

風險因素

準投資者應審慎考慮本文件所載的所有資料，尤其應考慮下列有關投資本公司的風險及特別考慮因素後，方作出有關本公司的任何投資決定。出現下列任何事件均可能對我們的業務、經營業績、財務狀況及前景造成重大不利影響。任何該等風險均可能導致股份成交價下跌。

有關本集團以及我們的業務及行業的風險

我們的業務面對激烈競爭，而我們的盈利能力及未來增長前景取決於我們能否有效與其他競爭對手進行競爭

我們於電子商務業務方面與競爭對手爭奪客戶訂單及向我們供應貨品以供銷售的品牌擁有人。根據弗若斯特沙利文報告，於20/21財年，按網站流量計，我們於香港以電子產品及家庭電器為主的電子商務平台位列榜首，並在香港所有電子商務平台中錄得最高電子產品及家庭電器線上零售，市場佔有率約為5.6%。然而，香港的電子商務市場分散且競爭激烈，市場參與者眾多(即於2021年3月31日有逾7,500名市場參與者)。市場參與者在特定細分市場或多個細分市場互相競爭。我們營運所在的電子商務市場內有多名發展成熟的競爭對手，彼等擁有雄厚財務、技術、市場推廣及其他資源。我們現時或潛在的競爭對手包括供應廣泛常見或潮流商品類型的香港及中國大型線上零售商、進軍線上零售的大型傳統零售商、同時經營實體及網上零售店的大型傳統零售商以及銷售類似產品的批發客戶(即其他零售商及貿易公司)。未來可能會有更多競爭對手踏足電子商務行業，而市場上競爭力較低的公司可能會被逐漸淘汰。有關進一步詳情，請見本文件「業務—競爭」。

我們的主要競爭對手為香港大型線上零售商及大型傳統零售商以及銷售類似產品的貿易公司(不論有否線上零售店)。由於該等零售商擁有營運經驗、品牌知名度更高、與供應商、客戶及潛在業務夥伴的關係較佳以及熟悉我們的目標市場，故該等零售商在(其中包括)營運成本方面可能具備競爭優勢。該等公司可更快地應對市場變化、技術發展或客戶需求，亦更能把握市場機遇。倘我們未能透過適應不斷變化的市況而進行有效競爭，則我們的業務及財務狀況可能會受到不利影響。此外，與我們相比，我們的部分競爭對手可能自品牌擁有人獲得更有利的條款，亦可投入更多資源於市場推廣及促銷活動、採取更進取的定價或存貨政策，並投放更大量資源至網站、手機應用程式及系統開發。

此外，由於自由市場並無對產品設定定價指引或限制，故部分競爭對手可能以較低價格出售類似或相同產品以招徠更多客戶。

風險因素

我們無法向閣下保證，我們將能夠成功擊敗現時或未來的競爭對手，並保持我們目前於香港電子產品及家庭電器電子商務市場的市場地位。有關競爭壓力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。

我們的業務可能面臨與進軍電子產品及家庭電器市場的電子商務參與者的激烈競爭

香港電子商務市場分散且競爭激烈，市場參與者眾多(即於2021年3月31日有逾7,500名市場參與者)。市場參與者在特定細分市場或多個細分市場互相競爭。我們現時或潛在的競爭對手可能擴展至電子產品及家庭電器行業等其他細分市場，與我們互相比量。

我們無法向閣下保證，我們將能夠成功擊敗現時或未來進軍電子產品及家庭電器細分市場的競爭對手，並保持我們目前於香港電子產品及家庭電器電子商務市場的市場地位。競爭加劇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。

我們的業務取決於我們維繫現有客戶並吸引新客戶的能力

電子商務行業受不斷變化的消費者喜好及行業情況影響，尤其是電子產品及家庭電器的核心產品類別。我們的未來增長取決於我們吸引友和電子商務平台及社交媒體平台的現有及新瀏覽者向友和電子商務平台訂購新產品的能力。瞬息萬變的產品趨勢及消費者喜好已影響並將繼續影響我們的業務。為保持我們的吸引力，我們不斷更新友和電子商務平台及我們的社交媒體平台，適時以具成本效益的方式提供照顧顧客需求的均衡產品組合。倘我們未能定期更新友和電子商務平台及社交媒體平台，則瀏覽者可能會對我們的網上平台失去興趣，並可能不會再次查看新產品資訊。

我們設法使用數據分析瀏覽者及網購者的喜好，並相應決定產品挑選及市場推廣策略。我們的採購團隊透過市場研究及分析確定現行市場趨勢及消費者需要，例如研究市場報告、參加貿易展覽及展會、瀏覽其他電子商務門戶網站及社交媒體平台以及分析收集所得的客戶線上及線下購物行為數據集。我們無法保證我們對市場趨勢及消費者需要的預測屬準確。倘我們的預測偏離消費者的實際喜好，則我們的銷售可能受到不利影響。

此外，數據分析模式如有任何缺陷，我們對市場趨勢及消費者需要的預測未必準確。就數據準確性而言，我們依據客戶提供的資料、監察客戶購物行為所得資料及公開可得資料。我們可能無法核實所有有關資料的真實性。倘我們收集的資料屬重大失實或錯誤，亦可能會對我們就市場趨勢及消費者需要作出的預測以及業務實施及營利策略造成不利影響。

風險因素

我們必須緊貼不斷變化的市場趨勢及消費者需要，並預計將吸引現有及新瀏覽者以及網購者的產品趨勢，而倘未能識別及應對有關趨勢，則瀏覽者及網購者人數可能下降，友和電子商務平台作為向廣告主提供行銷平台的吸引力亦會下降。此舉可能導致我們的業務、財務狀況及經營業績受到重大不利影響。

我們的業務依靠我們強大的品牌，惟我們未必能維持或提昇品牌

我們認為，我們經營的品牌為業務增長貢獻良多。董事認為，對我們品牌的高認知度有助提高友和電子商務平台流量及降低市場推廣成本，而維持及提昇品牌對擴大及維持瀏覽者、客戶及供應商基礎至關重要。

