

## 風險因素

於作出任何有關[編纂]的投資決定前，有意投資者應審慎考慮本[編纂]所載的所有資料，包括下文所述有關投資本公司的風險、不明朗因素及特定考慮因素。倘發生任何下列風險或會對本集團業務、經營業績、財務狀況及未來前景造成重大不利影響。我們現時並不知悉或我們現時認為並不重要的其他風險亦可能對我們造成損害並影響閣下的投資。

本[編纂]載有若干牽涉風險及不明朗因素，且關於我們計劃、目標、期望及意向的前瞻性陳述。本集團的實際業績可能與本[編纂]討論者大相逕庭。可能引致或促使出現有關差別的因素包括下文討論者以及本[編纂]其他章節所討論的因素。基於任何此等風險，[編纂]的成交價可能會下跌，而閣下或會損失全部或部分投資。

### 與我們業務有關的風險

向我們授出獨家分銷權以出售其產品的供應商可在未必提供原因的情況下終止我們的獨家分銷協議，或於屆滿時拒絕與我們重續獨家分銷協議，在此情況下，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到不利影響

於往績記錄期內，我們是「Synergie Skin」、「Synergie Minerals」、「pHion」、「Mayella」、「Secret Garden」（於二零一六年十二月停止銷售）及「Snow Fox」六個品牌的香港獨家分銷商。於截至二零一七年三月三十一日止三個年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，本集團採購此等品牌的總額分別佔我們採購總額約45.8%、58.0%、52.2%及52.4%。具體而言，向我們的最大供應商（即Synergie，其向我們供應「Synergie Skin」及「Synergie Minerals」品牌旗下的護膚品及化妝品）採購的金額分別佔我們採購總額約39.2%、46.0%、41.9%及42.8%。「Synergie Skin」及「Synergie Minerals」品牌產品的銷售額分別佔我們出售我們的貨品所獲得的收入約52.8%、61.6%、61.3%及61.2%。於二零一七年十二月，我們成為「Plabeau」品牌於香港的獨家分銷商。

我們與該等供應商訂立的獨家分銷協議亦訂明，倘我們違反或未能履行獨家分銷協議的若干條款及條件，供應商可終止有關協議。此外，有關「pHion」及「Mayella」品牌產品的獨家分銷協議可於初始合約期結束後由任何一方分別透過發出180日通知及三個月通知予以終止。

另一方面，倘該等已向我們授出獨家分銷權的供應商更改其產品銷售或營銷策略，如於獨家分銷協議屆滿時終止獨家權利、向其他護膚品及化妝品零售商或直接向最終顧客出售其產品、更改其產品開發計劃或削減特定品牌旗下特定產品的銷售或產量，則我們的業務及營運或會受到重大不利影響。於最後實際可行日期，有關「Synergie Skin」和「Synergie Minerals」品牌產品的獨家供應協議將於二零二七年九月十四日屆滿，並將自動重續五年；有關「pHion」品牌產品、「Mayella」品牌產品（包括「Secret Garden」品牌產品，已於二零一六年十二月停止生產）及「Plabeau」品牌產品的獨家供應協議將分別於二零一九年十月二十四日、二零一九年九月八日及二零一九年十二月十八日屆滿。有關「Snow Fox」品牌產品的獨家供應協議將於二零二零年九月二十五日屆滿。

## 風險因素

此外，倘我們無法與該等供應商以獨家基準重續獨家分銷協議，則彼等產品的獨家分銷權或會被競爭對手取得。

因此，概不保證該等供應商日後將繼續獨家向我們供應產品，亦不保證彼等將不會終止與我們之間的獨家分銷協議。倘出現上述情況，我們將須向其他符合我們挑選要求（尤其是不含我們的剔除成份清單所載的任何有害成份或物質的產品）的供應商採購產品。因此，終止與向我們授出獨家分銷權以出售其產品的供應商之間的任何獨家分銷協議會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

**與香港護膚品及化妝品多品牌專賣零售商市場上的其他零售商相比，我們的產品種類選擇有限**

於最後實際可行日期，儘管我們提供超過35個品牌逾300款產品（包括我們六個獨家品牌「Synergie Skin」、「Synergie Minerals」、「pHion」、「Mayella」、「Snow Fox」及「Plabeau」旗下由我們銷售的產品），惟以產品種類及品牌數量計，其他護膚品及化妝品多品牌專賣零售商（特別是大型化妝品及護膚品多品牌專賣零售商（其總收益每年超過1億港元及於香港之零售店數目不少於10間））向顧客提供的產品一般較我們多。於往績記錄期內，在我們出售我們的貨品所獲得的收入中，分別約60.3%、71.2%、69.9%及68.2%乃來自銷售我們擁有獨家分銷權的品牌產品。因此，倘我們失去所有或任何該等品牌的分銷權，或該等品牌因產品缺陷、產品責任索償、顧客投訴或負面宣傳或媒體報導而受到損害，而我們未能及時提供足夠並對顧客具同樣吸引力的替代品牌產品選擇，則顧客對我們、我們的品牌及產品的認可及信任程度以及我們的經營業績均會受到重大不利影響。

