

風險因素

閣下於[編纂]股份前，應仔細閱讀及考慮本文件所載的所有資料，包括下文所述的風險及不確定因素。任何該等風險及不確定因素均可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響。股份的交易價格可能因該等風險及不確定因素而下跌。因此，閣下可能失去部分或全部[編纂]。

該等因素為未必會發生的偶然事件，且我們不會就發生任何偶然事件的可能性發表任何意見。除另有說明者外，該等資料為截至最後實際可行日期的資料，將不會於本文件日期後更新，並受於「前瞻性陳述」中的警告陳述所規限。

我們認為，我們的營運涉及若干風險，當中很多風險並非我們所能控制。該等風險可分類為：(i)與我們的業務及行業有關的風險；(ii)與在中國開展業務有關的風險；及(iii)與[編纂]有關的風險。閣下在考慮我們的業務及前景時應計及我們所面臨的挑戰，包括本節所論述者。

與我們的業務及行業有關的風險

倘我們未能正確或及時地預測市場發展趨勢及消費者偏好，我們可能無法成功地營銷及銷售我們品牌合作夥伴的產品，我們的經營業績可能受到重大不利影響。

根據灼識諮詢報告，我們為一間領先的中國品牌電子商務零售及批發解決方案提供商，戰略性地專注於日本品牌快速消費品，包括美妝產品及個人護理產品。根據灼識諮詢報告，就於2019年通過電子商務渠道在中國出售的日本品牌快速消費品的GMV而言，我們在中國品牌電子商務解決方案提供商中排名第一，市場份額為5.5%。我們向選定的品牌合作夥伴購買產品，管理國內及跨境供應鏈，通過全渠道營銷識別及接觸目標消費者，並通過我們所經營的網店向消費者出售產品（我們稱之為企業對消費者(B2C)模式），或向電子商務平台或其他分銷商出售產品，再由平台或分銷商將產品轉售予消費者（我們稱之為企業對企業(B2B)模式）。在該過程中，我們協助品牌合作夥伴制定其電子商務戰略，並提供包括電子商務價值鏈中多項業務在內的綜合解決方案，該等業務包括品牌分析、網店運營、數字營銷、客戶服務及物流管理。因此，我們認為，我們的業務能否成功，很大程度上依賴於我們能否有效地辨識、預測及回應消費者不斷變化的需求及偏好，以及中國快速消費品市場及我們其他目標市場的整體市場趨勢，其可能受各種因素所影響，包括但不限於：

- 中國經濟發展及中國國民可支配收入水平；

風險因素

- 中國快速消費品電子商務市場規模及消費者對快速消費品的認知；
- 消費者不斷變化的偏好及進口消費品的市場趨勢；及
- 國內消費品品牌的發展及其與我們品牌合作夥伴的潛在競爭。

美妝及個人護理市場格局瞬息萬變，且往往難以預測。因此，我們必須緊跟消費者的偏好變化，預測對現有及潛在消費者具吸引力的產品的趨勢，並於我們的產品甄選及營銷過程中加以考慮。這需要綜合考慮諸多因素，包括但不限於對市場趨勢的深入理解及準確分析、及時收集消費者反饋、強大的數據分析能力及與各種品牌擁有人的關係。此外，我們擬繼續利用市場機會，向中國消費者推介新品牌及多元化我們的產品組合。然而，我們可能並非總能推介合適的產品來滿足消費者的需求及偏好，且我們的過往經驗可能並不適用於新產品。

倘我們無法準確預測或迎合客戶不斷變化的偏好及趨勢，我們可能無法繼續挽留現有客戶及／或進一步擴大我們的客戶群，且我們的業務及經營業績可能受到重大不利影響。

倘我們未能留住我們的現有品牌合作夥伴或維持與現有品牌合作夥伴的穩定合作，尤其是我們自其獲得大部分收入的若干主要品牌合作夥伴，或我們無法吸引新的品牌合作夥伴，我們的經營業績及前景可能受到重大不利影響。

留住現有品牌合作夥伴，對我們的業務而言至關重要。我們通常與我們的品牌合作夥伴就我們的服務及解決方案訂立年度合約安排。我們無法向閣下保證，該等合同，尤其是與在市場上有強大議價能力的主要品牌的合同，將會以相同或對我們而言更優惠的條款續期或及時續期。此外，我們與若干品牌合作夥伴的合作可能受到其業務或營銷策略或產品重心調整的不利影響，這可能導致其對我們服務的需求減少。亦無法保證我們日後開發出任何合適的品牌合作夥伴。我們預計將持續面對來自其他中國品牌電子商務解決方案提供商品牌合作夥伴在業務方面的挑戰及激烈競爭。我們的品牌合作夥伴一般以非排他基準與我們進行交易，且其中部分品牌合作夥伴近年來已開始與我們合作。倘我們未能及時預測或回應不斷演變的快速消費品市場品牌合作夥伴的現時或未來需求，我們現有品牌合作夥伴或潛在新品牌合作夥伴或會轉向可能有能力以更低成本提供更好服務的競爭對手。此外，於往績記錄期間，我們通過TCI向若

風險因素

干品牌合作夥伴（包括康貝、大判、大正製藥、獅王及另外兩個日本OTC品牌）進行採購。我們無法向閣下保證，我們能夠在TCI不提供協助的情況下直接向該等品牌合作夥伴採購產品。請參閱「關連交易－非豁免持續關連交易－產品採購框架協議－交易理由。」以上任何一種因素均可能導致我們的服務對現有品牌合作夥伴的吸引力下降及削弱我們獲取新品牌合作夥伴的能力，這將會損害我們的聲譽，令我們的市場份額下降，並導致我們失去若干品牌合作夥伴。

就我們於B2B模式及B2C模式下的業務而言，我們以批發價向品牌合作夥伴採購產品，並以折扣價轉售。因此，我們的盈利能力部分取決於我們與品牌合作夥伴訂立的採購協議的條款及條件，尤其是我們向品牌合作夥伴採購產品的批發價及向客戶出售產品的建議零售價範圍，該等價格均由品牌合作夥伴自行決定。倘我們的品牌合作夥伴決定提高給予我們的批發價，且倘我們無法將提價轉移予我們的客戶，則我們的盈利能力將受到損害，我們可能無法與競爭對手有效競爭。

於往績記錄期間，我們向若干品牌合作夥伴（尤其是尤妮佳及資生堂）作出大量採購。於2018年、2019年及2020年，我們自尤妮佳的採購額分別佔採購總額的33.2%、32.5%及31.0%；同期，我們自資生堂的採購額分別佔採購總額的29.2%、31.3%及41.1%。倘我們未能為任何該等品牌合作夥伴提供令人滿意的服務，均可能對我們與彼等的業務關係產生不利影響。倘該等主要品牌合作夥伴日後決定減少或終止與我們的合作，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。

根據公開資料，資生堂已與一家私募股權基金訂立協議，據此，資生堂同意將其全球個人護理業務轉讓予一家將由資生堂及該私募股權基金成立並分別持有35%及65%股權的合營企業（「新公司」）。新公司將獲得資生堂的全球個人護理業務，包括但不限於我們現時所服務的資生堂若干化妝品品牌業務（「個人護理業務」）。請參閱「業務－我們的客戶及供應商－我們供應商」。

我們無法預測資生堂與該股權基金之間的相關交易是否會成功進行。倘該交易成功進行，亦無法預測在上述交易完成後，個人護理業務的運營或業務策略是否會發生變化，以及該交易引起的任何變化是否會影響我們與個人護理業務及新公司的合作。待交易完成後，個人護理業務旗下品牌不再有權使用資生堂的商標，這可能導致消費者對該等品牌的接受度降低，且我們對個人護理業務旗下品牌的銷售可能受到不利影響。無法保證我們不會被替換為個人護理業務的品牌電子商務零售及批發解決方案提供商。個人護理業務未來可能會因業務策略及需求的任何變化而減少對我們的供應或

風險因素

終止與我們的業務關係，這可能會嚴重影響我們的業務量及績效。我們無法保證我們能夠及時或按商業上合理的條款找到替代品牌或充分多樣化我們的收入來源，以減輕因出售個人護理業務旗下品牌而導致的任何收入損失。因此，倘在完成交易後發生任何與個人護理業務有關的不利變動，或因任何其他原因導致我們與個人護理業務及新公司的業務關係惡化或終止，則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。與個人護理業務的業務關係終止亦可能損害我們在業內的聲譽。即使我們設法獲得其他信譽良好的品牌合作夥伴及品牌，我們仍需要投入時間及資源來發展與新品牌合作夥伴的關係，包括重新分配人力資源（例如重新安置及培訓員工以滿足新品牌合作夥伴的要求或熟悉新品牌合作夥伴）及調整系統及程序以滿足新品牌合作夥伴的要求。倘我們無法獲得其他信譽良好的品牌合作夥伴，我們的業務表現及財務業績將受到不利影響。

倘我們的任何主要品牌合作夥伴大幅減少對我們的供應及／或業務價值，或停止與我們開展業務，且我們無法拓展與現有品牌合作夥伴的業務或按需吸引新的品牌合作夥伴，我們可能會經歷緩慢增長或零增長或收入下降，且我們的業務、財務狀況及經營業績將受到重大不利影響。鑒於上述情況，我們每年最大的品牌合作夥伴的組合及身份可能不同。倘我們未能根據需要調整業務策略，則會對我們的業績產生不利影響。

倘中國電子商務市場並未增長，或增長速度低於我們的預期，則對我們服務的需求或會受到不利影響。

我們業務及收入的未來持續增長取決於中國電子商務市場的未來發展。儘管近年來中國電子商務行業發展迅猛，越來越多的人已適應網上購物，仍無法保證電子商務市場日後將繼續以我們預期的速度增長。中國電子商務業務的長期發展及前景受我們可能無法控制的諸多因素的影響。該等因素包括，但不限於：

- 中國互聯網接入、個人電腦及移動設備普及率的增長；
- 中國消費者結構的變化；

風險因素

- 電子商務業務所提供的產品及服務的整體質量，以及中國消費者對電子商務平台及網店的信任程度及信心水平；
- 中國電子商務行業競爭格局變動；
- 線上購物與線下購物的用戶體驗對比；
- 與線上業務交易相關的履行、支付及其他補充服務的發展；
- 社交媒體及其他社交網絡應用的開發；及
- 中國電子商務行業的監管環境。

因此，倘中國電子商務市場的發展低於我們的預期，我們的業務、經營業績及財務狀況可能受到重大不利影響。

過往，我們專注於日本品牌快速消費品。任何可能影響中國消費者對日本產品偏好的事宜均可能對我們的業務產生重大不利影響。

截至最後實際可行日期，我們已為26個品牌合作夥伴及其65個品牌提供品牌電子商務解決方案，其中57個品牌來自日本。我們策略性地專注於日本品牌快速消費品，乃由於我們認為日本品牌獲中國消費者廣泛認可，其產品被認為屬優質、物有所值以及被視為可靠及值得信賴。我們未來的成功仍將取決於我們的日本品牌合作夥伴及其產品能否成功。然而，快速消費品行業的市場趨勢，尤其是美妝及個人護理產品的市場趨勢變化迅速，我們無法向閣下保證中國消費者將繼續對日本快速消費品品牌保持濃厚的興趣及信心。中日兩國政府之間的政治關係亦會影響日本品牌於中國市場的形象，並可能導致中國人民抵制日本品牌產品。倘日本品牌快速消費品品牌對中國消費者不再具吸引力，或我們合作的日本品牌的聲譽或受歡迎度因上述任何原因受損，我們所服務品牌的銷售額將會下降，而我們的業務運營及盈利能力可能會受到重大不利影響。

風險因素

我們於拓展跨境電子商務業務及運營方面可能遇到挑戰。

我們於2015年推出跨境電子商務解決方案，根據灼識諮詢報告，我們為緊隨天貓國際成立後首批開展跨境進口品牌電子商務服務業務的企業之一。我們的全資附屬公司日本優趣匯及優趣匯香港分別自2014年及2015年起開始提供全方位的跨境品牌電子商務解決方案。於往績記錄期間，通過跨境電子商務渠道所採購產品的銷售額的增長對我們的收入增長作出巨大貢獻。於2018年、2019年及2020年，我們跨境電子商務產品的銷售收入分別為人民幣874.6百萬元、人民幣1,118.6百萬元及人民幣1,192.3百萬元，分別佔我們總收入的34.4%、40.1%及42.7%；我們通過一般貿易銷售產品及提供服務的所得收入分別為人民幣1,666.4百萬元、人民幣1,663.1百萬元及人民幣1,605.5百萬元，分別佔我們總收入的65.6%、59.9%及57.2%。然而，我們無法向閣下保證，我們日後將繼續實現跨境電子商務渠道交易額的同等速率增長。此外，我們亦因日本優趣匯及優趣匯香港的營運而受若干法律及法規所規限。更多資料，請參閱「監管概覽－日本法律法規」及「監管概覽－香港法律法規」。我們可能會承擔額外成本，以確保遵守香港及日本法律法規，倘違反任何該等法律及法規，可能會引致當地機構的罰款、勒令暫停營運或其他措施，這可能干擾我們於該等司法權區的業務。

我們一直致力於拓展並將繼續拓展我們的業務至全球市場，這可能導致我們的業務易受到各種國際業務風險及挑戰的影響。

國際營運面臨或會對我們的業務產生不利影響的固有風險及挑戰，包括但不限於：

- 中國消費者對原產國所生產及銷售產品的需求及偏好不斷變化；
- 中國及海外跨境電子商務業務的監管環境；
- 因為中國不同的營運環境複製或調整公司政策及程序（包括技術及物流基礎設施）而面對的挑戰；
- 與管理及協調我們國際營運相關的成本結構以及文化及語言因素；

