

概 要

本概要旨在為閣下提供本[編纂]所載資料的概覽。由於此乃概要，故並不包含對閣下而言可能屬重要的所有資料。閣下決定投資[編纂]前應閱讀[編纂]。任何投資均有風險，某些與投資[編纂]有關的特定風險載於本[編纂]「風險因素」一節。閣下決定投資[編纂]前應仔細閱讀該節。

概覽

根據弗若斯特沙利文，就2016年收入而言，我們是領先的線上視頻內容保護服務供應商，佔全球市場份額的7.5%，協助我們的內容擁有人客戶識別潛在被侵權內容並降低被侵權引致的收入損失。我們的客戶包括多家世界最大的電影公司包括七大全球電影公司以及許多其他電影公司、電視公司及其他內容擁有人。憑藉與我們內容保護平台相關的核心內容識別技術及透過收購傳統PPT業務取得的客戶關係，以及我們提供的兩個使用收入分成模式促進線上視頻分銷的內容變現平台，我們正在擴大我們在線上視頻內容分銷市場的地位。我們亦繼續經營傳統PPT業務。

通過我們專有的軟件平台，我們協助主要內容擁有人客戶保護其內容免遭未經授權使用，並通過實現就其視頻內容的發行或與之相關的收入分成將其內容變現。此外，我們提供內容計量平台，以助我們的內容擁有人客戶計算其內容的觀看次數。我們的業務模式可分為兩部分：

- 認購型SaaS業務－主要包括內容保護平台（包括VideoTracker及MediaWise）及內容計量平台；及
- 交易型SaaS業務－包括內容變現平台，能夠通過我們的傳統PPT平台為傳統家庭視頻發行以及通過我們的線上PPT平台（包括AVOD PPT平台，或「ReClaim」，以及我們新開發的產品，即TVOD PPT平台）為線上視頻發行實現收入分成。

概 要

下表列示於截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度按我們的認購型SaaS業務及交易型SaaS業務中的各項產品劃分的收入明細。

	截至12月31日止年度					
	2014年		2015年		2016年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
認購型SaaS業務						
內容保護						
－ VideoTracker	8,629	85.1	7,992	45.5	8,960	53.4
－ MediaWise	1,336	13.2	1,321	7.5	1,073	6.4
內容計量	168	1.6	356	2.0	408	2.4
小計	10,133	99.9	9,669	55.0	10,441	62.2
交易型SaaS業務						
內容變現						
－ 傳統PPT	—	—	7,786	44.3	5,010	29.8
－ 線上PPT	11	0.1	121	0.7	1,343	8.0
小計	11	0.1	7,907	45.0	6,353	37.8
合計	10,144	100.0	17,576	100.0	16,794	100.0

我們的業務模式

認購型SaaS業務

VideoTracker內容保護平台

我們於2008年推出VideoTracker，我們的主要內容保護平台。VideoTracker乃基於我們的VDNA技術（乃由我們專有的數碼指紋技術，就識別提取內容的關鍵特徵），我們或我們的內容擁有人客戶可利用我們的VDNA工具為其視頻內容生成數碼「指紋」，使我們能夠搜索全球超過200,000個網站，以找出潛在侵權內容。然後，我們的內容擁有人客戶可透過我們的平台採取適當行動，包括收集數據及發出內容刪除請求或下架通知。通過使用我們的VDNA技術，我們已建立綜合VDNA數據庫，包括我們內容擁有人客戶的授權數碼指紋、元數據及業務規則。我們的VideoTracker平台提供有關內容侵權何時何地發生以及何人消費受侵權內容的大數據見解。就VideoTracker而言，我們按配合客戶特定需要的可定制特色收取認購月費。我們的內容保護客戶包括電影公司、電視網絡公司及其他內容擁有人。

MediaWise內容保護平台

MediaWise是一項內容識別及過濾產品，讓線上視頻網站能夠比對我們的VDNA數據庫以識別及過濾用戶上載的視頻，同時向線上視頻網站提供有關用戶上載內容及其他的版權資料以供其決定是否發行或封鎖內容。就MediaWise而言，我們按線上視頻網站向我們提交以供識別的視頻內容數量收取認購月費。

