

OSL

2024全年业绩

OSL 集团 (HKEX:863)

二零二五年三月二十五日

免责声明

此文件中包含的信息仅供一般资讯目的，并不构成要约、征求、邀请或建议订阅或购买任何证券或其他产品，也不提供任何投资建议或服务。本文件仅用于专业投资者的分发和使用。本文件不针对任何法域或国家中的任何个人或实体进行分发或使用，如果这种分发或使用违反法律或法规，或将使OSL集团（「OSL集团」或「集团」）受到该法域或国家内的任何登记要求的制约，则本文件不适用。

本文件包含基于OSL集团对其及其子公司所经营的业务和市场的目前期望、估计、预测、信念和假设的前瞻性陈述。这些前瞻性陈述并不是未来表现的保证，并且受到OSL集团无法控制的市场风险、不确定性和因素的影响。因此，实际结果和回报可能与本文件中所作的假设和陈述不同。尽管本文件中的信息是从被认为可靠的来源获取或编制而成，但OSL集团并不保证信息或数据的准确性、有效性、及时性或完整性，也不对信息中的错误、遗漏或其他不准确性或其后果承担任何责任或负责。

本文件中的信息是根据“现状”和“按原样提供”的基础提供的，并且可能会进行修改或更改。这并不是专业建议的替代品，该建议应考虑您的具体情况，本文件中的任何内容都不构成法律建议。OSL集团不对因使用或依赖本文件中提供的任何信息而直接或间接产生的任何损失或损害负责或承担责任。

