

## 風險因素

[編纂]在作出任何有關[編纂]的投資決定時，應審慎考慮載於本文件的所有資料，特別是下文有關[編纂]於本公司的風險及特別考慮因素。下列任何風險均可能對本集團的業務、經營業績、財務狀況及前景構成不利影響。

本文件載有若干涉及本集團計劃、目標、期望及意向的前瞻性陳述，當中涉及風險及不明朗因素。本集團的實際業績可能與本文件所載者有重大差異。可導致或造成該等差異的因素包括下文所討論者以及本文件任何章節所討論者。[編纂]的成交價亦可能因任何該等風險而下跌，而閣下或會損失全部或部分[編纂]。

### 與本集團有關的風險

我們的業務依賴我們的平台及我們無法控制的手機操作系統、社交媒體平台及網絡等的有效運作。倘平台出現任何嚴重中斷，或會干擾我們的日常營運，導致會員及其參與率流失，並對經營業績造成不利影響

我們的日常營運非常依賴我們的平台，而平台涉及（其中包括）(i) 上載廣告內容到平台供會員觀看及參與；(ii) 根據會員的統計資料及行為，例如就某特定產品或服務之消費模式或品牌取向，為其配對相關廣告或活動；(iii) 監察客戶廣告活動的成效及表現，並於過程中及活動完結後撰寫表現報告；及(iv) 讓會員透過平台以JAG分兌換獎賞。因此，平台因黑客入侵或網絡攻擊、或由於通訊故障、電力短缺或自然災害造成之任何嚴重中斷，或其他可能對我們的日常營運造成干擾之事件或會減低我們服務的吸引力，從而導致會員及其參與率流失，並最終對業務及經營業績造成不利影響。此外，為避免資訊及技術系統出現故障而採取的任何措施未必能有效或成功防止系統故障。

我們亦依賴平台與我們無法控制的常用手機操作系統及社交媒體平台之間的兼容性，如有關系統因任何改動或更新而致使平台功能降級，會員的使用過程及體驗將大受影響。另外，平台能否與我們無法控制的各種流動科技、系統、社交媒體平台及網絡等配合良好亦相當重要。倘會員在其流動裝置上登入或使用平台時遇上困難，或選擇使用任何無法連接平台的流動裝置，則會員數量的增長及參與程度將受到不利影響。

---

## 風險因素

---

### 我們的平台依賴由國際網絡服務供應商所持續提供的服務

我們透過國際網絡服務供應商（一名獨立第三方）託管平台。倘國際網絡服務供應商的運作由於（包括但不限於）黑客入侵或網絡攻擊或因通訊故障、電力短缺、自然災害或其他未能預見的事件而造成任何嚴重中斷，我們的日常運作可能會受到干擾。

國際網絡服務供應商協議的條款下，國際網絡服務供應商可透過向本集團發放提前通知而終止協議。我們不能保證我們能夠於該網絡服務終止前找到另一個網絡服務供應商，此或會對我們的日常運作造成干擾，導致我們的業務及經營業績因此可能受到不利影響。

### 倘客戶（作為中介人）未能與彼等各自的客戶維持穩定的關係，我們或未能維持或擴展業務

我們的主要客戶為廣告代理商。我們不能保證該等代理商將能夠與彼等現時各自的客戶維持穩定及堅實的關係。倘我們的主要廣告代理商客戶未能與彼等各自的客戶維持業務關係，我們取得網上廣告項目的能力將因此而受到嚴重不利影響。若該等客戶決定聘用其他網上廣告服務供應商，我們或會失去業務機會及市場佔有率，因而影響我們的業務、財務狀況及長遠而言本集團業務的可持續發展。

### 倘我們未能達至客戶要求的業績目標，我們可能會流失客戶，而我們的收益可能會減少

我們依照客戶的實際市場營銷需要及目標，向彼等提供網上廣告服務。一般而言，客戶的業績目標將在項目開展之前，載於客戶的相關報價中供其參考，在項目進行期間或會作出修改，而我們的網上廣告服務亦可就客戶提供的指示作出微調。雖然業績目標通常只用作參考，但大部分客戶主要根據我們能否完成業績目標來評估我們的表現。因此，我們期望提供有效的網上廣告服務，以幫助客戶達到彼等的營銷目標（即一定數目的會員在指定時間內完成任務）。倘我們未能完成網上廣告服務所要求的業績目標，我們與客戶的關係、聲譽及收益將面臨不利影響。有關業績目標的詳情，請參閱本文件「業務－我們的服務」一段。

