

業 務

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－香港網上廣告行業的進入門檻－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。

業 務

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。

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

業 務

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》雜誌及若干書刊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年人在內的讀者群。作為香港廣告及媒體市場參與者之一，我們在業內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，我們的媒體平台及社交媒體平台上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。

競爭優勢

我們認為，我們的成功歸因於（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

我們是一家因營運《100毛》雜誌及「毛記電視」網站而聞名的綜合廣告及媒體服務供應商。我們品牌的打造歸功於執行董事及營運團隊的集體創造力及幽默感、我們對訪客及粉絲口味的深入了解、創意設計與製作及我們對受歡迎社交媒體平台（用於發佈內容）的有效利用，這令我們得以早著先機捕捉我們的社交媒體粉絲及訪客的興趣，並提供具有我們獨特風格的創意內容，受到香港廣大市民的極大歡迎，並持續引發廣泛討論。於最後可行日期，我們於最受歡迎的第三方社交媒體平台之一上「100毛」及「毛記電視」各自的粉絲專頁分別得到超過1.1百萬個及0.7百萬個「讚」。作為香港廣告及媒體市場參與者之一，我們在業內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、印刷媒體平台、第三方電視頻道、互聯網及實體廣告位）閱讀我們的創意內容。我們社交媒體平台創意內容的粉絲及訪客可在該等平台上閱讀及分享我們的更新、文章及視頻，從而迅速增加我們在目標受眾中的曝光量。

業 務

於往績記錄期間，我們在藉助創意內容幫助廣告客戶接觸到廣泛受眾群體的同時，還吸引了包括著名跨國品牌擁有人在內的多元化客戶群體聘請我們提供綜合廣告及媒體服務，該等服務涵蓋標語設計、市場推廣策略及方向規劃、廣告創意構思及成型、廣告製作及編輯、藝術與數碼圖像設計以及媒體分銷。有關我們所承辦的代表性項目的詳情，請參閱本節下文「綜合廣告及媒體服務 – (A)數碼媒體服務 – 所承辦的代表性項目」一段。

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

我們於各媒體平台透過綜合廣告及媒體業務模式提供範圍廣泛的廣告服務，包括向數碼媒體服務分部的客戶提供一站式廣告解決方案，滿足廣告客戶的多樣化廣告需求。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。我們認為，我們的服務模式可在廣告預算分配及品牌、產品或服務推廣方面為廣告客戶提供更高的效率及靈活性。董事亦認為，我們的綜合廣告及媒體服務有助於減少廣告客戶及本集團在項目協調及廣告創意執行過程中所需的時間及資源，從而確保單個項目各環節的順利開展。

展望未來，我們將繼續努力提高我們的服務質素及加強我們的服務組合。董事認為，我們在服務知名客戶方面的良好往績記錄將幫助我們留住現有客戶並進一步擴大客戶群。

與來自各行各業的客戶建立的良好業務關係

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及其廣告代理商。我們的廣告客戶從事各行各業，且大部分廣告代理商客戶為於香港廣告行業中處於領先地位的大型參與者。我們認為，擁有來自各行各業的客戶可降低過度集中於任何特定行業的風險，從而使我們不易受季節性、經濟週期及特定行業波動的影響。

於最後可行日期，我們已與大部分主要客戶維持約五年的業務關係。我們認為，透過與客戶建立密切關係，我們能夠熟悉客戶的企業文化、廣告預算及喜好，以便我們能夠更好地管理客戶預期及為彼等提供符合其市場推廣目標的定制化服務。

業 務

經驗豐富的管理團隊及富有創意且反應迅速的執行團隊

各執行董事（亦為本集團創辦人）姚先生、陸先生及徐先生自本集團創立以來均擁有逾十年的媒體及娛樂行業從業經驗以及七年的廣告行業從業經驗。我們的高級管理團隊成員分別於藝術、創意媒體以及銷售及市場推廣行業具備豐富經驗，且彼等分別於其各自的行業擁有逾五年、十年及十年經驗。我們認為，管理團隊及執行董事擁有的豐富經驗及對市場的深入了解有助我們掌握最新的市場趨勢、了解客戶需求及向客戶提供優質的定制化廣告及媒體服務。有關執行董事及高級管理層的詳情及履歷，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

我們的管理團隊由一群富有創意且反應迅速的僱員提供支援，其專注於廣告製作且有能力執行有創意的市場推廣理念。隨著我們擴大服務範圍及擴展至數碼媒體服務、活動策劃及藝人管理業務，本集團不斷擴張其營運團隊以支持業務分部的日常營運。我們越來越多的日常執行工作由營運團隊負責開展，該等團隊通常獨立於執行董事營運。我們營運團隊的職責各不相同，彼等相互密切合作以提供緊貼客戶需求的服務。於最後可行日期，我們擁有三個營運團隊，即(i)銷售及市場推廣團隊，主要負責業務推廣的銷售及推銷活動、客戶聯絡及管理；(ii)設計製作團隊，主要負責(a)創作及製作我們不同業務分部創意製作的圖稿，及(b)創作將在數碼媒體平台上發佈的廣告及／或社論式廣告；及(iii)編輯出版團隊，主要負責持續更新數碼媒體平台上的創意內容（不包括我們的簽約藝人在第三方社交媒體平台上的粉絲專頁）並監測平台上的反應、為我們的毛記電視網上節目及《100毛》雜誌創作內容以及協助我們印刷媒體及數碼媒體服務的出版工作。有關我們營運團隊及彼等各自職能的詳情，請參閱本節下文「我們的營運團隊及主要人員」一段。由於我們的大部分目標受眾為香港年輕一代群體，因而在迅速發展的廣告及媒體行業支持業務營運及保持競爭力方面，我們的營運團隊對於我們具有至關重要的作用。

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

我們擬透過選擇性合併及收購機會及／或與本行業特定市場參與者進行戰略聯合以擴張現有市場業務。我們一直尋求收購業務、服務增長潛力及品牌認知度與我們

業 務

互補的市場參與者或於被我們收購時或收購後具增長潛力的公司，從而提高我們提供服務的運作效率及／或擴充我們的服務組合。具體而言，我們專注該等從事視頻製作、活動市場推廣、數碼廣告及媒體服務以及技術開發業務的公司以加強橫向發展。總體而言，我們將專注於經營規模相對較小且本集團可於收購後獲得控制權的目標。此等目標可能為我們熟知的個人經營或經行業推薦的小規模實體。在選擇該等收購及／或合作目標時，我們主要評估(i)其作品及／或服務的質量及競爭力；(ii)收購對價；(iii)目標公司背景及／或其管理及專長；(iv)對本集團形象及工作作風的互補效應水平；及(v)對本集團可能的業務協同效應及該目標的預期盈利能力。

藉助我們於廣告及媒體行業的管理經驗及網絡，董事認為，市場中仍有部分從事上述服務的潛在目標，我們可向其尋求合併機會。於最後可行日期，我們尚未就任何收購或戰略聯合確定任何潛在收購目標或訂立任何協議，亦無對特定潛在目標開展任何詳盡的可行性研究。我們無意收購會導致本集團現有主要業務及／或公司架構發生重大變動的任何公司或業務。

董事相信，併購舉措將使我們(i)可長期最少化生產成本，因為本集團內部可更好的控制和監控生產成本，我們因而可以少受第三方分包商的價格波動影響；及(ii)促進生產和簡化運作，因為我們可最少化就生產計劃聯絡第三方分包商及／或適應其工作時間表所須的時間及資源。本集團計劃將[編纂]淨額的約[編纂]港元（約佔[編纂]%）用於尋找收購及／或聯合機會。

透過銷售及市場推廣拓寬客戶群及擴張業務營運

印刷媒體服務分部自其營業以來，經過多年的營運，已相對趨於穩定，我們無需額外或大量資源便可實現該服務分部的可持續發展，董事認為，互聯網普及率及流動上網設備用戶的持續增長將令公眾更易於收看各種數碼媒體，因而提高對香港數碼媒體服務的需求。基於市場潛力及需求，我們計劃繼續透過銷售及市場推廣拓展香港客戶群以及鞏固與現有客戶的關係。我們計劃於2018年第二季度聘用額外銷售專員，透過在提供綜合廣告及媒體服務方面向更為廣泛的品牌擁有人及廣告代理提供銷售支援，加強我們與客戶的關係，從而支持數碼媒體服務分部的業務發展。同時，我們亦須持續精確確定客戶的需求並提出創意構思及規劃。為此，我們計劃招聘市場營銷人員協助進行推銷活動以建立及加強與更廣泛客戶群的關係。我們的銷售及市場推廣人員亦將開展數字營銷活動以實現搜索引擎優化及優化我們將不同的數碼媒體平台作為

業 務

內容分銷渠道的用途，以及組織實體營銷活動以進一步提高本集團整體的品牌知名度。此外，我們亦計劃定期邀請香港不同行業的經選擇主要意見領袖、廣告代理及／或專家為員工提供與我們的業務、經營及／或市場發展相關的研討會及培訓課程，讓員工掌握最新的市場信息。此外，為從大量粉絲及訪客中獲得商業利益，我們計劃對粉絲及訪客的喜好開展更全面的數據分析，以獲得靈感來製作可吸引目標受眾的創意內容。我們計劃亦由新聘用的市場營銷人員進行有關數據分析以鞏固我們的市場優勢。本集團計劃將[編纂]淨額的約[編纂]港元（約佔[編纂]%）用於擴大團隊以加強銷售及市場推廣。

升級資訊科技基礎設施及採購具先進技術的設備以提高製作效率

資訊科技構成我們數碼媒體服務的一個重要部分。於往績記錄期間，數碼媒體服務所得收入分別為零、約28.4百萬港元、74.5百萬港元及50.6百萬港元，分別佔同期收入的零、約51.8%、78.2%及91.3%。為提高我們數碼媒體平台製作的視覺效果及提高製作效率，我們擬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，並採購具先進技術的新製作設備。我們計劃於2018年上半年購買的新製作設備可製作用於不同規模及複雜程度之項目的不同畫質的視覺圖像，以滿足客戶的各種需求，從而使本集團從競爭對手中脫穎而出。我們預計亦將於2018年上半年前推出我們的升級版毛記電視網站及流動應用程式。本集團計劃將[編纂]淨額的約[編纂]港元（約佔[編纂]%）用於升級相關資訊科技基礎設施及採購新設備。

加強活動策劃力度以進一步拓寬市場推廣渠道

藉助我們於2016年成功舉辦的兩場主要活動，即頒獎典禮及週年慶典，我們計劃於截至2019年及2020年3月31日止年度各年分別策劃一場活動（2018年4月清談節目除外）以將市場推廣渠道進一步延伸至實體領域，從而進一步提升品牌知名度及優化我們的活動組合。為支持我們的行動，我們計劃僱用兩名具活動策劃經驗的新員工以擴大現有設計製作團隊，令策劃的活動可達致最佳市場推廣效果。本集團計劃將[編纂]淨額的約[編纂]港元（約佔[編纂]%）用於該目的。

有關[編纂]用途的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途－[編纂]用途」一節。

業 務

我們的創意內容及媒體平台

我們是一家致力策劃引領潮流及最具創意且吸引目標受眾（一般為香港年輕一代群體）之內容的綜合廣告及媒體服務供應商。於最後可行日期，我們的創意內容主要包括發佈在數碼媒體平台上的內容，如視頻、網上橫幅廣告、動態消息及社論式廣告以及我們的印刷媒體內容（包括《100毛》雜誌、在該雜誌上刊登的社論式廣告及廣告以及我們的書刊）。

於往績記錄期間，我們的大部分創意作品乃基於我們的原創構思進行製作，且我們的部分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。

數碼媒體

本集團通過自2010年推出印刷媒體服務建立「黑紙」及「100毛」品牌。憑藉我們在印刷出版物領域營運多年而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，本集團於截至2016年3月31日止年度已正式推出數碼媒體服務，將所提供服務從印刷媒體平台擴展至數碼媒體平台。本集團的業務多元化並未改變我們的業務性質（即創意內容製作）及本集團的整體業務模式，而推出自己的媒體平台及第三方社交媒體平台上的粉絲專頁則增強了我們的廣告發佈能力，從而將創意內容的廣告及推廣效果最大化。

我們定期更新數碼媒體平台的創意內容，以捕捉目標受眾的興趣。為滿足受眾的不同興趣，除在我們毛記電視網站及流動應用程式中分享來自第三方社交平台上的文章及視頻外，我們亦製作一系列具有我們獨特風格的網上節目，該等節目涵蓋各種題材，可在我們毛記電視網站及流動應用程式中觀看。於往績記錄期間，我們的節目包括「六點半左右新聞報道」、「星期三港案」及「今日問真啲」。我們的節目一般由我們自己的藝人及工作人員主持，深受觀眾歡迎，在社交媒體渠道上迅速擴散，引發了觀眾及香港更廣泛民眾的深刻討論。自2015年5月推出毛記電視網站以來，直至最後可行日期，我們累計錄得超過200百萬人次的頁面訪問量；同時，我們於2015年11月推出流動應用程式，直至同日，我們於兩款最受歡迎的智能電話操作系統下合共錄得超過500,000次的下載量。

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

業 務

提供了便利並允許粉絲專頁的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1.1百萬個及0.7百萬個「讚」。

印刷媒體

於往績記錄期間，我們出版了《黑紙》雜誌及《100毛》雜誌兩本雜誌，其均為娛樂性質雜誌，目標讀者群體為香港年輕一代群體。《黑紙》雜誌及《100毛》雜誌分別於2010年1月及2013年3月創刊。《黑紙》雜誌因管理層決定於不同服務間重新分配資源而於2017年1月1日停刊。《100毛》雜誌於每週四出版，主要在香港及澳門的便利店、連鎖書店及報攤出售，每期刊登約百篇由本集團創作以大眾娛樂為題材的短篇故事。於最後可行日期，除《100毛》雜誌外，我們的出版物亦包括在香港連鎖書店分銷的書刊。

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。我們印刷媒體服務產生的收入從截至2016年11月30日止八個月的約8.1百萬港元減至2017年同期的約4.6百萬港元。我們同期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。於往績記錄期間，印刷媒體服務所得毛利減少的主要原因為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刊銷量減少。

