

## 風險因素

潛在投資者應審慎考慮本[編纂]所載的全部資料，尤應考慮並評估下列與投資[編纂]相關的風險。目前我們尚未知悉或我們目前認為並不重要的其他風險及不明朗因素，亦可對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大損害。我們[編纂]的市價可能因任何該等風險而大幅下跌，且閣下可能會損失全部或部分投資。我們概不就任何該等風險所述任何或然事件發生的可能性發表任何意見。

### 與我們業務及行業有關的風險

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。

我們主要向美國少數電影公司、電視網絡公司及其他內容擁有者推銷及出售我們的內容保護服務，其中VideoTracker為我們的主要產品。我們的十大VideoTracker客戶過往佔我們認購型SaaS業務收入的重大部分，截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月分別佔認購型SaaS業務收入的66.9%、66.0%、62.5%及55.1%。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，五大客戶的收入分別佔總收入的約49.8%、44.8%、39.4%及30.0%。

我們的客戶通常將認購型SaaS業務中的保護內容服務分類為單項開支，並傾向於縮減其開支，特別是在困難的經營環境中。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們的其中一名主要客戶分別佔我們認購型SaaS業務總收入的18.5%、11.4%、10.8%及6.5%。此客戶減少認購我們的VideoTracker服務，導致自2016年11月以來該客戶的每月認購費減少58.2%。倘我們的客戶面臨業務下滑或合併及／或決定縮減使用我們的服務或對我們服務的預算金額，我們的業務將受到重大不利影響。

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。

我們與SaaS客戶的協議期限通常較短且不含超過一年的長期承諾。該等客戶貢獻了我們收入的很大一部分，概不擔保彼等於合約完結後將繼續委聘我們。我們相信來自該等客戶的持續業務取決於市場需求、競爭及其他市況等多項因素。因此，我們未必能按相同價格或同等條款及條件取代該等協議，這將對我們的業務、收入及毛利產生造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

我們通常與我們的內容擁有者客戶訂立定期合約。該等合約將於到期時重續。我們許多客戶可發出事先通知終止合約而無需理由。我們相信與客戶有關而我們無法控制的多項因素可導致彼等終止與我們的合約，包括但不限於對我們服務的不滿、客戶的經濟困難、策略性重點轉變或重大公司重組。倘任何最大客戶終止與我們的業務關係，我們無法保證我們將能夠獲得新客戶的業務。我們亦不能保證任何新業務將可在商業上與我們的現有業務媲美。因此，我們的財務表現可能會受到不利影響。

**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。**

我們於2011年推出我們首個線上PPT平台（即AVOD PPT平台），並於2014年將其更名為ReClaim再次推出。透過於2015年收購傳統PPT業務，我們以我們第二個線上PPT平台（即TVOD PPT平台）進一步增強能力。儘管我們於傳統PPT業務使用的收入分成模式於傳統家庭視頻分銷上已較為成熟，收入分成模式對內容擁有者以AVOD及TVOD分銷獲利的做法仍為相對較新的模式。再者，我們市場的快速發展及競爭的性質限制了我們對新興市場趨勢及其對我們財務狀況影響的洞察力。我們銷售服務的經營歷史及經驗有限，使我們難以評估目前及未來業務前景。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們分別產生溢利1.8百萬美元、2.6百萬美元、2.8百萬美元及0.2百萬美元。我們相信我們的傳統PPT業務的盈利能力明顯低於認購型SaaS業務或線上PPT業務。因此，認購型SaaS業務或線上PPT業務的下降將顯著影響我們的利潤。由於我們最近才開始盈利，我們未來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。**

截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月我們的毛利分別為9.0百萬美元、13.7百萬美元、13.3百萬美元及6.3百萬美元，當中分別有零、5.1百萬美元、3.2百萬美元及0.6百萬美元是由傳統PPT業務產生。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們由傳統PPT業務以外的產品產生的收入分別為10.1百萬美元、9.8百萬美元、11.8百萬美元及6.6百萬美元，當中分別有8.6百萬美元、8.0百萬美元、9.0百萬美元及4.1百萬美元，或分別85.1%、81.6%、76.0%及62.2%是由VideoTracker產生。倘VideoTracker業務大幅下挫，無論是因為技術變革、競爭或其他因素，我們的業務、經營業績及財務狀況都將受到不利影響。

---

## 風險因素

---

### 我們的大部分產品依賴VDNA技術。

本集團於其所有認購型SaaS產品（包括VideoTracker、MediaWise、mSync及TV Ad Tracking and Analysis）及其AVOD PPT交易型SaaS產品中使用VDNA內容識別技術。倘VDNA技術不再有效運作或變得過時，來自我們認購型SaaS產品及AVOD PPT平台的收入將會下跌，而我們業務的盈利能力將會受損。隨著技術進步急速演變，倘優越技術得以開發成功並由競爭對手推向市場，我們對VDNA技術的依賴可能使我們陷入不穩局面。

### 替代服務及技術可能使本集團的VDNA內容識別技術過時或不可持續。

我們十年前開始開發VDNA指紋技術。隨著技術提升日新月異，我們的VDNA內容識別技術可能會因競爭對手在水印或數碼指紋技術等新技術或經改良技術上在功能、精準度、速度及／或成本方面較優勝而變得過時。即使本集團能夠開發及引入指紋識別的技術提升，有關提升未必得到廣泛市場認可。倘我們無法超越競爭對手的技術提升，我們的業務及前景將會受損。

