

業 務

概覽

我們是大中華領先的電影技術提供商、IMAX品牌和技術的專用特許持有人及上映IMAX格式影片的唯一平台。IMAX品牌是大中華最強大的娛樂品牌之一⁽¹⁾，代表著最優質和最逼真的電影娛樂體驗，於中國存續了近15年。我們認為率先進軍市場和以往的成功（包括2010年的《阿凡達》、2014年的《變形金剛4：絕跡重生》及2015年的《狂野時速7》），使我們成為大中華電影業的重要參與者，擁有廣泛認可和消費者忠誠度。我們的目標是在大中華（以總票房收入計，是全球第二大及發展最快的主要電影市場）向更多觀眾提供IMAX體驗。

我們的影院業務收入來自向放映商提供IMAX影院系統，而我們的影片業務收入來自享有因在其銀幕上放映IMAX格式影片而產生的票房比例。IMAX影院數量在大中華迅速增長。於2012年、2013年及2014年12月31日以及2015年3月31日，在大中華經營的影院系統分別有128個、173個、234個及239個，年複合增長率達32.0%。於2015年3月31日，我們的未完成合約量中還有219個影院系統。我們的未完成合約量指我們與放映商合作夥伴訂立的合約承諾。我們認為，此合約承諾及未來的系統簽約量將支持我們持續發展。使用IMAX影院系統的所有影院均歸我們的放映商合作夥伴所有且由他們經營，該IMAX影院網絡可降低我們所面臨有關建造和經營影院的財務、經營和監管風險。於2014年，大中華的IMAX影院網絡為最大的非傳統影院網絡，且每塊銀幕在大中華的所有非傳統影院網絡中擁有最高平均票房。

我們認為，我們至今取得成功的部分原因是，我們在大中華影業與很多主要參與者建立了穩健且成功的合作夥伴關係。該等參與者包括逾30個放映商（包括全球最大的放映商萬達院線及星匯控股和上海聯和院線等市場上的其他著名經營者），各放映商與我們保持了十年或以上的合作關係。我們還與大中華領先的製作人、導演和製片廠（如華誼兄弟、博納、萬達影視和Filmko Holdings）合作，將華語影片轉製為IMAX格式，從而在IMAX影院網絡上映。這些影片包括《西遊·降魔篇》、《龍門飛甲》、《警察故事》及《西遊記之大鬧天宮》等。此外，我們與大型商業房地產開發商（如萬達廣場、華潤及Longor）合作，確定新的IMAX影院位置。

與美國及其他發達經濟體相比，中國的影院網絡過去不夠發達且設備較為落後。我們認為，我們的領先技術和影院系統增加了觀眾體驗，並滿足消費者不斷增長的以IMAX品牌所代表的最高品質、最逼真的電影娛樂體驗的需求。於2014年財政年度，中國票房最高的五部影片中有四部以IMAX格式上映，中國經有票房最高的十部影片中有八部以IMAX格式上映。

過去五年，中國華語影片票房以43.0%的年複合增長率增長，2014年財政年度，大中華華語影片票房佔中國總票房的55.0%。這為我們帶來了獨特的機遇，因為在2014年財政年度，IMAX格式華語影片的大中華票房僅佔IMAX格式影片的大中華總票房的15.2%。此外，

⁽¹⁾ 根據Milward Brown Research開展的一項調查。

業 務

因為通常華語影片能為我們帶來更高份額的票房，故大量華語影片將可能增加我們每塊銀幕的平均票房收入。我們目前正在中國建立DMR轉製設施和放映室，這將使我們能夠自行利用數字原底翻版技術，將華語影片轉製成IMAX格式。該設施有望在2015年底之前全面運作，我們認為這將大大地吸引中國的電影製作人，以及加強我們與他們的合作夥伴關係。

IMAX影院系統結合IMAX DMR轉製技術、高級放映系統、曲面銀幕和專有的影院幾何構造以及專用音效系統，所帶來的體驗較傳統影院更為強烈、逼真和刺激。而這均為控股股東IMAX Corporation 40多年的研發成果。作為大中華IMAX品牌和技術的專用特許持有人，我們可充分使用IMAX Corporation基於專有技術開發的最先進的IMAX影院系統。我們計劃於2015年下半年推出IMAX激光數碼放映系統，以及nXos2音頻系統，該音頻系統具有激光對準數碼環迴立體聲、自動調諧和專為IMAX重新灌錄的未壓縮原聲帶。

於2012年、2013年及2014年財政年度，我們的收入分別為46.6百萬美元、55.9百萬美元及78.2百萬美元。同年度我們的毛利分別為24.3百萬美元、32.2百萬美元及46.5百萬美元，我們的純利分別為12.9百萬美元、17.5百萬美元及22.8百萬美元。

我們的主要業務分部是IMAX影院業務和影片業務。

影院業務

我們的影院業務包括設計、購買和在我們的放映商合作夥伴影院提供優質數碼影院系統，以及提供相關的項目管理和持續的維護服務。於2012年財政年度、2013年財政年度及2014年財政年度，我們的影院業務分別佔總收入的80.0%、75.9%及76.2%，以及分別佔總毛利的84.6%、74.4%及74.4%。

我們的收入來自就IMAX影院系統和相關服務、品牌和技術許可及維護服務向放映商收取的費用。根據銷售安排，我們通常收取大量預付費用及少量持續費用（為年度最低金額或影院票房的一小部分，以較高者為準）以及年度維護費用。過去，我們的所有安排均為銷售安排。然而，近年來，我們訂立了更多的收入分成安排，據此，我們向放映商合作夥伴提供影院系統，並主要根據IMAX格式影片所產生的票房的更高比例收取定期費用，但不收取或收取較少的預付費用。此收入分成業務模式使我們的放映商合作夥伴能透過減少預付費用，更迅速地擴大他們的IMAX影院網絡，同時也能使我們的利益與他們的利益協調一致，以及讓我們能夠分享他們從IMAX格式影片產生的票房，而我們無需投入建設和經營影院所需的資金。

除了增加收入分成安排的比例外，我們打算利用我們與放映商合作夥伴的關係進軍新市場及吸引新的合作夥伴，從而進一步擴大IMAX影院網絡及拓展在整個大中華的業務範圍。

業 務

影片業務

我們的影片業務包括透過專有DMR轉製流程利用數字原底翻版技術，將好萊塢和華語影片轉製成IMAX格式，以及在大中華的IMAX影院網絡放映該等影片。於2012年財政年度、2013年財政年度及2014年財政年度，我們的影片業務分別佔總收入的20.0%、24.1%及23.8%，以及分別佔總毛利的15.4%、25.6%及25.6%。

我們的收入來自按固定比例從我們製片廠合作夥伴的IMAX格式影片票房收入中分得的利潤。此類安排使我們能分享影片票房方面的成功，同時降低製作影片所需的大量資本投資及管轄大中華影片製作和發行的監管規定方面的風險。

雖然我們預期在可預見未來，影片業務大部分收入將繼續來自好萊塢影片⁽¹⁾，但我們打算透過與本地製片廠和電影製作人建立長期合作夥伴關係，穩步增加華語影片組合以補充我們現有的影片來源。

我們的競爭優勢

我們認為，我們至今取得的成功和未來的增長潛力均受惠於下述競爭優勢：

在大型及快速發展的大中華市場擁有強大的娛樂品牌

根據Milward Brown Research提供的資料，IMAX是全球最著名的娛樂技術品牌之一，代表著最優質和最逼真的電影娛樂體驗。IMAX品牌在中國開展了近15年的業務，我們認為IMAX品牌率先進軍大中華，使其能夠與中國電影業同步發展，因此，我們認為我們被視為中國娛樂行業不可或缺的一部分，與新入市場者相比，使我們具有實實在在的優勢。根據藝恩提供的資料，IMAX目前是中國（全球發展最快的主要電影市場）最強大的娛樂技術品牌之一。中國票房最高的十部影片中有八部以IMAX格式上映，彰顯了IMAX品牌優勢。《變形金剛4：絕跡重生》創下中國有史以來最高票房且154個IMAX影院的影片票房佔中國總票房收入的11.5%的業績亦突顯了該品牌優勢。根據藝恩提供的資料，中國票房有望從2014年的47億美元增至2017年的117億美元，年複合增長率達35.2%。

我們認為，IMAX品牌及經驗有助我們從競爭對手中脫穎而出，並使IMAX格式影片具有較高的票價及較高的上座率。於2014年財政年度，IMAX China在中國利用僅0.8%的總銀幕數，就創造了3.9%的中國總票房收入。根據藝恩提供的資料，2014年中國IMAX格式影片平均票價（不含第三方折扣）為每張11美元，較整個中國電影市場平均票價高出89.7%。

(1) 好萊塢影片包括所有須受中國政府頒佈的年度配額規限的影片。

業 務

好萊塢影片的來源廣泛，並由不斷發展的華語影片組合補充

我們認為，領先的IMAX電影技術已吸引電影製片廠在IMAX影院網絡放映其影片，並讓我們能夠建立在中國上映的好萊塢影片的廣泛來源。2014年，在中國上映的33部好萊塢影片中有22部以IMAX格式放映。我們認為，由於IMAX影院提供較傳統影院更優質、更逼真的電影娛樂體驗，尤其吸引很多中國消費者前往IMAX影院觀看好萊塢鉅片。

