

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽。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]前務須閱覽整份文件。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文件「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文件「釋義」及「技術詞彙」兩節。

業務概覽

我們是領先的技術平台，為全球的移動應用開發者提供移動廣告平台和移動分析服務。通過我們的移動廣告平台及移動分析SaaS平台，我們幫助移動應用開發者更好地獲客、變現並了解其應用的性能及其用戶。

根據艾瑞報告：

- 以二零一八年上半年的變現SDK平均DAU計，我們在全球排名前十、在亞洲排名第二及在中國排名第一；及
- 以截至二零一八年六月三十日止五個月向前50大中國「出海」應用（按二零一七年海外下載量計）提供的獲客服務計，我們是最大的第三方廣告平台。

我們在移動廣告平台上提供用戶獲取及變現服務。需要為其應用獲客的應用開發者是我們的廣告主。我們為該等廣告主提供獲客服務，以便在各種媒體上為其開展具有成本效益的移動廣告活動，並根據廣告效果向其收取費用。需要通過在其應用中提供移動廣告空間（我們稱之為廣告庫存）來變現其應用的應用開發者是我們的廣告發佈者。我們為該等廣告發佈者提供變現服務並投放適合且其用戶感興趣的廣告，以填充其應用中的廣告庫存。

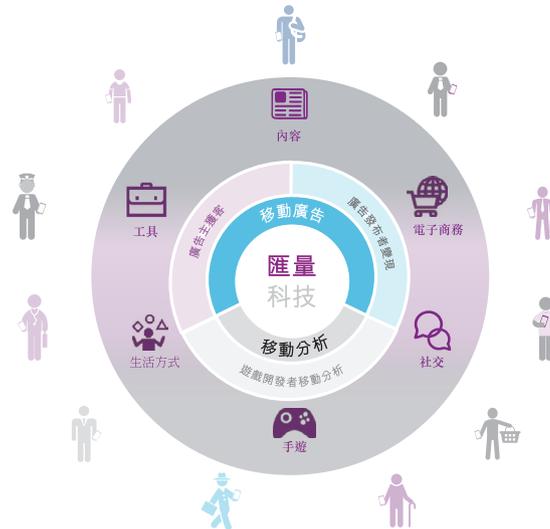
我們在移動分析SaaS平台上提供移動分析服務。我們的移動分析用戶是有需要理解其應用性能及用戶行為的應用開發者。我們所提供的移動分析服務作為分析工具，讓遊戲開發商能夠監控及分析多方面的遊戲玩家數據。我們目前僅向手遊開發者提供分析服務，且免費。

我們提供的所有服務均基於自主研發的數據技術，並由我們的大數據AI系統驅動，而該系統即是我們提供服務的基礎。我們的大數據AI系統被專門設計為一個中央後台系統，以儲存、處理及分析設備數據。我們的系統由優化的架構及強大的計算能力所支持，目前可以持續處理數十億個特徵，並於數秒內演進新的AI算法模型。此外，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。我們系統的快速回應能力對於我們高效準確投放廣告並在移動廣告行業取得成功而言至關重要。我們亦擁有一個建基於微服務、無需服務器及具備彈性伸縮架構的高度可擴展且可靠的IT基礎設施，用作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，每分鐘處理多達2,500萬條廣告投放請求，而平均回應時間只需約25毫秒。

概 要

我們認為，我們的業務經營依託於我們研發的能力及創新力。我們一直致力於強化我們的Mintegral平台及優化我們的大數據AI系統。於二零一五年、二零一六年、二零一七年及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們分別錄得研發開支2.3百萬美元、7.4百萬美元、18.9百萬美元及12.2百萬美元。有關我們研發投入的詳情，請參閱本文件「業務－研發」。此外，我們認為我們強大的覆蓋多種媒體類別的宣傳活動管理專長以及對頭部媒體和長尾媒體的廣泛覆蓋，是我們的廣告主選擇我們進行非程序化廣告宣傳活動的重要因素。

