

概覽

我們在日本經營日式彈珠機遊戲館，提供日式彈珠機及日式角子機供顧客遊玩，日式彈珠機及日式角子機為涉及運氣成份的休閒娛樂遊戲。根據EBI的資料，我們於二零一三年是日本第四大日式彈珠機遊戲館運營商（按總投入額¹計）。日式彈珠機行業高度分散，於二零一三年十二月三十一日有逾3,800家運營商經營超過11,893間遊戲館。於二零一三年，按總投入額計，我們的市場份額為1.3%，而按日本的遊戲館數計，我們的市場份額為0.5%。自我們於一九五零年開設首間日式彈珠機遊戲館以來，我們一直集中於日本本州島東北拓展業務，覆蓋日本十個縣級行政區。根據EBI的資料，於二零一三年十二月三十一日，這十個縣級行政區的總人口約為47.4百萬，佔日本總人口的37.7%。

日式彈珠機是最受日本成人歡迎的娛樂設施之一，其悠久歷史可追溯至二十世紀初。日式彈珠機外觀上與彈珠機類似，玩法是向遊戲區域連續快速發射彈珠，以將彈珠射入會吐出獎勵彈珠的指定口袋內為目標。遊戲收費介乎每顆彈珠0.5日圓至4日圓（不含消費稅）。日式角子機外觀上與傳統角子機類似，玩法是通過投入遊戲幣轉動其圖形轉軸，以令轉軸停在將會吐出獎勵遊戲幣的優勝組合。遊戲收費介乎每枚遊戲幣2日圓至20日圓（不含消費稅）。

一般而言，玩家的目的是收集大量彈珠及遊戲幣，以存儲供日後再次光臨之用或（更多的是）換取獎品。在我們的遊戲館，客戶可換取兩類獎品，即：(1)普通獎品（包括我們的自家品牌產品），通常為便利店出售的貨物類型，包括香煙、食物及零食、家庭用品及飲料；及(2)特別獎品，為嵌有小片金屬（如黃金）的裝飾卡或錢幣形金屬（如黃金）吊墜，可由客戶轉售予獨立特別獎品買手換取現金。我們的日本法律顧問確認，我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務並不構成刑法下的「賭博」，因此並無違反刑法。

我們的遊戲館可分為郊區遊戲館及城鎮遊戲館。

1. 郊區遊戲館為我們的主要業務重心，截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度及截至二零一四年九月三十日止六個月分別佔我們日式彈珠機及日式角子機業務收益的91.5%、91.9%、92.3%及91.9%。郊區遊戲館一般位於郊區（如福島縣郊區），需要駕車前往並提供停車位（包括殘疾人士停車位）。客戶一般為自僱人士（如農民及漁民）、工廠工人及退休人士，而這類遊戲館一般較大，設有約400至700台遊戲機。於往績記錄期，按平均值算，我們的郊區遊戲館最繁忙營業時間（一般為中午十二時正至下午五時正）的總投入額佔每日總投入額的約45%。

¹ 指就租給顧客彈珠及遊戲幣所收取的金額。

2. **城鎮遊戲館**一般位於市區(如東京都)，可從鐵路站步行前往。客戶一般為市區全職僱員，而這類遊戲館一般較小，設有約200至300台遊戲機。於往績記錄期，按平均值算，我們的城鎮遊戲館最繁忙營業時間(一般為下午五時正至下午十時正)的總投入額佔每日總投入額的約41%。

自一九五零年首次開業以來，我們一直秉承「營造快樂時光」的公司格言。我們注重客戶體驗及商譽。我們在經營過程中力圖適應不斷變化的行業趨勢及客戶喜好，並發展成為於最後實際可行日期擁有55間日式彈珠機遊戲館(包括46間郊區遊戲館和9間城鎮遊戲館)的運營商。

福島縣是我們最重要的戰略性位置，我們的總部位於福島縣，我們於此處擁有最多遊戲館(於最後實際可行日期為20間遊戲館)及遊戲機，亦產生最多的收益(於往績記錄期，佔我們總收益超過40%)。我們將繼續把握優勢，以具成本效益及策略性的方式在本州島東北(尤其是福島縣及其周邊及鄰近縣級行政區)拓展我們的業務。具體而言，我們預計於二零一五年十二月之前在福島縣開設一間有逾1,000台遊戲機的新遊戲館，這將會成為我們最大的遊戲館，且預計會成為福島縣最大的遊戲館之一。

日式彈珠機行業在日本博彩遊戲行業(根據我們的獨立行業顧問EBI的定義，包括日式彈珠機、自行車競賽、賽車、賽馬及彩票)佔有主導地位，於二零一三年構成日本博彩遊戲行業總收益的78.0%或18.8兆日圓。儘管該行業自二十一世紀初以來規模有所收縮，但由於由此產生的行業整合，該行業仍相對有利於大型遊戲館運營商(如我們)。根據EBI的資料，小型遊戲館運營商(營運少於10間遊戲館)正在陸續被淘汰出該行業，而大型遊戲館運營商(營運至少10間遊戲館)擁有更多財務和其他資源，能夠從規模經濟(包括運營成本效率)中受益，且一直在透過吸收釋放出來的市場份額而受益。我們在此次整合中的機遇同時來自於高度行業分散性以及少有規模大如我們的遊戲館運營商。於二零一三年十二月三十一日，市場上有超過3,800家運營商，其中95.8%為擁有少於10間遊戲館的小型遊戲館運營商，而我們為日本僅有的八家擁有超過50間遊戲館的遊戲館運營商之一。

優勢

我們相信，我們具備多項主要優勢令業務在競爭對手之中脫穎而出，包括以下方面：

強大的市場地位(尤其是在福島縣)，主要是由於因我們集中於本州島東北的策略性地理位置及集中化管理策略而實現的規模經濟及品牌知名度

根據EBI的資料，我們於二零一三年是日本第四大日式彈珠機遊戲館運營商(按總投入額計)及於二零一三年十二月三十一日是福島縣內最大的日式彈珠機遊戲館運營商(按遊戲館總數計)。日式彈珠機行業高度分散，規模大如我們的日式彈珠機遊戲館運營商非常少。於二零一三年十二月三十一日，市場上有逾3,800名運營商，其中95.8%為擁有少於10間遊戲館的小型遊戲館運營商，而我們為僅有的八家擁有超過50間遊戲館的遊戲館運營商之一。於最後實際可行日期，我們營運55間日式彈珠機遊戲館，全部均策略性位於本州島東北。自我們於一九五零年開設第一間遊戲館起，我們的策略一直為集中於本州島東北(尤其是福島縣、東京都以及其周邊及鄰近縣級行政區)開設遊戲館。

透過集中化管理策略，我們在整個遊戲館營運過程(包括全面管理、新遊戲館發展、遊戲機採購、獎品採購、資訊科技系統、營銷、招聘及培訓全職僱員、內部審核及日常運作)進行集中及標準化處理。集中化管理策略連同策略性地理位置使我們透過顯著的營運效率及節省成本從規模經濟中受益，尤其是我們的固定間接費用由55間營運中的遊戲館分擔，使每間遊戲館的固定間接費用明顯低於規模較小的競爭者的固定間接費用。這在很大程度上最終促成我們強大的市場地位。

例如，我們能以相對較低的成本取得相對大量及種類齊全的普通獎品。作為市場領導者，與較小遊戲館運營商相比，我們能自遊戲機供應商搶佔先機購買最新遊戲機。這種時效性有效使我們能通過搶先收購最新的遊戲機型號而維持極大的競爭優勢，這對維持高客流量極為重要，原因是新的機型通常最能引起玩家的興趣。再者，我們的地理上的重點分佈令我們能夠有效管理55間遊戲館，原因是我們能夠輕易(1)讓負責不同業務地點的經理定期出席內部會議；(2)將我們的區域經理及遊戲館經理輪流調任至其他地區及遊戲館，助其提高管理技能；及(3)以具成本及時間效益的方式因應客戶喜好變化在我們的遊戲館及倉庫之間安排調動遊戲機。

此外，我們的集中管理策略及策略性地理重點已助我們樹立強大的品牌知名度，因而進一步增強我們的玩家流量並提高客戶忠誠度。例如，我們能夠確保我們所有遊戲館主要特徵的一致性(這可提高我們的品牌形象)，而我們的高效營運及成本的節約令我們能夠經

營相對較大的遊戲館，大遊戲館通常更能吸引玩家。另外，透過使用我們在福島縣總部附近的培訓設施並透過結構性培訓及輪換計劃對我們的全職僱員進行集中培訓，我們相信我們能夠一直為顧客提供專業的服務及更佳的遊戲體驗。

此外，誠如上述，儘管日式彈珠機行業自二十一世紀初以來規模有所縮減，該行業經濟上仍有利於大型遊戲館運營商(如我們)。小型遊戲館運營商正陸續被淘汰。大型遊戲館運營商(如我們)擁有更多財務及其他資源，能夠受惠於規模經濟效益(包括營運成本效益)，且一直透過吸收釋放出來的市場份額而受益。我們在此次整合中的機遇同時來自於高度行業分散性以及少有經營規模大如我們的遊戲館運營商。我們相信我們將尤其於福島縣及其周邊縣級行政區受益於這一趨勢，原因是我們在該等地區的領導地位已逐漸形成有效的進入門檻。

高效的管理架構並配置先進的資訊科技系統，使我們可預測及迅速配合顧客喜好的變化及趨勢

我們的遊戲館運營實施多層次分等級的管理架構，包括55名遊戲館經理(各自負責監察一間指定遊戲館的日常營運)、13名區域經理(各自負責監察三至六間遊戲館的日常營運)、部門經理(位於我們的總部，全面監察遊戲館運營)及董事。一般而言，各經理直接向更高等級的相關經理匯報。

由於不同地區的顧客喜好及趨勢大相逕庭，故由區域及遊戲館經理就地收集當地市場資料(如競爭運營商所實現的概約派彩率以及玩家對新遊戲機的接受程度)，可使我們及時作出業務決策配合不同地區市場的變化。我們亦利用成熟的資訊科技系統為我們提供如各類遊戲機的遊戲機利用率及我們遊戲館各遊戲機的業務表現等有關有用業務參數的實時數據，因此得以緊密監督我們的遊戲館表現並及時分析我們的營運效率。例如，透過利用資訊科技系統，我們能查看每台機器的受歡迎程度，並相應調整我們的採購策略。我們亦能監控遊戲機的日常業務表現，並使用該等資料確定我們日式彈珠機所需的釘子角度維護及調整程度以及日式彈珠機遊戲機派彩設置的合理調整，以確保完全符合法律有關派彩率的規定範圍。詳情請參閱本節下文「一日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務一日式彈珠機遊戲館－遊戲機維護及遊戲館業務表現」。

有效的內部控制及程序以確保我們遵守適用法律及法規，以及偵察及防止欺詐、欺騙及洗黑錢活動

我們實行內部控制及程序以確保我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務以專業方式進行以及全面遵守適用法律及法規，尤其是娛樂業務法及其附屬都道府縣地方法規。我們的內部控制措施能夠使我們偵察在日式彈珠機遊戲館發生的交易中存在的違規行為及異常活動或趨勢。一經發現有關情況，我們將向董事及高級管理層報告，以進行調查、糾正及(倘必要)向日本有關當局報告。

由於存在與可供玩樂以及可在我們的日式彈珠機與日式角子機贏取的彈珠或遊戲幣數目有關的嚴格法律法規及機械限制，我們認為與日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務有關的洗黑錢風險必然很低。雖然日本的反洗黑錢法目前並無對日式彈珠機遊戲館運營商施加特定責任，但我們已自願制訂多項旨在識別及減少於我們日式彈珠機及日式角子機遊戲館營運過程中洗黑錢的政策及程序。該等政策及程序乃參照金融行動特別工作組於二零一二年頒佈的題為「關於打擊洗黑錢和防止恐怖主義和擴散融資的國際準則」的指引函及娛樂業務法設計、實施及操作。詳情請參閱「內部控制及反洗黑錢」及「附錄四－反洗黑錢程序、體系及控制的評核概要」。

尤其是，日本政府透過直接執法，一直不斷規範日式彈珠機行業遵守娛樂業務法或其附屬都道府縣地方法規。日本政府每年(透過警察廳)宣佈因日式彈珠機遊戲館被發現違反娛樂業務法或其附屬都道府縣地方法規而施加一系列行政處分(包括吊銷甚至撤銷營運牌照)。例如，二零一零年、二零一一年及二零一二年，日式彈珠機遊戲館分別受到合共705、696及817起行政處分，其中5、4及6起為吊銷營運牌照，7、5及7起為撤銷營運牌照。大部分行政處分(尤其是吊銷及撤銷營運牌照)施加予由小型遊戲館運營商擁有的遊戲館，彼等一般資源較少，無法建立有效的內部控制及程序。這為已實施適當內部控制的大型遊戲館運營商(例如我們)創造了機遇，原因是(1)小型競爭對手被驅逐，會釋放出額外市場份額給我們及供我們擴張；及(2)遊戲館運營商遵守適用法律及法規的情況整體改善，最終將會提高日式彈珠機行業的整體聲譽，從而可能吸引新客戶。

我們認為，我們的內部控制及程序有效，原因是：(1)我們的日本法律顧問確認，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面遵守所有適用日本法律、規則及

法規。有關我們遵守適用法律及法規(經日本法律顧問確認)的詳情，請參閱「一法律訴訟與合規」；及(2)我們的反洗黑錢顧問確認，彼等並無發現任何事宜使彼等認為我們實行的反洗黑錢控制並非在所有重大方面制訂、實施及運作，以實現其報告(載於「附錄四—反洗黑錢程序、體系及控制的評核概要」)中所示期間的內部控制目標。

管理團隊經驗豐富堪當重任，經營的日式彈珠機遊戲館往績卓佳

我們的執行董事及高級管理層團隊(包括我們的行政人員)具備豐富的在日本經營日式彈珠機遊戲館的經驗。我們的主席、行政總裁及執行董事谷口先生是我們的創辦人谷口哲義先生#(又名鄭福鎔先生)之子，於本集團任職逾27年，過往在我們的營運中領導多個部門(如人力資源、遊戲館發展及銷售)。谷口先生亦為一般社團法人パチンコ・トラスティ・ボード的董事及一般社團法人日本遊技関連事業協會的副主席及東北分會會長。谷口先生已在日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務的多個方面獲取豐富的知識。

我們的業務執行及日常管理由我們四名富經驗的行政人員(包括谷口先生)進行，彼等共同具有日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務的銷售、公司事務、法律事宜、財務控制及一般管理職能等方面的專業知識。我們的行政人員平均具有逾15年的日式彈珠機及日式角子機遊戲館營運經驗，並在彼等各自負責的領域具備豐富的經驗及知識。

我們亦委任四名獨立非執行董事，彼等具備財務及會計、合規及企業管治等方面的廣博知識。彼等將對我們日後發展為聯交所上市公司作出寶貴貢獻。

更多詳情請參閱「董事及高級管理層」。

策略

我們是日式彈珠機行業的領導者之一，且我們旨在透過執行下列策略繼續加強我們的市場地位及進一步發展業務：

繼續利用我們的優勢及擴大本州島東北的郊區遊戲館網絡及提升我們的領先市場地位

郊區遊戲館一直是我們的主要業務集中地，且我們目前預計郊區遊戲館將繼續為主要業務集中地，主要原因是我們具有以具成本效益及策略性的方式以及根據集中化管理策略

在本州島東北(尤其是福島縣及其周邊縣級行政區)成功營運及拓展我們的郊區遊戲館業務的驕人往績，由我們領先的市場地位可見。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月，我們的郊區遊戲館產生日式彈珠機及日式角子機業務收益27,113百萬日圓、29,342百萬日圓、30,452百萬日圓及13,968百萬日圓，分別佔我們日式彈珠機及日式角子機業務收益的91.5%、91.9%、92.3%及91.9%。此外，根據EBI的資料：(1)郊區的土地成本(無論是收購或租賃)低於城鎮地區(城鎮地區容許我們開設通常對顧客更具吸引力的相對大型的遊戲館)；(2)城鎮地區的娛樂選擇(如電影院、賽馬及夜生活娛樂等)明顯更多，這加劇了城鎮日式彈珠機遊戲館的競爭；(3)由於郊區的顧客通常為自僱人士(如農民及漁民)、工廠工人及退休人員(彼等每天的空間時間更為均勻分散)，故郊區的顧客基礎通常更為穩定，而城鎮地區的顧客通常為全職僱員(其在遊戲館選擇方面擁有更多選擇，原因是城鎮地區的遊戲館通常彼此臨近)；及(4)日本的公司日益希望在日本人口較少的地區(如郊區)興建產業園，主要原因是日本人口較少的地區擁有充足的土地用以興建面積較大、可配設充足停車場的樓宇，這最終將會增加有關郊區的就業人口(為郊區遊戲館的目標人群之一)。因此，我們擬利用本身的競爭優勢繼續改善業績及拓展我們於本州島東北的郊區遊戲館網絡，最終鞏固領先的市場地位。

具體而言，我們計劃於未來三年開設總計七間郊區遊戲館。我們相信，日式彈珠機遊戲館在本州島東北(尤其是郊區)仍有很大拓展空間。儘管日式彈珠機行業萎縮，我們仍相信會有很大拓展空間的原因是由於面對財力更雄厚、其他資源更豐富且具備規模經濟(包括經營成本效率)的較大遊戲館運營商(例如我們)的競爭，故所導致的整合使較小日式彈珠機遊戲館運營商淡出市場，因而我們能佔據更大市場份額。這尤其體現在福島縣及其周邊縣級行政區，我們在該等地區的領導地位亦作為日益有效的進入門檻。我們的營運效率及節省成本亦使我們成功營運相對較大的遊戲館，這通常對玩家更具吸引力，有助搶佔較小遊戲館運營商的市場份額。有關詳情請參閱本節下文「一新遊戲館的發展」。

該等七間新郊區遊戲館將與我們的現有營利性郊區遊戲館具有相同的主要特點，但會更大，每間遊戲館通常有約560至800台遊戲機。尤其是，我們預計於二零一五年十二月之前在福島縣開設一間有逾1,000台遊戲機的新遊戲館，這將會成為我們最大的遊戲館，且預計會成為福島縣最大的遊戲館之一。該等新遊戲館將大於行業平均規模，董事相信，該等大規模遊戲館將明顯有助於吸引新的玩家(尤其是來自我們競爭對手的遊戲館)，乃由於該等遊戲館寬敞且布置豪華且遊戲機選擇更多。該等遊戲館亦有利於我們降低每台機器的日常費用。我們將可利用我們的規模經濟以具成本效益的方式營運大型遊戲館。

收支平衡期及投資回收期為新遊戲館業績的有用指標。收支平衡期指使遊戲館的每月日式彈珠機及日式角子機業務收益與其每月直接開支相等所需的時間，而投資回收期指遊戲館的累計純利彌補其開設成本及至今產生的營運開支所需的時間。根據我們開設新遊戲館的過往經驗，收支平衡期通常約為四至十個月，而投資回收期約為七年。我們預計該等七間新郊區遊戲館的收支平衡期及投資回收期將類似。我們計劃自行開設該等七間新郊區遊戲館（而不是收購我們競爭對手的遊戲館），而我們將就該等七間新郊區遊戲館租賃相關物業，年期與現有租約類似，約為10至20年（比預計投資回收期七年要長）。

提升城鎮遊戲館表現

於最後實際可行日期，我們營運九間城鎮遊戲館。於截至二零一四年三月三十一日止三個年度，我們每間城鎮遊戲館來自日式彈珠機及日式角子機業務的收益按5.2%的複合年增長率下降，而我們每間郊區遊戲館來自日式彈珠機及日式角子機業務的收益按3.5%的複合年增長率增加。截至二零一四年三月三十一日止年度，我們郊區遊戲館每台機器的收益亦較我們的城鎮遊戲館高20.9%。每間城鎮遊戲館的收益下降主要是由於以下原因：(1)物業空間有限以及城鎮地區的土地收購及租金成本較高，這限制我們僅可開設較小的城鎮遊戲館（每間遊戲館僅有約200至300台遊戲機，而我們較大的郊區遊戲館目前每間遊戲館有約400至700台遊戲機），並因遊戲機選擇較少而一般較不受日式彈珠機及日式角子機玩家的歡迎；(2)城鎮地區（尤其是東京都）的娛樂業競爭較激烈，且集中度較高，不僅有我們競爭對手的遊戲館，亦有其他娛樂形式（如電影院、賽馬及夜生活娛樂）；及(3)顧客群相對不穩定，原因在於顧客通常為全職僱員，因此，其於我們遊戲館玩遊戲的空間時間一般限制在工作時間後，並可能於周末及節假日前往郊區。

