

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之內容概不負責，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分內容而產生或倚賴該等內容而引致之任何損失承擔任何責任。



有關
(1)盈利預告 — 虧損減少；及
(2)業務最新進展公告
之內幕消息

本公告乃由集一控股有限公司(「本公司」，連同其附屬公司統稱「本集團」)董事會(「董事會」)根據香港聯合交易所有限公司證券上市規則(「上市規則」)第13.09條及香港法例第571章證券及期貨條例第XIVA部項下內幕消息條文作出。

(1) 盈利預告 — 虧損減少

經本公司管理層初步審閱本集團之未經審核管理賬目及評估現時可得資料後，董事會謹此知會本公司之股東(「股東」)及潛在投資者，本集團截至二零二五年十二月三十一日止財政年度(「二零二五財年」)的財務業績及狀況預期將較截至二零二四年十二月三十一日止財政年度(「二零二四財年」)有所改善，主要財務數據如下：

收入	截至十二月三十一日止年度		
	二零二五年 人民幣千元 (未經審核)	二零二四年 人民幣千元 (經審核)	% 變動
銷售及分銷商品			
— 建材	99,507	23,680	320.2
— 大宗商品貿易	264,724	240,420	10.1
提供室內設計及建築工程服務	63,918	46,917	36.2
總收入	428,149	311,017	37.7
毛利	25,373	10,197	148.8
經調整EBITDA(附註)	15,904	(9,115)	不適用
銀行結餘及現金	50,400	5,041	899.8
流動資產淨值／(負債)	88,488	(8,258)	不適用
資產淨值	113,935	47,418	140.3

附註： 經調整除利息、稅項、折舊及攤銷前盈利(「EBITDA」)通過加回撥備及公平值調整就非現金及非經常性開支作出調整。

收入

於二零二五財年，銷售建材之收入增加約人民幣75.8百萬元或320.2%至約人民幣99.5百萬元(二零二四財年：人民幣23.7百萬元)。該增加主乃主要由於隨著中華人民共和國(「中國」)房地產行業逐步復甦，於二零二五財年第四季度完成的鋼鐵及水泥採購合約數量有所增加。

於二零二五財年，提供提供室內設計及建築工程服務之收入增加約人民幣17.0百萬元或36.2%至約人民幣63.9百萬元(二零二四財年：人民幣46.9百萬元)。該增加乃主要由於本集團持續努力承接新合約，導致建築工程增加，其中包括於二零二五年第四季度開展一項重大建築項目的地基工程。

毛利及經調整EBITDA

下表載列本集業務分部於二零二五財年的毛利率，並與從本公司委託並由上海元哲信息諮詢有限公司(「元哲」)獨立編製的行業報告(「元哲報告」)中摘錄的二零二四年最新行業毛利率進行比較。

	本公司 二零二五財年	行業 二零二四財年
毛利率		
銷售及分銷商品		
一 建材	6.1 %	4.9 %–12.0 %
一 大宗商品貿易	2.7 %	1.1 %–2.6 %
提供室內設計及建築工程服務	19.2 %	16.0 %–28.8 %

根據元哲報告，本集團各業務分部於二零二五財年產生的毛利率均處於行業範圍內或高於行業範圍。

二零二五財年之毛利增加約人民幣15.2百萬元或148.8%至人民幣25.4百萬元(二零二四財年：人民幣10.2百萬元)。該增加乃主要由於本集團產生的收入增加，特別是(基於上文所述原因)來自(i)銷售建材；及(ii)提供室內設計及建築工程服務分部的收入增加，而該等分部通常較一般大宗商品貿易產生更高的毛利率。

本集團錄得經調整EBITDA約人民幣15.9百萬元(二零二四財年：虧損人民幣9.1百萬元)。此乃主要由於上文所述原因導致二零二五財年的毛利增加所致。

為證明符合上市規則第13.24條，本集團已向聯交所提交一份經財務顧問審閱之盈利預測（「盈利預測」）。經最後定稿及審核後，本集團二零二五財年之未經審核管理賬目初步確認，二零二五財年之預測收入、所產生毛利及毛利率均已達成。