有關友和電子商務平台、產品、送貨時間、退貨流程、客戶數據處理及安全慣例的客戶投訴或負面報道或友和電子商務平台及社交媒體平台的質素欠佳，均可能對我們的聲譽及友和電子商務平台的受歡迎程度造成重大負面影響。具體而言，大眾可能會對我們的產品或客戶服務發表惡意及毫無根據的負面評論或意見，可能會對我們的聲譽及友和電子商務平台的受歡迎程度造成重大負面影響。倘我們的公眾形象或聲譽因任何負面報道受損，則我們的品牌或會受到不利影響。我們無法保證日後不會出現有關我們業務或品牌的客戶投訴或負面報道、評論或意見，繼而令我們的品牌、公眾形象、聲譽及業務嚴重受損。倘我們無法維持或提昇品牌形象或品牌形象因負面報道而受損，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。

我們未必能有效執行策略，而可能對我們的業務及前景造成重大不利影響

為繼續擴展業務及提高市場佔有率，並進一步達成業務目標，我們計劃執行本文件「業務－業務策略」所述策略。實施上述策略需要投放大量管理、財務及人力資源。然而，我們無法向閣下保證，我們將能夠具備成功執行任何有關業務優化及擴展策略所需的一切管理、財務及人力資源，亦無法保證將[編纂][編纂]用於相應策略將擴展業務、提高市場佔有率，並成功進一步達成業務目標。倘我們無法有效執行業務策略或根本無法執行業務策略，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

風險因素

倘我們未能緊貼日新月異的科技推陳出新，則我們的競爭地位以及產生收益及增長的能力可能會受到影響

電子商務為快速變化及不斷發展的平台。我們的成功取決於應對日新月異的科技並提昇現有產品品質的能力。我們可能面對新產品成功推出或行銷可能出現延誤或妨礙方面的困難。我們推出的任何新產品將需迎合現有及潛在客戶的喜好。倘我們無法緊貼日新月異的科技，並成功向現有或潛在客戶推出獲廣泛接受的產品，則我們可能失去客戶，且收益及增長可能會受到不利影響。

我們未必能維持我們於往績記錄期間實現的收益增長且毛利率可能持續下降

於18/19財年、19/20財年、20/21財年及21/22首八個月，收益分別約為135.4百萬港元、260.0百萬港元、523.0百萬港元及496.7百萬港元，而19/20財年、20/21財年及20/21首八個月至21/22首八個月的收益增長分別為92.0%、101.2%及71.9%。同期，毛利率分別為24.3%、20.5%、17.4%及15.0%。影響財務狀況及經營業績的主要因素包括(其中包括)行業競爭及我們保持競爭力的能力。有關收益、利潤率以及影響財務狀況及經營業績因素的詳情，請見本文件「財務資料—綜合損益及其他全面收益表若干項目說明—收益」、「財務資料—綜合損益及其他全面收益表若干項目說明—毛利」及「財務資料—影響我們財務業績的因素」。我們的策略為繼續擴大產品供應種類以照顧市場需求，即使部分新推出產品(特別是主要品牌的熱門產品)的利潤率可能相對較低。由於各產品的毛利率受(其中包括)市場競爭、消費者喜好、我們與相關供應商的關係及庫存供應影響，本集團產品組合的任何變動均可能導致本集團的整體毛利率出現波動，從而影響我們的盈利能力。我們無法保證，即使我們為供應商履行增值市場推廣及分銷職能，我們仍能採購及提供客戶需求相對較高產品。我們無法保證可維持供應商與我們的策略關係及我們就向其採購產品而磋商更優惠條款時的議價能力。我們無法保證，我們將能維持我們於業內的競爭力、有效實施業務策略以加強未來盈利能力，從而維持產品日後的收益增長。我們亦無法保證毛利率於未來不會繼續下降。倘我們日後未能維持我們於業內的競爭力、有效實施業務策略以加強未來盈利能力，從而維持收益增長，以及毛利率持續下降，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

風險因素

電子產品及家庭電器佔絕大部分收益，有關銷售額如有減少或與該等銷售額有關的成本如有增加均可能會對我們的業務造成重大不利影響

我們於往績記錄期間的大部分收益來自提供電子產品及家庭電器。於往績記錄期間，電子產品及家庭電器的銷售額佔絕大部分總收益及毛利。我們可能繼續倚重提供電子產品及家庭電器貢獻大部分收益。電子產品及家庭電器銷售收益或其價格下降或有關電子產品及家庭電器的重大品質問題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。該等產品的市場趨勢或消費者喜好如有變化，例如對利潤率相對較低的產品的需求增加或該等產品的產品成本如有增加，亦可能對我們的盈利能力及經營業績造成不利影響。

冒牌產品事件可能會對我們產品的需求、品牌、聲譽及盈利能力造成不利影響

我們在電子產品及家庭電器範疇提供種類繁多的產品，而市面上有售由競爭對手所提供有關產品的冒牌產品。倘大量客戶因價格較低廉等原因而選購冒牌產品，則我們可能會流失客戶，且收益及增長可能會受到不利影響。此外，概無法保證冒牌產品的質素，而該等產品如質素參差，將會影響該等產品品牌的聲譽，繼而影響我們的相同品牌產品的聲譽，並可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。我們無法保證日後將不會發生冒牌產品事件。

我們一般不與供應商訂立長期業務合約

一般而言，我們不會與供應商(包括品牌擁有人)訂立任何長期合約。該安排讓我們靈活決定採購下一季的品牌及產品類型，當中涉及考慮市場分析顯示的未來市場趨勢及品牌受歡迎程度。

視乎各個別供應商的做法，我們可能與其訂立分銷協議或彼等可能向我們發出授權證書，據此，我們獲委任為分銷商，享有於獨家分銷協議指定的地區內出售及分銷其產品的獨家權。

倘受歡迎產品迅速售罄且供應商可能對我們的訂單設有最高訂購額，則我們可能面對在補充受歡迎產品方面出現延誤或無法補貨。我們無法保證，我們的供應商會重續獨家分銷協議，以向我們供應足以應付客戶需求數量的貨品。即使我們與供應商保持良好關係，其可能因經濟狀況、勞工行動、監管或法律決定、自然災害或其他原因而無法維持業務運作。倘我們完全無法或按有利條款採購產品，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