未來我們擬改善城鎮遊戲館網絡的表現。首先，我們擬於二零一五年底前關閉東京都兩間城鎮遊戲館。該兩間遊戲館一直虧損，主要原因是其遊戲館面積低於平均水平導致玩家流量較低，加上東京都城區競爭激烈。為關閉該兩間遊戲館，我們預期將產生費用327百萬日圓（可予磋商），包括(1)租約餘下期間的租金289百萬日圓；及(2)恢復原狀費用38百萬日圓所致。儘管如此，由於該兩間遊戲館日後產生正面財務業績的潛力不足，我們仍預期從長遠來看本集團的財務表現將會有所改善。我們將考慮將該（預期關閉的）遊戲館的現有員工及機器用於我們的現有遊戲館或將於未來三年開設的新郊區遊戲館。

其次，就餘下城鎮遊戲館（現金流量為正數）而言，我們認為繼續其營運具有戰略及財務意義，並計劃透過更有效的營銷策略、微調機器組合及對遊戲館進行小型翻新，以最終

激活玩家興趣及提供最佳的遊戲體驗，從而改善其財務業績。我們亦擬透過購買二手機器（遠比新機器便宜），降低有關遊戲館的經營成本。最終，董事預期在採取上述措施提升我們城鎮遊戲館的表現後，經營業績將有所改善。

推出在線普通獎品兌換系統

我們現時正在考慮透過潛在合營企業推出在線系統，以供客戶將於我們遊戲館取得的彈珠或遊戲幣兌換為普通獎品。我們相信該在線普通獎品兌換系統將為我們吸引更多日式彈珠機顧客及對整個日式彈珠機行業帶來極大幫助。我們主要預期其將大幅提升普通獎品兌換率，過往普通獎品的兌換率相比特別獎品偏低。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度及截至二零一四年九月三十日止六個月，普通獎品的兌換量分別佔獎品兌換總量的1.0%、0.9%、0.9%及1.3%。我們相信普通獎品的兌換率低是由於特別獎品更具靈活性，顧客可將特別獎品售予獨立特別獎品買手以換取現金。而另一方面，由於普通獎品的供應受我們遊戲館的空間所限，其種類十分有限。例如，我們的遊戲館目前僅供應約280至1,400種（視乎遊戲館的規模）日常便利店貨品。

透過在線系統，我們的普通獎品範圍將不受限於我們遊戲館的存放空間。這意味著我們將能提供數量和種類更豐富的貨品（且重要的是並非只是傳統供應的日常便利店貨品）。在線系統亦可就兌換一般獎品提供送貨服務，為我們的顧客提供高水平的便利性。該等獎品的售價將在施行條例所訂明最高價值（即9,600日圓，不含消費稅）的範圍內。我們的日本法律顧問已確認，該在線普通獎品兌換系統（目前的概念）及我們對該系統的參與符合適用日本法律及法規。

透過我們的集中管理策略節約更多成本

通過我們的集中營運及管理架構，我們將繼續對日式彈珠機遊戲館的品牌、建築及採購進行標準化操作，從而提高營運效率及節約成本。連同在本州島東北擴張的策略，我們預期就通過批量採購及有效配置人力資源以節約成本而進一步從規模經濟中受益。我們認為該策略將有助於提高我們強大的市場地位，並最終鞏固我們在本州島東北佔據的主導地位。

繼續投資於我們的資訊科技系統

我們計劃將若干軟件系統併入一個先進的綜合軟件系統，可改善數據分析功能及增強不同部門之間資訊共享及溝通的效率。例如，先進的綜合系統將更有效地向採購部傳閱各遊戲館收集的營運數據以供其作出採購決定，同時亦傳閱給我們的銷售策略部以供其進行分析及預算。此外，我們擬升級現有的遊戲館管理系統，以通過新設一個可檢測到機器突然出現不尋常高額派彩需要我們即時注意的情況的功能從而加強內部控制。我們亦將考慮在我們的遊戲館監視系統中新增一個臉部辨識功能，以檢測過往曾犯案或疑似欺詐者。

日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務

我們的主要業務一直是我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務²。於最後實際可行日期，我們在日本十個縣級行政區(均位於本州島東北以內，特別是福島縣、東京都及其周邊及鄰近縣級行政區)內經營55間日式彈珠機遊戲館。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們在日式彈珠機遊戲館數目上有所增加。下表載列於所示日期我們營運遊戲館的數目：

	於三月三十一日			於	於最後實際 可行日期
	二零一二年	二零一三年	二零一四年	九月三十日 二零一四年	
郊區	42	43	44	44	46
城鎮	8	9	9	9	9
總計	50	52	53	53	55

² 我們來自日式彈珠機及日式角子機業務的收益為我們的絕大部分總收益，截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度及截至二零一四年九月三十日止六個月分別佔我們的總收益的97.6%、97.5%、97.5%及97.6%。除我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務的核心業務(包括自動販賣機收入)外，我們亦擁有兩項其他業務，即我們的酒店業務及我們的「LIZARRAN」餐廳業務。有關該等其他業務的詳情，請參閱本節「—其他業務」。

業 務

我們來自日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務的收益包括：(1)來自我們的日式彈珠機及日式角子機業務的收益，其指總投入額減總派彩額；及(2)自動販賣機收入。下表載列我們於往績記錄期來自我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務收益：

	截至三月三十一日止年度						截至九月三十日止六個月			
	二零一二年		二零一三年		二零一四年		二零一三年		二零一四年	
	日圓	%	日圓	%	日圓	%	日圓	%	日圓	%
	(百萬，百分比除外)									
	(未經審計)									
來自日式彈珠機及 日式角子機業務 的收益	29,628	97.6	31,919	97.7	32,994	97.9	15,992	97.8	15,191	98.1
自動販賣機收入	724	2.4	748	2.3	704	2.1	362	2.2	301	1.9
來自日式彈珠機 及日式角子機 遊戲館業務 的收益	30,352	100.0	32,667	100.0	33,698	100.0	16,354	100.0	15,492	100.0

下表載列於往績記錄期我們的日式彈珠機及日式角子機業務的收益：

	截至三月三十一日止年度			截至九月三十日 止六個月	
	二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一三年	二零一四年
	(百萬日圓)				
總投入額 ⁽¹⁾	224,968	242,217	236,449	120,674	90,989
減：總派彩額 ⁽²⁾	(195,340)	(210,298)	(203,455)	(104,682)	(75,798)
日式彈珠機及日式 角子機業務的收益 ⁽³⁾	29,628	31,919	32,994	15,992	15,191

(1) 指就租給顧客彈珠及遊戲幣所收取的金額。

(2) 指顧客換取特別獎品及普通獎品的總成本。

(3) 指總投入額減總派彩額。

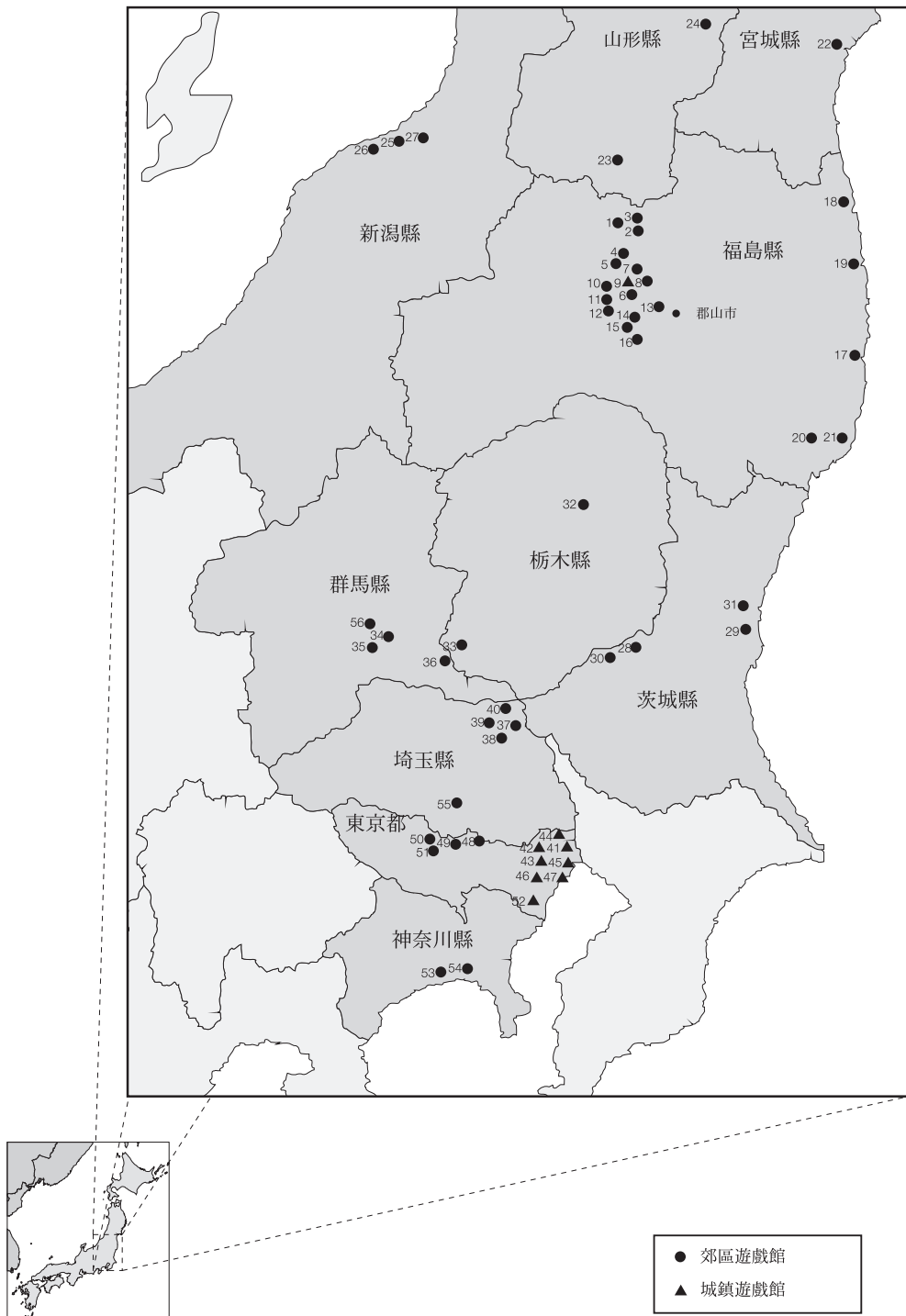
地理重點在本州島東北

我們所有的遊戲館均位於本州島東北。我們的遊戲館分散在十個縣級行政區，即：

1. 東北地方：福島縣、宮城縣及山形縣；
2. 關東地方：東京都、茨城縣、群馬縣、神奈川縣、栃木縣及埼玉縣；及
3. 中部地方：新潟縣。

業 務

下圖列示於最後實際可行日期我們日式彈珠機遊戲館的數目：



附註：位於福島縣第17號遊戲館自東日本大地震發生後已被永久關閉，原因是其處於日本政府於二零一一年三月劃定的禁區內。詳情請參閱本節下文「日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－福島縣及東日本大地震」。

業 務

下表列示於最後實際可行日期我們在該十個縣級行政區分別按類型劃分的遊戲館明細：

縣級行政區	營運遊戲館數目		
	郊區	城鎮	總計
東北地方			
福島縣	19	1	20
宮城縣	1	—	1
山形縣	2	—	2
關東地方			
東京都	4	8	12
群馬縣	4	—	4
茨城縣	4	—	4
神奈川縣	2	—	2
埼玉縣	5	—	5
栃木縣	2	—	2
中部地方			
新潟縣	3	—	3
總計	46	9	55

這十個縣級行政區於二零一三年十二月三十一日的總人口為47.4百萬，於二零一三年的實際本地生產總值為202.9兆日圓，分別佔日本於二零一三年十二月三十一日的總人口及二零一三年的實際本地生產總值的37.7%及38.6%。下表載列於所示日期及期間有關這十個縣級行政區的若干經濟數據：

	二零零九年	二零一零年	二零一一年	二零一二年	二零一三年	二零一四年 (估計)	二零一五年 (估計)	二零一六年 (估計)	二零一七年 (估計)	二零一八年 (估計)	複合年增長率	
											二零零九年 至二零一三年	二零一四年 (估計)至 二零一八年 (估計)
於十二月三十一日												
十個縣級行政區的總人口(千)	46,906	47,395	47,367	47,358	47,380	47,384	47,389	47,376	47,360	47,352	0.3%	0.0%
十個縣級行政區總人口佔日本總人口的百分比(%)	37.3	37.5	37.5	37.6	37.7	37.8	37.8	37.9	38.0	38.0	不適用	不適用
十個縣級行政區的總實際本地生產總值(十億日圓)	194,571	195,846	196,528	199,395	202,918	203,836	206,042	208,810	212,231	216,697	1.1%	1.5%
十個縣級行政區的總實際本地生產總值增長率(%)		0.7	0.3	1.5	1.8	0.5	1.1	1.3	1.6	2.1	不適用	不適用

資料來源：日本統計局及EBI

如上文所示，該十個縣級行政區的總人口略有增長。此外，該等十個縣級行政區的總人口佔日本總人口的比例持續上升。

福島縣及東日本大地震

福島縣是我們最重要的戰略性位置，我們的總部、酒店及20間遊戲館（於最後實際可行日期）均位於此處。特別是，福島縣是擁有我們最多遊戲館及機器的縣級行政區。於截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月，我們於福島縣的遊戲館分別佔我們總收益的40.1%、40.7%、40.5%及42.7%。

於二零一一年三月，日本東北地方發生東日本大地震。這次地震引發海嘯，衝擊日本東北岸，並導致（其中包括）福島縣的核電廠事故，造成公眾對輻射水平的強烈擔憂。

由於東日本大地震的影響，截至二零一一年三月三十一日止年度，我們錄得地震損失（即財產損失）653百萬日圓。這次地震致使我們須暫時暫停運營大部分遊戲館（即32間遊戲館），其中11間遊戲館已於兩個星期內重新開業，17間遊戲館於四個星期內重新開業，1間遊戲館於六個星期內重新開業，2間遊戲館於八個星期內重新開業及1間遊戲館於13個星期內重新開業。我們也不得不永久關閉一間遊戲館（此遊戲館位於日本政府在福島縣劃定的禁區內）。就這間已永久關閉的遊戲館而言，我們與受影響核電廠的運營商東京電力株式會社訂立替代性糾紛解決方案（即日本政府專門為處理此次核電廠事故所引起的核損害賠償要求而設立的行政替代糾紛解決機構核損害賠償糾紛解決中心（原子力損害賠償紛爭解決センター）前的調解解決方案），其已主要就我們於東日本大地震後一年期間產生的溢利損失及相關財產損害（包括所有動產的損失，如遊戲機及島）向我們賠償590百萬日圓（列入截至二零一四年九月三十日止六個月的其他收入）。董事正考慮我們就後續年度取得溢利損失賠償的最恰當方法。除這間已永久關閉的遊戲館外，我們並無遊戲館位於日本政府劃定的禁區內。

而且，我們的董事確認我們並無因東日本大地震而蒙受任何人員傷亡或受傷。

二零一四年十二月二十二日，東京電力株式會社宣佈按期拆除有關核電廠的工作實現了首次重要進展。營運商的理事長及執行總裁表示，所有燃料堆已從四座受損反應堆大樓中的其中一座移除，為工人及周邊社區帶來明顯更安全的環境。燃料移除作業已轉至餘下

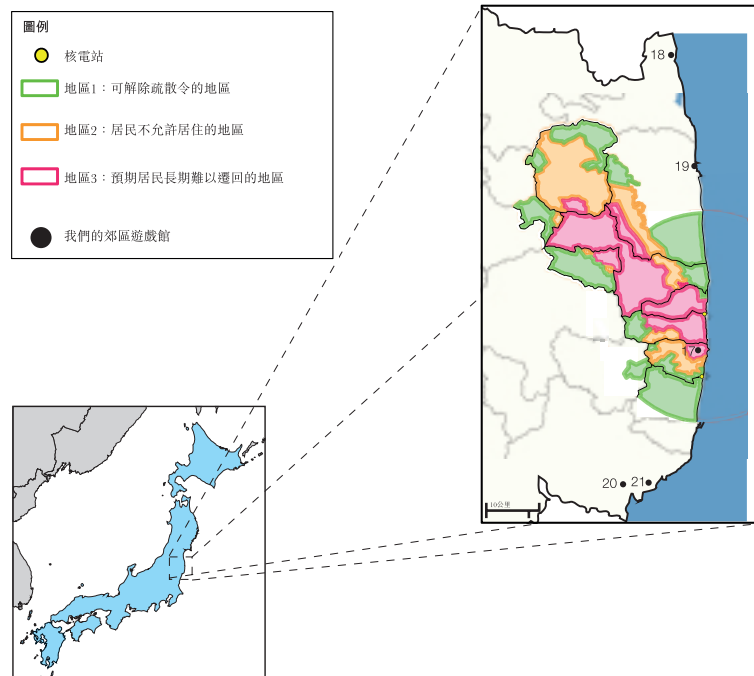
三座受損反應堆大樓。此外，一家知名科學雜誌於二零一四年初刊登一篇有關禁區周邊若干區域輻射的報告。二零一二年的平均輻射劑量率及二零二二年的預測平均輻射劑量率均與日本的平均背景輻射水平相若。另外，從二零一二年起可檢測到的癌症風險不大可能會增加。

經濟產業省劃定的禁區

為應對東日本大地震，經濟產業省於二零一一年四月二十二日按三種嚴重程度劃出禁區，即(按嚴重程度從重到輕)：(1)預計居民長期內難以返回的區域；(2)不允許居民居住的區域；及(3)疏散命令可予解除的區域。自劃定該禁區以來，日本經濟產業省已於二零一四年四月一日及二零一四年十月一日兩度將該禁區的面積縮小。

我們僅在這些禁區內擁有一間遊戲館，而如上文所述，這間遊戲館已自東日本大地震起被永久關閉。我們另一間最接近這些禁區的遊戲館距離嚴重程度最輕的禁區(即疏散命令可予解除的區域)至少5公里。

下圖列示於最後實際可行日期這三個禁區的覆蓋範圍，包括我們位於福島縣的遊戲館的位置：



業 務

東日本大地震對福島縣工作人口及我們遊戲館的財務業績造成的影響

根據福島縣廳刊發的統計數字，於二零一一年十二月三十一日，福島縣的工作人口(包括兼職僱員)較二零一零年十二月三十一日減少約6.6%至598,006人。這主要是由於從事兼職工作的婦女人數減少，原因是許多婦女為躲避震後影響而選擇離開福島縣。然而，至二零一二年十二月三十一日，工作人口已迅速回升，較去年同期增加近10%至652,725人。事實上，至二零一二年十二月三十一日，工作人口已超出東日本大地震之前水平2.0%，而至二零一三年十二月三十一日，工作人口已增至655,479人。工作人口增加主要是由於，作為震後重建工作的一部分，男性工人(主要在製造、建設及物流業)及女性工人(主要在福利及餐飲服務業)增加。

	東日本 大地震之前		東日本大地震之後	
	二零一零年 十二月三十一日	二零一一年 十二月三十一日	二零一二年 十二月三十一日	二零一三年 十二月三十一日
福島縣的工作人口 (過去12個月的平均值)	640,221	598,006	652,725	655,479
自二零一零年十二月三十一日 以來福島縣工作人口 的百分比變動(%)	不適用	-6.6	2.0	2.4

