

風險因素

[編纂]我們的H股可能涉及重大風險。潛在[編纂]決定對我們的H股作出任何[編纂]前，務請細閱並考慮本文件所載全部資料，尤其是應評估以下風險及不確定因素。以下所列任何風險及不確定因素均可能會對我們的業務、經營業績、財務狀況或H股的[編纂]產生重大不利影響，並可能導致閣下損失全部或部分[編纂]。我們所面臨的風險及不確定因素並不限於以下所列內容。我們目前未知或目前認為不重大的其他風險及不確定因素亦可能影響我們的業務及經營業績。

該等因素屬或然性質，不一定會出現，而我們未就任何該等或然事件發生的可能性發表意見。除非另有指明，否則已提供的資料均為截至最後實際可行日期的資料，不會於本文件日期後更新，且受「前瞻性陳述」所述的警告聲明所規限。

與我們的業務及行業有關的風險

我們的成功取決於產品持續受消費者歡迎。倘我們無法及時準確地預期並應對行業趨勢與消費者偏好的變化，我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。

我們所處的護膚品行業高度依賴消費者需求。我們的商業成功與財務表現很大程度上取決於我們能否預見、解讀並適應這些不斷變化的偏好和趨勢，及持續推出受消費者歡迎的產品。具體而言，近年來，在消費需求變化、供給端技術能力提升以及銷售渠道和營銷方式演進的推動下，以及隨著我們這類皮膚學級護膚品牌的崛起和改善型護膚品的熱度攀升，護膚品行業持續發展。憑藉我們理解並滿足不斷變化的消費者偏好的能力，以及準確、及時把握行業趨勢和落實研發成果商業化的能力，我們已經成功開發、商業化一系列改善型和維穩型護膚品，並推動其獲得廣泛認可。儘管我們預計將繼續投入資源以了解和捕捉消費者偏好，保持對行業趨勢與技術發展的前瞻性，但我們無法保證這些舉措時刻且持續取得令人滿意的成果。如果我們未能及時預見並恰當應對消費者偏好的變化與趨勢發展，或競爭對手推出的新產品更具優勢、更有效、更具創新性或更受消費者歡迎，則對我們產品的需求可能下降，而我們的業務、經營業績、財務狀況及發展前景可能受到重大不利影響。

我們經營所在市場的消費者偏好及行業趨勢處於不斷變化之中，且往往難以精準預測。例如，新的產品、品牌、技術及原料的湧現，往往會擴大消費者的選擇範圍，從而導致消費偏好發生轉移。此外，消費者的認知日益受到達人、網絡評論及網絡熱點趨勢的影響，這些因素通常超出我們的控制範圍。消費者情緒的轉變或競品的增加，亦可能導致購買我們產品的決定發生改變。此外，由於消費者認知的主觀性，我們的產品銷量通常易受消費者對產品不滿或消費者投訴的影響。認為我們的產品未達到預期效果、不符合其標準或偏好的消費者給予的負面反饋，可能會影響對我們產品的需求。此外，涉及我們產品和行業的法規及標準的發展亦可能影響消費者偏好和市場環境，從而影響我們的業務。倘我們無法妥善應對這些與消費者及行業相關的不確定因素，我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。

風險因素

我們的成功取決於我們開發、推出、推廣產品及有效應用先進技術的能力。倘我們未能開發、推出、推廣產品及有效應用先進技術，可能會損害我們的競爭優勢，以及吸引和留住消費者的能力，進而對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響。

我們能否維持競爭地位、吸引消費者購買產品並推動未來增長，很大程度上取決於我們持續開發、推出、推廣產品以及探索和應用先進技術的能力。這不僅使我們能夠適應不斷變化的消費者偏好，而且使我們能夠將創新技術轉化為精準應對市場需求的產品，從而影響市場及行業趨勢。我們持續投入大量資源探索新的自研成分、配方及創新技術（例如Actcocoon®「黃金微粒」包裹技術及Speeder促滲配方技術），並以此構建了我們的競爭優勢。詳情請參閱「業務－研發－我們的研發方式－內部研發」。依託這些技術，我們已推出多款市場表現領先的產品，如視黃醇緊塑煥活晚霜及 α -熊果苷煥顏精萃水。我們未來將繼續在這些方面深耕。

產品的開發及升級、產品組合的多元化與優化，以及先進技術的研究和應用均涉及固有風險和不確定性。我們無法保證我們能夠按照預期推出符合市場需求的新產品、將先進技術應用於產品之中，亦無法保證消費者將認可我們的新產品和新技術，或產品將按照我們的預期實現商業化並產生利潤。新產品的成功取決於多項我們可能無法控制的因素，包括消費者接受度、行業趨勢、市場需求、競爭、監管批准及供應鏈效率等。倘我們的新產品或升級產品未能取得成功，或無法吸引充足的消費者以實現預期利潤，則我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到不利影響。

我們所處市場競爭激烈且發展迅速，我們業務的成功、財務表現及前景均取決於我們有效競爭的能力。

我們目前主要在中國的護膚品行業開展業務經營。我們面臨國內外各類競爭對手的競爭，包括在護膚品行業擁有較長往績記錄及全面產品組合的知名美妝集團，以及提供與本公司產品類似或可比產品的較小規模企業及品牌。有關我們競爭格局的詳情，請參閱「行業概覽－競爭格局」。此外，新進入者可能不時加入市場，這將進一步加劇競爭，改變市場格局。

與我們相比，部分競爭對手可能擁有重大競爭優勢及更多的資源，例如更長的經營歷史及更多的行業積累、更強大的品牌影響力、更突出的市場地位、更龐大及更多元化的消費群體、更廣泛的銷售網絡或分銷渠道、更高效有力的營銷策略、更穩固的供應鏈能力，以及更充足的財務、人力資本等企業資源。此外，競爭對手可能擁有更強的研發能力，能夠獲得或能夠研發出更先進的技術。這些優勢使其能夠更有效地響應技術發展及消費偏好變化，更快地商業化及推廣產品，這可能降低我們的市場影響力、損害我們的競爭優勢、導致我們的市場份額被競爭對手搶佔，從而對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

風險因素

我們的業務及前景依賴品牌的聲譽和市場評價。任何針對我們品牌的負面評價均可能損害我們的聲譽，並對我們的業務造成重大不利影響。

由於消費者會將產品與品牌緊密聯繫在一起，因此，我們的業務及前景在很大程度上依賴品牌的市場認可度和聲譽。於往績記錄期間，我們以HBN品牌開展業務，並且全部收入均來自HBN品牌。品牌的持續成功取決於我們維持和提升品牌聲譽及知名度的能力。任何不利的消費者評論、負面報道或社交媒體負面輿論均可能損害品牌價值，進而導致我們的銷量和市場份額下降。此外，由於我們依賴線上銷售渠道，任何負面評價的傳播均會非常迅速，甚至出現跨平台傳播的情況。具體而言，任何針對我們、創始人、董事、管理層、僱員及業務夥伴（例如電商及社交媒體平台、供應商、KOL及KOC以及我們聘請或以其他方式合作的名人）的負面報道，均可能損害我們的品牌聲譽及形象。此外，有關我們行業或同行（不論是否與我們直接相關）的不利報道，可能會影響消費者對行業參與者的整體看法，進一步削弱消費者對我們品牌的信心。此外，倘我們未能通過品牌提供一致的、高質量的消費者體驗，或者競爭對手推出或推廣優於我們的其他品牌，則我們品牌的知名度、受歡迎程度和聲譽亦可能下降。

具體而言，我們品牌的知名度與受歡迎程度取決於品牌及市場推廣策略的有效性。我們已建立起系統化的品牌建設及市場推廣運營體系。我們的品牌建設及市場推廣活動通過與大型市場活動等廣泛觸達的推廣舉措提升品牌知名度，通過社交媒體及KOL投放吸引目標消費者，及通過抖音、小紅書、天貓及京東等社交媒體及電商平台促進轉化。若我們無法持續設計並執行有效的品牌及市場推廣策略，或未能高效分配相關資源，我們的品牌認知度及客戶忠誠度可能會受到影響。低效的品牌、市場及產品推廣活動中的失誤可能導致市場影響力減弱、銷售額下降，並對我們的業務與財務表現產生不利影響。

由於我們目前採用單一品牌運營模式，短期內對該品牌的依賴使我們更加脆弱。倘消費者不再青睞該品牌，或該品牌遭遇聲譽問題、產品相關不良事件、競爭加劇等負面影響，對該品牌的依賴可能會對我們的整體業務及財務表現造成極大不利影響。隨著業務進一步擴展及產品線增加，我們未來可能會推出新品牌。然而，我們無法保證能夠按預期成功推出新品牌，亦無法保證消費者將認可我們的新品牌。新品牌的推出存在諸多固有風險，例如對品牌定位、消費者偏好、市場需求、新品牌形象及定價的判斷失誤等。即使我們成功推出新品牌，新產品與新品牌需要一定的時間方才能獲得市場認可，因此會對我們的前景帶來不確定性。

倘我們的研發工作未能取得預期成果，或無法吸引、招聘並留住研發人才，我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。

我們始終將產品應用技術的開發置於優先地位，以提升產品功能、有效性與品質，並增強整體競爭力。我們業務成功的可持續性及長期增長潛力，部分依賴於研發工作（特別是在消費者洞察、基礎研究及全鏈路多維交叉驗證體系）的成果。此外，我們建立了一個獨特的全鏈路多維交叉驗證體系，這些程序能否成功和及時執行，對於評估研發成果、支撐產品核心功效與競爭優勢至關重要。我們無法保證研發工作能

風險因素

按計劃及／或及時推進行，或取得令人滿意的結果，包括在功能驗證過程中達成期望結果。另外，即便研發成果能夠成功上市，我們也無法保證其能夠如預期獲得市場認可。研發進程的延遲或失敗、科學驗證的固有不確定性、辦理監管備案與審批的困難，或開發過程中消費者需求的變化，均可能對我們的產品管線、創新能力及未來收入增長產生不利影響。此外，我們已與多家學術和研究機構建立緊密合作關係，使我們能夠將前沿科學進展融入產品之中。但我們無法保證這些合作一定會產生可轉化的技術成果、具備商業可行性的產品或其他能夠匹配我們投入的滿意成果。若我們未來的研發工作未能取得預期成果，我們的產品可能逐漸喪失競爭優勢，從而可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們研發工作的成功在很大程度上依賴於研發團隊的專業能力與投入。截至2025年9月30日，我們已組建一支由103名專業人員構成的研發團隊。2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們分別確認研發開支人民幣66.0百萬元、人民幣57.8百萬元、人民幣40.1百萬元及人民幣40.0百萬元。然而，鑒於護膚品行業（尤其是在我們所處的細分領域）對具備相關經驗與技能的合格研發人員的需求與競爭十分激烈，我們無法保證能夠持續吸引、招聘並留住此類研發人員。若未能做到這一點，可能會影響我們持續開展有效研究、開發先進活性成分與新技術、升級擴展及優化產品組合、培育新品牌的能力，從而可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響。