財務狀況

銀行結餘及現金已於二零二五年十二月三十一日增加至約人民幣50.4百萬元，而於二零二四年十二月三十一日約為人民幣5.0百萬元。該增加乃主要由於二零二五財年產生的毛利以及結清長期未收回的貿易應收款項。本公司管理層（「管理層」）已與其客戶就結付若干長期未收回之貿易應收款項達成還款計劃。客戶已於二零二五財年根據還款計劃結付於二零二四年十二月三十一日人民幣232.7百萬元的長期未收回貿易應收款項中的約人民幣58百萬元。於完成本公司日期為二零二六年一月七日的公告所披露的出售附屬公司（「目標集團」）（「出售事項」）後，長期未收回貿易應收款項約人民幣95.1百萬元及銀行借款約人民幣145.8百萬元將不再於本集團財務報表中合併入賬。

合約資產由二零二四年十二月三十一日的約人民幣208.7百萬元減少約人民幣78.0百萬元，或37.4%，至二零二五年十二月三十一日的約人民幣130.7百萬元，乃由於若干建築工程進度已恢復並達到里程碑，使本集團能夠向客戶開具發票。因此，由於上述原因，於二零二五財年，貿易應收款項增加人民幣78.0百萬元。

下文載列貿易及其他應收款項以及預付款項的賬齡分析：

	截至十二月三十一日止年度	
	二零二五年 人民幣千元 (未經審核)	二零二四年 人民幣千元 (經審核)
六個月內	116,559	111,888
六至十二個月	—	—
一至兩年	—	1,441
超過兩年	58,877	232,689
總計	175,436	346,018

管理層已就長期逾期貿易應收款項採取各項追收措施，包括但不限於：

- (i) 就與暫停若干建築項目有關的已採購材料而言，本公司一直透過(a)與相關供應商協商收回已採購材料；或(b)與其他客戶協商，以接收該等已採購材料，盡快抵銷本公司的預付款項，從而向已下達採購材料訂單的相關客戶提供協助；
- (ii) 就已簽約但停工或延遲的項目而言，本公司與相關政府部門及房地產開發商接洽，以促進項目復工及進展，同時與供應商協商，以就本集團現有的預付款項繼續交付貨物及服務；及
- (iii) 就尚未交付服務的預付款項而言，本公司已發出催款函及收欠函，並與供應商進行面談，以期收回現場採購材料的預付款項。

由於本集團的追收措施，於二零二五財年，逾期兩年以上的貿易應收款項中約有人民幣58.0百萬元已獲相關客戶結付。此外，約人民幣95.1百萬元的貿易應收款項(全部逾期均超過一年)已在上述出售事項後終止綜合入賬。有關出售事項的詳情，請參閱本公司日期為二零二六年一月七日的公告。

中國市場狀況改善正營造更積極的業務環境，提振消費者信心並增強貿易應收款項的可收回性。與此同時，本集團已加強監察及收回其應收款項的力度。除於二零二五財年仍有人民幣58.9百萬元的餘下長期逾期貿易應收款項外，本集團並無其他逾期超過120日的貿易應收款項。管理層將遵守有關收取貿易應收款項的內部控制政策，若未能收回，則可能在考慮談判狀態、債務人的經營狀況及應收款項金額後採取法律行動。管理層認為餘下貿易應收款項的可收回性符合預期，並預計能及時收回足夠款項，以在貿易應付款項責任到期時予以償付。

於二零二五年十二月三十一日，本集團錄得流動資產淨值約人民幣88.5百萬元(二零二四年十二月三十一日：流動負債淨值約人民幣8.3百萬元)。於二零二五年十二月三十一日，本集團錄得資產淨值約人民幣113.9百萬元(二零二四年十二月三十一日：人民幣47.4百萬元)。本集團財務狀況有所改善，主要由於出售擁有約人民幣62.5百萬元負債淨值之目標集團所致。本集團已與借款人就自二零二六年起分期償還銀行借款達成一項可行的還款計劃。由於銀行借款乃由根據出售事項所出售之目標集團借入，故於出售事項後，銀行借款減少約人民幣145.8百萬元，且本集團不再負有償還銀行借款及應計利息之義務。進一步詳情請參閱本公司日期為二零二五年一月七日的公告。

