

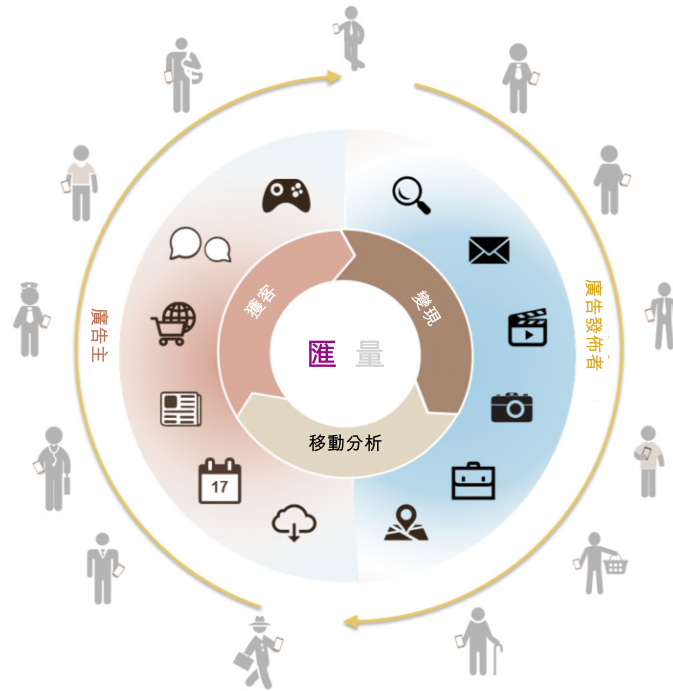
概 要

本概要旨在向閣下提供本[編纂]所載資料的概覽。由於本文屬概要，故並無載列閣下可能認為重要的所有資料。閣下在決定[編纂]於[編纂]前務須閱覽整份[編纂]。任何[編纂]均帶有風險。有關[編纂]於[編纂]的若干特定風險載於本[編纂]「風險因素」一節。閣下在決定[編纂]於[編纂]前務須仔細閱覽該節。本節所用詞彙的釋義載於本[編纂]「釋義」及「技術詞彙」兩節。

業務概覽

我們為全球領先的第三方移動價值發現平台，為全球應用開發者提供獲客、變現及移動分析解決方案。根據艾瑞諮詢報告：

- 以二零一七年第四季度的變現SDK平均DAU計，我們在全球排名前十位、在亞洲排名第二及在中國排名第一；
- 以截至二零一八年四月三十日止三個月向前50大中國應用(按二零一七年海外下載量計)提供的獲客解決方案計，我們是最大的第三方廣告平台。



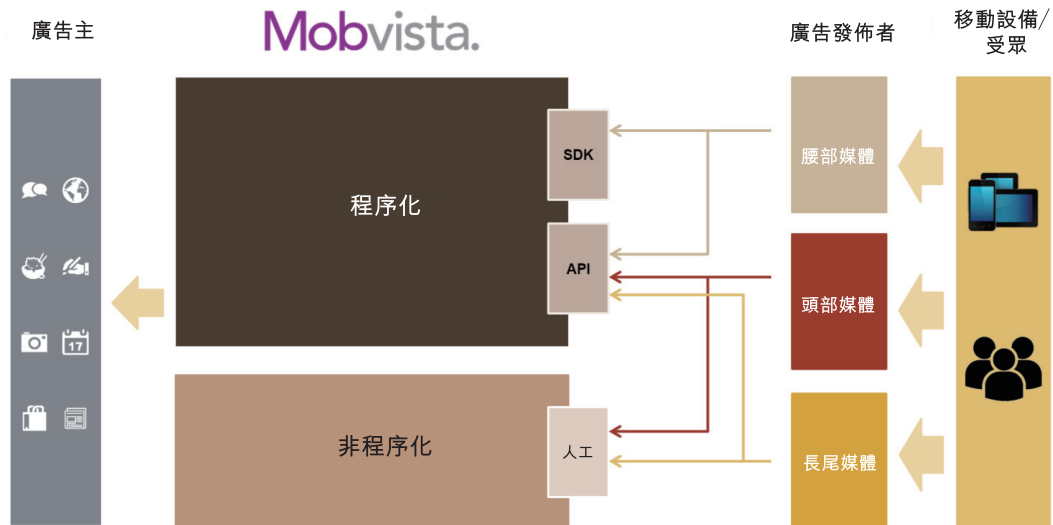
我們業務模式的中心是一個由我們平台、廣告主與廣告發佈者、移動分析解決方案用戶及移動設備用戶所組成的充滿活力的生態系統。我們的生態系統使我們能夠滿足全球應用開發者在其相關應用整個生命周期的發展中的廣告、變現及移動分析需求。

