

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本公佈的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公佈全部或任何部分內容而產生或因依賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。

本公佈僅供參考，並不構成收購、購買或認購本公司證券的邀請或要約。



OCI International Holdings Limited

東建國際控股有限公司

(於開曼群島註冊成立之有限公司)

(股份代號：329)

有關本公司截至二零二五年六月三十日止六個月中期報告之補充公佈

茲提述東建國際控股有限公司(「本公司」)於二零二五年八月二十八日刊發之截至二零二五年六月三十日止六個月中期報告(「中期報告」)。除另有說明外，本公佈所用詞彙與中期報告所界定者具有相同涵義。

除中期報告所載資料外，董事會謹此就「管理層討論及分析」一節提供進一步資料。

資產管理服務

於二零二五年十月二十四日，東建資產管理從事管理12個基金(二零二五年六月三十日：11個基金)，為18名個人及21名企業投資者提供服務(二零二五年六月三十日：16名個人及20名企業投資者)。隨著二零二五年十月成立新基金，東建資產管理託管的管理資產及投資者認購金額，已由二零二五年六月三十日的132百萬美元及399百萬美元分別增至二零二五年十月二十四日的逾155百萬美元及逾420百萬美元。

此外，根據最新業務管道，本集團現正與潛在投資者商討設立基金，並預期如落實，將於二零二六年成立多個基金，增加管理資產及認購金額，從而增加截至二零二六年十二月三十一日止年度的資產管理收益。

誠如中期報告所披露，於不久將來，本集團將繼續專注於資產管理業務的發展，積極優化高潛力的投資組合，與現有客戶及戰略夥伴實現協同效應，通過資產管理幫助投資者實現財富增值目標。以下為業務發展計劃。

1. 了解客戶需求

本集團積極與首次公開發售發行人接洽，深入了解其特定資產管理需求，包括但不限於投資策略、資本配置及風險管理。透過提供客製化解決方案，本集團能更完善地服務發行人並與彼等建立長期合作夥伴關係。

同時，本集團亦將憑藉證監會授予的第4類(就證券提供意見)牌照，在複雜的首次公開發售後資產管理領域中開拓業務機會，包括但不限於投資組合多元化及財富保存。

2. 把握市場機遇

本集團認為，近來香港市場首次公開發售活動激增，為資產管理業務帶來龐大商機。透過將本集團的服務與該等公司對接，本集團有望在這擴張市場中佔據重要份額。

透過與首次公開發售發行人建立夥伴關係，本集團可促使獲取新資金來源，使發行人及客戶均能從穩健的金融生態系統中獲益。

3. 提升證監會所授予的現時第9類(資產管理)牌照

如本公司中期報告及二零二四年年報所披露，加密資產在各界(尤以金融業為甚)的受歡迎程度持續攀升，而證監會亦允許在符合新發牌要求的前提下開展虛擬資產管理業務。

有鑑於此，本集團正考慮申請提升證監會所授予的現有第9類(資產管理)牌照，以多元化及擴展市場中的資產管理服務。有關申請深信能緊貼市場發展趨勢。為此，本公司正持續與各方進行磋商，包括但不限於具備相關經驗的律師及金融機構，以全面掌握所需營運及合規標準，涵蓋高級管理人員資格、風險管理、業務模式及政策程序等範疇。

除上述事項外，本公司已啟動加密貨幣自營交易，旨在探索加密資產管理相關之潛在發展機會，同時為本集團的現有員工累積相關實務經驗。

於二零二五年十月二十四日，東建資產管理從事管理12個基金(二零二五年六月三十日：11個基金)。部分基金即將到期。然而，於二零二五年十月二十四日，本集團未接獲任何投資者提出贖回通知，故預期在可預見未來對管理資產不會產生重大不利影響。

包銷及配售

憑藉其成熟的資產管理經驗及與債券發行人的廣泛聯繫，本公司正開拓新的包銷及配售機會。數家發行人已初步表達希望本集團參與其未來債券發行的意向，預計二零二六年前將有更多具體業務落實。因此，預期該業務分部的收益於可預見未來將會增加。

自二零二一年取得證監會所授予的證監會第1類(證券交易)牌照以來，本集團憑藉以下主要優勢拓展此業務：香港交易所上市地位及國有企業股東品牌、與機構投資者的長期合作關係，以及管理人員深厚的金融行業經驗。

未來兩個財政年度，本集團將致力拓展此業務，透過深化與現有合作夥伴的溝通以發掘具潛力的擴展機會，同時更積極參與發揮優質公司上市的首次公開發售時的基石或錨定投資者角色，藉此開拓更多業務契機。

