

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不會就本公告全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



Bilibili Inc.

哔哩哔哩股份有限公司

(於開曼群島註冊成立以不同投票權控制的有限責任公司)

(股份代號：9626)

持續關連交易

董事會宣佈，於2024年11月14日，本公司與騰訊的聯繫人訂立支付服務協議、雲服務協議及合作協議。

上市規則的涵義

騰訊為本公司的主要股東之一。因此，根據上市規則第14A章，騰訊及其聯繫人(包括騰訊計算機、斗魚、廣州虎牙、上海閱霆、天聞角川、騰訊音樂深圳、騰競體育及廣州百漫)為本公司的關連人士，而支付服務協議、雲服務協議、合作協議及該等協議項下擬進行的交易構成本公司的持續關連交易。

支付服務協議及雲服務協議

由於就本公司在支付服務協議及雲服務協議項下將產生服務費的年度上限，根據上市規則14.07條計算，截至2025年、2026年及2027年12月31日止三個年度的最高適用百分比率按年度基準超過0.1%惟少於5%，支付服務協議、雲服務協議及該等協議項下擬進行的交易應遵守上市規則第14A章的年度審核、申報及公告規定，惟獲豁免遵守通函及獨立股東批准規定。

合作協議

根據上市規則第14A.81條，本公司與騰訊的聯繫人訂立的合作協議項下的交易須予合併計算。

由於(i)本公司將就合作協議產生的成本，及(ii)本公司將就合作協議產生來自關連人士的交易收入的合併年度上限，根據上市規則14.07條計算，截至2025年、2026年及2027年12月31日止三個年度的最高適用百分比率按年度基準超過0.1%惟少於5%，合作協議及其項下擬進行的交易須遵守上市規則第14A章的年度審核、申報及公告規定，惟獲豁免遵守通函及獨立股東批准規定。

董事會宣佈，於2024年11月14日，本公司與騰訊的聯繫人訂立一系列框架協議。框架協議的詳情載列如下：

1. 支付服務協議

1.1 訂約方

- (a) 本公司
- (b) 騰訊計算機(為其本身及代表騰訊計算機集團)

1.2 主要條款

根據支付服務協議，騰訊計算機集團將通過其支付渠道向本公司提供支付服務，以令本公司用戶能夠進行線上交易，而本公司將就該等服務向騰訊計算機集團支付服務費。

支付服務協議的期限為2025年1月1日起至2027年12月31日止，經各方同意可於符合上市規則的情況下重續。

訂約方之間將訂立獨立的相關協議，該等協議將按支付服務協議所規定的方式，列明服務的確切範圍、佣金率、適用支付渠道及服務安排和其他詳情。服務費將由訂約方根據下文所載定價政策經公平磋商後釐定。

1.3 訂立支付服務協議的理由及裨益

鑒於騰訊計算機集團為中國數字支付服務行業的領先企業，而本公司的許多用戶均使用騰訊計算機集團的數字支付服務，因此該合作將令本公司能夠向用戶提供便利的支付方法，使其可以在本公司平台上支付與進行遊戲內購買、大會員及付費內容、直播及購買貨品及其他服務有關的款項，故而令本公司的用戶能夠高效進行付款並提升其用戶體驗。

1.4 定價政策

根據支付服務協議訂立任何具體的支付服務協議之前，本公司會評估其業務需要並考慮一系列因素，包括但不限於(i)不同數字支付服務提供商所經營支付渠道的效率；(ii)消費者對不同數字支付服務提供商的偏好；及(iii)騰訊計算機集團擬收取的支付費率及可資比較的支付服務提供商提出的支付費率。

1.5 歷史金額

本公司於2014年開始向騰訊計算機集團購買支付服務。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度以及截至2024年6月30日止六個月，本公司產生的服務費總額分別約為人民幣24.8百萬元、人民幣31.7百萬元、人民幣47.8百萬元及人民幣27.5百萬元。

1.6 年度上限

就支付服務協議而言，截至2025年、2026年及2027年12月31日止三個年度的年度上限載於下表：

	截至12月31日止年度的年度上限		
	2025年	2026年	2027年
	(人民幣百萬元)		
本公司將產生的服務費	83.0	107.9	140.3

1.7 上限基準

於估計年度上限時，董事已考慮下列因素，包括：

- (i) 本公司產生的支付服務費歷史金額已由截至2021年12月31日止年度的24.8百萬元大幅增長至截至2022年12月31日止年度的人民幣31.7百萬元及截至2023年12月31日止年度的人民幣47.8百萬元，截至2024年6月30日止六個月，本公司產生的支付服務費歷史金額為人民幣27.5百萬元，而本公司預期，由於本公

司持續擴張業務並深化用戶參與，本公司來自移動遊戲、增值服務以及IP衍生品及其他方面的收入將持續增加，因此支付服務費將會持續增長，並預期更多用戶選擇透過騰訊計算機集團的支付渠道進行支付；

- (ii) 用戶於本公司平台上進行的透過第三方數字支付服務渠道結算的交易量(主要涉及移動遊戲、增值服務(包括直播、會員及其他付費內容)等市場規模預期增長的領域)預期增長；
- (iii) 遊戲內供玩家購買的虛擬物品(可為幫助玩家升級或提升的功能性物品或滿足玩家不同需求的裝飾性物品)越來越受歡迎、遊戲內虛擬物品銷售作為移動遊戲行業收入來源的重要性與日俱增以及根據艾瑞諮詢報告，移動遊戲市場規模預期將由2023年的人民幣3,275億元增長至2030年的人民幣5,922億元，複合年增長率為8.8%；
- (iv) 根據艾瑞諮詢報告，直播(主要通過觀眾贈送虛擬禮物變現)市場規模預期將由2023年的人民幣1,652億元增長至2030年的人民幣2,663億元，複合年增長率為7.1%；及
- (v) 根據艾瑞諮詢報告，會員及付費內容(包括用戶就視頻相關內容支付的款項(包括會員套餐及點播支付))市場規模預期將由2023年的人民幣1,172億元增長至2030年的人民幣4,607億元，複合年增長率為21.6%。

2. 雲服務協議

2.1 訂約方

- (a) 本公司
- (b) 騰訊計算機(為其本身及代表騰訊計算機集團)

2.2 主要條款

根據雲服務協議，騰訊計算機集團將向本公司提供雲服務及其他技術服務並收取服務費。雲服務及其他技術服務包括但不限於提供內容交付網絡服務、雲服務、雲存儲、邊界網關協議、敏捷化產品開發管理平台、性能測試、雲安全以及與雲服務、遊戲測試和產品測試服務相關的技術支持。