IMAX格式影片組合比例不斷增加，亦離不開華語影片。此類影片補充了我們的好萊塢影片組合，在無好萊塢影片安排上映期間尤其重要。華語影片亦讓我們能夠吸引新客戶，進軍大型和快速發展的國產電影業，而此行業受惠於近年來不斷增加的境內外投資。我們在2012年、2013年及2014年分別以IMAX格式上映了四、五和六部華語影片。根據中國著名故事改編的華語影片《西遊記之大鬧天宮》成為IMAX格式電影票房排行第二的影片，2014年我們的票房收入為12.3百萬美元。

與放映商的合作夥伴關係穩健，造就無可比擬的網絡

與大中華非傳統形式影片供應商相比，我們擁有無可比擬的網絡。IMAX影院網絡在大中華迅速發展，於2012年、2013年、2014年12月31日及2015年3月31日，在大中華經營的影院系統分別有128個、173個、234個及239個，年複合增長率達32.0%，而於2015年3月31日，我們未完成合約量中還有219個影院系統有待如期安裝。根據藝恩提供的資料，我們亦是中國最大的非傳統格式影片供應商，於2014年12月31日，大中華有84座城市經營IMAX影院系統。我們相信，我們的未完成合約量加上未完成合約量以外的任何未來新系統簽約量，將繼續支持我們的持續發展。以往，我們專注於中國一線和二線城市，但近年來亦從策略上滲透至很多三線和四線城市。於2014年財政年度，中國25間大影城(以每間影院的票房計)中，15間安裝了IMAX銀幕。

我們利用與放映商的長期合作夥伴關係，建立了IMAX影院網絡，以萬達院線為例，該放映商是全球(與AMC Theatres一起)及中國最大的放映商，於往績記錄期間亦是我們最大的客戶。自2007年以來，我們的放映商合作夥伴萬達院線於2014年12月31日在中國共開設的167間影院中，經營中的IMAX影院達117間，且萬達院線承諾繼續開設另外93間IMAX影院，該承諾佔我們未完成合約總量的43.0%。我們亦與很多其他領先的放映商緊密合作，其中包括星匯控股和上海聯和院線(我們與他們分別有4年和11年的合作關係)，以繼續擴大中國的IMAX影院網絡。於2014年12月31日，星匯控股和上海聯和院線經營中的IMAX影院分別為15和7間，在我們的未完成合約量中分別另有60和16間IMAX影院。此外，我們相信，我們與放映商合作夥伴的協議期限通常最少為十年，可加強放映商合作夥伴對我們的長期承諾和信賴。

我們相信，完善的IMAX影院網絡和品牌以及我們與放映商的合作夥伴關係，使我們具備得天獨厚的優勢，得以在大中華持續發展。我們認為，我們領先的市場地位使潛在競

業 務

爭者較難與我們的現有放映商合作夥伴建立和促成新的合作關係，從而為我們帶來顯著的競爭優勢。考慮到我們的業務含有大量固定成本，我們亦認為，IMAX網絡內的大量影院能使我們實現規模經濟，而且隨著IMAX影院網絡擴大，此類規模經濟將進一步提高我們的盈利能力。

領先的IMAX影院系統和技術帶來獨一無二的電影體驗

鑒於對高端娛樂的需求日益上升，大中華尤其是中國為IMAX影院技術商業化提供了深厚基礎。絕大部分大中華的IMAX影院經過特殊設計，可容納IMAX影院系統，該系統提供最廣闊的視野，視角平均增至70度，而影院的幾何構造則為觀眾帶來逼真的電影娛樂體驗。

我們可自IMAX Corporation重續25年的獨佔性許可，40多年來，IMAX Corporation一直是提升影院體驗的技術領導者，於2014年12月31日，其已在62個國家建立了一個由934間IMAX影院組成的網絡。我們的成功受惠於我們可以獨家使用IMAX格式影片及IMAX Corporation開發和擁有的專有技術和專門技能。IMAX影院系統結合：

- IMAX DMR轉製技術；
- 先進的高解析度數碼放映機；
- 非傳統影院銀幕；
- 專有影院幾何構造；及
- 專業影院音響及音效系統，打造獨一無二的極致觀影體驗。

於最後可行日期，我們擁有一支由19名僱員組成的團隊，他們與獨立第三方承包商合作，致力於向大中華的IMAX影院提供維護服務。他們均是影院放映、光學、影像、攝像及音頻技術領域的經驗豐富的專業人士，可提供24小時影院監控、電話和應急現場服務。這支維護服務團隊幫助確保IMAX影院系統於整個網絡均以最佳水平運行，保持了一貫的影片圖像和音效體驗。我們認為，注重長期服務質量使我們從競爭者中脫穎而出，也是我們吸引放映商合作夥伴的主要因素。

在整個電影行業為放映商、製片廠、電影製作人和商業房地產開發商創造重要價值

我們認為，我們已經為我們的放映商和製片廠合作夥伴創造了重要價值。IMAX格式影片和IMAX影院與其他影片格式有所不同，並且已成為高端消費者體驗好萊塢和華語鉅片的選擇。此促使放映商能制定質優價高的定價策略及提高IMAX影院的上座率。我們的很多放映商合作夥伴均致力於配備更多的IMAX影院 — 2014年財政年度的40個影院簽約項目中有36個是與現有放映商合作夥伴訂立的，這足以證明他們對IMAX影院系統感到滿意及充滿

業 務

熱情。此外，我們的製片廠和電影製作人合作夥伴利用IMAX格式，激發觀眾對他們影片的熱情及提高上座率。同樣，來自製片廠合作夥伴的業務具有很高的重複性，在2014年，大中華上映的35部IMAX格式影片中有27部是我們與之前合作過的製片廠合作夥伴合力完成。更廣泛、更多元化的影片來源可提高票房收入，為我們的放映商合作夥伴創造額外價值。

我們還與商業房地產開發商合作，很多開發商在購物中心開設IMAX影院，從而讓他們能夠因擁有著名的高端娛樂設施而增加客流量和提高財務回報，進而推廣購物中心。2014年財政年度，中國十大購物中心(以總建築面積計)中有七個配備了IMAX影院。

管理層團隊經驗豐富，並獲卓越股東支持

高級管理層團隊的經驗加起來約有60年，電影行業經驗平均約有10年。他們擁有駕馭中國獨特的商業和監管環境的資深經驗。我們的行政總裁陳建德於過去十年在中國擔任許多大型跨國公司(例如波音和索尼)的高管職位，具備寶貴的本土知識，且與監管機構及我們的業務合作夥伴保持良好關係。影院開發部及影片發行部總經理Don Savant與電影製片廠、放映商及房地產發展商有長期的合作關係，在IMAX Corporation工作的15年期間(包括在中國工作10年以上)主導IMAX影院網絡的發展。我們的財務總監及營運總監Jim Athanasopoulos在全球IMAX領域擁有15年的財務、經營及影院開發經驗，包括在中國近四年的從業經驗，他擅長在世界各地和中國開發和管理收入分成業務模式的發展。我們的市場推廣總監及人力資源部主管周美惠於電影行業有逾15年經驗，且領導大中華影院及影片推廣近10年。

我們的業務迄今在大中華取得穩定增長及擴張，是因為IMAX Corporation持續提供強大的支持。此外，我們目前的成功以及未來的前景吸引了兩名卓越股東支持，即華人文化產業投資基金和FountainVest。華人文化產業投資基金是黎瑞剛管理的中國領先媒體基金之一，他是SMG及上海電影集團公司的前任總裁及本公司非執行董事。FountainVest是一家專注於大中華的中國最大型私募股權投資公司之一。

我們的業務策略

我們的目標是透過下列策略向大中華內更多觀眾提供獨一無二的IMAX體驗。

擴大IMAX影院網絡

我們相信，大中華市場(尤其是中國市場)呈現了IMAX影院網絡進一步發展的眾多機遇。我們計劃透過繼續與放映商合作夥伴及商業地產發展商合作，為IMAX影院物色新地址，從而進一步滲透一線和二線城市。而近年來，我們已策略性地滲入許多三線及四線城

業 務

市，我們計劃進一步拓展三線和四線城市的IMAX影院網絡，以抓住這些尚未開發的市場帶來的增長機遇。於2014年12月31日，我們在一線和二線城市的未完成合約量佔42.5%，在三線和四線城市的未完成合約量佔33.9%，而其他目前尚未確定。我們相信，我們的增長有賴家庭可支配收入和娛樂花費的增長趨勢以及中國持續的城鎮化發展的支持。我們計劃與放映商合作夥伴合作實現有關擴展，許多放映商合作夥伴已在該等城市建立知名度，或亦計劃擴展至該等城市。

