

風險因素

潛在投資者務請仔細考慮本申請版本所載所有資料，尤其於作出有關本公司的投資決定前應考慮下列風險。發生任何下列事件可能對我們造成損害。倘發生任何該等事件，股份交易價可能下跌，閣下或會損失全部或部分投資。

與本集團有關的風險

我們對知名韓國品牌的依賴。

我們收入的主要部分依賴知名韓國品牌

於往績記錄期間，我們收入的主要部分來自知名韓國品牌產品的銷售。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們銷售知名韓國品牌產品分別產生收入約262.2百萬港元、1,176.9百萬港元、1,089.2百萬港元及806.1百萬港元，分別佔我們各期間的總收入約51.1%、85.5%、85.4%及95.2%。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們自知名韓國公司採購產品分別佔我們採購總額的約55.6%、86.8%、86.1%及96.0%。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月，知名韓國公司分別為我們的最大供應商。因此，我們的盈利能力、表現及財務業績依賴於(其中包括)知名韓國公司的持續供應及我們持續分銷知名韓國品牌的產品。

與知名韓國公司合作的進一步詳情載於本申請版本「業務 — 我們與知名韓國公司的關係」一段。

知名韓國公司的穩定供應可能無法得到保證

我們認為，我們的業務及經營業績依賴知名韓國公司產品的穩定供應。知名韓國公司可能就供應予我們的產品更改其現有銷售或營銷策略，包括但不限於委任其他分銷商、直接面向經銷商或終端用戶於香港從事此類產品的銷售、改變其於香港的策略、減少其銷售或提高售價。從知名韓國公司採購產品的價格須不時檢討。倘出現採購價上升的情況，我們可能無法向我們的客戶轉移增加之採購成本。另外，倘知名韓國公司營運所在經濟體出現重大變動，其生產成本上升及知名韓國公司業務營運出現中斷，可能會影響向我們供應產品。發生或出現上述任何風險可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

終止及續新協議可能會影響我們的業務

我們與知名韓國公司有關供應知名韓國品牌產品的合約為期一年，每年自動續期，除非該合約被終止。我們與知名韓國公司有關產品分銷的合約可通過向另一方發出30日書面通知予以終止。

我們的成功在很大程度上取決於我們繼續遵守與知名韓國公司所訂合約的能力。倘我們未能遵守我們與知名韓國公司所訂的合約條款，或未能糾正我們違約，或倘該等合約於其到期前終止，或倘我們未能按相同或更有利的條款續約，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。

倘知名韓國公司計劃變更其與我們的現有業務安排，包括不續新與我們的合約或終止任用我們為其香港授權分銷商，我們不能向閣下保證於短期內可成功制定任何替代安排。於該等情況下，我們可能失去我們分銷的主要產品品牌之一，且我們的業務、盈利能力、表現、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們的業務及前景乃取決知名韓國品牌的業務及財務表現

我們的業務及前景乃取決於知名韓國公司的業務及財務表現及知名韓國品牌的市場需求。倘知名韓國公司未能跟上科技發展或市場情緒並由於任何該等或其他因素經歷放緩，因此，我們儲存的知名韓國品牌的產品將可能過時且彼等的產品需求將因此大幅減少。我們亦取決於知名韓國品牌產品的市場認可及商業成功，因我們不能保證其產品將長期暢銷。

此外，倘知名韓國公司通過企業分拆、合併或以其他方式進行重組，任何有關重組可能中斷、減緩或以其他方式重大影響彼等的業務及經營，因而影響我們的收入。此外，有關重組所產生實體可能改變彼等的業務策略或政策。倘知名韓國公司決定對其營銷及銷售策略作出重大變動，或以其他方式減少或取消向我們供應產品，則我們的收入可能大幅下滑。

依賴知名韓國品牌產品的品牌知名度及市場認可度

截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們知名韓國品牌產品的銷售佔我們同期收入的約51.1%、85.5%、85.4%及95.2%。我們亦高度依賴知名韓國品牌產品的品牌知名度、質量及市場認可度。倘知名韓國公司未能保持質量標準、應對市場變化或倘其產品於香港的需求有任何下降，則我們的業務、財務狀況及經營業績將受到重大不利影響。