我們的生態系統



附註：圈內圖標包括內容、工具、生活方式、手遊、社交及電子商務，指擔任廣告主或廣告發布者的各類應用。
圈外插圖圖標指於移動設備安裝的各類應用用戶。

我們業務模式的中心是一個由應用開發者（即我們的廣告主、廣告發布者及移動分析服務用戶）及經我們的移動廣告及移動分析SaaS平台連接的移動設備受眾所組成的充滿活力的生態系統。移動設備用戶同時可為：(i) 使用我們服務的開發者的現有用戶；及(ii) 廣告主受眾及潛在新用戶。應用開發者可能同時擁有多重角色，如廣告主、廣告發布者及移動分析用戶。應用開發者可能在其生命週期的早期階段為獲取新用戶而成為一名廣告主。當該名應用開發者已建立其用戶基礎時，其亦可能會成為一名廣告發佈者，向其他應用開發者銷售廣告庫存。在整個應用生命週期中，應用開發者亦可能需要可協助其監控及分析用戶行為以及改進應用的分析工具。我們的生態系統使我們能夠滿足全球各類應用開發者在其相關應用的生命週期演變過程中對獲客、變現及移動分析的需求。

雖然我們於往績記錄期的絕大部分收入來自向廣告主提供的獲客服務，我們的變現和移動分析服務對我們的生態系統及其持續增長至為重要。我們的變現服務讓我們能夠持續收集和分析大量設備數據，使我們能為廣告主提供更多定製服務、為廣告發布者提高變現效率，並通過大數據及AI能力提升我們的移動分析服務。我們的移動分析SaaS平台通過擴張廣告發布者及廣告主的規模以促進我們移動廣告平台的發展，並向我們的數據庫提供遊戲數據，向細分板塊的遊戲玩家受眾提供更合適及有效的廣告。

概 要

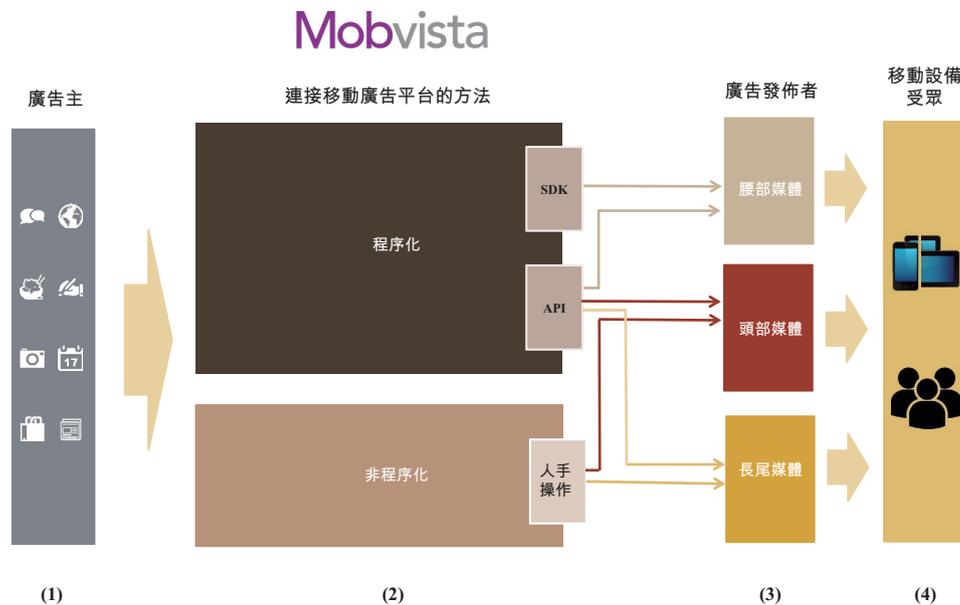
我們的平台

我們的移動廣告平台

我們的移動廣告平台概覽

我們的移動廣告平台為全球移動應用開發者的獲客及變現需要提供一站式服務。我們的移動廣告平台同時向廣告主(我們向其收取獲客服務的費用)和廣告發布者(我們在其廣告庫存投放廣告並向其支付流量獲取費用)提供服務。我們用於向廣告主收費的絕大多數定價模式以效果為基礎並按CPI定價。我們一般採用CPI作為支付腰部及長尾媒體廣告發布者的計價模式，並採用CPM或每千次展示成本(按廣告每一千次展示計算)作為支付頭部媒體廣告發布者及小部分腰部媒體廣告發布者流量獲取的計價模式。我們亦採用CPC或每次點擊成本(按廣告的點擊次數計算)作為支付小部分頭部媒體廣告發布者的計價模式。

