

## 概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於下文所載僅為概要，並無載列對閣下而言可能屬重要的所有資料，而閣下於決定投資[編纂]前，務請閱讀本文件全文。任何投資均附帶風險。有關投資[編纂]的部分特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下決定是否投資[編纂]前，務請先細閱該節。

## 業務

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免費派發該等中文生活時尚雜誌；及(ii)銷售於該等雜誌的廣告位置的業務。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，該等雜誌銷售分別佔本集團總營業額約4.4%、3.5%、1.7%及1.7%。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》)。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。

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(以及直至2012年10月為止在澳門銷售該等雜誌的收費版本)。本集團主要使用其廣告客戶提供的資料作為該等雜誌的內容，而非自行編寫該等雜誌。下表載列往績期間本集團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	
	2011年		2012年		2013年		止八個月	
	廣告收入 (港元)	雜誌銷售 (港元)	廣告收入 (港元)	雜誌銷售 (港元)	廣告收入 (港元)	雜誌銷售 (港元)	廣告收入 (港元)	雜誌銷售 (港元)
《名車站》	5,505,704	599,972	4,980,403	374,490	7,456,321	296,240	4,332,500	190,300
《名車站睇樓站生活站 贈閱版》	4,347,491	—	6,851,125	—	10,230,543	—	6,603,724	—
《搵車快報／購物王》	5,687,200	131,045	3,922,987	168,360	5,440,257	128,768	2,879,282	67,544
《搵車專線／購物專線 贈閱版》	—	—	—	—	2,747,505	—	1,198,546	—
《寵物買家》	2,260,300	106,965	755,020	47,430	812,713	40,230	292,263	13,635
《流行季節》	735,000	9,036	254,118	13,980	901,852	21,684	325,609	5,112
合計	<u>18,535,695</u>	<u>847,018</u>	<u>16,763,653</u>	<u>604,260</u>	<u>27,589,191</u>	<u>486,922</u>	<u>15,631,924</u>	<u>276,591</u>
總收益		<u>19,382,713</u>		<u>17,367,913</u>		<u>28,076,113</u>		<u>15,908,515</u>

## 概 要

### 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，其廣告收入分別佔本集團總營業額約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。本集團於截至2012年12月31日止年度的營業額並無反映此模式，主要由於主要客戶第A組客戶減少廣告訂單所致。有關季節性影響的風險因素，請閣下參閱本文件第30至31頁「風險因素」一節。本集團的銷售及市場推廣員工直接向客戶銷售該等雜誌的廣告位置。

### 廣告客戶

下表載列按往績期間，按照刊登類似行業類別廣告的客戶數目分類的本集團廣告收入明細。本集團視該等擁有共同股東／董事／管理層的客戶為單一客戶組(於本文件被稱為「客戶」或「客戶組」)：

廣告的行業類別	截至12月31日止年度						截至2014年8月31日	
	2011年		2012年		2013年		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1)	81,800	2	46,100	2	5,019,350	4	3,805,813	3
美容	8,410,000	1	3,500,000	1	6,443,220	1	3,332,490	2
汽車美容	129,300	12	86,120	12	15,740	5	4,000	1
教育	8,325,000	2	7,350,000	2	6,475,000	2	3,641,728	1
珠寶	235,300	8	252,600	7	384,272	7	261,428	6
汽車經銷商	881,515	48	958,823	60	914,690	65	753,770	71
物業代理行	313,000	2	4,461,750	3	5,542,529	2	3,095,672	1
寵物店	7,900	5	34,360	10	48,960	11	13,240	7
豪華轎車服務供應商	-	-	-	-	2,680,000	1	500,000	1
其他	151,880	16	73,900	5	65,430	9	223,783	12
抵銷(附註2)	不適用	(3)	不適用	(2)	不適用	(2)	不適用	(1)
合計	<u>18,535,695</u>	<u>93</u>	<u>16,763,653</u>	<u>100</u>	<u>27,589,191</u>	<u>105</u>	<u>15,631,924</u>	<u>104</u>

