
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]前應閱讀整份[編纂]。任何投資均有風險。若干與投資[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

我們是領先的線上視頻內容保護服務供應商，根據弗若斯特沙利文估計，就2016年收入而言於全球排名第一，佔全球市場份額的7.5%，協助我們的內容擁有者客戶識別潛在被侵權內容並降低因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。憑藉我們內容保護平台的核心內容識別技術及通過收購傳統PPT業務取得的客戶關係，我們提供兩個使用收入分成模式的內容變現平台以協助線上視頻內容分銷，來擴大我們在線上視頻內容分銷市場的份額。我們亦繼續經營傳統PPT業務。

通過我們專有的軟件平台，我們協助內容擁有者客戶保護其內容免遭受未經授權的使用，並通過收入分成的模式就其視頻內容的分銷而使其內容變現。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平台分銷傳統家庭視頻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）分銷線上視頻，實現收入分成。

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，為我們的主要內容保護平台。VideoTracker乃基於我們的VDNA技術，此為一項我們專有的數碼指紋技術，能夠提取內容的關鍵特徵以用作識別。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」，讓我們能夠在全球超過200,000個網站中搜查出潛在侵權內容。其後，我們的內容擁有者客戶便可透過我們的平台採取適當行動，包括收集數據及發出

概 要

內容刪除要求或下架通知。利用我們的VDNA技術，我們已建立VDNA綜合數據庫，載有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VideoTracker平台能夠提供有關內容侵權發生的時間和地點以及何人使用受侵權內容的大數據見解。就VideoTracker而言，我們根據不同客戶的特定需要，每月按可定制的性能採取個性化收費。

Media Wise內容保護平台

MediaWise為一項內容識別及過濾產品，讓線上視頻網站能夠對照我們的VDNA數據庫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的版權及其他資料以供其決定是否發佈或封鎖內容。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來收取每月認購費。

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

我們的TV Ad Tracking and Analysis平台為一項營銷市場情報產品，可追蹤在電視網絡播放的廣告、預告片及品牌標誌，以協助品牌確認其內容如期播出。我們的mSync平台為一個自動內容識別產品，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觀看次數。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為我們於2015年從Rentrak收購而非內部開發的一個軟件平台，能有助於我們的內容擁有者客戶以實體視頻光碟的形式分銷家庭視頻內容。我們與內容擁有者協商分銷權及收入分成條款，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分銷予數以百計的個別視頻店舖。就我們的傳統PPT業務而言，我們透過客戶於視頻店舖出租視頻光碟從而賺取服務費。我們從視頻店舖收取總額，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平台協助線上視頻的分銷，為線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平台的持續增長中得益。

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）將其內容變現。我們的AVOD PPT平台為內部開發（雖然為以前由Blayze及Rentrak聘用的人員進行產品開發）。我們與於YouTube、Dailymotion及Facebook等線上視頻網站分銷視頻內容的內容擁有者磋商內容追索權及廣告收入分成條款。我們協助內容擁有者客戶使用我們的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向線上視頻網站提出索償。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我們的服務費。

概 要

於2017年，我們推出第二個線上PPT平台，即我們的TVOD PPT平台，可讓內容擁有者客戶以收入分成模式通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消費者收取交易費。我們的TVOD PPT平台就交易性數據計量及審計提供第三方解決方案，以協助根據收入分成模式進行收入報告，該模式與我們就分銷實體視頻內容使用的傳統PPT平台相似。我們的TVOD PPT平台亦將來自內容擁有者客戶的視頻內容轉換成切合特定市場需要的適當格式，並通過雲端基礎設施將已轉換視頻內容提供予線上視頻網站。憑藉我們的TVOD PPT平台，我們初期針對中小型線上視頻網站，該等網站沒有直接實施與內容擁有者的收入分成模式所需數據管理及報告的內部解決方案。截至最後實際可行日期，我們已與七名美國內容擁有者簽訂內容分銷權協議及與四個中國線上視頻網站簽訂內容分銷協議，使我們可以按收入分成模式，利用TVOD PPT平台協助向中國市場分銷線上視頻。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我們的服務費。

