

與光線及騰訊的關係

1. 與光線的關係

概覽

於最後實際可行日期，我們的主席兼非執行董事王長田先生透過以下實體於本公司的已發行股本中間接擁有權益：(i) Vibrant Wide Limited 直接擁有約 28.8% 的股份，其為王長田先生直接全資擁有的公司；及(ii) 香港影業國際有限公司直接擁有約 20.0% 的股份，其為光線傳媒的全資附屬公司。於最後實際可行日期，由王長田先生及其胞妹王罕女士分別擁有 95% 及餘下 5% 權益的公司光線控股持有光線傳媒約 44.1% 權益。因此，光線將不會成為上市規則項下本公司的「控股股東」。

業務區分及競爭

本集團的業務

我們是中國提供創新互聯網賦能娛樂服務的領先平台。我們的主要業務包括：在線娛樂票務服務、娛樂內容服務、娛樂電商以及廣告服務及其他。

光線傳媒的業務

光線傳媒是一間於深圳證券交易所上市的股份有限公司(股份代號：300251)。根據光線傳媒向深圳證券交易所遞交的 2018 年中報(「光線傳媒 2018 年中報」)及其他公開文件，(1) 光線傳媒主要從事投資及製作電影、電視劇、漫畫及動畫、視頻、音樂及文學等娛樂內容以及電影及電視劇宣發業務；(2) 光線控股與光線傳媒共同投資於天津貓眼微影，以及王長田先生及光線控股已妥為履行彼等對光線傳媒的不競爭義務；及(3) 截至 2018 年 6 月 30 日，光線傳媒的總資產約為人民幣 12,619.5 百萬元。截至 2018 年 6 月 30 日止六個月，其總收益約為人民幣 720.9 百萬元；而截至 2018 年 6 月 30 日止六個月，其不包括股東應佔非經常性收益及虧損的溢利約為人民幣 226.0 百萬元。

本集團業務與光線傳媒業務的區分

在線娛樂票務服務

光線傳媒在提供在線娛樂票務服務方面並不與本集團競爭。於往績紀錄期，在線娛樂票務服務為我們貢獻絕大部分的總收益。我們認為，我們領先的市場地位創造了極高的准入門檻：(i) 建立龐大且高度投入的用戶群及具強大知名度的品牌，藉此以具成本效益的方

與光線及騰訊的關係

式進一步增加用戶群及用戶黏度；(ii)與業務合作夥伴(如電影院、電影製作方、電影發行方及場館運營方與現場娛樂主辦方)的深度合作關係；及(iii)成熟的技術基礎設施及大數據能力，以進一步提升用戶體驗及加強與業務合作夥伴的關係，因此，新參與者不大可能以合理開支在短期內進入在線娛樂票務服務行業。光線傳媒現時並不從事在線娛樂票務服務業務，且目前無意在此領域與本集團競爭。

電影及電視劇業務

作為我們娛樂內容服務業務的一部分，本集團從事電影及電視劇製作、宣發業務(我們的「電影及電視劇業務」)。光線傳媒亦主要從事娛樂內容(主要包括電影及電視劇)的投資及製作業務(「光線傳媒的電影及電視劇業務」)。董事認為，我們的電影及電視劇業務與光線傳媒的電影及電視劇業務潛在重疊。然而，董事認為光線傳媒與我們之間的潛在競爭(如有)有限，原因如下：

- (i) 本集團的業務模式與光線傳媒有所不同。我們是一個綜合娛樂平台，憑藉我們向娛樂內容供應商及發行方提供的數據洞察、互聯網賦能工具及服務以及線上及線下資源，為行業參與者(包括藝人、製作方、發行方、影院及戲院)提供有價值的服務；而光線傳媒通常作為經驗豐富的製作方；
- (ii) 我們認為光線傳媒與我們之間在電影及電視劇行業的關係更傾向於合作，而非實質上的競爭。根據艾瑞諮詢報告，在中國電影及電視劇行業的不同市場參與者面對相同的電影及電視劇新商機時，該等市場參與者於製作過程中聯合投資及於後期階段共同開展宣發活動實屬尋常。此外，在宣發業務中，各方利用在不同方面的資源及專長進行聯合出品及合作可產生協同效應。根據艾瑞諮詢報告，2017年綜合票房排名前十的電影中，每部平均擁有逾13家聯合出品方及5家聯合發行方。與電影相似，2017年收視率排名前十的電視劇中，每部亦平均擁有超過5家聯合出品方及5家聯合發行方；及
- (iii) 中國龐大及日益增長的電影及電視劇市場為所有市場參與者提供眾多機遇。中國的電影及電視劇行業規模龐大，發展迅速，且增長潛力巨大。根據艾瑞諮詢報告，中國電影市場為全球第二大的電影市場，截至2018年9月30日止九個月的國內綜合票房為人民幣489億元，且正處於快速增長期。根據艾瑞諮詢報告，於2012年至2017年，中國電影行業的複合年增長率為29.2%，市場規模為人民幣761億元，預計將以20.2%的增速進一步增長，到2022年將達到人民幣1,909億