董事認為，維持及擴大我們印刷出版物的讀者群對我們印刷媒體服務業務的可持續發展至關重要。我們致力在我們《100毛》雜誌中聚焦年輕一代群體感興趣的最新時尚話題，並以當紅藝人及名人作為其封面故事人物。我們亦將高效利用社交媒體平台上的粉絲專頁作為交叉銷售平台，以吸引新讀者以及在數碼媒體平台上投放廣告以將其廣告平台擴展至我們《100毛》雜誌的客戶。此外，我們的編輯出版團隊積極與暢銷書作家及網絡名人（包括我們的簽約藝人）聯繫，以寫出涵蓋廣泛話題的書刊，吸引有著不同喜好的讀者。此外，本集團擬繼續參加年度書展以加大書刊的市場推廣力度。

業 務

此外，我們已實施多項措施降低印刷媒體服務業務的經營成本。我們已與其中一名供應商（為我們《100毛》雜誌的印刷廠）訂立續訂合約，其中印刷費較以往合約為低。為提升成本效率，我們已重新評估各業務分部的資源分配，並根據我們的業務需求重新分配資源。我們亦鼓勵不同營運團隊間的資源共享，例如，過去僅負責印刷媒體服務的編輯員工已被分配至數碼媒體平台，同時協助該平台的編輯內容，以促進更完善的人員管理。

我們數碼及印刷格式的創意內容均受到了讀者的熱烈歡迎，這成為本集團吸引廣告客戶聘請我們提供綜合廣告及媒體服務的有效市場推廣工具。

我們的主要業務

我們是香港一家向各行各業的廣告客戶提供範圍廣泛的綜合廣告及媒體服務的綜合廣告及媒體服務供應商。於往績記錄期間，我們的收入來源於提供(i)數碼媒體服務；(ii)印刷媒體服務；及(iii)其他媒體服務（包括活動策劃及藝人管理）。下表載列我們於往績記錄期間各業務分部的客戶、收入來源、發佈平台及本集團賺取的費用：

業務分部	客戶	收入來源	發佈平台	費用
數碼媒體服務	品牌擁有人廣告代理商、 品牌擁有人及其他	提供一站式廣告解決方案	數碼媒體平台、第 三方電視頻道、互 聯網及實體廣告位 (視客戶需求而定)	廣告費
印刷媒體服務	(i) 品牌擁有人廣告代理 商、品牌擁有人及其 他	(i) 社論式廣告製作及廣告投 放服務	《100毛》雜誌、《黑 紙》雜誌（於2017 年1月1日停刊）	廣告費
	(ii) 雜誌分銷商及書籍分 銷商（將出版物售予 分銷商）以及讀者（將 出版物售予書展及活 動客戶）	(ii) 銷售本集團出版的書籍等 出版物、《黑紙》雜誌（已於 2017年1月1日停刊）及《100 毛》雜誌	香港及澳門的書店、 報攤、網上書店及 便利店（如適用）	銷售我們的出版物 產生的收入

業 務

業務分部	客戶	收入來源	發佈平台	費用
其他媒體服務	(i) 就活動策劃而言：品牌擁有人、品牌擁有人廣告代理商及其他以及廣大受眾	(i) (a)提供主辦方案(包括於活動宣傳材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)；(b)於活動中提供舞台表演；(c)銷售本集團策劃的活動門票；(d)授權及許可第三方在指定免費電視頻道現場直播週年慶典；及(e)向觀眾出售我們的品牌產品及出版物的廣告收入	公共場所	廣告費及票務費
	(ii) 就藝人管理而言：品牌擁有人、品牌擁有人廣告代理商及其他	(ii) 我們的簽約藝人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	不適用	藝人管理費

我們於往績記錄期間錄得所得收入從截至2015年3月31日止年度的約24.0百萬港元大幅增至截至2016年3月31日止年度的約54.8百萬港元，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。有關增長乃主要歸因於自截至2016年3月31日止年度起，我們將服務擴展至數碼媒體平台以迎合因數碼化而不斷變化的客戶偏好（該服務於截至2017年3月31日止三個年度分別佔我們同期收入的零、約51.8%、78.2%及91.3%），以及我們於2016年1月及5月策劃兩場活動獲得的收入。於2015年5月正式推出「毛記電視」網站後，我們透過數碼媒體平台擴大創意內容的發佈範圍，並自此開發了大量觀眾。而觀眾群的擴大則有效提升了我們的品牌知名度，從而吸引客戶聘請我們提供廣告及媒體服務，並增加我們數碼媒體服務類別項下的收入。

根據益普索報告，隨著信息通訊技術及數碼媒體的出現，自2014年起，更加傾向於網上廣告之趨勢有所加快。自2012年起，隨著社交媒體興起及使用各類流動設備（如智能手機及平板電腦）的用戶數量日益增加，未來香港網上廣告行業有望繼續發展。然而，隨著數碼化趨勢，香港的印刷媒體行業因印刷媒體的受歡迎程度降低而穩步下滑。

業 務

下表載列我們於所示期間按業務分部劃分的收入以及我們的毛利及毛利率明細：

	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 (未經審核)			2017年							
	收入 千港元	毛利 %	毛利率 (%)	收入 千港元	毛利 %	毛利率 (%)	收入 千港元	毛利 %	毛利率 (%)	收入 千港元	毛利 %	毛利率 (%)	收入 千港元	毛利 %	毛利率 (%)					
數碼媒體服務 ⁽¹⁾	-	-	-	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 ⁽²⁾	12,691	52.9		9,039	16.5			6,093	6.4			5,141	6.8			3,871	7.0			
	<u>23,809</u>	<u>99.3</u>	<u>15,128</u>	<u>63.5</u>	<u>22,701</u>	<u>41.4</u>	<u>12,783</u>	<u>56.3</u>	<u>9,826</u>	<u>10.3</u>	<u>2,121</u>	<u>21.6</u>	<u>8,113</u>	<u>10.7</u>	<u>2,875</u>	<u>35.4</u>	<u>4,565</u>	<u>8.3</u>	<u>288</u>	<u>6.3</u>
其他媒體服務																				
- 活動策劃 ⁽³⁾	177	0.7		3,371	6.2			10,459	11.0			10,254	13.5			-	-			
- 藝人管理 ⁽⁴⁾	-	-		351	0.6			465	0.5			81	0.1			201	0.4			
	<u>177</u>	<u>0.7</u>	<u>35</u>	<u>19.8</u>	<u>3,722</u>	<u>6.8</u>	<u>2,410</u>	<u>64.8</u>	<u>10,924</u>	<u>11.5</u>	<u>8,307</u>	<u>76.0</u>	<u>10,335</u>	<u>13.6</u>	<u>7,743</u>	<u>74.9</u>	<u>201</u>	<u>0.4</u>	<u>100</u>	<u>49.8</u>
合計	<u>23,986</u>	<u>100.0</u>	<u>15,163</u>	<u>63.2</u>	<u>54,825</u>	<u>100.0</u>	<u>36,332</u>	<u>66.3</u>	<u>95,228</u>	<u>100.0</u>	<u>58,270</u>	<u>61.2</u>	<u>76,125</u>	<u>100.0</u>	<u>50,040</u>	<u>65.7</u>	<u>55,316</u>	<u>100.0</u>	<u>27,978</u>	<u>50.6</u>

附註：

- 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，我們將服務範圍從印刷進一步擴展至數碼媒體。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。
- 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。
- 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。
- 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。

業 務

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。

據董事確認，廣告客戶或品牌擁有人向廣告服務供應商（包括本集團），按年度或定期規劃服務需求安排或長期訂立定額合約提供任何定期廣告預算，不符合行業慣例。於往績記錄期間，由於大部分客戶為捕捉目標客戶群感興趣的最新熱門話題而僅於其推出產品及／或服務前不久才就媒體服務聯絡我們，故我們的服務合約大多按項目基準訂立，合約期限少於1年。因此，我們服務合約的項目週期一般較短，從而使本集團在特定時間內手頭上未完成的合約相對較少。就服務合約價值而言，受限於客戶所要求的具體工作範圍及服務類型等多項因素，該價值視具體情況而各不相同。鑒於本集團的過往合約價值及未完成的合約數目較少，董事認為，未完成合約相對極低的價值應符合行業慣例。有關現時我們與分銷商訂立的分銷協議的詳情，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。

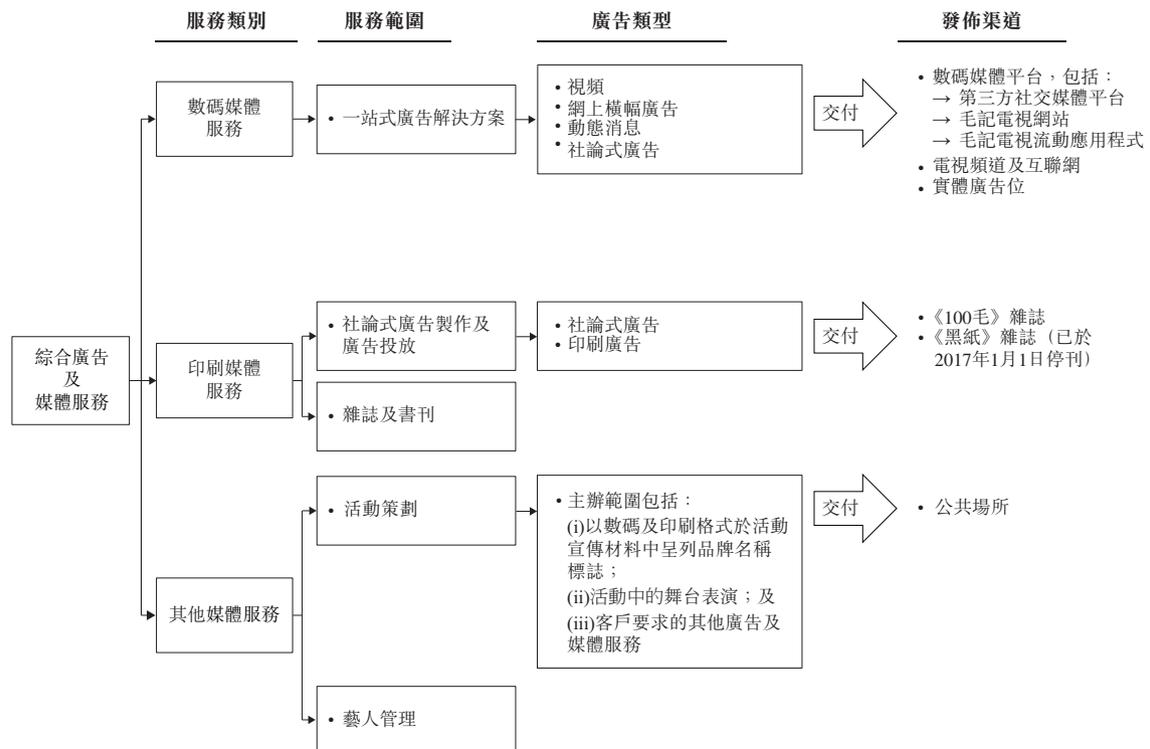
業 務

於往績記錄期間，我們於數碼媒體服務及印刷媒體服務分部項下分別提供一站式廣告解決方案以及社論式廣告製作及投放服務所得的收入（統稱為「廣告相關收入」）主要來源於廣告代理商及品牌擁有人。下表載列我們於所示期間按客戶類型及各自的客戶數量劃分的廣告相關收入明細：

	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	%	客戶數量	千港元	%	客戶數量	千港元	%	客戶數量	千港元	%	客戶數量	千港元	%	客戶數量
廣告代理商	6,562	59.0	26	23,314	55.4	46	42,277	54.1	59	35,886	59.2	51	14,300	27.9	33
品牌擁有人及其他	4,556	41.0	127	18,750	44.6	233	35,934	45.9	219	24,763	40.8	156	36,944	72.1	95
廣告相關收入總額／															
相關客戶數量	11,118	100.0	153	42,064	100.0	279	78,211	100.0	278	60,649	100.0	207	51,244	100.0	128

綜合廣告及媒體服務

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及創意內容發佈渠道：



業 務

(A) 數碼媒體服務

我們致力根據客戶的特徵及市場推廣目標提供定制化廣告及媒體服務。

我們的一站式廣告解決方案提供涵蓋從標語設計、市場推廣策略及方向規劃、廣告創意構思及成型、內容製作及編輯、藝術與數碼圖像設計、整體製作管理與協調、藝人聯絡到於指定的媒體平台上發佈廣告的整個廣告前期製作、製作及發佈階段，且滿足客戶全面需求的綜合廣告及媒體服務。儘管客戶可能委聘我們提供一站式廣告服務，但我們提供的服務亦具有靈活性，以便客戶能夠於我們的服務方案中挑選特定的廣告及媒體服務，以實現彼等的市場推廣目標。我們將提供彼等滿意的定制化服務，並確保服務費不會超出客戶的廣告預算。執行董事認為，我們可透過提供廣泛的服務供客戶選擇，以向其提供增值服務，這使我們從競爭對手中脫穎而出。

我們製作的廣告涵蓋多種內容類型，包括發佈於數碼媒體平台及線下渠道(例如第三方電視頻道及實體廣告位)的視頻、網上橫幅廣告、動態消息及社論式廣告。根據我們與客戶訂立的合約條款，我們亦負責按項目基準於約定期限內將第三方廣告公司製作的廣告投放於指定的數碼媒體平台。於接獲客戶指示後，視乎服務的性質及委聘的複雜程度，可能需要一週至兩個月左右方可發佈我們設計及製作的廣告。有關本服務類別項下操作流程的詳情，請參閱本節下文「綜合廣告及媒體服務的營運工作流程」一段。

我們通常根據客戶的需要及要求自主設計廣告，並聘請第三方製作單位協助製作廣告，包括照片及視頻拍攝以及後續的視頻編輯與剪輯。有關分包安排及我們對分包商所開展工作的質量控制詳情，請參閱本節下文「質量控制－分包」一段。