為免產生疑問，上述二零二五財年財務更新資料未經審核，為根據本公司初步評估及現有資料所編製，且須經本公司核數師審核確定；並不代表本集團截至二零二五年十二月三十一日止年度的經營業績，其受其他因素影響，包括適用之會計調整(如有)。股東及潛在投資者請參閱本公司預計於二零二六年三月底前公佈之年度業績公告，以了解本集團截至二零二五年十二月三十一日止年度財務資料之詳情。

有關核數師無法表示意見的更新

茲提述本公司日期為二零二五年十月二十日的公告，內容有關(其中包括)本公司核數師(「核數師」)無法表示意見的更新(「無法表示意見更新公告」)。

誠如無法表示意見更新公告所載，核數師並無就本集團截至二零二四年十二月三十一日止年度的綜合財務報表發表意見，而無法表示意見之基準僅源自本集團持續經營基準的重大不確定因素(「審計意見」)。本公司已制定行動計劃及措施以解決審計意見持續經營問題及改善本集團的流動資金及財務狀況，其詳情已於無法表示意見更新公告中披露。

自此以後，本集團的業務於二零二五財年第四季度有所改善，且本集團亦已收回大幅逾期已久的貿易應收款項。本集團於二零二五財年之銀行結餘及現金預計約為人民幣50.4百萬元(二零二四財年：人民幣5.0百萬元)。本集團亦已完成出售事項，以出售負債淨值約為人民幣62.5百萬元的目標集團。於出售事項後，銀行借款減少約人民幣145.8百萬元。根據本公司二零二五財年之未經審核管理賬目，預期本集團將錄得流動資產淨值約人民幣88.5百萬元(二零二四財年：流動負債淨值約人民幣8.3百萬元)及資產淨值約人民幣113.9百萬元(二零二四財年：人民幣47.4百萬元)。

核數師在審閱本集團提供的資料及文件以及無法表示意見更新公告中所披露本公司之計劃行動後，認為鑑於整個補救計劃已全面落實，本集團將能夠按原定計劃解決導致無法表示意見的持續經營問題。在此基礎上，核數師向董事會確認，假設本集團業務並無重大變動，且整項補救計劃已全面實施且無重大變動，其可就本集團截至二零二五年十二月三十一日止年度之綜合財務報表發出無保留意見。

核數師已於本公告日期確認，其觀點與上述及無法表示意見更新公告所披露者相比並無變動。

遵守上市規則第13.24條

本集團在二零二五財年實現了重大的財務扭虧為盈，鞏固了其地位，全面實現了二零二五財年的利潤預測目標，並遵守了上市規則第13.24條。

本集團財務表現的主要改善包括收入增長37.7%，達到人民幣428.1百萬元，毛利增長148.8%，達到人民幣25.4百萬元，毛利率增長5.9%（從二零二四財年的3.3%）。經調整EBITDA從二零二四財年的虧損人民幣9.1百萬元轉回人民幣15.9百萬元的正值，原因見上文「收入」和「毛利及經調整EBITDA」段落。

本集團的財務狀況也得到了加強。於二零二四年十二月三十一日，在人民幣232.7百萬元的長期未結清貿易應收款項中，有人民幣58萬元已於二零二五財年結算，隨著建設項目的恢復，合約資產減少人民幣78.0百萬元，本集團能夠為實現的項目里程碑開具賬單發票，出售表現不佳的附屬公司消除了銀行借款約人民幣145.8百萬元及負債淨值人民幣62.5百萬元。

就出售事項而言，本公司謹此澄清，自二零二五年一月一日起，被出售附屬公司已停止其建築材料銷售業務，其後僅錄得來自所持物業之輕微租金收入。被出售附屬公司過往主要透過零售店舖經營建築材料銷售業務，而其中大部分店舖於新冠疫情期間已相繼結業。其後，本集團已降低對零售店舖作為銷售渠道之依賴，並專注於直接向物業發展商及建築公司就建築工程項目銷售建築材料，而該銷售渠道於截至二零二五財年錄得顯著增長。本集團已就該業務分部與客戶訂立多份直接銷售合約，合約金額龐大，並對建築材料銷售分部之業務前景保持信心。鑑於本集團擬主要透過本集團之其他附屬公司從事建築材料銷售業務，而該等附屬公司已透過直接向物業發展商及建築公司就建築工程項目銷售建築材料，董事會認為，本集團於出售事項完成後仍具備充足資源及營運能力以支持其建築材料銷售業務。因此，董事會認為，出售事項符合本公司及其股東之整體利益。