**我們依賴主要供應商供應品牌美容及健康產品**

截至二零一七年三月三十一日止三個年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，向本集團五大供應商採購的合計金額分別佔我們採購總額約65.3%、72.7%、67.7%及65.3%，而最大供應商Synergie則分別佔採購總額約39.2%、46.0%、41.9%及42.8%。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績乃取決於五大供應商持續供應美容及健康產品及我們與彼等繼續維持業務關係。於五大供應商中，我們依重Synergie供應其品牌護膚品及化妝品，倘供應短缺或延誤，將對我們的業務及經營業績造成重大影響。有關我們與該等供應商的關係的進一步詳情，請參閱本[編纂]「業務－供應商」一段。

---

## 風險因素

---

我們的成功乃有賴市場對我們的「mi ming mart」(「袁彌明生活百貨」或「彌明生活百貨」) 品牌象徵提供優質美容及健康產品的認同，而我們的品牌受到任何損害均會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響

我們相信我們取得成功乃歸因於我們的「mi ming mart」(「袁彌明生活百貨」或「彌明生活百貨」) 品牌象徵提供優質美容及健康產品。品牌的成功有賴我們的創辦人、主席、執行董事兼行政總裁袁彌明女士的專業知識及經驗。袁彌明女士為建立我們的品牌投入大量心力及資源。彼會親自試用我們出售的大部分產品、評價產品的成份及功效，並透過網上媒體及社交網絡平台分享其對產品的意見評價，此不單有利於與顧客互動交流，亦將提升顧客對我們產品的信心。我們已註冊及使用「mi ming mart」、「MI MING MART」、「袁彌明生活百貨」及「彌明生活百貨」商標，當中融合了我們的創辦人袁彌明女士的名字。我們相信，維護品牌名聲及公眾對我們品牌的認知對我們的成功至關重要。因此，倘發生任何事件損害顧客對我們產品的信任及信心，均可能會損害我們的品牌價值，繼而會對我們實行擴充計劃造成不利影響。由於我們持續擴大規模、增加產品種類及擴大地理覆蓋範圍，故日後可能越加難以維持質量水平及保持一貫水準，我們無法向閣下保證顧客將不會降低對品牌的信心。倘顧客認為或體驗到我們的產品質量下跌，我們的品牌價值將會受損，繼而對業務產生重大不利影響。

### 我們的營銷或推廣活動或未能達致預期效果

本集團成功建立及維持品牌知名度以及加強顧客對我們產品的信心在很大程度上依賴本集團營銷及推廣活動的成效。本集團倚賴結合不同媒體以確保我們的產品廣泛覆蓋與滲入市場，包括互動式網上媒體和社交網絡平台以及如電視、公共交通工具顯示器及廣告牌等其他媒體。本集團亦舉行店內營銷及推廣活動(如每月推廣優惠)以不時推廣旗下精選產品以及推出顧客會員計劃以加強顧客對我們品牌的忠誠度。該等營銷及推廣活動對本集團產品能否取得成功攸關重要。展望將來，我們擬採用電視、戶外宣傳、報章和雜誌、於地鐵站刊登廣告及流動應用程式等更多主流媒體。

然而，本集團維持或發展營銷能力或會受各種因素的不利影響，如能否準確掌握消費者的喜好、有效管理媒體資源及符合不同營銷方法及廣告的相關法例及監管情況。任何對本集團營銷及推廣策略的規模及效益構成不利影響的因素，或會對我們產品的市場份額、品牌認受性及聲譽帶來不利影響。此外，本集團營銷開支如出現任何大幅增加(不論是由於市場及政府政策或其他原因造成)，亦可能對本集團產品的盈利能力造成不利影響。

---

## 風險因素

---

### 我們的成功及業務營運相當依賴若干主要人員以及我們吸引和挽留人才的能力

我們的高級管理團隊負責本集團的整體業務發展。我們的成功須視乎高級管理團隊持續效力，尤其是我們的執行董事，彼等於我們的營運中扮演重要角色。倘其中一名或多名高級管理團隊或其他主要僱員未能或不願意繼續為我們提供服務或繼續擔任現有職務，我們未必能迅速物色到替代人選，或根本無法物色到有關替代人選，從而可能會嚴重干擾我們的業務，並影響我們的經營業績及未來前景。

我們的成功亦取決於吸引及挽留具備所需經驗及專業知識人員的能力。我們將需要更多優秀人才擔任銷售及營銷職位，尤其是當我們實行擴充零售網絡計劃時。然而，香港對優秀人才競爭激烈。倘我們未能招聘及挽留業務營運所需僱員，我們的擴展能力可能受到限制，從而削弱盈利能力及限制發展能力。此外，香港對優秀人才的競爭可能推高員工成本，從而可能增加我們的經營及盈利成本。在此情況下，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

### 依賴我們的商標及知識產權保護

於最後實際可行日期，我們已於香港、澳門、中國及台灣註冊我們的主要商標。有關本集團註冊商標的進一步詳情，請參閱本[編纂]附錄四「B.與本集團業務有關的其他資料—2.本集團的知識產權」一段。董事認為，我們的所有主要商標均已註冊。

