

財務資料

閣下應連同(i)本[編纂]附錄一的會計師報告所載我們截至2014年、2015年及2016年12月31日以及截至該日止三個年度及截至2017年6月30日止六個月的綜合財務資料連同其中附註；及(ii)本[編纂]附錄一的會計師報告所載傳統PPT業務截至2014年12月31日止年度及截至2015年1月31日止一個月的收購前財務資料，一併閱覽以下討論及分析。該等會計師報告乃根據國際會計準則理事會頒佈的國際財務報告準則編製。

以下討論及分析以及本[編纂]的其他部分載有前瞻性陳述，反映我們現時對牽涉風險及不明朗因素的未來事件及財務表現的意見。該等陳述乃基於我們根據自身的經驗及對過去事件、現況及預期未來發展的看法，以及我們在各情況下認為合適的其他因素所作出的假設及分析。閣下評估我們的業務時，應審慎考慮本[編纂]「前瞻性陳述」及「風險因素」兩節所提供的資料。

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。我們的客戶包括部分世界上最大型的電影公司，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。藉著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促進線上視頻分銷。此外，我們繼續經營傳統PPT業務，讓內容擁有者可就傳統家庭視頻分銷與視頻店舖分享收入。

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未經授權使用，計量其內容的收視情況，並通過收入分成模式就其視頻內容的分銷而使其內容變現。我們的業務模式可分為兩部分：

- 認購型SaaS業務 — 包括內容保護平台（包括VideoTracker及MediaWise）及內容計量平台（包括TV Ad Tracking and Analysis平台及mSync）；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分銷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）為線上視頻分銷實現收入分成。

財務資料

於2015年1月31日，VideoMobile透過Vobile US從Rentrak收購傳統PPT業務。因此，我們的歷史財務業績未必可按期間比較。為協助潛在投資者評估本集團的各種業務，有關按獨立基準呈列於收購前的傳統PPT業務的討論載於「財務資料－傳統PPT業務」一節。

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，我們的整體收入分別為10.1百萬美元、17.6百萬美元、16.8百萬美元及7.8百萬美元。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，來自我們認購型SaaS業務的收入分別為10.1百萬美元、9.7百萬美元、10.4百萬美元及4.7百萬美元。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，來自我們交易型SaaS業務的收入分別為0.01百萬美元、7.9百萬美元、6.4百萬美元及3.0百萬美元。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，我們的純利分別為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。

編製及呈列基準

我們已根據國際財務報告準則編製歷史財務資料，國際財務報告準則包括國際會計準則理事會所核准的所有準則及詮釋。我們於編製整段業績記錄期間的歷史財務資料時採納於2017年1月1日起會計期間生效的國際財務報告準則及相關過渡性條款。

於業績記錄期間的綜合損益及其他全面收入表、綜合權益變動表及綜合現金流量表包括所有營運附屬公司由最早呈列日期或自有關營運附屬公司成立日期起（以較短期間為準）的業績及現金流量。我們編製截至2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日的綜合財務狀況表，從VideoMobile的角度使用現有賬面值編製以呈列營運附屬公司的資產及負債。我們概無因重組而作出調整以反映公平值或確認任何新資產或負債，而我們於綜合入賬時對銷所有集團內交易及結餘。

影響我們經營業績的重大因素

我們的經營業績一直以來並預期將繼續由多項因素影響，主要包括以下討論者：

媒體及娛樂行業內技術轉變及消費者行為轉變

媒體及娛樂行業的特點一直及將繼續為快速技術轉變，可能使我們的產品及服務變得過時。我們的未來成功將部分取決於我們按適時及具成本效益的方式緊貼客戶不斷演變的需要以及尋求來自技術進步的新市場機會之能力。例如，引入先進視頻操縱技術及工具對我們的內容保護技術不斷進步屬必要。此外，全球線上盜版網絡及工具

財務資料

擴展使我們需要識別及支援該等網絡及工具中的視頻搜索及發現。再者，移動互聯網技術進步已帶來視頻分銷的新形式，包括社交網絡平台，讓客戶可直接於互聯網及其移動裝置上存取多種傳統上受限於大屏幕電視的內容。該等視頻分銷新形式降低對實體視頻分銷的需求，繼而對我們傳統PPT平台的使用；然而，其可能增加對我們線上PPT平台的需求。倘我們未能緊貼娛樂行業的技術演變及未能投資研發工作以調整我們現有產品及服務以應對新興娛樂行業需要，我們的經營業績將受到重大影響。

競爭

我們於線上視頻內容保護市場上的主要競爭對手包括使用指紋及／或水印技術提供線上視頻內容保護解決方案的軟件服務供應商。內容保護市場競爭非常激烈。我們若干現有或潛在競爭對手營運歷史悠久、客戶群龐大、品牌知名度強大及有豐富財務、營銷及其他資源。彼等可能從供應商取得較好條款、採取更進取的定價及投放更多資源至產品開發、技術、基建、內容收購及市場推廣。新入行人士或現有供應商可能推出新產品或提升其現有產品或方法以保護及變現線上視頻內容。公司亦可訂立加強其競爭位置的業務合併或聯盟。

發展線上PPT平台以通過收入分成模式協助線上視頻分銷的能力

現時典型的線上視頻分銷業務模式乃基於繁重的磋商以及大量前期付款。我們認為該模式僅適用於通過主要線上視頻網站分銷的精選賣座大片，使大量庫存內容閒置於電影公司或電視網絡公司的數據中心。我們的AVOD PPT平台協助以廣告為基礎的視頻分銷，且我們相信，其處於有利位置隨著線上視頻廣告市場成長而成長。我們於2017年推出第二個線上PPT平台，即我們的TVOD PPT平台，以協助交易型視頻點播分銷。我們的TVOD PPT平台使用與傳統PPT平台相似的收入分成模式，協助我們的內容擁有者變現庫存內容並將其分銷範圍擴大至具規模經濟效益的額外線上視頻分銷商，以與我們的傳統PPT業務同樣的方式產生規模經濟效益。然而，我們並不知道我們線上PPT平台的收入分成模式在線上視頻娛樂市場上的採用率。

財務資料

取得新客戶及挽留現有客戶

為達至可持續收入增長，我們必須向現有內容擁有者客戶加售及交叉銷售擴充內容保護產品解決方案及新變現服務。我們亦必須吸引新內容擁有者客戶（例如電影公司及新進內容擁有者），以增加我們的收入。然而，我們的新內容擁有者客戶銷售週期可能很漫長，部分由於有需要說服潛在客戶所涉及技術的效率以及所涉及決策人士數目眾多。此外，在若干情況下，新客戶可能要求需時開發、測試及實施的額外平台功能。為吸引及挽留客戶，我們必須一致提供可靠及功能吸引的產品及服務，並為客戶帶來價值。

我們對VideoTracker的依賴

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，其中零、5.1百萬美元、3.2百萬美元及0.6百萬美元乃分別產生自我們的傳統PPT業務。我們亦認為一般而言對比我們其他業務，傳統PPT業務的盈利能力水平較低。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，我們來自傳統PPT以外的產品的收入分別為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，其中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85.1%、81.6%、76.0%及62.2%乃分別產生自VideoTracker。我們過往的經營業績主要取決於我們的VideoTracker業務，儘管此依賴情況已隨著線上PPT業務的增長而減少。

改變我們客戶的認購費及交易費

於我們的認購型SaaS業務中，我們就於一段時間內根據依賴產品類型的若干指標而商定的經常性費用，與客戶訂立認購費安排。因合約到期或重新磋商協議而使商定費用出現變動，可能對我們的經營業績造成重大影響。

於我們的傳統PPT業務中，我們與內容擁有者及視頻店舖磋商收入分成條款。各特定年度訂立或重續的有關協議的收入分成安排條款變動將對交易費及我們的經營業績構成重大影響。

於我們的線上PPT業務中，我們與內容擁有者客戶及第三方分銷網絡有收入分成協議。我們一般按個別基準與每名內容擁有者客戶就分銷權及收入分成協議進行磋商。就我們的AVOD PPT業務或ReClaim而言，我們與內容擁有者就追索權及收入分成條款進行磋商，而與YouTube、Dailymotion及Facebook等線上視頻網站的收入分成條款由視頻網站釐定，並可按視頻網站酌情更改。就我們的TVOD PPT業務而言，我們與內容擁有者就分銷權及收入分成條款進行磋商，並與線上視頻網站就分銷協議進行磋商，與傳統PPT業務相似。我們就每個特定年度訂立或重續的協議之收入分成安排條款的變動，將對我們的經營業績造成重大影響。

財務資料

未來美國企業稅稅率及遞延稅項資產價值

我們的主要附屬公司Vobile US須繳納美國所得稅。美國企業稅稅率的調減已經國會兩院獲得通過。有關更多詳情，請參閱「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」。倘美國企業稅稅率減少，我們於任何財政期末的遞延稅項資產（按預期適用於資產變現期間的稅率計量）的價值將予下調，乃由於企業稅稅率減少。有關調整將計入損益表作為所得稅開支。

關鍵會計政策

我們相信對我們至關重要的部分會計政策如下：

收入確認

倘經濟利益可能流入我們且收入能夠可靠計量時，則確認收入。

提供服務的收入包括認購型SaaS業務及交易型SaaS業務。

認購型SaaS業務按認購方式提供，並向客戶收取每月認購費。認購費用產生的收入在認購期內以直線法確認。

交易型SaaS業務從傳統PPT平台及AVOD PPT平台產生收入。

來自傳統PPT平台的收入於傳統PPT平台釐定及驗證發生相關交易時確認，包括（於若干情況下）我們運送的每個影碟單位的處理費用及就我們運送至視頻店舖的每個影碟單位的期末擁有權轉讓費。

來自AVOD PPT平台的收入於提供相關識別及索賠服務時確認，並產生增量廣告收入若干百分比。

業務合併及商譽

業務合併（共同控制下的業務合併除外）乃採用購買法入賬。轉讓代價按收購日的公平值計量，即我們所轉讓資產、對被收購方前所有者所產生負債及我們為換取對被收購方的控制權所發行股本權益的收購日公平值總和。於各業務合併中，我們選擇是否以公平值或被於收購方可識別淨資產的應佔比例，計量於被收購方的非控股權益，即於被收購方中賦予持有人在清盤時按比例分佔淨資產的現有所有權權益。非控股權益的所有其他組成部分均按公平值計量。收購相關成本於產生時列為開支。

財務資料

當我們收購業務時，須根據合同條款、收購日期的經濟環境及相關條件對所承擔金融資產及負債進行評估，以適當分類及確認，包括將嵌入式衍生工具與被收購方主合約分開。

倘業務合併分階段進行，先前持有的股本權益按收購日的公平值計量，而產生的任何盈虧在損益中確認。

收購方所轉讓的任何或有代價將在收購日按公平值確認。被歸類為一項資產或負債的或有代價按公平值計值，公平值變動於損益中確認。分類為權益的或有代價毋須重新計量，而其後結算於權益入賬。

商譽按成本進行初步計量，即已轉讓代價、非控股權益的確認金額及我們先前所持於被收購方的股本權益公平值總額超出所收購可識別資產淨值及所承擔負債的差額。倘該代價及其他項目的總和低於所收購資產淨值的公平值，則於評估後的差額會於損益確認為廉價購買時的收益。

