

風險因素

[編纂]及[編纂]於我們的股份涉及若干風險。閣下於考慮[編纂]於[編纂]所[編纂]的股份時，務請審慎考慮本文件所載全部資料，包括但不限於下文風險因素所述的風險及不確定因素。下述任何風險及不確定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。我們的股份的[編纂]可能因任何該等風險及不確定因素而下跌，閣下或會損失全部或部分[編纂]。

與我們的業務及行業有關的風險

我們於往績記錄期的收入主要受一組集中客戶群推動，當中大部分為大型美國零售商。因此，我們的業務不僅面臨客戶集中風險，亦面臨影響美國零售市場的各項風險，包括消費者需求變化、經濟狀況、貿易政策及關稅措施等。倘該等客戶的訂單減少、採購延遲或取消、未重續合約或無法履行合約責任，可能會對我們的業務、財務狀況及營運業績造成重大不利影響。

我們維持目前的盈利水平的能力取決於我們能否持續挽留現有客戶。於2023年、2024年及2025年，我們來自於往績記錄期各期間的五大客戶的收入分別為345.7百萬港元、449.1百萬港元及466.0百萬港元，佔各期間總收入的96.7%、94.7%及92.9%。於同期，我們來自各期間的最大客戶的收入分別約為185.6百萬港元、266.5百萬港元及190.6百萬港元，佔各期間總收入的51.9%、56.2%及38.0%。有關詳情，請參閱本文件「業務 — 主要客戶及供應商 — 我們的客戶」一節。

此外，由於我們很大一部分收入來自美國的客戶，美國貿易政策、關稅及其他地緣政治發展的變化可能會直接或間接影響我們主要客戶的採購決策、庫存管理策略及採購安排。誠如「業務 — 美國關稅及園藝豁免」所披露，儘管我們於往績記錄期並無產生直接的額外關稅成本，但關稅相關的不確定性導致若干客戶於2025年上半年採取較為謹慎的補貨步伐，導致選擇性延遲訂單及更改交付時間表。概無法保證未來的關稅發展不會對客戶對我們產品的需求或我們的經營業績造成不利影響。

我們無法向閣下保證，我們的主要客戶將不會採用更多供應商、更改業務範圍或業務模式以及終止營運，或彼等不會面對任何營運或財務困難。此外，我們的客戶營運所在的終端市場不斷演變。彼等在多變環境下持續成功的能力將影響彼等對我們的產品的需求。我們的主要客戶的業務、營運及財務狀況出現任何重大不利變動均可能對我們造成重大不利影響。此外，無法保證我們將可如於往績記錄期般挽留現有客戶。若我們的產品無法滿足市場需求、售價不具競爭力或因本文件內本節所披露的其他因素，導致我們未來無法挽留現有客戶，我們的業務、財務狀況及營運業績將會受到不利影響。

風險因素

我們的業務的擴張及盈利視乎消費者需求及可支配支出，兩者均受經濟下行及全球通脹等因素的顯著影響。

我們業務的成功在很大程度上取決於銷售產品所在市場的消費者需求及可支配支出。眾多超出我們控制範圍的外部因素可能影響消費者對我們產品的需求及可支配支出。該等因素包括整體經濟狀況、通脹壓力、消費者可支配收入、經濟衰退憂慮、失業率、疫情爆發、消費者信貸可獲性、消費者債務水平、利率、銷售稅率及其調升幅度以及消費者對個人福祉與安全感的認知。消費者信心減弱與支出縮減可能導致對我們的產品的需求下降，進而對我們的營運業績及財務狀況造成不利影響。

尤其是，自COVID-19爆發以來，全球經濟面對重大挑戰，包括行業與供應鏈中斷、多國通脹壓力及全球市場持續波動。任何長期全球經濟下行均會導致我們經營所在的地區市場的可支配支出減少，使消費者減少採購我們的產品。因此，我們可能難以維持或擴大收入或客戶群，可能會對我們的業務、營運業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們的成功取決於產品持續受歡迎、新產品成功上市及我們預料並及時應對消費者偏好變化的能力。

我們無法保證裝飾性園藝產品能持續受到歡迎。我們的業務的成功取決於能否持續提供符合消費者偏好且具吸引力的產品。然而，消費者偏好可能受人口結構、社會趨勢、經濟狀況及競爭對手的策略等因素影響。尤其是，當今全球消費者接觸更多跨文化設計，導致審美品味產生變化，進一步使裝飾性園藝產品的需求愈益多元化。因此，隨著消費者偏好不斷轉變，我們的產品在市場上的受歡迎程度亦可能隨時間推移而變動。居家生活方式正在健康與養生風潮驅動下復甦，促使消費者更願意投資於居住環境。此趨勢可能提升對促進放鬆、正念及與自然的連結的創新裝飾性園藝產品的需求。同樣地，緊湊的都市生活興起催生了對極簡主義與高效運用空間的裝飾性園藝解決方案的偏好。日益普及的環保意識亦促使消費者將更多綠意融入生活環境，提升可持續及植物裝飾的吸引力。因此，我們必須持續掌握新興消費偏好並主動預測產品趨勢，方能維持競爭優勢並確保持續成長。然而，無法保證現有產品線能否持續受到青睞以及我們能否持續提供能迅速適應消費偏好變化的產品。無法如此行事均可能對我們的前景及營運業績造成負面影響。

此外，我們未必能成功推出新產品。我們持續推出新裝飾性園藝產品，以適應不斷變化的消費者偏好及吸引消費者關注。我們投放大量資源於產品設計及開發，由在該領域經驗豐富的產品設計開發團隊主導，並結合銷售及營運團隊提供從市場研究與客戶回饋獲得的寶貴見解。

風險因素

該新產品開發的全面流程包括深入全面的市場調查，以了解消費者的具體需求，需要花費大量資源。儘管我們已採取上述措施，我們仍無法保證新產品的設計將始終獲消費者青睞。因此，我們可能投入大量資源開發新產品，卻未能達到預期的銷售水準。

此外，在新市場推出新產品時存在固有市場風險，包括營銷及消費者偏好的不確定因素。在進軍新市場時，我們最初對當地文化及生活了解不足可能會導致產品難以引起當地消費者共鳴。若無法預料及回應該等偏好，可能會對我們的銷售表現及盈利造成不利影響。

