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，我們已成為專注於大灣區的旅遊服務提供商。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，善用自身優勢，支持香港及澳門旅遊業發展，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，通過協調客運及酒店業務的資源，滿足旅客的多樣化需求，將區域發展機遇轉化為中長期增長動力。

我們於大灣區營運一個涵蓋海路及陸路網絡的跨境客運平台。我們以兩個主要跨境交通品牌提供跨境運輸服務：「噴射飛航」及「中旅巴士」。噴射飛航營運港澳渡輪航線，截至二零二六年四月三十日擁有22艘持牌船舶。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。中旅巴士主要營運跨境公路客運服務。截至二零二六年四月三十日，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營運實體的股東之一。根據弗若斯特沙利文的資料，於二零二五年按收入計，我們在大灣區跨境渡輪及巴士客運服務提供商中排名第二，市場份額達約16.1%。

我們經營的酒店組合包括三個各具特色的品牌(維景、睿景及柏景軒)。酒店位於香港、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以及二零二六年四月三十日，我們分別經營六間、八間、八間及八間酒店，共有1,917間、2,563間、2,563間及2,563間酒店客房。該等酒店以商務及連鎖形式營運，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於二零二五年達人民幣51億元。此外，香港及澳門酒店服務市場規模達人民幣647億元。在以下因素推動下，我們相信我們營運所在的旅遊服務市場擁有巨大增長潛力，而憑藉我們的定位(包括央企背景)、於選定細分市場的先發優勢及於多條業務線的牌照及資格，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《第十五個五年規劃》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有助帶動跨境旅遊需求

香港及澳門政府均重視旅遊業發展，並推出多項政策促進跨境運輸服務業發展。於二零二五年，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，客運需求持續不斷。於二零二五年，香港及澳門的國際遊客量合計達12.0百萬人次，凸顯入境旅遊業持續復甦的趨勢。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選擇帶來支持，尤其可見於旅客追求在港澳與大灣區之間享有銜接便利及一站式旅遊安排。

香港已將自身定位為會議、獎勵旅遊、大型會議及展覽方面的國際樞紐，可帶動對中高端酒店住宿的持續需求，並吸引高增值過夜旅客。香港全年亦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。各項盛事可帶來更多跨境運輸、酒店住宿及在地目的地服務的需求。於二零二五年，香港政府發佈《香港旅遊業發展藍圖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(指香港旅遊相關行業(包括住宿、餐飲、運輸、零售及觀光服務)所產生的增量經濟產出)提升至1,200億港元，並將旅遊相關行業就業人數增至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，可為我們的業務帶來更多需求機遇。

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%。我們相信，總收入或可支配收入增長將帶動旅遊消費。

旅遊消費已日益從傳統的觀光遊轉變為以體驗為導向的服務選擇，當中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。該等服務選擇既刺激從運輸、住宿，以至餐飲及娛樂等全旅程的需求，更拓展酒店賺取非房租收入的機會，並提升遊客人均消費水平。我們相信，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運輸、住宿及在地目的地服務的「旅遊＋」服務選擇方面的策略。

不斷演變的消費模式為我們未來的增長策略帶來了機遇：向高品質體驗目標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正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、個性化的旅遊偏好則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。

運輸基礎設施的建設和科技應用提升旅遊便利性，為「+旅遊」服務選擇提供支持

近年來，隨著廣深港高鐵、港珠澳大橋、啟德體育園、跨境巴士設施等重大運輸及旅遊相關基礎設施項目陸續投入營運，提升了區域連通性及出行網絡效率，支持地區客流量的增長，並為融合文化、體育、生態及大型盛事旅遊的「+旅遊」服務選擇提供務實基礎。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慧分流管理、智能交通系統、數字化信息及支付解決方案等技術，從基本的遊客服務向創造遊客體驗轉型。我們相信，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。

我們的競爭優勢

以大灣區為戰略重點的旅遊服務提供商

我們是大灣區備受肯定的旅遊服務提供商。透過我們的服務，我們連接旅客在旅途中的重要環節，包括申領旅遊證件、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便利的服務，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分散的行業中保持競爭地位。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，市場份額達16.1%。根據弗若斯特沙利文的資料，預計到二零三零年，大灣區跨境渡輪及巴士客運市場總規模將達人民幣75億元，二零二六年至二零三零年的複合年增長率達8.3%；而預計到二零三零年，香港及澳門酒店服務市場規模將達人民幣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。在跨境運輸業務方面，我們的巴士服務連繫中國內地九個目的地城市的旅客，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營運實體的股權，其為唯一營運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營運商，每年服務超過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至運輸及酒店住宿)，我們已作好準備，為整個大灣區的旅客及業務夥伴提供服務。

成熟的跨境業務網絡與營運能力相輔相成

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運輸平台。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，有助於提升我們的營運效率及服務能力。

我們的運輸網絡與酒店平台在本質上具互補性，原因在於若干酒店物業位於我們的運輸服務站點附近。酒店或會有助於帶動運輸需求的增長，乃因酒店賓客在往返香港、澳門及大灣區其他城市時，可能會使用我們的跨境旅遊巴士、渡輪及機場巴士服務，而跨境客流量可能帶動酒店住宿需求，乃因若干前往或途經港澳的旅客可能需要過夜或短期住宿。這種跨場景的組合降低了所面臨任何單一業務線週期的風險敞口，有助於在不同市況下保持營運韌性。我們營運擁有超過260輛旅遊大巴及商務車的車隊，路線覆蓋範圍廣泛。我們亦已開通連接港澳與大灣區其他九個城市的路線。與此同時，我們於香港、澳門及北京經營八間酒店(截至二零二六年四月三十日共有2,563間客房)，這有助於我們平衡好淡旺季供應，並為我們的運輸服務提供支援。例如，我

們的若干酒店物業位於直營旅遊巴士售票處、機場巴士站或其他運輸站點附近，使我們可為賓客提供便捷的運輸服務，並透過我們的運輸網絡向旅客推銷酒店住宿。

我們相信，監管准入規定和我們於粵港澳跨境客運市場的先發優勢，進一步鞏固我們的市場地位。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港澳的配額使用權。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，並掌握大灣區渡輪及巴士客運網絡中的關鍵路線及碼頭資源，讓我們能夠進行規模化營運。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，有助在旅遊服務價值鏈實現整合佈局。這種業務架構使我們能夠協調各業務板塊的資源，為旅客提供從旅遊證件辦理、跨境運輸到酒店住宿等貫穿整個旅程的便捷服務選擇。相較於單一業務板塊的營運商，這種綜合體驗有助於確保客戶參與度及提升我們的市場知名度。