初步確認後，商譽按成本減累計減值虧損計量。商譽每年就減值進行檢討，倘有事件或情況變化顯示賬面值可能出現減值跡象，則進行更為頻密的檢討。我們會對12月31日的商譽進行年度減值測試。就減值測試而言，業務合併中購入的商譽由收購日起，被分配到預期將從合併的協同效應中受益的我們的各現金產生單位（或現金產生單位組別），不論我們的其他資產或負債是否被分配至該等單位或單位組別。

減值按對與商譽有關的現金產生單位（現金產生單位組別）可收回金額進行的評估釐定。倘現金產生單位（現金產生單位組別）的可收回金額少於其賬面值，則確認減值虧損。就商譽確認的減值虧損不會於隨後期間撥回。

倘商譽已被分配至現金產生單位（或現金產生單位組別），而該單位內部分業務被出售，與出售業務相關的商譽於釐定出售時的損益時列入業務的賬面值。在此等情況下出售的商譽根據已出售業務的相對價值及所保留現金產生單位的部分計量。

所得稅

所得稅包括即期及遞延稅項。並非於損益確認的項目的相關所得稅亦不會於損益確認，而於其他全面收入或直接於權益確認。

財務資料

即期稅項資產及負債根據截至呈報期末已頒佈或實際已頒佈的稅率（及稅法），並考慮到我們經營所在國家現行的詮釋及慣例，按預計可自稅務部門收回或應付稅務部門的金額計算。

編製財務報告時，遞延稅項以負債法就報告期末資產及負債的稅基與其賬面值之間的所有暫時差額作撥備。

除下列情況外，就所有應課稅暫時差額確認遞延稅項負債：

- 倘遞延稅項負債來自首次確認的商譽或非業務合併交易中的資產或負債，且於交易時不影響會計利潤及應課稅溢利或虧損；及
- 對於與投資附屬公司、聯營企業及合營企業有關的應課稅暫時差額，倘能夠控制撥回暫時差額的時間，且於可見將來可能不會撥回暫時差額。

遞延稅項資產就所有可扣稅暫時差額、結轉的未動用稅項抵免及未動用稅項虧損確認。倘有可用以抵銷可扣稅暫時差額的應課稅溢利且可動用結轉的未動用稅項抵免及未動用稅項虧損，則會確認遞延稅項資產，惟以下情況除外：

- 倘遞延稅項資產與非業務合併的交易中首次確認資產或負債時產生的可扣稅暫時差額有關，且於交易時並不影響會計溢利及應課稅溢利或虧損；及
- 對於與投資附屬公司、聯營企業及合營企業有關的可扣稅暫時差額，遞延稅項資產僅於暫時差額會在可見將來撥回且有可用以抵銷暫時差額的應課稅溢利時確認。

遞延稅項資產的賬面值於各報告期末檢討，倘不再可能有足夠應課稅溢利可以運用全部或部分遞延稅項資產，則相應調減。未確認的遞延稅項資產於各報告期末重新評估，如可能有足夠應課稅溢利以收回全部或部分遞延稅項資產，則確認相關的金額。

遞延稅項資產及負債根據於報告期末已頒佈或實際已頒佈的稅率（及稅法），按預期適用於變現資產或償還負債期間的稅率計算。

倘可合法使用即期稅項資產抵銷即期稅項負債，且遞延稅項與相同納稅實體及相同稅務部門有關，則可將遞延稅項資產與遞延稅項負債抵銷。

財務資料

以股份為基礎的付款

我們採納兩個購股權計劃，藉此向對我們業務成功有貢獻的合資格參與者作出鼓勵及獎賞。我們的僱員（包括董事）及顧問會收取以股份為基礎的付款形式的酬金，而僱員及顧問會提供服務作為換取股本工具（「**權益結算的交易**」）的代價。

授予僱員及顧問進行的股權結算交易乃參考授出權利當日的公平值計算成本。公平值乃由外聘估值師按布萊克－斯克爾斯模式釐定。

在員工福利費中，權益結算交易的成本連同權益的相應增加會於業績及／或服務條件達到的期間內確認。歸屬日之前的各報告期末就權益結算交易確認的累計開支反映歸屬期屆滿的部分以及我們對最終將歸屬的股本工具數目的最佳估計。期間內於損益表扣除或計入的數額指於該期間初及終已確認累計開支的變動。

釐定獎勵獲授當日之公平值時，並不計及服務及非市場表現條件，惟在有可能符合條件的情況下，則評估為我們對最終將會賦予股本工具數目最佳估計之一部分。市場表現條件反映於獎勵獲授當日之公平值。獎勵之任何其他附帶條件（但不帶有服務要求）視作非賦予條件。非賦予條件反映於獎勵之公平值，除非同時具服務及／或表現條件，否則獎勵即時支銷。

就最終未完成歸屬的報酬而言，由於並無達到市場表現及／或服務條件，故不會確認開支。當報酬包括市況或非歸屬條件時，則該交易下不論是否達到該市況或非歸屬條件均會視作歸屬處理，惟其他所有業績及／或服務條件必須達成。

當權益結算報酬條款修訂時，倘報酬的原條款達到，需按條款並無進行修訂的情形確認最少的開支。此外，倘任何修訂導致於修訂日期所計量的以股份為基礎的付款的總公平值增加或以其他方式令僱員受惠，則所產生的任何額外開支予以確認。

當權益結算報酬註銷時，視作報酬於註銷當日已經歸屬，而報酬尚未確認的任何開支會即時確認。此包括我們或僱員並未達致其可控制的非歸屬條件的任何報酬。然而，倘註銷的報酬有任何替代的新報酬，並指定為授出當日的替代報酬，則該項註銷及新報酬會如上段所述被視為對原有報酬的修訂處理。

尚未行使購股權的攤薄影響應通過計算每股盈利時的額外股份攤薄反映。

財務資料

研發開支

所有研究開支均於產生時計入損益。

當我們可證明完成無形資產以供使用或出售在技術上屬可行，且有意完成並有能力使用或出售該資產，能明確資產產生未來經濟利益的方法及擁有足夠的資源以完成項目，並能夠可靠衡量開發期間的開支時，方會將開發新產品的項目產生的開支資本化並遞延處理。不符合上述條件的產品開發支出於產生時列作費用開支。

我們自註冊成立以來並無將任何研發成本資本化為無形資產。

重大會計判斷及估計

編製財務報表時，管理層須作出會影響所呈報收入、開支、資產及負債的報告金額、其相應的披露資料及或然負債披露的判斷、估計及假設。由於有關假設和估計的不確定因素，可導致須就未來受影響的資產或負債賬面值作出重大調整。

下文載列對我們認為涉及編製財務報表時所使用的最重大估計、假設及判斷的會計政策的討論。

商譽減值

我們最少每年釐定商譽是否有所減值。釐定時須估計獲分配商譽的現金產生單位的使用價值。估計使用價值時，我們須估計現金產生單位所產生的預期日後現金流量，亦須選擇合適的貼現率，以計算該等現金流量的現值。於2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日的商譽賬面值為6,839,000美元。有關詳情，請參閱本[編纂]附錄一所載會計師報告附註15。

遞延稅項資產

倘可能存在應課稅溢利而可使用可扣減臨時差額時，將就可扣減臨時差額確認遞延稅項資產。釐定可予以確認之遞延稅項資產數額時，管理層須根據未來應課稅溢利可能出現的時間及水平連同未來稅務規劃策略作出重大判斷。有關詳情，請參閱本[編纂]附錄一所載會計師報告附註16。

財務資料

貿易應收款項減值

貿易應收款項減值乃根據信用記錄、過往付款方式、應收款項結餘賬齡及現行市況對貿易應收款項的可收回性進行評估而得出。呆賬識別需要管理層的判斷及估計。如未來實際成果或預期與原本估計數值有所出入，該差額將在有關估計變動期間影響應收款項的賬面值以及呆賬開支或撥回呆賬。有關貿易應收款項的詳情，請參閱會計師報告附註17。

非國際財務報告準則計量方法

為補充按照國際財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦使用並非國際財務報告準則規定或按其呈列的經調整純利作為附加財務計量方法。我們相信此項非國際財務報告準則計量方法有助透過消除管理層認為對我們經營表現不具指示性的非經常性[編纂]開支，對比不同期間及不同公司的經營表現

經調整純利消除非經常性[編纂]開支的影響。國際財務報告準則並無界定「經調整純利」。使用經調整純利作為分析工具有重大限制，因為其不包括影響相關年度／期間溢利的全部項目。經調整純利所消除項目的影響為了解與評估我們經營及財務表現的重要組成部分。

鑑於上述經調整純利的限制，評估我們經營及財務表現時，閣下不應單獨閱覽經調整純利或將其視為我們本年度／期間溢利或任何其他按照國際財務報告準則計算的經營表現計量方法的替代者。此外，由於此項非國際財務報告準則計量方法可能在不同公司有不同計算方式，因此不可與其他公司使用的有類似名稱之計量方法相比。

下表將我們呈報年度／期間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：

	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]開支(扣除稅項)....	—	—	[編纂]	—	[編纂]
經調整純利(未經審核).....	<u>1,813</u>	<u>2,627</u>	<u>3,434</u>	<u>1,348</u>	<u>1,427</u>

財務資料

節選綜合損益及其他全面收入表項目的描述

下表載列我們的綜合損益表，以絕對金額列示：

	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)									
收入.....	10,144	100.0	17,576	100.0	16,794	100.0	8,514	100.0	7,761	100.0
所提供服務成本.....	(1,160)	(11.4)	(3,909)	(22.2)	(3,518)	(20.9)	(1,854)	(21.8)	(1,484)	(19.1)
毛利.....	8,984	88.6	13,667	77.8	13,276	79.1	6,660	78.2	6,277	80.9
其他收入及收益.....	1	-	2	-	111	0.7	115	1.4	68	0.9
銷售及營銷開支.....	(3,324)	(32.8)	(5,609)	(31.9)	(5,085)	(30.3)	(2,700)	(31.7)	(2,157)	(27.9)
行政開支.....	(1,813)	(17.9)	(2,122)	(12.1)	(2,897)	(17.3)	(1,174)	(13.8)	(3,161)	(40.7)
研發開支.....	(980)	(9.7)	(1,376)	(7.8)	(1,260)	(7.5)	(766)	(9.0)	(834)	(10.7)
融資成本.....	(5)	-	(2)	-	-	-	-	-	-	-
其他開支.....	(136)	(1.3)	(303)	(1.8)	(171)	(1.0)	(67)	(0.8)	(35)	(0.5)
除稅前溢利.....	2,727	26.9	4,257	24.2	3,974	23.7	2,068	24.3	158	2.0
所得稅抵免/(開支).....	(914)	(9.0)	(1,630)	(9.3)	(1,136)	(6.8)	(720)	(8.5)	19	0.3
本公司擁有人										
應佔年/期內溢利.....	1,813	17.9	2,627	14.9	2,838	16.9	1,348	15.8	177	2.3

收入

我們從事提供SaaS業務，以幫助內容擁有者客戶保護、計量及變現原有電影及電視內容。我們按一個業務單位經營及有一個可呈報分部。我們的業務為認購型SaaS業務及交易型SaaS業務。

財務資料

按產品劃分的明細

下表載列我們按認購型SaaS業務及交易型SaaS業務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	<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</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>

