

風險因素

考慮投資[編纂]前，閣下應審慎考慮本文件所載的全部資料，包括下文風險因素所述的風險及不確定因素。出現任何下述的風險皆可能對本集團的業務、經營業績、財務狀況及未來前景造成重大不利影響。我們目前未知或現時並不視作重大的其他風險亦可能有損我們及影響閣下的投資。

本文件亦載有有關我們計劃、目的、期望及意圖且涉及風險及不確定因素的前瞻性陳述。本集團的實際業績或因多項因素(包括下文及本文件其他章節所述的風險)而有別於該等前瞻性陳述所載的該等預期者。

有關業務的風險

i. 有關美國傢俬銷售分部的風險

我們大部分收益總額來自少數主要客戶

截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年5月31日止五個月，向五大客戶的銷售總額分別約45.8百萬新加坡元、53.8百萬新加坡元、65.1百萬新加坡元及29.6百萬新加坡元，分別佔有關期間的收益總額約55.7%、59.3%、64.5%及68.4%。截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度各年以及截至2018年5月31日止五個月，最大客戶應佔的銷售額分別約17.0百萬新加坡元、19.7百萬新加坡元、25.0百萬新加坡元及11.8百萬新加坡元，分別佔有關期間的收益總額約20.6%、21.8%、24.8%及27.3%。於往績記錄期間，五大客戶(其為電子商務銷售平台)均來自位於美國的美國傢俬銷售分部。儘管我們於2018年5月31日已與主要客戶維持逾五年的業務關係，概不保證客戶將繼續於其網上平台選擇我們的產品作展示及購買我們的產品或自有關平台賺取的收入日後將維持不變或有所增加。倘任何主要客戶的需求大幅下跌，我們或未能物色能夠產生與現有主要客戶相媲美的銷售額的替代客戶，亦未必能阻止有關銷售額減少對本集團業務、財務狀況及經營業績造成的不利影響。

我們並無獲取客戶的任何長期採購承諾

我們並無與主要客戶(其為美國電子商務銷售平台)訂立任何長期書面協議，故該等客戶並無責任於日後採購或選擇我們於彼等的網上平台展示的產品。於往績記錄期間，我們大部分收益自位於美國的美國傢俬銷售分部產生。由於自此分部產生的收益主要依賴網上展示的產品數量及條款(均由電子商務平台酌情決定)，故來自五大客戶

風險因素

的電子商務平台的銷售量或不時大幅變動，且難以預測日後訂單的銷售額。倘任何客戶大幅減少於其網上平台展示選定產品的數量或與我們完全終止業務關係，則概不保證我們將能直接向終端消費者銷售產品，且我們的財務表現將受到不利影響。

我們依賴第三方物流服務供應商交付貨品至海外倉庫及終端消費者，以及依賴第三方倉存服務供應商貯存商品

我們一般負責由供應商原本港口運送及交付產品至倉庫。於往績記錄期間，我們委聘第三方物流服務供應商交付產品至倉庫及終端消費者。有關交付及物流的進一步資料，請參閱本文件「業務－採購」及「業務－交付物流及存貨管理－交付安排」。該等第三方交付服務受阻或失當可能影響貨品及時或妥當交付至客戶。該等交付中斷可能由於我們或該等第三方物流服務供應商無法控制的事件(例如惡劣天氣狀況、自然災難、政治動盪、交通中斷或勞工動亂)所致。倘該等第三方物流服務供應商未能按合約議定交付貨品，則我們或未能安排替代物流供應商及時可靠且以合理成本提供交付服務，或根本無法如此。倘貨品並非妥善或及時交付至客戶，則我們的業務及聲譽可能蒙受損失。

此外，除位於美國租賃倉庫外，我們亦就於美國儲存存貨委聘第三方訂單處理服務供應商。我們的產品或因我們或第三方服務供應商不當處理而面臨盜竊或損毀風險。第三方訂單處理服務供應商運作的任何技術中斷可能對本集團的財務狀況造成重大不利影響。

我們或未能依賴銷售代表貢獻收益增長

向電子商務銷售平台的銷售額部分依賴擁有所需專業知識及經驗豐富且技術嫻熟的銷售代表定期聯絡客戶買家，以維持業務關係及幫助向客戶推廣我們的產品。由於該等銷售代表已為若干電子商務銷售平台或於傢俬零售業服務多年，故彼等擁有廣泛的行業網絡，熟悉客戶及其偏好，且熱衷於與該等電子商務銷售平台維持業務關係。倘與銷售代表的任何服務協議終止，我們概不保證能物色與現有銷售代表相媲美的替代銷售代表作替換，且或未能與現有客戶維持緊密連繫或未能招徠新客戶，則本集團的業務前景或受到不利影響。

風險因素

ii. 有關我們傢俬銷售分部的風險

我們並無獲取客戶的任何長期採購承諾，而銷售額或因客戶品味及偏好轉變而有所下降

由於傢俬銷售業性質使然，董事認為，客戶一般按訂單採購我們的產品。我們並無獲取客戶的任何採購承諾，故該等客戶並無責任於日後向我們再次採購任何產品。概不保證我們將獲得持續收益來源。倘我們未能成功迎合客戶品味及偏好，並趕上市場趨勢，則我們或未能維繫現有客戶或吸引新客戶採購我們的產品。

對我們產品的需求受到多項因素影響。該等因素包括客戶對傢俬的品味及偏好，而此等因素則受到市場趨勢、營銷活動及競爭對手推出新產品影響。此外，我們的業務易受客戶消費模式的不利變動影響，可能對我們產品的需求造成重大不利影響。概不保證我們將能預料市場需求的變動並有效推銷產品。倘我們未能準確預測客戶的品味及偏好變動或就此作出反應，或未能辨識市場趨勢，則我們未能吸引新客戶或挽留現有客戶，並可能導致銷售額下降，而我們的財務狀況及經營業績或受到不利影響。

iii. 有關室內設計分部的風險

我們或未能挽留及招聘合適的室內設計專才

具備室內設計業務所需的技能、技術及經驗的高質素人才數量有限。由於設計人員交付的工作質素對室內設計分部的成功至關重要，吸納及挽留人才為業務策略必不可缺的部分。為維持營運及產生業務增長，我們或須提供更佳薪酬、獎勵方案及培訓機會，吸納及挽留足夠技術嫻熟的員工，惟此舉或增加營運成本及降低利率。此外，員工流失率亦取決於市場競爭對手提供的薪酬方案(非我們的控制範圍)。概不保證我們將能挽留現有或招聘額外合適專才，以支援日後的營運。未能實現上述任何者或對我們的業務及增長造成不利影響。