於往績記錄期間，大部分廣告(包括本集團及第三方製作的廣告)均投放於第三方社交媒體平台，且該等平台並無就投放廣告而收取費用。然而，我們就推廣原帖以吸引該等平台用戶的注意及擴大該等平台用戶覆蓋面而向其中一個第三方社交媒體平台支付費用。該等平台允許廣告觀眾分享不時發佈的內容，藉此擴大我們的網上觀眾群。透過訂閱我們社交媒體平台的粉絲專頁，觀眾成為我們的粉絲，並能與其於平台

業 務

內的朋友分享我們的廣告，從而增加我們的曝光度並使我們接觸到更多類似的訪客。倘客戶要求於數碼媒體平台以外的平台（如第三方電視頻道、互聯網或實體廣告位）發佈廣告，則客戶須向我們支付額外的版稅，並就有關發佈自行與相關第三方作出安排。

於往績記錄期間，我們按項目基準與客戶訂立服務合約，有關合約可能包括以下重大條款：(i)將予設計及製作的廣告的格式及數量；(ii)廣告發佈日期；(iii)客戶指定的廣告發佈渠道及發佈於指定數碼媒體平台的持續時間；(iv)製作詳情，包括道具準備、藝人化妝及造型、後期視頻編輯、顏色調校及混音；(v)我們服務費的金額及組成部分；及(vi)支付結算。於往績記錄期間，本集團就數碼媒體服務分部下的服務與客戶按項目基準訂立零份、414份、560份及342份合約，其中零份、149份、228份及54份合約涵蓋不止一個服務分部。於往績記錄期間，我們就每份合約收取的服務費介乎數千港元至約2.5百萬港元，而有關合約的期限介乎一天以內至一年以上。因此，合約產生的收入比例因客戶要求而異。於有關期間，服務費最高的合約產生的收入約佔數碼服務分部收入的3.3%。視乎多項因素而定，其中包括客戶情況及合約規模，我們可要求客戶於簽署合約後30日內支付總金額的一定比例按金，而餘款則須於合約結束後60日內支付。有關我們信貸政策的詳情，請參閱本節下文「銷售及市場推廣－信貸政策及支付方式」一段。

一個第三方社交媒體平台的近期政策變動

於2018年1月，我們運營「100毛」及「毛記電視」粉絲專頁的其中一個第三方社交媒體平台宣佈，其將對動態消息設置作出變更，總體而言將優先發佈社會性質的帖子，而非商業性質的帖子。根據社交媒體平台的資料，有關變更的目的在於鼓勵用戶之間透過該平台進行有意義的互動。董事認為：(i)於最後可行日期，動態消息設置的有關變動僅在測試階段，尚不確認有關變動將於何時正式在香港發佈，因此，對本集團業務並無即時影響；及(ii)有關變動不會自動減少將於平台上發佈的廣告數量，原因在於，倘客戶希望維持或增加其在平台上的商業帖子及／或動態消息曝光度，其能夠透過支付額外費用訂閱助推服務。董事亦認為，該等變動並非僅針對我們在該第三方社交媒體平台上的粉絲專頁而實施。其為適用於所有上傳商業帖子的粉絲專頁的通用政策。鑒於所有使用該平台的市場參與者均受該等變動的影響，且任何額外的助推費

業 務

用需全部由客戶承擔，該等客戶在獲得廣告服務時，將繼續根據彼等的聲譽及競爭優勢對行業參與者（包括本集團）進行評估。我們在業內良好的品牌聲譽將繼續為我們提供勝過競爭對手的優勢。有關本集團競爭優勢的詳情，請參閱本文件本節「競爭優勢」一段。

鑒於我們良好的品牌聲譽及競爭優勢，董事認為，第三方社交媒體平台對動態消息設置的變動不會對本集團的運營及財務狀況造成任何重大實質性及潛在影響。

所承辦的代表性項目

儘管我們的經營歷史相對較短，但我們已參與制定及實施數項備受矚目的項目，在該等項目中我們為客戶提供一站式廣告解決方案（包括數碼媒體平台的標語設計、腳本撰寫、廣告設計及製作以及廣告投放）。我們所承辦的代表性項目例子載列如下：

客戶	所承辦的項目	項目期限
一家跨國旅行社	項目A	2017年1月1日 至2017年12月31日
一家跨國餐飲製造商	項目B	首個項目：2016年4月1日 至2016年5月31日 第二個項目：2017年4月1日 至2018年3月31日
一家跨國銀行及 金融服務公司	項目C	首個項目：2017年3月29日 至2017年4月4日 第二個項目：2017年6月8日 至2018年6月7日 第三個項目：2017年11月6日 至2018年11月5日

(B) 印刷媒體服務

社論式廣告製作及廣告投放服務

董事認為，就在雜誌上投放廣告而言，廣告客戶或廣告代理商的主要選取標準為讀者群及讀者／受眾群體是否為廣告客戶的目標客戶。在此基礎上，董事認為《100毛》雜誌屬於具吸引力及競爭力的廣告媒介。

業 務

社論式廣告指一種不同於傳統印刷廣告的推廣渠道，其採用社論或新聞文章的格式與風格，但透過推廣若干產品或服務達到廣告的目的。

我們負責創作及製作符合客戶廣告需求的社論式廣告內容，為其在《100毛》雜誌的刊登提供圖稿及排版設計。我們通常要求客戶於計劃出版日期14個營業日前向我們提供待推廣之產品及／或服務的相關資料、社論式廣告寫作的主題及關鍵訊息。我們通常於雜誌出版日期至少兩個營業日前提供社論式廣告稿件供客戶審閱及確認。我們社論式廣告製作的服務方案範圍因客戶要求而異，包括從基本的在指定期數的《100毛》雜誌的版面上刊登半頁文稿寫作到封面故事方案（包括於《100毛》雜誌中製作封面故事及封面曝光）。根據現時定價政策，我們每套服務方案的成本介乎約15,000港元至200,000港元以上。實際定價亦取決於刊登社論式廣告的版面（如封面或內封面）及社論式廣告的圖稿設計及製作。

與我們的數碼媒體服務類似，《100毛》雜誌亦為刊發由第三方設計的印刷廣告的平台。我們的收費因待發佈的相關廣告於《100毛》雜誌中的版面覆蓋及頁面而異，每則廣告收費介乎約7,500港元至9,000港元。

於往績記錄期間，印刷媒體服務分部的社論式廣告製作及廣告投放服務分別約佔印刷媒體服務所產生收入的46.4%、24.9%、3.9%及1.3%。

雜誌及書刊出版

於往績記錄期間，為擴大我們創意內容的讀者範圍，本集團亦從事出版服務。於最後可行日期，我們的出版物包括《100毛》雜誌及書刊。於往績記錄期間，我們亦曾出版《黑紙》雜誌，而由於管理層決定於不同服務間重新分配資源，該雜誌已於2017年1月1日停刊。《100毛》雜誌面向香港年輕一代群體，每週一期，刊發一百篇我們製作的以大眾娛樂為題材的短篇故事，而我們出版的書籍則基於香港的預期市場流行及當代話題。於往績記錄期間，本集團分別出版了30本、33本、28本及18本新書，涵蓋小說、散文、娛樂及紀實等題材。

業 務

下表載列我們於往績記錄期間出版物的定價：

	定價 (港元／本出版物)
《黑紙》雜誌（於2017年1月1日停刊）	1.0
《100毛》雜誌	10.0
書刊	60.0至300.0

分銷雜誌

於往績記錄期間，本集團委任雜誌分銷商（為獨立第三方，自2013年起與我們建立業務關係）作為我們《黑紙》雜誌及《100毛》雜誌的獨家分銷商。於《黑紙》雜誌停刊前，該出版物於香港的便利店分銷，而《100毛》雜誌則於香港及澳門的便利店、連鎖書店及報攤分銷。於2015年、2016年及2017年3月31日、2017年11月30日以及最後可行日期，我們《100毛》雜誌的分銷零售點均超過1,800個。經考慮雜誌分銷商的競爭優勢（包括就送貨團隊及分銷網絡而言其相對較大的企業規模、分銷效率、所提供的條款及利用其已建立的分銷網絡的成本效益）後，董事認為委任該雜誌分銷商符合本集團的最佳利益。於最後可行日期，本集團並無就分銷《100毛》雜誌委任其他分銷商的計劃。

根據本集團與雜誌分銷商訂立的當前分銷協議，雜誌分銷商同意於香港及澳門的指定便利店、連鎖書店及報攤作為我們《100毛》雜誌的分銷商。董事認為，我們與雜誌分銷商的關係是賣方／買方的關係。根據分銷協議，雜誌分銷商應於每期《100毛》雜誌刊登前向本集團支付一定預定比例的可扣除保證按金。雜誌分銷商將提供每月綜合報告說明雜誌的銷售情況，以供本集團審閱及記錄，並將於雜誌的實際銷售確認後七日內結清未付款項。分銷協議未規定任何銷售目標。其於2013年訂立，未載有固定期限，且須由雙方進行年審。於正常情況下，任何一方均可透過向另一方發出30日的事先書面通知，終止分銷協議。

我們的雜誌分銷商於發行前從印刷商處收取雜誌。雜誌分銷商可將任何未售出的《100毛》雜誌退還予本集團，交付及退還未售出雜誌產生的額外運輸費可由雜誌分銷商收取。經我們同意後，雜誌分銷商將把未售出雜誌交付予獨立紙張回收製造商進行處理，所得收入將返還予本集團。

業 務

儘管董事認為雜誌分銷商的分銷效率相對較高，且與雜誌分銷商終止合作可能會對我們《100毛》雜誌的分銷及本集團的印刷媒體業務造成不利影響，但本集團仍可從市場上委任替代分銷商以分銷《100毛》雜誌。

分銷書刊

於最後可行日期，本集團委任書籍分銷商（為獨立第三方，自2013年起與我們建立業務關係）作為本集團於往績記錄期間在香港及澳門發行書籍的獨家分銷商。經考慮該書籍分銷商所提供的條款及我們利用其於全香港及澳門的分銷網絡所帶來的成本效益後，本集團方會聘請該書籍分銷商。

於往績記錄期間，我們與書籍分銷商就逾100本書刊的分銷簽訂分銷協議。於2015年、2016年及2017年3月31日、2017年11月30日以及最後可行日期，我們書刊的分銷零售點均超過100個，包括獨立書店及連鎖書店。除授予書籍分銷商的折扣外，有關分銷協議一般載有相同的重要條款及條件。於2016年6月，為更好地管理我們與書籍分銷商的合約關係，我們與書籍分銷商訂立長期主分銷協議。該協議的主要條款載列如下：

合約期限／續約	:	一年。該合約期限可自動續約一年
服務	:	書籍分銷商負責向香港及澳門的連鎖書店及若干網上書店分銷書刊
定價	:	我們的書刊乃按本集團釐定的各書籍零售價的預定折扣向書籍分銷商售出
專有權	:	書籍分銷商於合約期間為我們書刊的獨家分銷商
終止	:	可向另一方發出一個月的書面通知後終止協議

經我們同意後，未售出書籍將交送予獨立紙張回收製造商處置，且收回的所得款項將返還予本集團。現有主分銷協議已自動續約且將於2018年5月屆滿。於最後可行日期，本集團已就分銷協議重續開始與書籍分銷商協商。董事認為，我們與書籍分銷商的關係為賣方／買方關係。

業 務

於往績記錄期間，向雜誌分銷商及書籍分銷商出售雜誌及書刊的銷售額合共分別約佔我們收入的45.5%、11.8%、3.5%及3.4%。將雜誌及書刊交付予雜誌分銷商及書籍分銷商後，本集團即確認收入（扣除商業折扣及銷售退貨）。收入確認日期與過期雜誌的實際退貨日期之間的平均時間間隔約為一個月。於交付日期，本集團確認銷售出版物產生的收入（扣除商業折扣及銷售退貨的最佳估計）。當於月末就實際銷售退貨與分銷商確認後，我們將實際與估計銷售退貨之間的差額調整至作出銷售及確認收入的當月收入。將實際銷售退貨調整至已確認收入是為了反映於相關月份向分銷商作出的實際銷售淨額。因此，於各往績記錄期間呈報的出版物銷售收入為實際銷售額（扣除給予分銷商的任何商業折扣及來自分銷商的實際銷售退貨）。所有實際銷售退貨已於確認本集團出版物銷售收入的同一財政年度入賬。董事確認，於「交付日期」確認收入（扣除商業折扣及估計銷售退貨）及隨後根據有關期間的實際銷售退貨調整有關收入乃行業慣例。

於往績記錄期間，銷售退貨率（按未售出出版物的賬面總值除以相關財政期間出版物的銷售總額（即銷售退貨前的銷售總額扣除商業折扣）計算）分別約佔雜誌及書刊銷售總額的20.2%、35.3%、58.6%及48.5%。有關退貨率反映過期雜誌的實際退貨量，以及管理層主要參考書籍分銷商倉庫中儲存的未售出書籍後對書刊退貨率的最佳估計。董事認為，於往績記錄期間，銷售退貨率上升乃主要由於數碼化趨勢令香港印刷媒體行業整體業績下滑。

分銷商確認收到雜誌及書刊後，出版物的任何損害或損失風險即由彼等承擔。此外，分銷商可於收貨後酌情選擇其各自的客戶及與彼等訂立銷售安排，並可自主與其客戶協商價格。本集團不再保留對有關雜誌及書刊的持續管理權或控制權，惟有關書籍預計會由書籍分銷商退回並仍存放於書籍分銷商的倉庫，而我們能夠物色到其他分銷及銷售渠道處理該等存貨則除外。此外，分銷商對與其各自客戶之間的信貸安排負責，且無論是否收到其客戶的結算，均須向本集團付款。因此，自交付日期起，我們的雜誌及書刊所有權附帶的風險及報酬均轉移至分銷商。

業 務

本集團定期巡視書店、便利店及報攤以了解當前發行情況，從而監控我們雜誌及書籍的分銷情況，且在分銷商的倉庫進行存貨盤點。定期向我們的管理層呈交報告，告知我們雜誌及書籍的存貨水平。