有關我們收入模式的描述，請參閱本[**編纂**]「業務－收入模式」一節。

銷售及營銷

我們主要直接銷售我們的產品。我們的銷售人員按地區組織以管理特定區域的客戶。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，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字營銷以及現有客戶的推薦從而提高品牌知名度及造就銷售商機。

我們的客戶及供應商

我們的主要目標客戶為使用我們軟件平台以保護、計量及變現其原創視頻內容的電影公司、電視網絡公司及其他內容擁有者。截至2017年6月30日，我們有約80名活躍客戶，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。我們於業績記錄期間的五大客戶於整個業績記錄期間均與我們維持關係。

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託管空間。就雲端計算服務而言，我們利用兩個領先全球的雲端服務供應商，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、分銷及物流服務，以處理及將來自我們的內容擁有者客戶的視頻光碟運送至視頻店舖。

概 要

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技術提供種類不斷增加的產品和服務，以滿足不斷變化的客戶需求，並致力提升用戶體驗的質量。為了保持我們於內容保護方面的領先市場地位，我們持續開發及提升我們的VDNA算法及視頻搜索及發現能力，以及投資我們的大數據能力，以利用我們服務所產生的龐大數據。我們是國家電視藝術與科學學院於2017年8月29日頒發的第69屆年度技術及工程艾美獎得獎者之一，以表揚我們在「保障內容價值及版權視頻識別技術」方面的工程創新能力。我們目前專注於加強軟件平台，以利用收入分成模式協助線上視頻分銷，從而使我們的線上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，其中前五大參與者於2016年佔市場份額的27.8%。我們相信，我們產品的質量、可擴展性、穩定性及全面性使我們具有競爭優勢。我們認為我們的傳統PPT平台式服務目前並無面臨直接競爭。然而，我們的主要競爭是除在視頻店舖租賃之外，消費者為獲取視頻內容而使用的其他方式（例如線上串流視頻）。我們認為，倘內容擁有者就其TVOD或AVOD分銷採納前期保證模式而非收入分成模式，則會降低對我們AVOD PPT及TVOP PPT平台的需求。此外，我們的AVOD PPT平台面臨來自多頻道聯播網中多間公司的競爭，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。內容擁有者可能會與線上視頻網站形成直接關係，該等網站透過採用內部團隊而並非採用第三方解決方案根據收入分成模式支援AVOD及TVOD分銷，這可能會降低對我們AVOD PPT及TVOD PPT平台的需求。然而，我們相信，我們的先進VDNA技術及我們就交易數據管理及審計的PPT平台、我們的營運規模、我們作為AVOD PPT或TVOD PPT產品一部分所提供一層內容保護的能力，以及我們與來自傳統PPT及VideoTracker的內容擁有者所建立的互信關係，均為我們帶來競爭優勢。根據弗若斯特沙利文，儘管我們已於中國推出TVOD PPT業務，目前尚未有在數據管理及收入分成模式報告方面使用第三方解決方案的，同時在中國或美國TVOD市場擁有重大市佔率的服務供應商。

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。

概 要

傳統家庭視頻分銷市場

傳統家庭視頻分銷業務以各種實體視頻格式分銷電影及電視內容至市場。實體視頻光碟乃透過零售視頻店舖以及郵政服務及互動式多媒體資訊站等其他渠道分發。視頻店舖租金總收入從2012年的12億美元大幅下滑至2016年的4億美元，預計此趨勢將持續。此跌勢乃由於線上視頻廣泛普及，讓消費者可在家串流或下載視頻觀看。美國的視頻店舖數量在過去幾年亦大幅下滑，從2012年的約4,500家下降到2016年的約3,500家。

線上視頻分銷市場

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。線上視頻收入分成模式使線上視頻網站能夠向內容擁有者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，線上視頻收入分成模式於過往五年快速擴展。預期全球收入分成模式下的AVOD及TVOD市場於2017年至2021年將分別按複合年增長率19.8%及20.2%增長，於2021年分別達至375億美元及23億美元。儘管收入分成模式下的線上視頻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，預計收入分成模式下的AVOD及TVOD市場將於2021年分別達至111億美元及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。美國線上視頻計量市場於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乃歸因於我們的競爭優勢，包括以下各項：

- 領先的市場地位
- 強勁的客戶基礎以及穩健及值得信賴的關係
- 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，請參閱本[編纂]「業務－我們的競爭優勢」一節。

