

財務資料

閣下應將以下有關我們財務狀況及經營業績的討論及分析與本文件附錄一會計師報告所載我們截至2023年、2024年及2025年12月31日及截至該等日期止年度各年的綜合財務報表連同隨附附註(「歷史財務資料」)一併閱讀。歷史財務資料乃根據國際財務報告準則編製。

潛在[編纂]應閱讀整份歷史財務資料，而不應僅依賴本節所載資料。以下討論及分析載有前瞻性陳述，反映我們目前對未來事件及財務表現的看法，當中涉及風險及不確定因素。該等陳述乃基於我們根據經驗及對歷史事件、當前狀況及預期未來發展的理解以及我們認為在有關情況下屬適當的其他因素而作出的假設及分析。有關評估我們的業務時的該等風險及不確定因素的更多資料，請參閱「風險因素」。

概覽

我們是一家致力於為客戶開發及提供綜合技術驅動營銷、銷售及運營支持服務的中國公司，滿足其跨境電商業務拓展全流程需求。

憑藉我們自主研發的先進技術基礎設施米多多營運系統，我們通過三大協同業務板塊為客戶提供高效服務：(i)海外營銷服務，依託與國際數字媒體平台的深度合作，我們提供營銷、廣告及運營支持服務，助力不同行業客戶在海外市場推廣品牌、產品及服務；(ii)海外電商運營，依託歷年作為傳統貿易中介及在提供全面的海外營銷服務中積累的強大營銷及銷售能力，我們向品牌合作夥伴甄選及採購產品並將產品直接售予海外消費者；及(iii)展會服務，我們主要與蒼源國際展覽共同承辦中國跨境電商交易會(「中國跨交會」)，並為參展商提供展會服務，而該等參展商為跨境電商行業的主要參與者，同時亦是我們其他業務板塊的潛在客戶。有關更多資料，請參閱本節「我們的業務模式」。

於往績記錄期間，我們實現穩定收入增長。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的收入分別為70.9百萬美元、71.1百萬美元及138.1百萬美元。同期，我們的毛利分別為2.9百萬美元、3.1百萬美元及11.8百萬美元，而毛利率分別為4.1%、4.4%及8.6%。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們錄得虧損16.4百萬美元、0.2百萬美元及24.5百萬美元，而截至2023年及2025年12月31日止年度，我們分別錄得經調整溢利淨額(非國際財務報告準則計量)59千美元及2.4百萬美元，而截至2024年12月31日止年度則錄得經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)0.1百萬美元。

呈列基準

歷史財務資料乃根據國際財務報告準則編製。有關已應用會計政策的詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註2。

關鍵會計政策資料及估計

本文件附錄一會計師報告在附註2載列若干對了解我們的財務狀況及經營業績而言屬重要的關鍵會計政策資料。

我們的部分會計政策涉及主觀假設、估計及判斷，「附錄一會計師報告」附註3對此進行了討論。於應用我們的會計政策時，我們的管理層須就顯然無法從其他來源獲得的資產及負債的

財務資料

賬面值作出估計及假設。我們的估計及相關假設乃根據過往經驗及其他被視為相關的因素作出。實際結果可能與該等估計有所差異。我們的管理層按持續基準審閱估計及相關假設。請參閱本文件附錄一會計師報告附註3。

影響我們經營業績及財務狀況的重大因素

我們與國際數字媒體平台的關係

我們的經營業績受我們與國際數字媒體平台的關係影響，這些平台為我們帶來用戶流量，並為我們的客戶投放廣告。我們向該等平台支付媒體成本並獲得返點。這些合作夥伴關係的實力、穩定性及質量，連同其提供的流量規模、成本效益及及時效，對於滿足客戶不斷變化的廣告需求、優化廣告活動表現及維持毛利率至關重要。

我們與主要國際數字媒體平台合作，包括Google及TikTok for Business，以確保獲得具成本效益及優質的用戶流量。我們已與數個領先平台建立密切合作。例如，我們於2015年加入了Google合作夥伴計劃，其後成為其菁英合作夥伴。我們於2024年亦成為TikTok for Business的正式廣告代理商。於往績記錄期間，我們的大部分媒體成本用於Google及TikTok for Business。

我們自國際數字媒體平台收取返點，直接影響我們的成本結構及毛利率。有關返點乃根據多項因素釐定，包括我們於相關平台的總支出、客戶基礎的質素，以及該等平台各自的KPI政策。返點或以現金形式提供予我們，或抵扣我們的貿易應付款項，從而減少我們的銷售成本。因此，與國際數字媒體平台保持有利的返點條款，將影響我們的成本結構及整體盈利能力。

我們的長期收入增長在很大程度上取決於我們與國際數字媒體平台保持牢固、持久關係的能力，以及與更多具影響力的國際數字媒體平台建立深入合作的能力。頂級平台尤其會實施嚴格的合作夥伴甄選標準，並偏向與能夠製作具吸引力的創意內容和有穩定流量表現，可靠變現廣告庫存的企業合作。倘我們未能維持或開展與主要平台的關係、因違反政策而被暫停服務，或遇到返點條款或定價的不利轉變，我們獲取用戶流量的能力可能受損，我們的收入及盈利能力亦可能蒙受損失。

跨境電商營銷服務行業的增長

我們業務的增長部分受跨境電商營銷服務行業的整體增長所推動。根據灼識諮詢的資料，近年來，國內及全球數字媒體廣告支出顯著增長。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們自海外營銷服務所得的收入分別達70.4百萬美元、70.6百萬美元及128.7百萬美元。根據灼識諮詢的資料，跨境電商營銷服務行業的市場規模將持續增長。我們相信整體市場規模的未來增長將增加對海外營銷服務的需求，並推動我們收入的長期增長。然而，倘跨境電商營銷服務行業的發展或增長比預期緩慢，則我們的過往增長未必能反映我們的未來表現。

我們的客戶基礎以及我們滿足其業務需求的能力

於往績記錄期間，我們透過向客戶提供海外營銷服務產生收入。因此，我們的經營業績取決於客戶基礎的規模、多元化及質量，以及彼等的廣告或營銷預算。透過持續提供優質服務，我們已建立龐大且多元化的客戶組合。於往績記錄期間，我們的海外營銷服務為中國消費領域中20多個不同行業超過2,000名不同界別的客戶提供服務。多元化的客戶基礎有助降低我們與特定行業週期及監管不確定性相關的風險。

財務資料

持續擴大及保留優質客戶對我們的收入增長及長期可持續發展至關重要。就海外營銷服務而言，我們的客戶留存率由2023年的51.8%增至2024年的56.6%，並進一步增至2025年的56.9%。客戶的忠誠度印證我們成功建立持久的關係及持續取得成果。我們增加現有客戶營銷預算份額及吸引新客戶的能力，端賴以下多項主要因素：(i)捕捉市場趨勢及滿足客戶不斷演變的需求；(ii)製作引人入勝及有效的營銷內容；及(iii)推動持續的技術創新及優化，以在各渠道實現更精確及高效的成果。

我們創新及有效投資於技術的能力

我們的業務營運取決於我們強大的技術組合，其中包括AI驅動工具、大數據分析、IT基礎設施及管理系統。隨著營銷轉向更高的自動化和智能化，我們已作出戰略投資，以建立賦能我們服務組合的技術基礎。

科技及創新投資仍然是核心戰略重點。我們技術能力的提升在很大程度上依賴我們幹練的技術專才。截至最後實際可行日期，我們僱用20名技術專才，彼等擅長技術提升，有效促進各部門的營運。我們相信這優勢一直幫助我們並將繼續會幫助我們加強執行效率、深化客戶參與度，並實現營銷服務的可擴展交付。