我們相信我們的成功在一定程度上依賴我們保護品牌、商標及其他知識產權的能力。我們已採取措施透過在香港、澳門、中國及台灣註冊商標以保護我們的商標。然而，該等保護或不足以維護我們的權利。在未經授權的情況下使用我們的品牌名稱及商標均可能會損害我們的競爭優勢及商譽。

於最後實際可行日期，我們並不知悉被任何第三方嚴重違反或侵犯知識產權。於最後實際可行日期，我們並無提出任何重大申索或糾紛，亦無任何針對我們的重大侵權行為。然而，我們無法向閣下保證我們能防止或阻止侵權行為或其他濫用我們知識產權的行為。我們未必能發現未經授權使用情況或及時採取行動強制執行我們知識產權的權利。在因知識產權而產生的糾紛中，可能涉及其他方對我們提出索償，或我們對其他方提出索償。若我們未能透過磋商解決該等索償，可能須面對或展開法律訴訟，而此可能產生龐大費用、敗訴及令本公司管理層不能專注於本公司業務，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

## 風險因素

### 我們面對與商業房地產租賃市場有關的風險

於往績記錄期內，我們的所有零售店、辦公室及倉庫均以我們向獨立第三方租賃的物業作為經營地點。因此，租金開支佔經營開支的一大部分。於截至二零一七年三月三十一日止三個年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，我們的零售店、辦公室及倉庫的物業租金分別約為4,300,000港元、7,200,000港元、10,300,000港元及6,500,000港元，分別佔我們總收益約8.9%、8.8%、9.9%及11.7%。零售店的租賃協議一般訂有固定年期，介乎兩年至三年不等。於最後實際可行日期，在我們的九間零售店中，五份租約將於二零一八年屆滿，而餘下租約則將於二零一九年屆滿。除我們位於銅鑼灣及尖沙咀的零售店的租賃協議外，我們須根據相關租賃協議就零售店的實際營業額支付額外租金。因此，倘若我們的銷售額增加，租金開支將會相應上升。

就零售店而言，倘我們未能於租賃協議到期時按我們可接受的條款及條件就重續租賃協議與業主達成協議，我們將須關閉有關零售店並在鄰近地區物色新的商用物業以重新開業。我們無法向閣下保證我們能於鄰近地區物色到合適的物業或與競爭對手競爭取得黃金購物區或主要本地購物區的合適位置以開設零售店。倘發生有關情況，我們或須將現有零售店遷至其他地方，而此不僅會產生搬遷成本（如翻新成本及租金按金付款），亦可能會導致現有零售店在暫停營業期間損失銷售額。我們無法向閣下保證遷至新舖位的零售店可產生與被關閉的零售店過往所產生相同或更多的收益及溢利。

就辦公室或倉庫而言，倘我們未能就重續相關租賃協議與業主達成協議，則我們將須將辦公室或倉庫遷往別處，此將會對我們的業務營運造成嚴重干擾。

因此，搬遷任何零售店、辦公室及／或倉庫將會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

### 我們對我們所出售產品的質量控制有限，而該等產品的任何質量問題均會對我們的聲譽及業務造成不利影響

在我們的業務過程中，我們出售種類繁多的美容及健康產品，而有關產品乃採購自我們經挑選的海外及本地供應商。由於我們並不參與該等產品的生產過程，故倘該等產品出現質量問題，我們或會因而牽涉於就產品責任（例如產品的最終用家可能對產品出現不良反應，或有關產品被指侵犯第三方的知識產權）而提出的法律或其他訴訟。該等訴訟程序將涉及風險及無法預計的結果，或會對我們的財務業績造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

此外，儘管我們已獲提供產品成份資料，且當我們推出新獨家產品時，特別是我們獨家分銷的產品及保健產品時，我們會要求供應商提供有關實驗室測試報告，或安排產品經外聘實驗室進行成份檢測或審核其成份，惟有關實驗室測試報告或成份檢測僅針對產品成份。因此，倘於我們無法控制的範圍內有任何產品批次於後續加工過程中受污染，或於運輸過程中受損害，我們無法向閣下保證我們將不會因我們所出售的任何單一產品的質量而牽涉於任何法律訴訟。另外，我們無法向閣下保證我們在所有情況下均能發現有問題的原材料或成品，尤其是我們並無參與其生產。倘我們的產品被認為有任何副作用，我們可能面對多種後果，包括(i)倘出現任何指稱我們所出售的產品被發現因包括我們或我們的供應商可能未能識別的成份污染或非授權第三方非法破壞等多項原因而不適宜使用或食用或引致疾病，我們可能會面臨產品責任索償；或(ii)倘任何人士指稱因使用本集團的產品而產生副作用或受傷，則可能導致產品回收、監管當局撤回有關產品的批文及招致訴訟等。