## 風險因素

### 客戶之整體市場營銷計劃或目標的轉變可能會影響我們的財務表現

客戶之整體市場營銷計劃或目標的轉變可能會令我們的服務遭終止或彼等延遲付款，此或會對我們的現金流量及經營業績帶來負面影響。我們不能保證我們能夠收回向延遲或取消合作的客戶提供網上廣告服務所產生的所有成本，此可能對我們的財務表現帶來負面影響。

本集團通常不會與客戶訂立長期協議。倘本集團未能挽留現有客戶或吸引新客戶，本集團收益及盈利能力將大幅減少

本集團的成功取決於能否與現有客戶維持關係及與潛在客戶建立新關係。本集團與客戶的報價一般不包括要求彼等承諾長期使用本集團的服務，且本集團與客戶的報價通常按項目基準訂立。因此，本集團未必能清晰地預見未來收益來源。本集團無法向閣下保證客戶將繼續使用本集團的網上廣告服務，亦無法保證本集團將可及時或有效地以可提供相若收入水平的潛在客戶取代流失的客戶。倘本集團未能挽留現有客戶或令廣告客戶增加使用本集團服務，或提供具有吸引力的網上廣告服務及定價結構以吸引新客戶，則對本集團的服務需求將不會增長，甚至可能會減少，這可能會對本集團維持或提高收益的能力及盈利能力造成重大不利影響。

客戶可能會延遲結算賬款，此舉或會對本集團業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響

於二零一六年及二零一七年三月三十一日以及二零一七年十一月三十日，貿易應收款項分別約為5.9百萬港元、8.7百萬港元及10.3百萬港元，分別佔流動資產約53.2%、50.6%及33.7%。本集團截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度各年，以及截至二零一七年十一月三十日止八個月的平均貿易應收款項周轉天數分別為91日、101日及119日。有關貿易應收款項的詳情，請參閱本文件「財務資料－綜合財務狀況表的若干項目－貿易及其他應收款項」一段。

本集團的業務營運須承受客戶延遲付款的風險。我們的主要客戶包括廣告代理商，而彼等的結算日一般會受最終客戶就彼等的服務付款的時間或彼等的內部結算政策影響。任何影響最終客戶向廣告代理商付款的延遲，將影響發票結算的時間及我們的財務狀況。

## 風險因素

本集團為加強收回及管理貿易應收款項而作出的努力可能會白費，而即使有收回的可能，本集團無法保證將可悉數收回應收客戶的未償還款項，亦無法保證客戶將及時償還款項。倘客戶未能悉數或及時償還款項，則本集團業務、財務狀況及經營業績將會受到不利影響。

於往績記錄期內，客戶X未有於發票到期結算後繳付合共約428,000港元的款項。於二零一七年六月三十日，本公司向客戶X發出要求付款函，要求客戶X於二零一七年七月七日前清還全數款項，而於二零一七年九月十三日，本集團代表源想向客戶X發出法定要求償債書。截至最後實際可行日期，客戶X仍未清還上述款項。有關與客戶X的潛在訴訟的更多詳情，請參閱本文件「業務－法律程序及合規事宜－法律程序」一段。

### 截至二零一七年十一月三十日止八個月，我們錄得負數經營現金流量

截至二零一七年十一月三十日止八個月，本集團錄得約2.6百萬港元的經營活動所用的現金淨額，主要由於約[編纂]港元的[編纂]，而導致截至二零一七年十一月三十日止八個月除稅前溢利減少所致。進一步詳情載於「財務資料－流動資金及資本來源－現金流量－來自經營活動的現金流量」。倘我們未能就經營產生足夠現金流量或未能獲取足夠的資金以用於業務，我們的流動資金及財務狀況將受到重大不利影響。我們概不保證我們將有來自其他來源足夠的現金以用於業務。

### 我們提供具吸引力及足夠的獎賞供會員換領的能力可嚴重影響我們的業務

我們有不同形式的獎賞，包括禮券、IM Stickers及其他消費品可供會員換領。於最後實際可行日期，獎賞供應商為獨立第三方。我們不能保證供會員換取的現有獎賞在將來有穩定供應。