概 要

TV Ad Tracking and Analysis及mSync內容計量平台

我們的TV Ad Tracking and Analysis平台為一項營銷情報產品，可追蹤電視網絡公司中的廣告、預告及品牌標誌，以協助品牌證實其內容如期播出。我們的mSync平台為一項自動內容識別平台，為內容擁有者製作移動設備上的第二屏幕應用程式以及互動型電視節目，從而增加觀眾參與程度及收視。我們就該等平台向客戶收取每月認購費。

交易型SaaS業務

傳統PPT內容變現平台

我們的傳統PPT平台以協助我們的內容擁有者客戶發行實體家庭視頻內容。我們與內容擁有者磋商發行權及收入分成條款，且我們提供交易數據計量及審計的軟件解決方案，使我們的內容擁有者客戶的內容可按收入分成基準高效地發行予數以百計的個別視頻店舖。就我們的傳統PPT業務而言，我們於視頻店舖向其客戶出租視頻光碟時賺取服務費。我們自視頻店舖收取總額，並於扣除我們的服務費後向內容擁有者客戶支付餘下金額。

線上PPT內容變現平台

通過實行傳統PPT的收入分成模式，我們的線上PPT平台按收入分成模式協助線上視頻的發行，為網上視頻消費行業中正在快速增長的大型分支提供服務。我們預計將於線上PPT平台的持續增長得益。

我們的AVOD PPT平台（又稱ReClaim）使我們的內容擁有者客戶能夠通過線上視頻網站（其免費向消費者提供內容，但以廣告模式產生收入）利用其內容創收。我們與內容擁有者磋商內容聲明權及廣告收入分成條款以於YouTube、Dailymotion及Facebook等線上視頻網站分銷視頻內容，並協助其管理其視頻於該等視頻網站上的呈現，使用我們的VDNA技術識別含有其版權內容的用戶上載視頻，並就使用彼等的版權視頻提出索償。就我們的AVOD PPT業務而言，我們一般向線上視頻網站收取廣告收入，並保留部分收入作為服務費。

於2017年，我們推出第二個線上PPT平台，即我們的TVOD PPT平台，可讓客戶透過線上視頻網站將其內容變現，該等網站就串流或下載每項視頻內容向客戶收取交易費。於最後實際可行日期，我們已收購內容發行權及簽訂協議，使我們可以按收入分式模式，促進憑藉TVOD PPT平台向中國市場分發線上視頻。就我們的TVOD PPT業務而言，我們向線上視頻網站收取收入，並保留部分收入作為服務費。

有關我們收入模式的描述，請見本[編纂]「業務－收入模式」一節。

概 要

銷售及營銷

我們主要就我們的產品使用直接銷售。我們的銷售人員按地區組織以處理特定區域的賬戶。我們的日本銷售團隊負責日本銷售活動，香港銷售團隊負責其他亞洲地區（包括中國）的銷售活動，及美國銷售團隊負責北美洲及全球其他國家銷售活動。我們的營銷策略專注於透過活動及數碼營銷而增加品牌知名度及產生銷售線索，以及現有客戶的轉介。

我們的客戶及供應商

我們主要針對使用我們軟件平台以保護、計量及變現其原創內容的電影公司、電視網絡公司及其他內容擁有者。截至2016年12月31日，我們有約90名客戶賬戶，包括七大全球電影公司以及許多其他電影公司、電視網絡公司及其他內容擁有者。於業績記錄期間，我們的五大客戶都與我們維持關係。

我們主要依靠第三方供應商為我們的SaaS業務提供電腦伺服器、數據儲存及網絡和頻帶寬頻，包括雲端服務供應商及實體數據中心供應商。就我們的實體數據中心而言，我們與第三方訂約，為我們提供數據中心管理及伺服器共處空間。就雲端計算服務而言，我們利用兩個領先全球雲端服務供應商，以提供適合我們業務需要的按需雲端服務。就我們傳統PPT業務而言，我們依靠第三方供應商提供儲存、分銷及履行服務，以處理及運送自我們的內容擁有者客戶的視頻光碟至視頻商店。