董事認為，(i)將分銷商視為書籍及雜誌的最終買家為普遍行業慣例；及(ii)本集團向分銷商銷售出版物的收入確認政策符合香港其他上市出版商的慣例。概無分銷商由前任僱員所擁有。董事或股東亦無於任何分銷商擁有任何股本權益。於往績記錄期間，分銷商或彼等的實益擁有人過去或現時概無有任何除分銷安排外的關係（包括但不限於與本集團或董事或股東的僱傭或融資關係）。此外，經董事作出審慎查詢後所深知，於往績記錄期間，分銷商或彼等的實益擁有人與董事及股東並無任何親屬關係，或與本集團或董事或股東有任何信託關係。董事確認，在香港聘請分銷商分銷雜誌及書籍屬行業規範。有關我們收入確認政策的詳情，請參閱本文件「財務資料－經營業績收入節選部分說明－收入－(ii)印刷媒體服務分部－(b)銷售雜誌及書刊」一節。

(C) 其他媒體服務

於往績記錄期間，本集團亦透過開展其他業務活動獲得收入，該等業務活動作為對我們廣告及媒體業務的補充，包括活動策劃及簽約藝人管理。

活動策劃

於往績記錄期間，本集團於香港策劃了兩場娛樂表演性質的現場節目，即頒獎典禮及週年慶典，兩場活動分別於2016年1月在香港伊利沙伯體育館及2016年5月在香港會議展覽中心舉辦。

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及接待逾2,400位觀眾。於最後可行日期，本集團將開始準備該節目，並與若干潛在客戶就提供與該節目有關的廣告服務或贊助機會進行協商。我們目前預計策劃活動的成本將約為1.7百萬港元（儘管我們可能因在節目中製作及交付廣告服務或贊助方案而產生更高成本，其須視乎我們與上述潛在客戶的協商結果而定），而所有該等成本將於截至2019年3月31日止年度內產生。此外，我們的銷售

業 務

及市場推廣團隊已透過多個平台（包括我們於其中一家第三方社交媒體平台上的「100毛」及「毛記電視」粉絲專頁以及我們的《100毛》雜誌）開始活動推廣。節目門票已於2018年2月中旬開始出售。

於2016年，為使滲透率最大化及提升品牌知名度，於2016年5月，我們與香港的一家第三方電視服務營運商訂立了一次性播放協議，據此，我們向該營運商授出獨家專有權及許可，以在香港指定免費第三方電視頻道直播週年慶典。

在舉辦的各項活動中，本集團均負責策劃活動流程，包括各表演的排序及節目整體設計。為確保活動質素，我們聘請獨立服務供應商協助我們進行聲音及燈光調節、舞台設計及視覺效果顯示。透過舉辦活動，我們的收入來自(i)為品牌擁有人或品牌擁有人的廣告代理商提供主辦方案（包括於活動宣傳材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）所得廣告收入；(ii)活動中的舞台表演；(iii)銷售活動門票收入；(iv)授權及許可第三方在指定免費第三方電視頻道直播週年慶典的廣告播放及主辦收入；及(v)其他收入（包括向觀眾出售我們的品牌產品及出版物）。截至2016年及2017年3月31日止年度，我們活動策劃所得收入分別約為3.4百萬港元及10.5百萬港元。

藝人管理

我們管理的大部分簽約藝人乃以僱員身份加入本集團，且於加入我們前並無娛樂行業相關經驗。透過彼等於我們毛記電視網上節目的露面及演出，我們已發掘若干有表演天分的僱員，彼等其後成為我們的簽約藝人。我們擔任藝人的經紀人，藝人於本集團內外的公眾形象及演出機會均由我們管理。於往績記錄期間，我們亦向簽約藝人提供不間斷管理服務，包括形象顧問、尋找並協商潛在演出機會及提供演出指導。除主持或參與可在毛記電視網站及流動應用程式上觀看的自有網上節目外，簽約藝人亦參與我們策劃的活動。應客戶要求，彼等亦可出演我們為客戶製作的廣告或受邀參與第三方客戶策劃的其他活動。項目經理負責簽約藝人與客戶之間的協調工作。在接到客戶聯絡時，項目經理將代表簽約藝人負責討論潛在演出機會的安排及條款，確定相關藝人是否有能力承接該份工作，且於某些情況下，倘其擔心有關工作可能對本集團形象造成影響，則可諮詢執行董事。我們亦允許簽約藝人選擇是否承接相關工作，但相關決定最終須經執行董事批准。

業 務

於最後可行日期，我們管理19名簽約藝人，且彼等均與本集團訂立了藝人管理合約。根據我們與藝人訂立的藝人管理合約條款，本集團擔任彼等的獨家經紀人，且我們有權從藝人參加表演所賺取的費用中獲取約定比例作為收入。經紀佣金的比例每年予以審核。有關合約通常有三年或五年的固定期限，一半以上將於2020年或2021年屆滿。根據藝人管理合約，本集團有權於合約屆滿日至少三個月前提出請求，以同樣的條款及條件與藝人就該等合約續期三年。

於往績記錄期間，本集團管理參與第三方客戶策劃的市場推廣活動的簽約藝人產生的收入分別為零、約0.4百萬港元、0.5百萬港元及0.2百萬港元，分別佔我們同期收入的零、約0.6%、0.5%及0.4%。

本集團業務的可持續性

董事對本集團業務可持續性的意見

- 於往績記錄期間，本集團的業務模式並無重大變動

本集團自2013年起成為廣告及媒體服務供應商，截至2016年3月31日止年度數碼媒體服務的多樣化（「服務多樣化」）僅擴張我們所提供的服務，並未改變本集團整體業務模式。服務多樣化完成後，本集團棲身同一行業及市場（即香港廣告及媒體行業）、服務相同的客戶群（即品牌擁有人及廣告代理商）、在提供服務時維持相同的角色、向客戶提供類似服務、針對同一受眾、在產品及／或服務中維持相同的編輯風格、擁有相同的收入模式及在提供數碼媒體及印刷媒體服務時由相同的營運團隊支持。董事認為，本集團業務的可持續性主要依賴於（其中包括）創造性、受歡迎程度及讀者。因此，於整個往績記錄期間，媒體渠道的細微多樣化並未改變本集團的業務模式。

於往績記錄期間，廣告業務仍為本集團的主要收入來源。得益於數碼媒體服務及印刷媒體服務分部，本集團分別錄得廣告相關收入（指數碼媒體服務及印刷媒體服務分部分別提供一站式廣告解決方案以及社論式廣告製作及投放服務所得收入）約11.1百萬港元、42.1百萬港元、78.2百萬港元及51.2百萬港元，分別約佔本集團於往績記錄期間收入的46.4%、76.7%、82.1%及92.6%。於往績記錄期間，本集團亦自活動策劃分部所提供的贊助方案獲得廣告收入。

業 務

本集團為綜合廣告及媒體服務供應商，所有三個業務分部相互補充。我們於不同業務分部的客戶相互重疊，且彼等通常聘請我們提供一種以上服務。截至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，我們的五大客戶中的四名、五名及兩名客戶分別自我們獲得印刷媒體服務及數碼媒體服務。同期，我們向414份、560份及342份數碼媒體服務合約中的149份、228份及54份合約提供交叉分部服務。

- **印刷及數碼媒體服務對本集團的廣告服務進行補充，並產生廣告收入**

董事認為，數碼媒體服務乃屬廣告性質，於往績記錄期間不應被視為獨立於印刷媒體服務的新業務，其應詮釋為廣告服務業務的產物。本集團透過於雜誌中提供社論式廣告製作及廣告投放（「印刷廣告服務」）率先開始廣告服務業務。截至2015年3月31日止年度，廣告服務業務已成為我們主要收入來源之一，同期，自印刷廣告服務所得收入約佔我們收入的46.4%。我們一直專注於廣告服務業務，如前所述，於往績記錄期間，印刷媒體服務及數碼媒體服務分部的廣告相關收入分別約佔我們收入的46.4%、76.7%、82.1%及92.6%。

本集團服務多樣化旨在向客戶提供數碼形式的廣告服務，以使我們能夠把握數碼化趨勢下不斷增加的市場曝光度。於往績記錄期間，本集團所提供的數碼媒體服務享有與印刷廣告服務相同的特性，在某種意義上(i)兩者均為廣告性質並向本集團提供相同收入來源（即廣告收入）；(ii)所涉及客戶類型基本一致，主要為廣告代理商及品牌擁有人；及(iii)本集團印刷媒體服務及數碼媒體服務的本質（即廣告計劃的構思及廣告創意的成型）基本相同。

- **服務多樣化增強業務的可持續性**

董事認為，數碼媒體服務的服務多樣化增強業務的可持續性。憑藉綜合廣告發佈能力，我們的客戶可選擇在本集團擁有或由本集團管理的不同媒體平台投放廣告，包括(a)印刷媒體平台（即《100毛》雜誌）；及(b)數碼媒體平台（即「100毛」、「毛記電視」及我們的簽約藝人於第三方社交媒體平台的粉絲專頁、毛記電視網站及流動應用程式）。基於我們的知名品牌及觀眾群，擁有廣告投放能力的綜合廣告及媒體服務可使客戶的廣告及宣傳效果實現最大化，並使我們為更廣泛的受眾或觀眾所知悉。

業 務

獨家保薦人對本集團業務可持續性的意見

獨家保薦人認為，本集團使業務持續的能力歸因於我們自成立起多年來確立的競爭優勢。

- **已建立的品牌知名度**

本集團分別於2010年1月及2013年3月創辦《黑紙》雜誌及《100毛》雜誌。該等出版物於香港及澳門的便利店、連鎖書店及報攤廣泛出售。於最後可行日期，《100毛》雜誌分銷至1,800多個零售點。在服務多樣化前，印刷出版物使得我們獲得大批受眾，並以「黑紙」與「100毛」之名為大眾所熟知。相較於其他鮮為人知的市場參與者，已建立的品牌知名度為本集團提供競爭優勢，以發展及持續擴張數碼媒體服務業務，並就市場曝光率為客戶及廣告客戶提供信心。

- **已建立的觀眾群**

除傳統印刷媒體渠道外，本集團自2013年3月起開始主要透過流行第三方社交媒體平台的「100毛」粉絲專頁建立更為廣泛的觀眾群，並自2015年5月起進一步於同一社交媒體平台創立「毛記電視」粉絲專頁及運作「毛記電視」網站。透過有關媒體平台，受眾／觀眾可享受本集團發佈的不斷更新的創意內容，可使本集團積累更為廣泛的受眾群並進一步增強我們於市場中的品牌知名度。於整個發展年度，本集團於該等主要數碼渠道中的受歡迎程度不斷上升：(i)於2016年3月31日，於「100毛」粉絲專頁上獲得約0.8百萬個「贊」，於2017年3月31日進一步增至約1.1百萬個「贊」，於最後可行日期獲得超過1.1百萬個「贊」；(ii)於2016年3月31日，於「毛記電視」粉絲專頁上獲得約0.4百萬個「贊」，於2017年3月31日進一步增至約0.6百萬個「贊」，於最後可行日期進一步增至約0.7百萬個「贊」；及(iii)截至2016年3月31日止年度，「毛記電視」網站的累計頁面瀏覽量超過135百萬次，直至最後可行日期的頁面瀏覽量累計達至200百萬次以上。以上數字表明本集團有能力獲得廣泛的觀眾群，此乃吸引客戶及廣告客戶向我們尋求廣告服務的重要因素。

- **各行各業良好的客戶群及從現有客戶處獲取項目的能力**

如上所述，本集團於正式推出我們的數碼媒體服務前一直提供印刷廣告服務，且已建立了主要由廣告代理及品牌擁有人組成的客戶群。服務多樣化為本集團為應對市場數字化趨勢（即客戶及廣告客戶對數碼媒體的廣告需求不斷增加）而制定的策略。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

業 務

自回頭客（於往績記錄期間與本集團訂立一份以上合約的客戶（「回頭廣告客戶」））獲得的廣告相關收入分別約為10.1百萬港元、36.8百萬港元、68.4百萬港元及48.7百萬港元。有關款項佔本集團廣告相關收入的較大比例，分別約為同期的91.0%、87.6%、87.5%及95.1%。此外，客戶來自各行各業，主要包括(i)藝術、娛樂及消遣；(ii)銀行、保險及金融相關服務；(iii)美容、保健及個人護理；(iv)時尚、手錶、珠寶及飾品；(v)餐飲；(vi)政府及非政府組織；(vii)資訊科技及電子產品；及(viii)電子通訊。有關各行業客戶數量的詳情，請參閱本文件「業務－客戶」一節。由各行業客戶組成的良好客戶群為本集團獲得委聘提供了競爭優勢。

獨家保薦人表明，客戶及廣告客戶選擇本集團作為廣告服務供應商通常歸因於本集團的品牌知名度、觀眾群（符合客戶及廣告客戶的廣告／市場推廣策略）、我們的廣告投放能力及我們響應需求的營運團隊。經計及上述本集團回頭客的規模及組成，本集團被認為有能力於市場中持續獲得該等客戶的委聘，而無依賴有限的客戶群或客戶所從事的特定行業的風險。

- **本集團的廣告發佈能力及簽約藝人進一步創造價值**

除廣告設計及製作能力外，本集團亦擁有廣告發佈能力及簽約藝人，有助於在宣傳／市場推廣活動方面為客戶及廣告客戶創造價值。憑借廣告發佈能力，本集團可使客戶／廣告客戶選擇在本集團擁有或管理的各媒體平台（包括《100毛》雜誌的印刷媒體平台及數碼媒體平台）上發佈廣告。我們所管理的簽約藝人亦會創造價值，即客戶／廣告客戶可要求本集團指定的藝人（形象符合本集團製作的廣告）參演廣告以實現特定的廣告／宣傳目的。於最後可行日期，本集團擔任19位簽約藝人的獨家代理，而該等藝人參與的任何表演機會均須透過本集團進行聯絡。

- **數碼廣告及媒體行業未來前景向好**

數碼化在廣告及媒體行業方面為一種有利的市場趨勢及機遇，使本集團能在現行市場狀況下透過獲得額外的市場份額進一步發展業務。本集團業務從印刷媒體服務擴張至數碼媒體服務被視為本集團於往績記錄期間為應對以下方面而進行的服務多樣化：(i)消費者喜好的不斷改變（尤其是一直為本集團印刷出版物目標讀者的年輕一代群體）；及(ii)客戶及／或廣告客戶廣告需求向數碼渠道的轉變，以支撐我們的業務及