風險因素

我們可能需要不時從供應商訂購相關SKU以完成客戶訂單，而供應商向我們發貨的任何重大延誤均可能導致客戶不滿，並損害我們的聲譽

我們向本地及海外供應商採購產品。我們擁有的SKU(不論於相關時間備有存貨或缺貨)均可於友和電子商務平台上查閱。倘訂購產品備有存貨，我們會根據客戶的喜好，安排將產品送到客戶指定的地址或提貨點，或供客戶在零售店內自取。對於缺貨的SKU，我們在接獲客戶訂單後將向供應商查詢及下達補貨訂單，並在可行情況下向客戶提供預期送貨日期。供應商在發貨方面的任何重大延誤均會降低我們相關SKU的存貨水平及以備用存貨應付客戶訂單的能力及／或可能使我們無法達成我們向客戶提供的預期送貨時間表。倘送貨時間表因相關供應商運送延誤而須押後，我們可能應受影響客戶要求允許取消訂單，並全額退款。於18/19財年、19/20財年、20/21財年、21/22首八個月及自往績記錄期間完結時起直至最後可行日期，我們分別錄得向客戶退款3.8百萬港元、12.7百萬港元、19.8百萬港元、17.7百萬港元及11.6百萬港元。我們無法保證供應商能夠遵守我們所下達每一張訂單的承諾貨運時間表，且供應商向我們發貨的任何重大延誤可能會降低我們的存貨供應及作為電子商務平台營運商的競爭力及／或我們與客戶的關係及業內聲譽。於該等情況下，我們的銷售額(包括新客戶的採購額及現有客戶的重複購買)可能受到不利影響。

倘我們未能維持日常運作以及維持友和電子商務平台及系統安全，我們的業務及經營業績可能會受到重大不利影響

資訊科技系統的理想性能、可靠性及可用性對我們的營運及成功、留住現有客戶及吸引新客戶的能力、維持令人滿意的客戶體驗及客戶服務水平的能力至關重要。

我們依靠內部技術團隊持續維持資訊科技系統運作。我們的資訊科技系統可能容易受電腦病毒、實際或電子入侵及類似中斷的影響，有關情況可導致系統中斷、網站延時或無法使用、交易處理延遲、數據遺失或無法接收及完成客戶訂單。我們無法保證我們不會遇到有關意外中斷或故障，亦不保證我們的現行保安機制足以保障我們的資訊科技系統免受任何第三方入侵、病毒或駭客攻擊、資料或數據竊取或其他類似活動的影響。發生任何該等事件均可能會損害我們的聲譽，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

我們承受網絡安全風險，並可能須就用戶私隱受損承擔責任而可能對我們的聲譽及業務造成重大不利影響

作為每日與客戶進行大量網上交易的電子商務平台營運商，我們從友和電子商務平台用戶收集、接收、儲存及處理個人資料及其他數據，故我們的營運承受網絡安

風險因素

全風險。我們已就資料私隱風險管理制定風險管理及內部監控程序。個人資料於企業管理系統存置，且獲授權以不同權限進入系統的僱員人數有限，彼等獲准根據其各自的職責存取儲存於企業管理系統內指定範圍的顧客個人資料。

我們於業務營運過程中收集多項個人資料。舉例而言，瀏覽者可於友和電子商務平台註冊賬戶。同樣地，我們亦收集網購者的個人資料、賬單及派送地址、信用卡資料等個人詳細資料。此外，我們監察瀏覽者的網頁活動，收集有關消費者喜好的數據。

我們經註冊用戶事先同意後向其收集個人資料。我們的私隱政策載於友和電子商務平台網頁。我們的內部監控程序旨在確保遵守香港法例第486章個人資料(私隱)條例或其他適用法例有關妥善收集、使用及儲存收集的個人資料。

儘管我們致力採用保安功能保障用戶資料，惟概不保證我們可成功保障用戶免受不當行為、冒犯行為或違反用戶私隱的第三方其他行為以及非法取用我們因客戶瀏覽平台或在平台購物而持有的機密或私人資料。一如其他互聯網內容服務供應商及互聯網平台營運商，我們承受遭入侵的風險。未經授權用戶可能取得或控制其他用戶的個人賬戶及其個人資料作惡意用途。舉例而言，駭客可能會在未經授權的情況下存取儲存在系統中的客戶資料，如註冊賬戶的用戶名稱及登入密碼、電郵及派送地址、聯絡電話號碼以及所連結社交媒體賬戶的詳情；一旦洩漏，有關個人資料可能被不當使用，導致我們的客戶蒙受經濟損失，例如在友和電子商務平台或其他電子商務平台上進行未經授權的購買。如我們或僱員未能或被認為未能(i)防止用戶被入侵及(ii)遵守我們的私隱政策、我們對用戶或其他第三方承擔的私隱相關責任或任何私隱法例或規例，或因保安受損導致未經授權發布或轉移個人身份證明資料或用戶個人資料，均可能引致政府執法行動、我們的用戶、消費者倡議團體或其他組織對我們提起訴訟或發表公開聲明，上述各項均可能損害我們的聲譽，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

我們的貨倉運作如有任何中斷，則我們的業務及經營業績可能會受到重大不利影響

高效率及不間斷的貨倉運作對我們的營運及成功、適時處理及完成訂單以及提供優質客戶服務的能力至關重要。無論因自然災害或其他原因導致貨倉設施運作出現重大中斷，均可能對我們經營業務的能力造成嚴重損害。倘我們的設施運作出現重大

風險因素

中斷，我們可能無法及時以較低成本為所有未受影響設施的客戶提供服務。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。儘管我們已為貨倉存貨及設備的一定損壞及損失投保，惟有關賠償可能無法悉數彌補我們蒙受的實際損失，我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到重大不利影響。

