

業 務

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，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）分銷線上視頻以實現收入分成。

下表列示於截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至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業務中的各項產品劃分的收入明細。

	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)									
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
<i>內容計量</i>	168	1.6	356	2.0	408	2.4	201	2.4	302	3.9
小計	10,133	99.9	9,669	55.0	10,441	62.2	5,208	61.1	4,718	60.8

業 務

	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										
<i>內容變現</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	11	0.1	7,907	45.0	6,353	37.8	3,306	38.9	3,043	39.2
合計	10,144	100.0	17,576	100.0	16,794	100.0	8,514	100.0	7,761	100.0

認購型SaaS業務

VideoTracker內容保護平台

在我們的認購型SaaS業務中，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，通過提取一項內容的關鍵特徵以用作識別有關內容。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要求或下架通知。透過我們的VDNA技術，我們已建立VDNA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用戶上載內容的版權資料以供其決定是否發佈或封鎖內容。MediaWise亦可讓內容擁有者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平台為一項市場推廣情報產品，可在廣播及有線電視網絡追蹤電視廣告、電影預告片、節目宣傳、資訊廣告節目及品牌標誌，幫助品牌確認其內容按計劃播出。我們的mSync平台為一項自動內容識別產品，為廣播商及內容擁有者創作移動設備上的第二屏幕應用程式以及互動電視節目，從而增加觀眾參與程度及觀看次數。

業 務

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分銷實體家庭視頻內容。我們與電影公司及電視網絡公司磋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。

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平台以收入分成模式協助線上視頻的分銷，為線上視頻消費行業中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，並按既定業務規則向線上視頻網站發出版權視頻的申索，從而根據視頻網站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，可讓內容擁有者客戶以收入分成模式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消費者收取交易費。我們的TVOD PPT平台就交易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，利用我們的TVOD PPT平台協助向中國市場分銷線上視頻。

有關收入模式的更多詳情，請參閱下文「— 收入模式」一節。

業 務

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，我們於全球線上視頻內容保護市場排名第一，市場份額為7.5%。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着。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着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。

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於2014年、2015年及2016年的總票房金額分別為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不斷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及值得信賴的關係

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着。我們於2008年為我們的VideoTracker內容保護服務簽下首個主要電影公司客戶。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。

我們通過產品功能及質量、寶貴的數據分析結論以及有求必應的客戶售後服務與我們的客戶建立穩健及值得信賴的關係。我們的專業服務及全球服務團隊可全天候提供服務，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，有助於提升我們的服務質量，從而挽留及吸引更多客戶平台。我們的內容保護及PPT業務的平台反映出潛在協同效應，故我們認為在其中進行交叉推廣及交叉銷售將會有重大機遇。

業 務

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技術於業內獲得廣泛應用，而我們的全球市場領先地位及強勁客戶基礎足以佐證其有效性。

我們是2017年8月29日國家電視藝術與科學學院頒發的第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。

VideoTracker現時不斷檢閱在全球超過200,000個網站的視頻內容，該等網站包括串流網站、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獲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）的視頻內容匹配作品而設。為迎合客戶不斷增長及變化的需求，我們亦已不斷發展先進技術並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。由於我們有能力開發及提升產品以滿足客戶的需求，儘管電影公司不斷進行內部比較測試，我們仍然是主要電影公司首選的供應商。

除了提升VideoTracker外，我們亦開發了其他產品，例如MediaWise、TV Ad Tracking and Analysis、mSync、AVOD PPT及TVOD PPT，以期增加我們可為客戶提供的產品及服務數量。

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14.8%。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、我們的VDNA技術以及我們從傳統PPT業務獲得的內容分銷權磋商及分銷關係管理經驗，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平台的收入分成模式非常關鍵，原因是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。

業 務

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先生一直領導本集團超過12年，自本集團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十年的相關行業經驗，其中平均九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、深入的產品知識、他們與我們客戶的主要決策者的人際關係、卓越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及與新加坡政府有聯繫的一項投資基金。

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方面的全球領先地位，並成為領先的採用收入分成模式協助線上視頻分銷的內容變現平台。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（涵蓋用於再分銷潛在侵權內容的幾乎所有現有及新興的方法）並促使客戶更多採用我們的內容保護解決方案。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偵測。其所使用的手段有操控更改內容及採用其他分銷方法。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。

業 務

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，協助將視頻分銷至該等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取得追索權，並將我們的索償服務擴展至涵蓋更多的線上視頻網站，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將線上視頻分銷至使用租賃或直接銷售模式的線上視頻網站。我們計劃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。我們計劃增加我們的TV Ad Tracking and Analytics平台的客戶基礎。我們亦計劃通過持續開發計算機視覺、機器學習及數據挖掘技術能力，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。

策略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，於亞洲有一定的銷售。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額龐大的歐洲。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。我們亦計劃在有關地區探索並與已經和當地內容擁有者建有業務關係的其他實體組成戰略聯盟，以利用其現有的基礎設施及我們卓越的產品和解決方案來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平台以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。

業 務

為進一步增強我們在內容保護市場中的全球領先地位並使更多客戶使用我們的線上PPT平台，我們將探索進行戰略聯盟及帶來互補優勢的收購項目的機會，以便於內容保護及線上視頻分銷方面提供更完善的解決方案，以及擴大我們的地區覆蓋範圍。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

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「指紋」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紋、元數據及業務規則的綜合數據庫。

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生成VDNA指紋。該等指紋其後會成為VDNA數據庫的一部分，其後VideoTracker能夠就有關內容提供服務。