我們的財務表現可能受到原材料價格波動的影響，且我們未必能夠將原材料成本上升轉嫁予客戶。

我們直接向原材料供應商採購用於生產裝飾性園藝產品的樹脂。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的原材料成本總額分別為94.5百萬港元、117.1百萬港元及117.4百萬港元，佔同期銷售成本總額的60.0%、61.0%及55.3%。樹脂價格受我們控制範圍外的因素影響，例如市場需求、全球經濟狀況及政府政策。有關我們的主要原材料價格於往績記錄期的波動的更多資料，請參閱本文件「財務資料—影響我們經營業績的關鍵因素—原材料價格波動」一節。於往績記錄期，樹脂的平均市價隨整體石化市場走勢而波動。根據灼識諮詢報告，樹脂的平均市價由2023年9月的每噸約人民幣7,850元減少約4.5%至2024年約人民幣7,500元。平均市價進一步下降至2025年的每噸約人民幣6,700元，較2024年減少約10.7%。相應地，我們的樹脂平均採購成本由2023年的約每噸人民幣4,030元波動至2024年的每噸人民幣3,820.0元（變動5.2%）及2025年的每噸人民幣3,750.0元（較2024年變動1.8%）。截至最後實際可行日期，我們並無就原材料價格波動採取任何對沖安排。若我們無法將原材料成本上升轉嫁予客戶，我們的業務、財務狀況及營運業績可能會受到重大不利影響。

與潛在收購有關的風險

我們可能會進行收購或策略性投資，包括目前正在考慮的潛在收購，其中涉及固有風險與不確定因素。無法保證任何此類交易必會完成，或即使完成，亦無法保證一定會實現預期策略或財務裨益。

目標企業的估值通常基於對未來收入成長、盈利能力、成本結構、客戶保留率、市場狀況及潛在協同效應的假設。如有關假設被證實不準確或市場狀況發生變化，我們可能無法實現預期的投資回報，並可能需要確認商譽或其他收購資產的減值虧損。此外，併購業務的整合可能

風險因素

會帶來營運、財務及文化上的挑戰。我們可能會在整合內部控制、供應鏈、資訊系統、管理團隊和企業文化方面遇到困難。預期的協同效益、成本節省或收入提升可能無法在預期時間內實現，或根本無法實現。

收購亦可能分散管理層的注意力，如使用債務融資，則會增加我們的財務槓桿，或如發行股本，則會攤薄現有股東股權。此外，任何收購的完成都可能須取得監管機構的批准或滿足其他交割條件，可能會延遲或妨礙收購的完成。

如發生上述任何風險，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。

貨幣匯率波動可能導致我們的營運業績出現波動。

我們在香港以外地區的銷售業務均以各國家或地區貨幣進行。我們會不時將該等外幣兌換為港元。此過程使我們面臨港元兌換其他貨幣時匯率波動所產生的風險。港元兌換外幣的任何升值或貶值均可能導致外幣兌換交易產生收益或虧損。此外，我們以港元編製綜合財務報表以供報告之用。以外幣(如美元及人民幣)計價的資產及負債均按報告期末生效的匯率換算為港元金額。此換算過程可能導致損益表中確認匯兌損益，直接影響我們的營運業績。於往績記錄期，我們於截至2023年12月31日止年度錄得匯兌收益淨額1.6百萬港元、截至2024年12月31日止年度錄得匯兌收益淨額2.8百萬港元，而截至2025年12月31日止年度則錄得匯兌虧損淨額1.9百萬港元。無法保證匯率變動將對我們有利。不利的匯率波動可能導致我們的綜合財務報表呈現顯著的同比不利變化，進而對經營業績造成不利影響。此外，為管理我們承受的匯率風險，我們可能需要不時採取對沖安排並產生相關成本。然而，無法保證我們能透過這些安排有效或以合理成本降低外匯虧損風險。

全球貿易環境的不確定性、地緣政治和武裝邊境衝突，可能對我們的經營業績和財務狀況造成重大不利影響。

美國及其他司法管轄區已實施各種貿易措施，包括但不限於關稅、經濟制裁及貿易限制，直接或間接影響中國的出口市場。這些措施加上潛在的報復行動，可能會導致既有的貿易關係和供應鏈中斷。我們無法預測美國或其他主要經濟體對貿易政策的詮釋或執行，亦無法保證未來國際貿易關係的變化不會對中國的出口市場地位造成不利影響。

此外，我們的製造業務面臨東南亞地緣政治風險，尤其是柬埔寨與泰國之間的邊境武裝衝突，當地持續不斷的領土糾紛和間歇性的軍事衝突一直以來都破壞了地區的穩定。這些緊張局勢的任何升級都可能導致工廠停工、勞動人口遷移、運輸延誤或安全成本增加。

風險因素

鑒於我們非常依賴出口銷售，這些國際不確定性導致的任何中國貿易關係惡化，都可能對我們的業務營運、財務狀況和經營業績造成重大不利影響。無法保證我們能夠有效降低此類地緣政治及貿易相關風險的影響，或成功開發替代市場以維持我們的收入水準。

我們出口至美國的產品受惠於若干免稅制度，該等制度日後可能會有所變動。在此情況下，該等客戶的營運可能會受到負面影響，進而影響我們來自該等客戶的收入。

於往績記錄期，自我們開始業務運營以來，我們的裝飾性園藝產品合資格獲得適用於農業或園藝用途的機械、設備及器具的關稅豁免（「園藝豁免」）。因此，我們出口至美國的裝飾性園藝產品無需繳付對中國進口產品施加的額外關稅或根據1974年《美國貿易法》第301條或其他補充美國關稅措施項下的額外關稅。故此，我們於往績記錄期並未產生額外關稅相關成本，而施加美國關稅對我們的收入、利潤率或盈利能力並無產生直接定量影響。與以陶瓷生產的類似產品相比，園藝豁免令我們的產品於進口至美國時能按具競爭力的價格定價。儘管過往並無任何關稅影響，我們大部分收入乃衍生自向美國的客戶銷售，而園藝豁免的持續適用性對我們的定價競爭力及利潤率於商業上屬重要。有關進一步詳情（包括我們美國法律顧問的意見基礎、潛在關稅風險及敏感度分析），請參閱「業務—美國關稅及園藝豁免」。

