

## 風險因素

您於[編纂]我們的H股前應細閱本文件中的所有資料，尤其是下文所述風險及不確定性。在近乎所有方面，我們在營運所在司法管轄區的業務受到法律、法規、司法解釋和政府政策的規定與限制的重大影響。

下述風險並非可能影響我們或我們的[編纂]的全部風險。其他我們尚未知曉或目前認為不重要的風險及不確定因素，亦可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及增長前景造成不利影響。倘發生以下所述任何可能事件，我們的業務、經營業績、財務狀況及增長前景或會受到重大不利影響。我們的H股[編纂]或會因任何該等風險而下跌，您可能損失部分或全部[編纂]。

### 與我們的業務及行業有關的風險

如果中國的電商市場不再增長，或增長速度緩於預期，對我們的解決方案或服務的需求將會降低。

作為一家電商運營服務商及品牌資產管理商，我們主要通過電商平台向中國消費者銷售來自全球品牌合作夥伴的產品，或為這些品牌提供各類電商運營服務，從而獲得收入。因此，我們現有和未來潛在的品牌合作夥伴是否繼續使用我們的解決方案或對我們提供的服務有需求，取決於中國電商市場是否將繼續增長。

儘管近年來中國電商行業發展迅猛，越來越多的人已習慣於線上購物，我們仍無法保證該行業日後將繼續以我們預期的速度增長。中國電商行業的長期發展及前景受許多我們可能無法控制的因素的影響，包括但不限於：

- 品牌方對電商服務需求的變化；
- 中國互聯網、寬帶、電腦和手機使用的普及率以及增長率；
- 電商行業的產品及服務的整體質量；
- 中國線上零售消費者的信任程度及信心水平、線上購物的用戶體驗以及消費者人群結構、品味及偏好的變化；

---

## 風險因素

---

- 線上購物的履行、支付及其他線上購物相關服務的發展；
- 數據分析和人工智能等技術的發展；
- 社交媒體及其他社交網絡應用的開發；
- 中國電商行業競爭格局變動；及
- 中國電商行業的監管環境。

此外，儘管我們相信電商銷售渠道可提供豐富多樣的有趣購物體驗，但我們無法向您保證，消費者的行為偏好不會隨時間而變更為更青睞線下銷售渠道。此外，相比於線上銷售渠道，線下銷售渠道可以提供更豐富的產品種類、更具吸引力的購物體驗、更有效的溝通以及最佳的售後服務，因此可能會造成線上電商銷售渠道的消費者流失。

因此，倘中國電商市場的發展低於我們的預期，我們的業務、經營業績及財務狀況可能受到重大不利影響。

**如果我們未能準確或及時地預測不斷變化的市場趨勢和消費者偏好，我們可能無法成功營銷和銷售與我們合作的品牌合作夥伴的產品或甄選出具備增長潛力的新品牌合作夥伴或產品，我們的經營業績可能會受到重大不利影響。**

我們是中國領先的數字零售綜合運營服務商之一。根據弗若斯特沙利文的資料，按2024年GMV計，我們在中國數字零售綜合運營服務商中排名第二，在中國電商運營服務商中排名第五。作為我們業務的重要組成部分，我們向精選的品牌合作夥伴購買產品並通過以下方式觸達終端消費者：(i)通過我們在電商平台上運營的（電商平台）自營店或品牌旗艦店，在品牌至消費者的解決方案的線上渠道經銷模式下，將產品銷售給消費者；(ii)在品牌至企業的解決方案下，通過線下渠道將採購的品牌產品出售給線下渠道。因此，我們的成功在一定程度上取決於我們和我們的品牌合作夥伴預測和應對不斷變化的市場趨勢和消費者偏好的能力，包括我們選擇品牌合作夥伴和產品的能力。

不斷變化的消費者偏好已經影響並將繼續影響中國的零售行業。例如，在往績記錄期間內，我們的收入主要來源於銷售大健康及美妝個護產品。然而，這些行業市場趨勢變化迅速，我們無法保證消費者將繼續對我們目前合作的品類或產品保持濃厚的興趣及信心。因此，我們必須緊跟消費者的偏好變化，預測對現有及潛在消費者具

## 風險因素

吸引力的產品趨勢。我們需要綜合考慮多種因素來預測市場趨勢和消費者偏好，包括但不限於深入理解及準確分析市場趨勢、及時收集消費者反饋、培養強大的數據分析能力。如果我們或與我們合作的品牌合作夥伴未能識別或應對商品和消費者偏好的變化，或我們的品牌合作夥伴的聲譽或受歡迎度受損，我們品牌至消費者的解決方案和品牌至企業的解決方案下品牌產品的銷售都可能受到影響。我們可能無法繼續留住現有品牌合作夥伴，進一步擴大我們的客戶群，或與現有品牌合作夥伴一起拓展新的品類或產品，而我們的業務和經營業績也可能會受到重大不利影響。

**我們的歷史增長率未必能反映我們未來的增長。此外，如果我們無法有效執行我們的戰略，我們的業務和前景可能會受到重大不利影響。**

我們在往績記錄期間實現了增長。我們的收入從2022年的人民幣1,117.3百萬元增至2023年的人民幣1,355.5百萬元，並進一步增至2024年的人民幣1,400.3百萬元，以及由截至2024年9月30日止九個月的人民幣889.1百萬元增至截至2025年9月30日止九個月的人民幣1,079.2百萬元。雖然我們的收入在往績記錄期間穩步增長，但我們無法向您保證我們能夠維持收入增長或繼續實現盈利。

此外，我們的增長可能會給我們的管理和資源帶來巨大壓力。為了推動我們的持續增長，我們預計將需要實施一系列業務戰略，包括加強AI能力建設以及拓展跨境電商業務。我們還需要繼續擴大、培訓、管理和激勵我們的員工隊伍，並管理我們與品牌合作夥伴、供應商和其他業務夥伴的關係。

所有這些努力都涉及風險，並且需要我們進行需要大量的管理工作和額外支出。我們無法向您保證能夠持續地有效管理我們的增長或執行我們的發展戰略，包括能否成功繼續找到受中國及海外消費者歡迎的產品、能否繼續成功拓展新的產品品類等。任何失敗都可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。此外，由於一些我們無法控制的因素，我們的收入、支出和經營業績可能會因時期而異。因此，[編纂]不應依賴我們的歷史業績來預測我們未來的財務或經營業績。

**我們的成功與我們向其提供電商運營服務的現有及未來的品牌合作夥伴的成功息息相關。**

我們的成功在很大程度上取決於我們當前合作的品牌合作夥伴的持續成功。隨著我們不斷擴大和優化我們的品牌合作夥伴群體，我們未來的成功也將與我們未來品牌合作夥伴的成功息息相關。我們無法向您保證能夠繼續成功吸引新的品牌合作夥伴並優化我們的品牌合作夥伴群體；如果這些努力不成功，可能會對我們的業務表現或經營業績產生重大不利影響。

---

## 風險因素

---

中國的零售業競爭非常激烈。如果與我們合作的品牌合作夥伴由於任何原因（例如產品質量或安全問題、產品受歡迎程度下降等）而經歷品牌聲譽的顯著下降，或者如果他們遇到任何財務困難、品牌遭受損害或產品需求或盈利能力因任何其他原因而下降，可能會對我們的經營業績以及我們維持和發展業務的能力產生不利影響。此外，如果與我們合作的中國品牌合作夥伴的市場份額下降或經營規模縮小，他們在中國開展大規模營銷和促銷活動的意願也會減弱，進而對我們的業務、財務狀況和前景產生重大不利影響。

*如果我們未能維持與我們合作的現有品牌合作夥伴（尤其是對我們收入貢獻較大的品牌合作夥伴）的穩定合作，我們的經營業績及前景可能受到重大不利影響。*

我們根據合同安排（通常為期一年），通過銷售品牌合作夥伴的產品或向其提供電商服務，為其提供電商運營服務。我們無法向您保證能與現有品牌合作夥伴（尤其是有強大議價能力的品牌合作夥伴）以相同或對我們而言更優惠的條款續約或及時續約。與此同時，我們與品牌合作夥伴的多項合同安排中規定了我們在一定時期內要完成的採購目標；如果我們未能按期完成採購目標，我們的品牌合作夥伴有權單方面終止協議。此外，我們可能無法準確預測品牌合作夥伴續約的未來趨勢，且品牌合作夥伴與我們的續約率可能會因其對我們解決方案以及收費滿意度等因素以及我們無法控制的因素（例如品牌合作夥伴自身面臨的競爭水平、他們在電商方面的成功程度以及他們自身的支出水平）而下降或產生波動。

同時，我們的品牌合作夥伴可能會對其業務及營銷策略或產品重心作出調整，可能導致其對我們服務的需求減少。舉例而言，我們的服務旨在幫助我們的品牌合作夥伴處理在中國電商市場中可能面臨的各種複雜狀況和困難。然而，這些複雜狀況及困難的程度可能會因為電商環境格局的變動、品牌合作夥伴對中國電商市場的逐漸熟悉或其他原因而下降，或者我們的品牌合作夥伴可能會認為其他渠道更具成本效益。若發生以上情況，我們的品牌合作夥伴可能會決定發展其自身的能力來替代我們的解決方案並直接與電商平台開展合作，或使用其他渠道銷售品牌產品，而非委聘我們，從而導致對我們解決方案的需求下降，進而使我們的業務、經營業績及財務狀況受到重大不利影響。此外，大型電商平台在流量資源、品牌知名度、信息技術基礎設施、行業洞察力以及財務、技術和營銷資源方面可能比我們更具優勢。因此，如果他們決定直接向品牌合作夥伴提供電商運營服務，他們可能能夠在自己的平台上投入更多資源進行營銷和促銷活動、採取激進的定價或存貨政策，並投入更多資源發展與品牌合作夥伴的關係，令我們的解決方案對品牌合作夥伴的吸引力降低。

## 風險因素

此外，我們與現有品牌合作夥伴的部分合同根據相關品牌合作夥伴建議的標準形式訂立，當中包含競業禁止條款，包括禁止我們出售該等品牌合作夥伴的競爭對手的產品或向其提供類似服務。這些條款已經限制並可能繼續限制我們與部分品牌合作夥伴的業務發展及擴張。隨著我們業務的進一步擴張，我們可能會與多個品牌合作夥伴開展業務。這些品牌合作夥伴之間可能存在相互競爭，而我們可能受現有或未來品牌合作夥伴要求的競業禁止條款的限制。我們無法向您保證，若現有或未來的品牌合作夥伴就違反該等競業禁止條款對我們提出索賠時，我們不會被認定違反相關條款。如果我們的任何品牌合作夥伴向我們提出索賠及我們被認定違反競業禁止條款，我們可能會因違約而承擔潛在責任和處罰，包括支付違約金和沒收銷售獎勵。我們的品牌合作夥伴也可能會決定終止與我們的合同，導致我們收入的損失。因此，我們的聲譽、財務狀況和經營業績可能會受到重大不利影響。

截至本文件日期，我們已與部分現有品牌合作夥伴進行了多年的合作。在往績記錄期間，我們主要通過以下途徑從品牌合作夥伴處獲得了很大一部分收入：(i)在品牌至消費者的解決方案的線上渠道經銷模式下，將品牌合作夥伴的產品出售給電商平台或消費者，(ii)在品牌至企業的解決方案下，將品牌合作夥伴的產品出售給線下渠道，(iii)在品牌至消費者的解決方案的運營服務模式下，向這些品牌合作夥伴提供數字零售綜合運營服務，及(iv)提供品牌資產管理與IP商業化運營服務以及其他服務。這類收入被我們統稱為與這些品牌合作夥伴「相關」的收入，用以評估我們與他們的整體業務關係。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，與我們前十大（按貢獻的相關收入計）品牌合作夥伴相關的收入分別合計佔我們總收入的81.2%、66.4%、65.7%及60.9%，與我們前五大（按貢獻的相關收入計）品牌合作夥伴相關的收入分別佔我們總收入的77.3%、58.7%、56.2%及51.1%。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們與所有與我們建立合作的 brand 合作夥伴保持合夥關係，惟我們戰略性終止合夥關係的品牌合作夥伴除外。然而，我們無法向您保證，該等品牌合作夥伴將繼續與我們保持並重續業務關係。因此，如果我們現有的品牌合作夥伴，特別是那些為我們貢獻很大一部分收入的品牌合作夥伴，終止或不再續約與我們的業務關係，或以較不利的條款續約，或縮減其所採用的服務與解決方案，而我們未能取得替代品牌合作夥伴或以其他方式擴大我們的品牌合作夥伴基礎，則我們的業務及經營業績可能會受到重大不利影響。

此外，我們正在積極拓展與品牌合作夥伴更深入的合作，包括在品牌資產管理業務下入股核心品牌合作夥伴或與品牌方共同成立合資公司，全方位參與品牌的產品研發、策劃、營銷和運營。我們同時也在計劃進行自有品牌的孵化，進一步拓展品牌資

---

## 風險因素

---

產管理業務。這類戰略投資可能不會取得成功，並可能為我們的業務帶來新的挑戰和風險。請參閱「一 我們可能面臨與投資其他實體、戰略聯盟或合資企業以及戰略收購相關的風險」。

*如果我們未能甄選出並與新的品牌建立合作關係或與我們合作的現有品牌合作夥伴一起拓展新的產品或品類，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能受到不利影響。*

為維持及優化我們的業務增長，甄別於其品類方面具有巨大增長潛力的新品牌的優質產品並與該等新品牌建立合作關係以滿足中國消費者不斷變化的需求，對我們而言至關重要。截至2025年9月30日，我們與77個品牌開展合作。然而，我們無法保證我們將能夠繼續成功甄選出並委聘其產品對中國消費者具有吸引力的新品牌。

同時，我們業務的成功也在一定程度上取決於我們是否能與我們合作的現有品牌合作夥伴成功拓展新的產品或品類。新產品或品類的拓展往往會帶來新的風險和挑戰，包括我們在經營新產品或品類、獲得經營新產品或品類所需的必要批准及證書、為新市場和新業務招募足夠數量的合格員工等方面缺乏專業知識和相關經驗。如果我們無法成功應對這些挑戰和風險，我們在新產品或品類方面的嘗試可能會不成功，從而對我們與品牌合作夥伴的合作關係以及我們的業務運營造成不利影響。

