

概 要

本概要旨在為閣下提供本文件所載資料的概覽。因屬概要，本節並不包含對閣下而言可能屬重要的所有資料，且應與本文件全文一併閱讀，以確保其完整性。在決定[編纂]之前，閣下應仔細閱讀整份文件。

任何[編纂]均存在風險。[編纂]的若干特定風險載於本文件「風險因素」內。閣下決定[編纂]前，務請細閱該節。

業務概覽

我們是一家總部位於中國的綜合供應鏈解決方案提供商，專門為電子產品（尤其是各種複雜類型的集成電路）提供跨境供應鏈解決方案。這些電子產品是製造各種現代技術組件和設備（包括智能手機、計算機、新能源汽車和其他先進技術產品）必不可少的基礎產品，需求量一直很高。我們的客戶遍佈40多個垂直行業，包括物聯網通信、半導體、智能機器人解決方案以及新能源領域下的行業。根據弗若斯特沙利文的資料，中國的電子產品跨境綜合供應鏈解決方案市場高度分散，按GMV計，於2024年前五大市場參與者合共佔5.21%的市場份額。按GMV計，我們於2024年為第四大市場參與者，市場份額約為0.64%。

我們已意識到客戶在漫長、複雜和成本高昂的供應鏈管理過程中所面臨的痛點。憑藉在跨境供應鏈服務行業20多年的經驗，我們的價值主張在於幫助客戶應對複雜的國際貿易並優化供應鏈。根據客戶的需求和運營規模，我們通過高效整合的資源、系統優化的流程和統一的IT系統和接口平台，提供標準化或定制的跨境供應鏈解決方案。根據弗若斯特沙利文的資料，在中國，我們通過提供全面的解決方案與單一服務提供商（即僅向客戶提供物流或信息技術平台的服務提供商）區分開來。我們的全面解決方案包括我們的「四流合一」：(i)貨物流（即貨物從客戶的國際上游供應商到其在中國內地的經營地點的流通）；(ii)資金流（即與國際供應商結算貨物的購買價格）；(iii)信息流（即實時跟蹤貨物流和資金流，並與客戶同步信息）；及(iv)商流（即實現貨物流、資金流和信息流的無縫整合，以完成我們的客戶與其供應商的端到端交易）。我們利用

概 要

供應鏈解決方案產生的大量現金流執行跨境資金安排，以提高我們的整體盈利能力，同時避免投機風險。這種戰略方法使我們能夠提供具有競爭力的價格，從而有效降低客戶的整體供應鏈成本。

自公司成立以來，我們一直在戰略性地發展我們在電子產品跨境供應鏈解決方案方面的專業能力。這類電子產品一般都比較精密，通常需要專門的處理和物流（包括倉儲、清關和運輸）。我們專注於管理與此類進口相關的複雜問題的專業知識，並發展了領域專長。我們在運營早期階段就意識到，中國製造業務的快速增長、電子產品和技術迭代速度的加快以及最終消費者行為的不斷變化，都為電子產品的巨大需求帶來了機遇。根據弗若斯特沙利文的資料，中國電子產品跨境供應鏈服務的市場規模預計將持續增長，按複合年增長率6.9%從2024年的人民幣10.2萬億元增至2029年的人民幣13.3萬億元，為我們帶來巨大的增長潛力。為了使我們的業務多樣化，我們還在發展我們的出口解決方案能力，以支持客戶的「走出去」戰略，並擴大他們的全球覆蓋範圍。

少數情況下，由於我們與主要物流供應商的牢固關係，可確保可靠且價格具有競爭力的資源，且我們的倉儲業務專為安全、控溫控濕地存儲敏感及高價值電子產品而定制，我們的客戶可能選擇單獨使用我們的物流及倉儲解決方案。於2023年，我們亦開始全面於境外開展國際運輸服務，作為我們物流及倉儲解決方案的一部分。

我們的業務模式

我們提供全面的跨境供應鏈解決方案，包括進出口服務，以簡化客戶的國際貿易。此外，我們的部分客戶可以單獨選擇使用我們的物流及倉儲解決方案。通過提供靈活及度身訂造的方案，我們確保客戶能夠根據自身需求精準匹配服務。

於業績紀錄期，我們的供應鏈解決方案主要專注將電子產品從客戶的全球供應商處進口至中國內地市場。我們透過向客戶提供供應鏈解決方案的服務費（通常按GMV的百分比計算）產生收入。依托供應鏈解決方案產生的穩定現金流，我們通過運作跨境資安排進一步創收。該業務在完全規避投機風險的同時，為整體盈利能力作出了顯著貢獻。這種策略方法使我們能夠提供具競爭力的定價，從而有效降低客戶的整體供應鏈成本。因應中國企業出海趨勢，我們自2008年起逐步發展出口解決方案的能力，並自2023年起發展國際物流能力。我們的物流及倉儲解決方案專為迎合電子行業的獨特需求而設計。我們提供安全可靠、溫濕度可控的倉儲環境，配合精準的庫存管理系統，確保各類精密電子元器件及成品的妥善存儲與無損管理。