倘獎賞供應商要求我們停止向會員分派彼等的禮券或產品，管理層或會停止向會員分派有關禮券或產品，此將導致存貨的撇銷。

此外，本集團將需物色及向其他獎賞供應商購買以提供具相當吸引力的類似獎賞予會員。若我們未能取得能吸引會員的獎賞，彼等或會停止參與客戶廣告活動中的任務。

## 風險因素

透過參與任務，會員可以累積JAG分以於平台換領獎賞。倘大量會員於短時間內要求將JAG分換領獎賞，特別是換領某一類獎賞，我們無法保證我們有足夠存貨供會員換領，且我們或未能於短時間內或以合理價格購買該等獎賞。任何中斷或延遲向會員提供獎賞換領或會導致我們的聲譽、業務及經營業績受到不利影響。

### 我們的財務狀況或會因就會員獲派發的JAG分作出的撥備估算不準確而有所波動

我們根據多項假設(包括過往換領模式(例如會員所換領的獎賞類型)、獎賞的採購成本、JAG分與獎賞之間的兌換比率及估計未來換領模式)就會員獲派發的JAG分作出撥備。於二零一六年及二零一七年三月三十一日以及二零一七年十一月三十日，有關撥備分別約為6.3百萬港元、6.1百萬港元及7.0百萬港元。有關撥備的詳情，請參閱本文件「財務資料－綜合財務狀況表的若干項目－貿易及其他應付款項－JAG分撥備」一段。

釐定JAG分撥備時需要作出假設及判斷，而該等假設及判斷乃基於過往經驗及各種其他因素，包括在目前情況下對未來事件的合理預期。用於估計的過往經驗可能無法成為估計未來換領模式及獎賞的未來採購成本的指標。換領模式會因會員對獎賞的喜好改變而不斷轉變，而獎賞的未來採購成本則會受經濟狀況變化所影響。實際結果可能有別於該等估計。倘JAG分的實際成本與最初記錄入賬的JAG分撥備出現重大差異，則本集團的財務狀況及經營業績將受不利影響。

### 倘我們未能留住現有的會員或吸引新會員，或倘會員的參與程度降低，我們的業務及經營業績或會受到重大不利影響

我們的會員網絡規模及會員的參與程度對我們的業務而言至關重要。為了達至持續的收益增長，我們必須吸引新會員、留住現有會員，並擴大平台的網絡影響力。有關會員網絡之詳情，請參閱本文件「業務－會員」一段。

任何有關我們的業務、平台或未能恰當處理會員投訴的負面媒體報道，均可能會影響我們的聲譽及品牌，並影響會員的信心及參與程度。

## 風險因素

倘我們未能提供充足的獎賞或吸引的內容，以維持會員於客戶廣告活動的參與程度，平台可能很快不再受歡迎並失去競爭力，我們的業務將因此受到拖累。

此外，倘會員於客戶廣告活動的參與程度因任何未能預見的因素（如會員在行為模式上的改變或新競爭對手的加入）而降低，我們或未能繼續吸引會員，平台的受歡迎程度及我們的經營業績因而將承受重大不利影響。

**我們或需對會員的個人資料遭洩露而承擔責任，我們的業務及聲譽可能因此受到重大不利影響**

我們透過平台收集、儲存和處理會員的個人資料及其他數據。我們採取密碼及防火牆等數據保安措施保障會員之資料及賬戶。

舉例而言，新會員需要提供姓名、電話號碼及電郵地址以作驗證。同樣地，我們亦會收集會員的住址等個人資料以作發放獎賞之用，而我們要求會員回答問題以進行客製化篩選工作時亦會收集其他個人資料。此外，綜合資訊管理系統會透過監察會員的位置及換領活動以持續偵測會員於平台上的異常活動。

我們於香港、台灣、馬來西亞及新加坡營運業務。各地就私隱以及於互聯網及數據庫儲存、分享、使用、處理、披露及保護個人資料之法律所涵蓋之範圍不斷改變，可引致不同詮釋或於不同地區之間存在差異，或與其他法規或我們的慣例有所抵觸。倘我們未能或被視為未能遵守私隱政策、私隱相關責任，或因黑客入侵或網絡攻擊令安全受威脅，導致未經授權發放或轉移個人資料或其他資料，可能會導致有關當局或其他人士對我們提起訴訟或作出公開聲明，並使會員對我們失去信心，從而對我們的業務及聲譽造成不利影響。

