

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

除本文件其他資料外，就[編纂]作出任何投資決定前，閣下應仔細考慮以下風險因素。下文所載任何風險以及尚未識別或我們目前認為不重要的其他風險及不確定因素，可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響，或在其他方面導致[編纂]成交價下跌，令閣下損失於[編纂]的部分或全部投資價值。

與業務有關的風險

我們極之倚賴主要供應商供應知名健康及個人護理產品而面臨集中風險，倘有關產品供應出現短缺或延遲，則可能對我們的業務及經營業績造成重大影響。

截至2016年3月31日止三個年度，我們向HCL的採購額分別為24.8百萬港元、28.1百萬港元及22.1百萬港元，佔各年度採購總額的72.2%、81.3%及75.7%。截至2016年3月31日止三個年度，我們向Homart及Bee Wonderful的採購額總共分別為9.4百萬港元、6.4百萬港元及7.1百萬港元，佔各年度採購總額的27.5%、18.7%及24.3%。於各自年度，我們來自三個主要供應商的採購額分別佔總採購額約99.7%、100%及100%。我們依賴HCL、Homart及Bee Wonderful作為我們三大供應商，尤其是，HCL於整個往績記錄期佔了我們超過70%的年度採購額，是我們的最大供應商。而我們的業務、財務狀況及經營業績因此依靠HCL、Homart及Bee Wonderful持續供應產品，以及我們與彼等持續的供應商 — 客戶關係。三家供應商中，我們極之依賴HCL供應我們的知名健康及個人護理產品，倘有關產品供應出現短缺或延遲，則將會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關係的詳情，請參閱本文件「業務 — 供應商」一節。

我們依賴領有HCL牌照的「Organic Nature」品牌以提高我們的銷售及市場知名度。

根據HCL協議，HCL就我們向HCL採購產品的銷售及分銷向我們授權於香港、澳門、新加坡及中國使用商標「Organic Nature」。客戶對我們「Organic Nature」品牌下產品的忠誠及我們的銷售部分依靠「Organic Nature」品牌的市場認受性及知名度。因此，我們依賴HCL作為「Organic Nature」品牌的授權方，而我們的業務、財務狀況及經營業績視乎我們與HCL的持續關係。

我們的主要供應商可透過向我們發出六個月通知終止分銷協議，在這情況下我們的業務、財務狀況及經營業績可能蒙受重大不利影響。

按此類分銷安排的慣例，與HCL及Homart的分銷協議可由任何一方給予六個月通知終止。具體而言，倘我們違反或未能履行分銷協議的若干主要條款，供應商一般有權終止分銷協議。概無保證該等供應商將不會終止分銷協議。倘彼等終止分銷協議，我們將須向其他供應商採購產品，而我們或未能獲得足以維持業務的產品供應數量或質量，或甚至未能獲得產品供應。此外，如HCL終止與我們訂立的供應協議，HCL可能要求本集團轉讓我們已就「Organic Nature」品牌登記或遞交登記申請的多個商標予HCL。本集團願意應HCL要求向其轉讓上述商標。在任何情況下，一旦HCL協議屆滿或終止，本集團將停止在我們的產

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

品上使用「Organic Nature」品牌及商標。同時，我們未必能夠以其他品牌取代「Organic Nature」品牌。如本集團無法於HCL協議終止前委聘其他供應商，則該終止因此可對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們面臨不可預見的勞資糾紛、罷工行動或天然災害或可能影響主要供應商供應我們產品的其他意外事件。

概無保證主要供應商HCL、Homart及Bee Wonderful將繼續以我們要求的數量及時間供應產品，以達到我們客戶的需要或遵守彼等與我們訂立的供應協議。我們的產品供應亦可能受到潛在勞資糾紛、罷工行動或天然災害或影響該等供應商的其他意外的阻礙。倘主要供應商未有及時向我們提供產品或提供產品數量不足，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，倘向我們交付產品出現延誤，我們的現金流量或營運資金可因向客戶交付產品的相關延誤而受到重大不利影響，故造成向客戶收取付款的延誤。

我們受澳洲市況的不明朗變動所影響，包括存貨原材料的供貨及供應量、勞工成本上漲以及澳元匯率變動。

此外，截至2016年3月31日止三個年度，我們的銷售成本分別約為31.8百萬港元、35.9百萬港元及30.5百萬港元，主要為來自澳洲的品牌擁有人的存貨成本。由於存貨的整體成本的波幅對我們的收益構成重大影響，我們須應付一連串市況，包括存貨原材料(主要提取自天然資源，如澳洲的植物和動物)的供貨及供應量、澳洲勞工成本上漲以及澳元(我們存貨的交易貨幣)匯率變動。上述市況所引致的存貨成本上漲將對我們的收益及業務表現造成不利影響。

主要供應商可能修改其現有的銷售或營銷策略，更改其出口策略、減少其銷售或產量、改變其售價或在我們現時營運或我們計劃拓展打進的市場委任其他或會與我們競爭的分銷商。

主要供應商可能修改其就向我們供應的產品的現有銷售或營銷策略，不採用分銷商或子分銷商(例如本集團)而本身直接向終端客戶出售該等產品、更改其出口策略、減少其銷售或產量或改變其售價。儘管Homart及Bee Wonderful向我們授出香港及有關地區的獨家分銷權，我們未獲認可為其於其他市場的獨家分銷商。因此，概無保證主要供應商不會在我們並無享有獨家權利的市場委任或會與我們競爭的其他交易商或分銷商。此外，我們自主要供應商採購的產品售價的大幅增加將使我們的成本上升，倘我們未能將增加成本轉嫁客戶，我們的利潤率或會受到不利影響。截至2016年3月31日止三個年度各年，我們的整體毛利率分別約為83.7%、84.1%及85.5%。過往高企的毛利率日後可能無法維持。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

