

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公告之內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不就因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。



SINO-ENTERTAINMENT TECHNOLOGY HOLDINGS LIMITED

新娛科控股有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：6933)

**補充公告
與授權協議有關的
持續關連交易**

茲提述新娛科控股有限公司(「本公司」)日期為2026年7月15日的持續關連交易公告，內容有關授權協議(「該公告」)。除文義另有所指外，本公告所用詞彙將與該公告所界定者具有相同涵義。

授權協議之理由及裨益

除該公告所披露的資料之外，本公司謹此提供有關在該公告「授權協議之理由及裨益」一段項下說明的授權協議的業務模式的進一步資料。

與角色之整合

鑒於遊戲行業環境競爭日益激烈，為使本集團收益來源多元化，本公司計劃透過運用與角色相關的授權IP資產，進軍結合IP的潮流品牌產業。

IP資產將與本集團核心手機遊戲發行及開發業務緊密整合。作為第一步，本公司擬將角色整合至其現有或即將在中國發行的手機遊戲。本公司將優先開發符合角色特點的休閒遊戲，如模擬管理、解謎、社交養成及合併消除等類型的遊戲。此外，角色形象將於圖像及影片素材中與遊戲玩法及故事情節元素相結

合，用作廣告投放及社交媒體內容營運用途。預期有關初步整合將提升玩家參與度、提升用戶留存率，並產生交叉宣傳的協同效應。遊戲整合所帶來的正面市場反饋預期將提升品牌知名度，並為實體及數位產品(包括玩具、玩偶、盲盒、毛絨產品、品牌商品、內容開發及其他項目)的更廣泛商業化奠定基礎。

將角色整合至本集團的手機遊戲業務後，預期經擴大的遊戲組合將透過玩家於遊戲內進行應用程式內購買(包括購買限量版角色造型、兌換額外遊戲金幣、收集圖鑑、月卡、季卡及其他類似物品)產生收益。同時，本公司亦將與Capybara Group合作，透過於遊戲內銷售實體產品，或於玩家完成任務目標後解鎖及領取獎勵等方式，在遊戲內推出各類活動。本公司將進行季度評估，以促進動態資源分配。

由項目啟動至完成測試及進行商業發佈的開發週期預期需時約三個月。本公司預期符合角色特點的有關休閒手機遊戲將於2026年第四季度推出。

此舉使本集團能夠利用其遊戲專業知識為基礎，在江蘇東方提供設計、供應鏈及營銷服務方面的支持下進行IP商業化。董事認為，有關策略將產生協同效應、降低進入市場的風險，並為本集團的長遠增長作出貢獻。

業務模式

多年來，本集團已與上游供應商(包括藝術及動畫工作室、軟件開發工具供應商及商品原材料供應商)及下游客戶及夥伴(包括數位平台營運商、消費品零售商及分銷商、電商平台、聯合營銷活動的品牌擁有人及授權代理商)建立廣泛的合作關係。該等穩固的合作關係為本集團開展全新且結合IP的潮流品牌產業奠定堅實基礎。與角色創作者徐先生的合作，預期將帶來更多與其他現有角色創作者及擁有人合作的機會，從而促成更多品牌合作、授權協議及商品合約。

於開發及推出與角色整合的手機遊戲後，本公司擬保留該等遊戲的全部擁有權，並持續開發、營運、更新及優化該等遊戲，而非於完成後將其出售、轉讓或銷售予第三方。透過持續監督遊戲營運，本集團將能定期推出符合角色的新內容、功能及IP主題活動、迅速回應玩家反饋、改善營利策略，以及延長遊戲的商業生命週期。本集團持續參與上述工作，預期將可使已整合的IP資產的長遠價值最大化、提升用戶忠誠度，並透過持續的應用程式內購買、廣告及相關活動產生經常性收益。

於推出該等遊戲後，有關業務模式將專注於利用本集團現有遊戲能力及角色既有的品牌知名度，透過結合數位及實體產品，將授權IP資產商業化。收益將主要來自產品銷售、品牌合作、內容授權及再授權安排，並將以授權費用(相等於再授權收入的20%)及版權費用(佔相關銷售收益的35%至50%)的形式，向江蘇東方(或日後與本集團合作的其他授權方)付款。

主要流程及產品

授權協議項下的主要產品主要聚焦於將角色整合至本集團的手機遊戲中。本公司擬開發及推出整合角色的休閒手機遊戲，並以此作為其主要數位產品，以及初始商業化策略的核心。預期該等遊戲將成為聯繫玩家、產生應用程式內收益、提高用戶留存率及建立角色品牌知名度的主要平台，從而為日後拓展至實體及其他相關產品奠定堅實基礎。

