

## 概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。本節內容僅為概要，故並未包括對閣下而言可能屬重要的所有資料，且必須參閱全文方為完整，故應與本文件全文一併閱讀。閣下於決定投資[編纂]前，務請閱讀整本文件，包括構成本文件重要部分的附錄。任何投資均存在風險。投資[編纂]的若干具體風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定投資[編纂]前，務請細閱該章節。

### 概覽

我們向客戶提供綜合廣告及媒體服務，綜合廣告及媒體服務可分類為：(i)數碼媒體服務，我們於該服務項下向客戶提供包含不同類型廣告的一站式廣告解決方案，通過數碼媒體平台（包括本集團營運的(a)「《100毛》」、「毛記電視」及我們的簽約藝人各自於第三方社交媒體平台上的粉絲專頁；及(b)「毛記電視」網站及流動應用程式）、第三方電視頻道、互聯網及實體廣告位等不同分銷渠道投放視頻、網上橫幅廣告、動態消息及社論式廣告；(ii)印刷媒體服務，包括(a)於《100毛》雜誌提供社論式廣告製作及廣告投放服務；及(b)銷售《100毛》雜誌、書刊及《黑紙》雜誌（於2017年1月1日停刊）；及(iii)包括活動策劃及藝人管理在內的其他媒體服務。透過該等媒體平台，我們發佈彰顯自己獨特風格的創意內容。我們於往績記錄期間的全部收入均源自香港。

本集團起初作為印刷媒體服務供應商經營業務，提供社論式廣告製作及廣告投放服務，並提供《黑紙》雜誌、《100毛》雜誌及各類主題書籍等印刷媒體出版服務。繼我們開始主要於本集團的毛記電視網站及最受歡迎的第三方社交媒體平台之一「100毛」及「毛記電視」各自的粉絲專頁發佈創意內容（有關內容在香港不斷引發公眾討論）後，觀眾基礎得以擴大，藉此，我們的綜合廣告及媒體服務得以異軍突起且擁有了更廣泛的廣告及分銷渠道。我們將業務從印刷媒體多樣化擴展至數碼媒體，已有能力於各種分銷渠道（包括毛記電視網站、毛記電視流動應用程式、第三方社交媒體平台、第三方電視頻道、互聯網及實體廣告位）提供數碼媒體服務項下的各類廣告服務（包括視頻、網上橫幅廣告、動態消息及社論式廣告）。我們亦透過活動策劃的方式進一步擴大了綜合廣告及媒體服務項下其他媒體服務的範圍，活動策劃透過我們的主辦方案提供廣告及媒體服務，而我們的簽約藝人將參演廣告及參加活動。

廣告及媒體行業的特點在於環境急劇變化且觀眾喜好亦在不斷變化。多年來，本集團透過時下受歡迎的分銷渠道提供各類主流廣告，成功拓寬了數碼媒體服務範圍，證明了本集團能夠主要憑借競爭優勢（詳情載於本文件「業務－競爭優勢」及「行業概覽－最初使我們成功克服行業進入門檻的因素」章節）適應廣告及媒體市場環境的急劇變化。本集團致力密切關注網絡平台不斷變化的用戶喜好，並將於適當時進一步擴大我們於其他媒體平台的覆蓋面。於最後可行日期，本集團亦通過於年輕一代群體中亦廣受歡迎的其他社交媒體平台發佈創意內容，使分銷渠道多元化。憑藉我們「100毛」及「毛記電視」品牌的受歡迎程度，我們擬繼續發展數碼及印刷媒體服務分部以及加大力度策劃活動，以將市場推廣渠道進一步延伸至數碼及印刷媒體平台以外的實體領域，以進一步提升品牌知名度並拓展客戶群。

## 概 要

我們的印刷出版物為香港公眾所熟知且各類出版物各具其鮮明特色。《黑紙》雜誌為一頁紙中文雜誌，每期通常以一名香港名人為主題。其於2010年1月創刊，最後一期刊發於2016年12月。《100毛》雜誌為中文週刊。由於我們將香港年輕一代群體定為目標讀者，《100毛》雜誌每期均會刊登一百篇左右由我們創作、以大眾娛樂為題材的短篇故事。其於2013年3月創刊並於每週四出版，主要在香港及澳門的便利店、連鎖書店及報攤出售。我們自2013年5月起開始書籍出版業務，我們的出版物主要包括小說、散文、娛樂及紀實等多類主題。我們的作家包括創辦人與控股股東（為香港媒體行業的知名人士）及簽約藝人。我們的書刊主要於香港連鎖書店出售。

憑藉我們在印刷出版物領域營運多年所建立的廣泛讀者群，及為迎合讀者偏好因近年來的數碼化趨勢而發生的從印刷媒體至數碼媒體的轉變，我們分別自2015年5月及2015年11月開始推出我們自己的媒體平台，即毛記電視網站及流動應用程式，發佈創意內容以擴展我們的內容投放網絡，從而增加我們的曝光率及擴大觀眾群至更為廣泛的範圍。毛記電視網站及流動應用程式定期更新，以盡攬年輕一代群體感興趣的話題，涵蓋多種內容類型，包括通常屬娛樂性質的視頻、社論式廣告、動態消息及網上節目。自2017年年中起，我們毛記電視網站的頁面瀏覽量降至2017年12月的每月頁面瀏覽量231,000多次，原因是我們專注於更新第三方社交媒體平台上「100毛」及「毛記電視」粉絲專頁（被認為是我們客戶指定的廣告發佈平台）的創意內容（詳情如下）。於往績記錄期間，我們大部分的創意作品乃基於我們的原創構思進行製作，且我們部分的創意內容涉及戲仿作品，如電影改編、歌詞改寫以及自公眾領域獲取的照片及／或內容改編。

