

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。由於純屬概要，故其並未載有對閣下而言可能屬重要的全部資料，且應與本文件全文一併閱讀，以確保其完整性。閣下決定[編纂]於[編纂]前，應閱讀整份文件。

任何[編纂]均涉及風險。[編纂]於[編纂]所涉及的部分特定風險載於「風險因素」一節。閣下決定[編纂]於[編纂]前，應先細閱該節。本節所用多個詞彙已於「釋義」及「技術詞彙」界定。

業務概覽

我們是一間於二零一零年在香港成立的數碼媒體公司，主要業務活動為透過我們的平台為品牌擁有人及廣告代理商提供網上焦點小組，以更有效和互動的方式傳達彼等的營銷信息。於最後實際可行日期，我們的平台在香港、台灣、馬來西亞及新加坡擁有超過555,000名會員，當中約76,000名為活躍會員。

下表載列於所示日期按地區劃分的活躍會員數目：

	香港 以千計	台灣 以千計	馬來西亞 ¹ 以千計	新加坡 ¹ 以千計	合計 以千計
於二零一六年三月三十一日	26.4	38.9	—	—	65.3
於二零一七年三月三十一日	29.2	40.4	23.4	—	93.0
於二零一七年十一月三十日	24.2	25.6	18.9	3.2	71.9

附註：

1 源想馬來西亞及源想新加坡分別於二零一七年二月及三月註冊成立。

有關我們於往績記錄期內的會員詳情，請參閱本文件「業務－會員」一段。透過我們自主開發的平台（即我們的網站及手機應用程式），客戶可以與目標群眾（即會員）互動，利用平台發布任務，將網上廣告內容傳達予會員或為會員舉行廣告活動。於往績記錄期內，所有原創廣告內容均由客戶提供，而我們並無參與廣告製作。有關我們的業務模式及運作流程的詳情，請分別參閱本文件「業務－我們的業務」及「業務－我們的運作流程」各段。會員可透過參與任務賺取JAG分。有關JAG分之性質及會員如何透過參與任務賺取JAG分的詳情，請參閱本文件「業務－我們的服務」及「業務－JAG分」各段。於往績記錄期內，我們提供不同獎賞供會員以不同數目的JAG分兌換。有關獎賞性質、兌換JAG分及JAG分兌換獎賞比率的詳情，請參閱本文件「業務－JAG分」一段。

概 要

我們相信，透過獎勵JAG分予會員，可以激勵會員參與客戶的廣告活動，客戶因而能夠宣傳其品牌、產品或服務。本集團透過社交媒體營銷、刊登陳列式廣告及搜尋引擎營銷宣傳我們的平台，吸引潛在會員到訪我們的平台，成為我們的會員。我們亦為現有會員設有推薦計劃，以JAG分獎賞現有會員推薦新會員入會。我們的網上廣告服務包括(i)擴散式傳播服務；(ii)互動參與服務；(iii)大眾博客服務；及(iv)其他服務。有關我們不同類型的網上廣告服務及定價政策的詳情，請分別參閱本文件「業務－我們的服務」及「業務－銷售及營銷－定價政策」各段。截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度，以及截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止八個月，分別約58.6%、49.7%、48.4%及55.1%的收益源於香港業務營運；而分別約41.4%、50.3%、51.6%及42.8%的收益源於台灣業務營運。於二零一七年，我們擴展業務至馬來西亞及新加坡。有關我們主要發展里程碑的詳情，請參閱本文件「歷史、重組及公司架構－概覽－業務發展」一段。

下表載列於往績記錄期按不同網上廣告服務類別分類的本集團收益及毛利明細：

網上廣告 服務類別	項目 數量	截至三月三十一日止年度										
		二零一六年					二零一七年					
		收益		每項目 平均收益	毛利	毛利率	收益		每項目 平均收益	毛利	毛利率	
	千港元	%	千港元	千港元	%	千港元	%	千港元	千港元	%		
擴散式傳播服務	461	13,195	60.6	29	8,014	60.7	472	17,087	64.9	36	11,224	65.7
互動參與服務	263	6,145	28.2	23	4,016	65.4	267	6,468	24.5	24	4,290	66.3
大眾博客服務	86	2,079	9.6	24	1,352	65.0	77	2,388	9.1	31	1,710	71.6
其他服務	17	349	1.6	21	319	91.4	22	399	1.5	18	382	95.7
總計	827	21,768	100	26	13,701	62.9	838	26,342	100	31	17,606 ¹	66.8 ¹

