

## 總經銷合約

合約簽署日: 西元 2024 年 10 月 25 日

供應商: 威剛科技股份有限公司

經銷商: Digital Domain Gaming Media Limited (數字王國遊戲媒體有限公司) 為 [Digital Domain Holdings Limited (數字王國集團有限公司) (「DDHL」) 於香港註冊成立的全資子公司]

茲就經銷商請求且供應商同意由經銷商銷售供應商授權產品 (見下文定義) 事宜, 雙方合意訂立下列條款, 以資共同遵守:

### 第一條 總經銷權

供應商授權經銷商在大中華地區及美洲地區, 以下合稱為「授權地區」作為總經銷商銷售供應商旗下 XPG 品牌現有和將來推出之系列產品 (含相關服務) (以下簡稱「授權產品」)。供應商可隨時按研發或市場狀況新增或停供授權產品中之項目, 但如果重大影響經銷商權益之情形 (例如停供主要商品等), 應事前一個月通知經銷商。

本總經銷為獨家授權模式, 以經銷商為授權地區內之獨家被授權人。在本合約有效期間, 除經銷商及經銷商許可之關係企業外, 任何人 (包括供應商及其關聯企業) 均不得在授權地區範圍內作為總經銷商銷售本合約規定之授權產品, 除雙方另有約定外。雙方應積極互相配合, 確保在本合約期內盡早將供應商在授權地區的所有現有客戶過渡給經銷商。

### 第二條 訂單

經銷商以訂單形式向供應商訂購授權產品, 訂單內容包括產品型號、數量、價格和交期等條件, 以供供應商確認。供應商應於接到訂單後兩個工作日內接受或拒絕訂單, 如供應商未於上述期限內作出回應, 則視為供應商拒絕接受該訂單。

供應商向經銷商供貨的條件 (含, 但不限於, 價格、其他收費、交貨、付款安排、產品品質保證、技術支援等) 應按一般商業條款及市場價格而釐定。而且, 對於經銷商而言, 該等條件應優於供應商向授權地區任何其他獨立第三方提供相同或相似的授權產品 (含服務) 條件和價格。

供應商接受經銷商訂單形成的合約條款應符合本合約條款規定。如存在任何衝突, 經銷商的法律義務應按本合約的條款及原則做出適當調整。

供應商知悉經銷商母公司 DDHL 將需要完成額外香港上市規則合規要求才可以讓經銷商與供應商之年度交易量超過下述金額:

|         | 於本合約生效之日截至 2024 年 12 月 31 日止 | 截至 2025 年 12 月 31 日止年度 | 截至 2026 年 12 月 31 日止年度 |
|---------|------------------------------|------------------------|------------------------|
| 金額 (美金) | 13,500,000                   | 76,000,000             | 103,000,000            |

### 第三條 付款

授權產品價款以確認訂單所示為準，經銷商應於產品交付該月結束後四十五(45)日內按訂單金額支付貨款至供應商指定帳戶（即例如產品於 8 月交付，則經銷商應於 9 月 1 日起 45 日內支付貨款）。

### 第四條 運輸

供應商應於約定的交貨日期將貨物交付於經銷商指定的運送人。除訂單另有約定外，有關產品的增值稅、銷售、使用和其他相關稅款均由經銷商負擔。

### 第五條 品質保證

供應商保證所提供的產品符合雙方約定的規格，並且就產品材料或製造上的瑕疵依照產品包裝上標示的保固期間提供維修、換貨或退貨(款)服務。但前述保證並不包括 (1) 產品因人為濫用、毀壞、擅自改裝或拆卸所致的瑕疵或損壞；(2) 不可歸責於供應商的原因造成的產品損壞。

供應商應對產品因設計、製造、生產上的瑕疵(包括物之瑕疵、權利瑕疵或智慧財產權侵權等)導致經銷商因此被訴，且經銷商已於程序中採取一切必要積極答辯，且提供一切相關資料給供應商並於供應商決定參與程序時讓供應商主導程序，仍因此遭受法院或主管機關終局判定之賠償時，供應商應對經銷商全額補償。

### 第六條 驗收

經銷商應於產品交付後立即對於產品包裝外觀進行驗收(以不拆封為原則)，如有外包裝不全、嚴重污漬或破損的情形，供應商應於收到經銷商通知後立即補貨。經銷商在保固期內依照供應商的保固政策退還瑕疵產品，以便供應商進行維修或更換。

### 第七條 經銷權利金

- 一、於本合約第一年至第三年(即直至 2026 年 12 月 31 日為止)之合約期間內，經銷商應於每一經銷年度開始後 30 日內，每年繳付美金五十萬元(不滿一曆年的，按比例繳付)權利金給供應商(以上價格含稅，由供應商於付款到期日前十日向經銷商開立合法有效的發票請款(未免生疑，發票指帳單/invoice，而非臺灣統一發票))，亦即第一年權利金應於合約生效日起 30 日內繳付，第二年權利金應於 2025 年 1 月 30 日前繳納，以此類推。
- 二、經銷商有權在第七條一款期滿續約三年。2027 年至 2029 年權利金為每年美金五十萬元(不滿一曆年的，按比例繳付)。之後每三年如續約，雙方可於每一經銷年度結束