附註：

1. 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。
2. 若干客戶組有在不同行業營運的公司。相同客戶組內重覆計算的客戶已被抵銷。

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，但本集團大部分的廣告收入則來自美容、教育及物業代理行業。於往績期間，本集團五大客戶所屬行業為i)貿易業務及美容產品貿易、銷售書籍及教材；ii)投資顧問及物業代理；iii)金融服務、信貸業務、金銀業務及市場推廣業務；iv)美容服

---

## 概 要

---

務；v)企業顧問服務；vi)豪華轎車服務供應商；vii)手錶銷售；viii)汽車貿易；及ix)車展舉辦商。有關本集團若干行業的客戶(包括美容、教育及物業代理行業)於本集團雜誌刊登相對較多廣告的原因及釐定廣告費準則的詳情，請閣下參閱本文件第111頁「業務」一節「銷售廣告位置」分節「廣告費」一段。

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日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月，其收益分別合共約17.3百萬港元、15.5百萬港元、25.5百萬港元及13.9百萬港元，分別佔本集團總營業額約89.5%、89.3%、90.8%及87.1%，而在未考慮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及營運資金變動前總經營現金流量分別佔本集團總額約89.5%、89.3%、90.8%及87.1%。本集團視該等擁有共同股東／董事／管理層的客戶為單一客戶組(見下文附註)。

第A組客戶為本集團於整個往績期間的最大客戶。第O組客戶為本集團於截至2013年12月31日止年度及截至2014年8月31日止八個月的第三大客戶。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A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，分別佔本集團各期間總收益約87.9%、62.5%、45.7%及36.3%。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，第O組客戶的合併收益分別為零、零、約3.1百萬港元及3.0百萬港元，分別佔本集團各期間總收益約0%、0%、11.0%及19.0%。第A組客戶、第C組客戶及第O組客戶的成員概無重疊。其他五大客戶為個別客戶。有關風險因素的披露，請閣下參閱本文件第25至26頁「風險因素」一節「本集團的營業額大部分來自少數主要客戶，惟並無與該等客戶訂立長期合約」一段。

據董事所深知，在香港從事雜誌行業的公司當中，依賴少數主要客戶的情況並不常見。本集團已透過以下措施證明其減少依賴主要客戶及分散客戶群的能力：(i)於2013年創辦新雜誌《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，以提升其雜誌對現有或潛在廣告客戶的吸引力。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。詳情請閣下參閱本文件第126至127頁「業務」一節「銷售及市場推廣」分節「銷售廣告位置」一段下「致力減少依賴主要客戶」分段。

附註：第A組客戶包括卡迪爾國際美容有限公司、卡迪爾國際企業有限公司、博學館圖書有限公司和客戶A1，並於關鍵時間擁有一／兩名共同股東或共同管理層。第O組客戶包括中國北方信貸有限公司、中國北方金融集團有限公司及中國北方金銀業有限公司。中國北方信貸有限公司、中國北方金融集團有限公司及中國北方金銀業有限公司表述自己為一集團。第C組客戶包括客戶C1及客戶C2，並擁有一名共同董事。

---

## 概 要

---

### 銷售雜誌及派發免費雜誌

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）發行本集團的收費版雜誌至香港及／或澳門不同地區的便利店及報攤銷售，而本集團的贈閱版雜誌於香港多個派發點（包括油站、停車場、物業代理行、美髮產品公司、髮型屋、足浴店、咖啡店及會所等）供公眾免費索取，或於各地點免費閱讀。本集團的部分收費版雜誌亦會派發至美容店、獸醫診所、足浴店及髮型屋，以供免費閱讀。截至2011年、2012年、2013年12月31日止年度各年以及截至2014年8月31日止八個月，本集團售出及派發約139,300本、131,900本、183,300本及200,800本該等雜誌。於2011年、2012年、2013年各年的12月31日以及於2014年8月31日，本集團分別擁有約[100]、[100]、[1,300]及[1,300]個免費派發點。免費派發點於2013年9月大幅增加。詳情請 閣下參閱本文件第139至147頁「業務」一節「供應商」一段「發行服務」分段。

