

業 務

概 覽

我們於動漫相關行業從事多項業務，主要集中於日本市場以第三方知名動漫角色為藍本的動漫衍生產品(主要為玩具)的貿易連同提供增值服務。此業務為我們於往績記錄期的主要收入及利潤推動因素。我們大部分的客戶乃為日本玩具公司(如Tomy及世嘉)及日本領先戶外主題遊樂園採購該等產品的日本公司。憑藉我們的創辦人、行政總裁兼執行董事庄先生的領導及願景，以及為加強我們的核心業務及使其更為多元化，我們正於中國開發室內動漫遊樂園業務。我們於此業務的第一個獨家項目為經營上海Joypolis室內動漫遊樂園，根據世嘉，我們是世嘉第一個許可的中國Joypolis營運商。我們亦配備創作專有動漫及將其投放商業製作的內部研發能力。根據弗若斯特沙利文報告，我們的專有動漫角色「紫嫣」乃首個於中國透過採用三維增強實境及混合實境技術，以多種語言舉行動漫演唱會的虛擬偶像。我們預期「紫嫣」的首個大型音樂動漫演唱會將於2015年2月於華潤深圳灣體育中心春繭體育館(一座位於深圳的體育館)進行。

透過收購或自主開發，我們擁有多套專有動漫，包括：

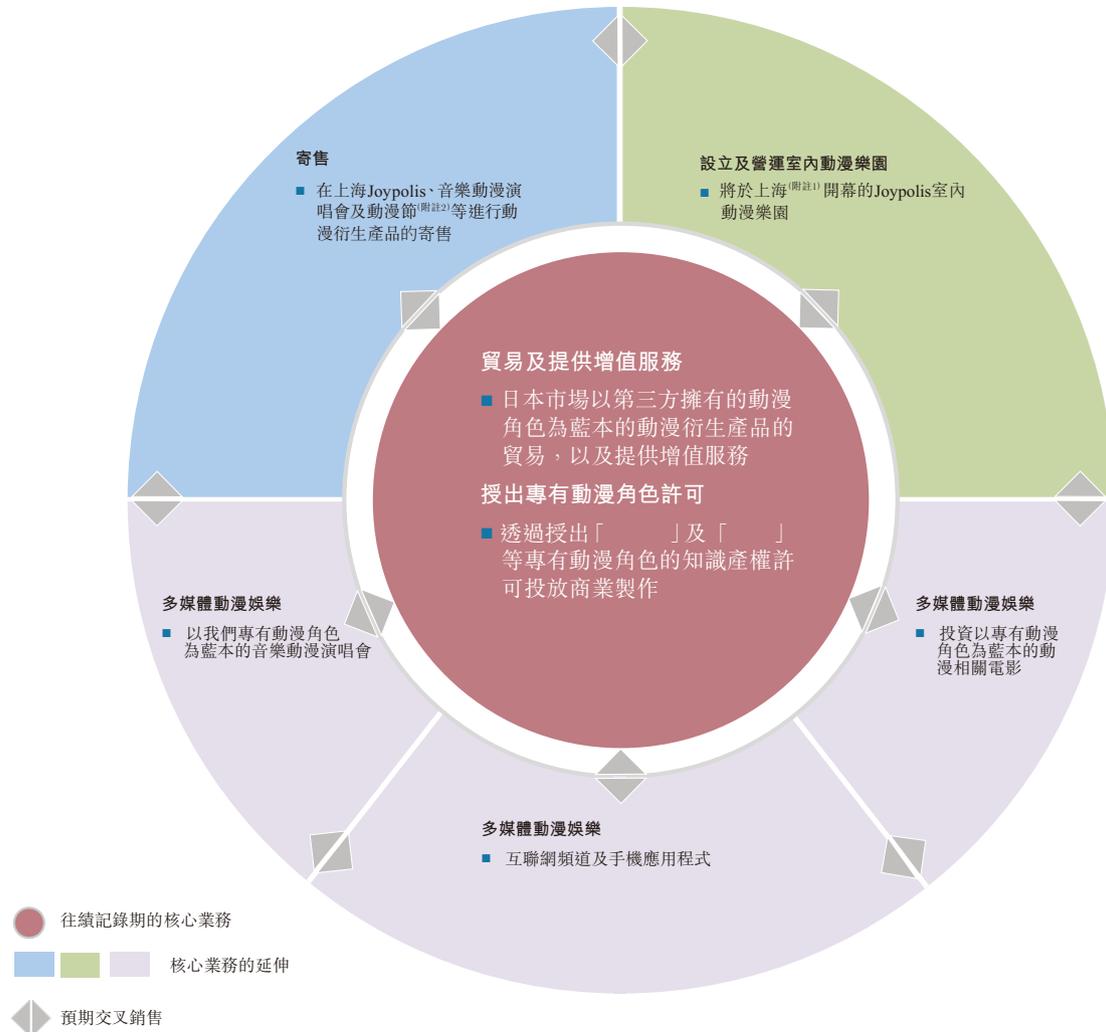
- 「紫嫣」()獲得(其中包括)中國動畫學會深圳國家動漫產業基地於2014年在第四屆十大卡通形象中頒授「特別形象推廣獎」；及
- 「憨八龜」()於2009年獲(其中包括)中華人民共和國商務部、中華人民共和國文化部、國家廣播電影電視總局及中華人民共和國新聞出版總署聯合頒發「國家文化出口重點項目」。

於往績記錄期間，我們專有動漫之主要收入來自於授予Zing動漫角色知識產的許可費用。於最後實際可行日期，我們已與三名獨立第三方(亦為我們寄售業務的發貨人)訂立協議，據此，我們向許可持有人授出許可以銷售具有我們於中國的專有動漫角色「憨八龜」及「紫嫣」的指定類別產品。除我們向許可持有人收取的不可退還加盟費外，我們亦收取相等於最低金額及彼等自銷售相關產品的收入的某一百分比之較高者的年度專利費。在上海Joypolis開設店舖全面開幕後(我們計劃作為許可持有人寄售含有我們專有動漫角色的產品的實體平台)，我們相信將能進一步開拓收入來源。

業 務

我們亦擴展至(i)電影投資；(ii)音樂動漫演唱會；及(iii)線上娛樂及手機應用程式等領域的多媒體動漫娛樂業務。於最後實際可行日期，雖然該等業務並無對我們的財務業績作出重大貢獻，但我們相信新業務形成核心業務的延伸，並構成我們於動漫相關行業戰略發展的重要部分，旨在推廣及交叉銷售我們不同的業務領域，並產生協同效應。

下圖說明於最後實際可行日期我們的業務模式概覽：



附註：

1. 預期分別於2014年12月30日或前後及2015年第四季分兩期開業。
2. 預期由2015年2月舉行「紫媽」演唱會時開始。
3. 上圖僅供參考之用。該圖所示的業務分部的規模及比例並不表示實際或預計收入及利潤已經或將會由有關業務分部按有關比例產生，或根本不會產生。

業 務

我們的創辦人、行政總裁兼執行董事庄先生為精通日語的中國人，並熟悉日本商業文化。庄先生於玩具行業有約18年經驗，且對塑膠玩具的產品開發及生產過程十分熟悉。憑藉庄先生的領導及願景，我們自成立以來已達成多個重要里程碑，例如建立動漫衍生產品的貿易、於2011年收購動漫角色「憨八龜」的知識產權、開發虛擬偶像「紫媽」及於2014年與世嘉就於設立及營運上海Joypolis訂立世嘉許可協議。庄先生將於緊隨[編纂]及[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)在41.85%已發行股份中擁有實益，並與其他一致行動人士於55.95%已發行股份中擁有權益。我們的榮譽主席池田先生，參與制定我們的業務策略及為本集團提供營銷洞察力，並將於緊隨[編纂]及[編纂]完成後(假設[編纂]未獲行使)在7.26%已發行股份中擁有實益。池田先生為日本人，彼為IMA Group(一家專注於(其中包括)扭蛋玩具自動販賣機業務之集團公司)的創辦人、主席兼行政總裁，並自90年代起一直於日本玩具及動漫相關行業工作。

我們於往績記錄期的核心業務

動漫衍生產品的貿易

我們向客戶供應動漫衍生產品及向部分客戶提供增值服務。我們供應的動漫衍生產品主要是由客戶不時指定以第三方擁有的受歡迎動漫角色為藍本的玩具。我們的產品種類包括一般塑膠玩具、食品級玩具(即擬直接接觸食物的玩具及隨同糖果附奉的玩具)及其他(即生產動漫衍生產品所用的產品模具)。

由於我們的客戶主要是該等為主要玩具公司(如Tomy及世嘉)及日本領先戶外主題遊樂園採購動漫衍生產品的日本公司，我們主要專注於日本市場。我們相信我們與客戶的良好關係展示我們有能力持續提供優質產品及服務令客戶滿意，以及令該等向我們的客戶購買產品的主要玩具公司及領先戶外主題遊樂園滿意。此貿易業務於往績記錄期為我們收入的主要來源。於截至2012年、2013年及2014年3月31日止三個年度以及截至2014年8月31日止五個月，我們自此業務分別產生收入的95.5%、88.7%、72.4%及99.3%。

透過授出許可將專有動漫角色投放商業製作

我們以創造及開發動漫角色的研發能力為榮。透過收購或自主開發，我們擁有多個專有動漫的知識產權，例如「憨八龜」、「紫媽」、「動物環境會議」及「神奇的優悠」。

業 務

我們過往委聘深圳華夏研發人員團隊就創造及開發自家專有動漫角色向我們提供服務。隨著於中國成立外商獨資企業兼本公司全資附屬公司深圳華爾德，深圳華夏的若干人員已成為我們的僱員及繼續為我們效勞。於最後實際可行日期，我們的設計及生產部門擁有[12]名僱員，當中大部分僱員於整個往績記錄期為我們提供服務(透過深圳華夏提供的人員團隊及其後直接作為我們的僱員)。有關我們與深圳華夏的關係的詳情，請參閱本[編纂]「歷史、發展及重組」一節中「概覽—深圳華夏經營的業務活動」及「我們的專有動漫角色及多媒體業務」。

我們的設計及生產部門由梁健軍先生領導，其於動漫相關行業具有約12年經驗，並曾擔任深圳華夏及擔任深圳唐人的製作總監。梁先生領導創作「憨八龜」的團隊，有關角色為由我們收購，且屢獲殊榮的動漫角色之一。此外，我們已開始透過採用混合實境技術舉行以「紫媽」為藍本的動漫演唱會為「紫媽」(為虛擬藝人)進行推廣及營銷。

我們授出部分專有動漫角色的許可以賺取許可費。於截至2014年3月31日止三個年度及截至2014年8月31日止五個月，我們授出動漫角色許可業務分別產生我們收入的[4.5] %、[11.3] %、[21.7] %及零。

我們於動漫相關行業核心業務的延伸

室內動漫遊樂園

根據弗若斯特沙利文報告，娛樂設施技術的開發、中國家庭收入增加及城市化率上升，將令中國室內主題遊樂園市場迅速增長。我們致力經營頂尖室內動漫遊樂園，提供具優質設施及服務而同時中國年輕人口亦能負擔的流行刺激娛樂。鑑於此行業的潛力，以及為我們核心業務及創作及開發專有動漫角色的內部能力創造協同效應，我們訂立世嘉許可協議，以經營上海Joypolis。根據世嘉，我們是世嘉第一個許可的中國Joypolis營運商。於2014年6月30日，華夏樂園香港及沛豐(李先生的全資附屬公司)訂立承諾備忘錄，據此，沛豐向我們支付不可退還加盟費20.0百萬港元，作為我們自世嘉取得營運上海Joypolis業務商機的代價。於支付該不可退還加盟費後，沛豐委任平安泰盛(由李先生之子李濟安先生擁有80.0%的附屬公司)於上海Joypolis項目中與我們合作。該金額於截至2014年3月31日止年度的收入中確認。

根據世嘉許可協議，我們擁有權利獨家在上海經營Joypolis。我們已於2014年8月25日與平安泰盛訂立合資合同，據此，華夏樂園香港、深圳華爾德及平安泰盛分別擁有上海Joypolis的經營實體華嘉泰中國49.0%、2.0%及49.0%股本權益。故此我們擁有華嘉泰中國超過50.0%股本權益，該公司為本公司非全資附屬公司。

業 務

東京Joypolis於1996年由世嘉開幕，並於2012年翻新後重開，注重結合數碼體驗及現實至其娛樂理念。東京Joypolis樓高三層，建築面積約10,000平方米，提供超過20個遊樂設施，而大阪Joypolis室內遊樂園的建築面積約為4,000平方米。上海Joypolis的設計及理念乃基於世嘉於日本經營的Joypolis室內動漫遊樂園。上海Joypolis將座落位於上海普陀區中山北路的商業大樓上海環球港三樓及四樓，。華夏動漫BVI(我們預期將由華嘉泰中國取代)[已]與月星[訂立]日期為2014年7月24日的租賃協議。根據租賃協議，約1,000平方米建築面積的租賃年期由2014年12月20日開始，而額外7,239平方米建築面積的租賃年期由2015年7月28日開始，兩者年期均至2025年7月27日止。我們計劃於2014年12月30日或前後及2015年第四季共分兩期開設佔地兩層的上海Joypolis，預期各期的建築面積分別為1,000平方米及8,239平方米。

多媒體動漫娛樂

作為將專有動漫角色投放商業製作的另一方式，我們已開始發展我們的動漫相關業務至多媒體動漫娛樂行業，即以下領域：(i)電影投資；(ii)音樂動漫演唱會；及(iii)線上娛樂及手機應用程式。

寄售

作為業務計劃的一部份，我們擬透過多個渠道進行動漫衍生產品的寄售，包括我們於音樂動漫演唱會的攤位及上海Joypolis的店舖。有關說明我們的建議寄售業務模式之簡化圖，請參閱下文「—我們於動漫相關行業核心業務的延伸—寄售」。

我們的財務表現

於截至2014年3月31日止三個財政年度及截至2014年8月31日止五個月，我們的總收入分別為292.3百萬港元、283.5百萬港元、338.7百萬港元及186.8百萬港元。我們於截至2012年、2013年及2014年3月31日止三個財政年度以及截至2014年8月31日止五個月的毛利分別為115.7百萬港元、126.4百萬港元、165.5百萬港元及65.2百萬港元，而我們於相關期間的毛利率分別為39.6%、44.6%、48.8%及34.9%。我們於截至2014年3月31日止三個財政年度及截至2014年8月31日止五個月的年度純利分別為82.0百萬港元、85.2百萬港元、130.6百萬港元及39.7百萬港元。

業 務

下表載列於截至2012年、2013年及2014年3月31日止三個年度以及截至2014年8月31日止五個月本集團多個業務分部產生的收入：

	截至3月31日止年度						截至8月31日 止五個月	
	估收入		估收入		估收入		估收入	
	2012年	百分比	2013年	百分比	2014年	百分比	2014年	百分比
	(除百分比外為千港元)							
銷售動漫衍生貿易	279,007	95.5%	251,593	88.7%	245,136	72.4%	185,541	99.3%
授出專有動漫 角色許可	13,292	4.5%	31,900	11.3%	73,608	21.7%	-	-
小計	<u>292,299</u>	<u>100%</u>	<u>283,493</u>	<u>100%</u>	<u>318,744</u>	<u>94.1%</u>	<u>185,541</u>	<u>99.3%</u>
設立及營運室內 動漫遊樂園	-	-	-	-	20,000	5.9%	872	0.5%
多媒體動漫娛樂 寄售	-	-	-	-	-	-	411	0.2%
總計	<u>292,299</u>	<u>100%</u>	<u>283,493</u>	<u>100%</u>	<u>338,744</u>	<u>100%</u>	<u>186,824</u>	<u>100%</u>

儘管於往績記錄期內，我們自動漫衍生產品貿易產生大量收入及利潤，我們相信我們的其他業務(特別是設立及經營動漫遊樂園)將為本集團的增長及發展帶來重大貢獻。

我們的競爭優勢

我們相信以下優勢為我們過往成功的主要因素，並及將繼續有利於我們發展各種動漫相關業務：

建立與穩定日本客戶的動漫衍生產品的貿易業務

我們供應以我們客戶不時指定的多個第三方擁有的受歡迎動漫角色為藍本的動漫衍生產品，主要是玩具。我們並非僅為動漫衍生產品貿易商，我們向若干客戶提供增值服務。由於我們的客戶主要是該等為主要玩具公司(如Tomy及世嘉)及領先戶外主題遊樂園採購玩具產品的日本公司，我們主要專注於日本市場。於截至2014年3月31日止三個財政年度及截至2014年8月31日止五個月，我們分別從該分部產生收入的89.0%、95.8%、92.0%及93.2%。