與光線及騰訊的關係

元。中國電視劇、網劇、網絡大電影及綜藝節目行業亦在快速增長，市場規模由2012年的人民幣575億元增長至2017年的1,390億元，預計到2022年將達到人民幣2,823億元。根據艾瑞諮詢報告，中國於2017年製作1,284部電影及電視劇以及發行475部電影。因此，該等市場規模龐大且分散，擁有大量市場參與者。

基於以上所述，董事認為我們的電影及電視劇業務與光線傳媒的電影及電視劇業務之間的潛在競爭風險有限，該等潛在競爭亦不大可能對本集團造成重大不利影響。

此外，董事認為，光線傳媒無法將光線傳媒的電影及電視劇業務注入本集團，原因如下：

- (i) 由於光線傳媒為一間於深圳證券交易所上市的公司，故光線傳媒的營運及投資決策乃由其董事及管理團隊作出。根據中國法律，在中國註冊成立的公司的董事，應在處理該公司事務方面為該公司的最佳利益行事，而不得僅為保護作為提名人的股東的利益而採取任何行動。光線傳媒的董事亦應遵守深圳證券交易所的有關規則，包括與平等對待股東及上市公司的經營獨立性有關的規定，並應就若干事宜(尤其是與其控股股東於其中擁有重大權益的關聯方交易的事宜，包括決定是否向本集團注入任何業務以及是否與本集團進行競爭)尋求獨立股東的批准。因此，就將光線傳媒的業務併入本集團向光線傳媒取得任何承諾，或向光線傳媒取得任何有利本集團的不競爭承諾均非切實可行；及
- (ii) 光線傳媒自2006年以來一直從事光線傳媒電影及電視劇業務，遠在光線傳媒於2016年對本集團作出投資之前。在光線傳媒對本集團作出投資時，我們的主要業務為提供在線娛樂票務服務，其後逐漸拓展至娛樂內容服務業務。因此，光線傳媒將其主要業務注入本集團乃屬不合理之舉。

除上文所述者外，王長田先生及光線傳媒並無保留或經營任何與本集團核心業務構成競爭或很可能構成競爭的其他業務。

董事的競爭權益

於最後實際可行日期，除上文所披露王長田先生於光線傳媒所持有的股權、下文所披露我們董事(王長田先生、李曉萍女士、王傘女士及陳少暉先生)於王長田先生的緊密聯繫公司、光線傳媒及其緊密聯繫人所擔任的董事職務及／或管理層職位以及「董事及高級管理

與光線及騰訊的關係

層」一節所披露的競爭權益外，董事確認，彼等於任何直接或間接與我們的業務構成競爭或很可能構成競爭的業務中並無任何上市規則第8.10(2)條所界定的權益。

獨立於光線

經考慮下列因素後，董事信納，於[編纂]後，我們的業務將獨立於王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人運作。

經營獨立性

我們擁有與本集團業務相關的所有域名及技術，並已於所有重大方面取得相關必要資質及批文，以開展我們的所有業務。目前，我們獨立經營本集團業務，擁有作出營運決策及執行有關決策的獨立權利。我們擁有獨立接洽客戶及供應商的渠道，在獲得大額收益、產品開發、員工配置或市場營銷及銷售活動方面並不依賴王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人，且我們擁有充裕的資本、設備及僱員，可在獨立於王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人的情況下經營我們的業務。