### 我們的傳統PPT業務面臨持續下滑，此趨勢有可能持續。

傳統視頻分銷市場正在下滑。此下滑乃由於消費者行為從租用實體影片持續轉移至觀看線上流視頻，並導致視頻店舖倒閉，包括我們分銷商的一個大型視頻連鎖店於2016年夏季倒閉。我們服務的視頻店舖的平均數量已經從2015年的1,200多間減少到2016年的800多間及截至2017年6月30日止年度的600多間。我們傳統PPT業務的內容擁有者客戶數目由2016年的38名減少至截至2017年6月30日止六個月的30名。我們預期傳統視頻分銷的下滑趨勢將會繼續，這會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成不利影響。

**我們未必能代表內容擁有者客戶收回應收視頻店舖及線上視頻網站款項的總額，並面臨潛在違約；或倘我們與內容擁有者訂立最低保證協議，我們收回的收入未必足以支付內容擁有者。**

我們一般在支付我們的內容擁有者客戶前向視頻店舖及線上視頻網站收取付款。這反映在對比我們的內容擁有者客戶允許的信貸期（即一至三個月），我們允許視頻店舖的信貸期相對更短（即平均兩至三星期）。我們屆時將於扣除我們的服務費用後將我們自視頻店舖及線上視頻網站收取的金額轉至我們的內容擁有者客戶。然而，並不保證我們將能夠及時向視頻店舖及線上視頻網站收款，或可能無法收款。向視頻店舖及線上視頻網站收取重大到期款項出現的任何重大延誤，可導致我們向內容擁有者客

---

## 風險因素

---

戶拖欠該等金額，這可能會對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。我們可能與內容擁有者訂立最低付款保證的合約。倘線上視頻網站的許可內容並無產生足夠的收入，我們可能面對基於該等合約而無法獲利的風險。

### **倘我們未能發展線上PPT平台，我們的增長前景將會受損。**

根據弗若斯特沙利文，預計美國的線上視頻支出將由2016年的190億美元升至2021年的379億美元，而中國的線上視頻支出將由2016年的64億美元升至2021年的230億美元。然而，倘我們未能成功在線上分銷上實行收入分成模式，我們線上PPT平台的增長前景將受限。倘我們無法從內容擁有者取得視頻內容的追索權或從線上視頻網站取得廣告收入，我們的AVOD PPT平台增長將會受損。倘內容擁有者直接向線上視頻網站授權使用其內容，則我們的TVOD PPT平台增長將會受損。再者，我們可能無法獲得大量優質視頻內容的特許權，或發展成足夠大的分銷網絡形成規模經濟。所有這些因素可能會限制我們線上PPT平台的增長，並將影響我們的經營業績及業務前景。

### **我們的五大供應商佔我們大部分採購。**

截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度各年以及截至2017年6月30日止六個月，我們向五大供應商的採購分別約為1.3百萬美元、3.6百萬美元、2.9百萬美元及1.2百萬美元，分別佔我們於該等期間的採購約64.3%、73.5%、75.7%及73.2%，而最大供應商則分別佔24.6%、25.3%、32.9%及25.9%。於整個業績記錄期間內各個年度，我們的五大供應商分別為雲端計算服務供應商；一間屬於我們傳統PPT業務的DVD及藍光光碟儲存、分銷及物流服務供應商；數據中心託管及相關服務供應商；以及我們的業主，連同我們於2014年就加利福尼亞州辦公室設施租賃裝修的一次性服務及材料供應商，例如總承建商及傢具供應商。倘我們任何最大供應商大幅降低向我們提供的貨品、服務或辦公室空間數量或全面終止與我們的業務關係，概不保證來自替代新供應商的貨品及／或服務或辦公室空間（如有）將按商業上相若的條款提供。因此，我們的營運及財務表現可能受到不利影響。

### **我們收購的傳統PPT業務的商譽將面臨潛在的減值虧損。**

商譽按當時從Rentrak收購的傳統PPT業務計量及確認。商譽期後須每年作減值測試，若有事件發生或情況改變顯示賬面值有可能減值時，則會更頻密地進行測試。減值乃通過評估與商譽有關的現金產生單位（即我們的交易型SaaS業務）的可收回金額釐定。現金產生單位的可收回金額已按使用價值釐定，使用價值按基於交易型SaaS業務的財務預算之現金流量預測計算得出。倘交易型SaaS業務的可收回金額低於商譽的賬面值，我們可能會面臨減值支出，這將對我們的經營業績造成不利影響。



---

## 風險因素

---

我們未必能繼續增加收入。

我們的增長前景應考慮到經營歷史有限的新興公司在這瞬息萬變行業中可能面臨的風險及不確定性，包括但不限於有關我們以下能力的風險及不確定性：

- 為我們的內容保護及變現平台挽留現有客戶及吸引新客戶；
- 開發新功能以協助我們的內容擁有者客戶在將娛樂行業轉為移動互聯網分銷方面增加收入及降低風險；
- 與客戶、供應商及分銷商維持穩定的關係；
- 預測及適應日益轉變的內容製作、推廣及消費行業趨勢和新興競爭；
- 升級現有技術及基礎設施，以開發新技術及支援日益升級的計算功能、改善客戶體驗、擴大功能性並確保系統穩定性；
- 拓展至中國及歐洲等新的地理市場；
- 透過市場推廣及促銷活動提高品牌知名度；
- 管理我們不斷發展的規模，包括控制成本、建立充分的內部控制、吸引及挽留人才，以及維護和升級我們的網絡基礎設施及資訊科技系統；及
- 保持盈利能力，此乃受包括收入增長、研發投資及勞工成本在內的因素所影響。