就我們的跨境銷售而言，我們於往績記錄期向美國配送的裝飾性塑膠園藝產品數目佔本集團向美國配送的產品總數的100%。因此，我們於往績記錄期從向美國配送產品產生的相應收入為園藝豁免項下產品產生的收入。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，來自美國客戶的收入分別為339.0百萬港元、443.8百萬港元及469.0百萬港元，佔相應期間總收入的94.8%、93.5%及93.5%。

然而，我們的業務及前景容易受到園藝豁免潛在變動的影響。該等政策尤其可能在中美經濟關係大幅惡化時變更。近年來，美國政府已採取措施限制與中國的貿易，受影響領域包括進口關稅。無論提高關稅、徵稅、出口管制、市場准入限制或其他措施，貿易緊張局勢任何進一步加劇均會對我們向美國的銷售造成負面影響。因此，我們的業務、營運業績及財務狀況可能會受到不利影響。

我們在營運所在的多個地區市場面對激烈競爭，且若我們無法成功競爭，我們的業務、營運業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

我們營運所在的多個地區市場的裝飾性園藝行業競爭劇烈。不論是美國或其他海外市場，我們均面對當地企業的競爭，當中包括成熟的行業參與者。

風險因素

為維持市佔率及競爭優勢，我們致力透過有效的成本控制措施，持續以具競爭力的價格提供優質產品。然而，若未能有效實施該等成本效益措施，我們可能無法以具競爭力的價格取得優勢，進而對我們的業務及營運業績造成不利影響。除成本控制外，我們亦投入大量資源於產品設計及開發，以維持競爭力。然而，無法保證新推出的產品均會成功。消費者偏好變化、家庭收入及技術革新等外部不可控因素皆可能影響現有及新上市產品的市場接受度。我們無法保證創新工作的商業成功，新產品亦可能無法達到預期成效。若未能持續以具競爭力的價格推出創新產品，可能會削弱產品吸引力，進而阻礙業務成長。

此外，若競爭對手持續創新產品並擴展業務營運及市佔率，我們可能無法維持競爭優勢並延續市場增長。根據灼識諮詢報告，部分地區的市場規模增長幅度可能低於其他地區。若任何競爭對手積極擴展其國際銷售網絡，或成功提升在該等地區的銷售，我們可能無法以與競爭對手相同的速度增加銷售額。此外，若我們無法有效運用價格與產品供應的競爭優勢競爭，則可能無法維持現有營運業績，業務前景與未來盈利亦可能受到不利影響。

擴大產品組合可能使我們面對新挑戰及風險。

我們致力於持續擴展產品組合，以滿足不斷演變的客戶需求與偏好。這包括擴充現有產品組合，並擴展至澆水壺等新類別，進一步實現產品多元化。然而，有關措施可能伴隨重大風險與挑戰。舉例而言，當產品組合擴展至涵蓋更多品項時，我們可能無意間增加存貨管理的複雜程度，並對採購作業產生額外壓力，需投入大量資源預測並滿足客戶需求。此外，更豐富的產品組合可能導致退貨率上升及消費者投訴增加，尤其當新產品未能達到客戶所期待的品質標準時。若未能妥善處理此類問題，可能會引發高昂的產品責任申索並損害我們的聲譽與財務表現，動搖我們以客戶為本的營運及擴張策略。

特別是，在拓展新產品類別時，我們可能面臨各種額外挑戰。我們可能無法推出符合顧客偏好轉變的產品，或誤判消費者對新產品的需求，導致存貨積壓及高昂的存貨撇銷成本。此外，為在新產品類別中爭取市佔率，可能需要採取激進的定價策略。該等策略雖能有效吸引顧客，可能對我們的盈利造成負面影響。除上述市場挑戰外，我們亦可能面臨採購及生產流程的困難，導致產品推出及交付延誤。除此以外，每項新產品皆須符合不同司法管轄區與市場的獨特法規規定。應對此監管環境既複雜且成本高即。若未能有效管理新產品推出過程中的風險與挑戰，將對我們的業務、營運業績及財務狀況造成重大不利影響。

風險因素

任何與我們的產品相關的品質問題，可能使我們承擔潛在責任，承受相關風險，導致客戶流失及銷售額下跌、產品召回及合規成本增加，進而對我們的營運業績及財務狀況造成不利影響。

我們的商業成功取決於持續提供優質可靠的產品。若任何產品品質下降或未能滿足消費者期望，我們可能面臨客戶投訴、退貨要求或訂單取消。人為疏忽、隱藏缺陷的檢測限制以及對生產流程的控制不足等因素均可能導致產品品質保障失效。請參閱本文件「業務 — 質量控制」一節。

產品存在任何缺陷均可能使我們承擔潛在責任，例如產品退貨或賠償申索。此外，我們亦可能依法須修改或制定新的保固及退貨政策，尤其在優先保障消費者權益的司法管轄區。儘管該等政策能提升客戶體驗及忠誠度，亦會帶來額外成本及開支，可能無法完全透過加價抵銷。此舉將進而對我們的業務、前景、營運業績及財務狀況造成負面影響。

我們可能需要承擔重大成本以處理品質問題，包括與產品召回相關的費用。若產品存在缺陷，我們可能被迫召回產品並承擔產品責任申索，導致財務損失及聲譽受損。即使最終成功抗辯此類申索，我們仍可能產生巨額成本。任何產品品質問題都將對我們的銷售造成負面影響，進而損害營運業績及財務狀況。

我們的國際業績承受多種成本以及法律、監管及經濟風險。

於往績記錄期，我們的收入全部來自國際業務。截至最後實際可行日期，我們向全球4個地區市場銷售我們大部分的裝飾性園藝產品，包括美國、加拿大、澳大利亞及墨西哥。與在我們的主要市場美國營運相比，經營國際業務（尤其是在新興市場及我們的過往經驗有限的國家）使我們承受額外風險及挑戰，包括：

- 與合適零售商磋商以有效提供我們的產品；
- 因距離、語言及文化差異所導致的營運挑戰；
- 物流與配送體系發展不足，難以支援我們的產品銷售；
- 須遵守規範營運各層面的多項且可能衝突的法律法規，包括競爭、定價、網絡活動、運輸、物流、關稅、貿易保護措施及其他對業務至關重要的領域；
- 與裝飾性園藝行業的現有參與者競爭；
- 不同地區的零售覆蓋率各異；