我們依賴交付室內設計解決方案時成功滿足客戶偏好的能力

我們相信，室內設計分部的成功大多歸功於我們把握設計市場趨勢的能力及對客戶偏好轉變的靈敏反應。由於客戶偏好屬高度主觀，且室內設計業務的市場趨勢轉變

風險因素

迅速，概不保證我們能有效滿足客戶需求及偏好或交付創新設計解決方案。倘未能實現上述任何者，我們的業務及經營業績或因而受到不利影響。

我們或未能取得新合約，可能對我們的財務表現造成重大影響

我們的室內設計項目一般為非經常性合約。由於此業務分部的性質，概不保證我們將於現有合約完成後能自客戶取得新合約。具體而言，概不保證我們將能維持或改善與現有客戶的關係，而由於任何該等客戶並無向我們作出長期承諾，故可隨時單方面與我們終止業務關係。提供的項目數量或收取的項目費用金額減少可能對我們的營運及溢利造成不利影響。此外，概不保證我們可擴大客源。本集團或須經過具競爭力的磋商過程取得新合約。倘我們未能與現有客戶維持業務關係或未能以具競爭力價格報價以取得合約，或經有關具競爭力的磋商後維持項目的盈利能力，則我們的業務將受到不利影響。

我們依賴技術嫻熟的工人及分包商完成室內設計項目，並面臨有關各方因違規、延誤履約或差劣表現而產生的風險。此外，概不保證該等各方將能繼續按可接受的費用向我們提供服務

我們於進行室內設計項目時委聘分包商進行裝修工程。分包商的委聘面臨若干風險，包括難以直接有效監督其表現、其未能交付優質表現或完成合約訂明的工程範圍的可能性、未能聘請合適的分包商或因出乎意料的分包成本超支而蒙受虧損的風險。由於分包商並無與客戶訂立直接合約關係，我們須面臨分包商與違規、延誤履約或差劣表現有關的風險。倘上述任何可能負面結果出現，對我們維持客戶關係至關重要的聲譽可能受到重大不利影響，且我們可能須承擔額外成本以修補裝修工程的瑕疵，或可能因訴訟或賠償申索承擔責任，因此導致對我們的盈利能力及財務表現造成重大不利影響。倘分包商未能及時履行其責任，我們可能須補償客戶。儘管我們試圖向相關分包商尋求補償，我們未必能於我們補償客戶前悉數收回。倘我們無法向分包商提出相應的索償要求，或未能自分包商悉數收回索償金額或根本無法收回，我們可能須承擔部分或全部索償成本，據此，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景或會受到重大不利影響。

此外，概不保證分包商將繼續按我們可接受的費用向本集團提供建築服務。倘任

風險因素

何分包商未能向本集團提供所規定服務或其提供有關服務的成本大幅上漲，則我們的業務、盈利能力及流動資金或受到不利影響。

iv. 有關整體業務的風險

我們並無與供應商訂立長期合約或獨家經銷

於往績記錄期間，截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年5月31日止五個月，本集團五大供應商的採購總額分別約32.5%、31.7%、31.3%及33.4%。我們的主要供應商按訂單向我們供應產品。由於我們並無與供應商訂立長期採購協議，我們面對採購成本波動或產品供應短缺的風險。倘我們未能以滿意的價格從供應商取得產品或將增加的成本轉嫁予客戶，我們的盈利能力及財務表現或會受損。概不能保證本集團可繼續從現有供應商(尤其為我們的五大供應商)或以我們可接受的條款採購產品。因此，我們面對各項風險，如無法預計的價格浮動、產品供應短缺、產品交付延誤及被拒絕供應產品。在該等情況下，我們將需尋求其他供應類同產品的供應商，而倘我們未能及時尋找及／或尋找類似價格及具同等質素的供應商，我們的業務及經營業績或會受到不利影響。

我們現時銷售從歐洲進口及並無獨家經銷及代理安排的傢俬品牌產品。倘供應商施加不利銷售條件及向新加坡其他傢俬零售商出售彼等的產品或與我們於新加坡的競爭對手訂立任何獨家經銷協議，或會令我們的業務表現及盈利能力受到不利影響。

我們依賴品牌聲譽，且任何不利的申索、負面的傳媒揣測、虛假謠言或其他負面宣傳或會影響我們的品牌聲譽

本集團主要從事傢俬零售，以廣為人知的品牌「Target Marketing Systems」、「TMS」、「Simple Living」及「Lifestorey」營運傢俬電子商務分部、以「Marquis」、「OM」及「Lifestorey」營運傢俬銷售分部及以「SuMisura」營運室內設計分部。我們相信商標名稱的聲譽對我們的成功而言十分關鍵。市場對我們商標名稱的印象及認知乃依靠我們致力追求高品質產品及服務，以及我們持續在營銷及品牌建立所作出的努力而建立。在評估客戶需要時的任何錯判或彼等取向的變動或會導致銷售虧損。在有關情況下，我們的盈利能力將會受到不利影響。

儘管我們注重以該等品牌營銷的產品品質，我們或會不時收到客戶有關產品瑕疵的投訴。我們未能保證我們在任何該等負面宣傳後將能保持及提升品牌的知名度。倘我們未能維持商譽或進一步加強品牌名稱，我們的業務、財政狀況、經營業績及業務前景或會受到阻礙。

風險因素

我們面臨過時及滯銷存貨的風險，可能對我們的現金流量及流動資金造成不利影響

於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年5月31日，存貨量分別約19.8百萬新加坡元、19.7百萬新加坡元、21.3百萬新加坡元及19.6百萬新加坡元。截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度以及截至2018年5月31日止五個月，產品的平均存貨周轉日數分別約162.8日、149.1日、135.0日及128.9日，而滯銷存貨撇減分別約0.1百萬新加坡元、0.9百萬新加坡元、0.6百萬新加坡元及0.3百萬新加坡元。

我們的持續增長及成功將大大取決於我們可向客戶提供的傢俬及室內陳設的範圍及種類。對我們產品的需求極度取決於客戶的品味及偏好(其為我們無法控制)。存貨量增加或對營運資金造成不利影響。倘我們日後無法有效管理存貨水平，則我們的流動資金現金流量或受到不利影響。此外，倘我們未能採購合適的產品以於日後迎合客戶的品味及偏好，則過時及滯銷存貨量或會增加，而我們或須以較低價格出售有關存貨或撇銷存貨，且我們的經營溢利及財務狀況或受到不利影響。