概 要

我們的發展策略

我們的發展策略為進一步鞏固我們作為綜合軟件平台供應商的地位，為電影公司、電視網絡公司及其他內容擁有者提供服務，以減少侵權相關的收入損失，並於整個視頻分銷鏈上帶來新的收入機會。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
- 發展我們的線上PPT及內容計量平台
- 策略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，請參閱本[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。以下任何事態發展均可能對我們的業務、財務狀況、經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，而且我們未必能維持盈利能力；我們的經營業績很大程度上取決於VideoTracker的盈利能力；倘我們未能發展好線上PPT平台，我們的增長前景將會受損；我們收購的傳統PPT業務的商譽將面臨潛在的減值虧損；倘我們未能為內容保護及線上PPT平台獲得新客戶並挽留現有客戶，我們的業務及經營業績可能會受到重大不利影響；我們大量遞延稅項資產受到會計判斷的不確定性所影響；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，我們當時的最終控股公司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及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]%

概 要

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，而VideoMobile擁有其附屬公司（包括阜博通中國實體）以及本公司及我們的附屬公司。
- (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]投資者發行優先股，其數量及系列與[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一基準轉換為股份，受限於投資者權利協議，該協議將於[編纂]完成後終止，惟有十二個月的市場禁售期。有關更多詳情，請參閱本[編纂]「歷史、重組及公司架構」一節。

傳統PPT業務收購事項

本集團於2015年1月31日收購傳統PPT業務，當時已知悉該業務處於下降趨勢，該項收購並非著眼於其獨立業務的價值，而是作為我們新興線上PPT業務的推動力。有關推動主要表現在(a)利用與傳統PPT內容擁有者客戶的長期關係，交叉銷售線上PPT服務；及(b)利用我們認為長久以來已得到內容擁有者客戶信任的傳統PPT平台的技術及審計方法，以發展及提升我們的TVOD PPT平台。我們於2015年收購的傳統PPT業務於2014年的收入及純利分別為9.6百萬美元及11,000美元。收購價為9.0百萬美元，乃經公平磋商而定，其中包括現金2.0百萬美元、D系列優先股（價值為5.0百萬美元）及營運資金調整2.0百萬美元。我們賬目中所產生的商譽為6.8百萬美元，包括現金及權益代價減去從業務合併獲得的資產淨值，而其減值乃因傳統PPT業務及線上PPT業務的協同效應相對交易型SaaS業務而計量。於2015年及2016年，傳統PPT業務分別佔我們收入的44.3%及29.8%，並分別佔毛利的37.6%及24.4%，主要是因為其收入由7.8百萬美元下降至5.0百萬美元。有關更多詳情，請參閱本[編纂]「歷史、重組及公司架構－業績記錄期間內的收購事項－傳統PPT業務收購事項」一節。

[編纂]購股權計劃及[編纂]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成功。我們於2016年12月30日採納[編纂]購股權計劃，該計劃將於[編纂]後終止，惟事前授予的[編纂]購股權不受有關終止影響。我們亦根據我們股東於2017年12月8日通過的決議案而有條件採納[編纂]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]購股權計劃」及「法定及一般資料－其他資料－[編纂]購股權計劃」章節。

概 要

歷史財務資料的概述

於業績記錄期間開始時，本集團已產生累計虧損11.6百萬美元，乃由於我們於業績記錄期間前產生大量研發成本。我們能夠開始盈利，主要由於隨著VideoTracker變得更廣受電影公司及電視網絡公司採用及使用而使我們的收入增加。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。綜合財務資料概述乃摘錄自本[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告準則編製。

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			截至6月30日止六個月	
	2014年 千美元	2015年 ⁽¹⁾ 千美元	2016年 ⁽¹⁾ 千美元	2016年 ⁽¹⁾ 千美元 (未經審核)	2017年 ⁽¹⁾ 千美元
收入	10,144	17,576	16,794	8,514	7,761
毛利	8,984	13,667	13,276	6,660	6,277
除稅前溢利	2,727	4,257	3,974	2,068	158
本公司擁有人應佔					
年／期內溢利 ⁽²⁾	1,813	2,627	2,838	1,348	177

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][編纂]及2,046,000美元分別計入為截至2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月的行政開支。