業 務

獲得最新的市場需求。根據益普索報告，香港網上廣告業的收入大幅增長，自2011年的約15億港元增至2016年的約59億港元，年複合增長率約為31.5%。隨著信息及通信技術以及社交媒體平台的出現，越來越多的市場參與者已開始從事網上廣告業務，以應對廣告客戶及／或客戶喜好的轉變。據預計，香港網上廣告業收入將在2021年進一步達約89億港元。我們認為，網上廣告業對市場參與者而言具有有利可圖的潛力。

鑒於本集團上述競爭優勢，獨家保薦人同意，數碼化為本集團呈現了一個良好的機遇以進一步擴展數碼媒體服務，從而促進本集團的業務增長及支撐未來業務發展。由於我們上一財政年度數碼媒體服務分部實現大幅增長（即截至2016年及2017年3月31日止年度，分別錄得分部收入約28.4百萬港元及74.5百萬港元，同比增長約1.6倍），故於往績記錄期間，本集團數碼媒體服務強勁的增長勢頭已證明本集團採用了成功的業務策略。本集團的數碼媒體服務亦優於行業平均水平，其中2016年香港網上廣告業收入增長約15.7%（披露於本文件「行業概覽」一節）。

- **成功適應迅速發展的廣告及媒體市場**

如以上段落所述本集團對數碼媒體服務的多樣化及在數碼媒體服務方面的成功，表明本集團能適應迅速發展且競爭激烈的廣告及媒體市場。

獨家保薦人認為，本集團上述特性（包括已建立的品牌知名度、受眾群、各行各業的客戶群及從現有客戶處獲取項目的能力、我們的廣告發佈能力及簽約藝人所創造的價值以及向好的未來行業前景及本集團成功適應市場）使本集團能進一步發展並使業務持續。

基於以上所載，董事認為且獨家保薦人同意，本集團的業務可持續。

業 務

綜合廣告及媒體服務的營運工作流程

我們的一般營運工作流程概述如下：



初步接觸／推銷

我們與潛在客戶的初步接觸通常由我們高級銷售經理所領導的銷售及市場推廣團隊開展。該團隊作為與潛在客戶溝通的渠道，幫助我們了解客戶的需求。我們的銷售方法注重根據客戶的廣告預算為其構思適合其需求的廣告創意並為其度身定制服務方案。應潛在客戶的要求，我們會考慮潛在客戶的特點及需求、擬推廣的產品或服務及目標受眾，從而進一步修改推銷方案。

倘潛在客戶批准我們的推銷方案並同意與我們訂立合約，則負責相關事務的執行董事及高級管理團隊成員將按照服務詳情及預計期限評估所需資源並組建一個工作組（包括銷售及市場推廣、設計製作及編輯出版團隊成員）。客戶與我們之間的合約將載列我們擬提供的廣告及媒體服務詳情。

業 務

廣告及媒體服務的執行、監測及精細調整

一旦客戶確認對我們的委聘，我們負責相關事務的工作組將制定所需廣告及媒體服務的執行計劃細節。我們的銷售及市場推廣團隊將繼續積極與客戶進行溝通以了解其要求及擬推廣的產品及／或服務。

各負責相關事務的工作組由高級管理團隊成員及負責制定創意理念的其他主要僱員（包括創作經理、數碼經理及助理數碼經理）帶領。就大型及／或重要項目而言，執行董事或會與工作組一起參與廣告創意構思過程。工作組將共同努力，把創意理念貫徹到我們的產品及／或服務中。我們認為，我們廣告及媒體服務的成效對於提供優質服務而言不可或缺，因此，我們負責相關事務的工作組將於委聘期間及委聘結束後與客戶進行溝通並向其作出報告，以確保廣告草擬本及敘述腳本已於審查過程中根據客戶的要求進行審查及精細調整，且本集團所製作的廣告能滿足客戶要求。經客戶確認後，我們負責相關事務的工作組將召開前期製作會議，以討論創意理念的執行及製作細節。就大型及／或重要項目而言，執行董事亦可能監督製作前準備及現場製作工作。

我們通常根據客戶的需求及規格自行設計廣告並委聘第三方製作公司及第三方攝影師協助製作廣告（包括照片及視頻拍攝以及後期視頻編輯與剪輯）。我們的設計製作團隊亦負責製作道具的準備工作以及廣告的圖稿及排版設計。最終製作完成的廣告將於交付予客戶審查前由負責該項目的執行董事批准，且相關作品將於投放前根據客戶要求進行精細調整。

經客戶確認後，我們將安排在數碼媒體平台投放廣告（不論由本集團或第三方客戶製作）。倘客戶要求在第三方電視頻道、互聯網或實體廣告位進行投放，彼等將自行與相關第三方作出安排。

發佈廣告後，我們通常提供投放廣告後某一時段的網上監測服務，以監測受眾反應，如互聯網用戶在數碼媒體平台上發佈的評論等。若干第三方社交媒體平台亦提供數據分析，用以顯示訪客對投放於該平台的廣告的反應（如受眾觀看視頻的持續時間等）。我們可根據有關數據分析向客戶提供與彼等品牌、產品或服務相關的最新資料，並評估廣告的整體效果。

業 務

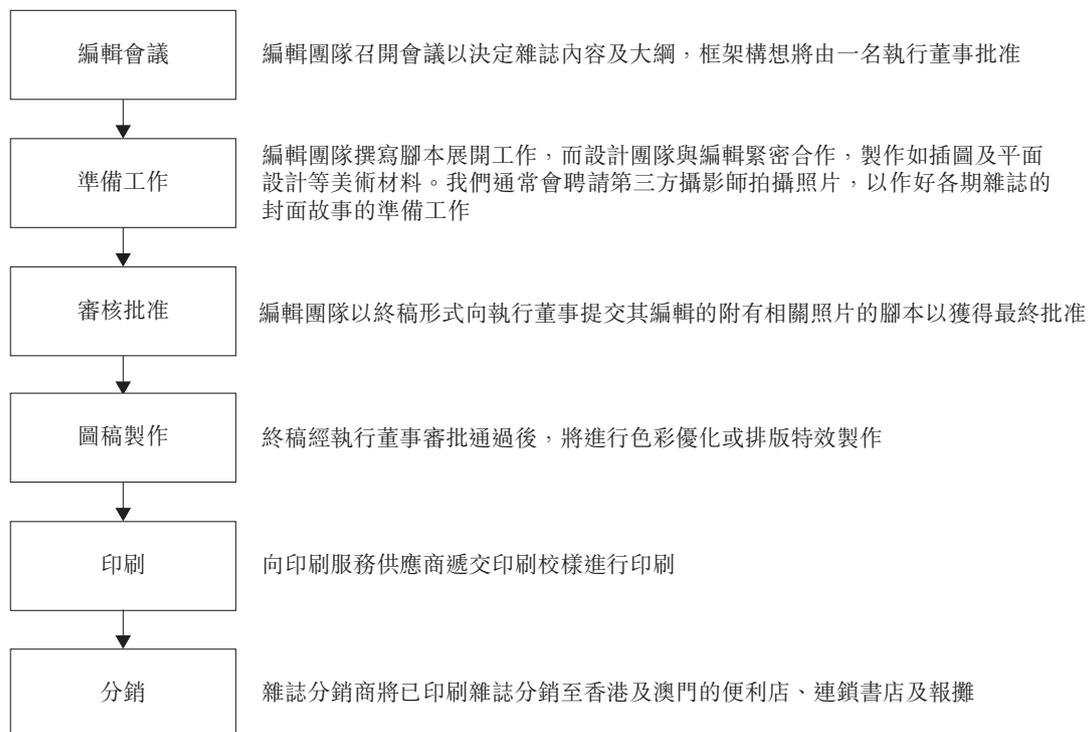
委聘結束及收取款項

經客戶確認我們的委聘工作完成後，我們將向彼等發出發票以收取款項。視乎客戶情況及合約規模等多項因素而定，我們一般要求於簽訂合約後30日內支付總金額的一定比例作為按金，餘款須於委聘結束後60日內付清。根據客戶的信譽，我們可向彼等提供介乎0至90日的信貸期。有關我們信貸政策的詳情，請參閱本節下文「銷售及市場推廣－信貸政策及支付方式」一段。

出版服務的營運工作流程

編輯團隊每週出版《100毛》雜誌，並負責封面故事選材、腳本撰寫及編輯。設計團隊提供雜誌的圖稿及排版設計，而我們通常會聘請第三方攝影師拍攝照片，以作好各期封面故事的準備工作。就出版書籍而言，出版團隊負責與作者及書籍分銷商溝通，而美術設計團隊則協助設計書籍封面及整體排版，兩個團隊均受執行董事監管。

下表說明《100毛》雜誌的製作流程及出版：

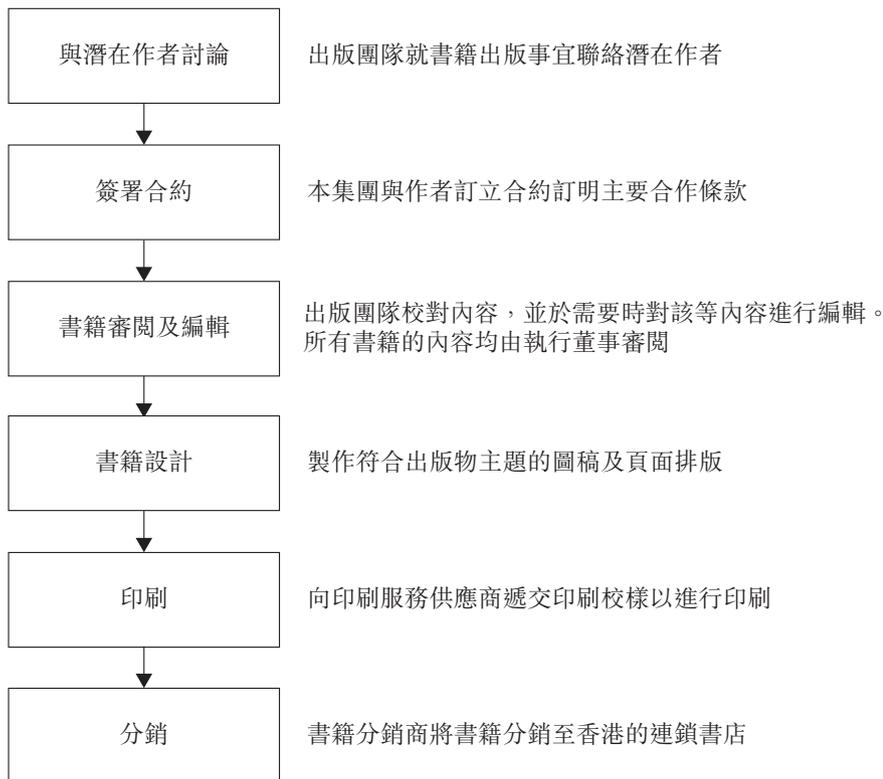


業 務

編輯團隊成員每週召開會議討論及決定即將發行的《100毛》雜誌的內容及風格。該團隊由高級編輯帶領，負責著手撰寫腳本，而設計團隊則由藝術總監及藝術副總監帶領，負責提供圖稿及排版設計。我們通常會聘請第三方攝影師拍攝照片，以作好各期雜誌的封面故事的準備工作。出版前，編輯團隊及設計團隊共同準備的雜誌終稿將由執行董事批准。

執行董事批准編輯內容及圖稿排版後，為達預期效果，設計師將進行自定義色彩優化或圖稿排版特效處理。潤色及排字工作完成後，印刷校樣將盡快轉交至本集團委聘的印刷服務供應商處進行印刷。由於我們的《100毛》雜誌為週刊，故上述工作流程持續五日。印刷後，雜誌分銷商於每週四將《100毛》雜誌分銷至香港及澳門的便利店、連鎖書店及報攤。

下表說明書刊的製作流程：



執行董事對將出版的書籍擁有最終決定權。由出版經理帶領的出版團隊將聯絡既定人選以探尋出版書籍的機會，倘我們聯絡的人選表示有意與本集團合作，則出版團隊將告知執行董事以商榷合作條款。由於於往績記錄期間，我們的出版業務得到發展，且我們出版團隊的經驗更加豐富，故出版經理於挑選可聯絡的合適作者並就將予

業 務

出版的書籍與作者聯絡中扮演積極角色，而該等事務最初乃由執行董事處理。於往績記錄期間，亦有第三方作者就書籍出版事宜而與我們聯絡。於往績記錄期間，本集團分別出版了30本、33本、28本及18本書籍。儘管合約條款可能各不相同，但我們向作者提出的條款通常包括：(i)作者同意於指定期限內撰寫的書籍的名稱、語言、數量及題材；(ii)最遲遞交完整手稿的日期；(iii)作者將書籍的全部版權轉讓予本集團（作為出版商），本集團則須按書籍零售價的一定比例向作者支付版稅；及(iv)合約一般於自書籍首次出版日期起計十年的初始期限內有效，而本集團可全權酌情決定按我們釐定的條款及條件延長合約期限至指定期限。

我們的出版團隊將與設計製作團隊討論書籍封面的設計及書籍內容的排版，以與我們書刊的主題相配。出版團隊隨後將校對書籍內容，而執行董事將於付印前審批我們設計的書籍封面。印刷後，書籍分銷商將書籍分銷至香港及澳門的連鎖書店以及若干網上書店。

執行董事的角色及參與情況

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（亦為創辦人兼控股股東）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，並開始透過各種平台發佈創意內容，本集團不斷擴大營運團隊以支持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名員工從事涉及创造性的工作，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。在由我們高級管理團隊及主要人員帶領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，即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

業 務

主要業務決策。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。執行董事參與各業務分部的詳情載於以下各段，而營運團隊及主要人員的詳情則載於本文件「業務－我們的營運團隊及主要人員」及「董事及高級管理層」章節。

數碼媒體服務：參與大型及／或重要項目中的創意構思。於往績記錄期間，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創作、製作及／或發佈