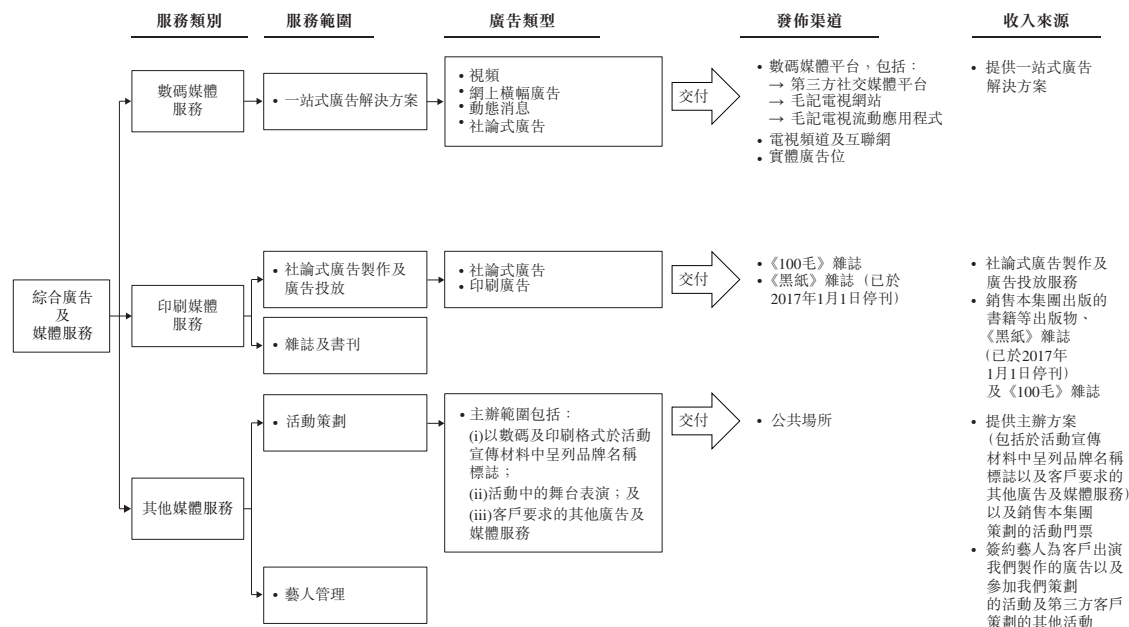
除於自己的媒體平台發佈以外，自2013年3月及2015年5月起，我們亦開始主要於最受歡迎第三方社交媒體平台之一上「100毛」及「毛記電視」各自的粉絲專頁發佈創意內容，以保持我們於高速發展的廣告媒體行業中的競爭力。該等平台為我們發佈內容提供了便利並允許粉絲專頁觀眾分享不時發佈的內容，因而增加了我們的曝光度並擴大了我們的觀眾群。於最後可行日期，我們於該社交媒體平台上「100毛」及「毛記電視」各自的粉絲專頁分別得到超過1.1百萬個「讚」及0.7百萬個「讚」。我們發佈於該平台上的內容主要專注於即時新聞及／或互聯網上熱議的話題，以維持我們的粉絲專頁於該平台的吸引力。董事認為，該等內容被認為具有即時創新性，且通常有別於我們發佈於《100毛》雜誌週刊上的創意內容。除本集團將若干期《100毛》雜誌及若干書籍的封面發佈至數碼媒體平台以作推廣外，我們印刷出版物的篇章內容現在及將來均不會在該等平台重新發佈。因此，本集團印刷出版物的內容通常不與發佈於其他媒體平台的內容重疊，且不會對我們印刷出版物的需求造成不利影響。

營運多年以來，我們於印刷出版物及數碼媒體平台上發佈的創意內容廣受歡迎，並以多元化的目標讀者形象吸引廣大包括少年至青少年在內的讀者群。作為香港廣告及媒體市場參與者之一，我們在該等行業擁有強大的品牌知名度，並積累了大量的訪客及粉絲，彼等會在多種媒體渠道（包括數碼媒體平台、我們的印刷媒體平台、第三方的電視頻道、互聯網及實體廣告位）閱讀我們的創意內容。由於我們的創意內容在目標受眾中廣受歡迎且品牌知名度得到提升，我們的媒體平台及於社交媒體平台的版面作為交叉銷售平台營運，該平台擁有廣泛的讀者群，並吸引品牌擁有人及其廣告代理商等跨國客戶聘請我們於該等平台上進行廣告及媒體服務。