本集團亦與若干業務夥伴合作派發其免費雜誌，其中包括經營停車場、油站的公司、物業代理行、美髮產品公司及連鎖咖啡店。董事相信本集團的廣告客戶在該等雜誌下達廣告時注重其發行網路而非發行量。詳情請 閣下參閱本文件第96至100頁「業務」一節「發行業務夥伴」一段。

### 供應商

於截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月及於最後實際可行日期，本集團i)就雜誌印刷及釘裝服務分別委聘三間、四間、六間、四間及四間獨立印刷商；及ii)就派發雜誌委聘一間發行商。自彼等的服務所產生的成本分別佔截至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i)本集團總銷售成本約83.0%、87.9%、91.1%及94.0%；及ii)本集團總銷售成本約17.0%、12.1%、8.9%及6.0%。

該等雜誌在印刷商位於香港及中國的印刷廠印刷。董事認為，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現有四間印刷商的任何一間。詳情請 閣下參閱本文件第138至139頁「業務」一節「供應商」分節「印刷服務」一段。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。

就發行服務而言，有關本集團與發行商之間的發行協議的主要條款，請 閣下參閱本文件第139至147頁「業務」一節「供應商」分節「發行服務」一段。

## 概 要

### 主要股東的資料

關先生及葉女士將被視為透過富唯合共擁有本公司已發行股本總額約[編纂]%的權益，緊隨悉數轉換[編纂]前可換股債券、[編纂]及[編纂]完成後，各[編纂]前可換股債券持有人於本公司已發行股本總額擁有的權益將由零增至約[編纂]%，並未計及根據購股權計劃可能授出的購股權獲行使時可能配發及發行的股份。進一步詳情請 閣下參閱本文件第196至197頁「控股股東、主要股東及高持股量股東」一節以及本文件第198至199頁「與控股股東的關係」一節以及「歷史及發展」一節第84頁「重組」及第85至90頁「[編纂]前投資」分節。

以下為[編纂]前可換股債券的主要條款：

債券認購協議日期	[編纂]前可換股債券持有人	第一批及第二批[編纂]前可換股債券本金總額	全數支付第一批及第二批[編纂]前可換股債券認購金額的日期	[編纂]後持股數量及概約百分比	第一批及第二批[編纂]前可換股債券概約投資成本	較[編纂]中位數折讓的概約百分比
2013年9月10日	譽勁集團有限公司	分別為2,500,000港元及7,500,000港元	分別為2013年9月10日及2014年1月27日	[編纂]股股份或本公司已發行股本之[編纂]	每股股份[編纂]港元	[編纂]
2013年9月10日	黃文軒先生	分別為2,500,000港元及7,500,000港元	分別為2013年9月10日及2014年1月27日	[編纂]股股份或本公司已發行股本之[編纂]	每股股份[編纂]港元	[編纂]

由於黃文軒先生認購[編纂]前可換股債券的情況，滙盈融資根據創業板上市規則第6A.07條不被視為獨立保薦人。有關相關詳情，請參閱本文件「歷史及發展」一節「[編纂]前投資」分節「[編纂]前可換股債券持有人的背景」分段及「聯席保薦人的權益及獨立性」一節。

### 財務資料

以下為本集團截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月的綜合損益及其他全面收益表，乃摘錄自會計師報告，其全文載於本文件附錄一。本概要應與載於本文件附錄一所載的會計師報告一併閱讀。

	截至12月31日止年度			截至8月31日止八個月	
	2011年 港元 (經審核)	2012年 港元 (經審核)	2013年 港元 (經審核)	2013年 港元 (未經審核)	2014年 港元 (經審核)
營業額	19,382,713	17,367,913	28,076,113	14,093,232	15,908,515
毛利	17,789,936	15,665,610	26,225,801	12,945,723	14,369,466
毛利率	91.8%	90.2%	93.4%	91.9%	90.3%
本公司擁有人應佔年度利潤及 全面收益總額	13,009,644	8,731,939	14,572,826	5,383,663	3,329,872
純利潤率	67.1%	50.3%	51.9%	38.2%	20.9%

