

風 險 因 素

潛在[編纂]在作出任何有關本公司的[編纂]決定前，務請審慎考慮本文件所載全部資料，特別應評估下列與[編纂]於本公司有關的風險及不明朗因素。閣下應特別注意我們的部分業務均於美國、中國及其他海外國家進行，並受在有些方面可能受與香港有所不同的法律及規管環境所管轄。下文所述任何風險及不明朗因素均可能對我們的業務、經營業績、財務狀況或股份成交價造成重大不利影響，並可能會導致閣下損失全部或部分[編纂]。

與我們業務及行業有關的風險

我們與亞馬遜關係的中斷及我們與亞馬遜的安排出現不利變化可能對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們透過亞馬遜的Seller Central計劃產生的收益分別約為77.5百萬美元、102.4百萬美元、83.2百萬美元、43.7百萬美元及45.6百萬美元，分別佔我們總收益的約91.0%、70.7%、48.4%、58.1%及35.3%。於同期，我們透過亞馬遜的Vendor Central計劃所得收益分別約為7.2百萬美元、41.4百萬美元、87.3百萬美元、30.9百萬美元及79.1百萬美元，分別佔我們總收益的約8.4%、28.6%、50.8%、41.0%及61.2%。於往績記錄期，亞馬遜(作為我們的批量採購客戶)為我們的最大客戶並於可見的未來將持續貢獻我們總收益的絕大部分。因此，我們的盈利能力、表現及財務業績依賴(其中包括)本集團與亞馬遜的持續牢固業務關係。有關詳情，請參閱本文件「業務—我們與亞馬遜的關係」一段。

我們無法向閣下保證我們將能夠保持與亞馬遜的牢固業務關係或我們的現有安排將不會出現不利變動。我們已與亞馬遜分別就Seller Central計劃及Vendor Central計劃訂立框架協議。根據我們與亞馬遜的框架協議，任何訂約方可於任何時間透過Seller Central計劃發出通知終止零售業務關係，及可以透過Vendor Central計劃發出60日的事先書面通知終止業務關係。無法保證亞馬遜將不會終止與我們的協議或我們的現有安排將不會出現任何不利變動，如亞馬遜就透過其Seller Central計劃的零售收取的服務費大幅提升或透過其Vendor Central計劃自亞馬遜獲得的採購訂單大幅減少。具體而言，因我們於往績記錄期在Vendor Central計劃的銷售額增加，亞馬遜作為我們最大批量購買客戶的議價能力可能隨之增強。倘亞馬遜增加與我們的批量購買價格的回扣及折扣或修改有關計劃之條款導致彼等對我們不利，我們產品的盈利能力可能會受到重大不利影響。

風 險 因 素

此外，亞馬遜不斷更新其政策且並無事先通知我們。亞馬遜政策的變動可能要求我們改變我們的日常運營，其可能導致我們的成本及開支增加。例如，於2020年3月，亞馬遜優先運輸醫療物資、日常用品及其他高需求產品以應對COVID-19的發展。我們向亞馬遜進行的入庫貨件創建於2020年3月底至4月初暫時性中斷約三個星期。亞馬遜物流政策的相關變動輕微推遲了我們向客戶的產品交付。我們無法向閣下保證亞馬遜將不會採納新政策或變更可能對我們造成重大不利影響的現有政策。

此外，在若干情況下，亞馬遜有權酌情凍結賣家的賬戶並預扣一段時間的銷售所得款項。於往績記錄期，由於行政原因或輕微產品詳情頁侵權，我們Seller Central計劃項下的賬戶被凍結三次。有關賬戶凍結於2017年分別持續四天及五天及於2019年持續31天，其分別導致估計收益虧損約0.2百萬美元、0.1百萬美元及1.0百萬美元。於該等暫停中，我們於歐洲的其中一個賬戶於2019年5月至6月暫停31天，原因為我們創建了無效變動的產品詳情頁。亞馬遜允許賣家在一個產品詳情頁下就不同屬性(如尺寸及顏色)展示產品變動。由於我們誤解了變動規則，我們於一個類似的產品詳情頁上展示不同的產品模型(其超過了允許的屬性)。為避免日後誤解亞馬遜的規則及規定，我們自賬戶經理訂購服務，並安排員工培訓以提高員工的理解能力。於刪除無效的產品變動後，我們的賬戶得以恢復。我們的Vendor Central賬戶並無任何凍結記錄。倘亞馬遜日後以延長的期限再次凍結我們的賬戶或預扣銷售所得款項，則我們的業務、財務狀況及經營業績將受到重大不利影響。

亞馬遜已頒佈針對供應商的行為守則。有關政策要求供應商於亞馬遜採取公正及誠實的行為，以確保安全的買賣體驗。根據行為守則，供應商須(i)始終向亞馬遜及其客戶提供準確的資料；(ii)行為公正且不可濫用亞馬遜的功能或服務；(iii)不得試圖損害或濫用其他賣方的listings或評分；(iv)不得試圖影響客戶的留評、反饋及評分；(v)不得發送來路不明或不適當的通訊；(vi)不得聯繫客戶，惟透過經亞馬遜授權的渠道除外；(vii)不得試圖規避亞馬遜的銷售流程；及(viii)於並無合法業務需求的情況下，不得於亞馬遜經營多個賬戶。於往績記錄期，我們於所有重大方面已遵守亞馬遜的行為守則。我們無法向閣下保證我們日後任何時間將繼續遵守該行為守則。任何有關違規行為均可能導致亞馬遜對我們的賬戶採取行動，如取消有關listings、凍結或沒收付款，以及取消銷售特權，其可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

此外，由於我們不斷擴展銷售渠道以降低我們對亞馬遜的依賴，所以我們無法向閣下保證有關擴張將不會對我們與亞馬遜的業務關係產生影響。倘發生前述狀

風 險 因 素

況，且倘我們無法找到具有相若銷售網絡的替代線上交易市場及／或其他客戶以及時及／或按相若商業條款填補銷售虧損，則我們的業務經營、財務業績及盈利能力或會受到不利影響。

此外，我們依賴品牌知名度及亞馬遜佔據的市場份額。倘亞馬遜無法保持其市場份額及品牌人氣，則我們透過亞馬遜的產品零售及亞馬遜對我們的產品的需求可能受到不利影響。亞馬遜經營及業務戰略的穩定性(不受我們的控制)亦將對我們有所影響。其經營的任何重大中斷，或其業務戰略中任何對我們與亞馬遜的現有安排不利的變動均可能對我們的銷售量、盈利能力及經營業績造成不利影響。

我們的產品於競爭極其激烈的市場中競爭，且我們可能無法於相關市場進行有效競爭。

我們提供小家電及智能家居設備。我們的產品於競爭極其激烈的市場中競爭，其包括激烈的價格競爭、頻繁推出新產品、產品生命週期短、迅速採納產品改良以及消費者偏好多元化。

我們在各方面與競爭對手展開競爭，如品牌認可度、產品設計、產品組合、價格、技術、客戶服務及零售及批量採購網絡的廣度。我們營運所在的市場出現的競爭威脅均來自擁有知名品牌的現有市場參與者以及新進入者。我們的部分競爭對手擁有優於我們的經驗、品牌知名度、產品廣度及分銷渠道。我們亦遭遇來自採用較低價格、替代分銷或其他方式向客戶提供更具吸引力解決方案的公司之競爭。因此，我們或不能成功贏得與競爭對手的競爭。

此外，我們可能會與亞馬遜競爭，其亦銷售其自有品牌Amazon Basics旗下的小家電產品。有關詳情，見「業務—我們與亞馬遜的關係—與Amazon Basics的競爭」。亞馬遜可能會擴大Amazon Basics旗下的產品組合，或者將Amazon Basics的目標客戶改為與我們相似。由於亞馬遜可能擁有更高的品牌知名度，該等變化可能會對我們在亞馬遜上的銷售產生重大不利影響，並降低我們的市場份額。

我們的競爭隨著技術及市場成熟而不斷增加。目前的競爭者及新進入者或會尋求開發新產品供應、技術或能力，可能使我們提供的許多產品過時或缺乏競爭力。此外，我們的競爭對手可能會吸引我們的現有及潛在客戶青睞彼等的產品而我們的銷售量將因此減少。發生任何該等情況或會阻礙我們的增長及我們的競爭能力及減少我們的市場份額。此外，我們若干產品的市場相對飽和。我們的增長速度可能不如過去或預期的一樣快。未能保持增長速度可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響。

風 險 因 素

我們的持續增長取決於研發能力且我們的研發努力未必成功。

我們於小家電及智能家居設備市場的成功競爭能力很大程度上取決於我們持續推出創新的新產品或改良產品及技術的能力，而該能力視乎多種因素而定，如及時成功的研發工作。我們的研發工作涉及多種不明朗因素且可能不會產生我們預期的利益，或者根本不會產生利益。

此外，即使我們的研發努力取得成功，我們也可能無法將該等新開發技術應用於將被市場接受之產品或無法及時應用該等技術以利用市場呈現之機遇。由於我們經營所在行業競爭極其激烈，我們必須持續推出新產品以吸引及挽留客戶。此外，飛速的科技發展及進步可能導致我們的產品過時或淘汰。於往績記錄期，儘管我們能夠將大部分新開發技術應用於我們的產品，但由於成本問題、營銷原因及實現大規模生產的技術限制，我們不會將若干技術應用於我們的產品。我們無法向閣下保證我們有能力及時開發、推出新產品及技術以及使新產品及技術商業化以推向市場，或完全無法如此行事。倘未能如此行事，或未能跟進最新技術，則可能會對我們的業務運營、前景及財務表現造成重大不利影響，原因為我們無法保持競爭優勢。

我們或會不時推出新產品種類，其可能使我們面臨額外的風險及挑戰。由於我們可能對該等新產品種類的經驗不足及沒有足夠的相關客戶數據，其可能會使我們難以預料及應對客戶需求及偏好。舉例而言，我們可能會錯誤判斷客戶需求，導致存貨過多及可能的存貨撇減。我們亦或會遭遇新產品種類的較高退貨率、接獲更多客戶的投訴及面臨昂貴的產品責任申索，其可能損害我們的品牌、聲譽及財務表現。此外，我們可能無法與供應商就新產品磋商優惠條款，為此，我們可能需要以積極的定價獲得市場份額或保持新種類的競爭力。因此，我們可能難以於新產品種類中實現盈利或實現利潤率(如有)，其可能對我們的整體盈利能力及經營業績產生不利影響。

維持產品的信譽品牌形象對我們的成功至關重要，否則將嚴重損害我們的聲譽及品牌，其可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

自成立以來，我們憑藉本身核心競爭力打造出品牌「Levoit」、「Etekcity」及「Cosori」。我們的品牌獲得亞馬遜零售客戶的認可。有關詳情，見「業務—獎項及證書」。我們產品信譽的任何流失可能有損品牌價值，其或會嚴重削減我們的收益及削弱盈利能力。我們維持小家電及智能家居設備信譽品牌地位的能力依賴於多重因素，如持續向客戶提供優質及創新產品以及透過營銷及品牌宣傳活動不斷提高品牌知名度。

