

業 務

概覽

我們是一家領先的戶外媒體公司，策略重心定於機場及地鐵廣告媒體經營。根據弗若斯特沙利文報告，於2013年，以獨家特許經營主要媒體資源的機場數目及機場廣告收入計我們在大中華地區的私營媒體公司中排名首位，而以獨家經營主要媒體資源的地鐵綫路數目及地鐵廣告收入計我們在大中華地區的私營媒體公司中排名第三位。根據弗若斯特沙利文報告，於2013年，以所有機場廣告收入及所有地鐵廣告收入計我們在大中華地區所有媒體公司中均排名第四位。根據弗若斯特沙利文報告，於同年，以擁有廣告業務的機場數目計我們排名第三位，以擁有廣告業務的地鐵綫路數目計我們排名第五位。我們同時為香港現有的兩家經營地鐵廣告的戶外媒體公司之一。我們運用對空間管理的淵博知識及豐富經驗，向廣告客戶提供綜合及具創意的戶外媒體方案，務求與客戶建立更緊密的連繫。

我們的媒體資源分佈在大中華地區33個城市的機場、地鐵綫路、公路兩側及商業大廈。所有媒體資源均位於人口稠密的城市。於最後實際可行日期，我們在大中華地區的媒體資源包括：(i)擁有25個機場的主要媒體資源獨家特許經營權；(ii)擁有一個機場的主要媒體資源非獨家特許經營權；(iii)擁有10條地鐵綫路的主要媒體資源獨家經營權；及(iv)360個廣告牌。

我們的業務策略重心定於機場及地鐵廣告媒體。我們以此類交通工具作為媒體資源的目標，主要是由於其高客流量、普遍使用性，以及廣泛接觸大中華地區受眾的特性。由於機場有大量頻繁往返的旅客，而且有較長的等候時間，因此能提供一個龐大的封閉空間吸納受眾。地鐵綫路每日匯聚龐大的客流量。為應付增長的客流量及城市化，更多機場及地鐵綫路將會陸續興建，我們相信這會為機場及地鐵廣告帶來更大的商機，並且繼續成為受歡迎並且備受追捧的媒體資源。我們的媒體資源同時包括廣告牌及大廈創意廣告，這些媒體在城市中普遍可見，能廣泛地接觸受眾，並且與我們的機場及地鐵媒體互補，為廣告客戶提供全面整合的媒體資源方案。透過創意地運用新科技、應用程式及相關技術於廣告牌及大廈創意廣告，相信將會有更多機會展示出我們的廣告創意和空間管理。

隨著中國的經濟發展、收入水平增加及生活質素提高，以及在城市化發展下，更多人乘坐飛機、地鐵綫路及其他形式交通工具出行，中國戶外廣告市場將持續穩定增長。根據弗若斯特沙利文報告，中國戶外廣告市場預測在2013年至2018年將達到約18.4%的複合年增長率，成為全球增長最快的戶外廣告市場之一。隨著更多廣告客戶以

業 務

符合成本效益的方式選擇戶外廣告以有效鎖定高流動性的城市受眾，預計戶外廣告將佔廣告開支總額更大比率。尤其是，根據弗若斯特沙利文報告，中國的機場廣告預期將由2013年的22億美元增至2018年38億美元，而中國的地鐵廣告則預期由2013年的6億美元增至2018年38億美元。

隨著中國廣告行業發展，我們亦在近年迅速擴展。我們的收入由2011年的717.5百萬港元增加32.8%，達至2012年的953.1百萬港元，並由2012年的953.1百萬港元增加27.1%，達至2013年的1,211.3百萬港元，複合年增長率為29.9%。截至2014年6月30日止六個月，我們的收入為612.1百萬港元。

我們的廣告客戶涉及很多不同行業，包括汽車、零售、時裝、食品和飲料及房地產。我們的廣告客戶類型一般分為廣告代理商及廣告客戶本身，當中不乏知名的國際與本地企業，包括騰訊、三星電子、BMW、日清食品、Ermenegildo Zegna、H&M、箭牌、新鴻基地產及OK便利店。

我們主要透過銷售廣告空間以獲取收入。我們亦會為廣告客戶就特定項目提供設計或其他創意服務。為此，我們視己為受媒體資源擁有人所委託的空間經營者，與傳統的「批發買入、零售賣出」的媒體市場推廣方法截然不同。我們的空間管理方法由兩個首要目標共同達成：

- 通過媒體資源的管理及經營，美化機場航站樓、地鐵車站與列車、城市景觀、辦公大樓及購物商場的整體環境與氣氛，提升其商業價值；及
- 就我們的廣告客戶利益，創意地善用機場、地鐵站、列車或廣告牌的所有可用空間，提升廣告的整體效果。

競爭優勢

我們相信我們的成功及有能力握緊未來發展商機，這亦是我們的競爭優勢，當中包括：

我們擁有媒體資源的獨家及長期特許經營權。

我們以盡可能獲得媒體資源的獨家及長期特許經營權為基準，以取得機場及整條地鐵綫內所有廣告空間的獨家經營權，我們與媒體資源擁有人的合約期限一般長達一至15年。大部分合約亦授予我們優先續約權，以獲取在相同的地方新設或額外的廣告

業 務

空間。截至最後實際可行日期，我們擁有25個機場及10條地鐵綫路主要媒體資源的獨家特許經營權，以及我們旗下所有廣告牌及大廈創意廣告的獨家特許經營權。獨家及長期經營上述媒體資源，為廣告客戶提供以下的競爭優勢：

- 獨家經營上述機場及地鐵綫路所有主要媒體資源確保我們能向廣告客戶提供更多元化及靈活的投放選擇，並不受常規媒體限制，有能力及足夠空間創意地運用額外空間打造創意廣告，如場地內的地板、天花板及柱身空間。
- 我們的長期特許經營權能為廣告客戶長期提供穩定及值得信賴的媒體資源。

此外，這些合約的年期及獨家性能為潛在競爭者設置有效的屏障，因為它們：

- 賦予我們更多定價決策權，不受競爭者的價格壓力干擾；
- 使我們能更好地掌控所有廣告空間的運用；
- 允許我們提供更多的廣告空間作長期投放，對需要較高廣告覆蓋率的大客戶而言我們更具優勢；及
- 有利於我們實現獨家經營機場或地鐵綫路的規模經濟。

再者，我們相信與媒體資源擁有人之間的良好合作經驗及關係有助我們延續特許經營權，及減低競爭者獲得我們網絡內的廣告空間經營權的機會。

我們是市場領導者，擁有廣泛的全國性媒體資源網絡。

於最後實際可行日期，我們在大中華地區中擁有的機場、地鐵綫路以及廣告牌的媒體覆蓋33個城市，形成全國性的媒體資源網絡。我們成功在這些城市建立品牌形象，而我們標誌性的「雅仕維」商標顯示在各類媒體資源上，確保廣告客戶、消費受眾及其他媒體資源擁有人關注我們及我們在大中華地區的戶外媒體行業的主導地位。近年，我們已擴展網絡內的機場及地鐵綫路數目，分別由2011年12月31日的21個機場及六條地鐵綫，增至最後實際可行日期的26個機場及10條地鐵綫。

機場。根據弗若斯特沙利文報告，在2013年，我們在大中華地區獨家經營主要媒體資源的機場數量在私營媒體公司中排名首位。於最後實際可行日期，我們在大中華

業 務

地區擁有25個機場主要媒體資源獨家特許經營權，以及一個機場的主要媒體資源的非獨家特許經營權。我們獨家經營九個中國前30最大及最繁忙機場。根據弗若斯特沙利文報告，在2013年約有181.0百萬名旅客使用我們25個獨家經營機場，佔全年大中華地區所有機場總乘客吞吐量約22.1%。

地鐵綫路。 在2013年，我們在大中華地區獨家經營主要媒體資源的地鐵綫路數量在私營媒體公司中排名第三。於最後實際可行日期，我們擁有大中華地區10條地鐵綫路的主要媒體資源獨家經營權。我們亦是經營香港地鐵綫路媒體資源的兩大戶外媒體公司之一。我們在香港及深圳六條地鐵綫路有顯著表現。

廣告牌。 我們的媒體資源包括由香港鐵路有限公司旗下的11個購物商場及若干大廈的廣告空間的獨家經營權。此外，我們在香港、上海、成都、青島及廣州的主要道路、高速公路兩側及商業大廈均擁有高端廣告牌。於最後實際可行日期，我們擁有360個廣告牌的特許經營權。該等媒體資源位於人口稠密的地方及通常連接主要交通樞紐。

我們成熟發展的空間管理方法能為廣告客戶及媒體資源擁有人創造價值。

自1993年起，我們一直在中國及香港為我們大部分廣告客戶提供整合性媒體方案。我們已採取一套空間管理方法，通過創意地運用空間作廣告用途，美化機場航站樓、地鐵車站與列車、城市景觀、辦公大樓及購物商場的整體環境氣氛及提升商業價值並優化內在價值。在這種方法下，我們為廣告客戶提供創新的媒體方案，與受眾建立連繫。我們的空間管理方法打破傳統廣告形式約束，進一步擴展廣告展現方式。具體而言，我們的媒體方案為：

- 為廣告客戶提供更多元化及靈活的投放選擇，並善用非常規媒體，例如地板貼紙、天花板貼紙及包柱廣告；
- 創意運用所有可用空間，而非局限於單一廣告空間；
- 創新地運用科技及數碼媒體，為受眾打造互動體驗；及
- 從視覺展示延伸至其他感官，刺激受眾的嗅覺、觸覺、聽覺及味覺。

業 務

我們的獨家特許經營權讓我們能實現空間管理理念，因為我們能運用機場或地鐵綫路的所有主要媒體資源。以下是體現我們空間管理能力的主要例子：

- **瑞士糖**。我們為瑞士糖在港鐵九龍塘站設計了一項互動廣告，善用地板上的貼紙吸引乘客留意港鐵站內一幅較少人注目的牆面廣告，藉此乘客有機會獲得印有農曆新年祝福語的免費磁石貼。
- 我們通過應用先進科技，充分善用了五個港鐵車站內的可用空間。我們與香港主題樂園營運商合作，配合執行了一項手機程式讓乘客透過掃描萬聖節主題的貼紙參與互動捉鬼遊戲；我們亦將廣告發佈於這些港鐵車站內，包括二綫的廣告空間設施。
- **舊街場白咖啡**。我們為舊街場白咖啡打造了一項廣告，運用港鐵九龍塘站的乘客通道及設有大量立柱結構的區域，模仿舊式市集的外觀及感覺，再透過在該地方散播咖啡香氣觸動乘客嗅覺，進一步加強廣告的體驗。

我們有知名的及多元化的廣告客戶基礎。

我們在提供創意媒體方案上累積了20年的業績紀錄及良好聲譽，為我們建立了強大及多元化的廣告客戶基礎，包括市場領先的知名國際及本地廣告客戶，當中涉及很多不同行業，包括汽車、零售、時裝、食品和飲料及房地產。我們的廣告客戶包括2013年《財富》雜誌全球企業500強當中的111間，亦包括2013年《財富》雜誌中國企業500強當中的88間。我們的廣告客戶亦包括亞太區10大第三方廣告代理公司的其中八間。我們擁有全國性的銷售網絡，在大中華地區17個城市中設有銷售部門，以及331名僱員的市場推廣及銷售團隊負責建立與維繫廣告客戶的關係。

我們的專業才能及發展創意媒體方案的良好業績紀錄對於我們吸納新的廣告客戶及維持多元化廣告客戶基礎至關重要。雖然我們與很多廣告客戶建立了長期關係，但是我們並不會依賴任何特定客戶。我們相信多樣化的客戶基礎能使我們：

- 更熟悉客戶的廣告預算，有助我們在營運上的規劃，以及能對廣告客戶提出前瞻性市場推廣策略；及
- 有能力透過不同行業的廣告客戶投放多樣化的廣告，來提升機場或地鐵綫路的媒體環境氛圍。

業 務

我們的管理團隊高瞻遠矚，擁有廣泛的行業知識及合作人脈。

我們擁有一個富有經驗的管理團隊，由我們在戶外媒體行業擁有逾20年經驗、高瞻遠矚的集團創辦人及主席林先生帶領。秉承着誠信、卓越及仁愛的企業價值，林先生帶領我們的業務由中國機場及地鐵綫路廣告擴展為在中國及香港33個城市向大量國際及中國名牌客戶提供媒體方案。我們經驗豐富的高級管理團隊成員大多擁有逾10年從事廣告及戶外廣告行業的經驗，在鑒別認定對集團業務策略有核心作用的機場、地鐵綫路、高級商業大廈及廣告牌方面擁有良好業績記錄，並成功獲得新機場、地鐵綫路、高級商業大廈及廣告牌媒體經營權，及創造媒體資源的商業及內在價值，以進一步擴展業務。我們的高級管理團隊透過其經驗及行業知識，能夠為我們的媒體資源擁有人及廣告客戶建立媒體資源的內在價值。他們全權監管公司四項中央職能，市場推廣、營運、財務及銷售，以支援日常營運及業務擴展。我們的中央市場管理協調小組帶領市場推廣活動及提供策略、建議及研究。我們的中央運營管理協調小組負責日常營運。我們的中央財務管理協調小組確保我們的財務申報、財務管理及成本控制措施符合本公司的政策。我們的全國性銷售網絡與無數的客戶維持關係及連繫。大部分高級管理團隊成員已在本公司任職逾七年，並於任內為公司的持續成功作出貢獻。他們在這行業的經驗促成了與廣告客戶及潛在業務夥伴寶貴連繫，有利於本公司持續擴展及增加媒體資源。

業務策略

我們的目標是透過在戶外媒體行業的領先地位及運用我們在媒體空間管理的能力及經驗，為股東爭取最大利潤率及價值。尤其是，我們藉著機場及地鐵廣告市場的快速增長的機遇，推行下列業務發展策略。

