

風險因素

[編纂]我們的股份涉及風險。閣下於決定**[編纂]**於股份前，應根據情況及閣下本身的**[編纂]**目的，仔細考慮本文件內的所有資料，包括以下風險因素。發生以下任何事件均可能對我們的業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響，在此情況下，我們股份的成交價亦可能下跌，而閣下可能會損失部分或全部**[編纂]**。閣下尤其應注意，我們為於開曼群島註冊成立的公司，在香港經營主要業務，而規管我們主要業務的法律及監管環境可能明顯有別於其他國家。

我們認為，我們的營運涉及若干風險，其中許多風險超出我們的控制範圍。該等風險大致可分為：(i)與我們業務有關的風險；(ii)與我們行業有關的風險；及(iii)與**[編纂]**有關的風險。閣下應按我們所面臨的挑戰(包括於本節所討論者)審慎考慮我們的業務及前景。

與我們業務有關的風險

倘我們無法以對消費者具吸引力的價格提供產品或維持具競爭力的定價，則我們的業務及經營業績可能受到重大不利影響。

我們致力透過為消費者提供價值展現自身優勢，以具吸引力的價格推出優質產品。我們相信此舉對本公司之成功至關重要。儘管我們在日常營運中積極實施定價策略，但我們在維持定價競爭力方面面臨挑戰。例如，在與供應商磋商條款時，我們可能缺乏足夠議價能力，導致須為我們的產品訂立較高售價。即使能按預期訂立價格，我們的利潤率可能下跌。此外，成本上漲可能由供應商轉嫁至我們身上，導致我們面臨進一步的漲價壓力。任何產品價格上調均可能導致我們的銷量下降，更嚴重的是損害我們的品牌形象與市場定位，使我們在市場上的競爭力有所下降。因此，上述任何因素均可能對我們的整體盈利能力、業務營運、財務狀況及業績有不利影響。

此外，我們所售產品的價格可能受整體經濟狀況影響。例如，通脹或會迫使我們上調價格，從而對銷售表現有負面影響。不利的經濟狀況亦可能導致成本上升，包括運費、貨運成本及門店租用開支，進一步減少銷售額或增加銷售成本、銷售開支或一般及行政開支。我們的定價策略與競爭壓力可能限制我們在不損害競爭地位的前提下將該等增加成本轉嫁給消費者的能力，最終將削弱我們的盈利能力，並對我們的業務、財務狀況及業績有重大影響。另外，競爭對手降價或會迫使我們調低價格，導致盈利能力相應下降。因此，我們未來可能面臨不同階段的激烈競爭，此狀況可能對我們的盈利能力及營運業績有重大影響。

風險因素

我們的成功取決於我們的品牌「龍豐」在香港零售市場的廣泛認可。任何針對我們的負面輿論、指控、投訴或申索可能對我們的聲譽、業務、財務狀況、經營業績及股份價格有不利影響。

我們的成功有賴完善的品牌定位，致力透過「龍豐」品牌提供優質藥品、保健及補充品、美容護膚、母嬰產品、個人護理、食品及家居日用品。我們的經營宗旨是為消費者提供安心、舒適和愉快的購物體驗。

本集團會不時面臨客戶及競爭對手的負面輿論及指控，我們無法保證日後不會出現類似指控、投訴或申索，亦無法確保我們能防止此類事件再次發生。任何針對我們的指控、投訴或申索（無論是否成立）均可能導致負面輿論、潛在責任，並對我們的聲譽及股價有不利影響。此外，處理該等指控、投訴或申索可能需要我們調配管理層及其他資源，可能對我們的業務及營運業績有進一步不利影響。倘任何投訴升級為針對我們的申索，即使最終未能成功，我們仍可能需要分配資源以處理該申索。因相關申索而產生的責任可能對我們的財務狀況及經營業績有負面影響。

此外，隨著我們不斷擴大規模、豐富產品組合及拓展地理覆蓋範圍，保持我們所售產品的優質水平、吸引力及價格競爭力或會日趨困難。倘消費者察覺到或感受到產品品質下降，或認為我們未能持續提供優質產品，則我們的品牌價值可能受損，這將對我們的業務造成重大不利影響。

隨著我們不斷開設更多零售店以擴大業務，維持品牌形象的質素及一致性可能更具挑戰性。我們無法保證客戶對我們品牌的信心將維持不變。因此，我們必須在品牌管理方面保持警惕，以確保在競爭激烈的市場中取得持續成功。

我們的財務業績取決於我們現有及新設零售店的表現，而有關表現可能受到不同因素影響，其中多項因素或非我們所能控制。

我們的財務業績取決於我們在所有零售點增加銷售額及有效管理成本的能力。我們無法保證我們現有門店的表現將保持穩定，亦無法保證我們的新店將符合我們的預期。具體而言，我們門店的成功很大程度上取決於我們提升客戶到訪次數及增加每次客戶到訪平均交易價值的能力。我們無法控制的若干重大因素可能會對客戶到訪次數及每筆交易的支出有負面影響，包括但不限於：

- 醫藥、健康、美妝以及其他消費產品零售市場的競爭日益激烈；
- 消費者偏好的轉變；
- 客戶對我們所售產品價格上漲的敏感度；

風險因素

- 我們的品牌聲譽及消費者對我們產品組合的種類、品質及定價的看法；
- 客戶在我們零售店購物時的體驗；
- 經濟衰退或通脹等經濟變化可能影響消費者開支；及
- 競爭對手的擴張及推廣

我們零售店的盈利能力亦受成本增加所影響，而該等成本增加乃完全或部分超出我們控制，包括但不限於：

- 現有及新零售點的租金開支；
- 向供應商採購產品的價格；
- 僱員開支；
- 資訊科技及物流成本；及
- 與我們的供應鏈嚴重中斷有關的成本。

倘該等因素中的任何一個實際發生，而我們又未能採取有效措施減輕其負面影響，則我們零售店的盈利能力以及我們的整體財務狀況和表現可能會受到不利影響。

我們的過往財務及營運業績未必能可靠預測未來表現，且我們亦可能無法維持過往所達致的收入水平及盈利能力。

過往，我們的收入增長主要受我們門店網絡的擴張所推動。同店銷售指於整個相關比較財政年度(或期間)及進行比較的上一財政年度(或期間)內持續經營的零售店(「可比店鋪」)所產生的收入。下表載列我們零售店於相關年度及期間的同店銷售收入：