雲服務協議的期限為2025年1月1日起至2027年12月31日止，經各方同意可於符合上市規則的情況下重續。

獨立的相關協議將另行訂立，該等協議將以雲服務協議中規定的方式列明服務的確切範圍、服務費計算、支付方式及服務安排和其他詳情。

2.3 訂立雲服務協議的理由及裨益

騰訊計算機集團為中國領先的綜合服務提供者，於中國提供多種雲服務及技術服務，並能夠提供優質、高效、可靠及具成本效益的服務。經考慮本集團運營所需的多種雲服務及技術服務，以及中國成熟的綜合雲服務提供者有限，本公司認為從騰訊計算機集團獲得該等服務符合本公司及股東的整體最佳利益。

2.4 定價政策

在根據雲服務協議訂立任何雲服務及／或技術服務協議之前，本公司將評估其業務需求，並考慮多項因素，包括但不限於(i)歷史交易金額及／或(ii)騰訊計算機集團和市場上其他類似獨立第三方服務提供者提供的服務的服務費率。僅當(i)條款及條件公平合理，及(ii)符合本公司及其股東的整體最佳利益的情況下，本公司方會與騰訊計算機集團訂立具體的雲服務及技術服務協議。

騰訊計算機集團在其網站上公佈參考費率。騰訊計算機集團收取的服務費率將以參考費率為基礎，並可能根據騰訊計算機集團所提供服務的範圍及規格進行調整。

2.5 歷史金額

本公司於2017年開始向騰訊計算機集團購買雲服務及技術服務。截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度以及截至2024年6月30日止六個月，本公司產生的服務費總額分別約為人民幣345.9百萬元、人民幣326.4百萬元、人民幣183.9百萬元及人民幣95.0百萬元。

2.6 年度上限

雲服務協議截至2025年、2026年及2027年12月31日止三個年度的年度上限載於下表：

	截至12月31日止年度的年度上限		
	2025年	2026年	2027年
	(人民幣百萬元)		
本公司將產生的服務費	348.6	453.1	589.1

2.7 上限基準

於估計年度上限時，董事已考慮下列因素，包括：

- (i) 本公司產生的服務費歷史金額，截至2021年12月31日止年度、截至2022年12月31日止年度、截至2023年12月31日止年度及截至2024年6月30日止六個月分別為人民幣345.9百萬元、人民幣326.4百萬元、人民幣183.9百萬元及人民幣95.0百萬元；
- (ii) 截至2025年、2026年及2027年12月31日止三個年度本公司平台用戶數量的預期增長(考慮到截至2022年12月31日止年度、截至2023年12月31日止年度及2024年上半年的平均日活用戶分別為86.5百萬、98百萬及超過102.3百萬)，以及視頻內容畫質的提高加大了對帶寬的需求，導致對雲服務及技術服務的需求增加；
- (iii) 經考慮本集團平台所提供內容的增加(如本集團日活用戶於過去幾年的增加所示)，本集團截至2025年、2026年及2027年12月31日止三個年度各年的估計服務器及帶寬成本，以及雲服務協議下關於估計服務器及帶寬成本的雲服務費用估計比例；及
- (iv) 本集團計劃增加使用騰訊計算機集團所提供的雲服務(考慮到本公司營運需要範圍廣泛的雲服務及技術服務，以及事實上騰訊計算機集團為中國領先綜合服務供應商，提供多種雲服務及技術服務，並可提供優質、低延誤、可靠而具成本效益的服務)。

3. 知識產權相關合作及授權、產品銷售、推廣合作、遊戲合作、內容製作合作及線下展會

3.1 訂約方

本公司就知識產權相關合作及授權、產品銷售、推廣合作、遊戲合作、內容製作合作及線下展會與下列各方訂立合作協議，彼等為騰訊的聯繫人，因此為本公司的關連人士：

- (a) 騰訊計算機(為其本身及代表騰訊計算機集團)
- (b) 斗魚
- (c) 天聞角川
- (d) 騰訊音樂深圳(為其本身及代表騰訊音樂集團)
- (e) 上海閱霆(為其本身及代表閱文集團)
- (f) 廣州虎牙(為其本身及代表虎牙集團)
- (g) 騰競體育
- (h) 廣州百漫

3.2 主要條款

根據合作協議，本公司將與上述關連人士進行下列類別的交易：

交易類別	涉及方
知識產權相關合作及授權	
本公司及相關方將相互購買及／或授權若干知識產權，包括但不限於： (a) 與電視劇、動畫、漫畫、專業用戶生成視頻及虛擬角色有關的版權，用於在各自的平台及產品上播放或使用；	本公司、騰訊計算機、斗魚、天聞角川、騰訊音樂深圳、上海閱霆、廣州虎牙、騰競體育、廣州百漫

- (b) 與(其中包括)遊戲(聯合運營或推廣)、廣播劇及漫畫有關的版權(包括信息網絡傳播權及改編權)及其他知識產權,用於信息網絡傳播、推廣、展示、發行等;
- (c) 若干媒體內容的許可及版權,包括但不限於電競視頻、解說視頻、視頻遊戲圖像、動畫及其他娛樂媒體內容,用於在本公司平台上展示、使用及觀看;
- (d) 音樂作品的知識產權,包括但不限於音頻、歌詞及歌曲、音樂視頻、表演者的相關圖片、文章及視頻以及其他音頻製作。

此外,本公司將與騰競體育合作開發若干授權版權的衍生產品(如可於本公司的平台使用的定制表情和頭像),翻譯天聞角川的授權版權,以及擁有簡體中文翻譯作品的相關權利,天聞角川將在該等翻譯作品發行時向本公司獲得授權並支付授權費。

產品銷售	
<p>本公司及相關方將：</p> <p>(a) 相互購買及／或在其平台上銷售若干產品，包括但不限於漫畫書、漫畫及動畫衍生產品；及／或</p> <p>(b) 聯合銷售若干產品或服務，包括但不限於聯合會員，並從該等銷售產生的收入中獲得分成。</p>	<p>本公司、騰訊計算機、天聞角川、騰訊音樂深圳</p>
推廣合作	
<p>本公司及相關方將：</p> <p>(a) 通過廣告或直播服務在各自平台上推廣本公司或關連人士有權運營或獲得授權的遊戲或電競賽事；及／或</p> <p>(b) 相互購買廣告服務，包括但不限於線上廣告的製作及發佈，以及邀請指定人士(如本公司平台上的內容創作者)參與音樂製作、在各自渠道分享內容、直播及參加線下表演。</p>	<p>本公司、斗魚、騰訊音樂深圳、廣州虎牙</p>
遊戲合作	
<p>本公司及相關方將在各自平台上推廣各方授權發行或運營的遊戲，共同運營若干遊戲或互相授權發行及運營若干遊戲。</p>	<p>本公司、騰訊計算機、上海閱霆</p>