增加與我們的放映商合作夥伴的收入分成安排的數量

我們打算根據與選定的長期放映商合作夥伴訂立的收入分成安排，增加IMAX影院的數量和比例。我們的收入分成安排有效地將我們的權益與放映商合作夥伴的權益協調一致，因為該等安排降低了放映商購買IMAX影院系統的初始資本金要求，允許他們更迅速地擴展IMAX影院網絡。此外，收入分成安排容許我們分享我們的放映商合作夥伴從IMAX格式電影所帶來的更多票房漲幅，使我們受惠於大中華IMAX格式電影票房的預期持續增長。

我們在大中華越來越多大型放映商合作夥伴已選擇與我們訂立收入分成安排。於2014年12月31日，我們未完成合約量的76%為收入分成安排。我們打算繼續促進收入分成安排，旨在鼓勵從現有放映商合作夥伴獲得重複業務和吸引新客戶。

加強我們與中國製片廠和電影製作人的合作

華語影片佔全球票房的比例從2010年的5.0%增至2014年的13.0%，華語影片佔中國總票房的大幅比例，2012年財政年度佔51.6%，2013年財政年度佔41.3%，2014年財政年度佔55.0%。IMAX格式的華語影片佔IMAX格式影片中國總票房收入的比例於2012年財政年度為18.7%，2013年財政年度為15.2%，2014年財政年度為15.2%。我們旨在利用該機遇，透過加強我們與中國製片廠和電影製作人的關係，提升IMAX格式的華語影片的相應比例。

我們計劃與中國製片廠和電影製作人緊密合作，包括通過尋求與第三方合作的可能性以成立電影基金從而為未來幾年大量華語影片籌集資金，促進放映越來越多的IMAX格式的高品質華語影片。華語影片的电影排片亦補足了我們的好萊塢影片組合，促使我們能一整年都上映影片，並大幅提高票房收入，在無好萊塢影片安排上映期間更是如此。我們亦計劃提升IMAX攝影機，IMAX攝影機可將製片廠及製片人的IMAX格式電影提升至新的水平，使其影片脫穎而出。此外，利用IMAX Corporation在洛杉磯開展的類似舉措的成功經驗，我們目前在中國建立DMR轉製設施和放映室，這將使我們能夠自行利用數字原底翻版技術，將華語影片轉製成IMAX格式。該設施有望在2015年底之前全面運作，我們認為這將大大地吸引中國的電影製作人，以及加強我們與他們的合作夥伴關係。

業 務

我們亦將繼續與中國製片廠和電影製作人緊密合作，幫助他們認識在國際市場上映華語影片的潛力，利用廣受認可的IMAX品牌及IMAX Corporation廣泛的國際影院網絡（於2014年12月31日擁有超過700間影院）。我們相信，這是一個互惠互利的提議，能使我們拓展我們的電影業務，同時允許中國製片廠和電影製作人進入全球IMAX影院發行平台。

保持我們作為領先影院技術提供商的地位

我們打算繼續利用我們獨有的技術以及與IMAX Corporation訂立的設備供應安排，維持我們作為推廣影院娛樂技術的領導者的地位。例如，從2015年下半年開始，我們計劃在大中華推出IMAX Corporation開發的IMAX激光數碼放映系統。該放映系統與我們目前提供的放映設備形成互補，用於照亮35米寬的IMAX銀幕。我們計劃將IMAX激光數碼放映系統，推銷給尋求升級他們現有IMAX影院系統的客戶及／或機構影院和旅遊目的地娛樂場所的營運商。於2014年12月31日，我們在未完成合約量中有40個IMAX激光數碼放映系統。此外，我們計劃於2015年下半年推出具有激光對準數碼環迴立體聲、自動調諧和專為IMAX重新灌錄的未壓縮原聲帶的nXos2音頻系統。我們相信，供應IMAX激光數碼放映系統及nXos2音頻系統，將進一步鞏固我們向大中華消費者提供最高品質、最身臨其境的觀影體驗。

繼續在大中華投資IMAX品牌

我們計劃進一步增加在銷售和市場推廣方面的開銷，擴大市場推廣團隊的規模，以宣傳IMAX品牌、提升我們的市場份額，鞏固我們在大中華娛樂產業中的領導地位。舉例而言，我們計劃繼續擴大我們在社交媒體和傳統媒體的規模，覆蓋更加廣闊的觀眾群體，利用數碼媒體吸引更年輕的受眾。我們亦計劃提升我們在IMAX影院開幕、大型電影首映禮和電影節的地位，最大程度地將IMAX品牌對準目標受眾及製片人、製片廠、放映商以及娛樂行業的其他利益相關者。此外，我們打算選擇性地投資影院設立，為我們的放映商合作夥伴提高鉅片上映的市場推廣成效，以協助放映商合作夥伴定位IMAX品牌及對重大銷售和營銷決策施加影響力。此外，我們最近與優步合作啟動廣告宣傳，宣傳時於特定IMAX影院觀看電影的觀眾可免費搭乘優步的專用車。我們的市場推廣團隊亦透過網絡社交媒體（如微博、微信）積極推廣新的IMAX電影、我們的品牌及市場推廣活動。詳情請參閱「[銷售及市場推廣](#)—[影片業務推廣](#)」。

利用IMAX品牌，拓展和投資互補型業務

我們計劃與中國製片廠、放映商合作夥伴、政府監管機構和從事電視劇、直播節目和體育賽事的娛樂公司緊密合作，以物色潛在放映機遇和我們影院的替換內容。

業 務

我們亦打算利用IMAX品牌的新領域發展業務和進行投資，包括透過尋求與第三方合作的可能性以成立電影基金從而為未來幾年大量華語影片籌集資金。我們設想我們在任何該類電影基金中的角色使我們與其他投資者共同為新的華語影片提供資金，並使用我們經營影院和電影業務獲得的見解協助選擇適合的影片。我們不會設想在我們資助的影片製作中擔任經營角色，影片製作將由製作該類影片的製片廠負責。

我們的業務運作

在往績記錄期間，我們主要從供應IMAX影院系統以及從我們的電影業務獲得收入。

IMAX影院系統

我們是大中華向放映商提供IMAX影院系統的獨家提供商。根據我們與放映商合作夥伴訂立的業務安排，我們從IMAX影院業務獲得收入的方式是，向我們的放映商合作夥伴銷售IMAX影院系統以收取費用，或向我們的放映商合作夥伴提供IMAX影院系統，一般交換條件通常是我們持續享有IMAX格式電影產生的票房。我們亦向放映商合作夥伴收取持續的維護費。請參閱下文「與客戶的業務安排—放映商安排」，藉此了解關於我們與放映商合作夥伴訂立安排的詳情。

IMAX影院系統結合：

- 數碼影院控制系統以及具有專業設備和自動化影院控制系統的先進、高解析度數碼放映機，這些設備提供遠較傳統影院卓越的對比度及明亮度以及影像品質及穩定度；
- 具有專有塗層技術的非傳統影院銀幕；
- 專有影院幾何學，產生遠較傳統影院廣闊的視野，帶來更逼真的影像；
- 數碼音響系統部件，提供比傳統影院更氣勢磅礴的音響效果，IMAX影院的任何一個角落都可以清晰地聽到原聲效果；
- 專業影院音響，其減少背景噪聲的效果是傳統影院的四倍；及
- 由我們的大中華僱員和承包商組成的專責團隊提供影院系統維護，此等團隊成員均是影院放映和光學、影像、攝像及音頻技術領域的資深專業人士。

IMAX功能和設備提升了IMAX格式影片的真實感，使IMAX影院的觀眾彷彿身臨其境一般，創造了一種比傳統影院更生動、逼真和激動人心的觀影體驗。請參閱下文「IMAX技術」，藉此了解用於營造IMAX體驗的技術詳情。

業 務

我們的專責僱員和獨立第三方承包商組成的團隊，在我們的放映商合作夥伴的影院實地展開IMAX影院系統的最終裝配、整合、測試及安裝。該全面流程耗時14日完成，包括完成放映機和音頻系統的互連、揚聲器的安裝和對準、建造銀幕框、安裝銀幕屏、安裝影像增強器攝像機以及音頻與視頻伺服器、調音及音頻系統校準、系統和影像測試與放映員培訓。

影片業務

我們是在大中華放映所有IMAX格式影片的獨家平台。我們的影片業務產生收入的方式是，向我們的製片廠合作夥伴收取IMAX格式影片產生的票房的固定比例收入。請參閱下文「我們的業務安排—製片廠和影片安排」，藉此了解關於我們與製片廠合作夥伴訂立的安排詳情。

在大中華IMAX影院系統放映的影片主要是好萊塢影片或華語影片。

好萊塢影片



《變形金剛4：絕跡重生》



《速度与激情7》



《復仇者聯盟2：奧創紀元》

好萊塢影片在IMAX Corporation平台上在全球發行，通常被IMAX Corporation使用專有IMAX DMR轉製技術轉製為IMAX格式(可提升影片的影像品質)。詳情請參閱「IMAX技術」。我們的行政總裁及影院開發與電影發行總監均是IMAX Corporation高管人員管理委員會的成員，該委員會將就進行好萊塢影片轉製為IMAX格式的製片廠協商，積極地參與有關討論、分析和決策流程。