研究與開發

保持強大的研發能力對我們的成功至關重要。我們認為，我們已經能夠快速擴大產品開發成果，並根據我們的核心VDNA技術提供不斷完善的產品和服務，以滿足不斷變化的客戶需求，並致力促進用戶體驗的質素。為了維持我們於內容保護的領先市場地位，我們持續開發及提升我們的VDNA演算法及視頻搜索及發現能力，以及投資我們的大數據能力，以從我們服務所產生龐大數據中獲利。我們目前專注於就線上視頻變現加強軟件平台，以使我們的線上PPT業務增長。

競爭

我們在線上視頻內容保護市場的主要競爭對手包括使用數碼指紋及／或浮水印技術提供線上視頻內容保護解決方案的SaaS供應商。全球線上視頻內容保護市場的競爭格局相對分散，其中前五名市場參與者於2016年合佔據27.8%的市場份額。我們相信，我們產品的質量、可擴展性、穩定性和全面性使我們具有競爭優勢。我們不認為我們目前面對傳統PPT平台式服務的直接競爭，然而，我們的主要競爭是消費者以於視頻店鋪內租借以外的其他方式（例如線上流視頻）消費視頻內容。我們的AVOD PPT平台面臨來自多名多渠道網絡的競爭，彼等已發展內部內容管理及索償能力，以為其於YouTube的視頻頻道提供服務。此外，內容擁有者可能會與線上視頻網站形成直接關係，這可能會降低我們AVOD及TVOD平台的需求。然而，我們相信，我們的先進VDNA技術、經營規模以及與內容擁有者建立的關係為我們帶來競爭優勢。

概 要

我們的行業及市場

線上視頻保護市場

線上視頻領域仍普遍存在盜版及侵犯版權的風險，而線上視頻內容保護服務供應商通過使用水印及指紋技術協助保護視頻內容，該等技術能促進關鍵業務職能，包括內容識別、版權保護及數據情報。弗若斯特沙利文預計，全球線上視頻內容保護市場將由2016年的133.8百萬美元增長至2021年的194.6百萬美元，而美國及中國線上視頻內容保護市場將於2021年分別達到108.8百萬美元及17.7百萬美元。

線上視頻變現市場

線上視頻網站通常需要支出大量前期保證費及通過繁重的談判購買內容版權。線上視頻變現模式使線上視頻網站能夠向內容擁有人獲取大量視頻而毋須大量前期保證，而是將其廣告(AVOD)及／或消費者支出(TVOD)產生的收入中的一部分進行分成。憑藉節約成本的優勢，線上視頻變現模式於過往五年快速擴展。預期全球AVOD及TVOD變現市場於2017年至2021年將分別按複合年增長率22.4%及20.2%增長，於2021年分別達至361億美元及23億美元。儘管線上視頻變現市場在中國尚處於非常初期階段，但隨著愈來愈多國際企業進駐中國市場，預計AVOD變現模式及TVOD變現模式將於2021年分別達至91億美元及159.7百萬美元。

視頻計量服務市場

視頻計量乃應用於電視及線上視頻計量以計量視頻廣告表現及觀眾資料。美國電視計量市場於2016年為25億美元，並預計於2021年達至35億美元。美國線上視頻計量於2016年為64.6百萬美元，並預計於2021年達至281.6百萬美元。

我們的競爭優勢

我們相信我們時至今日的成功及未來增長潛力得益於我們的競爭優勢，包括以下各項：

- 領先的市場地位
- 強勁的客戶基礎以及穩健、值得信賴的關係
- 強大的產品開發及技術能力
- 發展我們的線上PPT平台的能力
- 經驗豐富的管理團隊及知名的投資者基礎