我們向應用開發者(作為廣告主)提供獲客解決方案，通過精準受眾定向投放及具成本效益的廣告，幫助彼等發現新用戶。從成立起至二零一七年十二月三十一日，與我們有直接合約關係的應用開發者佔我們向其提供服務的廣告主96.7%，其餘則為廣告代理商，而我們透過該等廣告代理商向應用開發者提供獲客解決方案。從成立起至二零一七年十二月三十一日，我們已為2,000多家廣告主提供獲客解決方案，並累計向67億台獨立移動設備投放廣告。截至二零一八年四月三十日止三個月，我們已為前50大中國應用(按二零一七年海外下載量計)中的43款及美國、日本、韓國、新加坡、印尼及泰國的前20大應用(按二零一七年下載量計)中的70%以上提供獲客解決方案。

概 要

我們向應用(作為媒體廣告發佈者)提供變現解決方案，幫助彼等獲得廣告預算及適合彼等用戶的合適廣告素材類型。Mintegral SDK是我們與程序化媒體廣告發佈者的主要連接方式，並使我們能夠獲取有意義的數據用作訓練我們的AI模型及提高我們解決方案的表現。截至二零一七年十二月三十一日，全球已累計有超過3,500款應用集成我們的Mintegral SDK，二零一七年Mintegral SDK平均DAU超過2.4億。

最後，我們的移動分析解決方案可幫助應用開發者發現新用戶價值。此外，我們的獲客及變現解決方案可以讓我們不斷收集和分析大量設備數據，使我們能夠通過我們的大數據與AI能力為廣告主提供更定製化的解決方案，提高廣告發佈者的變現效率及提升我們的移動分析解決方案。我們就獲客解決方案向廣告主收費，並就利用廣告發佈者的廣告庫存投放廣告向其支付流量獲取費。儘管於往績紀錄期我們絕大部分的收入來自向廣告主提供獲客解決方案，但我們的變現及移動分析解決方案亦對我們的生態系統及其持續增長至關重要。儘管我們的移動分析解決方案尚處在發展初期，但我們預計移動分析解決方案將對我們的生態系統越來越重要。



我們將移動媒體發佈者分類為：

- **頭部媒體**，或主要線上媒體廣告發佈者，例如臉書(Facebook)及谷歌(Google)，其通過其專有廣告平台提供廣告庫存。我們通過以下方式與頭部媒體聯繫：(i)通過我們移動化的內部頭部媒體廣告宣傳管理系統之API；或(ii)通過媒體購買向頭部媒體購買流量，這是我們通過廣告主各自於頭部媒體專有廣告平台的賬戶代表他們以人工方式購買廣告庫存的方法；
- **腰部媒體**，或並無專有廣告平台的移動應用。腰部媒體主要通過(i) Mintegral SDK (幫助彼等在其應用程序上自動提供程序化廣告庫存及投放廣告)，及(ii)其次是API的程序化方式連接至我們的Mintegral平台；及
- **長尾媒體**，我們將其界定為(i)小型流量來源匯聚的廣告網絡及(ii)與我們直接合作的其他小型媒體發佈者。長尾媒體以程序化方式通過API連接到我們的廣告宣傳活動管理系統，或我們以人工方式離線從長尾媒體購買流量。

我們的程序化解決方案使我們的廣告主能夠自動購買廣告庫存，同時還使我們的廣告發佈者能夠自動銷售廣告庫存，便於利用SDK及其他技術手段自動投放廣告。我們主要通

概 要

過Mintegral (我們的程序化移動廣告及變現AI驅動集成專有平台) 提供程序化解決方案。Mintegral的需求端平台可以讓廣告主購買廣告發佈者通過Mintegral的供給端平台以及通過第三方廣告平台提供的程序化廣告庫存。Mintegral的供給端平台主要可以讓腰部媒體廣告發佈者連接我們平台及第三方廣告交易所的廣告需求。除Mintegral外，我們的程序化解決方案還涵蓋(i)在其專有廣告平台中以程序化方式提供廣告庫存的頭部媒體，我們通過內部頭部媒體廣告宣傳活動管理系統與其連接，及(ii)長尾媒體，通過API以程序化方式與我們的廣告宣傳活動管理系統連接。

