

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告的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示概不就因本公告全部或任何部份內容而產生或因依賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



高裕金融集團有限公司 Gaoyu Finance Group Limited

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：8221)

(I) 達成所有復牌指引 及 (II) 恢復買賣

本公告由高裕金融集團有限公司（「**本公司**」，連同其附屬公司稱為「**本集團**」）根據香港聯合交易所有限公司（「**聯交所**」）的GEM證券上市規則（「**GEM上市規則**」）第17.10條及香港法例第571章證券及期貨條例（「**證券及期貨條例**」）第XIVA部項下之內幕消息條文而作出。

茲提述本公司日期為二零二三年六月二十八日、二零二三年七月二十一日、二零二三年九月二十八日、二零二三年十二月二十八日、二零二四年三月二十八日及二零二四年六月二十八日，內容有關（其中包括）GEM上市覆核委員會就本公司未能符合GEM上市規則第17.26條的規定而作出的決定、聯交所發出的復牌指引及復牌進展的季度更新之公告（「**該等公告**」）。除文義另有所指外，本公告所用詞彙與該等公告所界定者具有相同涵義。

達成復牌指引

本公司董事（「**董事**」）會（「**董事會**」）欣然宣佈，本公司已向聯交所證明，本公司已達成恢復股份買賣的復牌指引（「**復牌指引**」），有關詳情陳述如下：

1. 復牌指引1：證明本公司遵守GEM上市規則第17.26條；及
2. 復牌指引2：將所有重大資訊告知市場，供本公司股東及投資者評估本公司狀況。

復牌指引1－證明本公司遵守GEM上市規則第17.26條

本集團主要從事提供(i)證券交易及經紀服務；(ii)配售及包銷服務；(iii)包括證券及首次公開招股保證金融資、貸款融資及財務借貸的融資服務；(iv)就證券服務提供意見；(v)資產管理及信託服務；及(vi)供應鏈融資。

儘管金融服務業的行業環境充滿挑戰，本集團截至二零二四年三月三十一日止年度（「二零二四財年」）的財務表現（披露於本公司日期為二零二四年六月二十一日的二零二四財年全年業績公告），與截至二零二三年三月三十一日止年度（「二零二三財年」）的財務表現相比，顯示取得顯著復甦及增長。儘管香港經濟前景普遍不樂觀，且金融服務業務的難以預測性質，二零二四財年的收益總額達至約23.6百萬港元，較二零二三財年的約13.8百萬港元增長71.5%。

本公司於二零二四財年實現稅後溢利約8.9百萬港元，一改二零二零財年以來虧損的歷史及二零二三財年虧損約9.5百萬港元的局面。扭虧為盈體現董事執行本公司計劃及措施的能力。

本公司的資產淨值由於二零二三年三月三十一日的約143.8百萬港元增至於二零二四年三月三十一日的約153.9百萬港元，主要乃由於使用權資產的價值及應收賬款增加。

第1類業務

(i) 證券交易及經紀服務

本集團透過本公司營運附屬公司高裕證券有限公司從事證券交易及經紀服務，該公司為根據證券及期貨條例可從事第1類（證券交易）、第4類（就證券提供意見）及第9類（提供資產管理）受規管活動的持牌法團。本集團為包括公司及個人客戶在內的客戶買賣於香港聯交所及美國證券交易所上市的證券提供證券交易及經紀服務。

本公司根據每宗已完成買賣訂單的交易價值，向代其執行證券買賣的客戶收取經紀佣金。除處理客戶的買賣訂單外，本公司亦會向客戶提供其他與證券有關的服務，主要為管理彼等證券賬戶的證券，並收取服務費或手續費。該等與證券有關的服務主要包括：(i)向客戶提供保證金融資貸款，以供彼等於二級市場及首次公開招股中購買證券，從而獲得利息收入；(ii)於首次公開招股及二級集資中代客戶認購證券；(iii)就存放於客戶證券賬戶的非上市債務證券而言，協助客戶行使其契諾及權利、代客戶收取票息及贖回代價；及(iv)就存放於客戶證券賬戶的股本證券而言，代客戶收取股息，以及協助客戶申請供股中的供股股份及收購中的招標股份。