事實上，本集團正與中國國有企業等各方磋商，擬訂立合作協議在香港成立合營企業。倘合作落實，本集團將能更有效運用其資源，包括但不限於已取得中國證券監督管理委員會授予的合資格境外機構投資者牌照，以及證監會授予的第1類、第4類及第9類牌照。同時，倘合作落實，本集團亦將啟動戰略性招聘計劃，物色更多經驗豐富的負責人員及合規人員。該等專業人士將提供深厚的行業網絡及監管專業知識，有助應對日益複雜的環境、爭取更多商機，最終推動本集團增長。

投資及財務諮詢服務

本集團現正就現有投資諮詢項目進行潛在續約事宜，該項目將於二零二六年屆滿。

自二零二五年起，本集團積極拓展此業務分部。於二零二五年十月二十四日，本集團已與多個行業的快速成長企業訂立多份保密協議，擬進一步訂立合作協議。在此情況下，預期該業務在可預見的未來應能展現突破跡象。

本集團亦鎖定相對新興的普通合夥人及資產管理公司發售基金的領域。二零二四至二五年度，香港第9類牌照持有人數目增加5%。本集團認為，憑藉本集團對香

港市場的經驗及了解，此對發展投資諮詢服務(尤其對新成立的資產管理公司)而言是非常重要的契機。

葡萄酒及飲品買賣

本集團模式結合主動庫存管理與策略採購，在自有庫存與客戶驅動交易間取得平衡。

- 庫存持有(70%) — 本集團預先採購並持有投資級葡萄酒及飲品，展現資本承擔及積極參與市場，而非被動買賣。
- 策略採購(30%) — 針對客戶特定訂單，本集團運用專業知識及供應商網絡進行精選、談判及物流管理。
- 主動風險管理 — 本集團承擔庫存風險，並透過每月估值、組合檢閱及對滯銷庫存實施策略折扣進行主動管理。

業務目標及策略

本集團專注於香港高端及中端葡萄酒買賣，全球採購以滿足客戶多元化需求。

本集團提供頂級葡萄酒，如Bordeaux First Growths(例如Lafite-Rothschild、Margaux、Petrus)及勃艮第傳奇酒款(例如Romanée-Conti、La Tâche)，同時拓展中端葡萄酒，如香檳(Krug、Dom Pérignon、Cristal)及意大利葡萄酒(Barolo、Barbaresco、Amarone)，以觸及更廣泛及較年輕的市場分部。

除葡萄酒外，本集團亦採購香檳、甜酒、白酒及威士忌(包括限量版)，並為精選客戶提供餐酒搭配、免費酒窖儲存(1至3個月)等增值服務。

業務模式

本集團的多渠道業務模式積極推動銷售、客戶參與度及品牌忠誠度，其價值遠超越單純買賣中介角色。

積極的銷售團隊

一支專責團隊積極開拓新業務，並與數百名客戶保持關係，累計銷售額突破280百萬港元。

數碼營銷及品牌建設

本集團營運電子商務平台，並透過會員積分及推薦計劃，運用社交媒體推動銷售、提升品牌知名度及促進客戶互動。

增值服務

本集團透過活動及客製化服務加強客戶忠誠度及提升品牌聲譽，主要包括：

- 葡萄酒晚宴及投資峰會 — 由專業侍酒師主持，推廣精品葡萄酒知識。
- 頂級品鑑活動 — 專為高級人員、收藏家及奢侈品消費者舉辦的精緻品鑑活動。
- 客製化葡萄酒單 — 為私人聚會、企業活動及推廣場合量身打造。
- 免費酒窖儲存 — 精選客戶可享1至3個月免費酒窖儲存。
- 諮詢服務 — 提供個人化葡萄酒、酒窖及餐酒搭配建議。
- 採購服務 — 透過全球採購網絡協助覓得稀有或陳年佳釀。
- 估值服務 — 運用Liv-ex及Wine-Searcher市場數據進行葡萄酒檢驗與估值。

策略性定價與利潤

本集團採用具競爭力的加成策略，透過擴大銷量實現規模經濟效益，以及向供應商取得折扣，從而有助市場滲透。

收益模式

本集團透過直銷、線上銷售及批發多渠道經營葡萄酒買賣業務，提供各式各樣的葡萄酒產品。

採購與庫存

根據管理層的專業知識、外部葡萄酒顧問提出的意見及客戶訂單，葡萄酒的採購遍及世界各地。庫存水平受密切監控，每月進行三至四批採購，以平衡營業額及避免庫存過剩。

銷售渠道

直銷：由內部銷售團隊透過獲得新客戶並跟進現有客戶進行。

線上銷售：自二零一九年起透過www.rt-wines.com營運，特色為會員積分及推薦計劃。同時，透過Facebook、Instagram、Twitter、微信及微博進行產品推廣。