我們預計將持續面對來自中國其他電商運營服務商在業務方面的挑戰及激烈競爭。如果我們未能及時甄選出新的品牌合作夥伴並與其建立合作關係，或未能成功與我們合作的現有品牌合作夥伴一起拓展新的產品或品類，我們的業務、經營業績及前景將受到重大不利影響。

*我們依賴電商平台開展我們的業務。如果我們未能維持與主要電商平台的關係，未能及時適應新興電商渠道，或電商平台因其他原因削弱或抑制我們藉助其平台提供電商零售及批發解決方案的能力，我們的解決方案對現有及潛在品牌合作夥伴的吸引力將會降低。*

在往績記錄期間，我們的絕大部分收入來自品牌至消費者的解決方案，其中包括：(i)在線上渠道經銷模式下通過在我們電商平台運營的網店將品牌合作夥伴的產品銷售給電商平台或消費者，以及(ii)在運營服務模式下通過在我們電商平台運營的網店將品牌合作夥伴的產品銷售給消費者。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們品牌至消費者的解決方案所產生的收入分別佔我們總收入的88.5%、71.8%、60.2%、67.9%及51.5%。我們亦與電商平台合作，並通過

---

## 風險因素

---

其他業務模式向其銷售產品。因此，於往績記錄期間，我們的大部分收入來自少數電商平台，尤其是我們最大的電商平台。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們於各年度／期間合作的前五大電商平台產生的收入總額分別佔我們於各年度／期間總收入的90.7%、74.4%、58.4%及49.1%，各年度／期間來自我們最大電商平台的收入分別佔我們各年度／期間總收入的83.5%、60.3%、47.0%及41.1%。由於我們繼續深化品牌電商服務行業的努力，並積極拓展我們的線上線下平台和渠道資源，我們最大的電商平台（以及我們的前五大電商平台）的收入貢獻於往績記錄期間持續下降；然而，如果未來我們與合作的電商平台的關係發生惡化，這些平台可能會減少與我們的合作或對我們產品的採購，這可能大幅限制或抑制我們向品牌合作夥伴提供電商運營服務的能力，從而對我們的盈利能力產生不利影響。此外，隨著社交電商等新興電商渠道的出現並日益普及，如果我們未能及時與這些渠道建立合作關係，我們為品牌合作夥伴提供的服務的吸引力將下降，這可能會對我們的盈利能力產生不利影響。我們將需要繼續加強與我們合作的現有電商平台的合作關係，同時進一步擴展並深化我們在所有渠道的能力，以幫助品牌接觸更廣泛和更多樣化的消費者群體，同時提高我們的盈利能力。

另外，鑒於中國各電商平台之間存在激烈競爭，部分電商平台可能會要求我們向其提供較低價格，或在與我們的合作安排中附加合作前提。如果任何具有強大議價能力的電商平台要求我們向其提供較低價格，我們可能無法向品牌合作夥伴獲得與從前相同的折扣或償付，導致我們的盈利能力受到不利影響；而如果電商平台要求我們就某些產品的銷售與其進行獨家合作，那麼我們通過多個平台接觸消費者的能力將受到限制。我們的品牌合作夥伴可能會因為上述任何原因不再通過這些平台銷售產品，進而導致品牌合作夥伴對我們提供的服務的需求減弱。

同時，我們也需要遵守這些電商平台針對使用其平台的網店運營商所制定的各項規則，而違反這些規則可能導致我們受到懲罰。然而，這些電商平台可能會不時對他們的業務模式、政策、系統或發展計劃作出重大變動。我們無法向您保證這些變化不會為我們遵守電商平台的規則帶來任何困難，或不會削弱或抑制我們或我們的品牌合作夥伴在電商平台上銷售產品的能力，從而對我們的業務、經營業績和財務狀況造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

### **主流電商平台的經營表現可能會對我們的經營業績產生影響。**

在往績記錄期間，我們的銷售額的很大一部分來自我們在電商平台上銷售的產品或提供的服務。如果主流電商平台未能成功吸引消費者，或他們的聲譽因任何原因受到不利影響，我們的品牌合作夥伴可能不得不限制或停止通過這些渠道銷售產品。由於我們的經營業績依賴於我們向及通過這些電商平台的产品銷售以及我們品牌合作夥伴在這些平台上的店鋪的銷售業績，這些渠道使用率的下降將導致品牌合作夥伴對我們服務的需求降低，且我們可能須在其他渠道進行更多銷售，而這需要進行搜索及過渡的時間。因此，我們無法向您保證，我們的業務及經營業績在短期內不會因該等情況的出現而受到負面影響。

### **我們在開展國際業務以及拓展跨境電商業務方面面臨特定風險。**

根據弗若斯特沙利文的資料，我們是中國市場少有的同時具備規模化跨境進口和跨境出口服務能力的電商運營服務商。我們在中國以及海外市場開展業務，這使我們面臨特定的風險和不確定性。例如，我們可能對海外市場的法規和政策不夠熟悉，這些法規可能與中國的法規相比有著重大差異。如果我們未能遵守這些法律法規，或未能獲得在海外市場運營所需的許可、執照和批准，我們的運營和商業前景將受到不利影響。此外，海外國家或地區的政治和文化環境或經濟狀況的變化，例如政治不穩定、通貨膨脹、貨幣波動、關稅的意外變化、貿易壁壘和監管要求等，可能會妨礙我們在這些國家或地區的商業活動，從而對我們的盈利能力和增長潛力產生負面影響。

我們一直致力於並將繼續將我們的業務拓展至全球市場。我們在不同業務模式下出售的大多數產品來自海外，通過跨境電商模式銷往中國境內。同時，我們也在積極拓展我們的跨境出口業務，包括通過Temu、亞馬遜、Coupang、SHEIN等平台將中國品牌合作夥伴的產品銷售至海外。

拓展國際運營可能會導致我們的業務易受到各種國際業務風險及挑戰的影響，包括但不限於：

- 我們目標市場的消費者對於本國生產和銷售的產品不斷變化的需求和偏好；
- 中國及海外跨境電商業務的監管環境；

---

## 風險因素

---

- 將我們的政策及程序（包括技術及物流基礎設施）複製或應用至與中國不同的運營環境時的挑戰；
- 與管理及協調國際運營相關的成本結構以及文化和語言因素；
- 保持高效統一的內部系統（包括信息技術基礎設施）以及定制化這些系統並將其與我們數字化運營的其他組成部分整合所面臨的挑戰；
- 增加資源投入及成本的需求，用以管理我們在國際化運營中對外國司法管轄區的各種監管規定、法律及稅收政策的合規情況；
- 吸引及留住具國際視野且能有效管理及運營本地業務的優秀人才的能力；
- 不同司法管轄區之間對於數據傳輸的更多限制及障礙；
- 通過我們的國際及跨境平台所進行的交易可能需遵守的各種複雜且可能不利的不同海關、進出口法律、稅務法規或其他貿易壁壘或限制、相關合規義務及不合規的後果，以及上述因素的任何新發展；
- 國際及跨境支付系統及物流基礎設施的可用性、可靠性及安全性；
- 匯率波動；及
- 地緣政治格局的變動、政治不穩定以及特定國家或地區的整體經濟或政治狀況，包括領土或貿易爭端、戰爭及恐怖主義。

國際市場瞬息萬變的態勢以及任何我們未能妥善應對相關風險及挑戰的情況均會對我們開展國際業務以及拓展國際及跨境業務的能力產生不利影響，並對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

---

## 風險因素

---

**與品牌合作夥伴或電商平台合作條款的變更可能會對我們的財務狀況產生不利影響。**

與品牌合作夥伴合作條款的變更，例如品牌合作夥伴的返利和定價政策，可能對我們的利潤和財務狀況產生不利影響。在品牌至消費者的解決方案和品牌至企業的解決方案下，我們主要向品牌合作夥伴直接採購產品。根據行業慣例，我們的品牌合作夥伴一般同意給我們一定的採購返利作為對我們的採購、推廣服務及／或營銷服務的激勵。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，品牌合作夥伴提供的返利分別為人民幣114.3百萬元、人民幣217.9百萬元、人民幣198.9百萬元、人民幣131.9百萬元及人民幣245.0百萬元。我們可以獲得的返利金額與我們品牌合作夥伴的返利政策及預算密切相關。我們無法保證日後可以繼續從品牌合作夥伴獲得同樣的返利，或根本無法獲得返利。如果我們的品牌合作夥伴修改其返利政策，大幅減少其返利預算，改變返利結算頻率，或以其他方式大幅減少給予我們的返利，我們的盈利能力、經營業績及財務狀況將受到重大不利影響。

在品牌至消費者的解決方案的線上渠道經銷模式下以及品牌至企業的解決方案下，我們通常以銷售協議中指定的價格向品牌合作夥伴採購產品。在某些情況下，我們根據銷售協議以品牌合作夥伴市場售價的折扣價採購產品。因此，在這些業務模式下，我們的盈利能力主要受與品牌合作夥伴的銷售協議條款和條件的影響，特別是我們向品牌合作夥伴採購商品的價格，以及在適用情況下，我們客戶的建議售價範圍。因此，如果品牌合作夥伴提高我們的採購價或壓低我們的建議售價（如有），我們的盈利能力將受到損害，導致我們可能無法與競爭對手有效競爭，對我們的經營業績和前景產生不利影響。

我們合作的電商平台也可能會調整與我們的合作條款，這可能會對我們的盈利能力產生負面影響。例如，電商平台通常會向我們收取佔銷售額一定百分比的費用作為我們的平台使用費。我們合作的主要電商平台在市場上佔有較大份額，因此我們一般無法與他們就收費進行協商。電商平台還可能決定提高我們在其平台上交易的費用和其他收費。我們可能無法將電商平台收取的此類額外費用轉嫁給客戶，這可能會對我們的盈利能力產生不利影響，故而對我們的經營業績和財務狀況造成不利影響。此外，如果電商平台直接向品牌合作夥伴提供電商運營服務，那麼我們與這些電商平台的合作可能同樣會受到負面影響。電商平台可能將不再向我們提供我們目前所享有的優惠條款，或甚至停止與我們的合作或禁止我們訪問他們的平台。因此，我們未來可能經歷增長放緩或收入下降，我們的業務、財務狀況和經營業績也將受到重大不利影響。

---

## 風險因素

---

**我們從某些品牌合作夥伴處獲得的收入中，有一部分會根據GMV金額而變化。這種機制的任何變化都可能對我們的財務業績產生不利影響。**

根據我們與某些品牌合作夥伴磋商的合約條款，我們從若干品牌合作夥伴所得的部分收入，乃因我們向其提供運營服務的該等品牌合作夥伴的網店產生的GMV而有所不同。於往績記錄期間，我們品牌合作夥伴給予的佣金率介乎GMV的0.4%至10%。如果GMV下降，未按預期增長，或倘我們的品牌合作夥伴要求定價條款不得根據在我們運營的店鋪中交易和結算的購買價值作出變動，我們的收入、盈利能力和業務前景可能會受到不利影響。

此外，隨著品牌合作夥伴議價能力的增強或我們提供的服務範圍的縮小，我們基於為品牌合作夥伴運營的網店產生的GMV獲得收入的比例可能會發生變化，這可能會對我們的財務業績產生不利影響。我們計劃專注於GMV較高的產品類別來提高收入。然而，儘管我們努力提高我們基於我們運營的品牌合作夥伴網店GMV所獲得收入的比例，我們並不能保證能成功實現這一目標；如果我們無法做到這一點，可能會對我們的財務業績產生不利影響。

**我們面臨適用於電商業務和不同產品類別的不斷變化的監管要求相關風險。如果我們未能遵守這些要求或這些要求發生了變化，可能會對我們的業務運營產生不利影響。**

我們受制於適用於中國電商行業的法律法規和監管要求。這些要求較新且不斷變化，因此對這些法律和監管要求的解釋和執行預測往往是不確定的。對這些法律法規和監管要求的不準確解釋和對其執行的錯誤預測可能會對我們的業務和運營產生不利影響。此外，這些法律法規和監管要求的任何未來變化都可能導致我們的不合規，或導致我們需要對我們的業務實踐和執照獲取作出改變以確保合規。這些改變可能會導致我們付出大量成本，進而對我們的業務和前景產生不利影響。

我們提供的電商運營服務涵蓋多種類型的產品，主要包括大健康產品以及美妝個護產品，這些產品可能使我們受到中國多個監管機構對包括線上醫療器械運營、化妝品業務、食品業務以及線上交易和電商等領域的監管。特別是在大健康領域，由於大健康產品具有固有風險，監管機構可能會頒佈更嚴格的規則和法規來監管在電商平台上的大健康產品的銷售，這可能會要求我們獲得額外的批准或許可來進行相關產品的採購和銷售或遵守額外的監管要求。任何未能遵守新法規和監管要求或將產生重大合規成本的行為都可能對我們的大健康產品業務的發展和經營業績造成不利影響。違反任何法規可能會導致我們被處以重大處罰，從而可能影響我們的業務、運營、聲譽和財務前景。

## 風險因素

由於我們將來可能會拓展至新的產品品類並提供新的服務，我們可能將會被要求遵守更多適用的法律法規。我們可能會需要取得必要的證書、執照或許可證，並投入額外資源來實時掌握監管和政策的發展。如果我們未能充分遵守這些更多法律法規，我們可能會被禁止銷售相關產品或提供相關服務，甚至可能會不得不暫停整體業務，從而對我們的業務、財務狀況和經營業績造成重大不利影響。

**如果我們未能向客戶提供優質產品及／或服務，我們的業務及聲譽將會受到重大不利影響。**

我們相信，客戶滿意度對於我們業務的發展和前景至關重要。質量不合格或有缺陷的產品可能會削弱客戶（包括品牌至企業的解決方案的線上渠道經銷模式下的電商平台和消費者以及品牌至企業的解決方案下的線下渠道）對我們的信任及信心。此外，對於品牌至消費者的解決方案的線上渠道經銷模式下的銷售，如果我們合作的第三方倉儲和物流服務提供商無法確保為消費者提供高效可靠的物流安排，消費者可能逐漸流向其他網店。此外，我們的客戶服務團隊必須及時成功處理客戶的要求。