我們或未能以有利條款重續租約，或根本無法重續租約

於最後實際可行日期，我們為經營業務，於新加坡、美國、馬來西亞及汶萊租賃九個物業。截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度以及截至2018年5月31日止五個月，租金款項及相關開支分別約5.9百萬新加坡元、6.1百萬新加坡元、6.0百萬新加坡元及2.3百萬新加坡元，分別佔收益約7.2%、6.8%、6.0%及5.3%。所有銷售點、辦公室及倉庫的租約期限介乎約兩年至約五年。有關租約的進一步詳情，請參閱本文件「業務－物業」一節。概不保證我們將能於租期屆滿後以相若或更有利的條款重續該等租約，且我們亦未必能物色合適的替代處所用作銷售點，因此本集團的表現或受到不利影響。即使我們能物色及以相若或同等有利條款租賃合適的替代處所，但搬遷耗費時間，並可能導致中期銷售虧損。此外，常客或未能於新處所找到我們，可能對我們的銷售額及財務表現造成不利影響。概不保證，設計工作室、銷售點及倉庫的租金成本日後將不會上漲，如此可能使我們面臨潛在重大風險，並限制我們可用作其他用途的資金。倘我們無法以相若或我們可接受的條款重續現有銷售點及倉庫的租約，則我們可能需以更貴租金物色替代地點，且我們的財務狀況及經營業績或受到不利影響。

風險因素

我們依賴若干主要管理人員，以及招聘及挽留其他合資格人員以持續取得成功

業務的成功大多取決於高級管理層人員及其他合資格及經驗豐富人員的服務、專業知識、承擔及連續性，而其中大部分人員皆深入了解我們的行業及業務。如本文件「董事及高級管理層」一節所披露，主要管理層團隊由執行董事及高級管理層組成。具體而言，即為分別擁有逾20年及35年的行業經驗的執行董事阮先生及Wee女士。此外，高級管理層成員包括吳佩詩女士、林潔瑩女士及符金春女士，分別擁有逾15年、12年及20年行業經驗。由於彼等具備行內專業知識及經驗，以及管理業務的營銷發展及專業知識，彼等對我們的成功至關重要。再者，管理層與客戶及供應商已建立及維持的聯繫及聲譽使本集團與彼等維持良好關係。概不保證彼等將於任何特定時期繼續擔任彼等現時的職位為我們效力。倘任何高級管理層或人員離職，而我們未能及時適當替補空缺，則我們實行業務策略及維持營運穩定性的能力可能受到不利影響。概不保證我們日後能招聘、激勵及挽留主要管理層人員，可能影響消費者對我們產品的信心及降低市場對我們產品的需求，繼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。

勞工成本增加可能對我們的業務造成不利影響

於最後實際可行日期，我們有140名僱員，大部分駐於美國及新加坡。根據灼識諮詢報告，美國及新加坡的勞工工資上漲。由於我們的業務取決於吸引及挽留僱員的能力，勞工成本增加可能對我們的業務、經營業績及前景造成重大不利影響。此外，我們可能因實行業務策略而需要更多僱員。倘我們實行有關策略但未能變現我們預計的裨益及效益，則我們未必能抵銷勞工成本增幅或將該等勞工成本增幅轉嫁予客戶，且可能對我們的盈利能力及經營業績造成重大不利影響。

我們或未能及時成功推行未來擴展計劃或達到理想的業績

我們的業務策略其中重要的一環為擴充於美國及新加坡的銷售網絡及業務。有關擴充計劃的更多詳情，請參閱本文件「業務—業務策略」及「未來計劃及[編纂]」各節。

就美國傢俬銷售分部而言，我們計劃採購產品，以增加現有產品的存貨及透過向市場推出更多新產品以加強產品組合。由於我們的業務受不斷變動的市場趨勢影響，而我們的增長很大程度上依賴新增產品受認可的程度。可能影響市場接受我們的產品

風險因素

的因素包括產品的質素及價格，以及終端消費者的購買趨勢。倘我們的產品不受市場認可，我們可能無法收回我們採購該等產品的成本。倘市場對我們產品的需求減少及我們產品的銷售額因而在無法預測的情況下相應下跌，或會導致我們的存貨積存。因此，我們可能須降低銷售價，而我們的業務、財務狀況、經營業績及增長前景可能受到重大不利影響。

就傢俬銷售分部而言，我們需要龐大資本落實零售擴展計劃，且零售擴展計劃受不確定因素所限，如我們識別合適地點、商討滿意租賃條款及適應整體市場情況的能力，以及客戶對新地點的取向。此外，我們將產生大額成本以執行擴展計劃，令銷售開支、營銷及行政開支上漲，繼而導致本集團的管理、營運及財務資源面對龐大負擔。此外，新銷售點或比我們預期需要更長時間達致收支平衡或達到投資回報(如有)。我們未能保證我們將可成功落實計劃或我們將能透過擴展吸引更多客戶。

就美國傢俬銷售及傢俬銷售分部而言，我們計劃產生額外營銷開支以進一步推廣我們的品牌及增加市場份額。由於營銷力度部分取決於我們無法控制的因素(例如展銷會的受歡迎程度、良好數碼廣告空間的供應、營銷夥伴的合作及公眾對我們營銷活動的受落程度)，我們的營銷計劃受到若干不明朗因素及風險影響。因此，我們無法保證營銷計劃可根據計劃的時間表實行或任何該等計劃將成功令收益有任何顯著增加，或對傢俬產品的品牌形象有任何改善。

作為業務策略及[編纂]用途一部分，我們預期產生有關於新加坡開設額外銷售點的資本開支。截至2023年12月31日止四個年度的資本開支總額預計將約[編纂]百萬港元及預期額外折舊支出分別約0.1百萬港元、[編纂]百萬港元、[編纂]百萬港元及[編纂]百萬港元，故有可能對本集團的財務表現造成不利影響。

我們預期因所有分部的擴展計劃而產生更高的員工成本。我們明白人才對我們業務舉足輕重，因此，為配合擴展策略，我們計劃投放資源招聘更多僱員以支持發展。截至2021年12月31日止三個年度，預期額外員工成本分別為[編纂]、約[編纂]港元及[編纂]港元，可能影響本集團的財務表現。此外，概不保證新聘請的員工的表現符合預期，或會阻礙或延誤我們的業務策略及增長。