概無保證我們與主要供應商的關係不會惡化，此可影響我們獲得足夠產品供應以維持業務的能力。倘任何供應商修改其銷售或營銷策略，或以其他方式委任或會與我們競爭的其他交易商或分銷商，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

我們的業務高度取決於我們的品牌名稱「澳至尊」及我們產品的品牌名稱的市場認受性，若商標蒙上任何污點或視作無效或未能有效加以推廣，可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們相信，我們的成就高度取決於我們的品牌名稱「澳至尊」及我們產品的品牌名稱的受歡迎程度。於最後實際可行日期，我們以「澳至尊」品牌經營業務。我們相信，品牌認受性極為影響消費者的購物決定。我們投放大量心力及資源建立品牌認受性，成功奪得多個獎項及榮譽。我們相信，持續成功關鍵在於我們保護及提升品牌價值的能力。此外，隨著銷售網絡不斷擴張，品牌營銷及推廣能力依然是業務成功之道。我們透過各種渠道及方法提升品牌知名度。詳情請參閱本文件「業務 — 我們的業務模式 — 3) 推廣及營銷活動」一節。

任何打擊消費者對品牌信任的事故，均可能嚴重削弱品牌價值。隨著規模、產品種類及地區版圖不斷擴張，維持品質及一致性的難度可能有所提高，我們無法向閣下保證消費者對品牌的信心不會減退。若消費者感覺或經歷產品質素退步，可能損害品牌價值並對我們的業務造成重大不利影響。

我們已花費大量的營銷開支以推廣品牌，包括委聘品牌代言人。倘代言人的人氣下跌或有負面新聞，特別是有關彼等健康的新聞，我們的品牌形象或會受損，可對我們的銷售及經營業績造成不利影響。

我們已於香港、澳門、新加坡及中國登記與「Organic Nature」標誌及品牌名稱有關的商標。如HCL與我們訂立的供應協議屆滿或終止，HCL可能要求本集團轉讓我們已就「Organic Nature」品牌登記或遞交登記申請的多個商標予HCL。或者，我們就「Organic Nature」品牌登記的商標可能受到HCL(為該品牌創辦人)以協議終止為由的挑戰及視作無效。本集團願意應HCL要求向其轉讓上述商標。在任何情況下，一旦與HCL訂立的供應協議屆滿或終止，本集團將停止在我們的產品上使用「Organic Nature」品牌及標誌。同時，我們未必能夠以其他品牌取代「Organic Nature」品牌。我們的業務、財務狀況及經營業績可能因此受到重大不利影響。

香港市場的潛在放緩可能對我們的業務、經營業績及財務表現造成不利影響。

截至2016年3月31日止三個年度，我們分別94.2%、88.8%及88.2%總收益源自我們的最大市場 — 香港。我們可能繼續自香港衍生部分營業額。我們於香港的銷售額及盈利能力可能蒙受多項因素的負面影

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

響，包括整體經濟狀況及對我們產品的需求、與我們產品有關的負面報導、競爭或競爭對手於香港營銷或銷售產品成功與否。

此外，香港靠近中國，此亦帶動中國遊客來港購買健康及個人護理產品，令香港產品銷售額錄得整體增長。大眾普遍覺得香港產品的質素較佳及價錢較便宜（由於出口貨品免稅），中國內地旅客會在回鄉前為親友大量購貨。同時，由於中國內地旅客的購買額龐大，倘內地訪港旅客減少，將會影響我們的業務。

人們對香港市場增長的可持續性日漸擔憂，乃由於以下一系列事件所致，包括(i)香港的反內地人士抗議，如「佔領中環」及「反水貨客行動」，此舉已令內地訪港旅客下跌；(ii)中國政府決定限制深圳市居民自2015年4月起每週只准訪港一次，此舉亦已令內地訪港旅客下跌；及(iii)人民幣自2014年年底貶值，削弱中國內地訪客的購買力。董事認為上述事件隨著中國內地訪港旅客數字放緩已對我們旗下產品銷售構成不利影響。倘上述事件於未來發生；可能對我們的業務、財務狀況及經營業績構成重大不利影響。

我們可能因消費者喜好、觀感及消費習慣轉變而蒙受不利影響，若我們無法開拓或豐富產品組合或新產品未為市場所接受，我們的業務亦可能面臨負面影響。

健康補充品市場受消費者喜好、觀感及消費習慣轉變所影響。我們的表現高度取決於各種可能影響香港消費水平及模式的因素，包括消費者喜好、消費者信心、消費者收入及消費者對我們旗下產品在安全與質素方面的觀感。媒體對於健康補充品或生產過程中使用的原材料、成分或工序的安全或質素或飲食或健康問題的報導，可能打擊消費者對我們旗下產品的信心。消費者喜好、觀感及消費習慣隨時轉變，可能拖累我們旗下產品的整體消費水平。

