

概 要

本概要旨在向閣下提供本文件所載資料的概覽，並應與本文件全文一併閱讀。由於此乃概要，故並無載列可能對閣下而言屬重要的所有資料。閣下在決定投資[編纂]前，務須閱讀整份文件，包括我們的財務報表及隨附附註。任何投資均涉及風險。投資[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」一節。閣下於決定投資[編纂]前，應細閱該節。

概覽

我們是移動互聯網市場上一家快速成長的科技公司，幫助各行各業的企業與中國數以億計安卓智能手機用戶建立聯繫。我們向尋求移動廣告、線上視頻分發及遊戲聯運服務的行業客戶提供安卓內容分發服務。

藉助我們專有的DAPG平台，我們已建立我們的內容分發服務。我們的DAPG平台包括以我們的數據挖掘、人工智能及場景分析等尖端技術作支撐的眾多關聯技術平台，使我們可精確有效地定位於安卓智能手機用戶，並通過智能手機製造商自帶移動應用程序及用戶界面發佈行業客戶的個性化、實時及基於場景的內容。

我們與各種安卓分發渠道合作，包括主要由第三方移動應用程序市場及移動新聞及社交媒體內容平台組成的安卓智能製造商及非智能手機製造商分發渠道供應商。此外，我們亦與移動應用程序開發商密切合作以加快應用程序開發過程。我們的客戶是來自各行各業的行業客戶，包括品牌擁有人、廣告代理、移動應用程序及遊戲開發商以及視頻內容提供商。我們認為，我們已促成圍繞滿足上述生態系統參與者需要的安卓移動生態系統的興起。該安卓移動生態系統可使分發渠道供應商，尤其是智能手機製造商，通過將線上廣告機會與尋求發佈內容廣告的行業客戶進行匹配，使彼等的分發渠道變現潛力最大化。該生態系統還可使行業客戶以成本效益方式利用智能手機製造商積積累的龐大用戶基礎。此外，作為我們努力促使該生態系統持續發展的一部分，我們向智能手機製造商提供技術支持，並已制定及實施統一的安卓技術標準以精簡移動應用程序開發商的開發過程。

過去，我們主要專注於向行業客戶提供移動廣告服務，並於二零一八年上半年進軍至遊戲聯運及線上視頻分發業務。於二零一六年十月我們的DAPG平台投入運行前，我們主要通過在移動分發渠道人工內容分類及投放來提供我們的移動廣告服務。經引入我們的算法型DAPG平台，我們能夠向目標受眾投放海量廣告內容，準確性更高，且幾乎不依賴人工介入。因此，我們的移動廣告服務收益銳升，於二零一七年達人民幣485.6百萬元，而於二零一六年則為人民幣40.6百萬元。憑藉我們在提供移動廣告服務方面取得的成功及經驗，我們於二零一八年三月策略性地收購上海池樂，由此開始向廣大行業客戶提供線上視頻分發服務。此外，基於我們在線上遊戲行業的深厚知識及豐富經驗，我們近期亦開始向移動遊戲開發商提供遊戲聯運服務。我們相信，我們在幫助中國智能手機製造商獨立安卓系統與我們安卓生態系統其他參與者之間實現聯結的先發優勢將使我們能夠在未來進軍更多垂直行業，並使企業能夠以更高效及創新的方式向智能手機用戶推廣及提供其內容及服務。

我們自成立以來快速增長。於往績記錄期內，我們產生的收益主要來自向不同行業的行業客戶提供移動廣告服務，而我們將持續多元化我們的收入來源。截至二零一八年六月三十日止六個月，除我們的移動廣告服務外，我們開始從線上視頻產品分發服務及遊戲聯

概 要

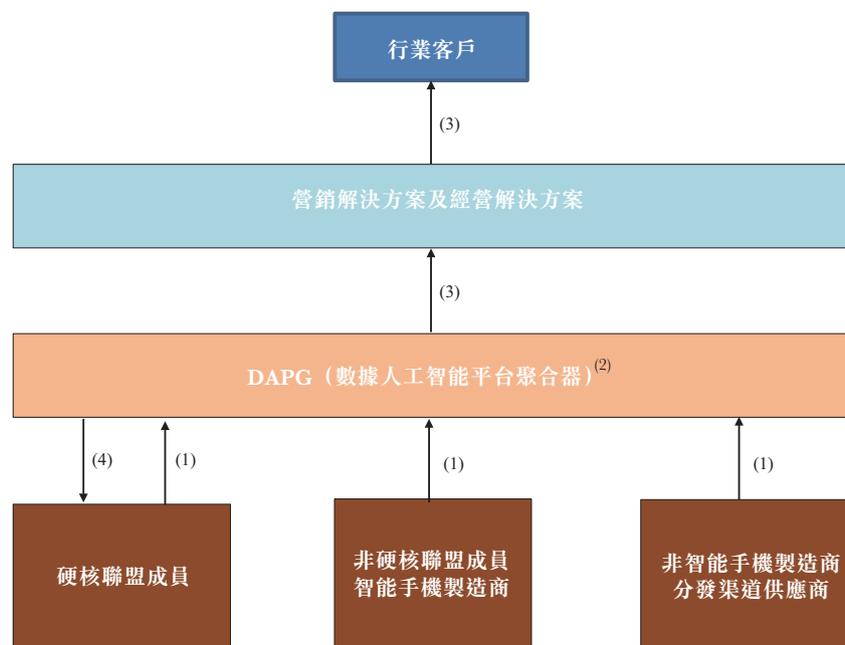
運服務產生收入。我們的收入由二零一五年的人民幣15.3百萬元大幅增至二零一七年的人民幣485.6百萬元，複合年增長率為463.4%，並由截至二零一七年六月三十日止六個月的人民幣55.2百萬元大幅增至截至二零一八年六月三十日止六個月的人民幣669.8百萬元。經我們推廣的手機遊戲及移動應用程序數目由二零一五年的五個增至二零一七年的2,817個，並由截至二零一七年六月三十日止六個月的1,066個增至截至二零一八年六月三十日止六個月的2,538個。