	2023 財政年度	2024 財政年度	2024 財政年度	2025 財政年度	2025財政 年度第一季	2026財政 年度第一季
可比店鋪的數目	12		12		15	
可比店鋪的銷售(千港元)	970,266	1,591,492	1,691,887	1,590,898	458,053	483,619
同店銷售增長	64.0%		(6.0)%		5.6%	

於2024財政年度，與上一財政年度相比錄得顯著的按年同店銷售增長，主要驅動因素為COVID-19疫情後恢復通關，以及隨後恢復正常過程中本地消費者信心的復甦。

風險因素

多項因素可能導致我們同店銷售增長波動，包括：

- 門店的規模及地理位置。
- 新店開張減少及現有門店關閉。
- 門店維護及加強對現有客戶的銷售、吸引新消費者及滿足消費者需求的能力。
- 消費者到訪門店的頻率以及購買的產品種類及數量。
- 我們的產品定價，以及我們的定價策略或競爭對手定價策略的變動。
- 我們進行的營銷及促銷活動的時間及成本。
- 我們有效管理存貨及提供卓越消費體驗的能力。
- 我們面對的競爭格局，包括新競爭對手的進入、新產品或服務的推出，以及競爭對手的營銷工作。
- 流行病及大流行病(例如COVID-19爆發)的影響。
- 消費者需求的季節性變化。

因此，過往同店銷售增長未必是我們未來業績的可靠指標。同店銷售增長可能下降，且預計於短期內不會錄得顯著增長。

我們於往績記錄期間錄得流動負債淨額及負債淨額，且我們無法向閣下保證日後不會錄得流動負債淨額及負債淨額。

於2023年、2024年及2025年3月31日以及2025年6月30日，我們分別錄得流動負債淨額793.9百萬港元、673.6百萬港元、643.7百萬港元及331.6百萬港元，而負債淨額為15.1百萬港元，而資產淨值則分別為129.5百萬港元、44.4百萬港元及92.2百萬港元。於上述日期的流動負債淨額乃主要由於銀行借款的即期部分，該部分主要用於營運成本，以及添置物業、廠房及設備以擴大零售網絡。請參閱「財務資料—流動負債淨額」。

我們無法向閣下保證，我們日後不會錄得流動負債淨額及負債淨額。流動負債淨額及負債淨額可能使我們面臨流動性風險，從而限制我們作出必要資本支出或發展業務機會的能力，因而我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

風險因素

此外，流動負債淨額狀況可能使我們面臨流動資金短缺的風險。此將使我們須自股權或股權掛鈎工具及外部債務等來源尋求充足融資，而我們可能無法以對我們有利或商業上合理的條款獲得該等融資，甚至根本無法獲得該等融資。我們無法向閣下保證，我們將一直能籌措所需資金以撥付流動負債及其他債務責任。我們安排融資的能力及有關融資的成本取決於經濟狀況、資本與債務的市場狀況、銀行放貸政策及其他因素。倘我們無法取得充足融資應付營運資金需求，我們可能被迫延遲、調整、縮減或放棄既定策略。倘現金流量及資本資源不足以撥付流動負債或其他債務責任，我們的業務、前景及財務狀況或會受到重大不利影響。

我們可能會因消費者偏好、觀感及消費習慣的轉變而面臨重大挑戰。

弗若斯特沙利文報告強調，消費品零售市場、保健品零售市場、藥品零售市場及美妝產品零售市場尤其容易受到市場需求變動以及不斷變化的消費者偏好、觀念和消費習慣的影響。此外，媒體對藥品、保健及補充品、美容護膚、母嬰產品、個人護理、食品及家居日用品，以及與其相關原材料、成分和製造過程的安全性、品質和療效的報導，可能會嚴重影響消費者對該等產品的信心。對上述範疇的負面報導或爭議，可能導致消費者質疑我們所售產品的安全性和價值，最終影響其購買決定。

於2025財政年度，我們出售產品約28,800個SKU。我們的成功在很大程度上取決於我們提供多樣化產品、識別新興市場趨勢以及適應消費者偏好不斷變化的能力。零售格局瞬息萬變，消費者興趣可能因各種因素(包括經濟狀況、文化潮流和競爭行動)而迅速轉變。無法保證我們目前的產品組合將能持續滿足消費者不斷變化的需求。

倘於任何時間消費者偏好出現轉變，則對該等產品的需求可能會大幅下跌。此下降可能對我們的業務、財務狀況及整體經營業績有重大不利影響。此外，我們未能因應該等市場變化調整產品組合，可能會導致銷售額下降，從而可能使情況進一步加劇。除了銷售額減少外，消費者偏好變化可能對定價構成下行壓力，迫使我們降低價格以維持競爭力。由於我們致力於重新吸引消費者並重獲其信任，故上述情況亦可能導致營銷開支增加。

即使我們成功預測到該等偏好轉變，我們亦無法向閣下保證我們將能及時推出符合消費者需求的改良或新產品。識別新產品以推出市場的市場研究過程可能複雜且耗時。延遲將新產品或最新產品推出市場可能導致錯失機會，讓競爭對手得以把握趨勢並搶佔市場份額。

風險因素

此外，我們依賴消費者反饋及市場研究來指導產品採購存在固有風險。倘我們的分析有缺陷或未能正確解讀消費者訊號，則我們可能採購到未能迎合目標客戶的產品，導致未售出產品的存貨水平增加，進而導致潛在撇減並對我們的財務表現有負面影響。倘我們未能預測或應對客戶偏好變化，或未能及時將合適產品推出市場，則我們的市場份額、銷售額及盈利能力可能受損。

此外，我們對該等產品熟悉度不足或會令品質檢查和控制以及妥善處理、儲存和交付程序變得更為複雜。我們的新產品或會有較高退貨率、收到更多消費者投訴及面臨高昂的產品責任申索，此等情況均可能損害我們的品牌聲譽及財務表現。

再者，我們在這些新產品類別中的採購能力可能有限，難以與供應商磋商有利條款。為獲取市場份額或保持競爭力，我們可能需要採取進取的定價策略。該等新產品類別實現盈利可能頗具挑戰性，且我們的利潤率(如有)可能低於預期，從而對我們的整體盈利能力及經營業績有不利影響。我們無法保證我們將能夠收回就引入該等新產品類別所作出的投資。

我們面臨與知識產權侵權及與我們平行進口產品的虛假商品說明相關的潛在責任或申索。

我們的產品採購來源包括：(i)官方渠道供應商，即品牌擁有人、製造商或其於香港授權或許可的經銷商、零售商或代理商(即直接或透過一級分銷商、經銷商或代理商作為二級分銷商、經銷商或代理商而獲得品牌擁有人授權的供應商)；及(ii)其他供應商，包括據本公司所知在香港設有官方渠道供應商的海外產品供應商(一般稱為「平行進口」產品供應商)；以及在香港未設有官方渠道供應商的產品供應商。

