

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佈的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本公佈全部或任何部分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。



TONTINE
CHINA TONTINE WINES GROUP LIMITED
中國通天酒業集團有限公司

(於百慕達註冊成立的有限公司)

(股份代號：389)

達成復牌指引及恢復買賣

本公佈乃由中國通天酒業集團有限公司（「**本公司**」），連同其附屬公司統稱「**本集團**」）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(2)(a)條及香港法例第571章證券及期貨條例第XIVA部內幕消息條文（定義見上市規則）作出。

茲提述(i)本公司日期為二零二四年八月二十九日之公佈，內容有關延遲刊發二零二四年中期業績及延遲寄發二零二四年中期報告；(ii)本公司日期為二零二四年九月二日之公佈，內容有關本公司股份暫停買賣；(iii)本公司日期為二零二四年九月三十日之公佈，內容有關進一步延遲刊發二零二四年中期業績及進一步延遲寄發二零二四年中期報告；(iv)日期為二零二四年十二月二日之公佈，內容有關復牌指引及有關復牌進展之季度更新（「**復牌及季度更新公佈**」）；(v)本公司日期為二零二四年十二月十七日之公佈，內容有關額外復牌指引；(vi)本公司日期為二零二四年十二月十七日之公佈，內容有關刊發二零二四年中期業績之進展；(vii)本公司日期為二零二五年二月十日之公佈（「**終止綜合入賬公佈**」），內容有關本集團附屬公司終止綜合入賬；(viii)本公司日期為二零二五年二月二十日之公佈（「**未知轉讓公佈**」），內容有關未知及未經授權轉讓(a)集安雅羅酒莊；及(b)通天綠色的全部股權；(ix)本公司日期為二零二五年三月三日之季度更新公佈；(x)本公司日期為二零二五年四月十五日之公佈，內容有關本集團截至二零二四年六月三十日止六個月之中期業績（「**二零二四年中期業績公佈**」）；(xi)本公司截至二零二四年六月三十日止六個月之中期報告（「**二零二四年中期報告**」）；(xii)本公司日期為二零二五年四月十五日之公佈，內容有關本集團截至二零二四年十二月三十一日止年度之年度業績（「**二零二四年年度業績公佈**」）；(xiii)本公司日期為二零二五年五月三十日之季度更新公佈；(xiv)本公司截至二零二四年十二月三十一日止年度之年報（「**二零二四年年報**」）；(xv)本公司日期為二零二五年八月十五日之公佈，內容有關本公司截至二零二五年六月三十日止六個月之中期業績（「二

二零二五年中期業績公佈」)；(xvi)本公司截至二零二五年六月三十日止六個月之中期報告(「**二零二五年中期報告**」)；(xvii)本公司日期為二零二五年九月二日之季度更新公佈；(xviii)本公司日期為二零二五年十月十七日之公佈，內容有關額外復牌指引；(xix)本公司日期為二零二五年十二月十七日之季度更新公佈；及(xx)日期為二零二五年十二月二十三日之內部控制審查的主要發現及繼續暫停買賣公佈(統稱「**該等公佈**」)。

除文義另有界定者外，本公佈所用詞彙與該等公佈所界定者具有相同涵義。

本公司欣然宣佈，其已達成復牌指引，有關詳情載列如下：

復牌指引(A)：根據上市規則規定刊發所有尚未公佈的財務業績，並處理任何審核修訂

本公司已分別(i)於二零二五年四月十五日刊發二零二四年中期業績公佈及二零二四年年度業績公佈；(ii)於二零二五年五月十九日刊發二零二四年中期報告及二零二四年年報；(iii)於二零二五年八月十五日刊發二零二五年中期業績公佈；及(iv)於二零二五年八月二十九日刊發二零二五年中期報告。經與核數師討論，於審核過程中迄今未發現截至二零二五年十二月三十一日止財政年度的核數問題。董事會預期，本公司經審核財務報表將於二零二六年三月三十一日之法定截止日期前刊發。

於本公佈日期，本公司根據上市規則須刊發的所有尚未公佈的財務業績均已刊發。核數師已就截至二零二四年十二月三十一日止財政年度的綜合財務報表發出保留意見。針對此保留意見，本公司已採取多項行動以補救及糾正情況，包括委聘獨立內部控制顧問進行內部控制審查，並採取多項措施(包括對前董事採取法律行動)以減輕損失。與此同時，核數師亦已執行相關審核程序，並審閱就核數問題於相關時間的結果。基於上述情況，本公司預期，截至二零二五年十二月三十一日止年度的本集團年報將不會獲發任何經修訂意見。鑑於上述情況，復牌指引(a)已獲達成。