我們提高營運效率的能力

我們提升營運效率的能力對維持盈利能力及支持長期增長至關重要。於往績記錄期間，我們優化資源配置，並改進了內部工作流程，推動業務各環節的效率提升。

我們透過將AI工具嵌入大批量任務及內容製作工作流程，以及將數據分析工具嵌入廣告投放，穩步提高了組織效率，這有助於我們減少人工勞動的參與。展望未來，我們將繼續部署技術解決方案並優化團隊架構，以精簡的人力實現可擴展的增長。我們計劃進一步優化我們的人員及行政成本結構。我們在不影響服務質量或一致性的情況下控制成本及開支的能力，對於加強整體財務表現至關重要。

貨幣波動

我們的業務涉及與國內及國際供應商及客戶進行交易。該等交易以多種貨幣計值，包括但不限於人民幣、美元、歐元、港元、越南盾及馬來西亞令吉。我們以美元編製綜合財務報表。這使我們面臨交易及換算貨幣匯兌風險。匯率波動會引致收益或虧損，而該等收益或虧損會於損益內確認。美元的價值可能因我們無法控制的因素而波動。任何貶值或升值均可能對我們的採購成本及整體經營業績造成重大影響。因此，匯率波動仍然是影響我們財務表現的一個因素。

財務資料

綜合損益表

下表載列本集團於所示年度的綜合損益表，以絕對金額及佔總收入的百分比形式列示：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
收入	70,851	100.0	71,132	100.0	138,146	100.0
銷售成本.....	(67,920)	(95.9)	(68,013)	(95.6)	(126,317)	(91.4)
毛利	<u>2,931</u>	<u>4.1</u>	<u>3,119</u>	<u>4.4</u>	<u>11,829</u>	<u>8.6</u>
其他淨收入.....	34	0.1	260	0.4	873	0.6
營銷開支.....	(1,193)	(1.7)	(1,317)	(1.9)	(13,011)	(9.4)
行政開支.....	(17,446)	(24.6)	(1,346)	(1.9)	(22,381)	(16.2)
研發成本.....	(477)	(0.7)	(354)	(0.5)	(463)	(0.3)
貿易及其他應收款項的 預期信貸虧損	<u>(36)</u>	<u>(0.1)</u>	<u>(299)</u>	<u>(0.4)</u>	<u>(734)</u>	<u>(0.5)</u>
經營(虧損)/溢利.....	(16,187)	(22.8)	63	0.1	(23,887)	(17.3)
融資成本.....	(24)	(0.1)	(46)	(0.1)	(40)	0.0
贖回負債賬面值的變動 ..	-	-	-	-	(127)	(0.1)
除稅前(虧損)/溢利.....	(16,211)	(22.9)	17	0.0	(24,054)	(17.4)
所得稅	(202)	(0.3)	(180)	(0.3)	(433)	(0.3)
年內虧損.....	<u>(16,413)</u>	<u>(23.2)</u>	<u>(163)</u>	<u>(0.2)</u>	<u>(24,487)</u>	<u>(17.7)</u>
歸屬於：						
本公司權益股東.....	(16,414)	(23.2)	(59)	(0.1)	(17,368)	(12.6)
非控股權益.....	1	0.0	(104)	(0.1)	(7,119)	(5.2)
年內虧損.....	<u>(16,413)</u>	<u>(23.2)</u>	<u>(163)</u>	<u>(0.2)</u>	<u>(24,487)</u>	<u>(17.7)</u>

財務資料

非國際財務報告準則計量

我們亦使用國際財務報告準則並無規定或並非按照國際財務報告準則呈列的經調整溢利／(虧損)淨額(非國際財務報告準則計量)作為額外財務計量。我們認為，經調整溢利／(虧損)淨額(非國際財務報告準則計量)為[編纂]及其他人士提供有用的資料，協助彼等以與管理層相同的方式理解及評估我們的綜合經營業績。然而，我們呈列的經調整溢利／(虧損)淨額(非國際財務報告準則計量)未必與其他公司呈列的類似名稱計量可進行比較。使用經調整溢利／(虧損)淨額(非國際財務報告準則計量)作為分析工具有其局限，閣下不應視其為獨立於或可取代我們根據國際財務報告準則報告所呈報經營業績或財務狀況的分析。

我們將「經調整溢利／(虧損)淨額(非國際財務報告準則計量)」定義為加回以權益結算以股份為基礎的付款、贖回負債的賬面值變動及[編纂]開支後的年內虧損。以權益結算以股份為基礎的付款指就向主要人員授出獎勵所產生的非現金僱員福利開支。任何特定期間的相關開支預期不會導致未來現金付款。[編纂]開支與[編纂]有關，而贖回負債的賬面值變動將於[編纂]後轉換為本公司股權。

下表載列所示年度我們經調整溢利／(虧損)淨額(非國際財務報告準則計量)與虧損淨額的對賬：

	截至12月31日止年度		
	2023年 千美元	2024年 千美元	2025年 千美元
年內虧損.....	(16,413)	(163)	(24,487)
經以下各項調整：			
以權益結算以股份為基礎 的付款.....	16,472	76	24,352
[編纂]開支.....	—	—	[編纂]
贖回負債賬面值的變動.....	—	—	127
經調整溢利／(虧損)淨額 (非國際財務報告準則計量).....	<u>59</u>	<u>(87)</u>	<u>2,378</u>

儘管我們於往績記錄期間實現穩定收入增長，由截至2023年12月31日止年度的70.9百萬美元增長至截至2025年12月31日止年度的138.1百萬美元，我們(i)分別於截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度錄得虧損16.4百萬美元、0.2百萬美元及24.5百萬美元，及(ii)於截至2024年12月31日止年度錄得經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)0.1百萬美元。

雖然我們截至2023年1月1日錄得累計虧損2.5百萬美元，但該虧損主要由於在2020年至2022年為進軍跨境電商市場所作出的前期投資。於此期間，我們為回應競爭激烈的市場環境並為提升我們的營運與技術能力而產生龐大投資及營運開支。其中，我們於轉型階段投資開發數據管理平台、廣告投放管理系統、廣告成效評估系統及廣告監察軟件。該等成本支持我們由傳統貿易中介機構轉型為專業化、技術驅動的跨境電商營銷服務提供商。由於該等投資需要時間才能轉化為客戶轉化率、銷售增長及獲盈利能力，因此我們在業務發展初期階段產生虧損。

財務資料

我們旨在通過執行核心戰略舉措推動業務可持續增長，提升長期盈利能力。更多詳情，請參閱本文件「業務－我們的策略」、「業務－業務可持續性及盈利路徑」及「未來計劃及[編纂]」。

收入

於往績記錄期間，我們實現穩定收入增長。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的收入分別為人民幣70.9百萬美元、人民幣71.1百萬美元及人民幣138.1百萬美元，2023年至2025年的複合年增長率為39.6%。於往績記錄期間，我們的大部分收入來自海外營銷服務，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度分別佔我們總收入約99.3%、99.3%及93.1%。我們2025年的收入大幅增長主要由於我們的海外營銷服務進一步擴張82.2%及於2025年5月新開展的海外電商運營業務分部的快速發展。

下表載列於所示年度我們按業務分部劃分的收入明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
海外營銷服務.....	70,390	99.3	70,612	99.3	128,666	93.1
海外電商運營 ⁽¹⁾	—	—	—	—	4,209	3.1
展會服務.....	461	0.7	520	0.7	876	0.6
其他 ⁽²⁾	—	—	—	—	4,395	3.2
總計	70,851	100.0	71,132	100.0	138,146	100.0

附註：

- (1) 我們於2025年5月開始我們的海外電商運營業務。
- (2) 其他主要指2025年的偶然批發業務，乃因應客戶需求在機緣巧合的情況下進行。我們並未且無意分配大量資源以在日後拓展此渠道，或將其發展成我們的主要業務。

下表載列於所示年度我們按客戶類型劃分來自海外營銷服務的收入：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
直接客戶.....	21,389	30.4	50,047	70.9	90,807	70.6
渠道客戶.....	49,001	69.6	20,565	29.1	37,859	29.4
總計	70,390	100.0	70,612	100.0	128,666	100.0