內容製作合作	
本公司及相關方將相互合作，共同投資製作多種類型的娛樂媒體內容，包括但不限於電視劇、綜藝節目、紀錄片及動畫，並訂立利潤分成安排	本公司、騰訊計算機、天聞角川、上海閱霆、廣州百漫
本公司亦將委聘天聞角川設計及製造衍生產品，並發行本公司的作品。	
線下展會	
天聞角川、上海閱霆及廣州百漫將參加本公司的線下展會，並向本公司支付參展費。	本公司、天聞角川、上海閱霆、廣州百漫

各合作協議的期限為2025年1月1日起至2027年12月31日止，經各方同意可於符合上市規則的情況下重續。

獨立的相關協議將另行訂立，該等協議將以合作協議中規定的方式列明合作安排的確切範圍。

3.3 訂立合作協議的理由及裨益

本公司致力於為用戶提供高品質的內容，並尋求通過該等內容的成功實現商業化。於2024年上半年，本公司平台的平均日活用戶超過102.3百萬。本公司擁有龐大而活躍的用戶群及深度多元的內容池，有助於吸引尋求引人入勝的娛樂體驗和高質量內容分發的用戶。騰訊集團為領先的互聯網服務提供者，提供多種類型服務，包括但不限於遊戲、通信及社交、數字內容(如視頻、音樂及文學)，以及金融科技、雲及其他商業服務。騰訊集團運營的微信及WeChat是全球最大的通信及社交服務之一，月活用戶總計超過13億人。

騰訊計算機

本公司與騰訊計算機集團有著長期穩定的業務關係。本公司與騰訊計算機集團在知識產權相關合作及授權、產品銷售、聯合會員及其他服務方面的合作預期會實現雙贏，並將使本公司在騰訊計算機集團龐大的用戶群中獲得更多人氣，從而擴大本公司的用戶群，促進業務增長。本公司亦認為，與騰訊計算機集團在各種媒體及內容類別上的合作將使本公司的內容產品進一步多樣化，滿足忠實用戶不斷變化的需求並吸引新用戶。

此外，騰訊計算機集團在中國及國際平台上開發及發行多種知名遊戲。騰訊計算機集團在遊戲玩家數量及遊戲收入方面處於中國遊戲行業的領先地位，在遊戲收入方面，也處於全球領先地位。本公司主要專注於為第三方開發商發行及運營熱門移動遊戲，並繼續加強其遊戲開發能力。移動遊戲是本公司的重要收入來源，本公司於截至2021年、2022年及2023年12月31日止年度的移動遊戲收入分別達到人民幣5,090.9百萬元、人民幣5,021.3百萬元及人民幣4,021.1百萬元。

鑒於本公司與騰訊計算機集團的歷史合作以及未來可能的市場趨勢，本公司認為，與騰訊計算機集團合作共同運營移動遊戲可以利用彼此遊戲產品及遊戲平台的競爭優勢，提高遊戲的受歡迎程度，增加平台的用戶及付費用戶數量，以及增強本集團的遊戲開發能力。

天聞角川

天聞角川是一家中日合資發行商，具有在中國發行的資格，是各種漫畫、小說、繪本、美術繪本、動畫及動畫衍生產品的版權擁有者及獲授權人。本公司認為，其可以使用各種方式(包括但不限於發行產品、線上播放電視劇以及在其平台上展示漫畫及小說)通過其平台將天聞角川擁有的版權商業化。除了天聞角川將在發行本公司的翻譯作品時向本公司支付的授權費外，本公司認為長期的業務合作將可擴大本公司的收入來源，並為本公司業務帶來更大價值。

騰訊音樂深圳

騰訊音樂深圳是騰訊音樂全資擁有的子公司，而騰訊音樂是中國領先的在線音樂與音頻娛樂平台，運營著國內廣受歡迎的創新性音樂產品：QQ音樂、酷狗音樂、酷我音樂及全民K歌，於2024年第二季度線上音樂月活用戶及社交娛樂月活用戶分別為571百萬及93百萬。騰訊音樂提供在線音樂、在線音頻、在線K歌、以

音樂為核心的直播及線上演出等服務，為音樂愛好者提供「發現、聽、唱、看、演出、社交」的全場景體驗，以及擁有涵蓋授權、自製及共創內容在內的海量音樂曲庫，並為用戶提供多樣化的呈現方式。於2024年上半年，本公司平台的平均日活用戶超過102.3百萬。本公司擁有龐大而活躍的用戶群及深度多元的內容池，有助於吸引尋求引人入勝的娛樂體驗和高質量內容分發的用戶。本公司與騰訊音樂深圳在知識產權及聯合會員方面的合作預期會實現雙贏，並將使本公司能夠豐富其內容庫，為內容創作者提供受版權保護的音樂資源，滿足用戶對各種優質音樂內容日益增長的需求，並進一步推動本公司的業務增長。

上海閱文

閱文集團主要從事網絡文學及知識產權孵化業務。其孵化其文學平台上的原創知識產權作品，其中頭部的知識產權作品會在其後獲改編為一系列數字娛樂媒體，包括漫畫、動畫、影片、電視劇、網劇及遊戲。閱文主要通過QQ閱讀及起點（其領先的線上文學平台），以及新麗傳媒（中國知名影片及電視劇製作公司）建立及推廣知識產權。本公司認為，與閱文集團的業務合作將可實現雙贏，並將使本公司能夠豐富其內容產品，滿足用戶對基於知識產權的優質內容日益增長的需求，從而提高其平台的競爭力，擴大收入流。

斗魚、廣州虎牙及騰競體育

作為最受Z+世代及電競愛好者認可的娛樂媒體社區之一，本公司長期以來一直在發掘電競在中國的日益流行所帶來的機會。隨著本公司不斷加強其電競生態系統，遊戲及電競內容（包括視頻及直播）的用戶群迅速擴大。

斗魚及虎牙集團均為中國領先的以遊戲為中心的直播平台，涵蓋電競及其他娛樂媒體的各種直播內容。騰競體育經營著英雄聯盟職業聯賽，這是中國最受歡迎的電競聯賽之一。

本公司與斗魚、虎牙集團及騰競體育在知識產權授權和推廣及／或主要的頂級專業電競賽事直播方面的合作預期將可實現雙贏，並將令本公司降低內容獲取方面的資金投入，有效地將其遊戲及電競資源商業化，豐富其內容產品，並提高各個平台的吸引力，尤其是考慮到對電競內容的需求不斷增加以及電競的日益流行和文化影響。

廣州百漫

廣州百漫主要從事原創知識產權孵化、知識產權商業授權、動畫製作等業務。其開發並擁有不同類型的動畫知識產權，並透過深度運作製作影片、電視及遊戲等多個領域的漫畫知識產權。同時，廣州百漫擁有豐富的動畫製作經驗及中國領先的動畫製作能力。

