

## 風險因素

閣下於決定[編纂]H股前，應審慎考慮本文件所載全部資料，包括下文所述的風險及不確定因素。我們的營運涉及若干風險及不確定因素，其中部分風險及不確定因素並非我們所能控制且可能會導致閣下損失對我們H股的所有或部分[編纂]。下文闡述我們認為屬重大的風險。任何下述風險均可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及增長前景造成重大不利影響。在任何有關情況下，H股的市價可能會下跌，而閣下可能會損失全部或部分[編纂]。我們現時未知或我們現時認為不重大的其他風險及不確定因素亦可能損害我們的業務運營。除非另有說明，否則所提供的資料均為截至最後實際可行日期的資料，且不會於本文件日期後作出更新，並受限於本文件「前瞻性陳述」內的警示聲明。

### 與我們的業務及行業有關的風險

倘我們無法有效響應市場趨勢及客戶喜好的轉變，我們的市場份額及經營業績可能會受到不利影響。

我們的自有品牌以及我們的品牌管理及電商運營服務的成功在很大程度上取決於我們準確識別、解讀及響應消費者行為、生活方式偏好、產品期望及廣泛市場趨勢變化的能力。新一代消費者更傾向於選擇契合個人身份認同及價值觀的產品，而非僅滿足基礎功能需求的商品，這一趨勢推動了對個性化體驗、情感共鳴、品質保障及美學價值兼具的高端產品的需求增長。例如，融入香氛元素的日常消費品已越來越不僅僅被視為功能性物品，更成為消費者自我表達的載體。倘未能預判或響應此類喜好變化，可能導致品牌權益弱化、消費者參與度下降，喪失自有品牌及合作品牌的市場競爭力。

同時，中國消費行業正經歷快速數字化轉型，線上零售額在消費品總零售額中的佔比持續攀升。天貓等傳統電商平台與抖音等內容驅動型平台，對品牌知名度構建、消費者互動及購買決策的影響力日益增強。這種不斷發展的平台環境要求我們在產品開發、營銷策略及服務模式調整中保持高度敏捷性，以適配消費者期望及渠道生態的快速變化。倘未能預見或響應內容驅動型消費增長、消費者數字觸點迭代等趨勢，將對我們的市場份額、品牌價值及整體財務表現產生不利影響。

我們經營所在市場競爭激烈。倘我們未能有效競爭，日趨激烈的市場競爭可能會對我們的市場份額及經營業績造成重大不利影響。

我們在競爭激烈且日新月異的市場中經營，業務涵蓋自有品牌開發、品牌管理及電商運營三大領域。該等市場的競爭格局高度依賴市場參與者對不斷變化的消費者喜好的洞察與響應能力。中國家居清潔護理行業競爭激烈，市場參與者眾多。按零售額計，2024年該行業前五大品牌合計約佔家居清潔護理市場34.6%的市場份額。此競爭格局與我們綻家主要經營所在的織物清潔護理領域的競爭格局相一致。中國的膳食補充劑市場亦競爭激烈且相對分散，於2024年，按零售額計，前五大品牌合計約佔

## 風險因素

25.0%的市場份額。我們的自有品牌綻家及斐萃均為相對新興的品牌，在品牌建設及市場擴張方面面臨諸多不確定性。我們或無法有效提升市場認可度、消費者忠誠度或維持增長。若我們未能提高我們的品牌知名度、維持產品質量及擴大消費者覆蓋範圍，則我們的市場份額、增長前景及經營業績可能受到重大不利影響。

在電商解決方案市場，我們為品牌合作夥伴提供品牌管理及電商運營服務，同樣面臨激烈競爭。我們不僅與其他服務提供商競爭，在某些情況下，還需應對品牌合作夥伴自有電商體系所帶來的競爭。若我們無法滿足品牌合作夥伴不斷變化的需求，或未能提供令人滿意的成果，品牌合作夥伴可能會減少與我們的合作，或終止與我們的合作關係，而這可能會對我們的經營業績造成重大不利影響。

我們的業務在很大程度上取決於品牌權益（尤其是品牌合作夥伴的品牌）的實力及聲譽。

我們的增長及成功在很大程度上取決於消費者對我們品牌合作夥伴的品牌的認知、認可、接受及信任。負面媒體報道，包括有關我們品牌合作夥伴的品牌或我們在社交媒體平台上推廣及銷售的產品的貶低評論、評述或虛假信息，或有關我們業務合作夥伴的任何負面宣傳，均可能對消費者對我們品牌合作夥伴的品牌以及我們推廣及銷售的產品的認知及信心造成負面影響。此外，對我們或品牌合作夥伴經營所在行業的負面報道，無論是否與我們直接相關，都可能影響消費者對行業參與者的整體看法，對我們品牌及產品的信心造成不利影響。

尤其是，我們品牌合作夥伴的產品質量與安全性是維護品牌權益及消費者信任的核心。不論是產品本身存在瑕疵或是原材料質量不達標（無論是由於質量管控疏漏還是供應商方面的問題），均可能引發產品退貨、召回、監管部門審查或消費者投訴。我們的質量控制程序可能無法完全規避此類風險，尤其是在涉及外部供應商的環節；且消費者不滿事件易通過社交媒體平台放大，加劇品牌聲譽損害，甚至可能導致罰款、制裁或執法行動。我們品牌合作夥伴的品牌形象及價值亦可能因仿製品或假冒產品而受損，這可能混淆消費者認知並分流我們自有或品牌合作夥伴產品的流量。任何該等事件均可能損害我們的品牌形象及聲譽，進一步對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們可能無法有效地拓展、管理及優化數字化驅動的銷售及營銷能力。

我們的長期增長及競爭力取決於數字化驅動的銷售及營銷能力的可擴展性及運營效率，該能力需覆蓋主流線上分銷渠道及內容營銷基礎設施。我們需要持續適應不斷變化的消費者行為、平台政策並保留技術，以保持競爭力。倘我們無法持續適配消費者行為變化、平台政策調整及技術迭代，則競爭力將不復存在；倘我們未能擴展、管理及優化數字戰略，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。我們的大部分收入乃通過線上銷售渠道產生。運營複雜的多平台銷售網絡面臨多重挑戰，包括跨平台價格監控、渠道蠶食、風險管理、資源利用效率優化及消費者忠誠度。若平台間運營協同不足、庫存管理失當或營銷執行不到位，可能導致運營效率低下、品牌聲譽受損或收入機會流失。

此外，我們的營銷策略高度依賴抖音等內容驅動型平台，該類平台是品牌故事傳播、用戶互動及流量獲取的核心載體。隨著消費者在數字接觸點的注意力日益分散，抖音類平台實現有效營銷需持續投入創意內容製作營銷、實時消費者互動運營及數字推廣策略。若平台規則調整、流量競爭加劇或營銷活動執行效果不佳，將直接對營銷

## 風險因素

效率產生不利影響、投資回報率降低。倘我們無法維持高效的數字營銷策略，或無法與目標受眾建立情感共鳴，將對品牌知名度、消費者忠誠度及整體銷售業績產生負面影響。

倘我們未能提供具成本效益且渠道覆蓋廣泛的電商解決方案，則我們的發展前景及競爭地位可能會受到重大不利影響。

電商解決方案市場競爭日益激烈，品牌合作夥伴對服務性價比、渠道覆蓋廣度的重視程度持續提升，同時對全面化、數據驅動型及定制化服務的需求日益強烈。根據中國國家統計局的資料，線上零售額佔消費品總零售額的比例由2019年的25.8%增至2024年的31.8%。2019年至2024年期間，線上零售額的年複合增長率為7.9%，遠超同期消費品總零售額3.5%的年複合增長率。於2024年12月末，中國互聯網用戶人數已達11億，推動了線上線下零售渠道格局的構建。以抖音為代表的顛覆性、動態化內容驅動型電商平台日益受到新消費者的青睞。

為維持增長態勢及競爭地位，我們須持續升級價值主張，提供覆蓋多個電商平台的定製解決方案，助力品牌合作夥伴降本增效並擴大消費者規模。倘無法以具備吸引力的價格提供服務，可能導致錯失商機、合約終止或現有合作未能續約。此外，倘服務質量不達標或未達客戶預期，將會對客戶滿意度及留存率產生不利影響。若我們無法通過提供高性價比、多平台覆蓋的解決方案形成差異化競爭優勢，品牌合作夥伴可能選擇轉投其他服務提供商或將其數字化運營內部化。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