風險因素

- 接觸不當商業行為可能盛行為營商文化；
- 國際業務的管理、擴張及人員配置困難；
- 與當地商業夥伴(如零售商)建立並維繫高效合作關係的挑戰；
- 進出口限制及貿易法規變動的影響；
- 法律制度受不當影響或貪腐所衍生的風險；及
- 易受特定國家或地區的社會或經濟狀況變化的影響。

我們能否在國際市場維持並擴大業務版圖將是業務成功的關鍵所在。然而，無法保證將達成此目標，且上述任何風險皆可能對我們構成重大挑戰。若我們未能妥善管理其中一項或多項風險，我們的營運業績及財務狀況可能會遭受重大不利影響。

未能足額繳納員工福利計劃供款可能使我們遭受處分。

在中國營運的公司須參與若干法定員工福利計劃，包括社會保險及住房公積金以及其他計劃。該等計劃的供款額按員工薪金的特定百分比計算，上限金額則依地方政府規定而有所不同。

於往績記錄期，本集團若干中國附屬公司並無按照中國相關法律法規的規定為本集團僱員全額繳納社會保險及住房公積金。於往績記錄期，我們的社會保險及住房公積金強制性供款存在總數缺口。具體而言，截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度的社會保險供款不足額分別約為人民幣2.3百萬元、人民幣2.4百萬元及人民幣3.1百萬元。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度的住房公積金供款不足額分別約為人民幣0.9百萬元、人民幣0.9百萬元及人民幣1.3百萬元。根據有關社會保險的適用中國法律法規，我們可能被要求補足未繳納的供款，並可能被徵收按逾期金額每日0.05%計算的逾期付款附加費，倘我們未能於規定時限內繳納有關供款，亦可能被處以未繳納金額一至三倍的行政罰款。此外，就住房公積金供款不足而言，住房公積金管理中心可能會發出催繳通知，要求於規定限期內支付不足金額。未能遵守此限期可能會導致中國法院作出強制執法行動。請參閱本文件「業務 — 法律訴訟及監管合規 — 未足額繳納社會保險及住房公積金」一節。

截至最後實際可行日期，主管機關尚未要求本公司支付差額。然而，無法保證未來不會出現此類要求或員工不會投訴我們未有足額繳納社會保險及住房公積金供款。不遵守該等規定可能會招致整改令、罰款、滯納金及其他監管行動。

風險因素

我們可能無法如預期維持盈利能力。

於往績記錄期，我們一直維持盈利。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們的收入分別為357.5百萬港元、474.5百萬港元及501.8百萬港元。然而，我們無法保證未來能持續維持盈利能力。此能力取決於多項因素，包括現有產品的穩定銷售、新產品的成功上市、商業策略的有效執行、營運所在各地區市場的競爭格局、客戶偏好以及更廣泛的宏觀經濟與監管環境。此外，隨著業務持續擴張、產品線多元化、進軍新地區市場及技術基建投資，預期銷售成本及營運開支將隨之增加。縱使我們可能維持收入增長，仍存在成長速度未達預期，或成長幅度不足以抵銷銷售成本及營運開支上升，進而導致虧損的風險。

我們承受客戶信貸風險，可能會對我們的財務狀況、盈利及現金流量造成不利影響。

我們承受客戶信貸風險，且我們的盈利及現金流量取決於能否及時收到客戶付款。若客戶出現付款延誤或欠款，將可能對我們的盈利、營運資金及現金流量造成不利影響。我們無法保證能及時收回全部或任何貿易應收款項，甚至可能無法收回任何款項。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的貿易及其他應收款項分別為21.0百萬港元、35.5百萬港元及100.4百萬港元。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的貿易應收款項平均週轉日數分別為203日、162日及159日。

截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，我們就貿易應收款項信貸虧損撥備分別撥回221,000港元、103,000港元及250,000港元。若任何客戶遭遇意外狀況，例如財務困難或信貸狀況惡化，我們可能難以向其收取全額或部分款項，且對其執行判決債務亦可能困難重重。該等不可預見的狀況亦可能導致我們對信貸虧損撥備的判斷或估算失準，進而可能造成實際虧損高於當前預估。

我們的收購或投資可能無法成功，且在整合收購業務與現有業務時可能面臨困難，這可能對我們的業務、營運業績及財務狀況造成重大不利影響。

未來，我們計劃有選擇性地收購高潛力小眾分部的公司，例如陶瓷花盆領域，該等公司能與我們現有業務形成互補，從而推動持續增長並鞏固市場地位。有關詳情，請參閱本文件「業務—我們的發展策略—於高潛力分部積極進行併購」一節。然而，我們無法保證能夠成功執行此策略。我們可能面臨難以識別合適收購機會的困境，即使找到合適目標，亦無法保證能按我們可接受的條款及時完成收購，甚至可能無法完成收購。此外，收購本身存在固有風險與不確定性，包括但不限於持續的財務承諾、與收購目標相關的意外負債、未能實現預期收購目標或效益以及資源與管理層注意力從現有業務營運中轉移等問題。此外，我們可能在將收購業務整合至現

風險因素

有業務方面面對困難。整合成效可能受多種因素影響，包括但不限於被收購業務的複雜性與規模、進軍新市場的風險、適應陌生監管制度的挑戰、企業文化差異、無法留住被收購公司關鍵人才以及與收購相關的意外成本。該等困難可能擾亂我們的業務運作、分散管理層注意力並增加營運開支，全部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。

