

風險因素

除本文件所載的其他資料外，閣下務請在[編纂]於[編纂]前審慎考慮下列風險因素。我們的業務、財務狀況或經營業績或會因任何該等風險而受到重大不利影響。倘發生下文所述可能發生的任何事件，我們的業務、財務狀況或經營業績或會受到重大不利影響，而[編纂]的市價可能大幅下跌，閣下或會失去全部或部分[編纂]。

[編纂]於股份涉及若干風險。該等風險可大致分類為：(i)與我們的業務有關的風險；(ii)與我們的行業有關的風險；及(iii)與[編纂]有關的風險。

與我們的業務有關的風險

我們可能會因消費者偏好、觀念及消費習慣的轉變而受到不利影響

產品需求受消費者偏好、觀念及消費習慣的轉變影響。我們的表現在很大程度上取決於可能影響消費開支水平和模式的因素。此等因素包括消費者偏好、消費者信心、消費者收入以及消費者對我們產品的安全和質量的觀念。與保健產品或其製造過程中涉及的原材料、成分或流程的安全或質量，或飲食或健康問題有關的媒體報導，或會損害消費者對我們產品的信心。倘於任何時間，消費者偏好、觀念及消費習慣發生轉變，消費者對我們產品的需求可能會下跌，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

近期爆發的2019冠狀病毒疫症（COVID-19）可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響

到2020年第一季為止，近期爆發的COVID-19已在各方面影響到香港的分銷及零售行業。香港政府實施的旅遊限制限制了訪港旅客人數。除港珠澳大橋、深圳灣口岸及香港國際機場外，所有邊境口岸一直關閉。從中國前往香港的人士，以及在過去14日內曾經到訪各海外國家或地區的人士，將須接受14天的強制隔離。香港政府實施的此等旅遊限制及強制隔離限制了訪港旅客人數，並影響到可能被吸引到親自前往香港購物及購買大健康及生活相關產品的人士。此外，為了盡量降低感染風險，本地消費者傾向減少戶外活動，包括線下購物，並將購物習慣從線下轉向線上。消費者的需求亦可能從其他非必需消費品（如中成藥、保健、皮膚及個人護理產品）轉向必需品（如主食、衛生紙、清潔濕巾，以及外科口罩和探熱器等醫療用品）。由於分銷業務為我們的主

風險因素

要經營分部，於往績記錄期間佔本集團總收入的95.0%以上，而我們大部分產品通過客戶的零售連鎖店、藥房及其他零售店銷售，旅客人數及本地線下購物減少的綜合結果可能會對我們的產品在客戶零售店的零售額產生不利影響，並可能因此影響客戶對我們產品的需求及購買。

除了對我們產品的銷售產生負面影響外，對COVID-19的持續關注，特別是有關旅遊及檢疫的限制，亦可能會擾亂我們未來的營運。舉例而言，倘我們的任何僱員懷疑感染或感染COVID-19，我們可能會被要求將部分或全部僱員隔離，並對我們的辦公室、倉庫或零售店進行消毒。同樣，政府可能在不同的受影響司法權區實施隔離受影響地區的任何監管或行政措施，或其他控制或遏制COVID-19爆發的措施，如暫時關閉我們第三方品牌產品供應商及／或自家品牌產品製造商的工廠，或限制進入有關工廠，此亦可能對本集團的業務營運造成重大干擾。

自COVID-19在香港爆發以來，基於預防理由，多項活動和展覽會均告取消或延期，多家公司亦暫停營業，導致香港經濟活動減少。我們無法預計COVID-19爆發對商業活動造成的干擾將何時停止。倘COVID-19的爆發在短期內未能在香港、中國或全球受到遏制，則香港或全球包括分銷、零售及旅遊業在內的多個行業的經濟活動均可能受到進一步不利影響，而此可能會對香港以至全球的整體經濟產生負面影響。任何經濟衰退均可能對消費者情緒產生不利影響，削弱我們產品及整個零售市場的需求，進而可能導致我們產品的採購訂單減少甚至停止，或我們的客戶延遲付款。鑑於COVID-19的爆發及其影響的不確定性，我們的主要連鎖零售商客戶可能會選擇暫時或永久關閉部分或全部零售店，以降低營運成本，或調整採購策略以優化其現金流及存貨管理，此亦會影響我們產品的市場滲透及銷售。此外，我們的第三方品牌產品的銷售減少亦可能影響其供應商對本集團的信心，從而可能影響向我們持續供應該等產品。倘出現上述任何情況，我們的業務、經營業績及財務狀況將因而受到不利影響。

我們依賴香港市場，故香港市場任何可能放緩（包括香港社會動盪）均可能對我們的業務、經營業績及財務表現產生不利影響

於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們總收入中分別99.0%、93.8%及90.9%是來自香港（我們的最大市場）的銷售。我們可能繼續自香港產生重大部分收入。我們在香港的銷售及盈利能力可能受到多項因素的負面影響，包括整體經濟及政治狀況、對我們產品的需求、有關我們產品的負面宣傳、競爭，或競爭對手是否成功在香港營銷或銷售產品。