我們的非程序化解決方案包括：(i)通過媒體購買方法以非程序化方式向頭部媒體購買廣告庫存，藉此我們代廣告主人工優化購買廣告庫存及(ii)以人工方式在線下向長尾媒體購買廣告庫存。

我們目前通過GameAnalytics提供移動分析解決方案。GameAnalytics是我們的移動分析SaaS平台，為遊戲開發者提供全面的遊戲數據分析工具，以優化從每個玩家的獲取、留存到變現的全生命周期。截至二零一七年十二月三十一日，超過130個國家累計有逾16,000家遊戲開發者使用GameAnalytics，通過集成GameAnalytics SDK累計追蹤38,000多款遊戲中的遊戲數據。於二零一七年第四季度，GameAnalytics SDK的平均DAU超過5,300萬。GameAnalytics構成我們生態系統不可或缺的一部分，為遊戲開發者提供一個完整而統一的平台，以實時獲取、分析、留存及變現玩家，從而配合我們的廣告及變現解決方案將整個集成化解決方案的ROI最大化。GameAnalytics可以擴大我們的廣告主及廣告發佈者基礎，為我們的數據庫帶來玩家數據，同時還可以識別理想的廣告受眾，以達最佳的廣告定向投放，從而促進我們生態系統的發展。

我們的移動價值發現平台由我們強大的大數據及AI能力支持。我們的大數據AI平台乃專門作為一個中央後台系統而設，通過大數據及機器學習技術儲存、處理及分析設備數據。我們的數據庫包括為自廣告發佈者及廣告主以及自我們針對遊戲開發者的SaaS移動分析平台GameAnalytics收集的資料。通過利用這些數據，我們的AI模型將這些標籤用於我們能訪問的每台設備，生成每台移動設備的畫像，有助廣告主及廣告發佈者將終端用戶的互動最大化，並觸達切合其廣告及變現合適的受眾類型。我們已開發一個機器學習框架，能夠分析數十億不斷變化的設備特徵數據，還能夠每隔數秒進行一次新模型更新，從而實時適應實際設備數據，以實現效果提升。我們亦擁有一個建基於微服務、無服務器及彈性伸縮架構的高度可擴展且可靠的IT基礎設施，支持及優化我們的營運，使我們的廣告投放能夠覆蓋200多個國家，每分鐘多達2,500萬條廣告投放請求，平均回應時間約為25毫秒。

我們就獲客解決方案向廣告主收費，並就利用廣告發佈者的廣告庫存投放廣告向其支付流量獲取費。我們目前對移動分析解決方案不收費，但移動分析服務和解決方案日後可能會成為我們的收入來源之一。我們的絕大部分收入來自提供移動獲客解決方案。於往績紀錄期，我們的總收入由二零一五年的167.2百萬美元增加至二零一七年的313.0百萬美元，複合年增長率為36.8%。我們的經調整息稅折舊及攤銷前盈利由二零一五年的13.9百萬美元增加至二零一七年的35.7百萬美元，複合年增長率為60.5%。我們的利潤由二零一五年的8.7百萬美元增加至二零一七年的27.3百萬美元，複合年增長率為77.1%。

我們的客戶及供應商

我們的客戶主要是使用我們移動獲客服務的廣告主。截至二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度各年，我們五大客戶分別佔我們收益18.3%及19.2%。截至二零

概 要

一五年十二月三十一日止年度，我們五大客戶佔我們收益的52.5%。截至二零一五年十二月三十一日止年度，我們的最大客戶佔我們收益的22.2%。截至二零一五年十二月三十一日止年度，我們的五大客戶包括立足中國的主要互聯網公司及其他應用程序開發商。我們的供應商主要包括提供廣告庫存及網絡及IT服務提供商的廣告發佈者。截至二零一五年、二零一六年及二零一七年十二月三十一日止年度各年，我們五大供應商分別佔我們總銷售成本14.7%、14.1%及18.9%。我們向應用開發者既提供移動獲客解決方案又提供變現解決方案。因此，我們部分使用移動獲客解決方案的客戶同時也是向我們供應廣告庫存的供應商，反之亦然。