倘我們無法有效管理自身增長或落實策略，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

近年來，我們在業務整體規模與多元化佈局上實現顯著增長。我們的總收入由2023年的人民幣1,366.1百萬元增加29.3%至2024年的人民幣1,765.8百萬元，並進一步增加94.3%至2025年的人民幣3,431.8百萬元。特別是，我們近期的業務增長主要得益於自有品牌的強勁表現，其於2023年、2024年及2025年分別佔我們總收入的約19.3%、28.4%及52.8%。但隨著品牌組合與消費者群體不斷擴大，我們面臨的運營複雜度持續攀升，對效率維持及實現戰略目標能力構成考驗。為助力持續發展，我們須繼續管理規模更大、類型更多元的供應商與合作夥伴網絡，以及維繫互利共贏的合作關係。同時，我們需要持續加強並升級基礎設施與技術體系，強化經營、財務及管理制度管控能力，優化供應商與銷售網絡管理效率，完善報告系統與流程，同時擴充、培訓並管理員工團隊。上述工作需投入大量管理、財務及人力資源，且我們無法向閣下保證相關措施將能夠有效應管理增長。此外，我們經營所在行業的變化及發展可能要求本公司重新評估現有業務模式，對長期戰略與業務規劃進行重大調整。倘未能有效適應行業發展趨勢，則可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

倘我們無法維持有效的現金流量管理並產生現金流出，我們的業務及財務狀況可能會受到不利影響。

我們於截至2023年12月31日止年度錄得經營活動現金流出淨額人民幣91.8百萬元。大量現金流出淨額可能對我們的流動資金及營運資金造成不利影響。經營活動現金流出淨額可能會限制我們為業務運營提供資金或履行其他財務義務的能力，尤其是在我們無法從其他渠道獲取融資的情況下。我們無法保證我們能夠持續從經營活動中獲取現金流入。倘我們未能實現此目標，我們可能無法維持充足的營運資金以維持我們的業務運營，從而可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

於往績記錄期間，我們大部分收入嚴重依賴數量有限的線上平台。若該等平台的服務或運營中斷，或我們與該等平台的關係終止或惡化，則我們的業務、財務狀況及經營業績造成可能受到重大不利影響。

我們大部分收入嚴重依賴少數線上平台，包括抖音、天貓、京東和唯品會。我們在該等平台上建立並管理自營旗艦店，銷售自有品牌及品牌合作夥伴的產品。該等平台作為我們銷售的關鍵基礎設施，為數字門店的有效運營提供技術支撐、消費者流量及推廣工具。於往績記錄期間，我們約45.4%、57.1%及72.2%的收入來自線上平台的自營店。我們無法向閣下保證我們將能夠維持與主要線上平台的合作關係，或將該等線上平台上的銷售維持在歷史水平。該等平台沒有義務繼續與我們合作，該等關係的任何惡化或終止都可能對我們的業務產生重大不利影響。具體而言，知名平台為維護其聲譽、誠信度及線上消費者對其的信任度，均已就線上內容生成、內容推廣、線上銷售及其他相關交易法規的制定嚴格的合規政策。倘我們因任何原因未能遵守該等平台的政策，其可能終止與我們的業務關係。倘我們與任何該等主要平台的業務關係被終止，除品牌聲譽受損外，這亦將大幅降低我們的知名度及對目標消費者的覆蓋範圍。

此外，我們與該等平台的業務關係亦影響店鋪流量及推廣效果。倘我們與該等平台之間的合約條款趨於不利、運營或營銷成本上漲，或未能提供預期的推廣支持，我們吸引與留住消費者的能力將受損。此外，倘該等平台面臨聲譽問題，如數據安全漏洞、假冒產品問題或消費者投訴，我們的店鋪可能面臨流量減少及聲譽受損。若任何主要平台全面終止與我們的業務合作關係，我們可能無法找到新的線上銷售平台來彌補業務損失。鑒於我們對該等平台的依賴，該等關係的任何中斷、惡化或成本增加均可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及發展前景造成重大不利影響。

## 風險因素

我們依靠品牌合作夥伴發展我們的業務。倘我們未能吸引及留住主要品牌合作夥伴，或我們與主要品牌合作夥伴的業務關係去中介化，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

我們拓展業務的能力取決於我們能否吸引、留住品牌合作夥伴並與其重續合作關係。協議重續與有關重續條款須經雙方協商一致，且我們無法向閣下保證現有協議（尤其是與議價能力較強的主要品牌合作夥伴所簽訂的協議）能按相同或更佳條款、以獨家合作的形式重續，或根本無法重續。倘若我們未能留住該等品牌合作夥伴，或未能以商業上可接受的條款重續該等協議，我們的收入及經營業績可能會受到不利影響。

我們與品牌合作夥伴的合作亦可能受到其業務策略、營銷計劃或產品重心變化的影響，這可能會減少彼等對我們服務的需求。具體而言，少數品牌合作夥伴過往曾貢獻我們品牌管理分部收入的相當大一部分，若彼等減少與我們的合作，可能會對我們的經營業績造成顯著的負面影響。此外，若我們未能及時回應品牌合作夥伴不斷變化的需求，或未能物色並引入合適的新品牌合作夥伴，我們的現有或潛在品牌合作夥伴可能會減少與我們的合作，或轉而選擇與我們有競爭關係的服務提供商。

就我們的品牌管理及電商運營服務經銷模式而言，我們向品牌合作夥伴採購產品進行轉售，因此，我們的盈利能力部分取決於此類品牌合作夥伴所提供的商業條款，包括採購價格。若品牌合作夥伴提高向我們的報價，而我們無法將此類漲價轉嫁給消費者，則我們的盈利能力、競爭力及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們的業務成功取決於我們不斷擴大產品組合及推出新品牌的能力。

我們持續投資於增強我們自有產品的品牌價值及開發及推出新的產品，以適應不斷變化的消費者偏好。然而，無法保證我們在產品創新及擴大產品組合方面的工作將始終成功。由於我們無法控制的因素，例如競爭對手提供更具創新性的產品或產品技術、我們的OEM無法實施新技術或與快速轉變的消費趨勢不一致，新開發或升級的產品可能無法獲得市場吸引力。未能預見或及時應對此類變化可能會導致產品接受度降低、投資回報減少、喪失溢價定價能力及品牌權益流失，以上各項都可能對我們的銷售及盈利能力產生重大不利影響。

除了產品層面的提升，我們正積極推進新品牌孵化與推出，以捕捉新興市場機遇及滿足消費者差異化需求。例如，我們於2025年6月成功推出紐益倍品牌，其定位為麥角硫因細分市場的高性價比產品。然而，品牌發展引致高度不確定性，需要在定位、設計、營銷及供應鏈協調方面進行大量前期投資。新品牌的成功取決於一系列因素，包括監管批准、市場需求、定價策略及消費者接受度，其中許多因素非我們所能控制。此外，推出新品牌或會令我們的營運資源捉襟見肘，或產生低於預期的回報。即使成功推出，新品牌也可能需要時間才能獲得吸引力，並且可能無法達到預期的市場認可或規模。未能有效開發及商業化新品牌可能會限制我們實現收入來源多元化及獲取長期增長的能力，並可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

## 風險因素

### 我們面臨與分銷商相關的風險。

我們委聘分銷商（包括電商平台、零售商及商超客戶）以擴大我們的銷售網絡及產品覆蓋面。截至2025年12月31日，我們的分銷渠道涵蓋11個電商平台、236個零售商及九個商超客戶。有關我們合作的電商平台、零售商及商超客戶於往績記錄期間的變動情況，請參閱本文件「業務－全渠道銷售及分銷網絡－分銷商」。於2023年、2024年及2025年，向分銷商銷售產生的收入分別為人民幣554.5百萬元、人民幣576.5百萬元及人民幣787.6百萬元，分別佔我們收入的40.6%、32.6%及23.0%。我們維持及擴大銷售網絡的能力部分取決於分銷商的表現及我們與彼等維持穩定關係的能力。若我們的分銷商未能產生足夠訂單、大幅減少其向我們的採購量或停止與我們合作，而我們無法及時以具成本效益的方式找到替代分銷商，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。

我們一般與分銷商維持非獨家合作關係，對其日常營運並無直接控制權。我們無法向閣下保證我們的分銷商將嚴格遵守其合約責任、我們的銷售政策或適用法律法規，亦無法向閣下保證我們將能夠及時發現或解決任何不合規行為。分銷商的任何不當、違約或不合規行為均可能導致聲譽受損、客戶索賠、銷售額減少、糾紛或引致額外成本。