概 要

我們的主要業務策略性地設於：(i)深圳（成立於2001年），充分利用其作為全球製造中心的地位，以及鄰近多個垂直行業的主要製造商的優勢；及(ii)香港（成立於2006年），充分利用其作為國際貿易和物流樞紐以及中國內地與全球市場之間「超級聯繫人」的地位。於2016年，我們在上海建立業務據點，主要作為銷售辦事處，自2024年3月起，該據點轉為提供自貿區內的倉儲服務，以迎合長三角地區的客戶，尤其是半導體行業的客戶。鑒於製造業公司為降低地緣政治風險和國際貿易緊張而在海外設立生產設施的情況日益普遍，我們已於2023年在新加坡設立附屬公司，旨在滿足其他亞洲國家的客戶需求。

下表載列業績紀錄期我們的主要運營數據：

	截至以下日期止年度		
	2023年 12月31日	2024年 12月31日	2025年 12月31日
<i>SKU數量 (千個)</i>			
進口解決方案	60.7	63.5	71.0
出口解決方案	1.0	1.5	2.9
總計	61.7	65.0	73.8
<i>GMV (人民幣百萬元)</i>			
進口解決方案	29,987.2	34,808.3	41,151.8
出口解決方案	743.6	1,251.0	1,583.8
總計	30,730.8	36,059.3	42,735.5
<i>客戶數量⁽¹⁾</i>			
進口解決方案	1,500	1,374	1,317
出口解決方案	43	49	48
總計	1,521	1,406	1,325
<i>每名客戶GMV (人民幣百萬元)</i>			
進口解決方案	20.0	25.3	31.2
出口解決方案	17.3	25.5	33.0
總計	20.2	25.6	32.3

附註：

(1) 於業績紀錄期，我們的若干客戶同時使用我們的進口解決方案及出口解決方案。

於2024財年，我們戰略性地專注於頻繁下達大額訂單的客戶，當向客戶提出定價條款時，我們的管理層將對整體盈利能力（尤其包括該等訂單可同時從跨境資金安排的運作產生的收入程度）作出知情評估，從而為客戶提供更具競爭力的定價條款（如此舉

概 要

於商業上適當)。同時，隨著COVID-19相關影響消退，市場需求趨於穩定，我們的經營規模擴大，我們的GMV由2023財年的約人民幣30,730.8百萬元增加至2024財年的約人民幣36,059.3百萬元，而我們的每名客戶GMV由2023財年的約人民幣20.2百萬元增加至2024財年的約人民幣25.6百萬元。

於2025財年，我們繼續實施以頻繁下達大額訂單的客戶為重點的策略，並進一步完善我們的客戶參與計劃。該等策略令每名客戶GMV大幅增加，由2024財年的約人民幣25.6百萬元增加至2025財年的約人民幣32.3百萬元。通過吸引對GMV有重大貢獻的客戶，我們的GMV總額由2024財年的約人民幣36,059.3百萬元增長至2025財年的約人民幣42,735.5百萬元。

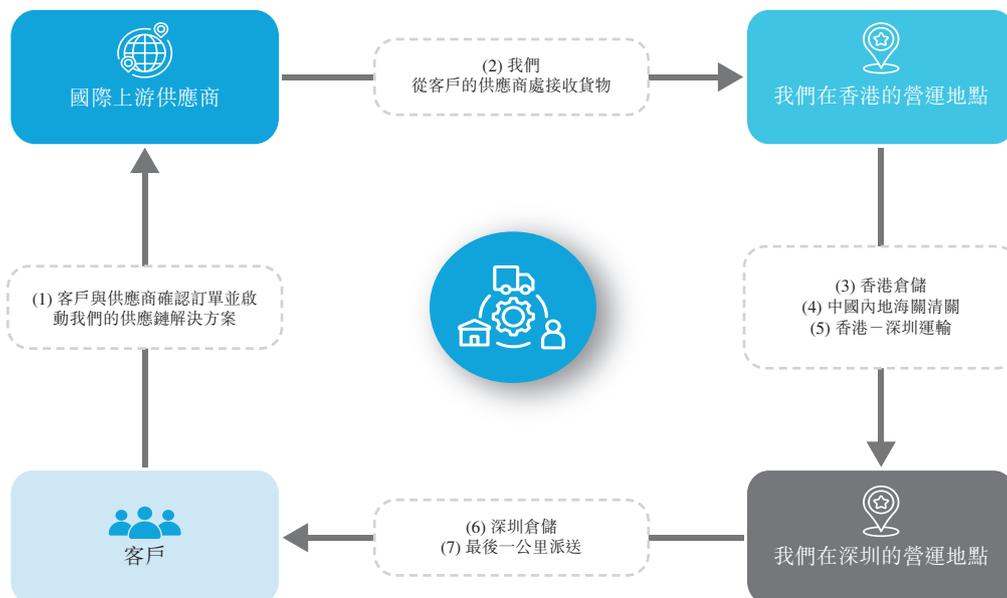
我們的進口解決方案

我們的進口解決方案主要以香港作為轉運中心及進入中國內地的門戶。我們的進口解決方案的服務提供模式可以用(i)貨物流；(ii)資金流；(iii)信息流；及(iv)商流來說明，下文將詳細討論。