網上廣告 服務類別	項目 數量	截至十一月三十日止八個月										
		二零一六年					二零一七年					
		收益		每項目 平均收益	毛利	毛利率	收益		每項目 平均收益	毛利	毛利率	
	千港元	%	千港元	千港元	%	千港元	%	千港元	千港元	%		
擴散式傳播服務	347	11,293	67.0	33	7,007	62.0	337	11,664	60.3	35	7,599	65.1
互動參與服務	168	3,836	22.8	23	2,400	62.6	208	5,832	30.2	28	3,793	65.0
大眾博客服務	60	1,641	9.7	27	1,143	69.7	59	1,430	7.4	24	952	66.6
其他服務	15	83	0.5	6	80	96.4	29	410	2.1	14	398	97.1
總計	590	16,853	100	29	10,630	63.1	633	19,336	100	31	12,742 ¹	65.9 ¹

附註：

1. 此代表撥回JAG分撥備前毛利或撥回JAG分撥備前毛利率。

概 要

下表載列本集團於往績記錄期按性質劃分的服務成本明細：

按性質劃分的服務成本	截至三月三十一日止年度				截至十一月三十日止八個月			
	二零一六年		二零一七年		二零一六年		二零一七年	
	千港元	百分比	千港元	百分比 ¹	千港元	百分比	千港元	百分比 ¹
JAG分撥備	7,385	91.5	8,085	92.5	5,821	93.5	6,006	91.1
伺服器成本	400	5.0	399	4.6	260	4.2	348	5.3
系統維修成本	282	3.5	252	2.9	142	2.3	240	3.6
撥回JAG分撥備前的服務成本	8,067	100	8,736	100	6,223	100	6,594	100
撥回JAG分撥備	-	-	(1,551)	不適用	-	-	(309)	不適用
總計	8,067	100	7,185	不適用	6,223	100	6,285	不適用

附註：

1. 此代表撥回JAG分撥備前的服務成本的百分比。

自二零一六年三月起，根據新修訂之會員服務條款，已累積但未兌換之JAG分換領有效期限為會員自最後登入平台日期起計一年。因此，於二零一七年三月三十一日（即自修訂會員服務條款起計超過一年），就至少一年內持續未有登入平台的會員獲派發的JAG分作出的撥備已被撥回。

平台

我們每個平台都是前台用戶界面與後台系統的整合。前台用戶界面包括網站，即*jag-hk.com*、*jagtw.com*、*my.jagreward.com*及*sg.jagreward.com*；以及手機應用程式。我們使用聯繫會員網絡與其他域名的綜合資訊管理系統作為後台基礎設施，以支援手機應用程式及網站。綜合資訊管理系統負責：(i) 管理及發布廣告內容；(ii) 管理會員賬戶及參與記錄；(iii) 追蹤網上廣告的績效；及(iv) 提供JAG分系統，以供換取不同獎賞。我們透過國際網絡服務供應商（一名獨立第三方）託管平台，以確保系統安全。我們以不同伺服器及不同網站獨立營運我們於香港、台灣、馬來西亞及新加坡的平台。此外，我們每日將平台的數據備份儲存於另一個伺服器。更多詳情請參閱本文件「業務－我們的平台」一節。

競爭優勢

董事相信，以下的競爭優勢對我們至今的成功至為重要：

- (i) 我們自主開發的平台使客戶能夠實現其業績目標，並推動我們的業務發展；
- (ii) 向信譽良好的各類客戶提供網上廣告服務的良好往績；
- (iii) 在香港及台灣擁有已建立多年的多元化會員網絡，而在馬來西亞及新加坡的會員數目與日俱增；及
- (iv) 我們擁有經驗豐富的專業管理團隊。