我們的業務模式

我們憑藉植入DAPG平台完善的人工智能及數據分析技術創造生態系統，於其中建立我們的業務模式。於往績記錄期內，我們透過向智能手機用戶送出個人化的營銷內容達成不同行業客戶的廣告需求產生收益。我們向生態系統參與者提供的主要服務包括以下各項：

- **向行業客戶提供服務。**我們向尋求移動廣告、遊戲聯運及網絡視頻產品分發服務的行業客戶提供定制平台解決方案。我們的廣告內容主要包括移動應用程序及手機遊戲，而我們的廣告客戶包括不同行業的移動應用程序及手機遊戲廣告主。我們主要通過智能手機製造商及非智能手機製造商分發渠道供應商提供的渠道投放廣告，如應用商店及市場、智能手機製造商、自帶應用程序以及按應用內嵌廣告方式的移動新聞及社交媒體內容平台。基於我們的DAPG平台，我們分析智能手機製造商提供的匿名用戶數據，以及向目標受眾投放我們的客戶製作的個性化廣告及視頻內容。憑藉我們於移動遊戲行業的深厚行業知識和專有技術知識，我們亦為若干遊戲開發商提供定制遊戲聯運服務。
- **向移動應用開發者提供支持。**我們的DAPG平台有助我們制定及執行開發及分發安卓移動應用及手機遊戲的統一標準。統一有關標準可降低移動應用開發者的開發成本，並有助其在多個分發點分發應用和遊戲。
- **向智能手機製造商提供支持。**我們以逐個項目基準向若干智能手機製造商提供技術支持，通過這些服務，我們使智能手機製造商能夠盡量提升其變現潛力和壯大用戶群。往績記錄期內，我們在多個地區就六個合作項目與智能手機生產商積極合作，如建立移動廣告平台、應用商店開發及系統瀏覽器開發等。

我們的業務模式結構如下：(1)我們從包括硬核聯盟成員及其他非智能手機製造商分發渠道供應商的智能手機製造商取得用戶流量及內容分發渠道；(2)我們利用DAPG平台處理用戶流量；(3)我們將經處理用戶流量及內容分發渠道作為營銷及經營解決方案；及(4)為鞏固我們與智能手機製造商之間的關係，我們以項目形式向彼等提供支持及服務。下圖為我們業務模式的簡要說明。



概 要

我們的優勢

我們相信以下競爭優勢有助我們成功及使我們於競爭對手中脫穎而出：(1) 中國移動互聯網市場的開拓性技術及服務提供商；(2) 由穩健的人工智能及數據分析技術推動的專有平台；(3) 可靈活擴展規模的業務模式及巨大的變現潛力；及(4) 高瞻遠矚且精通業內專業知識的富經驗管理團隊。

我們的戰略

為實現我們的目標，我們計劃執行以下業務戰略：(1) 增強我們的人工智能及數據分析能力；(2) 孕育生態體系及擴充服務種類；(3) 通過擴張銷售網絡來提升市場地位；(4) 推廣快應用以為智能手機行業制訂技術標準；及(5) 落實針對性的戰略聯盟及戰略投資。

我們的行業

中國智能手機用戶群龐大且不斷增長。根據弗若斯特沙利文報告，中國智能手機用戶人數由二零一三年的565.0百萬人增加至二零一七年的822.2百萬人，複合年增長率為9.8%，預期用戶群於二零二二年達致1,211.0百萬人，二零一七年至二零二二年的複合年增長率為7.4%。同時，根據弗若斯特沙利文報告，智能手機普及率由二零一三年的46.2%增加至二零一七年的58.6%，並預期於二零二二年達致74.9%。中國智能手機用戶群的相關增長推動因素包括移動技術及無線技術不斷創新推動移動互聯網普及率上升以及中國消費者日趨富裕。

受惠於智能手機用戶群高速增長，預期兩大手機操作系統安卓及iOS將保持彼等於中國市場的主導地位。根據弗若斯特沙利文報告，於二零一七年，安卓及iOS佔中國智能手機操作系統市場的99.7%，預期於二零二二年前將佔99.9%。尤其是，根據弗若斯特沙利文報告，安卓系統在中國智能手機操作系統市場具有壓倒性主導地位，二零一七年的市場份額為86.2%，而預期於二零二二年前將達到89.1%。

然而，中國的安卓智能手機行業一直在不同智能手機製造商在設計彼等各自的移動操作系統時沒有既定統一技術標準中掙扎，這導致了安卓互聯網服務提供商(如智能手機生產商及移動應用程序開發商)的市場分散及擴展服務困難。分散亦為安卓手機應用程序開發商設置了障礙，因為其增加了彼等應用程序開發及獲取客戶的成本及時間。因此，統一安卓內容分發平台急需解決中國安卓智能手機行業的分散。此外，由於過去幾十年的移動設備銷售競爭加劇，智能手機生產商熱衷於開拓售後盈利機會，尤其是移動互聯網業務。在我們的協調下，中國主要智能手機生產商建立硬核聯盟(「硬核聯盟」)，旨在共享多個資源及增加盈利能力。硬核聯盟現時包括七家主要的中國智能手機製造商，即華為、OPPO、vivo、酷派、金立、聯想及魅族，其全部製造安卓為基礎的智能手機。根據弗若斯特沙利文報告，二零一七年中國國內的智能手機出貨量為444.3百萬部，而硬核聯盟成員佔市場份額62.1%，達275.8百萬部。根據弗若斯特沙利文報告，硬核聯盟成員的國內出手機貨量到二零二二年預計達致322.2百萬部，佔69.1%的市場份額。

