

概 要

概 覽

根據MPA數據，按2025年收益計，我們是東南亞領先數字媒體娛樂集團之一。此領導地位彰顯我們的業務規模、內容與IP廣度(涵蓋劇集、格式、角色、音樂及藝人形象)以及通過不同平台服務印尼及區域受眾的能力。我們的品牌在印尼家喻戶曉。我們以高效的端到端營運模式為核心，覆蓋內容構思、分銷、IP創作以至全生命周期的變現，多元實力構成我們實現增長與差異化的基石。在此背景下，我們的業務架構圍繞以下兩大互補核心領域：

1. **製作實力。**我們是內容與IP製作巨擘，憑藉多個重磅IP及家喻戶曉的跨螢幕品牌持續取得成功。根據MPA數據，截至2025年12月31日，我們坐擁東南亞最大型私營內容庫，旗下數字內容庫突破300,000小時。根據MPA數據，按製作集數計，我們亦是東南亞規模最大的微短劇製作公司之一。
2. **分銷與管理。**我們發揮製作實力，藉由全渠道分銷及IP管理將內容的覆蓋面與價值最大化。內容分銷著眼於頻道執行及平台營運(即我們如何將內容傳遞予受眾)，而內容管理則專注於資產策展、權利管理及藝人關係(即我們擁有及控制什麼)。此外，我們提供全方位IP生命周期管理服務，涵蓋社交媒體互動、品牌合作及音樂發行，持續釋放並最大化IP價值。據MPA表示，此綜合模式建基於我們所擁有東南亞其中一個最大規模的藝人網絡，截至2025年12月31日由逾400名獨家藝人及逾200名內容創作者組成。

業務模式

我們的核心業務模式以端到端價值鏈為本，始於創意構思與製作，透過嚴謹管理內容與藝人IP，藉由多元分銷渠道觸達受眾；該等渠道涵蓋OTT平台、線性廣播、授權及社交媒體，共同構成一個完整的全方位數字娛樂生態系統，並建基於四大關鍵支柱：

1. **內容與IP製作。**我們透過結合專業製作室，將創意概念轉化為可擴展、多格式的內容。我們的製作實力橫跨專業工作室及專用基礎設施，共同實現穩定、海量且多格式的內容產出。我們透過MNC Pictures、Asia Media Productions、StarPro、MNC Animation、MNC Channels、Vision Pictures及Cameo Project進行製作，上述製作公司(由本集團旗下附屬公司及業務單位組成)各具獨特的類型與格式專業，共同支持劇集、電影、綜藝、動畫及行動裝置原生的微短劇製作。我們亦擁有並營運Movieland一佔地約21公頃的端到端製片園區，內設多個外景拍攝區、廣闊的戶外拍攝場地及全面的支援設施。
2. **內容與IP管理。**我們擁有及經營的數字內容庫突破300,000小時。內容與IP管理專注於資產策展、權利管理及藝人關係管理。截至2025年12月31日，

概 要

我們分別透過PT SMN及StarHits管理逾400名獨家藝人及逾200名內容創作者。截至2025年12月31日，我們擁有超過2,850首歌曲，並獨家管理超過750首歌曲。

3. **內容與IP分銷。**內容與IP分銷專注於頻道執行及平台營運，意指將內容及IP資產大規模傳遞予受眾。我們營運RCTI+（據MPA資料顯示，按2025年收益計，RCTI+為印尼領先的高端AVOD平台，專注於本地化數字娛樂）。此外，我們亦營運SVOD平台Vision+。截至2025年12月31日，我們兩大平台錄得約110百萬月活躍用戶。我們透過線性電視擴展覆蓋範圍，並將內容授權予戰略合作夥伴及平台，觸及超過60個國家及司法管轄區。我們進一步透過穩健商品銷售生態系統將專有角色IP變現，當中以旗艦動畫角色Kiko為首。我們的業務版圖滲透各大主流社交平台，截至2025年12月31日擁有超過625百萬訂戶和追隨者及累計1,470億次觀看。
4. **媒體智慧與廣告解決方案引擎。**我們整合數據、洞察及激活能力，從而在內容、營銷及變現層面實現更智能、更快速的決策。作為中央媒體智慧與廣告解決方案部門，Mediate提供端到端廣告活動服務，涵蓋媒體策略與策劃、媒體採購支援、廣告活動執行、績效優化及視頻製作，進一步強化我們的生態系統。