前兩個月前以書面向對方提議調整權利金金額，雙方並應基於善意進行協商。倘若於該一經銷年度結束前仍未達成合意，則經銷商仍應於繳付期限前依第一項金額繳付權利金給供應商，但如果任一方依照第十四條第一項之規定通知不再續約，或是有其他提前終止本合約之事由發生，則本規定將不再適用。

三、如果本合約提前終止時，供應商應於終止後十日內按比例(以1年為365日計算)退還已收的權利金給經銷商。

## 第八條 雙方義務

- 一、經銷商保證其本身或有參與投資之公司/商業機構，在本合約期間暨期滿後一年內不得在授權地區經銷與授權產品相同性質並構成競爭之其他電競相關產品。雙方在此確認，經銷商或其關聯企業開發的虛擬人應用程式軟體(無論搭配下載於任何品牌之電腦設備、智慧型手機或相類硬體)，均不構成與供應商之間的競爭關係。
- 二、經銷商應盡可能於主要通路上建立授權產品之品牌專區，以進行 XPG 品牌推廣。供應商亦盡可能於官網或對外宣傳版面上，置入經銷商品牌專區之連結或訊息。
- 三、供應商負責提供經銷商執行所需之圖片、照片、影像、文字、證照、檢驗證明及版權證明等相關資料。經銷商有權依銷售之必要針對資料進行後製或編輯。若供應商因經銷商後製或編輯之行銷資料受有損害，經銷商應出面處理(包括但不限於應訴)並賠償因此所生之賠償或損失。
- 四、經銷商於執行促銷活動前，應先將活動內容告知供應商，包括但不限於供應商所要求之補充或說明資料。供應商於審視經銷商之行銷活動或素材後發現與供應商品牌形象有牴觸時，有權利要求經銷商修改或停止，經銷商應配合辦理。
- 五、經銷商應向供應商報告授權地區內同類產品的行銷、推廣和銷售情況。
- 六、經銷商應向供應商提供每月的銷售記錄(包括銷售通路、品項、銷售條件等)。
- 七、經銷商應對其代理商、分銷商以及終端用戶提供售後服務和技術支援，供應商並應對經銷商提供必要之培訓、諮詢及協助。
- 八、經銷商負責培訓其員工有關授權產品的推廣、銷售、行銷以及售後服務等相關事宜，供應商並應提供必要之諮詢服務。
- 九、經銷商承擔因履行本合約所衍生的一切花費，包括工資、佣金、獎金、社會保障或其他福利支出、救濟金、經濟補償金和其他費用。
- 十、倘若經銷商有於經銷地區以外地區銷售授權產品，應先取得供應商之書面同意。若無正當理由，供應商不得無理拒絕同意。若經銷商未經供應商事前書面同意逕自在授權地區以外地區銷售授權產品，因此造成供應商或/及其客戶之損害，經銷商應賠償因此所生損害。

## 第九條 智慧財產權

- 一、任何由供應商提供經銷商之資料與資訊及其權利均專屬於供應商。經銷商了解上述資料與資訊係專為經銷商履行本合約之目的而提供，經銷商不取得上述資料或資訊之任何權利。供應商特此於本合約有效之期限內，在授權地區，許可經銷商為本合約經銷授權產品之目的，使用 XPG 之商標、符號及其他智慧財產權。本項許可授權為無權利金、非獨家、非專屬、不可轉讓或再授權(但經銷商為履行合約之目的所聘請從事銷售或宣傳的第三方或關係企業不在此限)之性質。



- 二、經銷商應使供應商免於受到第三人主張如下情事：1.經銷商違反本條所列義務；2.任何源自於經銷商行銷授權產品之情事。若經銷商違反本項規定時，經銷商應出面解決、承擔訴訟並負擔訴訟費用、律師費用及賠償供應商所受損害及所失利益。
- 三、經銷商不得對供應商提出任何智慧財產權侵權訴訟（包括但不限於專利、著作權等）。亦不得對供應商提供行銷資料進行後製或編輯後，向主管機關申請智慧財產權。但若申請案之智慧財產權歸屬於供應商則不在此限。

