

業 務

概覽

我們是誰

憑藉我們的附屬公司可追溯至一九五四年的服務歷史，我們已成為以大灣區為戰略重點的領先綜合旅遊服務提供商。我們貫徹中國旅遊集團「旅遊報國、服務大眾」的使命，深耕大灣區，發揮全產業鏈能力，推動香港及澳門旅遊業發展，助力香港鞏固世界頂級旅遊目的地的地位，提升大灣區內跨境旅遊的便利性和大灣區的交流融合。我們聚焦「大灣區跨境交通、港澳在地旅遊服務、文旅融合」三大戰略重點，通過協調客運業務及酒店服務的資源，滿足不同旅客的多樣化需求，將區域發展機遇轉化為中長期增長動力。我們致力進一步整合區域資源及全產業鏈服務能力，成為大灣區跨境服務提供商標桿。

我們於大灣區運營一個涵蓋海路及陸路網絡的綜合跨境客運平台。我們以兩個主要跨境客運品牌提供跨境交通服務：「噴射飛航」及「中旅巴士」。「噴射飛航」運營港澳渡輪航線，截至二零二五年十二月三十一日擁有22艘政府許可船舶。根據弗若斯特沙利文的資料，截至最後實際可行日期，「噴射飛航」擁有亞洲最大規模的噴射船隊，同時是世界最大的跨境高速客輪營運商之一。於二零二五年，我們於港澳海上客運市場佔有率達約50.0%，年載客量約300萬人次。中旅巴士主要運營跨境公路客運服務。截至二零二五年十二月三十一日，我們的車隊擁有221輛旅遊大巴及44輛商務車，路線覆蓋香港、澳門及大灣區其他九個城市，每年載客量約400萬人次。我們亦為全日通及港珠澳大橋穿梭巴士運營商的股東之一。根據弗若斯特沙利文的資料，按收入計算，我們於二零二五年在大灣區跨境渡輪及巴士客運服務提供商中排名第二，市場佔有率達到約16.1%。

我們經營三個各具特色的酒店品牌（維景、睿景及柏景軒）組合。酒店所在地點優越，位於香港、澳門及北京的重點商業區及旅遊熱點。截至二零二三年、二零二四年及二零二五年十二月三十一日，我們分別經營六、八及八間酒店，合共有1,917、2,563及2,563間酒店客房。該等酒店以商務及連鎖形式運營，目標客戶為中高端市場。

我們亦作為中旅(集團)委任於香港提供旅遊證件委託辦理服務。我們以「安全高效，優質服務」為宗旨，以便民服務為目標，協助促進香港與中國內地之間的無縫往來。

我們的市場機遇

根據弗若斯特沙利文的資料，大灣區跨境渡輪及巴士客運服務市場規模由二零二一年的人民幣9億元增長至二零二五年的人民幣51億元，複合年增長率達56.4%。同期，香港及澳門酒店服務市場規模由人民幣176億元增長至人民幣647億元，反映疫情後快速恢復，隨著遊客數量回升，酒店入住率及房價維持向上。受以下因素推動，我

業 務

們認為我們營運所在的旅遊服務市場擁有巨大增長潛力，憑藉我們的定位(包括央企背景)、於選定細分市場的先發優勢及多條業務線持有牌照及資格，我們有望從該等趨勢中獲益。

國家戰略帶來行業機遇，支持有利的長期發展

中國的國家政策框架日益重視旅遊業及更廣泛的文旅產業。例如，國家《第十五年五年規劃》要求「深化以文塑旅，以旅彰文，推進旅遊強國建設」。該等政策表明，政府將繼續支持旅遊業作為擴大內需、促進消費的核心引擎，並將其視為有助於實現更廣泛經濟及社會目標的產業。

大灣區建設乃一項國家戰略舉措。大灣區政策規劃提出共建「人文灣區」和「休閒灣區」，推動更深入的跨境監管銜接及產業協同及對港澳世界級旅遊休閒目的地建設的支持，預期將帶動對我們港澳跨境客運服務及綜合旅遊解決方案的需求。此外，相關部門已推出簡化跨境旅遊手續的措施。例如自二零二四年五月起，中國部分地區已實行出入境旅遊證件全程網辦，擴大選定自由行開放安排的範圍，並推出措施為經陸路口岸往返中國內地與香港提供便利。

國家出台提振消費及擴大內需的政策，如提高免稅購物額度、簡化跨境支付流程及升級旅遊消費基礎設施，應能進一步刺激旅遊消費。大灣區致力於打造世界級旅遊目的地、跨境旅遊與零售、文化體驗的融合，預期將推動遊客消費結構向高品質、多元化升級。

總體而言，對旅遊業的持續政策支持、不斷推進的大灣區一體化建設以及促進消費的措施，正加速行業增長，帶動跨境客流量及旅遊相關消費頻次，並為我們的核心業務帶來更多機遇。

香港及澳門的旅遊業發展支持跨境旅遊需求

香港及澳門政府均重視旅遊業發展，並推出多項政策支持跨境交通服務業發展。二零二五年，跨境客運量達約570.0百萬人次，反映受香港及澳門的商務、家庭及休閒旅遊所帶動，客運需求持續。二零二五年香港及澳門的國際遊客量合計達12.0百萬人次，凸顯入境旅遊持續復甦的趨勢。我們相信，這兩大需求驅動力將為我們的跨境客運服務及更廣泛的旅遊服務提供支持，尤其當旅客尋求在香港、澳門及大灣區之間便捷的轉乘服務及整合的旅遊安排時。

香港已將自身定位為國際會議、獎勵旅遊、大型會議及展覽中心，可帶動對中高檔酒店住宿的持續需求，並吸引高增值過夜旅客。香港亦會全年舉辦多項大型盛事及活動，包括藝術文化表演、體育賽事、會議展覽及節慶活動。各項盛事可拉動更多跨境交通、酒店住宿及在地目的地服務的需求。二零二五年，香港政府發佈《香港旅遊業

業 務

發展藍圖2.0》(「藍圖」)及「無處不旅遊」計劃，將香港定位為國際城市旅遊樞紐及「一程多站」示範核心區。藍圖亦訂立了二零二九年的目標，以將旅遊產業價值提升至1,200億港元，並將旅遊業界就業人數增至210,000人。我們相信，該等舉措加上澳門致力拓展非博彩業務及發展文創酒店，可為我們的業務增長帶來額外的需求機會。

可支配收入增加及旅遊消費模式的演變，帶動對高價值旅遊體驗的需求

根據弗若斯特沙利文的資料，香港人均總收入由二零二一年的413,687港元增至二零二五年的488,901港元，複合年增長率達4.3%，顯示出穩定的增長態勢。同期，中國內地的人均可支配收入由二零二一年的人民幣35,128元增至二零二五年的人民幣43,377元，複合年增長率達5.4%。我們認為，總收入或可支配收入增長將帶動旅遊消費。

旅遊消費正從傳統的觀光遊轉變為以體驗為導向的服務，遊客更強調沉浸式活動及情緒價值。這一趨勢推動「盛事+旅遊」的興起，將演唱會、沉浸式演出與旅遊套餐及服務組合銷售。該等產品不僅能刺激從交通、住宿，以至餐飲及娛樂等全旅程的需求，同時拓展酒店的非房租收入機會，並提升遊客人均消費水平。我們認為此趨勢有助於鞏固香港作為文化藝術中心的地位，並有助我們在打造更高價值且結合交通、住宿及在地目的地服務的「旅遊+」服務方面的策略。

不斷演變的消費模式為我們未來的增長策略提供了機遇：向高品質體驗需求轉變支撐我們於港澳在地旅遊服務的強勢定價；現場娛樂及大型盛事熱潮透過擴展內容及提升轉化率，帶動文體旅產業發展；遊客多元化、個性化的出行偏好則進一步鞏固大灣區跨境網絡的客流基礎。我們正通過佈局高增值業務，將此機遇轉化為可持續的中長期增長動力。

交通基礎設施的建設和科技應用提升旅遊便利性，為「+旅遊」服務提供支持

近年來，隨著廣深港高鐵、港珠澳大橋、啟德體育園、跨境交通巴士設施等重大交通及旅遊相關基建項目的陸續運營，提升了區域連通性及出行網絡效率，支持區域客運量的增長，並為融合文化、體育、生態及大型盛事旅遊的「+旅遊」服務提供務實基礎。大灣區融合措施(包括新的跨境通關安排)預期亦將提升客流協調及出行效率。

香港政府亦更加重視借助客流建模及智能分流管理、智能交通系統、數字化信息及支付解決方案等技術，從基本的旅客服務向創造體驗轉型。我們認為，該等措施將提升遊客便利性，有助於提供更優質的旅遊體驗，支持「+旅遊」發展，並鞏固香港作為全球領先旅遊目的地的競爭力。

業 務

我們的競爭優勢

大灣區領先的綜合旅遊服務提供商

我們是大灣區大型綜合旅遊服務提供商。透過我們的綜合服務，我們連接旅客在旅途中的重要環節，包括旅遊證件準備、跨境出行、酒店住宿以及港澳在地目的地旅遊體驗。透過協調各業務板塊的資源，我們得以向旅客提供更便利的綜合服務，並滿足多種旅遊場景的需求。隨著大灣區旅遊需求持續增長，此佈局有助我們的業務增長。這亦有助推動我們在高度分散的行業中保持領先地位。根據弗若斯特沙利文的資料，按二零二五年的收入計，我們於大灣區跨境渡輪及巴士客運市場中排名第二，市場佔有率達16.1%；同時，按二零二五年來自酒店營運的收入計，我們在擁有自有物業的香港酒店服務提供商中排名第八，市場佔有率2.0%。據弗若斯特沙利文的資料，到二零三零年，大灣區跨境渡輪及巴士客運市場總規模預計將達人民幣75億元，二零二六年至二零三零年的複合年增長率達8.3%；而香港及澳門酒店服務市場規模預計到二零三零年將達人民幣1,055億元，二零二六年至二零三零年的複合年增長率為10.3%。

我們服務地域廣闊，客戶群龐大。在跨境交通業務方面，我們的巴士服務連接旅客與中國內地九個目的地城市，每年載客量約為400萬人次。我們的渡輪服務每年載客量約為300萬人次。此外，我們持有港珠澳大橋穿梭巴士運營商的股權，其為唯一運營港珠澳大橋的香港口岸、珠海口岸和澳門口岸之間穿梭服務的公共全日通巴士運營商，每年服務約超過1,200萬人次。我們亦獲中旅(集團)委任於香港提供旅遊證件委託辦理服務。

透過貫穿旅客在旅途中的重要環節(從旅遊證件委託辦理服務以至交通及酒店住宿)，我們的平台已作好準備，為整個大灣區的旅客及業務夥伴提供服務。

強大的跨境業務網絡形成營運協同效應

我們扎根港澳多年，已建立一個服務中國內地、香港及澳門的跨境旅遊及交通平台。我們的資源覆蓋整個旅遊價值鏈的關鍵環節，各業務板塊之間互相協同，依託數十年的營運經驗及機構專業知識，形成新競爭對手短期內難以複製的准入壁壘。