我們擁有自身組織架構，設有獨立部門，各自負責特定領域的事宜。我們亦維持一套全面的內部控制程序，可促進業務的有效運作。

我們與光線傳媒就電影及電視劇製作、電影及電視劇宣發以及業務合作及服務訂立若干持續關連交易，包括光線電影及電視劇投資製作合作框架協議、光線電影及電視劇宣發框架協議、光線業務合作及服務框架協議。有關更多詳情，請參閱「關連交易—I. 與光線傳媒集團的持續關連交易」。然而，該等交易不佔我們總收益或收益成本的絕大部分。

截至2018年9月30日止九個月，按投資金額計，我們與王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人聯合出品的電影及電視劇僅佔我們所製作的所有電影及電視劇的8.7%。截至2018年9月30日止九個月，我們來自王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人的收益(其主要包括電影及電視劇宣發服務費)約為人民幣102.5百萬元，僅佔期內總收益的3.3%；王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人應佔的收益成本(其主要包括廣告服務費)約為人民幣0.9百萬元，僅佔期內收益成本總額的0.1%。此外，由於該等交易乃按非獨家基準訂立，我們的董事認為，即使該等協議終止，本公司亦將能夠透過公平磋商以符合市場情況的條款及條件覓得其他合適合作夥伴，以滿足我們的業務及營運需求，而不會對營運造成任何不當延遲或暫停。

與光線及騰訊的關係

基於上文所述，董事認為，本公司獨立於王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人經營業務。

財務獨立性

我們已成立獨立財務部門，由一組獨立財務人員組成，負責在獨立於王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人的情況下履行財務會計、報告及內部控制職能。我們擁有健全而獨立的財務系統，並根據本集團自身的業務需求獨立作出財務決策。我們根據適用的法律及法規，在獨立於王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人的情況下進行稅務申報及納稅。

截至最後實際可行日期，我們已結清所有應付或應收王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人的非貿易性質款項，並已解除由王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人為我們的利益或由我們為王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人的利益而提供的所有擔保。我們擁有充裕的內部資源支持我們的日常營運，且我們能夠獨立從金融機構取得融資，毋須從王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人獲得支持。

基於上文所述，董事認為，從財務角度而言，本集團能夠獨立於王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人開展業務，並可在財務方面保持獨立於王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人。

管理獨立性

於[編纂]完成後，董事會將由11名董事組成，包括一名執行董事、六名非執行董事及四名獨立非執行董事。有關進一步資料，請參閱「董事及高級管理層」。

儘管王長田先生擔任我們的非執行董事，且我們的若干非執行董事亦於王長田先生的緊密聯繫公司、光線傳媒及其緊密聯繫人中擔任職位及持有權益，但董事認為，董事會整體及我們的管理團隊能夠在獨立於光線集團的情況下經營我們的業務及管理所有實際或潛在的利益衝突，理由如下：

- (i) 截至最後實際可行日期並無在光線集團擔任任何管理職位及／或董事職位的執行董事及全體高級管理層成員負責本公司的日常營運；

與光線及騰訊的關係

- (ii) 除我們的非執行董事王長田先生、李曉萍女士、王罕女士及陳少暉先生(彼等於最後實際可行日期擔任王長田先生的緊密聯繫公司、光線傳媒及其緊密聯繫人各實體的董事及／或高級管理層)外，王長田先生的緊密聯繫公司、光線傳媒及其緊密聯繫人與本公司在董事及高級管理層方面並無任何重疊。王長田先生、李曉萍女士、王罕女士及陳少暉先生並無參與我們業務的日常管理及營運。彼等的主要職責將為提供專業意見及參與重大事項(例如我們的經營策略等)的決策過程。
- (iii) 我們全部四名獨立非執行董事均獨立於王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人，並在彼等各自的專長領域擁有豐富的經驗。請參閱「董事及高級管理層」。我們的所有獨立非執行董事均根據上市規則的規定獲委任，以確保董事會的決定乃經適當考慮獨立及公正意見後始行作出。

各董事均完全知悉其作為董事的受信責任，該等責任要求(其中包括)彼以符合本公司及股東整體最佳利益的方式為本公司及股東的整體利益行事，且不容許其董事職責與個人利益之間存在任何衝突。

於[編纂]完成後，本公司將採納以下企業管治措施，以識別及管理潛在利益衝突。因此，董事認為，本公司設有充分有效的控制機制，可確保董事妥為履行彼等各自的職責及維護股東的整體利益：