憑藉統一的安卓內容分發平台，我們連同硬核聯盟成員能夠把握潛在網絡移動廣告商機。根據弗若斯特沙利文報告，中國網絡移動廣告市場由二零一三年的人民幣154億元急劇上升至二零一七年的人民幣2,172億元，複合年增長率為93.7%，預計到二零二二年達到人民幣9,973億元，複合年增長率為32.6%。此外，根據弗若斯特沙利文報告，二零一七年，按收益計，智能手機售後廣告服務佔整個網絡廣告市場約18.4%，到二零二二年有關比例預計達29.3%。

概 要

我們於智能手機售後變現市場從事向智能手機製造商提供第三方廣告服務。根據弗若斯特沙利文報告，智能手機製造商非常倚賴第三方移動廣告服務為其廣告渠道變現。二零一七年，智能手機製造商透過第三方移動廣告服務提供商產生售後廣告收入人民幣576億元，佔同年彼等售後廣告收入總額的89.2%。根據弗若斯特沙利文報告，二零一三年至二零一七年，智能手機製造商的售後第三方廣告市場份額顯著增長，由人民幣33億元增至人民幣576億元，複合年增長率為105.2%，預計到二零二二年達人民幣2,855億元。

根據弗若斯特沙利文報告，中國智能手機製造商的售後第三方廣告市場高度分散且競爭激烈。按二零一七年的收入計算，五大第三方廣告服務提供商佔智能手機製造商的售後第三方廣告市場銷售總額約2.09%。根據弗若斯特沙利文報告，我們於二零一七年整體市場所佔份額為0.31%，為第三大第三方廣告服務提供商。

此外，我們亦將業務擴展至遊戲聯運及網絡視頻產品分發服務，以增加及多元化行業客戶的營銷需求。詳情請參閱「行業概覽」。

我們的客戶及供應商

我們的客戶包括尋求移動廣告、網絡視頻產品分發及遊戲聯運服務的行業客戶。往績記錄期內，我們主要服務於尋求營銷其手機遊戲及應用的廣告主以及代表廣告主的廣告代理。二零一八年初，我們的客戶亦包括尋求網絡視頻產品分發及遊戲聯運服務的行業客戶。我們於二零一五年、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的五大客戶分別佔我們的總收益99.2%、76.8%、26.9%及43.9%。儘管我們的客戶群日益多樣化，惟我們仍可能會受到我們主要客戶的集中和反方風險所影響。我們的供應商包括智能手機的製造商以及非智能手機製造商分發渠道提供商(主要包括第三方移動應用程序市場及移動新聞及社會媒體內容平台)。截至二零一八年六月三十日，我們與我們的五大供應商保持一至三年業務關係，包括若干硬核聯盟成員。我們與分發渠道的非智能手機製造商供應商合作，該分發渠道於其他供應商擁有的渠道分發內容。我們亦向從廣告主取得內容的廣告代理提供廣告服務。因此，代表行業客戶及分發渠道供應商的實體為客戶兼供應商在商業上屬合理。於二零一五年、二零一七年及截至二零一八年六月三十日止六個月，概無五大供應商亦為我們的五大客戶之一，或反之亦然。於二零一六年，我們五大供應商之一亦為五大客戶，並為我們的銷售成本及收入分別貢獻7.3%及9.2%。我們與該實體合作而產生總虧損人民幣0.3百萬元。

風險因素

我們的業務涉及若干風險(載於「風險因素」)。閣下在決定投資[編纂]之前應完整、詳細地閱讀該節。我們面臨的若干主要風險包括：

- 我們需要在智能手機上運行開源操作系統，即安卓，以進行數據分析及內容交付。此類操作系統的規格出現變化或盛行度下跌可能會對我們的營運和財務狀況產生重大不利影響。
- 我們的營運歷史有限，令我們難以評估我們的業務及增長前景，而我們於往績記錄期間的經營業績及財務表現歷史，可能並非我們未來前景的指標。

概 要

- 我們依賴與有限智能手機生產商的合作關係，以及與若干為我們提供分發渠道並讓我們接觸廣大用戶基礎的內容分發渠道供應商合作。我們與任何有關智能手機生產商貨供應商的關係損失或轉壞，可能導致損失用戶基礎或收益虧損。
- 我們於往績記錄期內的大部分收入源自廣告服務。如我們未能保留現有廣告客戶或吸引新客戶而導致廣告收入下降，或我們未能吸引客戶作充足消費，可能會損害我們的業務及經營業績。
- 我們可能需要為其大額無形資產及商譽作減值虧損撥備，從而可能損害我們的經營業績。
- 我們面臨於快速發展和不斷演變的行業中經營業務帶來的相關風險。

財務資料概要

下列過往綜合財務報表概要應與本文件附錄一所載會計師報告所載根據香港財務報告準則編製的綜合財務資料連同隨附附註一併閱讀。以下所呈列的我們過往業績並不一定反映任何未來期間可預期的業績。

綜合損益表概要

下表載列本集團於所示期間的綜合損益表概要的節選項目。

	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
	(人民幣千元)				
收益	15,295	40,552	485,636	55,172	669,792
銷售成本	(17,045)	(54,358)	(439,638)	(48,675)	(599,082)
毛利／(毛損)	(1,750)	(13,806)	45,998	6,497	70,710
其他收入及收益	1,017	2,133	961	66	3,660
銷售及分銷開支	(1,142)	(2,017)	(5,712)	(2,228)	(5,981)
研發成本	(7,017)	(10,189)	(15,866)	(7,174)	(11,108)
行政開支	(3,709)	(4,056)	(8,665)	(4,183)	(30,595)
其他開支及虧損	(5)	(32)	(1,976)	(252)	(381)
以股份為基礎的付款開支	(502)	(28,297)	(1,866)	(724)	(3,732)
經營溢利／(虧損)	(13,108)	(56,264)	12,874	(7,998)	22,573
融資成本	—	(1,710)	(3,528)	(1,417)	(2,444)
終止可換股債券的虧損	—	—	—	—	(14,270)
可換股債券的公平值虧損	—	—	—	—	(3,202)
優先股的公平值虧損	(3,053)	(35,405)	(134,443)	(25,012)	(653,106)
認股權證的公平值收益／(虧損)	—	(4,748)	(16,239)	969	(261,791)
除稅前虧損	(16,161)	(98,127)	(141,336)	(33,458)	(912,240)
所得稅抵免／(開支)	—	—	(3,758)	—	6,091
年／期內虧損	<u>(16,161)</u>	<u>(98,127)</u>	<u>(145,094)</u>	<u>(33,458)</u>	<u>(906,149)</u>