下圖說明經我們的移動廣告平台向移動設備用戶投放我們的廣告主廣告的一般流程。



附註：

- (1) 我們為廣告主舉辦宣傳活動並通過廣告發布者向移動設備用戶投放廣告。
- (2) 廣告發布者以程序化或非程序化功能連接至我們的平台。採用Mintegral SDK、API或人手操作方式連接至我們的平台取決於每名特定廣告發布者的技術成熟程度及酌情決定。有關如何實現程序化和非程序化廣告的詳情，請參閱本文件「業務－我們的平台－我們的移動廣告平台－程序化和非程序化廣告」。
- (3) 我們將移動廣告平台的移動媒體廣告發布者分為三類：(i) 頭部媒體(通過其專有廣告平台提供廣告庫存的主要線上媒體廣告發布者如臉書(Facebook)和谷歌(Google))，(ii) 腰部媒體(本身不設專有廣告平台而通過程序化功能連接至我們平台的中型移動應用)，及(iii) 長尾媒體(廣告網絡或其他小型媒體廣告發布者)。有關我們的移動廣告平台如何通過各種類別媒體(包括頭部媒體、腰型媒體及長尾媒體)連接廣告主及廣告發布商的詳情，請參閱本文件「業務－我們的移動廣告平台－移動媒體廣告發布者的類別」。
- (4) 廣告發布者向廣告主提供移動廣告庫存以向移動設備用戶展示廣告。

概 要

廣告主的移動獲客服務

我們為廣告主提供獲客服務，即通過策劃、推出及管理移動廣告宣傳活動，協助他們在頭部媒體、腰部媒體和長尾媒體獲客。我們通常與每名廣告主或其廣告代理商簽訂一份框架廣告協議，並在框架廣告協議下就每項活動與其簽訂一份廣告宣傳活動加插訂單。在活動策劃階段，我們與廣告主商討後，會根據廣告主的要求識別定向受眾、定向媒體、確定活動的時間及持續期。活動推出後，我們向廣告發佈者投放廣告，讓其向其應用的用戶展示。我們利用大數據和AI技術以及宣傳活動管理專才，持續監察及分析廣告展示的計量指標並優化展示效果。

我們自成立之日起至二零一八年六月三十日，累計已向逾70億獨有移動設備投放廣告。我們的廣告主主要是瞄準海外用戶的中國應用開發者。於二零一五年、二零一六年及二零一七年以及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們的廣告主數量分別超過600、1,700、1,900及1,600名。

向發佈者提供的變現服務

我們為我們的廣告發布者提供變現服務，方式為將彼等在我們平台上與廣告主連接，並為其用戶將其應用中的可用移動廣告空間(我們稱之為廣告庫存)匹配合適的廣告類型。我們為頭部媒體、腰部媒體及長尾媒體提供變現服務。在移動廣告行業，用戶每次登入應用時將會產生廣告庫存，而該等廣告庫存需即時向廣告主提供以向用戶展示廣告，否則將失效。我們認為我們的變現服務對協助廣告發布者達致更佳變現結果具有關鍵作用，儘管我們不會就我們的變現服務向廣告發布者收費。我們為廣告發布者的變現服務供應商，協助彼等通過我們的大數據及AI能力、專有的Mintegral SDK或API(就程序化廣告而言)及宣傳活動管理專長實現更佳變現結果，而非僅為我們的廣告主作為向彼等購買廣告庫存的中介。於二零一五年、二零一六年及二零一七年以及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們的發佈者數量分別超過1,900、4,000、6,000及2,900名。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及二零一八年六月三十日，已整合至我們Mintegral SDK的累計應用數目分別超過50、1,000、3,500及5,300。我們Mintegral SDK的平均DAU由二零一五年的15.6百萬增至二零一六年的72.8百萬，並於二零一七年達逾2.4億。我們Mintegral SDK的平均DAU於截至二零一七年六月三十日止六個月達2.037億，並於截至二零一八年六月三十日止六個月達3.274億。

我們的移動分析SaaS平台

GameAnalytics是我們的SaaS移動數據分析平台，為遊戲開發者提供一應俱全的遊戲數據分析工具。Game Analytics ApS於二零一一年成立，並於二零一六年被我們收購。GameAnalytics滿足遊戲開發者，尤其是越來越多不具備開發其自有分析工具能力的中小型開發者，對專業遊戲移動數據分析服務的需求。通過將我們的GameAnalytics SDK集成至彼等的手遊，遊戲開發者可通過網上可定制化的GameAnalytics控制台監控及分析遊戲玩家數據的各個方面，包括新用戶、DAU、ARPPU、ARPPU、用戶留存、轉化率及平均會話時長。GameAnalytics構成我們生態系統中重要的一部分，為遊戲開發者提供完整及統

