

## 風險因素

投資股份涉及多種風險。閣下在決定購買股份前，應審慎考慮以下有關風險的資料，連同本文件所載的其他資料，包括我們的綜合財務報表及相關附註。倘下述任何情況或事件實際出現或發生，我們的業務、經營業績、財務狀況及前景很可能受影響。在任何此等情況下，股份市價可能下跌，而閣下或會損失全部或部分投資。

我們相信我們的營運涉及若干風險及不明朗因素，當中有些是我們無法控制的。我們已將該等風險及不明朗因素分類為：(i)與我們業務及行業有關的風險；(ii)與在香港經營業務有關的風險；及(iii)與[編纂]有關的風險。

### 與我們業務及行業有關的風險

電子商務行業競爭非常激烈，我們可能無法成功與新及現有競爭對手一較高下，這或對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

電子商務行業競爭激烈，對我們的核心業務 — 時裝與生活時尚、美容及娛樂產品網上零售更是如此。見「業務 — 競爭」一節。消費者在線上線下渠道有許多選擇，包括全球、地區及本地零售商。我們的競爭對手主要為：(i)全球及地區電子商務公司，包括橫向電子商務公司，其向廣泛客戶群銷售一系列多元化產品，主要優勢為便捷；以及垂直電子商務公司，其專注行業特定營銷手法及銷售若干行業的產品，及(ii)於主要地區(即美國、英國、加拿大、澳洲、法國及德國)的傳統零售商，其透過實體零售店及線上管道(如有)銷售時裝及美容等類別的產品。未來，我們亦可能面對來自新入行者、現有競爭對手整合或從大規模競爭對手分拆出來的公司的競爭。

我們面對各種各樣的競爭挑戰，包括：

- 快速及廉價採購產品；
- 識別嶄新及新興品牌，並與該等品牌或其業務合作夥伴維持關係；
- 爭取及挽留優質的供應商；
- 為產品設定具競爭力的價格；

---

## 風險因素

---

- 促成高效及經濟的倉儲、配送及交付安排；
- 保持服務的質量；
- 預測及迅速應對不斷轉變的消費者需求和喜好；
- 開發新功能提升客戶在我們平台的體驗；
- 向國際市場擴張；
- 招攬新客戶及挽留現有客戶；
- 進行有效的營銷活動及維持我們品牌、網站及產品的良好聲譽；及
- 使用日新月異的資訊科技系統。

倘若我們無法妥善應對這些挑戰，我們的業務及前景將會受到重大不利影響。此外，稅務或關稅的徵收或增加、匯率波動或整體經濟下行等不可抗力因素均會降低我們於競爭壓力下的盈利能力，對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們部分現有及潛在競爭對手的品牌歷史遠較我們悠久，或財務、採購、營銷、營運或其他可得資源遠較我們雄厚。另外，其他電子商務零售商可能被規模龐大及財政穩健的公司或投資者收購、獲得後者投資或與後者訂立戰略關係，這將有助提升彼等的競爭地位。我們部分競爭對手或能夠向供應商及第三方服務供應商取得更有利的條款，投放更多資源於營銷活動、採用更進取的定價或存貨政策，及投放更多資源於網站和系統開發及強化上。創新及升級技術亦可增加在電子商務行業的競爭力。競爭愈演愈烈，可能對我們的業務發展及品牌知名度造成負面影響，繼而可能損害我們的整體及經營利潤率及市場份額。我們或無法有效地與競爭對手一較高下，而競爭壓力亦可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

我們如無法準確判斷客戶的品味及行業狀況的變化趨勢及維持種類豐富的產品組合，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。

電子商務行業受消費者喜好及行業狀況變化影響，尤其是我們的核心產品類別 — 時裝與生活時尚、美容及娛樂產品。我們的成功在很大程度上取決於我們能否持續判斷客戶的品味及趨勢，及適時且以具成本效益的方式提供符合客戶需求的均衡貨品組合。我們並無與客戶訂立任何長期合約。我們將來的增長視乎我們能否繼續吸納新客戶，同時擴大回頭客人數及每名客戶的訂單金額。因此我們必須時刻了解新興時裝與生活時尚、美容及娛樂產品及消費者趨勢的最新消息。為此，我們需要盡快收集市場反饋意見、準確評估市場走勢及深入了解行業變化。倘若客戶改變購物習慣或我們未能以吸引的價格提供令人心儀的貨品，我們的經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。我們亦必須與能夠適應瞬息萬變的消費者喜好的現有供應商維持關係，以及尋覓能夠提供令人心儀產品的新供應商。倘若任何現有供應商無法有效地回應市場需求，我們唯有改用新供應商，這或需要較為高昂的成本和漫長的時間。我們可能高估客戶的需求、承受新增的採購開支，而銷售未有相應增多，並招致存貨撇減，這將拖累我們的經營業績。

若然我們無法適應有關變化、識別走勢，或在平台提供令人心儀的產品，則客戶可能減少甚至不再瀏覽我們的平台。如果我們未能及早有效預測、識別和回應消費者喜好或消費者趨勢的變化，我們可能無法產生理想的銷售。而倘若我們未能妥善應對該等挑戰，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。

我們可能難以管理營銷工作及於營銷工作中面臨競爭加劇，而可能對我們的業務及增長前景造成重大不利影響。

我們於業務擴張時可能難以管理營銷工作。我們目前在多個主流社交媒體平台設有據點，包括 *Instagram*、*Facebook*、*Pinterest*、*Twitter* 及 *YouTube*，以確保持續及全面的客戶覆蓋。倘任何該等第三方營銷渠道的整體瀏覽量下跌，則我們的網站瀏覽量可能因而受影響。我們與廣告發佈夥伴（例如大型搜尋引擎及聯盟網絡）合作以增加瀏覽量以及與品牌夥伴合作推出為我們的平台度身訂造的美容禮盒。此外，我們實施自家 *YesStyle Elite Club* 會員計劃及 *YesStyle Friend Rewards* 計劃以保留現有客戶。然而，鑑於各個目標國家及地區

---

## 風險因素

---

的數碼廣告快速變化、消費者喜好、新數碼營銷形式的發展及社交媒體形式層出不窮，我們可能難以快速調整營銷技巧及我們可能無法維持客戶吸納比率，而可能對我們的業務前景造成重大不利影響。

由於我們依賴全球大型社交媒體為我們的平台產生瀏覽量，故我們須遵守規管社交媒體活動的多項監管或其他規例、法規及規定，其可予更改或重新詮釋，導致我們難以或無法遵守。儘管我們已制定內部監控政策以監察我們上傳至社交媒體平台的內容，並確保符合該等社交媒體平台的政策，惟我們無法保證我們的賬戶不會遭到黑客入侵、封鎖或禁用，或該等社交媒體平台將不會遇到窒礙以致系統中斷、網站減慢或無法瀏覽、交易處理延遲或流失數據。因此，我們可能無法繼續吸納客戶或與客戶維持互動。另外，由於我們目前使用的社交媒體平台不會向我們收取任何開設及經營企業用戶賬戶的費用，該等社交媒體平台可能開始對使用賬戶的全部或部分功能實施收費，長期而言有可能提高我們的營運成本及減低我們的利潤率。

此外，我們於二零一八年一月及二零一九年二月分別推出KOL計劃及「YesStyle意見領袖計劃」，使我們能夠在不同平台上與KOL及意見領袖合作，深入了解客戶需要、擴闊我們與消費者的接觸面及促進我們產品的銷售。於最後可行日期，超過150,000名來自世界各地的KOL及意見領袖參與我們的意見領袖營銷計劃。營銷策略的成效取決於我們能否選擇適當的意見領袖及KOL推廣產品。於往績期間，我們在招募意見領袖及KOL方面並無遇到任何重大問題。然而，由於業界競爭日漸增長，概不保證我們能夠與擁有廣泛追隨者群體的意見領袖及KOL保持合作關係。我們能否挽留新晉當紅意見領袖及KOL，或維持與現有意見領袖及KOL合作是我們無法控制的。倘若競爭對手的相關營銷工作較我們更為進取，可能導致我們的意見領袖及KOL改為與彼等形成排他性合作，而非我們，以及我們的瀏覽量及客戶群的整體增長減慢，甚或減少。再者，鑑於數碼營銷的變化迅速，我們無法向閣下保證KOL及意見領袖營銷將能夠支撐新增客戶的優勢，這或對我們的業務及經營業績造成重大不利影響。此外，我們亦概不保證意見領袖及KOL進行推廣的成效將持續及繼續提升。於往績期間，我們透過本身的渠道物色意見領袖及KOL，亦無就此外聘任何代理商。因此，倘我們未能留聘或招募合適的KOL及意見領袖及激勵其於平台圖推廣我們的產品，我們通過意見領袖及KOL營銷計劃產生的收益或會減少，而我們的業務表現可能會受到不利影響。

---

## 風險因素

---

此外，倘於社交媒體或網站上，出現涉及與我們合作的意見領袖及KOL的負面或不準確報導、帖文或評論，可能會造成負面宣傳，從而損害本集團聲譽，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

此外，我們擁有自家內容團隊，每日製作有關時裝、美容、名人風格及時尚生活主題的文章、圖片及影片內容，延長用戶瀏覽我們網站及社交媒體賬戶的時間。以具成本效益的方式製作優質內容頗具挑戰性，因為各網站對網絡瀏覽量的競爭激烈，部分競爭對手聘用的內容編採人員可能遠遠多於我們，或可能已將其內容製作部門外判予專門第三方服務供應商，而該等第三方服務供應商在營運效益及成本效益方面更富競爭優勢。倘若我們向客戶交付的內容在水準上未能超越其他電子商務平台所提供者，我們可能失去瀏覽量及客戶群，且收益可能下跌。

### **鑒於行業競爭日益激烈，我們從營銷活動取得的淨回報或會減少**

我們的經營環境正在迅速發展，競爭激烈。我們採用多種營銷方式以支持客戶獲取及客戶保留指標，包括意見領袖營銷、社交媒體營銷、績效營銷及客戶保留營銷。截至二零二零年十二月三十一日止三個年度，營銷及推廣費用分別約為3.6百萬美元、5.1百萬美元及7.1百萬美元。我們無法向閣下保證，我們的營銷活動可使旗下品牌及產品得以成功推廣，或能實現我們的銷售目標。銷售及營銷活動的成效相對難以預測及評估。其效果也可能會有所滯後或完全不會顯現，導致收入增長減慢或完全不會增長，無法完全反映所產生銷售及營銷活動開支。我們可能無法成功識別消費者喜好的趨勢，以及及時推出回應相關趨勢的產品。我們亦可能無法通過營銷及廣告活動有效推廣我們平台的產品，並得到市場認可。