產品質量對我們的業務至關重要。任何產品相關質量問題均可能導致客戶流失，並使我們面臨產品責任索賠、召回或監管行動。

我們的聲譽和消費者信心高度依賴於我們始終如一地提供優質產品。產品出現質量問題或副作用，不論是因產品缺陷、供應鏈問題還是質量控制措施不足引起，均可能導致退貨或產品召回，並對我們的品牌形象、客戶忠誠度及市場地位造成重大影響。我們的多數產品由第三方合同製造商生產。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未遭遇任何重大產品退貨或涉及重大產品責任風險的事件，亦未發生任何產品召回事件。但我們的質量控制措施未必能及時地發現缺陷、質量問題或副作用，尤其是當其因我們無法直接控制的因素（例如原材料存在缺陷或第三方合同製造的問題）引起時。此外，我們無法完全排除在進行開發、生產、及產品測試過程中發生意外污染、生物或化學危害，或人身傷害的風險。倘發生此類事件，我們可能會面臨產品責任並需要承擔損害賠償責任；倘現有的保險或賠償未覆蓋該等索賠及責任，則可能損害我們的業務、經營業績及財務狀況。該等事件亦可能引發其他不利影響，包括聲譽受損、銷售下降及市場份額流失。

具體而言，我們須遵守多項與化妝品質量及安全相關的法律法規，包括《化妝品監督管理條例》《化妝品生產經營監督管理辦法》《化妝品生產質量管理規範》（國家藥品監督管理局公告2022年第1號）及《化妝品標籤管理辦法》（國家藥品監督管理局公告2021年第77號）。請參閱「監管概覽－有關化妝品生產及銷售的法規」。此外，可能頒

風險因素

佈關於化妝品的質量、安全及其他關鍵方面的更嚴格的規定。為遵守這些要求，我們可能需要承擔重大及／或不斷增加的成本，且任何未能遵守這些法律法規的行為均可能導致巨額罰款、處罰或其他制裁，並對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響。

我們未必能制定出高效的**品牌、市場和營銷策略**或**高效實施該等策略**，這可能削弱我們吸引及留住客戶的能力，並影響盈利能力的提高。

我們的增長取決於我們能否制定並實施有效的**品牌、市場和營銷策略**，以吸引和留住消費者、提高品牌知名度並擴大市場份額。具體而言，在中國護膚品行業取得成功需要及時調整策略以應對不斷變化的消費者偏好、市場趨勢、平台營銷規則的發展（特別是各種社交媒體渠道的快速變化）以及日益激烈的競爭。我們已投入大量資源推廣我們的品牌和產品。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的銷售及分銷開支分別為人民幣1,267.5百萬元、人民幣1,238.3百萬元、人民幣848.2百萬元及人民幣871.3百萬元，分別佔我們同期總收入的65.1%、59.4%、61.8%及57.6%。基於對消費者需求的深入了解，在我們科學傳播理念的引導下，我們已實施多項舉措，這些舉措過往曾助力我們的品牌建設並鞏固了我們的市場地位。倘我們的策略及舉措未能有效地執行、未能滿足目標市場或消費者的需求，或未能快速高效地應對上述變化，則我們可能無法充分利用品牌知名度與品牌資產，實現相關支出的預期回報，維繫客戶忠誠度，以及維持或提升銷量，我們可能喪失市場份額，上述各情形均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

此外，迄今為止，**品牌、市場及營銷策略**的成功在很大程度上依賴具有豐富營運經驗、熟悉各類相關渠道的高水平人員。倘我們無法吸引並留住該等優秀的**品牌、市場及營銷人員**，以制定並實施有效的策略，或者未能根據變化及時調整策略，可能導致市場曝光度下降、品牌和聲譽受損、銷量及收入減少，因而損害我們的業務。此外，我們與電商平台、KOL、KOC及零售商等第三方的關係對我們的**品牌、市場及營銷工作**至關重要，此乃由於該等第三方能為我們提供重要的市場渠道與市場洞察，助力我們提升品牌知名度。然而，由於彼等可能退出市場、轉移業務重心或與競爭對手合作，我們無法保證能夠維持或加深這些關係。倘我們未能維持這些關係，我們的業務可能縮減，並且我們的經營業績及財務狀況可能受到不利影響。再者，隨著消費者行為的變化、新渠道的不斷湧現，我們未必總能及時、準確地識別並把握此類新機遇，這可能損害我們的市場響應速度，降低我們的競爭力，並影響產品的接受度及我們的市場形象。

我們未必能有效地實現**增長和執行業務戰略**，這可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生不利影響。

我們於往績記錄期間實現增長。我們的收入由2023年的人民幣1,948.0百萬元增加6.9%至2024年的人民幣2,082.9百萬元，並由截至2024年9月30日止九個月的人民幣1,372.9百萬元增加10.2%至截至2025年9月30日止九個月的人民幣1,513.5百萬元。我們業務的能否持續增長取決於我們能否在有效地管理增長、保持運營效率和財務穩定的同時，高效地執行增長戰略並擴張業務。

風險因素

影響我們實現這些目標的關鍵因素包括但不限於：

- 精準預測並有效地捕捉不斷變化的消費者偏好和市場趨勢；
- 優化研發、供應鏈、製造、品牌及市場推廣、銷售等營運的各個關鍵環節，確保彼等有效地支持我們的增長、與戰略保持一致並實現營運槓桿效應；
- 根據業務需求構建和管理穩健的銷售渠道，包括強化線上渠道及有效地發展線下分銷渠道與自營門店；
- 發揮品牌及聲譽的作用；
- 吸引、培訓和留住人才以支持我們的擴張；
- 將成本和營運支出控制在與本公司發展相稱的合理水平；
- 有效地管理營運資金、資本支出和財務風險；及
- 加強我們的內部控制系統。

我們無法保證我們將能夠成功地執行這些關鍵因素，有效地管理我們的增長，或按計劃執行我們的業務戰略。倘我們未能如此行事，我們的業務、經營業績、財務狀況及前景可能會受到重大不利影響。

我們的營運歷史相對較短，過往經營業績未必能反映未來表現。

我們於2019年創立HBN品牌並開始推出護膚品。儘管經營歷史較短，但我們已在多個方面取得市場領先地位。例如，根據灼識諮詢報告，以2024年零售額計，我們在皮膚學級國產護膚品牌中排名第四；若以2024年改善型護膚品零售額計，我們是中國最大的皮膚學級國產護膚品牌。於往績記錄期間，我們的盈利能力得到提升。我們的淨利潤由2023年的人民幣38.8百萬元增長232.5%至2024年的人民幣129.1百萬元，並由2024年同期增長190.3%至截至2025年9月30日止九個月的人民幣144.5百萬元。本公司的淨利潤率由2023年的1.9%升至2024年的6.2%，並進一步升至截至2025年9月30日止九個月的9.6%。

我們無法保證未來的增長能夠達到過往的水平。具體而言，我們未必能維持同等的增長水平和速度，或我們的收入、毛利、毛利率、淨利潤和淨利潤率可能因多種原因而下降，其中部分原因可能超出我們的控制範圍，例如我們未能預見或有效應對的消費者偏好的轉變、消費者對我們產品的需求下降、材料及供應品成本波動、供應鏈中斷、行業競爭加劇，或我們的聲譽及品牌形象受損。我們亦可能在新產品開發及商業化、技術研究和應用方面遭遇困難，這將損害我們的競爭優勢，並將隨著時間的推移而影響我們的市場份額和財務表現。此外，隨著業務的進一步擴張，營運複雜度與成本可能增加，我們可能將面臨不可預見的挑戰。因此，閣下不應將歷史經營業績視作未來表現的依據。

風險因素

我們面臨依賴供應商相關的風險。倘供應鏈中斷、我們與供應商的關係惡化或其他有關供應商的負面事件，可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

我們持續推出融入我們研發成果的優質產品、滿足市場需求及保障消費者體驗的能力在一定程度上取決於我們的供應鏈能力。由於我們目前僅在內部進行有限的製造活動，主要依賴合同製造商生產產品，且我們主要向第三方原材料供應商採購符合我們標準和要求的原材料，因此，我們的供應鏈狀況受供應商的表現和狀況以及我們與這些供應商的關係影響。特別地，我們依賴有限的關鍵合同製造商及原材料供應商來生產產品。此外，在我們現有業務模式下，我們主要通過少數電商平台進行產品銷售與分銷。這些平台為我們提供推廣服務、平台服務及其他服務，使我們能夠在其平台上開展品牌推廣、產品營銷、店舖運營並促成交易。

我們的供應商主要包括(1)平台服務提供商；(2)推廣服務提供商；及(3)合同製造商。於2023年、2024年及截至2025年9月30日止九個月，向我們往績記錄期間各年度／期間五大供應商的採購額分別為人民幣821.5百萬元、人民幣890.4百萬元及人民幣558.6百萬元，分別佔同年度／期間總採購額的48.4%、49.1%及46.0%。詳情請參閱「業務－我們的供應商」。因此，我們對這些主要供應商的依賴使我們面臨典型的集中風險及交易對手風險，包括服務和供應中斷、定價變動及議價能力降低等風險。若其中任何供應商遭遇業務中斷、運營困難、財務困境、監管問題、負面輿情或其他干擾，或其中任何供應商終止與我們的合作關係，而我們無法以對我們有利或可接受的商業條款及時找到符合我們標準和要求的替代供應商，則我們向消費者交付產品的能力可能會受到損害。我們的業務、經營業績及財務狀況可能因此受到重大不利影響。

具體而言，我們與合同製造商、原材料供應商、電商平台及其他第三方供應商合作使我們面臨相關的第三方風險。我們的供應商可能因多項原因（包括監管、商業或競爭因素）選擇終止業務關係或拒絕向我們履約。我們亦無法保證供應商將具備充足產能以滿足對我們產品日益增長的需求，或將始終按照我們的標準供應材料、生產產品，進而導致新產品上市及產品交付延遲。此外，供應商出現生產備貨期延長的情況，可能會影響我們存貨管理、執行需求規劃政策和程序以確保計劃的生產符合預期的市場需求的能力。我們亦可能與供應商發生合同糾紛或其他爭議。倘與供應商的關係出現重大惡化、供應商面臨重大的商業挑戰，或供應商未能遵守合同規定或監管要求，可能會影響我們的原材料及成品的質量或供應，引發消費者不滿，並損害我們的品牌形象與聲譽。再者，倘供應商遭遇機密信息洩露、盜用或披露事件，可能會損害我們的市場競爭力。儘管我們已實施管理合同製造商的內部控制措施，包括實行嚴格的合同製造商審核標準、僅與頂級合同製造商開展合作，並對其生產活動實施貫穿始終的全面質量監督，但我們無法保證能夠及時、充分地發現、防止或整改所有合同生產問題（包括質量問題）。有關詳情，請參閱「業務－產品安全與質量控制」。我們亦無法保證供應商能夠持續符合我們就原材料及成品設定的規格、質量標準、技術參數及其他參數和要求，亦無法保證供應商能夠持有持續運營所需的全部牌照、許可證及批准，或遵守所有適用的法律法規。上文討論的任何事件的發生均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