非香港財務報告準則計量

為補充我們根據香港財務報告準則呈列的綜合財務報表，我們亦採用並非香港財務報告準則規定或並非按其呈列的經調整EBITDA及經調整淨溢利／虧損作為額外財務計量。

概 要

我們相信，該非香港財務報告準則計量有利於通過消除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，來比較不同期間及不同公司之間的經營表現。我們相信，該計量為投資者及其他人士提供有用資料，以通過與管理層相同的方式了解及評估我們的綜合經營業績。

我們將經調整EBITDA界定為年／期內虧損，並未計及折舊、攤銷、財務成本(利息開支)、所得稅、以股份為基礎的付款開支、終止可換股債券的虧損以及可換股債券、優先股及認股權證的公平值虧損。我們將經調整淨溢利／虧損界定為年／期內虧損，並未計及以股份為基礎的薪酬、終止可換股債券的虧損以及可換股債券、優先股及認股權證的公平值虧損。下表將呈列年度／期間的經調整EBITDA及經調整淨溢利／虧損調整為根據香港財務報告準則計算和呈列的最具直接可比性的財務計量，即年內虧損。請參閱「財務資料－非香港財務報告準則計量」。

	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
	(人民幣千元)				
非香港財務報告準則計量					
年／期內虧損.....	(16,161)	(98,127)	(145,094)	(33,458)	(906,149)
加：					
折舊.....	112	363	443	222	384
無形資產攤銷.....	—	—	2,239	—	5,255
財務成本.....	—	1,710	3,528	1,417	2,444
所得稅開支／(抵免).....	—	—	3,758	—	(6,091)
以股份為基礎的付款開支....	502	28,297	1,866	724	3,732
終止可換股債券的虧損.....	—	—	—	—	14,270
可換股債券公平值虧損.....	—	—	—	—	3,202
優先股的公平值虧損.....	3,053	35,405	134,443	25,012	653,106
認股權證的公平值 虧損／(收益).....	—	4,748	16,239	(969)	261,791
年／期內經調整EBITDA.....	<u>(12,494)</u>	<u>(27,604)</u>	<u>17,422</u>	<u>(7,052)</u>	<u>31,944</u>
年／期內虧損.....	(16,161)	(98,127)	(145,094)	(33,458)	(906,149)
加：					
以股份為基礎的薪酬.....	502	28,297	1,866	724	3,732
終止可換股債券的虧損.....	—	—	—	—	14,270
可換股債券公平值虧損.....	—	—	—	—	3,202
優先股的公平值虧損.....	3,053	35,405	134,443	25,012	653,106
認股權證的公平值 虧損／(收益).....	—	4,748	16,239	(969)	261,791
經調整純利／(虧損淨額).....	<u>(12,606)</u>	<u>(29,677)</u>	<u>7,454</u>	<u>(8,691)</u>	<u>29,952</u>

於往績記錄期內，我們主要自向各行業的行業客戶提供移動廣告服務中產生收入。於二零一八年，我們開始從網絡視頻產品分發及遊戲聯運業務中產生收益。下表載列往績記錄期內按服務類別劃分的收益明細。

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
	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)	(人民幣千元)
移動廣告					
廣告主	1,427	8,150	284,490	26,036	442,995
廣告代理	13,868	32,402	201,146	29,136	204,392
小計	15,295	40,552	485,636	55,172	647,387
網絡視頻產品分發	—	—	—	—	18,080
遊戲聯運	—	—	—	—	4,325
總計	15,295	40,552	485,636	55,172	669,792

於二零一五年，廣告代理貢獻90.7%的移動廣告收益。百分比其後於二零一六年及二零一七年分別降至79.9%及41.4%，並由截至二零一七年六月三十日止六個月的52.8%降至截至二零一八年六月三十日止六個月的31.6%。二零一五年廣告代理收益貢獻百分比高的原因是我們仍處於業務發展初期。我們的銷售能力仍在開發中，且我們依賴於廣告代理，彼等擁有我們能夠滿足需求的成熟客戶。隨著我們的移動廣告業務於過去幾年增長，我們努力增加銷售人員並繞過廣告代理與具有廣告需求的個別行業客戶建立更直接的業務關係，令廣告代理的收益貢獻百分比下跌。

我們的銷售成本主要為向內容分發渠道支付的分發費用。

我們的收益由二零一五年的人民幣15.3百萬元大幅增至二零一七年的人民幣485.6百萬元並由截至二零一七年六月三十日止六個月的人民幣55.2百萬元增至截至二零一八年六月三十日止六個月的人民幣669.8百萬元，主要是由於(1)我們宣傳的移動應用程序及移動遊戲數目大幅增加，及(2)二零一八年新推出的網絡視頻產品分發及遊戲聯運服務產生收益。我們於二零一五年及二零一六年錄得毛損分別為人民幣1.8百萬元及人民幣13.8百萬元。我們於二零一七年及截至二零一七年及二零一八年六月三十日止六個月錄得毛利分別為人民幣46.0百萬元、人民幣6.5百萬元及人民幣70.7百萬元。我們於二零一五年一月一日的累計虧損為人民幣3.1百萬元。