風險因素

本集團收入大部分源自我們的主要客戶。

截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們的五大客戶佔本集團總收入的約47.6%、44.1%、35.9%及56.9%。於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月，在我們五大客戶中，大部分均為批發客戶。向我們最大客戶的銷售，分別佔本集團同期總收入的約11.1%、20.0%、14.2%及35.0%。儘管本集團於往績記錄期間並無經歷任何主要客戶流失，但倘我們的任何主要客戶大幅減少自本集團的採購，則本集團的收入可能受到重大不利影響。本集團無法擔保主要客戶將繼續按與往績記錄期間可資比較的水平及價格向本集團採購流動電話或確會繼續向本集團採購流動電話。

我們的收入及盈利能力取決於顧客偏好及消費模式，而該等因素均超出我們的控制範圍且極難預測。

我們絕大部分收入來自流動電話銷售。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月，流動電話銷售分別佔我們總收入的約88.7%、89.5%、88.5%及88.5%。因此，我們的財務表現高度依賴於流動電話銷售。

我們的收入及盈利能力部份取決於我們所經營產品的實力及聲譽。我們無法確保我們的任何型號流動電話均取得成功，因為相關產品的銷售取決於其市場接受度及合意度，而該等因素極難預測。我們所銷售的所有產品由流動電話製造商設計及生產，而我們對該等流動電話製造商的控制有限或並無控制。我們的業務能否成功亦部份取決於製造商的營銷能力、我們自身能否自供應商處選擇獲顧客接受的新型產品，以及我們能否提供數量充足且具吸引力及廣受歡迎的產品滿足顧客需求。倘我們或我們所售產品的製造商未能及時應對不斷變化的顧客需求，則對我們產品的需求可能減少，我們的銷售額可能因而受到重大不利影響。此外，倘我們或製造商未能預料顧客對我們若干型號產品的需求增加，我們或會遭遇存貨短缺，從而導致銷售損失並對我們的收入及盈利能力造成不利影響。

我們的經營業績受季節性波動及客戶購買模式的影響。

我們的經營業績仍受我們經營所在市場的多項季節性因素影響。我們的收入及經營業績可能因多項因素(包括但不限於下列各項)而波動：

- 公眾假期及影響消費者需求的其他事件的時間；
- 供應商及競爭對手推出新產品的時間；
- 產品供應情況及定價；
- 我們供應商進行推廣及提供補貼；及
- 顧客的消費模式變動。

風險因素

香港的消費電子產品及零售銷售傾向於隨季節變化，導致我們年內的銷量有所起伏。日後我們的經營業績可能會隨季度繼續出現重大波動。倘發生意料之外的事件(包括於銷售高峰期在獲得具競爭力產品的充足存貨方面出現延誤，或在該等期間需求大幅減少後存在存貨過剩的現象)，我們的經營業績均可能受到損害。由於存在該等季節性因素，我們的中期業績可能無法作為年度業績的指標或無法與過往期間的業績相比較。倘在一段或多段期間內我們的經營業績無法達到市場預期，則我們的股份價格或會受到重大不利影響。

我們的產品的使用週期短暫。

流動電話的售價一般於推出後隨時間推移而下跌，直至其產品使用週期結束。流動電話特定型號的產品使用週期取決於競爭水平、其他新流動電話型號及的推出技術發展步伐。鑒於不同品牌所提供的新流動電話型號日益增多及近年技術的快速發展，流動電話的產品使用週期越來越短。本集團並無控制不同品牌推出新流動電話型號的時間表，因此，本集團的銷售及溢利可能受到不斷下降的售價或本集團不能根據市場趨勢採購新流動電話型號的情況的不利影響。

我們能否滿足對我們所銷售或分銷產品的需求取決於我們能否維持最佳存貨水平。

我們認為維持最佳存貨水平對我們的業務至關重要。我們一般將我們的平均存貨水平維持在4周左右。我們可能無法保持最佳存貨水平以控制存貨持有成本及有效地動用營運資金。此外，我們亦可能無法保持可提供予客戶的產品質量及種類，且我們可能無法及時採納新的存貨政策以配合客戶需求。倘我們過度囤積存貨，則我們或須按折讓價出售過度囤積的產品，而維持營運所需的營運資金將會增加，從而可能產生額外融資成本。倘我們儲備的存貨不足，則可能無法產生在產品供應充足情況下本應產生的銷售額。

