

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，概不對因本公告全部或任何部份內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。

本公告僅供參考，並不構成收購、購買或認購本公司任何證券的邀請或要約。



## 有關建議根據一般授權發行新股份 及可轉換票據之補充公告

茲提述本公司日期為二零二五年四月二十三日之公告，內容有關根據一般授權發行及認購新股份及可轉換票據(「**該公告**」)。除另有界定者外，本補充公告所用詞彙與該公告所界定者具有相同涵義。

董事會謹此提供有關股份認購事項及票據認購事項之補充資料。

### 1. 本集團預付產品擴展計劃

本集團主要於香港從事預付產品(即SIM卡及增值券)(「**預付SIM卡產品**」)的批發及零售，針對需要香港及海外的本地及國際電話及／或移動數據服務的移動用戶，亦針對印尼及菲律賓用戶。就本公司所深知，本集團的部分SIM卡已通過該等批發商銷往海外市場。

由於香港市場趨於飽和，進一步擴展預付SIM卡產品業務面臨固有局限，管理團隊擬將其預付SIM卡產品的分銷渠道擴展至香港市場以外地區，並依託管理層在數字資產領域的豐富經驗推進產品擴張。具體而言，本集團擬推出全新產品線－預付費比特幣卡(「**預付費比特幣卡**」，連同預付SIM卡產品統稱「**預付產品**」)，同時透過與本地知名分銷商建立戰略合作關係，將本集團的預付產品業務擴展至選定亞洲市場。

董事會深知，分銷渠道是預付產品領域取得成功的關鍵因素。因此，本集團已制定進軍選定亞洲市場的策略，物色具備強大分銷專業知識及廣泛網絡的本地合作夥伴，並透過投資該等本地合作夥伴與彼等開展合作，從而加強商業合作，確保可長期獲取彼等的分銷資源、提升本集團於相關市場的競爭力。本集團初步預計，其海外擴張的收益增長將主要由於其SIM卡業務所致，惟須視乎市場需求而定。

基於上述策略，本公司已選定泰國及韓國作為其分銷渠道全球擴張的首批目標市場。本集團已(i)於二零二五年八月二十二日，完成其於DV8 Public Company Limited(一間於泰國證券交易所上市的公司)(「**DV8**」)的投資，及(ii)於二零二五年八月二十六日，完成其於基金的投資，而該基金投資於Bitplanet Co., Ltd.(前稱SGA Co, Ltd)(一間於韓國交易所上市的公司，KOSDAQ：049470)(「**Bitplanet**」)。有關本集團於DV8及Bitplanet的上述投資詳情，請參閱本公司日期為二零二五年七月三日、二零二五年八月十七日及二零二五年八月二十二日的公告。

本集團已與DV8及Bitplanet展開初步磋商，該等合作夥伴亦已向本集團引薦彼等各自的本地業務夥伴，以進行進一步接洽。本集團上述擴展計劃的策略方向將沿用其香港預付SIM卡業務的商業模式，即以批發形式向海外合作夥伴供應其預付產品。本集團現正與DV8、Bitplanet及彼等業務夥伴或聯屬公司就本集團預付產品的批發安排進行初步磋商，預期此舉將有效促進本集團進軍該等市場，同時最大限度減少進入有關市場所需的時間、成本及資源投入。本集團已於二零二五年九月十五日與Bitplanet訂立一份不具約束力的諒解備忘錄，並預期將於二零二五年第四季度與該等合作夥伴訂立正式合作協議，以獲取其預付產品的採購訂單。

就計劃將產品分銷至該等選定亞洲市場而言，本集團的預付SIM卡產品將包括覆蓋香港、澳門及中國大陸的數據漫遊服務及本地通話時長，從而為旅客提供橫跨該等重要目的地的順暢通訊服務。該等產品的目標客戶為來自亞洲各國的入境旅客，彼等可在出發前於本國市場購買本集團的預付SIM卡產品，確保彼等抵達後可即時使用移動通訊服務。此外，預期該等產品亦將吸引該等市場中尋求靈活、高性價比通訊服務以替代後付費訂閱套餐的本地用戶。

除預付SIM卡產品外，本集團將推出預付費比特幣卡以補充其現有預付SIM卡產品。預付費比特幣卡為實體卡形式，預存比特幣金額發售或空卡形式發行供用戶後續充值。該等卡片的使用方式與傳統預付卡或禮品卡類似，用戶無需進行複雜的錢包設置，即可便捷、安全地買賣、存儲及轉移比特幣。作為美國知名比特幣卡技術供應商的分銷商及聯合品牌合作夥伴，本集團將負責產品分銷及客戶支援，同時物色信