未能向客戶提供令其滿意的產品或服務可能會損害我們在客戶中的聲譽，並導致我們的銷售量或服務量下降。我們可能失去現有品牌合作夥伴，並於日後無法吸引新的品牌合作夥伴，這會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

**我們所處行業的競爭非常激烈。如果我們現在或未來未能在與競爭對手的競爭中脫穎而出，我們的業務將會受到不利影響。**

中國電商運營服務市場的競爭非常激烈。根據弗若斯特沙利文報告，於2024年，按GMV計，中國市場前十大電商運營服務商市場份額共計約15.3%。我們在行業內面臨激烈競爭，且我們預計未來的競爭仍會加劇。我們的競爭對手主要包括中國大型的電商運營服務商，尤其是那些能夠提供電商跨境進出口服務的公司。

產品銷售方面，我們與品牌合作夥伴的產品銷售合同通常不具排他性，且我們通常無權阻止其他電商運營服務提供商銷售我們品牌合作夥伴的產品。因此，一旦我們的品牌合作夥伴決定將部分產品銷售權轉移給我們的競爭對手，我們可能會面臨與品牌合作夥伴合作的其他品牌管理商的競爭。競爭加劇可能導致我們提供產品的價格下

---

## 風險因素

---

降或市場份額減少，這些都可能對我們保留現有品牌合作夥伴及發展新品牌合作夥伴的能力、未來的財務和經營業績，以及業務增長能力產生負面影響。而在電商運營服務方面，我們在行業知識和理解、定制化的消費者和行業分析等方面與競爭對手展開競爭。

我們在許多方面都面臨競爭。例如，為了吸引消費者、提升消費者參與度並提高消費者留存率，我們需要與競爭對手在所提供產品及服務的多樣性、便利性、性價比、定制化以及全方位的用戶體驗及等方面展開競爭。為了吸引品牌合作夥伴並與他們維持穩定的合作，我們需要與競爭對手在對行業的理解、提升規模經濟效應以吸引消費者購買產品的能力、提高品牌合作夥伴銷售額的能力以及我們的物流基礎設施在交付產品方面的效率等方面展開競爭。此外，我們的業務發展離不開富有經驗且高效的人才，因此我們也會與競爭對手為了這些人才展開競爭。

我們能否在競爭中勝出取決於多項因素，而其中有些因素可能並非我們所能控制，例如我們現在面對或未來將面對的部分競爭對手可能擁有或會獲得比我們更高的品牌知名度、更好的與品牌方之間的關係、更堅實的消費者基礎或更優秀的財務、技術或營銷資源，因而可能能夠提供價格更低且質量更高的服務。即便是規模較小的競爭對手或尚未進入市場的潛在競爭對手，也可能被資金雄厚的知名企業或投資者收購、投資或建立戰略關係，從而增強其競爭地位。同時，我們的部分競爭對手可能會從品牌方獲得更優惠的條件、在銷售及促銷活動、信息技術基礎設施系統上投入更多的資源、採用更激進的定價政策等。因此，我們無法保證，我們現在或未來能在與競爭對手的競爭中脫穎而出，且較高的競爭壓力可能會導致我們會產生更多的運營費用，以及分散我們管理團隊執行現有計劃的專注力。如果我們未能在競爭中脫穎而出，可能會對我們的業務、經營及財務業績以及我們的聲譽產生不利影響。

**電商渠道的重大中斷可能會導致我們無法向品牌合作夥伴提供服務，並減少我們運營的網店的銷售額。**

電商渠道可能因多種事件而意外停止運營，包括電信服務中斷、計算機病毒和非法訪問等。任何重大的電商渠道故障或中斷都可能使我們無法向品牌合作夥伴提供服務，並減少我們運營的網店的銷售額。在某些高峰期和活動期間，例如「雙11」等促銷活動或其他促銷活動期間或前後，用戶活躍度和線上交易量與一年中的其他時間相比要高得多，導致電商平台停運風險升高。由於我們的銷售額主要集中在有限幾個電商平台上，如果我們合作的電商渠道發生故障或中斷，我們的整體運營可能會受到重大影響。此外，這種電商渠道的不穩定性和易受影響性可能會總體上對我們網店的不間斷服務造成嚴重挑戰，從而對我們的業務和運營產生重大不利影響。

---

## 風險因素

---

**我們對電商平台及其他分銷商的行為的控制有限，因而我們可能面臨與他們行為相關的風險。**

我們與品牌合作夥伴的協議通常列明我們了我們在銷售其產品時所享有的權利以及需要履行的義務，例如我們獲准銷售的產品類型及獲得准許的產品分銷渠道。在業務經營中，我們需要遵守與品牌合作夥伴的協議。為確保我們在品牌至消費者的解決方案的B2B2C模式下以及品牌至企業的解決方案下的分銷商與我們一樣遵守品牌合作夥伴的政策，我們通常要求下游分銷商按照品牌合作夥伴預先制定的政策開展業務，包括指定的銷售渠道、營銷活動、建議零售價格和客戶服務。

然而，在品牌至消費者的解決方案的B2B2C模式下以及品牌至企業的解決方案下，鑒於我們無法全面控制第三方電商平台或線下渠道的行為，我們無法保證他們將完全按照我們或我們的品牌合作夥伴要求的政策和標準開展業務。同時，如果第三方電商平台或線下渠道進行了任何未經授權的活動，均可能使我們承擔違約責任。根據相關分銷協議，當分銷商違約時，我們可獲得的賠償可能不足以彌補我們可能遭受的所有損失。例如，我們的分銷商可能會使用未經授權的折扣來處理過剩庫存，這可能會損害產品的價值以及品牌方的形象。如果發生了此類情況，我們的聲譽以及與品牌合作夥伴的關係可能會受損，進而對我們的業務、經營業績和財務狀況產生不利影響。

此外，電商平台或線下渠道分銷商在經營門店或其他銷售渠道時必須遵守中國的相關法律法規。如果分銷商因未能遵守相關中國法律法規而被要求暫停或停止其運營，我們的經營業績、市場份額、業務覆蓋地理範圍和聲譽均可能會受到重大不利影響。

**我們可能因出售了有缺陷或不合格產品而需承擔責任，可能會導致我們的業務及聲譽受到重大不利影響。**

我們通常與知名品牌合作，並向知名品牌合作夥伴採購產品。然而，品牌合作夥伴對通過電商平台銷售有缺陷或不合格產品的防範措施可能不夠充足。除了我們自營的倉庫之外，我們也聘請第三方倉儲及物流服務提供商進行產品交付，我們可能無法察覺和阻止第三方倉儲及物流服務提供商或我們參與交付的員工的所有潛在不當行為或疏忽。

## 風險因素

儘管在往績記錄期間，通過我們所營運網店銷售的產品並未遇到任何重大質量問題，我們無法保證我們的質量控制機制能夠識別出所有有缺陷或不合規的產品，這可能會給消費者帶來安全方面的風險。如果我們分銷的任何產品造成任何人身傷害或財產損壞，受害人可能會向我們提出索賠。消費者也可能因依賴於我們對第三方品牌產品的推廣購買產品受到損害而向我們提出索賠。如果針對我們的索賠成功，將對我們的業務產生不利影響。倘相關品牌合作夥伴或製造商負有責任，我們可能有權根據我們簽訂的合約或適用法律、規則及法規就向消費者作出的產品責任、人身傷害賠償或類似索償向有關方追償，但我們無法保證我們能夠向有關方追回全部或任何款額。任何產品責任的索賠（無論是否合理或成功）均會對我們的聲譽產生負面影響，並可能會導致我們支出額外費用、分散我們管理層的注意力。

**未能有效管理我們的倉庫可能會對我們的業務和經營業績產生負面影響。**

截至2025年9月30日，我們擁有1個自營倉，合計建築面積約為5,555平方米。設施的管理十分複雜。我們對倉庫的有效管理，包括其容量和利用率，對於我們的訂單交付至關重要。我們還使用了一些由第三方運營的倉庫，而我們可能無法有效管理或利用這些倉庫。如果我們未能充分利用倉庫設施，我們的成本佔收入的比例將上升；如果倉庫容量不足，我們的收入可能無法達到預期。未能管理好我們的倉庫容量和利用率可能會對我們的業務和經營業績產生重大不利影響。

此外，我們的履約和倉儲基礎設施可能容易受到火災、洪水、停電、電信故障、入侵、地震、健康流行病、人為錯誤和其他事件造成的損害。如果我們的任何倉庫無法正常運營，我們可能需要對受影響倉庫中存儲的商品的損失負責，並且我們的供應鏈運營也將受到干擾，這可能會對我們的訂單履約能力產生負面影響。

**我們的業務及經營業績面臨第三方倉儲及物流服務提供商相關的風險。**

我們供應鏈的平穩運轉部分依賴於第三方倉儲及物流服務提供商提供的服務。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的第三方倉儲開支分別為人民幣16.4百萬元、人民幣18.4百萬元、人民幣12.3百萬元、人民幣8.0百萬元及人民幣6.2百萬元，而我們支付予第三方服務提供商的物流成本分別為人民幣33.1百萬元、人民幣24.7百萬元、人民幣22.2百萬元、人民幣13.6百萬元及人民幣16.4百萬元。如果這些服務提供商的服務出現任何重大中斷或故障，均可能對我們的日常存貨管理、存貨周轉率、訂單履約以及產品及時或成功交付產生重大不利影響。這類服務的中斷可能是由於第三方服務提供商的原因，也可能是由於我們或第三方服

---

## 風險因素

---

務提供商無法控制的不可預見事件，例如惡劣天氣、自然災害、健康流行病、運輸中斷或工人騷亂或短缺等。若第三方服務提供商的行為造成了我們的損失，即使我們可根據與其訂立的協議就相關損失向他們索賠，但索賠的法律程序冗長且複雜，且我們無法保證支付賠償金可以換得受損失消費者的諒解。未能提供可靠的物流服務也可能削弱消費者對我們服務的信心、損害我們的聲譽、造成產品複購訂單的減少以及損害我們與品牌合作夥伴之間的信任關係。

於往績記錄期間，我們依賴於數量有限的第三方服務提供商，為我們提供物流及倉儲服務。由於我們與有限的倉儲及物流合作夥伴建立了廣泛的合作，我們將很難找到替代的第三方服務提供商或是重建我們的物流網絡，且這將耗費大量的財力及時間。如果我們無法以商業上可接受的條款及時找到其他的可靠第三方物流服務提供商，我們的業務運營將會中斷，盈利能力也將會受損。此外，如果倉儲及物流合作夥伴顯著提高了他們收取的服務費用，我們的運營費用可能會顯著增加，導致我們的利潤率降低。

**客戶集中度風險可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。**

於2022年、2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，來自我們前五大客戶的收入分別為人民幣863.4百萬元、人民幣796.0百萬元、人民幣787.1百萬元及人民幣551.3百萬元，佔我們各年度／期間總收入的77.3%、58.7%、56.2%及51.1%。於2022年、2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們來自最大客戶的收入分別為人民幣804.4百萬元、人民幣652.0百萬元、人民幣542.6百萬元及人民幣370.7百萬元，佔我們各年度／期間總收入的72.0%、48.1%、38.8%及34.4%。

儘管我們就實現客戶群體更加多元化不斷努力，但我們無法保證這些主要客戶對我們總收入的貢獻比例在不久的將來會下降。如果任何主要客戶減少或終止與我們的業務，對這些數量有限的主要客戶的依賴將使我們面臨可能遭受重大損失的風險。具體而言，我們無法保證我們的主要客戶（尤其是大型電商渠道）不會多元化其供應商、改變其業務範圍或業務模式或不再對我們提供的品牌產品有很高的需求。我們主要客戶的業務、運營和需求的任何重大不利變化都可能對我們產生重大不利影響。此外，如果我們未能與這些主要客戶維持良好的合作關係，並且如果我們無法以商業上理想的條款或及時找到替代客戶或根本無法找到替代客戶，我們的業務、財務狀況、經營業績和前景可能會受到重大不利影響。

---

## 風險因素

---

**我們的經營業績可能會因業務的季節性及其他因素而產生季節性波動。**

我們的收入曾經歷季節性波動，且預計將繼續經歷季節性波動，這已並將繼續導致我們的經營業績發生波動。根據過往經驗，消費者在春節假期期間網上消費一般較少，且中國的部分企業在春節假期期間休業，故而我們第一季度的銷售活動通常相對不活躍。相反地，在過往期間，由於各種大型促銷活動（例如「618」和「雙11」購物節），我們在第二季度和第四季度的業績通常會更好。例如，於2024年第一、第二、第三及第四季度，我們的GMV分別為人民幣270.7百萬元、人民幣413.7百萬元、人民幣323.9百萬元及人民幣493.2百萬元。我們的經營業績可能會因這類季節性因素及其他因素產生波動，而其中一些因素是我們無法控制的。如果我們未來的經營業績低於公開市場分析師和[編纂]的預期，或者我們的財務業績出現重大波動，我們的H股[編纂]可能會出現大幅波動。

**我們過往經營活動產生負現金流動淨額，且日後我們經營活動可能產生負現金流動淨額。這使我們面臨一定的流動性風險，可能會限制我們業務經營上的靈活性，並對我們的財務狀況產生不利影響。**

於2022年、2023年及截至2025年9月30日止九個月，我們的經營活動所用現金淨額分別為人民幣180.6百萬元、人民幣119.9百萬元及人民幣241.8百萬元。於2024年及截至2024年9月30日止九個月，我們的經營活動所得現金淨額分別為人民幣63.8百萬元及人民幣89.2百萬元。我們無法向您保證未來隨著業務的擴張以及庫存水平的提升及貿易應收款項的增加，我們的經營活動將持續產生現金流量淨額。請參閱「— 如果我們未能有效管理我們的存貨，我們的經營業績、財務狀況及流動資金可能會受到重大不利影響」和「— 我們可能面臨與我們的貿易應收款項相關的風險」。