按毛利計，我們於二零一七年錄得盈利，主要是由於按比例擴大與硬核聯盟成員及其他內容分發渠道提供商的業務合作，該等硬核聯盟成員及其他內容分發渠道提供商為我們提供穩定的渠道流吸引我們的廣告客戶。憑藉我們高度可伸縮業務模式及專有DAPG平台，我們於二零一七年能夠迅速擴展我們的業務，導致盈利(按毛利計)。截至二零一八年六月三十日止六個月，我們繼續享有規模經濟並錄得毛利人民幣70.7百萬元，而截至二零一七年六月三十日止六個月為人民幣6.5百萬元。我們認為，我們將能夠維持及提升我們的DAPG平台，鞏固與我們客戶及分發渠道供應商的業務關係，並擴大網絡視頻產品分發及遊戲聯運的業務範圍，從而幫助我們於日後維持及潛在提升我們的毛利率及盈利能力。

於二零一五年、二零一六年及二零一七年以及截至二零一七年及二零一八年六月三十日止六個月，我們優先股及認股權證的公平值虧損分別為人民幣3.1百萬元、人民幣40.2百萬元、人民幣150.7百萬元、人民幣24.0百萬元及人民幣914.9百萬元。我們於綜合財務狀況表將優先股及認股權證指定為按公平值計入損益的金融負債。我們於發行日期按公平值初步確認該等工具，且我們於綜合收益表確認該等工具公平值增加為公平值虧損。

截至二零一八年六月三十日止六個月，認股權證已獲行使，且我們據此向認股權證持有人發行優先股或普通股。優先股及認股權證的公平值虧損為於[編纂]後不會發生的非現

概 要

金及經常性項目，原因是當時現有優先股將於[編纂]後自動轉換為普通股。然而，我們或會因於[編纂]前記錄的優先股及認股權證的累計公平值虧損仍保留累計虧損。我們預計，優先股及認股權證的公平值虧損將對我們截至二零一八年十二月三十一日止年度的財務業績產生不利影響。

綜合財務狀況表概要

下表載列本集團於所示日期的綜合財務狀況表概要的節選項目。

	截至十二月三十一日			截至
	二零一五年	二零一六年	二零一七年	二零一八年 六月三十日
	(人民幣千元)			
非流動資產	622	1,360	37,896	257,704
流動資產	38,911	34,785	287,815	669,505
流動負債	22,345	30,598	135,858	575,882
流動資產淨額	16,566	4,187	151,957	93,623
非流動負債	22,414	82,409	362,325	1,127,823
負債淨額	(5,226)	(76,862)	(172,472)	(776,496)

於往績記錄期間，我們錄得負債淨額，主要因為我們的優先股價值於往績記錄期間增加。當我們發行新優先股或我們的優先股公平值增加時，優先股負債金額增加。截至二零一五年、二零一六年、二零一七年十二月三十一日及二零一八年六月三十日，我們的負債淨額分別為人民幣5.2百萬元、人民幣76.9百萬元、人民幣172.5百萬元及人民幣776.5百萬元，而我們的優先股負債則分別為人民幣9.4百萬元、人民幣64.7百萬元、人民幣259.9百萬元及人民幣1,387.3百萬元。

無形資產及商譽減值

截至二零一七年十二月三十一日及二零一八年六月三十日，我們的無形資產分別為人民幣17.9百萬元及人民幣43.8百萬元，而截至二零一六年、二零一七年十二月三十一日及二零一八年六月三十日，我們的商譽分別為人民幣0.4百萬元、人民幣0.4百萬元及人民幣183.6百萬元。截至二零一八年六月三十日止六個月，我們的無形資產及商譽大幅增加，主要因為我們收購上海池樂所致。有關該項收購的詳情，請參閱「歷史及發展－池樂收購」及「業務－我們向生態體系參與者提供的服務－網絡視頻產品分發」。有關產生減值成本的風險的詳情，請參閱「風險因素－我們可能需要為其大額無形資產及商譽作減值虧損撥備，從而可能損害我們的經營業績」。

綜合現金流量表概要

下表載列我們於所示期間的現金流量概要。

	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
	(人民幣千元)				
經營活動所用現金流量淨額	(13,048)	(16,212)	(174,823)	(34,578)	(68,508)
投資活動(所用)／所得現金流量淨額	(20,710)	9,987	9,350	9,561	15,254
融資活動所得現金流量淨額	40,987	331	170,760	91,500	192,160
現金及現金等價物增加／(減少)淨額	7,229	(5,894)	5,287	66,483	138,906
年／期初現金及現金等價物	6,181	13,495	8,157	8,157	11,490
年／期末現金及現金等價物	13,495	8,157	11,490	74,009	154,308

概 要

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，我們錄得經營現金流出，主要因為我們於上述各個期間錄得虧損淨額所致。於二零一七年及截至二零一八年六月三十日止六個月，我們錄得經營現金流出亦因為同期應收賬款與預付款項、按金及其他應收款項大幅增加所致，前者分別增加人民幣166.3百萬元及人民幣120.2百萬元，而後者則分別增加人民幣92.9百萬元及人民幣61.1百萬元。有關期間的應收賬款增加主要因為行業客戶數目上升及我們的移動廣告服務規模擴大所致。有關期間的預付款項增加，主要因為移動廣告渠道供應商數目上升及該等渠道投放的廣告量有所增加所致。