任何年度內，好萊塢影片在中國上映存在配額限制，過去幾年好萊塢影片的配額在逐步增加。2012年財政年度，中國政府正式同意允許每年放映超過標準配額的14部高級格式影片(例如IMAX格式影片)。這導致於中國上映的好萊塢影片數量增加。例如，於2014年財政年度，中國放映了33部好萊塢影片，而2010年財政年度是20部。2014年財政年度於中國

業 務

放映的33部好萊塢影片中，22部(或66.7%)亦為IMAX格式，其中8部躋身中國史上票房最高的10部影片之列。

IMAX格式影片的賣點是提供差異化、獨特的IMAX體驗，我們相信IMAX格式影片對製片廠極具吸引力，原因是此類影片的票房表現佳，且大批IMAX格式影片持續進軍大中華。我們認為，2014年5月在香港臨時搭建的IMAX影院舉行好萊塢影片《變形金剛4：絕跡重生》(IMAX格式)的全球首映會，從中可見一斑。《變形金剛4：絕跡重生》成為中國有史以來票房最高的影片，僅154家IMAX影院就創造了中國總票房的11.5%，進一步增強了消費者對IMAX品牌的認知度。

華語影片



《大鬧天宮》



《龍門飛甲》



《天將雄師》

我們確定及尋找能在IMAX影院網絡放映的華語影片。在往績記錄期間，根據與IMAX Corporation訂立的協議，IMAX Corporation將華語影片進行DMR轉製，轉製為IMAX數碼院線文件包格式。請參閱下文「我們的業務安排—製片廠及影片安排」，藉此了解我們與IMAX Corporation訂立的安排詳情。然而，我們正在中國建立自有DMR轉製設施，預期該設施將在2015年底之前運作，能使我們在不倚賴IMAX Corporation的情況下，對華語影片開展專有轉製流程。IMAX Corporation亦將在全球發行被轉製為IMAX格式的部分華語影片。我們與大中華不少製片廠以及知名製作人和導演建立了緊密合作關係，可有助我們確定和尋找可轉製的華語影片。

2014年財政年度，6部IMAX格式的華語影片在大中華的IMAX影院網絡放映，而2013年財政年度為5部，2012年財政年度為4部。我們預計，未來數年華語影片在大中華的IMAX影院網絡放映的比例將會上升，原因是華語影片的製作預算持續增加，影片的視效與聲效品質越來越高，我們相信消費者日後有意觀賞IMAX格式的華語影片。另外，在中國並未安排好萊塢影片上映期間，我們的放映商合作夥伴亦備有華語影片，得以繼續放映IMAX格式影片。

業 務

我們的影片來源

下表闡述了於往績記錄期間在中國市場以IMAX格式上映的好萊塢影片及華語影片的數量增長。

	2012年財政年度	2013年財政年度	2014年財政年度
		(已上映的影片數量)	
好萊塢影片 ⁽¹⁾	14	20	22
華語影片	4	5	6
合計	18	25	28

附註：

(1) 此外，2012年財政年度、2013年財政年度及2014年財政年度，分別有8部、8部及7部好萊塢影片分別在香港和台灣上映。

IMAX Corporation已與好萊塢製片人及製片廠訂立合約安排，將若干影片轉製為IMAX格式，以供2015年財政年度及2016年財政年度上映，包括多部備受期待的影片，例如《星球大戰：原力覺醒》、《美國隊長：內戰》及《蝙蝠俠大戰超人：正義黎明》。我們計劃於中國IMAX影院網絡放映該等影片，然而，鑒於中國對於好萊塢影片的影片配額的限制，我們無法向閣下保證所有該等IMAX格式好萊塢影片都會上映。

下表載列於往績記錄期間在中國IMAX影院上映的十大票房影片。

2012年財政年度	2013年財政年度	2014年財政年度
1. 《泰坦尼克號3D版》	1. 《環太平洋》	1. 《變形金剛：絕跡重生》
2. 《碟中諜4》	2. 《地心引力》	2. 《星際穿越》
3. 《復仇者聯盟》	3. 《鋼鐵俠3》	3. 《西遊記之大鬧天宮》
4. 《黑暗騎士崛起》	4. 《星際迷航：暗黑無界》	4. 《美國隊長：冬日戰士》
5. 《十二生肖》	5. 《超人：鋼鐵之軀》	5. 《超凡蜘蛛俠2》
6. 《黑衣人3》	6. 《西遊降魔篇》	6. 《霍比特人2：史矛革之戰》
7. 《地心歷險記2》	7. 《狄仁傑之神都龍王》	7. 《銀河護衛隊》
8. 《少年派的奇幻漂流》	8. 《霍比特人：意外之旅》	8. 《極品飛車》
9. 《龍門飛甲》	9. 《侏羅紀公園3D版》	9. 《馴龍高手2》
10. 《一九四二》	10. 《雷神2：黑暗世界》	10. 《哥斯拉》

IMAX影院網絡

我們的放映商合作夥伴

於2015年3月31日，我們的放映商合作夥伴在大中華經營了239間IMAX影院，我們的未完成合約量包括預定將於2021年前設立的另外219間影院(包括兩間升級影院)。我們的放映商合作夥伴主要是中國、香港及台灣商業影院的擁有人及營運商。於2014年12月31日，大中華有215間IMAX影院是商業影城的一部分，佔大中華IMAX影院總數的91.9%。我們的其他客戶包括博物館及其他旅遊目的地娛樂場所。一般而言，一座商業影城將只有一間IMAX影院，作為該商業影城內提供的旗艦影院服務。

我們向放映商合作夥伴提供專有權利的先決條件是，他們在開設IMAX影院時同意不簽訂在該IMAX影院所在的相同「區域」設立另一間IMAX影院的協議。各個區域乃指，根據

業 務

我們的分析，放映商在該地開設一間IMAX影院，不會對毗鄰的IMAX影院的業務和財務業績造成不利影響之範圍。為了繼續擴展IMAX影院網絡，我們已在大中華標出一些「IMAX區域」，由於區域內人口及／或消費者的需求上升到一定水平使得在該區域開設IMAX影院在商業上變得可行，故區域的數量可能持續增加。於最後可行日期，我們已在大中華確定了約1,000個IMAX區域。我們相信，未被佔用的IMAX區域為IMAX影院網絡帶來相較於2015年3月31日458間經營中或未完成合約量的IMAX影院大幅增長的機遇。

地區分佈

下表載列於所示日期大中華經營中的IMAX影院按類別及地理位置劃分的明細：

	於12月31日			增長率 (年複合 增長率)	於2015年 3月31日
	2012年	2013年	2014年		
商業					
中國.....	98	140	204	28%	208
香港.....	3	3	4	10%	4
台灣.....	7	7	7	0%	8
機構⁽¹⁾	20	23	19	(2%)	19
合計	<u>128</u>	<u>173</u>	<u>234</u>	<u>23%</u>	<u>239</u>

附註：

(1) 機構IMAX影院主要包括博物館、動物園、水族館以及其他不放映商業影片之旅遊目的地娛樂場所。

我們以往的商業策略專注於一線和二線城市，並在更發達的城市及地區設立IMAX影院網絡。於最後可行日期，位於北京、上海、廣州及深圳的商業影城中的IMAX影院共計27間。我們計劃進一步滲透主要的一線及二線城市，同時在目前業務規模較小的三線及四線城市中進一步擴展IMAX影院網絡，並且把握該等尚未開發的市場所呈現的增長機遇。

業務安排

下表載列於所示日期大中華經營中的IMAX影院按業務安排類別劃分的明細。

	於12月31日					
	2012年		2013年		2014年	
	(數目)	(收入 (千美元))	(數目)	(收入 (千美元))	(數目)	(收入 (千美元))
銷售⁽¹⁾	74	25,341	87	21,387	107	28,662
收入分成						
全面收入分成	51	5,814	75	10,232	102	14,165
混合收入分成	3	1,476	10	3,920	25	8,590
合計	<u>128</u>	<u>32,631</u>	<u>173</u>	<u>35,539</u>	<u>234</u>	<u>51,417</u>

附註：

(1) 影院業務亦包括(i)影院維護收入，分別為4.3百萬美元、6.0百萬美元及7.2百萬美元；及(ii)2012年財政年度、2013年財政年度及2014年財政年度的其他收入，分別為0.4百萬美元、0.9百萬美元及1.0百萬美元。

業 務

請參閱下文「與客戶的業務安排—放映商安排」，藉此了解我們與放映商合作夥伴的業務安排詳情。

作為我們整體業務安排的一部分，收入分成安排在往績記錄期間穩步增加，從2012年財政年度的54項安排增至2014年財政年度的127項安排，收入亦從2012年財政年度的7.3百萬美元增至2014年財政年度的22.8百萬美元。未來，隨著我們繼續擴大IMAX影院網絡，我們預期收入分成安排的數目及比例均會持續增加。