展現經營靈活性及控制權的自營酒店組合

我們的酒店組合策略性佈局於港澳的黃金地段，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，通常徒步或以短途車程即可由主要購物、休閒及會展場地直達。我們相信，該等位置條件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，並確保我們達致高入住率。

我們每個酒店品牌均擁有特定目標客戶群且各具服務特色，以吸引於類似地區尋找住宿的賓客。我們相信藉此能夠吸引新客及回頭客，為自由行旅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。我們相信該方針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。我們亦致力通過定制產品選擇及服務標準，提升客戶參與度及複購率，我們相信這有助於確保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、會議設施及宴會服務，我們相信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，以提升賓客體驗及鞏固品牌定位，我們相信這有助於鞏固我們於地區市場的競爭地位。

在酒店營運方面，我們推行收入管理及分銷舉措，包括多變定價、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一直維持在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實行降本增效。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，同時降低營運成本。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，以維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，我們能更有效地規範內部流程，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，並減少重複成本。我們相信該等措施將持續優化成本結構，提升營運效率，並維持可持續盈利能力。

我們相信，穩健的經營及高效的銷售網絡有助於規模經濟，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物資。鑒於我們的採購需求及與供應商之間深厚而穩定的合作關係，我們會在磋商相宜定價時處於優勢。該等因素使我們得以構思更具吸引力的旅遊套餐，並提高產品的盈利能力。

我們已構建多渠道及具成本效益的銷售網絡，門店遍佈港澳兩地具策略性的位置，並設有線上銷售平台，作為推銷及銷售產品及服務的便捷而具成本效益的渠道。我們利用門店網絡及線上平台滿足不斷增長的需求。我們相信，具成本效益的多渠道銷售網絡有助於我們擴大客戶群，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。其於各業務分部擁有豐富的旅遊相關資源，涵蓋旅行服務、旅遊項目投資及營運、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、營銷資源、景區演藝等資源產生的巨大協同效應，我們相信此舉將提升我們為客戶提供的服務和體驗，促進長遠可持續增長。

我們的管理團隊擁有豐富的旅遊業經驗、戰略視野及執行能力。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。

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，我們通過吸引的薪酬、福利保障、人才建設等構成的綜合激勵框架，實現了員工的高滿意度及高留任率。我們相信，企業文化與僱員激勵體系兩者結合有助我們長遠高質量的增長。

我們的戰略

憑藉各項戰略，我們有意使用跨境運輸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。

透過我們的跨境運輸及相關旅遊服務，拓展大灣區的客戶群

我們計劃與內部團隊及外部業務夥伴合作，制定一套涵蓋客戶互動主要環節(從市場推廣及預訂到服務交付及後續跟進)的客戶服務及營運框架，旨在提升客戶的直接參與度，鼓勵客戶再次使用我們的服務，並強化各業務分部之間的協作。

我們擬鞏固於大灣區跨境運輸的市場地位，構建水陸全域覆蓋的高效網絡。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選擇。

渡輪運輸方面，我們計劃繼續以噴射飛航品牌為核心，鞏固港澳海上客運市場競爭地位。具體而言，我們計劃執行以下舉措：(i)動態重新分配現有船舶，以增加客流需求較高的香港與澳門氹仔渡輪碼頭之間的航次，同時減少前往澳門外港客運碼頭的航次，從而優化運力調配；(ii)擴大與國際旅行社的針對性營銷活動，以把握海外遊客日益增長的需求；(iii)拓展更高價值的旅遊套餐及海上觀光服務，以從基礎運輸向更高價值的旅遊服務轉型。我們將與目的地夥伴合作，例如綜合性度假村和頂級酒店，提供渡輪與酒店組合的住宿，以及表演加渡輪的門票套餐。我們亦計劃透過開發維港夜遊、跳島遊等特色航線推出海上觀光服務選擇。為配合該策略，我們最近以10.0百萬港元收購「鴨靈號」觀光船業務及營運資產。我們預計將該品牌融入我們的海上旅遊組合中，推出文化主題航線，並拓展休閒及包船服務。根據弗若斯特沙利文的資料，於二零二五年，大灣區綜合休閒旅遊套餐及海上旅遊的可觸及市場分別約為人民幣1,900億元及人民幣3,500億元，並預計於二零二五年至二零三零年分別按約12%及10%的複合年增長率增長，為更高利潤率業務帶來獲利空間；及(iv)以熱門角色及品牌的知識產權為主題的活動、現代化社交媒體營銷以及數字化意見領袖的策略性背書來重塑品牌形象。

我們亦將探索香港、澳門、深圳、珠海、廣州與大灣區其他城市之間的低空跨境客運航線佈局與高端移動出行產品開發。我們計劃首先在香港開發低空觀光及旅遊產品。就產品形式而言，我們預期擬推出的高端移動出行產品可能會結合直升機操作與載客式電動垂直起降飛行器營運。近期我們已與文旅、民航以及交通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，我們擬完善運輸版圖，並選擇性地開發新的出行服務選擇，打造可持續增長的新動力。

強化酒店業務，以區位優勢、產品升級與精細化營運，鞏固客戶留存與穩定經營基礎

我們計劃聚焦於兩大關鍵領域：強化現有業務組合的表現及競爭力，並以嚴謹的態度物色具選擇性的擴張機會。我們旨在依託香港區位、價值主張及服務能力，持續提升營運效益與品牌影響力，打造穩定的經營基礎，同時通過產品與服務創新鞏固現有賓客(包括透過跨境運輸網絡獲得的客戶)、拓展新客群，以提升客戶黏性與複購率。

- ***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。透過標準化服務流程與品牌化營運，我們計劃提升市場認知度，提升餐飲、會議、宴會等配套服務的非客房收入佔比，藉以優化收入結構。同時，我們將優先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客房、設施、供應鏈以及會員計劃的營運，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，提升輕資產營運能力***。在鞏固自營酒店優勢的基礎上，我們計劃通過委託管理、多元化資金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，從而擴大業務版圖與市場覆蓋。同時，我們有意從重資產經營向品牌與輕資產營運轉型。我們目前擁有及經營若干酒店資產，展望未來，我們擬更著重於憑藉我們的酒店營運經驗、品牌知名度及完善的酒店管理系統，向第三方酒店業主及合作夥伴提供酒店管理服務，而非主要依賴直接擁有酒店資產以擴展我們的酒店業務。依託成熟的酒店管理體系與營運經驗，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。

