略联盟，进军海内外独立游戏市场》。

经董事会战略委员会审核，董事会全体董事认为《惠程独立游戏发展规划——与游戏头部企业建立战略联盟，进军海内外独立游戏市场》能够补充和促进公司现有游戏业务的发展，有利于公司游戏业务开拓海外市场，有助于进一步提升公司游戏业务的盈利能力，符合公司互联网综合服务业务的发展战略，具有一定的可行性，同意并授权公司总裁负责《惠程独立游戏发展规划——与游戏头部企业建立战略联盟，进军海内外独立游戏市场》的具体落实工作，详细内容请见附件《惠程独立游戏发展规划——与游戏头部企业建立战略联盟，进军海内外独立游戏市场》。

根据《深圳证券交易所股票上市规则》和《公司章程》等有关规定，本议案系公司的经营计划和投资方案，在公司董事会决策权限内，无需提交公司股东大会

会审议。

二、会议以 9 票同意、0 票弃权、0 票反对，审议通过《关于在美国和日本设立子公司的议案》。

董事会同意公司首期出资不超过 3,000 万元人民币，在美国和日本设立全资或者合资游戏研发、发行公司，作为惠程海外游戏运作平台，负责将国内的独立游戏改编成本地语言和受欢迎的模式进行推广，同时引进海外优质游戏 IP 在国内进行产业化。海外子公司设立、运营具体事宜授权公司总裁全权办理。

三、备查文件

- 1、经与会董事签字并加盖董事会印章的董事会决议；
- 2、深交所规定的其他文件。

附件：《惠程独立游戏发展规划——与游戏头部企业建立战略联盟，进军海内外独立游戏市场》

特此公告。

深圳市惠程信息科技股份有限公司董事会

二零一九年八月八日

附件：

惠程独立游戏发展规划

——与游戏头部企业建立战略联盟，进军海内外独立游戏市场

一、独立游戏定义

独立游戏是相对于商业游戏制作而存在的另一种游戏制作方式。“独立游戏”主要是为了追求游戏产品艺术性，不以商业发行为首要目的、由小规模团队独立完成制作的游戏类型。

二、独立游戏市场介绍

（一）发展趋势

根据伽马数据发布的《2018 年独立游戏发展状况报告》，国内独立游戏用户数量从 2016 年的 1.6 亿将增长到 2.2 亿人，随着越来越多优秀独立游戏的出现，国内游戏用户对于独立游戏的关注度在日益的提高。一方面，热门作品提升了业界对独立游戏的关注，除了传统的开发者外，投资机构、大的游戏企业都对这一领域给予了关注；另一方面，游戏用户也参与到了独立游戏的探讨中，热门游戏作品引发的话题效应带动了独立游戏关注度提升。

（二）产业链

独立游戏的主要参与者有游戏开发者（简称游戏 CP）、发行商、平台方等主体。

1、游戏 CP

国内独立游戏制作团队中，绝大多数处于未融资或天使阶段，其中不乏个人开发者或业余小组。根据 Unity 在 2018 年对全球 1445 家独立游戏工作室进行的调研结果，超半数工作室仅有 2-5 人组成，很多工作室尚未研发出成品，6 成以上的团队初始项目研发时间长达 1 至 2 年。这种长周期的消耗对独立游戏工作室的生存构成很大威胁。

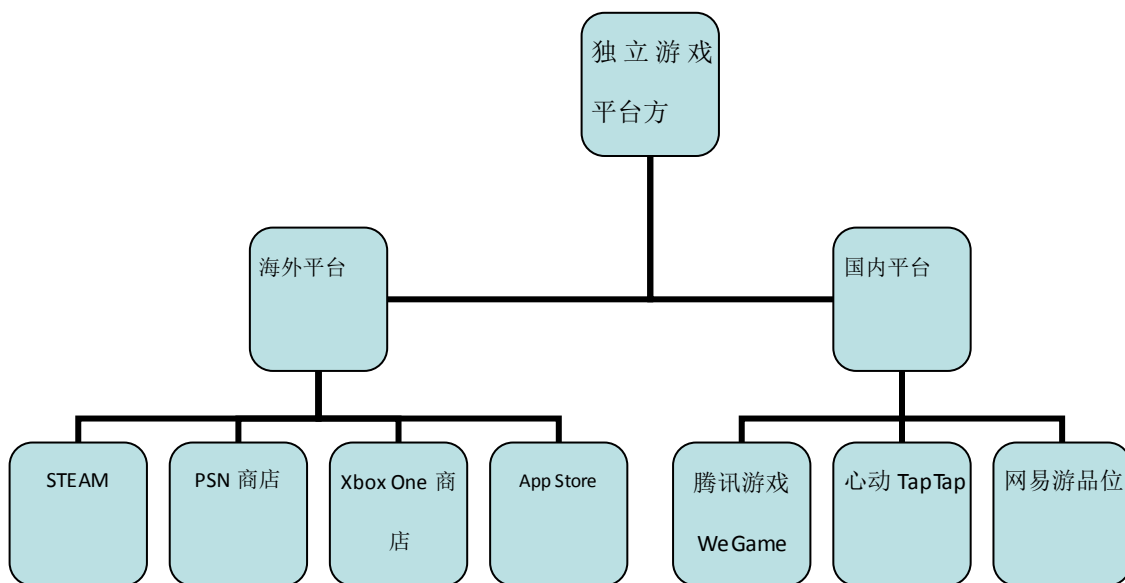
另外，部分大公司也会在内部孵化独立游戏项目。如网易、腾讯游戏旗下都有自己的独立游戏工作室。

