

財務資料

以下有關我們財務狀況及經營業績的討論應與我們截至2016年、2017年及2018年12月31日及截至該等日期止年度各年的經審核綜合財務資料及(於各情況下)本文件附錄一會計師報告所載的相關附註一併閱讀。經審核綜合財務資料乃根據《香港財務報告準則》編製，而《香港財務報告準則》可能在重大方面有別於其他司法管轄區的公認會計原則。以下討論及分析載有涉及風險及不確定因素的前瞻性陳述。我們的實際業績及特定事件的發生時間可能由於多種因素(包括但不限於「風險因素」所載者)而與該等前瞻性陳述所預期者大不相同。

概覽

我們是一家中國線上業務用戶運營SaaS供應商及領先的互動式效果廣告平台運營商。根據艾瑞諮詢的數據，我們於以下方面位居首位：(i)中國用戶運營SaaS市場(根據截至2018年12月31日的日活躍用戶數超過一百萬人的註冊移動App數目)；及(ii)中國移動互動式效果廣告市場(根據2018年的收入，市場份額為50%以上)。

通過用戶運營SaaS平台業務在不同場景下對移動App用戶行為理解的累積，我們於2015年推出了互動式效果廣告業務。於往績記錄期間，按所得收入計，我們的互動式效果廣告業務取得了快速增長。於2016年、2017年及2018年，我們的互動式效果廣告業務產生的收入佔我們總收入的百分比分別為91.3%、94.0%及97.6%。於移動互聯網時代，用戶獲取及留存已成為移動App的核心業績指標。憑藉幫助移動App獲取及留存用戶的經驗，我們近期已將業務擴展至服務對我們用戶運營解決方案有強勁潛在需求的線下企業(即主要在線下通過實體店運營業務的企業)。根據艾瑞諮詢的數據，按2018年的收入計，本集團佔中國整體移動廣告市場的0.3%。

我們的用戶運營SaaS平台於2014年推出，旨在幫助企業吸引及留存線上用戶。我們的SaaS平台提供多種有趣且具參與性的用戶運營工具(包括積分運營工具、活動配置工具及簽到運營工具)，助力提升移動App用戶在App上的活躍度及用時。我們最初以免費模式推出用戶運營SaaS平台以擴大客戶群，僅從採購服務產生收入，我們於2018年4月開始就用戶運營SaaS解決方案進行試點收費。

截至2018年12月31日，已接入我們用戶運營SaaS平台的移動App數目超過14,000個(包括於2018年12月(i) 58個日活躍用戶數超過9百萬人的App；(ii) 89個日活躍用戶數為1百萬人至9百萬人的App；及(iii) 246個日活躍用戶數為50,000人至1百萬人的App)，服務的移動App用戶數目超過13億人。根據艾瑞諮詢的數據，截至2018年12月31日，在2018年12月中國日活躍用戶數排名前100名的移動App中，有53.0%的移動App使用我們的用戶運營SaaS平台。我們近期已將用戶運營SaaS擴展至服務線下企業，截至2018年12月31日已服務的線下企業達101家。

財務資料

為通過滿足企業對用戶獲取及流量變現的需求以提供全週期服務，我們於2015年率先推出互動式效果廣告業務，以利用我們通過用戶運營SaaS平台業務累積的不同場景下對移動App用戶行為的理解。我們的互動式效果廣告工具通過有趣又好玩的互動活動吸引用戶，繼而將用戶引導至廣告主指定的移動互聯網頁面。我們的互動式效果廣告業務使我們能夠從用戶運營SaaS平台業務客戶群中發展新客戶群。我們的互動式效果廣告業務連接廣告主及我們的媒體供應商(包括線上媒體主及媒體代理商)。就廣告主而言，我們的解決方案使他們能夠最大限度提高其廣告支出的回報率。就媒體供應商而言，我們的解決方案使其受益於互動式效果廣告的高轉化率，並高效變現其移動用戶流量。

我們的收入從2016年的人民幣51.1百萬元大幅增至2017年的人民幣645.8百萬元，並增至2018年的人民幣1,137.0百萬元。我們於2016年產生年內虧損人民幣87.4百萬元；於2017年錄得年內利潤人民幣98.1百萬元及於2018年產生年內虧損人民幣291.6百萬元。

呈列基準

本公司於2018年2月26日在開曼群島註冊成立為獲豁免有限公司。根據「歷史、重組及公司架構－重組」所詳述的重組，在出於重組目的進行一系列交易後，本公司於2018年5月28日成為本集團現時旗下公司的控股公司。因重組僅涉及在現有公司基礎上加入新控股公司，並無導致各自的投票及實益權益發生變動，往績記錄期間的歷史財務資料已採用合併會計原則編製，呈列為當時控股公司的延續，猶如重組已於往績記錄期初完成。

本集團於往績記錄期間的綜合損益及其他全面收益表、權益變動表及現金流量表包括本集團現時旗下所有公司自最早呈列日期或自附屬公司及／或業務首次受控股股東共同控制日期(以較短期間為準)起的業績及現金流量。已編製本集團截至2016年、2017年及2018年12月31日的綜合財務狀況表，以使用控股股東各自的現有賬面值呈列本集團現時旗下附屬公司的資產及負債。並未就反映公允價值作出調整，或確認因重組產生的任何新資產或負債。

綜合歷史財務資料乃根據香港會計師公會發出的《香港財務報告準則》(包括所有《香港財務報告準則》、《香港會計準則》)及詮釋編製。

財務資料

影響我們經營業績的主要因素

我們的經營業績一直並預期將繼續受多項關鍵因素的重大影響，其中包括以下各項：

影響我們在中國運營所在的經濟及行業的整體狀況

我們的經營業績受及將繼續受中國經濟以及用戶運營 SaaS 行業及互動式效果廣告行業的整體狀況影響，包括：

- 中國整體經濟狀況；
- 中國移動互聯網市場及移動 App 市場的發展；
- 中國用戶運營 SaaS 行業及互動式效果廣告行業的增長；
- 中國用戶運營 SaaS 行業及互動式效果廣告行業的競爭；
- 影響該等行業的技術進步；及
- 演變中的監管環境。

中國的移動互聯網用戶總體數量經過多年的快速增長，增速已逐漸放緩且互聯網普及過程中產生的人口紅利已減弱。因此，移動 App 已將重心轉至提升用戶活躍度及變現效率，而移動 App 用戶運營 SaaS 市場具有巨大潛力且前景廣闊。根據艾瑞諮詢的數據，中國用戶運營 SaaS 行業的市場規模由 2013 年的人民幣 2 億元增至 2018 年的人民幣 44 億元，年複合增長率為 78.1%，並預計將增至 2023 年的人民幣 419 億元，自 2018 年起的年複合增長率為 56.8%。詳情請參閱「行業概覽－中國用戶運營 SaaS 市場－市場規模」。同時，移動互動式效果廣告在中國越來越受歡迎。於 2018 年，就收入而言，中國移動互動式效果廣告市場的市場規模達到了人民幣 21 億元，預期於 2023 年前將達到人民幣 135 億元，自 2018 年起的年複合增長率為 44.5%。詳情請參閱「行業概覽－中國移動互動式效果廣告市場－市場規模」。

受益於對中國用戶運營 SaaS 平台服務及互動式效果廣告服務的旺盛需求，我們的收入顯著增長。我們的收入從 2016 年的人民幣 51.1 百萬元大幅增至 2017 年的人民幣 645.8 百萬元，並增至 2018 年的人民幣 1,137.0 百萬元。

財務資料

我們解決方案的市場接受度

我們的經營業績受我們解決方案的市場接受度影響。

於2016年、2017年及2018年，我們收入的91.3%、94.0%及97.6%分別來自互動式效果廣告業務。我們的互動式效果廣告業務的收入亦於往績記錄期間經歷顯著增長，自2016年的人民幣46.7百萬元增至2017年的人民幣607.3百萬元，並增至2018年的人民幣1,110.1百萬元。該等收入顯著增長主要歸因於我們的互動式效果廣告解決方案的市場接受度(可由下文所載多個運營指標證明)。自2016年起，我們互動式效果廣告業務的客戶開始就CPC模式下的解決方案付費，根據該模式，僅當瀏覽者與我們的廣告工具互動，並被引導至廣告主指定的移動互聯網頁面時，我們方會向彼等收費。因此，我們來自基於CPC模式的廣告解決方案的收入與計費點擊次數及基於CPC模式各計費點擊平均收入直接相關。自2017年以來，我們基於CPC模式的互動式效果廣告收入佔互動式效果廣告業務收入的絕大部分。CPC模式下的計費點擊次數自2017年的1,580.6百萬次大幅增至2018年的3,072.2百萬次。此外，我們來自CPC模式下互動式效果廣告業務的收入亦受我們客戶就每次點擊願意付費金額的影響。一般而言，每次點擊金額經實時競價釐定。於2017年及2018年，CPC模式下每次計費點擊的平均收入分別為人民幣0.36元及人民幣0.35元。

於2016年、2017年及2018年，我們來自用戶運營SaaS平台業務的收入分別佔我們收入的8.7%、1.0%及1.2%。於往績記錄期間，我們的用戶運營SaaS平台業務收入亦經歷增長。我們來自用戶運營SaaS平台業務的收入從2016年的人民幣4.5百萬元增至2017年的人民幣6.2百萬元，並增至2018年的人民幣13.7百萬元。該等收入顯著增長主要歸因於我們用戶運營SaaS平台解決方案的市場接受度(可由下文所載多個運營指標證明)。於往績記錄期間，我們主要透過向移動App客戶提供採購服務以及幫助客戶在其積分計劃中獲得供移動App用戶兌換的獎品，實現用戶運營SaaS平台的變現。因此，我們來自用戶運營SaaS平台業務的收入與移動App用戶使用我們的用戶運營工具的意願有關。於2016年、2017年及2018年，我們的用戶運營SaaS平台的日活躍用戶數分別為2.8百萬人、3.9百萬人及5.6百萬人，而用戶運營SaaS平台的月活躍用戶數分別為32.6百萬人、60.5百萬人及97.9百萬人。

我們於2015年發佈互動式效果廣告業務，並取得快速收入增長，部分是由於於首年我們互動式效果廣告業務的收入基數較低。當我們逐步加快發展互動式效果廣告業務時，我們預期不會繼續維持同水平收入增長率。有關我們業務增長的潛在風險，請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們於往績記錄期間的大幅增長未必能作為未來增長的指標」。

財務資料

開拓業務

我們開拓創新業務的能力是我們於往績記錄期間實現大幅增長的基礎。2014年，我們通過推出移動App的積分運營服務，率先推出一套完善的用戶運營工具，助力提升移動App用戶在App上的活躍度及用時。我們通過持續改善經營來開拓創新用戶運營SaaS，並獲得成功，由在我們用戶運營SaaS平台註冊的移動App數量從截至2016年12月31日的4,648個增至截至2018年12月31日的14,000多個，以及我們用戶運營SaaS平台所貢獻日活躍用戶數及月活躍用戶數顯著增加(分別從2016年的2.8百萬人及32.6百萬人增至2018年的5.6百萬人及97.9百萬人)證明。

透過我們用戶運營SaaS平台的持續升級及我們經營用戶運營SaaS平台所積累的經驗，包括接入多個移動App及其用戶，我們進一步探索創新業務模式，並於2015年推出了互動式效果廣告業務。此新業務亦於其推出後即刻取得成功。具體而言，廣告頁面瀏覽量由2016年的95.2百萬次大幅增至2018年的14,523.8百萬次，而計費點擊量從2016年的30.8百萬次顯著增至2018年的3,819.9百萬次。推出互動式效果廣告業務後，我們繼續開發新業務。我們推出產生用戶流量的數款App及其他產品，包括天天趣聞(一個內容聚合式App，通過提供現金獎勵吸引用戶閱覽內容，以進一步將我們自己的用戶流量變現)。