**倘本集團於馬來西亞及新加坡的擴張計劃未能取得成功，本集團的業務、增長、財務狀況及經營業績將受到不利影響**

截至最後實際可行日期，本集團已於馬來西亞及新加坡展開業務。與本集團已建立基礎的香港及台灣市場相比，馬來西亞及新加坡市場在營商環境、競爭狀況及客戶喜好方面可能有所不同。本集團的品牌在馬來西亞及新加坡的知名度不高，且未必廣受馬來西亞及新加坡當地的潛在客戶認可。因此，本集團的擴張計劃最終未必成功。

---

## 風險因素

---

本集團或需投放大量時間及資源，以在馬來西亞及新加坡建立本集團品牌的知名度。當地業務增長所需的時間或較預期為長。如本集團未能於馬來西亞及新加坡市場成功複製其業務模式或執行擴張計劃，則可能對本集團的業務、增長、財務狀況及經營業績構成不利影響。

**倘本集團未能緊貼日新月異的科技或未能成功開發及推出新網上廣告服務，本集團的競爭地位以及產生收益及增長的能力或會受到影響**

互聯網是一個迅速變化及演進的平台。本集團的成功將取決於本集團能否適應日新月異的科技，提升現有網上廣告服務的質素，以及開發及推出各種新網上廣告服務或產品，以迎合客戶不斷變化的需求。推出新網上廣告服務須面對風險及不明朗因素。未能預期的技術、營運或其他問題均可能延誤或阻礙本集團推出新網上廣告服務。此外，概不保證任何新功能及網上廣告服務將獲市場廣泛接納。

倘本集團未能緊貼日新月異的科技，亦未能為現有客戶及潛在客戶成功推出廣受認可的網上廣告服務，則本集團可能會流失客戶，且本集團的競爭地位以及產生收益及增長的能力或會受到不利影響。

**一人註冊多個賬戶或會對平台的效益造成不利影響，並損害我們的聲譽及經營業績**

一人註冊多個賬戶或會對平台的效益造成不利影響，因為由同一人重複參與任務將會對客戶的廣告效益造成負面影響，亦會佔用參與任務的名額，令其他會員無法參與任務。我們不能保證會員認證程序可有效偵測到一人註冊多個賬戶的情況。有關認證特點的詳情，請參閱本文件「業務－我們的平台－我們的綜合資訊管理系統－綜合資訊管理系統的特點」一段。倘我們的措施未能識別由同一人重複註冊的賬戶，平台的效益或會受到不利影響，並會令客戶及會員對平台失去信心，繼而對我們的聲譽、業務及經營業績造成不利影響。

---

## 風險因素

---

倘本集團未能吸引、招聘或挽留主要人員(包括執行董事、高級管理層及主要僱員)，本集團業務及發展的持續性會受到影響

本集團的成功很大程度上依賴主要人員(包括執行董事張莉女士、羅嘉健先生、李永亮先生及梁偉倫先生以及高級管理層梁淑儀女士及蔡倩宜女士)的努力。概不保證該等主要人員將不會主動終止與本集團的僱傭關係。本集團失去任何主要人員均可能不利於業務的持續發展。本集團的成功亦取決於本集團吸引及挽留合資格人士的能力，以管理本集團的現有業務及未來增長。本集團未必能夠成功吸引、招聘或挽留主要人員，而這可能對本集團的發展構成不利影響。

### 我們的業務營運面臨侵犯第三方知識產權的風險

由於所有廣告內容的原件均由客戶提供，概不保證我們的業務營運並無或將不會不慎地侵犯第三方的版權或其他知識產權或成為有關爭議的其中一方。客戶向我們提供的廣告材料可能受到第三方版權或其他法律保障，而我們有可能侵犯第三方的知識產權。版權或其他知識產權範疇的確實判定可能極為複雜。倘客戶與相關知識產權擁有人之間出現任何知識產權爭議，我們可能會成為有關爭議的其中一方。知識產權爭議可能曠日持久，並需要付出大量資源處理。

倘有關法律爭議的結果對我們不利，我們或會被責令支付巨額牌照費用、特許費用及／或損害賠償。凡侵犯第三方版權或其他知識產權或出現與其相關的任何訴訟，均可對我們的經營業績及聲譽造成不利影響。

**第三方未經授權使用我們的知識產權，包括商標及域名，或會對我們的業務造成不利影響**

我們的成功在一定程度上取決於我們維持品牌、商標及域名的形象的能力，以及我們在面臨第三方的潛在侵權時捍衛自己的能力。我們盡最大的努力保護知識產權。我們不能保證我們的措施足夠，亦不能保證我們一定能夠發現侵權個案，例如任何第三方未經授權使用我們的商標及域名。我們維護知識產權時或面臨很大困難，需要耗費時間及金錢進行訴訟。因此，任何該等侵權或會導致我們收益減少、品牌及聲譽受損，因而對我們的經營業績帶來不利影響。