2、发行商

基于海外独立游戏用户付费模式的成熟，出海是国内多数独立游戏开发方的必选项。此外，目前在国内独立游戏的发行市场已涌入包括网易游戏、飞鱼科技、心动网络、凉屋游戏、椰岛游戏、中手游、4399、冰穹互娱等在内超过 30 家发行渠道。

3、平台方

目前海外独立游戏平台发展已相对成熟，国外 App Store、Google Play 与 Steam 等平台涵盖了几乎所有的移动端和 PC 端。反观国内，此前除了 App Store 中国区的推荐，独立开发者在安卓渠道很难拿到资源，此前只能依靠从圈子内传播，获得 App Store 推荐的游戏甚至通过“出海转内销”的方式提高营收。目前，国内游戏大厂开始针对独立游戏进行布局，其中包括腾讯游戏的 WeGame、网易的游品味、心动网络的 TapTap、创梦天地的乐逗游戏等。



三、独立游戏行业现存问题

独立游戏行业现存问题主要集中在资本与独立游戏开发团队的连接不畅问题上。

目前独立游戏的开发以小规模的个人团队为主，分散于世界各地，他们之中很多不是游戏专业人士，对游戏产业的运作知之甚少，大部分实力较弱，更不知道如何与投资人取得联系以获得资本的支持。目前独立游戏研发团队的研发支持资金大部分来自于其自有资金或者众筹的资金，资金量非常少，很多团队在游戏研发出来之前资金就已难以为继，导致游戏研发失败。而一些有意于投资独立游戏的资本，又不知道到哪儿去找到这些有创意的独立游戏开发者，从而无法投资独立游戏从中获利。

目前国内已有大的游戏研发商注意到这个问题，并开始积极介入独立游戏的研发制作，以期从其中获得较好的收益。

例如腾讯游戏开展了极光计划和翼计划，分别支持手机端的独立游戏和电脑端的独立游戏，其中翼计划，以腾讯游戏 WeGame 平台为支撑，联合国内包括惠程科技在内的投资人，共同投资经 WeGame 筛选出来的独立游戏，游戏研发完成后上线 WeGame 售卖，为优秀的独立游戏提供研发资金和良好的展示平台，为投资人提供丰厚的回报。

四、公司投资独立游戏存在的机会

（一）公司投资独立游戏的必要性

1、拓宽并补充现有市场，形成品牌价值

独立游戏市场和商业游戏市场相互较为独立，用户群体不尽相同。独立游戏的玩家具有更重视游戏玩法、内容、精神内核及 IP 的特点，且独立游戏的玩家多为硬核玩家，被独立游戏市场认可的品牌将更容易形成较好的游戏 IP。

独立游戏玩家与商业游戏玩家并未泾渭分明，成功后的独立游戏经常也能转化为成功的商业化游戏，且能取得商业上的巨大成功。同时，商业游戏玩家在玩惯了千篇一律的打怪升级后，对于新鲜的游戏玩法也充满了兴趣。比如 2019 年市场中大火的 DOTA 自走棋就开启了独立游戏自走棋的一个分支品类，成功地架接起了商业游戏和独立游戏，取得了商业上的成功。

因此，对于独立游戏市场的开发，有助于完善公司对游戏板块的整体布局，发掘游戏市场头部 IP，扩大公司对于游戏板块市场的影响力，增加游戏内容储备。开拓独立游戏板块将与商业游戏相互渗透，形成协同上的规模效应。

2、扎根游戏板块，培养内部游戏团队

相较于商业游戏的快速变现，致力于独立游戏开发和发行的团队更专注于游戏内容本身和游戏的口碑。因此，该领域人才会更稳定，对公司和平台的忠诚度较高。更有利于公司培养出一批忠实的游戏开发、发行以及管理人员。

（二）公司投资独立游戏的可行性

1、惠程在商业游戏市场上已有一席之地

公司下辖商业游戏板块子公司哆可梦在买量发行市场上已经成为第二梯队的领军企业，在市场上具有一定的影响力，且团队形成一定的规模，业务模式相对规范。公司自收购哆可梦后，相关团队积极下沉到游戏板块业务当中，了解业务情况，积累行业资源，对哆可梦的业务流程也有相应的了解和认知，对商业游戏的运作较为熟悉，因此对游戏行业新市场的开发有一定的基础和积淀。