風險因素

成功推行業務計劃取決於若干我們未能控制的因素，如經濟及政治狀況、市場持續增長、客戶的需求及競爭格局。我們的未來擴展計劃基準乃按董事現時所知的情況及若干假設而定。另一方面，有關擴展或會對管理、財務及營運資源造成負擔。概不能保證我們將能如期推行業務計劃或我們擬進行的任何有關計劃將會成功。倘就達成任何或全部業務計劃有任何失敗或延誤，或會對我們的業務、財政狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

概不保證本集團可持續增長

於往績記錄期間，本集團收益由截至2015年12月31日止年度約82.3百萬新加坡元分別增至截至2016年及2017年12月31日止財政年度90.5百萬新加坡元及100.9百萬新加坡元，並由截至2017年5月31日止五個月約37.1百萬新加坡元增至截至2018年5月31日止五個月約43.3百萬新加坡元。本集團除稅後溢利由截至2015年12月31日止年度約5.8百萬新加坡元分別增至截至2016年及2017年12月31日止年度約6.0百萬新加坡元及8.5百萬新加坡元。截至2017年及2018年5月31日止五個月，除稅後溢利分別約2.5百萬新加坡元及1.6百萬新加坡元。截至2017年及2018年5月31日止五個月，除稅前溢利(不包括[編纂])分別約3.1百萬新加坡元及4.4百萬新加坡元。業務增長可能因多項我們無法控制的因素波動，且概不保證本集團可持續錄得收益及溢利，或於日後錄得相當於或超過往績記錄的金額。於往績記錄期間的業績不應視作未來業務表現的跡象。

我們就瑕疵或不安全產品面臨產品責任申索及訴訟風險

我們自供應商採購產品，並面臨相關固有風險，當中包括產品責任申索、質量控制及符合有關使用限制物料的相關政府規例。儘管我們實行自身的質量控制政策，我

風險因素

們亦依賴若干供應商出具質量檢驗報告。供應商或並無足夠財務資源或保險保障以就其提供的產品保養履行責任。向供應商尋求保障或引致訴訟，而客戶向我們提出的申索，對我們的聲譽及品牌形象造成不利影響，可能引起負面報導(不論屬實與否)及降低本集團的銷售額，繼而對財務表現造成不利影響。

倘產品出現任何瑕疵、質量或安全問題，則客戶未必履行其付款責任或要求我們就商品退款，並可能就因有關瑕疵、質量或安全問題而引致的任何損傷向我們提出申索。有關產品退回政策的詳情，請參閱本文件「業務—售後服務、產品退回及退款政策」一節。儘管我們投購產品責任保險，我們無法向閣下保證，我們將不會面臨有關因使用產品而產生損失的任何產品責任申索。任何有關產品責任申索或引致訴訟及產生昂貴的法律成本，並可能分散管理層的注意力及業務及營運的其他資源。此外，品牌名稱的聲譽或會受損(不論申索有否法律依據)。再者，倘支付受影響客戶的賠償金額巨大，則我們的業務及財務狀況可能受到不利影響。

本集團的保險保障範圍或未能充分覆蓋所有營運風險，故本集團容易負上重大責任

概不保證營運過程中將不會出現意外事故，而我們的保險保障範圍或未能充分保障我們免受有關業務經營及因業務經營而產生的所有風險影響，該等風險包括火災、意外事故、損傷及其他災害等風險。就美國傢俬銷售及傢俬銷售分部而言，產品存放於倉庫及展示產品的銷售點，而該兩處均存在火災風險及其他申索(倘出現損傷)。就室內設計業務而言，我們或不時就各種事項接獲客戶、供應商、工人及與項目有關的其他各方的申索。由於任何申索的結果須經相關各方磋商得出或由法院或相關仲裁機構裁定，任何未裁決申索的結果或對我們不利。我們的業務亦可能因發生火災、颱風、地震、水災或其他自然災難或於倉庫、銷售點或運送途中發生的類似事件而受到不利影響。我們無法向閣下保證，我們將為任何招致的損失投購足夠或任何保險。倘發生意外事故或自然災難，則我們可能蒙受財務、產品及聲譽損失。任何重大損失(即使在保險保障範圍內)皆可能嚴重中斷我們的業務經營，並導致收入減少及商機流失。有關保單的進一步詳情，請參閱本文件「業務—保險」一節。此外，我們無法向閣下保證，我們日後將能維持足夠保險保障範圍，或我們於目前保單屆滿後將能以有利我們的條款重續保單。

風險因素

我們面臨匯率波動

於往績記錄期間，本集團的申報貨幣為新加坡元。由於所有產品均採購自歐洲、中國及亞洲其他地方，而我們面臨匯率風險。大部分採購皆以美元結算，惟銷售額主要以美元及新加坡元結算，而該等貨幣均於往績記錄期間出現波動。截至2015年、2016年及2017年12月31日止三個年度以及截至2018年5月31日止五個月，本集團以美元列值的收益分別約47.8百萬新加坡元、56.3百萬新加坡元、67.3百萬新加坡元及30.7百萬新加坡元，而以新加坡元列值的收益分別約33.2百萬新加坡元、33.4百萬新加坡元、33.0百萬新加坡元及12.3百萬新加坡元。美元兌新加坡元的匯率波動或導致外匯虧損及影響毛利率，因而影響本集團的盈利能力。由於[編纂]以港元計值，匯率波動亦可能影響新加坡元的相對購買力。倘該等貨幣貶值，則本集團或蒙受匯兌虧損。本集團無法預測未來匯率波動對經營業績的影響。倘美元兌新加坡元升值，而我們未能轉嫁有關額外成本予客戶，則利潤率將受到不利影響，而盈利能力及財務表現或轉差。儘管美元兌新加坡元的匯率波動於往績記錄期間並不重大，概不保證匯率將維持穩定，而本集團將仍面臨外匯匯兌風險。

我們面臨客戶的信貸風險

我們一般向美國傢俬銷售分部的客戶提供30至60日的信貸期。於2015年、2016年及2017年12月31日以及2018年5月31日，來自客戶的貿易應收款項淨額分別約8.7百萬新加坡元、9.7百萬新加坡元、9.3百萬新加坡元及9.0百萬新加坡元。儘管過往並無為貿易應收款項計提任何重大撥備，概不保證日後將不會出現延期付款或壞賬問題。我們增加收回貿易應收款項的力度可能徒勞無功，概不保證我們將能夠悉數收回應收客戶欠款，或根本無法收回，或者客戶將及時清償金額。未能自客戶收回全部或未能及時收回款項，可能對我們的財務狀況產生潛在負面影響。