此外，雖然我們提供零售價指引，但我們的分銷商通常決定我們產品的實際轉售價。若定價行為嚴重偏離我們的指引，可能會導致渠道衝突、消費者混淆或品牌價值受損。此外，我們並不禁止分銷商委聘次級分銷商，而我們與次級分銷商並無直接合約關係。因此，我們對該等次級分銷商行為的能見度及控制權有限，且彼等的任何不當行為、執行標準不一或定價不當的做法亦可能對我們的聲譽、品牌形象及銷售業績造成不利影響。

### 我們依賴OEM供應商生產我們的自有產品，這可能會使我們面臨額外風險。

我們委聘若干OEM生產我們自有品牌旗下的產品，以優化運營效率。於2023年、2024年及2025年，我們分別與13家、26家及30家OEM維持合作，以滿足我們的生產需求。我們根據嚴格的標準篩選OEM。請參閱「業務－供應鏈管理－第三方製造服務」。但是，我們不能保證我們的OEM有足夠的能力來滿足對我們產品日益增長的需求，這可能會導致延遲推出新產品及產品交付延遲並損害我們的市場聲譽及消費者關係。此外，生產週期可能會影響我們管理存貨及實施我們的需求計劃政策及程序以確保計劃的生產滿足預期的市場需求的能力。

我們日後可能會因我們OEM的生產流程而遭遇任何損失或產品責任索賠。倘我們與該等OEM的關係出現重大惡化、他們面臨任何重大業務挑戰或他們未能生產符合我們標準或合約約定或監管規定的產品，都可能影響我們的產品質量或供應、引起消費者不滿，甚至面臨產品責任索賠、監管處罰、聲譽受損或財務損失。另外，OEM在生產過程中洩露、剽竊或披露機密信息可能會損害我們的聲譽及危及市場競爭力，並可能進一步使我們面臨法律訴訟及潛在責任。任何該等事件均可能對我們的業務、財務資料及經營業績造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

我們可能無法成功識別、估值、收購或整合合適的收購目標，且可能無法實現有關收購的預期利益。

我們擬分配部分[編纂]淨額用於收購或投資海外品牌。然而，目標業務的估值本身具有不確定性，且可能基於有關其未來財務表現、市場前景及預期協同效應的假設，而有關假設可能無法實現。倘我們未能準確評估收購目標的價值、業務前景或風險，或倘我們為收購支付超額費用，則我們的財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

收購亦涉及整合風險。我們在整合被收購業務（包括其運營、系統、人員及業務流程）、留住關鍵員工以及維護與客戶、供應商及其他業務合作夥伴的關係方面或會遇到困難。由於監管環境、市場狀況、商業慣例及企業文化的差異，該等風險在跨境收購中可能更為顯著。未能有效整合所收購業務可能會導致成本上升、營運中斷及管理層精力分散。

此外，即使我們完成收購並進行整合，我們亦可能無法在預期時間內實現預期收益、協同效應、成本節約或效率提升，或根本無法實現。倘任何該等收購未能達致其預期成效，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們容易受到供應短缺及中斷、交貨時間長以及原材料及配料價格波動的影響，任何此類情況都可能擾亂我們的供應鏈並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們採購斐萃及紐益倍品牌全部原料及綻家品牌所需的表面活性劑及香精等主要原材料。我們的部分原材料來自海外供應商，因此面臨跨境採購固有的風險，包括關稅、進出口管制、清關延誤、物流中斷及運輸成本上漲。特別是，我們仰賴挪威公司 Zooca 供應斐萃的關鍵成分紅寶石油。此類關鍵原材料的供應若發生任何中斷，可能對我們生產及交付產品的能力造成重大不利影響。

此外，我們會受到我們無法控制的諸如全球供需動態、通脹及政府政策變動等因素推動的原材料價格波動的影響。具體而言，紅寶石油及麥角硫因（為部分旗艦產品的配方及功效中的關鍵原料）的價格波動將直接影響本公司毛利率及成本結構。於往績記錄期間，我們主要原材料的價格整體呈下降趨勢。例如，紅寶石油的價格由2023年的每千克人民幣1,527.2元減少至2024年的每千克人民幣1,450.8元，並進一步減少至2025年的每千克人民幣974.8元。然而，倘未來我們原材料採購價格大幅上漲，該上漲將導致我們的銷售成本大幅增加，進而對產品交付及財務業績造成重大不利影響。我們目前並無開展對沖活動以緩解匯率波動。因此，原材料成本的任何大幅增加均可能對我們的成本結構及毛利率造成不利影響。倘我們無法將有關成本增加轉嫁予消費者或通過營運效率予以吸收，我們的財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

## 風險因素

我們的分銷商、品牌合作夥伴、供應商、合作的KOL/KOC或其他業務合作夥伴的任何不當行為或與之相關的任何負面報道均可能使我們面臨潛在法律責任及損害我們的聲譽。

我們的業務運營及聲譽與我們的分銷商、品牌合作夥伴、供應商、合作的KOL/KOC及其他業務合作夥伴的行為密切相關。儘管我們尋求實施監督措施及合約保障措施，但我們無法向閣下保證我們將能夠及時防止、發現或解決相關各方的任何不當行為、不合規或其他不當行為，甚至根本無法防止、發現或解決相關各方的任何不當行為、不合規或其他不當行為。相關各方的任何不當行為或捲入的負面報道，包括欺詐活動、違反法律法規、不道德的商業行為、不當言論或行為或其他不符合我們標準的行為，均可能使我們面臨法律訴訟、監管審查或其他責任，且可能損害我們的聲譽、削弱消費者信任、擾亂我們的業務關係，並對我們的業務及經營業績造成不利影響。此外，倘我們的任何業務合作夥伴捲入糾紛、訴訟、調查、行政措施或處罰，我們亦可能遭受聲譽損害或負面宣傳，並可能須投入大量時間及高額成本以解決該等事宜。

尤其是，KOL/KOC在我們的營銷及消費者參與方面發揮重要作用。於往績記錄期間，我們分別與1,810名、3,962名及5,702名KOL及KOC就我們的綻家品牌進行合作。其中，往績記錄期間各年度最大的單個KOL或KOC對綻家同年全渠道零售額的貢獻率分別為6.8%、7.6%及6.3%。於2024年及2025年，我們分別與426名及549名KOL及KOC就我們的斐萃品牌進行合作。其中，最大的單個KOL或KOC對斐萃同年全渠道零售額的貢獻率分別為7.0%及3.1%。倘任何該等KOL/KOC涉及不當行為或負面宣傳，或倘未來銷售日益依賴少數KOL/KOC，則我們的銷售業績、品牌形象及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們的銷售及營銷策略可能無法及時適應市場趨勢及消費者喜好的變化，且我們的營銷活動在吸引消費者方面可能不具成本效益。

我們的業務取決於我們通過有效的銷售及營銷策略吸引及留住消費者的能力。我們未必能因應市場趨勢、消費者喜好或銷售渠道的變化及時調整策略，且我們的營銷活動在推廣品牌及產品方面可能效果不佳或成本效益不高。此外，我們依賴經驗豐富的銷售及營銷人員以及與KOL及電商平台等第三方的合作關係（如KOL及電商平台）來實施我們的營銷計劃並提升品牌知名度。若我們未能成功執行上述舉措，我們的市場份額、盈利能力、業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

庫存管理不當可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的存貨週轉天數於2023年、2024年及2025年分別為117天、104天及92天。我們依賴需求預測來制定採購及生產計劃以及管理我們的存貨。然而，從訂購或生產存貨的日期到我們計劃出售存貨之日，該等需求可能會發生重大變化。需求可能受到包括季節性、新產品推出、定價及折扣、消費者消費方式及口味變化等多種因素的影響。此外，隨著我們引入新產品，我們可能無法成功建立穩定及有利的供應商關係或準確預測需求。採購若干類型的原材料可能需要大量的備貨時間及預付款項，且可能無法退回。倘我們未能有效管理存貨，我們可能會面臨過高的倉儲成本、存貨過期的

## 風險因素

風險增加、存貨價值下降及大量存貨撇減。上述任何情況均可能對我們的經營業績及財務表現造成重大不利影響。另一方面，倘我們低估對我們產品的需求，或我們的供應商未能及時供應優質材料及配料，我們可能會遭遇存貨短缺，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們委聘第三方倉儲及物流服務供應商存儲及配送產品。任何交貨延遲、處理不當或倉儲或運輸成本增加均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