同時，競爭可能導致我們的競爭對手(部分的經營規模遠大於我們)大幅增加廣告及推廣活動。我們無法保證我們的市場營銷工作足以使我們與競爭對手進行比併。競爭加劇可能迫使我們繼續增加保留市場份額的推廣及廣告開支，從而可能使我們的利潤率受壓，影響我們的盈利能力。如果營銷活動的結果未達我們的預期，或者如果我們未能按計劃開展營銷活動，則來自營銷活動的淨回報將會下降。因此，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。

---

## 風險因素

---

**我們的業務營運增長及前景在很大程度上取決於南韓流行文化的熱潮能否持續，以及我們能否預測、判斷及回應有關趨勢。**

我們的業務主要視乎韓國流行文化愛好者對美容、時裝、娛樂、小配件、電子產品及其他零售產品的需求是否持續。該等產品的受歡迎程度通常由韓國劇集、節目、電影、流行音樂、時尚趨勢及其他韓國文化影響帶動。我們無法向閣下保證韓國流行文化日後將繼續維持及擴展，特別是對千禧世代及Z世代而言。倘韓國流行文化日後無法維持，我們的業務及增長前景可能受到重大不利影響。

此外，個別類型的韓國音樂、電影、節目、藝人、演員、風格、趨勢及品牌的市場和吸引力不時改變及發展。一旦我們無法預測、識別及迅速回應客戶趨勢及喜好的轉變，可能導致(其中包括)我們平台的用戶人數減少及無法達到理想的銷售水平，從而可能對我們的業務造成重大不利影響。

**我們的業務在很大程度上依賴主要人員的不懈努力，倘若我們無法吸引、培訓及挽留合資格人員，我們的業務或受到重大不利影響。**

我們的業務全靠一支技巧純熟的僱員團隊來支持及鞏固，彼等對於保持我們業務及聲譽的質量和穩定性非常重要。我們未來能否成功在很大程度上依賴主要人員的不懈努力，特別是我們的創辦人，以及我們吸引、培訓及挽留合資格人員的能力，特別是在各處駐守，具備時裝與生活時尚、美容及娛樂行業專業知識的管理層、技術、營銷及其他經營人員。倘若一名或以上的人員無法或不願意留任，我們可能無法迅速取代他們，甚或完全無法取代他們。

由於電子商務行業對人才的需求龐大，而且競爭激烈，我們無法保證我們將能夠吸引或挽留可協助我們實現戰略目標的主要人員、合資格員工或其他高技術僱員。我們在招聘及挽留合資格替補人員時可能產生額外開支。另外，我們培訓及使新僱員融入營運的能力未必可以及時滿足我們業務的增長需求，甚或完全無法滿足我們業務的增長需求。一旦我們無法吸引、培訓及挽留合資格人員，我們的業務、財務狀況及經營業績或受到重大不利影響。

---

## 風險因素

---

大多數主要人員已與我們訂立僱傭協議，該等協議載有保密及不競爭條文。然而，倘若主要人員與我們發生任何糾紛，我們可能會捲入相關法律程序，並可能無法執行該等保密及不競爭條文。因此，我們可能流失寶貴的客戶、供應商、合作夥伴及訣竅，在某些情況下，他們可能流向我們的競爭對手，而我們的業務可能因流失一名或多名核心管理人員而受到重大不利影響。

**在COVID-19大流行下，由於購買習慣由線下轉至線上及我們收到一筆過政府補貼，我們的過往增長於未來可能無法持續。**

COVID-19疫情對全球經濟造成不利影響。儘管如此，相較二零一九年，我們的收益、毛利及純利仍於截至二零二零年十二月三十一日止年度分別實現47.4%、64.3%及233.0%的增長，此乃主要由於疫情重塑了消費者購物習慣，亦加快了電子商務B2C銷售的增速。於截至二零二零年十二月三十一日止年度，我們亦收到(i)一次性政府補貼約3.1百萬美元，即香港政府推出的防疫抗疫基金「保就業」計劃下的工資補貼；及(ii)日本政府就COVID-19爆發所提供的一次性補貼約18,000美元。除截至二零二零年十二月三十一日止年度獲得的一次性政府補貼及日本政府於二零二零年第一季度所授出用於購買我們日本辦事處在家辦公安排設備的約4,000美元政府補貼外，於往績期間及直至最後可行日期，概無申請或收到其他COVID-19相關補貼。董事認為我們預期未來不會再收到其他COVID-19相關政府補貼。

我們屬有關趨勢的受益人。然而，由於COVID-19大流行的非經常性性質，倘疫情開始緩和，電子商務交易於疫情期間的增長或不能持續。為應對COVID-19大流行，各地政府實施封鎖、社交距離等防疫措施，以降低傳染率。該等限制措施令實體商務加快轉向電子商務，我們的業務因而受益。倘COVID-19疫情緩和，我們無法向閣下保證，我們將能夠實現與截至二零二零年十二月三十一日止年度相似的業績或以相同比率增長，或有所增長。我們的平台更可能出現訪客、客戶及訂單價值數量減少，對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。此外，由於我們於截至二零二零年十二月三十一日止年度所收到的政府補貼及日本政府於二零二一年第一季度所授出用於購買我們日本辦事處在家辦公安排設備的政府補貼屬非經常性性質，我們不能向閣下保證我們於截至二零二一年十二月三十一日止年度及日後將再收到任何政府補貼。

---

## 風險因素

---

**倘若我們無法維持客戶體驗或提供優質的客戶服務，我們的業務及經營業績或受到重大不利影響。**

我們業務的成功在很大程度上取決於我們能否提供卓越的客戶體驗及優質的客戶服務，而後者則取決於多種因素，例如我們能否繼續提供具吸引力的產品、招攬高質素的供應商回應客戶需求及喜好、保持產品的質量、博客內容及服務、提供簡易的網站及手機應用程式介面、繼續可靠及迅速地交付產品，以及提供一流的售後服務。

倘若我們的網站或手機應用程式受到嚴重干擾或無法回應客戶的要求，我們的銷售可能減少，或倘若客戶不滿意我們的產品或服務，客戶瀏覽我們網站的次數以及客戶對第三方網站的評分可能下跌。我們的聲譽及客戶忠誠度可能因而受到負面影響。倘若我們無法繼續保持客戶體驗及提供優質的客戶服務，我們或無法挽留現有客戶或吸納新客戶，這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。

**我們的資訊科技系統正常運作對我們的業務至關重要。倘若我們未能使網站及系統保持正常營運、令人滿意的表現、安全性及完整性，將對我們的業務、聲譽、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。**

我們的資訊科技系統主要包括自家開發以支持前線、後勤、存檔及資料探勘系統的科技基建。資訊科技系統的表現是否理想、其可靠性及可得性對我們的營運及能否成功、我們能否吸引及挽留客戶、我們能否保持令人滿意的客戶體驗和客戶服務水平及定時審視業務表現至為關鍵。

我們使用第三方服務供應商，務求令伺服器運作暢順。我們的伺服器容易受電腦病毒、實體或電子入侵及類似干擾影響，可能導致系統中斷、網站故障或無法提供服務、交易處理延遲、數據丟失或無法接收及履行客戶訂單。我們無法保證我們將不會遇到該等突如其來的中斷或故障，或我們現時的安全機制足以保障我們的資訊系統免受任何第三方入侵、病毒或黑客攻擊、資料或數據被盜或其他類似活動。日後如發生任何此類事件，均可能損害我們的聲譽，導致我們的收益大幅減少。我們已購買保險，以保障因資訊科技系統故障而導致的業務中斷所增加的成本，但該等賠償可能無法完全彌補我們所承擔的實際損失，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。



---

## 風險因素

---

此外，我們計劃繼續升級及改良資訊科技系統，以支持業務增長。然而，我們無法向閣下保證，我們將能夠順利執行該等系統升級及改良策略。尤其是我們的系統在升級過程中可能中斷，而新技術或基建未必能夠及時全面融入現有系統，甚至未能夠與現有系統相融。倘若現有或將來的資訊科技系統未能妥善運作，可能導致系統中斷及拖慢回應時間，影響數據傳輸，從而可能導致品牌忠誠度下降及收益流失，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

### **我們倉庫的營運持續中斷可能對我們的業務造成不利影響。**

我們能否及時處理及配送訂單及提供優質的客戶服務取決於倉庫的營運效率及不受干擾。倉庫設施營運受到重大阻礙(不論因天災或其他原因)可能嚴重拖累我們經營業務的能力。倘設施營運受到重大阻礙，我們可能沒有能力利用不受影響的設施為所有客戶以及時和具成本效益的方式提供服務。儘管我們已投購保險，以保障倉庫存貨及設備的若干損壞或損失，但該等賠償可能無法完全彌補我們所承擔的實際損失，因此我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

### **我們使用第三方物流公司交付訂單。倘該等物流公司無法按商業上可接受的條款提供可靠貨運服務，我們的業務及聲譽或會受到重大不利影響。**

我們透過大型本地及國際物流公司送貨。倘該等第三方貨運服務受阻或中斷，我們可能無法按時或妥當為客戶送貨。受阻情況可能源於我們無法控制的事件，例如併購、破產或政府強制關閉，甚至源自超出該等物流公司控制範圍的事件，例如惡劣天氣、天災、政治活動、交通中斷、勞工糾紛或全球及／或區域大流行病(如二零二零年爆發的COVID-19)。

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。倘該等第三方物流公司無法及時或完全不能交付貨品或按不具競爭力的成本交付貨品，我們可能無法及時和以具成本效益的方式找到替代物流公司提供貨運服務，亦可能完全無法找到替代公司。倘貨物送達的狀況不佳或未能按時以合理成本為客戶送貨，我們的業務前景及經營業績可能受到重大不利影響。

---

## 風險因素

---

### 我們面臨匯率波動相關風險。

於往績期間，我們的功能貨幣為美元，而銷售成本絕大部分以人民幣、韓元、日圓及港元計值。電子商務客戶通常在結賬時，透過加密付款通徑以其指定貨幣結付賬單，而有關款額通常轉至本集團的港元及美元賬戶。功能貨幣與其他貨幣之間匯率的波動可能嚴重影響我們的呈報經營業績及令同期比較失實。於往績期間，本集團於截至二零二零年十二月三十一日止三個年度分別錄得匯兌虧損淨額約0.1百萬美元、0.2百萬美元及1.3百萬美元。

倘向供應商的結算貨幣(如人民幣、韓元及日圓)兌美元升值並影響我們的產品採購成本，而我們又無法提高售予顧客的產品的售價，我們的利潤率將受到負面影響。此外，我們並無外幣對沖政策，就算採用衍生工具市場及外匯對沖措施將外匯率風險減至最低仍可能失敗。因此，我們承受匯率波動風險，有關風險可能對我們的財務狀況及業務表現造成不利影響。