我們經歷季節性波動

我們的業務易受季節性波動影響。我們傾向於聖誕節及農曆新年前夕分別自美國傢俬銷售分部及傢俬銷售分部錄得較高的銷售收益。我們相信，此乃主要由於過往採購趨勢，而我們亦面臨與有關季節性因素及對我們產品的需求波動有關的風險。倘市場出現任何不利變動，則我們的盈利能力或受到不利影響。此外，由於業務受到季節性影響，同一財政年度內不同期間之間，或不同財政年度的不同期間之間的銷售及經營業績比較未必具意義，閣下不應僅依賴此作為本集團表現的指標。

風險因素

我們或未能全面保障知識產權，可能損害我們的品牌及業務

董事相信，由於我們的註冊商標讓客戶能區別競爭對手與我們的業務，故該等商標十分重要。有關知識產權的詳情載於本文件「附錄四—法定及一般資料—B.有關我們業務的其他資料—2.本集團的知識產權」一節。除「Target Marketing Systems」、「TMS」及「Simple Living」的商標外，對我們的業務而言至關重要的商標於美國及新加坡註冊或申請註冊作恰當類別用途。我們亦正於美國及新加坡為部分其他商標註冊以作使用。由於我們或會收到其他商標擁有人的反對，宣稱該等商標與其商標十分相似，故概不保證我們將能註冊該等商標。因此，我們或無權就註冊商標獲得相同的保障。此外，未經授權使用我們的商標及品牌名稱或損害我們的品牌及聲譽。儘管我們已註冊自有商標，且並不知悉過往發生侵犯知識產權的事件，概不保證概於日後將不會發生侵犯知識產權的事件。於若干並無制定知識產權法或保障知識產權記錄的司法權區，我們或面臨重大困難及費用高昂的訴訟，以保障及執行有關權利。倘我們未能保障知識產權，我們的品牌聲譽及銷量或會受損。

我們的產品或受限於第三方知識產權

由於本集團採購的大部分產品乃自多個海外供應商進口，故查明有關產品有否侵犯第三方知識產權對我們而言在商業上並不可行。倘我們銷售的任何產品侵犯第三方知識產權，則我們亦可能須為有關侵權行為負上法律責任及被迫停止銷售侵權產品及／或支付賠償或承擔其他責任。我們亦可能面臨訴訟，因而產生巨大成本及分散資源，並對我們的聲譽、盈利能力及前景造成不利影響。

產品價格及供應受若干因素影響，其中部分為我們無法控制的因素

我們並無製造自家傢俬，惟我們從歐洲、中國、馬來西亞及越南的供應商採購傢俬。我們的採購成本或會因無法控制的因素而波動，包括(但不限於)原材料價格波動、徵收進口或出口關稅及更嚴謹的環境標準。我們的供應商或會尋求透過就彼等向我們提供的傢俬收取更高價格，向我們轉嫁有關增加的成本。倘原材料成本顯著上升而我們未能將價格波動轉嫁客戶，我們的利潤或會受到重大影響，導致財務表現受到不利影響。

風險因素

我們的資訊科技系統(尤其新加坡的ERP系統及美國的ERP及EDI系統)對我們的營運十分重要。系統失靈或故障或導致業務及營運中斷

我們的資訊科技系統(尤其是新加坡的ERP系統及美國的ERP及EDI系統)對營運十分重要。我們目前正使用該等系統追查存貨記錄、產品價格、物流、銷售及退貨記錄。倘資訊科技系統(尤其目前或未來的資訊科技系統)的特定部分長時間失靈或故障，則我們的業務及營運或受中斷。此外，與資訊科技服務供應商的糾紛或與有關供應商的服務合約終止或對我們使用資訊科技基建或及時及具成本效益地升級有關基建的能力造成不利影響。倘發生任何該等情況，則我們的業務、財務狀況及經營業績或受到重大不利影響。

我們可能無法偵測、阻止及防止我們的僱員、客戶或其他第三方作出的所有欺詐行為或其他不當行為，可能會使我們蒙受財務損失並損害我們的聲譽

我們於日常營運中接收並處理現金及信用卡交易。我們無法向閣下保證日後將不會發生任何涉及我們的僱員、客戶及其他第三方的欺詐、盜竊或其他不當行為。我們可能無法防止、偵測或阻止所有不當行為。任何損害我們權益的不當行為(可能包括過去未曾發現的行為或未來行為)可能使我們蒙受財務損失，損害聲譽，並可能對業務及經營業績造成重大不利影響。

於經營租賃承擔應用國際財務報告準則第16號可能對我們的財務表現造成重大影響

於最後實際可行日期，我們經營業務的若干物業乃經租賃獲取，而相關租賃分類為經營租賃。我們現時有關租賃的會計政策載於會計師報告附註3。於2018年5月31日，本集團根據不可撤銷經營租賃的未來最低租賃付款總額(已訂約但未確認為負債)約7.3百萬新加坡元。於往績記錄期間，未來經營租賃承擔並未於綜合財務狀況表確認為資產及負債。鑒於租賃的會計處理的新規定及日後不再容許承租人於綜合財務狀況表以外確認若干租賃，預期國際財務報告準則第16號由2019年1月1日起財政年度應用。事實上，本集團為承租人時，絕大部分租賃須以資產(就使用權而言)及金融負債(就付款責任而言)的形式確認。因此，各租賃將納入本集團綜合財務狀況表。就財務表現對綜合損益及全面收益表的影響而言，租金開支將以直線折舊開支代替使用權資產，以利息開支代替租賃負債。使用權資產的直線折舊及租賃負債所採用實際利率法可能導致

風險因素

租賃首年計入損益之總金額上升，並使租賃往後期間之支出減少。我們的財務及經營業績可能因此受到影響。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—採納國際財務報告準則第16號的影響」一段。

