

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，並明確表示概不就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。

Ocean Star Technology Group Limited

海納星空科技集團有限公司

(於開曼群島註冊成立的有限公司)

(股份代號：8297)

達成復牌指引及恢復買賣

本公佈由海納星空科技集團有限公司(「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(「聯交所」) GEM 證券上市規則(「GEM 上市規則」)第17.10(2)(a)條及香港法例第571章《證券及期貨條例》第XIVA部項下之內幕消息條文(定義見GEM上市規則)作出。

茲提述本公司日期為二零二五年六月二十七日、二零二五年七月二日、二零二五年十月十日、二零二五年十月十五日、二零二五年十一月二十五日、二零二五年十二月十五日、二零二六年一月九日、二零二六年二月十三日、二零二六年三月六日、二零二六年三月十日、二零二六年四月二日、二零二六年四月十六日、二零二六年六月三十日、二零二六年七月十五日及二零二六年七月十七日之公佈，內容有關(其中包括)(1)延遲刊發或寄發尚未刊發的財務業績及報告(「尚未刊發的財務業績」)，包括本集團截至二零二五年三月三十一日止年度之全年業績(「二零二四／二五年全年業績」)、本集團截至二零二五年三月三十一日止年度之年報(「二零二四／二五年年報」)、本集團截至二零二五年九月三十日止六個月之中期業績(「二零二五／二六年中期業績」)及本集團截至二零二五年九月三十日止六個月之中期報告(「二零二五／二六年中期報告」)；(2)延遲董事會會議；(3)暫停買賣(「暫停買賣公佈」)；(4)聯交所發出的復牌指引(「復牌指引公佈」)；(5)有關復牌進度的季度更新；及(6)於本公佈日期止本公司寄發或刊發之二零二四／二五年全年業績、二零二四／二五年年報、二零二五／二六年中期業績、二零二五／二六年中期報告、本集團截至二零二六年三月三十一日止年度之全年業績(「二零二五／二六年全年業績」)；本集團截至二零二六年三月三十一日止年度之年報(「二零二五／二六年年報」)及(7)內部控制審查的主要發現(「主要內部控制審查發現」)(統稱「該等公佈」)。

除另有界定者外，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，其詳情載列如下：

1. 背景

本集團因延遲刊發其尚未刊發的財務業績而導致股份暫停買賣。本公司股份自二零二五年七月二日上午九時正起於香港聯交所暫停買賣。由於本公司認為其已達成聯交所的所有復牌指引（詳情載於下文），本公司已向聯交所申請恢復其股份買賣。

2. 延遲刊發尚未刊發的財務業績的原因

此次暫停買賣主要歸因於嚴重的管理層不穩定、高員工流失率（尤其是關鍵財務及領導職位）、營運及財務困難，以及由此對會計記錄及審計程序造成的干擾。

(i) 二零二四／二五財政年度直至暫停買賣公佈期間的高員工及管理層流失率：

自二零二四年起，本集團的高級管理層經歷了重大人事變動，其中於二零二四年的主要財務及合規行政人員的辭任及變動重點如下：

- 趙之翹先生於二零二四年七月二十九日辭任執行董事、公司秘書、財務總監及合規主任，其職務由鄭作欣先生於同日接任為執行董事、公司秘書及財務總監，惟彼其後於二零二四年十月二十一日辭任。
- 李冠賢先生於二零二四年十一月八日獲委任為首席財務官及公司秘書，及
- 蔡本立先生於二零二四年十一月二十五日獲委任為聯席公司秘書。

該等離職嚴重干擾了月末結算程序、年度及中期財務資料的編製，以及完整會計記錄的維護。

- 於二零二五年二月二十六日，本公司公佈其內衣業務自二零二四年起持續收入下滑，導致營運現金流收緊。挑戰包括十間零售店（九間位於香港，一間位於澳門）的租金及管理費壓力，部分租金未付，且一名業主取得土地審裁處的收回管有令。本集團亦面臨服務供應商（如財經印刷商、股份過戶登記處）的逾期通知及申索。該等新出現的財務困境可能造成了緊張氛圍，進一步加劇了員工流失，尤其是控股公司層面的主要財務及合規人員。

- 蔡本立先生因成本考慮於二零二五年四月十一日被免去聯席公司秘書職務。陳驪珠女士於二零二五年三月十八日辭任行政總裁（但仍留任執行董事）。莫莉女士（獨立非執行董事）於二零二五年七月十日辭任。

管理層的持續空缺阻礙了外聘核數師對結餘及支持證據的核實。

- 於二零二五年六月二十七日，本公司公佈延遲刊發二零二四／二五年全年業績及年報。本公司股份於聯交所自二零二五年七月二日上午九時正起暫停買賣。

財務及行政職位的持續流失導致本集團無法有效履行財務申報職能。關鍵財務及行政職位的顯著流失包括：

- 李冠賢先生（前首席財務官及公司秘書）於二零二五年九月十五日辭任
- 石柱先生於二零二五年十月十五日退任非執行董事
- 周瑩女士於二零二五年十月十五日退任執行董事
- 陳驪珠女士於二零二五年十月十五日退任執行董事
- 韓正海先生於二零二五年十月十五日退任獨立非執行董事
- 楊明源先生於二零二五年十月十五日退任執行董事
- 厲劍峰先生於二零二五年十二月一日退任獨立非執行董事
- 楊雪凌女士於二零二五年十二月十九日辭任執行董事