我們未必能防止其他人士未經授權使用我們的知識產權，進而損害我們的業務及競爭地位。

我們擁有若干知識產權，包括商標，全部均被視為對我們的成功至關重要。請參閱本文件「附錄五 — 法定及一般資料 — 有關我們業務的進一步資料」一節。為保護該等資產，我們已透過申請並取得實用新型及設計專利保護知識產權。然而，其他知識產權申請程序可能耗時且成本高昂。我們無法保證能以合理成本提交申請，亦無法保證申請能及時獲批。此外，第三方挪用我們的知識產權的風險始終存在。此外，我們的知識產權可能被第三方挑戰，或被宣告無效或不可執行。若無法充分保護知識產權，競爭對手可能推出設計或功能相似的產品，導致我們失去市場競爭力。此情況可能對我們的業務、營運業績及財務狀況造成重大不利影響。此外，我們可能被指控侵犯他人知識產權。我們無法保證自身營運或業務任何環節未曾或未來不會侵犯第三方持有的知識產權。未來亦無法確保不會出現此類爭議。此外，可能存在我們尚不知悉的既有知識產權，而我們的產品可能無意中構成侵權。若經認定侵犯他人知識產權，我們可能須為侵權行為承擔責任，被禁止使用該知識產權，並可能被要求支付授權費或開發替代方案。此外，無論侵權指控是否成立，我們可能需承擔巨額開支，並被迫將管理層的時間與資源從業務營運中抽離以應對侵權訴訟。若侵權或授權申索成立，除可能導致巨額金錢賠償責任外，受限或禁止使用相關知識產權亦將嚴重干擾業務運作。因此，我們的業務、營運業績及財務狀況或會遭受重大不利影響。

我們可能會因在營運所在的多個司法管轄區違反反貪腐、反賄賂、反洗錢以及金融及經濟制裁規定而遭受不利影響。

我們在經營所在的多個司法管轄區須遵守反貪腐、反賄賂及反洗錢法例，其中包括美國《海外反腐敗法》。違反該等法律可能導致我們面臨吹哨者投訴、負面媒體報導、調查以及嚴重的行政、民事及刑事制裁。此外，可能產生附帶後果、補救措施及重大法律費用均都可能對我們的業務營運及聲譽造成重大不利影響。雖然我們已制定內部政策確保合規，我們無法向閣下保證任何股東、董事、高級職員、員工、代理及其他代表我們行事的各方不會違規。

風險因素

我們多個司法管轄區的營運活動使確保合規成為一項挑戰。我們無法保證未來業務將符合美國或任何其他司法管轄區當局不斷變化的期望與規定。若美國或任何其他司法管轄區的當局認定我們未來的任何活動違反相關法規，則我們的業務及聲譽可能受到不利影響。

我們可能在日常業務過程中遭受監管行動、法律訴訟、糾紛及其他責任。

在日常業務營運過程中，我們可能面臨監管行動、法律訴訟或糾紛。我們可能面臨因產品責任、財產損害、違約、不公平競爭或其他與產品或業務運作相關事宜所衍生的法律申索責任。該等訴訟及申索可能由客戶、供應商、員工、業務夥伴、政府或監管機構提起。任何監管行動、法律程序或糾紛所導致的潛在責任及開支可能對我們的業務、業績或營運造成重大不利影響。

隨著業務持續擴張及產品組合不斷增長，我們可能更頻繁地面臨監管行動、法律訴訟及糾紛。處理該等問題可能需時甚久且成本高昂，並需高級管理人員投入顯著精力。此外，規範裝飾性園藝行業的法律法規(包括產品安全、消費者保護、廣告及競爭相關法律法規)可能因我們無法控制的各種因素而出現變動。該等法規可能因我們營運所在的司法管轄區而異。任何針對我們的監管行動、法律訴訟或糾紛均可能損害我們的聲譽，導致負面宣傳並影響公眾對整個行業的觀感。因此，這可能對我們的業務、前景、營運業績及財務狀況造成負面影響。

我們的保險保障範圍有限，可能使我們承擔巨額成本。

我們面臨與業務相關的各種風險，並投購保險以防範該等風險及營運相關的意外事件，例如汽車保險及財產全險。然而，無法保證我們的保險保障範圍足以涵蓋所有風險並防止我們蒙受損失。此外，由於保險條款中的除外責任及承保限制可能阻礙我們向保險公司提出申索，故無法保證我們能及時成功根據現行保險獲得賠償，甚至根本無法獲得賠償。倘若保險保障範圍無法或不足以應對任何有關風險，我們可能面臨巨額成本及資源分散，進而對業務、營運業績及財務狀況造成重大不利影響。

為應對任何環境、社會及管治風險，我們可能產生額外成本，可能對我們的財務表現造成重大不利影響。

為識別、管理及減輕環境、社會及企業管治(ESG)風險，我們可能產生額外成本及開支，進而影響我們的財務表現。舉例而言，我們知悉產品採購過程相關的潛在環境影響。合約生產商的生產流程消耗大量能源，對環保工作構成壓力。為此，我們需優先推動供應鏈的可持續實踐，

風險因素

包括實施節能措施，並與供應商合作探索環保材料應用。此工作可能導致大量額外成本，或會影響我們的盈利。請參閱本文件「業務 — 環境、社會及管治」一節。

此外，日益嚴格的ESG相關監管要求(包括我們營運所在司法管轄區的各项ESG披露義務)可能導致合規成本上升，銷售成本亦可能增加。若未能適應新法規或滿足不斷演變的行業期望與標準，消費者可能轉而選擇其他公司的產品，或會對我們的營運業績及財務狀況造成重大不利影響。

任何災難(包括流行病爆發及其他異常事件)均可能嚴重干擾我們的業務營運。

我們在多個國家開展業務，面臨著各種超出我們控制範圍的風險與潛在中斷。該等風險可能源於火災、地震、颶風、洪水、龍捲風及其他極端天氣等災難事件。此外，我們亦面臨與流行病爆發、全球公共衛生緊急事件或恐怖襲擊相關的風險。該等事件的不可預測性使得其發生頻率、時間點及嚴重程度難以預判。任何有關事件均可能對我們的業務營運及財務表現造成重大不利影響。

此外，類似災難的不可預見事件可能增加我們營運相關的成本，並降低我們有效經營業務的能力，導致營運收入及利潤減少。此外，我們與客戶及其他交易對象簽訂的合約可能包含不可抗力條款，允許各方在特定情況下(例如罷工、勞資糾紛、政府限制或社會動盪)暫停、終止或免除其義務。若因不可抗力事件導致一名或多名供應商或其他交易對手長期未能履行合約義務，將可能對我們的營運業績及財務狀況造成重大不利影響。

若未能遵守施工安全、生產安全、污水排放管理、健康安全、環境保護、消防及勞工相關法律法規均可能使我們遭受罰款或處罰或產生成本，可能對我們業務的成功造成重大不利影響。