收益模式

於往績記錄期間，我們所得收益主要源自以下產品及服務類別：

- **內容、IP及其他：**我們透過授權及藝人與IP商業化而管理並變現專有內容與IP，包括(i)內置內容廣告及內容授權費；(ii)多元藝人與IP管理收入，例如音樂IP版稅、商品授權費及營銷活動／製作服務收入；(iii)透過MCN及媒體交易業務執行的數字內容營銷服務；及(iv)媒體庫存交易。
- **線上廣告：**我們透過專有AVOD平台RCTI+賺取廣告收益。
- **訂閱：**我們從專有SVOD平台Vision+產生訂閱收益，並確認付費用戶為存取優質內容庫及功能而支付的費用。

競爭優勢

我們相信以下競爭優勢構成我們成功的關鍵：

- **印尼獨一無二數字娛樂領袖。**據MPA表示，我們是印尼少數具備全棧式能力的數字娛樂集團之一，業務貫穿製作、藝人與IP管理及全渠道分銷。

概 要

- **高效規模化製作。**我們經營整合式內容業務，擁有七個製作單位，每月總產能至少達1,200集，節省約20%製作成本。
- **融入家中的分銷網絡。**我們憑藉可量化的整合式分銷網絡實現橫跨全國的家庭層級覆蓋，並透過直接授權及合作夥伴關係將業務延伸至超過60個國家。
- **以藝人與IP為核心的實證變現模式。**我們採用「一源多用」策略，通過多平台分銷優化內容製作。
- **與MNC集團的協同效應。**我們與MNC集團的戰略關係構成我們內容採購與分銷策略的基石。
- **資歷深厚的管理團隊。**我們的管理團隊由資深專業人士組成，各自擁有深厚的行業洞察力與豐富經驗，始終立足於印尼數字娛樂市場的頂尖前沿。

進一步詳情請參閱「業務一競爭優勢」。

策略

為達成目標，我們將重點推行多項核心策略，例如：

- 透過於製作與分銷兩端持續投資及創新，進一步鞏固在印尼市場的領導地位。
- 以審慎資本配置進軍國際，將業務版圖擴展至東南亞等新興市場。
- 深化協作關係，成為價值鏈上下首選合作夥伴。
- 加速AI驅動的營運流程創新，致力提升內容品質、提高製作效率、深化受眾參與並優化廣告變現。

進一步詳情請參閱「業務一策略」。

客戶及供應商

於2023年、2024年及2025年，我們來自五大客戶的收益合計分別為2,520,417百萬印尼盾、2,641,741百萬印尼盾及3,105,655百萬印尼盾，分別佔總收益的86.7%、81.6%及81.0%。於2023年、2024年及2025年，我們涉及五大供應商的成本合計分別為1,099,889百萬印尼盾、1,217,985百萬印尼盾及1,780,058百萬印尼盾，分別佔採購額的59.0%、64.3%及72.1%。

概 要

MNC集團為我們於往績記錄期間的最大客戶及供應商。於2023年、2024年及2025年，來自MNC集團的收益分別佔總收益的81.2%、74.4%及66.8%。於2023年、2024年及2025年，涉及MNC集團的採購額分別佔總採購額的51.6%、58.7%及67.0%。與MNC集團之間交易均按正常商業條款及現行市場費率進行。

我們與MNC集團維持互利互補關係。MNC集團為投資控股集團，主要從事媒體與娛樂、金融服務及能源業務。在其媒體與娛樂分部中，MNC集團以大規模FTA、收費電視及IPTV營運為根基，成功建立全方位娛樂生態系統，涵蓋從投資、內容製作以至廣播及數字平台分銷與營運的完整價值鏈。董事相信，我們在日常業務營運的任何重大方面均不依賴MNC集團，故[編纂]後將能夠獨立於MNC集團運作。進一步詳情請參閱本文件「業務—客戶及供應商集中情況以及與MNC集團的關係—獨立於MNC集團」一節。

市場機遇

根據MPA數據，印尼龐大、年輕且互聯網普及度不斷提升的人口結構，持續為數字娛樂消費與變現的結構性增長提供堅實基礎。根據MPA數據，印尼人口預計將由2025年的284百萬增長至2030年超過297百萬；與此同時，城市化進程加快，城市人口比例從2020年的56.6%上升至2024年的59.2%。該國的年齡結構亦有利於數字互動：截至2025年，0-14歲人口佔23.5%，15-29歲的數字原生世代佔23.5%，而30-54歲的主要消費年齡組別則佔35.8%。隨著數字連接快速深化，2025年約有340百萬移動通訊用戶及303百萬移動寬頻用戶，相當於106%的人口滲透率。在此背景下，印尼數字媒體娛樂市場可望由2020年的25億美元增長至2030年的53億美元，十年間複合年增長率達7.7%。