有關該等競爭優勢的詳細討論，請見本[編纂]「業務－我們的競爭優勢」一節。

我們的發展策略

我們的策略為加強我們作為一間面向電影公司、電視網絡公司及其他內容擁有者的綜合軟件平台供應商的地位，以減少侵權相關的收入損失及於整個視頻發行鏈上實現新的收入機會。為達成我們的業務目標，我們計劃：

- 繼續加強我們在內容保護方面的領先市場地位

概 要

- 發展我們的線上PPT及內容計量平台
- 選擇性地於中國及歐洲把握擴張機會
- 通過戰略聯盟及收購進行業務擴張

有關該等業務策略的詳細討論，請見本[編纂]「業務－我們的發展策略」一節。

風險因素

我們相信投資股份涉及若干風險。以下任何發展可能對我們的業務、財務狀況、運營業績及前景造成重大不利影響：我們主要向少數內容擁有者出售認購型SaaS。倘我們的一名或多名主要客戶縮減使用我們的服務，我們的業務將會受損；我們的客戶並無作出長期承諾，故我們的大部分客戶可於完成前無故終止合約；我們有限的經營歷史使我們難以評估目前的業務及未來前景，而且我們可能未能繼續增加收入；我們營運的結果十分取決於VideoTracker的溢利；倘我們未能使線上PPT平台增長，我們的增長前景將會受損；我們收購的傳統PPT業務的商譽將受到潛在的減值虧損；倘我們未能就內容保護及線上PPT平台獲得新客戶並挽留現有客戶，我們的業務及運營業績可能會受到重大不利影響；及我們未必能在非美國市場發展業務。有關我們業務風險的詳盡討論，請參閱本[編纂]「風險因素」一節。

[編纂]投資

於重組前，我們的當時最終控股公司VideoMobile透過優先股銷售進行以下四輪[編纂]投資，概述如下：

VideoMobile的 優先股系列	發售期	每股VideoMobile 優先股投資者 已付價格 ⁽¹⁾	已發行VideoMobile 優先股數目	籌得金額	已付價格較[編纂] 折讓/(溢價) ⁽¹⁾⁽²⁾
	(月/年)	(美元)	(百萬股)	(百萬美元)	
A系列.....	05/2006至08/2007	0.21至0.30	9.81	2.57	[編纂]%至[編纂]%
B系列.....	10/2007至06/2010	0.54	18.96	10.24	[編纂]%
C系列.....	12/2013至04/2014	0.72至0.90	12.55	11.25	[編纂]%至[編纂]%
D系列.....	01/2015至07/2016	1.75	9.77	17.10	[編纂]%

附註：

- (1) [編纂]投資者所支付的代價乃用於在重組及分拆發生前認購VideoMobile的優先股。緊隨重組及分拆完成後，[編纂]投資者持有VideoMobile的優先股，並於VideoMobile及本公司中擁有權益，從而擁有VideoMobile的附屬公司（包括卓博通中國實體）以及我們的附屬公司。
- (2) 每股VideoMobile優先股已付價格較[編纂]折讓/(溢價)乃根據以下基準計算得出，即每股VideoMobile優先股已付價格經[編纂]的影響調整及[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數。

由於重組及分拆，我們向相同[編纂]投資者發行相同數量及系列的優先股，與[編纂]投資者於VideoMobile持有者相同。於[編纂]完成後，所有該等優先股將自動按一比

概 要

一基準轉換為股份，受限於投資者權利協議，其將有關完成後終止，惟有六個月的市場禁售期)。有關更多詳情，請參閱本[編纂]「歷史、重組及公司架構」一節。

[編纂]前購股權計劃及[編纂]後購股權計劃

我們維持購股權計劃，旨在吸引及挽留傑出人員，為本集團僱員、董事、諮詢人及顧問提供額外獎勵及推動本集團的業務。我們於2016年12月30日採納[編纂]前購股權計劃，計劃將於[編纂]後終止，惟事前授予的[編纂]前購股權不受有關終止影響。我們亦根據我們股東於〔●〕通過的決議案而有條件採納[編纂]後購股權計劃。更多詳情，請參閱本[編纂]附錄四「法定及一般資料－其他資料－[編纂]前購股權計劃」及「法定及一般資料－其他資料－[編纂]後購股權計劃」章節。