本公司認為，與廣州百漫的業務合作將可實現雙贏，並將使本公司能夠豐富其內容產品，滿足用戶對基於知識產權的優質內容日益增長的需求，從而提高其平台的競爭力，擴大收入流。

3.4 定價政策

本公司及關連人士將採用以下三種主要定價政策中的一種或多種，以釐定適用於合作協議項下每種類型合作的價格及費用：

- (i) 與獨立第三方進行類似交易的現行市價及費用；
- (ii) 相同或類似產品及／或服務的歷史價格及費用；及／或
- (iii) 對擬議交易的綜合評估，包括但不限於分析及預測擬議交易的用戶流量及收入的預期增長。

適用於每種合作類型的定價政策的更多詳情載列如下。

知識產權相關合作及授權

本公司將產生的成本

本公司應付的購買價格或授權費以及本公司與關連人士之間的利潤分成比例將在公平合理的基礎上經公平協商後釐定，並考慮(i)關連人士提供的條款及條件與市場上獨立第三方提供的條款及條件，及／或(ii)對擬議交易的綜合評估，其中考慮多項商業因素，包括但不限於：

- (a) 本集團業務團隊將定期審查及更新過往授權及採購的知識產權產生的商業利益數據，包括但不限於月活用戶、用戶群及用戶參與度的增長；

- (b) 相關知識產權的性質、受歡迎程度、商業前景、關連人士的運營及財務能力以及銷售渠道，以及其他多項商業考慮因素，包括但不限於(如可能)類似合作安排中的市場慣例、現行交易價格及／或行業內類似合作安排中的收入或利潤分成平均比例。以購買影視信息網絡傳播權為例，近期在電影院播放但尚未在任何線上媒體平台上播放的作品權利的採購價格通常高於已在線上及／或線下媒體平台上多次播放的舊電影及電視作品的採購價格。

需要注意的是，購買價格及授權費可能因知識產權的類型(類型多元化且難以量化，例如，虛擬角色的版權以及音樂家的獨特音樂內容的授權)以及雙方的議價能力而存在顯著差異。於釐定知識產權許可的購買價格或授權費時，本公司將經公平協商後與關連人士協定採用以下一種或多種市場定價方法：

- 以一次性授權費的方式購買權利；
 - 基本授權費加上根據協定分成比例計算的授權內容收入；及
 - 根據協定分成比例獲得授權內容收入分成；
- (c) 相關版權或知識產權的授權、發行及改編是否涉及第三方，如下游製作人、發行合作夥伴、財務投資人及文學作品作者，以及改編相關版權或知識產權以及與關連人士合作可產生的潛在商業價值(如豐富本公司平台的內容以及吸引新用戶)；
- (d) 改編文學作品的附屬權利範圍，如本公司與其業務合作夥伴之間的聯合投資權及／或聯合開發權；

本公司將產生來自關連人士的收入

上述有關本公司應付的購買價格或授權費的定價政策適用於本公司將產生來自關連人士的購買價格或授權費。

產品銷售

本公司將產生的成本

- (a) 對於中間商採購及定制採購，本公司應付的產品價格將參考市場價格釐定，以確保擬定價格與可資比較獨立第三方銷售或採購的相同或類似產品的市場價格相似／一致。具體而言，本集團將從至少兩個相同／類似類型服務的供應商處獲得報價，並將該等報價與擬定價格進行比較；
- (b) 對於直接從品牌購買的產品，本公司應付的產品價格將參考(i)歷史交易金額及相同／類似類型產品的平均價格；及／或(ii)對擬議交易的綜合評估，其中考慮多項商業因素，包括但不限於相關市場狀況及趨勢、歷史銷售量、生產成本及週期，以及預計利潤率；及
- (c) 為釐定本公司與關連人士之間的產品銷售利潤分成比例，本公司與關連人士將考慮(i)關連人士／本公司與市場上可資比較獨立第三方分銷商之間的利潤分成比例、其銷售渠道、銷售能力；及(ii)多項商業因素，包括但不限於產品受歡迎程度(基於歷史交易量)及歷史合作的改善程度，以確保與本公司或關連人士的擬議利潤分成比例符合本公司或關連人士以及各自股東的整體最佳利益。本集團將在銷售任何產品之前進行內部評估。以會員卡銷售為例，業務部門將評估潛在的商業利益(包括但不限於付費用戶、用戶群及用戶參與度增加)。如果預計特定平台(本集團或關連人士)帶來的商業利益將導致會員數量顯著增加，則該平台將在利潤分成比率中佔據更高的比例。

本公司將產生來自關連人士的收入

上述關於本公司應付商品價格的定價政策適用於本公司將產生的來自關連人士的產品價格。

推廣合作

本公司將產生的成本

本公司產生的推廣及廣告費用將參考(i)現行市場價格及獨立第三方提供的類似推廣及廣告服務的市場價格釐定(例如，就於音樂推廣而言，市場慣例是相關音樂將在多個平台發行，因此本集團或關連人士將能夠收集數據進行比較)；及／或(ii)對擬議交易的綜合評估，其中考慮多項商業因素，包括廣告資源(例如，廣告及推廣資源及價格為固定，可應要求提供，並可根據本集團將向獨立第三方或關連人士購買或出售的資源範圍及規格進行調整)、成本及週期、相關方(例如，主播及內容創作者等外部方及其受歡迎程度)、廣告內容和受歡迎程度以及不同線上推廣及廣告服務提供商提供的推廣及廣告服務的有效性、不同線上推廣及廣告平台及其銷售服務的用戶群的廣度。

本公司將產生來自關連人士的收入

上述有關本公司產生的推廣及廣告費用的定價政策適用於本公司將產生來自關連人士的推廣及廣告費用。

遊戲合作

本公司將產生的成本

對於遊戲推廣，本公司應付的推廣費或授權費以及本公司與關連人士之間的利潤分成比例將因相關遊戲及／或遊戲合作安排的詳情而異，並將在公平合理的基礎上經公平協商後釐定，並將參考(i)可比較遊戲合作的費用結構及條款(如有)；及／或(ii)對擬議交易的綜合評估，其中考慮多項商業因素，包括相關遊戲的性質、受歡迎程度、質量及商業前景。

對於從關連人士購買權利或獲得授權，本公司應付的購買價格或授權費應由雙方在公平合理的基礎上經公平協商後不時釐定，其中將參考(i)市場價格及／或(ii)對擬議交易的綜合評估，其中考慮多項商業因素，包括但不限於相關遊戲的性質、受歡迎程度、質量及商業前景，以及授權的性質及範圍。