概 要

更多詳情請參閱本文件「業務－競爭優勢」一段。

客戶

使用我們網上廣告服務的客戶包括作為客戶代表之廣告代理商及品牌擁有人。大多數地區品牌公司會透過他們的指定廣告代理商與我們接洽，因為他們已委聘該等廣告代理商管理他們的整體廣告策略，而品牌擁有人則直接向我們投放廣告或部署營銷策略以推廣其品牌、產品或服務的公司或組織。我們相信，我們與廣告代理商的業務關係有助於擴闊客戶群及提升我們於行業中的競爭優勢。

下表載列於往績記錄期按不同客戶類型分類的本集團收益明細：

客戶類型	截至三月三十一日止年度						截至十一月三十日止八個月					
	二零一六年			二零一七年			二零一六年			二零一七年		
	客戶數目	千港元	佔總收益 百分比	客戶數目	千港元	佔總收益 百分比	客戶數目	千港元	佔總收益 百分比	客戶數目	千港元	佔總收益 百分比
廣告代理商	74	19,129	87.9	76	21,985	83.5	67	15,135	89.8	77	14,147	73.2
品牌擁有人	46	2,639	12.1	46	4,357	16.5	34	1,718	10.2	51	5,189	26.8
總計	120	21,768	100	122	26,342	100	101	16,853	100	128	19,336	100

下表載列於往績記錄期按客戶所在地區劃分的本集團收益明細：

所在地區	截至三月三十一日止年度				截至十一月三十日止八個月			
	二零一六年		二零一七年		二零一六年		二零一七年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
香港	12,760	58.6	13,096	49.7	8,154	48.4	10,651	55.1
台灣	9,008	41.4	13,242	50.3	8,699	51.6	8,268	42.8
其他國家 ¹	-	-	4	0.0	-	-	417	2.1
總計	21,768	100	26,342	100	16,853	100	19,336	100

附註：

1. 其他國家指新加坡及馬來西亞。

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，五大客戶合共分別佔收益約41.8%、37.6%及28.5%，而彼等並非本公司的關連人士。同期單一最大客戶的銷售額分別佔收益約12.2%、12.3%及7.0%。

於往績記錄期內，源想台灣分公司分別與若干廣告代理商客戶簽訂各框架協議。就本文件而言，我們將該等廣告代理商客戶連同於相關框架協議所指的其他廣告代理商客戶視為同一客戶。往績記錄期內的五大客戶均為獨立第三方，且概無本公司董事、彼等各自之緊密聯繫人或任何擁有本公司已發行股本超過5%的股東於任何五大客戶中擁有任何權益。更多詳情請參閱本文件「業務－客戶」一段。

概 要

我們的供應商

於往績記錄期內，我們的供應商主要包括(i)獎賞供應商、禮券供應商、IM Stickers及消費品經銷商；及(ii)網絡服務供應商、網頁託管及其他資訊科技相關服務供應商。以下載列我們選擇獎賞供應商的準則：

- 相關禮券、IM Stickers及其他獎賞的受歡迎程度及多樣性；
- 市場認可度；
- 禮券、IM Stickers及其他獎賞的有效期；及
- 成本。

有關獎賞供應商的更多詳情，請參閱本文件「業務－我們的供應商」一段。

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，向五大供應商採購金額分別佔總採購成本約69.9%、78.4%及59.7%。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，向最大供應商採購金額分別佔總採購成本約23.6%、35.4%及17.3%。

截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度，祺想是我們五大供應商之一，主要提供禮券。於二零一七年三月九日前，祺想由張莉女士、羅嘉健先生及李永亮先生各自實益擁有33.33%權益及控制。於二零一七年二月前，我們從祺想採購若干禮券，而截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度，向祺想採購金額分別約為1.8百萬港元及1.6百萬港元，佔同期總採購成本約23.6%及22.2%。自二零一七年二月起，我們停止向祺想採購禮券，並直接向禮券發行商採購類似禮券。祺想所提供的禮券價格一般較其他禮券發行商的禮券價格低。僅就表述而言，及就董事所知悉，截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度從祺想而非從禮券發行商購買禮券所節省的估計金額（即我們從祺想購買禮券所支付的金額與我們如直接從禮券發行商購買禮券需支付的金額（已計及相關禮券發行商一般向公眾提供的任何折扣）的差額）分別約為0.1百萬港元及0.2百萬港元，佔總購買成本約1.4%及2.6%。有關我們與祺想的關係及過往安排的更多詳情，請參閱本文件「業務－我們的供應商－我們的主要供應商－祺想」及「與關連人士之已終止交易－與祺想之交易」各段。