若我們無法調整產品組合以回應與我們若干產品有關的轉變，可能導致我們的銷售額下跌。消費者喜好一旦出現任何轉變，可能導致我們旗下產品銷售額下跌、承受定價壓力或導致銷售及宣傳開支水平增加。倘客戶對我們的產品需求下跌，亦可能導致銷售減少及存貨消耗放緩至偏低的存貨週轉水平。任何該等變動可能對我們業務、財務狀況或經營業績構成重大不利影響。於2016年3月31日約5.4百萬港元或54.8%的存貨其後於截至2016年6月30日之前已銷售。

我們旗下產品的成功關鍵取決於多項因素，包括我們準確預測市場需求及消費者喜好轉變的能力、我們讓產品質素優於競爭對手的能力及產品營銷與廣告活動的成效。我們未必能夠成功識別消費者喜好趨

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

勢，並適時開發回應有關趨勢的產品，亦不一定可以透過營銷與廣告活動有效推廣產品並得到市場接受。若我們的產品未為市場接受、受監管規例限制或出現質量問題，我們未必能夠全數彌補營運中產生的成本及開支，而我們的業務前景、財務狀況或經營業績可能因此蒙受重大不利影響。

我們可能因產品責任索償超逾Homart及Bee Wonderful分別提供的產品責任投保範圍或產品回收而產生虧損。

「Top Life」品牌及「Golden Hive」品牌旗下的產品由Homart供應，而「Superbee」品牌旗下的產品則由Bee Wonderful供應，我們可能因有關的產品責任索償而蒙受損失。儘管Homart及Bee Wonderful各有投購涵蓋銷售「Top Life」品牌、「Golden Hive」品牌及「Superbee」品牌旗下各自產品所引致的產品責任的產品責任保險，我們仍可能面臨保險涵蓋範圍以外的索償或責任。倘該等產品出現任何品質缺陷或任何該等產品被視為或證實屬危險、有缺陷或受污染，則可能招致有關索償。倘我們分銷的任何產品的使用或不當使用致使個人傷亡，除產品回收外，或會招致針對我們的產品責任及／或彌償申索，而香港及澳門的有關監管機關或會終止我們的有關經營業務並對我們採取行政行動。倘我們遭受任何可能不利於我們業務、財務狀況及經營業績的業務中斷及訴訟，我們或會產生額外成本並須為處理該等事宜而分散管理層的注意力及資源。

於往績記錄期，我們就「Top Life」品牌、「Golden Hive」品牌及「Superbee」品牌旗下產品的使用並無收到任何來自第三方的重大產品責任索償。我們未能保證日後不會就該等索償起訴我們。倘成功就重大索償或多項索償起訴我們，將對我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。儘管我們擁有由Homart及Bee Wonderful提供而為其各自產品投購的產品責任保險，但涵蓋範圍或未能足夠涵蓋損失金額。倘任何該等產品涉嫌有害，該等產品的銷售可能下跌並可能需自市場中回收該等產品。任何針對我們的索償或任何產品回收，無論其法律依據如何，均會耗用我們的財務資源及管理層的時間及注意力。倘成功向我們索償，我們或會產生貨幣性負債，我們的聲譽亦會嚴重受損。

自香港水貨商及／或透過電子商務平台自中國市場進口的產品可能損害我們的品牌及聲譽，或會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響

於香港及／或透過電子商務平台於中國市場分銷或出售的若干健康產品可能由未有正式牌照、批准或授權的水貨商採購及進口。該等健康產品可以低於獲授權分銷商所售產品的價格出售，此乃由於彼等的營運及推廣成本較低，而在某些情況下，產品質量會有缺陷。進口健康產品水貨未必與有關獲授權產品擁有同等質量。其他商人以我們的品牌名稱銷售任何進口健康產品水貨可能會令我們的形象負面及聲譽受損。此外，香港及中國電子商務平台上的品質缺陷進口健康產品水貨可能對我們的健康產品建立負面形象，並可能嚴重損害本公司的聲譽及品牌。

此外，我們的競爭者可能自澳洲或其他國家引入我們現有獨家分銷權下的若干產品並透過香港及中國的電子商務平台出售。我們不能排除其他分銷商透過香港及中國的電子商務平台出售進口水貨。綜合上

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

述因素，其中不少屬我們的控制範圍以外，我們不能向閣下保證可維持正面的聲譽或品牌形象，此會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

我們面臨競爭對手及其他商家透過網上購物平台進行類似產品的互聯網零售所帶來的競爭風險。

透過互聯網零售推廣及銷售健康補充品是市場上另一趨勢。在各種不同的銷售渠道中，互聯網零售已錄得可觀增長。由於我們產品的生產工序並無涉及專利，故競爭對手及其他商家可能透過網上購物平台在互聯網上零售類似我們的若干產品。預期競爭將進一步加劇，主要乃由於(i)存在競爭的產品數目增加；及(ii)新競爭對手透過網上購物平台進入市場，這產生的經營成本較實體寄售店舖及專賣店為低。倘我們無法維持競爭力，我們的市場份額可能流向競爭對手及我們市場的新進經營者。故此，我們的財務表現可能受不利影響。

與銷售有關的風險

我們極之依賴通過寄售商及第三方零售商進行銷售而面臨集中風險，且我們未持有其控制權。

我們通過寄售商銷售大部分產品。截至2016年3月31日止三個年度，通過寄售商進行銷售的收益佔總收益分別89.1%、78.3%及75.5%。我們依賴通過寄售商及第三方零售商進行銷售，故我們的業務、財務狀況及經營業績依賴通過寄售商及第三方零售商持續帶來的銷售收益貢獻以及彼等與我們的持續關係。我們預期通過寄售商進行銷售對我們拓展業務仍屬重要。

