

OSL

2025 中期业绩

OSL 集团 (HKEX:863)

二零二五年八月二十九日

免责声明

此文件中包含的信息仅供一般信息目的，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 2025 上半年业务更新

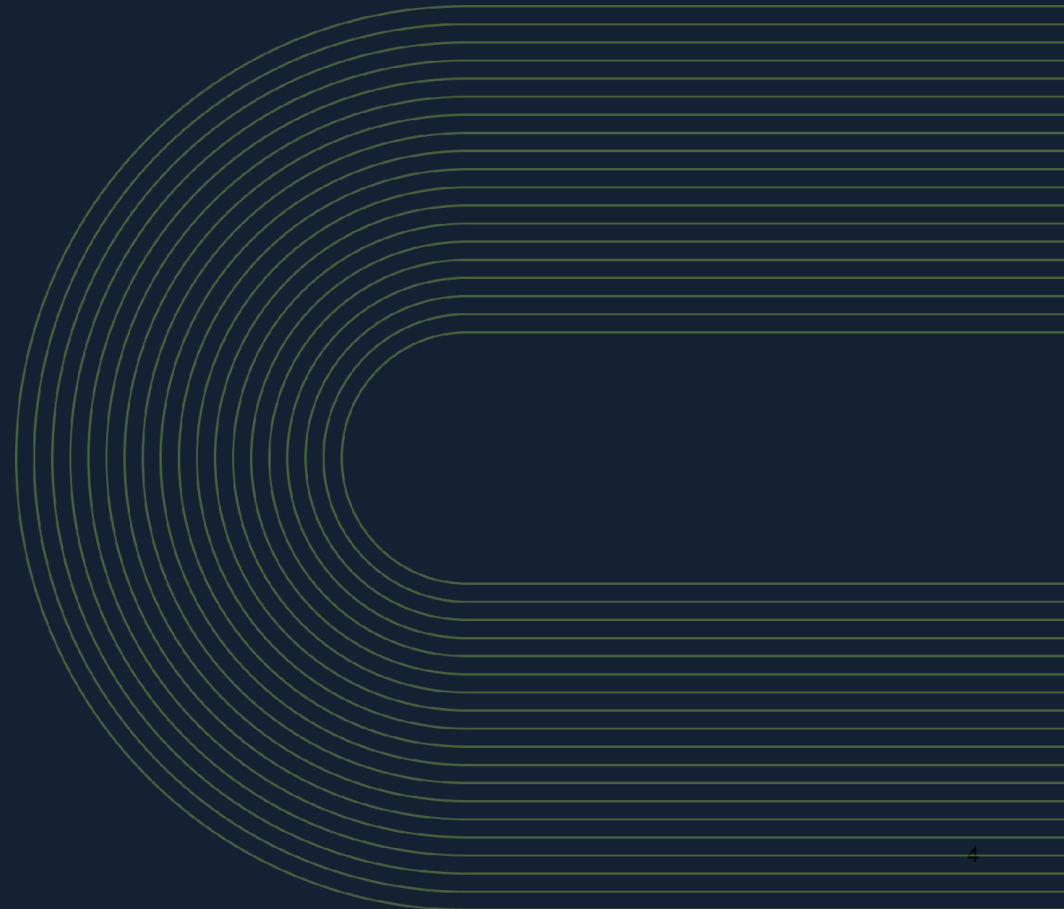
第 2 章 财务及营运亮点

第 3 章 展望及增长策略

OSL

第 1 章

2025 上半年业务更新



上市数字资产平台，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



首个

亚洲上市数字资产平台



680亿港元

2025上半年总交易量⁽¹⁾



~60亿港元

截至2025年6月30日的
托管资产 (AUC)



~1.95亿港元

2025上半年收入



~23亿港元

2025年由全球领先机构投资者
认购的融资⁽²⁾



78亿港元

数字资产托管保险

LLOYD'S
LLOYD'S OF LONDON



>10个地区

通过并购/申请
已取得或推进中的牌照/注册资质⁽³⁾



568

雇员⁽³⁾

奖项

CNBC



全球顶尖金融科技公司奖

2025

FTSE



被纳入富时GEIS亚太区域
(不含日本、中国内地)小
型股指数⁽⁴⁾

2025

MSCI



获纳入MSCI香港
小型股指数

2024-
至今

HFM亚洲服务奖



最佳数字资产服务商

2024

香港Web 3.0
科技周



最佳虚拟资产交易平台
奖

2023

注：1. 总交易量指产生收入的交易量的总和

2. 于2025年7月25日公布；部分募集资金须经独立股东批准特别授权认购

3. 截至2025年6月30日

4. 2025年9月22日生效

借助数字资产普及之势，占据扩大市场份额的有利竞争地位



OSL 集团: 连接传统金融与Web3的合规数字资产平台

把握监管浪潮下的机遇



- ✓ 黄金: 23.5万亿美元⁽¹⁾
- ✓ M2: 95万亿美元⁽²⁾
- ✓ 全球股票: 126.7万亿美元⁽³⁾
- ✓ 全球债券: 145.1万亿美元⁽³⁾
- ✓ 全球房地产: 380.0万亿美元⁽⁴⁾

- ✓ 加密货币: 3.5万亿美元⁽⁵⁾
- 比特币: 2.2万亿美元⁽⁵⁾

宏观趋势正在重塑数字资产行业，为合规持牌平台创造全新机遇

监管持续出台

各地政府推动发牌监管（如香港VATP牌照、美国《GENIUS法案》等）



机构踊跃参与

贝莱德、富达等传统金融巨头加速布局扩张数字资产业务



应用场景普及化

在企业支付、零售交易等场景得到更广泛的应用



注：数据表示市值

数据来源：1. FactSet 与世界黄金协会（World Gold Council），数据截止2025年6月30日

2. MacroMicro，主要央行的全球广义货币供应量（M2），数据截止2025年6月30日

3. SIFMA，2024 年全年数据

4. Savills，2022 年数据

5. CoinGecko，2025 年第二季度平均数据

构建下一代全球金融基础设施 - 关键能力

打造全球**合规、安全、具流动性的**
数字资产基础设施三大支柱



OSL 集团: 过去一年主要成就

在全球及产品扩张方面取得重大进展 - 进一步巩固了OSL作为值得信赖的全球数字资产平台的地位

1

持续升级和拓展 多元化产品组合

- 推出出入金通道 (OSL Pay)、质押、代币化解决方案
- 为机构客户推出 Omnibus Pro
- 推出旗舰产品: StableX、Tokenworks 和 OSL BizPay