由於上述因素的綜合作用，現金結餘從二零二四年十二月三十一日的約人民幣5.0百萬元大幅增至二零二五年十二月三十一日的約人民幣50.4百萬元。

本集團於二零二五年十二月三十一日錄得流動資產淨值人民幣88.5百萬元（二零二四年：流動負債淨值人民幣8.3百萬元），於二零二五年十二月三十一日資產淨值為人民幣113.9百萬元（二零二四年：人民幣47.4百萬元）。總體而言，該等業績證實了本集團財務穩定性和運營可行性的增強。

基於上述原因，董事會認為本公司已繼續證實符合上市規則第13.24條的規定。

本公司亦已分別於二零二五年十二月二十九日及二零二五年十二月三十一日刊發二零二四年年度報告及二零二五年中期報告。

(2) 業務最新進展

董事會謹此向本公司股東及潛在投資者提供以下有關本集團業務及營運發展的最新資料：

合約積壓

下文載列本集團於二零二五年十二月三十一日之在建及新獲授合約摘要，及餘下合約總額：

	於二零二五年 十二月三十一日	合約數目	餘下合約總額 人民幣百萬元
銷售及分銷商品			
一 建材	7		374.0
一 大宗商品貿易	1		70.2
提供室內設計及建築工程服務	8		220.0
 總計	 16		 664.2

預計大部分合約將於二零二六年完成，餘下合約則預計於二零二七年完成。假設(但本集團絕不保證、預測或預期)上述16項合約所涉及的項目能按期完成，則於截至二零二六年十二月三十一日止年度，本集團將確認合約總金額(減增值稅)的大部分作為收入。

銷售建材

於二零二五財年，本公司獲得合約總額顯著高於二零二四財年錄得金額的銷售建材合約。例如，於二零二五年十月八日，本集團與深圳吉華建設股份有限公司(「深圳吉華」)訂立框架協議，為「吉華中」項目供應建材，合約總金額為人民幣286.0百萬元，其施工期預計將跨越十年。根據深圳吉華的年度建材採購計劃，預計其每年將向本集團採購價值人民幣200百萬元的建材。本集團於二零二五年十二月向深圳吉華交付首批金額為人民幣10百萬元的建材供應訂單。

有關深圳吉華及「吉華中」項目的背景資料

深圳吉華為一家實力雄厚的公司，註冊資本為人民幣600百萬元。其正在進行的「吉華中」項目是納入中國「十四五」規劃的一項關鍵倡議。該項目位於深圳市龍崗區吉華街道，已正式進入建設階段，建設期超過十年。規劃建築面積

約為8.6百萬平方米，包括住宅空間4.2百萬平方米、商業空間0.9百萬平方米及產業園空間3.5百萬平方米。

在「吉華中」組成部分中，「藏電送粵港澳大灣區項目」（「**藏電送粵項目**」）是國家「十四五」電力發展規劃下的重大跨省輸電通道及重點項目。該項目亦是廣東省政府、西藏自治區政府及中國南方電網共同簽署的「藏電送粵港澳清潔能源輸送合作框架協議」下的一項關鍵舉措。該項目已獲廣東省及深圳市列為重點建設項目。

元哲已於元哲報告中證實有關吉華中項目的關鍵資料。這包括客戶的財務實力及項目的規模、施工時限，以及項目作為國家及省級重點項目的戰略重要性。詳情請參閱本公告附錄一。

大宗商品貿易

本集團根據短期合約安排從事大宗商品貿易。鑑於此經營模式，並無持續的合約積壓，且截至本公告日期，僅有一份餘下合約總額為人民幣70.2百萬元的合約仍屬有效。管理層在考慮行業趨勢、客戶的訂單查詢及潛在合約後，預期此業務部門下業務營運於二零二六財年將與二零二五財年處於相若水平。