誠如該公告所披露，於推出該等遊戲後，從該角色衍生出的主要流程及產品包括製造、開發及銷售潮流玩具、玩偶、盲盒、毛絨產品及其他商品；品牌合作及營銷；內容開發(包括動畫、短劇及漫畫)；以及以角色為主題的線下體驗活動。誠如上文所述，作為第一步，本公司擬將角色整合至本集團於中國發行的手機遊戲，作為更廣泛商業用途的基礎。實體商品將外包予獨立第三方製造商生產，此舉符合潮流玩具產業的行業慣例，而本集團將負責管理產品設計(須根據授權協議經江蘇東方審閱)、甄選製造商、品質控制標準及採購規劃。

本集團的角色

本集團擔任IP資產的營運商及商業化營運方，負責整體商業化策略及日常營運，包括將角色整合至本集團在中國發行的手機遊戲，以及其他更廣泛的營運職能，包括產品設計、製造、品質控制、倉儲及物流、渠道管理及售後服務。本集團須承擔該產業的主要業務風險，包括庫存積壓、產品缺陷及品質控制風險。

本集團將憑藉其在遊戲開發及數位內容創作方面的專業知識，構建精彩的IP體驗，從而創造價值。這包括涵蓋產品設計(須經江蘇東方審閱)、品質控制、倉儲、物流、渠道管理、營銷及售後服務等流程的全方位端到端管理。本集團亦將推動其核心遊戲業務與新IP產品之間的交叉宣傳，以提升品牌知名度及創造營運協同效應。

(i) 創意及營運能力

本集團為一間綜合遊戲發行商及開發商，持續就其自主研發的遊戲進行研發工作。本集團具備遊戲開發及發行營運、數位內容創作及用戶參與策略方面的能力，截至2025年12月31日工作團隊共有22名僱員(誠如本公司2025年年報所披露)。具體而言，本集團擁有作為知識產權被授權方的過往經驗，曾向版權擁有人取得小說及動畫作品的版權授權，以開發、發行及營運手機遊戲，因此熟悉授權IP的營運及商業化工作。有關能力及經驗可直接應用於將角色改編及整合至於中國發行的手機遊戲，作為商業化的初始階段；同時亦可應用於授權協議項下的內容開發。

實體商品將外包予獨立第三方製造商生產，此舉符合結合IP的潮流品牌產業的輕資產行業慣例，因此本集團毋須擁有任何生產設施。

此外，根據授權協議，江蘇東方將提供綜合支援服務，包括產品設計、供應鏈協調、品質控制管理、營銷支持及物流，以及負責IP資產的持續維護、保障及執法，以及持續開發內容。董事(不包括獨立非執行董事，其意見將載入本公司就授權協議將予刊發的通函)認為，有關合約支援安排可在該產業營運初期為本集團提供必要的營運支援，同時讓本集團建立自身的商品化團隊及相關能力。

(ii) 商業能力

本集團在遊戲及消費者產品領域擁有廣泛的上游及下游合作夥伴網絡，為IP產品的分銷及營銷提供渠道基礎。

本集團亦正積極與市場上其他知名角色的擁有人進行磋商，以尋求潛在合作機會，進一步擴充其用可作商業用途的IP組合。於本公告日期，相關討論尚未取得實質進展。

重新分類一項須予公佈交易

核數師已確認，本集團根據授權協議應付的授權費用及版權費用屬開支性質，並將於產生時(即本集團確認相關再授權收入或銷售收益之期間)自本集團損益扣除。就授權協議而言，本集團綜合財務狀況表將不會確認任何無形資產。

就此而言，本公司謹此澄清，儘管有關授權協議項下擬進行的交易的一項或多項適用百分比率超過25%但低於100%，授權協議並不構成一項收購事項。因此，授權協議並不構成一項主要交易，毋須遵守上市規則第14章項下的規定。

儘管如此，Capybara Group為本公司的間接全資附屬公司，而徐先生則為Capybara Group董事。江蘇東方由徐先生直接及間接控制。因此，徐先生為本公司關連人士，而江蘇東方為本公司聯繫人。因此，根據上市規則第14A章，授權協議項下擬進行的交易構成本公司的持續關連交易。因此，授權協議及其項下擬進行的交易的條款須遵守上市規則第14A章項下的申報、公告、年度審核及獨立股東批准規定。

除上文披露者外，董事會確認該公告所有資料均維持不變。

承董事會命
新娛科控股有限公司
主席兼執行董事
隋嘉恒

香港，2026年8月12日

於本公告日期，執行董事為隋嘉恒先生、李濤先生及王冬雷先生；獨立非執行董事為何川女士、龐霞女士、鄧春華先生及陳楠女士。