復牌指引(B)：證明本公司遵守第13.24條

背景

於二零二四年，繼二零二四年六月十三日股東週年大會上若干前執行董事退任、本集團股份於二零二四年九月二日暫停買賣及董事辭任後，本集團經歷重大變動：

- (i) 董事會重組；及
- (ii) 於通化的若干附屬公司終止綜合入賬：有關詳情載於日期為二零二五年二月十日的終止綜合入賬公佈，乃由於若干前執行董事不合作所致。

針對於通化的若干主要附屬公司發生未經授權及未予披露的股權轉讓（詳見終止綜合入賬公佈及未知轉讓公佈），本公司已就未經授權轉讓本集團已終止綜合入賬附屬公司的股權向違規者提出法律訴訟。本公司已對無法控制的附屬公司的違規行為於中國提起訴訟，即對下列公司提起訴訟：通化市中寶實業有限公司、通化通天酒業有限公司、浙江牛創酒業有限公司、貴州省仁懷市通天酒業有限公司、方舟時代健康產業（深圳）集團有限公司、聞書時代（深圳）教育集團有限公司、方舟時代數字科技（北京）有限公司。據此，該等訴訟根據中國司法管轄權原則分散於不同城市進行，鑒於區域法院的審判壓力，可能導致訴訟程序延遲。本公司法律顧問預估所有訴訟最遲將於二零二六年三月獲受理，並預計二零二六年九月前進行聆訊及判決。在不可控制的附屬公司中，發現通天醬酒（深圳）有限公司、通天數字鏈吉林科技有限公司及通化市宏碩實業有限公司已註銷登記，其法律地位已予終止，導致喪失任何進一步透過法院程序提出訴訟、應訴或強制文件披露的能力。此外，由於本公司為間接股東，即使存在瑕疵，亦無法凌駕直接控股公司對撤銷註冊的決定。本公司雖然已對直接控股公司提起訴訟，但要證明撤銷註冊所造成的損害仍具挑戰性。

此外，本公司已針對王光遠先生及其他相關公司提起訴訟，該等訴訟經合併審理。近期，法院以符合轉移程序、缺乏惡意或串謀證據為由駁回本公司在該等案件中的申訴，導致喪失股東權利及查閱權。

儘管目前終止綜合入賬，本集團繼續經營其核心業務—於中國生產及銷售葡萄酒產品。董事會維持對烟台白洋河（「烟台附屬公司」）的60%股權的控制權，烟台附屬公司專注於葡萄酒生產及銷售。烟台白洋河原為一九五八年成立的國有釀酒廠，於一九九四年轉為由其管理人員擁有的民營企業。於二零一三年十二月二十三日，本公司收購烟台白洋河的60%股權（「收購事項」），詳見本公司日期為二零一二年九月二十六日、二零一三年八月十六日及二零一三年十二月二十七日的公佈（「收購公佈」）。

(i) 充足的營運水平

自收購事項起，烟台附屬公司已發展成為本集團的核心業務，專注於各類葡萄酒及烈酒產品。儘管通化若干附屬公司終止綜合入賬，烟台附屬公司仍為主要營運附屬公司，透過三種主要商業模式運作：

1. **原創品牌製造：**本集團管理整個生產流程，涵蓋以自有品牌進行全球採購的散裝葡萄酒與烈酒調配、使用烟台本地葡萄／葡萄汁自釀葡萄酒，以及風味增強、過濾、發酵、陳釀、裝瓶、營銷及分銷。此模式強調嚴格的品質控制及精湛工藝，佔逾80%銷售額。
2. **原廠設計製造：**本集團生產類似於原創品牌製造產品而根據客戶品牌及規格進行包裝的製成品。
3. **品牌擁有權：**該公司進行其自有品牌產品的營銷。自二零二三年起，烟台附屬公司以自有品牌拓展至中國年輕客群市場，推出新產品線，包括威士忌、清酒及梅酒等日式烈酒及利口酒。

烟台附屬公司目前僱用約71名員工（包括15名技術人員）。該公司於烟台設有生產基地，加工設施佔地48,670平方呎。該設施包含兩座發酵工作站、兩座冷凍工作站、一座混釀工作站、兩座葡萄酒儲存工作站、兩座包裝工作站及一座酒窖。配備逾650件設備，包括七條裝瓶生產線、279座不鏽鋼儲罐、兩組製冷裝置、兩台葡萄壓榨機、兩台整合式蘋果壓榨機及兩套蒸餾裝置。該設施年產能達12,000公噸葡萄酒，儲存容量達20,000公噸。