**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，我們的業務及經營業績可能會受到重大不利影響。**

七大全球電影公司以及許多其他電影公司、電視網絡公司及內容擁有者均為我們的內容保護及／或線上PPT平台客戶。為了實現可持續的收入增長，我們計劃向現有內容擁有者客戶追加銷售及交叉銷售擴大的內容保護產品解決方案以及新的線上PPT服務。我們亦須吸引新的內容擁有者客戶，例如新興電影公司，並盡量發揮網絡效應以增加收入及創收能力。新的內容擁有者客戶的銷售週期可能甚長，部分原因是需要說服彼等關於我們技術的有效性，從而取代競爭對手及遊說涉及的多名決策者。此外，在若干情況下，新客戶可能需要額外功能，而其實現需要一定時間。為了吸引及挽留客戶，我們須始終如一地提供最超卓的產品及服務，並為客戶帶來巨大價值，但概不能保證我們將能夠如此順利。

---

## 風險因素

---

倘內容擁有者拒絕按我們可接受的條款授權使用其內容的線上分銷權，我們的業務可能會受到不利影響。

我們於TVOD PPT業務中向線上視頻網站提供可銷售內容的能力取決於電影公司、電視網絡公司及其他內容擁有者向我們提供其內容以供分銷。許可期以及有關許可的條款及條件可能有異。倘其他內容擁有者不願意或不再能夠按我們可接受的條款授權使用內容，我們促進內容分銷的能力將受到不利影響。許多內容使用權容許內容擁有者於相對較短時間內通知收回內容，倘我們無法替換有關內容並使線上視頻網站滿意，這將對我們的業務造成干擾。隨著我們的TVOD PPT業務增長及競爭加劇，內容擁有者可能就其內容增加收費。此外，我們的視頻內容供應商可選擇直接向我們的線上視頻網站授權使用內容。所有該等因素可能會對我們的業務及經營業績造成不利影響。

**我們的內容保護業務取決於內容擁有者對原創內容的持續投資。**

針對未經授權分銷的內容保護需求源自電影公司、電視網絡公司及其他內容擁有者對製作原創內容的持續投資，以致彼等可通過其經授權分銷渠道產生收入及溢利。倘消費者因其他具競爭性的娛樂選擇而對優質原創內容的需求下降，我們的內容擁有者客戶可能會減少其對原創內容的投資，並相應地減少其對未經授權分銷的內容保護預算，這將對我們的業務造成不利影響。

**我們於截至2014年及2015年12月31日錄得流動負債淨額。**

截至2014年及2015年12月31日，我們錄得流動負債淨額分別為16.4百萬美元及14.4百萬美元。我們於2014年及2015年的流動負債淨額主要包括截至2014年12月31日及2015年12月31日的應付VideoMobile款項分別為19.0百萬美元及19.8百萬美元。應付VideoMobile款項來自重組，而作為重組的一部分，結餘於2016年由VideoMobile轉讓予本公司時轉撥至其他儲備。

我們日後可能錄得流動負債淨額。擁有大量流動負債淨額可能限制我們業務的靈活性，並對我們拓展業務的能力造成不利影響。倘我們無法從營運產生充足現金流量以滿足我們目前及未來的財務需求，我們可能需要依賴額外的外部借款撥付資金。倘不能以滿意條款或任何條款獲得充足資金，我們可能缺乏充足現金流量以撥付業務及營運所需資金，而我們的業務及財務狀況將會受到不利影響。

---

## 風險因素

---

**我們實際稅率將來可能有變動，這將影響我們的經營業績。**

我們實際稅率的變動可能會損害我們的經營業績。例如，所得稅費用增加及我們的遞延所得稅資產減少。多項因素可能會增加我們的未來實際稅率，包括：

- 我們被認定賺取溢利及徵稅地區的司法權區；
- 各個稅務機關稅務審計方面的問題得到解決；
- 計量遞延稅項資產及負債以及遞延稅項估值撥備方面的變動；
- 資產或服務由一個司法權區轉移或提供至另一個司法權區的價值變動；
- 待完成各項報稅後對所得稅作出調整；
- 增加不可扣稅開支，包括撤銷獲得進行中的研發及與收購有關的商譽減值；
- 可用稅項抵免額的變動；
- 稅法變更或有關稅法的詮釋，以及國際財務報告準則的變更；及
- 匯回我們未曾就美國稅項作出撥備的非美國盈利的決策。

美國國會兩院已通過稅務改革法例的版本，該等法例將對美國所得稅規定作出重大變動，包括適用於Vobile US等企業的規定。所制定任何有關法例的可能性、時間及詳情以及任何有關法例對本公司或Vobile US的影響存在重大不確定性。儘管如此，該兩個版本正在進行修訂以調節相互差異，而兩個版本包括大幅度降低美國聯邦企業所得稅率。聯邦企業所得稅率下降將會降低Vobile US日後應繳的聯邦所得稅及降低我們的整體實際稅率。倘美國企業稅率下降，我們的遞延稅項資產價值將會較小，價值下降將被確認為收入表上的開支。這將削弱我們的經營業績。

**我們大量遞延稅項資產受到會計判斷的不確定性所影響。**

在應用我們的會計政策時，我們的管理層須就若干資產及負債的賬面值作出判斷、估計及假設。我們認為，我們大量遞延稅項資產受到會計估計的不確定性所影響。

倘可能存在應課稅溢利而可使用虧損時，將就可扣減臨時差額及未動用稅項虧損確認遞延稅項資產。於2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日，我們的遞延稅項資產分別為7.0百萬美元、5.4百萬美元、4.3百萬美元及4.4百萬美元。

