

業 務

概覽

我們是中國領先的移動端直播平台，在具備較強消費能力且積極消費的年輕一代中尤其受歡迎。用戶積極參與並樂於通過我們的平台公開交流、互動和分享。2015年5月，我們的核心產品映客App正式上線，截至2017年12月31日已吸引逾1.945億名註冊用戶。根據弗若斯特沙利文的資料，2017年，在中國的移動端直播平台中，我們的：

- 活躍主播人數排名第一；
- 收益排名第二；及
- 付費用戶人數排名第二。

娛樂和陪伴是人類與生俱來的需求。我們認為移動直播是滿足該等需求的先進網絡互動方式。我們將個性鮮明、外貌出眾或才華橫溢的主播與觀眾連接，為彼等提供平台隨時隨地互動。2017年在我們平台產生逾33億分鐘的直播時長及逾78億條互動信息，用戶間在我們的平台建立深厚感情，有助增強用戶參與度和用戶粘性，吸引更多用戶加入我們的平台。

我們是行業先驅，通過持續創新產品，有效把握市場機遇。我們在三年內已推出秒開、實時美顏及直播對戰等多個創新功能，相信已大幅提升用戶體驗並使平台更受歡迎。

自運營歷史之初，我們已實現豐厚金錢收益。我們的收益主要來自在平台上銷售虛擬物品及服務。用戶可透過多種支付方式購買我們平台的虛擬貨幣映客鑽石。映客鑽石可用於購買各種虛擬物品，用戶可贈予其他用戶表示友好、仰慕或支持，亦可用於訂購或購買其他增值服務以提升互動體驗。我們平台廣受歡迎且用戶參與度及觸目度較高亦吸引了很多廣告商，使我們基於已有的用戶群體進行進一步變現及產生額外收益。我們亦計劃日後積極物色新的變現機會。

業績紀錄期，我們的財務表現良好。2015年、2016年及2017年，我們的收益分別為人民幣28.7百萬元、人民幣4,334.9百萬元及人民幣3,941.6百萬元，2015年至2017年的複合年增長率為1,071.9%。2015年、2016年及2017年，我們的經調整純利分別為人民幣1.5百萬元、人民幣568.2百萬元及人民幣792.0百萬元，2015年至2017年的複合年增長率為2,229.1%。經調整純利不包括附有優先權之金融工具的非現金公平值虧損及以股份為基礎的非現金報酬開支。詳情請參閱「非國際財務報告準則計量」一節。

業 務

使命和願景

我們的使命是「讓快樂更簡單」，我們的願景是「讓娛樂視頻化」。

優勢

作為行業領先者及持續創新者，我們相信以下主要競爭優勢幫助我們取得成功：

領先的移動端直播平台

按下列參數所示，我們是中國領先的移動端直播平台，根據弗若斯特沙利文的資料，2017年，在中國的移動端直播平台中：

- 活躍主播人數排名第一；
- 收益排名第二；及
- 付費用戶人數排名第二。

截至2017年12月31日，我們的核心應用程式映客App合共有1.945億名註冊用戶，[2017年第四季]的每月平均活躍用戶達25.2百萬人。業績紀錄期，領先市場地位、知名品牌、創新產品設計及大量多元化內容，讓我們積聚大量用戶，實現快速增長。

自成立以來，我們便貫徹「全民直播」的理念，相信人人都有潛質成為主播。我們成功貫徹這一理念，有效促使用戶及內容增加，形成具備較高營運效率的穩健閉環業務模式。

參與度高且消費能力強的用戶群體

我們連接個性鮮明、外貌出眾或才華橫溢的主播與尋求娛樂及陪伴的用戶。用戶積極參與並樂於通過我們的平台公開交流、互動和分享。2017年，我們平台促成逾33億分鐘的直播時長，瀏覽總次數達127億次，逾78億條互動信息，用戶社交媒體分享達2.038億次。此外，根據弗若斯特沙利文的資料，2017年，與中國其他移動端直播平台比較，我們的每日直播時長排名第一。

業 務

我們在具備較強消費能力的中國活躍消費者中尤其受歡迎。根據弗若斯特沙利文的資料，於2017年12月，與中國其他移動端直播平台比較，我們擁有：

- 最高百分比的中國一二線城市用戶；
- 最高百分比的用戶每月收入超過人民幣10,000元；及
- 最高百分比的女性用戶。

具規模化且強變現能力的商業模式

我們認為中國消費者越來越重視滿足精神需求，例如快樂、陪伴及同齡人認可。我們設計滿足精神需要的產品，為用戶提供優質交互及娛樂體驗，鼓勵彼等於平台消費，構建成功的變現模式。根據弗若斯特沙利文的資料，2017年，每月活躍用戶的平均每月付費比率達4.6%，高於中國其他主要移動端直播平台。

我們動員相當部分用戶成為主播，而非依賴有限高級主播及向彼等事先提供高額簽約費用。我們的主播大多為非專業表演者，並無與我們或與我們合作的任何主播機構訂立表演合約。擴大主播群極大地豐富了平台內容，使得我們可以經濟有效的方式保持平台活力。

自運營歷史之初，我們已實現豐厚金錢收益。我們的月均每付費用戶充值金額從2015年的人民幣190元增至2017年的人民幣406元。自成立以來，我們於各年度產生純利，並就附有優先權之金融工具的非現金公平值虧損及以股份為基礎的非現金報酬開支作出調整。2015年、2016年及2017年，我們的經調整純利分別為人民幣1.5百萬元、人民幣568.2百萬元及人民幣792.0百萬元，2015年至2017年的複合年增長率為2,229.1%。強大的盈利能力及穩健的現金流量亦使得我們可藉助高度的財務靈活性探求更多發展機會。

往績良好的持續創新能力

我們是移動端直播行業的先驅。我們率先在市場創新並推出三連麥及實時美顏等多元化時尚功能。我們亦是中國首個允許用戶實時提現的直播平台。此外，我們持續推出直播對戰、多人直播間及千人千面推薦等創新產品玩法，獲得用戶高度評價，大幅提升了用戶

業 務

粘性。例如，我們於2017年9月推出直播對戰功能後首三個月內，每名主播日均直播時長增加29.7%，而每名觀眾日均觀看時長增加47.8%。我們進行千人千面推薦功能A/B測試的首個星期內，就每名用戶日均觀看時長而言，獲提供推薦功能的用戶群較未獲提供該功能的對照組長24.7%。

富有遠見且經驗豐富的管理團隊

我們的主要行政人員有豐富的業務營運、金融、產品設計及技術開發等相關行業經驗。我們的聯合創辦人、董事長兼首席執行官奉佑生先生有逾16年的行業經驗，被公認為網絡娛樂行業先驅及持續創新者。高級管理人員平均有逾13年的娛樂、技術和金融行業經驗。我們相信我們有遠見且經驗豐富的管理團隊為我們過往成功的重要因素，並能高效精準地把握日新月異的行業趨勢帶來的新興機會，於將來繼續帶領我們取得卓越的成績。