有關我們營運所在行業的風險

i. 美國傢俬銷售分部

我們面對來自競爭對手的競爭

根據灼識諮詢報告，美國傢俬銷售額由2013年509億美元持續增至2017年597億美元，領先電子商務銷售平台的傢俬銷售額由2013年105億美元大幅增至2017年189億美元。根據灼識諮詢報告，預期傢俬電子商務渠道將於可見將來持續拓展，而傢俬的銷售額將維持穩定增長趨勢。由於美國傢俬網上銷售市場競爭激烈，於2017年約有1百萬個傢俬賣家，我們預期面對更激烈的競爭，尤其是來自頂級競爭對手，彼等較我們擁有更長經營歷史、更多客戶、更佳品牌知名度、更多產品系列及更顯著雄厚的財務、技術、營銷及公共關係資源。競爭對手或處於更有利的位置，可更迅速回應傢俬行業需求的持續變動或以較低價格提供一系列與我們產品質量相若或甚更佳的产品及服務。面對來自其他賣家激烈的競爭，我們或需降低產品價格以刺激銷售額。任何競爭加劇可能透過削弱利率、市場份額或使我們難以達到龐大的市場滲透率而對我們的定價造成負面影響。倘我們未能與現有及未來的競爭對手有效競爭及迅速適應持續變化的市況及趨勢，則我們的業務及財務表現將受到不利影響。

我們或受制於國際貿易政策及貿易壁壘(例如須就海外銷售繳納反傾銷稅或受到貿易限額影響)，可能對我們的業務及經營業績造成不利影響

我們向美國的客户出口大量產品。我們產品的出口國家實施的任何國際貿易政策及貿易壁壘(例如反傾銷稅、關稅或配額費用)或涉及產品的貿易戰爭將導致產品於有關國家的價格大幅上升。我們營運所在的司法權區的貿易政策、條約及關稅的變動或此等變動可能發生的看法，可對當地的財務及經濟狀況、我們的國際及跨境營運、我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。在特朗普總統管治下的美國主張廣泛地增加對貿易的限制及大幅增加對進口美國的貨品(尤其是來自中國的貨品)徵收的關稅，並最近已採取措施針對若干貨品實施貿易限制。例如，於2018年7月6日，美國開始對中國進口價值約340億美元的貨物徵收25%關稅，公眾意見徵詢程序過後可能向中國產品(每年貿易額約160億美元)加徵25%關稅。加徵25%關稅的目標產品估計為受益於中

風險因素

國行業政策及強制技術轉移做法的產品，包括機器、電視、醫療器材、航空部件及電池。同日，中國向美國出口中國價值340億美元的貨物徵收關稅以回擊美國，並威脅向價值160億美元的貨物加徵關稅。基於中國向美國貨物徵收關稅，美國建議採取進一步行動，向中國產品(每年貿易額約2,000億美元)加徵25%關稅，惟須於2018年9月5日結束公眾諮詢，始可作實。於2018年9月17日，美國貿易代表署公佈對價值約2,000億美元中國進口產品徵收額外關稅的清單。額外關稅將由2018年9月24日起生效，稅率最初將為10%，由2019年1月1日起，將提高至25%。納入最終關稅清單的產品包括若干中國傢俬產品。對此，中國宣佈提高對美國600億美元進口商品的報復性關稅。現屆美國政府對(其中包括)現行及擬訂的貿易協議(包括重新商討北美自由貿易協定以加強落實美國貿易政策目標，例如透過可能新增的條文以應對監管做法、國有企業、服務、顧客程序、衛生措施、勞工、環境及其他可能影響我們業務或我們客戶的業務的事項)、整體自由貿易及可能向進口至美國的貨品(尤其是由墨西哥、加拿大及中國進口的貨品)大幅增加關稅造成不明朗因素。倘我們未能轉嫁額外成本予客戶，則銷售利潤或受到不利影響，繼而對我們的財務狀況、業務或經營業績造成不利影響。由於我們未能準確預測未來會否實施任何貿易政策、關稅或配額費用，故我們並無於賬目中就任何該等貿易政策產生的款項、關稅或配額費用計提任何撥備。

概不保證美國或中國會否為回應對方加徵關稅而採取進一步報復行動。同時，美國加徵關稅可能會導致其他國家採用關稅，令人擔憂。倘美國實施貿易關稅及其他限制提高或限制供應商用作製造本集團進口美國的產品的原材料的價格及數量，存貨成本可能受不利影響，且產品價格提高，並將成本加幅轉嫁客戶可能導致客戶對產品及服務的需求減少，或會對我們的收益及盈利能力造成不利影響。我們未能預測日後的貿易政策或任何重新談判的貿易協議的條款及其對我們業務的影響。採用及擴大貿易限制、發生貿易戰或其他有關關稅或貿易協議或政策的政府行動，均可能對我們產品的需求、成本、客戶、供應商及全球經濟造成不利影響，或進而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

風險因素

ii. 傢俬銷售分部

我們於競爭激烈的市場進行業務，而為保持競爭力，我們或須改變業務策略，可能影響我們的收益及盈利能力

根據灼識諮詢報告，新加坡的中高端傢俬零售市場發達。我們面對來自快速時尚零售商、奢侈設計師傢俬品牌及初創企業日益激烈的競爭。競爭對手或較我們擁有更雄厚的財務、營銷、人員及其他相關資源。具體而言，由於大部分各戶對產品定價的價格敏感，故合理定價成為雄踞傢俬零售商競爭對手的其中一項必不可缺的成功因素。競爭對手推行的定價策略或影響我們的產品定價。倘競爭對手大幅降低其產品或服務價格，則我們或需降低銷售價格或進行更多營銷策略以保持競爭力。此舉將可能降低我們的收益及盈利能力。此外，未能有效與競爭對手競爭或導致虧損或未能擴充我們的市場份額，因而對我們的業務、財務狀況及業務前景造成重大不利影響。

我們的傢俬銷售分部主要專注於實體銷售點，而我們目前自2016年底推出的網上銷售平台產生小部分收益。有關詳情請參閱本文件「財務資料—按業務分部劃分收益總額」一段。根據灼識諮詢報告，由於新加坡電子商務日益普遍，實體零售業可能面對來自網上傢俬零售業的競爭，網上傢俬的收益由2013年13.2百萬新加坡元增至2017年21.4百萬新加坡元。由於網上購買傢俬方便且定價合理，有關增長預期將於未來五年持續。董事認為，由於網上零售業發展迅速，以網上為基礎的零售活動日後將日益主導生活傢俬及家居裝飾市場。相比傳統實體店，網上銷售平台更廣泛接觸客戶及為客戶帶來更多便利，讓客戶毋須出外便可購買傢俬。此外，網上零售商的間接開支或較實體零售店產生低，故其所提供的同類產品可能價格更加優惠。由於網上銷售平台仍處於開發階段，我們或未能與網上零售商競爭，且我們無法向閣下保證，我們將能於與網上傢俬零售商競爭時維持或提高銷售額。

iii. 整體

我們的業務須符合法例及法規，而倘我們未能適時回應該等法例及法規的變動，業務將會受到不利影響

我們的成功將部分取決於我們緊貼提供服務的市場標準變化的能力。我們須符合新加坡、美國、馬來西亞及汶萊的相關安全法例及規例。倘我們未能成功應對監管變動及持續變動的行業標準，則客戶很有可能尋求更合資格、更能有效回應監管標準的變動及更能滿足彼等需求的服務供應商。於最後實際可行日期，我們並不知悉任何由