對於附有轉讓、交易、宣傳或商業用途限制的禮券，截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年十一月三十日止八個月，我們已取得同意的禮券發行商所發行的相關禮券的採購成本分別約為0.4百萬港元、0.3百萬港元及0.2百萬港元，佔禮券總採購成本約6.6%、5.8%及5.4%。就附有轉讓、交易、宣傳或商業用途限制而未取得禮券發行商同意的禮券而言，本集團決定採取審慎的做法，並已停止發放該等禮券作為獎賞。截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度及截至二零一七年十一月三十日止八個月，該等禮券的採購成本約為158,000港元、49,000港元及零，分別佔禮券總採購成本約2.7%、0.9%及零。更多詳情請參閱本文件「業務－我們的供應商－於往績記錄期內的主要供應－禮券」一段。董事認為，已停止發放作為獎賞的禮券對本集團的業務而言並不重大，而本集團有能力物色及購買價格及數量相若的同類禮券。

概 要

於往績記錄期內，我們並無因供應商違約而導致供應嚴重短缺或延遲。除祺想外，於往績記錄期內，五大供應商均為獨立第三方，且概無董事、彼等各自之緊密聯繫人或任何擁有本公司已發行股本超過5%的股東於任何五大供應商中擁有任何權益。詳情請參閱本文件「業務－我們的供應商」。

貿易應收款項

下表載列本集團於往績記錄期的平均貿易應收款項周轉天數：

	截至三月三十一日 止年度		截至 二零一七年 十一月三十日 止八個月
	二零一六年	二零一七年	
平均貿易應收款項周轉天數(附註)	91	101	119

附註：於往績記錄期的平均貿易應收款項周轉天數乃按本集團的貿易應收款項於相關年度／期間年／期初及年／期末的平均結餘(i)除以相關年度／期間的收益；及(ii)乘以相關年度／期間的日數計算。

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。截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度，平均貿易應收款項周轉天數的增加主要由於截至二零一七年三月三十一日止年度收益有所增加。截至二零一七年十一月三十日止八個月，平均貿易應收款項周轉天數增至119日，主要由於截至二零一七年三月三十一日止年度的收益增加導致二零一七年三月三十一日的貿易應收款項結餘增加所致。有關來自客戶X的拖欠款項對本集團的貿易應收款項周轉天數的影響的詳情，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。貿易應收款項周轉天數與我們授予客戶的一般信貸期60日至130日一致。

股權結構

控股股東

緊隨[編纂]及[編纂]完成後，亦不計及於行使[編纂]及根據購股權計劃可予授出的任何購股權時可予配發及發行的股份，根據GEM上市規則，源想投資、張莉女士、羅嘉健先生及李永亮先生將被視為本公司之控股股東。詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構」一節。

為明確劃分我們與控股股東的業務，源想投資、張莉女士、羅嘉健先生及李永亮先生以本集團為受益人訂立日期為二零一八年三月七日之不競爭契據。控股股東概無於與本集團業務構成或可能構成競爭的其他業務中擁有權益。更多詳情請參閱本文件「與控股股東的關係－不競爭承諾」一段。張莉女士、羅嘉健先生及李永亮先生均為本集團聯合創辦人兼執行董事。更多詳情請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員－董事及高級管理層－執行董事」一段。

概 要

[編纂]投資

於二零一七年七月十九日，VMI與源想投資、張莉女士、羅嘉健先生、李永亮先生及本公司訂立[編纂]投資協議，據此，本公司同意發行，而VMI同意認購本金金額為15百萬港元的可換股債券，可轉換為按全面攤薄基準經發行換股股份擴大後本公司已發行股本23.81%的股份。林宏遠先生實益擁有創市金融集團有限公司（其持有VMI的100%投票權）的100%權益。林宏遠先生獲委任為本公司之非執行董事。更多詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構—[編纂]投資」一段。