風 險 因 素

具體而言，我們聲譽及品牌形象的維持取決於客戶的評價及滿意度。任何我們產品名列之電子商務交易市場的評論或關於有缺陷或不滿意產品體驗的用戶感知（即使實際上為誤解或基於單一事件），可能損害我們的聲譽、降低我們的品牌價值、破壞我們已建立的信任及信譽，並可能對我們吸引新客戶或挽留當前客戶的能力產生負面影響。此外，我們可能無法提供周到的客戶服務，其可能降低客戶對我們品牌的信心。就通過亞馬遜Seller Central計劃所售的產品而言，儘管我們向零售客戶提供我們自有的客戶服務，但我們與亞馬遜的協議規定，亞馬遜可全權酌情處理所有客戶服務問題，例如包裝、搬運及運輸、客戶退貨及退款。相關政策可能會限制我們向客戶提供客戶服務的靈活性，從而可能有損於我們的聲譽及業務。

我們的客戶亦可能在社交媒體上發佈我們的產品。有關我們的隱私慣例、產品變更、產品質量、訴訟或監管活動或我們的業務合作夥伴或消費者行為的任何不利宣傳，均可能對我們的聲譽產生不利影響。該等負面宣傳亦可能對我們的消費者基礎之規模、參與度及忠誠度產生不利影響，並導致收益減少，從而可能對我們的業務及財務業績產生不利影響。同樣，由於我們積極與客戶互動以及於社交媒體上回應反饋，倘我們出現負面公眾評論，則其可能損害我們的聲譽、降低我們的品牌價值以及破壞我們與客戶及潛在客戶之間的信任及信譽。

倘我們不能維持聲譽、提高品牌知名度或提升對我們產品的正面認識，則可能難以維持及擴展客戶群，而我們的業務及增長前景或會受到重大不利影響。

中美貿易戰及其他貿易或進口保護政策或會對我們的業務造成重大不利影響。

中美之間近年已發起一場中美貿易戰，據此，我們從中國出口至美國的產品可能遭受高關稅率。見「業務—中美貿易戰—中美貿易戰背景」。儘管兩國已達成第一階段協議，但兩國政府是否將遵守第一階段協議，且第一階段協議能否成功緩解貿易緊張局勢仍待觀望。倘任何一國政府違反第一階段協議，則將很有可能採取執法行動，且貿易緊張局勢將會升級。此外，需要作出額外妥協以達成一項貿易戰的全面解決方案。達成全面解決方案的路標仍不清晰，且貿易戰對美國經濟、中國經濟及我們經營所在行業的持續影響仍無法確定。

由於中美貿易戰，我們的諸多產品（包括但不限於自中國向美國銷售的空氣淨化器、WiFi插座及萬用表）須額外繳納高達25%的關稅。美國貿易代表辦公室於2018年9月啟動排除程序，據此，各公司可以遞交排除若干產品的關稅請求。一旦

風 險 因 素

獲得產品排除，則將從附加關稅的初始日期起適用，並自產品排除通知發佈之日起一年後失效。我們需加徵關稅的部分產品(如測溫儀、萬用表及空氣淨化器)已名列產品排除清單中及享受附加關稅豁免，享受的豁免已屆滿或將分別於2020年7月31日、2020年10月1日及2020年12月31日屆滿。因此，我們產生的關稅由2017年的1.2百萬美元增至2018年的4.9百萬美元，並進一步增至2019年的5.5百萬美元，以及我們產生的關稅由2019年上半年的2.9百萬美元減至2020年上半年的2.2百萬美元；且於2019年及截至2020年6月30日止六個月，我們分別錄得退稅2.3百萬美元及0.1百萬美元。是否將採取任何進一步的關稅措施且關稅排除程序日後是否有效亦不確定。美國對小家電及智能家居設備施加的任何進一步貿易限制均可能導致於中國製造的產品的進口價格大幅上漲，故令我們的產品缺乏競爭力。此外，倘關稅排除無法重續或延長，則我們於未來可能不會收到退稅。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響，且我們甚至可能錄得一個或多個財政期間的淨虧損。

此外，我們向其他國家銷售產品。我們運營所在地區的貿易或投資政策、條約或關稅的變動均可能對我們的國際及跨境運營、財務狀況及經營業績造成不利影響。倘任何該等國家對我們所售的產品實施貿易制裁、進口限制或徵收額外關稅，則我們的業務及運營可能受到重大不利影響。

倘我們無法繼續有效服務北美市場，或倘北美的宏觀經濟狀況出現任何不利變動或經濟下滑，我們的業務及財務狀況或會受到不利影響。

我們過往一直非常依賴北美市場。於往績記錄期，北美為我們最大的銷售市場。於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，向北美銷售產生的收益分別約為73.3百萬美元、121.0百萬美元、148.6百萬美元、64.0百萬美元及109.7百萬美元，分別約佔我們同期總收益的86.1%、83.6%、86.4%、85.0%及84.8%。

然而，我們無法向閣下保證，我們日後將可繼續保持北美的銷量。我們認為，我們的地區銷售貢獻預計近期將主要專注於北美市場。倘消費者的消費模式出現重大變化，及倘我們無法對北美市場作出有效反應或向北美客戶提供具競爭力的價格，則我們的業務及財務表現或會受到不利影響。我們的經營業績極大地依賴北美的宏觀經濟狀況。如北美經濟下滑、流行病爆發、自然災害及消費者消費模式的

風 險 因 素

重大變化等不可預見的情況（非我們所能控制）或會影響我們的業務。全球或地區經濟及政治狀況的變化、整體市場情緒、監管環境變動、利率波動、消費者偏好、消費模式及就業水平等宏觀經濟因素均可能會對北美經濟的總體表現產生影響。

我們努力開發新的銷售渠道，而開發新銷售渠道的努力可能無法得到回報。

於往績記錄期，我們的絕大部分收益產生自亞馬遜或通過亞馬遜產生。於2017年、2018年及2019年以及截至2020年6月30日止六個月，我們自亞馬遜產生的收益分別約為84.7百萬美元、143.8百萬美元、170.5百萬美元及124.7百萬美元，分別佔我們總收益的約99.4%、99.3%、99.2%及96.5%。為進一步發展並減少我們對亞馬遜的依賴，我們已努力擴大銷售渠道。見「業務—我們的策略—利用品牌知名度拓展地理覆蓋範圍及銷售渠道」。

在品牌知名度及運營經驗有限的情況下，拓展新的銷售管道可能會對我們當前的運營及營銷帶來挑戰。與我們現有的銷售渠道相比，新的銷售渠道可能會有不同的競爭對手、監管環境及消費者偏好。拓展新的銷售渠道需要資本投資及經驗豐富的人士。我們可能並無足夠的資金來有效地使我們的銷售渠道多樣化。此外，我們可能會發現難以招聘、培訓及挽留熟悉新銷售渠道的合資格僱員。

此外，在新的銷售渠道中的客戶可能對我們的品牌及產品並不熟悉，且我們可能需要通過增加廣告及促銷活動的投入，在新的銷售渠道中建立或提高品牌知名度。因此，我們可能會提高產品價格來彌補額外的成本，而其可能會影響該等新業務的生存能力及我們的整體盈利能力。

此外，我們的擴張計劃可能會使我們的管理、運營及財務資源緊張。我們管理未來增長的能力將取決於我們能否繼續及時實施及改進運營、財務及管理系統，以及擴展、培訓、激勵及管理我們的員工隊伍。我們無法向閣下保證我們的人員、系統、程序及控制足以支持我們的未來發展。倘我們無法在新銷售渠道的開發上進行進一步投資，則對我們的業務及未來發展可能會產生不利影響。

我們未來的成功取決於我們的主要管理人員及我們不斷招攬、挽留及激發高技能人才之能力。

我們未來的成功很大程度上取決於我們主要管理人員的持續服務，尤其是我們的創辦人、主席、行政總裁及執行董事楊女士，彼於小家電及智能家居設備行業擁有豐富的經驗。楊女士負責規劃我們的發展策略、為運營及整體業務管理設立方

風 險 因 素

倘我們一個或以上主要管理團隊成員無法繼續彼等現有的職位或履行彼等責任，我們可能無法找到合適及合資格的替代人員。因此，我們的業務可能遭遇中斷，且我們的財務狀況及經營業績可能遭受重大不利影響。

業務規模及範圍亦要求我們聘用及挽留各種能適應動態、競爭及挑戰性業務環境之有資格及高技能人才。隨著我們擴大業務及經營，我們將需要繼續吸引及挽留各層次經驗豐富之高技能人才。作為開發更多智能家居產品以及開發我們的Vesync應用程序至物聯網平台的部分策略，我們亦將需要招募及挽留人才以支持我們的自主研發。我們行業對合適人才之競爭非常激烈。該等高技能人才之競爭可能使得我們提供更高的薪酬及其他福利以吸引及挽留彼等。即使我們提供更高的薪酬及其他福利，無法保證該等高技能人才將選擇加入或繼續為我們工作。任何未能吸引或挽留高技能人才均可能嚴重干擾我們的業務及增長。

我們依靠分包商製造我們的絕大部分產品。倘我們分包商生產的產品不盡人意，或我們與彼等出現問題，則我們的業務及經營業績可能受到重大不利影響。

於往績記錄期，我們將我們大部分產品生產外包予分包商。該等產品在我們的技術監督下於分包商的工廠進行製造，且最終產品於「Levoit」、「Etekcity」及「Cosori」品牌下銷售。於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們產生計入銷售成本的分包成本，分別為25.6百萬美元、49.4百萬美元、70.9百萬美元、28.0百萬美元及49.4百萬美元。我們根據若干標準篩選分包商，並且我們的所有分包商須接受年度評估。有關詳情，見「業務一外包及生產一外包予分包商」。然而，我們無法向閣下保證我們任何分包商製造的產品均將及時交付予我們或質量將令人滿意。我們的分包商製造的產品出現任何瑕疵都將使我們承擔產品責任或面臨聲譽受損及產品需求下降的情況。此外，我們無法確保我們的分包商將完全遵守適用法律法規（如勞動及環境法），在此情況下，我們的品牌形象因任何有關該等不合規事件的負面報道或會受損。

我們及我們的分包商可能會遇到經營困難，包括生產能力下降、不符合我們的產品規格、質量控制不足、未能按時完成生產、製造成本增加及交貨時間延長。我們的分包商亦可能會由於設備故障、工人罷工或短缺、自然災害、原材料短缺、成本增加、違反環境、健康或安全法律法規或任何流行病或傳染病（如2020年的COVID-19疫情）之爆發而中斷製造經營。因此，我們無法向閣下保證我們的分包商將及時向我們交付產品。