於往績記錄期間，我們通過接觸更多直接客戶策略性地優化了我們的客戶結構。更多詳情，請參閱於本文件「業務－海外營銷服務」。

財務資料

下表載列於所示年度我們按終端客戶從事的主要行業劃分的海外營銷服務收入：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
時尚及服飾.....	9,218	13.1%	23,350	33.1%	28,488	22.1%
運動及戶外.....	3,077	4.4%	6,573	9.3%	13,971	10.9%
商業服務.....	11,389	16.2%	11,816	16.7%	12,985	10.1%
互聯網及科技.....	34,008	48.3%	7,559	10.7%	12,210	9.5%
消費電子.....	2,996	4.3%	4,148	5.9%	11,038	8.6%
其他.....	9,702	13.8%	17,166	24.3%	49,974	38.8%
總計.....	70,390	100.0%	70,612	100.0%	128,666	100.0%

附註：

- (1) 其他主要包括硬體及建築材料、新能源及工業、醫療、汽車零件、配件、皮革產品、工業設備、電商零售、家居及傢俬以及美容及化妝品。

於2023年，我們的客戶主要集中於互聯網與科技領域，以及服飾與紡織業，主要涵蓋消費者應用程序推廣、遊戲推廣以及服飾與鞋類等領域。自2024年起，我們的客戶群已轉向服飾與紡織業以及商業服務領域。到2025年，我們的客戶群與業務範圍持續拓展，客戶所涵蓋的關鍵產業也更加廣泛，其中服飾與紡織業、運動與戶外用品、商務服務、網絡與科技，以及消費性電子產品，已成為客戶分布的關鍵領域。

於往績記錄期間，我們的海外營銷服務產生的收入因主要終端客戶行業而出現波動，主要歸因於下列因素：(i)我們現有客戶及新客戶的年度產品營銷預算、營銷渠道、產品特性及產品生命週期；(ii)客戶產品銷往的海外市場的規模及競爭；及(iii)客戶銷售產品的地區所實施的政策變動。

銷售成本

我們的銷售成本主要包括媒體成本、產品成本、員工成本、技術服務成本及其他成本。下表載列於所示年度我們按性質劃分的銷售成本：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
媒體成本.....	67,311	99.1	61,702	90.7	121,031	95.8
產品成本.....	—	—	—	—	2,452	1.9
員工成本.....	339	0.5	589	0.9	1,516	1.2
技術服務成本.....	149	0.2	3,473	5.1	95	0.1
其他成本 ⁽¹⁾	101	0.2	2,249	3.3	1,223	1.0
總計.....	67,920	100.0	68,013	100.0	126,317	100.0

財務資料

附註：

- (1) 其他成本主要包括組織中國跨交會所產生的成本及稅項及附加費。

毛利及毛利率

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的毛利分別為2.9百萬美元、3.1百萬美元及11.8百萬美元，毛利率分別為4.1%、4.4%及8.6%。下表列示我們於所示年度按業務分部劃分的毛利及毛利率：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	毛利	毛利率	毛利	毛利率	毛利	毛利率
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
海外營銷服務	2,695	3.8	2,891	4.1	6,085	4.7
海外電商運營	—	—	—	—	3,033	72.1
展會服務	236	51.2	228	43.8	298	34.0
其他 ⁽¹⁾	—	—	—	—	2,413	54.9
總計	2,931	4.1	3,119	4.4	11,829	8.6

附註：

- (1) 其他主要指2025年的偶然批發業務，乃因應客戶需求在機緣巧合的情況下進行。我們並未且無意分配大量資源以在日後拓展此渠道，或將其發展成我們的主要業務。

其他淨收入

我們的其他淨收入主要包括：(i)外匯(虧損)/收益淨額；(ii)自分租辦公室物業產生的租金收入；(iii)利息收入；及(iv)政府補貼，主要為就業穩定性補貼。下表載列我們於所示年度的其他淨收入的明細：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	千美元	千美元	千美元
外匯(虧損)/收益淨額	(75)	(77)	85
租金收入	93	222	222
利息收入	19	155	228
政府補助	4	2	4
出售使用權資產的收益/(虧損)	9	—	(15)
出售物業、廠房及設備的虧損	—	(8)	(2)
出售一家附屬公司的收益	—	—	284
其他	(16)	(34)	67
	34	260	873

財務資料

營銷開支

我們的營銷開支主要包括：(i)員工成本，包括(a)獎勵僱員的以權益結算以股份為基礎的付款；及(b)與履行銷售及營銷職能的人員有關的薪金及其他福利；(ii)跨境海外電商運營業務所產生的廣告及促銷開支；(iii)員工公務差旅所產生的差旅及業務發展開支；及(iv)辦公室開支。下表載列我們於所示年度的營銷開支明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
員工成本：						
—以權益結算以股份為基礎的付款.....	—	—	—	—	6,662	51.2
—薪金及其他福利.....	828	69.4	871	66.1	1,278	9.8
廣告及促銷開支.....	254	21.3	280	21.3	4,250	32.7
差旅及業務發展開支.....	76	6.4	107	8.1	237	1.8
辦公室開支	24	2.0	52	4.0	169	1.3
其他.....	11	0.9	7	0.5	415	3.2
總計.....	1,193	100.0	1,317	100.0	13,011	100.0

行政開支

我們的行政開支主要包括：(i)員工成本，包括(a)獎勵僱員的以權益結算以股份為基礎的付款；及(b)與執行行政職能人員有關的薪金及其他福利；(ii)主要與我們辦公室有關的折舊及攤銷；(iii)企業諮詢、財務顧問及本建議[編纂]所產生的諮詢及專業服務費；(iv)[編纂]開支；(v)辦公室開支；及(vi)差旅及業務開發開支。下表載列我們於所示年度的行政開支明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
員工成本：						
—以權益結算以股份為基礎的付款.....	16,472	94.4	76	5.7	17,691	79.0
—薪金及其他福利.....	429	2.5	611	45.4	925	4.1
折舊及攤銷.....	216	1.2	393	29.2	434	1.9
諮詢及專業服務費.....	79	0.5	35	2.6	573	2.6
[編纂]開支.....	—	—	—	—	[編纂]	[編纂]
辦公室開支.....	127	0.7	85	6.3	122	0.6
差旅及業務開發開支.....	74	0.4	72	5.3	119	0.5
其他.....	49	0.3	74	5.5	131	0.6
總計.....	17,446	100.0	1,346	100.0	22,381	100.0

財務資料

研發成本

我們的研發成本主要包括：(i)與執行研發職能的人員相關的薪金及其他福利；(ii)雲端伺服器及數據庫開支；及(iii)外判研發服務費用。下表載列我們於所示年度的研發開支明細：

	截至12月31日止年度					
	2023年		2024年		2025年	
	千美元	%	千美元	%	千美元	%
員工成本...	367	76.9	308	87.0	397	85.8
雲端伺服器及 數據庫開支	53	11.2	38	10.7	57	12.3
外判研發服務費用	57	11.9	8	2.3	9	1.9
總計	477	100.0	354	100.0	463	100.0

貿易及其他應收款項的預期信貸虧損

於截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們就貿易及其他應收款項確認預期信貸虧損分別為36,000美元、0.3百萬美元及0.7百萬美元。請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註23(a)。

融資成本

我們的融資成本指租賃負債的利息開支。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的融資成本分別約為24,000美元、46,000美元及40,000美元。

所得稅開支

我們的所得稅開支包括即期所得稅和遞延所得稅。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的所得稅開支分別為0.2百萬美元、0.2百萬美元及0.4百萬美元。下表載列我們於所示年度所得稅的明細：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	千美元	千美元	千美元
即期所得稅	224	229	273
遞延所得稅	(22)	(49)	160
總計	202	180	433

我們須按實體基準就成員公司註冊及經營所在司法權區產生或獲得的溢利繳納所得稅。我們就中國內地營運的所得稅撥備以往績記錄期間應課稅溢利按法定稅率25%計提，惟若干不時獲優惠稅待遇的附屬公司除外。