策略

為進一步鞏固我們在中國移動直播行業的領先地位，我們擬繼續實施以下增長策略：

拓展業務及供應多元產品

我們推行「直播+」策略，進一步豐富業務及產品形態滿足用戶娛樂需求。我們計劃將流行的娛樂活動以移動直播形式在網上呈現。我們亦計劃根據自身對用戶的深刻洞察力推出新的獨立應用，建立具強大協同效應的產品矩陣。

我們擬向部分主播提供培養計劃。我們安排人氣主播參加娛樂活動，與娛樂業其他參與者合作，提高其知名度，助其進軍泛娛樂業，成為潛在新星。我們認為以上計劃亦是我們平台提供增值服務及進一步拓展至娛樂業的市場機遇。

拓展用戶基礎

我們計劃通過有效及有針對性的銷售推廣措施增加用戶獲取渠道，持續拓展用戶基礎，包括發佈線上及線下廣告、贊助流行活動及舉辦櫻花女神及映客先生等特色年度活動。我們亦計劃進一步投入資源促進主播健康成長及增加為主播提供的培訓及提高彼等的數據洞察力，藉以吸引更多主播加入我們的平台。此外，我們擬開發更多玩法及功能和新的獨立應用以鞏固一二線城市用戶，進一步滲透中國三四線城市。

業 務

進行技術投資，提升用戶體驗

我們將繼續開發技術，進一步探索用戶行為及需求。我們計劃繼續投資數據傳輸、增強現實及其他技術，為用戶提供一流的移動端直播和實時互動體驗。此外，我們會繼續投資開發線上廣告系統。我們擬透過持續投資研發保持技術優勢，及透過版權及商業機密保護核心知識產權。

增強變現能力

我們擬基於對用戶不斷變化的精神需求的了解提供更多特色及功能，增強用戶於平台消費的意願。我們擬進一步引進更多潛在盈利能力更高的增值服務，例如更多訂購服務或優質產品。

我們擬進一步利用我們龐大的用戶基礎及用戶洞察力繼續拓展廣告業務，利用大數據分析能力有效服務廣告商及推出創新廣告解決方案。我們亦計劃持續探索其他創收機會，例如電子商務。

尋求策略投資與收購機會

我們亦計劃於未來透過選擇性策略投資與收購優化生態系統。我們將繼續密切關注泛娛樂行業具備高增長潛力及與現有平台有良好協同效應的玩家，尋求策略投資、合作及整合機會。

平台

核心應用程式

我們於2015年5月正式發佈核心應用程式映客App。映客App可於蘋果應用商店及各類安卓應用程式商店下載。我們為用戶提供娛樂、時尚及生動的實時互動平台。

2017年12月31日，我們平台共有36.8百萬名用戶以主播身份直播各類表演，展示各自的才藝、知識和技能，分享各自的生活方式。2017年12月31日，我們共有194.5百萬名註冊用戶，可觀看主播表演，談論共同興趣，並透過實時贈送虛擬物品、同玩遊戲、即時訊息或私信溝通及爭搶獎品等多種方式與其他用戶互動。

我們平台上的主播和觀眾共同創建拓展彼等社交圈並提供個性化互動娛樂體驗的移動端社群。

業 務

我們提供多種玩法、功能及服務，緊密聯繫用戶，增強彼等對我們平台的忠誠度及粘性，為彼等提供更愉悅的沉浸式娛樂體驗。

以下截圖闡釋映客App的主要功能。



1. 內容類別
2. 千人千面推薦
3. 附近
4. 開始直播
5. 關注



1. 虛擬物品視覺效果
2. 即時信息
3. 挑選虛擬物品
4. 分享
5. 私信
6. 守護
7. 彈幕

用戶

觀眾

觀眾是我們生態系統的最大參與群體。觀眾觀看主播的表演並以多種方式與主播及其他用戶互動。2017年12月31日，我們平台有194.5百萬名註冊用戶。根據弗若斯特沙利文的調查，2017年12月31日，57.4%註冊用戶來自中國一二線城市，76.1%的年齡介乎18歲至35歲，35.0%的月收入超過人民幣10,000元。

業 務

我們認為吸引觀眾參與平台的原因是我們所提供的逼真互動體驗滿足了觀眾的娛樂和陪伴需求。

主播

主播是我們平台內容的主要製作人，彼等在虛擬直播「間」提供各類表演，展示各自的才藝、知識及技能，分享各自的生活方式。2017年12月31日，我們平台共有36.8百萬名主播，佔註冊用戶總群體的18.9%。

我們認為主播被我們平台吸引是因為在我們平台直播有趣而時尚、實時生動表演、分享感受及與其他用戶互動。此外，我們亦為主播提供賺取收入、贏得同齡人認可、成為網絡紅人及涉足泛娛樂行業的機會。

主播提供唱歌、跳舞、樂器表演、繪畫及脫口秀等表演，各顯其才，並分享各自的生活方式。我們平台亦有不少遊戲主播，透過播放玩遊戲的畫面展示彼等的遊戲技巧。

為方便用戶搜索及發現喜歡的主播，我們根據主播的主要直播題材將直播間分類。我們平台有多種不同題材的直播間，包括才藝、音樂、模特、校園、遊戲等。

觀眾到主播的簡單轉變

我們認為人人都能當主播，並鼓勵每名用戶成為主播。用戶完成簡單實名認證程序後即可成為我們平台的主播。

於最後可行日期，我們與芝麻信用合作進行實名認證。過往，我們亦與支付寶合作進行該程序。申請成為主播後，用戶將被自動重新引導至芝麻信用網站完成實名認證程序。對於未能使用芝麻信用完成實名認證程序的海外用戶而言，彼等可以向我們提供實名及電話號碼，並將清晰的護照或身份證照片上傳至系統。我們的內部認證團隊會處理彼等提供的材料，並決定有關用戶是否可獲認證。

與主播及主播機構的合約安排

主播受社群指引及標準服務條款約束，條款載列(其中包括)主播與我們之間的收入分成安排、私隱政策、反洗錢政策及與直播內容相關的知識產權所有權。對於我們認為有潛

業 務

力成為互聯網名人或明星的部分主播，我們與之訂立額外業務合約。額外業務合約一般逐項磋商，可能載有條款規定(其中包括)主播須在我們平台直播的最低時數、主播收取的基本薪酬及收益分成安排。該等合約一般包含禁止主播於其他平台直播的獨家條款。

我們亦與幫助我們與若干主播建立及維持關係，充當我們與彼等所管理主播之間的溝通渠道的主播機構合作。我們通常與主播機構根據實際情況簽署不同的合作協議，可能包括(其中包括)介紹予平台的主播人數、主播須於平台直播的最低時數及我們付予經理人的佣金等條款。2017年，僅約0.02%的主播為工作室的主播。