我們將把現有媒體資源利潤率最大化。

根據弗若斯特沙利文報告，在2013年，我們在大中華地區擁有的機場主要媒體資源獨家特許經營權以收入及數量計於私營媒體公司中排名第一，而擁有的地鐵綫路的主要媒體資源獨家經營權以數量計於私營媒體公司中排名行業第三。我們已成功透過市場領導地位及經驗，增加媒體資源的利潤率。我們相信，通過穩固的市場地位及經驗能夠進一步優化現有的媒體資源並把利潤率增至最大。我們打算通過下列方式達成此目標：

業 務

- **增加我們媒體資源的利用率。**我們打算通過採用更有效的管理及工具完善工作流程，以減少媒體資源的空檔。我們亦打算通過更具創意地運用現有廣告空間以減少媒體資源空置率，並推行更多推廣措施及增強我們銷售團隊以吸引更多廣告客戶。
- **提升及增加可用廣告空間。**我們務求善用及提升所有可用空間，而非局限於單一廣告空間，如廣告牌或燈箱顯示屏。舉例而言，我們可善用地鐵站的地板空間、支柱及天花板空間、列車內部及外部作媒體資源。我們亦可透過綜合新科技、應用程式及技巧以提升廣告空間。這能夠增加及提升可出售廣告空間並為客戶提供更多的廣告選擇。
- **為媒體資源進行策略定價。**我們將調整媒體方案的定價。舉例而言，我們可能根據機場及地鐵綫路的乘客量增加價格，因為乘客的增加能提升廣告空間的價值。我們亦可能創意地綜合新科技、應用程式及技巧為媒體資源增加價格。
- **提供度身訂造的廣告方案。**我們繼續強調提供的媒體方案中的增值部分，積極制定符合廣告客戶特定需要的廣告方案。我們相信藉此能建立廣告客戶忠誠度、與更多廣告客戶維持合作關係，以及吸引更多需要有效媒體方案的新廣告客戶，從而增加收入及利潤率。

我們將增加及提升尤其是位於機場及地鐵綫路的媒體資源。

我們旨在繼續擴展業務，增加我們媒體網絡中的機場及地鐵綫路及其他媒體資源。我們可能通過簽訂新機場或地鐵綫路的特許經營合約、建立更多的合資公司、收購或行使現有合作下的優先續約權以獲得新或額外的媒體資源。隨著業務繼續擴展，運用現有的全國銷售網絡及中央營運支援，我們相信能夠在中國城市中繼續發展，爭取更大的市場佔有率。憑藉我們的領先市場地位及多年經驗，我們已累積豐富營運數據，用於投標新項目。因此我們能作出實際的收入推測及成本分析，以評估是否適合在新機場或地鐵綫路投運。

業 務

機場。我們預期機場媒體行業將由現時的機場向多個媒體公司授出各個廣告空間的特許經營權的「媒體包銷」業務模式，演變至向單一媒體公司授出所有主要媒體資源獨家特許經營權的業務模式。根據弗若斯特沙利文報告，在2013年至2018年期間，預期大中華地區機場數量將由2013年的195個增加至2018年的278個。我們將繼續評估預期利潤率、增長潛力、地理位置及乘客流量以決定哪個機場為擴展目標。在2013年，大中華地區30大機場的其中15個實行獨家經營模式，而其餘的則按「傳統媒體包銷」經營。我們相信，機場的業務模式將轉移至獨家經營模式，我們已充分準備利用這些機會。作為行業領先的市場參與者，我們有豐富的成功經驗，我們與25個機場，包括大中華地區30大機場中的其中九個，訂立獨家經營合約就是例子。我們相信，我們已準備充分以取得額外機場的特許經營權。數個我們擁有獨家特許經營權的機場正在擴展。於最後實際可行日期，正在興建的新航站樓包括鄭州新鄭國際機場、海口美蘭國際機場及烏魯木齊地窩堡國際機場，擴展將為該等機場帶來額外的合共約1.1百萬平方米的空間。

地鐵綫路。於最後實際可行日期，新增四條地鐵綫路至我們的媒體網絡後，我們已將我們的媒體數量增至10條地鐵綫路。大部分城市將繼續進行或推進城市化進程，一般包括公共交通的改善。根據弗若斯特沙利文報告，大中華地區的地鐵綫路數目由2009年的39條增加至2013年的81條，並預期在2018年增加至176條。據此，我們會繼續以將成為城市交通網絡一部分的地鐵綫路為目標。在我們已活躍的城市中，我們可善用及受惠於現有本地營運團隊，以盡快部署及支援新業務。

高鐵。我們充分準備，待機會來臨時擴展業務至高鐵網絡，我們的行業經驗將成為一大優勢。就客流量及媒體能見度而言，機場與高鐵交通網絡有很大程度的相似。我們相信高鐵將成為現有客戶希望發佈廣告的地方，隨著業務擴展，我們將運用現有連繫，把握額外的機會以增加我們的收入。

廣告牌及大廈創意廣告。我們策略性地選擇在人口稠密的城市核心地點、與主要交通轉接樞紐連接及擁有高能見度的廣告牌，以組成城市景觀的一部分。我們相信廣告牌的策略地點及擁有高能見度，能使廣告客戶有機會運用引人注目的品牌建築物，因此他們一般也願意花費較高的預算。承接香港的成功，我們將繼續鎖定願意投放更高預算以獲得獨一無二及具有創意的廣告方案的廣告客戶。

業 務

我們將通過運用空間管理方法，集中提供量身訂製的媒體增值方案。

在我們大部分機場及地鐵綫路的獨家經營合約中，我們受這些當地媒體資源擁有人的委託，根據相關安全指引管理該區域的絕大部分的內部空間。我們已累積一定的經驗，並獲得我們的媒體資源擁有人的認可。憑藉我們的空間管理方法，我們能夠建立媒體資源的商業及內在價值，而並非僅為廣告客戶宣傳提供廣告空間。透過我們的創新及創意方法，我們相信能改善及優化機場航站樓、地鐵車站及列車、城市景觀、辦公大樓及購物商場的整體環境氣氛及商業價值，為我們的媒體資源擁有人增值，同時提升乘客及往返旅客的旅程體驗。據此，在2012年我們按空間管理方法開始提供大廈創意媒體方案，並預期繼續協助廣告客戶進行項目推廣。

我們打算運用在空間管理的能力及經驗，繼續專注為廣告客戶提供全面及量身訂造的媒體方案。因此，我們打算：

- 利用創意及科技，克服在機場、地鐵綫路及建築物的自身的格局限制；及
- 運用數碼媒體及其他科技作為工具以增強我們的創意，而非作為單一的方案或取代傳統媒體；
- 委託獨立研究公司，進行有關客流量及乘客特性的市場研究，以迎合廣告客戶要求的精準、針對性的市場推廣活動；及
- 透過廣告媒體刺激受眾的嗅覺、觸覺、聽覺、味覺及視覺感官，與受眾建立更好的互動體驗。

我們將進一步改善管理系統及銷售網絡。

為配合我們的擴展計劃，我們已發展及將繼續改善管理及組織功能及能力，確保新項目能迅速及有序地進行。我們的主要中央職能部門包括市場推廣、營運、財務管理協調小組及全國性銷售網絡。現時在大中華地區17個城市中，我們擁有331名僱員負責市場推廣及銷售活動。當我們在中國獲得新的媒體資源後，我們打算逐步擴大這些部門的規模。舉例而言，我們將繼續在中國其他城市建立及發展當地市場推廣及銷售團隊，進一步加強與廣告客戶的關係。我們亦將增加營運僱員的數目，以有效地進行媒體安裝及維護。

業 務

我們將通過改善資訊科技系統，繼續改善內部管理的效率。我們打算進一步綜合各個職能以改善管理資訊系統，包括銷售管理、媒體資源預訂以及在營運中更有效分享資訊。我們特別打算把若干職能調節為自動化，以改善地鐵綫路的管理資訊系統效率。我們將通過置存知識庫及數據庫，繼續改善新技術的應用。我們中央市場管理協調小組在各地為當地團隊提供定期的系統性訓練，以增強他們的技能。我們預期繼續與地區經理進行定期會議，討論與當地媒體資源擁有人特別是地鐵綫路的夥伴關係。我們亦通過個案分析，定期進行銷售訓練，使銷售團隊對廣告客戶有更深入的了解並能預測客戶的需要。這些持續不懈的改善將有助精簡我們的日常運作，以及確保擴展業務的效率。

除了我們的僱員外，我們經常聘用分包合約承辦商，以執行綜合媒體方案的專業部分。舉例而言，我們可能委託流動科技專業人士，為有關廣告活動的手機程式編製程序，或委託印刷公司製作印刷刊物。我們將與該等分包合約承辦商繼續合作及保持關係，以獲悉他們專業範疇內的最新趨勢及發展。我們相信，在最先進的科技、應用程式及技巧的支援下，我們能為客戶提供各式各樣的創意媒體方案。

業 務

我們的媒體資源

我們建立了廣泛的媒體資源網絡，於最後實際可行日期，我們在大中華地區33個城市中均有業務，當中包括26個機場、10條地鐵綫路及360個廣告牌。

下圖載列我們的媒體資源網絡於最後實際可行日期在中國及香港的覆蓋範圍：



業 務

於最後實際可行日期，我們的獨家機場及地鐵綫路的全名如下：

獨家機場 ⁽¹⁾	獨家地鐵綫路
<ul style="list-style-type: none">• 深圳寶安國際機場⁽²⁾• 昆明長水國際機場• 杭州蕭山國際機場• 廈門高崎國際機場• 烏魯木齊地窩堡國際機場• 鄭州新鄭國際機場• 海口美蘭國際機場• 福州長樂國際機場• 南寧吳圩國際機場• 桂林兩江國際機場• 麗江三義機場• 西雙版納嘎灑機場• 德宏芒市機場	<ul style="list-style-type: none">• 港鐵東鐵綫• 港鐵西鐵綫• 港鐵馬鞍山綫• 港鐵輕鐵• 深圳地鐵3號綫• 深圳地鐵4號綫• 寧波地鐵1號綫• 無錫地鐵1號綫• 無錫地鐵2號綫• 鄭州地鐵1號綫

(1) 不包括我們擁有媒體資源非獨家經營權的西安咸陽國際機場。

(2) 有關更多資料，見「財務資料 — 經選定部分收益表的詳情 — 收入」。

業 務

機場

於最後實際可行日期，我們擁有中國25個機場的主要媒體資源獨家特許經營權，以及一個機場的主要媒體資源非獨家特許經營權。下表載列於最後實際可行日期我們所擁有的獨家機場媒體資源。

地點	業務模式 ⁽¹⁾	年期 ⁽²⁾	原有開始日期	最近續新／	
				補充合約日期	屆滿日期
雲南省	合資經營(51%)				
昆明.....		7年 (7年有條件續約權)	2012年6月	-	2019年6月
大理.....		7年 (2年有條件續約權)	2008年10月	2014年1月	2020年12月
芒市.....		5年 (5年有條件續約權)	2008年10月	2014年1月	2018年12月
保山.....		7年 (7年有條件續約權)	2008年10月	2014年1月	2020年12月
思茅 (普洱).....		7年 (7年有條件續約權)	2008年10月	2014年1月	2020年12月
昭通.....		7年 (7年有條件續約權)	2008年10月	2014年1月	2020年12月
臨滄.....		7年 (7年有條件續約權)	2008年10月	2014年1月	2020年12月
麗江.....		7年	2008年10月	2016年1月	2022年12月
騰冲.....		5年	2009年2月	2014年2月	2019年2月
迪慶 (迪慶藏族自治州).....		7年 (7年有條件續約權)	2009年7月	2014年1月	2020年12月
西雙版納 (西雙版納 傣族自治州).....		5年	2012年11月	-	2017年11月
杭州.....	直接經營	5年 (3年有條件續約權)	2010年3月	-	2015年2月
鄭州.....	合資經營(51%)	9年零5個月	2007年7月	-	2016年12月
海口.....	直接經營	10年	2008年1月	-	2017年12月
烏魯木齊.....	直接經營	4年	2010年12月	2015年1月 ⁽⁵⁾	2018年12月
宜昌.....	直接經營	10年	2009年1月	-	2019年1月
深圳 ⁽³⁾	合資經營(49%)	10年	2013年11月	-	2023年11月
福建省	合資經營(30%) ⁽⁴⁾				
廈門.....		15年	2010年1月	-	2025年1月
福州.....		15年	2010年1月	-	2025年1月
龍岩.....		15年	2010年1月	-	2025年1月
武夷山.....		1年	2013年11月	-	2014年10月 ⁽⁶⁾
廣西壯族自治區	合資經營(40%)				
南寧.....		8年 (8年有條件續約權)	2012年7月	-	2020年6月
桂林.....		8年 (8年有條件續約權)	2012年7月	-	2020年6月
柳州.....		8年 (8年有條件續約權)	2012年7月	-	2020年6月
北海.....		8年 (8年有條件續約權)	2012年7月	-	2020年6月

業 務

- (1) 就我們的合資經營業務模式而言，我們的合資公司與媒體資源擁有人或特許經營權擁有人訂立特許經營權合約。而就我們的直接經營業務模式而言，我們與媒體資源擁有人直接訂立特許經營權合約。
- (2) 指媒體資源的特許經營權年期。我們預期我們將能達成特許經營權的續新條件。
- (3) 深圳機場雅仕維在2013年9月組成前，我們擁有深圳機場媒體資源的非獨家特許經營權。
- (4) 我們曾持有福建兆翔雅仕維的49%權益，但現時持有30%權益。根據上海雅仕維與我們的合資夥伴廈門翔業集團有限公司（「廈門翔業」）所訂立日期為2014年6月3日的補充協議、有關上述股權轉讓的日期為2014年10月20日的正式股權轉讓協議及日期為2014年10月21日的補充協議條款，上海雅仕維已以約人民幣10.9百萬元為代價，向廈門翔業轉讓其於福建兆翔雅仕維的19.0%股權，而上海雅仕維享有福建兆翔雅仕維以2014年6月30日的保留盈利宣派為股息的49%。轉讓完成後，廈門翔業的權益已增加至70.0%。以2014年6月30日的保留盈利宣派予上海雅仕維作為股息的約人民幣15.2百萬元將透過與商業銀行的委託貸款安排貸款予福建兆翔雅仕維，作為其擴展業務的資金。該項貸款為免息及無抵押，為期六年。根據股權轉讓，合資公司亦改名為福建兆翔廣告有限公司，而我們自上述股權轉讓錄得收益約1.8百萬港元。
- (5) 特許經營權合約將於2014年12月31日屆滿日期自動續新。
- (6) 於最後實際可行日期，我們已接獲武夷山機場媒體資源擁有人的確認函，以確認我們於原特許經營權合約屆滿時，自2014年11月起直至新特許經營權合約生效止期間可繼續經營原特許經營權合約項下的武夷山機場媒體資源。我們目前正與武夷山機場媒體資源擁有人進行洽商，預期可成功重續特許經營權合約。