我們的收入主要來自認購型SaaS業務，其佔我們截至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日止六個月的總收入分別99.9%、55.0%、62.2%、61.1%及60.8%。認購型SaaS業務收入佔總收入的百分比於2015年減少，主要由於在2015年1月收購傳統PPT業務。來自認購型SaaS業務的收入於2016年增加，尤其是來自VideoTracker的收入，主要由於我們主要客戶平均作出的購買增加及客戶數目增加。來自認購型SaaS業務的收入由截至2016年6月30日止六個月的5.2百萬美元減少至截至2017年6月30日止六個月的4.7百萬美元，尤其是來自VideoTracker產品的收入，主要是由於當時最大客戶的每月認購費於2016年11月繼涉及該客戶最高管理層變動的業務及架構重組後減少58.2%。來自交易型SaaS業務的收入由2015年的7.9百萬美元減少至2016年的6.4百萬美元，並由截至2016年6月30日止六個月的3.3百萬美元減少至截至2017年6月30日止六個月的3.0百萬美元，主要由於消費者偏好由實體視頻租借轉為線上視頻消費，導致租借交易次數減少及令我們來自傳統PPT業務的收入減少。有關減少部分被於來自線上PPT業務的收入由截至2016年6月30日止年度的0.2百萬美元增加至截至2017年6月30日止六個月的1.9百萬美元所抵銷。

財務資料

我們來自認購型SaaS業務的收入主要受我們的主要客戶願意於內容保護方面支出的金額及在該預算中我們能夠獲得的金額所影響。

我們來自傳統PPT業務的收入主要由租借交易的次數所影響。租借交易次數從2015年的14.1百萬次大幅減少至2016年的8.8百萬次及由截至2016年6月30日止六個月的6.5百萬次大幅減少至截至2017年6月30日止六個月的2.0百萬次，主要由於消費者偏好由實體視頻租借轉為線上視頻消費，導致對實體視頻租借的需求大幅減少，亦導致一家大型視頻連鎖店於2016年夏季停止營業。

我們來自線上PPT業務的收入僅來自AVOD PPT業務。我們的AVOD PPT收入隨著我們提升該業務並獲得新客戶而從2015年的0.1百萬美元增加至2016年的1.3百萬美元，並由截至2016年6月30日止六個月的0.2百萬美元增加至截至2017年6月30日止六個月的1.9百萬美元。

按地理位置劃分的收入

我們從主要位於美國、日本及香港的客戶產生收入。下表載列我們按地理位置劃分的收入明細：

	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)									
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
	<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>

我們的收入主要來自我們於美國的營運，其佔我們截至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日止六個月的總收入分別93.4%、96.1%、95.3%、95.7%及93.6%，包括來自認購型SaaS業務及交易型SaaS業務的收入。收入於2015年大幅增加，主要由於在2015年1月收購傳統PPT業務。美國收入於2016年較2015年及於截至2017年6月30日止六個月較截至2016年6月30日止六個月下跌，乃由於來自傳統PPT業務的收入下跌（原因為消費者消費模式由視頻店舖出租電影轉為線上出租電影），部分被來自線上PPT業務的收入增加所抵銷。

財務資料

所提供服務成本

認購型SaaS業務

我們的所提供服務成本主要包括：寄存及儲存成本、折舊及其他成本。下表載列我們於所示期間的所提供服務成本組成部分明細，均以絕對金額及佔我們認購型SaaS業務的收入百分比列示：

	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)									
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
	<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>

寄存及儲存成本

寄存及儲存成本主要包括雲端計算寄存、數據儲存及所用網絡寬頻的收費。寄存及儲存成本佔認購型SaaS業務的總收入百分比由2014年的7.8%增加至2015年10.5%，並進一步增加至2016年的12.1%，主要由於業績記錄期間我們在內容保護SaaS業務營運中處理的視頻內容數量增加，使我們增加我們內容保護平台的處理能力。該百分比於截至2016年及2017年6月30日止六個月維持穩定，分別為11.5%及11.1%。我們預計將繼續需要額外的內容保護能力，但我們亦預計從供應商獲得批量折扣。

其他成本

其他成本主要包括差旅成本、租金、辦公室及其他成本。其他成本於截至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日止六個月分別維持穩定於2.4%、2.0%、2.1%、2.1%及2.3%。

財務資料

交易型SaaS業務

我們的所提供服務成本主要包括(i)送貨及營運成本；(ii)寄存及儲存成本；及(iii)重新包裝成本。下表載列我們於所示期間的所提供服務成本組成部分明細，均以絕對金額及佔我們交易型SaaS業務的收入百分比列示：

	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	%
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
	<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>

送貨及營運成本

送貨及營運成本包括將視頻光碟運送至視頻店舖的成本，全部有關我們的傳統PPT業務。送貨及營運成本佔來自交易型SaaS業務的收入百分比於2015年及2016年分別維持穩定於23.6%及23.1%。送貨及營運成本佔交易型SaaS業務收入的百分比由截至2016年6月30日止六個月25.9%下跌至截至2017年6月30日止六個月17.1%，乃由於線上PPT業務佔交易型SaaS業務收入的百分比有所增加，但不需要送貨及營運成本。送貨及營運成本佔傳統PPT業務收入的百分比由截至2016年6月30日止六個月的27.2%增加至截至2017年6月30日止六個月的46.5%，乃由於我們傳統PPT業務規模不經濟。

寄存及儲存成本

寄存及儲存成本主要包括雲端計算寄存、數據儲存及所用網絡寬頻的收費。寄存及儲存成本佔來自交易型SaaS業務的收入百分比於2015年及2016年分別維持相對穩定於5.3%及4.6%。該百分比由截至2016年6月30日止六個月的2.8%增加至截至2017年6月30日止六個月的7.9%，主要由於來自AVOD PPT業務的收入增加，這產生相比傳統PPT業務更多的寄存及儲存成本。

重新包裝成本

重新包裝成本主要包括重新包裝視頻光碟的費用。重新包裝成本由2015年的4.7%持續下跌至2016年的2.9%，並由截至2016年6月30日止六個月的4.9%減少至截至2017年6月30日止六個月的0.2%，主要由於來自傳統PPT業務的收入減少。

財務資料

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	%	千美元	%
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.....	10	90.9	5,251	66.4	4,406	69.4	2,193	66.3	2,268	74.5
總計.....	8,984	88.6	13,667	77.8	13,276	79.1	6,660	78.2	6,277	80.9

附註：

- (1) 於2015年及2016年以及截至2016年及2017年6月30日止六個月，傳統PPT業務帶來的毛利分別是5.1百萬美元、3.2百萬美元、2.1百萬美元及0.6百萬美元。
- (2) 於2015年及2016年以及截至2016年及2017年6月30日止六個月，傳統PPT業務的毛利率分別是66.0%、64.7%、67.6%及52.0%。

認購型SaaS業務

毛利率由2014年的88.6%減少至2015年的87.0%，並進一步減少至2016年的85.0%，乃主要由於寄存及儲存成本佔收入的百分比增加。截至2016年及2017年6月30日止六個月，毛利率分別維持穩定於85.8%及85.0%。

交易型SaaS業務

毛利率由2014年的90.9%（基於收入僅為0.01百萬美元）減少至2015年的66.4%，反映收購的傳統PPT業務與我們的線上PPT業務相比毛利率較低。毛利率由2015年的66.4%增加至2016年的69.4%，並由截至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%，乃由於利潤率相對較高的線上PPT業務的收入增加及利潤率相對較低的傳統PPT業務的收入減少。

其他收入及收益

截至2014年及2015年12月31日止年度，其他收入及收益主要包括來自銀行存款的利息收入。其他收入及收益亦包括截至2016年12月31日止年度來自收購傳統PPT業務的營運資金調整64,000美元及外匯收益45,000美元。截至2017年6月30日止六個月，其他收入及收益亦包括外匯收益31,000美元。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，我們的其他收入及收益分別佔我們的收入0.01%、0.01%、0.7%、1.4%及0.9%。

財務資料

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支主要包括(i)向我們銷售及營銷員工支付的薪金及福利；(ii)營銷開支；(iii)銷售及營銷員工的差旅開支；(iv)租賃開支；及(v)辦公室開支。下表載列我們於所示期間的銷售及營銷開支組成部分明細，均以絕對金額及佔收入百分比列示：

	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	%
薪金及福利.....	2,217	21.8	3,929	22.4	3,657	21.8	1,881	22.1	1,743	22.5
營銷開支.....	506	5.0	739	4.2	477	2.8	332	3.9	126	1.6
差旅開支.....	273	2.7	332	1.9	245	1.5	154	1.8	113	1.5
租賃開支.....	129	1.3	228	1.3	267	1.6	144	1.7	78	1.0
辦公室開支.....	151	1.5	271	1.5	303	1.8	142	1.6	68	0.9
其他開支.....	48	0.5	110	0.6	136	0.8	47	0.6	29	0.4
	<u>3,324</u>	<u>32.8</u>	<u>5,609</u>	<u>31.9</u>	<u>5,085</u>	<u>30.3</u>	<u>2,700</u>	<u>31.7</u>	<u>2,157</u>	<u>27.9</u>

薪金及福利包括向我們銷售及營銷員工支付的薪金及其他福利，於2014年、2015年及2016年及截至2016年及2017年6月30日止六個月，薪金及福利佔我們總收入的百分比分別維持穩定於21.8%、22.4%、21.8%、22.1%及22.5%。

營銷開支包括進行營銷研究及推廣活動的開支。營銷開支佔我們總收入的百分比由2014年的5.0%減少至2015年的4.2%，乃由於2015年向Rentrak收購傳統PPT業務，而其狀況需要較少營銷投入，並進一步減少至2016年的2.8%，乃由於整合我們SaaS業務的人員及營銷計劃導致效率提升。該百分比由截至2016年6月30日止六個月的3.9%減少至截至2017年6月30日止六個月的1.6%，乃由於我們依賴較多的內部營銷資源及人員推銷我們的產品及產生較少的外部營銷開支。

財務資料

行政開支

我們的行政開支主要包括(i)向我們一般及行政人員支付的薪金及福利；(ii)[編纂]開支；(iii)法律及專業費用；及(iv)辦公室開支。下表載列我們於所示期間的行政開支組成部分明細，均以絕對金額及佔收入百分比列示：

	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	%
[編纂]開支	-	-	-	-	[編纂]	[編纂]	-	-	[編纂]	[編纂]
薪金及福利	1,108	10.9	1,433	8.2	1,538	9.2	832	9.8	935	12.0
法律及專業費用	500	5.0	425	2.4	209	1.3	220	2.6	62	0.8
辦公室開支	91	0.9	138	0.8	99	0.6	63	0.7	31	0.4
其他開支	114	1.1	126	0.7	75	0.4	59	0.7	87	1.1
	<u>1,813</u>	<u>17.9</u>	<u>2,122</u>	<u>12.1</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>	<u>1,174</u>	<u>13.8</u>	<u>[編纂]</u>	<u>[編纂]</u>

薪金及福利包括向我們行政人員支付的薪金及其他福利。薪金及福利佔我們總收入的百分比由2014年的10.9%減少至2015年的8.2%，反映我們的員工在傳統PPT業務及其他業務之間的收購後整合情況。薪金及福利由2015年的8.2%增加至2016年的9.2%，主要由於平均僱員薪金增加。薪金及福利佔我們總收入的百分比由截至2016年6月30日止六個月的9.8%增加至截至2017年6月30日止首六個月的12.0%，主要由於我們整體一般及行政部門人員的平均人數增加及整體收入減少。