目录

第 1 章 2024 业务更新

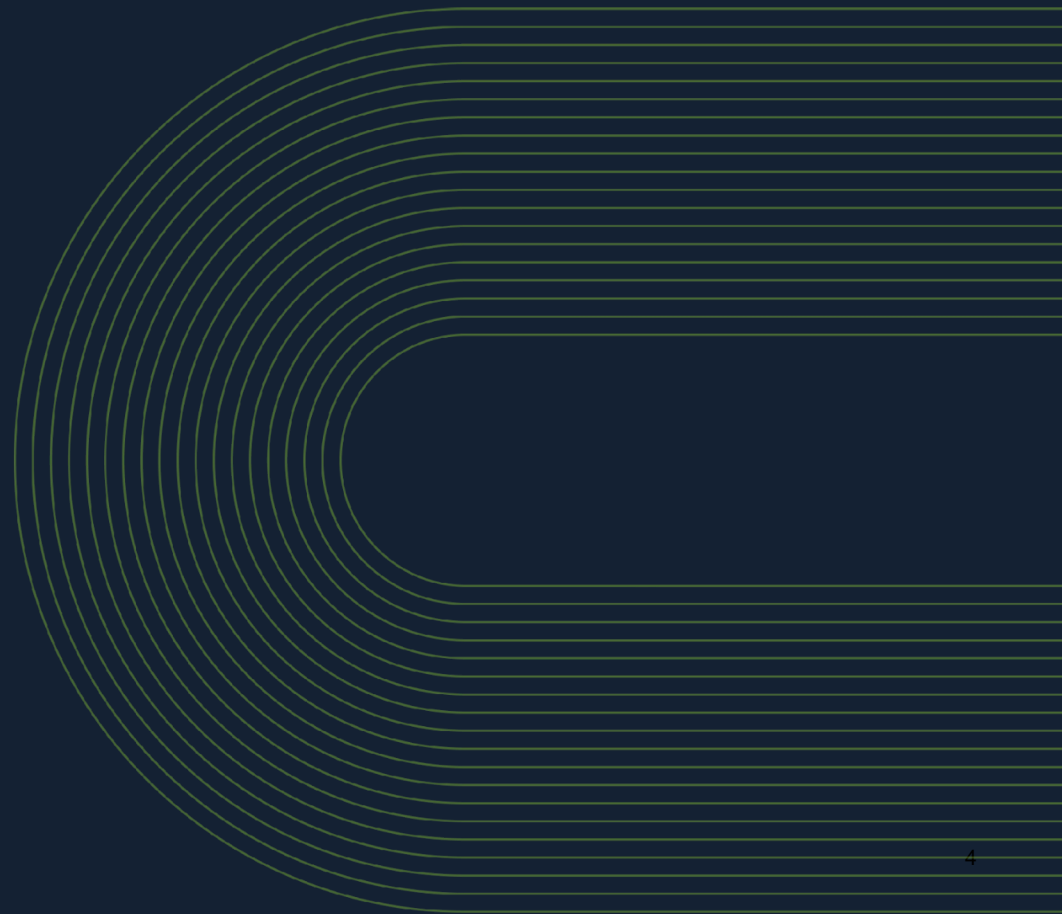
第 2 章 财务及营运亮点

第 3 章 展望及增长策略

OSL

第 1 章

2024 业务更新



OSL新形象

OSL

“O”pen 开放透明

为我们的合作伙伴和客户
开放数字资产平台

“S”ecure 值得信赖

OSL的营运往积拥有
无可挑剔的安全性

“L”icensed 持牌

获得全球相关监管机构的
全面许可和监管

愿景

为个人及企业创建一个安全且可信赖的数字资产环境

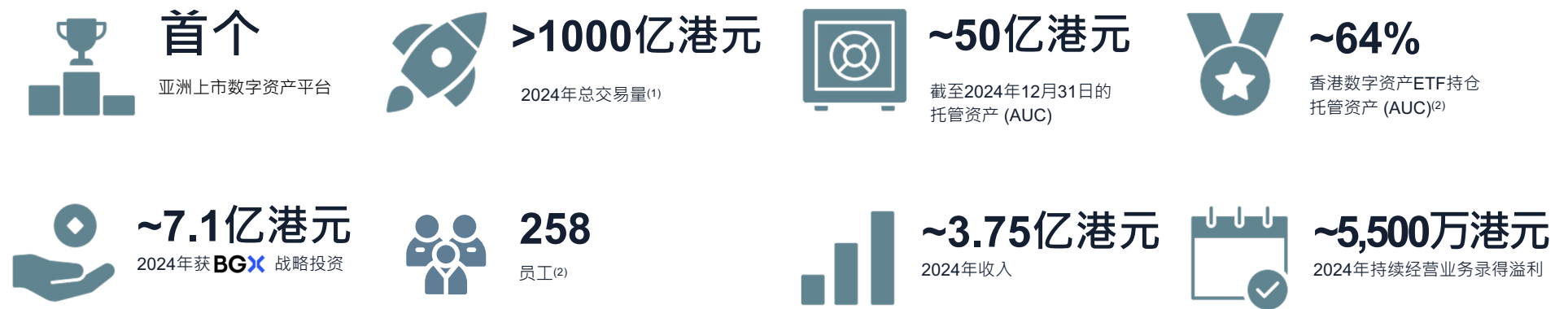
使命

将数字资产融入金融体系，惠及个人及企业



亚洲上市的数字资产平台，为零售、企业和机构客户提供一流的数字资产服务

公司快览



注：
1. 总交易量指的是来自产生交易收入的交易量之总和
2. 截至2024年12月31日

凭借数字资产普及化，占据扩大市场份额的有利位置



长期愿景：建构未来数字资产经济的核心基础设施

香港
数字资产平台



新兴市场的
Coinbase



核心Web 3
基础设施

OSL

coinbase

J.P.Morgan
VISA  mastercard.

市值(美元)：

~6.77亿

~ 50亿

~6,010亿 ⁽¹⁾

关键策略：

- 经验丰富的管理团队
- 持续投入建设合规和牌照基础设施
- 开发面向零售和机构客户的全面数字资产产品
- 向亚洲及其他新兴市场拓展国际业务
- 成为个人投资、消费、储蓄、赚取和使用的数字资产的首选通道

资料来源: Capital IQ (截至2025年3月17日)