我們的業務部分依賴第三方倉儲及物流服務提供商以具有成本效益的方式及時儲存及交付我們的產品。影響該等提供商的任何意外、中斷或效率低下（包括火災、水災、颱風、盜竊、運營故障、財務困難、監管變化、自然災害或我們的產品處理不當）均可能導致庫存損壞、交付延遲、倉儲或運輸成本增加、產品召回、產品責任索賠或對我們的品牌形象及聲譽的損害。此外，由此產生的任何銷售損失、成本增加或業務中斷可能無法在我們的保險範圍內獲得全額賠償。倘發生任何該等事件，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們的退貨及換貨政策可能會使我們產生額外的成本及開支，從而可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

我們的退貨政策允許客戶在規定期間退換存在缺陷的產品。如果我們的產品質量下降，我們將承擔與退貨、換貨及質保相關的額外成本。請參閱「業務—銷售退換貨」。未來退貨率或換貨率如有任何上升或平台政策如有任何變動，則可能導致運營開支增加。倘我們依據合約就產品質量問題向上游製造商或供應商追責，但無法保證該等追責措施可及時落地，或足以彌補潛在的經濟損失或聲譽損害。同時，依據相關法律法規要求或遵循產品銷售依託的電商平台及商超客戶的政策規定，我們可能須制定全新的退換貨政策，或對現行退換貨政策進行修訂。有關政策可能令我們產生額外成本及開支，我們可能無法通過增加收入來收回有關成本及開支。我們無法向閣下保證，我們的退貨及換貨政策不會被我們的消費者濫用，這可能會極大增加我們的成本，並可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。如果我們以不利於消費者的方式修訂此類政策，我們的消費者或會不滿，可能導致現有客戶流失，則可能對經營業績造成重大不利影響。

我們可能評估和探索潛在新商機，並進入新市場，但這些可能會失敗並對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

為鞏固市場地位、把握新興消費需求，我們可能探索新商機（包括推出新品牌或在現有品牌旗下推出新產品），或進入新市場。然而，成功執行開發戰略需要投入大量的資源及管理層精力，並使我們面臨額外的監管、經濟及政治風險及挑戰，其中包括下列方面的風險及挑戰：(i)以具有成本效益的方式組建本地化運營基礎設施，包括產品設計與開發、生產、營銷及銷售、物流服務和消費者服務；(ii)管理原材料成本的波動及全球供應鏈的中斷；(iii)確保持續遵守適用司法權區的法律及法規；(iv)定制化及本地化我們的產品以滿足不同市場的多樣化消費者需求；(v)以可引起當地市場共鳴的

## 風險因素

方式推廣我們的品牌及產品；(vi)確保跨市場及跨司法權區的知識產權保護；(vii)應對來自當地同類產品供應商的日益激烈的競爭；(viii)應對關稅及其他非關稅壁壘，如配額及本地含量規則；(ix)招募合格的本地人才，管理跨文化團隊，並使人力資源政策符合當地勞動慣例；(x)在國外保護及執行知識產權；(xi)數字化及人工智能普及和基建的程度不盡相同，網絡和託管服務供應商的成本增加或變化；(xii)適應貨幣匯率波動及遵守貨幣管制規定；及(xiii)應對可能影響我們運營的政治、社會及經濟狀況的重大變化。

我們無法向閣下保證，新品牌或新產品計劃必定能取得成功或實現預期商業收益或新市場開拓工作可順利推進。我們亦或會因國際擴張而產生巨額開支。未能成功管理這些風險可能會使我們承擔無法收回的巨額成本，從而可能會削弱我們現有的競爭地位，並對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

**我們可能無法成功收回第三方貿易應收款項。**

截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的貿易應收款項分別為人民幣120.8百萬元、人民幣130.4百萬元及人民幣86.6百萬元。我們的貿易應收款項週轉天數於2023年及2024年保持相對穩定，分別為30天及27天，並於2025年減少至12天。於往績記錄期間，隨著我們收入的增長，相應的貿易應收款項亦隨之增加。概無法保證我們能夠及時收回該等貿易應收款項，甚至根本無法收回。

倘我們的業務合作夥伴遭遇財務困難或付款週期延遲，我們可能無法及時或全額收回該等貿易應收款項。若業務合作夥伴發生任何重大付款延遲或違約行為，則可能對我們的現金流量、流動資金狀況及營運資金造成不利影響。我們亦可能需要根據該等情況計提必要的減值撥備，而這可能會對我們的經營業績及財務狀況造成不利影響。無法保證我們的收款程序及措施將能有效收回該等貿易應收款項。鑒於我們的貿易應收款項於往績記錄期間有所增加，我們因收回該等貿易應收款項而面臨較大信貸風險。

**我們的產品銷售及經營業績受季節性波動的影響。**

我們的經營業績受到產品需求季節性波動的影響，這主要由於消費者消費習慣所致。一般而言，在每年的第二及第四季度，當電商平台促銷活動加強、購物流量增加時，我們的訂單量較多，收入較高。此外，我們品牌管理業務的毛利率受季節性因素影響，因為年度激勵通常於年末結算，這可能導致一年內的毛利率出現波動。由於我們認為這種情況在可預見的未來很可能會持續，因此對我們的經營業績進行季度比較可能並無意義，我們在任何特定期間的經營業績未必反映未來任何期間的預計經營業績。未來，隨著我們繼續擴大銷售網絡，我們的財務狀況及經營業績可能會因季節性因素而波動。

**我們開展的跨界合作或會無法取得預期的商業或品牌推廣效果，這可能會影響我們的品牌形象、產品性能及消費者認知。**

我們積極尋求跨界合作以提升消費者參與度及品牌知名度，但我們或無法從該等舉措取得理想的商業或品牌推廣成果。該等合作能否成功取決於多項因素，其中許多因素超出我們的控制範圍，包括公眾反響、合作主題對目標消費者的吸引力、創意執

## 風險因素

行及傳播的有效性，以及獨家SKU的供應及定價。此外，該等合作通常涉及額外的創意、營銷、運營及法律工作，包括內容及IP許可以及庫存規劃，這會增加執行的複雜度。倘任何該等合作未能產生預期的銷售或品牌推廣效果，或因延誤、許可糾紛、供應短缺、執行不力或負面宣傳而受到不利影響，則我們的品牌形象、消費者認知度、營銷效率及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們的成功依賴於我們的高級管理團隊和經驗豐富、能力優秀的員工的堅持不懈的努力。

我們未來的成功極大地依賴於我們高級管理團隊以及若干對日常運營至關重要、經驗豐富與能力優秀的員工的持續服務。在創始人兼首席執行官王先生的帶領下，我們富有戰略遠見的管理團隊扮演先鋒角色，推動我們在中國不斷變化的消費領域取得進步。如果任何高級管理團隊成員及其他關鍵人員不再為我們服務，我們未必能夠尋找到合適或合資格的替任者，並可能產生額外開支以聘用並培訓新員工，從而嚴重干擾我們的業務、戰略方向及發展進程。如果任何高級管理團隊成員及關鍵員工加入競爭對手或開展競爭性業務，我們可能失去業務機會及專業知識。當前行業內對熟練人員及人才的競爭異常激烈，而合格候選人儲備有限，我們可能面臨現有人才流失或關鍵崗位難以招聘到經驗豐富的人員等問題，這將對長期發展產生不利影響。

我們的快速增長亦要求我們聘用、培訓、留用並激勵大量人才，而這些人才需能夠適應有活力、充滿競爭和具挑戰性的業務環境。多年來，我們已培養一支實力雄厚的人才隊伍。我們可能需提供具吸引力的薪酬及包括股權激勵在內的其他福利待遇，以留用人才和吸引新人才。為適應不斷演變的戰略和不斷變化的業務環境，我們可能會持續優化組織架構。該等調整可能產生額外成本及開支並使運營暫時受到干擾，且我們無法保證該等調整總能達到理想結果。發生上述任何情況可能嚴重干擾我們的業務及增長，對我們的聲譽造成負面影響，或導致其他不利後果。

我們對信息技術的依賴可能會使我們面臨新的挑戰和風險，並可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們的業務運營由自主開發和第三方的信息技術系統支持，這些系統涵蓋多個功能模塊，包括庫存管理、訂單處理、客戶關係管理(CRM)、商業智能(BI)、促銷活動管理以及數據分析等。自主開發和第三方系統對於維持運營、業務效率、數據質量和及時決策至關重要。然而，我們的信息技術系統存在各類風險，包括系統故障、數據不準確、網絡攻擊、數據洩露及其他安全事件。我們自主開發的系統可能面臨設計缺陷、可擴展性限制、測試不足以及持續維護和升級過程中的資源限制等挑戰。第三方系統可能使我們暴露於面臨不受我們直接控制的風險，包括供應商服務中斷、集成問題及許可糾紛。如果發生該等風險，有關情況可能擾亂我們的運營，損害我們的數據，並導致重大的補救成本、法律責任，及聲譽損害。自成立以來，我們的技術系統未遇到任何系統故障或安全漏洞。然而，我們無法保證日後不會發生此類事件。若發生此類事件，我們的業務可能會因此受到重大干擾，這將對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