風險因素

我們主要依賴第三方電商平台及社交媒體平台在線上推廣及銷售產品。倘這些平台的服務或運營中斷，或倘我們與這些平台的合作終止、惡化或合作成本增加，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

我們目前主要通過天貓、抖音、京東等電商平台在線銷售產品，同時也向主要包括京東、天貓、唯品會等在內的線上零售商銷售產品，再由其將產品銷售給消費者。與此同時，我們通過抖音、小紅書、天貓、京東等社交媒體及電商平台促進轉化。於往績記錄期間，我們的線上直銷及向線上零售商的銷售收入總額在2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月分別為人民幣1,875.6百萬元、人民幣1,997.9百萬元、人民幣1,315.1百萬元及人民幣1,410.5百萬元，分別佔我們同期總收入的96.3%、95.9%、95.8%及93.2%。由於我們高度依賴這些平台開展業務，因此我們面臨這些平台及與其關係帶來的風險，包括但不限於：

- 這些平台的服務或運營中斷（不論是因技術故障、網絡攻擊、監管行動還是其他因素）；
- 與這些平台相關的負面報道或聲譽損害，這可能阻止用戶購買產品及減少消費者流量；
- 平台提供令人滿意的消費者體驗、吸引新用戶或留住現有用戶的能力下降；
- 與這些平台的關係終止或惡化、與維持這些合作關係相關的成本增加，以及按不利的商業條款與這些平台合作；
- 這些平台上及這些平台之間的用戶流量與品牌曝光的競爭；及
- 我們未能激勵這些平台為我們的線上門店引流或有效地提升我們產品的銷量。

由於上述諸多因素受我們無法控制的第三方平台的業務運營、戰略決策及行業環境影響，因此，我們無法保證我們與這些平台的關係將保持穩定或友好，亦無法保證這些平台將持續為我們吸引消費者。此外，我們無法保證，與這些電商及社交媒體平台合作的成本不會增加，且能產生預期的回報，從而證明我們的投資合理。倘我們無法有效利用這些平台的資源，並持續優化與這些平台相關的營運，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

此外，在中國，銷售渠道及營銷平台已發生重大變化且未來可能繼續發生變化。我們必須繼續監察產品分銷和市場推廣趨勢並作出必要變動，以優化現有銷售網絡和營銷策略並開拓新渠道和平台。我們亦無法保證，我們能夠有效應對消費者行為因新平台或新銷售模式的興起而發生的變化。倘我們無法及時適應這些變化，我們的前景將受到不利影響。

風險因素

我們面臨產品組合相對有限的風險。我們無法向閣下保證我們能夠有效拓展及豐富我們的產品組合。

我們的產品組合相對有限。截至2025年9月30日，我們有36個SPU。此外，我們已推出多個備受市場認可的產品。我們根據業務規劃持續升級該等產品，以延長其生命週期，並通過提升產品功能和為消費者創造的新價值來佔領市場。然而，我們無法保證這些舉措總能取得理想效果。我們無法保證市場對該等產品的需求將持續按照預期增長或維持當前水平。倘我們無法維持該等產品的銷量、定價水平及利潤率，我們的收入及盈利能力可能會受到不利影響。此外，我們無法保證能夠開發出新產品以豐富及拓展我們的產品組合，亦無法保證能夠及時地或以具成本效益的方式開發出新產品。再者，即使我們能夠將更多產品推向市場，我們亦未必能獲得市場份額、保持競爭地位、擴張業務，或維持增長和盈利能力。因此，與這些主要產品相關的歷史業績可能並非未來業績的可靠指標，亦未必是評估我們前景的充分依據。

我們與眾多KOL和KOC合作，以推動我們的品牌、市場與銷售措施的實施。倘我們無法有效管理這些合作，或遭遇負面報道、更嚴格的監管或與這些合作相關的爭議，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

我們在日常業務經營過程中與眾多KOL和KOC開展合作，以推動我們的品牌、市場與銷售措施的實施。開展該等合作，我們旨在借助KOL和KOC影響消費者的認知、偏好及購買決策。有關我們與上述各方合作的詳情，請參閱「業務－品牌及市場推廣」。我們無法保證，有關KOL和KOC的策略和方法始終合適、最優或有效，這些策略和方法未必能在用戶流量和銷量方面產生預期的市場影響力和回報，從而導致我們對這些KOL和KOC的投資效率降低。此外，在某種程度上，由於我們合作的KOL和KOC數量龐大，我們可能在高效地管理這些規模的合作關係方面面臨挑戰，並且監督有關營運可能產生巨額成本並分散管理層的注意力，從而給我們的業務帶來負擔並損害我們的盈利能力。

我們已實施系統化的、嚴格的措施，以監控和管理與這些KOL和KOC的關係。詳情請參閱「業務－品牌及市場推廣」。然而，我們無法保證這些措施屬充足或將被有效地實施。由於這些KOL和KOC屬於第三方，我們對彼等的控制存在固有的限制。我們無法保證KOL和KOC以及我們通過其與KOL和KOC開展合作的業務夥伴（例如MCN）將始終遵守適用法律及法規，例如營銷與廣告行為及稅務合規相關法律及法規。這些達人及業務夥伴的任何不當行為或形象惡化，包括不當言論、不道德行為、違反法律法規的行為或其他超出我們控制範圍的負面輿論，均會對我們的品牌、聲譽和產品銷售造成不利影響。有關這些第三方的監管框架及平台指南亦在不斷發展中，我們無法保證KOL、KOC以及我們的業務夥伴能夠滿足相關新要求，且由於合規要求的日益嚴格，我們承擔的相關成本可能會不斷增加。

風險因素

我們與KOL和KOC以及我們通過其與KOL和KOC開展合作的業務夥伴的合作關係可能出於商業考量等原因而終止。我們及KOL、KOC以及我們通過其與KOL和KOC開展合作的業務合作夥伴，可能因報酬等原因而彼此捲入索賠、糾紛或法律程序，這可能會分散管理層的注意力，並使我們面臨額外開支和成本。我們亦無法阻止彼等於出現此類爭議時公開發佈針對我們的負面信息，這可能損害我們的品牌和聲譽，並影響我們的銷量。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們概無捲入與KOL、KOC以及我們通過其與KOL和KOC開展合作的業務合作夥伴有關的任何重大索賠、爭議或法律訴訟，亦未遭遇任何對我們產生重大不利影響的合作終止事件。倘我們與任何KOL或KOC的關係（其對業務至關重要）惡化或因故終止，或我們與KOL及KOC的合作大幅減少，我們的業務、經營業績、財務狀況及聲譽可能會受到不利影響。

通過KOL及KOC進行推廣的效果往往具有主觀性和不確定性。我們無法保證這些推廣活動將始終有效且與我們的品牌與產品傳遞的信息相符。此外，我們亦無法保證這些KOL和KOC能持續受消費者歡迎，或在消費者心中，彼等始終保持著良好的形象。若彼等未能保持良好形象，我們推廣工作的效果將受到損害。

我們面臨供應可能出現短缺、生產成本及原材料價格上漲的風險，該等風險可能會對我們的業務、盈利能力、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

儘管我們已採取預防措施，但由於我們依賴第三方供應商提供原材料，若這些供應商遭遇運營問題、財務不穩定或其他意外狀況，可能導致供應中斷。倘原材料出現臨時性或突發性供應短缺，或備貨時間延長，可能會影響我們的生產，進而導致我們向消費者交付產品出現延遲、供應不足或聲譽受損。另外，我們可能面臨與原材料價格和外包製造成本波動相關的風險，而這些風險可能會影響我們的利潤率。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的銷售成本分別為人民幣455.0百萬元、人民幣553.2百萬元、人民幣366.2百萬元及人民幣374.4百萬元，分別佔我們同期總收入的23.4%、26.6%、26.7%及24.7%。我們的銷售成本目前主要包括(1)已售存貨成本，主要包括原材料成本及合同製造成本；及(2)物流及配送成本。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的已售存貨成本分別為人民幣387.8百萬元、人民幣483.7百萬元、人民幣318.6百萬元及人民幣323.6百萬元，分別佔同期總收入的19.9%、23.2%、23.2%及21.4%。具體而言，原材料的價格可能隨市場狀況波動，並受多項我們無法控制的因素（例如，供需狀況或國際供應鏈中斷（因我們某些原材料需要進口））影響。我們一般不就原材料價格相關風險實施對沖活動，並且可能面臨價格波動風險。我們無法保證未來的銷售成本不會大幅增加，這可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

風險因素

倘未能準確預測產品的市場需求並維持最佳存貨水平，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

我們的業務要求有效地管理大量存貨。截至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140.1百萬元、人民幣177.6百萬元及人民幣180.1百萬元。於2023年及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113天、105天及130天。有關詳情，請參閱「財務資料－綜合財務狀況表選定項目的討論－資產－存貨」。我們通過預測對各類產品的需求及有關產品的受歡迎程度來做出採購決策並管理存貨。有關詳情，請參閱「業務－存貨管理及物流」。產品需求可能受一般的季節性因素、電商平台促銷政策變化、新品發佈、定價調整、市場趨勢變化及消費者的消費模式、負面事件或產品缺陷影響。我們無法保證，我們能夠始終準確地預測需求波動及／或根據需求波動高效地實施存貨管理政策並調整存貨水平。

倘我們未能有效地管理存貨，或未能與供應商達成對我們有利的商業條款以優化存貨水平和成本，我們可能面臨更多的風險，例如，存貨過期、存貨價值下降、於高估消費者需求時出現的重大存貨撇減或撇銷，以及於低估消費者需求時出現的必要生產成本增加、交付延遲及客戶訂單流失。任何庫存積壓均會損害我們的營運資金效率，而無法滿足消費者需求或延遲產品交付，則可能導致聲譽受損，並損害我們與消費者及客戶的關係。此外，倘我們須降低銷售價格以降低存貨水平，或須向供應商支付更高的價格以獲取充足的存貨，我們的利潤率可能受到負面影響。上述任何因素均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們依賴第三方物流服務提供商存儲和配送產品。任何交付延誤、不當處理或倉儲、運輸成本增加均可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況產生不利影響。

我們依賴第三方物流服務提供商存儲和配送產品。截至2025年9月30日，我們共與七家物流服務提供商合作，由其為我們提供倉儲及物流服務。截至2025年9月30日，我們在東莞、廣州、成都、昆山及天津設有五處倉庫，我們依託該倉儲體系實現高效訂單履約與廣泛區域覆蓋。詳情請參閱「業務－存貨管理及物流－倉儲及物流」。若這些服務提供商未能達到我們的標準或合同要求，或出現運營效率低下、系統故障、勞資問題、火災及交通事故等意外事件、自然災害或其他負面事件，導致這些服務提供商的運營出現動蕩及中斷並令我們擔憂，可能造成交付延遲、存貨損失或產品損壞，並對我們向消費者和客戶交付產品的能力造成不利影響。由於我們無法直接控制這些外包物流提供商，故我們無法保證配送流程的質量和及時性。產品處理不當（如儲存條件欠佳或配送流程中的違規操作）可能導致我們的存貨受損及財務損失，若產品於我們採取補救措施前已交付至消費者，則可能令消費者不滿、損害品牌及聲譽，並增加退換義務及相關成本。

