

業 務

概覽

根據弗若斯特沙利文，就2016年收入全球市場份額而言，我們是佔全球市場份額7.5%的領先線上視頻內容保護服務供應商，協助我們的內容擁有者客戶識別潛在侵權內容並降低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、電視網絡公司及其他內容擁有者。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者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者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。

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						
<i>內容保護</i>						
– 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
<i>內容計量</i>	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						
<i>內容變現</i>						
– 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

業 務

認購型SaaS業務

*VideoTracker*內容保護平台

在我們的認購型SaaS業務中，VideoTracker為我們的主要內容保護平台，於2008年推出。VideoTracker乃基於我們的VDNA技術（乃由我們專有的數碼指紋技術，就識別內容用途提取一項內容的關鍵特徵），我們或我們的內容擁有者客戶可利用我們的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，我們的內容擁有者客戶可透過我們的平台向當事人採取適當行動，包括收集數據及發出內容刪除請求或下架通知。透過我們的VDNA技術，我們已建立VDNA的綜合數據庫，其中包括我們內容擁有者客戶的授權數碼指紋、元數據及業務規則。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者。

*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用戶上載內容的版權資料以供其決定是否發行或封鎖內容。MediaWise亦讓內容擁有者可為其內容生成指紋並將該等內容加入至VDNA數據庫，從而讓可使用MediaWise的網站過濾其內容。

*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，可追蹤廣播及有線電視網絡公司中的電視廣告、電影預告、節目推廣、資訊型廣告及品牌標誌，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，為廣播機構及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。

交易型SaaS業務

*傳統PPT*內容變現平台

於2015年，我們向Rentrak收購傳統PPT業務，主要將傳統PPT收入分成業務模式應用於視頻光碟，以結合我們的線上視頻內容保護軟件開發我們的線上PPT業務。我們的傳統PPT平台使用收入分成模式以協助我們的電影公司及電視網絡公司客戶發行實體家庭視頻內容。我們與電影公司及電視網絡公司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。

業 務

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，並按既定業務規則發出版權視頻的聲明，從而根據視頻網站或平台的條款為內容擁有者獲得廣告收入分成。

於2017年，我們推出第二個線上PPT平台，即我們的TVOD PPT平台，可讓客戶將其於線上視頻網站的內容變現，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成模式，促進憑藉TVOD PPT平台向中國市場分發線上視頻。

有關收入模式的更多詳情，請參閱下文「收入模式」一節。

我們的競爭優勢

我們認為以下屬性及能力為我們提供多項競爭優勢：

領先的市場地位

根據弗若斯特沙利文，按2016年收入計算的市場份額為7.5%，我們於全球線上視頻內容保護市場排名第一。我們的客戶包括七大全球電影公司以及許多其他電影公司、電視網絡公司及於美國和亞洲的其他內容擁有者。利用來自我們內容保護技術的視頻消費數據，我們向我們的內容擁有者客戶提供有關其視頻內容的全球線上視頻消費趨勢的市場情報。

業 務

根據弗若斯特沙利文，我們的內容保護平台於2014年、2015年及2016年分別保護美國電影總票房前100部電影中的95部、94部及100部。我們保護的電影內容分別相當於2014年、2015年及2016年總票房的93億美元、100億美元及103億美元，或分別相當於2014年、2015年及2016年美國電影總票房的89.8%、90.5%及90.0%。就電視內容而言，我們的內容保護平台保護了於2013年至2014年、2014年至2015年及2015年至2016年電視季度中50大最高收入節目中的43套、42套及41套節目。

根據弗若斯特沙利文，2016年全球、美國及中國的線上視頻內容保護市場的市場規模分別為133.8百萬美元、75.6百萬美元及10.5百萬美元。弗若斯特沙利文預計，線上視頻內容保護市場的全球市場規模將於2017年至2021年間按8.0%的複合年增長率增長，並於2021年達到194.6百萬美元，而美國及中國的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，同期複合年增長率分別為7.8%及11.6%。我們認為，線上視頻內容保護對視頻娛樂行業的重要性不斷增加，結合我們於該板塊的領先市場地位，使我們有戰略優勢於該穩步增長的市場中擴大我們的影響力。

強勁的客戶基礎以及穩健、值得信賴的關係

我們的客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。我們於2008年為我們的VideoTracker內容保護服務獲得首個主要電影公司客戶。於業績記錄期間，我們全部的五大客戶已於整個業績記錄期間與我們維持關係。

我們通過產品功能及質量、寶貴的數據見解以及有求必應的客戶售後服務與我們的客戶建立穩健、值得信賴的客戶關係。我們的專業服務及全球服務團隊可在線使用，以確保我們客戶的疑問及請求可得到及時處理。我們與現有客戶基礎的關係使我們能夠更好地了解我們客戶的業務營運及需要，有助於我們提升我們的服務質量，從而挽留及吸引更多客戶。我們望見交叉推廣和交叉銷售我們在內容保護和PPT業務的平台有重大機遇，並會展現其潛在的協同效應。

強大的產品開發及技術能力

我們在開發及提升我們的VDNA技術方面擁有逾十年經驗，並一直在新研發方面作出努力，以提升我們SaaS產品的效率、功效、範圍、規模及安全。我們的VDNA技術於業內受廣泛應用，而我們的全球市場領先地位及強勁客戶基礎已可佐證其有效性。

業 務

VideoTracker現時不斷檢閱在全球超過200,000個網站的視頻內容，包括串流網站、下載網站、社交媒體網站、搜索引擎工具、點對點協議、移動應用程式、OTT盒子及其他可讓消費者存取視頻內容的新興網站。我們的VDNA技術乃為識別經過侵權人更改（包括裁切、改變對比度、旋轉、顏色調控、模糊及／或倒放）的視頻內容匹配而設。我們亦已將先進技術整合至我們的產品及服務組合中，包括視頻掃描、自然語言處理及高級分析，使我們的平台能夠準確有效地發現音頻、視頻及圖像內容。儘管經常接受電影公司進行的內部對比測試，我們仍為主要電影公司的首選供應商。

發展我們的線上PPT平台的能力

根據弗若斯特沙利文，美國2016年的線上視頻消費達到190億美元，並將於2021年達到379億美元，估計複合年增長率為14.3%。由於我們是唯一採用收入分成模式的線上PPT平台，我們相信，我們通過內容保護業務及傳統PPT業務與電影公司及電視網絡公司建立的穩固關係，加上我們的VDNA技術以及我們從傳統PPT業務獲得的內容發行權磋商及發行關係管理經驗，使我們處於有利的戰略位置以向內容擁有者客戶交叉銷售我們的線上PPT平台。我們認為，可靠的數據處理及計量和審計方法對支持我們PPT平台的收入分成業務模式而言屬關鍵，乃因所計量和審計的數據乃用作釐定內容擁有者與內容分銷商之間的收入分成的基準。

經驗豐富的管理團隊及知名的投資者基礎

我們的高級管理團隊在視頻技術、媒體及娛樂行業擁有豐富經驗。我們的創辦人、行政總裁、執行董事兼董事會主席Wang先生超過12年來一直領導本集團，自成立起一直負責本集團的企業願景、產品策略、業務發展及經營。總體而言，我們的高級管理團隊平均擁有逾10年的相關行業經驗，其中平均9年乃為我們或我們的前身（經營傳統PPT平台）服務。我們相信，我們高級管理團隊的豐富行業經驗、深入產品知識、與我們客戶的主要決策者的人際關係、強大的戰略視野以及有目共睹的執行力將使我們能夠繼續實施我們的增長策略以取得進一步成功。