---

## 風險因素

---

確認遞延稅項資產涉及管理層對未來應課稅溢利的時間及水平作出重大判斷及估計。當預期有別於原先估計時，有關差額將影響估計變更期間確認的遞延稅項資產及稅費。遞延稅項資產的賬面值在不可能有足夠應課稅溢利以使用全部或部分資產之情況下或會削減。因此，倘我們的未來盈利能力大幅低於管理層於確認遞延稅項資產時所估計，則我們收回該等遞延稅項資產的能力將受到重大不利影響，從而可能對我們的經營業績造成重大不利影響。

### 我們未必能在非美國市場發展業務。

我們在美國、日本及香港設有辦事處，但我們的業務主要位於美國。我們目前計劃將線上PPT業務拓展至中國及將內容保護業務拓展至歐洲。我們業務上的成功很大程度上取決於我們在不同地理位置成功經營並進一步擴大我們的國際業務及銷售的能力。在國際市場上經營需要大量資源及管理層關注，並使我們面臨與在美國主要市場所面臨風險有別的監管、經濟及政治風險。此外，我們在國際上經營業務面臨的風險，如勞工成本較低，可能使我們面臨諸如對我們產品的需求不足、產品價格下跌或其他對我們在該等國際市場的經營業績造成的不利影響。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們確認源於美國客戶銷售的收入分別為9.5百萬美元、16.9百萬美元、16.0百萬美元及7.3百萬美元，分別佔我們總收入的93.4%、96.1%、95.3%及93.6%。我們不能確保進一步的國際拓展將會取得成功。我們認為當中最有可能影響我們的風險為：

- 由於勞工成本低、電影制作成本較低及知識產權的保護較弱，中國對我們若干產品的需求可能有所不同；
- 不同的商業慣例及法律標準，特別是在知識產權方面，這可能會降低若干地區對我們產品的需求；
- 與人員分配及管理海外業務相關的困難、效率不足及成本；
- 收回應收賬款的難度較大及付款週期較長；
- 在部分國家經營需要各項地方批准；
- 在並無大規模地方業務的情況下進軍部分海外市場方面的困難；
- 遵守地方法律及法規；
- 監管要求出現預料之外的變動；
- 可能實施對本地公司有利的保護主義法律及商業慣例；



---

## 風險因素

---

- 部分國家對知識產權的保護減少；
- 因匯回現金造成不利稅務後果；
- 我們旨在確保遵守美國《海外反腐敗法》及類似規定以及普遍海外法律的政策和程序的有效性；
- 貨幣匯率波動可能會對我們美國境外的經營開支及收入造成不利影響；
- 新增及不同的競爭來源；及
- 政治及經濟的不穩定性以及恐怖主義。

我們未能成功管理任何該等風險可能會損害我們的業務並減少我們的收入。

**我們依賴主要核心及高技術人員經營業務，而倘我們無法挽留現有人員並聘請更多人員，我們開發及推銷產品的能力可能受損。**

我們日後的成功很大程度上取決於我們的管理層及其他主要人員能否持續提供服務。我們尤其依賴創辦人兼行政總裁Wang先生以及其他高級管理團隊成員的專業知識、經驗及遠見。我們亦依賴其他主要人員的專業技術及技能。我們在矽谷及波特蘭等地點經營，而該等地區的工程人才競爭尤為激烈。倘我們的任何高級管理層或主要人員不能或不願意繼續為我們提供服務，我們未必能輕易取代彼等或根本無法取代。因此，我們的業務可能會被嚴重干擾，而我們的財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響，且我們可能就聘請、培訓及挽留主要人員而產生額外開支。

此外，倘我們的任何管理層或主要人員加入競爭對手或成立具備競爭產品線的公司，我們可能會失去專業技術、商業機密、主要僱員、分銷商、其他第三方業務合作夥伴、客戶及市場份額。然而，我們的核心行政人員都已經與我們簽訂含保密與知識產權條文的僱傭協議。

我們現有業務及未來增長都需要大量的優秀員工。例如，我們資訊科技系統及其他後勤辦公室功能的有效運作部分取決於我們的專業僱員。我們亦依賴經驗豐富的人員負責我們線上及線下業務的技術、營運、合作夥伴及其他功能等方面，以預測及有效應對不斷變化的用戶喜好及市場趨勢。為挽留人才，我們可能需要為僱員提供較高的報酬、更佳的培訓及更具吸引力的職業晉升和福利，此舉可能成本高昂且繁重。我們概不能保證，我們將能夠吸納或挽留必要的優秀員工以支持未來發展。我們未必能管理好與僱員的關係，而與僱員之間的任何勞工相關糾紛可能分散我們的管理及財務資源，進而對員工士氣造成不利影響、削弱我們的生產力，或損害我們的聲譽及日後招聘能力。此外，我們培訓新僱員融入我們業務的能力未必能夠滿足我們業務日益增長的需求。上述任何有關人力資源的問題可能對我們的業務及未來增長造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

**我們的行業須面對瞬息萬變的技術及客戶需求。我們未能開發新的競爭性技術或滿足客戶需求將對我們的業務及營運造成不利影響。**

我們的行業已經並將繼續以瞬息萬變的技術著稱，這可能使我們的部分或全部服務變得過時。我們的日後成功取決於我們能否緊貼客戶不斷轉變的需求，並追求技術提升所帶來的新市場機遇。例如，流動及互聯網視頻分銷的發展已將娛樂行業藉由稀有廣播時段及實體貨架分銷內容轉為更容易存取的互聯網和移動的平台。倘我們的現有服務未能緊貼行業進度及技術變更，我們的經營業績將受到重大不利影響。

此外，內容侵權者正不斷發展其技術以避免被網絡內容保護服務（如我們的服務）所偵測，方式如操縱內容及使用新的分銷方法。倘我們未能及時有效適應新技術，則可能會影響我們產品的實用性並對我們客戶的聲譽造成不利影響。

