

風險因素

投資者在投資股份前，應審慎考慮本文件所載的所有資料，包括下列風險因素。任何該等風險均可能會對我們的業務、前景、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。我們現時並不知悉、或未於下文明示或默示、或我們目前視為微不足道的其他風險及不明朗因素，亦可能對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。任何該等風險或會導致股份成交價下跌，而閣下可能會失去全部或部分投資。

我們的營運涉及若干風險及不明朗因素，其中部分並非我們所能控制。我們已將該等風險及不明朗因素分類為：(i)有關我們的業務及行業的風險；(ii)有關在香港經營業務的風險；(iii)有關[編纂]及股份的風險；及(iv)有關本文件所作出及來自其他資料來源的陳述的風險。

有關我們的業務及行業的風險

我們的業務及經營業績易受瓷磚的市價及需求波動影響

我們主要從銷售我們的主要產品瓷磚而獲得收益，包括瓷質磚和陶質磚。因此，一旦瓷磚的市場需求以至價格出現任何劇烈變化，均會相應影響我們的產品價格。此外，如有其他家居裝修及家具產品可以取代瓷磚或作為瓷磚的代用品，瓷磚的需求亦可能會有所減少。概不保證未來瓷磚價格不會下跌，亦不保證有關價格將可維持於足夠高的水平，以確保我們的盈利能力。若瓷磚及／或我們產品的需求或價格受到任何不利影響，可能會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的成功取決於我們回應消費者喜好、觀感或消費模式的轉變的能力

整體家居裝修及家具產品市場，尤其是瓷磚產品，容易受到消費者喜好、觀感及消費模式的迅速轉變所影響。此外，客戶對該等產品的喜好極為主觀。

我們日後能否創出佳績，部分視乎我們能否準確預測室內設計潮流及其他影響消費者喜好和需求的因素，能否預計、估計或適應消費模式的該等轉變，以及能否及時提供迎合消費者喜好變化的產品。我們無法向閣下保證我們的產品將會受到市場歡迎。若消費者轉為偏愛木地板、大理石、地毯及其他家居裝修及家具產品，或會對我們造成重大不利影響。我們無法保證我們的瓷磚產品將可長期獲得消費者青睞。若消費者的喜好轉變，我們的產品未必可以迎合消費者的特定喜好。若我們未能預計、識別或應對該等特定喜好或變化，可能會使我們的產品需求受到局限，進而可能會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

我們受到房地產發展行業的需求水平所影響

我們的瓷磚產品廣泛應用於住宅及商業處所裝修及翻新、住宅及商業房地產發展項目以及物業改建項目。因此，我們的瓷磚產品需求受到香港及中國的住宅及商業房地產發展行業增長及房地產成交量所影響，而住宅及商業房地產發展行業增長及房地產成交量又可能受到眾多因素影響，例如住宅及商業物業市場的實力、可支配收入水平、消費者信心、失業率、利率、信貸供應及股市波動等。為保證可負擔房屋的供應，香港及中國的政府部門均推行了一連串措施，打擊香港及中國物業市場炒賣，而這可能會影響香港及中國房地產發展行業增長。若住宅或商業或房地產發展或房地產成交量因政府政策或監管措施而顯著減少，可能會導致我們瓷磚產品的需求或價格下降，而這可能會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

若香港及中國經濟不景及市況欠佳，可能會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響

於最後可行日期，我們全部17間零售店均位於香港。除零售外，我們亦向中國分銷商銷售瓷磚及衛浴潔具，並按項目主要為香港及澳門大型物業發展項目及商住物業翻新項目供應瓷磚產品。我們所有瓷磚產品均為從意大利或西班牙進口的高端產品。因此，我們整體上靠賴穩健的全球經濟狀況及消費水平。二零零八年，全球金融市場嚴重崩潰，美國、歐洲及其他經濟體系陷入衰退。自二零零八年及二零零九年經濟下滑以來，各國的復甦進度不一，全球金融市場仍繼續面對挑戰，包括於二零一一年開始升級的歐洲主權債務危機及二零一二年中國經濟放緩。全球經濟狀況持續轉壞，或會影響消費者信心及消費。一旦我們的產品需求因全球經濟狀況變化而下降或未能按照我們預期的步伐增長，可能會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成不利影響。

此外，若香港及中國經濟不景及市況欠佳，可能會對客戶就購置物業或房地產發展項目取得融資的能力產生不利影響，並導致我們產品的需求或價格下跌。再者，經濟狀況不明朗可能使客戶難以準確地規劃未來的活動，導致客戶減慢對我們產品的消費，進而延遲及延長銷售周期，而這可能會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

我們的業務受到季節性波動影響

我們的銷售及經營業績會出現季節性波動，這在家居裝修及翻新行業相當普遍。夏季，即六月、七月及八月，為我們的銷售旺季而新年及農曆新年期間的銷售額一般較低，原因是傳統上該等期間較少進行住宅及商業處所翻新和物業建築活動。因此，我們於一月及二月錄得的銷售額一般較少。我們相信，有關季節性波動將會繼續影響我們的業務。基於上述季節性波動，比較單一財政年度內不同期間的銷售及經營業績未必具有意義，亦不可依賴此等比較作為我們未來表現的指標。由於我們會在相關銷售前進行採購，因此我們的營運資金及現金流量亦受季節性波動所影響。若特定季節的銷售不如預期，可能會對我們的財務狀況造成不利影響。

我們與供應商的關係出現任何中斷，或會對業務產生重大不利影響

由於瓷磚行業易受市場潮流及客戶喜好變化影響，因此我們致力於持續採購新產品，且不時會向不同的供應商進行採購。我們的經營模式及增長策略主要依賴於我們與供應商的關係及我們獲提供足夠的優質瓷磚產品。我們除了與部分主要供應商訂立獨家分銷協議外，我們與大部分的供應商普遍沒有訂立長期協議，通常是視乎我們的營運需求不時向供應商下採購訂單。因此，供應商無須按現時存量向我們供應瓷磚產品。倘若干特定品牌的瓷磚產品供應大量削減或中斷，或倘其價格大幅上升，或優質瓷磚產品供應的交貨期延長，則我們可能為了完成銷售計劃及兌現向客戶作出的承諾而付出額外成本以購買足夠數量的優質瓷磚產品。概不保證本集團日後不會與供應商出現分歧，亦不保證將能及時以商業上可行的方式物色到其他供應商以取代不理想的供應商。本集團供應商部分或全部供應出現延誤或短缺，或會對我們業務、前景、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