我們的未完成合約量

我們的未完成合約量中影院系統的數量反映了來自己簽訂合約的最低承諾數量。

下表載列我們2014年12月31日按地理位置及業務安排的類別劃分的未完成合約量。我們的未完成合約量中的影院大部分是商業影院。

	系統數量
中國	
銷售.....	47
全面收入分成.....	93
混合收入分成.....	71
香港	
銷售.....	2
全面收入分成.....	0
混合收入分成.....	0
台灣	
銷售.....	4
全面收入分成.....	0
混合收入分成.....	0
機構	
銷售.....	0
合計	<u>217⁽¹⁾</u>

附註：

(1) 我們的未完成合約量中的系統總數中，兩個是數碼升級系統。

2014年，我們安裝了62個新的IMAX影院系統（包括數碼升級系統），我們估計將在2015年安裝更多的系統（亦包括數碼升級系統）。我們的未完成合約量中，2015年至2018年應安裝174間影院，而2019年至2021年應安裝43間影院。我們估算的安裝量包括我們的未完成合約量中的預定系統，以及估算了我們在同一曆年將訂立並完成安裝的安排中規定的安裝量。然而，影院系統的安裝量可能會在我們的業務過程中因我們控制範圍以外的原因而於各期間下降。

業 務

我們的合作夥伴



由一些放映商合作夥伴運營的IMAX影院大廳

放映商

我們在大中華與30多名放映商展開密切合作，我們已與他們促成了長期合作關係。

我們在中國及大中華最大型的放映商合作夥伴是萬達院線，萬達院線是大連萬達旗下的全資附屬公司，同時與AMC Cinema (亦由大連萬達擁有) 一起屬全球以及中國規模最大的放映商。在往績記錄期間，萬達院線是我們首要的客戶。我們於2007年與萬達院線簽訂了第一份協議。於2014年12月31日，萬達院線在中國開設的共167間影院中，經營中的IMAX影院達到117間，萬達院線承諾將於2020年以前在中國開設另外93間IMAX影院。於2014年12月31日，萬達在未完成合約量中的影院承諾量佔我們的未完成合約總量的42.9%。同日，IMAX影院已進駐萬達院線旗下70.1%的影城，而且IMAX影院擁有影城內最大的銀幕。迄今為止，萬達院線在中國開設IMAX影院的步伐已超過預期。

業 務

除萬達院線外，我們還成功與多個放映商合作夥伴建立了密切的合作關係。下表載列於2014年12月31日我們的七大放映商合作夥伴各自經營中的IMAX影院數量，以及我們的未完成合約量中的IMAX影院系統數量。

放映商	經營中的 IMAX影院	未完成 合約量的 IMAX影院	合計	估經營中 IMAX影院 的百分比	估經營中及 未完成合約 量約IMAX 影院總數的 百分比	與我們 建立關係 的年數 ⁽¹⁾
萬達院線.....	117	93	210	50.0%	46.6%	7
星匯控股.....	15	60	75	6.4%	16.6%	4
上海電影股份有限公司/ 上海聯和電影院線有限責任公司.....	7	16	23	3.0%	5.1%	11
金逸影城.....	14	4	18	6.0%	4.0%	5
Omnijoi / Blue Ocean.....	7	9	16	3.0%	3.5%	3
UA Lark.....	8	4	12	3.4%	2.7%	8
威秀影城.....	7	3	10	3.0%	2.2%	5
其他.....	59	28	87	25.2%	19.3%	不適用
合計.....	234	217	451	100.0%	100.0%	不適用

附註：

(1) 包括在我們成立之前在大中華與IMAX Corporation建立關係的年數。

製片廠

我們已和諸多中國電影製片廠達成穩固的合作關係，例如華誼兄弟、博納、萬達影視和Filmko Holdings。IMAX格式的影片和影院技術憑藉卓越的畫面和震撼的音效，帶來首屈一指的觀影體驗，使製片廠能夠製作為觀眾創造出更身臨其境感受的影片。此外，廣闊的IMAX影院網絡也為製片廠提供廣泛的上映平台。與中國電影製片廠的密切合作，能使我们提高IMAX格式的影片在中國的上映量，因為華語影片不受中國政府施加的影片進口配額的限制。而且，大量IMAX格式華語影片的上映有利於我們的收入增長，因為我們能選擇我們認為上映期間可產生最大票房收入的影片。華語影片也可為該等製片廠提供更可觀的回報，因為就在大中華上映之影片的總票房而言，中國製片廠所獲得的票房比例高於好萊塢製片廠，而好萊塢製片廠在大中華的收入一般低於在美國和世界其他地方的收入。這也使我們在華語影片的票房中獲得更高份額。華語影片的穩健渠道亦補充了我們的好萊塢影片組合，讓我們的放映商合作夥伴在中國未安排好萊塢影片上映期間持續放映IMAX格式的影片。

商業房地產開發商

中國新建的IMAX影院大部分位於購物中心內。因此，我們與和大中華的主要商業房地產開發商有良好關係的放映商密切合作，以便我們擴大IMAX影院網絡。中國的大多數IMAX影院均經過特殊設計和定製，以容納IMAX影院系統。一般情況下，IMAX影院是購物中心的主要娛樂設施，因此佔據大量的樓面空間。因此，如果開發商想開發有IMAX影院配套的購物中心，將經營提議的IMAX影院的放映商一般會在早期規劃階段聯繫我們，並將我

業 務

們介紹給開發商。我們隨後會與放映商和開發商展開密切合作，並提供關於影院的位置和設計的建議。透過與我們及放映商在早期規劃階段的合作，開發商可將IMAX影院宣傳為關鍵租客，以吸引其他信譽良好的租客。作為回報，我們獲得新購物中心內的最佳位置，成功擴大IMAX影院網絡並接觸到更多的觀眾。除透過我們的放映商合作夥伴與商業房地產開發商合作外，我們還不時直接與有興趣開發購物中心並希望引進IMAX影院作為旗艦娛樂設施的開發商取得聯繫。

我們的首五名客戶

下表載列我們2014年財政年度首五名客戶，以及其各自的業務活動及與我們保持業務關係的時間：

客戶	業務活動	業務關係持續年份 ⁽¹⁾
萬達院線.....	放映商	7
IMAX Corporation.....	電影技術供應商	不適用
金逸影城.....	放映商	5
上海電影集團公司.....	放映商	11
星匯控股.....	放映商	4

附註：

(1) 包括成立本公司前在大中華與IMAX Corporation保持業務關係的年數。

於2012年財政年度、2013年財政年度及2014年財政年度，我們最大客戶應佔收入比例分別為21.9%、24.1%及23.1%。於2012年財政年度、2013年財政年度及2014年財政年度，我們首五名客戶合共的應佔收入比例分別為60.7%、58.4%及60.9%。

展望未來，隨著我們在可能的情況下直接與好萊塢製片廠訂立合約，並由該等製片廠直接支付費用（而非由IMAX Corporation向我們匯款），預計IMAX Corporation應佔收入比例會下降。

董事、彼等聯繫人或（據董事所知）於最後可行日期持有本公司5%以上股本的任何其他股東（除IMAX Corporation外）均未於任何首五名客戶中擁有任何權益。

我們的業務安排

放映商安排

我們透過兩種不同類型的安排向我們的放映商合作夥伴提供IMAX影院系統：銷售和收入分成。在這兩類客戶安排下，我們提供有關影院規劃和設計的建議、監督安裝及提供營銷支持。我們也為放映員提供系統使用培訓，並向我們的客戶提供持續的系統維護服務及技術支持（單獨計費）。我們認為該等幫助將為我們的放映商合作夥伴提供長期一致的體驗。

業 務

銷售安排

銷售安排通常包括大量預付費用及少量持續費用（為年度最低金額或影院票房的一小部分，以較高者為準）以及年度維護費用。初始費用一般在協議簽訂至系統安裝期間以分期付款的方式支付予我們。影院系統安裝完畢後，客戶開始持續支付維護及專利權使用費。專利權使用費一般等同於每年釐定的最低金額與IMAX格式影片產生的一定比例的票房中的較高者。

收入分成安排

我們的收入分成安排可採取兩種形式，即全面收入分成或混合收入分成安排。

(i) 全面收入分成安排

在全面收入分成安排下，我們通常向放映商提供IMAX影院系統，以換取其IMAX格式影片產生的一定比例的票房，而並不收取或收取相對較少的預付費用。我們保留對IMAX影院系統部件的所有權。該等全面收入分成安排的初始期限一般為10至12年（不可撤銷），且放映商可進行一次或以上的額外續期，每次續期5至10年。我們有權因放映商未付費或其他違約行為而拆除設備。除非我們未能履行我們的義務，否則放映商無法撤銷合約。放映商通常還須在安排期限內支付維護服務費用。

這種全面收入分成安排使放映商能透過降低預付費用，更迅速地擴大他們的IMAX影院網絡，同時也能使我們的利益與我們的放映商合作夥伴的利益協調一致。全面收入分成安排讓我們能夠分享我們的放映商合作夥伴從IMAX格式影片產生的票房收益，而我們無需投入建設和經營影院所需的資金。我們預期，隨著我們未來與放映商的安排比例的不斷增加，收入分成將顯著增長。我們與萬達院線的現有的大部分及未來所有的影院安排屬於全面收入分成安排。