根據[編纂]投資協議，所有可換股債券已於二零一八年二月二十八日轉換為31,250股股份，因此本公司由源想投資及VMI分別持有76.19%及23.81%股權。緊隨[編纂]完成後（假設[編纂]未獲行使），本公司將由源想投資及VMI分別擁有[編纂]%及[編纂]%股權。

控股股東的承諾

各控股股東就其持有的股份向本公司、[編纂]、[編纂]（為其本身及代表[編纂]）及聯交所作出若干承諾。控股股東亦已向本公司及聯交所承諾遵守GEM上市規則第13.16A條及第13.19條所施加的禁售規定。

除遵守GEM上市規則項下的禁售規定外，各控股股東已自願向本公司承諾，於GEM上市規則項下的第二個六個月期間屆滿起計十二個月內任何時間，將不會出售任何相關證券，以致於緊隨有關出售後，彼等將集體不再為本公司控股股東。控股股東的有關自願禁售承諾為不可撤銷及不可由本公司免除。更多詳情請參閱本文件「[編纂]—控股股東之自願禁售承諾」一段。

[編纂]投資者的承諾

於二零一八年三月十五日，[編纂]投資者向本公司、[編纂]及[編纂]各自承諾並訂立契據，其將不會於首六個月期間內的任何時間(i)提呈、質押、押記、出售、借出、轉讓、訂約出售、出售任何購股權或訂約購買、購買任何購股權或訂約出售、授出或同意授出任何購股權、權利或認股權證以供購買或認購、借出、作出任何沽空或以其他方式轉讓或出售，直接或間接，有條件或無條件購回本公司任何股本或借貸資本或其他證券或當中任何權益；或(ii)訂立任何掉期、衍生工具、購回、借出、抵押或其他安排以向他人以現金或其他方式轉讓全部或部分本公司股本或該等其他證券的認購或擁有權的任何經濟後果。更多詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構—[編纂]投資—[編纂]投資者的承諾」一段。

概 要

競爭格局及市場份額

董事認為，所有於香港、台灣、馬來西亞及新加坡經營網上廣告服務的公司一定程度上均為本集團的競爭對手。根據灼識諮詢報告，香港、台灣及馬來西亞的網上廣告行業相對分散，網上廣告公司的數目眾多。可供潛在客戶選擇而擁有大量參與互動的用戶群的網上廣告平台數量相對較少。更多詳情請參閱本文件「行業概覽」一節。

我們就服務的質素及成效；我們是否能夠靈活地應對潛在客戶的期望及要求；以及我們的經驗和聲譽面對競爭。我們相信，透過加強及發展我們的競爭優勢，我們將在眾多競爭對手中維持競爭力及市場地位。更多詳情請參閱本文件「業務－競爭優勢」一段。

主要營運及財務數據

下表載列截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止年度，以及截至二零一六年及二零一七年十一月三十日止八個月之主要營運及財務數據概要，應連同本文件附錄一會計師報告所載的本集團歷史財務資料及其附註一併閱讀。

摘錄自綜合損益及其他全面收益表之選定資料

	截至三月三十一日止年度		截至十一月三十日止八個月	
	二零一六年 千港元	二零一七年 千港元	二零一六年 千港元 (未經審核)	二零一七年 千港元
收益	21,768	26,342	16,853	19,336
毛利	13,701	19,157	10,630	13,051
除稅前溢利／(虧損)	9,657	14,753	8,013	(1,648)
年內／期內溢利／(虧損)	8,009	12,260	6,653	(3,001)
年內／期內經調整溢利 (不計及[編纂]) ⁽¹⁾	8,009	12,260	6,653	6,331

附註：

1. 年內／期內經調整溢利(不計及[編纂])乃由年內／期內純利／(虧損)不計及相關年內／期內的[編纂]計算。經調整溢利／(虧損)(不計及[編纂])此用語於香港財務報告準則並無界定。