業 務

透過持續為客戶滿足度提供優質產品及服務，我們深受日本客戶及通過我們的客戶購買我們產品的領先日本主要玩具公司及領先戶外主題遊樂園信任。此業務板塊的多名客戶與我們建立客戶關係已達五年以上，我們相信此事足見我們與客戶的穩定關係。

憑藉我們於日本提供優質產品的往績記錄，我們相信我們已處於有利位置，可成為行業內日本客戶的首選業務夥伴。我們亦相信此可令我們於動漫相關行業建立品牌知名度及為我們提供競爭優勢，可於此行業相關的新商機出現時，捕捉有關商機。

專有動漫以及內部動漫創作及開發能力

除作為動漫衍生產品的貿易商外，我們亦以透過收購或自主創作專有動漫的擁有權及內部創作及開發專有動漫的能力為榮。於最後實際可行日期，我們的設計及生產部門有12名僱員，而其中大部分已於整個往績記錄期為我們提供服務(透過深圳華夏提供的員工團隊及其後直接作為我們的僱員)。我們的設計及生產部門由梁健軍先生領導，在動漫相關行業有約12年經驗。

我們相信我們專有動漫的擁有權以及產品推出市場的時間及內部創作及開發專有動漫的能力有利我們於動漫相關行業拓展及開發不同業務及為業務創造協同效應。根據弗若斯特沙利文報告，我們的專有動漫角色「紫嫣」乃首個於中國透過採用三維增強實境及混合實境技術，以多種語言舉行音樂動漫演唱會的虛擬偶像。我們預期「紫嫣」的首個大型音樂動漫演唱會將於2015年2月於華潤深圳灣體育中心春繭體育館(一座位於深圳的體育館)舉行。我們相信，我們有探索及捕捉動漫相關行業的不同機遇及令我們的業務產生協同效應的能力，對本集團的長遠可持續增長極為重要。

產生自貿易業務的穩定現金流量提供穩固基礎，有助捕捉動漫相關行業的機遇

於往績記錄期，作為我們的主要收入及利潤推動因素，我們主要專注於日本市場從事以第三方擁有的動漫角色為藍本的動漫衍生產品的貿易。我們認為此乃穩定的輕資產業務模式。截至2014年3月31日止三個年度及截至2014年8月31日止五個月，我們動漫衍生產品貿易所產生的收入分別為279.0百萬港元、251.6百萬港元、245.1百萬港元及185.5百萬港元，分別佔總收入的95.5%、88.7%、72.4%及99.3%。於往績記錄期，我們並無產生任何銀行借款。儘管我們致力戰略性地發展及拓展我們的業務，但我們相信動漫衍生產品貿易的核心業務未來仍會對我們的收入及利潤作出重大貢獻。尤其是，

業 務

我們認為此傳統業務可為我們提供穩定現金流，以有效捕捉動漫相關行業的機遇。此外，我們相信儘管市場波動，(1)我們傳統貿易業務的穩定財務表現；(2)上海Joypolis開業後更為強大的資產基礎；及(3)我們現有的非桿杆業務模式，將有助我們於有需要時獲取外部融資，以作潛在投資及收購機遇。

經驗豐富、努力不懈及具創業精神的管理團隊，其具有於動漫相關行業內戰略性地拓展業務及令我們的業務產生協同效應的遠見

我們的管理團隊由我們的創辦人、行政總裁兼執行董事庄先生領導，彼於此行業擁有約18年經驗，非常熟悉日本市場及文化。庄先生負責本集團戰略規劃及整體管理。庄先生憑藉對日本文化的熟悉，透過專注於與領先的日本市場參與者合作及建立人脈，領導本集團發展及拓展我們的業務。尤其是，我們相信彼於業內的網絡令本集團可吸引業內知名品牌與我們於各項業務中合作，例如世嘉向我們獨家授出於上海經營Joypolis室內遊樂園的許可。我們相信我們由庄先生領導的經驗豐富、努力不懈及具創業精神的管理團隊將繼續引領我們識別行業趨勢及市場機遇，因而令我們可自我們的業務策略捕捉增長潛力。

我們的戰略

跟隨動漫相關行業的國際知名領袖開發及發展的步伐，我們擬透過戰略性發展及拓展至動漫衍生產品貿易及專有動漫角色的許可；室內動漫遊樂園；及多媒體動漫娛樂等主要領域的多個動漫相關業務，提升股東價值，旨在於我們的業務間產生協同效應，並最終打造出一個綜合動漫王國。為實現該等目標，我們正推行以下主要戰略：

透過促進關係加強我們的核心業務，補足我們已建立的業務模式並使其多元化

為加強我們以日本客戶為重心的已建立貿易業務，我們計劃透過產品開發及質量控制管理方面的合作促進我們與現有客戶的關係。我們相信我們與日本客戶(其向日本主要玩具公司及領先戶外主題遊樂園供應我們的產品)的緊密關係對我們的成功極為重要。

儘管我們致力於戰略性發展及拓展至多種其他動漫相關業務，我們相信我們動漫衍生產品貿易的核心業務未來仍會為我們的收入及純利作出重大貢獻。

業 務

短期內專注於經營上海Joypolis室內動漫遊樂園，並在中長期複製此業務模式

我們認識到中國對新休閒活動及休閒空間的需求日益增加以及因此於此行業帶來的巨大潛力。

短期而言，我們將透過非全資附屬公司華嘉泰中國集中於經營上海Joypolis。此室內動漫遊樂園預期將於2014年12月30日或前後及2015年第四季分兩期開業，預期各期的建築面積分別為1,000平方米及8,239平方米。我們預計上海Joypolis將為本集團未來增長及發展的重要推動因素。

中長期而言，我們將探索並考量擴展我們的室內遊樂園業務的機會及可行性。在作出任何有關擴展決定時，我們會全面審慎考慮和評估擴展所帶來的潛在風險及潛力，除非符合下列各項，否則不會投放重大資本承擔：(1)我們信納可行性研究的結果及敏感度分析；(2)我們信納我們有必要的財政實力支持有關擴展；(3)我們就上海Joypolis進行的準備工作進度與計劃一致；(4)如適用，我們已物色合適的合營夥伴並協定一個相互接納的合營架構；及(5)我們已與世嘉及／或其他夥伴就有關擴展訂立所需協議。

我們致力於機會出現時與世嘉及／或其他合作夥伴在中國就其他遊樂園合作，藉以複製此業務模式或採用合適的業務模式。未來，我們傾向與我們的合營夥伴合作，形式為彼等將於設立室內遊樂園方面投入大部分或所有資本開支，而我們將保留該遊樂園的管理權，我們認為此安排可使我們得以自管理費產生經常性收入、減低我們的風險並加快我們的擴展計劃。

進一步發展我們創作及開發專有動漫的能力及物色將有關角色投放商業製作的不同方法，以擴大我們的收入來源及為我們的其他業務創造協同效應

我們致力於進一步發展我們創作及開發專有動漫的能力及擴大我們專有動漫的擁有權。我們相信我們專有動漫的擁有權及我們創作專有動漫的內部能力一方面將可通過獲得專利費擴大收入來源，另一方面與多個其他動漫相關業務創造協同效應及作出交叉銷售。

我們將繼續尋求不同機會以通過各種商業方法將專有動漫角色投放商業製作。例如，我們擬於我們的上海Joypolis室內動漫遊樂園銷售以我們的專有動漫角色為藍本的產品，並結合我們的專有動漫角色至若干景點。

我們亦將繼續推廣我們的虛擬偶像「紫嫣」以及其他潛在的虛擬偶像，並致力透過該等虛擬偶像的音樂、演唱會及產品拓展收入來源。我們就「紫嫣」的首個大型音樂動

業 務

漫演唱會與深圳文化產業訂立協議，該演唱會預期於2015年2月於華潤深圳灣體育中心春蘭體育館舉行，我們擬於該體育館銷售以「紫嫣」為藍本的寄售產品。我們亦將繼續探索機會，授出專有動漫角色的許可以進行動漫電影製作。例如，我們與染野電影、Studio Comet及Zing於2014年11月21日訂立一項無法律約束力框架協議，內容有關建議製作以我們的專有動漫角色「憨八龜」及「紫嫣」為藍本的動畫電影。於線上領域，我們擬於線上CUTV華夏動漫頻道上持續提供我們的專有動漫，以吸引更多廣告收入及推廣專有動漫。於手機動漫應用程式方面，我們亦希望通過互聯網及手機應用程式將專有動漫角色投放商業製作，因我們認為長遠而言，此乃利用專有動漫角色的另一潛在增長領域。我們將繼續為電腦軟件及手機應用程式設計及提供動漫相關表情符號。

我們預期，上述業務分部將產生交叉銷售影響。舉例而言，我們預計我們的演唱會及上海Joypolis乃我們透過寄售以該等角色為藍本的產品推廣我們的專有動漫角色之最佳渠道。我們亦預期，線上CUTV華夏動漫頻道將會作為我們推廣專有動漫角色、演唱會及上海Joypolis的平台。憑藉該等交叉銷售方式，我們將致力開拓其他機會以將我們的動漫角色投放商業製作及與其他業務進一步創造協同效應。

透過併購及組成戰略夥伴捕捉更多增長潛力

我們計劃透過併購，以及締結聯盟或選擇性投資與合適的業務夥伴合作，以繼續探索捕捉更多增長潛力的機遇。例如，我們將透過收購該等為主要日本玩具公司或領先戶外主題遊樂園向我們或可能向我們購買動漫衍生產品的日本公司的股本權益，探索機會往下游拓展貿易業務。我們相信有關收購將加強我們於日本市場的地位，並加強我們與主要日本玩具公司或領先戶外主題遊樂園的關係。

我們亦擬探索其他戰略夥伴的機會，其可加強我們與業務夥伴的關係，並令我們可進一步使我們的收入來源多元化及捕捉增長潛力。我們亦將致力物色其他併購機會，包括任何收購其他動漫角色知識產權的機會。於最後實際可行日期，我們並無物色到任何適合併購的特定目標。

業 務

我們於往績記錄期的核心業務

動漫衍生產品的貿易及提供增值服務

我們向客戶供應動漫衍生產品，主要是玩具，並向部分該等客戶提供增值服務。我們供應的產品以客戶不時指定的各種第三方擁有的受歡迎動漫角色為藍本。由於我們的客戶主要是該等為主要玩具公司(如Tomy及世嘉)及領先戶外主題遊樂園採購動漫衍生產品的日本公司，我們主要專注於日本市場。

我們於截至2014年3月31日止三個年度各年及截至2014年8月31日止五個月自動漫衍生產品的貿易所產生的收入分別為279.0百萬港元、251.6百萬港元、245.1百萬港元及185.5百萬港元，分別佔我們於該等期間總收入的95.5%、88.7%、72.4%及99.3%。

我們的產品

我們供應的動漫衍生產品一般可分為以下主要類別：

主要類別	一般描述
一般塑膠玩具	以漫畫、卡通或動漫角色(包括可動人形)為藍本的塑膠玩具
食品級玩具	食品級玩具為擬直接接觸食物或隨同糖果附奉的玩具。我們的主要食品級玩具為以第三方擁有的受歡迎動漫角色為藍本的爆米花盒，於日本領先戶外主題遊樂園內銷售
其他	主要是我們為客戶採購用於生產過程的產品模具

一般而言，我們向目標主要為日本市場及部分為美國市場的日本客戶供應一般塑膠玩具及食品級玩具。我們亦出售向供應商採購的產品模具，以生產需新產品模具的塑膠玩具產品。產品模具乃由供應商設計及生產，然後由供應商在塑料玩具產品的生產過程中使用。

業 務

下表載列我們於所示期間動漫衍生產品貿易按產品組合劃分的收入：

	截至3月31日止年度						截至8月31日 止五個月	
	佔收入		佔收入		佔收入		佔收入	
	2012年	百分比	2013年	百分比	2014年	百分比	2014年	百分比
	<i>(除百分比外為千港元)</i>							
一般塑膠玩具	161,308	57.8%	131,958	52.4%	159,139	64.9%	156,553	84.4%
食品級玩具	91,590	32.8%	86,260	34.3%	62,745	25.6%	21,282	11.5%
其他	26,109	9.4%	33,375	13.3%	23,252	9.5%	7,706	4.1%
總計	279,007	100%	251,593	100%	245,136	100%	185,541	100%

產品從最初採購訂單至成品付運的生產交付期因不同因素而各異，例如(其中包括)生產程序的複雜性及客戶下達的數量，其一般介乎約30天至約120天不等。舉例而言，供應爆米花盒的生產所需時間自初始購買訂單至付運製成品約為45天。就新產品而言，視乎我們於初期的參與程度，我們需額外時間以作設計及開發過程，當中可能涉及供應商、客戶及我們的參與(視乎情況而定)。

貿易業務的客戶

於截至2014年3月31日止三個年度及截至2014年8月31日止五個月，我們自日本客戶分別產生總收入(不包括對日本客戶的相關香港實體作出的銷售)的89.0%、95.8%、92.0%及93.2%。於往績記錄期內，根據客戶訂單供應的產品主要交付至日本。自2013年5月前後起，我們開始從President Japan Co. Ltd.獲得訂單，以供應目標為美國終端客戶的產品，而我們從而向卓佳(即我們的供應商之一)採購。下表載列我們動漫衍生產品貿易的主要客戶的背景資料，其合共佔我們於截至2014年3月31日止三個年度各年及

業 務

截至2014年8月31日止五個月動畫衍生產品貿易業務產生的銷售額分別[66.9]％、[83.8]％、[89.5]％及[90.5]％：

客戶	其相應客戶	開始業務關係	地點	主要產品
President Japan Co. Ltd.	包括Tomy及世嘉等主要玩具公司	自2008年起	日本	以第三方擁有動漫角色為藍本的產品
Kuwagata	主要玩具公司	自2008年起	日本	以知名第三方擁有動漫角色為藍本的產品
Takiken Co., Ltd./ A.C. Promotion	日本主要戶外主題遊樂園營運商	自2008年起	日本	日本領先的戶外主題遊樂園的玩具及爆米花盒
Re-ment Co. Ltd.	不適用	自2008年起	日本	糖果玩具

我們相信我們與客戶已建立的關係顯示我們有能力提供的優質產品及服務長期令客戶滿意，以及令該等向我們的客戶購買我們產品的主要玩具公司及領先戶外主題遊樂園滿意。自往績記錄期開始至最後實際可行日期，各上述客戶均為獨立第三方。

我們與部分主要客戶訂立產品採購總協議，其主要條款及條件載列如下：

事項	主要條款及條件
期限	簽訂日期起一年，於下一年自動重續，除非在屆滿日期前提前最少三個月發出終止通知則另作別論。
供應原材料	客戶可酌情決定向我們供應生產產品所需的原材料、部分完成品，費用由我們承擔或免費。

業 務

事項	主要條款及條件
知識產權	<p>客戶授權我們及我們的供應商使用其知識產權生產產品。</p> <p>所有與產品相關的版權、產品設計、專利、商標或任何其他知識產權以及我們按客戶要求製作的所有原型、規格紙樣及圖紙均屬客戶所有。</p>
質量控制	<p>我們應符合及促使供應商符合客戶設定的質量控制標準。客戶如提前發出書面通知，可進入我們的處所及供應商的處所，進行查檢。</p>
產品的交付及驗收	<p>個別訂單應列明交付日期、交付方法及交付費用。產品一旦交付至客戶指定的送遞代表或運輸公司並由彼等接納，即被視為已交付至客戶及獲客戶接納。</p> <p>客戶應於交付前檢驗產品，我們在該等檢驗後回收有瑕疵的產品。其後，即使產品被發現不符產品規格，客戶也無權退回產品或向我們尋求損害賠償。</p> <p>我們應承擔在交付過程中產品的任何損失、損毀及損壞的風險，而在交付後該等風險則由客戶承擔。</p>

儘管我們並無與客戶訂立長期採購協議，而上述產品採購總協議並不構成客戶向我們採購的任何承諾，我們自主要客戶取得不具法律約束力的意向書，當中示列彼等於下一財政年度的預期採購量，此為我們的交易業務提供了清晰的需求前景，並有助我們相應地制定經營策略。我們的客戶通常透過電匯或以信用證形式支付我們的發票。我們通常給予客戶30日付款期。