用戶互動

我們平台可讓主播與觀眾以多種方式互動。例如，主播可透過聊天、發送私信或公開消息、按觀眾要求表演、發送「紅包」及同玩社交遊戲與觀眾互動。遊戲主播透過分享遊戲技巧、討論策略及解釋操作與觀眾互動。主播亦可在我們的平台透過直播對戰、三連麥及其他功能與其他主播互動。

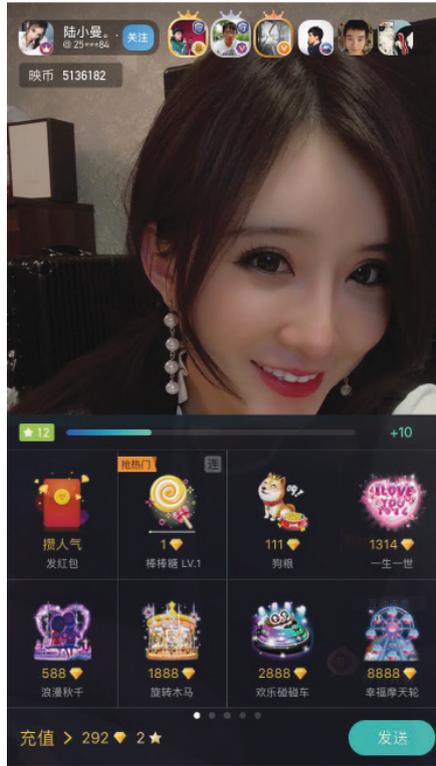
我們致力於設計有趣好玩的用戶互動方式，提升用戶粘性及體驗。下文載列部分最流行的用戶互動方式。

贈送虛擬物品

其中一種最直接的用戶互動方法是購買及贈送虛擬物品。在我們平台互動的過程中，每名用戶不論是主播或觀眾，均可使用映客鑽石購買虛擬物品，然後向其他用戶贈送以示友好、讚賞或支持。我們的平台提供各式各樣的虛擬物品。截至最後可行日期，我們的虛擬物品價格介乎人民幣0.1元至約人民幣13,140元。我們提供眾多廉價的虛擬物品，以吸引用戶體驗我們的付費服務，將活躍用戶轉為付費用戶。價格較高的虛擬物品專為忠實用戶而設，以表示對主播的喜愛及增加認可度。我們亦會因應當時節日及文化潮流不斷推出新虛擬物品以增加用戶的新鮮感。

業 務

下圖載列我們平台提供的部分虛擬物品的截屏：



「直播對戰」

根據弗若斯特沙利文的資料，我們是首家推出「直播對戰」玩法的直播平台之一。該玩法允許兩名主播競賽。兩名主播首先利用連麥技術連接雙方的直播間，然後在直播對戰時段同玩若干簡單小遊戲。期間獲得觀眾更多虛擬物品的主播獲勝。

業 務



1. 觀眾所贈映客讚石
2. 倒計時
3. 內容監控通知

我們認為直播對戰可以很好解釋我們如何滿足用戶的娛樂、陪伴、成就及同伴認可等精神需求。對主播而言，向觀眾展示才藝及表演已是十分有趣，而與其他主播同步競玩遊戲更是過癮。直播對戰可讓主播了解其他主播，在其他直播間接觸到更多觀眾。對觀眾而言，直播對戰為彼等展示對喜愛主播的支持創造了絕佳機會，彼等透過與自己喜愛的主播合作與其他主播帶領的團隊競爭，拉近與主播的距離。直播對戰亦可推動主播製作優質內容贏取粉絲支持，進而提升觀眾體驗。

2017年12月31日，直播對戰玩法發佈後三個月，我們的平台已讓用戶參與逾12.8百萬次直播對戰。在上述三個月，直播對戰期間贈送的虛擬物品總價值約為人民幣689.5百萬元，每名主播日均直播時長由37分鐘增至48分鐘，而每名觀眾日均觀看時長由23分鐘增至34分鐘。

三連麥

我們於2016年5月推出三連麥功能，可讓觀眾申請及排隊與主播連麥。主播接受連麥申

業 務

請後，直播間亦會出現所選觀眾的屏幕，主播和其他觀眾均能看到。主播與最多兩名觀眾可在直播間閒聊共同興趣、一起玩遊戲或表演或與其他用戶互動。

三連麥功能使觀眾有機會被喜歡的主播看到，並與其直接互動。我們相信該功能可大幅提升觀眾的陪伴感。

多人直播間

根據弗若斯特沙利文的資料，我們於行業率先推出「多人直播間」功能。我們的平台利用三連麥技術，可支持最多六名主播於同一直播間同時直播。主播可進行小組討論、一起表演或相互競爭贏得獎品。



語音直播

我們在平台提供語音直播功能。用戶可建立語音直播間，與加入其中的聽眾互動。不同於一般直播間，其他用戶無法看到語音直播間主播，僅能聽到聲音。語音直播間使可能害羞的人亦能與其他志趣相投的朋友分享及互動。我們亦能吸引不少專業播音員在平台開設語音直播間進行直播。

業 務

我們的業務模式

直播業務

我們大部分收益來自直播業務。2015年、2016年及2017年，直播業務所得收益佔收益總額的94.6%、99.8%及99.4%。

我們以非常有趣的互動娛樂體驗推動金錢收益的往績紀錄超卓。我們一流的直播內容與創新的線上到線下活動在吸引及引入付費用戶群方面卓有成效。

我們平台的操作流程

我們的映客App可通過用戶的移動設備於各類應用商店(包括蘋果應用商店及各類安卓應用程式商店)免費下載及使用。

我們平台的用戶可購買虛擬貨幣映客鑽石，然後在我們的平台使用映客鑽石購買虛擬物品或其他增值服務。用戶可直接自映客App、我們的天貓旗艦店或使用銀行電匯或微信支付、支付寶及Apple等第三方支付渠道購買映客鑽石。

用戶收到虛擬物品時，我們的系統會自動將虛擬物品換算成相當金額的映幣並存入該等用戶於平台的賬戶。

提現

個體主播可隨時在我們平台提取所賺現金。個體主播累積最低量的映幣並作出提現申請後，我們按設定的匯率將其選擇提取的映幣兌換成人民幣，並使用微信支付或銀行電匯等第三方支付渠道轉移相應人民幣金額。我們根據用戶在平台積累的「經驗」，限制用戶每天可提取的最高現金金額。例如，用戶在平台直播少於一小時，則積累少量「經驗」，每日僅可提取人民幣20元。高經驗值的用戶可提取更高金額，但每天不超過人民幣3,000元。對於曆月內首次提現人民幣20,000元的用戶，我們不收取手續費。對於提現金額超出人民幣20,000元的部分，我們向相關用戶收取相當於提現金額5%的手續費。