我們日益擴大的龐大業務夥伴群

我們已建立由移動App、媒體供應商及線下企業等業務夥伴組成的龐大網絡。我們向該等業務夥伴提供全方位線上業務運營服務，包括用戶獲取、運營、留存及變現。我們與業務夥伴已建立合作關係，這使我們能透過向該等業務夥伴交叉銷售全面的解決方案迅速擴大業務規模，從而帶來大量變現機遇。截至2018年12月31日，已接入我們用戶運營SaaS平台的移動App數目超過14,000個(包括於2018年12月(i) 58個日活躍用戶數超過9百萬人的App；(ii) 89個日活躍用戶數為1百萬人至9百萬人的App；及(iii) 246個日活躍用戶數為50,000人至1百萬人的App)，及我們的互動式效果廣告業務已在3,357個內容分發渠道上投放廣告。我們近期已將用戶運營SaaS擴展至服務線下企業，截至2018年12月31日該等企業已達101家。我們的龐大業務夥伴群亦讓我們能夠觸達海量的App用戶數據，並進一步增強我們的解決方案效果及變現能力。

我們的廣告效果

於往績記錄期間，互動式效果廣告業務產生的收入佔我們總收入的絕大部分。我們快速增長的互動式效果廣告業務主要由我們的廣告效果所帶動，令廣告主更廣泛觸達其目標

財務資料

用戶並達致較高的轉化率及廣告開支回報率。具體而言，我們的廣告工具通過有趣又好玩的互動活動吸引用戶，從而將彼等引導至我們廣告主指定的移動互聯網頁面。我們亦通過展示我們互動式效果廣告的不同內容分發渠道積累了大量多維度的用戶行為數據。我們獲得的海量數據樣本包括行為偏好、社會屬性及感興趣領域等資料，令我們得以進一步提升吸引用戶的能力及加強所投放的廣告效果。於2017年及2018年，我們互動式效果廣告的點擊轉化率分別為27.4%及26.3%。我們的廣告效果有助增加計費點擊量，從而使往績記錄期間互動式效果廣告業務收入增加。

我們與媒體供應商分享的收入

於往績記錄期間，與媒體供應商分享的收入乃互動式效果廣告業務佔比最大的銷售成本。我們與媒體供應商分享收入的增長速度遠大於互動式效果廣告業務收入的增長速度，導致於2016年、2017年及2018年，我們的互動式效果廣告業務的毛利率分別下降81.7%、36.4%及36.5%。我們與媒體供應商分享的收入於往績記錄期間快速增長，主要由於越來越多地使用來自媒體供應商(主要為線上媒體主)的頭部及腰部App，以支持快速發展的互動式效果廣告業務，並進一步提升我們的廣告效果。該等媒體供應商通常要求分享更高比例的收入。

季節性

我們的業務及經營業績受季節性波動影響。例如，由於廣告主傾向於將其大部分的網絡營銷預算分配至各曆年第四季度(這與於該季度節假日及購物活動前後中國消費者採購均有所增加一致)，故於該季度通常會貢獻我們年度收入的最大部分。相反，於各曆年的第一季度通常會貢獻我們年度收入的較小部分，主要是由於各曆年年初恰逢春節假期(於此期間中國商家通常會停業)，故廣告主於該期間所分配的網絡營銷預算水平較低。有關風險請參閱「風險因素－與我們的業務和行業有關的風險－我們的經營業績受季節性波動影響」。

我們的稅收優惠待遇

我們的所得稅受我們若干位於中國的附屬公司享受的稅收優惠待遇的影響。根據相關中國所得稅法，於往績記錄期間，我們位於中國的附屬公司須於年內就其各自應課稅收入

財務資料

按25%的法定稅率繳納所得稅，惟杭州推啊、杭州兌吧及霍爾果斯推啊除外。杭州兌吧及杭州推啊被認證為軟件企業，於其產生應課稅利潤的首個年度起計兩年獲豁免繳納所得稅，並於隨後三年享受50%的減免。2017年是杭州兌吧及杭州推啊的首個盈利年份。此外，杭州兌吧被認定為高新技術企業，故於2016年享有15%的優惠所得稅率。於2018年1月25日，霍爾果斯推啊於新疆維吾爾自治區霍爾果斯開發區成立，根據當地部門制定的法規，自首個營運年度起計五年內獲豁免繳納所得稅。霍爾果斯推啊的免稅期於2018年開始。

匯率的影響

本公司的功能貨幣為美元，而我們中國經營附屬公司的功能貨幣為人民幣。截至最後可行日期，以美元計值的本公司應收中國附屬公司的公司間結餘達40百萬美元。就該等公司間結餘而言，倘於兩個資產負債表日之間人民幣兌美元升值，則我們會於有關期間的綜合損益表中確認匯兌收益，反之亦然。我們於2018年的盈利能力受匯率變動影響。詳情請參閱「一綜合損益表的主要組成部分—其他開支」。我們預計上市後以美元計值的公司間結餘仍保持未償還，因此，我們的盈利能力將繼續受美元兌人民幣匯率波動影響。

主要會計政策及估計

我們已確認若干對編製財務報表而言屬重要的會計政策及估計。部分會計政策涉及主觀假設及估計以及有關會計項目的複雜判斷。於各情況下，該等會計項目的釐定須由管理層基於可能於未來期間出現變動的資料及財務數據作出判斷。審閱財務報表時，閣下應考量(i)我們選定的主要會計政策；(ii)影響有關政策的應用的判斷及其他不確定因素；及(iii)所呈報業績對狀況及假設變動的敏感度。

對理解財務狀況及經營業績而言屬重要的主要會計政策及估計詳情載於本文件附錄一會計師報告附註2.4及3。我們於下文載列我們認為對我們而言屬重要或涉及於編製財務報表時採用的最重要估計及判斷的會計政策。

財務資料

收入確認

收入按本集團因向我們客戶轉讓貨品或服務而預計有權收取的對價計量。我們於產品或服務的控制權轉讓予交易對手時確認收入。

- (i) 互動式效果廣告服務的收入乃於收到客戶預付款項後提供服務時在某個時點確認，倘我們議定向客戶授出批量回扣則除外，在此情況下，我們不可根據可變對價的會計處理方法確認全部收款金額。詳情請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註2.4。
- (ii) 於2018年4月開始向客戶提供的收費用戶運營SaaS解決方案所得收入乃於申請扣除預付款項後提供服務時於一段時間內確認。
- (iii) 用戶運營SaaS平台業務其他服務的收入(包括就採購話費充值額及現金獎勵而收取的手續費收入)於某個時間點確認。
- (iv) 我們於所有權的重大風險與回報已轉移至買方(前提是我們對所售貨物並無保留一般與所有權有關的管理或實際控制權)後的某個時間點確認銷售貨品所得收入。

非金融資產減值(商譽除外)

於各報告期末，我們評估所有非金融資產是否有任何減值跡象。當有跡象表明未必能收回賬面金額時，我們會對非金融資產進行減值測試。當資產或現金產生單位的賬面值超過其可收回金額(即其公允價值減去出售成本及使用價值兩者中的較高者)時，則存在減值。計算公允價值減出售成本時，按以公平基準就類似資產進行具有約束力的銷售交易可得數據，或可觀察所得市價減出售資產的增量成本得出。當計算使用價值時，管理層須估計預期未來來自資產或現金產生單位的現金流量，同時選擇適當的貼現率計算該等現金流量的現值。

遞延稅項資產

未動用稅項虧損於有可能有應課稅利潤可供抵銷可動用虧損的情況下確認為遞延稅項資產。釐定可予以確認的遞延稅項資產數額時，管理層須根據未來應課稅利潤可能出現的時間及水平連同未來稅務規劃策略作出重大判斷。

財務資料

貿易應收款項預期信用損失撥備

貴集團使用撥備矩陣計算貿易應收款項的預期信用損失。撥備率按具有類似損失模式（即按地理位置、產品類別、客戶類型及評級以及是否有信用證和其他形式的信用保險）的各個客戶群的逾期天數計算。

撥備矩陣最初基於本集團過往觀察到的違約率。本集團將校準矩陣以使用前瞻性資料調整歷史信用損失經驗。例如，倘預測經濟狀況（例如國內生產總值）預期將在下一年度惡化，導致製造業客戶的違約次數增多，則將會調整歷史違約率。於各報告日期，對過往觀察到的違約率進行更新並對前瞻性估計的變動進行分析。

對過往觀察到的違約率、預測經濟狀況及預期信用損失之間的相關性的評估是一項重要的估計。預期信用損失的金額容易受到環境變化和預測經濟狀況的影響。本集團的歷史信用損失經驗及對經濟狀況的預測亦未必代表客戶未來實際的違約情況。

物業、廠房及設備的可使用年期及剩餘價值

於釐定物業、廠房及設備項目的可使用年期及剩餘價值時，我們須考慮多種因素，如生產變動或改進又或市場對有關資產的產品或服務輸出的需求、資產的預期用途、預計的物質損耗、有關資產的保養維護情況及有關資產用途的法律或類似限制的變動而造成的技術報廢或商業報廢等。資產的可使用年期乃基於我們以類似方式使用的類似資產的相關經驗估計。

倘物業、廠房及設備項目的估計可使用年期及／或剩餘價值有異於過往估計，則作出額外折舊。可使用年期及剩餘價值將於各財政年度結束日期根據情況變動予以審閱。

以公允價值計量並計入損益的金融負債

我們將若干可贖回優先股指定為以公允價值計量並計入損益的金融負債。該等可贖回優先股由杭州兌吧及本公司發行予本集團投資者。杭州兌吧成為本公司全資附屬公司（作為重組的一部分）後，杭州兌吧發行的所有可贖回優先股均被註銷，且截至2018年12月31日及直至最後可行日期，唯一流通的可贖回優先股為優先股。

財務資料

可贖回優先股最初按公允價值確認，且公允價值的增加於綜合損益表內確認為公允價值虧損。以公允價值計量並計入損益的金融負債已採用市場法或倒推法(如適當)釐定本公司或杭州兌吧的相關股份價值，並採用權益分配模型釐定優先股截至發行日期及於各報告期末的公允價值。截至2016年、2017年及2018年12月31日，可贖回優先股的公允價值分別為人民幣126.1百萬元、人民幣144.7百萬元及人民幣1,151.4百萬元。請參閱本文件附錄一會計師報告附註23及33。

《香港財務報告準則》第9號及《香港財務報告準則》第15號的應用

自2018年1月1日或之後開始的年度期間生效，《香港財務報告準則》第9號「金融工具」取代之前的準則《香港會計準則》第39號「金融工具」及《香港財務報告準則》第15號「來自客戶合約之收入」取代之前的收入準則《香港會計準則》第18號「收入」及《香港會計準則》第11號「建築合約」及相關詮釋。我們已將《香港財務報告準則》第9號及《香港財務報告準則》第15號應用於自2018年1月1日起的財務報表，並於2016年、2017年及2018年的財務報表貫徹應用《香港財務報告準則》第9號及《香港財務報告準則》第15號。

採納《香港財務報告準則》第9號對我們於2016年、2017年及2018年的財務報表的影響如下。根據《香港財務報告準則》第9號，金融資產的分類及計量取決於兩項評估：金融資產的合約現金流量特徵及實體管理該金融資產的業務模式。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的可供出售投資分別為人民幣24.8百萬元、人民幣224.9百萬元及人民幣426.2百萬元，其根據《香港會計準則》第39號按公允價值計量，並未通過《香港財務報告準則》第9號的合約現金流量特徵測試，並重新分類為以公允價值計量並計入損益的金融資產。