我們於2016財政年度起產生與[編纂]相關的開支。法律及專業費用主要就收購Blayze資產以及傳統PPT業務而產生。2016年及截至2016年及2017年6月30日止六個月的該等開支較2014年及2015年低，原因為我們於2016年及截至2017年6月30日止六個月內並無作出收購。

研發開支

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，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、0.8百萬美元及0.8百萬美元。截至2014年、2015年、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，研發開支主要包括薪金及福利開支分別0.7百萬美元、1.2百萬美元、1.1百萬美元、0.6百萬美元及0.7百萬美元。

研發開支佔我們總收入的百分比由2014年的9.7%減少至2015年的7.8%，乃主要由於收購傳統PPT業務，而其狀況所需的研發較少。2015年及2016年的研發開支佔我們總收入的百分比相對穩定。該百分比由截至2016年6月30日止六個月的9.0%增加至截至2017年6月30日止六個月10.7%，主要由於期內整體研發部門員工人數增加及整體收入減少。

財務資料

其他開支

其他開支包括外匯虧損、壞賬開支及其他雜項開支。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，我們的其他開支分別為0.1百萬美元、0.3百萬美元、0.2百萬美元、67,000美元及35,000美元，分別佔收入1.3%、1.8%、1.0%、0.8%及0.5%。其他開支的百分比於2015年增加，主要由於產生壞賬開支0.1百萬美元。

所得稅開支

截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2016年6月30日止六個月，我們的所得稅開支總額分別為0.9百萬美元、1.6百萬美元、1.1百萬美元及0.7百萬美元，我們截至2017年6月30日止六個月的所得稅抵免為19,000美元。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，我們的所得稅付款總額分別為3,000美元、零、18,000美元、10,000美元及132,000美元。我們截至2014年、2015年及2016年止年度及截至2016年6月30日止六個月的實際稅率分別為33.5%、38.3%、28.6%及34.8%。截至2017年6月30日止六個月，我們錄得所得稅抵免，乃由於美國的研發活動稅項抵免多於應課稅溢利，此為反映我們研發活動應用的12.0%抵免。

美國

我們的實際稅率是我們的所得稅開支除以我們的除稅前溢利以得出。我們的所得稅開支主要包括動用年度的稅項虧損和年度的津貼以及遞延稅項資產的其他變動。動用年度的稅項虧損和津貼是(a)年度除稅前溢利加年度使用的津貼的總和，及(b)美國綜合稅率的乘積。基於Vobile US在俄勒岡州與加利福尼亞州產生的總收入的比例，我們的美國綜合稅率於業績記錄期間介乎於38.5%至39.8%間變動。遞延稅項資產的其他變動主要是由於綜合稅率的變動。我們的遞延稅項資產乃按臨時差額和綜合稅率的乘積計算。臨時差額包括未動用稅務虧損、研發成本的稅項抵免及其他扣減。截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度及截至2016年6月30日止六個月，於美國的除稅前溢利分別為2.6百萬美元、4.2百萬美元、3.9百萬美元及2.0百萬美元。截至2017年6月30日止六個月的美國除稅前虧損為37,000美元。於2014年、2015年、2016年12月31日及2017年6月30日的未償付未動用稅務虧損及扣減分別為16.2百萬美元、13.2百萬美元、9.8百萬美元及10.2百萬美元。

於2015年，我們收購了位於俄勒岡州的傳統PPT業務，導致我們綜合稅率下跌、我們遞延稅項資產減少，以及我們所得稅開支增加及實際稅率增加。於2016年，俄勒岡州產生的美國收入的比例減少，導致我們綜合稅率增加、我們遞延稅項資產增加，以及我們所得稅開支減少及實際稅率減少。截至2017年6月30日止六個月，我們錄得所得稅抵免，乃由於美國的研發活動稅項抵免多於應課稅溢利。

財務資料

開曼群島

我們為於開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司，根據開曼群島法律，我們毋須繳納開曼群島所得稅或資產增值稅。

香港

阜博香港於2014年12月18日註冊成立，須就來自其香港營運的估計應課稅溢利按利得稅稅率16.5%繳納稅項。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，阜博香港分別錄得除稅前溢利14,000美元、18,000美元、12,000美元及24,000美元。

日本

一般而言，Vobile Japan須就其應課稅溢利繳納日本企業稅（國家及市級）。於2017年，適用於最低收入稅級（4,000,000日元或以下）、中等收入稅級（超過4,000,000日元及8,000,000日元或以下）及最高收入稅級（超過8,000,000日元）的實際稅率分別約為21%、23%及34%。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，Vobile Japan分別錄得除稅前溢利101,000美元、65,000美元、53,000美元、13,000美元及79,000美元。

年／期內溢利

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，我們的年內溢利分別為1.8百萬美元、2.6百萬美元、2.8百萬美元、1.3百萬美元及0.2百萬美元。

經營業績的期間比較

截至2017年6月30日止六個月與截至2016年6月30日止六個月比較

收入

我們的收入由截至2016年6月30日止六個月的8.5百萬美元減少0.7百萬美元或8.8%至截至2017年6月30日止六個月7.8百萬美元。

來自認購型SaaS業務的收入由截至2016年6月30日止六個月的5.2百萬美元減少0.5百萬美元或9.4%至截至2017年6月30日止六個月的4.7百萬美元。減少乃主要由於2016年11月當時最大客戶的每月認購費於涉及該客戶最高管理層變動的業務及架構重組後減少58.2%。

來自交易型SaaS業務的收入由截至2016年6月30日止六個月的3.3百萬美元減少0.3百萬美元或8.0%至截至2017年6月30日止六個月的3.0百萬美元。來自交易型SaaS業務的收入減少乃主要由於消費者的偏好從由實體視頻租賃變為線上視頻消費，導致租賃交易數量減少。此外，我們進行業務的視頻店舖數量從截至2016年6月30日止六個月平均約900間減少至截至2017年6月30日止六個月平均約600間，乃因一間大型視頻連鎖店

財務資料

舖於2016年夏季停止營業。來自傳統PPT業務的收入由截至2016年6月30日止六個月的3.1百萬美元減少2.0百萬美元或64.5%至截至2017年6月30日止六個月的1.1百萬美元，部分被來自AVOD PPT業務的收入由截至2016年6月30日止六個月的0.2百萬美元增加至截至2017年6月30日止六個月的1.9百萬美元所抵銷。

所提供服務成本

我們的所提供服務成本主要包括寄存及儲存成本及送貨及營運成本，截至2016年6月30日止六個月的1.9百萬美元減少0.4百萬美元或20.0%至截至2017年6月30日止六個月的1.5百萬美元。減少乃由於傳統PPT業務下運送的視頻影碟數量較少導致送貨及營運成本減少。

寄存及儲存成本從截至2016年6月30日止六個月的0.7百萬美元增加至截至2017年6月30日止六個月的0.8百萬美元，乃由於我們於內容保護SaaS業務營運過程中處理的視頻內容數量增加，使我們增加我們的處理能力。此轉而導致向基建供應商支付的寄存及儲存成本增加。

送貨及營運開支從截至2016年6月30日止六個月的0.9百萬美元減少0.4百萬美元或39.3%至截至2017年6月30日止六個月的0.5百萬美元，乃由於傳統PPT業務下運送的視頻影碟數目減少。

毛利及毛利率

我們的毛利從截至2016年6月30日止六個月的6.7百萬美元減少0.4百萬美元或5.8%至截至2017年6月30日止六個月的6.3百萬美元。我們來自傳統PPT業務的毛利從截至2016年6月30日止六個月的2.1百萬美元減少1.5百萬美元或72.7%至截至2017年6月30日止六個月的0.6百萬美元，而我們來自非傳統PPT業務的毛利從截至2016年6月30日止六個月的4.5百萬美元增加1.2百萬美元或25.7%至截至2017年6月30日止六個月的5.7百萬美元。我們的毛利率從截至2016年6月30日止六個月的78.2%增加至截至2017年6月30日止六個月的80.9%，乃由於非傳統PPT業務產生的毛利的比例增加，而該業務的毛利率較傳統PPT業務高。我們傳統PPT業務於截至2016年6月30日止六個月及截至2017年6月30日止六個月的毛利率分別為67.6%及52.0%，而我們非傳統PPT業務於截至2016年6月30日止六個月及截至2017年6月30日止六個月的毛利率分別為84.4%及85.7%。我們的傳統PPT業務毛利率下跌，乃主要由於規模不經濟，原因為傳統PPT業務送貨及營運開支佔傳統PPT業務收入的百分比從截至2016年6月30日止六個月的27.2%增加至截至2017年6月30日止六個月的46.5%。我們的非傳統PPT業務毛利率出現輕微上升，乃主要由於規模經濟，原因為截至2017年6月30日止六個月非傳統PPT業務寄存及儲存成本佔收入的百分比增加。

財務資料

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由截至2016年6月30日止六個月的2.7百萬美元減少0.5百萬美元或20.1%至截至2017年6月30日止六個月的2.2百萬美元，乃由於截至2017年6月30日止六個月進行的營銷活動減少。

行政開支

我們的行政開支由截至2016年6月30日止六個月的1.2百萬美元增加2.0百萬美元或169.3%至截至2017年6月30日止六個月的3.2百萬美元，乃由於產生[編纂]開支[編纂]美元。

研發開支

我們的研發開支於截至2016年及2017年6月30日止六個月維持穩定於0.8百萬美元。

所得稅開支

我們的稅項開支由截至2016年6月30日止六個月的0.7百萬美元減少至截至2017年6月30日止六個月的稅項抵免19,000美元，乃由於截至2016年6月30日止六個月的研發活動的稅項抵免超出美國的應課稅溢利。

期內溢利及純利率

由於上述原因，我們的期內純利由截至2016年6月30日止六個月的1.3百萬美元減少1.1百萬美元或86.9%至截至2017年6月30日止六個月的0.2百萬美元。我們的純利率由截至2016年6月30日止六個月的15.8%百萬美元減少至截至2017年6月30日止六個月的2.3%。

截至2016年12月31日止年度與截至2015年12月31日止年度比較

收入

我們的收入由2015年的17.6百萬美元減少0.8百萬美元或4.4%至2016年的16.8百萬美元。

來自認購型SaaS業務的收入由2015年的9.7百萬美元增加0.7百萬美元或8.0%至2016年的10.4百萬美元。增加乃主要由於2016年我們若干主要客戶作出的購買增加及我們已有客戶數目增加。

來自交易型SaaS業務的收入由2015年的7.9百萬美元減少1.5百萬美元或19.7%至2016年的6.4百萬美元。交易型SaaS業務的收入減少乃主要由於消費者的偏好從實體視頻租賃變為線上視頻消費，導致租賃交易數量減少。此外，我們進行業務的視頻店舖數量從平均約1,200間減少至平均約800間，乃因一間大型視頻連鎖店舖於2016年夏季停止營業。來自傳統PPT業務的收入由2015年的7.8百萬美元減少2.8百萬美元至2016年的5.0百萬美元，部分被來自線上PPT業務的收入增加所抵銷。