自2007年起，我們已發起四輪股權融資。我們最早的機構投資者有AT&T、Steamboat II及隸屬於新加坡政府的一項投資基金。

業 務

我們的發展策略

我們的策略為繼續加強我們在線上視頻內容保護的全球領先地位，並成為領先的內容變現平台，以採用收入分成模式促進線上視頻分銷。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

我們致力投資開發基於我們的VDNA技術的新能力，以提供全面的內容保護解決方案（涵蓋幾乎所有現有及新興的重新分銷潛在侵權內容的方法）並增加採用我們內容保護解決方案的客戶。內容侵權者正不斷更新其技術以避免被類似我們的服務所發現。其所使用的手段有操控更改內容及採用其他發行方法。我們計劃繼續投資於我們的VDNA算法及視頻搜索和探查能力，以提供全面的內容保護解決方案。

我們計劃獲取新客戶並利用規模經濟效益以增加我們內容保護服務的收入及盈利能力。我們亦計劃擴大現有客戶對我們服務的使用。例如，我們相信有機會讓我們的現有客戶選擇要求我們保護較現時更多的內容，或要求我們於更多的內容分享平台上搜索潛在侵權內容。

發展我們的線上PPT及內容計量平台

我們首個線上PPT平台，即AVOD PPT平台，促進視頻分銷至向消費者免費提供內容但使用廣告模式產生收入的線上視頻網站。我們計劃通過向內容擁有者收購索償權，並將我們的索償服務擴展至涵蓋額外的線上視頻網站，從而發展我們的AVOD PPT平台及業務。我們於2017年推出第二個線上PPT平台，即我們的TVOD PPT平台，使用收入分成模式協助線上視頻發行至使用租賃或直接銷售模式的線上視頻網站。我們計劃通過向內容擁有者獲取大量高質量視頻內容的特許權，以先進及充足的計量及審核能力進一步提升我們的平台，並建立線上視頻網站網絡以向終端用戶消費者提供我們的特許視頻內容，從而發展我們的TVOD PPT平台及業務。

廣告主越來越重視將其產品直接整合至視頻內容中，從而吸引其目標觀眾的注意，並使用數據導向的方法計量其市場推廣支出的成效。我們計劃按客戶基礎增加我們的TV Ad Tracking and Analytics平台。除此之外，我們亦計劃通過向計算機視覺、機器學習及數據挖掘技術能力方面作出持續發展，以向媒體娛樂行業的內容擁有者及其他持份者提供數據分析產品。

業 務

選擇性地於中國及歐洲把握擴張機會

我們當前主要於北美洲銷售我們的SaaS產品，於亞洲影響力較小。我們計劃於中國市場擴張我們的線上PPT業務，其後擴張至線上視頻消費較高的其他地區。我們計劃將我們的內容保護業務擴張至原創內容製作投資較大的歐洲。為有效地滲透至亞洲（特別是中國）、歐洲及其他地區並增加我們的市場佔有率，我們計劃設立地方辦事處（包括銷售及客戶支援團隊）以進一步了解當地市場需要及與當地內容擁有者客戶建立關係。我們亦計劃探索並同與有關地區的當地內容擁有者有業務關係的其他實體建立戰略聯盟，以利用其現有的基礎設施及我們卓越的產品和解決方案以縮短我們開拓市場的時間。

通過戰略聯盟及收購進行業務擴張

我們計劃繼續向對我們業務有互補作用的業務進行戰略性投資或收購。例如，為了加強我們的AVOD PPT平台及開發我們的TVOD PPT平台（務求利用我們的內容保護業務的協同效應），我們於2015年1月向Rentrak收購傳統PPT業務。我們可能會通過選擇性地與其他公司合作、作出投資或收購以提升我們的內容保護、計量及變現平台及服務，從而發展及提升我們的競爭地位。

為進一步增強我們在內容保護市場中的全球領先地位並增加採納我們線上PPT平台，我們將探索進行戰略聯盟與互補收購的機會，以提供更完善的解決方案於內容保護及線上視頻分銷，以及擴大我們的覆蓋範圍。截至最後實際可行日期，我們尚未物色到任何具體收購目標。

我們的產品及服務

我們利用專利軟件平台向電影公司、電視網絡公司及其他內容擁有者客戶提供SaaS解決方案，助彼等降低侵權引致的收入損失及帶來線上視頻分銷的新收入機遇。

我們的業務模式可分為以下兩部分。

認購型SaaS

內容保護

- VideoTracker
- MediaWise

內容計量

- TV Ad Tracking and Analysis
- mSync

交易型SaaS

內容變現

- 傳統PPT
- 線上PPT，包括AVOD PPT和TVOD PPT

業 務

認購型SaaS業務

內容保護

根據弗若斯特沙利文，我們的主要內容保護平台VideoTracker以VDNA技術作為基礎，讓我們在線上視頻內容保護方面成為全球領導者。我們利用VDNA技術，構建客戶視頻內容的數碼「指模」或VDNA，我們的平台融入先進技術，例如視頻搜索及掃描、機器學習、自然語言處理及高級分析，讓我們準確有效地發現互聯網上可能侵權的內容。我們相信，我們的VDNA數據庫是電影公司、電視網絡公司及其他內容擁有者客戶的授權視頻指模、元數據及運作守則的綜合數據庫。

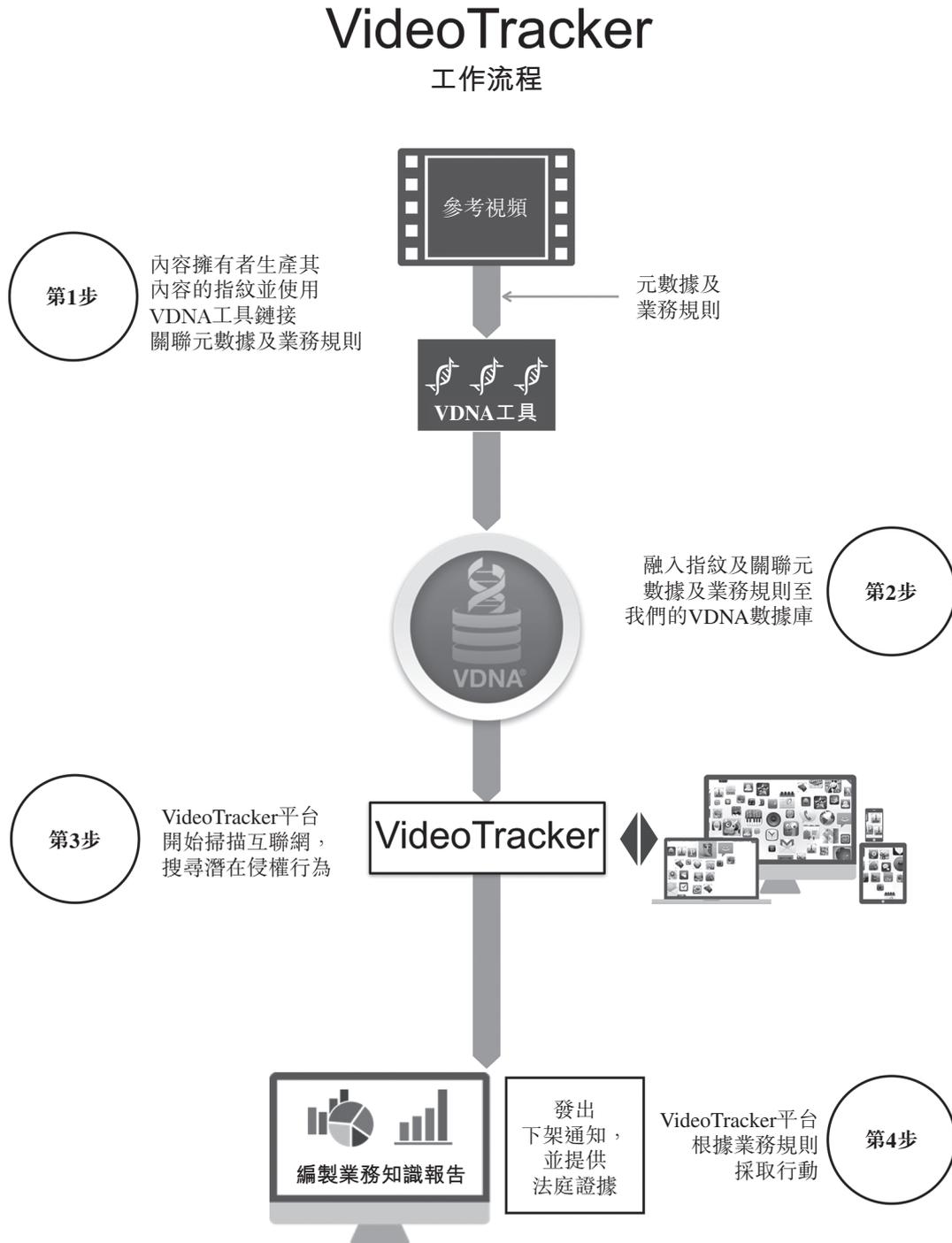
我們通常會為內容擁有者客戶提供VDNA軟件工具，在彼等分銷有關內容前為其內容產生VDNA指模。該等指模會成為VDNA數據庫的一部分，其後VideoTracker能夠就有關內容提供服務。