陳舊存貨可能對我們的經營業績及財務狀況造成影響

採購團隊、市場推廣團隊、銷售團隊、資訊科技團隊、行政及財務團隊緊密合作，在內部中央存貨管理系統及自動定價系統的協助下監控及監督存貨水平，並降低陳舊存貨的風險。我們維持一定水平的產品存貨以應付客戶需求。我們依靠各類產品的需求預測管理存貨。對我們產品的需求可能受季節性因素、市場競爭、新推出產品、消費者的消費模式轉變及其他因素影響，而我們的客戶未必會按我們預期的數量訂購產品。此外，對我們產品的需求出現任何不可預見變動亦可能導致相關存貨過剩甚至報廢。有關存貨管理的詳情，請見本文件「業務—存貨管理」。

於2019年、2020年及2021年3月31日以及21/22首八個月，存貨分別約為15.8百萬港元、32.3百萬港元、66.9百萬港元及68.8百萬港元。有關存貨周轉日數的詳情，請見本文件「財務資料—財務狀況表選定項目討論—存貨」。倘我們未能有效管理存貨，我們可能會承受陳舊存貨、存貨價值下降及存貨撇減或撇銷的風險。此外，我們可能需要調減產品售價以減低存貨水平，繼而可能導致毛利率下降。此舉可能會對我們的經營業績及財務狀況造成重大不利影響。於往績記錄期間，於18/19財年、19/20財年、20/21財年及21/22首八個月就存貨賬面值分別作出撥備約22,000港元、286,000港元、373,000港元及696,000港元。亦不保證就滯銷及／或陳舊存貨計提的撥備將足以彌補存貨價值因上述客戶需求變動而引致的虧損或減值，而任何有關撥備不足可能會對盈利能力造成進一步不利影響。

我們委聘獨立貨倉服務供應商提供存貨儲存服務，並依靠獨立快遞服務供應商為客戶送貨，亦依靠第三方金融機構及金融科技公司提供支付服務

除我們營運的一間貨倉外，我們亦取得由一間獨立貨倉服務供應商提供的存貨儲存服務。該獨立貨倉服務供應商的存貨儲存服務如有中斷或失誤，均可能會使貨品無法妥善儲存。該等中斷可能因我們無法控制或該貨倉服務公司無法控制的事件(如惡劣天氣及自然災害)所致。倘該獨立貨倉服務供應商未能妥善儲存貨品，則我們可能

風險因素

無法覓得替代貨倉服務公司適時以具經濟效益的方式提供存貨儲存服務，或根本無法覓得替代貨倉服務公司。倘貨品未能以適當的狀態儲存，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

我們利用多個本地及國際獨立快遞服務供應商配送客戶訂購的產品。有關物流服務的詳情，請見本文件「業務—我們的業務模式—配送」。該等獨立快遞服務供應商的配送服務如有中斷或失誤可阻礙我們及時或妥為向客戶送貨。該等中斷可能由我們或該等快遞公司無法控制的事件釀成，例如惡劣天氣、自然災害、交通中斷、勞資糾紛或於2020年爆發的2019冠狀病毒病疫情等全球及／或地區流行病。倘該等獨立快遞服務供應商未能配送貨品，則我們可能無法及時以較低成本覓得替代快遞公司提供送貨服務，或根本無法覓得其他快遞公司。倘貨品未能妥善或及時以具成本效益的方式向顧客配送，則我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

我們依靠金融機構及金融科技公司為客戶提供各類支付選擇，以結算銷售交易。有關支付安排的詳情，請見本文件「業務—我們的業務模式—定價」。第三方服務供應商提供的功能如有任何技術中斷，均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。

此外，網上支付服務供應商持續監控支付交易。我們亦實施詐騙偵測系統以識別潛在詐騙交易，而銷售團隊根據個別情況審查有關已識別的潛在詐騙交易。然而，我們無法向閣下保證，我們能夠及時識別任何詐騙行為並避免所有詐騙行為，或完全無法識別有關行為。

我們委聘的獨立倉儲服務供應商及獨立快遞服務供應商可能會提高服務費，導致我們的純利率及經營業績可能受到影響

我們的獨立倉儲服務供應商於葵涌提供及管理貨倉，以供儲存電視機、冷氣機及雪櫃等大型電器。我們亦委聘獨立快遞服務供應商，將產品從自營倉庫運送至客戶。倉儲服務供應商負責自其管理的倉庫向我們的客戶運送已訂購的大型電器產品。該等服務供應商的服務費一般由我們承擔，惟低於規定價值且不符合免費送貨資格的訂單除外。

於往績記錄期間，物流及儲存成本(銷售及分銷開支項目)由18/19財年約3.0百萬港元增加至19/20財年的5.8百萬港元及20/21財年的14.4百萬港元，以及由20/21首八個月的7.7百萬港元增加至21/22首八個月的13.9百萬港元。物流及儲存成本有所增加，部分歸因於服務供應商提高服務費。概不保證服務供應商日後不會進一步提高其服務費。

風險因素

任何有關進一步提高可能須由我們承擔，並使我們的營運成本上漲，對我們的純利率及經營業績造成不利影響。

我們的業務營運取決於友和電子商務平台的互聯網流量

友和電子商務平台及社交媒體平台憑藉對閱覽者具吸引力的最新潮流產品吸引大量閱覽者。本公司產品透過互聯網、友和電子商務平台及廣告發放至全球的瀏覽者及購物者。因此，收益取決於友和電子商務平台吸引互聯網流量的能力及瀏覽友和電子商務平台的互聯網用戶數量。倘我們未能吸引新瀏覽者及維持或提昇友和電子商務平台或各社交媒體平台的消費者流量，則現有品牌擁有人未必繼續向我們供應產品，我們亦無法吸引新品牌擁有人向我們供應產品。

鑒於流量對友和電子商務平台及我們的社交媒體平台極為重要，如(i)友和電子商務平台的瀏覽者及購物者數量有所減少；(ii)友和電子商務平台於我們經營所在市場的受歡迎程度下降；(iii)我們或第三方未能適時完善、升級或提昇友和電子商務平台；(iv)因網絡故障或其他因素導致任何持續或長期伺服器中斷；或(v)任何其他針對友和電子商務平台的不利發展，均可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