- (i) 組織章程大綱及細則中所載的董事會決策機制訂有避免利益衝突的條文，其中包括規定與涉及待決事項的法團有關連的董事在董事會會議上不得就該決議案投票或代表其他董事投票；
- (ii) 本公司獨立非執行董事應根據上市規則就有關關連交易向股東提供獨立意見；
- (iii) 董事須就批准與王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人訂立且彼等於其中擁有重大權益的任何合約或安排或任何其他建議的任何董事會決議案放棄投票。在該情況下，與王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人並無任何緊密關係或擔任任何持續角色的董事將就該等事宜投票及作出決定。在此情況下，就本公司而言，衝突將被視為包括王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人於其中擁有直接或間接權益的任何事宜；

與光線及騰訊的關係

- (iv) 董事(包括獨立非執行董事)將根據上市規則附錄14所載的企業管治守則及企業管治報告，於適當時候向外聘顧問尋求獨立專業意見，有關費用將由本公司承擔；
- (v) 本公司與其關連人士訂立的任何交易須符合上市規則第14A章的有關規定，包括上市規則項下的公告、申報及獨立股東批准規定(如適用)；及
- (vi) 本公司已委任國泰君安融資有限公司為我們的合規顧問，並將於[編纂]完成後委任香港法律顧問，該等顧問將在遵守上市規則及適用法律、規則、守則及指引(包括但不限於與董事職責及內部控制有關的各項規定)方面向我們提供意見及指引。

因此，董事認為，本公司設有充分有效的控制機制，可確保董事妥為履行彼等各自的職責及維護本公司及股東的整體利益。

基於上文所述，董事認為，本公司有能力維持對王長田先生、光線傳媒及彼等各自的緊密聯繫人的管理獨立性。

2. 與騰訊的關係

緊隨[編纂]完成及按[編纂]的下限將2018年可轉換債券悉數轉換為股份後，假設[編纂]不獲行使，騰訊(透過其全資附屬公司意像之旗投資(香港)有限公司)將於我們約[編纂]已發行股本中擁有權益，因此騰訊將不會構成上市規則下所指的本公司「控股股東」。

騰訊為一間於開曼群島組建及存續的有限公司，其股份自2004年6月16日起在聯交所主板上市，股份代號為700。騰訊主要從事為中國用戶提供增值服務及在線廣告服務。騰訊的增值服務業務主要包括於多個互聯網及移動平台提供社區增值服務及應用程序，以及提供在線／手機遊戲。騰訊亦是中國領先的社交網絡服務提供商，包括QQ空間、QQ及微信。

本集團業務與騰訊業務的區分

我們與騰訊的業務在業務重點及策略方面明顯不同，故董事認為本集團與騰訊之間並無性質屬重大或可能屬重大的競爭。本集團與騰訊集團在主要業務線內的關係概要載列如下：

與光線及騰訊的關係

1. 在線娛樂票務服務

在線娛樂票務服務是我們的核心業務，於往績紀錄期貢獻我們大部分的總收益。我們亦為中國最受歡迎的在線社交網絡微信支付及QQ錢包的唯一娛樂票務服務提供商。有關我們與騰訊業務合作的進一步詳情，請參閱「業務－我們的戰略夥伴」。騰訊亦承諾，只要其持有本公司5%以上已發行股本，則不會與本集團就在線娛樂票務服務業務進行競爭。此外，如本節上文所披露（請參閱「1. 與光線的關係－業務區分及競爭－本集團業務與光線傳媒業務的區分」），在線娛樂票務服務業務並非騰訊的核心業務，且是一項具有相對較高市場准入門檻的業務，故新參與者不太可能於短時間內以合理的開支進入在線娛樂票務服務行業，董事認為，本集團與騰訊於在線娛樂票務服務方面並無且不太可能有任何潛在競爭。

2. 電影及電視劇業務

我們是一個綜合娛樂平台，憑藉我們向娛樂內容供應商及發行方提供的數據洞察、互聯網賦能工具及線下資源，為行業參與者（包括藝人、製作方、發行方、影院及戲院）提供有價值的服務。

作為我們娛樂內容服務的一部分，本集團從事電影及電視劇製作以及宣發服務業務。騰訊亦可能不時從事電影及電視劇的投資、製作及發行（「騰訊電影及電視劇業務」）。因此，本集團的電影及電視劇業務與騰訊電影及電視劇業務可能存在潛在重疊。