室內設計及工程服務

於二零二五財年，本公司獲得合約總額顯著高於二零二四財年錄得金額的合約。例如，於二零二五年五月四日，本集團獲授一項地基工程及一項建築工程合約，兩者均針對一項房地產項目，合約金額分別為人民幣28.0百萬元及人民幣174.0百萬元。地基工程已於二零二五年十二月動工，而建築工程合約將於地基工程完工後在二零二六財年第一季度動工，並預期於二零二七年七月前竣工。

本集團預留營運資金以執行及完成兩份合約，包括但不限於於二零二五年十二月三十一日之銀行結餘及手頭現金人民幣50.4百萬元以及50百萬港元之貸款融資後。

合約待結算訂單毛利率

現有合約的毛利率估計與二零二五財年相比處於相若水平。就手頭合約而言，預期大部分業務將來自銷售建材以及室內設計及工程服務，過往其毛利率高於商品貿易業務。

董事會特此強調，上述資料並不構成對本集團利潤的任何預測或預期。

僱員

於二零二五財年，本集團的僱員人數為30名(二零二四財年：21名)。

為應對房地產市場長期低迷，本集團關閉了其零售銷售渠道，導致員工人數由二零二零年的130名減少至二零二四財年的21名。儘管裁減員工，為確保其核心業務的連續性，本公司策略性地保留了採購、工程及營銷方面的關鍵人員，以在優化資源配置的同時支持其核心業務。重要的是，此項削減並未妨礙營運效率，反而使本公司能夠根據其核心業務目標精簡資源。

於二零二五財年下半年，本集團聘用九名新員工。該策略性招聘確保自二零二六財年起及往後增加的建材銷售以及室內設計及建築工程項目量，可在不影響及時交付、質量或安全標準的情況下得到妥善管理。

本集團的僱員結構載列如下：

- (i) 管理、戰略及治理監督(3名僱員)：主要職能包括行政決策、戰略指導、日常運營、運營績效、公司治理及合規。
- (ii) 財務管理和內部控制(5名僱員)：主要職能包括預算編製、會計、報告、財務職能、內部控制及風險管理。
- (iii) 核心業務及發展(17名僱員)：
 - i. 銷售及市場推廣(7名僱員)：客戶獲取、銷售賬戶管理和市場拓展。
 - ii. 工程及項目管理(7名僱員)：技術規劃、質量控制、安全及合規，以及建設項目的端到端交付。
 - iii. 採購(3名僱員)：確保可靠的供應鏈、材料採購、材料成本及質量控制，並支持項目管理。
- (iv) 後勤及支援(5名僱員)：庫存、後勤及售後服務。

就室內設計及建築工程項目而言，本集團主要負責項目管理，而每個項目通常會由項目經理、項目統籌員、物料統籌員、質量控制員及安全督導員組成。視乎項目規模及人員資歷而定，員工可於團隊內擔任多個職位。

為應對勞動力密集型任務及專門的技術要求，本集團就室內設計及工程服務的特定範疇聘用合資格分包商。項目團隊維持嚴格監督，以確保分包商的工作符合客戶設計、規格及本集團的標準。此等工作包括：

- 定期實地進度視察。
- 密切監督項目的整體進度，包括安全、預算及質量。
- 持續監控分包商的工作質量及表現，以確保按時且圓滿完工。

為確保安全並符合關於施工的相關中國法律，安全督導員會檢查工程，找出工地上的任何危險或不當之處。

項目團隊將於室內設計及工程服務項目竣工後進行最終驗收。

本集團深信，現有團隊足以應付持續及預期的建材銷售及建築活動。於二零二五財年下半年策略性招聘九名新員工，乃為二零二六財年起需求增加而建立產能的預防性措施，以確保本集團能維持其及時交付、質量及安全的標準。本集團將繼續評估人手需求，並撥備預算以在需要時進行策略性招聘，從而支持業務營運的進一步增長。