2

推进全球运营和 牌照覆盖

- 已在日本、欧盟、澳洲、印尼⁽¹⁾及百慕大取得牌照
- 积极在欧盟、中东和其他新兴市场争取牌照



3

通过收购 Banxa 加速 全球扩张

- 宣布收购 Banxa (TSX 创业板上市公司)
- 全球拥有 40+ 项牌照 / 注册资质
- 增强规模、收入协同效应及全球布局



4

增强资本基础

- 2025 年进行 23 亿港元融资⁽²⁾
- 吸引了全球及区域性的优质投资者组合



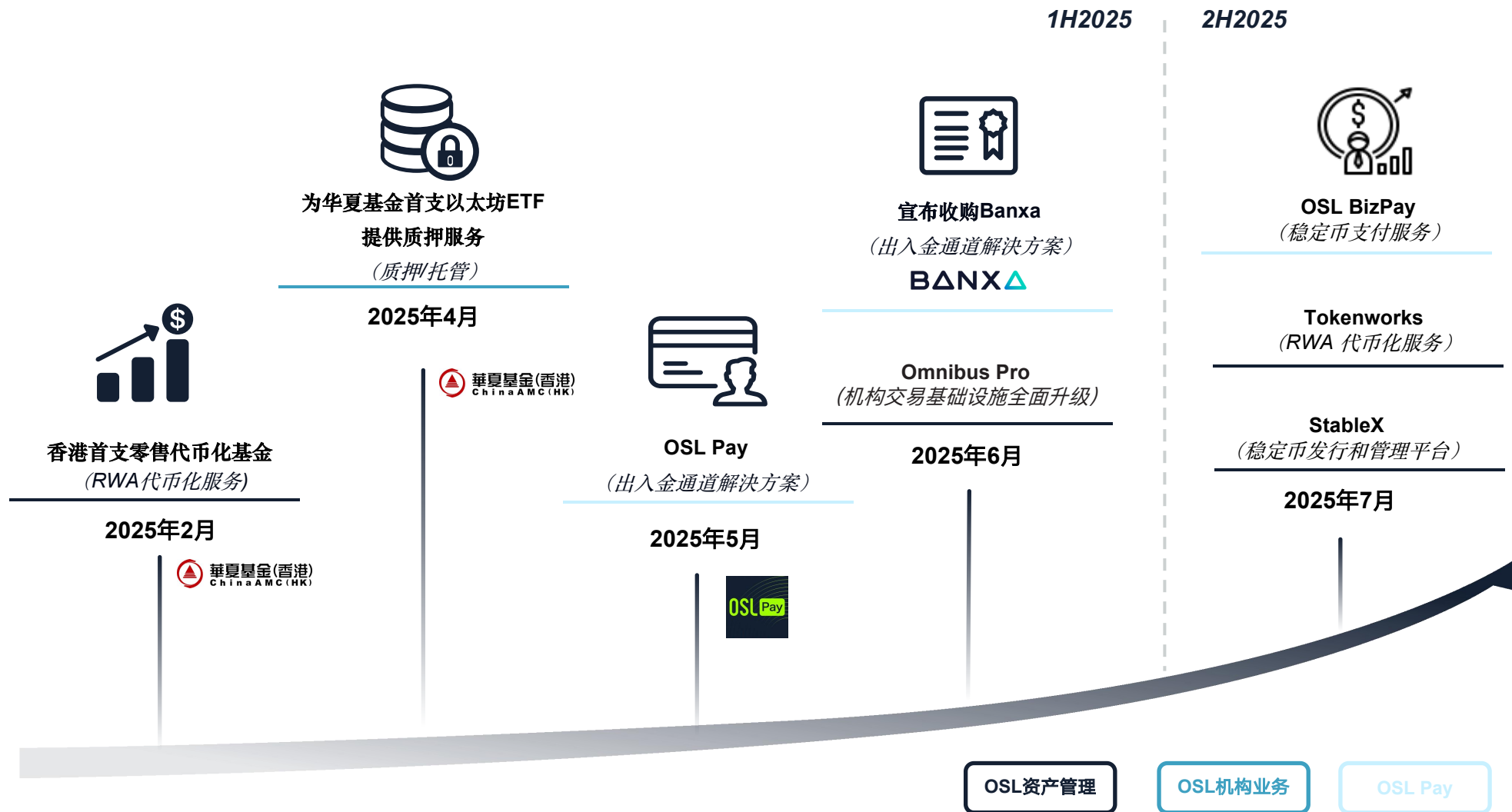
注:

1. 于 2025 年 6 月 2 日宣布, 预计于 2025 年下半年完成

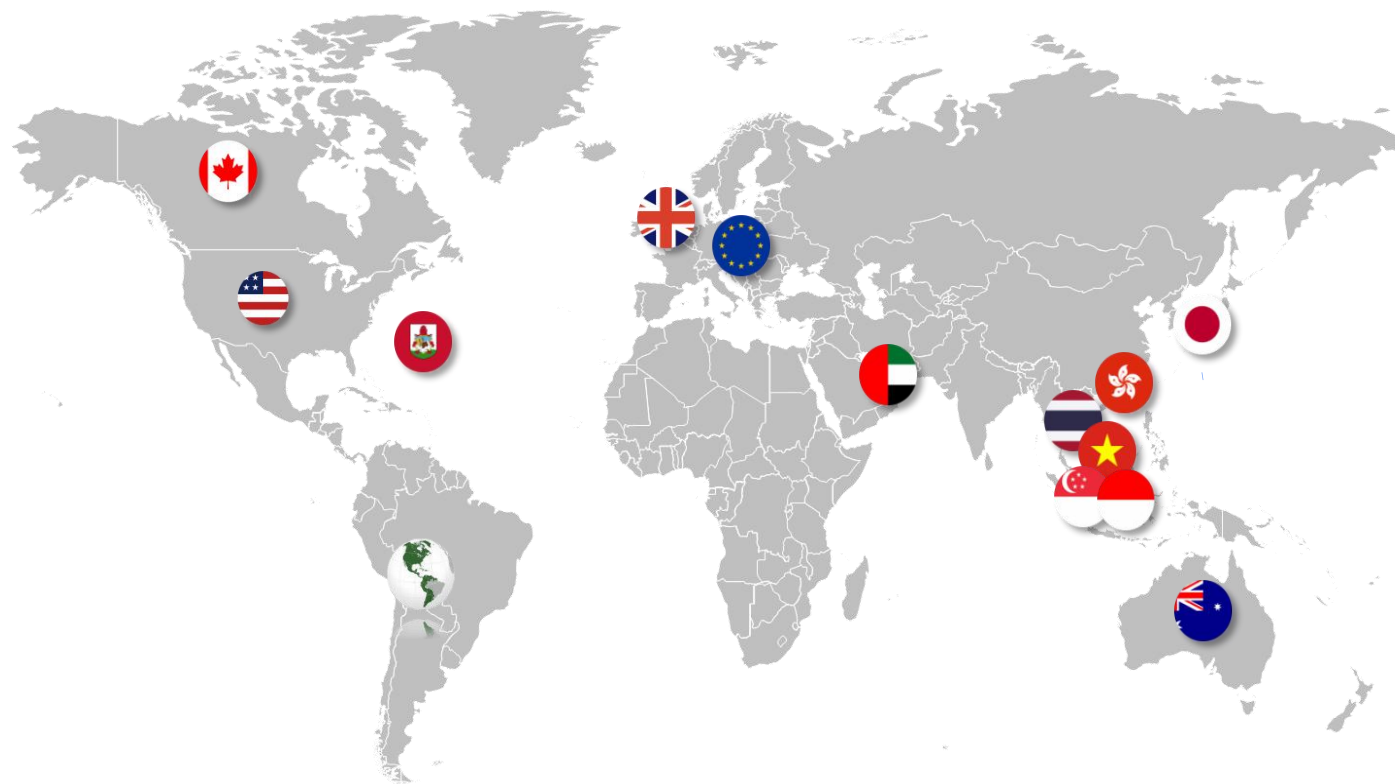
2. 于 2025 年 7 月 25 日宣布; 部分资金须经独立股东批准特别授权认购