於往績期間，我們已與多名供應商訂立獨家分銷協議，一般為期兩至五年。概不保證我們日後將可與現有供應商維持良好的業務關係，亦不保證我們於獨家分銷協議期限屆滿時將可以維持與供應商有關若干瓷磚產品的獨家分銷權。與供應商的業務關係若有減弱或終止，或獨家分銷權屆滿／被終止，均會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。此外，我們於獨家分銷協議屆滿及／或終止後不一定有權銷售品牌產品。

風險因素

與供應商的獨家分銷協議屆滿及／或終止後，我們或不得銷售未售出的存貨

我們或不時與供應商訂立獨家分銷協議。於最後可行日期，我們有十一份與意大利及西班牙瓷磚及浴室裝置製造商／品牌擁有人訂立的獨家分銷協議仍然存續。獨家分銷協議並無訂明於獨家分銷協議屆滿及／或終止後向供應商退回產品的任何明確安排。有關一般獨家分銷協議的主要條款詳情，請參閱本文件「業務 — 供應商及採購 — 獨家分銷權」一節。雖然董事認為就此採購的產品的擁有權已轉移至我們，而我們因而有權於獨家分銷協議屆滿及／或終止後繼續處置或出售任何剩餘存貨，惟相關供應商可能另有想法，並可能就侵犯商標／版權向我們興訟及／或挑戰我們處置剩餘存貨的權利。不論勝數如何，任何申索均會分散管理層的注意力及可能導致重大法律成本。有關申索一旦成功，我們或不得銷售該等剩餘未售出的存貨，並可能須就任何侵權賠償相關供應商。即使我們獲准繼續銷售該等剩餘未售出的存貨，我們或須就使用相關供應商的商標推廣未售出存貨而向其支付特許費，而有關金額或不符合商業合理條款。

於二零一四年，我們先前的名瓷磚供應商對我們採取法律行動，聲稱香港俊匯建材在特許權協議終止後侵犯其商標，並尋求禁制令，限制我們進一步出售印有其商標的產品。於二零一六年一月，供應商與我們達成友好和解，據此(其中包括)我們有權於二零一六年十二月三十一日之前(包括該日)出售我們零售店舖內該供應商產品的餘下存貨。於二零一六年十二月三十一日，餘下存貨已全部售罄。因此，並無餘下存貨須按照和解條款銷毀。有關詳情，請參閱本文件「業務 — 知識產權」一節。

我們承受外匯波動風險

我們的採購成本以歐元計算，收益則以港元收取。因此，外幣匯率波動可以增加或減少我們的利潤率及影響我們的營運業績。我們以採購成本外加加成本率為基準釐定零售價。若港元兌歐元的匯率在我們銷售前及定價後顯著轉弱，則可能會降低我們的預期利潤率。有關功能性貨幣兌相關外幣匯率升降之敏感度分析的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料 — 市場風險 — 貨幣風險」一節。儘管我們積極管理外匯風險，以盡量減低匯率波動所造成的任何負面影響，但無法保證我們將可成功管理外匯風險。上述外匯波動，尤其是倘若有關匯率變動持續，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

港元為我們的功能性貨幣，我們認為會影響我們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會按交易時的相關現行匯率換算為港元。外幣波動將影響我們以港元列賬的已售存貨成本。此外，以外幣計值的貨幣資產會於我們編製綜合財務報表之時按資產負債表日的當前匯率換算為港元，並會導致相應的匯兌盈虧。於截至二零一五年、二零一六年、二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度，我們的損益賬分別錄得匯兌收益(虧損)淨額約[8.8]百萬港元、[(1.9)]百萬港元、[1.8]百萬港元及4.8百萬港元。此外，雖然於往績期內，我們以美元或人民幣計值的貨幣結餘因兌港元有較穩定的波幅，故並無面對重大貨幣風險，我們以歐元計值的貨幣結餘於二零一五年、二零一六年、二零一七年及二零一八年三月三十一日總計分別為負債淨額約[37.1]百萬港元、[45.4]百萬港元、[31.2]百萬港元及58.8百萬港元，則面歐兌港元貶值的風險。因此，就我們以外幣進行採購交易或以外幣(特別是歐元)列值的貨幣負債，倘相關外幣兌港元匯率出現任何升值，則我們的利潤將會減少。

我們的盈利能力視乎瓷磚產品價格的升幅及波動而定

我們的業務依賴供應商能否可靠地提供大批量優質瓷磚。我們並無自家生產任何瓷磚，故此我們的業務營運依賴持續穩定的瓷磚供應，因而受價格波動牽制。價格波動歸因於(其中包括)全球瓷磚市場的整體供求變動及全球市場供應商及製造商的供貨意願。我們概不向閣下保證，我們的主要供應商將繼續按合理價格向我們供應足夠瓷磚，或全球市場的瓷磚市價日後將維持穩定，及倘我們無法控制有關成本或將有關成本增幅轉嫁予客戶，則我們日後的利潤率或會受到不利影響。

未能管理中國的分銷網絡或會對我們於中國的業務及未來增長造成不利影響

我們主要透過中國分銷商發掘中國進口瓷磚市場。於最後可行日期，我們在中國擁有四名分銷商。於往績期間，透過中國分銷商作出的銷售分別佔我們的總收入約2.9%、15.3%、9.9%及12.5%。我們預期會繼續依賴分銷商於中國市場進行銷售。因此，分銷商的表現、我們與分銷商維持關係及有關分銷商分銷我們產品的能力、支持我們的品牌、擴充彼等的業務及銷售網絡均為我們於中國業務未來增長的關鍵。

中國行內競爭非常激烈，且我們未必能夠成功維持與現有分銷商的關係。此外，我們與該等分銷商訂立的分銷協議一般為期一年。我們概不能向閣下保證我們不會失去任何主要分銷商，或我們日後能夠與彼等重續協議。