**由於我們在一定程度上進行價格競爭，運費的波動可能會對我們的財務狀況及經營業績產生重大不利影響。**

本公司委任第三方速遞公司提供送貨服務，而速遞公司有權決定是否增加運費。運費可受到各種因素的影響，包括燃料價格、稅項、匯率、貨倉供應、市場狀況或其他因素，如全球大流行病。作為主要銷售成本之一，截至二零二零年十二月三十一日止三個年度的運費分別為17.4百萬美元、25.2百萬美元及42.7百萬美元，分別佔同年銷售成本約31.0%、31.5%及38.3%。

在成本加定價法的前提下，我們一般通過以下方式將成本轉嫁給客戶，以減輕成本增加帶來的負面影響：(i)提高產品價格；及(ii)考慮到各種因素，包括不同運費的敏感性及我們設定的預期利潤率範圍，暫停對部分國家的免費標準送貨或增加運費。

---

## 風險因素

---

然而，由於我們在價格上進行了一定程度的競爭，我們將增加的運費轉嫁予客戶的能力可能會受到各種因素的個別或集體限制，如採購成本的增加、稅項或關稅的徵收或增加、匯率波動或整體經濟下行等，此等因素大部份是我們無法控制的。於此情況下，我們或須降低利潤率。倘我們無法在售價不能按比例增加的環境下管理運費的增加，我們的盈利能力可能會下降，我們的業務、財務狀況和經營業績可能會受到重大不利影響。

**我們計劃擴張倉儲、配送及物流網絡及基建。倘我們無法成功執行有關擴張，則我們的增長潛力、經營業績及業務可能受到重大不利影響。**

我們的倉儲、配送及物流網絡對業務增長至關重要。我們無法保證我們能夠重續現有租約或找到合適的替代。此外，我們擬改良倉儲、配送及物流容量以應付客戶訂單量增加、提升客戶服務、改善多個市場的覆蓋範圍及支持新產品分類的擴張。具體而言，我們計劃安裝語音揀貨技術以優化香港的倉庫，從而提高訂單處理效率。我們亦會改進倉儲貨架以簡化存貨管理。

然而，我們無法向閣下保證優化及擴張物流網絡及基建的策略將會成功。提升倉儲、配送及物流容量會令管理、財務、營運及其他資源受壓。我們無法向閣下保證我們將能按照擴張計劃以商業上可接受的條款覓得或開發合適設施或技術，或聘請合資格管理及營運人員以支持擴張計劃。倘我們無法為擴張物流營運取得新設施，或有效控制擴張相關開支，則業務、前景、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

**我們的品牌受損或我們未能保持聲譽，均可能對我們的業務及增長前景造成重大不利影響。**

我們相信我們的品牌在客戶及供應商之間的認可度和聲譽為我們業務增長帶來重大貢獻。維持及提升品牌的認可和聲譽對業務及競爭力至為關鍵。許多因素對維持及提升品牌至為重要，當中某些是我們無法控制的，如果管理不善，可能會對我們的品牌和聲譽造成負面影響。該等因素包括我們能否：

- 提供令用戶滿意的體驗，因為消費者的喜好日新月異，以及我們擴充至新市場及產品類別；

---

## 風險因素

---

- 透過各種營銷及推廣活動，加強現有及潛在供應商及客戶對品牌的認識；
- 保持我們所提供產品的種類、受歡迎程度、吸引力和質量；
- 保持倉儲、配送及交付安排以及售後服務的效率、可靠性及質量；及
- 如有任何有關網絡安全或產品品質或真偽問題的負面報導影響我們或其他類似性質的電子商務業務時，能維護我們的聲譽及商譽。

另外，由於我們鼓勵客戶在網站、手機應用程式及社交媒體賬戶上留下評論及意見，對我們平台或產品的不恰當、虛假或負面產品評論及意見均可能損害我們的聲譽。另外，由於我們委託大量意見領袖及KOL宣傳產品，客戶及用戶可能將我們的品牌形象與該等意見領袖及KOL的形象掛鉤。因此，我們的聲譽可能因其不恰當行為、觀點或網上貼文（並非我們能夠控制的）而受損，不論該等行為、觀點或貼文事實上是否與我們有關。

倘若我們無法保持聲譽、提高品牌知名度或增加對我們網站、產品及服務的正面認識，我們可能難以維持及擴大客戶群，而我們的業務及增長前景可能受到重大不利影響。

**我們並無與供應商訂立長期協議。倘若我們無法及時或以有利的條款向供應商採購產品，我們的業務及增長前景可能受到拖累。**

我們向經選定第三方品牌合作夥伴及供應商採購產品。截至二零二零年十二月三十一日止三個年度，我們分別與16,511名、18,468名及19,974名供應商合作。與該等供應商維持穩固關係對我們業務的增長至為重要。我們一般不與供應商訂立長期協議。我們通常在接獲客戶的訂單後向供應商下達採購訂單。無論下達採購訂單或訂立協議均無法確保產品供應或某一定價做法得以延續。此外，我們與供應商的安排通常不會限制供應商向其他買家銷售產品或要求優先向我們供應產品。我們無法向閣下保證當前的供應商在現行安排的年期屆滿後將繼續以商業上可接受的條款向我們銷售產品，甚或繼續向我們銷售產品。即使我們與供應商保持良好關係，彼等能否以具競爭力的價格向我們供應足夠數量的產品可能受經濟狀況、工業行動、監管或司法決定、天災、品牌擁有人或製造商的行動或其他因素的不利影響。倘若我們無法以有利的價格或及時採購產品，我們的收益及銷售成本可能受到重大不利

---

## 風險因素

---

影響。倘若任何供應商未獲相關品牌或製造商授權向我們銷售若干產品，該供應商可能隨時終止向我們銷售有關產品。有關品牌擁有人亦可能對我們施加額外定價或地域銷售限制。我們亦需要建立新的供應商關係，確保我們能夠以有利的商業條款獲得穩定的產品供應。倘若我們無法與可讓我們以商業上可接受的條款取得充足數量及種類的正宗優質商品的供應商發展及維持良好關係，可能窒礙我們提供客戶所需求的產品，或以具競爭力價格或及時提供該等產品的能力。我們與供應商的關係或彼等與品牌擁有人或製造商的關係出現任何不利發展，均可能對我們的業務及增長前景造成重大不利影響。此外，作為我們增長策略的一部分，我們計劃進一步擴充產品組合。倘若我們因任何原因而無法吸引新供應商向我們銷售產品，我們的業務及增長前景或受到重大不利影響。

**我們可能牽涉供應商針對任何涉嫌違反供應商協議條款(如銷售限制或產品價格政策)而發起的索賠，這可能會對我們的經營業績、流動性及財務狀況產生重大不利影響。**

我們已與部分供應商(包括若干韓國美容及娛樂產品供應商)訂立具有法律約束力的協議。若干韓國美容產品供應商對我們施加條款，包括與地理區域及銷售渠道有關的定價政策及銷售限制。例如，根據若干供應協議，我們有義務按協定價格轉售已採購產品或不向若干地理區域或通過我們的B2B渠道銷售相關產品。於往績期間及直至最後可行日期，由於我們的韓國美容品牌產品供應商在通知銷售限制地點的變動時無意中出現系統更新延遲，因此發現涉及向位於銷售限制地區的外部客戶銷售八個韓國美容品牌產品的總訂單金額約為4,600美元。截至二零二零年十二月三十一日的三個年度，來自關聯品牌的總訂單金額分別佔我們韓國美容產品訂單總額約0.3%、0.1%及0.2%。詳情請參閱本文件「業務 — 供應商挑選及安排」一節。

我們不能保證我們能夠及時預防、發現並糾正所有潛在違反協議的行為，甚或完全不能。因此，我們可能面臨收到違約索賠的風險，倘對我們的任何此類索賠勝訴或訴訟程序耗時過長，我們的業務聲譽、經營業績、流動資金及財務狀況可能受到重大不利影響。

---

## 風險因素

---

### 去中介化的風險可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們向品牌合作夥伴及轉售商(包括授權分銷商及第三方電子商務平台)採購產品，而他們也為客戶提供直接的銷售渠道。對於具有強大購買力及品牌偏愛的客戶，他們更有能力並且可以選擇直接從此類供應商購買產品，而不是在我們的平台上購買。

此外，我們通常不與供應商訂立長期或獨家協議。儘管我們的平台為供應商提供面向全球客戶的銷售及營銷渠道，但一旦其業務規模增長到可以為我們的客戶群提供獨立的直接市場擴展計劃的程度，部分供應商可能會決定不與我們合作。若干供應商對我們施加了銷售限制，包括地理區域、銷售渠道及／或價格。該等供應商可以選擇將其部分或全部產品直接分發給一個或多個市場中的最終客戶。這種去中介化的過程可能使我們面臨失去最終客戶的業務，或失去供應商整個產品線或類別或分銷地區的風險。去中介化亦損害我們從供應商獲得優惠價格以及最大化與客戶有關的利潤及收益的能力。因此，任何去中介化都可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

### 不斷變化的稅務法律及法規可能會對我們的業務及財務狀況產生不利影響。

隨著全球及本地有關網上銷售的稅務法規的不斷變化，其對我們的業務影響越趨複雜，特別是間接稅。為適應間接稅務法規的不斷變化，我們聘請了外部稅務顧問提供專業的稅務諮詢服務。我們的間接稅務顧問審閱了我們在59個司法權區(針對我們的電子商務零售交易)及10個司法權區(針對我們的電子商務批發交易)的間接稅務合規責任。除了美國、澳洲、瑞士及新西蘭的電子商務零售交易的間接稅務責任(於下文一節進一步闡述，見「業務— 稅務及相關安排」)外，我們於進行電子商務零售交易及電子商務批發交易所在的其餘司法權區在所有重大方面均符合間接稅務規則。

---

## 風險因素

---

鑒於數字經濟背景下複雜的稅務監管環境及國際協調的模糊性，我們可能受到新的法律及法規的約束，特別是在網上銷售方面。例如，在美國最高法院於二零一八年六月二十一日對南達科他州訴Wayfair案作出判決後，美國多個州已開始通過立法，要求對超出若干門檻的電商零售商徵收州銷售稅，即使於該州沒有實體據點亦然。更多詳情請參閱「監管概覽」。

徵收任何間接稅可能會提高我們出售給消費者的產品價格。此外，對電子商務業務徵收實施間接稅可能會給我們帶來行政負擔，繼而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