風險因素

此外，倉儲或運輸成本大幅增加，或與這些供應商訂立的協議條款出現不利變動可能會增加我們的營運開支。倘我們無法按商業上合理的條款及時獲取替代的物流安排，則我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

我們的經營業績可能因季節性而出現波動，且一年中的任何期間的業績未必能反映全年的業績。

我們過往曾經歷業務的季節性波動，並且預計將繼續經歷這些波動。我們銷售產品所利用的電商平台會舉辦大型購物活動，例如，雙十一購物節、618購物節和公共假期，這些活動會對相關期間的市場需求產生重大影響。鑒於市場對我們產品的需求存在此類季節性模式，我們的收入及經營業績可能因季節性持續波動，因此，一年內的特定期間的業績未必有意義，亦不可據此評估或預測特定完整年度的財務表現。

我們未必能充分保護我們的知識產權，這可能損害我們的品牌價值並對我們的業務造成不利影響。

我們的成功在很大程度上取決於我們能否通過確立、維護及執行我們的知識產權（包括專利、商標、著作權及商業秘密）的方式保護我們的自研成分、技術、配方及產品設計，從而使我們免於遭受知識產權侵權。我們已擁有一系列自主研發能力，如原料、活性成分、配方設計、包裹技術及透皮吸收技術，彼等構成我們品牌寶貴的專有技術和競爭優勢。

我們依靠專利、商標、著作權、商業秘密及保密協議或其他相似條款保護我們的知識產權。然而，獲取與維護該等知識產權成本較高且耗時，我們亦無法保證及時或以具成本效益的方式獲得或執行所有專利、商標或其他權利。我們可能不能及時識別研發成果中可取得專利的方面，或者我們的專利申請可能不獲授權，或可能受到競爭對手的質疑、被宣告無效或被規避。倘我們無法持續有效地保護我們的知識產權，競爭對手可能開發出類似或替代的配方與技術，從而削弱我們的競爭優勢，對我們的業務及經營業績造成不利影響。截至2025年9月30日，我們已獲授130項專利，包括21項發明專利、95項外觀設計專利及14項實用新型專利，以及有104項待審批專利申請。截至同日，我們擁有64項作品著作權、21項軟件著作權及五個域名。詳情請參閱「附錄六－法定及一般資料」。然而，知識產權的有效性、可執行性及範圍取決於對程序性及法規要求的遵守，而相關要求日後可能變動。倘未能遵守相關要求，或者相關法律或行政實踐發生變動，可能導致我們的相關知識產權失效、無效或保護範圍縮小，從而使競爭對手以類似技術或產品進入市場。

我們依賴商業秘密、專有技術和保密資料保持競爭優勢。我們通常要求僱員、供應商（包括我們的原材料供應商和合同製造商）及研究合作夥伴簽署不披露或保密協議或類似條款或承諾，以保護有關資料。然而，這些措施未必能提供絕對的保護。各方可能有意或無意披露我們的專有資料，並且針對違反保密義務或盜用商業秘密的法律救濟可能不充分、存在不確定性、成本高昂且耗時。任何商業秘密的丟失或專有資料的未經授權使用，均可能限制我們在市場上競爭的能力，因而可能導致我們的市場份額及收入下降。

風險因素

我們的知識產權資產包括我們的註冊商標，這是我們的寶貴資產。截至2025年9月30日，我們在中國擁有665項註冊商標。詳情請參閱「附錄六－法定及一般資料」。我們的已註冊及未註冊商標或商號可能會受到質疑、侵犯、規避或宣稱為通用或被裁定為侵犯其他標識。我們可能無法保護我們就這些商標及商號擁有的權利。有時，競爭對手或其他第三方可能採用與我們類似的商號或商標，從而妨礙我們建立品牌形象，並且可能導致市場混淆及聲譽損失。倘我們未能有效保護我們的商標，則會削弱品牌對客戶的吸引力及市場辨識度，亦會影響整體銷售。

我們的業務成功有賴高級管理層及其他關鍵人員的持續努力。

我們的業務運營及前景依賴高級管理層成員及關鍵人員的技能、經驗及表現，彼等在不同領域(包括戰略規劃、研發、銷售與品牌及市場推廣，以及營運管理)發揮重要職能。倘該等成員不再提供服務(無論因辭職、退休或其他原因)，可能會對我們的營運造成干擾，並影響我們有效執行業務戰略的能力。護膚品行業對於有經驗且優秀人才的競爭非常激烈，我們可能無法及時或按商業上合理的條款吸引合適替代人員，甚或根本無法吸引合適替代人員。若任何該等關鍵人員離職並加入競爭對手，我們可能在市場競爭中處於不利地位。

董事、僱員、客戶、供應商或與我們有關的其他第三方若出現任何負面報道或發展，可能對我們的客戶獲取、聲譽及經營業績造成重大不利影響。

我們的董事、僱員、客戶、供應商或與我們有關的其他第三方(包括電商平台、與我們合作開展研發活動的研究、學術、檢測及認證等組織、KOL及KOC及我們通過其與KOL及KOC合作的業務夥伴及我們委聘或以其他方式合作的名人)的欺詐或非法行為或其他不當行為，可能使我們遭受負面報道，甚或面臨法律責任、罰款及其他處罰。我們對可能對我們造成影響的這些第三方活動的監督力度不完全相同，且通常對第三方行為控制有限。若干負面報道可能源自超出我們控制範圍的第三方惡意騷擾或不正當競爭行為。

我們無法保證現有控制措施能夠及時、充分地發現或防止有關人員的欺詐或違法行為，甚或根本無法發現或防止有關行為。任何涉及這些人員的涉嫌非法、欺詐、貪污或串通行為(不論是否屬實、有無理據、是否牽連我們)，均可能使我們受負面報道影響，繼而嚴重損害我們的品牌及聲譽。若這些行為由我們的僱員實施，或以其他方式牽連我們，我們可能須向第三方履行重大財務及其他責任，並面臨政府部門施加的罰款及其他處罰。因此，未能發現及防止該等第三方的任何欺詐或非法活動或其他不當行為，可能會對我們的聲譽、業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

風險因素

倘我們無法維持有效的定價策略或產品價格出現下行趨勢，可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們已制定並實施一套系統化的、有效的定價策略，使我們能夠保持適當的市場定位並實現盈利。我們產品的定價綜合考量多重因素，包括相關產品的市場定位、競爭格局、採購及生產成本、消費者消費行為以及可比品牌與產品的價格等。詳情請參閱「業務－定價」。然而，受各種內外部因素影響，我們的定價策略可能無法持續有效及保持競爭力，這可能影響我們把握消費需求、創造收入及提升盈利能力。倘我們的市場調研未能準確反映當前市場動態，則可能導致我們的定價策略不準確：定價過低將降低利潤率，定價過高則可能抑制銷量及收入。即使我們初始定價合適，於雙十一購物節等大型促銷活動中，我們仍可能需要提供大幅折扣或參與其他促銷活動，從而提升品牌知名度及刺激消費，或於產品生命週期中進行價格調整，這些行動均會對我們的整體毛利率產生不利影響。此外，隨著競品上市或競爭對手主動降價，我們可能被迫調低價格。若這些因素導致我們的產品價格下降，以及倘我們無法通過改進產品及降低成本而緩解這些降價的負面影響，我們的利潤率可能隨之下降。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們的毛利率分別為76.6%、73.4%、73.3%及75.3%。倘我們的產品面臨降價壓力，我們無法保證能夠維持這些利潤率水平。任何長期的產品價格下滑或由此引發的未來收入及利潤率下降，均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們的配送、退貨及換貨策略可能使我們承擔額外成本及開支，這可能對我們的經營業績及財務狀況產生不利影響。

我們所採取的發貨政策載明由我們承擔產品配送至消費者的費用。依據行業慣例、相關平台政策及適用法律及法規，我們亦已採取允許客戶於特定期間退換貨的政策。有關詳情，請參閱「業務－我們的銷售渠道」。倘我們的配送、退貨及換貨政策被客戶大量濫用，或倘退換貨率顯著上升，我們的成本可能大幅增加，並且我們的經營業績可能會受到重大不利影響。

根據法律、平台政策及行業慣例，我們可能須不時採用新的或經修訂的退換貨政策及保修政策。儘管這些政策可改善客戶體驗，提高客戶忠誠度，進而幫助我們獲得和留住客戶，但這些政策亦會因我們未能通過銷量或收入增長而收回銷售成本而產生額外的成本及開支。任何未能有效管理配送及退換貨政策相關風險的情況，均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

風險因素

我們的部分產品通過分銷商進行銷售。我們可能無法有效運作分銷模式，及對分銷商控制有限使我們面臨風險。

目前，我們通過線上及線下分銷商分銷小部分產品。有關分銷商的詳情，請參閱「業務－我們的銷售渠道」。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，採用線上及線下分銷商模式產生的收入分別為人民幣46.4百萬元、人民幣49.7百萬元、人民幣33.9百萬元及人民幣67.6百萬元，分別佔我們同期總收入的2.4%、2.4%、2.5%及4.5%。我們的分銷渠道的銷售效果可能不及直銷渠道。我們無法保證我們的分銷商能夠有效推廣及銷售我們的產品，或保持其本身的競爭力。我們亦無法保證我們能與分銷商維持長期的、深入的合作關係，或我們將能夠通過分銷擴大我們的銷售規模。分銷網絡的有效拓展取決於我們能否與現有分銷商（特別是關鍵分銷商）按對我們有利的條款續訂協議及擴大我們的分銷商群。倘我們的分銷商減少銷售或終止合作，可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。此外，我們面臨與多渠道銷售網絡管理相關的風險，包括直銷與分銷商渠道之間的競爭，這可能降低我們的銷售網絡的效率。

儘管我們已通過與分銷商訂立分銷協議等措施管理分銷商，但我們對分銷商的控制有限，並且我們無法保證我們可成功管理分銷商。例如，我們可能無法有效追蹤分銷商的銷售及存貨水平，進而可能導致我們無法準確預測銷售趨勢及客戶需求，這可能導致存貨過剩或產品短缺。我們亦未必能及時發現分銷商的不當行為或違反分銷協議條款或適用法律及法規的行為，甚或根本無法發現有關行為。不當行為及違規行為可能以多種形式發生，如未經授權銷售產品或違反分銷權的跨區銷售、未經授權交叉銷售、違反我們的分銷商管理政策或與其的其他條款、向消費者作出虛假陳述、未經授權或不當使用我們的品牌名稱、產品推廣不力及違反反賄賂及反腐敗法律。任何分銷商的此類行為均可能導致我們對分銷商的管理效率低下或受到其他干擾、損害我們的品牌、對我們的銷售產生不利影響、損害我們與分銷商及客戶的關係。這些行為及類似行為亦可能導致消費者流失、銷售下滑，甚至引發針對我們的追責和索賠。