批發：於二零二零年開展批發業務，儘管利潤率較低，該業務旨在擴大規模並加強與供應商之間的關係。

客戶忠誠度與服務

為進一步留住客戶，本集團提供酒品儲存等增值服務，有關服務成本極低，但對提升客戶忠誠度效果顯著。

管理團隊與專業知識

該業務分部由具財務背景的副總裁領導，善用與高淨值及企業客戶的深厚關係運作。專責團隊管理採購、營銷、銷售及物流。業務設於經認證的恆溫倉庫，彰顯其長期承諾與實質營運能力。

客戶與供應商

本業務分部透過銷售團隊的行業網絡、推薦及本集團的業務關係，物色供應商及直銷客戶。

目標客戶包括高檔餐廳、私人銀行、收藏家及高淨值人士，包括中國遊客及香港企業高層。

自二零一七年以來，該業務已向數百名客戶銷售優質葡萄酒，累計銷售額逾280百萬港元，長期穩固的客戶關係促進可持續增長。

本集團向逾150家供應商採購優質葡萄酒，主要來自法國（波爾多與勃艮第），並正擴展產品組合，納入來自意大利、澳洲、智利及美國的葡萄酒。

內部控制

本集團為該業務分部設有完善的風險管理系統：

- 採購審批：所有供應商訂單於付款及配送前，均須經會計、部門主管、財務及管理層審核批准，並於適當情況下比較價格。
- 到貨檢驗：倉儲人員於葡萄酒到貨時檢查是否有損壞或遭拆封，並更新庫存記錄。
- 倉庫管理：葡萄酒儲存於香港品質保證局認證的恆溫倉庫，配備24小時監控系統、消防灑水裝置、防盜警報及出入管制。
- 銷售與配送：訂單須全額付款（獲授信用額度者除外）方可處理。本地訂單由內部物流或快遞公司配送；高價值貨物配送由專人監督。供應商從不直接向客戶交付貨物。

- 庫存風險：約70%銷售額來自預購庫存，而30%則為客製化訂單。積極管理投資級葡萄酒，每月進行估值，提供策略性折扣以優化資本，確保庫存風險處於低位且可控。

競爭優勢

本集團認為此業務分部的增長由以下各項推動：

- 強大銷售網絡：銷售團隊建立廣泛人脈物色目標客戶，銷量表現突出。
- 與其他業務發揮協同作用：本集團資產管理、財務諮詢及證券投資業務的現有及潛在客戶（主要為高淨值人士及金融機構）與葡萄酒買賣業務的目標客戶重疊，創造額外商機。

虧損狀況與持續經營業務的理據

過往虧損源於品牌建設、營銷及市場定位的戰略性投資，以及受到匯率調整及市場週期的影響。建基於此，業務已具備盈利增長條件，並獲以下因素支持：

- 市場復甦：自二零二四年年終起，奢華葡萄酒的銷量已經回升。
- 策略協同效應：透過與高淨值客戶、俱樂部會員及本集團其他業務的協作，創造交叉銷售及建立長期關係的契機。
- 品牌價值：透過品酒會、活動及獨家體驗，提升本集團的聲譽及生活方式的定位。
- 市場潛力：香港一直作為頂級葡萄酒的樞紐，銷量長期保持穩定。
- 多元化與抗逆力：相較金融市場活動，提供關聯性低且相對穩定的收入。

該業務分部的商業內容及發展計劃

商業內容：

- 策略：長期發展精品葡萄酒業務及建設品牌。
- 基礎建設：專責團隊、恆溫酒窖及私人俱樂部場地。
- 增值服務：品酒會、投資簡報會、晚宴及酒窖儲存。
- 客戶群：數百名活躍私人及機構客戶。

- 供應商網絡：經審核的供應商遍佈香港、英國、法國及意大利。
- 品牌定位：透過私人俱樂部進行奢華定位。

發展計劃：

- 策略轉向：拓展利潤率較高的中階酒款市場。
- 規模與效率：發展批發渠道擴大規模，爭取供應商折扣。
- 庫存管理：補充庫存、多元化採購(意大利、澳洲、智利、美國)，並平衡投資級葡萄酒與商業級葡萄酒之間的比例。
- 銷售激勵與培訓：提高佣金、獎金，以及提供員工培訓以提升業績。
- 推廣與分銷：加強營銷、電商及奢華酒店的合作夥伴關係，加快營業額增長。
- 成本優化：探索成本削減措施，與本集團其他業務分部協同合作，提升盈利能力。

上述資料乃中期報告的補充內容，並不影響中期報告內其他資料。除本公佈所披露者外，中期報告內容維持不變。

承董事會命
東建國際控股有限公司
主席
焦樹閣

香港，二零二五年十二月五日

於本公佈日期，董事會包括以下董事：

執行董事：

焦樹閣先生(主席)
唐南軍先生(首席執行官)

非執行董事：

吳廣澤先生
趙力先生
郭婷婷女士

獨立非執行董事：

莊嘉誼先生
曹肇榆先生
李心丹先生
盧永仁博士