#### 第十條 保密義務

- 一、雙方同意因履行本合約之內容而知悉或持有他方機密資訊者，應負保密責任，非經他方之書面同意，不得以任何形式向第三人揭露、提供或使第三人知悉他方之機密資訊。
- 二、前項所謂之機密資訊，係指雙方或其員工、代理人或經由任一方傳遞、交付而持有他方機密資訊之人等，因履行本合約為目的而知悉、接受或取得他方所有或持有之一切商業、技術、生產或其他業務資訊，包括但不限以紙本、傳真、電子郵件、口頭等方式並註明「機密」、「保密」及其他同義詞而揭露之具實質或潛在財產利益或經濟價值之資訊，包括但不限於圖樣、規格、原型、製程、工藝、程式、設計、概念、發現、提案、模具、原始碼、目的碼、著作元件、操作手冊、系統文件、輸出格式、輸入格式、檔案結構、程式說明表、品質資料、專門技術等。
- 三、任一方舉證證明有以下事情之一時，上述對機密資訊之保密責任免除：
- （一）揭露前已知之文件或資料。
  - （二）已公開為眾所周知之文件或資料。
  - （三）接受方合法從不負保密義務之第三人處得知者。
  - （四）經他方書面同意得揭露者。
  - （五）未使用他方所提供之機密資訊，由自行研究或發展而取得者。
  - （六）因法律、法規、香港聯合交易所有限公司、香港證券及期貨事務監察委員會或任何其他政府或監管機關的規定或之要求或法院之裁決，而必須揭露者。依法須揭露機密資訊之一方僅在法律或法院裁決之限度內得揭露機密資訊，且應在法律容許的情況下即時通知他方，並依法聲請或協助他方聲請相關保密措施。
- 四、本合約之任一方如發現任何人不當使用他方之機密資訊時，應立即通知他方，並與盡力協助他方取回該不當使用之機密資訊或防止機密資訊之不當使用。
- 五、本合約之任一方，除為履行本合約外，不得為其他目的而使用任何他方之機密資訊。任一方不得移除附屬於機密資訊或機密資訊內容已包含之著作權或專利權警告字樣，並應在任何機密資訊之複本皆製作相同之警告。任一方所製作之複本皆應視為機密資訊。
- 六、供應商須（及須促使其子公司）向 DDHL（及/或其子公司）的監理機關及/或核數師及/或財務顧問提供查閱供應商及/或其子公司與本合約項下擬進行的交易相關的記錄的

一切便利，以便 DDHL（及/或其子公司）在法律、任何監管機構或任何證券交易所的規則及規例要求時就本合約項下擬進行的交易作出申報。

#### 第十一條 完整合約

本合約及其附件共同構成雙方所達成的協議並取代以往所有交涉、承諾及其它關於授權產品供銷的協議。非經雙方有權代表人書面同意外，對於合約的任何解釋、變更及修改都無效。所有購貨訂單或購買確認均視為供作交易記錄之用，其任何期限和條件約定均不增加或變更本合約的規定。本合約若有任何未盡事宜，雙方可再以書面協議補充之。

#### 第十二條 不可轉讓

非經他方事前書面同意外，任一方不得將本合約所生的權利及義務，全部或部分轉讓與第三人、或委託第三人代為履行本合約所約定的事項。但經銷商為履行本合約之正當目的，經雙方事前書面同意後，可以委託第三方或其關聯企業推銷及代銷授權產品。

#### 第十三條 爭議處理

本合約之準據法為中華民國法律，任何由本合約所生或與本合約有關之爭議，得提交中華民國仲裁協會爭議調解中心，依該中心之調解規則於台北市以調解解決之。若該爭議經由調解，仍無法解決，雙方同意該爭議應提交中華民國仲裁協會，依中華民國仲裁法及該協會之仲裁規則於台北市以仲裁解決之。仲裁程序應以中文進行並以中文作成仲裁判斷書。裁判斷為終局的，對雙方當事人均有拘束力。

#### 第十四條 期限與終止

- 一、本合約從 DDHL 的獨立股東批准本合約項下的交易之日生效。本合約可由任何一方向另一方給予最少[三(3)]個月書面通知，予以提前終止。本合約的終止不影響任何一方根據本合約已經產生的任何權利或義務。
- 二、如有下列情事發生時，本合約將立即終止：
  - (一) 任何一方若有違約情形時，經他方書面通知而未於十五日內改善時，未違約之一方得以書面通知終止本合約。本合約之終止，不影響合約終止前已發生之債權債務關係，雙方仍應履行該債務本旨。
  - (二) 任何一方若有宣告無支付能力、結束營業、開始和解或破產程序、聲請重整或實際負債大於資產情形時，另一方於確認該等事由發生無誤後，得立即終止合約。

#### 第十五條 合約份數

本合約正本一式兩份，由雙方各執一份為憑。



ADATA™

威剛科技股份有限公司  
ADATA Technology Co., Ltd.

機密文件

供應商：威剛科技股份有限公司  
代表人：陳立白  
地址：台北市內湖區潭美街 533 號 25 樓  
統一編號：12861019  
日期：



*For and on behalf of*  
**Digital Domain Gaming Media Limited**  
數字王國遊戲媒體有限公司

經銷商：數字王國遊戲媒體有限公司  
代表人：謝安  
地址：香港干諾道中 168-200 號信德中心西座 20 樓 2005 室  
日期：

  
*Authorized Signature(s)*