風險因素

倘我們任何主要分銷商大幅減少彼等向我們下達的訂單規模或數量或完全終止與我們的業務關係，則我們或未能按類近的條款或完全未能向其他分銷商取得訂單，替代流失的銷售，從而可能對我們的業務、前景、財務狀況或經營業績造成不利影響。此外，倘分銷商未能遵守彼等分銷協議的條款，則我們產品的分銷網絡或會中斷，這可能對我們在中國的銷量、收益甚至盈利能力造成不利影響。

我們雖然並不認為我們在很大程度上依賴任何個別分銷商或銷售代理，惟替換分銷商及銷售代理可能費時，稍有延誤可能導致我們的業務中斷及產生重大成本。

我們於分銷業務方面概無擁有權或管理控制權

我們概無任何分銷商的擁有權或管理控制權。我們依賴分銷協議的條款及條件規管中國分銷商的行為。我們概不向閣下保證中國分銷商將緊守分銷協議的條款及條件，或會出現分銷商可能採取與我們業務策略或遵德標準不一致的行動的情況。有關分歧可能對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成不利影響。

濫用我們的品牌或會對我們的知識產權及商譽的價值造成不利影響

擁有穩固的品牌形象乃銷售相關業務的重要因素，直接影響客戶購買產品的選擇。在我們建立品牌的過程中，我們允許若干分銷商於指定銷售範圍內免費使用我們商號名稱營運，因為我們相信彼等的分銷網絡及地區知識能夠更快及更有效地滲透中國市場。

然而，在一個充斥着仿製及假冒品的高端貨品市場中，我們概不能向閣下保證分銷商會緊守彼等的分銷協議條款，並只以我們的品牌名稱銷售獲認可的真品，且報道我們可能訴諸法律以保障我們的權益。在該情況下，我們的產品或品牌或出現負面影響或糾紛，這可能會嚴重打擊我們產品的公信力，從而對我們與意大利及西班牙供應商的關係以及我們於中國市場的業務、財務狀況、銷售及增長潛力造成連鎖影響。此外，法律訴訟招致的重大成本連同知識產權於中國的可執行性及保障範圍的相關問題及不明朗因素，均可能會分散我們的能力及資源，並對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大負面影響。

風險因素

分銷商集中於中國少數區域市場，包括北京、上海、深圳及廣州

我們透過中國分銷銷售產生的收益源自於中國少數區域市場的銷售，例如北京、上海、深圳及廣州。雖然該等城市目前被視為中國最富裕的區域，惟我們分銷活動的收益主要取決於整體經濟狀況及該等地區的消費者的喜好。倘經濟及社會狀況出現任何重大不利變動或該等地區的消費者突然改為喜好其他瓷磚產品或衛浴潔具，以及倘我們未能及時於不同地區分散銷售或委聘新分銷商，則我們的業務、前景、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

我們過去取得增長，但無法保證日後將可維持相若的增長率

我們於往績期間內的收益由截至二零一五年三月三十一日止年度約173.8百萬港元增加至截至二零一六年三月三十一日止年度約202.1百萬港元，但於截至二零一七年三月三十一日止年度則減少至約183.4百萬港元，並於截至二零一八年三月三十一日止年度增加至約190.8百萬港元，同比增長率分別約為16.3%、-9.2%及4.0%。

我們達致業務增長的能力受到其他風險及不明朗因素所影響，其中包括我們能否：

- 在瓷質及陶質磚產品的市場板塊與競爭對手有效競爭；
- 提供商業上成功且種類繁多的產品，以吸引較大的客戶群；
- 增加銷售及市場營銷活動，促進消費者認識及接納我們的產品；
- 為產品作出具競爭力的定價；
- 繼續我們與供應商之間的現行安排，並與其他供應商訂立新安排；
- 物色合適處所開設新零售店，並按我們可接納的條款取得租約；
- 合資格的營運人員緊缺及／或延遲或難以培訓合資格的營運人員；
- 現有位置與新位置的零售店之間可能出現競食效應；
- 香港經濟狀況顯著惡化；及
- 維持足夠現金及融資，為我們的拓展計劃及業務營運提供資金。

風險因素

若我們未能成功應對上述任何風險及不明朗因素，將會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們不能向閣下保證我們於日後亦能錄得相近的增長率或舒緩負面增長率。閣下不應依賴我們於任何過往年度期間的經營業績作為我們日後經營表現的指標。倘我們未能維持足夠的收益增長，則可能對我們的財務業績造成重大不利影響。此外，倘我們未能有效管理我們的增長，我們未必能夠把握市場機遇、執行我們的業務計劃或應對競爭壓力。

倘客戶延遲結付款項，可能導致日後在不理想的時間出現嚴重現金流不足的情況，因而對我們的現金狀況及經營業績造成不利影響

根據我們的經營模式，我們在銷售前，已就採購瓷磚及衛浴潔具下達採購訂單，或我們可能採購充足存貨，維持安全水平的可供銷售存貨。由於我們就瓷磚及衛浴潔具向供應商付款的責任，未必與訂立銷售合約屬同一財政年度，在若干期間，我們的經營活動可能錄得現金流出。尤其是根據我們分銷商模式，我們通常授出120日的信貸期予中國的分銷商。倘收取客戶付款方面出現任何延誤，可能對我們的現金狀況造成不利影響。

於二零一五年、二零一六年、二零一七年及二零一八年三月三十一日，我們來自第三方客戶的貿易應收款項分別約為3.1百萬港元、18.4百萬港元、14.8百萬港元及32.3百萬港元。於二零一五年、二零一六年、二零一七年及二零一八年三月三十一日，我們來自第三方客戶的貿易應收款項總額佔流動資產約1.3%、6.8%、6.0%及●%。於二零一五年、二零一六年、二零一七年及二零一八年三月三十一日，有約[2.7]百萬港元、[9.0]百萬港元、[13.4]百萬港元及●百萬港元的貿易應收款項(佔於相應年度結算日我們的貿易應收款項總額約[86.9%]、[49.0%]、[90.0%]及[●%])已逾期但未減值。