持续升级和多元化产品供应

强劲的产品扩张势头



OSL全球牌照布局



>50 个牌照 /
注册资质⁽¹⁾



>10 个地区⁽¹⁾

已获得牌照/注册资质：



香港

- 《证券及期货条例》下(SFO)牌照 (1,4,7,9号牌)
- 《打击洗钱条例》下(AMLO)牌照
- 信托或公司服务提供者(TCSP)牌照



澳洲

- 数字货币交易提供商



日本

- 加密资产交易服务提供商



欧盟 - 意大利

- 虚拟资产服务提供商(VASP)



百慕大

- F 类数字资产业务牌照(BMA)

正在通过收购获得中的牌照/注册资质⁽¹⁾：

印尼、欧盟、英国及北美

正在进行 / 规划阶段：

欧盟、中东及其他新兴市场

注：

1. 包括已取得的牌照，以及根据2025年6月2日公告的印尼交易和2025年6月27日公告的Banxa交易目前正在进行控制权变更过程中的牌照

Banxa收购：交易概览

整合全球出入金通道网络

Banxa概况

- ✓ 全球领先的**出入金支付服务提供商**
- ✓ 加拿大 TSX 创业板上市公司
- ✓ 客户群涵盖主流 **Web3 应用程序和钱包**

关键指标⁽¹⁾

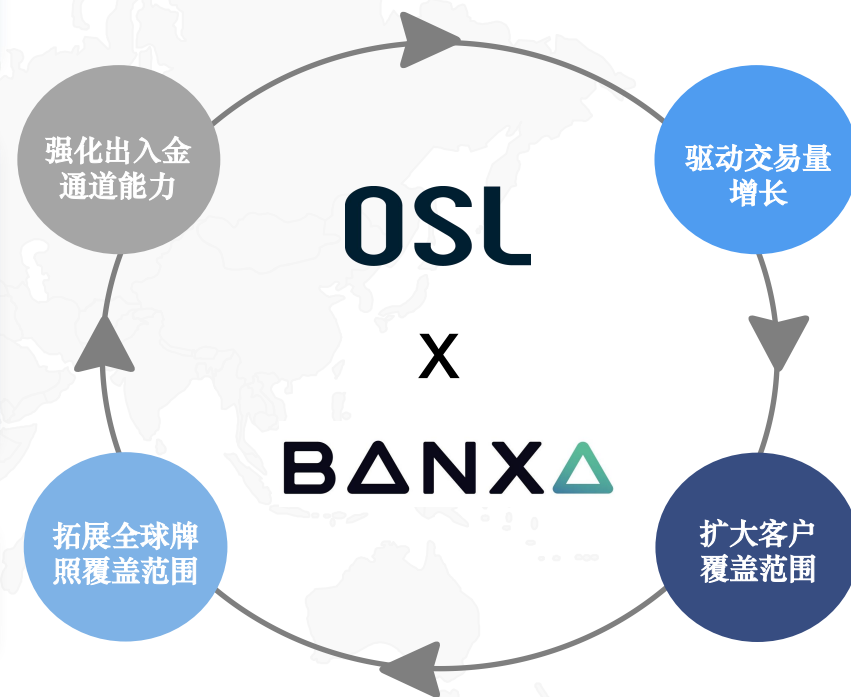
- ✓ **牌照**：全球拥有 40+ 项核心加密货币及货币转移相关牌照/注册资质
- ✓ **区域覆盖**：欧盟、英国、澳洲和北美
- ✓ **总交易量**：1.41亿美元（约11.07亿港元）（2024年第四季度）
- ✓ **收入**：2.06 亿美元（约16.19亿港元）（2024 财年）
- ✓ **总资产**：920 万美元（约7,220 万港元）（2024年6月30日）