資料來源：福島縣廳

最終，工作人口增加使我們的玩家流量增加，從而提升我們位於福島縣的遊戲館的業務表現。於截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止三個年度，該等遊戲館的日式彈珠機及日式角子機業務收益分別為119億日圓、130億日圓及134億日圓，複合年增長率為6.0%。事實上，自地震以來我們位於福島縣的遊戲館對我們財務業績的重要性日益增加，截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月分別佔我們所有遊戲館的日式彈珠機及日式角子機業務總收益的40.1%、40.7%、40.5%及42.7%。此外，於往績記錄期我們位於福島縣的遊戲館的應佔經營溢利亦有所增加，於截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度及截至二零一四年九月三十日止六個月分別佔我們經營溢利總額的51.1%、54.6%、55.9%及59.7%。最後，由於東日本大地震，我們的收益並無受負面影響(且較地震前的財政年度實

際有所改善)，而我們的溢利則僅於截至二零一一年三月三十一日止年度（即地震發生當年）受到負面影響，其後已反彈至超過地震前財政年度的水平。

遊戲體驗

我們的日式彈珠機遊戲館為顧客提供暢玩兩類休閒遊戲（即日式彈珠機及日式角子機）的場所。該等遊戲玩法如下：

1. 取得彈珠或遊戲幣

彈珠用於日式彈珠機遊戲，而遊戲幣用於日式角子機遊戲。

我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲可使用不同租金的彈珠及遊戲幣。我們遊戲館³中的日式彈珠機收費分為每顆彈珠0.5日圓、1日圓、1.25日圓、2日圓及4日圓，而日式角子機遊戲機的收費分為每枚遊戲幣2日圓、5日圓、10日圓及20日圓³。例如，顧客可用1,000日圓取得250顆租金為4日圓的彈珠或50枚租金為20日圓的遊戲幣暢玩。

為取得彈珠或遊戲幣，玩家最初須將現金投入遊戲機。然後玩家可從該現金餘額中以500日圓為單位購買彈珠或以1,000日圓為單位購買遊戲幣，並將彈珠或遊戲幣投入遊戲機後開始暢玩。

當玩家結束暢玩某一台遊戲機時，任何未使用現金、彈珠或遊戲幣可儲存在：(1)可從遊戲機彈出的IC卡內；或(2)玩家在開始玩時插入的會員卡內。有關我們會員卡的詳情，請見本節下文「－營銷及市場調查－會員制度」。

該等IC卡及會員卡然後可：(1)在同一遊戲館中重新插入遊戲機以使用任何留存的現金、彈珠或遊戲幣；(2)插入現金兌換機以在卡到期前兌換任何餘下現金餘額；或(3)交給我們同一遊戲館的員工將彈珠、遊戲幣的餘額兌換成獎品。

對於IC卡而言，任何留存的彈珠或遊戲幣僅可於發卡當日使用，而任何現金餘額將於該卡發出滿21天後被沒收（與市場慣例一致）。儲存於IC卡的未使用現金入賬列為其他應付款項，而當玩家用其購買彈珠或遊戲幣時則確認為總投入額。任何被沒收的現金餘額確認

3 我們的部分遊戲館或會要求顧客承擔消費稅。就該等遊戲館而言，日式彈珠機遊戲機的收費分為每顆彈珠0.54日圓、1.08日圓、2.16日圓及4.32日圓，而日式角子機遊戲機的收費分為每枚遊戲幣5.4日圓、10.8日圓及21.6日圓。我們的日本法律顧問已確認，該等安排符合娛樂業務法及施行條例。

業 務

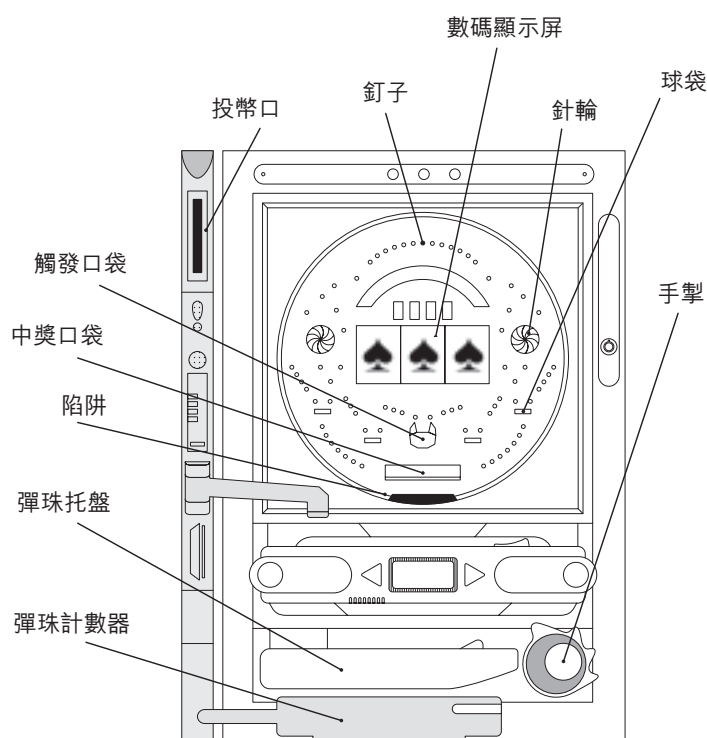
為其他收入，於往績記錄期其他收入佔總投入額少於0.02%。有關IC卡內未使用金額的詳情，請見「財務資料－本集團經營業績－經營業績組成部分說明－總投入額」。

於往績記錄期，我們的日式彈珠機遊戲館的數目有所增加，同時意味著日式彈珠機及日式角子機遊戲機數目均相應增加。下表載列於所示日期我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲機數目：

	於三月三十一日						於九月三十日	
	二零一二年		二零一三年		二零一四年		二零一四年	
	(遊戲機數目，百分比除外)							
		%		%		%		%
日式彈珠機	16,551	69.3	17,160	68.3	17,575	67.9	17,562	67.3
日式角子機	7,321	30.7	7,981	31.7	8,313	32.1	8,542	32.7
總計	23,872	100.0	25,141	100.0	25,888	100.0	26,104	100.0

2. 暢玩日式彈珠機或日式角子機

日式彈珠機

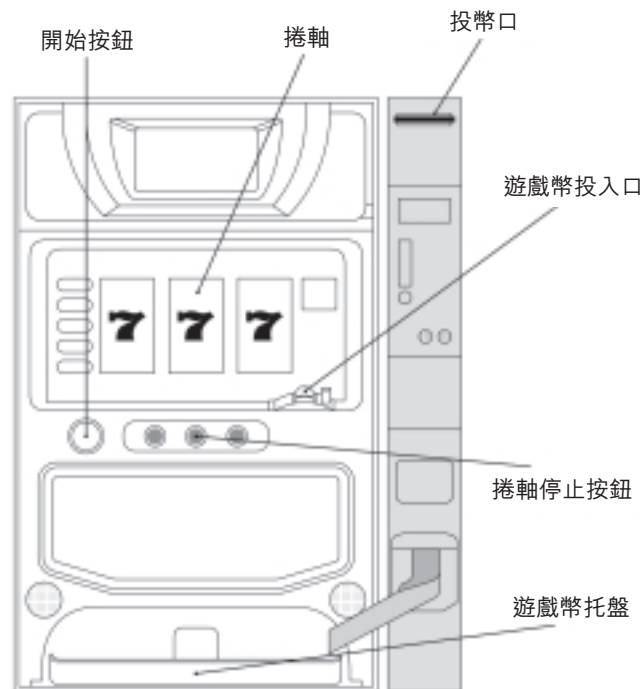


日式彈珠機有如垂直放置的彈球機(但並無彈珠台而僅有大量彈珠)。遊戲目的在於贏取盡可能多的彈珠以換取我們遊戲館的獎品。於遊戲機旁邊的投幣口投入現金、插入IC卡或會員卡後，會有小鐵彈珠瀉入遊戲區下方的彈珠托盤。玩家向遊戲區快速連續發射彈珠，並通過轉動托盤旁的手掣控制彈珠的發射速度。準確掌握恰當的發射力度是遊戲取勝的關鍵，手掣轉動幅度過大，彈珠會直接滾落出口槽，並被沒收；手掣轉動幅度過小，彈珠則無法射入遊戲區。

射入遊戲區的彈珠於密集的釘柱間輾轉滾下。彈珠將跌入：(1)遊戲區底部的唯一陷阱，則被沒收；或(2)遊戲區下方的球袋，則可將更多彈珠瀉入彈珠托盤，可重新再玩或兌換獎品。

遊戲區底部附近通常有一個球袋，即「觸發」口袋，彈珠掉入後，遊戲區中間位置的數碼顯示屏分成多行的圖像便會一如日式角子機的捲軸旋轉。每次旋轉派出少量彈珠。旋轉停止時的屏幕上圖像顯示中獎的排列，則開始進入「中獎」模式，在遊戲區內更大的球袋「中獎口袋」便會短暫打開。在「中獎」模式時落入「中獎口袋」的彈珠可派出更大特定數目的彈珠。

日式角子機



日式角子機與傳統角子機相似，遊戲區設有三個不同圖像的捲軸。日式角子機以贏取更多遊戲幣為目標，當捲軸停止旋轉時各圖像出現獲獎組合便獲勝。玩法一如日式彈珠機，玩家於遊戲機旁邊的投幣口投入現金、插入IC卡或會員卡後，則一定數目的遊戲幣將落入遊戲機底部附近的遊戲幣托盤。玩家將遊戲幣投入遊戲機，按下開始按鈕使三個捲軸轉動，然後玩家按下每個捲軸下方的停止按鈕使捲軸停止，如三個卷軸停止後兩個或以上捲軸圖像出現獲獎組合，則玩家贏取更多會落入遊戲幣托盤的遊戲幣，如三個捲軸的圖像未出現獲獎組合，則遊戲幣輸掉。

3. 兌換獎品

玩家用完所有的彈珠或遊戲幣，或退出遊戲時，遊戲結束。每台遊戲機的主題可能不同，或加上更出色的功能，例如使用顯示屏於玩遊戲時播放短片增添娛樂，以向玩家提供更具娛樂性的遊戲體驗。

顧客結束遊戲時，其收集的彈珠或遊戲幣必須退還予日式彈珠機遊戲館，且不可於其他遊戲館使用。日式彈珠機遊戲館會計算彈珠或遊戲幣的數量，並向玩家發出顯示所換取數量收據。玩家可持收據於日式彈珠機遊戲館內的兌換櫃檯(由遊戲館運營商經營)領取獎品，類似嘉年華會以票換獎。地點及獎品的市場價值不同，則換取獎品所需的彈珠或遊戲幣數量不同。由於收據僅於發出日期有效，一般而言，必須於收據發出當日領取獎品。如何結轉未動用彈珠的資料，請參閱本節下文「一營銷及市場調查一會員制度」。

日式彈珠機遊戲館提供的獎品包括：

- a. **普通獎品**。該等獎品一般為便利店出售的商品，包括香煙、食品及小吃、家居用品及飲料。我們的遊戲館提供約280至1,400種普通獎品，數量及種類視遊戲館大小而不同。我們的郊區遊戲館較城鎮遊戲館大，且提供更多種類的普通獎品。我們所提供的普通獎品主要種類為食品及小吃，包括一系列(即22項)由我們自家品牌製造商製造的自家品牌產品。

兌換普通獎品所需彈珠或遊戲幣的價值乃經參考獎品供應商的建議零售價釐定。法規將所有獎品價值的上限定為9,600日圓(不含消費稅)。更多資料，請參閱「適用法律及法規D.有關日式彈珠機業務的其他法規－5.遊戲收費、獎品種類及獎品價值」。換取普通獎品所需數量的彈珠或遊戲幣的貨幣價值超過我們購買有關獎品的

業 務

價格時，我們賺取普通獎品的差價。於往績記錄期，我們的普通獎品(不包括我們自有品牌產品)的溢價介乎18%至25%，而我們的自有品牌的產品溢價較高，介乎43%至46%。我們的董事確認，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們的普通獎品溢價(包括我們的自家品牌產品)並無任何重大變動。

我們的日本法律顧問確認，我們普通獎品的溢價根據適用日本法律及法規屬合法有效。

- b. **特別獎品**。該等獎品為嵌有小片金屬(如黃金)的裝飾卡或錢幣形金屬(如黃金)吊墜，玩家轉售予獨立特別獎品買手以換取現金。

換領特別獎品所需的彈珠或遊戲幣價值因應遊戲館的地點與遊戲收費不同而各異，一般高出我們向特別獎品批發商支付的價格。因此，一如普通獎品，由於換取特別獎品所需彈珠或遊戲幣數量的貨幣價值高於我們就該特別獎品支付的成本，因此我們賺取特別獎品的差價。於截至二零一四年三月三十一日止三個年度，我們的特別獎品溢價為零，而於截至二零一四年九月三十日止六個月(特別自二零一四年四月一日以來)，我們的特別獎品溢價介乎4%至20%(平均溢價為10%)。有關於往績記錄期內及直至最後實際可行日期的特別獎品溢價的重大變動，以及預期對我們的經營業績及財務業務造成的影響，請參閱「財務資料—本集團經營業績—經營業績組成部分說明—總派彩額」。

特別獎品實際上佔顧客所兌換獎品的全部價值。下表列示於所示期間客戶兌換的特別獎品及普通獎品價值：

	截至三月三十一日止年度						截至九月三十日止六個月			
	二零一二年		二零一三年		二零一四年		二零一三年		二零一四年	
	日圓	%	日圓	%	日圓	%	日圓	%	日圓	%
	(以百萬計，百分比除外)									
特別獎品	193,351	99.0	208,288	99.1	201,708	99.1	103,706	99.1	74,508	98.3
普通獎品	1,950	1.0	1,989	0.9	1,852	0.9	961	0.9	994	1.3
其他 ^(附註)	39	0.0	21	0.0	(105)	0.0	15	0.0	296	0.4
總計	195,340	100.0	210,298	100.0	203,455	100.0	104,682	100.0	75,798	100.0

附註：

其他主要指年／期內未動用彈珠及遊戲幣結餘的變動。詳情請參閱「財務資料—我們業務的財務指標」。

日本法律顧問確認，兌換特別獎品及特別獎品的溢價根據適用日本法律及法規屬合法有效。

根據娛樂業務法及其附屬都道府縣地方法規，我們在我們的任何遊戲館嚴格不以任何彈珠或遊戲幣交換現金或證券。然而，客戶可自由進一步將其特別獎品售予我們遊戲館館外的獨立特別獎品買手，以換取現金。

此外，據日本法律顧問表示，日本法律或法規並無對客戶購買彈珠或遊戲幣，然後在沒有玩的情況下直接將其兌換成獎品的行為作出限制。但根據我們的內部反洗黑錢政策及程序，上述行為則被禁止。我們的遊戲館員工於營業時間定期監督顧客，以識別(其中包括)是否有顧客在沒有玩的情況下兌換獎品。此外，於每天結束後，我們的遊戲館經理會將日式彈珠機遊戲館的所玩彈珠數目與所租彈珠數目的比率與過往數字相比較。如發現數值異常，我們遊戲館經理則會指示遊戲館員工核查該日的監控錄像，以確認在沒有玩的情況下兌換獎品的顧客。遊戲館員工於翌日亦將特別留意以發現有關可疑行為。如發現有顧客在沒有玩的情況下兌換獎品，而在被要求停止有關行為後仍未停止，則會將有關行為立即向警察報告，我們可能亦會要求有關顧客立即離開場所且拒絕兌換在沒有玩的情況下所賺取的彈珠或遊戲幣。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，本集團並無發現任何此類事件。於任何情況下，顧客應無(或極少)誘因在沒有玩的情況下購買彈珠或遊戲幣兌換成獎品，因為我們已就不同獎品訂立溢價，彼等將因此蒙受即時金錢損失。

三方制度

根據娛樂業務法(及其附屬都道府縣地方法規)，日式彈珠機遊戲館運營商不得以下列方式參與交換獎品以換取現金或證券：(1)提供現金或證券作為獎品；或(2)直接以現金或證券從客戶購回向其提供的獎品。為確保遵守(其中包括)該等限制，我們根據通常被稱為「三方制度」的健全行業慣例經營我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務(有關銷售及購買客戶透過在我們的遊戲館玩遊戲而交換的特別獎品)。有關日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務的法律及法規的詳細說明，請參閱「適用法律及法規」。

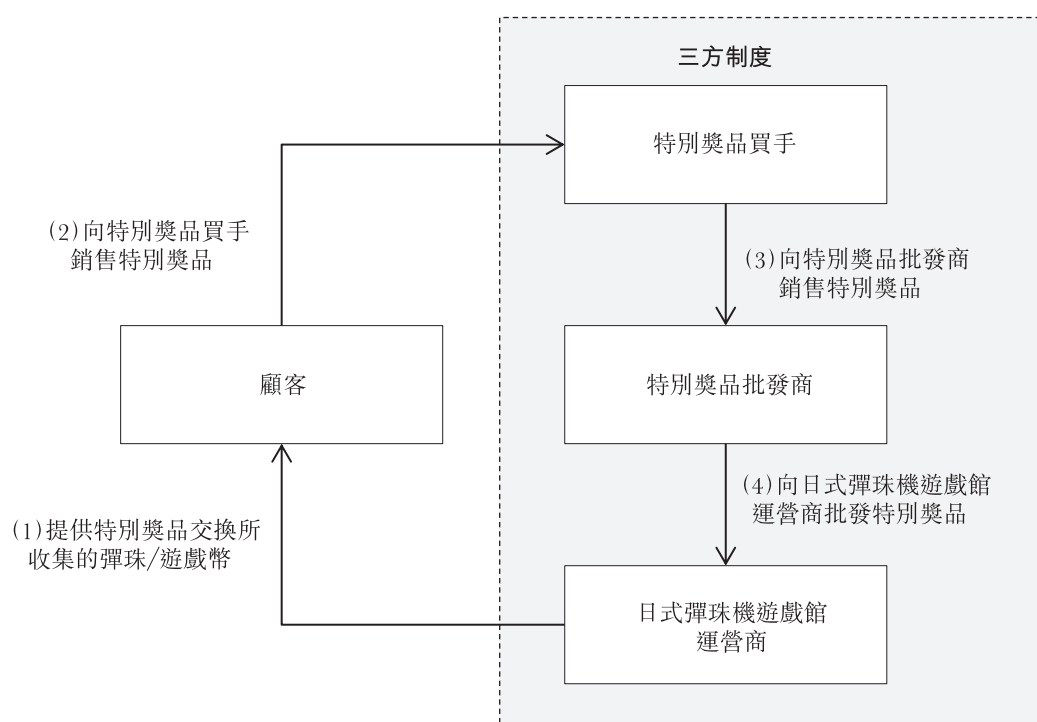
三方

「三方制度」下的三方包括：

1. **日式彈珠機遊戲館運營商**。該等運營商經營提供日式彈珠機及日式角子機遊戲的日式彈珠機遊戲館，亦自特別獎品批發商購買特別獎品。顧客可玩該等遊戲及於該等遊戲館以其彈珠或遊戲幣交換獎品，如特別獎品；

2. **特別獎品買手**。該等買手一般為公司或獨資企業。顧客可(但非義務)將其自日式彈珠機遊戲館取得的特別獎品售予該等買家以換取現金。特別獎品買手而後將該等特別獎品售予特別獎品批發商；及
3. **特別獎品批發商**。該等批發商一般為公司，彼等自特別獎品買手購買特別獎品，而後再售予日式彈珠機遊戲館運營商。

下圖列示特別獎品於三方制度及顧客間的整體流動：



雖然上圖標記(2)、(3)及(4)的交易的購買價大致相同，但我們的特別獎品批發商及特別獎品買手亦通常就有關交易所提供的各自服務分別向我們及有關特別獎品批發商收取月費。根據行業慣例，我們向特別獎品批發商支付的月費高於特別獎品批發商向其特別獎品買手支付的月費。請參閱本節下文「－日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－三方制度－我們與特別獎品批發商的協議」及「－日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－三方制度－特別獎品批發商與特別獎品買手的協議」。就交易(1)而言，視乎遊戲館的位置及區域內的競爭，如顧客將其彈珠或遊戲幣換領成特別獎品，日式彈珠機遊戲館運營商向特別獎品批發商支付的特別獎品購買價可能會加上特別獎品溢價(由日式彈珠機遊戲館運營商設定)。例如，假設特別獎品兌換漲價10%，則顧客需要以1,100顆租金為1日圓的彈珠向運營商換取成本為1,000日圓的特別獎品。