我們已就根據香港法律買賣平行進口產品的潛在責任取得香港法律顧問的法律意見。有關進一步詳情，請參閱「業務—供應渠道」一節。

儘管本集團可能會依賴供應商在採購訂單中就所供應產品的真實性及合法性，以及並無侵犯商標、版權或其他知識產權所提供的保證(如適用)，但我們無法保證供應商不會違反該等條款。此外，供應商或本集團可能涉及於香港銷售平行進口產品的糾紛或法律訴訟。再者，我們無法保證有關平行進口安排合法性的香港法律或其詮釋在未來的任何變動將不會對本集團的營運及盈利能力有不利影響。

風險因素

本集團的業務及營運容易受食品安全問題、產品責任申索及產品召回的影響。

與其他零售商相同，倘我們銷售的任何產品被發現存在缺陷、不適合使用或導致疾病，則我們可能會面臨產品責任申索或召回。此風險與藥品、保健及藥品、補充品、美容護膚、母嬰產品、個人護理、食品及家居日用品尤其息息相關，這些產品可能因污染、未經授權的第三方篡改或在生產、採購、運輸或儲存過程中出現的其他問題而變得不適合使用。由於我們並不生產上述產品，倘出現安全或品質問題，則我們可能會捲入與產品責任相關的法律訴訟之中。

我們無法保證我們的食品安全內部監控措施將有效，亦無法向閣下保證我們日後將可避免因產品品質缺陷、產品污染或其他食品安全問題而導致的任何產品召回或責任申索。儘管我們收到所售產品的成分資料，但我們不能保證我們將能檢測到我們所採購及銷售產品中的全部有害或違禁物質。

倘未來有任何針對我們的產品責任申索，則不論其結果如何，負面輿論都可能損害我們的聲譽。此外，我們產品責任申索所涉及的全部財務責任可能未獲保險全面承保，且任何申索均可能導致與產品召回行動或糾正產品缺陷相關的法律費用及開支。該等情況可能對我們的業務、經營業績及財務狀況有不利影響。

擴充我們的產品種類或會使我們面臨新挑戰及增加風險。

我們旨在為客戶提供多元化產品，以滿足其不斷變化的需求，並通過頻繁更換各門店的SKU和產品組合，營造購物體驗。然而，引入新的SKU、拓展至不同產品類別以及增加產品數量可能帶來重大風險和挑戰。我們對該等新產品不夠熟悉，加上缺乏相關消費者資料，或會阻礙我們準確預測消費者需求及偏好。此錯誤判斷可能導致潛在存貨撇銷。

本集團面臨存貨過時的風險，可能對我們的現金流量及流動資金有不利影響。

我們面臨存貨過時的風險。我們的業務受客戶偏好和行為的影響，而該等因素超出我們所能控制的範圍。客戶對我們所售產品的需求顯著下降，可能導致銷售額減少及存貨消耗放緩，從而降低存貨周轉。我們的零售業務涉及儲存及儲備各種藥品、保健及補充品、美容護膚、母嬰產品、個人護理、食品及家居日用品，每種產品均有不同的保質期限。鑑於我們所售產品的性質，我們的採購團隊通過POS系統密切監控產品流轉及存貨水平，以盡量減少存貨過剩及存貨過期的情況。

風險因素

我們的存貨主要包括藥品、保健及補充品、美容護膚、母嬰產品、個人護理、食品及家居日用品。於2023年、2024年及2025年3月31日以及2025年6月30日，我們的存貨分別約為176.0百萬港元、225.4百萬港元、336.0百萬港元及384.5百萬港元。於2023財政年度、2024財政年度、2025財政年度及2026財政年度第一季，我們的平均存貨周轉天數分別約為63天、51天、61天及68天。

於2023財政年度、2024財政年度、2025財政年度及2026財政年度第一季，我們因處理損壞、未售出或已過期產品以及存貨損失，分別撇銷約0.9百萬港元、0.4百萬港元、1.3百萬港元及0.2百萬港元。然而，我們於往績記錄期間並無就產品過期或損壞導致的存貨計提任何撥備。

儘管我們設有存貨管理系統以監控及管理存貨水平，但我們不能保證客戶偏好及經濟狀況將保持穩定。市場對我們所出售產品的需求突然出現變化，可能導致存貨過剩，從而可能降低存貨價值。此外，經濟狀況或客戶活動的轉變可能導致我們的存貨過時。

倘我們日後未能有效管理存貨，則我們的流動資金及現金流量或會受到負面影響。此外，倘我們未能採購符合消費者偏好的產品，則滯銷或過期存貨的數量或會增加，可能迫使我們以較低價格出售滯銷產品或處置過期產品，這將對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們一般不會與供應商訂立長期協議，倘我們未能確保產品穩定供應，則可能對我們的業務產生負面影響。

一般而言，我們不會與供應商(包括品牌擁有人)訂立任何長期合約。該安排讓我們靈活選擇採購下一季的品牌及產品類型，當中涉及考慮市場分析顯示的市場趨勢及品牌受歡迎程度。

倘受歡迎產品迅速售罄，則我們可能面對補貨延誤。我們無法保證，我們的供應商會向我們供應足以應付客戶需求的貨品。即使我們與供應商保持良好關係，彼等可能因經濟狀況、勞資糾紛、監管或法律問題、自然災害或其他因素而面臨挑戰，導致無法維持業務。倘我們完全無法採購產品或無法獲取有利條款，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

倘未能充分處理政府機關就我們業務營運或產品所作出的投訴或警告，則可能對我們的業務及經營業績有重大影響。

於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團已接獲香港相關政府機關發出的若干投訴及警告函。有關更多詳情，請參閱本文件「業務—不合規事項」一節。

風險因素

倘日後發生任何違反法律法規的事件及相關機構採取執法行動，則本集團或董事可能面臨罰款，而董事亦可能須就該等不合規行為承擔責任。此外，概不保證我們的業務、財務狀況及未來前景(包括我們的聲譽及與客戶的關係)不會受到該等過往不合規事件的不利影響。

此外，倘日後出現針對我們的類似投訴或申索，即使沒有理據或不成功，均可能迫使我們從核心業務活動中調配管理層及其他資源。此情況可能削弱客戶對我們所售產品的信心，進而可能對我們的現金流量、盈利能力、財務狀況及整體業務前景有重大不利影響。