行業概覽

本公司已聘請元哲編製元哲報告，以提供客觀的市場見解，使本集團能夠整合行業最佳實踐，並識別新的機遇以維持競爭優勢。其摘要載於本公告附錄一。

本公司股東及潛在投資者於買賣本公司股份或其他證券時務請審慎行事，如對其狀況有任何疑問，應諮詢其獨立專業顧問之意見。

股份繼續暫停買賣

本公司股份已自二零二四年四月二日上午九時正起於聯交所暫停買賣，並將繼續暫停買賣，直至另行通知為止。

本公司股東及潛在投資者於買賣本公司股份或其他證券時務請審慎行事，如對其狀況有任何疑問，應諮詢其獨立專業顧問之意見。

承董事會命
集一控股有限公司
主席兼執行董事
余潤坤

香港，二零二六年一月十五日

於本公告日期，余潤坤先生及楊輝先生為本公司執行董事，及張楚文女士、魏志航先生及遲世敏先生為本公司獨立非執行董事。

附錄一 元哲報告摘要

下文載列元哲報告中有關行業資料、數據及趨勢的摘錄，以提供有關本公司業務、財務表現及狀況的背景資料。

1. 建築及房地產市場趨勢及政策環境

隨著更多國家及地方房地產刺激政策的出台，建築及房地產市場有望築底回升。全國住房城鄉建設工作會議提出，「穩定房地產市場」將是二零二六年的重點任務之一，並提出了一系列重要舉措。該等措施不僅有助於改善房地產市場結構，亦對增強市場信心及促進經濟平穩增長發揮積極作用。

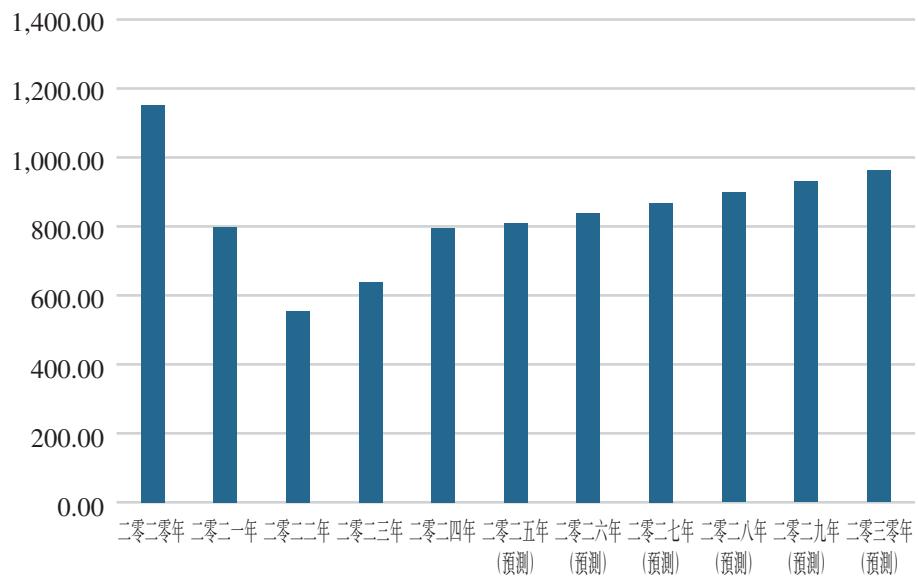
強大的刺激政策與大灣區的深度發展，預計將共同推動廣州房地產市場溫和復甦。自二零二四年九月起，廣州已全面取消其房地產限購措施，並持續推動降低融資成本，釋放市場需求。展望未來，在政策刺激持續及大灣區一體化推進的帶動下，廣州房地產市場的需求預計將會增加。複合年增長率（「複合年增長率」）預計在二零二六年至二零三零年期間將達到2.7%。

深圳房地產市場呈現穩步復甦態勢，市場活躍度有所提升。二零二五年，深圳房地產市場的總成交量創近三年新高，市場需求保持活躍。根據元哲的計算，二零二四年深圳房地產市場的銷售額達到人民幣7,935.6億元，同比增長24.3%。展望未來，在購房限制持續放寬及大規模城市更新項目的推動下，預計深圳房地產市場將繼續保持溫和復甦。預計於二零二六年至二零三零年，複合年增長率將達到3.5%。