如果我們未來錄得經營現金流出淨額，我們的營運資金可能會受限，從而對我們的財務狀況產生不利影響。我們未來的流動性、支付應付貿易款項的能力以及可獲得的銀行及其他借款主要取決於我們維持充足經營活動現金流入和外部融資的能力。如果我們無法及時且以合理的條件維持所需資金來源，或根本無法維持所需資金來源，我們可能會面臨流動性問題，並導致我們的業務、財務狀況和經營業績受到重大不利影響。

## 風險因素

**我們可能需要籌集額外資金來支持我們的業務，但我們可能無法以可接受的條款獲得資金，或根本無法獲得資金。**

我們的業務規模和業務模式要求我們維持大量營運資金以資助我們的採購成本和運營費用。同時，我們的流動性也受到存貨和應收賬款周轉率的影響。請參閱「— 如果我們未能有效管理我們的存貨，我們的經營業績、財務狀況及流動資金可能會受到重大不利影響」和「— 我們可能面臨與我們的貿易應收款項相關的風險」。此外，如果我們的供應商決定縮短授予我們的信用期，我們可能需要比以前更頻繁地與供應商結算款項，這可能會對我們的流動性產生不利影響。在往績記錄期間，我們的營運資金主要來自借款和股東的股權貢獻。

為了保持良好的流動資金水平，我們未來可能需要額外的資金來為我們的持續經營提供資金，而我們可能無法在需要時通過股權融資或債務融資獲得額外資金或是以優惠的條件獲得額外資金，或根本無法獲得額外資金。如果我們通過公開或私募股權發行籌集額外資金，我們現有股東（包括本次[編纂]的[編纂]）的所有權權益將被稀釋，且該等證券的條款可能包括清算條款或其他對我們股東的權利產生不利影響的優先權條款。如果我們通過債務融資籌集額外資本，我們採取某些行動的能力可能會受到某些條款的限制，例如承擔額外債務、進行資本支出或派發分紅。如果我們無法及時或以我們可接受的條款獲得足夠的額外資金，我們的流動性可能會受到不利影響，導致我們可能缺乏足夠的現金流向品牌合作夥伴採購產品及／或履行我們現有的還款義務，從而對我們的業務和財務狀況將造成重大不利影響。

**如果我們未能有效管理我們的存貨，我們的經營業績、財務狀況及流動資金可能會受到重大不利影響。**

我們的品牌至消費者的解決方案和品牌至企業的解決方案業務要求我們保持一定的存貨水平並有效管理存貨，以確保收到消費者訂單後及時交貨。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日，我們的存貨分別為人民幣271.5百萬元、人民幣307.1百萬元、人民幣278.6百萬元及人民幣449.8百萬元。於2022年、2023及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們的存貨周轉天數分別為92.9天、94.1天、91.0天及74.3天。於往績記錄期間，我們的存貨周轉天數於2022年、2023年及2024年維持相對平穩，且我們的存貨周轉天數減至截至2025年9月30日止九個月的74.3天，乃由於我們的品牌至企業的解決方案的貢獻增加，該業務的周轉期相較於其他業務板塊更短。

---

## 風險因素

---

我們根據參考我們過往銷售統計數據作出的需求預測來制定採購計劃及規劃存貨水平。然而，由於季節性的影響、新產品的推出和定價、消費者消費模式的變動以及消費者偏好及審美變動等多項可能影響我們需求預測準確性的因素，我們對產品採購的需求預測不可避免地存在不確定性。例如，當我們剛開始銷售新產品時，由於缺乏經驗，我們很難預測市場需求。我們通常並無權利將未售出的合格品退還予我們的品牌合作夥伴，但我們供應協議中規定的個別情況下除外。此外，在我們品牌至消費者的解決方案的B2B2C模式下，在高庫存未能及時解決的情況下，我們一般允許電商平台退回向我們購買的、超過其倉庫最大容量的產品，這也會增加我們存貨管理的難度。

綜上，我們可能因存貨積壓而面臨存貨的風險增加。長時間的存貨過剩可能對我們的倉儲系統及履約能力造成壓力，並增加我們持有存貨的成本及陳舊存貨臨期的風險。此外，我們可能會選擇下調產品的售價，導致毛利率下降。而如果我們低估了對我們產品的需求，或我們的品牌合作夥伴無法及時提供優質產品，我們可能出現存貨短缺，這可能導致我們的銷售收入下降、消費者滿意度下降以及我們市場份額減少，從而損害我們的業務及聲譽。

### **我們可能面臨與我們的貿易應收款項相關的風險。**

在各類業務模式及為品牌合作夥伴提供服務的模式下，我們通常向客戶提供一定的信用期。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日，我們的貿易應收款項分別為人民幣146.9百萬元、人民幣255.3百萬元、人民幣241.1百萬元及人民幣203.5百萬元。我們無法向您保證我們的客戶能夠及時向我們付款。如果他們的付款過程變長，我們的流動性和營運資金效率可能會受到不利影響，進而使得我們的融資成本增加，對我們的業務運營和財務業績造成不利影響。

於2022年、2023年及2024年以及截至2025年9月30日止九個月，我們的貿易應收款項周轉天數分別為40.3天、57.6天、68.9天及39.5天。我們的貿易應收款項周轉率在很大程度上受我們在品牌至消費者的解決方案的運營服務模式下向客戶收取款項能力的影響。於2022年至2024年，我們的貿易應收款項的周轉天數增加，主要是由於在品牌至企業的解決方案下的業務以及品牌至消費者的解決方案的運營服務模式下的業務持續增長，這兩項業務的客戶均要求較長的信用期。我們的貿易應收款項周轉天數由2024年的57.6天減至截至2025年9月30日止九個月的39.5天，由於根據我們授予客戶的信用期，我們在上半年錄得的貿易應收款項通常在第三季度結算。由於我們計劃繼

---

## 風險因素

---

續擴大業務規模，我們無法保證未來貿易應收款項周轉天數不會增加。如果我們貿易應收款項周轉天數增加，我們有效管理營運資金的難度將會增大，使得我們的經營業績、財務狀況和流動性可能會受到重大不利影響。

此外，我們的品牌合作夥伴還向我們提供返利作為採購、促銷及／或營銷的獎勵。我們無法保證將來能夠及時收回所有應收返利賬款。如果我們未能收回大部分應收返利或不能及時收回應收返利，我們的經營業績和財務狀況將受到重大不利影響。

**我們可能面臨我們的按金、預付款項及其他應收款項相關的減值風險。**

我們面臨客戶或關聯方延遲付款及違約相關的信貸風險。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日，我們的按金、預付款項及其他應收款項分別為人民幣253.9百萬元、人民幣350.5百萬元、人民幣344.7百萬元及人民幣481.9百萬元。由於多項我們無法控制的因素，包括我們客戶的付款週期長、不利營運狀況或財務狀況，以及我們的客戶因其終端客戶延遲付款而無法付款，我們可能無法收回任何（倘並非全部）該等按金、預付款項及其他應收款項。於該等情況下，我們可能須作出減值撥備。於2022年、2023年及截至2025年9月30日止九個月，我們錄得貿易及其他應收款項的減值虧損撥備分別為人民幣3.1百萬元、人民幣9.2百萬元及人民幣0.9百萬元。客戶未能向我們及時付款的任何情況均可能對我們的流動資金及現金流量造成不利影響，從而對我們的業務營運及財務狀況造成重大不利影響。

**我們的營運受政府補助影響。**

於往績記錄期間，我們於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月分別收到政府補助人民幣6.5百萬元、人民幣3.2百萬元、人民幣1.4百萬元、人民幣0.6百萬元及人民幣0.8百萬元，佔我們相關期間收入的0.6%、0.2%、0.1%、0.062%及0.075%。該等政府補助主要包括人才補貼及為支持我們的業務營運而自地方政府收到的補貼。政府補助可能酌情授出，且須遵守地方政府規定的若干甄選條件及程序，我們未來未必符合有關條件及程序。概不保證我們未來能否及何時能夠收到任何該等政府補助，甚或根本無法收到政府補助，從而可能對我們的盈利能力產生負面影響。

---

## 風險因素

---

我們可能面臨與投資其他實體、戰略聯盟或合資企業以及戰略收購相關的風險。

於往績記錄期間，我們對多家公司進行了少數股權投資，由於我們在財務報表中採用權益法對某些虧損的被投資公司進行了核算，因此我們錄得應佔聯營公司虧損。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2024年及2025年9月30日，我們應佔聯營公司虧損分別為人民幣0.5百萬元、人民幣0.2百萬元、人民幣0.3百萬元、人民幣0.3百萬元及人民幣5千元。我們投資的公司可能會作出我們不同意但我們無法控制的業務、財務或管理決策，又或者我們投資的公司的大股東或管理層可能會冒進行事或以其他不符合我們利益的方式行事，導致我們面臨風險。具體而言，我們採用權益法核算的投資的賬面價值可能會受到多個因素的影響，例如業績份額、減值、稀釋、發行權益證券和貨幣換算差異。上述任何一項均可能對我們的業務和經營業績產生不利影響。

此外，我們在聯營公司的少數股權投資面臨流動性風險。即使我們投資的聯營公司在權益會計報告上錄得盈利，我們在收到分紅之前也不會從對這些公司的投資中獲得現金流，因而我們的少數股權投資不像其他投資產品那樣具有流動性。此外，面對經濟、財務及投資狀況變動，我們及時出售一項或多項聯營公司權益的能力有限。市場受多項因素影響，如整體經濟狀況、融資可得性、利率及供求，大部分非我們所能控制。

另外，我們可能還會尋求建立與我們的業務和運營互補的戰略聯盟或成立合資企業及挖掘潛在的戰略收購機會，包括可以幫助我們擴大服務範圍和增強技術能力的機會。與第三方的戰略聯盟或成立合資企業可能使我們面臨許多風險，包括與共享專有信息相關的風險、對方不履約或違約的風險以及建立這些新聯盟會導致的額外費用等，其中任何一項都可能對我們的業務產生重大不利影響。我們可能無法控制或監督戰略合作夥伴的行為。如果戰略合作夥伴因其業務運營而遭受任何負面報道，我們的聲譽可能會連帶受到負面影響。

該等交易可能會要求我們的管理層積累新領域的專業知識並管理新的業務關係。我們將任何投資、收購及／或合夥經營與我們現有業務及經營融合方面也可能會遇到困難。這樣的整合將需要我們管理層的高度重視，因而可能會分散現有業務資源，繼而對我們的業務運營產生不利影響。此外，我們收購的資產或業務可能不會產生我們預期的財務業績，並可能導致我們動用大量現金、稀釋我們已發行的股權、產生重大商譽減值費用以及使得我們承擔收購業務的潛在未知負債，因而會對我們的業務和財務狀況產生重大不利影響。

---

## 風險因素

---

*我們無法確定我們遞延稅項資產的可收回性，這可能對我們日後的財務狀況造成不利影響。*

我們需要對遞延稅項資產的賬面價值做出判斷、估計和假設。截至2022年、2023年及2024年12月31日以及2025年9月30日，我們的遞延稅項資產分別為人民幣30.1百萬元、人民幣25.6百萬元、人民幣29.5百萬元及人民幣30.6百萬元。有關我們遞延稅項資產於往績記錄期間的變動詳情，請參閱本文件附錄一所載會計師報告附註37。遞延稅項資產僅在未來應納稅額很可能可用於利用這些暫時性差額及稅項虧損時才予以確認。這需要對某些交易的稅務處理作出重大判斷，並對可用於收回遞延稅項的未來應稅利潤的可能性、時間和充分性進行評估。估計和相關假設基於歷史經驗和其他相關因素，因此實際結果可能與這些會計估計不同。遞延所得稅資產的變現主要取決於對未來能否獲得充足利潤的估計。如果預計未來不能產生足夠的應稅利潤或應稅利潤低於預期，我們可能無法收回我們的遞延稅項資產，這可能對我們未來的財務狀況產生重大不利影響。

*若我們的關聯方或商業合作夥伴未能遵守適用的反洗錢、反賄賂、出口管制、經濟和貿易制裁及類似的法律法規，可能會導致我們遭受監管處罰及聲譽的損害。*

我們、我們的員工、關聯方和商業合作夥伴必須遵守各種反洗錢、反賄賂、出口管制以及經濟和貿易制裁的法律法規。例如，我們受中國的反洗錢和反賄賂腐敗法律的約束，這些法律通常禁止任何參與轉移犯罪活動收益的行為，並禁止公司及其中介向政府官員支付款項，以獲取或保留業務或獲得任何其他不當利益。我們還受出口管制和經濟及貿易制裁法規的約束，這些法規禁止進口和出口受控產品和技術等行為。

為有效遵守這些法律法規，我們、我們的關聯方和商業合作夥伴必須建立健全的內部控制政策和程序，而這可能需要大量資源和投入。儘管我們已實施相關政策和程序，但無法保證我們過去或未來能夠完全防止我們的關聯方或商業合作夥伴從事違反這些法律法規的活動。此外，我們無法完全控制關聯方或商業合作夥伴的行為。我們可能因關聯方或商業合作夥伴的行為而承擔責任，這可能使我們面臨監管調查和處罰。無論我們能否成功應對行動或調查，我們都可能面臨包括法律費用在內的高額成本，並受到聲譽的損害以及管理層注意力的轉移。

---

## 風險因素

---

**跨境貿易政策和國際貿易壁壘的變化，或貿易緊張局勢的升級，可能會對我們的業務造成不利影響。**

近期的國際貿易爭端及其造成的不確定性可能會擾亂跨國貨物流通，嚴重破壞全球和中國經濟的穩定，從而損害我們的業務。我們經營或計劃經營的司法管轄區的貿易政策、條約和關稅的變化，或對這些變化的預期，可能會對我們的跨境業務、財務狀況和經營業績造成不利影響。舉例而言，其他國家與中國之間的貿易爭端、關稅增加或其他限制性貿易政策可能會削弱我們商品進口和貿易的能力，對我們的業務造成重大影響。我們可能無法滿足客戶的需求或提升我們的運營成本，從而可能導致我們的利潤下降。