注：

1. 截至2025年3月17日，摩根大通、Visa和万事达卡的平均市值

2024年的重大进展

1

扩展产品服务，为下一阶段增长奠定基础

2

加速国际扩张，内生与外延式增长策略并行

3

收入创集团新高，战略转型至数字资产领域后首度盈利

4

组建汇聚数字资产、科技与传统金融多元经验的管理团队

5

完成战略性品牌重塑，驱动全球扩张

1 扩展产品服务，为下一阶段增长奠定基础

OSL 机构

- Omnibus 经纪商解决方案
- 托管
- 场外结算*

OSL 经纪

- 场外交易
- 智能询价平台

OSL 资产管理

- 代币化基金
- 结构性产品*

OSL

产品生态

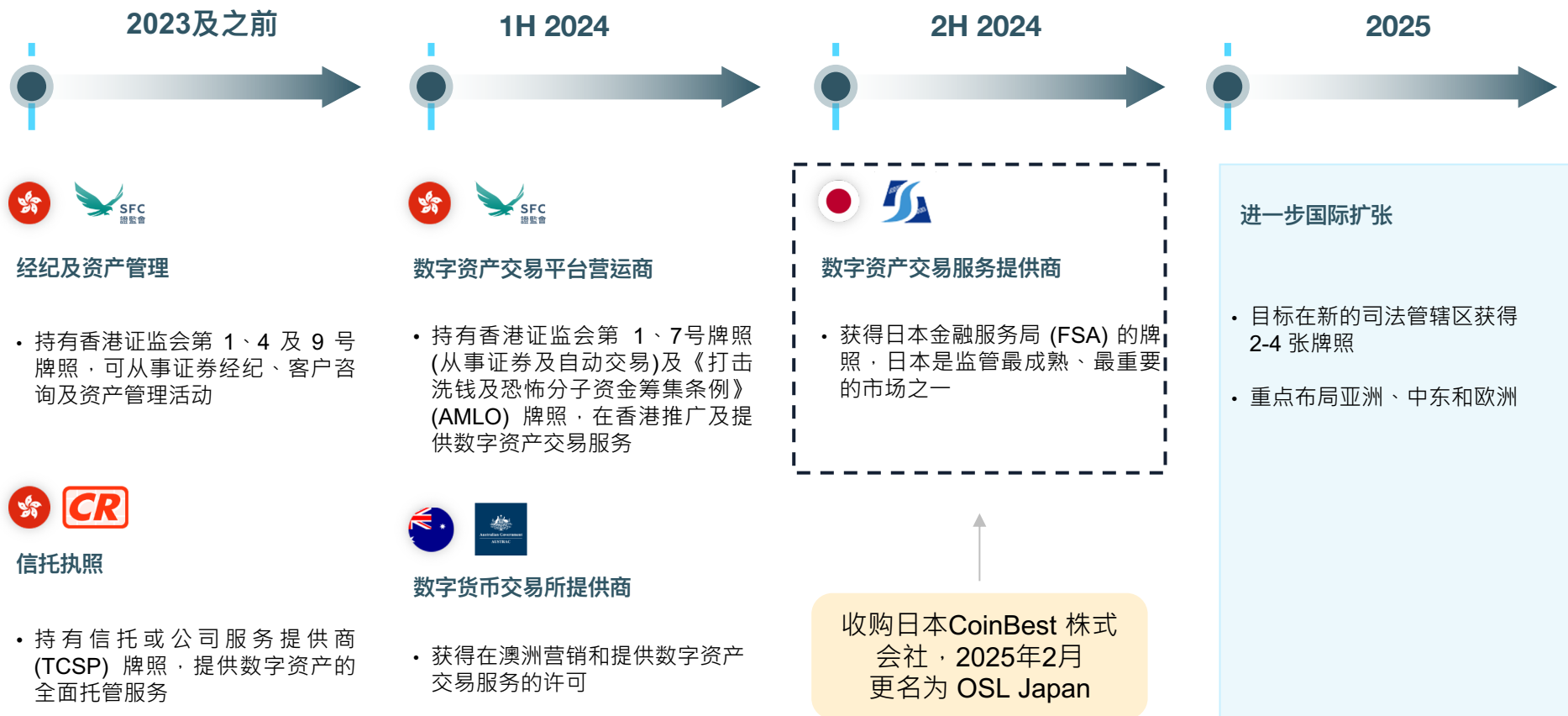
OSL 交易所

- 加密货币<>法定货币 兑换
- 现货交易
- 衍生品交易*
- 质押*

OSL Pay

- 出金、入金、加密支付即服务 *
- 跨境 Web3 支付服务*

2 加速国际扩张，内生与外延式增长策略并行

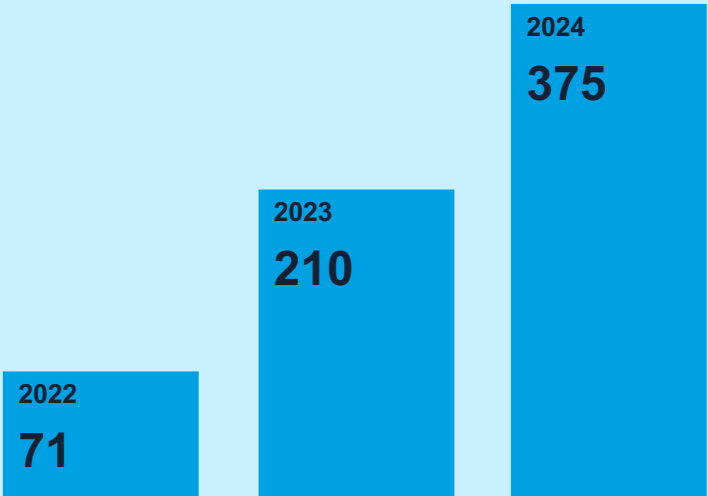


3

收入创集团新高，战略转型至数字资产领域后首度盈利

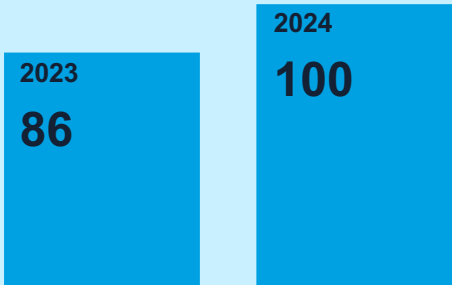
IFRS收入

(以港币百万元计)



总交易量

(以港币十亿元计)



持续经营业务所得溢利/(亏损)

(以港币百万元计)



托管资产

(港币元)