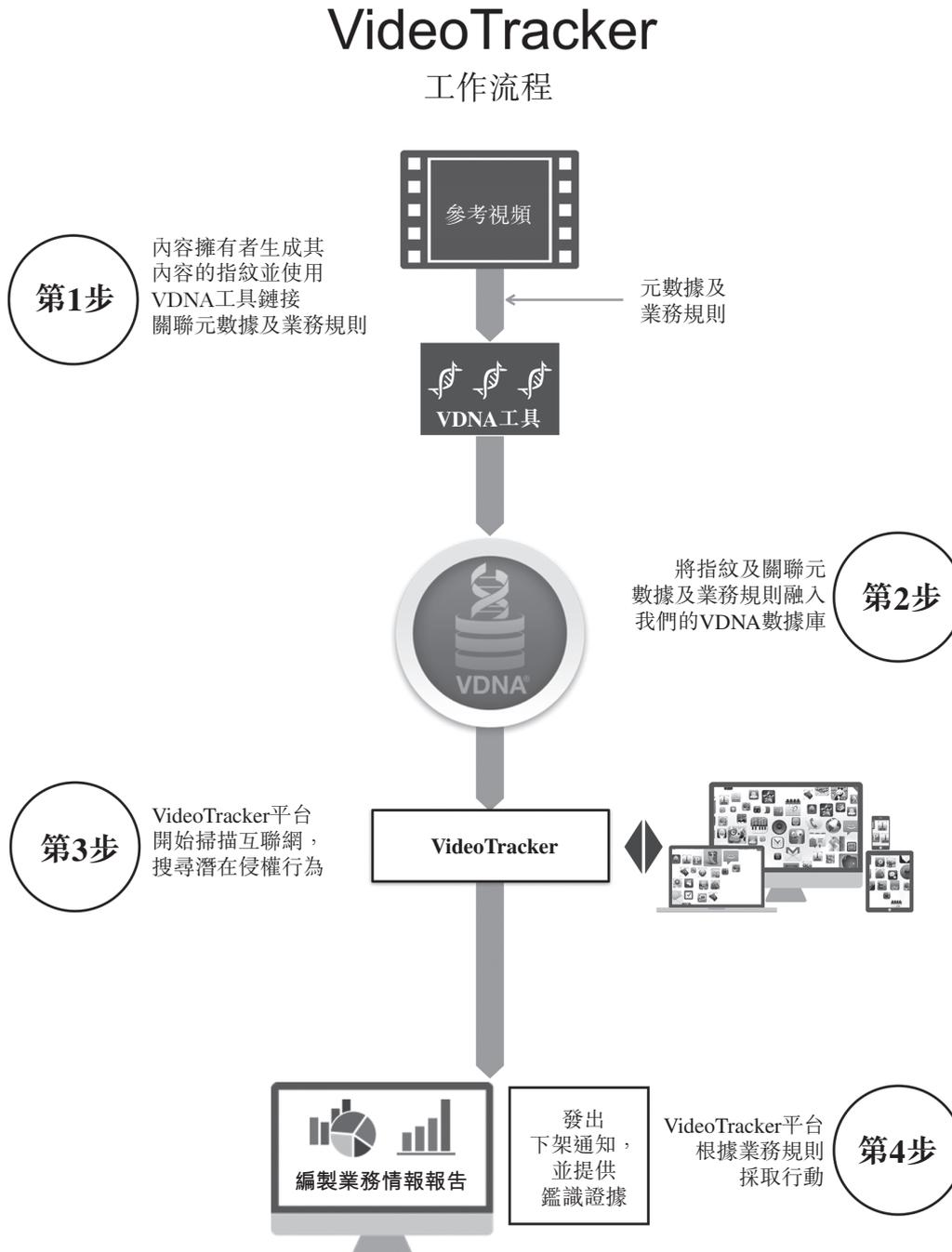
業 務

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視覺化技術，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，我們的平台能夠自動向有關網站、互聯網服務供應商、域名註冊商及其他寄存潛在侵權內容的上游實體發出經適用法律授權的下架通知，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，電影公司內部在互聯網上搜索侵權內容的成本變得越來越高昂，所以他們期望將此功能外包予可準確識別互聯網上潛在侵權的技術供應商。隨著線上視頻潛在侵權案件的規模日益增大及查出有關侵權的複雜程度日益提高，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的全球網絡的處理能力，監察全球超過200,000網站，於2017年首六個月每月平均產生約九百萬個寄存或連接可能侵犯我們內容擁有者客戶視頻版權的視頻內容的URL。我們的客戶因而根據彼等所定的業務規則於2017年首六個月每月平均就超過五百萬個URL發出下架通知。

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，審閱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

我們通過積極掃描網站以尋找潛在侵權內容以提供綜合全球覆蓋的服務。我們的VideoTracker目前積極掃描以下類型的網站。

- 寄存網站。包括串流網站及下載網站。
- 鏈接及種子網站。包括並不寄存視頻但將用戶導向寄存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。包括頂級搜索引擎（例如谷歌、百度）。
- 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應用審閱規則，該等規則可由我們的內容擁有者客戶自行定義。我們的VDNA技術使我們能夠非常準確地識別潛在侵權內容，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」。為反映這一點及不斷變化的侵權形勢，我們以機器學習技術及審閱流程補充我們的核心VDNA技術，使我們能夠為客戶提供採用先進技術的內容保護服務。我們的客戶與VideoTracker網站門戶互動以審閱我們的軟件識別的潛在侵權內容。這一功能允許人工釐定我們客戶的版權內容的使用是否屬於「公平使用」而並非侵權。

業 務

以精簡加速流程進行合規行動

我們的VideoTracker平台能夠及時下架侵權內容並提供精簡審核加速流程。我們相信，識別潛在侵權內容後迅速阻止內容擴散對於減輕對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平台使我們能夠大規模地向包含可能侵權的內容的網站發出下架通知。此外，應我們的客戶要求，我們可進一步識別涉及分銷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，加快下架流程及封禁未經授權的內容。這使我們能夠迅速向內容擁有者客戶展示有效成果。

分析及洞察

我們的VideoTracker平台提供具備大數據洞察力的數據情報，即內容侵權行為於何時何地發生以及何人取用侵權內容等細節。我們的VideoTracker平台檢測到潛在侵權內容時，會自動將證據及額外資料進行存檔，以供內容擁有者於日後可能採取的法律行動使用。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情況，幫助客戶了解全球盜版趨勢。

我們提供其他內容保護SaaS軟件平台，例如MediaWise（一項內容識別及過濾產品），讓線上視頻網站可實時對比我們的VDNA數據庫以識別及過濾用戶上載的視頻，並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該等內容。MediaWise亦讓內容擁有者可將視頻內容加入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。此乃一種市場推廣情報產品，可於廣播及有線電視網絡跟踪電視廣告、電影預告片、節目宣傳、資訊廣告節目及品牌標誌，幫助品牌確認其內容按計劃播出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，以創作移動設備上的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觀看次數。

業 務

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協助內容擁有者客戶分銷實物家庭視頻內容至視頻店舖。我們收購傳統PPT業務，主要將傳統PPT收入分成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，我們提供兩個內容變現平台協助向AVOD及TVOD網站作出線上視頻分銷。