目前，中國與美國等若干其他國家在貿易政策、條約、政府法規和關稅方面的未來關係存在很大的不確定性。美國通過多輪加稅，對從多個國家進口的各種商品徵收更高的關稅，其中大部分行動發生在2025年初。對來自中國的商品的關稅漲幅尤其高，自2025年4月9日起，多數商品關稅升至145%。雖然其中一些措施（不包括適用於中國商品的措施）已被暫停，但美國的關稅稅率仍處於歷史高位。作為對美國行動的回應，中國從2025年4月12日起對大多數美國商品徵收125%的報復性關稅；中國還對某些關鍵礦物和相關產品實施了出口限制，並採取了針對美國的其他監管措施。於2025年5月12日，美國和中國聯合宣佈，從2025年5月14日開始的90天內，兩國將對對方商品互降115%的關稅，雙方將繼續談判。於2025年8月11日，相關關稅暫停進一步延期90天。目前尚不清楚美國或其他政府將就關稅或其他貿易政策採取哪些額外行動（若有）。於2025年10月10日，美國政府進一步提議對任何其他中國原產商品在任何已生效的任何其他關稅基礎上加徵100%關稅，自2025年11月1日起生效。這些關稅和其他貿易限制預計將減少主要經濟體之間的貿易量、跨境投資、技術交流和其他經濟活動，並對全球經濟狀況以及全球金融和股票市場的穩定產生重大不利影響。未來可能會發生貿易戰、與關稅或國際貿易政策相關的進一步政府行動或國際貿易行業的稅收或其他監管變化，這可能使我們面臨加徵關稅或產品價格上漲，以及消費者購買我們產品的意願下降，從而對我們的業務、經營業績、財務狀況和前景產生不利影響。

---

## 風險因素

---

針對我們、我們的ecMAX品牌、管理層、品牌合作夥伴和產品種類的負面報道(包括互聯網上的負面文章)可能對我們的業務、聲譽和我們H股的[編纂]造成重大不利影響。

互聯網帖文和其他媒體來源可能會不時出現關於我們、我們的ecMAX品牌、管理層或董事、品牌合作夥伴、所經營的店鋪和產品種類的負面報道。我們無法保證未來不會出現其他性質更為嚴重的負面報道。舉例而言，如果我們的客服代表未能滿足消費者的需求，消費者可能會感到不滿並傳播針對我們產品種類和服務的負面評價。同時，我們的品牌合作夥伴也可能因各種原因而遭受負面報道，例如消費者對其產品和相關服務質量的投訴或其他公關事件，這些均可能會對這些品牌合作夥伴的產品銷售造成不利影響並間接對我們的聲譽造成不利影響。

此外，有關中國其他線上零售商或電商運營服務商的負面報道可能不時出現，導致消費者對我們提供的產品和服務失去信心。任何此類負面宣傳，無論真實性如何，都可能對我們的業務、財務業績、聲譽以及我們H股的[編纂]造成重大不利影響。

我們在業務中會收集和處理大量數據，且我們受各類不斷發展的網絡安全和數據隱私法律法規的約束。未能解決網絡安全和數據隱私問題，包括任何不當使用、披露或未經授權訪問這些數據的行為，都可能損害我們的業務和聲譽，並可能導致我們遭到訴訟、行政處罰並承擔相關責任。

我們在業務中收集和處理大量用戶個人、交易和行為數據，因此我們在處理和保護這些大量數據方面面臨風險。特別是，我們面臨著與交易和其他活動數據相關的許多挑戰，包括：

- 保護我們系統中儲存和託管的數據，包括防止外部對我們系統的攻擊以及防止我們員工的欺詐行為；
- 解決與隱私和數據共享、安全、保障和其他因素相關的問題；
- 遵守與個人信息的收集、使用、披露或安全有關的適用法律、規則及法規，包括監管機構和政府機構對此類數據的任何要求；及
- 確保第三方服務提供商遵守與我們達成的協議中與數據保護相關的條款。

---

## 風險因素

---

我們可能需要大量資金和其他資源來防止信息安全漏洞或解決此類漏洞造成的問題或遵守我們的隱私政策或與隱私相關的法律義務。隨著黑客和其他網絡犯罪者使用的方法越來越複雜且不斷發展，我們所需的資源可能會隨著時間的推移而增加。如果我們未能或被認為未能防止信息安全漏洞或遵守隱私政策或與隱私相關的法律義務，或出現任何安全損害導致未經授權的個人身份信息或其他客戶數據洩露或轉移，我們的消費者可能會對我們失去信任，並對我們進行法律索賠。如果公眾認為線上交易或用戶信息隱私變得越來越不安全或容易受到攻擊，電商服務的增長速度可能會整體減緩。

我們受中國和其他國家和地區有關收集、使用、保存、安保和轉移客戶和員工個人身份信息的法律法規的約束。例如，2021年8月20日，全國人民代表大會常務委員會（「全國人大常委會」）頒佈了《中華人民共和國個人信息保護法》，該法於2021年11月1日生效。該法律進一步明確了處理個人信息的要求，定義了個人信息處理者的概念，並規定了委託處理、向第三方提供、轉移和公開披露個人信息的要求。這些法律在不同的司法區域之間可能有所不同。請參閱「監管概覽－有關網絡安全及數據安全、個人信息保護及應用程序規定的法規」。

近年來，中國出台了一系列關於網絡安全和數據安全保護的法律、法規及相關政策。例如，2016年11月7日，全國人大常委會頒佈了《中華人民共和國網絡安全法》，該法於2017年6月1日生效，規定了網絡安全的相關管理要求。2021年6月10日，全國人大常委會頒佈了《中華人民共和國數據安全法》，該法於2021年9月1日生效，規定了從事數據處理活動的組織和個人的數據安全責任。截至最後實際可行日期，(i)我們未因網絡安全、數據安全或個人信息保護問題而受到任何相關監管機構的任何重大行政處罰、強制整改或其他制裁；(ii)我們未遇到任何與網絡安全、數據安全或個人信息安全相關的重大事件；(iii)我們未侵犯任何第三方的權利，也未因違反《網絡安全法》《數據安全法》《個人信息保護法》《網絡安全審查辦法》和《數據出境安全評估辦法》等與數據安全相關的法律法規而遭遇任何重大爭議、衝突、索賠或處罰；及(iv)我們已設立相關部門，制定了關於網絡安全、數據安全和個人信息保護的內部控制管理政策，以提高我們在數據安全管理方面的能力，並確保我們遵守相關法律法規。

## 風險因素

2021年12月28日，國家互聯網信息辦公室（「網信辦」）與其他十二個相關國家政府部門聯合發佈了修訂後的《網絡安全審查辦法》，該辦法於2022年2月15日生效。根據《網絡安全審查辦法》，掌握超過100萬用戶個人信息的網絡平台運營者赴國外上市，必須向網絡安全審查辦公室申報網絡安全審查。然而，《網絡安全審查辦法》並未對「網絡平台運營者」和「國外上市」這兩個術語提供進一步的澄清或解釋；也未規定計劃在香港上市的網絡平台運營者必須接受網絡安全審查。

鑒於(i)《網絡安全審查辦法》中使用的術語是「國外上市」，而不是「境外上市」，以及(ii)根據《中華人民共和國香港特別行政區基本法》，香港不被視為中國境外的海外國家或地區，除非未來有具體解釋將香港納入「國外」的範圍，我們的中國法律顧問認為，我們的[編纂]將不被視為「國外上市」。因此，我們沒有根據《網絡安全審查辦法》第7條就[編纂]主動申報網絡安全審查申請的義務。

此外，在2025年1月8日，我們的中國法律顧問與中國網絡安全審查技術與認證中心（「CCRC」）進行了實名電話諮詢。CCRC是由網信辦指定的政府機構，負責建立網絡安全審查諮詢熱線，並專門處理與網絡安全審查相關的事務。在諮詢中，CCRC確認《網絡安全審查辦法》中規定的「國外上市」不包括在香港上市，因此，計劃在香港[編纂]不會觸發網絡安全審查。

2024年9月24日，國務院頒佈了《網絡數據安全管理條例》，該條例已於2025年1月1日生效。該條例要求那些其數據處理活動影響或可能影響國家安全的網絡數據處理者，依據相關國家法規進行國家安全審查。請參閱「監管概覽－有關網絡安全及數據安全、個人信息保護及應用程序規定的法規」。《網絡數據安全管理條例》並未明確界定「影響或可能影響國家安全」的行為，留待網信辦提供進一步的澄清和詳細指導。根據我們的中國法律顧問，監管機構在解釋「影響或可能影響國家安全」的含義方面可能擁有廣泛的自由裁量權。根據我們的中國法律顧問於2025年1月8日向CCRC進行的實名電話諮詢，CCRC確認「影響或可能影響國家安全」由相關監管單位確認。於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未接到處理「影響或可能影響國家安全」的數據的任何通知，亦未接到任何網絡安全審查的通知，我們認為我們的數據處理活動不會影響或不太可能影響國家安全，因此不太可能被歸類為影響或可能影響國家安全的數據處理者。

## 風險因素

我們的中國法律顧問預計，截至最後實際可行日期，我們在所有重要方面遵守《網絡數據安全管理條例》不會遇到任何重大障礙，理由如下：截至最後實際可行日期，(i)我們未因違反網絡安全和數據保護法律而受到任何重大罰款、行政處罰、強制整改或其他監管機構的制裁；我們也未經歷任何可能對業務運營產生重大不利影響的數據或個人信息洩露，或違反網絡安全、數據保護或隱私法律的情況；(ii)我們未受到網信辦進行的任何網絡安全審查調查，也未收到任何相關的詢問、通知、警告或制裁；(iii)我們已在重大方面實施有效的網絡安全和數據保護政策、程序和措施，以確保數據的安全存儲和傳輸，並防止未經授權的訪問或使用；及(iv)我們將繼續關注網絡安全和數據保護立法及法規的發展，保持與相關政府部門的持續溝通，並及時採取一切必要措施，以確保持續遵守適用的法律法規。

然而，如果中國的監管機構行使其廣泛的自由裁量權，將我們歸類為「影響或可能影響國家安全」的數據處理者，我們可能會受到網絡安全審查。如果未能通過此審查，可能會限制我們完成[編纂]的能力，對我們的業務經營產生負面影響，並導致嚴重的罰款和其他監管措施。

由於中國的隱私和數據保護法律法規相對較新，並可能繼續演變，我們無法保證我們的隱私和數據保護措施在適用法律法規下一直且將總是被視為足夠。此外，我們的隱私和數據保護措施的有效性可能會受到系統故障、中斷、缺陷、安全漏洞或網絡攻擊的影響。如果我們未能遵守或被認為未能遵守關於隱私和數據保護的適用法律法規，可能會導致政府調查、詢問、執法行動、起訴、民事索賠、訴訟、罰款和處罰、負面宣傳或潛在業務損失。這可能會損害我們的聲譽，阻礙現有和潛在客戶使用我們的服務，並使我們面臨顯著的法律、財務和運營後果。

此外，隨著我們業務的擴張，我們將受到品牌合作夥伴、消費者和其他客戶所在的其他司法管轄區的更多法律的約束。其他司法管轄區的法律、規則及法規可能處於更成熟的發展階段，其範圍更全面，也更細緻入微，並且其施加的要求和處罰可能較中國更為嚴格或與中國的相關法律、規則及法規相衝突，我們可能會付出大量的資源和成本以遵守這些要求。如果我們未能遵守或被認為未能遵守我們的隱私政策或監管要求或任何隱私保護相關法律、規則及法規，都可能導致政府實體或其他方對我們提起訴訟或採取行動。這些程序或行動可能會使我們遭受嚴厲處罰和負面報道、要求我們改變商業慣例、增加成本並嚴重擾亂我們的業務。

---

## 風險因素

---

**我們的業務涉及算法技術。與新興技術相關的法律和監管要求正在迅速變化，這可能會對我們的業務運營產生不利影響。**

2023年7月10日，在國家發展和改革委員會、教育部、科學技術部、工業和信息化部、公共安全部和國家廣播電視總局的批准下，國家互聯網信息辦公室發佈了《生成式人工智能服務管理暫行辦法》（「《生成式AI管理辦法》」），於2023年8月15日生效。《生成式AI管理辦法》規定了向中國公眾提供生成式AI服務的合規要求。

我們將人工智能生成內容（「AIGC」）技術的使用嚴格限制僅用於內部，未向中國客戶提供任何使用AIGC技術的互聯網信息服務。我們的中國法律顧問認為，於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們未提供具有輿論屬性或者社會動員能力的AIGC服務，暫不需要進行算法備案。同時，根據我們的中國法律顧問於2025年1月8日實名向網信辦進行的實名電話諮詢，我們無需進行算法備案。但若未來我們擬向中國客戶提供AIGC相關服務，我們會及時依照相關法規履行相應義務。

**我們的IT系統和服務器的正常運轉對我們的業務至關重要。我們可能無法使系統的性能保持令人滿意的水平，導致我們的業務和聲譽受到重大不利影響。**

我們的IT系統和服務器令人滿意的性能、可靠性和承載能力對我們的成功運營以及提供優質服務的能力至關重要。自然災害、電信故障、系統升級或系統擴展期間遇到的錯誤、計算機病毒、安全漏洞、網絡攻擊或其他試圖損害我們系統的行為可能會引起我們系統的中斷或故障。有關中斷或故障可能導致我們的技術系統變得不可用或速度變慢、訂單履約性能下降或導致額外的運輸和處理成本，而這可能單獨或共同對我們的業務、聲譽、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。舉例而言，假如由於促銷活動的增加或其他需求的激增，過多消費者在短時間訪問我們在品牌至消費者的解決方案下運營的網店，我們可能會遭遇系統中斷，導致我們的網店無法使用或無法將訂單傳送至我們的履約部門，從而減少我們網店的交易量、降低我們網店對消費者的吸引力。