交易结构

- ✓ **全现金、100%收购**
- ✓ 最高对价为**8,520万加元（约4.87亿港元）**

时间表

- ✓ 交易完成需满足**惯常交割条件**，包括**监管批准**



注：

1. 根据 OSL 集团于 2025 年 6 月 27 日的公告，以及 Banxa 的公司信息

强化资本基础 推动业务增长

顶级投资者注资

~23亿港元

2025年融资⁽¹⁾

交易亮点



多元化投资者基础
来自全球领先基金
与战略合作伙伴共同参与



强劲市场需求
获机构投资者超额认购



资产负债表强化
强劲流动性以
支持增长举措落地



战略协同
投资者与数字资产
长期增长目标同向而行

所得款项用途



战略收购



全球业务发展



**稳定币相关和
支付相关举措的发展**



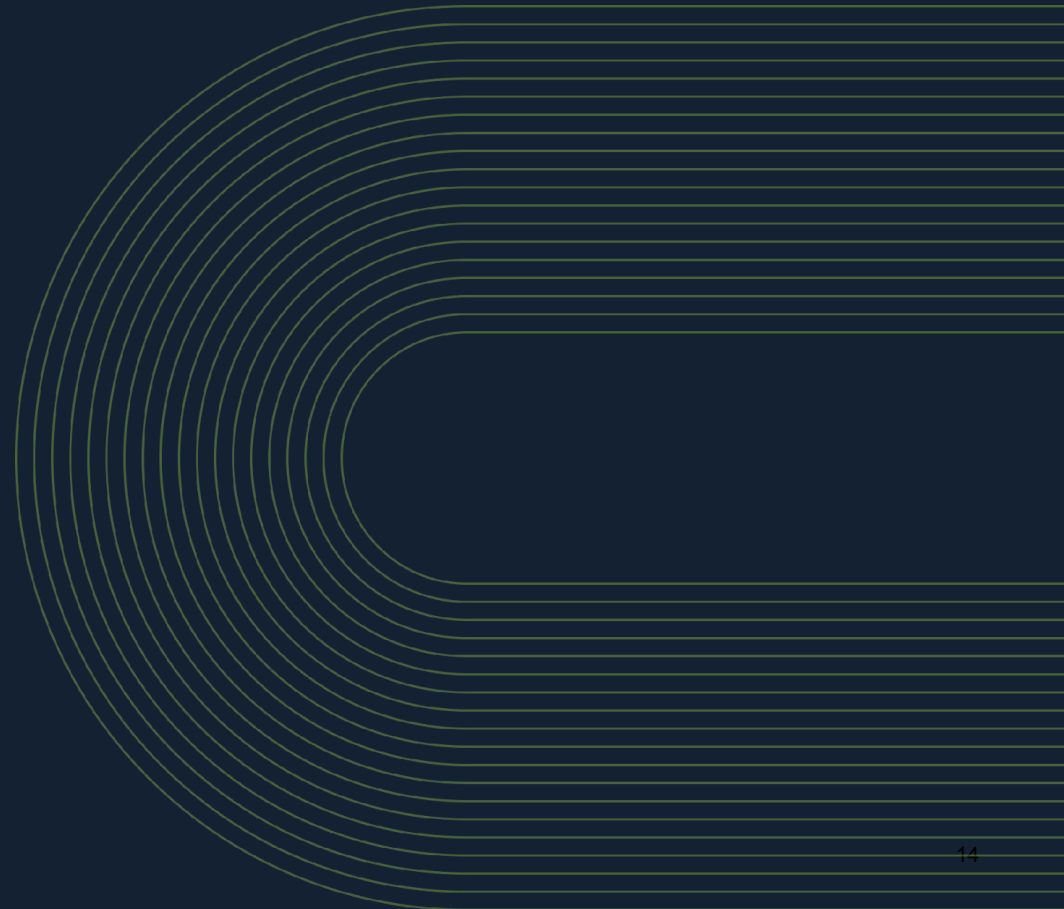
一般企业用途

注：

1. 于2025年7月25日宣布；其中部分收益须经独立股东批准后方可用于特别授权认购事项