截至2024年12月31日

50亿

同比▲456%

组建汇聚数字资产、科技与传统金融多元经验的管理团队



崔崧
首席执行官

超过20年经验



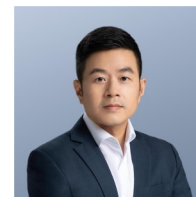
张英华
首席商务官

超过20年经验



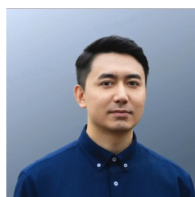
陈德荣
首席营销官

超过20年经验



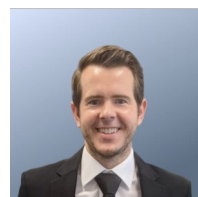
黄冠文
首席财务官

超过15年经验



云成
首席技术官

超过15年经验



Marc Newman
首席信息安全官

超过15年经验



刁家骏
执行董事及
法规事务主管

超过20年经验



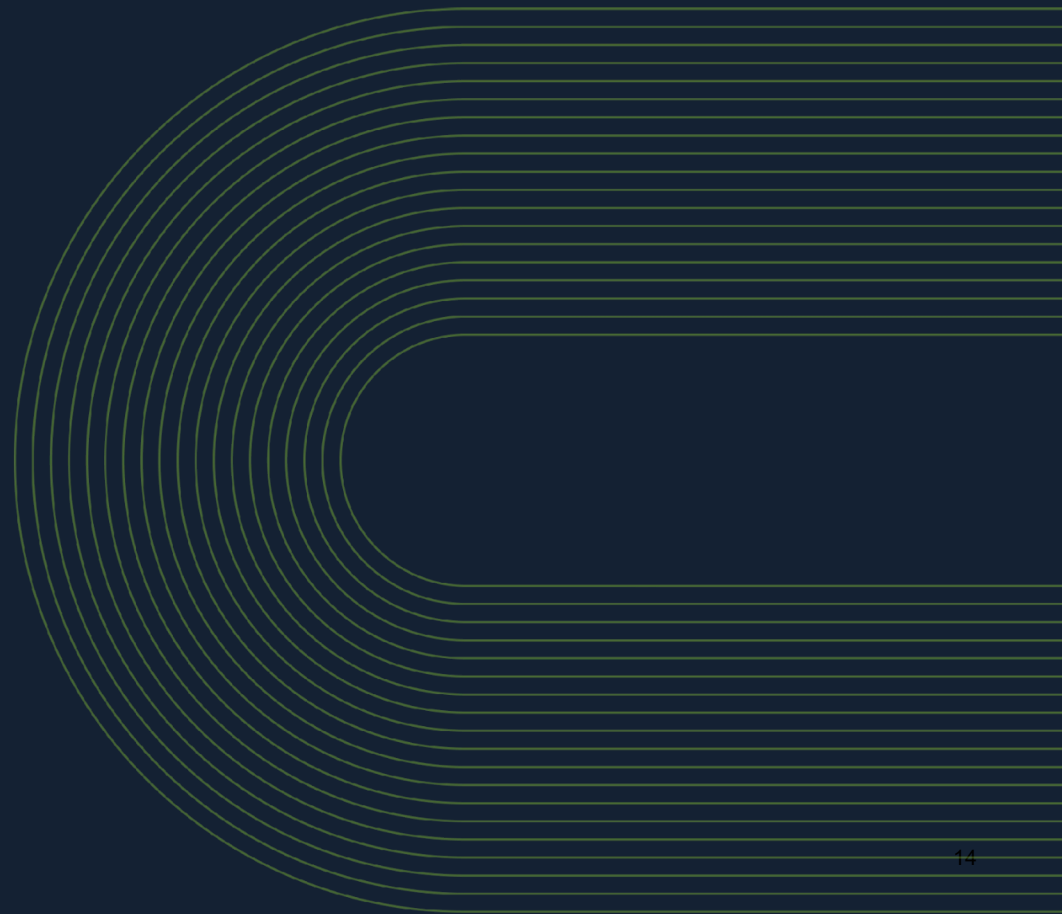
苏国欣
法务及合规主管

超过20年经验



第 2 章

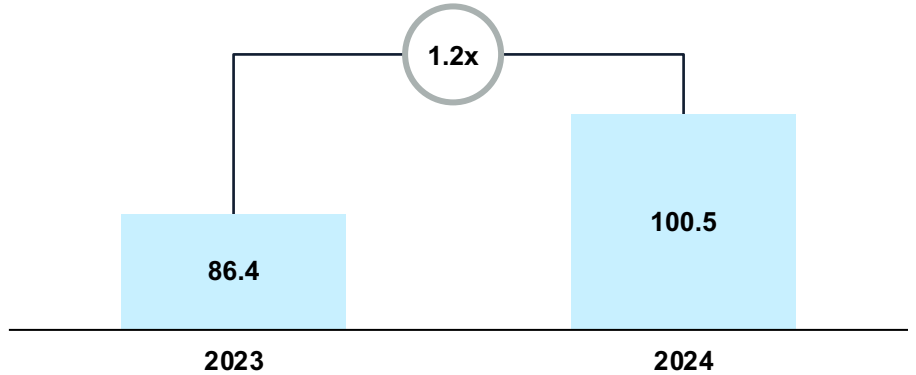
财务及营运亮点



营运亮点

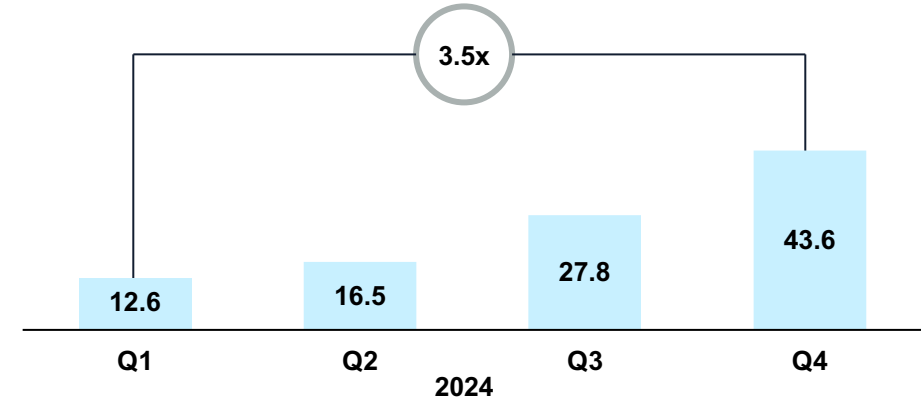
总交易量 (按年)