---

## 概 要

---

### **截至2012年12月31日止年度**

廣告收入於截至2011年12月31日止年度至截至2012年12月31日止年度減少約9.6%，主要由於第A組客戶（為各往績期間的五大客戶之一）減少廣告訂單所致。據董事所深知，第A組客戶減少於截至2012年12月31日止年度在本集團雜誌的廣告預算，主要是由於第A組客戶自2010年起已獲委任為一個韓國品牌美容產品的代理商。於初期，第A組客戶花費較多廣告開支宣傳該韓國品牌美容產品，以提升有關美容產品在市場上的公眾知名度。此後，第A組客戶可能認為，由於其已於市場上有一定公眾知名度，因此可於截至2012年12月31日止年度減少宣傳該韓國品牌美容產品的廣告預算。該等雜誌的銷售額於截至2011年12月31日止年度至截至2012年12月31日止年度減少約28.7%，主要是由於本集團於2010年下半年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。董事認為，由於該等雜誌部分已推出約一年，該等雜誌已有一定公眾知名度，因此本集團其後並無進行該等刺激銷售的活動。本集團純利及純利潤率分別由截至2011年12月31日止年度約13.0百萬港元及約67.1%減少至截至2012年12月31日止年度約8.7百萬港元及約50.3%。

### **截至2013年12月31日止年度**

廣告收入於截至2012年12月31日止年度至截至2013年12月31日止年度增加約64.6%，主要由於(i)兩名現有主要客戶增加廣告訂單；及(ii)截至2013年12月31日止年度招攬的新主要客戶下達額外廣告訂單。該等雜誌的銷售額於截至2012年12月31日止年度至截至2013年12月31日止年度減少約19.4%，主要由於2013年2月因農曆新年而僅出版一期《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。本集團純利及純利潤率分別由截至2012年12月31日止年度約8.7百萬港元及約50.3%增加至截至2013年12月31日止年度約14.6百萬港元及約51.9%。

### **截至2014年8月31日止八個月**

截至2014年8月31日止八個月的廣告收入較截至2013年8月31日止八個月增加約13.5%，主要是由於六名新廣告套餐客戶於2013年9月至2014年8月刊登廣告。該六名新廣告套餐客戶於截至2013年及2014年8月31日止八個月分別貢獻收益零及約5.7百萬港元。廣告收入的增長部分被截至2013年8月31日止八個月至截至2014年8月31日止八個月來自第A組客戶的收益下跌約2.4百萬港元或29.0%所抵銷，主要由於其於2014年初終止網上書籍及網上教材銷售業務。截至2014年8月31日止八個月本集團的純利較截至2013年8月31日止八個月減少38.1%，純利率由截至2013年8月31日止八個月的

---

## 概 要

---

38.2%減少至截至2014年8月31日止八個月的20.9%，主要是由於送遞費用及上市開支增加以及[編纂]前可換股債券的新產生的推算利息。

### **較長的貿易應收款項周轉日數**

於往績期間，本集團過往的貿易應收款項數額重大且周轉日數極長。於2011年、2012年、2013年各年的12月31日及2014年8月31日，貿易應收款項分別約為14.4百萬港元、15.1百萬港元、22.1百萬港元及12.1百萬港元。截至2011年、2012年、2013年各年的12月31日止年度及截至2014年8月31日止八個月，貿易應收款項周轉日數分別約為270日、317日、287日及185日。本集團的該重大貿易應收款項及極長貿易應收款項周轉日數乃由於(i)本集團於截至2011年12月31日止年度向一名客戶給予一般為期181日至一年的信貸期；及(ii)本集團於截至2012年12月31日止兩個年度僅於根據相關廣告套餐刊登所有廣告後或廣告套餐期限屆滿後，方向廣告套餐客戶發出發票，有關款項的信貸期長達180日，而大部分該等廣告套餐乃按年計算。為改善貿易應收款項周轉及減少貿易應收款項金額，本集團自2013年5月開始就所有新廣告套餐客戶採納按進度收費。