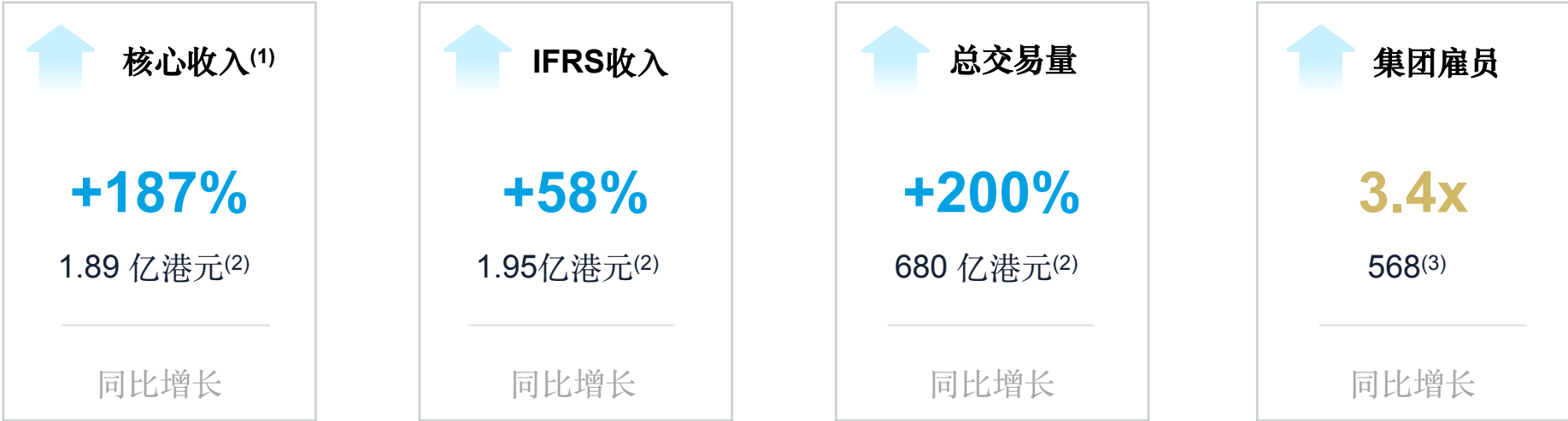
第 2 章

财务及营运亮点



强劲的增长与投资规模

得益于市场扩张、产品创新和团队规模扩大的驱动，2025 年上半年收入实现强劲增长



核心驱动力

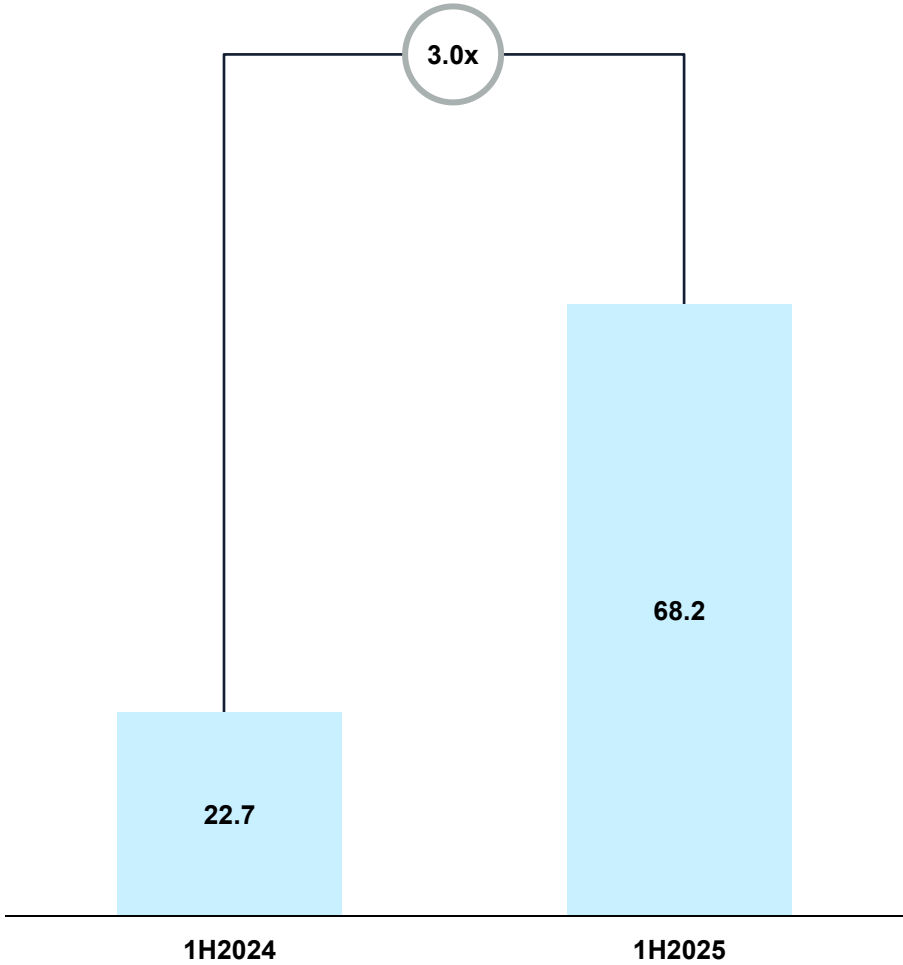


注：
1. 非国际财务报告准则收入剔除用于促进数字资产交易业务的数字资产净收益/损失以及数字资产净公允价值收益/损失
2. 2025 年上半年
3. 截至 2025 年 6 月 30 日

营运亮点

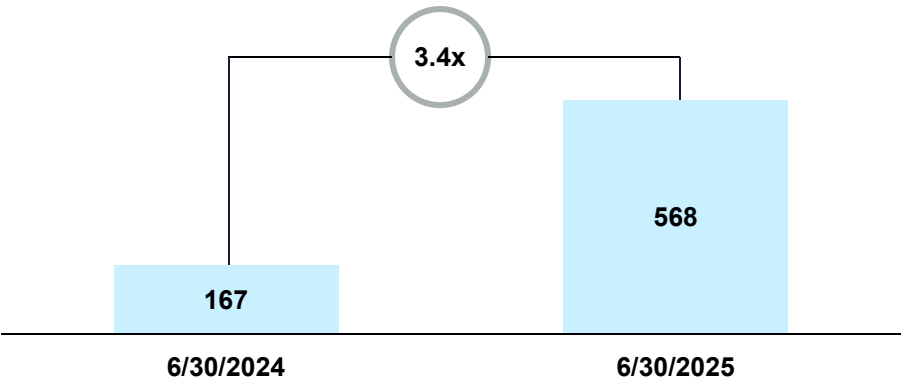
总交易量（按期间）

(以港元十亿元计)



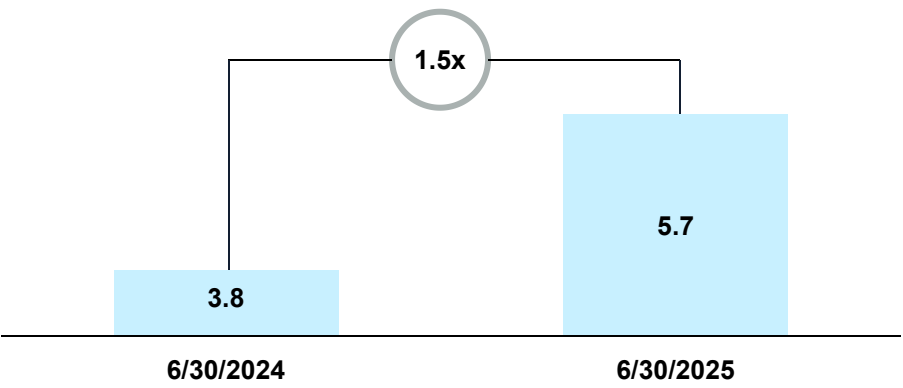
集团雇员

(雇员)



托管资产

(以港元十亿元计)

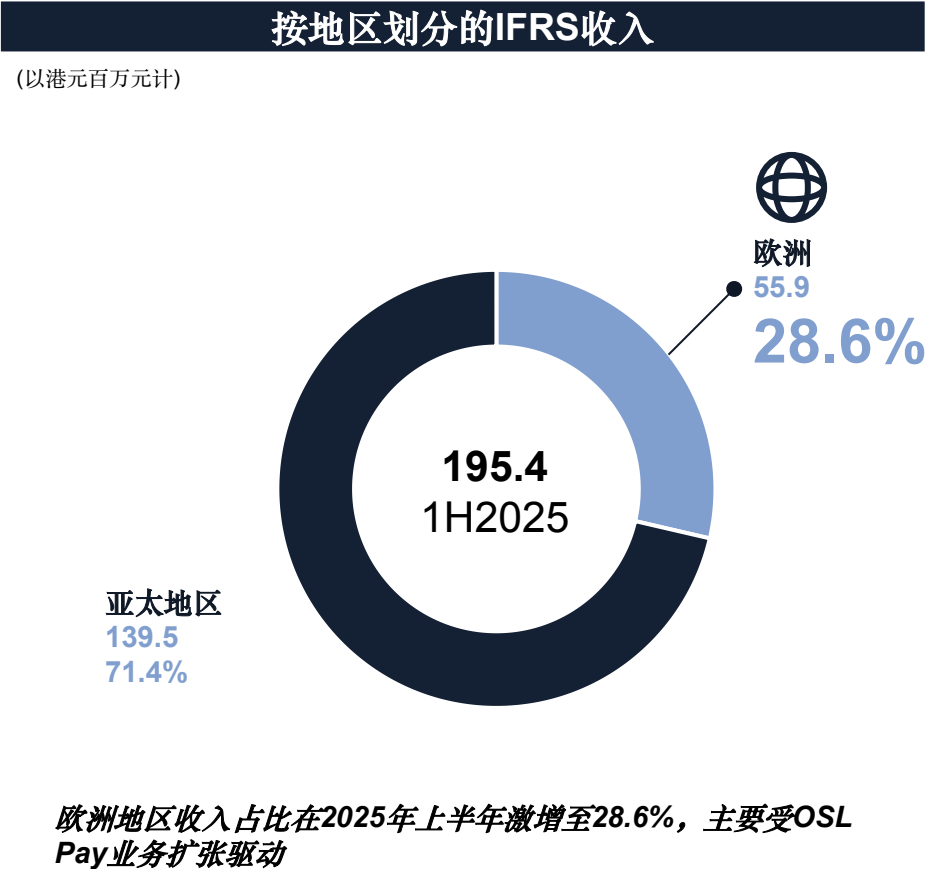
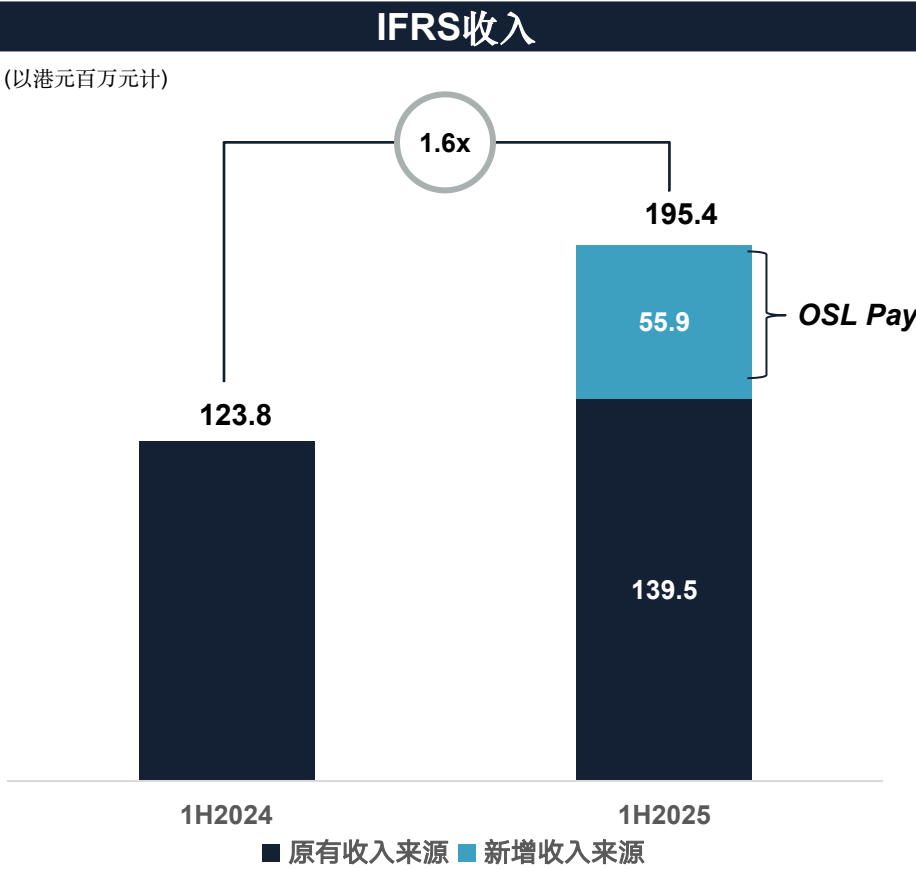