概 要

一的平台，以實時獲取、分析、留存及變現遊戲玩家，從而配合我們的獲客及變現服務將整個集成化解決方案的開發商ROI最大化。GameAnalytics亦對我們的移動廣告平台作出貢獻，擴大廣告發布者及廣告主規模，向我們的數據庫注入遊戲數據以細分遊戲玩家受眾，從而在遵守我們經營所在各司法權區私隱政策的情況下實現更相關且有效的廣告投放。GameAnalytics目前為可註冊使用軟件服務。我們現時並無就我們的移動分析服務向遊戲開發商收費，但其將於未來成為我們的收入來源之一。

截至二零一八年六月三十日，超過130個國家的19,000多名遊戲開發者使用GameAnalytics，通過累積整合GameAnalytics SDK來跟蹤49,000多個遊戲的遊戲數據。於二零一五年第四季度、二零一六年第四季度及二零一七年第四季度以及二零一八年第二季度，GameAnalytics SDK的平均DAU分別達逾19.0百萬、27.0百萬、53.0百萬及75.2百萬。GameAnalytics SDK的平均DAU由截至二零一七年六月三十日止六個月的32.0百萬增至截至二零一八年六月三十日止六個月的70.2百萬。

我們的客戶及供應商

我們的客戶是需要第三方服務協助其進行移動廣告宣傳活動以獲取用戶的應用開發者。我們的客戶選擇使用我們獲客服務的原因為我們擁有廣泛的媒體覆蓋、我們在跨媒體移動廣告宣傳管理方面的專長以及由強勁的IT基礎設施所支持的強大大數據及出色的AI能力。這將使其能夠實現優化宣傳效果，並幫助其更有效地獲得潛在用戶。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及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們前五大客戶佔我們收益分別為52.5%、18.3%、19.2%及46.7%。

我們的供應商主要為提供移動廣告的廣告庫存並需要第三方服務協助配對可用廣告空間至廣告主進行廣告宣傳活動的應用開發者。我們的供應商亦包括提供互聯網基建服務如雲端運算的網絡及IT服務提供商。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及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們前五大供應商分別佔我們總銷售成本的14.7%、14.1%、18.9%及40.7%。我們向應用開發者供移動獲客及變現服務。因此，我們部分使用我們移動獲客服務的客戶同時也是向我們供應廣告庫存的供應商，反之亦然。

我們的財務摘要

於往績記錄期，我們的總收益由二零一五年的167.2百萬美元增加至二零一七年的313.0百萬美元，年複合增長率為36.8%。我們的總收益於截至二零一八年六月三十日止六個月為184.5百萬美元，而截至二零一七年六月三十日止六個月則為172.3百萬美元。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，年複合增長率為77.1%。我們的利潤於截至二零一八年六月三十日止六個月為10.1百萬美元，而截至二零一七年六月三十日止六個月則為20.2百萬美元。

概 要

下表載列於所示期間按採購模式劃分的移動廣告解決方案收入明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		二零一七年		二零一八年	
	美元	%								
	(未經審核)									
	(除百分比外，以千美元計)									
程序化.....	11,687	7.4	79,976	29.9	114,376	36.7	62,211	36.3	88,234	47.8
非程序化.....	146,566	92.6	187,616	70.1	197,668	63.3	109,294	63.7	96,185	52.2
總計.....	158,253	100.0	267,592	100.0	312,044	100.0	171,506	100.0	184,419	100.0

下表載列於所示期間我們按應用類型劃分的移動廣告服務收入明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		二零一七年		二零一八年	
	美元	%								
	(未經審核)									
	(除百分比外，以千美元計)									
遊戲.....	20,522	13.0	72,085	26.9	113,443	36.4	64,446	37.6	39,514	21.4
內容及社交.....	12,285	7.8	41,364	15.5	56,319	18.0	28,164	16.4	86,209	46.7
電子商務.....	12,969	8.2	37,666	14.1	51,215	16.4	29,077	17.0	24,979	13.5
工具.....	101,484	64.1	73,019	27.3	47,364	15.2	25,354	14.8	11,561	6.3
生活方式.....	3,823	2.4	25,973	9.7	24,085	7.7	13,619	7.9	8,756	4.7
其他.....	7,169	4.5	17,484	6.5	19,618	6.3	10,845	6.3	13,400	7.3
總計.....	158,253	100.0	267,592	100.0	312,044	100.0	171,506	100.0	184,419	100.0