業 務

貿易業務的供應商

我們自身並無生產設施。於往績記錄期，我們自三家外部供應商採購產品。下表載列我們於往績記錄期的供應商及其背景資料：

供應商	開展業務關係	地點	主要產品
華益(附註)	自2008年成立起	香港／深圳	主要為一般玩具、食品級玩具及產品模具
卓佳	自2013年5月前後起	廣東省英德市	主要為以美國終端客戶為目標客戶的一般玩具
深圳皆致美	自2014年6月前後起	深圳	主要為以太陽能元素為藍本的一般玩具

附註：華益委聘位於深圳的來料加工廠華盛，其與華益訂立日期為1997年6月24日的來料加工協議，以進行材料加工及製造產品。

自2008年成立以來，我們與華益開展業務關係，其於往績記錄期為我們的最大供應商。我們相信該長期穩定關係令我們可採購質量穩定的產品以出售予我們的客戶。華益委聘毗鄰於我們深圳辦事處的來料加工廠華盛生產我們的產品。華盛及我們的深圳辦事處均位於深圳龍崗區一幅由庄先生擁有的土地。於2011年4月15日，庄先生及華盛就位於深圳龍崗區的一幅面積約為10,921平方米的土地訂立租賃協議，為期18個月，月租人民幣131,052元。詳情請參閱「歷史、發展及重組－我們的動漫衍生產品貿易業務」及「物業」。

由於我們有意透過以美國終端客戶為目標的若干產品及以太陽能元素為藍本的玩具令我們的產品組合多元化，我們開始向其他供應商採購產品。自2013年5月前後起，我們開始向卓佳進行採購，而卓佳主要供應以美國終端客戶為目標客戶的產品。此外，自2014年6月前後起，我們開始向深圳皆致美採購產品，而深圳皆致美生產以太陽能元素為藍本的玩具。

於往績記錄期至最後實際可行日期，上述各供應商均為獨立第三方。

業 務

我們與供應商訂立總供應協議，涵蓋(其中包括)下列主要條款：

事項	主要條款
期限	約3至5年。目前生效協議期限如下： <ul style="list-style-type: none">• 華益：2013年4月1日至2017年12月31日• 卓佳：2014年11月26日至2017年12月31日• 深圳皆致美：2014年11月26日至2017年12月31日
原材料	為確保產品質量，我們釐定及指示供應商自我們指定的原材料供應商採購(或促使彼等各自的生產設施採購)主要原材料以作生產。我們的供應商及／或其來料加工廠須自行採購其他輔料。
質量控制	生產後，供應商應根據我們規定的質量標準進行檢驗及測試以確保製成品的質量。其亦應容許我們的客戶進行檢驗。
費用	我們供應商收取的費用應根據生產過程的複雜性及原材料成本釐定。
付款	供應商每月向我們發出匯總相關曆月總費用的發票。
保障條款	具有保障我們的不競爭及保密條款。
重續及終止	重續協議須經雙方同意。尋求提早終止協議方應向另一方給予6個月書面通知。

就各份採購訂單而言，除產品的購買價外，華益有權根據每份採購訂單產生的收入按比例收取介乎所產生收入的2.0%至80,000港元的佣金。我們根據我們客戶的訂單向供應商發出採購訂單。根據發票所載的信貸期，我們的供應商一般向我們提供30天信貸期，而我們正常於發票日期起0至30天內向供應商付款。

業 務

下表載列我們於所示期間向供應商採購的款項：

	截至3月31日止年度						截至8月31日 止五個月	
	佔總額		佔總額		佔總額		佔總額	
	2012年	百分比	2013年	百分比	2014年	百分比	2014年	百分比
	(除百分比外為千港元)							
華益	170,770	100%	150,441	100%	106,802	64.8%	106,788	89.9%
卓佳	-	-	-	-	58,013	35.2%	11,887	10.0%
深圳皆致美	-	-	-	-	-	-	111	0.1%
存貨成本總計	170,770	100%	150,441	100%	164,815	100%	118,786	100%

於截至2014年3月31日止三個年度及截至2014年8月31日止五個月，我們向供應商的採購佔我們總銷售及服務成本約96.7%、95.8%、95.1%及97.7%。往績記錄期內其餘銷售及服務成本主要為透過服務協議委聘研發人員及質量控制人員的服務費。

我們的供應商的生產設施所取得的認證概要載列如下：

供應商的生產設施(供應商)	認證有效期	認證	認證機構
華盛(華益)	2014年1月21日至2015年1月20日	全球安全驗證 註冊編號： A17292-111537-R1	全球安全驗證
	2007年8月3日至2016年8月2日	製造塑膠玩具及禮品的TÜV NORD CERT GmbH (ISO9001: 2008)	TÜV NORD
	2014年5月10日至2015年5月9日	實施符合ICTI業務常規守則(2013年版)－甲級的業務常規守則系統	ICTI CARE Foundation

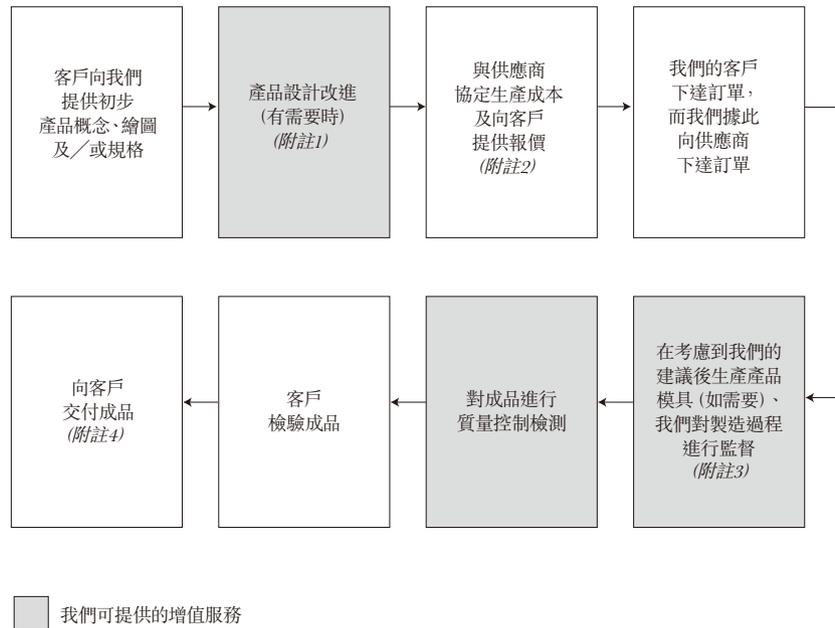
業 務

供應商的生產設施(供應商)	認證有效期	認證	認證機構
YingDe Best Top Toys Co., Ltd (卓佳)	2013年12月18日至 2016年12月17日	製造塑膠玩具、電子玩具、軟體玩具及彈射玩具的質量管理系統(ISO9001: 2008)	中國質量認證中心
	2014年1月18日至 2015年1月17日	實施符合ICTI業務常規守則(2009年版)－甲級的業務常規守則系統	ICTI CARE Foundation

增值服務

倘客戶要求，我們向彼等提供增值服務，包括質量控制及產品設計改進，我們相信這使我們從其他少數玩具貿易商(其不會向客戶提供額外服務)中脫穎而出，並使我們得以向客戶收取較高的利潤。

以下載列流程圖顯示我們可提供的貿易業務及增值服務的一般流程：



附註：

1. 倘客戶要求，我們可為產品設計改進及產品模具改進提供建議。

業 務

2. 有關定價詳情，請參閱「—我們於往績記錄期的核心業務—動漫衍生產品的貿易及提供增值服務—定價」。
3. 有關監督製造生產的詳情，請參閱「—我們於往績記錄期的核心業務—動漫衍生產品的貿易及提供增值服務—增值服務—監督生產程序」。
4. 有關交付的詳情，請參閱「—我們於往績記錄期的核心業務—動漫衍生產品的貿易及提供增值服務—運輸及清關」。

產品設計改進

倘客戶要求，我們可為產品設計改進提供建議。庄先生在玩具行業積約18年經驗，且熟悉塑膠玩具的產品開發及生產過程。成立深圳華爾德前，倘客戶要求，精通日語的庄先生代表本集團向若干日本客戶提供產品設計改進建議或意見。根據彼對生產過程的知識，我們相信庄先生能夠向客戶提供切合彼等所需的實用產品設計概念。

隨著深圳華爾德成立，於最後實際可行日期，我們有三名產品設計師組成的團隊為客戶提供產品設計意見。在產品設計及開發過程中，客戶向我們提供擬創作新產品的產品概念。基於該等概念及客戶要求，我們的產品設計團隊可在考慮到美學及功能價值、潛在市場受落程度以及產品質量及安全等因素後協助編製設計草圖及產品規格。於若干情況下，我們的團隊與客戶及彼等各自的客戶在產品設計及開發過程中攜手合作，以改進產品設計、釐定選用的原材料及制定生產計劃。新產品的整個產品設計及開發過程視乎複雜程度而定，一般需時三個月。

產品模具及設計改進

若干客戶要求我們提供產品模具以生產新塑膠玩具產品。一般情況下，我們將指示供應商提供產品模具設計及改進建議以供我們考慮。在得到我們確認後，彼等將開始生產產品模具。供應商隨後在塑膠玩具產品生產過程中應用產品模具。我們為已用產品模具保留記錄，倘客戶確認不會有重複訂單，我們將就保密理由指示供應商棄置已用的產品模具。否則，已用產品模具可由供應商貯存以供日後使用或按照客戶的指示轉移至客戶的指定倉庫。

監督生產程序

我們過往與華盛訂有安排，而華益據此指定質量控制團隊進行質量檢查及監督整個生產過程(從採購原材料、製造、生產及原材料至包裝)，以確保質量和及時交付，而我們支付僱用該等人員的成本。隨著外商獨資企業兼本公司全資附屬公司深圳華爾德於中國成立，部分質量控制人員成為我們的僱員，並繼續監察供應商的生產過程，以

業 務

確保產品的及時交付及質量。於最後實際可行日期，我們已設立由[六]名僱員組成的質量控制部，而其中大部分於整個往績記錄期為我們工作(作為華盛的質量控制團隊成員及其後直接作為我們的僱員)。有關我們與華盛的關係的詳情，請參閱「歷史、發展及重組—我們的動漫衍生產品貿易業務」。

除一般玩具及產品模具外，華盛亦生產食品級動漫衍生產品，主要為以知名動漫角色為藍本的爆米花套。鑑於食品級產品亦擬與食物有直接接觸，為確保衛生及安全，我們要求華盛就其食品級動漫衍生產品的生產線採用更嚴格的質量控制措施。此外，為控制原材料的質量，我們決定及指示供應商從我們指定的原材料供應商採購(或促使彼等各自的生產設施採購)符合我們要求及客戶指示的若干原材料(視情況而定)。部分客戶及/或彼等各自的客戶對供應商的質量控制進行審查。於往績記錄期內，我們並無回收任何產品，亦無面臨任何產品責任或因任何產品質量問題而產生的其他投訴、索賠或調查。

緊急訂單

若干客戶已經在過去急切要求我們在較正常訂單緊迫的時限下供應產品。在考慮是否接納該等緊急訂單時，我們將考慮供應商能否加快生產過程。鑑於我們與華益及華盛建立的關係，華益委聘的加工廠、我們相信華益及華盛一般願意優先處理我們為客戶下達的訂單，此加快生產時間，以滿足客戶的需求。此外，我們相信，隨著我們的銷售團隊囊括操日語的成員，我們能夠更有效及準確地與客戶聯繫及了解彼等的需要，從而促進生產過程及縮短生產交貨期。

定價

我們的定價乃根據包括產品規格、生產成本、銷售量及我們與客戶的關係等多項因素。我們透過為玩具產品採取成本加成定價策略向客戶提供報價，主要是我們已付供應商的採購成本及設計及開發成本(如有)以外再加一個利潤率。就產品模具而言，我們主要在已付予供應商的費用上加成。截至2012年、2013年及2014年3月31日止三個年度以及截至2014年8月31日止五個月，我們此分部的毛利率分別約為37.6%、39.0%、31.3%及35.6%。通過供應質量合格的產品及提供增值服務(包括質量控制及產品設計改進)(倘客戶要求)，我們相信我們從其他並無向客戶提供任何額外服務的產品單一貿易公司脫穎而出。此外，我們大部分主要客戶為與我們有長期業務關係的經常性客戶，證明了主要客戶對本集團十分信任。我們相信，上述因素使我們能夠就產品向客戶收取相對較高的利潤。

業 務

運輸及清關

華益、深圳皆致美及卓佳一般為彼等供應的產品自費安排清關，除向華益下達的若干訂單外，客戶將自費安排清關。

就運輸而言，在若干情況下，客戶自行自費安排運輸，以自供應商的倉庫提取成品，在此情況下交付被認為於供應商的倉庫發生。在其他情況下，我們自費安排產品從供應商的倉庫運送至客戶指定的香港或中國交付點。

存貨控制

我們不會就動漫衍生產品貿易之預期訂單預先採購產品；反之，我們根據客戶不時的實際訂單向我們的供應商下達相應訂單。此外，我們的供應商負責存放製成品及促成該等產品按照我們的指示付運予我們的客戶。因此，我們並無就此業務分部持有存貨。

銷售及營銷

於最後實際可行日期，我們有11名僱員負責本集團的銷售及營銷，當中部分操日語，我們相信可有效促進與日本客戶的溝通。我們的主要客戶有很多為與我們有長期業務關係的客戶。我們重點投放資源於我們的長期客戶身上，並與彼等聯絡以取得有關市場趨勢及彼等產品開發計劃的資訊。我們亦有意透過提升我們於市場上的聲譽及透過我們現有客戶轉介，擴大我們的客戶基礎。

將專有動漫角色投放商業製作

研發能力

我們過往委聘深圳華夏(一家於最後實際可行日期由一名平安泰盛股東李濟安先生及一名獨立第三方分別擁有49%及51%權益，及先前由庄先生控制之公司)以就創作及開發自家專有動漫角色向我們提供研發人員。於截至2014年3月31日止三個年度及截至2014年8月31日止五個月，與深圳華夏訂立的交易金額分別為8.4百萬港元、9.6百萬港元、2.5百萬港元及202,000港元。隨著深圳華爾德於中國成立(一家外商獨資企業兼本公司全資附屬公司)，深圳華夏的若干人員已成為我們的僱員，並繼續為我們創作及開發自家專有動漫角色。有關我們與深圳華夏的關係的詳情，請參閱本[編纂]「歷史、發展及重組」一節中「概覽—深圳華夏經營的業務活動」及「我們的專有動漫角色及多媒體業務」。

業 務

我們的設計及生產部門由梁健軍先生領導，其於動漫設計及製作方面擁有豐富經驗，並於2009年4月至2013年12月擔任深圳華夏的製作總監及擔任深圳唐人的製作總監。梁先生領導創作屢獲殊榮的「憨八龜」的團隊。作為我們的主要專有動漫角色，我們已透過多種方式開始「紫嫣」的推廣及營銷，包括透過採用三維混合實境技術舉行「紫嫣」音樂動漫演唱會。

我們的專有動漫角色

於最後實際可行日期，我們擁有以下專有動漫角色：

動漫系列	描述	圖片
「憨八龜」	故事關於來自外太空的「憨八龜」到訪地球的歷險。動漫的主題為不同星球之間的「和諧共存、和諧生活及和諧關係」。	
「紫嫣」	動漫角色及虛擬的女偶像，嗓音具治療功效，舞姿優雅。她樂於助人、溫婉，喜愛穿著紫藍色娃娃裝。	
「神奇的優悠」	故事關於擁有法力的角色神奇的優悠及一眾朋友前往「體育王國」的奇幻旅程。	
「動物環境會議」	故事關於關注環保的動物共聚一堂，討論環保議題及提高其他人的環保意識的方法。	

業 務

有關我們收購上述專有動漫角色（「紫嫣」除外）商標的背景資料，請參閱本[編纂]「歷史、發展及重組」一節中「概覽—深圳華夏經營的業務活動」、「我們的業務里程碑」及「我們的專有動漫角色及多媒體業務」。