我們認為我們有足夠營運資金滿足目前及[編纂]日期起計未來12個月的需要。我們日後擬主要通過經營活動所得現金流入維持充足的營運資金。我們亦會必要時考慮發行債務或股本。具體而言，我們計劃提高我們的溢利及改善我們的現金管理措施。於往績記錄期間，於二零一五年及二零一六年，我們的經調整淨虧損(即主要經過剔除金融工具及股份為基礎的酬金的公平值變動影響後的損益淨額)分別為人民幣12.6百萬元及人民幣29.7百萬元，隨後於二零一七年及截至二零一八年六月三十日止六個月，轉而錄得經調整淨溢利分別為人民幣7.5百萬元及人民幣30.0百萬元。儘管我們於往績記錄期錄得虧損淨額及累計虧損，我們預期通過執行增長策略去擴大業務規模，將可提升整體盈利能力。由於在[編纂]後的財政年度內，我們的溢利／虧損淨額不再計入可換股債券及優先股的公平值變動，故我們預期我們的溢利淨額亦將會增長。有關我們的非香港財務報告準則計量的詳情，請參閱「財務資料－非香港財務報告準則計量」。儘管我們於往績記錄期內錄得經營現金流出，我們計劃通過(1)要求更多客戶向我們預先付款及(2)監測我們預付予供應商的款項，改善我們的現金管理措施。我們擬加倍努力在現金付款方面與與客戶和供應商進行磋商，鑒於我們擴大業務規模及提升議價能力，我們相信日後在有關磋商中取得更大成果。此外，我們將動用[編纂][編纂]補充我們的營運資金。另外，我們計劃倘及當我們面對營運資金充足性問題時重續現有銀行授信及取得新銀行授信。請參閱「財務資料－營運資金報表」。

主要財務比率

下表載列截至所示日期及於所示期間我們的若干主要財務比率。

	截至十二月三十一日／截至該日止年度			截至 六月三十日／ 截至該日 止六個月
	二零一五年	二零一六年	二零一七年	二零一八年
毛利率／毛損率	(11.4%)	(34.0%)	9.5%	10.6%
純損率	(105.7%)	(242.0%)	(29.9%)	(135.3%)
經調整純利／(純損)率	(82.4%)	(73.2%)	1.5%	4.5%
流動比率	1.7	1.1	2.1	1.2
總資產回報率	不適用	(259.3%)	(80.2%)	(144.6%)

有關該等比率的計算及討論，請參閱「財務資料－主要財務比率」。

申請[編纂]

[編纂]

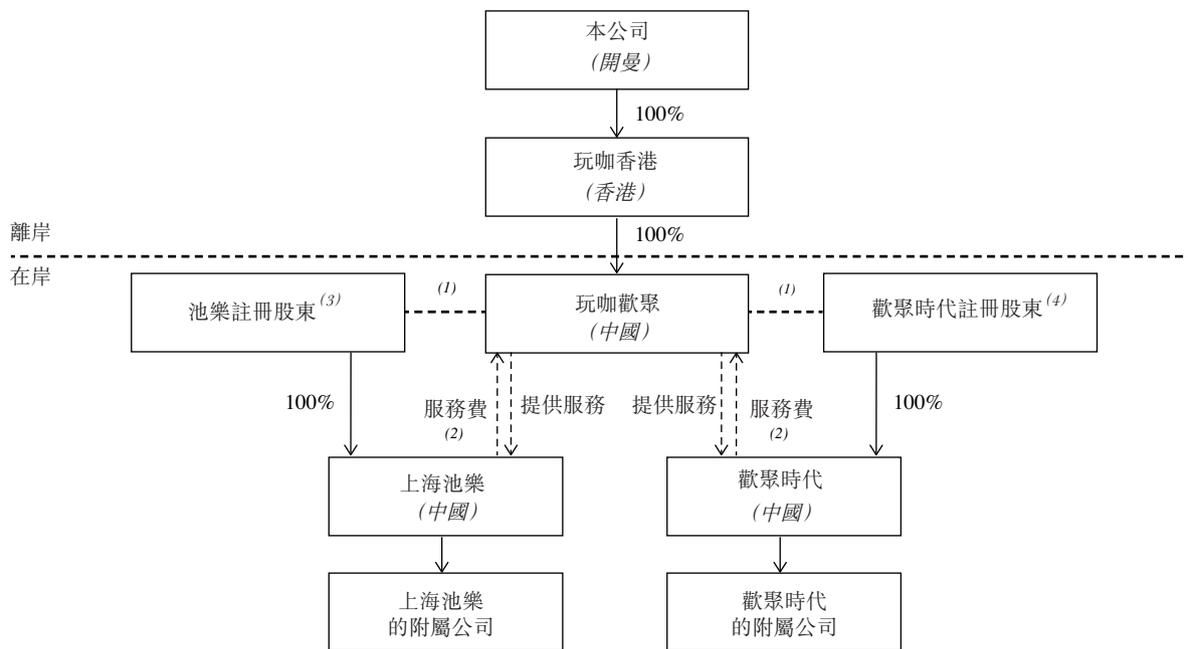
概 要

[編纂]

合約安排

我們的合約安排

我們合併聯屬實體的運營受中國法律法規項下各項外資所有權限制。因此，我們並不擁有旗下合併聯屬實體的任何股權。為維持及行使對合併聯屬實體的控制權，我們已採納合約安排。合約安排使我們可享有合併聯屬實體的經濟利益，並將其經營業績併入我們的業績。請參閱「合約安排」。下列簡圖說明合約安排所規定合併聯屬實體對本集團的經濟利益流向：



—> 股權的實益擁有權

- - -> 通過合約安排的實益擁有權

- (1) 外商獨資企業通過(1)獨家選擇權協議、(2)股權質押協議及(3)投票權委託協議及委託書對註冊股東的控制
- (2) 外商獨資企業通過獨家業務合作協議對合併聯屬實體業務的控制
- (3) 池樂註冊股東是指上海池樂的註冊股東。上海池樂由高先生擁有51%股權，並由北京金池廣信科技股份有限公司擁有49%股權，北京金池廣信科技股份有限公司則由華新江先生擁有38.5%股權、由西藏九坤投資諮詢有限公司擁有56%及上海嘉茁投資合夥企業(有限合夥)擁有5.5%。西藏九坤投資諮詢有限公司及上海嘉茁投資合夥企業(有限合夥)均由華新江先生控制。
- (4) 歡聚時代註冊股東是指歡聚時代的註冊股東。歡聚時代由高先生擁有72%股權，由鄭先生擁有28%股權。

