



業 務

概覽

本集團主要從事(i)透過發行商(一名獨立第三方)提供的發行服務於香港銷售及發行該等中文生活時尚雜誌；及(ii)銷售於該等雜誌的廣告位置。現時，該等雜誌包括2份雙周刊(即《名車站》及《名車站睇樓站生活站贈閱版》)、2份二合一月刊(一份以《搵車快報》為其中一個封面及《購物王》為另一封面的雜誌；及另一份以《搵車專線贈閱版》為其中一個封面及《購物專線贈閱版》為另一封面的雜誌)、1份雙月刊(即《寵物買家》)及1份季刊(即《流行季節》)。

該等雜誌

該等雜誌集合生活時尚的不同興趣範疇，包括汽車、寵物、美容及時裝，而部分則涵蓋物業、飲食、電子產品等資訊，迎合廣泛讀者的口味。下表載列各該等雜誌的描述：

雜誌名稱	於香港創刊	於最後實際可行日期的售價	內容描述及出版頻率
 《名車站》	2009年4月	每本[10]港元	《名車站》集中介紹新車型號、二手車市場及物業，亦同時提供飲食、時裝及美容等生活時尚資訊。 雙周刊
 《名車站睇樓站生活站贈閱版》	2009年4月	[免費]	《名車站睇樓站生活站贈閱版》為《名車站》的贈閱版，於2013年12月31日在香港逾1,000個派發點(如油站、停車場、物業代理行、髮型屋、足浴店、咖啡店及私人會所等)可供索取，以提高雜誌的曝光率，吸引更多讀者閱讀。《名車站睇樓站生活站贈閱版》僅摘錄《名車站》的部分內容，讀者如欲閱讀雜誌的完整版本，則需購買《名車站》。 雙周刊

業 務

雜誌名稱	於香港創刊	於最後實際 可行日期的售價	內容描述及出版頻率
	《搵車快報／購物王》 2010年3月	每本[8]港元	《搵車快報》主要集中介紹新車型號及香港二手車市場。《搵車快報》與《名車站》的分別在於《搵車快報》內容亦涵蓋車輛組裝及零件資訊。《購物王》為提供最新消費品資訊的消費指南。 二合一月刊
	《搵車快報／購物王贈閱版2010年》 2010年4月(於2010年10月終止)	—	為《搵車快報／購物王》的贈閱版，《搵車快報／購物王贈閱版2010年》的內容與《搵車快報／購物王》相同。
	《寵物買家》 2010年12月	每本[15]港元	《寵物買家》集中介紹寵物護理要訣及知識等寵物相關資訊。 雙月刊
	《流行季節》 2011年10月	每本[12]港元	《流行季節》集中介紹化妝及時裝相關內容以及最新美容專題。 季刊
	《搵車專線／購物專線贈閱版》 2013年6月	[免費]	《搵車專線／購物專線贈閱版》為《搵車快報／購物王》的贈閱版，於若干停車場可供索取，而自2014年1月起，於香港的足浴店及髮型屋亦可供索取。《搵車專線／購物專線贈閱版》僅摘錄《搵車快報／購物王》的部分內容，因此讀者如欲閱讀雜誌的完整版本，則需購買《搵車快報／購物王》。 二合一月刊

業 務

於最後實際可行日期，本集團聘用[四]間印刷商（均為獨立第三方），該等雜誌在香港及中國的印刷廠印刷。於最後實際可行日期，本集團聘用[一]間發行商（亦為獨立第三方）發行該等雜誌的收費版，以供於便利店、報攤、書店等地方銷售。

發行業務夥伴

海洋雜誌亦與若干業務夥伴合作發行其免費雜誌，包括：

<u>業務夥伴名稱</u>	<u>涵蓋往續期間的 合作期限</u>	<u>海洋雜誌提供</u>	<u>業務夥伴提供</u>
香港一間經營停車場的 公司	為期一年至 2010年9月2日、 為期一年至 2011年9月2日、 為期一年至 2012年9月2日	於2009年9月3日至 2012年9月2日合約期 內每期《名車站》的一 頁包括相關製作的免 費廣告位置	合約期內提供該公司 經營的最少30個停車 場派發《名車站睇樓站 生活站贈閱版》
	為期兩年至 2014年9月2日	於2012年9月3日至 2014年9月2日的合約 期內每期《名車站》及 《搵車快報》的一頁包 括相關製作的免費廣 告位置	
	由2014年9月3日至 2016年9月2日為期兩 年	於2014年9月3日至 2016年9月2日的合約 期內每期《名車站》及 《搵車快報》的一頁包 括相關製作的免費廣 告位置	

業 務

<u>業務夥伴名稱</u>	<u>涵蓋往績期間的 合作期限</u>	<u>海洋雜誌提供</u>	<u>業務夥伴提供</u>
香港一間經營油站的 公司	2009年12月1日至 2010年12月31日期間	於2009年12月1日至 2010年12月31日的合 約期內海洋雜誌旗下 一份雜誌每期一頁免 費廣告位置	於合約期內提供該業 務夥伴經營的油站派 發海洋雜誌的汽車雜 誌贈閱版
	2012年10月1日至 2013年12月31日期間	於2012年10月1日至 2013年12月31日的合 約期內每期《名車站》 的一頁免費廣告位置	
	2014年1月1日至 2014年12月31日期間	於2014年1月1日至 2014年12月31日的合 約期內每期《名車站》 的一頁免費廣告位置	

業 務

業務夥伴名稱	涵蓋往績期間的 合作期限	海洋雜誌提供	業務夥伴提供
香港一間經營油站的 公司	自2009年12月1日 起為期一年	自2009年12月1日起一 年期間海洋雜誌旗下 一份雜誌的一個免費 廣告位置	於合約期內在該業務 夥伴經營的油站派發 海洋雜誌的汽車雜誌 贈閱版
	2010年12月1日至 2012年12月31日期間	於2010年12月1日至 2012年12月31日的合 約期內每期《名車站》 的一個免費廣告位置	
	2013年1月1日至 2013年12月31日期間	於2013年1月1日至 2013年12月31日的合 約期內每期《名車站》 的一個免費廣告位置	
	2014年1月1日至 2014年12月31日期間	於2014年1月1日至 2014年12月31日的合 約期內每期《名車站》 的一個免費廣告位置	
香港一間物業代理行 (附註)	日期為2009年3月23日 的協議，可按任何一 方要求終止(於最後實 際可行日期，[並無收 到有關要求])	自第#1期起至終止合 約止的合約期內每期 《名車站》的一個免費 廣告位置及每期《名車 站睇樓站生活站贈閱 版》的一個廣告位置	在該物業代理行店舖 派發《名車站睇樓站生 活站贈閱版》

業 務

業務夥伴名稱	涵蓋往績期間的 合作期限	海洋雜誌提供	業務夥伴提供
香港一間美髮產品公司 (附註)	日期為2009年5月21日的協議，可按任何一方要求終止(於最後實際可行日期，[並無收到有關要求])	自第#4期起至終止合約止的合約期內每期《名車站》的一個免費廣告位置及每期《名車站睇樓站生活站贈閱版》的一個免費廣告位置	該美髮產品公司提供最少40個地點以供派發《名車站睇樓站生活站贈閱版》
香港一間物業代理行 (附註)	日期為2010年5月1日的協議，可按任何一方要求終止(於最後實際可行日期，[並無收到有關要求])	自第#29期起至終止合約止的合約期內每期《名車站》的一個免費廣告位置及每期《名車站睇樓站生活站贈閱版》的一個免費廣告位置	在該物業代理行店舖派發《名車站睇樓站生活站贈閱版》
香港一間經營停車場的公司	自2013年6月1日起為期一年(自2014年6月1日起續期一年)	就每期《搵車專線／購物專線贈閱版》按停車場每個地點的派發數量支付一筆費用	在若干停車場派發《搵車專線／購物專線贈閱版》
香港一間經營停車場的公司	2013年12月1日至2015年5月31日期間	於2013年12月1日至2015年5月31日的合約期內每期《搵車專線／購物專線贈閱版》的一頁免費廣告位置及每期《寵物買家》的一頁免費廣告位置	在若干停車場派發《搵車專線／購物專線贈閱版》(第#7期至第#24期)

業 務

業務夥伴名稱	涵蓋往績期間的 合作期限	海洋雜誌提供	業務夥伴提供
香港一間經營連鎖咖啡 店的公司	2013年10月7日至 2014年1月6日期間	於2013年10月7日至 2014年1月6日的合約 期內總費用35,640港 元(或每月11,880港 元)	於香港90間選定的咖 啡店中，在每間咖啡 店的雜誌架上展示一 份最新一期的《流行季 節》
	2014年1月7日至 2014年2月6日期間	於2014年1月7日至 2014年2月6日的合約 期內，海洋雜誌並無 提出要約	免費 — 於香港90間 選定的咖啡店中，在 每間咖啡店的雜誌架 上展示一份最新一期 的《流行季節》
	2014年2月12日至 2014年8月11日期間	於2014年2月12日至 2014年8月11日合約期 內總費用78,300港元 (或每月13,050港元)	於香港90間選定的咖 啡店中，在每間咖啡 店的雜誌架上展示一 份最新一期的《流行季 節》
	2014年8月12日至 2015年2月11日期間	於2014年8月12日至 2015年2月11日的合約 期內總費用78,300港 元(或每月13,050港 元)	於香港90間選定的咖 啡店中，在每間咖啡 店的雜誌架上展示一 份最新一期的《流行季 節》

附註：與兩間物業代理行及美髮用品公司訂立的合作協議中概無訂明到期日。合作協議將於任何一方要求時終止。

業 務

本集團已為其廣告業務建立廣泛的客戶基礎，於往績期間已有逾100名客戶。該等雜誌的廣告客戶來自不同行業，包括汽車經銷商、化妝品品牌、物業代理行、珠寶、專業公司、寵物店等。於往績期間，本集團的主要收益來源來自銷售該等雜誌的廣告位置，其次來自於香港的便利店及報攤銷售該等雜誌的收費版本（及於往績期間及直至2012年10月為止在澳門銷售）。下表載列本集團截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月按收入來源及雜誌劃分的營業額明細：

	截至12月31日止年度									截至2014年8月31日止八個月		
	2011年			2012年			2013年					
	廣告收入	雜誌銷售	合計	廣告收入	雜誌銷售	合計	廣告收入	雜誌銷售	合計	廣告收入	雜誌銷售	合計
	(約港元)	(約港元)	(約港元)	(約港元)	(約港元)	(約港元)	(約港元)	(約港元)	(約港元)	(約港元)	(約港元)	(約港元)
《名車站》	5,505,704	599,972	6,105,676	4,980,403	374,490	5,354,893	7,456,321	296,240	7,752,561	4,332,500	190,300	4,522,800
《名車站睇樓站生活站贈閱版》	4,347,491	-	4,347,491	6,851,125	-	6,851,125	10,230,543	-	10,230,543	6,603,724	-	6,603,724
《搵車快報／購物王》	5,687,200	131,045	5,818,245	3,922,987	168,360	4,091,347	5,440,257	128,768	5,569,025	2,879,282	67,544	2,946,826
《搵車專線／購物專線贈閱版》	-	-	-	-	-	-	2,747,505	-	2,747,505	1,198,546	-	1,198,546
《寵物買家》	2,260,300	106,965	2,367,265	755,020	47,430	802,450	812,713	40,230	852,943	292,263	13,635	305,898
《流行季節》	735,000	9,036	744,036	254,118	13,980	268,098	901,852	21,684	923,536	325,609	5,112	330,721
合計	18,535,695	847,018	19,382,713	16,763,653	604,260	17,367,913	27,589,191	486,922	28,076,113	15,631,924	276,591	15,908,515

競爭優勢

向客戶交叉銷售雜誌內的廣告位置

本集團出版各種類型的雜誌，供其客戶刊登廣告。本集團出版的該等雜誌組合，內容以不同生活時尚範疇（即汽車、寵物、美容及時裝）為重心，並結合物業、飲食、電子產品等其他生活時尚資訊。董事相信，該等雜誌整體能吸引有興趣汲取不同生活時尚範疇資訊的中文讀者。一般而言，於本集團雜誌刊登的廣告可吸引對生活時尚相關產品或服務有興趣的潛在消費者的注意。因此，本集團某雜誌的廣告客戶可能有意於本集團的其他雜誌或多份雜誌推廣其產品或服務；本集團可把握機會交叉銷售其他雜誌內的廣告位置。截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月，在分別合共97名、102名、110名及107名廣告客戶當中，分別有16名、11名、21名及17名廣告客戶在本集團旗下多於一份雜誌刊登廣告。視乎本集團與廣告客戶磋商的結果（如有）而定，部分廣告客戶支付《名車站》的廣告費，而本集團於同一期《名車站睇樓站生活站贈閱版》授出相同數目的廣告位置，在此情況下，僅就於《名車站》及《名車站睇樓站生活站贈閱版》刊登廣告收取一筆廣告費。在此情況下，《名車站》及《名車站睇樓站生活站贈閱版》刊登廣告收取一筆廣告費。

業 務

站睇樓站生活站贈閱版》被視為一份雜誌。倘就兩個版本僅向客戶收取一筆廣告費，本公司會以50：50的比例在該等雜誌的收費版與贈閱版之間分配廣告收入。該50：50的分配比例乃根據同一廣告會刊登於同一份雜誌的收費版及贈閱版而制訂。由於本集團擬於日後擴大其雜誌組合，因此，董事相信交叉銷售的裨益及效果將更為顯著。

幅員廣闊的銷售及發行網絡

該等雜誌透過覆蓋香港及澳門多個地區的發行商網絡以及與業務夥伴合作銷售／派發。根據發行商提供截至2014年8月31日止的發行列表，發行商將《名車站》、《搵車快報／購物王》、《寵物買家》及《流行季節》分別發行予香港超過1,300間、850間、250間及350間便利店以及香港超過550個、650個、300個及600個報攤以供銷售；並於香港超過1,000個地點（包括油站、足浴店、髮型屋、咖啡店等）及若干停車場派發《名車站睇樓站生活站贈閱版》及《搵車專線／購物專線贈閱版》。發行商亦(i)向若干美容院派發當期的《流行季節》僅供顧客於該等美容院內閱讀；以及(ii)派發自第#18期起的《寵物買家》予香港的獸醫診所僅供顧客於該等獸醫診所免費閱讀。根據與發行商訂立的相關發行（免費）協議，發行商亦派發《名車站睇樓站生活站贈閱版》、《搵車專線／購物專線贈閱版》及《寵物買家》予足浴店及髮型屋。該等雜誌的曝光率廣泛，可有效吸引現有及潛在廣告客戶，為本集團帶來更多廣告業務。

有效的成本控制及吸引利潤率較佳的廣告客戶的能力

若干廣告亦構成相關該等雜誌的內容。本集團的雜誌（即《名車站》、《名車站睇樓站生活站贈閱版》、《搵車快報／購物王》及《搵車專線／購物專線贈閱版》）內大部分廣告內容與新車及二手車買賣有關，對有興趣獲取有關市場汽車價格及型號的最新資訊的讀者而言亦屬於雜誌內容。在此情況下，本集團可於內容資料搜集、設計及編輯工作方面節省人力，並因此於往績期間以較小的經營規模及低員工數目達致相對較高的利潤率。此外，本集團管理層能透過改用可提供優惠印刷價格的印刷商，於印刷成本方面執行有效的成本控制措施。詳情請參閱本文件「財務資料」一節「主要收入表組成部分」一段下「銷售成本」分段。

具活力而經驗豐富的管理團隊

本集團的管理團隊由一群年輕而具活力的行政人員組成。本集團取得驕人成績，尤其得力於(i)董事參與業務發展及客戶關係的能力，以及(ii)銷售及市場推廣人員能夠

業 務

透過不時物色及推動商機，發展及維持廣告客戶基礎。董事參與物色新客戶以開拓利潤率更佳的廣告業務，並尋找新印刷商以減少依賴現有印刷商及提高本集團的議價能力。本集團管理層在業內擁有多年經驗及專業知識。有關管理團隊各成員的履歷，請參閱本文件「董事、高級管理層及員工」一節。董事相信，年輕的管理團隊擁有開明思維，令本集團可有效發展及執行策略，及時回應瞬息萬變的市場。

業務策略

董事已制定以下業務策略：

提升本集團雜誌的知名度

為吸引業務夥伴、廣告客戶及人才，本集團擬在電視廣播等媒體頻道刊登廣告，提升本集團雜誌的知名度。

開辦新雜誌以擴大讀者覆蓋範圍

本集團計劃於香港推出更多雜誌以擴大其讀者覆蓋範圍。新推出的雜誌可能包括免費雜誌及／或收費雜誌，亦可能延伸至生活時尚的不同興趣範圍，例如旅遊及消閒。董事及本集團的銷售及市場推廣團隊將繼續透過推出本集團的新雜誌，積極尋求與新廣告客戶之間的業務機會，亦將繼續奉行向廣告客戶交叉銷售的策略，以增加包括本集團新雜誌在內的其他雜誌的廣告位置銷售。本集團或增聘員工處理新雜誌的銷售及市場推廣以及編輯工作。董事相信，透過擴大讀者基礎，本集團將可吸納更多生意，藉著交叉銷售其雜誌的廣告位置產生更多收益。

增加免費雜誌的派發地點

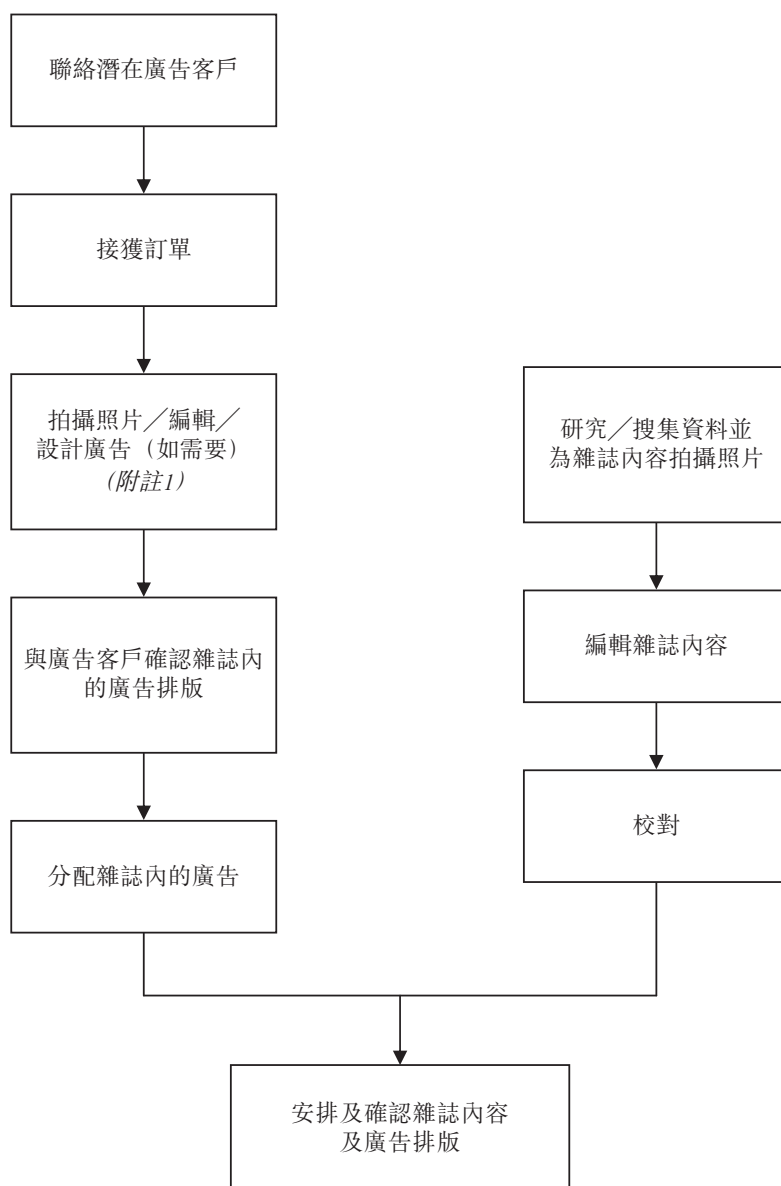
董事相信，本集團增加贈閱版及收費版雜誌的派發地點，將可擴大其讀者覆蓋範圍及宣傳其雜誌。本集團擬繼續就派發其免費雜誌的地點與現有業務夥伴合作，並引入新的派發地點，以加深大眾對本集團雜誌的認識及興趣。

