

## 風險因素

投資本公司股份涉及重大風險。閣下在決定投資本公司股份之前，應審慎考慮本文件內所載的全部資料，包括下文所述的風險及不確定因素。下文闡述本公司認為屬重大的風險。下列任何風險均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。在任何有關情況下，本公司股份的[編纂]可能下跌，而閣下可能會損失全部或部分投資。該等因素為未必會發生的或然事件，本公司無法就任何或然事件發生的可能性發表任何意見。除非另有指明，所提供的資料均為截至最後實際可行日期，於本文件日期後將不再更新，並受本文件「前瞻性陳述」的警示聲明規限。

### 與我們的業務和行業相關的風險

我們身處競爭激烈而且瞬息萬變的市場，業務成功取決於我們在中國皮膚及個人護理行業中有效競爭的能力。

我們在中國皮膚及個人護理行業中競爭，該行業以產品更新迅速、消費者偏好持續變化為特徵。市場高度分散，既有國際品牌憑借全球知名度、豐富產品線和雄厚營銷資源參與競爭，也有本土品牌依托對本地消費者的深刻了解和靈活供應鏈展開角逐。因此，我們能否有效應對不斷變化的市場競爭對公司成功至關重要。

在核心身體洗護、面部洗護及髮部洗護領域，隨著消費者日益追求多功能、天然成分及感官體驗型產品，令競爭日趨激烈。因此，我們持續面臨來自既有品牌及新興企業的雙重挑戰，他們既能快速創新，又能迅速複製成功產品模式。此外，消費者喜好可能受社交媒體趨勢、KOL推薦及季度宣傳企劃等因素影響而快速變化。若未能預判或應對這些變化、在維持品牌認知度的同時保持價格競爭力或有效管理銷售渠道，可能導致市場份額和品牌價值流失。若無法通過持續研發、成分創新或按消費者喜好更新來保持產品差異化，我們的競爭力和品牌吸引力將受到損害。

此外，中國皮膚及個人護理行業正經歷數字化轉型及新零售模式興起帶來的加速變革。抖音、小紅書、天貓等線上平台的競爭出現內容驅動和數據密集的趨勢，企業需持續投入營銷資源並具備精湛運營能力，方能維持消費者關注度及轉化效率。若無法有效管控營銷支出、獲取更多流量或維持跨渠道品牌形象一致，將對利

---

## 風 險 因 素

---

潤率及整體盈利能力產生負面影響。倘若無法通過及時的產品創新、品牌差異化及高效渠道管理維持競爭力，我們的業務、財務狀況及經營業績可能遭受重大不利影響。

我們的成功取決於產品持續受歡迎程度，以及及時預判和響應行業趨勢及消費者喜好變化的能力。

我們所處的中國皮膚及個人護理行業，特點是消費者喜好與行業趨勢的變化持續不斷且難以預測。業務與運營的成功很大程度上取決於我們能否預判、解讀並適應這些變化，並持續推出吸引消費者的產品。

消費者對我們產品的需求可能因多種因素波動，包括消費模式變化、生活方式趨勢、產品創新、品牌認知、營銷活動成效以及就業水平和可支配收入等宏觀經濟狀況。尤其在身體洗護、面部洗護和髮部洗護產品領域，市場需求對消費者情緒和購買行為極為敏感，這些因素還可能受季節性、促銷活動及新品上市影響。隨著生活水平提升，消費者日益青睞多功能、天然成分及感官體驗豐富的產品，推動行業從基礎清潔洗護轉型為滿足感官及情感。然而消費者需求本質上變化多端而迅速，使準確預測趨勢或及時推出新產品以把握機遇變得困難。為維持並鞏固市場地位，我們投入大量資源於研發、產品開發、營銷及品牌建設活動，但仍無法保證這些努力會取得成功，也無法保證我們的新產品能夠獲得或維持市場認可。如果我們未能準確預測或適應消費者喜好和市場趨勢的變化，或者如果我們的新品發佈或營銷策略無效，我們的產品需求可能會下降，或會導致銷量下降、庫存積壓和市場份額流失，從而對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

我們的業務與前景取決於品牌聲譽及市場認知。任何涉及本公司、管理層、品牌及產品、KOL、品牌代言人、供應商、經銷商或其他業務夥伴的負面報道，都可能對品牌形象及經營業績造成重大不利影響。

本公司的業務成功高度依賴於「半畝花田」品牌的聲譽及市場認知度，而這些因素受消費者體驗、產品質量、營銷效果以及管理層及商業夥伴行為所影響。無論是否屬實，針對本公司、管理層、品牌及產品，或任何關聯方（如KOL、品牌代言人、供應商、經銷商或其他商業夥伴）的負面報道或指控，均可能損害消費者信任並損害品牌形象。

---

## 風 險 因 素

---

在皮膚及個人護理行業，品牌市場認知及聲譽受多重因素影響，包括任何實際存在或感知上的產品質量及安全問題、品牌形象一致度、營銷誠信度及售後服務質量。負面媒體報道、公眾投訴、社交媒體爭議或產品相關事件可能通過網絡渠道快速散佈，加劇聲譽損害。此外，任何涉及業務合作夥伴的負面宣傳、服務質量有誤或消費者投訴，都可能被消費者視為我方品牌聲譽問題，從而損害公眾形象。若品牌聲譽惡化或未能有效應對負面輿論，消費者信心與品牌忠誠度可能下降，進而導致銷售額減少、市場份額流失，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

以往經營業績及財務表現未必代表未來表現。

我們於2010年開展業務運營，並在往績記錄期內快速增長，收入從2023年的人民幣1,198.7百萬元增至2024年的人民幣1,498.9百萬元，增幅為25.0%。截至2024年9月30日止九個月期間收入為人民幣1,072.3百萬元，截至2025年9月30日止九個月期間收入增至人民幣1,894.7百萬元，增幅為76.7%。2023年、2024年及截至2024年9月30日與2025年9月30日止九個月期間，本集團毛利率分別為65.8%、62.3%、62.4%及63.3%。此外，淨利潤從2023年的人民幣20.5百萬元大幅增長至2024年的人民幣49.4百萬元，並從截至2024年9月30日止九個月的人民幣22.1百萬元顯著提升至截至2025年9月30日止九個月的人民幣125.1百萬元，而2023年、2024年及截至2024年9月30日和2025年9月30日的九個月期間，淨利潤率分別為1.7%、3.3%、2.1%及6.6%。我們可能無法維持同等增長水平，或因消費者需求下降、原料成本波動、供應鏈中斷、行業競爭加劇、聲譽或品牌形象受損等因素導致收入、毛利率及稅前利潤下滑。運營中亦可能遭遇不可預見的困難。若未能有效應對這些風險及挑戰，將影響公司的增長及盈利能力。因此，閣下不應將我們以往經營業績作為未來表現的依據。

我們的產品設計及開發投資可能無法產生預期成果。

我們高度重視產品的設計與開發，這對於保持我們的競爭優勢至關重要，確保我們的產品能夠滿足消費者不斷變化的喜好和標準。我們已在上海、濟南和廣州設立產品開發中心。2023年、2024年及截至2024年9月30日和2025年9月30日止九個月期間，我們的研發費用分別為人民幣28.6百萬元、人民幣32.0百萬元、人民幣22.3百萬元及人民幣28.1百萬元。然而，產品設計與開發的投資存在無法達成預期效果的固有風險。開發新產品的過程充滿複雜和不確定因素，從構思到上市可能需要漫長周期。儘管我們致力製造優質產品，但無法保證新產品或改良產品能獲得市場認

---

## 風 險 因 素

---

可、取得商業成功或實現投資回報。倘若產品設計及開發活動未能成功推出產品或未達成公司戰略目標，將削弱我們的增長和保持競爭力的能力，或對業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的業務成功取決於持續開發、推出和推廣新產品的能力，否則可能削弱我們的競爭優勢和市場份額減少。

消費者日益尋求具實證功效、成分安全和滿足情感的化妝品。天然和可持續配方已成為化妝品行業日益重要的首要考量。我們能否保持競爭地位並推動未來增長，很大程度上取決於持續開發、推出和推廣新產品的能力，以迎合不斷演變的消費者喜好及市場趨勢。我們已投入巨資，並計劃繼續投資於以標志性產品和核心成分為本的新產品開發。詳見「業務—我們的品牌和產品—我們的產品」章節。

然而，新產品開發及上市過程需大量投資於產品開發、市場營銷及分銷，且存在消費需求變化、監管審批及供應鏈限制等固有不確定因素。我們無法保證新產品能獲得市場認可或取得商業成功。若未能有效預判或回應消費者喜好，或新產品未能贏得市場接受，可能導致投資成本無法回收，進而損害盈利能力。此外，產品開發或上市延遲，或推廣不力，可能錯失市場機遇並侵蝕市場份額。

同時，競爭對手可能更快更有效地推出新產品，或更迅速地應對市場變化，從而削弱我方產品的吸引力。此外，新產品的推出可能導致某些現有產品的銷量下降。上述任何情況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。