風險因素

- 保持高效統一的內部系統（包括資訊科技基礎設施）及實現該等系統與我們數字經濟其他部分的定制化及整合的挑戰；
- 需增加資源及成本，以管理我們的國際業務對外國司法權區的各种監管規定、法律及稅收政策的合規情況；
- 吸引及留住具國際視野且能有效管理及運營本地業務的優秀人才的能力；
- 不同司法權區彼此之間加強數據傳輸限制及障礙；
- 通過我們國際及跨境平台進行的交易可能需遵守的各種複雜且可能不利的不同海關、進出口法律、稅務規則、法規或其他貿易壁壘或限制、相關合規義務及不合規後果，以及上述領域的任何新發展；
- 國際及跨境支付系統及物流基礎設施的可用性、可靠性及安全性；
- 匯率波動；及
- 地緣政治格局（尤其是中日之間的國際關係）變動、政治不穩定以及特定國家或地區的整體經濟或政治狀況，包括領土或貿易爭端、戰爭及恐怖主義。

國際市場瞬息萬變的態勢以及任何未能妥為管理該等風險及挑戰的情況均會對我們拓展國際及跨境業務及運營的能力產生不利影響，並對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

未能識別及孵化新品牌可能會對我們的業務及經營業績產生不利影響。

憑藉我們於電子商務服務行業的專業知識及對快速消費品零售市場的了解，我們能從新品牌識別出優質產品，以滿足中國消費者不斷變化的需求。我們強大的執行能力及豐富的供應鏈管理經驗，使我們能夠識別暢銷產品並成功孵化該等新品牌及其產品。於往績記錄期間，我們已與部分新海外品牌建立合作關係，我們認為該等品牌構成我們品牌組合的重要組成部分。然而，概無法保證我們能繼續成功地為中國消費者

風險因素

識別出新品牌及產品，或制定並實施有效的孵化策略。我們亦無法保證新品牌的銷售能以我們預期的速率增長。出現上述任何一種情況均可能對我們的前景、業務及經營業績產生重大不利影響。

我們依賴電子商務平台開展我們的業務。倘我們未能維持與有關主要電子商務平台的關係，或電子商務平台因其他原因削弱或抑制我們向其平台提供電子商務零售及批發解決方案的能力，我們的解決方案對現有及潛在品牌合作夥伴的吸引力將會降低。

我們的絕大部分收入來自向消費者（通過B2C模式下的電子商務平台（尤其是主要電子商務平台）的網店）及B2B模式下的有關電子商務平台直接銷售品牌合作夥伴的產品。於2018年、2019年及2020年，我們在主要電子商務平台所運營的店舖分別產生99.6%、98.8%及98.5%的B2C收入，並分別產生71.8%、80.7%及78.8%的B2B收入。倘我們日後與任何該等主要電子商務平台的關係惡化，該等平台可能會拒絕與我們合作，或極大削弱或抑制我們於該等電子商務平台上提供零售及批發電子商務解決方案的能力，或減少其自我們的採購額。在B2B模式下，倘若干具有較強議價能力的電子商務平台要求我們降低採購價，而我們無法就此自我們的品牌合作夥伴獲得同樣的折扣或彌償，我們的盈利能力會受到不利影響。另外，鑒於中國若干電子商務平台之間存在激烈競爭，部分平台可能要求我們就若干產品的銷售與其進行獨家合作，作為使用其平台的前提，這會限制我們通過多個平台接觸消費者的能力。

於2018年及2019年，我們為天貓國際五星服務提供商；於2020年7月至12月，為天貓國際紫星服務商；於2018年、2019年及2020年，為天貓五星服務提供商；於2020年1月至3月，為天貓國際生態合作夥伴五星服務商。這使我們能自天貓獲得更多的產品展示、專業的培訓課程及優質的服務支持等好處。然而，概無法保證我們日後將會繼續獲得該殊榮，倘無法獲得，我們於天貓的銷售可能會受到不利影響，我們的解決方案對品牌合作夥伴的吸引力進而可能降低。

我們亦需遵守該等主要電子商務平台針對使用其平台的網店運營商所制定的各項規則，違反該等規則可能導致我們受到懲罰。此外，該等平台可能決定就其各自的業務模式、政策、系統或計劃作出重大變動，該等變動可能會增加我們遵守其規則的難度，並削弱或抑制品牌合作夥伴使用我們的解決方案在該等渠道銷售產品的能力，亦可能對我們品牌合作夥伴於該等渠道所銷售的GMV產生不利影響或削弱其於該等渠道的銷售意願。

風險因素

此外，倘該等電子商務平台並未成功吸引消費者或與創新型或替代型銷售渠道進行有效競爭，或倘部分電子商務平台無法於競爭激烈的電子商務市場保留充足的人流量，或其聲譽因任何原因受到不利影響，均會對我們的GMV及收入產生不利影響，我們的品牌合作夥伴可能因上述任何原因而停止向該等平台或於該等平台銷售其產品，進而導致對我們服務的需求減弱。

倘我們未能有效管理我們的存貨，我們的經營業績、財務狀況及流動資金可能受到重大不利影響。

我們於B2B及B2C模式下的業務要求我們保持一定的存貨水平，並對其進行有效地管理，以確保於收到消費者訂單後及時交貨。截至2018年、2019年及2020年12月31日，我們的存貨分別為人民幣412.1百萬元、人民幣400.3百萬元及人民幣659.4百萬元。我們根據參考我們過往銷售統計數據作出的需求預測來決定自供應商採購產品的數量及存貨水平。

然而，由於季節性、新產品的推出、定價、消費者消費模式變動以及消費者偏好及審美變動等多項因素（每項因素均可能影響任何預測的準確性）影響，需求預測不可避免地存在不確定性。當我們開始銷售新產品時，由於缺乏經驗，很難預測市場需求。除非在准許的退貨率範圍內或在我們供應協議中規定的極個別情況下，我們通常並無權利將未售出的優質產品退還予我們的品牌合作夥伴。此外，就我們B2B模式下的業務而言，電子商務平台一般允許退回自我們購買的產品（無退貨金額限制及退貨期限限制），且其通常是由於未能及時解決高存貨庫存所致，這會增加我們存貨管理的難度。

倘我們或我們的第三方倉儲服務提供商未能有效管理我們不斷增加的存貨，我們可能因產品保質期短及存貨管理不力而導致存貨價值下跌以及大量存貨減記或核銷。於2018年、2019年及2020年，我們分別錄得存貨減值費用人民幣21.7百萬元、人民幣22.1百萬元及人民幣31.8百萬元。

鑒於上文所述，我們可能因存貨積壓而面臨存貨增加的風險。長時間的存貨過剩可能令我們的倉儲系統及履約能力承壓，並使存貨持有成本及陳舊存貨風險增加。再者，我們或會選擇下調保質期較短產品的售價，這可能導致毛利率下降。相反，倘我們低估了對我們產品的需求，或倘我們的品牌合作夥伴無法及時提供優質產品，我們可能出現存貨短缺，這可能導致收入下降，消費者滿意度下降及市場份額減少，從而可能損害我們的業務及聲譽。

風險因素

我們過往錄得虧損並擁有淨負債。我們日後可能持續錄得虧損且未必能宣派或派付股息。

我們於2019年的虧損為人民幣85.7百萬元，乃主要由於TCI於往績記錄期間所持附帶若干特殊權利的股份的公允價值變動以及有關股份股息的影響。TCI所持附帶特殊權利的該等股份被視為優先股。有關優先股的更多詳情，請參閱「歷史、重組及公司架構－優趣匯供應鏈－TCI投資」及「財務資料－概覽」。儘管我們於2018年及2020年產生淨利潤，我們仍無法向閣下保證我們日後能賺取利潤。

截至2019年12月31日，我們錄得虧絀總額人民幣346.1百萬元及累計虧損人民幣220.7百萬元，主要是由於我們將優先股記為非流動負債。由於優先股所附帶的所有特殊權利已於2020年12月31日前被終止，優先股所附債務被終止確認並轉換為股權。因此，截至2020年12月31日，虧絀總額已變更為正數。有關詳情，請參閱「財務資料－概覽」。然而，我們仍可能因於2020年12月31日前產生的優先股公允價值虧損而保留累計虧損。有關累計虧損可能減少可用於宣派及派付潛在股息的資金來源，從而對我們於[編纂]後宣派及派付股息的整體能力產生不利影響。

我們面臨與健康產品電子商務業務監管環境不斷變動有關的風險。

在專注於美妝及個人護理產品的同時，我們近年來亦進軍其他高增長產品類別，例如日本健康產品（尤其是OTC藥品）。於往績記錄期間，我們已協助四名日本健康產品品牌合作夥伴在中國開展電子商務業務，且我們於2019年3月在天貓國際開設大正旗艦店，根據灼識諮詢報告，該店鋪為天貓國際首家專門銷售OTC藥品的跨境進口OTC藥品零售網店。我們已建立專業的藥劑師及客戶服務團隊，並為我們的日本健康產品銷售積累豐富的運營經驗。我們計劃進一步擴大我們於該領域的品牌及產品種類。然而，由於健康產品（尤其是藥品）本身固有的風險，概無法保證監管機構將不會就於電子商務平台銷售健康產品（尤其是OTC藥品）制定更加嚴格的規則及法規，這可能要求我們取得採購及銷售該等產品之額外批准或許可，或遵守額外規定。任何違反新規則及法規的行為或產生重大合規成本均可能對我們健康產品業務的發展及我們的經營業績產生不利影響。

風險因素

品牌合作夥伴返利的任何大幅減少均可能對我們的財務狀況產生不利影響。

於經營B2B及B2C模式的業務時，我們主要向品牌合作夥伴直接採購產品。根據行業慣例，我們的品牌合作夥伴一般同意向我們提供返利作為對我們的採購、推廣及／或營銷獎勵。截至2018年、2019年及2020年12月31日，我們的應收返利為人民幣134.4百萬元、人民幣62.5百萬元及人民幣127.8百萬元。返利金額與我們品牌合作夥伴的返利政策及預算密切相關，且概無法保證我們日後可自品牌合作夥伴獲得同等返利，或根本無法獲得返利。倘我們的品牌合作夥伴修改其返利政策，大幅減少其返利預算，改變返利結算頻率或以其他方式大幅減少給予我們的返利，則我們的盈利能力、經營業績及財務狀況將受到重大不利影響。

我們可能無法管理與拓展至新產品類別及與新地理區域的品牌合作夥伴合作相關的新挑戰及風險。

於往績記錄期間，我們主要服務於快速消費品領域的日本品牌合作夥伴。未來，我們計劃為其他產品類別的品牌合作夥伴提供解決方案。此外，我們亦擬發掘與專注於美妝及個人護理產品領域的歐洲、美國及東南亞潛在品牌合作夥伴的商業機會，尤其是對在中國進行高曝光率營銷活動及電子商務戰略有著迫切需求的公司，並將我們的成功經驗應用於該等合作夥伴。我們將主要通過在中國及海外市場擴大我們的倉儲，繼續提升我們的履約能力。然而，進入新地理區域及新產品類別會帶來新風險，包括但不限於，於營運新產品及／或在新地理區域營運、遵守新司法權區的新規則及法規、獲得營運新產品類別所需的必要批准及證書以及為新市場及業務招聘足夠的合資格員工等方面缺乏經驗及專業知識。倘我們無法成功應對新挑戰並有效地競爭，我們可能無法收回投資成本並最終實現盈利，我們未來的經營業績及增長前景可能受到重大不利影響。此外，我們的拓展計劃可能會使預測我們未來的經營業績較原先充滿更多不確定性。因此，我們過往的經營業績並非，亦不應被視為我們未來表現的指標。

風險因素

倘我們未能向消費者提供優質產品及／或服務，我們的業務及聲譽會受到重大不利影響。

我們認為，消費者的購物體驗對我們業務的發展及前景至關重要。質量不合格的產品或有缺陷的產品可能會削弱消費者對我們的信任及信心。此外，倘我們的供應鏈無法確保為我們的消費者提供高效可靠的物流安排，消費者可能逐漸流向其他網店。最後，倘我們的客戶服務團隊無法及時滿足消費者的要求，甚至根本並未滿足有關要求，消費者可能會在電子商務平台上投訴我們，甚至在網上發表有關我們的負面評論。以上任何一種情況均會損害我們於消費者之間的聲譽，並導致我們所供應產品的銷售額下降。我們可能失去現有品牌合作夥伴，並於日後無法吸引新的品牌合作夥伴，這會對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們業務所處行業的競爭非常激烈。倘我們未能與現時及未來的競爭對手進行有效競爭，我們的業務就將會受損。

在中國，日本快速消費品品牌電子商務服務市場的競爭非常激烈。根據灼識諮詢報告，於2019年，按GMV計，中國市場前五大服務提供商的市場份額合共約為20%。我們於營運所在領域面臨激烈競爭，且我們預計未來的競爭將會持續加劇。我們於諸多領域面臨競爭。為吸引消費者，提升其參與度並實現留存，我們於所提供產品及服務的多樣性、高性價比及個性化以及全方位的用戶體驗及便利性等方面與競爭對手展開競爭；為吸引及留住品牌合作夥伴，我們於對行業的了解及理解、我們的經營規模及吸引消費者參與的能力、向品牌合作夥伴提供解決方案（因我們的消費者及行業分析）所帶來的銷售額及增長以及我們物流基礎設施於促進將我們品牌合作夥伴的產品交付予消費者方面的效率等方面與競爭對手展開競爭。我們亦就有經驗及高效人才及人員進行競爭，有關人才及人員可於我們解決方案及生態系統的發展中發揮關鍵作用。我們有效競爭的能力取決於多項因素，其中部分因素可能並非我們所能控制，包括線下競爭對手擁有更廣泛的產品範圍及電子商務平台決定進入中國品牌電子商務服務行業，該等因素均可能會導致競爭加劇。

我們現時或未來的部分競爭對手可能擁有或獲得較我們更高的品牌知名度、更好的供應商關係、更大的消費者基礎或更好的財務、技術或營銷資源。任何較小的公司或潛在的新進入者均可能被資金雄厚的知名企業或投資者收購、接受其投資或與之建立戰略關係，從而增強其競爭地位。我們的部分競爭對手可能能夠自品牌合作夥伴獲得更優惠的條件，於營銷及促銷活動上投入更多的資源，採用更激進的定價或存貨政策，並於技術及基礎設施系統投入遠超我們的資源。我們無法保證，我們將能夠在