此外，特別獎品批發商可能自不同特別獎品買手購回特別獎品，且倘特別獎品的設計及外觀為相同類型，彼等亦可能向不同日式彈珠機遊戲館運營商銷售特別獎品。因此，批發商自多個特別獎品買手購回的所有特別獎品均混在一起，即批發商向日式彈珠機遊戲館銷售的特別獎品不一定為日式彈珠機遊戲館向其顧客提供的相同特別獎品。

獨立性

根據三方制度，日式彈珠機遊戲館運營商(如我們本身)必須獨立於：(1)由其委聘的特別獎品批發商；及(2)由其特別獎品批發商委聘的特別獎品買手。從日式彈珠機遊戲館運營商的角度看，這可確保特別獎品批發商及特別獎品買手為與日式彈珠機遊戲館運營商並無關聯的第三方。

日式彈珠機遊戲館運營商與特別獎品批發商之間的獨立性

倘符合以下條件，則特別獎品批發商獨立於日式彈珠機遊戲館運營商且為與日式彈珠機遊戲館運營商並無關聯的第三方：

1. 任何一方概無能力透過(i)日式彈珠機遊戲館運營商與特別獎品批發商人事關係或關連，(ii)日式彈珠機遊戲館運營商與特別獎品批發商之間的任何股權或任何其他資本關係或關連，或(iii)日式彈珠機遊戲館運營商與特別獎品批發商之間的任何合約或其他協議直接或間接控制另一方；及
2. 特別獎品按市值購買，指特別獎品必須具有真實價值(這可透過特別獎品內鑲嵌的金屬(如黃金)達成)。

我們的各日式彈珠機遊戲館均符合上述因素。

日本法律顧問經進行本節下文「日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－三方制度－獨立性－日本法律顧問及獨家保薦人進行的盡職審查」所述的盡職審查後，亦確定我們的各日式彈珠機遊戲館(按上文所列因素評估)均獨立於我們的各特別獎品批發商。

日式彈珠機遊戲館運營商與特別獎品買手之間的獨立性

倘符合以下條件，則特別獎品買手獨立於日式彈珠機遊戲館運營商且為與日式彈珠機遊戲館運營商並無關聯的第三方：

1. 任何一方概無能力透過(i)特別獎品買手與日式彈珠機遊戲館運營商人事關係或關連，(ii)特別獎品買手與日式彈珠機遊戲館運營商之間的任何股權或任何其他資本

關係或關連，或(iii)特別獎品買手與日式彈珠機遊戲館運營商之間的任何合約或其他協議直接或間接控制另一方；

2. 特別獎品按市值購買，指特別獎品必須具有真實價值(這可透過特別獎品內鑲嵌的金屬(如黃金)達成)；及
3. 特別獎品並非直接由特別獎品買手返還或出售至日式彈珠機遊戲館運營商(而是，例如，由特別獎品買手出售予特別獎品批發商，而特別獎品批發商將來自不同來源(包括其他特別獎品買手)的特別獎品混裝出售，因此無法識別特別獎品源於哪一家遊戲館)。

我們的各日式彈珠機遊戲館均符合上述因素。

日本法律顧問經進行本節下文「日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務—三方制度—獨立性—日本法律顧問及獨家保薦人進行的盡職審查」所述的盡職審查後確認，我們的各日式彈珠機遊戲館(按上文所列因素評估)均獨立於各特別獎品批發商(由我們委聘)及各特別獎品買手(由有關特別獎品批發商委聘)。

確保我們獨立性的內部控制程序

我們已取得我們所有現時特別獎品批發商就其獨立性(基於較上文所述更為嚴格的標準)向我們及獨家保薦人發出其獨立於：(1)我們；及(2)由其委任的擁有毗鄰我們遊戲館的特別獎品採購店的任何特別獎品買手的書面確認。該等確認亦涵蓋下列事宜：

- 彼等委任的擁有毗鄰我們遊戲館的特別獎品採購店的所有特別獎品買手的完整準確名單；
- 據彼等所知，有關特別獎品買手向我們及獨家保薦人發出的確認內容(如下文所述)屬真實準確；
- 書面承諾將對彼等委任的任何特別獎品買手定期進行背景核查，以監察有關特別獎品買手與彼等本身之間的任何獨立性事宜，及如該等特別獎品批發商得知任何有關獨立性事宜，彼等將告知我們並立即處理有關事宜，以確保遵守三方制度；

業 務

- 書面承諾將其股權架構及董事會組成的任何變動，或如彼等得知彼等委任的任何特別獎品買手的股權架構或董事會組成發生任何變動或任何可能影響其獨立性或有關特別獎品買手於三方制度內獨立性的其他事宜及時向我們匯報；及
- 據彼等所知，彼等並不知悉任何有關特別獎品買手為反社會勢力，或涉及或將涉及利用或聯合任何反社會勢力的任何行動或活動。此外，概無彼等或任何彼等代表、董事、法定核數師、行政主管或股東為反社會勢力，或涉及或將涉及利用或聯合任何反社會勢力的任何行動或活動。

我們已取得所有有關特別獎品買手就其獨立性(基於較上文所述更為嚴格的標準)向我們及獨家保薦人發出其獨立於：(1)我們；及(2)我們委任的任何特別獎品批發商的書面確認。該等確認亦涵蓋下列事宜：

- 概無彼等或任何彼等代表、董事、法定核數師、行政主管或股東為反社會勢力，或涉及或將涉及利用或聯合任何反社會勢力的任何行動或活動；
- 據彼等所知，彼等並不知悉任何有關特別獎品批發商為反社會勢力，或涉及或將涉及利用或聯合任何反社會勢力的任何行動或活動；及
- 彼等已向特別獎品批發商承諾，彼等應將其股權架構或董事會組成的任何變動或任何可能影響彼等於三方制度內獨立性的其他事宜及時向有關特別獎品批發商匯報。

我們亦透過現有特別獎品批發商取得彼等所委聘的特別獎品買手的股東名單。

我們將要求特別獎品批發商並請求其特別獎品買手每年重新向我們發出上述確認。

此外，我們亦已採納下列內部監控程序，以確保我們的日式彈珠機遊戲館獨立於彼等委任的各特別獎品批發商及特別獎品買手：

- 我們定期向我們的各特別獎品批發商獲取其自身及其所委聘的特別獎品買手的股東(或最終擁有人)及董事名單；

業 務

- 我們將每年就我們的所有特別獎品批發商及由彼等委任的特別獎品買手取得商業登記冊(前提是彼等須為合法企業實體)以審閱彼等董事會的組成；
- 我們將聘請獨立第三方對我們的所有特別獎品批發商及由彼等委任的特別獎品買手的股權架構及董事名單(如適用)進行年度查冊；
- 我們要求董事、高級管理層及股東確認彼等獨立於特別獎品批發商及有關特別獎品買手(基於上文所載標準)及如彼等得知任何潛在獨立性事宜，應及時通知我們；
- 我們將定期向僱員提供三方制度培訓，確保彼等並無與特別獎品批發商或特別獎品買手交往，避免在不知情的情況下與彼等建立關係。例如，我們的所有董事及高級管理層參加了日本法律顧問於二零一四年十二月就刑法、娛樂業務法及第三方地方法規項下的法律、監管及常規規定(包括三方制度中的獨立規定)舉行的培訓；
- 我們要求管理層、董事或員工不得從事特別獎品採購業務；及
- 由於我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務由各相關縣級行政區的都道府縣公安委員會監管，為防止可能因其他原因發生的任何利益衝突及為提升企業管治，概無董事或高級管理層曾經或現時為日本的警務人員，我們要求彼等向我們作出此項確認。

有關涉及潛在新特別獎品批發商的內部控制程序，請參閱本節下文「日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－三方制度－風險管理」。

日本法律顧問及獨家保薦人進行的盡職審查

日本法律顧問及獨家保薦人已就我們是否獨立於我們的各特別獎品批發商及彼等委任的特別獎品買手進行下列盡職審查：

- 主辦由日本法律顧問於二零一四年十二月就刑法、娛樂業務法及第三方地方法規項下的法律、監管及常規規定(包括三方制度中的獨立規定)為我們全體董事及高級管理層舉行的培訓課程；

- 取得董事及高級管理層就(其中包括)其參加情況以及對在上述培訓課程上解釋的相關法律、監管及常規規定(包括與獨立性相關者)的了解向我們及獨家保薦人發出的確認；
- 取得本公司、董事、股東及高級管理層就(其中包括)本集團及彼等是否獨立於各特別獎品批發商及特別獎品買手(由特別獎品批發商委聘)向獨家保薦人發出的確認；
- 就(其中包括)全體董事及高級管理層對在上述培訓課程上解釋的相關法律、監管及常規規定(包括與獨立性相關者)的了解、彼等與特別獎品批發商以及特別獎品買手(由特別獎品批發商委聘)的關係和彼等面談，並最終確認本集團及彼等是否獨立於各有關人士；
- 就(其中包括)特別獎品批發商與本集團以及特別獎品買手(由彼等委聘)的關係和彼等面談(透過其法定代表人、董事或其他管理負責人)，並最終確認彼等是否獨立於各有關人士；
- 就(其中包括)特別獎品買手(由特別獎品批發商委聘)與本集團以及特別獎品批發商的關係和彼等面談(透過其法定代表人、董事或其他管理負責人)，並最終確認彼等是否獨立於各有關人士；
- 審閱我們與特別獎品批發商訂立的所有協議(即特別獎品購買協議、租賃協議及其他貨品及服務購買協議)。有關該等協議的詳情(包括日本法律顧問作出的該等協議不會影響我們的獨立性的確認)，請參閱上文「一我們與特別獎品批發商的協議」；
- 審閱所有特別獎品批發商以及特別獎品買手(由特別獎品批發商委聘)(就我們一家因東日本大地震而永久關閉的遊戲館所委聘者除外)就(其中包括)彼等在三方制度中的獨立性向我們及獨家保薦人發出的確認。有關該等確認的詳情，請參閱「一日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－三方制度－確保我們獨立性的內部控制程序」；
- 審閱身為法團的特別獎品批發商以及特別獎品買手(由特別獎品批發商委聘)的所有商業登記冊，以發現(其中包括)任何董事重疊情況；及
- 透過本集團的商業登記冊及股東名冊取得本集團的代表、董事、法定核數師、執行人員及股東名單。

日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務及三方制度的合法性

日本法律顧問經作出上述盡職審查並審閱相關法院案例、政府聲明及慣例後向我們表示：

1. 警察廳從未就日式彈珠機整個行業的合法性而根據刑法、娛樂業務法、第三方地方法規或其他法律採取任何行動；
2. 只要我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務遵從三方制度進行，並符合日式彈珠機行業的通行標準行業慣例，且已符合上述獨立性條件，我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務將不會違反刑法、娛樂業務法或第三方地方法規；
3. 我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務(在三方制度下經營的業務)並無觸犯刑法、娛樂業務法、第三方地方法規或我們遊戲館的任何營運牌照；及
4. 於最後實際可行日期，我們並無被指嚴重違反任何刑法、娛樂業務法、第三方地方法規或我們遊戲館的任何營運牌照。

我們與特別獎品批發商的協議

我們與特別獎品批發商的業務一般基於：(1)特別獎品購買協議；及(2)對於我們約一半的郊區遊戲館而言，相關日式彈珠機遊戲館所在地塊上若干物業的租賃協議。對於少數幾名特別獎品批發商而言，我們亦可能就其他事宜(如普通獎品及自動販賣機)訂立其他購買協議。

特別獎品購買協議。我們與各特別獎品批發商訂立一份持續購買及供應總協議，以及訂立一份一般備忘錄作為總協議的附屬協議，當中將載列各遊戲館的單獨商業條款(如特別獎品的成本)。該等協議一般於一年內有效並按年自動續期。根據該等協議，我們一般每天以現金(一般於交付時結算)自特別獎品批發商購買特別獎品。此外，我們通常向彼等支付一筆固定月費用及／或按該月份所購買的特別獎品總成本的約1%計算的浮動月費用。

租賃協議。我們就約一半的郊區遊戲館訂立租賃協議。據此，特別獎品批發商在使用我們的物業作為辦公空間時會受到限制，且未經我們事先批准，不得改建現有樓宇或新建樓宇。我們根據獨立租賃協議向相同特別獎品批發商租賃多項物業。該等租賃一般持續一

年，並自動按年續期，惟我們或特別獎品批發商反對則除外。我們亦可能於特別獎品批發商違反協議的任何條文時選擇終止協議。

其他貨品／服務的購買協議。對於少數幾名特別獎品批發商而言，我們亦就普通獎品（如食品）及自動販賣機訂立購買協議。

根據日本法律顧問的資料，我們與特別獎品批發商已訂立的多項協議並不違反娛樂業務法或都道府縣政府制定的禁止日式彈珠機遊戲館運營商促使第三方向顧客購回特別獎品的多項相關地方法規，原因是該等安排並不影響我們的獨立性（即不允許我們與特別獎品批發商直接或間接控制對方）。

特別獎品批發商與特別獎品買手的協議

據董事所知及所信，特別獎品批發商與特別獎品買手一般亦會達成兩項類似協議：(1) 特別獎品購買協議；及(2)我們就約一半的郊區遊戲館向特別獎品批發商租賃的相同地塊的部分的租賃協議。

特別獎品購買協議。各特別獎品批發商與特別獎品買手亦訂立一項安排，據此特別獎品批發商每天以現金向特別獎品買手購買特別獎品，價格相等於特別獎品買手就特別獎品向遊戲顧客支付的價格，及遊戲館運營商（如我們本身）向特別獎品批發商支付的價格。此外，特別獎品批發商亦就特別獎品買手的獎品購買服務每月向其支付固定費用，令特別獎品買手可持續營運並賺取利潤。

租賃協議。該等協議容許特別獎品買手進駐特別獎品批發商向我們（約一半的郊區遊戲館）租賃的物業，作為顧客出售特別獎品套現的地方。特別獎品批發商與特別獎品買手訂立的安排為日式彈珠機行業的慣例。據董事所知及所信，對於我們的部分遊戲館，特別獎品買手直接與相關業主訂立租賃協議。

我們並無與特別獎品買手訂立任何安排、合作關係或協議，亦無法透過(i)任何股權或資本關係或關連，(ii)任何人事關係或關連或(iii)任何合約或其他協議直接或間接控制特別獎品買手或受其控制。我們與特別獎品買手之間並無因特別獎品批發商與特別獎品買手所訂立安排而建立任何關係。

風險管理

我們就甄選特別獎品批發商訂有詳盡的內部政策及程序。我們的採購部處理及監管甄選及背景核實流程。我們的特別獎品批發商乃透過監督(其中包括)其商業登記冊、財務報表、印鑑證明書及公司手冊根據其營運的透明度、分銷網絡、物流及存貨控制能力及供應的可獲得性甄選。於往績記錄期及直至最後實際可行日期,我們的特別獎品批發商並無任何變動,且董事目前預期於可預見未來繼續採用相同特別獎品批發商。

於委聘特別獎品批發商前,我們將進行背景核查,核實重點在於:(1)獨立性;及(2)反社會勢力。

我們透過獨立第三方私人調查公司,查閱從報紙及其他公開資料來源所收集資料的數據庫,調查潛在合作方有否牽涉反社會勢力。倘若可行,我們亦會檢查我們特別獎品批發商的商業登記冊,以仔細檢查其董事,審核其對於我們的獨立性。倘任何潛在特別獎品批發商被發現屬於或日本黑道或其他反社會勢力有任何關聯,或並非獨立於我們,我們將不會委聘該特別獎品批發商。

倘若我們確實委聘一名新特別獎品批發商,我們將要求其提交書面聲明,表明(其中包括)其獨立於我們及與其訂約的特別獎品買手,且其(包括其股東、董事及與其訂約的獎品買手)與日本黑道或其他反社會勢力並無任何關連。我們亦將要求特別獎品批發商定期對由其委聘的任何特別獎品買手進行背景核實,以審核反社會勢力或彼等之間的獨立性問題。最後,我們亦將要求其符合適用於我們現有特別獎品批發商的相同持續獨立性控制。請參閱「適用法律及法規—C.日式彈珠機業務及三方制度的合法性—3.三方制度—確保我們獨立性的內部控制程序」。該等程序亦將適用於我們的任何新特別獎品買手。

日式彈珠機遊戲館

我們以NIRAKU品牌經營我們的所有遊戲館,且我們的遊戲館可透過下文所述NIRAKU標誌識別:



我們的遊戲館可分為郊區遊戲館及城鎮遊戲館。

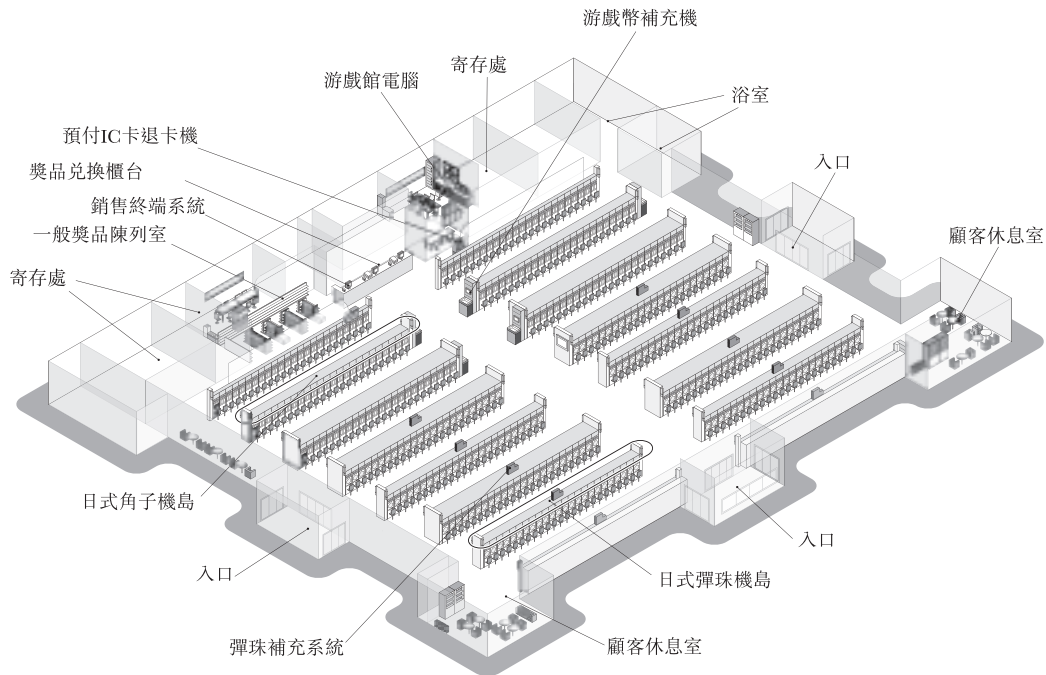
1. **郊區遊戲館**為我們的主要業務重心，截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度及截至二零一四年九月三十日止六個月分別佔我們日式彈珠機及日式角子機業務收益總額的91.5%、91.9%、92.3%及91.9%。郊區遊戲館一般位於郊區(人口密度較低的地區，如福島縣郊區)，需要駕車前往並提供停車位(包括殘疾人停車位)。顧客一般為自僱人士(如農民及漁民)、工廠工人及退休人士，而此類遊戲館一般較大，設有約400至700台遊戲機。於往績記錄期，按平均值算，我們的郊區遊戲館最繁忙營業時間(一般為中午十二時正至下午五時正)的總投入額佔每日總投入額的約45%。
2. **城鎮遊戲館**一般位於城區(人口密度較高的地區，如東京都)，可從鐵路站步行前往。顧客一般為城區全職僱員，而此類遊戲館一般較小，設有約200至300台遊戲機。於往績記錄期，按平均值算，我們的城鎮遊戲館最繁忙營業時間(一般為下午五時正至下午十時正)的總投入額佔每日總投入額的約41%。