財務資料

香港實施兩級利得稅稅率制度。公司首2.0百萬港元的應課稅利潤適用8.25%的標準利得稅稅率，超過2.0百萬港元的應課稅利潤則適用16.5%的標準利得稅稅率。根據開曼群島現行法律，我們毋須在開曼群島繳納任何所得稅。

有關所得稅的更詳細討論，請參閱本文件附錄一會計師報告內歷史財務資料附註7(a)。

管理層討論及經營業績的分析

截至2025年12月31日止年度與截至2024年12月31日止年度比較

收入

我們的收入由截至2024年12月31日止年度的71.1百萬美元大幅增加至截至2025年12月31日止年度的138.1百萬美元，增幅為94.2%，此乃主要由於來自我們海外營銷服務及新推出的海外電子商務業務的收益增加所致。具體而言，我們海外營銷服務的收入由截至2024年12月31日止年度的70.6百萬美元增加至截至2025年12月31日止年度的128.7百萬美元，增幅為82.2%。

於2024年7月，我們成為TikTok for Business的官方廣告代理商，使我們能夠積極擴大客戶群。因此，活躍客戶人數由2024年的706名增加至2025年的1,209名。我們亦改善了客戶營運，每名客戶的平均收益貢獻由截至2024年12月31日止年度的約13.8千美元增加至截至2025年12月31日止年度的約32.2千美元。所有該等因素均促使透過TikTok for Business提供的海外營銷服務所產生的收益大幅增加，由截至2024年12月31日止年度的9.7百萬美元增加至截至2025年12月31日止年度的38.9百萬美元。

於2025年，我們加強了為我們透過Google提供海外營銷服務的客戶而設的營運，並提升了綜合服務的質素，從而將每名客戶的平均收益貢獻由截至2024年12月31日止年度的0.1百萬美元增加至截至2025年12月31日止年度的0.3百萬美元。該項改善主要歸因於(i)於2025年為我們透過Google提供的海外營銷服務獲取新客戶，為我們的收益貢獻13.9百萬美元；及(ii)我們持續優化客戶結構及定期進行客戶評估。基於該等評估結果，我們向已建立合作關係的主要客戶提供更優惠的合作條款及定制服務(例如提供更高的信貸額度及專門的一對一客戶服務團隊)，以促進更深層次的協作關係。每名客戶平均收益貢獻的增加，導致透過Google提供的海外營銷服務所產生的收益由截至2024年12月31日止年度的46.9百萬美元大幅增加至截至2025年12月31日止年度的82.4百萬美元。

收入增長亦歸因於2025年5月新開展的海外電商運營業務分部的快速發展，相關收入由截至2024年12月31日止年度的零增長至截至2025年12月31日止年度的4.2百萬美元。額外的4.4百萬美元乃歸因於2025年錄得的偶然批發交易。

財務資料

銷售成本

我們的銷售成本由截至2024年12月31日止年度的68.0百萬美元增長至截至2025年12月31日止年度的126.3百萬美元，主要由於媒體成本上升。媒體成本是我們銷售成本的最大組成部分，由截至2024年12月31日止年度的61.7百萬美元增長至截至2025年12月31日止年度的121.0百萬美元。此增幅與我們於相同年度的收入增長大致相符。此外，截至2025年12月31日止年度，因海外電商運營業務分部快速發展，我們亦就向品牌合作夥伴採購選定產品產生2.5百萬美元的產品成本，海外電商運營業務於2025年5月新開展。

毛利及毛利率

我們的毛利由截至2024年12月31日止年度的3.1百萬美元大幅增加至截至2025年12月31日止年度的11.8百萬美元，而同期我們的毛利率亦由4.4%增至8.6%。

我們毛利的增加主要由於海外營銷服務產生的毛利增加，其由截至2024年12月31日止年度的2.9百萬美元增加至截至2025年12月31日止年度的約6.1百萬美元。具體而言，(i)我們加強了與毛利率相對較高的國際數字媒體平台的合作。特別是，在2024年7月成為TikTok for Business的官方廣告代理商後，我們有效地擴大在國際數字媒體平台上的客戶群，導致透過TikTok for Business提供的海外營銷服務所產生的收益由截至2024年12月31日止年度的9.7百萬美元大幅增加至截至2025年12月31日止年度的38.9百萬美元；(ii)我們透過優先與付費意願較高的直接客戶合作來優化客戶結構，向客戶收取的服務費由截至2024年12月31日止年度的1.2百萬美元增加至截至2025年12月31日止年度的1.8百萬美元；及(iii)我們透過Google提供的海外營銷服務的總交易量由截至2024年12月31日止年度的46.9百萬美元大幅增加至截至2025年12月31日止年度的82.4百萬美元，這亦促使毛利整體增長。

其他淨收入

我們的其他淨收入由截至2024年12月31日止年度的0.3百萬美元增加至截至2025年12月31日止年度的0.9百萬美元，主要由於我們於2025年以零代價向第三方出售南平谷多多100%股權的收益。於出售日期，南平谷多多的負債淨額為0.3百萬美元，現金結餘為36千美元，產生0.3百萬美元的淨收益及36千美元的現金流出。

營銷開支

我們的營銷開支由截至2024年12月31日止年度的1.3百萬美元大幅增加至截至2025年12月31日止年度的13.0百萬美元，主要由於新產生的以權益結算以股份為基礎的付款6.7百萬美元；(ii)薪金及其他福利增加0.4百萬美元，乃由於銷售團隊擴大；及(iii)廣告及推廣開支增加4.0百萬美元，其主要歸因於就我們的海外電商運營業務在TikTok等國際數字媒體平台上進行產品推廣。

財務資料

行政開支

我們的行政開支由截至2024年12月31日止年度的1.3百萬美元大幅增加至截至2025年12月31日止年度的22.4百萬美元。該增加主要由於(i)以權益結算以股份為基礎的付款增加17.6百萬美元；(ii)薪金及其他福利增加0.3百萬美元，乃由於行政團隊擴大；(iii)新產生的[編纂]開支2.4百萬美元；及(iv)諮詢及專業服務費增加0.5百萬美元。

研發開支

我們的研發開支由截至2024年12月31日止年度的0.4百萬美元增加至截至2025年12月31日止年度的0.5百萬美元，主要由於我們的研發人員薪金普通增加。

貿易及其他應收款項的預期信貸虧損

我們貿易應收款項的預期信貸虧損由截至2024年12月31日止年度的0.3百萬美元增加至截至2025年12月31日止年度的0.7百萬美元。該增加主要由於收入及貿易應收款項增加，令我們在預期信貸虧損模型下就未償還貿易及其他應收款項計提較高的撥備。

融資成本

我們的融資成本由截至2024年12月31日止年度的46千美元減少至截至2025年12月31日止年度的40千美元，主要由於租賃負債的利息開支減少。

贖回負債賬面值的變動

贖回負債賬面值變動為授予我們部分投資者的特別權利而導致的贖回負債攤銷成本變動。截至2025年12月31日止年度，我們錄得贖回負債賬面值變動0.1百萬美元。

所得稅開支

我們的所得稅開支由截至2024年12月31日止年度的0.2百萬美元增加至截至2025年12月31日止年度的0.4百萬美元。有關增加主要是由於我們的附屬公司產生的利潤增加。

年內虧損

鑒於上述，我們的年內虧損由截至2024年12月31日止年度的0.2百萬美元增加至截至2025年12月31日止年度的24.5百萬美元。我們由截至2024年12月31日止年度的經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)0.1百萬美元扭轉為截至2025年12月31日止年度的經調整溢利淨額(非國際財務報告準則計量)2.4百萬美元。

財務資料

截至2024年12月31日止年度與截至2023年12月31日止年度比較

收入

我們的收入由截至2023年12月31日止年度的70.9百萬美元輕微增加至截至2024年12月31日止年度的71.1百萬美元，乃由於截至2023年及2024年12月31日止年度，我們來自海外營銷服務的收入由70.4百萬美元輕微增加至70.6百萬美元。該溫和增長主要歸因於我們自2023年起戰略轉向直接客戶，以優化長期客戶結構。於2024年，隨著我們與TikTok的合作擴大並獲授TikTok官方廣告牌照，該轉型進一步加快，促使我們於該年度優先搭建業務能力。因此，隨著我們依託強化的直接客戶關係及官方平台授權推動可擴展增長，我們預期於2025年開始變現收入的全面影響。