我們的營銷活動對本集團的成功至關重要，倘未能保持或提升我們的營銷能力，則可能會對我們品牌的市場份額、品牌知名度及聲譽造成重大損害。

我們的營銷成效乃我們成功的關鍵決定因素。我們採用多元化營銷策略，結合線上及線下渠道，包括與關鍵意見領袖(KOL)合作、聘用促銷員及產品顧問。我們亦會進行店內促銷活動，並推出會員計劃以鼓勵顧客在我們的門店購物。此外，我們利用社交媒體平台的線上廣告及線下廣告來接觸更廣泛的受眾。上述各項營銷舉措不僅對我們品牌的成功至關重要，亦對本集團的整體成功不可或缺。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務—營銷及推廣」一節。

然而，我們維持或發展營銷實力的能力可能受到多種因素的不利影響，包括我們能否準確識別消費者偏好及有效管理媒體資源以及符合政府規管廣告的法規。任何對我們營銷能力的規模和效益帶來負面影響的挑戰，均可能會對我們品牌的市場份額、品牌知名度及聲譽有不利影響。

此外，我們的營銷開支大幅增加(不論是市場狀況或其他因素所致)，可能對本集團的盈利能力產生負面影響。

我們面臨現有零售店與任何新店之間出現市場蠶食的風險。

我們的策略包括於已設立店舖的地區開設更多零售店。然而，部分目標地區的產能及增長潛力以及目標客戶的需求可能有限，可能削弱我們的擴張計劃。

地理區域重疊可能會導致我們現有及新零售店之間出現意想不到的競爭，從而導致市場蠶食效應。例如，倘客戶選擇光顧新開設的店舖而非現有店舖，則零售網絡的整體銷售表現可能不會如預期般增長，反而可能出現無助提升總收入的銷售額重新分配。

風險因素

上述蠶食效應可能會帶來若干負面後果。新店可能因客流量減少而表現未如理想，導致銷售額及盈利能力遜於預期。此外，倘現有門店因新店開張而導致銷售額下跌，則我們在維持整個零售網絡的經營效率及盈利能力方面可能面臨挑戰。

此外，市場蠶食的財務影響可能相當重大。我們門店之間的競爭加劇，可能導致我們為吸引客戶到各個店舖地點而產生更高的營銷成本。再者，現有門店的銷量下降可能需要降價或進行促銷活動，進一步侵蝕利潤率。

因此，我們的新店表現可能不如預期，對我們零售網絡的整體表現及我們的盈利能力有不利影響。

由於我們大部分零售店均位於租賃物業，我們面臨與香港商業房地產租賃市場相關的風險。我們可能與業主發生糾紛，倘我們無法以商業上有利的條款重續現有租賃，則我們的業務、經營業績及執行增長策略的能力可能受到不利影響。

於往績記錄期間，除上水一間零售店(其位於本集團擁有的物業)外，我們租用有關物業作為所有其他零售店、辦公室及倉庫用途。因此，租金開支佔我們大部分營運成本。於2023財政年度、2024財政年度、2025財政年度及2026財政年度第一季，我們租賃零售店、辦公室及倉庫營運設施的現金流出總額分別約為95.3百萬港元、160.7百萬港元、211.2百萬港元及42.1百萬港元。

一般而言，我們租賃協議的初始期限介乎一至四年。我們的重大經營租賃責任使我們面臨顯著風險，包括使我們更易受到不利經濟狀況的影響、限制我們獲得額外融資的能力以及減少可用於其他用途的現金。香港租金成本的增加可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

租金可能於租期內或首段租期之後按固定比率或當時市場租值上調。倘我們無權選擇重續租賃協議，則我們必須與業主磋商重續條款，而業主可能要求加租及／或大幅修訂租賃條款。

就現有租約而言，我們可能就現有租約與業主出現糾紛，可能引發申索或訴訟，亦可能無法重續現有租約。在零售物業競爭激烈的市場中，我們亦與其他零售商爭奪優質地段，且無法保證定能就黃金地段成功訂立新租賃協議或以有利條款重續現有租賃。

因此，未能以商業上有利的條款取得具吸引力地點的租賃，可能對我們的業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響。此外，倘租賃按遠高於現有條款的租金重續，或任何現有優惠條件不獲延續，則我們將需要評估按相關經修訂條款重續是否符合我們的最佳利益。

風險因素

倘我們未能重續零售店的租賃，則我們可能被迫關閉或搬遷該等門店。此舉將導致在關閉期間的銷售損失，並可能產生與新物業相關的安裝、翻新及其他成本和風險。此外，搬遷後的門店所產生收入及利潤可能少於以往水平。因此，未能以商業上有利條款重續現有租約，可能對我們的業務、財務狀況或經營業績有重大不利影響。

現有零售店地點的吸引力可能下降，且由於其他零售商對優質地段的激烈競爭，我們可能難以在合理條件下，甚至根本無法覓得及獲得具吸引力的新店址。

於最後實際可行日期，我們大部分零售店均位於香港的商業及旅遊區。該等店舖地點的成功在很大程度上取決於其策略性定位及消費者可及性。隨著消費者偏好演變，該等店址的吸引力可能會有所轉變，而對人流暢旺地點的競爭尤其激烈。概不保證我們現有的店舖地點將持續保持優勢地位，特別是當有新市場參與者與現有競爭對手爭相搶佔黃金地段時。

倘我們任何現有店舖地點吸引力下降，且未能以有利條件取得符合吸引力與交通便利性標準的新店址，則可能嚴重阻礙我們實施與執行增長策略的能力。此情況可能導致客流量減少、銷售量下滑，最終影響我們的整體財務表現。

倘我們被迫接受較為不利的租賃條款或較高的租金，我們的經營利潤率可能會受到負面影響。此外，在新興或競爭較不激烈的市場物色地點，可能需要在營銷及品牌知名度方面投入大量資金，以吸引當地消費者。倘任何現有店舖位置的吸引力下降，而我們未能以有利條款獲得理想新店址，則可能對執行增長策略的能力造成不利影響。

部分零售店租賃物業的業主已收到建築物頒令或警告通知書。為遵守該等命令或通知而進行的任何必要整改工作，可能對我們的營運及業績造成影響。

於往績記錄期間，本集團曾被控及承認三項有關違例建築物的罪名，當中涉及在兩間零售店的店面外牆上搭建招牌。本集團被罰款合共26,941港元。於最後實際可行日期，屋宇署根據香港法例第123章《建築物條例》就我們五間零售店的物業發出未決建築物頒令及警告通知書。有關建築物頒令及警告通知書的更多詳情，請參閱「業務—物業—租賃物業」及「業務—針對我們的零售店所租賃物業之已登記建築物頒令及警告通知書」一節。