我們須遵守政府實施的有關施工安全、生產安全、污水排放管理、健康安全、環境保護、消防安全及其他安全的各項法律法規，如為我們的一些場所取得環保驗收，完成消防安全備案程序。未能遵守上述適用於我們業務的法律、法規及規定可能會導致罰款、暫停營業、吊銷許可證，及在更極端的情況下，可能會令我們及我們的管理層面臨刑事訴訟。任何該等事件均可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

我們可能會因未有登記我們的部分租賃協議而被罰款。

截至最後實際可行日期，我們在中國作為租戶訂立9份租賃協議，其中一份租賃協議尚未根據中國的法律向相關政府部門辦理登記。誠如我們的中國法律顧問所告知，未登記的租約不會

風險因素

影響其合法性、有效性或可執行性。然而，倘我們未按照相關部門的要求對租賃協議辦理登記，則我們可能會因每份未登記租約被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元不等的罰款。

我們的僱員可能因使用製造設備及機械而面臨嚴重傷害或死亡的風險。

我們在生產中使用重型機械及設備，該等設備有潛在的危險，可能會對我們的僱員造成工業事故及人身傷害。我們為僱員提供的安全培訓可能並不能有效防止事故的發生。任何因使用設備或機械而導致的重大事故均可能會中斷我們的生產，損害我們的企業形象，並導致法律及監管責任。雖然我們設有工傷保險及醫療保險，但該等保險可能不足以抵銷因該等事故有關的申索而引致的損失。此外，潛在的工業事故導致重大的財產損失、人身傷害或死亡，可能令我們受到申索及訴訟，我們可能須向僱員及其家屬支付醫療費用及其他款項，以及罰款或處罰。因此，我們的聲譽、品牌、業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大不利影響。

我們的業績取決於我們與我們僱員之間的良好勞動關係，任何勞動關係惡化、用工短缺、工資大幅上漲及不遵守勞工法律法規均可能對我們的經營業績產生不利影響。

我們的成功取決於我們聘用、培訓、留住及激勵我們僱員的能力。我們認為良好的勞動關係乃影響業績的重要因素，倘勞動關係惡化，則可能引發勞資糾紛，從而導致生產經營中斷。改革開放以來，中國經濟快速增長，勞動力成本大幅上升。預計平均勞工工資將會上漲。此外，我們可能需要增加我們的薪酬總額，以吸引及留住實現我們業務目標所需的有經驗人員。任何勞動力成本的大幅增加均可能對我們的經營業績產生不利影響。

此外，於往績記錄期，我們在中國委聘勞動分包商以解決旺季增加的勞動力需求。

倘我們缺乏足夠工人，我們可能難以完成訂單。概不保證彼等所承接的工程將及時完成或質量令人滿意。倘工人未能按時完成工作或倘彼等的工作質量不合格，我們可能需要產生額外成本以委聘其他工人完成工作或進行補救工作，而此可能對我們的經營業績及我們於業內的聲譽造成重大不利影響。概不保證我們將能夠按商業上可接受的條款或任何條款委聘替代勞動分包商。

此外，根據於2014年3月1日實施的《勞動合同法》及《勞務派遣暫行規定》，派遣勞動者僅擬為補充僱傭形式，用工單位使用的被派遣勞動者數量不得超過其用工總量的10%，而派遣勞動

風險因素

者僅可從事臨時性、輔助性或者替代性工作。於往績紀錄期，我們不時從勞務派遣服務提供者聘用派遣勞動者，而派遣勞動者的數目可能超過我們用工總量的10%。截至最後實際可行日期，我們的派遣勞動者數目佔我們用工總量的比例低於10%的界限。

儘管我們並無收到任何警告通知，也無就僱用派遣勞動者受到任何行政處罰或來自相關中國機關的其他紀律處分。倘我們日後決定增加被派遣合約勞動者的數量，並被發現違反規管被派遣合約勞動者的規則，我們可能會遭受罰款及處罰。該等處罰可能會對我們的業務、經營業績及聲譽造成不利影響。由於《勞動合同法》、《勞務派遣暫行規定》等勞動相關法規（「**勞動相關法律法規**」）的解釋及實施仍在不斷演變，我們無法向閣下保證我們的僱傭行為並無及不會違反中國的勞動相關法律法規，這可能會使我們面臨勞資糾紛或政府調查。倘我們被視為違反相關勞動相關法律法規，我們可能須向僱員提供額外補償，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

有關數據保護及資料安全的監管規定不斷演變，其變更或任何數據保護及資料安全事故可能導致法律及財務風險以及聲譽受損。

就我們的營運而言，我們收集有限的個人資料，主要是關於我們人力資源管理的員工。因此，我們必須遵守與個人資料及其他數據的收集、儲存、使用、處理、傳輸、保留、安全和轉移相關的法律法規。任何個人資料的不當處理或任何其他資料安全事故（例如駭客未經授權存取我們的員工資料庫），均可能導致聲譽受損及／或民事或監管責任，可能造成重大法律、財務及營運後果。

有關資料安全及數據保護的監管規定不斷演變，其中的詮釋及應用亦持續演變，可能會對我們造成影響。若我們無法遵守當時適用的法律法規，或無法解決任何數據隱私及保護問題，該等實際或聲稱失敗可能會損害我們的聲譽、業務、經營業績、財務表現和前景及／或可能導致民事或監管責任。遵守新的法律法規亦可能導致我們產生龐大的成本。

我們可能會就中國企業所得稅被歸類為「中國居民企業」，該分類可能導致不利於我們及股東的稅務結果，對營運業績及閣下的投資價值有重大不利影響。

根據《中華人民共和國企業所得稅法》及其實施條例，在中國境外成立但「實際管理機構」在中國境內的企業被視為「居民企業」，須就其全球收入按25%的稅率繳納企業所得稅。實施條例將「實際管理機構」一詞定義為對企業的業務、生產、人員、賬務、財產等實施實質性全面管理和控制的機構。國家稅務總局於2009年4月發佈《國家稅務總局關於境外註冊中資控股企業依據實際管理機構標準認定為居民企業有關問題的通知》（或《82號文》），並於2017年12月最新修訂。

風險因素

《82號文》載明認定在中國境外註冊成立但由中國控制的企業的「實際管理機構」是否位於中國的若干具體標準。根據《82號文》，中國企業或中國企業集團控制的境外註冊成立的企業同時符合以下條件的，將判定其為「實際管理機構」在中國境內的中國稅收居民，並就其全球收入繳納中國企業所得稅：(i)日常經營管理的主要場所位於中國境內；(ii)有關企業的財務和人力資源事項的決定由位於中國的機構或人員決定或批准；(iii)企業的主要資產、會計賬簿及紀錄、公司印章、董事會及股東決議案均位於或存放於中國境內；及(iv)至少50%有投票權的董事會成員或高層管理人員常居於中國境內。