為縮短貿易應收款項周轉日數，本集團已於往績期間持續在與其廣告套餐客戶重續合約時縮短授予彼等的信貸期。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，授予廣告套餐客戶的最長信貸期為365日、刊登所有廣告後180日、刊登所有廣告後180日及180日(發出發票後)。於往績期間後，本集團已成功於2014年12月透過與第A組客戶重續三份現有廣告合約，縮短第A組客戶的信貸期。本集團已(i)於2014年12月重續一份合約，以將信貸期由180日縮短至90日(發出發票後)(該合約並無固定合約期限，按進度收費不適用)；及(ii)於2014年12月同時重續另外兩份合約，合約金額合共為5.7百萬港元，以將信貸期由刊登所有廣告後60日縮短至刊登所有廣告後30日。因此，於2014年12月底前，本集團已與第A組客戶重續所有現有廣告合約。

於2014年8月31日前，本集團僅有兩名現有廣告套餐客戶並非按進度收費，即第A組客戶及安世集團有限公司。自2014年11月起，本集團已開始與安世集團有限公司磋商於重續現有廣告合約時，接受按進度收費。本集團已成功於2014年11月重續與安世集團有限公司的廣告套餐，將信貸期由刊登所有廣告後30日更改至按進度收費，合約金額為4.5百萬港元。於2015年1月，本集團亦已與第A組客戶訂立按進度收費的新廣告合約，合約金額為3.65百萬港元。本集團將以雙方可接納的進度及方式，與餘下現

---

## 概 要

---

有客戶磋商更佳信貸期，避免失去該現有客戶。董事確認，自往績期間起直至最後實際可行日期，本集團並無因客戶不接受新信貸期而失去任何廣告套餐客戶，因此採納按進度收費對本集團的業務並無重大不利影響。於最後實際可行日期，授予客戶的最長信貸期(不計及按進度收費)為90日(發出發票後)或刊登所有廣告後30日。

為減低本集團主要客戶不採納按進度收費的風險，本集團將對所有新的廣告套餐客戶要求採納按進度收費或更佳的信貸期。因此，本集團可預防其主要新客戶不採納按進度收費的風險。尤其是就第A組客戶而言，本集團將於日後與第A組客戶的所有合約行使以下特別措施：(i)最長信貸期不得超過現有信貸期(即90日(發出發票後)或刊登所有廣告後30日；(ii)所有新合約或將予重續的合約之年度合約總金額不得超過12.8百萬港元(與截至2013年12月31日止年度來自第A組客戶的收益相若)，否則付期期限應為按進度收費或更佳；(iii)本集團涉及未來新雜誌的合約必須採納按進度收費或更佳的付款期限。因此，董事相信，儘管第A組客戶並無就其所有合約採納按進度收費，(i)透過持續鼓勵第A組客戶轉用按進度收費，及制定上述限制，以確保發出較長的付款期限的情況將不會於日後惡化；及(ii)透過招攬採納按進度收費的新廣告套餐客戶，本集團有關較長貿易應收款項結算期及信貸風險的風險因素可能會於日後減少。

截至2013年12月31日止年度，向廣告套餐客戶按進度收費的銷售的貿易應收款項周轉日數約為166日，而截至2014年8月31日止八個月，則約為119日。貿易應收款項周轉日數超過90日的原因為(i)往績期間，客戶須根據按進度收費的相關廣告套餐每相隔一個月至三個月作出付款；及(ii)同時，部分按進度收費的廣告套餐客戶的貿易應收款項已逾期。於2013年12月31日及2014年8月31日，該等逾期介乎1至60日的貿易應收款項的百分比為99.6%及14.4%。(i)向按進度收費廣告套餐客戶的銷售的貿易應收款項周轉日數有所下跌；及(ii)於2013年12月31日逾期的貿易應收款項百分比較高的主要原因為第O組客戶於2013年12月31日的貿易應收款項約1.6百萬港元已逾期約一個月，此乃由於第O組客戶於2013年年底為新客戶，第O組客戶需要較長時間核查首次在該等雜誌刊登的實際廣告及廣告費付款。於2014年8月31日，第O組客戶因及時結付而並無逾期的貿易應收款項。