### 我們可能面臨於往績期間違反適用間接稅務規則所招致罰款及懲罰的風險。

誠如間接稅務顧問所告知，在所審查的司法權區中，根據最新適用的間接稅法律及法規，我們在若干司法權區(包括美國、澳洲、瑞士及新西蘭)存在不合規問題，YesStyle及YesAsia必須為我們的電子商務交易收取及繳交間接稅項。截至二零二零年十二月三十一日止兩個年度，我們的電子商務零售交易的間接稅項支付承擔總額分別約為2.4百萬美元及2.2百萬美元。截至二零二零年十二月三十一日止兩個年度，延遲繳納銷售稅的利息及罰款分別為0.2百萬美元及0.1百萬美元。我們隨後在該等國家進行必要的稅務登記，並安排支付過往的間接稅款，我們已在美國、澳洲、瑞士及新西蘭全面結清所有YesStyle及YesAsia未付的間接稅務負債(包括利息及罰款)。進一步詳情請參閱本文件「業務稅務及相關安排」一節。

我們預計不會因(i)截至二零一九年十二月三十一日止兩個年度及截至二零二零年九月三十日止九個月內對美國市場的銷售；及(ii)截至二零一九年十二月三十一日止兩個年度及截至二零二零年八月三十一日止八個月內對澳洲、瑞士及新西蘭市場的銷售而面臨相關稅務機關進一步指控遲繳間接稅款、施加利息或罰款。

然而，亦不能保證我們不會因間接稅務顧問或我們未檢討的其他潛在違規事件，或因不熟悉未來不斷變化的稅務法律及法規而可能出現的任何其他違規事件而受到相關政府當局的間接稅款、處罰或罰款。任何此類間接稅款、處罰或罰款都可能對我們的財務狀況及經營業績產生不利影響。

---

## 風險因素

---

如果不能保護我們客戶的機密資料及我們的網絡免受安全性漏洞的影響，可能會損害我們的聲譽，並嚴重損害我們的業務及經營業績。

經營電子商務平台面臨的一個重大挑戰是在公共網絡上安全傳輸機密資料。目前，我們提供的產品訂單及付款均通過我們的網站及系統進行。在此類交易中，維護客戶的信用卡資料、個人資料以及賬單及送貨地址等機密資料傳輸的絕對安全，對於維繫消費者瀏覽我們的平台及在平台上購物的信心至關重要。

我們可能無法阻止第三方(如黑客或其他從事類似活動的個人或實體)因我們的客戶在我們的平台上瀏覽或購買而非法獲取我們持有的此類機密或私人資料。獲得我們客戶機密或私人資料的有關個人或實體可能會利用有關資料進一步從事各種其他非法活動。我們的員工也可能因沒有遵守我們的內部控制政策而不適當地存取、篡改或分發有關機密或私人資料。此外，我們對線上支付服務的第三方供應商所採用安全政策或措施的控制或影響有限，我們的一些客戶可能會選擇通過有關供應商在我們的網站上購物付款。此外，我們的第三方快遞公司也可能違反其保密責任，非法披露或使用我們客戶的資料。於往績期間及截至最後可行日期，我們並無接獲任何有關違反機密資料的申索，亦無因此而受到任何重大不利影響。然而，我們不能保證未來我們不會因該等申索而需要劃撥大量資源及產生重大開支。任何對我們網站安全或隱私保護機制及政策的負面宣傳，以及任何針對我們的申索或因實際或視為存在的故障而對我們處以的罰款，都可能對我們的公眾形象、聲譽、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

此外，由於該等非法網上活動源源不絕，我們可能需要大量的資金及其他資源來保障及加強我們的資訊安全，或解決該等安全故障所造成的問題。如果公眾認為電子商務交易越來越不安全或越來越脆弱，可能會抑制電子商務及其他線上服務的全面發展，從而減少我們收到的採購訂單數量，繼而對我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。



---

## 風險因素

---

美國政府近期及可能施加的額外關稅或全球貿易戰爭可能增加我們的產品成本，而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們自中國第三方供應商採購大部分時裝與生活時尚產品。自二零一八年七月六日起，美國貿易代表(USTR)對來自中國的超過若干最低門檻的商品徵收額外關稅(「**衝突稅**」)。倘每人一天內所付運中國輸入商品的公平零售總值不超過800美元(「**最低門檻**」)，則包括中國產品在內的商品將被允許進入美國，免徵關稅及任何對進口或因進口而徵收的稅項(包括衝突稅)。任何屬於中國產品的商品，作為超過最低門檻的貨物的一部分，須繳納衝突稅，稅率為該商品公平零售價值的0至25%不等。

於往績期間，我們的美國訂單總額中約168,000美元或0.12%為須繳納額外衝突稅的中國產品。我們的客戶有責任清算並支付根據美國適用法律對其訂單施加的關稅及徵稅。因此，當前或潛在新關稅可能導致我們美國客戶對某些產品的整體購買價格上漲，因而削弱我們美國業務的競爭力，而美國乃我們於往績期間的最大市場。

此外，由於根據前美國總統特朗普於二零二零年七月十四日簽署的香港正常化行政命令(「**行政命令**」)，香港的優惠待遇被撤銷，美國海關與邊境保護局其後於二零二零年十月六日發出通知(「**CBP通知**」)，規定所有香港製造貨品必須標示為「**中國製造**」(「**該指示**」)。於往績期間，我們的香港製造貨品所產生銷售分別約為5,000美元、6,000美元及10,000美元。據美國法律顧問告知及就該指示及關稅而言，根據CBP通知，對香港製造貨品(現時標示為「**中國製造**」)的待遇與執行行政命令前相同。除其他變動外，美國日後可能實施法律及法規，規定香港製造貨品須按照中國製造產品適用的相同關稅及稅率。

在任一情況下，對進口商品徵收更多或潛在新關稅可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。董事相信，於往績期間，關稅對我們的業務營運及財務業績並無重大不利影響。然而，我們不能保證將來我們毋須承擔有關此類關稅的高額費用。此外，美國施加額外關稅亦可能導致其他國家採取關稅措施，從而引起全球貿易戰。美國或其他國家就全球貿易戰施加的貿易限制可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

**我們的版圖遍佈全球，令我們承受各種不同的當地法律、監管、稅務、支付及文化標準的風險，我們未必能夠符合有關標準。**

雖然我們的實體據點主要集中於香港、南韓及日本，惟我們的網站、手機應用程式及社交媒體平台可供全球互聯網用戶瀏覽。於往績期間，我們向亞洲及北美多個國家及地區採購所提供的產品，並向全球多國多地的消費者出售商品。因此，我們的業務範圍，令我們面臨多種複雜因素，增加了業務相關風險，包括但不限於：

- 需要針對當地市場有效調整業務，包括提供外語網站及營銷活動；
- 不同的當地法律及法規，包括與產品說明、消費者保護、資料隱私、勞工、知識產權、稅務、貿易及關稅或其他貿易限制有關的法律及法規；
- 需要根據不同的當地法律及法規取得適用於我們業務的必要批文、牌照或許可；
- 我們進行採購或出售產品的國家的法律、政治或經濟狀況可能出現未可預期的變化；
- 面臨各種反貪污及反洗錢法例下的責任風險；及
- 外幣兌美元的匯率波動。

倘我們未能充分管控該等風險，或倘一項或多項風險發生，可能對我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

**倘未能有效管理增長或執行策略，我們的業務及前景可能受到重大不利影響。**

為了維持增長，我們將需(其中包括)加強營銷策略以提升客戶群及提高顧客忠誠度、提高全球滲透面以增強品牌知名度、鞏固我們作為韓國美容產品門戶的定位、透過進一步投資資訊科技系統及內部製作原創內容以提升顧客體驗，以及優化及拓展物流網絡及基建。然而，我們無法向閣下保證我們將能夠執行上述任何策略以成功優化業務及擴張版圖。舉例而言，為更利於促進在歐洲的擴張計劃，我們擬尋求與位於歐洲國家的意見領袖及KOL進行更多合作，以幫助我們吸引更多當地客戶。然而，我們可能無法提升客戶的忠誠度及擴大於主要市場(特別是歐洲市場)的據點。

---

## 風險因素

---

另一方面，增長將會使管理層須付出大量注意力及資源。我們將需要持續擴張、培訓、管理及激勵員工及處理與客戶、供應商及第三方服務供應商的關係。所有該等舉措均涉及風險並需要大量管理、財務及人力資源。我們無法向閣下保證我們將能夠成功執行策略。倘我們無法有效地實現業務策略及未來增長，甚或完全無法做到，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

**我們的收益來自屬於酌情消費的產品類別，全球宏觀經濟狀況變化可能削弱我們產品的需求，並對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成不利影響。**

我們在自家平台向全球客戶提供亞洲時裝與生活時尚、美容及娛樂產品。我們眾多產品可能被視作休閒產品而非必需品。因此，我們的經營業績對影響消費者酌情消費的宏觀經濟狀況變化敏感。當經濟衰退時，客戶購買我們售賣的產品的意欲可能會減少。宏觀經濟狀況嚴峻，亦影響客戶取得消費者信貸的能力。包括消費者信心、就業水平、利率、稅率及消費者債務水平在內的其他因素可能影響消費者的消費或改變消費者的購物習慣。

目前的經濟環境繼續為我們的業務帶來不明朗因素及風險。COVID-19造成潛在長期及全球性衰退的系統性影響的憂慮持續、中美貿易關係升溫、英國脫離歐盟等地緣政治事件及全球示威，種種因素使市場波動日益加劇，並為全球經濟增長預測蒙上陰霾。該等經濟挑戰導致世界各地失業率高企，及工資水平停滯，削弱消費者的購買能力。北美洲、歐洲或其他全球經濟體未來如果經濟低迷情況嚴重或持續，或經濟前景負面，會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大及不利影響。

**我們或無法成功採用新科技或調整網站及系統，以配合消費者要求或新興行業的標準，可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成嚴重及不利的影響。**

互聯網及電子商務行業的一大特點是科技發展一日千里。用戶及消費者喜好的轉變和新興行業的標準及經營手法，可能令我們現有技術及系統過時。為保持競爭力，我們必須繼續提升技術基建，改良網站及手機應用程式的回應速度、功能及特色。

---

## 風險因素

---

我們將繼續更新網站及手機應用程式的功能，以改善客戶體驗及專業品牌形象。例如，我們計劃以內部及第三方應用程式改良API整合，以(其中包括)提升個人化、營銷、社交媒體及詐騙偵測功能。我們亦會提升搜尋器的硬件及軟件，以支援多種語言版本的擴大搜尋查詢、速度、關聯性及準確度亦得以提升。然而，由於新平台及新裝置不斷推陳出新，我們難以預計與客戶聯繫可能遇到的障礙。我們無法保證我們將能夠有效使用新技術或調整網站、技術及交易處理系統，以配合客戶的要求或新興行業標準。我們在系統擴張中一旦無法適應未來科技發展或預測客戶需求，或以具成本效益的方式及時升級，無論出於科技、財政或其他原因，我們的業務、財務狀況及經營業績都可能受到重大不利影響。