貨物流

為了確保我們的客戶在需要時能獲得不間斷的貨物供應，我們的解決方案涵蓋了貨物流的所有主要方面，包括提貨、貨物分類、倉庫存儲、清關及運送貨物到中國內地。我們的客戶可根據實際需求靈活選擇全套或部分服務，並能夠根據每次與供應商的具體合作安排進行服務方案調整。

以下是我們典型的運營流程圖，詳細說明我們的服務和貨物流：

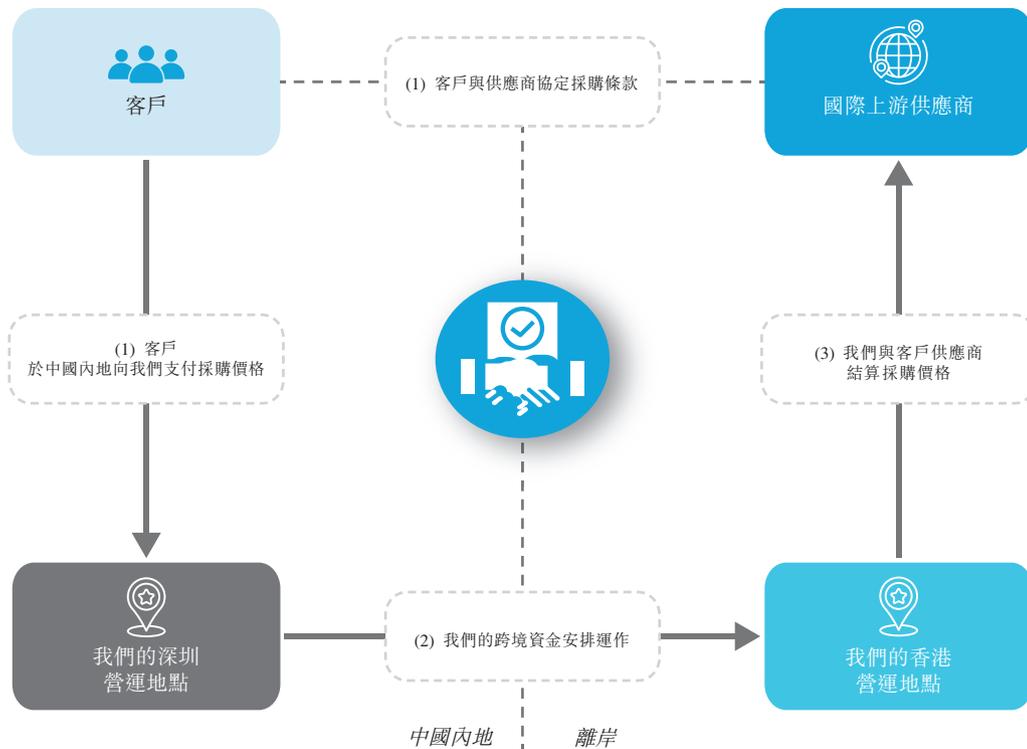


概 要

資金流

我們透過跨境資金安排促進的資金流運作，是進口解決方案不可或缺的一環。通過專業化運作幫助客戶完成與境外上游供應商的貨款結算，確保貿易合約條款的完整履行。此過程會涉及複雜的國際結算，包括外幣兌換及跨境資金安排，這兩項在中國都是受到高度監管的複雜程序。

以下是我們典型的運作流程圖，詳細說明我們的服務和資金流向：



信息流

我們的統一IT系統（由EAS系統、Odoon系統和OTWB系統賦能）可實時追蹤貨物流和資金流，而我們的E鏈平台和API數據同步解決方案可與客戶交互，確保無縫信息共享。整個運營體系依托強健的一體化IT基礎設施構建，專為高效管理客戶、供應商及內部運營間的信息流轉而設計。

概 要

商流

我們的進口解決方案旨在管理和簡化商流，為客戶提供順暢的跨境貿易體驗。透過整合貨物流、資金流和信息流，我們構建一個優化供應鏈運營及解決客戶所面臨痛點的商業閉環。這種模式不僅顯著提升運營效率，更憑藉可靠及時的優質服務持續提升客戶滿意度。

我們的出口解決方案

我們提供量身定制的出口解決方案，以滿足客戶的特定出口需求。我們的服務包括中國內地清關，以及與第三方運營商合作以完成國際運輸。此外，我們還按要求提供倉儲及包裝等額外服務，打造覆蓋出口全流程的一站式解決方案。

下表列示於業績紀錄期我們按交易類型（即進口解決方案或出口解決方案）劃分的跨境供應鏈解決方案收入及GMV明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	佔總額 %	金額	佔總額 %	金額	佔總額 %
跨境供應鏈解決方案收入						
<i>(人民幣千元)</i>						
— 進口解決方案.....	76,347	97.9	76,918	97.1	76,804	95.9
— 出口解決方案.....	1,653	2.1	2,287	2.9	3,277	4.1
總計	78,000	100.0	79,205	100.0	80,081	100.0
通過我們跨境供應鏈						
解決方案促成的貨物GMV						
<i>(人民幣百萬元)</i>						
— 進口解決方案.....	29,987.3	97.6	34,808.3	96.5	41,151.8	96.3
— 出口解決方案.....	743.6	2.4	1,251.0	3.5	1,583.8	3.7
總計	30,730.8	100.0	36,059.3	100.0	42,735.5	100.0