對於代理主播，除非各方另行協商，我們的平台會根據與之訂立的合作協議定期向主播機構付款，主播機構則會向所管理主播付款。

業 務

廣告業務

憑藉我們龐大的客戶基礎，我們向各行各業的廣告商提供廣告服務，形式包括在映客App首頁或其他地方展示橫幅或下幅廣告、透過主播進行口頭宣傳，以及在直播間展示圖像或文字廣告。此外，我們亦會為若干廣告商籌辦宣傳活動，如與主播協商於直播時展示廣告商的產品或品牌、設計以廣告商品牌作主題的特別虛擬物品或訂製紅包、提供贊助冠名的直播間等等。

我們直接或透過廣告代理商與廣告商訂立廣告服務協議。與廣告商或廣告代理商的協議通常按次磋商，一般載列宣傳活動的時限、廣告商要求的服務及定價條款。

我們相信，由於我們平台的用戶基礎龐大及用戶參與度和關注度高，故此能吸引廣告商。我們認為深受觀眾愛戴或支持或與觀眾建立個人牽絆的主播所推薦的產品或品牌更易讓用戶接受。我們致力尋求與廣告商合作設計有趣而具吸引力的廣告，從而進一步提升用戶的體驗。我們亦透過分析用戶的地理位置、性別、年齡、所用裝置種類及觀看習慣，協助廣告商輕易識別目標用戶群。

客戶

對於直播業務，客戶是我們直播平台業務的用戶，彼等購買我們提供的虛擬物品與其他服務及與其他用戶互動。2015年、2016年及2017年，來自直播業務最大客戶的收益分別約佔總收益的2.1%、0.4%及1.0%。2015年、2016年及2017年，來自直播業務五大客戶的收益分別約佔總收益的5.8%、1.5%及3.7%。

至於線上廣告業務，客戶是我們廣告業務的廣告商，彼等於我們的平台購買屏幕廣告或與我們的平台合作組織宣傳活動。廣告業務產生的收益相比總收益並不重大，而廣告商客戶人數相比客戶總數亦不多。因此，即使業績紀錄期廣告業務產生的收益集中於少數廣告商，但我們並不依賴任何特定客戶。

2015年天使投資者多米在線(前稱北京彩雲在線)是我們的最大客戶。來自多米在線的收益佔2015年我們總收益約5.4%。該等收益來自我們向多米在線提供若干技術支持及管理服務，入賬列為匯總綜合收益表的其他業務收益。我們於公平磋商後向多米在線提供服務

業 務

及收費。2015年後我們不再提供該等技術支持及管理服務。除多米在線外，業績紀錄期，概無客戶貢獻的收益超過我們總收益的5%，且就董事所知，業績紀錄期五大客戶均非本公司的關連方。

供應商

主播及主播機構是我們的主要供應商群組。我們秉承「全民直播」的理念，致力激勵每個用戶做主播，以建立龐大穩定的主播群。因此，我們並不依賴任何特定主播或主播機構。

除主播及主播機構外，我們的供應商主要包括支付渠道及伺服器託管及帶寬租賃的服務供應商。

2015年、2016年及2017年，自我們最大供應商的採購額分別佔採購總額的5.3%、3.4%及2.6%，自我們五大供應商的採購額分別佔採購總額的15%、9.9%及8.5%。我們與主要供應商平均有兩年的業務往來。五大供應商均為獨立第三方。概無董事、彼等的聯繫人或任何現任股東（就董事所知擁有股本5%以上的股東）於我們的任何五大供應商擁有根據上市規則須予以披露的任何權益。就董事所知，業績紀錄期概無供應商為本公司的關連人士。

我們的各類供應商通常有至少兩名候選人以盡量減少潛在業務中斷、保持穩定資源、避免過度依賴風險以及確保自供應商獲取優惠價格。業績紀錄期，概無出現對我們的業務或經營業績有重大不利影響的供應中斷或供應協議提前終止的情況。

我們亦致力通過加強內部控制來控制採購成本。我們的員工手冊載有反賄賂條款。就董事所知，彼等並無自供應商收取任何回扣。同樣地，就董事所知，供應商均獨立於本公司股東亦不會向彼等支付任何回扣。

質量控制及內容監控

我們監控用戶製作的內容，以維持健康的生態系統及確保遵守中國法律法規。

內容監控標準

我們平台的所有參與者須遵守我們的服務條款，該條款嚴禁在平台內傳播不當內容。我們的社群指引詳列被禁內容及行為，如挑釁或煽動性語言、全部或部分裸露、性挑逗語

業 務

言及肢體動作、對其他用戶的侮辱性語言或行為、垃圾郵件、詐騙、暴力行為及威脅以及促進或宣傳非法交易或活動的信息。

內容監控技術

系統不時對各直播間拍攝快照。我們隨後利用先進、專有並可自動檢測不雅或不當內容的篩選技術自動檢查屏幕截圖。篩選內容會發送至監控中心，以待我們進一步審查。我們亦有自動系統檢測敏感及／或不當字眼及詞句，如發現用戶在個人用戶資料、私信或彈幕中使用敏感或不當字眼，會即時刪除該等字眼及詞句，且我們的內容監控團隊會進一步審查違規用戶的行為，決定是否須對其採取額外行動。

內容監控員工

我們在湖南省長沙有一支由78名成員組成的專門內容監控團隊，負責迅速準確地檢測違反服務條款的行為並落實內部政策，確保平台內容符合適用的法律法規。該團隊與北京的技術支援團隊合作監控用戶製作的內容。我們培訓該等僱員識別可能違反服務條款的行為和評估應對該等行為的必要行動。彼等的職責包括進一步審查潛在違規行為（必要時再次屏幕截圖或記錄直播）、分類屏幕截圖或紀錄及根據社群指引與服務條款採取行動。此外，我們亦安排內容監控員工一天24小時、一周七天隨機檢查平台直播間的違規行為，再添人工監控保障。我們的員工須於發現任何可能違規行為時立即採取行動。

聊天室參與者的自我監管

主播亦負責監控其聊天室的內容，確保有關內容符合適用的法律法規及我們的服務條款。屢次違反服務條款的聊天室或被暫時或永久關閉，我們藉此激勵主播確保其聊天室參與者遵守服務條款。此外，用戶可以通過「舉報」選項舉報任何違反服務條款或其他不當行為。

發現違規行為後採取的行動

倘內容監控團隊發現主播或觀眾有任何違規行為，會採取以下行動：

對於輕微違規行為，內容監控團隊會向違規用戶發出警告，並持續監控彼等行為。倘停止不當行為，違規用戶可繼續自由使用我們的平台；倘繼續違規，用戶須暫停在我們的

業 務

平台上直播、上傳小視頻或傳送信息，但可作為觀眾繼續使用平台。暫停期介乎兩小時至一年，視違規嚴重程度而定。

對於暴力行為及威脅、裸露、使用違法藥品或作出政治敏感或煽動性言論等不可容忍違規行為，違規用戶會被永久禁止訪問我們的平台，並沒收用戶賬號內的所有虛擬貨幣及物品。

倘用戶認為我們內容監控團隊所作出的決定錯誤，可向客戶服務團隊上訴有關決定，再由客戶服務團隊將案件交由內容監控團隊的覆核委員會處理。覆核委員會將進行新一輪的覆核，然後基於覆核結果維持或推翻原先決定。