風 險 因 素

此外，我們不能保證我們的分包商日後將繼續以類似條款與我們合作，或不再與我們合作，或彼等將有足夠資源隨時滿足我們的需求。倘我們的分包商之表現不盡人意，或我們的分包商決定大幅減少我們的可用產能以提高產品價格或終止彼等與我們的業務關係，我們可能需要尋找替代分包商或採取其他補救措施，其可能會增加成本並延長成品之生產時間。此外，儘管我們與分包商之協議含有保密義務，並且我們已採用安全協議以保護製造產品之知識及技術被洩漏或抄襲或反向破解，但我們無法保證該等努力之有效性，且我們的任何知識及技術的洩漏或抄襲可能對我們的業務前景及經營業績產生不利影響。我們亦無法向閣下保證我們的分包商不會從事與我們類似的業務，包括但不限於直接委聘亞馬遜銷售模仿我們的產品設計或功能的類似產品。上述任何我們分包商的問題都可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

COVID-19 疫情可能會影響我們的業務運營。

於2019年底，一種由具有高度傳染性新型冠狀病毒引起的呼吸道疾病被發現。世界衛生組織隨後將其命名為COVID-19。世界衛生組織密切監控及評估相關情況。於2020年1月30日，世界衛生組織宣佈COVID-19的爆發為國際關注的突發公共衛生事件(或PHEIC)。於2020年3月，世界衛生組織將COVID-19的爆發定為大傳染病。見「業務—COVID-19疫情的影響」。

疫情爆發可能導致大量人員死亡，其可能對全世界人民的生計及全球經濟產生不利影響。該等事件可能會影響我們於中國、歐洲及美國的運營。舉例而言，由於我們的供應商於中國暫停運營，因此我們的供應鏈於2020年2月出現暫時中斷。儘管我們於中國的供應商現已恢復正常運營，但我們無法向閣下保證不會再次發生此類中斷及暫停。我們的辦公室及東莞生產基地的日常運營短期內已經受到COVID-19傳染病的影響。此外，倘我們的任何僱員或業務合作夥伴的任何僱員(如我們的分包商、供應商及物流公司)疑似感染傳染病，則可能中斷我們的運營，乃由於其可能要求我們或我們的業務合作夥伴隔離部分或全部該等僱員或對我們運營中使用的設備進行消毒。由於我們可能無法於美國及歐洲維持足夠的存貨，從而我們可能無法及時向客戶交付產品，因此我們的物流業務合作夥伴的任何運營中斷均可能對我們的運營造成重大不利影響。暫停我們供應商之運營、停產及中斷物流將嚴重干擾我們的運營及對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。見「業務—COVID-19疫情的影響」。對於COVID-19疫情何時將得到遏制，其仍有不確

風 險 因 素

定性。倘於短期內無法有效控制COVID-19疫情，則消費者市場前景變化、任何經濟增長放緩、商業氣氛消極或其他我們無法預見之因素或會致使我們的業務運營及財務狀況受到重大不利影響。

我們的交貨及退貨政策可能會對我們的經營業績產生不利影響。

我們通常允許我們的零售客戶在收貨後30日內退回產品。亞馬遜亦有權退回我們透過Vendor Central計劃售予彼等的損壞或瑕疵產品。於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，退還予我們的產品銷售總額分別為2.3百萬美元、4.0百萬美元、3.6百萬美元、1.8百萬美元及3.4百萬美元，分別佔我們總收益的2.7%、2.8%、2.1%、2.3%及2.6%。此外，我們個別同意向亞馬遜就損壞產品或瑕疵產品按規定的比率提供補貼，該補貼直接從我們於往績記錄期的收益直接扣除。根據法律或法規，我們的客戶亦可能有權對特定類型的缺陷或質量問題而更換彼等之產品。法律可能亦規定我們須不時採用或修訂退貨及換貨政策。該等交貨及退貨政策改善了消費者的購物體驗並提高了客戶忠誠度，進而有助於我們獲得並挽留客戶。然而，該等政策亦使我們承受額外成本及開支，而我們可能無法自客戶處獲得彌補。倘眾多終端客戶濫用我們的交貨及退貨政策，則我們的成本可能會顯著增加，並且我們的經營業績可能會受到重大不利影響。反之，倘我們使該等政策更具限制性以減少成本及開支，我們的消費者可能會感到不滿意，其可能會導致流失現有消費者或無法以理想的速度獲得新消費者，其可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

倘發現我們的產品有缺陷，我們的質量控制系統中之任何故障均可能損害我們的業務並導致申索，並且我們或會不時遭受產品責任申索。

我們專注於產品質量，原因為產品質量及安全對於我們業務的成功至關重要。我們的產品質量取決於我們質量控制系統之有效性，而質量控制系統之有效性取決於諸多因素，包括系統設計、我們對適用質量要求的熟悉程度、對僱員之品質控制培訓及確保我們的僱員及承包商遵守我們的品質控制政策及準則之能力。我們的質量控制系統出現任何故障可能導致生產不合格產品，並使我們面臨產品責任申索以及政府審查或調查。運輸、儲存或消費者之不當處理亦可導致產生缺陷或其他產品質量問題。我們產品的消費者或有權提起侵權訴訟，我們亦可能會因產品缺陷造成的任何損失而承擔責任。於我們開展業務的地點的監管機構可能亦要求我們召回有缺陷或其他不良產品，而凡就我們的產品而針對我們成功提起的申索或我們產品的重大召回事件，或會(i)因相關申索或其他負面指控或糾正該等缺陷而產生法律成本；(ii)導致我們的品牌及企業形象惡化；及(iii)對我們的銷售、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。此外，任何針對我們的產品責任申索(不論該等申索是否有

風 險 因 素

理有據)均可能佔用我們管理層的時間及精力，其可能使我們產生大量成本並導致資源轉移。於往績記錄期，我們面臨兩宗產品責任法律訴訟，其中總結算金額451,000美元的訴訟在並無確認缺陷的情況下已獲結算。此外，我們自代表四名壓力鍋客戶的律師接獲詢問壓力鍋有關文件之函件。截至最後實際可行日期，我們並無從該等四名客戶處收到任何其他查詢或申索。有關詳情，見「業務—法律訴訟及合規—法律訴訟—產品責任法律訴訟」。概無保證我們未來不會因產品而成為消費者所提起訴訟或訴訟程序的被告人。我們一直且可能持續不時地受項目責任申索的影響。

我們目前保有產品責任險，但我們可能無法於日後以可接受的條款獲得該保險，或甚至根本無法獲得該保險，且該保險可能無法為潛在申索提供足夠保障。倘針對我們的產品責任申索超過可用保險範圍，則我們的業務及財務狀況可能受到重大不利影響。

我們可能涉及與產品責任有關的法律訴訟及申索，其可能會對我們的財務狀況造成不利影響、轉移管理層的注意力及損害我們的聲譽。

倘我們的產品被證明不合格或未能符合產品安全法律法規，或造成人身傷害，則製造及銷售我們的產品將使我們面臨潛在產品責任申索。倘我們未能於產品責任申索中辯護，我們可能須向索賠人作出巨額損害賠償。我們過往於美國遭遇產品責任申索。見「業務—法律訴訟及合規—法律訴訟—產品責任法律訴訟」及「—倘發現我們的產品有缺陷，我們的質量控制系統中之任何故障均可能損害我們的業務並導致申索，並且我們或會不時遭受產品責任申索。」概無保證我們日後不會面臨任何產品責任申索。對我們提出的任何申索、糾紛及法律訴訟，無論成功與否，均可能導致巨額成本及資源挪用，而倘我們不成功，則可能嚴重損害我們的聲譽。

我們或會面臨第三方就知識產權侵權或不當挪用有關的法律訴訟及申索，其可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

當我們開發及使用自有技術及專業知識時，我們或會面臨第三方提起的知識產權侵權或不當挪用的法律訴訟及申索。我們亦可能面臨涉及專利侵權或侵犯第三方其他知識產權的訴訟。於2017年，一名第三方就專利侵權向我們提起訴訟。我們於2018年以向原告支付金額225,000美元了結此案件。有關詳情，見「業務—法律訴訟及合規—法律訴訟—專利侵權糾紛」。我們與第三方了結此案件，且此案件已被駁回。

風險因素

抗辯任何該等申索需耗用大量資金及時間，且可能大幅分散我們管理層及技術人員的精力及資源。我們所涉任何有關訴訟或法律程序的不利判決或會導致我們對第三方承擔重大責任，要求我們從第三方尋求許可或重新設計我們的產品，或遭受禁止開發及銷售產品或使用技術的禁令。倘我們無法按商業上合理條款取得許可或根本無法取得許可，我們可能須花費大量時間及資源開發替代技術，可能延遲或暫停銷售產品，或我們可能被迫開發具有較少特徵或功能的產品。訴訟持久亦會導致我們的客戶或潛在客戶延遲、減少或取消購買我們的產品。此外，我們或會由於該等申索而面臨業務營運中斷及聲譽損害，且我們的業務、財務狀況、經營業績及前景可能受到重大不利影響。

此外，倘我們的競爭對手或其他人士向電子商務平台（如亞馬遜）發出知識產權侵權通知，我們的產品將面臨自相關電子商務平台除名的風險。於2019年，一名第三方野營燈製造商聲稱我們的野營燈侵犯其專利，並向亞馬遜發出「侵權通知」，其導致我們相關產品於亞馬遜除名。於2019年7月，我們於加利福尼亞州法院針對該第三方提起專利訴訟，要求該第三方撤回其「侵權通知」並賠償損失。截至最後實際可行日期，我們的野營燈已恢復上市。我們與該第三方就此案達成和解且此案已被駁回。有關詳情，見「業務—法律訴訟及合規—法律訴訟—專利侵權糾紛」。然而，我們無法向閣下保證日後不會再次發生類似情況。我們的潛在損失可能包括但不限於收益虧損、市場份額下降及聲譽受損，其可能對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

倘我們未能遵守我們運營所在的各個司法權區的法律法規，則我們的跨國業務可能會受到不利影響，因為其可能既昂貴且耗時。

我們主要於中國及美國經營，在德國、荷蘭、日本、香港及澳門設有附屬公司，並將產品銷往（其中包括）美國、加拿大、英國、德國、法國、西班牙、意大利及日本的客戶。隨著我們持續進行全球擴張，我們將與在當地建立辦事處或更熟悉該國當地法規及業務慣例的公司競爭，其可能使彼等較我們更具競爭優勢。

我們受我們營運所在之各個司法權區的法律法規所規限。倘我們違反該等法律法規，則我們業務的多個方面將受到不利影響。該等法律法規包括但不限於涉及開發、生產及銷售我們的產品、外國投資限制、外匯管制、進出口要求及政治動蕩以及稅務待遇方面的規定及標準。

風 險 因 素

舉例而言，我們的一小部分產品（如智能體脂秤、血壓監測儀、穴位治療儀及配件、測氧儀、按摩器、足部按摩器及潔牙機）須根據各司法權區（如美國聯邦及州監管機構、歐盟成員國及日本）的醫療設備法規進行註冊。因此，銷售我們的部分新產品及升級現有產品可能需要註冊，其可能昂貴並耗時，並且反而可能延遲我們新產品發佈或產品升級。