概 要

物流及倉儲解決方案

部分客戶也會選擇單獨使用我們的物流及倉儲解決方案，原因如下：(i)我們與多家大型物流提供商建立了長期合作關係，能夠迅速協調可靠且充足的資源，並提供具有競爭力的價格；及(ii)我們的倉儲運營專為電子產品存儲定制，對於需要安全、溫度和濕度受控的環境存放敏感電子產品及成品，並要求精準庫存管理和操作流程以防止貨損的客戶具有吸引力。下表列示於業績紀錄期我們按供應鏈解決方案類型（即跨境供應鏈解決方案或物流及倉儲解決方案）劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	金額	佔供應 鏈解決方案 總收入%	金額	佔供應 鏈解決方案 總收入%	金額	佔供應 鏈解決方案 總收入%
(人民幣千元)		(人民幣千元)		(人民幣千元)		
跨境供應鏈						
解決方案收入	78,000	67.0	79,205	64.4	80,081	51.0
物流及倉儲						
解決方案收入	38,479	33.0	43,747	35.6	76,942	49.0
總計	116,479	100.0	122,952	100.0	157,023	100.0

自2023年起，我們亦全面於境外開展國際運輸服務，作為我們物流及倉儲解決方案的一部分。這意味著我們管理的物流業務不僅限於中國內地，更可為客戶的全球業務佈局提供無國界的物流支持。於2023財年、2024財年及2025財年，該等國際物流解決方案產生的收入分別約為人民幣0.2百萬元、人民幣9.3百萬元及人民幣34.7百萬元。

我們的跨境資金安排

我們通過跨境資金安排以確保客戶能夠滿足其結算需求，同時優化我們的盈利能力，而不會面臨投機風險。於業績紀錄期，我們並無以電匯或貿易結構化結算的方式因跨境資金安排而產生任何損失。

概 要

我們大部分的客戶在中國開展其主要業務，因此他們在從事跨境貿易時必須遵守相關外匯管制法規。由於我們的客戶缺乏與商業銀行及政府機關溝通的能力，所以經常面臨諸多不便和負擔。作為我們業務模式的一部分，我們執行跨境資金安排，以確保滿足客戶與其國際上游供應商的結算需要。我們通過跨境資金安排的系統性運營實現主動創收，包括貨幣兌換業務收入及貿易結構化結算收入。

競爭優勢

我們相信，以下競爭優勢有助於我們持續獲得增長，並使我們在競爭中脫穎而出：

- 我們在電子產品供應鏈中的市場地位和20多年的專業經驗極難複製，這使我們能夠充分利用市場的巨大增長潛力。
- 我們已構建靈活應變的業務能力，可高效處理大批量、高頻次的國際貿易，充分滿足客戶的複雜需求。
- 我們的專有配置平台為我們的業務提供可擴展性，使我們能夠為大量中小企業客戶提供標準化和用戶友好的解決方案。
- 我們統一的IT系統可確保信息無縫流通，這對於確保我們能提供可靠且有效率的供應鏈解決方案至關重要。
- 我們擁有經驗豐富的高級管理團隊和穩定的員工隊伍，使我們能夠在人才稀缺和求才若渴的市場中保持競爭力。

我們的策略

我們打算採取以下策略來進一步發展我們的業務：

- 投資於倉儲運營的數字化與自動化以及統一的IT系統
- 擴大我們的服務規模及／或能力
- 進行國際化擴張以支持客戶不斷變化的需求
- 投資於我們的人才

概 要

競爭

根據弗若斯特沙利文的資料，按GMV計，2024年中國電子產品跨境綜合供應鏈解決方案市場規模達人民幣5.6萬億元，其中前五大市場參與者合計市場份額佔比為5.21%。2024年，我們為第四大市場參與者，市場份額佔比為0.64%。中國電子產品跨境綜合供應鏈解決方案市場的GMV從2020年的人民幣4.5萬億元增長至2024年的人民幣5.6萬億元，複合年增長率達5.6%。隨著綜合解決方案提供商憑藉規模效應與專業能力降低成本，同時提供增值服務及信息分析以提升運營效率，越來越多的中國公司（尤其包括眾多對電子產品有特定要求的公司）傾向於將其供應鏈流程外包予綜合供應鏈解決方案提供商。因此，中國電子產品跨境綜合供應鏈解決方案市場的GMV預計將於2029年達到人民幣8.9萬億元，2025年至2029年的複合年增長率預計為9.5%。

我們的客戶及供應商

我們的客戶包括中國的成熟科技企業與高增長科技公司，這些企業在生產製造過程中高度依賴從國際供應商穩定獲取大批量高價值貨物，以用於其生產。於2023財年、2024財年及2025財年，(i)我們業績紀錄期各年度的最大客戶應佔的主營業務收入分別為約人民幣18.7百萬元、人民幣16.5百萬元及人民幣22.5百萬元，佔我們於各年度產生的主營業務收入約8.5%、7.0%及8.4%；及(ii)我們業績紀錄期各期間的五大客戶應佔的主營業務收入分別為人民幣63.6百萬元、人民幣67.1百萬元及人民幣88.1百萬元，佔我們於各年度產生的主營業務收入約28.8%、28.5%及32.9%。據董事所知，於業績紀錄期，我們各年度的五大客戶均為獨立第三方。