當VideoTracker內容保護平台偵測到潛在侵權，平台會自動將證據及額外資料存檔，供日後客戶可能採取的法律行動之用。我們的平台亦為客戶提供數據分析及形象化技術，以供監測實時統計數據，助彼等了解全球侵權趨勢。再者，如獲要求，我們的平台能夠經適用法律授權自動向有關網站、互聯網服務供應商、域名註冊商及其他提供潛在侵權內容的上游實體發出移除通知，以提升知識產權法的遵守情況。憑藉我們的廣泛涵蓋範圍、效率及成效，我們能夠協助客戶（即電影公司、電視網絡公司及其他內容擁有者）在初次發行之前、期間及之後保護其高價值知識產權。

由於線上視頻內容及網站快速增長，電影公司在互聯網上搜索侵權內容變得越來越昂貴，所以他們期望將此功能外包給一家可準確識別互聯網上潛在的侵權的技術提供商。隨著線上視頻潛在侵權案件的規模日益增大及複雜，保護內容的解決方案必須具備先進的技術能力，並能大規模運作以有效幫助內容擁有者減少侵權引起的收入損失。目前，我們的VideoTracker平台利用位於由我們內部管理的實體數據中心及雲端基礎設施的運算伺服器全球網絡的處理能力，監察全球超過200,000網站，於2016年每月平均產生約七百萬個提供或連接可能侵犯我們內容擁有者客戶視頻版權的URL。我們的客戶因而根據彼等所定運作守則針對2016年每月平均約3.5百萬條的URL發出移除通知。

業 務

下圖顯示我們的VideoTracker內容保護平台的工作流程步驟。



業 務

我們的客戶通過網頁界面進入VideoTracker平台以設立業務規則，瀏覽潛在侵權內容及發出下架通知以及獲得數據報告及多種指標及見解。除了我們的VDNA技術，我們相信我們的VideoTracker平台具備吸引內容擁有者客戶的四個主要因素。

綜合全球覆蓋

我們提供綜合全球覆蓋，積極掃描網站以尋找潛在侵權內容。我們的VideoTracker目前積極掃描以下類型的網站。

- 託管網站。包括串流網站及下載網站。
- 鏈接及種子網站。包括並不託管視頻但將用戶導向託管網站的鏈接網站及包含將用戶導向點對點協議的鏈接的種子網站。
- 社交媒體網站。
- 點對點下載軟件。包括基於點對點協議的文件共享及下載軟件。
- 點對點串流網站。包括依賴點對點協議的串流網站或服務。
- 搜索引擎註銷。包括從頂級搜索引擎（例如谷歌、百度）及其他引擎註銷侵權鏈接。
- 手機應用程式及OTT盒子。

按照既定的審閱規則進行識別

我們的VideoTracker平台識別潛在侵權內容並實施審閱規則，該等規則可由我們的內容擁有者客戶自行定義。我們的VDNA技術允許我們非常準確識別潛在侵權內容，即使在部分情況下內容已被修改或變得失真。例如，版權持有人或許需要在發送下架通知之前考慮使用版權內容是否構成「公平使用」。為反映上述這點及不斷變化的侵權行為，我們以機器學習技術及審閱流程補充我們的核心VDNA技術，為客戶提供最先進的內容保護服務。我們的客戶與VideoTracker網站門戶互動以審閱我們的軟件找到的潛在侵權內容。這一功能允許人工釐定我們客戶的版權內容的使用是否構成「公平使用」，而並非侵權。

業 務

合規執行簡化加速流程

我們的VideoTracker平台能夠及時下架侵權內容，提供簡化審核加速流程。我們相信，識別潛在侵權內容後迅速阻止內容擴散對限制我們客戶的品牌及財產的影響而言至關重要。根據我們的內容擁有者客戶設立的預設業務規則，我們的VideoTracker平台允許我們大規模向載有可能侵權的內容的網站發出下架通知。此外，倘若受我們的客戶要求，我們可進一步識別涉及分發潛在侵權內容的核心基礎設施供應商並向其發出下架通知，加快下架流程及禁止取用未經授權的內容。這允許我們迅速向內容擁有者客戶提供有效成果。

分析及見解

我們的VideoTracker平台提供具備數據見解的取證知識，有關內容侵權行為於何時何地發生以及何人消費侵權內容的細節。我們的VideoTracker平台檢測到潛在侵權內容時，其自動將證據及額外資料進行存檔，以備內容擁有者可能採取的未來法律行動使用。我們的平台亦為客戶提供先進數據分析及報告能力，測量多個網站的全球在線媒體消費，幫助客戶理解全球盜版趨勢。

我們提供其他內容保護SaaS軟件平台，例如MediaWise（一種內容識別及過濾產品），讓線上視頻網站或發行商可識別及過濾用戶上載的視頻，實時對比我們的VDNA數據庫及向線上視頻網站提供用戶上載內容的版權資料，供其釐定是否發行或封鎖內容。MediaWise亦讓內容擁有者可將視頻內容加入至VDNA數據庫，從而讓可使用MediaWise的網站過濾其內容。

內容計量

我們的內容計量平台包括兩個二級產品，TV Ad Tracking and Analysis及mSync平台。我們的TV Ad Tracking and Analysis平台是於2015年推出的新產品。此乃一種市場推廣智能產品，可跨廣播及有線電視網絡公司跟踪電視廣告、電影預告片、節目宣傳、購物廣告及品牌標誌，幫助品牌驗證其內容按計劃運行並獲得即時競爭情報。我們的mSync平台為廣播商及內容擁有者提供內容識別技術，以在移動設備創造第二屏幕應用程式及互動電視節目，增加觀眾的參與程度及收視觀眾。

交易型SaaS業務

我們的交易型SaaS業務包括我們的內容變現平台，其透過我們多個PPT平台使傳統家庭視頻發行及線上視頻發行實現收入分成。我們的傳統PPT平台透過收入分成模式為內容擁有者客戶分發實物家庭視頻內容至視頻門店。我們收購傳統PPT業務，主