我們的運輸網絡及酒店平台相互支持，酒店有助於帶動運輸需求的增長，而跨境客運流量可轉化為額外的酒店住宿需求。這種跨場景的組合降低了對任何單一業務線週期波動的風險敞口，有助於不同市況下保持營運韌性。我們運營擁有超過260輛旅遊巴士及商務車的車隊，路線覆蓋範圍廣泛。我們亦已開通連接香港、澳門與大灣區其他九個城市的路線。與此同時，我們於香港、澳門及北京經營八家酒店(截至二零二五年十二月三十一日合計2,563間客房)，這有助我們平衡好淡旺季供應，並為我們的運輸服務提供支持。

我們認為，監管准入規定和我們於粵港澳跨境客運市場的先發優勢，進一步鞏固我們的領先地位。跨境營運通常需要許可證、牌照及配額資格，包括供商用車輛往返中國內地與香港及澳門的配額使用權。該等配額及相關批准是進入市場及拓展業務的

業 務

關鍵先決條件。作為在該地區擁有悠久營運歷史的國有企業，我們已累積配額資源，並掌握大灣區巴士及海上客運網絡中的關鍵路線及碼頭資源，從而支持規模化營運能力。我們亦持有酒店營運所需的相關牌照，並已獲委任提供旅遊證件委託辦理服務，支持在旅遊服務價值鏈實現整合佈局。這種全鏈條佈局使我們能夠將各業務板塊的資源深度整合，為遊客提供從旅遊證件辦理、跨境交通到酒店住宿的無縫銜接體驗。這種綜合體驗提升了客戶粘性並帶來勝於單一業務營運商的競爭優勢。

擁有優質的酒店組合，透過自營管理的營運模式，展現高度靈活性及控制力

我們的酒店佈局於香港和澳門優越的策略地段，精準覆蓋傳統旅遊集散地與商務核心區。旗下物業普遍靠近港鐵站和跨境接駁點，通常步行或短途車程即可由主要購物、休閒及會展場地直達。我們認為，該等區位稟賦有助我們捕捉自由行旅客及跨境商務旅客的需求，形成穩定的客戶群，並為我們的高入住率提供保障。

我們每個酒店品牌均擁有獨特的定位與服務主張，旨在提供具競爭力的高性價比產品。我們認為藉此能夠吸引新客及回頭客，為自由行遊客提供便捷的住宿選擇，並捕捉周邊地區商務旅客的增量需求，從而提升每間可出租客房收入。我們的酒店採用差異化組合策略，精準錨定高端商務旅客、精品休閒旅客及長住客群等細分市場。我們相信該策略能實現客源地分散及客戶類別多元化，並有助於減輕任何單一客源市場波動的影響。我們亦致力通過定製化產品供應及服務標準，提升顧客參與度及複購率，我們相信這有助於保障入住率的長期穩定性。

除酒店客房外，我們的酒店亦提供各類配套設施及服務，包括餐飲店舖、會議設施、宴會服務及水療設施，我們認為這能提升單客消費額並促進交叉銷售。我們實施週期性物業升級並完善服務標準，以提升客人體驗及鞏固品牌定位，我們相信這有助於鞏固我們於區域市場的競爭優勢。

在酒店營運方面，我們推行收入管理及分銷策略，包括動態定價、客戶分析及全渠道分銷策略，實現前瞻性的庫存調配及精準營銷觸達。我們亦維持嚴格的服務標準及實時客戶反饋閉環。因此，我們在香港及澳門的核心酒店平均入住率穩定維持在90.0%以上。

數字化經營、集中採購及高效管理平台帶動營運效益

我們通過數字化經營、集中採購及高效管理平台進行降本增效。我們提供微信購票、無紙化車票及掃二維碼上車等服務，透過令訂票及上車變得更快捷方便提升客戶體驗，同時降低運營成本。我們的智能調度系統有助於動態匹配運力與需求，減少閒

業 務

置資源，並提高車隊的整體利用率。我們亦繼續實施客流管理措施，以支持酒店入住率及提升收入轉化率。與此同時，我們正加強數字化經營及集中採購能力，以提升營運效率。透過數字化經營，我們能更有效地標準化內部流程、更高效地配置資源，並及時監控營運表現。透過集中採購，我們得以整合各業務部門的需求、改善供應商協調、加強定價紀律，減少重複成本。我們相信該等措施將持續優化成本結構、提升營運效率，並支持可持續盈利能力。

我們認為，穩健的經營及高效的銷售網絡有利於我們取得規模經濟，提升盈利能力及建立可擴展的業務模式。我們集中採購旅遊相關服務及供應。鑑於我們的採購需求及與供應商之間良好及穩固的合作關係，我們在爭取具競爭力的價格時通常處於有利地位。該等因素使我們得以構建更具吸引力的旅遊計劃，並提高產品的盈利能力。

我們構建了多渠道及具成本效益的銷售網絡，門店遍佈香港及澳門的策略性位置，並設有網上銷售平台，成為推廣及銷售產品及服務的便捷而具成本效益的渠道。我們能夠有效利用門店網絡及網上平台滿足不斷增長的業務需求。我們認為，具成本效益的多渠道銷售網絡有助我們擴大接觸客戶群，令客戶的預訂過程更便利。

強大的股東支持、經驗豐富的領導團隊及優秀人才隊伍助力可持續增長

我們的控股股東中國旅遊集團是中國最大的旅遊業央企。其於各業務領域擁有豐富的旅遊相關資源，涵蓋旅行服務、旅遊項目投資及運營、旅遊零售、酒店營運、旅遊相關金融服務及旅遊戰略投資相關板塊。其業務網絡遍佈中國內地、香港、澳門及海外其他38個國家和地區。作為中國旅遊集團的附屬公司，我們能夠藉助中國旅遊集團強大的遊客組織能力、整合營銷資源、景區演藝、超過50.0百萬免稅會員等資源產生的巨大協同效應，我們相信這將提升我們為客戶提供的服務和體驗，促進長期可持續增長。

我們的管理團隊擁有豐富的旅遊業經驗、清晰的戰略視野及強大的執行能力。管理團隊成員在各關鍵業務領域具備互補的專業知識，涵蓋旅遊營運、市場開發、財務及企業管理等範疇。憑藉彼等對旅遊市場及行業趨勢的深刻理解，我們相信在管理團隊的領導下，我們能夠有效應對市場變化、捕捉增長機遇、提升營運效率，並推動業務的可持續發展。

業 務

我們已建立一套符合旅遊服務業需要的人才考核、招聘及培訓體系。此外，我們通過健全的薪酬體系、福利保障、人才建設等綜合激勵措施，實現了員工的高滿意度及高留任率。我們認為，我們的企業文化與員工激勵體系的有機結合，支持了我們長期高質量的增長。

我們的戰略

憑藉各項戰略，我們有意使用跨境交通網絡及其他服務以為回頭客創造參與機會及提升品牌知名度，並強化酒店服務以維繫並深化客戶關係，建立更完備的會員制客戶溝通系統，以及提供更多在地目的地體驗及其他延伸服務，藉以為旅客在旅途上的各個環節提升客戶價值。

把握跨境服務「入口」價值，融合交通及其他服務，拓展大灣區全域客源觸達網絡

我們計劃依托跨境交通網絡及其他服務，擴大我們的客戶觸及範圍，提升品牌知名度，並支持大灣區的需求。透過把握這些高進入門檻業務的入口價值，我們致力擴大客戶觸達半徑與覆蓋規模、提升客戶參與度，並建立穩定的客戶群，以支持我們在酒店、會員及在地目的地服務方面的增長。

我們擬鞏固於大灣區跨境交通的龍頭地位，構建水陸全域覆蓋、智能高效的跨境客運網絡。巴士運輸方面，我們計劃通過收購拓展跨境及本地包車服務市場份額。我們亦計劃加密及新增大灣區「2+9」城市客運路線，重點佈局粵西等新興市場，擴大站點覆蓋範圍。我們緊跟香港居民北上深圳及其他中國內地城市購物、吃喝及消閒不斷增長的趨勢，計劃優化購物專線、主題出行專線等特色產品。水路運輸方面，我們計劃以「噴射飛航」品牌為核心，鞏固港澳海上客運市場領先地位，拓展海上旅遊觀光業務，開發維港夜遊、跳島遊等特色航線，實現從基礎客運向高增值旅遊服務的轉型。我們亦探索低空跨境客運航線佈局與高增值出行產品開發。我們計劃首先開發低空觀光遊覽。近期我們已與文旅、民航以及運輸及物流當局進行磋商，探討於知名公園及旅遊景區進行飛行測試的可行地點。通過該等措施，我們擬完善一體化客運版圖，並選擇性地開發新的流動服務，打造可持續增長的新動力。

強化酒店業務，以區位優勢、產品升級與精細化運營，鞏固客戶留存與穩定經營基礎

我們將實施「鞏固存量、拓展增量」的雙輪驅動策略，依託香港核心區位、高性價比產品與全鏈條服務能力，持續提升酒店業務的運營效益與品牌影響力，打造穩定的經營基礎，同時通過產品與服務創新鞏固現有客戶（包括透過跨境交通網絡獲得的客戶）、拓展新客群，以提升客戶粘性與複購率。

業 務

- **深化存量資產提質增效，打造核心品牌標桿。**我們的目標是透過精準定位品牌、明確界定客戶價值主張，並在旗下酒店組合中提供更一致的品牌體驗，強化「維景」等核心品牌的品牌價值。透過標準化服務體系與品牌化運營，我們計劃提升市場認知度，優化收入結構，提升餐飲、會議、宴會等配套服務的非客房收入佔比。同時，我們聚焦港澳核心商圈酒店資產，制定分階段硬件升級與服務優化計劃。我們致力通過優化對酒店房間、設施、供應鏈以及會員體系的運營，實現獲客成本降低的同時進一步提高客單價。
- **穩步拓展增量業務，提升輕資產運營能力。**在鞏固自營酒店優勢的基礎上，我們計劃通過委託管理、多元化資產佈局等方式穩步拓展增量業務，重點佈局港澳核心區位的服務式公寓、特色酒店等業態，擴大業務規模與市場覆蓋。同時，加快從重資產經營向「品牌與輕資產運營」的轉型，依託成熟的酒店管理體系與運營經驗，我們計劃擴大管理加盟經營業務規模，提升輕資產收入佔比，降低經營週期波動帶來的盈利風險。

打造「旅遊+」服務以提供在地目的地體驗，並為香港建立增長新動力

我們將積極響應香港「無處不旅遊」的戰略導向，緊抓不斷演變的旅遊消費模式。以「旅遊+」為核心抓手，我們計劃深度融合文體旅活動、海濱休閒、生態度假、香港特色內容等多元元素，豐富高增值旅遊產品供應。為實現進一步增長，我們致力於超越在旅客抵步後延伸旅途的基本服務，繼而在我們的交通、酒店及會員制等各渠道間創造交叉銷售的良機。

- **「盛事+旅遊」。**我們計劃深耕「盛事+旅遊」賽道，把握演藝經濟與賽事經濟紅利，緊抓香港「亞洲盛事之都」的發展機遇，開發配套旅遊產品。
- **獨家內容與沉浸式路線。**我們計劃打造特色文旅產品、標誌性文旅品牌及原創內容，以及深度旅遊路線，包括主題旅遊及歷史建築活化路線，打造展現香港特色的世界級文旅產品。

構建「One Customer」會員生態系統，深化跨業務協同，深度挖掘客戶全生命週期價值

我們將以「一個客戶，全場景運營」為核心，全面推進打造「One Customer」體系。我們計劃打通集團內外部生態資源，構建全場景、全生命週期的客戶服務與運營體系，深化客戶直接參與並持續提升客戶長遠價值，同時強化跨業務協同效應，鞏固我們的競爭優勢。