(ii) 混合收入分成安排

在我們的混合收入分成安排下，客戶支付一筆預付費用（一般是銷售安排下付款的一半）並持續支付IMAX格式影片產生的票房收入的一部分（通常亦介於我們可能依據銷售安排和全面收入分成安排收取的款項之間）。

維護服務

作為與我們簽訂協議的一部分，我們的放映商合作夥伴有義務進行維護及延長保修服務。我們提供的維護和延長保修安排包括檢修、維護和更換影院系統的零部件。於最後可行日期，我們自己有一支由19名IMAX中國員工組成的專門團隊，該團隊與獨立第三方承包商合作，為大中華的現有IMAX影院提供維護和保修服務，該團隊的專門服務辦事處位於

業 務

上海。在全面服務計劃下，我們的團隊成員一般每六個月去各影院提供維護、清理和檢查服務，並在緊急情況下去各影院解決影院系統的故障和問題。

與IMAX Corporation的安排

與IMAX Corporation簽訂的技術許可協議為我們提供IMAX Corporation擁有的IMAX技術在大中華的獨家使用權和享有權，而商標許可協議為我們提供IMAX Corporation持有的許可商標在大中華的獨家使用權。我們也獲允許透過使用經批准的放映商協議向我們的放映商合作夥伴轉授該等商標和技術的使用權。

根據設備供應協議的條款，IMAX Corporation須向我們提供反映其最新開發並提供予大中華以外客戶之技術的影院系統。請參閱「[關連交易](#)」。

製片廠和影片安排

我們與IMAX Corporation簽訂協議，據此，我們有權從製片廠得到與在大中華發行的IMAX格式影片的放映有關的所有收入，作為交換條件，至少須承擔150,000美元(大部分2D影片)及200,000美元(大部分3D影片)的費用(長達2.5小時以上的影片，將增加費用)，加上3D影片的實際轉製成本之一部分；就華語電影而言，須承擔IMAX Corporation DMR轉製成本的110%的轉製費用(請參閱「[關連交易 — 不獲豁免關連交易 — 須遵守申報、公告及獨立股東批准規定的持續關連交易\(受所獲豁免規限\) — 2.主發行協議](#)」)。雖然我們會繼續從IMAX Corporation處獲得IMAX格式的好萊塢影片，但我們自有的DMR轉製設施於2015年底投入運作後，我們計劃在內部進行華語影片的DMR轉製。

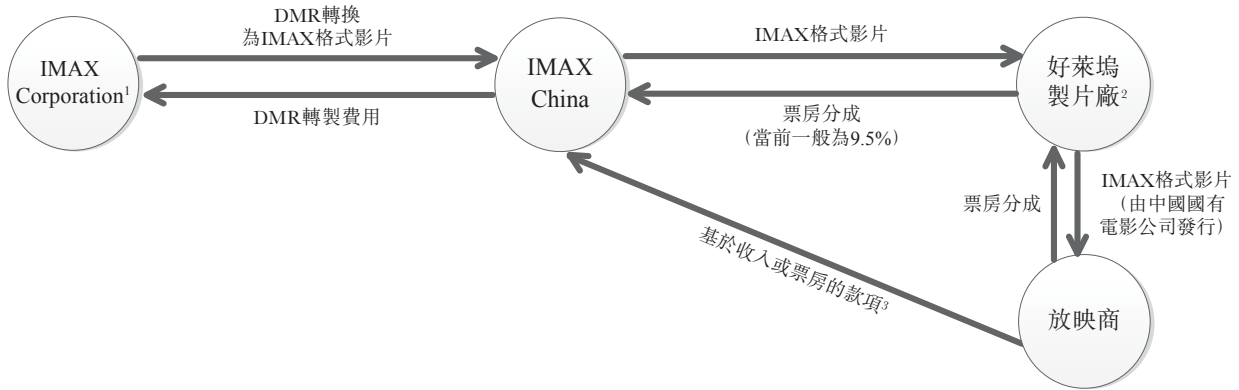
我們與攝製華語影片的製片廠簽訂協議，據此，其同意向我們支付票房分成(目前的分成比例一般為12.5%)，作為交換條件，我們在大中華發行該等製片廠攝製的電影。在往績記錄期間，我們尚未與好萊塢製片廠建立直接合約關係，但根據主發行協議，IMAX Corporation須向我們支付好萊塢製片廠向其匯付的與IMAX格式影片的大中華總票房有關的所有收入，我們因此獲付的金額目前一般等同於在大中華上映的IMAX格式好萊塢影片票房的9.5%。今後，在可能的情況下，我們將成為IMAX Corporation與好萊塢製片廠簽訂的全球協議的直接訂約方。倘若如此，我們無需透過IMAX Corporation，將直接從該等製片廠獲得9.5%的票房。

攝製華語影片的製片廠支付的更高票房比例，通常與IMAX Corporation在大中華以外地區賺得的比例一致，而好萊塢影片較低的票房比例反映了好萊塢製片廠的影片在大中華賺得的票房相比美國及世界其他地區減少的總金額。

除了賺取IMAX格式影片在中國的票房收入外，IMAX Corporation還向我們支付任何IMAX格式的華語影片在大中華以外地區的發行收入分成。

業 務

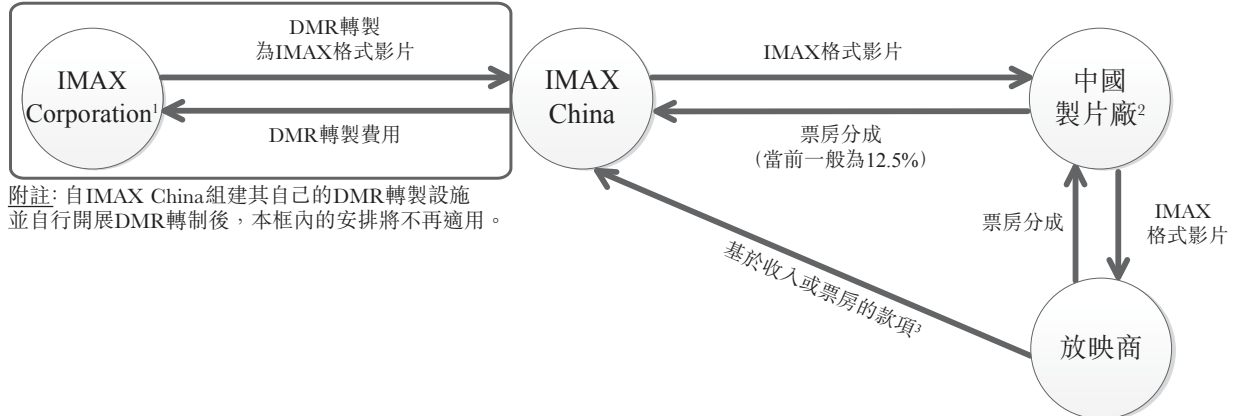
下表載列我們對於好萊塢影片的製片廠及影片安排：



附註：

- (1) 就現有的製片廠合約（僅限於IMAX Corporation與製片廠之間的有關合約）而言，IMAX Corporation直接向IMAX China支付從製片廠就在大中華所放映的影片收取的所有款項。這亦適用於本公司未能參與簽訂的任何未來合約。
- (2) 製片廠將保留部分票房並將一部分票房匯至參與影片製作的其他各方。
- (3) 收入分成安排下的費用或銷售安排下的持續許可費。

下表載列我們對於華語影片的製片廠及影片安排：



附註：自IMAX China組建其自己的DMR轉製設施並自行開展DMR轉製後，本框內的安排將不再適用。

附註：

- (1) 假如IMAX Corporation於大中華以外的地區發行該等電影，其也須支付本集團票房的50%。詳情請參閱「[關連交易—不獲豁免關連交易—須遵守申報及公告規定的持續關連交易—4.DMR服務協議](#)」
- (2) 製片廠將保留部分票房並將一部分票房發還予涉及影片製作的其他締約方。
- (3) 收入分成安排下的款項或銷售安排下的持續版權費。

於2012年財政年度、2013年財政年度及2014年財政年度，我們向IMAX Corporation支付與我們的影片業務有關的費用總額分別為5.0百萬美元、4.5百萬美元及5.2百萬美元，分別佔我們總收入的10.8%、8.0%及6.7%。

我們的放映商合作夥伴須在IMAX影院（可用時）放映IMAX格式影片。在該要求的規限下，我們大中華的放映商合作夥伴擁有酌情權，可決定在哪個日期上映哪部IMAX格式影

業 務

片。但中國政府可不時選擇一年中的某段時間限制好萊塢影片在中國的放映，這段時間被稱為「管制期」。該等管制期通常包括中國農曆新年、學校放假和兒童休假期間，以及10月1日國慶節。該等管制期的確切時長因年而異。