風險因素

香港社會動盪整體對本地零售行業帶來影響，並影響香港本地居民的消費意欲，進而導致市場長期不景氣，並對香港的分銷及零售業造成不利影響。根據政府統計處的資料，2019年第三季的分銷及零售業銷售價值較2018年同期分別下跌約12.2%及17.5%。香港社會動盪亦已整體上影響本地旅遊業，並影響訪港旅客人數。根據香港旅遊發展局的資料，於2019年下半年，訪港旅客人數較2018年同期減少約39.1%。自香港社會動盪開始以來，經濟衰退已出現。於2019年第四季，香港實質本地生產總值較2018年同期下跌了2.9%。

我們產品的最終消費者來自各階層，包括本地居民及旅客。考慮到旅客（尤其是該等來自中國內地的旅客）一直向我們的零售連鎖店客戶作出購買大健康及生活相關產品，倘旅客人數減少，我們的業務將會受到不利影響。此外，倘大型零售連鎖店的銷售下跌，並減少向本集團採購的金額，我們的業務亦將會受到不利影響。由於香港社會動盪，我們於2019財政年度下半年的收入增長勢頭受到不利影響，導致我們於2019財政年度的收入總體輕微增加約7.5百萬港元或1.1%。倘香港社會動盪再次發生，本集團的業務、財務狀況及經營業績可能會進一步受到不利影響。

倘香港因非我們所能控制的事件而遭遇任何其他不利的經濟、政治或市場狀況，如本地經濟下滑（包括任何實際或預期經濟衰退）、示威、自然災害、傳染病爆發或恐怖襲擊，我們的整體業務及經營業績可能受到重大不利影響。

我們面臨對於主要客戶高度倚賴的風險

於往績記錄期間，我們的總收入中，超過83.0%產生自我們向連鎖零售商銷售產品。特別是於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度各年，我們向客戶A的銷售收入分別佔我們總收入約66.2%、67.8%和60.9%。有關詳情請參閱本文件「業務－客戶」。

我們無法保證將不會與我們的主要客戶發生任何爭議，或我們將能夠與現有客戶保持業務關係。我們與主要客戶的關係無論因何種理由而出現任何惡化，均會導致主要客戶減少甚至停止向我們購買產品。倘我們任何現有主要客戶停止向我們購買產品，而我們無法在合理時間內或根本無法找到具有類似應佔收入的新客戶，我們的業務及盈利能力可能會受到不利影響。

在分銷業務（為我們的主要經營分部）中，我們作為主要客戶（即連鎖零售商）的供應鏈合作夥伴，協助彼等物色符合市場趨勢及消費者需要的優質品牌及產品，以及向彼等提供相關採購、物流、倉儲、質量控制及營銷支援。概不保證該等主要客戶將不會減少或終止其對我們提供該等

風險因素

功能的依賴，特別是採購以非獨家形式通過我們供應的第三方品牌產品。倘我們分銷業務的任何主要客戶決定直接向我們的供應商購買產品，而非向我們購買產品，則我們的業務及盈利能力可能會受到不利影響。

於往績記錄期間，我們的信貸風險集中程度亦相對較高。於2017年、2018年及2019年12月31日，應收五大客戶的貿易應收款項總額分別佔我們貿易應收款項總額約94%、96%及82%，而我們的貿易應收款項總額當中分別約75%、77%及51%為應收客戶A的款項。我們無法向閣下保證，日後客戶將不會違約。倘我們的最大客戶或任何主要客戶未能履行其責任，我們的財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們對本身提供的產品質量及供應控制有限，任何與產品質量及供應中斷有關的問題均可對我們的聲譽及業務造成不利影響

我們主要從事銷售、分銷及營銷多個品牌下的各種中成藥、保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品，該等產品採購自相關品牌商、原設計製造的製造商、分銷商及貿易商。由於我們並不參與生產該等產品，故不能向閣下保證，(i)彼等對我們的產品供應將不會出現任何意外中斷，或生產成本將不會因任何非我們所能控制或預期的原因（如引入新的監管規定、進口限制、喪失其認證或牌照、電力中斷、火災或其他事件）而出現任何增加；或(ii)我們供應的產品（尤其是本身並無直接參與生產的該等第三方品牌產品）並無缺陷或其他質量問題。倘發生任何上述情況而我們未能另覓替代的外部供應商，則可對我們的業務營運及盈利能力造成重大不利影響。另請參閱本節「與我們的行業有關的風險－本集團業務及營運易受與我們產品有關的產品責任索賠、法律爭議及客戶投訴的影響」所載關於產品質量問題的風險。

我們未能開發或豐富產品種類或新產品未能獲得市場接受，可對我們的業務產生負面影響

倘此等轉變與我們若干產品相關，而我們未能因應此等轉變而調整產品種類，則可能會導致銷售額下跌。消費者偏好的任何變化均可導致我們產品的銷售額下跌，對定價構成壓力或導致銷售及推廣開支增加。於任何情況下，客戶對我們產品的需求減少，亦可能導致銷售額下跌，並使庫存消耗減慢至低庫存周轉水平。任何此等變化均可對我們的業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響。