## 概 要

### 我們的主要業務

以下流程圖載列我們綜合廣告及媒體服務的整體範圍、我們製作的廣告類型、創意內容發佈渠道及各業務分部的收入來源：



黑紙於2010年前後開始營業時，與多數新興公司類似，本集團的業務主要由執行董事（亦為創辦人及控股股東）經營。彼等積極參與提供印刷媒體服務，包括就出版《黑紙》雜誌提供創意資源、參與文章撰寫及其他創意製作以及聯絡作品。隨著我們擴張業務分部及擴展至數碼媒體服務、活動策劃及藝人管理業務，並開始透過各平台發佈創意內容，本集團不斷擴大營運團隊以支撐日常業務及分部營運。本集團僱員人數從2015年3月31日的29人分別大幅增至2016年3月31日、2017年3月31日及2017年11月30日的52人、68人及82人。於最後可行日期，我們有90名僱員，其中逾20名員工從事涉及創造性的工作，包括創意構思及透過印刷與數碼格式的內容製作令該等構思可視化。在高級管理團隊及主要人員領導的營運團隊的支持下，執行董事已開始並持續向營運團隊委派執行職責，且其已減少參與創作及製作過程，尤其是在印刷媒體服務及藝人管理業務。因此，執行董事的角色已總體上轉變為監督性質，更側重於制定本集團的業務策略及發展規劃、批准由營運團隊集體製作的創意作品以及作出關鍵業務決策。執行董事認為，本集團的成功歸因於執行董事及各營運團隊的共同努力。有關營運團隊及主要人員的詳情載於本文件「業務－執行董事的角色及參與情況」及「董事及高級管理層」章節。下表載列執行董事於各業務分部的參與情況：

**數碼媒體服務**：於往績記錄期間，參與大型及／或重要項目中的創意構思。執行董事一般不直接參與大部分數碼創意內容的構思、製作及／或編輯以及社論式廣告內容及動態消息的構思、製作及／或發佈

---

## 概 要

---

**印刷媒體服務**：主要負責審批《100毛》雜誌的若干雜誌封面及封面故事，以及監督出版團隊為書籍出版可能聘請的作者。於往績記錄期間，執行董事一般不參與《100毛》雜誌的內容編製編輯及圖稿製作以及書籍出版

### 其他媒體服務

- **活動策劃**：相比提供其他服務，執行董事更多地參與活動的整體規劃，原因為彼等認為該等活動會（事實上已經）吸引大量公眾關注及媒體報道。營運團隊參與表演內容編製、活動推廣及一般執行工作，如準備節目腳本及預訂活動場地
- **藝人管理**：執行董事一般不直接參與藝人管理，彼等主要監督負責營運該業務的項目經理

### 數碼媒體服務

在數碼媒體服務項下，我們向客戶提供一站式廣告解決方案。我們能夠提供涵蓋標語設計、市場推廣策略及目標規劃、廣告創意構思及成型、廣告及圖稿設計及製作、整體製作管理與協調、藝人聯絡到媒體分銷整個廣告前期製作、製作及發佈階段的廣告解決方案。我們提供的服務具有靈活性，以便客戶能夠甄選特定的廣告及媒體服務，以實現彼等的市場推廣目標，且我們會確保我們所提供的定制化服務的服務費不會超出客戶的廣告預算。憑藉我們所提供服務的廣度及提供緊貼特定需求的廣告解決方案的能力，我們認為，我們作為一站式服務供應商，可提供滿足客戶全面需求的綜合廣告及媒體服務。我們可根據客戶的需求將該服務類別項下可交付予客戶的服務成果發佈於數碼媒體平台、第三方的電視頻道、互聯網及實體廣告位。

### 印刷媒體服務

我們的印刷媒體服務包括(i)於《100毛》雜誌提供社論式廣告製作及廣告投放服務；及(ii)銷售本集團出版的《黑紙》雜誌（於2017年1月1日停刊）、《100毛》雜誌及書籍。

我們採用直銷及分銷模式出售我們的出版物。於往績記錄期間，我們聘請雜誌分銷商主要在香港及澳門的便利店、連鎖書店及報攤分銷我們的《黑紙》雜誌及《100毛》雜誌，並聘請書籍分銷商主要在香港的連鎖書店分銷我們的書籍。

於截至2016年3月31日止年度正式推出數碼媒體服務前，本集團主要從事印刷媒體服務分部，該分部約佔我們截至2015年3月31日止年度收入的99.3%，同期雜誌及書刊銷售與社論式廣告製作及廣告投放服務分別貢獻收入的52.9%及46.4%。根據益普索報告，2015年香港消費者雜誌出版市場的發行收入年度增長率約為2.9%，而2014年及2015年該市場的廣告收入年度增長率分別約為4.3%及2.0%。於2016年，發行及廣告收入的增長率均幾乎為零。憑藉早年有利的消費者雜誌市場及《黑紙》雜誌與《100毛》雜誌的鮮明特色，本集團已透過雜誌（作為有效的交叉銷售平台吸引品牌擁有人及其廣告代理商等跨國客戶於我們的雜誌上刊登廣告）積累了廣泛的讀者。

## 概 要

於往績記錄期間，我們的印刷媒體服務分部產生的收入從截至2015年3月31日止年度的約23.8百萬港元減至截至2016年3月31日止年度的約22.7百萬港元，並進一步減至截至2017年3月31日止年度的約9.8百萬港元。截至2016年及2017年11月30日止八個月，我們錄得收入從截至2016年11月30日止八個月的約8.1百萬港元降至截至2017年11月30日止八個月的約4.6百萬港元。我們於往績記錄期間的分部毛利分別約為15.1百萬港元、12.8百萬港元、2.1百萬港元及0.3百萬港元，分部毛利率分別約為63.5%、56.3%、21.6%及6.3%。於往績記錄期間，印刷媒體服務所得毛利減少的主要原因是於往績記錄期間，印刷出版物的市場受歡迎程度不斷降低及印刷媒體行業整體發展放緩，導致我們的雜誌及書籍銷量減少。於往績記錄期間的分部毛利率降低的主要原因是員工成本（為出版業務的主要固定成本之一）增加及出版物銷量減少的共同影響。就分部業績而言，截至2017年11月30日止八個月的業績出現下滑，未計所得稅前虧損約為2.3百萬港元。預計香港印刷媒體行業的表現下滑及數碼化的整體趨勢將導致利潤率降低，故董事估計我們印刷媒體服務截至2018年3月31日止年度的財務表現將下滑。