於業績紀錄期，我們有進行涉及受國際制裁的若干實體及國家的業務活動。有關該等業務活動的詳情，請參閱「業務－與受國際制裁的若干實體及國家有關的業務活動」。根據我們目前對適用制裁法律的了解及經我們的國際制裁法律顧問告知，董事認為，我們不會因為這些業務活動而遭受任何重大制裁風險。此外，我們已實施並將繼續加強內部控制、風險管理措施及最佳實踐，我們認為特別是在瞬息萬變的國際形勢下，這將繼續使我們能監察及評估我們的業務及應對制裁風險。詳情請參閱「業務－國際制裁風險管理」。

概 要

我們的供應商主要包括物流服務供應商及物業租賃供應商。於2023財年、2024財年及2025財年，(i)我們於業績紀錄期各年度自最大供應商的採購額為人民幣5.1百萬元、人民幣5.1百萬元及人民幣16.4百萬元，分別佔我們總採購額約7.7%、6.2%及14.9%；及(ii)我們於業績紀錄期各年度自五大供應商的採購額為人民幣21.8百萬元、人民幣22.8百萬元及人民幣45.1百萬元，分別佔我們總採購額約32.8%、28.0%及41.0%。據董事所知，除寧遠管理（一家由馮先生、楊女士及馮女士（分別為我們的控股股東）分別擁有35%、35%及30%權益的公司）外，我們於業績紀錄期各年度的五大供應商均為獨立第三方。

歷史財務資料概要

合併損益及其他綜合收益表概要

下表載列我們於業績紀錄期的合併損益及其他綜合收益表概要：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
供應鏈解決方案收入	116,479	122,952	157,023
跨境資金安排淨收益	104,042	111,911	110,775
主營業務收入	220,521	234,863	267,798
其他收入	9,636	10,652	12,735
僱員福利開支	(63,908)	(64,179)	(59,444)
運輸費用	(21,877)	(30,545)	(54,430)
折舊及攤銷費用	(20,141)	(23,481)	(27,557)
[編纂]	–	(2,932)	(16,544)
金融資產減值（損失）／撥回淨額 ...	(3,833)	5,038	1,161
其他淨收益	1,697	68	35,508
其他經營開支	(29,403)	(30,857)	(31,304)
經營利潤	92,692	98,627	127,923
財務收入	14,612	12,474	7,097
財務費用	(5,326)	(5,737)	(9,287)
財務收入／（費用）淨額	9,286	6,737	(2,190)
除稅前利潤	101,978	105,364	125,733
所得稅開支	(18,369)	(19,836)	(17,381)
年度利潤	83,609	85,528	108,352

概 要

於業績紀錄期，我們於2023財年、2024財年及2025財年的供應鏈解決方案收入分別約為人民幣116.5百萬元、人民幣123.0百萬元及人民幣157.0百萬元，主營業務收入分別約為人民幣220.5百萬元、人民幣234.9百萬元及人民幣267.8百萬元。隨著COVID-19相關影響的減弱、市場需求的穩定以及我們經營規模的擴大，我們於2024財年的收入由2023財年的約人民幣116.5百萬元增至約人民幣123.0百萬元，及我們的主營業務收入由2023財年的約人民幣220.5百萬元增至2024財年的約人民幣234.9百萬元。受益於我們發展國際物流解決方案業務，我們的收入由2024財年的約人民幣123.0百萬元增加至2025財年的約人民幣157.0百萬元，導致主營業務收入由2024財年約人民幣234.9百萬元增至2025財年約人民幣267.8百萬元。我們於2023財年、2024財年及2025財年的經營利潤分別約為人民幣92.7百萬元、人民幣98.6百萬元及人民幣127.9百萬元。

我們的年度利潤由2023財年的約人民幣83.6百萬元增加約2.3%至2024財年的約人民幣85.5百萬元，主要是由於主營業務收入增加約人民幣14.3百萬元，部分被運輸費用增加約人民幣8.7百萬元所抵銷。我們的年度利潤由2024財年的約人民幣85.5百萬元大幅增加至2025財年約人民幣108.4百萬元，主要是由於(i)我們主營業務收入增加約人民幣32.9百萬元；及(ii) 2025財年我們處置一項位於香港的投資物業，產生處置投資物業淨收益約人民幣43.1百萬元，部分被(i)運輸費用增加約人民幣23.9百萬元；及(ii) [編纂]約人民幣13.6百萬元所抵銷。

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表概要：

	於12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	人民幣千元	人民幣千元	人民幣千元
非流動資產總值	91,907	99,158	97,609
流動資產總值	13,946,613	14,459,355	19,036,013
資產總值	14,038,520	14,558,513	19,133,622
非流動負債總額	51,332	49,361	32,022
流動負債總額	12,991,872	13,744,314	18,377,644
負債總額	13,043,204	13,793,675	18,409,666
流動資產淨值	954,741	715,041	658,369
非流動資產淨值	40,575	49,797	65,587
權益總額	995,316	764,838	723,956