## 風險因素

我們的財務狀況可能由於客戶要求的網上廣告服務組合及會員的參與程度而有所波動

我們的財務狀況可能因應客戶要求的網上廣告服務的種類而有所波動。不同種類的網上廣告服務有不同的利潤率，有關我們各種網上廣告服務類型的毛利率的詳情，請參閱本文件「財務資料－管理層就本集團財務狀況及經營業績的討論與分析－毛利及毛利率」一段。此外，不同的網上廣告服務需要會員投入不同程度的時間及精力以完成任務。參與程度受我們未能控制的因素所影響，例如會員是否受該等任務所吸引。對於需要大量時間及精力的任務，我們或需要給予更長的時間讓會員完成任務，否則我們未必能達到客戶所需的業績目標，繼而或會影響我們的財務表現。

### 我們的業務或受季節性因素影響

收益波動在網上廣告行業十分普遍，主要原因是廣告開支會呈現波動。根據過往經驗以及按一般情況而言，由於客戶通常避免在農曆新年前後推出新產品，故一月至二月為相對淡靜的季度。考慮到業務的季節性因素，[編纂]就股份作出[編纂]時務請謹慎行事。

### 我們可能無法獲取額外資金

我們認為，當前的現金及現金等價物和經營所得的現金流量將足以滿足我們預期的現金需要，包括可見將來所需的營運資金和資本支出。然而，鑒於業務及經濟狀況，我們可能需要額外的資金以利用商機擴展業務或用作其他未來發展。如我們當前的流動資金來源不足以滿足現金需要，我們可能會嘗試尋找出售額外權益、債務證券或獲取信貸融通。產生債項會導致償債責任增加，並可帶來限制我們經營業務的營運及財務契諾，而出售額外股本證券或可換股債務證券則會攤薄股東權益。

我們按可接受條款籌集額外資金的能力受各種風險及不確定因素影響，包括：

- [編纂]對業內公司的證券的觀感和需求；
- 我們可能進行集資的資本市場狀況；
- 我們未來的經營業績、財務狀況和現金流量；及
- 本集團營運所在地區的經濟、政治和其他狀況。

## 風險因素

### 收購新業務或資產可能涉及風險

我們的業務策略包括擴張，如出現策略增長機會，我們或會透過收購擁有廣泛客戶群的數碼媒體公司以進一步擴展我們的會員網絡，以及收購擁有廣告製作能力的廣告公司。

我們未必物色到合適的收購機會。即使我們物色到合適的收購機會，亦可能因多種原因而無法完成收購，例如未能達成我們可接納的商業條款。此外，收購新業務或資產涉及風險。舉例而言，收購目標可能並非如預期般有利可圖。我們可能產生不可預期的成本及開支，或面臨收購相關的或然負債。整合新收購業務或資產至我們的現有業務可能需要大量的資源及管理層注意力，且最終未必成功。倘我們未能整合新收購業務或資產至現有業務，則會影響我們的營運效率，繼而可能對我們的增長前景及經營業績造成不利影響。我們無法向閣下保證，我們將能獲取於作出有關收購時預期的財務回報。倘潛在收購事項未能成功，則可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

### 外幣匯率波動或會對收入帶來不利影響

由於我們於多個地區經營，包括台灣、馬來西亞及新加坡，我們面臨外匯風險。尤其是於往績記錄期的收入部份來自台灣業務。截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度，以及截至二零一七年十一月三十日止八個月，我們分別約41.4%、50.3%及42.8%的收入以新台幣計值。任何外幣匯率的重大變動，尤其是新台幣兌港元的重估，或會導致我們的業務及經營業績受到不利影響。

### 可換股債券之公允值計量受限於若干不確定性及風險且可換股債券之公允值變動可能會對我們的經營業績造成重大及不利影響

截至二零一七年十一月三十日止八個月我們錄得可換股債券(指定為透過損益按公允值入賬之金融負債)公允值變動虧損約46,000港元。預期於截至二零一八年三月三十一日止年度產生進一步公允值虧損。於往績記錄期，可換股債券並無於活躍市場交易且其公允值透過使用估值技術釐定。我們已使用貼現現金流量法釐定本集團的相關股權價值，並採用二項式期權定價模式釐定可換股債券之公允值。估值方法可能在很大程度上涉及管理層判斷及存在內在不確定性，亦可能涉及貼現率及最終增長率等因素的假設。估值技術、判斷及假設的變動可能導致對可換股債券之公允