銷售成本

我們的銷售成本由截至2023年12月31日止年度的67.9百萬美元輕微增加至截至2024年12月31日止年度的68.0百萬美元，與我們的收入增長大致相符。

毛利及毛利率

我們的毛利由截至2023年12月31日止年度的2.9百萬美元增加6.9%至截至2024年12月31日止年度的3.1百萬美元，乃受海外營銷服務產生的毛利增加所推動。我們的毛利率由截至2023年12月31日止年度的4.1%上升至截至2024年12月31日止年度的4.4%，主要原因為海外營銷服務的毛利率增長。

我們海外營銷服務的毛利率由截至2023年12月31日止年度的3.8%上升至截至2024年12月31日止年度的4.1%，主要由於與TikTok for Business擴展新合作及獲取新客戶，帶動業務收入增加，加上毛利率較高的TikTok相關服務收入貢獻增加所致。我們展會服務的毛利率由截至2023年12月31日止年度的51.2%下降至截至2024年12月31日止年度的43.8%，主要由於我們的展覽活動組合擴大。除與蒼源共同舉辦中國跨交會外，我們亦舉辦及支援各種規模的貿易展覽及活動，該等活動需要較高的前期成本及營運支出，因而導致毛利率下降。

其他淨收入

我們的其他淨收入由截至2023年12月31日止年度的34千美元增加至截至2024年12月31日止年度的0.3百萬美元，主要由於(i)利息收入增加0.1百萬美元；及(ii)租金收入增加0.1百萬美元，來自我們出租一棟辦公樓、確認相關使用權資產及分租部分辦公單位，致使租金收入增加。

營銷開支

我們的營銷開支由截至2023年12月31日止年度的1.2百萬美元增加至截至2024年12月31日止年度的1.3百萬美元，主要由於我們的員工成本、差旅及業務發展開支、辦公室開支以及廣告及推廣開支增加。我們產生上文所述的開支增加以支持我們於2024年的杭州辦事處的業務發展。

財務資料

行政開支

我們的行政開支由截至2023年12月31日止年度的17.4百萬美元大幅減少至截至2024年12月31日止年度的1.3百萬美元，主要原因為截至2023年12月31日止年度我們產生了16.5百萬美元的以權益結算以股份為基礎的付款，而截至2024年12月31日止年度我們以權益結算以股份為基礎的付款為76千美元。該顯著減少部分被我們的員工成本及與我們的租賃辦公室物業、傢俬及租賃物業裝修有關的折舊及攤銷增加所抵銷。

研發開支

我們的研發開支由截至2023年12月31日止年度的0.5百萬美元減少至截至2024年12月31日止年度的0.4百萬美元，主要由於員工成本減少(主要因人員數量減少)，以及外判研發服務費用減少(因我們根據GIG平台的開發進度對研發開支作出調整)。

貿易及其他應收款項的預期信貸虧損

我們貿易應收款項的預期信貸虧損由截至2023年12月31日止年度的36千美元增加至截至2024年12月31日止年度的0.3百萬美元。該增加主要由於我們根據若干客戶未結清的貿易及其他應收款項按比例增加計提撥備。

融資成本

我們的融資成本由截至2023年12月31日止年度的24千美元增加至截至2024年12月31日止年度的46千美元，主要原因是我們於2024年在福州訂立了新的辦公室租賃協議而使租賃負債的利息增加。

所得稅開支

我們的所得稅開支由截至2023年12月31日止年度的202千美元減少至截至2024年12月31日止年度的180千美元，主要由於遞延稅項資產及負債的變動以及我們的即期所得稅。

年內虧損

鑒於上述，我們的虧損淨額由截至2023年12月31日止年度的16.4百萬美元減少至截至2024年12月31日止年度的0.2百萬美元。

財務資料

選定綜合財務狀況表項目的討論

流動資產及負債

下表載列截至所示日期我們的流動資產及負債的明細：

	截至12月31日			截至2026年
	2023年	2024年	2025年	4月30日
	千美元	千美元	千美元	千美元 (未經審核)
流動資產				
存貨	–	–	630	12
貿易及其他應收款項	10,802	8,590	13,122	35,958
預付款項	21	23	471	41
受限制銀行存款	–	106	–	–
現金及現金等價物	6,327	8,664	25,022	13,177
流動資產總值	17,150	17,383	39,245	49,188
流動負債				
貿易及其他應付款項	16,177	15,606	31,687	40,927
預收款項	1,629	2,223	2,884	3,536
租賃負債	307	323	370	365
即期稅項	1,177	1,396	1,643	1,643
贖回負債	–	–	9,122	9,359
流動負債總額	19,290	19,548	45,706	55,830
流動負債淨額	2,140	2,165	6,461	6,642

我們的流動負債淨額由截至2024年12月31日的2.2百萬美元增加至截至2025年12月31日的6.5百萬美元，主要基於(i)貿易及其他應付款項增加16.1百萬美元，乃由於我們的業務擴張所致，導致與我們海外營銷服務相關的媒體採購應付款項增加；及(ii)融資活動產生的贖回負債增加9.1百萬美元，部分被現金及現金等價物增加16.4百萬美元及貿易及其他應收款項美4.5百萬美元所抵銷。

我們的流動負債淨額由截至2023年12月31日的2.1百萬美元略微增加至截至2024年12月31日的2.2百萬美元，主要基於貿易及其他應收款項減少2.2百萬美元，以及與客戶預付服務款項有關的預收款項增加0.6百萬美元；部分被現金及現金等價物增加2.3百萬美元所抵銷。

於往績記錄期間，我們的流動負債淨額狀況主要歸因於為應對競爭激烈的市場環境而產生的較高營運支出，加上於2025年所產生的[編纂]開支及與企業重組有關的付款。

財務資料

未來，我們有意透過多項措施改善流動負債淨額狀況，包括但不限於：

- (i) 通過優化客戶基礎(包括擴大與更成熟且更大規模的客戶的合作)，分散供應商基礎、拓展海外電商運營，以持續改善經營現金流量；及
- (ii) 使用我們可得的財務資源，包括[編纂][編纂]及其他股權融資舉措。

存貨

我們的存貨由製成品組成，即由我們採購的商品，並透過海外電商運營由國際數字媒體平台銷售。我們於2025年5月開始海外電商運營業務。截至2025年12月31日，我們的存貨結餘為0.6百萬美元。

截至2025年12月31日，我們所有存貨的賬齡均為一年內。由於我們於2025年5月開始海外電商運營業務，我們的海外電商運營業務於2025年上半年處於爬坡期。截至2025年12月31日止年度，我們存貨的周轉天數(按期初及期末存貨餘額的平均值除以相關年度的銷售成本，再乘以225天計算)為22.4天。我們於2025年5月開展海外電商運營業務，因此，我們的存貨周轉天數是根據225天計算得出。

截至2026年4月30日，我們截至2025年12月31日的未出售存貨中的約0.6百萬美元或100.0%其後已被使用。

貿易及其他應收款項

我們的貿易及其他應收款項主要包括(i)貿易應收款項，扣除虧損撥備；(ii)於第三方付款平台持有的結餘；及(iii)按金及其他應收款項，扣除虧損撥備。下表載列我們截至所示日期的貿易及其他應收款項：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	千美元	千美元	千美元
應收下列各方的貿易應收款項，			
扣除虧損撥備：			
– 第三方	10,172	6,531	12,226
– 關聯方	10,069	6,488	12,226
– 關聯方	103	43	–
其他應收款項	630	2,059	896
– 於第三方付款平台持有的結餘	397	1,776	75
– 按金、僱員預支款、可退回墊款及其他 ..	233	283	821
總計	<u>10,802</u>	<u>8,590</u>	<u>13,122</u>