風險因素

我們面臨內部生產活動所帶來的風險。此外，我們可能無法按計劃擴大產能或高效地運營新生產設施。

儘管我們目前主要依賴合同製造商及第三方原材料供應商，但我們內部亦通過位於中國深圳的精品工廠進行少量生產活動。詳情請參閱「業務－採購及生產－生產」。我們的內部生產面臨多項風險。例如，我們須遵守中國化妝品生產和質量管理相關法律法規，以及相關質量和生產標準。我們亦須取得從事若干類型的生產活動所必需的牌照、批准及許可證。有關詳情，請參閱「監管概覽－有關化妝品生產及銷售的法規」。符合這些要求可能需要投入大量成本及企業資源，並且我們無法保證能夠及時、充分地滿足這些要求，甚或根本無法滿足這些要求。此外，我們無法保證生產活動管理的內部控制程序始終有效。由於生產誤差、製造過程中的技術或機械故障、人為失誤或不當行為，或所採購的原材料存在問題等原因，我們內部生產的產品及若干原材料可能存在未能發現或糾正的缺陷。若未能發現、預防或控制產品缺陷，或未能阻止此類缺陷產品交付予客戶，可能導致產品召回或下架、許可證吊銷、監管處罰、產品責任索賠、人身傷害或其他問題，這可能嚴重損害我們的聲譽及產品銷售，並使我們承擔重大法律責任及賠償。此外，內部生產運營可能面臨潛在中斷，例如設備故障、停電、供應鏈延遲（如原材料短缺）、監管調查及檢查、自然災害及健康或安全事件。所有這些因素均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們的精品工廠於2025年末投入使用，我們仍在提升產量。此外，我們計劃通過新設施有選擇地提高我們的生產能力，以滿足我們業務運營不斷擴大的需求，並加強我們對原料及生產的控制。因此，我們可能會因增加內部生產活動而面臨更高風險。此外，我們無法保證生產設施能及時投產或將成功擴大產能。建設自有生產設施需要投入大量資本、獲取相關監管批准並具備相應的運營專長。倘出現延遲、成本超支或未能達到預期生產效率，可能會對我們的增長戰略及財務表現產生重大影響。此外，倘未來市場需求減少，我們可能無法收回建設新生產設施及維持擴大的產能所產生的成本。擴張延遲或取消亦可能引發我們與各交易對手之間的爭議。上述任何事項均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們已經並可能繼續根據股權激勵計劃授予股權工具，這可能會導致我們股東的股權攤薄，並導致股份薪酬增加。

於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們分別錄得股份支付開支人民幣53.5百萬元、人民幣0.3百萬元、人民幣0.2百萬元及人民幣0.3百萬元。為進一步激勵僱員，我們日後可能會採納其他股權激勵計劃並授予額外的股權激勵。請參閱「歷史、發展及公司架構－[編纂]前股份激勵計劃」。根據我們的股權激勵計劃發行股份可能會使我們現有股東的股權攤薄，並產生大額股份薪酬，這可能會對我們的經營業績造成重大不利影響。

風險因素

我們已獲得政府補助及稅收優惠待遇，任何政府補助或稅收優惠待遇終止或相關政策的任何變化都可能對我們的經營業績產生不利影響。

我們已獲得政府補助，以支持我們的成就及業務運營的各個方面。於2023年、2024年以及截至2024年及2025年9月30日止九個月，我們確認為其他收入的政府補助分別為人民幣18.3百萬元、人民幣6.2百萬元、人民幣5.5百萬元及人民幣18.6百萬元。此外，於往績記錄期間，我們享受若干稅收優惠待遇。例如，本公司被認定為「高新技術企業」，因此於往績記錄期間享受15%的優惠所得稅稅率。

我們未來可能無法繼續享受類似的政府補助及稅收優惠待遇，且我們及若干子公司目前享受的政府補助及稅收優惠待遇可能無法成功續期。部分政府補助及稅收優惠待遇屬非經常性質。此外，該等政策可能會發生超出我們控制範圍的變更。政府補助及稅收優惠待遇的時間、金額及條件由政府部門酌情決定，並須經有關部門審查，未來可能隨時調整或撤銷。政府部門亦可能要求我們履行若干義務，方能獲得政府補助，且我們無法保證我們始終能夠完全滿足該等條件或履行義務。在此情況下，政府部門可能會停止向我們提供該等福利，甚至要求我們償還之前獲得的部分或全部福利。政府補助及稅收優惠待遇的任何減少、取消、償還或其他負面趨勢都可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生不利影響。

我們的營運需取得各類批准、牌照及許可證。倘未能取得或重續這些批准、牌照及許可證，可能會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們的營運（如在中國銷售及生產護膚品）須取得多項牌照、許可證、備案證書及批准。我們持有的若干牌照、許可證或註冊證須定期更新。倘我們未能持有牌照及證書，或於彼等的當前期限屆滿時重續有關牌照及證書，或未能及時獲得更新的牌照及證書，則我們的營運可能會中斷。倘我們未能及時妥當重續及維持任何有關必要牌照，我們可能會面臨處罰。此外，隨著約束我們業務和行業的法律法規不斷發展，我們可能更難適應這些法律法規的變化。一旦出現不合規情形，我們可能需要承擔開支，並投入大量管理時間和資源以糾正任何缺陷。此外，我們可能因這些缺陷遭受負面報道，這可能會對我們的業務及財務表現造成不利影響。約束我們業務活動的現有及未來法律法規的詮釋和實施可能會變動。我們持有的牌照、許可證、註冊證或備案證書於未來可能被視為不足，這可能限制我們擴大業務範圍的能力，並可能使我們面臨罰款、處罰或其他監管行動。因此，我們的業務及經營業績可能會受到重大不利影響。此外，隨著我們業務範圍的拓展與擴大，在對我們相對陌生的領域及法規更為複雜及嚴格的領域，我們可能需要獲得更多的許可證和牌照，倘我們無法為新的業務方案獲得必要的批准和牌照，可能會阻礙我們的業務擴張及前景。

風險因素

倘未能遵守約束產品廣告、標籤及營銷的適用法律法規，我們可能面臨潛在的風險及處罰。

我們通過多種線上線下渠道宣傳和推廣我們的品牌及產品，並受廣告、標籤及營銷實踐的多項中國法律法規（例如《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》）的約束。根據適用的中國法律法規，我們必須確保廣告內容完全符合相關法律法規的規定。例如，廣告不得呈現任何有關產品的虛假的、不準確的或誤導性的信息。有關詳情，請參閱「監管概覽－有關化妝品生產及銷售的法規」。此外，護膚品的功效宣稱須遵守額外的合規要求。例如，化妝品的功效宣稱應具備充分的科學依據。此類功效宣稱的依據包括文獻和文件、研究數據，或評估化妝品功效宣稱的檢測結果等。用於評估化妝品功效宣稱的方法應當科學、合理及可行，並能滿足評估化妝品功效宣稱的目的。

我們已就廣告實踐實施內部控制措施。詳情請參閱「業務－品牌及市場推廣」。然而相關內部控制措施可能不足以完全避免缺陷。倘未來我們被裁定違反任何相關法律法規，我們可能面臨行政處罰，包括罰款、停止廣告活動及吊銷營業執照。此外，我們可能因具有誤導性或不準確的廣告或其他違反廣告法或消費者權利的非法行為而被提起行政訴訟及民事索賠。倘我們、僱員或我們聘請的業務合作夥伴未能遵守有關法律法規，或有關政府部門認定我們的實踐不合規，我們可能面臨罰款及處罰，並且可能須採取影響我們營運的整改措施。我們亦可能須耗費大量資源對相關訴訟進行抗辯及改正我們的業務實踐。上述情形可能損害我們的品牌和聲譽，導致銷量下降並使我們承擔額外成本，從而對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

風險因素

與電子商務活動相關的法律法規可能對我們的線上運營施加額外的要求和義務。

在目前的商業模式下，在與我們合作的電商平台上進行業務活動符合有關規定對我們至關重要。隨著電商行業的發展，與電子商務相關的活動在消費者和個人信息保護等領域受到更嚴格的監管。例如，中國全國人民代表大會常務委員會於2018年8月31日頒佈及自2019年1月1日起施行的《中華人民共和國電子商務法》規定，電子商務經營者廣義上是指通過互聯網等信息網絡從事銷售商品或者提供服務的經營活動的自然人、法人和非法人組織。電子商務經營者應當遵循自願、平等、公平、誠信的原則，遵守法律和商業道德，公平參與市場競爭，履行消費者權益保護、環境保護、知識產權保護、網絡安全與個人信息保護等方面的義務，承擔產品或服務質量責任，接受政府和社會的監督。我們可能需要調整線上銷售模式以符合不斷變化的法律法規，這可能使我們的線上渠道產生更高的成本。我們無法保證我們能夠及時地、充分地符合所有監管要求。

我們的品牌及產品可能會遭受第三方的假冒、仿造及／或侵權，且我們可能無法杜絕市場上假冒產品的存在。

我們的品牌及產品的市場知名度及消費者吸引力對我們而言至關重要。第三方可能製造及經銷侵犯我們商標、設計、專利或其他知識產權的假冒商品或仿製品。我們無法保證我們的努力足以阻止假冒或侵權產品的生產和銷售，亦無法保證能夠針對侵權人作出判決或執行判決。此外，與保護我們的知識產權相關的費用可能較為高昂。市場上出現有關假冒產品可能會導致品牌知名度稀釋、收入及聲譽受損，並損害我們的競爭地位，進而對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們可能面臨知識產權侵權索賠，就此進行抗辯可能耗時或成本高昂。這些索賠可能分散我們的財務和管理資源，並對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們無法保證我們的營運或業務的任何方面現在不會或將不會侵犯或以其他方式侵犯第三方持有的商標、專利、著作權或其他知識產權。儘管於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們未曾遭遇任何重大知識產權侵權訴訟及索賠，但我們於未來可能面臨此類訴訟及索賠。可能存在我們並不知悉的、我們的技術或產品可能會無意中侵犯的第三方專利或其他知識產權。我們無法保證據稱與我們的技術和產品的一些方面有關的專利的持有人（倘存在任何該等持有人）不會在中國或任何其他相關司法管轄區（如適用）尋求針對我們專利的強制執行措施。若我們被裁定侵犯其他方的知識產權，我們可能須就我們的侵權行為承擔責任，可能會被禁止使用該知識產權，並且可能須支付許可費或被迫自行開發替代方案。此外，我們可能因須針對該等第三方侵權索賠（不論是否有理據）進行抗辯而產生重大開支，並且可能被迫分散管理層的時間及