---

## 風險因素

---

此外，我們必須繼續升級和改進我們的IT系統以支持我們的業務增長，否則我們的增長可能會受到阻礙。然而，我們無法向您保證我們將成功執行這些系統升級和改進的策略。具體而言，我們的系統可能會在升級過程中遇到中斷，而我們新的技術或新的基礎設施可能無法及時與我們現有系統完全集成，或者根本無法集成。如果我們的IT系統現在或未來無法正常運行，可能會導致系統中斷和響應時間變慢，影響數據傳輸，進而對我們的業務、財務狀況和經營業績造成重大不利影響。

**我們可能無法及時且經濟高效地響應或採取不斷發展的技術。**

技術變化迅速是電商市場的一大特點。同時，在特定平台上銷售品牌合作夥伴產品的規則、規範和其他要求也經常發生變化。我們留住現有品牌合作夥伴以及吸引新品牌合作夥伴的能力，在很大程度上取決於我們增強和改進現有解決方案的能力以及採用能夠快速適應主流電商平台技術變化的新解決方案的能力。為了獲得市場對我們解決方案的認可，我們必須有效預測並及時提供滿足頻繁變化需求的解決方案。如果我們無法做到這一點，我們與現有品牌合作夥伴續約的能力以及我們創造或提升對我們解決方案的需求的能力將受到損害。

**中國電信基礎設施的任何缺陷都可能損害我們提供電商運營服務的能力，從而對我們的經營業績產生重大不利影響。**

我們的業務取決於中國電信基礎設施的性能和可靠性。我們在電商平台上的網店的可用性以及我們的線上交易和通信取決於電信運營商和其他第三方提供商的通信和存儲容量，包括寬帶和服務器存儲等。幾乎所有互聯網和移動網絡的接入都是通過受行政控制的國有電信運營商來維護。我們獲得了這些電信運營商和服務提供商運營的終端用戶網絡的接入權，從而得以向消費者展示我們的互聯網平台。儘管我們在往績記錄期間沒有遇到任何重大的服務中斷，任何此類中斷都可能讓消費者缺乏信心並打消他們下訂單的念頭，可能導致我們和我們的品牌合作夥伴失去消費者，從而對我們的經營業績造成不利影響。

---

## 風險因素

---

### **我們可能無法充分保護我們的知識產權。**

我們依靠中國和香港的商標、專利、版權和商業秘密保護法以及保密程序和合同條款來保護我們的知識產權。我們還與員工簽訂了含有保密條款的僱傭協議，並與任何可能訪問我們專有信息的第三方簽訂了保密協議，並嚴格控制對我們專有技術和信息的訪問。

在我們經營所在的中國或其他地區，知識產權的保護可能不夠充分。交易對手可能會違反保密協議，而我們對於此類違約行為可能並沒有足夠的補救措施。因此，我們可能無法有效地保護我們的知識產權或在中國或其他地區行使我們的合同權利。此外，監管未經授權使用我們知識產權的行為非常困難、耗時且成本高昂，而我們採取的措施可能不足以防止第三方盜用我們的知識產權。如果我們通過訴訟來行使我們的知識產權，我們可能會需要支付巨額費用並分散我們的管理和財務資源。我們無法保證會在此類訴訟中勝訴。此外，我們的商業機密可能會被洩露或以其他方式提供給我們的競爭對手，或被競爭對手發現。任何未能保護或執行我們的知識產權的行為都可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

### **我們可能會被指控侵犯第三方知識產權和違反相關法律的內容限制。**

我們可能會被第三方指控我們經營網店或提供服務時使用的技術或內容侵犯了他們的知識產權。隨著我們業務的不斷發展，尤其是我們業務的國際化發展，我們因知識產權被索賠的可能性也隨之增加。無論此類索賠是否有依據，此類索賠都可能導致我們耗費大量財務和管理資源、面臨不利於我們的強制令或被要求支付賠償金。我們可能需要從指控我們侵權的第三方獲得適用知識產權的許可，但我們可能無法以我們可接受的條款獲得此類許可或根本無法獲得許可。以提出此類索賠為業的第三方的數量增多也加劇了這類風險。

此外，中國還頒佈了有關互聯網接入以及通過互聯網銷售產品和服務以及傳播新聞、信息、音頻視頻節目和其他內容的法律法規。中國政府禁止通過互聯網傳播其認為違反中國法律法規的信息。如果中國政府認為我們運營的網店傳播的任何信息違反了任何內容限制規定，我們將無法繼續展示此類內容，並可能受到包括沒收收入、罰款、暫停營業和吊銷所需許可證在內的處罰，可能對我們的業務、財務狀況和經營業績造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

任何索賠、調查和訴訟的結果本質上都是不確定的，但無論如何，針對這些索賠進行辯護都可能昂貴且耗時，並可能極大地分散我們管理層和其他人員的精力和資源。任何此類訴訟或程序的不利裁定都可能導致我們需要支付賠償金、律師費以及其他費用，從而限制我們開展業務的能力或被迫改變經營方式。

*我們業務的成功取決於我們的關鍵員工以及高級管理人員的持續努力。如果我們無法僱用、保留或激勵我們的關鍵員工為我們服務，我們的業務及經營業績可能會受到重大不利影響。*

我們未來成功與否，很大程度上取決於我們的關鍵員工及高級管理人員的持續服務。如果任何關鍵員工或高級管理人員離開了我們，我們可能無法及時找到合適或合格的替代人員，並可能因招募及培訓新員工導致額外開支，導致我們業務中斷、無法有效實施發展策略。中國的電商運營服務市場對人才的競爭非常激烈，而合格且合適的人選非常有限。激烈的人才競爭可能會導致我們需要提供更高的薪酬和員工福利來吸引和留住人才。此外，如果我們的任何高級管理人員加入競爭對手或組建公司與我們競爭，我們可能會失去大量的現有客戶，並可能失去大量的研發成果，面臨更激烈的競爭，對我們的業務、財務狀況、經營業績和前景產生重大不利影響。

即便我們提供更高的薪酬和員工福利（例如股權激勵等），也不能保證這些人才會選擇加入或繼續為我們工作。任何未能吸引或留住高級管理人員和關鍵員工的行為都可能嚴重擾亂我們的業務和發展。我們投入了大量的時間和資源對員工進行培訓，因此如果他們隨後離開我們，我們的市場競爭力將會有所下降。

*我們依靠與在線服務、搜索引擎和其他網站簽訂的營銷和促銷協議來為我們經營的網店以及我們服務的客戶吸引流量。如果我們無法簽訂或妥善維護和管理這些協議，我們創造收入的能力可能會受到不利影響。*

我們已與線上服務商、搜索引擎和其他網站簽訂了營銷和促銷協議，來為我們的品牌合作夥伴的電商業務提供內容、廣告橫幅以及其他鏈接。我們希望利用這類協議為我們品牌合作夥伴的電商業務吸引更多客流量，並吸引新的品牌合作夥伴與我們展開合作。我們同時還為客戶提供數字營銷服務。如果我們無法維持該等關係或以可接

---

## 風險因素

---

受的條款訂立新安排，我們吸引新品牌合作夥伴和新客戶的能力可能會受損。此外，可能與我們簽訂線上廣告協議的潛在合作方同時也為其他商品營銷商提供廣告服務，因此他們可能不願意與我們建立或維持關係。

此外，中國電商市場在過去幾年經歷了快速增長。線上流量競爭的加劇可能會提升我們的營銷和推廣費用。我們需要嘗試新的營銷方法以跟上行業發展的步伐。我們還可能需要增加成本來採取創新的營銷和推廣方法，例如直播和KOL代言，以吸引在線流量。如果這些努力無法達到預期的效果，我們的整體盈利能力可能會受到不利影響。

如果我們無法獲得足夠的流量或從第三方的採購中獲得足夠的收入，我們和品牌合作夥伴維持市場份額和收入的能力可能會受到限制，我們的盈利能力也會受到影響。此外，如果我們無法以經濟高效的方式為客戶管理和開展營銷和推廣活動，我們的客戶可能會轉向其他服務提供商，從而導致我們收入的減少，並可能對我們的業務和聲譽造成重大不利影響。

**我們對某些租賃物業的使用可能會受到第三方或政府機關的質疑，這可能使我們面臨潛在的罰款，並對我們使用所租物業的能力產生負面影響。**

我們主要通過租賃物業運營業務。截至最後實際可行日期，我們在中國有21份用於營運的物業租賃合同。根據適用的中國法律法規，物業租賃合同必須在中國住房和城鄉建設部的地方分支機構登記。截至最後實際可行日期，我們尚未按照適用中國法律法規在規定時間內完成在中國簽訂的該等20份物業租賃合同的登記。儘管我們將採取切實合理的措施請求上述及未來租賃物業的出租方與我們合作，及時完成登記，但我們不能向您保證這些出租方會同意合作。根據我們的中國法律顧問的意見，按照中國法律，未完成租賃登記不會影響租賃協議的有效性，但如果在主管中國政府部門要求我們完成登記後，我們未能完成任何租賃協議的登記，可能會被處以每份未登記租賃合同最高人民幣10,000元的罰款。

我們還面臨與租賃物業相關的其他風險。截至最後實際可行日期，我們有4處用於營運的租賃物業的出租方未向我們提供有效的產權證明或任何其他證明其擁有租賃物業權利的文件。截至最後實際可行日期，我們未發現任何第三方對我們目前租賃的

---

## 風險因素

---

物業或這些物業所在土地的使用提出挑戰的訴訟或索賠，也未收到來自中國政府部門的任何通知。然而，如果我們的出租方並非物業的所有者，或未獲得所有者或其出租方的同意或相關政府部門的許可，我們的租賃合同可能會失效，我們可能需要向實際所有者賠償或搬遷到其他場所。上述情況的發生可能會對我們的經營業績和財務狀況產生重大不利影響。

### **我們面臨與支付相關的風險。**

我們的客戶可通過多種方式與我們結算付款，包括使用中國各大銀行發行的信用卡和借記卡進行在線支付，以及通過支付寶和微信支付等第三方在線支付平台進行支付。對於某些支付方式，包括信用卡和借記卡，我們會支付一定的交易費和其他費用，這些費用可能會隨著時間的推移而增加，從而增加我們的運營成本並降低我們的盈利能力。

我們依賴支付服務提供商為客戶提供支付處理服務，這可能會使我們面臨超出我們控制範圍的收款問題，包括與這些支付方式相關的欺詐和其他非法活動。如果客戶不再能夠使用這些支付渠道進行支付，我們的收款情況可能會受到不利影響，進而對我們的收入產生不利影響。

我們還受制於管理電子資金轉賬的各種規則、法規和要求（無論是監管的還是其他的），這些規則、法規和要求可能會發生變化或被重新解釋，使我們難以或無法遵守。如果我們不遵守這些規則或要求，我們可能會受到罰款和更高的交易費用，並失去接受消費者信用卡和借記卡付款、處理電子資金轉賬或促進其他類型的在線支付的能力，並且我們的業務、財務狀況和經營業績可能受到重大不利影響。

### **任何自然災害、大規模流行病或其他疫情的發生都可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。**

我們的業務可能受到自然災害（如地震、火災或洪水、暴風雪）、大規模流行病（如禽流感、H1N1 流感、SARS）或其他事件（如戰爭、恐怖主義行為、環境事故、電力短缺或通信中斷）的重大不利影響。流行病的爆發可能會對我們的業務產生不利影響。如果因自然災害或人為問題造成我們業務的重大中斷，我們可能無法繼續運營，並且可能會遭受所提供服務的服務長時間中斷、聲譽損害、數據安全漏洞和關鍵數據丟失等，其中任何一項都可能對我們的業務、經營業績和財務狀況產生不利影響。

---

## 風險因素

---

**我們可能未能投購足夠的保險。**

我們為部分員工購買了意外險和醫療保險，我們的倉儲和物流合作夥伴通常為存放在其倉庫中的產品購買了財產險。但是，與一般市場慣例相符，我們沒有購買任何其他業務中斷保險、涵蓋我們網絡基礎設施或信息技術系統損壞的保險或產品責任保險，這些也並非中國法律強制要求購買的保險。我們保險的不足可能會使我們面臨潛在的索賠和損失。任何業務中斷、訴訟、監管行為、流行病爆發或自然災害都可能使我們面臨巨大的成本和資源投入。我們無法向您保證我們的投保範圍足以覆蓋我們可能遭受的任何損失，或者我們能夠基於我們購買的保險及時成功索賠，或根本無法索賠。如果我們遭受的損失不在承保範圍內，或者我們獲得賠償金額遠遠低於我們的實際損失，我們的業務、財務狀況和經營業績可能會受到重大不利影響。

### 與在我們經營所在司法管轄區經營業務有關的風險

**本次[編纂]及我們未來融資活動須符合中國證監會或其他中國政府部門的批准、備案或其他要求。**

2021年7月6日，國務院辦公廳與另一部門聯合印發了《關於依法從嚴打擊證券違法活動的意見》（「證券活動意見」），該意見要求加強對境外上市中國企業的監管，提出修訂此類公司股份境外發行上市的相關規定，並明確了國內相關行業監管部門和政府機關的職責。2023年2月17日，中國證監會發佈《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》（「境外上市試行辦法」）及五項配套指引，於2023年3月31日生效。根據境外上市試行辦法，我們作為尋求在境外市場[編纂][編纂]的中國境內企業，需要在向境外監管機構提交[編纂]文件後的三個工作日內向中國證監會備案。此外，境外上市試行辦法還要求已完成境外發行上市的發行人就相關信息或重大事件（如控制權變更或主動或強制終止上市）向中國證監會提交後續報告。鑒於境外上市試行辦法出台時間相對較短，其解釋、適用和執行仍在不斷發展，我們正密切關注其將如何影響我們的運營和未來的融資活動。此外，我們無法向您保證我們能夠完成或及時履行所有備案或報告要求或根本無法備案或報告。未能完成或延遲完成[編纂]或未來融資活動的備案或報告程序，將使我們受到中國證監會或其他中國監管機構的制裁。這些監管機構可能會

---

## 風險因素

---

對我們在中國的業務運營處以罰款和處罰，限制我們向中國境外支付股息的能力，限制我們在中國的經營活動，延遲或限制[編纂]或未來融資活動[編纂]匯回中國，或採取其他可能對我們的業務、財務狀況、經營業績和前景以及H股[編纂]產生重大不利影響的行動。