(以港币十亿元计)



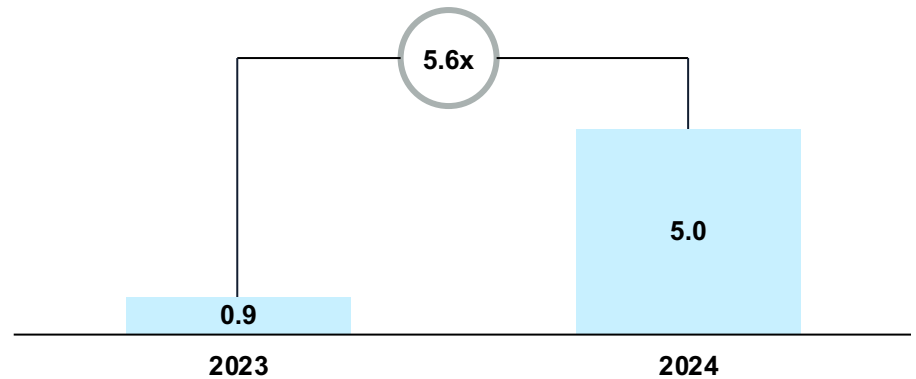
总交易量 (按季)

(以港币十亿元计)



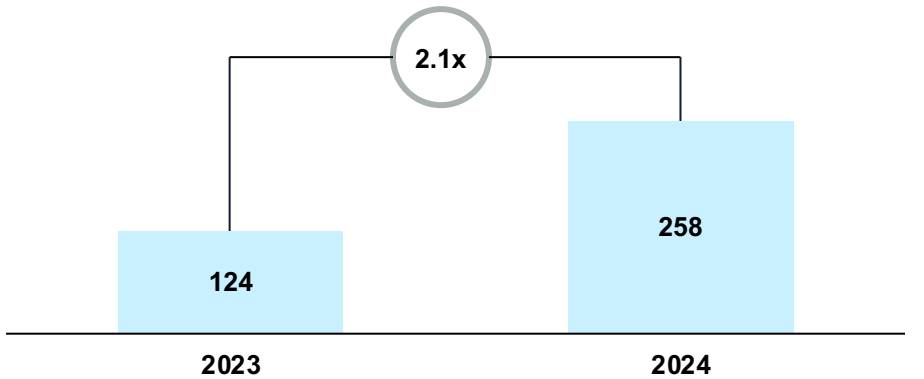
托管资产

(以港币十亿元计)



雇员

(雇员)



财务 – IFRS收入

(以港币百万元计)	描述	IFRS收入		
		2023	2024	同比增长
数字资产市场业务	- 收入来自平台的数字资产交易客户的交易佣金、费用、交易价差，以及账户管理费 - 主要产品：场外交易、智能询价、交易所、及托管	163.4	283.1	73.3%
数字资产技术基础设施业务	- 收入来自经常性服务费、专业服务费、系统实施费用及客制化收入的分成模式 - 主要产品：SaaS	17.8	91.6	414.9%
其他	一次性项目，如 2023年出售知识产权收入	28.6	-	-
总额		209.8	374.7	78.6%

财务 - 利润

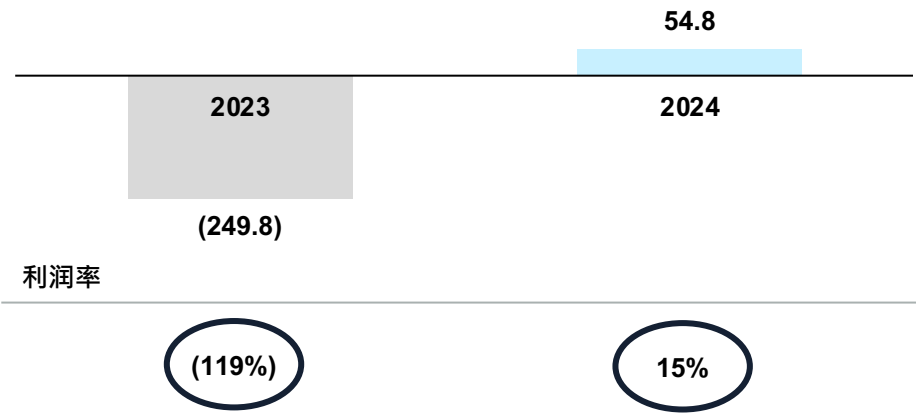
员工成本

(以港币百万元计)



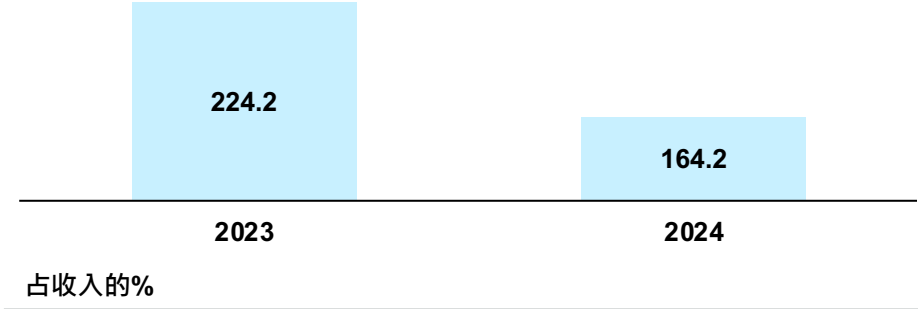
持续经营业务所得溢利/(亏损)