外國投資法草案

商務部於二零一五年一月發佈擬訂外國投資法的草案徵求意見稿(「外國投資法草案」)，旨在於通過後取代規管中國外商投資的現有主要法律及法規。商務部已於二零一五年初就該草案徵求意見，其最終形式、通過時間表、解釋及實施方面存在重大不確定性。外國投資法草案如按擬訂形式通過，可能對規管中國外商投資的整個法律框架造成重大影

概 要

響。截至最後實際可行日期，外國投資法草案僅為草案形式，尚不確定最終稿／新訂外國投資法是否會生效或其生效的確切時間表及(更重要的是)其是否會以現有草擬形式頒佈。商務部並無頒佈監管現有合約安排的任何明確規定或法規，亦無頒佈任何與控制境內企業的香港、澳門及台灣投資者之待遇有關的法規。有關外國投資法草案及其頒佈狀況的詳情，請參閱「合約安排」。

經諮詢中國法律顧問並根據其意見，我們已採取一系列安排及措施降低任何潛在風險，並履行外國投資法草案項下的相關規定。詳情請參閱「合約安排」。

與合約安排有關的風險，請參閱「風險因素－與我們的合約安排相關的風險」。

我們的股權架構

我們的控股股東

於最後實際可行日期，高先生及鄭先生透過一致行動人士協議項下的一致行動安排共同合法及實益擁有本公司全部已發行股本的39.70%。緊隨[編纂]完成後(假設概無[編纂]獲行使且不計及因行使根據[編纂]後購股權計劃可能授出的任何購股權而將予發行的任何股份)，高先生及鄭先生將共同合法及實益擁有我們經擴大已發行股本約[編纂]%，因此將繼續為本公司的控股股東。

控股股東的業務(於本集團的權益除外)與我們的業務之間並無競爭。儘管控股股東向我們提供若干貸款且為我們獲商業銀行授出的若干貸款提供擔保，董事認為我們能夠獨立於控股股東及其緊密聯繫人開展業務，因為我們過往主要通過股東投資為業務提供資金以及我們能夠獨立產生足夠收益及融資去支持未來發展。進一步詳情請參閱「與控股股東的關係」。

我們將於[編纂]後與控股股東在合約安排中進行若干持續關連交易。請參閱「關連交易」。

[編纂]前投資

自我們成立以來，我們通過[編纂]前投資，引入PICCAMCHK、聯想、酷派、魅族、金立及NLVC等著名財務機構投資者及智能手機製造商作為我們[編纂]前投資者。有關我們[編纂]前投資的詳情，請參閱「歷史及發展－[編纂]前投資」。

股份激勵計劃

我們於二零一六年三月三十一日採納一項購股權計劃(即二零一六年股份激勵計劃)，經過修訂、重列並於二零一八年五月二十四日以受限制股份單位計劃代替。根據二零一六年股份激勵計劃，我們於二零一八年五月二十四日向受限制股份單位代名人發行6,250,000股股份(二零一八年股份拆細前)。截至最後實際可行日期，我們已根據二零一六年股份激勵計劃向60名承授人授出合共相當於4,883,724股股份的受限制股份單位(二零一八年股份拆細前)，而1,366,276股發行在外股份(二零一八年股份拆細前)將留作[編纂]後授出。股東於[●]有條件批准及採納[編纂]後購股權計劃。詳情請參閱「附錄四－法定及一般資料－D. 股份激勵計劃」。

概 要

股息

我們是一間根據開曼群島法律註冊成立的控股公司。我們派付的任何股息均將由董事酌情決定，並取決於(其中包括)我們可否自附屬公司及合併聯屬實體收取股息、我們的盈利、資本及投資需求、債務水平及董事認為相關的其他因素。我們現時並無預定股息政策或固定股息支付比率。於往績記錄期內，我們並無派付及宣派任何股息。根據開曼群島法律，處於累計虧損的財務狀況並不影響我們向股東宣派及派付股息，原因是雖然我們沒有盈利，但我們仍可從股份溢價賬中宣派及派付股息，前提是本公司須符合開曼公司法所載的償付能力測試。

池樂收購

於二零一八年三月十二日，我們收購上海池樂及其所有附屬公司，並通過若干合約安排將其併入本集團(「池樂收購」)，藉此將我們的業務擴展到網絡視頻產品分發服務，我們向 Goodluckshome Inc. (由上海池樂前任管理人華新江先生全資擁有的公司)發行 12,024,632 股 B 類普通股(二零一八年股份拆細前)，以作為代價。我們錄得大量無形資產人民幣 31.0 百萬元及商譽人民幣 183.2 百萬元，兩者均有減值風險。於池樂收購完成後，華新江先生成為本公司的關連人士。池樂收購構成[編纂]所指的購入重大附屬公司。上海池樂及其附屬公司於二零一五年一月一日至二零一八年三月十二日止期間的收購前財務資料載於本文件附錄一會計師報告。有關我們收購上海池樂的更多詳情，請參閱「業務－我們向生態體系參與者提供的服務－網絡視頻產品分發」。

池樂收購時的代價股份公平值為人民幣 244.5 百萬元。我們已發行 12,024,632 股本公司 B 類普通股作為收購上海池樂的代價，佔緊接[編纂]完成前我們發行在外股份總數的 10.05% (二零一八年股份拆細後)。該代價乃經公平磋商後釐定，並基於其他潛在買家發出的收購要約、我們對上海池樂業務模式、歷史及預測財務表現以及收購後上海池樂與我們的業務可能實現的潛在協同效應的評估。

近期發展

董事確認，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的報告期末)起直至本文件日期，我們的財務、運營或貿易狀況並無重大不利變動。