財務資料

所提供服務成本

我們的所提供服務成本主要包括寄存及儲存成本及送貨及營運成本，由2015年的3.9百萬美元減少0.4百萬美元或10.0%至2016年的3.5百萬美元。減少乃由於傳統PPT業務下付運的影碟數量減少使送貨及營運成本減少。

寄存及儲存成本從2015年的1.4百萬美元增加至2016年的1.6百萬美元，乃由於我們於內容保護SaaS業務營運過程中處理的視頻內容數量增加，使我們增加我們內容保護平台的處理能力。此轉而導致向基建供應商支付的寄存及儲存成本增加。

送貨及營運開支由2015年的1.9百萬美元減少0.4百萬美元或21.4%至2016年的1.5百萬美元，乃由於傳統PPT業務下運送的影碟單位數目減少。

毛利及毛利率

我們的毛利從2015年的13.7百萬美元減少0.4百萬美元或2.9%至2016年的13.3百萬美元。我們來自傳統PPT業務的毛利從2015年的5.1百萬美元減少1.9百萬美元或37.0%至2016年的3.2百萬美元，而我們來自非傳統PPT業務的毛利從2015年的8.6百萬美元增加1.5百萬美元或17.6%至2016年的10.1百萬美元。我們的毛利率從2015年的77.8%增加至2016年的79.1%，乃由於非傳統PPT業務產生的毛利的比例增加，而該業務的毛利率較傳統PPT業務高。我們傳統PPT業務於2015年及2016年的毛利率分別為66.0%及64.7%，而我們非傳統PPT業務於2015年及2016年的毛利率分別為87.1%及85.2%。我們的非傳統PPT業務毛利率出現輕微下跌，乃主要由於於2016年寄存及儲存成本佔收入的百分比增加。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2015年的5.6百萬美元減少0.5百萬美元或9.3%至2016年的5.1百萬美元，乃由於銷售及營銷員工的平均員工人數稍微減少。

行政開支

我們的行政開支由2015年的2.1百萬美元增加0.8百萬美元或36.5%至2016年的2.9百萬美元，乃由於產生[編纂]開支[編纂]美元。產生[編纂]開支的影響部分被法律及專業費用從2015年的0.4百萬美元減少0.2百萬美元或50.8%至2016年的0.2百萬美元所抵銷，乃由於我們於2016年如同2015年一樣收購一項業務並無產生法律開支。

研發開支

我們的研發開支於2015年及2016年分別維持相對穩定於1.4百萬美元及1.3百萬美元。

財務資料

所得稅開支

我們所得稅開支由2015年的1.6百萬美元減少至2016年的1.1百萬美元，而我們的實際稅率由2015年的38.3%減少至2016年的28.6%。於2016年，由於俄勒岡州的總收入按比例下跌，綜合稅率由2015年的38.5%輕微增加至38.9%。綜合稅率的增加導致遞延稅項資產增加0.1百萬美元，記錄為於2016年稅項開支減少0.1百萬美元。於2015年，綜合稅率減少導致遞延稅項資產減少0.2百萬美元，記錄為於2015年稅項開支增加0.2百萬美元。

年內溢利及純利率

由於上述原因，我們的年內純利由2015年的2.6百萬美元增加0.2百萬美元或8.0%至2016年的2.8百萬美元。我們的純利率由2015年的14.9%增加至2016年的16.9%。

截至2015年12月31日止年度與截至2014年12月31日止年度比較

收入

我們的收入由2014年的10.1百萬美元增加7.5百萬美元或73.3%至2015年的17.6百萬美元。

來自認購型SaaS業務的收入由2014年的10.1百萬美元減少0.4百萬美元或4.6%至2015年的9.7百萬美元，乃主要由於來自若干主要客戶的收入輕微減少。

來自交易型SaaS業務的收入由2014年的0.01百萬美元增加至2015年的7.9百萬美元，主要由於2015年收購傳統PPT業務，帶來收入7.8百萬美元。

所提供服務成本

我們的所提供服務成本主要包括寄存及儲存開支及送貨及營運成本，由2014年的1.2百萬美元增加2.7百萬美元或237.0%至2015年的3.9百萬美元。有關增加幾乎全部歸因於2015年1月收購傳統PPT業務，其於2015年的所提供服務成本為2.7百萬美元，佔送貨及營運成本的大部分。

寄存及儲存成本由2014年的0.8百萬美元增加0.6百萬美元或81.1%至2015年的1.4百萬美元，乃由於我們於內容保護SaaS業務營運過程中處理的視頻內容數量增加，使我們增加我們內容保護平台的處理能力。此轉而導致向雲端基建供應商支付的寄存及儲存成本增加。

送貨及營運成本由2014年的零增加至2015年的1.9百萬美元，乃由於收購傳統PPT業務。

財務資料

毛利及毛利率

我們的毛利由2014年的9.0百萬美元增加4.7百萬美元或52.1%至2015年的13.7百萬美元，主要由於收購傳統PPT業務，該業務帶動毛利5.1百萬美元。然而，我們的毛利率由2014年的88.6%減少至2015年的77.8%，乃由於傳統PPT業務產生較低毛利率，為66.0%，而非傳統PPT業務於2015年的毛利率則為87.1%。我們非傳統PPT業務的毛利率由2014年88.6%減少至2015年87.1%，主要由於寄存及儲存成本佔收入百分比增加。

銷售及營銷開支

我們的銷售及營銷開支由2014年的3.3百萬美元增加2.3百萬美元或68.7%至2015年的5.6百萬美元，乃由於收購傳統PPT業務導致銷售及營銷員工的平均員工人數增加。

行政開支

我們的行政開支由2014年的1.8百萬美元增加0.3百萬美元或17.0%至2015年的2.1百萬美元，乃由於收購傳統PPT業務導致行政人員的平均員工人數增加。

研發開支

我們的研發開支由2014年的1.0百萬美元增加0.4百萬美元或40.4%至2015年的1.4百萬美元，乃由於我們研發員工的平均人數增加，該等員工由於傳統PPT平台而加入我們，但轉為主要為線上PPT平台工作。

所得稅開支

我們的稅項開支由2014年的0.9百萬美元增加至2015年的1.6百萬美元，而我們的實際稅率由2014年的33.5%增加至2015年的38.3%。所得稅開支增加乃主要由於除稅前溢利從2014年的2.7百萬美元增加至2015年的4.3百萬美元。於2015年，我們收購了位於俄勒岡州的傳統PPT業務，該州的所得稅稅率比我們獲得非傳統PPT收入的加利福尼亞州低。因此，我們於美國營運的綜合稅率由2014年的39.8%下跌至2015年的38.5%。因此，遞延稅項資產一次性減少了0.2百萬美元，該金額記錄為所得稅開支增加並導致實際稅率增加。

年內溢利及純利率

由於上述原因，我們的年內溢利由2014年的1.8百萬美元增加0.8百萬美元或44.9%至2015年2.6百萬美元及我們的純利率由2014年的17.9%減少至2015年的14.9%。

財務資料

流動資金狀況及資本資源

於業績記錄期間，我們自經營活動產生足夠的現金流量滿足我們的營運資金及其他資金要求。未來，我們相信我們的流動資金及資本開支要求將透過經營活動所得現金流量、不時從資本市場籌集的其他資金及本[編纂][編纂]得以滿足。

下表載列我們於所示期間的現金流量：

	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)	
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

經營活動所得現金淨額

我們經營活動所得現金的主要來源包括我們自提供SaaS平台及服務的收取之款項。我們經營活動所得現金的主要用途為薪金及福利、寄存及儲存成本、送貨及營運成本、重新包裝成本、差旅開支及其他辦公室開支。

截至2017年6月30日止六個月，經營活動所得現金淨額為1.9百萬美元，主要包括營運資金變動。營運資金變動主要包括應計費用、遞延收入及應計工資和福利增加1.9百萬美元。

於2016年，經營活動所得現金淨額為2.8百萬美元，主要包括我們的除稅前溢利4.0百萬美元及營運資金變動。營運資金變動主要包括貿易應付款項減少1.4百萬美元。

財務資料

於2015年，經營活動所得現金淨額為5.6百萬美元，主要包括我們的除稅前溢利4.3百萬美元及營運資金變動1.1百萬美元。營運資金變動主要包括貿易應收款項減少0.2百萬美元、貿易應付款項增加0.6百萬美元、應計費用、遞延收入及應計工資和福利增加1.5百萬美元以及預付款項、按金及其他應收款項減少1.1百萬美元。

於2014年，經營活動所得現金淨額為3.8百萬美元，主要包括我們的除稅前溢利2.7百萬美元及營運資金變動0.7百萬美元。營運資金變動主要包括其他應付款項增加0.4百萬美元。

投資活動所用現金流量淨額

我們的投資活動主要包括購買物業、設備（例如電腦、租賃物業裝修及傢具及裝置）以及就收購傳統PPT業務支付的代價。

截至2017年6月30日止六個月，投資活動所用現金流量淨額為零，乃由於我們並無任何資本開支。

於2016年，投資活動所用現金流量淨額32,000美元用於購買電腦。

於2015年，投資活動所用現金流量淨額4.5百萬美元包括就收購傳統PPT業務支付代價4.0百萬美元及就購買物業、廠房及設備支付0.5百萬美元。

於2014年，投資活動所用現金流量淨額為0.4百萬美元，其中0.2百萬美元用於購買租賃物業裝修及0.2百萬美元用於購買傢具及裝置。

融資活動所得／所用現金流量淨額

融資活動所得／所用現金流量淨額主要包括支付予或收取自VideoMobile的款項。

截至2017年6月30日止六個月，融資活動所用現金流量淨額為1,000美元，乃因租賃電腦設備所致。

於2016年，融資活動所得現金流量淨額為0.4百萬美元，主要為收取自VideoMobile的0.4百萬美元。

於2015年，融資活動所得現金流量淨額為0.8百萬美元，主要為收取自VideoMobile的0.7百萬美元。

於2014年，融資活動所用現金流量淨額為1.6百萬美元，主要為支付予VideoMobile的1.6百萬美元。

財務資料

綜合財務狀況表的若干項目描述

	於12月31日			於2017年	於2017年
	2014年	2015年	2016年	6月30日	10月31日
	千美元	千美元	千美元	千美元	千美元 (未經審核)
流動資產					
貿易應收款項.....	1,414	4,960	4,071	3,362	3,681
預付款項、按金及其他應收款項..	294	1,907	1,706	2,582	3,508
現金及現金等價物.....	2,220	4,050	7,139	9,015	7,620
流動資產總值.....	3,928	10,917	12,916	14,959	14,809
流動負債					
貿易應付款項.....	171	2,944	1,523	1,597	1,129
其他應付款項及應計費用.....	1,103	2,504	1,700	3,561	3,418
應付當時最終控股公司款項.....	19,049	19,760	–	–	–
應付融資租賃.....	38	2	1	–	–
應付稅項.....	1	99	97	7	–
流動負債總額.....	20,362	25,309	3,321	5,165	4,547
流動資產／(負債)淨額.....	(16,434)	(14,392)	9,595	9,794	10,262

截至2014年12月31日及2015年12月31日，我們有流動負債淨額分別16.4百萬美元及14.4百萬美元，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19.0百萬美元及19.8百萬美元。應收本集團款項乃因重組產生，並於2016年結餘從VideoMobile轉移至本公司（作為重組的一部分）後轉撥至其他儲備。