下表載列於所示期間按地區劃分我們的移動廣告服務的收入明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		二零一七年		二零一八年	
	美元	%								
	(未經審核)									
	(除百分比外，以千美元計)									
大中華地區 ⁽¹⁾	122,047	77.1	135,279	50.6	140,076	44.9	75,446	44.0	118,527	64.3
美洲 ⁽²⁾	9,324	5.9	49,957	18.7	61,681	19.8	36,467	21.3	17,557	9.5
東南亞 ⁽³⁾	5,806	3.7	15,509	5.8	29,371	9.4	12,402	7.2	11,600	6.3
歐洲 ⁽⁴⁾	4,783	3.0	17,936	6.7	20,510	6.6	14,753	8.6	8,959	4.9
亞洲餘下地區 ⁽⁵⁾	12,995	8.2	30,327	11.3	41,904	13.4	24,811	14.5	19,031	10.3
世界其他地區 ⁽⁶⁾	3,297	2.1	18,584	6.9	18,502	5.9	7,627	4.4	8,745	4.7
總計.....	158,253	100.0	267,592	100.0	312,044	100.0	171,506	100.0	184,419	100.0

附註：

- (1) 包括中國、香港、澳門及台灣。
- (2) 主要包括美國及加拿大。

概 要

- (3) 包括新加坡、越南、印度尼西亞、泰國、馬來西亞、柬埔寨、緬甸及菲律賓。
- (4) 主要包括英國、瑞士、德國、荷蘭、西班牙、法國、意大利及愛爾蘭。
- (5) 包括亞洲的其他國家及地區，不包括東南亞及大中華地區。
- (6) 主要包括阿根廷、塞浦路斯及亞美尼亞。

我們的行業及競爭格局

全球移動廣告市場

根據艾瑞報告，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，年複合增長率為 63.1%，預計二零二二年將進一步增至 3,165 億美元，年複合增長率為 17.3%。根據艾瑞報告，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，年複合增長率為 100.4%，預計二零二二年將進一步增至 690 億美元，年複合增長率為 20.4%。

根據艾瑞報告，北美的應用開發商的廣告支出乃全世界最高，緊隨其後為中國的移動開發商。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，年複合增長率為 107.5%，並預計由二零一七年起按 20.4% 的年複合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

移動分析服務正日益吸引應用開發商，特別是手遊開發商。在中國手遊市場日益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% 的年複合增長率增至二零一七年的 462 億美元，並預計按 7.8% 的年複合增長率繼續增至二零二二年的 672 億美元。

請參閱本文件「行業概覽」。

我們的優勢

我們相信以下優勢成就了我們目前的成功：

- 移動廣告和移動分析的領先技術平台，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，具備強大的本土化服務能力；
- 領先的技術實力，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布者基礎；及
- 富有遠見且經驗豐富的國際化管理團隊。

請參閱本文件「業務－我們的優勢」。

概 要

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，增強本土化服務能力並擴大全球業務網絡；
- 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 SaaS 平台的發展機會；
- 繼續加強我們的數據及技術優勢；
- 吸引、留住及培養優秀僱員；及
- 通過戰略投資及併購整合行業資源。

請參閱本文件「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(載於本文件「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) 我們經營歷史短暫，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。我們有限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服務。若我們無法保留現有廣告主及廣告發布者、與廣告主及廣告發布者增進或拓展關係，或吸引新的廣告主及廣告發布者，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和增長，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、廣告發布者或移動分析用戶，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。

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，我們於二零一五年一月引入網易(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聯交所[編纂]，自二零一八年四月起，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)。

概 要

截至本文件日期，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94%。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，截至本文件日期，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]並無獲行使以及並無計及根據受限制股份單位計劃及購股權計劃可能發行的任何股份)，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以及截至二零一八年六月三十日止六個月的財務資料概要。有關概要應與本文件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。