未能遵守適用的監管規定推廣、製造或分銷我們的產品或會使我們面臨各種行政或司法訴訟。此外，由於進一步升級我們的產品組合及擴展我們的產品組合為我們業務策略之一，任何產品發佈或升級的延遲均可能會阻礙本公司之發展以及可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

此外，我們於我們運營所在司法權區須就稅項（如關稅、銷售稅、增值稅及所得稅）遵守大量規則及規定。未能完全遵守我們運營所在司法權區之稅項規則及規定將使我們面臨若干附加費及其他罰金。我們或會不時自稅務機關收到稅務問詢。於2020年8月，Etekcity US接獲一封來自德國稅務機關（「德國稅務機關」）的函件，該函件要求Etekcity US提供於2015年至2019年間有關德國增值稅的補充資料。截至最後實際可行日期，我們已於德國委任稅務顧問處理該問詢且正在編製德國稅務機關要求的相關資料。截至2017年、2018年、2019年12月31日止年度及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們產生有關關稅、銷售稅、增值稅及所得稅之附加費分別為0.6百萬美元、0.5百萬美元、1.0百萬美元、0.2百萬美元及1.2百萬美元，乃主要由於關稅調整、遲延繳納銷售稅及延遲申報所得稅及增值稅。有關詳情，見「財務資料—綜合損益表的主要組成部分—其他開支」。

我們可能無法防止他人未經授權使用我們的知識產權，這可能會損害我們的業務及競爭地位。

我們已經就我們的專有技術獲得了專利並註冊我們的商標。有關詳情，請參閱「附錄四—法定及一般資料—B.有關業務的進一步資料—2.本集團知識產權」一節。我們認為旗下的商標、版權、專利、域名、專業知識、專有技術以及類似的知識產權對我們取得成功很是關鍵，而我們依賴結合知識產權法及合約安排，包括與僱員訂立的保密協議及與管理團隊訂立的不競爭協議，以保障我們的專有權利。儘管採取有關措施，但我們任何知識產權或會遭遇挑戰、失效、回避或盜用，又或者有關知識產權不再足以為我們提供競爭優勢。我們可能成為假冒及知識產權盜竊活動的目標。

風 險 因 素

在中國註冊、維持及執行知識產權常常顯得困難。成文法律及法規受限於司法詮釋及實施，且或會因法定詮釋缺乏清晰指引而無法貫徹應用。對手方可能會違反保密性、發明轉讓及不競爭協議，並且我們對於有關違反可能並無足夠補救措施。因此，我們可能無法在中國有效保護我們的知識產權或執行我們的合約權利。

阻止未經授權使用我們的知識產權實屬不易且耗資不菲，並且我們採取的步驟可能不足以防止我們的知識產權被侵犯或盜用。倘我們就執行我們的知識產權提起訴訟，相關訴訟可能導致巨額成本且會轉移我們的管理及財務資源以及可能使我們的知識產權遭受無效或範圍縮小的風險。我們無法保證將在此類訴訟中勝訴，而即使我們勝訴，我們可能無法獲得有效補償。此外，我們的商業機密可能會被洩露或以其他方式提供予我們的競爭者，或單方面由我們的競爭對手發現。任何未能維持、保護或執行我們的知識產權的行為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。

此外，我們可能並無於所有國家及地區擁有足夠的知識產權，從而可能發生未經授權的第三方複製或使用我們專有技術的情況，並且我們的知識產權範圍可能於若干國家及地區受到更多限制。我們的現有及未來專利可能不足以保護我們的產品、技術或設計及／或可能無法阻止其他人開發競爭產品、技術或設計。我們無法準確預測我們專利及其他知識產權的有效性及其可執行性。此外，概無保證我們的專利申請將獲批准，任何獲發專利將充分地保護我們的知識產權或該等專利將不會遭受第三方質疑或將不會被司法當局認為無效或不可執行。

我們收集、存儲、處理及使用個人資料及其他客戶數據，因此須遵守與隱私、資料安全及數據保護相關的政府法規及承擔其他法律義務，違反任何安全規定或任何實際或被認為未能遵守此類法律義務的結果可能會損害我們的聲譽及業務。

我們的智能家居產品可透過我們的移動手機應用程序VeSync（其要求用戶註冊）配置及控制。為培養客戶忠誠度，我們通過電商運營商交易市場、社交媒體平台及VeSync應用程序亦積極吸引客戶與我們分享及討論彼等對我們產品的反饋及用戶體驗。我們亦於2015年於VeSync應用程序建立我們的智能雲基礎設施，主要用於個人資料存儲。因此，我們將獲取若干個人資料及其他客戶數據。收集、存儲、處理及使用個人資料及其他客戶數據要求我們須遵守政府法規以及與隱私、資料安全及數據保護相關的其他法律義務。

風 險 因 素

我們致力於保護客戶數據。我們已採納安全政策及措施(包括加密技術)以保護我們的專有數據及客戶資料。然而，收集及保留敏感機密資料的公司正受到全球網絡犯罪分子日益嚴重的攻擊。物聯網產品(與網絡相關連)，尤其容易受到網絡攻擊。儘管我們於產品、服務、運營及系統方面實施網絡安全措施，但我們的網絡安全措施可能無法發現、預防或控制所有危害我們系統的企圖，包括抵禦分佈式拒絕服務攻擊、病毒、木馬、惡意軟件、非法入侵、網絡釣魚攻擊、第三方操縱、安全漏洞、員工違規行為或過失或其他攻擊、風險、數據洩露及類似的破壞，由此危害到我們系統中存儲、傳輸或保留的數據的安全。違反我們的網絡安全措施可能導致未經授權訪問我們的系統及我們的VeSync應用程序、盜用資料或數據、刪除或修改用戶資料、拒絕服務或其他對我們業務運營的干擾。由於未經授權訪問或破壞系統所使用的技術變化頻繁，且該等技術在其對我們及第三方服務供應商發起攻擊前難以被發現，我們無法保證能夠預測或實施充分的防範措施。網絡安全事件可能導致未經授權訪問、複製或其他濫用我們客戶的個人數據的事件，其通常被稱為數據洩露。洩露的資料可能包括賬戶資料或有關我們的消費者如何使用我們的產品等的資料。於若干環境下，其亦可能導致客戶產品及／或彼等之智能家居功能未能運行、未按所設計之功能運行或呈現其他意外行為。此外，儘管我們採取了包括保密協議及監控信息技術使用率的防止內部盜竊的措施，但我們可能無法阻止僱員或承包商濫用與客戶有關的個人資料並將其出售或用於若干其他未經授權的用途。客戶可能有權收到有關該數據洩露的通知，亦可能有權獲得或有望獲得補償或服務(如信用監控)。有關數據洩露亦可能使我們面臨監管調查、罰款及處罰，亦可能損害我們於客戶中的信譽。

倘彼等的自有產品、組件、網絡、安全系統及基礎設施發生故障，我們的電子商務交易市場合作夥伴及我們的其他業務合作夥伴亦可能給我們帶來安全風險。此外，我們不能確定犯罪能力的提高、密碼學領域的新發現或其他發展不會造成損害或破壞保護訪問我們產品及服務網絡的技術。該等事件不僅可能干擾我們的經營，亦可能導致不利的宣傳，並因此對安全市場的看法及對我們服務的依賴性以及對我們在客戶中的信譽及聲譽造成重大不利影響，其可能導致客戶不滿，並可能導致銷售損失及加大客戶收益減少。此外，有關個人數據傳輸的法規變更可能會影響我們的發展。

風 險 因 素

我們於新興及發展中支持物聯網的智能家居設備市場運營，發展可能慢於或不同於我們的預期。倘支持物聯網的智能家居設備市場並未如我們的預期增長，或倘我們不能擴展我們的產品及服務以滿足消費者需求，則我們可能不能吸引並留住客戶，進而可能會影響我們的競爭力。

於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們自支持物聯網的智能家居設備所得收益分別約為5.2百萬美元、10.0百萬美元、13.0百萬美元、4.2百萬美元及14.9百萬美元，分別佔我們同年總收益的約6.2%、6.9%、7.6%、5.6%及11.5%。由於全球（尤其是我們主要運營所在的中國及美國）支持物聯網的智能家居設備市場近年來發展迅速，我們的策略為進一步發展為一個綜合家居物聯網平台，透過移動應用程式集成連接我們的所有智能家居設備。我們計劃建立一個承載更大用戶群、處理複雜數據的新物聯網平台並向用戶提供更個性化及更安全的智能體驗。然而，由於全球宏觀經濟、消費者可支配收入、技術發展的速度、接納物聯網技術及產品的障礙（如資料隱私考慮）及其他因素之不確定性，支持物聯網的智能家居市場的增長率可能會下降。此外，支持物聯網的智能家居設備市場在不斷發展，且不確定我們的產品及服務是否會達到並維持市場認可度。相關標準將可能圍繞平台（我們計劃的物聯網平台除外）或目前與我們的部分平台（如Amazon Alexa、Google Assistant及Apple Health）兼容的平台發展，透過為彼等的智能設備提供統一體驗，上述任何一個平台可能將使我們最大化客戶終身價值之策略變得更加困難。我們將支持物聯網的智能家居設備的銷售範圍擴大到更廣闊的消費者基礎的能力取決於若干因素，包括(i)我們交付優質產品以吸引及維持客戶的能力，(ii)我們持續研發新產品以滿足消費者需求的能力，(iii)我們使用多元化配送渠道以接觸我們目標客戶的能力，及(iv)我們的售後服務解決用戶的任何問題的能力。倘我們未能成功開發並向消費者推銷我們支持物聯網的智能家居設備，或倘該等消費者並未意識到或不重視支持物聯網的智能家居設備的優勢，支持物聯網的智能家居設備的市場及服務可能不會持續發展或發展速度可能慢於我們的預期，兩者都將對我們的盈利能力及增長前景造成不利影響。

倘我們無法有效開展市場營銷活動，我們的經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

我們已於各類不同的市場營銷及廣告活動上產生開支，旨在提高我們的品牌知名度及提高我們的產品銷量。有關詳情，請參閱本文件「業務—市場營銷及推廣」一節。我們的市場營銷及廣告活動可能不會實現所期望之推廣影響及可能達不到我們預期的產品銷售水平。截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們分別產生了約6.0百萬美元、11.1百萬美元、14.6百萬美元、5.4百萬美元及5.5百萬美元的市場營銷及廣告開支。我們預期招募及擴大

風 險 因 素

我們的銷售及營銷團隊以及增加於我們正在擴大或增加市場份額的市場之銷售及市場營銷努力，其可能或可能不會產生預期利益。我們的銷售及市場營銷開支預期將隨著擴張增加。

此外，我們主要使用線上市場營銷策略，如社交媒體或電子商務交易市場上提供的線上廣告產品。然而，與傳統的印刷及廣播媒體相比，或與其他可能不時形成的媒體相比，我們無法向閣下保證互聯網將會是有效的宣傳媒介。我們自廣告中增加收益及盈利的能力可能受到諸多因素的不利影響，其中諸多因素超出了我們的控制，如競爭加劇及線上廣告價格的潛在上調以及獲取及挽留廣告商的困難。