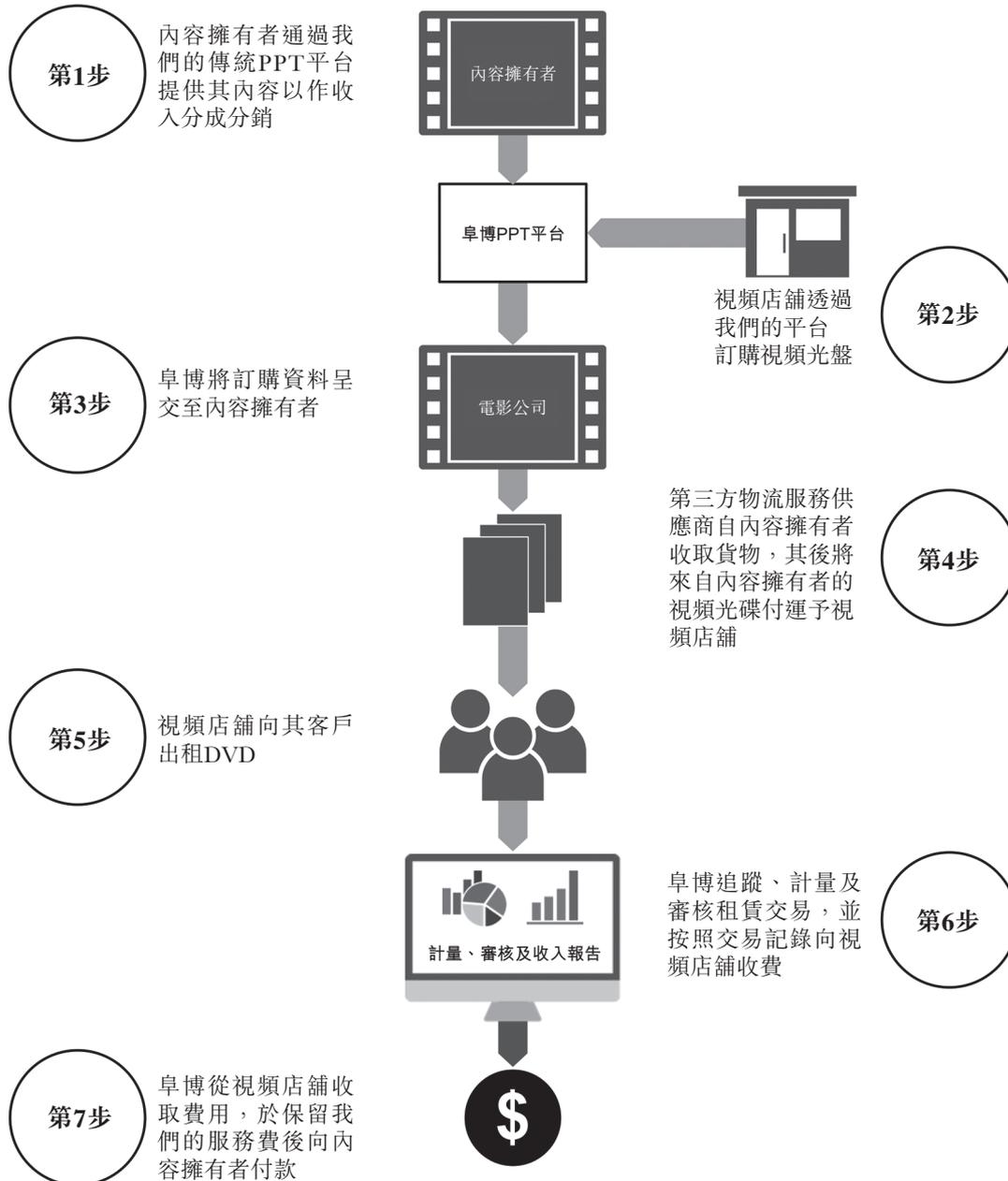
傳統PPT平台

傳統PPT軟件平台開創了內容擁有者與經營實物家庭視頻租賃的視頻店舖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向視頻店舖提供租賃視頻光碟並按批發價收取預付款，視頻店舖則企圖逐漸收回該投資。相反，我們與內容擁有者磋商分銷權及收入分成條款，並向彼等提供多種服務，包括監測、計量及審核視頻店舖的交易數據以及管理視頻分銷物流。因此，電影公司及電視網絡公司可與一批視頻店舖一同應用收入分成條款，以盡量擴大彼等視頻內容分銷，而視頻店舖毋須支付大筆預付款。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店舖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：

- 連接個別視頻店舖銷售點系統的軟件，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着客戶提供交易數據的處理及審核資料。

業 務

- 集中訂購及產品管理互聯網門戶網站，讓視頻店舖可瀏覽我們內容擁有者客戶即將發行的產品、審閱各項發行產品的收入分成交易條款、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，憑藉積極審核及驗證與具體影片的表演相關的交易，以確保交易數據的準確。

因此，傳統PPT平台利用收入分成模式（而並非批發前期保證模式）協助電影公司及電視網絡客戶分銷實物家庭視頻內容，這使內容擁有者能夠從個別視頻店舖獲得更多收入。我們與數間電影公司及電視網絡公司就分銷權和收入分成條款進行磋商，並能夠向視頻店舖提供豐富的內容產品，使其更願意採用收入分成模式。我們的傳統PPT平台為交易數據計量及審計提供軟件解決方案（我們相信對內容擁有者及視頻店舖而言屬公正），可有效地按收入分成基準將我們的內容擁有者客戶的內容分銷到數百間視頻店舖。因此，我們相信傳統PPT平台對內容擁有者客戶的主要價值定位在於(1)提供針對參與的視頻店舖的租賃活動的第三方公正數據計量及審計服務，以使內容擁有者能夠應用收入分成模式以分銷其視頻光碟；及(2)整合及管理數百間實體視頻店舖，以為內容擁有者提供單一的關係管理點，從而大幅降低內容擁有者的營運成本。

我們於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。於2014年，傳統PPT業務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中取得的資產淨值，而其減值乃因傳統PPT及線上PPT業務的協同效應相對交易型SaaS業務而計量。於截至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，傳統PPT業務分別佔我們收入的44.3%、29.8%、37.0%及14.4%，並分別佔毛利的37.6%、24.4%、31.9%及9.2%，主要是因為其收入由7.8百萬美元下降至5.0百萬美元，並由3.1百萬美元下降至1.1百萬美元。

業 務

線上PPT平台

我們的線上PPT平台協助以收入分成模式進行AVOD及TVOD分銷。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，讓我們的內容擁有者客戶能夠按收入分成模式計量及變現彼等上傳至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視頻磋商內容追索權及廣告收入分成條款，協助內容擁有者透過VDNA技術識別含有其版權內容的用戶上載視頻，並按預先界定的業務規則代表內容擁有者客戶提交該等視頻的版權申索。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收看次數等重要數據。我們目前直接與內容擁有者或內容擁有者的代理（例如多頻道聯播網）合作，多頻道聯播網匯集多條來自個別數碼內容擁有者的頻道，以管理、申索及發展彼等於線上視頻網站的數碼資產。我們相信ReClaim的重要性日益增加，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、建立彼等的愛好者基礎並以廣告贊助形式產生收入。