歷史財務資料的概述

下表載列阜博集團有限公司於業績記錄期間作為一個集團的綜合財務資料概述。綜合財務資料概述是摘錄自本[編纂]附錄一所載會計師報告所收錄的經審核財務報表，並應與之一同閱讀。我們的財務報表乃根據國際財務報表準則編製。

綜合損益及其他全面收入表的主要項目

	截至12月31日止年度		
	2014年	2015年 ⁽¹⁾	2016年 ⁽¹⁾
	千美元	千美元	千美元
收入 ⁽¹⁾	10,144	17,576	16,794
毛利	8,984	13,667	13,276
除稅前溢利	2,727	4,257	3,974
本公司擁有人應佔年內溢利 ⁽²⁾	1,813	2,627	2,838

附註：

⁽¹⁾ 我們於2015年1月收購傳統PPT業務，而我們有關該等期間的財務業績亦計入來自傳統PPT業務的業績。

⁽²⁾ [編纂]開支[編纂]美元計入為截至2016年12月31日止年度的行政開支。

概 要

綜合財務狀況表的主要項目

	截至12月31日止年度		
	2014年	2015年	2016年
	千美元	千美元	千美元
非流動資產總額	7,438	13,148	12,167
流動資產總額	3,928	10,917	12,916
流動負債總額	20,362	25,309	3,321
流動資產／(負債)淨額	(16,434)	(14,392)	9,595
資產／(負債)淨額	(8,999)	(1,245)	21,762

截至2014年12月31日及2015年12月31日，本集團有流動負債淨額分別16.4百萬美元及14.4百萬美元，以及負債淨額分別9.0百萬美元及1.2百萬美元，主要來自截至2014年12月31日及2015年12月31日的應付VideoMobile款項分別19.0百萬美元及19.8百萬美元。應付VideoMobile款項來自重組，而結餘於2016年作為重組的一部分由VideoMobile分配至本公司後轉移至其他儲備。

綜合現金流量表的主要項目

	截至12月31日止年度		
	2014年	2015年	2016年
	千美元	千美元	千美元
經營活動所得現金流量淨額	3,814	5,584	2,754
投資活動所用現金流量淨額	(444)	(4,542)	(32)
融資活動(所用)／所得現金流量淨額	(1,602)	802	374
現金及現金等價物增加淨額	1,768	1,844	3,096
年初的現金及現金等價物	438	2,220	4,050
匯率變動影響淨額	14	(14)	(7)
年末的現金及現金等價物	2,220	4,050	7,139

主要財務比率

下表載列於所示期間我們的主要財務比率。有關該等比率的計算方法的描述，請參閱本[編纂]「財務資料－主要財務比率」一節。

	截至12月31日止年度		
	2014年	2015年	2016年
	毛利率(%)	88.6	77.8
純利率(%)	17.9	14.9	16.9
股本回報率(%)	不適用	不適用	13.0
總資產回報率(%)	16.0	10.9	11.3

概 要

	於12月31日		
	2014年	2015年	2016年
流動比率.....	0.2	0.4	3.9
槓桿比率.....	不適用	不適用	不適用
淨債務與權益比率.....	不適用	不適用	不適用

[編纂]的統計數字⁽¹⁾

[編纂]將佔本公司緊隨[編纂]完成後已發行股本約[編纂]%（假設[編纂]及根據[編纂]前購股權計劃項下已授出的購股權尚未行使）。倘[編纂]獲悉數行使，且並無因根據[編纂]前購股權計劃項下授出的購股權獲行使而發行的新股份，則[編纂]將佔緊隨[編纂]及[編纂]完成後本公司已發行股本約[編纂]%。