財務資料

貿易應收款項

我們的貿易應收款項，扣除第三方撥備主要指就提供海外營銷服務應收客戶的無抵押結餘。我們一般不會向客戶授出任何信貸期，並要求彼等預付款項。我們僅向信譽良好的特定客戶授予自發票日期起計30至60天的信貸期。

我們的貿易應收款項，扣除關聯方撥備後為與薈源國際展覽共同舉辦中國跨交會產生的應收款項。

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的貿易應收款項，扣除虧損撥備分別為10.2百萬美元、6.5百萬美元及12.2百萬美元。我們2023年至2024年的貿易應收款項，扣除虧損撥備普遍減少，主要由於我們加強管理貿易應收款項的工作。我們的貿易應收款項，扣除虧損撥備由2024年12月31日至2025年12月31日的增加主要由於我們的業務擴張及收入增長。截至2025年12月31日，偶然批發業務產生的貿易應收款項，扣除虧損撥備為1.7百萬美元，而有關款項截至最後實際可行日期已悉數結清。

我們採用國際財務報告準則第9號計量貿易應收款項的信貸虧損撥備，並已按預期信貸虧損計算預期信貸虧損（「**預期信貸虧損**」）。詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註2(g)(i)。

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的貿易及其他應收款項信貸虧損撥備分別為0.5百萬元、0.8百萬美元及1.5百萬美元。考慮到我們的過往信貸虧損經驗、與相關客戶的過往交易經驗以及彼等的財務狀況，該等貿易及其他應收款項結餘（於並無作出撥備的情況下）並無可收回性問題。

貿易應收款項的賬齡分析

下表載列截至所示日期貿易應收款項的賬齡分析（按發票日期並扣除虧損撥備計算）：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	千美元	千美元	千美元
一個月內.....	5,969	4,992	9,853
一至六個月.....	3,770	1,248	1,933
超過六個月.....	433	291	440
總計	10,172	6,531	12,226

財務資料

下表載列我們於所示年度的貿易應收款項周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
貿易應收款項周轉天數 ⁽¹⁾	55.5	44.0	26.7

附註：

(1) 某一年度的貿易應收款項周轉天數等於年初及年末貿易應收款項結餘的平均值除以相關年度的總收入，再乘以365天(如適用)。

貿易應收款項周轉天數由2023年的55.5天減少至2024年的44.0天，並進一步減少至2025年的26.7天。此改善主要由於我們自2023年起實施的策略，獲得更多一般需要就我們的服務作出預付款項的直接客戶，因而縮短我們貿易應收款項的平均收款期，並提升營運資金效率。

截至2026年4月30日，我們截至2025年12月31日的貿易應收款項之中有11.5百萬美元或94.4%已結清。

於第三方付款平台持有的結餘

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們於第三方付款平台持有的結餘分別為0.4百萬美元、1.8百萬美元及75千美元。我們於第三方付款平台持有的結餘指客戶以人民幣存入我們於第三方付款平台開立的賬戶但尚未動用的款項產生的結餘，因為不利的貨幣波動致使我們並無將客戶的人民幣累計付款兌換為美元。

僱員預支款、按金、可退還墊款及其他

我們的僱員預支款、按金、可退還墊款及其他主要包括(i)僱員預支款，以支持彼等的工作相關差旅及其他業務需要；(ii)我們向TikTok for Business作出的按金及擔保；(iii)我們向業主支付的租賃按金；及(iv)可退還墊款，指我們就業務安排作出的預付款項，而相關安排隨後已取消並待還款。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的僱員預支款、按金、可退還墊款及其他分別為0.2百萬美元、0.3百萬美元及0.8百萬美元。

預付款項

我們的預付款項主要指(i)就採購媒體資源向渠道供應商支付的預付款項；(ii)就合辦中國跨交會產生的按金；及(iii)我們就海外電商運營業務向倉庫服務供應商支付的預付租金。

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的預付款項分別為21千美元、23千美元及0.5百萬美元。波動主要受客戶對國際數字媒體平台的海外營銷活動的需求所推動。於2025年增加主要歸因於就採購媒體資源向Meta作出預付款項，原因為我們擴展至Google及TikTok for Business以外的國際數字媒體平台。

財務資料

貿易及其他應付款項

我們的貿易應付款項主要指就採購媒體資源應付國際數字媒體平台及其他廣告代理商的款項。我們的貿易應付款項為免息，通常於發票日期30天至45天內與國際數字媒體平台及其他廣告代理商結清。我們的其他應付款項主要包括：(i)增值稅及其他應繳稅項；(ii)應付薪金；(iii)來自關聯方的貸款；及(iv)與專業服務費、租金及按金有關的其他應付款項及應計費用。下表載列我們截至所示日期的貿易及其他應付款項：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	千美元	千美元	千美元
貿易應付款項	14,272	12,759	25,815
增值稅及其他應繳稅項	228	1,055	550
應付薪金	423	542	1,251
來自關聯方的貸款	706	696	1,423
應付[編纂]開支	—	—	[編纂]
其他應付款項及應計費用	548	554	641
總計	16,177	15,606	31,687

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的貿易及其他應付款項分別為16.2百萬美元、15.6百萬美元及31.7百萬美元。有關波動主要受客戶對海外廣告投放需求所帶動。

下表載列我們截至所示日期的貿易應付款項的賬齡分析：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	千美元	千美元	千美元
一個月內	8,234	7,933	13,830
一至六個月	5,873	4,776	11,949
超過六個月	165	50	36
總計	14,272	12,759	25,815

下表載列我們於所示日期的貿易應付款項周轉天數：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
貿易應付款項周轉天數 ⁽¹⁾	73.9	72.5	55.7

附註：

(1) 某一年度的貿易應付款項周轉天數等於年初及年末貿易應付款項結餘的平均值除以相關年度的總銷售成本，再乘以365天(如適用)。

財務資料

我們貿易應付款項的周轉天數於2023年及2024年保持相對穩定，分別為73.9天及72.5天。於2025年，我們貿易應付款項的周轉天數減少至[55.7]天，主要由於為採購媒體資源而向國際數位媒體平台支付的貿易應付款項加速結算。該等加速結算主要歸因於我們客戶結構的改善，因我們逐步獲得更多直接客戶，而我們一般不會向其授予信貸期，而是要求其預付服務款項，致使現金流入增加。

有關我們向關聯方取得貸款的詳情，請參閱本節「重大關聯方交易」。

截至2026年4月30日，我們截至2025年12月31日的貿易應付款項之中有25.7百萬美元或99.5%已結清。

預收款項

我們的預收款項源於客戶就我們的海外營銷服務給予的預付款項，而相關服務尚未提供。截至2023年及2024年及2025年12月31日，我們的預收款項分別為1.6百萬美元、2.2百萬美元及2.9百萬美元。於往績記錄期間，預收款項的整體增長主要是預收客戶廣告投放款項增加，此舉與我們不斷擴大的業務規模一致。

截至2026年4月30日，我們截至2025年12月31日的預收款項之中有1.7百萬美元或64.3%已確認為收入。

非流動資產／負債

	截至12月31日			截至4月30日
	2023年	2024年	2025年	2026年
	千美元	千美元	千美元	千美元 (未經審核)
非流動資產				
物業、廠房及設備	156	108	141	127
使用權資產	1,671	1,300	1,023	933
遞延稅項資產	327	372	215	215
非流動資產總值	2,154	1,780	1,379	1,275
非流動負債				
租賃負債	1,406	1,063	756	567
非流動資產淨值	748	717	623	708
流動負債淨額	(2,140)	(2,165)	(6,461)	(6,642)
負債淨額	(1,392)	(1,448)	(5,838)	(5,934)

財務資料

物業、廠房及設備

我們的物業、廠房及設備主要包括(i)辦公室設備；及(ii)租賃物業裝修。我們的物業、廠房及設備由截至2023年12月31日的156千美元減少至截至2024年12月31日的108千美元，主要由於物業、廠房及設備的折舊及出售，並增加至截至2025年12月31日的141千美元，主要由於添置一批新的辦公設備，部分被年內的折舊及出售所抵銷。