下表將我們呈報期間內的經調整純利調整為按照國際財務報告準則計算和呈列的最具直接可比性的財務計量方法。經調整純利經並非國際財務報告準則所規定或按其呈列。詳情請參閱「財務資料－非國際財務報告準則計量方法」。

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2014年 千美元	2015年 千美元	2016年 千美元	2016年 千美元 (未經審核)	2017年 千美元
本公司擁有人應佔					
年／期內溢利	1,813	2,627	2,838	1,348	177
加：[編纂] (扣除稅項)	—	—	596	—	1,250
經調整純利 (未經審核)	1,813	2,627	3,434	1,348	1,427

收入

下表列示於截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2016年及2017年6月30日止六個月按我們的認購型SaaS業務及交易型SaaS業務中的各項產品以及按地理位置劃分的收入明細。

概 要

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年		2017年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元 (未經審核)	%	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	4,631	54.3	4,136	53.3
- MediaWise	1,336	13.2	1,321	7.5	1,073	6.4	376	4.4	280	3.6
內容計量.....	168	1.6	356	2.0	408	2.4	201	2.4	302	3.9
小計	<u>10,133</u>	<u>99.9</u>	<u>9,669</u>	<u>55.0</u>	<u>10,441</u>	<u>62.2</u>	<u>5,208</u>	<u>61.1</u>	<u>4,718</u>	<u>60.8</u>
交易型SaaS業務										
<i>內容變現⁽¹⁾</i>										
- 傳統PPT	-	-	7,786	44.3	5,010	29.8	3,146	37.0	1,116	14.4
- 線上PPT	11	0.1	121	0.7	1,343	8.0	160	1.9	1,927	24.8
小計	<u>11</u>	<u>0.1</u>	<u>7,907</u>	<u>45.0</u>	<u>6,353</u>	<u>37.8</u>	<u>3,306</u>	<u>38.9</u>	<u>3,043</u>	<u>39.2</u>
合計	<u>10,144</u>	<u>100.0</u>	<u>17,576</u>	<u>100.0</u>	<u>16,794</u>	<u>100.0</u>	<u>8,514</u>	<u>100.0</u>	<u>7,761</u>	<u>100.0</u>
按地理位置										
美國	9,473	93.4	16,887	96.1	15,999	95.3	8,145	95.7	7,267	93.6
日本	671	6.6	584	3.3	639	3.8	308	3.6	333	4.3
香港	-	-	105	0.6	156	0.9	61	0.7	161	2.1
總計	<u>10,144</u>	<u>100.0</u>	<u>17,576</u>	<u>100.0</u>	<u>16,794</u>	<u>100.0</u>	<u>8,514</u>	<u>100.0</u>	<u>7,761</u>	<u>100.0</u>

附註：

(1) 於業績記錄期間，線上PPT收入僅來自AVOD PPT平台。

VideoTracker於截至2017年6月30日止六個月的收入減少，主要由於當時最大客戶進行涉及最高管理層變動的業務及架構重組後，於2016年11月來自該客戶的每月認購費減少58.2%。然而，該客戶在有關管理層變動起至負債日止期間之認購水平並無進一步減少。於該時期來自傳統PPT業務的收入減少，主要由於消費者的喜好由租用實體影片轉為線上視頻消費，以致租賃交易數目及我們進行業務的視頻店舖數量減少。該減少部分被我們AVOD PPT業務的收入增加所抵銷。我們預期將繼續專注於擴充我們的線上PPT業務，並預期我們將繼續受惠於有關措施。有關詳情，請參閱「財務資料」。

所提供服務成本、毛利及毛利率

下表顯示截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2016年及2017年6月30日止六個月認購型SaaS業務及交易型SaaS業務所提供服務的成本、毛利及毛利率。

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年		2017年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元 (未經審核)	%	千美元	%
所提供服務成本										
認購型SaaS業務										
寄存及儲存成本 ...	789	7.8	1,012	10.5	1,268	12.1	597	11.5	524	11.1
折舊	119	1.2	51	0.5	81	0.8	29	0.6	74	1.6
其他成本.....	251	2.4	190	2.0	222	2.1	115	2.1	111	2.3
小計	<u>1,159</u>	<u>11.4</u>	<u>1,253</u>	<u>13.0</u>	<u>1,571</u>	<u>15.0</u>	<u>741</u>	<u>14.2</u>	<u>709</u>	<u>15.0</u>