業 務

要將傳統PPT收入分成業務模式及其客戶關係應用於在互聯網及移動裝置上的線上視頻分銷。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，我們向AVOD及TVOD網站提供兩個促進線上視頻分銷的內容變現平台。

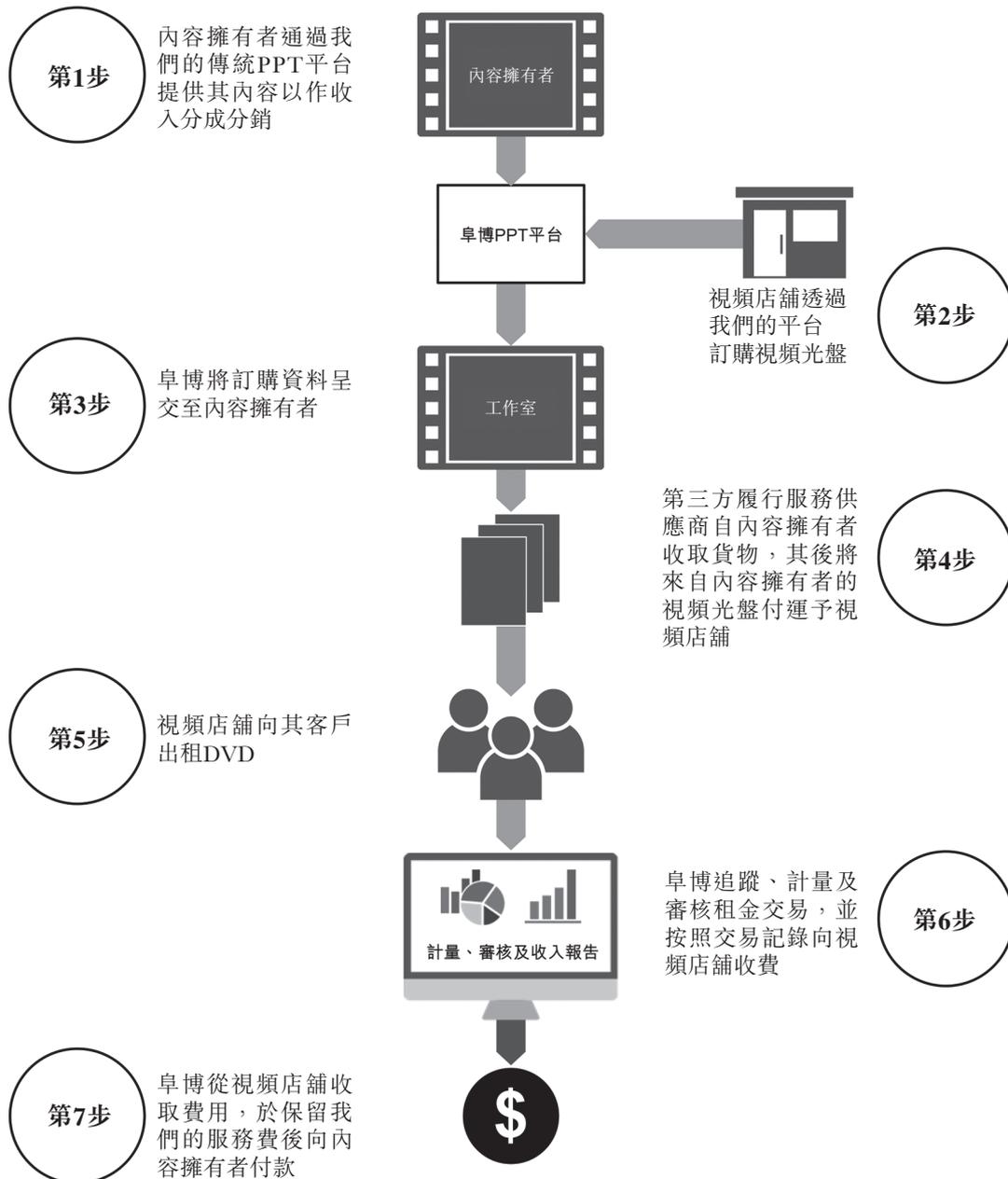
傳統PPT平台

傳統PPT軟件平台開拓了內容擁有者與經營實物家庭視頻租賃的視頻門店之間的收入分成模式。於過往業務模式下，電影公司及電視網絡公司直接收取以向視頻門店提供租賃視頻光碟批發前期款項，視頻門店則企圖逐漸收回該投資。相反，我們與內容擁有者磋商分發權及收入分成條款，並向彼等提供多種服務，包括監測、計量及審核視頻門店的交易數據以及管理視頻分發物流。因此，電影公司及電視網絡公司可與視頻門店網絡一同應用收入分成條款，以盡量擴大彼等視頻內容分發，而視頻門店毋須作出重大前期款項。我們的傳統PPT平台計量及審核交易數據，鞏固收入分成模式。我們透過直接連接視頻門店的銷售點系統以核證交易數據。

業 務

下圖顯示我們傳統PPT平台的工作流程。

傳統PPT平台 工作流程



我們的傳統PPT平台具有以下特點：

- 連繫個別視頻門店銷售點系統的軟件，傳送每日的交易數據至我們的中央數據庫，我們隨後運用經驗證的方法向內容擁有者客戶提供交易數據處理及審核資料。

業 務

- 中央訂購及產品管理互聯網入口網站，允許視頻門店瀏覽我們內容擁有者客戶即將分銷的產品、審閱各項分銷的共享交易條款、按我們的推薦引擎下達訂單、追蹤訂單結果以及監測租賃及銷售活動。
- 嚴格的審計程序憑藉積極的審核和驗證與具體與具體標題的表現相關的交易業務績效相關的交易，以確保交易數據的準確。