下表載列於最後實際可行日期我們的非獨家機場媒體資源。

城市	業務模式 ⁽¹⁾	年期	原開始日期	最近續新／	
				補充合約日期	屆滿日期
西安.....	直接經營	3年	2003年11月	2013年1月	2015年12月

- (1) 我們與媒體資源擁有人直接訂立特許經營權合約。

地鐵綫路

於最後實際可行日期，我們擁有香港四條地鐵綫路、深圳兩條地鐵綫路、寧波一條地鐵綫路、無錫兩條地鐵綫路及鄭州一條地鐵綫路主要媒體資源的獨家經營權。下表載列於最後實際可行日期我們在大中華地區的地鐵綫路媒體資源。

城市／地鐵綫路	業務模式 ⁽¹⁾	年期	原開始日期	最近續新／	
				補充合約日期	屆滿日期
香港（港鐵東鐵綫、 港鐵西鐵綫、 港鐵馬鞍山綫及 港鐵輕鐵）.....	直接經營	2年	2008年1月	2014年1月	2015年12月

業 務

城市／地鐵綫路	業務模式 ⁽¹⁾	年期	最近續新／		屆滿日期
			原開始日期	補充合約日期	
深圳（地鐵3號綫）……	直接經營	7年零2個月 （3年自動 續約權）	2010年10月	-	2017年12月
深圳（地鐵4號綫）……	直接經營	3年	2010年7月	2014年6月	2017年6月
寧波（地鐵1號綫）……	直接經營	10年	2014年5月	-	2024年4月
無錫（地鐵1號綫及 2號綫） ⁽²⁾ ……	合資經營	8年	2014年7月及 2015年1月	-	2022年6月及 2023年1月
鄭州 ⁽³⁾ ……	合資經營	約10年	2015年1月	-	2034年12月 或前後

- (1) 我們與媒體資源擁有人直接訂立合約。就我們的合資經營業務模式而言，我們的合資公司與媒體資源擁有人或特許經營權擁有人訂立特許經營權合約。就直接經營的業務模式而言，我們與媒體資源擁有人直接訂立特許經營權合約。
- (2) 我們於無錫（地鐵1號綫）的營運於2014年7月開始及我們於無錫（地鐵2號綫）的營運預期於2015年1月開始。上海雅仕維廣告傳播與無錫地鐵廣告傳媒有限公司所訂立的合資經營協議將於2034年2月屆滿。
- (3) 河南日報報業集團於2013年自鄭州市軌道交通有限公司取得為期12年的鄭州地鐵綫路媒體資源的獨家特許經營權，並其後於2014年2月13日與本集團訂立合作協議。我們預期於2015年1月與河南日報報業集團成立合資公司，經營期限為20年。根據合作協議的條款，於該合資公司成立後，河南日報報業集團將與該合資公司簽署一份特許經營協議，河南日報報業集團將向合資公司釋出及轉讓鄭州地鐵綫路的媒體資源特許經營權。特許經營協議將於河南日報報業集團與鄭州市軌道交通有限公司所訂的原有特許經營權合約屆滿時於2025年12月終止。倘原有特許經營權合約於屆滿時重續，特許經營協議的期限將予延長。

廣告牌及大廈創意廣告

於最後實際可行日期，我們擁有360個廣告牌的獨家特許經營權。下表載列於最後實際可行日期我們的廣告牌。

城市	廣告牌數目	年期	屆滿日期 ⁽¹⁾
香港 ……	298	2個月至5年	2014年12月至2017年10月
上海 ……	54	1至30年	2014年10月至2030年1月
廣州 ……	1	9年	2020年12月
成都 ……	2	1年零9個月	2016年8月
青島 ……	5	1年	2015年1月

- (1) 屆滿日期計及根據相關合約已行使的續約權。

我們在2012年開始提供大廈創意廣告方案。截至2012年及2013年12月31日止年度，我們分別擁有一個及兩個大廈創意廣告案例。由2012年至最後實際可行日期，我們共完成六個大廈創意廣告案例。

業 務

有關經營租賃承擔於往績記錄期間波動的詳情，請參閱「財務資料－資本及經營租賃承擔－經營租賃承擔」一節。

廣告面板和形式

我們的媒體資源包括逾40種不同的廣告形式，例如不同種類的廣告牌和燈箱顯示屏、高立柱廣告牌、扶手電梯廣告牌、LED顯示屏和非常規媒體（可結合多個廣告形式）。此外，我們的媒體資源亦包括不可以量化的廣告位，例如牆貼、天花板貼紙、地板貼紙及包柱廣告及用於個別項目的其他媒體資源。我們所營運的各個機場及各條地鐵綫路均擁有不同的廣告形式。例如，海口美蘭國際機場擁有約130個媒體資源，包含超過10種廣告形式，可按尺寸細分為超過60個類別。

下表載列於往績記錄期間產生銷售的我們的廣告面板數目，包括於所示日期所有燈箱顯示屏、高立柱廣告牌、扶手電梯廣告牌、LED顯示屏及廣告牌，但不包括不可以量化的媒體資源，例如牆貼、地板貼紙、天花板貼紙及包柱廣告。

	於12月31日			於6月30日
	2011年	2012年	2013年	2014年
機場.....	1,240	1,548	1,716	1,723
地鐵綫.....	7,696	7,690	7,707	7,696
廣告牌.....	321	320	346	139
合計.....	9,257	9,558	9,769	9,558

我們的業務模式

我們的媒體資源可劃分為三大類別：機場、地鐵綫路及廣告牌與大廈創意廣告。我們的業務模式的主要元素為：(i)取得媒體資源的長期獨家經營權；及(ii)透過有效市場推廣及管理優化我們的媒體資源。我們可通過直接與媒體資源擁有人訂立合約或成立合資公司，取得特許經營權。除了機場、地鐵綫路及廣告牌外，我們亦為廣告客戶按項目提供短期的大廈創意廣告。

取得特許經營權

我們與主要市場參與者通過談判或投標獲取媒體資源的特許經營權。談判可直接或通過合資公司進行。我們通過談判獲取25個獨家機場中的19個機場的媒體資源的特許經營權及一個非獨家機場西安咸陽國際機場的媒體資源的特許經營權；通過公開投

業 務

標獲取四個獨家機場的媒體資源的特許經營權，及通過邀請投標獲得兩個獨家機場的媒體資源的特許經營權。於往績記錄期間，我們並無參與獲取機場媒體資源的任何投標程序。我們通過投標獲取10條地鐵綫路的其中七條的媒體資源獨家經營權及通過談判獲取三條地鐵綫路媒體資源的獨家經營權。於往績記錄期間，我們在地鐵綫路媒體資源的投標成功率平均為約33.3%。我們通過投標或談判為我們的廣告牌及大廈創意廣告獲取特許經營權。於往績記錄期間，我們在廣告牌及大廈創意廣告的投標平均成功率為約80.0%。

我們一般獲邀向媒體資源擁有人提供經營計劃和相關條款以供其考慮。通過合資公司獲取特許經營權時，我們協商及釐定合資經營安排的條款，包括在成立合資公司前的特許經營權及特許經營費。由於我們的合資夥伴為媒體資源擁有人，成立合資公司的主要好處在於享有更長的特許經營權及媒體資源獨家經營權。合資公司向媒體資源擁有人支付的特許經營費是按廣告空間的數量和位置，機場或地鐵綫路乘客的吞吐量為基準進行協商。在磋商時，我們的合資夥伴同時也可能考慮我們可能提供的未來商機。通過合資經營，我們能與媒體資源擁有人合作改善廣告空間管理，我們相信亦可增加長期合作及發展的潛在商機。

我們可能獲媒體資源擁有人邀請就可用的媒體資源向他們提交標書或我們可以通過公開投標提交標書。相對於容許任何合資格人士向媒體資源擁有人提交標書的公開投標，邀請投標程序只限於獲媒體資源擁有人邀請入標的少數投標者。

在中國的特許經營權

我們的中國法律顧問告知，除(i)廣東省；(ii)浙江省；(iii)海南省；及(iv)新疆維吾爾自治區外，本集團營運所在的中國所有其他省份的地方政府並無制定有關取得媒體資源特許經營權方法的具體規定。請參閱「法規－中國法規－規管廣告業的法律法規－特許經營權」。

上海雅仕維通過談判取得廣東省深圳寶安國際機場的媒體資源特許經營權。據我們的中國法律顧問所告知，基於深圳寶安國際機場並不屬於廣東省發展和改革委員會所詮釋的「貿易經營場所」範圍，《廣東省實施〈中華人民共和國招標投標法〉辦法》並不適用於本集團於深圳寶安國際機場的媒體資源特許經營權。因此，《廣東省實施〈中華人民共和國招標投標法〉辦法》同樣不適用於深圳市機場股份有限公司向深圳機場雅仕維授出深圳寶安國際機場的特許經營權。另外，廣東省發展和改革委員會於2014年11月授出正式書面確認，直接確認《廣東省實施〈中華人民共和國招標投標法〉辦法》

業 務

並不適用於本集團於深圳寶安國際機場的媒體資源特許經營權。我們已達成談判文件列明的所有要求，以及特許經營權的轉讓方法、轉讓範圍及定價標準已獲深圳市機場股份有限公司批核，並於2014年8月與深圳市機場股份有限公司的會面中由其一名官員口頭確認。深圳市機場股份有限公司經營深圳寶安國際機場，包括深圳寶安國際機場的廣告空間。深圳市機場股份有限公司是一家於深圳證券交易所上市的股份公司（股份代號：000089）。深圳市人民政府於2006年頒佈的《深圳市寶安國際機場管理辦法》並不適用於深圳寶安國際機場媒體資源的特許經營權授出，已經由我們的中國法律顧問於2014年9月與深圳市交通運輸委員會深圳空港處官員的會面中確認。根據深圳市交通運輸委員會深圳空港處，不適用的原因為(i)深圳市機場股份有限公司決定選擇以上海雅仕維為其合資夥伴，以該合資公司為深圳寶安國際機場三號航站樓唯一的媒體資源經營者；(ii)深圳市機場股份有限公司向合資公司深圳機場雅仕維（其大部分股權由深圳市機場股份有限公司擁有）轉讓深圳寶安國際機場的特許經營權被視為合法商業決定；及(iii)深圳市機場股份有限公司有權酌情釐定其業務經營方法，包括透過合資附屬公司經營深圳寶安國際機場的媒體資源。中國法律顧問認為，會面中的深圳市交通運輸委員會深圳空港處官員為有權作出上述口頭確認的主管官員，而深圳市交通運輸委員會深圳空港處為可作出相關確認的主管政府部門。

上海雅仕維亦通過談判取得浙江省杭州蕭山國際機場的媒體資源特許經營權。除杭州蕭山機場有限公司的審查及批核外，我們毋須通過其他審查或取得其他批核。由浙江省財政廳及建設廳分別於2006年及2007年頒佈的《關於加強戶外廣告資源有償使用收入徵收管理的通知》及《關於戶外廣告資源有償使用收入徵收管理有關規定的補充通知》並不適用於杭州蕭山國際機場媒體資源的特許經營權授出，已經由我們的中國法律顧問分別於2014年8月與浙江省財政廳綜合處官員及於2014年9月與浙江省建設廳城建處的官員的會面中確認。浙江省財政廳告知我們，該等法規規定公共空間的媒體資源特許經營權須通過投標或拍賣轉讓。鑒於杭州蕭山國際機場擁有自身機場內的媒體資源，因此，機場內的廣告並無佔用公共空間，故該等法規並不適用。於最後實際可行日期，我們在浙江省的全部媒體資源均位於杭州蕭山國際機場內。中國法律顧問認為，會面中的浙江省財政廳綜合處官員為有權作出上述口頭確認的主管官員，而浙江省財政廳綜合處為可作出相關確認的主管政府部門。

業 務

海南雅仕維通過邀請投標，根據由海南省財政部於2006年頒佈的《海南省戶外廣告資源實施招標拍賣管理的意見》取得海南省海口美蘭國際機場的媒體資源特許經營權。

上海雅仕維透過邀請投標，根據烏魯木齊市人民政府於2007年頒佈的《烏魯木齊市戶外廣告設施空間資源佔用費徵收管理辦法》獲得新疆維吾爾自治區烏魯木齊地窩堡國際機場的媒體資源特許經營權。

我們的中國法律顧問認為，就本集團業務而言，本集團獲授的於中國的所有特許經營權在所有重大方面全部符合相關法律及法規。截至最後實際可行日期，我們並無從任何中國政府部門收到有關轉讓媒體資源權利的處罰通知。

機場

在2013年，我們在大中華地區獨家特許經營主要媒體資源的機場以數目及收入計在私營媒體公司中排名行業第一，其中九個擁有獨家媒體資源的機場位列大中華地區前30大機場。於最後實際可行日期，我們在26個機場網絡中擁有25個機場的主要媒體資源的獨家特許經營權。機場的主要媒體資源包括燈箱及高立柱廣告牌。我們亦在若干合約下，擁有其他廣告空間的特許經營權，諸如廣告牌及LED顯示屏。機場為廣告客戶提供專屬的環境及獨特的氛圍，而乘客在登機前的冗長等候時間得以讓廣告客戶建立及加強其品牌的認受性。此外，機場的乘客一般有較高的可供支配收入，是廣告客戶心目中的合適目標受眾。因此，我們的廣告燈箱一般位於高人流的乘客等候區，例如入境及離境大堂、保安檢查區、登機閘口、登機橋、行李認領區及航站樓的牆體。