我們遊戲館的部分額外特點為：

- 同時設有日式彈珠機及日式角子機以及低收費的機器與高收費的機器(其中可能混有較高與較低的中獎機率)；
- 有供顧客選擇普通獎品的普通獎品展示區域以及供顧客兌換彈珠或遊戲幣以換取普通獎品或特別獎品的獎品兌換櫃檯；
- 提供特別獎品及普通獎品，有約280種至1,400種普通獎品(視乎遊戲館的規模)可供選擇，包括我們的自家品牌產品；
- 允許於遊戲館吸煙；
- 提供零食及飲料自動販賣機(由獨立自動販賣機運營商安裝及維護)；及
- 我們的許多郊區遊戲館設有麵館或咖啡廳(外包予獨立第三方經營)。

對於我們的郊區遊戲館，透過使用簡約設計（以基本幾何圖形為主）及較柔和的泥土色調，我們致力於確保其外部建築與其周邊環境相協調。對於郊區及城鎮遊戲館的內部設計，我們則採用明亮整潔的標準佈局。總而言之，我們認為，我們遊戲館的外部及內部設計為顧客營造了一個友善及放鬆的遊戲體驗。

下圖顯示日式彈珠機遊戲館的典型佈局：



各遊戲館內日式彈珠機及日式角子機的確切數目及比例取決於當地人口及競爭對手提供的遊戲機組合以及顧客喜好。我們的所有遊戲館均採用標準佈局，分為許多由大約10至24台遊戲機排列而成的「島」，由過道分隔。每個島的遊戲機投注額相同（例如僅為收費1日圓的日式彈珠機或僅為收費20日圓的日式角子機）。我們的大部分（約90%的遊戲館）遊戲機設有自動計算所收集彈珠或遊戲幣數目的功能。對於不設計算功能的遊戲機，島的末端設有此功能的計數器。我們的遊戲館亦有IC卡遊戲機。

業 務

我們採用集中管理策略，利用我們於本州島東北龐大市場的經濟規模及策略性地理重點，集中及標準化我們業務的整個流程，從品牌塑造及建設至管理、新遊戲館發展、遊戲機採購、獎品採購、招聘及培訓全職僱員、內部審核及日常營運。該策略已使我們節約大量成本及大幅提升經營效率。因此，根據我們的集中管理策略，儘管我們遊戲館的位置並不相同，但整體特色保持一致，從而有助於我們建立強大的品牌知名度，並藉此進一步擴大我們的玩家流及客戶忠誠度。

根據我們在本州島東北不斷擴張(尤其是郊區遊戲館網絡)的現有策略，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，我們的遊戲館數目有所增加(並無關閉)。下表列示於所示期間我們各種類型運營中遊戲館的變動：

	截至三月三十一日止年度			截至 九月三十日 止六個月	自二零一四年 十月一日至 最後實際 可行日期
	二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一四年	
期初遊戲館					
郊區遊戲館	40	42	43	44	44
城鎮遊戲館	8	8	9	9	9
總計	48	50	52	53	53
期內新開遊戲館					
郊區遊戲館	2	1	1	—	2
城鎮遊戲館	—	1	—	—	—
總計	2	2	1	—	2
期末遊戲館					
郊區遊戲館	42	43	44	44	46
城鎮遊戲館	8	9	9	9	9
總計	50	52	53	53	55

業 務

下表列示於往績記錄期各種類型遊戲館日式彈珠機及日式角子機的平均數明細：

	於三月三十一日			於九月三十日
	二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一四年
郊區遊戲館				
日式彈珠機	357	360	361	361
日式角子機	162	170	174	178
總計	519	529	534	539
城鎮遊戲館				
日式彈珠機	196	188	188	185
日式角子機	64	75	75	79
總計	260	264	264	264

下表列示於二零一四年九月三十日各種類型遊戲館低收費及高收費遊戲機百分比的明細：

	郊區遊戲館	城鎮遊戲館	所有遊戲館
	%	%	%
日式彈珠機⁽¹⁾			
高收費 ⁽²⁾	57.9	50.9	57.2
低收費 ⁽³⁾	42.1	49.1	42.8
總計	100.0	100.0	100.0
日式角子機⁽¹⁾			
高收費 ⁽⁴⁾	83.5	89.5	84.0
低收費 ⁽⁵⁾	16.5	10.5	16.0
總計	100.0	100.0	100.0

(1) 我們的日式彈珠機的遊戲收費分別為0.5日圓、1日圓、1.25日圓、2日圓及4日圓，而我們的日式角子機的遊戲收費分別為2日圓、5日圓、10日圓及20日圓。我們的部分遊戲館或會要求顧客承擔消費稅。就該等遊戲館而言，日式彈珠機的遊戲收費分別為0.54日圓、1.08日圓、2.16日圓及4.32日圓，而日式角子機的遊戲收費分為5.4日圓、10.8日圓及21.6日圓。我們的日本法律顧問已確認，該等遊戲收費符合娛樂業務法及施行條例。

(2) 包括遊戲收費為每顆彈珠4日圓或以上的日式彈珠機。

(3) 包括遊戲收費為每顆彈珠4日圓以下的日式彈珠機。

(4) 包括遊戲收費為每枚遊戲幣20日圓或以上的日式角子機。

(5) 包括遊戲收費為每枚遊戲幣20日圓以下的日式角子機。

業 務

下表列示於所示期間按遊戲館類型劃分的日式彈珠機及日式角子機業務的總投入額及收益：

	截至三月三十一日止年度						截至九月三十日止六個月			
	二零一二年		二零一三年		二零一四年		二零一三年		二零一四年	
	日圓	%	日圓	%	日圓	%	日圓	%	日圓	%
	(以百萬計，百分比除外)						(未經審計)			
總投入額⁽¹⁾										
郊區遊戲館	206,437	91.8	224,493	92.7	219,455	92.8	111,650	92.5	84,175	92.5
城鎮遊戲館	18,531	8.2	17,724	7.3	16,994	7.2	9,024	7.5	6,814	7.5
總計	224,968	100.0	242,217	100.0	236,449	100.0	120,674	100.0	90,989	100.0
來自日式彈珠機及 日式角子機業務 的收益⁽²⁾										
郊區遊戲館	27,113	91.5	29,342	91.9	30,452	92.3	14,727	92.1	13,968	91.9
城鎮遊戲館	2,515	8.5	2,577	8.1	2,542	7.7	1,265	7.9	1,223	8.1
總計	29,628	100.0	31,919	100.0	32,994	100.0	15,992	100.0	15,191	100.0

(1) 指就租給顧客彈珠與遊戲幣所收取的款項。

(2) 指總投入額減總派彩額。

下表列示於所示期間我們按遊戲館類型、遊戲機種類及遊戲收費劃分的日式彈珠機及日式角子機業務的收益率(即收益(來自日式彈珠機及日式角子機)除以總投入額)：

	截至三月三十一日止年度			截至九月三十日六個月	
	二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一三年	二零一四年
	%	%	%	%	%
郊區遊戲館					
日式彈珠機	12.3	12.4	13.4	12.6	15.4
高收費	10.5	10.7	11.8	10.9	13.4
低收費	24.3	23.2	22.7	22.0	26.3
日式角子機	15.1	14.4	14.8	14.5	18.9
高收費	14.7	14.1	14.5	14.2	18.6
低收費	27.5	23.2	20.6	20.6	27.2
郊區遊戲館總計	13.1	13.1	13.9	13.2	16.6

業 務

	截至三月三十一日止年度			截至九月三十日六個月	
	二零一二年	二零一三年	二零一四年	二零一三年	二零一四年
	%	%	%	%	%
城鎮遊戲館					
日式彈珠機	13.0	14.3	14.8	13.9	17.8
高收費	11.5	12.5	12.5	11.5	15.0
低收費	24.5	23.1	23.5	23.0	28.0
日式角子機	15.6	15.3	15.5	14.5	18.4
高收費	15.6	15.4	15.3	14.3	18.3
低收費	不適用 ^(註)	2.7	20.8	19.3	21.9
城鎮遊戲館總計	13.6	14.5	15.0	14.0	17.9
本集團整體收益率	13.2	13.2	14.0	13.3	16.7

註： 低收費日式角子機於二零一三年三月才引進城鎮遊戲館。收益率較其他期間低是由於該等遊戲機的派彩率因促銷目的而被設定在較高水平所致。

截至二零一四年三月三十一日止三個年度，來自高收費遊戲機的毛利普遍穩定，而低收費遊戲機的毛利則普遍下跌，特別是我們的效區遊戲館。我們的所有遊戲機使用率均有所下跌，意味玩家玩遊戲機的時間減少。例如，高收費日式彈珠機遊戲機的使用率由34.4%減至27.9%，而低收費日式彈珠機遊戲機則由39.6%減至35.8%。就我們的高收費遊戲機而言，派彩率於該三個年度亦有略減，這有助抵銷使用率降低對收益的負面影響並最終導致毛利率穩定。然而，就我們的低收費遊戲機而言，由於其僅佔我們收益少於20%，我們保持類似的派彩率，而其加上使用率略減，最終將導致毛利率減少。

截至二零一四年九月三十日止六個月，我們自二零一四年四月一日起實施的特別獎品溢價介乎4%至20% (平均溢價約為10%)。這有助提高高收費及低收費日式彈珠機遊戲機的毛利，儘管我們的整體遊戲機使用率較去年同期的34.5%減至27.5%。

有關使用率的詳情，請參閱「財務資料—本集團經營業績—經營業績組成部分說明—總投入額」。

就收益貢獻而言，截至二零一二年、二零一三年及二零一四年止年度，我們的五大遊戲館（均為郊區遊戲館）分別貢獻我們的日式彈珠機及日式角子機業務的收益的18.0%、17.6%及17.2%，而我們的十大遊戲館（均為郊區遊戲館）分別貢獻我們的日式彈珠機及日式角子機業務收益的33.0%、32.0%及31.5%。

遊戲機維護及遊戲館業務表現

我們對日式彈珠機及日式角子機進行定期維護，這可能影響我們遊戲館的業務表現。

如上文所述，我們的日式彈珠機及日式角子機業務收益為總投入額（就租賃予顧客的彈珠及遊戲幣所收取的款項）減總派彩額（顧客換取的獎品總成本）。

總投入額主要受顧客在我們遊戲館的消費水平所影響，而顧客消費水平則很大程度上受到以下各項因素影響：(1)特別獎品溢價；(2)派彩率；(3)遊戲機數目、種類及組合；(4)遊戲館數目及類型；(5)顧客人數及遊戲時間；(6)競爭對手的舉動及日式彈珠機行業總體趨勢；及(7)宏觀經濟因素（如稅收及通脹）。另一方面，總派彩額很大程度上受我們的遊戲機的特別獎品溢價及派彩率所影響。派彩率受不同規格的遊戲機組合影響，包括收費（因為低收費遊戲機一般預設派彩率較低）、中獎機率（包括中獎規模，即在中獎模式中擊中獎所獲的彈珠或遊戲幣數目，由遊戲機的內嵌電腦芯片隨機設定），以及極大程度上受到釘子角度（僅就日式彈珠機而言）及遊戲機派彩設置（僅就日式角子機而言）的影響。

在上述財務及運營指標中，派彩率是遊戲館運營商最容易影響（即透過維護及調整日式彈珠機的釘子角度以及調整日式角子機的派彩設置，均確保完全符合法律規定的派彩率範圍）的因素。有關上述各項財務指標的詳情，請參閱「財務資料」。

日式彈珠機－釘子角度維護及調整

釘子角度影響每個釘子末端的距離，進而直接影響彈珠落入釋放獎勵彈珠的指定口袋、觸發頭獎，抑或反之落入陷阱而丟失的概率。因此，釘子角度會直接影響派彩率，並最終影響總派彩額及收入。然而，在日常日式彈珠機遊戲過程中，由於彈珠會跌至、穿過和撞擊彈珠盤內的釘子，釘子角度會經常移位，並因而改變日式彈珠機的派彩率。法律對於派彩率設有規定範圍。

因此，與行業慣例一致，我們一般定期維護及調整我們日式彈珠機釘子的角度，以確保完全及始終符合有關派彩率的規定範圍。例如，日式彈珠機於連續10小時內可派彩的彈珠數量必須介於所投入彈珠數量的0.5至2.0倍。我們的日本法律顧問已告知我們須就有關釘子角度維護及調整符合三項條件，即：(1)釘子角度維護及調整不涉及扭曲或以其他方式改變釘子形狀；(2)釘子角度維護及調整的目的是為確保符合相關規定範圍及就每台日式彈珠機保持符合相關規定範圍的平均派彩率；及(3)完成釘子維護及調整的日式彈珠機的派彩率仍然在規定範圍內。我們的日本法律顧問亦告知我們：(1)倘滿足上述三項標準，我們可隨時進行釘子角度維護及調整；(2)我們一直嚴格遵守有關條件；及(3)最終，本集團進行的釘子角度維護及調整全面遵守娛樂業務法及施行條例的規定。有關日式彈珠機派彩率規定範圍的詳情，請參閱「適用法律及法規」。

日式角子機－派彩設置調整

當捲軸圖像形成獲獎組合時，玩家便贏得獎勵遊戲幣。某類獲獎組合的派彩金額可能因不同遊戲機而有異，因為每台角子機都有可調整的派彩設置。該等設置由遊戲機製造商設計且僅由其進行預先設定，並內置於遊戲機，只有我們的遊戲館工作人員可以調整。派彩設置有一定範圍可供選擇，全部在施行條例所規定的範圍內。例如，日式角子機可能派出的遊戲幣數量必須介於17,500次連續回合內投入遊戲幣數量的0.55至1.2倍。遊戲機製造商須確保派彩設置完全符合該等規定範圍以使遊戲機通過娛樂業務法所規定的規格檢測等。有關日式角子機派彩率的規定範圍的詳情，請參閱「適用法律及法規」。

與行業慣例一致，我們定期調整日式角子機的有關派彩設置，以提升遊戲館的業務表現。我們的日本法律顧問告知我們，我們對日式角子機的派彩設置調整完全符合娛樂業務法及施行條例。

商業目的

在確保完全及始終符合法律有關派彩率規定範圍的同時，我們亦主要基於以下各項從商業角度釐定我們的目標派彩率：(1)我們對當地顧客喜好的了解；(2)我們遊戲館的成本架構；及(3)各遊戲館附近的競爭格局(包括競爭對手有關派彩率的市場情報)。最終，我們的商業目標是通過取得總投入額與收益率之間的最佳平衡使日式彈珠機及日式角子機業務收益

最大化的方式調整派彩設置(就日式角子機而言)或維護釘子(就日式彈珠機而言)(嚴格遵守適用法律(就日式彈珠機而言))。例如，我們認為傾向於選擇低收費遊戲機的玩家通常更易被日式彈珠機及日式角子機的娛樂元素所吸引，這意味著彼等對派彩率的變化較不敏感，並更願意接受較低的派彩率。另一方面，我們認為傾向於選擇高收費遊戲機的玩家通常較重視日式彈珠機及日式角子機的博彩元素(以贏得較大數額的獎品)，這意味著彼等對派彩率更敏感，且傾向要求較高的派彩率。

遊戲館集中管理策略

我們採用集中管理策略，利用我們於本州島東北龐大市場的經濟規模及策略性地理重點，集中及標準化我們業務的整個流程，從品牌塑造及建設至管理、新遊戲館發展、遊戲機採購、獎品採購、招聘及培訓全職僱員、內部審核及日常營運。該策略已使我們節約大量成本及大幅提升經營效率。因此，根據我們的集中管理策略，儘管我們遊戲館的位置並不相同，但整體特色保持一致，從而有助於我們建立強大的品牌知名度，並藉此進一步擴大我們的玩家流及客戶忠誠度。

新遊戲館的發展

根據擴張策略，我們不斷物色新郊區遊戲館的潛在位置。選擇開設新郊區遊戲館的位置時，我們考慮目標地區的以下特徵：(1)是否臨近福島縣及東京都(且大部分處於本州島東北的有利位置)；(2)是否臨近我們本身遊戲館；(3)人口密度及分佈；(4)競爭遊戲館數目；(5)競爭遊戲館的遊戲機數目；及(6)每台遊戲機平均玩家數目。作為一般規則，對於郊區遊戲館，須於15分鐘車程半徑以內設有商業區，且該半徑區域人口必須不少於50,000人，每台遊戲機(由所有運營商擁有)至少有18人(18歲以上)。投資回本期應不超過七年。

我們遊戲館開設的流程亦統一集中管理，且基於下列各項步驟：(1)遊戲館開發部選擇一處潛在位置；(2)遊戲館開發部進行首次物業調查，並經考慮位置、通達性、經濟狀況、顧客人流及競爭環境後判斷目標物業的合適性；(3)如首次物業調查結果理想，銷售部、企業規劃部及銷售策略部將隨後進行二次實地調查以對該位置提供二次意見；(4)兩次調查結

業 務

果將提交至董事批准；(5)遊戲館開發部將編製一份投資計劃；及(6)該投資計劃將經由董事組成的管理委員會批准，而董事會將作最終決定。此流程一般需時約二個月。取得的物業的隨後建設及設計將耗時約六個月。

目前，我們計劃於截至二零一八年三月三十一日止三個年度在下列地區通過租賃相關物業開設新郊區遊戲館及在東京都關閉三間城鎮遊戲館，詳情載列下表：

縣級行政區	於最後實際 可行日期 營運遊戲館 數目	截至三月三十一日止年度 預期開設的遊戲館淨數目			於二零一八年 三月三十一日 前預期營運 遊戲館數目 ¹
		二零一六年	二零一七年	二零一八年	
東北地方					
福島縣	20	1	1	1	23
宮城縣	1	—	—	—	1
山形縣	2	—	—	—	2
關東地方					
東京都	12	-3*	—	—	9
群馬縣	4	1	—	—	5
茨城縣	4	1	1	—	6
神奈川縣	2	—	—	—	2
埼玉縣	5	—	—	—	5
栃木縣	2	—	—	1	3
中部地方					
新潟縣	3	—	—	—	3
總計	55	0	+2	+2	59

* 我們擬於二零一五年底前關閉東京都三間城鎮遊戲館。其中兩間遊戲館錄得虧損，將由我們關閉（作為我們策略的一部分），以提升城鎮遊戲館網絡的表現。請參閱「業務－策略－提升城鎮遊戲館表現」。第三間遊戲館為盈利的遊戲館，被關閉純粹是受東京都政府的城市規劃影響，我們預期關閉該遊戲館不會給我們帶來任何負面財務影響，原因是我們預期會自有關政府獲得全額賠償（包括收入損失）。我們將考慮將該（預期關閉的）三間遊戲館的現有員工及機器用於我們的現有遊戲館或將於未來三年開設的新郊區遊戲館。

業 務

我們的擴張計劃基於以下各方面的假設，包括：(1)行業趨勢繼續按我們的預期發展，包括因行業收縮而行業整合產生的有利市場機會及行業高度分散以及遊戲館規模日益擴大；(2)能夠應對其他日式彈珠機運營商及其他類型娛樂競爭格局變化；(3)能夠應對日本日式彈珠機監管環境變化(如有)；(4)日本及亞洲其他地區的有利經濟、政治及其他狀況；及(5)我們日後的財務狀況、經營業績及現金流量。此外，開設一間新的郊區遊戲館(約640台遊戲機)的估計成本平均約為1,200百萬日圓，包括初始遊戲機成本及土地成本。

顧客

我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館經營所得收益包括：(1)日式彈珠機及日式角子機業務所得收益，該收益為總投入額減總派彩額；及(2)自動販賣機收入。

我們絕大部分顧客乃日式彈珠機及日式角子機業務的顧客，即在我們日式彈珠機遊戲館內遊玩的一般大眾。我們相信，從玩家年齡分佈及收入群體而言，我們的顧客覆蓋範圍較廣泛。郊區遊戲館的顧客通常為自僱人仕(如農民及漁民)、工廠工人及退休工人，而城鎮遊戲館的顧客通常為全職僱員。