近70年來，烟台附屬公司秉承傳統釀造工藝，從白酒釀造廠轉型為現代釀酒企業。其產品組合目前包括乾型與甜型葡萄酒、白蘭地、威士忌、清酒及其他品類，以滿足現代消費者需求。烟台附屬公司於二零零一年二月取得ISO9000國際品質系統認證。於二零零五年七月，其運用先進濃縮技術，成功研發冰純濃縮紅（白）葡萄酒。烟台白洋河葡萄酒產品現已遍佈中國30個省、直轄市及自治區以及東南亞國家。

原創品牌製造及原廠設計製造產品方面，本公司向進口商採購散裝葡萄酒及烈酒，於其生產設施作進一步加工及包裝。品牌擁有權產品方面，包括一系列向日本代工製造商採購的日本烈酒及利口酒，本集團以自有品牌處理包裝及分銷。

本公司管理了高達100個品牌的產品組合，收益來源可分為：(i)原創品牌製造；(ii)原廠設計製造；及(iii)品牌擁有者品牌。

本公司大部分產品為原創品牌製造，葡萄酒於二零二四財年及二零二五財年的銷售額佔比最大。然而，二零二四財年銷售額顯著下跌，葡萄酒及烈酒均出現下降，情況因陳舊庫存撥備而進一步加劇，對利潤率造成負面影響。自二零二零年新冠疫情爆發以來，葡萄酒行業持續低迷，加上國內經濟疲軟，導致消費者信心及購買力減弱，加劇了該等挑戰。

於二零二三財年，本集團總收益達約人民幣150.01百萬元，但於二零二四財年下降至約人民幣107.99百萬元。於二零二五年上半年，總收益因烈酒銷售額大幅增加而回升。品牌擁有者品牌的毛利率由二零二四財年的約7.4%顯著上升至二零二五年上半年的約28.4%，乃由於日本品牌烈酒銷售額增加所致。原廠設計製造品牌的毛利率由約2.6%上升至約12.6%，而同期原創品牌製造品牌則由約8.4%上升至約12.0%。該等增長反映本公司透過針對性品牌發展及銷售計劃提升盈利能力的策略重點。

為提升銷售額，烟台附屬公司亦憑藉其開創性的50毫升烈酒系列（包括其專有品牌的蘭酒、琴酒、威士忌及伏特加），針對中國急速增長的人民幣150億元小型烈酒市場，該市場需求正以每年15%至20%的速度擴張。透過發揮其於品質及品牌獨特性方面的原創品牌製造專業優勢、透過新興渠道擴大分銷，並強調年輕化及個人化的有趣飲用體驗，該公司旨在加強對中國年輕消費者的吸引力，並透過日本烈酒等創新產品使其產品組合進一步多元化。

烟台附屬公司生產設施佔地約48,670平方米，最高年產能為12,000公噸葡萄酒，最高儲存容量為20,000公噸葡萄酒。目前估計分配量為8,000公噸葡萄酒及4,000公噸烈酒。值得注意的是，相當大比例的生產及儲存能力同時適用於葡萄酒及烈酒。

截至二零二四年十二月三十一日，烟台附屬公司生產基地製造的所有產品類別的總產量達5,383公噸，佔其全部產能約44.5%，凸顯其增長潛力。

本集團採用分銷模式，本集團直接向批發及零售分銷商銷售其品牌葡萄酒產品，而該等分銷商則將本集團的葡萄酒產品分銷及銷售予次分銷商、第三方零售商及／或終端客戶。近年，鑑於消費者行為的轉變及虛擬市場興起，本集團尤其著重分銷商的線上銷售及營銷網絡，例如其在中國主要線上平台的地位，乃由於本集團目標透過其分銷商的線上銷售網絡推廣及擴大其葡萄酒產品的市場覆蓋範圍。

於向進口商採購葡萄酒及烈酒時，烟台附屬公司通常向可靠的長期進口商採購葡萄酒，乃由於海外酒莊及葡萄園通常與其自行選定的分銷商合作，極少接受新客戶進行直銷。

烟台附屬公司與進口商合作，為其葡萄酒及烈酒生產供應散裝葡萄酒、烈酒、玻璃瓶及包裝材料。主要成本組成部分包括散裝葡萄酒或烈酒液體、酒瓶、軟木塞、標籤及包裝。值得注意的是，瓶裝成本佔比顯著，尤其是低端產品酒瓶價格相對固定，而散裝葡萄酒或烈酒液體成本波動較大，瓶裝成本比例更高。自二零二三年起，該公司透過採購日本烈酒（包括梅酒、清酒及威士忌）擴充其品牌銷售的產品組合。有別於散裝葡萄酒採購模式，日本清酒乃按烟台附屬公司的規格於日本加工，由日本酒廠提供客製化代工服務以符合特定風味需求。該公司歷來並無簽訂固定數量採購合約，而是選擇逐批訂購及付款以維持靈活性。