概不保證零售店所在的物業均無違例建築物。倘任何此類建築物須予拆除或整改，可能導致受影響零售店的營運中斷，並對我們的整體業績造成不利影響。

風險因素

我們的倉庫位於單一地點，使我們容易受到營運中斷、自然災害或其他可能干擾我們業務的事件影響。

我們的倉庫佔據香港粉嶺一棟建築內的多個樓層，使我們面臨因意外事故導致營運中斷的風險。一旦發生火災、水災或任何其他自然災害，或任何超出我們控制範圍的狀況妨礙倉庫運作，我們可能需承擔龐大額外開支以撤離現址並遷往替代地點。任何因營運中斷或災難性事件導致的業務中斷、長期停擺，或倉庫損毀，均可能使我們無法向客戶供應產品，從而對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

此外，我們存放在倉庫的產品亦可能面臨盜竊風險，或會對我們的營運造成嚴重干擾。儘管我們已為物業投保，惟概不保證該保險能充分補償因倉庫損壞或營運中斷而產生的任何損失。任何有關損失均可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

我們面臨與產品運送及交付相關的若干風險，包括因內部物流團隊服務暫停或中斷服務而造成的潛在延誤以及物流成本增加。

於往績記錄期間，我們從全球各地的供應商採購產品。一般而言，該等供應商會安排車隊將產品運送至我們的倉庫，並承擔相關運輸成本。就產品而言，我們利用自己的物流團隊將其運送至零售店。

有關本公司物流安排的更多詳情，請參閱本文件「業務 — 存貨管理、倉儲與物流 — 倉儲與物流」一節。車隊運輸帶有固有風險，包括意外、財產損失或損壞、火災、碰撞以及因機件故障、惡劣交通狀況或極端天氣導致的中斷。倘發生上述任何情況，我們無法保證能及時採購產品以滿足客戶需求或按計劃向零售店交付產品。倘供應商將產品運送至我們的倉庫及／或我們的倉庫將產品運送至零售店的運輸服務暫停或中斷，而我們未能及時獲得替代運輸方案，我們的業務營運、聲譽及盈利能力可能會受到重大不利影響。

概不保證物流服務費用將來會維持穩定或不會增加。倘物流服務費增加而我們未能物色價格合理的替代供應商，我們的淨利潤可能會有所減少，從而對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。

風險因素

我們的銷售點系統及綜合企業資源規劃(「ERP」)系統故障可能會干擾我們的營運並對我們的業務造成不利影響。

我們高度依賴該等資訊科技系統，以促進我們的總部、各零售店及倉庫之間無縫的資訊交流。該等系統對於管理各種關鍵功能至關重要，包括向供應商採購、處理客戶銷售、監控庫存水平、協調物流、管理會員資料以及確保產品標籤的準確性。

我們的POS或綜合ERP系統的任何中斷都可能導致營運效率下降，從而影響我們及時有效地服務客戶的能力。舉例而言，POS系統故障可能會阻礙零售點的交易處理，導致客戶等候時間延長及潛在銷售損失。同樣，綜合ERP系統的問題可能干擾庫存管理，引發缺貨或庫存過剩狀況，這兩種情況均可能對我們的盈利能力及客戶滿意度產生負面影響。

儘管我們已實施旨在減輕與資訊科技系統故障相關風險的恢復及備份系統，但我們無法保證該等措施足以在主要資訊科技系統出現重大故障的情況下支持我們的營運。此外，本公司的備份系統可能與主要系統同時發生故障，此舉將會加劇情況，並對本公司的業務營運造成複合風險。

有關故障的後果可能不僅限於即時營運中斷。長時間停機可能會損害我們的聲譽，侵蝕客戶信任，並導致損失市場份額。此外，診斷與修復資訊系統故障所衍生的成本可能相當龐大，或會導致資源被轉移至我們業務其他關鍵領域之外。

此外，隨著我們不斷擴展及提升資訊科技基礎設施，系統複雜性隨之提升，可能衍生新的漏洞。網絡安全威脅、系統老化問題及與新技術的整合挑戰，可能會進一步損害資訊科技系統的可靠性。有關情況將對我們的業務經營產生重大影響，並阻礙我們有效服務客戶的能力。

全球政治緊張局勢升溫可能對我們的業務產生負面影響。

國際市場狀況及監管環境歷來受到地緣政治摩擦、地區衝突及國家之間競爭的影響。貿易政策、條約及限制的變動，或僅僅是認為該等變動可能發生，均可能導致我們採購產品及銷售產品的國家及地區的經濟狀況下滑。此狀況可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

於往績記錄期間，我們從多個海外國家及地區採購產品。我們與外國供應商的活動使我們面臨銷售及採購潛在中斷或取消，以及因限制性貿易政策、關稅及稅費或認為該等變動可能發生而導致的成本增加。國際關係中不斷加劇的摩擦及緊張局勢亦可能間接減少對我們產品的需求。該等國家或地區之間的任何不和可能使我們在營運、財務及聲譽方面受到負面影響。

風險因素

政治緊張局勢加劇可能會降低跨境貿易、投資及其他經濟活動的水平，此狀況將對全球經濟狀況以及貿易及金融市場的穩定性產生重大不利影響，最終影響我們的業務、財務狀況及經營業績。潛在的政治緊張局勢及貿易糾紛亦可能阻礙我們與外國供應商發展或維持業務關係的能力。倘我們未能及時有效地應對該等未如預期的發展，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大損害。

倘我們未能有效管理擴展計劃或未能為其取得充足資金，我們的業務及增長前景可能會受到重大阻礙。

我們計劃通過在香港開設更多零售店以擴大我們的業務。有關更多詳情，請參閱本文件「業務 — 我們的戰略」一節。倘我們的擴張努力全部或部分失敗，或倘我們在管理新零售店時遇到困難，我們的現金流量及盈利能力可能會受到不利影響。在該等情況下，我們可能需要尋求額外融資以滿足我們的現金需求。

承擔債務可能會增加我們的財務成本，並可能施加經營及融資契諾，限制我們的擴展計劃及營運以及派付股息的能力。此外，我們能否以可接受條款獲得額外資金取決於多種可能超出我們控制範圍的不確定因素。我們無法保證未來可獲得融資將以可接受或有利的金額或條款獲得，或根本無法獲得融資。倘我們無法以令人滿意的條款獲得融資，我們的業務、財務狀況、經營業績及增長前景可能受損。