風險因素

我們的業務及營運的其他資源，而許多該等索賠及法律訴訟的結果無法預測。倘出現涉及重大金額的判決、罰款或和解，或針對我們頒佈禁令救濟，可能導致重大負債，並通過限制或禁止我們使用相關知識產權而嚴重干擾我們的業務運營，從而對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

任何未能或被認為未能滿足網絡與數據安全及個人信息保護要求的行為，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。

我們經營面向消費者的業務，並通過電商平台和社交媒體平台開展運營。我們的業務運營涉及數據(包括若干個人信息)的收集、使用、存儲、保留、傳輸及其他處理活動。我們在日常業務經營過程中主要通過平台獲得必要的客戶的若干個人資料。請參閱「業務－數據安全與隱私」。因此，我們的業務運營受多項數據隱私與安全法律規限，例如，《中華人民共和國個人信息保護法》《中華人民共和國網絡安全法》《中華人民共和國數據安全法》及《網絡安全審查辦法》。有關詳情，請參閱「監管概覽－有關網絡安全、個人信息保護及數據安全的法規」。我們無法確保我們的數據不會被僱員濫用，或故意或因疏忽而洩露給第三方，從而可能對消費者造成損害。倘未能或被認為未能就數據的收集、使用、存儲、保留、傳輸、披露及其他處理活動遵守與網絡及數據安全、個人信息保護相關的法律法規，可能導致負面宣傳、索賠、訴訟或適用機構的調查，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。此外，隨著我們業務的持續擴張，我們可能須遵守有關數據保護和數據隱私的其他監管要求，這可能需要對我們的數據框架進行調整，並且可能產生額外的成本。

我們的信息技術系統出現任何重大中斷均可能中斷我們的正常業務運營。

我們的業務運營由信息技術(「IT」)系統提供支持，涵蓋產品銷售、會員管理、財務申報、電子商務交易、存貨管理、倉儲及物流等各項職能。這些系統對保持運營效率、數據準確性和及時決策至關重要。然而，我們的IT系統存在各種風險，包括系統故障、數據不準確、網絡攻擊、數據洩露和其他安全事件。此外，我們的IT系統需要定期更新和升級，以與技術進步和不斷變化的業務需求保持同步。這些更新和升級可能引發系統中斷或兼容問題。這些情況可能擾亂我們的經營，損害我們的數據，並導致巨額補救成本、法律責任和聲譽損失。

我們亦依賴第三方供應商提供若干IT服務。倘這些供應商未能履行其服務義務，則可能會影響我們的IT系統的性能。此外，該等供應商的任何違約或終止服務行為均可能導致我們的IT系統運行中斷，以及與過渡至新供應商相關的額外成本和時間延誤。

風險因素

對ESG事宜的意識日益增強可能引致採納更為嚴格的法律法規，並增加我們的合規成本。

隨著對ESG事宜的意識持續增強，可能會出台更為嚴格的法律法規（包括與包裝廢棄物、溫室氣體排放及環境保護相關的法律法規）。因此，我們可能需要投入更多精力和資源，以確保我們遵守該等法律或法規。我們已採納一系列措施，旨在確保我們遵守適用於我們的ESG相關法律法規。請參閱「業務－環境、社會及企業管治」。然而，我們無法保證，該等風險管理措施可有效降低相關風險，並有助於我們應對複雜及不斷演變的監管環境。現有ESG相關法律法規變動，或新的ESG相關法律法規的頒佈，可能會增加我們的合規成本，而倘我們未能遵守有關ESG相關法律法規，我們的業務、經營業績及財務表現可能會受到不利影響。

我們的保險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。

我們可能承受原材料或產品在運輸過程的損失風險。自然災害、戰爭行為、恐怖主義行為、政治動蕩、流行病或其他事件的發生，亦可能使我們面臨存貨以及物業、廠房及設備遭受損失或損壞的風險。我們還面臨通常與我們的日常營運有關的危害和風險。目前，我們投購產品過敏保險和退貨運費險。我們還為若干生產及研發設備投購財產保險。請參閱「業務－保險」。然而，我們無法保證我們的保險將足以覆蓋與我們的業務運營有關的所有風險。倘我們遭受保單未覆蓋的重大損失和責任，我們可能須自行承擔保險無法賠償的損失。因此，我們可遭受重大損失並分散資源，這可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們可能捲入訴訟、法律或合同爭議、政府調查或行政程序，這可能分散管理層的注意力，並對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

於業務運營日常過程中，我們可能捲入訴訟、法律或合同爭議、索賠及訴訟程序、政府調查或行政程序，其可能涉及（其中包括）客戶投訴、產品質量與安全、配送、保修及退貨政策、廣告及促銷活動，與客戶、供應商及其他業務合作夥伴之間的合同爭議，以及勞動爭議。任何涉及我們的此類索賠或訴訟（不論是否有理據）均可能代價高昂、耗時冗長，干擾我們的運營並分散管理層的注意力。此外，即使我們於這些爭議或訴訟程序中最終獲勝，亦可能因之引發負面宣傳，並對我們的聲譽和業務造成重大不利影響。倘一個或多個法律或行政事項的判決結果對我們不利，或頒佈若干禁令，阻止我們在產品中使用若干技術、開展我們的品牌推廣活動或銷售及分銷我們的產品，我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。此外，不利的結果可能導致巨額補償性與懲罰性賠償金、追繳收入或利潤、實施企業補救措施，禁令救濟或強制要求我們履行義務，進而對我們的經營業績及財務狀況產生重大不利影響。

風險因素

我們可能需要額外資金，但可能無法及時或無法以商業上可接受的條款獲得，甚至根本無法獲得。

我們可能需要額外的現金資源以實現業務的未來增長及發展，包括我們可能決定進行的任何投資或收購。倘我們的現金資源不足以滿足現金需求，我們可能會尋求發行額外股權或債券，或獲得新的信貸額度或擴大信貸額度。我們未來獲得外部融資的能力受多種不確定因素影響，包括未來的財務狀況、經營業績、現金流量、股價表現、國際資本流動性及貸款市場。此外，產生債務將使我們承擔更多償債責任，並可能導致運營及融資契約，這會限制我們的運營。無法保證可及時獲得融資，或按對我們有利的金額或條款獲得融資，甚至根本無法獲得融資。未能按對我們有利的條款籌集所需資金，或根本無法籌集資金，可能嚴重限制我們的流動性，並對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。此外，任何股權或股權掛鈎證券的發行都可能導致現有股東的股權大幅攤薄。

我們可能須根據中國法律法規額外繳納社會保險基金及／或住房公積金以及滯納金及罰款。

在中國運營的公司須參與各種員工福利計劃，包括社會保險基金及住房公積金，並按其員工工資(包括獎金及津貼)的一定比例繳納，最高限額由其業務經營地的當地政府不時規定。於往績記錄期間，我們對若干員工未按中國相關法律法規要求為其足額繳納社會保險及住房公積金。因此，根據中國法律法規，我們可能須額外繳納社會保險基金及／或住房公積金以及滯納金及罰款。

根據中國相關法律法規，倘中國主管政府部門認定我們為員工繳納的社會保險違反中國相關法律法規的規定，我們可能被要求限期繳納所有欠繳的社會保險供款，並就欠繳金額按日加收萬分之五的滯納金。倘我們被要求結清欠繳的社會保險供款，但逾期仍不繳納，主管部門還可能對我們處欠繳金額一倍以上三倍以下的罰款。此外，根據中國相關法律法規，倘未足額繳納住房公積金，中國主管政府部門可能要求我們限期繳納欠繳款項，逾期仍不繳納的，可向中國法院申請強制執行。

誠如我們的中國法律顧問所告知，根據與有關監管機關的訪談，我們將面臨(1)相關政府機關自行要求集中清繳社會保險及住房公積金供款的歷史欠費的可能性較低；或(2)由於於往績記錄期間未能為僱員足額繳納社會保險及住房公積金供款而面臨重大行政罰款的可能性較低。因此，於往績記錄期間，我們未就社會保險及住房公積金的欠繳金額計提撥備。我們承諾若主管政府機關提出要求，我們將及時補繳欠繳金額及滯納金。

風險因素

然而，我們無法保證未來不會被責令改正不合規行為，也不能保證並無亦不會有員工對我們欠繳社會保險及住房公積金供款進行投訴，或我們不會收到根據國家法律法規提出的有關欠繳社會保險及住房公積金供款的索賠。此外，我們可能產生額外費用以遵守中國政府或相關地方當局頒佈的相關法律法規。

若租賃權益存在瑕疵或未能保護我們的租賃權益，可能會對我們造成不利影響。

截至最後實際可行日期，我們通過位於中國深圳的八處租賃物業及位於中國杭州的一處租賃物業經營業務，總建築面積約為11,658平方米，主要用作我們業務運營的辦公場所、研發設施及生產設施。截至最後實際可行日期，我們尚未為九處租賃物業完成租賃登記，主要原因在於難以獲得出租方配合進行租賃登記。根據中國相關法律法規，租賃協議訂約方有責任將已簽訂的租賃協議進行登記備案。誠如我們的中國法律顧問所告知，未向相關政府部門登記及備案租賃協議並不影響租賃協議的有效性及其可執行性。根據相關中國法規，我們可能會被相關政府部門責令於規定期限內登記租賃協議。倘我們未能遵守此規定，我們可能須就每份未登記租約被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。截至最後實際可行日期，我們並不知悉擬進行的任何監管或政府行動、索賠或調查，或第三方對我們使用未在政府部門登記的租賃協議項下的租賃物業提出的任何質疑。然而，我們無法保證，政府部門不會因我們未能登記任何租賃協議而對我們處以罰款。

我們未必能成功擴張至新市場，且面臨與海外運營相關的風險。

我們選擇性地在新的地理位置或市場探索業務機會。例如，截至最後實際可行日期，我們已開始通過海外第三方電商平台及分銷商在東南亞及香港銷售我們的產品，並打算進一步發展我們的海外業務及提升國際品牌影響力。然而，我們在該等海外市場開展業務的經驗有限，產品與業務未必能獲得充分認可。我們無法保證能夠複製成功經驗或在該等市場有效競爭。此外，在海外擴張過程中，由於各項法律要求及市場條件，我們可能需要根據當地市場調整業務模式，並產生與該等運營相關的額外成本。

具體而言，我們面臨與海外運營相關的典型風險，包括但不限於遵守當地的法律法規，例如，產品註冊與審批、貿易慣例與關稅、知識產權、勞工、反腐敗、稅項、集團內交易、貿易慣例及數據處理等方面的法規。倘我們的海外運營、聯繫人、代理或分銷商違反相關司法管轄區的法律，我們可能面臨受到制裁或其他處罰。我們可能亦需就於海外市場開展業務獲得額外的政府批准、牌照或其他授權。此外，我們經營所在市場的政治及經濟環境發生變動，以及實施關稅或其他保護主義措施，亦可能對我們的海外運營造成重大不利影響。