風險因素

產品的成功取決於多個因素，包括我們能否準確預料市場需求和消費者偏好的變化、能否令本身產品於質量方面在競爭對手產品中脫穎而出，以及我們的產品營銷及廣告活動的成效。我們可能無法透過營銷及廣告活動有效推廣我們的產品並獲得市場接受。倘未能預料或回應客戶偏好的轉變或未能及時於市場上推出滿足客戶不斷轉變的偏好的產品，我們的市場份額以及銷售和盈利能力可能會受到不利影響。

我們的成功取決於市場對我們產品及本集團知名品牌的認可，而對其的任何損害可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響

我們的成功歸功於我們的產品及本集團的知名品牌。我們實施了各種營銷策略，包括傳統營銷活動及使用數碼媒體，以推廣及提升我們產品及本集團的品牌形象。然而，我們產品及本集團的聲譽及品牌形象可能因我們無法控制的不同因素而受到不利影響，例如(i)與我們產品的不利關聯；(ii)本集團所聘用的任何代言人或網絡紅人的公眾形象或受歡迎程度下降；及(iii)聲稱是我們產品的假冒產品的影響。任何其他損害客戶對我們產品或本集團信任及信心的事件亦可能損害我們的品牌知名度，從而對我們的業務及經營業績造成不利影響。

倘我們未能繼續開發自家品牌產品，我們的業務及經營業績可能受到不利影響

除第三方品牌產品外，我們亦分銷及銷售自家品牌產品。於2017財政年度、2018財政年度及2019財政年度，我們於分銷業務中銷售自家品牌產品所得收入約為8.8百萬港元、24.5百萬港元及26.9百萬港元，佔我們總收入的2.4%、3.5%及3.9%，分別來自10個、8個及8個品牌的自家品牌產品。不同於我們分銷業務項下的第三方品牌產品，該等產品可能具有良好的品牌知名度、市場認受性或聲譽，或可能以其他方式受益於品牌商不時自行進行的營銷及推廣活動，我們則透過觀察市場趨勢及尋求通過市場調查及分析了解消費者需要，從零開始自費開發我們的新自家品牌產品。由於我們所開發的該等新自家品牌產品並無先前公開市場，且部分該等產品可能以新自家品牌出售，我們可能需要一方面就建立新自家品牌產品的品牌知名度，另一方面就推銷新自家品牌產品而產生額外的廣告及推廣開支。然而，雖然我們已因開發該等產品產生成本及付出努力，我們無法保證我們推出的新自家品牌產品將受歡迎及獲市場接受。此外，開發自家品牌產品可能遇到多項重覆嘗試及挫折。倘我們的新自家品牌產品並無於商業上獲得成功，且我們未能及時引入新自家品牌產品，以維持我們的客戶基礎，最終我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

風險因素

擴大我們跨境電子商務業務的規模可能會產生銷售蠶食的風險，並抑制我們分銷業務以及零售業務的線下業務的增長

隨著電子商務的滲透率不斷提高，消費者可通過電子商務購買產品，毋須前往實體零售店或受地域限制，這可能會對零售商及其相關分銷商構成潛在威脅。尤其是，通過我們在多個電子商務門戶網站上經營的網上商店，我們一直能夠將產品從香港跨境銷售到中國。若有更多來自香港或中國的消費者選擇從我們的網上商店購買產品，而並非從我們的連鎖零售商客戶或澳門兩家實體零售店購買，我們產品的需求以至我們分銷業務及零售業務的線下業務的經營業績可能會受到不利影響。

我們的成功及業務營運在很大程度上取決於若干關鍵人員以及我們吸引和留住人才的能力

我們的成功在很大程度上取決於董事及高級管理層的持續服務。尤其是，本集團由王先生領導，彼為本集團創辦人、董事會主席、執行董事、本集團行政總裁及我們的控股股東之一。王先生於健康護理及個人護理產品行業擁有超過20年的經驗，負責本集團的整體業務策略、規劃、管理及營運發展。此外，我們的非執行董事（將參與制定本公司的企業及業務策略）擁有14至25年或以上的相關行業經驗，而且目前或過往曾出任多家連鎖零售商的高級管理層成員。有關我們關鍵人員的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」。

倘一名或多名董事及高級管理層不能或不願繼續擔任現職，我們可能無法及時或根本無法作出替換，這或會嚴重擾亂我們的業務並影響我們的經營業績及未來前景。此外，我們可能無法吸引或留住熟練的僱員或關鍵人員。對優秀人員的競爭亦可能會推高我們的勞工成本，繼而增加營運成本並影響盈利能力。在此等情況下，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

已授予我們分銷權以銷售其產品的供應商可終止或撤銷我們的分銷協議及／或授權書（不論是否有原因）或於到期時拒絕與我們重續分銷協議及／或授權書，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2019財政年度，我們超過91.0%的總收入是來自112個品牌的第三方品牌產品。我們的第三方品牌產品主要直接向品牌商採購。然而，我們只與部分品牌商訂立了分銷協議，至於其他品牌商，我們則只獲發出授權書確認我們有權分銷該等產品，或根本並無簽署或發出該等分銷協議及／或授權書。