(以港币百万元计)



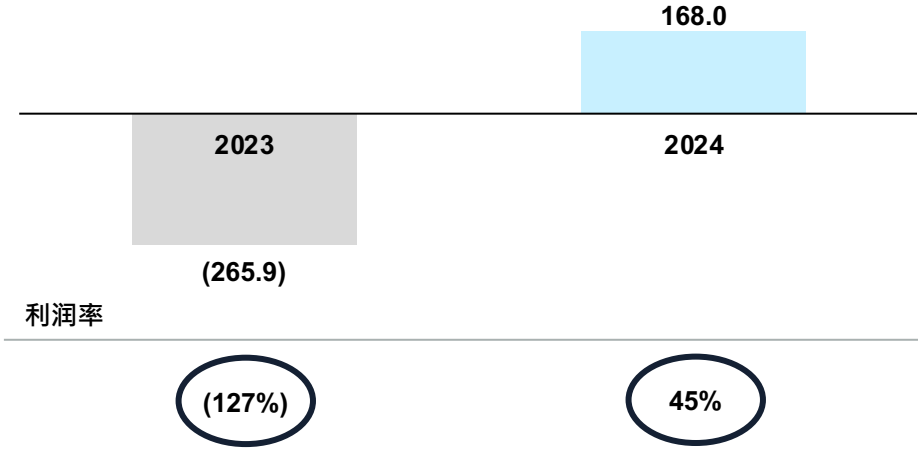
其他营运成本(不包括员工成本) ⁽¹⁾

(以港币百万元计)



全面收益/(亏损)总额

(以港币百万元计)

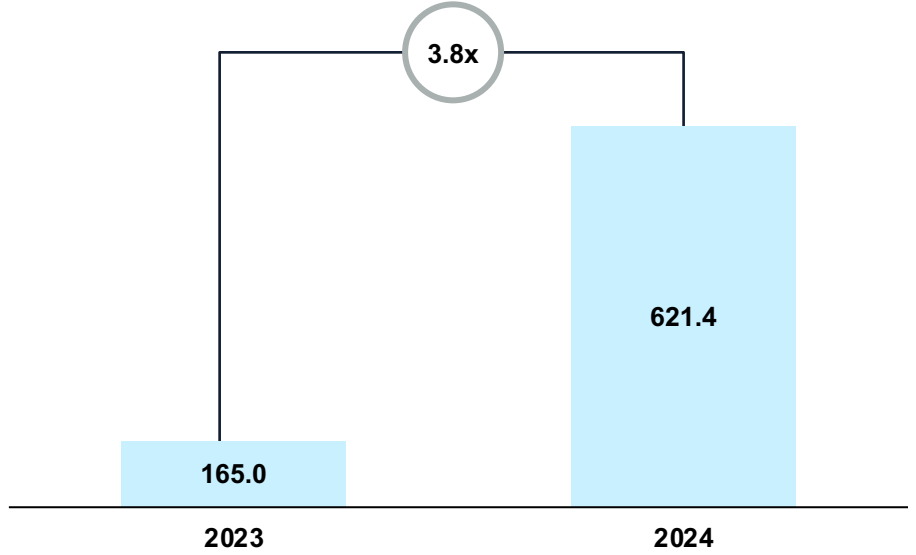


注：
1. 综合损益表中费用及佣金开支，资讯科技成本，折旧及摊销，其他经营开支，物业、厂房及设备的减值亏损，金融资产及合约资产的减值亏损拨备净额之金额总和

财务 -集团现金与数字资产结余

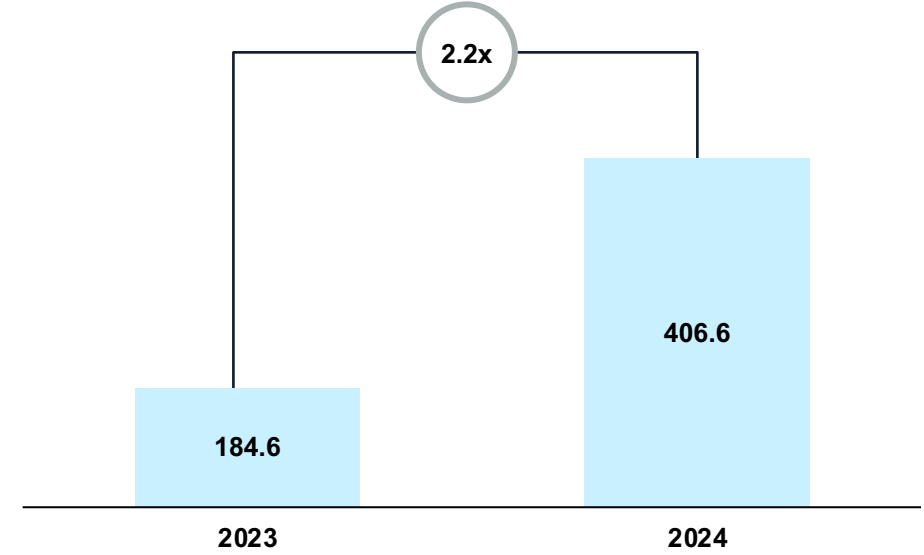
现金结余

(以港币百万元计)