產品質量是本公司業務的核心。任何產品相關質量問題可能導致客戶流失和銷量下降，使本公司面臨責任索賠、收回產品或監管行動的風險。

我們的聲譽和客戶信任非常依賴穩定的產品品質。任何產品質量有誤或意料之外的情況，無論是源於生產缺陷、供應鏈問題還是質量控制措施不足，都會導致退貨或收回產品的風險，並嚴重損害我們的品牌形象、客戶忠誠度及市場地位。我們的質量管控體系未必能始終成功檢測缺陷、質量問題或意外情況，尤其當這些問題源於我們無法直接控制的因素時，例如原料缺陷或第三方供應商問題。此外，在開發測試、開發和生產過程中，我們無法完全消除意外污染、生物或化學危害或人身

---

## 風險因素

---

傷害的風險。若發生此類事故，我們可能面臨名譽受損及產品責任索賠，並需承擔損害賠償及清理費用。若現有保險或賠償條款未能覆蓋相關損失，將對業務造成損害。

此外，我們需遵守多項涉及化妝品生產、銷售、註冊及備案的健康安全法規。詳見「監管概述—有關化妝品的法規—化妝品生產及銷售」。我們可能需要承擔大量成本以符合現行或未來的健康安全法規，否則將對我們的業務、財務狀況和經營業績產生不利影響。

若我們無法吸引、招聘和留住產品開發人才，則可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

自創立以來，我們始終致力於產品所用技術及核心成分的研發。未來的成功很大程度上取決於我們吸引、招聘和留住合資歷研發人員的能力。截至2025年9月30日，我們的產品開發團隊由61名人員組成，其中超過70.0%持有碩士及以上學位。詳見「業務—研發—研發團隊及平台」章節。然而鑒於行業對專業人才需求旺盛且競爭激烈，我們無法保證始終具備吸引、招聘及留住優秀研發人員的能力。若核心產品開發人員流失或無法引進新人才，將導致研發進程及創新能力延誤或中斷，進而削弱我們應對技術變革或消費者喜好變化的能力。上述任何情況均可能對本公司業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們與頂尖大學及研究機構攜手合作，共同推進多項領域的研究，包括成分功效、合成生物學、皮膚科學，以及植物品種的開發與優化。詳見「業務—研發—研發合作」章節。我們無法保證這些合作能實現預期目標或產生商業可行成果。合作成功取決於多重因素，包括戰略目標一致、有效溝通、及時達成研究里程碑及雙方資源投入的承諾。若合作夥伴未能履行義務或雙方預期出現偏差，可能導致項目延遲、成本增加或合作終止。此外，當中可能涉及知識產權擁有權、保密協議違約及合規風險。與合作夥伴的爭議或分歧可能擾亂研發進程，阻礙新產品上市。上述任何情況均可能對本公司業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

我們依賴部分供應商提供電商平台服務、推廣服務以及進行產品製造和原料採購，可能使我們面臨供應商集中風險。

在往績記錄期內，我們依賴部分供應商，包括電商平台服務供應商、推廣服務供應商、OEM供應商及原料和包裝供應商。在往績記錄期內，每年／期間向五大供應商的採購金額分別為人民幣343.5百萬元、人民幣363.5百萬元及人民幣546.1百萬元，分別佔同年／同期總採購金額的34.2%、28.8%及33.7%。在往績記錄期內，每年／期間向最大供應商採購金額分別為人民幣138.9百萬元、人民幣127.2百萬元及人民幣222.9百萬元，分別佔同期總採購金額的13.8%、10.1%及13.8%。詳見「業務—我們的供應商」章節。此依賴情況形成集中風險，可能對供應鏈及運營產生重大不利影響。若主要供應商在質量、數量或時效方面未能履行義務，我們可能無法及時或以商業合理條件找到替代來源。

供應商數量有限還可能導致價格上漲、對生產周期掌控力減弱及原料質量潛在受損。針對部分關鍵原料，我們已接洽多個供應商，並實施嚴格的質量控制措施，以確保原料及產品品質穩定。但我們仍無法保證這些措施足以防止供應中斷，亦無法確保在供應商出現問題時仍能維持競爭優勢。此外，主要供應商遭遇的任何財務、運營或其他障礙都可能導致本公司生產中斷。此類事件的發生可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

我們易受原料及關鍵成分供應短缺和成本上漲的影響，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。

我們的業務依靠花卉植萃、表面活性劑、調理劑、油分及乳化劑等原材料以及包裝材料的穩定供應和成本效益。詳見「業務—採購及生產—我們的採購」章節。原材料的供應情況和價格容易受季節性收成、天氣條件、供應商產能、生產或運輸成本變化，以及更廣泛的市場動態等因素影響而波動。我們主要從第三方供應商採購原材料和包裝材料。2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月期間，我們的原材料及消耗品成本分別為人民幣220.5百萬元、人民幣328.4百萬元及人民幣418.0百萬元。若供應商出現質量問題、交貨延遲或財務困境，可能導致我們的生產計劃中斷，並加劇對替代來源的依賴；而替代來源未必能立即以同等條件供應。此外，甘油、表面活性劑及天然精油等關鍵投入品的價格波動，可能對我們的運營造成成本壓力。若無法通過及時調整產品定價或優化產品組合轉嫁成本上漲，將對我們的毛利率及整體財務表現造成不利影響。

---

## 風 險 因 素

---

若未能維持有效的定價策略，或產品價格出現下調，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。

我們在所有銷售渠道實施統一的整體定價策略。詳見「業務一定價」。我們產品的零售價受多重因素影響，包括材料成本、市場同類產品售價、市場行情以及我們的生產經營成本，無法保證始終能採取或維持與市場趨勢、消費者預期及競爭動態相符的定價策略。

若市場調查結果或定價分析未能準確反映消費者情緒，可能導致產品定價過低導致利潤率下降，或定價過高導致銷量及收入萎縮。即使初期定價合理，我們仍需要在產品生命週期中調整價格，或在雙十一購物節等大型促銷活動中提供限時折扣，以提升品牌知名度和推動銷售。然而，頻繁或大幅度的價格調整可能削弱消費者對價值的認知，並影響我們作為高性價比產品供應商的定位。此外，來自其他品牌的競爭性定價或促銷定價壓力，或平台佣金和物流成本的變化，都可能限制我們維持穩定定價和盈利的能力。任何未能有效管理定價策略的行為，都可能對我們的收入增長、毛利率及整體財務表現產生不利影響。

若第三方製造商未能滿足或維持相關生產標準，或其生產活動被干擾或暫停，可能對我們的業務運營產生重大不利影響。

我們主要依靠特定的合格代工生產(OEM)供應商生產皮膚及個人護理產品。利用成熟的外部製造資源，使我們得以保持運營靈活性，專注於產品配方及成分開發和公司管理。然而，儘管這種生產模式為我們提供擴大規模的能力，但也使我們面臨與第三方製造商的合規、質量和生產連續性相關的某些風險。

我們的合作製造商須持有有效的生產資質，並遵守適用的生產、衛生、安全及環保標準。我們已建立內部控制程序，以保障產品配方機密性並監控生產流程。然而，一旦製造合作夥伴未能維持必要認證或遵守相關法規，則可能導致處罰、停產、產品召回或損害我們的品牌聲譽。此外，這些OEM供應商的任何不符合我們的質量標準可能導致產品性能的不一致、客戶不滿和潛在的產品召回，也可能破壞消費者對我們品牌的信任，導致聲譽受損，最終可能對我們的運營和盈利能力產生不利影響。

---

## 風 險 因 素

---

此外，我們的OEM供應商工廠若發生設備故障、原材料短缺、勞資糾紛、環境事故或其他不可預見的事件，均可能導致生產延誤或影響訂單履約能力。針對部分關鍵原材料，我們保留有限的自有加工產能；然而，此產能可能無法完全抵銷第三方製造商的大規模業務中斷。若製造合作夥伴未能維持合規性、產品質量或生產連續性，或我們無法及時找到合格的替代製造商，將對產品供應、品牌聲譽及財務表現造成重大不利影響。

我們依賴特定第三方服務供應商，但對其管控有限。其服務質量的任何影響或下降都可能對我們的業務產生重大不利影響。

我們依賴第三方服務供應商支持業務運營的若干環節，包括物流倉儲、資訊科技系統及數碼營銷。該等合作夥伴使我們能夠高效運營、管理全國範圍內的產品交付，並維持穩定的消費者互動。儘管我們已建立內部控制與監控機制，但我們確保第三方持續履行義務及合規的能力存在固有局限性。若該等服務供應商因運營中斷、財務困境、勞動力短缺、網絡安全事件、自然災害或其他不可預見事件，未能及時、可靠且合規地履行其義務，可能導致服務中斷、訂單交付延遲、客戶體驗受損或數據洩露。這些合作夥伴使我們能夠實現高效運營、覆蓋全國的產品交付，並維持穩定的消費者互動。儘管我們已建立內部控制和服務水平監控機制，但我們確保第三方持續履約的能力終歸有限。若這些服務供應商因運營中斷、財務困難、勞動力短缺、網絡安全事件、自然災害或其他不可預知事件而未能及時、可靠且合規地履行義務，可能導致服務中斷、訂單履行延誤、客戶體驗受損或數據洩露。