倘中國稅務機構認定，我們為就企業所得稅而言的中國居民企業，我們可能須就全球收入按25%的稅率繳納中國稅項，繼而可能導致我們的淨收入大幅減少。此外，倘出售或以其他方式處置股份所實現的收益被視為源於中國的收入，則該等收益或須按10%的稅率（倘屬非中國企業）或20%的稅率（倘屬非中國個人）繳納中國稅項，兩種情況均須遵守任何適用稅收協定的規定。然而，倘我們被視為中國居民企業，尚不明確我們的非中國股東是否能夠申請享有彼等稅務居民國家與中國之間任何稅收協定的優惠。任何此類稅收均可能降低 閣下對我們股份的投資回報。

我們依靠我們的附屬公司派付的股息及其他股權分派滿足我們可能有的任何現金及融資需求。

我們為控股公司，依靠我們的附屬公司派付的股息及其他股權分派滿足我們的現金及融資需求，包括向股東派付股息及其他現金分派以及償還我們可能產生的任何負債所需的資金。若我們的附屬公司日後以本身名義承擔負債，規管該負債的文據可能限制其向我們派付股息或作出其他分派的能力。我們的附屬公司向我們派付股息或作出其他分派的能力若受到任何限制，或會對我們增長、進行對我們業務有利的投資或收購、派付股息或為業務融資及開展業務的能力有重大不利限制。

與我們的股份及[編纂]有關的風險

我們的股份過往並無[編纂]，股份的[編纂]或會波動。

[編纂]完成前，我們的股份並無[編纂]。無法保證在[編纂]完成後，我們的股份可發展或維持[編纂]。[編纂]為本公司與[編纂]（為其本身及代表[編纂]）的協商結果，未必可作為[編纂]完成後股份[編纂]的[編纂]指標。[編纂]完成後，股份[編纂]可能隨時跌至低於[編纂]。

風險因素

股份的[編纂]及[編纂]或會大幅波動。我們的收入、盈利及現金流量和關於新投資、戰略聯盟及／或收購的公告、我們的裝飾性園藝產品的市價波動或可資比較公司的市價波動等因素均可能導致股份[編纂]大幅改變。任何該等情況發展均可能導致股份[編纂]的[編纂]突然大幅轉變。此外，股票市場及聯交所上市公司的股份曾不時發生重大價格及交易量波動，而與任何特定公司的營運表現無關。該等波動亦可能對股份[編纂]有重大不利影響。

若我們日後發行額外股份，我們的股份的投資者會即時遭遇攤薄。

由於我們的股份的[編纂]高於緊接[編纂]前股份的每股有形賬面淨值，[編纂]的股份[編纂]會即時遭遇攤薄。

此外，我們可能行使[編纂]以[編纂]額外股份。[編纂]後流通在外的股份數目[編纂]會導致股東的持股百分比減少，亦可能導致[編纂]及每股資產淨值被攤薄。

此外，我們日後或需籌集額外資金為業務擴展或新發展計劃及收購融資。若通過發行本公司的新股權或股權掛鉤證券籌集額外資金，除非按比例向現有股東發行，否則(i)本公司現有股東的持股百分比可能減少，彼等的持股百分比其後可能被攤薄；及／或(ii)該等新發行證券可能有較現有股東的股份優先的優先權、期權或特權。

我們日後未必會派付任何股息。

一般而言，我們無法保證日後會派付股息。因此，閣下不應依賴對股份的投資作為未來股息收入的來源。董事會可在遵守開曼群島法律若干規定的情況下全權酌情決定是否分派股息。此外，股東可通過普通決議案宣派股息，但股息不得超過董事建議的金額。根據開曼群島法律，開曼群島公司可從利潤或股份溢價賬中派付股息，惟若派付股息會導致公司未能在一般業務過程中償付到期債務，則不得派付股息。即使董事會決定宣派及派付股息，未來股息(如有)的派付時間、金額及形式將取決於我們日後的經營業績及現金流量、資本需求及盈餘、我們自附屬公司收到的分派金額(如有)、我們的財務狀況、合約限制及董事會視為相關的其他因素。此外，過去宣派的股息不應作為日後股息的指標。

風險因素

開曼群島有關保障少數股東權益的法例與香港及其他司法管轄區不同。

由於本公司根據開曼群島法律註冊成立，公司事務受到組織章程大綱及組織章程細則規管，亦須遵守公司法及開曼群島的普通法。開曼群島有關保障少數股東權益的法例在若干方面與香港及其他司法管轄區根據法令或先例訂立的現行法例有所不同。有關差異可能意味著本公司少數股東可獲得的補償與等彼等根據香港或其他司法管轄區法例獲得的補償不同。

潛在投資者應注意，公司法條文提供的保障未必與香港或其他司法管轄區法例相同，投資境外註冊成立公司時應考慮就有關規定徵詢獨立法律意見。

投資者應閱讀整份文件，且不應依賴報刊文章或其他媒體報道所載有關我們及[編纂]的任何資料。

我們強烈提醒投資者不應依賴報刊文章或其他媒體所載有關我們及[編纂]的任何資料。本文件刊發前，可能有關於[編纂]及我們的報刊及媒體報道。有關報刊及媒體報道可能包括若干並未載於本文件的資料，包括若干營運及財務資料及預測、估值及其他資料。我們並無授權報刊或媒體披露任何有關資料，且概不就任何有關報刊或媒體報道或任何有關資料或刊物的準確性或完整性承擔任何責任。我們概不就任何有關資料或刊物的合適性、準確性、完整性或可靠性發表任何聲明。若任何有關資料與本文件所載資料不符或相衝突，我們概不就此承擔任何責任，且投資者不應依賴有關資料。