業 務

業務經營模式

下列簡化圖闡述本集團現行的工作流程：

設計及編輯

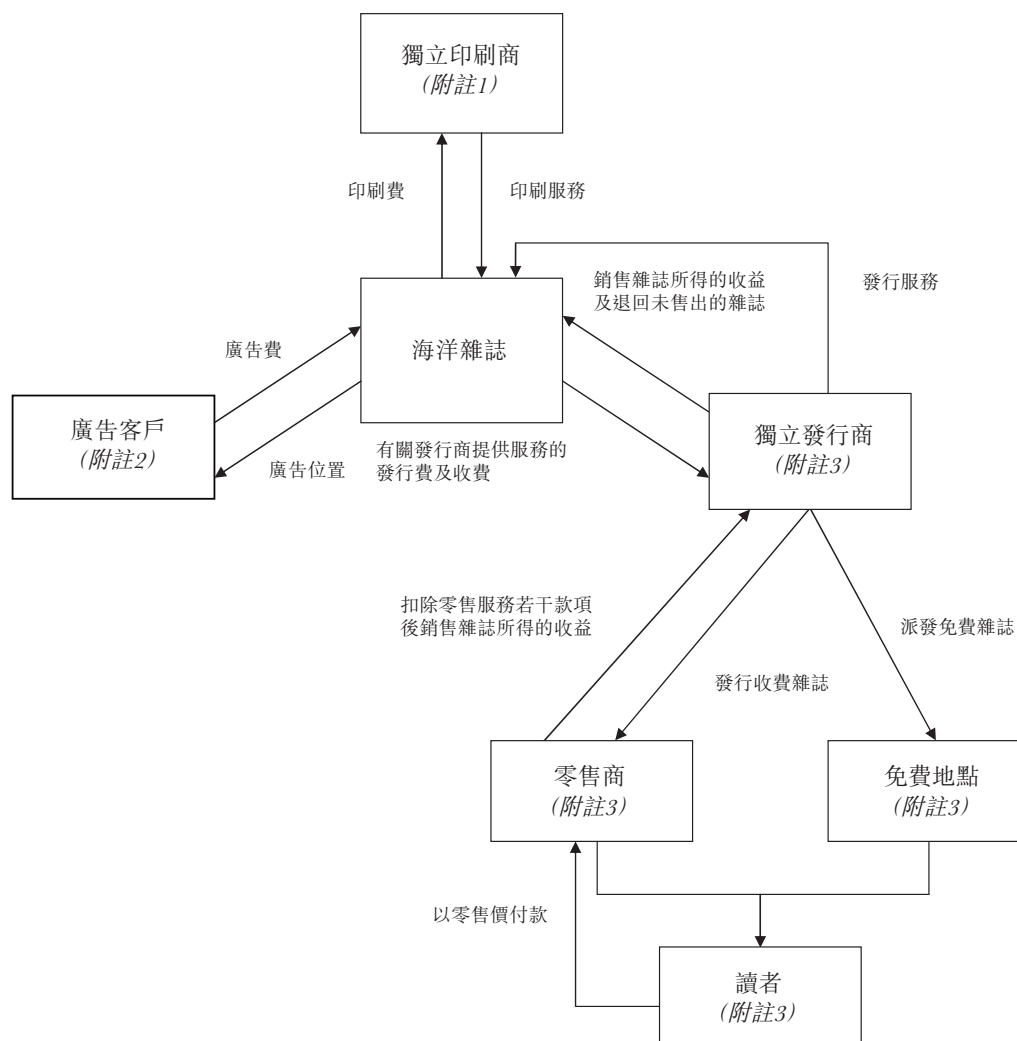


附註：

1. 廣告客戶或會向本集團提供廣告的照片及內容，否則編輯團隊會拍攝照片，並根據所拍攝的照片編輯相關廣告。
2. 有關本集團該等雜誌所刊登的廣告的設計及編輯詳情，請參閱本文件本節「設計、編輯及製作」一段。

業 務

雜誌印刷、銷售及發行



附註：

1. 有關獨立印刷商為本集團提供印刷服務的詳情，請參閱本文件本節「供應商」一段。
2. 有關於該等雜誌刊登廣告的廣告客戶的詳情，請參閱本文件本節「銷售及市場推廣」一段。
3. 有關發行該等雜誌的詳情，請參閱本文件本節「供應商」一段。

業 務

設計、編輯及製作

於最後實際可行日期，本集團的設計團隊及編輯團隊分別由[三]名及[兩]名全職員工組成。

於確認廣告位置的銷售訂單後，客戶可向本集團提供有關廣告照片及內容的數碼檔案，否則編輯團隊會拍攝照片，並根據所拍攝的照片編輯相關廣告。視乎與客戶協定的條款而定，設計團隊成員有時需要為廣告提供美術設計及撰稿服務。於往績期間，美術設計或撰稿服務(如需要)並無獨立收費。

設計團隊亦會準備廣告排版供客戶確認；然後，設計團隊會根據廣告客戶所要求的頁次按廣告類型分配該等雜誌內的廣告。本集團的一般做法為將與該等雜誌主題相關的廣告刊登在其他相關範疇廣告的前面。另一方面，編輯團隊會進行研究及搜集資料，以編製及編輯雜誌內容(如撰寫文章)以及進行校對。設計團隊及編輯團隊分別將廣告分配至雜誌不同頁次及校對雜誌內容後，將構成該等雜誌的排版，並由兩個團隊共同確定。在每期該等雜誌出版前，雜誌定稿會由一名兼職合約顧問(「顧問」，於印刷媒體行業擁有逾12年經驗)審閱，並經由本集團一名執行董事及一名聯席內部合規協調主任批准出版。設計團隊會與客戶確認廣告內容的資料。

銷售及市場推廣

於最後實際可行日期，本集團的銷售及市場推廣團隊由[三]名員工(不包括執行董事)組成，主要負責本集團及該等雜誌的市場推廣及宣傳工作、銷售該等雜誌的廣告位置、招攬新廣告客戶、處理廣告客戶的查詢及要求，以及維繫本集團與過往及現有廣告客戶的業務關係。

市場推廣

為提升知名度，本集團自《名車站》於2009年4月創刊起一直派發其贈閱版。為展示該等雜誌的收費版本的品質，本集團可能不時免費派發該等雜誌的收費版，以吸引潛在及現有客戶於該等雜誌刊登廣告。於2012年11月5日，海洋雜誌與發行商就派發未售出的《名車站》予足浴店及髮型屋訂立協議。於2013年6月3日，海洋雜誌委聘發行商派發《名車站睇樓站生活站贈閱版》予足浴店及髮型屋。董事確認，本集團自2013年

業 務

6月起終止派發未售出的《名車站》收費版。詳情請參閱「業務」一節「供應商」一段下「(B)派發該等雜誌以供免費閱讀及相關發行(免費)協議的主要條款」的「派發《名車站》退回刊物」及「派發《名車站睇樓站生活站贈閱版》」分段。

於2010年，本集團於香港一份第三方雜誌刊登全頁廣告，並印製傳單宣傳本集團的雜誌。於2011年，由於部分該等雜誌已出版約一年，董事認為本集團的雜誌已有一定知名度，故董事於2011年、2012年及2013年並無於香港的第三方雜誌刊登任何廣告或印製任何傳單。海洋雜誌就於2011年12月舉行的第九屆香港冬季購物節及汽車潮流博覽2011一個攤位展出《名車站》、《搵車快報／購物王》及《寵物買家》與博覽的主辦單位訂立協議，本集團亦同意根據相關協議的條款提供本集團雜誌的若干廣告位置作為回報。

於2012年，海洋雜誌就於2012年12月舉行的第十屆香港冬季購物節2012兩個攤位展出該等雜誌(不包括《名車站睇樓站生活站贈閱版》)與展覽的主辦單位訂立協議，本集團亦同意根據相關協議的條款提供本集團雜誌的社論、評論文章及若干廣告位置作為回報。同年，本集團亦聘請其中一間印刷商印製該展覽所用的橫額。

於2013年，海洋雜誌就於2013年12月舉行的第十一屆香港冬季購物節2013兩個攤位展出該等雜誌(不包括《名車站睇樓站生活站贈閱版》及《搵車專線／購物專線贈閱版》)與博覽的主辦單位訂立協議，本集團亦同意根據相關協議的條款提供本集團雜誌的評論文章及若干廣告位置作為回報。

於2014年，海洋雜誌就[將於]2014年12月舉行的香港車展(新版)及國際車品博覽2014及第十二屆香港冬季購物節(註)兩個攤位展出該等雜誌(不包括《名車站睇樓站生活站贈閱版》及《搵車專線／購物專線贈閱版》)與博覽的主辦單位訂立協議，本集團亦同意根據相關協議的條款提供本集團雜誌的若干廣告位置作為回報。

註：此為雙主題展覽。

銷售廣告位置

本集團的主要收益來源為銷售該等雜誌內的廣告位置，於截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月佔本集團總營業額分別約95.6%、96.5%、98.3%及98.3%。本集團過往於11月及12月(即聖誕節及農曆新年前)的廣告收入一般較高，過去於2011年、2012年及2013年11月及12月產生的廣告收入合計佔廣告收入總

業 務

額分別約32.0%、17.8%及36.6%。於截至2012年12月31日止年度本集團的營業額並無反映此模式，主要是由於客戶A（於各往績期間為五大客戶之一）減少廣告訂單所致。據董事所深知，有關客戶於截至2012年12月31日止年度減少於本集團雜誌刊登廣告的預算，主要是由於該客戶認為於2012年，其韓國品牌美容產品已於市場享有一定知名度，因此於截至2012年12月31日止年度減少廣告預算。另一方面，相關客戶於截至2013年12月31日止年度增加於本集團雜誌刊登廣告的預算，主要為宣傳其新產品。然而，董事認為，客戶一般較樂意於聖誕節及農曆新年前刊登廣告，以推廣其產品／服務。有關季節性影響的風險因素，請參閱本文件「風險因素」一節。

本集團的銷售及市場推廣員工直接向客戶發售廣告位置。廣告客戶於該等雜誌刊登的廣告涵蓋品種繁多的貨品及服務，其中包括汽車、美容、寵物、物業、手錶及配飾以及其他消費品等。

下表載列往績期間按刊登類似行業類別廣告的客戶數目劃分的本集團廣告收入明細：

廣告的行業類別	截至12月31日止年度											
	2011年			2012年			2013年			截至2014年8月31日止八個月		
	港元	%	客戶數目	港元	%	客戶數目	港元	%	客戶數目	港元	%	客戶數目
專業公司(附註)	81,800	0.4	2	46,100	0.3	2	5,019,350	18.2	7	3,805,813	24.4	5
美容	8,410,000	45.4	1	3,500,000	20.9	1	6,443,220	23.4	1	3,332,490	21.3	2
汽車美容	129,300	0.7	12	86,120	0.5	12	15,740	0.0	5	4,000	0.0	1
教育	8,325,000	44.9	2	7,350,000	43.8	2	6,475,000	23.5	2	3,641,728	23.3	1
珠寶	235,300	1.3	8	252,600	1.5	7	384,272	1.4	7	261,428	1.7	6
汽車經銷商	881,515	4.8	49	958,823	5.7	60	914,690	3.3	65	753,770	4.8	71
物業代理行	313,000	1.7	2	4,461,750	26.6	3	5,542,529	20.0	2	3,095,672	19.8	1
寵物店	7,900	0.0	5	34,360	0.2	10	48,960	0.2	11	13,240	0.1	7
豪華轎車服務提供商	-	-	-	-	-	-	2,680,000	9.7	1	500,000	3.2	1
其他	151,880	0.8	16	73,900	0.5	5	65,430	0.3	9	223,783	1.4	12
合計	18,535,695	100.0	97	16,763,653	100.0	102	27,589,191	100.0	110	15,631,924	100.0	107

附註：專業公司包括會計師事務所、律師事務所、證券經紀行、黃金經紀行及／或財務公司。

截至2011年12月31日止年度本集團的廣告客戶總數為97名，其中(i)58名為截至2010年12月31日止年度結轉的原有廣告客戶；及(ii)39名為截至2011年12月31日止年度招攬的新廣告客戶。由於截至2011年12月31日止年度流失38名廣告客戶，因此僅有59名廣告客戶結轉至截至2012年12月31日止年度。

截至2012年12月31日止年度本集團的廣告客戶總數為102名，其中(i)59名為截至2011年12月31日止年度結轉的原有廣告客戶；及(ii)43名為截至2012年12月31日止年度招攬的新廣告客戶。由於截至2012年12月31日止年度流失36名廣告客戶，因此僅有66名廣告客戶結轉至截至2013年12月31日止年度。

業 務

截至2013年12月31日止年度本集團的廣告客戶總數為110名，其中(i)66名為截至2012年12月31日止年度結轉的原有廣告客戶；及(ii)44名為截至2013年12月31日止年度招攬的新廣告客戶。由於截至2013年12月31日止年度流失20名廣告客戶，因此僅有90名廣告客戶結轉至截至2014年12月31日止年度。

截至2014年8月31日止八個月本集團的廣告客戶總數為107名，其中(i)90名為截至2013年12月31日止年度結轉的原有廣告客戶；及(ii)17名為截至2014年8月31日止八個月招攬的新廣告客戶。由於截至2014年8月31日止八個月流失14名廣告客戶，因此僅有93名廣告客戶結轉至由2014年9月1日起至2014年12月31日止期間。

於往績期間，雖然本集團的主要收益來源為銷售於《名車站》及《名車站睇樓站生活站贈閱版》的廣告位置，且《名車站》及《名車站睇樓站生活站贈閱版》大部分廣告位置與汽車有關，但本集團自美容、教育及物業代理行業產生大部分廣告收入，此乃主要由於(i)《名車站》亦提供物業以及涵蓋飲食、時裝及美容等生活時尚資訊，而本集團其他雜誌的內容涵蓋寵物及／或其他生活時尚資訊(如飲食、時裝及美容)；(ii)董事認為，盈利能力較高的行業一般較樂意就雜誌內的每頁廣告付出更高的廣告成本，藉以推廣其產品／服務，引起公眾對其品牌的注意；及(iii)該等客戶亦會以封面標誌及／或封面橫額等不同形式刊登廣告。據董事所深知，本集團於教育、美容及物業代理行業的廣告客戶認為本集團的雜誌可接觸其最終目標顧客。董事認為，《名車站睇樓站生活站贈閱版》的派發網絡使本集團的廣告客戶得以有效接觸其最終目標顧客。於往績期間，廣告套餐客戶包括刊登封面標誌及／或封面橫額等廣告的美容、教育、專業公司、物業代理及豪華轎車服務行業客戶，因此，向該等廣告套餐客戶收取的廣告費率較高。於截至2013年12月31日止年度，本集團招攬五名新廣告套餐客戶，均為從事金融業(如會計、放貸及證券經紀等)的專業公司。於截至2013年12月31日止年度，本集團亦招攬一名經營豪華轎車服務業務的新廣告套餐客戶及一名經營珠寶業務的新廣告套餐客戶。截至2014年8月31日止八個月，本集團亦招攬三名經營美容業務、餐飲業務及風水業務的新廣告套餐客戶。董事認為，專業公司、豪華轎車服務提供商、珠寶公司及美容公司於該等雜誌刊登廣告，主要是基於該等雜誌的內容。本集團的該等

業 務

雜誌涵蓋奢侈品(如汽車及物業)等生活時尚資訊，可吸引較富有、購買力較高及／或較願意花費於專業服務的讀者。該等讀者亦為專業公司的目標客戶。有關釐定廣告費準則的詳情，請參閱下文「廣告費」一段。

廣告費

銷售廣告位置的收益於刊登廣告的有關雜誌公開出版後確認。如能可靠估計廣告合約的結果，廣告服務的收益便會參照合約的完成階段確認。合約的完成階段為已刊登的廣告數目與訂約刊登的廣告數目的比較。廣告費主要按照廣告於該等雜誌內的大小及位置以及該廣告按本集團所歸入的行業分類收取。董事確認並無向其廣告客戶提供已出售及已派發的該等雜誌數量的資料，因此，廣告位置的定價與已出售及已派發的雜誌數量無關。董事認為，經營盈利能力較高行業的客戶一般較願意花錢刊登廣告，以宣傳其產品／服務，因此，本集團致力爭取該等客戶的訂單。廣告位置的最終價格按本集團與客戶磋商的結果達致，本集團亦可能在計及業務關係長短及已經及／或將會刊登的廣告數量等各項因素後，向特選廣告客戶提供特別價格。在任何情況下，除非已取得董事批准，否則最終價格不會低於本集團內部指引訂明有關廣告所屬行業的底價。董事及銷售團隊主管會參考現行市價，每半年檢討及更新有關本集團廣告底價的內部指引。為方便本集團廣告客戶知悉於本集團雜誌刊登廣告的成效，本集團在給予《名車站》、《搵車快報／購物王》、《寵物買家》及《流行季節》廣告客戶的價目表內，會載列相關雜誌於報攤及／或便利店售賣的詳情(於價目表內註明便利店的名稱)。本集團亦在給予其廣告客戶的價目表內載列派發《名車站睇樓站生活站贈閱版》的派發點地址及數量。

免費廣告

本集團亦可能向特選廣告客戶提供免費廣告位置。該等客戶包括(i)已購買該等雜誌的廣告位置的客戶，以鼓勵彼等繼續於該等雜誌刊登廣告；(ii)要求降低廣告費的客戶，在考慮本集團與相關客戶的業務關係長短後，彼等會獲得免費廣告位置供其刊登額外廣告，而不會減價；(iii)從未購買該等雜誌的廣告位置的客戶，透過向彼等提供免費廣告作試用，吸引及招攬新業務；(iv)提供地點派發本集團免費雜誌及要求免費廣告

業 務

作為回報的業務夥伴；(v)慈善機構，以宣傳其慈善活動作為捐款；及(vi)根據在展覽攤位展出該等雜誌的有關協議條款，為該等展覽提供免費廣告位置以推廣有關活動。

於往績期間，本集團按以下準則評估所授予的免費廣告位置的價值：在上文(i)及(ii)的情況下，免費廣告的價值乃參考該等客戶向本集團購買類似廣告位置的訂單而定；在上文(iii)、(v)及(vi)的情況下，提供免費廣告的價值為放棄成本，即提供該等免費廣告的印刷成本及其他相關成本；及在上文(iv)的情況下，提供免費廣告的價值乃假設本集團就該等廣告收費，參考類似廣告的價值後按可能賺取的價值計量。

除上文所述，有關於往績期間本公司向關連人士(定義見創業板上市規則)提供免費廣告位置的詳情，請參閱本文件「關連交易」一節「已終止關連交易」下「授予免費廣告位置」一段。

銷售雜誌及派發免費雜誌

截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月，雜誌銷售佔本集團總營業額分別約4.4%、3.5%、1.7%及1.7%。本集團致力透過擴大免費閱讀地點網絡以增加其讀者人數，而非著重於發行人數。由於雜誌不得取走，故此不會涉及大量的雜誌印刷；而每期雜誌將於該地點存放一段期間。董事相信，因為雜誌不得取走，且每期雜誌可於一段期間內在各地點供免費閱讀，因此每個免費閱讀地點的雜誌應有多名讀者。本集團將其廣闊的免費索取及免費閱讀地點網絡列表載於相關雜誌的價目表及公司網站，讓現有及潛在客戶可有效估計於本集團雜誌刊登廣告的成效。有關包括本集團雜誌在內的雜誌在香港的免費索取地點及免費閱讀地點數目的資料，請參閱本文件「行業概覽」一節「香港的雜誌免費索取地點及免費閱讀地點」一段。