然而，開發活動本質上具不確定性，我們的研發開支未必可產生相應效益。我們可能無法按高效而具成本效益的方式及時升級我們的內容識別及網頁掃描引擎，或我們的軟件架構，或根本無法升級。編程或營運中的新技術可能使我們的開發技術、平台或服務變得過時，從而限制我們收回相關產品開發成本，這可能會導致我們的收入及市場份額下降。

**我們的內容保護客戶可能面臨由於我們的內容保護服務錯誤地識別侵權行為所帶來的公眾反感。**

我們的內容擁有者客戶可能在執行其知識產權時面臨公眾反感。我們可能在搜尋侵權行為時因美國「公平使用」等主義而產生「誤報」結果。針對我們內容擁有者客戶的錯誤配對或公眾反感可能會損害我們與客戶的關係，或使彼等更不願意使用我們的服務，導致潛在的法律訴訟，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

**我們面對激烈競爭，而隨著現有競爭對手投放更多資源以及新參與者進軍我們的市場，競爭可能會進一步加劇。**

我們經營所在的市場競爭非常激烈。當我們目前或潛在的競爭對手（包括我們目前或潛在的客戶）尋求內部開發與我們構成競爭的產品或服務時，我們可能無法與之進行有效競爭。我們的部分競爭對手的經營歷史悠久、擁有龐大的客戶基礎、強大的品牌知名度及重大財務、市場推廣及其他資源。彼等可從供應商獲得更佳條款、採取更積極進取的定價策略，並將更多資源投放於產品開發、技術、基礎設施、內容收購及市場推廣。新加入者可能會進軍市場，或現有供應商可能以獨特產品或策略調整服

---

## 風險因素

---

務以保護及變現視頻內容。該等公司亦可能進行業務合併或結盟，藉此增強其競爭地位。倘我們無法成功或在實現盈利的情況下與目前及新的競爭對手進行競爭，我們的業務將會受到不利影響，且我們可能無法增加或維持我們的市場份額、收入及盈利能力。

**我們經歷了一段增長及拓展的時期，這在現在及未來都將對我們的管理、基礎設施及資源構成重大壓力。**

我們自業績記錄期間開始以來的增長日後未必能持續或實現。為了管理我們的增長及獲得和維持盈利能力，我們預計我們將需要升級及實施新的營運和財務系統、程序及控制，包括升級我們的會計及其他內部管理系統。我們亦需要進一步擴大、培訓、管理及激勵員工，並管理我們與客戶、供應商及線上視頻網站的關係。上述所有措施均涉及風險，並將需要大量管理資源、努力及技能以及其他重大開支。倘我們未能有效地管理我們的增長或有效地實施未來的業務策略，我們的業務及經營業績將會受到重大不利影響。

**我們未必投購足夠的財產及業務保險。**

我們未必就物業或業務投購足夠保險。特別是，我們並無就保障與資訊系統有關的損失投購保險，且我們並無投購業務中斷保險。任何財產損失、業務中斷、訴訟或自然災害均可能導致巨額成本及資源分散。

**我們可能遭受第三方提出侵權或不當挪用索償，倘成功申索，可能會要求我們支付巨額損害賠償。**

我們無法擔保我們的軟件平台產品現在或未來不會侵犯第三方持有的專利、版權或其他知識產權。我們可能會不時面對指稱侵犯知識產權所帶來的法律訴訟和索償。任何有關索償（不論是否有充分理據）均可能令我們牽涉費時而費用高昂的訴訟、分散大量管理及人力資源、要求我們訂立昂貴的版稅或特許安排、禁止我們使用重要的技術、業務方法或其他知識產權、導致現金負債、因禁令或其他法律手段禁止我們分銷產品，或以其他方式干擾我們的業務。截至最後實際可行日期，我們的董事並不知悉有任何指稱我們侵犯知識產權而向我們提出的訴訟索償。

由於我們市場上的競爭對手數目增加以及相關專利、版權及商標分別由該等競爭對手註冊，我們預計有關索償的可能性會增加，尤其在我們的線上PPT業務。此外，隨著我們將業務拓展至國際市場，我們可能須面臨知識產權較美國更嚴格的海外司法權區的侵權索償。該等海外司法權區法律可能要求我們支付巨額賠償及懲罰性損害賠償。

---

## 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。**

我們視版權、商標、商業機密、專利及其他知識產權為我們業務的關鍵。我們依賴商標、專利及版權法，以及與我們僱員、客戶及業務夥伴訂立商業機密保護與保密協議，以保護我們的知識產權。然而，我們的知識產權可能面臨各式各樣的潛在盜竊及不當挪用。例如，第三方可能未經授權從我們的網站複製及分銷內容，或使用具誤導性質的同類互聯網域名，以將我們的用戶調往其網站，或透過圍繞我們專利的設計獨立開發同類或高超技術。防止未經授權使用我們的知識產權甚為困難、費時、費用高昂，並產生有限而具不確定性的成果。不當挪用我們的內容、商標及其他知識產權可能會將重大業務分散到我們的競爭對手、損害我們的品牌名稱及聲譽，並可能要求我們提出昂貴的訴訟。整體而言，未經授權使用我們的知識產權可能分散業務營運中的管理資源，對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