風險因素

收購、投資或戰略聯盟可能會失敗，並對我們的聲譽、業務及經營業績造成重大不利影響。

我們可能會向不同的第三方作出收購、投資或與彼等建立戰略聯盟。這些投資可能使我們面臨若干風險，包括協同效應程度、整合成功與否、與共享專有資料相關的風險、交易對手違約以及相關開支增加，其中任何一項均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。我們無法保證被投資方的業務和財務表現始終符合我們的預期，亦無法保證此類投資始終與我們的業務規劃保持一致。我們控制或監控相關第三方（包括我們的被投資方和投資夥伴）行為的能力可能有限。倘這些第三方因其業務相關的事件而遭受負面報道或聲譽受損，我們亦可能連帶遭受傷害。

此外，我們可能會收購與我們現有業務互補的額外資產、技術或業務。未來收購及隨後將新資產、技術及業務整合到我們本身的資產、技術及業務中，將需要管理層投入大量精力，並可能導致現有業務的資源轉移，進而可能對我們的業務產生不利影響。所收購的資產、技術或業務未必會產生我們預期的財務或經營業績。此外，收購和投資亦可能涉及重大資本支出、發行可能攤薄現有股東權益的股本證券，或承擔債務，其中任何一項均可能對我們的財務狀況造成不利影響。倘我們未能自投資及收購實現預期的收益，可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

倘日後發生自然災害或傳染病爆發等任何不可抗力事件，則可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生重大不利影響。

我們的業務可能會受到自然災害、傳染病及流行病（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的重大不利影響，從而可能會擾亂我們的供應鏈、摧毀基礎設施及干擾員工生產力，並導致運營成本增加。暴風雪、地震、火災和洪災等自然災害可能會對我們及供應商的生產設施、設備及存貨造成物理損壞，從而導致生產延遲、存貨短缺及過時，並令我們的減值以及維修和更換成本增加。此外，這些事件可能導致停電、通信中斷及運輸中斷，從而進一步阻礙業務運營，包括我們的倉儲及配送活動。此類事件的發生亦可能擾亂我們的市場並減少對我們產品的需求，從而導致銷量下降。因此，我們的業務、經營業績及財務狀況可能受到重大不利影響。

風險因素

與在我們經營所在司法管轄區開展業務有關的風險

我們經營所在司法管轄區的經濟、政治或社會狀況、法律、法規或政府政策的變化可能會對我們的業務和運營產生重大不利影響。

於往績記錄期間，我們在中國開展絕大部分業務，我們的絕大部分收入在中國產生，並且我們的絕大部分資產位於中國。因此，我們的業務、經營業績、財務狀況及前景在很大程度上受中國經濟、政治和法律發展的影響。尤其是，宏觀經濟因素（例如，國家、區域及地方經濟狀況、貿易關係、就業水平、消費需求、個人收入與自由支配支出）及對中國化妝品市場產生普遍影響的其他因素可能會影響我們的表現。

我們可能須就日後的資金籌集活動履行中國證監會或其他中國政府部門的批准、備案或其他規定。

於2021年7月6日，國務院辦公廳連同其他監管部門聯合發佈《關於依法從嚴打擊證券違法活動的意見》，該等意見呼籲（其中包括）加強監管境外上市的中國公司，建議修訂規管這些公司的股份海外發行上市的相關法規，並明確國內行業主管監管部門和政府部門的責任。

於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」）及五份配套指南，境外上市試行辦法將自2023年3月31日起施行。有關詳情，請參閱「監管概覽－有關境內企業境外發行及上市的法規」。於2023年2月24日，中國證監會、財政部、中國國家保密局、中國國家檔案局發佈經修訂的《關於加強境內企業境外發行證券和上市相關保密和檔案管理工作的規定》（「檔案規定」），於2023年3月31日生效。檔案規定中要求，於境內企業境外證券發行上市活動（無論是直接還是間接活動）中，境內企業以及提供相關證券服務的證券公司、證券服務機構應當嚴格遵守保密及檔案管理相關要求，建立健全保密和檔案工作制度，採取必要措施落實保密和檔案管理責任。根據檔案規定，於境外發行及上市期間，倘境內企業需向證券公司、證券服務提供商及／或境外監管機構提供或公開披露可能包含國家秘密或對國家安全或公共利益具有負面影響的任何資料，境內企業須完成相關批准／備案及其他監管程序。

風險因素

鑒於境外上市試行辦法及檔案規定乃於最近頒佈，其詮釋、應用及執行仍在不斷發展且可能會發生變化。我們正密切監察彼等將如何影響我們的運營及未來融資。中國證監會或其他中國監管機構亦可能採取行動，要求我們或者建議我們宜停止任何未來的集資活動。有關該等批准、備案或其他規定的任何不確定因素或負面宣傳，均可能對我們的業務、前景、財務狀況、聲譽及H股的[編纂]造成重大不利影響。

閣下應評估 閣下於中國法律體系下所能獲得的法律保護。

我們須遵守我們經營所在國家及地區的適用法律及法規，法律法規之間可能存在差異且不斷變化。我們在中國的業務及運營主要受成文法規限，先前的法院判決僅有有限的先例價值。由於法院判決數量有限且對後續案件不具約束力，爭議解決結果可能難以預測，這可能影響我們及[編纂]所能獲得的法律保護。此外，我們亦無法保證我們能夠預測我們經營及／或擬擴張業務所在國家及地區的未來法律發展（包括新法律頒佈或現行法律變動）的影響。漫長的法律程序可能帶來巨額成本，分散我們的資源，對管理層專注於戰略規劃和執行造成不利影響，從而對我們的運營效率和整體業務表現產生重大不利影響。

政府對貨幣兌換的監督及對人民幣匯入及匯出中國的管理，可能會限制我們派付股息及履行其他責任的能力，並可能會對 閣下的[編纂]價值造成不利影響。

中國政府對人民幣兌換外幣進行監督。我們的絕大部分交易收入以人民幣計值。我們可能會將我們的部分收入轉換為其他貨幣，以履行我們的外幣義務，如向若干供應商付款（如有）。外幣供應短缺可能會限制我們匯寄充足外幣的能力或以其他方式履行我們以外幣計值的義務的能力。根據中國現行外匯法規，在符合特定程序要求的情況下，可使用外幣支付經常賬項目（包括利潤分配、利息支付以及貿易和服務相關外匯交易），而無需經國家外匯管理局事先批准。然而，倘將人民幣兌換為外幣並匯出中國以支付資本開支（如直接投資、償還以外幣計值的貸款、投資匯回及中國境外證券投資），須取得政府主管部門的批准或於該等機構辦理登記手續。未能就境外直接投資獲得政府主管部門批准或於該等部門完成登記手續，可能導致相關項目的實施中止、人民幣匯入或匯出中國受到管理，甚或承擔法律或行政責任。倘我們無法獲取充足的外幣以滿足我們的外幣需求，我們可能無法以外幣向股東支付股息。此外，我們無法保證將來不會頒佈進一步調整人民幣匯入或匯出中國的新法規。

風險因素

由於我們開展業務過程中會涉及數據的常規性收集、存儲與使用，若未能遵守快速變化的政府監管規定及其他有關數據保護與網絡安全的法律義務，可能會對我們的業務產生重大不利影響。

我們須遵守中國多項關於網絡安全與數據隱私的監管要求，包括《中華人民共和國數據安全法》和《中華人民共和國網絡安全法》。我們須確保以合法、正當、具體及明確的方式執行所有數據處理活動。在取得消費者事先同意的前提下，我們在日常業務過程中會收集並留存若干消費者資料，並嚴格限於產品銷售、交付及提供相關服務所必需的範圍。請參閱「業務－數據安全與隱私」。然而，我們仍可能須為遵守數據隱私、數據安全、消費者保護相關的法律法規，以及相關行業標準及合同義務而承擔開支。

關於網絡安全及數據隱私的監管要求正在持續變化，且可能存在不同的詮釋或重大變化，導致我們有關此方面的責任範圍存在不確定性。就我們收集、分析、存儲及使用數據的方法而言，我們可能亦須遵守與個人信息保護及重要數據或隱私相關事項的增加的或新的法律法規。倘我們未能遵守適用的法律法規，或未能有效地解決數據隱私和保護相關問題，這些實際或聲稱的不合規行為均可能損害我們的聲譽、降低客戶購買我們產品的意願，並使我們面臨重大法律責任。

我們的經營受中國稅收法律法規規限，並且可能受該等法律法規變動的影響。

我們須接受中國稅務機關對我們根據中國稅收法律法規履行稅務責任的定期審查。儘管我們認為，我們已於過往就會計合規性建立有效的內部控制措施，但我們無法保證中國稅務機關未來執行檢查不會導致罰款、其他處罰或行動，從而對我們的聲譽、業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。此外，中國政府不時調整或更改其稅收法律及法規。中國稅收法律及法規的進一步調整或變化可能會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

H股持有人可能需要繳納中國所得稅。

根據中國現行稅務法律和法規，非中國居民個人及非中國居民企業須就我們向其支付的股息或通過出售或以其他方式處置H股所實現的收益承擔不同的納稅義務。

根據《中華人民共和國個人所得稅法》（《個人所得稅法》）及其實施細則，非中國居民個人在中國境內取得的收入須按20%的稅率繳納中國個人所得稅。因此，我們須從股息支付中預扣該稅款，除非中國與外國人士居住地所屬司法管轄區之間的適用稅收協定規定減少或豁免相關納稅義務。然而，根據1994年5月13日發佈的《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》（財稅字[1994]020號）的規定，外籍個人自外商投資企業的股息、紅利產生的收益暫免徵個人所得稅。此外，根據《個人所得稅法》及其實施條例，持有H股的非中國居民個人出售或以其他方式處置H股變現的收益須按20%稅率繳納個人所得稅。

風險因素

然而，根據財政部及國稅總局於1998年3月30日頒佈的《關於個人轉讓股票所得繼續暫免徵收個人所得稅的通知》(財稅字[1998]61號)，自1997年1月1日起，個人轉讓上市公司股票所得繼續暫免徵收個人所得稅。截至最後實際可行日期，上述條文並無明文規定非中國居民個人持有人轉讓在境外證券交易所上市的中國居民企業股票須繳納個人所得稅，據我們所知，中國稅務機關實際上亦並無徵收該等個人所得稅。然而，中國稅務機關可能會改變該等做法，從而可能導致對非中國居民個人持有人徵收出售H股所得收益的所得稅。

根據企業所得稅法及其實施條例，對於未在中國設立機構或經營場所，或雖在中國設有機構或經營場所但其收入與所設機構或經營場所無關的非中國居民企業，我們支付的股息及相關外國企業通過出售或以其他方式處置H股所實現的收益須按10%的稅率繳納中國企業所得稅。根據國稅總局於2008年11月6日頒佈的《關於中國居民企業向境外H股非居民企業股東派發股息代扣代繳企業所得稅有關問題的通知》(國稅函[2008]897號)的規定，向非中國居民企業H股持有人派付股息的預扣稅率為10%，我們擬就向我們H股的非中國居民企業持有人(包括香港結算代理人)派付的股息按10%的稅率預扣稅款。有權根據適用所得稅協定或安排按減免後稅率繳納稅項的非中國居民企業將須向中國稅務機關提交申請，以退回超出適用協定稅率的預扣金額，而有關退款將在中國稅務部門批准後支付。有關詳情，請參閱本文件「監管概覽－有關稅務的法規」及「附錄三－稅項及外匯」。