由於我們致力於內容監控，業績紀錄期及直至最後可行日期，我們並無因平台出現不當或違法內容而遭政府機關警告或罰款。

客戶服務

我們致力於平台提供行業最佳的客戶服務，我們相信這是客戶關係管理的核心。截至2017年12月31日，我們有一支超過31名客戶服務人員的專門團隊。我們的客戶服務人員通過電話或網上交流渠道(例如平台實時訊息)提供支持。客戶服務團隊幫助用戶解決在平台遇到的問題、收集如何改善服務的反饋及回應客戶投訴與建議。我們為客戶服務團隊提供全面的培訓項目，確保一貫的優質服務。

我們自2016年起記錄客戶投訴。根據內部紀錄，2016年及2017年，客戶服務團隊分別錄得24及26宗客戶投訴。業績紀錄期，客戶投訴主要關於在線支付、提現和平台提供的功能可用性及穩定性。我們認為，業內公司收到該類客戶投訴並不罕見，且就我們的用戶群規模而言，我們收到的客戶投訴量不大。我們將該等投訴視為不斷改善服務的方法，致力於24小時內解決收到的所有投訴，積極跟進客戶，確保客戶滿意。業績紀錄期，超過95%的投訴於24小時內均得到圓滿解決，並無對我們品牌、業務或經營業績有重大不利影響的客戶投訴。

技術

我們有一支由高級工程師、計算機科學家及專業知識涉及廣泛領域的技術人員組成的專門團隊。

業 務

我們投入大量資源於研發及技術基礎設施。先進的技術基礎設施及能力有助我們高效解決與提供服務相關的技術挑戰。我們在圖像處理、實時語音及視頻串流、多人並發連接、數據安全及大數據分析及處理方面積累了豐富的經驗。

秒開

我們於業內率先採用專有的秒開技術，大幅縮短視頻及音頻加載時間，令用戶進入直播間即可觀看直播。

我們使用路由算法，優化雲網絡音頻及視頻數據的傳送，從而使我們可提供優質音頻及視頻傳輸，同時盡量減少佔用的帶寬及降低數據丟失的風險。我們亦開發獨家性能優化工具，根據我們用戶所使用的不同設備及互聯網服務供應商及彼等實時網絡連接質素進行針對分析，有助我們盡量減少用戶移動設備的中央處理器和內存佔用及電池耗電量。

千人千面推薦

我們憑藉利用人工智能技術獲得的豐富數據資源收集並分析平台觀眾及主播數據，以差異化數據驅動進行決策及運營。通過對長期用戶行為數據的分析，我們可以基於觀眾與主播趣味相投而有效將觀眾與主播和內容配對及連接，令主播更容易向潛在受眾曝光及與潛在受眾連接。我們亦根據威爾遜區間算法(Wilson Interval algorithm)建立「探索和開發」機制，確保我們向用戶推薦的內容並非千篇一律。我們持續進行A/B測試，不斷優化千人千面推薦功能。應用千人千面推薦有效提高了觀眾和主播的活躍度。我們進行千人千面推薦功能A/B測試的首個星期內，就每名用戶日均觀看時長而言，獲提供推薦功能的用戶群較未獲提供該功能的對照群組長24.7%。

內容監控

請參閱「業務 — 質量控制及內容監控 — 內容監控技術」。

安全性

我們的所有用戶數據均加密儲存於受訪問控制保護之內部伺服器的至少兩處不同地方，並於遠程恢復系統備份，以盡量降低數據丟失的風險。我們使用自主開發的免費加密協議

業 務

傳輸數據包，以規避數據遭黑客攻擊或盜用的風險。一旦發現黑客攻擊，技術團隊將立即配合相關伺服器供應商的地方支援人員診斷及解決有關技術問題。業績紀錄期及直至最後可行日期，我們並無遭遇任何重大網絡中斷或黑客攻擊事件。

我們就雲儲存、內容發佈網絡(CDN)及基礎設施與第三方供應商合作。我們自第三方供應商購買儲存、計算及管理數據的阿里雲等雲服務，供應商維護虛擬基礎設施，以保持數據可用、可訪問及安全。我們依賴CDN運營商向用戶傳送互聯網內容。我們聘用多家雲服務供應商及CDN運營商以防任何技術問題中斷業務。

研發

我們認為能否根據用戶群需求開發玩法、功能及服務是業務成功的關鍵。我們能迅速擴大產品開發產出量，提供日益廣泛的產品及服務，以滿足不斷變化的用戶需求及提升用戶體驗。為維持並加強我們的市場領先地位，我們須繼續投入研發，以提升產品及服務的功能及玩法。

截至2017年12月31日，我們有368名技術研發僱員。我們的技術研發人員平均有五年從業經驗。2017年12月31日，63.9%的技術研發團隊成員持有學士學位，12.8%持有碩士或以上學位。

銷售及推廣

我們採取多種推廣及宣傳措施推廣平台並增加其參與者。

我們舉行各類線下推廣活動提升品牌知名度、吸引新用戶、增加用戶粘性及推動用戶參與平台。例如，我們分別於2017年5月及2017年11月舉辦櫻花女神盛典及映客先生盛典。人氣主播與頂級客戶於該等盛典齊聚一堂，面對面互動。盛典舉辦極其成功，贏得各大主流媒體關注，不僅宣傳我們的品牌及平台，而且增加主播的媒體曝光度及聲譽。我們計劃往後每年都舉行櫻花女神盛典及映客先生盛典。

除線下活動外，我們亦通過於主要互聯網門戶網站及應用商店投放網絡廣告及關鍵詞

業 務

搜索宣傳平台並吸引新用戶。我們亦採用傳統廣告渠道，例如樓宇戶外廣告。此外，我們推出多個於影院播放的品牌宣傳視頻，並與多檔受年輕人歡迎的節目合作。

競爭

我們面臨相若服務供應商及可能出現的新類型網絡服務的激烈競爭。我們在中國移動端直播行業的競爭對手主要包括陌陌、YY直播、鬥魚及虎牙。此外，快手及今日頭條等中國互聯網行業的部分其他參與者亦建立了直播業務。我們認為能否有力競爭取決於多項因素，包括用戶群的規模、組成及參與度、我們能否適應技術的飛速發展及消費者喜好的快速變化、我們的定向推廣能力、我們的推廣及銷售投入和我們的品牌實力及聲譽。

有關我們行業競爭力的風險，請參閱「風險因素 — 與業務有關的風險 — 我們經營所在市場的競爭十分激烈，且我們業務若干主要內容面臨競爭。倘我們未能有效競爭，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。」