我們面臨與友和電子商務平台所售貨品的產品責任、說明書、警告及標籤以及客戶評論有關的潛在索償

於往績記錄期間，我們主要通過我們於OMO業務模式下(尤其是友和電子商務平台)向全球客戶出售產品。我們無法保證向客戶運送的貨品並無任何明顯或潛在缺陷。供應商提供的產品可能有缺陷或質素欠佳，亦可能欠缺適當說明書、警告或標籤，而我們通常採用供應商所提供產品的說明書、聲明及標籤。我們無法向閣下保證，產品說明書、指引、聲明或標籤屬完全正確充分。銷售有關產品可能令我們面臨與人身傷害或財產損失、成份說明書、警告或標籤有關的索償，亦可能需回收產品或採取其他行動。受有關傷害或損害影響的第三方可能會對我們(作為產品零售商)提出索償或法律訴訟。此外，客戶對我們於友和電子商務平台所售產品的評論可能包括非法或毫無根據的指控，繼而可能導致我們面臨與產品供應商就誹謗向我們提出索償或法律訴訟。

風險因素

任何有關索償或訴訟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。我們無法向閣下保證，我們日後不會被要求承擔有關索償的巨額開支。倘索償人於對我們提出的任何訴訟中獲勝訴，則我們可能會被要求支付巨額損害賠償或被禁止銷售相關產品。即使索償失敗，亦可能導致我們為辯護而支付巨額開支及花費大量精力，並可能對我們的聲譽造成負面影響。與該等索償有關的產品如有無意作出的銷售或公眾對有關事件的看法，均可能會影響消費者對本集團的印象，並可能損害我們的聲譽、削弱我們吸引及挽留客戶的能力，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

我們可能無法及時或根本無法向客戶提供電器，繼而使我們可能退還就銷售電器收取的預付款項

在若干情況下，我們可能要求客戶於下單後及電器送貨前支付預付款項，有關預付款項初步入賬列作合約負債，並於貨品向客戶交付時確認為收益。截至18/19財年、19/20財年、20/21財年及21/22首八個月，我們分別錄得合約負債2.4百萬港元、9.6百萬港元、8.7百萬港元及19.0百萬港元。向客戶運送電器可能因意外事件而中斷，如爆發傳染病、發生不可抗力事件、監管變動及／或天災。在該等情況下，我們可能無法履行有關合約負債的責任，而可能需向客戶退還部分或全部尚未確認為收益的合約負債，繼而可能對經營活動所得現金流量造成不利影響。

倘我們日後未能成功向客戶提供產品，則我們可能面臨退還部分或全部合約負債的索償，繼而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們承受已售貨品的退換貨風險

於往績記錄期間，我們通過我們於OMO業務模式下(尤其是友和電子商務平台)向全球客戶出售產品。我們無法保證向客戶運送的貨品並無任何明顯或潛在缺陷。在一般情況下，除本文件「業務 — 我們的業務模式 — 客戶服務 — 退貨或退款」載列的情況外，於友和電子商務平台及零售店售出的所有產品不設退貨，亦不接受退款要求。產品故障或缺陷以及由此衍生的任何投訴或負面報道均可能導致產品的銷售額下降，亦可能導致對我們提出有關產品品質的索償或訴訟。因此，其可能對我們的業務、聲譽、財務狀況及經營業績造成不利影響。

風險因素

我們承受侵犯第三方所擁有知識產權的風險

友和電子商務平台及我們的社交媒體平台展示我們所出售產品的圖片或影片作為行銷材料。我們在可行情況下盡力製作原圖或影片作為行銷材料。然而，友和電子商務平台或我們的社交媒體平台用作行銷材料的其他圖片或影片可能由第三方擁有。我們無法保證版權擁有人不會反對我們於友和電子商務平台或我們的社交媒體平台使用相關版權材料。我們可能因侵犯於友和電子商務平台或我們的社交媒體平台所發布圖片或影片的知識產權而招致法律責任。

我們無法向閣下保證，我們日後不會就侵犯第三方的知識產權而遭威脅或遭起訴。倘我們遭受任何侵權索償（不論有關索償的有效性或指控成功與否），則我們會就抗辯招致大量成本、時間及資源。此外，倘成功對我們提出侵權索償，則我們可能須支付巨額損害賠償、持續支付版權費，並須遵守禁止使用該等圖片或影片的禁令。不論我們最終勝訴與否，任何知識產權索償或訴訟均會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的業務、財務狀況及經營業績可能受到可轉換可贖回優先股公平值變動的不利影響

於往績記錄期間，發行在外的可轉換可贖回優先股指定為按公平值計入損益的金融負債，其公平值由獨立估值師使用估值方法進行的估值釐定。評估可轉換可贖回優先股的公平值須使用不可觀察輸入數據（包括貼現率及預期波幅）。我們通過判斷選擇各種方法，並就主要基於各估值日期的現有市況作出假設。我們使用的該等估值方法涉及高度管理層判斷，在本質上具不確定性。該等不可觀察輸入數據以及其他估計及判斷的變動可能會對可轉換可贖回優先股公平值造成重大影響，繼而可能對我們的經營業績造成不利影響。確認可轉換可贖回優先股的公平值變動亦可能導致本集團錄得淨虧損，繼而對我們的財務狀況造成重大不利影響。於21/22首八個月，可轉換可贖回優先股的公平值變動虧損11.5百萬港元已獲確認，在很大程度上引致本集團的淨虧損。我們預期可轉換可贖回優先股的公平值於21/22首八個月後直至[編纂]將繼續出現波動，屆時所有可轉換可贖回優先股將因自動轉換為股份而自負債重新分類至權益。

風險因素

投保範圍未必足以彌補與我們業務有關的潛在損失及索償

據我們所深知，保險未必全面涵蓋與我們業務營運有關的若干風險。我們已為香港業務主要投購法定僱員補償、辦事處及貨倉保險以及董事及高級職員責任保險，而我們認為此舉符合香港行業慣例。有關保險的詳情，請見本文件「業務－保險」。