線上PPT平台

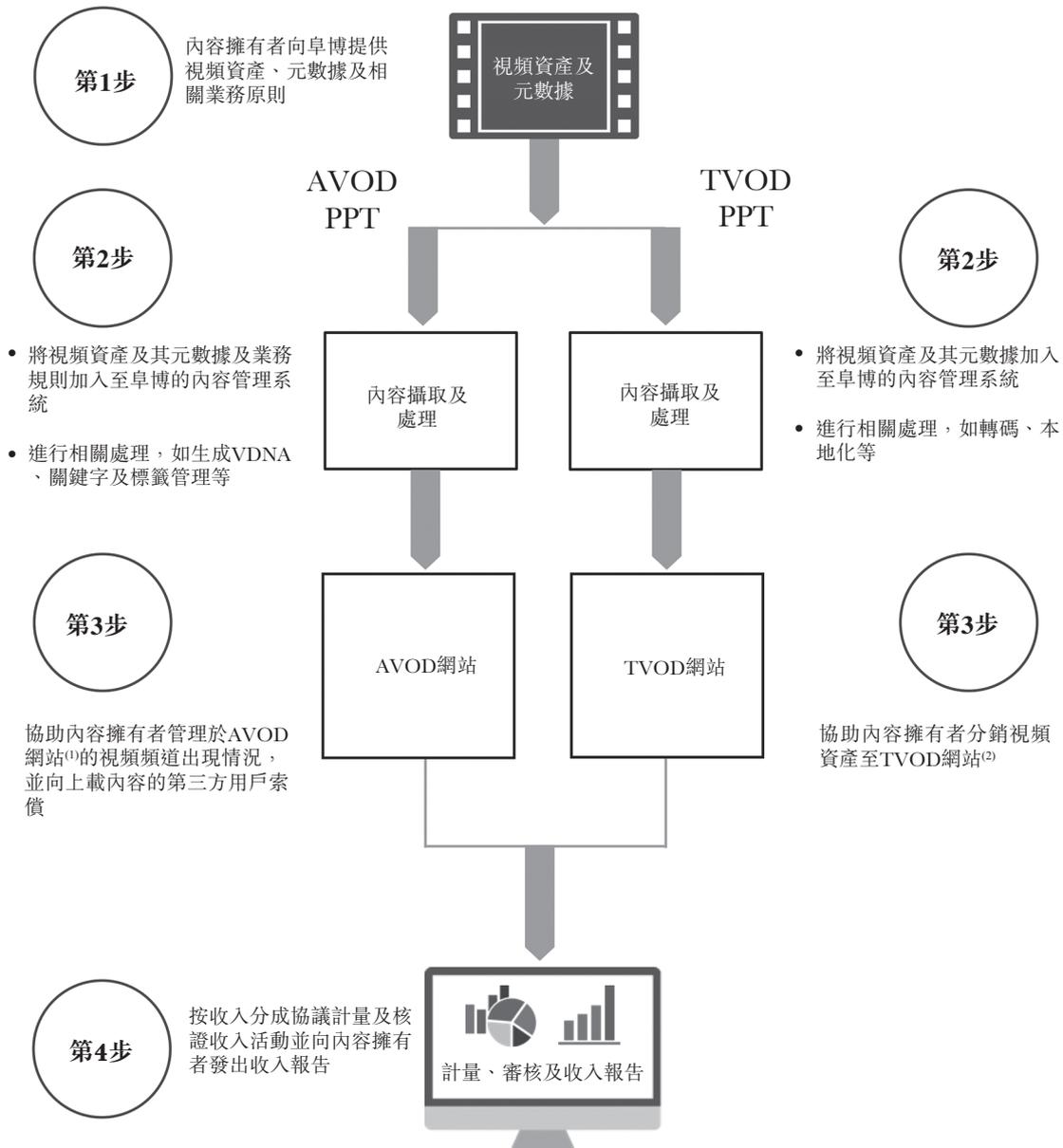
我們的線上PPT平台按收入分成基準協助AVOD及TVOD發行。我們首個線上PPT平台（即AVOD PPT平台，亦稱ReClaim）乃基於我們的VDNA技術，允許我們的內容擁有者客戶計量及變現彼等按收入分成模式於YouTube、Dailymotion及Facebook等線上視頻網站的內容。我們與內容擁有者就於線上視頻網站分銷磋商內容索求權及廣告收入分成條款，協助內容擁有者透過VDNA技術識別用戶上載含有彼等受版權保護資料的視頻，並按預先界定業務原則代表內容擁有者客戶提交該等視頻版權申索。就有關視頻版權提出申索後，該等線上視頻產生的所有廣告收入按線上視頻網站條款及條件由線上視頻網站與內容擁有者共享。我們收取代表內容擁有者向線上視頻網站作出的各項申索的廣告收入若干百分比，為我們的客戶產生額外收入，亦讓彼等自該等網站取得彼等內容的重要觀看者數據。我們目前直接與內容擁有者或多頻道網絡等內容擁有者代理合作，多頻道網絡將個別數碼內容擁有者匯集成許多頻道，以管理、索求及發展彼等於線上視頻網站的數碼資產。我們相信ReClaim日益重要，乃由於內容擁有者越來越依賴線上視頻網站，以推廣及分銷彼等的內容、建立彼等的支持者基礎並以廣告贊助形式產生收入。

我們於2017年推出第二個線上PPT平台（即我們的TVOD PPT平台），透過使用收入分成模式的線上視頻網站協助線上視頻分銷。線上視頻網站就串流或下載每項視頻內容向客戶收取交易費。我們的TVOD PPT平台將來自內容擁有者客戶的視頻內容轉為配合特定市場需要的合適格式，並透過雲端基礎設施將已轉換視頻內容交付予線上視頻網站。我們亦已建立數據計量及審計程序，以協助匯報收入。我們相信現有線上視頻分發模式需要大量前期最低付款額，將視頻內容限制於精選受歡迎的節目以及有大量資本的網站。我們相信此情況為收入分成變現平台創造了市場機會。收入分成計量及變現平台功能與我們的傳統PPT平台相似，實物視頻內容按收入分成基準分銷，而非大量前期最低付款額。截至最後實際可行日期，我們已取得內容許可權及與華數傳媒網絡有限公司及北京優朋普樂科技有限公司就中國的TVOD PPT簽立內容分銷協議以促進收入分成模式於中國的線上視頻內容分發。

業 務

下圖顯示我們線上PPT平台的工作流程。

線上PPT平台 工作流程



附註1： AVOD網站指向用戶免費提供視頻（但依賴廣告）的線上視頻網站

附註2： TVOD網站指就每項內容的取用向用戶收取費用的線上視頻網站

業 務

收入模式

我們的收入主要來自透過兩種收入確認模式向客戶銷售我們的SaaS，該兩種收入確認模式為按認購模式（我們就向客戶提供的軟件服務收取相對固定的服務月費）及按交易模式（我們一般收取就向客戶所提供服務為客戶賺取的收入若干百分比）。

認購型模式

我們的主要內容保護平台VideoTracker按認購基準提供。我們按可定制特色收取認購月費，讓我們的VideoTracker服務可配合客戶的特定需要。收費類型及金額根據客戶要求服務的水平及類型而有所不同。收費類型及金額根據客戶要求的服務程度及類別而有所不同。我們的服務有三個影響收費的可定制特性，包括(1)我們掃描的網站類型，例如串流及下載網站、搜索引擎、鏈接網站、點對點協議及其他新興平台；(2)我們追蹤的標題數量；及(3)我們掃描網站上潛在侵權內容的頻密程度。我們通常與我們的內容擁有者客戶訂立合約，並將於期限結束時續約。我們有時與若干電影公司客戶訂立主合約，附有定期更新的工作聲明。我們對新客戶進行定期信貸檢查。

我們的其他內容保護平台MediaWise亦按認購基準提供。我們按網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。

我們的TV Ad Tracking and Analysis平台以認購月費提供，費用主要取決於我們為客戶追蹤的內容數量（即電視頻道數目及電視節目時數）。我們向mSync客戶收取的認購費乃基於其於同時存取第二屏應用程式的客戶人數以及啟用第二屏應用程式的時長。

交易型模式

我們的PPT內容變現平台為交易型SaaS產品，我們通常就此為客戶進行的有關交易向客戶收取費用。

就我們的傳統PPT業務而言，我們與視頻店舖的合約要求彼等就按內容擁有者提供的內容的使用量支付多種形式的服務費。在視頻店舖應付的該等總額中，根據我們與內容擁有者客戶的合約，我們一般有權保留該金額中預先設定百分比的部分作為我們的服務費。我們同意向視頻店舖收取該總額並於扣除我們的服務費後向我們的內容擁有者客戶支付餘下金額。為確保視頻店舖準時付款，我們一般每週向視頻店舖發出發票，發票於發出10天後到期。我們亦有權享有來自內容擁有者客戶的若干呆賬撥備（以我們代表彼等收取的款項部分的百分比計算），以涵蓋來自視頻店舖的收款風險。我們每月向內容擁有者發出報表，列明我們就於上一月份零售店舖出租的每部電影而

業 務

應付予彼等的金額，且我們通常於30至90天後支付因此應付的金額。過往而言，我們同意於我們向視頻店鋪收取款項前向若干內容擁有者客戶預付款項，以取得更佳定價條款，而我們於2016年已停止該做法。

我們大致上正隨著我們繼續發展線上PPT業務而於該業務線採用類似我們傳統PPT業務的架構。就AVOD PPT而言，我們一般向我們的AVOD PPT平台服務的線上視頻網站收取廣告收入，而就TVOD PPT而言，我們一般向我們的TVOD PPT平台服務的線上視頻網站收取收入。