此外，若任何關鍵服務供應商終止合作關係或大幅變更服務條款，而我們無法在商業合理條件下或合理期限內找到合適替代方案，將影響業務連續性。此外，第三方若存在不當行為、違規操作或違反監管規定，例如虛假廣告、數據處理不當或侵犯第三方權益，即使我們沒有直接責任，仍可能面臨聲譽損害、監管審查或法律責任的風險。

未能執行有效的銷售和營銷策略，或未能根據市場變化調整此類策略，可能會對我們的業務、財務狀況和經營業績產生重大不利影響。

我們的業務成功取決於能否通過有效的銷售和營銷策略吸引並留住消費者，這些策略對於推動產品銷售、增強品牌認知度以及維護客戶關係至關重要。抖音、天貓、京東和小紅書等線上渠道已成為行業的重要渠道。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的銷售及營銷開支分別為人民幣637.2百萬元、人民幣677.4百萬元、人民幣499.7百萬元及人民幣896.2百萬元。在線上銷售與營銷方面，我們持續增長的能力取決於能否不斷調整策略以適應不斷變化的消費者偏好、流量動態及平台算法。我們運營內部直播工作室和數字營銷團隊，負責管理

---

## 風 險 因 素

---

內容創作、品牌傳播及促銷活動。若未能準確評估市場趨勢、消費者行為或平台發展動態，或未能相應調整營銷投資和內容策略，則可能對我們維持品牌曝光度、轉化效率及銷售增長的能力產生不利影響。我們亦委託第三方KOL及品牌代言人進行部分營銷活動。若該等提供商未能遵守廣告法規或我們的品牌指引，可能導致內容失實、監管問詢或聲譽問題，進而影響我們的營銷效果及整體業務表現。

與此同時，我們持續通過與零售商和經銷商合作來深化線下佈局，以保持全渠道佈局的平衡。然而，我們的線下營銷措施可能無法達到預期的消費者參與度或銷售轉化率。例如，我們在主要城市的促銷活動旨在加強消費者體驗和提高品牌認知度，需要在策劃、場地安排和營銷資源方面進行大量投入，但這些活動可能無法轉化為預期的品牌知名度或銷售量的提升。此外，若無法有效協調線上線下渠道，或無法確保跨渠道定價、信息傳遞及消費者體驗的一致性，可能削弱品牌形象並降低整體營銷成效。此外，隨著國際業務拓展，我們的營銷策略必須考量不同市場間在電子商務生態、監管環境及消費者偏好的差異。若未能針對海外消費者實施本地化營銷內容或調整產品定位與分銷策略，將可能對海外業務增長及品牌認知產生負面影響，進而影響整體業務表現。

我們可能無法成功將業務擴展到新市場或新地區，或無法有效管理我們的國際擴張計劃。

我們可能制定戰略計劃以拓展海外市場，並優化及擴大銷售渠道。詳見「業務—我們的戰略—佈局國際化業務，建立品牌國際影響力」。然而，成功實施擴張戰略需要大量資源和管理層關注，並使我們面臨額外的監管、經濟和政治風險及挑戰，包括：

- 以具成本效益方式建立本地化運營基礎設施，涵蓋產品設計開發、生產製造、市場營銷、物流和倉儲服務及客戶服務，同時應對本土供應商日益激烈的競爭；
- 應對原材料成本波動及全球供應鏈中斷風險；
- 確保持續遵守適用司法管轄區的法律法規；
- 根據不同市場消費者的多樣化需求定製和本地化產品，同時以契合當地市場的方式推廣品牌和產品；
- 在各市場及司法管轄區內獲取知識產權保護；
- 應對關稅及其他非關稅壁壘，如配額限制和本土化內容規定；

---

## 風險因素

---

- 應對不同地區互聯網技術普及程度與基礎設施差異，以及不斷攀升或波動的網絡及托管服務提供商成本；
- 應對匯率波動並遵守外匯管制法規；以及
- 應對可能影響我們運營的政治、社會和經濟狀況重大變化。

我們無法保證定能成功拓展目標市場。此外，國際擴張可能導致我們產生重大費用。若未能有效管控這些風險，可能使我們承擔無法挽回的重大成本，從而危及現有競爭地位，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們依賴第三方電商平台進行線上產品銷售。若因市場狀況導致該等平台服務中斷或運營惡化，或我們與該等平台的合作終止、惡化或成本上升，則可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

在業績追溯期內，我們持續依賴抖音、天貓、京東等第三方電商平台進行線上銷售，並通過該等平台獲取部分線上銷售收入。2023年、2024年及截至2024年9月30日與2025年9月30日的九個月期間，我們通過線上直銷產生的收入分別為人民幣837.9百萬元、人民幣868.7百萬元、人民幣623.9百萬元及人民幣1,168.0百萬元，佔同期總收入比例分別為69.9%、58.0%、58.2%及61.7%。此外，在2023年、2024年及截至2024年9月30日和2025年9月30日的九個月期間，我們向線上零售商銷售所得的收入（該等零售商直接向終端消費者銷售我們的產品）分別為人民幣122.3百萬元、人民幣166.0百萬元、人民幣119.2百萬元及人民幣142.8百萬元，分別佔我們總收入的10.2%、11.1%、11.1%及7.5%。詳見「業務—銷售網絡—線上渠道」。

倘若此類平台的服務或運營中斷，或未能提供滿意的客戶體驗、吸引新用戶和留住現有用戶，或我們與該第三方電商平台的合作終止、惡化或成本增加，或我們未能激勵此類平台為我們在該平台上的網店引流或推廣我們的產品銷售，則我們的業務和經營業績可能會受到重大不利影響。我們無法保證能夠及時找到符合我們商業要求的替代渠道，甚至可能完全無法找到替代渠道，尤其是考慮到這些平台在中國電子商務行業中的領先地位和重大影響力。此外，任何關於這些平台的負面宣傳、公眾認為或指稱這些平台銷售非正品、假冒或有缺陷的商品（無論是否屬實），都可能影響消費者訪問這些平台，導致客流量減少或產品銷量下降，從而對我們的業務、財務狀況和經營業績產生負面影響。

---

## 風 險 因 素

---

我們向經銷商及零售商銷售產品可能面臨相關風險。

我們通過廣泛的銷售網絡銷售產品。詳見「業務—我們的銷售網絡」。2023年、2024年及截至2024年9月30日和2025年9月30日的九個月期間，我們向線上及線下經銷商銷售產生的收入分別為人民幣215.7百萬元、人民幣429.5百萬元、人民幣303.5百萬元和人民幣552.4百萬元，分別佔相應年度／期間總收入的18.0%、28.6%、28.3%及29.2%。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們從線下零售商產生的收入分別為人民幣18.2百萬元、人民幣28.6百萬元、人民幣21.3百萬元及人民幣27.4百萬元，分別佔相應年度／期間總收入的1.5%、1.9%、2.0%及1.4%。

我們無法保證未來能夠維持與主要經銷商及零售商的關係。我們通常與經銷商簽訂標準分銷協議。我們無法保證現有經銷商或零售商在協議到期後會續簽此類協議，或未來繼續以當前或前期同等規模向我們下達採購訂單。若任何經銷商或零售商大幅減少對本公司產品的需求或終止業務關係，本公司可能無法及時或完全彌補流失客戶或採購訂單，銷售業績或將下滑。任何主要客戶訂單量意外中斷或大幅減少，均可能對本公司業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

此外，若任何經銷商或零售商未能遵守適用法律及法規的相關要求，可能對本公司產品的銷售和分銷造成不利影響。另外，鑒於本公司依賴經銷商管理其銷售實踐，我們對經銷商最終銷售的管控制力有限。經銷商與零售商對零售網點及銷售點的有效管理，對於維護我們的品牌形象和保障產品供應至關重要。在庫存管理、市場推廣和客戶服務方面管理不善可能損害消費者觀感並導致銷量下滑。我們無法保證他們始終遵守我們的銷售政策，或不會就我們的產品相互爭奪市場份額。

由於皮膚和個人護理產品滿意度具有主觀性，我們容易受到消費者投訴的影響。

我們的業務在很大程度上依賴於消費者對產品的持續滿意度。該行業的消費者偏好（例如偏愛的香型，以及基於個人膚質對產品功效的預期）具有高度主觀性，且因人而異。儘管我們致力於提供高品質產品與客戶服務，但仍存在消費者因認為產品未達預期效果、未滿足個人功效標準或香氛偏好而提出投訴或負面反饋的固有風險。若收到大量投訴或負面評價，可能損害品牌聲譽，進而影響銷售業績及財務狀況。