於二零二四財年，本公司招聘了兩名主要成員，彼等為證券及期貨條例規定的第1類及第9類受規管活動的負責人員，並為其證券交易及經紀業務啟動品牌重塑計劃，包括採用新名稱及標識，以及引入集移動應用程序及網絡平台於一體的先進交易系統，旨在實現本公司產品的現代化，提升用戶體驗，以吸引新客戶，以及重新吸引並激活現有客戶群。新的交易系統及新的智能手機應用程序已於二零二四年二月二十六日正式推出，為客戶提供友好的用戶界面，具有海外股票交易功能且運作成本較低。該等改進措施顯著提升了交易體驗，為本集團的客戶提供更高效率，創造更大價值。通過努力吸引新客戶及重新吸引現有客戶群，加上對系統作出的改進及推出手機應用程序，本集團已注意到線上交易的大幅增長，經紀收入亦會隨之增長。

於二零二四財年，本公司第1類業務的主要成員通過其現有網絡積極招攬客戶，並為其VIP客戶提供優質服務，為證券交易客戶增值，幫助彼等優化投資，最終提高證券交易收入，包括但不限於：(i)提供面對面諮詢，了解彼等投資需求、風險承受能力及投資目標，並提供相應的定制解決方案；(ii)就彼等的證券投資組合、投資策略及風險管理持續提供個性化財務建議；(iii)定期提供市場趨勢分析及對各種證券及行業的見解，幫助客戶識別潛在機會並做出明智的投資決策；及(iv)為於了解及使用新交易平台方面可能需要額外指導的客戶提供個性化協助。團隊一直在篩選本公司的現有客戶，以期發掘更多VIP客戶，通過其現有網絡發掘新機會，並積極參與一系列金融活動及研討會，以擴大其專業網絡，從而招攬更多客戶。

二零二四財年的表現

於二零二四年三月三十一日，本集團共有288個(二零二三年三月三十一日：239個)於二零二四財年進行至少一次交易的活躍證券交易賬戶。於二零二四財年的交易總值約為1,315百萬港元，而二零二三財年則約為602百萬港元。本集團來自證券交易及經紀服務的佣金收入由二零二三財年的約1.2百萬港元增加約68.0%至二零二四財年的約2.1百萬港元。

此外，自二零二四年二月推出新交易系統以來，本公司主要通過銷售人員直接致電、短信／電子郵件通知及更新，吸引及留住現有客戶使用新交易系統。在本公司的努力下，二零二四年三月的證券交易及經紀服務收入約為876,000港元。

截至二零二四年六月三十日止三個月的表現 (「二零二五財年第一季度」)

於二零二五財年第一季度，證券交易及經紀業務錄得收益總額約為2.1百萬港元。

本公司注意到，自二零二四年三月至二零二四年六月三十日，證券交易及經紀業務的月平均收入達至約756,000港元。本公司預計，截至二零二五年三月三十一日止年度(「二零二五財年」)，線上交易量及經紀收入的增長勢頭將持續。

未來發展計劃

為提高本公司的品牌知名度並加強本公司的市場影響力，本公司致力於與現有及潛在客戶接觸，從而增進彼等對本集團以及本公司提供的多樣化產品及新服務的了解。該戰略方針旨在建立客戶信心，鼓勵彼等與本公司合作，以實現彼等投資目標及財富管理需求。本公司將繼續發掘更多VIP客戶，以擴大VIP客戶群，進一步增加收入。

於二零二五財年第二季度，本公司將開始推出一系列線上及線下推廣活動，以宣傳新交易系統，包括但不限於於社交媒體平台進行宣傳、於報紙及雜誌上刊登廣告、致電現有客戶以及通過本公司團隊直接聯繫潛在客戶。此外，本公司亦與一家公關公司合作開展宣傳活動。本公司的宣傳活動屬持續及動態，旨在吸引新客戶、重新吸引不活躍客戶及留住活躍客戶。該等活動均為經過精心策劃，以保持相關性及競爭力，適應當前的市場條件及本公司競爭對手的產品，確保本公司的服務保持吸引力，並符合客戶的期望。本集團亦計劃擴大業務發展團隊，以加強現有網絡。