在選擇上述機場時，我們主要考慮以下因素：

- 機場的地理位置；
- 機場的客流量水平；
- 媒體資源的成本；
- 機場的媒體資源及廣告空間數量；
- 我們在地區內任何現有業務提供的協同效應；及
- 發展潛力及未來機會。

業 務

合資公司

為取得機場廣告空間的獨家特許經營權，我們已與媒體資源擁有人組成合資公司進行經營。我們合資夥伴一般為在省份內經營一個或以上機場的機場方。我們在雲南省、福建省及廣西壯族自治區均以合資公司方式經營各地區數個機場。於最後實際可行日期，我們在26個擁有特許經營權的機場中，有21個機場是透過合資公司運營。

下表載列我們於最後實際可行日期的合資經營安排概述：

合資公司	我們的 權益百分比	合資夥伴	年期 ⁽¹⁾	屆滿年份	覆蓋的機場
雲南空港 雅仕維	51%	雲南機場集團 有限責任公司 (「雲南機場 公司」) (25%); 雲南民航電信 有限公司(24%)	30年	2037	昆明長水 麗江三義 大理 德宏芒市 保山雲端 普洱思茅 昭通 臨滄 騰沖駝峰 迪慶香格里拉 西雙版納嘎灑
河南空港 雅仕維	51%	河南省鄭州新鄭 國際機場管理 有限公司(「鄭州 機場公司」) (49%)	20年	2027	鄭州新鄭
福建兆翔 雅仕維 ⁽²⁾	30%	廈門翔業集團 有限公司(70%)	30年	2036	廈門高崎 福州長樂 龍岩冠豸山 武夷山
廣西頂源	40%	航美傳媒集團 有限公司(「航美 傳媒」) (40%); 廣西民航 產業發展 有限公司(「廣西 民航」) (20%)	30年	2042	南寧吳圩 桂林兩江 柳州白蓮 北海福成
深圳機場 雅仕維	49%	深圳市機場股份 有限公司(「深圳 機場公司」) (51%)	15年	2028	深圳寶安國際機場

(1) 此處指合資經營的年期。媒體資源擁有人或特許經營權擁有人向我們授出的特許經營權因各個合約而有所不同，年期介乎七至15年。

業 務

- (2) 按照上海雅仕維與我們的合資夥伴廈門翔業訂立的日期為2014年6月3日的補充協議、有關上述股權轉讓的日期為2014年10月20日的正式股權轉讓協議及日期為2014年10月21日的補充協議的條款，上海雅仕維已以約人民幣10.9百萬元代價轉讓其於福建兆翔雅仕維的19.0%權益至廈門翔業，而上海雅仕維享有福建兆翔雅仕維以2014年6月30日的保留盈利宣派為股息的49%。我們的股權已減少至30.0%，而廈門翔業的權益增加至70.0%。以2014年6月30日的保留盈利宣派予上海雅仕維作為股息的約人民幣15.2百萬元將透過與商業銀行的委託貸款安排貸款予福建兆翔雅仕維，作為撥付其擴展業務用途。該項借貸為免息及無抵押，為期六年。根據股權轉讓，合資公司亦易名為福建兆翔廣告有限公司，而我們自上述股權轉讓錄得收益約1.8百萬港元。

特許經營權合約

就機場的媒體資源，我們及我們的合資公司與媒體資源擁有人訂立特許經營權合約。於最後實際可行日期，我們：

- 透過我們的合資公司與五名媒體資源擁有人就21個相關機場的所有主要媒體資源的獨家特許經營權簽訂特許經營權合約；
- 直接與四名媒體資源擁有人就四個相關機場的所有主要媒體資源的獨家特許經營權簽訂特許經營權合約；及
- 直接與一名媒體資源擁有人就一個機場的主要媒體資源的非獨家特許經營權簽訂特許經營權合約

除根據特許經營權合約授予我們的主要媒體資源獨家特許經營權外，我們亦有權獲得額外的廣告空間使用權，例如數碼顯示屏、立柱、展覽區、登機橋及高立柱廣告牌。在若干情況下，我們亦擁有獲取額外廣告空間的優先續約權。該等額外廣告空間包括現時由其他公司營運的廣告空間及機場擴展後的新建廣告空間。

我們及我們合資公司的獨家特許經營權年期介乎一至15年，續約工作需要後續談判。我們通常在該等合約屆滿後成功重續或延長合約。我們的非獨家特許經營權年期一般為三年。於往績記錄期間，我們成功為我們獨家機場的全部11份特許經營權合約及我們三份非獨家機場特許經營權合約的其中一份於到期前續新。媒體資源擁有人有權根據特許經營權合約所列明的理由終止我們的特許經營權合約，包括但不限於：未能在規定的時間內支付議定費用及其他重大違反事項。我們的部份特許經營權合約包含自動續約條款，如無重大違反事項及媒體資源擁有人對我們的表現感到滿意，協議期限將自動延長。我們在若干特許經營權合約下擁有優先續約權。於同一期間，在評估媒體資源擁有人所收取的特許經營費及媒體資源的財務表現後，我們決定提早終止我們其中一份非獨家機場特許經營權合約及不為其中一份非獨家機場特許經營權合約續約。

業 務

我們或我們的合資公司為獲取機場廣告空間經營權，每年向機場繳付特許經營費。特許經營費為以下其中一項：(i)按特許經營權合約的固定費用予以調升，即每年的協議價均有固定增加；或(ii)按合資公司所賺取的收入百分比釐定可變費用，視乎繳付的最低保證費用，再按特許經營權合約年期予以調升。根據合約，特許經營費一般每季預先繳付。請參閱「財務資料—重大會計政策—特許經營費」以瞭解特許經營費的會計處理。經考慮乘客流量、未來增長潛力及機場所在城市等因素後，各機場的特許經營費由我們或我們的合資公司與媒體資源擁有人作磋商或在投標過程中作出協議。

根據該等協議，我們的主要責任一般包括：

- 銷售、市場推廣及宣傳廣告空間；
- 篩檢擬刊登廣告內容；
- 提名主要管理層成員，包括我們的合資公司總經理，其職責為在我們的支援下監察合資公司的整體業務；
- 為合資公司提供可用的廣告資源，諸如軟件或知識，以進行廣告活動；
- 為合資公司的僱員提供訓練；
- 為機場提供有關廣告活動的諮詢服務；及
- 根據機場的安全標準安裝、維護及移除廣告。

根據該等安排，媒體資源擁有人一般的責任為：

- 為我們提供機場廣告空間；
- 優化及維護機場媒體資源；及
- 及時檢查及核准我們的廣告計劃，並為推行已核准的計劃提供適當支持。

我們與媒體資源擁有人將定期商討廣告計劃及定價。舉例而言，媒體資源擁有人可就放置於機場若干區域的特定廣告類別有所選擇。

截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，我們的機場媒體資源（不包括聯營公司深圳機場雅仕維、福建兆翔雅仕維及廣西頂源的收入）分別錄得418.3百萬港元、566.0百萬港元、738.8百萬港元及338.3百萬港元，分別佔該等期間我們的總收入的58.3%、59.4%、61.0%及55.3%。

業 務

地鐵綫路

根據弗若斯特沙利文報告，在2013年，我們在大中華地區擁有的地鐵綫路主要媒體資源獨家經營權以收入及數量計在私營媒體公司中排名第三。我們亦是香港現有的兩家經營地鐵媒體的戶外媒體公司之一。在香港經營地鐵媒體資源的經驗及成功經歷，幫助我們在中國取得其他的地鐵綫路資源。根據弗若斯特沙利文報告，隨著城市化的推進及急速增加的人口，中國將有更多的城市發展地鐵綫路。

於最後實際可行日期，我們擁有香港、深圳、寧波、無錫及鄭州的10條地鐵綫路中地鐵站內空間及大部分列車本身的媒體獨家經營權。我們相信廣告客戶在地鐵綫路刊登廣告是因為龐大的乘客流量及多元化的人口特徵。地鐵綫路的乘客在以下層面表現出不同的群體差異，包括年齡、收入水平、職業及其他特徵如專業人士、家庭及遊客。廣告客戶可運用地鐵綫路的廣告活動以針對性吸納一大群受眾或特定的人群。我們的地鐵綫路廣告媒體，一如機場的廣告媒體，位於人流量高的地點，例如乘客通道、入口與出口、車站月台及列車本身。此外，由於地鐵站遍佈城市中心，故是理想的「銷售點」廣告位置，對於需要宣傳特定產品或服務的廣告客戶而言是一種有效的方法。

我們就媒體資源擁有人擁有的廣告空間的獨家經營權，與他們訂立特許經營權合約，他們一般是地鐵綫路擁有人或營運商。該等協議的年期介乎二至10年。於往績記錄期間，我們成功為我們屆滿的所有地鐵綫路媒體資源的獨家經營權續約。我們獲授予的廣告空間包括地鐵站內部，如燈箱顯示屏、展板、牆貼展示、扶手電梯廣告牌及列車內廣告牌。我們可另外協商以獲取額外的廣告空間，例如列車內部與外部、列車車門、車窗貼紙、安全門貼、車站立柱、海報、樓梯及在地鐵站內的其他指定區域。媒體資源擁有人有權根據特許經營權合約所列明的理由終止我們的特許經營權合約，包括但不限於：未能在規定的時間內支付議定的費用及其他重大違反事項。我們的部份特許經營權合約包含自動續約條款，如無重大違反事項及我們能獲取收入目標並支付所有特許經營費，協議期限將自動延長。我們在若干特許經營權合約下擁有優先續約權。我們僅有一份合約訂明，倘我們未能達到特定的年度收入目標，我們或未能保留獨家媒體經營權。然而，未能達成年度收入目標並不會導致合約被終止或不獲續新。於往績記錄期間，我們成功達成我們的收入目標。

我們一般向媒體資源擁有人繳付：(i)最低保證金額，或我們廣告活動收入的固定百分比兩者較高者；(ii)固定百分比；或(iii)固定金額。最低保證金額一般為固定並以調升，即指合約每年均有固定的調升。

業 務

根據特許經營合約，我們的主要責任一般包括：

- 銷售、市場推廣及宣傳廣告空間；
- 篩選擬刊登廣告的內容；
- 根據地鐵綫路的安全標準安裝、維護及移除廣告；及
- 為媒體資源擁有人提供有關廣告活動的諮詢服務。

根據特許經營權合約，媒體資源擁有人主要責任一般包括：

- 為我們提供地鐵綫路的廣告空間；及
- 興建及維護相關廣告空間。

截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，我們的地鐵綫路媒體資源分別錄得143.3百萬港元、203.1百萬港元、275.3百萬港元及141.5百萬港元收入，分別佔我們的總收入的20.0%、21.3%、22.7%及23.1%。

廣告牌及大廈創意廣告

我們除了機場及地鐵綫路的媒體方案外，我們亦提供廣告牌及大廈創意廣告形式的媒體方案。我們於2012年開始提供高端且獨特的大廈創意廣告，作為我們空間管理策略之一。該等項目在城市中普遍可見，能廣泛地接觸受眾，並且與我們的機場及地鐵媒體互補，為廣告客戶提供全面整合的媒體資源方案。在選擇該等廣告牌及大廈創意廣告地點時，我們考慮到：

- 它們的策略位置及能見度；
- 費用及特許經營權合約的其他條款；
- 技術可行性；及
- 廣告客戶對此類廣告空間的需求。

就大廈創意廣告而言，我們亦可能考慮特定項目中的創意潛力，以決定其是否為展現創意或運用若干科技、應用程式及技巧的良好機會。

業 務

廣告牌

我們的廣告牌包括數碼及非數碼廣告牌，位於香港、上海、成都、青島及廣州的鄰近主要道路、公路、商業大廈及購物商場的可視度較高地區。該等商業大廈擁有高能見度，能使廣告客戶廣泛接觸城市居民受眾。於最後實際可行日期，我們在五個城市中擁有360個廣告牌。

我們向媒體資源擁有人租賃廣告空間，並向廣告客戶提供廣告空間。廣告空間包括由媒體資源擁有人擁有或管理的位於商業大廈或交通轉乘站的廣告牌。該等租賃的年期介乎約二個月至30年。於往績記錄期間，我們成功為我們60.8%的廣告牌特許經營權續約。我們向媒體資源擁有人繳付以下其中之一：(i)固定費用，或(ii)以下較高者(a)最低保證金額，或(b)我們廣告活動收入的固定百分比。

根據特許經營合約，我們的主要責任一般包括：

- 銷售、推廣及宣傳廣告空間；
- 篩選擬刊登廣告的內容，媒體資源擁有人亦可作額外檢查及核准；及
- 根據相關的安全標準安裝、維護及移除廣告。

根據協議，媒體資源擁有人的主要責任一般是為我們提供廣告空間，在若干情況下興建及維護相關廣告空間，並包括承擔相關經營成本。

大廈創意廣告

我們在2012年開始提供大廈創意廣告，作為我們的空間管理方法一部分。由2012年至最後實際可行日期，我們為不同廣告客戶完成合共六個大廈創意廣告，服務客戶包括Nike、Ermenegildo Zegna、H&M、一間大型環球金融機構及兩間領先汽車製造商。我們的大廈創意廣告主要包括香港的獨立或混合用途大廈幕牆廣告、可拆卸的LED及其他在商業建築物外牆的照明顯示牌。該等大廈幕牆廣告是體積龐大的廣告，可以混合數種媒體形式。待廣告逐步安裝在城市中心高能見度的商業大樓後，我們便運用空間管理，改善建築物的外觀及使廣告對消費者的視覺震撼最大化。同時，我們亦盡量減低對城市景觀的影響，以及避免阻礙在商業大樓工作人士的窗口。請參閱「一 空間管理」，以獲知我們的大廈創意廣告案例。