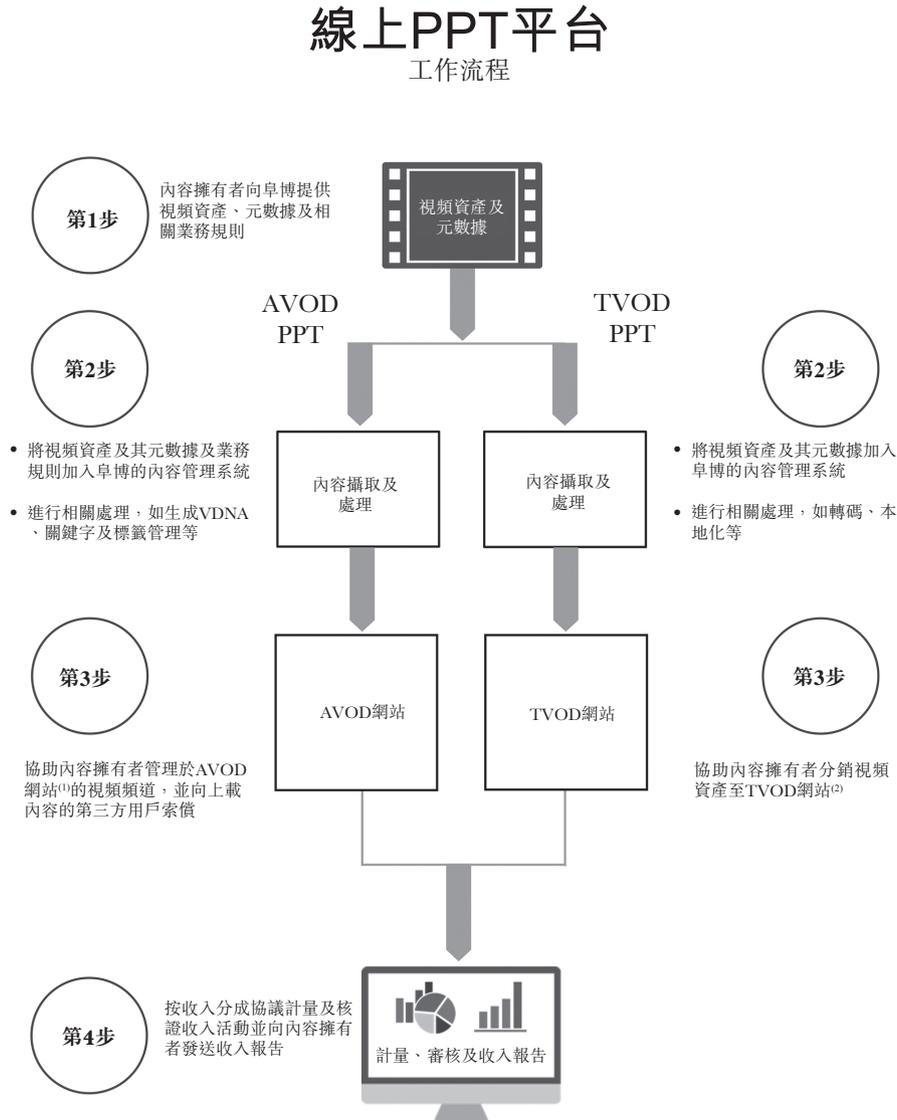
於2017年，我們推出第二個線上PPT平台，即TVOD PPT平台，透過就交易數據計量及審計提供第三方解決方案，使用收入分成模式協助線上視頻於視頻網站的分銷。線上視頻網站就串流或下載每項視頻內容向消費者收取交易費。我們的TVOD PPT平台將來自內容擁有者客戶的視頻內容轉為配合特定市場需要的合適格式，並透過雲端基礎設施將已轉換視頻內容交付予線上視頻網站。我們亦已建立數據計量及審計程序，以協助收入報告。我們認為，現時在線上視頻分銷方面更加廣泛使用的前期保證模式通常需要大量前期最低付款額，將視頻內容限制於精選受歡迎的節目以及有大量資本的網站。我們相信，倘中小型線上視頻網站（其將為我們的初始目標）不必面對前期保證模式的資金需求，則能夠成為有份量的參與者，倘內容擁有者能夠在不需要前期保證模式的最低付款保證的情況下與線上視頻網站交易，則能夠自其儲存大量受歡迎程度稍遜的內容的資料庫產生可觀收入。我們認為倘收入分成模式獲廣泛採用，則能夠透過減少線上視頻網站所需的資本支出以與實體家庭視頻分銷市場相同的形式把握線上視頻分銷市場上的機會。我們認為這將有助新線上視頻網站的形成及發展，並有助線上視頻網站分銷種類更廣泛的內容。我們相信此等市場機遇將為我們的TVOD PPT平台帶來需求，推進透過提供交易數據計量及審計的第三方解決方案使用收入分成模式進行線上視頻分銷。我們TVOD PPT平台的功能與我們的傳統PPT平台相似，即就分銷實體視頻內容使用收入分成模式而非前期保證模式。

業 務

就TVOD PPT而言，截至最後實際可行日期，我們已從七名美國內容擁有者客戶取得內容許可權。我們已與四個中國線上視頻網站（包括華數傳媒網絡有限公司及北京優朋普樂科技有限公司）簽立內容分銷協議，兩份協議均有助於促進於中國市場使用收入分成模式進行線上視頻內容分銷。該等協議的期限為三年，惟任何一方於出現嚴重違約時可以書面通知終止協議。每條視頻的許可期一般為一年，而許可地區僅限於中國。我們採用收入分成模式每月核實交易及付款，據此，線上視頻網站需要於每月結束後指定時段內向我們提交每月交易數據以便進行核實及審核。我們一般每季會向線上視頻網站發出發票，付款期限為10或15天，而我們向內容擁有者客戶付款的日期不遲於每個季度結束後30至60天。於業績記錄期間，我們並無自TVOD PPT平台產生收入。截至最後實際可行日期，已與我們簽訂分銷協議的其中三個中國線上視頻網站已於2017年下半年把視頻內容上線。

業 務

下圖顯示我們線上PPT平台的工作流程。



附註1： AVOD網站指向用戶免費提供視頻（但透過廣告產生收入）的線上視頻網站

附註2： TVOD網站指就取得每項視頻內容向用戶收取費用的線上視頻網站

內容擁有着通常與大型線上視頻網站維持一對一的關係，乃由於該等網站對內容擁有着的收入來源的重要性很高，特別是對於製作費龐大的新影片。該等直接關係通常建基於線上視頻網站為取得分銷權而支付的大額前期最低保證額，因此該業務關係模式僅限於資金雄厚的線上視頻網站，及內容僅限於製作費龐大且線上視頻網站相信其可收回初始前期投資的賣座新影片。這使資金不多但觀眾群相對較大的線上視頻網