(ii) 自二零二五年八月起的重組及已採取的補救行動

為應對財務及行政職位的高流失率，自二零二五年八月起，本公司著手招聘財務人員及外聘會計人員以穩定營運。

- 康仕龍先生於二零二五年八月二十五日獲委任為獨立非執行董事
- 李曉彤女士於二零二五年八月二十五日獲委任為聯席公司秘書
- 胡彥會先生於二零二五年十一月四日獲委任為執行董事及行政總裁

- 劉嘉威先生於二零二五年十一月四日獲委任為執行董事
- 矯德君先生於二零二五年十二月一日獲委任為執行董事
- 李宏偉先生於二零二五年十二月一日獲委任為獨立非執行董事
- 李鐵靜女士於二零二五年十二月一日獲委任為獨立非執行董事

補救措施已展開，包括聘請合規主任及會計專業人員以重建會計記錄及穩定月末流程，其中包括：

- 重建財務記錄－重建會計分類賬，核對銀行結單，並整理零散的佐證文件。
- 與核數師緊密合作－提供補充資料、管理層陳述及澄清，以加快審計程序。
- 招聘經驗豐富的管理團隊、財務人員及外聘專業會計團隊－招聘了經驗豐富的管理團隊、財務人員及財務總監以及外聘會計團隊，包括在財務申報、審計協調及內部監控方面具備相關專業知識的關鍵人員，以增強財務團隊的能力及穩定性，並將專業會計團隊外判以穩定月末結算、維持持續性及協助審計準備。
- 加強董事會及審核委員會的監督－設立定期進度會議及匯報機制。

核數師恢復了審計程序，但因歷史數據不完整及依賴重建記錄而需要額外時間。審核委員會加強了對補救進度的監督及監察。於二零二五年八月至二零二六年一月期間委任財務人員、財務總監及外聘財務團隊後，本集團強化了財務領導層，加快了逾期財務報表的編製，並加強了與核數師及聯交所的溝通。截至二零二六年二月，核數師已完成大部分所需的審計及審閱程序，使本公司能夠準備刊發延遲的業績。

(iii) 防止再次發生的措施

- 加強財務團隊架構－維持足夠的合資格會計師，並確立清晰的匯報職能。
- 確保董事可直接查閱財務資料－授予董事及審核委員會查閱銀行結單、主要合約及財務記錄的權限。

- 實施可持續的財務申報流程－標準化月末結算程序、存檔要求及雲端數據備份。
- 聘請長期外聘會計支持－保留專業會計顧問，以確保在潛在員工流失期間的持續性。
- 加強內部監控及風險管理－進行定期內部控制審查，執行職責分工，並為關鍵財務職位引入強制性交接程序。
- 建立正式交接程序－編製書面交接手冊，並為關鍵財務職位指定副手。

總而言之，核心問題在於財務／營運壓力與關鍵人員（尤其是財務部門）反覆離職所形成的惡性循環，繼而阻礙了及時的記錄保存、審計進度及對上市規則的合規性，最終導致長期延誤及暫停買賣。通過招聘及重建工作，審計問題於二零二六年初逐步得到解決。

為解決該等問題並加強自身能力，管理層招聘了經驗豐富的管理團隊、財務人員及會計團隊，包括在財務申報、審計協調及內部監控方面具備相關專業知識的關鍵人員，以增強財務團隊的能力及穩定性。

隨著二零二五年八月至二零二六年二月期間取得重大進展，且核數師已完成其審閱程序，本公司已解決過往所有主要未決事項，並已完成以下相關報告：(i) 本集團應收貸款、貿易及其他應收款項減值評估；(ii) 心心芭迪貝伊有限公司及其附屬公司的物業、廠房及設備以及使用權資產減值評估；及(iii) 本集團長期服務金潛在負債的評估。

3. 復牌指引

於二零二五年十月十日及二零二六年四月十三日，本公司接獲聯交所就恢復本公司股份買賣發出的以下復牌指引（統稱「復牌指引」）：

- (a) 公佈所有根據GEM上市規則規定的尚未刊發財務業績，並處理任何審計修改；
- (b) 證明本公司遵守GEM上市規則第17.26條；及
- (c) 向市場提供所有重要資料，以供本公司股東及投資者評估本公司狀況。

- (d) 進行獨立的內部監控審閱，並證明本公司已設立充足的內部監控及程序，以履行其於GEM上市規則項下的責任。

4. 達成復牌指引

董事會欣然宣佈，本公司已達成復牌指引。

復牌指引(a)－公佈所有根據GEM上市規則規定的尚未刊發財務業績，並處理任何審計修改

本公司已刊發：

- (i) 於二零二六年二月二十七日刊發二零二四／二五年全年業績公佈；
- (ii) 於二零二六年三月六日刊發二零二四／二五年年報；
- (iii) 於二零二六年三月三日刊發二零二五／二六年中期業績公佈；
- (iv) 於二零二六年三月十日刊發二零二五／二六年中期報告；
- (v) 於二零二六年六月三十日刊發二零二五／二六年全年業績公佈；及
- (vi) 於二零二六年七月十五日刊發二零二五／二六年年報。

於本公佈日期，所有根據GEM上市規則規定的尚未刊發財務業績、二零二五／二六年全年業績及二零二五／二六年年報均已刊發。

鑑於上述情況，復牌指引(a)經已達成。

復牌指引(b)－證明本公司遵守GEM上市規則第17.26條

(A) 本集團的業務模式

本集團為香港及中華人民共和國（「中國」）知名的塑型功能內衣產品專業零售商及品牌擁有人。作為品牌擁有人及開發商，本集團主要從事設計、製造及銷售「Bodibra」品牌及其子品牌「June」、「ooobiki」、「Bodicare」及「invisi」的塑型功能內衣。本集團自有品牌的塑型功能內衣一旨在塑造更美外形－包括胸圍及內褲、塑型內衣及托胸背心。本集團亦零售其他相關配件產品，主要包括美胸乳霜、隱形胸圍、內褲、泳衣、胸圍肩帶及胸墊及束腰帶。