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						截至六月三十日止六個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		二零一七年		二零一八年	
	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%
	(未經審核)									
	(除百分比外，以千美元計)									
收益	167,207	100.0	283,923	100.0	312,956	100.0	172,333	100.0	184,451	100.0
銷售成本	(144,361)	(86.3)	(214,848)	(75.7)	(230,097)	(73.5)	(124,321)	(72.1)	(145,171)	(78.7)
毛利	22,846	13.7	69,075	24.3	82,859	26.5	48,012	27.9	39,280	21.3
銷售及營銷開支	(1,379)	(0.8)	(4,489)	(1.6)	(6,443)	(2.1)	(3,212)	(1.9)	(3,035)	(1.6)
研發開支	(2,339)	(1.4)	(7,359)	(2.6)	(18,934)	(6.1)	(6,861)	(4.0)	(12,229)	(6.6)
一般及行政開支	(8,850)	(5.3)	(34,885)	(12.3)	(28,682)	(9.2)	(15,812)	(9.2)	(14,171)	(7.7)
其他淨收入	13	0.01	584	0.2	1,804	0.6	752	0.4	1,674	0.9
經營溢利	10,291	6.2	22,926	8.1	30,604	9.8	22,879	13.3	11,519	6.2
財務成本	(100)	0.1	(759)	(0.3)	(189)	(0.1)	(54)	(0.0)	(231)	(0.1)
稅前溢利	10,191	6.1	22,167	7.8	30,415	9.7	22,825	13.2	11,288	6.1
所得稅	(1,480)	(0.9)	(2,386)	(0.8)	(3,095)	(1.0)	(2,622)	(1.5)	(1,157)	(0.6)
年/期內溢利	8,711	5.2	19,781	7.0	27,320	8.7	20,203	11.7	10,131	5.5
經營利潤與息稅折舊及攤銷前 盈利及經調整息稅折舊及 攤銷前盈利的對賬										
經營利潤	10,291	6.2	22,926	8.1	30,604	9.8	22,879	13.3	11,519	6.2
加回：										
折舊	77	0.05	342	0.1	635	0.2	261	0.2	337	0.2
攤銷	583	0.3	2,007	0.7	813	0.3	311	0.2	813	0.4
息稅折舊及攤銷前盈利	10,951	6.5	25,275	8.9	32,052	10.2	23,451	13.6	12,669	6.9

概 要

	截至十二月三十一日止年度						截至六月三十日止六個月			
	二零一五年		二零一六年		二零一七年		二零一七年		二零一八年	
	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%	美元	%
							(未經審核)			
	(除百分比外，以千美元計)									
加回：										
股份酬金開支.....	2,916	1.7	4,459	1.6	3,230	1.0	2,347	1.4	391	0.2
與收購有關的一次性開支.....	—	—	316	0.1	447	0.1	237	0.1	34	0.0
[編纂]開支.....	—	—	—	—	—	—	—	—	[編纂]	[編纂]
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⁾	<u>13,867</u>	<u>8.3</u>	<u>30,050</u>	<u>10.6</u>	<u>35,729</u>	<u>11.4</u>	<u>26,035</u>	<u>15.1</u>	<u>14,981</u>	<u>8.1</u>

附註：

- 我們相信，該非國際財務報告準則衡量指標有利於通過去除我們的管理層認為對我們經營表現不具指示性的項目的潛在影響，來比較不同期間的經營表現。我們相信，該衡量指標為[編纂]及其他人士提供有幫助的信息，以通過與我們的管理層相同方式了解及評估我們的合併經營業績。該等衡量指標用作分析工具存在局限性，閣下不應視其為獨立於或可代替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。請參閱本文件「財務資料—非國際財務報告準則計量」。
- 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，並就股份酬金、與收購有關的一次性開支及[編纂]開支予以調整。