我們將我們有權收取的服務費金額記錄為我們的收入。於我們的資產負債表中，我們的應收賬款包括(i)與按此確認的收入對應的任何應收款項，及(ii)就傳統PPT業務應收視頻店鋪及就線上PPT業務應收線上視頻網站的款項，而我們需要向內容擁有者客戶支付有關款項。除應付予我們供應商的貿易應付款項之外，我們的應付賬款亦包括我們應付內容擁有者客戶的款項，而我們需要就傳統PPT業務向視頻店鋪及就線上PPT業務向線上視頻網站收取有關款項。

銷售及營銷

我們主要就產品使用直接銷售。我們的直接銷售專案組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，我們的香港銷售團隊負責其他亞洲地區的銷售活動，而我們的美國銷售團隊負責北美洲及世界其他地區的銷售活動。我們的專業服務及全球服務團隊可在線使用，以確保我們客戶的疑問及請求獲及時解決。

我們的營銷策略專注於透過活動及數碼營銷以及現有客戶轉介而增加品牌知名度及產生銷售線索。我們主要利用活動營銷接觸我們的潛在客戶。我們的營銷團隊旨在挑選活動（例如Consumer Electronics Show、National Association of Broadcasters、Entertainment Merchants Association（「EMA」）Independent Product Market、EMA Los Angeles Entertainment Summit、VidCon及EMA Digital Media Pipeline），以幫助我們品牌建立強大知名度，當中所考慮因素包括行業分析、我們的年度銷售目標及我們的營銷預算。於營銷活動上，我們可能提供公開演講、設置展位，以及召開私人會議及產品展示推廣我們的產品及服務。

我們認為，數碼銷營在產生新銷售線索以及與現有客戶群內的加售及／或交叉銷售機會上為同等重要的營銷渠道。我們的公司網站www.vobileinc.com作為通知潛在客戶有關我們產品及服務和公司消息的主要途徑。電郵營銷在跟進現有客戶及新客戶以及合享我們公司消息及白皮書上為重要工具。

我們打算繼續專注活動營銷和電子營銷，其在我們的整體營銷策略上屬具成本效益的渠道。此外，我們設有實體出租視頻商店的電話營銷數據庫，主要與我們的傳統PPT平台用作實體家庭視頻分銷。

業 務

我們SaaS產品的價格乃基於若干因素釐定，例如我們向客戶提供的產品的價值（包括客戶的收入增加及成本減少）、估計軟件生產成本（包括相關研發成本及持續經營成本）以及我們競爭對手提供的價格組合（包括價格以及特點上的差異）。

我們就我們的傳統及線上PPT業務的服務費金額與個別內容擁有者進行磋商。費用通常不會按不同電影而不同，儘管任何最低費用金額以及傳統PPT的期末費用會因不同電影而不同。我們與各內容擁有者磋商的金額乃基於事實及情況（包括所涉及視頻內容的數量及受歡迎程度）而有所不同。

我們的客戶

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。

截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度，我們最大的客戶佔我們總收入各18.5%、11.4%及10.8%。該名客戶降低其於2016年11月的VideoTracker的認購，令認購月費減少58.2%，主因在其於內容保護的支出減少。然而，此客戶仍為我們內容保護業務的主要客戶。我們的五大客戶中的另一客戶為此客戶的附屬公司。此兩客戶擁有媒體及娛樂行業內知名的不同品牌，我們將其視為不同客戶。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度各年，向五大客戶的銷售佔我們的總收入分別約49.8%、44.8%及39.4%。概無我們的五大客戶為本集團的關連人士。除本[編纂]披露者外，於業績記錄期間，概無我們董事、彼等緊密聯繫人或據董事所知擁有本公司已發行股本超過5%的任何股東於我們任何五大客戶擁有任何權益。

主要合約條款

VideoTracker

就VideoTracker內容保護平台而言，我們一般與內容擁有者客戶就一段時間訂立協議，並可於期限結束時重續。我們有時與部分電影公司客戶訂立主合約，定期更新工作說明。該等協議的主要條款包括：

期限：期限一般為一年，惟可介乎六個月至五年。我們部分合約為定期自動重續，除非作出不續約通知，而少數合約須定期修訂以延長現有的商業交易期限。

業 務

終止：通常任何一方均可在無理由情況下發出事先通知就重大違約而終止。部分合約訂明內容擁有者有權就控制權變更而終止。

定價：我們通常有權於期末調整我們的價格。就部分內容擁有者客戶，我們提供更優惠定價條款，於部分主要工作室中並不常見。我們的核心原則為公平一致對待每名客戶，且我們未曾因違反該條款而收到索償。

發票及付款期限：我們通常按月發出發票，且我們的客戶通常須於發出發票30至60天內向我們付款。

不侵犯知識產權：我們通常負責保護我們的客戶免受有關我們的服務的相關第三方知識產權侵犯索償，惟須受限於若干例外情況及條件。

指紋：指紋由客戶或我們生成。我們的客戶及我們通常共同擁有指紋，但即使客戶擁有指紋，我們亦有權使用指紋，包括有權將指紋加入至我們的VDNA數據庫。

傳統PPT

就傳統PPT平台而言，我們通常與內容擁有者客戶訂立定期協議。該等與內容擁有者客戶的協議的主要條款包括：

期限：期限不定。若干協議定期自動重續，除非作出不續約通知，而少數協議須定期修訂以延長現有的交易期限。

終止：通常任何一方均可在無理由情況下發出事先通知就重大違約而終止。部分合約訂明內容擁有者有權就控制權變更而終止。

許可期：我們通常訂立自電影公映日期起計26周的租賃期限。

定價：我們與內容擁有者的定價通常包括交易的收入分成條款、訂單處理費以及期末所有權轉讓費。就精選電影而已，倘達成若干條件，亦可能有最低保證；在該情況下，我們通常與視頻店舖訂立單獨協議，從而將最低保證費轉嫁予視頻店舖（如適用）。

發票及付款期限：我們通常按月向內容擁有者客戶發出報表，且我們通常將於發出報表最多90天後向內容擁有者客戶付款。

不侵犯知識產權：我們通常負責保護我們的客戶免受有關我們服務的相關知識產權第三方索償，惟須受限於若干條件及例外情況。

業 務

我們的供應商

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。我們與一間領先的雲端服務供應商的協議可由我們於任何時間或由彼按30天通知因任何理由註銷。我們與其他雲端服務供應商的協議可於任何時間註銷或由彼因於超過180天期間無業務活動而註銷。我們有時承諾若干最低支出水平以獲取批量折扣。

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。我們的履行服務供應商負責存貨管理相關虧損及視頻商店送貨保證。我們於履行及存貨管理過程中並無責任或保證。我們已與美國及加拿大的第三方分銷商簽約。我們與該美國分銷商的協議可由任何一方按180天通知註銷，並每兩年自動重續。我們就挑選、包裝及倉儲我們的存貨向該美國分銷商支付每單位固定款項，當中並無最低購買規定。

截至2014年、2015年和2016年12月31日止年度各年，我們向五個最大的供應商作出的採購分別為1.3百萬美元、3.6百萬美元及2.9百萬美元，分別約佔該等期間採購額的64.3%、73.5%及75.7%。我們通常在收到賬單25至30天內向供應商支付費用。

我們從其中一名主要供應商在俄勒岡州租借辦公室，因此我們收購了傳統PPT業務後，我們的員工就不需搬遷。我們亦向該供應商採購資訊科技服務。該公司過往及仍然是我們的TV Ad Tracking and Analysis的客戶。我們從該供應商的採購額分別為336,000美元和325,000美元，或分別佔2015年和2016年總採購額的7.0%和8.4%。於2015年和2016年，我們從其中一間主要供應商分別獲取收入263,000美元和315,000美元，分別為2014年和2015年總收入的1.5%和1.9%。