使用權資產

使用權資產指我們營運所租賃的建築物。我們的使用權資產由截至2023年12月31日的1.7百萬美元減少至截至2024年12月31日的1.3百萬美元並進一步減少至截至2025年12月31日的1.0百萬美元，主要由於使用權資產的折舊。

於往績記錄期間，我們於各報告日期評估根據內部或外部資料來源，是否有任何減值跡象顯示包含物業、廠房及設備以及使用權資產的現金產生單位(「現金產生單位」)可能出現減值。

董事認為，經調整溢利淨額(非國際財務報告準則計量)更能代表減值狀況(相較虧損／溢利淨額)。根據這項評估，由於本集團於截至2023年及2025年12月31日止年度錄得經調整溢利淨額(非國際財務報告準則計量)，本集團並無識別出任何減值跡象。由於本集團於截至2024年12月31日止年度錄得經調整虧損淨額(非國際財務報告準則計量)，故董事已就物業、廠房及設備以及使用權資產於現金產生單位層面進行減值測試，該等資產於2024年12月31日的可收回金額高於其賬面值。因此，本集團於2023年、2024年及2025年12月31日並無就物業、廠房及設備，以及使用權資產計提任何減值。

流動資金及財務資源

概覽

我們過往主要透過業務營運所得款項及股東權益出資來應付資本需求。**[編纂]**完成後，我們計劃透過業務營運產生的現金，加上**[編纂][編纂]**，為未來資本需求提供資金。我們預計日後為營運提供資金的融資渠道不會有任何變動。

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的現金及現金等價物分別為6.3百萬美元、8.7百萬美元及25.0百萬美元。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們分別處於流動負債淨額狀況。有關我們流動負債淨額狀況的討論，請參閱本節「一選定綜合財務狀況表項目的討論—流動資產及負債」。

隨著業務擴展，我們預期將透過以下方式提升流動資金：(i)擴大現有服務組合，特別是我們的兩個主要業務板塊(海外營銷服務及海外電商運營)；及(ii)優化成本結構並改善營運效率。

財務資料

現金流量

下表載列我們於所示年度的現金流量概況：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	千美元	千美元	千美元
經營活動所得現金淨額	2,747	2,735	11,368
投資活動所用現金淨額	(142)	(6)	(107)
融資活動所得／(所用)現金淨額	1,226	(350)	5,012
現金及現金等價物增加淨額	3,831	2,379	16,273
年初現金及現金等價物	2,506	6,327	8,664
匯兌變動影響	(10)	(42)	85
年末現金及現金等價物	6,327	8,664	25,022

經營活動

截至2025年12月31日止年度，我們的經營活動所得現金淨額為11.4百萬美元，反映我們的除稅前虧損24.1百萬美元經以下各項調整：(i)若干非現金或非經營項目增加淨額25.3百萬美元，主要包括以權益結算以股份為基礎的付款開支24.4百萬美元及貿易及其他應收款項減值虧損0.7百萬美元；及(ii)營運資金增加淨額10.1百萬美元。營運資金增加淨額主要由於業務營運擴大令貿易應付款項及其他流動負債增加15.6百萬美元以及預收款增加0.7百萬美元；部分被貿易及其他應收款項增加5.1百萬美元所抵銷。

截至2024年12月31日止年度，我們的經營活動所得現金淨額為2.7百萬美元，反映我們的除稅前溢利約17,000美元經以下各項調整：(i)若干非現金或非經營項目增加淨額0.9百萬美元，主要包括折舊0.4百萬美元以及貿易及其他應收款項減值虧損0.3百萬美元；及(ii)營運資金增加淨額1.8百萬美元。營運資金增加淨額主要由於貿易及其他應收款項減少1.9百萬美元及預收款增加0.6百萬美元，部分被貿易應付款項及其他流動負債減少0.6百萬美元所抵銷。

截至2023年12月31日止年度，我們的經營活動所得現金淨額為2.7百萬美元，反映我們的除稅前虧損16.2百萬美元經以下各項調整：(i)若干非現金或非經營項目增加淨額16.8百萬美元，主要包括以權益結算以股份為基礎的付款開支16.5百萬美元；及(ii)營運資金增加淨額2.1百萬美元。營運資金增加淨額主要由於貿易及其他應付款項及其他流動負債增加1.4百萬美元以及貿易及其他應收款項減少0.8百萬美元。

財務資料

投資活動

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的投資活動所用現金淨額分別為0.1百萬元、6千美元及0.1百萬元，主要由於我們購買物業、廠房及設備的付款。

融資活動

截至2025年12月31日止年度，我們融資活動所得現金淨額為5.0百萬元，主要反映[編纂]投資者出資所得款項9.0百萬元及來自關聯方的貸款3.6百萬元，部分被有關重組的付款4.3百萬元及償還來自關聯方的貸款2.9百萬元所抵銷。

截至2024年12月31日止年度，我們融資活動所用現金淨額為0.4百萬元，主要反映已付租金的資本部分0.3百萬元及已付租金的利息部分46.0千美元，兩者均與我們租賃的辦公物業有關。

截至2023年12月31日止年度，我們融資活動所得現金淨額為1.2百萬元，主要反映股東注資1.4百萬元，部分被已付租金的資本部分0.1百萬元及已付租金的利息部分24千美元所抵銷。

營運資金充足性

我們的董事認為，經考慮我們可動用的財務資源，我們擁有充足的營運資金滿足目前需求，以及自本文件日期起計未來至少12個月的需求：

- 截至最後實際可行日期的現金及現金等價物逾15.7百萬元；
- 未來業務營運所產生的利潤及現金流入預測；及
- 可用股權融資及本次[編纂]的估計[編纂]。

債項

下表載列截至所示日期我們的債項詳情：

	截至12月31日			截至
	2023年	2024年	2025年	2026年
	千美元	千美元	千美元	4月30日
				千美元
				(未經審核)
流動				
關聯方貸款.....	706	696	1,423	—
租賃負債.....	307	323	370	365
贖回負債.....	—	—	9,122	9,359
小計	1,013	1,019	10,915	9,724
非流動				
租賃負債.....	1,406	1,063	756	567
總計	2,419	2,082	11,671	10,291

財務資料

關聯方貸款

截至2023年、2024年及2025年12月31日及2026年4月30日，我們應付一名股東的款項分別為0.7百萬美元、0.7百萬美元、1.4百萬美元及零。截至2025年12月31日，應付關聯方款項包含四筆貸款：

- 我們於2022年4月6日向蒼源集團借入本金額為人民幣5.0百萬元(相當於約0.7百萬美元)的貸款。該筆貸款為無擔保、免息、非貿易性質且及為期一年(已於到期時續約)，已於截至最後實際可行日期悉數結付；
- 我們於2025年4月9日向阮先生借入本金額為6.0百萬港元(相當於約0.8百萬美元)的短期貸款。該筆貸款為無擔保、免息、非貿易性質及為期六個月，已於截至最後實際可行日期悉數結付；及
- 我們的兩間中國附屬公司於2025年6月27日向阮先生分別借入本金額為人民幣10.0百萬元及人民幣10.0百萬元(合共相當於約2.8百萬美元)的兩筆短期貸款。該等貸款為無擔保、免息、非貿易性質及為期六個月(已於到期時續約)，已於截至最後實際可行日期悉數結付。

租賃負債

我們的租賃負債主要指我們為業務營運租賃的辦公物業。截至2023年、2024年及2025年12月31日以及2026年4月30日，我們的流動及非流動租賃負債總額分別為1.7百萬美元、1.4百萬美元、1.1百萬美元及0.9百萬美元。

債項聲明

除上文所述者外，截至最後實際可行日期，我們並無任何其他重大按揭、押記、債權證、貸款資本、債務證券、貸款、銀行透支或其他類似債項、融資租賃或租購承擔、承兌負債(一般貿易票據除外)、承兌信貸(有擔保、無擔保、有抵押或無抵押)或擔保或其他或然負債。董事確認，自2026年4月30日(即釐定我們債項的最後實際可行日期)起至本文件日期止，我們的債項並無重大變動。