**我們可能無法按有利條款獲得額外融資，或根本無法獲得額外融資，以滿足我們未來的資本需求。**

過往我們透過股權融資以及銷售產品及服務所得的經營淨現金流量為營運撥付所需資金。日後，我們可能需要額外資金為持續進行的業務撥款、應付商機、挑戰、收購或不可預測的情況。我們可能決定從事股權或債務融資或訂立信貸融資，但我們可能無法及時按有利條款獲得額外債務或股權融資，或根本無法獲得額外債務或股權融資。我們日後獲得的任何債務融資亦可能涉及與我們集資活動及其他財務和營運事宜有關的限制性契約，這可能使我們更難以獲得額外資金且尋求商機，包括潛在收購事項。

倘我們透過發行股權、可換股債務證券或其他可轉換成股本的證券籌集額外資金，我們現有股東在本公司的股權百分比可能遭受大幅度攤薄，而我們發行的任何新股本證券可享有較股份持有人優越的權利、優先權及特權。當我們需要資金時，倘我們無法按令人滿意的條款獲得足夠融資，我們繼續發展或應付業務挑戰的能力可能會受到重大限制。

**我們主要在美國經營業務，最近的政治變更可能會引致監管、法律及其他改革，而可能會對我們的業務造成不利影響。**

我們的業務主要在美國進行，而大多數僱員亦位於美國。我們在歐洲並無經營業務，但有少數業務位於亞洲。儘管我們預計在美國境外拓展，我們未必能夠如此順利，或我們可能需要較預期更長時間達成。同時，我們須面臨與主要在美國經營業務相關的風險。若干因素（包括美國最近的總統及國會選舉造成的潛在變更）可能會對我



---

## 風險因素

---

們的業務造成不利影響，例如監管、法律或經濟狀況的變動；資本及交易市場受到動盪；限制轉移或匯回資金及海外投資、貿易保護措施，包括出口徵稅、配額、關稅及徵費；地緣政局動蕩，包括恐怖主義、戰爭或政變；及稅法變更。

**倘我們經營所在或計劃拓展地區的司法權區改變管制用戶生成內容的方式，我們的業務可能受損。**

倘與我們的當前商業做法不一致的法律被採納或實施，我們的業務（包括我們在國際上經營及拓展的能力）可能會受到不利影響，進而需要對我們的業務作出變更。例如，美國有關用戶及其他第三方活動的線上服務供應商的法律目前正受基於侵犯私隱、不公平競爭、版權及商標侵權的多項申索以及基於搜索資料的性質及內容、用戶刊發的廣告或提供的視頻內容的理論所挑戰。倘刊載用戶生成內容的網站目前所能承受的豁免權有所增加或轉變，內容主人可能變得過份保守，而通往用戶生成內容網站的流量可能減少。因此，我們可能會失去內容保護服務方面的市場份額，而我們的業務及經營業績可能受損。

**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。**

隨著我們推出更多平台並擴大客戶群，我們日益增長的業務將對我們的伺服器及網絡承載力構成越來越大的壓力。我們的技術基礎設施因我們的技術及系統缺陷（例如軟件故障或網絡超載）而可能遭遇干擾或其他中斷。此外，我們的業務取決於電腦基礎設施的表現及可靠性，其中包括位於美國西岸的兩個實體數據中心以及設於雲端基礎設施的虛擬機器。該等實體數據中心易受到火災、水災、地震、停電及電信故障的損害。任何導致我們服務受阻的網絡中斷或未能及時維護網絡及伺服器功能均可能對我們SaaS平台的表現造成不利影響，並降低客戶的滿意度，繼而對我們的品牌聲譽、客戶基礎及經營業績造成不利影響。

再者，黑客、病毒及數據、軟件、硬件或其他電腦設備損傷或崩潰導致的任何保安漏洞可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

**我們曾進行收購，並可能會透過收購或投資其他公司繼續擴展，而每次收購均會分散管理層注意力，或使用經營業務所需的資源。**

於2015年，我們從Rentrak購買我們的傳統PPT業務，這為我們帶來新的客戶及供應商關係以及額外的軟件平台，從而進一步擴大我們的產品。未來，我們或尋求收購

---

## 風險因素

---

或投資於我們認為可配合或擴大業務、提升技術能力或提供發展機遇的企業、產品或技術。我們未必能按商業上合理的條款完成收購。即使完成收購，該收購可能帶來風險，包括：

- 難以結合收購所得人員、業務及技術；
- 難以實現預期的協同效應，尤其是收購大型而業務廣泛、提供複雜產品或在我們過往經驗有限的市場上經營的公司；
- 與收購有關預料之外的成本或負債，包括與收購相關的潛在訴訟；
- 招致收購相關成本；
- 分散管理層處理其他業務問題的注意力；
- 攤薄性的股票發行、我們的股價下跌或產生額外債務；
- 佔用其他業務所需的資源；
- 使用我們絕大部分的可用現金以完成收購；及
- 收購業務不符合我們的期望。

任何這些因素可能會對我們的運作產生不利影響，並限制我們未來增長。此外，我們所收購公司的購買價的一大部分可能被分配至所收購商譽，乃須每年至少就減值評估一次。倘有關收購並無產生預期回報，我們可能須根據此減值評估過程產生減值虧損，這可能會損害我們的經營業績。

**倘我們未能以具有成本效益的方法維護及提升品牌，我們的業務、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。**

我們相信維護及提升品牌認受性對我們的業務獲得新客戶及向現有客戶追加服務而言至關重要。由於我們在高度多變的娛樂市場上經營，品牌維護及提升直接影響到我們維持市場地位的能力。我們須不斷對軟件平台進行嚴格的質量控制，以確保品牌聲譽不會被不達標的產品或服務所損害（如不正確識別侵權行為）。倘我們無法以具有成本效益的方法維護及提升品牌知名度，則我們的業務、經營業績及前景可能受到重大不利影響。