倘出現任何產品責任索償，我們的業務營運及財務表現可能會受到重大影響。我們無法向閣下保證我們日後出售的產品將不會出現任何質量問題，亦無法保證我們將不會牽涉於任何法律訴訟(包括涉及產品責任索償或違反第三方知識產權的法律訴訟)以及因我們的營運而產生的其他法律程序。倘我們買賣有問題的產品，我們的顧客或會失去對本集團及／或我們產品的信心，而我們的聲譽會嚴重受損，從而導致我們的產品需求下跌，並對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。

### 我們面對外幣匯率波動的風險

我們向不同供應商及製造商採購我們的美容及健康產品，包括向位於澳洲及美國等海外國家之供應商直接採購，採購的結算貨幣主要為供應商的當地貨幣，而全部銷售的結算貨幣則為港元。於往績記錄期內，我們的採購總額中分別有約39.2%、46.0%、41.9%及42.8%以澳元結算。因此，澳元兌港元波動可增加或降低我們的利潤及影響我們的經營業績。本集團現時並無任何貨幣對沖政策。我們無法向閣下保證此項政策將可減低我們因以澳元採購產品而面對的任何匯兌收益或虧損風險。

我們的功能貨幣為港元，我們認為是影響我們業務營運的主要經濟環境的貨幣。我們以外幣進行的所有採購均按交易結算時的相關現行匯率或按我們以澳元銀行存款支付採購額的有關存款平均匯率換算為港元。外匯波動將影響我們以港元計值的售貨成本。因此，倘相關貨幣兌港元的匯率上升，以外幣進行交易所產生的溢利將會減少。

## 風險因素

此外，為維持我們的市場競爭力，我們可能無法調高產品售價以彌補外幣匯率波動所產生的損失。因此，外幣匯率波動可能會對我們的經營業績造成不利影響。

### 本集團產品的需求容易受到消費模式變動所影響

於最後實際可行日期，我們提供超過35個品牌逾300款產品。我們為顧客提供種類豐富的美容及健康產品組合讓我們能夠針對注重健康和追求成份配方公開透明的產品的多元化顧客群。我們的成功很大程度上取決於我們提供多元化的產品組合以及滿足消費者不斷轉變的喜好及需要的能力。無法保證我們現時分銷的產品將可滿足消費者喜好及需求的轉變。

我們亦可能無法及時預期、識別或回應消費者喜好及需求的轉變，而我們無法向閣下保證我們的產品將能獲市場接受及取得市場份額。消費者對產品及品牌的喜好及需求會因多種原因而不時改變，例如有關我們產品及品牌的負面報導、出現競爭產品及品牌或我們所出售的若干美容及健康產品的需求普遍下降。任何該等事項均可能對我們的競爭優勢及市場份額造成不利影響，從而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。此外，我們的競爭對手可能會引進對消費者更具吸引力的產品。

### 我們作為多品牌專賣零售商受季節性及其他因素影響

於截至二零一七年三月三十一日止三個年度，我們一般於八月及十二月就出售我們的貨品產生較高收益，而於四月、九月及十一月則產生較低收益。於截至二零一七年三月三十一日止三個年度，我們於旺季月份（即八月及十二月）就出售我們的貨品所獲得的每月平均收益分別佔我們出售我們的貨品所獲得的收入約11.7%、10.7%及11.7%。於截至二零一七年三月三十一日止三個年度，我們於淡季月份（即四月、九月及十一月）就出售我們的貨品所獲得的每月平均收益分別佔我們出售我們的貨品所獲得的收入約6.0%、6.7%及6.7%。董事相信，此季節性模式主要是由於消費者習慣於八月我們的週年店慶推廣活動及十二月節日季節我們推出聖誕優惠期間消費之過往消費模式所致。此季節性模式可能會令我們的經營業績出現波動，因此，將我們於指定年度不同期間的經營業績進行比較以作為表現指標可能並無意義，且不應作為我們日後的表現指標而加以依賴。此外，倘我們的營運因該等佳節期間發生無法預計的事件而受到干擾或影響，我們的業務、財務狀況及經營業績將會受到不利影響。

我們非常依賴香港市場，護膚品及化妝品多品牌專賣零售商市場的成本架構如顯著上升或香港經濟可能出現衰退均可能對我們的業務、經營業績及財務表現造成不利影響

於往績記錄期內及於最後實際可行日期，我們的所有零售店均位於香港，於截至二零一七年三月三十一日止三個年度及截至二零一七年九月三十日止六個月，在我們自出售我們的貨品所獲得的收入中，分別約94.1%、95.6%、95.7%及97.5%乃源自

---

## 風險因素

---

我們的零售店。因此，我們非常依賴香港市場。我們預計在可見將來大部份銷售額將繼續來自香港。

此外，倘香港經濟、政治或監管因我們無法控制的事件（如本地經濟衰退、自然災害和爆發傳染病）而出現任何不利變動，或倘政府採納對我們或我們的行業整體造成限制的法規，則我們的業務、經營業績及前景將會受到重大不利影響。

### 我們可能無法成功實行所有或任何業務計劃

作為我們業務策略的一部分，我們計劃於[編纂]起至二零二零年三月三十一日止期間透過開設五間新零售店擴大零售網絡、購置倉庫、擴大我們的產品組合及發掘新供應商、加強營銷活動、更新網站以及完善和整合系統。有關未來計劃乃建基於本集團的多項假設、預測及承諾。我們可能因多個原因而未必能成功執行我們的業務策略，當中包括以下原因：