業 務

站以及由內容擁有者維護的儲存大量舊有內容的影片庫在線上視頻分銷市場中缺乏效率。我們的線上PPT平台有能力通過不涉及前期最低保證額的收入分成模式為內容擁有者及線上視頻分銷商提供一個獨立而公正的平台以交易許可視頻內容，藉此提高線上視頻分銷的效率。

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認購型模式（我們就向客戶提供的軟件服務收取相對固定的服務月費）及交易型模式（一般而言，就我們向客戶所提供服務而為客戶帶來的收入，我們收取若干百分比的分成）。

認購型模式

我們的主要內容保護平台VideoTracker按認購基準提供服務。我們按可定制功能收取每月認購費，讓我們的VideoTracker服務可迎合客戶的特定需要。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。我們的服務有三個影響收費的可定制功能，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)我們追蹤的影片數量；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說明書。我們對新客戶進行定期信貸檢查。

我們另一內容保護平台MediaWise亦按認購基準提供服務。我們按線上視頻網站向我們提交以供鑑別的視頻內容數量收取每月認購費。

我們的TV Ad Tracking and Analysis平台以每月認購費提供服務，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幕應用程式的客戶人數以及啟用第二屏幕應用程式的時長。

就我們的認購型SaaS業務而言，VideoTracker產生我們大部分收入。VideoTracker收入主要取決於我們主要客戶願意在內容保護上消費的金額及我們能夠獲取的相關預算金額以及平均每月認購費所反映每名客戶認購的服務水平及組合。於業績記錄期間，我們的VideoTracker客戶數目維持相對穩定，於截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月分別約為36名、33名、35名及35名客戶，而我們每名客戶的平均每月認購費維持相對穩定，於截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月分別約為20,000美元、20,000美元、21,000美元及20,000美元。

業 務

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按內容擁有者提供的內容的消費情況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），以應對來自視頻店舖的收款風險。我們每月向內容擁有者發送報表，列明我們就於上一月份店舖出租的每部影片而應付予彼等的金額，且我們通常於30至90天後支付因此應付的金額。我們過往同意於我們向視頻店舖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。

隨著我們繼續發展線上PPT業務，我們大致上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業務應收視頻店舖及就線上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業務向視頻店舖及就線上PPT業務向線上視頻網站收取有關款項。

我們的交易型SaaS業務包括三個PPT平台。我們PPT平台的收入主要來自透過實體或線上分銷網絡的內容消費總量。消費量取決於我們從內容擁有者客戶獲得許可的內容的數量、質量及受歡迎程度，以及我們分銷網絡的規模。

至於我們的傳統PPT平台，我們的客戶包括大部分七大全球電影公司。因此，影響我們傳統PPT收入的主要因素為我們分銷網絡的規模，即視頻店舖數量。我們服務的視頻店舖平均數量由2015年的1,200多間下降至2016年的800多間及截至2017年6月30日止六個月的600多間，導致租賃交易數目由2015年的14.1百萬宗減少至2016年的8.8百萬宗及由截至2016年6月30日止六個月的6.5百萬宗減少至截至2017年6月30日止六個月

業 務

的2.0百萬宗。我們傳統PPT業務的內容擁有者客戶數目維持相對穩定，由2015年的36名增加至2016年的38名，並於截至2017年6月30日止六個月減少至30名。我們的內容擁有者客戶數目有所減少，乃主要由於行業整合或彼等中止營運，就使用我們傳統PPT業務分銷內容的金額而言，大多數流失的內容擁有者客戶為較小型的內容擁有者客戶。

至於我們的AVOD PPT平台，我們為內容擁有者提供服務，其透過使用廣告型模式的領先線上視頻網站（包括YouTube（Google的附屬公司）及Facebook）將其內容變現。Google及Facebook共同吸納美國大多數互聯網廣告支出。有別於我們的傳統PPT業務（據此我們向視頻店舖分銷商收取相對統一的租賃交易費用），在AVOD PPT中，每項申索產生的收入視乎我們已申索視頻的觀看次數及已申索視頻的CPM（每一千次觀看的廣告費用）而有所不同。該等因素取決於內容的質量及受歡迎程度，當中較可觀的視頻內容導致更高觀看次數及更高CPM。因此，影響我們AVOD PPT平台收入的主要因素為我們擁有追索權的受歡迎內容數量。就AVOD網站而言，內容一般匯集至觀眾可選擇收看的多個視頻頻道，而每個視頻頻道能夠專注於其選擇的特定內容類別。於業績記錄期間，我們已取得追索權及在我們管理下每月收入超過1,000美元的視頻頻道數量由2014年的4條增加至2015年的5條及2016年的29條，並於截至2017年6月30日止六個月減少至25條。截至2017年6月30日止六個月每月產生超過1,000美元的視頻頻道數量較2016年減少，乃由於就廣告開支而言一年中下半年的表現一般較上半年強勁。因此，我們AVOD PPT平台的收入由2014年的11,000美元增加至2015年的121,000美元及2016年的1,343,000美元，並由截至2016年6月30日止六個月的160,000美元增加至截至2017年6月30日止六個月的1,927,000美元。

銷售及營銷

我們主要就產品使用直接銷售。我們的直接銷售團隊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，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全天候提供支持，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參加活動及數字營銷以及現有客戶推薦而增加品牌知名度及造就銷售商機。我們主要利用活動營銷接觸我們的潛在客戶。我們的營銷團隊會精心挑選活動（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以推廣我們的產品及服務。

業 務

我們認為，數字銷營在產生新銷售商機以及於現有客戶群內產生擴大銷售及／或交叉銷售的機會方面為重要的營銷渠道。我們的公司網站www.vobilegroup.com為向潛在客戶提供有關我們產品及服務的資料和公司消息的主要途徑。電郵營銷亦為重要工具，用以跟進現有客戶及新客戶以及分享我們的公司消息及專題報告。

我們打算繼續在整體營銷策略上專注活動營銷和數字營銷等具成本效益的渠道。此外，我們存有一個實體出租視頻店舖的電話營銷數據庫，主要用於依託我們的傳統PPT平台進行實體家庭視頻分銷。

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（包括價格以及功能方面的差異）。

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。費用通常不會隨影片不同而各異，儘管傳統PPT的任何最低費用以及期末所有權轉讓費是否存在及其金額會隨影片不同而變化。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。

於2014年、2015年及2016年各年以及截至2017年6月30日止六個月，我們的五大客戶包括八間公司。該八間公司中有六間為七大全球電影公司，且該八間公司中有兩間為美國最大廣播及有線電視網絡。該八間公司全部為上市的美國企業或其母公司為上市的企業。有關風險，請參閱本[編纂]「風險因素－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」。