概 要

流動資產淨值

我們的流動資產淨值由2023年12月31日的約人民幣954.7百萬元減少至2024年12月31日的約人民幣715.0百萬元，主要由於借款、其他應付款項及應計費用增加以及其他應收款項減少，部分被受限制現金增加及應付票據減少所抵銷。

我們的流動資產淨值由2024年12月31日的約人民幣715.0百萬元減少至2025年12月31日的約人民幣658.4百萬元，主要由於借款增加，部分被受限制現金增加所抵銷。

資產淨值

我們的資產淨值由2023年12月31日的約人民幣995.3百萬元減少至2024年12月31日的約人民幣764.8百萬元，主要是由於2024財年宣派股利約人民幣313.6百萬元（於2025年6月17日悉數支付），部分被年度利潤約人民幣85.5百萬元所抵銷。

我們的資產淨值進一步由2024年12月31日的約人民幣764.8百萬元減少至2025年12月31日的約人民幣724.0百萬元，主要是由於2025財年宣派股利約人民幣142.5百萬元（於2025年6月30日悉數支付），部分被年度利潤約人民幣108.4百萬元所抵銷。

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12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	(人民幣千元)		
經營活動所得現金淨額	203,432	25,860	19,622
投資活動(所用)/所得現金淨額	(197,755)	214,602	45,411
融資活動所得/(所用)現金淨額	9,915	(259,209)	(95,743)
現金及現金等價物			
增加/(減少)淨額	15,592	(18,747)	(30,710)
年初現金及現金等價物 .	697,424	709,710	687,129
現金及現金等價物之匯兌損失	(3,306)	(3,834)	(7,506)
年末現金及現金等價物 .	709,710	687,129	648,913

概 要

關鍵財務比率

下表載列於所示日期或於所示期間的關鍵財務比率。

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
淨利潤率 ⁽¹⁾	37.9%	36.4%	40.5%
流動比率 ⁽²⁾	1.1	1.1	1.0
股本回報率 ⁽³⁾	8.0%	9.7%	14.6%

附註：

1. 淨利潤率=年度利潤／主營業務收入。
2. 流動比率=流動資產／流動負債。
3. 股本回報率=年度利潤／年初及年末權益總額平均餘額*100%。

風險因素

我們的業務及[編纂]涉及本文件「風險因素」所載的若干風險。我們面臨的部分主要風險包括：

- 影響我們客戶的經濟波動、貿易緊張局勢、地緣政治風險、出口管制及貿易限制最終可能對我們的業務運營、經營業績及前景造成重大不利影響。
- 跨境資金安排業務為我們業務模式的重要組成部分，對我們的財務表現作出了重大貢獻。此乃由我們供應鏈解決方案產生的大量、頻繁的現金流所推動。若我們未能按預期執行該等業務，我們的財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。
- 我們的運營以香港作為「超級聯繫人」的地位為前提。香港的任何不利變動，或甚至是對該等變動的看法，最終均可能對我們的業務運營、經營業績及前景造成重大不利影響。
- 我們專注於提供電子產品供應鏈解決方案，容易受到行業特定風險的影響。
- 我們所處的行業競爭激烈且分散，且無法保證我們能在競爭中取得成功。

概 要

由於不同[編纂]在釐定風險是否重大時可能有不同的詮釋及標準，故閣下在決定[編纂]我們的股份前應通篇細閱「*風險因素*」一節。

我們的控股股東

緊隨[編纂]後，馮先生、楊女士及馮女士將能夠通過Hope Atlas（其董事為馮先生及楊女士）及Hope Horizon（其董事為馮女士）控制本公司約[編纂]（假設[編纂]未獲行使且未計及根據[編纂]計劃可能授出的任何獎勵或行使任何購股權而可能發行的任何[編纂]）或[編纂]（假設[編纂]獲悉數行使且未計及根據[編纂]股份計劃可能授出的任何獎勵或行使任何購股權而可能發行的任何[編纂]）的表決權。僅就上市規則而言，由於馮女士為馮先生及楊女士之女兒，故彼等及彼等各自的投資控股公司被視為一組控股股東。為免生疑問，(i)馮先生和楊女士；及(ii)馮女士各自已確認彼等並非一致行動且毋須一起投票，且彼等各自有權並擬獨立及自行酌情行使各自於本公司的投票權。因此，馮先生、楊女士、Hope Atlas、馮女士及Hope Horizon將成為我們的控股股東。

股利

於業績紀錄期，我們於2023財年、2024財年及2025財年分別宣派約人民幣210.5百萬元、人民幣313.6百萬元及人民幣142.5百萬元的股利，並於2024年8月1日、2025年6月17日及2025年6月30日悉數支付。派息將由董事酌情決定，並取決於（其中包括）財務業績、現金流、業務狀況及策略、未來運營及盈利、資本需求及支出計劃、任何派息限制以及董事認為相關的其他因素。我們並無股利政策或預定派息率。我們將根據財務狀況、當前經濟環境及其他相關考慮因素，持續重新評估上述派息事項。