## 風險因素

有關數據保護和信息安全的監管要求不斷發生變化，該等要求的變化或任何數據保護及信息安全事件都可能對我們的業務及經營業績產生重大不利影響。

我們的業務運營涉及消費者數據及聯繫人數據的收集、使用及委託處理。據我們的中國法律顧問告知，於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無遇到任何網絡安全或數據安全事件，我們亦未因違反《中華人民共和國網絡安全法》、《中華人民共和國數據安全法》或《中華人民共和國個人信息保護法》而受到任何行政處罰或涉及任何訴訟，且截至最後實際可行日期，我們已遵守適用的中國網絡安全、數據安全及個人信息保護法規。我們遵守與數據安全和隱私有關的各種法律法規，包括對數據的收集、使用、存儲、委託處理和其他處理的限制。請參閱「監管概覽－有關網絡安全、數據安全及個人信息保護的法規」。

任何未能或被認為未能遵守有關個人信息保護、數據安全及網絡安全的法律法規的行為均可能使我們受到潛在的責任、聲譽損害及客戶忠誠度的喪失。此外，數據合規及網絡安全的監管環境非常複雜且不斷發展，這可能會增加我們的合規成本及營運複雜性。任何未能密切監控相關監管動態的行為均可能使我們承擔潛在責任，從而進一步對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們需要各種批准、牌照及許可證經營我們的業務，失去或未能獲得或更新任何或所有該等批准、牌照或許可證可能會對我們的經營業績及業務前景產生重大不利影響。

我們主要在中國經營業務。根據中國法律及法規，我們須持有多項批准、牌照及許可證，方可在中國經營業務。我們業務運營所需的重大牌照及許可證主要包括對外貿易經營者備案登記表、進出口貨物收發貨人報關注冊登記證、出入境檢驗檢疫報檢企業備案表、進口化妝品收貨人備案及預包裝食品銷售許可證。詳情請參閱本文件「業務－牌照、批准及許可證」。

該等牌照及許可證須經有關當局審核、核實、認可、重續或重估，且適用標準可能不時變更。我們在就現有業務經營、新品牌或新產品獲得或重續所需批准、牌照及許可證方面或會遇到困難、延遲或失敗。此外，倘現有法律法規的解釋或實施發生變化，或新法律法規要求我們獲得額外的批准、牌照、許可證或證書，則概不保證我們將能夠及時取得，或根本無法取得。任何該等失敗或延遲可能會中斷我們的經營、延遲我們的擴張計劃、要求我們產生大量合規成本及投入大量管理時間及資源以糾正任何缺陷，亦可能令我們負上法律責任或遭受負面宣傳，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們自有和品牌合作夥伴的品牌和產品可能會遭受第三方的假冒、仿造及／或侵權，我們可能無法阻止市場上假冒產品的存在。

我們自有和品牌合作夥伴的品牌和產品對於市場知名度、品牌權益及消費者吸引力而言至關重要。儘管品牌合作夥伴或我們竭力保護及執行知識產權，但仍會面臨第三方可能製造及分銷侵犯我們自有或品牌合作夥伴的商標、設計、專利或其他知識產

---

## 風險因素

---

權的假冒商品或仿製品的風險。市場出現有關假冒產品可能會導致品牌稀釋、收入損失及我們的聲譽受損，繼而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

於往績記錄期間，我們發現電商平台上出現若干假冒商品及仿製品，主要涉及綻家產品。該等侵權活動的規模有限，且其商業價值佔我們綻家產品所產生總收入的比例不足1.0%。據我們所深知，我們並未接獲消費者就該等假冒商品或仿製品提出的任何重大投訴或索賠。基於上述情況，董事認為該等事項不會對我們的經營業績及財務狀況造成重大不利影響。為降低此類事件帶來的風險，我們積極監察市場，並在可行情況下對侵犯我們知識產權的行為採取法律行動，包括向相關電商平台提交投訴及提起民事訴訟。截至最後實際可行日期，我們已就有關綻家產品的假冒商品及仿製品提起民事訴訟，其中一宗已透過調解解決，而其餘的仍懸而未決。由於所涉賠償金額僅佔我們總收入的1.0%，該等民事訴訟對我們業務及營運而言不重大。根據聯席保薦人進行的盡職審查工作，聯席保薦人並未注意到任何事項致使彼等合理懷疑董事有關假冒商品及仿製品對我們業務運營或財務業績影響的意見。然而，檢測及防範假冒產品面臨重重困難。概不保證我們的工作足以防範生產及分銷假冒或侵權產品，亦不保證我們能夠獲得或執行針對侵權人的判決。此外，與保護我們知識產權相關的成本可能巨大，儘管我們付出努力，但仍可能無法防止第三方侵犯或盜用我們的知識產權。任何未能保護我們知識產權的行為均可能對我們的競爭地位產生負面影響，並導致我們品牌及產品的價值下滑。

**未來就針對我們的任何訴訟、法律糾紛、索償或行政訴訟（包括產品責任）進行抗辯可能成本高昂且耗時。**

我們可能不時面對於一般業務過程中或因政府或監管執法行動產生的法律訴訟及索償。我們隨後牽涉的訴訟可能產生巨額成本並從日常業務營運中分散管理層的注意力及其他資源。此外，為保護知識產權、履行合約義務或維護商業利益，我們可能會提起法律訴訟，但該行動可能會引發對方的反訴或報復性訴訟，使我們面臨更多法律風險與責任。再者，原本並不重大的任何訴訟、法律糾紛、索償或行政訴訟均可能因案情的情況、敗訴的可能性、所涉金額以及涉案各方等多項因素而升級並變得對我們重大。

我們的保險未必足以涵蓋針對我們的索償、未必可提供足夠款項以涵蓋解決一項或多項有關索償的全部費用及未必可以我們接受的條款續期。特別是，倘(i)索償超出我們與客戶訂立的彌償安排的範圍；(ii)客戶不按規定遵守彌償安排；或(iii)責任超出任何適用彌償限額或保險責任範圍，則有關索償可能令我們承擔預料之外的責任。倘針對我們的索償未投保或投保金額不足，則可能產生意外成本，並可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

在推廣我們自有或品牌合作夥伴的產品時未能遵守適用的廣告法律及法規可能會使我們面臨潛在風險及處罰。

我們不時通過各種渠道（包括電視、廣告牌及海報、新聞及雜誌、互聯網及社交媒體）宣傳我們自有或品牌合作夥伴的品牌及產品，這些渠道主要受中國的適用法律及法規規限。我們、我們的僱員或我們委聘的第三方服務供應商未能遵守有關法律及法規，或相關政府部門作出任何不同解釋，可能導致來自相關部門的法律訴訟、調查、處罰及合規成本增加。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

由於向我們授出的若干優惠稅務待遇未必能得以重續，我們可能須按較高的所得稅稅率繳稅。

於往績記錄期間，我們已獲得高新技術企業（「高新技術企業」）認證，因此於往績記錄期間有權享有15%的優惠企業所得稅稅率。該資格需由中國相關稅務機關每三年審查一次。我們位於上海、杭州及廣州的部分附屬公司因符合小微企業資格，亦享有稅收優惠。該等優惠稅收待遇可能會因該等實體不再符合監管標準而屆滿。終止上述所得稅優惠待遇或我們現時於中國適用的優惠稅率發生變更，均可能會對我們的財務狀況及經營業績產生重大不利影響。我們無法向閣下保證，我們日後仍能維持當前的有效稅率。

我們需要大量資金來支持我們的運營及把握商機。如果未能按可接受條款取得充足資金，則可能對我們的財務狀況及前景產生重大不利影響。

我們可能需要額外的融資，以支持資本投資（包括我們可能決定開展的任何投資或收購活動）及滿足營運資金需求。我們未來獲得外部融資的能力受多重不確定因素影響，包括我們未來的財務狀況、經營業績、現金流量、股價表現、國際資本及貸款市場的流動性以及中國有關外國投資及我們業務經營所在行業的法規。我們無法保證能及時獲得融資，亦無法保證以有利的金額或條款獲得融資，甚至根本無法獲得融資。倘未能以有利條件籌集所需資金，甚至根本無法籌集資金，可能嚴重限制我們的流動資金，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，任何股本或股票掛鉤證券的發行均可能導致對我們現有股東股權的重大攤薄。