财务 – IFRS收入与调整后Non-IFRS收入的调节

(以港元百万元计)	描述	1H2024	1H2025	同比增长
IFRS 收入来自:				
• 数字资产及区块链平台业务		123.8	195.4	57.9%
加回:				
• 净公允价值变动		(58.2) ⁽¹⁾	(6.8) ⁽²⁾	(88.3%)
核心收入（调整后Non-IFRS收入）来自:				
• 数字资产及区块链平台业务		65.6	188.6	187.3%

注:
1. 2024 年上半年 5,820 万港元包括数字资产净公平值损失 680 万港元, 以及用于促进数字资产交易业务的数字资产收益净额 6,500 万港元
2. 2025 年上半年 680 万港元包括数字资产净公平值损失 620 万港元, 以及用于促进数字资产交易业务的数字资产收益净额1,300 万港元

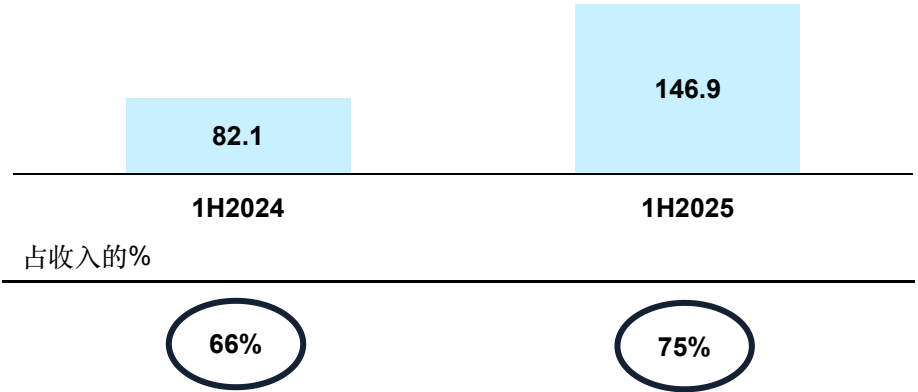
财务 – 拓展新收入来源与全球布局



财务 – 规模化投入与全球扩张

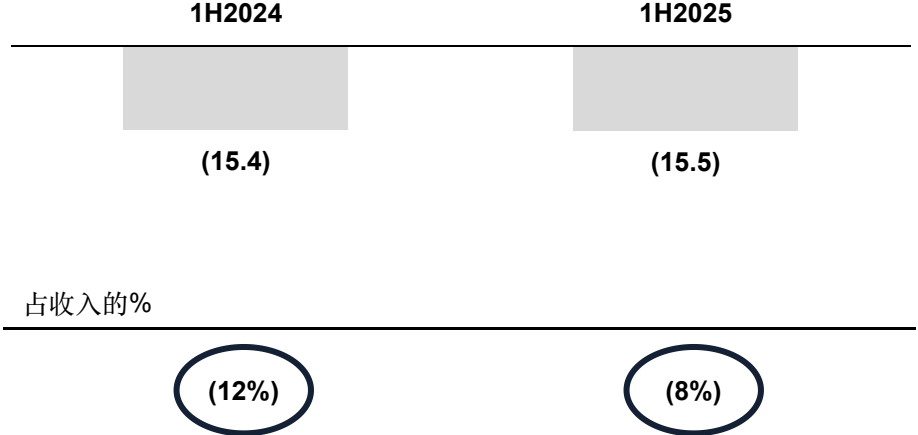
雇员成本

(以港元百万元计)



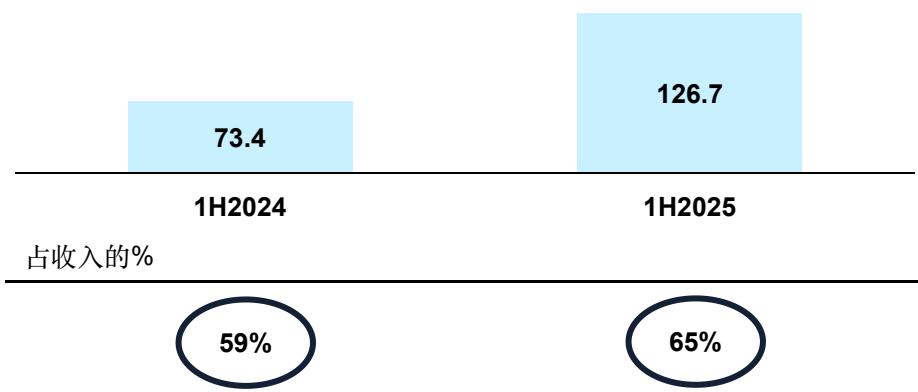
经营业务亏损

(以港元百万元计)