業 務

- **打通一體化會員體系，實現全域資源聯動。**我們計劃在符合資料私隱法規並獲得客戶明確同意下，將我們的會員計劃與中國旅遊集團系公司其他業務近5,000萬名會員互通。這可能包括積分通兌、權益互通及其他跨平台會員服務。我們計劃搭建統一的會員等級體系與權益體系，針對不同客群推出專屬權益，提升會員活躍度與忠誠度。通過會員渠道的互聯互通，實現客戶在不同業務板塊間的精準轉化，提升會員的人均消費額。
- **數據驅動精細化運營，實現全生命週期客戶管理。**我們計劃將雲計算、大數據工具與人工智能技術應用於日常營運，以提升數據分析及決策能力。我們計劃持續完善數據平台建設，聚合交通、酒店及旅遊證件服務的客戶消費數據及偏好信息。我們將於開發統一的數據平台時利用「隱私設計」原則，以支持數據驅動的精準營銷及「下次最佳行動」建議。基於動態客戶畫像與傾向模式，針對商務客群、家庭客群、年輕客群、高品質達人等不同細分客群，推送定制化的產品與服務，提升轉化效率及收益率。同時我們建立客戶流失預警機制，通過定向權益與專屬服務實現高價值客戶的留存。
- **強化品牌協同，打造大灣區跨境文旅首選品牌。**透過「One Customer」體系，我們將發揮「吃、住、行、遊、購、娛」各方面的能力，通過打通一體化旅遊消費場景，推出跨業務組合套餐，提升遊客體驗與客戶參與度。我們目標通過協同效應，提升客戶跨板塊消費率，強化我們作為「大灣區跨境文旅首選夥伴」的品牌定位，提升品牌在港澳及大灣區市場的認知度與影響力，令品牌價值與客戶價值同步提升。

完善國際化人才體系建設，強化組織能力，為戰略落地提供長效核心保障

我們將人才視作可持續發展的核心驅動力。依託香港聯通全球人才的「超級聯繫人」區位優勢，我們計劃打造一支兼具行業深度、國際視野、本土市場經驗與創新能力的專業化團隊，為戰略落地提供強大的人才支持與組織保障。

- **人才招聘。**我們計劃重點引進跨境文旅運營、文體旅產品研發、數智化運營、資本市場、企業融資、國際市場拓展等領域的高層次專業人才，尤其是具備港澳本地市場深耕經驗、海外文旅行業背景的複合型人才。我們亦將與港澳地區領先學府、旅遊院校及職業培訓機構建立深度合作，開展校園招聘與定向培養，持續儲備青年後備人才，優化人才梯隊結構。
- **人才培養。**我們計劃建立覆蓋全層級的能力框架及全面培訓體系，並推行業務分部間的人才輪崗機制，培養複合型管理人才。我們並計劃建立內部「講師

業 務

培訓」制度，促進管理經驗與專業技能的內部傳承，實現團隊整體能力的持續提升。

- **激勵與留存**。我們計劃建立與行業水平接軌、與財務業績掛鉤的市場化薪酬福利體系。我們將建立清晰的職業晉升通道，為不同類型人才提供多元化的職業發展路徑，重視包容、協作與責任感，營造積極向上、公平開放的企業文化氛圍。

我們的業務模式

我們提供多元化且全面的旅遊相關服務，並透過三個業務分部營運：(i)客運，(ii)酒店業務，及(iii)旅遊證件及相關服務。客運服務方面，我們主要提供跨境渡輪及巴士服務。酒店營運方面，我們以三個各具特色的品牌經營合共八間酒店，主要定位於中高端市場分部。我們獲中旅(集團)委任以就旅遊許可申請提供委託辦理服務。

下表載列於所示年度按業務分部劃分的收入明細，以絕對金額及佔總收入的百分比列示：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零二三年		二零二四年		二零二五年	
	金額	%	金額	%	金額	%
			(千港元，百分比除外)			
客運	988,709	45.1	1,053,414	47.0	1,006,799	45.8
酒店業務	694,585	31.7	820,624	36.6	887,547	40.4
旅遊證件及相關服務	474,250	21.6	343,928	15.3	279,580	12.7
企業及其他	33,589	1.6	23,974	1.1	23,910	1.1
總計	2,191,133	100.0	2,241,940	100.0	2,197,836	100.0

客運

作為大灣區的綜合跨境交通服務提供商，我們專注於高速渡輪及巴士服務。

我們以「噴射飛航」品牌提供跨境渡輪運輸服務。透過固定航線及時刻表營運的定期高速渡輪服務，我們連接香港、澳門及深圳的主要港口。我們的渡輪運輸服務由全面的服務體系支持，包括透過多個銷售渠道提供的票務、預訂及配套客戶服務。

我們亦營運連接香港及澳門與大灣區內中國內地城市的跨境巴士服務，並輔以香港、珠海及深圳的本地客運服務。該等巴士服務透過指定路線及上車點營運，設有預售票及固定班次，旨在為個人旅客及旅行團提供便捷高效的出行體驗。

於二零二三年、二零二四年及二零二五年，我們分別服務約6.4百萬名、7.0百萬名及7.2百萬名乘客，為該地區的居民、通勤者及遊客提供不可或缺的交通服務。我們的乘客群體主要包括休閒、商務及經常跨境的旅客，我們亦為政府及機構客戶提供服

業 務

務，如香港政府，我們為其提供大型包車服務，以配合全國運動會及前往中國內地的考察團等活動。根據弗若斯特沙利文的資料，按大灣區收入計算，我們是領先的跨境渡輪及巴士客運營運商，服務往返香港至中國內地及香港至澳門的路線。

下表載列於所示年度按服務性質劃分的客運收入明細：

	截至十二月三十一日止年度					
	二零二三年		二零二四年		二零二五年	
	金額	%	金額	%	金額	%
	(千港元，百分比除外)					
渡輪運輸	679,581	68.7	651,677	61.9	542,320	53.9
巴士運輸	309,128	31.3	401,737	38.1	464,479	46.1
跨境巴士服務	282,094	28.5	378,381	35.9	398,531	39.6
本地客運服務	11,550	1.2	5,783	0.5	31,664	3.1
其他 ⁽¹⁾	15,484	1.6	17,573	1.7	34,284	3.4
總計	988,709	100.0	1,053,414	100.0	1,006,799	100.0

附註：

(1) 主要包括本地旅遊服務及巴士廣告服務。

渡輪運輸服務

我們以「噴射飛航」品牌營運班次跨境高速渡輪航線，連接大灣區各城市。此外，我們亦向營運澳門至深圳蛇口以及香港至珠海航線的第三方渡輪營運商提供全面的營運支援服務，包括票務、船舶停泊及碼頭接待等。

我們的「噴射飛航」品牌在港澳高速渡輪市場是長期領導者。作為業界先驅，我們於一九六四年將香港與澳門之間的航程從三小時縮短至75分鐘，並於一九七五年進一步縮短至一小時，創下重要里程碑。六十多年來，我們憑藉提供區內快捷且可靠的渡輪服務，以及現已延伸至大灣區深圳的策略性航線網絡，始終保持市場領先地位。於二零二三年、二零二四年及二零二五年，我們承載了分別約3.4百萬人次、3.2百萬人次及2.8百萬人次。我們的客戶群主要包括企業客戶及休閒、商務及香港與澳門之間經常跨境的旅客。該多元化的客戶組合有助於維持不同旅遊目的及不同季節之間穩定的需求。

跨境高速渡輪服務

我們透過指定的渡輪碼頭，為乘客提供連接香港、澳門及深圳的安全、可靠且高效的點對點海上交通服務。我們目前營運連接以下地點的四條渡輪航線：(i)香港島與澳門外港碼頭；(ii)香港島與澳門氹仔客運碼頭；(iii)澳門外港碼頭與深圳寶安國際機場；及(iv)香港國際機場與澳門外港碼頭。渡輪服務的收入主要來自乘客票務銷售。我們主要以包船安排提供香港國際機場至澳門外港客運碼頭的渡輪服務。下圖顯示該四條航線：

業 務



我們主要服務香港至澳門航線。由於我們是唯一一家同時提供澳門氹仔客運碼頭及澳門外港客運碼頭渡輪服務的營運商，因此在港澳航線上保持著強勁的競爭優勢，使我們能夠服務各類休閒及商務旅客。

為滿足不同客戶的多元化需求及偏好，我們提供全面的艙位選擇，包括普通位、豪華位、尊豪位及至尊貴賓廂。對於對尊豪位及更高級艙位，我們已推出招牌「至尊服務」，這是一項五星級的海上旅行體驗，為尊豪位及至尊貴賓廂的乘客提供專屬且獨特的服務。該服務等級提供一系列量身訂製的設施，例如寬敞的可調式皮革座椅、頂級餐飲、免費高速Wi-Fi及娛樂、VIP貴賓室使用權、優先辦理登船手續，以及免費轉乘服務(往返香港國際機場與渡輪碼頭，並提供澳門的到戶接送服務)。

透過該等持續提升服務品質及擴展高價值服務的舉措，為我們在港澳跨境渡輪服務、卓越服務及企業社會責任方面的傑出表現而屢獲業界殊榮。其中最受矚目的獎項包括《U Magazine》二零二四年旅遊大獎—「我最喜愛的跨境交通(港澳)獎」。

其他配套服務

我們為其他船舶營運商提供全面的營運及銷售服務，包括票務及預訂管理、船舶靠泊及碼頭接待服務。透過我們的營運支援及零售渠道，我們為旅客提供更便捷的旅遊體驗，包括渡輪票務、澳門郵輪預訂及套票旅遊行程。該等服務的收入乃根據票務銷售額的百分比或根據服務的乘客人數計算得出。

我們的船隊

截至二零二五年十二月三十一日，我們的船隊共計有22艘高速船，各船舶的總噸位介乎於約267至714噸之間。所有船舶均由國際知名造船廠建造，並配備聲譽良好的供應商所供應的高品質系統及組件，確保全船隊的可靠性及運行性能。我們根據適用

業 務

的法規及營運要求對船舶進行維護。透過定期保養、翻新及大修，我們致力於維持船隊的安全性、可靠性及服務質量。

於往績記錄期，船隊人員總數由截至二零二三年十二月三十一日的187人增至截至二零二四年十二月三十一日的200人及截至二零二五年十二月三十一日的201人。

定價

鑑於能源及燃油成本持續上升，我們最近已調整票價。下表列出截至最後實際可行日期，香港至澳門航線的指示性票價：

航行時間	普通位	豪華位	尊豪位	至尊貴賓廂 (四個座位)
				(港元)
平日日間航次	194	406	545	2,735
週末及公眾假期日間 航次	212	436	545	2,735
18:30後出發的夜間 航次	242	460	636	3,642

巴士運輸服務

我們提供跨境旅遊巴士運輸服務，連接香港與中國內地及澳門的目的地，輔以香港、深圳及珠海的本地交通服務。我們的市場地位得益於我們在主要交通及旅遊樞紐的營運資格，以及參與連接香港、澳門及中國內地的認可跨境交通網絡。該等網絡涵蓋主要機場、展覽場館及主題公園，以及跨境大橋及口岸網絡。加上我們過往的卓越表現及在大灣區廣泛的路線覆蓋，參與這些策略性跨境運輸平台彰顯業界及機構對我們服務的可靠性、安全標準及營運能力的認可。於二零二四年，我們榮獲香港01頒發的「人氣跨境巴士服務獎」。