截至2017年10月31日，我們的流動資產淨值維持穩定於10.3百萬美元，而截至2017年6月30日為9.8百萬美元。

截至2017年6月30日，我們的流動資產淨值維持穩定於9.8百萬美元，而截至2016年12月31日為9.6百萬美元，原因是現金及現金等價物增加1.9百萬美元已被其他應付款項及應計費用增加1.9百萬美元所抵銷，乃由於應計[編纂]由2016年12月31日的[編纂]美元增加[編纂]美元至2017年6月30日的[編纂]美元。

財務資料

截至2016年12月31日，我們有流動資產淨值9.6百萬美元，相當於由2015年12月31日的流動負債淨額14.4百萬美元增加24.0百萬美元。有關增加主要由於將應收本集團款項20.1百萬美元由VideoMobile分配至本公司，該款項結餘因此資本化為其他儲備。有關增加亦由於2016年經營活動產生的現金流量淨額2.8百萬美元。

截至2015年12月31日，我們有流動負債淨額14.4百萬美元，相當於由截至2014年12月31日的流動負債淨額16.4百萬美元減少2.0百萬美元。有關減少主要由於經營活動所得現金流量淨額5.6百萬美元，部分被就收購傳統PPT業務支付的代價4百萬美元所抵銷。

貿易應收款項

我們的貿易應收款項包括(i)就已確認收入錄得的貿易應收款項及(ii)就傳統PPT業務應收視頻店舖以及就線上PPT業務應收線上視頻網站的款項，而我們需要將該等款項支付予我們的內容擁有者客戶。下表載列我們截至所示日期的貿易應收款項。

	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
認購型SaaS業務	1,414	1,329	1,130	1,208
交易型SaaS業務	—	3,631	2,941	2,154
貿易應收款項總額	<u>1,414</u>	<u>4,960</u>	<u>4,071</u>	<u>3,362</u>

我們的貿易應收款項由2014年12月31日的1.4百萬美元增加至2015年12月31日的5.0百萬美元，乃由於收購傳統PPT業務。我們的貿易應收款項減少至2016年12月31日的4.1百萬美元，大部分由於2016年來自傳統PPT業務的收入減少，部分被AVOD PPT業務的新客戶於第四季度產生的貿易應收款項增加2.2百萬美元所抵銷。貿易應收款項從2016年12月31日的4.1百萬美元減少至2017年6月30日的3.4百萬美元，乃由於來自我們AVOD PPT業務的貿易應收款項從2016年12月31日的2.2百萬美元減少至2017年6月30日的1.7百萬美元。於2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日，交易型SaaS業務的貿易應收款項其中分別3.6百萬美元、0.7百萬美元及0.5百萬美元指應收視頻店舖款項。

財務資料

於2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日的貿易應收款項基於發票日期且扣除撥備後的賬齡分析如下：

	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
90天內	1,299	4,929	4,047	3,286
91至180天	104	—	13	73
181至365天	11	—	11	3
365天以上	—	31	—	—
	<u>1,414</u>	<u>4,960</u>	<u>4,071</u>	<u>3,362</u>

我們的貿易應收款項一般按發票後10至60天信貸期結算。我們尋求嚴格監控我們的未收回應收款項，以盡量降低信貸風險。逾期結餘由高級管理層定期審閱。鑑於上述者，概無嚴重集中的信貸風險。我們並無對其貿易應收款項結餘持有任何抵押品或採取其他信貸加強措施。貿易應收款項為不計息。

我們對貿易應收款項的減值政策乃基於對有關應收款項可收回性及賬齡分析的評估，而這需要管理層運用判斷及估計。當發生事件或情況變動，顯示結餘可能無法收回時，即對應收款項計提撥備。管理層持續密切檢討貿易應收款項結餘及任何逾期結餘，並評估逾期結餘的可收回性。經按個別基準全面考慮貿易應收款項的性質及其可收回性後，我們就若干逾期貿易應收款項計提減值撥備，以確保我們的資產質素。截至2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日，就個別減值的貿易應收款項作出的撥備分別為9,000美元、49,000美元、40,000美元及42,000美元，其中概無來自視頻店舖的應收賬款。

我們一名大型視頻店舖連鎖分銷商於2016年申請破產重組並於2017年完成其清盤，乃由於其未能就連鎖店持續營運覓得合適買家。我們已提出異議以確保我們的財產不會被變賣，我們亦向破產法庭提交3.1百萬美元的索償證明，乃部分以視頻連鎖店清盤的分派所支付。由於我們並無就其所佔與未收回結餘部分相關的交易費確認收入，截至2017年6月30日的餘下結餘0.9百萬美元並無列賬為已減值應收款項，而餘額則在已增加預付款項中列賬，乃因為我們在收取該視頻連鎖店的付款之前已向內容擁有者付款。透過我們與內容擁有者的壞賬撥備安排，我們可保留就其內容的消費而原應支付彼等的若干數額。我們預期將能夠於一至四年內應用該等壞賬撥備，務求全數動用我們在此情況下預付的金額。

截至負債日，約2.4百萬美元（佔我們貿易應收款項的71.5%，於2017年6月30日尚未償還）已償付。

財務資料

下表載列貿易應收款項截至所示日期的平均週轉天數概要：

	截至12月31日止年度			截至2017年 6月30日
	2014年 天數	2015年 天數	2016年 天數	止六個月 天數
貿易應收款項總額平均週轉天數 ⁽¹⁾ ..	54	66	98	87
認購型SaaS業務貿易應收款項				
平均週轉天數 ⁽²⁾	54	52	43	45
交易型SaaS業務貿易應收款項				
平均週轉天數 ⁽²⁾	不適用	84	189	152

附註：

- (1) 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，貿易應收款項的平均週轉天數按相關期間的貿易應收款項期初及期末結餘之算術平均值除以收入再乘以365/181天得出。
- (2) 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，認購型SaaS業務及交易型SaaS業務的貿易應收款項平均週轉天數按相關期間的認購型SaaS業務及交易型SaaS業務的貿易應收款項期初及期末結餘之算術平均值除以收入再乘以365/181天得出。

貿易應收款項的平均週轉天數

我們的貿易應收款項總額平均週轉天數由2014年的54天增加至2015年的66天及2016年的98天及截至2017年6月30日止六個月的87天。該等變動乃主要由於我們的交易型SaaS業務所致，原因是截至2014年、2015年及2016年12月31日止年度我們認購型SaaS業務的貿易應收款項平均週轉天數維持相對穩定於54天、52天及43天，而截至2017年6月30日止六個月則為45天。

我們交易型SaaS業務的貿易應收款項平均週轉天數由2015年的84天增加至2016年的189天。我們於2015年1月收購傳統PPT業務。傳統PPT業務的貿易應收款項亦包括我們需要支付予內容擁有者而應收視頻店舖的款項的一部分。此外，2015年貿易應收款項的期初結餘並不包括作為我們收購傳統PPT業務的一部分而獲得的貿易應收款項金額，導致貿易應收款項平均週轉天數高於我們於2015年給予內容擁有者客戶及視頻店舖的信貸期。於2016年的最後一個季度，我們取得新ReClaim客戶，其收入約為1.1百萬美元，亦有截至2016年12月31日未償付但於2017年第一季悉數償付的相關貿易應收款項。我們交易型SaaS業務的貿易應收款項平均週轉天數由截至2016年12月31日止年度的189天減少至截至2017年6月30日止六個月的152天。2016年的高平均週轉天數主要由於與我們在2016年開始時傳統PPT業務產生的收入有關的應收賬款增加。除我們

財務資料

的慣常應收賬款外，我們也錄得一間大型視頻店舖連鎖店的信貸期較長的大量應收賬款，該連鎖店最終於2016年開始的破產程序中清盤。2017年貿易應收款項的期初結餘並不包括來自該大型視頻店舖連鎖店的應收賬款，此乃截至2017年6月30日止六個月我們交易型SaaS業務的貿易應收款項平均週轉天數減少的主要原因。

預付款項、按金及其他應收款項

下表載列本集團於2014年、2015年及2016年12月31日的預付款項、按金及其他應收款項明細。

	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
預付款項.....	234	890	1,402	1,680
預付[編纂]開支.....	—	—	[編纂]	[編纂]
按金及其他應收款項.....	60	1,017	374	381
總計.....	294	1,907	[編纂]	[編纂]

我們的預付款項（預付[編纂]開支除外）主要包括預付經營開支及向客戶提供的墊款。該等預付款項由2014年12月31日的0.2百萬美元增加至2015年12月31日的0.9百萬美元，主要由於2015年的預付寄存及儲存成本及向客戶提供的墊款。該等預付款項由2015年12月31日的0.9百萬美元進一步增加至1.4百萬美元，乃由於向客戶提供的墊款由2015年的0.3百萬美元進一步增加至2016年的1.2百萬美元。該等預付款項有所增加，乃由於我們於從一間大型視頻連鎖店（其於2016年夏季停止營業）收到付款之前已向內容擁有者客戶付款。通過我們與內容擁有者客戶的壞賬撥備安排，我們允許保留我們就其內容的未來消費而原應支付彼等的若干金額。我們預期將能夠通過使用該壞賬撥備而將我們在該情況下預付的款項在一至四年內全數動用。向客戶提供的墊款結餘於2017年6月30日減少至1.0百萬美元，乃由於我們向內容擁有者客戶收取壞賬撥備0.2百萬美元。向客戶提供的墊款減少已被我們於截至2017年6月30日止六個月為取得較大折扣向雲端服務供應商作出預付款項0.6百萬美元所抵銷。

於2015年12月31日，我們的按金及其他應收款項主要包括Rentrak於2015年代表我們收取的所得款項1.0百萬美元，有關款項於2016年被應付Rentrak款項抵銷。

財務資料

貿易應付款項

我們的貿易應付款項主要包括(i)應付予我們供應商的貿易應付款項，通常的償付期限為30天，及(ii)我們應付予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。貿易應付款項由2014年12月31日的0.2百萬美元增加至2015年12月31日的2.9百萬美元，乃由於2015年1月收購傳統PPT業務。貿易應付款項結餘於結清大部分結餘後在2016年12月31日減少至1.5百萬美元及貿易應付款項結餘於2017年6月30日維持穩定於1.6百萬美元。

下表載列我們截至所示日期的貿易應付款項：

	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
認購型SaaS業務	171	403	270	342
交易型SaaS業務	—	2,541	1,253	1,255
貿易應付款項總額	171	2,944	1,523	1,597

於2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日的貿易應付款項基於發票日期的賬齡分析如下：

	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
90天內	171	2,818	1,523	1,580
91至180天	—	126	—	17
	171	2,944	1,523	1,597

我們的貿易應付款項一般於30至90天期內償付，主要包括認購型SaaS業務的應計寄存及儲存成本及交易型SaaS業務的應計送貨及儲存開支。

截至負債日，約1.3百萬美元（佔我們貿易應付款項的83.6%，於2017年6月30日尚未償還）已償付。

財務資料

下表載列我們於所示日期的貿易應付款項賬齡分析。

	截至12月31日止年度			截至2017年 6月30日
	2014年	2015年	2016年	止六個月
	天數	天數	天數	天數
貿易應付款項平均週轉天數 ⁽¹⁾	38	145	232	190
認購型SaaS業務貿易應付款項				
平均週轉天數 ⁽²⁾	38	84	78	78
交易型SaaS業務貿易應付款項				
平均週轉天數 ⁽²⁾	不適用	175	356	293