**若區域或全球經濟經歷嚴重或長期的低迷，我們的業務、經營業績和財務狀況可能會受到重大不利影響。**

地緣政治、經濟和市場狀況，包括全球金融市場的流動性、債券和股票價格的水平和波動性、利率、貨幣和商品價格、投資者情緒、通貨膨脹以及資本和信貸的可用性和成本等因素，已經並將繼續影響我們業務經營所在的國家。對於包括美國和中國在內的一些世界主要經濟體央行和金融部門採取的擴張性貨幣和財政政策的長期影響，存在相當大的不確定性。中東、歐洲和非洲的動亂和恐怖主義威脅以及烏克蘭和敘利亞所涉及的衝突正引發持續擔憂。目前尚不清楚這些挑戰和不確定性是否會得到控制或解決，以及它們長期上可能會對全球政治和經濟狀況造成什麼影響。全球或中國經濟的任何嚴重或長期低迷都可能對我們的業務、經營業績和財務狀況造成重大不利影響。

**經濟、政治和社會狀況的變化可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。**

我們的絕大部分資產和業務都位於中國。因此，我們的業務、財務狀況、經營業績和前景可能在很大程度上受到中國總體政治、經濟和社會狀況以及中國整體經濟持續增長的影響。雖然過去幾十年中國經濟取得了顯著增長，但不能保證這種增長會持續或在各行業間保持均衡。中國政府已實施多種措施鼓勵經濟增長。其中一些有利於中國整體經濟的措施，可能未必會利於我們的業務經營。

此外，全球經濟、政治和社會狀況變化迅速且存在不確定性。例如，疫情對全球經濟造成了顯著下行壓力。地緣政治緊張和衝突、國際貿易和投資環境受到干擾、能源危機、通脹風險、利率波動、金融體系不穩定以及美聯儲收緊貨幣政策，都給全球經濟帶來新的挑戰和不確定性。目前尚不清楚這些挑戰和不確定性是否會得到控制或解決，以及它們長期上可能會對全球政治和經濟狀況造成什麼影響。

---

## 風險因素

---

例如，美國政府出台政策，限制對中國投資，這可能影響我們獲取資本的能力。於2024年10月，美國財政部（「財政部」）頒佈《關於美國在受關注國家投資有關國家安全技術和產品的規定》（「境外投資規則」）。境外投資規則於2025年1月2日生效，針對涉及與「受關注國家」（目前僅涵蓋中國，包括香港及澳門）相關的個人與實體的投資，對從事與以下三大行業相關活動公司的廣泛投資實施投資禁令和申報要求：(i)先進微芯片與微電子，(ii)量子信息技術，及(iii)人工智能系統。根據境外投資規則，與受關注國家存在實質性關聯並從事與這三大行業相關的活動的實體被定義為受轄外國主體，除有限例外情況外，美國人（定義見境外投資規則）對受轄外國主體的股權投資須遵守禁止或申報要求。因此，如果一家公司被視為受轄外國主體，其融資能力可能受到不利影響。境外投資規則可能演變、擴大範圍並增設新的障礙，加劇與中國存在關聯（甚至僅有有限中國業務）的企業的跨境合作、投資及融資機會的不確定性。於2025年2月，美國總統唐納德•特朗普發佈《美國優先投資政策備忘錄》，概述了激勵美國盟友和夥伴投資的多項舉措，同時限制涉及包括中國在內的「外國對手」的投資。除其他外，該政策旨在擴大境外投資規則的行業覆蓋範圍，並通過實施制裁強化境外投資限制。擬議限制可能會進一步增加在中國開展業務的公司跨境合作、投資及融資機會的不確定性。儘管我們認為我們不屬於境外投資規則下的受轄外國主體，但我們無法向您保證財政部不會作出相悖解釋，亦無法預測境外投資規則或類似的境外投資規則或法律的未來發展不會使本公司的投資複雜化或限制對本公司的投資。

另外，美國或其他司法管轄區不時單方面實施制裁和出口管制措施。這些措施預計將對目標國家、市場及／或實體產生重大影響。中國公司可能會受到此類制裁或出口管制措施的影響。隨著我們繼續拓展跨境業務，我們不能向您保證我們未來的運營將完全不受制裁風險影響，也不能保證我們的業務將符合美國或任何其他司法管轄區當局的期望和法規。我們在與受制裁或出口管制約束的業務夥伴合作時可能會面臨風險。我們可能因此需要承擔額外成本以遵守這些法規和措施，並且即使是無意的違規行為也可能面臨處罰。

---

## 風險因素

---

**有關外幣兌換及人民幣匯入及匯出中國的法律法規可能會影響我們對收入的使用及我們派發分紅的能力。**

有關外幣兌換及人民幣匯入及匯出中國的法律法規可能會影響我們收入的使用及我們派發分紅的能力。中國政府對人民幣兌換外幣，以及在某些情況下對人民幣匯入及匯出中國制定了法律法規限制。根據中國現行的外匯管理規定，我們進行的經常項目下的外匯交易，包括支付股息，只要符合一定的程序要求並在中國境內具有外匯業務經營許可的指定外匯銀行辦理，就可以用外幣進行，無需事先取得國家外匯管理局的批准。然而，資本項目下的外匯交易，除非法律另有允許，通常需要經國家外匯管理局或其地方分支機構批准或登記。外匯不足可能會限制我們滿足外幣需求的能力，並且我們可能無法以外幣向我們的H股持有人派付股息。此外，匯率波動可能導致產生外幣匯兌虧損，並可能使我們面臨外匯風險。於2022年、2023年及2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們分別確認外匯匯率變動影響人民幣19.8百萬元、人民幣7.6百萬元、人民幣3.9百萬元、人民幣1.1百萬元及人民幣3.7百萬元。

**匯率波動可能導致外匯匯兌損失，並可能對我們的財務表現造成重大不利影響。**

我們的一大部分收入和支出以人民幣計價。我們可能需要獲得外幣以派付股息（如有）。此外，我們從[編纂]獲得的[編纂]將以港元計價。人民幣兌港元、美元及其他貨幣的匯率以中國人民銀行設定的匯率為基礎確定，而該匯率受多種因素影響，其中包括全球及區域政治和經濟狀況的變化、貨幣市場的供需以及國內外的經濟和政治發展等。我們難以預測市場或政策方面的外部因素未來將如何影響人民幣兌港元、美元或其他貨幣的匯率。因此，人民幣兌港元的任何升值均可能導致我們從[編纂]獲得的[編纂]減少。相反，人民幣的任何貶值均可能對我們以外幣計價的H股的價值及應付股息產生不利影響。此外，我們以合理成本降低外匯風險敞口的可用工具有限。所有這些全球及區域政治和經濟因素都可能對我們以港元計價的H股的價值及應付股息產生不利影響。

---

## 風險因素

---

**如果我們未能應對中國監管環境的變化，我們的業務、經營業績和財務狀況可能會受到重大不利影響。**

我們主要通過在中國的子公司開展業務，我們的業務主要受適用的中國法律、規則及法規的監管。中國法律體系以成文法及最高人民法院對其的解釋為基礎。先前的法院判決可以作為參考引用，但判例價值有限。

中國法律體系持續發展，以應對不斷變化的經濟及其他狀況。我們無法預測中國未來立法發展的影響，包括新法律的頒佈、現有法律或對其解釋或執行的變化，或國家法律對地方法規的優先適用。

**如果我們未能遵守中國關於繳納社會保險和住房公積金的規定，我們可能會面臨罰款以及其他法律或行政處罰。**

根據相關中國法律法規，僱主在中國必須為員工繳納社會保險和住房公積金，未按要求繳納的單位可能會被要求在規定的時間內補繳欠款，並面臨處罰或罰款。在往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們已為所有員工繳納了社會保險及住房公積金，但並無按照中國相關法律法規的規定全額繳納。

於2025年4月及2025年5月，我們已與蘇州工業園區人力資源和社會保障局、上海市社會保險事業管理中心及上海市住房公積金管理中心（據中國法律顧問告知，均為提供有關確認的主管政府機構）進行訪談並獲得確認，根據中國現行法律、法規及政策，若並無僱員提出投訴，有關政府部門將不會要求僱主繳付欠繳金額。

經考慮上文所述，董事認為，經考慮：(i)於往績記錄期間及截至最後實際可行日期，我們並無遭受任何行政處罰，(ii)截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何僱員針對我們提出任何有關社會保險及住房公積金的投訴，亦無牽涉與僱員有關社會保險及住房公積金的勞資糾紛，(iii)截至最後實際可行日期，我們並無收到中國有關部門的任何通知，要求我們繳付有關社會保險及住房公積金的欠繳金額或任何滯納金，(iv)日後，如遇有關部門要求我們在規定期限內補繳社會保險（包括滯納金）或住房公積金，我們將立即補繳，並在規定期限內補繳；及(v)據中國法律顧問告知，考慮到相關監管

---

## 風險因素

---

政策及上述事實，若未發生僱員投訴，我們因未能為僱員提供全額的社會保險及住房公積金供款而受到收取歷史欠款及遭受任何重大處罰的可能性極低，該不合規不會對我們的業務、經營業績或財務狀況或[編纂]造成重大不利影響。然而，我們無法向您保證不會因這些不合規事件而受到相關中國政府部門的處罰或罰款，或被要求整改。任何此類處罰、罰款、命令或投訴都可能損害我們的企業形象，並對我們的財務狀況和經營業績產生不利影響。

**如果中國稅務法規發生變動，或我們未能遵守變化後的法規，我們的業務及財務業績可能會受到不利影響。**

根據《中華人民共和國企業所得稅法》（「企業所得稅法」），除非符合資格享受優惠稅務待遇，否則我們及我們的中國運營子公司按25%的法定稅率繳納企業所得稅（「企業所得稅」）。於往績記錄期間，本公司及部分中國子公司享有稅收優惠待遇：(i) 2023年11月6日，我們獲主管部門批准認定為高新技術企業，享受15%的企業所得稅優惠稅率和三年免徵期；(ii) 於2024年10月23日，我們獲得主管部門頒發的軟件企業證書，第一年至第二年免徵企業所得稅，第三年至第五年減半徵收企業所得稅。由於2024年是我們獲得軟件企業證書後的第二年，我們於2024年匯算清繳企業所得稅時免徵企業所得稅；及(iii) 部分中國子公司根據中國企業所得稅制度被認定為小微企業，據此，該等中國子公司收入的25%計入應納稅所得額，按20%的稅率繳納企業所得稅。有關我們的稅收優惠待遇詳情，請參閱「財務資料－綜合損益表的主要組成部分－所得稅（開支）／抵免－中國」。上述稅收優惠的終止或目前我們在中國可享受的適用優惠稅率的變動可能會對我們的經營業績及財務狀況產生重大不利影響。我們無法向您保證未來能夠維持目前的實際稅率。

此外，中國政府不時調整或更改其對增值稅、營業稅、資源稅、燃油稅、房地產稅和其他稅項的政策。未遵守中國稅務法律法規也可能導致相關稅務機關進行處罰或處以罰款。中國稅務法律法規的調整或變動以及稅務處罰或罰款可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

---

## 風險因素

---

本公司H股的持有者可能須承擔中國所得稅相關義務。

根據中國適用稅務法律法規及法定文件，非中國居民個人和企業須就我們發放的股息或在出售或以其他方式處置H股所變現的收益繳稅。

非中國居民個人一般須就來源於中國的所得或收益按20%的稅率繳納中國個人所得稅，除非國務院稅務機關明確免稅或按適用稅務條約減免。我們須從派付的股息中預扣預繳相關稅款。

根據適用的法規，在香港發行股份的境內非外商投資企業在派發股息時，一般可按10%的稅率預扣預繳個人所得稅。但是，我們向名列H股股東名冊的H股非中國居民個人股東（「非中國居民個人股東」）派付股息時，可根據適用的稅務條約按其他稅率（如無適用稅務條約，最高為20%）繳納預扣稅，前提是我們了解個人股東的身份及適用稅率。仍不確定非中國居民個人股東處置在海外證券交易所上市的股份所變現收益，是否須繳納中國個人所得稅。

根據企業所得稅法以及其他適用中國稅務法規及法定文件，非中國居民企業在中國境內未設立機構、場所的，或者雖設立機構、場所但取得的所得與其所設機構、場所沒有實際聯繫的，應當就其自中國公司收取的股息以及處置中國公司股權所變現的收益，按10%的稅率繳納企業所得稅。如中國與非居民企業所在司法管轄區間訂有特別安排或適用條約，據此可減免稅項。

根據適用法規，我們擬自派付予H股非中國居民企業股東（包括[編纂]）的股息中按10%的稅率預扣預繳稅項。根據適用所得稅條約有權以減按稅率納稅的非中國居民企業將須向中國稅務機關申請退還超出適用條約稅率的任何預扣預繳金額，退還款額將由中國稅務機關核定。

關於中國稅務機關對相關中國稅務法律的解釋和應用，仍然存在較大不確定性，包括是否及如何對H股持有人於海外證券交易所處置H股獲得的收益徵收個人所得稅。如徵收該稅項，我們的H股價值可能會受到重大不利影響。有關更多詳情，請參閱「監管概覽－有關中國稅項的法規」。

---

## 風險因素

---

*向我們或我們居住在中國的管理層送達訴訟文書或執行任何非中國法院作出的判決的難度可能會比較高。*

我們的絕大部分業務和運營都位於中國。此外，我們幾乎所有董事和高管都居住在中國，且他們的絕大部分資產也都位於中國。因此，[編纂]向居住在中國的該等人士送達訴訟文書或在中國針對我們或他們執行任何非中國法院作出的判決的難度可能會比較高。中國沒有規定相互認可和執行大多數其他司法管轄區法院判決的條約。因此，在中國認可和執行任何境外司法管轄區法院的判決可能很困難，甚至不可能。