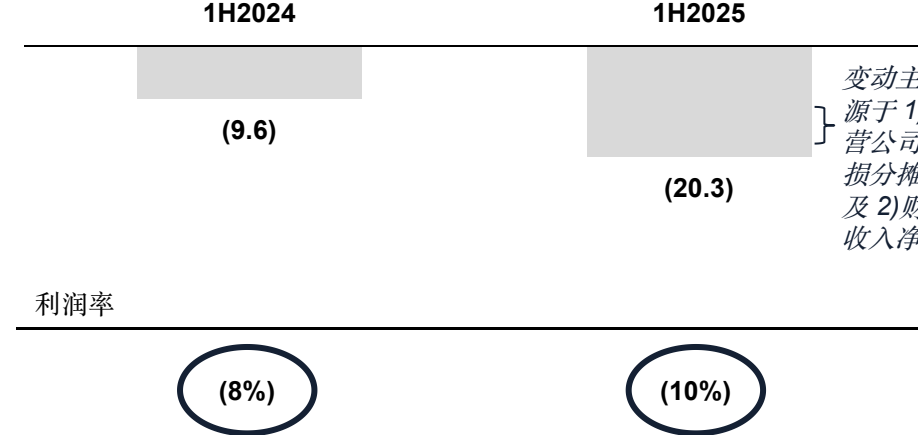
其他营运成本（不包括雇员成本）⁽¹⁾

(以港元百万元计)



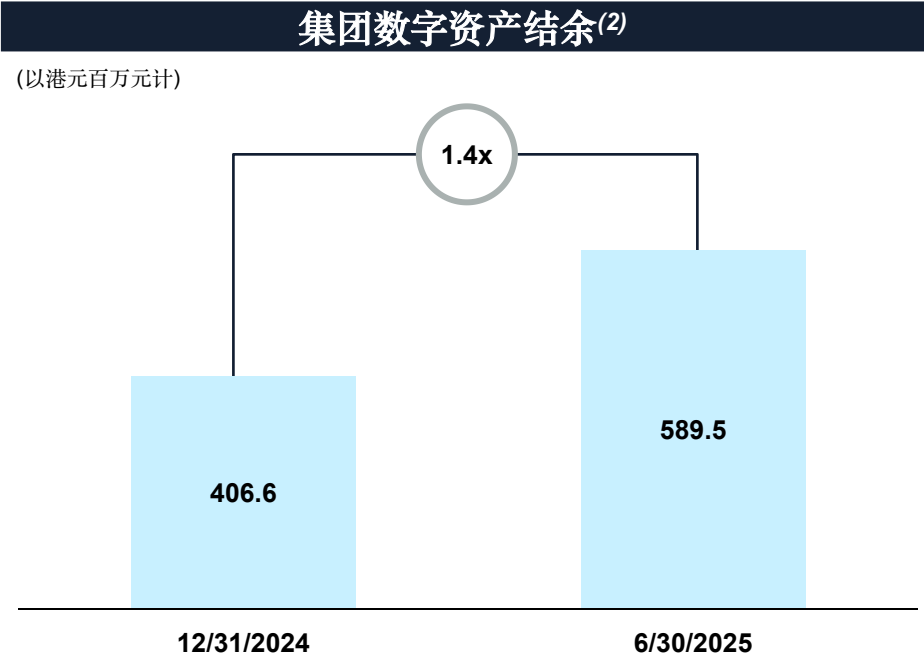
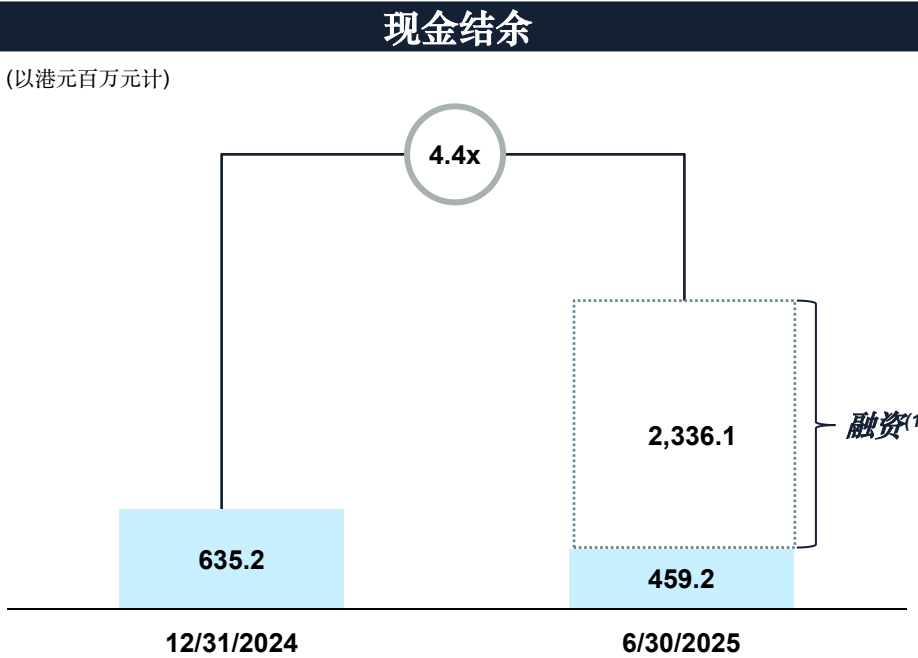
持续经营业务所得亏损

(以港元百万元计)