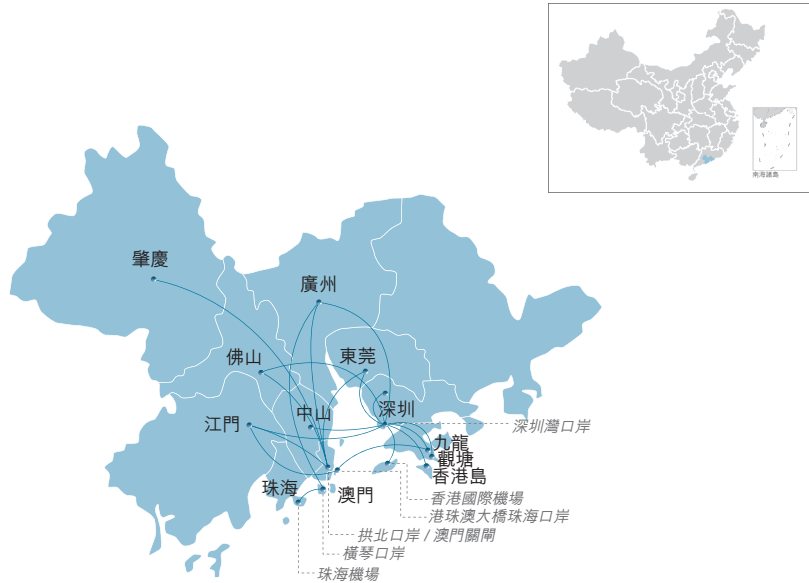
跨境巴士服務

我們透過獲發牌照的旅遊巴士路線，提供連接香港與中國內地及澳門的跨境巴士運輸服務。我們經主要邊境管制站(包括深圳灣口岸、文錦渡口岸、蓮塘口岸、港珠澳大橋，以及珠海的拱北及橫琴口岸)的定期及包車客運服務，為大灣區內的通勤人士、商務旅客及遊客及提供服務。我們的網絡目前覆蓋香港、澳門及中國內地九個城市，即廣州、深圳、珠海、佛山、惠州、東莞、中山、江門及肇慶。

為配合各類旅客的需求，我們提供分級票價以滿足不同的出行需求及預算，票價範圍介乎人民幣20元至600港元，取決於諸如行車距離及票種(單程及往返)等因素。

業 務

下表列示我們目前營運的跨境巴士路線：



我們的跨境巴士服務通常通過分段出行模式運作，以促進高效通關及區域聯通。就從香港出發的路線而言，於其第一段旅程，乘客通常在香港的指定車站上車。抵達主要邊境管制站後，乘客將下車辦理通關及出入境手續，之後搭乘跨境旅遊巴士，進行接續路段，前往廣東省各城市的最終目的地。就部分往來港澳及珠海地區的線路而言，乘客通常自行前往澳門相關邊境管制站或拱北口岸，再搭乘我們的巴士，接續前往廣東省其他城市。

下表載列於所示年度跨境客運服務香港路段的若干主要營運數據：

巴士路線	截至十二月三十一日止年度								
	二零二三年			二零二四年			二零二五年		
	每日 班次數	服務時間	服務頻次	每日 班次數	服務時間	服務頻次	每日 班次數	服務時間	服務頻次
九龍↔深圳灣口岸	100	07:15-22:45	每30分鐘 一班	108	07:15-22:45	每30分鐘 一班	96	07:15-22:45	每30分鐘 一班
香港島↔深圳灣口岸	50	07:15-22:45	每20分鐘 一班	70	07:15-22:45	每20分鐘 一班	81	07:15-22:45	每20分鐘 一班
觀塘↔深圳灣口岸	14	07:50-18:00	每30分鐘 一班	14	07:50-18:00	每30分鐘 一班	34	07:25-21:30	每30分鐘 一班
香港國際機場↔深圳灣口岸	6	06:45-19:15	按需	7	06:45-20:30	按需	14	06:45-21:45	按需安排
九龍↔港珠澳大橋珠海口岸	6	08:15-19:00	按需	10	08:05-20:30	按需	8	08:05-20:30	按需安排
總計	176			209			233		

業 務

乘客於深圳灣口岸或港珠澳大橋珠海口岸完成通關手續後，可無縫轉乘我們的跨境巴士，以便前往廣東省各目的地接續出行。下表載列於所示年度跨境客運服務該接續路段的若干主要營運數據：

巴士路線	截至十二月三十一日止年度								
	二零二三年			二零二四年			二零二五年		
	每日 班次數	服務時間	服務頻次	每日 班次數	服務時間	服務頻次	每日 班次數	服務時間	服務頻次
深圳灣口岸↔廣州	88	08:30-22:30	每30分鐘 一班	120	08:30-22:45	每30分鐘 一班	128	08:30-22:45	每30分鐘 一班
深圳灣口岸↔佛山	12	10:00-20:30	每60分鐘 一班	20	09:30-20:30	每60分鐘 一班	18	09:30-21:00	每60分鐘 一班
深圳灣口岸↔中山	30	08:20-20:20	每60分鐘 一班	46	08:30-21:00	每30分鐘 一班	64	08:30-21:00	每30分鐘 一班
深圳灣口岸↔江門	52	08:00-21:00	每30/60分鐘 一班	54	09:00-21:00	每60分鐘 一班	60	09:00-21:30	每60分鐘 一班
深圳灣口岸↔東莞	12	09:30-20:30	每60分鐘 一班	14	09:30-20:30	每60分鐘 一班	18	09:30-21:30	每60分鐘 一班
深圳灣口岸↔深圳	12	08:30-20:00	每30分鐘 一班	32	08:30-20:00	每30分鐘 一班	44	08:30-20:00	每30分鐘 一班
港珠澳大橋珠海口岸↔江門	2	10:15-19:15	每天兩班 (10:15及 19:15)	8	09:45-20:45	每90分鐘 一班	8	09:45-20:45	每90分鐘 一班
總計	208			294			340		

關於前往澳門—珠海地區的旅客，我們以拱北口岸及橫琴口岸作為策略中轉樞紐。鑑於其鄰近澳門的地理優勢及便捷通往完善的交通基礎設施，這些口岸我們提供從澳門出發途經珠海前往粵西主要城市的跨境巴士服務。下表列示於所示年度跨境客運服務澳門至珠海段的若干主要營運數據：

巴士路線	截至十二月三十一日止年度								
	二零二三年			二零二四年			二零二五年		
	每日 班次數	服務時間	服務頻次	每日 班次數	服務時間	服務頻次	每日 班次數	服務時間	服務頻次
拱北口岸↔廣州	48	07:00-21:40	每30分鐘 一班	52	07:00-21:40	每30分鐘 一班	48	07:00-21:40	每30分鐘 一班
拱北口岸↔江門	48	06:45-21:20	每40分鐘 一班	48	06:45-20:40	每60分鐘 一班	32	06:45-20:40	每60分鐘 一班
拱北口岸↔東莞	8	06:50-19:40	按需	8	06:50-20:00	按需	6	06:50-20:00	按需
拱北口岸↔肇慶	4	07:00-19:40	按需	6	07:00-19:40	按需	6	07:00-19:40	按需
拱北口岸↔佛山	34	06:15-20:55	按需	34	06:15-21:00	按需	32	06:15-21:00	按需
橫琴口岸↔珠海機場	20	08:20-20:20	按需	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用
橫琴口岸↔廣州	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	2	07:45-18:50	按需
總計	162			148			128		

業 務

我們的年營運里程介乎約18.0百萬公里至20.0百萬公里，每年服務約4.0百萬人。下表載列於所示年度各年我們服務的跨境乘客人數明細：

	截至十二月三十一日止年度		
	二零二三年	二零二四年	二零二五年
		(千名乘客)	
香港至中國內地	876.9	1,305.7	1,641.4
中國內地至香港	960.1	1,459.8	1,766.7
澳門至中國內地	421.7	516.2	477.1
中國內地至澳門	446.1	535.5	502.6
總計	2,704.8	3,817.2	4,387.8

我們亦與同業合作，以提升跨境服務能力。例如，我們持有全日通32.37%股權，該公司營運往來香港灣仔及太子與皇崗口岸的24小時穿梭巴士服務，每年服務約兩百萬人次。我們亦透過投資大橋穿梭巴士間接持有股權，該公司為港珠澳大橋穿梭巴士(通常稱為「金巴」)的營運商。這是唯一連接港珠澳大橋香港、珠海及澳門口岸的24小時公共接駁巴士服務，提供往返香港與珠海及往返香港與澳門的跨境巴士服務，年載客量逾12.0百萬人次。除我們的股權參與外，我們亦向該等同業提供租車服務。於二零二三年、二零二四年及二零二五年，我們向全日通出租車輛所產生的收入分別為21.0百萬港元、23.9百萬港元及24.3百萬港元。同期，我們向大橋穿梭巴士出租車輛所產生的收入分別為12.1百萬港元、13.7百萬港元及23.4百萬港元。

本地客運服務

除跨境客運業務外，我們亦於香港、深圳及珠海提供本地客運服務。我們的本地客運服務主要包括跨城巴士服務、本地通勤服務及包車、點對點車輛租賃服務。

我們提供包車及點對點車輛租賃服務以滿足客戶的具體交通需求。該等服務的費用一般基於行車距離及特定的服務要求釐定。該等服務主要面向尋求靈活且客製化當地交通解決方案的個別乘客及小型團體。

我們的車隊

於往績記錄期，我們已加強營運資源。截至二零二三年、二零二四年及二零二五年十二月三十一日，我們的車隊規模分別為233輛、253輛及265輛旅遊巴士，而截至同日，我們的專業駕駛團隊則分別有257人、303人及289人。

為確保營運能力既具彈性又充足，我們不時委聘第三方交通服務提供商出租持有香港及中國內地所需牌照的跨境旅遊巴士或採購輔助交通服務。這使我們能夠根據波

業 務

動的市場需求高效調整車隊規模，同時在整個營運過程中維持高水平的服務。

酒店業務

我們在香港、澳門及北京共營運八處住宿物業，包括七間酒店及一處服務式公寓。透過旗下三個品牌(維景、睿景及柏景軒)，我們為廣泛的客群提供從高端至經濟實惠的住宿選擇，主要鎖定中高端市場。我們的物業均位於主要市中心的核⼼地段，為尋求便捷前往主要商業、休閒及交通樞紐的商務旅行遊客及觀光客提供服務。憑藉我們深厚的品牌知名度、雄厚的資本實力及經驗豐富的團隊，我們在香港、澳門及中國內地累積了豐富的酒店營運經驗，致力為賓客提供舒適的住宿體驗。

於二零二三年、二零二四年及二零二五年，我們的酒店營運收入分別為694.6百萬港元、820.6百萬港元及887.5百萬港元，分別佔總收入的31.7%、36.6%及40.4%。我們的收入主要來自客房租金，並輔以餐飲銷售，以及配套服務，包括會議設施及宴會服務、洗衣及乾洗、水療及健康護理，以及停車設施。我們一直積極擴展酒店組合，尤其是二零二四年五月開業的紅磡維景酒店及柏景軒服務式公寓，進一步鞏固我們的市場地位，並推動我們的收入增長。

截至二零二五年十二月三十一日，我們的酒店組合包括2,563間客房。下表載列於所示年度按酒店劃分的酒店的若干表現指標，包括入住率、平均每日房價及每間可出租客房收入：