於二零一一年、二零一二年及二零一三年十二月三十一日及二零一四年六月三十日，存貨的賬面值分別為約44.0百萬港元、65.4百萬港元、101.7百萬港元及83.2百萬港元。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月，本集團就滯銷及過時存貨分別作出撥備約1.3百萬港元、0.8百萬港元、2.6百萬港元及1.7百萬港元。倘本集團所購產品屬滯銷、過時及於未來按低於成本售價銷售，則本集團可能需就此作出撥備，於此情況下本集團的盈利能力及財務狀況或會受到重大不利影響。

風險因素

供應商應付我們的補貼及返利喪失或減少可能導致我們的毛利減少。

我們的若干供應商透過多項補貼及返利向我們提供有利採購條款。例如，倘產品價格下降，我們部分流動電話供應商向我們提供代表我們所收供應商款項的價格保護補償。我們認為，該等價格返利或補貼為流動電話分銷行業的一般慣例，有助減少我們的存貨成本。

於往績記錄期間，已收返利及價格保護淨額分別約15.7百萬港元、28.5百萬港元、82.0百萬港元及123.6百萬港元。因該等返利或補貼各年不同且須經我們供應商不時檢討並受到與之進行的磋商規限，無法保證此前獲授的返利或補貼金額將不會變動。倘返利或補貼金額於未來減少，本集團的毛利可能下滑及本集團的盈利能力可能受到重大不利影響。

我們於截至二零一一年十二月三十一日止年度及截至二零一三年及二零一四年六月三十日止六個月錄得負經營現金流量淨額。

我們於截至二零一一年十二月三十一日止年度及截至二零一三年及二零一四年六月三十日止六個月錄得的經營活動負現金流量淨額分別為24.0百萬港元、16.7百萬港元及0.6百萬港元，主要由於營運資金變動所致。有關我們經營活動所得現金流量於往績記錄期間的波動詳情，請參閱本申請版本「財務資料—流動資金及資本資源」一節。我們不能向閣下保證，我們於未來將不會再經歷經營活動負現金流量淨額。經營活動負現金流量淨額狀況可能損害我們作出必要資本開支的能力，限制我們的營運靈活性及對我們擴張業務及提高流動資金的能力有不利影響。例如，倘我們無足夠現金流量淨額以為我們未來流動資金撥資、支付我們的貿易應付款項及應付票據及於未償還債務責任到期時作出償還，則我們可能需大幅增加外部借貸或獲得其他外部融資。倘不能從外部借貸(無論以令人滿意的條款或其他條款)取得足夠資金，則我們可能被迫遞延或放棄我們的發展及擴張計劃，且我們的業務、前景、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們一般向分銷客戶授出信貸期，此舉可能使我們面臨信貸風險及導致難以收回應收賬款。

本集團向獲得我們供應流動電話的分銷客戶授出介乎0日至60日的若干信貸期。我們向分銷客戶授出的信貸期一般根據客戶的信用度、客戶訂單規模及其經營規模而定。

風險因素

能否收回應收賬款及我們能否加快應收賬款的收回週期，可能受到若干因素的影響，包括：

- 我們分銷客戶的信用度；
- 行業及經濟狀況；及
- 我們及分銷客戶的經營業績、財務狀況及現金流量。

有關任何該等因素的不利發展，其中眾多非我們所能控制，可能導致收款延遲或令該等賬款不可收回，從而可能使我們的現金流量及財務狀況受損，繼而對我們的經營業績造成不利影響。

於二零一一年十二月三十一日、二零一二年十二月三十一日、二零一三年十二月三十一日及二零一四年六月三十日，本集團貿易應收款項乃分別約51.8百萬港元、40.1百萬港元、45.3百萬港元及11.5百萬港元，約佔本集團相關期間總資產的42.0%、29.8%、20.4%及5.7%。於二零一四年六月三十日約11.5百萬港元貿易應收款項中，約11.5百萬港元於最後可行日期已清償。有關貿易應收款項於往績記錄期間的波動詳情，請參閱本申請版本「財務資料—合併財務狀況表若干項目之描述」一節。