具體而言，截至2016年3月31日止三個年度，通過頂尖寄售商(一名大型個人護理產品連鎖零售商)進行的銷售共佔總收益分別52.3%、44.2%及43.1%。我們極之依賴頂尖寄售商帶來的銷售收益，倘出現任何對該頂尖寄售商不能控制的不利事件，則將會對我們的業務及經營業績造成重大影響。概無保證其將以現有安排的類似條款延續與我們的寄售安排，或甚至不延續與我們的寄售安排，而該等安排的終止或其條款的不利變動可對我們的業務及經營業績造成重大影響。

我們概無擁有任何寄售商及其他第三方零售商的所有權或管理控制權。我們無法向閣下保證寄售商及第三方零售商会一直嚴格遵守銷售及寄售協議所載條款及條件。寄售商或其僱員的任何不當行為，如貪污或對產品作蓄意污染或人為破壞，可損害我們的業務，或引致針對我們的產品責任索償或客戶投訴。此外，我們大多數寄售商及第三方零售商亦銷售由其他生產商生產並可能與我們直接競爭的產品，在若干情況下或會阻礙或影響寄售商及第三方零售商盡最大努力銷售我們產品的能力或積極性。若任何寄售商及第三方零售商無法及時或有效或根據銷售及分銷協議所載條款分銷我們的產品甚至完全無法分銷我們的產品，又或我們的銷售及寄售協議被暫停、終止或到期而未獲重續，我們的業務、財務狀況及經營業績可能蒙受重大不利影響。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

寄售商及第三方零售商可能基於多種原因而未能成功營銷及銷售我們的產品或維持其競爭力，例如第三方零售商未必能夠覓得適當地點經營零售店及零售點，亦不一定能夠於租賃合約到期時獲出租人續約，而此舉或會對第三方零售商的營運及競爭力造成不利影響。若我們向消費者銷售產品的數量未能維持於滿意水平，寄售商及第三方零售商未必會訂購我們的新產品，或有可能減少訂單或要求給予購價折扣。寄售商及第三方零售商流失、就此接獲的訂單減少或售價調低，可能不利於我們接觸消費者及／或對我們的銷量及收益造成不利影響。有關我們於往績記錄期的分銷商及第三方零售商數目變動詳情，請參閱本文件「業務 — 銷售及分銷」一節。

若我們未能成功與一眾寄售商及第三方零售商維持關係或寄售商及第三方零售商未能順利營運，可能對我們於該區有效銷售產品的能力造成負面影響。我們的企業及產品形象可能因此遭受負面影響，並可能導致顧客流失及銷售額下跌。此外，旗下自營專門店及第三方零售商的零售點銷售同類產品可能導致專門店與零售點之間出現營銷重疊、互相蠶食或甚至競爭等問題，足以拖低零售店的收益。

於2014年及2015年3月31日的所有逾期應收賬款及2016年3月31日約97.9%的應收賬款已其後於最後實際可行日期償付。倘該等寄售商及第三方零售商不及時向我們作出付款，或甚至不作出付款，我們的流動資金可能受到不利影響，而我們或須撇銷應收賬款或增加就應收賬款的撥備，此可對我們的經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

由於我們全部專門店均為租用物業，我們須承受涉及商用房地產租務市場的風險。我們可能與業主出現糾紛，若我們未能按商業上有利的條款重續現有租約，我們的業務、經營業績及實現增長策略的能力將蒙受不利影響。

我們租用經營專門店的全部物業。因此，佔用成本構成我們經營開支的重大比重。截至2016年3月31日止三個年度，旗下專門店的物業租金分別為7.5百萬港元、16.1百萬港元及16.1百萬港元，佔各年度銷售收益的3.8%、7.1%及7.6%。適合開設專門店的物業租金成本將持續上升。我們旗下專門店的租賃協議一般初步為期一至三年。我們龐大的經營租約承擔為我們帶來潛在重大風險，包括令我們更易受不利經濟條件所影響、限制我們取得額外融資的能力及減少可供用於其他用途的現金。

我們預期租金將於租期內或首段租期之後按固定比率或當時市場租值上調。此外，多份租約要求我們支付營業額租金，金額乃按專門店現金銷售百分比釐定。倘我們無權選擇重續租賃協議，我們必須與業主磋商重續條款，而業主可能堅持加租及／或大幅修訂租約條款及條件。就現有租約而言，我們可能就現有租約與業主出現糾紛，除承受索償或訴訟風險外，亦可能無法重續現有租約。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

我們與其他零售商在競爭激烈的零售物業市場爭逐優秀地段。無法保證我們定能以商業上有利的條款就黃金地點訂立新租賃協議或重續現有租賃協議，甚至完全無法成事。因此，若我們無法按商業上有利條款獲得理想的零售店地點的租約，可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

此外，倘按遠高於現行租金的租金重續租賃協議或業主授出的任何現有優惠條款未獲延續，我們須衡量按經修訂條款重續租約是否符合我們的利益。倘我們無法重續專門店的租約，則我們須關閉或搬遷相關專門店，此舉不單導致有關該專門店於停業期間應可產生的銷售貢獻的銷售損失，更導致我們須承擔於新店物業的安裝及裝修與其他成本及風險。此外，搬遷後的店舖所產生收益及任何溢利可能少於已關閉店舖以往所得收益及溢利。因此，未能按商業有利條款重續任何現有租約，可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