知識產權

我們力圖通過中國及其他司法權區的商標、版權及商業機密保護法律和保密協議保護知識產權。

截至最後可行日期，我們於中國註冊(i)40個主要域名，(ii)41個軟件版權及其他版權，及(iii)124個商標。截至最後可行日期，我們亦於香港有(i)11項未決商標申請。

業績紀錄期並無發生針對我們的有關商標、版權或其他知識產權侵權的重大申索或糾紛。

業 務

僱員

截至2015年、2016年及2017年12月31日，我們有43、350及717名僱員。截至2017年12月31日，概無僱員居於中國以外。截至2017年12月31日，我們概無與任何第三方勞務派遣服務供應商合作，所有僱員均由我們直接僱傭。下表載列截至2017年12月31日按職能劃分的僱員明細：

職能	全職僱員人數	百分比
技術及研發.....	368	51.3
業務經營.....	103	14.4
一般及行政.....	91	12.7
內容監控.....	78	10.9
銷售及推廣.....	46	6.4
客服.....	31	4.3
總計.....	717	100.0

我們的成功取決於我們能否吸引、留住並激勵合資格人員。我們採納嚴格的高標準招聘程序確保新聘員工質素，並用多種招聘方式(包括校園招聘、網絡招聘、內部推薦及通過獵頭公司或代理招聘)滿足我們對不同類型人才的需求。我們為僱員提供健全的培訓計劃，我們認為該等培訓計劃可令彼等有效掌握應有的技術及職業道德。

我們按照中國法律規定參加由省、市政府組織的強制性僱員社會保障計劃，包括養老保險、失業保險、生育保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。我們與僱員須按特定百分比承擔社會保障計劃的成本。我們須根據中國法律按僱員薪金、花紅及若干津貼的特定百分比向僱員社會保障計劃供款，惟不得超過地方政府不時規定的最高金額。2015年、2016年及2017年，我們就界定供款退休計劃作出的供款、其他社會保障成本、住房福利及其他員工福利總額分別約為人民幣0.5百萬元、人民幣16.4百萬元及人民幣50.9百萬元。

我們就保密、知識產權、僱傭、商業道德及不競爭與全體主要行政人員及絕大多數僱員訂立標準合約及協議。該等合約一般載有不競爭條款(彼任職期間及離職後一年內均有效)及保密條款(彼任職期間及離職後均有效)。

我們的僱員並無成立任何僱員工會或聯合會。我們相信，我們與僱員的工作關係保持良好，業績紀錄期並無重大勞務糾紛，為業務營運招聘員工亦無困難。

業 務

健康、工作安全、社會及環保事宜

我們並無營運任何生產設施，故此並不涉及重大健康、工作安全、社會及環保風險。為確保符合相關法律及法規，我們的人力資源部不時在有需要時調整人力資源政策，以適應相關勞動及工作安全法律及法規的重大轉變。

於業績紀錄期及截至最後可行日期，我們並無因不遵守健康、工作安全、社會及環保法規而遭罰款或其他處罰，而我們的僱員亦無發生任何事故或提出有關人身或財產損失的索賠而對我們的財務狀況或業務營運有重大不利影響。

物業

我們在中國佔有若干物業，用於上市規則第5.01(2)條界定的非物業活動，該等物業主要包括總部及辦公室所在場所。我們的總部位於北京，於湖南省長沙市有5處辦公室。根據公司(豁免公司及招股章程遵從條文)公告第6(2)條，本文件豁免遵守公司(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)條有關要求我們提供所有土地或樓宇權益估值報告的規定，原因是截至2017年12月31日我們所租賃的物業之賬面值概無佔綜合資產總額15%或以上。

截至最後可行日期，我們在北京、上海、湖南、浙江及江蘇各省租賃或合法佔有16項物業作商業用途，總建築面積達10,920.62平方米。我們認為中國的物業供應充足，我們並不依賴現有租賃經營業務。

截至最後可行日期，關於我們的七項租賃物業，相關出租人並無向我們提供有效物業所有權證。所有該等租賃物業均用作辦公室。欠缺物業所有權證令我們難以釐定出租人是否有權向我們出租物業，倘任何出租人並非法定業主且並無獲法定業主正式授權，相關租約或被視為無效，而我們或會因此遭物業法定業主或其他第三方質疑而被迫遷出相關物業及搬遷辦公室。

中國法律顧問表示，若任何有關租賃協議因有關出租人並非合法擁有人且未經有關物業合法擁有人正式授權而被視為無效或因其他原因不可執行，我們有權就所蒙受的全部損失對有關出租人提出申索。此外，創辦人同意彌償我們因空出物業及搬遷辦公室而產生或與之相關的任何虧損、損失、費用及開支。基於上文，中國法律顧問認為缺失物業所有權證書不會對我們的業務營運造成重大不利影響。

業 務

此外，基於我們的市場調查，我們認為可輕鬆於相同地位按相同條款及條件覓得替代物業作辦公室。我們已採納搬遷計劃，相信可在須搬離任何相關物業時迅速搬遷辦公室。我們目前估計搬遷辦公室的成本約為人民幣100,000元，且預計搬遷過程中不會導致任何重大收益損失。基於搬遷所需估計成本及時間和中國法律顧問的上述意見，預計我們的營運或財務狀況不會因被迫搬遷而嚴重中斷。

根據適用中國法律及法規，物業租約必須向中國住房和城鄉建設部地方分支登記。登記有關租約需要出租人配合。我們持續跟進及監督所有已簽租約登記情況，並主動請求相關物業出租人及時完成或配合我們完成登記程序。然而，截至最後可行日期，我們尚未就於中國租用的14處物業辦妥任何租賃登記。我們的中國法律顧問表示，我們或會就每份未登記的租約被罰款人民幣1,000元至人民幣10,000元不等。估計總罰款不超過人民幣140,000元。然而，未辦妥登記不會影響租賃協議的合法性和有效性。基於上文，中國法律顧問認為未辦妥登記的租約不會對我們的業務營運造成重大不利影響。我們計劃採取一切合理可行措施確保登記未辦妥登記的租約。

保險

我們相信投購的保險所涵蓋風險符合行業標準。我們並無投購財產險或業務中斷險，亦無持有合約安排相關風險的保單。倘出現任何未投保的業務中斷、訴訟或自然災害，或我們未投保的設備或設施嚴重受損，我們的經營業績或會受到重大不利影響。詳情請參閱「風險因素 — 與業務有關的風險 — 投購的保險有限可能令我們面臨巨額成本及業務中斷。」。

法律訴訟

我們於2017年5月15日在北京提起的民事訴訟中為被告。原告稱我們違反與其訂立的廣告代理協議，要求賠償損失合共人民幣8.8百萬元。案件仍在初審中，故目前難以評估案件的結果。我們已在財務報表就該訴訟作出人民幣8.8百萬元的撥備。考慮到糾紛性質、最高損失金額以及我們已於財務報表作出撥備，中國法律顧問認為不會對北業務經營產生重大不利影響。