概不保證我們將可向客戶收回全部貿易應收款項，尤其是逾期超過一年的款項。我們客戶有任何違約或延遲付款，或我們未能向彼等收回貿易應收款項，可能導致日後須就貿易應收款項作出減值撥備。所有該等情況可能導致日後在不理想的時間出現嚴重現金流不足的情況，因而對我們的現金狀況及經營業績造成不利影響。

我們面對陳舊及滯銷存貨可能對現金流量及資產流動性造成不利影響的風險

我們於二零一五年、二零一六年、二零一七年及二零一八年三月三十一日之存貨結餘佔我們流動資產總額分別約23.9%、24.6%、24.7%及25.5%，而我們的存貨額分別約為56.9百萬港元、66.5百萬港元、61.1百萬港元及73.4百萬港元。截至二零一五年、二零一六年、二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度，平均存貨周轉日數分別約為307.5日、377.0日、433.5日及416.0日。

風險因素

我們經營的行業受市場趨勢及客戶喜好影響，而該等因素屬於我們控制能力之外，市場對我們產品的需求若突然減少，則我們的產品銷售會出現突如其來的跌幅，導致存貨囤積，或會對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。截至二零一五年、二零一六年、二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度，我們並無發現需要減值撥備的重大存貨項目。任何存貨增加均可能對我們的營運資金造不利影響。倘我們日後未能有效地管理存貨水平，則我們的資產流動性及現金流或會受到不利影響。此外，倘我們日後未能採購符合客戶喜好的適當產品，則陳舊及滯銷存貨或會增加。倘存貨被識別為陳舊，我們可能需以低於成本的價格出售有關存貨及／或就存貨計提撥備。在此情況下，我們的業務、財務狀況及經營業績將受到重大不利影響。

我們的增長策略部分取決於我們成功拓展產品的能力，而我們未必能夠在此方面取得成功

儘管我們過去一直以瓷磚產品銷售為重心，我們將逐步增加對其他產品的投資，包括進口自意大利的木地板及衛浴潔具，藉以把握該等產品的整體增長機遇及向瓷磚產品客戶交叉銷售的機會。概不保證我們將可成功將業務分散至該等產品組合。

我們日後的收購或會被證實難以整合及管理或未必成功

除有機增長外，我們亦考慮透過發掘與我們相互兼容，並具吸引力的收購及合作機遇，取得其他多元增長渠道。有關進一步詳情請參閱本文件「業務—我們的經營策略」一節。於最後可行日期，我們並未訂立任何協議或備忘錄以收購任何公司或業務。此策略所含的若干潛在風險可能對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響，例如(i)所收購的資產或業務可能存在未能發覺或未能預見的負債或風險；(ii)未能成功將我們可能收購業務所得的產品、服務及人員併入我們的營運當中；(iii)未能實現任何預期收購所產生的成本減省或其他協同效應；(iv)需要產生額外債務，繼而可能因償還債務的責任加重而削減我們可用於營運和其他用途的現金；(v)未能挽留員工和維持客戶關係、客戶重疊或流失，以及分散管理層精力和其他資源。

我們未必能以具吸引力的條款提出收購或取得所需融資完成及支持有關收購。此外，我們透過收購達至預期的未來業務拓展，或會對我們的管理、內部監控以及資訊科技系統和資源造成龐大壓力，亦可能產生額外開支。除培訓、管理和整合員工團隊外，我們亦將需要持續發展和加強我們的管理和財務監控。我們不能向閣下保證我們將能成功整合我們進行的任何收購或該等收購的表現符合預期或證明對我們的業務及現金流帶來裨益。任何該等因素可對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

若未能按商業上可接受的條款重續甚或完全無法重續當前的零售店租約，可能會對我們的增長前景及業務狀況造成不利影響

於最後可行日期，我們的產品銷售網絡覆蓋17間零售店，該等零售店均有策略地位於香港的家居裝修及翻新材料的黃金零售地段。我們與其他家居裝修及翻新材料零售商競爭該等黃金零售地段。我們已就當前零售店所在物業跟第三方業主及控股股東所控制的關聯公司訂立租賃協議。於往績期間內，零售店的租金開支佔總收益分別約18.2%、18.3%、22.6%及21.8%。該等租約一般為期兩至三年。

我們無法向閣下保證我們將可於零售店之租賃協議到期時重續租約，亦不保證至少可維持與當前租約相同的租金、年期以及其他條款與條件。

一旦我們的零售店租約無法重續或須予終止，我們將須因應不時的業務需要而關閉零售店，或考慮將相關零售店遷移至其他處所。在此等情況下，我們或會招致翻新、清拆及資源分配的重置成本，並可能需撇銷租賃裝修，而這可能會對我們的營運構成財務壓力，分散管理資源。概不保證我們可及時遷移至相若地點，即使能夠如此行事，亦不保證我們可按商業上可接受的條款訂立租賃安排；若未能如此行事，則可能會對我們的業務增長造成不利影響。

加上香港租金整體呈上升趨勢，我們的業主在重續租約時或會提高租金或施加更嚴苛的付款條款，進而可能對我們的盈利能力及經營業績造成不利影響。若我們認為無法接納擬定重續租約的條款，我們或須考慮按商業上可接受的租賃安排將零售店遷移至其他租金較低但位置相對較不吸引的處所，而此舉可能會對我們的聲譽及銷售表現造成負面影響。概無客觀的方法可準確預測商用房地產市場租金的升幅。我們龐大的經營租賃責任使我們承受潛在重大風險，當中包括我們特別易受經濟狀況欠佳所影響、局限我們取得額外融資的能力以及使我們可撥作其他用途的現金減少。

若我們有任何新零售店未能達到計劃營運水平，可能會對我們的整體表現及盈利能力造成負面影響

我們計劃在香港開設額外的零售店，藉以拓展市場，增加市場份額。我們計劃開設零售店的位置，乃上述拓展計劃取得成功的關鍵所在。概不保證我們將可物色到合適的處所，用以開設該等新零售店。若未能及時成功獲得租約，可能會對我們的擴展計劃造成重大不利影響，進而可能會影響我們的業務、財務狀況及經營業績。