附註：

- (1) 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，貿易應付款項的平均週轉天數按相關期間的貿易應付款項期初及期末結餘之算術平均值除以所提供服務成本再乘以365/181天得出。
- (2) 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，認購型SaaS業務及交易型SaaS業務的貿易應付款項平均週轉天數按相關期間的認購型SaaS業務及交易型SaaS業務的貿易應付款項期初及期末結餘之算術平均值除以所提供服務成本再乘以365/181天得出。

貿易應付款項的平均週轉天數

我們的貿易應付款項平均週轉天數由2014年的38天增加至2015年的145天及2016年的232天，其後減少至截至2017年6月30日止六個月的190天。

我們認購型SaaS業務的貿易應付款項平均週轉天數由2014年的38天增加至2015年的84天，其後於2016年及截至2017年6月30日止六個月維持相對穩定於78天。2014年至2015年的增加主要由於我們正與其中一名主要供應商磋商條款及相關付款延遲所致，這導致2015年12月31日的高貿易應付款項期末結餘。於截至2017年6月30日止六個月，認購型SaaS業務的貿易應付款項平均週轉天數維持穩定於78天。

我們交易型SaaS業務的貿易應付款項平均週轉天數由2015年的175天增加至2016年的356天，其後減少至截至2017年6月30日止六個月的293天。我們於2015年1月收購傳統PPT業務。傳統PPT業務的貿易應付款項亦包括應付予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。這導致貿易應付款項平均週轉天數高於我們給予供應商或內容擁有者客戶的信貸期。此外，於2015年貿易應付款項的期初結餘並不包括我們收購的貿易應付款項金額，作為我們收購傳統PPT業務的一部分。我們交易型SaaS業務的貿易應付款項平均週轉天數由截至2016年12月31日止年度的356天減少至截至2017年6月30日止六個月的293天，這主要

財務資料

由於與我們在2016年開始時傳統PPT業務產生的收入有關的應付賬款增加。除我們的慣常貿易應付款項外，我們也錄得就一間大型視頻店舖連鎖店的貿易應收款項而應付內容擁有者的大量應付賬款，該連鎖店最終於2016年開始的破產程序中清盤。2017年貿易應付款項的期初結餘並不包括就該大型視頻店舖連鎖店貿易應收款項而應付內容擁有者的任何應付賬款，此乃截至2017年6月30日止六個月貿易應付款項平均週轉天數減少的主要原因。

其他應付款項及應計費用

其他應付款項及應計費用主要包括應計薪金及福利以及應計交易服務費。其他應付款項及應計費用由截至2014年12月31日的1.1百萬美元增加至截至2015年12月31日的2.5百萬美元，主要乃由於就我們收購傳統PPT業務所支付的1.0百萬美元開支，被2016年就我們收購傳統PPT業務的應收賬項所抵銷。結餘從2016年12月31日的1.7百萬美元增加至2017年6月30日的3.6百萬美元，乃由於應計[編纂]開支從2016年12月31日的[編纂]百萬美元增加至2017年6月30日的[編纂]百萬美元。

商譽

通過收購傳統PPT業務而獲得的商譽為6.8百萬美元。此收購乃就我們的交易型SaaS業務發展作出。因此，商譽分配至交易型SaaS業務的相關現金產生單位。商譽的賬面值每年於12月31日進行減值測試。商譽的可收回金額乃基於使用現金流量預測（乃基於高級管理層批准涵蓋5年期間的交易型SaaS業務財務預算）的使用價值計算。

如會計師報告附註2.4所述，根據國際財務報告準則，為進行減值測試，因業務合併而購入的商譽自收購日期起被分配至預期可從合併產生的協同效益中獲益的實體各個現金產生單位或現金產生單位組別，而無論實體其他資產或負債是否已分配予該等單位或單位組別。如本[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」一節所述，經得悉其下滑趨勢，我們購買了傳統PPT業務，不僅因其作為獨立業務，而是作為我們新興線上PPT業務的推動力。有關推動主要涉及(a)利用與現有傳統PPT客戶的關係交叉銷售線上PPT服務；及(b)利用我們相信長久以來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，發展及提升我們的TVOD PPT平台。儘管我們於收購時全面得知其下滑趨勢，我們仍然決定根據上述協同效應及原因購買傳統PPT業務。如Rentrak所進行，我們繼續在俄勒岡州從事傳

財務資料

統PPT業務，而此俄勒岡州團隊一部分現時組成我們線上PPT業務的核心產品開發及營運團隊。大致基於該等原因，透過分析由我們交易型SaaS業務組成的現金產生單位（而並非僅由傳統PPT業務組成）以評估商譽的可收回金額屬合適做法。

與該等現金流量預測相關的預算收入乃基於過往數據及管理層對未來市場的期望。收入複合增長率乃根據評估當時可得資料估計得出，而不考慮評估後可得資料。有關資料包括已簽訂的合約數目及磋商中的業務進度。用於釐定分配予預算毛利率的價值之基準為緊隨各產品預算年度前該年達至的平均毛利率。終端增長率乃基於過往數據及管理層對未來市場的期望得出。稅前折讓率乃使用資本資產定價模式，經參考科技業內若干公開上市公司的貝塔系數及債務比率而釐定。貝塔系數為證券或組合相對市場整體的波動或系統性風險計量。然而，概不保證有關假設或價值將繼續適用或應用，或於未來期間達成。截至2017年6月30日，儘管該等上述主要假設各自維持不變，可收回金額超出賬面值13.0百萬美元。下表載列管理層利用現金流量預測進行商譽減值測試所採用各主要假設：

	於12月31日		於2017年
	2015年	2016年	6月30日
收入（複合增長率%）.....	4%	12%	13%
毛利率（佔收入的百分比）.....	76%	83%	83%
終端增長率.....	3%	3%	3%
稅前折讓率.....	20%	20%	20%

預測複合增長率由2015年12月31日的4%增加至2016年12月31日的12%，乃由於我們AVOD PPT業務於2016年的收入大幅增加。

倘稅前折讓率上升至44%，則毛利率下跌至60%，或收入複合收縮率為1%（其他假設維持不變），現金產生單位的可收回金額則減少至商譽的賬面值。除此以外，使用價值評估模型所採用的其他主要假設出現的任何合理潛在變動均不會影響管理層對於2017年6月30日的減值的意見。

下表載列於所示日期，上文描述就商譽可回收金額就商譽減值測試的該等主要相關假設變量影響的敏感度分析。具體而言，我們於表中列示在預計收入複合增長率、預計毛利率及稅前折讓率增加或減少3%及5%的情況下，個別而非共同地對截至2017年6月30日的商譽可回收金額的潛在影響。儘管敏感度分析中所用的假設性波動並不等實際的過往波幅，我們相信，對各主要假設使用假設性波動為商譽可回收金額相關假設變動產生的潛在影響呈列具有分析意義。

財務資料

	收入複合 增長率	預計 毛利率	稅前 折讓率
(減少)／增加			
(5%)	(5,276)	(2,850)	10,150
(3%)	(3,278)	(1,710)	5,144
3%	3,641	1,710	(3,502)
5%	6,286	2,850	(5,272)

基於使用上述主要假設進行商譽減值測試的結果，董事認為，自現金流量預測估計得出的現金產生單位可收回金額超出商譽的賬面值，且無需就商譽作出減值。有關估值方法及主要假設的更多詳情，請參閱本[編纂]附錄一「會計師報告－II. 財務資料附註－附註15」一節。

營運資金

董事認為，鑒於我們目前可動用財務資源，包括我們將自經營所得現金及估計[編纂][編纂]，我們擁有充足的營運資金，可滿足現時及自本[編纂]日期起計至少未來12個月的需求。

資本開支

我們過往以本集團的內部資源為資本開支撥付資金。直至最後實際可行日期，我們並無任何重大資本開支。下表載列我們於業績記錄期間的資本開支：

	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	2017年
	千美元	千美元	千美元	千美元
電腦	64	542	32	—
租賃物業裝修	220	—	—	—
傢具及裝置	160	10	—	—
總計	444	552	32	—

財務資料

經營租賃安排

於業績記錄期間，我們根據經營租賃安排租用若干辦公室物業。辦公室物業的租約按介乎3至6年的租期磋商。

下表載列我們於所示日期根據不可撤銷經營租賃的未來最低經營租賃承擔：

	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
一年內	384	525	519	540
第二至五年（包括首尾兩年）	1,066	1,383	1,025	685
五年後	262	—	—	—
	<u>1,712</u>	<u>1,908</u>	<u>1,544</u>	<u>1,225</u>

債務、或然負債及資產負債表外承擔及安排

於業績記錄期間或截至負債日，我們並無任何未償還銀行借款，且並無訂立任何銀行貸款融資。

截至最後實際可行日期，我們並無(i)任何其他重大或然負債或擔保；(ii)任何承兌貿易應收款項下的負債或承兌信貸、債權證、按揭、抵押、融資租賃或租購承擔、擔保重大契諾、或其他重大或然負債；(iii)任何重大資產負債表外安排；或(iv)任何未動用銀行融資。

關聯方交易

除截至2014年及2015年12月31日的應付VideoMobile款項分別19.0百萬美元及19.8百萬美元外，於業績記錄期間，我們並無任何重大關聯方交易。

有關我們關聯方款項結餘的詳情，請參閱本[編纂]附錄一所載會計師報告附註19。

財務資料

主要財務比率

	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(%) ⁽¹⁾	88.6	77.8	79.1
純利率(%) ⁽²⁾	17.9	14.9	16.9	2.3
股本回報率(%) ⁽³⁾	不適用	不適用	13.0	0.8
總資產回報率(%) ⁽⁴⁾	16.0	10.9	11.3	0.7
流動比率 ⁽⁵⁾	0.2	0.4	3.9	2.9

附註：

- (1) 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日止六個月的毛利率按各年度及期間毛利除以收入計算。請參閱「經營業績的期間比較」一段。
- (2) 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日止六個月的純利率按各年度及期間純利除以各年度及期間收入計算。請參閱「經營業績的期間比較」一段。
- (3) 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日止六個月的股本回報率按各年度及期間純利除以各年度及期間末總權益，再乘以100%計算。
- (4) 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日止六個月的總資產回報率按各年度及期間純利除以各年度及期間末總資產，再乘以100%計算。
- (5) 於2014年、2015年及2016年12月31日以及2017年6月30日的流動比率按各年度及期間末流動資產總值除以流動負債總額計算。

有關影響我們各期間收入增長、毛利率及純利率的因素之討論，請參閱「經營業績的期間比較－截至2016年12月31日止年度與截至2015年12月31日止年度比較」及「經營業績的期間比較－截至2015年12月31日止年度與截至2014年12月31日止年度比較」。

股本回報率

截至2014年及2015年12月31日，我們的資產淨虧絀分別為9.0百萬美元及1.2百萬美元，因此，本集團於截至2014年及2015年12月31日止年度的股本回報率並不適用。我們的股本回報率從截至2016年12月31日止年度的約13.0%減少至截至2017年6月30日止六個月的0.8%，乃由於我們於截至2017年6月30日止六個月的溢利有所減少，部分乃由於我們的[編纂]開支從截至2016年12月31日止年度的[編纂]美元增加至截至2017年6月30日止六個月的[編纂]美元。