酒店	截至十二月三十一日止年度								
	二零二三年			二零二四年			二零二五年		
	入住率	每日房價	每間可出租 客房收入 (港元)	入住率	每日房價	每間可出租 客房收入 (港元)	入住率	每日房價	每間可出租 客房收入 (港元)
「維景」品牌：									
九龍維景酒店	96.4	670.1	646.0	95.1	651.9	619.7	94.9	662.1	628.4
旺角維景酒店	96.5	720.0	695.1	96.0	694.0	666.2	96.3	716.6	690.3
澳門維景酒店	94.2	700.6	659.9	96.5	698.4	674.2	95.3	670.8	639.0
紅磡維景酒店 ⁽¹⁾	不適用	不適用	不適用	78.4	788.8	618.3	100.0	808.4	808.4
銅鑼灣維景酒店 ⁽²⁾	100.0	749.1	749.1	100.0	756.4	756.4	100.0	767.8	767.8
北京廣安門維景 國際大酒店 ⁽³⁾	82.1	809.5	664.6	80.8	819.6	662.2	77.4	805.5	623.4
「睿景」品牌：									
灣仔睿景酒店	90.7	888.3	806.1	90.0	824.6	742.2	91.3	828.5	756.3
「柏景軒」品牌：									
柏景軒服務式公寓	不適用	不適用	不適用	62.9	692.0	435.5	82.6	731.3	604.3

附註：

1. 紅磡維景酒店自二零二五年起整棟出租。
2. 銅鑼灣維景酒店按整棟方式出租。

業 務

3. 預計自二零二六年[•]起，北京廣安門維景國際大酒店的管理工作將由中國旅遊集團旗下附屬公司管理。與此同時，我們將為該附屬公司位於香港的兩間酒店提供酒店管理服務。有關詳情，請參閱「持續關連交易—[•]」一節。

我們位於香港的酒店展現出強勁的營運實力，平均入住率顯著高於同期約80%的行業平均水平，這彰顯了我們核心酒店資產所在的黃金地段及市場吸引力。於往績記錄期，北京廣安門維景國際大酒店的入住率維持在相對較低的水平，主要由於其特殊的地理位置及周邊地區的競爭格局。

維景

維景是一家商務酒店及服務式公寓連鎖品牌，目標客戶為商務旅客、家庭旅客及團體會議賓客，而其姊妹品牌維景國際則定位為高端經典酒店，致力於提供量身訂製且高品質的服務。截至二零二五年十二月三十一日，我們在香港、澳門及北京經營六間維景酒店及維景國際酒店。維景酒店榮獲中國領先的新聞媒體環球時報頒發「二零一九年最受中國家庭歡迎的出境旅遊品牌—國內酒店品牌獎」。

以下圖片分別展示維景酒店及維景國際酒店的特色：

維景酒店



酒店外觀



酒店客房

業 務

維景國際酒店



酒店外觀



酒店客房

睿景

睿景為於二零一六年推出的高端生活格調酒店品牌，定位於中高端酒店市場。品牌以英式「輕奢」意念為靈感，融合一流品質與現代設計，為現代客人提供個性化、高品質的服務及引領潮流的旅行體驗。香港灣仔睿景酒店位於香港灣仔中央商務區軒尼詩道，是一家營造生活品味的商務酒店，交通便利，可前往各大會議及主要旅遊景區方便快捷，可滿足客人兼顧工作效率和文化體驗的要求。

下圖展示睿景酒店的特色：



酒店外觀



酒店客房

業 務

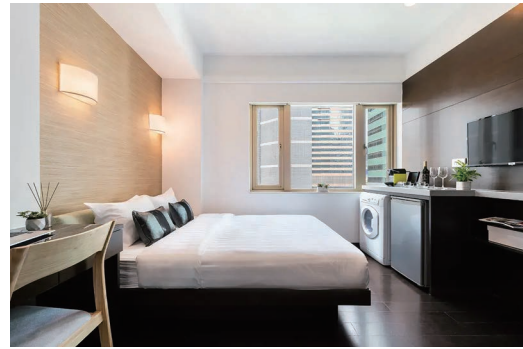
柏景軒

柏景軒是一個現代化的服務式公寓品牌，於二零二四年推出，旨在將我們的酒店服務拓展至長期住宿領域。其致力於為商務旅客和長期住客提供酒店式公寓生活體驗，並著重營造賓至如歸的舒適感。灣仔柏景軒服務式公寓為該品牌首家酒店，位於香港充滿活力的商業、購物和娛樂集中地灣仔區駱克道，地理位置優越。該酒店專為商務旅客和長住客人量身打造，提供設備齊全的現代化公寓及個性化服務(例如每週客房清潔及高速無線網絡)，以確保住客享受無縫銜接的長期入住體驗。

下圖展示柏景軒的特色：



酒店入口



酒店客房

會員

我們正在逐步建設及完善心享會旗下的會員計劃，旨在加深會員的參與度和忠誠度。酒店會員可賺取點數並兌換客房住宿和餐飲優惠。我們計劃拓展積分兌換選項、擴大合作夥伴關係並升級會員計劃功能，以提升會員的整體體驗。

旅遊證件及相關服務

我們亦作為中旅(集團)委任於香港提供旅遊證件委託辦理服務。我們以「安全高效，優質服務」為宗旨，以便民服務為目標，協助促進香港與中國內地之間的無縫往來。我們的旅遊證件委託辦理服務主要涉及協助個人申請人辦理跨境旅遊證件，包括接收旅遊許可申請及相關資料、初步檢查所需資料是否已提供完整，並提交該等資料以作進一步處理。

我們根據與中旅(集團)的一項安排提供上述服務，據此，我們已獲委任為中旅(集團)在香港提供旅遊證件委託辦理服務的獨家代理，直至二零四七年六月三十日止。該權利由日期為二零零一年五月十五日的代理協議及日期為二零二零年六月一日的委託轉讓契據規管。根據該安排，我們向中旅(集團)收取代理費。有關詳情，請參閱「持續關連交易—不獲豁免持續關連交易—旅遊證件委託辦理服務協議」。該安排為我們提供了一個穩定、長期的平台，用於提供旅遊證件委託辦理服務。

業 務

於最後實際可行日期，我們在香港設有六個服務中心，提供旅遊證件委託辦理服務。該等服務中心選址合理，方便不同地區(包括香港島、九龍東、九龍西、將軍澳、新界東及新界西)的居民辦理。截至二零二五年十二月三十一日，我們在該等中心設有123名專職人員組成的團隊，提供十餘種旅遊證件相關服務。為了提升申請人的體驗及提高營運效率，我們實施數字化服務模式，將大部分申請透過我們專有的線上預約平台進行處理，從而有效控制實體中心的客流及資源分配，並為我們的中心配備了自助服務終端用於文件收集及高速掃描系統，以確保提交過程中資料的準確性及安全性。

此外，我們為相關政府機關及機構客戶提供相關服務。我們作為授權代理商，負責銷售及分銷用於支援跨境通關流程的安全設備，以及銷售製作旅遊證件所需的材料及耗材。此外，我們的業務亦包括提供旅遊證件軟件解決方案，並為該軟件提供持續的技術維護與支援服務，以確保其穩定運行。

於二零二三年、二零二四年及二零二五年，來自旅遊證件及相關服務的收入分別為474.3百萬港元、343.9百萬港元及279.6百萬港元，分別佔本公司總收入的21.6%、15.3%及12.7%。

企業及其他業務

我們經營的投資物業組合包括位於香港、澳門及北京能產生收入的街道商舖、辦公樓層、住宅單位及辦公及零售物業，截至最後實際可行日期，總可出租面積約為15,573平方米。該等資產出租予各式各類的租戶組合，包括金融機構、專業服務機構、診所、教育及托兒機構、科技公司、健身及健康機構、服裝和生活品味零售商、電信供應商、餐飲機構、文化及展覽服務供應商以及其他商業用戶，從而提供了穩定及多元化的租賃收入來源。於二零二三年、二零二四年及二零二五年，若干投資物業的租金總收入分別約33.6百萬港元、24.0百萬港元及23.9百萬港元。

私隱及數據安全

我們致力於保護在營運過程中從客戶、業務合作夥伴及僱員收集的個人資料的私隱及安全。我們遵守香港、中國內地及其他相關司法權區的適用資料保護法規，包括香港的《個人資料(私隱)條例》。我們已實施內部政策、技術保障措施及員工培訓，以確保個人資料的安全收集、儲存、處理及傳輸。

數據使用情況

我們會收集客戶及客人的個人資料，用於發放許可證、預訂酒店、渡輪及巴士票務預訂、辦理入住和退房手續、提供餐飲服務等，包括但不限於姓名、住宅地址、手機號碼、身份證號碼、所在位置、預訂資料、小型文本檔案等。為確保該等資料的保密性及完整性，我們採取全面嚴格的數據安全措施。我們在傳輸過程中對敏感數據進行加密，以防止篡改和資料包攔截，並在資料儲存於資料庫時對資料進行去識別化處

業 務

理，從而在滿足業務需求的同時保護隱私。除非客戶要求刪除，否則我們將持續保留相關資料。此外，僅獲授權員工才能存取客戶的個人資料，且須定期強制更改密碼。我們定期會對所有信息技術使用者賬戶進行核實。我們已制定信息安全與保密政策，以及針對違反保密規定的問責機制。

數據分享及傳輸

未經事先明確同意，我們不會與任何個人分享或傳輸我們收集或保存的資料及數據。未經用戶同意或出於業務需要，我們不得向任何第三方披露用戶數據，除非法院或行政命令強制披露。

數據保護

我們深知管理數據生命週期，即從數據收集到銷毀過程的重要性。我們採用多種技術來保護受託處理的數據。例如，我們以加密格式儲存用戶數據。我們通常會對機密個人資料進行加密處理，並實施嚴格的訪問控制，以確保數據在處理、傳輸、使用及儲存過程中的安全。倘該個人資料與我們的業務有關，我們將盡可能限制僱員查閱該等資料，並嚴格監控其查閱頻率。

我們亦採用完整備份及增量備份相結合的方式，以確保收集的數據得到妥善維護，並實現業務連續性。我們使用具有多個數據副本的分散式數據儲存來提高安全性。尤其是我們一直在不斷改進內部敏感資料的分類及分級系統。所有敏感資料均將採用字段級加密進行保護。

為完善數據管理規範，我們的實體處所(包括酒店)配備了硬件防火牆，並實施安全防護政策。客戶資料存放於安全的企業級雲端資料庫中，該等資料庫透過集中化的集團層級採購進行管理，並由信譽良好的第三方網絡安全專家持續維護數據安全。此外，我們的主要作業系統已成功通過網絡安全等級保護制度第三級評估，這彰顯了我們對高標準網絡安全合規性的承諾。此外，本地儲存的數據採用異地備份策略進行保護。

網絡安全風險管理

我們嚴格執行各項資料安全控制要求，並建立涵蓋應用程式、基建及終端的全面、多層安全保護框架，能夠預防、識別及快速應對資料安全威脅。我們亦已建立網絡安全事件應對機制，以處理潛在的安全事件，例如駭客攻擊及資料外洩，並不斷簡化和加強賬戶存取權限，以有效保障賬戶及資料安全。

在僱員安全培訓方面，我們定期透過各種形式進行資料安全培訓計劃，包括網絡安全意識培訓、專題培訓課程、定向溝通及視頻教育，以確保在整個組織內有效加強網絡安全意識及進行培訓。