下表載列截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月本集團每份雜誌的已印刷、已售出、已派發、已售出、已派發及未售出／未派發數量：

	已印刷			已售出			已派發 (附註1)			未售出／未派發 (附註2)					
	截至2014年8月31日止八個月			截至2014年8月31日止八個月			截至2014年8月31日止八個月			截至2014年8月31日止八個月					
	截至12月31日止年度	2013年	概約	截至12月31日止年度	2013年	概約	截至12月31日止年度	2013年	概約	截至12月31日止年度	2013年	概約			
《名車站》	86,500	102,900	95,200	45,400	37,400	29,600	19,000	2,600	8,400	5,600	1,800	38,500	57,100	60,000	38,600
		(附註3)													
《名車站聯樓站生活站贈閱版》	56,200	58,600	115,600	132,000	—	—	—	56,200	58,600	115,600	132,000	—	—	—	—
《盪車快報／購物王》	45,000	47,900	39,600	22,400	21,000	16,100	8,400	400	1,100	900	400	18,400	25,800	22,600	13,600
《盪車專線／購物專線贈閱版》	—	—	9,600	32,000	—	—	—	—	—	9,600	32,000	—	—	—	—
《寵物買家》	15,000	12,000	14,000	9,600	7,100	3,200	2,700	600	600	700	4,100	7,300	8,200	10,600	4,600
《流行季節》	5,000	10,000	10,000	7,500	800	1,200	1,800	—	400	700	1,800	4,200	8,400	7,500	5,300
		(附註4)													
合計：	207,700	231,400	284,000	262,900	79,500	62,800	50,200	59,800	69,100	133,100	172,100	68,400	99,500	100,700	62,100
					(附註5)								(附註6)		

附註：

- 已派發的雜誌總數包括：i) 免費派發予公眾的贈閱版雜誌；ii) 免費派發予若干派發點的相關人員或現有／潛在廣告客戶的贈閱版雜誌；及iii) 免費派發予足浴店及髮型屋等地方的收費版雜誌（不論當期或已過期的未售出期數）。發行商自2012年11月起派發未售出而退回的《名車站》收費版，已計入「已派發」一欄。有關安排已於2013年終止。於截至2013年12月31日止兩個年度，發行商分別派發約3,800本及3,000本未售出的《名車站》收費版。
- 未售出／未派發的雜誌總數包括i) 當作廢紙棄置的該等雜誌；及ii) 退回本集團保留的該等雜誌。

業 務

3. 截至2012年12月31日止年度，《名車站》的印刷本數量約為102,900本，較截至2011年12月31日止年度的印刷本數量增加約19.0%。《名車站》的印刷本數量增加，主要是由於本集團自2012年11月開始向足浴店及髮型屋派發未售出及退回的《名車站》收費版。截至2013年12月31日止年度，《名車站》的印刷本數量約為95,200本，較截至2012年12月31日止年度的印刷本數量減少約7.5%。印刷本數量減少，主要是由於分配更多印刷能力予印刷《名車站睇樓站生活站贈閱版》，以作派發用途。
4. 截至2012年12月31日止年度，《流行季節》的印刷本數量約為10,000本，較截至2011年12月31日止年度的印刷本數量增加約100%，乃《流行季節》於2011年10月創刊所致。截至2013年12月31日止年度，《流行季節》的印刷本數量約為10,000本，與截至2012年12月31日止年度的印刷本數量相同。截至2014年8月31日止八個月，《流行季節》的印刷本數量約為7,500本，包括(i)截至2014年8月31日止八個月印刷的5,000本；及(ii)2013年12月底為著2014年內出版而印刷的約2,500本。
5. 截至2012年12月31日止年度該等雜誌總銷售量約為62,800本，較截至2011年12月31日止年度的總銷售量減少約21.0%。該等雜誌的銷售量減少，主要是由於本集團於2010年下半年聘請第三方印刷及派發宣傳單張以致力提升該等雜誌的銷售額，使該等雜誌截至2011年12月31日止年度的銷售額得以改善。然而，本集團於截至2012年12月31日止年度並無進行該等市場推廣活動，因此，造成截至2012年12月31日止年度該等雜誌(於2011年10月創刊的《流行季節》除外)的銷售額下降。
- 截至2013年12月31日止年度該等雜誌總銷售量約為50,200本，較截至2012年12月31日止年度的總銷售量減少約20.1%。該等雜誌的銷售量減少，主要是由於2013年2月僅出版一期《名車站》，於2012年2月則出版兩期《名車站》，以及截至2013年12月31日止年度分配更多印刷資源至印刷《名車站睇樓站生活站贈閱版》所致。
6. 截至2012年12月31日止年度該等雜誌的未售出／未派發總數約為99,500本，較截至2011年12月31日止年度的未售出／未派發總數增加約45.5%。該等雜誌的未售出／未派發數量增加，主要是如附註5所述該等雜誌的銷售量減少所致。截至2013年12月31日止年度該等雜誌的未售出／未派發總數約為100,700本，與截至2012年12月31日止年度該等雜誌的未售出／未派發總數相若。該等雜誌每期需放置一定數量的印刷本於各零售點銷售，以吸引公眾注意。因此，印刷數量不能大幅下調，否則無法維持零售點數目。

業 務

於往績期間及於最後實際可行日期，本集團聘請[一]間發行商（一名獨立第三方）發行(i)《名車站》、(ii)《搵車快報／購物王》、(iii)《寵物買家》及(iv)《流行季節》以根據發行（供銷售）協議進行銷售。該等雜誌由發行商送抵香港及／或澳門不同地區的便利店及報攤銷售。於2010年，本集團就於便利店開始銷售《搵車快報／購物王》及《寵物買家》分別支付12,000港元及16,000港元的一次性款項，並於2011年就於便利店開始銷售《流行季節》支付19,000港元。本集團確認，無須就於報攤開始銷售本集團的雜誌作一次性付款。

於往績期間，本集團根據各發行（免費）協議向香港不同派發點派發各份該等雜誌，以供免費派發或供公眾免費閱讀。為此目的派發的該等雜誌概述如下：

期間：	雜誌：	香港主要派發點：
整段往績期間	《名車站睇樓站生活站贈閱版》	油站、停車場、物業代理行、美髮產品公司、髮型屋、足浴及水療店和咖啡店等
2010年4月至 2010年10月期間	《搵車快報／購物王贈閱版2010年》	不同派發點
2012年11月至 2013年6月期間	未售出的《名車站》收費版	足浴店及髮型屋
自2013年6月起	《搵車專線／購物專線贈閱版》	停車場（自2014年1月起加入足浴店及髮型屋）
	《流行季節》	100間美容店（僅供店內免費閱讀）（自2013年10月起加入連鎖咖啡店）
自2013年12月起	《寵物買家》	獸醫診所（自2014年1月起加入足浴店及髮型屋）

有關發行（免費）協議的主要條款，載於本節「發行服務 — (B)派發該等雜誌以供免費閱讀及相關發行（免費）協議的主要條款」分節。

於往績期間，本集團一直透過增加派發點及派發雜誌，積極擴充分銷網絡。本集團於2013年開始派發《搵車專線／購物專線贈閱版》、《寵物買家》（僅供免費閱讀）及《流行季節》（僅供免費閱讀），並於2014年1月將足浴店及髮型屋加入《搵車專線／購物專線贈閱版》及《寵物買家》的派發名單。《名車站》收費版會間歇免費給予《名車站睇樓

業 務

站生活站贈閱版》若干派發點的相關人員作為樣本，而該等雜誌（不包括《名車站睇樓站生活站贈閱版》及《搵車專線／購物專線贈閱版》）亦可能免費給予潛在及現有廣告客戶，以吸引對方購買廣告位置。

除《名車站睇樓站生活站贈閱版》外，本集團亦於2010年出版另一份免費雜誌《搵車快報／購物王贈閱版2010年》。派發及出版《搵車快報／購物王贈閱版2010年》的目的為提升收費版的知名度。《搵車快報／購物王贈閱版2010年》的內容與《搵車快報／購物王》相同。因此，當《搵車快報／購物王》的銷售量轉趨穩定，本集團便決定停止派發贈閱版，以避免潛在競爭。此外，董事確認，本集團亦免費派發第一期《搵車快報／購物王》收費版。

2013年6月，本集團開始出版《搵車專線／購物專線贈閱版》。《搵車專線／購物專線贈閱版》僅摘錄《搵車快報／購物王》的部分內容。因此，讀者如欲閱讀雜誌的完整版本，則需購買《搵車快報／購物王》。隨著發行網絡擴大，發行雜誌種類日益廣泛，預期本集團將可透過交叉銷售種類更多的雜誌的廣告位置，進一步爭佔廣告業務機遇。

此外，海洋雜誌與香港一間連鎖咖啡店就於香港90間選定咖啡店中每間咖啡店的雜誌架上展示一份最新一期的《流行季節》訂立多份協議。海洋雜誌已經／將會把咖啡店展示的《流行季節》送遞至指定的連鎖咖啡店地址。各協議年期概述如下：

<u>協議日期</u>	<u>協議年期</u>
2013年9月24日	2013年10月7日至2014年1月6日
2014年1月15日	2014年1月7日至2014年2月6日
2014年2月10日	2014年2月12日至2014年8月11日
2014年8月8日	2014年8月12日至2015年2月11日

董事確認，除上述披露者外，於往績期間，概無免費派發未售出的本集團雜誌。

銷售雜誌收入

於最後實際可行日期，《名車站》、《搵車快報／購物王》、《寵物買家》及《流行季節》分別以零售價每本[10]港元、[8]港元、[15]港元及[12]港元於香港的便利店及報攤向讀者出售。讀者於零售點購買雜誌所支付的全部金額已確認為本集團的營業額，而發行商就其服務扣除的發行費已確認為銷售成本。銷售雜誌的收益於轉移擁有權的風險

業 務

及回報時確認，一般為貨品交付予客戶及所有權轉移的時間。董事或董事指定員工會出席點算發行商退回的未售出雜誌。銷售雜誌的收入金額根據交予發行商銷售的雜誌數量減去發行商退回的未售出雜誌數量釐定。

退回未售出雜誌

分銷商可向本集團退回未售出雜誌(不包括《名車站睇樓站生活站贈閱版》及《搵車專線／購物專線贈閱版》)，董事或本集團員工會出席點算未售出雜誌並確認退回或棄置該等雜誌。本集團負責安排運輸已退回的雜誌，或就運輸服務向發行商支付費用。根據發行(供銷售)協議，倘本集團不選擇採用發行商的棄置服務棄置未售出的雜誌，可要求發行商將未售出雜誌退回其辦事處，作為樣本供潛在客戶參考。倘本集團擬保留所有或部分已退回雜誌，一般會於點算及確認退回雜誌當日或之前通知發行商。發行商將按該等雜誌的重量就棄置未售出雜誌向本集團支付費用。截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月，本集團棄置未售出雜誌所得的收入分別約為12,449港元、22,280港元、26,139港元及6,737港元。有關重新分類棄置廢紙所得收入的詳情，請參閱本文件「財務資料」一節「主要收益表組成部分」一段下「其他收益」分段。申報會計師確認，該收入應於本集團合併全面收益表內分類為其他收入，而非與送遞費用抵銷。然而，彼等認為棄置廢紙所得收入並不重大，並無對本集團截至2011年12月31日止兩個年度各年的賬目進行調整。截至2012年12月31日止年度，棄置廢紙所得收入約為22,280港元，已於本集團合併全面收益表內分類為其他收入。

由於本集團延遲出席點算多期未售出雜誌的數量，故本集團落實其截至2010年12月31日止年度的財務報表時並無確認該期間的該等雜誌銷售額及若干成本，截至2010年12月31日止年度少報銷售該等雜誌所得收入約145,792港元，截至2011年12月31日止年度多報棄置未售出雜誌所得收入約145,792港元。進一步詳情請參閱本節第[124]頁「信貸政策及監控」分節。

業 務

主要客戶

下表載列本集團於往績期間的十大客戶資料：

截至2014年8月31日止八個月：

客戶	客戶佔本集團 收益百分比	客戶背景	業務範圍	於2014年 8月31日與 本集團的 業務關係年期	信貸期	客戶根據各合約刊登廣告的雜誌
1 客戶B	22.9%	成立年份：2001年 註冊成立地點：香港	貿易業務	逾5年	刊登所有廣告後60日/180日	《名車站》；《名車站踴躍樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》；《寵物買家》
2 客戶K2	19.5%	成立年份：2012年 註冊成立地點：澳門	投資顧問及物業代理	逾2年	刊登所有廣告後30日	《名車站》；《名車站踴躍樓站生活站贈閱版》
3 客戶A	13.4%	成立年份：2009年 註冊成立地點：香港	美容產品貿易	逾4年	刊登所有廣告後30/60日	《名車站》；《名車站踴躍樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》；《溫車專線/購物專家贈閱版》；《寵物買家》；《流行季節》
4 客戶S	9.4%	成立年份：2005年 註冊成立地點：香港	金銀業務	約1年	按進度收費(附註1)	《名車站》；《名車站踴躍樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》；《溫車專線/購物專家贈閱版》
5 客戶T	7.5%	成立年份：2010年 註冊成立地點：香港	[美容服務]	不足1年	按進度收費(附註1)	《名車站》；《名車站踴躍樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》；《溫車專線/購物專家贈閱版》；《流行季節》
6 客戶P	4.9%	成立年份：2011年 註冊成立地點：香港	企業顧問服務	約1年	按進度收費(附註1)	《名車站》；《名車站踴躍樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》；《溫車專線/購物專家贈閱版》
7 客戶R	4.8%	成立年份：2013年 註冊成立地點：香港	金融服務	約1年	按進度收費(附註1)	《名車站》；《名車站踴躍樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》；《溫車專線/購物專家贈閱版》
8 客戶Q	4.8%	成立年份：2005年 註冊成立地點：香港	信貸業務	約1年	按進度收費(附註1)	《名車站》；《名車站踴躍樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》；《溫車專線/購物專家贈閱版》
9 客戶O	3.1%	成立年份：2010年 註冊成立地點：香港	豪華轎車服務提供商	約1年	按進度收費(附註1)	《名車站》；《名車站踴躍樓站生活站贈閱版》
10 客戶U	1.1%	成立年份：2005年 香港經營合夥人	手錶銷售	逾1年	按進度收費(附註1)/ 按要求支付(附註2)	《名車站》；《名車站踴躍樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》；《寵物買家》；《流行季節》

附註：

1. 該等客戶須於相關合約訂明的日期，或於發出每月發票日期起計一個月內或相關雜誌出版日期起計一個月內清償付款。
2. 根據本集團的發票須即時付款。

業 務

截至2013年12月31日止年度：

客戶	客戶佔本集團 收益百分比	客戶背景	業務範圍	於2013年 12月31日與 本集團的 業務關係年期	信貸期	客戶根據各合約刊登廣告的雜誌
1. 客戶A	22.6%	成立年份：2009年 註冊成立地點：香港	美容產品貿易	逾3年	刊登所有廣告後90/180日	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》； 《溫車專線/購物專線贈閱版》；《寵物買家》；《流行季節》
2. 客戶B	18.8%	成立年份：2001年 註冊成立地點：香港	貿易業務	逾4年	刊登所有廣告後180日/180日	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》；《寵物買家》
3. 客戶K2(附註3)	17.4%	成立年份：2012年 註冊成立地點：澳門	投資顧問及物業代理	逾1年	刊登所有廣告後30日/90日	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》
4. 客戶O	9.5%	成立年份：2010年 註冊成立地點：香港	豪華轎車服務提供商	不足1年	按進度收費(附註1)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》； 《溫車專線/購物專線贈閱版》；《寵物買家》；《流行季節》
5. 客戶P(附註4)	7.1%	成立年份：2011年 註冊成立地點：香港	企業顧問服務	不足1年	按進度收費(附註1)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》； 《溫車專線/購物專線贈閱版》；《寵物買家》；《流行季節》
6. 客戶Q	4.3%	成立年份：2005年 註冊成立地點：香港	信貸業務	不足1年	按進度收費(附註1)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》； 《溫車專線/購物專線贈閱版》；《寵物買家》；《流行季節》
7. 客戶C	4.3%	成立年份：2002年 註冊成立地點：香港	銷售書籍及教材	逾2年	刊登所有廣告後90日	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》； 《寵物買家》
8. 客戶R	3.3%	成立年份：2013年 註冊成立地點：香港	金融服務	不足1年	按進度收費(附註1)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》； 《溫車專線/購物專線贈閱版》；《寵物買家》；《流行季節》
9. 客戶S	2.5%	成立年份：2005年 註冊成立地點：香港	金銀業務	不足1年	按進度收費(附註1)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》； 《溫車專線/購物專線贈閱版》；《寵物買家》；《流行季節》
10. 客戶L	2.3%	成立年份：2011年 註冊成立地點：香港	物業代理	逾1年	刊登所有廣告後90日	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》

附註：

1. 該等客戶須於相關合約訂明的日期，或於發出每月發票日期起計一個月內或相關雜誌出版日期起計一個月內清償付款。
3. 客戶K1根據一份協議將廣告訂單及其負債(如有)轉讓予客戶K2，自2012年6月25日起生效。
4. 客戶P為不活躍公司，並代表其集團內的另一間公司與本集團就刊登廣告訂立銷售合約。

業 務

截至2012年12月31日止年度：

客戶	客戶估本集團		客戶背景	業務範圍	於2012年 12月31日與 本集團的 業務關係年期		信貸期	客戶根據各合約刊登廣告的雜誌
	客戶估本集團 收益百分比	客戶估本集團收益金額			業務關係年期	信貸期		
1 客戶B	30.8%	5,350,000港元	成立年份：2001年 註冊成立地點：香港	貿易業務	逾3年	刊登所有廣告後180日/180日	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》；《寵物買家》	
2 客戶K1 (附註3)	21.9%	3,800,000港元	成立年份：2008年 註冊成立地點：澳門	投資顧問及物業代理	不足1年	刊登所有廣告後180日	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》	
3 客戶A	20.2%	3,500,000港元	成立年份：2009年 註冊成立地點：香港	美容產品貿易	逾2年	刊登所有廣告後180日	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》；《寵物買家》；《流行季節》	
4 客戶C	11.5%	2,000,000港元	成立年份：2003年 註冊成立地點：香港	銷售書籍及教材	逾1年	刊登所有廣告後180日	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》；《寵物買家》	
5 客戶L	3.7%	650,000港元	成立年份：2011年 註冊成立地點：香港	物業代理	不足1年	刊登所有廣告後180日	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》	
6 客戶E	0.7%	129,200港元	成立年份：2007年 註冊成立地點：香港	手錶銷售	逾3年	按要求支付(附註2)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》；《寵物買家》	
7 客戶G	0.4%	77,500港元	成立年份：2008年 註冊成立地點：香港	汽車貿易	逾1年	按要求支付(附註2)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》	
8 客戶F	0.3%	59,200港元	成立年份：2009年 註冊成立地點：香港	汽車貿易	逾3年	按要求支付(附註2)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》；《溫車快報/購物王》	
9 客戶M	0.3%	46,800港元	成立年份：2009年 註冊成立地點：香港	汽車貿易	逾2年	按要求支付(附註2)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》	
10 客戶N	0.2%	37,500港元	成立年份：2007年 註冊成立地點：香港	車牌買賣	逾3年	按要求支付(附註2)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站贈閱版》	