### 其他媒體服務

於往績記錄期間，我們的收入亦源自以下活動：(i)透過提供主辦方案（包括於活動宣傳資料中呈列品牌名稱標誌以及客戶要求的其他廣告及媒體服務）；(ii)透過向公眾銷售活動門票；(iii)以授權及許可第三方電視廣播公司在指定免費第三方電視頻道播出週年慶典獲得廣告播放及主辦收入的形式；及(iv)透過向活動的廣大受眾出售我們的品牌產品及印刷出版物。我們亦開展藝人管理業務，並自我管理本集團簽約藝人以使其出演我們為客戶製作的廣告以及參加我們策劃的活動及第三方客戶策劃的其他活動中獲得收入。

下表載列我們於往績記錄期間按業務分部劃分的收入、毛利及毛利率：

	2015年			截至3月31日止年度 2016年			2017年			截至11月30日止八個月 2016年 (未經審核)			2017年							
	收入 千港元	毛利 %	毛利率 千港元 (%)	收入 千港元	毛利 %	毛利率 千港元 (%)	收入 千港元	毛利 %	毛利率 千港元 (%)	收入 千港元	毛利 %	毛利率 千港元 (%)	收入 千港元	毛利 %	毛利率 千港元 (%)					
數碼媒體服務 <sup>(1)</sup>	-	-	-	28,402	51.8	21,139	74.4	74,478	78.2	47,842	64.2	57,677	75.7	39,422	68.3	50,550	91.3	27,590	54.6	
印刷媒體服務																				
- 社論式廣告製作 及廣告投放	11,118	46.4		13,662	24.9		3,733	3.9		2,972	3.9		694	1.3						
- 雜誌及書刊 <sup>(2)</sup>	12,691	52.9		9,039	16.5		6,093	6.4		5,141	6.8		3,871	7.0						
	23,809	99.3	15,128	63.5	22,701	41.4	12,783	56.3	9,826	10.3	2,121	21.6	8,113	10.7	2,875	35.4	4,565	8.3	288	6.3
其他媒體服務																				
- 活動策劃 <sup>(3)</sup>	177	0.7		3,371	6.2		10,459	11.0		10,254	13.5		-	-						
- 藝人管理 <sup>(4)</sup>	-	-		351	0.6		465	0.5		81	0.1		201	0.4						
	177	0.7	35	19.8	3,722	6.8	2,410	64.8	10,924	11.5	8,307	76.0	10,335	13.6	7,743	74.9	201	0.4	100	49.8
合計	23,986	100.0	15,163	63.2	54,825	100.0	36,332	66.3	95,228	100.0	58,270	61.2	76,125	100.0	50,040	65.7	55,316	100.0	27,978	50.6

附註：

- (1) 於往績記錄期間，數碼媒體服務收入產生自向客戶提供一站式廣告解決方案。截至2016年3月31日止年度，我們正式推出數碼媒體服務，自此，我們進一步將服務範圍從印刷擴展至數碼媒體。截至2015年3月31日止年度，客戶要求我們以數碼格式（包括廣告視頻及動態消息）製作及發佈創意內容，作為彼等印刷媒體服務合約的補充性輔助服務。該等視頻及動態消息的試製為本集團提供了於其後財政年度進入數碼媒體服務分部的契機。我們於截至2016年3月31日止年度正式成立毛記電視廣播並開始營運我們的數碼媒體服務分部。

---

## 概 要

---

- (2) 於往績記錄期間，《100毛》雜誌於每週四出版。於2014年，《黑紙》雜誌於每月第一日及第十五日刊發。自2015年1月1日至2015年12月31日，《黑紙》雜誌均於每週刊發。自2016年1月1日起，《黑紙》雜誌均按月刊發，直至2017年1月1日停刊。於往績記錄期間，本集團出版的書籍數目分別為30本、33本、28本及18本。
- (3) 於2015年3月，我們為一名書籍作者策劃了一場書籍出版活動，以對書刊進行促銷。於2016年1月及2016年5月，本集團於香港策劃了兩場活動，分別為頒獎典禮及週年慶典。
- (4) 於2015年、2016年及2017年3月31日以及2017年11月30日，我們所管理的簽約藝人分別為2名、13名、17名及19名。

自2015年我們的服務從印刷到數碼媒體平台進一步多樣化，憑藉2015年5月以「毛記電視」名義正式推出數碼媒體平台後獲得的廣泛觀眾及數碼媒體客戶不斷增加的廣告需求，我們的數碼媒體業務顯著增長。截至2017年11月30日止八個月，我們的數碼媒體服務、印刷媒體服務及其他媒體服務分部分別約佔我們收入的91.3%、8.3%及0.4%。

於往績記錄期間，我們概無牽涉任何訴訟，董事亦不知悉本集團任何成員公司有任何未決或提出或面臨的有關出版物內容的訴訟。

## 客戶

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括本地及跨國品牌擁有人、香港品牌擁有人的廣告代理商、雜誌分銷商及書籍分銷商。我們的品牌擁有人客戶來自各行各業。