(i) 精簡的零售業務及輕資產生產策略

於截至二零二六年三月三十一日止年度（「二零二五／二六財政年度」），本集團轉向輕資產策略對實現成本優化及提升營運韌性至關重要。通過將實體零售店從二零二五年三月三十一日的10間縮減至二零二六年八月三十一日的8間，並將香港生產線全面搬遷，進一步將生產外判予中國製造商以降低生產成本、租金開支及員工成本。

此整合反映了本集團在香港零售環境艱難（包括消費者情緒疲弱及「北上消費」趨勢的競爭）的情況下，持續優化其實體店鋪版圖的努力。通過轉向輕資產方式，本公司專注於其在產品設計、品牌管理、品質控制及銷售渠道開發方面的核心競爭力，同時將製造全面外判予中國的第三方製造商。

此策略使本集團能夠減少固定資產的資本開支，提升營運靈活性，並加快產品迭代。本公司保留對產品規格、品牌及質量標準的品質控制，確保外判生產強化而非削弱其價值主張。這降低了折舊開支及固定間接成本，強化了整體成本結構，並支持提升利潤率。該模式亦能縮短產品開發週期，增強營運靈活性，以更好地應對不斷變化的市場需求。

(ii) 採購及生產

隨著生產職能的終止，設計職能在組織上合併至採購職能，以改善協調並消除以往設計與生產之間的營運脫節。為開發產品款式，本集團通過基於市場研究主動採購新潮物料，並系統地納入多年來累積的客戶反饋，從而優化現有設計。在實踐中，本集團通過兩個渠道與其製造夥伴分享意見：(i) 品牌用戶體驗反饋，包括來自營銷試穿活動的見解；及(ii) 銷售團隊收集的客戶要求，例如物料升級或其他改進的要求，然後將其轉化為對外部製造商的執行指示。本集團亦更加重視成品採購，並清晰傳達詳細的設計規格（物料、尺碼、顏色及產品系列）。對於全新產品，本集團聘請具備內部設計能力的外部製造商，並可能與時尚或健身專家合作共同設計概念，並向信譽良好的製造商提供精確規格。

展望未來，隨著本集團加強與具備更強設計專業知識的製造商的合作關係，其將根據市場趨勢及用戶反饋，繼續進行產品測試及設計與物料的迭代改良，從主要由內部驅動的設計方式轉向協作式、外判來源的設計生態系統。

(iii) 營運資金管理

在轉向輕資產業務模式的過程中，得益於與可擴展的合作製造商（包括部分無嚴格最低訂購量要求的製造商）的合作，本公司能夠通過選擇合作夥伴驅動的品牌產品，更快速地擴展其產品組合。這亦減少了對原材料採購的依賴，將庫存採購週期從約90天縮短至約30天，並改善了整體庫存週轉。通過使庫存水平更貼近實際銷售表現，本集團通過縮短庫存週轉天數提升了現金流效率，同時降低了庫存持有成本及滯銷風險。此外，與提供靈活信貸條款（如貨到付款或30/60/90天內結算，即長信貸期）的選定供應商合作，使本集團能夠受益於延期付款安排，與以往擁有製造設施的模式相比，顯著改善了營運資金管理。

(iv) 庫存風險轉移

零售業務通常需要在不同尺碼及產品組合中維持充足的現有庫存，這無可避免地可能導致滯銷。在加盟及分銷模式下，加盟商及分銷商通常會提前下達採購訂單，並承擔庫存風險。從策略上講，此模式將庫存風險轉移至下游合作夥伴，提升了本集團的庫存安全性，並使其能夠更靈活地擴展，同時保護利潤率。

(v) 利潤及成本影響：

輕資產策略通過降低成本（包括降低固定成本及資本開支，以及通過合作夥伴規模實現更具競爭力的可變製造成本）來支持本集團。這亦推動了利潤率提升，因為較高的資產週轉率及降低的間接費用對毛利率及經營利潤率均有正面貢獻。此外，外判有助於通過將製造相關風險（如勞工問題、設備維護及監管合規）轉移至第三方來減輕該等風險，而本公司則保留對價值鏈中較高利潤部分（包括設計、品牌及品質）的控制權。總體而言，此方法通過將資源集中在核心競爭力上、提升營運靈活性及實現可持續的利潤增長（而不損害產品質量或品牌誠信），強化了本集團的業務模式；本公司將繼續監察及優化合作關係，以維持長期的供應鏈韌性。

(vi) 銷售及分銷：

本集團維持一個精簡的實體零售網絡，約有八間店鋪（主要位於香港，另有一間在澳門），並營運一個客戶忠誠度預付計劃，香港客戶可購買積分套餐以獲得會籍及分級折扣；該等套餐有效期為兩年，可延期最多額外兩年。出售積分套餐的預收現金收入從截至二零二四年三月三十一日止年度（「二零二三／二四財政年度」）的29.7百萬港元顯著減少至截至二零二五年三月三十一日止年度（「二零二四／二五財政年度」）的16.8百萬港元，並進一步減少至二零二五／二六財政年度的16.0百萬港元。此縮減主要由於疫情後的宏觀經濟下滑及可自由支配支出疲弱、消費者於經濟不明朗期間從鎖定預付承諾轉向即時購買的轉變，以及本集團策略性減少直接經營店鋪（由10間減至8間，同時更依賴加盟商及分銷商），從而減少了直接的預付套餐銷售。