	基於[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元	基於[編纂] 每股[編纂] [編纂]港元
本公司的市值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
未經審核備考經調整每股綜合有形資產淨值 ⁽³⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) [編纂]提呈的股份將與所有已發行或將予發行之股份均享有同等權益，並可享有本[編纂]刊發日期後所宣派、作出或派付之所有股息或其他分派。
- (2) 市值乃根據緊隨[編纂]及[編纂]完成後預期將予發行[編纂]股股份計算。市值並無計及任何可能根據[編纂]或任何根據[編纂]前購股權計劃項下已授出或[編纂]後購股權計劃項下可能授出的購股權獲行使時獲配發及發行的股份。
- (3) 未經審核備考經調整每股有形資產淨值乃根據本[編纂]附錄二「未經審核備考財務資料」一節作出調整後，並根據緊隨[編纂]及[編纂]完成後預期將予發行[編纂]股股份（並無計及任何可能根據[編纂]或任何根據[編纂]前購股權計劃項下已授出或根據[編纂]後購股權計劃項下可能授出的購股權獲行使時獲配發及發行的股份）以及[編纂]分別為每股[編纂][編纂]港元及[編纂]港元計算得出。

股息政策

股東將可享有本集團宣派的股息。股息派付屬酌情性質，並須獲董事會批准或股東於股東大會批准（最高可達董事會所建議的數額）。我們至今尚未宣派股息。於[編纂]完成後，根據我們的日後營運業績、財務狀況、資金需要、法律及合約規限以及董事會可能視為相關的其他因素，我們可能派發股息。

[編纂]開支

我們預計於直至[編纂]完成為止將產生[編纂]開支合共約[編纂]美元（或經扣除[編纂]佣金約[編纂]美元後約[編纂]美元）（假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至每股[編纂][編纂]港元之間的中位數，並假設[編纂]

概 要

未獲行使)，其中[編纂]美元於我們截至2016年12月31日止年度之綜合損益及其他全面收益表中扣除，約[編纂]美元預計將於我們截至2017年12月31日止年度之綜合損益及其他全面收益表中扣除，及約[編纂]美元將予以資本化。[編纂]開支指就[編纂]相關而產生的專業費用及其他費用，包括[編纂]佣金。上述[編纂]開支為截至最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考，而實際金額可能有別於該估計。

[編纂]

在不考慮行使[編纂]的情況下，假設[編纂]為每股[編纂][編纂]港元，即指示性[編纂]範圍每股[編纂][編纂]港元至[編纂]港元的中位數，經扣除[編纂]費用及本公司就[編纂]應付的其他成本後，[編纂][編纂]淨額合共估計約為[編纂]港元（相當於約[編纂]美元）。

我們計劃利用[編纂][編纂]撥付我們業務的增長。我們計劃按以下方式運用[編纂]的[編纂]淨額：

[編纂]	佔[編纂] 淨額的%	百萬美元	百萬港元
實施銷售及營銷活動	20	[編纂]	[編纂]
升級及提升我們的基建及設施	20	[編纂]	[編纂]
收購業務或資產	20	[編纂]	[編纂]
擴大現有辦事處及地理覆蓋範圍	15	[編纂]	[編纂]
擴大研發能力	15	[編纂]	[編纂]
一般營運資金	10	[編纂]	[編纂]

有關我們如何計劃運用[編纂]的[編纂]淨額詳情，請參閱本[編纂]「未來計劃及[編纂]」一節。

近期發展

於截至2017年4月30日止四個月，如我們所預料，我們頭四個月的收入經歷輕微減少。儘管我們線上PPT業務較截至2016年4月30日止四個月期間有顯著增長，增長水平未能完全抵銷由於一間大型視頻連鎖店於2016年夏季結業而導致傳統PPT收入減少的影響。我們的毛利亦輕微減少，與收入減少一致，而我們的毛利率於期內有輕微增長。

董事確認，自2016年12月31日起及直至本[編纂]日期，我們的財務或貿易狀況或前景概無重大不利變動，亦無發生事件將對本[編纂]附錄一會計師報告內本集團綜合財務報表所示資料造成重大不利影響。