於業績記錄期間，概無我們董事、高級管理層或據董事所知擁有本公司或其任何附屬公司或其任何各自聯繫人已發行股本超過5.0%的任何人士於我們任何五大客戶或五大供應商擁有任何權益。

業 務

技術基礎設施

我們開發了廣泛的技術基礎設施，以支持我們的SaaS業務運營。我們多數的計算服務器託管在雲端服務供應商和餘下由我們位於加利福尼亞州和俄勒岡州的兩個物理數據中心主辦。我們將電腦伺服器遷移至雲端服務供應商的策略減少我們內部運營的複雜情況和人力成本，並利用新技術以提升我們的服務質素、效率和靈活程度。

對於由按需端雲服務供應商主辦的電腦伺服器，我們有兩種主要的服務合約類型：(1)我們按實際伺服器使用、數據儲存或寬頻使用支付費用的按需協議，讓我們可應付業務需求時保持靈活，及(2)按伺服器和寬頻的固定數量的定期協議，這將幫助我們獲得較多折扣。

對於託管在實體數據中心的服務器，我們購買並擁有一切硬件設備。我們借助第三方數據中心託管服務供應商租用託管空間和相關的電源和網絡帶寬。我們通常與數據中心託管服務供應商簽訂為期3年的租賃協議，並在3年首次租賃期屆滿後進行續租。我們可以獨家存取在我們的服務器網絡的數據和軟件。

我們利用包含多組服務器的高可用集群提供充足的冗餘，並保障在服務器故障的情況下繼續運作。我們的系統採用服務器架構，以保管在主服務器一旦遇到技術問題後，我們的系統可以立即自動切換至備用服務器。此外，我們的內部開發運作和維護系統密切、無間斷地監測資源的使用情況和資源的健康狀況，以作立即回應。

此外，我們所有的數據都給存取控制系統加密和保護。我們還為故障恢復的關鍵操作和服務實行全局服務器備份架構。於業績記錄期間以及最後實際可行日期以後的期間，我們未有經歷任何重大網絡中斷或黑客攻擊事件。

我們面臨與我們的技術基礎設施有關的風險。有關更多詳情，請見本[編纂]「風險因素－我們的技術基礎設施可能遭遇不可預料的系統故障、中斷、不健全或安全漏洞」一段。

知識產權

知識產權是我們業務運營的基石。我們利用版權、商標、商業秘密、專有域名等知識產權法律，以及與我們的員工、供應商、商業夥伴等簽訂的非競爭、保密和許可協議，以保障我們的知識產權。我們主要依靠商業秘密以保護我們的源代碼和其他專有技術。截至最後實際可行日期，我們有：

- 28項註冊商標及四項待審批美國商標申請及一項待審批的香港商標申請；
- 八項對我們的業務屬重要的域名；及

業 務

- 有九項在美國註冊的專利、在美國五項待審批的專利和一項在日本註冊的專利。

有關對我們業務很重要的知識產權的更多詳情，請見本[編纂]附錄四的「法定及一般資料」一節。

除了註冊商標和申請專利，我們還採取綜合措施保護知識產權。我們的員工通常需要履行標準的僱傭合約，其中一個條款是同意所有發明、商業機密、作者作品、開發和其他由我們代表的過程均屬我們的財產，並將他們可能在這些作品都擁有的任何所有權賦予給我們，以及要求他們不會披露或使用我們的機密信息（除非經我們為利益而授權）。

根據日期為2016年12月3日的知識產權協議，VideoMobile將其所有知識產品無償轉讓予本公司，且VideoMobile保留一項僅對中國的免版權費非獨家許可，涵蓋本公司若干主要技術及數據庫（主要為VDNA）。更多詳情載於本[編纂]「歷史、重組及公司架構－我們的重組」一節。該許可證並無涵蓋我們在未來可能會跟進的增補工作，也不涵蓋我們的VideoTracker或PPT平台。由於牌照並非獨家，此並不限制我們在中國開展業務的能力。

在我們積極採取措施保護知識產權的情況下，我們無法控制的情況可能對我們的知識產權構成威脅。第三方未經授權使用我們的知識產權以及保護知識產權所產生的費用，或會對我們的業務造成不良影響。在往續記錄期間以及截至最後實際可行日期，我們不會因第三方商標、專利和其他知識產權而遭受任何重大爭議或索賠。

我們面臨與我們的知識產權有關的風險。更多詳情，請見本[編纂]「風險因素－我們可能遭受第三方未經授權使用我們的知識產權，並可能招致巨額開支以保護我們的知識產權。」一段。

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技術提供不斷增長的產品和服務，以滿足不斷變化的客戶需求，並致力促進用戶體驗的質素。為了維持及提升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，以及應對新內容侵權形式。我們亦正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，並向客戶提供增值數據分析服務。

目前，我們專注於就線上視頻變現建立軟件平台，以使我們的線上PPT平台增長。我們的長期目標為令我們的線上PPT平台成為領先視頻變現平台，據此內容擁有

業 務

者及線上視頻分銷商能夠透過收入分成模式就視頻內容特許進行交易。有關更多詳情，請參閱「— 我們的發展策略 — 發展我們的線上PPT及內容計量平台」一節。

於最後實際可行日期，我們的研發團隊由12名員工組成。我們大部分的研發人員在相關領域至少有10年經驗。我們目前內部進行大部分研發活動，並無依賴任何外包研發。我們的研發團隊位於我們的美國矽谷及波特蘭辦事處。

研發開支主要包括支付給研發人員的薪金和福利。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度，我們的研發開支分別為1.0百萬美元、1.4百萬美元及1.3百萬美元，分別佔收入約9.7%、7.8%及7.5%。我們繼續投資研發，並將我們的新技術應用至我們的產品及服務。

質素保證

我們新開發或更新的SaaS產品需經我們的質素保證團隊進行的質素測試，隨後才向公眾發布。這質素保證測試通常包括預先部署測試、健全測試、回歸測試和性能測試和可擴展性測試。

我們實行靈活軟件的開發流程，將複雜的軟件開發分為增量分銷，每次增量分銷的開發週期持續一段時間（如有兩週）。分銷之前，我們的質素保證團隊將憑藉指明測試範圍、選取適當的最小限度測試範圍（此測試範圍須按需足以覆蓋我們的SaaS軟件產品領域的計劃中的更新、新功能以及易受此等計劃中的更新和新功能影響的其他領域），以進行回歸測試。回歸測試旨在確保我們的SaaS產品的整體質素不會因更新及新功能而受到影響。

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。根據弗若斯特沙利文，發展迅速的線上視頻內容保護市場相對分散，排名前五者合佔2016年全球市場份額的27.8%。我們若干現有或潛在的競爭對手具有悠久的經營歷史、龐大的客戶群、強大的品牌知名度及龐大的財務、營銷及其他資源。我們主要以我們平台的質量及覆蓋率進行競爭，包括我們的VDNA技術能夠高效及有效地識別潛在視頻侵權的能力、產品管理方法的優勢、基礎設施的技術穩定性和可擴展性、客戶服務的質量，對全球市場的認識，以及在全球擴大產品和服務的能力。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。此外，開發內容發現及識別平台的技術複雜性以及實現全球覆蓋的營運可擴展性需要大量研發投資及領域專業知識，從而為線上視頻內容保護市場的新加入者建立了強大的進入門檻。