我們並無就我們的大廈創意廣告媒體資源訂立特許經營權合約。取而代之，我們為廣告客戶的廣告宣傳活動尋找合適的媒體資源，並與大廈業主訂立具體項目合約。

業 務

我們與大廈業主就廣告客戶的特定項目使用他們的廣告空間訂立合約。一般而言，該等廣告空間包括相關大廈的整幢外牆。大部分的廣告活動項目長達三至六個月。然而，在若干情況下，廣告客戶可決定繼續刊登廣告，據此，我們可能續期至額外的三至五個月。由於我們的大廈創意廣告項目按各廣告客戶及其指定的廣告而定，該等合約的年期相較其他媒體資源短。我們就廣告空間向媒體資源擁有人繳付固定費用。合約可規定在合約年內分期付款。根據該等合約，我們的責任隨著廣告客戶的要求有所不同，當中可能包括設計或其他創意服務。

截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，我們的廣告牌及大廈創意廣告分別錄得129.6百萬港元、140.4百萬港元、155.5百萬港元及78.8百萬港元，分別佔總收入的18.1%、14.7%、12.8%及12.9%。

空間管理

我們視己為空間管理者，受媒體資源擁有人委託，與傳統的「批發買入、零售賣出」方法截然不同。我們的空間管理方法由兩個主要目標互相配合而成：

- 通過媒體資源的管理及經營，美化機場航站樓、地鐵車站與列車、城市景觀、辦公大樓及購物商場的整體環境與氣氛，並提升其商業價值；及
- 從我們的廣告客戶利益出發，創意地善用機場、地鐵站、列車或廣告牌的所有可用空間，提升廣告的整體效果。

在我們的空間管理方法下，我們創作出如下的媒體方案：

- 運用所有提供的媒體資源，包括傳統上價值較低的廣告空間；
- 創意運用所有可用空間，而非局限於單一廣告空間；
- 創新地運用科技及數碼媒體，使廣告受眾獲得互動的體驗；及
- 從視覺延伸至刺激廣告受眾的嗅覺、觸覺、聽覺及味覺。

業 務

上述媒體方案綜合提升機場航站樓、地鐵站、城市景觀、辦公室大樓及購物商場的整體設計及建築。藉此，乘客在機場及地鐵綫路的旅遊體驗，以及城市居民及專業人士的日常生活品質得以改善。我們的媒體資源以不同形式展示在各個廣告空間，例如燈箱顯示屏、牆壁、展覽位置及數碼顯示屏。因此，我們常常能在同一廣告中，糅合數種媒體形式，使更多消費者看見及留下強烈的印象。由於我們擁有獨家特許經營權，我們並不局限在單一廣告空間中，更能發展額外的可用位置，包括地板、列車的天花板、立柱及其他牆體。因此我們能達到增加可銷售廣告空間的目標，給予客戶在廣告投放上更多的選擇及給予其廣告宣傳活動更大靈活性。我們亦通過綜合新的科技或數碼媒體，提升媒體方案的價值。按照這個方法，我們能把廣告活動的效果增至最大。

以下是體現我們空間管理的主要例子：

- **瑞士糖**。我們為瑞士糖在港鐵九龍塘站設計了一項互動廣告，利用地板上的貼紙吸引乘客留意地鐵站內一幅較少人經過的牆壁展示位置，藉此乘客有機會獲得印有農曆新年祝福語的免費磁石貼。我們相信這不單為乘客提供互動及參與的體驗，更能有效地傳遞廣告訊息，以及創造出持久的效果。此亦說明我們能運用二綫的廣告空間，在廣告客戶向消費者傳遞訊息上提供創新的方法。
- 我們與香港的主題樂園攜手合作，把萬聖節主題的貼紙及廣告放置於港鐵九龍塘站、尖東站、旺角東站、紅磡站及沙田站。乘客可下載手機程式，通過掃描該圖案參與互動捉鬼遊戲。藉此我們能優化可用空間，包括該等地鐵站的二綫空間，並展現我們能夠成功應用先進科技，為消費者創造互動體驗。
- 在海底隧道主要轉乘站附近一幢停車場大廈的外牆，我們利用視覺效果製造出創意錯覺廣告，宣傳香港的主題公園的新景點。
- **舊街場白咖啡**。我們為舊街場白咖啡構思並執行廣告，運用港鐵九龍塘站的環境營造繁忙舊式市場風貌及感覺，充分運用乘客通道及設有大量立柱結構的區域。我們透過在該地方散播咖啡香氣吸引乘客，進一步加強廣告的體驗。我們相信，是次的互動體驗說明了我們在設計上的創意，同時觸動消費者的嗅覺，而非單單使用傳統的視覺效果。

業 務

- 我們為一間主要汽車製造商構思並執行廣告，把牆貼與杭州蕭山國際機場的行李認領區行李運輸帶綜合起來。除了使用冷光源展示技術，我們更把汽車圖案放置於運輸帶處，製造出運輸帶從汽車行李箱運送出乘客行李的動態效果。
- **Ermenegildo Zegna**。我們在北京道一號的外牆，一幢位於香港尖沙咀維多利亞港沿岸的商業建築物，開發出一種大廈幕牆廣告。這次設計把北京道一號具有特色的曲綫外牆打扮為設計師的標誌性時裝。我們還運用一種特別的有孔大廈幕牆廣告，使在辦公室大樓工作的人能在最低影響下看到幕窗外的景色。
- **H&M**。我們創新使用及安裝一種LED動畫大廈幕牆廣告，使時裝影像及其他訊息，例如聖誕、西方及農曆新年的節日祝賀語顯示在中信大廈，一幢位於香港金鐘區維多利亞港旁的商業建築物的整幢外牆。此項目的LED照明能夠完全拆卸，無需內置。

我們的營運

概要

我們的營運涉及在機場及地鐵綫路的媒體資源，我們通過特有的方式量度媒體資源的增長及發展。根據我們管理層的經驗及於往績記錄期間的表現，該部分的增長及發展可劃分為三個階段：起步期、穩定增長期及規模增長期。

起步期是指我們從機場或地鐵綫路取得媒體資源特許經營權，並開始營運直至特定的機場或地鐵綫路賺取利潤。一般而言，起步期為一至兩年。起步期過後，我們的營運達至穩定增長階段，即我們在相關機場及地鐵綫路已建立穩定的客戶基礎及營運。我們營運中的該階段一般表現為收入穩定增長。起步及達至穩定增長的能力及盈利能力視乎如何開發及管理媒體資源，以及與媒體資源擁有人磋商具競爭力的特許經營費。

業 務

由於乘客的吞吐量隨著時間增加，我們一般能增加銷售價格，而媒體資源擁有人亦可能翻新或興建新的航站樓以容納增加的乘客量。一般在開放新的機場航站樓或大規模擴建地鐵綫路或車站的情況下，相關機場或地鐵綫路媒體資源會增加，我們的營運將進入規模增長期。在規模增長期，收入及利潤一般較穩定增長期有更大幅度的增加。隨著該等新的營運逐步穩定，我們的表現亦將穩定下來，我們的收入及利潤增長將回歸至穩定增長的階段。

下表為於所示期間按發展階段載列出機場及地鐵綫路的數目（不包括由我們的聯營公司福建兆翔雅仕維、廣西頂源及深圳機場雅仕維所營運的機場）。

發展階段	截至12月31日止年度			截至6月30日 止六個月	
	2011年	2012年	2013年	2013年	2014年
	(機場／地鐵綫路的數目)				
起步期					
機場	3	2	—	—	—
地鐵綫路	2	2	1	1	3
穩定增長期					
機場	17 ⁽¹⁾	7	9	9	18 ⁽¹⁾
地鐵綫路	4	4	5	5	5
規模增長期					
機場	—	11 ⁽¹⁾	11 ⁽¹⁾	11 ⁽¹⁾	—
地鐵綫路	—	—	—	—	—

⁽¹⁾ 包括雲南空港雅仕維經營的11個機場。

媒體資源的利用

我們位於各機場及地鐵綫的媒體資源包含多種媒體形式，包括不同尺寸的廣告牌、不同尺寸的燈箱顯示屏、高立柱廣告牌、扶手電梯廣告牌、不同面積的牆身、地板和天花板廣告空間、LED顯示屏和非常規媒體。各種媒體形式再按尺寸和等級劃分，主要依據媒體資源的位置而釐定。

我們的地方管理層監察我們在各機場及地鐵綫路的特定形式、等級及類別的媒體資源的利用。由於我們的媒體資源所涉及的媒體形式種類繁多，加上各機場及地鐵綫路的特色各異，我們管理層將不會監察我們所有媒體資源的整體或平均利用率。我們專注於最大限度地利用較高級別的主要媒體資源以增加收入，這一般包括位於機場及地鐵綫路售價較高的位置優越的廣告空間。至於售價較低的較低級別媒體資源，我們則專注於提供不同組合以增加收入，並非單單提高利用率。

業 務

定價策略

我們根據行業資訊及市場趨勢制定及調整定價策略。我們為媒體資源定價時考慮下列幾項因素，包括我們的網絡對廣告客戶的吸引力、可用的廣告空間數目、我們的網絡內擁有的機場及地鐵綫路數目及規模、對廣告空間的需求水平，以及廣告客戶認為在我們的網絡內刊登廣告的效果。我們亦考慮特許經營費及競爭者的定價。

根據行業慣例，我們設計出媒體價目表，按所需的廣告空間數目及類型，有效為標準廣告組合提供報價。該等媒體價目表的報價，均根據從行業經驗及市場資訊收集而得的數據。我們的媒體資源的廣告形式的售價視乎地點而迥異不同。例如，類似尺寸的燈箱顯示屏在不同機場的年售價介乎約人民幣400,000元至人民幣2,500,000元不等。相同廣告形式在同一個機場或同一條地鐵綫路的不同位置的售價亦有差異。例如，杭州蕭山國際機場類似尺寸燈箱顯示屏的年售價介乎約人民幣600,000元至人民幣2,500,000元不等。

為了符合廣告客戶的需要，我們亦提供度身訂造的多種媒體資源廣告組合及包括製作、安裝及拆卸服務在內的額外服務。在該等情況下，我們經考慮以下因素後，根據提供的服務調整價格：

- 機場、地鐵綫路或其他廣告空間所在的城市；
- 所需的燈箱數量及其他廣告空間覆蓋程度；
- 廣告合約的期限；及
- 發展及建立所需媒體的技術、勞工、維護及其他成本。

我們亦需要就廣告客戶使用媒體資源而收取的費用，與媒體資源擁有人商討及協議。我們會在每年年末重新評估定價及媒體價目表，考慮任何必要的調整以反映通脹因素、每種媒體資源的行業及市場，以及競爭者的定價調整或改變。我們亦可能就主要市場發展所需，在年內進行定價調整。

業 務

行業知識

我們維持的知識庫建立在我們多年的經驗及研究基礎之上，是公司寶貴的資產。我們通過以下途徑建立知識庫：

- 在我們完成新項目時加入項目檔案；及
- 與我們的媒體管理、規劃與發展，以及市場推廣與銷售團隊磋商後，加入近期廣告活動的個案分析。

上述團隊每兩至三個星期舉行合作會議，討論市場趨勢及科技。他們檢視及評估我們在過往推行的廣告活動及項目，同時亦研究其他本地及海外媒體公司的近期廣告活動。該等會議過後，我們便將該等廣告活動的個案分析加入至知識庫中，以便在日後的項目中更易找到參考資料。

於最後實際可行日期，我們在香港、深圳、上海及北京擁有35名僱員，負責開發及測試各種科技與工藝相結合的綜合媒體方案，例如LED及其他照明應用、手機程式、新的印刷物料、模擬3D打印效果及色彩管理。舉例而言，他們可能開發運用手機科技及應用程式的選擇，為手機使用者創造更互動的體驗，並通過各種通訊方法或社交媒體平台，把廣告客戶的訊息迅速傳遞至廣泛的受眾。為獲悉最新的科技，我們亦就最新的科技及應用程序，定期與合作的承包商聯絡。

我們在深圳擁有印刷設施，負責測試及發展新的印刷程序及工藝，讓我們得以改良色彩管理程序並製作更高品質的印刷廣告。我們相信該工藝將吸引需要更高品質及更佳視覺效果的新客戶。

憑藉豐富的行業知識，我們能夠提供具創意及全面的媒體方案，不僅符合廣告客戶的獨特廣告需要，亦能積極為彼等提供具創意的建議。

業務的中央職能

為實現營運程序標準化、快速有序推行擴展計劃及精簡營運，我們已將四項主要職能（即市場推廣、運營、財務及銷售）集中化。

我們的中央職能部門設定了標準化的營運程序，使我們在中國和香港新的及現有的運營公司迅速及有效開展業務。隨著業務擴展，團隊提供市場推廣運營及財務方面

業 務

的培訓和技能傳授。因此，我們得以從中央管理至下層推行風險管理政策及維持運營與服務的品質。我們的市場推廣團隊提供市場研究及支援，運用豐富的經驗，集合可行及吸引的市場推廣方案，由銷售團隊向客戶推銷。我們的銷售團隊可與中國及香港的新成立及現有營運團隊分享客戶網絡，以迅速把握機會。請參閱「一 市場推廣及銷售」。在新增媒體資源的起步期間，我們必須迅速及有效地複製業務及營運模式，並傳授運營知識及技能。

安裝及維護

廣告客戶決定採用我們的媒體資源進行廣告宣傳後，我們會一起合作製作廣告以供展示。部份廣告客戶會向我們提供他們的廣告，而我們亦可能向我們的廣告客戶提供設計及其他增值服務。我們的創意團隊將與相關市場推廣及銷售團隊合作，以作出提案及廣告效果圖供廣告客戶考慮。其後我們按照廣告客戶的進一步規格或要求修改廣告設計。在這個過程中，我們亦會檢查廣告是否符合審查及其他規定，並如必要向相關當局完成辦理申請手續。我們已編製香港及中國法律項下可能適用於在我們的媒體資源發布廣告其所推廣的產品或服務的相關法律及法規清單。我們的媒體管理團隊在香港首席市務官及中國媒體管理團隊董事領導下檢討及審查所有廣告並確保在刊登前廣告的內容符合刊登地司法管轄權區的適用法律及監管規定。我們也檢查及核實廣告中的圖像及商標，確保並無違反任何知識產權，以及廣告的整體設計及信息並無暗示或引起歧視。我們亦監察相關許可的登記情況。截至最後實際可行日期，我們並無接獲有關在我們的媒體資源所展示的廣告內容的投訴。繼我們批准及與廣告客戶落實廣告內容後，視乎廣告規格，我們將用我們的印刷設施進行廣告印刷或外判予第三方印刷廠進行印刷。我們繼而與媒體資源擁有人安排安裝時間。