此外，我們的分銷商客戶面臨市場、業務及其他風險。由於存在無法預期的經濟不利變動或對特定客戶、行業或市場造成不利影響的事件，我們無法確定我們的信貸虧損儲備必將足以彌補業務組合中的信貸虧損。我們的分銷客戶的任何延遲或未能清償貿易應收款項的情況，可能對本集團的營運資金及財務狀況產生重大不利影響。

我們的業務可能受供應商質量控制的影響。

作為分銷商，我們並無直接監察供應商的質量、設計或監控程序。我們無法保證供應商所提供產品的質量。我們完全依賴製造商的質量控制程序及標準來確保我們所售產品的質量。產品可能存在缺陷或在供應商將其運抵我們的過程中遭受損壞，而我們可拒收、退回或更換該等缺陷或受損產品。我們日後可能會遭遇延遲維修該等缺陷產品的情況。倘我們銷售或分銷的任何產品存在缺陷或安全或性能問題，則我們的聲譽及向客戶銷售或分銷其他產品的能力或會受到損害，而我們或會因該等缺陷或問題而招致產品責任索償。我們亦可能會終止與向我們提供缺陷產品的任何供應商之間的業務關係，從而可能會影響我們提供若干產品的能力或導致我們與有關供應商發生糾紛。所有該等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。

風險因素

信息技術系統故障可能會中斷我們的經營及對我們的業務造成不利影響。

我們依賴各項營運中的電腦系統及網絡基礎設施以監管日常營運及收集最新資訊科技財務及營運數據供業務分析。如我們電腦系統或網絡基礎設施的任何損壞或故障引致我們經營的中斷，可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們外包所有運輸及物流需求予第三方。該等第三方未能履行其服務責任可能阻礙我們履行對客戶的責任，並對我們維護或推廣我們品牌的能力造成不利影響及可能限制我們的未來成功。

我們認為客戶認可及熟悉我們的聲譽及品牌對我們業務甚為重要，而我們的聲譽取決於我們品牌的相關商譽。我們外包所有物流需求予第三方，其負責交付產品。該等第三方供應商可能因諸如欠佳處理、運輸瓶頸或罷工等原因而中斷向我們倉庫交付產品，可能導致延遲或丟失交付或損壞產品。因此，我們或不能及時甚或完全不能履行對客戶的責任且我們的品牌形象及聲譽可能受損。此可能導致損害我們與潛在及現有客戶的關係，而我們的業務、財務狀況、經營業績及我們的增長前景可能受到重大不利影響。

流動電話分銷商間的競爭。

鑒於香港流動電訊行業的潛在增長巨大，現時流動電話分銷商間激烈競爭。2013年，香港約有16家流動電話分銷商，包括擁有廣泛下游零售渠道網絡的主要分銷商。於最後可行日期，本集團與供應商的所有分銷協議乃按非獨家基準訂立，且我們將須與其他非獨家經銷商就相同流動電話型號以更具競爭力的定價、更有效推廣計劃及更好售後服務競爭。倘本集團的任何或全部供應商向其他分銷商授出其他非獨家分銷權，該等分銷商可能銷售我們所分銷的相同流動電話型號，且我們不能在不損害我們利潤率的情況下維持我們的競爭優勢，則我們的銷售及純利可能受到重大不利影響。

我們銷售的流動電話或配件可能侵犯第三方知識產權。

倘我們銷售的流動電話或配件侵犯第三方知識產權，則作為經銷商或零售商，我們可能會被裁定須對侵權行為負責或被迫中止銷售違規產品及／或支付損害賠償或其他罰款。不同製造商之間就彼等的知識產權產生的法律糾紛亦可能對我們的銷售產生負面影響。法院或會頒布禁制令禁止一家被指稱侵犯其他製造商知識產權的製造商銷售其產品。因此，我們可能無法繼續銷售有關產品，此可能會對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