風險因素

與任何現時或未來的競爭對手的競爭中脫穎而出，且競爭壓力可能意味著我們會產生更多運營費用，這或會分散我們管理團隊執行現有計劃的專注力。倘我們無法有效競爭，我們可能會失去市場份額，並面臨銷售額下降，這可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績以及我們的聲譽產生重大不利影響。

我們可能無法有效地、適當地或以合理成本進行營銷活動。

於往績記錄期間，我們已與電子商務平台訂立營銷及推廣安排，以增加我們所運營店鋪產品的曝光率。我們亦在社交媒體平台進行各種線上營銷活動，以培養消費者對我們所運營品牌的興趣，提升品牌知名度及忠誠度，並最終令我們網店產品的銷售額增加。我們預期將依賴於該等安排作為我們網店的重要流量來源，並提高我們的服務價值，以吸引新的品牌合作夥伴。然而，我們的品牌推廣及營銷活動未必會達到良好效果，亦未必會產生我們的預期銷售水平。此外，中國的線上零售市場在過去幾年已經快速增長，吸引了大量國內及跨境電子商務運營解決方案提供商。對瀏覽量的競爭日益激烈可能拉高我們的營銷及推廣費用。由於中國美妝及個人護理產品市場營銷方法及工具不斷發展，這可能進一步要求我們嘗試新的營銷方法，以跟上行業發展的步伐。我們可能會增加成本以採用直播及關鍵意見領袖推薦等創新營銷及促銷方法，從而獲取線上流量，倘有關營銷工作並無如預期有效，則可能會對我們的整體盈利能力產生不利影響。未能完善我們現有的營銷手段，或以具成本效益的方式推出新的營銷方法，可能對我們的財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們的業務及經營業績面臨與第三方倉儲及物流服務提供商有關的風險。

我們供應鏈的平穩運轉依賴於第三方倉儲及物流服務提供商提供的服務。我們已在中國內地、香港及日本獲得強大的物流網絡，並通過與知名的倉儲及物流服務提供商合作建立起強大的倉儲能力。該等服務提供商的服務出現任何重大中斷或故障，均可能對我們的日常存貨管理、存貨周轉率、訂單的履行以及產品的及時或成功交付產生重大不利影響。該等中斷可能乃由於有關第三方服務提供商的原因或我們或該等第三方服務提供商無法控制的不可預見事件，例如惡劣天氣、自然災害、運輸中斷或工人騷亂或短缺。對於造成損害的第三方服務提供商行為，雖然我們可根據與其訂立的協議就我們的損失提起申索賠償，但有關申索的法律程序冗長且複雜，且我們無法作出任何保證，支付賠償會取得受損失消費者的諒解。未能提供可靠的物流服務亦可能

風險因素

對消費者對我們服務的信心產生不利影響，損害我們的聲譽，減少複購訂單及損害我們與品牌合作夥伴之間的相互信任關係。

於往績記錄期間，我們依賴於若干數量有限的第三方服務提供商（例如菜鳥網絡及日立物流（中國）有限公司），為我們提供物流及倉儲服務。由於我們與該等主要倉儲及物流合作夥伴的廣泛合作，我們將很難取代其中任何一家合作商，並重建我們的物流網絡，這將耗費大量的財力及時間。倘我們無法以商業上可接受的條款及時找到其他的可靠第三方物流服務提供商，我們的業務運營將會中斷，且盈利能力可能會受損。此外，該等第三方所收取的任何服務費用的顯著增加均可能導致我們運營費用顯著增加，這可能令我們的利潤率減少。

來自線下銷售渠道的競爭或會對我們的業務及經營業績造成不利影響。

我們充當中國品牌合作夥伴、電子商務平台及客戶之間的橋樑，且主要通過電子商務平台經營我們的業務。儘管我們認為電子商務銷售渠道為消費者提供豐富且愉悅的購物體驗，但我們無法保證消費者行為及喜好將不會隨時間而改變，轉而偏向於自線下銷售渠道購物。此外，較線上銷售渠道而言，線下市場可提供更豐富的產品種類、更具吸引力的購物體驗、更有效的溝通以及更佳的售後服務，此舉可能會使我們的線上電子商務銷售渠道的消費者流量流失。此外，鑒於有關電子商務行業的中國法律法規正在發展中並迅速演變，我們可能會產生額外的合規成本，這可能會進一步限制我們與線下競爭對手進行有效競爭的能力。倘我們的消費者自線上購物轉向線下購物，我們的線上店鋪銷售量將會減少，這可能會對我們的業務及經營業績產生不利影響。

倘我們的任何品牌合作夥伴決定發展其自身的電子商務運營能力，作為我們解決方案的替代方案，或直接與電子商務平台開展合作，則對我們解決方案的需求可能受到不利影響，而我們的業務可能受到重大不利影響。

我們為我們的品牌合作夥伴提供品牌電子商務服務，幫助其處理在中國電子商務市場可能面臨的複雜狀況及困難。倘有關複雜狀況及困難的程度因電子商務環境格局變動或其他原因而下降，或倘我們的服務就客戶而言並不具成本效益，我們的品牌合作夥伴可能決定發展其自身在中國電子商務市場運營其品牌的能力。倘我們的解決方案及服務可被我們品牌合作夥伴自身的電子商務運營團隊所替代，我們可能失去我們的客戶，而我們的業務及經營業績將受到不利影響。此外，倘我們的品牌合作夥伴對中國電子商務市場及中國消費者偏好更為熟悉，則我們的服務對彼等的吸引力或會下

風險因素

降，而彼等或會選擇與電子商務平台開展合作而非委託我們銷售彼等的產品。因此，我們服務的需求量、我們的經營業績及財務狀況或會受到重大不利影響。

我們的業務取決於許多關鍵員工，包括我們的執行人員及其他擁有關鍵技能及知識的員工。倘我們無法僱用、保留或激勵我們的關鍵員工，我們的業務及經營業績可能會受到重大不利影響。

我們未來成功與否，很大程度上取決於我們的主要執行人員及其他主要僱員的持續服務，尤其是我們各高級管理層團隊成員（即王勇先生、沈宇先生、賴俊成先生及陳偉偉女士）、我們的執行董事及海外業務部的總經理松本良二先生、事業部總經理張凱旋先生、財務部主管俞可飛先生及母嬰產品事業部的總經理Mubuchi Yoshiharu。倘我們失去管理團隊任何成員或有關關鍵人員的服務，我們可能無法及時找到合適或合格的替代人員，並可能導致額外開支以招募及培訓新員工，這可能導致業務中斷及無法有效實施發展策略。

中國電子商務行業內對人才的競爭非常激烈，中國的合適及合格應聘者非常有限，擁有電子商務行業豐富經驗的技術、營銷、專業、客戶服務及其他運營人員尤其如此。隨著中國經濟的發展，中國（尤其是我們總部所在的大城市）的勞動力成本已經增加。不斷增加的勞動力成本可能侵蝕我們的部分競爭優勢，並可能降低我們的利潤率。人才的競爭可能導致我們提供更高的報酬及其他福利，以吸引及挽留人才。即使我們提供更高的薪酬及其他福利，亦無法保證該等人才會選擇加入或繼續為我們服務。未能吸引或挽留關鍵管理人員及人才可能會嚴重阻礙我們的業務及增長。此外，我們對新員工進行培訓及將其融入我們業務的能力亦可能受到限制，且可能無法及時滿足或根本無法滿足我們的業務增長需求，而快速擴張可能會損害我們維持企業文化的能力。

我們可能因在我們的網店出售有缺陷或不合格產品而須承擔責任，而我們的業務及聲譽可能受到重大不利影響。

我們代理知名品牌，並主要直接自我們的品牌合作夥伴採購貨品。然而，其對通過電子商務平台所銷售的有缺陷或不合格產品的防範措施可能並不充足。此外，我們聘請第三方倉儲及物流服務提供商進行產品交付，我們可能無法察覺及阻止第三方倉儲及物流服務提供商或我們參與交付的員工的所有潛在不當行為或疏忽。

風險因素

儘管通過我們所營運網店銷售的產品並未遇到任何重大質量問題，我們無法保證我們的質量控制機制能夠識別出所有有缺陷或不合格的產品，這可能會給消費者帶來安全風險。倘我們所分銷的任何產品造成任何人身傷害或財產傷害，受害人可向我們提出索賠。我們亦可能因消費者依賴於我們對第三方品牌產品的推廣受到損害而面臨索賠。倘針對我們的索賠成功，將對我們的業務產生不利影響。倘相關品牌合作夥伴或製造商被發現須對有關產品責任、人身傷害或類似申索負責，我們可有權根據合約或適用法律、規則及法規針對我們就此須向消費者作出的賠償向相關方追索。然而，我們無法保證，我們能自有關方追回全部或任何款額。任何產品責任索賠（無論是否合理或成功）均會對我們的聲譽產生負面影響，並會產生費用及分散管理層的注意力。

我們的成功與我們為其提供品牌電子商務服務的中國現有及未來品牌合作夥伴的成功息息相關。

作為中國品牌電子商務零售及批發解決方案提供商，我們的業務或多或少受到我們為其提供服務的品牌合作夥伴的表現的影響。我們品牌公司的持續發展取決於很多我們無法控制的因素，例如其產品在中國的受歡迎程度下降、內部管理問題及財務困難。上述任何一種因素均會令我們品牌合作夥伴的市場份額及銷售額減少，這會對我們B2B或B2C模式下的業務產生不利影響。此外，我們品牌合作夥伴在中國市場份額的喪失及經營規模的縮小亦可能減弱其於中國開展大規模營銷及促銷活動的意願，從而對我們未來的業務及財務狀況產生重大不利影響。

我們可能需要募集額外資本，以為我們的業務撥付資金，但可能無法以可接受的條款獲得所需資本，或可能根本無法獲得所需資本。

鑒於我們的業務規模及業務模式，我們需持有大量營運資金，為我們的採購成本及經營開支提供資金。我們的流動資金狀況亦受存貨及應收賬款的周轉率影響。於往績記錄期間，由於應佔B2C模式下產品（尤其是通過跨境電子商務渠道採購的產品，其存貨周轉天數因運輸過程較長及清關手續複雜通常較長）的銷售收入增加，我們的存貨周轉天數由2018年的67.1天增加至2019年的75.8天，並進一步增加至2020年的102.3天。我們向B2B模式下客戶收取付款的能力在很大程度上會影響我們貿易應收款項的周轉率。此外，倘我們的供應商決定縮短給予我們的信貸期，我們可能須較以前更頻繁地結算供應商款項，這可能對我們的流動資金狀況產生不利影響。於往績記錄期間，我們主要通過借款及股東的股權出資撥付營運資金。為維持穩健的流動資金水平，我們可能需要自銀行獲得額外的信貸融資或發行債務證券。

風險因素

我們於日後取得額外融資的能力受各種不確定因素的影響，包括我們未來的財務狀況、經營業績、現金流量、股價表現、國際資本及借貸市場的流動性及中國政府對外國投資及健康產業的規管。任何債務融資（若有）均可能涉及限制條款，可能限制我們的營運靈活性及降低我們的盈利能力。此外，招致債務將使我們承擔更多的債務償付義務。倘我們無法及時或以我們可接受的條款獲得足夠的額外資本，我們的流動性可能會受到不利限制，且我們可能無法以充足的現金流量向我們的品牌合作夥伴採購產品及／或履行我們於現有債務下的償債義務。因此，我們的業務及財務狀況可能受到重大不利影響。

我們的負經營活動現金流量淨額或會使我們面臨若干流動資金風險及或會限制我們的經營靈活性，並對我們的財務狀況產生不利影響。

於2018年及2020年，我們經營活動所用現金淨額分別為人民幣55.9百萬元及人民幣368.4百萬元。儘管我們於2019年錄得經營活動現金淨額，但我們無法向閣下保證我們將來會繼續錄得，或經營活動所用現金額可能不會因業務擴展、存貨水平以及貿易及其他應收款項相應增加而增加。請參閱「倘我們未能有效管理我們的存貨，我們的經營業績、財務狀況及流動資金可能受到重大不利影響。」倘我們將來錄得經營現金流出淨額，則我們的營運資金或會受限，進而可能對我們的財務狀況造成不利影響。我們日後的流動資金、貿易應付款項付款以及銀行及其他借款主要取決於我們能否維持充足的經營活動現金流入及充足的外部融資。倘我們無法及時合理地維持資金來源，或根本無法維持資金來源，我們或會面臨流動性問題，且我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到重大不利影響。

我們對下游分銷商的經營控制力有限，且我們可能面臨與分銷商行為有關的風險。

我們與品牌合作夥伴簽訂的協議載列我們處理其產品時的權利及義務，例如我們獲准銷售的產品類型、各產品類型的建議零售價區間及我們允許出售該等產品的獲准電子商務平台。於經營B2C及B2B模式下的業務時，我們須遵守與品牌合作夥伴簽訂的協議。為確保B2B模式下的分銷商如我們一樣遵守品牌合作夥伴的政策，我們通常要求我們的下游分銷商按下列品牌合作夥伴預先規定的有關指定銷售渠道、營銷活動、建議零售價及客戶服務的政策開展其業務。然而，鑒於我們無法控制第三方分銷商的行為，概無法保證我們的下游零售商將完全遵照我們及品牌合作夥伴的政策及標準開展其業務。我們分銷商進行的任何未經授權活動均可能導致我們違反合約責任。例如，我們的下游分銷商可能採用未經授權的折扣清理積壓的庫存，這可能會損害我們

風險因素

所提供產品及品牌的形象及價值。如果出現這種情況，我們的聲譽及與品牌合作夥伴的關係或會受到損害，從而可能對我們的業務、經營業績及財務狀況產生不利影響。根據相關分銷協議，我們因下游零售商違規而採取的補救措施可能不足以彌補我們可能產生的全部損失。此外，我們下游零售商運營的門店或其他銷售渠道必須遵守相關中國法律法規。倘我們的任何下游零售商因不遵守相關中國法律法規而被要求暫停或停止運營，則我們的經營業績、市場份額、地理覆蓋範圍及品牌形象可能會受到不利影響。