風險因素

相關政府部門實施的環境及安全法例及規例的重大不利變動或發展。然而，概不保證有關法例及規例日後將不會出現不利變動或發展。倘我們未能適應該等變動，則我們的聲譽或會受損，或我們可能須支付罰款或採取補救行動，任何該等情況可能對我們的業務、經營業績及前景造成不利影響。

我們或受到美國、新加坡、馬來西亞及汶萊物業市場波動的影響

本集團的業務及前景部分取決於美國、新加坡、馬來西亞及汶萊物業市場的表現。房地產市場的物業需求受多項因素影響，包括但不限於與物業市場有關的政府政策。例如，於2018年7月，新加坡政府已提高適用於於新加坡購買住宅物業的額外買家印花稅率，惟首次置業的新加坡公民及永久居民則除外。新加坡政府實施此措施旨在冷卻房地產市場及維持價格升幅與經濟基礎相符。概不保證，上述市場的物業需求將持續上升，或物業分部市場將不會下滑。房地產市場的需求波動可能整體影響對傢俬及家居配件的需求。室內設計分部尤其易受新加坡、馬來西亞及汶萊的住宅物業市場影響，房地產市場波動甚至可能間接影響新物業開發及翻新項目的數目。當物業價格下滑，物業開發商將延緩新物業開發，推動對示範單位設計項目的需求。業主決定翻新其物業或取決於預期資產價值因整修及改造工程後上升。此外，業主或未能於有關經濟衰退期內獲取所需資金進行有關翻新工程。

有關於美國進行業務的風險

我們依賴美國市場產生大部分收益。美國經濟、政治及社會狀況的變動，可能對位於美國的客戶造成重大不利影響，繼而影響我們的業務、經營業績、財務狀況及未來前景

我們主要著眼於美國傢俬網上銷售市場，本集團截至2015年、2016年及2017年12月31日止年度以及截至2018年5月31日止五個月的收益分別約58.1%、62.2%、66.7%及71.0%均自此產生。此外，於往績記錄期間，五大客戶均位於美國。我們預期自美國的美國傢俬銷售分部產生的銷售額將於不久的將來繼續為我們的主要收益來源。由於我們的產品需求大程度上取決於家庭可支配收入及其消費意欲，我們的業務已及將繼續受到美國經濟狀況(例如經濟下滑、樓市狀況不利變動或任何其他導致消費者消費水平下降的變動)影響。其他狀況(包括通脹及能源價格持續變動)可能導致收益及毛利率下降，並對我們的業務及流動資金造成負面影響。我們無法控制的經濟及其他因素包括消費者及商業信貸能力、消費者信心及消費水平，以及薪俸稅及上漲醫療成本

風險因素

對美國消費者的影響、衰退、通脹、通縮、就業水平、房屋出售及整修、利率、稅率、經濟增長率、政府財政及貨幣政策、消費者債務水平、消費者還款行為、燃料成本及目前影響美國甚至全球經濟的其他挑戰。該等經濟狀況可能對客戶及終端客戶的可支配收入水平及彼等可獲之信貸造成不利影響，繼而可能導致對我們的產品需求減少。恐怖主義、內亂、軍事衝突或其他敵對行為的存在威脅、爆發或升溫可能影響美國的消費者信心及導致消費者消費下降。任何該等事件及狀況均可能妨礙銷售活動或使我們擴大存貨降價及增加推廣開支，因而減少毛利率。概不保證我們將能迅速回應美國市場任何經濟、市場或監管變動，未能迅速回應可能對業務表現、財務狀況及經營業績造成不利影響。

有關於新加坡、馬來西亞及汶萊進行業務的風險

我們或面臨經濟、政治及社會狀況的變動，以及政府政策的任何變動，可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及未來前景造成重大不利影響

由於傢俬銷售及室內設計分部於新加坡、馬來西亞及汶萊進行，而我們亦自馬來西亞採購部分產品，故我們的業務經營業績、財務狀況及未來前景大大受到該等司法權區的經濟、政治及法制發展影響。我們無法向閣下保證，相關政府將繼續維持目前經濟政府或追求經濟及政治改革。具體而言，我們的業務及經營業績可能因有關生產限制、價值控制(例如劃一定價)、出口控制、稅務、物業擁有權及沒收、環境或健康及安全問題等政府規例的變動而受到重大不利影響。有關物業市場的經濟狀況及政府政策的任何變動亦將影響我們產品及服務的需求，且我們的業務表現將受到影響。

有關[編纂]及股份的風險

日後於公開市場出售我們的證券(或預期有關出售可能發生)可能對股份現行市價造成重大不利影響

[編纂]的市價可能因日後於公開市場大量出售股份或有關股份的其他證券或發行新股或其他證券(或預期有關出售或發行可能發生)而下降。日後大量出售其他證券(包括任何未來提呈發售)，或預期有關出售很可能發生亦可能對我們日後按我們認為合適的時間及價格籌募資本的能力造成重大不利影響。

風險因素

控股股東持有的股份受禁售期所限，其詳情載於本文件「**[編纂]**—承諾—根據上市規則向聯交所承諾」一節，惟我們無法作出任何保證，保證控股股東將不會於相關期間出售任何股份。倘控股股東撤回或違反任何承諾或於限制失效後於日後大量出售股份，或預期該等出售可能發生，則股份的現行市價將受到重大不利影響。

股份並無先行公開市場，其流動性及市價或會波動

[編纂]進行前，股份並無公開市場。股份的**[編纂]**範圍乃由我們與**[編纂]**(為其本身及代表**[編纂]**)協商而定，且**[編纂]**或明顯有別於**[編纂]**進行後的股份的市價。我們已申請及批准股份於聯交所**[編纂]**及買賣。然而，於聯交所**[編纂]**並不保證股份所在買賣市場將發展活躍，或倘該活躍市場出現，其將於**[編纂]**發生後維持，或股份的市價將不會於**[編纂]**發生後下跌。