- 我們或無法以我們預期的預算物色及租用合適物業以開設新的零售店或招聘足夠的熟練銷售人員以配合擴充計劃。具體而言，為增加我們於香港黃金購物區銅鑼灣及旺角的市場佔有率，我們計劃在這兩個地區增設兩間零售店，因此我們於該兩個地區的現在零售店將會因資源分散而面對顧客流量及市場份額減少的風險；
- 我們或無法物色及購入面積及預算符合我們預期的倉庫；
- 我們可能並無足夠的可用財務資源；
- 我們或無法與我們的供應商磋商有利的條款；
- 我們或無法為銷售及分銷我們的產品招聘、培訓及挽留熟練的銷售及管理人員；
- 我們或無法適應新的資訊科技系統；
- 我們或未能擴大銷售及營銷網絡；
- 我們或無法滿足顧客對護膚品、化妝品及保健產品的需求；及
- 我們或無法達到我們就擴充計劃及業務策略訂下的預期目標。

---

## 風險因素

---

倘我們在實行業務策略方面遇上困難，則我們的增長前景可能受到限制，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。另一方面，無法保證我們能成功實行所有或任何業務策略及未來計劃。

### 我們可能面對存貨報廢的風險

我們的業務涉及儲存及庫存廣泛的護膚品、化妝品、食品及保健產品以及其他保質期相對較短的產品。鑑於我們貨品的性質，我們已實行措施及程序，例如維持兩個月存貨水平，注重控制持有存貨成本及維持可供零售店出售產品的多樣性。然而，由我們訂購存貨的時間至我們計劃出售貨品日期的期間，貨品需求或會重大或迅速變化，因此，我們的顧客未必按我們所預期購買貨品。我們將於有需要時考慮就貨品到期或損壞而作出存貨減值。

我們於往績記錄期內亦無錄得存貨減值撥備。倘若供應商和顧客對貨品的供求出現無法預料的重大波動及異常；或倘若顧客品味和喜好改變或市場上推出新產品而可能導致特定貨品需求減少和庫存積壓，因此我們難免面對存貨報廢的風險。貨品需求減少可能導致貨品被擱置，從而增加了報廢的風險。

於往績記錄期內，我們的存貨顯著增加。於截至二零一五年三月三十一日、二零一六年三月三十一日及二零一七年三月三十一日以及二零一七年九月三十日，存貨額分別約為3,700,000港元、5,900,000港元、7,500,000港元及8,600,000港元，佔總流動資產約32.7%、31.8%、24.8%及22.9%。倘我們未能有效管理存貨，我們可能容易面對產品報廢、存貨價值下跌及重大撇減或撇銷的風險。此外，我們可能需減價促銷以降低存貨水平，從而可能減低毛利率。在此情況下，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

## 風險因素

過往的股息分派並非我們未來股息政策的指標，且我們不一定能夠就股份派付任何股息

英旺於截至二零一七年三月三十一日止三個年度及截至二零一七年九月三十日止六個月曾分別向其股東宣派股息合共8,000,000港元、9,800,000港元、零及零。該等股息已分別於上述各有關年度悉數支付。然而，過往的股息分派並非我們未來分派政策的指標，我們無法向閣下保證日後將按類似金額或按類似比率宣派股息。本集團將予宣派及派付的任何股息金額將由董事經考慮我們的未來營運、盈利、資金需求、盈餘、整體財務狀況及董事認為適當的該等其他因素後釐定。宣派及派付任何股息和股息金額亦受章程細則及公司法所限，包括(如有規定)須獲得股東批准。因此，我們無法保證於[編纂]後將於何時、會否及以何種形式就股份派付股息。即使我們的財務報表顯示業務營運錄得盈利，惟我們日後仍可能並無足夠或任何溢利以使我們能夠向股東作出股息分派。

就我們的經營租賃承擔而言，香港財務報告準則第16號的未來應用可能對使用權資產、租賃負債、租金開支、利息開支及攤銷的金額造成重大影響

於往績記錄期內，本集團就業務營運訂立多份租賃安排。我們有關租賃安排的現有會計政策載於本[編纂]附錄一所載有關過往財務資料的會計師報告附註3。於二零一七年九月三十日，本集團有不可撤銷經營租賃承擔約16,571,000港元，有關金額所涉及的原有租期超過一年。此外，本集團現時已將已付可退還租金按金約4,958,000港元列作香港會計準則第17號所適用的租賃下的權利及責任。

於往績記錄期內，本集團的合併財務狀況表並無確認我們的未來經營租賃承擔。香港財務報告準則第16號「租賃」(我們預期於二零一九年四月一日開始的財政年度首次應用)引入一個綜合模式以供識別租賃安排及出租人與承租人的會計處理。