有關知識產權的進一步資料載於本[編纂]附錄四「有關本公司業務的更多資料—2.本集團的知識產權」一段。我們的專有動漫系列部分已於中國具有知名度及認可。有關該等獎項的詳情載於本[編纂]「歷史、發展及重組—我們的業務里程碑」一節。

除上述於我們名下註冊的動畫系列外，根據一份日期為2013年3月12日的協議，IMA Group已同意許可蒼姬的知識產權予我們，可於日本以外的亞洲地區使用，費用為300,000港元，並以另一筆300,000港元的費用授權我們使用視訊技術。

授出動漫角色的許可

我們透過授出專有動漫角色的知識產權許可予許可持有人投放有關角色的商業製作。舉例而言，於2011年10月30日，我們與Zing訂立許可協議，據此，我們向Zing授出於日本及中國（包括香港及澳門）使用（其中包括）「憨八龜」、「神奇的優悠」及「動物環境會議」的品牌、版權及商標的許可，為期10年。費用的架構載列如下：

費用	金額
不可退還准入專利費（於簽訂許可協議後）	55.0百萬港元
首年年費（2011年11月1日至2012年10月31日）	26.4百萬港元
隨後年度的年費	26.4百萬港元或相等於許可品牌、版權及商標以及所有相關產品年度銷售額的7%兩者中的較高者

截至2014年3月31日止三個年度及截至2014年8月31日止五個月，該許可業務分別佔我們收入的4.5%、11.3%、21.7%及零。

根據Zing的資料，由於並不熟悉中國市場等多項因素，其許可動漫角色業務發展並無達致預期結果。Zing相信對動漫相關行業抱有信心，且鑒於我們將動漫角色投放

業 務

商業製作方面採取的其他舉措，多媒體動漫娛樂行業將為與我們合作更理想的領域。因此，我們與Zing就日期為2011年10月30日的許可協議訂立日期為2014年3月31日的終止契據，鑑於Zing於就使用我們的專有動漫角色的知識產權十年簽立協議後向我們支付了55.0百萬港元的許可費，該許可費確認為遞延收入，並在許可期間內攤銷。在與Zing訂立許可協議於2014年3月31日終止後，遞延收入餘額41.7百萬港元確認為截至2014年3月31日止年度的收入。

作為我們許可業務的一部分，於2014年11月，我們與三名獨立第三方訂立協議，據此，許可持有人(亦為我們寄售業務的發貨人)可於中國銷售含有我們多個專有動漫角色的若干類別產品。有關許可安排的協議的主要條款如下：

事項	主要條款
期限	自簽訂協議起計五年。
使用商標	我們的三名許可持有人各自有獨家權利，可於中國特定類別產品使用多個動漫角色的商標。許可持有人不得向任何其他第三方分授許可商標。許可持有人製成或已售使用該等商標的產品應協議所訂明的符合質量規定，包括但不限於中國政府就產品質量及環保證書所規定者。
商標許可費	許可持有人應支付(1)不可退還加盟費人民幣5.0百萬元；及(2)年度專利費(a)人民幣1.0百萬元或；(b)銷售相關產品每月收入的4.0% (以較高者為準)。我們有權要求許可持有人提供彼等的財務資料及其他相關文件以證明彼等的收入，許可持有人應於有關要求提出後十天內向我們提供該等資料。
終止	協議可由下列方式終止：(1)訂約方以書面形式的相互書面協議；(2)其期限屆滿後不予重續；(3)許可持有人違反適用商標法導致許可授出人的聲譽或商譽受損；或(4)許可持有人未能於費用到期時支付費用。

業 務

在我們的上海Joypolis (我們計劃作為許可持有人寄售含有我們專有動漫角色的產品的實體平台)店舖由全面開幕開業後，我們相信，我們將可進一步拓闊授出動漫角色許可的收入來源。

我們於動漫相關行業核心業務的延伸

除我們過往所專注的貿易及許可業務外，跟隨動漫相關行業的國際知名領袖開發及發展的步伐，我們亦致力於戰略性地擴展及發展我們的業務至其他動漫相關領域，即室內動漫遊樂園、多媒體動漫娛樂及寄售，以於我們的業務間創造協同效應。

室內動漫遊樂園

根據弗若斯特沙利文報告，娛樂設施技術的開發、中國家庭收入增加及城市化率上升，將令中國室內主題遊樂園市場迅速增長。我們致力經營頂尖室內動漫遊樂園，提供具優質設施及服務而同時中國年輕人口亦能負擔的流行刺激娛樂。鑑於此行業的潛力及為我們現有的動漫衍生產品貿易業務以及創作及開發自家專有動漫角色的內部能力創造協同效應，我們的全資附屬公司華夏動漫BVI已訂立世嘉許可協議，並取得權利以透過與一名第三方的合營企業獨家在上海經營Joypolis。根據世嘉，我們是世嘉首個授權的中國Joypolis營運商。世嘉租賃協議的所有權利及義務自2014年11月22日起出讓及更替予華夏動漫集團。

根據弗若斯特沙利文，於最後實際可行日期，日本有兩個由世嘉經營的Joypolis室內遊樂園，位於東京、大阪。根據世嘉，自其於1960年設立以來，作為遊玩設施的廠商開始發展壯大，1980年代憑藉家庭用遊戲機再次滲入市場。世嘉核心競爭力是內容開發能力。創造了數個產品技術應用能力，是一間擁有軟件資產的遊戲廠商，世嘉也因此得到世界的評價。主要事業內容有家庭用遊戲事業，業務用遊戲事業，加之設施運用事業，智能裝置的內容提供商SEGA Networks Co., Ltd.成為其子公司。2003年Sammy Corporation成為世嘉的第一大股東，2004年設立SEGA Sammy Holdings Inc.對世嘉和Sammy Corporation的業務進行了統合。SEGA Sammy Holdings Inc.的股份於東京證券交易所上市及買賣。

東京Joypolis於1996年由世嘉開幕，並於2012年翻新後重開，注重結合數碼體驗及現實至其娛樂理念。東京Joypolis樓高三層，建築面積約10,000平方米，提供超過20個遊樂設施，例如室內過山車及動作捕捉模擬遊戲，以及餐飲及產品銷售專區，而大阪Joypolis室內遊樂園的建築面積約為4,000平方米。

業 務

我們的上海Joypolis

上海Joypolis的設計及理念乃基於由世嘉於日本經營的受歡迎Joypolis室內動漫遊樂園。上海Joypolis將座落位於上海普陀區中山北路的商業大樓上海環球港的3樓及4樓。上海環球港座落於上海市普陀區的交通樞紐，位於毗鄰金沙江路的中山北路，近內環高架路入口。此外，購物中心透過地下入口直接連接上海鐵路的金沙江路站，該站連接上海鐵路3號、4號及13號線。此外，根據我們的業主(即月星)，上海環球港的購物中心內有各式各樣的商店、超市及食肆。我們相信上海環球港乃上海地標，是設立我們的首個Joypolis的合適地點。

位置及與月星的租賃協議

華夏動漫BVI(我們預期將由華嘉泰中國取代)及月星(獨立第三方)已訂立日期為2014年7月24日的租賃協議。根據租賃協議，約1,000平方米建築面積的租賃年期由2014年12月20日開始，而額外約7,239平方米建築面積的租賃年期由2015年7月28日開始，兩者年期均至2025年7月27日止。為便於裝修上海Joypolis，月星允許我們分別於2014年9月20日至2014年12月19日及2015年1月25日至2015年7月27日期間以免租方式使用1,000平方米及7,239平方米的空間。我們計劃佔地兩層的上海Joypolis將於2014年12月30日或前後及2015年第四季分兩期開幕，預期各期的建築面積分別為1,000平方米及8,239平方米。

業 務

根據租賃協議，於10年租賃年期內，月星有權收取固定租金或上海Joypolis的4%至6%除稅前收入(以較高者為準)，詳情載於下表：

租賃年期 (年)	固定年租 (附註1) (人民幣千元)	目標年度 除稅前收入 (附註2) (人民幣千元)		固定百分比		以目標年度 除稅前收入的 指定百分比 為基準的 估計租金 (附註1) (人民幣千元)
第一年	10,800.0	400,000	X	4%	=	16,000
第二年	12,312.0	400,000	X	4%	=	16,000
第三年	14,774.4	400,000	X	5%	=	20,000
第四年	14,774.4	400,000	X	5%	=	20,000
第五年	17,787.6	500,000	X	6%	=	30,000
第六年	17,787.6	500,000	X	6%	=	30,000
第七年	21,340.8	500,000	X	6%	=	30,000
第八年	21,340.8	500,000	X	6%	=	30,000
第九年	25,585.2	500,000	X	6%	=	30,000
第十年	25,585.2	500,000	X	6%	=	30,000

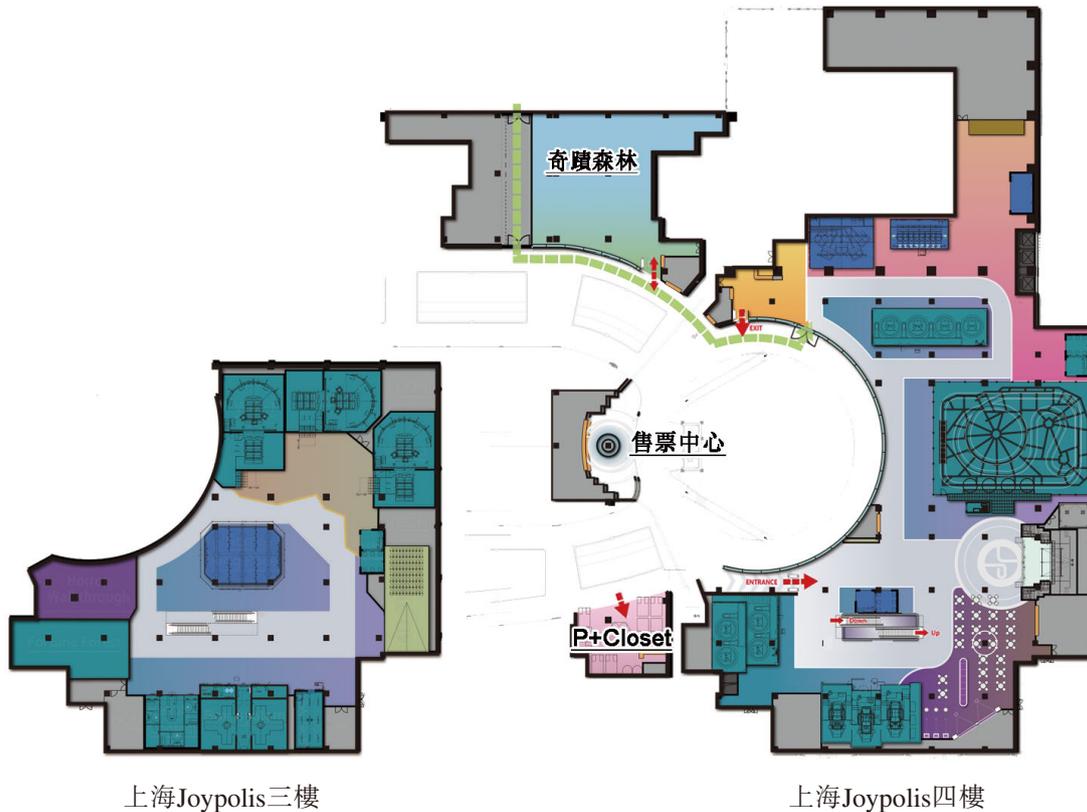
附註：

1. 月星有權收取固定租金或上海Joypolis目標年度除稅前收入的指定百分比的估計租金(以較高者為準)作為年租。
2. 該等僅為目標年度除稅前收入，並不代表或反映上海Joypolis年度除稅前收入的估計。

根據租賃協議，倘上海Joypolis於期限的首五年的實際平均年度除稅前收入並未達到該五年的平均目標年度除稅前收入的80%，則月星有權終止租賃協議。有關終止租賃協議的風險詳情，請參閱「風險因素－關於我們的室內動漫遊樂園業務的風險－室內動漫遊樂園業務未必達致預期的理想成果」。

業 務

上海Joypolis全面開幕時的暫定平面圖*載列如下：



* 以上所載平面圖反映上海Joypolis現時的擬定平面圖，惟有關平面圖可作進一步更改。

我們相信上海Joypolis將成為引人入勝的悠閒地點，尤其由於其將座落於有冷氣設備的購物中心，即其營運一般不會受天氣及氣候影響，而訪客將可於一年四季享受有冷氣設備的室內環境。我們亦相信訪客將滿意有冷氣設備的室內環境，並於我們的上海Joypolis逗留更久，從而促使提高彼等於室內遊樂園所耗的時間及金錢。根據弗若斯特沙利文報告，上海概無這類可資比較的室內動漫遊樂園。鑒於開設此類遊樂園可能需要大量資金，我們相信營運室內動漫遊樂園存在進入壁壘。

業 務

世嘉許可協議

世嘉許可協議(經2014年11月22日生效的首次修訂予以修訂)的主要條款概述如下：

事項	主要條款
訂約方	世嘉及華夏動漫集團。
條款	十年，而倘華夏動漫集團於到期前一年內向世嘉發出書面通知，則可重續五年。
許可	世嘉向我們授予獨家權利及許可以於中國上海環球港以「Joypolis」名義開設及經營最少一個室內遊樂園。
費用	地區使用費：華夏動漫集團應於協議生效日期後30天內向世嘉支付不可退還許可費30.0百萬日圓(截至最後實際可行日期已經支付)。 專利費：華夏動漫集團應每季向世嘉支付所有Joypolis室內動漫遊樂園總銷售5.0%的不可退還專利費。
擔保	於各財政年度末起計30天內，華夏動漫集團應根據以下條款向世嘉支付擔保款項： (i) 首個財政年度：專利費的50.0%。 (ii) 第二個財政年度：首個財政年度專利費的50.0%。倘首年不滿12個月，首年專利費應按猶如滿12個月計算。 (iii) 第三及其後年度：上一年專利費的50.0%。
買賣設備	華夏動漫集團應不時自世嘉購買Joypolis遊樂園的設備。 設備不可退還或退款。華夏動漫集團應於(i)華夏動漫集團簽署備考發票後30天內支付購買價的80.0%及(ii)於世嘉向華夏動漫集團發運設備時支付購買價的20.0%。

業 務

事項	主要條款
技術支援	<p>世嘉應提供上海Joypolis設備的安裝支援，費用由華夏動漫BVI支付。</p> <p>世嘉應在華夏動漫BVI要求下提供維修保養協助及技術支援(包括派遣技術主任)，費用由華夏動漫BVI支付。</p>
培訓	<p>倘世嘉視為必要或華夏動漫BVI要求而世嘉同意，世嘉將派出一名或多名營運監督員及／或營運培訓員，並提供有關營運監督及營運培訓的培訓，費用由華夏動漫BVI承擔。</p>
開幕	<p>上海Joypolis的暫定開幕時間表：</p> <p>第一期預期於2014年12月開幕。</p> <p>預期於2015年底至2016年3月底全面開幕。</p>
終止	<p>雙方可於違約方重大違約後發出書面通知予以終止，而違約方於收到有關通知後未於30天內糾正時終止。此外，世嘉可於協議載列的若干情況下即時終止協議。</p>

根據世嘉許可協議，上海Joypolis預期於2015年底至2016年3月31日全面開幕，我們以於2015年第四季全面開幕為目標。

上海Joypolis合營協議

根據世嘉許可協議，我們擁有透過與一名第三方於中國成立的合營企業於上海營運室內動漫遊樂園Joypolis的獨家權利。深圳華爾德及華夏樂園香港已據此與平安泰盛訂立日期為2014年8月25日的三方合資合同。根據合資合同，華嘉泰中國為一家於2014年9月26日在中國成立的中外合資公司，分別由華夏樂園香港、深圳華爾德及平安泰盛擁有49.0%、2.0%及49.0%的權益。深圳華爾德及華夏樂園香港乃本公司的全資附屬公司，因此我們於上海Joypolis的營運者華嘉泰中國擁有超過50.0%的股權。