本集團的收益由截至二零一六年三月三十一日止年度的約21.8百萬港元增加約4.5百萬港元或20.6%至截至二零一七年三月三十一日止年度的約26.3百萬港元。該增加主要由於(i)每個項目的平均服務費增加導致香港及台灣的擴散式傳播服務收益增加；(ii)項目數量增加導致台灣的互動參與服務收益增加及(iii)項目數量上升加上每個項目的平均服務費增加，導致香港的大眾博客服務收益增加。我們的收益由截至二零一六年十一月三十日止八個月的約16.9百萬港元增加約2.4百萬港元或14.2%至截至二零一七年十一月三十日止八個月的約19.3百萬港元。該增加主要由於(i)項目數量上升加上每個項目的平均服務費增加，導致香港的擴散式傳播服務收益增加及(ii)項目數量上升加上每個項目的平均服務費增加，導致香港及台灣的互動參與服務收益增加。

概 要

我們的年內溢利由截至二零一六年三月三十一日止年度的約8.0百萬港元增加約4.3百萬港元或53.8%至截至二零一七年三月三十一日止年度的約12.3百萬港元，增幅與毛利增幅一致。我們的期內溢利由截至二零一六年十一月三十日止八個月的約6.7百萬港元減少約9.7百萬港元或144.8%至截至二零一七年十一月三十日止八個月的虧損約3.0百萬港元，主要由於產生[編纂]及作出呆賬撥備所致。

摘錄自綜合財務狀況表之選定資料

	於三月三十一日		於二零一七年
	二零一六年	二零一七年	十一月三十日
	千港元	千港元	千港元
流動資產	11,073	17,218	30,634
流動負債	9,206	8,666	25,347
流動資產淨值	1,867	8,552	5,287

摘錄自綜合現金流量表之選定資料

	截至三月三十一日止年度		截至十一月三十日止八個月	
	二零一六年	二零一七年	二零一六年	二零一七年
	千港元	千港元	千港元	千港元
未計入營運資金變動前之經營				
現金流量	9,647	13,499	8,051	(1,514)
經營活動所得／(所用)現金淨額	9,453	9,939	2,073	(2,619)
投資活動(所用)／所得現金淨額	(30)	1	–	(73)
融資活動(所用)／所得現金淨額	(8,581)	(6,398)	(274)	12,019
現金及現金等價物的淨增加	842	3,542	1,799	9,327
年末／期末的現金及現金等價物	3,924	7,397	5,739	16,779

主要財務比率摘錄

	於三月三十一日／		於二零一七年
	二零一六年	二零一七年	十一月三十日／
	截至該日止年度	截至該日止年度	截至該日止八個月
毛利率	62.9%	72.7%	67.5%
純利率 ⁽¹⁾	36.8%	46.5%	32.7%
流動比率	1.2	2.0	1.2
速動比率	1.1	1.9	1.2
負債比率 ⁽²⁾	31.8%	0.4%	254.6%
總資產回報率 ⁽³⁾	69.2%	68.9%	30.3%
股本回報率 ⁽⁴⁾	343.7%	134.4%	160.3%

附註：

- 純利率即期內溢利除以期內收益。截至二零一七年十一月三十日止八個月的純利率相等於除[編纂]前期內溢利除以期內收益。
- 負債比率根據應付控股股東款項、銀行貸款及可換股債券的總和除以於相應期末的總權益再乘以100%計算。
- 總資產回報率按期內溢利除以於相應期末的總資產再乘以100%計算。截至二零一七年十一月三十日止八個月的總資產回報率以年度化基準按期內除稅後及除[編纂]前溢利除以總資產再乘以100%計算。

概 要

4. 股本回報率按期內溢利除以於相應期末的總權益再乘以100%計算。截至二零一七年十一月三十日止八個月的股本回報率以年度化基準按期內除稅後及除[編纂]前溢利除以總權益再乘以100%計算。