風險因素

開設新零售店需要預先作出龐大的資本支出，其中包括租賃處所的租金按金，以及設立、翻新及僱員招聘培訓的成本。我們無法保證任何新零售店將可吸引足夠的客戶以產生需求及銷售額，亦不保證任何新零售店的收益將可等同甚或超越現有零售店。此外，我們各間零售店可能需要一段時間才能達到計劃營運水平。若我們開設的任何新零售店遲遲未能達到收支平衡或理想的盈利能力水平，則可能會影響我們的整體盈利能力。

我們的業務及財務狀況依賴我們有效管理存貨的能力

我們的業務及財務狀況取決於我們維持各種品牌瓷磚產品合理存貨水平的能力。倘若囤積存貨，我們所需的營運資金將增加，亦會產生額外財務成本。另一方面，倘我們的存貨不足或不夠多元而無法滿足客戶的具體種類及品牌要求，則我們滿足客戶需求的能力可能受到影響，以至於減少收入及對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成不利影響。概不保證未來我們不會面臨存貨過多或不足的情況，或任何該等事件不會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績產生不利影響。

我們於往績期間租賃的物業不符合政府租契、分區計劃大綱圖及／或城市規劃條例的許可使用，可能導致我們面對法律訴訟

於往績期間，我們在新界元朗租賃八項物業作為儲存設施，用作我們的瓷磚及衛浴潔具貨倉（「該等物業」）。該項用途不符合有關政府租契、分區計劃大綱圖及／或城市規劃條例的許可使用。有關政府部門可能強制執行租契條件，發出警告信予業主，要求在指定時間內修正不合規的情況，以及／或強制執行其重收該等物業的權利，以及／或向有關業主或我們（作為該等物業的佔用人）發出執行通知，表示其認為我們儲存瓷磚及衛浴潔具屬違例發展，並可能要求有關業主甚至我們（作為佔用人）終止用途及採取該通知可能要求的修正步驟，包括將土地恢復原本用途。根據土地註冊處的記錄，有關政府部門已針對該等物業所在的地段，就該等不合規情況發出警告信、執行通知及命令予有關業主。於最後可行日期，本集團已完成將儲存設施從該等物業搬遷至新儲存物業，而我們（作為佔用人）並無接獲有關該等物業的函件、通知或命令。請參閱本文件「業務 — 法律違規事項 — 1.違反政府租契及許可使用」一節以了解該等物業的更多詳情。

風險因素

根據城市規劃條例第21(1)條，任何人不得在該發展審批地區進行或繼續發展，除非：(a)該發展屬現有用途；(b)該發展根據該發展審批地區的圖則獲許可；或(c)進行或繼續發展的許可已根據城市規劃條例第16條獲授予。根據城市規劃條例第21(2)條，如屬第一次定罪，可處罰款高達500,000港元。另外，根據城市規劃條例第23(1)條及23(3)條，規劃處可發出警告通知予地段擁有人、佔用人或違例發展的負責人士。任何人士倘未能終止違例發展，彼等可能就第一次定罪面對最高500,000港元的罰款，而就繼續未能遵從的，則每天面對50,000港元的罰款。倘規劃署控告我們(因該等物業佔用人的身份)，我們的財務狀況可能因潛在罰款而受到重大不利影響。

本集團有若干違反香港監管稅務規定的記錄

我們的全資附屬公司香港俊匯建材於二零零四／二零零五年至二零一三／二零一四年評稅年度有若干違反香港報稅規定的事件。在二零一一年進行實地審核後，稅務局對香港俊匯建材於二零零四／二零零五年至二零一三／二零一四年評稅年度採納的稅務計算處理方式表示不贊同，並就二零零四／二零零五年至二零零八／二零零九年評稅年度向香港俊匯建材發出額外利得稅評稅作為保護性評稅，總額約為8.4百萬港元。為解決與稅務局的稅務糾紛，香港俊匯建材與稅務局協定最終和解建議，致令就二零零四／二零零五年至二零一三／二零一四年評稅年度須額外繳交利得稅支出約10.1百萬港元，以及稅務局就香港俊匯建材違反下列各項處以罰款約10.6百萬港元：(i)《稅務條例》第80(1)(A)條，未能遵守必要的規定，保留充分的收支記錄，使其能夠即時確定應課稅溢利；及(ii)《稅務條例》第80(2)條，於二零零八／二零零九年、二零零九／二零一零年及二零一三／二零一四年評稅年度錯誤報稅。於最後可行日期，香港俊匯建材已悉數支付所有額外利得稅及罰款。

根據法律顧問，就向稅務局提交錯誤報稅而言，根據《稅務條例》第80條、第82條及第82A條，香港俊匯建材及其時任董事各自或須接受處罰。倘稅務局認為香港俊匯建材及其時任董事在欠缺合理理由的情況下作出錯誤報稅，則稅務局可能會根據《稅務條例》第80條，對香港俊匯建材及其時任董事提出起訴，或倘稅務局認為香港俊匯建材及其時任董事以各種手法蓄意意圖逃稅或蓄意意圖協助他人逃稅，則可能會根據《稅務條例》第82條向彼等提出起訴。倘稅務局並無根據《稅務條例》第80條或第82條檢控香港俊匯建材，則可能根據《稅務條例》第82A條對香港俊匯建材處以額外稅款之罰款。有關違稅事項及香港俊匯建材根據《稅務條例》的潛在處罰的更多詳情，請參閱本文件「業務—法律違規事項—2.二零零四／二零零五年至二零一三／二零一四年評稅年度的額外評稅及稅務罰款」一節。概不保證有關當局將不會就違規事項對香港俊匯建材及其時任董事採取任何執法行動。倘彼等採取有關執法行動，則我們的聲譽、現金流及經營業績或會受到不利影響。

風險因素

我們面對激烈競爭，或會影響我們的市場份額及利潤率

瓷磚產品市場競爭劇烈及高度分散。我們無法向閣下保證我們的現有或潛在競爭對手將不會提供與我們的產品相若或更為優秀的產品、按更具競爭力的價格提供產品或較我們更快適應瞬息萬變的行業趨勢或變化不定的市況。我們的競爭對手之間亦可能會出現整合或組成聯盟，據此，該等競爭對手或可迅速取得龐大的市場份額。