我們或會面臨與我們的貿易及其他應收款項有關的風險。

我們一般向B2B模式下的客戶及獲提供服務的客戶授予最多90天的信貸期。截至2018年、2019年及2020年12月31日，我們的貿易及其他應收款項分別為人民幣408.0百萬元、人民幣365.4百萬元及人民幣527.0百萬元，其中包括自上海旭一的應收賬款分別為人民幣0.1百萬元、人民幣17.0百萬元及人民幣51.0百萬元，以及向上海旭一作出的貸款分別為人民幣9.0百萬元、人民幣63.2百萬元及人民幣63.2百萬元。我們無法向閣下保證我們的客戶或關聯方會及時向我們付款。有關實體延期付款或會對我們的流動資金狀況及營運資金效益造成不利影響，進而可能增加我們的財務成本，並對我們的業務運營及財務業績產生不利影響。

於2018年、2019年及2020年，我們的貿易應收款項周轉天數分別為29.9天、29.9天及29.6天。儘管貿易應收款項周轉天數於2018年、2019年及2020年保持相對穩定，但由於我們計劃不斷擴大我們的業務規模，我們無法保證貿易應收款項的金額及周轉天數日後將不會增加，而這將對我們在有效管理營運資金方面造成更大挑戰，且我們的經營業績、財務狀況及流動資金可能受到重大不利影響。

我們的流動資金狀況及財務狀況或會面臨與可收回增值稅及消費稅退稅的可收回性有關的風險。

截至2018年、2019年及2020年12月31日，我們錄得的可收回增值稅分別為人民幣98.6百萬元，人民幣89.9百萬元及人民幣101.5百萬元。截至2018年、2019年及2020年12月31日，我們錄得的消費稅退稅分別為人民幣4.9百萬元、人民幣43.4百萬元及人民幣62.0百萬元。消費稅退稅指我們有權收取但尚未收到的日本消費稅退稅的應收款項結餘。有關更多資料，請參閱「財務資料－流動資產及負債－其他流動資產」。我們可回收增值稅的動用及日本消費稅退稅的可回收性或會影響我們的流動資金狀況、營運資金效率及財務狀況。我們無法向閣下保證我們可按預期及時收到可收回增值稅金額及日本消費稅退稅，乃由於我們申請該等退稅涉及我們無法控制的稅務機關審核程序，因而可能對我們的流動資金狀況、融資計劃及財務狀況產生不利影響。

風險因素

COVID-19疫情可能對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成不利影響。

自2020年初以來，全球越來越多的國家及地區爆發COVID-19疫情，這是一種已知會導致呼吸道疾病的傳染病。於2020年1月，中國政府宣佈封鎖武漢市，試圖控制COVID-19的傳播。於2020年2月及3月，中國政府實施多項措施，包括隔離感染及疑似病例、封鎖感染風險高的城市、取消火車及航班以及其他旅行限制。於2020年1月30日，世衛組織宣佈COVID-19疫情為國際關注的突發公共衛生事件，並於2020年3月11日將COVID-19定為流行病。COVID-19造成的死亡人數以及為控制COVID-19而採取的限制性措施可能對受影響地區人民的生活及經濟狀況產生不利影響。截至最後實際可行日期，COVID-19疫情已波及全球超過200個國家及地區，且疫情尚未得到完全控制。

為應對中國的COVID-19疫情，中國政府於2020年2月及3月推出一系列措施，包括但不限於限制各省市的復工及交通管制，這導致品牌合作夥伴於中國的工廠的業務及生產中斷以及第三方物流及配送服務提供商的運營中斷，從而對我們供應鏈的順利運作及產品的及時交付產生不利影響。COVID-19於日本的傳播亦對我們於該國的品牌合作夥伴的生產及產品交付產生不利影響。儘管自2020年3月以來，全中國行業及企業已逐步恢復運營及生產，但全球COVID-19確診病例數量仍在持續增長。儘管已開發及生產若干COVID-19疫苗，仍不能保證該等疫苗能夠以足夠的生產能力及時提供予公眾。對美妝產品的需求因社交活動次數減少以及戴口罩而下降。此外，COVID-19疫情亦導致中日之間的航班頻次減少，對日本產品的及時交付產生負面影響。請參閱「概要－近期發展及概無重大不利變動」。COVID-19在全球範圍內的傳播會進一步影響投資意欲，導致全球資本市場的零星波動。另外，暴發相關疫情可能導致延長旅行及公共交通管制，並導致工作場所關閉，這可能對全球經濟產生重大不利影響。因此，為實現總體業績目標，我們的品牌合作夥伴可能會調整其銷售策略，並提高中國市場的銷售目標。我們無法保證我們的品牌合作夥伴將能夠達成該等新銷售目標；我們為提升相關品牌合作夥伴的產品銷量而增加的成本可能會減損我們的盈利能力。

風險因素

我們的董事及管理團隊正密切監控COVID-19疫情，不斷評估其對我們業務及經營業績造成的實際及潛在影響。本集團一直在採取對策以減輕COVID-19疫情對本集團運營的影響，包括但不限於靈活的居家辦公政策及採購物資為員工提供疫情防控支持。

COVID-19疫情對我們的未來營運業績造成的進一步影響的程度將取決於（其中包括）未來發展，而未來發展存在高度不確定性且無法預測（包括可能出現有關COVID-19疫情嚴重性的新信息及為控制或應對其影響而採取的措施）。此外，倘衛生疫情或任何其他疫情令中國及世界經濟整體受損，則我們的經營及財務狀況可能受到重大影響。

電子商務渠道的重大中斷可能使我們無法向我們的品牌合作夥伴提供服務，並令我們所營運網店的銷售額減少。

電子商務渠道可能會因電信服務中斷、電腦病毒及非法訪問電子商務渠道等一系列事件而意外停止營運。任何重大渠道故障或中斷均可能使我們無法向我們的品牌合作夥伴提供服務，並令我們所營運網店的銷售額減少。於特定使用及活動高峰期，發生該等事件的風險甚至更高，例如在雙十一促銷或其他促銷活動或前後，當用戶於我們網店的活動及交易明顯高於一年中的其他日期時。由於我們的GMV集中於數量有限的電子商務平台，有關故障及中斷的不利影響可能對我們的整體運營產生重大影響。此種不穩定性及易感性可能對我們網店的不間斷服務構成嚴重挑戰，這可能對我們的業務及運營產生重大不利影響。

倘電子商務平台提高其費用及收費，我們的盈利能力可能受到不利影響。

電子商務平台通常會向我們收取一定比例的GMV作為平台使用費用。我們合作的主要電子商務平台擁有較大的市場份額，且彼等就使用其平台向我們收取的費用不可磋商。詳情請參閱「業務－電子商務平台」。彼等亦可能決定提高於其平台進行交易的費用及其他費用。我們可能無法將電子商務平台收取的該等額外費用轉嫁至客戶，這可能會對我們的盈利能力產生不利影響。因此，我們的盈利能力或會受損，這可能對我們的經營業績及財務狀況造成不利影響。

風險因素

於往績記錄期間，我們經歷快速增長，但我們可能無法恰當管理我們的增長及拓展。

我們的快速增長可能令我們的管理及資源承受重壓。為推動我們的持續增長，我們預計將需執行一系列的業務策略，包括多元化我們的品牌組合及豐富我們的產品線，以及升級我們的運營及財務系統、程序及控制。我們將亦需繼續增聘、培訓、管理及激勵員工，並管理我們與品牌合作夥伴、供應商及其他業務合作夥伴的關係。所有該等努力均存在風險，並將需要付出大量管理工作及額外費用。我們無法向閣下保證，我們將能有效管理我們的增長或執行我們的增長策略，倘未能有效管理或執行，則可能對我們的業務、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。

我們的歷史增長率未必反映我們的日後增長，及若我們無法有效實施我們的策略，我們的業務及前景可能受到重大不利影響。

我們的業務規模於往績記錄期間有所增長。我們的收入由2018年的人民幣2,541.0百萬元增加至2019年的人民幣2,781.7百萬元，並進一步增加至2020年的人民幣2,800.8百萬元。我們的毛利由2018年的人民幣616.3百萬元增加至2019年的人民幣803.5百萬元，並進一步增加至2020年的人民幣888.1百萬元。儘管我們的業務過往快速增長，我們無法向閣下保證我們日後仍能保持歷史增長率，涉及諸多原因，包括我們孵化新品牌以及為中國消費者成功物色流行產品的不確定性。我們的收入、開支及經營業績或會因我們控制範圍以外的因素而不時變動。鑒於該等原因以及其他因素，我們無法向閣下保證我們未來的收入將會增加，或我們將持續盈利。因此，投資者不應將歷史業績當作日後財務或經營表現的指標。

倘我們於其他實體的投資並未盈利，我們可能因此蒙受重大損失。

於往績記錄期間，我們投資多間合營企業並對數間公司進行少量投資，有關投資在我們的財務報表中記錄為按權益法列賬的投資。截至2018年、2019年及2020年12月31日，我們按權益法列賬的投資分別為人民幣8.9百萬元、人民幣15.6百萬元及人民幣24.0百萬元。我們面臨以下風險：我們投資的該等公司可能作出我們不同意或我們無法控制的業務、財務或管理決策或該等公司的多數股東或管理層可能會冒險或以不符合我們利益的方式行事。尤其是，我們按權益法列賬的投資的賬面值或會受多項因素影響，如分佔業績、減值、攤薄、發行股本證券及貨幣換算差額。上述任何該等因素均可能對我們的業務及經營業績產生不利影響。

風險因素

此外，我們對合營公司的投資面臨流動資金風險。我們對合營公司的投資並非如其他投資產品一樣具有流動性，乃由於即使我們的合營公司根據權益會計法呈報利潤，但於獲得股息之前並無錄得現金流量。此外，由於經濟、金融及投資狀況不斷變化，我們迅速出售我們於合營公司中的一項或多項權益的能力屬有限。市場受到總體經濟狀況、融資可得性、利率及供求關係等多項因素所影響，其中多數因素屬我們無法控制。

我們可能面臨與戰略性投資及收購有關的風險。

我們可能尋求對我們的業務及經營產生互補作用的戰略聯盟或合營企業及潛在的戰略性收購，包括有助我們擴大服務內容及提升技術能力的機會。與第三方的戰略聯盟或合營企業可能使我們面臨多項風險，包括共用專有資料、對手方不履行責任或違約以及成立該等新聯盟產生的費用增加等風險，其中任何一項均可能對我們的業務造成重大不利影響。我們控制或監督戰略合作夥伴行為的能力有限。倘戰略合作夥伴因其業務運營而遭受任何負面報導，由於我們與該方的關聯，我們的聲譽可能會受到負面影響。

該等交易可能需要管理層掌握有關新領域的專業知識及管理新的業務關係。我們於將各種投資、收購及／或合夥經營與現有業務及經營整合方面亦可能遭遇困難，而這或需管理層投入極大精力，從而分散現有業務資源，繼而對業務營運造成不利影響。此外，所收購的資產或業務未必會產生我們所預期的財務業績，亦可能導致動用龐大現金、對發行股本證券有潛在攤薄影響、出現重大商譽減值費用及面臨所收購業務的潛在未知責任風險，這可能對我們的業務及財務狀況產生重大不利影響。

於中國，電子商務行業依舊為增長型行業，我們須遵守電子商務行業不斷演變的監管要求，違背該等監管要求或該等監管要求出現變動可能對我們的業務運營產生不利影響。

我們須遵守適用於中國多個行業（包括但不限於電子商務及快速消費品行業）的法律法規規定。我們於該領域所遵守的法規較新，仍在不斷演變。因此，該等法律的詮釋及執法行動的預測通常並不確定。對該等法律法規的錯誤詮釋及對適用法規執法行動的錯誤預測均可能對我們的業務及經營造成不利影響。此外，法規的任何日後變動均可能致使我們的業務不合規，或須更改我們的業務慣例或許可安排，以確保合規。該等變動可能會導致產生大量成本，進而可能對我們的業務及前景產生不利影響。

風險因素

我們的品牌電子商務零售及批發解決方案涵蓋各式各樣的產品，主要包括美妝及個人護理產品以及健康產品，這可能會致使我們受到若干監管化妝品業務、食品業務、線上藥品及醫療設備運營以及線上交易及電子商務的中國監管機構的監管。違反任何法規均可能導致受到重大處罰，而這可能會對我們的業務、運營、聲譽及財務前景產生影響。此外，我們亦需要就日本優趣匯在日本採購及銷售OTC藥品自日本當局取得若干執照或許可。

由於我們日後可能會向消費者推薦新的產品及服務，因此我們需要遵守相關領域的其他法律法規。為遵守其他法律法規，我們可能需要獲得必要的證書、執照或許可證，並運用額外資源監督法規及政策的發展。倘我們未能完全遵守該等其他法律法規，可能會禁止我們銷售相關產品或甚至導致我們的整體業務運營暫停，而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。

我們的經營業績可能會因業務的季節性及其他事件波動。

我們的收入已遭受且預期將繼續遭受季節性波動的影響，而這已導致且將繼續導致我們的經營業績波動。歷史數據顯示，由於春節假期，我們第一季度的銷售活動並不活躍，在此期間，消費者的網上消費支出普遍減少且中國部分企業停業。與之相反，由於各種大型促銷活動，例如618促銷及雙十一促銷，我們通常於第二及第四季度取得較好的業績。我們的經營業績可能會因該等及其他因素出現波動，而其中某些因素超脫我們的控制。倘我們的經營業績未能於未來達到公開市場分析員及投資者的預期，或倘我們的財務業績出現重大波動，我們的股份市價可能會大幅波動。