採納《香港財務報告準則》第15號對我們於2016年、2017年及2018年的財務報表的影響如下。根據《香港財務報告準則》第15號，我們將我們尚未履行但已收到對價或應收客戶對價的履約責任確認為合約負債。通過應用《香港財務報告準則》第15號，截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們將來自遞延收入的回扣(分別為零、人民幣27.5百萬元及人民幣20.7百萬元)重新分類為合約負債。

考慮到上文所披露的影響，我們認為於往績記錄期間採納《香港財務報告準則》第9號及《香港財務報告準則》第15號對我們的財務狀況及表現並無重大影響。

財務資料

綜合損益表的主要組成部分

下表載列於所示期間我們綜合損益表的概要。

	截至 12 月 31 日止年度					
	2016 年		2017 年		2018 年	
	金額	佔收入 %	金額	佔收入 %	金額	佔收入 %
	(人民幣千元，百分比除外)					
收入	51,138	100.0%	645,792	100%	1,137,032	100.0%
銷售成本	(11,102)	(21.7%)	(403,766)	(62.5%)	(708,119)	(62.3%)
毛利	40,036	78.3%	242,026	37.5%	428,913	37.7%
其他收入及收益	663	1.3%	3,260	0.5%	13,222	1.2%
銷售及分銷開支	(8,599)	(16.8%)	(46,026)	(7.1%)	(107,156)	(9.4%)
行政開支	(37,517)	(73.4%)	(82,213)	(12.7%)	(173,554)	(15.3%)
以公允價值計量並計入損益 的金融負債的公允 價值變動	(84,255)	(164.8%)	(18,605)	(2.9%)	(453,592)	(39.9%)
其他開支	—	—	(79)	0.0%	(1,139)	(0.1%)
融資成本	—	—	—	—	(5,772)	(0.5%)
稅前利潤／(虧損)	(89,672)	(175.4%)	98,363	15.2%	(299,078)	(26.3%)
所得稅(開支)／抵免	2,233	4.4%	(255)	0.0%	7,496	0.7%
年內利潤／(虧損)	(87,439)	(171.0%)	98,108	15.2%	(291,582)	(25.6%)
非《香港財務報告準則》 計量指標經調整年內 利潤／(虧損) ⁽¹⁾	(2,891)	(5.7%)	118,704	18.4%	205,217	18.0%

附註：

- (1) 我們將「經調整年內利潤／(虧損)」定義為年內利潤或虧損，加回以股份為基礎付款、上市開支、以公允價值計量並計入損益的金融負債的公允價值變動及融資成本。經調整年內利潤／(虧損)並非《香港財務報告準則》所規定或按《香港財務報告準則》呈列的計量指標。經調整年內利潤／(虧損)用作分析工具具有局限性，閣下不應將其與根據《香港財務報告準則》呈報的經營業績或財務狀況分開考量，或將其視為對根據《香港財務報告準則》呈報的經營業績或財務狀況的分析的替代品。請參閱「非《香港財務報告準則》計量指標」。

財務資料

收入

於往績記錄期間，我們的收入主要來自我們的用戶運營 SaaS 平台業務及我們的互動式效果廣告業務。我們亦從其他業務獲得若干收入。我們於 2016 年、2017 年及 2018 年的收入分別為人民幣 51.1 百萬元、人民幣 645.8 百萬元及人民幣 1,137.0 百萬元。

下表載列按性質劃分的收入明細：

	截至 12 月 31 日止年度					
	2016 年		2017 年		2018 年	
	金額	佔收入 %	金額	佔收入 %	金額	佔收入 %
	(人民幣千元，百分比除外)					
用戶運營 SaaS 平台業務	4,456	8.7%	6,187	1.0%	13,661	1.2%
互動式效果廣告業務	46,682	91.3%	607,272	94.0%	1,110,108	97.6%
其他	—	—	32,333	5.0%	13,263	1.2%
合計	<u>51,138</u>	<u>100.0%</u>	<u>645,792</u>	<u>100.0%</u>	<u>1,137,032</u>	<u>100.0%</u>

於往績記錄期間，我們的用戶運營 SaaS 平台業務產生的收入主要包括 (i) 將我們從第三方供應商處採購的商品出售予客戶的銷售收入；及 (ii) 我們就提供手機話費充值額及提供電子錢包現金獎勵收取的服務費。該等商品、話費充值額及現金獎勵為我們在積分計劃中向客戶提供的供移動 App 用戶兌換的獎品。於 2018 年 4 月，我們開始就我們的用戶運營 SaaS 解決方案進行試點收費，且於 2018 年錄得收入人民幣 8.4 百萬元。詳情請參閱「業務－我們的業務－用戶運營 SaaS 平台業務－用戶運營 SaaS 平台業務的變現」。於 2016 年、2017 年及 2018 年，我們用戶運營 SaaS 平台業務的收入分別為人民幣 4.5 百萬元、人民幣 6.2 百萬元及人民幣 13.7 百萬元，分別佔我們總收入的 8.7%、1.0% 及 1.2%。

我們互動式效果廣告業務的收入主要包括就所提供廣告服務及解決方案收取的費用。於 2016 年、2017 年及 2018 年，我們互動式效果廣告業務的收入分別為人民幣 46.7 百萬元、人民幣 607.3 百萬元及人民幣 1,110.1 百萬元，分別佔我們總收入的 91.3%、94.0% 及 97.6%。

財務資料

自2016年起，我們互動式效果廣告業務的客戶開始就CPC模式下的解決方案付費，根據該模式，僅當瀏覽者與我們的廣告工具互動，並被引導至廣告主指定的移動互聯網頁面時，我們方會向彼等收費。因此，我們CPC模式下的廣告解決方案產生的收入與計費點擊次數及CPC模式下的每次計費點擊平均收入直接相關。自2017年起，我們CPC模式下的互動式效果廣告收入佔互動式效果廣告業務收入的絕大部分。

下表載列與我們CPC模式下互動式效果廣告業務相關的若干數據。

	截至12月31日止年度		
	2016年 ⁽¹⁾	2017年	2018年
互動式效果廣告業務收入(人民幣千元)	46,682	607,272	1,110,108
其中：			
CPC模式下(人民幣千元)	不適用	566,555	1,081,264
其他(人民幣千元)	不適用	40,717	28,844
CPC模式下計費點擊次數(百萬次)	不適用	1,580.6	3,072.2
CPC模式下每次計費點擊 的平均收入(人民幣元)	不適用	0.36	0.35

附註：

- (1) 績效指標指我們認為與於2016年開始的CPC模式下互動式效果廣告業務的經營評估有關的指標。於我們開始CPC定價模式後，我們亦有小部分收入來自CPA模式下的互動式效果廣告業務。於2017年，當基於CPC模式的互動式效果廣告收入佔我們互動式效果廣告業務所得收入的大部分時，我們利用系統升級開始分別錄得通過CPC、CPA或其他模式產生的收入及計費點擊。

我們CPC模式下的計費點擊從2017年的1,580.6百萬次大幅增至2018年的3,072.2百萬次，主要是由於廣告頁面瀏覽數從2017年的6,765.2百萬次增至2018年的14,523.8百萬次（主要是由於互動式效果廣告解決方案需求增長，及我們的銷售及市場推廣團隊以及運營團隊持續擴張，以應對快速增長的業務）。詳情請參閱「財務資料－各期間經營業績比較－截至2018年12月31日止年度與截至2017年12月31日止年度的比較－收入」。

財務資料

我們CPC模式下的每次計費點擊平均收入從2017年的人民幣0.36元小幅降至2018年的人民幣0.35元，主要是由於我們於2018年開發了大量媒體供應商並與其合作，導致我們互動式效果廣告平台上的移動App用戶流量大幅增加。此外，由於我們力圖為客戶提供更廣泛的內容分發渠道，我們的媒體供應商亦變得更加多元化。因此，我們能夠向更廣泛的廣告主提供互動式效果廣告解決方案，包括希望獲得較低CPC價格的廣告主。然而，我們努力使內容分發渠道多元化的舉措亦使我們的互動式效果廣告業務更具競爭力。我們CPC模式下的互動式效果廣告業務所得收入從2017年的人民幣566.6百萬元增加90.8%至2018年的人民幣1,081.3百萬元。

我們其他業務的收入主要包括已終止經營業務(包括(i)出售在線遊戲幣，用於玩我們的娃娃機挑戰App；及(ii)已終止的電子商務業務，我們僅在2017年將自第三方供應商採購的產品銷售予終端客戶)產生的收入。於2017年及2018年，其他業務產生的收入為人民幣32.3百萬元及人民幣13.3百萬元，佔總收入的5.0%及1.2%。

銷售成本

我們的銷售成本主要包括(i)與媒體供應商(包括線上媒體主及媒體代理商)分享的收入；(ii)銷貨成本，包括我們為我們的已終止電子商務業務及用戶運營SaaS平台業務採購商品產生的成本；(iii)手機話費充值額供應商及電子錢包營運商收取的服務費；及(iv)服務器及寬帶的費用，包括為支持我們的整體業務而產生的服務器費用及已終止娃娃機挑戰App產生的寬帶費用。於2016年、2017年及2018年，我們的銷售成本分別為人民幣11.1百萬元、人民幣403.8百萬元及人民幣708.1百萬元，分別佔總收入的21.7%、62.5%及62.3%。

下表載列於所示期間的銷售成本明細：

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	金額	佔收入%	金額	佔收入%	金額	佔收入%
			(人民幣千元，百分比除外)			
與媒體供應商分享的收入...	7,845	15.3%	384,180	59.5%	699,589	61.5%
銷貨成本	—	—	15,958	2.5%	2,516	0.2%
服務費	2,498	4.9%	1,352	0.2%	98	0.0%
服務器和寬帶費用	759	1.5%	2,276	0.3%	5,916	0.5%
合計	<u>11,102</u>	<u>21.7%</u>	<u>403,766</u>	<u>62.5%</u>	<u>708,119</u>	<u>62.3%</u>

財務資料

於2016年、2017年及2018年，我們與媒體供應商分享的收入佔互動式效果廣告業務收入的百分比分別為16.8%、63.3%及63.0%。有關比例自2016年至2017年有所增長，主要由於來自媒體供應商而非用戶運營SaaS平台的用戶流量比例增長。於2017年及2018年，我們與媒體供應商分享的平均收入百分比保持相對穩定，分別為63.3%及63.0%。

毛利及毛利率

我們於2016年、2017年及2018年的毛利分別為人民幣40.0百萬元、人民幣242.0百萬元及人民幣428.9百萬元。同期，我們的毛利率分別為78.3%、37.5%及37.7%。

下表載列按性質劃分的毛利及毛利率明細：

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	毛利	毛利率(%)	毛利	毛利率(%)	毛利	毛利率(%)
			(人民幣千元，百分比除外)			
用戶運營SaaS平台業務	1,892	42.5%	2,772	44.8%	10,985	80.4%
互動式效果廣告業務	38,144	81.7%	221,045	36.4%	405,620	36.5%
其他	—	—	18,209	56.3%	12,308	92.8%
合計	<u>40,036</u>	<u>78.3%</u>	<u>242,026</u>	<u>37.5%</u>	<u>428,913</u>	<u>37.7%</u>