業 務

合資合同的其他主要條款概述如下：

事項	主要條款
訂約方	華夏樂園香港、深圳華爾德及平安泰盛。
條款	華嘉泰中國註冊成立日期(即2014年9月26日)起計30年，而倘合營企業所有股東及相關政府機關一致同意批准，則可予延長。
註冊資本及總投資	華嘉泰中國總註冊資本人民幣11.0百萬元應由深圳華爾德、華夏樂園香港及平安泰盛，按彼等各自於華嘉泰中國的股權比例分別出資人民幣0.2百萬元、人民幣5.4百萬元及人民幣5.4百萬元。華嘉泰中國的投資總額應為約人民幣15.7百萬元。
華夏樂園香港的角色	華夏樂園香港負責(其中包括)(1)根據合營協議出資及取得融資；(2)就籌備及成立合營企業向中國主管當局提交申請；及(3)協助合營企業聘請及培訓人員。
深圳華爾德的角色	深圳華爾德負責(其中包括)(1)根據合營協議出資及取得融資；及(2)協助合營企業聘請及培訓人員。
平安泰盛的角色	平安泰盛負責(其中包括)(1)根據合營協議出資及取得融資；及(2)協助合營企業聘請及培訓人員。
董事會組成	合營企業董事會應由三名董事組成，各訂約方應委任一名董事。董事長應為由華夏樂園香港委任之董事及副董事長應為由平安泰盛委任之董事。

預期華嘉泰中國總註冊資本人民幣11.0百萬元將由各方於上海Joypolis第1期開業前就涉及上海Joypolis第1期開業的成本及開支以現金方式注資。預期設立上海Joypolis的資本開支及開業前成本直至其全面開幕止(僅作預算之用預期為2015年12月28日)分別約為人民幣175.9百萬元及25.0百萬元。我們擬根據華嘉泰中國的資本規定不時以現金注資及/或實物注資方式向華嘉泰中國額外注資。有關上海Joypolis預算及預期開支時間表的詳情請參閱「—我們於動漫相關行業核心業務的延伸—上海Joypolis的預算」。

業 務

此外，平安泰盛已促使向我們支付不可退還加盟費用20,000,000港元，乃有關我們向世嘉取得在中國經營Joypolis的商機以及我們所進行的前期計劃，市場研究及可行性研究的努力。有關費用已於截至2014年3月31日止財政年度確認作收入。此乃平安泰盛根據合資合同對合營企業出資以外的金額。

我們計劃將華嘉泰中國遷往上海自由貿易區，以成為此新自貿試驗區的先行者。儘管我們的中國法律顧問所告知，基於最後實際可行日期的適用法律及法規，即使華嘉泰中國遷移至此自貿試驗區，現有適用於此自貿試驗區的優惠政策及待遇可能不適用於華嘉泰中國，但董事相信遷移至此自貿試驗區符合華嘉泰中國的利益，以享有日後可能延伸或適用於華嘉泰中國的任何優惠政策及待遇。於最後實際可行日期，華嘉泰中國尚未遷移至此新自貿試驗區。請參閱「風險因素－華嘉泰中國尚未遷移至上海自由貿易試驗區，而即使日後能順利遷移，亦未必有權享有任何優惠政策及待遇」。

平安泰盛為控股公司，於華嘉泰中國持有49.0%的權益，並由李濟安先生擁有80.0%以及由兩名獨立第三方各自擁有10.0%。李濟安先生為李先生之子，而李先生為初始投資者之一，並於重組完成後透過沛豐作為股東。請參閱「歷史、發展及重組－本集團於重組及[編纂]投資完成後的公司及股權架構」。李先生於房地產行業擁有豐富經驗。彼自1996年起為深圳市晶發實業(集團)有限公司(一家從事房地產業務的公司)的股東及法定代表，並自2002年起為深圳市名居房地產有限公司的股東及法定代表。

上海Joypolis的預期時間表

下表載列截至最後實際可行日期止在無不可預見情況下此室內動漫遊樂園邁向開業營運的指示性時間表：

事件	時間表
第1期裝修	預期於2014年12月完成
完成測試第1期的機器及設備	預期於2014年12月前完成

業 務

事件	時間表
第1期開幕	預期於2014年12月30日或前後
第2期裝修	預期於2015年第一季開始
取得第2期所需的營運許可	預期於2015年第三季取得
完成測試第2期的機器及設備	預期於2015年第四季完成
第2期全面開幕	預期於2015年第四季

於最後實際可行日期，我們已成立華嘉泰中國，其經營範圍為「提供兒童室內遊樂項目」，而誠如中國法律顧問所告知，該經營範圍足夠於2014年12月30日或前後開幕的上海Joypolis第1期的營運之用。我們計劃拓展華嘉泰中國經營範圍至涵蓋「機動遊戲」及「室內遊樂場」，並就預期我們在2015年第四季上海Joypolis建議全面開幕事宜，根據適用規定從上海市文化廣播影視管理局取得娛樂經營許可證及其他相關營業執照、批准及許可證。有關其他主要營業執照、批文及許可證的進一步詳情，請參閱本節「法律及合規」及本[編纂]「風險因素—上海Joypolis尚未開幕，而倘審批過程有任何延誤或較未預期之繁複，則可能對我們的業務計劃造成重大不利影響」。

上海Joypolis的籌備工作

於上海Joypolis預期於2015年全面開幕前，作為試行及營銷活動的一部分，我們已參與深圳動漫節2014。

深圳動漫節由國家新聞出版廣電總局宣傳司、廣東省廣播電影電視局、深圳市文體旅遊局、福田區人民政府及深圳廣播電影電視集團聯合舉辦，於2014年7月16日至2014年7月20日在深圳會展中心舉行。此動漫節自2009年首次舉辦起每年於暑假舉行。其包含角色扮演、街頭舞蹈、卡通及動畫創新產品以及電子遊戲，並為國內及海外動畫企業提供一個展覽及交流平台。根據主辦方，於為期五天的動漫節內，逾74,000張動

業 務

漫節展覽門票已獲搶購。我們的展覽的建築面積約為1,200平方米，並包括可能設於上海Joypolis的若干景點(經改造)及虛擬偶像「紫嫣」的表演舞台。我們認為於深圳動漫節2014的展覽為上海Joypolis的試行。有關試行不僅為我們提供宣傳及展覽的機會，亦使我們得以獲得(其中包括)上海Joypolis的營運。我們可能於中國其他地方舉辦此活動或籌辦類似活動，而這可能為本集團產生收入及於該地區推廣Joypolis。

Joypolis的寄售及餐飲

我們擬指定上海Joypolis的一部分以寄售動漫衍生產品。有關寄售安排的詳情，請參閱本節「我們於動漫相關行業核心業務的延伸—寄售」。

我們亦擬分租上海Joypolis的一部分予承租人經營遊客餐飲服務。我們擬向承租人收取相等於固定最低金額與其年度收入的某一百分比之較高者的金額。

營銷策略

我們對上海Joypolis的營銷策略為增加客戶對我們的室內遊樂園的認識及興趣。我們將上海Joypolis定位為頂尖動漫遊樂園地點，以優質設備提供流行刺激娛樂，而同時中國年輕人口亦能負擔。

我們計劃設立內部團隊設計及組織宣傳活動，以向我們的目標客戶傳達上海Joypolis的品牌形象及最新資訊。我們計劃主要專注於多種媒體廣告，包括線上媒體、印刷媒體及小冊子以及透過我們的CUTV華夏動漫頻道及城市網絡電視的其他頻道，並於有關廣告中使用世嘉及我們的專有動漫角色。我們亦擬於中國網站及社交網絡推出營銷活動。我們的廣告計劃亦包括於上海環球港牆上安裝的LED廣告板刊登廣告。此外，我們計劃與旅行社及酒店合作，以套票或折扣促進門票銷售，並借助當地商會向公司客戶進行聯合宣傳工作及於學校向學生客戶進行推廣活動。

上海Joypolis的預算

鑑於設立及營運室內動漫遊樂園為本集團的新業務，為謹慎起見，我們已(1)自世嘉取得彼等根據於營運日本Joypolis室內遊樂園的經驗及專業知識而編製的可行性研究；及(2)委聘一名第三方專業人士編製敏感性分析，其中包括在上海Joypolis於直至及包括2016年3月31日期間並無錄得收入的假定情況下，我們的整體業務的壓力測試。

業 務

設立上海Joypolis直至其全面開幕的預期總資本開支及開幕前成本預期將分別約為人民幣175.9百萬元及人民幣25.0百萬元。於2014年8月31日，人民幣47.3百萬元的上海Joypolis資本開支已告償付，佔上海Joypolis截至預期於2015年第四季全面開幕為止的預期總資本開支的26.9%。我們預期透過內部資源以及[編纂]投資者及[編纂]的[編纂]投資所得款項撥支上海Joypolis的投資。

下文載列於最後實際可行日期，經計及我們可得的財務資源，包括以指示性[編纂]範圍下限為基準的[編纂]預期所得款項及未來預期產生的經營現金流量後，以及倘無不可預見情況，我們視為審慎的上海Joypolis預算計劃概要，據此預期我們將可應付直至及包括2016年3月31日的營運資金需求。

第1期－資本開支

我們預期上海Joypolis第1期將由2014年12月30日或前後起向遊客開放。第1期開業後，兩個主要景點，即「Wonder Forest」及「P+Closet」將向遊客開放。預期直至上海Joypolis第1期開業時的總資本開支(不包括全面開幕時產生直至當時的資本開支)約為人民幣6.9百萬元。

上海Joypolis第1期開業的計劃總資本開支主要歸因於設立下列兩個景點：

項目	預期金額(人民幣元)
Wonder Forest	4.5百萬元
P+Closet	2.4百萬元

第1期－開業前成本

上海Joypolis第1期的開業前成本預期為人民幣0.6百萬元。於2014年8月31日，概無產生上海Joypolis第1期開業前成本。

業 務

第1期－營運開支

下表載列上海Joypolis由預期於2014年12月30日或前後第1期開業至全面開幕(假設為2015年12月28日)的預期營運開支：

項目	預期金額 (人民幣元)(附註1)	每月平均金額 (人民幣千元)
租金(附註2)及管理費(附註3)	18.7百萬	1,556.0
員工成本及社會保障供款(附註4)	2.5百萬	205.9
材料成本及公共事業(附註5)	1.7百萬	145.5
宣傳開支(附註6)	1.0百萬	82.0
維修及維護(附註7)	1.0百萬	82.0
折舊(附註8)	1.0百萬	86.0

附註：

1. 該等估計營運開支金額為上海Joypolis第1期開業至全面開幕(假設為2015年12月28日)期間各項目的總和。
2. 根據與月星日期為2014年7月24日的租賃協議，租約於第1期開業至2015年7月27日期間涵蓋的範圍為1,000平方米，於全面開幕時則涵蓋全部面積8,239平方米(由2015年7月28日開始)。上海Joypolis的租金按以下最高者收取：(1)於第一年就全面開幕時就全部面積8,239平方米收取固定年租人民幣10.8百萬元(即於第1期開業時每1,000平方米的租金為人民幣1.3百萬元)，於第二年增加14%，及於餘下租期內每兩年增加20%；及(2)根據除稅前收入比例以營業額計算的租金：於第一至第二年為4%、第三至第四年為5%，其後於餘下租期為6%。已協定2014年9月20日至2014年12月19日為免租期間。假設將收取固定租金，鑒於除稅前收入預期無法達到門檻，使以營業額計算的租金高於固定租金，上海Joypolis由2015年1月至上海Joypolis全面開幕(假設為2015年12月28日)的估計實際租金(即總租金除包括免租期間及普通期間的總合約期)為人民幣16.1百萬元。
3. 免租期間(由2014年9月20日至2014年12月19日)的管理月費應為每平方米人民幣40.0元。於免租期間後的首十個月，管理月費應為每平方米人民幣18.0元，該十個月期間後至租期結束期間的管理月費應為每平方米人民幣8元，綜上，上海Joypolis於2015年1月至上海Joypolis全面開幕(假設為2015年12月28日)期間的估計實際管理費(即管理費總額除包括免租期間及普通期間的總合約期)為人民幣2.6百萬元。
4. 假設Wonder Forest區域及P+Closet區域每名僱員的平均員工成本分別為每月人民幣5,000元及每月人民幣5,000元，及Wonder Forest及P+Closet所需員工總數分別為19人及10人。

業 務

5. 假設平均公共事業開支為每月每平方米人民幣30元。Wonder Forest的材料成本假設為每節產生收入的1%，而P+Closet的材料成本假設為每次人民幣13元。
6. 宣傳開支乃假設為Wonder Forest及P+Closet產生收入的5%。
7. 維修及維護乃假設為Wonder Forest及P+Closet產生收入的5%。
8. 機器按五年折舊，而Wonder Forest及P+Closet的其他固定資產按十年折舊。

全面開幕¹—資本開支

全面開幕後，上海Joypolis將由第1期的1,000平方米擴充至8,239平方米，並將引進更多遊樂設施到室內遊樂園。預期上海Joypolis直至全面開幕時的總資本開支為人民幣175.9百萬元，而倘不包括將由第1期開業起安裝使用的Wonder Forest及P+Closet所產生的資本開支，第1期開業至全面開幕期間的資本開支預期約為人民幣169.0百萬元。

下表載列就上海Joypolis全面開幕的預期主要資本開支項目及彼等各自的預算金額：

項目	預期金額(人民幣元)	預期時間表
遊樂設施(包括船運開支及稅項)	116.8百萬元	2014年5月至 2015年10月
機器安裝成本	9.5百萬元	2015年第二季
翻新	35.8百萬元	2015年9月至 2015年11月
傢俬及裝置	6.9百萬元	2015年6月

¹ 我們預期上海Joypolis將於2015年第四季全面開幕的同時，我們假設於2015年12月28日全面開幕(僅作預算之用)。

業 務

全面開幕－開業前成本

上海Joypolis全面開幕的開業前成本(不包括Wonder Forest及P+Closet產生的提前開幕成本)預期為人民幣24.5百萬元，下表載列主要開業前成本項目：

項目	預期金額(人民幣元)	預期時間表
就世嘉提供服務的 諮詢費(附註1)	13.9百萬元	2014年9月至 2015年9月
開業前成本		
維修及消耗品零件	1.4百萬元	2015年11月
開業前供應	0.3百萬元	2015年10月
開業時的宣傳	4.0百萬元	2015年8月至 2015年11月
營運準備及或然事項	2.3百萬元	2015年11月
開業前的人事開支		
員工成本	2.5百萬元	2014年12月至 2015年11月

附註：

- 諮詢費乃根據許可協議，就(其中包括)營運、監督及培訓及項目及建設監督成本支付予世嘉。
- 全面開幕前所需員工：

	月薪 (人民幣元)	所需員工 數目	所需月份 數目	總員工成本 (人民幣千元)
總經理	25,000	1	12	300.0
營運經理	18,750	1	12	225.0
經理	12,500	7	11	962.5
監工	7,500	5	2	75.0
員工	5,000	184	1	920.0

業 務

全面開幕－營運開支

下表載列上海Joypolis自全面開幕(假設為2015年12月28日)至2016年3月31日(包括該日)的預期營運開支：

項目	預期金額 (人民幣元)(附註1)	每月平均金額 (人民幣千元)
支付與世嘉的專利費(附註2)	1.9百萬	628.0
租金(附註3)及管理費(附註4)	4.8百萬	1,584.0
員工成本及社會保障供款(附註5)	6.4百萬	2,125.0
公共事業(附註6)	0.6百萬	187.0
宣傳開支(附註7)	1.9百萬	634.0
維修及維護(附註8)	1.9百萬	634.8
其他營運成本(附註9)	3.3百萬	1,091.0

附註：

1. 該等估計營運開支金額為自全面開幕(假設為2015年12月28日)直至及包括2016年3月31日期間各項目的總和。
2. 根據許可協議應就於上海Joypolis使用世嘉的知識產權向世嘉支付專利費。
3. 根據與月星日期為2014年7月24日的租賃協議，租約於全面開幕時涵蓋全部面積共8,239平方米(由2015年7月28日開始)。上海Joypolis的租金按以下最高者收取：(1)於第一年全面開幕時就全部面積共8,239平方米收取固定年租人民幣10.8百萬元，於第二年增加14%，及於餘下租期內每兩年增加20%；及(2)根據除稅前收入比例以營業額計算的租金：於第一至第二年為4%、第三至第四年為5%，其後於餘下租期為6%。已協定2014年9月20日至2014年12月19日為免租期間。假設將收取固定租金，鑒於除稅前收入預期無法於相關期間達到門檻，使以營業額計算的租金高於固定租金，上海Joypolis由全面開幕(假設為2015年12月28日)直至及包括2016年3月31日的估計實際租金(即總租金除包括免租期間及普通期間的總合約期)為人民幣4.3百萬元。
4. 免租期間(由2014年9月20日至2014年12月19日)的管理月費應為每平方米人民幣40.0元。於免租期間後的首十個月，管理月費應為每平方米人民幣18.0元，該十個月期間後至租期結束期間的管理月費應為每平方米人民幣8元，綜上所述，上海Joypolis於全面開幕(假設為2015年12月28日)直至及包括2016年3月31日期間的估計實際管理費(即管理費總額除包括免租期間及普通期間的總合約期)為人民幣0.4百萬元。