(vii) 通過加盟及分銷模式的發展：

自二零二五年起，本集團已通過香港及中國內地的加盟及分銷合作夥伴關係進行擴張，授予品牌權並提供產品及培訓，而分銷商則負責管理營銷及銷售。本集團將繼續僅保留盈利或具策略重要性的直接零售店，並部分將擴張轉向加盟商及分銷商，以穩定批量採購訂單、降低庫存持有成本及減少滯銷風險。

隨著孫天先生、矯德君先生、許先生及其他高級管理層自二零二五年起加入，本集團亦專注於利用其Bodibra及其他品牌的價值，以擴展銷售渠道及產品／服務組合。本集團在加盟及分銷安排下的商業交易均以直接批發銷售（買賣模式）而非寄售安排的法律形式構建及執行。此策略性轉變使本集團能夠將高固定成本轉化為更靈活的可變成本，改善現金流，並增強營運韌性，同時保持對產品設計、品質及品牌開發的強力控制。於二零二五／二六財政年度，本集團自該加盟商確認的批發收入約為760,000港元，並自該分銷渠道確認收入4.1百萬港元，預期對收入的全年影響將於二零二六／二七財政年度實現：

(a) 加盟商：

本集團目前經營八間簽訂有效租賃協議且被視為對品牌發展具策略重要性的直接經營零售店，並自二零二五年六月起與一名加盟夥伴合作進行沙田廣場的零售業務。本集團提供品牌相關產品、品牌推廣及培訓、POS系統及視覺營銷支持。一般而言，

加盟商承擔本地化營運風險及前期資金需求。從本集團的角度來看，向加盟商的銷售通常為預付且可預測，這大幅降低了相關零售營運成本、庫存滯銷風險，並有助於使本公司免受經濟下行期間信用或會員套餐銷售量下降的影響。

(b) 分銷商：

於二零二五年十月，本集團與 Wellness International Capital Limited (「**Wellness International**」) 及 VNS Capital Limited (「**VNS**」) 建立經銷關係，其最終實益擁有人為 Yue Ding Long 先生及其業務夥伴 Chan Shue Keung 先生，兩人各自擁有其各自公司的100% 權益，且均為本集團獨立第三方。在 Wellness International 通過樣品銷售後，本集團與 VNS 訂立經銷協議，本集團於五年期內合共收取2.5百萬港元，並協定每年最低採購額為3.5百萬港元。本集團與區域分銷商合作，管理中國及電子商務平台的分銷渠道。這使本集團能夠以可控成本快速有效地按省份及在線市場細分進行擴張。具體而言，分銷商通過其自身賬戶在多個電子商務平台及社交渠道運營的次級分銷商或「網絡達人」網絡處理線下分銷渠道及／或「閃購」活動，從而加速市場滲透並提升本集團品牌的知名度，而無需本集團在中國進行市場設立、促銷執行或日常直接營銷活動。此外，於二零二六年七月一日，本集團亦與一名擁有自身分銷渠道的分銷商（獨立第三方）執行了正式的交叉銷售營銷活動。

(c) 通過現有會員及零售網絡的交叉銷售合作夥伴計劃：

於二零二六年四月一日，本集團與大鴻道國際文化傳播有限公司（「大鴻道」，其最終實益擁有人為 Zheng Zhifei 女士（擁有 20% 權益）、Jiang Anxiang 先生（擁有 60% 權益）、Wang Lingling 女士（擁有 10% 權益）及 ATV Live Streaming Business Training Limited（擁有 10% 權益），故彼等各自為本集團獨立第三方）訂立合作協議，據此，本集團作為推廣及平台整合合作夥伴。

在著名易學及蔣大鴻與蔣森元的傳承基礎上，蔣安祥先生創立了文化品牌「大鴻道」。在文化傳播領域，彼亦開創了「承物誌」作為核心知識產權—定位為非物質文化遺產＋養生的多媒體平台。通過利用本集團既有的女性塑身及養生意識會員生態系統—涵蓋其官方網站、會員渠道及 Bodibra Shop 零售專櫃—本集團向其會員社群推廣大鴻道的「東方女子體態課程」。客戶通過本集團的門店、會員渠道及社交媒體接觸點了解該課程，而本集團員工在客戶購買內衣產品或完成會員註冊時，會通過介紹課程及相關折扣（包括 Bodibra 會員折扣）進行交叉銷售。客戶獲悉該課程僅由合作夥伴提供，而報名、交付、預約、定價確認及費用收取均由大鴻道全權處理，本集團僅作為營銷／轉介渠道提供支持性溝通，並就該等服務收取費用。該課程為針對 Bodibra 會員的 12 週「東方女性體態訓練課程」，專注於體態修復、軟筋膜柔韌性及氣血循環，並結合《黃帝內經》的理念與普拉提及阻力訓練等現代訓練方法，分為四個模塊：東方覺醒、精準雕塑、身心療癒及形象美學。該課程由擁有超過 15 年東方體態訓練經驗的體態美學導師團隊授課。