打造在地目的地體驗，將香港的旅遊與文化、體育及休閒活動結合

我們計劃將旅遊與文化、體育、海濱休閒活動及其他香港特色內容相結合，於香港打造在地目的地體驗。該策略與香港的「無處不旅遊」倡議相契合，並反映不斷演變的旅遊消費模式。透過該等服務選擇，我們旨在擴展旅遊相關服務組合，並鼓勵旅客抵港後使用我們的服務，繼而在我們的運輸、酒店及會員制等各渠道之間創造交叉銷售的良機。

- ***「盛事+旅遊」***。我們計劃透過將表演藝術、體育及其他大型盛事，與運輸、住宿及在地目的地體驗等配套旅遊產品相結合，開發與盛事相關的旅遊產品選擇，以期把握該等盛事所帶來的遊客需求，並鞏固香港作為「亞洲盛事之都」的定位。

- ***獨家內容與沉浸式路線***。我們計劃打造特色文旅產品、標誌性文旅品牌及自主開發的旅遊內容，以及沉浸式旅遊路線，包括主題旅遊及以活化文物遺址為特色的路線，旨在豐富遊客的旅遊體驗，加強我們的旅遊相關產品組合，並展現香港的獨特風貌。

探索建立「One Customer」會員框架的機會，深化跨業務協同，提升客戶參與度，鼓勵客戶在我們各項服務中重複消費

我們擬探索「One Customer」體系的逐步開發。待進行進一步可行性研究後及視市場狀況而定，我們計劃與內部團隊及外部業務夥伴合作，探討一套涵蓋客戶互動主要環節(從市場推廣及預訂到服務交付及後續跟進)的客戶服務及營運框架，旨在提升客戶的直接參與度，鼓勵客戶再次使用我們的服務，並強化我們各業務分部之間的協作。

- ***探討打通一體化會員體系的可能性，實現全域資源聯動***。我們計劃以探索性方式探討將我們的會員計劃與中國旅遊集團系公司其他業務互通的可能性，惟須嚴格遵守數據私隱法規及獲得客戶明確同意，並符合有關司法權區的相關監管規定。截至最後實際可行日期，我們尚未就有關整合制定任何具體實施計劃、訂立任何商業協議或確定任何最終時間表。倘日後尋求進行任何潛在合作，則可能包括積分通兑、權益互通及其他跨平台會員服務。在商業上可行且法律上允許的情況下，我們亦可能考慮構建統一的會員等級框架與權益框架，針對不同客群推出專屬權益，從而提升會員參與度與忠誠度。我們旨在通過會員渠道的互聯互通及單一登入，提高客戶在不同業務板塊間的轉化率，並提升會員的人均消費額。

- ***運用數據分析來支援客戶管理，從而推動營運精益化***。我們計劃在適當的情況下，探索逐步將具備人工智能賦能及雲端為本的大數據分析工具應用於日常營運中，包括以彙總及匿名方式分析可獲得的客戶行為及偏好數據，以助力更精準的市場推廣，提升客戶參與度，並提升數據分析及決策能力。我們計劃持續聚合有關運輸及酒店營運的客戶消費數據及偏好資料，以完善數據平台建設。統一的客戶數據平台旨在協助我們更深入了解客戶需求，提升市場推廣成效，並加強營運管理。我們亦計劃建立客戶留存監測機制，以監測潛在的客戶流失情況，並透過量身定制的權益及專屬服務，確保留存高價值客戶。

- ***強化品牌協同，打造大灣區跨境文旅首選品牌***。我們計劃透過逐步落實「One Customer」框架，發揮吃、住、行、遊、購、娛各方面的能力，通過打通旅遊消費場景及推出跨業務組合服務選擇，提升遊客體驗與客戶參與度。我們旨在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知名度與影響力，並令品牌價值與客戶價值同步提升。

完善專業人才體系建設及組織能力，為戰略落地提供長效保障

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團隊，為戰略落地提供強大的人才隊伍與組織保障。

- ***人才招聘***。我們計劃重點引進跨境文旅營運、文體旅產品開發、數智化營運、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選。預期該等專業人才將加強我們在跨境文旅營運、文體旅產品開發、數智化營運等方面的能力。我們計劃根據業務需求、市場狀況及可獲得合適人選的程度分階段進行招聘。我們亦計劃與港澳地區領先學府、旅遊院校及職業培訓機構建立深度夥伴關係以開展校園招聘與定向培訓計劃，同時持續建立年輕人才儲備，並優化人才梯隊結構。

- ***人才培養***。我們計劃建立覆蓋所有組織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。我們亦計劃建立內部計劃，促進管理經驗與專業技能在內部的知識傳承，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慣例接軌、與財務業績掛鈎的市場化薪酬福利框架。我們將建立清晰的職業晉升途徑，為不同類型人才提供多元化的職業發展選擇，同時營造積極向上、公平開放，且重視共融、協作與問責性的企業文化。

業　務

我們的業務模式

我們提供各種旅遊相關服務，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)委任以就旅行許可證申請提供一般委託辦理服務。

下表載列於所示期間按業務分部劃分的收入明細，並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						截至四月三十日止四個月			
	二零二三年		二零二四年		二零二五年		二零二五年		二零二六年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
					(千港元，百分比除外)					
							(未經審核)			
客運	988,709	45.1	1,053,414	47.0	1,006,799	45.8	336,953	45.9	340,112	47.2
酒店業務	694,585	31.7	820,624	36.6	887,547	40.4	288,700	39.3	291,557	40.4
旅遊證件及相關服務	474,250	21.6	343,928	15.3	279,580	12.7	99,627	13.6	81,185	11.3
企業及其他	33,589	1.6	23,974	1.1	23,910	1.1	8,986	1.2	8,027	1.1
總計	**2,191,133**	**100.0**	**2,241,940**	**100.0**	**2,197,836**	**100.0**	**734,266**	**100.0**	**720,881**	**100.0**

客運

作為大灣區的跨境出行服務提供商，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。透過固定航線及班次表營運的定期高速渡輪服務，我們連接香港、澳門及深圳的主要口岸。我們的渡輪運輸服務由相關服務支援，包括透過多個銷售渠道提供的票務、預訂及配套客戶服務。