(ii) 配售及包銷服務

於聯交所上市或即將上市的公司或聯交所上市公司股東以發售新股、供股、公開發售或配售新股份或現有股份或債券等方式籌集資金時，本集團擔任包銷商或分包銷商或配售代理或分配售代理。

二零二四財年的表現

本集團於二零二四財年成功完成7項配售或包銷項目，來自配售及包銷業務的收益由二零二三財年的約0.4百萬港元增至二零二四財年的約2.4百萬港元，增加約6倍。

二零二五財年第一季度的表現

於二零二四年四月一日至二零二四年六月三十日期間，本公司完成了3項配售及包銷項目，總收入約為812,000港元。

於二零二四年七月，本公司作為聯席牽頭經辦人，完成了新上市公司廣聯科技控股有限公司（股份代號：2531）的籌資項目，錄得收益5百萬港元。

未來發展計劃

本公司擬透過以下方式加強配售及包銷業務：(i)擴大本公司的行業網絡，尤其是與其他包銷商及配售代理就配售及／或包銷委聘進行合作；(ii)主要透過推廣活動及本公司的銷售團隊，將本公司的服務擴展至更廣泛的客戶類別，包括非上市公司、高淨值（「高淨值」）人士、機構客戶、大眾零售及企業客戶；及(iii)探索擔任首次公開發售的包銷商及配售代理以外的其他商機，包括債務配售服務，及按更高費率承接或以更高金額（按包銷及配售金額計）參與項目委聘。

(iii) 融資服務（保證金及貸款融資）

來自貸款融資、保證金融資及財務借貸服務的利息收入主要指為以保證金方式購買聯交所上市證券的客戶提供貸款融資、保證金融資及財務借貸服務、租購及按揭貸款融資而產生的利息收入。

二零二四財年的表現

於二零二四財年，本集團成功參與29項保證金融資項目及5項貸款融資項目，其中包括本公司向一名獨立第三方提供的一筆46,000,000港元的貸款（「貸款」），詳情載於本公司日期為二零二二年十一月十一日、二零二二年十一月十七日、二零二二年十一月二十三日及二零二三年一月四日的公告，該貸款自二零二三年十二月起不再為本集團帶來利息收入。來自貸款融資、保證金融資及財務借貸服務的利息收入由二零二三財年的約8.1百萬港元增加約11.5%至二零二四財年的約9.0百萬港元。增加乃由於保證金貸款於二零二四財年有所增加。

二零二五財年第一季度的表現

於二零二四年六月三十日，本公司已獲得17項保證金及貸款融資項目，預計於二零二五財年將從中獲得約3.0百萬港元的利息收入。於二零二五財年第一季度，融資服務的總收益約為784,000港元。

未來發展計劃

本公司將繼續審慎地擴大其保證金放款賬，並謹慎地擴展貸款融資業務，包括向以香港上市證券、債券、住宅物業及其他有價證券等為抵押品的財務借貸客戶提供按揭貸款及短期融資業務。本公司將密切監察抵押品的價值，並不斷更新其信貸控制政策，尤其是在當前的動盪時期，以最大程度降低信貸風險。倘認為潛在貸款融資項目存在重大信貸風險，本公司將採取高度謹慎的態度，放棄該等項目，以確保財務穩定及降低風險。

董事認為，本公司採取的一系列應對措施，包括更新形象、加強基礎設施（重點是引進新的交易系統及擴大交易選擇）、旨在提高合規性及營運效率的組織架構重組以及招聘新的管理層，均帶來顯著的積極變化。該等變化清晰地反映在各項指標的表現上，如活躍交易賬戶、配售或包銷項目、保證金貸款融資項目的數量以及第1類業務部門的收益增長。

董事相信，憑藉新任高級管理層的網絡及專業知識，加上本公司堅實的基礎及持續的努力，第1類業務將繼續提供高質量服務，留住現有客戶，並成功吸引及取得新客戶，無疑確保了其可持續發展。

第4類業務

(iv) 就證券提供意見服務

此分部的主要收益來源乃向客戶收取多項服務的諮詢費。該等服務包括根據客戶需求提供香港金融市場概覽的每月報告、分析市場情緒，以及提供具體金融產品、行業部門或特定市場的專項報告。取決於客戶需求，該等報告可能一次性分發，抑或按週或按月訂閱。