跨境貿易政策及國際貿易壁壘的變動，或貿易緊張局勢的升級，均可能對我們的業務產生不利影響。

近期國際貿易糾紛及該等糾紛所帶來的不確定性可能會擾亂跨國商品流通，並嚴重妨害全球及中國經濟的穩定，從而損害我們的業務。

我們經營所在司法權區（特別是日本及中國）或擬經營司法權區的貿易政策、條約及關稅變動，或該等變動可能發生的預期，均可能會對該等司法權區的財務及經濟狀況，以及我們的國際及跨境業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。由於我們的大部分品牌合作夥伴均來自日本，因此中日之間的貿易糾紛、關稅提高或其他限制性貿易政策均可能會限制我們進口及交易商品的能力，並可能嚴重影響我們的業務運營。因此，我們可能無法滿足向我們購買產品的消費者的需求，或造成經營成本增加，從而導致我們的利潤減少。

風險因素

美國與其他各個國家，尤其是中國於貿易政策、條約、政府規定及關稅方面的未來關係當前存在重大不確定性。關稅、貿易限制及貿易壁壘的持續威脅可能對全球經濟造成整體的破壞性影響，因此會對我們的銷售產生負面影響。鑒於美國或外國政府於關稅及國際貿易協定、貿易戰、有關關稅或國際貿易政策的進一步政府措施等方面存在不確定性，或國際貿易行業未來可能發生的額外關稅或其他監管變動，可能對我們的前景、財務業績及經營業績產生直接及不利影響。

全球或中國經濟的任何嚴重或持續下滑可能對我們的業務及財務狀況造成重大不利影響。

我們的收入顯著受到中國及全球經濟形勢以及與我們業務相關的特定經濟形勢的影響。全球經濟、市場及商業和消費者的支出水平受許多我們無法控制的因素的影響。

近年來，中國經濟的增速較過往年度有所放緩。根據中國國家統計局的資料，於2018年，中國的實際GDP增長率為6.6%，於2019年降至6.1%。根據中國國家統計局的估計，於2020年，中國GDP增長率為2.3%。概無法保證中國經濟將繼續按之前的速度增長，而這可能會影響中國居民的收入水平及彼等對我們所供應產品的需求。地緣政治問題（例如中美貿易糾紛、南海爭端及美國與若干亞洲國家（如朝鮮）之間的關係）仍存在不確定性，這可能會導致或加劇與領土、區域安全及貿易糾紛有關的潛在衝突。中國或世界各地的經濟下行（無論是實際存在的或被認為存在的）、經濟增長率進一步下滑或其他經濟前景不確定性，均可能對商業及消費者支出產生重大不利影響，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績產生不利影響。

負面報道（包括關於我們、UNQ品牌名稱、管理、品牌合作夥伴及所供應產品的負面網絡發帖）或會對我們的業務及聲譽造成重大不利影響。

網絡發帖及其他媒體來源關於我們所經營的網店、該等網店提供的產品、我們與之合作的 brand 合作夥伴、我們的業務運營及管理的負面言論可能會不時出現，而我們無法向閣下保證日後不會出現更加嚴重的其他類別的負面報道。例如，倘我們的客戶服務代表未能滿足客戶的個人需求，客戶或會心懷不滿及傳播關於我們所提供產品及服務的負面言論。此外，我們的品牌合作夥伴亦可能因多種原因（如客戶對其產品及相關服務質量的投訴或涉及該等品牌合作夥伴的其他公共關係事件）而遭受負面報道，這或會對我們所營運店鋪內該等品牌合作夥伴的產品銷售造成不利影響，從而間接影響我們的聲譽。此外，關於中國其他網上零售商或品牌電子商務解決方案提供商

風險因素

的負面報道或會不時出現，從而導致客戶失去對我們所提供產品及服務的信心。任何該等負面報道（不論真實與否）均可能會對我們的業務、聲譽及股份交易價格造成重大不利影響。

我們受支付處理的相關風險所規限。

我們通過多種方式與客戶結賬，包括透過中國主要銀行發行的信用卡及借記卡作出線上支付及透過第三方網上支付平台（如支付寶及微信支付）付款。就若干付款方式（包括信用卡及借記卡）而言，我們會支付交換費及其他費用，而該等費用可能會隨時間增加，增加我們的經營成本及降低我們的盈利能力。

我們依賴支付處理服務提供商向我們的客戶提供支付處理服務，而這可能使我們面臨超出我們控制範圍的收款問題，乃至與該等支付方式有關的欺詐及其他非法活動。客戶使用該等支付渠道的能力出現中斷，可能對我們的收款造成不利影響，並進而影響到我們的收入。

我們亦須遵守規管電子資金轉賬的各類規則、法規、規定、監管或其他規定，而該等規定可能變更或重新解釋，而導致我們難以或不可能遵守。倘我們未能遵守該等規則或規定，我們可能需要支付罰款及更高的交易費用，並可能失去我們可以接受消費者使用信用卡及借記卡付款、處理電子資金轉賬或促成其他類別網上付款的能力，而我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

我們IT系統及服務器的正常運行對我們的業務至關重要。我們可能無法維持令人滿意的系統性能，這可能會對我們的業務及聲譽產生重大不利影響。

IT系統及服務器令人滿意的性能、可靠性及承載能力對我們的成功以及我們提供優質服務的能力至關重要。自然災害、電訊故障、系統升級或系統擴展過程中遇到的錯誤、計算機病毒、安全漏洞、網絡攻擊或其他損害我們系統的企圖均可能引起系統中斷或故障。該等中斷或故障可能導致我們的技術系統無法訪問或速度放緩、訂單執行能力下降或產生額外的運費及手續費，而這可能單獨或共同地對我們的業務、聲譽、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。倘由於促銷活動增加或其他需求激增導致短期內有大量消費者訪問我們經營的網店，我們的系統可能中斷，從而導致有關網店無法訪問或我們無法將訂單轉送至我們的派送業務，而這可能會減少我們所營運店鋪的交易量及削弱有關網店對消費者的吸引力。

此外，我們須不斷升級及改進我們的技術系統以支持我們的業務增長，否則可能會阻礙我們的發展。然而，我們無法向閣下保證，我們將成功執行該等系統升級

風險因素

及改進策略。特別是我們的系統在升級過程中可能會出現中斷，新技術或設施可能無法及時完全與現有系統融合，或根本無法融合。倘我們現有或未來的技術系統無法正常運作，可能會導致系統中斷及響應時間緩慢，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造成重大不利影響。

我們可能無法及時且具成本效益地響應或採用不斷演變的技術。

電子商務市場的特點為技術日新月異，於特定平台銷售品牌合作夥伴產品的規則、規格及其他規定亦頻繁變更。我們挽留現有品牌合作夥伴及吸引新品牌合作夥伴的能力在很大程度上取決於我們是否能夠提高及改善現有解決方案並提供可快速適應主要電子商務平台的技術變動的新解決方案。為使我們的解決方案獲得市場認可，我們必須有效地預期並及時提供滿足不斷變化的要求的解決方案。倘我們的解決方案未能獲得市場認可，我們與現有品牌合作夥伴續約的能力以及我們創造或增加對我們解決方案需求的能力均會受到損害。

我們的業務收集並處理大量消費者數據，對該等數據的任何不當使用或披露或未經授權訪問，可能會損害我們的業務及聲譽，並可能引致訴訟威脅、行政處罰及相關責任。

我們的業務收集並處理大量個人信息、交易信息及行為數據。我們面臨處理和保護大量數據的風險，尤其是我們面臨與網店交易及其他活動產生的數據有關的多種挑戰，包括：

- 保護系統內及系統上託管的數據，包括防止外部攻擊我們的系統或我們僱員出現欺騙行為；
- 處理與隱私及共享數據、安全、保障和其他因素有關的問題；
- 遵守與個人信息的採集、使用、披露及安全有關的適用法律、法規及規範性文件，包括監管及政府機關就該等數據提出的任何請求；及
- 確保第三方服務提供商遵守與我們簽訂之協議中所載的數據保護相關條款。

除可能使我們承擔潛在法律責任外，任何導致用戶數據洩露的安全漏洞均可能損害我們的聲譽及品牌，進而損害我們的業務及經營業績。我們於過去及日後均可能出現該等安全漏洞。於往績記錄期間，我們因一名與我們已終止僱傭關係的僱員的偷盜行為而發生一起數據洩露事件。該事件發生後，我們已採取內部控制相關的補救措

風險因素

施。請參閱「業務－內部控制及風險管理－資料私隱」。儘管我們在繼續加強安全措施保護我們的系統及數據，防止發生類似違規事項，我們仍無法向閣下保證我們的現有措施將足以防止所有因服務提供商行為不當造成的第三方入侵、網絡攻擊、資料或數據盜用或數據洩漏或其他類似活動。

我們須遵守中國及其他國家和地區有關採集、使用、保存、保護及傳送客戶及僱員個人可識別信息的法律法規。例如，《中華人民共和國消費者權益保護法》及《中華人民共和國電子商務法》均就數據保護及數據處理提供詳細規定。本地區的若干司法權區已通過法律，其他司法權區正在考慮施加額外限制。該等法律不斷演變，各司法權區之間亦可能有所不同。於業務擴張過程中，遵守層出不窮且一直演變的國際規定可能令我們產生巨額成本或需我們變更業務慣例。我們沒有遵守或被視為沒有遵守任何監管要求或與隱私保護相關的法律、規則及條例，均可能導致政府機關或其他機構對我們提起訴訟程序或訴訟。該等訴訟程序或訴訟可能會使我們面臨重大處罰及負面宣傳，要求我們改變我們的業務慣例。發生任何該等事項均可能增加我們的成本並對我們的聲譽、財務狀況及經營業績產生重大不利影響。請參閱「監管概覽－有關互聯網信息安全及隱私保護的中國法律法規」。

中國電信基礎設施的任何缺陷均可能損害我們向品牌合作夥伴提供品牌電子商務零售及批發解決方案的能力，從而對我們的經營業績產生重大不利影響。

我們的業務依賴於中國電信基礎設施的性能及可靠性。我們於電子商務平台的網店的可用性以及我們與消費者的交易及溝通取決於電信運營商及其他第三方供應商的通信及存儲容量，包括帶寬及服務器存儲等。中國絕大部分互聯網及移動網絡的接入在行政控制下通過國有電信運營商維持，而我們可接入由該等電信運營商及服務提供商運營的終端用戶網絡，以向消費者呈現我們的互聯網平台。儘管我們於往績記錄期間並未歷經任何重大服務中斷，然而任何服務中斷均可能妨礙品牌合作夥伴使用我們的技術系統，而頻繁中斷可能會打擊客戶信心並阻礙彼等嘗試下達訂單，而這可能會導致我們及我們的品牌合作夥伴流失消費者並對我們的經營業績產生不利影響。

風險因素

我們可能無法充分保護我們的知識產權。我們亦可能遭受知識產權侵權訴訟，而該等訴訟的辯護費高昂，並可能導致我們支付巨額賠償金或許可費用及聲譽損害費。

我們的知識產權保護依賴於中國及其他司法權區的當地法律，以及合同約定。中國或我們經營所在其他國家的知識產權保護可能並不充足。為此，我們可能無法在國內外有效保護知識產權或強制執行合同權利。此外，對任何擅自使用我們知識產權的行為進行監督實屬困難且耗時費資，而我們所採取的措施可能並不足以防止對我們知識產權的侵權。未能保護或執行我們的知識產權可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

另一方面，第三方可能聲稱我們網店運營所採用的技術或內容或我們所提供的服務侵犯其知識產權。隨著我們的持續增長，我們遭受知識產權索賠的可能性有所上升，尤其在國際範圍。該等索賠，無論是否具有事實依據，均可能使我們耗費大量的財務及管理資源、受到禁令或被責成支付賠償金。我們可能需要從指控我們侵犯其知識產權的第三方獲得許可，而該等許可的條款可能令我們無法接受，或該等許可根本無法獲得。隨著以提出該等索賠為其唯一或主要業務的第三方數量的攀升，該等風險亦被放大。

我們的控股股東於本公司擁有重大權益，而彼等各自的利益未必與其他股東的利益一致。

王勇先生，我們的控股股東之一，亦是我們的創始人、首席執行官及董事會主席對我們的業務（包括有關我們的管理、有關合併、擴張計劃、整合及出售我們的全部或絕大部分資產、選舉董事及其他重大公司行動的政策及決定的事宜）擁有重大影響力。

王勇先生及TCI分別可就合共[編纂]股股份及[編纂]股股份（佔緊隨[編纂]後我們尚未行使股份的[編纂]及[編纂]）行使投票權。此所有權集中情況可能會阻礙、推遲或防止本公司控制權出現變動，這可能會剝奪其他股東於本公司出售時就彼等的股份收取溢價的機會，並可能會降低我們的股價。即使其他股東反對該等事項，該等事項亦有可能發生。此外，王勇先生及TCI的利益可能有別於其他股東的利益。我們無法向閣下保證，當發生衝突時，王勇先生或TCI會以其他股東的最佳利益行事，或以其他股東的利益解決衝突。彼等任意一方可能會對本公司行使重大權益，導致我們訂立的交易，採取或不採取的行動或作出的決定與我們其他股東的最佳利益相衝突。

風險因素

我們可能無法在租約到期時續約或遵守要求登記租賃協議及其他所有權證的相關中國法律，在此情況下，我們可能須搬遷我們的辦公室。

截至最後實際可行日期，我們並未擁有任何物業，我們主要透過租賃位於上海、杭州、廣州、北京及蚌埠的物業（已訂立23份物業租賃合約）及位於上海的一間共用辦公室的5個工作台經營我們的業務。倘我們無法在現有租期屆滿後成功續約，則我們可能須搬遷我們的辦公室，且我們的業務經營可能會被暫時中斷。截至最後實際可行日期，上海英立的一項租賃物業位於劃撥土地上，且該租賃物業的使用與業主提供的所有權證上載列的指定土地用途不一致。上海英立可能無法繼續使用該等物業。請參閱「業務－物業」。此外，倘我們的任何未來租賃物業的出租人無法向我們提供有效的所有權證書或相關授權文件，證明其有權向我們出租相關物業，該等租約可能無效，且存在我們可能無法繼續使用該等物業的風險。在此情況下，倘須搬遷，我們的經營成本可能會增加，且我們的經營業績可能會受到影響。倘發生以上任何事項，我們可能無法及時或根本無法以有利的條件為我們的辦公室找到理想的替代地點。