採購原材料

散裝葡萄酒作為關鍵原材料，於外部設施生產及發酵後並以大型容器（例如集裝箱液袋）運輸，而非在原產地裝瓶。烟台附屬公司採用業界標準的集裝箱液袋進行海運，採購散裝葡萄酒（葡萄基酒及葡萄汁），每個20呎集裝箱可裝載約24,000公升。該等集裝箱液袋具有耐用的聚丙烯(PP)編織外層、食品級聚乙烯(PE)或線性低密度聚乙烯(LLDPE)多層內襯，並配備3吋食品級閥門用於填充及排空。抵達後，葡萄酒將進行裝瓶、重新包裝或調配，以作自有品牌或其他用途。散裝葡萄酒的品質從經濟型到高端型不等，為烟台附屬公司等買家提供成本效益、可持續性（相較玻璃瓶可減輕運輸重量）及靈活性作進一步加工。

供應商甄選流程：

烟台附屬公司採用嚴謹的供應商甄選流程，首先透過市場研究及歷史數據進行採購需求詳盡分析，以識別合資格且信譽良好的供應商。潛在供應商需接受生產能力、技術專業度及信譽度的全面評估，通常包括實地考察及嚴格的產品樣本測試，以確保符合公司標準。選定供應商透過多渠道書面協議確認核心條款，其資訊均以安全方式歸檔保存。初期合作採用小批量試行採購模式，於材料通過標準檢測後方可擴大訂單規模。對於批量採購而言，常規評估系統從多方面監察供應商表現，進行動態調整以維持長期穩定的夥伴關係。

對於日本供應商而言，烟台附屬公司的品牌亦必須獲得日本釀酒廠批准，確保在本集團品牌價值及產品期望方面建立互信與契合度。

採購流程：

採購流程系統化且符合營運需求。採購部門按銷售訂單、生產排程及庫存水平，制定精確的採購計劃，訂明材料類型、數量及價格，同時優化資源運用及包裝兼容性。每項計劃需通過嚴格的內部審批流程，經磋商達成的條款（例如價格、數量、品質、運輸及交付時程）以書面形式記錄，並由管理層及合規團隊進行審查以確保監管合規。採購執行密切配合銷售需求週期，並持續監察關鍵條款。需求顯著波動（例如超過20%）將觸發重新評估及再審批流程，以便因應市場變化靈活調整，並體現該公司的專業採購管理。

供應商關係及穩定性：

烟台附屬公司維持高度穩定的供應商基礎，五大供應商於二零二三年、二零二四年及二零二五年上半年持續提供關鍵原材料及服務，佔採購支出比重顯著。該等長期關係（介乎3至15年）確保可靠品質、持續交付及營運連續性。採購數據及持續計劃顯示，該等供應商將於二零二五年下半年繼續穩定供貨，支持業務強勁增長。該公司與供應商建立策略合作關係，尋求技術共同創新及成本優化，提升材料及服務競爭力。此舉強化供應鏈韌性並提升終端產品價值，使該公司在市場中持續保持競爭優勢。

市場策略及分銷商協作：

該公司就其葡萄酒及烈酒產品優先與成熟的中大型分銷商建立夥伴關係。此包括優質、多元且具適應力的產品組合，並具備創新設計。分銷商憑藉其廣泛的分銷平台及渠道，實現快速市場佈局，透過互補優勢及緊密協作擴大市場影響力。評估流程包括：

- 初步篩選：本集團優先考慮中大型分銷商，評估其業務歷史、市場聲譽及渠道覆蓋範圍，以識別具長期潛力的合作夥伴。
- 能力評估：本集團採用多維度數據收集（例如公開商業紀錄、訪談）來分析財務健康狀況、銷售表現及市場拓展能力，確保合作夥伴符合本公司的產品定位。
- 契合度分析：本集團評估本公司產品定位及分銷商資源／市場覆蓋範圍的契合度，確保策略及推廣協同效應。

- 風險管理：本集團透過信貸評級及市場模擬識別風險，實施預付款項監督、詳盡合約條款及可追溯執行流程等控制措施。
- 初始協作設定：本集團制定明確目標、高效溝通機制（例如定期銷售會議、數據回饋系統），確保執行順暢及一致。