### 我們的業務面臨季節性風險。

我們的業務受季節因素影響。過往，由於廣告及推廣活動增多，我們的電子商務業務在每年第四季度為年度收益帶來重大貢獻，這主要由於多個活動、節慶及我們相應的促銷措施，例如萬聖節促銷、「雙十一」推廣、感恩節促銷、網絡星期一促銷及黑色星期五活動以及其後的聖誕節促銷等。截至二零二零年十二月三十一日止三個年度，電子商務平台第四季度的收益分別佔總收益的約30.4%、28.9%及30.5%。由於季節波動，比較同年不同季度之間的銷售及經營業績不一定具有意義，亦不應倚賴作為本集團全年表現的指標。

### 我們一般不與B2B客戶訂立長期協議。

由於我們的B2B客戶一般逐次向我們下達採購訂單，故我們一般不與該等客戶訂立任何長期協議。截至二零二零年十二月三十一日止三個年度，源自*AsianBeautyWholesale*及線下B2B訂單的收益佔總收益分別約7.5%、10.3%及6.4%。因此，我們對未來源自B2B客戶的收益來源的了解有限，且不保證我們將能夠維持或提高與現有或潛在B2B客戶的業務水平。倘若B2B客戶因市場狀況或我們無法提供具吸引力的產品或定價以吸引或挽留客戶或任何其他因素，而決定選擇與我們的競爭對手交易，則我們產品的需求可能無法增多，或甚至乎下降，而我們的業務、經營業績及財務狀況可能會受到重大不利影響。

---

## 風險因素

---

**我們向供應商採購的產品可能令我們面臨有關產品責任、描述、警告及標籤的潛在申索，其可能對我們的業務及聲譽造成重大不利影響。**

於往績期間，我們向位於亞洲及北美的眾多供應商採購產品。供應商提供的部分產品可能存在缺陷或質量不佳或可能欠缺合適描述、警告或標籤。此外，我們通常採用供應商提供的產品說明、聲稱及標籤。雖然我們設有內容監控程序，惟無法向閣下保證產品說明、指示、聲稱或標籤均準確及充分。因此，銷售有關產品可能令我們面臨涉及人身傷害或財產損失、產品描述、警告或標籤索償，或可能需要召回產品或採取其他行動。受傷或蒙受損失的第三方可能對身為產品零售商的我們提出申索或法律訴訟。

任何有關申索或訴訟均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成嚴重不利影響。儘管我們已投購產品責任保險，惟有關補償未必足以完全彌補我們承受的實際損失及我們未必能夠成功及時收回每一名供應商的賠款，甚至可能完全沒有收到賠款。於往績期間及截至最後可行日期，我們並無接獲任何涉及產品責任、產品描述、警告及標籤的重大申索或因該等申索遭受任何重大不利影響。然而，我們無法向閣下保證未來我們不會就有關申索分配大量資源及產生重大開支。倘申索人在針對我們的訴訟中勝訴，我們或須支付大額賠款或不再銷售有關產品。即使申索不成功，訴訟辯護亦投入資金及管理精力，我們的聲譽亦可能受到負面影響。倘非蓄意情況下銷售有關申索的產品，或公眾認為發生有關情況，其可能有損消費者對本集團的觀感，損害我們的聲譽和吸引及留住顧客的能力，並使我們為應對此類任何事件產生額外成本。

**我們的盈利往績有限，未必能夠維持近年的增長水平。**

我們於一九九八年開始營運及於二零零八年首次盈利。收益總額由二零一八年的約85.4百萬美元增加至二零一九年的約117.6百萬美元，並於二零二零年增至約173.3百萬美元。然而，我們過去的增長率未必可反映未來表現。由於我們計劃透過開拓新地區市場及擴大產品組合等方式來繼續擴張業務，我們無法向閣下保證我們將能夠取得與過去相若的成績或按與過去相同的速度增長，甚至完全不會增長。閣下於考慮我們的前景時，應參考快速增長但盈利往績有限的公司在電子商務行業中可能遭遇的風險、競爭及不確定因素。

---

## 風險因素

---

**我們可能會因用戶上載的不當或違法內容以及網站展示、檢索或鏈接資料面臨責任。**

我們的業務須遵守多項不同的當地法律、監管及文化標準，其中包括對互聯網連接以及互聯網資料傳播的規定。若任何有關當局認定，展示於我們網站上的任何內容並不符合其適用法律及法規，當局或會以下架令或其他形式要求我們限制或消除有關內容在網站上的傳播或發佈。

在我們的內容監察程序規限下，註冊用戶可於我們的網站及流動應用程式上載各類內容，如更新用戶資料及發佈產品評論。我們要求用戶在註冊之前確認將上載的內容符合相關法律及法規，且沒有侵犯其他方的合法權利(包括版權)，同時要求用戶向我們補償第三方因上載或鏈接內容向我們提出申索而產生的一切損失。此外，我們已採納並實施相關內部程序，旨在確保平台上不會展示任何受禁或盜版內容。我們亦專設內容監察團隊，負責監察並防止在我們的網站及流動應用程式上公開發佈不當或違法內容。然而，鑒於我們的客戶群龐大，我們可能無法完全控制用戶上載的內容。由於客戶多為個人，他們可能無法向我們悉數補償因其上載的內容而產生的一切損失，包括監管處罰或第三方申索。此外，因為受禁內容的定義及詮釋在多數情況下屬模糊及主觀，將無法確定或預計現有限制下或將來可能施行的限制下，何種內容為受禁內容。未能識別並阻止違法或不當內容在我們的平台上展示，可能會導致我們被處以嚴重的制裁及罰款。

**我們承受侵犯第三方知識產權的風險。**

我們銷售第三方製造的產品。截至二零二零年十二月三十一日止三個年度，我們分別與16,511名、18,468名及19,974名供應商合作，部分為產品的分銷商、代理或經銷商。因此，倘沒有正式授權，若干該等產品可能侵犯第三方的知識產權。任何因疏忽而銷售偽冒、贗品或未經授權物品，或公眾對有關事件的觀感可能損害我們的聲譽；令我們承受法律責任；拖累我們吸納及留住客戶的能力及致使我們為回應任何該類事件而產生額外成本。

---

## 風險因素

---

此外，我們在網站、手機應用程式及社交媒體平台上透過編採團隊管理的博客，分享時裝、美容、明星風格、生活時尚及娛樂的最新趨勢。彼等亦於我們的社交媒體賬戶發佈要事報告、最新消息及產品評價。我們亦與KOL合作及於網站和應用程式刊載彼等為產品製作的宣傳內容。我們致力創作原創照片或影片或使用供應商提供予我們的材料。在其他情況下，我們會列明該等插圖、照片及／或影片的來源。我們於電子商務平台及社交媒體平台使用的插圖、照片及影片的版權可能歸屬第三方。我們無法保證版權所有人將不會反對在我們的數碼媒體平台上使用相關受版權保護材料。

倘於我們的網站或社交媒體平台出售偽冒產品、未經授權產品或刊載會侵犯第三方權利的產品、影片、圖像、標誌或任何其他資料，則我們可能面臨侵權申索。我們以往曾接獲若干知識產權持有人通知有關可能涉及商標或設計侵權的產品。我們已對該等事件展開內部調查，在認為適當的情況下移除相關產品，並在雙方同意後解決所有申索。於往績期間及截至最後可行日期，我們並無涉及任何侵犯第三方知識產權的重大糾紛，以致我們的經營、財務狀況及聲譽造成重大影響。我們認為，我們已採取一切合理措施防止任何第三方知識產權的侵犯。然而，我們概不能向閣下保證日後我們將不會因他人的知識產權而面臨被起訴的威脅。倘出現有關索償，不論其理據為何，或會花耗時間及成本抗辯，並可能引起訴訟及分散管理層的專注力及資源。此外，倘任何我們牽涉在內的訴訟或程序的裁決不利，可能會導致我們支付大額損害賠償，這或會打擊我們的聲譽或我們可能須持續支付版稅或須遵守禁制令，要求我們刪除有關內容或採取其他步驟以防止侵權，任何一項均可能阻礙我們發展若干或全部業務，並導致客戶退卻或有限度地使用我們的服務，這或會對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

**我們或無法防止我們的知識產權被未經授權使用，這可能損害我們的業務及競爭優勢。**

我們認為我們的商標、服務標誌、域名、商業機密、技術及其他知識產權對我們的業務至為關鍵。我們依靠結合多項知識產權法律、合約安排，包括僱傭協議，以及載於我們網站的條款和條件來保障我們的專有權利。截至最後可行日期，我們在六個國家及地區擁有14個註冊商標及4個註冊域名。請參閱「業務 — 知識產權」。

我們或無法於所有註冊商標的司法權區有效地保護我們的知識產權或依法執行我們的合約權利。我們就任何未經授權使用知識產權情況報警求助並不容易且成本不菲，以及我們所採取的步驟可能不足以防止知識產權被挪用。倘我們訴諸訴訟以執行知識產權，該訴訟可能招致高昂費用，並分散我們的管理及財務資源。我們無法保證我們將在該訴訟中獲勝。此外，我們的商業機密可能遭到洩露或從其他渠道讓競爭對手得悉或由彼等自行發現。一旦無法保護或執行知識產權，都可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

**倘我們未能履行與合約負債有關的義務，可能會對我們的經營業績、流動資金及財務狀況產生重大不利影響。**

合約負債指我們向客戶提供合約產品及服務的義務。我們的合約負債主要來自(i)主要由客戶就未付運訂單所作出的墊付款項；及(ii)我們會員計劃的客戶的遞延收益，即根據相對單獨售價分配至會籍的交易價格。截至二零一八年、二零一九年及二零二零年十二月三十一日，我們的合約負債分別約為5.9百萬美元、7.7百萬美元及8.4百萬美元。更多詳情，請參考本文件中的「財務狀況 — 選定財務狀況報表項目的討論 — 合約負債」。

我們無法保證能夠履行我們在合約負債方面的義務，因為我們客戶(包括我們會員計劃下的客戶)完成現有及未來訂單受制於各種因素，包括我們產品及物流服務的供應，以及我們倉庫及業務的正常運作。倘我們不能履行我們的合約負債的義務，合約負債的金額將不會被確認為收入，我們可能須退還客戶支付的預付款，或為會員計劃客戶應得的遞延收益提供替代補償。因此，我們的經營業績、流動資金及財務狀況可能會受到重大的不利影響。