風險因素

我們與該等供應商訂立的一些分銷協議規定，供應商可以透過發出事先書面通知終止有關協議。倘該等供應商因任何理由終止協議，或倘我們未能與該等供應商重續分銷協議，我們將要從其他符合我們選擇要求的供應商採購產品，而並無保證我們將能夠獲得具有可比或較佳質量或暢銷程度的替代及／或其他產品，或以可比或較佳的商業條款獲得或根本無法獲得有關產品。其產品的分銷權亦可能轉而落入我們的競爭對手手中，繼而可能會對我們替代產品的銷售造成不利影響。分銷協議的期限一般介乎一至三年。任何終止或不重續我們與供應商的分銷協議，或終止或撤銷授權書的情況，或我們在有關終止或到期後未能獲得替代或其他產品的任何情況，均可對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

另一方面，倘該等已授予我們分銷權的供應商改變其產品的銷售或營銷策略，於分銷協議及／或授權書到期、終止或撤銷時不再向我們供應產品、向其他零售連鎖店或直接向消費者銷售其產品，或減少某特定品牌下某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。

部分品牌商授予我們的分銷權屬非獨家性質，我們或面臨與可能由該等品牌商指定的其他分銷商的競爭，在該情況下，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到不利影響

品牌商與我們訂立的部分分銷協議及品牌商發出的授權書可能列明授予我們分銷第三方品牌產品的權利並非獨家，或並不包含品牌商不會向於有關地域的任何其他分銷商供應產品或指定任何其他分銷商的承諾。因此，品牌商不會在指定任何其他分銷商將其產品分銷予指定的連鎖零售商或其他零售商方面受到限制。在該等情況下，我們將需在分銷第三方品牌產品與其他分銷商競爭。倘第三方品牌產品的市場需求並無相應增加，零售商可能因供應商選擇增加而減少向我們下達訂單的數量。因此，我們的收入可能會下降，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

市場存在貿易商在未經相關品牌商適當授權的情況下分銷及出售的產品，這或會損害我們的第三方品牌產品及本集團的整體聲譽，並對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響

我們部分第三方品牌產品亦可通過由未經品牌商適當授權的貿易商採購或進口該等產品而在市場上有售。由於貿易商的營運及推廣成本較低，該等貨品可能會以低於我們從品牌商或其授權分銷商採購產品的價格銷售，故我們可能在價格競爭中處於劣勢。此外，該等貨品在質量方面未

風險因素

必與從品牌商或其授權分銷商採購的產品處於同一水平。該等貨品的任何質量問題可能會導致有關我們產品的負面宣傳，因而普遍損害市場上所有賣家的聲譽。由於我們無法阻止其他市場參與者銷售該等貨品或控制其售價，我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能會受到重大影響。

我們面臨品牌商可能就銷售及分銷採購自未經授權分銷有關產品的分銷商及貿易商的第三方品牌產品而提出的潛在索償

若我們未能直接從品牌商或其授權分銷商採購第三方品牌產品，我們或會從未經相關品牌商授權的分銷商和貿易商採購該等產品以進行銷售和分銷。雖然我們會在銷售給客戶之前對採購自該等分銷商和貿易商的产品進行實物檢查，以確保產品是質量合格且狀況良好的真品，但我們無法保證所有此等產品在規格及設計上與一般直接採購自品牌商或其授權分銷商的产品並無任何偏差。倘採購自此等分銷商和貿易商的产品有任何質量問題並導致產品及其品牌商聲譽受損，我們可能會受到相關品牌商的索償。此外，我們無法保證品牌商不會就侵犯知識產權而對我們提出索償。任何與品牌商的爭議均有可能擾亂我們的产品供應，並在品牌商獲判取得損害賠償的情況下，會對本集團帶來進一步的損失，且亦可能損害我們與相關品牌商的業務關係，從而損害我們自品牌商獲取分銷權的機會。我們的營運及盈利能力便可能因而受到不利影響。

我們的經營歷史有限，不能保證於未來仍將保持競爭力

我們的業務成立於2015年4月，且我們的經營歷史有限。我們經營歷史相對短淺，使我們難以評估未來前景，或預測未來業績、目前或未來策略的長期有效性和效率，以及我們調整業務策略以迎合不斷轉變的市場或營商環境、消費者偏好及需求、監管及合規規定的能力、我們不時採納的業務策略的效率及有效性，以及一般而言我們於其他市場參與者當中的競爭力。倘於日後未能在市場上保持競爭力，我們於未來可能無法保持收入及／或淨溢利的歷史增長。

我們過往的財務及經營業績未必能反映未來表現，且我們可能無法達致及維持過往的收入及盈利水平

於往績記錄期間，我們的收入錄得增長，主要受惠於（其中包括）我們從品牌商及其他供應商識別及採購各種具需求的产品的能力，以及維持及擴大銷售過往年度推出的現有产品的能力。然而，過往業績未必能反映未來表現，因為我們的收入、開支及經營業績或會因各種非我們所能

風險因素

控制的因素而於各個年度有所不同，例如整體經濟及社會情況、市場競爭加劇、不斷轉變的消費者偏好及需求、我們的擴張成本，以及我們控制成本的能力及提高營運效率的能力。**[編纂]**不應依賴過往業績來預測本集團及股份的未來表現。