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，我們最大的客戶分別佔我們總收入的18.5%、11.4%、10.8%及6.5%，並為唯一一名佔2014年、2015年及2016年收入10%以上的客戶。我們來自最大客戶的收入百分比由2014年的18.5%大幅下跌至2015年的11.4%，主要是由於繼2015年收購傳統PPT業務後，總收入由2014年至2015年大幅增加。繼涉及最高管理層變動的業務及架構重

業 務

組後，該客戶於2016年11月降低其每月VideoTracker服務認購，導致每月認購費減少58.2%。我們相信，此乃由於該客戶決定降低其整體經營開支，而我們並無得悉該客戶以競爭對手的服務取代我們任何線上視頻內容保護服務。於截至2017年6月30日止六個月，該客戶不再為我們的整體最大客戶，但仍為我們的最大內容保護客戶，並可能選擇於日後增加或減少其認購的每月服務。

我們另一名五大客戶為此客戶獨立營運的附屬公司。該等客戶在全球媒體及娛樂行業中均擁有不同知名品牌及有著本身的悠久歷史，故我們將其視作獨立客戶。該客戶為一間跨國媒體集團，主要從事廣播、有線電視及電影，而其附屬公司為七大全球電影公司之一，亦為世界上歷史最悠久的電影公司之一。儘管該客戶於二十多年前收購了該附屬公司，該兩個實體仍使用其獨立品牌名稱，並擁有獨立網站及業務重點。該兩個實體聘用不同人員就購買我們內容保護服務相關的年度或多個年度工作說明書的條款進行磋商，且我們與其各自訂立條款大幅不同的個別工作說明書並由不同實體簽署。此外，該客戶的附屬公司於業績記錄期間並無減少向我們支付的認購費用金額。

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，我們向五大客戶的銷售額分別佔我們的總收入約49.8%、44.8%、39.4%及30.0%，該等銷售佔比於業績記錄期間持續下降，乃由於我們於2015年收購傳統PPT業務及發展我們的AVOD PPT業務，藉此獲得新客戶並擴大及多元化發展客戶群。我們的五大客戶均非本集團的關連人士。除本[編纂]「歷史、重組及公司架構－[編纂]投資的[編纂]及策略性裨益」所披露者外，於業績記錄期間，我們的董事、其緊密聯繫人或任何股東（據董事所知擁有本公司已發行股本的5%以上）概無於任何五大客戶中擁有任何權益。

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，定期更新工作說明書。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重大違約情況下終止，及有權在30至60天前發出通知終止其服務而無需任何理由。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。對於部分內容擁有者客戶，我們提供於部分主要電影公司中並不罕見的更優惠定價條款。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要求。服務的具體價格取決於所涵蓋網站類型（例如串流、下載、點對點等）、所涵蓋的節目數量及我們掃描網站的頻率等因素。

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後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訂立的協議的主要條款包括：

期限：期限一般為一至兩年。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重大違約情況下終止，及有權在30至60天前發出通知終止其服務而無需任何理由。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發行日期起計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。就精選電影而言，倘達成若干條件，例如倘節目超越美國票房的若干門檻，亦可能有每張視頻光碟介乎5美元至10美元的最低保證費用；在該情況下，我們通常與視頻店舖訂立單獨協議，從而將最低保證費用轉嫁予視頻店舖（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後最多90天向內容擁有者客戶付款。一般而言，倘視頻店舖拖欠付款，向內容擁有者客戶的付款可能因呆賬撥備而有所削減。

業 務

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。

我們的供應商

我們主要依靠第三方供應商為我們的SaaS業務提供辦公室空間以及電腦伺服器、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，我們目前利用兩名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。我們與一間領先的雲端服務供應商的協議，不論任何理由，可由我們於任何時間或由彼以發出提前30天通知取消。我們與其他雲端服務供應商的協議可隨時取消或由彼等以超過180天期間無業務活動的理由取消。我們有時選擇將支出集中於一名供應商以獲取批量折扣。

就我們的傳統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。我們的物流服務供應商負責與存貨管理相關的虧損及視頻店舖送貨保證。我們於物流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以提前發出180天通知的方式取消，並每兩年自動重續。我們就提取、包裝及倉儲我們的存貨向該美國分銷商支付每單位固定費用，當中並無最低購買規定。我們並無於財務報表中將任何視頻光碟記錄為存貨。我們毋須承擔存貨損壞或損失的風險，因為所有存貨均由內容擁有者擁有，除非或直至視頻店舖選擇於期末購買視頻光碟，或直至視頻店舖將視頻光碟退還我們而我們根據與內容擁有者的合約按內容擁有者的指示將其銷毀為止。此外，內容擁有者不會向我們的第三方物流服務供應商提供存貨，直至視頻店舖透過我們的傳統PPT平台下達訂單為止，以致我們從未出現面臨過多存貨的風險。因此，我們的傳統PPT業務並無存貨風險。

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，我們向五大供應商作出的採購分別為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，分別約佔該等期間採購額的64.3%、73.5%、75.7%及73.2%。我們通常在收到發票25至30天內向供應商支付費用。於整個業績記錄期間內各年，我們的五大供應商為雲端計算服務供應商；一間就我們傳統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，連同就我們於2014年租用的加利福尼亞州辦公室設施的承租人裝修的服務及材料的若干一次性供應商，例如總承建商及一間傢具供應商。我們相信有多間該等產品、服務及辦公室空間的替代潛在供應商。然而，我們已選擇集中向一間或兩間供應商採購，以增加我們的議價能力以及獲得較低價格及較優質產品及更積極的服務。

業 務

截至2014年及2016年12月31日止年度，我們的最大供應商為一間雲端計算服務供應商，其亦為我們於截至2015年12月31日止年度的五大供應商之一。臨近2016年末，我們已開始使用另一間領先的雲端計算服務供應商，於截至2017年6月30日止六個月，該供應商成為我們的最大供應商，而另一間雲端計算服務供應商仍為五大供應商之一。該兩間雲端計算服務供應商均為上市公司。

我們於截至2015年12月31日止年度的最大供應商（亦為我們於截至2016年12月31日止年度的五大供應商之一）為我們傳統PPT業務的DVD及藍光光碟儲存、分銷及物流服務供應商。我們及傳統PPT業務的前身營運商使用該供應商已超過十年，其為一間DVD及藍光軟件、視頻遊戲以及相關產品及有聲書及音頻CD的領先美國分銷商。鑒於DVD及藍光產品市場下滑以及我們過往所獲得的優質服務有目共睹，我們無意尋求委聘多間供應商。