附註：

- 實際上需於向本集團提呈發票時即時付款。
- 客戶K1根據一份協議將廣告訂單及其負債(如有)轉讓予客戶K2，自2012年6月25日起生效。

業 務

截至2011年12月31日止年度：

客戶	客戶估本集團		客戶背景	業務範圍	於2011年 12月31日與 本集團的 業務關係年期		信貸期	客戶根據各合約刊登廣告的雜誌
	收益金額	收益百分比			業務關係年期	信貸期		
1 客戶A	8,410,000港元	43.4%	成立年份：2009年 註冊成立地點：香港	美容產品貿易	逾1年	刊登所有廣告後60/150/180日	《名車站》；《名車站聯樓站生活站新聞版》；《溫車快報/購物王》；《寵物買家》；《流行季節》	
2 客戶B	5,210,000港元	26.9%	成立年份：2001年 註冊成立地點：香港	貿易業務	逾2年	刊登所有廣告後30/180日/365日	《名車站》；《名車站聯樓站生活站新聞版》；《溫車快報/購物王》；《寵物買家》	
3 客戶C	3,115,000港元	16.1%	成立年份：2003年 註冊成立地點：香港	銷售書籍及教材	不足1年	刊登所有廣告後180日(附註4)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站新聞版》；《溫車快報/購物王》；《寵物買家》	
4 客戶D	300,000港元	1.5%	成立年份：2008年 註冊成立地點：香港	物業代理	逾2年	刊登所有廣告後90日	《名車站》；《名車站聯樓站生活站新聞版》	
5 客戶E	120,000港元	0.6%	成立年份：2007年 註冊成立地點：香港	手錶銷售	逾2年	按要求支付(附註2)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站新聞版》；《溫車快報/購物王》；《寵物買家》	
6 客戶F	56,000港元	0.3%	成立年份：2002年 註冊成立地點：香港	汽車貿易	逾2年	按要求支付(附註2)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站新聞版》；《溫車快報/購物王》	
7 客戶G	53,400港元	0.3%	成立年份：2008年 註冊成立地點：香港	汽車貿易	不足1年	按要求支付(附註2)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站新聞版》；《溫車快報/購物王》	
8 客戶H	53,325港元	0.3%	成立年份：2001年 註冊成立地點：香港	汽車貿易	逾2年	按要求支付(附註2)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站新聞版》	
9 客戶I	45,140港元	0.2%	成立年份：2010年 註冊成立地點：香港	提供申請中國車牌服務	逾1年	按要求支付(附註2)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站新聞版》；《寵物買家》	
10 客戶J	44,600港元	0.2%	成立年份：2010年 註冊成立地點：香港	業務支援服務及諮詢	逾1年	按要求支付(附註2)	《名車站》；《名車站聯樓站生活站新聞版》；《溫車快報/購物王》	

附註：

- 實際上需於向本集團提呈發票時即時付款。
- 一份總費用360,000港元的合約的信貸期為於2011年9月5日或以前到期，而客戶已於2011年年底全數結付該金額。

業 務

董事確認，各十大客戶與本集團、其股東、董事、高級管理層及彼等各自的緊密聯繫人概無關係。

下表載列本集團五大客戶於往績期間有關貿易應收款項的其後結算及廣告合約主要條款之進一步資料：

截至2014年8月31日止八個月：

客戶	客戶本集團 收益金額	客戶本集團 收益百分比	於2014年8月31日 貿易應收款項結餘	截至最後實際可行 日期止的其後結算	與客戶的廣告合約的主要條款
1 客戶B	3,641,728港元	22.9%	3,166,728港元	[-]	信貸期：180日／刊登所有廣告後60日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2014年12月31日前刊登
2 客戶K2	3,095,672港元	19.5%	3,608,200港元	[-]	信貸期：刊登所有廣告後30日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2014年12月31日前刊登
3 客戶A	2,132,033港元	13.4%	2,132,033港元	[-]	信貸期：刊登所有廣告後30日／刊登所有廣告後60日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2014年12月31日前刊登
4 客戶S	1,492,381港元	9.4%	276,771港元	[-]	信貸期：按進度收費（附註1） 其他條款：合約下的所有廣告必須於2014年12月31日前刊登
5 客戶T	1,200,457港元	7.5%	1,200,457港元	[480,000港元]	信貸期：按進度收費（附註1） 其他條款：合約下的所有廣告必須於2015年6月30日前刊登

截至2013年12月31日止年度：

客戶	客戶本集團 收益金額	客戶本集團 收益百分比	於2013年12月31日 貿易應收款項結餘	截至最後實際可行 日期止的其後結算	與客戶的廣告合約的主要條款
1 客戶A (附註2)	6,350,000港元	22.6%	6,350,000港元	[6,350,000]港元	信貸期：刊登所有廣告後90至180日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2013年12月31日前刊登
2 客戶B (附註2)	5,275,000港元	18.8%	4,135,000港元	[4,135,000]港元	信貸期：180日／刊登所有廣告後180日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2013年12月31日前刊登
3 客戶K2	4,892,528港元	17.4%	5,692,528港元	[5,180,000]港元	信貸期：刊登所有廣告後30日／90日 其他條款：日期為2013年11月10日合約下的20整頁廣告必須於2013年12月31日前刊登
4 客戶O	2,680,000港元	9.6%	無	無	按進度收費（附註1） 其他條款：合約下的所有廣告必須於2013年12月26日前刊登
5 客戶P	2,000,000港元	7.1%	2,000,000港元	2,000,000港元	按進度收費（附註1） 其他條款：合約下的所有廣告必須於2013年12月26日前刊登

附註：

1. 該等客戶須於相關合約訂明的日期，或於發出每月發票日期起計一個月內或相關雜誌出版日期起計一個月內清償付款。
2. 客戶A、客戶B及客戶C由（其中包括）一／兩名共同股東持有。

業 務

截至2012年12月31日止年度：

客戶	客戶估本集團 收益金額	客戶估本集團 收益百分比	於2013年12月31日 貿易應收款項結餘	截至最後實際可行 日期止的其後結算	與客戶的廣告合約的主要條款
1 客戶B (附註2)	5,350,000港元	30.8%	4,495,000港元	[4,495,000]港元	信貸期：180日／刊登所有廣告後180日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2012年12月31日前刊登
2 客戶K1	3,800,000港元	21.9%	3,800,000港元	[3,800,000]港元	信貸期：刊登所有廣告後180日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2012年12月31日前刊登
3 客戶A (附註2)	3,500,000港元	20.2%	3,500,000港元	[3,500,000]港元	信貸期：刊登所有廣告後180日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2012年12月31日前刊登
4 客戶C (附註2)	2,000,000港元	11.5%	2,000,000港元	[2,000,000]港元	信貸期：刊登所有廣告後180日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2012年12月31日前刊登
5 客戶L	650,000港元	3.7%	650,000港元	[650,000]港元	信貸期：刊登所有廣告後180日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2012年12月31日前刊登

截至2011年12月31日止年度：

客戶	客戶估本集團收 益金額	客戶估本集團收 益百分比	於2011年12月31日 貿易應收款項結餘	截至最後實際可行 日期止的其後結算	與客戶的廣告合約的主要條款
1 客戶A (附註2)	8,410,000港元	43.4%	5,960,000港元	[5,960,000]港元	信貸期：刊登所有廣告後60至180日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2011年7月15日及／或2011年12月31日前刊登
2 客戶B (附註2)	5,210,000港元	26.9%	5,210,000港元	[5,210,000]港元	信貸期：365日／刊登所有廣告後30至180日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2011年12月31日前刊登
3 客戶C (附註2)	3,115,000港元	16.1%	2,755,000港元	[2,755,000]港元	信貸期：刊登所有廣告後180日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2011年12月31日前刊登 (附註3)
4 客戶D	300,000港元	1.5%	無	[無]	信貸期：刊登所有廣告後90日 其他條款：合約下的所有廣告必須於2011年6月30日前刊登
5 客戶E	120,000港元	0.6%	14,300港元	[14,300]港元	信貸期：按要求支付

附註：

- 客戶A、客戶B及客戶C由(其中包括)一／兩名共同股東持有。
- 一份總費用360,000港元的合約的信貸期為於2011年9月5日或以前到期，而客戶已於2011年年底全數結付該金額。

業 務

於往績期間，本集團的五大客戶均為廣告客戶。截至2013年12月31日止三個年度各年及截至2014年8月31日止八個月，向五大客戶作出的銷售額佔本集團總營業額分別約88.5%、88.1%、75.5%及72.7%，而在並無綜合未分配開支及未分配調整的情況下，有關客戶貢獻的本公司擁有人應佔利潤總額佔本集團總額分別約88.5%、88.1%、75.5%及72.7%，佔本集團的營運資金變動前總經營現金流量分別約88.5%、88.1%、75.5%及72.7%，而最大客戶則佔本集團總營業額分別約43.4%、30.8%、22.6%及22.9%。兩組不同客戶中有數名客戶之間互有聯屬。

第一組客戶包括客戶A、客戶B、客戶C及客戶D，並擁有一／兩名共同股東或共同管理層。彼等為截至2011年12月31日止年度的四大客戶；其中三名為截至2012年12月31日止年度的第一、第三及第四大客戶；其中三名為截至2013年12月31日止年度的第一、第二及第七大客戶，並為截至2014年8月31日止八個月的第一及第三大客戶。截至2013年12月31日止三個年度各年及截至2014年8月31日止八個月，第一組客戶的合併收益分別約為17.0百萬港元、10.9百萬港元、12.8百萬港元及5.8百萬港元，佔本集團各期間總收益分別87.9%、62.5%、45.7%及36.3%。

第二組客戶包括客戶Q、客戶R、客戶S及客戶V，並擁有一名管理市場推廣活動的共同員工。彼等中有數名擁有共同管理層成員／註冊辦事處。彼等為截至2013年12月31日止年度的第六、第八、第九及第十一大客戶及截至2014年8月31日止八個月的第四、第七及第八大客戶。截至2013年12月31日止三個年度各年及截至2014年8月31日止八個月，第二組客戶的合併收益分別為零元、零元、約3.1百萬港元及3.0百萬港元，佔本集團各期間總收益分別0%、0%、11.0%及19.0%。

除上述者外，據董事所深知，各十大客戶與其他九大客戶概無關係（即與彼等各自的股東、董事、高級管理層及彼等各自的緊密聯繫人的關係）。董事或彼等各自的緊密聯繫人或緊隨[編纂]後擁有本公司已發行股本5%以上的現有股東概無擁有任何五大客戶的任何權益。

據董事所深知，董事認為在香港雜誌行業的公司當中，依賴少數主要客戶的情況並不常見。雖然於香港雜誌行業依賴少數主要客戶的情況並不常見，惟據董事所深知

業 務

及根據本公司從其他雜誌取得的若干刊登廣告報價，董事認為，客戶通常受頻密或較佳的折扣吸引，並會於每期或連續多期雜誌刊登更多廣告，因而形成依賴少數客戶的印象。

致力減少依賴主要客戶

本集團已證明其有能力減少依賴主要客戶及分散客戶基礎。本集團採取多元化策略以及擴大其銷售及市場推廣網絡，致力減少依賴主要客戶。截至2012年12月31日止年度，本集團成功吸引兩名新的主要廣告客戶(為物業代理行)，並自該等客戶產生廣告收入約4.5百萬港元，佔本集團截至2012年12月31日止年度總營業額約25.6%。此外，截至2013年12月31日止年度，本公司特別成功吸引數名來自各行各業的新廣告套餐客戶，並自該等客戶產生廣告收入約8.0百萬港元，佔本集團截至2013年12月31日止年度總營業額約28.4%。

截至2013年12月31日止年度，本集團著力透過(i)創辦新雜誌《搵車專線／購物專線贈閱版》擴大廣告位置的銷售，透過交叉銷售種類更多的雜誌的廣告位置吸引新客戶；及(ii)擴闊其雜誌的發行網絡至不同地點，提升其雜誌對現有或潛在廣告客戶的吸引力，藉以分散其客戶基礎。本集團認為可與有意透過購買本集團的廣告套餐於不同雜誌刊登廣告以覆蓋市場上更多讀者的新客戶洽談業務。

《搵車專線／購物專線贈閱版》為《搵車快報／購物王》的贈閱版。每期《搵車專線／購物專線贈閱版》僅摘錄相關期數的《搵車快報／購物王》的部分內容。因此，讀者如欲閱讀雜誌的完整版本，則需購買《搵車快報／購物王》。本集團就派發《搵車專線／購物專線贈閱版》與額外兩名業務夥伴(均為獨立第三方及於香港經營停車場的公司)合作，供公眾於該等公司經營的停車場索取該份雜誌。

2013年，本集團亦(a)就展示當期《流行季節》僅供公眾於美容店內免費閱讀與香港若干美容店合作；(b)就2013年10月至2015年2月期間於香港一間連鎖咖啡店的90間選定咖啡店中每間咖啡店的雜誌架上展示一份最新一期的《流行季節》與一間連鎖咖啡店合作；(c)開始派發當期的《寵物買家》收費版予若干獸醫診所，僅供公眾於獸醫診所內

業 務

免費閱讀；及(d)開始派發《名車站睇樓站生活站贈閱版》予香港的足浴店及髮型屋等。有關本集團未來的業務擴展計劃，請參閱本文件「業務」一節「業務策略」分節及「未來計劃及前景」一節。

廣告客戶數目由截至2011年12月31日止年度的97名增加至截至2012年12月31日止年度的102名，並進一步增加至截至2013年12月31日止年度的110名。在該等客戶當中，與本集團訂立廣告套餐的客戶數目由截至2012年12月31日止年度的5名增加至截至2013年12月31日止年度的12名。由於客戶基礎多元化，於往績期間，來自最大客戶或五大客戶的銷售額佔本集團總營業額的百分比有所減少。未來，本集團將致力進一步加強其客戶基礎，以盡量減低因主要客戶減少訂單而使本集團營業額大幅下降的風險。於2014年度及截至最後實際可行日期止，本集團招攬了[三]名新廣告套餐客戶。

信貸政策及監控

截至2011年12月31日止年度，已將有長期業務往來、信譽良好及還款紀錄良好的客戶B的信貸期延長至181至365日。除上文所述者外，於往績期間，提供予本集團客戶的廣告服務一般以支票或現金結算，信貸期為0至180日（於刊登所有廣告後）。截至2012年12月31日止年度，本集團並無向該客戶提供該較長的信貸期。於往績期間，本集團授予最長180日的信貸期，更於截至2011年12月31日止年度將客戶B（一名主要廣告套餐客戶）的信貸期延長至365日，主要是由於本集團擬於截至2011年12月31日止年度提供優惠套餐予其中一名五大客戶，而本集團的定價政策為向客戶授予較長信貸期，及吸引客戶與本集團訂立較長期的廣告套餐，而本集團亦已考慮該客戶的付款紀錄、財務背景、交易量及與本集團業務關係的長短。本集團與該主要廣告套餐客戶建立了業務關係後，成功於截至2012年12月31日止年度將其信貸期由365日縮短至180日（刊登所有廣告後）。

業 務

為改善貿易應收款項的周轉，並考慮到自2009年4月投運以來已於市場建立更穩固的客戶基礎及知名度，本集團發現其議價能力有所提升，並於截至2013年12月31日止年度開始對若干新廣告客戶（包括七名新廣告套餐客戶）奉行按進度收費，因此，各廣告合約下的廣告費總額將於相關合約訂明的日期分期支付。截至2013年12月31日止年度，須以按進度收費方式清償付款的廣告套餐客戶產生廣告收入約8.0百萬港元，其他廣告套餐客戶產生廣告收入約18.4百萬港元，而並無與本集團訂立廣告套餐的客戶產生廣告收入約1.2百萬港元。截至2014年8月31日止八個月，在總廣告收入約15.6百萬港元中，(i)約5.8百萬港元來自該等根據按進度收費方式結付款項的廣告套餐客戶；(ii)約8.8百萬港元來自其他廣告套餐客戶；及(iii)約1.0百萬港元來自非廣告套餐客戶。於往績期間，獲授予不同信貸期的客戶數目載列如下：

<u>授予信貸期</u>	<u>截至12月31日止年度</u>			<u>截至</u>
	<u>2011年</u>	<u>2012年</u>	<u>2013年</u>	<u>2014年</u>
	<i>客戶數目</i>			<u>8月31日</u>
				<u>止八個月</u>
按要求支付 (附註1)	93	97	99	96
按進度收費 (附註2)	—	—	7	9
刊登所有廣告後30日	1	—	1	2
刊登所有廣告後60日	1	—	—	2
刊登所有廣告後90日	1	—	4	—
刊登所有廣告後150日	1	—	—	—
180日	—	1	1	1
刊登所有廣告後180日	3	5	2	—
	(附註4)			
365日	1	—	—	—
抵銷 (附註3)	(4)	(1)	(4)	(3)
合計	<u>97</u>	<u>102</u>	<u>110</u>	<u>107</u>

附註：

- 實際上本集團提呈發票時須即時付款。
- 該等客戶須於相關合約訂明的日期，或於發出每月發票日期起計一個月內或相關雜誌出版日期起計一個月內清償付款。

業 務

3. 由於部分客戶與本集團之間有多於一項付款期安排，因此抵銷了重覆客戶的數目，並無計入客戶總數內。
4. 一份總費用360,000港元的合約的信貸期為於2011年9月5日或以前到期，而客戶已於2011年年底全數結付該金額。

本集團每名客戶的信貸期由本集團銷售團隊釐定，並須經本集團管理層根據客戶的付款紀錄、財務背景、交易量及與本集團業務關係的長短審閱及批准。除個別擬與本集團維持廣告套餐並於本集團雜誌刊登廣告的客戶外，本集團不會向新廣告客戶授予信貸期。

擬於本集團的雜誌刊登更多廣告的廣告客戶一般與本集團維持廣告套餐。於往績期間，該等客戶於根據相關廣告套餐條款訂明的期間(如有)(大部分為期一年)內於本集團的雜誌刊登多個廣告。該等客戶可享有本集團所提供的較長信貸期(例如於截至2012年12月31日止兩個年度，刊登廣告套餐下所有廣告後30日至180日)。誠如上文所述，於截至2013年12月31日止年度與本集團訂立廣告套餐的若干新客戶須以按進度收費方式支付各自的合約下的廣告費總額。該等客戶須於相關合約訂明的日期，或於發出每月發票日期起計一個月內或相關雜誌出版日期起計一個月內清償付款。截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月，來自廣告套餐的廣告收入分別約為17.0百萬港元、15.3百萬港元、26.3百萬港元及14.6百萬港元，佔本集團廣告收入總額分別約91.9%、91.3%、95.4%及93.7%。

除上文所述來自廣告套餐的廣告收入外，截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月，來自並無購買廣告套餐但已購買多期雜誌廣告位置的客戶的廣告收入分別約為1.5百萬港元、1.5百萬港元、1.2百萬港元及1.0百萬港元，佔本集團廣告收入總額分別約8.1%、8.7%、4.6%及6.3%。本集團亦向該等廣告客戶提供單位廣告費折扣。廣告套餐客戶獲給予信貸期，於2013年及2014年，部分客戶同意根據彼等各自的廣告套餐以按進度收費方式結付。除上述者外，廣告客戶一般須在其廣告刊登時間前後付清廣告費。

部分客戶可能刊登少於所承諾數量的廣告。由於所涉及的廣告費差額相對較少，本集團一般不會向該等客戶收取不足之數，藉以維持與客戶的關係。本集團容許其他廣告客戶按照其業務需要於本集團的雜誌刊登廣告而不設刊登時間及數量／金額限制，因此該等客戶可於廣告時間及開支預算上享有更大彈性。就銷售涵蓋多期雜誌的廣告位置而言，本集團可能於有關期數雜誌出版之時或之後發出發票，而(i)有關客戶

業 務

會於各發票發出後付清款項；或(ii)倘於有關期數的最後一期出版前付清楚筆發票金額，則該已付清的金額將確認為預收款項，直至最後一期出版為止。此外，本集團部分廣告客戶與本集團訂立廣告套餐，本集團將於廣告套餐內的所有廣告刊登後或廣告套餐期末發出發票，而該等廣告套餐大部分為每年訂立。

截至2013年12月31日止年度，與本集團訂立廣告套餐的本集團若干新廣告客戶須於相關合約訂明的日期，或發出每月發票日期起計一個月內或相關雜誌出版日期起計一個月內清償付款(即按進度收費)。在截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月來自廣告套餐的廣告收入分別約17.0百萬港元、15.3百萬港元、26.3百萬港元及14.6百萬港元當中，來自按進度收費方式的客戶的收入分別為零元、零元、約8.0百萬港元及5.8百萬港元。