我們的整體毛利率由截至二零一六年三月三十一日止年度的約62.9%上升約9.8個百分點至截至二零一七年三月三十一日止年度的約72.7%。該上升主要由於(i)擴散式傳播服務的毛利率因每項目平均服務費增加(特別是台灣市場)而上升；(ii)截至二零一七年三月三十一日止年度，我們能夠獲得廣告代理商來自個人護理行業客戶的若干較高毛利率的廣告活動，因此令大眾博客服務的毛利率上升；及(iii)就過往派發予會員的JAG分撥回JAG分撥備。我們的整體毛利率由截至二零一六年十一月三十日止八個月的63.1%上升約4.4個百分點至截至二零一七年十一月三十日止八個月的67.5%。該上升主要由於(i)擴散式傳播服務及互動參與服務的毛利率上升；及(ii)就過往派發予會員的JAG分撥回JAG分撥備。撥回JAG分撥備指關於過往派發予連續一年沒有登入平台的會員的JAG分撥備的撥回。有關該撥回的進一步詳情，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。

本集團的負債比率由二零一六年三月三十一日的約31.8%下降至二零一七年三月三十一日的約0.4%，主要歸因於(i)償付銀行貸款及應付控股股東款項；及(ii)因截至二零一七年三月三十一日止年度經營溢利增長而增加的權益總額。主要由於根據[編纂]投資發行可換股債券，於二零一七年十一月三十日，負債比率升至254.6%。

更多詳情請參閱本文件「財務資料－主要財務比率分析」一段。

股息

本公司於二零一七年六月二十三日宣派股息約0.2百萬港元，並於二零一七年六月三十日用於抵銷應收本公司當時股東的款項。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，本公司之附屬公司向其當時的股東宣派及派付股息金額分別約8.1百萬港元、5.4百萬港元及0.2百萬港元。我們目前並無任何計劃於緊隨[編纂]後定期分派股息。我們過往的股息分派記錄或未能用作釐定我們將來可能宣派或派付的股息水平的參考或基準。支付股息的建議乃基於董事會的絕對酌情權，且於[編纂]後，年內任何末期股息的宣派將須經股東批准。本集團並無任何派息政策或固定派息比率。更多詳情請參閱本文件「財務資料－股息」一節。

概 要

[編纂] 開支

本集團的財務業績可能受到非經常性[編纂]開支的不利影響。有關[編纂]的總[編纂]開支(主要包括已付或應付專業人士的費用、[編纂]費用及佣金)估計約為[編纂]港元(按每股[編纂]的指示性[編纂]範圍的中位數[編纂]港元計算，並假設[編纂]未獲行使)。
[編纂]投資的部分所得款項已用於支付[編纂]。在估計的總[編纂]開支中，(i)約[編纂]港元直接用於發行新股份，並將於[編纂]後從權益中扣除列賬；(ii)約[編纂]港元已於截至二零一七年十一月三十日止八個月綜合損益及其他全面收益表中扣除；及(iii)餘下約[編纂]港元預期於本集團截至二零一八年三月三十一日止年度的綜合損益及其他全面收益表中確認為開支。
[編纂]務請注意[編纂]開支對本集團截至二零一八年三月三十一日止年度之財務表現的影響。

近期發展

截至二零一八年三月三十一日止年度，我們將錄得淨虧損，主要由於截至二零一八年三月三十一日止年度的整體毛利率估計將會下跌。由於我們正於馬來西亞及新加坡擴張業務，(a)為吸引新客戶，本集團將會提供試用價；及(b)為提升我們的市場地位，我們將會派發更多JAG分以吸納新會員，故預期來自該等業務的毛利率較低，因此，我們預期整體毛利率將輕微下跌。由於(i)非經常性[編纂]開支約[編纂]港元(假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)及[編纂]未獲行使)；(ii)可換股債券錄得公允值虧損；(iii)預期開支將會增加，包括為配合集團業務發展而增加的員工成本及[編纂]後應付執行及獨立非執行董事的薪酬等；及(iv)估計[編纂]後核數師酬金將會增加，故我們預期將會錄得淨虧損。