鑑於業務整體估值預期增加，而令我們的優先股公平值增加，故我們預期二零一八年下半年的虧損淨額將增加。透過增加優先股負債並於同期錄得虧損，我們於某特定期間錄得優先股公平值增加。此外，我們預期於二零一八年下半年產生[編纂]相關開支約人民幣[編纂]元，而進一步導致二零一八年下半年的虧損淨額增加。

[編纂]統計數據

下表中的所有數據乃基於假設(1)[編纂]、二零一八年股份拆細及二零一八年股份重新指定已完成；(2)[編纂]未獲行使並且不會考慮因根據[編纂]後購股權計劃可能授出的購股權獲行使而將予發行的任何股份；及(3)[編纂]完成後，[編纂]股股份已獲發行且發行在外。

概 要

	按[編纂] 每股[編纂]港元計算	按[編纂] 每股[編纂]港元計算
股份市值	[編纂] 港元	[編纂] 港元
未經審核備考經調整綜合有形資產淨值 ⁽¹⁾	[編纂] 港元	[編纂] 港元

(1) 截至二零一八年六月三十日，本公司擁有人應佔未經審核備考經調整綜合每股有形資產淨值乃經本文件附錄二所述作出調整後計算。

[編纂] 開支

我們預期，[編纂] 完成前將會產生 [編纂] 開支合共人民幣 [編纂] 百萬元或 [編纂] 港元（假設 [編纂] 為 [編纂] 港元，即指示性 [編纂] 範圍 [編纂] 港元至 [編纂] 港元的中位數，並假設 [編纂] 並無獲行使），於 [編纂] 完成後其中約人民幣 [編纂] 元或 [編纂] 港元將於綜合損益表扣除及人民幣 [編纂] 元或 [編纂] 港元將予資本化。[編纂] 開支指就 [編纂] 產生的專業費用及其他費用。上述 [編纂] 開支為於最後實際可行日期的最佳估計，僅供參考，而實際金額可能與該估計有所不同。

[編纂] 用途

假設 [編纂] 未獲行使及假設 [編纂] 為每股股份 [編纂] 港元（即每股股份 [編纂] 港元至 [編纂] 港元的指示性 [編纂] 範圍的中位數），我們預期 [編纂] [編纂]（經扣除我們就 [編纂] 應付的 [編纂] 及費用）將約為 [編纂] 港元。董事擬將 [編纂] [編纂] 按下述金額作下列用途：

- 約30%的[編纂]，或[編纂]港元，用於加強研發能力以提高競爭力及進軍更多垂直行業，包括：
 - 約15%的[編纂]，或[編纂]港元，用於投資人工智能及數據分析技術及相關的信息技術基礎設施，主要包括(1)開發新的應用及功能及改進DAPG平台（例如提高用戶的分析能力、採用更加先進的基於算法的計算技術、改進我們的預測分析及數據配對能力及合併我們的DAPG平台與快應用程序的分銷平台）；(2)從第三方獲得許可的算法以補充內部的開發及縮短服務及解決方案的啟動時間；及(3)移動遊戲的研發。下表載列概述我們目前主要研發項目的若干詳情。

概 要

主要項目	項目詳情	發展狀態
DAPG 平台	<p>於以下主要範疇進行深入研究：</p> <ul style="list-style-type: none"> • 改善人工智能及數據分析科技，以改善用戶分析及自行訓練能力； • 透過持續機器學習及採用先進的以演算法為基礎運算科技，改善複雜數據配對問題，從而改善預測分析能力；及 • 透過於類似行業分部組合有關行業客戶數據，及增加額外特徵以建立專注指定行業的客制化子平台利基市場，從而拓展現有 DAPG 平台。 	正在進行
玩咖聚傳服務平台.....	<p>升級及完善我們的玩咖聚傳服務平台，以改善其功能並整合至快應用，以為移動應用程序開發者提供支持</p>	正在進行
<p>線上視頻內容 分發平台</p>	<p>建立指定為向智能手機用戶建議及分發線上視頻內容而設計的內容分發平台</p>	正在進行
—	<p>約9%的[編纂]，或[編纂]港元，用於進行有選擇性的戰略投資及收購。我們對以下與長期目標一致的領域的投資機會尤其感興趣：(1)人工智能及數據分析，(2)移動遊戲開發，及(3)移動廣告技術。於最後實際可行日期，我們並無任何特定的收購計劃或目標；及</p>	
—	<p>約6%的[編纂]，或[編纂]港元，用於擴大我們的內部研發團隊。尤其是我們計劃招聘更多專門從事人工智能及數據分析領域的人才；及</p>	
•	<p>約30%的[編纂]，或[編纂]港元，用於透過提供持續的技術支持及指引、改進快應用程序的分銷平台及吸引全球移動應用程序開發者參與快應用程序開發來提升快應用程序的開發標準的投資；</p>	

概 要

- 約15%的[編纂]，或[編纂]港元，用於透過採納更多移動設備的戰略擴展我們的服務類別，以及透過將更多的智能手機生產商引入我們的生態系統來提升我們的生態系統的投資；
- 約15%的[編纂]，或[編纂]港元，用於透過增加銷售人員規模、滲透新市場及聘請第三方銷售代理來擴展我們的貨幣化渠道及增強我們的銷售及營銷能力的投資；及
- 約10%的[編纂]，或[編纂]港元用作運營資本及一般企業用途。

詳情請參閱「業務－我們的業務戰略」及「未來計劃及[編纂]用途」。

法律程序及合規

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無涉及任何針對我們或任何董事且對我們業務、財務狀況或經營業績可能造成任何重大不利影響的進行中或即將提出的重大法律、仲裁或行政程序。除欠缺我們運營互聯網文化及網絡出版業務的若干許可證外，我們未曾經歷任何重大或系統性違規事件。詳情請參閱「業務－法律程序及合規」。