合併財務狀況表概要

下表載列我們於所示日期的合併財務狀況報表概要：

	截至十二月三十一日			截至	截至
	二零一五年	二零一六年	二零一七年	六月三十日	九月三十日
	(以千美元計)			二零一八年	二零一八年
					(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	172,948	137,345
受限制現金.....	104	121	47,618	345	—
現金及現金等價物.....	8,864	71,884	44,797	34,742	19,715
可收回即期稅項.....	—	5	266	757	770
流動資產總值.....	<u>66,732</u>	<u>174,356</u>	<u>210,813</u>	<u>208,792</u>	<u>157,830</u>
流動負債：					
貿易應付款項及其他應付款項....	45,312	167,150	180,958	170,221	91,858
即期稅項.....	3,007	7,893	7,263	1,659	3,196
銀行貸款.....	5,368	5,710	7,587	17,939	36,402
流動負債總額.....	<u>53,687</u>	<u>180,753</u>	<u>195,808</u>	<u>189,819</u>	<u>131,456</u>
流動(負債淨額)/資產淨值.....	<u>13,045</u>	<u>(6,397)</u>	<u>15,005</u>	<u>18,973</u>	<u>26,374</u>

概 要

截至二零一六年十二月三十一日，我們錄得流動負債淨額6.4百萬美元。有關負數狀況主要由於我們於同日錄得貿易及其他應付款項167.2百萬美元，包括因當時集團內融資安排而應付關聯方(即順流及廣州匯量)的款項85.4百萬美元。該等款項以合併基準載於本集團即期財務報表，且預期將於[編纂]前以現金還款或資本化的方式結算。請參閱本文件「財務資料－重大關聯方交易」。

於二零一八年六月三十日，我們的商譽為29.0百萬美元，主要因為我們於二零一六年收購native, LLC及Game Analytics ApS。商譽構成我們於二零一八年六月三十日的合併財務狀況表資產總值重大部分。商譽價值乃基於我們管理層作出的若干假設，而倘任何假設並無實現或我們的業務表現與該等假設有所不符，我們可能錄得減值虧損，而對我們的經營業績構成不利影響。請參閱本文件「財務資料－重大會計政策、判斷及估計－商譽減值」及「風險因素－與我們的業務及本行業有關的風險－商譽減值可能對我們的經營業績產生不利影響」。

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			截至六月三十日止六個月	
	二零一五年	二零一六年	二零一七年 (以千美元計)	二零一七年 (未經審核)	二零一八年
經營活動(所用)/所得現金淨額	(12,694)	31,425	49,198	36,300	(1,555)
投資活動所用現金淨額	(2,698)	(31,811)	(71,518)	(10,082)	(3,860)
融資活動所得/(所用)現金淨額	24,011	62,934	(4,698)	44	(4,621)
現金及現金等價物增加/(減少)淨額 ..	8,619	62,548	(27,018)	26,262	(10,036)
年/期初現金及現金等價物	—	8,864	71,884	71,884	44,797
外匯匯率影響	245	472	(69)	(156)	(19)
年/期末現金及現金等價物	8,864	71,884	44,797	97,990	34,742

截至二零一五年十二月三十一日止年度，我們錄得經營活動負現金流量12.7百萬美元。有關現金流出主要由於貿易及其他應收款項增加58.2百萬美元。於我們的業務經營早期，我們主要為收益主導，更專注於吸引新客戶及以及時方式產生收入而非收回貿易應收款項。此外，於二零一五年作為新興市場參與者而議價能力相關低，我們在磋商有利信用條款時處於弱勢，亦於同期對我們的現金流量造成負面影響。截至二零一八年六月三十日止六個月，我們錄得經營活動負現金流量1.6百萬美元。有關現金流出主要由於(i)以現金

概 要

增加向若干優質廣告發布者支付的激勵及(ii)於整段期間以現金向研發人員支付的薪金及福利增加。請參閱本文件「財務資料－流動資金及資本資源－現金流－經營業務產生／(使用)的現金淨額」。

主要財務比率

下表載列我們於所示期間的若干主要財務比率：

	截至十二月三十一日止年度			截至六月三十日止六個月	
	二零一五年	二零一六年	二零一七年	二零一七年	二零一八年
盈利能力比率					
毛利率 ⁽¹⁾	13.7%	24.3%	26.5%	27.9%	21.3%
淨利潤率 ⁽²⁾	5.2%	7.0%	8.7%	11.7%	5.5%
息稅折舊及攤銷前盈利率 ⁽³⁾	6.5%	8.9%	10.2%	13.6%	6.9%
經調整息稅折舊及攤銷前盈利率 ⁽⁴⁾	8.3%	10.6%	11.4%	15.1%	8.1%