截至2015年3月31日止年度，我們最大及第二大客戶為出版分銷商。於最後可行日期，我們已就《100毛》雜誌與雜誌分銷商簽訂長期分銷協議，並就本集團出版的書籍與書籍分銷商簽訂主框架協議。詳情請參閱本文件「業務－綜合廣告及媒體服務－(B)印刷媒體服務－雜誌及書刊出版」一節。

截至2015年、2016年及2017年3月31日止年度以及截至2017年11月30日止八個月，我們自五大客戶產生的收入分別約佔我們收入的65.8%、45.2%、37.9%及41.0%，而自最大客戶產生的收入分別約佔我們收入的26.7%、12.1%、19.6%及14.7%。

## 定價政策

我們通常按以個別基準釐定的固定金額收取服務費，並於我們與客戶訂立的合約中載明有關費用。在計算委聘的服務費時，我們會考慮包括(i)客戶的廣告預算；(ii)執行項目的成本（經參考估計所需時間及項目規模而定），如項目將涉及的僱員人數及客戶要求；(iii)市場上提供類似服務的現行市價；(iv)所服務客戶及／或廣告客戶的規模、聲譽及行業；(v)與客戶及／或廣告客戶的日後潛在商機在內的一般因素；及(vi)我們各類綜合廣告及媒體服務的其他特定因素。詳情請參閱本文件「業務－銷售及市場推廣－定價政策」一節。

## 供應商

於往績記錄期間，我們綜合廣告及媒體服務的供應商主要為藝人、社交媒體平台、第三方製片公司及攝影師，而我們印刷媒體服務的供應商主要包括香港的印刷商、攝影師及作家。

---

## 概 要

---

於往績記錄期間，我們委聘第三方攝影師及逾五家製片公司作為分包商協助製作廣告（包括照片及視頻拍攝以及後期剪輯）。

截至2015年、2016年及2017年3月31日止年度以及截至2017年11月30日止八個月，五大供應商分別約佔我們銷售成本總額的51.6%、26.2%、25.2%及25.0%，而於相應期間，最大供應商約佔往績記錄期間銷售成本總額的33.9%、14.5%、11.0%及8.8%。

### 競爭優勢

我們認為，我們的成功之道源於（其中包括）下列競爭優勢：

- 在廣告及媒體行業信譽卓著的品牌名稱為廣告及媒體服務吸引了客戶；
- 透過提供綜合廣告及媒體服務滿足客戶多樣化廣告需求的能力；
- 與來自各行各業的客戶建立的良好業務關係；及
- 經驗豐富的管理團隊及富有創意且反應迅速的執行團隊。

詳情請參閱本文件「業務－競爭優勢」一節。

### 業務策略

我們旨在透過以下策略成為最具影響力的綜合廣告及媒體服務供應商之一：

- 透過收購及／或戰略聯合實現增長；
- 透過銷售及市場推廣拓寬客戶群及進行業務營運；
- 升級資訊科技基礎設施並採購具備先進技術的設備以提高生產效率；及
- 加強活動策劃力度以進一步拓寬市場推廣渠道。

詳情請參閱本文件「業務－業務策略」一節。

### 行業前景及競爭格局

根據益普索報告，網上廣告行業屬分散市場。香港網上廣告行業的領先參與者為跨國公司。除國際網上廣告公司外，香港市場亦存在大量的中小型公司。根據香港政府統計處的資料，截至2016年，在香港註冊的廣告公司有1,560家，自2011年起公司數量以約0.9%的年複合增長率增長。

我們主要與所從事業務與我們的業務相似的實體就品牌知名度、服務質素、銷售及市場推廣效率、設計及內容的創造性、價格、與客戶及供應商的戰略關係以及挽留人才等進行競爭。隨著香港對互聯網投入的時間增加以及數碼渠道激增，預計越來越多的消費者將透過不同的流動設備（如智能手機及平板電腦）獲取資料或娛樂內容。另一方面，自2011年至2016年，活躍的雜誌出版公司數量呈下降趨勢，年複合增長率約為負3.7%，而雜誌出版市場則於同期小幅增長，年複合增長率約為3.1%。於過去五年內，約80家出版商已停止營業。預計雜誌出版公司的衰退趨勢於不久的將來會持續，而該行業的競爭將會更為激烈。詳情請參閱本文件「行業概覽」一節。

## 概 要

有關詳情請亦參閱本文件「風險因素－與行業有關的風險－我們處於競爭激烈的媒體服務行業，未必能與競爭對手成功競爭，若無法成功競爭，則可能會削減我們的市場份額，並對我們的財務表現造成不利影響」一節。

### 控股股東

緊隨資本化發行及[編纂]完成後（不計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份），姚先生、陸先生及徐先生被視為一組控股股東，原因是彼等透過Blackpaper BVI（為單獨持有彼等於本公司的權益的共同投資控股工具）合共間接持有本公司已發行股本的[編纂]。於最後可行日期，Blackpaper BVI並無任何業務經營。就《上市規則》而言，姚先生、陸先生、徐先生及Blackpaper BVI為本公司控股股東。