根據適用的中國法律及法規，物業租賃合約須向中國住房和城鄉建設部的地方分支機構登記備案。截至最後實際可行日期，我們尚未就我們所訂立的一份物業租賃合約在中國完成登記。儘管我們將採取可行及合理的步驟要求前述租賃物業的出租人以及未來租賃物業的出租人配合我們及時辦理登記備案手續，我們無法向閣下保證前述租賃物業的出租人以及未來租賃物業的出租人願意配合。據我們的中國法律顧問告知，未能進行租賃登記備案根據中國法律不會影響租賃協議的合法性，但倘中國政府主管部門要求我們辦理任何未來租賃協議的登記備案手續後，我們仍未進行登記備案，我們可能因未登記備案的每項租賃而被處以最高人民幣10,000元的罰款。

我們可能並無投購足夠的保險。

我們為員工投購意外及醫療保險，且我們的倉儲及物流合作夥伴通常為我們存儲在其倉庫內的存貨購買財產保險。然而，根據一般市場慣例，我們並無投購任何其他業務中斷保險、我們的網絡基礎設施或信息技術系統損壞的保險或產品責任保險，該等保險並非中國法律規定的強制性保險。這可能使我們面臨潛在索賠及損失。任何業務中斷、訴訟、監管行動、爆發流行病或自然災害亦可能使我們遭致巨額成本及資源轉移。我們無法向閣下保證我們的保險範圍足以覆蓋我們遭受的任何損失，亦無法保證我們能夠及時或根本無法根據我們的現有保單成功索賠損失。倘我們蒙受保單未能覆蓋的任何損失，或獲償金額遠遠低於我們的實際損失，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。

風險因素

發生自然災害、大範圍的衛生疫情或爆發其他疫情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。

我們的業務可能會受到自然災害（例如暴風雪、地震、火災或水災）、爆發大範圍的衛生疫情或其他事件（例如戰爭、恐怖主義行為、環境事故、電力短缺或通信中斷）的重大不利影響。爆發疫情或會對我們的業務造成不利影響。中國或我們經營及開展業務所在的任何其他市場爆發傳染病及其他不利的公共衛生事件均可能嚴重干擾我們的供應鏈運營或損害我們的生產力。爆發任何嚴重的疫情（如禽流感、H1N1流感、SARS或最近由世界衛生組織命名的新型冠狀病毒COVID-19）均可能擾亂我們的業務營運，這或會對我們的財務狀況、經營業績、供應鏈管理及未來前景產生負面影響。

與在中國經營業務有關的風險

經濟、政治及社會狀況以及中國政府政策的任何不利變動可能會對我們的業務及前景造成重大不利影響。

於往績記錄期間，我們的絕大部分收入源自我們在中國的業務。因此，我們的財務狀況、經營業績及前景在很大程度上會受到中國經濟、政治及法律發展的影響。中國經濟在許多方面有別於發達國家的經濟，其中包括政府參與程度、投資管制、經濟發展水平、增長率、外匯管制及資源分配。

儘管中國經濟在過去40年來已逐漸從計劃經濟過渡至更加以市場為導向的經濟，中國絕大部分生產性資產仍然由中國政府擁有。中國政府亦通過資源配置、管制外幣計價債務付款、制定貨幣政策及向特定行業或公司提供優惠，掌控國家的經濟增長。近年來，中國政府實施若干措施，強調利用市場力量推動經濟改革、國家減持生產性資產及商業企業建立良好企業管治常規。部分措施有利於中國整體經濟，但可能會對我們產生不利影響。例如，我們的財務狀況及經營業績可能因有關中國電子商務行業的政府政策或我們適用的稅務法規變動而受到不利影響。倘中國商業環境惡化，我們在中國的業務亦或會受到重大不利影響。

風險因素

我們須遵守適用於零售商的**法律**，包括可能使我們遭受處罰及其他行政措施的廣告及促銷法、《價格法》及《消費者權益保護法》及其他消費者保護法。

根據中國廣告法律及法規，我們有義務確保廣告內容完全遵守符合適用法律及法規。例如，廣告不得展示有關產品、服務及禮品的任何虛假、不準確或誤導性信息，或遺漏任何重大信息。此外，我們提供數字營銷服務業務亦需要我們遵守業務經營所在司法權區的廣告法及相關法律。此外，我們向消費者銷售產品須遵守中國《價格法》的規定，例如《中華人民共和國價格法》、《價格違法行為行政處罰規定》、《中華人民共和國消費者權益保護法》及《侵害消費者權益行為處罰辦法》。我們過去曾因未遵守規定（包括但不限於發佈違反《中華人民共和國廣告法》、《中華人民共和國價格法》及《中華人民共和國消費者權益保護法》等相關規定的廣告）而受到中國監管機構的行政處罰。請參閱「業務－法律程序及合規－不合規」。倘我們日後被發現違反任何相關法律及法規，我們可能會面臨嚴厲的處罰，包括罰款、吊銷營業執照及停止廣告活動。此外，我們可能因誤導性或不準確的廣告或其他違反《價格法》或消費者權利的違法行為而遭政府採取行動及受到民事索償。我們或須耗費大量資源進行抗辯，且該等行動可能使我們的聲譽受損，導致收入減少，並對我們的經營業績產生負面影響。

中國法律體系不斷演變，且中國法律法規的詮釋及執行存在固有**不確定因素**，這可能會限制我們的業務及我們的股東可獲得的法律保障。

中國法律體系以成文法為基礎。自1970年代末以來，中國政府就處理外商投資、企業組織及治理、商務、稅務及貿易等經濟事務頒佈若干法律及法規，旨在制訂一套全面的商業法體系。然而，由於該等法律及法規相對較新，且不斷演變，因此在詮釋及執行方面未必能保持一致。此外，公佈的判例數量有限，僅可用作參考，對其後的案件並無約束力，且缺乏先例價值，惟最高人民法院另行規定則除外。與中國法律法規的詮釋及執行有關的該等不確定因素可能對投資者可獲得的法律保障及法律救濟產生不利影響。

風險因素

有關電子商務行業的中國法律法規正在不斷發展及快速演變。儘管我們努力遵守我們的業務經營適用的法律法規及避免進行適用法律法規下的任何潛在不合規活動，該等法律法規正在不斷發展，並非一直清晰，且我們為遵守該等法律、法規及行業標準而採取的措施可能並非總是有效。我們無法向閣下保證，我們的作業不會違反與電子商務相關的任何中國新法律法規，因此，我們可能會被起訴或被採取強制執行行動，或我們的解決方案或服務需求可能會減少。此外，電子商務行業的發展可能導致中國法律、法規及政策出現變動，或導致現有法律、法規及政策的詮釋及應用出現變動，該等變動或會約束或限制電子商務零售及批發解決方案提供商（例如我們），進而可能會對我們的業務及經營產生重大不利影響。

我們可能無法獲得我們的業務適用的必要批文、牌照或許可，或未能遵守中國法律法規。

我們的業務受相關中國政府機構監督及規管，包括但不限於商務部、工業和信息化部（或工信部）、國家發展和改革委員會（或國家發改委）、國家市場監督管理總局（或市場監管總局）、海關總署及國家外匯管理局。該等政府機構頒佈及執行各種法規，涵蓋線上零售及分銷食品及OTC藥品等產品的若干方面，包括行業准入門檻、允許經營的業務範圍、業務經營所需的牌照及許可證以及外商投資限制。我們須獲得與我們的業務經營有關的各種牌照及許可證（包括食品流通許可證、海關報關單位註冊登記證書及境外投資批准證書）。儘管我們目前擁有業務經營所需的所有重要牌照及許可證，我們無法向閣下保證，我們日後不會因業務擴張、業務經營範圍變動或我們適用的法律法規變動而須延展到期的該等牌照及許可證或獲得新的牌照或許可證。

倘我們無法適應任何新的監管規定，或任何主管政府機構認為我們在並無取得任何必要牌照、許可證或批文的情況下經營我們的業務，或認為我們並無遵守適用的監管規定，我們可能會受到行政處分及處罰，包括罰款、沒收收入、撤銷執照或許可證或（在嚴重情況下）停止經營部分業務。此外，倘政府機構發現我們的品牌合作夥伴通過我們開展業務而未獲得必要的批文、牌照或許可證，或以其他方式違反適用的法律法規，則可能被責令採取糾正措施。任何該等行動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。

風險因素

我們可能須對第三方在執行我們的數字營銷活動中發表的不當言論或內容負責。

我們在經營數字營銷服務的過程中可能會委派第三方個人（例如發言人或關鍵意見領袖）進行現場展示推廣活動。儘管我們通常已與彼等以協議形式達成相關保護性條款，我們無法一直控制該等人士發表的言論及內容。因此，部分發言人或關鍵意見領袖可能從事非法、淫穢或煽動性的談話或活動，包括發佈可能損害公共利益或國家利益的不當或非法內容。在嚴重情況下，有關信息或內容根據適用的法律及法規可能被視為非法，且相關政府部門可能要求我們停止或限制經營將會導致或可能導致相關事件的業務或服務。倘我們發現我們因第三方個人所發表言論的性質或內容而受到處罰或索償或訴訟，則可能產生巨額費用以進行調查及作出抗辯，這可能對我們的聲譽、業務及前景產生重大不利影響。

併購規則及若干其他中國法規就外國投資者收購部分中國公司規定的程序複雜，可能令我們更難以在中國通過收購實現增長。

中國六個監管機構於2006年8月8日採納、於2006年9月8日生效及於2009年6月22日修訂的《關於外國投資者併購境內企業的規定》（或併購規則）以及若干其他關於併購的法規及規則以及額外程序及規定，使外國投資者的併購活動更加費時及複雜，包括規定在若干情況下外國投資者取得中國境內企業控制權而轉移該控制權的交易，必須事先向商務部申報。此外，反壟斷法規定經營者集中達到規定申報標準的，須事先向商務部申報。此外，商務部發佈於2011年9月1日生效的《商務部實施外國投資者並購境內企業安全審查制度的規定》訂明，外國投資者進行會產生「國家防衛及安全」問題的併購及外國投資者可據此取得境內企業實際控制權從而產生「國家安全」問題的併購，須經由商務部嚴格審查，並須遵守禁止任何意圖繞過安全審查活動的規則。日後，我們可能會通過收購互補性業務擴大我們的業務。遵照上述法規及其他相關規定的要求完成該等交易可能費時費力，且所需的任何審批程序（包括自商務部及其地方主管部門取得審批）可能會延遲或限制我們完成該等交易的能力，從而可能影響我們拓展業務或保持市場份額的能力。

風險因素

就中國企業所得稅目的而言，我們可能被分類為「中國居民企業」，這可能對我們及我們的股東產生不利稅務影響並對我們的經營業績及閣下的投資價值造成重大不利影響。

根據《企業所得稅法》及其實施條例，在中國境外成立但「實際管理機構」在中國的企業被視為居民企業，須就其全球所得按25%的稅率繳納企業所得稅。實施條例對「實際管理機構」的定義為對企業的業務、生產、人員、賬目、財產等實施實質性全面控制及管理的機構。於2009年4月，國家稅務總局頒佈《關於境外註冊中資控股企業依據實際管理機構標準認定為居民企業有關問題的通知》，稱為《82號文》，其中規定認定境外註冊成立的中國控制企業的「實際管理機構」是否位於中國境內的若干具體標準。儘管該通知僅適用於受中國企業或中國企業集團控制的境外企業，而不適用於不受中國企業或中國企業集團所控制者（如我們），但該通知所載標準可反映出國家稅務總局關於「實際管理機構」測試如何應用於認定所有境外企業稅務居民身份的一般立場。根據《82號文》，中國企業或中國企業集團控制的境外註冊成立企業將因其「實際管理機構」位於中國而被視為中國居民企業並須就其全球所得繳納中國企業所得稅，惟須符合以下所有條件：(i)日常經營管理場所主要位於中國境內；(ii)企業的財務決策及人事決策由位於中國境內的機構或人員決定，或需要得到位於中國境內的機構或人員批准；(iii)企業的主要財產、會計賬簿及記錄、公司印章、董事會及股東決議案位於或存放於中國境內；及(iv)企業至少50%有投票權的董事會成員或高層管理人員經常居住於中國境內。

繼《82號文》後，國家稅務總局頒佈《境外註冊中資控股居民企業所得稅管理辦法（試行）》（「《45號公告》」），其於2011年9月1日生效並於2018年6月15日最新修訂並於同日生效，以提供更多落實《82號文》的指示及闡明該等「境外註冊中資控股居民企業」的申報及備案義務。《45號公告》提供釐定居民身份及釐定後管理事宜的程序及管理詳情。儘管《82號文》及《45號公告》清楚規定上述標準適用於受中國企業或中國企業集團控制的中國境外註冊企業，惟《82號文》可能反映國家稅務總局就釐定外資企業稅收居所的一般標準。倘我們的全球收入須按企業所得稅法課稅，我們的財務狀況及經營業績可能會受到重大不利影響。

風險因素

我們認為，我們位於中國境外的實體就中國稅務目的而言並非中國居民企業。然而，企業的稅收居民身份須由中國稅務機關認定，有關「實際管理機構」一詞的解釋仍存在不確定性。由於我們幾乎所有管理層成員均位於中國，稅收居民身份規定如何應用於我們的情況尚不明確。倘中國稅務機關就中國企業所得稅目的而言將本公司或我們位於中國境外的任何附屬公司認定為中國居民企業，則本公司或有關附屬公司可能須就其全球收入按25%的稅率繳納中國稅項，這可能大大減少我們的淨收入。此外，我們亦須履行中國企業所得稅申報責任。