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。

我們移動廣告服務的毛利率由截至二零一七年六月三十日止六個月的27.8%減少至截至二零一八年六月三十日止六個月的21.3%，主要由於(i)為激勵若干在戰略上重要的高質素廣告發布者整合至我們的Mintegral SDK而向彼等提供的激勵增加及(ii)與我們程序化廣告服務有關的服務器成本因我們進一步發展我們的業務而增加。我們計劃於二零一九年第一季將會停止提供現金激勵。

儘管我們截至二零一八年六月三十日止六個月錄得純利減少及負經營現金流量，董事認為，且聯席保薦人同意，對我們整體業務的可持續性及流動性並無不利跡象，原因是我們的業務擴展且盈利能力逐步改善，預期我們的收益將持續再增加。請參閱本文件「財務資料－營運業績的期間比較－截至二零一八年六月三十日止六個月與截至二零一七年六月三十日止六個月之間的比較」及「財務資料－流動資金及資本資源」。

股息

我們是一間根據開曼群島法例註冊成立的控股公司。我們並無規定任何固定或預期未來股息分派的任何預先釐定派息率及股息政策，因而董事會有絕對酌情權建議任何股息。未來宣派及派付任何股息將由本公司股東大會決定，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、資本及投資要求、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。

概 要

[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]計	按[編纂] [編纂]計
股份市值 ⁽¹⁾	[編纂] 港元	[編纂] 港元
[編纂] 每股 [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]每股[編纂]已作出本文件附錄二所述調整，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]

[編纂]

假設[編纂]為[編纂]（即本文件所載指示性[編纂]範圍的中位數），經扣減[編纂]佣金及[編纂]相關估計開支後，我們估計我們將收取[編纂]約[編纂]（相等於約[編纂]）。倘[編纂]獲全面行使，假設[編纂]為每股[編纂]（即本文件所載[編纂]範圍的中位數），經扣減[編纂]費用及[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]。

董事擬將[編纂]用於以下用途：

- 約[編纂]（估計總[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]（估計總[編纂]約[編纂]）用作提升及改善我們移動廣告及移動分析平台上的服務；
- 約[編纂]（估計總[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；

概 要

- 約[編纂] (估計總[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] (估計總[編纂]約[編纂])用作一般營運資金。

近期發展

截至二零一八年八月三十一日止八個月，我們獲客服務及變現的廣告平均觸達每日約913.7百萬名移動設備用戶及每月25億台移動設備，分別較二零一七年同期增加119.7%及66.1%。於二零一八年六月三十日後至二零一八年八月三十一日，我們獲客服務及變現的廣告平均觸達每日約906.8百萬名移動設備用戶及每月24億台移動設備，分別較二零一七年同期增加89.6%及70.8%。截至二零一八年八月三十一日止八個月，GameAnalytics SDK的平均DAU為74.6百萬，而二零一七年同期為34.1百萬。於二零一八年六月三十日後至二零一八年八月三十一日，GameAnalytics SDK的平均DAU為87.5百萬，而二零一七年同期為40.1百萬。Mintegral SDK的平均DAU由截至二零一七年八月三十一日止八個月218.6百萬增加48.3%至截至二零一八年八月三十一日止八個月324.3百萬。二零一八年六月三十日後至二零一八年八月三十一日，Mintegral SDK的平均DAU為315.0百萬，較二零一七年同期的262.6百萬增加20.0%。此外，截至二零一八年八月三十一日，合共829名應用開發者透過Mintegral SDK集成使用我們的變現服務。

截至二零一八年八月三十一日止八個月，我們錄得收益260.9百萬美元，較二零一七年同期的219.9百萬美元增加18.7%。於二零一八年六月三十日後至二零一八年八月三十一日，我們錄得收益76.4百萬美元較二零一七年同期的47.5百萬美元增加60.8%。於二零一八年六月三十日後至二零一八年八月三十一日，我們的盈利亦較二零一七年同期有所增加。截至二零一八年八月三十一日止八個月及截至二零一八年八月三十一日止兩個月的財務資料乃摘自由董事根據國際會計準則第34號「中期財務報告」編製，並由我們的申報會計師根據由香港會計師公會頒佈的香港審閱準則第2410號「由實體的獨立核數師執行中期財務資料審閱」審核的本集團未經審核中期財務報表。

董事確認，截至本文件日期，除上文所披露者外，自二零一八年六月三十日(即本文件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，且自二零一八年六月三十日起直至本文件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。