### 財務資料概要及營運數據

#### 綜合全面收益表節選項目

	截至3月31日止年度			截至11月30日止八個月	
	2015年 千港元	2016年 千港元	2017年 千港元	2016年 千港元	2017年 千港元
收入	23,986	54,825	95,228	76,125	55,316
毛利	15,163	36,332	58,270	50,040	27,978
未計所得稅前利潤	9,322	26,729	43,477	39,238	8,410
年內／期內利潤	<b>7,818</b>	<b>22,400</b>	<b>36,263</b>	<b>32,728</b>	<b>5,167</b>

我們於往績記錄期間錄得收入大幅增長，從截至2015年3月31日止年度的約24.0百萬港元增至截至2016年3月31日止年度的約54.8百萬港元，增幅約為128.6%，並進一步增至截至2017年3月31日止年度的約95.2百萬港元，進一步增加了約73.7%。該增長的主要原因是我們數碼媒體服務的擴張，該服務於同期分別佔我們收入的零、約51.8%及78.2%，以及我們於2016年1月及5月策劃兩場主要活動獲得的收入。我們的收入從截至2016年11月30日止八個月的約76.1百萬港元減至截至2017年11月30日止八個月的約55.3百萬港元，減幅約為27.3%。我們於截至2016年11月30日止八個月所獲得的收入較高，主要歸因於活動策劃獲得約10.3百萬港元的收入，而該類收入於截至2017年11月30日止八個月為零，此外，我們印刷媒體服務分部表現更佳，該分部於截至2016年11月30日止八個月貢獻約8.1百萬港元的收入，而該分部於截至2017年11月30日止八個月因香港印刷媒體行業普遍低迷，僅獲得約4.6百萬港元的收入。

我們於截至2015年、2016年及2017年3月31日止年度錄得利潤從截至2015年3月31日止年度的約7.8百萬港元大幅增至截至2016年3月31日止年度的約22.4百萬港元，增幅約為186.5%，並進一步增至截至2017年3月31日止年度的約36.3百萬港元，增幅約為61.9%。我們的利潤從截至2016年11月30日止八個月的約32.7百萬港元減至截至2017年11月30日止八個月的約5.2百萬港元，減幅約為84.2%。純利減少主要由於截至2017年11月30日止八個月毛利減少，連同我們為籌備[編纂]招致的非經常性[編纂]開支以及該等[編纂]開支因不可在稅務方面獲得扣減而增加我們所得稅開支的相關稅務影響。



## 概 要

### 銷售成本

下表載列於往績記錄期間各業務分部產生的銷售成本明細：

	截至3月31日止年度						截至11月30日止八個月			
	2015年		2016年		2017年		2016年		2017年	
	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%	千港元	%
數碼媒體服務	-	-	7,263	39.3	26,636	72.0	18,255	70.0	22,960	84.0
印刷媒體服務	8,681	98.4	9,918	53.6	7,705	20.9	5,238	20.1	4,277	15.6
其他媒體服務	142	1.6	1,312	7.1	2,617	7.1	2,592	9.9	101	0.4
合計	<u>8,823</u>	<u>100.0</u>	<u>18,493</u>	<u>100.0</u>	<u>36,958</u>	<u>100.0</u>	<u>26,085</u>	<u>100.0</u>	<u>27,338</u>	<u>100.0</u>

於往績記錄期初，我們的業務由印刷媒體服務及其他媒體服務兩個業務分部組成，其中我們大部分銷售成本產生自印刷媒體服務。我們數碼媒體服務的主要成本組成部分包括員工成本及製作成本，而我們印刷媒體服務的主要成本組成部分則包括員工成本、印刷成本及存貨成本。自截至2016年3月31日止年度正式推出數碼媒體服務起，該分部所產生的銷售成本在所有分部中所佔比例最大。截至2017年11月30日止八個月，我們銷售成本的約84.0%產生自數碼媒體服務，約為23.0百萬港元。

### 綜合資產負債表節選項目

	於3月31日		於2017年	
	2015年	2016年	2017年	11月30日
	千港元	千港元	千港元	千港元
非流動資產	838	1,336	1,403	1,883
流動資產	18,119	34,469	39,077	49,117
流動負債	2,254	6,649	10,065	37,397
非流動負債	35	88	84	108
流動資產淨值	15,865	27,820	29,012	11,720

本集團的流動資產淨值從2015年3月31日的約15.9百萬港元增至2016年3月31日的約27.8百萬港元。該增長主要歸因於我們的貿易應收款項增加約10.5百萬港元。於2017年3月31日，流動資產淨值小幅增至約29.0百萬港元，由於我們經營所得現金及現金等價物增加約7.0百萬港元。我們的流動資產淨值從2017年3月31日的約29.0百萬港元減至2017年11月30日的約11.7百萬港元。

### 綜合現金流量表節選項目

	截至3月31日止年度			截至11月30日止八個月	
	2015年	2016年	2017年	2016年	2017年
	千港元	千港元	千港元	千港元	千港元
經營活動所得					
現金淨額	3,773	15,048	42,669	31,887	7,698
投資活動(所用)					
現金淨額	(709)	(921)	(632)	(556)	(643)
融資活動所得／(所用)現金淨額	357	(10,000)	(35,000)	(10,000)	(2,260)