我們可能侵犯、盜用或以其他方式侵犯第三方知識產權。

我們的成功部分取決於我們保護我們的知識產權及在不侵犯他人知識產權的情況下經營的能力。儘管我們尋求通過註冊及合約安排保護我們的品牌、商標、版權、商業秘密及其他知識產權，但該等保護未必足夠，且我們未必能夠防止第三方侵犯或侵佔我們的知識產權，這可能損害我們的競爭地位及對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

---

## 風險因素

---

此外，我們通常與該等OEM協商確定知識產權的所有權。然而，我們無法保證所有OEM始終遵守我們禁止向第三方洩露機密資料的規定。倘我們的任何OEM被發現向未經授權的第三方洩露有關資料，我們可能會產生大量的法律及財務費用。此外，任何商業秘密的丟失或未經授權使用我們的專有資料均可能限制我們在市場上的競爭能力，從而可能導致我們的市場份額及收入下降。

此外，我們無法向 閣下保證我們的業務並無且不會侵犯或以其他方式侵犯第三方持有的專利、版權或其他知識產權。若我們被發現侵犯了他人的知識產權，我們可能會面臨申索、高額許可費、律師費及其他開支、禁令或要求重新設計產品或取得許可的情況，任何上述情況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。

我們可能受制於與品牌合作夥伴所訂立的若干協議項下的潛在競業禁止條款，而這可能限制我們與競爭品牌開展業務的能力，並可能引致合約糾紛。

我們電商營運分部與品牌合作夥伴簽訂的部分合約乃基於該等品牌合作夥伴提供的標準格式協議，其中載有競業禁止條款，限制我們向該等品牌合作夥伴指定或列明的競爭對手提供類似服務。隨著業務持續擴展，我們或會與多個在重疊產品類別中存在競爭或面向相似消費群的品牌合作夥伴建立業務關係。儘管我們一直就現有及潛在合作向品牌合作夥伴保持透明度，但無法保證這種透明度可防止潛在糾紛的發生。

倘若任何品牌合作夥伴認為我們與其他合作夥伴的合作違反競業禁止條款，我們或會面臨合約索賠、終止要求或聲譽受損。儘管截至最後實際可行日期，我們並不知悉任何品牌合作夥伴就違反競業禁止條款提出的通知或索賠，我們無法保證未來不會發生相關索賠。即使最終以對我們有利的方式解決此類糾紛，其亦可能導致法律及行政成本增加、管理層注意力分散及潛在業務機會流失。

我們的保險範圍可能不夠充分，這可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們根據適用法律及法規的要求並基於對我們營運需求的評估投購保單，包括辦公場所的財產保險。我們並無投購涵蓋因使用、消耗或操作我們銷售的產品而引致的產品責任索償及因業務營運中的疏忽而引致的索償（任何適用法律或法規均無要求）的保險。我們並無為任何高級管理層或主要人員投購關鍵人員保險，亦無投購業務中斷保險。概不保證我們投購的保單足以涵蓋我們所有營運風險。我們的銷售渠道或我們保險範圍以外的人員引致的任何責任或損害，均可能導致我們產生巨額成本及分散資源，這可能對我們的經營業績造成重大不利影響。未來，我們可能無法在不增加成本或不降低保障水平的前提下續保或獲取新保單。我們亦可能因保險公司拒絕受理我們認為屬於保單保障範圍的理賠申請，而與保險公司發生爭議。

## 風險因素

目前國際貿易的緊張局勢和不斷加劇的政治緊張局勢可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

作為一家在中國經營的公司，我們可能會面臨地緣政治緊張局勢和國際貿易爭端帶來的風險。國際經濟關係緊張局勢加劇。例如，美國近期對包括中國在內的多個國家加徵關稅。若干國際貿易政策已對全球經濟及金融市場產生不利影響。例如，美國近期對包括中國在內的多個國家加徵關稅。隨著相關政策快速演變，可能難以評估日後可能產生的潛在影響。諸如此類的地緣政治衝突亦可能導致金融市場波動、匯率波動、跨境貿易中斷及採購成本增加。於極端情況下，有關衝突可能導致經濟下滑，繼而對我們的運營產生重大不利影響。

於往績記錄期間，我們並無自美國及歐洲產生任何收入，亦未從美國採購任何原材料。然而，我們仍與一家總部位於挪威的公司Zooca (全球唯一一家紅寶石油生產商) 維持合作關係。此外，若干品牌合作夥伴的總部位於北美及歐洲，而我們與彼等訂立的協議在中國執行。於往績記錄期間，我們於2023年、2024年及2025年從美國及歐洲進口的品牌合作夥伴產品的採購額分別為人民幣122.4百萬元、人民幣32.7百萬元及人民幣68.4百萬元，分別佔同年度我們總採購額的10.5%、2.6%及2.4%。該整體下降趨勢表明我們關稅相關風險敞口隨時間推移逐漸降低。於往績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的品牌合作夥伴並未因應關稅變動而對訂單量或定價作出任何重大調整。基於上文所述，董事認為關稅不會對我們的營運及財務表現造成重大不利影響。根據董事的上述觀點，以及考慮到於往績記錄期間我們位於北美及歐洲的品牌合作夥伴所貢獻的收入佔我們總採購額的比例相對較小並呈下降趨勢，因此聯席保薦人並無注意到任何事項會合理地導致彼等不同董事上述觀點。然而，若實施任何新關稅、法例及／或法規，或重新磋商現有貿易協議，或尤其是若任何政府因近期全球貿易緊張局勢而採取反制貿易措施，有關變動可能對我們、客戶及業務合作夥伴的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。我們可能需要密切監控及評估這些風險，並採取適當措施減輕風險，例如使我們的客戶群多元化、對沖我們的外匯風險，以及根據不斷變化的市場情況調整我們的業務戰略。然而，概無法保證我們將成功減輕這些風險，未能減輕這些風險或會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

於2024年10月28日，美國財政部發佈一項有關對外投資的最終規則（「《對外投資規則》」），以落實2023年8月9日的行政命令，該規則自2025年1月2日起生效。《對外投資規則》規定美國人士或其控制的外國實體不得進行若干交易，或須就有關交易進行申報，該等交易涉及與中國（包括香港和澳門）存在特定關聯的人士，以及半導體與微電子、量子信息技術或人工智能系統領域中的特定涵蓋活動（符合該等標準的人士均稱為「受關注外國主體」）。受《對外投資規則》規管的美國人士不得與受關注外國主體進行若干交易（包括股權投資），或須就有關交易進行申報。經諮詢外部律師後，董事認為，我們並非《對外投資規則》項下的「受關注外國主體」。然而，倘我們因業務運營變動或相關法律法規修訂而被視為「受關注外國主體」，我們的籌資能力及股價可能會受到負面影響。

---

## 風險因素

---

我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到政治事件、戰爭、恐怖主義、公共衛生問題、惡劣天氣狀況、自然災害和其他災難的重大不利影響。

我們的業務可能會受到自然災害(如暴風雪、地震、火災或水災)、廣泛傳播的流行病爆發或其他事件(如戰爭、恐怖主義活動、環境事故、電力短缺或通信中斷)的重大不利影響。在我們經營及開展業務所在地爆發傳染病及其他不利的公共衛生事件均可能嚴重損害我們的供應鏈運營或損害我們員工的工作。爆發任何嚴重的流行病(如禽流感、H1N1流感、SARS或COVID-19)均可能擾亂我們線下銷售渠道等的業務營運，這或會對我們的財務狀況、經營業績、供應鏈管理及未來前景產生負面影響。

### 有關在中國開展業務的風險

根據中國政府部門發佈的有關境外發售及上市的新法律和法規，我們可能須遵守額外的監管要求。

於2021年7月6日，相關中國政府部門發佈《關於依法從嚴打擊證券違法活動的意見》。該等意見強調加強對非法證券活動的管理及對中國公司境外上市的監管，並提出採取有效措施，如推動相關監管體系建設，應對中國境外上市公司面臨的風險及事件。詳情請參閱「監管概覽－有關證券及境外上市的法規」。