此外，股份的價格及交易量或會波動。影響因素包括我們收益、盈利及現金流量的變動、新投資的公佈、策略聯盟及／或收購、我們產品的市價波動或業內公司的市價波動、本集團高級管理層的變動及一般經濟狀況。任何有關事態發展或導致買賣股份的數量及價格突然大幅變動。概不保證有關事態發展將會或將不會發生。再者，於聯交所**[編纂]**的其他公司的股份過往已經歷價格及交易量大幅波動，故股份的價格將很可能並非因與本集團的財務或業務表現直接有關的因素而不時變動。

由於**[編纂]**的**[編纂]**與**[編纂]**之間相隔數日，故**[編纂]**持有人面臨於**[編纂]**開始買賣時**[編纂]**價格可能下跌的風險

股份的**[編纂]**將於**[編纂]**釐定。然而，股份將於預期為**[編纂]**後第十個營業日交付後，方於聯交所開始**[編纂]**，故投資者或未能於該期間出售或以其他方式**[編纂]**股份。因此，股份持有人面臨股份價格於**[編纂]**開始時因可能於出售時間與**[編纂]**開始時間之間可能出現的不利市況或其他不利事態發展而下跌的風險。

風險因素

投資者的股權將因[編纂]而即時攤薄，倘本公司日後發行額外股份或其他證券，則其股權可能進一步攤薄

按照[編纂]範圍，預期[編纂]將於緊接[編纂]前高於每股股份的有形資產淨值。因此，按[編纂]每股[編纂][編纂]港元及每股[編纂][編纂]港元計算，潛在投資者面臨未經審核備考有形資產淨值分別即時攤薄至每股股份約[編纂]港元及每股股份約[編纂]港元。

我們相信，目前現金及現金等價物、預期經營所得現金流量及[編纂][編纂]將足以應付可預見將來的預期現金需要。然而，我們日後或需額外資金以為拓展或本集團的業務及營運新發展或新收購提供資金。倘我們並非透過向現有股東按比例發行本公司新股權或與股權掛勾證券籌募額外資金，則股東的擁有權百分比可能被攤薄或有關新證券可能賦予較[編纂]賦予者更優先的權利及特權。

此外，本公司或於日後根據[編纂]可能授出的購股權獲行使後發行額外股份。發行後已發行在外未獲認購的股份數目增加將導致股東擁有權百分比下降，且可能攤薄每股盈利及每股資產價值。

載於本文件的統計及行業資料未必準確，且閣下不應過份依賴有關資料

呈列於本文件「行業概覽」一節及本文件其他章節有關我們營運所在的行業的若干事實、資料、統計及數據部分來自各種出版刊物、政府官員或獨立第三方編製的行業相關來源，以及由我們委託的獨立市場研究機構灼識諮詢所編製的市場研究報告。本公司相信，該等資料來源為有關資料的正當來源，且[編纂]及董事均已採取合理審慎的態度，於本文件摘錄及複製該等出版刊物及行業相關資料。此外，本公司並無理由相信，有關資料屬失實或具誤導成分，或遺漏導致有關資料失實或具誤導成分的任何事實。

然而，本集團、董事、[編纂]或參與[編纂]的任何一方概無就有關資料及統計的準確性獨立核證或作出任何聲明。概不保證來自有關來源的統計乃以類似基準編製而成，或有關資料及統計乃以相同標準或準確程度列示或編製，或與香港境內或境外的其他出版刊物者相符。因此，有關資料及統計未必準確，且閣下不應過份依賴有關資料。

風險因素

投資者應細閱整份文件，並不應依賴新聞發佈或其他媒體報導所載有關我們及[編纂]的任何資料

我們強烈建議投資者不應依賴新聞發佈或其他媒體報導所載有關我們及[編纂]的任何資料。刊發本文件前或出現有關[編纂]及我們的新聞及媒體報導。有關新聞及媒體報導或涉及對並無出現於本文件的若干資料的提述，包括若干經營及財務資料及預測、估值及其他資料。我們並無授權於新聞或媒體中披露任何有關資料，亦並不就任何有關新聞或媒體報導或任何有關資料或刊物的準確性或完整性承擔任何責任。我們並不就任何有關資料或刊物的適切性、準確性、完整性或可靠性作出任何聲明。倘任何有關資料不符或有悖本文件所載者，則我們概不為此負責，而投資者不應依賴有關資料。

股份投資者或難以在開曼群島法律下保障權益

企業事務由(其中包括)組織章程細則、公司法及開曼群島普通法規管。有關保障少數股東權益的開曼群島法律在若干方面有別於香港及其他司法權區。有關差異意味少數股東可獲得的補償方式可能有別於根據香港或其他司法權區的法律所獲得的補償方式。進一步詳情請參閱本文件附錄三「本公司組織章程及開曼群島公司法概要」一節。

過往宣派的股息未必作為日後股息政策的指標

經計及(其中包括)我們的經營業績、現金流量及財務狀況、營運及資本要求、可分派溢利金額、組織章程細則、公司法、適用法律及規例及董事認為相關的其他因素後，董事可宣派股息。有關股息政策的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—股息」一段。我們未來宣派股息未必反映過往宣派股息記錄，並將由董事會全權酌情決定。概不保證本公司日後宣派股息的金額(如有)將與過往水平相若。

風險因素

前瞻性陳述存有風險

本文件載有若干「前瞻性」陳述及資料，並使用「預料」、「相信」、「計劃」、「有意」、「可能」、「預期」、「估計」、「應該」及「將」等前瞻性詞彙或類似措詞或陳述。該等陳述包括(其中包括)對我們有關未來業務、營運、流動資金及資本資源的增長策略及期望的討論。股份投資者須注意，依賴任何前瞻性陳述涉及風險及不確定因素，且任何或全部該等假設可能證實為錯誤，並因而導致根據該等假設而編製的前瞻性陳述亦為錯誤。因此，不確定因素包括但不限於該等已於本節識別的不確定因素，當中大部分並非我們所能控制。鑒於該等及其他不確定因素，閣下不應視於本文件載入前瞻性陳述為我們聲明將會實現計劃或目的，而投資者不應過份依賴有關前瞻性陳述。我們並無任何責任公開更新或發佈本文件中任何前瞻性陳述的任何修訂(不論因出現新資料、發生未來事件或以其他方式)。進一步詳情請參閱本文件「前瞻性陳述」一節。