除上述訴訟外，截至最後可行日期，我們並無捲入任何我們認為或會對業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響的法律、仲裁或行政訴訟，且就我們所知，亦無任何有關法

業 務

律、仲裁或行政訴訟的風險。我們在日常業務過程中可能不時捲入各類法律、仲裁或行政訴訟。

牌照、監管批文及合規紀錄

牌照、許可證及批文

根據中國法律顧問的意見，董事確認，截至最後可行日期，我們已在所有重大方面遵守所有相關中國法律法規，並就中國業務營運取得相關監管機構頒發的，包括網絡文化經營許可證，而ICP許可證及信息網絡傳播視聽節目許可證則正在辦理續期，以反映因2018年2月新投資者完成投資而導致近期的北京蜜萊塢股權變動。經中國法律顧問面談確認且中國法律顧問表示，續期信息網絡傳播視聽節目許可證並無任何重大法律障礙，且我們於辦理續期過程中仍可繼續營運。

於業績紀錄期，我們發生若干有關獲得牌照相關的不合規事件。下文載列不合規事件的相關信息。

不合規

北京蜜萊塢於2015年3月至2016年3月期間及2015年3月至2017年1月期間分別並無持有網絡文化經營許可證及ICP許可證。

法律後果

網絡文化經營許可證

中國法律顧問表示，任何實體如未經文化部或其地方執法團隊授權從事互聯網文化活動，可被責令改正不合規事件和及時停止違法經營活動、沒收違規實體所有非法收入及處以最高罰款人民幣500,000元。

北京蜜萊塢於2015年11月20日及2016年3月16日被北京市文化市場行政執法總隊分別罰款人民幣3,000元及人民幣2,000元。按北京市文化市場行政執法總隊出具的罰款單所述，北京蜜萊塢並無非法收入。北京蜜萊塢並無因過往未能取得牌照而遭沒收收入或遭責令暫停業務。

業 務

ICP許可證

中國法律顧問表示，類似不合規事件的罰款或處罰為：(i)倘改正不合規事件時有非法收入，則沒收該非法收入及處以所產生非法收入總額三至五倍的罰款；或(ii)倘並無產生非法收入或該收入少於人民幣50,000元，則處以人民幣100,000元至人民幣1,000,000元的罰款；及(iii)重大不合規者須暫停相關業務並改正不合規事件。

業績紀錄期及截至最後可行日期，我們並無因過往未能取得ICP許可證而受到處罰或罰款或遭任何主管政府部門責令暫停業務。

不合規原因

於北京蜜萊塢成立初期，我們作為私營公司將精力及資源集中於推出新直播應用，以及制訂和執行發展策略，因此分散監管事宜方面的精力。此外，北京蜜萊塢並無外聘顧問就許可證申請相關事宜提供專業意見，且並無及時向相關政府機關諮詢有關申請程序的所需指引。

因此，北京蜜萊塢直至2015年11月20日被北京市文化市場行政執法總隊罰款時，方知道取得網絡文化經營許可證的要求。

改正措施

被北京市文化市場行政執法總隊罰款後，北京蜜萊塢已立即聘請人員，專責處理許可證申請及相關事宜。2015年12月，北京蜜萊塢亦外聘顧問以就相關許可證申請程序向我們提供意見。此後，北京蜜萊塢開始籌備網絡文化經營許可證及ICP許可證的申請材料。2016年2月，北京蜜萊塢已辦理網絡文化經營許可證的首次申請。然而，北京蜜萊塢於2016年3月4日取得網絡文化經營許可證不久之前，北京市文化市場行政執法總隊於2016年3月2日再一次檢查北京蜜萊塢，北京蜜萊塢因此於2016年3月16日被處以人民幣2,000元的額外罰款。文化部於與我們中國法律顧問訪談時確認，鑒於北京蜜萊塢已成功取得網絡文化經營許可證，文化部不會吊銷已授予北京蜜萊塢的許可證，亦不會因過往不合規事件而施加任何進一步罰款或處罰。

約於申請網絡文化經營許可證的同時，我們亦開始申請ICP許可證。鑑於A系列投資者的投資於2016年4月完成，北京蜜萊塢於2016年5月才提交ICP許可證的正式申請。此外，為了能具有更強和相關知識的小組處理許可證申請及相關事宜以及加快ICP許可證的申請，我

業 務

們於2016年7月聘用法律經理，正式成立法律小組。鑑於B系列投資者於2016年9月的投資及我們相關股權架構的變動，我們被要求提交若干經修訂的文件以反映上述股權變動。ICP許可證申請程序因而進一步延長。2016年12月，北京蜜萊塢已符合有關ICP許可證申請的一切文件規定，並於2017年1月取得ICP許可證。北京市通信管理局於與我們中國法律顧問會面時確認，未曾就未能及時取得ICP許可證而對持有有效ICP許可證的公司過往的不合規事件撤銷ICP許可證或處以罰款或處罰。

基於以上所述，中國法律顧問表示因過往不合規事件而被吊銷許可證或被處以罰款的風險甚微。此外，根據適用中國法律法規，相關政府機關可吊銷相關許可證的情況不包括實體在獲得相關許可證前營運網絡文化業務或增值電信業務的過往不合規事件。中國法律顧問表示我們的業務營運不會因延遲取得網絡文化經營許可證及ICP許可證而對我們的業務造成重大不利影響。

創辦人已承諾就該等過往不合規事件產生或與之相關的任何虧損、損失、費用及開支向本集團作出彌償保證。

我們已建立及實施監管許可證及重續的政策和程序。所有新移動應用或產品商品化及開始營運前，須向法務部申報及獲得批准。我們亦聘用外部顧問就(包括但不限於)牌照申請相關事宜等監管事宜向我們提供意見。有關我們所採用的額外內部控制措施的進一步詳情，請參閱下文「內部控制措施」一段。

社會保險及住房公積金供款

不合規

業績紀錄期，我們並無為若干僱員作出社會保險及住房公積金全數供款。

不合規原因

是項不合規主要是由於我們負責管理僱員福利計劃的高級職員並不完全理解中國法律法規，導致在監管我們的合規情況時疏忽。過往待繳社會保險及住房公積金供款總額約人民幣1.8百萬元，已於截至2017年12月31日止年度的匯總財務報表悉數撥備。。

業 務

法律後果

我們的中國法律顧問表示，根據中國法律法規，用人單位未足額繳納社會保險費的，由監管部門責令限期補足，並自欠繳之日起，按日加收萬分之五的滯納金；逾期仍不繳納的，由監管部門處欠繳數額一倍以上三倍以下的罰款。

我們的中國法律顧問表示，根據中國法律法規，用人單位逾期不繳或者少繳住房公積金的，由住房公積金管理中心責令限期繳存；逾期仍不繳存的，可以申請人民法院強制執行。

改正措施

我們已獲政府主管部門確認，業績紀錄期，我們並無因未繳足金額而遭受行政處罰。業績紀錄期及直至最後可行日期，我們並無受到處罰亦無收到政府主管部門任何有關社會保險及住房公積金不合規的通知。我們亦獲悉概無僱員投訴或要求作出社會保險及住房公積金供款。