於2023年2月24日，中國證監會、財政部、中國國家保密局及中國國家檔案局發佈《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」)，並於2023年3月31日生效。檔案規定中要求，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。檔案規定的詮釋及實施可能會不斷發展，未能遵守該等規定可能會對我們的業務、經營業績或財務狀況造成重大影響。

中國的經濟、社會及其他一般狀況可能會影響我們的業務、財務狀況及經營業績。

我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到我們經營所在國家的整體政治、經濟及社會狀況的影響。世界各國政府已實施並可能繼續推出(其中包括)各種鼓勵經濟增長及引導資源分配的政策及措施。我們經營所在行業一般受到宏觀經濟因素的影響，包括國際、國家、區域及本地經濟狀況、貿易關係、就業水平、消費者需求及可自由支配開支。該等因素的任何變動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。

## 風險因素

政府對貨幣兌換的管控，以及對人民幣匯入和匯出中國的限制，可能會對我們有效利用收益的能力構成限制，並對 閣下的[編纂]價值產生不利影響。

中國政府對人民幣兌換為外幣實施監督。除人民幣外，我們的部分收入以美元、歐元、港元及日圓等外幣計值。外幣供應短缺可能限制我們匯出足夠外幣或支付我們以外幣計值的債務的能力。根據中國現行外匯法規，利潤分配、支付利息以及貿易及服務相關的外匯交易等經常項目符合若干程序規定可以以外幣支付，而毋須取得國家外匯管理局的事先批准。然而，人民幣兌換為外幣及匯出中國境外以支付資本費用，例如償還以外幣計值貸款等，則須取得主管政府機構批准或向主管政府機構登記。中國政府日後可能限制經常項目交易使用外幣。倘外匯管制制度阻礙我們獲得足夠外幣滿足我們外幣需求，我們可能無法以外幣向股東派付股息。此外，我們無法向 閣下保證日後不會頒佈新法規進一步限制人民幣匯入或匯出中國。

閣下在送達法律程序文件、執行外國判決或根據香港或其他外國法律在中國對我們或文件所列我們的管理層提起原訴訟時可能擁有有限的追索權。

我們是一家根據中國法律註冊成立的公司，且我們的大部分資產及業務均位於中國。此外，我們的大部分董事及高級管理層居住在中國。該等董事及高級管理層的資產亦可能位於中國。因此，在中國境外向我們的董事及高級管理層送達法律程序文件可能既困難又耗時。此外，倘對其他司法權區的司法裁決及判決缺乏相互承認及執行，[編纂]亦可能在執行判決時遇到困難。

此外，於H股在聯交所[編纂]後，H股持有人將不能以違反上市規則為由提起訴訟，且必須依賴聯交所執行其規則。此外，收購守則並無法律效力，且僅提供在香港進行收購及合併交易以及股份回購時視作可接納的商業行為準則。

人民幣匯率波動或會導致匯兌虧損。

[編纂][編纂]將以港元收取。此外，我們主要面臨美元、歐元、港元及日圓的匯率波動風險。我們主要在中國內地銷售產品，該等產品主要來自海外(包括新加坡、日本及法國)供應商。於往績記錄期間，我們主要以美元、歐元及澳元或其他外幣向供應商付款，而消費者主要以人民幣及美元付款。因此，港元或人民幣兌美元、歐元或其他外幣發生任何升值或貶值均可能會影響我們[編纂][編纂]的價值或我們的利潤。於2023年及2024年，我們分別錄得匯兌收益淨額人民幣8.1百萬元及人民幣6.2百萬元，於2025年錄得匯兌虧損淨額人民幣25.0百萬元。港元或人民幣兌美元、歐元或其他外幣的匯率受(其中包括)中國政府的政策、中國及世界政治與經濟狀況的變化以及當地市場的供需影響。難以預測未來市場力量或政府政策如何影響人民幣與美元、歐元或其他外幣之間的匯率，可能會導致人民幣兌美元、歐元或其他外幣大幅升值或貶值。

## 風險因素

此外，可供我們以合理成本降低外匯風險的工具有限。任何該等因素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。

我們是中國納稅居民，我們須就全球收入繳納中國稅項，而應付[編纂]的股息及[編纂]出售我們H股的所得收益須繳納中國稅項。

根據《中華人民共和國企業所得稅法》及其實施條例，在遵守任何適用的稅收協定或類似安排的前提下，對源自中國內地而屬非中國內地居民企業的[編纂]派付的股息及該等[編纂]轉讓股份所變現的任何收益按10%（如適用）的稅率徵收中國內地所得稅。非中國個人一般須就來自中國的收入或收益按20%的稅率繳納中國個人所得稅。除非獲國務院稅務機關特別豁免或按適用稅收協定獲得減免，否則我們須從支付予非中國居民個人的股息付款中預扣有關稅項。詳情請參閱「法規－有關稅務的法規」。中國政府計劃取消對外籍個人從外商投資企業取得的股息所得免徵個人所得稅等稅收優惠，財政部及國家稅務總局負責制定和實施該計劃的細節。然而，財政部及國家稅務總局尚未頒佈有關實施細則或法規。考慮到該等情況，我們H股的非居民個人持有人應注意，彼等可能有義務就從H股取得的股息和紅利繳納中國所得稅。

我們可能面臨與社會保險及住房公積金繳納相關的合規風險。

根據相關中國勞動法律法規，我們須向若干僱員社會福利計劃供款。這些計劃包括住房公積金、養老保險、醫療保險、失業保險、生育保險和工傷保險。根據《中華人民共和國社會保險法》，未按照規定費率作出全額供款的僱主，可能會被責令在規定期限內糾正違規行為，並繳納未繳付的金額，並支付每天最高達0.05%的滯納金。如僱主在規定的期限內仍不改正，可以處逾期金額1倍以上3倍以下的罰款。根據《住房公積金管理條例》，我們亦可能需要於規定期限內補繳不足部分，倘未能履行，則可能面臨人民法院的強制執行措施。

於往績記錄期間內，我們並無為我們的若干員工全額支付若干社會保險及住房公積金。有關進一步詳情，請參閱「業務－法律訴訟及合規情況」。此外，於往績記錄期間，我們曾委託第三方人力資源機構為部分員工在其工作所在地繳納社保費及住房公積金。此類安排並無嚴格遵守中國法律，其規定應由簽訂勞動合同的僱主直接作出供款。倘第三方機構未能足額及時作出供款，或相關部門質疑此類安排的有效性，我們可能面臨額外成本、滯納金或行政處罰。董事認為上述事件不會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們並未接獲任何來自有關部門要求我們補繳社會保險及住房公積金差額的通知，我們亦未接獲任何重大僱員投訴或與僱員就繳納社會保險和住房公積金有任何重大糾紛。我們無法向 閣下保證員工不會就該等供款提出申訴，亦無法保證我們日後不會面臨中國勞動仲裁委員會或法院提起的索賠或訴訟。此外，我們亦無法向 閣下保證我們將無需就該等違規行為作出額外供款或支付賠償金。

## 風險因素

中國法律、法規及規則的詮釋及執行不時發生變動。

中國法律體系以成文法為基礎。自1970年代末以來，中國政府就處理外商投資、企業組織及治理、商務、稅務及貿易等經濟事務頒佈若干法律及法規，旨在制訂一套全面的商業法體系。然而，由於其中許多法律及法規相對較新，且不斷演變，因此該等法律及法規在詮釋及執行方面未必能保持一致。此外，公佈的判例數量有限，僅可用作參考，對其後的案件並無約束力，且缺乏先例價值，惟最高人民法院另行規定則除外。與中國法律法規的詮釋及執行有關的該等不確定因素可能對[編纂]可獲得的法律保障及法律救濟產生不利影響。

有關電子商務行業的中國法律法規正在不斷發展及快速演變，且我們為遵守該等法律、法規及行業標準而採取的措施可能並非總是有效。我們無法向閣下保證，我們的做法不會違反任何中國新法律法規，因此，我們可能會被起訴或被採取強制執行行動，或我們的解決方案或服務需求可能會減少。此外，我們經營所在行業的發展可能導致中國法律、法規及政策出現變動，或導致現有法律、法規及政策的詮釋及應用出現變動，該等變動或會約束或限制我們的經營，進而可能會對我們的業務及經營產生重大不利影響。

### 與[編纂]有關的風險

我們的H股現時並無公開市場，H股未必能形成活躍的[編纂]市場且H股市價或會下降或產生波動。

於[編纂]完成前，我們的H股並無公開市場。無法保證[編纂]完成後我們的H股[編纂]市場將會活躍發展或持續活躍。[編纂]是本公司與[編纂]（為其本身及代表[編纂]）之間協商的結果，並不代表[編纂]完成後我們的H股[編纂][編纂]。於[編纂]完成後，我們的H股市場價格可能隨時下跌至低於[編纂]。