客源渠道：

自一九九四年創立以來，本公司已從生產白酒發展成提供葡萄酒、烈酒及利口酒，成功建立忠實的優質客戶群，主要客源渠道包括：

- 高管主導的策略客戶發展：高級管理層推動大客戶拓展工作，由總經理及營銷團隊領導的專責團隊負責。整合資源邀請客戶或其營銷團隊（例如關鍵意見領袖—KOL）進行實地考察，著重於客製化產品、具成本效益的解決方案及優質服務，以建立穩固的夥伴關係。
- 貿易展會招募：本公司利用各類葡萄酒及烈酒行業貿易展會或活動，例如每年舉辦的成都春季糖酒會，於錦江酒店投資優質展位。透過產品展示、洽談及跟進工作，其成功吸引眾多客戶簽約。
- 多維度渠道網絡：採用雙重策略，一方面組建成專業市場開發團隊，另一方面鼓勵現有分銷商引薦新客戶，藉由建立信任關係推動市場呈指數級擴張。

客戶群穩定性：

本公司擁有高度穩定的核心客戶群，五大客戶於二零二三年、二零二四年及二零二五年上半年持續貢獻顯著收益，彰顯深厚的長期合作關係。根據過往及現行銷售計劃，核心客戶預計將在二零二五年下半年維持穩定採購，支持業務增長。本公司亦正與該等客戶合作推出創新差異化產品，以擴大市場份額並強化競爭力，確保市場穩步推進。

因應消費者對高品質及個性化產品需求增長，本集團正加速開發及推廣中高階產品線，包含產地溯源及限量版客製化等創新模式。本集團推出客製化禮盒及紀念版產品，強化品牌高端定位及市場影響力。與此同時，本集團同時透過拓展低酒精、有機及低糖健康導向產品，實現中端及大眾市場產品線多元化。此策略旨在精準觸及多元消費群體，涵蓋家庭餐飲、時尚社交場合及年輕族群，確保跨價位區間的產品組合具全面性及競爭力。

根據二零二五年中期業績公佈，截至二零二五年六月三十日止六個月，本集團錄得總收益約人民幣59,695,000元，較去年同期增長約6%。此外，本集團錄得總盈利及全面收益約人民幣460,000元，反映在終止綜合入賬及完成董事會架構重組後，業績表現有所改善。

管理團隊重組

繼前執行董事於二零二四年十一月辭任本公司董事職務後，董事會已參與於可控制附屬公司層面的重組。於重組期間，四名不合作前董事(王光遠先生、王麗君女士、張和彬先生及張學鑫先生)拒絕配合本集團的決策，導致延遲彼等於烟台附屬公司董事會之正式罷免至二零二五年十月十三日。此不合作行為構成理論風險，即該等董事仍可能損害本集團利益。為降低此風險，本公司已實施多項保護措施並經內部控制(內部控制)顧問驗證：

- (i) 權限暫停：於二零二四年十二月，本公司發佈「董事會人員變更通知」，暫停四名前董事之職務權限，並將此通知傳達予全體員工、供應商及客戶。內部控制顧問確認該等通知之有效傳達。
- (ii) 進出限制：為防止四名前董事進入公司場地，已加強安保措施。所有公司印章均置於新任管理人員的雙重控制之下，確保其無法被使用。銀行賬戶僅由財務部門操作，不合作董事不持有任何網上銀行操作權限。
- (iii) 交易管控：經前董事預先批准的交易均予暫停，須由現任管理層重新審批。內部控制顧問已對重組期間的所有付款及合約進行全面審查，確認當中均未出現前董事的簽署或批准。
- (iv) 內部控制顧問的特定審查：內部控制顧問審閱銀行對賬單及內部存取記錄，確認四名前董事並未進行任何未經授權的交易或活動。透過與關鍵人員的訪談，確認彼等在此期間未參與任何營運或財務事務。

根據已實施的保護措施及內部控制顧問的獨立核證，本公司確信，於重組期間並無發生任何違規情況。由於烟台附屬公司董事會已正式罷免前執行董事及前監事，本公司提名之四名新董事已成功獲委任。透過此次重組，本公司現已有效掌控烟台附屬公司的日常營運，並透過多項措施強化對重大決策的監督：

- (i) 烟台附屬公司董事會的絕大部分成員現由本公司委任及控制，確保管理層代表性充分。
- (ii) 本公司透過駿陞持有烟台附屬公司60%股權，使其於股東大會決策中擁有控股地位。
- (iii) 自二零二五年三月起，本公司已監督烟台附屬公司日常營運，包括銷售、生產及財務，並設有專責團隊執行營運管控。董事會監督財務印章、法定代表人印章及公司印章的管理事宜。
- (iv) 本公司已建立費用核批程序，就所有超過人民幣100,000元的開支均須經財務主管批准。監管團隊可查閱烟台附屬公司的賬簿及記錄，向董事會提供即時財務最新資料。此外，財務總監可監控所有銀行交易，以防止未經授權的資金轉移。