二零二四財年的表現

於二零二四年三月，本公司已獲證券及期貨事務監察委員會批准進行證券及期貨條例項下第4類受規管活動(就證券提供意見)。該授權使本集團能夠提供一系列與投資意見及證券交易相關的諮詢服務。本公司已聘用於證券行業擁有豐富經驗的僱員及正在積極物色及招攬潛在客戶。

二零二五財年第一季度的表現

自獲得證監會第4類牌照以來，本公司一直積極物色及招攬潛在客戶。於二零二四年六月，本公司已成功獲取一份合約，以為該客戶提供定制證券分析，其將涵蓋個別商品市場(如鋁、銅、鎳、鋼、金、硬紙板、木材、紙張或其他工業材料)的基本供需微觀經濟研究，並提供書面評述及／或excel電子表格，每月費用為40,000港元，為期一年。於二零二五財年第一季度，融資服務錄得的總收益約為40,000港元。

未來發展計劃

本公司正在廣泛接觸實體，包括上市公司以及私人投資及顧問公司，旨在提供一系列按每位客戶(尤其是針對證券服務客戶)專屬需求定制的諮詢服務。作為客戶參與的一部分，本公司亦發出每週市場更新研究報告。

第9類業務及信託業務

(v) 資產管理及信託服務

本公司的資產管理業務為客戶提供增長及保值財富的精密策略。根據投資管理協議，本公司透過向其客戶提供投資管理服務獲得收益，並將在收取所有股份交易所產生的交易備金外，收取管理及表現費。

本公司亦已拓展至外部資產管理人(「外部資產管理人」)業務，據此，客戶將與本公司簽訂酌情資產管理協議，當中載列，本公司將擔任外部資產管理人投資賬戶的投資管理人，並將有權收取外部資產管理人平台上所有已完成交易所產生的交易費、管理費及表現費。

本集團亦就資本投資者入境計劃（「**資本投資者入境計劃**」）提供資產管理服務，該計劃自二零二四年三月一日起生效，並允許合資格個人透過以金融資產形式作出資本投資而移居香港。根據資本投資者入境計劃，合資格的集體投資計劃（「**合資格的集體投資計劃**」）範圍之一包括於證券及期貨條例項下註冊並由證監會第9類受規管活動之持牌公司或註冊機構管理之開放式基金公司（「**開放式基金公司**」）。由於本公司的開放式基金公司屬合資格的集體投資計劃，本公司正在戰略性地拓展至資本投資者入境計劃，旨在吸引有興趣移居香港的投資者，結合移民服務與投資及資產管理，提供獨特的價值主張。作為該基金的普通合夥人，本公司將管理多元化組合，包括（其中包括）上市公司股份、債券、商業物業。此一站式商業模式旨在提供全面解決方案，涵蓋移民至投資的全部範圍，針對一個雖屬利基市場但潛在利潤可觀的市場細分。

本集團的信託服務業務作為服務及吸納高淨值客戶的工具，獲必要監管批准經營，以提供信託及受信人服務。設立信託將透過保護及保值資產、便利稅項規劃、定制及控制財富分配以及處理家庭動態，使本集團客戶受益。本公司有策略地針對高淨值及超高淨值客戶，利用董事及管理層於中國及亞太地區的廣闊網絡定制服務（包括信用卡發行及信託管理），以滿足此專有客戶群的複雜需求及偏好，從而確保提供個性化高質量服務。

本公司將透過信託的一次性設立或行政費產生收益，其後收取信託管理費，並透過向信託持有人發行信用卡收取交易費及其他相關費用。

二零二四財年的表現

於二零二四財年，本集團來自資產管理服務的收費收入約為440,000港元（二零二三財年：零）。

自二零二四年一月起，本公司透過高級管理層的網絡積極接觸高淨值客戶，並於二零二四年一月成功獲得一名客戶，並簽訂投資管理協議，其授予本公司全權進行投資決定。

於二零二四財年及於本公告日期，本集團已成立三家開放式基金公司，以拓展其資產管理服務業務。本公司亦已成立專門負責移民服務的部門，並調配其現有僱員至該新成立的業務單位。此外，本公司亦聘用技術熟練的自由職業者管理該等服務及開展研究。