需要注意的是，由於電競賽事為相對較新的知識產權資源，關於購買價格、推廣費、授權費及利潤分成比率的市場慣例尚未建立。為確保獲得的價格公平合理且符合股東的整體利益，本公司將在內部對擬議交易進行全面評估，包括但不限於分析及預測新知識產權的帶來的用戶流量及收入的預期增長。在可能的情況下，本集團亦將收集市場數據，以了解類似合作安排中的市場慣例、現行交易價格及／或行業內類似合作安排（例如其他市場參與者舉辦的電競賽事）中的收入或利潤分成平均比例。

本公司將產生來自關連人士的收入

上述有關遊戲推廣的推廣費或授權費，以及本公司購買權利或獲得授權的購買價格或授權費的定價政策適用於本公司將產生來自關連人士的費用。

內容製作合作

本公司及關連人士的投資金額及利潤分成比例將在公平合理的基礎上，參考以下因素釐定：(i)現行市場價格和與獨立第三方進行類似內容製作合作的市場價格；(ii)之前相同或類似性質的內容製作合作的歷史交易金額；及／或(iii)對擬議交易的綜合評估，其中考慮多項商業因素，如相關內容的商業前景、版權所有權、與相關動畫開發有關的成本和費用以及製作過程中的可用資源。

在根據相關合作協議對內容製作進行任何聯合投資之前，本公司將評估其業務需求，並將投資比例結構和利潤分成機制與其他獨立內容製作人採用的投資比例結構和利潤分成機制進行比較。僅當擬議的利潤分成機制(i)符合或優於其他現有或潛在合作者採用的類似機制，及(ii)符合本公司及其股東的整體最佳利益時，本公司才會與關連人士進行聯合投資。一般情況下，除非雙方另有約定，本公司的投資回報率（即共同投資內容產生的利潤總額部分）應參照其投資比例釐定。

線下展會

關連人士應向本公司支付的參展費將參考展位面積及地點以及相同或類似性質的推廣及廣告服務的現行市場價格釐定。

3.5 歷史金額

有關本公司及關連人士已產生成本的歷史交易金額載於下表：

	截至以下日期的歷史金額			截至
	截至12月31日止年度			6月30日
	2021年	2022年	2023年	止六個月
	(人民幣百萬元)			2024年
本公司已產生的成本	840.7	1,031.9	430.8	259.8
本公司已產生來自關連人士的收入	536.9	676.6	84.2	81.3

3.6 年度上限

由於該等合作協議具有類似性質，且乃由本公司與騰訊的聯繫人訂立，故根據上市規則第14A.81條，合作協議項下擬進行的交易應予合併計算。因此，各合作協議項下交易的年度上限應予合併計算，並在根據上市規則第14A章計算相關百分比比率時使用該合併金額。

合作協議截至2025年、2026年及2027年12月31日止三個年度的合併年度上限載於下表：

	截至12月31日止年度的年度上限		
	2025年	2026年	2027年
	(人民幣百萬元)		
本公司將產生的成本	695.5	858.0	1,056.4
本公司將產生來自關連人士的收入	285.6	360.9	447.1

3.7 上限基準

本公司將產生的成本

- (a) 本公司與各關連人士之間的上述歷史金額及現有協議，包括但不限於(i)授權予本集團的知識產權數量(如版權、遊戲內容授權、電競賽事權利、音樂產品權利等)；及(ii)該等合作產生的商業利益；
- (b) 截至2025年12月31日止年度本公司有關知識產權相關合作及授權、產品銷售、推廣合作及遊戲合作將產生的估計收入金額，經考慮以下因素：
- 截至2025年12月31日止年度通過本集團平台產生的聯合會員項下增值服務的估計商品交易總額，以及本公司與關連人士之間的产品銷售利潤分成的估計比例；
 - 基於2022年至2024年6月騰訊計算機集團授權的版權數量以及每個版權的平均授權費，截至2025年12月31日止年度騰訊計算機集團將授權予本公司的版權估計數量；
 - 基於(i)本集團來自IP衍生品及其他的收入的歷史金額、(ii) ACG內容市場的擴大預期將推動ACG產品需求的增加，並增加相應產品的購買量，截至2025年12月31日止年度ACG產品的估計採購；
 - 基於2021年至2024年6月騰訊音樂集團授權的音樂產品知識產權的歷史數量及各安排的平均授權費，截至2025年12月31日止年度音樂產品知識產權授權的估計授權費；
 - 基於2024年目前的合作直播權授權金額及未來潛在的新合作，截至2025年12月31日止年度斗魚、廣州虎牙及騰競體育電競賽事轉播權的估計授權費；

- 基於騰訊計算機集團當前的遊戲內容授權金額以及將與騰訊計算機集團分成的移動遊戲聯合運營相關利潤，截至2025年12月31日止年度遊戲合作的估計成本；
- 主要基於截至2025年12月31日止年度本公司將對閱文集團產生的估計授權費(包括將文學作品改編成各種不同形式，如遊戲、動畫、漫畫及電視劇，以及購買動畫)，以及本公司將就聯合投資項目對閱文集團產生的投資金額，截至2025年12月31日止年度本公司與閱文集團之間合作的估計成本；及
- 主要基於截至2025年12月31日止年度本公司將產生的估計漫畫授權費及本公司就聯合投資項目將產生的投資金額，本公司與廣州百漫之間合作的估計成本

(c) 2026年及2027年預期增加／增長，經考慮以下因素：

- 本公司與騰訊計算機集團在知識產權授權、推廣及產品銷售等領域的合作，基於各個運營方面的歷史增長率，包括但不限於本集團平均月活用戶、月付費用戶、付費比率及總運營成本的增長。

作為中國年輕一代的首選視頻社區，本公司處於有利地位，能夠抓住視頻作為主要信息消費方式所帶來的機遇。根據艾瑞諮詢報告，視頻已成為溝通、娛樂和傳遞信息的主要媒介，並已融入日常生活場景，視頻化將在中國形成一個龐大的泛視頻市場，到2030年市場收入將超過人民幣2.9萬億元；

- 本集團及關連人士經營所在各個市場的規模大幅增加，包括中國的移動遊戲市場、ACG市場、電競行業及線上音樂娛樂市場：
 - 移動遊戲市場。根據艾瑞諮詢報告，2023年中國移動遊戲市場規模錄得同比增長9.7%，達人民幣3,275億元。預期到2030年，行業規模將進一步增至人民幣5,922億元，2023年至2030年的複合年增長率約為8.8%；