業 務

根據弗若斯特沙利文報告，我們是美國唯一利用收入分成模式促進傳統的家庭視頻分配的第三方軟件平台供應商。我們認為我們目前並無面對傳統PPT平台式服務的直接競爭。然而，我們認為我們傳統PPT業務的主要競爭是消費者以租用我們的視頻存儲網絡以外的其他方式（例如線上流視頻）獲取視頻內容。

我們的線上PPT平台按收入分成基準促進線上視頻分銷。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聲稱能力，以為其於YouTube的視頻頻道提供服務，以及開始為其他內容擁有者提供第三方解決方案。此外，內容擁有者可能會與線上視頻網站形成直接關係，並管理其內部視頻渠道，這可能會降低我們AVOD PPT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，有助內容擁有者促進向提供廣告收入分成的在線上視頻網站進行線上視頻分銷。相似地，內容擁有者可能與支持交易型收入分成的線上視頻網站形成直接關係，依靠分銷商的報告。這可能會減少我們TVOD PPT平台的需求。我們亦面臨來自SVOD等替代內容分銷模式的競爭，可能降低對TVOD消費的整體消費者需求。

有關內容保護、變現及計量市場的分析，請見本[編纂]「行業概覽」一節。

僱員

截至2014年、2015年及2016年12月31日，我們有27、62及62名全職僱員。於最後實際可行日期，我們有64名僱員，其中在美國有59名僱員、在香港有2名僱員及在日本有3名僱員。下表列出截至最後實際可行日期按職能劃分的僱員明細：

一般及行政	15
銷售及營銷	30
研發	12
營運	7

我們的成功取決於我們吸引、留住和激勵人才的能力。我們採用嚴格的招聘標準，確保新招聘人員的素質，並採用多種招聘方式，包括線上招聘、內部推薦、獵頭公司或代理人招聘，以滿足不同人才需求。我們認為我們已建立鼓勵表現、專業和熱情的企業文化。

我們通常與行政人員、經理和員工簽訂有關保密和知識產權的標準合同。與美國員工訂立的合同亦規定須為自由就業，可由我們或僱員因任何理由或無理由終止。此外，我們與美國俄勒岡州的若干員工的協議通常包括在受我們僱傭後兩年內生效的不競爭條款。我們與美國員工的協議亦規定，在彼等的僱傭終止後一年，彼等不可招攬我們的員工在其他地方工作。

業 務

我們相信我們與我們的員工有良好的工作關係，彼等至今並無工會組織，而我們營運過程中亦無經歷任何重大的勞資糾紛或招聘人員的困難。儘管如此，我們面臨著挽留員工的風險。

物業

我們的營運並無擁有任何不動產。截至最後實際可行日期，我們於加州聖塔克拉拉、俄勒岡州波特蘭、加州洛杉磯及日本東京租用辦公空間共約1,500平方米。我們認為，我們現有的設施足以滿足目前要求，並且可以商業上合理的價格獲得額外的空間滿足我們未來的要求。我們預計在到期後續租我們的租約，不會遇上不適當的困難。

截至最後實際可行日期，我們並無賬面值佔總資產15.0%或以上的單一財產，在此基礎上，我們無需根據[編纂]第5.01A條規定在本[編纂]加入任何估值報告。根據公司條例（豁免公司及[編纂]遵從條文）公告第6(2)條，本[編纂]獲豁免遵守公司（清盤及雜項條文）條例第342(1)(b)條有關公司（清盤及雜項條文）條例附表3第34(2)段的規定，該條例規定就我們的土地或建築物的所有權益作出估值報告。

風險管理、內部控制及企業管治

我們制定了一套風險管理政策和措施，以識別、評估和管理我們營運所產生的風險。我們的管理、報告及披露機制、補救措施及應變管理識別的風險類別詳情已經編入我們的政策，並經我們採納或將於[編纂]後獲我們採納。有關我們識別的主要風險的更多詳情，請見本[編纂]「風險因素」一節。

- **保護及備份源代碼。**我們軟件源代碼的保護和備份對於維護我們的競爭力至關重要。倘洩漏源代碼，其可能會被修改和重新編程，以開發與我們相似的競爭產品，從而對我們的業務產生不利影響。為了降低風險，我們要求負責源代碼備份和管理保護的主要人員簽署保密協議，確保信息安全。當在備份源代碼中出現任何延遲或技術故障時，我們可能會丟失重要的代碼或信息，此將增加我們的開支並延遲產品發佈。為了減輕有關風險，我們增加了對信息備份系統的投資，縮短備份時間，提高了系統的可靠性。

業 務

- *保護軟件和數據訪問。*我們的軟件採用HTTPS協議，在伺服器 and 客戶之間的數據傳輸過程中進行數據加密，並採用基於身份的訪問控制策略，根據用戶的具體身份授權用戶遠程訪問軟件平台的特定模組和功能。並需要用戶名和密碼來訪問我們的軟件程序的任何功能，防止數據被竊取和未經授權使用我們的軟件。
- *保護客戶數據。*在我們的SaaS業務中，我們在軟件註冊期間保留向我們提供的有限客戶信息。我們使用加密和隔離客戶信息來防止數據洩露。我們亦使用實際安全程序來保護和限制我們對用戶信息的訪問和使用。
- *保護我們的雲平台和雲服務系統。*我們利用包含伺服器群組的高可用性集群提供足夠的後備，並確保在由於磁盤崩潰、網絡攻擊、系統錯誤或其他原因導致伺服器發生故障的情況下繼續服務。
- 設立審核委員會，負責監督本公司財務記錄、內部控制程序和風險管理體系。更多詳情，請見本[編纂]「董事及高級管理層」一節。
- 在[編纂]後委任[編纂]作為我們的[編纂]，就遵守[編纂]向我們提供意見。
- 我們不從事貨幣對沖。我們的大部分業務活動均以美元計值，我們認為我們不會受到重大的外匯風險。我們在業績記錄期間並沒有訂立任何對沖合約。

保險

我們相信我們制定就行業及規模而言屬典型的保險政策。我們的政策包括一般責任保險、工人賠償保險，董事及高級人員保險、產品責任保險及錯誤疏漏責任保險。在某些情況下，我們已將若干客戶納入我們的保險範圍。我們認為我們的保險範圍足以滿足我們目前的需求，符合於最後實際可行日期的行業慣例。在業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們沒有遭遇任何重大保險索賠。

有關更多詳情，請見本[編纂]「風險因素－我們未必投購足夠的財產及業務保險」。

業 務

健康、工作安全及環境事宜

我們不認為我們的行業或業務性質會使我們面臨環境、健康或安全事務的重大風險。我們已經並一直嚴格遵守適用於我們的所有環境、健康和工作安全的法律及法規。截至最後實際可行日期，我們並無涉及任何重大的環保索賠、訴訟、罰款或行政處罰。截至最後實際可行日期，我們並無遭到有關我們的員工或派遣工人個人或財產損失或健康或安全相關賠償的重大索賠。

法律訴訟及合規

在業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團或董事並無涉及尚未解決的（或據本集團所知）面臨任何重大法律訴訟、監管研訊或調查，可能對我們的運營、財務狀況、運營業績或聲譽有重大不利影響。本集團可能不時採取法律訴訟行動以保護我們的合約權和產權。再者，本集團日後可能遭其他人士提出聲稱集團侵犯知識產權的索償。

我們的業務營運並無受到我們經營業務所在司法權區的嚴格規管，而我們並無就註冊成立或成立程序持有一般公司註冊牌照以外的任何重大經營許可證或批准。我們持有所有有關必要牌照，而我們未曾及預期不會於取得有關牌照方面面對任何重大困難或延誤。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們在所有重大方面一直遵守所有適用法律及法規。