有關風險，請參閱本[編纂]「風險因素－與我們業務及行業有關的風險－我們依賴少數第三方供應商」。

我們從其中一名主要供應商轉租俄勒岡州的辦公室，因此我們收購傳統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。該公司過往及目前仍然是我們的TV Ad Tracking and Analysis的客戶。截至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，我們對該供應商的採購額分別為336,000美元、325,000美元及152,000美元，或分別佔總採購額的7.0%、8.4%及9.4%。於2015年及2016年以及截至2017年6月30日止六個月，我們從其中一間主要供應商分別產生收入263,000美元、315,000美元及178,000美元，分別佔截至2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月總收入的1.5%、1.9%及2.3%。

於業績記錄期間，概無董事、高級管理層或據董事所知擁有本公司或其任何附屬公司已發行股本超過5%的任何人士或彼等各自的任何聯繫人於我們任何五大供應商中擁有任何權益。

技術基礎設施

我們開發了龐大的技術基礎設施，以支持我們的SaaS業務運營。我們多數的計算伺服器寄存於雲端服務供應商，餘下由我們位於加利福尼亞州和俄勒岡州的兩個實體數據中心託管。我們將計算伺服器遷移至雲端服務供應商的策略能夠降低我們內部運營的複雜性和人力成本，並利用新技術以提升我們的服務質素、能力及靈活程度。

對於由雲端服務供應商託管的計算伺服器，我們有兩種主要的服務合約類型：(1)基於實際伺服器使用、數據儲存或寬頻使用支付費用的按需協議，讓我們可在應付業務需要時保持靈活性；及(2)基於固定數量伺服器和寬頻的定期協議，有助我們獲得較大折扣。

業 務

對於寄存於實體數據中心的伺服器，我們購買並擁有一切硬件設備。我們通過第三方數據中心寄存服務供應商租用寄存空間和相關的電源和網絡寬頻。我們通常與數據中心寄存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。我們有專有權存取在我們的伺服器網絡中的伺服器上的數據和軟件。

我們利用包含多組伺服器的高度可用集群提供充足的後備，並保障在伺服器故障的情況下繼續運作。我們的系統採用伺服器架構，以確保遇到技術問題後，我們的系統可以立即自動切換至備用伺服器。此外，我們內部開發的運作和維護系統密切及無間斷地監測資源的使用情況和資源的健康狀況，以作出立即回應。

此外，我們所有的數據均通過登陸控制進行加密和保護。我們亦為故障恢復的關鍵操作和服務實行全局伺服器備份架構。於業績記錄期間以及直至最後實際可行日期的期後期間，我們並未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，請參閱本[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。我們一方面利用版權、商標、商業秘密、專有域名和其他知識產權法律，以及與我們的員工、供應商、商業夥伴等簽訂的不競爭、保密及許可協議，以保護我們的知識產權；另一方面主要依靠商業秘密以保護我們的源代碼及其他專有技術。截至最後實際可行日期，我們擁有：

- 29項註冊商標及一項待審批美國商標申請及一項註冊香港商標；
- 八個對我們的業務屬重要的註冊域名；及
- 在美國的九項已頒發專利及三項待審批的專利申請以及一項在日本的已頒發專利。

有關對我們業務而言屬重大的知識產權的詳情，請參閱本[編纂]附錄四「法定及一般資料」一節。

除註冊商標和申請專利外，我們亦採取綜合措施保護知識產權。我們的員工通常需要簽訂標準的僱傭合約，其中一項條款為同意彼等代表我們生成的所有發明、商業機密、著作權作品、開發和其他過程均屬我們的財產，並將彼等可能在該等作品擁有的任何所有權賦予我們，以及要求彼等不可披露或使用我們的機密信息（除非經我們授權以我們的利益行事）。

業 務

於重組之前，我們通過阜博通中國實體在Vobile US及VideoMobile自行開發我們的VDNA技術及SaaS軟件平台（我們的傳統PPT平台除外）連同相關知識產權。於重組後及根據日期為2016年12月3日的知識產權協議，VideoMobile將其所有知識產權免費轉讓予本公司，且VideoMobile保留一項僅適用於中國的免版權費非獨家許可，涵蓋本公司若干關鍵技術及數據庫（主要為VDNA）。更多詳情請參閱本[編纂]「歷史、重組及公司架構－我們的重組」一節。該許可並無涵蓋我們在未來可能會作出的提升，亦無涵蓋我們的VideoTracker或PPT平台。由於許可並非獨家，此並不限制我們在中國開展業務的能力。

雖然我們積極採取措施保護知識產權，但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利影響。於業績記錄期間以及截至最後實際可行日期，我們並無因第三方商標、專利及其他知識產權而遭受任何重大爭議或侵權索賠。

我們面臨與我們的知識產權有關的風險。有關詳情，請參閱本[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素。為維持及提升我們於內容保護領域的領先市場地位，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，以及應對新的內容侵權形式。我們為2017年8月29日國家電視藝術與科學學院頒發的第69屆年度技術及工程艾美獎得獎者之一，以表彰我們在「保障內容價值及版權視頻識別技術」方面的工程創新能力。我們亦正投資於我們的大數據能力，以利用我們的服務所產生的龐大數據，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，以促進我們的線上PPT平台增長。我們的長期目標為使我們的線上PPT平台成為領先視頻變現平台，據此內容擁有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。

業 務

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擁有至少10年經驗。我們目前通過內部進行大部分的研發活動，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予研發人員的薪金和福利。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度以及截至2017年6月30日止六個月，我們的研發開支分別為1.0百萬美元、1.4百萬美元、1.3百萬美元及0.8百萬美元，分別佔收入的約9.7%、7.8%、7.5%及10.7%。我們計劃繼續在研發方面作出投資，並將我們的新技術應用於我們的產品及服務。

質素保證

我們新開發或更新的SaaS產品須經我們的質素保證團隊進行多項質素測試，隨後才向公眾發佈。質素保證測試通常包括部署前測試、健全測試、回歸測試及性能和可擴展性測試。

我們實行靈活的軟件開發流程，將複雜的軟件開發分為多次增量發佈，每次增量發佈的開發週期持續一段時間（比如兩週）。發佈之前，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的所需測試範圍（此測試範圍須足以覆蓋我們的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發佈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，快速發展的線上視頻內容保護市場相對分散，排名前五位的參與者合共佔2016年全球市場份額的27.8%。我們的若干現有或潛在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，開發內容發現及鑑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，從而對線上視頻內容保護市場的新加入者造成強大的進入門檻。

業 務

根據弗若斯特沙利文報告，我們為美國唯一利用收入分成模式協助傳統家庭視頻分銷的第三方軟件平台供應商。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，我們認為我們傳統PPT業務面對的主要競爭是，除在我們的視頻店鋪網絡租賃以外，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）。