我們可能無法成功實施全部或任何擴展計劃

作為業務策略的一部分，我們計劃（其中包括）進一步發展我們的供應鏈及零售管理，令產品更易到達消費者供其選用，以及進一步投資於我們的品牌管理，以提高大眾對本集團及我們的產品的認識。有關進一步詳情，請參閱本文件「業務—業務策略」。

概不保證全部或任何業務策略及擴展計劃均能成功實施。業務策略及擴展計劃是基於多項假設及預測而製定，由於各種原因，我們可能無法成功執行擴展計劃。倘我們在實施業務策略及擴展計劃方面遇到困難，我們的增長前景可能受到限制，而此可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的保單可能不足夠抵補因索賠及訴訟而產生的責任

我們購買的保單涵蓋（其中包括）：(i)所有全職及兼職僱員的法定僱員薪酬；(ii)全職僱員的醫療保險；(iii)其中包括財產損毀、金錢損失、人身意外及公眾責任的辦公室及倉庫保險；及(iv)在運產品的海運貨物保險。然而，在某些情況下，我們可能不獲保障或賠償我們可能產生的若干類型的損失、損害及責任。倘我們須就不受保的損失或金額以及超過保險範圍的受保損失的索賠承擔責任，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

本集團面臨存貨過時的風險，這或會對我們的現金流量及流動資金造成不利影響

我們的業務涉及儲存及積存一系列具有不同保質期的大健康及生活相關產品。本集團的產品及存貨亦可能因消費者偏好及需求的不利變化而變得過時。倘本集團未能有效管理存貨水平，我們可能需要以較低價格出售滯銷存貨或處置過期產品，在此情況下，我們的財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

風險因素

我們面臨不可預見的勞資糾紛、罷工行動、示威、天災或其他事故，可能影響來自我們主要供應商的產品供應

並無保證我們的主要供應商將繼續按照我們要求的數量和時間表供應其產品，以滿足客戶的需要或履行其與我們的供應協議。我們的產品供應亦可能因潛在勞資糾紛、罷工行動、示威、天災或其他事故而受中斷。倘我們的主要供應商未有及時或以足夠數量向我們供應產品，我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

我們面臨外幣匯率波動的風險

我們的產品主要在香港銷售，而我們的大部分保健產品則採購自海外國家（例如美國、澳洲及日本）的品牌商。我們亦委聘海外國家（如台灣及日本）的外部製造商以原設計製造方式生產自家品牌產品。我們的功能貨幣為港元，即我們大部分銷售的結算貨幣，而我們從海外品牌商及製造商採購則主要以外幣結算。我們以外幣作出的所有採購額均按結算當時的現行匯率換算為港元。本集團並無任何外幣對沖政策。因此，相關外幣兌港元的波動可能會影響我們以港元計的銷售成本，繼而影響我們的利潤率及經營業績。

我們的業務需要足夠的營運資金來維持我們的營運及業務增長

我們依賴營運所產生的現金以及外部融資來經營及拓展業務。我們未來的融資需求將在很大程度上取決於我們的營運資金需求、資本開支的性質、業務表現、市場狀況及我們管理層無法控制和預期的其他因素。任何緊縮的信貸控制可能會增加銀行借款的利息開支，並為我們重續現有銀行融資及／或取得額外債務融資來源造成困難，此可能會影響我們可用的銀行融資額。利率的任何增加均可能導致我們的融資成本增加。貸款人可撤回融資、要求提前償還未償還貸款或增加有抵押借款的抵押金額。我們透過銀行借款或債務或股本融資取得融資的能力，將視乎我們的財務狀況及經營業績、行業表現及香港的政治和經濟狀況而定。

任何影響我們倉庫的不可抗力事件可能嚴重擾亂我們的業務，對本集團造成損失及損害

倘因發生任何不可抗力事件（包括火災、停電和停水及其他超出本集團控制範圍的公用事業中斷）而令我們倉儲場所內或附近出現任何重大意外干擾，則可直接對我們的倉儲場所及庫存造成重大損壞或破壞。我們無法保證在倉儲場所實施的任何預防措施，如消防安全設施、閉路電視監

風險因素

控系統及溫度和濕度監察系統，將可有效地盡量減少業務中斷及潛在損失和損害的風險。概不保證本集團將能夠採取足夠措施有效減輕有關中斷的潛在影響。未來發生任何該等不可抗力事件可導致我們的庫存部分或全部損失，並對我們的倉儲設施及設備造成重大損壞或破壞。我們的經營可能會嚴重受損或甚至暫停，此可能對本集團的經營業績造成重大不利影響。

我們已經在澳門及新加坡等海外市場建立業務據點，該等市場的經濟和監管狀況及全球貿易政策的任何變化均可對我們的業務產生不利影響

儘管於往績記錄期間我們的總收入超過90.0%是來自香港的銷售，但我們已在海外市場建立業務據點。2017年，我們成立了滿貫新加坡，將我們的分銷業務擴展至新加坡的連鎖零售商。2018年，我們將業務擴展至澳門，目前我們透過兩家實體零售店經營零售業務。