我們的行業及競爭格局

全球移動互聯網發展

近年來，全球移動互聯網的普及顯著提升。根據艾瑞諮詢報告，由於數據成本下降及設備硬件性能改善，全球移動互聯網用戶數量已從二零一三年的23億增至二零一七年的39億，複合年增長率為14.1%，預計二零二二年將達到60億，複合年增長率為9.1%。根據艾瑞諮詢報告，全球移動終端用戶的日均上網時間由二零一三年的2.0小時增至二零一七年的3.7小時，預計二零二二年將達到4.4小時。根據艾瑞諮詢報告，全球應用年下載量從二零一三年的841億次增至二零一七年的1,921億次，複合年增長率為22.9%，預計二零二二年將進一步增至3,062億次，複合年增長率為9.8%。

全球移動廣告市場

根據艾瑞諮詢報告，二零一三年，世界範圍內在移動設備上所花費時間佔在所有媒體上所花費全部時間的比例為20.3%，而移動廣告支出僅佔廣告總支出的4.1%。二零一七年，上述數字分別達到30.4%及21.5%，預計二零二二年分別將達40.8%及35.4%，顯示移動廣告支出的快速增長將會填補差距。因此，移動廣告總支出從二零一三年的202億美元增至二零一七年的1,425億美元，複合年增長率為63.1%，預計二零二二年將進一步增至3,165億美元，複合年增長率為17.3%。根據艾瑞諮詢報告，程序化廣告正變得日益普遍，因其技術能夠更高效及有效地匹配廣告主與媒體。移動應用廣告主在程序化廣告上的支出從二零一三年的17億美元大幅增至二零一七年的273億美元，複合年增長率為100.4%，預計二零二二年將進一步增至690億美元，複合年增長率為20.4%。

根據艾瑞諮詢報告，北美應用開發商的廣告支出乃全世界最高，緊隨其後為中國移動開發商。此外，中國開發商的廣告支出由二零一三年的12億美元大幅增至二零一七年的215億美元，複合年增長率為107.5%，並預計由二零一七年起按20.4%的複合年增長率增至二零二二年的543億美元。此外，東南亞的移動廣告支出預計將由二零一三年的不到1億美元大幅增至二零二二年的25億美元。

全球移動分析服務市場

移動分析服務日益吸引應用開發商，特別是手遊開發商。在中國手遊市場壯大及手遊在其他亞洲市場(如日本、韓國及東南亞)快速發展的推動下，全球手遊收入由二零一三年的186億美元按25.5%的複合年增長率增至二零一七年的462億美元，並預計按7.8%的複合年增長率繼續增至二零二二年的672億美元。此外，Google Play及iOS App Store的手遊應用數量分別由二零一三年的約162,300款及177,500款增至二零一七年的約780,800款及551,200款。根據艾瑞諮詢報告，大量的手遊開發商為小型、獨立的開發商，並無開發自身分析工具的資源。根據艾瑞諮詢報告，截至二零一七年十二月三十一日，共有超過30家針對iOS系統及超過50家針對安卓系統的應用分析解決方案平台，但只有為數不多的若干平台提供針對遊戲的解決方案。

請參閱本[編纂]「行業概覽」。

概 要

我們的優勢

我們相信以下優勢成就我們目前的成功：

- 領先全球的第三方移動價值發現平台，擁有全球業務規模；
- 卓越的程序化廣告能力；
- 雄厚的大數據和卓越的 AI 能力；
- 專有的移動分析 SaaS 平台；
- 廣泛的全球業務網絡，具備強大的本地化服務能力；
- 領先的技術能力，擁有高度可擴展且可靠的 IT 基礎設施；
- 龐大而多元化的廣告主及廣告發佈者基礎；及
- 富有遠見且經驗豐富的國際化管理團隊。

請參閱本 [編纂] 「業務－我們的優勢」。

我們的策略

我們計劃進一步實施以下策略：

- 繼續推行我們的「Glocal」運營模式，同時增強本地化服務能力並擴大全球業務；
- 擴大我們與應用開發者的業務規模及範圍；
- 尋求適宜我們移動分析平台的發展機會；
- 繼續加強我們的數據及技術優勢；
- 吸引、保留及培養優秀僱員；及
- 通過戰略 [編纂] 及併購整合行業資源。