---

## 風 險 因 素

---

我們的配送、退貨和換貨政策可能會給我們帶來額外的成本和費用，從而對我們的財務狀況和經營業績產生不利影響。

我們採取的運輸政策並不一定將全部運輸成本轉嫁給消費者。我們的產品退貨政策允許客戶在規定期限內退回或更換存在缺陷的產品。若產品品質出現任何劣化，我們將承擔更高的退貨、換貨及保修相關成本。我們還實施了客戶友好的退換貨政策，使客戶在完成直接在線購買後七日內可便捷地改變主意。詳見「業務一品牌和營銷一客戶服務」章節。法律或平台政策亦可能要求我們制定新政策或修訂現有退換貨及保修條款。這些政策雖能提升客戶體驗、增強客戶忠誠度，從而有助於客戶獲取與留存，但同時將產生額外成本與支出，且未必能通過收入增長予以抵銷。我們無法保證客戶不會濫用退貨、換貨及保修政策，此類濫用可能大幅增加成本，並對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。若為降低成本而修訂政策，可能引發客戶不滿，導致現有客戶流失或新用戶增長放緩，進而對經營業績產生重大不利影響。

我們的業務成功取決於高級管理層及其他關鍵人員的持續努力。

我們的業務運營與增長前景依賴於高級管理層成員及關鍵人員的技能、經驗和表現，他們在戰略規劃、運營管理、產品開發和客戶關係等多個領域承擔著重要職能。若這些成員因辭職、退休或其他原因停止服務，可能導致運營中斷，並影響我們有效執行業務戰略的能力。在皮膚及個人護理行業，經驗豐富且資質合格的人才競爭激烈，我們可能無法及時或以商業上的合理條件吸引或留住合適的替代者。此外，若公司創始人、高級管理層或其他關鍵人員遭遇負面輿論，未能及時識別並處理可能導致聲譽受損，分散管理層對其他重要業務的關注與資源投入，並可能引發產品銷售下滑。

董事、高級管理人員、員工、KOL、品牌代言人、零售商、經銷商、供應商或其他業務夥伴的違法行為或不當行為，可能使我們面臨潛在法律責任及負面輿論風險。

我們的聲譽和運營誠信取決於董事、高級管理人員、員工、KOL、品牌代言人、零售商、經銷商、供應商及其他業務夥伴的專業素養、道德操守和合規意識。我們無法保證所有相關方始終遵守適用法律、法規及內部標準。上述人員任何違法

---

## 風 險 因 素

---

行為、欺詐、疏忽、賄賂、數據處理不當、產品質量問題或其他不當行為，都可能導致公司面臨調查、處罰或民事索賠。鑒於品牌與產品質量的緊密關聯，此類事件—無論是否直接歸咎於公司—都可能引發負面輿論，損害消費者信心並破壞品牌形象。

外部合作夥伴(包括經銷商、供應商、KOL或品牌代言人)的不當行為可能進一步引發監管審查、產品召回或合同糾紛，導致運營中斷並增加合規及法律成本。就KOL和品牌代言人而言，涉及他們的負面輿論、消費者偏好的轉變或KOL營銷的監管調整可能會削弱我們的營銷效果。這些KOL和品牌代言人的任何不當行為或形象損害都可能導致營銷物料被刪除並增加我們的成本。在某些情況下，我們可能需要採取法律行動尋求賠償，這可能會分散管理層的精力並產生額外的費用。若未能有效發現、預防或應對員工或業務夥伴的不當行為或違規行為，將對我們的聲譽、業務運營及財務表現造成重大不利影響。

**受季節性因素影響，我們的銷售量可能出現波動。**

我們的經營業績受產品需求季節性波動影響，主要由消費者消費習慣和促銷活動驅動。歷年來，我們在重大節日和購物節期間通過促銷活動，例如618購物節及雙十一購物節體驗銷售高峰。此外，由於產品特性與消費者偏好，部分品類可能面臨季節性需求波動。例如，身體磨砂膏銷量通常在上半年增長，而身體乳銷量則在第四季度達到高峰。未來，我們的財務狀況及經營業績可能繼續受此類季節性波動影響。因此，閣下在評估我們的業務表現及未來前景時應充分考慮季節性變化因素。

**我們可能無法充分保護自身知識產權，且可能面臨知識產權侵權索賠，這可能導致高昂成本並嚴重損害我們的業務、財務狀況及經營業績。**

我們的成功部分取決於獲取、維持及保護知識產權的能力，以及在運營過程中避免侵犯他人知識產權的能力。我們通過專利、商標、著作權、商業秘密法及保密協議等合同限制措施綜合保護知識產權。但無法保證這些保護措施完全有效。我們可能面臨阻止第三方侵犯或盜用我方知識產權(如商號、專利、著作權及專有技術)的挑戰。此外，權利執行過程可能困難且成本高昂。為維護知識產權，我們可能需對相關方提起訴訟，這將導致運營資源被轉移，且最終結果未必如我方所願。即使

---

## 風險因素

---

該等法律程序結果對我們有利，我們亦可能無法執行判決，且可能無法充分追回補救措施或損害賠償以補償我們的實際或預期損失，不論是有形或無形。任何此類事件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，儘管我們已採取預防措施，仍無法保證業務不會侵犯第三方持有的專利、著作權或其他知識產權。若未來被認定侵犯他人知識產權，我們可能面臨賠償責任索賠，導致需支付巨額許可費、法律費用及其他開支，或被禁止開發或商業化相關產品。我們可能依法被要求投入大量資源重新設計產品以避免侵犯第三方知識產權，或需獲取相關許可以規避後續侵權風險。此外，訴訟、法律或合同糾紛、調查及行政程序引發的負面輿論可能損害公司聲譽，對品牌形象造成不利影響，進而對業務、財務狀況及經營業績產生重大負面影響。

**我們的品牌和產品可能面臨第三方仿冒、模仿和／或侵權行為，我們可能無法阻止假冒產品在市場上流通。**

我們的品牌和產品是我們市場身份和消費者吸引力的重要組成部分。第三方可能製造和分銷侵犯我們商標、設計、專利或其他知識產權的假冒偽劣產品。此類假冒產品在市場流通可能導致品牌價值稀釋、收入損失及聲譽損害，進而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。例如，我們強調天然花植成分與東方美學的品牌定位、產品及包裝設計，可能被現有或潛在競爭對手效仿，以吸引消費者對自然美的關注。若競爭對手模仿我們的品牌理念或產品設計，將稀釋我們獨特的市場身份與消費者認可。

**我們面臨與產品倉儲相關的風險。若未能根據產品需求水平維持和預測庫存水平，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。**

我們的庫存主要包括：(i) 外包加工材料，(ii) 製成品，(iii) 在途貨物，以及(iv) 原材料和消耗品。截至2023年12月31日、2024年12月31日及2025年9月30日，本公司庫存分別為人民幣61.0百萬元、人民幣132.3百萬元及人民幣185.8百萬元。維持最佳庫存水平對業務成功至關重要。我們需要精確預測需求來確保最佳庫存水平。需求預測存在任何不準確都可能導致庫存過剩或缺貨，這兩種情況都會導致成本增加和銷售損失。我們產品的市場需求可能會受到周期性波動、新產品發佈、產品周期和定價變化、產品缺陷、促銷活動以及消費者消費模式和偏好的變化的影響。準確預

## 風險因素

測需求並確定產品或原材料的合理庫存水平可能存在困難，這可能導致減值虧損、或為保障必要生產以避免交付延遲而增加成本。若未能有效管理庫存或與第三方製造商和供應商協商有利的付款期，將使我們面臨庫存過時風險增加及庫存價值下降的風險。

我們可能面臨任何優惠稅收的終止、減少或延遲待遇或政府補助。

2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日止的九個月，本公司所得稅開支分別為人民幣5.0百萬元、人民幣19.4百萬元、人民幣11.9百萬元及人民幣25.7百萬元。本公司及兩家附屬公司分別於2023年11月、2023年12月及2021年12月獲認證為「高新技術企業」(「HNTE」)。2021年12月獲頒之認證證書已於2024年12月獲延長有效期。據此，本公司及兩家附屬公司於往績記錄期內享有15%之優惠企業所得稅率。參見「財務信息—經營業績主要構成部分說明—所得稅費用」。然而，無法保證我們日後將能持續合資格享受該等稅收優惠待遇。若未能維持高新技術企業資格，或適用法律法規發生變更，我們的實際稅率可能上升，這可能會對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響。

我們還獲得地方政府提供具有條件性、自由裁量性、一次性且每年變動的補助。在2023年、2024年及截至2024年及2025年9月30日的九個月期間，我們獲得的政府補助分別為人民幣3.3百萬元、人民幣9.1百萬元，人民幣6.2百萬元及人民幣5.6百萬元。地方政府可決定隨時減少或取消此類補助，因此我們無法保證能持續獲得當前享有的政府補助。任何減少、取消或追繳政府補助的都可能對我們的業務、財務狀況及前景產生不利影響。