### A股及H股市場的特點可能有所不同。

我們的A股於深圳證券交易所上市及買賣。全球[編纂]後，我們的A股將繼續在深圳證券交易所買賣，而我們的H股將在聯交所主板[編纂]。根據現行中國法律法規，未經相關監管部門批准，我們的H股與A股不可互換或替代，且H股與A股市場之間並無直接[編纂]或結算。由於[編纂]特點不同，H股與A股市場的[編纂]量、流動性及[編纂]基礎不同，散戶及機構[編纂]的參與程度也不同。因此，我們的H股和A股的[編纂]表現不具有可比性。儘管如此，A股價格波動可能會對H股[編纂]產生不利影響，反之亦然。由於H股與A股市場的特點不同，我們A股的歷史價格並不代表H股的表現。因此，在評估對我們H股的[編纂]決策時，閣下不應過度依賴我們A股的[編纂]歷史。

## 風險因素

閣下的股權將遭受即時及重大攤薄，且如果我們日後（包括根據股票激勵計劃）增發H股或其他股權證券，閣下的股權可能被進一步攤薄。

倘[編纂]的[編纂]高於緊接[編纂]前每股H股的有形資產淨值，則[編纂]中[編纂]的買家將面臨[編纂]綜合有形資產淨值的即時攤薄。我們無法保證，倘若我們於[編纂]後立即進行清算，在債權人提出索償後，能有任何資產可分配予股東。為擴大我們的業務，我們或會考慮將來[編纂]及[編纂]額外H股。倘若我們未來以較當時的每股有形資產淨值更低的價格[編纂]額外股份，則[編纂]的買家可能會面臨其H股的每股H股有形資產淨值被攤薄的情況。

以股份為基礎的薪酬可能會導致我們現有股東的股權攤薄。

我們向董事支付以股份為基礎的薪酬作為董事服務費。於往績記錄期間，我們向董事及關鍵僱員授出若干股份獎勵，詳情載於本文件附錄一附註9。為進一步激勵僱員為我們做出貢獻，我們日後可能會支付額外的以股份為基礎的薪酬。就該等以股份為基礎的付款而發行股份可能會攤薄我們現有股東的持股比例。就該等以股份為基礎的付款產生的開支亦可能大幅增加我們的經營開支，進而對我們的財務表現產生重大不利影響。為維繫核心員工以保障業務利益，我們可能繼續向董事及其他核心員工發行以股份為基礎的薪酬，此舉將進一步攤薄我們股東的股權。

於[編纂]後，主要股東日後在公開市場上出售或被視作出售我們的H股可能對我們H股的[編纂]產生重大不利影響。

由於未來在公開市場會出售大量H股或與H股有關的其他證券，或發行新股或其他證券，或認為有關銷售或發行可能會發生，H股的[編纂]可能會下跌。大量證券的未來銷售或預期銷售（包括任何未來[編纂]）均可能對我們在特定時間以對我們有利的條件籌集資金的能力產生重大不利影響。此外，倘我們未來發行更多證券，股東的持股可能會攤薄。我們發行新股或股票掛鈎證券亦可能賦予優先於H股所賦予的權利及特權。

我們控股股東的利益未必與我們其他股東的利益一致。

控股股東對我們的業務（包括有關併購、擴張計劃、合併、出售我們的全部或絕大部分資產、選舉董事及其他重大公司行動的管理、政策及決策事宜）發揮重大影響力。這種所有權集中情況可能會阻礙、推遲或防止本公司控制權出現變動，這可能會剝奪其他股東在出售股份時收取股份溢價的機會。其亦有可能降低我們H股的[編纂]。即使遭到其他股東的反對，這些情況也可能發生。此外，控股股東的利益可能與我們其他股東的利益不同。控股股東可能會利用其重大影響力進行交易或作出與我們其他股東的最佳利益相衝突的決策。

---

## 風險因素

---

過往股息不可作為未來股息政策的指標，無法保證未來我們將會宣派及分派任何金額的股息。

我們的過往股息未必代表我們日後的股息政策。我們無法向閣下保證於[編纂]後，將於何時及以何種形式就H股派付股息。股息宣派及分派由董事會全權酌情決定，而我們向股東派付股息或作出其他分派的能力受多項因素限制，包括我們的業務及財務表現、資本及監管規定以及整體業務情況。即使財務報表顯示我們的業務已屬盈利，我們亦不一定有足夠或任何利潤可供日後使我們能夠向股東分派股息。鑒於上文原因，我們無法向閣下保證，我們日後會／能夠就股份派付股息。

如果我們留存大部分或全部可用資金及[編纂]後的任何未來收益為我們管線產品的開發及商業化提供資金，我們預期可能不會於可見未來派付任何現金股息。因此，閣下可能無法依賴對股份的[編纂]作為未來股息收入來源。

即使董事會決定宣派及派付股息，未來股息的時間、數額及形式（如有）將取決於我們的未來經營業績及現金流量、資本需求及盈餘、我們自附屬公司收取的分派數額（如有）、財務狀況、合同限制及董事會認為相關的其他因素。因此，閣下[編纂]H股的回報將可能完全取決於未來H股的[編纂]上升。概無保證[編纂]後H股將增值，甚至無法保證可將股價維持在閣下購買股份時的價格。閣下可能無法實現[編纂]H股的回報，甚至可能損失對股份的全部[編纂]。

我們概不保證本文件所載的從各種政府出版物獲得的若干事實、預測及其他統計數據的準確性或完整性。

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我們認為可靠的政府官方出版物或公開可得來源獲得。然而，我們無法保證該等來源的質量或可靠性。我們的董事認為資料的來源屬適當，並在提取及複製該等資料時已採取合理的審慎措施。彼等認為該等資料並非虛假或具誤導性，亦未遺漏任何重要事實致使該等資料虛假或具誤導性。來自政府官方來源的資料未經本集團、聯席保薦人或參與[編纂]的任何其他方獨立核實，且未就其準確性或完整性作出任何聲明。由於可能存在缺陷或無效的收集方法或已公佈資料與市場慣例之間的差異以及其他問題，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會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。閣下應考慮該等事實或統計數據的參考價值或重要性，而不應過分依賴。

---

## 風險因素

---

倘若證券或行業分析師未發佈有關我們業務的研究或報告，或就其建議作出不利變更，[編纂]及[編纂]則可能會下跌。

我們的H股[編纂]市場將受到行業或證券分析師發佈有關我們或我們業務的研究及報告所影響。倘一名或多名覆蓋我們的分析師下調我們H股的評級，我們H股的[編纂]可能會下跌。倘一名或多名分析師停止覆蓋本公司或未有定期發佈有關我們的報告，我們可能失去在金融市場的曝光度，而這可能導致我們的[編纂]或[編纂]下跌。

閣下不應依賴我們就A股於深圳證券交易所主板而發佈的任何資料。

由於我們的A股於深圳證券交易所上市，我們須遵守中國內地的定期報告及其他資料披露規定。因此，我們會不時於深圳證券交易所或中國證監會指定的其他媒體上公開發佈與我們相關的資料。然而，我們就A股上市公佈的資料依據中國內地證券監管機構的監管要求、行業標準及市場慣例，此與[編纂]所適用者不同。於深圳證券交易所或其他媒體渠道披露的往績記錄期間的財務及經營資料未必可與本文件所載者直接比較。因此，我們H股的有意[編纂]在作出是否購買我們H股的[編纂]決定時，應僅依賴財務、經營等資料。

閣下應細閱整份文件，務請 閣下切勿依賴報刊文章及其他媒體所載有關我們或[編纂]的任何資料。

務請 閣下細閱整份文件，且不應依賴任何報刊文章或任何其他媒體報道所載並無於本文件披露或與本文件所載資料不符的資料。於[編纂]完成前，可能出現有關本集團及[編纂]的報章及媒體報道。董事謹此向有意[編纂]強調，我們對該等資料的準確性或完整性概不承擔任何責任，而該等資料並非來自董事或管理團隊，也未經董事或管理團隊授權。董事概不就報章或其他媒體所述有關本集團或H股之任何資料的合適性、準確性、完整性及可靠性，或就其所表達的任何相關預測、觀點或意見的公平性或合適性發表任何聲明。於決定是否[編纂]於我們的H股時，有意[編纂]應僅依賴本文件所載的財務、經營及其他資料。