儘管有上述安排，但主管稅務機關仍可能對適用的中國稅收法律及法規的詮釋和實施作出調整，這可能對閣下[編纂]H股的價值產生不利影響。

閣下可能擁有有限資源向我們、以及董事及管理層送達法律程序文書或執行外國判決。

我們是根據中國法律註冊成立的公司，我們的絕大部分資產和子公司目前位於中國。我們的大多數董事及高級管理層居住於中國內地。這些董事及高級管理層的資產亦可能位於中國境內。因此，倘閣下認為閣下於適用證券法律或其他法律享有的權利受到侵犯，閣下可能難以或無法向我們或這些個人送達法律程序文書，或無法針對我們或這些個人提起訴訟。

於2019年1月14日，中國最高人民法院與香港特別行政區政府簽訂《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》(「2019年安排」)，其於2024年1月29日生效。2019年安排尋求建立更清晰、更具確定性的機制，且基於超出書面雙邊管轄協議的標準，以便於中國內地與香港相互認可和執行更廣泛的民商事案件判決。根據2019年安排，任何一方當事人可以向相關中國法院或香港法院申請在民商事案件中認可和執行有效判決，但須符合2019年安排所載條件。然而，我們無法保證所有的最終判決均將獲得中國內地和香港相關法院的認可和有效執行。

風險因素

我們無法保證是否會派發股息及將於何時派發，其受中國法律限制。

根據中國法律，股息僅可以可分派利潤派付。可分派利潤被定義為根據適用的會計準則確定的除稅後利潤減任何收回的累計虧損及我們須作出的法定及其他儲備撥款。因此，我們未必有充足的可分派利潤（如有）使本公司將來（包括本公司財務報表顯示經營獲利的期間）可向股東作出股息分派。於指定年度未分派的任何可分派利潤將予以保留，並可供於其後年度分配。

此外，由於根據中國公認會計準則計算可分派利潤與根據國際財務報告會計準則計算可分派利潤在若干方面有所不同，故即使根據國際財務報告會計準則釐定本公司當年實現盈利，而根據中國公認會計準則釐定本公司可能並無可分派利潤反之亦然。因此，我們可能不會自中國子公司獲得充足分派。股息支付的限制可能會對我們將來（包括財務報表顯示我們的經營已實現盈利的期間）向股東派付股息的能力產生負面影響。

與[編纂]有關的風險

H股未必能形成或維持活躍的[編纂]市場。

於[編纂]完成前，我們的H股並無公開市場。我們無法保證，於[編纂]完成後，H股將會形成並維持具有充足流動性的活躍[編纂]市場。初始[編纂]乃本公司與[編纂]（為其本身及代表[編纂]）協商的結果，可能並不代表H股於[編纂]完成後的[編纂]價格。於[編纂]後，H股的市價隨時可能跌至初始[編纂]以下。

我們已向聯交所申請批准我們的H股（包括因[編纂]獲行使而可能發行的任何H股）[編纂]及[編纂]。然而，在聯交所[編纂]並不保證H股會形成活躍及具流動性的[編纂]市場，或即使形成該市場，亦無法保證有關市場在[編纂]後將會維持或H股市價於[編纂]後不會下跌。倘於[編纂]完成後，H股的活躍公開市場未能形成，H股的市價及流動性可能會受到重大不利影響。

H股的[編纂]及[編纂]量可能出現波動，這可能致使[編纂]遭受重大損失。

H股的[編纂]及[編纂]量可能因我們無法控制的多種因素而大幅波動，包括香港及世界其他地區證券的整體市場狀況。尤其是，從事類似業務的其他公司的業務和表現以及股份市價可能影響H股的[編纂]及[編纂]量。除市場及行業因素外，H股的[編纂]及[編纂]量可能因特定業務原因而大幅波動，如我們的收入、收益、現金流量、投資、支出、監管發展、與客戶及供應商的關係、關鍵人員的變動或活動，或競爭對手採取的行動。此外，在聯交所上市且在中國有龐大業務及資產的其他公司的股份在過去曾遭遇價格波動，因此H股可能發生與我們的業績無直接關聯的價格變化。

風險因素

我們的股份日後在公開市場上被大量出售或預期被大量出售，均可能會對我們股份的價格及我們未來的籌集額外資金的能力造成重大不利影響。

股份或與股份相關的其他證券日後在公開市場大量出售，或發行新股份或其他證券，或預期發生上述出售或發行事宜均可能導致股份的市價下跌。未來大量出售或預期大量出售我們的證券（包括任何未來發售）亦可能會對我們於特定時間及按對我們有利的條款籌集資金的能力造成重大不利影響。此外，倘我們將來發行更多的證券，股東的持股可能會被攤薄。我們發行的新股份或股份持鈎證券亦可能具有比H股所賦予的權利及特權更為優先的權利及特權。

儘管[編纂]股份的[編纂]於出售彼等所[編纂]的H股方面不受任何限制（但「有關本文件及[編纂]的資料－[編纂]及[編纂][編纂]的限制」所披露者除外），由於法律及監管、業務及市場等原因，彼等可能存在現有安排或協議，於[編纂]完成後立即或於特定期間內出售彼等持有的部分或全部H股。有關出售可能於[編纂]日期後短期內或任何時間或期間發生。

有關[編纂]根據該安排或協議所[編纂]的H股的任何出售將對H股的市價產生不利影響，任何大規模出售均可能對H股的市價產生重大不利影響及導致H股的[編纂]量出現重大波動。

閣下的股權將發生即時大幅攤薄，且若我們未來發行額外的股份或其他股本證券，閣下的股權可能被進一步攤薄。

[編纂]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]中[編纂]的購買者將面臨即時攤薄[編纂]綜合有形資產淨值。概無法保證若我們於[編纂]後立即進行清算，於債權人提出索賠後，會有任何資產可分派予股東。為擴張業務，我們可能會考慮於日後發售及發行額外股份或其他股本證券。該等新發行的證券可能享有優先於現有股東所持股份的權利、優先權或特權。此外，倘我們未來按低於當時每股股份有形資產淨值的價格發行額外股份或其他股本證券，[編纂]的購買者將面臨其股份的每股股份有形資產淨值遭攤薄。

風險因素

本文件所載若干事實、預測及統計數據均源自各類官方或第三方來源，未必屬準確、可靠、完整或最新。

我們於本文件(尤其是「行業概覽」一節)所載的若干資料及統計數據乃摘錄自我們委託灼識諮詢編製的報告以及各種官方政府刊物及中國政府、行業協會、獨立研究機構及其他第三方來源提供的其他公開可得刊物。我們、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、彼等各自的任何董事及顧問或參與[編纂]的任何其他人士或各方並無獨立核實官方政府來源的資料，因此，我們無法保證有關資料及統計數據的準確性及可靠性，該等資料及統計數據可能與中國境內外編製的其他資料不一致。由於收集方法可能存在缺陷或無效，或公佈的資料與市場慣例之間存在差異以及其他問題，本文件中的統計數據可能不準確或無法與其他經濟體的統計數據進行比較，因此閣下不應過度依賴該等統計數據。此外，我們無法保證該等統計數據乃按與其他地方呈列的類似統計數據相同的基準或按相同準確性呈列或編製。在所有情況下，閣下均應審慎考慮該等資料或統計數據的權重或重要性。

倘證券或行業分析師不發佈有關我們業務的研報，或者不利地改變彼等就H股提出的建議，則H股的[編纂]和[編纂]量可能會下跌。

H股的[編纂]市場可能受行業或證券分析師公佈有關我們業務的研究報告影響。倘一名或多名分析師下調我們股份的評級，則H股的市價可能會下跌。

倘一名或多名分析師不再報道我們或未能定期發佈有關我們的報告，則我們可能在金融市場上失去知名度，進而或會導致我們H股的市價或[編纂]量下跌。

控股股東對本公司具有重大影響力，其利益未必與其他股東的利益一致。

在不計及因行使[編纂]而可能發行的任何H股及並未根據[編纂]前股份激勵計劃發行股份的情況下，於緊隨完成[編纂]後，控股股東將合計控制我們表決權的[編纂]%。因此，控股股東將通過彼等在股東會上的表決權對我們的業務及事務產生重大影響，包括有關合併或其他業務合併、收購或出售資產、發行額外股份或其他股本證券、派付股息的時間及金額、董事會架構及管理，以及其他法人行為。我們的控股股東未必會以符合少數股東最佳利益的方式行事。此外，未經控股股東批准，我們可能無法達成可能對我們有益的交易。該等所有權的集中亦可能阻礙、延遲或阻止本公司控制權的變更，從而可能剝奪我們股東獲得股份溢價的機會(作為本公司出售的一部分)，並可能大幅降低我們H股的價格。

匯率波動可能導致外幣兌換虧損，並可能對閣下的[編纂]造成重大不利影響。

於往績記錄期間，我們的絕大部分收入和支出以人民幣計值，並且絕大部分金融資產亦以人民幣計值。倘港元兌人民幣的匯率發生任何重大變動，可能會對我們的現

風險因素

金流量、盈利及財務狀況、H股的價值及就H股應付的任何股息（以港元計）造成重大不利影響。例如，倘若我們就相關用途而須將港元兌換為人民幣，則人民幣兌港元進一步升值可能使任何以人民幣計值的新投資或開支對我們而言成本更高。當我們將以港元計值金融資產（包括[編纂][編纂]）換算為人民幣時，就財務報告而言，人民幣兌港元升值亦可能導致外幣換算虧損，此乃由於人民幣是我們中國境內子公司的功能貨幣。反之，如我們為支付任何H股股息或其他業務目的而決定將人民幣兌換成港元，則港元兌人民幣升值將會對我們可用的港元金額產生負面影響。

閣下應細閱整份文件，並且閣下於作出[編纂]決策時應僅倚賴本文件所載資料，我們鄭重提醒閣下不應倚賴報章或其他媒體報道所載有關我們、H股或[編纂]的任何資料。

於本文件刊發前及於本文件日期後但於[編纂]完成前，可能有關於我們及[編纂]的報章及媒體報道。我們並無授權報章或媒體披露有關[編纂]的任何資料，亦不對該等報章或其他媒體報道的準確性或完整性承擔任何責任。我們不對任何預測、估值或有關我們的其他前瞻性資料的適當性、準確性、完整性或可靠性發表任何聲明。倘有關陳述與本文件所載資料不一致或相沖突，我們概不就有關陳述承擔任何責任。因此，有意[編纂]務請僅按照本文件所載資料作出決定，而不應倚賴任何其他資料。