---

## 風險因素

---

值作出調整，從而可能對我們的經營業績造成重大及不利影響。有關公允值計量的會計判斷及其他資料的討論，請參閱本文件附錄一「會計師報告－歷史財務資料附註－3.會計判斷及估計」一段。

我們的業務屬國際性，使我們面對各種不同的地方法律、監管、稅務、當地習俗及文化標準，而我們可能無法一一符合

除了香港，我們亦於台灣、馬來西亞及新加坡營運。我們的業務屬國際性，使我們面對各種複雜情況而增加與業務相關的風險，包括但不限於：

- 面對全球及當地經濟及政治狀況；
- 在法律及法規、政治或經濟狀況上可能發生始料不及的轉變；
- 課稅上升；
- 有關外商投資的限制或規定；及
- 載於平台的廣告內容可能冒犯當地習俗或文化。

若我們未能充份管理此等風險，則可能會對我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績構成不利影響。

監管網上廣告行業的法律及法規的變動可能對我們的業務前景及經營業績帶來重大不利影響。有關與本集團營運相關的法律及法規的詳情，請參閱本文件「監管概覽」一節。

### 與行業有關的風險

#### 廣告趨勢以及經濟、政治及社會狀況的轉變

本集團的收益來自提供網上廣告服務。廣告收益屬週期性，並取決於整體經濟狀況。一般而言，在廣告收益上的任何差異符合當時的整體經濟狀況。本集團創造大量廣告收益的能力取決於(其中包括)現有客戶及潛在客戶的廣告開支水平，此乃受數項因素影響，包括一般經濟狀況、消費者行為的轉變及零售環境的轉變。倘我們營運所在地區的經濟出現下滑，我們的經營業績及財務狀況或會受到重大不利影響。

---

## 風險因素

---

此外，政治與社會環境的任何轉變可能影響經濟的穩定性，因而影響對廣告服務的需求。如任何政治及社會長期嚴重不穩，亦會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景帶來負面影響。

再者，不受我們控制的自然災難、疫症及其他天災均可能會對本地經濟、基建及民生構成不利影響。我們營運所在地區面臨洪水、火災、瘟疫的威脅，均可能干擾我們的營運或供應商及客戶的營運，並對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成不利影響。

**本集團所處行業競爭激烈，我們未必能突圍而出，從而可能削減本集團的市場份額，並對本集團的財務表現構成不利影響**

本集團營運所在地區的網上廣告服務行業正迅速演變。競爭或會日趨激烈，且預期日後將會顯著加劇。競爭加劇可能導致網上廣告服務的價格下降、利潤減少及本集團失去市場份額。

本集團與其營運所在地區的其他競爭對手競爭，競爭範圍包括但不限於以下各項：

- 品牌知名度；
- 服務質素，例如對客戶的回應；
- 銷售及營銷成效；
- 制訂廣告活動的創意；
- 價格；及
- 聘請及挽留有才幹的僱員。

本集團現時的競爭對手於未來的市場接受程度及知名度可能更高，且取得的市場份額可能更大。潛在競爭對手亦可能會出現，並取得可觀的市場份額。倘現有或潛在的競爭對手發展或提供的服務較本集團所提供者具更優秀的表現、價格、創意或其他優勢，則本集團業務、經營業績及財務狀況將受到不利影響。本集團亦須與傳統形式的媒體，例如報紙、雜誌、電台及電視廣播進行競爭，以爭取廣告客戶及廣告收益。

本集團的現有及潛在競爭對手可能較本集團擁有更多競爭優勢，例如營運歷史較長、品牌知名度較高、客戶基礎更為雄厚、擁有更多熱門網站、流動應用程式及

## 風險因素

流動網站的廣告位資源、擁有更多的財務、技術及營銷資源。本集團未必能於競爭中獲勝。倘我們未能突圍而出，則可能會流失客戶。我們不能確保本集團的策略將維持競爭力，或將於未來繼續取得成功。競爭加劇或會產生定價壓力，並導致失去市場份額，兩者均可能對本集團財務狀況及經營業績構成不利影響。