截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月，在來自購買多期雜誌廣告位置的非廣告套餐客戶的廣告收入分別約1.5百萬港元、1.5百萬港元、1.2百萬港元及1.0百萬港元當中，(i)截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月，相關客戶於每期出版後付清(但於下一期出版前)的金額分別約為66,000港元、39,000港元、8,000港元及16,000港元，佔本集團廣告收入總額分別約0.4%、0.2%、0.03%及0.1%；及(ii)截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月，相關客戶於該等雜誌的最後一個廣告出版前付清的金額約為88,000港元、91,000港元、60,000港元及13,000港元，佔本集團廣告收入總額分別約0.5%、0.5%、0.2%及0.1%。

就發行該等雜誌而言，根據發行(供銷售)協議的條款，發行商一般會將銷售雜誌所收取的款項(扣除發行費及相關成本後)匯予本集團，董事或本集團員工會出席點算未售出雜誌的數量以確定已售出雜誌的數量。其後，會計部員工會比照發行商所編製的書面通知所列的結算明細，以確認已售出及未售出雜誌的數量。

業 務

由於本集團延遲出席點算多期未售出雜誌的數量，故本集團落實其截至2010年12月31日止年度的財務報表時並無確認該期間的雜誌銷售額（「**逾期點算未售出雜誌事件**」），本集團截至2010年12月31日止年度的財務報表少報該等雜誌銷售收入約145,792港元，而本集團截至2011年12月31日止年度的財務報表則出現多報情況。董事確認，除逾期點算未售出雜誌事件導致本集團截至2011年12月31日止兩個年度的財務報表分別出現少報及多報情況，於往績期間並無其他逾期出席點算導致本集團財務報表出現少報／多報的情況。為避免逾期出席點算的情況再次發生，本集團將編製登記冊以記錄出席日期；而該登記冊將由財務總監檢查及監察，以確保不會延遲點算未售出雜誌。[編纂]後，除董事外，亦會委派一名會計部員工出席點算。

記錄每份雜誌印刷本變動的內部監控程序如下：

每期該等雜誌一經印刷及釘裝完成後，本集團的印刷商即會安排送遞印刷本予發行商。印刷商亦會向發行商及本公司提供交付確認收據以作記錄。其後，會計部員工將雜誌的印刷本數量與報價、發票及交付確認收據互相比對，確保交付予本公司及發行商的印刷本數量正確。

另外，本集團將從發行商取得每份該等雜誌的派發清單，並核對發行商交付雜誌的零售及贈閱版本各自的印刷本數量以及各零售點及／或免費派發點的地點是否與本集團的紀錄相符。

本集團亦會根據發行（供銷售）協議訂明的指定時間，到發行商的貨倉出席點算退回的未售出雜誌（「**退回刊物**」），以確認退回刊物的數量。本集團因此可根據該等資料監察每份雜誌印刷本數量的變動。

業 務

本集團的銷售及市場推廣部每月審閱所有未付貿易應收款項結餘，以確保可盡速監察所有逾期應收款項並採取適當收款行動。對於已逾期兩個月的應收款項，本集團的銷售及市場推廣部將跟進收款情況，本集團的會計部會監察收款的進度。對於超過一年的長期未付結餘者、倘相關客戶並無回應本集團清償款項的要求及收回可能性不大，則本集團可能考慮採取法律行動追收債項。於往績期間，本集團並無採取法律行動追收債項。根據本集團的信貸政策，倘一筆款項超過365日仍未償還，本集團會考慮將其分類為壞賬。截至最後實際可行日期，於2013年12月31日逾期超過365日的貿易應收款項約為[5,700]港元，該等款項已經清償。經考慮其後的清償情況及相關客戶過去的付款紀錄後，本公司認為無須就該等金額計提呆賬撥備。截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月，本集團並無壞賬或呆賬。即使根據本集團內部監控程序客戶已被分類為高信貸風險級別，本集團亦可能會或可能不會計提壞賬撥備，視乎董事經考慮對未償還金額採取跟進行動的進度後的決定。釐定相關客戶的信貸風險級別所實施的內部監控程序，乃根據(i)與本集團業務關係的年期；(ii)過往清償紀錄；及(iii)逾期貿易應收款項結餘而釐定：

考慮因素	情況	分數
與本集團業務關係的年期	>= 1年	0
	>= 6個月 < 1年	1
	< 6個月	2
過往清償紀錄	並無未償還金額或於 <= 3個月清償未償還結餘	0
	> 3個月 <= 6個月清償未償還結餘	1
	> 6個月清償未償還餘額 或仍有未償還逾期貿易應收款項結餘	2
逾期貿易應收款項結餘	並無逾期貿易應收款項結餘或逾期 <= 3個月	0
	逾期 > 3個月 <= 6個月	1
	逾期 > 6個月	2

業 務

按分數總和釐定的信貸風險級別參考如下：

評核結果	信貸風險級別
分數	
0-2	低
3-4	中
5-6	高

倘客戶達到中信貸風險級別，本集團的銷售部員工會跟進或發出付款提示。本集團可能考慮對達到高信貸風險級別的客戶採取法律行動。根據上述情況，董事認為，本集團的信貸監控政策行之有效。考慮到本集團於往績期間有的債務清償紀錄良好，以及[截至最後實際可行日期止，於2012年12月31日的所有累計貿易應收款項(已開出發票的服務及未開出發票的廣告收入)以及於2013年12月31日的貿易應收款項(已開出發票的服務)已經清償]，聯席保薦人對本集團信貸監控政策的成效並無合理疑問。

供應商

本集團的主要供應商為印刷商及發行商。於往績期間，本集團委聘的所有印刷商及發行商均為獨立第三方。截至2011年12月31日止年度，委聘三間印刷商提供雜誌印刷及釘裝服務以及發行商派發雜誌到銷售點或派發點的成本，分別佔本集團銷售成本總額約83.0%及17.0%。截至2012年12月31日止年度，委聘四間印刷商(其中兩間有共同股東)提供雜誌印刷及釘裝服務以及發行商派發雜誌到銷售點或派發點的成本，分別佔本集團總銷售成本約87.9%及12.1%。截至2013年12月31日止年度，委聘六間印刷商提供雜誌印刷及釘裝服務以及發行商派發雜誌到銷售點或派發點的成本，分別佔本集團總銷售成本約91.1%及8.9%。截至2014年8月31日止八個月，委聘四間印刷商提供雜誌印刷及釘裝服務以及發行商派發雜誌到銷售點或派發點的成本，分別佔本集團總銷售成本約94.0%及6.0%。於往績期間，本集團的最大供應商為同一間印刷商，截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月，本集團委聘該印刷商的成本佔本集團總銷售成本分別約64.8%、58.6%、63.7%及68.7%。董事或彼等各自的緊密聯繫人或緊隨[編纂]完成後擁有本公司已發行股本5%以上的現有股東概無擁有任何五大供應商的任何權益。

業 務

下表載列本集團五大供應商於往績期間的業務範圍及其他詳情：

截至2011年12月31日止年度

供應商／ 服務提供商	業務範圍	於2011年12月31日與 本集團的關係年期	信貸期及付款方式	佔銷售成 本百分比
印刷商A	印刷	逾2年	90日，以支票付款	64.8%
發行商	發行商	逾2年	實際上，在點算及確認 退回未售出雜誌後 約一星期內	17.0%
印刷商B	印刷	約1年	90日，以支票付款	11.8%
印刷商C	印刷	約1年	30至110日，以支票 付款	6.4%

截至2012年12月31日止年度

供應商／ 服務提供商	業務範圍	於2012年12月31日與 本集團的關係年期	信貸期及付款方式	佔銷售成 本百分比
印刷商A	印刷	逾3年	90日，以支票付款	58.6%
印刷商C	印刷	逾1年	120日，以支票付款	13.9%
發行商	發行商	逾3年	實際上，在點算及確認 退回未售出雜誌後 約一星期內	12.1%
印刷商D	印刷	約1年	90日，以支票付款	9.0%
印刷商B	印刷	約2年	90日，以支票付款	6.4%

截至2013年12月31日止年度

供應商／ 服務提供商	業務範圍	於2013年12月31日與 本集團的關係年期	信貸期及付款方式	佔銷售成 本百分比
印刷商A	印刷	逾4年	90日，以支票付款	63.7%
印刷商D	印刷	約2年	90日，以支票付款	15.2%
發行商	發行商	逾4年	實際上，在點算及確認 退回未售出雜誌後 約一星期內	8.9%
印刷商C	印刷	逾2年	120日，以支票付款	4.3%
印刷商E	印刷	約1年	30日，以支票付款 (附註)	4.2%

附註： 該供應商提供的信貸期為30天，惟一發票訂明付款期乃貨到付現。

業 務

截至2014年8月31日止八個月

供應商／ 服務提供商	業務範圍	於2014年8月31日與 本集團的關係年期	信貸期及付款方式	佔銷售成 本百分比
印刷商A	印刷	逾5年	90日，以支票付款	68.7%
印刷商D	印刷	逾2年	90日，以支票付款	16.9%
發行商	發行商	逾5年	實際上，在點算及確認 退回未售出雜誌後 約一星期內	6.0%
印刷商F	印刷	約1年	120日，以支票付款	5.0%
印刷商E	印刷	逾1年	30日，以支票付款	3.4%

根據黃頁網站(www.yip.com.hk)公布的資料，有大約600間獨立印刷商可提供雜誌印刷服務。因此，董事認為，儘管本集團目前依賴四名印刷商印刷該等雜誌，惟倘任何該等印刷商的生產過程出現任何重大干擾或任何該等印刷商向本集團收取的印刷費有所增加，又或任何該等印刷商終止提供印刷服務，本集團仍可及時以市場上提供相若品質及價格的其他印刷商取代。另請參閱本文件「風險因素」一節「依賴少數獨立印刷商印刷該等雜誌」之風險因素。

印刷服務

於最後實際可行日期，該等雜誌由[四]間獨立第三方印刷商負責印刷，該等雜誌在印刷商位於香港及中國的印刷廠印刷。本集團並無就印刷服務與印刷商訂立任何長期協議。儘管如此，於往績期間，印刷商進行的該等雜誌印刷過程並無受到任何重大干擾，且該等雜誌的相關印刷及紙張品質亦無任何重大瑕疵。倘任何該等印刷商的生產過程受到任何重大干擾，或任何該等印刷商向本集團收取的印刷費有所增加，或任何該等印刷商終止提供印刷服務，董事認為印刷服務可及時由市場上提供相若品質及價格的其他印刷商取代。

油墨、紙張及釘裝材料等印刷相關開支及成本由印刷商承擔。本集團向印刷商提交訂單時，可根據將予印刷的雜誌及該等雜誌的售價，要求使用不同品質及類型的紙張及印刷顏色。董事認為，印刷《寵物買家》及《流行季節》應使用較優質的紙張，因為該等雜誌對印刷圖像的要求較高。《名車站》、《名車站睇樓站生活站贈閱版》、《搵車快

業 務

報／購物王》及《搵車專線／購物專線贈閱版》為免費贈閱或售價較低，紙質要求亦相對較低。於往績期間，印刷商授予的信貸期一般介乎30至120日。所有該等雜誌均在印刷商位於香港或中國的印刷廠印刷；而據董事所深知，該等雜誌會由印刷商交付予發行商。

發行服務

於最後實際可行日期，本集團與發行商訂立發行(供銷售)協議，以發行該等雜誌以供於便利店、超級市場、書店或報攤銷售。本集團亦與同一發行商訂立多份發行(免費)協議，以派發該等雜誌，或供於足浴店及髮型屋等其他地點免費閱讀。該等發行協議並無固定期限。發行商為獨立第三方。該等雜誌乃根據本集團提供的地點列表及數量發行。

根據發行商的網站，發行商自1995年起成立，代表客戶發行產品至香港多個零售點。發行商處理的書本及產品包括報紙、各類雜誌及小說等。

董事認為，倘與發行商訂立的發行協議終止，本集團可物色及委聘其他發行商提供品質及價格相若的類似服務。據董事所知，香港最少有另外四間發行商提供與發行商類似的分銷服務。

業 務

有關(i)發行該等雜誌以供銷售；及(ii)向公眾派發該等雜誌以作銷售以外用途(即免費派發或免費閱讀)的安排概述如下：

(A) 發行該等雜誌收費版以供銷售及相關協議的主要條款

(i) 發行該等雜誌收費版以供銷售及發行(供銷售)協議的主要條款

海洋雜誌與發行商就《名車站》、《搵車快報／購物王》、《寵物買家》及《流行季節》於2009年6月9日、2010年3月11日、2010年3月29日、2010年5月13日、2010年12月7日、2011年10月18日及2012年9月5日訂立的發行(供銷售)協議(經補充)主要條款如下：

發行

- (a) 發行商獲海洋雜誌委任為發行其雜誌到香港及／或澳門指定便利店、超級市場、書店或報攤(「**指定銷售點**」)的主要發行商。每個指定銷售點的實際銷售地點經發行商與海洋雜誌商討後釐定；

雜誌的擁有權

- (a) 海洋雜誌將擁有存放於發行商及各銷售點的所有雜誌的擁有權，並將承擔所有損失或損毀的風險；
- (b) 除非海洋雜誌選擇採用發行商提供的廢紙棄置服務，否則海洋雜誌可要求發行商交還及退回未售出雜誌(「**退回刊物**」)。除根據協議條款派發雜誌到指定銷售點或處理退回刊物以及收回可能造成市場混亂的雜誌(例如雜誌名稱或條碼印刷錯誤)外，發行商並無任何權利管理雜誌。

費用

- (a) 經海洋雜誌點算及確認所有退回刊物的數量後，發行商將根據實際銷量按零售價的協定百分比收取出版及發行服務的服務費。《名車

業 務

站》、《搵車快報／購物王》、《流行季節》及《寵物買家》的發行商服務費佔零售價的百分比分別為30%、45%、30%及30%；

- (b) 就《搵車快報／購物王》及《流行季節》而言，發行商會就相關雜誌的下期出版向本集團收取最低費用（「下期出版費」）。倘發行商從發行該下期雜誌所賺取的費用（「發行商收入」）高於本集團所支付的下期出版費，發行商將退還下期出版費予本集團；而退還金額會抵銷之後一期的下期出版費。倘發行商收入低於本集團所支付的下期出版費，有關差額會從將退還予本集團的金額中扣除。發行商就每期《流行季節》及《搵車快報／購物王》（分別由第#4期及第#30期起）收取不可撤銷定額出版費，而非收取下期出版費。發行商亦就每期《名車站》及《寵物買家》（分別由第#90期及第#11期起）收取不可撤銷定額出版費。發行商就《名車站》、《搵車快報／購物王》、《流行季節》及《寵物買家》收取不可撤銷定額出版費分別為1,500港元、3,000港元、3,000港元及3,000港元；
- (c) 倘海洋雜誌選擇採用廢紙棄置服務，發行商將向海洋雜誌支付按照當作廢紙棄置的退回刊物實際重量計算的款項；
- (d) 海洋雜誌可要求發行商提供送遞服務，費用將按送遞次數、地點數目、須送遞雜誌的數量或重量計算；或收取最低費用（如適用）；
- (e) 發行商一般於點算及確認退回刊物數量後一星期內就每期雜誌與海洋雜誌結算費用；

海洋雜誌的責任

- (a) 海洋雜誌必須於出版前一日送遞雜誌予發行商（倘早於出版前4日送遞，發行商有權收取存倉費）；
- (b) 倘發行協議下的雜誌印刷或製作地點並非位於境內，海洋雜誌必須負責所有進出口事宜及相關費用；

業 務

- (c) 海洋雜誌必須於發行協議訂明的指定時間(即周刊出版後17日內、雙周刊(包括但不限於《名車站》)及半月刊出版後25日內、月刊(包括但不限於《搵車快報／購物王》)出版後40日內以及雙月刊(包括但不限於《寵物買家》)、半年刊、年刊、無期限期刊、選刊及其他期刊的指定退回刊物日期後10日內)到分銷商的貨倉出席點算退回刊物。倘海洋雜誌未能於有關期間後7日內出席點算並取回退回刊物，發行商將收取存倉費，該費用將從須與海洋雜誌結算的餘款中扣除，或倘餘款不足以抵銷該費用，發行商將追收未償付存倉費。發行商可酌情處置退回刊物，而海洋雜誌將不會獲得任何賠償；
- (d) 發行商不會對存放於其貨倉的任何雜誌(包括但不限於在刊、退回或過期雜誌)的任何損失或損毀提供擔保，亦不會就該等雜誌的任何損毀或損失負責或賠償；及
- (e) 海洋雜誌同意全權負責支付在若干便利店及連鎖店開始銷售雜誌(不包括《名車站睇樓站生活站贈閱版》)的款項及相關行政開支，有關款項應於出版前7日內與發行商結算。倘海洋雜誌延遲結算，發行商有權延遲出版日期。

業 務

發行商的責任

- (a) 發行商負責派發本集團收費版雜誌到指定銷售點；
- (b) 除非海洋雜誌選擇採用發行商的廢紙棄置服務棄置退回刊物，否則發行商須按海洋雜誌要求交還退回刊物予海洋雜誌；
- (c) 對廢紙棄置服務收費作出任何調整前，發行商必須通知海洋雜誌；及
- (d) 發行商應於海洋雜誌點算及確認退回刊物數量後七日內償付按實際銷量計算的有關銷售雜誌的餘款(扣除發行費及相關費用後)。

終止合約

有關該等雜誌收費版的發行(供銷售)協議可由任何一方發出30日的書面通知予以終止。倘協議的任何訂約方違反發行(供銷售)協議的任何條款及條件，則可發出書面通知即時終止發行(供銷售)協議。倘任何一方在並無充分理由下擬提前終止發行(供銷售)協議，則須向另一方支付相等於最少一期雜誌的出版費用作為賠償。

(ii) 有關《搵車快報／購物王》及《名車站》的銷售利潤保證的主要條款

海洋雜誌與發行商就向香港一間連鎖便利店(「連鎖店」)作出的銷售利潤保證於2013年11月8日訂立協議，主要條款如下：

- (a) 海洋雜誌保證連鎖店就《搵車快報／購物王》及《名車站》各自獲得的每月銷售利潤將不少於8,000港元，而海洋雜誌會向連鎖店支付任何不足之數。銷售利潤按照連鎖店在其便利店銷售每本雜誌現時所收取的零售價的若干百分比計算；
- (b) 生效日期為2013年11月1日；及

業 務

- (c) 發行商有權自發行商應付本集團的銷售雜誌所得款項扣除不足之數(如有)。

(B) 派發該等雜誌以供免費閱讀及相關發行(免費)協議的主要條款

(i) 派發《名車站》退回刊物

有關派發《名車站》退回刊物的相關發行(免費)協議的主要條款如下：

<u>對手方</u>	<u>協議日期</u>	<u>派發點</u>
發行商	2012年11月5日 (經董事確認，已自2013 年6月起終止)	足浴店及髮型屋

派發

發行商將派發《名車站》雜誌到多個地點，包括足浴店及髮型屋，並就確認派發雜誌取得認收書。

費用

發行商將按每次派發的地點數目收取發行費。

業 務

(ii) 派發《名車站睇樓站生活站贈閱版》

有關派發《名車站睇樓站生活站贈閱版》的相關發行(免費)協議的主要條款如下：

<u>對手方</u>	<u>協議日期</u>	<u>派發點</u>
發行商	2009年7月4日	136個(待海洋雜誌進一步指示)
發行商	2011年6月25日	按海洋雜誌指示
發行商	2013年6月3日	230間足浴店及髮型屋(待海洋雜誌進一步指示)
發行商	2014年1月29日 (由日期為2014年 3月9日協議取代)	953間足浴店及髮型屋(待海洋雜誌進一步指示)
發行商	2014年3月9日	911間足浴店及髮型屋(待海洋雜誌進一步指示)

派發

- (a) 發行商將派發《名車站睇樓站生活站贈閱版》雜誌到指定地點，並就確認派發雜誌取得認收書；及
- (b) 每次派發的詳細地點將根據海洋雜誌發出的文件上所指明的描述。