## 概 要

詳情請參閱本文件第214至228頁「財務資料」一節「主要收益表組成部分」分節。

### 主要財務比率

下表載列本集團於往績期間的主要財務比率：

	截至12月31日止年度			截至2014年
	2011年	2012年	2013年	8月31日
				止八個月
股本回報率	143.8%	148.2%	121.1%	47.2%
總資產回報率	78.9%	46.1%	46.6%	8.3%
流動比率(單位：倍)	2.2	1.4	1.6	1.2
資本負債比率	38.8%	195.4%	122.9%	379.9%
負債與權益比率	23.4%	185.5%	48.1%	-4.8%
利息覆蓋率(單位：倍)	88.2	20.6	22.1	3.2

詳情請 閣下參閱本文件第249至251頁「財務資料」一節「主要財務比率」分節。

### 營運資金

按照覆蓋截至2016年2月29日止十八個月期間的現金流量預測，董事認為，計及[編纂]估計所得款項淨額、本集團可得的未動用銀行融資、所有貿易應收款項於到期時獲清償以及保留資源(乃根據營運資金預測編製的假設)，自本文件日期起計未來最少12個月，本集團將有足夠的營運資金。

### 主要風險因素

本集團的業務及財務表現可能受多項因素影響。於所有風險因素中，主要風險因素為：本文件第25至30頁「風險因素」一節「本集團的營業額大部分來自少數主要客戶，惟並無與該等客戶訂立長期合約」、「給予若干客戶較長的貿易應收款項結清期限可能影響本集團的現金流量及客戶的信貸風險」、「概不保證本集團較長的貿易應收款項周轉日數將透過採納按進度收費而縮短。此可能對本集團的業務造成重大不利影響」、「依賴少數獨立印刷商印刷該等雜誌」、「依賴單一發行商發行該等雜誌」、「未來的毛利率可能出現波動」、「依賴業務夥伴」及「依賴主要行政人員及管理層」等風險因素。

---

## 概 要

---

### 過往的不合規事件

於往績期間，海洋雜誌未有遵守(i)本地報刊註冊條例及報刊規例；(ii)書刊註冊條例；(iii)於澳門發行《名車站》的註冊及其他規定；(iv)前公司條例第122條及(v)前租賃物業的許可用途。本集團已就所有過往不合規事件採取補救行動，本集團迄今並無被施加任何罰款。本集團已採取措施避免該等不合規事件再次發生。本集團可能就未能遵守上述法律及法規而被處以最高約854,000港元的罰款及罰金。董事認為，施加罰款的可能性很低或極微，而罰款的金額(如有)不可合理預計。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。

為防止不合規事件再次發生，本集團已(其中包括)(i)於2015年1月成立企業管治委員會；(ii)自2012年11月起備存一份登記冊，以監察有否盡速交付雜誌予監管機構；(iii)於2013年4月委任顧問審閱本集團每期雜誌；(iv)於2012年5月及2014年1月委任一名獨立內部監控顧問對本集團內部監控系統是否充足及有效進行詳細評估，並就改善作出行動計劃建議；(v)自2013年4月起委任當時的非執行董事、財務總監兼公司秘書，以就本集團業務以及公司秘書及財務報告事宜等監察監管合規情況；(vi)自2013年6月25日起根據獲准許用途使用新租賃物業作為新辦公室。有關本集團於往績期間的過往不合規事件詳情，請閣下參閱本文件第150至158頁「業務」一節的「訴訟及合規事宜」分節。