我們或不能按有利租賃條款取得或續新我們合作店的現有地點。

於截至二零一三年十二月三十一日止三個年度及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們零售分部產生的收入分別佔我們總收入的零、零、約2.3%及2.5%。我們的零售業務很大程度取決於我們為合作店取得商業活動較高及交通便利的地點的能力。該等地點需求高且概無保證我們將能續期該等位置的租賃協議或物色及取得其他具戰略優勢的地點。截至二零一三年十二月三十一日止三個年度各年及截至二零一四年六月三十日止六個月，我們合作店的租金開支分別為零、零、約3.6百萬港元及2.7百萬港元，佔我們總收入的零、零、約0.3%及0.3%。我們的香港合作店的租約期限介乎二至三年。倘我們不能以有利條款及條件(尤其租金)續新該等租賃協議，我們可能須搬遷至替代場所(可能為較不理想地點)，而我們如此將產生額外及潛在重大成本。概無保證我們能於合適地點或按有利條款租賃而獲得或取得替代場地。於該等戰略地點不能以有利條款成功建立或維持我們的店舖可能導致降低我們於該等地點開展業務的銷售及／或增加經營成本，從而可能對我們的整體財務狀況及未來增長潛力造成重大不利影響。

我們或不能自相關香港機構維持及／或取得進行我們業務所必要的批准及許可或應對未來監管規定。

我們確認，我們於最後可行日期根據適用香港法律就分銷及零售我們的產品已取得必要批准及許可。然而，於未來，我們可能需要進一步的批准或許可，而若干許可證及營業牌照須經相關香港機構定期續新且該等機構或能撤銷或拒絕授出及／或延長我們開展業務所需的許可證、牌照或批准。舉例而言，法律合規規定、產品質量及安全規定的未來變動可能導致更嚴格規定及更嚴格執行、增加不合規罰金及處罰、增加合規成本、更嚴格政府評核及公司以及彼等董事及僱員的更高責任。倘我們進行的任何活動未能符合現時或未來規則、法規及標準的規定，或倘我們未能取得所需許可證、牌照及批准的授出或續新，則可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

未授權分銷商增加。

我們的流動電話分銷業務面臨源自非法平衡進口流動電話的香港未授權分銷商的競爭。根據Ipsos報告，平衡進口的香港流動電話屬常見及於香港，且平衡進口產品的零售價通常較授權經銷商所售流動電話產品便宜5.0%至20.0%。倘流動電話繼續被非法進口及供於香港銷售，而政府未能防止流動電話的有關非法分銷渠道，則我們的盈利能力或會受到重大不利影響。

風險因素

未能實現業務目標。

我們業務計劃的詳情載於本申請版本「未來計劃」及「所得款項用途」一節。我們的未來業務增長取決於成功實施我們的業務計劃以及超出我們控制的若干因素，如我們按可接納條款取得融資的能力、我們所採購產品於經濟環境、政府政策及有關法律法規變動下是否持續獲市場接納。概無保證我們的未來業務計劃將落實，或將於計劃時間限內落實，或我們的目標將悉數或部分實現。倘我們未能實現我們的任何未來業務計劃或未能及時實現該等計劃，則我們或不能實現未來業務增長及我們的經營業績可能受到重大不利影響。

喪失管理團隊任何主要人員可能損害本集團物色及取得與客戶訂立的新合約或有效管理我們業務的能力。

本集團的成功很大程度取決於我們管理層及本集團其他主要員工的不懈貢獻。我們的執行董事多數於電訊市場擁有逾20年經驗，對電訊業務發展的多個方面有深入瞭解。此外，本集團管理團隊與其客戶已建立及維持的關係及聲譽有助本集團維持良好客戶關係。儘管本集團已與我們所有高級管理層人員訂立僱傭合約，但該等合約不能防止彼等終止其受聘。倘任何或所有該等主要高級管理層人員離開本集團，本集團可能無法即時或根本不能招募替代彼等的合適人選。於該情況下，本集團的業務可能受到重大不利影響。

隨著我們業務發展及多樣化，本集團亦將需招募具相關經驗的其他人員，但概不能保證我們於未來僱用的該等人員將融入我們的管理層及營運，或對我們的業務作出貢獻。對電訊行業人員的競爭尤其激烈。倘本集團不能招募及／或留聘合適人員，本集團的增長可能受到重大不利影響。