於應用新準則後，本集團合併財務狀況表的使用權資產及租賃負債將會增加，此將影響相關財務比率，例如負債與權益比率增加。我們現時並無會直接受到租賃負債狀況變動影響的財務契諾。於我們的合併損益及其他全面收益表中，租賃的財務影響於日後將確為使用權資產的攤銷，及將不再確認為租金開支。租賃負債的利息開支將於融資成本獨立呈列。因此，在相同情況下租金開支將會減少，而攤銷及利息開支將會增加。有關應用香港財務報告準則第16號之詳情載於本[編纂]附錄一所載有關過往財務資料的會計師報告附註2。

---

## 風險因素

---

### 與我們行業有關的風險

護膚品及化妝品行業以及保健產品行業發展放緩可能對本集團業務前景及經營業績造成重大不利影響

本集團的產品受限於護膚品及化妝品市場以及保健產品市場的發展水平，以及消費者喜好、需求及消費習慣的改變。本集團的表現取決於可能受消費者整體消費水平及模式影響的因素，尤其是護膚品、化妝品及保健產品方面。消費者的喜好及需求可因若干原因而由有關產品轉移，包括但不限於：

- 消費者相信該等產品可以有效達致彼等所聲稱效果的程度改變；
- 消費者對該類產品的信心及印象因負面報導而下降；及
- 與所聲稱具有類似效果的其他種類產品或技術（如無創皮膚治療）相比，消費者對護膚品、化妝品及保健產品的喜好普遍下降。

此外，由於護膚品及化妝品行業以及保健產品行業發展放緩，或行業趨勢、消費者喜好及購物習慣隨時改變均可能導致本集團產品銷售額普遍下降，而本集團日後能否取得成功在某程度上將取決於本集團預測及應對有關變動的能力。倘本集團無法預測或及時應對有關變動，或無法成功開發符合瞬息萬變的市場趨勢及需求的產品，則本集團的競爭力及銷售額均可能下降。任何該等事件均可對本集團的競爭優勢及市場份額產生不利影響，以致對本集團業務、經營業績以及財務狀況造成重大不利影響。

**我們經營的行業競爭激烈，我們無法向閣下保證我們將能成功競爭**

根據弗若斯特沙利文報告，於二零一六年，香港有超過50間中小型護膚品及化妝品多品牌專賣零售商，按護膚品及化妝品銷售收益計，我們於二零一六年曆年在香港護膚品及化妝品多品牌專賣零售商市場的中小型業務分部排名第二。在營運規模及人力和財務資源方面，我們的競爭力可能遜於部份競爭對手。我們無法向閣下保證我們目前或潛在的競爭對手將不會提供可與我們產品媲美或更優質的產品，或較我們更迅速適應或應對日新月異的行業趨勢或市場喜好及需求或消費模式的變動。我們的競爭對手之間亦可能出現併購或建立聯盟，從而快速取得重大市場份額。

---

## 風險因素

---

此外，競爭可能導致競爭對手大幅增加投放於廣告及推廣活動的開支，或採取非理性或掠奪式定價行為。提升營運效率、採用具競爭力的定價策略、擴充營運或採用創新營銷方法等若干因素或會對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。競爭加劇可能導致我們的銷售成本增加及喪失市場份額，從而對我們的利潤率造成重大不利影響。我們無法向閣下保證我們將能夠有效或以具成本效益的方式與目前及日後的競爭對手競爭。

### 我們面對我們在香港出售的產品可能透過平行貿易進口香港的風險

儘管本集團獲授若干品牌產品於香港及其他獲授權地區的獨家權利，惟該等產品可經由平行貿易商進口香港而毋須取得品牌擁有人或供應商的正式授權。由於平行貿易商的營運及推廣成本較低，彼等可能以低於我們所訂售價的價格出售該等平行進口產品。

董事注意到於香港售賣平行進口貨品並不違法，前提是該等平行進口貨品的實物外觀及質量與其獲授權的相同產品並無任何差別，或該等產品並無變質或損壞，或原來的狀況並無任何改變或受損，或有關產品的包裝或任何印刷物料不會侵犯該等產品的品牌擁有人版權。如發生以上情況，因本集團作為獲授權產品的香港獨家分銷商，只要我們根據獨家分銷協議獲品牌擁有人授權或已尋求其授權，本集團便可能須要根據商標條例及版權條例的條文及普通法對平行貿易商作出法律行動，因而將耗用大量費用及時間。與此同時，倘平行進口產品有任何質量問題，可能導致出現有關產品及相關品牌的負面報導，或會令本集團的聲譽及品牌名聲受損。

另外，我們可通知品牌擁有人有關侵權事件並要求品牌擁有人採取法律行動。

然而，倘平行進口商在售賣我們的獨家產品上並無侵犯品牌擁有人的商標或版權或任何其他知識產權，我們不能禁制平行進口商於香港售賣有關產品。在有關情況下，為保障我們免受有關風險，在品牌擁有人的同意，特別是Synergie品牌產品的擁有人的同意下，我們將張貼鏽射防偽標籤於每件產品上，以把我們與該等平行進口的產品區分；以及於我們的網站及其他出版物上發佈我們為產品於特定地區的獨家分銷商的信息。然而，該兩項措施相對被動，且未必能阻止消費者在基於該等平行進口商所提供的價格較低廉下而購買平行進口貨品的行為。另外，我們一旦獲悉我們的獨家分銷產品以平行進口的方式於香港有售，我們會通知品牌擁有人採取適當行動及不向第三方出售產品作大批購貨之用。由於我們並非我們的獨家分銷產品的品牌擁有人，我們能對侵犯我們獨家分銷產品的商標的侵權者(如有)採取的行動甚為有限。