因此，我們無法向閣下保證投保範圍足以涵蓋我們所有潛在損失，而我們可能承擔投保範圍以外的責任。例如，發生業務中斷、勞資糾紛及天災等若干事件以及由此導致的後果未必受保單充分保障，或根本不受保單保障。我們亦無法保證將能按商業上合理的條款投購或重續現有投保範圍。倘我們須承擔投保範圍外的巨額索償、損失或責任，則可能招致付款及開支而可能對我們的財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們一般不與客戶訂立長期業務合約

由於我們一般與客戶訂立個別合約，故我們一般不與客戶訂立任何長期業務合約。因此，我們預測未來收益來源的能力有限，且我們無法保證將維持或提昇與現有或新客戶的業務往來水平。倘我們未能吸引新客戶或留住現有客戶，則對我們服務的需求未必會增長甚至會下降，且可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

我們承受貿易應收款項的信貸風險

於往績記錄期間，本集團一般向其B2B客戶及B2B2C模式下的獎賞計劃平台授出30日的信貸期。於2019年、2020年及2021年3月31日以及2021年11月30日，我們的貿易應收款項分別約為3.5百萬港元、3.9百萬港元、6.0百萬港元及10.5百萬港元。我們無法向閣下保證日後我們將能夠收回所有貿易應收款項。倘我們未能收回所有貿易應收款項，將對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

我們的線下批量銷售可能面臨去中介化

就B2B模式下若干批量採購的線下交易而言，我們的線下批量銷售主要向下達批量採購訂單的其他電子產品及家庭電器零售商、貿易公司以及企業及其他機構客戶作出。我們向該等客戶供應的產品大部分是我們在香港享有獨家分銷權的產品。就我們向該等客戶供應而我們在香港不享有獨家分銷權的產品而言，該等客戶可直接向品牌擁有人或其他授權分銷商採購而不向我們採購。我們無法保證我們將挽留該等客戶。

風險因素

倘我們未能挽留該等客戶，則對我們產品的需求將下降，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

倘我們未能吸引及挽留主要人員、管理團隊及僱員，我們的業務、財務狀況及經營業績可能會受到影響

我們的營運及未來的成功相當取決於我們能否吸引及挽留主要人員、管理團隊及僱員，尤其是我們仰賴銷售及市場推廣人員建立的銷售網絡以及採購人員採購的產品。因此，我們必須繼續吸引及激勵充足主要人員，以維持我們的財務狀況及經營業績。

我們無法向閣下保證我們的主要人員不會離職。倘一名或多名主要人員無意繼續於本集團的現時職位效力，則我們可能無法隨即覓得接替人員或根本無法覓得接替人員。我們亦可能需要提供更高薪酬及其他福利以吸引及招聘新人員，亦可能在培訓新人員時產生額外開支。

倘任何主要人員加入競爭對手或組建競爭公司，則我們可能因此失去商業機密、技術知識及與主要客戶建立的業務關係，此情況隨後將干擾我們的業務，並對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們日後可能授出股權激勵，此舉可能導致以股份為基礎的薪酬開支增加，對我們的經營業績造成負面影響

我們認為，授出以股份為基礎的薪酬就我們吸引及留聘主要人員的能力而言極為重要。我們於2022年5月20日採納購股權計劃。根據購股權計劃可能發行的最高股份總數為50,000,000股。截至最後可行日期，概無根據購股權計劃授出任何購股權。購股權計劃的主要條款載於附錄四「法定及一般資料—D.購股權計劃」一節。因此，以股份為基礎的薪酬開支可能大幅增加，繼而可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的國際版圖使我們須遵守廣泛不同的地方法律、監管、稅務、支付及文化標準，而我們可能無法遵守該等標準

儘管我們的實體店舖主要集中在香港，惟世界各地的互聯網用戶均可瀏覽友和電子商務平台及我們的社交媒體平台。我們於往績記錄期間在韓國、日本及中國等多個國家及地區採購電子產品及家庭電器，並向全球客戶出售我們的產品。因此，我們的國際業務範圍使我們面臨各種提高相關業務風險的複雜問題，包括但不限於：

- 需為不同文化背景的海外客戶服務並針對當地市場調整我們的業務；

風險因素

- 不同的當地法律及法規，包括有關消費者保障、數據私隱、勞工、知識產權、授權、稅務、貿易，以及關稅或其他貿易限制；
- 我們採購或銷售對象所在國家的法律、政治或經濟狀況可能發生無法預測的變動；
- 承擔各種反貪污及反洗錢法律項下責任的風險；及
- 外幣兌港元匯率波動。

倘我們未能充分管理該等風險，或倘該等風險中的一項或多項出現，則可能對我們的聲譽、業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響。

我們的收益受市場趨勢影響

電子產品及家庭電器行業的收益及增長易受相應市場趨勢影響。倘電子產品及家庭電器的相應市場趨勢變動令消費者花費於該等產品的意欲下降，則我們透過友和電子商務平台銷售品牌產品將受到不利影響。這將對我們的業務、財務狀況及經營業績造成影響。

本公司的業務及經營業績可能受業務的季節性因素影響

我們的收益受季節性波動影響。於往績記錄期間，我們於各財政年度的11月至3月錄得較高銷售收益。有關產品季節性因素的詳情，請見本文件「業務 — 季節性因素」。我們未必能夠於旺季應付自客戶接獲的大量訂單，繼而可能導致錯失商機或出現訂單運送延誤。倘我們於特定期間無法應付大量採購訂單，則我們的業務、財務狀況及經營業績或會受到不利影響。

我們推廣業務取決於能否使用社交媒體平台

我們利用Facebook、Instagram、Twitter、YouTube及微博等多個社交媒體平台推廣業務。

儘管我們設有內部監控政策以監控我們上載至上述社交媒體平台的內容，並確保遵守該等社交媒體平台的政策，惟我們無法保證該等社交媒體平台將繼續允許我們經營賬戶。倘我們的賬戶遭封鎖或禁用，我們將失去與瀏覽者溝通的途徑，而我們的