我們亦營運連接港澳與大灣區內中國內地城市的跨境巴士運輸服務，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，旨在為自由行旅客及旅行團提供便捷高效的旅遊體驗。

於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，我們分別服務約6.1百萬名、7.0百萬名、7.2百萬名及2.5百萬名乘客，為該地區的居民、通勤者及遊客提供不可或缺的出行方式。我們的乘客群主要包括休閒、商務及經常跨境的旅客，我們亦為政府及機構客戶(如香港政府)提供服務，就此我們提供大型包車服務，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，我們是大灣區備受肯定的跨境渡輪及巴士客運營運商，於二零二五年按收入計，於該等營運商中排名第二，服務往返香港與中國內地、澳門與中國內地及香港與澳門的路線。

下表載列於所示期間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						截至四月三十日止四個月			
	二零二三年		二零二四年		二零二五年		二零二五年		二零二六年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
					(千港元，百分比除外)					
							(未經審核)			
渡輪運輸	679,581	68.7	651,677	61.9	542,320	53.9	192,922	57.3	180,888	53.2
巴士運輸	309,128	31.3	401,737	38.1	464,479	46.1	144,031	42.7	159,224	46.8
跨境巴士服務	282,094	28.5	378,381	35.9	398,531	39.6	140,554	41.7	154,149	45.3
本地客運服務	11,550	1.2	5,783	0.5	31,664	3.1	1,610	0.5	4,071	1.2
其他[1]	15,484	1.6	17,573	1.7	34,284	3.4	1,867	0.5	1,004	0.3
總計	**988,709**	**100.0**	**1,053,414**	**100.0**	**1,006,799**	**100.0**	**336,953**	**100.0**	**340,112**	**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連接大灣區的定期跨境高速渡輪航線。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、船舶靠泊及碼頭接待等。

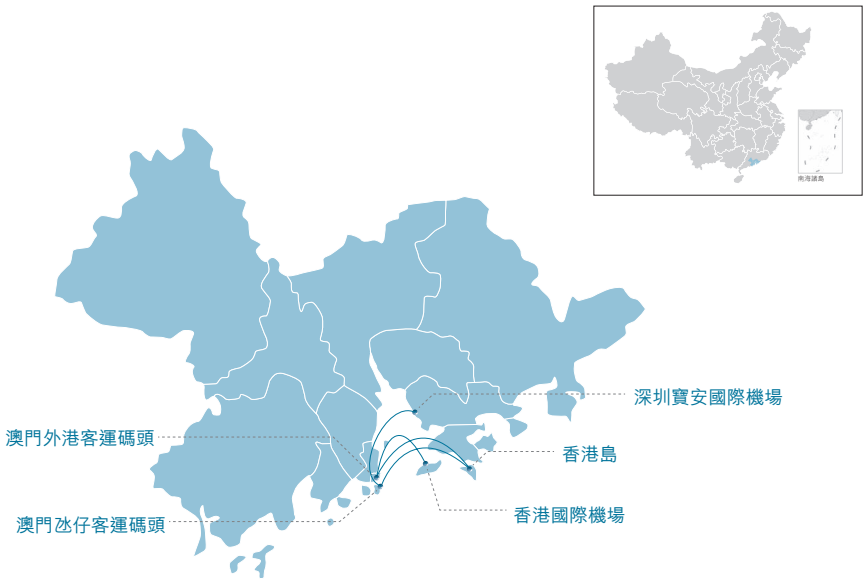
我們的「噴射飛航」是港澳高速渡輪市場中一個備受肯定的品牌。作為業界先驅，我們於一九六四年將香港與澳門之間的航程從三小時縮短至75分鐘，並於一九七五年進一步縮短至一小時，締造重要里程碑。六十多年來，我們憑藉提供區內快捷且可靠的渡輪服務，以及現已延伸至大灣區深圳的策略性航線網絡，始終保持市場領先地位。於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，我們分別承載約3.4百萬人次、3.2百萬人次、2.8百萬人次及0.9百萬人次。我們的客戶群主要包括企業客戶及休閒、商務及港澳之間經常跨境的旅客。該多元化的客戶組合有助於維持不同旅遊目的及不同季節之間的穩定需求。

於二零二三年、二零二四年及二零二五年以及截至二零二六年四月三十日止四個月，我們的渡輪運輸服務收入分別為679.6百萬港元、651.7百萬港元、542.3百萬港元及180.9百萬港元。我們於二零二三年及二零二四年分別錄得毛利51.0百萬港元及9.7百萬港元；而於二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月則分別錄得毛損45.2百萬港元及38.7百萬港元。有關進一步詳情，請參閱「財務資料－合併損益表節選組成部分之說明－毛利及毛利率」及「財務資料－各期間的經營業績比較」。鑒於近期出現的毛損，我們擬採取針對性措施，以提升渡輪運輸服務的競爭力及盈利能力。預期該等措施將著重於服務便利性、客戶體驗及產品供應。具體而言，我們擬：(i)根據乘客需求持續優化渡輪服務供應及航行時間表，包括在適當情況下重新分配現有航運運力，

以增加香港與澳門氹仔渡輪碼頭之間的航次，同時相應減少前往澳門外港客運碼頭的航次，以提高整體載客率。該運力重新分配乃由澳門氹仔客運碼頭日益增長的客流量及需求所推動，並得益於氹仔綜合性度假村項目擴展及大型娛樂活動(如演唱會及展會)。根據弗若斯特沙利文的資料，儘管港珠澳大橋開通後客流量轉向陸路交通，但往來澳門氹仔客運碼頭的渡輪服務的乘客需求預期將持續增長。同時，我們將繼續於澳門外港客運碼頭維持充足的運力及靈活性，以服務該地獨特的人口群體，包括澳門居民、跨境通勤人士及國際旅遊團。憑藉於該等兩個碼頭的營運佈局，我們旨在優化班次安排，以配合需求高峰期，並將船舶使用率及營運效率提升至最高水平；(ii)善用股東的資源及網絡，推廣將渡輪票與住宿、娛樂、餐飲及零售服務結合的增值綜合旅遊套票行程；及(iii)進一步開發海上旅遊產品，以將收入來源多元化，超越傳統的點對點運輸服務。此外，為緩解燃料成本上漲所帶來的營運壓力，我們已實施一系列措施，包括：(i)優化船舶航行速度，在對總航程時間影響最小的情況下提高燃油效率；(ii)採用更頻密、小批量的加油策略，以減輕船隻總重量及節省燃料；(iii)調整渡輪服務票價，以反映成本壓力增加；及(iv)積極爭取可獲得的政府燃料補貼，以進一步抵銷燃料開支。所有上述營運、商業及成本減緩措施，均符合我們現有的路線許可證、牌照及航運特許合約的參數，並可在該等參數範圍內實施。例如，根據我們現行的特許合約，允許在澳門外港客運碼頭與氹仔客運碼頭之間重新分配航行運力，且僅需向香港特別行政區海事處及澳門海事及水務局進行常規班次備案並取得批准，無需申請新牌照或修改特許經營期。