集团数字资产结余

(以港币百万元计)

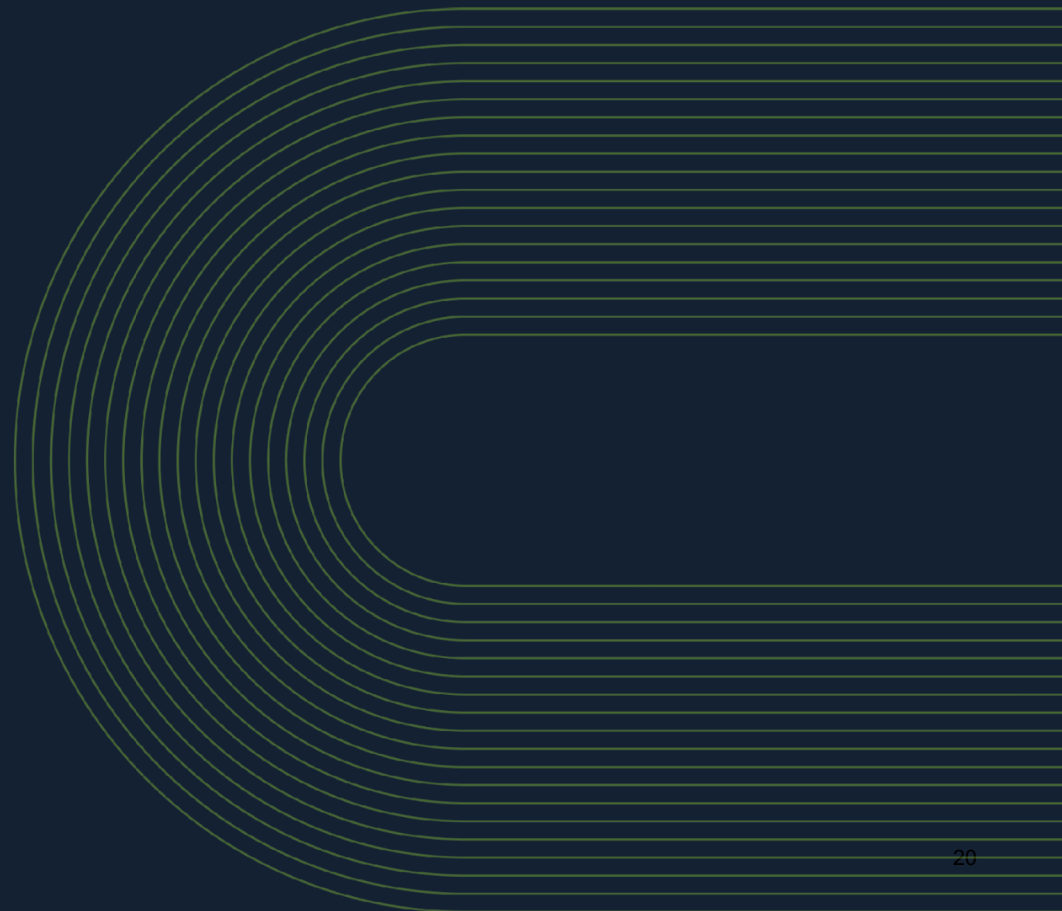


财务 (续)

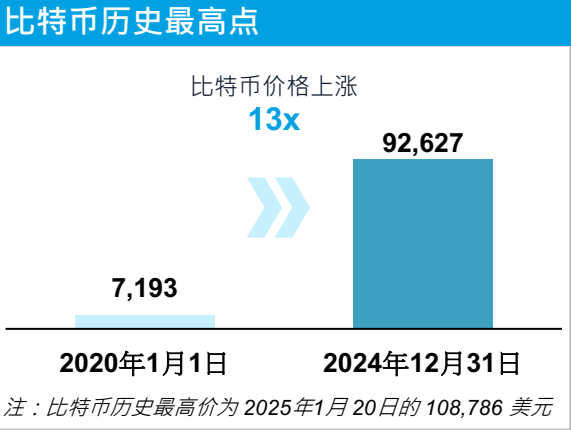
(千港元)	2024财年	2023财年
数字资产市场业务	283,107	163,382
数字资产技术基础设施业务	91,640	17,796
出售知识产权的收入	-	28,659
集团来自数字资产业务的 IFRS 收入	374,747	209,837
费用及佣金开支	(9,691)	(20,535)
员工成本	(195,943)	(185,282)
资讯科技成本	(33,029)	(44,574)
折旧及摊销	(24,505)	(38,964)
其他经营开支	(96,955)	(106,882)
物业、厂房及设备的减值亏损	-	(8,187)
金融资产及合约资产的减值亏损拨备净额	-	(5,008)
财务收入/(成本)净额	15,632	(1,077)
应占一间联营公司亏损净额	(7,062)	(23,704)
其他收入及收益净额	32,757	(27,471)
除所得税前溢利/(亏损)	55,951	(251,847)
所得税(开支)/抵免	(1,105)	2,058
持续经营业务所得溢利/(亏损)	54,846	(249,789)
终止经营业务亏损	(8,152)	(15,857)
年内溢利/(亏损)	46,694	(265,646)
年内其他全面收益/(亏损)	121,327	(228)
年内全面收益/(亏损)总额	168,021	(265,874)