現任董事會強調，本公司重視及持續倚賴烟台附屬公司現有董事及管理團隊（不包括未參與營運的前執行董事）（「**關鍵營運人員**」），彼等於葡萄酒行業擁有逾10年經驗，並自收購事項以來就營運執行而言一直擔任烟台附屬公司的管理團隊。本公司亦針對關鍵職能—銷售、生產及財務—建立嚴謹的內部控制及監督機制，同時延攬具備相關專業資歷的高級人員，以支持烟台附屬公司之業務增長。未來亦規劃增聘更多資深專業人士，以進一步強化監督職能。

本集團於二零二五年十二月委聘郭玉新先生出任非執行董事，為本集團注入葡萄酒產業的專業知識。郭先生乃中國葡萄酒界的知名人士，並作為《中國葡萄酒》雜誌之創辦人及出版人及「中國葡萄酒百強排行榜」之創立者而聞名。彼現任北京酒莊葡萄酒發展促進會常務副秘書長。郭先生持有中國農業大學農學與生物技術學士學位，具備葡萄栽培與釀酒科學的紮實基礎。作為資深葡萄酒產業顧問，郭先生將投入大量時間為烟台白洋河釀酒有限責任公司提供營運策略、品牌定位、產品開發及市場拓展等方面的諮詢與督導。彼與現有管理團隊的合作將顯著提升本集團在葡萄酒產業的專業能力。

(ii) 充足的資產水平

誠如二零二四年年報所呈報，截至二零二四年十二月三十一日，銀行及現金結餘約為人民幣755,000元，而其淨資產則約為人民幣157.3百萬元。

為解決營運開支、中介專業費用及員工薪酬等迫切現金需求，本集團決定尋求外部融資。二零二五年三月至七月期間，本集團向獨立第三方取得合共人民幣2.7百萬元貸款，以應付該等緊急現金流量需求。

同時，本公司要求烟台附屬公司加快追收未償還貿易應收賬款。截至二零二五年六月底，已取得顯著進展，收回約人民幣42百萬元應收賬款。根據二零二五年中期報告，截至二零二五年六月三十日，本集團銀行及現金結餘合計約為人民幣38.1百萬元，淨資產則約為人民幣157.8百萬元。

該等銀行及現金結餘主要由煙台附屬公司持有。於截至二零二五年十二月三十一日止年度進行本集團重組期間，控股公司層面的現金狀況透過第三方貸款及其營運附屬公司（特別是煙台附屬公司）的股息撥付予以補充。本公司透過其全資附屬公司，向獨立第三方貸款人取得人民幣2.7百萬元貸款，以滿足短期現金流需求。於二零二五年十一月二十八日，本公司透過其全資附屬公司獲取煙台附屬公司派發之股息人民幣7.65百萬元（該股息已於二零二五年十一月十九日宣派），用以應付其即期營運資金需求及償還即將到期的貸款。倘需進一步資金，將視乎情況安排額外股息派發或集團內部資金轉撥。

因應消費者對高品質及個性化產品需求增加，本集團正加速開發及推廣中高階產品線。此計劃包含產地溯源及限量版客製化等創新策略。本集團推出客製化禮盒及紀念版產品，強化品牌高端定位及市場影響力。與此同時，本集團透過拓展低酒精、有機及低糖健康導向產品，實現中端及大眾市場產品多元化。此策略旨在精準觸及各個消費者群體，涵蓋家庭餐飲、時尚社交場合及年輕族群，確保跨價位區間的產品組合具競爭力。

根據截至二零二五年六月三十日止六個月的二零二五年中期業績公佈，本集團錄得總收益約人民幣59.7百萬元，較去年同期增長約6%。本集團亦呈報總盈利及全面收益人民幣460,000元，反映在終止綜合入賬及完成董事會重組後，業績表現有所改善。本集團確認其現金水平足以支持營運，並計劃於二零二六年貸款到期時予以償還。董事確認，本集團目前並無任何籌資計劃，亦無任何可能涉及上市規則第14章及／或第14A章的交易計劃正在考慮或籌備中。儘管如此，本集團未來或會於適當時機並在認為符合本公司及股東的整體利益的情況下，考慮進行籌資活動。