### 股息及股息政策

於2015年1月21日，本集團向其股東宣派股息4百萬港元，並分別於2015年1月21日及2015年1月22日派付950,000港元及3.05百萬港元。本集團截至2013年12月31日止三個年度及截至2014年8月31日止八個月分別宣派及派付中期股息約8.7百萬港元、11.9百萬港元、8.9百萬港元及9.1百萬港元。股息可以現金或本集團認為合適的其他方式派付。宣派及派付任何股息須由董事會建議並按其酌情進行。此外，任何財政年度的末期股息亦須經股東批准方可作實。

---

## 概 要

---

### 上市開支及往績期間後的最新發展

本集團的財務業績將受上市相關的非經常性開支影響。上市相關的估計上市開支約為16.1百萬港元(按指示[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數[編纂]港元計算)，其中約3.7百萬港元因根據[編纂]發行[編纂]直接產生，預期將自股本扣減列賬。其餘上市開支約0.1百萬港元、0.5百萬港元、3.7百萬港元、[3.6]百萬港元及[4.5]百萬港元已經／預期分別自截至2012年12月31日止年度、截至2013年12月31日止年度、截至2014年8月31日止八個月、截至2014年12月31日止餘下年度及截至2015年12月31日止年度的本集團綜合損益及其他全面收益表扣除。上市開支並不包括[編纂]股份的包銷佣金，此包銷佣金應由售股股東承擔。售股股東須個別負責有關出售及轉讓[編纂]股份的任何定額轉讓稅費及從價印花稅、聯交所交易費及證監會交易徵費(如適用)。除上述者外，所有上市開支已由並將由本集團承擔。截至2013年12月31日止兩個年度及截至2014年8月31日止八個月，本集團已於綜合損益及其他全面收益表確認先前嘗試[編纂]的[編纂]申請開支分別約[1.4]百萬港元、[2.8]百萬港元及0.2百萬港元。

本公司於2013年未能成功[編纂]，原因是(i)聯交所認為本公司於不合規期間的經營現金流量並非於日常及一般業務過程中產生；因此，這導致本公司未能符合創業板上市規則第11.12A(1)條項下的資格規定。有關不合規期間的詳情，請參閱本文件「業務」一節「訴訟及合規事宜」分節「過往不符合本地報刊註冊條例及報刊規例」及「過往不符合書刊註冊條例」分段；及(ii)本公司業務的可持續性尚未展現。本集團其後於2012年10月底前已糾正所有不合規情況，而撤除不合規雜誌於截至2012年及2013年12月31日止兩個年度的最近往績期間所產生的所有收入後，本集團仍能符合創業板上市規則第11.12A(1)條項下的最低現金流量規定。為證明本集團業務的可持續性，本集團(i)使其客戶群多元化及減少對主要客戶的依賴；(ii)縮短與客戶的信貸期及對廣告套餐客戶採用按進度收費；及(iii)減少銀行借款。

本公司於2014年初未能成功[編纂]，原因是聯交所認為由於黃文軒先生認購[編纂]前可換股債券，滙盈融資並非創業板上市規則第6A.07條項下的獨立保薦人。有關相關詳情，請參閱本文件「歷史及發展」一節「[編纂]前投資」分節下「[編纂]前可換股債券持有人的背景」分段及「聯席保薦人的權益及獨立性」一節。為解決聯交所的意見，本公司於2014年7月17日委任豐盛融資為滙盈融資以外的兩名聯席保薦人之一。豐盛融資已根據創業板上市規則第6A.07條申報其獨立性。

---

## 概 要

---

於2015年1月21日，本集團向其股東宣派股息4百萬港元，並分別於2015年1月21日及2015年1月22日派付950,000港元及3.05百萬港元。於往績期間後，本集團截至2014年11月30日止三個月的營業額較截至2013年11月30日止三個月略為增加3.2%，其主要原因為一名新客戶刊登廣告。此外，來自主要現有客戶第A組客戶的收益，於截至2013年11月30日止三個月至截至2014年11月30日止三個月增加1.6百萬港元，此乃由於在2014年，第A組客戶於2014年10月及11月刊登大部分廣告，而於2013年，第A組客戶於2013年8月刊登大部分廣告，此乃由於第A組客戶於2013年8月前後專注於宣傳某一韓國品牌的一些新的美容產品。詳情請 閣下參閱本文件第228頁「財務資料」一節「本集團截至2014年11月30日止三個月的財務表現」分節。(附註)