現有專門店位置可能不再吸引，由於我們與其他零售商爭逐優秀地段時面對激烈競爭，我們未必能夠按合理條款覓得及獲取具吸引力的新店址，甚至完全無法成事。

目前，我們大多數香港專門店位於港鐵站。任何專門店的成功關鍵高度取決於其位置。概無保證我們現有專門店所處位置將一直維持吸引力。我們業主作出的改動或會對店舖位置的客戶人流及我們的業務造成不利影響。佔據人流相對較高位置的競爭非常激烈。若現有專門店位置不再吸引，而我們未能以合理條款獲取理想店址，我們實現增長策略的能力可能蒙受不利影響。

其他貨幣兌港元的匯兌波動可能影響我們的盈利能力。

採購主要以澳元進行。因此，我們因經營業務產生交易外幣收益或虧損。截至2016年3月31日止三個年度，我們的外匯差異淨額分別為收益或(虧損)0.3百萬港元、淨虧損(0.6)百萬港元及(1.2)百萬港元。澳元在2014年8月開始貶值，此亦令我們進口健康及個人護理產品的價格下降。

另一方面，由於人民幣於2014年12月左右開始貶值，此對2014年香港的健康及個人護理產品市場並無明顯影響。然而，人民幣貶值削弱中國內地旅客的購買力，因而將對我們的銷售表現構成負面影響。

我們認為，澳元兌港元的任何重大升值將增加收益相關的銷售成本，並可影響我們的盈利能力。我們同時認為，人民幣貶值將進一步削弱中國內地旅客的購買力。貨幣風險對我們的盈利能力有重大影響，而會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

我們可能面對第三方提出的知識產權侵權索償，導致業務中斷及產生龐大訟費，又或令我們的信譽受損。

任何偽冒或仿冒情況均可能對我們的信譽及品牌名稱造成負面影響並可能令市場份額流失，導致銷售額及盈利能力長期或甚至永久下滑，同時增加我們於偵查及起訴方面的行政成本。

我們視商業秘密、商標、商標名稱及其他知識產權為業務關鍵。我們的知識產權可能不時遭第三方使用或侵犯。預防知識產權侵犯可能非常困難，所需成本及時間不菲。若我們的知識產權遭無關連第三方持續未經授權使用，可能損害我們的信譽及品牌形象。若我們無法充分保障商標、商業秘密及其他知識產權，我們可能失去該等權利，品牌形象或受打擊，繼而損害我們的競爭地位及業務。

我們可能遭第三方提出知識產權侵權索償及因有關侵權索取補償。此外，我們未必知悉與我們的產品或業務營運有關而可能涉及潛在侵權索償的知識產權登記或申請。我們加以依賴的技術可能遭第三方提出侵權或其他相關指控或索償。

提出侵權索償一方或可取得禁制令，阻止我們付運產品或使用相關技術。知識產權訴訟既昂貴亦費時，並會分散管理層對業務的注意力。如對我們提出的侵權索償得直，則我們或須支付巨額賠償、開發非侵權技術、訂立條款難以接受的專利權或特許權協議甚或不能達成協議，並終止製造、銷售或使用侵犯第三方知識產權的產品。不論知識產權索償或訴訟最終誰勝誰負，難免損害我們的信譽，令我們的業務、經營業績或財務狀況蒙受重大不利影響。

我們的成就及業務營運很大程度上依賴若干主要員工，並取決於我們招攬及留聘出色人才的能力。

我們未來成功與否，關鍵在於執行董事、高級行政人員及其他主要員工的去留。我們尤其依賴執行董事及高級管理層的專業知識、經驗及領導能力，對業務營運而言不可或缺。若任何一名或多名執行董事、高級行政人員或其他主要員工不能或不願意繼續留任，我們未必能夠即時甚至可能完全無法覓得替代人選，業務或因而嚴重中斷，並影響我們的經營業績及未來前景。

此外，我們未必能夠招攬或留聘資深僱員或主要員工。爭奪優質人才亦可能推高勞工成本，帶動經營成本上漲，影響我們的盈利能力。於該等情況下，我們的業務、財務狀況及經營業績可能蒙受重大不利影響。

旗下員工及外界人士的不當行為可能損害我們的業務。

旗下專門店的現金銷售由員工負責。我們可能易受員工、顧客或其他第三方的偷盜、行竊、欺詐、受賄、貪污甚至蓄意污染或人為破壞我們產品等行為所影響。該等不當行為或會損害我們的信譽、引致產品責任索償或客戶投訴以及對我們的業務及經營業績造成不利影響。有關內部監控系統的進一步詳情，請參

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

閱本文件「業務 — 內部控制措施」一節。儘管我們設有內部監控系統，我們可能無法避免、察覺或制止偷盜、欺詐、行竊、受賄、貪污甚至蓄意污染產品等所有該等情況及其他不當行為。該等情況（當中可能包括過往未能察覺的行為或日後行為）與我們的利益相違背，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。

我們曾發生不符合香港法律法規的事件

我們的香港附屬公司曾發生不遵守若干法規規定的事件，包括(i)我們產品於往績記錄期若干廣告可能違反《不良廣告(醫藥)條例》第3及／或3B條，原因為本集團產品的廣告使用若干受限制字眼；(ii)未有根據稅務條例按時遞交資料準確的報稅表；及(iii)因未及時根據進出口條例呈交有關向香港進出口的進出口報關單而導致的不合規事件。有關不合規詳情，請參閱「業務 — 不合規事宜」一節。任何對該等不合規事宜採取執法行動可能引致罰款、行政處分及／或檢控，因而可能對我們的聲譽、財務狀況或經營業績構成不利影響。