資本開支

於往績記錄期間，我們的資本開支主要用於購置物業、廠房及設備，包括辦公室設備(如電腦及傢俱)以及租賃物業裝修。我們預期主要以現有現金及[編纂][編纂]為計劃資本開支提供資金。詳情請參閱「未來計劃及[編纂]」。我們可能會根據發展計劃或鑑於市場情況及其他我們認為適當的因素，調整任何特定期間的資本開支。

資本承擔

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們並無任何資本承擔。

財務資料

或然負債

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們並無任何重大或然負債。截至最後實際可行日期，我們的或然負債並無任何重大變動或安排。

資產負債表外承諾及安排

截至最後實際可行日期，我們並無進行任何資產負債表外交易。

重大關聯方交易

與關聯方的交易

下表載列我們於所示年度與關聯方進行的交易：

	截至12月31日止年度		
	2023年	2024年	2025年
	千美元	千美元	千美元
向以下各方提供服務：			
— 蒼源國際展覽	415	460	467
來自關聯方的貸款：			
— 阮先生	—	—	3,573
償還來自關聯方的貸款：			
— 阮先生	—	—	(2,173)
— 蒼源國際展覽	—	—	(700)
	—	—	(2,873)

與關聯方的結餘

應收／應付關聯方款項均屬無擔保及免息。應收關聯方款項均未逾期亦未減值。下表載列截至所示日期應收及應付關聯方款項：

	截至12月31日		
	2023年	2024年	2025年
	千美元	千美元	千美元
應收關聯方貿易款項：			
— 蒼源國際展覽	103	43	—
來自關聯方的貸款			
(非貿易性質)：			
— 阮先生	—	—	1,423
— 蒼源國際展覽	706	696	—

財務資料

截至2025年12月31日，我們已償還向阮先生借入的本金額為6.0百萬港元(相當於約0.8百萬美元)的短期貸款。截至2025年12月31日，非貿易性質的關連方貸款餘額約為1.4百萬美元(相當於人民幣10.0百萬元)，而有關款項截至最後實際可行日期已悉數結清。有關我們的關聯方交易的更多詳情，請參閱本文件附錄一會計師報告附註24(c)。

截至2025年12月31日，所有該等結餘均與我們的業務運營有關。董事相信，於往績記錄期間，我們與關聯方的交易是在公平基礎上進行，並沒有扭曲我們的經營業績或使我們的過往業績不能反映我們的未來表現。

主要財務比率

下表載列截至所示日期以及年度我們的主要財務比率：

	截至12月31日／截至該日止年度		
	2023年	2024年	2025年
毛利率	4.1%	4.4%	8.6%
收入增長率	8.7%	0.4%	94.2%
流動比率 ⁽¹⁾	0.89	0.89	0.86
負債權益比率 ⁽²⁾	107.2%	107.6%	114.4%

附註：

- (1) 流動比率是按流動資產除以截至同日的流動負債計算。
- (2) 負債權益比率是按負債總額除以截至同日的資產總值，再乘以100.0%計算。

流動比率

我們的流動比率於截至2023年、2024年及2025年12月31日保持相對穩定，分別為0.89、0.89及0.86。

負債權益比率

於截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的負債權益比率維持相對穩定，分別為107.2%、107.6%及114.4%。

關於財務風險的定量及定性披露

我們的活動面臨各種金融風險，包括外匯風險、利率風險、信貸風險、流動資金風險及價格風險。進一步詳情請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註23。

信貸風險

信貸風險指交易對手違約其合約責任而使我們蒙受財務損失的風險。我們的信貸風險主要來自貿易應收款項。由於交易對手方為信譽良好及具規模的銀行及金融機構，故我們因現金及現金等價物及受限制銀行存款所承擔的信貸風險有限。我們的管理層已制定信貸政策，並持續監控相關信貸風險敞口。進一步詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註23(a)。

財務資料

流動資金風險

在管理流動資金風險方面，我們已制定政策定期監察流動資金需求及遵守貸款契諾的情況。此舉旨在確保我們維持充足的現金儲備並獲得主要金融機構提供的足夠承諾融資額度，以滿足我們的短期及長期需求。過往，我們主要依賴經營現金流量以及股權及債務融資等非經營來源，為我們的營運及業務發展提供資金。請參閱本文件附錄一會計師報告附註23(b)。

利率風險

利率風險源於金融工具因市場利率變動所導致的公平值或未來現金流量波動。截至往績記錄期間末，我們的計息金融負債(包括租賃負債)均以固定利率計息。因此，市場利率變動不會令我們面臨利率風險。整體而言，我們面臨的利率風險並不重大。有關更多詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註23(c)。

匯兌風險

若干金融資產及負債以外幣計值，使相關集團實體面臨外幣風險。引致此風險的主要貨幣為美元。我們目前並無制定外匯對沖政策。然而，管理層會密切監控外匯風險敞口，並將於必要時考慮對沖重大的風險敞口。

有關更多詳情請參閱本文件附錄一會計師報告附註23(d)。

股息

目前，我們並無正式的股息政策，亦無固定或預定的股息分派比率。於釐定或建議於任何財政年度／期間宣派及派付任何股息的頻率、金額及形式時，董事會將考慮各項因素，包括但不限於本集團的實際與預期經營業績及財務表現、當前及未來營運資金及現金狀況、本集團的未來業務和盈利及資本需求、我們的業務策略、發展、營運及前景、經濟展望、現金流量及財務狀況、一般業務狀況及業務策略，以及董事會認為適當的其他因素。概不保證股息將按任何董事會計劃所載金額宣派及派付，或根本不會宣派及派付股息。由於我們是根據開曼群島法律註冊成立的控股公司，任何未來股息的派付及金額將受開曼群島法律的若干限制所規限，即本公司僅可從利潤及／或股份溢價賬中派付股息，但在任何情況下，如從股份溢價中派付股息會導致本公司在日常業務過程中無法支付到期債務，則不得從股份溢價中派付股息。據我們的開曼群島法律顧問告知，在符合償付規定及我們的組織章程細則下，股息僅可從溢利或股份溢價兩項合法可供使用的資金中宣派及派付。因此，只要滿足有關規定，存在累計虧損情況並不阻止本公司宣派及派付股息。

於整個往績記錄期間，我們並無派付或宣派任何股息。我們的未來股息宣派未必反映我們過往的股息宣派。

財務資料

[編纂]開支

[編纂]開支包括就[編纂]及[編纂]產生的[編纂]、專業費用及其他費用。假設已悉數支付酌情獎勵費用，我們預期將產生[編纂]開支總額約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)(按指示性[編纂]範圍的中位數計算)，佔[編纂][編纂]總額約[編纂]%，包括：(i)[編纂]相關開支約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)；及(ii)非[編纂]相關開支約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)，當中包括(a)法律顧問及申報會計師的費用及開支約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)及(b)保薦費、其他費用及開支約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)。

於往績記錄期間，我們產生[編纂]開支約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)，於我們的綜合損益表中確認。我們估計將進一步產生[編纂]開支[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)，其中[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)將於截至2026年12月31日止年度的綜合損益表中扣除。餘下結餘約[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)預計將於[編纂]完成後作為權益的扣減入賬。上述[編纂]開支為最後實際可行估計，僅供參考，而實際金額可能有別於此估計。

可供分派儲備

截至2025年12月31日，我們並無可供分派儲備。

未經審核[編纂]經調整綜合有形資產淨值報表

有關更多資料，請參閱「附錄二—未經審核[編纂]財務資料」。

並無重大不利變動

我們的董事確認，自2025年12月31日(即本集團最新的經審核綜合財務資料的編製日期)以來，截至本文件日期，我們的財務、經營或貿易狀況或前景並無發生重大不利變化。

根據上市規則第13.13至13.19條作出的披露

董事確認，截至最後實際可行日期，我們並無任何根據上市規則第13.13至13.19條的規定須作出披露的情況。