業 務

銷售及營銷

我們採用多元化的銷售及市場推廣模式，針對核心業務分部量身定制，結合傳統機構合作夥伴關係與創新數字平台，以擴大市場覆蓋範圍。

客運業務

我們的客運業務採用多渠道售票系統，整合線上及線下銷售，確保乘客可輕鬆訂票。就渡輪運輸服務而言，可透過香港、澳門及中國內地的眾多實體門市及授權代理商訂票。為進一步提升現場體驗，我們在指定渡輪碼頭設置自助售票機，即使在出發前短時間內亦能快速購票。除直接銷售外，我們已與在地旅行社建立策略性合作夥伴關係，將渡輪服務納入客製化及整合式旅遊行程中。我們亦透過與當地知名景點及主要酒店合作，發揮營銷協同效應，推出結合渡輪票與第三方住宿及娛樂的套裝行程，從而提升我們對客戶的整體價值主張。

在巴士運輸服務方面，乘客可透過我們自有數字平台(包括微信小程序及官方線上渠道)購票，以及在各服務區域內設有售票櫃檯，並建立授權代理商網絡。除服務個人旅客外，我們亦透過提供團體預訂安排及量身訂製的交通解決方案，滿足企業及機構客戶的需求。

透過整合陸路與海路的多樣化銷售渠道，我們能夠提供一致且高效的「一站式」預訂體驗，有效搶佔龐大的跨境旅客市場。

酒店營運

我們的酒店銷售策略建基於多渠道分銷網絡，旨在涵蓋廣泛的旅客群體。我們擁有穩固的企業及機構客戶基礎，包括政府機關及國有企業。為開拓個人旅遊市場，我們與各個主要線上旅遊平台(OTA)合作，例如攜程、Agoda、Klook、美團、飛豬、Booking.com及Expedia；同時透過自有數字生態系統(包括官方網站、移動應用程式及微信小程序)推動直銷。我們亦採納社交電商策略，透過抖音及小紅書等平台進行直播，並與關鍵意見領袖合作，以提升品牌知名度並帶動預訂量。我們亦持續利用傳統旅行社的網絡，以吸納個人旅客及區域休閒旅客。

競爭

我們於香港、澳門及中國內地經營的客運業務及酒店業務主要板塊屬高度競爭的市場。競爭來自國有、私人及跨國企業，包括國際及本地旅遊服務提供商及酒店營運商。在大灣區，我們與其他跨境交通服務競爭，包括與我們競爭的渡輪及旅遊巴士路線，以及鐵路、航空等替代交通方式。我們亦面對獨立及連鎖酒店的競爭。

業 務

客運業務

按二零二五年來自客運的收入計算，我們於大灣區跨境渡輪及巴士客運服務市場中排名第二，市場佔有率達約16.1%。我們所處的市場具有高度集中的特點，於二零二五年，大灣區渡輪及巴士客運服務的總市場規模達人民幣51億元，其中首五大服務提供商合計佔總市場份額的70.7%。除行業內的直接競爭外，我們亦面臨來自其他交通方式(如高速鐵路)的競爭壓力及營運影響。

為維持市場地位，我們專注於特定區域市場及客製化客戶群，以避免同質化競爭。我們透過提供差異化路線服務、捆綁式產品供應、精細化營運管理及多元化策略協作來應對競爭壓力。

酒店營運

按二零二五年來自酒店業務的收入計算，我們於擁有自有物業的香港酒店服務提供商中排名第八，市場佔有率約2.0%。由於香港及澳門核心地段的新酒店用地供應有限，我們的酒店住宿業務所處市場仍相對穩定。儘管業界受宏觀經濟環境及旅遊需求影響，但高門檻的市場准入條件，加上酒店開發用地稀缺，使該行業在面對因供應過剩而引發的劇烈波動時，仍具備一定程度的抗逆能力。競爭主要集中在主要都會區的成熟酒店營運商之間，而我們在該等地區均擁有強大的市場地位。此外，國際及地區因素(如地緣政治的不確定性、全球經濟波動及主要會議、展覽、體育及娛樂活動分佈的變化)可能會影響旅遊興致及遊客結構，從而加劇行業內的競爭。

隨著需求結構的變化及市場透明度的提高，若干客戶群對與酒店服務相關的各項因素日益在意，包括酒店位置及周邊地區的吸引力、客房與公共設施的狀況及現代化程度、住宿質素及相關配套服務、品牌形象及市場認受性、定價策略及性價比考量，以及吸引各類顧客(包括商務及休閒旅客)的能力。客戶偏好及敏感度的有關轉變，進一步增加了酒店業內競爭的複雜性。我們認為，在競爭激烈的環境下，持續提升服務質素、優化酒店設施、審慎定價及市場推廣策略以及靈活應對市場狀況及客戶組合的變化，對於維持及提升我們的酒店住宿業務的競爭力至關重要。

請參閱「行業概覽」以了解我們經營所處的市場的更詳細討論。

季節性

我們的業務受季節性波動影響，出行、旅遊及酒店服務的需求通常在重大節假日及假期期間達到高峰，例如中國農曆新年、暑假及黃金週，以及香港公眾假期。季節性因素對各核心業務分部的影響各有不同：就酒店業務而言，季節性變化對定價的影響較為輕微，而就客運業務而言，季節性因素則更直接體現在客運量及載客率上。我

業 務

們透過精準的營銷活動、動態定價策略及營運上的調整而管理季節性影響，以將資源與預期需求妥善配對。

AI賦能旅遊創新

我們計劃運用人工智能(AI)推動以科技支持的增長，並打造更優質的旅遊產品及服務。我們將於各業務分部推出關鍵「AI+」項目，包括建立高品質的旅遊數據集、優化旅遊、零售及客服平台、整合各項服務的客戶資料與會員積分連結，以創造更無縫的客戶體驗。在集團層面，我們將統籌AI資源與數據平台，以優化營運、加強績效管理、支持「單一客戶」策略，並匯聚跨職能人才，使AI成為高質量發展的核心引擎。

客戶

我們的客戶主要包括政府及公營實體、企業客戶以及個人旅客。主要客戶主要透過銀行轉賬進行款項結算。

於二零二三年、二零二四年及二零二五年，我們對五大客戶的銷售所產生的收入合計分別為548.4百萬港元、557.8百萬港元及587.2百萬港元，佔相應期間總收入的25.2%、24.9%及26.8%。同期，我們對最大客戶的銷售所產生的收入分別為397.7百萬港元、302.4百萬港元及264.8百萬港元，佔相應期間總收入的18.2%、13.5%及12.1%。

下表載列於往績記錄期有關我們五大客戶的詳細資料：

截至二零二五年十二月三十一日止年度

排名	客戶	銷售額 (千港元)	佔總收入 的百分比 (%)	業務關係自 以下年度開始	客戶類型	所提供的主要 產品/服務	信貸期
1.	客戶A	264,751	12.1	二零二零年	公營實體	酒店住宿及配套服務	不適用
2.	中國旅遊集團系公司	233,196	10.6	二零零一年	企業客戶	旅遊證件委託辦理服務	不適用
3.	客戶B	32,633	1.5	一九九七年	公營實體	包車跨境客運服務	30日
4.	客戶C	32,307	1.5	二零零六年	公營實體	跨境渡輪服務	30日
5.	客戶D ⁽¹⁾	24,269	1.1	二零零四年	企業客戶	車輛租賃服務	30日
總計：		<u>587,156</u>	<u>26.8</u>				

附註：

(1) 截至最後實際可行日期，我們於客戶D持有32.37%股權。

業 務

截至二零二四年十二月三十一日止年度

排名	客戶	銷售額 (千港元)	佔總收入 的百分比 (%)	業務關係自 以下年度開始	客戶類型	所提供的主要 產品／服務	信貸期
1.	中國旅遊集團系公司	302,382	13.5	二零零一年	企業客戶	旅遊證件委託辦理服務	不適用
2.	客戶A	195,936	8.7	二零二零年	公營實體	酒店住宿及配套服務	不適用
3.	客戶D	23,897	1.1	二零零四年	企業客戶	車輛租賃服務	30日
4.	客戶E	18,040	0.8	二零零九年	企業客戶	旅遊證件消耗品及 技術支援	不適用
5.	客戶C	17,591	0.8	二零零六年	公營實體	跨境渡輪服務	30日
總計：		<u>557,846</u>	<u>24.9</u>				

截至二零二三年十二月三十一日止年度

排名	客戶	銷售額 (千港元)	佔總收入 的百分比 (%)	業務關係 自以下 年度開始	客戶類型	所提供的 主要產品／服務	信貸期
1.	中國旅遊集團系公司	397,669	18.2	二零零一年	企業客戶	旅遊證件委託辦理服務	不適用
2.	客戶A	83,010	3.8	二零二零年	公營實體	酒店住宿及配套服務	不適用
3.	客戶C	27,661	1.3	二零零六年	公營實體	跨境渡輪服務	30日
4.	客戶D	20,987	1.0	二零零四年	企業客戶	車輛租賃服務	30日
5.	客戶F	19,094	0.9	二零一八年	企業客戶	辦公室租賃服務	30日
總計：		<u>548,421</u>	<u>25.2</u>				

業 務

據我們所深知，於往績記錄期，除中國旅遊集團系公司外，我們的五大客戶均為獨立第三方。董事、彼等各自的聯繫人或據董事所知截至最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東，概無於往績記錄期於任何五大客戶中擁有任何權益。

客戶服務

為維持高服務標準並確保問責制有效施行，我們在各業務部門均遵循標準化的投訴管理流程：

- 接收及記錄：透過電話、電子郵件或其他服務渠道收到的反饋將詳細記錄，包括時間、地點及票號等關鍵事件資料。
- 評估及內部轉介：每宗投訴均會評估其有效性，並轉交相關部門及監管人員。內部回應通常須於三個工作天內完成。
- 分析及解決：負責部門分析問題的根本原因並提出解決方案。我們採用分級審批流程以處理和解事宜，賠償金額由指定管理層根據申索的嚴重程度決定。
- 回應及整改：指派監管人員向客戶提供正式說明並致歉。同時，相關部門將實施整改措施，以防止問題重演並提升服務質量。
- 跟進及歸檔：所有案件均透過正式的結案及歸檔流程進行跟進。在酒店營運中，員工會持續與賓客保持聯繫，以確保解決方案令人滿意，並將結果記錄在案供管理層審查。

於往績記錄期及截至最後實際可行日期，我們並無接獲任何重大客戶投訴。

供應商

我們的供應商主要包括能源及石油供應商、公用事業及其他營運服務提供商。我們於日常業務過程中透過銀行轉賬向供應商支付款項。

於二零二三年、二零二四年及二零二五年，我們自五大供應商的採購合計分別為288.8百萬港元、315.6百萬港元及309.7百萬港元，佔相應期間採購總額的40.1%、42.3%及39.9%。同期，我們自最大供應商的採購分別為218.3百萬港元、210.9百萬港元及220.0百萬港元，佔相應期間採購總額的30.3%、28.3%及28.3%。