作為日式彈珠機遊戲館運營商，我們在日本擁有龐大多元化的顧客基礎。我們並不依賴任何單一顧客。

就我們的自動販賣機業務而言，我們與多名自動販賣機運營商訂立服務協議，該等運營商為大型飲食生產商。該等運營商將在我們的遊戲館安裝及放置多台自動販賣機，而我們向自動販賣機運營商就每台自動販賣機收取特許經營費，金額如下：(1)約2百萬日圓至10百萬日圓(須於安裝期間開始時支付)；及(2)約0.3百萬日圓至7百萬日圓(須於各安裝期間續新時支付)。安裝期間通常為三年。此外，我們亦分佔該等自動販賣機所得款項總額的約30%至50%。該等自動販賣機運營商負責為其自動販賣機供貨，並對之進行修理及維護。

我們所有的自動販賣機運營商均為獨立第三方。

供應商

我們的主要供應商包括：(1)遊戲機供應商；(2)特別獎品批發商；及(3)一般獎品供應商。

我們所有供應商均為獨立第三方。於往績記錄期，概無董事、其聯繫人或據董事所知擁有我們或我們任何附屬公司已發行股本超過5%的任何人士於我們任何五大供應商中擁有任何權益。

1. 遊戲機

對於遊戲館日式彈珠機及日式角子機的採購、轉讓及處置，我們採用中央系統(1)搜集遊戲館的遊戲機使用率及必要的市場信息用於規劃；(2)向製造商及經銷商確認遊戲機的供應情況；(3)採購新遊戲機；(4)採購二手遊戲機；及(5)管理、安排及協調遊戲機的配置、處置或更換。

新遊戲機及二手遊戲機

遊戲機採購是提升玩家流的關鍵，因此對我們業務至關重要。我們本身並無製造任何遊戲機，而是定期採購日式彈珠機及日式角子機安裝在新遊戲館，或更換現有遊戲館的舊機，以提升玩家流及迎合不斷變化的顧客喜好及現代化趨勢(透過收購我們相信能夠吸引顧客的最新遊戲機模式)。我們每年採購的遊戲機數目通常與我們遊戲館的所有遊戲機數目相當，這意味著每年須更換幾乎所有遊戲機。

為採購遊戲機，我們(1)向遊戲機製造商採購全新遊戲機；或(2)向經銷商採購二手遊戲機。

我們採購的大部分遊戲機為遊戲機製造商的全新遊戲機，主要是為了通過採購最新機型提升玩家流，最新機型通常較舊機型更受歡迎。此做法尤其用於採購高收費遊戲機，高收費遊戲機佔我們遊戲機的絕大部分。新遊戲機的選擇亦倚重遊戲機製造商，製造商一般開展本身的市場研究以設計新遊戲機及進行市場推廣。因此，玩家對特定新機型的興趣在很大程度上受遊戲機製造商影響。

我們亦時常向經銷商採購二手遊戲機，這是由於部分遊戲機(已投放市場)仍在較長時間內受歡迎且繼續產生可觀的收益。然而，遊戲機製造商通常僅在有限時間內銷售某一特

業 務

定機型且供應量有限，此後將會終止該機型的生產。因此，對於仍受歡迎的舊機型，我們需要依賴經銷商。此外，我們採購新遊戲機更換現有遊戲機時，該等更換的遊戲機通常被轉移至我們其中一個倉庫進行儲存或甚至可能供進一步使用。我們其後可能根據相關地區顧客的喜好將該等更換的遊戲機轉移至另一間遊戲館作進一步使用，此做法將會節約成本。

下表列示於往績記錄期購自遊戲機供應商或二手經銷商的日式彈珠機及日式角子機的總成本及數目明細：

	截至三月三十一日止年度						截至九月三十日止六個月	
	二零一二年		二零一三年		二零一四年		二零一四年	
	日圓	%	日圓	%	日圓	%	日圓	%
(百萬，百分比除外)								
遊戲機成本								
新機	7,072	98.8	7,858	98.9	8,124	98.9	4,452	99.3
二手機	54	0.7	51	0.6	54	0.7	17	0.4
儲存費用	35	0.5	39	0.5	38	0.5	13	0.3
總計	7,161	100.0	7,948	100.0	8,216	100.0	4,482	100.0
(遊戲機數目，百分比除外)								
採購的遊戲機數目		%		%		%		%
新機	19,784	95.1	21,550	93.3	21,549	91.4	11,900	96.5
二手機	1,021	4.9	1,544	6.7	2,030	8.6	427	3.5
總計	20,805	100.0	23,094	100.0	23,579	100.0	12,327	100.0

我們的區域經理每周會對各日式彈珠機遊戲館的遊戲機組合進行檢討並作出決定。區域經理將使用遊戲機管理系統向銷售部經理發出有關新的或二手日式彈珠機或日式角子機的採購要求。我們與製造商或經銷商磋商相關銷售協議，訂明遊戲機數目、機型、價格、付款方式及安裝遊戲機的遊戲館。銷售部經理決定所需採購遊戲機的數目及機型、安排採購、向製造商或經銷商下單、取得製造商或經銷商發出的確認及安排將遊戲機直接運送至相應遊戲館。銷售部亦按各遊戲館收益的百分比釐定各遊戲館遊戲機採購的年度預算，惟以最高金額為限。

遊戲機供應商

銷售支援部備存有一份核准遊戲機供應商名單。我們一般在採購遊戲機當日後一個月內向遊戲機供應商結清付款。

業 務

截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月，我們的五大遊戲機供應商分別佔我們日式彈珠機及日式角子機採購總額56.5%、48.4%、54.4%及53.8%，而單一最大遊戲機供應商分別佔我們遊戲機採購總額20.2%、15.3%、17.5%及12.5%。

遊戲機移除及處置

我們安排從日式彈珠機遊戲館移除及處置舊遊戲機。舊遊戲機可：(1)轉移至我們其中一個倉庫進行儲存及供潛在日後使用；(2)售回遊戲機供應商以換取新遊戲機折扣；或(3)以拍賣程序按最高競價售予二手經銷商。我們有時可能僅出售舊遊戲機的部件。倘遊戲機售回原製造商換取新遊戲機，製造商可購買整台遊戲機以再利用若干部件。

合規

我們的遊戲機採購協議規定我們及交易對方須遵守娛樂業務法。此外，我們一般在協議承諾及保證我們不會違反關於遊戲機調整或改裝的法律，並且允許日本第三方自律監管機構(即遊技產業健全化推進機構)檢查我們的遊戲機。

有多部法規規管日式彈珠機及日式角子機。詳情請參閱「適用法律及法規—D.有關日式彈珠機業務的其他法規」。

根據娛樂業務法及國家公安委員會法規，日式彈珠機及日式角子機須符合若干技術標準。娛樂業務法亦規定各日式彈珠機遊戲館須事先取得都道府縣公安委員會的許可方可增加或更改遊戲機數目(包括將遊戲機轉移至另一間遊戲館)。新遊戲機或二手遊戲機交予我們之前，須由都道府縣警察核證遊戲機或更換零件是否合法及合規，向製造商(對於新遊戲機而言)或經銷商(對於二手遊戲機而言)發出「檢查通知」以證明通過檢查，再由製造商或經銷商轉交予我們。此外，會在安裝遊戲機的日式彈珠機遊戲館檢查遊戲機。製造商(對於新遊戲機而言)或經銷商(對於二手遊戲機而言)亦會向我們提供保證書，證明所提供的遊戲機(均以獨有編碼識別)已由當地警察部門檢查，當更換遊戲機零件時亦會出具類似通知及證書。此外，使用新遊戲機或二手遊戲機前，日式彈珠機遊戲館須向當地警察部門提出要求檢查的申請，檢查完成並獲批後方可使用。在日式彈珠機遊戲館安裝後警方可隨機檢查遊戲機。

擬製造或進口或安裝日式彈珠機或日式角子機的人士可(但並非法律規定)申請要求保安通信協會檢查該等進口或製造的日式彈珠機或日式角子機規格。遊戲機製造商一般向保安通信協會提供遊戲機原型以作測試。通過測試的遊戲機原型將獲發證書，其後根據該原型製造的各部遊戲機亦會獲發證書，證明已通過有關測試。向製造商購買已獲批准的遊戲機可減低安裝不符合法律規定的遊戲機的風險。擬增加或更改遊戲機數目(包括將遊戲機轉移至另一間日式彈珠機遊戲館)的日式彈珠機運營商必須事先取得都道府縣公安委員會的書面許可。

於往績記錄期，由於我們僅向已將遊戲機原型交予保安通信協會測試的製造商購買遊戲機，故我們的每台日式彈珠機及日式角子機均已獲發證書，證明已通過該等測試及相關都道府縣公安委員會的所有檢查。

根據日本法律及法規，買賣日式彈珠機及日式角子機的特許、批准或許可規定僅限於根據二手貨品買賣法買賣二手貨品的許可。該許可由都道府縣公安委員會發出。

我們購買的日式彈珠機及日式角子機預先由製造商進行編程，以遵守法律要求及技術規格，如派彩及進入若干遊戲模式(例如，日式彈珠機的「中獎」模式或日式角子機的「中獎回合」)的概率。

「中獎」或「獎勵」模式所得彈珠及遊戲幣派彩數量佔投入彈珠或遊戲幣總數的百分比受法律限制，以免遊戲純粹為獲獎或成為變相「賭博」。有關規定範圍包括：(1)連續10小時內遊戲機派彩的彈珠數量不得超過投入數量的0.5至2.0倍；及(2)連續17,500個回合內遊戲機派彩的遊戲幣數量不得超過投入數量的0.55至1.2倍。該等限制載於娛樂業務法或其附屬法規內且可供公眾查閱。進一步資料，請參閱「適用法律及法規－D.有關日式彈珠機及日式角子機業務的其他法規」。有關我們定期維護日式彈珠機及日式角子機以及其對派彩率及最終對遊戲館業務表現的影響的詳情，請參閱「一日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－日式彈珠機遊戲館－遊戲機維護及遊戲館業務表現」。

利用我們的數字分析系統每15分鐘從遊戲機中收集的數據，我們得以監控遊戲機的運行情況並釐定我們的遊戲機是否遵守適用法規。一旦檢測出重大數據波動，我們能夠利用有關數據找出運行不良的遊戲機，並指示遊戲館經理進行適當日常維護，以確保守規。有關從我們遊戲機所收集數據的類型的更多資料，請參閱本節下文「—資訊科技」。

2. 普通獎品

目前，我們向26名普通獎品供應商採購普通獎品。我們的採購部負責採購普通獎品（通常一週採購兩次），採購情況會借助我們的獎品管理系統進行每日存貨檢查。有關獎品管理系統的進一步詳情，請參閱本節下文「—資訊科技」。各遊戲館經理亦負責對其遊戲館的普通獎品進行每日存貨檢查。通常，各間遊戲館所獲提供的普通獎品類型相同，而規模較大的遊戲館（如郊區遊戲館）獲提供的獎品類型會更為豐富。

甄選普通獎品供應商時，我們的採購部須以書面形式向企業規劃部（負責監督合規事宜）、財務部及執行董事報批。我們依據供應商的營運透明度、分銷網絡、物流及存貨控制能力及可供應量甄選普通獎品供應商。特別是，我們會透過私人調查公司（獨立第三方，透過報章及其他可供公開查閱的來源收集資料數據庫）進行反社會組織審查。倘發現潛在普通獎品供應商的代表、高級人員、執行人員或主要股東（如有關供應商為上市公司）隸屬或涉及任何反社會組織，我們將不會聘請該實體作為供應商。

我們與部分普通獎品供應商訂立持續採購協議，據此，我們根據存貨需求下單。該等採購協議的有效期通常為一年且可按年自動續新。我們與幾乎所有普通獎品供應商保持有長期關係。我們通常於貨品收取當月後60日內或在當月按月向供應商付款。對於大部分暢銷普通獎品，我們利用銷售終端系統進行操作，而我們的遊戲館經理亦將在獎品管理系統內的某一獎品的存貨水平低於預定水平時透過該系統下單。

我們委聘若干自有品牌製造商（即當地飲食生產商及供應商）生產我們的自家品牌產品（食品及飲料）。我們相信，通過提供樣式獨特、種類豐富的普通獎品，我們的自家品牌產品有助於吸引更多客戶。

截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月，我們的五大普通獎品供應商分別佔我們普通獎品總採購量的88.9%、89.9%、90.8%及91.3%，而我們最大的普通獎品供應商分別佔我們普通獎品總採購量的39.8%、42.0%、44.4%及43.9%。

3. 特別獎品

目前，我們向12名特別獎品批發商採購特別獎品。我們的總部聘請特別獎品批發商並與符合背景審查標準的各名特別獎品批發商訂立標準總協議。我們的總部為各間遊戲館指派一名已通過審批的特別獎品批發商。遊戲館職員負責特別獎品的日常採購，而監督工作則由各間遊戲館的經理負責。該等職責包括：

- 在總部設定的限制範圍內判定每日將予採購的特別獎品的質素；
- 下發採購訂單；
- 對照有關採購訂單檢查獲交付的特別獎品；
- 處理有關特別獎品的現金付款事宜；
- 維持特別獎品的存貨水平；及
- 每日清點及調配特別獎品的數量。

有關特別獎品採購的內部控制措施的資料，請參閱「內部控制及反洗黑錢－有關現金及特別獎品的內部控制」。

截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月，我們的五大特別獎品批發商（平均已在日本成立逾40年及其主要業務包括向日式彈珠機遊戲館運營商供應特別獎品）分別佔我們特別獎品總採購量的92.8%、91.2%、89.7%及89.5%，而我們最大的特別獎品批發商分別佔我們特別獎品總採購量的72.8%、72.1%、70.4%及70.2%。

營銷及市場調查

我們的銷售及營銷部開展多項營銷活動推廣我們的日式彈珠機及日式角子機業務。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月，我們用於推廣活動的開銷分別為939百萬日圓、1,231百萬日圓、1,362百萬日圓及680百萬日圓，佔我們開支總額（遊戲館經營開支以及行政及其他開支之和）的3.9%、4.7%、5.0%及4.7%。

會員制度

我們實施自願會員制度並向所有客戶開放。我們的會員制度旨在增強客戶忠誠度，會員可在下次光顧時繼續使用未用完的彈珠或遊戲幣。由於客戶一次購買金額更大的彈珠或遊戲幣的可能性更大，此舉亦會增加客戶的花費及提高我們的現金流量。

我們會員制度的主要條款為：(1)會員未用完的彈珠或遊戲幣將記存在我們的IT系統內，可在下次光顧時繼續使用或兌獎；(2)所保存的彈珠或遊戲幣只能在會員註冊所在遊戲館使用；(3)所保存的彈珠或遊戲幣不會屆滿；及(4)客戶最多可保存999,999顆彈珠及199,999枚遊戲幣；及(5)顧客亦可在會員卡內存放最多10,000日圓的現金，如會員卡在連續90天內未被使用，餘額則將被沒收。

各間遊戲館存置有其自身的會員名冊，客戶在一間遊戲館只能辦理一張會員卡。註冊會員及領取會員卡時，客戶須提供年齡證明及身份證。會員在使用會員卡時須輸入密碼或出示其身份證，從而確保所保存的彈珠或遊戲幣不會被轉走。

娛樂業務法禁止向客戶發出任何有價憑證。所保存的彈珠或遊戲幣絕不會記存於會員卡內，而僅記錄於我們的IT系統內。會員卡只記存會員個人資料。因此，我們的日本法律顧問確認，我們的會員卡不會被視作「有價憑證」，且我們的會員制度符合適用日本法律及法規。有關詳情，請參閱「適用法律及法規—D.有關日式彈珠機及日式角子機業務的其他法規—6.會員制度」。

我們亦可借助會員制度收集有關顧客的身份、年齡、光顧次數、所光顧遊戲館的位置、購買金額(包括遊戲幣及彈珠的明細)、換取獎品的彈珠或遊戲幣數目及顧客對各種遊戲機的喜好的統計資料。我們的銷售及營銷團隊定期分析有關資料並使用該等資料制訂合適的營銷策略及活動，以及幫助遊戲館經理更好地設計各遊戲館的遊戲機整體組合，從而大大鼓勵顧客再次光顧。

於二零一四年九月三十日，我們共有226,848名會員。

廣告宣傳

我們開展廣告宣傳、銷售推廣活動促進我們日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務的發展。我們的銷售及營銷團隊策劃及開展媒體宣傳及銷售推廣活動。

我們大多數的廣告宣傳活動旨在提高我們日式彈珠機以及日式彈珠機遊戲(尤其是新遊戲機及新遊戲館)的知名度，並吸引人們光顧我們的遊戲館。我們擁有多種廣告宣傳渠道，包括電視、廣播、傳單、直郵廣告、報紙以及遊戲館內外的廣告牌。特別是，客戶在註冊成為我們的會員時會被詢問是否願意接收具體廣告。倘客戶表示同意，我們將以直郵方式向有關會員發送載有新遊戲機或節日問候的資料。

此外，我們是福島縣一支職業籃球隊的官方贊助商，球員球衣上印有我們的「NIRAKU」標誌，作為進一步提升我們品牌知名度的手段。

在日本，娛樂業務法規定日式彈珠機遊戲館持牌人宣傳或推廣業務的方式不得影響營業地點周邊環境的和平寧靜。根據警察廳頒佈的娛樂業務法的詮釋及執行標準，下述廣告方式或會視為「影響周邊環境的和平寧靜」：

- 展示色情或其他成人材料；
- 宣傳或推廣非法維護及調整釘子角度、非法修改派彩概率或以其他方式鼓吹客戶「沉迷賭博」；或
- 噪音水平超出公共場合的噪音上限。

違反上述限制可能會被處以多項處罰，最嚴重的處罰為吊銷營運牌照。為確保遵守該等有關宣傳及推廣活動的規定，我們的銷售支持部採取一項內部指引，對我們廣告宣傳活動中的用詞進行嚴格管制。我們的銷售支持部監控該等活動，有時甚至會諮詢相關警局，以確保守規。有關日式彈珠機行業及相關廣告宣傳的法規資料，請參閱「適用法律及法規－D.有關日式彈珠機業務的其他法規－9.廣告及宣傳法規」。我們的日本法律顧問確認，於最後實際可行日期，本集團已遵守有關廣告宣傳活動的適用法律及法規。

企業社會責任

我們亦認為，不斷對社會作出貢獻，履行企業社會責任對我們實屬重要。我們不時參加慈善活動。慈善雖為首要目的，但參加有關慈善活動仍是宣傳我們品牌的寶貴機會，並有助於強化我們品牌作為有社會擔當的企業的公眾形象。截至二零一二年、二零一三年及

二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月，我們用於企業社會責任相關活動（包括向慈善機構捐款以支持日本地震災後重建及地區性項目）⁴的開銷分別為19.1百萬日圓、10.8百萬日圓、32.5百萬日圓及29.9百萬日圓。

例如，東日本大地震發生後，我們贊助舉辦音樂節籌資賑災。此外，我們曾為往來東京都與福島縣兩地的民眾提供為期一年的免費班車服務。

此外，於二零一零年，我們成立一家全資特定子會社Merrist，聘用殘疾人士。根據殘障人士僱傭促進法（障害者の雇用の促進等に関する法律）（一九六零年第123號法），聘用超過50名僱員的日本公司所僱用的僱員中須至少有2%為殘疾人士。Merrist所聘用的殘疾人士將算作其控股公司（即本公司）為符合此項規定而僱用的人數。於二零一四年九月三十日，我們所聘用的僱員中有61名為殘疾人士，超過法定要求的兩倍。所聘用的殘疾人士大多安置在我們的遊戲館內，負責遊戲館及培訓設施的園藝及清潔等相對基本的工作。我們聘用殘疾人士的舉措已獲得多項表彰。有關詳情，請參閱本節下文「一表彰及嘉獎」。

市場調查

我們每年均會購買一份由獨立市場調查機構就日式彈珠機行業編製的市場調查報告。我們亦密切關注可能會推出的新遊戲機（透過監控行業趨勢及與遊戲機供應商保持密切聯絡）以及客戶反饋，而這會有助於我們在配置遊戲機時作出更佳決策。