鑒於上述因素，董事會認為本集團的業務運作水平及資產價值均足以支持其營運，符合上市規則第13.24條的規定，足以支持發行人的證券繼續上市。據此，本公司認為，復牌指引(b)已獲達成。

復牌指引(C)：知會市場所有重大資料，以供本公司股東及投資者評估其狀況

自本公司股份暫停買賣以來，本公司已透過該等公佈及本公佈向股東及投資者披露所有與本公司有關的重要資料。據此，本公司認為已符合復牌指引(c)之規定。

復牌指引(D)：展開獨立內部控制審查，並證明本公司已具備充份的內部控制及程序，以履行其於上市規則項下的義務

董事會已委聘內部控制顧問進行內部控制審查及後續審查，兩項審查均已全面完成。內部控制顧問亦已審查聯交所就內部控制審查提出的查詢，並在必要及適當情況下更新內部控制程序或審查報告。其後，本公司已於二零二五年十二月二十三日公佈內部控制審查及後續審查的結果及發現。

在執行內部控制評估時，內部控制顧問已：(i)與本集團相關管理層及員工進行會談，查閱相關文件以了解現有流程及控制措施；(ii)進行流程測試以確認其對相關流程及控制措施的了解，並釐定控制措施是否已按本集團管理層的預期實施；(iii)對樣本進行測試，評估控制措施是否依據就經選定樣本的營運政策及程序，如管理層預期般有效運作；及(iv)根據上述執行的工作提出發現事項，並在適當情況下制定合適的改善建議。

對於內部控制顧問因於後續審查期間缺乏相關業務活動，而無法對部分經修訂內部控制政策的實施與執行進行驗證之內部控制事項，董事會及內部控制顧問將持續檢討其內部控制系統之有效性，包括但不限於對上述業務活動進行抽樣測試，以評估經修訂內部控制政策之實施與執行狀況，並根據上市規則附錄C1項下之企業管治守則，於截至二零二五年十二月三十一日止財政年度之年報所載企業管治報告中作出充分披露。

經考慮內部控制審查報告及本集團所採取的補救措施後，本公司審核委員會及董事會（包括獨立非執行董事）均認為，本集團根據整改建議實施的加強內部控制措施足以應對內部控制審查報告的主要調查發現，以防止、監控及監測與附屬公司失控事件類似的情況發生，該等事件可能導致本公司未能履行其於上市規則項下的責任。本公司已採納內部控制顧問提出的所有意見及建議，並已採納、修訂及／或加強（如適用）本公司的相關政策及程序。

內部控制顧問已於本集團就整改建議實施相關補救措施後進行跟進審查。經考慮內部控制審查報告及本公司所採取的補救措施後，董事會與內部控制顧問均認為：(a)內部控制報告所識別出的所有內部控制缺陷均已透過適當的建議整改措施獲得充分處理；(b)本公司所採取的補救措施充分且足夠；及(c)本公司已建立充分及可靠的管治、內部控制及匯報系統，以履行其於上市規則項下的責任。

董事會及內部控制顧問將持續監察本公司內部監控系統及程序的有效性，以履行其於上市規則項下的責任，並確保本集團的內部控制政策及程序合理且充分，並將其併入本集團的營運中。

鑒於上述情況，本公司認為復牌指引(d)已獲達成。

復牌指引(E)：證明對於本集團管理層及／或任何對本公司管理及營運具有重大影響力之人士的誠信、能力及／或品格，並無合理的監管疑慮，其可能對投資者構成風險及損害市場信心。

為解決該問題並證明已履行相關復牌指引，本公司已採取全面措施加強其管治架構，並確保其管理層之誠信、能力及品格。特別是(i)自二零二四年十一月起，所有前執行董事已辭任董事會職務；(ii)本公司可控制附屬公司的董事會重組已於二零二五年十月十三日完成，從而確保由現任董事會全面控制；(iii)主要營運者(彼等各自服務本集團超過10年)自現任董事會於二零二四年十一月接掌控制權以來，一直與現任董事會合作無間；及(iv)並無直接證據顯示，現任董事會任何成員或主要營運者於管理本集團業務時曾作出不當行為或與前執行董事串謀。根據最新公開資料，董事會已考慮以下有關本公司股權架構的評估：