- ACG市場。根據灼識諮詢於2022年8月發佈的白皮書，ACG內容市場（包括動畫、漫畫及遊戲相關的內容訂閱及付費、廣告及IP授權收入）於2021年達到人民幣632億元，並預期將於2026年達到人民幣1,161億元，2021年至2026年的複合年增長率約為12.9%；
- 電競行業。根據艾瑞諮詢電競行業報告，2022年中國電競市場規模為人民幣1,579億元，並預期於2025年將達到人民幣1,975億元，2022年至2025年的複合年增長率為7.7%；及
- 線上音樂娛樂市場，其擁有龐大的用戶群，需求不斷增長。根據灼識諮詢報告，2023年中國線上音樂市場規模達到人民幣322億元，預期於2025年將達到人民幣495億元。線上音樂行業衍生的社交及娛樂市場規模預期將超過人民幣1,100億元；
- 隨著本公司進一步擴大漫畫、電視劇及小說的內容供應，本公司與天聞角川的合作；
- 鑒於騰訊集團作為遊戲開發商及發行商的領先地位，以及騰訊集團遊戲產品組合的廣泛吸引力，本公司遊戲業務產生的收入以及不斷增長的通過騰訊集團平台推廣本公司遊戲的需求；
- 本公司與閱文集團合作，將文學作品改編成各種不同的形式，如遊戲、動畫、漫畫及電視劇，併購買動畫；
- 本公司提供改編自閱文集團熱門知識產權作品的內容，包括移動遊戲、電視劇、漫畫、音頻及國創文化動畫；
- 各關連人士的聲譽及能力，詳情載於本公告「1.3 訂立支付服務協議的理由及裨益」、「2.3 訂立雲服務協議的理由及裨益」及「3.3 訂立合作協議的理由及裨益」等節；及
- 本集團在現有合作的不同方面向關連人士支付的成本的歷史增長；

(d) 本公司認識到需要：

- 與現有的推廣合作夥伴合作，促進及提高本公司品牌的知名度，以在本公司不斷擴大規模的同時獲得及留住更多用戶；
- 與騰競體育、虎牙集團及斗魚在內容產品方面進行合作，以有效地將本公司的遊戲及電競資源商業化，豐富本公司的內容產品，利用行業的預期增長進一步促進本公司的業務增長；
- 擴大其內容庫，以滿足用戶對熱門的授權知識產權(如漫畫、電視劇及小說)日益增長的需求，參考中國ACG內容市場的市場規模的預期增長。根據灼識諮詢於2022年8月發佈的白皮書，ACG內容市場(包括動畫、漫畫及遊戲相關的內容訂閱及付費、廣告及IP授權收入)於2021年達到人民幣632億元，並預期於2026年達到人民幣1,161億元，2021至2026年的複合年增長率約為12.9%；及
- 擴大其內容庫，以滿足付費用戶對全面沉浸式娛樂體驗(包括音樂及視頻)日益增長的需求，以及對高品質、多樣化的音樂曲目及全球廠牌的特殊需求。

本公司將產生來自關連人士的收入

- (a) 本公司與關連人士之間的歷史金額及現有協議、關連人士平台已產生及將產生的聯合會員項下增值服務的商品交易總額(基於聯合會員訂購數及訂購費計算)；本集團與關連人士關於聯合會員的利潤分成比率；估計增長率，基於各個運營方面的歷史增長率，包括但不限於本集團平均月活用戶、月付費用戶、付費比率及總運營成本的增長；
- (b) 截至2025年12月31日止年度本公司就知識產權相關合作及授權、產品銷售、推廣合作及遊戲合作估計將產生來自關連人士的收入金額，經考慮以下因素：
- 截至2025年12月31日止年度通過關連人士平台產生的聯合會員項下增值服務的估計商品交易總額，以及本公司與關連人士之間的產品銷售利潤分成的估計比例；

- 基於2022年至2024年本公司授權予騰訊計算機集團的版權數量以及每個版權的平均授權費，截至2025年12月31日止年度本公司將授權的版權估計數量；
- 經考慮2024年本集團獲關連人士以外人士授權的電競賽事轉播權的授權費範圍及其平均值，截至2025年12月31日止年度斗魚集團及虎牙集團將向本集團支付的電競賽事轉播權成本估計金額；
- 基於2021年至2024年6月音樂產品知識產權的平均授權費及2025年授權安排數量的增加，截至2025年12月31日止年度音樂產品知識產權授權的估計授權費；
- 主要基於2021年至2024年付費玩家的付費歷史金額的增加及2024年利潤分成比率，截至2025年12月31日止年度的遊戲合作估計成本；
- 主要基於閱文集團將向本公司支付的估計投資金額；及閱文集團與本公司之間就聯合投資項目的估計利潤分成，截至2025年12月31日止年度本公司與閱文集團之間合作的估計成本；及

(c) 2026年及2027年的預期增加／增長，經考慮以下因素：

- 本公司與騰訊計算機集團在推廣及產品銷售等領域的合作，基於(i)本公司與騰訊計算機集團的穩定業務關係，以及本公司憑藉其在1985年至2009年出生的人口群體(Z世代的自然延伸)中的獨特地位獲得知名度並滲透Z+世代用戶市場，推動用戶群不斷增長；及(ii)各個運營方面的歷史增長率，包括但不限於本集團平均月活用戶、月付費用戶、付費比率及總運營成本的增長；
- 本公司知識產權的商業化價值及數量的預期增長；
- 本公司與關連人士在包括電競相關內容等方面的合作，利用本公司在電競資源方面的競爭優勢，本公司已經建立一個可持續發展的電競生態系

統，擁有覆蓋直播、電競賽事運營、電競人才經紀及賽事組織的各項業務，這也將令關連人士能夠擴大其內容產品類別，進入Z+世代電競用戶市場；

- 因聯合會員數量的預期增加，使得關連人士的付費用戶可訪問本公司提供的服務以及本公司授權的音樂版權，因此帶來了付費用戶數量的預期增加。

4. 有關持續關連交易之上市規則的涵義

騰訊為本公司的主要股東之一。因此，根據上市規則第14A章，騰訊及其聯繫人(包括騰訊計算機、斗魚、廣州虎牙、上海閱霆、天聞角川、騰訊音樂深圳、騰競體育及廣州百漫)為本公司的關連人士，而支付服務協議、雲服務協議、合作協議及該等協議項下擬進行的交易構成本公司的持續關連交易。

支付服務協議及雲服務協議

由於就本公司在支付服務協議及雲服務協議項下將產生服務費的年度上限，根據上市規則14.07條計算，截至2025年、2026年及2027年12月31日止三個年度各年的最高適用百分比率按年度基準超過0.1%惟少於5%，支付服務協議、雲服務協議及該等協議項下擬進行的交易應遵守上市規則第14A章的年度審核、申報及公告規定，惟獲豁免遵守通函及獨立股東批准規定。