其他業務

除我們主要的業務分部外，因我們在IMAX (Hong Kong) Holding (持有TCL-IMAX娛樂(一間由IMAX (Hong Kong) Holding (由IMAX Corporation間接全資擁有)及TCL各持有50%權益的合資企業)50%的權益)中持有優先股，我們還有權享有TCL-IMAX娛樂就自大中華獲得的利潤向IMAX (Hong Kong) Holding支付的任何分派及股息。TCL-IMAX娛樂從事高端家庭影院系統的設計、開發、製造和全球銷售，該系統融入了IMAX針對更廣泛的家庭環境所開發的投射和音效技術。TCL-IMAX娛樂預期在2015年下半年開始在大中華發售家庭影院系統。我們在TCL-IMAX娛樂中並無起到管理或營運作用，毋須對其承擔責任，亦無擁有權利，同時，我們亦毋須履行任何與TCL-IMAX娛樂有關的資金義務。

IMAX技術

主要技術

數年來，若干技術突破已確立IMAX作為好萊塢最大型電影重要分銷平台的地位。相關技術包括：

- IMAX的專有DMR轉製技術，該技術能夠數碼化將真人數碼影片或35毫米影片轉換為大尺寸格式影片，使該等影片具有更高解析度圖像及更出色音質，傳遞更好的IMAX體驗。DMR轉製過程是高度自動化的過程，通常能夠滿足緊密的電影製作計劃，以成就「一日發行」模式(即與非IMAX格式版本影片於同一天發行)。透過「一日發行」模式發行，IMAX格式版本的影片可受益於支持好萊塢特色的數以百萬美元計的營銷活動；
- IMAX數碼氬氣放影系統，該系統專門為放映商設計，其提供更高的保真度、更清晰的影像及更廣泛的色域。目前，IMAX China商業網絡的所有IMAX影院均使用IMAX數碼氬氣放影系統；
- IMAX激光數碼放影系統，該系統與現有IMAX影院系統相比，提供更高的明亮度、清晰度、更高保真度、更鮮明的圖像、更廣泛的色域，以及更深沉的黑色效果，且耗電量更少。其亦能夠使用於IMAX影院網絡的最大銀幕，且配置有專有影像增強器，能夠每天進行校準；
- IMAX nXos2音效系統，該系統擁有12條分立的聲道，並外加超重低音，提供比例點源揚聲器、激光對準數碼環迴立體聲及自動多點調諧流程，使聲音均勻分散在整個影院。其亦能夠提供達標準音效系統10倍的音量範圍。

業 務

專利保護

我們在大中華使用的IMAX技術受到IMAX Corporation在全球取得之專利或待批之專利申請的保護。該等專利涵蓋(其中包括)我們的數碼放映機、音效系統、數碼轉換技術及激光照明技術。我們現時並未在大中華或其他地區擁有任何專利權或其他知識產權。有關對本集團業務而言屬重大的知識產權的詳情，請參閱「附錄六一法定及一般資料—B.有關業務的進一步資料—2.知識產權」。

於最後可行日期，我們和IMAX Corporation均未涉及與侵犯知識產權有關的任何重大訴訟或法律程序。

對IMAX技術持續發展的影響

我們的行政總裁及影院開發與電影發行總監均是IMAX Corporation高管人員管理委員會的成員，該委員會負責IMAX Corporation的戰略監督和關鍵決定，且有權查閱IMAX Corporation的最重要及敏感資料，尤其是與電影及技術發展相關的資料。

銷售及市場推廣

IMAX影院系統推廣

我們認為，與我們的放映商合作夥伴建立穩固關係對我們的業務營運至關重要。我們的營銷團隊尋求透過一系列市場推廣舉措(包括在放映商合作夥伴與我們訂立協議後向其提供培訓等)積極強化該等關係。一旦確認一間新IMAX影院的開業地點，我們的營銷團隊將攜手影院開發團隊及相關技術僱員，向放映商合作夥伴提供IMAX技術相關培訓。我們的營銷團隊亦會就影院推出營銷計劃的設計提供建議，並出席開業儀式。

此外，我們的營銷團隊亦會不時向放映商合作夥伴提供培訓、特定電影預告片及營銷材料(包括營銷最佳實踐指南)，以向他們傳遞可獲得的最新IMAX影片信息，及向他們傳授IMAX影片營銷及推廣理念及專門技能。再者，我們的營銷團隊也會舉辦旨在獎勵表現優秀的IMAX放映商的推廣活動，亦可能會不時向我們的放映商合作夥伴的營銷活動提供幫助。

展望未來，我們將營銷力量集中於忠誠度計劃、社交媒體及其他數碼推廣活動，我們相信此舉有助我們進一步提升品牌認知度及拓展我們的業務。

影片業務推廣

為了給IMAX格式影片的上映推廣造勢，我們會在IMAX格式影片上映前一個月開始進行專門的市場推廣，推廣活動會持續至首映前後。市場推廣的類型因影片而異並包括如下內容：

- 透過網站推廣

業 務

- IMAX特製電影海報
- 在電影片花中進行IMAX格式推廣
- 於社交媒體(如微博、微信及SMS短訊服務)進行影片推廣
- 與放映商合作夥伴共同在劇院內進行市場推廣(如海報、市場推廣銷售點、繪畫作品及LCD銀幕
- 媒體展映
- 於中國門戶網站娛樂板塊發佈廣告
- 搭配推廣

品牌營銷

我們透過駐守我們上海及北京辦事處的直銷隊伍和營銷團隊，推銷我們的影院系統及IMAX品牌。我們的營銷團隊負責確立品牌定位及關鍵戰略舉措，並負責規劃及實施營銷事件及活動，以進一步在大中華推廣IMAX品牌。例如，在2015年4月，我們與優步合作發起一場宣傳活動，在該活動中，優步將會為選定IMAX影院的影片觀眾免費提供搭乘服務。我們的營銷團隊近期亦與新西蘭旅遊局合作，推行一項營銷活動，旨在推廣近期一部IMAX影片《霍比特人3：五軍之戰》。在該活動中，若干特選觀眾免費獲得一趟前往該影片拍攝地紐西蘭的旅程。

我們的營銷團隊亦已透過社交媒體、互聯網廣告及劇院內營銷，專注於在大中華推廣IMAX品牌。過去數年，我們透過廣泛運用數碼通訊，在社交媒體中的知名度日益提高，以求在大中華覆蓋的受眾範圍更為廣泛。尤其是，我們在新浪微博(中國最受歡迎的本土微博網站之一)擁有成熟的社交媒體平台。透過我們的微博平台，我們能夠分享新IMAX影片的最新資訊，與微博註冊用戶及時分享相關營銷活動。

供應商

我們影院系統及相關技術與輔助設備的主要供應商是IMAX Corporation。我們的其他主要供應商包括NNR Global Logistics Shanghai Co., Ltd和Shanghai Chenwan Trading Co., Ltd。除IMAX Corporation之外，我們未與任何供應商訂立任何長期合約安排。我們相信，我們供應商的產能足夠迎合我們的業務需要。

業 務

我們首五名供應商

下表載列了我們於2014年財政年度首五名供應商，以及其業務活動及分別與我們保持業務關係的持續年份：

供應商	業務活動	業務關係 持續年數 ⁽¹⁾
IMAX Corporation.....	電影技術供應商	不適用
NNR Global Logistics Shanghai Co., Ltd..	進口代理商及物流服務	6
Emerge Shanghai.....	進口代理商	4
Entertainment Services Project Management Pty Ltd.....	系統安裝服務供應商	33
Shanghai Chenwan Trading Co., Ltd.....	銀幕框供應商	3

附註：

(1) 包括成立本公司之前與大中華的IMAX Corporation保持業務關係的年數。

於2012年財政年度、2013年財政年度及2014年財政年度，支付予我們最大供應商的成本比例分別為82.7%、84.2%及82.8%。於2012年財政年度、2013年財政年度及2014年財政年度，支付予我們首五名供應商總計應佔成本比例分別為99.4%、98.7%及96.4%。

董事、彼等聯繫人或(據董事所知)於最後可行日期持有本公司5%以上股本的任何其他股東均未於首五名供應商中擁有任何權益(IMAX Corporation除外)。

與IMAX Corporation之間的長期協議

為取得IMAX商標及技術許可、獲得影院系統及設備、持續維護已安裝影院系統與設備及其他服務(包括DMR轉製服務)，以及採購影片在大中華發行，我們已與IMAX Corporation訂立一系列長期協議。

長期協議旨在確保，我們及我們的放映商合作夥伴能夠獲得長期有保障且穩定的必要產品及服務的提供，以經營我們各自的業務。各個長期協議的續簽期或為25年或為無固定期限，且僅在有限的條件下方可予以終止。我們的董事目前並未發現任何會導致長期協議終止的情況。

我們與IMAX Corporation訂立的相關協議的主要條款概列如下：

協議	標的事項	期限	費用	年度上限
獲豁免持續關連交易				
服務協議	提供若干可選服務， 包括影院設計	不限定期限	成本加上10%或特定 服務的固定費用	不適用
DMR軟件許可協議	向IMAX Shanghai Multimedia 授予在中國的非獨佔性許可 以使其在利用本集團設立 的DMR轉製設施時使用 IMAX DMR軟件	21年(可續約25年)	轉換格式後的影片 票房收入的5%的年費	不適用