本集團預期將從與大鴻道的合作中確認收入，主要為每季度2百萬港元的保證收入，加上超過每季度200人報名門檻後學費20%的可變份額，可變部分在大鴻道季度報告後確認超額報名時予以確認。展望未來，本集團將繼續通過其會員生態系統引入不同的額外養生計劃及女性為主的相關產品。董事認為，該費用安排及相關保證在多項商業及策略層面上屬合理。該合作本質上以營銷及轉介為主導。交易為按公平原則條款訂立之正常商業協議。其中固定費用部分反映本集團的8個實體店網絡、員工培訓開銷、櫃位空間以及向其逾10,000名女性會員進行獨家品牌聯合營銷所預先承諾之商業價值，其中保證組成部分補償本集團因其銷售及營銷團隊進行的推廣工作、相關品牌聯繫，以及本集團可接觸已建立超過10年的現有會員基礎所付出的努力。收益分成提升提供了明確的激勵，使本集團的利益與營銷成果一致，鼓勵本集團將其會員轉介至大鴻道的課程作為潛在參與者。大鴻道的費用結構透過將超出每季度200名學生門檻的招生人數的實際轉介佣金率從50%（假設達到200人的招生門檻）降低至20%，激勵規模效應，使大鴻道能夠在擴大業務量時最大化單位經濟效益。對大鴻道而言，固定代價充當初期獲客費用及大鴻道對基準付款的承諾顯示其對「養生」概念下其東方女子體態課程及相關產品的內在價值，以及其在向準備就緒且高度相關的受眾推出後能產生持續報名人數的能力充滿信心。

通過利用本集團的現有客戶及轉介網絡，大鴻道受益於最快且最具成本效益的市場拓展途徑，避免了從零開始建立新客戶基礎的時間及成本。在此基礎上，董事預期報名人數將持續增加，並在未來數個季度逐步累積。於二零二六年八月收取的第一季度付款進一步支持該等條款的商業可行性。

展望未來，本集團擬繼續作為營銷及轉介合作夥伴，並通過相同渠道試行更多養生計劃，以強化該安排的長期策略理據。

(viii) 新董事會及其專業知識的資料

董事會的架構旨在監督以下關鍵增長領域：

董事

主要策略重點及相關經驗

矯德君先生

供應鏈及市場拓展：執行董事兼主席，持有大連鐵道學院（現為大連交通大學）機械製造工藝與設備碩士學位及法國巴黎Ascencia商學院國際營銷碩士學位。彼亦現任中顯智能齊家控股有限公司（股份代號：8395，GEM上市）的執行董事，以及凱士特智慧科技（東莞）有限公司、深圳市領航生物供應鏈有限公司及大連鉅博精密模具有限公司的董事。矯先生為本集團在中國內地的拓展提供了寶貴的中國營運及供應鏈見解與網絡。利用其技術製造專業知識及國際市場營銷背景，推動中國營運效率並管理供應鏈物流以實現快速擴張。

孫天先生

零售及加盟營運：孫先生為資深企業家，在業務發展及管理方面擁有豐富經驗，主要專注於美容及健康諮詢行業。孫先生在中國創立了一個美容及健康相關業務集團，並於二零零九年九月至二零一九年十月期間負責其策略規劃及業務發展。自二零一九年九月起，彼亦創立並在管理及領導一系列主要在中國從事美容及健康諮詢服務以及相關人力資源管理諮詢服務的公司中發揮關鍵作用。利用在全國範圍內擴展美容及健康連鎖店（涵蓋2,000多個網點）的豐富經驗，管理分銷商網絡並實施有效的交叉銷售舉措。

董事

主要策略重點及相關經驗

許學先生

B2B 及養生整合：擔任簡艾宏康艾灸品牌（擁有500家全國連鎖店）及永保長壽醫學中心連鎖（全國擁有20個醫療服務點）的顧問。彼在製造及電子行業擁有超過20年的管理經驗，並曾擔任Republic Healthcare Limited（股份代號：8357，GEM上市）的執行董事。其經驗支持本集團在中國市場的B2B企業養生及健康諮詢交叉銷售。運用其超過20年的製造及醫療管理經驗，引領B2B企業養生計劃及健康諮詢交叉銷售。

胡彥會先生

增長及渠道策略：專注於通過規劃、資源分配及創新營銷實現增長，尤其側重於中國分銷商渠道。指導資源分配及創新營銷，特別專注於滲透及拓展中國分銷商渠道。

劉嘉威先生

系統及效率：通過利用其在IT系統、物流及跨部門管理方面的豐富經驗，優化本集團的數字及實體基礎設施。

本集團通過充分利用其增強的的管理團隊（包括相關現任董事、新委任董事及Flora Tang女士）來振興其業務營運。Flora Tang女士是一位經驗豐富的零售銷售及營運專業人士，在管理銷售團隊及推動業務表現方面擁有超過14年的實戰經驗，主要專注於內衣及個人護理行業。

於二零二六年六月，本公司委任Peng Zhengdong先生（Peng先生）為首席營運官（「首席營運官」）。Peng先生在時尚零售及品牌管理行業擁有超過30年的豐富經驗。彼曾在跨國公司及知名品牌（包括New Balance、美特斯邦威、陽光時尚及Pink Mary）擔任多個高級領導職位。其職業生涯涵蓋銷售管理至行政總裁及首席營運官的職責，彼曾成功推動亞洲地區的品牌發展、業務轉型、渠道擴張及卓越營運。彼目前亦擔任多家公司的獨立董事，以及一間總部位於上海的諮詢公司的董事及總經理，該公司專注於品牌策略、業務管理及全渠道營銷。