我們的貿易應收賬款存在信用風險。

我們的貿易應收款項主要來自客戶的應收款項。截至2023年12月31日、2024年12月31日及2025年9月30日，我們的貿易應收賬款分別人民幣28.9百萬元、人民幣35.1百萬元及人民幣48.9百萬元，此為截至各日期我們貿易應收賬款相關信用風險敞口。截至2023年12月31日、2024年12月31日及2025年9月30日，本公司應收賬款減值損失分別為人民幣100萬元、人民幣140萬元及人民幣190萬元。

在往績記錄期間，我們通常給予客戶7至60天的信用期。然而，我們無法保證客戶應付款項能及時收回。這可能導致貿易應收賬款周轉緩慢，並限制我們的營運資金來源。在2023年、2024年及截至2025年9月30日的九個月期間，我們的應收帳款週轉天數分別為7.1天、7.8天和6.0天。詳見「財務信息—特定關鍵資產負債表項目討論—應收賬款」。若未能及時收到客戶付款，將對我們的現金流及財務狀況造成重大不利影響。

---

## 風 險 因 素

---

我們的計息債務使我們面臨利率風險，且債務水平可能導致我們無法履行相關債務義務，從而影響我們籌集額外資金以支持運營的能力。

在往績記錄期內，我們曾通過借款為業務提供運營資金及資本支出。我們預計未來將繼續此操作，因為流動性風險可能會隨之增加。截至2023年12月31日、2024年12月31日及2025年9月30日，我們的計息銀行借款餘額分別為人民幣83.5百萬元、93.3百萬元及94.7百萬元人民幣。銀行借款利率區間為2.60%至4.40%。詳見「財務資料—負債—計息銀行借款」。

我們因浮動利率債務義務面臨利率波動風險。利率上升可能增加與未償還浮動利率借款相關的利息支出，這可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景產生重大不利影響。

高負債水平可能迫使我們將更多現金流用於償還本金和利息，從而限制可用於營運資金和戰略舉措的資金。此外，這可能限制我們適應行業變化或尋求新機遇的靈活性，阻礙進一步融資渠道，並加劇我們對利率波動和意外不利事件的風險敞口。債務中的限制性條款亦可能進一步限制我們獲取額外債務或股權融資的能力，導致違約風險上升，進而加速償債義務，危及財務穩定性。若未能妥善管理債務，我們的業務、經營業績及財務狀況可能遭受重大不利影響。

我們可能需要額外資本，但可能無法獲得有利條件的融資，甚至完全無法獲得融資。

在往績記錄期內，我們主要通過經營活動產生的現金流及債務融資滿足資本支出需求。由於業務環境變化或其他未來發展，包括新產品與服務的推出、新業務的探索、向新國家和地區的擴張、各類研發活動及營銷舉措或投資決策，我們可能需要額外的現金資源。若經營活動無法產生充足現金流，我們可能需要通過增發股權或債務融資籌措資金。若無法以合理條款及時獲得此類融資，將對公司運營能力、業務擴張及應對競爭所產生的不利影響。此外，若通過發行股份或可轉換證券籌集資金，現有股東權益可能被稀釋。另外，債務可能使我們受限於相關契約條款，這些條款將限制我們的運營及實施特定企業決策的能力，同時需支付相關債務的利息和本金，這可能為我們帶來額外的現金需求和財務風險。

---

## 風險因素

---

未能履行合同負債可能對我們的經營業績、流動性和財務狀況產生重大不利影響。

我們的合約負債代表客戶就產品銷售預付的款項及預估的數量折扣。截至2023年12月31日、2024年12月31日及2025年9月30日，我們合同負債分別為人民幣12.6百萬元、人民幣44.4百萬元及人民幣69.8百萬元。若我們無法履行合同負債項下的義務，該等合同負債金額將不予確認為收入。由此可能對我們的經營業績、流動性及財務狀況造成重大不利影響。

我們委聘第三方物流服務供應商運送產品。任何交付延遲、處理不當或運輸成本上升都可能對我們的業務、財務狀況和經營業績產生不利影響。

我們依賴第三方物流服務供應商進行產品存儲及向門店及客戶進行配送。發貨前，產品暫時儲存於第三方倉儲服務供應商運營的倉庫中。儘管我們及合作夥伴持有財產保險以覆蓋火災、洪水等意外事故造成的潛在損失，但此類保險可能不足以完全抵銷由此產生的損害或業務中斷。庫存或倉儲設施遭受重大損毀可能導致供應鏈中斷、交付延遲，並產生意外維修或更換成本。

此外，及時且經濟高效地配送產品對維持客戶滿意度和銷售業績至關重要，而我們須依賴第三方物流服務供應商在全國範圍內收集及分發產品。如果這些第三方物流服務供應商因運營問題、產能限制、財務困境，或因監管變化、自然災害及運輸中斷等外部因素而無法滿足服務要求，我們可能面臨交付延遲、運輸成本上升或銷售損失。此外，產品在倉儲或運輸過程中的不當處理也可能導致產品污染、洩漏或損壞，進而導致產品召回、責任索賠及聲譽損害。任何持續性的大規模的物流或倉儲運營中斷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。

我們的信息技術系統對業務運營至關重要。任何重大系統中斷都可能擾亂正常業務運營。

我們的業務運營依賴信息技術(「IT」)系統支撐多項功能，包括包括產品研發、生產、供應鏈、訂單管理、物流、質量管理、人力資源及數據分析。請參閱「業務—信息技術」章節。這些系統對維持運營效率、數據準確性和及時決策至關重要。然而，我們的IT系統面臨多種風險，包括系統故障、數據不準確、網絡攻擊、

---

## 風 險 因 素

---

數據洩露及其他安全事件。此外，我們的IT系統需定期更新和升級，以緊貼科技進步和不斷變化的業務需求。此類更新可能引發系統中斷或兼容性問題，導致運營中斷、數據洩露，並產生重大修復成本、法律責任及聲譽損害。

若這些供應商未能履行服務義務，可能影響我們IT系統的性能。此外，這些供應商的任何違約或終止服務都可能導致我們的IT系統運營中斷，並在過渡到新供應商的過程中產生額外成本與時間延誤。同時，我們的IT系統需遵守與數據保護與隱私相關的各類監管要求。未遵守這些要求可能會招致法律處罰及聲譽損害。

任何違反數據隱私和安全法律的行為，或對我們收集、使用、存儲、保留、轉移、披露及其他數據處理實踐或政策的其他擔憂，都可能使我們面臨潛在責任。

在運營過程中，我們主要使用訂單管理系統(OMS)存儲天貓、京東、抖音、唯品會、小紅書、得物等主流電商平台收集的訂單數據。請參閱「業務—數據安全和隱私保護」。因此，我們的業務運營需遵守多項數據隱私與安全法律，包括《中華人民共和國數據安全法》、經修訂的《中華人民共和國網絡安全法》及《中華人民共和國個人信息保護法》等。請參閱「監管概覽—有關網絡安全、數據保護及隱私保護的法規」。隨著業務持續擴展，我們可能須遵守更多與數據保護和隱私相關的監管要求，這可能需要我們調整數據框架，並產生額外成本。任何未能或被認為未能遵守數據隱私與安全法律的行為，或對我們在數據收集、使用、存儲、保留、傳輸、披露及其他處理方式及網絡安全措施的其他質疑，都可能導致我們承擔潛在法律責任、聲譽損害，並失去客戶信任。

若未能遵守與我們所在行業、產品安全、標籤要求、廣告標準以及電商和社交媒體活動相關的現行或新出台的政府法規，可能會對我們的業務和經營業績產生重大不利影響。

中國的皮膚及個人護理行業受政府全面監管與監督，涵蓋行業相關產品的審批、註冊、生產、包裝、許可及營銷流程的嚴格政策。此外，政府可能不時出台新的或更嚴格的法律、法規及其他監管措施。請參閱「監管概覽—化妝品相關條例」。儘管我們密切關注相關法律法規變化，並已採取措施確保持續合規，監管制度的變動仍可能對本公司業務產生重大不利影響，包括：(i)增加開發或商業化在研新產品的合規成本及限制；(ii)對產品生產提出更嚴格或多樣化的要求；(iii)獲取相關監管批准的難度增加；(iv)營銷活動在範圍、內容及形式上受到限制，可能削弱營銷效

---

## 風險因素

---

果；以及(v)業務合作夥伴運營面臨更嚴格的監管審查(如對售予消費者的產品管理，以及對經營實體及相關人員所需的資格及許可要求)，可能對其業務造成不利影響，進而波及我們的運營。

此外，我們無法保證業務合作夥伴始終能夠及時或完全遵守法律法規，若出現此類情況，我們可能不得不終止合作關係。由此可能導致收入下降、支出增加及負面輿論影響，所有這些情況都將對我們的業務、財務狀況和經營業績產生不利影響。