此外，我們的競爭對手或可能會大幅增加廣告開支及宣傳活動，或進行定價行為，又或積極從事各項旨在影響消費者信心的活動。競爭加劇可能會導致割價、利潤率降低及喪失市場份額，而任何一項均可能對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們依賴SAP系統達致營運效益，系統故障或失靈或會導致我們的業務及營運中斷

我們倚賴多個資訊技術系統，如中央會計系統及銷售點系統，以在總部及個別零售店之間及時交流資訊，而該等系統對我們日常業務營運而言至關重要。我們在營運中推行一套SAP系統。若我們的資訊科技系統的某一特定部分長時間失靈，可能會使我們整個銷售網絡癱瘓。此外，我們日後於升級期間可能會出現營運中斷的情形，而我們未來與其他現有網絡系統整合時亦可能會承受既有風險。若發生任何上述事件，可能會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們業務或會因招聘及留任僱員困難而受到不利影響

我們深信聘任、激勵及保留經驗豐富的員工是我們作為零售商取得成功的關鍵一環。我們的成功部分取決於吸納、保留及激勵足夠的經驗豐富的僱員，特別是銷售人員。

我們認為富有服務精神的銷售人員十分短缺，而招募該等僱員的競爭亦格外激烈。我們已實施一項與表現掛鉤的花紅策略，力求為業務營運及擴張計劃吸引、保留及激勵足夠的前線銷售代表。倘若該等獎勵措施未能在整體上或理想期限內取得預期成效，我們未必能成功以經濟上合理的成本招攬、激勵及保留足夠的具備必要資格的僱員，甚或無法招攬任何僱員。未能招聘及保留足夠合資格僱員可能會延遲開設新店的計劃，或導致僱員離職率升高，此等因素均會對業務及經營業績產生重大不利影響。此外，為爭取優秀僱員我們亦需要支付更高工資，從而產生更高勞工成本。

風險因素

我們的員工成本可能因我們無法控制的因素而進一步上升，如我們業務所在司法權區的僱員保護法變動

於截至二零一五年、二零一六年、二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度，員工成本分別約為19.7百萬港元、20.5百萬港元、20.1百萬港元及21.4百萬港元，分別佔相關期間我們總收入約11.3%、10.2%、11.0%及11.2%。儘管我們過往成功將員工成本相對穩定地維持於收入的某個百分比，惟未來有關比率可能因我們無法控制的因素而上升，包括通脹率、最低工資及有關僱員薪酬及福利的法律。具體而言，香港零售業僱員薪金水平近年來一直上漲。我們於香港營運須遵守法定最低工資要求。最低工資進一步增加將導致我們的員工成本增加。我們未必能夠對價格作出足夠上調以將有關員工成本增幅轉移至客戶，我們亦可能因為價格提高而失去若干客戶，在此情況下，我們業務、財務狀況及經營業績將會受到重大不利影響。

我們的創辦人及高級管理人員對我們的成功貢獻良多，而我們業務可能因彼等離任而遭受不利影響

創辦人曹先生過往一直在我們業務管理及方針方面扮演關鍵角色，為我們的成功作出重大貢獻。曹先生自本集團成立以來領導高級管理團隊建設集團，令其於二零一六年以收益計算，成為香港外國製瓷磚零售行業的最大營運商。本集團未來發展及擴張將依賴曹先生持續傾注技術、知識及經驗。我們與高級管理層成員已建立長期僱傭關係，並可能聘請其他經驗豐富的人士擔任不同職務，然而，概不保證該等高級管理成員及經驗豐富的人員於任何特定期間將繼續留任現時職務。倘任何該等高級管理成員無法或不願繼續擔任現時職位，我們不一定能夠輕易物色到替代人士，或無法招募任何人士，而我們的業務或會中斷及經營業績可能受到重大不利影響。再者，倘高級管理團隊任何成員或其他主要人員加入競爭對手或組成競爭業務，我們將失去彼等對業務及營運所貢獻的優勢。未能吸引、保留及激勵該等人士、高級管理團隊任何成員或任何其他主要人員，或在彼等離職情況下未能尋到合適及合資格替代人選，或會對我們業務及前景造成重大不利影響。

我們可能需要額外資金，若我們無法按可接納的條款籌集甚或完全無法籌得額外資金，可能會局限我們拓展業務的能力

我們可能需要額外資金用以資助我們的營運及支持我們的拓展計劃，為此，我們或需發行額外的股本或債務證券或取得信貸融資。出售額外的股本證券可能會對股東的擁有權百分比造成攤薄效應。招致債務會加重償債責任，而我們或需答應各項可能

風險因素

限制我們營運的營運及財務契諾。此外，我們日後籌集額外資金的能力受制於各項不明朗因素，包括我們未來的財務狀況、經營業績及現金流量、集資活動的整體市況、香港及其他地方的經濟、政治及其他狀況等。

概不保證我們將可按可接納的條款取得所需的必要資金，而我們可能完全無法取得有關資金。若我們無法按可接納的條款籌集甚或完全無法籌得額外資金，可能會局限我們的業務增長以及發展或加強產品組合以回應市場需求或競爭挑戰的能力。在此等情況下，可能會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們須就供應商運送我們的瓷磚產品承受若干相關風險

於最後可行日期，我們幾乎所有瓷磚產品均進口自意大利或西班牙。我們委聘及依賴第三方貨運代理公司按照我們要求的時間表將我們的產品安全運送給我們。我們無法保證該等貨運代理公司可永遠按照我們的要求運送產品。如在運送期間發生非我們所能控制的任何意外事件，例如產品處理欠妥及損壞、交通瓶頸、天災或罷工，貨運代理服務則可能會暫停，而我們的產品付運將會受到重大影響，進而可能會導致我們的產品供應中斷(尤其是在銷售旺季期間)。此外，若該等貨運代理公司調高運輸費用，我們的運輸成本將會相應增加，若我們無法將成本增幅轉嫁予客戶，則可能會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