業 務

5. 假設員工組合(包括指派至上海Joypolis的世嘉僱員)及平均員工成本如下：

職 銜	預 期 員 工 數 目	預 期 每 名 員 工 平 均 每 月 薪 金 (人 民 幣 元)
世嘉僱員	4	128,000
高級管理層	2	21,875
中級管理層	7	12,500
監工	5	7,500
員工	184	5,000

6. 假設每月每平方米平均公共事業開支為上海Joypolis全面開幕時所產生收入的1.5%。然而，預期開支金額為已註冊的最低營運開支，假設Joypolis並無訪客，該金額預期仍於壓力測試中產生，故此並無產生收入。
7. 宣傳開支乃假設為上海Joypolis全面開幕時所產生收入的5%。然而，預期開支金額為已註冊的最低營運開支，假設Joypolis並無訪客，該金額預期仍於壓力測試中產生，故此並無產生收入。
8. 維修及維護乃假設為上海Joypolis全面開幕時所產生收入的5%。然而，預期開支金額為已註冊的最低營運開支，假設Joypolis並無訪客，該金額預期仍於壓力測試中產生，故此並無產生收入。
9. 其他營運開支假設為上海Joypolis於全面開幕時所產生收入的5%。然而，預期開支金額為已註冊的最低營運開支，假設Joypolis並無訪客，該金額預期仍於壓力測試中產生，故此並無產生收入。

上海Joypolis的收入來源

門票收入

我們預期上海Joypolis門票產生我們的主要收入。為促進門票銷售，我們擬於上海Joypolis內的售票處及其他指定售票地點銷售上海Joypolis的門票。我們亦計劃透過網站及電話熱線，以及透過公司活動大量預購預售門票。上海Joypolis的入場券票價將參考(其中包括)營運成本、日本其他Joypolis室內遊樂園的門票票價及目標客戶的可接受程度而釐定。票價將於每年進行檢討，並可不時調整。我們可全權酌情決定上海Joypolis的門票票價，我們將於釐定票價時考慮世嘉及平安泰盛的意見。

業 務

就第1期開業而言，我們計劃就「P+Closet」收取每次人民幣50.0元及就「Wonder Forest」收取每位人民幣100元。就全面開幕而言，下表載列截至最後實際可行日期所擬定不同門票類別的標準票價：

門票類別	標準票價	大量購買門票票價
成人(日間)	人民幣200元	人民幣180元
兒童(日間)	人民幣150元	人民幣135元
成人(夜間)	人民幣150元	人民幣135元
兒童(夜間)	人民幣110元	人民幣100元

附註：

- 1: 日間門票有效時間為中午十二時正至下午五時正，夜間門票有效時間為下午五時正至晚上十時正。
- 2: 周末／公眾假期及平日的門票票價並無差異。
- 3: 大量購買門票不適用於星期六、星期日、公眾假期及我們指明的日期。大量購買的門票僅於購買日期或下一個3月31日前(以較早者為準)起計三個月內有效。

我們擬採用電腦化系統監察及記錄每名訪客於上海Joypolis開幕的門票銷售、入場及玩樂記錄，據此，訪客將獲發一張電子入場券，其附有一塊芯片，可供設置於上海Joypolis各入口及機動遊戲的保安掃描器探測。訪客會走過該等掃描器，而該等掃描器會探測彼等的入場券上的芯片，記錄入場時間，並將入場記錄與所售門票作配對。我們相信此先進數碼門票檢查系統不僅將各入口所需人手減至最低，亦將記錄及反映訪客人數、高峰時段及訪客喜好等重要營運數據，使我們得以更有效評估及改善上海Joypolis的營運。

第1期及全面開幕－雜項收入

除門票收入外，我們預期自上海Joypolis產生額外雜項收入，例如玩具店、餐飲店舖及抓物機等小型遊戲的營運的租金收入。

營運資金的壓力測試

僅供參考及就說明而言，我們就直至及包括2016年3月31日的營運資金的可能影響進行了假設所有其他因素不變情況下的高度假設性壓力分析：(i)於最壞的情況下，第一期開幕直至及包括2016年3月31日，並無任何訪客到訪上海Joypolis；及(ii)上海Joypolis總資本開支及開業前成本增加20%。於該極端情況下，經計及我們可得的財務資源，包括以指示性[編纂]範圍下限為基準的[編纂]預期所得款項及未來預期產生的

業 務

經營現金流量，以及倘無不可預見情況，預期於2016年3月31日兩項壓力測試的營運資金將分別減少[54.8]百萬港元及人民幣14.6百萬元，並假設[編纂]不獲行使，惟我們仍可達到直至2016年3月31日的營運資金規定。有關壓力測試的基準及假設的進一步詳情，請參閱本[編纂]「財務資料—流動資金及資本資源—營運資金」。

我們身處不斷變遷的營商環境，我們的管理層會密切注視並評估業務表現，業務的主要動力以及外在因素及情況，並盡力應對不利因素，適時調整業務策略。董事會轄下的投資委員會負責評估及批核所有建議的重大業務決策，方予以實施。該等業務策略調整取決於管理層的判斷，而進行判斷需要作出多重考量，本項假定性分析不能計量其複雜性及不確性。當面對的情況可能對營運資金或業務表現有重大不利影響時，管理層會考慮對業務計劃作多項調整，包括但不限於延後或暫緩資本開支計劃，調整上海Joypolis門票票價及開放時間，以及增加債務及／或股權融資。故此我們深信，憑藉董事會(包括投資委員會)的經驗及領導能力，本集團將可應付截至及包括2016年3月31日為止的營運資金需求。倘若業務計劃情況有重大變動，我們將遵照[編纂]第13.09條，在業務可能受重大不利影響情況下，在適當時候作出公告。

上海Joypolis第1期開幕

上海Joypolis第1期預期於2014年12月30日或前後開幕。於該階段可用的遊樂設施包括P+Closet及Wonder Forest。我們相信上海Joypolis分期開幕不僅為我們的員工提供室內遊樂園實際全面開幕時所需的訓練及經驗，亦可作為向普羅大眾推廣上海Joypolis的良機。

上海Joypolis的員工調派及員工培訓

鑒於上海Joypolis的營運涉及(其中包括)遊樂設施運作、人潮管理及其他安全問題，我們相信我們擁有足夠數目的已取得安全及暢順營運Joypolis所需培訓的僱員乃極為重要。

我們聘請上海Joypolis總經理裴瑩先生領導。裴先生曾於一個為中國的遊樂園提供遊樂設施的供應商工作。此前，彼於一家為中國的遊樂園提供市場研究及諮詢服務的公司工作。除我們營運上海Joypolis的僱員外，根據世嘉許可協議，世嘉預期於上海

業 務

Joypolis第1期開幕至全面開幕期間，分別指派二及至四名僱員往上海Joypolis，以監督、指導及實地培訓我們的僱員以及為上海Joypolis提供技術支援。下表載列就上海Joypolis的營運調派的僱員及世嘉僱員的數目及職能：

職能	預期上海Joypolis 將聘請的僱員數目		預期世嘉將聘請 委派至上海Joypolis 的僱員數目	
	第1期時	開幕時	第1期時	開幕時
	銷售及營銷	1	1	-
公園營運	20	145	-	2
技術支持	2	17	-	2
管理	5	20	-	-
財務	6	15	-	-
合共	34	198	-	4

人潮管理及機動遊戲的安全

我們了解上海Joypolis每日可能吸引數以千計遊客，而鑒於彼等乃位於封閉環境的室內遊樂園，我們應採取有效的人潮管理政策以確保遊客於緊急情況下的安全。就此而言，我們計劃根據世嘉的協助及意見實施人潮管理政策，而世嘉擁有營運類似室內遊樂園的經驗。目前，我們預期上海Joypolis每次最多可容納4,000名訪客，而倘任何限定時間內的訪客人數達若干人次或倘人潮狀況可能在其他方面影響我們的營運，我們將實施人潮管理措施。誠如我們的中國法律顧問所告知，作為上海市文化廣播影視管理局向我們授予娛樂經營許可證的先決條件，我們須取得公安機關消防部門發出的公眾聚集場所投入使用、營業前消防安全檢查合格證及主管環保部門或環境噪聲監測機構發出的符合國家規定的環境噪聲排放標準的證明文書。

根據我們的中國法律顧問，若干將於上海Joypolis安裝的設備及設施可能被視為《中華人民共和國特種設備安全法》項下的「特種設備」，據此，華嘉泰中國應向市或區以上級別的當地安全監管機構註冊，並提供由監督檢驗機構發出的驗收報告及安全檢驗合格標誌。新設備僅於安全檢驗合格標誌置於特種設備的顯眼位置後方可使用。我們擬於未來對設備進行定期檢測。我們亦預期世嘉亦將提供維護及技術支持。倘出現任何

業 務

機器故障或失靈，我們將安排內部技術人員進行維修(如需要)或安排來自日本的世嘉專門技術人員進行現場維修工作。根據我們的中國法律顧問，《特種設備安全監察條例》及《特種設備作業人員監督管理辦法》規定，大型遊樂設備的操作人員須通過特種設備安全監察及管理部門的考試，及取得特種設備作業人員證，方可從事相應作業。

有關營運Joypolis室內遊樂園的法律及法規以及主要執照、許可證及批文的進一步詳情，請參閱本[編纂]「適用法律及法規－娛樂場所行業」及本節「法律及合規」。

多媒體動畫娛樂

作為將專有動漫角色投放商業製作的另一方式，我們已開始發展及拓展我們的動畫相關業務至多媒體動畫娛樂行業。於最後實際可行日期，雖然該等業務尚未對我們的財務業績作出重大貢獻，我們進軍該等業務導致核心業務延伸，並構成我們於動畫相關行業戰略發展的重要部分，旨在交叉銷售我們的相關業務領域，從而產生協同效應。

截至2014年3月31日止三個年度，概無自多媒體動漫娛樂業務產生收益。截至2014年8月31日止五個月，自該等業務產生的收益達約0.4百萬港元。

投資於動漫相關電影

於2012年4月14日，我們就投資於名為「荒漠迷城」的中國電影與我們的投資夥伴Roy Entertainment訂立電影製作合作協議。根據此協議，我們於此電影投資約1.8百萬港元，並許可於電影中使用「愨八龜」的外型設計。根據我們與Roy Entertainment的協議，我們應有權獲得電影50.0%的淨收入，而倘電影不獲上映或我們於淨收入的份額少於我們的投資款項，Roy Entertainment應退回我們的投資金額或彌償差額(視情況而定)。特別考慮到我們與Roy Entertainment訂立的協議項下的投資款項獲保證回報，加上我們可分享此電影的淨收入，我們認為此乃向市場推廣及擴大「愨八龜」曝光率的機會。往後，我們旨在透過採用我們的專有動漫角色更積極參與電影行業。

業 務

於2014年11月21日，我們與染野電影、Studio Comet及Zing就建議製作動畫電影訂立無法律約束力的框架協議。染野電影、Studio Comet及Zing為獨立第三方。根據該框架協議，委員會將予設立，以籌備及協調電影製作。電影的預計總製作成本為200.0百萬日圓，其中我們以現金及技術支援的方式注資100.0百萬日圓。染野及Studio Comet將負責電影的籌備工作，如電影劇本的纂寫及電影的實際製作。我們將授予電影使用「愍八龜」及「紫嫣」的權利，並負責為此兩個角色繪製電腦圖像設計。

根據無法律約束力框架協議，Zing獲授予非獨家權利，在日本銷售及分銷以動漫人物「愍八龜」為藍本的電影商品及衍生產品。待簽訂衍生協議後，預期將於2016年5月前後完成。

我們預期，載有詳盡條款及條件的電影製作正式協議將在框架協議當日起三個月內訂立。

華夏動漫BVI與染野電影進一步訂立一份日期為2014年11月25日的協議，據此，(1)染野電影同意彼等為電影製作的電影劇本的版權應屬於華夏動漫BVI，而華夏動漫BVI應向染野電影支付不可退還預付費用五百萬日圓作為代價；及(2)華夏動漫BVI應有權獲得電影相關衍生產品及電影商品的版權。

根據染野電影告知，其主要從事電影及電視節目的製作及發行。染野行雄先生(即染野電影的社長及執行製作人)為富有經驗的電影製作人並曾參與不同電影的製作。根據Studio Comet告知，其主要從事動畫電影的製作。其為日本動畫電影「寶石寵物甜品公主」的唯一製作公司。

業 務

音樂動漫演唱會

華夏動漫BVI已於2014年11月18日與深圳文化產業就「紫嫣」的動漫演唱會訂立演唱會合作協議，據此，華夏動漫BVI應負責(1)就演唱會向深圳文化產業授出使用我們的專有動漫角色「紫嫣」的權利；及(2)為演唱會提供技術支援及內容，各次演唱會的代價為人民幣1百萬元。深圳文化產業負責演唱會的整體準備、協調、實行及管理工作，包括但不限於為演唱會規劃及排定工作流程、安排場地、營銷、售票及聯繫。根據該協議，我們有權向深圳文化產業收取人民幣1.0百萬元，而深圳文化產業將負擔舉辦演唱會附帶的成本及開支。演唱會的利潤，包括但不限於門票收入、廣告及贊助收入及銷售動漫衍生產品所得收入，將由深圳文化產業及華夏動漫BVI根據彼等於演唱會的投資金額的比例分配。預期我們與深圳文化產業共同籌辦的首場演唱會預定將於2015年2月在位於深圳的華潤深圳灣體育中心春蘭體育館舉行。我們擬將票價定於每張門票介乎人民幣280元至人民幣1,000元。

[我們亦於2014年3月31日與中國香港數碼及佛山毅樂就「紫嫣」的音樂動漫演唱會訂立演唱會合作協議，據此，華夏動漫BVI負責(1)向佛山毅樂授出使用我們專有動漫角色「紫嫣」及動漫角色蒼姬的權利；及(2)為演唱會提供技術支持，每次演唱會製作費上限為人民幣2.0百萬元，而佛山毅樂有獲分包經營及管理演唱會的優先權。於2014年4月，佛山毅樂已向我們支付不可退還前期費用人民幣79,460元。於最後實際可行日期，我們仍在釐定即將與中國香港數碼及佛山毅樂合作舉辦的演唱會之時間表及地點。

我們過去已於2014年7月16日至2014年7月20日在我們於深圳動漫節2014的展覽廳舉行小型「紫嫣」動漫演唱會。有關演唱會產生合共人民幣0.3百萬元的門票收入。根據弗若斯特沙利文報告，「紫嫣」乃首個於中國透過採用三維增強實境及混合實境技術，以多種語言舉行演唱會的虛擬偶像。由於並無真人歌手於台上表演，該等演唱會將有別於傳統演唱會；取而代之的是虛擬偶像的三維圖像將以圖像識別技術投影，因而將產生虛擬偶像的互動表演，為觀眾帶來創新的娛樂。]

業 務

互聯網及手機應用程式

於2013年11月，我們就一個線上動畫頻道(即CUTV華夏動漫頻道)訂立城市網絡電視協議。城市網絡電視為於2011年8月正式推出的互聯網電視頻道。於最後實際可行日期，9個電視頻道透過城市網絡電視播出。CUTV華夏動漫頻道播放以兒童及青少年為目標觀眾的動畫及卡通。CUTV華夏動漫頻道已開始營運及自2013年5月起於互聯網免費供公眾收看。除城市網絡電視的網站外，公眾亦可透過城市網絡電視的手機應用程式觀看CUTV華夏動漫頻道。

城市網絡電視協議之主要條款載列如下：

事項	主要條款
訂約方	深圳華爾德及華夏城視網絡電視股份有限公司
期限	10年
我們的角色	為CUTV華夏動漫頻道供應內容以及管理及推廣該等內容的獨家權利
城市網絡電視的角色	提供頻道管理、系統發展、硬件及頻寬維護以及廣告管理
費用	深圳華爾德應向城市網絡電視支付年度費用人民幣300,000元(三個年度可增加不超過15%)
收入分配	取得廣告該方及另一方將分別有權獲得廣告收入的70%及餘下30%