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)香港島與澳門外港客運碼頭；(ii)香港島與澳門氹仔客運碼頭；(iii)澳門氹仔客運碼頭與深圳寶安國際機場；及(iv)香港國際機場與澳門外港客運碼頭。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。下圖顯示該等四條航線：



下表載列於所示期間渡輪運輸服務的若干主要經營數據：

	截至十二月三十一日止年度												截至二零二六年四月三十日止四個月			
	二零二三年				二零二四年				二零二五年							
渡輪路線[1]	每日班次數	服務時間	運輸乘客量（千人次）	平均票價	每日班次數	服務時間	運輸乘客量（千人次）	平均票價	每日班次數	服務時間	運輸乘客量（千人次）	平均票價	每日班次數	服務時間	運輸乘客量（千人次）	平均票價
香港島－澳門外港客運碼頭[2]	52	07:30-00:59	2,768	196港元	54	07:30-23:59	2,912	198港元	44	07:30-23:59	2,620	193港元	46	07:30-23:59	841	190港元
香港島－澳門氹仔客運碼頭[3]	4	07:30-14:15	537	196港元	2	10:15-12:45	74	198港元	4	11:30-18:30	94	193港元	2	10:30-18:30	56	190港元
澳門氹仔客運碼頭－深圳寶安國際機場[3][4]	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	不適用	6	09:00-18:00	2	245港元	6	08:30-21:00	17	245港元

附註：

(1) 香港國際機場與澳門外港客運碼頭之間的渡輪服務主要根據包船安排營運。因此，將該路線列入表格中並無意義。

(2) 尖峰時段每 30 分鐘一班。

(3) 班次均按時刻表準時開航。

(4) 該航線於二零二五年十一月至二零二六年五月往返深圳寶安國際機場與澳門外港客運碼頭。自二零二六年六月起，該航線改道至澳門氹仔客運碼頭。

香港島往返澳門氹仔渡輪碼頭航線的客運量由二零二三年的537千人次下降至二零二四年的74千人次，主要由於我們將該航線的每日班次由四趟減至兩趟。我們作出此項調整乃為優先確保香港島往返澳門外港碼頭航線的運能，並在疫情後恢復服務時，維持每30分鐘一班的固定班次。鑑於中東地區衝突及地緣政治緊張局勢導致燃油價格上漲，我們進一步將每日班次由二零二五年的四趟減少至截至二零二六年四月三十日止四個月的兩趟，以降低燃油成本。

我們主要服務香港往返澳門航線。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。

就按班次數量計的航線集中度而言，我們往來香港島與澳門外港客運碼頭之間的渡輪航線，為營運最頻繁的航線。於往績記錄期，該航線分別佔我們於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月所營運的56趟班次中的52趟、56趟班次中的54趟、54趟班次中的44趟，以及54趟班次中的46趟。於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，該航線產生的收入分別為567.6百萬港元、601.1百萬港元、523.6百萬港元及166.4百萬港元，佔相應期間渡輪運輸收入的83.5%、92.2%、96.6%及92.0%。

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—「我最喜愛跨境交通(港澳)獎」。

下表載列於所示期間渡輪業務的客運量明細：

	截至十二月三十一日止年度			截至二零二六年四月三十日止四個月
	二零二三年	二零二四年	二零二五年	
		(千名乘客)		
香港至澳門	1,756	1,687	1,486	491
澳門至香港	1,605	1,471	1,296	406
澳門至中國內地	–	–	1	9
中國內地至澳門	–	–	1	8
總計	**3,361**	**3,158**	**2,784**	**914**

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

截至二零二六年四月三十日，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。另外，我們向一名獨立第三方租賃1艘高速船。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。我們根據適用的監管及營運規定對船舶進行維護。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。

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以及二零二六年四月三十日，船隊人員總數分別為187、200、201及192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。下表載列截至最後實際可行日期，香港往返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

與碼頭及港口營運商以及相關主管機構的安排

於往績記錄期，我們與碼頭營運商、港口營運商及政府當局訂立各項安排以支援我們的渡輪運輸業務。該等安排主要包括：(i)與相關政府當局及碼頭營運商就碼頭及辦公空間租賃、商業分租及設施許可所訂立的商業租賃及許可安排；及(ii)與香港及澳門相關海事主管機構就標準港口清關及靠泊事宜所訂立的安排。

規管該等安排的主要條款包括：(i)租金、管理費及許可費須按月預付予相關政府機關、碼頭營運商或港口營運商(如適用)；及(ii)該等安排於屆滿時可透過補充協議或自動續期(如適用)予以續期。

於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，我們向相關碼頭及港口營運商及主管機構支付的費用總額分別約為21.7百萬港元、27.2百萬港元、23.8百萬港元及7.7百萬港元。

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，參與該等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「人氣跨境巴士服務獎」。