Peng 先生的委任旨在加深董事會對日常營運的實際參與。彼將直接負責監督零售營運、銷售執行、供應鏈管理及產品開發的持續工作。彼在品牌策略、產品開發及零售營運方面的專業知識，使彼能夠勝任建立及重新定位時尚品牌、優化產品組合以及實施有效的商品陳列及渠道策略。Peng 先生帶來了在策略及營運層面支持本集團所需的經驗及行業洞察力。

與孫天先生、矯德君先生及其他高級管理層一起，董事會現正積極參與策略監督及日常營運決策。

現任執行董事在零售連鎖管理、加盟營運及供應鏈優化方面擁有深厚的專業知識。此經驗直接支持本集團向個人護理、美容及健康諮詢的轉型，以及分銷商網絡的持續擴展。

(B) 營運充足性

本集團二零二四／二五財政年度及二零二五／二六財政年度的經審核綜合全面收益表載列如下：

	二零二六年 千港元	二零二五年 千港元
收益	27,001	29,532
銷售成本	<u>(3,801)</u>	<u>(5,844)</u>
毛利	23,200	23,688
其他收入	687	262
其他收益及虧損淨額	(1,339)	(204)
按公平值計入損益（「按公平值計入損益」） 的金融資產之公平值收益	20	1,295
按金及其他應收款項減值虧損	(4,515)	(3,765)
應收貸款減值虧損撥回／（撥備）	3,181	(2,304)
銷售開支	(8,728)	(12,301)
行政及其他經營開支	<u>(17,487)</u>	<u>(35,738)</u>
經營虧損	(4,981)	(29,067)
財務成本	<u>(267)</u>	<u>(948)</u>
除稅前虧損	(5,248)	(30,015)
所得稅開支	<u>—</u>	<u>—</u>
年內虧損	<u>(5,248)</u>	<u>(30,015)</u>
年內其他全面（虧損）／收益，扣除稅項： 不會重新分類至損益的項目：		
重新計量定額福利退休金計劃收益	18	236
其後可能重新分類至損益的項目：		
換算海外業務產生的匯兌差額	<u>(280)</u>	<u>478</u>
年內其他全面（虧損）／收益	<u>(262)</u>	<u>714</u>
年內全面虧損總額	<u><u>(5,510)</u></u>	<u><u>(29,301)</u></u>

於二零二五年二月，本公司公佈其內衣業務自二零二四年起持續收入下滑，導致營運現金流收緊，且二零二四／二五財政年度全面虧損總額為29.3百萬港元，以及上述管理層及財務人員的變動。挑戰包括十間零售店的租金及管理費壓力，部分租金未付，且一名業主取得土地審裁處的收回管有令。本集團亦面臨服務供應商（如財經印刷商、股份過戶登記處）的逾期通知及申索。

根據年報，本集團總收益從二零二四／二五財政年度的約29.5百萬港元減少至二零二五／二六財政年度的約27.0百萬港元。誠如所披露，本集團在一個高度波動的零售環境中營運，其特點是區域消費模式的重大轉變。在香港，零售業面臨「北上消費」及「網上購物」趨勢，即前往中國內地及海外的出境旅遊激增，打擊了本地週末消費。收益減少是由於零售店數量減少及香港消費者情緒疲弱導致內衣產品零售銷售疲弱所致，儘管本集團通過分銷合作夥伴關係擴展了其銷售渠道（其對本集團整體收益的全年影響於二零二五／二六財政年度尚未生效）。二零二四／二五財政年度及二零二五／二六財政年度的毛利分別穩定在23.7百萬港元及23.2百萬港元。

本集團的銷售開支從二零二四／二五財政年度的約12.3百萬港元顯著減少約3.6百萬港元至二零二五／二六財政年度的約8.7百萬港元，主要由於實體零售店縮減規模導致員工相關成本及與租賃零售店有關的使用權資產折舊減少。本集團的行政及其他經營開支從二零二四／二五財政年度的約35.7百萬港元顯著減少約18.2百萬港元至二零二五／二六財政年度的約17.5百萬港元。該等節省主要源於實施成本控制措施，包括辭退成本較高的管理層並以預算較低的管理團隊取而代之；在解決非經常性法律事宜後盡量減少法律及專業開支；以及於二零二五年底終止香港製造業務後減少員工成本及折舊。

基於上述原因，本集團已將其全面虧損總額顯著減少至二零二五／二六財政年度的5.5百萬港元，而二零二四／二五財政年度的全面虧損總額約為29.3百萬港元。

董事認為，儘管宏觀經濟持續面臨挑戰，本集團的主要業務已展現出韌性、營運穩定性及持續改善。無論如何，本集團已實施積極及策略性措施以減輕該等風險，並為可持續的長期增長做好準備。

由於上述措施－策略性地僅保留盈利或具策略重要性的直接門店，以在香港零售低迷期間限制資本開支；將擴張轉向加盟商及分銷商以穩定可觀察的採購訂單、降低庫存成本及減少滯銷風險；通過其會員網絡尋求交叉銷售機會；以及通過對行政開支以及銷售及分銷開支的嚴格控制來實施成本優化－本集團預期其盈利能力將於截至二零二七年三月三十一日止年度持續改善。

(C) 資產充足性

根據二零二五／二六年年報，本集團正朝著將虧損狀況轉為收支平衡的方向邁進，於二零二五／二六財政年度僅錄得全面虧損總額約5.5百萬港元，且於二零二六年三月三十一日，本集團的流動負債淨額及負債淨額分別約為32.3百萬港元及31.4百萬港元。此外，於二零二六年三月三十一日，本集團維持現金及銀行結餘總額約1.7百萬港元。