- (i) 股權架構：股權分散，並無單一股東持有足以對本集團行使絕對控制權的多數或控股權益。上昇國際有限公司(「**上昇**」)為最大股東，於英屬處女群島註冊成立，並由前主席、執行董事兼行政總裁王光遠先生實益擁有51%權益。作為上昇的主要股東，王先生於本公司持有495,178,720股股份權益，約佔總股份18.75%。王先生曾擔任領導職務，直至二零二四年六月十二日辭任。此外，王俊堯先生(前執行董事，於二零二四年六月十四日獲委任，並於二零二四年九月三十日終止委任)為王先生之兒子及王麗君女士之侄子。王女士(王先生之胞妹)亦於二零二四年九月三十日辭任，此前自本公司上市以來擔任執行董事，並曾任董事會主席。另一位前董事張和彬先生亦於二零二四年九月三十日終止委任。雖然王先生及其親屬—王麗君女士(持有20,000,000股股份，佔本公司1.31%)與王俊堯先生(持有3,940,000股股份，佔本公司1.31%)—以及前董事張和彬先生(持有20,000,000股股份，佔本公司0.99%)—持有大量股份，但根據上市規則，彼等並不構成控股股東。董事會認為，自彼等離任董事會及現有董事會重組後，彼等對本公司管理及營運之影響力已大幅減弱。在董事會對本公司可控制附屬公司進行重組以替換前執行董事期間，注意到前執行董事仍在若干附屬公司內保留其職位，即明富香港集團有限公司及其三間中國附屬公司—明富中創實業(深圳)集團有限公司、鴨綠江河谷(吉林)科技有限公司及鴨綠江河谷(吉林)酒業有限公司(統稱「**明富附屬集團**」)，該等公司並未終止綜合入賬(因香港公司持續向本集團核數師提供會計記錄)，但因前公司秘書就未付薪酬申索提出法定要求，

已於二零二五年十月二十二日進入清盤程序。經諮詢本公司核數師及法律顧問後，董事會判定明富附屬集團並不重要，其佔本集團總資產、收入及溢利均低於5%，且處於虧損狀態並負有淨負債。相較進一步注資或反對清盤，建議董事會不應在該等控股公司已進入清盤程序的實體中尋求新董事任命，以避免不必要的責任。法律顧問指出，明富香港集團有限公司已進入清盤程序，並將於一年內完全退出本集團的業務範圍。據此，董事認為，前董事留任明富附屬集團對本集團未來發展不會造成進一步負面影響。

- (ii) 管治與董事：順途發展有限公司及天源國際投資有限公司（「天源」）與現任董事有關連，但並未主導管治。非執行董事（非執行董事）李瑜鴻先生及朱明徽先生均為天源董事，於上昇持有49%權益，但無表決權。相反，天源於中國通天酒業集團有限公司直接持有20,000,000股股份。現有董事會評估認為，李先生及朱先生一直持合作態度，支持恢復買賣，且並無涉及任何不合作行為或與標的附屬公司相關之未經授權轉讓事宜。
- (iii) 董事會組成：現有董事會組成反映股東投票權的公平代表性，尤其於二零二四年十月的動議後。大多數現任董事經股東決議而獲委任，彰顯投資者對現有董事會的高度支持。
- (iv) 監管合規：迄今為止，法律查核及公開記錄顯示，現任董事在誠信、能力或品格方面均無監管疑慮。
- (v) 內部控制：經成功重組、強化內部控制及補救措施（包括完成內部控制審查與培訓）後，未出現可能危及投資者權益或動搖市場信心的事宜。

經考慮上述情況及本集團現已加強之內部控制及管治架構，本公司認為，對於本集團現任管理層或任何對本集團有重大影響力之人士的誠信、能力或品格，並無合理監管疑慮。因此，本公司相信並無對投資者構成任何風險，亦無任何可能損害市場信心之因素。

鑒於上述情況，復牌指引(e)已獲達成。

恢復買賣

本公司股份已由二零二四年九月二日(星期一)上午九時正起暫停買賣，並將維持暫停直至另行通知。基於上述披露之理由，董事會認為所有復牌指引均已達成。據此，本公司已向聯交所提交申請，要求自二零二六年二月二十七日上午九時正起恢復本公司股份買賣。

股東及潛在投資者於買賣本公司證券時務請審慎行事。股東務請留意，儘管聯交所已批准股份恢復買賣，但此舉並不妨礙聯交所繼續調查任何可能違反上市規則之行為，及／或根據上市規則第2A章對本公司、其董事或任何其他人士採取適當之紀律處分。

承董事會命
中國通天酒業集團有限公司
主席、行政總裁兼執行董事
孫佳良

香港，二零二六年二月二十六日

於本公佈日期，董事會包括執行董事孫佳良先生、黃楚武先生及邱子維先生；非執行董事為李瑜鴻先生、朱明徽先生及郭玉新先生；而獨立非執行董事為李良先生、雷美嘉女士及陳偉傑先生。