我們一直積極與政府主管部門溝通，亦計劃盡快為所有僱員作出全數供款。我們會繼續根據相關中國法律法規，向該等僱員社會福利計劃供款。此外，我們的創辦人承諾將賠償有關社會保險及住房公積金供款的不合規事宜可能導致的任何損失。基於上文所述，我們的中國法律顧問認為，有關社會保險及住房公積金的不合規事件不會對我們的業務營運產生重大不利影響。

租賃物業的物業所有權證及租賃登記

截至最後可行日期，關於我們的部分租賃物業，相關出租人並無向我們提供有效物業所有權證。此外，截至最後可行日期，我們的租賃協議尚未於相關政府機關登記。有關該等不合規事件及相關法律後果和我們採取的改正措施詳情，請參閱上文「物業—租賃物業」。

內部控制措施

為避免日後再次發生上述不合規事件，我們已實行一套內部控制程序。此外，我們聘任獨立內部控制顧問全面審查我們的內部控制機制、識別內部控制系統缺陷並對我們採取的

業 務

內部控制強化措施提出意見，以避免日後違規及確保一直遵守適用法律法規。獨立內部控制顧問審查後會就改進我們的內部控制系統提出建議。我們已採納獨立內部控制顧問提出的絕大部分建議，亦已改進內部控制系統，以符合上市規則及適用法律法規。具體而言，我們已實行以下內部控制強化措施：

- 我們已更新牌照及許可證管理政策，加強對牌照申請、更新及續期程序的追蹤及管理；
- 我們已更新房地產管理政策，要求法務部於我們租賃物業前查明出租人是否有合法權利或授權向我們出租房地產；
- 我們已更新資產管理政策，要求訂立租約後及時向政府主管部門登記有關租約；
- 人力資源和財務部已就管理及計算社會保險及住房公積金供款、註冊社會保險及住房公積金賬戶及審批供款繳納設立更嚴格的程序；
- 我們將於集團層面設立監管合規委員會，以監督及監控我們的合規情況。監管合規委員會定期向董事會報告；
- 如有必要，監管合規委員會亦會就有否符合相關中國法律徵詢外部專家意見；
- 我們於2018年3月委任聯席公司秘書，其中高雅潔女士熟悉上市規則、公司條例及相關事宜，可就本公司及董事責任的相關事宜向我們提供建議；
- 上市後，我們將委任合規顧問就上市規則相關事宜向董事及管理團隊提供建議；
- 董事參加由我們香港法律顧問舉辦有關聯交所上市公司董事持續責任及職務的培訓。

慮及上述不合規事件的性質及原因、我們的中國法律顧問意見、我們採取的改正行動及內部控制強化措施以及就上述所採取改正行動和內部控制措施與內部控制顧問討論後，

業 務

董事認為，且聯席保薦人同意(i)根據上市規則及其他相關法律及監管規定的本公司及董事責任，我們的內部控制強化措施屬恰當；及(ii)根據上市規則第3.08及3.09條的規定或上市規則第8.04條的規定，過往不合規事件不會影響董事作為上市公司董事行事的適合性或本公司上市的適合性，依據如下：

- 並非由於董事欺詐、重大疏忽或輕率或因非法原因而導致不合規事件；
- 不合規事件對我們的業務經營及財務狀況並無重大影響；
- 董事獲悉不合規事件後及時應對並於獲得法律顧問及內部控制顧問的建議後立即採取行動；
- 自實施內部控制強化措施起至最後可行日期，董事確認，除上述披露的不合規事件外，就彼等所知並無任何重大違反適用規定及法規的事件；及
- 董事知悉上市規則規定的上市公司董事的要求及責任，並承諾遵守及遵循所有相關規定及法規。

風險管理及內部控制

人力資源風險管理

我們已制定內部控制政策，涵蓋招聘、培訓、職業道德及法律合規等人力資源管理各個方面。我們所在行業極度需要技能嫺熟的員工，任何主要僱員離職均可能對我們有不利影響。請參閱「風險因素 — 與業務有關的風險 — 我們的業務相當依賴支持現有業務及未來增長的管理層及其他主要人員的不懈努力。倘失去彼等的服務，則我們的營運及增長前景或會嚴重中斷」及「風險因素 — 與業務有關的風險 — 倘我們未能吸引、培訓及留住合資格人員，我們的業務或會受重大不利影響」。

我們亦要求職員維持較高道德標準。我們向所有員工分發員工手冊。員工手冊包括(其中包括)每名員工均須遵守的行為守則。

業 務

我們定期向員工提供與日常工作息息相關的職業道德、工作流程、內部政策、管理、技能及其他方面的培訓。通過該等培訓，我們確保員工掌握最新技能，符合我們的要求。

信息技術風險管理

作為移動端直播平台，我們的業務涉及大量用戶數據及其他相關信息。任何用戶數據泄露或丟失，或用戶製作任何不當內容，均可能對我們聲譽造成不利影響，若屬嚴重情況，我們或須承擔潛在的法律責任。

我們認為在保護用戶數據方面已採取足夠的措施。我們的信息技術部門負責確保用戶數據的收集、存儲及使用遵守內部政策及適用法律法規，亦監管數據隱私的保護。團隊主管人員有豐富的網絡安全保護及互聯網信息管理經驗，幾乎所有數據庫管理員均有互聯網或計算機科學學術背景。我們向信息技術人員提供持續培訓，加強技能，且定期檢討其表現。

財務申報風險管理

我們已就財務申報風險管理採納全面的會計政策，亦已制定嚴格的內部報銷及財務活動申報政策。具體而言，財務部對發票、匯票、票據及其他財務憑據實施特定審查及核實程序，以查核我們所接獲及使用憑據正本是否合法。財務部的會計或出納亦會查核憑據所示金額及時間是否與相關合同相符。

我們的財務團隊由首席財務官李勁先生主管。首席財務官有豐富的財務及申報經驗。財務部的其他高級職員亦有財務及會計方面經驗。我們向財務人員提供持續培訓，確保嚴格遵守及有效實施財務申報及風險管理政策。

法律合規及知識產權風險管理

我們的經營風險管理涉及的重點領域包括遵守中國法律法規，尤其是規管實時直播行業的法律法規，以及保護知識產權和避免潛在不合法內容發佈及知識產權侵權引致的責任。於最後可行日期，我們的法務團隊包括五名員工，合共有逾20年中國法律執業經驗。法務部負責審批合同、監察中國法律法規的更新及變動和確保業務營運持續遵守中國法律。

業 務

我們的法務部亦協助業務部確保我們及時向相關主管部門辦理商標、版權及專利註冊的所有必要申請或備案，並確保所有知識產權均受相關法律法規保護。