費用

分銷商將按每次派發的地點數目及每個地點將予派發的雜誌數量收取發行費。

業 務

(iii) 派發《搵車快報／購物王贈閱版2010年》

於往績期間，海洋雜誌與發行商亦就派發《搵車專線／購物專線贈閱版》雜誌訂立發行(免費)協議。根據該協議派發的第一期《搵車快報／購物王》為收費版；其後，雜誌贈閱版由發行商出版及派發。自2010年10月9日起，海洋雜誌已終止出版《搵車快報／購物王贈閱版2010年》。有關派發《搵車快報／購物王贈閱版2010年》的相關發行(免費)協議的概要條款如下：

<u>對手方</u>	<u>協議日期</u>	<u>派發點</u>
發行商	2010年3月10日 (自2010年10月9日起終止)	40個(待海洋雜誌進一步指示)

派發

- (a) 發行商將派發《搵車快報／購物王贈閱版2010年》雜誌到指定地點，並就確認派發雜誌取得認收書；及
- (b) 每次派發的詳細地點將根據海洋雜誌發出的文件上所指明的描述。

費用

分銷商將按每次派發的地點數目及每個地點將予派發的雜誌數量收取發行費。發行費應於發行商發出發票後14日內支付。

業 務

(iv) 派發《搵車專線／購物專線贈閱版》的主要條款

有關派發第#1期起的《搵車專線／購物專線贈閱版》的相關發行(免費)協議的主要條款如下：

<u>對手方</u>	<u>協議日期</u>	<u>派發點</u>
發行商	2013年6月3日	7至8個停車場(待海洋雜誌進一步指示)
發行商	2014年1月29日 (由日期為2014年 3月9日協議取代)	953間足浴店及髮型屋(待海洋雜誌進一步指示)
發行商	2014年3月9日	911間足浴店及髮型屋(待海洋雜誌進一步指示)

派發

- (a) 發行商將派發《搵車專線／購物專線贈閱版》雜誌到指定地點，並就確認派發雜誌取得認收書；及
- (b) 每次派發的詳細地點將根據海洋雜誌發出的文件上所指明的描述。

費用

發行商將按每次派發的地點數目及每個地點將予派發的雜誌數量收取發行費。

(v) 向美容店派發《流行季節》的主要條款

有關向美容店派發第#7期起的《流行季節》的發行(免費)協議的主要條款如下：

<u>對手方</u>	<u>協議日期</u>	<u>派發點</u>
發行商	2013年6月3日	100間美容店(待海洋雜誌進一步指示)

業 務

派發

發行商將派發《流行季節》到暫定共100間美容店，並就確認派發雜誌取得認收書。

費用

發行商將按每次派發的地點數目及每個地點將予派發的雜誌數量收取發行費。

(vi) 派發《寵物買家》的主要條款

有關派發第#18期起的《寵物買家》的發行(免費)協議的主要條款如下：

<u>對手方</u>	<u>協議日期</u>	<u>派發點</u>
發行商	2013年12月1日	按海洋雜誌指示
發行商	2014年1月29日 (由日期為2014年 3月9日協議取代)	953間足浴店及髮型屋(待海洋 雜誌進一步指示)
發行商	2014年3月9日	911間足浴店及髮型屋(待海洋 雜誌進一步指示)

派發

- (a) 發行商將派發《寵物買家》到指定地點，並就確認派發雜誌取得認收書；及
- (b) 每次派發的詳細地點將根據海洋雜誌發出的文件上所指明的描述。



















費用

發行商將按每次派發的地點數目及每個地點將予派發的雜誌數量收取發行費。

業 務

知識產權

於最後實際可行日期，本集團於香港有[八]個註冊商標。已向香港知識產權署商標註冊處註冊的商標包括 、、、、、、 及 。有關本集團知識產權的詳情，請參閱本文件「附錄四 – 法定及一般資料 – B.有關本集團業務的進一步資料 – 2.知識產權」。

雖然我們未能註冊本集團現時在其中兩份該等雜誌使用的商標  及 ，且未必可根據商標條例在香港享有使用  及  的專有權利，惟據本集團的香港法律顧問告知，拒絕註冊  及  本身不會剝奪海洋雜誌使用  及  的權利，而本集團亦有權對未經授權使用容易與  及  混淆的類似標誌，於香港就任何假冒商標提出索償。由於董事認為更改商標可能對本集團業務營運有不利影響，因此本集團將繼續使用  及 。此外， 及  可能因其付諸實際使用及所建立的商譽而具有顯著特性。如  及  具有有關顯著特性，本集團將盡快申請註冊  及 。

[於往績期間及截至最後實際可行日期止，本集團並無涉及任何有關侵犯知識產權的糾紛或訴訟，本集團亦不知悉任何待決或可能面對之有關申索。於往績期間及截至最後實際可行日期止，董事確認本公司並不知悉他人以與本集團相同或相似品牌名稱推銷類似雜誌而對本集團構成損害的任何事故。]詳情請參閱本文件「風險因素」一節「未完成註冊商標」及「本集團自有的知識產權的保障並不明確，且可能侵犯第三方的知識產權及其他權利」兩段。

品質保證

照片及雜誌內容(經編輯團隊編輯及校對後)的排版由本集團的設計團隊編製。該等排版須待客戶確認，並經本集團編輯團隊及設計團隊的高級職員最終審閱後方可作實。

本集團的一貫策略是委聘可靠的印刷商，當中會考慮其作品品質、服務準時度、價格以及本集團過去與有關印刷商的合作經驗。

業 務

保險

本集團直至往績期間方始為就僱員補償投保，自2012年3月起方始為一名董事購買人壽保險。自2012年12月起，本集團亦投保保額最高達0.12百萬港元的辦公室設備保險，為投保的辦公室設備的意外損失或損毀（例如火災、颱風、水災或盜竊）提供全面的全險保障。該保險亦保障(i)為避免或減少因損壞引致業務中斷而在必要及合理情況下產生的額外支出（例如臨時辦公室裝修成本）最高0.5百萬港元（及賠償期最長三個月）；(ii)第三者責任保險（僅於辦公室內）最高5.0百萬港元；及劃線支票／郵政匯票及匯票／銀行本票及信用卡銷售憑單的金錢損失上限0.5百萬港元。董事相信，保額對本集團現時的經營規模而言屬足夠。

於2010年11月至2011年1月、2012年3月至2012年4月及2012年9月至2012年11月期間，由於海洋雜誌僱用新員工，實際僱員人數超出相關僱員補償保單附表所載的預計僱員人數。

據香港法律顧問告知，海洋雜誌並無因相關保單附表所載的預計僱員人數未能反映保險期內的實際僱員人數而違反僱員補償條例第40條，理由如下：

- (i) 相關保單的條款表明保障海洋雜誌僱用的任何僱員，且相關保單的保障範圍並不限於相關附表所列的僱員人數；及
- (ii) 由於海洋雜誌已根據保單條款於各保險期末提交準確的保費調整及工資聲明表，故保險公司的應付賠償並無因相關附表的預計僱員人數與實際僱員人數有出入而減少。有關僱員人數及僱員工資的表格所載的該等資料將取代相關保單附表內的預計僱員人數及僱員工資。因此，相關保單下的保障額於所有關鍵時刻均符合每宗事件100百萬港元的規定。

然而，為避免與保險公司有任何糾紛，並確保不會違反僱員補償條例，倘新聘任將導致實際僱員人數超出相關保單附表內的預計僱員人數，本公司將於僱用任何新僱員前口頭通知保險公司。

業 務

訴訟及合規事宜

除下文披露者外，本集團在經營其營運及業務時已在各重大方面嚴格遵守香港適用法律及法規。於截至2011年、2012年及2013年12月31日止年度以及截至2014年8月31日止八個月，不合規雜誌於符合本地報刊註冊條例及報刊規例的註冊規定前應佔收入分別約為19.4百萬港元、9.3百萬港元、零元及零元，佔本集團總營業額分別100%、約53.8%、0%及0%。然而，倘扣除不合規雜誌所產生的所有收入，本集團仍可滿足創業板上市規則第11.12A(1)條的最低現金流量規定。

過往不符合本地報刊註冊條例及報刊規例

根據本地報刊註冊條例第7條及報刊規例第2條，所有本地報刊均須按照報刊規例註冊。此外，根據本地報刊註冊條例第17條，每份本地報刊的出版人須於該份本地報刊出版當日或翌日，將該份本地報刊交付或安排交付報刊註冊主任。報刊規例第3及4條規定，為達成註冊，本地報刊東主、承印人、出版人或編輯須向報刊註冊主任提供東主、承印人、出版人及編輯的詳情，並須核證該等詳情及他本人的描述均屬正確。報刊規例第8條亦規定，除非報刊規例內關於本地報刊的全部規定已獲遵從，否則任何人不得印刷或出版或繼續印刷或出版任何本地報刊。

由於該等雜誌載有新聞、消息、事件及公眾所關注的事宜，是為在香港銷售或免費分發而印刷或製作，且每相隔不超過六個月出版一次，內容亦並非僅限於本地報刊註冊條例附表所指明的項目，故此該等雜誌符合本地報刊註冊條例下「本地報刊」的定義，並因此須根據本地報刊註冊條例第7及17條以及報刊規例交付報刊註冊主任註冊。

業 務

於2009年4月16日至2012年6月17日期間，海洋雜誌未能遵守本地報刊註冊條例第7及17條以及報刊規例第2、3、4及8條。長時間忽略遵守本地報刊註冊條例及報刊規例的主要原因是海洋雜誌的社長及員工不熟悉本地報刊註冊條例及報刊規例下的法律規定，直至2012年5月經香港法律顧問告知註冊及交付規定後方始知悉該等規定。海洋雜誌過往不符合本地報刊註冊條例及報刊規例的事件詳情載列如下：

<u>雜誌名稱</u>	<u>創刊日期</u>	<u>出版頻率</u>	<u>註冊日期</u>	<u>不合規期間</u>
《名車站》	2009年4月16日	每兩周	2012年6月18日	2009年4月16日至 2012年6月17日
《名車站睇樓站生活站 贈閱版》	2009年4月16日	每兩周	2012年6月18日	2009年4月16日至 2012年6月17日
《搵車快報／購物王》	2010年3月12日	每月	2012年6月18日	2010年3月12日至 2012年6月17日
《搵車快報／購物王贈閱 版2010年》	2010年4月9日	每月	-	2010年4月9日至 2010年10月9日
《寵物買家》	2010年12月10日	每兩個月	2012年6月18日	2010年12月10日至 2012年6月17日
《流行季節》	2011年10月18日	每季	2012年6月18日	2011年10月18日至 2012年6月17日

於2012年發現上述本地報刊註冊條例及報刊規例不合規事件後，本公司即時根據本地報刊註冊條例第7條及報刊規例第2條就註冊不合規雜誌（《搵車快報／購物王贈閱版2010年》除外）提交註冊申請。所有該等雜誌（《搵車快報／購物王贈閱版2010年》除外）已於該日期註冊。由於海洋雜誌自2010年10月9日起已終止出版《搵車快報／購物王贈閱版2010年》，故於發現本地報刊註冊條例及報刊規例不合規事件後並無為《搵車快報／購物王贈閱版2010年》申請註冊。

根據報刊規例第19條，任何人違反第2、3、4或8條，即屬犯罪，一經循簡易程序定罪，可處罰款1,000港元及監禁6個月。根據本地報刊註冊條例第20(2)條，一份本地

業 務

報刊的每名承印人或出版人，如違反第17條的條文，一經循簡易程序定罪，最高可處罰款1,000港元。海洋雜誌就所有本地報刊註冊條例及報刊規例不合規事件最高可處罰款280,000港元。

據香港法律顧問告知，海洋雜誌社長(亦為董事)將不會根據本地報刊註冊條例或報刊規例承擔個人法律責任，亦不會就觸犯有關本地報刊註冊條例及報刊規例不合規事件的罪行承擔第二法律責任，理由如下：

- (i) 根據本地報刊註冊條例第20(2)條，僅不合規雜誌的承印人或出版人須就未有根據本地報刊註冊條例第17條向報刊註冊主任交付不合規雜誌承擔法律責任；
- (ii) 根據報刊規例第3及4條，向報刊註冊主任提供詳情並核證該等詳情是否正確的責任在於海洋雜誌，即不合規雜誌的東主或出版人；
- (iii) 報刊規例第7條僅規定有關東主、承印人、出版人及編輯的詳情如由海洋雜誌根據報刊規例第4條提供，核證書須由海洋雜誌的董事提交。惟如海洋雜誌並無提交詳情，則海洋雜誌的董事並無任何個人法律責任提交報刊規例第7條下的核證書；
- (iv) 對違反報刊規例第3及4條作出處罰時，報刊規例第19條作為制裁條文並不處罰違反報刊規例第7條的情況。由於報刊規例第19條並無明確包括報刊規例第7條，基於免受可疑刑罰原則，海洋雜誌社長不應根據報刊規例第19條承擔刑事責任；及
- (v) 海洋雜誌社長並無必要的犯罪意圖使彼等須就海洋雜誌觸犯該嚴格法律責任罪行承擔第二法律責任。

過往不符合書刊註冊條例

根據書刊註冊條例第3(1)條，任何新書刊的出版人，須於該書刊在香港出版、印刷、製作或以其他方式製成後一個月內，將該書刊五本連同附屬該書刊的所有地圖、圖片或其他刻印，免費送交書刊註冊組。根據書刊註冊條例，雜誌符合書刊的定義。根據書刊註冊條例第3(3)條，任何人違反書刊註冊條例第3(1)條，即屬犯罪，一經定罪，最高可處罰款2,000港元。

業 務

海洋雜誌未能於訂明的一個月期間內將2009年4月16日至2012年8月2日期間出版的五本不合規雜誌送交書刊註冊組註冊，因此不符合書刊註冊條例第3條的規定。海洋雜誌就所有書刊註冊條例項下的不合規事件最高可處罰款278,000港元。

未能根據書刊註冊條例於指定時限內送交其他期數的不合規雜誌的原因是(i)海洋雜誌銷售及市場推廣部的一名銷售人員疏忽；及(ii)海洋雜誌社長及員工不熟悉書刊註冊條例下的法律規定。

尤其，海洋雜誌社長及員工並不知悉《名車站睇樓站生活站贈閱版》及《搵車快報／購物王贈閱版2010年》(即二合一版本)分別被視為與《名車站》及《搵車快報／購物王》不同的雜誌，並無將五本《名車站睇樓站生活站贈閱版》及《搵車快報／購物王贈閱版2010年》送交書刊註冊組。同樣，海洋雜誌社長及員工並不知悉《搵車快報／購物王》在書刊註冊條例下被視為兩份獨立的雜誌，並無就標題為《購物王》的雜誌將每期額外五本《搵車快報／購物王》送交書刊註冊組。

於發現違反書刊註冊條例第3條後，海洋雜誌於2012年9月完成送交不合規雜誌所有過往期數(缺貨期數除外)的五本印刷本予書刊註冊組。

過往就於澳門發行《名車站》不符合註冊及其他規定

於2009年4月至2012年10月期間，發行商向澳門發行《名車站》。自2012年10月起已停止向澳門發行《名車站》。

根據澳門適用法律，《名車站》被視為定期刊物。根據《澳門出版法》及《澳門出版登記規章》，定期刊物必須向澳門政府新聞局登記。有關登記必須由期刊物的社長代表刊物的擁有人提出。於2009年4月至2012年10月期間，海洋雜誌未有就登記《名車站》向澳門政府新聞局提出申請。根據澳門法律的相關條文，期刊物的社長不遵守向澳門政府新聞局登記期刊物的責任，最高可處罰款8,000澳門元。海洋雜誌作為《名車站》的擁有人共同最高可處罰款8,000澳門元。

於澳門刊發的定期刊物必須最少有一名居住在澳門的負責人，擔任該定期刊物社長職務／職能。於2009年4月至2012年10月期間，海洋雜誌未有為於澳門發行的《名車

業 務

站》任命一名社長，因此違反相關澳門法律的規定。海洋雜誌就該不合規情況最高可處罰款8,000澳門元。

根據《澳門出版法》，定期刊物的社長必須在每份刊物出版後五天內，免費送交各兩份刊物予澳門政府新聞局、澳門中央圖書館及澳門檢察院。定期刊物的社長就違反該規定可就每期《名車站》處以最高罰款3,000澳門元。於2009年4月至2012年10月期間，海洋雜誌未有送交規定數量的《名車站》予澳門的相關政府機關。由於並無為澳門的《名車站》任命社長，海洋雜誌作為《名車站》的擁有人，就不遵守送交《名車站》的規定共同最高可處罰款279,000澳門元。

根據《澳門出版法》，刊物應具有訂明其方針和目的的出版旨趣，且應在創刊號內刊登。如未採納出版旨趣（訂明期刊的方針和目標）的處罰介乎4,000.00澳門元至10,000.00澳門元，這對刊物社長適用。刊物的擁有人對於社長需要支付的罰款承擔共同責任。由於《名車站》雜誌並無根據《澳門出版法》正式採納出版旨趣，海洋雜誌乃違反了上述規定。由於概無在澳門就《名車站》提名社長，海洋雜誌作為《名車站》的擁有人，共同承擔有關《名車站》不符合出版旨趣規定的事宜，承受最高達10,000澳門元的共同責任。

於澳門發生上述不合規事件，是由於海洋雜誌的社長及員工缺乏於澳門發行雜誌的法律知識，誤以為僅發行商須就於澳門發行《名車站》遵守相關澳門法律所致。

本集團已自2012年10月起停止於澳門發行《名車站》，除非已符合澳門的相關規則及法規，否則將不會向澳門發行本集團出版的任何雜誌。由於向澳門發行《名車站》的銷量相對較小，本集團認為，就於澳門發行《名車站》遵守註冊及其他規定而僱用居於澳門的負責人對本集團而言不符成本效益。董事確認，[編纂]後短期內將不會於澳門經營任何業務，亦不會有任何來自於澳門發行或免費派發的銷售額。

業 務

據本公司的澳門法律顧問告知，除上述不合規事件外，自其註冊成立起，本公司已符合澳門的所有重大適用法律及法規。

過往不符合前公司條例第122條

根據前公司條例第122(1)、122(1A)、122(1B)及122(2)條，海洋雜誌的財務報表須於該等財務報表結算日期後不遲於九個月提交其股東周年大會或法院可能指明的較後時間的其他股東大會省覽。

海洋雜誌於其註冊成立日期(即2007年6月28日)起至2007年12月31日止期間以及截至2008年12月31日、2009年12月31日及2010年12月31日止財政年度(「有關期間」)的財務報表並無於前公司條例第122條訂明的時限內提交其股東周年大會省覽。該等遺漏乃因海洋雜誌依賴外部公司秘書的意見，以及外部公司秘書並無妥為告知海洋雜誌有關前公司條例第122條的規定所致。

於2013年1月18日，香港高等法院原訟法庭根據前公司條例第122(1B)條頒佈命令如下：

- 第122(1)及122(2)條的規定將予以替代；及
- 海洋雜誌提交有關期間財務報表的時間將延長至其於2013年2月28日或之前舉行的股東特別大會。

海洋雜誌於有關期間的財務報表已提交2013年2月5日舉行的股東特別大會省覽。

據本集團香港法律顧問告知，海洋雜誌因此已符合前公司條例第122條，概無海洋雜誌董事須就此事件而根據前公司條例被判處罰款或監禁。

有關前租賃物業的不合規事件

本集團使用前租賃物業作為其辦公室。相關政府租契及公契訂明的許可使用用途為工業用途。此外，根據相關佔用許可證，許可使用者為「工場及非住宅用途的附屬地方」。租賃協議規定，租賃物業僅可作工業用途，業主並不保證租賃物業適合出租或作