該等事件或情況顯示存在重大不確定性，可能對本集團繼續持續經營之能力造成重大疑問。於編製該等綜合財務報表時，本公司董事已審慎考慮本集團當前及預期未來流動資金的影響。

本集團持續經營基準的有效性取決於本集團能否成功：

- (i) 自營運獲得盈利及正面現金流量；及
- (ii) 取得外部資金來源，其水平足以滿足本集團未來十二個月的營運資金需求。

為加強本集團於可見將來的資本基礎及流動資金，本集團已採取以下措施：

- 本公司董事已採取多項成本控制措施以緊縮經營成本，並實施若干策略增加本集團收益。
- 於報告期內，本集團自 Yue Dinglong 先生（亦為本集團一名經銷商的企業主及獨立第三方）取得貸款融資5百萬港元，年利率為7%，為期自二零二五年十月一日起至二零二六年十月三十一日止。自授出貸款融資至二零二六年八月三十一日，本公司並無提取任何貸款融資。

管理層已編製本集團自批准該等綜合財務報表之日起十二個月期間的現金流量預測。在考慮本集團可用財務資源及上述措施後，董事認為本集團能繼續持續經營，且本集團將擁有足夠的財務資源可於未來十二個月在其金融負債到期時償還負債。因此，董事認為，在編製該等綜合財務報表時採用持續經營基準實屬適當。

管理層謹此進一步補充，於二零二六年三月三十一日的淨負債狀況包括來自銷售客戶積分套餐的合約負債41.0百萬港元。根據適用會計準則，該等款項確認為負債，因為其代表本集團向客戶提供未來服務或利益的責任。然而，董事認為，該等合約負債並不構成即時的現金流出風險，原因如下：

- 其產生自己從客戶收取的預收現金，該等款項在銷售時已增強了流動性，而非要求未來現金支出。
- 客戶積分套餐通常在一年至兩年內使用，與本集團的正常業務過程及服務提供時間表一致。
- 歷史經驗顯示現金退款的可能性很低。

儘管41.0百萬港元的合約負債（來自客戶預付積分套餐）在資產負債表中呈列為負債，但其並不代表重大的未來現金流出或沉重的庫存負擔。客戶已全額預付，為本集團提供了即時流動資金。

履行該等套餐的實際成本僅限於已售存貨成本的庫存成本，可參考本集團於二零二五／二六財政年度持續高於85%的毛利率。這意味著本集團僅需承擔合約價值約15%的庫存及生產成本以交付產品。剩餘的85%為嵌入的毛利，將於履行時確認。因此，對庫存及營運資金的實際經濟負擔粗略估算約為6.2百萬港元（而非全額41.0百萬港元），使該等負債的負擔較其表面數字為輕，並支持本集團的持續經營評估。

本集團過往的逾期負債主要包括因拖欠工資及津貼、拖欠顧問及秘書費用而產生的勞工申索。該等款項已透過以下支付全數清償：主要勞工申索約0.4百萬港元、另一宗勞工申索約0.5百萬港元及顧問費約0.7百萬港元。所有該等清償及其財務影響已反映於二零二五／二零二六財政年度的年報內。餘下事宜為一宗涉及秘書費用合共約0.2百萬港元的小額申索訴訟，該訴訟仍在進行中，預期將於十一月向法庭起訴。董事認為，此申索不會對本集團的財務狀況造成重大不利影響，而潛在影響預期僅限於所申索的金額。隨著本集團進行重組及於二零二五／二六財政年度致力償還其逾期負債，本集團此前較低的現金及銀行結餘狀況已逐步改善，從二零

二五年三月三十一日的約0.5百萬港元增加至二零二六年三月三十一日的約1.7百萬港元（由經營活動產生的現金流入所帶動），並進一步增加至二零二六年七月三十一日的約2.6百萬港元。本集團的貿易及其他應付款項從二零二四／二五財政年度的14.8百萬港元增加至二零二五／二六財政年度的21.8百萬港元，此乃主要由於(i)自一名分銷商收取預付按金2.4百萬港元，及(ii)本集團不再為生產採購原材料。該等變動有助改善流動性錯配情況，減少應付款項與銷售時實際現金收款之間的時間差。然而，本集團現時直接向製造商採購成品。由於成品的採購額通常高於原材料，且本集團成品的製造商通常提供平均60天的信用期，而原材料供應商則要求提前付款或貨到即付，此過渡導致當時的貿易應付款項水平較高改善了本集團的整體流動資金。本集團預期其現金水平將通過分銷商擴張及交叉銷售而有機增長。

(D) 恢復買賣後進行集資活動的可能性

儘管本集團因其相對較低的現金水平而面臨流動資金壓力，但本集團正積極探索通過股份配售、供股或兩者結合的方式籌集資金的機會，以支持其在輕資產策略下的持續扭轉及增長舉措。

本公司正探索發行新股份（根據一般授權或如有需要將尋求股東批准的特定授權）。最終發行規模可能根據恢復買賣時的市場反饋向上或向下調整。實際籌資金額、時間、方式（配售、供股或其他）及發行價仍受限於當時的市況、投資者需求、股份恢復買賣後的交易價格及流通性，以及整體資本市場情緒。

本公司確認，在對其營運及資產充足水平的上述評估中，其並無考慮任何潛在集資活動，且就此而言，根據GEM上市規則第10.44A條，其無意或並無計劃在未來十二個月內進行會導致理論攤薄效應達25%或以上的集資活動。