譽良好的本地持牌合作夥伴，以便於該等亞洲市場提供充值服務。此外，本集團的增值服務將涵蓋品牌推廣、包裝設計、海外市場產品功能標準化，並利用其規模化的採購優勢及戰略合作關係獲取更具競爭力的價格。此等舉措旨在確保預付費比特幣卡能以一致、合規、具成本效益且便於消費者使用的方式交付予該等批發商。

本集團預付費比特幣卡的收益模式將來源於空白比特幣卡之銷售利潤，連同預存及充值交易產生的手續費。透過委聘本地持牌運營商於亞洲市場提供充值服務，本集團有權保留客戶應付予本地持牌運營商手續費的特定比例(按比特幣充值金額計算)，從而在產品銷售之外創造持續性收益來源。

展望未來，於泰國及韓國等選定亞洲市場進行初步約12個月的批發分銷安排及市場評估後，本集團或會根據市場反應考慮於該等市場建立自有直面消費者的銷售渠道。該等渠道可能包括品牌專賣店、線上銷售平台及聯合品牌營銷活動，且本集團擬利用其本地合作夥伴的專業知識及分銷網絡開發該等渠道。本集團是否推進直營拓展，亦將取決於當地監管要求及批發安排的整體表現。預期就預付費比特幣卡的充值服務而言，本公司將委聘本地持牌合作夥伴提供有關服務。本集團採取這種推進策略，旨在平衡增長機遇與審慎的風險管理，確保擴展進程符合市場狀況及監管要求。

於本公告日期，本公司正物色其他潛在亞洲市場以擴展業務，包括但不限於台灣、日本及／或越南，並擬沿用於泰國及韓國實施的分銷擴展策略。本集團將按照上述時間安排進軍該等市場，即本集團將首先專注於約12個月的批發分銷安排及市場評估，其後根據市場反應及監管要求，方會考慮建立直面消費者的銷售渠道。

## 2. 更改所得款項用途

根據該公告「所得款項用途」一節，發行認購股份及發行可轉換票據所得款項淨額(扣除開支後)將約為64,188,354港元(「**所得款項淨額**」)，其中(a)最高約57,769,518港元(佔股份認購事項及票據認購事項所得款項淨額總額最高約90%)將用於把握日後可能出現的潛在投資機會，探索加密貨幣投資及Web 3.0的機會，及／或收購比特幣等數字資產；及(b)最高約6,418,835港元(佔所得款項淨額總額最高約10%)將用作一般營運資金。

鑒於在選定亞洲市場擴張分銷渠道及推出新產品，連同完成於DV8及Bitplanet的投資，本公司擬以下列方式重新分配所得款項淨額用途：

- (a) 約54.7%的所得款項淨額(相當於約35.11百萬港元)將用於支持本集團區域銷售渠道的發展及擴張，以分銷及銷售預付產品。這包括與亞洲各國本土企業開展合作或對其進行投資，以及收購具備強大及成熟本地分銷能力企業的少數股權；
- (b) 約15.3%的所得款項淨額(相當於約9.82百萬港元)將用於透過推出預付費比特幣卡擴大本集團的預付產品供應。該等所得款項將主要用於收購預付費比特幣卡及比特幣作庫存用途；及
- (c) 餘下約30%的所得款項淨額(相當於約19.26百萬港元)將用作本集團的一般營運資金，包括Bitplanet的投資成本及交易費用約9.69百萬港元(根據一般授權完成發行認購股份及發行可轉換票據之前，本公司已動用其內部資金結算)，約4.38百萬港元用於聘請團隊成員以支持本集團的擴展計劃，約2.50百萬港元用作法律及專業費用(包括海外市場監管合規及諮詢服務)以及約2.70百萬港元用作本集團行政及租金開支等。

除上文所述者外，該公告內容維持不變。

股東及本公司潛在投資者於買賣本公司股份時務請審慎行事。

代表董事會  
**恆月控股有限公司**  
主席兼執行董事  
**方建凱先生**

香港，二零二五年十月八日

於本公告日期，董事會包括執行董事David Forrest Bailey先生、John Edwin Riggins先生、方建凱先生及王鳳儀女士；非執行董事薛瀚先生；以及獨立非執行董事顏蓉慧女士、陳小兵先生及黃潤濱先生。