於2006年7月14日，中國最高人民法院與香港特別行政區政府簽署《最高人民法院關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行當事人協議管轄的民商事案件判決的安排》（「該安排」）。根據該安排，內地人民法院和香港特別行政區法院在具有書面管轄協議的民商事案件中作出的須支付款項的具有執行力的終審判決，當事人可以向內地人民法院或者香港特別行政區法院申請認可和執行。書面管轄協議，是指當事人為解決爭議，自該安排生效之日起，以書面形式明確約定香港特別行政區法院或者內地人民法院具有唯一管轄權的協議。因此，如果爭議當事人未約定以書面形式簽訂管轄協議，則可能無法在中國執行香港法院作出的判決。因此，[編纂]針對我們位於中國的若干資產、董事或高管送達訴訟文書，尋求在中國認可和執行境外判決可能很困難，甚至不可能。

於2019年1月18日，中國最高人民法院與香港特別行政區政府簽署《關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行民商事案件判決的安排》（「新安排」）。新安排將擴大中國內地與香港根據該安排互相執行判決的範圍。雖然管轄選擇需要當事人之間簽訂協議以書面形式約定明確的司法管轄區對該安排事項具有唯一管轄權，但新安排規定，原審法院可根據若干規定未經訂約方同意而行使管轄權。於2024年1月29日新安排生效後，該安排被廢止。根據新安排，任何當事人均可按照新安排規定的條件，向

## 風險因素

中國或香港的有關法院申請認可和執行民商事案件中已生效的判決。雖然新安排已簽署生效，但根據新安排採取的任何行動的結果和有效性可能仍不確定。我們無法向您保證符合新安排的已生效判決可在中國法院得到認可和執行。

**勞動力成本上升可能對我們的業務、經營業績、財務狀況和前景產生不利影響。**

法律規定最低工資的變化、勞動力市場動向或行業對人才的競爭加劇等因素可能導致勞動力成本的上升，從而會對我們支付給員工或其他第三方服務提供商的費用產生上行壓力。我們通過運營效率、流程改進或技術創新來管理和降低勞動力成本上升影響的能力也將顯著影響我們的競爭力和財務業績。但是，不能保證我們將成功有效管理勞動力成本上升的影響。此外，勞動力成本上升可能導致需要調整我們的服務定價，這可能會降低我們的解決方案在市場上的競爭力。試圖通過提高服務費將上升的勞動力成本轉嫁給客戶可能會導致需求減少或市場份額流失。

### 與本次[編纂]有關的風險

**我們的H股此前並無[編纂]進行[編纂]，因此我們的H股的流動性和[編纂]可能不穩定。**

在[編纂]完成之前，我們的H股未曾在[編纂][編纂]。我們向[編纂][編纂]的H股的初始[編纂]將由我們與[編纂]（為其本身及代表[編纂]）協商確定，而該[編纂]可能與[編纂]後我們H股的[編纂]存在很大差異。我們已向[編纂]申請H股[編纂]及獲准[編纂]；然而，在聯交所[編纂]並不能保證我們的H股將形成或在[編纂]後維持（如已形成）活躍且流動性強的交易市場，也不能保證我們H股的[編纂]不會在[編纂]後下跌。

此外，我們的H股的[編纂]和[編纂]量可能不穩定。以下因素可能影響我們H股[編纂]的[編纂]量及[編纂]：

- 我們的收入、收益和現金流的變化；
- 新的投資、戰略聯盟或收購的宣佈；
- 因自然災害或電力短缺導致的任何意外業務中斷；
- 我們的主要人員或高級管理層發生任何重大變動；

## 風險因素

- 我們無法獲得或維持監管機構對我們業務的批准；
- 我們未能在與對手的競爭中勝出；
- 政治、經濟、金融和社會發展；
- 我們產品或原材料的市場價格波動；或
- 對H股交易的限制的取消。

此外，其他在聯交所及其他證券交易市場上市的部分公司股票也在過去經歷了大幅價格和交易量波動。我們的H股也可能會出現與我們業績不直接相關的[編纂]變動，導致我們的H股[編纂]遭受重大損失。

**由於我們的H股在[編纂]與開始[編纂]之間會有數日的間隔，我們的H股持有人可能會面臨我們的H股[編纂]在H股開始[編纂]之前這段時間內下跌的風險。**

我們的H股的[編纂]預計將於[編纂]確定。然而，我們的H股在交付之前不會在聯交所開始[編纂]，而交付預計在[編纂]後的數個工作日內。因此，[編纂]可能無法在該期間出售或以其他方式[編纂]我們的H股。如果在出售與開始[編纂]當日之間出現了不利的市場條件或其他不利發展，我們的H股[編纂]可能會在[編纂]開始前下跌。

**未來大量出售或預期[編纂]後在[編纂]大量出售我們的H股可能會對我們的H股[編纂]造成重大不利影響。**

儘管我們的控股股東受到上市規則規定的鎖定期限制，不能出售股份，並需遵守本文件「[編纂]」所述的對我們有利的某些承諾，但未來我們的控股股東或其他現有股東在[編纂]後可能會或被認為會在[編纂]大量出售我們的H股，可能會導致我們的H股[編纂]下跌，並可能嚴重損害我們未來通過[編纂]H股籌集資金的能力。我們無法向您保證，在上述限制到期後，我們的控股股東不會處置其持有的股份，或我們不會根據授予我們董事的發行股份的一般授權或其他方式發行股份。因此，我們無法預測控股股東未來是否會出售股份、控股股東將出售的股份數量或本公司發行股份對H股[編纂]的影響(如有)。我們的控股股東或我們可能會，或可能被市場認為會，出售或發行大量股份，那麼我們的H股現行[編纂]可能會受到重大不利影響。

---

## 風險因素

---

未來任何可能將未上市股份轉換為H股的行為，可能會增加市場上的H股數量，從而對我們H股的[編纂]產生負面影響。

在獲得國務院證券監管機構的批准後，我們的未上市股份可以轉換為H股，且這些轉換後的股份可以在海外證券交易所上市或交易。任何在海外證券交易所上市或交易的轉換股份也須遵守該交易所的監管程序、規則和要求。然而，《中華人民共和國公司法》規定，在公司[編纂]的情況下，該公司在[編纂]前發行的股份自[編纂]之日起一年內不得轉讓。因此，在獲得必要的批准後，我們的未上市股份在轉換後可以在[編纂]滿一年後以H股形式在聯交所[編纂]，這可能會進一步增加市場上H股的數量，並可能對我們H股的[編纂]產生負面影響。

我們可能會需要額外資本，而出售或發行額外的股份或其他股本證券可能會導致我們的股東權益進一步被稀釋。

儘管我們目前擁有現金和現金等價物以及[編纂][編纂]，但我們可能需要額外的現金資源來為我們的持續增長或其他未來發展提供資金（包括我們可能決定進行的任何投資或收購）。此類額外融資所需的金額和時間將取決於我們投資及／或從第三方收購新業務的時間以及我們運營產生的現金流量。如果我們的資源不足以滿足我們的現金需求，我們可能會通過出售額外的股本或債務證券或獲得信貸來尋求額外融資。出售額外的股本證券可能會導致我們的股東權益進一步被稀釋。債務的產生將導致我們償還債務的義務增加，並可能導致或會（其中包括）限制我們的運營或派付股息能力的經營及融資契諾。同時，償還此類債務的義務也可能給我們的運營帶來負擔。如果我們未能及時償還債務或無法遵守該等債務契諾，我們可能會違反相關債務責任，導致我們的流動性和財務狀況受到重大不利影響。

我們無法向您保證能以可接受的金額或條款獲得融資，或根本無法獲得融資。如果我們未能籌集到額外資金，我們可能需要出售債券或額外的股本證券，或將我們的增長降至現金流可以支持的水平，或推遲計劃的支出。

---

## 風險因素

---

**我們對如何使用[編纂][編纂]擁有很大的自由裁量權，而您可能不一定同意我們的使用方式。**

我們的管理層可能會以您不同意的方式或不會為我們的股東帶來良好回報的方式來使用[編纂][編纂]。有關詳情，請參閱「未來計劃及[編纂]」。然而，我們的管理層將對我們[編纂]的實際用途擁有自由裁量權。您將資金委託予我們的管理層，因而對於我們就本次[編纂][編纂]的具體用途，您須倚賴我們管理層所作出的判斷。

**由於我們的H股[編纂]高於我們的每股H股綜合有形資產淨值，在[編纂]中[編纂]我們的H股的[編纂]可能會在[編纂]時立即遭遇攤薄。**

由於我們H股的[編纂]高於緊接[編纂]前每股綜合有形資產淨值，[編纂]中我們的H股[編纂]可能會面臨即時攤薄。我們現有股東的股份中每股[編纂]將會增加。此外，倘我們於日後[編纂]額外股份以募集額外資金，我們的H股持有人可能會面臨進一步權益稀釋。

**我們的控股股東可能對本公司有重大影響，而其利益可能與其他股東的利益不一致。**

我們的控股股東對我們的業務有重大影響，包括在與我們的管理有關的事項、有關合併、擴張計劃、合併和出售我們全部或絕大部分資產的政策和決定、董事選舉和其他重大公司行動等方面。緊隨[編纂]完成後，我們的控股股東將有權行使本公司約[編纂]的投票權。這種所有權集中可能會阻礙、延遲或阻止本公司控制權的變更，可能剝奪其他股東在出售本公司時獲得其股份溢價的機會，並可能降低我們的H股[編纂]。即使我們的其他股東反對，上述事件也可能發生。此外，我們的控股股東的利益可能與我們其他股東的利益不同。我們的控股股東可能會對我們施加重大影響，導致我們進行交易、採取或不採取的行動或作出的決定與其他股東最佳利益相衝突。

**我們無法向您保證我們日後會否及何時宣派及派付股息。**

儘管根據我們的公司章程可從可分派利潤中派付股息，但於往績記錄期間並無分派股息。可分派利潤是指期內淨利潤，加上期初可分派利潤或扣除期初累計虧損（如

---

## 風險因素

---

有)，減去分配至一般風險準備金、交易風險準備金的法定儲備金及任意盈餘公積金（經股東會批准）。因此，我們未必有充足利潤促使我們於日後向股東分派股息，即使根據國際財務報告準則編製的財務報表顯示我們的營運錄得利潤。

此外，未來股息的釐定亦將取決於多項因素，包括但不限於我們的經營業績、現金流量及財務狀況、資本充足率、營運及資本開支要求以及董事會認為相關的其他因素。我們無法向您保證我們所考慮的因素日後不會改變。

**本文件中包含的某些來自外部來源的事實、預測和統計數據可能不可靠，且市場機會估計未必準確。**

本文件中的某些事實和其他統計數據，特別是與總體經濟、數字支付、電商和金融服務行業有關的事實和其他統計數據，來自各種公共來源、行業協會、獨立研究機構和其他第三方來源提供的信息，包括我們委託弗若斯特沙利文編寫的報告。我們尚未獨立核實來自官方政府來源的信息和統計數據。雖然我們在採用這些信息時已採取合理謹慎的態度，但我們無法向您保證這些事實及統計數據的準確性和可靠性。由於收集方法可能存在缺陷或無效，發佈信息與市場慣例也可能存在差異及其他數據問題，本文件所載統計數據可能不準確。**[編纂]**應仔細考慮應該賦予此類事實或統計數據多大的權威性和重要性。

本文件所載的市場機會估計（包括我們在相關市場取得重大份額的能力）存在重大不確定性，且基於可能被證明為不準確的假設和估計。我們用於計算市場機會的變量隨著時間的推移而改變，且無法保證我們的市場機會估計將如預期在使用我們產品及服務的客戶中實現。我們市場的任何擴張取決於多項因素，包括與我們及競爭對手的業務相關的成本、表現及感知價值。即使我們所競爭的市場滿足本文件中的規模估計和增長預測，我們的業務亦可能無法以類似的速度增長，或根本不會增長。我們的增長受多項因素影響，包括我們能否成功實施業務策略，而業務策略本身存在若干風險及不確定因素。

**本文件中的前瞻性陳述涉及風險和不確定因素。**

本文件包含某些前瞻性陳述和信息以及使用前瞻性術語，例如「預期」、「相信」、「可能」、「展望」、「打算」、「計劃」、「預測」、「尋求」、「預期」、「或會」、「應當」、「應該」、「可能會」或「將會」以及其他類似表述。務請您注意，依賴任何前瞻性陳述涉及風險和不確定因素，任何或所有該等假設均可能被證實為不準確，因此，基於該等假

---

## 風險因素

---

設的前瞻性陳述亦可能並不正確。鑒於上述情況以及其他風險及不確定因素，本文件所載前瞻性陳述不應被視為我們的計劃及目標將會實現的聲明或保證，該等前瞻性陳述應根據多項重要因素（包括本節所載者）加以考慮。根據上市規則的規定，不論由於新資料、未來事件或其他原因所致，我們均無意公開更新或另行修訂本文件的前瞻性陳述。因此，您不應過分依賴任何前瞻性資料。本文件的所有前瞻性陳述均受本警示性聲明規限。

**您應仔細閱讀文件，務請您不要倚賴新聞文章或其他媒體中包含的有關我們和[編纂]的任何信息。**

我們可能會在本文件發佈之前以及在本文件日期之後但在[編纂]完成之前接受新聞和媒體報道。新聞和媒體可能包含若干未出現在本文件中的有關我們的財務資料、行業比較、利潤預測及其他資料。

您就股份作出[編纂]決定時，應僅倚賴本文件、[編纂]及我們在香港發佈的任何正式公告所載資料。我們對媒體或其他媒體報道的任何信息的準確性或完整性，以及新聞或其他媒體就我們或[編纂]發表的任何預測、觀點或意見的公平性或適當性不承擔任何責任。

我們對任何此類資料、報告或刊物的適當性、準確性、完整性或可靠性不作任何陳述。因此，有意[編纂]在就[編纂]作出[編纂]決定時不應倚賴任何這些資料、報告或刊物。

在決定是否[編纂]於我們的H股時，有意[編纂]應僅倚賴本文件、[編纂]以及我們在香港發佈的任何正式公告所載的財務、營運及其他資料。您申請[編纂]我們[編纂]的H股，即被視為已同意：除本文件、[編纂]和我們在香港發佈的任何正式公告所載資料外，您不會倚賴任何其他資料。