我們於此頻道推廣我們的動畫，以在一方面吸引收視率及因而增加廣告收入，並在另一方面推廣我們的專有動漫角色，從而令我們其他涉及我們的專有動漫角色的動畫相關業務受惠。

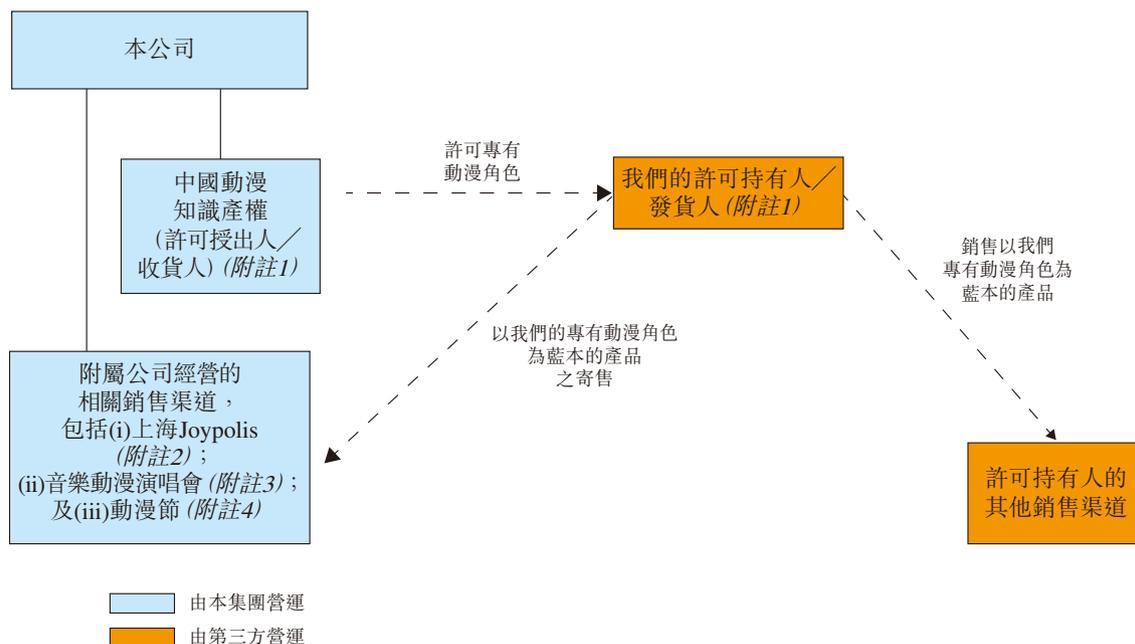
我們亦熱衷於透過手機應用程式將專有動漫角色投放商業製作，由於我們視此為利用我們的專有動漫角色的另一長期潛在增長領域。於2014年1月29日，我們與在中國為用戶提供互聯網及流動增值服務、網上廣告服務及電子商務服務的中國實體及獨立第三方訂立合作協議，據此，我們應不時設計及提供以我們的專有動畫(如「憨八龜」)為藍本的動畫相關表情符號予其產品(包括電腦軟件及手機應用程式)使用，以換取一次性設計費及根據線上購買數目的佣金費用。我們視此為利用我們的專有動漫角色的另一潛在增長領域。我們擬持續監察市場對遊戲的反饋意見及作出必要修改，以迎合市場需求。

業 務

寄售

於2014年11月，中國動漫知識產權與三名發貨人(亦為我們授出動漫角色許可的許可持有人及獨立第三方)訂立協議，據此，我們可於音樂動漫演唱會的指定專櫃、上海Joypolis及我們參與的動漫節中以寄售方式銷售以我們的專有動漫角色為藍本的寄售產品，佣金為人民幣1.0百萬元或銷售該等產品所得收入的4%(以較高者為準)。我們現時預期將於2015年2月在深圳舉行的首個大型「紫嫣」演唱會的指定專櫃進行寄售。此外，我們預期上海Joypolis的一部分將於其全面開幕後指定為寄售產品的銷售店舖，而有關在上海Joypolis進行進一步寄售協議或會隨着全面開幕臨近而進入後期階段。於往績記錄期內，我們並無產生寄售任何收入。然而，我們相信此業務將為其他業務帶來協同效益。

以下簡化圖說明我們的寄售業務之建議業務模式，包括其與我們許可業務的預期協同效應：



附註：

- 有關許可業務的進一步詳情，請參閱「—我們於往績記錄期內的核心業務—將專有動漫角色投放商業製作—授出動漫角色的許可」。三名許可持有人亦是彼等與我們全資附屬公司中國動漫知識產權訂立的協議項下的發貨人。
- 我們預期上海Joypolis將於2015年第4季全面開幕，當中我們擬指定若干面積作寄售之用。
- 我們預期，首個大型「紫嫣」音樂動漫演唱會將於2015年2月舉行。

業 務

4. 我們擬邀請發貨人在我們未來可能參與的動漫節(例如深圳動漫節)的攤位內進行產品銷售。

我們預期，該等含有我們專有動漫角色的動漫衍生產品將由許可持有人／發貨人向第三方採購，並將於上架前得到我們的批准。由於我們預期寄售安排將會保留產品的擁有權直至出售為止，我們將不會就寄售業務持有任何存貨。

我們於動畫相關行業的其他參與活動

中國(深圳)國際文化產業博覽交易會

深圳華夏為2012年至2014年中國(深圳)國際文化產業博覽交易會其中一個參展商，有關交易會為由中華人民共和國文化部、中華人民共和國商務部、國家廣播電影電視總局、中國國際貿易促進委員會、廣東省人民政府及深圳市人民政府共同舉辦的年度展覽會。我們分別就2012年、2013年及2014年的交易會的展覽設計及相關派發刊物向深圳華夏支付人民幣1.4百萬元、人民幣2.7百萬元及人民幣0.2百萬元設計費。交易會期間，我們可向本地及海外業界人士展示我們的產品組合及專有動畫，而我們相信此乃為現有業務吸引新客戶及開拓新潛在商機的理想機會。

創新創業孵化基地

為推廣動漫相關行業，我們獲龍崗區勞動就業服務中心授權經營佔地3,000平方米及毗鄰我們位於深圳龍崗的行政辦事處的創新創業孵化基地。於创新中心，註冊資本少於人民幣100,000元的初創企業可以折扣租金設立其辦事處，並享有地方政府給予的社會保險及稅務補貼等的優惠政策。長遠而言，我們預期，创新中心將可吸引動漫相關行業的專才，繼而為我們提供擴展自身產能的合適人選或商機。

我們的客戶

我們於往績記錄期的五大客戶為[(1)就日本市場購買動漫衍生產品的四名主要客戶，即President Japan Co. Ltd.、Kuwugata、A.C. Promotion及Re-ment Co. Ltd.；及(2)我們專有動畫許可業務的客戶，即Zing。概無客戶於往績記錄期內亦為我們的供應商。

業 務

我們的五大客戶分別佔我們於截至2014年3月31日止三個年度各年及截至2014年8月31日止五個月的總收入71.7%、88.2%、87.2%及92.7%，而我們的最大客戶佔我們於該等各期間總收入的約40.2%、29.2%、40.0%及40.3%。

於最後實際可行日期，Zing為獨立第三方。誠如Zing所告知，其所有已發行股份自成立日期起由Atsushi HIRAMATSU先生持有。庄先生及丁先生連同Atsushi HIRAMATSU先生，於2010年1月12月至2011年6月29日期間擔任Zing的董事，乃為著在日本推廣Zing的業務。

除以上所述外，概無董事、彼等各自之聯繫人或本公司任何股東(據董事所知擁有我們股本超過5%)自往績記錄期開始至最後實際可行日期於我們任何五大客戶擁有任何權益。

我們的供應商

我們於往績記錄期有三名供應商，即華益、卓佳及深圳皆致美。彼等均為我們動漫衍生產品的供應商。概無供應商於往績記錄期內亦為我們的客戶。

向該等三名供應商的購買分別佔我們於截至2014年3月31日止三個年度各年及截至2014年8月31日止五個月的總銷售及服務成本96.7%、95.8%、95.1%及97.7%。餘下銷售及服務成本主要為透過服務協議委聘研發人員及質量控制人員的服務費。向最大供應商的購買則佔我們於該等各期間總銷售及服務成本的約96.7%、95.8%、61.6%及87.8%。

概無董事、彼等各自之聯繫人或本公司任何股東(據董事所知擁有我們股本超過5%)自往績記錄期開始至最後實際可行日期於我們任何五大供應商擁有任何權益。

競爭

根據弗若斯特沙利文報告，動漫衍生產品貿易行業極為分散。由於行業的競爭格局分佈於不同地理位置、行業參與者及內部製造能力，根據弗若斯特沙利文，可比較行業參與者的市場份額並無具意義及特定的數據。我們認為我們動漫衍生產品銷售業務的主要及直接競爭對手為從事類似產品的製造及／或貿易的中國公司。此外，我們面對新進入市場的業者之競爭，特別是鑑於進入壁壘較低。然而，董事認為本集團多年來已建立聲譽及與主要客戶建立長期穩定業務關係，而我們供應質量可持續滿足主要客戶的產品的能力令本集團從競爭對手脫穎而出。

業 務

根據弗若斯特沙利文報告，於最後實際可行日期，我們的上海Joypolis乃唯一開設於上海的室內遊樂園。然而，我們相信上海Joypolis將與其他形式的娛樂、旅遊及休閒活動競爭。尤其是，世嘉預期於山東省青島市與一名合營夥伴開設自有的Joypolis室內動漫遊樂園，對我們的Joypolis室內動漫遊樂園構成潛在競爭。此外，由於上海正發展新的景點及休閒中心(包括上海迪士尼度假區)，預期到我們的Joypolis室內動漫遊樂園的訪客人數可能因市內或鄰近城市開設其他景點而受不利影響。休閒行業的盈利能力亦受多個不可直接控制的因素影響，如經濟週期、娛樂趨勢及可供使用休閒時間。此外，我們面對新進入室內遊樂園市場的業者之競爭。由於多媒體動漫娛樂業務為我們的全新及發展中業務，我們面臨來自現有市場業者及新興競爭對手的競爭。有關該等新業務風險的更多詳情，請參閱「風險因素—關於我們的室內動漫遊樂園業務的風險」。

季節性

過往，就我們的動漫衍生產品貿易業務而言，我們的收入受季節性影響，而季節性影響主要由我們的客戶及我們供應的動漫衍生產品的終端消費者的季節性購買模式所帶動。我們一般於每年第三季或前後錄得較高銷售，而根據我們的觀察，此乃由於我們的客戶因預計動漫衍生產品於聖誕前後的市場需求較大而於該季度向我們下達更多購買訂單。我們相信類似季節性因素亦會影響我們的中國建議進行的寄售業務。有關進一步詳情，請參閱本[編纂]「風險因素—季節性波動可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響」。

我們擬開展的室內動漫遊樂園業務可能受季節性收入及盈利能力波動影響。一般而言，具有連續學校假期的夏季及冬季是瞄準學生及家庭的休閒業務(包括我們擬開展的室內動漫遊樂園)的旺季。

外匯波動

我們業務的主要部分為買賣動漫衍生產品，而我們的賬單通常由客戶以美元結算。我們以美元向供應商支付製造費用及佣金。然而，根據世嘉許可協議，我們須以日圓向世嘉支付許可費、遊樂設施成本及其就室內遊樂園營運向我們提供的服務的其他收費。此外，我們以人民幣支付深圳辦事處的僱員的薪金及我們的其他營運開支亦包括人民幣。為減低外匯風險，我們密切監控美元、人民幣及日圓的匯率變動，以減低美元、人民幣及日圓的波動性風險。於往績記錄期內，我們並無參與任何對沖活動，惟我們將不時監察，以考慮日後有否此需要。

業 務

僱員

於最後實際可行日期，我們合共有46名全職僱員。下表載列於最後實際可行日期我們按職責範圍及辦事處位置劃分的全職僱員數目：

部門	僱員數目	
	香港	中國
設計及製作	–	12
業務發展	–	7
質量控制	–	6
貿易	2	2
行政	1	8
財務	5	3
總計	<u>8</u>	<u>38</u>

我們根據多個因素招聘僱員，例如其相關工作經驗、教育背景、語言能力及所需的職位空缺。我們並無透過就業代理聘請員工。我們向若干僱員提供培訓，以加強員工的投入度及提高其工作技能及技術知識。

除本節「—法律及合規—監管事宜」所披露者外，我們已根據適用中國法律及法規，為僱員向住房公積金及養老金、醫療、生育及失業福利計劃作出供款。除上文所述者外，根據深圳華爾德從上述政府機關分別於2012年6月12日至2013年6月30日及2012年6月至2013年12月收到的確認函，深圳華爾德並未因違反社會保障或住房公積金的法律及法規而被受到處罰或罰款。

我們的董事相信我們與僱員保持良好工作關係，而我們於往績記錄期內並無由於任何勞資糾紛而經歷任何重大問題或與僱員的糾紛或遭受干擾。

於最後實際可行日期，我們概無僱員由集體談判安排所代表或為工會成員。我們於往績記錄期並無經歷任何罷工。

業 務

稅項

我們的盈利能力及財務表現受我們須就利潤繳納的稅項以及或會享有的優惠稅務待遇(如有)影響。

過往，我們的全資附屬公司華夏動漫BVI為本集團於2008年4月1日至2013年3月31日期間的主要經營實體。於上述期間內及之後，華夏動漫BVI主要從事動漫衍生產品貿易業務。此外，華夏動漫BVI亦向Zing授出我們專有動漫角色的許可，以換取許可費。於2013年8月30日，經考慮專業人士就香港合規事宜提供的意見後，華夏動漫BVI根據前公司條例第XI部向香港公司註冊處申請註冊為非香港公司。於2013年10月16日，華夏動漫BVI透過其稅務代表告知香港稅務局(「稅務局」)，其自2008/09財政年度起已於香港設立營業地點，並自此產生應課香港利得稅的收入。其後，華夏動漫BVI已就其於香港境外產生的貿易收入(源自日本客戶的香港聯屬公司貿易收入除外)及許可費收入利潤提交境外利潤申索。

根據向稅務局提交的報稅表及經計及稅務顧問的意見，華夏動漫BVI估計2008/09至2012/13評稅年度的應付稅務總額(經計及上述境外利潤申索)為4.6百萬港元。基於稅務局將接納境外利潤申索，華夏動漫BVI已支付上述稅務總額4.6百萬港元。於最後實際可行日期，稅務局仍在審核該等境外利潤申索。詳情請參閱本[編纂]「風險因素—關於整體業務營的風險—倘稅務局徵收的利得稅及/或罰款大幅超出我們的稅項撥備，將對我們的財務狀況及經營業績造成負面影響」一節。

健康及安全事宜

根據中國國家及地方健康及安全法律及法規，我們須為僱員提供一個安全的工作環境，包括：

- (1) 建立及完善職業安全及衛生的制度、嚴格實施中國政府有關職業安全及衛生的規則及標準、對僱員進行有關職業安全及衛生的教育、預防工作過程中的意外以及減少職業性有害因素；
- (2) 勞動保護設施必須符合中國政府制定的標準；

業 務

- (3) 新建、翻新或擴充項目的勞動保護設施必須與項目的主要部分同時設計、同時施工、同時投產；
- (4) 我們必須為僱員提供符合中國政府條文及勞動保護的必要條款之勞動保護條件，以及為從事職業性有害工作的僱員提供定期健康檢查；
- (5) 將從事特別操作的僱員必須接受特別培訓及獲得有關特別操作的資格。我們亦須就營運Joypolis遵守中國國家及地方法律及法規。該等法律及法規的進一步資料載於本[編纂]「適用法律及法規—娛樂場所行業」一節。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無僱員於工作過程期間涉及任何重大事故，而我們已於所有重大方面遵守適用國家及地方健康及安全法律及法規。

環保事宜

由於我們並無從事產品製造及我們的貿易業務並無涉及任何環保問題，於截至2014年3月31日止三個年度及截至2014年8月31日止五個月，我們並無就遵守適用環保法律及法規產生任何成本。於[編纂]後及截至2015年3月31日止年度，董事預期我們將不會就環保產生任何成本。