## 概 要

### 主要財務比率

下表載列於各所示日期的主要財務比率：

	截至3月31日止年度			截至2017年 11月30日止 八個月
	2015年	2016年	2017年	
毛利率 <sup>(1)</sup>	63.2	66.3	61.2	50.6
純利率 <sup>(2)</sup>	32.6	40.9	38.1	9.3
股本回報率 <sup>(3)</sup>	46.9	77.1	119.6	38.3
總資產回報率 <sup>(4)</sup>	41.2	62.6	89.6	10.1
	2015年	於3月31日 2016年	2017年	於2017年 11月30日
流動比率 <sup>(5)</sup> (倍)	8.0	5.2	3.9	1.3
速動比率 <sup>(6)</sup> (倍)	7.8	5.0	3.8	1.3
資本負債比率 <sup>(7)</sup> (%)	0.5	0.3	0.3	163.0
債務淨額股本比率 <sup>(8)</sup> (%)	不適用	不適用	不適用	不適用

附註：

- (1) 截至2015年、2016年及2017年3月31日止年度以及截至2017年11月30日止八個月的毛利率乃按年內或期內毛利除以各年度或期間的收入再乘以100%計算。有關毛利率的詳情，請參閱本節「財務資料－歷史經營業績回顧」一節。
- (2) 截至2015年、2016年及2017年3月31日止年度以及截至2017年11月30日止八個月的純利率乃按年內或期內利潤除以各年度或期間的收入再乘以100%計算。有關純利率的詳情，請參閱本節「財務資料－歷史經營業績回顧」一節。
- (3) 截至2015年、2016年及2017年3月31日止年度以及截至2017年11月30日止八個月的股本回報率乃按年內或期內利潤除以各日期的股本總額，再乘以100%計算。
- (4) 截至2015年、2016年及2017年3月31日止年度以及截至2017年11月30日止八個月的總資產回報率乃按年內或期內利潤除以各日期的資產總值，再乘以100%計算。
- (5) 於2015年、2016年及2017年3月31日以及截至2017年11月30日止八個月的流動比率乃按流動資產總值除以各日期的流動負債總額計算。
- (6) 於2015年、2016年及2017年3月31日以及截至2017年11月30日止八個月的速動比率乃按流動資產總值減存貨再除以各日期的流動負債總額計算。
- (7) 於2015年、2016年及2017年3月31日以及截至2017年11月30日止八個月的資本負債比率乃按債務總額除以各日期的股本總額，再乘以100%計算。於所示日期，負債總額包括應付董事款項及應付股息。
- (8) 於2015年、2016年及2017年3月31日以及截至2017年11月30日止八個月的債務淨額股本比率乃按債務淨額（即借款總額（包括應付董事款項及應付股息）扣減現金及現金等價物）除以各日期的股本總額，再乘以100%計算。

### 法律訴訟及合規

除本文件「業務－法律訴訟及合規－法律合規」一節所披露有關本集團的若干不合規事件外，於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們已於所有重大方面遵守香港全部適用法律法規，且本集團成員公司概無涉及任何重大索賠、訴訟或仲裁，而據董事所知，本集團任何成員公司亦無任何未決或構成威脅的重大索賠、訴訟或仲裁。

## 概 要

### 於往績記錄期間後的近期發展

於往績記錄期間後及直至最後可行日期，我們的業務模式、收入及成本結構基本保持不變。有意投資者請特別留意，我們截至2018年3月31日止年度的經調整純利（不包括[編纂]開支的影響）可能較上一財政年度減少，主要由於董事認為(i)數據化趨勢將導致香港整個印刷媒體行業表現不佳，印刷媒體服務分部的毛利率預期將降低；及(ii)我們計劃從事更多銷售及市場推廣活動以擴大客戶群及業務、升級毛記電視網站、流動應用程式及內部資訊科技系統、採購新設備以支持日常營運以及於有關期間銷售及市場推廣以及活動策劃員工的數量增加預計將產生的營運開支增加。有關未來計劃及業務策略的詳情，分別載於本文件「未來計劃及[編纂]用途」及「業務－業務策略」章節。

下表載列於所示日期本集團有關數碼媒體、印刷媒體及其他媒體服務的持續合約數目（與銷售雜誌及書刊有關的分銷協議除外），以及各自將予確認的收入：

	2017年11月30日	於 最後可行日期
持續合約數目	62份	54份
於指定日期的未完成 合約總值及預期 將予確認的相應收入	於指定日期約為12.9百萬港元， 其中約12.4百萬港元及0.5 百萬港元預期將分別於截至 2018年及2019年3月31日止年 度確認。	於指定日期約為19.1百萬港元， 其中約16.1百萬港元及3.0百萬 港元預期將分別於截至2018年 及2019年3月31日止年度確認。

於往績記錄期間後及直至最後可行日期，除上文及本節下文「[編纂]開支」一段所披露者外，我們的綜合財務報表並無任何重大非經常性項目。董事亦確認，自2017年11月30日起直至本文件日期，(i)市場狀況或我們營運所處行業及環境概無發生對我們的財務或經營狀況產生重大不利影響的重大不利變動；(ii)本集團的交易及財務狀況或前景概無發生重大不利變動；及(iii)概未發生可對本文件附錄一所載會計師報告中列示的資料造成重大不利影響的事件。

我們將在香港伊利沙伯體育館舉辦2018年4月清談節目。該節目為娛樂性質，將特寫我們的其中一位簽約藝人並接待逾2,400位觀眾。有關該活動的更多資料，請參閱本文件「業務－綜合廣告及媒體服務－(C)其他媒體服務－活動策劃」一節。