業 務

協議	標的事項	期限	費用	年度上限
IMAX Shanghai Services協議	由IMAX Shanghai Services向IMAX Corporation提供維護服務	2年(除非終止，否則可連續約1年)	成本加上10%	不適用
工具及設備供應合約	由IMAX Corporation向IMAX Shanghai Services提供若干維護維修工具及設備	不限定期限	IMAX Corporation所報的設備購買價	不適用
不獲豁免持續關連交易				
人員借調協議	借調IMAX Corporation的若干僱員入駐IMAX Shanghai Multimedia	不限定期限	基於成本	2015年、2016年及2017年分別為4百萬美元、5百萬美元及6百萬美元
商標許可協議	授予使用若干IMAX商標的專有權利	25年(可續約25年)	本公司總收入的年費2%	參照協議下釐定許可費的公式釐定
技術許可協議	授予使用若干IMAX技術的專有權利	25年(可續約25年)	本公司總收入的年費3%	參照協議下釐定應付費用的公式釐定
DMR服務協議	為華語影片提供數字原底翻版服務，以及由IMAX Corporation於大中華以外的地區發行該等影片	不限定期限	成本加上10%	參照協議下釐定應付費用的公式釐定
設備供應協議	向我們供應IMAX設備，以便我們將其提供予客戶	25年(可續約25年)	成本加上10%	參照協議下釐定應付費用的公式釐定
主發行協議	在大中華放映好萊塢影片的專屬平台	不限定期限	大部分2D影片花費150,000美元，大部分3D影片花費200,000美元(長達2.5小時以上的影片，將增加費用)	參照協議下釐定應付費用的公式釐定

上表所列協議在「關連交易」中作出了進一步說明。

IMAX Corporation供應的設備、技術及服務

IMAX影院系統部件的製造與供應

IMAX Corporation開發及設計涉及放映機專有技術的關鍵元素，並將大部分部件和子部件的生產分包給若干預先獲資格的第三方供應商。

業 務

IMAX Corporation亦開發、設計及組裝我們影院音效系統部件的關鍵元件。標準IMAX影院音效系統部件包括各種來源的部件，各音效系統約50%的材料屬於專有部件，由外部供應商根據與我們訂立的原始設備製造協議提供。該等專有部件包括自訂揚聲器箱和喇叭、專用擴音器及訊號處理和控制設備。

標準銀幕系統包括按照IMAX規格製造的放映銀幕和懸掛放映銀幕的框架。IMAX Corporation向我們供應放映銀幕，但我們會向當地第三方購置其他銀幕部件及眼鏡清洗設備。專用眼鏡清洗機器是獨立的裝置，可以連接到影院的水和電力供應，以自動清洗3D眼鏡。

於往績記錄期間，IMAX Corporation向我們供應的IMAX影院系統主要部件包括放映機、音效系統及放映銀幕。在完成最後組裝前，IMAX Corporation對IMAX影院系統的所有零部件進行檢查。其後在將部件交付予我們前將對其進行全面測試。因此，一旦我們收到IMAX影院系統設備，我們一般不再進行質量控制措施，惟於運輸途中檢查是否有任何設備已損壞則除外。

我們正在變更我們的供貨來源安排，以便在可行的情況下我們可直接從先前供應IMAX Corporation的製造商處獲得IMAX影院系統部件。但我們將持續從IMAX Corporation處獲取其專有的若干部件(包括放映系統的影像增強器)，其會在將相關部件交付予我們之前組裝放映系統並執行質量控制測試。

僱員

我們所有僱員均駐於大中華。下表載列了我們於最後可行日期的僱員人數(按職能劃分)：

職能	人數 ⁽¹⁾	佔總人數百分比
技術、項目及物流	26 ⁽²⁾	35.6%
財務、經營及法律	17	23.3%
市場推廣及影院經營與開發	15	20.5%
管理層	6	8.2%
影片製作與發行	5	6.8%
企業交流及投資者關係	4	5.5%
合計：	73	100.0%

附註：

- (1) 其中兩名僱員乃自IMAX Corporation借調而來。詳情請參閱「關連交易 — 不獲豁免關連交易 — 須遵守申報及公告規定的持續關連交易 — 1.人員借調協議」。
- (2) 包括19名進行維修及保養服務的僱員團隊。

我們通常基於一項或多項因素(如薪金、花紅及長期獎勵及受適用規則及規例約束的福利)釐定僱員薪酬。詳情請參閱「附錄六 — 法定及一般資料 — 長期激勵計劃」。

業 務

我們一直透過一家中國的就業代理中國國際技術智力合作公司(上海)向我們中國的僱員支付社會保險及住房公積金相關費用。於往績記錄期間，我們並未與我們的任何僱員產生任何重大糾紛。

我們為組織的學習和發展投入大量資源，並為我們的僱員實施了培訓計劃，以便加強我們的企業文化及價值觀，以及向僱員灌輸相關技術技能和IMAX影院營運相關的知識。該等培訓計劃透過一系列網上培訓課程及課堂研討會進行。

物業權益

於最後可行日期，根據與獨立第三方訂立的租約，我們在中國佔用逾12項物業，包括辦事處、倉庫及我們高級管理層成員的住房。本集團並未擁有任何物業。上市後，我們佔用的相關物業將繼續遵守該等租約的規限。

保險

我們為整個業務購買一系列保險，包括商業物業保險、商業綜合責任保險、海上貨物保險、內陸運輸保險及僱員福利責任保險。按照收入分成安排向我們租賃了IMAX影院系統的放映商須就相關設備維持保險。董事相信，我們的保險範圍達到足夠水平，且與行業慣例一致。

競爭

近年，全球電影行業已從傳統電影放映過渡至數碼投影，許多公司引進了數碼3D放映技術。自2008年以來，使用該等技術放映的好萊塢影片日益增多。過去幾年，許多商業放映商在大中華引入了其自身的非傳統品牌影院，包括中國巨幕的73間、Wanda X-Land的32間及星匯控股的28間。例如，萬達院線於2013年4月推出X-Land。其影院系統包括4K放映系統、雙機放映機、全牆面金屬銀幕以及高級音效系統，例如11.1多頻道3D環迴立體聲揚聲器矩陣。2014年財政年度，在中國，IMAX影院網絡中以非傳統影院網絡最大，每塊銀幕的平均票房亦最高。根據藝恩的一項調查，我們是中國最知名的非傳統影院技術品牌，獲得受訪者100%的認可，而Wanda X-Land只有65.3%。請參閱「行業概覽—非傳統影院技術」，藉此了解詳情。

未來，我們可能會面臨娛樂行業公司的更多競爭，他們會藉助新技術及／或更強大的資金來源，以獲得發展及支持。我們亦會面臨來自眾多其他電影分銷渠道的家用終端競爭，例如家庭錄像、付費點播系統、隨選視訊、DVD、互聯網、綜合及廣播電視。我們也在公眾的休閒時間及可支配收入的層面上，與其他娛樂活動競爭，這些娛樂包括博彩、體育運動、音樂會、劇院、社交媒體及餐館。

我們相信，我們在這些競爭中享有競爭優勢，我們把這些優勢歸因於(其中包括)

業 務

IMAX品牌名稱的價值、優質的IMAX客戶體驗、IMAX影院系統的設計、品質及彰顯的可靠性，以及IMAX影院的投資回報。

風險管理

風險管理政策及程序

我們已根據所委聘內部控制顧問全面審查我們內部控制系統後的建議設立一套綜合風險管理政策及措施，以識別、評估及管理營運風險。我們的審計委員會監察本公司的財務控制、內部控制程序及風險管理系統。財務總監負責定期報告結果，並在必要時與外部法律顧問討論任何可能出現的問題，協助確保我們不違反相關監管規定或適用法律。法律部負責監察持續訴訟及確保我們的合約可執行並符合所有適用法律。

內部控制政策及程序

內部控制顧問審查我們的內部控制系統後發現，我們的內部控制政策及程序的若干方面需要改善。所有相關問題並不重大，而絕大部分問題均將於上市前解決。

健康、工作安全、社會及環境問題

職業健康及安全

通常我們的業務性質為僱員及承包商均不會遭遇重大職業健康及安全風險。於安裝影院系統期間，我們參與影院系統安裝的部分僱員及承包商會遭遇健康及安全風險，而我們制定了旨在解決該等風險的政策及程序，並提供全額保險。於往績記錄期間，在僱員及承包商開展活動過程中，概無任何重大事故導致彼等任何人士受到傷害。

環境

我們的業務性質不會導致我們承擔適用法律及法規下的任何重大環境責任。

法律及監管事宜

於往績記錄期間及直至最後可行日期，並未發生任何嚴重違反或侵犯適用法律及法規的，會對我們業務或財務狀況造成重大不利影響的任何事件及行為。於最後可行日期，我們已獲得對我們於運營所在司法管轄區開展業務必要的所有重要執照和許可證。

於最後可行日期，本集團任何成員及任何董事概無涉及任何重大訴訟、索償或仲裁，且據董事所知，本集團任何成員及董事概無面對任何待決或威脅採取的對集團而言屬重大的訴訟、索償或仲裁。