本集團亦涉足外部資產管理人，並已分別與J. Safra Sarasin、奕豐金融(香港)有限公司及華泰金融控股(香港)有限公司簽訂外部資產管理人協議，以分銷其金融產品。

自二零二三年上半年起，本公司正式申請信託服務所需之所有牌照，並成功於二零二三年九月自公司註冊處取得「信託公司註冊證明書」及於二零二四年二月取得信託或公司服務提供者(TCSP)牌照。

二零二五財年第一季度的表現

於二零二五財年第一季度，本公司自資產管理業務錄得收益約352,000港元。

於二零二四年六月，本公司獲得(i)與一名客戶的另一份投資管理協議，預期將於二零二四年七月帶來收益；及(ii)與一名客戶就設立一項預期資產規模為1百萬美元的信託的協議，賺取初步設立費150,000港元。此外，本集團亦有權於客戶注入資產後每年獲得管理費5,000美元。

未來發展計劃

本公司一直積極聯繫客戶，全方位發展其資產管理業務。憑藉資產管理團隊的過往資產管理關係及人際關係，本公司一直參與香港多個特定行業的活動及中國的社交活動，以發掘香港市場以外的高淨值客戶，從而進一步擴大網絡，提升資產管理業務。

儘管外部資產管理人服務迄今尚未帶來收益，但本集團預期這一新業務將為現有及未來客戶帶來可觀價值，並有助多元化收益來源，尤其是對高淨值人士具有吸引力。本集團亦將繼續發掘加密貨幣行業的商機。

在於二零二四年二月取得開展信託服務業務所需的所有牌照後，本公司已委聘一家專業營銷公司製作宣傳及推廣材料，同時開發專門用於信託服務的用戶友好型應用程序及網站。下一步工作包括嚴格測試網站和應用程序，以確保完美無瑕的功能及用戶體驗。在進行該等技術準備工作的同時，本公司亦將開展宣傳活動，其將涉及向精選目標受眾派發全新創作的宣傳材料，以及一系列旨在吸引潛在客戶注意力的廣告。本公司將繼續利用其網絡尋找潛在客戶，並已與數名潛在客戶進行洽談。

供應鏈融資業務

(vi) 供應鏈融資

自二零二二年第一季度起，本公司已拓展供應鏈融資業務，專注為其3C產品分部（電腦、通訊及電子消費品）（「3C」）批發商提供全面的供應鏈融資解決方案。供應鏈融資業務的運作方式與貸款融資及保證金融資業務類似。本集團作為3C批發商的貸款人，為彼等提供前期融資，並代為向3C供應商下訂單。該業務利用3C批發商作為抵押品抵押予本集團的3C產品，作為回報，本集團向3C批發商提供融資及配套供應鏈解決方案服務。本集團透過提供融資獲得利息收入，從而獲得穩定、低風險的回報。由於所訂購的3C產品通常來自信譽良好的供應商，很容易轉售予其他方以獲取現金，因此該業務的信貸風險已最大限度地獲降低。此外，該等交易的快速週轉提升了靈活性及流動性，因此加強了本集團的財務資源。

本集團通常會要求3C批發商按3C批發商將購買的3C產品總價值的若干百分比存入按金。本公司將於接獲3C批發商的按金後向3C供應商下達訂單，而3C產品將會作為抵押資產存放於本集團的倉庫，並在本集團收取全額付款後交付予3C批發商。

該業務將有效地令3C批發商(i)僅憑藉於訂立購買協議時所支付的按金而以優惠的單價取得採購訂單，以滿足其潛在銷售訂單；(ii)由於彼等無須全額支付採購訂單前期款項，因此管理其現金流量的靈活性更大；(iii)僅於彼等與下游分銷商確認銷售訂單後方會向本集團支付所採購3C產品的餘下金額；(iv)能夠專注於確定及獲取3C產品的下游分銷商；及(v)於本集團的倉庫存有隨時可用的3C產品庫存，無須處理3C產品的存放問題，且一旦彼等確定及確認下游分銷商即可指示本集團交付產品，並能盡快完成銷售訂單。