再者，根據企業所得稅法及企業所得稅條例，倘中國稅務機關就企業所得稅目的而言認定我們是中國居民企業，對於我們出售或以其他方式處置我們普通股變現的收入，倘該收入被視為源自中國，則可能須繳納中國稅項，非中國企業的適用稅率為10%，而非中國個人的適用稅率為20%（在各情況下須遵守任何適用稅收協定的條文）。倘我們被認為是中國居民企業，並不明確本公司的非中國股東能否申索彼等稅務居民國家與中國之間任何稅收協定的利益。任何該等稅收可能減少閣下投資於我們股份的回報。

匯率波動可能導致外匯虧損。

人民幣、美元、日圓及港元之間的匯率，可能會由於中國政府的政策而發生改變，並在很大程度上取決於國內及國際經濟及政治發展，以及當地市場的貨幣供需狀況。目前難以預測未來市場力量或政府政策會如何影響人民幣、美元、日圓及其他貨幣之間的匯率。此外，中國人民銀行會定期對外匯市場進行干預以限制人民幣匯率波動及實現政策目標。我們須承受未來匯率波動及中國政府管制外幣兌換的風險。

[編纂][編纂]將以港元收取。因此，人民幣兌港元升值可能導致我們的[編纂][編纂]的價值減少。相反，人民幣貶值可能對股份以外幣計算的價值及就股份應付的任何以外幣計算的股息產生不利影響。此外，可供我們以合理的成本降低外幣風險的工具有限。再者，目前我們將大額外幣兌換為人民幣前亦須取得國家外匯管理局的批准。所有該等因素均可能會對我們的業務、財務狀況、經營業績及前景造成重大不利影響，並可能減少股份以外幣計算的價值及就股份應付的以外幣計算的股息。

風險因素

閣下可能須就我們派付的股息或因轉讓我們股份所變現的任何收益繳納中國所得稅。

根據企業所得稅法及其實施條例，在中國與閣下居所所在司法權區之間訂立的規定不同所得稅安排的任何適用稅務條約或類似安排的規限下，對於中國境外居民企業（在中國沒有設立據點或營業地點，或相關收入與其已設立的據點或營業地點並無實際關連）投資者源於中國境內的股息，一般按照[編纂]的稅率徵收中國預扣稅。該等投資者因轉讓股份而變現的任何收益若被認定為源於中國境內的收入，則須按10%（或更低）的稅率徵收中國所得稅，除非稅收協定或類似安排另有規定，則作別論。根據《中華人民共和國個人所得稅法》及其實施條例，對於外國個人投資者（非中國居民）派付的源於中國境內的股息，一般按照20%的稅率徵收中國預扣稅；而對於該等投資者因轉讓股份而變現的源於中國境內的收益，一般按照20%的稅率徵收中國所得稅，且在上述各情況下，均可按適用的稅收協定及中國法律所載規定予以減免。

儘管我們的絕大部分業務營運於中國進行，惟我們就股份宣派的股息或轉讓股份變現的收益會否被視為源自中國境內的收入而因此須繳納中國所得稅屬未知之數。倘若轉讓股份所得收益或向非中國居民投資者派付的股息被徵收中國所得稅，閣下於我們股份的投資價值可能受到重大不利影響。此外，居所所在司法權區與中國訂有稅收協定或安排的股東可能無資格享有該等稅收協定或安排項下的利益。

關於境外控股公司向中國實體發放貸款及直接投資的中國法規可能會延誤或阻礙我們使用[編纂][編纂]向我們的中國附屬公司發放貸款或額外出資，這可能對我們的流動資金及我們籌資及擴充業務的能力造成重大不利影響。

我們以股東貸款或增加註冊資本的形式轉至我們的中國附屬公司的任何資金須取得中國有關政府機構批准或於有關政府機構備案或登記。根據關於中國外商投資企業的有關中國法規，向我們的中國附屬公司提供出資須商務部或其地方分支機構批准或向其備案及向中國其他政府機構登記。此外，(i)我們的中國附屬公司取得的境外貸款必須向國家外匯管理局或其地方分支機構登記，及(ii)我們的各家中國附屬公司所取得貸款不得超過其註冊資本與其投資總額之間的差額（如外商投資綜合管理信息系統

風險因素

所記錄)，亦或不得超過其淨資產的200%。我們向我們的中國附屬公司提供的任何中期或長期貸款必須向國家發改委及國家外匯管理局或其地方分支機構備案及登記。此外，根據中國人民銀行於2017年1月12日頒佈並自同日起生效的《中國人民銀行關於全口徑跨境融資宏觀審慎管理有關事宜的通知》，任何向中國附屬公司提供的海外貸款不得超過其按資本或資產淨值、跨境融資槓桿率及宏觀審慎調整參數計算的跨境融資風險加權結餘上限。該貸款須予以登記或備案。倘未來我們直接向我們的中國附屬公司提供出資或境外貸款，我們未必能夠就此及時辦理該等備案或登記。倘我們未能辦理該等備案或登記，我們動用[編纂][編纂]及資本化中國經營的能力或會受到負面影響，這可能對我們的流動資金以及我們籌資及擴充業務的能力造成不利影響。

於2015年3月30日，國家外匯管理局頒佈《關於改革外商投資企業外匯資本金結匯管理方式的通知》(或《國家外匯管理局19號文》)。《國家外匯管理局19號文》於2015年6月1日起生效。《國家外匯管理局19號文》在全國掀起對外商投資企業外匯資本金結匯管理的改革，容許外商投資企業按意願選擇結匯其外匯資本金，但外商投資企業從其外匯資本金所轉換人民幣資金仍不得用於其業務範圍以外的支出。於2016年6月9日，國家外匯管理局頒佈《關於改革和規範資本項目結匯管理政策的通知》(或《國家外匯管理局16號文》)。《國家外匯管理局19號文》及《國家外匯管理局16號文》仍然禁止外商投資企業(其中包括)將從其外匯資本金所轉換人民幣資金用於其業務範圍以外的支出、投資證券或其他銀行保本產品以外的投資、向非關聯企業發放貸款或建設、購買非自用房地產(房地產企業除外)。《國家外匯管理局19號文》及《國家外匯管理局16號文》或會嚴重限制我們將本次發售[編纂]淨額匯至中國及在中國使用的能力，這可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

於2019年10月23日，國家外匯管理局發佈《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》(或國家外匯管理局28號文)，據此，非投資性外商投資企業獲准以資本金進行境內股權投資，惟該等投資不違反負面清單且所投項目屬真實合法。於2020年4月10日，國家外匯管理局頒佈《關於優化外匯管理支持涉外業務發展的通知》(或國家外匯管理局8號文)，在確保資金使用真實合規並符合現行資本項目收入使用管理規定的前提下，允許符合條件的企業將資本金、外債及境外上市資本項目收入

風險因素

用於境內支付時，無需逐筆提供真實性證明材料。考慮到國家外匯管理局28號文及國家外匯管理局8號文通常以原則為導向，且執法單位實際上在進一步應用及執行該等法律及法規時須作出詳盡詮釋，該等法律及法規的執行方式尚不明確，且政府機構及銀行如何詮釋及執行存在高度不確定性。

透過我們股東或我們非中國控股公司進行轉讓而間接轉讓我們中國居民企業的股權面臨不確定性。

於2015年2月3日，國家稅務總局頒佈《關於非居民企業間接轉讓財產企業所得稅若干問題的公告》(或《7號文》)，取代《關於加強非居民企業股權轉讓所得企業所得稅管理的通知》(或《國家稅務總局698號文》)的若干條文。《7號文》為中國稅務機關對非居民企業間接轉讓中國居民企業資產(包括股權)(中國應課稅資產)的審查提供全面指引，並同時加強對該等轉讓的審查。例如，《7號文》提到，倘非居民企業透過出售直接或間接持有中國應課稅資產的海外控股公司的股權而間接轉讓中國應課稅資產，且有關轉讓被視為因規避企業所得稅繳納義務而作出且不具有任何其他合理商業目的，則轉讓可能被中國稅務機關重新分類為直接轉讓中國應課稅資產。於2017年10月17日，國家稅務總局頒佈《關於非居民企業所得稅源泉扣繳有關問題的公告》(或《國家稅務總局37號文》)，於2017年12月1日生效並取代國家稅務總局698號文及若干其他規則或法規。《國家稅務總局37號文》(其中包括)簡化對非居民企業徵收所得稅的預扣及繳納程序。

儘管《7號文》載有若干豁免，但不確定《7號文》中的任何豁免是否將適用於轉讓我們的股份(例如在公開市場購買我們的股份)及在私人交易中出售我們的股份(反之亦然)，亦不確定我們未來於中國境外進行的涉及中國應課稅資產的任何收購或中國稅務機關會否應用《7號文》對有關交易進行分類。因此，中國稅務機關可能將屬非居民企業的股東轉讓我們的股份或我們未來於中國境外進行的涉及中國應課稅資產的任何收購視為須遵守上述規定，從而可能令股東或我們承擔額外的中國稅項申報義務或納稅責任。此外，倘我們未能遵守《7號文》及《國家稅務總局37號文》，中國稅務機關可能會採取行動，包括要求我們提供調查協助或可能對我們施加罰款，這可能會對我們的財務狀況及業務經營產生負面影響。

風險因素

倘我們的中國居民股東或實益擁有人未能遵守中國相關外匯法規，則我們或會面臨處罰，包括限制我們向中國附屬公司注資的能力及中國附屬公司向我們分派利潤的能力。

國家外匯管理局已頒佈若干法規，規定中國居民及中國企業實體須就其直接或間接境外投資活動向國家外匯管理局地方分支機構進行登記並取得批准。國家外匯管理局於2014年7月發佈《關於境內居民通過特殊目的公司境外投融資及返程投資外匯管理有關問題的通知》(或《國家外匯管理局37號文》)，規定中國居民或實體須在向特殊目的公司提供國內外合法資產或權益前就其為進行海外投資或融資而設立或控制的離岸實體，向國家外匯管理局或其地方分支機構進行登記。該等規定適用於身為中國居民的股東，並可能適用於我們日後作出的任何境外收購。

根據該等外匯法規，中國居民若對境外公司直接或間接進行投資，或早於該等外匯法規實施前已進行有關投資，則須就該等投資辦理登記。此外，任何中國居民若身為境外公司的直接或間接股東，則須向國家外匯管理局地方分支機構更新有關該境外公司先前已備案的登記資料，以反映涉及其返程投資或股本變更(如中國股東、公司名稱、運營期限變動、增加或減少股本、轉讓或置換股份、合併或拆細)的任何重大變動。根據《國家外匯管理局關於進一步簡化和改進直接投資外匯管理政策的通知》，自2015年6月1日起，上述外匯登記直接由銀行審核和處理，國家外匯管理局及其分支機構通過當地銀行對相關外匯登記進行間接監管。倘任何中國股東未有辦理所規定之登記或更新先前已備案的登記資料，則該境外母公司的中國附屬公司可能被限制向其境外母公司分派盈利及源於任何減資、轉股或清算的所得款項，而境外母公司亦可能被限制向其中國附屬公司額外注資。此外，未能遵守上述各項外匯登記規定可能導致逃避適用外匯限制而按中國法律承擔責任，包括(i)國家外匯管理局規定於國家外匯管理局指定的時間內調回匯至海外或國內的外匯，處逃匯總額最多30%的罰款，及(ii)在嚴重違規的情況下，處逃匯總額最少30%至最多為其等值的罰款。

風險因素

我們致力遵守並確保受限於有關規定的股東將會遵守國家外匯管理局的相關規章制度，但由於中國當局實施監管要求存在固有的不確定性，上述登記未必在該等法規所規定的所有情況下始終切實可行。此外，我們可能無法完全獲悉我們所有身為中國居民的股東或實益擁有人的身份，且我們無法向閣下保證，我們所有身為中國居民的股東及實益擁有人定將遵守我們有關的要求，以及時作出、取得或更新任何適用的登記或遵守國家外匯管理局37號文或其他相關法規所要求的其他規定。我們未必總是能夠迫使彼等遵守國家外匯管理局37號文或其他相關規定。我們無法向閣下保證，國家外匯管理局或其當地分局會頒佈明文規定或以其他方式解釋相關中國法律及法規。任何該等股東如未遵守國家外匯管理局37號文或其他相關規定，可能會導致我們遭受罰款或法律制裁，限制我們於中國及海外的投資活動或我們的跨境投資活動，限制我們的附屬公司向我們作出分派、派付股息或作出其他付款的能力，或影響我們的所有權架構，進而可能對我們的業務及前景造成不利影響。

根據《國家外匯管理局關於發佈境內機構境外直接投資外匯管理規定的通知》(或國家外匯管理局30號文)及其他法規，倘我們屬中國實體的股東並未於國家外匯管理局、國家發改委或商務部主管分支機構完成備案，我們的中國附屬公司或會遭禁止向我們分派彼等自任何減資、股份轉讓或清盤所得的利潤及[編纂]，且我們向我們中國附屬公司額外注資的能力或會遭到限制。此外，我們的股東或須暫停或停止投資並於規定時間內完成備案，且或會因相關責任遭警告或起訴。再者，根據中國法律，上述未能遵守國家外匯管理局備案規定的情況可能會因逃避適用外匯管制而招致責任。

更嚴苛的人民幣匯入及匯出中國限制及政府對貨幣兌換管制的收緊，可能會限制我們派付股息及其他債務的能力，並影響閣下投資的價值。

人民幣目前並非可自由兌換的貨幣，因為中國政府對人民幣兌外幣以及在某些情況下將貨幣匯出中國實施管制。我們絕大部分收入以人民幣計值，且我們需要將人民幣兌換為外幣以向股份持有人派付股息(如有)及為我們於中國境外的業務活動撥資。可用的外幣不足可能會限制我們中國附屬公司匯出足夠外幣以派付股息或向我們支付其他款項，或以其他方式償還以外幣計值的債務的能力。