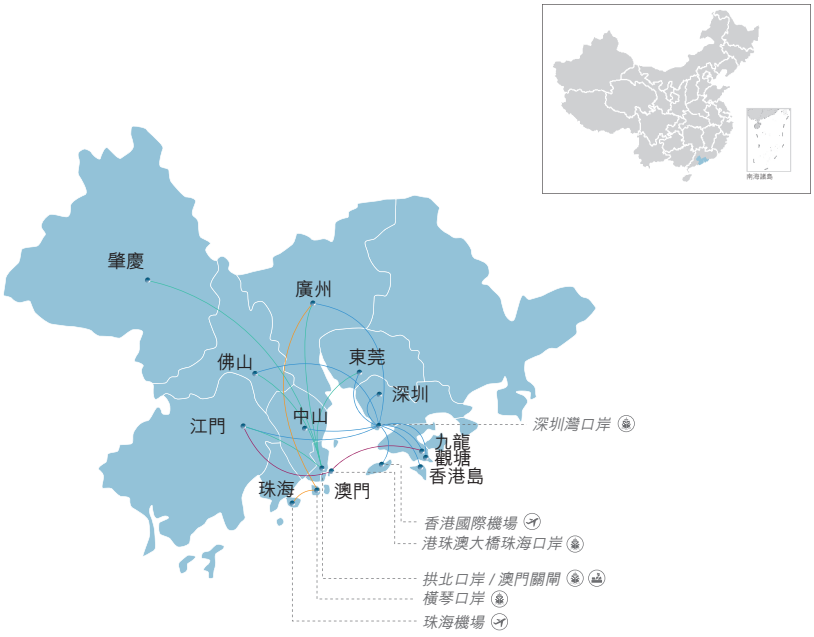
於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，巴士運輸服務所產生的收入分別為309.1百萬港元、401.7百萬港元、464.5百萬港元及159.2百萬港元。同期，該等服務產生的毛利分別為63.8百萬港元、71.3百萬港元、80.5百萬港元及24.4百萬港元，毛利率分別為20.6%、17.7%、17.3%及15.3%。有關進一步詳情，請參閱「財務資料－合併損益表節選組成部分之說明－毛利及毛利率」及「財務資料－各期間的經營業績比較」。

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，以及珠海的拱北口岸及橫琴口岸)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，票價介乎人民幣19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。

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，前往廣東省內各城市的最終目的地。就部分往來澳門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，接續前往廣東省內其他城市。

下表載列於所示期間跨境客運服務香港路段的若干主要營運數據：

	截至十二月三十一日止年度									截至二零二六年四月三十日止四個月		
	二零二三年			二零二四年			二零二五年					
巴士路線	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	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	106	07:15-22:45	每20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	94	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	41	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	6	06:45-22:00	按需
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	4	08:05-20:30	按需
總計	**176**			**209**			**233**			**251**		

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，可無縫轉換我們的跨境巴士，以便前往廣東省內各目的地接續出行。下表載列於所示期間跨境客運服務該接續路段的若干主要營運數據：

	截至十二月三十一日止年度									截至二零二六年四月三十日止四個月		
	二零二三年			二零二四年			二零二五年					
巴士路線	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	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	140	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	16	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	66	07:00-21:00	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	84	06:35-21:30	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	18	07:05-21:30	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	74	08:15-20:00	每30分鐘一班
港珠澳大橋珠海口岸↔江門	2	10:15-19:15	每日兩班(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	4	07:35-20:45	每360分鐘一班
總計	**208**			**294**			**340**			**402**		

關於來自澳門—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，該等口岸使我們能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。下表列示於所示期間跨境客運服務澳門至珠海段的若干主要營運數據：

	截至十二月三十一日止年度									截至二零二六年四月三十日止四個月		
	二零二三年			二零二四年			二零二五年					
巴士路線	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	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	50	07:00-21:40	每30分鐘一班	50	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	48	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	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	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	14	06:55-20:25	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	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	2	07:45-18:50	按需
總計	**162**			**148**			**128**			**126**		

於往績記錄期，我們的主要跨境巴士路線為連接香港與廣州、深圳灣口岸、江門及中山的路線。該等路線分別佔二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月巴士運輸總收入的53.8%、53.4%、56.2%及63.6%。

於該等路線中，香港—廣州路線為我們的最大收入來源，於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月分別產生收入71.1百萬港元、97.8百萬港元、105.3百萬港元及37.9百萬港元，佔相應期間巴士運輸總收入的23.0%、24.4%、22.7%及23.8%。香港—深圳灣口岸路線分別產生收入29.1百萬港元、44.2百萬港元、62.2百萬港元及26.4百萬港元，佔巴士運輸總收入的9.4%、11.0%、13.4%及16.6%。香港—江門路線分別產生收入35.7百萬港元、39.9百萬港元、50.2百萬港元及20.1百萬港元，佔巴士運輸總收入的11.6%、9.9%、10.8%及12.6%。香港—中山路線分別產生收入30.2百萬港元、32.4百萬港元、43.3百萬港元及16.8百萬港元，佔巴士運輸總收入的9.8%、8.1%、9.3%及10.6%。

該等路線的收入貢獻主要受客戶對香港與大灣區主要目的地之間跨境旅遊的需求所帶動。我們定期監察各路線層面的需求，並調整路線安排及服務頻次，以應對乘客需求的變化。

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4.0百萬人次。下表載列於所示各期間我們服務的跨境乘客人次明細：

	截至十二月三十一日止年度			截至二零二六年四月三十日止四個月
	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	597.8
中國內地至香港	960.1	1,459.8	1,766.7	636.7
澳門至中國內地	421.7	516.2	477.1	146.4
中國內地至澳門	446.1	535.5	502.6	151.1
總計	**2,704.8**	**3,817.2**	**4,387.8**	**1,532.0**

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。我們亦透過若干附屬公司間接持有港珠澳大橋穿梭巴士(通常稱為「**金巴**」)營運實體合計約16.35%的實際股權。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、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，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、24.3百萬港元及8.2百萬港元。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、23.4百萬港元及6.4百萬港元。

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本地通勤服務及包車服務。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。

本地客運服務在監管牌照規定及營運模式方面，與跨境巴士服務有差異。跨境巴士服務須持有由相關部門簽發的雙牌牌照，如香港與廣東或澳門與廣東牌照，主要以定期班次形式營運，設有固定發車時間及指定上落客站點。相較之下，我們的本地客運服務則於其各自的地方行政區域內提供，且無需持有跨境牌照。與主要依賴定期班次路線的跨境客運業務不同，我們的本地客運服務主要由針對特定客戶需求量身訂製的服務組成，通常不設供公眾預訂的固定路線。唯一固定路線為我們的本地通勤服務，透過該服務，我們按企業客戶的通勤需求提供設有指定路線及定製化時刻表的企業穿梭巴士包車服務。

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以及二零二六年四月三十日，我們的車隊規模分別為233輛、253輛、265輛及265輛車輛，而截至同日，我們的專業駕駛團隊則分別有257人、303人、289人及270人。截至二零二六年四月三十日，車隊的265輛車輛中，259輛為我們自有，其餘6輛則根據長期租賃安排持有。