此外，我們的擴張計劃可能對管理層及各種資源(包括營運、技術及財務能力)有相當大的要求。為有效管理及支持增長，我們可能需要提升現有營運及行政系統，強化財務及管理控制，提高招募、培訓及挽留合資格管理人員以及前線員工、行政、銷售及營銷團隊的能力；並繼續培養我們與供應商及客戶的關係。

所有該等工作均將需要高級管理層投入大量時間及關注，並可能產生大量額外開支。我們無法向閣下保證，我們將有效管理未來增長，倘我們未能如此行事，我們利用新商機的能力可能會受到重大損害，可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及整體前景造成不利影響。

我們的經營業績可能由於季節性及其他因素而出現波動。

多種因素可能導致我們的整體業績在不同期間出現波動，包括新店開業時間、相關的開業前成本、新開門店的營運開支、與門店關閉相關的損失以及因地區而異的季節性波動。我們通常在7月及8月以及11月下旬至2月期間錄得較高收入。董事將此高峰歸因於我們零售店在暑假以及聖誕節、新年及農曆新年等主要公眾假期期間的節日促銷活動。

風險因素

此種季節性模式可能導致我們的經營業績波動，因此難以將不同期間的業績比較作為未來表現的可靠指標。此外，倘在該等節日期間我們的營運因不可預測事件而中斷，則可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

我們的成功在很大程度上取決於我們的主要人員，而任何主要人員的流失或未能吸引合適的替代人選，都可能嚴重干擾我們的業務及增長前景。

我們的執行董事及高級管理層的持續貢獻對營運至關重要。我們尤其依賴董事會主席兼執行董事謝先生及執行董事謝女士的專業知識及經驗，以制定本集團的策略規劃及整體業務發展。有關我們主要人員的更多詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」一節。

倘一名或多名主要人員未能或不願繼續擔任其職務，我們可能難以物色合適的替代人選，此舉可能導致我們的業務營運及戰略實施受到重大干擾。此情況可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。此外，我們可能於招募新員工及培訓現有僱員方面產生巨額成本，進一步增加我們的營運開支並對我們的盈利能力造成負面影響。

我們無法預防或發現員工所犯的所有不當行為。

員工在不同營運層面的不當行為可能會降低營運效率及業務表現，甚至可能導致違法、第三方申索及針對我們的監管行動，從而可能造成聲譽或經濟損失。我們無法保證所有員工將時刻以真誠且完全遵守法律及我們內部政策的方式履行其職責。

我們零售店的現金銷售由我們的員工管理，這使我們容易受到員工、客戶或其他第三方的偷盜、行竊、欺詐、受賄、貪污，甚至蓄意污染或篡改產品的影響。該等不當行為可能損害我們的聲譽，並引致產品責任索償或客戶投訴，對我們的業務及經營業績造成不利影響。

儘管我們設有內部監控系統，惟我們可能無法預防、偵測或阻止所有此類偷盜、欺詐、行竊、受賄、貪污或蓄意污染產品的行為。該等行為（無論是過去未被發現的事件還是未來發生的事件）均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們可能無法發現、制止或防止我們的員工、客戶及其他第三方的不當行為。

於2025年6月30日，我們合共擁有837名僱員。員工在不同營運層面的欺詐或其他不當行為（無論是單獨或與他人串通）可能會損害我們的營運效率及業務表現。該等不當行為可能導致違反法律、第三方索賠、針對本集團的監管行動及嚴重的聲譽或財務損害。

風險因素

儘管我們已實施若干內部控制程序及系統，包括現金處理規程，但我們無法保證所有員工在履行職責時將完全遵守該等措施。此外，我們亦可能面臨來自第三方的不當行為，例如供應商提供有缺陷的產品、附有虛假商品說明的物品、盜版商品或非法產品。客戶亦可能進行盜竊或試圖使用偽鈔進行購買。

我們無法向閣下保證，我們將能夠防止或偵測第三方所有不當行為。任何針對我們或損害我們利益的不當行為，包括過去未被發現的行為及未來事件，均可能導致財務損失、聲譽受損，並可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們面臨外匯匯率波動的風險。

我們的部分採購來自不同的海外供應商，包括日本及韓國，而該等交易的結算貨幣主要為日圓及韓圓。反觀我們所有銷售通常以港元進行。我們所處理的外幣並無與港元掛鈎，導致其匯率可能出現波動。

匯兌差額歸類為其他收益及虧損，於2023財政年度、2024財政年度、2025財政年度及2026財政年度第一季，我們分別錄得匯兌收益約75,000港元、匯兌虧損0.3百萬港元、1.0百萬港元及0.7百萬港元。雖然港元目前與美元掛鈎，惟概不保證此政策將來維持不變。

本集團並無制定外匯對沖政策。相反，我們通常利用信託收據貸款、發票融資及信用證以結算外幣採購款項。外匯匯率波動會對我們以港元計值的採購成本造成重大影響。為維持市場競爭力，我們可能難以提高零售價格以抵銷港元貶值造成的損失。因此，港元兌外幣的任何貶值均可能對我們的經營業績造成不利影響。

未能妥善管理會員的個人資料可能違反《個人資料(私隱)條例》，並損害我們的業務聲譽及客戶信心。

我們一直實施會員計劃，以提升顧客忠誠度並帶動銷售。在該計劃過程中，我們向加入會員的客戶收集個人資料。我們對此等資料的收集、儲存、處理及使用均受《個人資料(私隱)條例》規管。我們視會員計劃為本集團的寶貴資產，並已制定內部指引，以保護會員的個人資料及確保遵守該條例。

然而，我們為保障此等資料所作的努力未必總是充足或有效。不當處理會員的個人資料(無論是因僱員不當行為或外部因素，如黑客未經授權存取我們的數據庫)，均可能損害我們的商業聲譽並侵蝕客戶信任。該等事件可能對我們會員計劃的執行產生不利影響，亦可能構成違反《個人資料(私隱)條例》。

風險因素

我們的保單未必足以涵蓋申索及訴訟所產生的責任，且保險費可能不時上升。

我們投購多種保單，涵蓋(其中包括)：(i)所有全職及兼職僱員的法定僱員補償；(ii)承包商就我們零售店的室內外裝修、翻新、維修、保養及復原工程的公眾責任；(iii)我們零售店內物品、存貨及第三方公眾責任的店舖綜合保險；(iv)我們辦事處及貨倉內物品的存貨保險；(v)我們全職僱員的醫療保險；以及(vi)海運貨物保險。