業 務

本集團擬定的任何其他用途，且不會就任何有關損毀或損失向本公司承擔法律責任或負責。租賃協議進一步規定，本集團不得於前租賃物業進行任何違反香港法例的事宜。

本集團使用前租賃物業的用途並不符合相關政府租契、佔用許可證、公契及租賃協議訂明的許可用途。據本集團香港法律顧問告知，業主可隨時合法終止租賃協議，並重收前租賃物業，但不會影響業主因本集團違反租賃協議的條款及規定所造成的損失及損害向本集團提出申索的權利。然而，本集團已與前租賃物業的業主商討提早終止現有租賃協議，現有的租賃協議已經終止，自2013年7月19日起生效，而海洋雜誌已獲業主解除相關租賃協議下的所有責任及義務，業主亦已放棄其於相關租賃協議下的所有申索及權利。

不符合相關政府租契、佔用許可證、公契及租賃協議訂明的前租賃物業許可用途，乃由於海洋雜誌的董事缺乏對土地法律的專業知識，誤以為使用前租賃物業作為其出版雜誌的辦公室屬於工業用途範圍所致。

因此，於2013年5月31日，本集團就租賃位於香港九龍九龍灣的一個物業（「**新租賃物業**」）與業主（一名獨立第三方）訂立租賃協議。新租賃物業的詳情載列如下：

<u>新租賃物業</u>	<u>建築面積</u> (平方呎)	<u>承租人</u>	<u>租約到期日</u>	<u>許可用途</u>	<u>實際用途</u>	<u>月租</u> (港元)
香港九龍九龍灣 臨樂街19號 南豐商業中心 7樓4室	1,243	海洋雜誌	為期兩年至2015年5月31日	商業	辦公室	20,000

自2013年6月25日起，本集團使用新租賃物業作為其新辦公室。香港政府發出的新建築物佔用許可證訂明新租賃物業佔用的樓層為非住宅用的辦公室。據本集團香港法律顧問告知，新租賃物業用作本集團辦公室，乃符合相關銷售條件、新建築物佔用許可證、公契以及管理協議及租賃協議。

業 務

下表假設新租賃物業於2011年、2012年、2013年及截至2014年8月31日止八個月租金維持不變及實際利得稅率為16.5%，闡述倘若本集團於往績期間租用新租賃物業而非前租賃物業對本集團構成的財務影響(包括但不限於租金開支增加)：

	租金開支			合計
	截至12月31日止年度			
	2011年	2012年	2013年 (附註)	
前租賃物業	102,000港元	102,500港元	63,000港元	267,500港元
新租賃物業	240,000港元	240,000港元	120,000港元	600,000港元
對除稅前利潤的影響淨額	138,000港元	137,500港元	57,000港元	332,500港元
對純利的影響淨額	115,230港元	114,813港元	47,595港元	277,638港元

附註：自2013年6月25日起，本集團使用新租賃物業作為其新辦公室。

誠如上表所示，於往績期間，倘本集團租用新租賃物業而非前租賃物業，本集團的辦公室租金開支(除稅前)將於截至2013年12月31日止三個年度各年分別增加138,000港元、137,500港元及57,000港元。

就不符合前租賃物業許可用途而言，鑒於(i)有關不合規事件與董事對出版業務基本法規的知識不足無關；(ii)董事於發現不合規事件後沒有立即決定搬遷辦公室物業，是由於據彼等所知現有租賃協議附帶不可終止條款；(iii)雖有上文(ii)所述事實，但本集團已與前租賃物業的業主商討提早終止現有租賃協議；且現有租賃協議已經終止，自2013年7月19日起生效，據與前租賃物業的業主協定，無須就提早終止合約支付任何罰款；以及(iv)已於2013年6月完成搬遷辦公室物業以修正不合規情況，因此聯席保薦人認為，不符合前租賃物業許可用途將不會影響董事符合有關具備適宜擔任上市發行人董事的個性、經驗、品格及才幹的所需標準。

搬遷成本總額為22,900港元，包括(i)本集團由前租賃物業搬遷到新租賃物業的搬遷成本7,500港元；(ii)於新租賃物業的線路及網絡安裝費3,400港元；及(iii)租用新租賃物業的物業代理費12,000港元。

業 務

雖然有上述情況，惟控股股東已承諾就(其中包括)因上述不符合適用法律及法規的過往紀錄而可能遭施加的任何罰款，以及因為或有關海洋雜誌不符合前租賃物業的租賃協議及前租賃物業的相關政府租契、佔用許可證及公契的任何條文以致本集團可能承擔的任何成本、開支或損失，向本集團提供彌償保證。控股股東確認有足夠資源彌償本集團。有關彌償保證的詳情，請參閱本文件「附錄四 – 法定及一般資料 – E.其他資料 – 2.遺產稅、稅項及其他彌償保證」一節。

本集團已就上述所有過往不合規事件採取補救行動，並已採取措施避免該等不合規事件再次發生。過往不合規事件的補救行動(例如本集團雜誌的註冊及交付)已於本文件日期前完成，迄今並無對本集團施加任何罰款。董事認為，施加罰款的可能性頗低或極微，而罰款的金額(如有)不可合理預計。董事根據本地報刊註冊條例及報刊規例估計的最高罰款金額並不重大。此外，根據彌償契據，控股股東已承諾就該等不合規事件引致的任何損失全數賠償本集團。因此，並無於財務報表就罰款作出撥備。

為避免不合規事件再次發生所採取的措施

為確保持續符合相關法律及法規，董事已採取以下措施：

- 為保持本集團的企業管治及內部非財務監控系統行之有效，董事會已於2014年[•]月[•]日成立企業管治委員會，成員包括關先生、曾憲文先生、李國棟先生、曾浩嘉先生及麥偉杰先生，曾憲文先生為企業管治委員會主席。企業管治委員會的主要職能包括(其中包括)就本集團的企業管治政策及常規進行審閱及向董事會提出建議、審閱及監察本集團的企業管治政策及常規、審閱及監察本集團的政策及常規是否符合董事會可能訂明、本集團任何憲章文件

業 務

所載列或創業板上市規則、其他適用法律、法規、規則及守則施加的任何要求、指示及規定、確保有合適的監察系統以確保符合相關的內部監控系統、程序及政策，以及監察本集團計劃的實施，以維持高度符合本身的風險管理標準；

- 本集團自2012年11月起備存一份登記冊，以監察有否遵照本地報刊註冊條例、報刊規例及書刊註冊條例於指定時間內盡速交付必要數量的雜誌予報刊註冊主任及書刊註冊組。會計員工須於登記冊填寫本集團雜誌的出版日期及向相關政府機關交付該等雜誌的日期。財務總監每月審閱該登記冊；
- 於2013年4月11日，本集團委任於印刷媒體行業擁有逾12年經驗的顧問於本集團每期雜誌出版前審閱定稿，以確保該等雜誌的廣告及內容符合所有相關法律及法規。該兼職合約顧問將向執行董事及聯席內部合規協調主任報告所有合規事宜，亦會定期向企業管治委員會報告本集團雜誌的合規狀況；
- 自2013年4月起，本集團每期雜誌出版前，必須先獲其中一名執行董事及一名聯席內部合規協調主任批准出版；
- 於2012年5月及2014年1月，本集團委聘一名獨立內部監控顧問天健德揚風險諮詢有限公司（「**天健德揚**」）對本集團內部監控系統是否充足及有效進行詳細評估，並對改善其審核的範疇（包括合規職能）作出行動計劃建議。於2013年4月，本集團亦委聘天健德揚按年審核本集團的若干內部監控程序，包括企業內部監控（如監控環境、風險評估、監控活動資料及通訊、監察及一般電腦監控）、財務報告及披露內部監控以及對業務過程的內部監控，並於截至2013年12月31日止年度以及截至2014年12月31日及2015年12月31日止兩個年度按季集中審核有關符合本地報刊註冊條例、書刊註冊條例及前公司條例第122條或公司條例下類似條文的該等內部監控程序，以避免過往同類的不合規事件再次發生（「**季度內部監控審核報告**」）；
- 本集團已委聘滙盈融資有限公司為其合規顧問，於[編纂]後根據創業板上市規則就合規情況向本集團提供意見；

業 務

- 本集團將委聘外部香港法律顧問，於必要時就創業板上市規則以及香港適用法律及法規的合規情況向本集團提供意見；
- 於2013年4月11日，前非執行董事譚比利先生及本公司財務總監兼公司秘書麥偉杰先生獲委任為本集團的聯席內部合規協調主任，以(i)就本地報刊註冊條例、報刊規例及書刊註冊條例以及與本集團業務有關的其他法律及法規監察合規情況；(ii)就公司秘書及財務報告事宜(包括前公司條例或公司條例有關向股東周年大會提交財務報表省覽以及於股東周年大會前向股東寄發財務報表副本的相關條文下的規定)監察合規情況；(iii)監察與本集團業務有關的規則、法律及法規的最新發展；(iv)通知董事、合規主任及本集團相關員工最新監管規定，包括有關本集團業務及財務報告的最新發展；(v)就本集團法律、法規及財務報告合規事宜充當本集團股東與本公司之間的主要溝通渠道；(vi)整體監察內部監控程序；及(vii)於必要時向本集團外部法律顧問尋求意見，以確保符合相關規則、法律及法規以及採取適當的適應措施；

於2014年3月24日，譚比利先生因個人原因辭任非執行董事，並確認概無對本公司提出任何申索，與董事會並無意見分歧，亦概無事宜須知會本公司股東。董事亦確認並無有關譚比利先生辭任的事宜須知會聯席保薦人及聯交所。同日，曾先生獲委任為本公司非執行董事及聯席內部合規協調主任。

- 在接獲有關法律、法規及財務報告合規事宜的任何查詢或報告時，本公司的聯席內部合規協調主任及／或合規主任將調查有關事宜，並於認為適當時向專業顧問尋求意見、指引及建議，以及向本集團有關成員及／或董事會報告；
- 於2014年1月29日及2014年3月18日，董事以及本集團銷售、編輯、設計及會計部各部門主管出席由香港一間律師事務所舉辦有關香港出版業務的一般法律主題(包括但不限於本地報刊註冊條例、書刊註冊條例、《淫褻及不雅物品管制條例》、《不良廣告(醫藥)條例》、《吸煙(公眾衛生)條例》、《個人資料(私隱)條例》、《版權條例》、《誹謗條例》、《商業登記條例》、《商品說明條例》、《入境條例》、《強制性公積金計劃條例》及僱員補償條例)的培訓講座。每年

業 務

將為本集團管理層及員工安排進一步會議及講座，以討論及研習適用於本集團業務運作的監管規定及有關的最新資訊。此外，聯席內部合規協調主任將每季向董事匯報，討論有關本集團內部監控措施的任何事宜及建議；及

- 如有任何可能違反各項監管要求的事件，本集團所有管理層及員工必須盡速報告及／或通知聯席內部合規協調主任、董事、合規主任或本集團法律顧問。

由於(i)所有該等雜誌(《搵車快報／購物王贈閱版2010年》及《搵車專線／購物專線贈閱版》除外)已分別於2012年6月18日及2013年4月22日向報刊註冊主任正式註冊；(ii)自2012年6月18日(即該等雜誌根據本地報刊註冊條例及報刊規例完成註冊當日)起本集團已符合本地報刊註冊條例的交付規定；(iii)於2012年8月2日後本集團出版的該等雜誌已完全符合書刊註冊條例的交付規定；(iv)本集團自2012年10月起已停止向澳門發行《名車站》；及(v)前租賃物業的租賃協議已經終止，自2013年7月19日起生效，本集團辦公室亦已於2013年6月底左右遷往新租賃物業，故董事確認，現時本集團的營運符合所有法律及法規的所有重大方面。

[於最後實際可行日期，本集團概無任何待決的重大訴訟、申索、行政訴訟或仲裁。]

董事認為，本集團在日常業務過程中並無有關環境保護的任何合規責任，本集團亦未曾因違反任何對本集團業績產生或可能產生重大不利影響的法律及法規而被任何政府機關處罰。

不合規事件概無造成任何重大不利影響

就不符合前公司條例第122條而言，已於2012年12月向香港高等法院原訟法庭申請頒令修正該不合規情況。於2013年1月18日，香港高等法院原訟法庭就申請修正上述不合規情況頒佈命令。所有相關經審核賬目已根據命令內訂明的時間提交，因此，

業 務

不符合前公司條例第122條的情況已獲修正，預期海洋雜誌董事將不會有任何潛在法律責任及／或遭施加任何罰款。

就未有根據本地報刊註冊條例及報刊規例註冊及交付該等雜誌予報刊註冊主任而言，於2012年6月18日，所有該等雜誌（《搵車快報／購物王贈閱版2010年》除外）已根據本地報刊註冊條例及報刊規例註冊，自該等雜誌完成註冊起，本集團已符合交付規定。由於本集團已停止出版《搵車快報／購物王贈閱版2010年》逾24個月，除非本集團開始重新出版該雜誌，否則現時無須根據本地報刊註冊條例及報刊規例為其註冊。於2013年6月，本集團決定出版《搵車專線／購物專線贈閱版》，該雜誌已於2013年4月22日根據本地報刊註冊條例及報刊規例註冊。於最後實際可行日期，[董事確認，概無針對海洋雜誌及海洋雜誌的董事提出的任何檢控，彼等亦概無就該不合規情況被處以任何罰款。]據香港法律顧問告知，倘成功檢控該不合規情況，最高罰款總額不會超過280,000港元。

就未有根據書刊註冊條例第3(1)條將2009年4月16日至2012年8月2日期間的該等雜誌送交書刊註冊組而言，於知悉該不合規情況後，本集團已立即送交該等雜誌的所有過往期數（缺貨期數除外）予書刊註冊組註冊。據香港法律顧問告知，倘成功檢控該不合規情況，最高罰款總額不會超過278,000港元，海洋雜誌亦不會因未有送交缺貨期數予書刊註冊組而遭進一步罰款。

就前租賃物業而言，海洋雜誌與業主已訂立日期為2013年5月31日的終止協議，以終止相關租賃協議，自2013年7月19日起生效。據香港法律顧問告知，根據終止協議的條款，海洋雜誌已獲業主解除相關租賃協議下的所有責任及義務，業主亦已放棄其於相關租賃協議下的所有申索及權利，自2013年7月19日起生效。

就未有符合澳門的註冊、任命社長、交付規定以及未有採納出版旨趣及將其刊登於創刊號內而言，本集團已自2012年10月起停止於澳門發行《名車站》。據澳門法律顧問告知，倘成功檢控該不合規情況，最高罰款總額不會超過305,000澳門元，而海洋雜誌不大可能因沒有就不合規情況採取任何補救行動及／或修正而遭施加任何額外罰款。

業 務

董事認為，本集團實行的現有補救措施及內部監控措施，足以有效偵測及預防類似不合規情況。

基於上述情況，考慮到(i)根據彌償契據，控股股東已承諾就該等不合規情況產生的任何損失全數賠償本集團；及(ii)不會因沒有就該等不合規事件採取任何補救行動及／或修正而招致任何額外罰款，董事認為，上述不合規情況(包括並無修正的不合規事件)將不會對本集團的業務營運及財務狀況造成重大不利影響。

內部監控顧問的調查結果及建議

為協助評估本集團內部監控系統是否充足及有效，本集團已於2012年5月委聘獨立內部監控顧問天健德揚評估及識別本集團的程序、系統及監控(包括會計及管理系統)的重大缺陷，例如其現時及現有內部財務監控、營運及合規監控、風險管理政策及系統，以及企業管治政策及程序(「內部監控」)。於2012年9月，天健德揚完成審核本集團的內部監控系統「第一次審核」，並於2013年2月根據採取天健德揚所提供建議的情況進行跟進審核(「跟進審核」，連同第一次審核統稱為「2012年年度審核」)。其後，天健德揚已對本集團截至2013年12月31日止年度及截至2014年6月30日止六個月的內部監控系統分別進行年度審核(「2013年年度審核」)及中期審核(「2014年中期審核」)。

天健德揚的背景及詳細行業經驗載列如下：

天健德揚於2011年成立，為天健德揚會計師事務所有限公司的聯屬公司，專門進行內部監控審核。

天健德揚會計師事務所有限公司及天健德揚具有以下方面經驗：

- (a) 就於香港聯交所上市審核公司的內部監控系統；並就修正上市集團任何已識別的重大系統及程序缺陷而據事務所認為應採取的任何措施提供建議；及
- (b) 對香港或新加坡的上市公司或正籌備於香港復牌的公司的內部監控系統進行審核，以檢視有關公司是否能滿足符合上市規則的責任及規定(就於香港上市或籌備於香港復牌的公司而言)或新加坡證券交易所頒佈的相關企業管治

業 務

守則規定(就於新加坡上市的公司而言)；並就修正上市集團任何已識別的重大系統及程序缺陷而據事務所認為應採取的任何措施提供建議。

業 務

2012年年度審核、2013年年度審核及2014年中期審核

天健德揚於2012年年度審核、2013年年度審核及2014年中期審核期間所識別屬於高風險水平的重大調查結果及天健德揚所提出的建議概述如下：

2012年年度審核			2013年年度審核及2014年中期審核			
已識別屬於高風險水平的重大缺陷	天健德揚於2012年年度審核提出的建議	本集團採取的措施	2013年年度審核結果	2014年中期審核結果	天健德揚於2013年年度審核及2014年中期審核提出的進一步建議	本集團採取的措施
合規情況						
本集團出版的五份雜誌(即《名車站》、《名車站聯樓站生活站贈閱版》、《搵車快報/購物王》、《寵物買家》及《流行季節》)並無根據本地報刊註冊條例註冊。	天健德揚建議本集團應確保所有雜誌已根據本地報刊註冊條例註冊。	所有出版的雜誌已根據本地報刊註冊條例註冊。	天健德揚於2013年年度審核期間注意到，出版的雜誌(即《名車站》、《名車站聯樓站生活站贈閱版》、《搵車快報/購物王》、《寵物買家》及《流行季節》)已根據本地報刊註冊條例註冊。	於2014年中期審核期間並無進一步識別任何重大內部監控缺陷。	無	不適用
管理層未有遵守本地報刊註冊條例第7及17條及報刊規例以及書刊註冊條例下有關將各份出版雜誌分別送交報刊註冊主任及書刊註冊組的規定。	天健德揚建議管理層法嚴格遵守本地報刊註冊條例第7及17條及報刊規例以及書刊註冊條例下有關將各份出版雜誌分別送交報刊註冊主任及書刊註冊組的規則及法規。	管理層已設立及備存登記冊，以記錄向報刊註冊主任及書刊註冊組交付出版雜誌的日期。 此外，本集團財務總監每月審閱登記冊，並於登記冊上簽署。	天健德揚於2013年年度審核期間注意到(i)管理層已設立及備存登記冊，以記錄向報刊註冊主任及書刊註冊組交付出版雜誌的日期；及(ii)本集團財務總監每月審閱登記冊，並於登記冊上簽署。	於2014年中期審核期間並無進一步識別任何重大內部監控缺陷。	無	不適用
管理層未有遵守相關澳門法律下有關向澳門政府新聞局登記其雜誌《名車站》的規定。	天健德揚建議本集團應確保於海外出版的所有雜誌均根據相關當地法律及法規登記。	自2012年10月起停止於澳門發行《名車站》。 日後，倘本集團於香港以外地區發行或銷售雜誌，本集團將尋求法律意見，確保符合相關法律及法規。	天健德揚注意到，由於自2012年10月起已停止於澳門發行《名車站》，故並無根據相關澳門法律為《名車站》進一步申請登記。	由於澳門業務已終止，因此毋需進一步審核此範疇。	無	不適用