我們用戶運營SaaS平台業務的毛利率從2016年的42.5%增至2017年的44.8%，並進一步增至2018年的80.4%，主要由於(i)電子錢包運營商降低了其處理手續費；及(ii)我們於2018年4月開始就用戶運營SaaS解決方案收取費用。

我們互動式效果廣告業務的毛利率從2016年的81.7%降至2017年的36.4%，2018年保持穩定在36.5%。於2017年毛利率下降主要是由於我們自媒體供應商採購頭部及腰部App的用戶流量所佔比例有所提高，以支持快速增長的互動式效果廣告業務及進一步提升互動式效果廣告業務的表現。該等媒體供應商通常會要求分享較高比例的收入。此外，於2017年我們用戶運營SaaS平台的用戶流量比例繼續下降。由於前述原因，於2016年、2017年及2018年，我們與媒體供應商分享的收入佔互動式效果廣告業務收入的比例分別為16.8%、63.3%及63.0%。

財務資料

其他收入及收益

我們的其他收入及收益為(i)匯兌收益；(ii)銀行利息收入；(iii)政府補助；(iv)其他；(v)以公允價值計量並計入損益的金融資產的公允價值變動；及(vi)以公允價值計量並計入損益的金融資產的投資收益。

我們的政府補助主要涉及為鼓勵技術開發、現代服務業、高科技企業及大學畢業生創業而發放的一次性地方政府補助。並無與該等補助相關的未達成條件或或然事項。以公允價值計量並計入損益的金融資產的公允價值及投資收益變動均與理財產品公允價值變動及投資收益有關，詳情請參閱「有關綜合財務狀況表若干項目的討論—以公允價值計量並計入損益的金融資產」。我們於2016年、2017年及2018年的其他收入及收益分別為人民幣0.7百萬元、人民幣3.3百萬元及人民幣13.2百萬元。

下表載列於所示期間其他收入及收益的明細：

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	金額	佔收入%	金額	佔收入%	金額	佔收入%
	(人民幣千元，百分比除外)					
其他收入：						
匯兌收益	—	—	—	—	153	0.0%
銀行利息收入	52	0.1%	112	0.0%	2,462	0.2%
政府補助	73	0.1%	616	0.1%	106	0.0%
其他	—	—	30	0.0%	352	0.0%
收益：						
以公允價值計量 並計入損益的金融 資產的公允價值變動	149	0.3%	501	0.1%	2,128	0.2%
以公允價值計量 並計入損益的 金融資產的投資收益	389	0.8%	2,001	0.3%	8,021	0.7%
合計	663	1.3%	3,260	0.5%	13,222	1.2%

銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支包括(i)銷售及市場推廣團隊的薪金及福利；(ii)廣告開支；(iii)外包服務費用；(iv)辦公及相關開支，如租金、業務發展開支、服務費、會議開支及電話費；及(v)其他。於2016年、2017年及2018年，銷售及分銷開支分別為人民幣8.6百萬元、人民幣46.0百萬元及人民幣107.2百萬元，分別佔我們同期總收入的16.8%、7.1%及9.4%。

財務資料

下表載列於所示期間我們的銷售及營銷開支的組成部分：

	截至 12 月 31 日止年度					
	2016 年		2017 年		2018 年	
	金額	佔收入 %	金額	佔收入 %	金額	佔收入 %
	(人民幣千元，百分比除外)					
薪金及福利	6,941	13.6%	31,449	4.9%	62,644	5.5%
廣告開支	636	1.2%	2,157	0.3%	26,819	2.4%
辦公及相關開支	1,022	2.0%	3,448	0.5%	10,294	0.9%
外包服務費用	—	—	1,740	0.3%	6,309	0.6%
其他	—	—	7,232	1.1%	1,090	0.1%
合計	<u>8,599</u>	<u>16.8%</u>	<u>46,026</u>	<u>7.1%</u>	<u>107,156</u>	<u>9.4%</u>

於往績記錄期間，我們的外包服務費用主要指我們就外包若干客戶服務職能產生的開支。具體而言，鑒於我們客戶服務團隊規模較小，我們外包了答覆業務日常營運過程中產生的詢問等若干簡單任務。舉例而言，截至 2018 年 12 月 31 日，我們僅擁有一支由約 19 名員工組成的團隊負責提供客戶服務。鑒於對客戶服務的需求具有季節性波動，我們認為，這樣做可節省成本，因此，於旺季使用外部供應商以滿足需求增長較全年設有一支相對較龐大的內部團隊更具效益。

我們的銷售及分銷開支佔總收入百分比從 2016 年的 16.8% 降至 2017 年的 7.1%，主要是由於我們受益於已取得的規模經濟，業務大幅增長，超過了銷售及分銷開支增加。我們的銷售及分銷開支佔總收入的比例自 2017 年的 7.1% 增至 2018 年的 9.4%，主要是由於 (i) 擴展我們的業務令產生的廣告開支增加；及 (ii) 薪金及福利開支增加。

行政開支

我們的行政開支包括 (i) 研發開支，主要包括研發員工的薪金及福利；(ii) 我們管理人員的薪金及福利；(iii) 核數師、法律顧問及商業顧問的審計及諮詢費用；(iv) 付予僱員的以股份為基礎的付款；(v) 辦公及其他相關開支，如租金、會議開支、差旅費及專業人士費用；(vi) 稅項開支，如城市建設稅、教育稅和印花稅；(vii) 上市開支；(viii) 辦公設備及軟件的折舊及攤銷；及 (ix) 其他。

財務資料

於2016年、2017年及2018年，我們的行政開支分別為人民幣37.5百萬元、人民幣82.2百萬元及人民幣173.6百萬元，分別佔我們同期總收入的73.4%、12.7%及15.3%。

下表載列於所示期間我們行政開支的組成部分：

	截至12月31日止年度					
	2016年		2017年		2018年	
	金額	佔收入%	金額	佔收入%	金額	佔收入%
			(人民幣千元，百分比除外)			
研發	27,606	54.0%	56,603	8.8%	88,835	7.8%
薪金及福利	6,298	12.3%	15,900	2.5%	26,756	2.4%
上市開支	—	—	—	—	25,188	2.2%
股份付款	293	0.6%	1,991	0.3%	12,247	1.1%
辦公及相關開支	1,696	3.3%	2,865	0.4%	7,685	0.7%
審計及諮詢費用	568	1.1%	869	0.1%	5,937	0.5%
稅項開支	447	0.9%	3,148	0.5%	3,414	0.3%
折舊及攤銷	236	0.5%	574	0.1%	1,961	0.2%
其他	373	0.7%	263	0.0%	1,531	0.1%
合計	<u>37,517</u>	<u>73.4%</u>	<u>82,213</u>	<u>12.7%</u>	<u>173,554</u>	<u>15.3%</u>

以公允價值計量並計入損益的金融負債的公允價值變動

我們指定我們不時發行的可贖回優先股為以公允價值計量並計入損益的金融負債。於2016年、2017年及2018年，以公允價值計量並計入損益的金融負債的公允價值變動分別為人民幣84.3百萬元、人民幣18.6百萬元及人民幣453.6百萬元。於[編纂]前，概無可贖回優先股於活躍市場上交易，於各報告日期的公允價值使用估值技術釐定。

緊接股份拆細及上市前，所有可贖回優先股將轉換為普通股。有關我們以公允價值計量並計入損益的金融負債的詳情，請參閱上文「主要會計政策及估計—以公允價值計量並計入損益的金融負債」及本文件附錄一所載會計師報告附註23。

財務資料

其他開支

於2016年、2017年及2018年，我們分別產生零、人民幣0.1百萬元及人民幣1.1百萬元其他開支。於2017年，我們的其他開支主要包括出售固定資產的虧損。於2018年，我們的其他開支主要包括出售固定資產的虧損人民幣1.0百萬元。

融資成本

我們的融資成本為可贖回優先股的股息，我們將其確認為以公允價值計量並計入損益的金融負債。於2018年，我們的融資成本為人民幣5.8百萬元。

所得稅開支／抵免

下表載列於所示期間的所得稅開支／(抵免)明細：

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
	(人民幣千元)		
即期一年內計提	2	64	—
遞延	(2,235)	191	(7,496)
合計	<u>(2,233)</u>	<u>255</u>	<u>(7,496)</u>

本公司是於開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司，毋須繳納開曼群島的所得稅。

本集團須按實體基準就來自或源於本集團成員公司所處及經營所在司法管轄區的溢利繳納所得稅。因此，於往績記錄期間，我們的所得稅開支及抵免均與我們於中國的營運相關。

根據相關所得稅法，於往績記錄期間，我們位於中國的附屬公司須於年內就其各自應課稅收入按25%的法定稅率繳納所得稅，惟杭州推啊、杭州兌吧及霍爾果斯推啊除外。杭州兌吧及杭州推啊均被認證為軟件企業，於其產生應課稅利潤的首個年度起計兩年內獲豁免繳納所得稅，並於隨後三年享受50%的減免。2017年是杭州兌吧及杭州推啊的首個盈利年度。此外，杭州兌吧被認定為高新技術企業，故於2016年享有15%的優惠所得稅率。於2018年1月25日，霍爾果斯推啊於新疆維吾爾自治區霍爾果斯開發區成立，根據當地部門制定的法規，自首個營運年度起計的五年期間獲豁免繳納所得稅。霍爾果斯推啊的免稅期於2018年開始。

財務資料

2017年及2018年，受我們所享有更低優惠稅率的影響，我們的稅費分別減少了人民幣28.2百萬元及人民幣14.0百萬元。

於2016年及2018年，我們的所得稅抵免分別為人民幣2.2百萬元及人民幣7.5百萬元。於2016年及2018年，我們享有所得稅抵免，主要是由於我們於同期已確認的遞延稅項資產有所增加，該增加主要由於我們認為日後可加以利用的歷史虧損所致。詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註11。

截至最後可行日期，我們已向相關稅務機關作出所有重要稅務申報，並支付所有重大未償還稅務負債，據我們所知，我們與該等稅務機關沒有任何未決或潛在爭議。

年內利潤／虧損及純利率

於2016年，我們錄得人民幣87.4百萬元的年內虧損。於2017年，我們錄得人民幣98.1百萬元的年內利潤。於2018年，我們錄得人民幣291.6百萬元的年內虧損。於2017年，我們的純利率為15.2%。

非《香港財務報告準則》計量指標

為補充按照《香港財務報告準則》所呈列的綜合財務報表，我們亦使用非《香港財務報告準則》計量指標及經調整年內利潤／(虧損)作為額外的財務計量指標(其並非《香港財務報告準則》所規定或按《香港財務報告準則》呈列)。我們認為該項非《香港財務報告準則》計量指標通過消除管理層認為並不能反映我們經營業績的項目的潛在影響，幫助比較各期間及公司間的經營業績。我們認為，該計量指標向投資者及其他人士提供有用資料，供其知悉並評估我們的綜合經營業績，如同該等計量指標對管理層的幫助。然而，我們呈列的經調整年內利潤／(虧損)不可與其他公司所呈列相似名義的計量指標進行比較。將該非《香港財務報告準則》計量指標用作分析工具具有局限性，閣下不應將其與根據《香港財務報告準則》呈報的經營業績或財務狀況分開考量，或將其視為對根據《香港財務報告準則》呈報的經營業績或財務狀況的分析的替代品。我們通過加回以股份為基礎的付款、上市開支、以公允價值計量並計入損益的金融負債的公允價值變動及融資成本調整將經調整年內利潤／(虧損)定義為年內虧損。