歷史財務資料摘要

綜合全面收益表摘要

下表載列我們於所示期間的選定財務數據：

	截至12月31日止年度				
	2023年	2024年		2025年	
	金額(百萬 印尼盾)	金額(百萬 印尼盾)	變動 百分比	金額(百萬 印尼盾)	變動 百分比
收益	2,905,591	3,238,780	11.5 %	3,832,796	18.3 %
內容、IP及其他	1,453,817	1,666,591	14.6 %	2,106,710	26.4 %
線上廣告	921,356	836,652	(9.2) %	856,913	2.4 %
訂閱	530,418	735,537	38.7 %	869,173	18.2 %
銷售及服務成本	2,142,126	2,245,627	4.8 %	2,751,503	22.5 %
毛利	763,465	993,153	30.1 %	1,081,293	8.9 %
毛利率	26.3 %	30.7 %	4.4 百分點	28.2 %	(2.5) 百分點
年內溢利	169,544	395,584	133.3 %	966,986	144.4 %
純利率	5.8 %	12.2 %	6.4 百分點	25.2 %	13.0 百分點

概 要

於往績記錄期間，受惠於綜合內容與分銷生態系統的規模效應，我們實現強勁收益增長及利潤率擴張。我們的收益由2023年的2,905,591百萬印尼盾增加11.5%至2024年的3,238,780百萬印尼盾，並持續增加18.3%至2025年的3,832,796百萬印尼盾，主要由於(i)訂閱業務收益持續增長，主要受惠於Vision+付費訂戶數目增加，此乃由於Vision+提供優質內容及擴充原創內容與微短劇系列組合所致；及(ii)內容、IP及其他業務分部的收益增長，主要歸功於媒體及藝人代理子分部(包括媒體代理服務業務)的收益增長，該增長受廣告商整體廣告開支持續增加所支持，以及隨著我們日益透過端到端數字內容營銷活動將MCN內容變現，MCN業務亦錄得增長。

我們的毛利率由2023年的26.3%提升至2024年的30.7%，其後於2025年回落至28.2%，反映我們在優化內容採購及製作成本、提升數字平台變現能力以及改善高利潤率服務組合方面所作的努力。同時，我們亦設法管理營運開支、銷售及營銷開支以及一般及行政開支。因此，我們的純利由2023年的169,544百萬印尼盾增加至2024年的395,584百萬印尼盾，並進一步增加至2025年的966,986百萬印尼盾，而純利率亦由2023年的5.8%改善至2024年的12.2%，再改善至2025年的25.2%。該等改善亦受惠於同期其他收入淨額增加及融資成本下降。

綜合財務狀況表摘要

下表載列截至所示日期綜合財務狀況表的選定資訊。

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	百萬印尼盾		
非流動資產總額	4,590,966	5,022,612	5,589,737
流動資產總額	1,919,967	2,312,745	2,794,001
資產總額	6,510,933	7,335,357	8,383,738
流動負債總額	984,969	1,037,971	1,111,127
非流動負債總額	369,519	375,689	469,115
負債總額	1,354,488	1,413,660	1,580,242
流動資產淨額	934,998	1,274,774	1,682,874
總資產減流動負債	5,525,964	6,297,386	7,272,611
權益總額	5,156,445	5,921,697	6,803,496

有關往績記錄期間流動資產及流動負債的詳細討論，請參閱「財務資料 — 綜合財務狀況表選定項目討論—流動資產及負債」。

概 要

綜合現金流量表摘要

下表載列我們於所示期間的現金流量摘要：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	百萬印尼盾		
來自經營活動的現金流量	750,956	402,473	432,950
用於投資活動的現金流量	(665,818)	(833,470)	(430,911)
(用於)／來自融資活動的現金流量	(59,688)	382,907	118,863
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	25,450	(48,090)	120,902
年初現金及現金等價物	590,886	616,336	568,246
年末現金及現金等價物	616,336	568,246	689,148

有關往績記錄期間現金流量的詳細分析，請參閱「財務資料 — 流動資金及資本資源 — 現金流量」。

關鍵財務比率

	截至12月31日止 年度／截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
收益增長率 ⁽¹⁾	不適用	11.5 %	18.3 %
毛利率 ⁽²⁾	26.3 %	30.7 %	28.2 %
純利率 ⁽³⁾	5.8 %	12.2 %	25.2 %
流動比率 ⁽⁴⁾	1.9	2.2	2.5
資本負債比率 ⁽⁵⁾	0.06	0.04	0.04