本集團委聘第三方將我們的產品交付予我們的客戶。若該等第三方工作表現欠佳或拖延，則可能對本集團聲譽產生不利影響

本集團委聘第三方物流服務供應商將我們的產品交付予我們的客戶。本集團對該等服務供應商表現的審核及監察未必猶如我們管理屬下員工般直接及有效。倘我們無法確保該等第三方服務供應商的服務質素，則可能會窒礙我們及時向客戶提供服務。由於委聘彼等進行各類項目，本集團承受與第三方服務供應商表現欠佳或延誤有關的風險。一旦發生有關風險，我們向客戶提供服務的質素或會轉差，因而影響本集團的盈利能力、財務表現及聲譽，並導致訴訟或損失索償。

此外，倘第三方服務供應商違反任何有關健康及安全事宜的規則及法規，本集團或會遭檢控及／或面對損失及損失索償。如有違反，我們的業務以至聲譽及財務狀況將受到不利影響。

風險因素

與我們的名聲、聲譽或產品有關的事故或負面輿論，可能會對我們的收益及盈利能力造成負面影響

我們吸引新客戶及挽留現有客戶的能力，部分取決於我們的聲譽、外界對本集團的觀感及我們的產品質量。社交媒體的廣泛應用加劇了負面輿論的影響。任何與我們的名聲、聲譽或產品有關的負面輿論，一旦引來媒體追訪或成為社會大眾的討論話題，可能會損及我們的名聲或聲譽，使消費者失去信心，繼而導致我們的產品銷售額下跌。一旦發生此情況，將會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們未必能夠察覺、防範及制止所有欺詐情況或我們的僱員、客戶或其他第三方干犯的其他不當行為，這可能會使我們蒙受財務損失及有損我們的聲譽

作為零售商，我們會在日常營運中接受及處理現金和信用卡交易。我們無法保證日後不會發生任何涉及僱員、客戶及其他第三方的欺詐情況、盜竊及其他不當行為。我們未必能夠制止、察覺或防範所有行為不當的情況。如有任何違背我們利益的不當行為，包括過去未被發現的行為或未來行為，均可能會使我們蒙受財務損失，有損我們的聲譽，並可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

我們面對產品責任風險

一如其他零售商，倘已售產品有缺陷，本集團將面對產品責任索償。一般而言，出產或銷售有缺陷產品的供應商須就有關產品瑕疵造成的任何損毀或人身損害承擔責任。我們概不保證，我們日後不會在經營所在地區因產品品質欠佳而面臨任何產品責任索償或負面輿論。不論該等索償是否成功或結果如何，我們可能需要就該等索償作出回應及(倘需要)抗辯，因而分散管理層注意力及我們業務及營運的其他資源。倘日後有任何針對我們提出的產品責任索償(不論索償最後是否成功)，該等索償造成的負面輿論或會對我們的聲譽構成不利影響。此外，我們的保險未必涵蓋產品責任索償下的財務負債，而任何索償亦可能招致法律成本及就產品回收或修正任何產品瑕疵產生成本，因而對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

我們的保險範圍未必足以涵蓋與業務及營運有關的一切風險

我們的保險範圍未必足夠保障我們免除有關我們業務及營運的一切風險。我們並無就我們的業務營運投購若干類別的保險，例如業務中斷保險、應收賬款保險及環境損害保險。概不保證我們日後將可維持足夠的保險範圍。有鑒於此，因任何瑕疵產品申索、業務中斷、訴訟或天災而產生的損失，可能會對我們的業務、前景、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

控股股東對我們的管理及事務具有重大影響力，並可按抵觸其他股東最佳利益的方式行使有關影響力

緊隨[編纂]完成後，曹先生將繼續為我們的控股股東之一，對我們的已發行股本擁有重大控制權。因此，控股股東對我們的業務及事務將擁有重大影響力，包括但不限於有關下列各項的決策：(i) 兼併或其他業務合併；(ii) 收購或處置資產；增發股份或其他股本證券；(iii) 派發股息的時間及金額；及(iv) 委任經理。控股股東或會促使或制止我們訂立若干交易，而其結果可能不符合甚或抵觸其他股東的最佳利益。我們無法向閣下保證控股股東將按符合全體股東利益的方式就股東決議案進行表決。

我們的零售業務承受與健康流行病有關的風險

我們的零售業務易受健康流行病影響。過去爆發的流行病或疫病，視乎爆發規模而定，對香港經濟及我們的零售業務均造成不同程度的損害。日後若爆發任何流行病或疫病，可能會(其中包括)對香港的經濟活動水平構成嚴重限制，因而大大影響我們維持日常營業的能力。我們無法預測該等流行病或疫病日後可能對我們的業務造成的影響(如有)。

有關在香港經營業務的風險

香港為我們的主要市場，而我們的業務易受香港經濟及監管環境的任何重大衰退影響

我們的業務目前位於香港，且我們於往績期間的大部分客戶均來自香港。我們預期香港將繼續為我們的主要市場及經營地點。因此，倘香港的經濟或監管情況因我們無法控制的事件(例如本地經濟衰退、天災、爆發傳染病、恐怖襲擊)而經歷任何重大不利變動，或倘政府立法對我們或整體行業實施限制或負擔，則我們的業務、經營業績及前景將會受到重大不利影響。

此外，我們於海外司法權區並無業務營運，倘香港的經濟及監管環境出現任何重大衰退，則我們在搬遷全部業務營運至其他地區市場方面可能遭遇困難。

香港稅務變動風險

根據當前香港法律及法規，我們的利潤須繳納香港稅項。概不保證當前的稅法及規例日後不會修訂或修改。任何稅法及規例修訂或修改均可能對我們的業務營運及財務業績造成不利影響。

風險因素

我們在遵守競爭條例方面或遭遇困難

競爭條例於二零一五年十二月十四日生效。特別是競爭條例項下第二行為守則禁止在市場中具有相當程度的市場支配力的業務實體，不得濫用該權勢，以至有妨礙、限制或扭曲在香港的競爭的目的或效果。一旦違反該條例，後果可能包括繳交罰款、取消董事資格及禁制頒令。有關更多詳情，請參閱本文件「監管概覽 — 香港法律及法規 — 競爭」一節。