本集團收入增長有賴於互聯網使用及基礎設施的持續增長。倘互聯網使用並無持續增長，或倘互聯網基礎設施未能有效支持其發展，則本集團的收益及增長會受到不利影響

本集團業務及財務業績很大程度上依賴互聯網使用（不論是通過電腦或是其他流動裝置）的持續增長。互聯網使用可能因多項原因而受限，許多原因並非本集團所能控制，該等原因包括但不限於：

- 安全問題；
- 未能提供廉價及高速服務；
- 網絡服務質素不穩定；及
- 網絡基礎設施不足。

倘互聯網基礎設施未能支持互聯網使用的日益增長，則互聯網的性能、可用性及其可靠性或會受限及降低。此外，網站、流動應用程式及流動網站亦可能因互聯網的網絡基礎設施遭蓄意破壞或出現其他延遲而中斷服務。互聯網可能因延遲因應互聯網活動量增加而開發或採納新技術，導致失去其作為商業媒體的可行性。倘互聯網使用並未持續增長，或倘互聯網基礎設施未能有效支持其增長，則本集團的收益及增長會受到不利影響。

### 有關[編纂]的風險

股份過去並無公開市場，而股份的流通量、市價及成交量可能出現波動

於[編纂]及[編纂]完成前，股份並無公開市場。於[編纂]後可能不會出現股份的活躍交投市場，而此可能會對股份的市價及流通量造成不利影響。

本文件所述指示性[編纂]範圍乃經[編纂]（為彼等本身及代表[編纂]）與本公司協商釐定。因此，[編纂]可能並非股份將於聯交所買賣的交易價格的指標。日後本集團或其現有股東於[編纂]後出售大批股份，可能不時會對當前市價造成不利影響。

---

## 風險因素

---

基於以上所述，我們無法保證股份可形成活躍的買賣市場，或如可形成活躍的市場，其將於[編纂]後一直維持，或股份的市價不會跌至低於[編纂]。

股份成交量及價格波動可能歸因於不受我們控制的因素，且可能與本集團的經營業績無關或不成比例。影響股份成交量及價格的因素包括：

- [編纂]對本集團及業務計劃的觀感；
- 本集團經營業績的波動，例如收益、盈利及現金流量；
- 本集團宣布新投資項目、策略聯盟及／或收購事項；
- 本集團或本集團任何可資比較公司所提供服務的市價出現波動；
- 我們及競爭對手所採納的定價政策有所變動；
- 高級管理人員有所變動；及
- 整體經濟因素。

我們無法保證有關因素不會出現，且難以計量其對本集團以及股份的成交量及價格的影響。任何該等因素均可能導致股份成交量及成交價大幅或突然變動。

股市及部分於香港上市的公司的股份近年曾經歷價格及成交量波動，其中部分可能與該等公司的經營表現無關或不成比例。

買賣開始時的股份市價可能因(其中包括)於出售至開始買賣期間可能出現的不利市況或其他不利事態發展而低於[編纂]

[編纂]將於定價日釐定。然而，[編纂]將在交付後方於聯交所開始買賣，預期為定價日後數個營業日。因此，[編纂]未必可在該期間出售或以其他方式買賣[編纂]。因此，[編纂]持有人須承受買賣開始時[編纂]的價格可能因於出售至開始買賣期間可能出現的不利市況或其他不利事態發展而低於[編纂]的風險。

---

## 風險因素

---

### 未來於公開市場上出售或預期出售大量股份或會對股份當時的市價造成不利影響

概不能保證[編纂]後控股股東或[編纂]投資者不會於彼等各自的禁售期屆滿後出售其股份。我們無法預計任何控股股東或[編纂]投資者於未來出售股份或任何控股股東或[編纂]投資者可出售的股份數量可能會對股份市價產生的影響(如有)。任何控股股東或[編纂]投資者於公開市場出售大量股份或市場對有關出售的預期，均可能對股份當時的市價造成不利影響。

### 倘我們於日後發行額外股份或其他證券，股份[編纂]將面臨攤薄

本集團日後可能需要額外資金用於業務及營運的擴張或新發展。倘透過不按比例向現有股東發行本公司的新股本或股本相關證券的方式籌集額外資金，則現有股東於本公司的擁有權百分比可能會被攤薄，或該等新證券可能獲賦予優先於[編纂]的權利和優先權。