我們經營的行業受到高度監管。

我們的業務主要受香港不同法律法規監管，例如《公眾衛生及市政條例》(香港法例第132章)、《食物及藥物(成分組合及標籤)規例》(香港法例第132W章)、《不良廣告(醫藥)條例》、《食物安全條例》(香港法例第612章)、《進出口條例》(香港法例第60章)、商品說明條例(香港法例第362章)及貨品售賣條例(香港法例第26章)。我們亦須遵守上述條例下的相關附屬法例及規例。

上述法例規定，經營我們的業務需要取得多項註冊、認證及／或牌照，當中亦載有有關我們部分產品的貯存、標籤、廣告及進口規定的條文。詳情請參閱本文件「監管概覽」一節。

根據我們的經驗，我們經營業務所在地點若干法律法規受限於不時修訂、詮釋的不確定性及行政行動。因此，我們無法向閣下保證，就實施業務計劃及引進任何新產品而言，我們將能取得所有所需登記、證書及／或牌照。未能遵守上述法律法規可令我們處以罰款、行政處分及／或檢控，因而可能對我們的聲譽、財務狀況或經營業績構成不利影響。

法律爭議或訴訟可能構成責任、分散管理層注意力及對我們的信譽造成負面影響。

我們可能不時於日常業務營運過程中捲入與產品或其他類型責任、僱員索償、勞資糾紛或合約糾紛有關的潛在法律爭議或訴訟，令我們的信譽、營運及財務狀況蒙受重大不利影響。若我們日後捲入重大或

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

漫長的法律訴訟或其他法律爭議，有關法律程序結果難以肯定並可能對我們的財務狀況造成不利影響。此外，任何訴訟或法律程序均可能產生巨額法律開支，並需要管理層投放大量時間及精神處理，分散投放於業務及營運的注意力。

與策略及未來計劃有關的風險

我們的擴展策略未必可按預期取得成功。

作為我們業務策略的一部分，我們計劃擴充分銷及零售網絡以達到我們的業務增長。我們的擴展計劃能否成功取決於多項因素，包括：

- 是否具備充裕的管理及財務資源；
- 有否適合的寄售商、分銷商、第三方零售商及專門店物業；
- 我們與寄售商及第三方零售商磋商訂立有利的合作條款的能力；
- 我們遵守有關當地法律法規的能力及該合規事宜涉及的成本；
- 能否聘請、培訓及留聘資深人員管理及經營我們的銷售網絡；
- 供應成本波動；
- 當地貨幣波動；
- 我們的物流以及其他營運及管理系統能否配合經擴大的分銷及零售網絡；及
- 產品的市場需求。

此外，我們未必可預計及應付擴大分銷及銷售網絡後所面對與現有市場不同的競爭狀況。因此，我們未必能達到擴充的目標，或未能有效安排新的寄售商、第三方零售商及專門店加入現有網絡。若我們在擴大銷售網絡方面遭遇任何困難，可能對我們的發展前景造成不利影響，繼而嚴重打擊我們的業務、財務狀況及經營業績。

由於我們擬繼續擴闊產品組合，我們或會向沒有過往業務關係的新供應商採購產品。倘該等新供應商未能提供符合我們規定或質素令人滿意的產品，我們的營運及聲譽可受到不利影響，而客戶可能會作出針對我們的產品責任索償或投訴。

若我們的擴展計劃失敗，或倘無法獲得擴展計劃所需充足資金，我們的業務和增長前景可能因而受到不利影響。

我們預期按銷售網絡擴展計劃成立新專門店將產生若干開業前費用。倘我們的擴展計劃失敗，我們的整體現金流量狀況以及我們的盈利能力可能受到重大不利影響。我們相信，目前的現金及現金等價物、預計業務所得現金流量及[編纂][編纂]將足夠應付自本文件日期起計未來至少12個月的預計現金需求，包

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

括在營運資金及資本開支上的現金需求。然而，我們仍需要更多現金資源以供維持增長或其他日後發展，包括我們可能決定進行的任何投資項目。該等額外融資需求的金額及出現時間視乎新專門店開業時間、新專門店所需投資及業務營運所得現金流量而定。若我們的資源不足以滿足現金需求，可能須透過出售額外股本或債務證券或籌措信貸額度尋求額外融資。進一步出售股本證券足以攤薄現有股東的股權，向外舉債則會加重償債責任，更會導致須作出可能對我們的擴展計劃及業務營運或派息能力構成制肘的經營及融資契諾。若我們無力履行償債責任或無法遵守任何債務契諾，則可能違反相關債務責任，而我們的流動資金及財務狀況可能受到重大不利影響。

我們能否按可接受的條款籌措額外資金受多項因素及不確定性影響，其中部分更超出我們的控制範圍，包括經濟及資本市場的整體狀況、銀行或其他放債機構所提供的信貸額度、投資者對我們的信心、健康補充品市場的整體表現以及尤其是我們的營運及財務表現。我們無法保證日後定能取得所需金額的融資或按我們接受的條款取得融資（倘能取得融資）。若我們不獲提供融資或無法按可接受的條款取得融資，我們的業務、經營業績及增長前景可能受到不利影響。