然而，在若干情況下，我們可能無法就若干類型的損失、損害或責任獲得保險保障。倘我們須對未投保的損失承擔責任，或倘投保損失的索賠超出我們的承保限額，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

與我們行業有關的風險

我們經營所在的行業競爭非常激烈，我們無法保證可在競爭中取得成功。

根據弗若斯特沙利文報告，零售市場競爭非常激烈，眾多連鎖零售商在香港經營20間或以上店舖。我們規模較大的競爭對手可能擁有更雄厚的財務及營銷資源，而我們規模較小的競爭對手則可能在應對定價及消費者偏好變化方面更為敏捷。

我們行業的關鍵競爭因素包括定價、緊貼市場趨勢的能力及產品品質。倘我們未能有效或以具成本效益的方式與競爭對手競爭，我們可能會損失或無法擴大市場份額，此舉可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及未來前景造成重大不利影響。

我們嚴重依賴香港零售市場，而香港經濟的任何放緩都可能對我們的業務、經營業績及財務表現造成不利影響。

於往績記錄期間，我們絕大部分的收入來自香港零售店的產品銷售，餘下則來自向區內客戶進行的批量銷售。董事預期，香港零售銷售將於我們[編纂]後繼續成為我們的主要收入來源。

倘香港因我們無法控制的因素而遭遇不利經濟或市場狀況，例如本地經濟下行(包括任何實際或預期經濟衰退)、旅遊業衰退、自然災害、傳染病爆發或恐怖襲擊，我們的整體業務及經營業績可能會受到重大影響。因此，香港經濟、市場、政治或監管環境的任何被認為或實際的疲弱，如對消費者支出造成影響，均可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及未來前景造成重大不利影響。

風險因素

我們的僱員開支可能由於我們無法控制的因素(例如僱員保障法例的變動)而增加。

於2023財政年度、2024財政年度、2025財政年度及2026財政年度第一季，我們的僱員開支總額分別約為105.2百萬港元、174.0百萬港元、223.4百萬港元及68.9百萬港元。儘管我們過去一直維持相對穩定的僱員開支與收入比率，但由於我們無法控制的因素，包括通脹率、最低工資變動以及與僱員薪金及福利相關的法律，該比率在未來可能會增加。

具體而言，香港零售業的薪金水平整體上一直在上漲。根據弗若斯特沙利文報告，由2020年至2024年，零售業所有職位的平均月薪按2.6%的複合年增長率上升，從2020年的19,354.0港元增至2024年的21,471.0港元。此外，香港法定最低工資已上調至每小時42.1港元，自2025年5月1日起生效。我們的營運必須遵守此最低工資規定，而任何進一步上調將導致僱員開支增加。

我們可能無法有效提高價格以抵銷該等僱員成本增幅，此舉可能導致因價格上漲而流失部分客戶。在該等情況下，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們經營所在的行業受到規管，本集團可能因訴訟而承擔潛在責任，從而影響我們的業務營運及聲譽。

本集團主要從事零售業務，受香港多項有關食品安全、食品標籤、消費品安全及知識產權的法律及法規規管，例如香港法例第612章《食物安全條例》、香港法例第132章《公眾衛生及市政條例》、香港法例第362章《商品說明條例》、香港法例第456章《消費品安全條例》、香港法例第133章《除害劑條例》、香港法例第60章《進出口條例》、香港法例第528章《版權條例》及香港法例第559章《商標條例》以及香港法例第509A章《職業安全及健康規例》。我們亦須遵守上述條例的相應附屬法例及規例。

根據相關法律及法規，本集團須取得必要的牌照、證書或登記，方可經營業務。該等許可證及證書可能就若干產品的標籤、廣告及進口施加特定規定。在日常業務營運中，我們面臨因不遵守該等法律及法規而產生責任的風險，尤其當我們的僱員不熟悉適用規則。該等行動可能導致負面宣傳，從而可能對我們的品牌及聲譽造成負面影響。

風險因素

與[編纂]有關的風險

我們的股份可能不會在[編纂]發展或維持活躍交易市場，且我們的股份的市場價格可能波動。

在[編纂]完成後，我們無法保證股份在[編纂]會形成或維持活躍的交易市場。我們的股份[編纂]由本公司與[編纂](代表[編纂]行事)磋商釐定，未必能反映股份於[編纂]後的交易價格。因此，於[編纂]後，股份的市價可能隨時跌至低於[編纂]。

我們的控股股東可能對我們的營運擁有重大影響力，此舉可能與獨立股東的利益不符。

緊隨[編纂]後，我們的控股股東將持有約[編纂]%股份，惟不計及[編纂]的影響。我們的控股股東的利益可能與其他股東的利益有所不同。倘彼等與獨立股東的利益出現衝突，獨立股東可能會受到控股股東所作決定的不利影響。此外，彼等對公司交易及其他須股東批准的事項(例如合併、資產出售及董事選舉)的結果或會有重大影響力。我們的控股股東並無責任優先考慮其他股東的利益。

我們的股份價格及成交量可能出現波動，此舉可能導致參與[編纂]的[編纂]蒙受重大損失。

我們的收入變動、盈利、現金流量、新[編纂]、監管更新、主要人員變動或競爭對手的行動等多項因素均可能導致股份的市價或交易量出現意外波動。近年來，股價經歷了顯著波動，此舉不一定與相關公司的表現直接相關。有關波動及更廣泛的經濟狀況可能對股價造成不利影響，從而導致[編纂]蒙受重大損失。

於[編纂]期間購買我們股份的[編纂]將面臨即時攤薄，倘我們未來發行額外股份，則可能遭進一步攤薄。

由於我們股份的[編纂]高於緊接[編纂]前每股股份的有形資產淨值，因此[編纂]將面臨每股股份[編纂]有形資產淨值的即時攤薄影響。為支持業務增長，我們可能會考慮日後發行額外股份，以籌集資金作擴展、持續營運或收購之用。倘透過發行新股或股票掛鈎證券以募集該等額外資金，但非按比例發行予現有股東，則(i)現有股東的擁有權百分比或會下降，導致進一步攤薄及每股盈利減少；(ii)新證券可能較現有股東所持股份享有較優厚的權利、優先權或特權；及/或(iii)倘額外股份以低於有形資產淨值的價格發行，[編纂]可能看到每股有形資產淨值進一步被攤薄。