### [編纂]開支

假設[編纂]為每股[編纂]港元（即[編纂]指示性價格範圍的中位數），與[編纂]有關的[編纂]開支總額約[編纂]港元。截至2017年3月31日止三個年度，我們並無產生任何[編纂]開支。截至2018年3月31日止年度，預計總額約[編纂]港元將於綜合全面收益表內確認為行政開支，而[編纂]直接應佔約[編纂]港元，且預計將確認為權益扣減項。截至2017年11月30日止八個月，我們產生並確認[編纂]開支約[編纂]港元。董事強調，

## 概 要

有關[編纂]開支為當期估計值，僅供參考，而待於本集團收益表確認或待資本化的最終金額可根據審核以及變量及假設的後期變化予以調整。有意投資者應注意，本集團截至2018年3月31日止年度的財務表現預期將對所述估計非經常性[編纂]開支產生不利影響，未必可與本集團過往財務表現相比較。有關相關風險，請參閱本文件「風險因素－與[編纂]有關的風險－由於非經常性[編纂]開支，本集團截至2018年3月31日止年度的財務業績將會受到不利影響」一節。

### [編纂]用途

假設最初[編纂]為每股[編纂]港元（即每股[編纂]指示性[編纂]範圍[編纂]港元至[編纂]港元的中位數），經扣除[編纂]佣金及與[編纂]有關的其他開支後，我們擬動用[編纂]淨額約[編纂]港元，有關款項將用作以下用途：

- 約[編纂]%，或[編纂]港元，預期將用作透過選擇性併購及／或與其他市場主體進行戰略聯合實現增長。於最後可行日期，我們並無物色到任何收購或戰略聯合目標；
- 約[編纂]%，或[編纂]港元，預期將用於進行銷售及市場推廣業務以拓寬客戶群及進行業務營運；
- 約[編纂]%，或[編纂]港元，預期將用於升級本集團的毛記電視網站、流動應用程式及內部資訊科技系統，並採購新設備以實現運作效率及為我們的業務擴張提供支持；
- 約[編纂]%，或[編纂]港元，預期將用於加強活動策劃力度以進一步拓寬市場推廣渠道；及
- 約[編纂]%，或[編纂]港元，預期用作資助我們的營運資金及作一般公司用途。

詳情請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。

### [編纂]統計數據

	按最低指示性 [編纂]每股 [編纂]港元計	按最高指示性 [編纂]每股 [編纂]港元計
預計於資本化發行及[編纂]完成後 已發行股份的市值（不計及因根據購股權 計劃可能授出的任何購股權獲行使而 可能配發及發行的任何股份）（附註1）	[編纂]港元	[編纂]港元
本集團每股未經審核備考經調整 綜合有形資產淨值（附註2）	[編纂]港元	[編纂]港元

---

## 概 要

---

附註：

1. 市值乃按緊隨資本化發行及[編纂]完成後預期已發行的[編纂]股股份計算得出（不計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能配發及發行的任何股份）。
2. 每股未經審核備考經調整綜合有形資產淨值乃經本文件附錄二「未經審核備考財務資料」一節所描述的調整後，並基於資本化發行及[編纂]已完成的假設，預期已發行的[編纂]股股份編製（不計及因根據購股權計劃可能授出的任何購股權獲行使而可能發行的任何股份）。

### 股息

於往績記錄期間，本公司自註冊成立日期起概無派付或宣派任何股息。截至2015年、2016年及2017年3月31日止年度，本集團現時旗下公司向其當時的股東（包括姚先生、陸先生、徐先生及Tronix Investment（或加鼎，在2013年5月2日將黑紙的一股股份轉讓予Tronix Investment前），根據彼等各自於有關期間的持股量分別享有30%、30%、30%及10%的權益）宣派及派付的股息分別約為0.4百萬港元、10.0百萬港元及35.0百萬港元。

於2017年7月12日，黑紙宣派了22.0百萬港元的特別股息，該股息於最後可行日期向當時股東派付並以我們的內部資源結算。股息的宣派由董事會酌情決定。董事於考慮我們的營運及盈利、資本需求及盈餘、一般財務狀況、合約限制、資本開支及未來發展需要、股東利益及其於當時視為相關的其他因素後，可建議於日後派付股息。於最後可行日期，我們並未採納任何固定派息比率。任何股息宣派及派付以及股息的金額將受我們的章程文件及開曼群島《公司法》規限。未來任何股息宣派未必可反映我們的過往股息宣派情況，並將由董事全權酌情決定。

### 風險因素

我們的業務受多種風險影響，包括但不限於與本集團有關的風險、與本行業有關的風險、與[編纂]有關的風險及與本文件所載陳述有關的風險。由於不同投資者對釐定風險的嚴重程度有不同詮釋及標準，閣下於決定投資[編纂]前務請細閱本文件「風險因素」整節。我們面臨的若干主要風險包括：

- 我們擁有複雜的綜合業務模式。我們的經營業績取決於服務與創意內容供應的綜合影響及我們能否成功適應快速變化的客戶喜好以及廣告及媒體行業的技術發展；
- 我們倚重社交媒體平台發佈創意內容，社交媒體平台被視為在我們的客戶中發佈廣告的平台，有關社交媒體平台用量的任何下滑均可能對我們的經營業績造成重大影響；
- 我們的業務極易受觀眾的喜好變化影響；
- 倘我們未能緊貼快速變化的技術，我們可能會流失客戶，我們的業務及經營業績亦可能受到不利影響；及
- 倘我們未能吸引、招攬或挽留主要人員（包括執行董事、高級管理層及其他主要僱員），我們的持續經營及增長將受到影響。