業 務

下表載列於往績記錄期有關五大供應商的詳細資料：

截至二零二五年十二月三十一日止年度

排名	供應商	採購額 (千港元)	佔總 採購額的 百分比 (%)	業務關係 自以下 年度開始	供應商背景	所採購的 主要產品/ 服務	信貸期
1.	供應商A	220,018	28.3	二零零八年	一家總部位於中國的大型一體化能源化工公司，主要從事石油及石化產品的生產、煉製、分銷及相關服務。	燃料供應	30日
2.	供應商B	34,017	4.4	一九九二年	一家位於香港的大型公用事業公司，主要從事供電業務。	公用事業開支 (電力)	30日
3.	供應商C	22,948	3.0	一九九八年	一家位於香港的科技服務公司，主要從事電子道路收費系統及智慧交通解決方案的提供及營運。	隧道通行收費	不適用
4.	供應商D	19,518	2.5	一九八四年	一家位於澳門的公司，主要從事石油產品及化學原料的貿易、分銷及供應。	燃料供應	30日
5.	供應商E	13,173	1.7	一九八九年	一家位於香港的服務公司，主要從事提供商業洗衣及紡織品護理服務。	酒店洗衣及清潔 服務	30日
總計：		<u>309,674</u>	<u>39.9</u>				

業 務

截至二零二四年十二月三十一日止年度

排名	供應商	採購額 (千港元)	佔總 採購額的 百分比 (%)	業務關係 自以下 年度開始	供應商背景	所採購的 主要產品/ 服務	信貸期
1.	供應商A	210,931	28.3	二零零八年	一家總部位於中國的大型一體化能源化工公司，主要從事石油及石化產品的生產、煉製、分銷及相關服務。	燃料供應	30日
2.	供應商D	35,915	4.8	一九八四年	一家位於澳門的公司，主要從事石油產品及化學原料的貿易、分銷及供應。	燃料供應	30日
3.	供應商B	33,437	4.5	一九九二年	一家位於香港的大型公用事業公司，主要從事供電業務。	公用事業開支 (電力)	30日
4.	供應商C	22,526	3.0	一九九八年	一家位於香港的科技服務公司，主要從事電子道路收費系統及智慧交通解決方案的提供及營運。	隧道通行收費	不適用
5.	供應商E	12,821	1.7	一九八九年	一家位於香港的服務公司，主要從事提供商業洗衣及紡織品護理服務。	酒店洗衣及清潔 服務	30日
總計：		<u>315,630</u>	<u>42.3</u>				

業 務

截至二零二三年十二月三十一日止年度

排名	供應商	採購額 (千港元)	佔總 採購額的 百分比 (%)	業務關係 自以下 年度開始	供應商背景	所採購的 主要產品/ 服務	信貸期
1.	供應商A	218,293	30.3	二零零八年	一家總部位於中國的大型一體化能源化工公司，主要從事石油及石化產品的生產、煉製、分銷及相關服務。	燃料供應	30日
2.	供應商B	22,332	3.1	一九九二年	一家位於香港的大型公用事業公司，主要從事供電業務。	公用事業開支 (電力)	30日
3.	供應商D	20,874	2.9	一九八四年	一家位於澳門的公司，主要從事石油產品及化學原料的貿易、分銷及供應。	燃料供應	30日
4.	供應商C	17,477	2.4	一九九八年	一家位於香港的科技服務公司，主要從事電子道路收費系統及智慧交通解決方案的提供及營運。	隧道通行收費	不適用
5.	供應商F	9,854	1.4	一九八九年	一家位於香港的電力公司，主要從事發電、輸電及供電業務。	公用事業開支 (電力)	30日
總計：		<u>288,830</u>	<u>40.1</u>				

據我們所深知，於往績記錄期，我們的五大供應商均為獨立第三方。截至最後實際可行日期，董事、彼等各自的聯繫人或據董事所知截至最後實際可行日期擁有我們已發行股本5%以上的任何股東，概無於往績記錄期於任何五大供應商中擁有任何權益。

客戶與供應商重疊

於往績記錄期，中國旅遊集團系公司(於二零二三年、二零二四年及二零二五年分別為我們的五大客戶之一)亦為供應商。我們向中國旅遊集團系公司提供旅遊證件委託辦理服務、車輛租賃服務及相關租賃服務，同時向中國旅遊集團系公司租賃停車位及倉庫，並向中國旅遊集團系公司採購保安服務以及營銷及推廣服務，就渡輪、巴士及酒店預訂產生應付予中國旅遊集團系公司的預訂佣金。於二零二三年、二零二四年及二零二五年，我們自中國旅遊集團系公司產生的收入分別為397.7百萬港元、302.4百萬港元及233.2百萬港元，分別佔我們總收入的18.2%、13.5%及10.6%；而我們向中國旅遊集團系公司的採購分別為2.1百萬港元、3.4百萬港元及4.7百萬港元，分別佔本我們總採購額的0.3%、0.5%及0.6%。董事確認，上述所有交易均於日常業務過程中，按正常商業條款及公平交易原則進行。

業 務

僱員

截至二零二五年十二月三十一日，我們擁有合共2,318名僱員。我們的僱員主要分佈於香港、中國內地及澳門，反映我們業務的地理範圍。我們亦會聘用臨時員工，以處理短期營運需求。此類人員主要被分配至非核心營運職位及前線支援崗位。就有關僱傭安排而言，我們在所有重大方面均已遵守所有相關勞動法規。

下表載列截至二零二五年十二月三十一日按職能劃分的僱員明細：

職能	僱員數目	佔總數百分比
營運	1,882	81.1%
管理與行政	140	6.0%
工程	124	5.3%
財務及審計	63	2.7%
銷售及營銷	109	4.7%
總計	2,318	100.0%

約60.7%的僱員位於香港，23.7%位於中國內地及15.5%位於澳門。

我們的成功在很大程度上取決於我們吸引、挽留及激勵足夠數目符合資格僱員的能力。因此，我們為不同部門及職位的員工提供多元化培訓課程，涵蓋文化旅遊專業人士服務禮儀、海事技能、財務與稅務知識、安全作業，以持續提升彼等的專業技能以及對本公司及文化旅遊行業的理解。此外，作為我們吸引及激勵優秀僱員的人力資源策略的一部分，我們亦透過結構化晉升制度為合資格僱員提供職業晉升機會，並進行市場調查持續檢討及更新我們的薪酬與激勵政策，確保以公平薪酬及吸引的福利組合，維持具有競爭力的僱傭制度。我們相信，我們的薪酬待遇及福利計劃在旅遊行業具有競爭力且高於平均水平。

我們已建立一個年度績效評估計劃，以評估僱員的表現，這構成我們在制定加薪、獎金及晉升決策時的依據。績效評估計劃因不同團隊而異，可能以團隊整體營運成績及利潤率為單位，或依據個別團隊績效及所產生的收入進行評估。

我們已根據相關中國法律及法規成立工會。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們概無遭受任何影響我們營運的重大勞資糾紛或干擾。我們相信，我們與僱員保持良好關係。

於中國，我們根據相關法律法規的要求參與法定僱員社會保障計劃，包括養老保險、失業保險、生育保險、工傷保險、醫療保險及住房公積金。就香港的僱員而言，我們根據適用法律法規向強制性公積金計劃作出供款，並視情況為僱員提供醫療及其

業 務

他保險保障。就澳門的僱員而言，我們向社會保障基金供款，並根據當地法律法規提供額外的僱員保險及福利。

環境、社會及企業管治

我們視環境、社會及管治(ESG)管理為講求長遠競爭力、營運適應能力及創造可持續價值不可或缺的一環。我們將ESG考量因素融入管治、策略、風險管理及日常營運中，從而在整個價值鏈中以負責任的方式經營。我們制定各項ESG舉措的優先順序，並就此與主要持份者保持溝通。於[編纂]後，我們將按照適用規定刊發年度ESG報告。

ESG治理

董事局對我們的ESG策略及表現負有全權責任，並負責審查、推動實施及監督我們與ESG相關之各項措施。各業務板塊的營運實體亦已根據本身情況制定相關目標及措施。於往績記錄期，我們已遵守所有重大的ESG法律及法規。

ESG重要性評估

我們全面評估外部市場環境、現行行業標準及相關政策規定，同時以同業最佳做法作為基準互相對照。基於以上所述並考慮董事局及高級管理層的意見，我們針對持份者的主要關注事項進行重要性評估，識別出具重要性的ESG議題，並將其納入本公司的策略與營運規劃。

氣候變化風險管理

我們積極識別氣候變化所帶來的各類風險與發展機遇，並制定針對性應對方案，以將氣候變化在各層面造成的潛在損失降至最低。我們投資採用太陽能設施、將車隊更換為新能源電動巴士，並開展節能宣導與培訓活動。透過這些舉措，我們積極而有效地管理氣候相關風險、把握綠色轉型機遇，並提升應對氣候變化及極端天氣事件的能力。

環境指標與管理

我們積極推行各項措施，確保業務完全符合政府頒佈的適用環境政策，持續改善內部環境管理系統，並減低能源及各類資源的消耗。透過多管齊下的行動，包括提升能源效益與整體資源的利用率、控制污染物排放，以及積極應對氣候變化，我們以實際行動為生態與環保作出貢獻。

排放與廢物管理

我們嚴格遵守節能減排相關法律法規，並致力於有系統地管理各類廢氣排放與廢物。就客運業務而言，我們已委聘合資格第三方專業人士，依據多項國際及國內會計標準製備溫室氣體清單，並將根據結果制定持續改善計劃，積極推動各項溫室氣體減

業 務

排措施。我們已制定廢物管理計劃，並與合資格第三方環保機構合作，監督及管理廢物分類、收集、運輸及處置的整個流程。

資源消耗

我們致力於減少營運過程中的排放及能源消耗。我們已制定相關的水資源管理計劃，並透過安裝及升級節水設施減少用水量並提高循環用水比率。為確保資源的有效利用，我們已實行多項節能措施，包括推廣無紙化辦公，以及定期回收酒店餐廳產生的廢油。

於往績記錄期，本公司的資源消耗詳情如下：

分類	單位	截至十二月三十一日止年度		
		二零二三年	二零二四年	二零二五年
用電量	兆瓦時	25,286.9	32,712.1	36,473.1
用電密度	兆瓦時／每人計	10.6	13.1	15.8
用水量	升	359.2	326.2	359.2
用水密度	升／每人計	0.2	0.1	0.2
柴油消耗量	升	44,728,599.4	47,915,472.0	45,956,145.0
柴油消耗密度	升／每人計	18,833.1	19,127.9	19,937.6
汽油消耗量	升	182,543.6	292,300.0	291,109.6
汽油消耗密度	升／每人計	76.9	116.7	126.3
紙張消耗量	公斤	5,152.6	5,054.9	3,325.5
紙張消耗密度	公斤／每人計	2.2	2.0	1.4

附註：我們的量化環境表現數據，乃根據11個具重大影響的營運單位所收集的數據而編製，即旺角維景酒店、灣仔睿景酒店、九龍維景酒店、銅鑼灣維景酒店、紅磡維景酒店、澳門維景酒店、灣仔柏景軒服務式公寓、北京廣安門維景大酒店、香港中旅汽車服務有限公司、香港中旅證件服務有限公司及信德中旅船務投資有限公司。

社會指標與管理

我們積極履行企業社會責任。基於合規營運與誠信標準，我們以有效方式推廣關懷員工與事業發展、供應鏈管理，以及安全營運。

僱傭

在招聘過程中，我們一向秉持公開、公平及負責任的原則，確保每名應徵者享有平等機會。我們持續優化整個招聘流程，進一步提升招聘標準與作業程序，加強對幹部及總部員工的招聘與錄用管理工作，堅決杜絕任何基於性別、殘障、懷孕、種族、宗教信仰、年齡或家庭狀況的僱傭歧視，並致力營造公平公正的工作環境。