於2015年1月29日，本公司根據[編纂]前可換股債券認購協議，就轉換[編纂]前可換股債券，向兩名[編纂]前可換股債券持有人各自配發及發行124,500股股份。

### 概無重大不利變動

董事確認，自2014年8月31日(即本文件附註一會計師報告所載本集團最近期經審核綜合財務資料的編製日期)以來，本集團的財務或經營狀況概無任何重大不利變動。

### 競爭形勢及競爭優勢

根據益普索公布的競爭分析，於2013年，香港有約479家雜誌出版商，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。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。於2013年，本集團的免費雜誌刊物於香港有逾1,000個派發點，多於同期行內平均約150個門市及地點。有關香港雜誌市場份額的資料，請 閣下參閱本文件第63至65頁「行業概覽」一節「香港的雜誌讀者人數及市場份額」分節「香港雜誌的市場份額」各分段；有關香港雜誌出版業的競爭形勢，請 閣下參閱本文件第173至174頁「業務」一節「競爭」分節。董事認為本集團的競爭優勢如下：(1)向客戶交叉銷售雜誌內的廣告位置；(2)覆蓋範圍廣闊的銷售及發行網絡；(3)有效的成本控制及吸引利潤率較佳的廣

附註：本集團有關2014年11月30日的未經審核財務資料(包括本集團截至2014年11月30日止三個月的收益及有關本集團於2014年11月30日的流動資產淨值及債務資料)，均摘錄或來自董事根據香港會計師公會頒佈的香港會計準則第34號「中期財務報告」編製的本集團截至2014年11月30日止十一個月未經審核綜合財務報表，而該等報表已由申報會計師根據香港會計師公會頒佈的香港審閱委聘準則第2410號「由實體的獨立核數師執行中期財務資料審閱」審閱。

---

## 概 要

---

告客戶的能力；及(4)具活力而經驗豐富的管理團隊，詳情請 閣下參閱本文件第101至103頁「業務」一節「競爭優勢」分節。

### 業務策略

本集團的業務策略為：(1)提升本集團雜誌的公眾知名度；(2)出版新雜誌；及(3)提升公司形象及加強市場推廣活動，詳情請 閣下參閱本文件第[103]至[104]頁「業務」一節「業務策略」分節。

### [編纂]統計數據

[編纂]

### 所得款項用途

經扣除本公司應付[編纂]相關的包銷佣金及其他開支後及按[編纂]每股[編纂][編纂]港元(即指示[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數)計算，預期[編纂]所得款項淨額約為[編纂]百萬港元。[編纂]相關的非經常性開支已經／預期分別自截至2014年8月31日止八個月、截至2014年12月31日止年度及截至2015年12月31日止年度的本集團財務業績中扣除。有關[編纂]所得款項用途的詳情，請 閣下參閱本文件第178至183頁「未來計劃及所得款項用途」一節。董事現擬動用所得款項淨額作以下用途：i)最多約[編纂]百萬港元用作提升本集團雜誌的公眾知名度；ii)最多約[編纂]百萬港元用作出版新雜誌；iii)最多約[編纂]百萬港元用作透過購置位於香港九龍灣的辦公室物業，提升公司形象及加強市場推廣活動；及iv)餘下所得款項淨額約[編纂]百萬港元將用作本集團一般營運資金。

在[編纂]中，售股股東按[編纂][編纂][編纂]股[編纂]股份。按照[編纂][編纂]港元(即指示[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數)計算，售股股東預期收取的所得款項淨額約為[編纂]百萬港元。本集團將不會根據[編纂]收取出售[編纂]股份的任何所得款項。