該等海外市場的全球貿易有任何變化，包括收緊監管限制、特定行業配額、關稅、非關稅壁壘及稅項，可能對我們的業務表現、財務狀況及經營業績造成不利影響。我們的經營業績亦受到海外市場消費者對我們產品的需求水平所影響，而此亦受多項因素影響，其中部分因素超出我們的控制範圍。該等海外市場的經濟衰退或未來前景的不確定性可能會影響消費者對我們產品的需求。概不保證我們能夠迅速回應該等海外市場的任何經濟、市場或監管變化，而未能如此行事可能對我們的業務表現、財務狀況及經營業績造成不利影響。

與我們的行業有關的風險

本集團業務及營運易受與我們產品有關的產品責任索賠、法律爭議及客戶投訴的影響

一如其他分銷商，倘我們的產品被發現存在缺陷或不適宜使用或引致疾病或副作用，本集團需面臨產品責任索賠或產品回收。產品可能因原材料或產品受到污染或質量下降、未獲授權的第三方非法亂弄產品或在採購、生產、運輸及儲存多個階段出現其他問題而不適宜使用。鑑於我們依賴供應商供應或（就自家品牌產品而言）生產產品，倘出現有關該等產品的質量問題，我們可能因而牽涉客戶投訴或因產品責任而提出的法律爭議或產品回收，此可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。此外，儘管我們獲供應商提供有關我們的第三方品牌產品成分的資料，我們無法向閣下保證能在所有情況下偵測到所採購產品中的任何或全部有害及／或禁用物質。

風險因素

此外，有關健康及安全問題的負面宣傳或媒體報導（不論有否事實根據）可能令消費者購買我們產品的意欲減退。倘未來對我們提出任何產品責任索賠（不論索賠是否成功），任何指稱我們產品存在任何健康問題的負面報導可能對我們的聲譽造成不利影響。此外，我們的保險或不會對產品責任索賠下的財務責任全額作出全數賠償或根本不會作出賠償，且任何索賠亦可能產生法律費用，而當中任何一種情況均可能令我們的業務、經營業績及財務狀況受到不利影響。

我們所處行業競爭激烈，倘未能有效競爭，我們可能失去市場份額，而經營業績可能受到不利影響

我們在競爭激烈的行業中營運。根據益普索報告，於2018年五大參與者（包括本集團）的收入合共佔香港中成藥分銷市場的總市場份額約43.3%，而本集團則僅佔約8.1%的市場份額。保健產品分銷市場亦競爭激烈，因為香港有很多保健產品分銷商。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、營銷及其他資源亦遠遠超越我們。我們無法向閣下保證，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。我們無法向閣下保證將能有效地或以具成本效益的方式與現有及未來競爭對手競爭。競爭加劇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業務及經營業績受到重大不利影響。

我們對於分銷業務的客戶缺乏控制，並可能因彼等的行為、銷售表現及經營狀況轉變而受到不利影響

分銷業務為我們的主要經營分部，於往績記錄期間佔我們總收入逾95.0%。我們於分銷業務的客戶主要為連鎖零售商、非連鎖零售商（大部分為藥房）及貿易商。我們對任何客戶概無擁有權及管理控制權，因此無法向閣下保證，我們的客戶將始終嚴格遵守我們與彼等所簽署的協議下的條款及條件。我們的客戶或其僱員的任何不當行為，如故意污染或亂弄我們產品等，或會損害我們的業務或引起針對我們的產品責任索賠或客戶投訴。此外，我們於分銷業務的大多數客戶均銷售其他製造商生產的產品，其可能直接與我們的產品競爭。由於各種因素，我們的客戶可能無法成功銷售我們的產品或保持其競爭力。倘客戶向我們採購並由客戶銷售予消費者的產品數量未能保持於令人滿意的水平，客戶可能不會向我們訂購新產品或現有產品，或彼等可能會減少訂單或要求獲得購買價折扣。失去該等零售商及貿易商（作為我們客戶）、減少獲得彼等的訂單以及給予購買價折扣，可對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

風險因素

香港及中國的電子商務市場競爭激烈，故我們面對激烈競爭

我們透過零售業務以線上方式銷售產品。除我們的網店外，我們亦於若干電子商務門戶網站，包括JD.hk（海囤全球 京東旗下全球直購平台）、world.taobao.com（淘寶網全球）、kaola.com（網易考拉）、g.suning.com（蘇寧國際）、pinduoduo.com（拼多多）及Tmall.hk（天貓國際）經營網上商店。香港及中國的電子商務市場競爭激烈，有大量銷售保健、皮膚護理、個人護理及其他健康護理產品的網上商店。我們的部分競爭對手可能比我們擁有更長的營業歷史，並可能遠較我們擁有更多財務、營銷及其他資源。我們的競爭對手所經營的網上商店亦可能擁有更高的能見度及更高的網絡流量，因而可抓住更廣泛的客戶基礎。我們無法向閣下保證，我們將可以有效或以具成本效益的方式與目前及未來的競爭對手競爭。日益加劇的競爭可能導致價格下跌及失去市場份額，上述任何各項均可能對我們的業務及經營業績構成重大不利影響。