然而，鑒於(i)我們認為雙方於電影及電視劇行業中的關係更傾向為合作，而非實質競爭；及(ii)根據艾瑞諮詢報告，龐大且增長迅速的電影及電視劇市場分散，擁有大量市場參與者（請參閱「1. 與光線的關係－業務區分及競爭－本集團業務與光線傳媒業務的區分」），董事認為本集團與騰訊之間的直接競爭風險實際上有限。

3. 其他業務

我們亦從事娛樂電商服務及廣告服務，以產生小部分收益。鑒於騰訊在中國互聯網及社交網絡行業的領先地位，我們可能不時會與騰訊就娛樂電商服務費及在線廣告服務費展開競爭。然而，鑒於(i)我們的娛樂電商服務業務僅佔我們截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度以及截至2018年9月30日止九個月收益分別約0.3%、1.1%、5.0%及5.2%及我們的廣告服務及其他業務僅佔我們截至2015年、2016年及2017年12月31日止三

與光線及騰訊的關係

個年度以及截至2018年9月30日止九個月收益分別約0.1%、4.7%、3.1%及5.2%，與我們的總收益相比微不足道；及(ii)騰訊擁有廣泛的用戶群，因此在其平台上投放的廣告並不局限於任何特定主題或特徵，或針對任何特定觀眾群，或其娛樂電商服務並不針對任何特定客戶群，而我們與騰訊不同，我們僅策略性地選擇可能吸引我們客戶的廣告以及可輔助我們核心業務的娛樂電商服務。

與騰訊的合作

我們為騰訊在中國娛樂事業方面的重要戰略夥伴。例如，通過與騰訊的戰略合作，我們擁有微信支付及QQ錢包的少數幾個專用入口之一，並且是唯一的電影、現場表演及體育賽事入口。騰訊表示有意透過開拓更全面的業務合作加深與我們的關係。此外，雖然香港的規則及規例一般不允許上市申請人的現有主要股東參與其首次公開發售，但騰訊可能會在將來於符合所有適用法例、規例及規則的情況下購買本公司的證券。於2017年9月，我們與騰訊建立了為期五年的戰略合作夥伴關係，據此，我們與騰訊合作，成為其在娛樂行業中的首選合作夥伴。有關進一步詳情，請參閱「業務－我們的戰略夥伴」。我們亦已與騰訊就電影及電視劇製作、電影及電視劇發行、支付服務、雲服務、以及商業合作及服務訂立若干持續關連交易。有關更多詳情，請參閱「關連交易－III. 與代表騰訊集團的持續關連交易」。

考慮到以下因素，董事認為我們一直獨立於騰訊經營業務：

1. 騰訊是領先的互聯網增值服務提供商

騰訊是領先的互聯網增值服務提供商，在中國營運頂尖的社交網絡應用。作為騰訊微信及QQ上唯一的娛樂票務渠道運營商，我們從騰訊的龐大用戶群中獲益。同時，中國的社交網絡平台由少數參與者所主導。我們相信，與騰訊的合作乃屬互惠互利。此外，我們亦與騰訊以外的在線平台建立合作。

2. 我們有自有平台提供產品及服務

我們營運自有用戶平台，主要包括貓眼及格瓦拉，可為電影及現場娛樂提供在線娛樂票務服務以及與在線票務業務相關的增值服務，包括退換票服務、賣品銷售、衍生商品銷售及會員服務。有關進一步詳情，請參閱「業務－我們的平台」。我們正積極研發產品及服務，以優化用戶體驗。此外，我們亦向娛樂內容服務價值鏈上的多家業務夥伴提供服務。請參閱「業務－我們的服務」。

與光線及騰訊的關係

3. 來自騰訊的收益及收益成本相對較低

我們來自騰訊的收益及收益成本極低。截至2018年9月30日止九個月，我們來自騰訊的收益(主要包括票務、代金券、微信公開課及知識產權授權的費用)約為人民幣0.3百萬元，佔我們期內總收益少於0.01%，而我們所產生歸屬於騰訊的收益成本約為人民幣38.4百萬元，其主要包括雲端及支付服務費，僅佔我們期內總收益成本的3.5%。就與騰訊集團的持續關連交易而言，由於此類交易乃按非獨家基準進行，且並不佔我們絕大部分的總收益或成本，即使該等協議終止，本公司仍將能夠按照符合市場條款的條款及條件透過公平協商物色其他合適的合作夥伴，以滿足我們的業務及營運需求，而不會造成任何不當延誤。