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。除根據長期租賃持有的車輛外，我們亦不時委聘第三方營運商按單次行程基準臨時提供額外車輛運力，以應付臨時激增的乘客需求或特殊路線要求。於往績記錄期，我們的絕大部分定期客運班次均以自有車輛營運。具體而言，於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，以自有車輛營運的班次分別約佔總定期班次的83.1%、79.0%、74.0%及73.6%，而其餘班次則分別約佔16.9%、21.0%、26.0%及26.4%，乃按單次行程基準臨時租用第三方車輛營運。我們通常與該等第三方營運商訂立為期一年的合作協議。根據該等安排，我們負責路線規劃、售票及乘客服務，而第三方服務提供商則提供跨境巴士、持牌雙牌司機及相關過境配額。採購費用按月結算，按每趟固定全包費率計算。第三方營運商須維持全面的車輛保險及乘客意外保險，並對任何交通意外、通關延誤或服務失誤承擔責任。倘若發生服務延誤、未經授權偏離路線或無故取消班次，則將適用財務罰則。於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，長期車輛租賃及按單次行程臨時包車所產生的總成本分別約為24.2百萬港元、53.8百萬港元、101.7百萬港元及36.3百萬港元，分別約佔同期巴士運輸服務銷售成本總額的9.8%、16.2%、26.5%及26.9%。這使我們能夠根據波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、澳門及北京營運合共八處住宿物業，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客及觀光客提供服務。自一九八八年在香港開設首間酒店以來，我們已在香港、澳門及中國內地累積豐富的酒店營運經驗，致力為賓客提供舒適的住宿體驗。

業　務

於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，我們的酒店營運收入分別為694.6百萬港元、820.6百萬港元、887.5百萬港元及291.6百萬港元，分別佔總收入的31.7%、36.6%、40.4%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、零售物業及辦公室物業租賃、洗衣及乾洗及停車設施。我們一直積極擴展酒店組合，尤其是於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。

截至最後實際可行日期，我們的所有酒店物業均為自有物業，並由我們直接營運。下表載列我們的酒店組合概要。

酒店名稱	位置	客房面積	酒店客房數目
九龍維景酒店	香港九龍城區	19-52平方米	485
旺角維景酒店	香港九龍旺角區	17- 47平方米	430
澳門維景酒店[2]	澳門澳門半島	24-50平方米	347
紅磡維景酒店	香港九龍紅磡區	20-44平方米	不適用[1]
銅鑼灣維景酒店	香港銅鑼灣區	21-43平方米	不適用[1]
北京廣安門維景國際大酒店[2]	北京市西城區	32-59平方米	217
灣仔睿景酒店	香港灣仔區	17-38平方米	172
柏景軒服務式公寓	香港灣仔區	28-80平方米	110

附註：

1. 該兩間酒店乃以整棟建築形式出租。

2. 澳門維景酒店及北京廣安門維景國際大酒店均被評為四星級酒店。我們於香港的酒店並無星級評級，因香港並無官方星級評級制度。

下表載列於所示期間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：

	截至十二月三十一日止年度									截至二零二六年四月三十日止四個月		
	二零二三年			二零二四年			二零二五年					
酒店	入住率	平均每日房價	每間可出租客房收入	入住率	平均每日房價	每間可出租客房收入	入住率	平均每日房價	每間可出租客房收入	入住率	平均每日房價	每間可出租客房收入
		(港元)	(港元)		(港元)	(港元)		(港元)	(港元)		(港元)	(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	95.9	698.3	669.5
旺角維景酒店	96.5	720.0	695.1	96.0	694.0	666.2	96.3	716.6	690.3	95.3	763.5	727.5
澳門維景酒店	94.2	700.6	659.9	96.5	698.4	674.2	95.3	670.8	639.0	92.9	641.3	595.7
紅磡維景酒店[1]	不適用	不適用	不適用	78.4	788.8	618.3	不適用	808.4	808.4	不適用	817.8	817.8
銅鑼灣維景酒店[2]	不適用	749.1	749.1	不適用	756.4	756.4	不適用	767.8	767.8	不適用	778.5	778.5
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	75.2	758.1	570.4
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	91.2	897.0	818.3
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	89.2	754.3	672.5

附註：

1. 紅磡維景酒店已自二零二四年五月起以整棟建築形式出租予一名獨立第三方。目前租期為二零二四年五月至二零二八年三月。該租約並無載有任何無需理由即可提前終止的權利，亦無載有任何自動續期權利，除非透過各訂約方相互協定續期，否則將於到期時終止。

2. 銅鑼灣維景酒店已自二零二零年七月起以整棟建築形式出租予一名獨立第三方。目前租期為二零二六年七月至二零二八年三月。該租約並無載有任何無需理由即可提前終止的權利，亦無載有任何自動續期權利，除非透過各訂約方相互協定續期，否則將於到期時終止。

3. 為進一步執行將業務重心聚焦於大灣區的策略及緩解潛在競爭以及管理本集團酒店業務與中國旅遊集團系公司酒店業務之間的利益衝突，北京廣安門維景國際大酒店於[**編纂**]後將由一名獨立第三方管理。與此同時，我們將為中國旅遊集團旗下附屬公司目前於香港管理的兩間酒店提供酒店管理服務，即(i)君怡酒店，位於尖沙咀，擁有546間客房，及(ii)旺角睿景酒店，位於旺角，擁有約169間客房。截至最後實際可行日期，我們正與北京廣安門維景國際大酒店新管理方(「**獨立管理方**」)的潛在候選方就委聘條款進行磋商。待與獲選候選方達成最終協議後，我們預期獨立管理方將根據初始期限為兩年至三年的合約提供管理服務，據此，獨立管理方將主要負責制定業務計劃、指導日常營運、聘用及培訓酒店員工，並為酒店的日常管理制定標準運作程序，而我們將主要負責批准預算及向獨立管理方支付管理費，暫定包括費用分別介乎相關月份收入的1%至4%以及相關年度總經營溢利的4%至8%的每月基本管理費及年度激勵管理費，該等費用與弗若斯特沙利文所告知的現行市場費用相若。預期獨立管理方須履行定期報告義務，告知我們最新的財務表現及營運最新情況，我們將根據現行業內平均水準審閱該等資料，倘就關鍵財務指標(如每間可出租客房收入)而言，在獨立管理方管理下，酒店表現持續遜於市場同業，我們將有權終止該委聘並委任新的獨立第三方替代。有關上述安排的進一步詳情，請參閱「與控股股東的關係－獨立於控股股東－明確劃分業務－酒店業務」及「持續關連交易－部分獲豁免持續關連交易－5.酒店管理委託協議」。