開設新專門店可能導致財務表現波動。

我們的經營業績向來頗受新專門店開業時間及表現影響，而此情況日後或會繼續出現。新專門店開業時間及表現往往超出我們控制範圍的因素影響，包括開業初期的經營成本增幅。新專門店亦須承擔租金開支等開業前支出。

我們於不同期間開設新專門店的進度各有不同。因此，新開業專門店的數目及時間已對及可能繼續對我們的盈利能力構成影響。因此，我們於不同期間的業績可能出現大幅波動，故比較不同期間的表現並無太大意義。我們於某段財政期間的業績不一定能反映預期於任何其他財政期間取得的業績。

與行業有關的風險

我們的業務及信譽可能受產品責任索償、訴訟、顧客投訴、產品損壞、食品安全問題、食源性疾病、健康威脅、品質監控問題或涉及本身產品或健康補充品行業的負面報導所影響。供應商的產品責任保險或未充分涵蓋或甚至並未涵蓋我們的責任。

一如其他消費品製造商，我們銷售的健康補充產品以及蜂蜜及花粉產品有面對產品被指不宜食用或可致病的固有風險。原材料或產品受污染或變質、含有微生物、未獲授權第三方非法竄改配方或源自採購、生產、運輸及儲存等各個階段的其他問題，均可能導致產品不宜食用。上述問題可能招致顧客投訴、罰款、處分或負面報導，令我們的信譽及品牌嚴重受損，甚至面對產品責任索償、其他法律爭議及收益損

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

失。於若干情況下，我們可能需要回收產品。即使情況不至於需要進行產品回收，我們亦無法向閣下保證不會因而面對產品責任索償或其他法律爭議。供應商的產品責任保險或未充分涵蓋或甚至並未涵蓋我們的責任，且不會涵蓋因我們違約而產生的責任，例如處理不當、儲存狀況欠佳及／或由我們、分銷商、寄售商或有關僱員污染產品。因此，針對我們的產品責任或其他判決或產品回收，可能對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

一如其他食品與健康補充品業務，我們的業務容易受食源性疾病影響。我們無法向閣下保證我們的品質監控措施足以有效預防產品引致的所有疾病或防止產品受到污染。此外，我們依賴第三方健康補充產品以及蜂蜜及花粉產品供應商亦導致食源性疾病事故有可能因我們控制範圍以外的供應商而起。未來或會出現新型疾病或潛伏期較長的疾病，因而可能招致追溯申索或指控。我們產品或其任何主要材料涉及食源性疾病或健康威脅病例的傳媒報導，可能會對我們的銷售額造成重大不利影響，並相信會對我們的經營業績造成嚴重負面影響。即使日後確定有關疾病或健康威脅實際並非由我們的產品所引發，有關風險仍舊存在。

此外，有關健康及安全問題的負面報導（不論有否事實根據）可能令消費者購買我們旗下產品的意欲減退。即使產品責任索償被判敗訴或未能全數追討，任何指稱我們旗下產品引致人身傷害或疾病的負面報導，亦可能對我們的信譽、企業及品牌形象造成不利影響。若消費者對我們的品牌及信譽失去信心，我們的銷售額及經營業績可能長期甚或永久下滑。負面新聞、客戶投訴及針對我們的索償的金額亦可能很高，並使管理層分散投放於業務營運的注意力。

我們面對激烈競爭，如未能成功競爭，或會失去市場份額，使經營業績受到不利影響。

香港的健康及個人護理產品行業競爭劇烈，我們預期競爭會更趨白熱化。我們有部分競爭對手可能較我們擁有更悠久的業務歷史，其雄厚的財務、研發、營銷及其他資源亦遠遠超越我們。我們無法向閣下保證我們的現有或潛在競爭對手不會提供比我們現時所提供者相若或更佳的产品，或比我們更快適應不斷演變的行業趨勢或不斷變化的市場需要。我們的競爭對手之間亦有可能出現合併、收購或組成聯盟，而這類聯盟或能迅速搶佔大部分市場份額，而部分競爭對手則可能會開始銷售與我們銷售的产品相似的产品。

此外，競爭或會令競爭對手大幅增加廣告開支及宣傳活動，或進行不理性或掠奪式的定價行為。我們無法向閣下保證我們將能有效地與現有及未來競爭對手競爭。我們無法向閣下保證，第三方不會積極進行合法或非法的活動以詆毀我們的品牌及產品質量，或影響消費者對我們产品的信心。競爭增加或會導致降價及失去市場份額，而當中任何一種情況均可能令我們的利潤率受到重大不利影響。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

與[編纂]有關的風險

我們的股份過往並無公開市場，且股份可能無法形成或維持活躍的交易市場。

於[編纂]前，我們的股份並無公開市場。於[編纂]完成後，聯交所將成為公開買賣股份的唯一市場。我們無法向閣下保證股份將於[編纂]後形成或維持活躍的交易市場。此外，我們亦無法向閣下保證股份於[編纂]後將以相當於或高於[編纂]的價格在公開市場買賣。預期股份[編纂]將由[編纂]（為其本身及代表[編纂]）與本公司協議釐定，不可作為[編纂]完成後股份市價的指標。倘我們的股份於[編纂]後並未形成或維持活躍的交易市場，則股份的市價及流動性可能受到重大不利影響。