倘我們未能成功地使VeSync應用程序適應消費者要求或新興行業標準，或倘我們未能維持VeSync應用程序正常運營，則可能會對我們的業務及前景造成重大不利影響。

於2015年，我們開發並推出我們的自有VeSync應用程序，適用於iOS及安卓設備。我們的大多數智能設備均僅使用我們的VeSync應用程序時全部運行。為使我們的業務成功，我們將需要設計、開發、推廣及運營與VeSync應用程序兼容的新產品。我們無法向閣下保證消費者在為彼等的移動設備安裝VeSync應用程序或在使用應用程序時配置設備時不會遇到任何困難，反之VeSync應用程序隨時均可正常運行。概無保證我們將能夠發現及解決VeSync應用程序的所有問題及缺陷。倘我們未能確認問題及缺陷可能會降低客戶對我們軟件及產品之滿意度，這可能導致我們產品之銷售量減少及損害我們的聲譽。該等移動操作系統之任何降低或阻礙其正常運行的變動，可能會對我們的服務使用產生不利影響。為提供高質量的服務，我們的VeSync應用程序在我們無法控制的網絡、移動設備及標準中正常運行至關重要。隨著發佈或更新新設備，為了在移動設備上使用我們的VeSync應用程序，我們可能會於開發及升級VeSync應用程序遇到問題及缺陷，並且我們可能需要投入大量資源來創建、支持及維護VeSync應用程序，且我們此舉可能不會成功。概無保證我們將能夠向所有設備及客戶提供VeSync應用程序以及連接設備的全部功能。

我們業務合作伙伴的電子商務交易市場的正常運行對我們的業務至關重要，任何未能維持該等網站及系統的良好性能的情況均可能對我們的業務及聲譽產生重大不利影響。

我們主要通過亞馬遜等全球電子商務交易市場銷售產品，這使我們能夠有效地向零售客戶銷售產品。於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們通過亞馬遜Seller Central及Vendor Central計劃合計產生的收益分別約為84.7百萬美元、143.8百萬美元、170.5百萬美元、74.6百萬美元及124.7百萬美元，分別佔我們總收益的約99.4%、99.3%、99.2%、99.1%及96.5%。因此，該等電子商務

風險因素

交易市場的良好性能、可靠性及可用性對於我們的成功以及吸引及挽留客戶並提供優質客戶服務的能力至關重要。此外，我們亦依賴於電子商務交易市場（如亞馬遜）收取付款及交付產品。由電信故障、計算機病毒、黑客入侵或其他企圖損害系統導致的系統中斷導致該等電子商務交易市場無法使用或運行速度變慢或降低其訂單履行之表現，可能會減少我們的銷量。此外，該等電子商務交易市場可能會遇到與促銷活動及假期（如於黑色星期五或聖誕節期間）相關的線上流量及訂單激增，這可能會於特定時間對該等電子商務交易市場施加額外要求。倘我們的電子商務交易市場無法正常運行，則可能會導致系統中斷及響應時間變慢，從而影響數據傳輸，進而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。正確運行網站對我們的業務至關重要，而任何未能維持該等網站及相關系統的良好性能的情況可能對我們的業務及聲譽產生重大不利影響。

我們分別於2015年、2018年及2018年通過自有網站開始銷售我們「Etekcity」、「Levoit」及「Cosori」品牌旗下之產品，且我們亦一直使用該等網站展示相關品牌旗下之產品。因此，我們必須繼續升級及優化自有網站以支持我們的業務增長，否則可能會使我們的增長受阻。然而，我們無法向閣下保證我們將成功執行我們自有網站的該等系統升級及優化策略。特別是，我們的系統在升級過程中可能會遇到中斷，或者新技術或基礎架構可能無法與現有系統完全集成，或於完全集成前可能會有所延遲。

我們未必能保持較往績記錄期的迅速增長。

於往績記錄期，我們的收益自2017年的85.2百萬美元增至2018年的144.8百萬美元，並進一步增至2019年的171.9百萬美元，複合年增長率為42.0%。此外，我們的收益從截至2019年6月30日止六個月的75.3百萬美元增加至截至2020年6月20日止六個月的129.3百萬美元。我們的純利從截至2019年6月30日止六個月的2.0百萬美元增加至截至2020年6月30日止六個月的22.5百萬美元。我們於過往的經營業績未必能說明我們的未來表現。於往績記錄期，儘管我們的收益及溢利快速增長，但我們無法向閣下保證我們在未來能夠保持該增長。為維持我們的迅速增長，我們計劃實施一系列目的為加強我們於小家電及智能家居設備行業的市場地位的業務策略。見「業務—我們的策略」。該等新業務策略的實施存在其自身固有的風險，並且該等業務策略未必能成功實施或未必能產生我們所預期的理想結果。我們在實施業務策略時亦未必擁有經驗。未能實施我們的策略或會對我們的財務狀況及經營業績造成不利影響。

風 險 因 素

我們的保險範圍可能不足以覆蓋因經營我們的業務而產生的重大損失。

我們投購多種保險，包括財產險（適用於我們的產品存貨及固定資產的實物損失或損壞）、一般責任險（包括產品責任）及運輸及物流險（適用於第三方物流公司運送的產品）。倘我們蒙受損失或承擔任何超出保險範圍的責任，或由於（如）例外情況或其他政策條款導致保險範圍並未涵蓋的情況下，我們可能無法收回超出保險範圍的金額。因此，凡未投保的財務或其他損失、損害及責任、訴訟或業務中斷可能須由我們自行承擔。

我們存儲產品所在倉庫的任何重大中斷可能對我們造成不利影響。

我們將產品主要儲存於由我們或亞馬遜經營的倉庫。截至最後實際可行日期，我們總共運營四間倉庫，其位於(i)中國廣東省東莞市；(ii)中國廣東省深圳市；(iii)美國加利福尼亞州安納海姆市；及(iv)德國伊策霍。亞馬遜的倉庫遍佈全球。因該等任何倉庫的重大及意外維修或檢修而產生的任何重大停工導致的重大經營中斷可能使我們相當一段時間內無法儲存我們的產品，且使我們須作出大量意外資本開支及／或延遲我們的產品交付。儘管我們目前保有保險以支付我們的存貨損失及損壞，但根據我們現有的保單，保險範圍可能不足且產品交付延遲可能無法彌補，且長期業務中斷可能導致終端客戶損失。倘出現上述任何一項或多項風險，則我們的財務狀況及經營業績可能受到不利影響。我們存儲產品所在倉庫亦面臨多種風險，如火災、洪水、爆炸、自然災害、第三方破壞、電力供應中斷或停電、戰爭、恐襲及社會動蕩，其可能導致我們經營的重大中斷或導致我們倉庫或存貨的嚴重損壞。該等風險亦可能導致人身傷害或意外致死申索以及對我們倉庫的其他損壞。該等中斷可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

第三方服務供應商之表現的任何重大中斷均可能對我們造成不利影響。

於往績記錄期，我們將若干服務外包予第三方，例如將產品的交付外包予若干第三方物流供應商，由彼等負責將我們的產品從生產設施或倉庫運往出口港、國際船運及運輸至客戶。第三方服務供應商提供的服務可能因我們無法控制的多種原因而中斷，包括惡劣天氣狀況、自然災害、社會動蕩及傳染病或流行病（如2020年的COVID-19疫情）。

風 險 因 素

概無保證我們可按照我們可接受的條件繼續或擴展與當前第三方服務供應商的關係，或者我們將能夠與新的第三方服務供應商或快遞公司建立關係以確保及時及具成本效益的交付服務。倘我們無法與第三方服務供應商保持或發展良好的關係，則我們及時向客戶交付足夠數量產品的能力可能會受限。根據我們與第三方服務供應商達成的協議，服務費的購買價可能會有所波動。我們概無保證不會發生任何會嚴重影響我們的業務、前景或經營業績的中斷。此外，由於我們並非直接控制該等第三方服務供應商，故我們無法保證其服務質量。

無法維持最佳存貨水平可能會增加我們的倉儲成本或導致我們損失銷售額，該兩種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。

維持最佳存貨水平對我們業務的成功至關重要。截至2017年、2018年及2019年12月31日及2020年6月30日，我們的存貨結餘分別佔我們流動資產總額的約69.2%、55.5%、43.8%及45.0%。於2017年、2018年及2019年及截至2020年6月30日止六個月，我們的平均存貨週轉天數分別為101天、97天、102天及96天。我們審查存貨狀況並就過時及滯銷存貨項目作出撥備。截至2017年、2018年及2019年12月31日及截至2020年6月30日止六個月，我們就存貨作出的撥備分別約為0.2百萬美元、0.6百萬美元、1.2百萬美元及2.2百萬美元。由於我們無法控制的多種因素，故我們面臨存貨風險，包括不斷變化的消費趨勢及客戶偏好、競爭產品的推出、國際及本地運輸的中斷以及經濟及政治因素(如中美貿易戰)。

此外，就儲存而言，我們通常於實際銷售時間前估計市場對我們所銷售產品的需求。我們無法向閣下保證我們可確切地預測趨勢及事件並始終維持足夠的存貨水平。市場對我們所售產品的需求意外下降可能會導致庫存過多，且我們可能被迫提供折扣或開展促銷活動以處置滯銷的存貨，而有時會低於成本，其反而可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。另一方面，庫存不足可能導致我們損失銷售額，且我們的業務、財務狀況、經營業績及經營現金流量亦可能受到不利影響。

我們的財務狀況受我們及時收取貿易應收款項及以其他方式為我們的運營獲得足夠融資之能力之影響。

我們面臨應收客戶貿易應收款項產生的信貸及流動資金風險。我們一般向客戶提供不超過90天的信貸期。於2017年、2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月，我們的平均貿易應收款項週轉天數分別為48天、24天、45天及40天。概無保證我們的客戶(包括亞馬遜)將會按時或全額支付，或其中任何一位客戶是否會陷入財政困難從而影響彼等向我們支付的能力。倘任何我們的客戶未能按時或全額向我

風 險 因 素

們支付，則我們的財務狀況將受到重大不利影響，其進而將影響我們的業務經營。截至2017年、2018年及2019年12月31日及2020年6月30日，我們的貿易應收款項分別為1.6百萬美元、3.9百萬美元、17.9百萬美元及18.6百萬美元。截至2017年、2018年及2019年12月31日及2020年6月30日，我們的貿易應收賬款呈上升趨勢，主要歸因於於往績記錄期透過Vendor Central計劃產生的收益增加。截至2017年、2018年及2019年12月31日及2020年6月30日，我們作出的貿易應收款項減值虧損撥備分別為0.5百萬美元、0.6百萬美元、0.4百萬美元及0.7百萬美元。倘我們無法從客戶收回款項或於收取此類款項時出現長時間的延遲，則我們的現金流量狀況及我們滿足營運資金需求的能力或會受到不利影響。