請參閱本 [編纂] 「業務－我們的策略」。

風險因素

我們的業務及 [編纂] 涉及若干風險 (載於本 [編纂] 「風險因素」一節)。閣下決定 [編纂] 於 [編纂] 前，應謹慎完整閱讀該章節。我們面臨的部分主要風險包括：(i) 我們是一間相對較新的公司，在迅速發展及不斷演變的行業中經營而受制於風險及不確定因素。我們尚短的經營歷史令評估我們的業務及前景存在困難；(ii) 我們的收入幾乎全部來自我們所提供的廣告解決方案。若我們無法保留現有廣告主及廣告發佈者、與廣告主及廣告發佈者增進或拓展關係，或吸引新的廣告主及廣告發佈者，則我們的財務狀況、營運業績及前景可能受到重大及不利影響；(iii) 倘移動廣告行業未有持續發展，或倘移動廣告市場的發展或增長速度較預期緩慢，則我們的盈利能力及前景可能受到重大及不利影響；(iv) 隨著我們的成本增加，我們可能無法產生充足收入來維持我們的盈利能力；(v) 若我們無法有效競爭，則我們可能會流失廣告主、廣告發佈者或移動分析用戶，以及我們的收入可能下滑；及 (vi) 我們的業務須符合複雜且不斷演變的中國及外國法律法規。此等法律法規當中不少可能有變且詮釋上不明，可能會引起申索、令我們的業務慣例改變、遭受金錢懲罰、營運成本增加，或令用戶增長或互動下滑，或在其他方面對我們的業務不利。

概 要

我們的歷史及股權架構

我們的歷史可追溯至二零一三年，於該年度，我們開始通過前身經營實體 MNC HK 及廣州動觀經營移動廣告業務。至二零一四年底，為籌備計劃境外融資活動，我們將我們通過 MNC HK 及廣州動觀開展的業務轉至我們當前的附屬公司並開始建立境外紅籌控股架構，據此，我們引入網易(香港)有限公司作為私募股權投資者。自二零一五年五月起，鑒於中國監管政策及市場狀況有利，我們拆除我們的境外控股架構，並採納中國境內控股架構，以廣州匯量作為我們的境內控股工具，據此，我們完成兩輪境內私募股權融資及廣州匯量於二零一五年十一月在新三板掛牌。自此，我們不斷發展壯大。尤其是，我們分別收購 nativeX, LLC 及 Game Analytics ApS，兩家公司分別經營一個原生廣告平台及一個為遊戲開發者而設的 SaaS 遊戲數據分析平台，而我們則於二零一六年通過兩輪定向增發吸投資合共人民幣 532.2 百萬元。為促成我們的核心業務在 [編纂] [編纂]，我們進行了重組，採納境外控股架構，將我們的核心附屬公司及業務分拆為我們的現有開曼群島 [編纂] 工具 (即廣州匯量的一家全資附屬公司)。

截至本 [編纂] 日期，廣州匯量通過其全資附屬公司順流間接擁有我們已發行股本的 100%。我們一名共同創辦人段先生於廣州匯量擁有合共 35.11% 權益，為廣州匯量的單一最大股東。因此，截至本 [編纂] 日期，順流、廣州匯量及段先生為我們的控股股東。緊隨 [編纂] 完成後 (假設 [編纂] 未獲行使)，廣州匯量透過順流將間接擁有我們經擴大已發行股本的 [編纂]。預期段先生將仍為廣州匯量的單一最大股東。因此，[編纂] 後順流、廣州匯量及段先生將仍為我們的控股股東。截至最後實際可行日期，除其於本公司的權益外，順流、廣州匯量及段先生概無於直接或間接與本集團業務構成競爭或可能構成競爭的業務中擁有任何權益。

財務資料概要

下表載列我們截至二零一五年、二零一六年及二零一七年十二月三十一日止三個年度的財務資料概要。有關概要應與本 [編纂] 附錄一的合併財務資料一併閱讀，包括其附註。我們的合併財務資料乃按國際財務報告準則編製。