風險因素

主要股東日後大量出售或拋售股份可能對我們股份的現行市價造成負面影響。

若干股東須遵守特定禁售期，詳情載於本文件「[編纂]」一節。然而，我們無法保證該等股東於禁售期屆滿後將不會出售股份。於公開市場出售大量股份，或被認為有關出售可能發生，可能對股份的現行市價造成重大不利影響。因此，股份於買賣開始時的市價可能低於[編纂]。

[編纂]將於[編纂]釐定，惟股份須待交付後方可開始買賣。

股份於交付(預期將為預期[編纂]後數個營業日)前將不會於[編纂]開始[編纂]。在此過渡期間，[編纂]可能無法出售或買賣其股份，使其面臨在該期間可能出現不利市況或其他不利發展，導致股份於開始買賣時價格可能較低的風險。

[編纂]應審慎依賴本文件中來自官方政府來源的有關經濟及我們行業的事實、預測、估計及統計數據。

本文件中有關經濟及我們行業的事實、預測、估計及其他統計數據均從官方政府材料中獲取。儘管我們已合理審慎地編製及轉載此資料，惟我們無法保證其準確性或完整性。本集團、董事或任何參與[編纂]的各方(包括獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]及[編纂])概無獨立核實來自政府刊物的資料。因此，對其可靠性不作任何保證。

謹請注意，由於數據收集方法可能存在潛在缺陷，或已發佈數據與實際市場狀況之間存在差異，該等資料可能不準確或無法與其他國家的統計數據直接比較。摘錄自官方政府刊物的統計數據及行業數據亦可能與從其他來源獲得的資料不一致。因此，[編纂]在作出[編纂]決定時，務請審慎行事，不應過分依賴該等事實、預測、估計及統計數據。

倘證券或行業分析師並無發佈有關我們業務的研究報告，或倘彼等下調對我們股份的建議，則我們股份的市價及成交量可能會下跌。

我們股份的交易市場將受到行業或證券分析師所發佈的研究及報告的影響。倘任何該等分析師下調評級，可能導致我們的股份價格下跌。若分析師不再報導本公司或未能定期發佈報告，我們可能會失去在金融市場的曝光率，此舉可能會導致我們的股價或成交量下跌。

風險因素

我們可能因成為上市公司而令成本增加。

由於[編纂]，我們可能面臨更嚴格的行政及合規要求，此舉可能導致巨額成本。作為一間上市公司，我們的管理團隊將需要發展必要的專業知識，以符合各項監管責任，包括企業管治及[編纂]關係。管理層將需要以新的標準評估我們的內部監控，並實施必要的變更。概不保證我們將能夠及時有效地管理該等需求。倘未能如此，則可能會對我們的營運效率、財務狀況及市場認知造成不利影響。

我們未必可向股東分派股息。

我們無法保證在[編纂]後，將於何時以何種形式就我們的[編纂]派付股息。董事會根據多項因素建議股息，包括我們的財務表現、資本需求及整體業務狀況。即使我們的財務報表顯示盈利，我們未來可能沒有足夠利潤進行股息分派。

[編纂]於強制執行股東權利方面或會面臨挑戰。

本公司為一間在開曼群島註冊成立的獲豁免有限公司，而開曼群島的法律在若干方面與香港或[編纂]可能居住的其他司法管轄區的法律有所不同。本公司的企業管治受組織章程大綱及細則(經不時修訂)、公司法及開曼群島普通法所規管。股東對本公司及/或董事採取法律行動的權利、少數股東可採取的行動以及董事對本公司應負的受信責任，主要受開曼群島普通法規管。該普通法部分基於開曼群島境內有限的司法先例，同時亦參照英國普通法，後者對開曼群島法院具有說服力但不具約束力。因此，開曼群島法律下股東的權利及董事的受信責任可能不如香港或[編纂]居住所在的其他司法管轄區的成文法或司法先例般明確界定。尤其是，開曼群島的證券法體系相對不完善。因此，與香港公司或於其他司法管轄區註冊成立的公司的股東相比，股東在面對本公司管理層、董事或重大股東所採取的行動時，在主張其權利方面可能會面臨更大的挑戰。

我們對[編纂][編纂]的運用擁有重大酌情權，而閣下未必同意該等資金的運用方式。

管理層可能會以閣下不支持或可能不會產生有利結果的方式分配[編纂][編纂]。有關[編纂]擬定用途的詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]用途」一節。然而，管理層將酌情決定該等資金的實際用途。閣下將信任託付予管理層，而管理層的判斷將指導本次[編纂][編纂]的具體用途。

風險因素

閣下應仔細審閱整份文件，不應依賴報章文章或其他媒體有關[編纂]的資料。

於本文件刊發前，以及在刊發後但於[編纂]完成前，報章及媒體均可能刊載有關我們及[編纂]的報道，包括[編纂]資料。閣下作出有關[編纂]的[編纂]決定時，應僅依賴本文件所載資料及我們在香港發佈的任何正式公告。我們概不就報章或其他媒體散佈的任何資料的準確性或完整性，或報章或其他媒體就[編纂]或本公司發表的任何預測、觀點或意見的公平性或適當性承擔責任。我們不會就該等資料或刊物的適當性、準確性、完整性或可靠性作出任何聲明。

因此，潛在[編纂]在決定是否[編纂]於[編纂]時，不應依賴任何此等外部資料、報告或刊物。[編纂]應注意，於彼等決定是否購買我們的[編纂]時，彼等應僅考慮本文件所載的財務、營運及其他詳情。倘閣下申請認購[編纂]項下的[編纂]，將被視為已同意不依賴並非本文件所載的任何資料。

本文件內的前瞻性資料涉及風險及不確定因素。

本文件載有若干前瞻性陳述及資料，並使用「預期」、「相信」、「可」、「未來」、「打算」、「計劃」、「預計」、「尋求」、「預料」、「可能」、「應當」、「應該」、「將會」或「會」等詞彙及類似表達。務請閣下注意，依賴任何前瞻性陳述涉及風險及不確定因素，而該等陳述所依據的假設或會被證實為不準確，因而導致前瞻性陳述本身不準確。鑒於該等及其他風險及不確定因素，本文件中包含的前瞻性陳述不應被詮釋為我們將實現計劃及目標的聲明或保證。該等陳述應在各種重大因素(包括本節所概述者)的背景下進行評估。在遵守上市規則規定的前提下，我們不擬公開更新或修訂本文件中的前瞻性陳述，不論是由於新資料、未來事件或其他原因所致。因此，閣下不應過分依賴任何前瞻性資料。本文件所載所有前瞻性陳述均受本提示聲明規限。