合作協議

根據上市規則第14A.81條，本公司與騰訊的聯繫人訂立的合作協議項下的交易須予合併計算。

由於(i)本公司將就合作協議產生的成本，及(ii)本公司將在合作協議項下產生來自關連人士的交易收入的合併年度上限，根據上市規則14.07條計算，截至2025年、2026年及2027年12月31日止三個年度的最高適用百分比率按年度基準超過0.1%惟少於5%，合作協議及其項下擬進行的交易須遵守上市規則第14A章的年度審核、申報及公告規定，惟獲豁免遵守通函及獨立股東批准規定。

5. 董事就持續關連交易之意見

董事(包括獨立非執行董事)認為，支付服務協議、雲服務協議及合作協議的條款屬公平合理，該等協議項下的持續關連交易乃按正常商業條款或更有利條款於本集團的一般及日常業務過程中訂立，並符合本公司及其股東之整體利益。

並無董事於董事會有關支付服務協議、雲服務協議及合作協議以及該等協議項下擬進行交易的相關決議案擁有重大權益，或放棄於董事會就有關支付服務協議、雲服務協議及合作協議以及該等協議項下擬進行交易的相關決議案投票。

6. 內部控制措施

為確保持續關連交易相關框架協議項下的條款公平合理，且該等交易按正常或不遜於正常條件的商業條款進行，本集團已採取以下內部控制程序：

- 本公司已採取並實施關連交易管理制度。董事會、管理層及本公司各內部部門，包括但不限於業務部(包括但不限於採購部及需求部)、財務部、法務部，共同負責在訂立該等協議協定之前評估本公司持續關連交易的框架及最終協議的條款，尤其是評估定價政策的公平性。具體而言：
 - 於考慮向本公司提供或本公司提供的定價政策及費用時，業務部門將在訂立交易協議前考慮現行市場情況及慣例以及與獨立第三方進行的類似交易的做法及條款(包括定價政策及費用)，確保關連人士提供的定價及條款為公平合理，且不遜於獨立第三方提供的定價及條款。
 - 在考慮現行市場費率的情況下，業務部門(如採購部門)通常會從位於中國的至少兩名獨立第三方獲取提供相同或類似服務及／或產品的報價，以與本公司提供或向本公司提供的擬定價格／費用進行比較，並且僅當在向關連人士提供或由關連人士提供的價格／費用與獨立第三方的類似性質交易相符合，

才會批准與關連人士的建議交易。業務部門亦將基於交易對手的能力及市場慣例對報價進行評估。

- o 在考慮歷史交易金額的情況下，業務部門(如採購部門)將參考集團曾經向其現有獨立第三方客戶或服務供應商提供或取得的相同或類似產品及／或服務的至少兩份報價，或者最相似產品及／或服務至少兩次歷史交易的報價，以與本公司提供或向本公司提供的擬定價格／費用進行比較，並且僅當在向關連人士提供或由關連人士提供的價格／費用與獨立第三方的類似性質交易相符合，才會批准與關連人士的建議交易。
- o 除參考現行市場費率及／或歷史交易外，倘若無法獲得可資比較報價，或沒有可供參考的歷史交易，或未能參考可資比較公司釐定該等產品／服務的定價時，不同部門(取決於產品或服務的類型)將對擬議交易進行綜合評估，包括但不限於分析及預測擬議交易可能帶來的用戶流量及收入的預期增長，以評估潛在的商業利益。最終定價政策及費用將參考評估結果以及本集團內具有足夠行業經驗的專家(即部門負責人)的意見及分析釐定。

以版權購買為例，根據相關採購制度，相關業務部門(在本例中指的是版權採購部門)將在年末與需求部門就來年採購的內容進行溝通，制定採購預算並由負責主管審批。然後，版權採購部門將物色購買該等版權的機會，需求部門將隨後對潛在的購買機會進行評估。在收到評估結果後，版權採購部門將決定是否啟動談判流程並進行採購。在談判過程中，如果關連人士提出的商業條款超出需求部門最初批准的條件，版權採購部門將再次尋求需求部門的進一步確認。僅當需求部門確認在該等額外商業條款的情況下仍有強烈需要，且該等條款已與需求部門確認後，談判流程才會繼續。否則，談判流程將被終止。上述流程由本公司進行年度審查。

- o 除業務部外，財務、法務部也將審查、分析及批准擬議交易及其條款。其後，

業務部將考慮各個內部部門的內部評估及批准，並決定是否繼續交易。擬議交易及其條款也將由董事會根據上市規則進行審查及批准。

- 本公司各內部部門將每季度監測框架協議下的履行狀態及交易更新。業務部及財務部負責監測持續關連交易的交易金額，以確保遵守框架協議下的年度上限，且本公司在完成內部審查程序後方可訂立相關框架協議項下的任何最終協議。倘若實際交易金額達到年度上限的特定閾值（即第一季度為25%，第二季度為50%，第三季度為75%），或倘若業務及財務部門預計相關業務運營將擴大，並可能在短期內耗盡年度上限的大部分，則須立即上報本公司首席財務官。首席財務官將評估是否需要修改任何現有年度上限，如需要，本公司將根據相關內部程序修改該年度上限，並重新遵守上市規則的要求。
- 本公司的獨立非執行董事及核數師將對框架協議項下的持續關連交易進行年度審查，並提供年度確認，以確保符合上市規則第14A.55條及第14A.56條，即相關交易乃根據協議條款、正常商業條款及相關定價政策進行；本公司的審計委員會將審查本公司的財務控制、風險管理及內部控制系統；以及在考慮重續或修訂框架協議時，本公司將遵守上市規則（如適用）。

7. 關於持續關連交易訂約方的資料

本公司及本集團

本公司於2013年12月23日在開曼群島註冊成立為獲豁免公司，其證券在納斯達克及聯交所雙重主要上市。本集團是面向中國年輕一代的標誌性品牌及領先視頻社區，涵蓋廣泛的內容品類和多樣化的視頻消費場景，其中包括視頻、增值服務及移動遊戲。

關連人士

騰訊計算機為騰訊的子公司，主要在中國從事提供增值服務及網絡廣告服務業務。

斗魚為一間於納斯達克上市的公司(股份代號：DOYU)，為中國領先的以遊戲為中心的直播平台，涵蓋體育及其他娛樂媒體的各種直播內容。

天聞角川由騰訊間接持有38.7%股權，為一間中日合資發行商，具有在中國發行的資格，是各種漫畫、小說、繪本、美術繪本、動畫及動畫衍生產品的版權擁有者及獲授權人。

騰訊音樂深圳為騰訊音樂全資擁有的子公司，而騰訊音樂是中國領先的在線音樂與音頻娛樂平台，運營著國內廣受歡迎的創新性音樂產品：QQ音樂、酷狗音樂、酷我音樂及全民K歌。