---

## 風險因素

---

此外，我們的競爭對手亦可能直接向我們於澳洲、美國或其他國家的供應商或其他零售商採購產品，並以較低價格在香港出售有關產品。因此，我們來自有關產品的銷售額將會受到不利影響。我們無法保證將能夠與該等平行進口產品競爭。

### 我們經營的行業受到監管，現有法例及法規之任何變動可能影響我們的業務營運

本集團主要從事的護膚品及化妝品行業及保健產品行業受香港多項法例及法規所監管，如不良廣告(醫藥)條例(香港法例第231章)、進出口條例(香港法例第60章)、食物安全條例(香港法例第612章)、商品說明條例(香港法例第362章)、貨品售賣條例(香港法例第26章)、消費品安全條例(香港法例第456章)、競爭條例(香港法例第619章)及公眾衛生及市政條例(香港法例第132章)。我們亦須遵守上述條例項下的相關附屬法例及法規。

為符合有關法例及法規，本集團須取得經營業務所需的牌照、證書或註冊。有關牌照及證書可能包含關於我們部分產品在儲存、標籤、廣告及進口方面的暫行規定。有關進一步詳情請參閱本[編纂]「監管概覽」一節。

上述若干法例及法規會不時作詮釋或修訂。因此，就實行業務計劃及推出任何新產品而言，我們無法保證能取得所有必要註冊、證書及／或牌照。倘若未能遵守上述任何法例及法規，我們或會遭處以罰款、行政處罰及／或遭到檢控，從而可能對我們的聲譽、財務狀況或經營業績產生不利影響。

### 發生疫情、戰爭、恐怖襲擊及自然災害均會影響本集團的業務

倘爆發可能嚴重影響受影響地區公眾的禽流感、嚴重急性呼吸系統綜合症或任何疫症、豬流感日益肆虐或發生自然災害，或會對本集團的業務、經營業績及財務表現造成重大不利影響。戰爭及恐怖襲擊可能令本集團、僱員、市場、顧客及供應商受損害或營運中斷，上述任何一種情況均會對本集團銷售能力、產品供應、整體經營業績及財務狀況造成重大影響。總括而言，發生疫情、戰爭、恐怖襲擊或自然災害或會令本集團的業務蒙受本集團無法預測的損失。

## 風險因素

### 與[編纂]及股份表現有關的風險

#### 股份之前並無公開市場，且不一定能發展出活躍的交易市場

於[編纂]前，股份並無公開的市場。雖然本公司已申請股份在創業板[編纂]及買賣，惟不保證將可發展出一個活躍或具流通性的交易市場，或有關市場將可得以維持。[編纂]將透過本公司與[編纂]磋商協定，於[編纂]完成後不一定會成為股份市價的指標。

#### 我們的股份於創業板的流通性可能有限，股價亦可能出現波動

我們的股份於[編纂]完成前並無於任何公開市場進行買賣。[編纂]未必可作為股份未來於創業板的成交價指標。概不保證股份於[編纂]後將會形成活躍的交易市場，或倘該市場得以形成，其可於[編纂]後任何期間維持。於[編纂]後，我們股份的成交量及市價可能受到眾多因素所影響，包括本集團的收入、盈利能力及現金流量、公佈新產品及／或投資計劃、技術改良、我們的高級管理人員變動、策略性聯盟及／或收購、我們的股份成交量、創業板的發展、整體經濟狀況及其他因素。所有有關因素均可能導致我們的股份市價及／或成交量大幅波動。概不保證不會出現該等變動。

#### 根據購股權計劃發行新股份將產生攤薄影響及可能會影響我們的盈利能力

我們已有條件採納購股權計劃，但於[編纂]之前概無據此授出或將授出任何購股權。日後根據購股權計劃將予授出的任何購股權獲行使將會導致我們股東的股權被攤薄，並可能導致每股盈利及每股資產淨值被攤薄。根據香港財務報告準則，根據購股權計劃授出購股權的成本將於歸屬期內參考於授出購股權日期的公平值自本公司合併損益及其他全面收益表中扣除。因此，我們的盈利能力及財務業績可能受到不利影響。

#### 倘我們於日後發行額外股份，投資者的股權可能會被攤薄

我們或會覓得現階段無法預料的收購發展機遇。於該等情況下，我們可能有必要於[編纂]後增發證券，以籌集所需資金把握該等發展機遇。倘於[編纂]後透過日後向新股東及／或現有股東發行新股本證券方式籌集額外資金，該等新股份的定價或會較當時市價有所折讓。倘現有股東未獲提供參與機會，則彼等於本公司的股權將不可避免地遭受攤薄。此外，倘本公司未能成功運用額外資金產生預期盈利，則或會對本集團的財務業績造成不利影響，從而對我們股份的市價造成壓力。即使透過債務融資方式籌集額外資金，進行任何額外債務融資不僅會令利息開支增加以及資本負債比率上升，亦可能包含有關股息、日後集資活動及其他財務及營運事宜的限制性契諾。