附註：

- (1) 收益增長率的計算方式為將本期間收益扣除上一期間收益所得數值除以上一期間收益再乘以100%。
- (2) 毛利率的計算方式為將收益扣除銷售及服務成本所得數值除以收益再乘以100%。
- (3) 純利率的計算方式為將純利(期內稅後溢利)除以收益再乘以100%。
- (4) 流動比率的計算方式為將期末流動資產除以流動負債再以倍數表示。
- (5) 資本負債比率的計算方式為將期末總債務(流動及非流動計息銀行及其他借款)除以總權益再以倍數表示。

概 要

風險因素

我們認為，旗下業務涉及若干風險，其中多項並非我們所能控制。該等風險載於本文件「風險因素」一節。我們面臨的部分主要風險包括：

- 我們依賴有限數目的頂尖線上視頻平台以及主流FTA及收費電視頻道分銷及播放我們的內容(包括劇集、真人秀及動畫)，失去其中任何一個平台或頻道均會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。
- 若我們未能準確預測用戶偏好並以具成本效益的方式提供優質內容(尤其受歡迎原創內容)，可能無法吸引及留住用戶以保持競爭力。
- 若我們無法按可接受條款透過與MNC Media及Global Mediacom的集團內部安排、自有內容製作生態系統及第三方授權方取得並持續獲取內容，我們的業務、經營業績及增長前景或會受到重大不利影響。
- 若我們未能留住現有或吸引新廣告客戶在旗下平台投放廣告，或未能維持並增加其廣告預算的份額，我們的財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。
- MNC集團為我們於2023年、2024年及2025年各年的最大客戶及最大供應商，分別佔同期總收益的81.2%、74.4%及66.8%及同期總採購額的51.6%、58.7%及67.0%。倘我們未能維持與MNC集團的業務關係，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。
- 劇集的製作與分銷存在不確定性。我們無法保證劇集的製作或分銷能夠控制在預算範圍內並按時完成。
- 若未能及時或完全收回貿易應收款項，可能對我們的業務、財務狀況、流動資金及前景造成重大不利影響。
- 我們過往曾重列綜合財務報表，可能影響投資者觀感。
- 我們依賴高級管理團隊、關鍵人員及參與內容開發、製作與宣傳的業內專業人士所作貢獻。若未能留住該等專業人士、彼等提供服務未如理想，甚或日後出現任何涉及彼等的負面消息，均可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。
- 我們的業務極其依賴製作能力及品牌認知，而品牌形象可能因負面輿論受到重大不利影響。
- 我們營運所在司法管轄區主權信貸評級的任何下調或不利的市場分類行動，均可能對股份的市價及流動性造成重大不利影響。

概 要

進一步詳情請參閱本文件「風險因素」。

豁免及免除

由於我們正根據香港上市規則第19C章申請[編纂]，我們將毋須遵守香港上市規則的若干條文，例如有關須予公佈交易、關連交易、股份計劃及財務報表內容的規則，以及若干其他持續責任。此外，就[編纂]而言，我們已申請豁免及／或免除嚴格遵守香港上市規則、公司（清盤及雜項條文）條例及證券及期貨條例的若干規定以及收購守則項下要求。更多資料請參閱「豁免及免除」。

[編纂]

[編纂]

我們的[編纂]主要包括與[編纂]相關的專業費用、[編纂]及其他費用。估計[編纂]總額（基於[編纂]中位數及假設[編纂]未獲行使，不包括我們可能須支付的任何酌情獎勵費）（包括[編纂]）約為[編纂]港元（包括(i)[編纂]約[編纂]港元及(ii)非[編纂]相關開支約[編纂]港元，其中包含法律顧問及申報會計師費用及開支約[編纂]港元以及其他費用及開支約[編纂]港元），相當於[編纂][編纂]總額約[編纂]，其中(i)約[編纂]港元可直接歸因於向公眾發行[編纂]，並將於[編纂]時從權益中扣除；及(ii)約[編纂]港元將進一步於綜合全面收益表中支銷。

概 要

截至2025年12月31日止年度，於估計[編纂]總額中，合共[編纂]印尼盾已計入綜合全面收益表。餘額約[編纂]印尼盾(主要包括[編纂])預期將於[編纂]完成後入賬列為自權益扣減。