上海閱霆為閱文間接全資擁有的子公司，而閱文集團主要從事網絡文學及知識產權孵化業務。

廣州虎牙為HUYA Inc. (一間於紐約證券交易所上市的公司(股份代號：HUYA))的併表關聯實體，為中國領先的遊戲直播平台，提供覆蓋遊戲、電競及其他娛樂類型的豐富動態內容。

騰競體育為騰訊的間接子公司，經營著英雄聯盟職業聯賽，這是中國最受歡迎的電競聯賽之一。

廣州百漫為騰訊的間接子公司，主要從事原創知識產權孵化、知識產權商業授權、動畫製作等業務。

有關騰訊計算機、斗魚、天聞角川、騰訊音樂深圳、上海閱霆、廣州虎牙、騰競體育及廣州百漫的更多資料，包括彼等的主要業務活動及與本公司之關係，請參閱本公告「4. 上市規則的涵義」、「1.3 訂立支付服務協議的理由及裨益」、「2.3 訂立雲服務協議的理由及裨益」及「3.3 訂立合作協議的理由及裨益」各節。

釋義

於本公告內，除文義另有所指外，下列詞彙具有以下涵義：

「ACG」	指	動畫、漫畫及遊戲
「美國存託股」	指	美國存託股，每一股代表一股Z類普通股
「聯繫人」	指	具有上市規則賦予的涵義
「董事會」	指	董事會
「複合年增長率」	指	複合年增長率
「閱文」	指	閱文集團，一間於2013年4月22日在開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司，其股份於聯交所主板上市(股份代號：772)，為騰訊的子公司
「閱文集團」	指	閱文及其子公司(包括上海閱靈)
「Y類普通股」	指	本公司股本內每股面值0.0001美元的Y類普通股，除根據上市規則第8A.24條保留事項須以每股一票投票外，Y類普通股持有人可就本公司股東大會提呈的任何決議案享有每股十票的投票權
「Z類普通股」	指	本公司股本內每股面值0.0001美元的Z類普通股，享有本公司不同投票權，使Z類普通股持有人可就本公司股東大會提呈的任何決議案享有每股一票的投票權
「雲服務協議」	指	本公司與騰訊計算機就騰訊計算機集團向本公司提供雲服務及其他技術服務於2024年11月14日訂立的框架協議

「合作協議」	指	本公司與(i)騰訊計算機、(ii)斗魚、(iii)廣州虎牙、(iv)天聞角川、(v)上海閱霆、(vi)騰訊音樂深圳、(vii)騰競體育及(viii)廣州百漫就知識產權相關合作及授權、產品銷售、推廣合作、遊戲合作、內容製作合作及線下展會於2024年11月14日訂立的框架協議
「本公司」	指	嗶哩嗶哩股份有限公司，一間於2013年12月23日在開曼群島註冊成立的獲豁免公司，及(如文義所需)其不時的子公司及併表關聯實體
「日活用戶」	指	日活用戶
「董事」	指	本公司董事
「斗魚」	指	斗魚國際控股有限公司，一間於納斯達克上市的公司(股份代號：DOYU)，為騰訊的聯繫人
「商品交易總額」	指	商品交易總額
「本集團」	指	本公司、不時的子公司及併表關聯實體
「廣州百漫」	指	廣州百漫文化傳播有限公司，騰訊的間接子公司
「廣州虎牙」	指	廣州虎牙信息科技有限公司，HUYA Inc. (一間於紐約證券交易所上市的公司(股份代號：HUYA))的併表關聯實體，為騰訊的聯繫人
「虎牙集團」	指	HUYA Inc. (一間於紐約證券交易所上市的公司(股份代號：HUYA))及其子公司
「IP」	指	知識產權
「艾瑞諮詢」	指	上海艾瑞市場諮詢股份有限公司，一家獨立的中國市場研究機構，為移動互聯網、大數據、信息技術、電商、廣告等各行業的企業提供消費者洞察和市場數據

「艾瑞諮詢電競行業報告」	指	艾瑞諮詢於2023年6月發佈的中國電競行業報告
「上市規則」	指	《香港聯合交易所有限公司證券上市規則》，經不時修訂或補充
「月活用戶」	指	月活用戶
「月付費用戶」	指	月付費用戶
「納斯達克」	指	納斯達克全球精選市場
「支付服務協議」	指	本公司與騰訊計算機就騰訊計算機集團通過其支付渠道向本公司提供支付服務於2024年11月14日訂立的框架協議
「保留事項」	指	根據上市規則第8A.24條，每股股份在本公司股東大會上享有一票投票權的決議事項，即：(i)對本公司組織章程大綱或組織章程細則的任何修訂(包括任何類別股份所附帶權利的變動)；(ii)委任、選舉或罷免任何獨立非執行董事；(iii)委聘或辭退本公司核數師；及(iv)本公司自願清算或清盤
「上海閱霆」	指	閱霆信息技術(上海)有限公司，為閱文的間接全資子公司
「股份」	指	本公司股本中的Y類普通股及Z類普通股(視乎文義而定)
「股東」	指	股份及(如文義所指)美國存託股的持有人
「聯交所」	指	香港聯合交易所有限公司

「騰訊」	指	騰訊控股有限公司，一間於開曼群島註冊成立的有限責任公司，其股份於聯交所主板上市(股份代號：700)，為本公司主要股東之一
「騰訊計算機」	指	深圳市騰訊計算機系統有限公司，為騰訊的子公司
「騰訊計算機集團」	指	騰訊集團(但不包括閱文集團、騰訊音樂集團、騰競體育、虎牙集團及廣州百漫)
「騰訊集團」	指	騰訊及其子公司
「天聞角川」	指	廣州天聞角川動漫有限公司，由騰訊間接持有38.7%股權的公司
「騰競體育」	指	騰競體育文化發展(上海)有限公司，為騰訊的間接子公司
「騰訊音樂」	指	騰訊音樂娛樂集團，騰訊的非全資子公司，一間於開曼群島註冊成立的有限責任公司，其股份於紐約證券交易所(股份代號：TME)及聯交所主板(股份代號：1698)上市
「騰訊音樂集團」	指	騰訊音樂、其子公司及併表可變利益實體，以及彼等各自的子公司
「騰訊音樂深圳」	指	騰訊音樂娛樂科技(深圳)有限公司，為騰訊音樂全資擁有的子公司

承董事會命
嗶哩嗶哩股份有限公司
 主席
陳睿

香港，2024年11月14日

於本公告日期，本公司董事會包括主席陳睿先生、董事李旎女士及徐逸先生、獨立董事JP GAN先生、何震宇先生、李豐先生及丁國其先生。