本集團擁有以下運作此供應鏈融資業務的競爭優勢：

相較傳統融資的競爭優勢及獨有的業務可行性

與傳統的銀行融資選擇方案相比，供應鏈融資業務為3C批發商提供更便宜且嚴格程度更低的融資方式。相較傳統銀行而言，供應鏈融資的融資流程更簡化，申請及審批時間較短，且本集團能夠為3C批發商提供靈活的量身定制的融資解決方案。由於本集團擁有倉庫容量，能夠安全地存放所訂購的3C產品作為抵押品，並有能力於客戶不付款的情況下轉售該等抵押品，因此降低了本集團的風險且本集團能夠提供相較傳統銀行更有競爭力的融資。此外，在本集團融資的支持下，3C批發商能夠達致經濟規模效益及取得3C產品的更低單價。該等單價的差異總額能夠彌補3C批發商於每次交易時須支付予本集團的利息開支，而這亦正是本集團令3C批發商成為複購客戶的競爭優勢所在之處。

經驗豐富的領導層

霍玉堂先生（「霍先生」）及謝青純女士（「謝女士」）負責供應鏈融資業務部，彼等各自加入本集團時，帶來了超過20年的3C產品批發貿易及分銷專業知識。彼等豐富的行業知識令彼等能夠對產品質量、受歡迎程度及溢利率作出敏銳評估，避免潛在信貸虧損及就整個供應鏈融資解決方案向批發商客戶提供寶貴見解。彼等廣泛的網絡及強大的聲譽能為本集團取得更多合約，乃由於彼等在可靠度方面享有盛譽，因此供應商及批發商客戶很希望與彼等進行業務交易。此外，彼等深厚的行業關係使其能夠高效地物色合適的供應商以滿足多種需求。供應鏈融資業務亦由一名會計員工提供支持，該員工密切監察及照顧客戶的日常需求。

精英合作夥伴關係及穩定的客戶關係

3C供應商為業內的主要參與者，可確保提供知名且需求量大的優質產品及穩定供應。這關係進一步加強了本集團的市場地位。

本集團的3C批發商客戶（彼等部份為3C產品行業的領導者）於東南亞的多個地區經營業務及產生可觀的營業額。董事了解到，該等客戶的業務發展完善，收入來源穩定及需求持續。本集團所提供的供應鏈融資服務需求不斷，支持客戶向東南亞地區以外拓展業務。

高進入壁壘

成功進入此行業須投入大量原始資本，並須擁有與頂級供應商及零售商的穩固關係及豐富的行業知識。這一高門檻確保本集團於供應鏈融資業務的盈利地位。

物流及倉儲基礎設施

本集團受益於與物流及倉儲服務供應商的持久穩定的合作夥伴關係，因此能夠靈活調整於中國及香港的倉儲空間。這項能力為批發商客戶提供了高效的物流及倉儲解決方案，進一步加強了本集團的競爭優勢。

地域多元化

本集團的客戶已將其業務拓展至多個地區，從而降低了市場集中風險及減輕了3C產品的季節性需求波動（如中國農曆新年期間暫停營業）的影響。

二零二四財年的表現

於二零二四財年，本集團訂立及完成合約總價值約769.7百萬港元的採購協議，較二零二三財年的約193.3百萬港元大幅增加。本集團於二零二四財年錄得收益約8.4百萬港元，較二零二三財年的約2.0百萬港元增加了四倍。本集團客戶定期向本集團下達訂單並通過其廣泛網絡銷售3C產品。於二零二四財年，本集團為其3C批發商客戶採購合共502,643部手機及669,538件家電產品。本集團的客戶基礎由二零二三財年的一名客戶增加至二零二四財年的五名客戶。

於二零二四財年，本集團按日收取利息（最短期限為七天），月利率（經參考市場利率）介乎1%至1.2%（即每年12%至14.4%），儲藏天數最長為90天。

除利用董事（尤其是霍先生及謝女士，彼等均於批發銷售及分銷3C產品方面擁有逾20年的專業知識）的網絡以憑藉彼等廣泛網絡及良好聲譽為本集團獲取更多合約外，本集團亦拓展其營運及倉儲能力，並通過支持其客戶將業務擴展至泰國、越南、菲律賓及馬來西亞擴大自身服務的地理覆蓋範圍，此為於東南亞地區佔據更大市場份額的戰略舉措。