財務資料

總資產回報率

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，我們的總資產回報率分別約為16.0%、10.9%、11.3%及0.7%。截至2015年12月31日止年度，總資產回報率減少，乃由於本集團收購傳統PPT業務，大幅增加本集團的總資產而溢利並無按比例增加。截至2016年12月31日止年度，總資產回報率維持穩定於11.3%。我們的總資產回報率從截至2016年12月31日止年度的約11.3%減少至截至2017年6月30日止六個月的0.7%，乃由於我們於截至2017年6月30日止六個月的溢利有所減少，部分乃由於我們的[編纂]開支從截至2016年12月31日止年度的1.0百萬美元增加至截至2017年6月30日止六個月的2.0百萬美元。

流動比率

截至2014年及2015年12月31日，我們的流動比率低，乃由於應付當時最終控股公司款項分別19.0百萬美元及19.8百萬美元。我們的流動比率由截至2015年12月31日的0.4增加至截至2016年12月31日的3.9，乃由於截至2016年12月31日止年度將應收本集團款項20.1百萬美元由VideoMobile分配至本公司，而相關結餘因此資本化為其他儲備。我們的流動比率從2016年12月31日的3.9減少至2017年6月30日的2.9，乃由於應計但未付的[編纂]開支從2016年12月31日的[編纂]美元增加至2017年6月30日的[編纂]美元。

傳統PPT業務的節選損益表項目說明

以下為對傳統PPT業務於以下期間的經營業績討論：(i)截至2014年12月31日止年度；及(ii) 2015年1月1日至2015年1月31日（收購傳統PPT業務日期）期間。由於兩段期間長度不同，傳統PPT業務於該兩段期間的經營業績並不可直接比較。因此，有意投資者務請注意，不應推斷該兩段期間業績的任何比較，或過份依賴以下討論。

	截至2014年 12月31日 止年度	2015年 1月1日至 1月31日
	千美元	千美元
收入	9,579	878
所提供服務成本	(2,853)	(235)
毛利	6,726	643
行政開支	(6,670)	(518)
其他開支	(37)	—
除稅前溢利	19	125
所得稅開支	(8)	(50)
年／期內溢利及全面收入總額	11	75

財務資料

全面收入表的若干主要項目討論

收入

截至2014年12月31日止年度，傳統PPT業務錄得收入9.6百萬美元，而2015年1月1日至2015年1月31日期間則錄得0.9百萬美元。

所提供服務成本

傳統PPT業務的所提供服務成本主要包括送貨及營運成本、寄存及儲存成本以及重新包裝成本。截至2014年12月31日止年度，傳統PPT業務的所提供服務成本為2.9百萬美元，而2015年1月1日至2015年1月31日期間則為0.2百萬美元。

毛利及毛利率

截至2014年12月31日止年度，傳統PPT業務的毛利為6.7百萬美元，而2015年1月1日至2015年1月31日期間則為0.6百萬美元。截至2014年12月31日止年度，毛利率為70.2%，而2015年1月1日至2015年1月31日期間則為73.2%。

行政開支

傳統PPT業務截至2014年12月31日止年度及2015年1月1日至2015年1月31日期間的行政開支分別為6.7百萬美元及0.5百萬美元，分別佔傳統PPT業務的收入69.6%及59.0%。

所得稅開支

傳統PPT業務的美國法定所得稅稅率為38.36%。截至2014年12月31日止年度，傳統PPT業務的實際稅率為42.1%，而2015年1月1日至2015年1月31日期間則為40.0%。

財務資料

傳統PPT業務的財務狀況表若干項目說明

以下為截至2014年12月31日及2015年1月31日的傳統PPT業務的財務狀況表節選項目討論。

	2014年 12月31日	2015年 1月31日
	千美元	千美元
非流動資產		
物業、廠房及設備	8	5
其他無形資產	112	107
非流動資產總額	<u>120</u>	<u>112</u>
流動資產		
貿易應收款項	2,938	3,768
預付款項、按金及其他應收款項	461	528
應收關聯方款項	2,507	97
流動資產總值	<u>5,906</u>	<u>4,393</u>
流動負債		
貿易應付款項	2,886	2,206
其他應付款項及應計費用	567	51
應付關聯方款項	895	495
流動負債總額	<u>4,348</u>	<u>2,752</u>
流動資產淨值	<u>1,558</u>	<u>1,641</u>
總資產減流動負債	<u>1,678</u>	<u>1,753</u>
資產淨值	<u>1,678</u>	<u>1,753</u>

有關市場風險的定量及定性披露

我們面對市場變動所引起的市場風險，包括以下：

信貸風險

信貸風險主要來自銀行結餘、貿易應收款項及其他應收款項，最高風險額相當於該等工具的賬面值。

由於我們僅與知名及信譽良好的第三方進行交易，故此毋須任何抵押品。信貸風險集中度按客戶及地理區域管理。於2016年末，我們有若干集中的信貸風險，其中貿易應收款項的3.0%及14.0%分別來自我們的最大客戶及五大客戶。於2017年6月30日，我們有若干集中的信貸風險，其中貿易應收款項的6.0%及16.0%分別來自我們的最大客戶及五大客戶。有關我們來自貿易應收款項的信貸風險敞口之進一步定量數據披露於本[編纂]附錄一會計師報告第II節附註34。

根據國際會計準則第18.8號，在代理關係中，經濟利益的總流入包括代表委託人收取的金額，而不會導致該實體的權益增加。因此，我們僅將應收佣金金額列賬為收入。

財務資料

另一方面，我們將應收分銷商的總現金流入總額列賬為貿易應收款項，並將由內容擁有者提供的總服務成本總額列賬為貿易應付款項。這是因為我們對分銷商及內容擁有者客戶分別擁有獨立合約權利及義務。根據國際會計準則第1.32號，不得抵銷貿易應收款項與應付款項。

我們制定政策以對每名新客戶進行信貸查核。本集團的應收賬款團隊定期監測應收賬款的賬齡，以識別逾期賬目。在逾期賬目方面，我們的政策是評估逾期天數以釐定是否需要於向彼等寄運任何其他視頻光碟前提前付款，以避免我們提供的信貸金額有所增加。過往，我們同意在收取視頻店舖款項之前向若干內容擁有者客戶預付款項，以確保獲得更佳的定價條款，而我們於2016年已停止有關做法。

流動資金風險

我們使用經常性流動資金計劃工具監察我們的資金短缺風險。該工具考慮其金融工具及金融資產的到期情況及預測經營活動所得現金流量。有關我們的流動資金風險敞口之進一步定量數據披露於本[編纂]附錄一會計師報告第II節附註34。

根據[編纂]的規定進行披露

董事確認，於最後實際可行日期，並無任何情況須根據[編纂]第13.13至13.19條的披露規定作出披露。

[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（或經撤除[編纂]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[編纂]港元之間的中位數，並假設[編纂]未獲行使），其中約[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]美元預計將於我們自2017年7月1日及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]美元將資本化。[編纂]開支指就[編纂]所產生的專業費用及其他費用，包括[編纂]。上述[編纂]開支為截至最後實際可行日期的最佳估算，僅供參考之用，而實際數額可能有別於此估算數額。

財務資料

股息

於業績記錄期間及自成立以來，本集團概無派付或宣派現金股息，而且我們並沒有任何股息政策。任何未來股息的任何宣派、派付及金額由董事會酌情釐定，主要取決於本集團的經營業績、營運資金及現金狀況、未來業務及盈利、資本要求及合約限制。此外，股東可批准派付股息，惟僅可最多派付董事會建議的金額。

在任何既定年度未作分派的任何可分派溢利將被保留，並可用於其後年度的分派。倘將溢利作為股息分派，則該部分溢利將不可用於再投資本集團的業務。

可分派儲備

本公司於2016年7月28日註冊成立，並為投資控股公司。開曼群島法律規定，於開曼群島註冊成立的公司（如本公司）的溢利、股份溢價賬或其他儲備可按在其組織章程大綱及細則的條文（如有）的規限下不時釐定的方式使用，惟倘於緊隨建議派付分派或股息日期後，此舉將導致公司無法償還日常業務中到期的債務，則不得自溢利、股份溢價賬或其他儲備中向其股東作出任何分派或派付任何股息。我們的可供分派作股息的儲備包括其他儲備。於2017年6月30日，本公司其他儲備為20.3百萬美元。

財務資料

未經審核備考經調整有形資產淨值

以下為本集團根據[編纂]第4.29段及按以下所載附註基準編製的未經審核備考經調整綜合有形資產淨值，以供說明[編纂]對本公司擁有人應佔本集團綜合有形資產淨值的影響，猶如[編纂]已於2017年6月30日進行。編製本集團的未經審核綜合備考經調整有形資產淨值僅供說明之用，且基於其假設性質，其未必可真實反映[編纂]已於2017年6月30日或任何未來日期完成時本集團的綜合有形資產淨值：

	於2017年 6月30日		未經審核備考 經調整綜合有 形資產淨值	未經審核備考經調整 每股綜合有形資產淨值	
	本公司擁有人 應佔綜合有形 資產淨值	估計[編纂] [編纂]		美元	港元
	千美元 (附註1)	千美元 (附註2)		美元 (附註3)	港元
按[編纂]每股[編纂] [編纂]港元計算.....	15,157	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]
按[編纂]每股[編纂] [編纂]港元計算.....	15,157	[編纂]	[編纂]	[編纂]	[編纂]

附註：

- (1) 如會計師報告(全文載於本[編纂]附錄一)所示，截至2017年6月30日本公司擁有人應佔綜合有形資產淨值乃自截至2017年6月30日本公司擁有人應佔經審核綜合權益21,996,000美元中扣除商譽6,839,000美元後計算得出。
- (2) [編纂]估計[編纂]乃經扣除本公司應付的[編纂]費及其他相關開支(不包括已於我們截至2016年12月31日止年度及截至2017年6月30日止六個月綜合損益及其他全面收入表扣除的[編纂]開支)後，基於每股[編纂][編纂]港元或[編纂]港元的估計[編纂]得出，並無計及行使[編纂]可能發行的任何股份。估計[編纂]乃按1美元兌7.8118港元的匯率換算為美元，載於本[編纂]第56頁。並不表示美元金額已經、可能已經或可以按該匯率或任何其他匯率兌換為港元(反之亦然)或可以進行兌換。
- (3) 未經審核備考經調整綜合每股股份有形資產淨值乃經作出前段所述調整後，按照已發行[編纂]股股份(經計及於[編纂]及[編纂]後預計發行的新股份)計算得出，並無計及行使[編纂]購股權計劃及[編纂]可能發行的任何股份。
- (4) 未經審核備考經調整綜合每股股份有形資產淨值按1美元兌7.8118港元的匯率換算為港元，載於本[編纂]第56頁。並不表示美元金額已經、可能已經或可以按該匯率或任何其他匯率兌換為港元(反之亦然)或可以進行兌換。
- (5) 概無作出調整，以反映本集團於2017年6月30日其後的任何貿易業績或訂立的其他交易。

並無重大不利變動

我們董事確認，截至本[編纂]日期，除預期將於截至2017年12月31日止六個月產生的[編纂]美元[編纂]開支外，本集團於2017年6月30日後的財務或貿易狀況並無重大不利變動。