印刷媒體服務：主要負責審批《100毛》雜誌的部分雜誌封面及封面故事，以及監督出版團隊為書籍出版聘請潛在作者。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

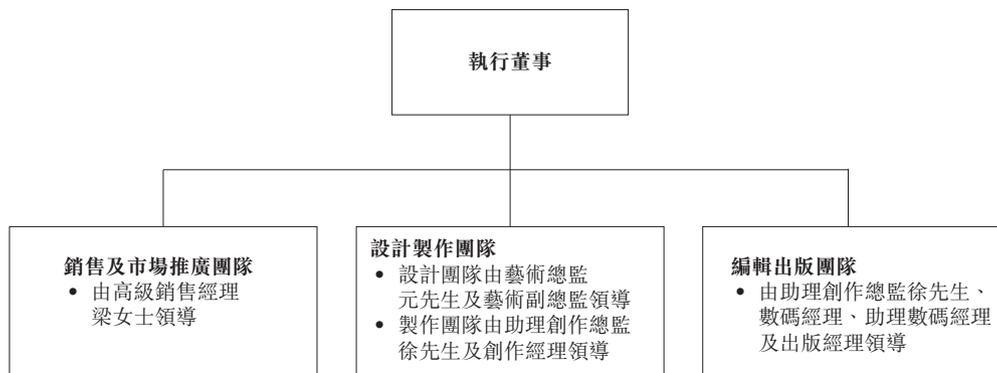
－ **活動策劃**：相比提供其他服務，執行董事更多地參與活動的整體規劃，原因為彼等認為該等活動會（事實上已經）吸引大量公眾關注及媒體報道。營運團隊參與表演內容編製、活動推廣及一般執行工作，如準備節目腳本及預訂活動場地

－ **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

業 務

我們的營運團隊及主要人員

於最後可行日期，我們的日常執行工作由銷售及市場推廣團隊、設計製作團隊以及編輯出版團隊開展。該等營運團隊在執行董事的總體監督下分別由高級管理團隊成員（包括梁海蕊女士（「梁女士」）、元金盛先生（「元先生」）及徐璋霖先生（「徐先生」）以及其他主要僱員（包括創作經理、數碼經理、助理數碼經理及出版經理）領導。我們營運團隊的職責各不相同，彼等相互密切合作以提供緊貼客戶需求的服務。以下圖表顯示本集團的管理架構：



有關我們按職能劃分的全職僱員的人數，請參閱本節下文「僱員」一段。下文載列我們各營運團隊的職能：

銷售及市場推廣團隊

我們的銷售及市場推廣團隊由高級銷售經理梁女士領導，梁女士為我們的高級管理團隊成員之一。該團隊主要負責我們業務推廣的銷售及推銷活動、客戶聯絡及管理。該團隊成員亦會與客戶保持密切溝通，以確保我們的設計製作團隊及編輯出版團隊提供定制化的產品及／或服務以滿足客戶的需要及要求。有關我們銷售及市場推廣團隊的詳情，請參閱本節下文「銷售及市場推廣－銷售及市場推廣團隊」一段。

業 務

設計製作團隊

我們的設計團隊由藝術總監元先生（為我們的高級管理團隊成員）及藝術副總監共同領導。該團隊主要負責創作及製作我們不同業務分部創意製作的圖稿，包括但不限於廣告以及我們毛記電視網站及流動應用程式上發行的毛記電視網上節目的版樣及圖稿以及我們《100毛》雜誌及其他印刷出版物的版樣及封面設計。

我們的製作團隊由助理創作總監徐先生（為我們的高級管理團隊成員）及創作經理共同領導。該團隊主要負責創作及製作廣告及／或社論式廣告以在數碼媒體平台上發行。我們的製作團隊成員定期會面，為我們在不同渠道發行的創意內容進行構思，而就大型及／或重要項目而言，執行董事亦可能參與該等會議以分享其創意。該團隊與設計團隊緊密合作並就應用合適的圖稿進行討論，以使我們產品及／或服務中的創意概念可視化。

編輯出版團隊

我們的編輯出版團隊由助理創作總監徐先生（為我們的高級管理團隊成員）、數碼經理、助理數碼經理及出版經理共同領導。該團隊主要負責持續更新數碼媒體平台上的創意內容（不包括我們簽約藝人在第三方社交媒體平台上的粉絲專頁）並監測平台上的反應、為我們毛記電視網上節目及《100毛》雜誌創作內容以及協助我們印刷媒體及數碼媒體服務的出版工作。我們的團隊成員不斷相互交流以為我們的創意內容進行構思，而於大型項目及／或重要項目中，執行董事亦可能出席該等會議並分享其創意。於往績記錄期初，本集團主要從事印刷媒體服務分部的業務。由於我們於往績記錄期間將業務多樣化並拓展至數碼媒體服務，我們印刷媒體服務的編輯人員亦須於數碼媒體平台上協助創作編輯內容，以應對數碼媒體服務日益增長的需求。

董事認為，本集團極不可能同時及／或於短期內無法獲得所有執行董事（亦為本集團創辦人兼控股股東）的持續合作及支持。然而，倘發生該不可能事件，董事認為，其不會對本集團的營運及財務帶來長期重大影響。誠如本節上文「執行董事的角色及參與情況」一段所作進一步說明，自成立以來，本集團的規模已顯著擴大，擁有卓越的營運團隊，且該經驗豐富的團隊擁有在執行董事並無直接參與的情況下支持本集團不斷增長的業務營運的往績記錄。各營運團隊（包括銷售及市場推廣團隊、設計

業 務

製作團隊及編輯出版團隊)均由高級管理團隊成員及／或主要人員領導，且該等職能概無嚴重依賴任何或全體執行董事。倘任何執行董事無法提供持續合作及支持(包括其對本集團的創意資源)，則其餘的執行董事、高級管理層及主要人員將仍能與經驗豐富的團隊緊密合作，以促進無縫過渡。

由於本集團在業內擁有強大的品牌辨識度，且致力傳遞以我們自身獨特風格為特色的創意內容，董事認為，使用其他供應商的創意資源可能並非最適合我們的業務發展及目標。儘管如此，倘本集團使用其他供應商的創意資源變得必要或有利，則董事將考慮任何該等提議，並制定該等外包服務的詳細安排，以適應本集團當時的業務營運。

基於以下因素，董事認為，本集團並無極度依賴執行董事，因此不會令本公司不適合[編纂]：

- **我們的營運團隊擁有獨立製作創意內容的往績記錄，且我們並無嚴重依賴執行董事提供創意資源：**本集團每日以不同形式製作大量創意內容，包括標語、視頻、社論式廣告、動態消息及網上節目。本集團擁有卓越的營運團隊，各團隊均由於相關行業擁有多年經驗的高級管理層領導，其中部分高級管理層甚至擁有執行董事所不具備的若干經驗或知識，如圖稿設計。本集團高級管理層及員工擁有在概無執行董事直接監管的情況下獨立製作大量創意內容的往績記錄。本集團亦已培養了一種工作文化，在該種文化中，員工會積極提出創意想法。董事認為，我們的競爭優勢乃歸因於我們員工的集體創造力及其對粉絲興趣的深入理解。此外，由於本集團及我們的業務營運的規模已於過往數年擴大，故執行董事已不可能且不再需要參與本集團所有或大部分項目的創作及執行過程。就本集團承接的大型及／或主要項目而言，執行董事可與工作團隊一起參與廣告創意構思過程。因此，本集團在其業務營運中並無嚴重依賴執行董事提供創意資源；
- **我們以及我們的銷售及市場推廣團隊與客戶建立了良好關係，且於客戶關係方面，我們並無嚴重依賴執行董事：**我們與來自不同行業的客戶建立了良好關係，並與大多數主要客戶維持了五年左右的業務關係。客戶關係由我們的銷售及市場推廣團隊管理，於最後可行日期，該團隊擁有17名成員，由在銷

業 務

售及活動策劃行業擁有逾十年經驗的高級銷售經理領導。該團隊主要負責本集團業務推廣的銷售及推銷活動、客戶聯絡及管理。董事認為，與客戶的良好關係乃歸因於我們的綜合廣告及媒體業務，該服務使我們的客戶可於其廣告預算內選擇特定的廣告及媒體服務以為其市場推廣目標提供服務。因此，董事認為，於客戶關係方面，我們並無嚴重依賴執行董事；及

- **我們擁有卓著的品牌名稱，且並無嚴重依賴執行董事的受歡迎程度：**「100毛」及「毛記電視」於受歡迎的第三方社交媒體平台上的粉絲專頁已積累了大量在各媒體渠道上欣賞我們的創作內容的訪客及粉絲基礎。董事認為，該等媒體渠道吸引我們的社交媒體粉絲及訪客興趣的能力歸因於出版的創意內容被廣泛接受，及於該等廣告及動態消息中出現的藝人的受歡迎程度。相較於我們的簽約藝人，各執行董事一般在我們的廣告及動態消息中出現得較少。因此，董事認為，我們在業務營運方面並無嚴重依賴執行董事的受歡迎程度。

主要資質及牌照

董事確認，本集團無須就於香港開展廣告及出版業務自相關香港政府部門取得任何行業特定的資質、牌照或許可。我們的業務營運須遵守各項法律法規，且須獲得若干牌照、批准及許可以經營業務。詳情請參閱本文件「監管概覽」一節。我們須向相關部門註冊雜誌及書籍。下表載列我們經營所需的主要牌照、批准及註冊：

許可類型／用途	持有實體	簽發機構
將各期《100毛》雜誌註冊為本地報刊	黑紙	電影、報刊及物品管理辦事處

業 務

許可類型／用途	持有實體	簽發機構
將各期《100毛》雜誌註冊為新書	黑紙	香港公共圖書館書刊註冊組、康樂及文化事務署
將各出版書籍註冊為新書	黑紙	香港公共圖書館書刊註冊組、康樂及文化事務署

於最後可行日期，我們已應相關香港政府部門要求取得開展業務營運所需的所有牌照及證書，且所有有關牌照及證書均具完全效力。於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們於重續該等牌照及證書時並未遇到任何重大困難，且目前我們預計於有關牌照及證書屆滿重續時亦不會遇到任何重大困難。

銷售及市場推廣

銷售及市場推廣團隊

於最後可行日期，我們的銷售及市場推廣團隊共有17名成員，主要負責業務推廣的銷售及推銷活動、客戶聯絡及管理。該團隊與客戶緊密合作，倘客戶有任何投訴或作出任何特定要求，銷售及市場推廣團隊將與相關客戶溝通，以了解問題並作出補救。除基本薪金外，我們提供獎勵佣金以激勵銷售人員。管理團隊為銷售及市場推廣團隊成員設立銷售指標並定期審核。倘銷售人員達致銷售指標以上，其可收取佔淨收入百分比更高的銷售佣金。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，支付予本集團銷售及市場推廣團隊的佣金分別佔銷售及分銷開支的零、約51.9%、53.5%及45.1%。

於往績記錄期間，應一名獨立客戶（其亦為我們一名主要客戶）的要求，我們與該客戶訂立一份激勵安排。該激勵安排由客戶發起，該客戶認為該安排是廣告及媒體市場中的行業慣例。根據客戶與我們訂立的激勵協議，客戶有權獲得預定比例的廣告收入作為激勵費。該激勵指客戶可抵扣其應付款項總額的金額，該等金額乃基於客戶所產生各級廣告收入範圍的逐級激勵比例，且當客戶同意有關激勵的金額時，該金額由我們支銷。合約期限一般為一年。截至2015年及2016年3月31日止年度以及截至2017

業 務

年11月30日止八個月，我們並無產生任何激勵費。截至2017年3月31日止年度，我們產生了激勵費，由客戶以貸項通知單方式結算，其後從我們同期的總收入中扣除。因此，該激勵費佔我們截至2017年3月31日止年度收入的比例約為0.5%。董事認為，本集團與客戶訂立激勵安排為普遍的行業慣例。

我們透過更新毛記電視網站、流動應用程式、《100毛》雜誌及派發有關本集團背景及項目組合的材料，使現有及潛在客戶了解我們的近期發展情況。

董事確認，於往績記錄期間，本集團並無自客戶收到對我們業務產生重大不利影響的任何重大投訴，亦無因客戶投訴而對客戶作出任何重大補償。

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，我們會考慮多項因素，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)市場上提供的類似服務現行市價；(iv)所服務客戶及／或廣告客戶的規模、聲譽及行業；及(v)與客戶及／或廣告客戶的日後潛在商機。

於設定各類綜合廣告及媒體服務的服務費時，我們亦或會計及特定因素。例如，提供一站式廣告解決方案的費用按個別基準釐定，重點關注廣告類型、客戶要求及項目預計需花費的服務時數。

信貸政策及支付方式

本集團採取審慎的信貸控制程序，並定期監測應收款項的後續結算。

就新廣告客戶而言，我們通常要求其於簽署合約時支付50%的按金。就合約金額超過若干金額的委聘而言，我們通常亦要求客戶於簽署合約時支付50%的按金。

我們通常根據合約中規定的付款日程向客戶寄發賬單。於往績記錄期間，客戶通常獲授予介乎0至90日的信貸期。我們密切監控我們貿易應收款項的結算狀態，並定期

業 務

檢討信貸期。具體而言，銷售及市場推廣團隊跟蹤項目狀況，並於必要時加快項目執行，進而鼓勵客戶及時結算費用。

於往績記錄期間，我們錄得客戶的長期逾期貿易應收款項，董事於評估該等客戶的個別狀況後認為並不存在可收回性問題。有關分析的詳情，請參閱本文件「財務資料－綜合資產負債表部分項目說明－貿易應收款項」一節。有關與客戶相關的信貸風險的詳情，請參閱本文件「風險因素－我們面臨業務營運項下的信貸風險，且客戶的任何重大付款延誤或違約均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生負面影響」一節。