此外，倘我們無法動用額外資金產生預期盈利，則會對我們的財務業績構成不利影響，並對股份的市價造成壓力。儘管我們可以債務融資籌集額外資金，但額外的債務融資將增加利息開支及負債比率，亦可能會對股息、未來籌資活動及其他財務及經營事項施加限制契據。

### 因行使根據購股權計劃授出的任何購股權而發行新股份可能攤薄股東的股權

我們已有條件採納購股權計劃。因行使根據購股權計劃可能授出的購股權而發行任何新股份後，已發行股份的數目將會增加。因此，股東的持股量可能會被攤薄或削減，導致每股盈利或每股資產淨值被攤薄或被削減。此外，根據購股權計劃將授予合資格參與者的購股權公允值，將於購股權的歸屬期(如有)內計入我們的綜合收益表。購股權的公允值將於授出購股權當日釐定。因此，我們的財務業績及盈利能力或會受到不利影響。

---

## 風險因素

---

由於本公司根據開曼群島法例註冊成立，而有關法例對少數股東的保障可能與香港法例有所差異，因此股東及[編纂]保障彼等權益時可能遇到困難

我們的企業事宜受組織章程大綱及細則以及公司法及開曼群島普通法規管。開曼群島有關保障少數股東權益的法例於若干層面可能與香港現有成文法或司法先例所確立者有所差異。該等差異或會導致少數股東所享有的保障有別於彼等根據香港法例所享有者。

### 有關本文件內作出及其他來源的陳述的風險

#### 本文件所載的統計數據及事實並未經獨立核實

本文件載有若干統計數據及事實，乃摘錄自政府官方來源及刊物或其他來源。我們相信此等數據及事實的來源就該等資料而言屬恰當，且我們於摘錄及複述有關數據及事實時已採取合理謹慎態度。

我們並無理由相信該等數據及事實有誤或存在誤導或遺漏任何重大資料而導致該等數據及事實有誤或存在誤導。本集團、控股股東、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或我們或彼等各自的任何董事、顧問、高級職員、僱員、代理、聯屬人士及／或代表或任何其他參與[編纂]的人士或各方均無獨立核實來自此等來源的統計數據及事實，因此，我們並無就此等統計數據及事實的準確性或完整性發表任何聲明，故此，不應過度依賴此等統計數據及事實。

由於資料收集方式可能存在缺陷或無效，或已刊發資料與市場慣例存在差異及其他問題，本文件所提述或所載列來自政府官方刊物的統計數據可能不準確，或無法與就其他經濟體而編製的統計數據進行比較，因而不應加以依賴。此外，我們無法保證該等事實及其他統計數據按與其他地方的資料相同的基準或相同的準確度陳述或編撰。

無論如何，[編纂]應衡量彼等對該等事實或其他統計數據的注重或重視程度。



---

## 風險因素

---

### 本文件所載前瞻性陳述可能被證實為不準確

本文件載有若干關於董事的計劃、目標、預期及意向的前瞻性陳述。該等前瞻性陳述根據對我們現時及日後的業務策略和我們營運所在環境發展的多項假設而作出。我們的實際財務業績、表現或成就可能與本文件所述者大相徑庭。由於前瞻性陳述涉及已知及未知風險、不確定因素及其他因素，可能導致實際財務業績、表現或成就與該等陳述所明示或暗示的預計財務業績、表現或成就有重大差異，故謹此提醒[編纂]不應過度依賴該等陳述。我們並無責任因出現新資料、未來事件或其他情況而更新或修訂本文件內的任何前瞻性陳述。

閣下應細閱整份文件，我們鄭重呼籲閣下切勿依賴任何報刊文章、傳媒報道及／或研究分析報告所載與我們及[編纂]有關的資料

可能有報刊文章、傳媒報道及／或研究分析報告載有與我們及[編纂]有關的若干財務資料、財務預測、行業比較、及／或其他與我們及[編纂]有關的資料，而該等資料並無收錄於本文件。我們概不就任何該等報刊文章、傳媒報道或研究分析報告或任何該等資料的準確性、完整性或可靠性承擔任何責任。我們亦不對任何該等資料或刊物的適當性、準確性、完整性或可靠性發表任何聲明。我們並無授權任何此等資料披露於刊物、傳媒或研究分析報告。倘刊登於本文件以外的刊物中的任何資料與本文件中所載資料有出入或衝突，我們概不負責，因此，閣下不應依賴任何該等資料。決定是否購買股份時，閣下應僅依賴本文件所載的財務、經營及其他資料。