---

## 風險因素

---

### 我們面臨按公平值計入損益之金融資產出現公平值變動的風險。

於往績期間，我們為行政總裁、執行董事及控股股東之一劉先生簽訂一份人壽保單，於二零一九年十二月三十一日及二零二零年十二月三十一日在綜合財務狀況表確認為約0.8百萬美元及0.8百萬美元的按公平值計入損益之金融資產。我們面臨按公平值計入損益之金融資產出現公平值變動的風險，且我們於截至二零一九年十二月三十一日止年度錄得按公平值計入損益之金融資產之公平值虧損約99,000美元，並於截至二零二零年十二月三十一日止年度錄得按公平值計入損益之金融資產之公平值收益約10,000美元，此乃由於年內一次性保費、退保費用及淨利息收入導致人壽保單各報告期末的退保淨值出現變動。我們不能向閣下保證我們日後能夠確認相若的公平值收益，相反，我們可能錄得公平值虧損，繼而影響日後的財務狀況及經營業績。

### 由於客戶的財務狀況惡化，我們可能會面臨貿易應收款項的信貸風險。

於往績期間，本集團對貿易應收款項確認減值虧損。截至二零一九年十二月三十一日止年度，我們就貿易應收款項錄得減值虧損約21,000美元。截至二零二零年十二月三十一日止年度，我們錄得貿易應收款項減值虧損撥回約10,000美元。本集團對貿易應收款項的預期信貸虧損（「預期信貸虧損」）確認虧損撥備。預期信貸虧損金額於各報告日期更新，以反映個別金融工具自初始確認以來的信貸風險變動。當有資料指出債務人陷入嚴重財務困難及沒有實際可回收的可能（包括債務人已遭清盤或已進入破產程序）時，或就貿易應收賬款而言，當有關金額逾期超過兩年（以較早者發生為準），本集團會撤銷該金融資產。倘與我們有大額貿易應收款項的客戶日後因經濟下行或其他原因而難以付款，且倘我們被迫作出減值虧損撥備或撤銷該等應收款項，則我們的經營業績、財務狀況及現金流量可能會受到不利影響。

### 我們可能承受轉讓定價風險。

我們已在香港、日本、南韓及美國集團公司間採納轉讓定價安排，以監管集團內公司間交易。本集團的稅務狀況可能遭受相關政府機關審查及提出質疑，亦可能會受到法律的任何可能變更或質疑所影響。

---

## 風險因素

---

倘本集團的稅務狀況遭香港、日本、南韓及／或美國稅務機關審查及提出質疑或該等國家及地區的稅務政策及相關稅法有變，則可能對本集團的財務狀況及經營業績造成不利影響。概不保證本集團的經營將不會被裁定為違反轉讓定價相關的法律或該等法律不會被修改，有關情況均可能導致本集團須改變轉讓定價的慣常做法或營運程序。倘決定重新分配收入或修改轉讓定價相關的法律，可能導致進行所得稅評估及就被視為自重新分配收入或修改其轉讓定價相關的法律的稅務司法權區所產生的收入部分徵收其他相關費用。有關轉讓定價安排的更多詳情及轉讓定價顧問對集團內公司間交易提供的意見，請參閱本文件「業務 — 轉讓定價安排」一節。

### 我們於往績期間的資產負債率增高可能導致我們面臨流動資金風險。

我們的資產負債率乃根據年末的總債務(租賃負債、融資租賃應付款項及銀行借款)除以年末淨資產再乘以100%計算得出。於往績期間，儘管我們的銀行借款年終結餘由二零一九年十二月三十一日的約620,000美元減至二零二零年十二月三十一日的493,000美元，我們的資產負債率由二零一八年十二月三十一日的約2.5%分別增加至二零一九年及二零二零年十二月三十一日的24.1%及64.5%，主要是由於在二零一九年一月一日首次採用香港財務報告準則第16號，致使截至二零二零年十二月三十一日止年度內租用額外辦公及倉庫空間導致租賃負債增加約11.5百萬美元。

隨著業務擴張，我們的銀行借款及租賃負債可能會大幅增加，未來我們的銀行借款或未來辦公室及倉庫的租賃安排的任何大幅增加將導致我們的資產負債率進一步增加，這可能會對我們的流動資金及業務運營產生不利影響，包括但不限於：

- 我們在不利經濟條件下更易受到打擊；
- 可能會限制我們籌集更多債務的能力；及
- 增加我們的利率波動風險。

如果我們的資產負債率在未來因業務擴張導致銀行借款及租賃負債而有所增加，我們面臨的流動資金風險可能會限制我們在未來進行必要的資本支出或發展業務機會的能力，這可能會對我們的經營業績及財務狀況產生不利影響。

---

## 風險因素

---

**我們接受各式各樣的支付方式，令我們承擔第三方支付手續相關風險。**

我們接受客戶使用多類付款方式，主要包括銀行轉賬、網上信用卡付款及透過第三方網上支付平台付款(例如*PayPal*、*Apple Pay*及*Google Pay*)。我們通常委聘支付網關公司處理客戶的電子商務交易。倘支付網關公司不願或無法向我們提供該等服務，我們的業務可能受阻。就若干支付方法(例如信用卡)，我們支付手續費及其他收費，而有關收費可能隨時間增加，令我們的經營成本增加及利潤率降低。

與我們合作的支付網關公司時常監控我們的商戶賬戶。我們亦使用欺詐探測系統，該系統會標記可能發生的欺詐交易。網上信貸團隊個別審查此類已識別的潛在欺詐交易。然而，我們無法向閣下保證我們能夠及時識別任何欺詐問題及避免日後再次發生有關欺詐事件，甚至可能完全無法解決或避免有關情況。於往績期間及直至最後可行日期，我們並無遇到任何付款欺詐，以致業務及財務狀況受到重大不利影響。

我們亦受限於規管電子資金轉賬的不同監管或其他規則、法規及規定，其可能有變或遭重新詮釋，令我們難以或不可能遵守該等規則、法規及規定。倘我們未能符合該等規則或規定，我們或須支付罰金及更高交易費，並無法接受客戶信用卡及借記卡付款、處理電子轉賬或進行其他類別的網上支付，而令我們的業務及經營業績受到不利影響。

**倘我們的退貨率較高，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。**

我們採納以客為本的退貨及替換政策，以求方便客戶及令其在我們網站購物的過程暢順無阻。就若干產品類別及在某些情況下，客戶可於十四日內退換及替換於我們網站購買的產品，且毋須給予理由。該等政策改善客戶體驗及提高客戶忠誠度，繼而有助我們吸引及保留客戶。然而，該等政策亦讓我們面臨額外成本及開支，而我們未必能夠透過提高收益回本。倘退貨率高於預期，我們的收益及成本可能受到不利影響。

---

## 風險因素

---

此外，倘大量客戶不當使用退貨及替換政策，我們的成本可能大幅上升。倘我們修改該等政策，以降低成本及開支，可能引起客戶不滿，繼而導致現有客戶流失或無法按理想的速度招徠新客戶。故此，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。有關我們退貨及替換政策的更多詳情，請參閱本文件「業務 — 客戶服務及售後服務 — 退貨及替換政策」一節。

**我們可能無法以充足的價格吸引充足數量的新客戶，或根本無法吸引新客戶或保留現有客戶規模。**

我們的業務成功取決於我們能否保留現有客戶，並持續以充足的價格尋找充足數量的新客戶。倘客戶認為我們提供的產品毫無價值，或者我們提供的產品不受客戶歡迎，我們可能無法吸引和保留該等客戶，使其繼續在我們的平台上購物。倘我們滿足和保留現有客戶的工作不成功，我們發展業務的能力將受到不利影響。客戶可能會基於眾多原因而不再在我們的平台上購物，包括認為產品價格或運費太高、彼等需要減少購買非必需品、競爭對手提供更好的選擇或體驗，或者未能理想地解決客戶服務問題。

即使我們能夠吸引新客戶以取代某些離去的客戶，該等新客戶也可能無法維持相同的訂單量及訂貨頻次。此外，我們可能會產生營銷或其他開支，包括客戶推薦獎金和意見領袖及KOL佣金，以吸引新客戶，這或會進一步抵銷我們的收益，可能對我們的經營業績造成重大不利影響。

客戶保留率亦將大抵取決於我們的客戶服務及營運的質素及效率，這可能由我們的人員內部處理，亦可能由第三方服務供應商處理。將若干客戶服務(如支援中心)外包可能會降低我們確保整體客戶服務流程一致的能力。倘我們未能成功與現有和新的競爭對手在保留現有客戶和吸引新客戶上競爭，我們的業務將受到不利影響。

---

## 風險因素

---

**截至最後可行日期，我們可能無法聯絡到若干股東，其可能導致潛在糾紛。**

我們曾進行三輪[編纂]投資。更多詳情請參閱本文件「歷史、重組及公司架構 — [編纂]投資」一節。我們未必能夠聯絡到若干股東，例如若干股東已在其成立的司法權區停止運營及可能難以聯絡。於此情況下，以有關股東名義持有的股份可能會引起擁有權爭議。我們可能捲入有關股東、其債權人或其他各方提起的任何相關訴訟。解決任何有關申索或訴訟(不論如何發生及有否理據)可能需花費大量時間及金錢解決，並會分散管理層的注意力及資源。

**我們投購的保險有限，可能令我們承擔大額支出及面臨業務中斷風險。**

我們已投購我們認為就業務而言屬必要及充足且於我們經營所在行業屬常規的保險。然而，我們無法保證所投購的保險足以覆蓋我們的整體業務營運。倘我們產生的虧損不獲保單補償，或補償金額遠低於實際損失，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

**任何災害(包括爆發流行病及其他特殊事件)可能嚴重阻礙我們的業務營運。**

我們的業務營運很易受天災及其他各類災害(包括地震、火災、水災、冰雹、風暴、惡劣天氣、環境事故、斷電、通訊中斷、爆炸、恐怖襲擊等人為事故及類似事件)影響而中斷及蒙受損失。由於該等災害的性質，我們無法預測災害的發生、發生時間及嚴重程度。倘未來發生有關災害或特殊事件，我們經營業務的能力或會嚴重受損。有關事件可能令我們難以或無法向客戶交付產品，及可能減少對我們產品的需求，倘發生任何重大災害事件，我們的財務狀況及經營業績或會受到嚴重不利影響。

---

## 風險因素

---

另外，我們的業務可能因爆發傳染疾病（如稱為COVID-19的新型冠狀病毒）受到重大不利影響。二零二零年三月，世界衛生組織宣佈COVID-19爆發為大流行。COVID-19已造成大量死亡、旅遊限制、國際邊境關閉、入境港口及其他地方的健康篩查增強、長時間隔離及本地及更大範圍實施「居家工作」措施、供應鏈中斷及消費需求下降以及一般的疑慮及不確定因素。當前COVID-19疫情已經及預期將繼續對受波及地區的當地經濟以及對全球經濟造成嚴重不利影響，此乃由於疫情及擬控制疫情傳播的政府措施對跨境商業活動及市場氛圍造成的衝擊越來越大。COVID-19的影響以及未來可能爆發的其他傳染疾病，可能會以意料之外方式損害我們的業務。此外，COVID-19爆發所導致的公共健康危機，亦可能惡化若干國家或全球的其他既有政治、社會及經濟風險。COVID-19疫情的持續時間及其對全球經濟的最終影響仍屬未知之數。