我們的前綫運營團隊負責建立本地團隊以處理安裝、維護及移除廣告。他們處理在機場及地鐵站展示的廣告。他們亦確保本地團隊遵循一貫的安全標準。於展示期間，我們進行維護檢查，並在有需要時維修或清潔廣告顯示屏，直至廣告拆卸為止。我們的中央營運管理協調小組為本地前綫營運團隊提供整體訓練及支援，以在擴展業務時保持高標準。我們的中央營運管理協調小組亦負責持續的品質管理。我們有指定的僱員負責監察廣告，確保在正確的時間和正確的地點妥善及穩固地安裝廣告，並保

業 務

持一貫的乾淨及正常運作。倘發現任何問題，我們的僱員會作出附有相片的報告，並存於中央紀錄內，前綫員工會進行相關維修。安裝廣告後，我們會向廣告客戶報告有關廣告的類型、數量、展示期及其他詳情。

我們聯絡符合資格的第三方工程公司及承包商，以完成安裝、維修及移除機場部分媒體資源的廣告。除了燈箱顯示屏、海報、廣告牌及大廈創意廣告外，我們亦與該等第三方就安裝、維修及移除地鐵綫路媒體資源訂立合約。然而，我們的營運單位僱員會監督及審查該等分包合約承辦商的工作。

資訊科技

我們的資訊科技系統協助合約管理、銷售、客戶管理、媒體資源庫存及媒體資源預約。我們所運用的專有資訊科技基礎流程平台及系統，由我們公司的軟件團隊與外部軟件開發商共同開發，並由業務及營運部門不斷輸入資料。於最後實際可行日期，我們有11名僱員負責營運及維護資訊科技系統，他們亦與第三方服務供應商合作。

我們的資訊科技系統整合主要的營運程序及管理，並能處理中國及香港的主要業務交易。通過我們的銷售及客戶管理系統，僱員能分享廣告客戶的資料、選擇偏好及近期會晤的紀錄。客戶能通過我們的媒體資源預約系統，要求及預約廣告空間。我們打算改良資訊科技系統以提高效率。舉例而言，我們旨在進一步為地鐵綫路營運提高管理資源系統自動化程度，使各個營運能共享資源及銷售資訊。我們相信，隨著我們在更多城市推行新媒體資源，我們將能更有效地複製營運。

供應商

我們的供應商包括向我們提供廣告空間的媒體資源擁有人，以及在我們的媒體網絡內提供廣告物料及廣告安裝與維修的供應商。於往績記錄期間，我們的前五大供應商是向我們提供廣告空間特許經營權的媒體資源擁有人，分別佔我們截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月的收入成本57.0%、55.6%、56.8%及61.3%。截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，我們的最大單一供應商分別佔我們的收入成本20.6%、20.6%、19.4%及17.5%。

業 務

我們於截至2013年12月31日止年度的前五大供應商為：

- 香港鐵路有限公司，我們從中取得香港四條地鐵綫路，11個購物商場及香港鐵路有限公司管理的三幢大廈；
- 杭州蕭山國際機場有限公司，我們從中取得浙江省一個機場的特許經營權；
- 雲南機場公司，我們從中取得雲南省11個機場的特許經營權；
- 深圳機場公司，我們從中取得廣東省一個機場的特許經營權；及
- 河南省鄭州新鄭國際機場管理有限公司，我們從中取得河南省一個機場的特許經營權。

據董事所知，於最後實際可行日期，概無我們的董事、彼等各自的聯繫人或任何持有我們已發行股本超過5.0%的股東擁有我們任何五大供應商的任何權益。

客戶

我們的廣告客戶直接或通過第三方廣告代理向我們購買廣告空間。因此，我們的廣告客戶包括第三方廣告代理商及國際與本地品牌擁有人。我們與中國及香港很多主要的品牌擁有人及廣告代理商建立緊密的關係。我們相信通過以下基礎能吸引及維繫廣告客戶：

- 我們的獨家特許經營權可為廣告客戶提供長期而可靠且具有彈性的選擇；
- 我們的媒體資源在大中華地區主要大城市中擁有理想的位置；及
- 我們在提供媒體方案上擁有專業經驗。

我們與各行業的不同廣告客戶合作。我們的廣告客戶類型一般分為廣告代理商及廣告客戶本身，當中不乏知名的國際與本地企業，包括騰訊、三星電子、BMW、日清食品、Ermenegildo Zegna、H&M、箭牌、新鴻基地產、OK便利店、Nike、舊街場白咖啡及Refresh。截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，該等客戶佔我們的總收入分別合共1.2%、2.4%、3.5%及2.8%。儘管上述並

業 務

非本公司的五大客戶，但我們相信該等廣為人熟悉的品牌客戶顯示我們在戶外媒體行業的強勢地位及提升我們的品牌，有利於我們的長期發展。我們的廣告客戶包括《財富》雜誌2013年全球企業500強當中的111間，亦包括《財富》雜誌2013年中國企業500強當中的88間。我們亦與主要廣告代理公司維持良好的關係，他們能向廣泛的客戶推薦我們，當中包括亞太區10大第三方廣告代理公司的其中八間。曾經與我們合作的廣告代理公司亦會向我們轉介客戶。

我們的廣告合約一般與特定的廣告活動相關，其中短期宣傳可少於一個月、中期宣傳可為期一至四個月或長期宣傳可長達三年。於往績記錄期間，我們的廣告客戶合約期限平均為約六個月。在大多的情況下，我們的客戶也會連續重續他們的短期宣傳合約。我們使用標準的廣告合約，一般列出預留的廣告空間、單位、價格及其他提供的服務。內容可能由廣告客戶提供或與推廣團隊根據廣告客戶的要求要共同開發。我們可能提供標準的廣告組合，或根據特定廣告客戶對創意廣告方案的需要，為他們設計度身訂造的策劃。我們一般要求廣告客戶預先繳付按金。我們的廣告客戶一般根據相關合約的規定分期付款。

於2013年，我們擁有約1,627名廣告客戶使用我們的媒體資源刊登廣告，當中包括589名第三方廣告代理。於往績記錄期間，我們的前五大客戶分別佔截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月收入的7.7%、7.6%、9.0%及10.4%。截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，我們最大的單一客戶分別佔我們的收入2.1%、2.0%、2.8%及3.3%。我們的前五大客戶中分別有五名、四名、四名及四名客戶於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月屬於第三方廣告代理。

據董事所知，於最後實際可行日期，概無我們的董事、彼等各自的聯繫人或任何持有我們已發行股本超過5.0%的股東擁有我們任何五大客戶的任何權益。

市場推廣及銷售

我們擁有經驗豐富的市場推廣及銷售團隊，在中國及香港僱員人數逾300名，他們負責開展市場推廣計劃，並作為客戶的聯絡人。

業 務

市場推廣

我們在市場推廣及銷售方面採取市場主導的方法，因為我們相信市場團隊打下的基礎能為銷售團隊提供平台，向廣告客戶提供媒體資源及增值服務。我們的市場團隊負責向廣告客戶、媒體資源擁有人及消費者宣傳我們的產品及服務及維護我們的品牌。我們通過定期發送電子新聞簡訊展示廣告、媒體講座、新聞通告廣告與媒體雜誌的贊助式廣告及其他特別推廣活動，宣傳產品及服務。為了提升品牌聲譽，我們亦參與行業活動，例如論壇及會議，廣告客戶及媒體資源擁有人也會出席活動。我們亦通過公司網站及各種社交媒體平台活躍於互聯網。

我們的中央市場管理協調小組設於香港，主導推廣及銷售活動及負責所有地方市場推廣團隊的監督與培訓。我們的中央市場管理協調小組為地方團隊提供指導，並從資訊管理系統抽取數據向他們轉介客戶，以進一步發展業務機會。他們亦會進行可行性研究，包括研究實際或安全問題，以及對乘客流量及資料進行市場研究。他們委託獨立第三方研究代理進行市場研究，使我們能獲得戶外媒體行業、乘客及客戶的最新資訊。該等幕後工作使我們能準備具詳細研究支持的媒體方案，供銷售團隊使用。該等幕後工作亦協助我們在媒體網絡中，建立新的城市的地方市場推廣及銷售團隊，在執行媒體方案時提供專業技能的訓練及協助。我們的地方團隊與銷售團隊合作，編製當地的媒體價目表、媒體方案及進行例行市場研究。有關媒體價目表的資料，請參閱「— 我們的營運 — 定價策略」。

銷售

我們的全國銷售網絡包括上海的重要客戶部及遍佈中國的16間地方銷售部門。我們的重要客戶部集中於第三方廣告代理業務，並負責交叉銷售我們的媒體資源予不同城市的重要客戶及其他廣告客戶。他們亦負責與我們的重要客戶（廣告客戶及廣告代理）保持良好關係，並協助地方銷售團隊與重要客戶說明及開發創意廣告。我們的銷售團隊以行業分類，因此對該行業的慣例、廣告預算及客戶需求十分了解。他們與我們的市場推廣團隊緊密合作，運用市場研究及策略，以具詳細研究支持的媒體方案向廣告客戶說明我們的優勢、經驗及能力。他們編製媒體價目表，開發及跟進銷售機會。作為與廣告客戶的主要聯絡人，我們的銷售團隊能提供廣告客戶的直接反饋，以便我們改善正在進行及於未來進行的廣告活動。





業 務

為確保符合《廣告服務明碼標價規定》下的規定，我們的銷售團隊於每年向我們的現有廣告客戶發送最新的媒體價目表及不時把價目表分發給潛在客戶和廣告代理公司。我們在收到電郵或電話查詢要求時亦會向公眾提供我們的媒體價目表。

我們相信憑藉多年的經驗及與廣告客戶的關係，包括與擁有廣泛終端客戶網絡的廣告代理公司建立的關係，我們能維繫現有客戶的忠誠度，亦能吸納新的廣告客戶。截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，我們在銷售及市場推廣開支方面分別花費約44.2百萬港元、59.5百萬港元、75.0百萬港元及33.9百萬港元，佔同期收入的6.2%、6.2%、6.2%及5.5%。

知識產權

我們的雅仕維商標對我們的業務十分重要，我們依賴商標法以保護商標。於最後實際可行日期止，我們在中國擁有兩個註冊商標。我們相信，以下我們已在中國及香港申請註冊的商標對我們的業務營運及競爭力的意義實屬重大：

商標	申請日期
	2014年5月28日（香港）及 2014年6月5日（中國）
	2014年5月28日（香港）及 2014年6月5日（中國）
	2014年5月28日（香港）及 2014年6月5日（中國）
	2014年5月28日（香港）及 2014年6月5日（中國）

見附錄四「法定及一般資料－8.本集團的知識產權」。

業 務

獎項及認可

本集團在營運歷史中，獲得無數獎項及認可，這得益於本集團的聲譽、產品及服務的品質。下表列出我們獲得的主要獎項及認可：

獎項	年份	頒發組織
The Spark Awards for Media Excellence, 最佳廣告企劃 – 戶外媒體類金獎	2014年	《Marketing》雜誌
第七屆金投賞獎項，年度最佳媒體公司	2014年	第3種人傳媒
第七屆金投賞獎項，戶外媒體類別金獎	2014年	第3種人傳媒
GB/T19001-2008/ISO9001:2008認證 (上海雅仕維)	2014年	卡狄亞標準認證(北京)有限公司
上海市著名商標 (上海雅仕維)	2014年	上海市工商行政管理局
第六屆金投賞獎項，年度最佳媒體公司	2013年	第3種人傳媒
中國最具廣告影響力的戶外媒體資源獎	2013年	中國廣告協會
第二十屆中國國際廣告節 中國廣告長城獎創意獎銅獎 ...	2013年	中國廣告協會
第五屆中國創意傳播國際大獎，服務類及小預算類金獎	2013年	21世紀營銷全媒體傳播平台
第六屆金投賞獎項，戶外媒體類別金獎	2013年	第3種人傳媒
第九屆中國廣告論壇，2012年中國最具影響力的創意廣告作品大獎	2013年	中國廣告協會
2012年中國廣告戶外年度獎，高空創意類金獎	2013年	《中國廣告》雜誌
第四屆中國經典傳播虎嘯獎，企業形象及賽事活動推廣類金獎	2013年	中國廣告趨勢論壇
中國一級廣告企業(媒體服務) (上海雅仕維)	2011年	中國廣告協會企業資質認定委員會

業 務

競爭

廣告行業市場分散、競爭十分激烈、並不斷改變。我們面對激烈的競爭。我們主要在以下方面（其他不一一列舉）爭取廣告客戶：媒體資源的位置、我們可提供的媒體資源數目、我們通過創意提供的增值服務、價格和提供服務範圍等。我們相信，憑藉獨特的空間管理、創意及廣泛覆蓋的媒體網絡，我們具有強大競爭力。

我們與中國和香港的其他戶外廣告公司競爭。根據弗若斯特沙利文報告，我們的直接競爭者包括在機場及地鐵綫路營運的廣告公司，例如德高、百靈時代、TOM集團、華視傳媒及航美傳媒。我們一般就網絡規模與覆蓋範圍、地點、價格、品質、我們提供的媒體資源及我們的品牌名稱爭取廣告客戶。我們亦面對來自其他廣告公司欲進入中國城市最理想廣告位置的競爭。機場、地鐵綫路、個別建築物擁有人及其他物業亦可能決定獨立製作、安裝及維護自己的廣告顯示屏。