財務資料

下表載列我們於所示期間的經調整年內利潤／（虧損）與根據《香港財務報告準則》計量及呈列的最直接可比財務計量的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
	(人民幣千元)		
年內利潤（虧損）	(87,439)	98,108	(291,582)
加：			
股份付款	293	1,991	12,247
上市開支	—	—	25,188
以公允價值計量並計入損益的金融負債 的公允價值變動	84,255	18,605	453,592
融資成本（附註）	—	—	5,772
經調整年內利潤／（虧損）	<u>(2,891)</u>	<u>118,704</u>	<u>205,217</u>

附註：於往績記錄期間，我們的融資成本指我們向可贖回優先股股東支付的股息。有關開支預期不會於可贖回優先股轉換為普通股（將於緊接股份拆細及上市前進行）後再次產生。

我們將2016年的經調整虧損人民幣2.9百萬元扭虧為盈至2017年的經調整利潤人民幣118.7百萬元，主要是由於我們在2015年推出互動式效果廣告業務，該等業務於2016年一直處於上升期。自2017年起，我們的業務達到更大規模。例如，於2016年，我們推出互動式效果廣告平台，通過該平台我們的收入增長率遠超銷售及分銷開支以及行政開支的增長率，我們因而開始錄得純利。

各期間經營業績比較

截至2018年12月31日止年度與截至2017年12月31日止年度的比較

收入

我們的收入從2017年的人民幣645.8百萬元增加76.1%至2018年的人民幣1,137.0百萬元，主要由於互動式效果廣告業務的收入從2017年的人民幣607.3百萬元增加82.8%至2018年的人民幣1,110.1百萬元。有關增加主要由於廣告頁面瀏覽數從2017年的6,765.2百萬次增至2018年的14,523.8百萬次，主要歸因於(i)對我們的互動式效果廣告業務需求增加；(ii)我們從更廣泛的移動App（包括頭部及腰部App）獲得的用戶流量增加；及(iii)我們的銷售及市場推廣團隊以及運營團隊持續擴張，員工數目從截至2017年12月31日的192人增至截至2018年12月31日的233人，彼等通過為廣告主及出版商開發及推廣我們的互動式效果廣告解決方案，以應對快速增長的業務。此外，我們的HTML5互動式效果廣告頁面的月活躍用戶數從2017年的107.6百萬人增至2018年的284.7百萬人。我們於2018年推出多

財務資料

項舉措，以改善我們的廣告效果。例如，我們於2018年3月推出人群定位廣告功能，根據我們收集的用戶歷史行為及屬性，預測用戶參與廣告的行為，從而優化我們的廣告效益，且我們繼續升級DSP、SSP及廣告投放系統。我們的計費點擊數量由2017年的1,850.9百萬次顯著增至2018年的3,819.9百萬次。

我們用戶運營SaaS平台業務產生的收入亦從2017年的人民幣6.2百萬元增至2018年的人民幣13.7百萬元，主要由於我們於2018年從提供計費服務產生收入人民幣8.4百萬元。我們於2018年4月開始提供計費服務。收入的有關增加部分被就提供電子錢包現金獎勵收取的服務費減少所抵銷，這主要是由於移動App用戶在兌換積分時的偏好改變。

銷售成本

我們的銷售成本從2017年的人民幣403.8百萬元增加75.4%至2018年的人民幣708.1百萬元，主要由於與媒體供應商分享的收入從2017年的人民幣384.2百萬元增加82.1%至2018年的人民幣699.6百萬元，其主要原因是自媒體供應商採購的頭部及腰部App用戶流量增加，以支持我們快速增長的互動式效果廣告業務及提升我們的廣告效果。

毛利及毛利率

由於上述原因，我們的毛利從2017年的人民幣242.0百萬元增加77.2%至2018年的人民幣428.9百萬元。我們於2017年及2018年的毛利率分別為37.5%及37.7%。

其他收入及收益

我們的其他收入及收益從2017年的人民幣3.3百萬元大幅增至2018年的人民幣13.2百萬元，主要由於(i)我們自以公允價值計量並計入損益的金融資產獲得的投資收入從2017年的人民幣2.0百萬元大幅增至2018年的人民幣8.0百萬元；(ii)銀行利息收入從2017年的人民幣0.1百萬元大幅增至2018年的人民幣2.5百萬元；及(iii)以公允價值計量並計入損益的金融資產的公允價值變動產生的收益從2017年的人民幣0.5百萬元大幅增至2018年的人民幣2.1百萬元。該增加主要由於(i)我們的理財產品投資於期內增加，反映我們的財政管理目標是改善我們可用的資本回報；及(ii)我們的銀行存款增加。

銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支從2017年的人民幣46.0百萬元大幅增至2018年的人民幣107.2百萬元，主要由於(i)我們的薪金及福利開支從2017年的人民幣31.4百萬元增加99.4%至2018年的人民幣62.6百萬元，主要由於我們擴大銷售及市場推廣團隊，部分原因是2018年的平均薪酬水平提高；及(ii)因我們拓展業務，我們的廣告開支從2017年的人民幣2.2百萬元大幅增至2018年的人民幣26.8百萬元。

財務資料

行政開支

我們的行政開支從2017年的人民幣82.2百萬元大幅增至2018年的人民幣173.6百萬元，主要由於(i)我們的研發開支從2017年的人民幣56.6百萬元增加56.9%至2018年的人民幣88.8百萬元，主要由於我們擴大研發團隊產生額外的人數及持續升級DSP、SSP及廣告投放系統所致；(ii)我們於2018年產生人民幣25.2百萬元的上市開支；及(iii)我們的薪金及福利開支從2017年的人民幣15.9百萬元增加68.6%至2018年的人民幣26.8百萬元，主要由於我們的管理人員增加，部分原因是2018年的平均薪酬水平提高。

以公允價值計量並計入損益的金融負債的公允價值變動

我們因以公允價值計量並計入損益的金融負債的公允價值變動而確認的虧損從2017年的人民幣18.6百萬元增至2018年的人民幣453.6百萬元。有關增加主要由於我們的業務價值大幅增加。

其他開支

我們的其他開支從2017年的人民幣79,000元增至2018年的人民幣1.1百萬元。詳情參閱「綜合損益表的主要組成部分—其他開支」。

融資成本

於2018年，我們確認融資成本人民幣5.8百萬元(2017年為零)，乃由於我們向可贖回優先股股東支付股息所致。

所得稅開支／抵免

我們2018年的所得稅抵免為人民幣7.5百萬元，主要由於若干中國附屬公司錄得稅前虧損所致，而2017年的所得稅開支為人民幣0.3百萬元。

年內利潤／虧損

由於上述原因，我們於2018年錄得期內虧損人民幣291.6百萬元，而於2017年錄得期內利潤人民幣98.1百萬元。

截至2017年12月31日止年度與截至2016年12月31日止年度的比較

收入

我們的收入從2016年的人民幣51.1百萬元大幅增至2017年的人民幣645.8百萬元，主要是由於我們互動式效果廣告業務的收入從2016年的人民幣46.7百萬元大幅增至2017年的人民幣607.3百萬元。有關增加主要是由於(i)廣告頁面瀏覽數從2016年的95.2百萬次增至

財務資料

2017年同期的6,765.2百萬次，主要歸因於(a)我們的互動式效果廣告業務需求增長；(b)我們從更廣泛的移動App(包括頭部及腰部App)採購的用戶流量增加；及(c)我們的銷售及市場推廣團隊持續擴張(為我們獲取新客戶提供支持)及我們運營團隊的持續擴大，員工數目從截至2016年12月31日的111人增至截至2017年12月31日的192人，通過為廣告主及出版商開發及推廣我們的互動式效果廣告解決方案，以應對快速增長的業務；及(ii)我們利用我們於2017年開發或進一步優化的多個系統進一步提升廣告績效。例如，於2017年，我們推廣使用增強數據分析能力的SDK；推出增強廣告效果的oCPC優化競標系統；及利用我們收集的數據升級增強廣告效果的用戶數據庫。我們的計費點擊量由2016年的30.8百萬次顯著增至2017年的1,850.9百萬次，且我們HTML5互動式效果廣告頁面的月活躍用戶數從2016年的19.1百萬人增至2017年的107.6百萬人。

我們用戶運營SaaS平台業務產生的收入從2016年的人民幣4.5百萬元增加37.8%至2017年的人民幣6.2百萬元，主要是由於2017年我們向客戶出售我們從第三方供應商處採購的人民幣2.4百萬元的商品，首次供客戶在其積分計劃中兌換，部分被我們就提供電子錢包現金獎勵收取的服務費減少所抵銷，這主要是由於移動App用戶在兌換積分時的偏好改變。在我們用戶運營SaaS平台註冊的移動App數目從截至2016年12月31日的4,648個增至截至2017年同日的10,711個。

銷售成本

我們的銷售成本從2016年的人民幣11.1百萬元大幅增至2017年的人民幣403.8百萬元，主要是由於與媒體供應商分享的收入從2016年的人民幣7.8百萬元大幅增至2017年的人民幣384.2百萬元，主要因我們自媒體供應商採購的頭部及腰部App用戶流量增加，以支持我們快速增長的互動式效果廣告業務並進一步提升我們的廣告效果所致。

毛利及毛利率

由於上述原因，我們的毛利從2016年的人民幣40.0百萬元大幅增至2017年的人民幣242.0百萬元。我們的毛利率從2016年的78.3%降至2017年的37.5%，主要是由於我們互動式效果廣告業務的毛利率從2016年的81.7%降至2017年的36.4%。有關下降的主要原因是我們自媒體供應商採購的頭部及腰部App用戶流量的比例增加，其一般需要更高成本。

其他收入及收益

我們的其他收入及收益從2016年的人民幣0.7百萬元大幅增至2017年的人民幣3.3百萬元，主要是由於(i)我們的以公允價值計量並計入損益的金融資產產生的投資收益從2016年的人民幣0.4百萬元增至2017年的人民幣2.0百萬元，其主要原因是我們的理財產品投資於

財務資料

2017年增加，反映我們的財政管理目標是提高我們可用的資本回報；及(ii)我們的政府補助收入從2016年的人民幣73,000元增至2017年的人民幣0.6百萬元，其主要原因是我們收到若干鼓勵技術發展的一次性地方政府補助。

銷售及分銷開支

我們的銷售及分銷開支從2016年的人民幣8.6百萬元大幅增至2017年的人民幣46.0百萬元，主要是由於我們的薪金及福利從2016年的人民幣6.9百萬元大幅增至2017年的人民幣31.4百萬元，該增長的主要原因是我們擴大銷售及市場推廣團隊，部分原因是2017年的平均薪酬水平提高。

行政開支

我們的行政開支從2016年的人民幣37.5百萬元大幅增至2017年的人民幣82.2百萬元，主要是由於(i)我們的研發開支從2016年的人民幣27.6百萬元增至2017年的人民幣56.6百萬元(因我們擴大研發團隊)，及於我們為支持我們的互動式效果廣告於2017年開發或進一步優化的系統(例如，於2017年，我們推廣使用增強數據分析能力的SDK；推出增強廣告效果的oCPC優化競標系統；及利用我們收集的數據升級增強廣告效果的用戶數據庫)產生的開支；及(ii)我們的薪金及福利開支從2016年的人民幣6.3百萬元大幅增至2017年的人民幣15.9百萬元，該增長的主要原因是我們的管理人員增加。

以公允價值計量並計入損益的金融負債的公允價值變動

我們因以公允價值計量並計入損益的金融負債的公允價值變動而確認的虧損從2016年的人民幣84.3百萬元減至2017年的人民幣18.6百萬元。有關減少乃主要由於2016年的業務價值較2017年有較大幅度的增加。