另一種有用的市場研究工具是我們的會員制度，其使我們能收集有關顧客的身份、年齡、光顧次數、所光顧遊戲館的位置、購買金額（包括遊戲幣及彈珠的明細）、換取獎品的彈珠或遊戲幣數目及顧客對各種遊戲機的喜好的統計資料。我們的銷售及營銷團隊定期分析有關資料並使用該等資料制訂合適的營銷策略及活動，以及幫助遊戲館經理更好地設計各遊戲館的遊戲機整體組合，從而大大鼓勵顧客再次光顧。

此外，對於新開設的遊戲館，我們遵循涉及遊戲館發展部、銷售部、企業規劃部及銷售策略部進行的多項調查的詳細分層次流程，以釐定（其中包括）目標物業的適合性，當中

⁴ 該等開支為入賬列為行政及其他經營開支的部分廣告開支。

考慮其位置、可達性、經濟狀況、客流及競爭環境。有關調查結果將由銷售部、遊戲館發展部主管審核，並最終由我們的執行董事審核。詳情請參閱本節上文「一新遊戲館發展」。

資訊科技

我們的企業管理辦公室監測資訊科技系統，該系統在本公司的業務營運與精簡收集及編製財務及營運資料方面發揮關鍵作用。

我們的資訊科技系統由軟件系統網絡組成，其中，本公司內均安裝集中化系統，如會計、人力資源及工資、預算管理系統。有關遊戲館管理、遊戲機管理及獎品管理的遊戲館層面的資料及數據於個別遊戲館產生及收集，隨後轉移至集中化系統，以在公司層面進行進一步分析。

集中化系統

1. 會計系統

基於用於彈珠數目計算的現金收益數據乃由個別遊戲館的負責人員每日於營業時間結束後收集，而有關現金流入及流出以及商品採購的其他資料於每日業務報告系統產生及保存。各遊戲館經理審核及將每日業務報告系統收集的數據與基於該日投注所收集的現金收益數據相比較，以證實及確保所收集資料的一致性及準確性。於取得各遊戲館經理的確認後，經證實的數據傳輸至我們總部的會計系統。

我們的會計系統用於摘錄購買及支付數據等會計資料，該等資料使用會計系統的負債管理功能進行處理。每月折舊及攤銷基於非經常性資產管理系統所收集的資料計算，而非經常性資產管理系統儲存非經常性資產數據的收購、處置及出售。有關數據使得會計系統可制定分類賬，如初步計算表、資產負債表及收益表。

2. 人力資源及工資管理系統

人力資源及工資管理系統根據各系統的權力分配掌管及管理本集團僱員的人事資料。僱傭資料(包括分配予各系統各僱員的權力)乃基於組織及職位釐定；因此可因人事調動而有變。該系統管理僱員用於執行日常職責的公司擁有的電腦的登錄賬戶。人力資源及工資管理系統亦掌管及管理薪金計算、上/下班打卡及工作時數。

3. 預算管理系統

預算管理系統載列與業務各方面有關的職責範圍，以查明各財政年度將採取的具體措施。基於預算管理系統設定的職責範圍，已制定其後財政年度的預算。負責進行職責範圍及執行開支的相關人員須通過陳述證明有關執行開支的理由在整個預算管理系統申請管理決策。申請後，獲批准的開支被列為開支並發出訂單。相關人員亦須於月末開支結清後分析預算管理系統記錄的預算開支及實際開支，以評估其職責範圍的執行情況及識別因有關執行情況產生的任何事宜。

4. 採購管理系統

倘下單須透過預算管理系統進行，且其後獲批准，有關訂單數據將隨後傳輸至採購管理系統。我們的採購管理系統管理下單情況。透過交付商品時的訂單確認過程，訂單確認詳情作為付款要求數據與會計系統的債務管理有關聯。

基於從各遊戲館透過採購管理系統傳輸的數據，遊戲館經理能制定投注率及顧客將於各機型的預測投注次數。顧客將於各機型的預測投注次數與各遊戲館及區域以及本公司所有遊戲館的每月銷售計劃有關聯。獲授權人員視乎分配予各職位的權力可取得有關銷售計劃，即「52週銷售計劃」。

5. 安保系統

安保系統記錄及存置高度機密資料及全公司的會計交易數據，因此僅限能提供加密密碼的經選定獲授權人員參閱有關資料。我們的安保系統由系統支援小組經理監察，該系統的保密設置如無系統支援小組經理批准不可變更。我們的網絡以防火牆及防毒軟件保護，僱員進入我們的網絡亦以密碼授權限制。有關對該等系統的控制的更多資料，請參閱「內部控制及反洗黑錢－有關資訊科技及電腦系統的內部控制」。

遊戲館層面的系統

1. 遊戲館管理系統

我們的日式彈珠機遊戲館安裝由第三方生產商所開發的通常稱為「遊戲館電腦」的計算機數據處理系統。該系統收集有關租出彈珠或遊戲幣的數目與各日式彈珠機及日式角子機投注的即時資料，通過解碼線每小時將數據傳輸至數據分析系統，以便遊戲館經理有效監察遊戲機的表现。倘系統檢測到任何不尋常活動，該系統將會進行記錄及提醒管理層進行狀況檢查。

各遊戲館經理獲授權查看各自遊戲館的數據以便監察遊戲館的運營。該系統亦容許經理快速偵測日式彈珠機遊戲館的不正常情況。然而，僅總部管理層團隊有權查閱從所有日式彈珠機遊戲館收集的數據，以監察遊戲館業務的總體表現及遊戲機使用情況。

2. 遊戲機管理系統

作為營運管理系統的一部分，我們的遊戲機管理系統釐定各遊戲館將採購的日式彈珠機及日式角子機的類型及數量。我們的區域經理負責評估將採購的遊戲機的類型及數量，而我們的總部員工負責執行訂單。我們亦已備有佈局管理系統，該系統記錄遊戲機安裝情況、各遊戲館的遊戲機佈局及重新佈置有關遊戲機的歷史。此外，佈局管理系統基於將採購的各日式彈珠機及日式角子機的ID管理其他資料。透過使用該系統存置的資料，替換日式彈珠機及日式角子機的管理程序所需的應用文件可輕易被檢索到，因此大大減少時間及開支。

3. 獎品管理系統

透過各遊戲館安裝的銷售終端系統，我們集中管理普通獎品及特別獎品的採購，包括訂購、驗收、交付及存貨控制。將資料向獎品管理系統傳輸，使我們可記錄各種獎品最新及準確的存貨數目，整合普通獎品訂單並於適當時安排定期、自動採購高流通的產品。該系統亦基於過往累積的數據估計未來獎品採購量。

獎項及認證

我們數年來的成就已獲以下多項獎項及認證認可：

獎項／認證	獲授年份	頒獎人
因向社會作出貢獻的活動而獲得 日式彈珠機遊戲館行業的最高獎項	二零一四年	全日本社会貢獻団体機構
因僱傭殘疾人而被評為優秀辦事處	二零一二年	獨立行政法人 高齡・障害・求職者 雇用支援機構理事長
根據下一代培育支援對策推進法 (Act on Advancement of Measures to Support Raising Next-Generation Children) 被評為積極支持兒童保育的公司	二零一零年及 二零一二年	厚労省(厚労省)
Merrist因根據殘障人士僱傭促進法 (障害者の雇用の促進等に関する法律) 聘請殘疾人而被評為特定子会社	二零一零年	厚労省(厚労省)

競爭

根據EBI的資料，日本日式彈珠機行業高度分散，於二零一三年十二月三十一日有逾3,800名運營商。我們的主要競爭對手是位於我們的遊戲館附近的日式彈珠機運營商。有關此行業的進一步資料，請參閱「行業概覽」。

我們亦與日本的網絡博彩遊戲、潛在互動博彩遊戲渠道及其他公開排名比賽等其他類型的娛樂及博彩遊戲業務競爭，同時亦面對其他博彩場所(尤其是賭場(如最終通過立法批准日本賭場經營合法化))的競爭。請參閱「風險因素－有關日式彈珠機行業的風險－我們在日本面對激烈競爭」。我們的遊戲館在日式彈珠機及日式角子機遊戲種類、派發的獎品種類及玩家的其他個人喜好方面競爭。

業 務

僱員

於二零一四年九月三十日，我們合共有1,409名僱員，全部均位於日本，其中1,223名僱員駐扎在我們的日式彈珠機遊戲館。下表顯示於二零一四年九月三十日按職能劃分的僱員數目明細：

職能	於二零一四年 九月三十日
管理	14
客服	2
銷售支持	16
銷售及營銷	24
區域銷售管理	13
遊戲館管理	53
遊戲館服務	1,177
採購	4
財務及會計	11
資訊科技	7
其他	88
總計	1,409

我們的遊戲館運營實施多層次管理架構，包括（最高等級）：董事、部門經理（基於我們的總部）、13名區域經理（各自負責監察三至六間日式彈珠機遊戲館的日常營運）及55間遊戲館經理（各自負責監察一間指定日式彈珠機遊戲館的日常營運）。一般而言，各經理直接向更高等級的相關經理匯報。例如，遊戲館經理定期向區域經理匯報，區域經理每週向部門經理匯報，而整個管理層團隊每月於總部會面。關東地方（關東地方）的經理亦每週會面，東北地方的經理亦是如此。

一間典型的日式彈珠機遊戲館僱用22名僱員，其中每班任何時間約有8名僱員。該等僱員包括1名遊戲館經理、4名助理經理，其餘為全職或兼職營運員工。

全職僱員可調配至我們的其他日式彈珠機遊戲館，而兼職僱員通常固定在一個特定遊戲館。

全職僱員每年接受表現考核。我們與所有全職僱員訂立正式的書面僱傭合約。與日本普遍慣例一致，該等僱員須遵守我們所制定並時時向勞動基準監察署備案的工作規則。該等工作規則涵蓋各項事宜，包括但不限於聘請、薪酬、保險、年假政策、僱員責任及紀律措施。我們於聘用時向僱員提供該等工作規則及僱員手冊。倘發生有關僱傭條款、開除或

其他相關事宜的爭議，我們會首先嘗試通過調解解決有關爭議，倘調解失敗，工作規則及適用的法律及法規可明確我們與僱員的各自責任與權利。

我們亦與兼職僱員訂立僱傭合約。如其合約所規定，兼職或臨時僱員有14天的試用期，可加薪，但無權取得花紅或退休津貼。與兼職或臨時僱員訂立的僱傭合約亦載列職位、合約期、合約重續情況、工作地點、工作時數、年假等條款及事宜，而社會保險或就業保險是否載入其中則視乎每週的工作時數而定。

我們的員工成本包括應付全體僱員及員工(包括董事)的所有薪金及福利。我們於往績記錄期內的員工成本保持相對穩定，截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月，分別佔我們總收益的20.3%、19.8%、17.6%及24.1%。

工會

我們於二零零五年成立工會，包括遊戲館經理在內的全體僱員(除管理層及若干可查閱管理層層面資料的僱員(如我們的區域經理以及財務、會計及資訊科技員工)外)均為會員。工會代表僱員集體商討薪酬及福利相關事宜，參與勞工管理諮詢並為僱員會員福利處理其他必要的諮詢及調查。我們的工會亦為UA Zensen(全國纖維化學食品流通服務一般工會同盟)(全国纖維化学食品流通サービス一般労働組合同盟)成員，該組織為日本最大的行業工會，就相關事宜(如適當的溝通方法及與日式彈珠機遊戲館運營商談判)為我們的工會提供指引。我們並無遭遇任何罷工或其他妨礙任何重大業務的其他勞工糾紛或與僱員產生任何其他重大勞工糾紛。董事每月會見一次工會會員，討論任何勞工相關事宜。

我們認為我們的勞資關係良好及已與僱員建立忠實關係。例如，遊戲館經理與我們的關係平均為13年，而區域經理及高級管理層與我們的關係平均為15年。同時，我們亦自願採納內部政策，遵循厚勞省(厚労省)發佈的指引，這使全體僱員可與孩子共同度過家庭假日。這與相關勞動法規定相比為自願度較高的標準，且厚勞省(厚労省)已向我們發出證書認可有關內部政策。

我們的日本法律顧問確認，於最後實際可行日期，本集團遵守所有適用勞動及僱傭規例。我們目前有既定的內控制度及風險管理程序監察有否遵守勞動、僱傭及其他適用規例。未來本公司會透過合規部繼續監察一切勞工事宜，確保遵守所有適用勞動及僱傭規例。

招聘

我們的成功在頗大程度上取決於我們能否吸引、激勵及挽留充足的合資格僱員，包括區域經理、遊戲館經理、銷售經理及員工。我們認為優質的顧客服務及有效的管理是我們成功的關鍵要素。我們的總部負責招聘全職僱員，而兼職僱員主要由遊戲館經理視乎具體遊戲館的營運需求而定是否招聘。

我們主要透過年度招聘計劃挽留、配置及培訓全職僱員，著重於培訓應屆畢業生。我們相信，透過提供具競爭力的工資及福利、重點培訓及內部晉升機會，我們得以聘用市場上的優質僱員。我們的大部分員工(不包括營運員工)是大學畢業生。我們已採取不同措施以促進員工的招聘，例如招聘會、在線招聘以及傳單及海報。我們相信，我們的持續努力將有助我們吸引合適的員工。

此外，於二零一零年，我們成立一家全資特定子會社Merrist，聘用殘疾人士。根據殘障人士僱傭促進法(障害者の雇用の促進等に関する法律)(一九六零年第123號法)，聘用超過50名僱員的日本公司所僱用的僱員中須至少有2%為殘疾人士。Merrist所聘用的殘疾人士將算作其控股公司(即本公司)為符合此項規定而僱用的人數。於二零一四年九月三十日，我們所聘用的僱員中有61名為殘疾人士，超過法定要求的兩倍。所聘用的殘疾人士大多安置在我們的遊戲館內，負責遊戲館及培訓設施的園藝及保養(包括衛生)等相對基本的工作。我們聘用殘疾人士的舉措已獲得多項表彰。有關詳情，請參閱本節上文「一表彰及嘉獎」。

培訓

截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月，我們分別支出約16百萬日圓、60百萬日圓、46百萬日圓及35百萬日圓培訓員工。我們在福島縣有培訓設施，人力開發部在此對新僱員及現有僱員進行培訓課程。

就剛畢業的僱員而言，其必須參加我們為期一周的入職培訓，主要著重於了解日式彈珠機行業歷史及我們的歷史，集中化管理策略及管理理念。其後培訓將為在職培訓，一般包括於我們遊戲館內的營運培訓（在此接受我們的遊戲館管理團隊的實地訓練）以及於我們總部相關部門接受管理、銷售管理及合規方面的培訓，並隨著經驗積累而可獲定期晉升渠道。

就我們的現有僱員而言，我們提供培訓及職業指引（根據有關僱員的地位及職位而定），包括三方制度培訓，以確保我們的僱員並無與彼等聘請的特別獎品批發商或特別獎品買手交往，及避免在不知情的情況下與彼等建立關係。例如，我們的所有董事及高級管理層參加了日本法律顧問於二零一四年十二月就刑法、娛樂業務法及第三方地方法規項下的法律、監管及常規規定（包括三方制度中的獨立規定）舉辦的培訓。

被挑選為潛在晉升的僱員必須先通過一項測試，之後其將接受特定培訓以備勝任更高職位。

我們亦要求我們的遊戲館經理及區域經理約每兩年輪任一次。透過管理多個區域或遊戲館可確保經理能更加全面地了解其管理職務。

我們相信我們的培訓計劃（透過幫助我們發掘有潛質的晉升候選人）亦有助於推動內部提升，這不僅可提高僱員留任率，而且可培養能滿足我們擴大遊戲館網絡所需類型及質素的管理人才。我們培訓計劃的另一目標在於為新開日式彈珠機遊戲館提供充足且訓練有素的僱員。我們亦組織僱員參加東京都公安委員會主辦的課程，旨在促進遵守娛樂業務法。

健康、工作安全、社會及環境事宜

我們的業務須遵守日本國家及都道府縣有關健康、工作安全、社會及環境事宜的法律、條例及法規。

在環境事宜方面，娛樂業務法及都道府縣條例設定有關日式彈珠機遊戲館周邊地區的噪音及振動限值。該等法例訂明若干地區一天若干時段可接受的噪音水平。有關監管噪音及振動法律的進一步資料，請見「適用法律及法規－D.有關日式彈珠機業務的其他法規－8.環保法規」。各日式彈珠機遊戲館亦須裝有設備，使館內保持高於10勒克斯的照明。

為確保遵守有關法律法規，我們已委任一名經理負責監察並監督我們的合規情況及負責有關事宜的內部標準，而我們對任何相關事件進行記錄。董事認為，於往績記錄期就遵守有關健康、工作安全、社會及環境的適用法律、法規及政策而產生的年度成本並不重大，且預期日後亦不重大。

於往績記錄期及最後實際可行日期：(1)我們並無違反適用於本身業務的健康、工作安全、社會及環境相關法律、規則及條例；(2)已取得建設所需一切必要許可證及環境批准；及(3)本集團並無因違反健康、工作安全、社會及環境相關法律、規則及條例而遭到任何申索或處罰。我們的日本法律顧問認為，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團已遵守日本有關健康、工作安全、社會及環境的所有適用法律、規則及條例。

物業及設施

物業權益概覽

我們的自有及租賃物業權益包括總建築面積約823,258平方米。於該等物業權益中，約88,100平方米被視為與我們的營運直接相關，因為該等物業為我們的營運日式彈珠機遊戲館所在樓宇、輔助設施及物業業務(定義見上市規則)所用物業(「營運物業」)。餘下約735,158平方米為非營運物業及包括我們的營運物業所在土地及日式彈珠機遊戲館鄰近的停車場。

日式彈珠機遊戲館

我們約88.1%的營運物業用作日式彈珠機遊戲館。於最後實際可行日期，我們經營55間日式彈珠機遊戲館，其中全部均位於日本本州島東北。我們亦於日式彈珠機遊戲館的物業內設有現場辦公室及輔助設施，以確保高效穩定的營運。

輔助設施

我們亦擁有作為我們總部及培訓設施的物業，均位於福島縣郡山市。我們在東京都及香港的辦事處以及「LIZARRAN」餐廳所在物業均為租賃物業。

業 務

物業業務

我們的物業業務(定義見上市規則)包括一間酒店及出租予第三方租戶的一棟辦公大樓(均位於福島縣郡山市)以及出租予第三方租戶的一棟三層住宅公寓大樓(位於東京都)。所有物業均作為自有物業經營。有關物業估值師對該等物業編製的估值報告全文,請參閱「附錄三—選定物業權益的估值報告」。

董事確認,於二零一四年九月三十日(即往績記錄期的最後一日),我們的非物業活動中並無任何單一物業權益的賬面值佔我們總資產的15%或以上。

此外,董事確認,本集團於最後實際可行日期概無單項物業權益對本集團整體資產總額而言屬重大,而我們概無單項物業權益對我們的營業額或租金支出而言屬重大。

自有物業

於最後實際可行日期,我們約55.4%的營運物業為自有物業。下表載列我們自有營運物業的概要:

遊戲館 數目 ⁴	日式彈珠機遊戲館		概約 建築面積 ^{1及2}
	地點	用途	總計(平方米)
1	福島市笹木野.....	日式彈珠機遊戲館	1,629
2	福島市鳥谷野.....	日式彈珠機遊戲館	1,664
3	福島市瀨上町.....	日式彈珠機遊戲館	1,641
6	郡山市安積町.....	日式彈珠機遊戲館	1,579
8	郡山市向河原町.....	日式彈珠機遊戲館	1,929
9	郡山市駅前 ³	日式彈珠機遊戲館	3,273
10	郡山市並木.....	日式彈珠機遊戲館	1,774
12	郡山市大槻町.....	日式彈珠機遊戲館	602
13	郡山市図景.....	日式彈珠機遊戲館	1,450
15	郡山市安積町.....	日式彈珠機遊戲館	1,301
16	須賀川市江持.....	日式彈珠機遊戲館	1,531
20	磐城市平良.....	日式彈珠機遊戲館	1,493