我們亦與不同的廣告方式競爭廣告客戶的整體廣告開支。我們與報紙、電視、直接郵件、雜誌、電台廣播及公共／戶外設施、廣告牌、以互聯網為基礎的服務、手機裝置／應用程式、無線寬頻和公共交通廣告公司競爭。部分廣告形式可能擁有更廣泛的受眾群體，或較我們的媒體資源更廣泛傳播訊息。此外，使用該等廣告形式作為業務營運的廣告客戶，或參考該等廣告形式作購買決定的客戶可能更接受該等廣告形式。

於未來，我們可能面對來自戶外廣告行業的新加入者、現時尚未廣泛使用的較新廣告方法或尚未發展的科技運用種種因素帶來的競爭。我們不能預測未來會否因為有關規管的改變，或新產品及科技的應用，而令廣告行業面對進一步的競爭。

然而，我們相信，在中國廣告市場的主要市場參與者已與媒體資源擁有人發展長期及穩定的關係。這為不曾在主要城市擁有廣告空間的較新市場加入者造成進入市場的障礙。很多大型品牌及廣告客戶已與現有廣告代理或直接與廣告公司建立關係。因此，較小型的及新的市場加入者可能缺乏資源及經驗，難以與現有市場參與者競爭及滿足廣告客戶的需要。

業 務

僱員

於最後實際可行日期，我們及我們的聯營公司擁有767名僱員，當中105名在香港，而662名在中國。下表載列於最後實際可行日期我們按部門劃分的僱員明細：

職能	僱員人數
管理.....	28
市場推廣及銷售	331
財務.....	86
營運管理	117
前綫營運	75
創意團隊及研究與開發	27
其他.....	103
總數.....	767

我們相信，我們與僱員擁有良好關係，並旨在培養僱員強烈的忠誠度及敬業精神。我們致力通過提供清晰的職業路徑及提升技能的機會以鼓勵僱員。我們在入職時向僱員提供必要的培訓，並按分派的職責提供持續培訓，以豐富他們的技能。我們特別為市場推廣及銷售團隊提供定期培訓。我們為前綫運營的僱員提供定期安全培訓。我們委聘已完成相關安全培訓課程的安全主任監督我們的媒體資源廣告於安裝、維護及移除的過程中進行的工作，以確保妥善執行安全規定。此外，我們的安全主任會抽查前綫運營團隊所進行的工作，以確保符合安全規定。一旦發生任何與安全有關的事故或傷亡，須向我們的管理層匯報，以便彼等作進一步處理和記錄。

我們的僱員薪酬一般包括基本薪酬及酌情花紅。我們亦按銷售及其他表現目標，為僱員提供獎勵。我們根據香港法例為香港的合資格僱員提供強積金定額供款。我們根據相關法例為中國的僱員提供福利。我們與僱員保持良好的關係，於往績記錄期間並沒有任何重大勞工糾紛或停工。

物業

於最後實際可行日期，我們在香港租賃五項物業、在中國擁有12項物業及租賃33項物業，均用作辦公室及其他設施。截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，我們的租賃物業的租金開支分別為8.3百萬港元、9.7百萬港元、12.4百萬港元及6.0百萬港元。

業 務

我們所有自有物業為我們自用。就香港上市規則第5章而言，根據本[編纂]附錄一會計師報告中載列的最新經審計匯總資產負債表，於2014年6月30日的自有物業權益及總資產的總賬面值分別為約1百萬港元及約1,000百萬港元，截至該日期並無單一物業權益構成非物業活動，且亦無單一物業權益擁有總資產的15%賬面值或以上，因此我們並不須按上市規則第5章，對我們的物業權益進行估值或於本[編纂]載列任何估值報告。

據此，根據《公司條例（豁免公司及[編纂]遵從條文）公告》第6(2)條，本[編纂]獲豁免遵守《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條有關《公司（清盤及雜項條文）條例》附表三第34(2)段規定的就本公司於土地或建築物的所有權編製估值報告。

保險

本集團的營運受（其中包括）第三方責任、公眾責任及僱員賠償的保險保障所涵蓋。我們根據與媒體資源擁有人的合約條款投保，當中涵蓋我們與分包合約承辦商進行的活動。

我們相信，我們的保險涵蓋範圍與行業及地區慣例一致，並為我們的業務營運提供足夠的保障。我們不時檢討及評估風險及適當調整保險涵蓋範圍。更多詳情，請參閱「風險因素—與我們業務及行業有關的風險—我們的保險未必足以涵蓋所有損失」。

法律訴訟

於日常業務過程中，本集團不時涉及法律訴訟及其他糾紛，主要為僱員因輕度受傷對我們作出小額申索，或因廣告客戶未能繳付廣告欠款而向他們提出申索。我們並無就該等法律訴訟產生大額法律成本及開支。我們目前並無牽涉亦不知悉任何待決或對我們構成威脅的重大法律或行政訴訟、申索或糾紛。

監管合規

經董事確認，於最後實際可行日期，本公司已取得在中國及香港經營業務所需的所有重要執照及許可。於往績記錄期間，本集團未能分別遵守在中國及香港的若干適用法律及法規。該等違規事項的概要載列如下：

業 務

中國

編號	涉及的 附屬公司名稱	違規事項概要及原因	法律後果及可能被判的 最高罰款	補救措施、 現況及撥備
1.	(1)上海雅仕維 (2)廣州雅仕維	<p>於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，未能為上海及廣州的12、12、16及12個戶外媒體資源重續戶外媒體資源設置許可。</p> <p>於最後實際可行日期，由於上海及廣州的市容管理相關地方政府部門暫停處理或批准許可申請，許可未能重續。上海市市容管理部門於2008年4月發出通告，暫停所有許可申請及續新的審批程序，直至另行通告為止。</p>	<p>根據《中華人民共和國廣告法》及相關地方法規，必須自地方政府主管部門取得戶外媒體資源設置許可。</p> <p>倘無有效許可，負責管理設置戶外媒體資源的地方政府機關可下令在指定時間內移除未經授權設置的戶外媒體資源。倘本公司未能遵守有關命令，該等媒體資源將被強制移除，並被判處若干罰則。</p> <p>在上海及廣州的違規事項估計涉及的最高罰款截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月分別約為人民幣550,000元、人民幣550,000元、人民幣750,000元及人民幣550,000元。</p>	<p>於最後實際可行日期，由於上海市及廣州市市容管理相關地方政府機關尚未恢復批准程序，故未能取得相關許可。其後，我們已停止使用該12個無重續設置許可的相關媒體資源。</p> <p>我們其中一位控股股東林先生同意根據彌償契據就欠缺該12個重續設置許可而可能面臨的罰款向本集團作出彌償。</p>
				<p>我們的執行董事兼首席營運官翁忠文先生牽涉上述違規事項。</p>

業 務

我們的中國法律顧問告知，我們因相關地方政府部門暫停處理或審批許可申請而未能重續設置許可的該等違規事項而受罰的機會較小，因為：(i)根據本公司的確認，相關的廣告在未有重續許可的情況下已展現及展示超過五年；及(ii)於最後實際可行日期，我們並沒有收到各城市政府當局有任何移除相關戶外廣告通知。我們的董事亦相信，該等事項，不論個別或總計而言，不大可能對我們的業務、財務狀況及營運業績構成任何重大不利影響，主要因為：(i)於最後實際可行日期，並無政府部門對我們判處罰款；(ii)所有違規事件的最高潛在罰款預期對本集團整體而言並不重大；及(iii)截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，欠缺許可的相關媒體資源所產生的收入分別約為人民幣16.5百萬元、人民幣14.1百萬元、人民幣18.6百萬元及人民幣11.0百萬元，佔本集團同期收入分別為2.8%、1.8%、1.9%及2.3%，對本集團整體而言並不重大。

業 務

編號	涉及的附屬公司名稱	違規事項概要及原因	法律後果及可能被判的 最高罰款	補救措施、 現況及撥備
2.	(1) 海南雅仕維 (2) 北京雅仕維 (宜昌分公司) (3) 雲南空港雅仕維 (4) 河南空港雅仕維 (5) 西安雅仕維 (6) 浙江雅仕維	<p>於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，在海南、湖北、雲南、河南、陝西及浙江省，我們已從媒體資源擁有人取得特許經營權的部份戶外廣告欠缺設置許可，涉及合共分別270、259、248及248個媒體資源。</p> <p>設置戶外媒體資源的媒體資源擁有人須負責從相關地方政府機關取得設置許可。據管理層了解，該相關媒體資源擁有人對中國廣告法的詮釋有所不同。</p> <p>我們的執行董事兼首席營運官翁忠文先生牽涉上述違規事項。</p>	<p>根據《中華人民共和國廣告法》及相關地方法規，必須自地方政府主管部門取得戶外媒體資源設置許可。</p> <p>倘無有效許可，負責管理設置戶外媒體資源的地方政府機關可下令在指定時間內移除未經授權設置的戶外媒體資源。倘本公司未能遵守有關命令，該等媒體資源將被強制移除，並被判處若干罰則。</p> <p>截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，相關媒體資源擁有人於海南、湖北、雲南、河南、陝西及浙江省所涉及的違規事項可能涉及的最高罰款估計分別約為人民幣5,325,000元、人民幣4,995,000元、人民幣4,665,000元及人民幣4,665,000元。因本公司並非相關媒體資源擁有人，所以毋須對罰款承擔法律責任。</p>	<p>我們試圖協調與相關機場媒體資源擁有人在相關法規規定詮釋上的分歧，並已於2014年11月發出通知，促請他們審閱及遵守適用於其營運的相關法律及法規。截至最後實際可行日期，由於相關媒體資源擁有人未有回應本公司，故尚未取得相關媒體資源的設置許可。</p> <p>我們其中一位控股股東林先生同意就本集團因欠缺相關設置許可而可能蒙受的任何損失向本集團作出彌償。</p>

業 務

我們的中國法律顧問告知，我們因該等違規事項而被罰款的機會甚微，因為於最後實際可行日期，我們並無接獲管理設置戶外媒體資源的相關部門向我們發出的任何罰款通知。

此外，在機場及地鐵綫路設置戶外媒體資源的媒體資源擁有人須負責自相關政府部門取得設置許可，而罰款（如有）將由該等擁有人承擔。我們的董事亦相信，該等事項，不論個別或整體而言，不大可能對我們的業務、財務狀況及經營業績構成任何重大不利影響，主要因為於往績記錄期間，欠缺設置許可的相關270、259、248及248個廣告於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月所產生的收入分別約為人民幣49.2百萬元、人民幣51.2百萬元、人民幣47.5百萬元及人民幣24.9百萬元，分別佔本集團同期收入8.3%、6.6%、4.9%及5.1%。

我們的董事認為我們已採取一切合理步驟加強適當的內部控制系統以防止違規事項再度發生。獨家保薦人已獲告知(i)據中國法律顧問告知，取得相關設置許可為機場媒體資源擁有人的責任；及(ii)本公司已試圖協調與相關機場媒體資源擁有人在相關法規規定詮釋上的分歧，並已提醒彼等有關適用於其營運的該等監管規定。因此，我們的董事及獨家保薦人認為我們已強化的內部控制措施足夠有效大幅減低未來違反中國法律及法規規定的風險。

此外，經考慮上述違規事項及我們已強化的內部控制措施後，董事及獨家保薦人並不知悉對上市規則第3.08及3.09條有關擔任董事的適宜性及上市規則第8.04條有關[編纂]的適宜性產生影響的任何事宜。

業 務

編號	涉及的公司名稱	違規事項概要及原因	法律後果及可能被判的最高罰款	補救措施、現況及撥備
3.	<p>(1) 雲南空港雅仕維</p> <p>(2) 浙江雅仕維</p> <p>(3) 河南空港雅仕維</p> <p>(4) 廣州雅仕維</p> <p>(5) 北京雅仕維</p> <p>(6) 上海雅仕維</p> <p>(7) 海南雅仕維</p> <p>(宜昌分公司)</p>	<p>截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，在雲南省、杭州、廣州、宜昌、上海及海口欠缺戶外廣告登記證的廣告分別為60、88、349及463個。</p> <p>省級及地方工商管理部門均有權制定有關戶外廣告登記的特定規則及程序。作為實際處理戶外廣告登記申請的政府機構，地方工商管理部門就登記規定設置特別或當地的程序。於在續記期間，我們已按相關工商管理部門的指引及慣例行事，以遵守有關登記規定的任何特別程序或地方程序。</p> <p>雲南省工商管理部門已於會面中確認其已制定一套預先審閱程序，我們向相關地方工商管理部門提交由各廣告客戶提供的廣告，以供其初步審閱。我們僅會展示已取得工商管理部門口頭確認的廣告。</p> <p>鄭州工商管理部門及海口工商管理部門機楊分局已分別通過書面及電話訪談形式確認，指我們已於展示廣告前根據其各自的地方慣例與其進行預先溝通，並取得口頭確認。</p> <p>我們亦已於展示廣告前與杭州及宜昌工商管理部門進行預先溝通，並取得其口頭確認。我們試圖向當局取得確認，惟於最後實際可行日期，我們並未收到任何回覆。</p> <p>由於相關媒體資源並未有重續設置許可，我們未能就於上海及廣州的不合規媒體資源上展示戶外廣告取得戶外廣告登記證。有關於上海及廣州並無重續設置許可的相關不合規廣告資源，請參閱第135頁。</p> <p>我們的執行董事兼首席營運官翁忠文先生牽涉上述違規事項。</p>	<p>根據《戶外廣告登記管理規定》，展覽與展示戶外廣告必須事先向地方工商管理部門登記。在機場航站樓內部及外部展覽與展示的廣告均視為戶外廣告及須予登記。</p> <p>此外，有關未登記而刊登戶外廣告的單位或個人，地方工商管理部門可沒收從廣告產生的收入及判處每個戶外廣告最高人民幣30,000元的罰款，並責令限期辦理登記程序。倘登記程序未能在特定期限內完成，本公司將被下令停止展覽與展示該廣告。</p> <p>根據我們的中國法律顧問，廣告一經展示，則違規事項不得藉獲獲取戶外廣告登記證予以糾正。於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，雲南省及鄭州市不合規廣告的估計潛在最高罰款分別為零、人民幣1.3百萬元、人民幣7.9百萬元及人民幣12.0百萬元。根據《工商行政管理機關行政處罰案件認定辦法》，於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月在雲南省及鄭州市因欠缺戶外廣告登記證的不合規廣告可能被沒收的收益預期分別約為零、人民幣282,000元、人民幣4.1百萬元及人民幣7.3百萬元。雲南省工商管理部門已確認彼等將不會就本公司的過往不合規廣告向本公司施加罰款。根據我們的中國法律顧問，河南省工商管理部門就本公司過往不合規廣告作出罰款的機會極其輕微。</p> <p>於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月於杭州、廣州、宜昌、上海及海口的不合規廣告的估計最高潛在罰款分別為人民幣1.8百萬元、人民幣1.4百萬元、人民幣2.6百萬元及人民幣1.9百萬元。根據《工商行政管理機關行政處罰案件認定辦法》，截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月，於杭州、廣州、宜昌、上海及海口涉及欠缺戶外廣告登記證的全部不合規廣告可能被沒收的收益預期分別約為人民幣0.2百萬元、人民幣0.4百萬元、人民幣3.3百萬元及人民幣5.9百萬元。</p> <p>發生違規事項所在相關省份的地方工商管理部門均已向我們發出合規函件，確認我們的附屬公司及其營運符合適用的法律及法規及彼等先前並無對我們的附屬公司處以任何罰款。</p>	<p>於最後實際可行日期，我們已糾正全部不合規廣告，並已取得相關戶外廣告登記證。</p> <p>雲南省工商管理部門已於會面中確認其將不會就過去的不合規廣告對本公司作出懲處。河南省工商管理部門及鄭州工商管理部門機楊分局以書面形式及海口工商管理部門機楊分局以電話訪談形式已確認我們為符合法律要求的公司。根據中國法律的顧問意見，上述機關為負責管理我們的相關廣告及可提供上述確認的主管部門，而受訪官員為相關機關授權以提供上述口頭確認的代表。</p> <p>我們試圖向杭州及宜昌工商管理部門取得額外確認，惟於最後實際可行日期尚未自其獲得任何回應。</p> <p>於最後實際可行日期，我們已終止於上海及廣州並無重續設置許可的相關不合規廣告資源上的廣告的展示。</p> <p>我們其中一位控股股東林先生同意就本集團因欠缺相關戶外廣告登記證而可能蒙受的任何損失或處罰向本集團作出彌償。</p>