我們於2017年、2019年及截至2019年6月30日止六個月分別擁有經營活動所用現金淨額。

我們於往績記錄期出現經營現金流出淨額的情況。於2017年及2019年及截至2019年6月30日止六個月，我們分別錄得負經營現金流量淨額約5.4百萬美元、1.3百萬美元及4.5百萬美元。有關進一步資料，請參閱本文件「財務資料—流動資金及資金來源—經營活動所得／(所用)現金流量淨額」。儘管我們尋求有效管理我們的營運資金，但我們不能向閣下保證我們將能把經營現金流入的時間及金額與付款責任及其他現金流出的時間與金額相配合。

於往績記錄期，我們主要依賴經營產生的內部資源，包括銷售產品的所得款項及股東的注資。我們亦依賴外部融資，如銀行貸款及其他借款。我們或須就負經營現金流量獲取充裕額外融資以滿足融資需要及責任，以及支持擴充計劃。倘我們未能為經營產生充裕的現金流量或未能取得充裕外來資金撥付業務，可能對我們的流動資金及財務狀況造成重大不利影響，並可能無法擴充業務。我們無法向閣下保證將能自其他來源獲取充裕現金撥付營運。倘我們訴諸其他融資活動，我們將會產生額外融資成本，且無法保證將能以我們可接納條款取得融資，或根本無法取得融資。再者，我們的債務水平及利息付款金額可能進一步局限了我們獲取所需融資或取得營運資金的優惠條款的能力。該等限制可能降低我們的競爭力並增加我們面臨不利經濟及行業狀況的風險及敏感度，這可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們可能無法於未來獲得中國稅收優惠，其可能對我們的財務業績產生影響。

我們於中國享有若干中國稅收優惠。根據《關於提高研究開發費用稅前加計扣除比例的通知》，我們享有研發開支的額外稅項減免。於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，研發成本的稅收扣除撥備分別為208,000美

風 險 因 素

元、316,000美元、731,000美元、278,000美元及328,000美元。此外，我們的附屬公司深圳晨北於2018年獲得高新技術企業證書，且自彼時起，其於2018年、2019年及2020年享受減免15%的中國稅收優惠。於2017年、2018年、2019年及截至2019年及2020年6月30日止六個月，我們的中國稅收優惠可節省稅款分別為7,000美元、568,000美元、459,000美元及92,000美元及335,000美元。此外，我們的附屬公司重慶曉道目前有權享有合資格小微企業的優惠所得稅待遇，低於或等於人民幣1,000,000元的應課稅收入按5%的稅率繳納，而介乎人民幣1,000,000元及人民幣3,000,000的應課稅收入按10%的稅率繳納。有關重慶曉道享有的中國稅收優惠待遇將於2021年12月31日屆滿。倘深圳晨北無法續新高新技術企業證書，其將無法享受相關的稅收優惠。此外，中國政府日後可能取消或減少稅收優惠。任何有關不利之政策變化可能使我們的盈利能力降低。因此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

遞延稅項資產能否收回存在不確定性，而這可能對我們的經營業績產生不利影響。

我們於截至2017年、2018年及2019年12月31日及2020年6月30日分別錄得的遞延稅項資產為2.1百萬美元、2.3百萬美元、2.8百萬美元及2.9百萬美元。遞延稅項資產乃就所有可扣減暫時性差異、未動用稅項抵免及任何未動用稅項虧損之結轉確認。我們通過就(其中包括)歷史經營業績、未來收益預測及稅務規劃策略運用重大判斷及估計，定期評估遞延稅項資產變現的可能性。具體而言，遞延稅項資產僅在日後很有可能應課稅利潤用於未動用稅項抵免時方會確認。然而，由於一般經濟狀況及監管環境消極發展等非我們所能控制的因素，無法保證我們能對未來收益作出準確預測，在此情況下，我們可能無法收回遞延稅項資產，從而可能對我們的經營業績產生不利影響。

我們的債務於往績記錄期增加以及我們於未來可能產生額外債務。債務的增加水平可能對我們的財務健康以及我們產生足夠現金以償還我們未償債務及未來債務責任之能力產生不利影響。

我們已產生並將繼續產生債務以為我們的持續運營及擴張提供資金。截至2017年、2018年及2019年12月31日及2020年6月30日，我們的計息銀行借款及其他借款分別為8.2百萬美元、14.0百萬美元、18.4百萬美元及6.3百萬美元。此外，我們於2018年及2019年的計息銀行借款及其他借款基本上全部為長期銀行借款及其他借款的流動部分。

我們的債務可能對 閣下造成重大影響。舉例而言，其可能：

- 限制我們履行銀行及其他借款義務的能力；

風險因素

- 增加我們對一般經濟及工業條件造成不利影響的脆弱性；
- 要求我們將經營所得現金流量的大部分專用於償還債務，從而減少了現金流量可用於為運營資金及其他一般公司用途提供資金；
- 限制我們於計劃或應對我們經營的業務及行業變化方面的靈活性；
- 與債務較少的競爭對手相比，我們處於競爭劣勢；及
- 增加額外的融資成本。

我們無法向閣下保證我們將能獲得足夠融資以為我們的運營提供資金。除銀行貸款外，我們曾向若干關聯方及僱員借款，該等借款日後可能無法獲得。倘我們未能以合理條款取得外部融資，或完全不能取得融資，則我們的營運及擴張或會受到不利影響並中斷。

此外，我們產生充足現金以償還未償還及未來債務責任的能力將取決於我們的未來經營表現，而我們的未來經營表現受當時的經濟狀況及財務、業務及其他因素影響，其中多數屬於我們無法控制的因素。倘我們無法償還債務，我們將被迫採取替代策略，其中可能包括如出售資產、重組或為債務再融資或尋求股本權益等行動。該等策略可能根本無法按可接納的條款制定。

我們面臨與匯率波動相關的風險。

我們的綜合財務業績受貨幣匯率波動的影響。於往績記錄期，我們主要於美國及中國開展業務，且我們的所有產品均於中國製造，以向(包括但不限於)美國、加拿大、英國、德國、法國、西班牙、意大利及日本等國家進行國際銷售。美元兌當地貨幣的價值波動可能會影響我們的經營業績及財務狀況。我們通過嘗試盡量減少我們的外匯淨額以尋求降低我們的外幣風險。我們大部分的銷售額乃以美元計值，而剩餘銷售額主要以我們銷售產品所在國家貨幣計值。我們主要以美元及人民幣向分包商及供應商(包括位於中國的分包商及供應商)作出付款。由於在中國產生的部分銷售成本以人民幣計值，故美元兌人民幣的波動會對以美元計值的銷售成本造成影響。美元兌人民幣貶值通常會對我們的毛利造成負面影響。

我們的財務資料以美元呈列。就編製我們的財務資料而言，附屬公司之經營業績最初乃以彼等各自的當地功能貨幣(如人民幣及歐元)編製，其後被換算為美元。

風 險 因 素

因此，我們的功能貨幣（特別是作為我們主要經營貨幣之一的人民幣）與美元之間的匯率變動可能會對我們呈報的經營業績產生重大影響，並會導致不同時期之間的比較出現偏差。特別是，倘以外幣計價（即非美元）之貨幣資產金額有別於我們以外幣計價之貨幣負債金額時，則可能會產生外幣損益並對我們的財務報表產生重大影響。於2017年及截至2020年6月30日止六個月，我們分別錄得貨幣兌換虧損60,000美元及63,000美元，而於2018年及2019年的貨幣兌換收益分別為58,000美元及364,000百萬元。由於該等外幣存在波動，其可能更難以發現我們業務及經營業績的潛在趨勢。

我們的部分轉讓定價安排可能受中國、美國、香港及歐洲的相關稅務機關的審查並可能加徵額外的稅款，其可能會減少我們的收益並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

根據中國、香港、歐洲及美國的法律及法規，關聯方間的安排及交易須受相關稅務機關的審查或質疑。有關詳情，見「監管概覽」及「業務—轉讓定價安排」。倘相關稅務機關確定我們的若干公司間交易未經公平磋商並因此以轉讓定價調整的形式調整任何該等實體的收入，我們可能面臨重大不利稅項影響。轉讓定價調整可能會（其中包括）增加我們的稅務負債。倘我們未能在相關稅務機關要求的有限時限內糾正此類事件，相關稅務機關可對我們徵收任何未繳稅款的滯納金利息或附加費及其他罰款。此外，轉讓定價安排可能由於稅項調整導致於若干司法權區的可收回稅項增加。概無保證我們可自相關稅務機關收回可收回稅項。我們的業務、財務狀況及經營業績可能因此遭受重大不利影響。

稅務部門可能質疑我們應課稅收入的分配，此可能增加我們的綜合稅項負債。

於往績記錄期，我們已進行若干集團內交易，有關詳情，請參閱「業務—轉讓定價安排」。我們預期轉讓定價安排將於可預見的將來繼續進行。我們已確定轉讓定價安排，我們相信其與非關聯第三方按公平交易原則收取費用的安排相同。

然而，我們概不能保證審查該等安排的稅務部門會同意我們遵守轉讓定價相關的法律及法規，亦不能保證該等法律及法規不會被修改。倘任何相關司法轄區的主管部門確定轉讓價格不符合影響應課稅收入的公平交易原則，該主管部門可能會要

風 險 因 素

求我們的相關附屬公司重新釐定轉讓定價，從而重新分配收益、扣除成本及費用或調整相關附屬公司的應課稅收入，以準確反映應課稅收入。任何有關重新分配或調整都可能導致我們的整體稅項負債增加，從而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

我們可能須繳納額外的社會保險及住房公積金供款及相關政府機關施加的滯納金及罰款。

於往績記錄期，我們並未為四間中國附屬公司的若干僱員提供足額的相關社會保險及住房公積金供款。於2017年、2018年、2019年及截至2020年6月30日止六個月，我們對社會保險及住房公積金的不足額供款分別作出0.2百萬美元、0.3百萬美元、0.3百萬美元及0.1百萬美元撥備。有關詳情，見「業務—法律訴訟及合規—不合規事件」。根據適用的中國法律及法規，我們須按規定百分比及繳費基數繳納社會保險及住房公積金供款。相關政府機關可要求未繳納社會保障保險基金部分的公司，在規定期間內繳納未付清的供款，且可能自到期日起按每日未償還供款的0.05%向公司收取額外的滯納金，倘公司未能如此行事，則可能對公司處以介乎未繳供款總額的一倍至三倍的罰款。此外，相關政府機關可能要求公司於在規定期間內繳納住房公積金的未繳供款。倘相關僱員向相關勞工當局提出投訴，我們可能須全額支付欠款，並對延遲繳納支付罰款。倘我們須就有關社會保險及住房公積金供款作出額外付款，我們的運營開支將增加，其可能繼而對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響。