**在推廣產品時若未遵守適用廣告法律法規，可能使我們面臨潛在風險及處罰。**

我們通過多種線上線下渠道推廣品牌及產品，但相關活動須遵守適用的中國法律法規。請參閱「業務—品牌建設與市場營銷」。根據中國廣告法律法規，我們必須確保廣告內容完全符合適用法律法規的規定，例如廣告不得包含任何虛假、不準確或誤導性產品信息。此外，根據《中華人民共和國廣告法》、《互聯網廣告管理辦法》及《化妝品監督管理條例》等中國法律法規，化妝品的營銷推廣需遵循更高標準。若未來我們被認為違反上述任何相關法律法規，我們可能面臨行政處罰，包括罰款、吊銷營業執照及停止廣告活動。此外，我們可能因不準確或誤導性廣告或其他違反廣告法規或侵害消費者權益的違法行為，而導致政府部門採取措施，亦可能面臨民事索償。

此外，如果我們的員工或我們聘用的第三方服務供應商未能遵守這些法律法規，則我們可能會面臨潛在風險和處罰。我們可能需要耗費大量資源作出抗辯，從而可能會損害我們的聲譽，導致收入減少並對我們的經營業績產生負面影響。

**隨著環境、社會和管治(以下簡稱「ESG」)問題日益受到關注，可能導致更嚴格的法律法規出台，從而增加我們的合規成本。**

隨著包裝廢棄物、溫室氣體排放及環境保護等ESG議題關注度提升，更嚴格的法律法規可能出台。因此，我們可能需要投入更多精力和資源確保合規。我們已採取一系列措施，以確保我們遵守適用的ESG法律法規。請參閱「業務—環境、社會和企業管治」。我們無法保證這些風險管理措施能有效降低相關風險，並幫助我們

---

## 風險因素

---

應對監管環境。現有ESG相關法律法規的變更或新法規的頒佈，可能會增加我們的合規成本，而且若我們未能遵守此類ESG法律法規，我們的業務、經營業績及財務表現可能會受到不利影響。

**我們的風險管理和內部控制系統可能不夠充分或有效。**

我們在業務運營的各個方面均已制定並實施全面的風險管理政策。請參閱「業務—風險管理與內部控制」。由於我們的風險管理系統設計與實施存在固有局限，若外部環境發生重大變化或出現特殊事件，該系統可能無法充分有效地識別、管理及防範所有風險。此外，儘管我們努力預判相關風險，新業務計劃仍可能引發當前尚未預見的額外風險。若我們的風險管理系統未能如預期識別業務潛在風險，或存在其他缺陷與不足之處，則可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的風險管理還依賴於員工的有效執行。我們無法保證員工的執行始終如預期般進行，亦無法保證執行過程中不會涉及任何人為失誤、過失或故意不當行為。若我們未能及時執行政策和程序，或未能及時識別影響業務的風險以制定應急預案，則可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

**我們現有保險的覆蓋範圍可能不足以保障我們免於承擔潛在責任或覆蓋全部潛在損失。**

我們為日常運營投購保險。請參閱「業務—保險」。我們無法保證現有保險能充分覆蓋所有與業務運營相關的風險。若發生保險未涵蓋的重大損失及責任，我們可能需自行承擔保險保障範圍不足的損失。由此，可能導致我們產生巨額成本支出，影響資源調配，對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

**若未能取得、維持或續期相關許可、執照、批准文件及證書，可能損害我們開發、製造或商業化產品並產生預期收入的能力。**

我們的運營需要取得多項許可、執照、批准文件和證書。我們持有的某些許可、執照和證書需要定期續期。請參閱「業務—執照、許可和批文」。如果我們在現有許可和證書到期時未能維持或續期一項或多項執照和證書，或未能及時獲得有關續期，我們的運營可能會遭到中斷。如果我們未能及時妥善續期和維持任何此類必需執照，我們可能會面臨處罰。此外，遵守法規變更可能日益困難，而任何不合規

---

## 風 險 因 素

---

情況均可能導致我們承擔法律責任。若發生任何不合規情況，我們可能需承擔經濟支出，並投入大量管理時間和資源以彌補缺陷。此類缺陷還可能引發負面輿論，對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

**我們在物業方面須承擔若干風險。**

截至最後實際可行日期，我們租賃了16處物業，主要用於研究、生產、辦公空間及員工宿舍。然而，我們無法保證能在不大幅增加成本的情況下續租，甚至可能無法續租。若未能續租關鍵運營場所，我們的業務運營可能中斷，並可能需要關閉或搬遷業務。我們可能無法找到合適替代場所，即使找到，也可能面臨裝修成本、搬遷導致的收入損失及其他費用與風險，這些因素可能對我們的業務及財務表現產生重大不利影響。

截至最後實際可行日期，一項中國租賃物業的出租人尚未取得該物業的有效權屬證書。據我們所知，出租人未能取得相關權屬證書，主要是由於我們設施所在工業園區的歷史遺留問題及程序性問題所致。若出租人未能取得相關物業所有權證書，相關主管機關可能會要求我們暫停使用、停止使用或騰空該等場地。任何此類要求均可能干擾我們的生產經營，並增加我們的搬遷及合規成本，進而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。此外，截至最後實際可行日期，部分租賃協議尚未依照中國法律規定向相關中國土地及房地產管理局辦理登記。據本公司中國法律顧問表示，未辦理登記不影響租賃協議效力，但主管部門可能對每份未登記租約處以人民幣1,000元至10,000元罰款。請參閱「業務—物業—租賃物業」。倘因未辦理登記而遭罰款，本公司可能無法向出租人追討相關損失。上述任何情況發生均可能導致本公司營運中斷、須於短期內搬遷辦公室、增加成本，或可能會對本公司業務、財務狀況或經營業績造成其他重大不利影響。

**我們可能須繳納額外社會保險及住房公積金款項，以及由相關政府部門徵收的滯納金及罰款。**

根據中國法律規定，與員工簽訂勞動合同的企業應為員工全額繳納社會保險及住房公積金。於往績記錄期內，本公司未為部分員工全額繳納社會保險及住房公積金。請參閱「業務—僱員—社會保險及住房公積金」。據本公司中國法律顧問表示，相關主管部門可能命令本公司於規定期限內補繳欠繳款項，若未能履行，可能面臨行政處罰或由人民法院採取強制執行措施。截至最後實際可行日期，本公司並未收到中國主管部門就社會保險計劃及住房公積金繳納事宜所作出的任何行政處罰或整改命令。據本公司中國法律顧問表示，經考慮自相關社保及住房公積金管理部門收到的確認，在現行中國政策法規及地方政府執法監管要求無重大變動的前提下，且

## 風險因素

假設無員工投訴，則我們將面臨有關部門就我們過往因未能足額繳納社會保險及住房公積金供款而造成的過失而處以的重大行政處罰或集中追繳行動的可能性較低。然而，我們無法保證未來不會收到任何整改命令，亦無法保證不會出現相關員工投訴。任何此類命令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。

**我們須承擔與第三方支付安排相關的若干風險。**

於往績記錄期內，有少數客戶（「有關客戶」）透過其指定之第三方（「第三方支付人」）向本公司支付款項。在第三方支付人付款前，相關客戶、第三方支付人及本集團已簽訂三方協議（「第三方支付安排」）。於往績記錄期內，本公司收到的第三方支付安排總金額分別為2023年人民幣68.5百萬元、2024年人民幣100.7百萬元及截至2025年9月30日止九個月人民幣98.0百萬元，分別佔同期總收入的5.7%、6.7%及5.2%。我們已向所有客戶發出正式通知，說明不再接受第三方支付，並已自2025年12月15日起停止接受任何此類付款。詳見「業務—第三方支付」。然而，我們仍面臨與此類第三方支付相關的風險，包括第三方支付人可能提出索償要求以追回款項（因其可能並無合約義務向我們付款），以及代表這些第三方支付人的清算人可能提出索償。倘第三方支付人或其清算人就第三方支付事宜，或因違反或未遵守法律法規而對我們提起任何索償或法律行動（不論民事或刑事），我們將需投入大量財務及管理資源進行抗辯，且可能被迫遵從法院裁決，退還已售產品及服務款項，而此舉可能對我們的財務表現及經營業績造成重大不利影響。

**我們的收購活動及其他戰略交易可能帶來管理、整合、運營及財務風險，從而阻礙我們實現所進行收購的全部預期效益。**

我們會不時通過收購、投資、合資或其他戰略交易拓展產品組合、進入新市場或增強運營能力。此類交易可能需要管理層投入大量精力、財務資源及整合工作。收購成功與否取決於我們識別合適目標、開展有效盡職調查、以有利條款構建交易結構，以及順利高效整合被收購業務、系統和人員的能力。

整合收購業務可能面臨諸多挑戰，包括：協調管理系統與企業文化、留住關鍵員工、整合供應鏈、維持產品品質一致性及保持品牌特色。此外，收購業務的意外負債、估值差異或業績不達預期，可能導致減值損失或投資回報降低。若我們未能

---

## 風 險 因 素

---

有效管理或整合未來收購業務，或任何被收購業務未能達到預期業績，則可能無法實現此類交易的預期收益。這些風險可能分散管理層注意力，增加運營複雜性，並對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