第 3 章

展望及增长策略



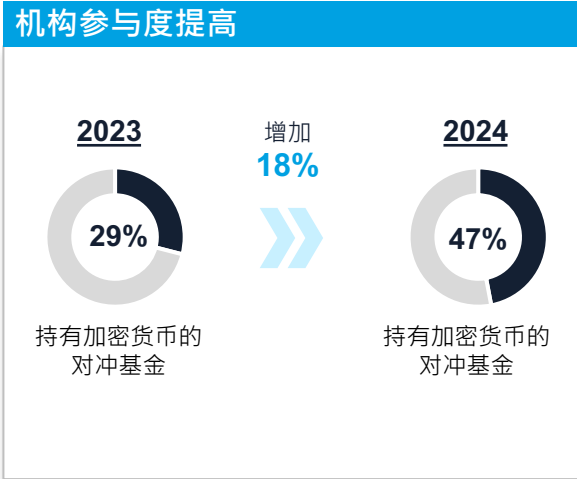
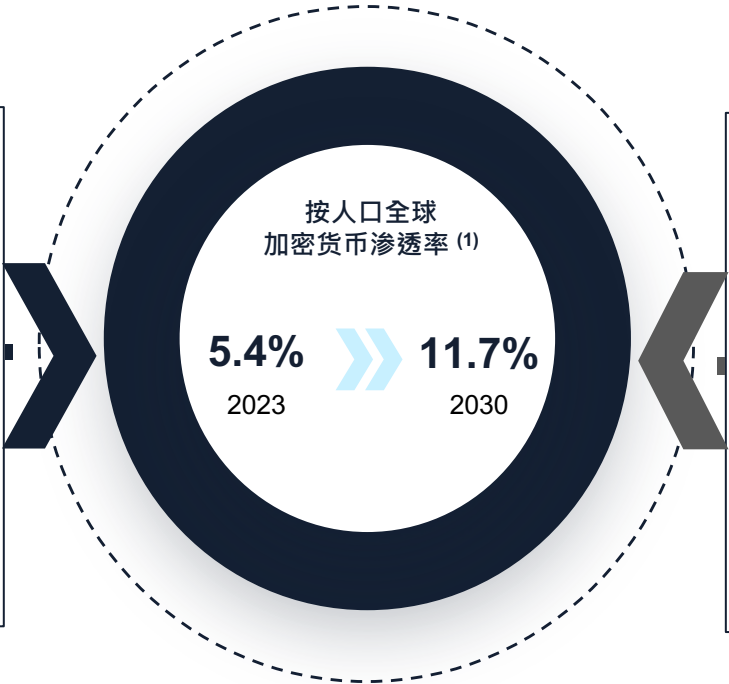
长期趋势正在重塑数字资产产业，为完全合规及持牌营运商创造重大机会



利好的监管趋势

重大发展正在提高监管透明度和行业监督：

- 2024 年美国总统选举
- 美国证券交易委员会(SEC)及美国商品期货交易委员会 (CFTC) 对数字资产的分类
- 美国稳定币透明度与问责法案
- 欧盟实施《加密资产市场监管法案》(MiCA)



资料来源源: CoinMarketCap, Statista, 罗兵咸永道, the Alternative Investment Management Association (AIMA) Report, Triple-A, 波士顿咨询公司及世界银行集团
注：
1. 全球渗透率的计算方法是全球加密货币用户数量除以全球人口

我们的增长策略

加强在香港的市场领导地位

- 通过开发新客户群及重新激活老客户，强化场外交易服务的市场领导地位
- 扩大机构业务的客户群体，特别针对证券公司、金融科技公司和数字银行
- 透过优化OSL手机应用程序来提升零售用户体验

扩大海外业务

- 投入资源扩大海外业务，尤其是在日本和澳洲市场
- 加速海外市场的招聘

寻求增值的全球并购机会

- 积极寻求增值的全球并购机会，以加速国际扩张计划
- 重点在于收购完全合规的优质资产，特别是在新兴市场
- 在进行严格的尽职调查和并购后整合时，保持严谨的态度

扩展产品组合

- 加速新型和创新产品的推出，尤其是在海外市场
- 通过投入3,000万美元用于与PayFi相关的投资，扩大PayFi的产品系列

推动运营效率提升

- 通过提升运营效率来持续提升财务利润率
- 获得更广更深的交易流动性，简化和标准化工作流程，实现自动化中后台运作

问答环节

联系我们

地址

香港铜锣湾希慎道33号利园第一期39楼

电邮

ir@osl.com

网页

<https://group.osl.com/contact-ir/>

社群媒体



LinkedIn



Telegram



X



YouTube