概 要

合併全面收益表概要

下表載列我們於所示期間的合併損益表概要：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零一五年		二零一六年		二零一七年	
	美元	%	美元	%	美元	%
	(千美元，百分比除外)					
收益	167,207	100.0	283,923	100.0	312,956	100.0
銷售成本	(144,361)	(86.3)	(214,848)	(75.7)	(230,097)	(73.5)
毛利	22,846	13.7	69,075	24.3	82,859	26.5
銷售及營銷開支	(1,379)	(0.8)	(4,489)	(1.6)	(6,443)	(2.1)
研發開支	(2,339)	(1.4)	(7,359)	(2.6)	(18,934)	(6.1)
一般及行政開支	(8,850)	(5.3)	(34,885)	(12.3)	(28,682)	(9.2)
其他淨收入	13	0.01	584	0.2	1,804	0.6
經營溢利	10,291	6.2	22,926	8.1	30,604	9.8
財務成本	(100)	0.1	(759)	(0.3)	(189)	(0.1)
稅前溢利	10,191	6.1	22,167	7.8	30,415	9.7
所得稅	(1,480)	(0.9)	(2,386)	(0.8)	(3,095)	(1.0)
年度溢利	8,711	5.2	19,781	7.0	27,320	8.7
非國際財務報告準則計量 ⁽¹⁾						
經調整息稅折舊及						
攤銷前盈利 ⁽²⁾	13,867	8.3	30,050	10.6	35,729	11.4

附註：

- (1) 該等計量指標用作分析工具存在局限性，閣下不應將其視為獨立於或可替代我們根據國際財務報告準則所呈報經營業績或財務狀況的分析。請參閱本[編纂]「財務資料－非國際財務報告準則計量」。
- (2) 我們將經調整息稅折舊及攤銷前盈利定義為期內息稅折舊及攤銷前盈利，並就以股份為基礎的薪酬及一次性收購相關開支予以調整。

概 要

合併財務狀況表

下表載列我們於所示日期的合併財務狀況報表概要：

	於十二月三十一日			於四月三十日
	二零一五年	二零一六年	二零一七年	二零一八年
	(千美元)			(未經審核)
流動資產：				
貿易應收款項及其他應收款項.....	57,764	102,346	118,132	122,492
受限制現金	104	121	47,618	47,618
現金及現金等價物.....	8,864	71,884	44,797	26,000
可收回即期稅項	—	5	266	266
流動資產總額	66,732	174,356	210,813	196,376
流動負債：				
貿易應付款項及其他應付款項.....	45,312	167,150	180,958	163,462
即期稅項	3,007	7,893	7,263	1,515
銀行貸款	5,368	5,710	7,587	18,256
流動負債總額	53,687	180,753	195,808	183,233
流動(負債)／資產淨額	13,045	(6,397)	15,005	13,143

合併現金流量表概要

下表載列我們於所示期間的合併現金流量表概要：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
	(千美元)		
經營活動(所用)／所得現金淨額.....	(12,694)	31,425	49,198
投資活動所用現金淨額	(2,698)	(31,811)	(71,518)
融資活動所得／(所用)現金淨額.....	24,011	62,934	(4,698)
現金及現金等價物增加／(減少)淨額.....	8,619	62,548	(27,018)
年初現金及現金等價物	—	8,864	71,884
外匯匯率影響	245	472	(69)
年末現金及現金等價物	8,864	71,884	44,797

主要財務比率

下表載列我們於所示年度的若干主要財務比率：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零一五年	二零一六年	二零一七年
盈利能力比率			
毛利率 ⁽¹⁾	13.7%	24.3%	26.5%
淨利潤率 ⁽²⁾	5.2%	7.0%	8.7%
息稅折舊及攤銷前盈利率 ⁽³⁾	6.5%	8.9%	10.2%
經調整息稅折舊及攤銷前盈利率 ⁽⁴⁾	8.3%	10.6%	11.4%

概 要

附註：

- (1) 毛利率乃根據毛利除以收入再乘以 100% 計算得出。
- (2) 淨利潤率乃根據該期間溢利除以收入再乘以 100% 計算得出。
- (3) 息稅折舊及攤銷前盈利率等於息稅折舊及攤銷前盈利除以期內收入再乘以 100% 計算得出。
- (4) 經調整息稅折舊及攤銷前盈利率等於經調整息稅折舊及攤銷前盈利除以期內收入再乘以 100% 計算得出。

股息

我們是一間根據開曼群島法例註冊成立的控股公司。未來宣派及派付任何股息將由董事會酌情決定，並將取決於(其中包括)能否自我們的附屬公司收到股息、我們的盈利、資本及[編纂]要求、債務水平及董事會視為相關的其他因素。