過往宣派的股息不代表我們未來的股息政策。

截至2017年、2018年及2019年12月31日止年度，股息零、0.6百萬美元及零分別確認為本集團向其當時股東作出的分派。於2020年6月，本集團宣派股息約4.2百萬美元，其已從本公司的股份溢價賬戶中派發且將透過現金清償。我們宣派的任何股息均須經董事會批准，股息金額由多種因素決定，包括但不限於我們的經營業績、財務狀況、未來前景及董事會認為重要的其他因素。因此，我們的過往股息不代表我們未來的派息政策。潛在[編纂]務請注意，先前派付的股息金額不應作為釐定未來股息的參考或基礎。

倘消費者對線上銷售的偏好及行為發生重大變化，我們的經營業績可能會受到重大損害。

於往績記錄期，我們大部分收益來自線上銷售。根據弗若斯特沙利文報告，電子商務的全球市場規模已從2015年的約1.7萬億美元迅速增長至2019年的3.8萬億美元，複合年增長率為23.1%。然而，我們無法向閣下保證電子商務市場將繼續增

風 險 因 素

長或消費者對線上銷售的偏好或行為不會發生任何重大變化。倘我們的消費者對線上銷售的偏好及行為發生重大變化，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

發生傳染病、戰爭、恐怖襲擊及自然災害均會影響本集團的業務。

倘爆發任何可能嚴重影響受影響地區公眾的傳染病或發生任何自然災害，或會對我們的業務、經營業績及財務表現造成重大不利影響。近年來，中國及全球爆發了傳染病或流行病。疫情會擾亂我們的經營及／或損害整個中國及全球經濟，尤其是小家電及智能家居設備行業，故我們的經營業績可能會受到不利影響。例如，中國部分地區(包括我們所運營的城市)受到洪水、地震、沙塵暴、暴風雪、火災、乾旱或流行病(如嚴重急性呼吸道綜合症或SARS、H5N1禽流感，人感染豬流感(亦稱為甲型H1N1流感)或最近出現的新型冠狀病毒COVID-19)的威脅。此外，戰爭及恐怖襲擊可能令本集團、本集團的僱員、市場、客戶及供應商受損害或營運中斷，前述任何影响對本集團的銷售、產品採購、整體經營業績及財務狀況均有重大影響。總體而言，任何有關事件或會令本集團的業務蒙受本集團無法預測的損失。

出現任何生產設施運行中斷可對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。

於往績記錄期，我們於東莞生產基地生產我們的部分產品。對於我們的業務而言，生產設施日常的順利持續運作非常關鍵。我們的生產部對生產設施制定定期維修及保養計劃，以確保我們的生產設施狀況良好。儘管我們已實施定期維修及保養計劃，但仍無法保證我們將能夠即時發現所有存在或出現的故障及缺陷，從而在廠房、員工或生產受到任何損害之前開展維修工作或採取適當措施。此外，我們無法向閣下保證我們的生產設施不會因任何自然災害、電力短缺或蓄意人為而突然失靈或停止日常運行。此外，我們的東莞生產基地位於一塊集體建設用地。將其土地使用權轉讓予出租人不符合轉讓集體建設用地的適用要求，出租人亦未獲得租賃財產的房屋所有權證。誠如我們的中國法律顧問所告知，出租人可能被命令歸還非法佔用的土地，而租賃財產可能會得到糾正或拆除。因此，我們可能被迫遷出我們的東莞生產基地。見「業務—我們的東莞生產基地」。我們的生產設施運行因上述任何原因而長期中斷可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

風 險 因 素

與中國有關的風險

我們須遵守嚴格的環境及工作場所安全法律法規，並可能因遵守該等法律法規而產生高額成本及可能須承擔潛在責任。

我們須遵守對生產過程中所產生污染物的排放及處理設定標準的多項中國國家及地方環境法律法規，且須就生產設施運行定期從有關中國政府部門獲得環境保護評估批准認可。

由於中國目前存在著嚴重的環境污染問題，環境法律法規或將日趨嚴格。因此，我們可能需要產生更多成本及投入更多資源，以遵守該等法律法規。此外，未來該等法律、法規及批准在範圍、應用及詮釋方面的變化或會限制或限定產能，或增加關於安裝額外污染控制或提升安全設備的成本或其他相關開支，從而對我們的業務造成不利影響。此外，違反該等法律法規可能導致罰款、處罰、清理成本或因第三方民事或刑事申索而引起的責任。

中國政府的政治經濟政策變動會對中國的整體經濟增長造成不利影響，從而可能增加我們的製造成本及對我們的競爭地位造成不利影響。

我們的生產流程及大部分業務營運均在中國進行。因此，中國的經濟、政治及法律發展會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大影響。中國經濟在許多方面與大部分發達國家經濟不同，包括政府參與度、發展水平、增長速度、外匯管制、融資渠道及資源分配。

雖然中國經濟在過去30年騰飛，但不同地理位置及經濟領域之間發展狀況並不平衡。中國政府已採取多項措施鼓勵經濟發展，引導資源分配。部分措施雖使中國整體經濟受惠，但亦可能對我們造成不利影響。舉例而言，如政府對資本投資的管控或可能適用於我們的稅法發生變動，可能會對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

中國經濟已經從計劃經濟轉型為更傾向於市場導向型經濟。然而，中國政府仍然透過資源分配、控制外幣計值債務償還、制定貨幣政策及優待特定行業或公司，對中國經濟增長實行強力管控。此外，隨著中國經濟與世界經濟聯繫日益密切，全球主要經濟體走下坡及步向衰退在多個方面對中國造成影響。中國經濟形勢、中國

風 險 因 素

政府政策或者中國法律法規如有任何不利變動，均會對中國整體經濟增長、我們產品的市場需求及我們的競爭狀況造成不利影響。

我們可能因未進行租賃登記而被處以罰款。

根據《商品房屋租賃管理辦法》，租賃協議各方須備案租賃協議以進行登記，並獲得其租賃的財產租賃備案證書。截至最後實際可行日期，我們作為承租人於中國就辦公室物業、倉庫及生產基地訂立21份租約。截至最後實際可行日期，我們作為承租人未能登記13份租賃協議。根據相關中國法律及法規，未能登記租賃協議並不影響租賃協議的有效性。然而，概無保證未來不會發生有關租約或租賃的法律糾紛或衝突。此外，如我們的中國法律顧問所告知，相關政府機關可能要求我們備案租賃協議以進行登記，而我們可能須於規定期限內就非登記事項繳納罰款，而每份租賃協議須繳納介乎人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。發生任何上述糾紛或處以上述罰款可能會使我們付出更多的努力及／或產生額外開支，其中任何一項均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。我們為其中一方的該等租賃協議登記可能需租賃協議的各其他方採取其他措施，而其可能非我們所能控制。概無保證我們租賃協議的出租方將會合作，亦無法保證我們能夠完成該等租賃協議的登記及我們於未來可能會訂立任何其他租賃協議。

中國對離岸控股公司向中國實體提供貸款及直接投資的管控，或會延遲或阻礙我們使用[編纂][編纂]為我們的中國附屬公司提供貸款或追加出資，這會對我們的流動性及業務融資和擴張能力產生不利影響。

我們匯至中國附屬公司的部分資金(如股東貸款)，須獲相關中國政府部門的批准或於中國政府部門登記。此外，我們的中國附屬公司獲得的任何外國貸款均須在國家外匯管理局或其下屬地方分局進行外國貸款合約登記，我們的中國附屬公司所獲貸款不可高於其註冊資本與商務部或其下屬地方分部批准或備案的總投資額之差。我們向綜合聯屬實體提供的中長期貸款須經國家外匯管理局或其下屬地方分局批准。對於日後我們向中國附屬公司提供的外國貸款(如有)，我們未必能及時獲得該等政府的批准或完成該等登記。

國家外匯管理局於2015年3月30日頒佈《關於改革外商投資企業外匯資本金結匯管理方式的通知》(「19號文」)，於2015年6月1日生效。19號文為外商投資企業將其外匯資本兌換成人民幣提供了更大靈活性，特別是其允許外商投資企業在完成該通

風 險 因 素

知所規定的相關程序後，可使用所兌換的人民幣在中國境內進行股權投資。根據19號文，外商投資企業可以根據實際業務需要，選擇將其資本中任何金額的外幣兌換成人民幣。所兌換的人民幣將存放於指定賬戶，倘外商投資企業需用該賬戶進行進一步支付，則仍需提供證明文件，並完成銀行審核流程。外商投資企業仍須在經批准的業務範圍內使用所兌換的人民幣。

目前，根據於2019年10月23日實施的《國家外匯管理局關於進一步促進跨境貿易投資便利化的通知》，除從事於投資業務的外商投資企業外，從事於其他業務的外商投資企業亦可在不違反負面清單的條件及相關國內投資項目屬實及合規的情況下用彼等資金進行國內股權投資。

因為國家外匯管理局或會頒佈管理外商投資企業外幣資本支付及結算的規定，外商投資企業外幣資本支付及結算的管理規定及條例可能會有所不同，因此該等規定或會嚴重限制我們兌換、轉讓及使用[編纂]以及在中國[編纂]的任何其他股本證券[編纂]的能力，其可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

中國法律體系的不確定性可能會對我們的業務產生不利影響。

中國法律體系以成文法為基礎。過往法院判決可引用作參考，但其先例價值有限。中國政府自1970年代末起，開始制定管限整體經濟事務的綜合法律法規體系。此後，立法的整體效用大幅提升了對中國境內多種外商投資形式的保障。我們主要透過設立於中國境內的附屬公司開展業務。該等附屬公司通常受中國境內適用於外商投資的法律法規所規限。然而，中國法律體系持續快速發展，許多法律、法規及規則的詮釋並不能始終保持統一，該等法律、法規及規則的執行亦涉及不確定性，因此可能會限制我們可獲得的法律保障。

此外，我們可能不會持續應用若干中國政府部門頒佈的部分監管規定。例如，為強制執行勞動合約賦予我們的法律保障，我們可能需訴諸行政及法律訴訟。然而，由於中國行政及法院部門在法定及合約條款的解釋及執行上擁有重大酌情決定權，因此可能較更發達的法律體系更加難以評估行政及法律訴訟結果及我們享受的法律保障程度。該等不確定性或會損害我們執行與業務合作夥伴及客戶所訂立合約的能力。

風 險 因 素

有關不確定性(包括無法強制執行合約，連同對我們不利的任何中國法律的發展或解釋)可能對我們的業務及營運造成重大不利影響。此外，中國的知識產權及保密保障可能不如更發達國家那樣有效。我們無法預測中國法律體系未來發展(包括新法律的頒佈、現有法律更改或其解釋或執行或全國性法律相對當地法規的優先權)的影響。有關不確定性可能會限制我們及其他外國投資者(包括閣下)可獲得的法律保障。此外，中國的任何訴訟均可能被延長，並產生巨額成本及分散我們的資源及管理層注意力。