**我們可能無法成功實施公司策略。**

我們正採取一系列公司策略，包括擴展我們的平台產品及開拓我們的業務至若干海外市場。該等策略部分有關用於尚未開拓的地理區域中尚未成熟的市場的新服務或產品，我們可能缺乏相關經驗及專業知識。我們無法確保，我們將能夠成功拓展至新

---

## 風險因素

---

地區市場，以及按可行的商業基礎及時交付新產品或服務，或根本無法交付新產品或服務。倘我們無法成功實施公司戰略，我們的收入及盈利能力將不會如我們所預期般增長，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

### **中國政府的經濟及政治政策可能會影響我們未來的業務。**

隨著我們將業務拓展至中國，我們的經營業績及前景將受到中國經濟、政治及法律發展所影響。中國的經濟一直由中央規劃，而中國政府已頒佈及實施一系列經濟計劃。於過去二十年來，中國在改革經濟及政治制度中一直更偏向於市場主導，實施貨幣政策、利率政策、稅收政策及行業相關政策方面的變動。許多改革為前所未有的，預計將加以完善，而政治、經濟及社會因素亦可能重新調整。中國政府採取的經濟政策或政治措施可能會為我們的業務、經營業績及財務狀況帶來不利影響。

### **中國的法律制度存在固有的不確定性，可能會對我們在中國成立業務時保障財務及知識產權的能力造成不利影響。**

隨著我們試圖在中國發展業務，我們將受到中國法律所約束並依賴之。中國的法律制度主要採用成文法，而過往法律裁決的先例價值有限。自1979年以來，中國立法機關頒佈了處理外商投資、企業組織及管治、商業、稅務及貿易等經濟事宜的法律和法規。自此，立法傾向對海外投資者及知識產權給予更多保障，取得重大的進展（包括與保護線上視頻內容有關者）。儘管有重大改進，現行法律及法規的執行未必確定，而該等法律及法規的詮釋可能不時變更。任何有關的不確定性及變更都可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

### **我們的業務可能受到天災、戰爭、恐怖襲擊及傳染病的不利影響。**

我們的業務受到美國及世界其他地區的普遍經濟狀況所影響。天災（如地震及海嘯）或高度傳染病爆發為我們無法控制，並可能對世界其他地區的經濟、基礎設施及人民生活造成不利影響。倘發生有關天災及／或爆發或情況加劇，我們的業務及經營業績可能會受到不利影響。另外，概不能保證世界任何地區發生的任何戰爭、恐怖襲擊或其他敵意行為（潛在或構成威脅或以其他方式）將不會直接或間接地對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

---

## 風險因素

---

### 與[編纂]及股份有關的風險

由於股份以往並無公開市場，股份的市價、流動性及交投量可能具有波動性。

於[編纂]前，股份並無公開市場。股份的[編纂]將由與[編纂]磋商後釐定，並可能有別於[編纂]後股份的市價。我們已向聯交所申請批准[編纂][編纂]及[編纂]。然而，概不能保證[編纂]將導致股份形成一個活躍及流通的公開買賣市場，而股份的市價、流通性及交投量可能出現波動或局限。我們無法擔保股東將能夠出售其股份或按相等於或高於其支付[編纂]下股份的價格出售其股份。可影響股份交投量及價格的因素包括（其中包括）：我們的銷售、盈利、現金流量及成本的變動、公佈新投資以及法律及法規的變動。

倘證券分析師不就我們的業務發表研究或報告，或倘彼等將我們的股份降級，我們股份的價格可能會下降。

我們股份的交易市場將部分依賴行業或財務分析師就我們或我們的業務發表研究及報告。倘極少數分析師開展對本公司作出報道，我們股份的價格及交投量可能會受到影響。倘分析師對我們的業務發表不利研報或將我們的股份降級，我們的股價可能會迅速下跌。倘一名或多名分析師不再繼續對本公司作出報道，則我們可能會失去市場知名度，繼而可能導致我們的股價下跌。

閣下面臨即時大幅攤薄，且日後可能進一步攤薄。

由於股份的[編纂]高於緊隨[編纂]前我們股份的每股有形賬面淨值。因此，我們[編纂]的股份買家將面臨即時大幅攤薄。倘我們日後發行額外股份，[編纂]中股份買家的股權百分比可能遭遇進一步攤薄。

倘根據[編纂]購股權計劃或待[編纂]購股權獲行使後發行額外股份，股東權益日後可能會被攤薄。

我們已採納[編纂]購股權計劃，據此，[編纂]購股權以供認購合共4,000,000股股份（於[編纂]生效時調整至合共[編纂]股股份，相當於本公司緊隨[編纂]及[編纂]完成後已發行股本總數約[編纂]%，但不計及任何因根據[編纂]購股權計劃已授出或根據[編纂]購股權計劃可能授出的購股權或[編纂]獲行使而可能發行的股份），每股股份行使價為0.50美元至0.55美元（相當於約3.9059港元至4.2965港元）（於[編纂]生效時調整至每股股份[編纂]美元至[編纂]美元（相當於約[編纂]港元至[編纂]港元），相當於每股[編纂][編纂]港元的[編纂]（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）折讓[編纂]%至[編纂]%）。根據[編纂]購股權計劃授出進一步購股權的能力將於[編纂]後停止，然而，過往授出的[編纂]購股權仍尚未行使。我們亦已有條件採納[編纂]購股權計劃，將於[編纂]後生效，據此，可認購股份之購股權將授予僱員及顧問（包括