我們的收入均以港元計值，通常由客戶以支票及銀行轉賬方式結算。

客戶

下表載列於往績記錄期間自本集團五大客戶（按本集團所產生收入排名）產生的收入：

排名	客戶名稱	主營業務及業務概況	本集團提供的服務	與本集團建立業務關係的年份	收入 千港元 (概約)	佔本集團收入的百分比 %
截至2015年3月31日止年度						
1	雜誌分銷商	一家主要在香港從事各種出版物分銷的分銷商	銷售出版物	2013年	6,401	26.7
2	書籍分銷商	一家主要在香港從事各種出版物分銷的分銷商。其控股公司為在聯交所主板上市的公司	銷售出版物	2013年	4,502	18.8
3	客戶A	主要向品牌擁有人提供（其中包括）媒體代理服務的廣告代理商集團，其於香港營運業務。其最終控股公司為在倫敦證券交易所及紐約納斯達克交易所上市的公司	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務（廣告相關服務）及其他媒體服務（藝人管理）	2013年	2,509	10.5

業 務

排名	客戶名稱	主營業務及業務概況	本集團提供的服務	與本集團建立業務關係的年份	收入 千港元 (概約)	佔本集團收入的百分比 % (概約)
4	客戶B	總部位於紐約的廣告代理商集團。其普通股在紐約證券交易所上市及買賣。其僱員人數超過78,000名，業務遍佈全球，並向品牌擁有人提供(其中包括)媒體代理服務，截至2016年12月31日止年度錄得收入約156億美元	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務(廣告相關服務)及其他媒體服務(藝人管理)	2013年	1,387	5.8
5	客戶C	總部位於日本且其股份在東京證券交易所上市的廣告代理商集團。其僱員人數超過47,000名，業務遍佈全球，並提供(其中包括)廣告代理服務，截至2016年12月31日止年度錄得收入約7,066億日元	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務(廣告相關服務)及其他媒體服務(藝人管理)	2013年	961	4.0
					15,760	65.8

截至2016年3月31日止年度

1	客戶A	請參考上文所述	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務(廣告相關服務)及其他媒體服務(藝人管理)	2013年	6,618	12.1
2	客戶D	總部位於阿姆斯特丹的廣告代理商集團，其業務遍佈全球(法國及美國除外)。其向品牌擁有人提供(其中包括)媒體代理服務。其控股公司為在巴黎紐約泛歐證券交易所上市的公司，截至2016年12月31日止年度收入約為97億歐元	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務(廣告相關服務)及其他媒體服務	2013年	6,258	11.4
3	客戶B	請參考上文所述	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務(廣告相關服務)及其他媒體服務(藝人管理)	2013年	4,792	8.7

業 務

排名	客戶名稱	主營業務及業務概況	本集團提供的服務	與本集團建立業務關係的年份	收入 千港元 (概約)	佔本集團收入的百分比 %
4	客戶C	請參考上文所述	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務(廣告相關服務)及其他媒體服務(藝人管理)	2013年	3,789	6.9
5	書籍分銷商	請參考上文所述	銷售出版物	2013年	3,332	6.1
					24,789	45.2
截至2017年3月31日止年度						
1	客戶D	請參考上文所述	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務(廣告相關服務)及其他媒體服務	2013年	18,636	19.6
2	客戶A	請參考上文所述	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務(廣告相關服務)及其他媒體服務(藝人管理)	2013年	6,039	6.3
3	客戶B	請參考上文所述	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務(廣告相關服務)及其他媒體服務(藝人管理)	2013年	5,611	5.9
4	客戶E	銀行及金融機構	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務(廣告相關服務)及其他媒體服務(藝人管理)	2014年	3,730	3.9
5	客戶F	於香港及澳門營運業務的電訊公司，僱員人數超過2,300名，截至2016年12月31日止年度錄得收入約120億港元。其最終控股公司為於聯交所主板上市的公司	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務(廣告相關服務)及其他媒體服務(藝人管理)	2016年	2,097	2.2
					36,113	37.9

業 務

排名	客戶名稱	主營業務及業務概況	本集團 提供的服務	與本集團 建立 業務關係 的年份	收入 千港元 (概約)	佔本集團 收入的 百分比 %
<i>截至2017年11月30日止八個月</i>						
1	客戶E	請參考上文所述	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務(廣告相關服務)及其他媒體服務(藝人管理)	2014年	8,122	14.7
2	客戶D	請參考上文所述	提供數碼媒體服務及其他媒體服務	2013年	5,665	10.2
3	客戶B	請參考上文所述	提供數碼媒體服務及其他媒體服務(藝人管理)	2013年	4,257	7.7
4	客戶A	請參考上文所述	提供數碼媒體服務、印刷媒體服務(廣告相關服務)及其他媒體服務(藝人管理)	2013年	2,480	4.5
5	客戶G	總部位於美國的最大食品公司之一的香港分公司。其向逾200個國家出口食品。	提供數碼媒體服務及其他媒體服務(藝人管理)	2017年	2,176	3.9
					<u>22,700</u>	<u>41.0</u>

於往績記錄期間，本集團並無依賴任何單一客戶。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%。於往績記錄期間，概無董事、彼等的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5%以上者)於五大客戶中擁有任何權益。於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無因客戶面臨財政困難產生的重大延誤或拖延付款而遭遇任何重大業務中斷，與客戶亦無任何導致業務嚴重中斷的重大糾紛。

於往績記錄期間，我們的客戶主要包括各行各業的本地及跨國品牌擁有人、品牌擁有人廣告代理商、雜誌分銷商及書籍分銷商。基於廣告及媒體行業的慣例，若干知名品牌擁有人透過其獨家或指定廣告代理商聘請我們提供綜合廣告及媒體服務。

業 務

於往績記錄期間，按行業劃分我們向其提供數碼媒體服務及／或社論式廣告製作及廣告投放服務的客戶數量明細載列於下表：

	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
廣告代理商 ⁽¹⁾	26	46	59	51	33
按行業劃分的品牌擁有人及其他客戶					
－ 藝術、娛樂及休閒	23	48	53	31	12
－ 銀行、保險及金融相關服務	4	5	7	6	10
－ 美容、保健及個人護理	18	39	43	27	20
－ 時尚、手錶、珠寶及飾品	14	13	11	8	8
－ 食品及飲料	10	35	22	13	12
－ 政府及非政府組織	11	20	20	17	8
－ 信息技術及電子產品	13	17	11	10	1
－ 電訊	4	3	8	4	1
－ 其他 ⁽²⁾	30	53	44	40	23
	<u>127</u>	<u>233</u>	<u>219</u>	<u>156</u>	<u>95</u>
合計	<u>153</u>	<u>279</u>	<u>278</u>	<u>207</u>	<u>128</u>

附註：

- 委聘我們並為客戶採購產品及／或服務的廣告代理商來自各行各業，主要包括(i)藝術、娛樂及休閒；(ii)銀行、保險及金融相關服務；(iii)美容、保健及個人護理；(iv)時尚、手錶、珠寶及飾品；(v)食品及飲料；(vi)政府及非政府組織；(vii)信息技術及電子產品；及(viii)電訊。
- 其他指主要包括：(i)機動車輛、汽車部件、配飾及燃料；(ii)教育與招生；(iii)傢俱及家居用品；(iv)購物商場及百貨商店；(v)旅行及旅遊；(vi)主題公園；(vii)航空服務；及(viii)物流服務的行業。

業 務

提供綜合廣告及媒體服務的主要條款包括（其中包括）服務範圍（如將予設計及製作的廣告形式及數目）、廣告的發佈渠道、支付及終止條款。我們的標準條款及條件的主要條款如下：

合約期限	:	一次性委聘或固定期限
所提供服務	:	製作將於我們的印刷物及／或數碼媒體平台上發佈的廣告內容及／或提供本集團名下藝人進行廣告服務
支付條款	:	發票日期後0至90日內
價格	:	取決於所訂購服務，詳情請參閱本文件「業務－銷售及市場推廣－定價政策」一節

我們的合約期限介乎約兩個星期至一年，視乎廣告服務類型、需製作廣告的複雜程度及客戶指示而定。總體而言，各方均不得單方面終止委聘。有關我們的信貸政策及支付方式的詳情，請參閱本節「銷售及市場推廣－信貸政策及支付方式」一段。

於往績記錄期間，我們與分銷商（其亦為我們的客戶）所訂立的協議為長期協議。有關相關協議的主要條款詳情，請參閱本節「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」一段。

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、一個社交媒體平台、第三方製作公司及攝影師，而我們印刷媒體服務的供應商主要包括香港的印刷商、攝影師及書籍作者。通常我們根據服務供應商所提供服務的質量及其良好往績記錄、我們與服務供應商的關係、客戶對我們服務的需要及要求或我們對出版物的需求及服務供應商向我們提供服務的效率等因素選擇供應商。

於往績記錄期間，我們並無經歷任何因供應商違約而引致的重大供應短缺或延遲。董事確認，於往績記錄期間，概無供應商為我們的主要客戶。

業 務

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，我們的銷售成本分別約為8.8百萬港元、18.5百萬港元、37.0百萬港元及27.3百萬港元；於相應期間，五大供應商的相關銷售成本分別約佔銷售成本總額的51.6%、26.2%、25.2%及25.0%，而於相應期間，最大供應商的相關銷售成本分別約佔於往績記錄期間銷售成本總額的33.9%、14.5%、11.0%及8.8%。於往績記錄期間，我們主要以支票方式結清主要供應商的費用。我們與五大供應商已保持約1至5年的業務關係。

概無董事、彼等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5%以上者）於往績記錄期間於任何五大供應商擁有任何權益。

長期協議

董事確認，我們與不同類型供應商訂立的協議中所載條款及條件各不相同，且協議期限可能為長期或基於個別項目，視乎業務分部性質而定。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，我們就向我們的雜誌提供印刷服務與印刷廠訂立具有法律約束力的合約。下文載列我們與該等供應商所訂立合約的主要條款的詳情：

合約期限	:	一年
規格	:	用於封皮及內頁的材料、印刷尺寸及整飾
支付條款	:	發票日期後30日內
價格及數量	:	價格隨印刷頁數變動（印刷頁數越多，單價越低）

除與印刷廠訂立的上述協議外，本集團亦已與一名從事內衣零售的獨立客戶訂立合約，以就客戶於第三方社交媒體平台上的粉絲專頁提供管理服務。該合約的主要條款載列如下：

合約期限	:	一年
提供的服務	:	(i)於客戶在第三方社交媒體平台上的粉絲專頁定期發佈動態消息及社論式廣告內容；(ii)監測觀眾的反應；及(iii)於本集團在第三方社交媒體平台上的「100毛」及「毛記電視」粉絲專頁重新發佈經挑選的動態消息及社論式廣告內容
支付條款	:	分十二期，於每個日曆月的第一天支付

業 務

資訊科技

我們的營運需使用各類資訊科技系統，包括但不限於以下主要系統：

- 銷售系統－我們的營運，從接受客戶委聘到簽發發票及支付結算均留存於該系統內並受該系統監控，這便於分析我們的營運數據；及
- 存貨系統－該系統使我們能夠監控存貨水平，以核對營運數據及分析存貨周轉。

董事確認，我們往績記錄期間概無發生致使營運出現重大中斷的意外系統或網絡故障。

質量控制

根據廣告及媒體行業的性質，服務團隊於整個委聘過程中實時進行日常服務監控及評估，包括審閱廣告策略、創意內容、整體設計及與客戶的持續溝通。為優化廣告及媒體服務的市場推廣績效，我們不斷收集目標受眾的意見及監測公眾反應，以便進行評估及微調。銷售及市場推廣、設計製作以及編輯出版團隊負責本集團及供應商工作質量及進度的日常監控，確保與客戶及供應商的有效溝通，從而根據客戶的規格執行委聘工作。

分包

於往績記錄期間，我們已將數碼及印刷媒體服務中的照片及視頻拍攝以及後期剪輯工作分包予第三方製作公司及攝影師。為確保分包商符合我們所要求的工作標準，我們參考分包商的經驗及作品集對其進行挑選。

由於我們於2015年5月正式推出「毛記電視」網站後開始獲得更多視頻製作項目，我們自2015年下半年起開始與大多數分包商建立業務關係。由於分包商專門從事照片及視頻的拍攝及剪輯業務，並於交付滿足本集團所規定標準的高質量服務方面擁有良好的往績記錄，董事認為，該分包安排能使我們更有效地專注製作的創造性部分。於往績記錄期間，我們主要委聘第三方攝影師就印刷媒體服務及數碼媒體服務（如需要）拍攝照片，並能找到替代攝影師（如需要）。就視頻製作而言，我們擁有五家以上製作

業 務

公司可供選擇。董事認為，保持多個分包商可將因任何分包商的不可用問題導致業務中斷的風險降到最低。於往績記錄期間，我們支付予分包商的銷售成本分別約為0.1百萬港元、0.7百萬港元、3.5百萬港元及2.9百萬港元。

環保事宜

由於本集團業務性質，我們提供印刷、數碼及其他媒體服務時並不產生、排放或排出污染物。因此，我們不會受任何與環保事宜相關的特定規例及法規影響。我們已採取措施推進工作場所的環保理念，以倡導在本集團內部形成回收再利用文化。

知識產權

我們已使用「100毛」及「毛記電視」商標作為經營業務的品牌。於最後可行日期，我們為香港「100毛」、「毛記電視」、「黑紙」、「白卷出版社」、「毛」、「總經理人有限公司」及「FR」商標的註冊擁有人。

在本集團與客戶所訂立協議的規限下，我們通常擁有為客戶設計及製作的廣告的版權。倘客戶欲在數碼媒體平台以外的媒體平台（如第三方電視頻道、互聯網或實體廣告位）上發佈廣告，客戶須向我們支付額外的版稅，並就有關發佈自行與相關第三方作出安排。客戶亦可透過一次性付款自本公司購買廣告而成為該廣告的擁有人，且其對該廣告的使用不會受到限制。

有關已註冊知識產權的詳情載於本文件附錄四「B.有關我們業務的其他資料—2.本集團的知識產權」一段。於往績記錄期間及直至最後可行日期，並無有關我們的知識產權的尚未了結或對本集團構成威脅的重大糾紛或侵權，而可能對我們的經營或財務表現產生重大不利影響。

業 務

僱員

於2015年、2016年及2017年3月31日、2017年11月30日以及最後可行日期，我們分別擁有29名、52名、68名、82名及90名全職僱員以及零、四名、五名、五名及五名自由職業僱員。我們的所有僱員均位於香港。下表載列於最後可行日期按職能劃分的全職僱員明細：