概 要

	截至12月31日止年度						截至6月30日止六個月			
	2014年		2015年		2016年		2016年		2017年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%	千美元	%
							(未經審核)			
交易型SaaS業務										
送貨及營運成本...	-	-	1,868	23.6	1,469	23.1	855	25.9	519	17.1
寄存及儲存成本...	1	9.1	419	5.3	291	4.6	94	2.8	239	7.9
重新包裝成本.....	-	-	368	4.7	182	2.9	162	4.9	7	0.2
其他成本.....	-	-	1	-	5	0.1	2	0.1	10	0.3
小計	<u>1</u>	<u>9.1</u>	<u>2,656</u>	<u>33.6</u>	<u>1,947</u>	<u>30.7</u>	<u>1,113</u>	<u>33.7</u>	<u>775</u>	<u>25.5</u>
總計	<u>1,160</u>	<u>11.4</u>	<u>3,909</u>	<u>22.2</u>	<u>3,518</u>	<u>20.9</u>	<u>1,854</u>	<u>21.8</u>	<u>1,484</u>	<u>19.1</u>
毛利及毛利率										
認購型SaaS業務...	8,974	88.6	8,416	87.0	8,870	85.0	4,467	85.8	4,009	85.0
交易型SaaS業務...	<u>10</u>	<u>90.9</u>	<u>5,251</u>	<u>66.4</u>	<u>4,406</u>	<u>69.4</u>	<u>2,193</u>	<u>66.3</u>	<u>2,268</u>	<u>74.5</u>
總計	<u>8,984</u>	<u>88.6</u>	<u>13,667</u>	<u>77.8</u>	<u>13,276</u>	<u>79.1</u>	<u>6,660</u>	<u>78.2</u>	<u>6,277</u>	<u>80.9</u>

我們認購型SaaS業務毛利佔收入的百分比由2014年的88.6%輕微減少至2016年的85.0%，並於截至2016年6月30日止六個月及截至2017年6月30日止六個月分別維持相對穩定於85.8%及85.0%。該波動主要由於我們認購型SaaS業務的寄存及儲存成本佔收入的百分比由2014年的7.8%增加至2016年的12.1%，主要因為我們就內容保護平台而處理的視頻內容數量增加；並於截至2016年6月30日止六個月及截至2017年6月30日止六個月分別維持相對穩定於11.5%及11.1%。

我們交易型SaaS業務毛利佔收入的百分比由2014年的90.9%大幅減少至2015年66.4%，乃由於在2015年1月31日收購傳統PPT業務所致，並增加至2016年的69.4%以及由截至2016年6月30日止六個月的66.3%增加至截至2017年6月30日止六個月的74.5%，乃由於較高毛利率的AVOD PPT業務成為交易型SaaS業務的較大部分，反映我們努力不懈地專注於擴充線上PPT業務以增加我們業務的規模。

綜合財務狀況表的主要項目

	於12月31日			於2017年
	2014年	2015年	2016年	6月30日
	千美元	千美元	千美元	千美元
非流動資產總額	7,438	13,148	12,167	12,202
流動資產總額	3,928	10,917	12,916	14,959
流動負債總額	20,362	25,309	3,321	5,165
流動資產／(負債) 淨額	(16,434)	(14,392)	9,595	9,794
資產／(負債) 淨額	(8,999)	(1,245)	21,762	21,996

概 要

截至2014年12月31日及2015年12月31日，本集團的流動負債淨額分別為16.4百萬美元及14.4百萬美元，以及負債淨額分別為9.0百萬美元及1.2百萬美元，主要分別來自截至2014年12月31日及2015年12月31日的應付VideoMobile款項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轉讓予本公司後轉撥至其他儲備。截至2017年6月30日，我們的流動資產淨額維持穩定於9.8百萬美元。