COVID-19大流行及其影響可能持續較長時間及導致重大且長期的市場波動及不確定因素、匯兌交易中止及關閉、全球金融市場下滑及嚴重經濟衰退或蕭條。倘發生任何該等情況，不僅我們的人員及供應商可能受到嚴重阻礙，亦會使我們的人手及供應商的活動水平下降，物流服務妥善運作受阻或導致服務延後或取消，或客戶瀏覽我們網站或購物的頻率減少，從而對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響。

**我們可能因為向受美國、歐盟、聯合國、澳洲及其他相關制裁當局施加制裁或成為該等國家及當局的受制裁對象的若干國家進行銷售而受到不利影響。**

美國及其他司法權區或組織（包括歐盟、聯合國及澳洲）已通過行政命令、立法或其他政府方式執行措施，對有關國家或該等國家內的目標行業界別、公司集團或個人及／或組織施加經濟制裁。

---

## 風險因素

---

於往績期間，我們將主要源自亞洲的產品向相關地區（即與本集團於往績期間的業務營運相關的受國際制裁國家）進行銷售及交付。在相關地區中，只有克里米亞及伊朗受到美國的全面經濟制裁及因此為受制裁國家。就董事所深知，於截至二零二零年十二月三十一日止三個年度，我們向相關地區銷售及交付產品所得的收益分別約為0.6百萬美元、1.2百萬美元及1.1百萬美元，佔總收益的約0.7%、1.0%及0.7%。據國際制裁法律顧問告知，於二零一五年至二零二零年（根據外國資產控制辦公室規則的適用時效法規須覆蓋最少五年期間），我們就向克里米亞及伊朗銷售及交付我們的非美國商品自客戶收取28筆總額約為1,344.89美元的款項，其以美元計值，且於本集團在收到款項前，該等款項經美國金融系統或通過美國付款機構處理。該等交易為一級制裁活動，因為其構成可能違反分別適用於與克里米亞及伊朗的交易的美國制裁法規，根據外國資產控制辦公室執行指引，適用於本公司的基本罰金最高為672.46美元。為了處理我們的潛在違規情況，我們於二零二零年十月九日及二零二一年二月二十五日分別就該等交易向外國資產控制辦公室發出自願披露的初步通知及完整自願披露報告。據國際制裁法律顧問告知，我們向克里米亞作出一宗原產地為美國的化妝品銷售，並就此自客戶收取付款98.22英鎊（約114.21美元）。由於涉及原產地為美國的產品，該交易可能違反適用於與克里米亞進行的是次交易的出口管制條例，根據商務部工業和安全局執行指引，適用於本公司的基本罰金最高為57.10美元。為了處理我們的潛在違規情況，我們於二零二零年十月十五日及二零二一年二月二十五日分別就該等交易向商務部工業和安全局發出自願披露初步通知書及完整自願披露報告。我們獲國際制裁法律顧問告知，基於彼等與向外國資產控制辦公室及商務部工業和安全局提呈類似事實的公司共事的經驗，彼等認為，外國資產控制辦公室及商務部工業和安全局很可能通過向本集團發出警告函（而不會施加任何罰金）了結該事宜。據國際制裁法律顧問告知，倘外國資產控制辦公室及商務部工業和安全局處以罰款，外國資產控制辦公室及商務部工業和安全局可能通過協商和解程序，經計及首次觸犯、自願披露及與外國資產控制辦公室合作等減輕罪行因素後，從基本罰金中進一步減去罰款金額。我們進一步獲國際制裁法律顧問告知，外國資產控制辦公室的潛在罰款經減輕後可能介乎268.98美元至470.71美元，而商務部工業和安全局的潛在罰款經減輕後可能介乎2.84美元至39.97美元。就董事所深知，即使對本集團施加有關罰款，該等罰款不可能對我們的財務狀況或經營業績造成重大不利影響。截至最後可行日期，我們尚未就二零二一年二月發出的自願披露獲得外國資產控制辦公室或商務部工業和安全局的反饋或回應。據國際制裁法律顧問所述，外國資產控制辦公室及商務部工業和安全局並無受限於完成審閱自願披露的法律或監管時間框架。於呈交完整的自願披露後，通常需要六至九個月方

---

## 風險因素

---

會結束一個個案，惟外國資產控制辦公室或商務部工業和安全局耗費數年方能結束一個個案的情況並不罕見，相信外國資產控制辦公室及商務部工業和安全局審閱自願披露的進度在某程度上因COVID-19爆發致使辦公室關閉及／或遙距工作安排而受影響。我們將於外國資產控制辦公室或商務部工業和安全局結束個案後於切實可行情況下盡快根據適用上市規則刊發合適披露及／或公告。有關我們潛在風險的更多詳情，請參閱本文件「業務 — 受制裁國家」。

據我們的國際制裁法律顧問告知，除本集團向伊朗及克里米亞銷售及交付以美元計值的非美國貨品（該等銷售及交付所收取的美元付款乃透過美國金融系統以美元計值的資金轉賬，屬美國主要制裁項下的一級制裁活動，有可能受限制）；及本集團向克里米亞銷售及交付原產於美國的化妝品（向克里米亞銷售及交付原產美國的貨品構成一級制裁活動，有可能受美國出口管制條例所限制）之外，我們於往績期間並無從事其他一級制裁活動或次級制裁活動。

我們已向聯交所承諾，我們不會將[編纂][編纂]及透過聯交所籌集的任何其他資金用於直接或間接撥付或協助與任何受制裁國家或受美國、歐盟、聯合國、英國、英聯邦海外領地或澳洲制裁的任何其他政府、個人或實體（包括但不限於外國資產控制辦公室備存的特別指定國民清單或美國、歐盟、聯合國、英國、英聯邦海外領地及澳洲所備存其他限制人士清單上具體指定的任何政府、個人或實體）進行的活動或業務或以該等政府、個人或實體為受益人使用有關資金。此外，我們已承諾不會將[編纂][編纂]用於支付終止或轉讓違反國際制裁法的任何合約的損失。另外，我們承諾不會訂立將致使我們、聯交所、香港結算、香港結算代理人或我們的股東及投資者違反美國、歐盟、聯合國、英國、英聯邦海外領地或澳洲的國際制裁法或成為國際制裁對象的任何未來業務。倘我們認為本集團在受制裁國家訂立或與受制裁人士訂立的交易會令本集團或我們的股東及投資者面臨制裁風險，我們亦將於聯交所網站及本集團網站及於我們的年報或中期報告內披露：(i)在受制裁國家內或與受制裁人士進行的任何新活動的詳情；(ii)我們監控業務受制裁風險的工作；及(iii)於受制裁國家內或與受制裁人士進行任何新活動的狀況及預期計劃。倘我們違反任何該等向聯交所作出的承諾，我們將面臨股份可能從聯交所[編纂]的風險。



---

## 風險因素

---

雖然我們已實行內部監控措施以盡量降低受國際制裁的風險，惟制裁法律及法規不斷變化，經常有新的個人及實體加入受制裁人士清單。再者，新規定或限制可能生效，導致我們業務所受的監控增加，或令我們一項或多項業務活動被視為違反制裁法律及法規。我們無法保證我們的未來業務將不面臨任何制裁風險或我們的業務將符合美國當局或任何其他司法權區的預期和規定。倘美國、歐盟、聯合國、英國、英聯邦海外領地、澳洲或任何其他司法權區當局決定我們的未來業務違反彼等施加的制裁或構成對我們施加制裁的理據，我們的業務及聲譽或會受到不利影響。有關我們於受國際制裁國家的業務營運及我們向聯交所及其相關集團公司作出承諾的更多詳情，請參閱本文件「業務 — 受制裁國家」。

### **倘我們未能有效管理庫存，我們可能面臨存貨過期的風險。**

我們的業務模式需要我們有效管理庫存。誠如本文件「業務 — 業務流程」一節所披露，我們一般就我們銷售的大部分產品採用及時存貨管理策略，並就快速銷售產品配備最佳存貨量。我們根據對各種產品的需求預測做出採購決策及管理庫存。詳情請參閱「業務 — 存貨管理」一節。然而，於訂購庫存的時間至預期銷售的日期之間，產品需求可能有重大變化。需求可能受季節性、新品發售、產品生命週期及定價變動、產品瑕疵、消費者開支模式變動、客戶就我們產品的品味變動及其他因素影響，且我們的客戶可能不會訂購我們預期的數量。此外，我們開始銷售新品時可能難以建立供應商關係、確定合適的產品類別及準確預測需求。此外，購買部分類型的庫存或須較長準備時間及大量預付款項。

我們的庫存於最近幾個期間增加，由二零一八年十二月三十一日的約4.5百萬美元增加至二零一九年十二月三十一日的約5.4百萬美元，並進一步增加至二零二零年十二月三十一日的約8.4百萬美元。於截至二零二零年十二月三十一日止三個年度，我們的庫存週轉天數分別約為36天、34天及37天。由於我們計劃繼續擴充產品組合，我們預期在存貨中加入更多SKU，這將對我們在有效管理存貨方面造成更大挑戰及對倉儲系統造成更大壓力。

---

## 風險因素

---

倘我們未能有效地管理存貨，我們可能會面臨更高的存貨滯銷風險、存貨價值下跌及重大存貨撇減或撇銷。此外，我們可能須降低銷售價格，以減低存貨水平，這可能會導致毛利率下跌。高存貨水平亦可能需要我們撥出重大資本資源，妨礙我們將有關資金用作其他重要業務用途。上述任何因素都可能對我們的現金流量、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

另一方面，倘我們低估產品需求，或倘供應商未能按時供應所需質量及數量的產品，我們可能遭遇庫存短缺（此或導致因錯失銷售而流失收益）及減低品牌忠誠度，以上任何情況都可能損害我們的業務及聲譽。

### 與在香港進行業務有關的風險

#### 香港的政治考慮因素

雖然我們於全球經營業務，我們的營運主要以香港為根據地。因此，我們的業務營運及財務狀況受香港政治及法律發展影響。任何不利的經濟、社會及／或政治局勢、重大社會動盪、罷工、動亂、民事騷亂或抗命以及重大自然災害，可能對我們的業務營運造成不利影響。香港是中國的特別行政區，中國對香港採取的基本政策通過香港憲制文件基本法反映，賦予香港在「一國兩制」原則下享有高度自治以及行政、立法和獨立的司法權，包括終審權。然而，無法保證日後香港經濟、政治及法制環境不會出現任何變動。由於我們的大部分營運在香港，任何有關政治安排的變動或會對香港的經濟穩定造成即時威脅，從而直接對我們的業務、經營業績及財務狀況造成不利影響。