法律程序及合規

於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們未捲入任何實際或待決的法律、仲裁或行政程序，包括任何破產或接管程序，致令我們相信會對我們的業務、經營業績、財務狀況或聲譽構成重大不利影響。董事並無捲入任何實際或面臨威脅的申索或

概 要

訴訟。本集團的財產或業務並無於任何法院面臨既存或未決的重大法律、仲裁或行政程序，亦無捲入有關程序，本集團的任何財產或成員公司亦非有關程序的對象。然而，我們可能不時成為日常業務過程所引致各類法律、仲裁或行政程序的當事人。

我們的中國法律顧問認為，於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們已於所有重大方面遵守所有相關法律及法規。

[編纂]統計數據

	按[編纂]每股[編纂] [編纂]計算	按[編纂]每股[編纂] [編纂]計算
[編纂] ⁽¹⁾	[編纂]港元	[編纂]港元
本公司擁有人應佔本集團未經審計 [編纂]經調整每股有形資產淨值 ⁽²⁾	[編纂]港元	[編纂]港元

附註：

- [編纂]乃按緊隨[編纂]完成後預期已發行[編纂]計算（假設[編纂]未獲行使且未計及根據[編纂]計劃可能授出的任何獎勵或行使任何購股權而可能發行的任何[編纂]）。
- 有關所用假設及計算方法的進一步詳情，請參閱「附錄二－未經審計[編纂]財務資料」。

[編纂]

與[編纂]有關的[編纂]總額（包括[編纂]）估計約為[編纂]元（按[編纂]每股[編纂]港元計算，且假設[編纂]未獲行使）。[編纂]總額主要包括就[編纂]及[編纂]向專業人士支付及應付的專業服務費用，其中：(a)[編纂]預計約為[編纂]元，佔[編纂]總額約[編纂]，包括(i)支付法律顧問及申報會計師的費用約[編纂]元，佔[編纂]總額約[編纂]；及(ii)其他[編纂]費用及開支約[編纂]元，佔[編纂]總額約[編纂]；以及(b)[編纂]開支（包括但不限於佣金及費用）約[編纂]元，佔[編纂]總額約[編纂]，乃根據[編纂]就[編纂]項下的股份[編纂]向[編纂]支付。[編纂]金額預計佔[編纂]總額約[編纂]。在我們承擔的約[編纂]元[編纂]中，(i)約[編纂]元及[編纂]元已於2024財年及2025財年分

概 要

別計入我們的合併損益及其他綜合收益表；(ii)約[編纂]元將於截至2026年12月31日止年度計入我們的合併損益及其他綜合收益表；及(iii)約[編纂]元預計將於[編纂]時計入權益扣減項。與籌備[編纂]相關的專業費用及／或其他開支目前為估計數字，僅供參考，實際入賬金額須根據審計結果及屆時變量與假設的變動進行調整。

[編纂]

假設[編纂]未獲行使，扣除我們就[編纂]應付的[編纂]及其他估計[編纂]開支後，並假設[編纂]為每股股份[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），我們估計我們將自[編纂]收取[編纂]約[編纂]百萬港元。我們擬按以下金額將[編纂]作以下用途：

- [編纂]或約[編纂]港元將用於擴大服務規模及／或能力，包括收購自有倉庫、將我們的倉儲運營數字化及自動化、擴大我們在上海的業務及建立自有的香港－內地地面運輸車隊。
- [編纂]或約[編纂]港元將用於升級我們統一的IT系統。
- [編纂]或約[編纂]港元將用於國際擴張。
- [編纂]或約[編纂]港元將用作營運資金及一般公司用途。

近期發展及無重大不利變動

我們的董事確認，直至本文件日期，自2025年12月31日（即我們最新經審計財務報表的結算日期）以來，我們的財務、運營或交易狀況、債項、或有負債或前景並無發生重大不利變化，且自2025年12月31日以來，並無發生任何會對附錄一所載會計師報告中的資料產生重大影響的事件。

概 要

我們的業務於業績紀錄期後繼續保持增長勢頭。截至2026年1月31日止一個月，我們的GMV約為人民幣4,312.5百萬元，較截至2025年1月31日止一個月的約人民幣2,848.0百萬元增加約51.4%。此外，截至2026年1月31日止一個月，有121名客戶使用我們的倉儲及物流解決方案，而截至2025年1月31日止一個月為76名。此增長勢頭反映對我們跨境供應鏈解決方案及倉儲及物流解決方案的需求持續增長。

中美及全球貿易緊張局勢

近年來，國際關係日益緊張，尤其是美國和中國之間。這些緊張局勢影響了兩國之間的外交和經濟關係。例如，2024年10月28日，美國財政部（「財政部」）發佈了一項旨在實施2023年8月9日的行政命令的對外投資最終規則（「最終規則」）。最終規則已於2025年1月2日生效。最終規則就美國人士對業務活動涉及三個領域的中國（包括香港及澳門）相關實體的廣泛投資實施投資禁令和申報要求：(i)半導體及微電子；(ii)量子信息技術；及(iii)人工智能系統（該等實體共同被定義為「受關注外國人士」）。受最終規則約束的美國人士被禁止向受關注外國人士作出若干投資或須就有關投資作出申報，該等投資活動被定義為「受關注交易」。