截至二零一六年十二月三十一日止年度，廣州睿搜及深圳匯睿分別向其當時股東宣派股息 5.2 百萬美元及 0.5 百萬美元。截至二零一七年十二月三十一日止年度，匯聚國際向其當時股東宣派股息 150,000 美元。自本公司於二零一八年四月十六日註冊成立以來，本公司既無宣派亦無派付任何股息。

過往宣派的任何股息並非我們未來股息政策的指標。董事會可全權酌情建議宣派任何股息。

[編纂] 統計數據

下表所有統計數據均基於以下假設：(i)[編纂]已完成且已根據[編纂]發行[編纂]股股份；及(ii)於[編纂]完成後[編纂]股股份已發行在外。

	按[編纂][編纂]港元計	按[編纂][編纂]港元計
股份市值 ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
[編纂] ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- (1) 市值按緊隨[編纂]完成後預計將發行[編纂]股股份計算。
- (2) [編纂]經調整每股有形資產淨值已作出本[編纂]附錄二所述調整，並基於緊隨[編纂]完成後預計將發行[編纂]股股份計算。

[編纂] 開支

[編纂]開支主要包括[編纂]及專業費用，估計約為[編纂]美元(假設[編纂]為每股股份[編纂]港元，即本[編纂]所列指示性[編纂]範圍的中位數)，其中[編纂]美元將於我們的合併損益表扣除及[編纂]美元其後將於[編纂]完成後自權益扣除。我們於往績記錄期並無產生任何[編纂]開支。

上述[編纂]開支為最後實際可行估計，僅供參考，或與實際金額有別。董事預期於往績記錄期後產生的[編纂]開支將不會對我們於截至二零一八年十二月三十一日止年度的財務業績造成重大不利影響。

概 要

[編纂]

假設[編纂]為[編纂]港元(即本[編纂]所載指示性[編纂]範圍的中位數)，經扣減[編纂]及激勵費用以及[編纂]相關估計開支後，我們估計我們將收取[編纂]約[編纂]港元(相等於約[編纂]美元)。倘[編纂]獲全面行使，假設[編纂]為每股[編纂]港元(即本[編纂]所載指示性[編纂]範圍的中位數)，經扣減[編纂]及[編纂]相關估計開支後，我們估計我們將收取額外[編纂]約[編纂]港元。

董事擬將[編纂][編纂]用於以下用途：

- 約[編纂]港元([編纂]約[編纂]%)用作提升我們在大數據、AI技術及IT基礎設施方面的實力；
- 約[編纂]港元([編纂]約[編纂]%)用作提升及改善我們移動價值發現平台上的解決方案；
- 約[編纂]港元([編纂]約[編纂]%)用作通過提升我們的本地服務能力及擴展全球足跡繼續實施我們的「Glocal」戰略；
- 約[編纂]港元([編纂]約[編纂]%)用作為擴展我們生態系統作出額外戰略投資及收購；
- 約[編纂]港元([編纂]約[編纂]%)用作一般營運資金。

近期發展

截至二零一八年四月三十日為止的四個月，我們獲客解決方案及變現解決方案的廣告平均每天觸達約9.5億移動設備用戶及平均每月觸達約23億台移動設備。於同期，GameAnalytics SDK平均DAU為68.0百萬。我們的Mintegral SDK平均DAU由二零一七年的2.4億增加37.5%至截至二零一八年四月三十日止四個月的3.3億。通過Mintegral SDK集成使用我們變現解決方案的應用開發者由截至二零一七年十二月三十一日的559名增加21.8%至截至二零一八年四月三十日的681名，及集成我們Mintegral SDK的應用由截至二零一七年十二月三十一日的累計逾3,500個增加29.6%至截至二零一八年四月三十日的累計逾4,500個。然而，我們的毛利率於二零一七年至截至二零一八年四月三十日止四個月下降，主要是由於(i)增加支付予廣告發佈者的收益分成以激勵其向我們平台提供廣告庫存，導致流量購買成本佔我們收入的比例增加，及(ii)隨著我們進一步擴大程序化廣告解決方案業務，與其有關的服務器成本相應增加。

董事確認，截至本[編纂]日期，除上文所披露者外，自二零一七年十二月三十一日(即本[編纂]附錄一所載會計師報告所報告期末)起，本集團的財務狀況或前景概無重大不利變動，且自二零一七年十二月三十一起直至本[編纂]日期概無事件可能會對會計師報告所載資料造成重大影響。