2. 深圳市建材以及室內設計及建築工程服務市場概覽

市場對建材以及室內設計及建築工程服務的需求，與房地產市場的表現密切相關。

深圳市房地產市場規模



資料來源：元哲及國家統計局

深圳房地產市場正經歷顯著復甦，近期數據顯示，在關鍵政策干預後，二手住宅成交量有所增加。儘管深圳房地產銷售價格於二零二五年一月至十一月按年下跌約3.4%，但現房銷售面積有所增加。深圳房地產市場預計將於二零二五年復甦，增長率約為2.0%。

考慮到深圳的經濟增長率、房地產刺激政策及城鎮化率等因素，以及過去三年深圳房地產市場出現溫和復甦的跡象，預計二零二六年至二零三零年深圳房地產市場規模的複合年增長率將為3.5%。

3.1 建材市場概覽

建材行業的整體毛利率處於中低水平。元哲估計，二零二二年至二零二四年建材行業的平均毛利率將在4.9%至12.5%之間波動。

建材行業呈現中等程度的客戶集中度及顯著的結構性差異。標準化程度高且替代性強的基礎建材擁有相對廣泛的客戶群，集中度適中。與工程解決方案深度掛鈎的產品較易產生對少數項目客戶或關鍵客戶的依賴，導致客戶集中度相對較高。

3.1.1 「吉華中」項目

交易夥伴的背景

深圳吉華建設股份有限公司是一家註冊資本為人民幣600百萬元的公司。其正在進行的「吉華中」項目已被列為中國「十四五」規劃的重點項目。項目位於深圳市龍崗區吉華街道上水徑村、下水徑村、甘坑村及涼帽山村，佔地7,000餘畝，預計建設期10年以上。

項目概覽

「吉華中」項目是深圳市土地整理和效益協調的重點項目。該項目位於深圳市龍崗區吉華街道，已正式進入建設階段，建設期超過10年。規劃建築面積約8.61百萬平方米，其中住宅空間4.2百萬平方米、商業空間900,000平方米及工業園區空間3.51百萬平方米。

3.2 商品貿易市場概覽

商品貿易行業的特點是交易量大、單筆交易金額高、價格高度透明且受市場驅動，以及定價機制與成本之間存在強相關性。其利潤模式並非依賴單筆交易的高利潤率，而是透過大規模、高週轉實現整體盈利。

結算方式主要採用款到發貨模式，有利於加速資金回籠及降低壞賬風險。同時，以鎖定採及背對背合同的採購模式具有輕資產及低庫存的特點。

商品行業的平均毛利率及淨利潤率通常較低。主要原因是商品貿易具有交易量大及附加值低的特點。元哲估計，於二零二二年至二零二四年，商品貿易行業的平均毛利率在1.0%至3.0%之間波動。

商品貿易行業呈現高度的客戶集中度。與消費品貿易相比，商品貿易更依賴大規模採購客戶。個人客戶的採購量通常較大，導致少數客戶佔收入的重大比例。

3.3 室內設計及建築工程服務市場概覽

室內設計及工程服務通常被視為高增值服務，具有較高的行業利潤率及競爭力。其核心特徵包括專業准入門檻高、綜合能力強、難以標準化，以及與客戶的決策過程深度融合。室內設計的高增值服務主要體現於概念規劃、品牌建設及深度專業整合。工程服務的增值主要體現在技術管理、系統集成及風險控制方面。

設計及工程服務行業通常具有較高的毛利率。然而，受建築及房地產市場疲弱影響，行業平均淨利潤率已由正轉負。元哲估計，設計及工程服務業的平均毛利率於二零二二年至二零二四年期間將在16.0%至30.2%之間波動。

設計及工程合約一般採用按里程碑付款的機制，以項目進度或交付成果作為付款依據。設計服務合約的期限通常較短，由數週至6–12個月不等，視乎設計深度、審批流程及客戶的決策效率而定。工程合約通常期限較長，一般涵蓋整個施工期，並持續一至三年或更長時間。