業 務

員工發展與培訓

我們致力投資於員工事業發展的各個階段，提供廣泛且有助其成長的定制培訓計劃，提升其專業能力，並助其拓展事業發展渠道。我們嚴格遵守適用法律法規，高度重視員工的健康與安全，每年定期安排健康檢查，並為患病或遇困的員工建立關懷與援助機制，在往績記錄期概無發生涉及傷亡的嚴重意外事故。透過全面遵守勞工法律法規，員工的合法權益獲得有效保障；其中，本公司嚴格禁止聘用童工及強迫勞動，並透過全面的醫療及人身保險以及正式的退休計劃，強化員工保障與福利。

供應鏈管理

為緩減供應鏈中的潛在風險，所有合作供應商在與我們建立夥伴關係前，均須經過嚴格的內部評估。我們透過簽署安全協議及其他相關文件，對各供應商進行全面評估，並據此終止與未達標供應商之間的合作關係。我們對供應商夥伴關係維持嚴格管理，識別潛在問題並及時進行整改，而評估範圍涵蓋供應質量、準時交付、環境表現及服務質量。於往績記錄期，並無發現任何供應商違反與商業道德、環保、人權或勞工慣例相關的法律法規。

產品責任

我們將產品與服務質量視為核心責任，並以此作為風險管理的主要重點。我們已建立完善的生產安全管理系統，並明確界定所有附屬公司在安全生產管理方面的組織架構與問責制度。我們的服務責任亦包括維持各項基礎設施的穩定運作，以向客戶提供卓越而可靠的服務。為持續優化服務標準並強化品牌聲譽，我們已制定涵蓋所有業務分部的客戶投訴處理政策，並定期為員工提供客戶服務及產品知識培訓，以確保客戶反饋能及時獲得妥善處理。

知識產權保障

我們高度重視知識產權保障，並視其為合規經營與可持續發展的重要基礎。我們一向堅守尊重與保障知識產權的原則，在提供產品與服務、營銷及其他商業活動中切實履行知識產權保障責任，同時主動推廣並實踐尊重知識產權的企業文化。我們嚴格遵守《中華人民共和國著作權法》、《中華人民共和國專利法》、《中華人民共和國商標

業 務

法》及其他相關法律法規，在業務營運的整個過程中充分尊重他人的知識產權，並為營造公平有序的市場競爭環境作出貢獻。

社區與公共利益

我們秉持企業社會責任的理念，主動聚焦並切實回應社區發展需要。我們廣泛參與各類公益項目，並自主籌辦多元化的慈善活動，持續支持弱勢社群並實踐環保原則。憑藉本身的業務優勢，我們致力於在文化、教育及體育領域為社區的穩定與和諧發展作出貢獻。

私隱與資料保安

我們高度重視保障客戶個人資料及員工私隱，並有效保障相關資料的安全。我們已建立完善的資訊保安與保密管理系統，以有效預防及管控相關潛在風險。我們將客戶資料列為高度機密，並實施嚴格的保密管理。所有業務分部均嚴格執行客戶私隱保障規定，並遵守保密標準。我們與員工簽訂保密協議，並視乎需要進行資訊保安專題培訓，以全面強化資訊保安管理與監控。

反貪污與商業道德

我們對一切形式的貪污、賄賂、勒索及洗錢行為採取零容忍政策。我們嚴格遵守《反不正當競爭法》、《防止賄賂條例》及其他相關法律法規，並已制定相應的反貪污及反賄賂管理政策。於報告期間，我們持續完善內部監控機制。核心業務營運中並未出現風險漏洞或違反誠信標準之情況，亦無遭提出涉及本公司或其員工之貪污相關訴訟。

風險管理及內部監控

我們已建立全面的風險管理及內部監控系統，以識別、評估、監察及管理與我們業務營運相關的主要風險。我們的風險管理框架涵蓋策略、營運、財務、合規及聲譽風險，旨在確保內部流程的完整性及有效性。我們定期檢討及更新政策及程序，以應對新浮現的風險及監管要求。我們的管理團隊負責落實風險管理措施及內部監控，而內部審計部門則進行獨立審查，以評估該等系統的充分性及有效性。我們致力於維護健全的風險管理文化，並持續提升內部監控環境，以支持可持續的業務增長及保障持份者的權益。每年，我們須進行決算審計、稅務審計、內部監控審計、中期審計及年終審計，且不時不定期進行其他審計。

業 務

主要內部監控措施

為管理及減緩已識別的風險，我們已實施並持續完善一系列內部監控措施，包括：

- 政策及程序：採納涵蓋授權、財務報告及審批流程、採購及供應商管理、人力資源管理、合約管理、資訊系統控制、遵守上市規則及反貪污與舉報機制的內部監控手冊、政策及指引。
- 責任分工及審批控制：關鍵流程的設計均採用適當的責任分工及多層級審批機制，以降低發生錯誤、欺詐或管理層越權的風險。
- 內部審計及監控：已設立獨立於日常營運的內部審計職能，定期檢討內部監控的成效及內部政策的遵守情況，並將檢討結果呈報予審核委員會。
- 資訊科技控制：已就系統存取、密碼管理、系統變更、數據備份及復原以及資訊科技安全實施控制措施，以保障資料資產及系統。
- 培訓及合規意識：董事、高級管理層及相關僱員接受有關董事職責、遵守上市規則、內部監控政策及道德標準的培訓。

我們亦已委聘獨立內部監控顧問進行內部監控評估，範圍涵蓋公司層面的控制及選定業務層面流程的內部監控，並已識別若干內部監控缺失。我們已對較重大缺陷制定整改措施，並執行整改工作，包括完善企業管治架構、規範內部監控政策及程序、加強風險管理流程及改善文件記錄及審批機制。內部監控顧問已跟進該等整改措施的實施情況，並未有其他發現。

保險

我們投購所有強制性及部分可選的商業保險，包括財產保險、公共責任保險及僱主責任保險。具體而言，我們就車隊投購第三方責任險，並特地就船隊投購專用的油污保險、保障及賠償保險，以及船體及機械保險。我們並未對所有與我們營運相關的風險投保，原因包括我們認為此舉在商業上不可行，或因保險公司已將某些風險事件排除在其承包範圍之外。我們相信，我們的業務已獲足夠財產及責任保險保障以符合行業慣例，保障範圍及保額均符合業內常規。

我們將繼續評估我們的風險承擔組合，並根據我們的需要及行業慣例對保險保障範圍進行必要且適當的調整。於往績記錄期，我們並無提出亦未曾遭受任何可能對我們的業務、財務狀況或經營業績產生重大不利影響的保險索賠。然而，我們仍可能面臨超出保險保障範圍的索賠及責任。請參閱「風險因素—與我們業務有關的風險—我們未必有足夠保險涵蓋與我們業務及經營有關的風險。」。

業 務

牌照及許可證

根據相關法律法規，我們於經營業務時需要獲得各種批准、牌照及許可證。對我們業務特別重要的批准、牌照及許可證包括：(i)就客運業務而言，包括營運跨境渡輪服務所需的航運特許合約、渡輪航線營運批准及海運路線許可證、客運服務牌照、道路運輸牌照、中國內地跨境車輛指標使用權(稱為「粵港直通車指標」及「粵澳直通車指標」)及香港跨境車輛配額(稱為「香港直通車配額」)；(ii)就酒店業務而言，包括酒店牌照及酒店牌照續期證書、衛生許可證、普通食肆牌照、酒牌、停車場經營備案證明及游泳池牌照；及(iii)就一般業務而言，包括商業登記證及不動產所有權證書。於往績記錄期及截至最後實際可行日期，董事確認，我們已在經營所在的地區獲得所有對業務營運至關重要的必要牌照、批准及許可證。我們將不時續期所有該等牌照、批准及許可證，以遵守相關法律法規。截至最後實際可行日期，我們並不知悉有任何事宜將會阻礙我們續期對我們屬重要的牌照、批准及許可證。

物業

自有物業

截至最後實際可行日期，我們在香港、澳門及北京擁有多元化的物業組合。

在香港，我們擁有多項物業，總建築面積約為92,509.7平方米。該等物業用途廣泛，包括六項作為酒店經營的物業、用作本公司總部及輔助辦公空間的物業以及作為投資物業以賺取租金收入的其他物業。

在北京，我們擁有一幅土地的土地使用權，總地盤面積約為10,947.2平方米。該土地上建有一幢總建築面積約為66,385.7平方米的物業。該等土地及物業權益主要用於酒店營運，其中一部分則持作投資物業以賺取租金收入。截至最後實際可行日期，其中56份與獨立第三方簽訂的租賃協議尚未完成相關法律規定的登記及備案程序，主要由於歷史因素及與當地行政慣例有關。

在澳門，我們擁有一項酒店物業、若干住宅單位及停車位。該等物業的總建築面積約為29,185.8平方米，主要用作酒店營運、酒店配套設施及員工宿舍。

獨立物業估值師仲量聯行有限公司已對我們截至二零二六年二月二十八日的若干自有及投資物業進行估值。有關更多詳情，請參閱「附錄三一物業估值報告」。

租賃物業

截至最後實際可行日期，我們已租賃合共58項物業，主要用作辦公及營運用途，包括辦公場所、員工宿舍、零售店舖及停車場。該等租賃物業的建築面積介乎約30平方米至4,210平方米，主要位於中國、香港及澳門。其中，位於中國的一項建築面積為

業 務

90.0平方米、用作員工宿舍的租賃物業，並無有效的物業產權證。此外，該物業的租賃協議亦未向有關當局辦理登記。

根據適用的中國法律及法規，所有租賃協議均須向相關中國政府部門辦理登記。前述56份本公司作為出租方之租賃協議，以及1份本公司作為承租方之員工宿舍租賃協議均未辦理登記。相關部門可能會要求我們在規定時限內辦理租賃協議的登記。倘若我們未能辦理，我們可能須就每份未登記的中國租賃協議被處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。據中國法律顧問表示，我們未有登記租賃協議將不會(i)影響該等中國租賃協議的有效性，或(ii)對我們的業務營運造成重大不利影響。

知識產權

我們認為我們的專有域名、版權、商標、商業機密及其他知識產權對我們的業務營運至關重要，以及為我們賴以成功及維持競爭力的基礎，因此我們投入大量時間及資源開發及保護我們的知識產權。截至最後實際可行日期，我們持有12項我們認為對業務而言屬重要的註冊商標。此外，我們已獲香港中旅集團授予一項亦被視為對我們的營運屬重要的域名使用權。有關重大知識產權的詳細資料，請參閱「附錄五—一般資料—B.有關業務的進一步資料—2.知識產權」。於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們並無牽涉任何有關知識產權的重大訴訟，亦未接獲任何可能對我們的業務造成重大不利影響的侵權威脅或待決申索通知。

法律程序及合規

法律程序

我們可能不時會因日常業務過程而面臨法律或行政索賠程序。訴訟或任何其他法律或行政程序，不論結果如何，均可能導致大量資源流失及分散，包括管理層的時間及注意力。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們或董事並無面臨任何單獨或合計可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的待決或具威脅的法律訴訟。

法律合規

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們過去未曾且目前並無涉及任何個別或共同可能對我們的業務、財務狀況及經營業績造成重大不利影響的重大不合規事件。