董事預計該等開支不會對我們2026年的經營業績造成重大影響。

股息

我們並無設定固定的股息分派政策。股息(如有)的宣派及支付由董事會酌情決定，取決於我們的財務表現、現金流量狀況、資本需求，並須根據適用法律法規在股東大會上經股東批准。於往績記錄期間，我們並未宣派或支付任何重大股息，原因為盈利主要保留以支持持續業務營運及為增長計劃提供資金。截至2023年、2024年及2025年12月31日，本公司已分配的累計溢利(視為可供分派儲備)分別為5,000百萬印尼盾、6,000百萬印尼盾及7,000百萬印尼盾，可供分派予股東。

控股股東

本公司的最終控股股東為PT MNC Asia Holding Tbk，該公司為於1989年成立的印尼綜合企業，其股份自1997年11月24日起於印尼證券交易所上市(股份代號：BHIT.JK)。

於最後可行日期，本公司已發行股本約71.67%由PT Media Nusantara Citra Tbk持有，而MNC Media由PT Global Mediacom Tbk持有約52.67%權益，PT Global Mediacom Tbk由PT MNC Asia Holding Tbk持有約45.99%權益。

緊隨[編纂]完成後，PT MNC Asia Holding Tbk將透過上述附屬公司擁有本公司已發行股本約[編纂]%，而PT MNC Asia Holding Tbk、PT Global Mediacom Tbk及PT Media Nusantara Citra Tbk於[編纂]後仍為控股股東。

於印尼證券交易所上市及申請[編纂]於香港聯交所上市

股份自2018年6月8日起在印尼證券交易所上市，股份代號為「MSIN」。股份買賣以印尼盾進行。我們已就[編纂](每份[編纂]代表在印尼證券交易所上市的[編纂]股股份)根據香港上市規則[編纂]在主板上市提出申請。[編纂]在香港聯交所的買賣將以港元進行。[編纂]將以[編纂][編纂]份在香港聯交所交易。更多資料請參閱「有關本文件及[編纂]的資料」。

概 要

未來計劃及[編纂]

經扣除我們就[編纂]已付及應付的[編纂]、費用及其他估計開支(計及任何額外酌情獎勵費，並假設[編纂]未獲行使及[編纂]為每份[編纂][編纂]港元(即指示性[編纂]中位數)後，我們估計[編纂][編纂]淨額合計將約為[編纂]港元。

我們擬將[編纂][編纂]淨額撥作以下用途：

- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於內容儲備及製作基礎設施，包括：
 - (i) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於內容採購，包括體育內容版權及第三方內容；
 - (ii) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於原創內容製作；及
 - (iii) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於擴建製作基礎設施。
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於媒體庫存交易業務發展；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於與電訊商合作擴展OTT平台；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於研發及AI驅動內容自動化；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於在東南亞地區尋求合併、收購及戰略合作夥伴關係；
- 約[編纂]%或[編纂]港元將用於人才發展及專業團隊建設，包括：
 - (i) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於擴充我們的創作者及藝人陣容；及
 - (ii) 約[編纂]%或[編纂]港元將用於專業人員招募及培育。
- 約[編纂]%或[編纂]港元將撥作營運資金及其他一般企業用途。

進一步詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。

概 要

法律程序及合規

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們並未且過去亦非任何重大法律、仲裁或行政程序的當事方，且我們未獲悉任何針對我們或我們董事的待決或可能提起的法律、仲裁或行政程序或任何不遵守適用法律法規的情況（不論單獨或合計）可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。據印尼法律顧問表示，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們在各重大方面均已遵守適用法律及法規。

近期發展及並無重大不利變動

於2026年3月，我們在數字娛樂生態系統內軟啟動V+ Short，此乃印尼首個專注於微短劇的短視頻平台，提供涵蓋多種類型、垂直格式且以移動優先的短篇劇集。於面世之時，該平台擁有超過200部微短劇作品，包括印尼原創製作以及精選購入作品，並採用混合變現模式，包括按集解鎖及靈活的觀看通行證。V+ Short專門為支持多語言字幕及持續內容更新而設計，預期將為我們創造傳統廣告及訂閱模式以外的多元化收益來源，同時推動用戶持續參與。展望未來，我們擬在全球優先策略下將V+ Short定位為關鍵增長平台，利用可擴展的製作能力、快速的內容部署以及國際上對移動短篇娛樂日益增長的需求，支持長期收益擴張。

董事確認，截至本文件日期，自2025年12月31日（即我們最近期經審核財務報表的結算日）以來，我們的財務、營運或交易狀況、債務、或然負債或前景並無發生重大不利變動，且自2025年12月31日以來，亦無發生任何會重大影響本文件附錄一所載會計師報告中顯示資料的事件。