2025年2月21日，白宮發佈「美國優先投資政策」備忘錄（或投資政策），概述了幾項舉措，以激勵美國盟國和合作夥伴投資，同時限制涉及包括中國在內的「外國對手」投資的舉措。其中，投資政策旨在擴大美國對外投資法規所涵蓋的行業領域，並通過實施制裁補充對外限制。

此外，2025年4月，美國政府採取兩級關稅結構：對所有進口至美國的商品普遍徵收10%的基準關稅，以及對來自若干國家和地區（包括中國、歐盟及日本）的進口產品個別徵收更高的對等關稅。2025年4月10日，美國政府暫停對中國以外的所有國家和地區的對等關稅，為期90天。2025年4月，中國和歐盟也宣佈對進入其境內的美國商品提高關稅稅率。2025年5月12日，中美同意暫時降低雙邊關稅。美國將對大部分中國出口商品加徵的關稅稅率從145%降至30%，中國將對美國商品加徵的關稅稅率從125%降至10%。其他計劃中的加徵關稅措施均已暫停。2025年6月10日至11日，美國政府重申對中國進口商品的關稅將維持在55%的綜合稅率，由三個現有部分組成：自2018年起徵收的25%的第301條關稅、2025年2月實施的20%關稅以及2025年4月2日實施的10%的對等關稅。

概 要

根據我們管理層的評估及可獲得的最新運營資料，董事認為，目前的關稅並未對我們的整體運營產生任何重大不利影響。這主要是由於我們於業績紀錄期及直至最後實際可行日期從事美國相關貿易活動的風險有限。對我們的運營產生最直接影響的可能是中國對進口美國原產商品加徵關稅，但這不大可能對我們的營運造成重大影響。具體而言，於2023財年、2024財年及2025財年，我們美國原產商品產生的收入僅約為人民幣1.5百萬元、人民幣1.2百萬元及人民幣3.2百萬元，分別佔同期我們供應鏈解決方案總收入的1.9%、1.5%及4.0%，於2023財年、2024財年及2025財年，美國原產商品為我們的GMV分別貢獻約人民幣146.7百萬元、人民幣129.9百萬元及人民幣1,871.1百萬元，分別佔同期我們GMV總額的0.5%、0.4%及4.4%。

全球貿易緊張局勢正在迅速發展，有可能擾亂國際貿易格局，並最終影響我們的業務經營方式。於2025年8月12日，中美宣佈將該等關稅措施再延長90天至2025年11月10日，於2025年11月2日，有關期限進一步延長至2026年11月10日。目前尚不清楚美國或其他政府將採取哪些進一步行動（如有）。例如，於2025年10月10日，美國總統唐納德·特朗普先生通過其社交媒體宣佈，將自2025年11月1日起對從中國進口的商品加徵100%的關稅。經諮詢我們的國際制裁法律顧問，我們了解到，總統必須在法定授權下行事才能使該等關稅生效，僅由總統發表的公開聲明或公告本身不具有法律效力。若該等關稅生效，董事認為，其對我們的經營或財務表現的直接影響將微乎其微，原因是：(i)於業績紀錄期，我們的跨境供應鏈解決方案主要集中於進口電子產品到中國內地，於2023財年、2024財年及2025財年，跨境供應鏈解決方案的GMV總額中僅分別有約2.4%、3.5%及3.7%歸屬於出口解決方案，其收入中僅分別有約2.1%、2.9%及4.1%歸屬於出口解決方案，且該等出口解決方案主要涉及亞洲的目的地；及(ii)於業績紀錄期及直至最後實際可行日期，我們一般於美國相關貿易活動中承擔的風險有限。截至最後實際可行日期，根據中美之間的協議，報復性關稅已暫停，目前10%的對等關稅將一直有效，直至2026年11月止。鑒於目前中美貿易政策的不穩定性，局勢進一步升級或政策突然變化的風險仍然重大。貿易政策引起的政治緊張局勢可能會更廣泛地影響主要經濟體之間的貿易量、跨境投資、技術交流和其他經濟活動，可能對我們的業務和財務狀況產生間接影響。

概 要

近期地緣政治衝突

此外，董事注意到持續的地緣政治衝突，包括全球若干地區持續的武裝衝突，已導致國際供應鏈的物流成本上升。由於我們的業務涉及代表客戶協調物流解決方案，根據我們的服務安排，物流成本的任何增加均會轉嫁予客戶並最終由客戶承擔。因此，董事認為，直至最後實際可行日期，該等成本增加並未且預期不會對我們的業務、財務狀況或經營業績產生任何重大不利影響。

有關更多資料，請參閱「風險因素 – 與我們業務及行業有關的風險 – 影響我們客戶的經濟波動、貿易緊張局勢、地緣政治風險、出口管制及貿易限制最終可能對我們的業務運營、經營業績及前景造成重大不利影響。」及「業務 – 中美及全球貿易緊張局勢」。