風險因素

受歡迎程度可能會受到不利影響。我們亦可能因而無法透過該等社交媒體平台吸引瀏覽者到其他網站，導致每月網頁瀏覽量或每月獨立瀏覽者下降，同時流失廣告及零售客戶。

再者，該等社交媒體平台並無對我們的企業用戶賬戶收費。倘該等社交媒體平台要求對我們的企業用戶賬戶收費，則我們的財務表現或會受到不利影響。

一旦任何嚴重傳染病(尤其是2019冠狀病毒病)爆發情況失控，可能對本集團的經營業績造成不利影響

一旦任何嚴重傳染病(例如近期在全球肆虐的2019冠狀病毒病)爆發情況失控，可能對本集團的業務以及香港整體營商氣氛及環境造成不利影響。任何嚴重傳染病在香港或全球其他地方蔓延亦可能會對本集團客戶及供應商的正常業務營運造成影響。產品供應可能變得不穩定，而客戶對我們產品的需求或會下降。概不保證2019冠狀病毒病疫情將於不久將來結束，亦不保證香港或全球其他地方不會再次爆發傳染病或疫情。在此等情況下，我們將來可能無法維持過往收益及溢利增長。

2019冠狀病毒病疫情對香港零售電子商務行業及我們的收益帶來一定程度的正面影響，有關影響於2019冠狀病毒病受控後可能消退

根據弗若斯特沙利文報告，儘管自2020年1月起爆發的2019冠狀病毒病疫情重創香港經濟，惟香港的零售業網上銷售表現仍較香港整體經濟優勝，於19/20財年至20/21財年按年增長約18.6%，尤其是電子產品及家庭電器類別錄得9.1%的增幅。於2019冠狀病毒病疫情爆發後，香港政府嚴格執行社交距離及隔離措施等疫情防控政策，而香港市民普遍減少不必要的外出，習慣留在家中，以降低感染風險。因此，香港市民已逐漸從線下門店購物轉向網購，從而推動香港零售電子商務行業發展。此外，為刺激本地消費，香港政府已推出多輪消費券計劃，據此，本地消費者獲發放電子消費券，透過儲值支付工具在本地零售、餐飲及服務店舖或其網上平台使用。受消費模式向網購轉變支持，推出有關支持性政府政策推動對網購電子產品及家庭電器的需求。從該等角度來看，爆發2019冠狀病毒病疫情有利香港零售電子商務行業發展，對我們的收益帶來一定程度的正面影響。

風險因素

概不保證2019冠狀病毒病對香港零售電子商務行業及我們的收益可帶來持續的刺激作用。隨著2019冠狀病毒病疫情受控，防疫政策及措施可能放寬，而社交活動可能恢復。因此，消費者可能回復原有購物習慣，減少倚賴網購。本地經濟亦可能逐步復甦，而本地消費亦可能恢復強勁，故政府可能毋須再發放電子消費券。在該等情況下，對我們產品的需求可能下降，而我們的收益增長可能放緩。

外幣匯率波動或會導致外匯虧損

部分交易在很小程度上以外幣(主要為美元及人民幣)進行，使我們承受外匯風險。倘港元、美元與人民幣之間的匯率出現任何重大波動，港元兌美元、人民幣及其他貨幣的價值可能有所波動，我們的現金流量、收益、盈利及財務狀況可能會受到重大不利影響。我們並無外匯對沖政策，故我們未必可利用衍生工具市場或外匯對沖措施盡量降低匯率風險。因此，我們承受匯率波動風險，而有關風險可能會對我們的業務、財務狀況及經營業績造成不利影響。

有關在香港營商的風險

香港的政治考慮因素

我們的業務主要位於香港，而我們的業務營運及財務狀況受香港政治及法律發展影響。任何不利經濟、社會及／或政治狀況、重大社會動亂、罷工、暴亂、內亂或公民抗命以及重大自然災害，均可能會對我們的業務營運造成不利影響。

受香港政府推出逃犯修訂草案引發的香港示威行動(「香港示威運動」)於2019年持續至2020年。儘管該草案尚未制定，惟類似事件可能會引起大型示威或暴亂，可能對香港各行各業經濟造成重大不利影響。

我們的業務營運易受正在進行的香港示威運動以及影響香港社會、經濟及政治狀況穩定的任何其他事件或因素影響。任何重大事件均可能對我們的業務營運造成不利影響，該等事件包括經濟狀況及監管環境、社會及／或政治狀況變動、內亂或公民抗命以及重大自然災害。

我們無法保證不久將來不會再次發生香港示威運動，亦無法保證不久將來不會發生其他政治或社會動亂或發生其他事件而可能導致香港經濟、政治及社會環境陷入混亂。倘該等事件持續一段長時間，或香港經濟、政治及社會環境陷入混亂，我們的整體業務、財務狀況及經營業績可能會受到不利影響。

風險因素

香港的聯繫匯率制度

自1983年起，港元一直以約7.80港元兌1.00美元的匯率與美元掛鈎。概不保證此政策近期不會出現變動。倘聯繫匯率制度崩潰而港元兌美元升值，則本集團於美國或其他美元流通地區的銷售額可能會受到不利影響。

在香港營商的成本

在香港營商的成本高於周邊地區。我們在香港租用辦事處及貨倉。我們大部分員工亦身處香港。鑒於香港租金及勞工成本高昂，本集團需審慎監控於該等範疇的開支。倘我們未能控制成本，本集團的財務表現可能會受到不利影響。

有關[編纂]及股份的風險

[編纂]後可能設定[編纂]

我們可靈活[編纂]，將[編纂]定為低於每股[編纂]的指示性[編纂]範圍下限最多10%。因此，[編纂]後，[編纂]可能定為每股[編纂][編纂]港元。在此情況下，[編纂]將會進行，且[編纂]不會適用。假設[編纂]未獲悉數行使，倘[編纂]定為[編纂]港元，估計[編纂][編纂]將減至約[編纂]百萬港元，而該筆經削減[編纂]將按本文件「未來計劃及[編纂]—[編纂]」所述動用。