2、上市公司平台独特的吸引力

对于国内现有独立游戏开发团队需要稳定创作空间来说，上市公司作为其投资人或服务平台有着相较更强的吸引力，对于独立游戏从业人员来讲，对未来发展有更大的想象空间。

3、目前独立游戏市场急速扩张

相较于商业游戏的增速放缓，独立游戏市场 2018 年爆发式的增长，态势喜人。预计未来独立游戏将有更大的成长空间，市场扩容对于公司投资该领域提供可能性。

4、国家对独立游戏支持力度更大

相较于对商业游戏的政策收紧，国家文化部及出版署对于独立游戏中的玩法创新、内容创新都更为支持。同时，国家层面支持对外输出国产优秀文化，对独立游戏出海给予大量的支持与补贴。

（三）公司投资独立游戏存在的机会

1、发行分成

对优质的独立游戏进行投资，在独立游戏上线售卖后与开发者进行利润分成，以获得一定的收益。

2、锁定 IP 资源

锁定优质的独立游戏 IP，未来转换成手游 IP 由惠程科技进行开发，获取更高的利润。

3、拓展海外市场业务机会

根据国家的政策，独立游戏上线同样需要版号，由于独立游戏相比商业游戏收入规模偏小，加之版号数量在减少，独立游戏取得版号的数量必定较少。因此，独立游戏要想取得较好的发行业绩，向不需要版号的海外发行市场进军成为了必然趋势。但独立游戏制作人大部分实力较弱，很难凭借自身力量将游戏推向海外市场，需要借助较有实力的机构协助其面向海外市场发行。同时，海外独立游戏进入中国市场发行同样需要国内机构的支持，这就为包括惠程在内的一些有实力的游戏厂商提供了难得的业务机会。

因此，惠程可以引进海外的优质独立游戏，推向国内市场获取收益，也可将国内优质的独立游戏推向海外，以获取更多的收益。

五、惠程布局独立游戏的具体规划

（一）与游戏头部企业建立战略联盟，进军独立游戏市场

采用跟随战略，与腾讯游戏（WeGame 平台）等深耕游戏市场尤其是独立游戏市场中的头部企业建立战略合作关系，进军独立游戏市场。

战略合作模式，包括但不限于：

- 1、共同投资独立游戏研发团队；
- 2、共同投资独立游戏研发项目；
- 3、参与搭建或运营独立游戏发行平台；
- 4、联合运营、发行独立游戏等。

目前惠程已与腾讯游戏（具体执行为 WeGame 平台）签署了《翼计划合作协议》，同时正积极探索与其他独立游戏平台进行各种形式的合作。

（二）积极培育自身独立游戏研发、发行团队

积极培育公司内部独立游戏研发、发行团队，搭建公司人才体系，建立人才储备机制，逐步建立公司独立游戏人才梯队。公司积极招揽优秀的游戏开发、发行以及游戏领域的管理人才，培养内部核心竞争力，拓宽市场资源，形成公司内生增长能力。建立人才培养计划、规划 3-5 年的游戏人才养成目标，逐渐形成公司内生稳定的游戏人才团队。

（三）积极拓展海外市场

在国内游戏市场增速渐缓的情况下，公司积极探索游戏出海模式。独立游戏作为出海的一个试点途径，可以为公司下辖商业游戏板块的大规模出海搭建基础。具体方式如下：

出资不超过 3,000 万元人民币，建立海外全资或合资子公司。公司计划首期出资不超过 3,000 万元人民币，在美国和日本设立全资或者合资游戏研发、发行公司，作为惠程海外游戏运作平台，负责将国内的独立游戏改编成本地语言和受欢迎的模式进行推广，同时引进海外优质游戏 IP 在国内产业化。海外子公司设立、运营具体事宜授权公司总裁全权办理。

（四）通过主办赛事，迅速切入独立游戏领域

通过主办权威的独立游戏赛事，建立惠程在独立游戏领域的影响和知名度，把握独立游戏发展脉搏和方向，从赛事中发现优秀的团队和创意，为公司寻找投资目标以及有潜力的优质 IP。

六、预期可为惠程带来的利润

惠程进入独立游戏行业预计可以产生利润的环节有游戏售卖的收入分成、被投资企业的股权增值退出收益、被投资项目 IP 售卖分成、被投资企业的游戏由惠程改编成手游后的收益等。

被投资企业的游戏由惠程改编成手游后将可能产生爆款手游为惠程产生持续不断的经营利润。



综上，惠程进入独立游戏行业后，可提升惠程盈利能力，并为惠程现有游戏产业的发展带来强有力的支撑。