根據Ipsos，我們於二零一六年以收益計算，在香港的外國製瓷磚零售市場高踞首位，市場佔有率約為36.1%。作為行內擁有龐大市場佔有率的市場龍頭，我們或被視為在市場中具有相當程度的市場支配力的公司，須遵守第二行為守則。在遵守及違反行為守則方面或存在不明朗因素。我們在確保遵守行為守則方面或遭遇困難，且可能需要招致法律成本。我們亦可能大意違反競爭條例，在該情況下，我們或須繳付罰款及／或接受其他處罰，產生大額法律成本，並可能導致業務中斷及／或媒體不利報道，這將會對我們的業務、經營業績及聲譽造成不利影響。

有關[編纂]及股份的風險

股份過往並無公開市場。若未能發展出股份交投活躍的市場，可能會對股份價格產生不利影響，股份價格可能下跌至低於[編纂]

股份在[編纂]前並無公開市場。[編纂]的指示範圍由本公司與獨家協調人(為其本身及代表包銷商)磋商後釐定，[編纂]未必代表股份於[編纂]完成後的成交價。

此外，我們無法向閣下保證[編纂]或上市完成後將可發展或維持交投活躍的市場，亦不保證股份市價不會下跌至低於[編纂]。

股份於[編纂]後的流通性及市價可能波動不定

股份的價格和成交量波幅可能極大。我們的營業額、盈利及現金流量之變化以及有關獲得主要合約的公告等因素，可能會導致股份市價大幅變動。任何上述事態發展均可能導致股份成交量和成交價出現重大而急劇的變動。

股份成交價波動不定，可能是我們控制範圍以外的因素所引致，不一定與我們的經營業績相關。影響股份成交價的波動性的因素可能包括：(i)投資者對我們及我們的業務計劃的觀感；(ii)我們的經營業績波動；(iii)我們及我們的競爭對手所採取的定價政策變動；(iv)高級管理層的人事變動；及(v)整體經濟因素。

風險因素

股東於本公司的權益可能因額外的股本集資而被攤薄

我們日後可能會發行額外股份，以籌集額外資金，資助我們拓展業務。若透過發行本公司的新股本或股本掛鈎證券籌集額外資金，而非按比例向現有股東發行，屆時(i)該等現有股東的擁有權百分比或會減少，而其後亦可能會遭到攤薄，及／或(ii)該等新發行證券所享有的權利、優先權或特權可能會優先於現有股東的股份。

我們過往的股息並非未來股息的指標

於截至二零一五年、二零一七年及二零一八年三月三十一日止年度，本集團概無宣派股息。於二零一五年十二月四日，香港俊匯建材向其當時的股東(於二零一五年十一月三十日營業時間結束時登記於香港俊匯建材的股東名冊)宣派中期股息20.0百萬港元。潛在投資者不應依賴以往年度已宣派及支付的股息價值作為本集團日後股息政策的指標，或作為釐定日後應付股息金額的參考或基準。雖然我們以往曾支付股息，惟概不保證我們日後會否、何時及以何種形式支付股息。我們亦未必能夠根據股息政策支付股息。有關我們股息的更多詳情，請參閱本文件「財務資料—股息」一節。

日後在公開市場大量拋售股份或預期大量拋售股份，或會導致股份價格下跌

若我們或控股股東未來於[編纂]後在公開市場大量拋售股份，或市場人士認為可能會出現上述拋售情況，可能會導致股份市價下跌，並使我們日後通過[編纂]集資的能力嚴重受損。

我們無法向閣下保證控股股東將不會出售其股份，亦不保證我們日後將不會發行任何股份。我們無法預測控股股東日後出售股份、控股股東可供出售的股份或我們發行股份對股份市價可能造成的影響(如有)。若控股股東或我們拋售或發行大量股份，或市場人士認為可能會出現上述拋售或發行情況，可能會對股份的當前市價造成不利影響。

風險因素

有關本文件所作出及來自其他資料來源的陳述的風險

前瞻性陳述未必準確或可靠

本文件載有前瞻性陳述以及使用「將」、「或會」、「可能」、「預期」、「相信」、「應」或「預計」等詞彙的資料。該等陳述包括有關我們的計劃、目標、期望及意向的論述等。投資者應審慎行事，不應過分依賴任何前瞻性陳述，原因是當中可能涉及風險和不明朗因素，儘管我們認為前瞻性陳述所依據的假設合理，但有關假設結果可能並不準確。前瞻性陳述不應被視為我們所作出的聲明，準投資者不應過分依賴該等陳述。不論基於新資料、未來事件或其他原因，我們均無責任更新或修訂本文件內的任何前瞻性陳述。

投資者不應過分依賴源自政府資料來源的任何行業統計數據

若干統計及其他可公開查閱的資料，包括有關香港及我們所從事行業的資料，均源自或編撰自可公開查閱的官方政府資料來源以及我們委託獨立行業顧問所編製的行業報告。我們認為該等資料的來源恰當，而我們在挑選和複製本文件內的該等資料時，已採取合理的謹慎措施。然而，本公司、保薦人、獨家協調人、聯席賬簿管理人及聯席牽頭經辦人、包銷商或任何其他參與[編纂]的人士並無獨立核實該等資料，該等資料可能不準確、不完整或已過時。我們並不就該等資料的準確性或完整性發表任何聲明，概不保證該等資料按照其他刊物或司法權區所提供的類似資料的相同標準或準確程度編製。因此，準投資者不應過分依賴本文件內取自不同政府資料來源的資料。

我們強烈建議閣下不應過分依賴報章報道、媒體報道及／或研究分析報告所載有關我們、我們所從事行業或[編纂]的任何資料

可能會有關於我們、我們所從事行業或[編纂]的報章報道、媒體報道及／或研究分析報告，當中可能載有本文件並未載列的若干財務資料、財務預測及其他有關我們的資料。我們並未授權在報章、媒體或研究分析報告內披露任何該等資料。我們概不就任何該等報章報道、媒體報道或研究分析報告或任何該等資料或刊物的準確性或完整性或可靠程度負責。若刊物(除本文件外)列載的任何該等資料與本文件所載的資料並不相符或互相抵觸，我們概不承擔任何責任。因此，準投資者不應依賴任何該等資料。閣下決定是否購買股份時，僅應依賴本文件所載的財務、營運及其他資料。