根據中國相關環保機關作出的確認，董事相信，我們於往績記錄期內於所有重大方面符合中國適用環保法律及法規。

業 務

物業

於最後實際可行日期，我們就業務於中國及香港租賃五項物業：

租賃物業	建築面積	地址	年期
我們於深圳的辦事處 ⁽¹⁾	5,400平方米	中國深圳市龍崗區龍城街道五聯社區愛聯工業區第十棟1、2、3、5層	2014年8月1日至2016年3月31日
我們於深圳的辦事處 ⁽²⁾	8,022平方米	中國深圳市龍崗區龍城街道五聯社區愛聯工業區第九棟1、2、3、5層及部分公共區域	2014年8月1日至2016年3月31日
我們於香港的辦事處 ⁽³⁾	1,205平方呎	香港九龍科學館道1號康宏廣場南座21樓2室	2014年6月27日至2015年6月26日
上海Joypolis的場地 ⁽⁴⁾	8,239平方米	中國上海普陀區中山北路3300號上海環球港三樓及四樓部分	2014年12月20日(1,000平方米，免租期為2014年9月20日起至2014年12月19日)至2025年7月27日及2015年7月28日(7,239平方米，免租期為2015年1月25日至2015年7月27日)至2025年7月27日
華嘉泰中國辦事處	504平方米	中國上海普陀區中山北路上海環球港三樓L3008	2014年8月1日至2016年8月1日

業 務

附註：

1. 我們用作辦事處的物業乃根據日期為2014年8月1日的租賃協議自庄先生租賃。租賃協議構成本公司持續關連交易。有關租賃協議的進一步資料載於本[編纂]「持續關連交易」一節。
2. 用作辦事處的物業乃根據日期為2014年8月1日的租賃協議自庄先生租賃。租賃協議構成本公司持續關連交易。有關租賃協議的進一步資料載於本[編纂]「持續關連交易」一節。
3. 我們於香港用作辦公室的物業乃根據日期為2013年7月2日的租賃協議自獨立第三方租賃。
4. 根據日期為2014年7月24日的租賃協議，上海Joypolis物業乃租自獨立第三方月星。進一步資料載於上文「我們於動漫相關行業核心業務的延伸—室內動漫遊樂園」各段。

誠如我們的中國法律顧問所告知，庄先生並未取得上述位於深圳的物業（「深圳物業」）的所有業權證。根據深圳市龍崗區龍城街道處理歷史遺留違法建築領導小組（「龍崗領導小組」）公佈的通知，業權從集團擁有轉讓至個人名下須經龍崗領導小組的批准，方可作實。於最後實際可行日期，庄先生並未取得有關批准。儘管如此，龍崗領導小組於2014年11月19日出具確認函，指明（其中包括）(1)龍城[領導小組]正在處理庄先生就轉讓予彼の深圳物業所有權的申請；(2)龍崗領導小組亦正在處理有關申請；(3)經龍崗領導小組批准及庄先生支付未付土價後，庄先生可申請業權證；(4)庄先生（作為深圳物業的實益擁有人）有權租賃深圳物業予其他方；及(5)庄先生毋須就深圳物業因過往的所有權不完整而缺乏法律所有權而承擔責任。

董事認為，鑑於上述確認，並考慮到（倘必須）我們將能夠容易在附近物色合適的替代物業作搬遷，而庄先生（作為出租人）將根據彌償契據向我們就深圳物業（包括相關物業的租賃物業裝修）的所有權不完整遭受的任何損失及損害賠償作出補償，深圳物業的所有權不完整不會對本集團整體造成任何重大不利影響。然而，仍然存在有關深圳物業租賃的風險，進一步資料載於「風險因素—我們使用庄先生租用位於深圳的物業的權利可能受到政府機關或其他第三方質疑，而有關租賃可能於租期屆滿前被終止，導致我們的營運中斷」一節。

業 務

董事認為由於深圳物業鄰近主要供應商，向庄先生租賃該物業符合我們的利益。

誠如我們的中國法律顧問所告知，於最後實際可行日期，上海物業的租賃協議仍未登記。我們的中國法律顧問確認，有關未登記事宜將不會影響協議的合法性；然而，華嘉泰中國或須繳付介乎人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。華嘉泰中國將儘快並無論如何於[編纂]前就該等租賃協議的進行登記。

於最後實際可行日期，我們並無擁有任何用於業務營運的房地產。我們所租賃的物業乃作非物業活動用途(定義見[編纂]第5.01(2)條)。各份租賃協議的條款乃經公平磋商及按一般商業條款釐定。

根據香港法例第32L章公司條例(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本[編纂]就公司(清盤及雜項條文)條例附表三第34(2)段獲豁免嚴格遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條的規定，毋須就我們於土地或樓宇中擁有的權益提供估值報告。

知識產權

於最後實際可行日期，我們已在中國註冊多項商標，並已在中國、香港、澳門、台灣及日本提交商標申請，以保障我們的知識產權。商標申請乃於董事相信屬我們的主要市場之該等司法權區提交。於最後實際可行日期，我們已於中國註冊多項版權，並已於中國遞交一項專利申請。有關我們的知識產權的進一步資料載於本[編纂]附錄四「有關本公司業務的更多資料—2.本集團的知識產權」各段。

一般而言，就我們在銷售業務中向客戶供應彼等指定角色的產品而言，我們並無保留有關該等產品的知識產權。就我們專有的動漫角色產品而言，我們保留該等產品的知識產權。我們依賴商標、版權及專利保護知識產權。我們亦於必要時聘用一名外部顧問就知識產權保障問題向我們提供意見。有關與我們的知識產權的相關風險及不明朗因素的進一步資料載於本[編纂]「風險因素—關於我們動漫衍生產品貿易的風險—關於將專有動漫角色投放商業製作的風險」。

業 務

保險

我們就租賃辦事處購買財產保險，而保單涵蓋因火災造成的損失。由於在中國並無強制要求，故我們並無就我們為客戶採購的產品購買產品責任保險。於往績記錄期內，我們並無面臨任何有關我們的產品的重大產品責任索償。就我們的Joypolis而言，我們在適當時就意外或設施、公共責任、業務中斷等造成的人身傷害及財產損失購買及持續購買保險，當中考慮上海Joypolis開業計劃的時間表及進度。我們亦向中國僱員提供退休金保險、失業保險、工傷保險及醫療保險等社會保障保險。董事相信我們的投保範圍與中國同業中其他規模及性質相若的公司一致。

於最後實際可行日期，我們並無作出或遭受任何保險索償。有關與我們的投保範圍的相關風險，請參閱本[編纂]「風險因素－關於我們動漫衍生產品貿易的風險－我們的投保範圍有限」一節。

法律及合規

法律程序

於最後實際可行日期，我們並不知悉我們或任何我們的附屬公司涉及可能對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響的任何待決或面臨威脅的訴訟、仲裁或行政程序。

於最後實際可行日期，我們並無牽涉任何待決、面臨威脅或實際的訴訟、仲裁或其他程序，致使我們相信會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

監管事宜

根據我們的香港法律顧問向我們提供的意見，董事確認除本[編纂]所披露不合規事件外，本公司所有在香港註冊成立的所屬公司擁有在香港進行其於本[編纂]所述業務的所需權力，並無須就進行該等業務向香港政府取得任何額外批文、授權、執照(各自須每年重續的商業登記證除外)及許可。

根據我們的中國法律顧問向我們提供的意見，董事確認本集團所有在中國的成員公司已取得其各自目前在中國進行的業務活動所必要的許可、執照及批文。就上海Joypolis而言，華嘉泰中國將不時於尋求顧問的專業意見後，申請相關執照、批文及許可。於最後實際可行日期，我們已經成立華嘉泰中國，其經營範圍載於「提供兒童室內遊樂項目」營業執照，誠如我們的中國法律顧問所告知，該執照對上海Joypolis第1期於

業 務

2014年12月30日或前後開幕的營運乃屬足夠。我們預期華嘉泰中國的經營範圍擴大，將於2014年12月底前完成，納入「機動遊戲」及「室內遊樂場」。誠如我們的中國法律顧問進一步告知，擴大營業執照項下的經營範圍後，華嘉泰中國將會就上海Joypolis全面開幕(目前定於2015年第四季)事宜需要獲得以下主要執照、批准及許可：

<u>主要執照、批文及許可</u>	<u>相關政府機關發出的 執照、批文及許可</u>	<u>預期時間</u>
特種設備安裝改造維修許可證	上海市質量技術監督局	2015年10月
遊戲遊藝設備內容審核確認單	上海市文化廣播影視管理局	2015年10月
娛樂經營許可證	上海市文化廣播影視管理局	2015年第四季
餐飲服務許可證	上海市食品藥品監督管理局	2015年第四季
特種設備使用登記	上海市質量技術監督局	全面開幕後30天內 遞交申請

業 務

經考慮中國法律顧問的意見，並與中國相關政府機關商討後，董事認為我們將能就上海Joypolis第1期及開幕(預期分別為2014年12月30日或前後及2015年第四季)取得所需批准、許可及批准。然而，仍然存在我們無法及時取得相關執照、批文及許可或完全無法取得相關執照、批文及許可的風險。有關該等風險的進一步資料載於本[編纂]「風險因素—關於我們的室內動漫遊樂園業務的風險—上海Joypolis尚未開幕，而倘審批過程有任何延誤或較預期繁複，則可能對我們的業務計劃造成重大不利影響。」。

董事亦確認，除本[編纂]另行披露者外，我們已就本集團相關成員公司分別各自在香港及中國進行的業務活動在各重大方面遵守適用法律及法規。該確認由董事經審慎考慮香港法律顧問及中國法律顧問提供的意見後作出。董事進一步確認我們並無在日本開展任何業務。

業 務

下文載列於往績記錄期內與本集團有關的不合規事件及我們就糾正不合規事件已採取或擬採取的措施：

不合規事件	相關法律及法規、法律後果及潛在處罰上限	導致不合規的原因	糾正行動	防止再次違反的內部監控措施
華夏動漫BVI並無於規定期限內根據當時生效的香港法例第32章公司條例註冊為非香港公司。華夏動漫BVI於2008年4月1日在香港設立營業地點。延遲履行期間為2008年5月3日至2013年8月29日。	根據當時生效的香港法例第32章公司條例第333(3)條，華夏動漫BVI應在香港設立營業地點的一個月內註冊為非香港公司。	由於庄先生為非香港永久居民，而華夏動漫BVI的大部份買賣活動於香港以外地方進行，我們誤信華夏動漫BVI將毋須註冊成立為非香港公司。	註冊為非香港公司的證書於2013年9月13日發出。	我們已委聘香港法律顧問協助公司秘書作出法定公司備檔及維護本集團於香港註冊成立的成員公司的記錄。

業 務

不合規事件	相關法律及法規、法律後果及潛在處罰上限	導致不合規的原因	糾正行動	防止再次違反的內部監控措施
<p>於往績記錄期內，深圳華爾德並未為部分僱員悉數支付社會保險及住房公積金的供款。於2014年8月31日，深圳華爾德未支付的社會保險及住房公積金供款總額分別為人民幣0.5百萬元及人民幣0.2百萬元。</p>	<p>根據《中華人民共和國社會保險法》及相關規例，深圳華爾德須為僱員提供涵蓋社會保險的福利計劃。</p>	<p>董事確認，非合規事件乃主要是由於我們的行政疏忽，且我們的人員不熟悉相關監管規定。</p>	<p>我們於2014年8月28日接獲深圳市社會保險基金管理局(根據我們的中國法律顧問，該局為主管及負責的機關)的確認函，確認並無就深圳華爾德於2012年6月12日至2013年12月31日期間違反社會保險法律及法規而施加予其的任何處罰的記錄。</p>	<p>深圳華爾德已清繳了社會保險公積金，清理並明確了需要履行繳交責任的人員範圍和清單，掌握需要履行繳納法定社會保險和公積金的人員對象範圍。已明確負責本項日常工作事務的職能部門和其中的崗位人員，負責對納入社保及公積金繳納範圍的公司員工進行日常維護，設立社會保險和公積金的計算和申繳工作流程規範，以保障公司的管理操作與相關法律法規的要求相對應。</p>

業 務

不合規事件	相關法律及法規、法律後果及潛在處罰上限	導致不合規的原因	糾正行動	防止再次違反的內部監控措施
	<p>根據社會保險法，自2011年7月1日起，就任何於2011年7月1日後發生的不合規事件，社會保險機關有權責令違反法律的僱主支付尚未支付的社會保險，並就所有五類社會保險施加0.05%的逾期費及介乎尚未支付的社會保險一至三倍的罰金。</p>		<p>此外，我們亦於2014年1月14日接獲深圳市住房公積金管理中心(根據我們的中國法律顧問，該局為主管及負責的機關)的收據及確認函，確認深圳華爾德已於2012年4月9日開設相關住房公積金的賬戶，其於2012年6月至2013年12月期間並未就違反住房公積金的法律及法規遭到處罰。</p>	
	<p>根據《住房公積金管理條例》及其他相關規例，深圳華爾德須為我們的僱員提供住房公積金及房屋福利。</p>		<p>我們的中國法律顧問認為，深圳市社會保障局及深圳公積金管理中心為管理社會保障及住房公積金的主管政府機關。根據深圳華爾德從上述政府機關分別於2012年6月12日至2013年12月31日及2012年4月9日至2014年1月14日收到的確認函，深圳華爾德並未因違反社會保障或住房公積金的法律及法規而被受到處罰或罰款。</p>	

業 務

不 合 規 事 件	相 關 法 律 及 法 規、 法 律 後 果 及 潛 在 處 罰 上 限	導 致 不 合 規 的 原 因	糾 正 行 動	防 止 再 次 違 反 的 內 部 監 控 措 施
	<p>根據相關中國法律及法規，相關政府機關或會要求我們於指定期限內作出未付的供款，而倘我們未能於指定期限內如此行事，我們或會被施加介乎人民幣10,000元至人民幣50,000元的罰金，亦可能被入稟中國法院責令強制付款。</p>		<p>我們自2014年11月起已遵守社會保險及住房公積金的相關法規。</p> <p>此外，庄先生已同意就深圳華爾德應付的任何未償付的社會保險及住房公積金及任何相關罰款、深圳華爾德蒙受的損失及損害賠償向我們作出彌償。</p>	

業 務

內部監控措施

董事會負責建立本集團的內部控制系統及檢討其有效性。本集團已聘請一位內部監控顧問對本集團的內部監控系統進行檢討，並已實施(或將在不遲於[編纂]前實施)該內部監控顧問的相關建議，例如就協議加強內部備檔及監管及就客戶的信貸檢討實施內部監控系統。根據其檢討，內部監控顧問並無發本集團的內部監控系統有現任何重大缺陷。隨著本集團業務繼續擴張，本集團將繼續對內部監控系統作出調整及改進，以應對業務營運不斷變化的需求。本集團將繼續檢討內部監控系統，以確保妥為遵循適用的法律及法規。

我們已決定採取下列措施以確保持續遵守適用法律及法規，並於[編纂]後加強我們的內部監控：(1)就企業管治、營運、管理、法律事宜、財務及審核建立內部監控系統守則，設定內部審批及檢討程序，據此，我們不同部門的僱員均會遵守；

- (2) 由獨立非執行董事組成的審核委員會監察並提供指引，其有權就本集團財務匯報程序、內部監控及風險管理系統的有效性提供獨立意見，監察審核程序等；
- (3) 由四名董事及一名高級管理層成員組成的投資委員會監察並提供指引，其有權考慮本集團的投資及業務決定(如在中國設立新Joypolis)，並監督本集團遵有投資政策及指引的表現；
- (4) 招聘額外人員以支付我們的持續增長及發展，包括具專業經驗及資格的人才。就此而言，我們將物色具有法律背景的合適人選，以監察法律及合規事宜，並將致力於[編纂]前招聘有關高級職員；
- (5) 委聘外聘專業顧問(包括自[編纂]時起的合規顧問、香港及中國法律的法律顧問及稅務顧問)，以為本集團提供專業意見及指引，確保遵守適用法律及法規。我們亦期望外聘專業顧問將不時為僱員提供內部培訓，以確保僱員得到任何法例及監管發展的最新資訊。

基於上文所述，董事認為本公司已採取合理步驟建立內部監控系統及程序，以加強工作及管理層面的監控環境，而內部監控措施就本集團的業務營運而言屬足夠且有效。