我們的收入源自香港；香港經濟的任何下滑，社會、政治或法律體系的重大不利變動，均可能對我們的業務及財務狀況有重大不利影響。

於往績記錄期間，我們所有業務營運均於香港進行及我們所有收入均於香港產生。我們預期，我們於香港產生的收入將繼續佔我們不久將來總收入的大部分。香港經濟狀況的任何重大下滑可能對消費者購買力產生不利影響，因而減少本集團所採購流動電話的消費，從而對本集團的收入及盈利能力造成重大不利影響。此外，香港社會、政治或法律體系的任何重大不利變動可能對本集團的業務、財務狀況及前景造成重大不利影響。

風險因素

與行業有關的風險

技術及產品型號變動。

流動電訊行業的特點是快速的技術變革。市場研究顯示，流動電話的產品使用週期傾向短促，產品使用期平均為12至18個月。為保持競爭力，流動電話製造商須不斷開發流動電話新技術及新型號。倘我們的主要供應商未能繼續開發流動電話的新技術及交付新款、創新型及適銷型號，或倘我們不能成功迎合快速發展市場的客戶需求變化，則我們的客戶可能轉向提供我們所未提供流動電訊產品的其他賣家，此可能降低對我們所售產品的需求。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受損。

舊款流動電訊產品的售價通常會迅速下跌，而產品可能會過時或適銷性降低。我們可能無法迅速調整產品組合並優化定價以減少過時產品存貨。

與大部分電子產品相似，流動電訊產品一般在推出時定價最高，但售價會隨著該等產品被廣泛售賣及遭新一代產品取代而日趨降低。作為分銷商兼零售商，我們持續面臨流動電訊產品的上述下行定價壓力。我們分銷及零售業務的供應商未必會就該下行的定價趨勢向我們提供適當的定價調整或其他形式的價格保護。有關供應商向我們所提供的價格保護，請參閱「業務—定價」一節。

我們可能無法預測我們所售或所分銷產品的任何售價下跌的時間或幅度。此外，我們必須預料未來技術變化並持續物色、獲得及推銷新產品以盡量降低產品過時或適銷性降低的風險。倘我們無法調整產品組合及優化定價，我們可能會囤積過時產品存貨，而我們的業務、財務狀況及經營業績會受到重大不利影響。

倘因製造商定價失誤或其他因素導致我們的若干產品滯銷，我們可能無法及時或根本無法通過降價或促銷活動處置過剩存貨。因此，我們的營運資金需求可能增加，我們的銷售及溢利可能減少，而我們的經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

我們的業務所處市場競爭激烈，可能會導致利潤率下降。

香港流動電話分銷市場競爭激烈。在我們目前經營的地域市場內，我們面臨來自具有實體或在線銷售渠道的其他分銷商的競爭，預期在我們計劃進軍的市場將面臨類似的競爭。若干競爭對手可能較我們擁有更多財務及人力資源、更易獲得有利的零售店地點、更具競爭力的定價策略或與供應商的關係更緊密。

風險因素

競爭可能導致(其中包括)與供應商訂立的協議條款更嚴格、零售空間的成本上漲而銷售下降，所有該等因素均可能對我們的經營業績及財務狀況造成重大不利影響並會導致我們的利潤率下降。

我們面臨與電磁能相關的感知風險。

媒體及其他報導將流動電話或發射站等電訊或傳輸設備之射頻發射與各種健康問題聯繫在一起。對射頻發射之上述關注可能降低香港之流動電話使用量，或我們位於香港的發射站的營運。我們無法保證，進一步調查及研究不會顯示射頻發射與健康問題確實存在關連。有關研究之任何發現有可能對流動電話使用量或發射站的營運有重大不利影響。與該等設備或發射站相關的任何實際或感知健康風險可能引致針對本集團的訴訟，電訊或傳輸服務的需求減少，以及政府的環境監控措施對傳輸網絡或發射站設置的限制，進而可能對我們的財務表現及經營業績造成重大不利影響。

[編纂]

風險因素

[編纂]

風險因素

[編纂]