二零二五財年第一季度的表現

於二零二五財年第一季度，本公司就該業務分部錄得收益約3.1百萬港元。於二零二四年六月，本公司新增一名3C批發商客戶，其已下達首批訂單，並貢獻收益約1.6百萬港元，本集團預計該訂單將於二零二五財年第二季度產生利息收入約187,000港元。

未來發展計劃

本集團一直努力擴大其業務規模，與主要行業參與者建立夥伴關係，擴大其服務在亞太地區的地理覆蓋範圍，並加強其基礎設施支持（包括物流渠道及倉儲設施）。不斷改進及探索新產品、新市場及新行業網絡的承諾彰顯了本集團對業務發展的不懈追求。本公司將繼續招徠更多3C批發商客戶以進一步增加其收益。

現階段，本集團的現有3C批發商客戶已銷售2,000多款不同的3C產品。一般而言，本集團會應3C批發商客戶的要求擴大其3C產品的品類。於本集團藍圖的第二階段中，本集團可能會根據潛在客戶的需求嘗試將供應鏈融資業務模式進行延伸，以涵蓋其他消費產品（如紅酒及手錶）。

本公司於近期對該業務分部進行的審閱中注意到，其於供應鏈融資業務項下與3C批發商客戶進行的若干融資交易應構成GEM上市規則第19章項下的須予公佈交易及GEM上市規則第17章項下的給予實體的貸款。該等交易須遵守GEM上市規則項下的申報及公告規定，其中部份亦須遵守通函及股東批准規定。

下表載列於二零二四財年於供應鏈融資業務項下曾與本公司進行須予公佈的交易的相關四名客戶的概要：

3C批發商客戶名稱	於二零二四年 三月三十一日 供應鏈融資協議 的未償付金額 的每月利率 (概約港元)	
1. Caison Digital Science Technology Ltd	82,045,000	1.2%
2. Yue Yang Shi Ji Ltd	32,019,000	1.0%
3. Supertoy Trading Co., Ltd	0	1.2%
4. Summit Worldwide Trading Co., Ltd	0	1.2%

本公司於關鍵時期並未遵守GEM上市規則項下的相關規定。其將適時採取適當補救措施，包括但不限於根據GEM上市規則規定刊發公告、寄發通函及取得股東書面批准。

復牌指引2—知會市場所有重大資料，以供本公司股東及投資者評估本公司狀況

自暫停股份買賣以來，本公司一直通過根據GEM上市規則於聯交所網站刊發公告的方式知會其股東及潛在投資者所有重大資料以評估本公司狀況。

本公司將繼續通過根據GEM上市規則於適當時候作出進一步公告的方式知會其股東及潛在投資者重大進展。

恢復買賣

股份已於二零二三年六月二十九日上午九時正起於聯交所GEM暫停買賣。由於復牌指引已獲達成，本公司已向聯交所申請自二零二四年七月二十三日上午九時正起恢復股份買賣。

本公司股東及潛在投資者於買賣本公司證券時務請審慎行事。

承董事會命
高裕金融集團有限公司
主席兼執行董事
霍玉堂

香港，二零二四年七月二十二日

於本公告日期，董事會由六名董事組成，即執行董事霍玉堂先生（主席）、謝青純女士及霍潔儀女士；及獨立非執行董事陳凱媛女士、唐永智先生及關子臻先生。

本公告乃遵照香港聯合交易所有限公司GEM證券上市規則的規定而提供有關本公司的資料，各董事願共同及個別就此負全責。董事在作出一切合理查詢後確認，就彼等所深知及確信，本公告所載資料在所有重大方面均屬準確完整，並無誤導或欺詐成份；及本公告並無遺漏任何其他事項，致使本公告所載任何聲明或本公告有所誤導。

本公告將由其刊登日期起計最少七天於香港聯合交易所有限公司網站www.hkexnews.hk「最新上市公司公告」一頁登載，亦將於本公司網站www.gyf.com.hk刊登。