其他開支

我們的其他開支從2016年的零增至2017年的人民幣79,000元，主要是由於處置辦公傢俱及其他產生虧損。

所得稅開支／抵免

我們於2016年的所得稅抵免為人民幣2.2百萬元，主要由於確認遞延稅項資產及稅前虧損所致。我們於2017年的所得稅開支為人民幣0.3百萬元，主要由於我們若干位於中國的附屬公司稅前利潤所致。

財務資料

年內利潤／虧損及純利率

由於上述原因，我們於2016年錄得年內虧損人民幣87.4百萬元，而於2017年錄得年內利潤人民幣98.1百萬元。2017年純利率為15.2%。

有關綜合財務狀況表若干項目的討論

下表載列我們截至所示日期的流動資產及流動負債。

	截至12月31日			截至2月28日
	2016年	2017年	2018年	2019年
	(人民幣千元)			(未經審核)
流動資產				
存貨	—	188	—	—
貿易應收款項	4,377	14,474	114,963	96,815
預付款項、按金及其他應收款項 ..	3,402	13,819	46,570	54,967
以公允價值計量並計入損益的				
金融資產	24,769	224,882	426,172	504,200
應收董事款項	12,659	11,888	—	—
現金及現金等價物	20,852	90,790	281,565	216,697
流動資產總值	66,059	356,041	869,270	872,679
流動負債				
貿易應付款項	4,915	93,087	63,209	64,515
客戶墊款、其他應付款項及				
應計項目	32,726	90,195	88,443	87,060
應納稅款	—	—	—	417
合約負債	—	27,522	20,657	16,257
流動負債總額	37,641	210,804	172,309	168,249
流動資產淨值	28,418	145,237	696,961	704,430

貿易應收款項

於往績記錄期間，貿易應收款項主要指從互動式效果廣告客戶處獲得的貿易應收款項，按CPA向我們作出付款及我們通常授予該等客戶30日至60日的信貸期。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的貿易應收款項分別為人民幣4.4百萬元、人民幣14.5百萬元及人民幣115.0百萬元。

財務資料

下表載列截至所示日期我們的貿易應收款項明細。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	(人民幣千元)		
貿易應收款項	4,556	14,653	115,103
減：減值撥備	(179)	(179)	(140)
貿易應收款項－淨額	<u>4,377</u>	<u>14,474</u>	<u>114,963</u>

我們通常要求 (i) 我們的用戶運營 SaaS 平台業務客戶；(ii) 及互動式效果廣告業務客戶 (按 CPC 向我們作出付款) 繳納按金。經考量基於該等客戶的財務狀況及過往與我們交易的經歷等因素而評估的信譽後，我們偶爾或會向彼等授予不超過 60 日的信貸期。

我們的貿易應收款項從截至 2016 年 12 月 31 日的人民幣 4.4 百萬元大幅增至截至 2017 年同日的人民幣 14.5 百萬元，主要是因為我們從按 CPA 向我們作出付款的互動式效果廣告客戶處獲得的貿易應收款項顯著增加，與我們的業務增長一致。

我們的貿易應收款項從截至 2017 年 12 月 31 日的人民幣 14.5 百萬元大幅增至截至 2018 年同日的人民幣 115.0 百萬元，主要是因為於 2018 年最後兩個月，為了在旺季滿足一名電子商務廣告主不斷增長的需求，我們授予該客戶 (基於 CPC 定價模式) 30 至 60 日的短期信貸期。

下表載列截至所示日期扣除撥備後的貿易應收款項按交易日期劃分的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	(人民幣千元)		
0至30日	3,777	12,982	95,198
31至90日	74	620	18,225
91至180日	5	158	1,453
181至365日	521	389	38
1至2年	—	325	46
2至3年	—	—	3
	<u>4,377</u>	<u>14,474</u>	<u>114,963</u>

財務資料

下表載列截至所示日期扣除撥備後貿易應收款項根據交易日期的逾期概況：

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	(人民幣千元)		
未逾期亦未減值	3,777	13,416	113,125
逾期兩個月以上	600	1,058	1,838
	<u>4,377</u>	<u>14,474</u>	<u>114,963</u>

未逾期亦未減值的貿易應收款項與大量多元化客戶有關，該等客戶近期並無拖欠歷史。已逾期但未減值的貿易應收款項與大量獨立客戶有關，該等客戶與本集團的往績記錄關係良好。根據過往經驗，由於信貸質量並未出現重大變動且該等結餘仍被視作可全額收回，故董事認為，無需就該等結餘作出減值撥備。

截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們就貿易應收款項作出的減值撥備分別為人民幣0.2百萬元、人民幣0.2百萬元及人民幣0.1百萬元。

我們的高級管理層定期審核逾期結餘(如有)。我們並未就貿易應收款項結餘持有任何抵押品或其他信貸保證，且貿易應收款項均不計息。我們就貿易應收款項作出減值虧損之政策乃基於對應收款項的可收回性評估及賬齡分析，須運用判斷及估計。如果出現事件或情況變化表明結餘可能無法收回，則就應收款項作出撥備。我們持續密切審核貿易應收款項結餘及任何逾期結餘並評估逾期結餘的可收回性。

下表載列所示期間我們的貿易應收款項平均周轉日數：

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
貿易應收款項周轉日數 ⁽¹⁾	17.5	5.4	20.5

附註：

- (1) 貿易應收款項周轉日數按某個期間期初及期末貿易應收款項平均結餘除以同期收入再乘以360日(就一年而言)計算。

財務資料

我們的貿易應收款項周轉日數從2016年的17.5日減至2017年的5.4日，主要是由於於往績記錄期間，我們提高了向我們要求提前付款的客戶作出的銷售比例。我們的貿易應收款項周轉日數從2017年的5.4日增至2018年的20.5日，主要由於我們於2018年底向電子商務廣告商授予30至60日的信貸期。經考量基於選定客戶的財務狀況及過往與我們交易的經歷等因素而評估的信譽後，我們或會繼續向該等客戶授出不超過60日的信貸期。

截至2019年2月28日，我們截至2018年12月31日的貿易應收款項未收回結餘中的約人民幣95.8百萬元或83.3%已結清。

預付款項、按金及其他應收款項

我們的預付款項、按金及其他應收款項指(i)預付款項，即支付予供應商的墊款，如我們提供給媒體供應商的墊款；(ii)預付開支，如我們就租賃服務器及物業所支付的預付租金；(iii)按金及其他應收款項，如租賃物業的按金、我們代表僱員對僱員社會保險及住房公積金支付的款項，以及因業務原因而向僱員作出的墊款；及(iv)其他流動資產，如我們就向媒體供應商收購分發用戶流量的進項增值稅付款。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的預付款項、按金及其他應收款項分別為人民幣3.4百萬元、人民幣13.8百萬元及人民幣46.6百萬元。

下表載列截至所示日期我們的預付款項、按金及其他應收款項明細。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	(人民幣千元)		
預付款項	2,438	10,680	43,085
預付開支	333	648	2,443
按金及其他應收款項	659	2,328	1,755
其他流動資產	126	490	1,266
	3,556	14,146	48,549
減：			
預付開支(非即期部分)	81	—	1,353
其他應收款項(非即期部分)	73	327	626
	3,402	13,819	46,570

財務資料

我們的預付款項、按金及其他應收款項從截至2016年12月31日的人民幣3.4百萬元增至截至2017年同日的人民幣13.8百萬元，主要是因為(i)預付款項從截至2016年12月31日的人民幣2.4百萬元增至截至2017年同日的人民幣10.7百萬元，主要是由於我們向媒體供應商作出的預付款項顯著增加(與我們互動式效果廣告業務顯著增長一致)；及(ii)我們的按金及其他應收款項從截至2016年12月31日的人民幣0.7百萬元增至截至2017年同日的人民幣2.3百萬元，這主要是由於我們支付予一家電子商務營銷平台作為我們向我們的電子商務客戶提供互動式效果廣告解決方案的一部分的按金增加。

我們的預付款項、按金及其他應收款項從截至2017年12月31日的人民幣13.8百萬元增至截至2018年12月31日的人民幣46.6百萬元，主要由於預付款項從截至2017年12月31日的人民幣10.7百萬元增至截至2018年12月31日的人民幣43.1百萬元，主要鑒於我們互動式效果廣告業務顯著增長令我們向媒體供應商作出的預付款項顯著增加。

以公允價值計量並計入損益的金融資產

我們以公允價值計量並計入損益的金融資產指我們投資的金融產品。該等投資包括中國金融機構發行的若干低風險理財產品、債券及基金。該等投資的公允價值近乎等於其賬面值或來自活躍市場報價(若有)。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們以公允價值計量並計入損益的金融資產分別為人民幣24.8百萬元、人民幣224.9百萬元及人民幣426.2百萬元。我們增加投資金融產品主要是由於我們的財政管理目標是提高我們可用資本的回報。

我們已制定政策來管理金融產品投資。具體而言，有關政策規定，(i)我們可能購買金融產品，在政府政策的允許範圍內及在有效控制投資風險的情況下，運用我們的可用資金，以尋求回報以及更高的資本利用率；(ii)投資金融產品所用資金不得取自一般業務營運或具體業務計劃的儲備資金；(iii)我們不得質押所購買的任何金融產品；(iv)投資金融產品所用資金不得與其他資金混合；(v)董事長獲授權在董事會授權的金額及期限內批准金融產品投資的運作；(vi)財務部門負責我們金融產品投資的整體執行工作，包括風險評估及審核產品條款及條件；(vii)審計部門對金融產品投資進行事前、事中及事後審計監督；及(viii)獨立非執行董事可檢查金融產品投資並提出建議。

財務資料

應收董事款項

我們的應收董事款項指授予我們董事長的貸款，該貸款為免息及須按要求償還。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的應收董事款項分別為人民幣12.7百萬元、人民幣11.9百萬元及零。於往績記錄期間，董事長已償還貸款。

現金及現金等價物

我們的現金及現金等價物包括現金及銀行結餘及定期存款。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的現金及現金等價物分別為人民幣20.9百萬元、人民幣90.8百萬元及人民幣281.6百萬元。我們的現金及現金等價物均以人民幣計值，惟截至2018年12月31日，我們有人民幣256.4百萬元的現金及現金等價物以人民幣計值，人民幣25.2百萬元的現金及現金等價物以美元計值。我們以美元計值的現金及現金等價物為人民幣25.2百萬元，主要是由於我們於2018年6月於C輪投資中自投資者獲得的所得款項所致。我們的現金及現金等價物增加主要是由於我們經營活動所得現金流量淨額增加所致，而就2018年12月31日而言，則主要是由於我們於2018年6月於C輪投資中自投資者獲得的所得款項所致。

存貨

於往績記錄期間，我們的存貨主要指我們為已終止的娃娃機挑戰App所購買的毛絨玩具及飾品。截至2017年12月31日及2018年12月31日，我們的存貨分別為人民幣0.2百萬元及零。

貿易應付款項

我們的貿易應付款項主要為就採購內容分發渠道用戶流量而應付予媒體供應商的款項。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的貿易應付款項分別為人民幣5.0百萬元、人民幣93.1百萬元及人民幣63.2百萬元。截至2016年12月31日至2017年同日，我們的貿易應付款項增加主要是由於我們為支持互動式效果廣告業務的增長而增加自媒體供應商採購的內容分發渠道用戶流量所致。我們的貿易應付款項從截至2017年12月31日的人民幣93.1百萬元減至截至2018年12月31日的人民幣63.2百萬元，主要是由於因季節性導致年底自媒體供應商採購的內容分發渠道用戶流量(在年底我們一般向媒體供應商支付較年中更多的貿易應付款項)增加。