職能	僱員人數
管理	3
銷售及市場推廣	17
設計及製作	42
編輯及出版	28
合計	<u>90</u>

自截至2016年3月31日止年度起，我們將服務正式擴展至數碼媒體平台，為應對服務範圍的擴大，我們另外招募了多名具備數碼媒體服務專業知識的僱員。此外，由於業務擴張，我們的高級管理團隊成員及主要人員（包括但不限於藝術經理及創作經理）亦同時兼顧數碼媒體服務業務，並帶領其各自的團隊於各業務分部之間提供服務。

我們通常從公開市場招募僱員，並與僱員訂立僱傭合約。我們向僱員提供具吸引力的薪酬待遇。除薪金外，於試用期後留任的僱員享有花紅及醫療保險。我們定期審核僱員的表現，並於審核酌情花紅及薪金時參考有關績效評估，以吸引及挽留有才幹的僱員。

我們與僱員維持良好的工作關係。於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無發生任何罷工或面臨任何重大勞資糾紛。為提升整體效率、僱員忠誠度及留存率，我們向僱員提供技術及操作的在職培訓及晉升機會。

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，我們分別產生員工成本總額約4.6百萬港元、13.3百萬港元、21.1百萬港元及14.7百萬港元。

業 務

保險

我們根據香港法例第282章《僱員補償條例》投購僱員補償保險，以補償本集團就香港僱員受僱於我們期間的人身傷害承擔的賠償及費用。我們亦為香港辦公場所及辦公設備投保辦公室保險。辦公室保險單主要涵蓋盜竊、參保財產遭受損壞及因業務中斷導致成本增加所產生的損失。董事認為，本集團的保險覆蓋面充足，符合香港一般商業慣例。

獎項及認可

於往績記錄期間，我們因我們服務的質量及受歡迎程度而獲得獎項及認可。我們獲得的部分重要獎項及認可載列如下：

獲獎／獲認可年份	獎項／認可	頒獎機構
2016年	因頒獎典禮獲頒最佳港鐵廣告大獎 2015之年青人最喜愛港鐵廣告大獎 (網上投票－金獎)	最佳港鐵廣告大獎
2016年	2016金帆廣告大獎－社交及互動視 頻－社交視頻(銅獎) ^(附註1)	香港廣告商會
2017年	2017香港Effie廣告效益大獎－銀行 及金融服務／保險(銅獎) ^(附註2)	香港廣告商會

附註：

1. 有關獎項乃授予參與該項目的廣告代理商，但相關視頻乃由黑紙構思及拍攝。
2. 有關獎項乃授予參與該項目的市場推廣代理，但相關視頻乃由黑紙構思及拍攝。2017年度無人獲得該獎項的金獎或銀獎。

市場及競爭

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。

業 務

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、與客戶及供應商的策略關係以及人才挽留等進行競爭。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可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，而該行業的競爭將更為激烈。詳情請參閱本文件「行業概覽」一節。

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。

季節性

我們的業務營運通常不受季節性變化影響。

物業

於最後可行日期，本集團並未擁有任何房地產。

於最後可行日期，我們向一名獨立第三方租賃四處總建築面積約為12,187平方英尺的處所作為我們於香港的製作室、倉庫及／或辦事處，該等處所的地址分別為香港新界葵涌大圓街11-13號同珍工業大廈B座1樓、18樓及22樓5室以及21樓3室。

物業估值

於最後可行日期，我們並無單一物業的賬面值佔總資產的15%或以上，按此基準計算，我們毋須根據《上市規則》第5.01A條於本文件內載入任何估值報告。根據香港法例第32L章《公司（豁免公司及招股章程遵從條文）公告》第6(2)條，本文件獲豁免遵守有關《公司（清盤及雜項條文）條例》附表三第34(2)段的《公司（清盤及雜項條文）條例》第342(1)(b)條的規定，該條規定就有關土地或建築物的一切權益編製估值報告。

業 務

風險管理及企業管治

我們已建立一套風險管理政策及措施，藉以識別、評估及管理營運產生的風險。我們已將有關管理層識別的風險類別、內部及外部報告機制、補救措施及應急管理的詳情收錄於政策中，並已獲採納。

有關管理層識別的主要風險詳情，請參閱本文件「風險因素－與本集團有關的風險」一節。

為監察[編纂]後持續實施風險管理政策及企業管治措施，我們已採納或將採納(其中包括)以下企業管治及內部控制措施：

- 成立審核委員會，負責監督本公司的財務記錄、內部控制程序及風險管理體系；
- 委任陸先生為合規主任及羅泰安先生為公司秘書，確保我們的營運遵守相關香港法律法規。有關彼等履歷的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節；
- 委任長雄證券有限公司為[編纂]後的合規顧問，以就《上市規則》的合規情況向我們提供意見；
- 就我們出版物的註冊而言，執行董事將依據《本地報刊註冊條例》及《報刊註冊及發行規例》的相關條款，密切監控將《100毛》雜誌註冊為本地報刊的狀態，以保證持續合規。本集團亦已指派兩名指定員工負責我們出版物的註冊，就持續合規定期向執行董事報告，並已制定書面政策及程序以就持續合規為相關員工提供指引；
- 委聘外部法律顧問，以(i)就《上市規則》及香港相關法律法規的合規情況向我們提供意見；及(ii)向我們的員工提供有關我們業務營運及行業的法律法規最新發展的持續培訓；
- 執行董事將於出版之前持續審閱我們的創意內容，以確保我們持續遵守相關香港法律法規，特別是與知識產權及出版物註冊有關的部分；
- 我們將持續於發佈創意內容之前獲得所有必要的批准、許可及／或牌照，並支付有關使用第三方所擁有知識產權的必要費用；及
- 將成立一支由執行董事組成的團隊處理自客戶、訪客及／或任何第三方收到的意見。此乃為確保所有意見均可得到及時處理，並保證我們能夠持續提供令客戶滿意的優質服務及創意內容。

業 務

本集團就知識產權事宜採取的政策及程序

本集團已採取以下政策及程序，以防止侵犯第三方知識產權：

- 持續自CASH取得許可證，以使用於CASH註冊的旋律及歌詞；
- 由我們出版的所有創意內容在出版及／或發行前應由我們的主要負責人審核，主要負責人應確保本集團已獲取權利及／或許可，以使用將於我們的內容中出版的有關照片、歌曲、歌詞等。該等主要人員包括：
 - 對社論式廣告製作及廣告投放下的內容進行審閱的高級編輯；
 - 對我們所有的書刊進行審閱的出版經理；及
 - 對將在數碼媒體平台上發行的所有內容進行審核的助理創作總監、數碼經理及助理數碼經理；及
- 就版權合規及負責人有關該等合規事宜的職能與職責向我們的員工提供培訓。

法律訴訟及合規

針對本集團的已和解、未決或構成威脅的索賠

於往績記錄期間及於最後可行日期，除下文所披露者外，本集團成員公司概無涉及任何重大索賠、訴訟或仲裁，董事亦不知悉任何針對本集團任何成員公司的未決或構成威脅的重大索賠、訴訟或仲裁。

倘我們於往績記錄期間在未經授權的情況下對第三方版權作品作出的特定使用行為不屬於《版權條例》公平處理抗辯的範圍，且可能遭受第三方版權侵權索償，董事確認(i)於往績記錄期間，我們已獲CASH許可使用其所管控的樂曲及歌詞，且將繼續自CASH獲得相應許可；(ii)我們未經授權而採用的第三方作品的創意內容通常就有關作品的來源進行確認，並說明有關作品乃來源於第三方；(iii)我們未有且不會在未經授權的情況下使用可能授權使用其作品之許可使用費極高的知名作者、攝影師、藝術家或

業 務

其他版權擁有人的第三方版權作品；(iv)於往績記錄期間，我們僅於2015年1月收到一份來自第三方的版權侵權投訴，其聲稱為我們使用的第三方版權素材的版權擁有人，但無法證明其對版權素材的所有權，故並未尋求索償；及(v)除所述版權侵權投訴外，就董事所知及所信，於往績記錄期間，概無人士或實體就我們使用第三方版權作品而向本集團提起任何訴訟、發出任何書面通知、投訴或警告或採取任何行動。基於以上所述，董事認為，即使我們對第三方版權素材的該等使用行為構成版權侵權，實際上第三方對我們的該等使用行為提出的任何索賠演變為法庭訴訟程序的可能性也很小，且即使提出訴訟，基於我們目前的財務狀況，有關第三方索賠對我們造成重大不利影響的風險亦不會高。

詳情請參閱本文件「風險因素－與本集團有關的風險－我們透過數碼及印刷媒體平台發佈的部分創意內容或會使我們面臨潛在責任及訴訟」及「監管概覽－印刷媒體法規－香港法例第528章《版權條例》」章節。

法律合規

董事確認，除下文所披露者外，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。

業 務

未遵守《本地報刊註冊條例》及《報刊註冊及發行規例》

下表載列黑紙未遵守香港法例第268章《本地報刊註冊條例》及香港法例第268B章《報刊註冊及發行規例》的不合規事件：

《本地報刊註冊條例》

及《報刊註冊及

發行規例》相關條款

《本地報刊註冊條例》 及《報刊註冊及 發行規例》相關條款	不合規事件詳情	不合規原因	補救措施	估計罰款／處罰
《本地報刊註冊條例》 第7(1)條及《報刊註 冊及發行規例》第2 條	黑紙未能分別於2010 年1月及2013年3月 推出《黑紙》雜誌及 《100毛》雜誌時將其 註冊為本地報刊。	未註冊《黑紙》雜誌並 非有意行為，原因為我 們並不知悉《本地報刊 註冊條例》及《報刊註 冊及發行規例》的相關 註冊規定。於2013年 3月創辦《100毛》雜誌 時，我們當時的編輯出 版人員誤以為(i)實體僅 需註冊一次；及(ii)我們 於2011年5月補救註冊 《黑紙》雜誌將使我們隨 後所有雜誌出版物滿足 相關註冊規定，因而並 未提交《100毛》雜誌的 註冊申請。董事於該違 反事件中並未直接或有 意介入。	於發現該違反事件 後，我們分別於2011 年5月5日及2017年6 月13日完成了《黑紙》 雜誌及《100毛》雜誌 的註冊。	根據《本地報刊註 冊條例》第20(1) 條，一經循簡易程 序定罪，最高可處 罰款5,000港元及 監禁一年；一經循 公訴程序定罪，最 高可處罰款15,000 港元及監禁三年。 據法律顧問告知， 該等不合規事件屬 輕微及次要事件。 因該等不合規事件 起訴黑紙的機率微 乎其微。即使被起 訴，最高罰款亦將 遠低於《本地報刊 註冊條例》所規定 的最高罰款。

於最後可行日期，並未收到針對黑紙或其董事的有關違反《本地報刊註冊條例》及《報刊註冊及發行規例》的通知、繳款通知書、處罰、收費或其他法律文件。

業 務

據法律顧問告知，黑紙被起訴的機率微乎其微，董事認為，未遵守《本地報刊註冊條例》及《報刊註冊及發行規例》將不會對我們的財務或經營產生重大影響。

未遵守《書刊註冊條例》

下表載列黑紙未遵守香港法例第142章《書刊註冊條例》的不合規事件：

《書刊註冊條例》

相關條款	不合規事件詳情	不合規原因	補救措施	估計罰款／處罰
《書刊註冊條例》 第3(1)條及第 3(2)條	黑紙未能於出版《黑紙》雜誌、《100毛》雜誌及本集團出版書籍中的19本書籍 ^(附註) 後一個月內進行註冊及向書刊註冊組遞交上述各書刊五本。	該不合規並非有意造成，乃由於我們的編輯及出版人員未意識到須根據《書刊註冊條例》進行註冊及遞交《黑紙》雜誌、《100毛》雜誌及書籍，因而導致無心之失。董事並無直接或有意介入該違規事件。	於發現該違規事件後，我們根據《書刊註冊條例》分別於2015年7月21日及2013年3月21日完成了《黑紙》雜誌及《100毛》雜誌的註冊。於最後可行日期，我們已向書刊註冊組遞交各期《黑紙》雜誌及《100毛》雜誌五本。 我們未能於一個月內進行註冊的19本書籍中，18本書籍已相應於2017年5月17日、2017年7月24日及2017年8月31日遞交書刊註冊組進行註冊，而餘下一本則已停止出版。	根據《書刊註冊條例》第3(3)條，最高罰款為2,000港元。 據法律顧問告知，因該等不合規事件被起訴的機率不高。即使被起訴，可能判處的最高刑罰亦僅為小額罰款。

附註：不包括已根據《書刊註冊條例》進行註冊的15本書籍，惟書刊註冊組的確認書中並未載明註冊日期。

業 務

於最後可行日期，我們並無收到就違反《書刊註冊條例》而針對黑紙或其董事的任何通知、繳款通知書、處罰、收費或其他法律文件。

據法律顧問告知，黑紙被起訴的機率不高，董事認為，未遵守《書刊註冊條例》不會對我們的財務或經營產生重大影響。

內部控制

本集團聘請的內部控制顧問已承諾進行以下工作以確保我們符合有關上述不合規事件的內部控制程序：(i)與本集團管理及／或牽涉出版業務的相關員工進行會談，了解本集團印刷出版物的註冊程序；(ii)就本集團於《本地報刊註冊條例》、《報刊註冊及發行規例》及《書刊註冊條例》程序的合規情況取得及審閱相關文件；及(iii)對控制措施進行測試。在此基礎上，內部控制顧問發現本集團主要存在兩個不足之處，即(i)並無指定人員負責有關我們出版物註冊的相關法律法規的合規情況；及(ii)並無出版物註冊相關的書面政策及程序。於最後可行日期，本集團已指派兩名指定員工對有關不足進行補救，其分別負責確保雜誌及書刊符合有關程序。為確保持續合規，獲委派員工須定期向執行董事報告註冊事宜。此外，亦已制定書面政策及程序，以就持續合規為相關員工提供指引。內部控制顧問已對本集團進行後續審查，並確認該等措施屬充足有效，可預防再次出現出版物註冊相關的不合規事件。