股份過往並無公開市場，且股份的市價及流通性並不明確

於股份在聯交所[編纂]前，股份並無公開市場。[編纂]於[編纂]釐定，且股份於[編纂]後的成交價或會跌至低於[編纂]，意即不論本集團的經營業績或前景，股份價值或會出現下跌。此外，概不保證股份於聯交所[編纂]將使股份形成活躍及流通的公開買賣市場。倘於[編纂]後並無形成股份的活躍市場，則股份的市價及流通性可能會受到不利影響。

於[編纂]後，股份的流通性及市價可能出現波動

股份的流通性及市價可能受到多項因素影響，例如

- 經營業績出現變動；
- 投資者對我們及整體投資環境的看法；

風險因素

- 有關我們經營所在行業的政策及發展出現變動；
- 我們或競爭對手採取的定價政策出現變動；
- 宣布重大收購、策略聯盟或合營企業；
- 股市及成交量波動；
- 我們牽涉訴訟；
- 主要人員的聘請或離職；
- 政府政策及法規出現變動；及
- 整體市場及經濟狀況

我們無法保證日後將不會出現該等因素。據上文所述，股份可能出現並非與我們的表現直接相關的價格變動。

根據[編纂][編纂]的股份[編纂]與[編纂]之間將出現數個營業日的時間間隔。股份於開始[編纂]時的[編纂]可能低於[編纂]

股份[編纂]將於[編纂]釐定。然而，股份於交付前不會在聯交所開始[編纂]，預期交付於[編纂]後數個營業日進行。股份於交付前不會在聯交所開始[編纂]，並預期股份[編纂]／[編纂]與開始[編纂]之間出現相當長的時間間隔。在[編纂]開始前，投資者未必能[編纂]或以其他方式[編纂]股份，故股份持有人承受股份[編纂]因[編纂]時間與開始[編纂]時間之間可能發生的不利市況或其他不利發展而於開始[編纂]前可能下跌的風險。因此，投資者未必能在該期間[編纂]或以其他方式[編纂]股份。故此，股東承受股份[編纂]因[編纂]時間與開始[編纂]時間之間可能發生的不利市況或其他不利發展而於開始[編纂]前可能低於[編纂]的風險。

控股股東對我們擁有重大影響力，而彼等的利益可能與本公司及其他股東的利益發生衝突

於[編纂]完成後，控股股東將繼續能夠對我們的管理、政策及業務行使控制性影響力，包括有關管理及政策的事宜以及須經股東批准的若干事宜(包括選舉董事、批准重大公司交易以及派息與否及時間)。控股股東或會採取 閣下未必同意或不符合公眾股東最佳利益的行動，且概不保證控股股東將一直以有利其他股東的方式行事。

除本文件「[編纂]」一節另有闡述者外，概無對控股股東施加阻止彼等出售股份的限制。倘控股股東決定於限制控股股東出售任何股份的禁售期後出售股份，股份的市價或會下跌。此外，控股股東出售任何股份將令我們日後更難按我們認為合適的時間及價格發行新股份，因而限制我們的集資能力。

我們可能需要額外資金用於日後增長，而股東權益可能因額外股本集資而遭攤薄

我們日後可能有機會透過收購擴展業務。於該等情況下，我們可能有必要於[編纂]後增發證券，以籌集所需資金把握該等增長機遇。倘額外資金透過日後於[編纂]後向新及／或現有股東發行新股本證券的方式籌集，有關新股份的定價可能會較當時現行

風險因素

市價有所折讓。倘現有股東未獲機會參與，則彼等於本公司持有的股權將無可避免遭攤薄。此外，倘我們未能動用額外資金產生預期盈利，則將對我們的財務業績產生不利影響，繼而使股份的市價受壓。即使透過債務融資的方式籌集額外資金，任何額外債務融資亦可能令利息開支增加及資產負債比率上升，更可能載有有關股息、日後集資活動以及其他財務及營運事宜的限制性契諾。

我們無法保證我們日後將宣派或分派任何股息

宣派任何股息的任何決定均須由董事會建議及經股東批准。派付任何股息的任何決定均須計及經營業績、財務狀況、附屬公司向我們派付現金股息等因素及董事會當時可能認為相關的其他因素後作出。因此，我們無法保證我們日後會否、何時及以何種形式派付股息。

有關本文件所作陳述的風險

我們並無獨立核實本文件的政府統計數字及事實

本文件載有摘錄自政府官方資料來源的若干統計數字及事實。我們概不保證有關來源資料的質素及可靠性。我們、獨家保薦人、[編纂]、[編纂]、[編纂]、[編纂]、彼等各自的任何董事或參與[編纂]的任何其他人士並無獨立核實來自該等資料來源的該等統計數字及事實。因此，我們對該等統計數字及事實的準確性或完整性概不發表任何聲明，其未必與香港境內或境外編撰的其他資料一致。由於收集方式可能有缺陷或屬無效或已刊發資料與市場慣例之間可能存在差異及其他問題，本文件的統計數字未必準確或未必可與就其他經濟體編撰的統計數字比較，故閣下不應加以倚賴。此外，概不保證該等統計數字與其他地方呈列的類似統計數字按相同基準或相同準確程度呈列或編撰。在任何情況下，投資者應考慮其倚重或依據該等統計數字或事實的比重或重要性。

本文件所載前瞻性陳述可能被證明屬失實，故投資者不應過分倚賴有關資料

本文件載有有關董事及本集團的計劃、目標、預期及意向的若干前瞻性陳述。有關前瞻性陳述根據有關本集團目前及未來業務策略以及本集團營運所在環境發展情況的多項假設而作出。該等陳述涉及已知及未知風險、不確定因素及可能導致本集團實際財務業績、表現或成就與本集團於該等陳述明示或暗示的預計財務業績、表現或成就大相逕庭的其他因素。本集團的實際財務業績、表現或成就可能與本文件所討論者迥然不同。