我們經營所在行業受到監管，而本集團可能因不合規而需承擔責任，此可能影響我們的聲譽、財務狀況或經營業績

我們的業務主要受香港多項法例及規例所監管。根據相關法例，我們經營業務必須有多項註冊、證書及／或牌照，該等法例亦載有關於我們部分產品在儲存、標籤、廣告及進口方面的規定條文。特別是，我們須取得中成藥批發商牌照，以根據中醫藥條例經營中成藥批發業務。此外，於就產品（自家品牌產品除外）遵守香港的相關食品及藥物標籤規定時，本集團在很大程度上依賴供應商所提供或在該等產品的包裝上另有訂明的說明及其他資料，概不保證該等說明及其他資料將為準確或完整，或（就透過品牌商以外的供應商提供的第三方品牌產品而言）相關產品的包裝或標籤並無被更改，此可能會損害我們遵守相關法律及規例下相關食品及藥物標籤規定的能力。有關進一步詳情，請參閱本文件「附錄三－監管概覽」。未能遵守上述法律及規例可能令本集團面臨處罰及負面宣傳的風險。

此外，我們經營業務所在地的部分法例及規例受制於不時的修訂、詮釋不確定性及行政措施。因此，就實施業務計劃及推出任何新產品而言，我們無法向閣下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規例，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。

風險因素

與在中國經營業務有關的風險

中國的經濟、政治、社會狀況及政府政策可能對我們的業務、前景、財務狀況及財務業績造成不利影響

於2018年6月，我們已透過JD.hk（海囤全球 京東旗下全球直購平台）開展跨境電子商務業務，藉此從香港跨境銷售產品到中國。中國經濟在多方面有別於大多數發達國家的經濟，包括：(i)政治結構；(ii)中國政府參與及控制的程度；(iii)增長率及發展水平；(iv)資本投資及再投資的水平及控制；(v)外匯管制；及(vi)資源分配。中國經濟逐步由中央計劃經濟轉型為以市場為導向的經濟。三十多年來，中國政府實施經濟改革措施，在中國經濟發展過程中利用市場力量。我們無法預測中國經濟、政治和社會狀況以及法律、法規及政策的變化是否會對我們當前或未來的業務、財務狀況或經營業績造成不利影響。此外，中國政府進行的多項經濟改革並無先例或屬試驗性質，預計隨時間的推移而不斷改進及完善。此改進及調整過程未必會對我們的經營及業務發展產生正面影響。例如，中國政府曾實施一系列措施，旨在減慢中國政府認為過熱的部分經濟領域的發展。這些措施以及中國政府的其他措施及政策可能導致中國經濟活動整體水平下降，繼而對我們的業務及財務狀況造成不利影響。

中國政府對外幣兌換的管制可能會限制我們的外匯交易，包括股份的股息派付

目前，人民幣不能自由兌換為任何外幣，且外幣兌換及匯款受中國外匯法規規管。概無法保證在特定匯率下，滿貫深圳將擁有足夠外匯滿足外匯需求。資本項目下外匯交易的限制亦可能影響滿貫深圳透過債務或股權融資（包括透過貸款或我們的出資）取得外匯的能力。此外，中國政府日後可能酌情限制使用外幣進行經常項目交易。按照現行外匯法規，[編纂]後，滿貫深圳將能夠在遵守若干程序規定的情況下以外幣支付股息，而毋須事先經國家外匯管理局批准。然而，無法保證這些以外幣支付股息的外匯政策在未來將繼續有效。倘滿貫深圳未能取得國家外匯管理局批准將人民幣兌換為任何外匯作任何上述用途，則滿貫深圳及本集團整體的資本開支計劃，甚至業務、經營業績及財務狀況均可能受到重大不利影響。

風險因素

我們的業務可能受中國政府頒佈新法律或修訂現有法律的不利影響

我們於中國的跨境電子商務業務受中國的法律制度監管。中國法律制度為根據成文法律、法規、通知、行政指令及內部指引編撰的法律制度。中國政府目前仍在發展其法律制度，以迎合投資者的需要和鼓勵外商投資。由於中國經濟的發展步伐整體較中國法律制度者為快，因此，現行法律及法規在若干事件或情況是否適用及如何適用仍存在一定的不確定性。若干法律及法規以及其詮釋、實施和執行仍處於試驗階段，故受政策變動影響。

此外，中國的法院判決對較低級的法院不具有任何約束力。因此，糾紛解決結果可能與其他較發達司法權區不一致或不可預料，且可能難以快速及公平地執行中國的法律，或執行另一司法權區的法院的判決。

相關中國稅法或會影響本公司收取的股息的免稅待遇

本公司根據開曼群島法律註冊成立，及於緊隨重組後透過多家全資附屬公司（其直接控股公司為一家香港公司）持有滿貫深圳的權益。根據分別於2007年3月16日及2007年11月28日頒佈並均於2008年1月1日生效的中華人民共和國企業所得稅法及其實施條例，倘本公司被視為非中國納稅居民企業且在中國境內未設立辦事處或場所，或已設立辦事處或場所但與本公司的收入並無實際關係，本公司須就收取中國居民企業支付的任何股息繳納10%的預扣稅，除非本公司有權依據稅收協定等減徵或免徵此稅項。根據中國與香港訂立的稅收協定，倘香港公司直接持有中國企業權益25%或以上，且達成中國法律法規規定的其他條件，則中國外商投資企業向香港股東支付股息須繳納5%的預扣稅；在其他情況下，則須繳納10%股息預扣稅。根據於2009年2月20日頒佈的國家稅務總局關於執行稅收協定股息條款有關問題的通知，中國企業所分派股息的公司收款人於取得股息前連續12個月內任何時候均須符合直接擁有權限額。