---

## 風險因素

---

### 我們的控股股東或主要股東日後出售我們的股份或大量減持股份可能對股價產生不利影響

股份於[編纂]後於公開市場被大量出售，或市場預期可能會出現該等沽售，均可能對我們的股份市價產生不利影響。除本[編纂]「包銷」一節另有所述及創業板上市規則所載的限制外，我們的控股股東或主要股東出售其股權並無任何限制。我們的任何控股股東或主要股東大量出售股份可能導致股份的市價下跌。此外，該等出售可能使我們更難以於日後按董事認為適當的時間及價格發行新股份，因而限制我們籌集資金的能力。

### 我們的控股股東可能採取不符合公眾股東最佳利益或與公眾股東最佳利益相衝突的行動

緊隨[編纂]及資本化發行（並無計及因行使根據購股權計劃可能授出的購股權而配發及發行任何股份）後，我們的控股股東將控制本公司股東大會[編纂]%投票權的行使權。因此，我們的控股股東將繼續能夠透過採取行動而毋須經獨立股東批准，對我們的業務行使控制性影響。因此，我們的控股股東對我們的業務（包括有關合併、整合及出售我們的全部或絕大部分資產、選任董事、派付股息（如有）的時間及金額以及其他重大公司行動的決策）擁有重大影響力。倘控股股東的利益與其他股東的利益有衝突，或倘控股股東選擇促使我們物色與其他股東利益有衝突的目標，則該等股東將因我們的控股股東所導致的該等行動而處於不利狀況，而我們的股份價格亦可能受到不利影響。

### 由於股份定價及買賣之間存在時差，故存在股價可能於開始買賣之前下跌的風險

股份於[編纂]之前將不會在創業板開始買賣。於該期間，投資者可能無法出售或以其他方式買賣股份。因此，股東面對股份價格因股份出售時與買賣開始時之間可能發生不利市況或其他不利事態發展而可能於買賣開始之前下跌之風險。

### 與本[編纂]所載資料有關的風險

#### 由於未經獨立核實，我們無法保證本[編纂]所載源自官方來源的統計數字及事實的資料的準確性

本[編纂]載有若干統計數據及事實，乃摘錄自官方來源及刊物。我們相信，該等統計數據及事實的來源乃屬恰當，且我們於摘錄及轉載該等統計數據及事實時已採取合理審慎態度。我們並無理由相信該等統計數據及事實屬虛假或含誤導成份，或遺漏任何事實致使該等統計數據及事實屬虛假或含誤導成份。來自該等來源的統計數據及事實並無經我們、獨家保薦人、[編纂]、彼等各自的任何董事或參與[編纂]的

---

## 風險因素

---

任何其他人士獨立核實，因此，我們概不就該等統計數據及事實的準確性或完整性發表聲明。因此，該等統計數據及事實不應過分加以依賴。

閣下應細閱整份[編纂]且謹請 閣下不應依賴報章報導或媒體所載有關我們或[編纂]的任何資料

報章或媒體或會報導有關我們或[編纂]的消息，當中可能包括本[編纂]中並未列示的若干事件、財務資料、財務預測及有關我們的其他資料。我們並無授權披露本[編纂]未有載列的任何其他資料。我們概不會就任何該等報章或媒體報導承擔任何責任，亦不會對任何該等資料或刊物的準確性、完整性或可靠性承擔任何責任。倘在本[編纂]以外刊物登載的任何有關資料與本[編纂]所載資料有別或有所衝突，我們概不會對其負責。因此，有意投資者亦不應依賴任何該等資料。 閣下於決定是否認購我們的股份時，僅應依賴本[編纂]所載的財務、營運及其他資料。

本[編纂]所載的前瞻性陳述涉及風險及不明朗因素及可能被證實為不準確

本[編纂]載有若干使用「預計」、「相信」、「可能」、「估計」、「預期」、「或會」、「應該」、「應可」或「將會」或類似詞彙等前瞻性用語的「前瞻性」陳述及資料。該等陳述其中包括對本集團發展策略的討論及對日後經營、流動資金及資本資源的預期。投資股份的人士務請注意，依賴任何前瞻性陳述涉及風險及不明朗因素，儘管我們相信該等前瞻性陳述所依據的假設屬合理，惟任何部份或全部假設可能證實為不準確，因此基於該等假設的前瞻性陳述亦可能有誤。有關不明朗因素包括但不限於本節所述者，其中多項並非本集團所能控制。鑑於該等及其他不明朗因素，本[編纂]內的前瞻性陳述不應視作我們表示將實現我們的計劃或目標的聲明，投資者不應過度依賴該等前瞻性陳述。我們並無責任因新資料、未來事件或其他原因而公開更新前瞻性陳述或發佈其任何修訂。有關進一步詳情請參閱本[編纂]「前瞻性陳述」一節。