我們股份的交易價格可能出現波動，或會令閣下蒙受重大損失。

我們股份的交易價格可能出現波動，且可能因超出我們控制範圍的因素（包括香港、中國、美國及世界各地證券市場的整體市況）而大幅波動。特別是，以亞洲為基地的其他經營類似健康補充品業務的公司的股份成交價表現亦可能影響我們的股份成交價。該等入市及行業因素可能對股份的市價及波幅產生重大影響，而不論我們的實際營運表現如何。

除市場及行業因素外，我們的股份價格及交投量可能基於特定業務理由而大幅波動。特別是，我們的收益、收入淨額、現金流量、溢利及股息變動等因素均可能導致我們的股份市價出現重大變動。任何該等因素可能導致股份交投量及交易價格出現大幅及突然變動。

由於[編纂]的[編纂]與買賣日期之間相隔數日，[編纂]持有人可能面臨[編纂]於開始買賣時價格下跌的風險。

我們的股份[編纂]預期將於[編纂]釐定。然而，我們的股份直至交付（預期為[編纂]之後約四個營業日）後始能在聯交所開始買賣。因此，投資者在此期間內可能無法出售或以其他方式買賣我們的股份。因此，股份持有人面臨由出售至開始買賣期間可能出現不利市況或其他不利事態發展導致股份於開始買賣時價格或價值下跌的風險。

大量出售本公司股份或可能大量出售本公司股份均足以對股份成交價造成不利影響。

[編纂]完成後，在公開市場大量出售我們的股份或預料將會大量出售股份均可能對我們的股份市價有不利影響，並可能大大削弱我們日後透過發售股份進行集資的能力。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

我們的現有股東所擁有股份受若干禁售期約束。我們無法保證彼等不會於禁售期屆滿後出售有關股份或彼等日後可能擁有的任何股份。我們無法預計日後大量出售股份對我們的股份市價有何影響(如有)。

本公司股份的[編纂]高於每股有形資產賬面淨值，購入[編纂]項下股份的人士可能會立即受到攤薄影響。

倘閣下購買[編纂]的本公司股份，則閣下支付的每股價格會高於其賬面淨值。因此，[編纂]項下的股份投資者將受到有形資產淨值即時攤薄的影響，而現有股東名下股份的每股備考經調整匯總有形資產淨值將會增加。此外，倘[編纂](為其本身及代表[編纂])行使超額配股權，或我們日後透過發售股權進行集資，則本公司股份持有人的權益可能進一步遭攤薄。

我們已採納該等購股權計劃，詳情載於本文件附錄四「D.購股權計劃」一段。根據購股權計劃授出或將授出的購股權獲行使而發行股份，將導致發行後的已發行股份數目增加，因而攤薄現有股東的擁有權百分比及每股盈利，並可能攤薄每股資產淨值。

閣下不應過分依賴本文件內有關經濟及行業的事實、預測及其他統計數字。

本文件內有關國際、地區及特定國家經濟及膳食補充品行業的若干事實、預測及其他統計數字乃收集自官方政府來源或其他非官方資料。儘管我們已合理審慎地編製及轉載該等資料及統計數字，我們無法向閣下保證有關資料的準確性或完整性，亦不就此發表任何聲明。我們或我們任何相關聯屬人士或顧問或[編纂]或其任何聯屬人士或顧問，概無獨立核實直接或間接摘錄自該等來源的資料的準確性或完整性。特別是，由於收集方式可能欠妥或無效或已公佈資料與市場慣例有所差異，該等資料及統計數字未必準確。摘錄自本文件所用來源的經濟及行業相關統計數字、行業數據及其他資料可能與來自其他來源的其他資料不一致，故投資者於作出投資決定時不應過分依賴該等事實、預測及統計數字。

我們的財務業績預期將受[編纂]相關開支影響。

我們的財務業績將受[編纂]相關開支影響。涉及[編纂]的估計[編纂]相關開支總額(包括[編纂]費用)約為42.1百萬港元，當中2.1百萬港元及13.0百萬港元已於截至2016年3月31日止兩個年度的合併損益及其他全面收益表扣除，及約8.9百萬港元預期將於截至2017年3月31日止年度餘下數月的合併損益及其他全面收益表扣除，及約18.1百萬港元預期將於進行[編纂]後根據有關會計準則資本化為遞延開支及於權益扣除。因此，我們截至2017年3月31日止年度的財務業績將受[編纂]相關開支影響。

本文件為草擬本，其所載資料並不完整及可作更改。閱讀有關資料時，必須一併細閱本文件首頁「警告」一節。

風險因素

載於本文件中的前瞻性陳述受風險及不確定因素所影響。

本文件載有若干「前瞻性」陳述並使用前瞻性術語如「預計」、「估計」、「相信」、「預期」、「可能」、「計劃」、「認為」、「應當」、「應該」、「會」及「將」。該等陳述包括(其中包括)討論我們的發展策略及對我們未來營運、流動資金及財政資源的預期。

[編纂]的買家應審慎依賴存有風險及不確定因素的任何前瞻性陳述，而任何或所有該等假設可能證明為不準確，導致以該等假設為基準的前瞻性陳述出現錯誤。有關不確定因素包括以上討論的風險因素中所列明因素。鑑於該等及其他不確定因素，本文件所載前瞻性陳述不應視為我們作出聲明或保證將會達致計劃及目標及該等前瞻性陳述應當根據各種重要因素(包括本節所載因素)予以考慮。除根據上市規則或聯交所其他規定屬我們的後續披露責任外，我們不擬更新該等前瞻性陳述。投資者不應過分依賴該等前瞻性資料。請參閱本文件「前瞻性陳述」一節。