財務資料

下表載列所示期間我們的貿易應付款項平均周轉日數：

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
貿易應付款項周轉日數 ⁽¹⁾	79.7	43.7	39.7

附註：

(1) 貿易應付款項周轉日數按某個期間期初及期末貿易應付款項的平均結餘除以同期銷售成本再乘以360日(就一年而言)計算。

於2016年、2017年及2018年，我們的貿易應付款項周轉日數分別為79.7日、43.7日及39.7日。由於自2016年起，我們與媒體供應商分享收入在銷售成本中所佔比例漸增，成本結構亦隨之開始改變，我們貿易應付款項周轉日數的波動主要與媒體供應商的信貸期日數相關。

截至2019年2月28日，我們截至2018年12月31日的貿易應付款項未收回結餘中的約78.1%已結清。

客戶墊款、其他應付款項及應計項目

客戶墊款、其他應付款項及應計項目指(i)客戶墊款，如按CPC向我們作出付款的互動式效果廣告客戶所提供的墊款及我們用戶運營SaaS平台業務的客戶所提供的墊款；(ii)應付工資，其主要包括尚未支付的社會保險及住房公積金供款；(iii)所得稅以外的應納稅款，如銷項增值稅及其他增值稅；及(iv)其他應付款項，如應付上市開支、應付予手機話費充值額供應商以及提供現金獎勵的電子錢包營運商的款項。截至2016年、2017年及2018年12月31日，我們的客戶墊款、其他應付款項及應計項目分別為人民幣32.7百萬元、人民幣90.2百萬元及人民幣88.4百萬元。

下表載列截至所示日期我們的客戶墊款及其他應付款項明細：

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
	(人民幣千元)		
客戶墊款	13,970	27,419	16,135
應付工資	15,405	38,509	61,567
應納稅款(企業所得稅除外)	2,088	17,795	2,283
其他應付款項	1,263	6,472	8,458
	32,726	90,195	88,443

財務資料

我們的客戶墊款、其他應付款項及應計項目從截至2016年12月31日的人民幣32.7百萬元增至截至2017年同日的人民幣90.2百萬元，主要是由於(i)我們的應付工資從截至2016年12月31日的人民幣15.4百萬元增至截至2017年同日的人民幣38.5百萬元，這主要是由於我們的僱員人數從截至2016年12月31日的242人增至截至2017年12月31日的453人，部分是由於平均薪酬水平提高所致；(ii)我們所得稅以外的其他應納稅款從截至2016年12月31日的人民幣2.1百萬元增至截至2017年同日的人民幣17.8百萬元，這主要是由於隨著業務增長，我們的銷項增值稅增加所致；及(iii)隨著我們用戶運營SaaS平台業務及互動式效果廣告業務的增長，我們的客戶墊款從截至2016年12月31日的人民幣14.0百萬元增至截至2017年同日的人民幣27.4百萬元。

我們的客戶墊款、其他應付款項及應計項目從截至2017年12月31日的人民幣90.2百萬元減至截至2018年同日的人民幣88.4百萬元。減少的主要原因是(i)我們的客戶墊款從截至2017年12月31日的人民幣27.4百萬元減至截至2018年同日的人民幣16.1百萬元，主要由於我們於2018年最後兩個月向一名電子商務廣告主授予30至60日的信貸期；及(ii)我們的應納稅款(公司所得稅除外)從截至2017年12月31日的人民幣17.8百萬元減至截至2018年同日的人民幣2.3百萬元，主要由於2018年及時收回進項稅發票，致使我們的應付增值稅減少。該減少部分被我們的應付工資從截至2017年12月31日的人民幣38.5百萬元增至截至2018年同日的人民幣61.6百萬元所抵銷，主要由於我們的僱員人數從截至2017年12月31日的453人增至截至2018年同日的610人，部分原因在於平均薪酬水平提高。

我們的客戶墊款及其他應付款項均不計息。於往績記錄期間，我們並未拖欠可能對我們的財務狀況產生重大不利影響的任何其他應付款項及應計項目。

合約負債

我們的合約負債主要源自我們與若干廣告客戶的合約安排，我們同意向該等廣告客戶授予批量回扣。根據可變對價的會計處理方法，部分客戶消費會被確認為合約負債。詳情請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註2.4。

截至2017年12月31日，我們的合約負債全部由我們應付予互動式效果廣告業務客戶的批量回扣組成。截至2018年12月31日，我們的合約負債包括：(i)有關批量回扣人民幣14.8百萬元；及(ii)自用戶運營SaaS平台業務的收費服務產生的遞延收入人民幣5.8百萬元。

財務資料

我們的合約負債從截至2017年12月31日的人民幣27.5百萬元減至截至2018年12月31日的人民幣20.7百萬元，主要是由於我們於2018年根據互動式效果廣告服務的供需情況及利潤率的維持情況，通過降低批量回扣率(指批量回扣佔我們互動式效果廣告客戶銷售額的比例)進行了調整。因此，我們授予廣告客戶的批量回扣總額(除稅)佔我們互動式效果廣告業務總收入的比例亦從2017年的17.7%減至2018年的14.1%。

流動性及資本來源

過去，我們主要通過經營活動所得現金及股東注資來滿足我們的資本開支及營運資金需求，而且並不打算在不久的將來通過外部債務融資來募集大量資金。未來，我們相信我們將會通過綜合運用經營活動所得現金流量、不時自資本市場籌集的其他資金以及[編纂]所得款項來滿足我們的流動性需求。

現金流量

下表載列於所示期間我們的現金流量概要。

	截至12月31日止年度		
	2016年	2017年	2018年
	(人民幣千元)		
營運資金變動前的經營現金流量	(5,309)	117,428	163,927
經營活動所得(所用)現金流量淨額	16,359	269,764	(7,423)
投資活動所用現金流量淨額	(12,098)	(199,826)	(231,231)
融資活動所得現金流量淨額	—	—	403,550
匯兌差額淨額	—	—	25,879
現金及現金等價物增加淨額	4,261	69,938	164,896
年初現金及現金等價物	16,591	20,852	90,790
年末現金及現金等價物	20,852	90,790	281,565

經營活動所得現金流量淨額

經營活動的現金流入主要由(i)(a)我們用戶運營SaaS平台業務客戶及(b)按CPC向我們作出付款的互動式效果廣告客戶所提供的墊款；以及(ii)我們從按CPA向我們作出付款的互動式效果廣告客戶處所得的款項組成。我們經營活動的現金流出主要包括向線上媒體主及媒體代理商作出的付款或預付款項、商品成本付款、向電子錢包運營商支付的服務費、銷售及營銷開支以及其他經營開支。我們經營活動所得現金流量淨額反映了就以下各項作

財務資料

出調整之後的除所得稅前利潤(i)非現金或非經營收入及開支，如以公允價值計量並計入損益的金融負債的公允價值變動、銀行利息收入、以公允價值計量並計入損益的資產投資收入、折舊及以權益結算的股份獎勵計劃開支；(ii)若干流動資產項目(如貿易應收款項)及流動負債項目(如貿易應付款項)的變化；及(iii)營運資金項目變動影響及已支付的所得稅。

於2018年，我們經營活動所用現金流量淨額為人民幣7.4百萬元，相當於稅前虧損人民幣299.1百萬元，並經調整以主要反映以公允價值計量並計入損益的金融負債的公允價值變動人民幣453.6百萬元及貿易應付款項增加人民幣101.1百萬元，而貿易應收款項增加主要是因為於2018年最後兩個月，為了在旺季滿足一名電子商務廣告主不斷增長的需求，我們授予該客戶(基於CPC定價模式)30至60日的短期信貸期。

於2017年，我們經營活動所得現金流量淨額為人民幣269.8百萬元，相當於稅前利潤人民幣98.4百萬元，並經調整以主要反映(i)貿易應付款項增加人民幣88.2百萬元，主要由於增加自媒體供應商採購頭部及腰部App的用戶流量以支持我們互動式效果廣告業務增長所致；及(ii)客戶墊款、其他應付款項及應計項目增加人民幣57.5百萬元，主要由於(a)僱員增加及部分由於平均薪酬水平提高致使應付工資增加；(b)所得稅之外的其他應納稅款增加，主要是由於銷項增值稅隨著業務增長而增加所致；及(c)客戶墊款隨著我們用戶運營SaaS平台業務及互動式效果廣告業務的增長而有所增加。

於2016年，我們經營活動所得現金流量淨額為人民幣16.4百萬元，相當於稅前虧損人民幣89.7百萬元，並經調整以主要反映(i)以公允價值計量並計入損益的金融負債的公允價值變動人民幣84.3百萬元；及(ii)客戶墊款、其他應付款項及應計項目增加人民幣23.4百萬元，主要由於(a)我們的客戶墊款隨著用戶運營SaaS平台業務及互動式效果廣告業務的增長而增加；及(b)應付工資增加，主要是由於我們僱員人數增加，部分是由於平均薪酬水平提高所致。

投資活動所用現金流量淨額

我們投資活動所得現金流入主要包括處置以公允價值計量並計入損益的金融資產的所得款項。我們投資活動所用現金淨額主要反映用於購置以公允價值計量並計入損益的金融資產的現金及有抵押定期存款增加。

於2018年，我們投資活動所用現金流量淨額為人民幣231.2百萬元，主要由於我們以人民幣1,564.0百萬元購買了以公允價值計量並計入損益的金融資產，部分被出售以公允價值計量並計入損益的金融資產所得款項人民幣1,372.9百萬元所抵銷。

財務資料

於2016年及2017年，我們的投資活動所用現金流量淨額為人民幣12.1百萬元及人民幣199.8百萬元，主要為我們購買以公允價值計量並計入損益的金融資產所用現金淨額，部分被2016年及2017年出售以公允價值計量並計入損益的金融資產所得款項分別為人民幣36.4百萬元及人民幣180.8百萬元所抵銷。

融資活動所得現金流量淨額

我們的融資活動所得現金流入主要來自發行可贖回優先股的所得款項及發行股份的所得款項。我們的融資活動所用現金淨額主要反映向當時股東派付股息及購回股份所用的現金。

於2018年，我們的融資活動所得現金流量淨額為人民幣403.6百萬元，主要由於發行可贖回優先股的所得款項人民幣712.0百萬元，部分被購回股份的金額人民幣225.9百萬元所抵銷。

營運資金

我們的流動資產淨值從截至2017年12月31日的人民幣145.2百萬元增至截至2018年同日的人民幣697.0百萬元，主要是由於(i)我們的現金及現金等價物從截至2017年12月31日的人民幣90.8百萬元大幅增至截至2018年同日的人民幣281.6百萬元，主要是由於我們於2018年5月於C輪投資中自投資者獲得的所得款項；及(ii)我們以公允價值計量並計入損益的金融資產從截至2017年12月31日的人民幣224.9百萬元增至截至2018年同日的人民幣426.2百萬元，主要是由於我們的目標是實現更高的可用資本收益。

我們的流動資產淨值由截至2016年12月31日的人民幣28.4百萬元增至截至2017年同日的人民幣145.2百萬元，主要由於(i)我們以公允價值計量並計入損益的金融資產由截至2016年12月31日的人民幣24.8百萬元大幅增至截至2017年同日的人民幣224.9百萬元，主要由於我們的目標是實現更高的可用資本收益；及(ii)我們的現金及現金等價物由截至2016年12月31日的人民幣20.9百萬元大幅增至截至2017年同日的人民幣90.8百萬元，主要原因是我們經營活動所得現金流量淨額增加。