我們在正常業務過程中可能卷入訴訟、索賠、糾紛、監管調查或法律程序，這些情況可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及聲譽造成不利影響。

我們在日常業務運營中可能會不時卷入訴訟、索賠、糾紛、監管調查或法律程序。這些事項可能涉及合同違約、僱傭或勞資糾紛、反壟斷及侵犯知識產權等相關問題。若我們未能成功就任何此類索賠進行抗辯，我們可能需向索賠方支付巨額賠償。無論是否有理據，任何由我們發起或針對我們提起的任何索賠、糾紛或法律程序，均可能產生巨額成本、導致資源分散，並嚴重損害我們的聲譽。此外，針對我們的訴訟、索賠、糾紛、監管調查或法律程序可能源於供應商向我們出售的缺陷產品，而供應商可能無法及時或根本無法賠償我們因此類訴訟、索賠、糾紛、監管調查或法律程序所產生的費用。詳情請參閱「業務—法律程序與合規」。

我們的股份支付可能導致現有股東持股比例被稀釋，從而對我們的財務業績產生不利影響。

於往績記錄期間，以股份為基礎的付款乃根據股份獎勵協議支付予若干員工，作激勵目的。經參考估值師的估值，獎勵股份於授予日期的公平值計作股份支付費用並於表現及／或服務條件達成期間確認為僱員福利開支，並對權益作相應增加。於2023年、2024年，以及截至2024年9月30日及2025年9月30日止的九個月期間，我們分別確認了以股份為基礎的付款開支人民幣3.2百萬元、人民幣33.4百萬元、人民幣27.5百萬元及人民幣17.9百萬元。請參閱本文件附錄一的附註2.3「以股份為基礎的付款」。為進一步激勵我們的董事、高級管理層及關鍵員工為我們作出貢獻，我們或會於未來授出額外的以股份為基礎的付款。就該等以股份為基礎的付款而發行額外股份或會攤薄現有股東的持股比例。與有關以股份為基礎的付款而產生的開支亦可能會增加我們的經營開支，因此對我們的財務表現帶來不利影響。

未來發生的任何不可抗力事件、自然災害或傳染病爆發，均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

自然災害、健康流行病及大流行病(如SARS、埃博拉病毒、寨卡病毒或COVID-19)、戰爭行為、恐怖主義或其他不可抗力事件可能擾亂我們的供應鏈、破壞基礎設施並阻礙勞動生產力，從而對業務造成重大不利影響。暴風雪、地震、火災和洪

---

## 風險因素

---

水等自然災害可能對我們的生產設施、設備及庫存造成物理損毀，導致生產延誤、庫存短缺及庫存品受損或無法使用，從而增加減值損失及維修更換成本。此外，此類事件可能引發停電、通信中斷和運輸中斷，進一步阻礙業務運營。

廣泛傳播的健康流行病(如COVID-19疫情)可能對我們的供應鏈產生深遠影響，尤其體現在原材料進口、倉儲和交付方面。此類事件期間實施的出行和貿易限制可能擾亂貨物與材料流通，導致延遲接收生產所需的關鍵投入。這可能引發庫存短缺、生產瓶頸，並迫使我們尋找替代供應商的成本增加，或為稀缺材料支付更高價格，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

### 在我們運營所在的司法管轄區開展業務相關的風險

我們運營所在的司法管轄區的經濟、政治和社會狀況，以及政府政策、法律法規，均可能影響我們的業務、財務狀況和經營成果。

我們絕大部分業務運營位於中國，且絕大部分收入都源自中國的業務。因此，我們的經營業績和前景在很大程度上受中國經濟、政治及法律發展的影響。中國政府通過實施與行業相關的政策調控經濟與行業，並借助財政與貨幣政策管理中國的宏觀經濟。我們的業績表現受中國經濟影響，而相關經濟環境可能受政府頒佈的與行業相關的政策及其他相關法規影響。我們無法預測當前經濟與監管環境發展面臨的所有風險，且其中許多風險超出我們的控制範圍。所有此類因素均可能對我們的業務、經營業績及財務表現產生重大不利影響。

我們可能須就海外發行及未來集資活動，遵守中國證監會或其他中國政府部門的審批、申報或其他要求。

2023年2月17日，中國證券監督管理委員會(「中國證監會」)頒佈了《境內企業境外發行證券和上市管理試行辦法》(「境外上市法規」)及五項相關指引，自2023年3月31日起施行。境外上市法規同時適用於(i)中國境內註冊的企業(「境內企業」)，及(ii)境外註冊但主要經營活動在中國境內的企業。該法規明確了直接與間接境外發行的

---

## 風 險 因 素

---

備案要求，並釐定了境外市場間接發行的認定標準。根據境外上市法規，發行人在向境外相關監管機構提交申請文件後三個工作日內，須向中國證監會完成備案程序，並按規定報送相關信息。

我們計劃進行的境外證券[編纂]須遵守境外上市法規。若未能完全遵守境外上市法規，或未能及時或根本無法取得必要的監管批准，可能限制或阻礙我們推進境外證券[編纂]的進程。

**您可能難以對本公司及其董事、監事及管理層執行法律程序或執行外國判決。**

本公司仍依據中國法律註冊成立之公司，幾乎所有資產及子公司均位於中國境內。本公司多數董事、監事及高級管理人員均居住於中國境內。該等董事、監事及高級管理人員的資產亦可能位於中國境內。因此，向中國境外之董事、監事及高級管理人員送達法律文書可能面臨困難且耗時。此外，若缺乏對其他司法管轄區司法裁決及裁定的相互承認與執行機制，投資者亦可能在執行判決時遭遇障礙。

此外，儘管我們的H股在聯交所[編纂]後將受《上市規則》及《收購守則》規管，但H股持有人將無法基於違反《上市規則》提出訴訟，而必須依靠聯交所執行其規則。此外，《收購守則》並無法律效力，僅提供香港收購、合併交易及股份回購中被視為可接受的商業行為標準。

**我們的業務須遵守中國稅法及法規。**

我們須接受中國稅務機關定期審查，以確認是否履行中國稅法規定的納稅義務。我們無法保證未來中國稅務機關的審查不會導致罰款、其他處罰或行動，此類處罰或行動可能對我們的業務、財務表現及經營業績造成重大不利影響。

**本公司H股份持有人可能須承擔中國所得稅義務。**

非中國居民個人就其來源於中國的所得或收益，一般應依《中華人民共和國個人所得稅法》規定，按20%之稅率繳納中國個人所得稅。本公司須就支付予非中國居民個人之股息款項預扣相關稅款，惟經國務院稅務機關特別免除，或適用之稅收協定規定減免者不在此限。然依據財政部、國家稅務總局於1994年5月13日頒佈之《財政部、國家稅務總局關於個人所得稅若干政策問題的通知》，外籍人士自外資企業獲取之股利及紅利所得，暫免徵個人所得稅。根據財政部、國家稅務總局於1998年3月30日頒佈的《財政部、國家稅務總局關於個人轉讓股份所得繼續暫免徵收個人

---

## 風 險 因 素

---

所得稅的通知》，個人轉讓上市公司股份所得繼續暫免徵收個人所得稅。2013年2月3日，國務院批准並頒佈《國務院批轉發展改革委等部門關於深化收入分配制度改革若干意見的通知》。2013年2月8日，國務院辦公室頒佈《國務院辦公廳關於深化收入分配制度改革重點工作分工的通知》。根據上述兩份文件，中國政府計劃取消外國個人從外商投資企業獲得股息的稅收豁免，財政部和國家稅務總局應負責制定並實施該計劃的細節。然而，財政部與國家稅務總局尚未頒佈相關實施細則或條例。鑒於上述情況，持有本公司H股份的非居民個人股東應注意，其可能須就H股份所獲股息及紅利繳納中國所得稅。

**國際貿易政策、地緣政治與貿易保護措施、出口管制及經濟或貿易制裁的變動，可能影響我們的業務、財務狀況及經營業績。**

隨著我們致力拓展全球業務版圖，國際貿易政策、地緣政治、貿易保護措施、出口管制以及經濟或貿易制裁，皆可能影響我們的營運與財務表現。國際貿易政策與地緣政治常因政治、經濟及社會等不可控因素而頻繁變動且充滿不確定性。此類變動可能影響貿易協定、關稅、海關稅及其他國際貿易層面，進而增加營運成本並影響市場准入。貿易保護措施的變動（如反傾銷稅、反補貼稅或保障措施）可能導致出口成本上升或面臨限制。出口管制與經濟或貿易制裁可能限制我們在特定市場的產品出口或業務開展能力。任何違反這些管制與制裁的行為，都可能招致法律處罰、聲譽損害及出口特權喪失。

**未能遵守中國反腐敗法律、法規及規則，可能導致本公司及／或本公司員工面臨調查及行政或刑事處罰，此舉可能損害本公司聲譽，並對本公司業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。**