於二零一九年開始的香港示威是由香港政府提出逃犯條例修訂法案引發的香港持續示威活動（「香港示威」）。儘管未頒布，類似事件可能導致大規模示威或動亂，其或會對香港經濟的各個方面造成重大不利影響。

---

## 風險因素

---

根據中華人民共和國香港特別行政區基本法，香港自行負責其內部事務及對外關係，而中國政府則負責其外交事務及防護。作為獨立的關稅地區，香港與外國及地區維持及建立關係。由於全國人民代表大會常務委員會已通過香港國家安全法，並於二零二零年六月三十日生效，美國商務部立即暫停香港的優惠待遇，我們無法保證香港作為中華人民共和國特別行政區的地位及其現時與外國及地區的關係將不會受影響。

我們的業務營運容易受持續不斷的香港示威以及任何其他影響香港社會、經濟及政治局勢穩定的事件或因素影響。任何激烈事件都可能打擊我們的業務營運。該等不利事件可以包括經濟狀況及監管環境、社會及／或政治局勢變動、民事騷亂或抗命，以及重大天災。鑑於香港是個彈丸之地，發生任何該等事件都可能對我們的業務營運造成廣泛影響，從而對我們的業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

我們無法保證香港示威會於短期內結束，亦無法保證短期內不會發生其他政治或社會動亂，或不會發生其他可能導致香港經濟、政治及社會狀況受到干擾的事件。倘有關事件長期持續，或香港的經濟、政治及社會狀況受到干擾，則我們的整體業務及經營業績或會受到不利影響。

### 香港之匯率掛鈎體制

港元自一九八三年以來按約7.80港元兌1.00美元之匯率與美元掛鈎。無法保證此政策不會在短期內改變。倘掛鈎體制解體及港元兌美元的價值上升，我們在美國或其他以美國貨幣為基礎的地區的銷售可能會受到不利影響。

---

## 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的流動性及市價或會波動。

於[編纂]前，我們的股份概無公開市場。我們的股份的初步發行價範圍乃我們與[編纂]協商的結果，而[編纂]可能與我們的股份於[編纂]後的市場價格有較大差異。我們已向聯交所申請批准股份[編纂]及買賣。於[編纂]後，公眾人士將持有本公司已發行股本總數約[編纂]%。PCCW e-Ventures Limited、雷百成、Pacven Walden Ventures IV, L.P.及WIIG-Nikko IT LLC持有的股份以及多名高級管理層成員持有的若干股份分別佔緊接[編纂]完成前及緊隨[編纂]完成後本公司已發行股本的約33.75%及[編纂]%(基準為本公司所有優先股乃根據其各自的轉換比率轉換為我們的股份及假設[編纂]及根據[編纂]購股權計劃授出的尚未行使購股權未獲行使且將不會根據[編纂]購股權計劃授出購股權)，該等股份受限於自願禁售安排，自[編纂]起計為期兩到六個月。詳情請參閱「歷史 — [編纂]投資 — 6.禁售」一節。概不保證[編纂]將導致股份於[編纂]後形成活躍、流通的公開交易市場。

除市場及行業因素外，由於特定業務原因，股份的價格及成交量或有重大波動，其中包括：

- 財務業績；
- 意外的業務中斷；
- 主要人員或高級管理人員出現重大變化；
- 我們無法在電子商務及日本線下娛樂批發行業有效競爭；
- 證券研究分析師進行的財務估計出現變動；
- 媒體對我們業務的報導(不論是否屬實)；
- 美元、人民幣、韓元、日圓、歐元、英鎊之間的匯率波動；

---

## 風險因素

---

- 我們的發行在外股份的禁售或其他轉讓限制解除或屆滿；
- 我們或股東出售或被認為可能出售股份；
- 一般經濟及市況及香港股票市場的整體波動；
- 會計準則的變動；及
- 全球監管環境出現變動或另有事態發展。

**根據購股權計劃發行新股份將產生攤薄作用及可能會影響我們的盈利能力。**

我們已採納[編纂]購股權計劃及已有條件採納[編纂]購股權計劃。日後行使任何根據購股權計劃授出的購股權將導致股東的股權被攤薄，及可能導致每股盈利及每股資產淨值被攤薄。根據香港財務報告準則，按購股權計劃授出的購股權成本將參考購股權授出日期的公平值，於歸屬期內在本集團的合併損益表及其他全面收入表中扣除。因此，我們的盈利能力及財務業績可能會受到不利影響。

**日後發行、發售或出售股份均可能對股份的現行市價造成不利影響。**

本公司日後發行股份或任何控股股東或擁有5%或以上股份的股東出售股份，或被認為可能出現有關發行或發售，可能對股份的現行市價造成負面影響。控股股東所持股份須受若干禁售承諾規限，期限由本文件日期起至[編纂]後12個月止，據此，控股股東承諾(i)於首六個月期間內不會出售任何股份，及(ii)於首六個月期間屆滿當日起計六個月期間不再為本公司的控股股東。請參閱本文件「[編纂] — 根據上市規則對聯交所的承諾 — 控股股東的承諾」、「與控股股東的關係 — 禁售承諾」。我們無法保證控股股東日後不會出售其股份。

---

## 風險因素

---

由於股份的定價日與交易日相隔數日，在股份開始交易前的一段時間內，股份持有人可能面臨股份價格下跌的風險。

預計股份[編纂]將於[編纂]釐定。然而，股份在交付後方於聯交所開始買賣，預期為[編纂]後數個營業日。因此，投資者未必能在此期間出售或買賣股份。股份的價格及交易量可能出現劇烈波動。溢利、年度收入及現金流量的變化及宣佈新投資、戰略聯盟及收購、我們產品的市場價格波動或其他美容產品分銷商的市場價格波動等因素，可能會導致我們的股份市場價格發生重大變動。任何有關發展或會導致股份交易量及價格的重大及突然變動。我們不能向閣下保證未來不會出現該等發展。因此，股份持有人面臨的風險是，由於不利的市場條件或其他不利的事態發展，股份價格可能會在交易開始前下跌，而該等不利的事態發展可能會在出售至交易開始期間發生。

**我們可能在[編纂]後沒有多餘資金派發股息。**

於最後可行日期，我們並無任何特定股息政策或預定派息率。此外，我們目前並無計劃於[編纂]後的可見未來派付股息，因此，我們預期並不會於可見未來支付任何股息。因此，閣下不應倚賴對我們股份的投資作未來股息收入來源。董事會可全權酌情決定是否派發股息。即使董事會宣派並支付股息，未來股息(如有)的時間、金額及形式將取決於我們的未來經營業績及現金流量、資本需求及盈餘、自附屬公司收取的分派金額、財務狀況、合約限制及董事會認為相關的其他因素。因此，閣下投資股份的回報將可能完全取決於未來的股價升值。我們並不保證[編纂]後股份價值將會升值，甚至不保證可將股價維持在閣下購買股份的價格。閣下可能無法實現投資股份的回報，甚至損失全部的股份投資。

---

## 風險因素

---

**閣下應仔細閱讀整份文件，且不應依賴新聞報導或其他媒體所載與我們及[編纂]有關的任何資料。**

我們強烈提醒 閣下不可依賴新聞報導或其他媒體所載與我們及[編纂]有關的任何資料。於本文件刊發之前，可能已有關於我們及[編纂]的新聞及媒體報導。該等新聞及媒體報導可能包括對部分本文件未有刊載資料的引述，包括部分經營及財務資料及預測、評估及其他資料。我們並未授權在新聞或媒體中披露任何有關資料，亦不就任何該等新聞或媒體報導或任何該等資料或刊物的準確性或完整性承擔任何責任。我們概不就任何該等資料或刊物的任何適宜性、準確性、完整性或可靠性作出任何聲明。倘任何該等資料與本文件所載資料不一致或有所衝突，我們概不為此承擔責任， 閣下亦不應依賴該等資料。 閣下應僅依賴本文件、[編纂]及我們發出的任何正式公告所載資料，以作出投資我們股份的決定。

**閣下不應過度依賴本文件所載有關經濟或我們的行業的事實、預測、估計及其他統計數字。**

本文件所載有關經濟及展覽行業的若干事實、預測、估計及其他統計數字取自多種政府來源及委託研究報告。我們無法保證其質素或可靠程度，以及有關資料未經我們或我們各自之任何聯屬人士或顧問獨立查核其是否準確及完整，因此，我們並不對該等事實及統計數字之準確性作出聲明。由於可能出現缺陷或無效的資料收集方法，或已刊登資料與市場慣例之間出現分歧及其他問題，本文件之統計數字可能並不準確或無法與其他經濟體系刊發之官方數字比較，故不應過度依賴有關資料。

**我們無法保證從我們資訊科技系統摘錄並載於本文件的營運數據及其他統計資料反映本公司的實際情況和表現**

本文件所載的若干營運數據乃摘錄自我們的資訊科技系統，且誠如本文件所披露其乃受限於若干假設。雖然我們已委聘資訊科技顧問核實資訊科技系統生成的數字的準確性，惟資訊科技系統可能僅反映本公司於某一時間的最佳可得資料，所以已摘錄並於本文件披露的數據未必全面反映本公司的實際情況和表現。特別是，就我們於往績期間的客戶總數而

---

## 風險因素

---

言，倘一名人士的訂單的第一張發票於報告期間內開出，則該人士被視為我們電子商務平台上若干期間的客戶，而倘某人憑不同的客戶資料或於不同電子商務平台上購物，則被視為各個電子商務平台自的獨立客戶。因此，任何匿名人士可於各電子商務平台註冊多個賬號，並被視作多個電子商務客戶。由於我們實際上不可能核實電子商務平台上每個賬號持有人的身份，及確定某人士是否在我們的電子商務平台上持有多個賬號，故本文件所披露的客戶數目未必全面反映本公司的實際情況和表現，因此不應過份依賴。

### **本文件所載的前瞻性陳述涉及風險及不確定因素或會被證實為並不準確**

本文件載有若干關於董事的計劃、目標、預期及意向的前瞻性陳述。該等前瞻性陳述乃依據目前和未來的業務策略及我們經營所在環境發展的多項假設而作出。我們的實際財務業績、表現或成就或會與本文件所討論者存在重大差異。由於該等陳述涉及已知及未知風險、不確定因素及其他因素，或會導致我們的實際財務業績、表現或成就與我們於該等陳述中明示或暗示的預計財務業績、表現或成就有重大差異，投資者應審慎行事，不應過度依賴任何前瞻性陳述。我們並無責任因出現新資料、未來事件或其他情況而更新或修訂本文件內的任何前瞻性陳述。