我們的線上PPT平台使用收入分成模式協助線上視頻分銷。倘內容擁有者就TVOD或AVOD採納前期保證模式而並非收入分成模式，則會降低對我們的線上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的多間公司的競爭，彼等已發展內部內容管理及申索能力，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。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技術及進行交易數據管理及審計的PPT平台解決方案、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及內容保護服務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，儘管本公司已於中國推出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。

有關內容保護、分銷及計量市場的分析，請參閱本[編纂]「行業概覽」一節。

僱員

截至2014年、2015年及2016年12月31日以及截至2017年6月30日，我們分別有27名、62名、62名及62名全職僱員。截至最後實際可行日期，我們有60名僱員，其中在美國有54名僱員、在香港有3名僱員及在日本有3名僱員。下表載列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	28
研發	12
營運	5

我們的成功取決於我們吸引、挽留和激勵合資格人員的能力。我們在招聘方面採用高標準及嚴格的程序以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、內部推薦以及通過獵頭公司或代理人招聘，以滿足我們對不同人才的需求。我們認為我們已建立鼓勵工作表現、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願就業，可由我們或僱員因任何理由或無需理由終止。

業 務

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聘用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。

我們認為我們與我們的員工有著良好的工作關係，彼等至今並無工會組織，而我們於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

我們並無就業務營運擁有任何不動產。截至最後實際可行日期，我們於加利福尼亞州聖塔克拉拉、俄勒岡州波特蘭、香港及日本東京租用辦公室空間合共約1,600平方米。我們認為，我們現有的設施足以滿足目前的需要，並且可以商業上合理的條款獲得額外的空間滿足我們未來的需要。我們預計在到期後續簽我們的租約時不會遇上過度的困難。

截至最後實際可行日期，我們並無賬面值佔總資產15.0%或以上的單項物業，在此基礎上，我們無需根據[編纂]第5.01A條規定在本[編纂]中加入任何估值報告。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）條例附表三第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。

租賃物業	建築面積 (平方米)	由以下公司佔用	租期屆滿	概約月租
矽谷總部 2880 Lakeside Driver Suite 360 Santa Clara, CA 95054 United States	906	Vobile US	2019年10月	每月30,000美元
波特蘭辦公室 7700 NE Ambassador Place 3rd Floor Portland, OR 97220 United States	573	Vobile US	每月計，如 有任何變 動，須發出 至少9個月的 書面通知	每月11,000美元

業 務

租賃物業	建築面積 (平方米)	由以下公司佔用	租期屆滿	概約月租
香港辦公室 香港 西營盤 干諾道西118號 23樓2310室	80	阜博香港	2019年7月	每月3,000美元
日本辦公室 A Corso Minami- Aoyama Rm 407 3-12-3, Minami- Aoyama, Minato-ku Tokyo, 107-0062 Japan	44	Vobile Japan	2018年8月	每月2,000美元

風險管理、內部控制及企業管治

我們已制定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。我們的管理層所識別的風險分類、報告及披露機制、補救措施及應變管理的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，請參閱本[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。倘源代碼有任何洩漏，其可能會被修改和重新編程以開發與我們的產品相似的競爭產品，從而對我們的業務產生不利影響。為降低該項風險，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，以確保信息安全。倘在備份源代碼時出現任何延遲或技術故障，我們可能會丟失重要的代碼或信息，這將增加我們的開支並延遲產品發佈。為減輕有關風險，我們已增加對信息備份系統的投資以縮短備份時間及提高系統的可靠性。截至最後實際可行日期，我們並不知悉我們受版權保護的軟件或數據有被侵權或未經授權使用的情況。

業 務

- *保護軟件和數據使用。*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，並採用基於身份的使用控制政策，根據用戶的具體身份授權用戶遠程使用軟件平台的特定模組和功能。我們的軟件程序需要用戶名和密碼來使用任何功能，防止數據被竊取和未經授權使用我們的軟件。我們的用戶不會在其電腦上加載我們的軟件，亦無機會獲得可執行代碼以嘗試得出源代碼，惟我們的用戶在其電腦上就我們的的部分軟件（該部分軟件使用戶可生成指紋，以供納入我們的數據庫）加載可執行代碼；然而，即使用戶取得我們該部分軟件的源代碼，亦無法讓其獲得我們其他部分軟件中就內容識別使用指紋的源代碼。見「監管－美國知識產權法」。
- *保護客戶數據。*在我們的SaaS業務中，我們保留在軟件註冊期間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漏。我們亦使用實體保安程序來保護和限制我們對用戶信息的訪問和使用。
- *保護我們的雲端平台和雲端服務系統。*我們利用包含伺服器群組的高度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。此外，我們使用運作和維護系統，以密切監控CPU、記憶體等資源的使用以及我們生產系統中所用電腦的常見技術問題。倘出現技術困難及異常系統狀況，該系統將向我們的技術團隊發出警報。我們已採取高水平的防火牆服務（如複雜的反DDoS攻擊及反網釣系統），以保障不受複雜的系統黑客攻擊及網絡攻擊和病毒攻擊。因此，我們認為我們的平台屬高度穩定且安全。
- 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。有關更多詳情，請參閱本[編纂]「董事及高級管理層」一節。
- 在[編纂]後委任[編纂]為我們的[編纂]，就遵守[編纂]向我們提供意見。
- 我們並無進行貨幣對沖。我們的大部分業務活動均以美元計值，且我們認為我們不會遇到重大的外匯風險。我們在業績記錄期間並未訂立任何對沖合約。

業 務

保險

我們相信我們已投購就我們的行業及規模而言屬常見的保單。我們的保單包括一般責任保險、工人賠償保險、董事及高級人員保險、產品責任保險及錯誤及疏漏保險。在某些情況下，我們已將若干客戶納入我們的保單作共同保險。我們認為我們的保險範圍足以滿足我們目前的需要，且截至最後實際可行日期與行業慣例一致。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無作出或遭遇任何重大保險索賠。

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

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、健康或工作安全事宜的重大風險。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，我們並無遭到我們的員工或派遣工人就個人或財產損失或健康或安全相關賠償而作出的重大索賠。

法律訴訟及合規

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們或董事並無涉及可能對我們的營運、財務狀況、經營業績或聲譽有重大不利影響的尚未解決的或（據本集團所知）可能面臨的任何重大法律訴訟、監管研訊或調查。我們可能不時採取法律訴訟行動以保護我們的合約和財產權利。再者，我們日後可能遭其他人士提出聲稱我們侵犯知識產權的索償。

我們的業務營運並無受到我們經營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商業牌照或批文。我們持有所有相關必要牌照，且我們未曾及預期不會於取得有關牌照方面面臨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。