風險因素

根據中國現行的外匯管制制度，我們所進行的經常賬下的外匯交易（包括派付股息），毋須事先得到國家外匯管理局的批准，但我們須提供此類交易的相關文件證據，並在中國境內具有經營外匯業務許可證的指定外匯銀行進行此類交易。如需將人民幣兌換成外幣並匯出中國以支付資本開支（例如償還以外幣計值的貸款），則須經有關政府部門批准。中國政府亦可酌情限制日後於經常賬交易中使用外幣。倘外匯管制制度令我們無法取得足夠外幣以滿足我們的外幣需求，我們可能無法以外幣向股東派付股息。此外，概無法保證未來不會頒佈進一步限制人民幣匯入或匯出中國的新法規。任何現有及未來對貨幣兌換的限制均可能限制我們運營海外業務或以其他方式資助以外幣進行的任何未來業務活動的能力。

我們在很大程度上倚賴我們的主要營運附屬公司就股權派付的股息及其他分派，以撥付境外現金及融資需求。

我們為一家控股公司，在很大程度上倚賴我們的主要營運附屬公司就股權派付的股息及其他分派應付我們的境外現金及融資需求，包括向我們的股東派付股息及其他現金分派、撥付公司間貸款、償還我們可能於中國境外產生的任何債務及支付我們的開支。倘我們的主要營運附屬公司產生額外債務，則規管該債務的文書票據可能限制其向我們支付股息或作出其他分派或匯款的能力。此外，適用於中國附屬公司及若干其他附屬公司的法律、規則及法規僅允許以其根據適用會計準則及法規釐定的保留盈利（如有）派付股息。

根據中國法律、規則及法規，於中國註冊成立的每家附屬公司每年均須劃撥其至少10%的收入淨額，用以撥付若干法定儲備，直至有關儲備的累計金額達到其註冊資本的50%為止。有關儲備連同註冊資本不得作現金股息分派。鑒於此等法律、規則及法規，於中國註冊成立的附屬公司向其股東轉讓其各自的部分資產淨值作為股息的能力受到限制。此外，於中國提取註冊股本及資本儲備賬亦受到限制，最多為各經營附屬公司所持資產淨值。

風險因素

閣下可能難以送達法律程序文件以及執行對我們及我們的董事及管理層的判決或於中國、香港或我們根據國外法律運營的任何其他司法權區對我們及我們的董事及管理層提出原訴訟。

我們絕大部分資產及董事的主要資產均於中國境內。投資者未必能向我們或該等位於中國境內的人員送達法律程序文件。中國並未締結條約或訂立安排承認及執行大部分其他司法權區法院的判決。於2006年7月14日，香港政府及中國最高人民法院簽訂《關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行當事人協議管轄的民商事案件判決的安排》（「**2006年安排**」，於2008年8月1日生效），據此，獲得中國任何指定人民法院或任何指定香港法院就根據選擇法院書面協議提出的民商案件作出規定付款的可強制執行最終法院判決的有關人士可申請在中國相關人民法院或香港相關法院認可及執行裁決。選擇法院書面協議界定為訂約雙方於2006年安排開始日期後訂立的任何書面協議，其中香港法院或中國法院明確指定為對就特定法律關係產生或可能產生的任何爭議擁有唯一司法管轄權的法院。因此，倘爭議雙方不同意訂立選擇法院書面協議，則可能難以執行香港法院在中國作出的裁決。因此，投資者或會難以針對或無法向我們於中國的若干資產或董事發出傳票以尋求在中國認可及執行國外裁決。

於2019年1月18日，香港政府及中國最高人民法院簽署《關於內地與香港特別行政區法院相互認可和執行民商事案件判決的安排》（「**2019年安排**」）。2019年安排（其中包括）載列審查就原審法院判決申請認可和執行的範圍、適用裁決、程序及方式、不予認可和執行原審法院判決的條件及相互認可和執行民商事案件判決的補救措施。2019年安排在最高人民法院發佈司法詮釋和香港完成有關程序後，由雙方公佈開始日期。2019年安排適用於中國或香港法院於2019年安排開始之日或之後作出的判決。2019年安排開始後，2006年安排須予終止。然而，2006年安排所稱且於2019年安排開始前簽署的「書面管轄協議」，仍適用2006年安排。因此，儘管已簽署2019年安排，有關協議將於何時生效尚不明確，且於2019年安排項下提出的任何訴訟的有效性及結果亦不明確。

風險因素

與[編纂]有關的風險

股份過往並無公開市場且未必能形成活躍的交易市場。我們股份的流動性及市價可能波動。

於[編纂]前，股份並無公開市場。我們[編纂]的初始[編纂]乃我們與[編纂]（為其自身及代表[編纂]）談判議定的結果，[編纂]可能與股份於[編纂]後的市價截然不同。我們已申請[編纂]於聯交所上市及交易。概不保證是次[編纂]能夠為股份形成活躍、流動的公開交易市場。尤其是，假設[編纂]未獲行使，我們於是次[編纂]中發行的[編纂]僅佔我們股本的[編纂]。該因素，連同我們的收入、盈利及現金流量變動或我們運營中的任何其他發展變動等因素，均可能影響[編纂]的交投量及成交價。

此外，[編纂]的價格及交投量或會波動。可能導致[編纂]於這次[編纂]後的市價與[編纂]存在明顯差異的因素（其中包括）如下：

- 我們的財務業績；
- 自然災害或電力短缺造成非預期的業務中斷；
- 主要人員或高級管理層的重大變動；
- 中國法律法規的變動；
- 我們未能在市場上有效競爭；
- 我們無法為業務取得或維持監管批准；
- 股市價格及成交量的波動；
- 分析師對我們財務表現的估計改變；
- 中國及香港以及全球經濟的政治、經濟、金融及社會發展；及
- 捲入重大訴訟。

風險因素

此外，在聯交所上市且在中國境內有業務及資產的其他公司的股份過去曾遭受顯著的價格波動。因此，股份可能發生與我們表現無直接關聯的價格變化，進而令股份的投資者蒙受重大損失。

股份的交投量及價格可能會波動，從而可能導致閣下蒙受重大損失。

我們股份的交易價格或會波動，且可能因超出我們控制範圍的因素而大幅波動，包括香港、中國、美國及世界其他地方證券市場的整體市況。尤其是，業務運營主要位於中國的其他公司（特別是經營類似業務且證券已於香港上市的公司）的市價表現及波動可能會影響我們股份的價格波幅及成交量。多家中國公司已經或正在籌備將證券於香港上市。部分該等公司經歷大幅波動，包括發售後股價大幅下跌。該等公司的證券在發售時或發售後的成交表現可能影響對香港上市的中國公司的整體投資意欲，因而影響我們股份的成交表現。該等大事及行業因素可能對我們股份的市價及波動造成重大影響，而不論我們的實際經營表現如何。

閣下或會遭即時攤薄，且日後可能會遭進一步攤薄。

股份的[編纂]高於緊接[編纂]前每股股份的合併有形資產淨值，故於[編纂]時購買股份的人士的[編纂]經調整合併有形資產淨值將即時攤薄。我們現有股東所持股份的每股[編纂]經調整合併有形資產淨值將會增加。此外，倘我們日後增發股份以籌集額外資金，股份持有人的權益可能會進一步攤薄。

大量股份的實際或視為出售或可供出售，特別是由控股股東作出時，可能對股份市價造成不利影響。

未來出售大量股份或視為或預期將作出該等銷售，可能會對股份的市價以及我們未來在我們認為合適的時間按我們認為合適的價格籌集股本的能力造成不利影響。

控股股東持有的股份具有特定的禁售期。儘管我們目前並不知悉該等人士於禁售期屆滿後有意出售其大量股份，我們仍無法向閣下保證彼等現時或未來不會出售其持有的任何股份。

風險因素

本公司發行新股或股本證券可能會導致攤薄。

我們可能因業務狀況或其他有關（其中包括）我們目前營運或其他日後擴張的未來發展態勢的變動而需要額外資金。該等額外融資需要的款額及時間視乎投資及／或收購第三方新業務的時間，以及經營所得現金流量金額而定。倘我們的資源不足以滿足現金需求，我們可能透過出售額外股本尋求額外融資或債務證券或取得信貸融資。出售額外股本證券可引致股東遭受額外攤薄。倘我們通過發行新股或股本掛鈎證券的方式（而非按現有股東的股權比例）籌集額外資金，則現有股東於本公司的所有權百分比、每股收益及每股資產淨值或會減少。

由於我們並無正式股息政策，閣下可能需要依靠我們股份價格上漲來獲得[編纂]回報。

我們現時並無正式股息政策或固定股息分派比例。任何未來股息宣派及派付將由我們的董事全權決定。概無法保證我們能夠宣派或分派任何董事會計劃中所列金額的股息，甚至根本無法宣派或分派任何股息。因此，閣下不應倚賴對我們股份的[編纂]作未來股息收入來源。

董事會可全權酌情決定是否分派股息，惟須遵守開曼群島法律的若干規定。此外，我們的股東可藉普通決議案宣派股息，但任何股息不得超過我們董事建議的金額。根據開曼群島法律，開曼群島公司可自利潤或股份溢價賬中派付股息，惟任何股息分派在任何情況下不得導致公司無力償還其日常業務過程中到期的債務。即使董事會決定宣派並支付股息，未來股息（如有）的時間、數額及形式將取決於我們的未來經營業績、現金流量、資本需求及盈餘、自附屬公司收取的分派（如有）數額、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[編纂]股份的回報可能取決於未來的股價上漲。我們並不保證是次[編纂]後股份價值會上升，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[編纂]股份的回報，甚至損失全部的股份[編纂]。

風險因素

我們對如何運用[編纂][編纂]淨額具有重大自由裁量權，而閣下未必同意我們的運用方式。

是次[編纂][編纂]淨額的主要部分劃撥為一般公司用途，包括多元化品牌組合、擴大銷售網絡及加強供應鏈管理。請參閱「未來計劃及[編纂]用途－[編纂]用途」。我們的管理層將審慎酌情運用我們收到的[編纂]淨額。作為閣下[編纂]決定一部分而言，閣下不獲賦予機會評估有關[編纂]是否運用得宜。[編纂]淨額可用於無法實現或維持盈利能力或提高我們股價的公司目的。是次[編纂]的[編纂]淨額可能用於並不產生收入或價值損失的[編纂]。

我們為一家開曼群島公司，且由於開曼群島法律下有關股東權利的司法先例較其他司法權區法律項下者更為有限，閣下可能難以保障閣下的股東權利。

我們乃根據開曼群島法律註冊成立的獲豁免有限責任公司。我們的公司事務受我們的組織章程大綱及細則、開曼群島公司法及普通法的規管。根據開曼群島法律，股東對董事採取行動的權利、少數股東保護及董事對我們的誠信責任很大程度上受開曼群島普通法規管。開曼群島普通法部分乃源自開曼群島比較有限的司法先例，以及開曼群島法院的英國（其法院判決具有說服力但不具有約束力）普通法。開曼群島法律下的股東權利及董事受信責任的制定不如香港及美國等其他司法權區的成文法或司法先例般清晰。特別是，與諸多其他司法權區相比，開曼群島的證券法體制未臻完善。開曼群島證券市場的監管、披露及監控水平與較發達經濟體證券市場的投資者、經紀人及其他參與者的活動之間存在差異。此外，開曼群島公司未必可於香港提出股東衍生訴訟。

開曼群島獲豁免公司（例如我們）的股東並無開曼群島法律所規定檢查公司紀錄或取得股東名單副本的一般權利。董事根據我們[編纂]後組織章程細則（將於緊接是次[編纂]完成前生效）可酌情決定是否及基於何種條件允許股東檢查公司紀錄，但無責任令股東可查閱公司紀錄。因此，閣下可能更難以取得所需資料以確定股東動議所必要的事實或在代表權爭奪中徵集其他股東的代表委任書。

風險因素

由於上述所有因素，故此面對管理層、董事會成員或控股股東採取的行動時，我們的公眾股東可能較香港及美國等其他司法權區註冊成立之公司的公眾股東更難以保障本身的權益。

我們無法向閣下保證自本文件所載各種獨立第三方來源（包括行業專家報告）所獲得的若干事實、預測及其他統計資料的準確性或完整性。

本文件，尤其是「業務」及「行業概覽」章節，載有與品牌電子商務解決方案市場及快速消費品市場有關的資料及統計數據。該等資料及統計數據摘錄自我們委託的第三方報告及可公開獲得的資源。我們認為，資料來源乃該等資料的適當來源，且我們於摘錄及複製該等資料時已採取合理的謹慎措施。然而，我們無法保證該等原始資料的質量或可靠性。我們、獨家[編纂]、獨家保薦人、獨家[編纂]、獨家[編纂]、[編纂]或參與[編纂]的任何其他方均未對該等資料進行獨立核實，我們亦不對其準確性作出任何聲明。電子商務行業於中國乃相對較新的經濟趨勢，因此，來自第三方或其他可公開獲取來源的有關該行業的任何資料、統計數據或預測未必如其他更為傳統行業準確、可靠或值得信賴。該等資料的收集方法可能存在缺陷或無效，或已發佈資料與市場慣例之間可能存在差異，因此，本文件所載統計數據未必準確，且無法與其他經濟體提供的統計數據進行比較。因此，閣下不應過分倚賴該等資料。此外，我們無法向閣下保證，該等資料乃按與其他部分所呈列類似統計數據相同的基準或相同的準確性予以列示或編纂。閣下應審慎考量對該等資料或統計數據的重視度。

閣下應仔細閱讀整份文件，切勿倚賴新聞報導或其他媒體所載有關我們或[編纂]的任何資料。

我們強烈建議閣下不應倚賴新聞報導或其他媒體中包含的有關我們及[編纂]的任何資料。於本文件刊發前，可能有關於我們及[編纂]的新聞及媒體報道。該等新聞及媒體報道可能包含本文件並未載列的若干資料，包括若干經營及財務資料、預測、估值及其他資料。我們並無授權新聞或媒體披露該等資料，亦不就該等新聞或媒體報道或任何該等資料或報道的準確性或完整性承擔責任。我們不就關於任何該等資料或報道的適當性、準確性、完整性或可靠性發表聲明。倘任何該等資料與本文件所載資料不一致或衝突，我們對此不承擔任何責任，且閣下不應倚賴任何該等資料。