截至二零一七年十一月三十日止八個月，我們錄得約46,000港元的可換股債券之公允值變動虧損。截至二零一八年三月三十一日止年度，我們亦將會錄得可換股債券之公允值變動虧損約18.5百萬港元(假設每股[編纂]的[編纂]為[編纂]港元(即指示性[編纂]範圍的中位數)及[編纂]未獲行使)。公允值虧損為非現金項目。於[編纂]完成前，可換股債券將根據[編纂]投資協議轉換為股份。假設[編纂]於二零一八年三月三十一日或之前完成，則於二零一八年三月三十一日後財政期間將不會產生與可換股債券有關的公允值虧損。如本集團於截至二零一八年三月三十一日止年度錄得任何可換股債券公允值虧損，可能會對該年溢利產生不利影響。

除了非經常性[編纂]開支及上文所述者對溢利的潛在影響外，董事確認，直至本文件日期，自二零一七年十一月三十日(即本文件附錄一會計師報告所示之報告期末)起，本集團的財務或經營狀況概無重大不利變動。

概 要

策略、未來計劃及 [編纂]

本集團的目標是鞏固於網上廣告行業之地位。董事相信，以下策略將有助本集團維持業務持續增長及其於香港網上廣告行業之競爭優勢。按 [編纂] 每股 [編纂] [編纂] 港元 (即指示性 [編纂] 範圍 [編纂] 港元至 [編纂] 港元的中位數) 計算，並假設 [編纂] 未獲行使，經由 [編纂] [編纂] 扣除本公司已付及應付估計 [編纂] 及 [編纂] 總額後，[編纂] 的 [編纂] 估計約為 [編纂] 港元。董事現時有意將 [編纂] 用於下列方面：

策略及擬定用途

概約 [編纂]

建立品牌、發展客戶基礎及會員網絡

[編纂] 港元，或 [編纂]

- 透過聘請代言人推廣我們的品牌，提升品牌形象
- 透過刊登廣告，建立品牌意識
- 透過贊助活動，發展客戶基礎
- 透過為會員舉辦活動，提升會員發展

升級資訊科技系統

[編纂] 港元，或 [編纂]

- 提升綜合資訊管理系統功能
- 改善手機應用程式及網站的用戶界面
- 為現職及新僱員升級資訊科技設備

加強人才庫和勞動力及改善工作環境

[編纂] 港元，或 [編纂]

- 擴大勞動力及提供員工發展培訓計劃
- 透過翻新及租用更大的辦公室，改善工作環境

選擇性地物色收購

[編纂] 港元，或 [編纂]

- 對收購目標進行盡職調查及背景調查

概 要

策略及擬定用途

概約 [編纂]

- 收購於我們的營運地區擁有廣泛會員基礎的數碼媒體公司或具廣告製作能力的廣告公司

一般營運資金

[編纂] 港元，或 [編纂]

有關未來計劃及 [編纂] 的更多詳情，請參閱本文件「業務－業務目標及策略」及「未來計劃及 [編纂]－實施計劃」兩段。

[編纂] 原因

董事認為，[編纂] 有利我們的未來發展，並將為本集團增加長遠價值，理由如下：

- (i) [編纂] 有助推行業務策略，因為 [編纂] [編纂] 能讓我們 (a) 在行業中佔取更多市場份額；(b) 透過招聘更多熟練僱員及勞工，提高我們的服務效率及服務質素；
- (ii) [編纂] 將提升我們的企業形象、信譽及品牌知名度，我們相信可從而增加客戶及供應商對我們的信心；
- (iii) 隨著我們提升網上廣告服務的競爭力，[編纂] 將提升我們在客戶、供應商及僱員之間的市場地位；及
- (iv) [編纂] 將使我們在資本市場為未來業務發展籌募資金時更為方便。

[編纂]

概 要

法律程序

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，我們已為該款項作出呆賬撥備。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。除上述所披露與客戶 X 之潛在訴訟外，董事確認，於往績記錄期內及直至最後實際可行日期，本集團未有涉及任何重大的訴訟、仲裁或索賠，而據董事所知，本集團亦無尚未了結或面臨威脅的訴訟、仲裁或索賠會對我們的經營業績或財務狀況構成重大不利影響。

風險因素

謹請閣下於作出任何有關[編纂]的[編纂]前，細閱本文件「風險因素」一節。若干特別的風險因素包括：(i) 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；(ii) 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，我們或許未能維持或擴展業務；(iii) 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；(iv) 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；及(v) 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。