業 務

遊戲館 數目 ⁴	日式彈珠機遊戲館		概約 建築面積 ^{1及2}
	地點	用途	總計(平方米)
21	磐城市平塩	日式彈珠機遊戲館	1,934
23	米沢市萬世町	日式彈珠機遊戲館	835
24	山形市若宮	日式彈珠機遊戲館	1,381
26	新潟市南區	日式彈珠機遊戲館	1,391
27	新潟市北區	日式彈珠機遊戲館	1,391
30	結城市小田林	日式彈珠機遊戲館	957
31	日立市東包永町	日式彈珠機遊戲館	1,794
32	那須塩原市一區町	日式彈珠機遊戲館	1,454
33	足利市福居町	日式彈珠機遊戲館	1,625
35	安中市板鼻	日式彈珠機遊戲館	1,657
36	邑樂郡大泉町	日式彈珠機遊戲館	1,768
40	羽生市上川崎	日式彈珠機遊戲館	2,810
42	東京都中野區	日式彈珠機遊戲館	887
45	東京都大田區	日式彈珠機遊戲館	479
53	平塚市黒部丘	日式彈珠機遊戲館	1,675

總計 : 27

輔助設施

郡山市方八町	培訓設施	1,460
郡山市方八町	總部	2,457
物業業務(定義見上市規則)		
郡山市駅前	酒店及駅前遊戲館 ³	3,273
郡山市駅前	作租賃辦公室	2,699
東京都大森西	作租賃住宅單位	264

附註：

1. 僅包括營運物業。
2. 本集團於上述物業的應佔權益為100%。
3. 我們在福島縣郡山市駅前遊戲館所在地經營一家酒店。該酒店與日式彈珠機遊戲館位於同一幢大樓。
4. 遊戲館數目按照我們於本節上文「日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－地理重點在本州島東北」所載日式彈珠機遊戲館地圖排列。

有關抵押予我們自有營運物業的證券的詳情，請參閱「財務資料－債務」。

業 務

租賃物業

於最後實際可行日期，我們約44.6%的營運物業為租賃物業，租期一般介乎3至20年。下表載列我們租賃營運物業的概要：

遊戲館 數目 ³	地點	用途	概約 建築面積 ^{1及2}	
			總計(平方米)	屆滿日期
4	二本松市上竹	日式彈珠機遊戲館	1,523	二零二二年二月
5	本宮市本宮町	日式彈珠機遊戲館	1,301	二零三零年六月
7	郡山市日和田町	日式彈珠機遊戲館	1,422	二零一七年三月
11	郡山市志摩	日式彈珠機遊戲館	959	二零一九年三月
14	郡山市美並	日式彈珠機遊戲館	1,172	二零二一年十月
18	相馬市馬場野	日式彈珠機遊戲館	1,389	二零二三年二月
19	南相馬市原町區	日式彈珠機遊戲館	1,513	二零二九年 十二月
22	仙台市太白區	日式彈珠機遊戲館	2,161	二零二一年八月
25	新潟市東區	日式彈珠機遊戲館	1,393	二零二三年四月
28	筑西市東窓	日式彈珠機遊戲館	1,398	二零二二年六月
29	常陸那珂市枝川	日式彈珠機遊戲館	1,464	二零二一年十月
34	前橋市天川大島町	日式彈珠機遊戲館	1,932	二零二七年 十一月
37	加須市愛宕	日式彈珠機遊戲館	1,839	二零二六年七月
38	北本市深井	日式彈珠機遊戲館	1,606	二零二五年二月
39	鴻巣市中井	日式彈珠機遊戲館	2,055	二零二七年三月
41	東京都中野區	日式彈珠機遊戲館	852	每三年自動續期
43	東京都中野區	日式彈珠機遊戲館	385	每三年自動續期
44	東京都中野區	日式彈珠機遊戲館	628	二零一八年六月
46	東京都大田區	日式彈珠機遊戲館	434	二零一五年五月
47	東京都大田區	日式彈珠機遊戲館	362	二零一五年七月
48	東大和市立野	日式彈珠機遊戲館	1,951	二零一六年四月
49	東大和市上北台	日式彈珠機遊戲館	1,470	二零一九年四月
50	東京都西多摩郡瑞穂町	日式彈珠機遊戲館	1,262	二零二零年二月
51	東京都武蔵村山市伊奈平	日式彈珠機遊戲館	1,465	二零二四年一月

業 務

遊戲館 數目 ³	地點	用途	概約 建築面積 ^{1及2}	
			總計(平方米)	屆滿日期
52	東京都大田區	日式彈珠機遊戲館	884	二零二二年四年
54	海老名市本鄉	日式彈珠機遊戲館	2,103	二零三三年八月
55	入間市大字新光	日式彈珠機遊戲館	2,467	二零三四年 十一月
56	涉川市有馬	日式彈珠機遊戲館	1,309	二零三四年 十二月
總計¹ : 28				
其他				
	東京都港區	餐廳	308	二零一七年七月
	東京都港區	辦公室	243	每兩年自動續期
	香港中環	辦公室	67	二零一七年 十二月

附註：

- 僅包括營運物業，不包括總面積為1,619平方米的一個日式彈珠機遊戲館，該遊戲館自東日本大地震發生後已被永久關閉，原因是其處於日本政府於二零一一年三月劃定的隔離區內。該日式彈珠機遊戲館的土地及樓宇均為於二零二七年屆滿的租賃物業。詳情請參閱本節上文「一日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－福島縣及東日本大地震」。
- 本集團於上述物業的應佔權益為100%。
- 遊戲館數目按照我們於本節上文「一日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－地理重點在本州島東北」所載日式彈珠機遊戲館地圖排列。

將於二零一五年底前到期的兩項租賃營運物業⁵合共分別佔我們截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度及截至二零一四年九月三十日止六個月的收益約1.8%、1.7%、1.5%及1.6%。

我們擁有及／或租賃我們日式彈珠機遊戲館所在的土地，以及租賃及／或建設經營日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務的樓宇。根據民法與租賃法以及根據我們租賃協議的條款，出租方擁有我們所租賃土地的業權，而我們擁有建於有關土地上的物業的業權。我們的日本法律顧問確認，該等所有權安排符合日本的民法、租賃法以及所有適用法律法規。

⁵ 此乃「業務－日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－地理重點在本州島東北」內的地圖所顯示的46號及47號遊戲館。

業 務

租約屆滿或終止後，我們須根據租賃協議的條款將土地按其作為空置地盤時的原狀歸還出租方。因此，倘我們在相關租約屆滿時不續訂全部租約，我們將須拆除我們已在所租賃地塊上興建的日式彈珠機遊戲館。董事目前估計，除其他費用外，各日式彈珠機遊戲館場所的最高潛在拆除費用應約為127.7百萬日圓。於往績記錄期，我們在取得我們新日式彈珠機遊戲館的場所時並無遇到任何重大困難，且已成功續訂我們日式彈珠機遊戲館地盤的所有租賃協議。詳情請參閱「風險因素－有關我們業務的風險－我們未必能按滿意的條款或根本無法就使用現有日式彈珠機遊戲館的場所續新租約或其他合約安排或取得業務擴展所需的合適場所」。

下表列示於最後實際可行日期我們的營運日式彈珠機遊戲館所在物業的持有狀況：

	日式彈珠機遊戲館的數目 ¹				
	自有營運物業			租賃營運物業	
	自有樓宇及 自有土地	自有樓宇 以及部分自有 (及部分租賃) 的土地	自有樓宇 及租賃土地	租賃樓宇及 租賃土地	租賃樓宇 以及部分自有 (及部分租賃) 的土地
日式彈珠機遊戲館	6	13	8	27	1

附註：

1. 僅包括營運遊戲館，不包括自東日本大地震發生後已被永久關閉的遊戲館，原因是其處於日本政府於二零一一年三月劃定的隔離區內。該日式彈珠機遊戲館的土地及樓宇均為於二零二七年屆滿的租賃物業。詳情請參閱本節上文「日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－福島縣及東日本大地震」。

我們在租賃土地上經營的日式彈珠機遊戲館租約分為兩類，即(1)定期租約及(2)標準租約。

定期租約方面，承租人須於相關租約屆滿或終止時將土地作為空置地塊歸還。標準租約的承租人因合約可自動續期而享有租期保證，除非出租人於租約屆滿時有正當理由要求收回土地。董事目前擬盡最大努力按符合本公司及股東整體利益的商業上可行條款及條件協商續訂定期合約。我們正與三間日式彈珠機遊戲館的有關業主磋商將於二零一五年屆滿的租賃土地部分，而我們的董事相信，按現時的磋商狀況，我們將能繼續佔用營運物業以及該三間日式彈珠機遊戲館所處的土地部分。

業 務

我們帶有租賃土地部分的49間日式彈珠機遊戲館的租約最早於二零一五年屆滿。下表概述於最後實際可行日期該49間日式彈珠機遊戲館的租約類型。

土地租賃合約屆滿年份	日式彈珠機遊戲館的數目 ¹			
	定期租約 (土地部分)	定期租約 (土地及 樓宇部分)	標準租約	總計
二零一五年前	—	—	3	3
二零一六年至二零二零年	—	1	11	12
二零二一年至二零二五年	4	4	12	20
二零二六年至二零二零年	3	—	5	8
二零三一年至二零三五年	1	1	2	4
自動續期	—	—	2	2
總計	<u>8</u>	<u>6</u>	<u>35</u>	<u>49</u>

附註：

- 僅包括營運遊戲館，不包括自東日本大地震發生後已被永久關閉的遊戲館，原因是其處於日本政府於二零一一年三月劃定的隔離區內。該日式彈珠機遊戲館的土地及樓宇均為於二零二七年屆滿的租賃物業。詳情請參閱本節上文「日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－福島縣及東日本大地震」。



將於二零一五年前屆滿的三份租約(帶有租賃土地部分)⁶合共分別佔我們截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度及截至二零一四年九月三十日止六個月收益約4.3%、4.2%、4.2%及4.4%。

於最後實際可行日期，除本招股章程所披露者外，概無營運物業(i)受到任何使用限制；(ii)附帶產權負擔、留置權、抵押及按揭；或(iii)違反任何法律法規(包括環保法規)、涉及業權瑕疵、調查、通告或未決訴訟，我們亦無計劃(a)建造、翻新、改造或開發任何營運物業；或(b)出售任何營運物業或更改其用途。

⁶ 此乃「業務－日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務－地理重點在本州島東北」內的地圖所顯示的10號、46號及47號遊戲館。

知識產權

本集團的品牌名稱，尤其是我們傳統的「NIRAKU」品牌，是本公司及業務的寶貴資產。

於最後實際可行日期，本集團在日本擁有24個註冊商標，其中十個對我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務而言屬重要。這些重要商標為我們的「NIRAKU (ニラク)」品牌、、及NIRAKU或其變化形式，而本集團於日本的所有日式彈珠機遊戲館均以這些商標營運。這些重要商標已由本集團在日本註冊，有效期均為自註冊日期起計十年。重要商標的生效日期介乎二零零三年四月至二零一二年八月，並將於二零一八年八月至二零二四年五月屆滿。這些商標對我們的業務營運、財務狀況及前景而言十分重要。於最後實際可行日期，我們的日本法律顧問確認，我們擁有有效可執行權利，可使用本節所載我們的知識產權。

我們亦獲授予獨家使用西班牙式餐廳「LIZARRAN」商標。詳情請參閱本節下文「—其他業務」。

於往績記錄期，概無就任何商標、專利或其他知識產權的侵權行為而針對我們提起的任何重大申索或糾紛。董事亦不知悉任何第三方使用我們的標識或品牌，並認為並無會導致對我們的業務造成重大潛在影響的侵權行為。

關於對我們業務而言屬重要的知識產權詳情，請參閱「附錄六—法定及一般資料—2.我們的重大知識產權」。

保險

我們相信，我們的投保範圍與業內標準一致，且對我們的業務營運而言屬充足。我們會不時審閱及評估我們的風險並於適當時調整我們的投保範圍。

我們已為日式彈珠機遊戲館及經營物業購買有關火災損失的火險。我們亦有購買動產保險保障我們的動產（如遊戲館內的現金）遭偷竊及盜竊的損失，且就第三方的人身傷害及財產損失購買公共責任險，以及為我們的僱員購買勞工及健康保險。若干保單載有若干慣常豁免條款。此外，若干如核事件、罷工、戰爭或恐怖行為等事件及其他災難不包括在這

些保險政策的範圍之內。我們並無購買由旱災、洪澇、地震或惡劣天氣條件等自然災害、公用事業暫停或終止供應及其他災害導致的業務中斷險。我們計劃為我們的未來物業購買同類保險。然而，我們的投保範圍未必足以涵蓋可能產生的全部損失。請參閱「風險因素－有關我們業務的風險－我們的保險範圍未必足以覆蓋所有潛在損失。此外，我們的保險成本可能增加，且我們日後未必能取得相同程度的保險保障」。

其他業務

我們的主要業務一直為日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月，我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館業務收益幾乎構成我們收益總額的全部，即分別佔收益總額的97.6%、97.5%、97.5%及97.6%。除我們的日式彈珠機及日式角子機遊戲館(包括自動販賣機收入)這一核心業務外，我們亦擁有兩項其他業務，即酒店業務及「LIZARRAN」餐廳業務。

1. 酒店業務

我們自一九七九年起一直經營一家名為Koriyama City Hotel(郡山シティホテル)的酒店(為一家配備基本設施的商務酒店)。該酒店地處福島縣郡山市中心，位於郡山火車站前面。該酒店共11層，建築面積為2,944.38平方米，設有客房84間。

我們的物業估值師戴德梁行有限公司(獨立物業估值師)已於二零一五年一月三十一日對(其中包括)我們的酒店進行估值並認為其價值為728百萬日圓，而我們應佔酒店的全部價值。有關其函件全文、估值概要及估值證書，請參閱「附錄三－選定物業權益的估值報告」。

相對而言，我們的酒店業務收益甚微。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月，該項收益分別為零、84百萬日圓、149百萬日圓及80百萬日圓，僅佔我們收益總額的零、0.3%、0.4%及0.5%。截至二零一二年三月三十一日止年度我們酒店業務的收益為零，原因是我們的酒店於東日本大地震起進行翻新而暫停營業，於二零一二年八月重新開業所致。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月，我們酒店的平均入住率分別為零、70.3%、79.9%及82.2%。由於本集團的酒店業務並非我們的主要業務重點，我們無意擴充(即增加酒店數目)酒店業務。截至二零一二年、二零一三年及二零一四年三月三十一日止年度以及截至二零一四年九月三十日止六個月，我們酒店的除稅前淨溢利／(虧損)分別為(138百萬日圓)、(12百萬日圓)、1百萬日圓及6百萬日圓。由於我們酒店屬於備配有限設施的經濟型酒店，故我們預期有關酒店維護及維修的資本支出應不會太多。

2. 「LIZARRAN」餐廳

於二零一三年十二月十六日，我們(透過我們的附屬公司Niraku Corporation)與獨立第三方Comess Group De Restauración S.K. (「Comess Group」)訂立特許經營協議，據此，Comess Group向Niraku Corporation授出獨家權利，可在日本開設「LIZARRAN」餐廳網絡。Comess Group為一家在全球(特別是在歐洲，以及在中東與中國，現時也包括日本)經營及特許經營多個餐飲品牌(如「LIZARRAN」、「Cantina Mariachi」、「Pasta City」、「Rock & Ribs」及「China Boom」)及逾300家餐廳方面擁有10年以上經驗的著名餐飲集團。此特許經營協議的主要條款如下：

訂約方	(1) Comess Group，作為特許人及「LIZARRAN」商標(一家西班牙式餐廳)的法定擁有人；及 (2) Niraku Corporation，作為特許經營方
特許權	Comess Group向Niraku Corporation授出獨家權利，可在日本開設「LIZARRAN」餐廳網絡，此餐廳網絡必須一直按照Comess Group的指示營運。此獨家權利甚至不包括Comess Group可在日本開設任何此類餐廳
開設的餐廳數目	Niraku Corporation將於二零二八年之前開設至少20家餐廳，每年至少新開設一家餐廳
年期	20年(可由Niraku Corporation在發出六個月的書面通知及遵守此特許經營協議的情況下額外續期20年)
費用／特許經營費	Niraku Corporation須向Comess Group支付： <ul style="list-style-type: none">• 初始特許權費－250,000歐元(相當於約3.04百萬港元)• 特許經營費－Niraku Corporation銷售淨額的2.25%，須於每月支付

我們訂立此特許經營協議的目的是使我們的業務多樣化及因為我們的董事認為這是一個良好商機。由於我們定期輪換在我們的餐廳服務的選定僱員，一項附帶利益是我們僱員的待客培訓水平提高。

於最後實際可行日期，我們於二零一四年十月十五日開設一家餐廳(因此於往績記錄期我們的餐廳業務並無錄得任何收益)作為我們的首家「LIZARRAN」旗艦店開業(座位數為82)，位於東京都。我們計劃分別於二零一五年、二零一六年及二零一七年在東京都開設一家新餐廳。開設每家新餐廳的估計費用約為40百萬日圓至50百萬日圓。

截至二零一四年九月三十日止六個月，我們就開辦餐廳錄得初始經營成本(包括員工招聘成本及租金)10百萬日圓。因此，儘管我們酒店業務於截至二零一四年九月三十日止六個月錄得6百萬日圓的除稅前淨溢利，但本集團的「其他業務」仍錄得4百萬日圓的虧損。

我們餐廳業務的策略為透過以下措施抓住年輕一代的口味(原因是我們相信，西班牙菜屬社交美食，在相對隨意輕鬆環境下供應，故對年輕一代尤為具有吸引力)：(1)以實惠的價格(與其他歐洲美食相反)提供正宗的西班牙美食；(2)提供貼心的服務(所有餐廳員工將接受廣泛的培訓)；(3)將我們的餐廳有策略性的開設在客流量大的地點；及(4)從Lizzaran餐廳的連鎖餐廳管理經驗的出色往績記錄(全球(包括亞洲)擁有超過300家餐廳的網絡)中學習經驗。我們預期我們的餐廳將在開業起計約12個月內達到收支平衡期。此外，由於我們餐廳業務的投資成本相對較低(一家餐廳的開業成本約為40百萬至50百萬日圓)及餐廳業務更多的是一種現金流量業務，毋須大量營運資金(即應收賬款周轉天數相對較短)，故我們預期餐廳業務不會產生任何重大風險。

法律訴訟與合規

我們過往不時(及可能會於未來不時)於日常業務過程中牽涉對我們的行業而言屬慣常的常規法律訴訟或糾紛，這些訴訟及糾紛主要為與我們客戶、供應商及僱員之間的糾紛，包括僱用未成年人糾紛、客戶投訴及與供應商之間的合約糾紛。於往績記錄期，我們並無牽涉任何法律訴訟。我們也就我們的牌照及業務受到相關政府監管機構(包括警察人員)的定期調查。我們並無就這些法律訴訟及調查產生重大法律費用及開支。

根據娛樂業務法，我們作為日式彈珠機遊戲館運營商，在成立每家日式彈珠機遊戲館之前必須向相關都道府縣公安委員會取得營運牌照。營運牌照一經授出，將一直有效，除非及直至由都道府縣公安委員會根據娛樂業務法撤銷為止。於最後實際可行日期，我們擁有56家遊戲館並已就每家遊戲館取得及透過Niraku Corporation直接持有牌照，有關牌照現時均有效。

業 務

我們的日本法律顧問確認，於往績記錄期及截至最後實際可行日期：(1)我們並無牽涉任何行政訴訟(包括行政處理)，亦無遭監管機構罰款或處罰(包括中止或撤銷營運牌照)；(2)我們的董事與高級管理層過往及現時均無被日本監管機構查詢或調查；(3)我們過往及現時一直遵守全部適用法律、規則及法規的所有重大方面；(4)我們已取得及現時仍持有對我們業務而言屬重要的所有必需批准、證書、許可證或牌照；(5)本公司在所有重大方面已遵守適用法律及法規及相關都道府縣公安委員會所授許可證下設立的所有及全部條件；(6)都道府縣公安委員會並無對本集團持有的任何牌照設立任何非標準條件或中止或撤銷任何牌照；(7)我們的日式彈珠機遊戲館業務概無因違反娛樂業務法或其他適用法律法規而遭中止；及(8)我們並無牽涉任何待決或(據我們所知)針對我們或任何董事且可能會對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的訴訟或仲裁程序。