我們已制定政策與程序，旨在確保員工遵守適用之中國反腐敗法律、法規及規則。詳見「業務—風險管理與內部控制」。我們無法保證我們建立的反腐敗內部控制與程序能有效防止因個別員工在我們不知情情況下採取行動而導致違反中國反腐敗

---

## 風 險 因 素

---

法律、法規及規則之情形。若發生此類情況，本公司及／或相關員工可能面臨調查及行政或刑事處罰，且本公司聲譽可能因相關負面報導而受損，此類事件可能對本公司業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們受制於貨幣兌換監管體系。

中國政府對人民幣兌換外幣實施管理。我們絕大部分收入以人民幣計價。外幣供應短缺可能限制我們匯出足夠外幣的能力，或影響我們履行以外幣計價的義務。根據現行中國外匯法規，經常項目款項(包括利潤分配、利息支付及貿易與服務相關外匯交易)在符合特定程序要求下，無需事先獲得國家外匯管理局批准即可以外幣支付。然而，若需將人民幣兌換成外幣並匯出中國以支付資本支出(如償還外幣貸款)，則須獲得主管政府機關批准或辦理登記。中國政府未來可能限制經常帳戶交易的外匯取得管道。若外匯管制制度導致本公司無法取得足夠外匯以滿足外幣需求，則可能無法以外幣向股東支付股息。此外，本公司無法保證未來不會頒佈新法規，進而進一步限制人民幣匯入或匯出中國境內。

### [編纂]相關風險

本公司股份從未於公開市場交易，其流動性及市場價格可能波動劇烈。

在本次[編纂]之前，我們的H股份並無公開市場。我們無法保證[編纂]完成後，我們的H股份將能發展並維持一個具備充足流動性及成交量的公開市場。此外，我們的H股份[編纂]預期將由[編纂](代表其自身及[編纂])與我們協議釐定，該價格未必能反映[編纂]完成後我們的H股份之市場價格。倘若[編纂]完成後未能為我們的H股份建立活躍的公開市場，則我們的H股份的市價及流通性可能受到重大不利影響。

[編纂]後，本公司H股份的流動性、成交量及[編纂]價格可能出現波動，這可能導致您蒙受重大損失。

本公司H股的[編纂]價格可能波動劇烈，並可能因我們無法控制的因素而大幅波動，包括香港、中國、美國及全球其他地區證券市場的整體市場狀況。特別是，其他主要業務位於中國內地並在香港[編纂]的公司之市場表現及股價波動，可能影響本公司H股價格波動及[編纂]量。多家以中國為基地的公司已在香港[編纂]，部分公司則正籌備在香港[編纂]。其中部分公司股價曾出現顯著波動，包括[編纂]後大幅下跌。該等公司證券於[編纂]時或[編纂]後的[編纂]表現，可能影響投資者對香港[編纂]中國公司的整體信心，進而影響本公司H股的交易表現。根據適用中國

---

## 風 險 因 素

---

法律，於[編纂]後十二個月內，所有現有股東(包括[編纂]前的投資者)均不得出售其持有的任何股份。基於該禁售規定，[編纂]後的短期內，H股的流通性及成交量可能受到重大影響。無論我們的實際營運表現如何，上述因素均可能對我們的H股市價及波動性構成重大影響。

未來在公開市場出售或預期出售大量本公司H股份，可能對本公司H股份價格及未來籌集額外資金的能力產生重大不利影響。

本公司H股的[編纂]價格可能因以下情況而下跌：未來在[編纂]市場出售大量本公司H股或其他與本公司H股相關的證券；發行新股份或其他證券；或市場預期此類出售或發行可能發生。未來大量出售或預期出售本公司證券(包括任何未來[編纂])亦可能對本公司於特定時點及有利條件下籌集資金的能力造成重大不利影響。此外，倘本公司未來發行更多證券，股東所持股份可能面臨攤薄風險。本公司發行的新股或股份掛鉤證券亦可能賦予優先於H股所賦予之權利及特權。

我們的往期股息可能無法反映未來的股息政策，且無法保證未來將宣佈或派發任何金額的股息。若本公司於[編纂]後可預見的未來期間內未派發股息，您必須仰賴本公司股份的價格升值以獲取投資回報。

我們的往期股息可能無法反映未來股息政策。我們無法保證[編纂]後何時及以何種形式派發股份股息。股息的宣派與分派完全由董事會酌情決定，而我們能否向股東派發股息或其他分派，取決於多項因素，包括我們的業務及財務表現、資本與監管要求，以及整體商業環境。即使財務報表顯示本公司營運獲利，未來仍可能因缺乏足夠或任何盈餘而無法向股東支付股息。基於上述因素，本公司無法保證未來將支付／能夠支付股份股息。詳見「財務資料—股息與股息政策」。

倘若我們保留[編纂]後大部分或全部可用資金及未來收益，以資助研發管線產品的開發與商業化，則在可預見的未來，我們可能不會派發任何現金股息。因此，您可能無法將投資本公司股份視為未來股息收入的來源。

---

## 風 險 因 素

---

即使本公司董事會決議宣告及派發股息，未來股息(如有)之派發時機、金額及形式，仍將取決於本公司未來經營業績與現金流、資本需求與盈餘狀況、本公司自子公司獲取之分派金額(如有)、財務狀況、合約限制及其他董事會認為相關之因素。因此，您投資本公司股份之回報，極可能完全取決於本公司股份未來之價格升幅。本公司股份於[編纂]後未必會升值，甚至可能無法維持您購入時的價格。您可能無法從本公司股份投資中獲得回報，甚或可能損失全部投資本金。

**您將立即承受重大稀釋影響，且若我們未來發行更多股份，您可能面臨進一步稀釋。**

本次[編纂]的[編纂]高於[編纂]前每股有形資產淨值。因此，參與[編纂]認購[編纂]的投資者將立即面臨[編纂]綜合有形資產淨值的攤薄。無法保證若本公司於[編纂]後立即清盤，在償付債權人索償後尚有資產可分配予股東。為拓展業務，本公司未來可能考慮[編纂]股份。倘本公司日後以低於當時每股有形資產淨值之價格發行新股，認購[編纂]之買方所持股份之每股有形資產淨值可能因此攤薄。

**我們的控股股東對本公司具有重大影響力，其利益可能與本公司其他股東的利益不一致。**

我們的控股股東對本公司業務具有重大影響力，包括涉及管理層事宜、政策制定、合併決策、擴張計劃、資產整合及出售全部或絕大部分資產、董事選舉及其他重大公司行動等事項。[編纂]完成後，假設未行使[編纂]，本公司控股股東將有權於本公司股東大會上控制約[編纂]%投票權的行使。此股權集中狀況可能阻礙、延遲或阻止本公司控制權變更，導致其他股東在出售時喪失獲取溢價之機會。此舉亦可能導致本公司股份價格下跌。即使其他股東反對，上述情況仍可能發生。此外，控股股東的利益可能與其他股東存在差異。控股股東可能運用其重大影響力，從事與其他股東最佳利益相衝突的交易或決策。

**本文件所載之若干事實、預測及其他統計數據，乃源自官方政府來源。**

本文件中有關中國及全球經濟以及我們經營所在行業的若干事實、預測及統計數據乃從官方政府刊物獲得。我們認為本資料來源為有關資料的適當來源，且於轉載及摘錄該等資料供時，已採取合理審慎的態度。我們並無理由相信該等資料屬虛

---

## 風 險 因 素

---

假或具有誤導性，或遺漏任何會導致該等資料屬虛假或具誤導性的事實。然而，來自官方政府來源的資料未經本集團、獨家保薦人或參與[編纂]的任何其他人士獨立核實，故此並無就其準確性、可靠性及／或完整性發表任何聲明。由於可能有缺陷或無效的抽樣，或公佈的資料與市場慣例之間存在差異等問題，本文件中有關中國及全球經濟以及我們經營所在行業的統計數據可能不準確或與其他經濟體產生的統計數據相比不具有可比性，故不應過度依賴。此外，該等事實、預測及統計數據涉及風險及不確定性，可能會因各種因素而變化，故不應過度依賴。閣下應仔細考慮有關事實或統計數據的倚重或重視程度，不應過分依賴該等資料。

您應仔細閱讀整份文件，我們強烈提醒您切勿依賴任何新聞報導或其他媒體關於本公司或[編纂]的資訊。

強烈建議您仔細閱讀整份文件，並請注意切勿依賴任何新聞報導或媒體報導所載之資訊，該等資訊若未於本文件披露或與章程內容不符，則不應作為依據。

在完成[編纂]前，可能會有新聞媒體對本集團及[編纂]進行報導。本公司董事謹此向潛在投資者強調，本公司對該等資訊的準確性或完整性概不承擔任何責任，且該等資訊並非源自或經本公司董事或管理團隊授權。本公司董事對新聞媒體或其他媒體就本集團或本公司H股所發表之任何資訊之適當性、準確性、完整性及可靠性，或任何預測、觀點或意見之公平性或適當性，概不作出任何陳述。潛在投資者在決定是否投資本公司H股時，應僅依賴本文件所載之財務、營運及其他資料。