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，金融资产及合约资产的减值亏损拨备净额之金额总和

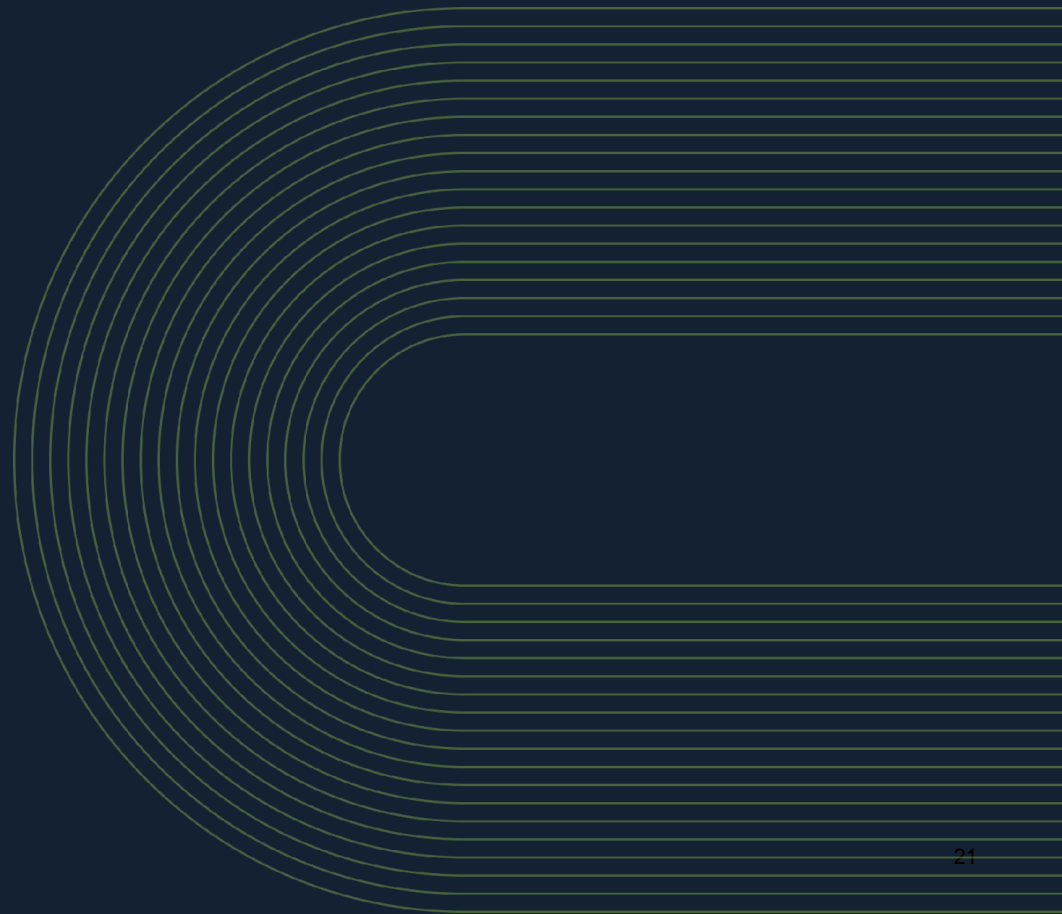
财务 – 集团现金与数字资产结余



注：
1. 于2025年7月25日宣布；其中部分收益须经独立股东批准后方可用于特别授权认购事项
2. 表示交易目的而持有的专有数字资产

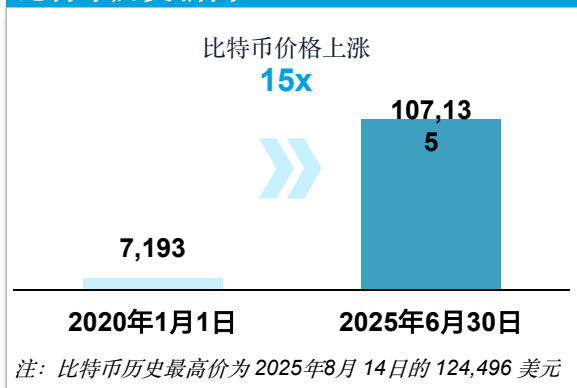
第 3 章

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遇

比特币历史新高



利好的监管趋势

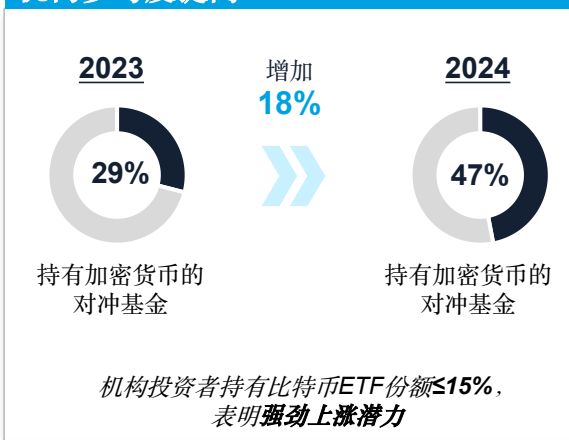
2025年上半年的重大发展正在提高监管透明度和行业监督：

- **香港** - 通过**稳定币**发牌制度立法；证监会发布**质押**指引并强化托管/稳定性准则
- **美国** - 颁布《**GENIUS法案**》监管稳定币
- **欧盟与英国** - 《**加密资产市场监管法案**》(MiCAR) 生效；欧盟明确监管框架，英国发布监管路线图

稳定币作为颠覆性应用场景



机构参与度提高



资料来源: CoinMarketCap, Statista, 罗兵咸永道, the Alternative Investment Management Association (AIMA) Report, Triple-A, 波士顿咨询公司, 世界银行集团及路透社

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

监管利好：2025上半年核心数字资产政策

定位OSL在快速演变的合规框架中引领发展

香港 

ASPIRe与LEAP计划

- 巩固香港作为**全球数字资产枢纽**的地位
- 推进机构基础设施建设并倡导**合规创新**

稳定币框架

- **香港稳定币立法**为发行设定清晰规则

VATP牌照与质押

- 升级牌照允许**证监会/金管局 (SFC/HKMA)** 批准的质押服务



行业转型的先行者

- 从香港走向世界

清晰的监管路径

先发优势

合规护城河

OSL

美国 

- 《GENIUS法案》驱动合规发行

欧盟 

- 全面实施《加密资产市场监管法案》(MiCAR)

中东  

- 阿联酋与沙特推行清晰虚拟资产发牌制度

亚洲  

- 新加坡推进资产代币化（守护者计划第二阶段）
- 日本加强稳定币及Web3监管框架

我们的增长策略

加强在香港的市场领导地位

- 通过获取新客户和重新激活现有客户来巩固**场外交易 (OTC) 市场领导地位**
- 通过新平台如 Omnibus Pro、StableX 和 Tokenworks，扩大**机构客户基础**
- 提升**零售产品服务**（如 SOL 交易）

加速全球化策略：从香港到全球

- 投资**扩展海外运营**，特别是日本和澳洲
- 于 2025 年下半年推出 **OSL 全球交易所站点**，并在**印尼推出零售交易服务**
- 扩大**海外招聘**以支持增长

扩展产品供应：从交易到支付

- 利用全球牌照网络，构建**数字资产/支付基础设施**
- 推进**稳定币和支付解决举措**：OSL Pay（出入金通道解决方案）、OSL BizPay（稳定币支付服务）

追求增值型全球并购机会

- 专注于完全**合规和优质资产**，特别是在新兴市场
- 通过严格的尽职调查和整合推动**规范化的并购**

推动运营效率提升

- 通过流程优化和自动化提升**利润率**
- 实施**集中采购**，及扩大**流动性通道**

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