與[編纂]有關的風險

在[編纂]之後可能設定的[編纂]

我們具有靈活性可以[編纂]並將[編纂]設定在每股[編纂]指示性[編纂]下限以下不超過10%的水平。因此，倘作出[編纂]時，[編纂]可能設定為每股[編纂][編纂]港元。在此情況下，[編纂]將繼

風險因素

續進行及[編纂]將不適用。倘[編纂]設定為[編纂]港元，我們從[編纂]獲得的估計[編纂]將減少至約[編纂]百萬港元（假設[編纂]完全不獲行使），而該等已減少的[編纂]的用途載於本文件「未來計劃及[編纂]－[編纂]」一節。

我們的股份過往並無公開市場。於[編纂]後，股份的成交量及市價可能出現波動

在[編纂]前，我們的股份過往並無公開市場。股份向公眾發售的最初[編纂]是經由我們與[編纂]（代表[編纂]）共同商議後釐定，股份的[編纂]或於[編纂]後與市價出現大幅差異。我們已申請股份於聯交所[編纂]及買賣。然而，[編纂]並不保證股份能形成交投活躍及流動性良好的公開交易市場。此外，股份價格及成交量或會出現波動。有關因素（包括收入、盈利及現金流量的變動）或本公司任何其他發展可能影響股份成交量及成交價。

股份認購方將面臨即時攤薄，倘我們於日後發行額外股份，則可能面臨進一步攤薄

股份的[編纂]高於緊接[編纂]及[編纂]前每股股份有形資產淨值。因此，[編纂]的股份認購方的備考綜合有形資產淨值將即時遭攤薄。

為了擴展業務，我們可能考慮在日後[編纂]及[編纂]額外股份。若我們日後以低於當時的每股股份有形資產淨值的價格發行額外股份，股份認購方所持股份的每股股份有形資產淨值可能遭攤薄。

概不保證我們日後會否及於何時派付股息

我們無法向閣下保證日後將於何時或會否派付股息。董事可於考慮本集團的財務狀況、當前的經濟及社會氣候、本集團的盈利及現金流量、本集團的預期資本要求及法定儲備金要求、本公司及本集團各成員公司的保留盈利及可供分派儲備，以及董事會在有關時間可能認為適當的任何其他因素後宣派股息。有關股息政策的進一步詳情，請參閱本文件「財務資料—股息及股息政策」。

風險因素

股份的定價與買賣之間相隔數日，且我們的股份開始買賣的價格可能低於[編纂]

預期[編纂]中向公眾人士出售的股份初始價格將於[編纂]釐定。然而，股份於其交付後方可於聯交所進行交易，預期為[編纂]後不超過六個營業日。因此，[編纂]在此期間可能無法出售或以其他方式處置股份。因此，我們的股份持有人須承受買賣開始時股份價格可能因不利市況或於出售與開始買賣時期間可能出現的其他不利事態發展而低於[編纂]的風險。

[編纂]不應倚賴報章或其他媒體所載關於我們及[編纂]的任何資料

於本文件刊發前，報章及媒體或會對本公司及[編纂]作出報導。該等報章及媒體的報導可能提述並非本文件所載的若干事件或資料，包括若干營運及財務資料和預測、估值、有關股份及[編纂]的觀點及意見。我們並無授權報章或媒體披露任何有關資料，亦不對任何有關報章或媒體報導或任何有關資料的準確性或完整性承擔責任。本公司、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或我們或彼等各自的聯屬人士或顧問不對任何有關資料或刊物的合適性、準確性、完整性或可靠性發表任何聲明。倘有關陳述與本文件所載的資料不一致或有衝突之處，我們概不就有關陳述負上任何責任。因此，[編纂]於作出是否購買股份的任何[編纂]決定時，不應倚賴任何有關資料，並應僅倚賴本文件、[編纂]及我們作出的任何正式公告所載的資料。

本文件內有關我們所處行業的若干事實及統計數字未必可靠

本文件所載的若干事實及統計數字（包括行業數據及預測）來自各種我們一般認為屬可靠的政府官方刊物及獨立來源。然而，我們並不保證有關資料的質量或可靠性。我們、董事、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]或我們或彼等各自的聯屬人士或顧問並無獨立核實有關事實、統計數字、數據及預測，亦無就其準確性發表任何聲明。投資者不應過分依賴有關事實、統計數字、數據及預測。由於收集方式可能存在缺陷或無效或已刊發資料與市場慣例之間可能存在差異及其他問題，本文件的統計數字未必屬準確或未必與為其他刊物或目的所編撰的統計數字可資比較，故閣下不應過分依賴。此外，有關統計數字未必按與在其他地方所呈列的類似統計數字相同的基準或相同的準確程度載述或編撰。在任何情況下，[編纂]應權衡對有關資料或統計數字所賦予或依賴的份量或重要程度。