於往績記錄期間，我們主要以現金、經營所得現金及股東出資滿足營運資金需求。我們通過密切監控及管理運營來管理現金流量及營運資金。我們還認真審議未來現金流量需求，並在必要時調整我們的運營及擴張計劃，以確保我們維持充足的營運資金支持我們的業務運營。於往績記錄期間，我們基本維持穩定的營運資金狀況。

財務資料

考慮到我們目前可獲得的財務資源(包括我們預期經營所得現金及[編纂]的估計所得款項淨額)，董事認為，我們至少於自本文件日期起12個月內擁有充足的營運資金用於滿足我們目前的營運資金需求。

資本開支及承擔

資本開支

我們的資本開支主要包括添置物業、廠房及設備的開支，包括翻修辦公場所及購買電腦及其他辦公設備。我們於2016年、2017年及2018年的資本開支分別為人民幣1.9百萬元、人民幣2.9百萬元及人民幣9.4百萬元。

經營租賃承擔

我們根據不可撤銷經營租賃協議租賃辦公物業，租賃期限為一至兩年。下表載列截至所示日期我們根據不可撤銷經營租賃的未來最低租賃付款總額。

	截至12月31日		
	2016年	2017年	2018年
		(人民幣千元)	
一年內.....	1,046	3,194	6,088
第二年至第五年(包括首尾兩年).....	175	2,138	2,787
	<u>1,221</u>	<u>5,332</u>	<u>8,875</u>

資本承擔

截至2016年及2017年12月31日，除上述披露的經營租賃承擔外，我們概無任何資本承擔。截至2018年12月31日，我們於已簽約但尚未撥備的租賃物業裝修項下的資本承擔為人民幣1.1百萬元。

資產負債表外安排

截至最後可行日期，我們並未訂立任何資產負債表外安排。

債務

截至2019年2月28日(即本債務聲明的最後可行日期)，我們並無任何銀行貸款或其他借貸或已發行及尚未償還或同意發行的任何貸款資本、銀行透支、借貸或類似債務、承兌負債(普通商業票據除外)或承兌信用證、債權證、按揭、質押、租購或融資租賃承諾、擔

財務資料

保或其他重大或有負債。截至2019年2月28日，我們並無任何未使用的銀行融資。董事確認，自2019年2月28日以來我們的債務並無任何重大變化。

以公允價值計量並計入損益的金融負債

我們指定我們不時發行的可贖回優先股為以公允價值計量並計入損益的金融負債。截至2016年、2017年及2018年12月31日，該等可贖回優先股公允價值分別為人民幣126.1百萬元、人民幣144.7百萬元及人民幣1,151.4百萬元。有關以公允價值計量並計入損益的金融負債的詳情請參閱上文「主要會計政策及估計—以公允價值計量並計入損益的金融負債」及本文件附錄一所載會計師報告附註23。自2018年12月31日起及直至最後可行日期，我們並無發行或購回任何可贖回優先股。

或有負債

截至最後可行日期，我們並無任何重大或有負債。

主要財務比率

	截至12月31日及截至該日止年度		
	2016年	2017年	2018年
盈利能力比率			
毛利率 ⁽¹⁾	78.3%	37.5%	37.7%
純利率 ⁽²⁾	—	15.2%	—
經調整純利率 ⁽³⁾	—	18.4%	18.0%

附註：

- (1) 毛利率按年內毛利除以相應年度的收入再乘以100%計算。
- (2) 純利率按年內利潤除以相應年度的收入再乘以100%計算。
- (3) 經調整純利率等於年內經調整利潤／(虧損)(請參閱「非《香港財務報告準則》計量指標」)除以收入再乘以100%。

財務資料

關聯方交易

於往績記錄期間，除應收董事長款項外，我們並未與關聯方訂立任何交易。詳情請參閱「有關綜合財務狀況表若干項目的討論－應收董事款項」。

金融風險管理

本集團的主要金融工具包括現金及現金等價物。該等金融工具的主要目的是為本集團的業務融資。本集團擁有因其業務而直接產生的多項其他金融資產及負債，例如貿易應收款項及貿易應付款項。本集團金融工具產生的主要風險為外幣風險、信貸風險及流動資金風險。董事會審閱並同意管理該等風險的政策，概述如下。

外幣風險

本集團擁有交易性貨幣風險敞口。該風險敞口乃因運營單位以單位功能貨幣以外的貨幣發行股份而產生。目前，本集團不打算對沖其外匯波動的風險敞口。然而，管理層持續監控經濟形勢以及本集團的外匯風險狀況，如有必要，會在未來考慮採取適當的對沖措施。

下表載列於各往績記錄期間末，所有其他變數保持不變，本集團稅前利潤（歸因於貨幣資產及負債的公允價值變動）和本集團股權對美元匯率合理可能變動的敏感度。

	匯率 增加／(減少) %	稅前利潤 ／(虧損) 增加／(減少) (人民幣千元)	股權 增加／(減少)
截至 2016 年 12 月 31 日止年度			
倘人民幣兌美元貶值	—	—	—
倘人民幣兌美元升值	—	—	—
截至 2017 年 12 月 31 日止年度			
倘人民幣兌美元貶值	—	—	—
倘人民幣兌美元升值	—	—	—
截至 2018 年 12 月 31 日止年度			
倘人民幣兌美元貶值	5	(2,000)	(16,070)
倘人民幣兌美元升值	(5)	2,000	16,070

財務資料

信貸風險

本集團僅與經認可且信譽良好的第三方進行交易。應收款項餘額將持續加以監控，本集團的壞賬風險並不重大。對於不以相關經營單位的功能貨幣計值的交易，本集團未經執行董事特別批准不提供信貸期。

本集團其他金融資產(包括現金及現金等價物、應收董事款項、貿易應收款項及其他應收款項)的信貸風險源自交易對手違約，最高風險敞口等於該等工具的賬面值。

為管理來自貿易應收款項的風險，本集團已制定政策以確保向信用記錄良好的交易對手作出信貸期，而管理層會持續對交易對手進行信貸評估。授予客戶的信貸期一般不超過60日，並會評估該等客戶的信貸素質，評估時會考慮其財務狀況、過往經驗及其他因素。本集團應用《香港財務報告準則》第9號所訂明的簡化方法就預期信用損失作出撥備，該規定允許對所有貿易應收款項採用全期預期虧損撥備。於有關期間，該等結餘的預期虧損撥備並不重大。鑒於應收款項的收款記錄良好，管理層認為本集團尚未收回的貿易應收款項結餘的固有信貸風險並不重大。

就應收董事款項及其他應收款項而言，管理層定期基於以往結算記錄及過往經驗對其他應收款項的可回收性作出整體評估及個別評估。截至2016年、2017年及2018年12月31日，其他應收款項及應收董事款項的信用評級為良好。本集團已根據12個月預期虧損法進行評估，認為該等應收款項及應收董事款項的預期信用損失並不重大。鑒於與債務人的過往合作及應收款項的收款記錄良好，管理層認為本集團尚未收回的其他應收款項結餘及應收董事款項的信貸風險並不重大。

流動資金風險

本集團的目標是通過使用計息銀行借款滿足其營運資金需求，以保持資金持續性及靈活性之間的平衡。

財務資料

根據合約未貼現付款，本集團於報告期末的金融負債到期情況如下：

	2016年12月31日					合計
	按需	少於1個月	1至12個月	1至3年	3年以上	
	(人民幣千元)					
貿易應付款項.....	21	4,894	—	—	—	4,915
以公允價值計量並計入 損益的金融負債.....	—	—	—	88,304	37,771	126,075
計入客戶墊款、其他應付款項及 應計項目的金融負債	1,263	—	—	—	—	1,263
	<u>1,284</u>	<u>4,894</u>	<u>—</u>	<u>88,304</u>	<u>37,771</u>	<u>132,253</u>
	2017年12月31日					
	按需	少於1個月	1至12個月	1至3年	3年以上	合計
	(人民幣千元)					
貿易應付款項.....	32,208	60,879	—	—	—	93,087
以公允價值計量並計入 損益的金融負債.....	—	—	—	144,680	—	144,680
計入客戶墊款、其他應付款項及 應計項目的金融負債	6,472	—	—	—	—	6,472
	<u>38,680</u>	<u>60,879</u>	<u>—</u>	<u>144,680</u>	<u>—</u>	<u>244,239</u>
	2018年12月31日					
	按需	少於1個月	1至12個月	1至3年	3年以上	合計
	(人民幣千元)					
貿易應付款項.....	18,128	45,081	—	—	—	63,209
以公允價值計量並計入 損益的金融負債.....	—	—	—	1,151,391	—	1,151,391
計入客戶墊款、其他應付款項及 應計項目的金融負債	8,458	—	—	—	—	8,458
	<u>26,586</u>	<u>45,081</u>	<u>—</u>	<u>1,151,391</u>	<u>—</u>	<u>1,223,058</u>

財務資料

上市開支

假設[編纂]未獲行使並按照[編纂]的中位數計算，與[編纂]有關的上市開支總額目前估計約為80.0百萬港元(扣除約31.3百萬港元[編纂]後約為48.7百萬港元)。

截至2018年12月31日，我們產生約人民幣25.2百萬元之上市開支。我們預計將於2018年12月31日後產生約人民幣43.4百萬元之上市開支，其中約人民幣13.2百萬元預計將計入截至2019年12月31日止年度之損益，其餘約人民幣30.2百萬元預計將在成功上市後根據相關會計準則於權益中扣除。

股息

於往績記錄期間，除杭州兑吧於2018年3月宣派並於2018年3月及4月派付之現金股息人民幣24.0百萬元外，我們並無向普通股及優先股股東宣派或派付任何股息。

我們為一家在開曼群島註冊成立的控股公司。宣派股息須經董事會酌情釐定。董事會日後經計及營運及盈利狀況、資本要求及盈餘、整體財務狀況、合約限制、資本支出及未來發展要求、股東利益以及當時被視為相關的其他情況和其他因素後，可建議派付股息。股息之任何宣派及派付以及金額將受章程細則、開曼群島《公司法》及任何適用法律法規之規限。日後宣派之股息可能會或可能不會反映過往宣派之股息，並將由董事全權酌情釐定。

我們預計截至2018年12月31日之累計虧損(主要由於可贖回優先股公允價值變動而產生)不會影響本公司於上市時及緊隨上市後宣派及派付股息之能力，因為根據章程細則及開曼群島《公司法》，本公司可以從股份溢價中宣派及派付股息。截至2018年12月31日，本公司之可供分派儲備為66.5百萬美元。

我們目前擬宣派及派付截至2018年12月31日止年度以及截至2019年及2020年12月31日止年度之經調整利潤(即年內利潤，加回以股份為基礎之付款、上市開支、以公允價值計量並計入損益之金融負債之公允價值變動及融資成本)不少於30%之年度股息，惟須受上述有關董事會宣派股息之因素及條件所規限。截至最後可行日期，我們尚未就截至2018年12月31日止年度之股份溢價及經調整利潤宣派或派付任何股息，一旦我們於上市後宣派任何股息，我們將刊發公告。無法保證我們將能夠按照董事會任何計劃所載之金額宣派或分配任何股息，或根本不能宣派或分配任何股息。

財 務 資 料

《上市規則》規定的披露

董事確認，截至最後可行日期，概無導致股份於香港聯交所上市後根據《上市規則》第13.13至13.19條規定須予披露的情況。

可供分派儲備

截至2018年12月31日，本公司的可供分派儲備為66.5百萬美元。

[編 纂]

財 務 資 料

[編 纂]

無重大不利變動

董事確認，截至本文件日期，我們的財務及貿易狀況或前景自2018年12月31日（即本文件附錄一所載的會計師報告中呈報的期間末）起並無重大不利變動。