業 務

我們的中國法律顧問告知，我們因該等違規事項而受罰或我們來自該等廣告的收入被沒收的機會甚微，原因為：(i)於最後實際可行日期，我們並沒有從相關地方工商管理局收到任何罰款通知；(ii)雲南省工商管理局已確認，根據慣例，通過預先審閱並取得彼等口頭確認後展示的廣告被視為已遵守登記規定，而彼等不會對過往不合規的廣告施以罰款；及(iii)河南省工商管理局就過往不合規廣告對本公司施以罰款的機會極微。我們的董事亦相信，該等事項，不論個別或總計而言，不大可能對我們的業務、財務狀況及營運業績有任何重大影響，主要因為：(i)於最後實際可行日期，並無政府部門對我們判處罰款；及(ii)上述登記問題正根據適用法律及規例的常規程序改正。

所有欠缺戶外廣告登記證的不合規廣告於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月的收入貢獻總額分別為約人民幣1.7百萬元、人民幣4.7百萬元、人民幣43.6百萬元及人民幣58.6百萬元，佔本集團於同期的收入分別0.3%、0.6%、4.5%及12.1%。

上文所述全部三種違規事項於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月的收入貢獻總額分別為約人民幣67.3百萬元、人民幣68.8百萬元、人民幣100百萬元及人民幣71.7百萬元，佔本集團於同期的收入分別11.3%、8.9%、10.3%及14.8%。

內部控制

我們的管理層已積極評估及監控相關業務風險，並將繼續進行評估及監控，以確保風險維持於可接受水平內。

我們已委派由117名成員組成並由我們的執行董事兼首席營運官翁忠文先生領導的媒體管理部門實施改正措施，以確保持續符合規定。翁先生與相關員工已出席與本集團中國業務有關的相關法律法規培訓課程。翁先生在中國廣告媒體行業擁有超過19年工作經驗，已接受充足的法律培訓，在發生違規事項後由經驗豐富的法律合規團隊主管協助。我們的董事及保薦人因此認為，彼有能力履行其職責，監督改正及確保日後符合規定。

業 務

我們已自2014年9月起委任法律合規團隊主管，直接向我們的執行董事兼首席營運官翁忠文先生匯報，並負責向董事會匯報重大事宜。我們的主管於法律合規工作方面擁有16年工作經驗，並持有中國企業法律顧問執業資格證書。我們的主管連同法律合規團隊，尤其負責(i)確保媒體管理部門所有媒體資源及廣告正式取得所需許可及登記證；(ii)定期檢查我們所有廣告有否遵守適用法律法規的紀錄冊；(iii)採取適當補救措施解決任何違規事項；(iv)草擬及監控內部控制政策及程序的實施；及(v)向本公司高級管理層提交合規風險評估及管理報告。我們有一支由3名成員組成的法律合規團隊，由我們的主管直接領導。法律合規團隊將與我們的媒體管理部門合作，實施風險管理程序，並向董事會匯報緊急及重大事宜。

我們已於2014年9月採取以下內部控制措施，以確保持續遵守所有法律及法規，並防止再度發生上述違規事項：

重續設置許可 我們將確保我們不會在任何未經續新設置許可的媒體資源上展示廣告。

我們的媒體管理部門負責為我們的媒體資源申請設置許可。彼等須存置媒體資源設置許可有效期及到期日的紀錄冊，並定期向負責監控現有設置許可狀況及重續許可程序的法律合規團隊匯報。倘我們媒體資源的任何設置許可未有適當重續，我們將移除媒體資源上展示的任何廣告，直至重續有關設置許可為止。

業 務

取得設置許可 我們將確保我們不會在任何欠缺有效設置許可的媒體資源上展示廣告。

我們的媒體資源擁有人負責取得該等設置許可。我們的法律合規團隊負責監控該等設置許可的狀況。倘我們任何媒體資源欠缺所需的設置許可，我們將移除媒體資源上展示的任何廣告，直至媒體資源擁有人向我們提供證據證明已取得有關設置許可。

在訂立任何新特許經營權合約前，我們將盡力確保(i)媒體資源擁有人已取得或被要求取得相關設置許可及已承諾在許可屆滿時更新許可；及(ii)所有新特許經營權合約將包括彌償條款，據此，本集團任何成員公司因欠缺設置許可而蒙受的損失或罰款將由媒體資源擁有人彌償或補償。

取得戶外廣告登記證 我們將確保我們不會展示任何欠缺有效戶外廣告登記證的廣告。

我們的媒體管理部門負責取得戶外廣告登記證。他們向廣告客戶取得相關文件及資料。法律合規團隊取得所有相關資料並進行審閱後，我們的媒體管理部門會向相關地方工商管理局提交登記證的申請。

我們的媒體管理部門置存所有廣告有否遵守登記規定的記錄冊。我們的法律合規團隊監控戶外廣告登記證的狀況，以確保持續遵守有關規定。所展示的廣告如有任何違規，則將予移除直至取得相關戶外廣告登記證為止。

業 務

為確保我們的媒體管理部門及法律合規團隊持續獲悉及了解地方法律及法規監管規定的最新情況，我們已經並將繼續向我們的員工提供定期培訓及更新資料。本集團亦聘請外部法律顧問在必要時就合規事宜提供意見。

本公司已於2014年9月聘請內部控制顧問，以審閱本公司針對有關重續設置許可及取得戶廣告登記證的該等違規事項所採取的補救措施以及為防止再發生該等違規事項而採取的額外措施。

內部控制顧問所履行的審閱程序構成香港會計師公會所頒佈的相關技術公佈AATB 1的長式報告。內部控制顧問所履行的工作範圍及審閱程序乃由本公司、獨家保薦人及內部控制顧問議定。內部控制審閱乃根據本公司所提供的資料進行。內部控制顧問並無提出進一步建議。

我們的董事認為，我們已採取一切合理步驟加強適當的內部控制系統以防止違規事項再度發生。因此，我們的董事及獨家保薦人認為我們已強化的內部控制措施足夠有效大幅減低未來違反中國法律及法規規定的風險。

此外，經考慮上述不合規事件及我們已強化的內部控制措施後，董事及獨家保薦人並不知悉對上市規則第3.08及3.09條有關擔任董事的適宜性及上市規則第8.04條有關[編纂]的適宜性產生影響的任何事宜。

我們其中一位控股股東林先生已以本集團作為受益人對（其中包括）我們可能直接或間接因上文披露的違規事項而蒙受或與之有關的一切損失、罰款或被沒收收益作出彌償。

業 務

香港

有關《前身公司條例》的違規事項

編號	附屬公司名稱	違規事項	違規原因	法律後果及可能被判的最高罰款（如有）	防止違規事項再度發生的措施
1.	雅仕維廣告	我們的香港附屬公司未能在過往年度舉行的彼等各自的股東週年大會上提交彼等各自的經審計賬目，而在該等股東週年大會上提交的彼等若干經審計賬目日期超出相關股東週年大會舉行日期前的九個月。	此疏忽並非蓄意造成，因為未有向我們的附屬公司適時提供專業的建議，以確保遵循《前身公司條例》。	根據《前身公司條例》第122條，香港公司的董事必須安排在公司股東週年大會前，備妥及提交公司的損益表及資產負債表。該等賬目日期不得超過相關股東週年大會舉行日期前九個月。未能按《前身公司條例》第122條採取合理步驟的董事可能被處12個月監禁及300,000港元罰款。	我們已制訂及執行以下內部指引及政策： <ul style="list-style-type: none"> 我們的執行董事、首席財務官兼公司秘書蘇智文先生，在香港擁有18年會計及財務經驗的合資格會計師，並為香港會計師公會的成員，負責監察本集團的會計事宜及我們香港附屬公司的公司秘書事宜；
2.	雅仕維廣告媒體				我們最近亦聘請了一名高級公司秘書主任，彼為香港特許秘書公會成員，協助蘇先生處理本公司與香港附屬公司的公司秘書事項；及
3.	雅仕維媒體				本集團將聘請外部法律顧問，在有需要的情況就合規事宜作出建議。
4.	Asiaray Outdoor				
5.	Asiaray Metro				
6.	Genesis Printing				
7.	Genesis Signmaker				
8.	香港雅仕維				

業 務

香港大律師容至賢先生獲聘用就違反《前身公司條例》第122條提出法律意見。據彼告知，自相關香港附屬公司或彼等董事在股東週年大會上應採取相關步驟以提交財務報表日期起三年屆滿後，彼等不會因違反第122條受到檢控。另一方面，於最後實際可行日期，相關香港附屬公司的董事仍然有機會就未能提交截至2011年12月31日止年度往後的財務報表受到檢控。彼認為，(i)違反《前身公司條例》第122條的嚴重程度實屬輕微；(ii)一旦被定罪，判處最高刑罰的可能性極微；(iii)附屬公司董事不大可能被判處監禁；及(iv)鑒於提出對董事有利的輕判因素，裁判官可能判處的潛在罰款亦會減少。

董事確認，由於該等違規與本集團業務中管理營運的所需執照並無直接關係，上述違規不會對本集團的業務營運造成不利影響。

業 務

編號	附屬公司名稱	違規事項	違規原因	法律後果及可能被判的最高罰款（如有）	防止違規事項再度發生的措施
1.	雅仕維廣告	我們的香港附屬公司未能於彼等公司情況出現若干變動時，在規定的時間內提交所需通知予香港公司註冊處處長。	此疏忽並非故意造成，因為我們附屬公司缺乏適時及專業的建議，以確保遵循《前身公司條例》。	根據《前身公司條例》第92條、第107條、第109條及第158條（「相關條例」），香港公司在公司情況出現若干變動時，必須在相關條例指定的時間內提交通知予香港公司註冊處處長。	我們已制訂及執行以下內部指引及政策： <ul style="list-style-type: none"> 我們的香港附屬公司已向香港公司註冊處提交所有相關及所需規定表格及通告，就有關本集團或任何高級人員的該等逾期提交事項，我們並沒有收到對本集團或相關附屬公司的任何高級人員的任何檢控的通知，亦無收到對本集團或相關附屬公司的任何高級人員判處罰款的通知；
2.	雅仕維廣告媒體			我們的香港附屬公司及香港附屬公司的各違規高級人員可能就以該以往違規被判第三級（10,000港元）或第五級（50,000港元）罰款（視乎情況而定），及就相關條例下各遲交文件被判每日違規罰款300港元（第三級）或700港元（第五級）。	我們的執行董事、首席財務官兼公司秘書蘇智文先生，在香港擁有18年會計及財務經驗的合資格會計師，並為香港會計師公會的成員，負責監察本集團的會計事宜及我們香港附屬公司的公司秘書事宜；
3.	雅仕維媒體				我們最近亦聘請了一名高級公司秘書主任，彼為香港特許秘書公會成員，協助蘇先生處理本公司與香港附屬公司的公司秘書事項；及
4.	Asiaray Outdoor				
5.	Asiaray Metro				
6.	Genesis Printing				
7.	Genesis Signmaker				
8.	香港雅仕維				本集團將聘請外部法律顧問，在有需要的情况就合規事宜作出建議。

業 務

我們的香港法律顧問認為(i)違反的嚴重程度實屬輕微；(ii)一旦被定罪，判處最高刑罰的可能性極微；(iii)附屬公司董事不大可能被判處監禁；及(iv)鑒於提出對附屬公司及其董事有利的輕判因素，裁判官可能判處的潛在罰款亦會減少。然而，相關香港附屬公司及其各自的董事仍有可能就該等違反而受到檢控，須視乎公司註冊處的斟酌決定。

我們的董事亦確認，由於該等違規與本集團業務中管理營運的所需執照並無直接關係，上述違規不會對本集團的業務營運造成不利影響。