---

## 風險因素

---

高級職員及董事)。購股權可長達十年尚未行使。只有當聯交所的股份收市價高於購股權行使價時，方可行使購股權。於[編纂]後行使[編纂]購股權或根據[編纂]購股權計劃授出的購股權將導致我們的股東權益被攤薄，並將相應導致每股盈利及每股資產淨值減少。

### 現有股東日後銷售股份可能導致我們的股價下跌。

我們現有股東日後銷售大量股份或有關銷售可能發生，或會對股票的市價以及我們未來按我們視為合適的時間及價格募集股權資本的能力造成不利影響。現有股東持有的股份將於[編纂]在聯交所[編纂]當日受若干禁售承諾規限，其詳情載於本[編纂]「歷史、重組及公司架構」及「包銷」等節。

### 我們的收入及經營業績將於不同時段內波動，這可能會導致 閣下的股份市價下跌。

我們的收入及經營業績難以預測，過去曾出現波動，而未來可能於不同時段內波動。我們的經營業績有可能於某時後內低於市場預期。這可能會導致 閣下的股份市價下跌。我們於任何特定時段的經營業績可能受到多項因素所影響，包括：

- 我們的傳統PPT業務流失內容擁有者客戶及視頻店舖；
- 我們傳統PPT分銷業務的潛在長期下滑；
- 線上PPT業務產品的增長不確定、不均衡或低於預期；
- 潛在商譽減值；
- 我們產品的主要市場需求不穩定；
- 我們產品及服務的平均銷售價格下降；
- 消費者消費模式的轉變使我們的產品及服務變得不受歡迎或過時；
- 我們成功開發、推出及銷售新增或經提升服務的能力；
- 我們或競爭對手推出新產品的時間；
- 與拓展至非美國市場相關的成本；
- 可能會影響消費者信心的業務及經濟狀況變動；及

## 風險因素

- 我們實際稅率的波動。

我們的規劃經營開支部分來自我們對未來收入的預期。我們能夠利用以預測產品及服務未來銷售的過往財務數據有限。因此，我們可能難以預測我們的未來收入並相應預算我們的經營開支，上述全部因素均可能對我們的業務及經營業績造成不利影響，繼而影響我們的股價。

**投資者可能難以保障其利益，原因是我們根據開曼群島法律註冊成立，而該法律為少數股東提供的保障可能較香港及其他司法權區法律為少。**

我們是根據公司法註冊成立的開曼群島獲豁免公司，而我們的絕大部分資產均位於香港境外。我們的公司事務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。開曼群島普通法部分由開曼群島相對有限的司法判例及英國普通法衍生而成，而英國普通法於開曼群島法院具說服效用但不具約束力。涉及保障少數股東權益（包括股份投資者）的開曼群島法律提供的保障基本依循開曼群島普通法，可能較香港或其他司法權區法律為少。有關更多詳情，請參閱本[編纂]附錄三「本公司組織章程及開曼群島公司法概要」一節。

**[編纂]購股權及於[編纂]後根據[編纂]購股權計劃可能授出的購股權成本可能會對我們的經營業績造成不利影響。**

我們已授出[編纂]購股權以供認購合共4,000,000股股份（於[編纂]生效時調整至合共[編纂]股股份，相當於本公司緊隨[編纂]及[編纂]完成後已發行股本總數約[編纂]%，但不計及任何因[編纂]或根據[編纂]購股權計劃已授出或根據[編纂]購股權計劃可能授出的購股權獲行使而可能發行的股份），每股股份行使價為0.50美元至0.55美元（相當於約3.9059港元至4.2965港元）（於[編纂]生效時調整至每股股份[編纂]美元至[編纂]美元（相當於約[編纂]港元至[編纂]港元），相當於每股[編纂][編纂]港元的[編纂]（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）折讓[編纂]%至[編纂]）。我們已有條件採納[編纂]購股權計劃，據此，我們將於[編纂]後授出認購股份的購股權。購股權於授出日期的公平值乃於整個歸屬期間以股份為基礎的酬金扣除，而有關扣除將導致未來純利減少。有關詳情，請參閱本[編纂]附錄一會計師報告附註2.4「以股份為基礎的付款」一段。

---

## 風險因素

---

本[編纂]所載政府官方事實及統計未必準確及精準。

本[編纂]所載與經濟及若干行業有關的統計、行業數據及其他資料乃來自多份政府官方刊物及研究報告。由於收集方法可能存在缺陷、已公佈資料之間存在差異、市場慣例不同或其他事宜，來自政府官方資料來源的統計數字、行業數據及其他資料可能並不準確，或不可與來自其他資料來源的統計數字作比較。我們或任何我們各自的聯屬人或顧問或獨家保薦人並無編製或獨立核證該等直接或間接來自政府官方的資料的準確性或完整性。我們無法就該等資料的準確性或完整性發表任何聲明。在任何情況下，潛在投資者應審慎權衡該等來自政府官方資料來源的資料的重要性。

**我們謹此鄭重提醒 閣下應細閱整份[編纂]，切勿依賴透過其他媒體發布與我們及／或[編纂]有關的任何資料，有關資料可能與本[編纂]所載者不符。**

於刊發本[編纂]前，若干報章及媒體可能刊登與[編纂]有關的報導，當中載有若干財務資料、預測、估值及其他與我們有關的資料。我們欲鄭重向潛在投資者聲明，我們對該等資料的發佈概不會負上任何責任。該等資料亦非來自我們或獲得我們批准。我們概不會對任何該等資料的適用性、準確性、完整性及可靠性作出任何聲明。以該等資料而言，我們會否定其當中與本[編纂]所載資料有不符或有衝突方面的資料。因此，有意投資者應僅根據載於本[編纂]的資料謹慎地作出彼等的投資決定。