在中國開展業務的公司或會在繳納中國企業所得稅時被劃為「居民企業」，該分類或會對我們及我們的非中國股東帶來不利稅務影響。

《中華人民共和國企業所得稅法》(「《中國企業所得稅法》」)由國家稅務總局於2007年3月16日頒佈，於2008年1月1日生效，並於2017年2月24日修訂。該法規定，根據非中國司法管轄區法律成立的企業，若其在中國境內擁有「實際管理機構」，則就稅務而言將被認定為中國稅收居民企業。根據《中國企業所得稅法》的補充細則，「實際管理機構」是指對企業的業務、人員、財務及資產等實施實質性管理或控制的機構。由於我們透過中國附屬公司於中國開展業務而我們的部分管理層團隊成員在《中國企業所得稅法》生效日期後繼續留駐中國，且我們預計其在可預見未來仍將繼續留駐中國，故中國稅務部門或會將我們認定為中國居民企業，並因此對我們的全球收入按25%的稅率徵收企業所得稅。倘中國稅務部門根據中國稅制將我們認定為中國稅收居民企業，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。

中國有關股息分派的稅法或會對我們的經營業績及應付外國投資者的股息產生不利影響，且根據中國稅法，股份出售所得收益或須繳納預扣稅。

根據《中國企業所得稅法》，外商投資企業向非中國母公司支付的來源於中國的股息，其須按20.0%的適用稅率繳納預扣所得稅。然而，根據《中國企業所得稅法》的實施條例，該情況下適用10.0%的下調預扣所得稅稅率。此外，根據國家稅務總局和香港特別行政區於2006年8月21日頒佈的《內地和香港特別行政區關於對所得避免雙重徵稅和防止偷漏稅的安排》(「香港稅務條約」)，就於香港註冊成立的公司而言，若於中國附屬公司所持權益為25.0%或以上，則其自該中國附屬公司收到的股息須繳納稅率為5.0%的預扣所得稅；若於該附屬公司所持權益低於25.0%，稅率則為10.0%。就股息而言，國家稅務總局於2018年2月3日頒佈《國家稅務總局關於稅收

風 險 因 素

協定中「受益所有人」有關問題的公告》(「第9號公告」)，規定導管公司(以逃避或減少稅收、轉移或累積利潤等為目的而設立的公司)不得認定為受益所有人，因此無權享受上述香港稅務條約[編纂]%的減免所得稅稅率。在此早期階段，尚不確定第9號公告是否適用於我們中國附屬公司經由香港附屬公司支付予我們的股息。然而，根據第9號公告，香港附屬公司可能不會被認定為任何該等股息的「受益所有人」，該等股息因此將須按10.0%的稅率繳納預扣所得稅，而非香港稅務條約下5.0%的適用優惠稅率。

此外，由於《中國企業所得稅法》及其實施條例條文模糊，如應付非居民企業[編纂](個體自然人除外)的股息來源於中國境內，亦可能須繳納10.0%的適用預扣稅稅率。同樣，該等[編纂]因轉讓股份所變現的收益，如被視為來源於中國境內，亦須按10.0%的稅率繳納預扣稅。倘我們被認定為中國居民企業，則不確定我們就股份支付的股息會否被當作來源於中國境內的收入及是否需繳納中國所得稅。倘我們根據《中國企業所得稅法》須就應付予外國股東的股息預扣中國所得稅，或閣下須就股份轉讓繳納中國所得稅，則閣下對股份投資的價值可能會受到重大不利影響。

有關[編纂]的風險

股份過往並無公開市場，而股份於[編纂]後的流通性及市價可能出現波動。

在[編纂]前，股份並無[編纂]市場。股份的初步[編纂]範圍是我們與[編纂](代表[編纂])商議的結果，[編纂]或會與[編纂]後股份的市價存在重大差異。我們已申請批准股份在[編纂][編纂]及[編纂]。然而，在聯交所[編纂]並不保證股份將形成活躍及流通的公開[編纂]市場，或即使形成上述市場，亦不保證在[編纂]後將仍然保持，或[編纂]後股份的市價不會下滑。此外，股份的市價及成交量或會波動，並可能使在[編纂]中購買[編纂]的[編纂]蒙受重大損失。以下因素或會影響股份買賣的市價及成交量：

- 我們經營業績的實際或預計波動；
- 我們或我們競爭對手宣佈新倡議；
- 我們或我們競爭對手的管理層或其他主要人員變動；

風險因素

- 宣佈我們行業具競爭力的開發、收購或戰略聯盟；
- 金融分析師對盈利估計或推薦的變動；
- 潛在訴訟或監管部門調查；
- 影響我們行業的法律、法規及政策變動；
- 影響我們或我們行業的一般市況或其他發展；
- 其他公司及其他行業的經營及股價表現以及我們無法控制的其他事件或因素；及
- 有關我們發行在外股份的禁售或其他轉讓限制獲解除，或我們或其他股東出售或被視為出售額外股份。

閣下應注意，證券市場在價格及成交量方面不時會出現大幅波動，而該等波動與特定公司的經營表現並無關聯。該等市場波動亦可能對股份的市價產生重大不利影響。

可能於[編纂]後釐定[編纂]

我們具備[編纂]的靈活性，將最終[編纂]按不超過每股[編纂]指示性[編纂]範圍下限[編纂]%的幅度下調。因此，全面下調[編纂]後，最終[編纂]將可能定為每股[編纂][編纂]港元。在此情況下，[編纂]將會進行，且不會應用[編纂]。倘最終[編纂]定為[編纂]港元，則估計我們將收取的[編纂]所得款項淨額將減少至[編纂]百萬港元(相當於約[編纂]百萬美元)(假設[編纂]未獲行使)，而有關已減少的[編纂]將按比例用於本文件「未來計劃及[編纂]」一節所述的用途。

股東的股權或會被攤薄。

我們未來可能需籌集額外資金，為(其中包括)我們的現有運營或新收購的擴張或新發展提供資金。倘透過發行新股本及本公司的股本掛鈎證券(不包括按比例向現有股東所發行者)籌集額外資金，則本公司股東的擁有權百分比或會降低，且股東於本公司的股權百分比或會被攤薄。此外，任何該等新證券可能具有優先權、購股權或優先認股權，因而較股份有較高價值或優先權。

風 險 因 素

日後在公開市場出售股份(或覺察或推測可能發生有關出售)可能對股份現行市價產生重大不利影響。

[編纂]的市價或會因日後在公開市場大量出售股份或與股份有關的其他證券或發行新股或其他證券，或覺察或推測可能發生有關出售或發行而下跌。日後大量出售我們的證券(包括任何日後[編纂])或覺察可能發生有關出售，亦可能會對我們日後在我們認為合適的時機及價格進行集資的能力造成重大不利影響。

我們的控股股東持有的股份訂有禁售期，有關詳情載於本文件[編纂]一節。我們不能作出任何彼等將不會於有關期間出售任何股份的保證。倘彼等的任何承諾獲豁免或遭違反，或於限制失效後，日後任何大量出售股份或覺察或推測可能發生的該等出售，則可能會對股份的現行市價產生重大不利影響。

控股股東與其他股東的利益或會有異。

控股股東與其他股東的利益或會有異。倘控股股東的利益與其他股東的利益有衝突，或倘控股股東促使我們的業務尋求與其他股東利益相衝突的策略目標，則閣下或會因控股股東選擇促使我們尋求的行動而受到不利影響。控股股東可在決定任何企業交易的結果或提交予股東以供批准的其他事項(如合併、收購及出售我們全部資產、董事的選舉以及其他重大企業行為)上擁有重大影響力。控股股東並無義務考慮本公司利益或其他股東的利益。

可能會對與購股權計劃相關的每股股份盈利產生攤薄影響並對日後盈利產生影響。

我們已有條件採納購股權計劃。有關購股權計劃的詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料—D.其他資料—購股權計劃」一節。日後發行根據購股權計劃可能授出的任何購股權可能會增加已發行股份數目，且可能攤薄股東的所有權百分比、每股股份盈利及每股股份資產淨值。

風險因素

與本文件所載資料有關的風險

本文件的若干統計數據及事實來自多個政府官方刊物，概不能假設或確定有關刊物的可靠性。

本文件載有若干統計數據及事實，該等資料全部或部分來自各種公開可得政府官方來源及刊物或來自弗若斯特沙利文報告或從其他途徑獲得。我們相信，該等統計數據或事實的來源屬恰當，我們已對彼等各自的來源合理審慎地節錄及轉載有關統計數據或事實。我們並無理由相信有關統計數據及事實在任何重大方面為失實並存在誤導成分，或遺漏任何事實以致該等統計數據及事實在任何重大方面為虛假或具誤導性。本公司、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、彼等各自的董事及顧問或參與[編纂]的任何其他各方並無獨立核實該等統計數據及事實。此外，弗若斯特沙利文報告所載資料乃透過(其中包括)案頭研究、客戶諮詢以及與主要利益相關者及行業專家會談取得，當中包括並非公開可得的資料。因此，我們對該等統計數據及事實的準確性或完整性概不發表任何聲明，故不應過分依賴該等統計數據及事實。

本文件所載之前瞻性陳述涉及風險及不明朗因素。

本文件載有若干使用「預期」、「相信」、「可能」、「估計」、「預料」、「或會」、「應該」、「應可」、「將會」或類似表達等前瞻性用語的「前瞻性」陳述及資料。該等陳述包括(其中包括)對我們發展策略的討論及對日後經營、流動資金及資本資源的預期。我們股份的[編纂]務請注意，依賴任何前瞻性陳述涉及風險及不明朗因素，及該等任何或全部假設可能證實為不準確，因此基於該等假設的前瞻性陳述亦可能有誤。有關不明朗因素包括但不限於本節所述者，其中多項並非我們所能控制。鑒於該等及其他不明朗因素，本文件內的前瞻性陳述不應視作本公司表示將實現我們的計劃或目標的聲明，且[編纂]不應過度依賴該等前瞻性陳述。本公司並無責任因新資料、未來事件或其他原因而公開更新前瞻性陳述或發佈其任何修改。有關進一步詳情請參閱本文件「前瞻性陳述」一節。

風 險 因 素

[編纂]務請細閱整份文件，且我們無法向閣下保證於報章或其他媒體報導有關我們及[編纂]的資料為適當、準確、完整或可靠。閣下考慮本文件或媒體報導刊登的任何個別陳述時，應仔細考慮本文件所載風險及其他資料。

於刊發本文件前，可能會有關於我們及[編纂]的報章及／或媒體報導，當中可能載有本文件中並無披露而關於我們的若干財務資料、財務預測及其他資料。該等資料或並非由我們、聯席保薦人、[編纂]、[編纂]、彼等各自的董事及顧問或參與[編纂]的任何其他各方提供或授權，故該等人士並不就該等資料的準確性或完整性或有關報章及／或其他媒體報導所表達關於我們及[編纂]的任何預測、觀點或意見的公平性或合適性承擔任何責任。我們無法保證及概不就任何該等資料的合適性、準確性、完整性或可靠性發表任何聲明。因此，謹請[編纂]僅根據本文件所載資料作出投資決定，而不應依賴任何其他資料。