綜合現金流量表的主要項目

	截至12月31日止年度			截至6月30日止六個月	
	2014年 千美元	2015年 千美元	2016年 千美元	2016年 千美元 (未經審核)	2017年 千美元
經營活動所得現金流量淨額.....	3,814	5,584	2,754	1,004	1,878
投資活動所用現金流量淨額.....	(444)	(4,542)	(32)	(13)	-
融資活動(所用)/所得					
現金流量淨額.....	(1,602)	802	374	(1,354)	(1)
現金及現金等價物					
增加/(減少)淨額.....	1,768	1,844	3,096	(363)	1,877
年/期初的現金及現金等價物 ..	438	2,220	4,050	4,050	7,139
匯率變動影響淨額.....	14	(14)	(7)	(6)	(1)
年/期末的現金及現金等價物 ..	2,220	4,050	7,139	3,681	9,015

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 / 於12月31日			截至2017年 6月30日 止六個月 / 於2017年 6月30日
	2014年	2015年	2016年	
毛利率(%).....	88.6	77.8	79.1	80.9
純利率(%).....	17.9	14.9	16.9	2.3
股本回報率(%).....	不適用	不適用	13.0	0.8
總資產回報率(%).....	16.0	10.9	11.3	0.7
流動比率.....	0.2	0.4	3.9	2.9

概 要

於香港[編纂]的原因及[編纂]的統計數字⁽¹⁾

我們選擇將股份在香港聯交所上市，部分是反映中國市場及整體上亞洲市場對於我們業務增長及發展的重要性。此外，我們目前大部分的發行在外股份乃由中國人士或基金持有。中國是我們首次推出TVOD PPT平台的地方，而我們期望這將成為我們的重要業務，部分是由於中國線上視頻消費的迅速增長。我們亦選擇了香港成為我們日後的亞洲地區總部。

假設[編纂]及[編纂]購股權計劃項下已授出的購股權未獲行使，[編纂]將佔本公司緊隨[編纂]完成後已發行股本約[編纂]%。倘[編纂]獲悉數行使，且並無根據[編纂]購股權計劃項下已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]億港元
每股股份[編纂]經調整綜合有形資產淨值 ⁽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的[編纂]股股份計算得出。市值並無計及任何可能根據[編纂]或任何根據[編纂]購股權計劃項下已授出或[編纂]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) 每股股份[編纂]經調整有形資產淨值乃作出本[編纂]附錄二「[編纂]資料」一節所述的調整後，並根據緊隨[編纂]及[編纂]完成後預期將予發行的[編纂]股股份（並無計及任何可能根據[編纂]或任何根據[編纂]購股權計劃項下已授出或根據[編纂]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

股東將有權收取我們宣派的股息。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，而且我們並沒有任何股息政策。於[編纂]完成後，我們可能視乎我們的未來經營業績、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而派發股息。

[編纂]開支

我們預計於直至[編纂]完成為止將產生[編纂]合共約[編纂]美元（或經扣除[編纂]約[編纂]美元後約為[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[編纂]港元之間的中位數，並假設[編纂]未獲行使），其中[編纂]美元及[編纂]美元分別於我們截至2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日

概 要

止六個月之綜合損益及其他全面收入表中扣除，約[編纂]美元預計將於2017年7月1日至2017年12月31日止期間之綜合損益及其他全面收入表中扣除，及約[編纂]美元將予以[編纂]。[編纂]指就[編纂]而產生的專業費用及其他費用，包括[編纂]。上述[編纂]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]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]為我們的業務增長提供資金。我們計劃按以下方式運用[編纂]的[編纂]：

[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]的詳情，請參閱本[編纂]「未來計劃及[編纂]」一節。

近期發展

我們TVOD PPT業務的三個中國線上視頻網站已於2017年下半年把我們授權及提供的視頻內容上線。我們亦已於2017年第四季與另一個中國線上視頻網站簽訂一份分銷協議。於業績記錄期間後，作為我們TVOD PPT業務的一部分，我們亦已與另外六名內容擁有者客戶簽訂內容分銷協議，以讓我們向該等與我們簽訂分銷協議的中國線上視頻網站提供內容。截至最後實際可行日期，我們已就TVOD PPT業務與七名美國內容擁有者客戶及四個中國線上視頻網站簽訂協議。

我們預期截至2017年12月31日止六個月將確認[編纂][編纂]美元，並將對本集團截至2017年12月31日止年度的表現造成不利影響。

董事確認，自2017年6月30日起直至本[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，且並無出現對本[編纂]附錄一會計師報告中本集團綜合財務報表所示資料造成重大不利影響的事件。