任何集資活動將嚴格遵守GEM上市規則及適用的監管規定。本公司將於適當時候作出進一步公佈。

因此，董事認為，在編製該等綜合財務報表時採用持續經營基準實屬適當。鑑於上述因素（不包括恢復買賣後進行集資活動的可能性）—包括經調整的財務狀況（已考慮非現金合約負債的性質）、已取得的融資支持、已證明的業務韌性、成本控制舉措、擴張策略—董事認為本集團維持足夠水平的營運及足夠價值的資產以支持其營運，從而符合GEM上市規則第17.26條的規定。因此，本集團已達成復牌指引(b)。

復牌指引(c) — 向市場提供所有重要資料，以供本公司股東及投資者評估本公司狀況

自本公司股份暫停買賣以來，本公司已通過該等公佈及本公佈向股東及投資者披露所有有關本公司的重大資料。因此，本公司認為其已達成復牌指引(c)。

復牌指引(d) — 進行獨立的內部控制審查，並證明本公司已設立充足的內部監控及程序，以履行其於GEM上市規則項下的責任。

(A) 內部控制審查的發現及建議

儘管最終刊發了尚未刊發的財務業績，本公司仍自願採取積極及審慎的方式，於二零二五年十月二十四日委聘VAG Consultant Limited（「獨立顧問」）就導致延遲刊發尚未刊發的財務業績的上述審計關注事項進行獨立內部控制審查。獨立顧問亦已考慮聯交所就內部控制審查提出的查詢，並於必要及適當時更新內部控制程序或審查報告。此後，本公司已於二零二六年九月三日公佈主要內部控制審查發現。

於進行內部控制審查時，獨立顧問已(i)與本集團相關管理層及員工進行面談，查閱相關文件以了解現有流程及控制；(ii)進行走查測試，以確認彼等對相關流程及控制的理解，並確定控制是否已按本集團管理層的意圖得以實施；(iii)執行抽樣測試，以根據所選樣本的營運政策及程序，評估控制措施是否按管理層預期有效運作；及(iv)根據上文所進行的工作識別發現，並在適當情況下制定適當的改進建議。

董事會已與獨立顧問審閱及討論該報告。發現摘要載於主要內部控制審查發現公佈，主要涉及關鍵財務及行政人員的長期高流失率、由此對會計記錄及月末流程造成的干擾、財務困境及管理層持續性缺口。該等事宜連同相關建議措施及本公司已採取或將採取的行動計劃，已在本公司的公佈及相關背景事件中進一步詳述。

(B) 內部控制審查完成

於本公佈日期，本集團已根據上述整改建議採納並實施所有相關補救工作。就獨立顧問於跟進審查期間因缺乏相關業務活動而未能對部分經修訂內部控制政策的實施及執行情況進行核證的該等內部監控事宜，董事會及內部控制顧問將繼續檢討其內部控制系統的成效，包括但不限於對上述業務活動進行抽樣檢測，以評估經修訂內部控制政策的實施及執行情況，根據上市規則附錄C1所載的企業管治守則，於截至二零二七年三月三十一日止財政年度的年報所載的企業管治報告中作出充分披露。

(C) 審核委員會及董事會的意見

經考慮內部控制審查報告及本集團已採取的補救行動後，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所實施的強化內部控制措施屬充足及充分，足以應對內部控制審查報告的主要發現，從而防止、監察及偵查導致延遲刊發尚未刊發的財務業績及隨後暫停買賣（可能致使本公司未能履行上市規則項下責任）的同類事件發生。本公司已採納獨立顧問的所有意見及建議，並已採納、修訂及／或加強（如適用）本公司的相關政策及程序。獨立顧問已在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已採取的補救措施後，董事會及獨立顧問認為：

- (a) 內部控制報告中所識別的所有內部控制缺陷均已通過適當的建議整改措施得到充分解決；
- (b) 本公司已採取的補救措施屬足夠及充分；及
- (c) 本公司已建立足夠及可靠的管治、內部控制及報告系統，以履行其於上市規則下的責任。

本公司重申其對監管合規及卓越企業管治的承諾。本公司在處理相關事宜時已運用最高水平的審慎及專業精神，並在整個審計過程中與核數師保持持續、透明的溝通。已採取一切必要行動，以確保財務報告準確、及時，且完全符合適用的會計及監管準則。董事會及審核委員會認為，本公司已設立充足且可靠的企業管治、內部監控及財務報告系統及程序，以履行其於GEM上市規則項下的責任。因此，本公司認為其已達成復牌指引(d)。

恢復買賣

如上所述，本公司認為其已達成所有復牌指引。

應本公司要求，股份已自二零二五年七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。由於復牌指引經已達成，本公司已向聯交所申請於二零二六年九月十一日上午九時正起恢復本公司股份買賣。

本公司股東及潛在投資者於買賣本公司證券時務請審慎行事。

承董事會命
海納星空科技集團有限公司
主席兼執行董事
矯德君

香港，二零二六年九月十日

於本公佈日期，執行董事為矯德君先生、孫天先生、許學先生、胡彥會先生及劉嘉威先生；及獨立非執行董事為佟鑄先生、康仕龍先生、李鐵靜女士及李宏偉先生。

本公佈載有根據GEM上市規則規定須提供的有關本公司資料的詳情，各董事就本公佈共同及個別承擔全部責任。各董事在作出一切合理查詢後確認，就彼等深知及確信，本公佈所載的資料在各重大方面均準確完整，無誤導或欺詐成分，且概無遺漏任何其他事項而致本公佈或其所載任何陳述有所誤導。

本公佈將由發佈日期起最少七天保留於聯交所網站www.hkexnews.hk「最新上市公司公告」頁面，且於本公司網站www.bodibra.com發佈。