業 務

2012年年度審核			2013年年度審核及2014年中期審核			
已識別屬於高風險水平的重大缺陷	天健德揚於2012年年度審核提出的建議	本集團採取的措施	2013年年度審核結果	2014年中期審核結果	天健德揚於2013年年度審核及2014年中期審核提出的進一步建議	本集團採取的措施
就前租賃物業用途而言。使用前租賃物業作為本集團辦公室不符合相關政府租契、佔用許可證、公契及租賃協議。	天健德揚建議管理層盡快搬遷辦公室，並於必要時尋求專業法律意見。	於2013年5月31日，本集團與一名獨立第三方就租用位於香港九龍九龍灣的一個物業訂立租賃協議。本集團自2013年6月25日起使用新租賃物業作為其新辦公室。	天健德揚注意到，本公司已按建議於2013年6月搬遷其辦公室。新辦公室的用途亦符合租賃協議。其餘集團公司則並無訂立任何租賃協議。	由於已完成搬遷，並無任何進一步事態發展，因此毋需進一步審核此範疇。	無	不適用
海洋雜誌的經審核賬目(自其註冊成立日期起至截至2010年12月31日止年度)於完成後逾九個月方提交股東周年大會省覽，因此違反前公司條例第122條所訂明的規定。	天健德揚建議管理層嚴格遵守前公司條例所訂明的所有相關規則及法規。	管理層已向香港高等法院提交申請，以延長提交海洋雜誌各自的經審核賬目的時限。 日後，本集團的公司秘書及財務總監將監督遵守相關法律及法規的有關職能。	於2013年2月1日，香港高等法院已頒佈延長提交海洋雜誌經審核賬目時限的命令。 上述經審核賬目已提交2013年2月5日舉行的股東特別大會，會議紀錄亦已存檔。 此外，截至2011年12月31日止年度的海洋雜誌經審核賬目已提交2012年9月舉行的股東周年大會，會議紀錄亦已存檔供日後參考。 於其後年度，截至2012年12月31日止年度的海洋雜誌經審核賬目已提交2013年9月舉行的股東周年大會，符合前公司條例所訂明的相關規則及法規。	於2014年審核期間，天健德揚注意到海洋雜誌截至2013年12月31日止年度的經審核賬目(「 2013年財務報表 」)已於2014年8月13日完成及獲批准。另外，2013年財務報表已提交海洋雜誌於2014年9月舉行的股東周年大會省覽，大會通告符合前公司條例制訂的所有相關規則及法規。	無	不適用

業 務

規管本集團雜誌業務的法律及法規

誠如本文件「法規概覽」一節所述，於香港出版及發行雜誌可能受多項香港條例限制，其中包括《吸煙（公眾衛生）條例》（香港法例第371章）、《個人資料（私隱）條例》（香港法例第486章）、《版權條例》（香港法例第528章）、《種族歧視條例》（香港法例第602章）、《殘疾歧視條例》（香港法例第487章）、《性別歧視條例》（香港法例第480章）、《家庭崗位歧視條例》（香港法例第527章）、《防止兒童色情物品條例》（香港法例第579章）、《商品說明條例》（香港法例第362章）、《公眾衛生及市政條例》（香港法例第132章）以及涉及（其中包括）誹謗、知識產權、公眾安全、招攬、賭博、色情、保密、廣告、藐視法庭及侵犯第三方權利等範疇的法例。

據董事所深知，實際上，本集團不會有足夠資料確定客戶提供的廣告或贈品／免費門票是否有任何法律風險。廣告內容或雜誌隨附的贈品／免費門票如有使用標誌或商標，本公司一般會聯絡相關客戶查詢是否有侵犯任何知識產權。據香港法律顧問告知，本集團及其客戶一般須根據相關香港法例及法規就本集團出版的雜誌內容負責及承擔法律責任。例如，刊登客戶所提供載有一名人士的作品的未經授權副本的廣告，根據《版權條例》，本集團及其客戶均可能須對侵犯該人士的版權負上法律責任。另一個例子為，根據《吸煙（公眾衛生）條例》，出版人及提供煙草廣告的客戶均須就於印刷刊物刊登煙草廣告負上法律責任。董事確認，除客戶提供的廣告內容或照片及／或贈品／免費門票外，雜誌的其他內容及照片均由本集團編輯所撰寫或拍攝。

本集團營運守則採用的程序

根據本集團的營運守則，本集團編輯部主管及設計部主管將向顧問送交該等雜誌的定稿以供審閱，確保該等雜誌內的所有廣告及內容均符合規則及法規，包括但不限於《本地報刊註冊條例》（香港法例第268章）及《報刊註冊及發行規例》（香港法例第268B章）、《書刊註冊條例》（香港法例第142章）、《不良廣告（醫藥）條例》（香港法例第231章）、《吸煙（公眾衛生）條例》（香港法例第371章）、《個人資料（私隱）條例》（香港法例第486章）及《版權條例》（香港法例第528章）。倘該等雜誌的廣告及內容涉及任何合規或

業 務

法律事宜，顧問亦可就複雜的事宜尋求非執行董事及一名聯席內部合規協調主任的意見。每次出版前，顧問會向執行董事及其中一名聯席內部合規協調主任麥先生報告該等雜誌涉及的任何合規或法律事宜。顧問亦會每月就該等雜誌的合規事宜向企業管治委員會匯報。一名執行董事及其中一名聯席內部合規協調主任麥先生將進行最終審閱，每期該等雜誌付印前，必須取得該執行董事及該聯席內部合規協調主任的批准。財務總監兼聯席內部合規協調主任麥先生將審閱記錄該等雜誌交付予書刊註冊組及報刊註冊主任的資料的登記冊，並每月向非執行董事提交該登記冊。麥先生亦會每季向企業管治委員會報告本集團有關雜誌出版業務的合規情況。此外，非執行董事將每月審閱本集團的雜誌。

經審閱(i)本集團的營運守則；(ii)2013年的第一、第二及第三季度內部監控審核報告；(iii)2014年第一及第二季度內部監控報告；及(iv)2013年年度審核及2014年中期審核的內部監控審核報告，聯席保薦人注意到本集團已於營運守則內採納上述措施，在上述合共涵蓋2013年1月1日至2014年6月30日期間的報告內再無發現其他不合規事件。2013年第四季並無季度內部監控報告，原因是2013年年度審核的內部監控審核報告已涵蓋該期間。考慮到上述情況，加上本集團的內部監控核數師天健德揚亦信納本集團採取的上述措施充足，聯席保薦人認為，該等措施足以確保符合所有適用於雜誌廣告及內容的相關法律及法規。

董事確認，於往績期間，本集團並無因不符合相關香港規則及法規而拒絕任何廣告，本集團亦無因其該等雜誌出版的內容而蒙受任何損失或接獲任何投訴。

聯席保薦人及天健德揚對委任非執行董事及顧問的意見

雖然顧問並無任何法律背景及法律經驗，但考慮到其於印刷媒體行業擁有逾12年經驗，應具備與印刷媒體行業有關的法律及法規常識，應能監察本集團雜誌合規事宜及識別潛在問題。

業 務

此外，本集團將安排其管理層、本集團員工及顧問每年討論及研習相關監管規定的最新資料，以確保本集團合規。

本公司已委任非執行董事為聯席內部合規協調主任，以監察及維持本集團企業管治以及內部合規及監控系統的效力。

倘該等雜誌的廣告及內容涉及任何合規或法律事宜，顧問亦可就複雜事宜尋求非執行董事及一名聯席內部合規協調主任的意見。每次出版前，顧問會向執行董事及聯席內部合規協調主任麥先生報告該等雜誌涉及的任何合規或法律事宜。顧問亦會每月就該等雜誌的合規事宜向企業管治委員會匯報。財務總監兼聯席內部合規協調主任麥先生將審閱記錄該等雜誌交付予書刊註冊組及報刊註冊主任的資料的登記冊，並每月向非執行董事提交該登記冊。麥先生亦會每季向企業管治委員會報告本集團有關雜誌出版業務的合規情況。此外，非執行董事將每月審閱本集團的雜誌。

基於上述情況，考慮到顧問(i)於印刷媒體行業擁有逾12年經驗，應具備與印刷媒體行業有關的法律及法規常識；(ii)將出席本集團每年安排的講座，討論及研習相關監管規定及有關的最新資訊，以便掌握相關法律及法規的最新資料；(iii)會於必要時就複雜事宜尋求非執行董事的意見；(iv)會於每次出版前向執行董事及聯席內部合規協調主任麥先生報告該等雜誌涉及的任何合規或法律事宜；(v)會每月就該等雜誌的合規事宜向企業管治委員會匯報；(vi)財務總監兼聯席內部合規協調主任麥先生將審閱記錄該等雜誌交付予書刊註冊組及報刊註冊主任的資料的登記冊，並每月向非執行董事提交該登記冊。麥先生亦會每季向企業管治委員會報告本集團有關雜誌出版業務的合規情況；及(vii)非執行董事將每月審閱本集團的雜誌，聯席保薦人及天健德揚認為，對委任非執行董事及顧問可有效監察本集團雜誌的合規情況方面並無合理懷疑。

業 務

董事、聯席保薦人及天健德揚對本集團最近採取的內部監控措施的充足度及效力的意見

儘管本集團最近已採取內部監控措施避免過往的不合規事件再次發生，並確保持續符合相關法律及法規，且本集團於不合規事件發生之前及之後均由同一批執行董事及高級管理層管理，惟經考慮以下因素：(i)為確保持續符合相關法律及法規，最近已採取「為避免不合規事件再次發生所採取的措施」一段所述的上述內部監控措施，本集團經考慮獨立內部監控顧問天健德揚在審核本集團的內部監控系統後提出的建議所採取／將採取的措施；(ii)非執行董事將擔任企業管治委員會主席，憑藉其已取得香港律師專業資格逾20年以及於香港多間上市公司擔任獨立非執行董事的豐富經驗(誠如本文件「董事、高級管理層及員工」一節所披露)，監察及維持本集團的企業管治及內部非財務監控系統的效力；(iii)最近委任的顧問可監察本集團有關該等雜誌內容的法規合規事宜，鑒於該顧問(a)於印刷媒體行業擁有逾12年經驗；(b)將出席本集團每年安排的講座，討論及研習相關監管規定及有關的最新資訊，以便掌握相關法律及法規的最新資料；(c)會於必要時就複雜事宜尋求非執行董事的意見；(d)會於每次出版前向執行董事及聯席內部合規協調主任麥先生報告該等雜誌涉及的任何合規或法律事宜；及(e)會每月就該等雜誌的合規事宜向企業管治委員會匯報；(iv)於天健德揚編製的2013年第一、第二及第三季度內部監控審核報告、2013年年度審核、2014年第一及第二季度內部監控報告及2014年中期審核再無發現不合規事件，該等報告分別涵蓋(i)2013年1月1日至2014年6月30日；及(v)董事確認，截至最後實際可行日期止，[除本文件所披露的不合規事件外，本集團在經營其營運及業務時已嚴格遵守香港適用法律及法規的所有重大方面，]董事認為，在創業板上市規則第6A.15(5)條下，本集團最近採取的經加強內部監控措施足以有效避免過往的不合規事件再次發生。

鑒於上述情況，聯席保薦人及天健德揚認為，對本集團最近採取的內部監控措施的充足度及效力並無合理懷疑。

業 務

聯席保薦人及天健德揚對執行董事能力的意見

誠如上文所述，雖然本集團過往發生多次不合規事件，尤其自2009年4月（《名車站》及《名車站睇樓站生活站贈閱版》創刊時）至2012年10月期間長時間未有遵守與本集團的基本營運及業務有關的本地報刊註冊條例、報刊規例、書刊註冊條例及《澳門出版法》，惟考慮到(i)該等過往不合規事件主要是由於(a)海洋雜誌的董事及員工對相關規則及法規並不熟悉，誤以為僅發行商須就於澳門發行《名車站》遵守相關澳門法律；(b)彼等並不知悉《名車站睇樓站生活站贈閱版》及《搵車專線／購物專線贈閱版》（即二合一版本）分別被視為與《名車站》及《搵車快報／購物王》不同的雜誌；(c)彼等並不知悉《搵車快報／購物王》在書刊註冊條例下被視為兩份獨立的雜誌，屬無心之失，不涉及執行董事任何欺詐行為，亦不涉及董事的任何不誠實行為或對其誠信或能力的質疑；(ii)執行董事以及本集團銷售、編輯、設計及會計部各部門主管於2013年4月5日出席由香港一間律師事務所舉辦的講座後，現已熟悉有關香港出版業務的相關法律及法規；(iii)誠如上文所述，本集團已採取補救措施（包括委任具有法律資格的非執行董事及實施內部監控措施）及預防措施；(iv)本集團已委聘一名獨立內部監控顧問每年審核其若干內部監控程序，包括企業內部監控（如監控環境、風險評估、監控活動資料及通訊、監察及一般電腦監控）、財務報告及披露內部監控以及對業務過程的內部監控，並按季集中審核有關符合本地報刊註冊條例、書刊註冊條例及公司條例相關條文的該等內部監控程序，以避免過往不合規事件再次發生；(v)本集團將於[編纂]後委聘一名合規顧問；及(vi)董事會成員包括具有專業資格的會計師及律師，其中部分於上市公司的合規事宜方面有豐富經驗，故董事及聯席保薦人認為，該等過往不合規事件不應對執行董事的誠信或能力構成質疑，且不應影響彼等根據創業板上市規則第5.01、5.02及11.07條作為上市發行人執行董事的合適性，以及本公司根據上市規則第11.06條[編纂]的合適性。董事認為，上述措施將可防止日後發生不合規事件。

業 務

僱員

於最後實際可行日期，本集團有[10]名僱員（不包括執行董事），均於香港工作。下表載列於最後實際可行日期按職能劃分的僱員明細：

<u>職能</u>	<u>僱員人數</u>
設計	[3]
編輯	[2]
會計	[2]
銷售及市場推廣	[3]
合計	<u>[10]</u>

培訓

本集團的高級員工為僱員提供在職培訓，以提升其行業、技術及產品知識，加深其對行業品質標準及工作安全標準的認識。

董事及員工薪酬

截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月，本集團的員工成本（包括董事薪酬）分別約為1.2百萬港元、1.7百萬港元、2.5百萬港元及1.6百萬港元。

本集團每年檢討其僱員表現，並運用有關檢討結果進行年度薪酬檢討及升遷評核，以吸引及挽留有價值的僱員。本集團向其銷售及市場推廣員工支付佣金，佣金按彼等各自的合約內訂明的協定分成百分比根據有關員工貢獻的每月銷售總額計算，計算方式經本公司與各員工共同協定。

福利供款

本集團根據《強制性公積金計劃條例》（香港法例第485章）為所有合資格參與強制性公積金退休福利計劃（「強積金計劃」）的香港僱員實行定額供款的強積金計劃。供款乃按照《強制性公積金計劃條例》作出，並按照強積金計劃規定於應付時從收益表扣除。本集團向強積金計劃作出僱主供款時，即全數歸屬僱員。

於往績期間，本集團截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月的強積金計劃供款額分別為42,230港元、56,215港元、79,054港元及57,556港元。

業 務

僱員關係

本集團相信，本集團與僱員維持良好關係，其管理政策、工作環境、發展機會及僱員福利對維持良好的僱員關係及挽留僱員均有積極作用。

於往績期間，本集團過去並無發生任何停工或罷工，於招聘或挽留合資格員工時亦無遇上任何重大困難。據董事所知，本集團之僱員並非由任何集體談判協議或工會所代表。

購股權計劃

本集團已有條件採納購股權計劃，據此，本集團若干僱員、顧問及諮詢人(包括執行董事)可獲授予購股權認購股份。購股權計劃的主要條款於本文件附錄四「購股權計劃」一節概述。

健康及工作間安全

根據香港法例第509章職業安全及健康條例，僱主須在合理範圍內確保所有僱員的工作安全健康。董事認為本集團管理業務已考慮到工作間安全以及健康問題，並符合相關的與健康及安全有關的規則及規定。

於往績期間內及截至最後實際可行日期，本集團並未嚴重違反或不遵守健康及安全事宜方面的規定，而本集團概無收到勞工處處長發出的有關即時對僱員構成危害的工作間活動的任何改良通知書或吊銷通知書。

本集團對社會責任及環保事宜均無正式的協定。董事認為本集團業務營運的性質對該等事宜概無任何嚴重威脅。

物業

根據《公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告》第6條，本文件獲豁免遵守公司(清盤及雜項條文)條例第342(1)(b)條關於公司(清盤及雜項條文)條例附表三第

業 務

34(2)段要求一份有關本集團所有物業權益的估值報告的規定，原因是於2013年12月31日，本集團並無任何賬面值佔本集團綜合資產總值不足15%的物業。

因此，於2013年5月31日，本集團與一名獨立第三方就租用位於香港九龍九龍灣的一個物業（「新租賃物業」）訂立一份租賃協議。新租賃物業的詳情載列如下：

<u>新租賃物業</u>	<u>建築面積</u> (平方呎)	<u>承租人</u>	<u>租約到期日</u>	<u>許可用途</u>	<u>實際用途</u>	<u>月租</u> (港元)
香港九龍九龍灣 臨樂街19號 南豐商業中心 7樓4室	1,243	海洋雜誌	為期兩年至2015年5月31日	商業	辦公室	20,000

自2013年6月25日起，本集團使用新租賃物業作為其新辦公室。由香港政府發出的新建築物佔用許可證內訂明新租賃物業佔用的樓層為非住宅用的辦公室。據香港法律顧問告知，新租賃物業用作本集團辦公室，乃符合相關銷售條件、新建築物佔用許可證、公契以及管理協議及租賃協議。

競爭

董事認為，於香港從事銷售及發行中文生活時尚雜誌（特別是有關時裝及美容、汽車及寵物範疇）的所有出版商，在一定程度上均為本集團的競爭對手。

競爭分析提及，香港的雜誌出版業頗為分散。於2013年，香港有479雜誌出版商，共出版約699份雜誌刊物。於2013年期間，雜誌刊物總數約10.6%由六間著名出版商出版，約89.4%則由其餘出版商出版。對新加入者而言，開展及創辦新雜誌時，擁有一定金額的資本投資及穩健的現金流支付設計、印刷、分銷（透過如便利店、報攤等零售商售賣或分發的人力成本等）及市場推廣費用等十分重要。品牌知名度較低的新加入者較難爭取到讀者及廣告客戶，而兩者均為在市場持續經營雜誌刊物業務的兩大元素。免費雜誌刊物的新加入者在開發更多門市或地點以供發行雜誌刊物，及／或爭取廣告客戶在資訊及開支方面的支持和投資方面，均面對重重挑戰。

業 務

於2013年，香港約有174份免費雜誌刊物，佔雜誌刊物總數約24.9%；而其餘則為收費雜誌刊物。收費雜誌刊物按不同主題類別競爭；而每個主題類別在訂戶及讀者方面均存在競爭。廣告客戶為收費雜誌刊物龐大的收入來源（可超過總收入70%）。訂戶數目及讀者群較大的雜誌刊物，可讓出版商吸引更多廣告客戶在其雜誌刊物投資刊登更多廣告。獨家及具洞察力的社論或記者文章、較為人熟知的主題和引人注目的封面設計，亦有助收費雜誌刊物保持現有廣告客戶和吸引新廣告客戶，從而增加刊物的收入或收益。免費雜誌刊物主要是廣告客戶盡可能擴闊向目標消費群傳遞銷售訊息的宣傳途徑，一般並無特定觀點及立場，而是依賴廣告客戶提供訊息以豐富刊物的內容。廣告客戶為免費雜誌刊物的主要甚至唯一收入來源。免費雜誌刊物需要通過增加滲透率（即接觸更多讀者及放置於更多門市供免費閱讀，如咖啡店及髮型屋等）來提升其價值，藉以吸引及維持定期廣告客戶。有關本集團的競爭優勢，請參閱本文件本節「競爭優勢」一段。

根據Ipsos發表的競爭分析，如《搵車快報／購物王》一樣結合兩個封面於同一版本在雜誌刊物市場並不常見，可吸引市場上更廣泛的讀者類別。分析亦提及，《名車站》不僅包括乘用車資訊，更為類近的目標消費者提供物業銷售及消費品資訊，有助集中市場推廣力度及分銷渠道，接觸合適的目標消費者類別。此外，於2013年，《名車站》及《搵車快報／購物王》的免費雜誌刊物於香港逾1,000個門市及地點派發及供免費閱讀，數目高於同期行內平均約150個門市及地點。

競爭業務

根據創業板上市規則第11.04條，概無董事或主要股東或其任何附屬公司或彼等各自的任何緊密聯繫人的業務或權益與本集團業務構成競爭或可能構成競爭，該等人士亦無與或可能與本集團發生任何其他利益衝突。