本文件中從各種政府及官方來源取得的若干事實、預測及其他統計數據未經獨立核實。

本文件中若干事實、預測及統計數據來自不同的政府及官方資源。然而，董事不能保證該等來源材料的質素或可靠程度。我們相信上述資料來源為有關資料的適當來源，且我們已合理審慎地摘錄及轉載該等資料。我們並無理由相信有關資料為虛假或有誤導成分，或遺漏任何事實致使有關資料為虛假或有誤導成分。儘管如此，我們、獨家保薦人、[編纂]或任何彼等各自的聯屬人士或顧問並無獨立核實來自政府及官方資源的資料，亦無對其準確性發表任何聲明。此外，我們無法向閣下保證該等資料陳述或編製的基準或準確程度與其他地方呈列的類似統計數據一致。在任何情況下，閣下均應審慎衡量該等事實、預測及統計數據的可依賴程度。

本文件所載前瞻性陳述涉及風險及不確定因素。

本文件包含基於管理層的想法以及管理層所作假設和目前可得資料而有關我們的若干前瞻性陳述及資料。在本文件，「旨在」、「期望」、「相信」、「可以」、「繼續」、「可能」、「估計」、「預期」、「未來」、「有意」、「應該」、「或會」、「可能會」、「計劃」、「潛在」、「預測」、「預計」、「尋求」、「應」、「將」、「將會」等用詞及其類似表述，倘與本集團或管理層有關，為前瞻性陳述之標

風險因素

識。該等陳述反映管理層目前對於未來事件、業務營運、流動資金及資本來源的觀點，部分未必會實現或可能改變。該等陳述涉及若干風險、不確定因素及假設，包括本文件所述的其他風險因素。除上市規則或聯交所其他規定的持續披露責任外，我們無意基於新資料、未來事件或其他情況而公開更新或以其他方式修訂本文件的前瞻性陳述。投資者不應過度依賴該等前瞻性陳述及資料。

我們的國際業務可能受到主管當局的轉讓定價調整規限。

於往績記錄期，我們進行涉及轉讓定價安排的集團內交易。該等交易主要關於採購、製造及銷售裝飾性花盆及其他園藝產品。有關更多詳情，請參閱本文件「業務 — 轉讓定價安排」一節。

我們無法向閣下保證我們的集團內交易日後不會被有關當局質疑，亦無法保證相關法規或準則將保持不變。若我們的轉讓安排稍後被有關當局裁定不符合公平交易原則，或不同意我們的評估，並判斷我們的集團內交易不符合相關的轉讓定價法律法規，我們或會被要求重新評估轉讓價格、重新分配收入或調整應課稅收入。任何此類重新分配或調整均可能導致我們承擔更高的稅務負債，並可能對我們的業務、營運業績及財務狀況造成負面影響。我們亦可能面臨不利的稅務後果，例如支付未付稅款、法定利息或稅務罰金。此外，倘未能於有關當局規定的期限內作出糾正，或會招致就任何未繳稅款的逾期付款利息、附加費或其他罰款。任何有關情況都可能導致本集團的整體稅務負擔增加，並可能對本集團的業務、財務狀況及營運業績造成不利影響。再者，倘有關當局對集團內交易提出質疑，可能導致在若干司法管轄區因調整應課稅收入而產生可收回稅款。然而，概不保證我們可自有關當局成功收回稅款，其可能會對我們的業務、營運業績及財務狀況構成重大不利影響。

若我們未能有效管理存貨或維持最佳存貨水平，我們的存貨可能會出現陳舊或短缺，可能對我們的業務、營運業績及財務狀況造成不利影響。

我們持續回應不斷演變的消費者偏好改善產品及推出新產品，此舉要求我們有效管理存貨。截至2023年、2024年及2025年12月31日，我們的存貨分別為28.1百萬港元、35.8百萬港元及80.5百萬港元。截至2023年、2024年及2025年12月31日止年度，存貨平均週轉日數分別為67日、61日及100日。我們主要基於對所處行業的理解及對產品市場需求的預測制定採購決策及存貨管理策略。然而，我們的需求預測可能無法準確反映實際市場需求。市場需求出現重大且難以預測的波動，將影響我們需求預測的準確性及採購與庫存管理措施的效果，屆時我們可能無法及時緩解由此產生的存貨壓力，甚至完全無力應對。此外，精準預測產品市場需求並釐定最佳存貨水平亦可能充滿挑戰。新產品上市、產品週期與定價快速變動、產品缺陷、營銷活動、消費者支出模式變化以及消費者對產品偏好的轉變等因素，均可能影響市場需求，導致採購行為與數量難以預測，與預期產生落差。

風險因素

此外，我們的商業模式在存貨管理方面面臨特殊挑戰。我們的國際營運涉及長途運輸，導致交貨週期延長，使我們更難迅速應對市場變化與需求波動。此外，在合作零售商舉辦大型促銷活動或節慶期間，銷量可能激增，超出最佳需求預測。若未能有效管理存貨，可能面臨存貨陳舊問題，導致存貨價值下降，甚至產生存貨減值或撇銷。此外，過高的存貨水平可能導致大量資本資源被鎖定，使我們無法將該資本用於其他重要用途。若低估客戶需求，則可能面臨存貨短缺，進而導致銷售機會流失、為確保必要生產而產生額外成本、交付延誤、客戶忠誠度下降及收入損失。上述任何情況均可能對我們的業務、營運業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們的成功依靠我們的高級管理層與主要僱員持續提供服務以及我們持續吸引人才的能力。

我們的未來表現依靠高級管理層及其他主要僱員持續的服務與貢獻，在執行我們的業務計劃、發掘新商機及推動產品升級方面扮演著關鍵角色。例如，盧先生與我們的營運團隊在拓展不同市場據點方面功不可沒，我們預期透過彼等的工作進一步推動全球擴張。因此，我們的業務的成功取決於能否在現有及規劃進軍的各市場中吸引並留住具備創業精神、行業專業知識及當地知識的團隊。

高級管理層或主要僱員的流失可能嚴重阻礙我們實現戰略目標。此類流失將對企業文化、業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。替換主要人員需耗費大量時間、培訓資源及人力，方能物色合適人選並使其融入業務與企業文化。此外，我們的快速成長需要招募、培訓並留住各類人才，使其能適應多變、競爭激烈且充滿挑戰的營商環境，並為增長作出貢獻。我們致力於尋覓合格人才以支持業務營運及既定業務增長計劃。然而，若在控制僱傭成本的同時未能招募、培訓並挽留足夠的合格人才，可能對業務造成重大不利影響。