儘管紅磡維景酒店及銅鑼灣維景酒店長期以整棟建築形式出租，該兩項酒店物業所產生的收入仍分類於酒店業務分部項下。該分類乃主要因為該等兩項物業繼續作為酒店物業營運，且向賓客提供的配套服務構成該安排中不可或缺且重要的組成部分。有關根據香港會計準則第16號及香港會計準則第40號對該等酒店物業之會計處理及分類的進一步詳情，請參閱「財務資料－合併財務狀況表中若干節選項目的討論－物業、廠房及設備」。

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。

業　務

維景

維景為一個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。截至二零二六年四月三十日，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

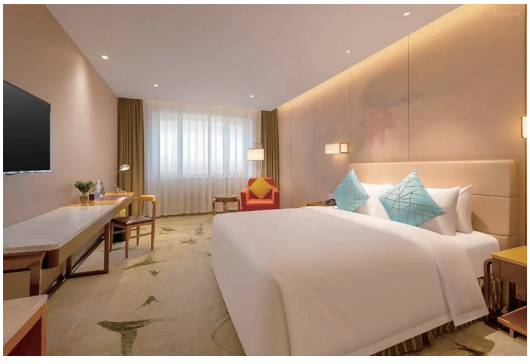


酒店客房

維景國際酒店



酒店外觀



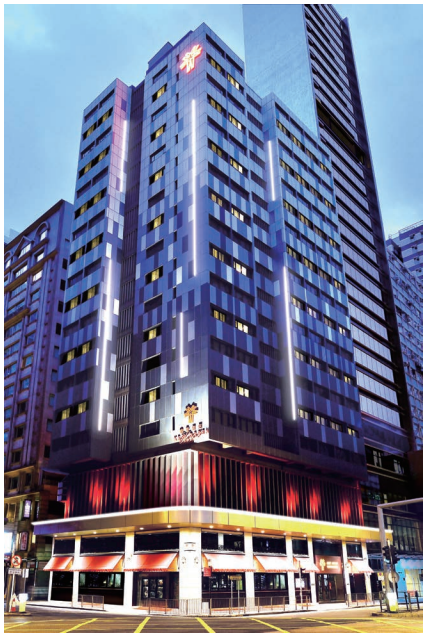
酒店客房

業　務

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，前往各大會議及主要旅遊景區方便快捷，可滿足賓客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

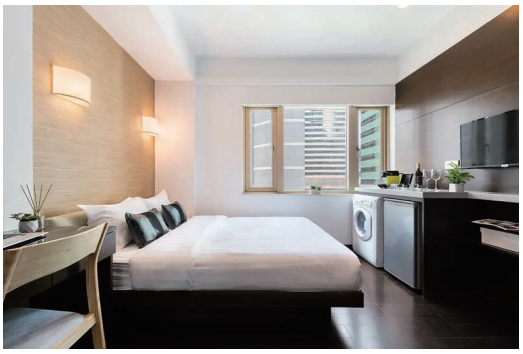
柏景軒

柏景軒為一個現代化服務式公寓品牌，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的首個物業，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賓客量身打造，提供設施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。酒店會員可賺取積分並兌換間夜數和餐飲優惠。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

我們亦獲中旅(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，包括接收旅行許可證申請及相關資料、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)的一項安排於香港提供上述服務，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。該權利受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。截至最後實際可行日期，我們根據有關授權提供委託辦理服務的主要旅遊證件類型包括：(i)港澳居民來往內地通行證(通常稱為「**回鄉證**」)；(ii)台灣居民來往大陸通行證(通常稱為「**台胞證**」)；及(iii)港澳居民來往內地通行證(非中國籍)。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－旅行許可證委託辦理服務協議」。該安排為我們提供了一個穩定、長期的平台，以提供旅遊證件委託辦理服務。

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。截至二零二六年四月三十日，我們在該等中心設有由121名專職人員組成的團隊，提供十餘種旅遊證件相關服務。為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，將大部分申請透過由中國旅遊集團系公司擁有及維護的專用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，並為中心配備我們自有的自助服務終端以作證件領取之用。

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身份證明文件讀取器，以及銷售製作旅遊證件所需的集成電路卡及相關耗材。此外，我們的業務亦包括提供旅遊證件軟件及硬件支持解決方案，我們會根據相關政府機關的實施指南，部署軟件及IT系統，連接該等系統及配置由相關政府機關提供及授權的系統參數，同時提供持續的技術維護及售後支援服務，包括對出售予該等客戶的身份證明文件讀取器進行維修及更換。於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，來自有關銷售及服務的收入分別為59.7百萬港元、28.7百萬港元、37.8百萬港元及7.8百萬港元，佔同期總收入的約2.7%、1.3%、1.7%及1.1%。

於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，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、279.6百萬港元及81.2百萬港元，分別佔本公司總收入的21.6%、15.3%、12.7%及11.3%。

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、文化及展覽服務提供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、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，若干投資物業的租金收入分別約為33.6百萬港元、24.0百萬港元、23.9百萬港元及8.0百萬港元。

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律及法規，包括香港的《個人資料(私隱)條例》(「**《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。

各類業務的數據收集、處理及週期管理

我們收集客運、酒店住宿及會員服務所需的客戶個人資料。我們各業務分部的數據收集、處理、儲存及傳輸常規概述如下：

客運：渡輪運輸方面：於香港，我們向透過網上售票應用程式購票的客戶收集基本身份識別資料。該資料包括客戶的英文全名及旅遊證件號碼首四位字符。我們亦按自願基準收集會員數據，以進行會員管理及客戶服務。倘乘客選擇參與政府主辦的旅遊推廣活動，我們可能需遵照政府機關的要求，收集個人資料，例如姓名及旅遊證件號碼。該等資料儲存於香港的伺服器，不會傳輸予或與第三方共享(因應相關官方機構要求則除外)。於中國內地，我們於乘客在我們網上售票小程序註冊時收集其手機號碼。為提供運輸服務，我們從透過小程序購票的乘客，以及在中國內地碼頭現場購買須受法定實名制規定約束的渡輪航線船票的乘客，收集其實名購票信息。透過小程序或線下購票收集的個人資料儲存於中國內地。數據(不包括敏感個人資料或重要數據)可在中國內地、香港及澳門之間傳輸。巴士運輸方面：於香港，我們收集客戶電話號碼及／或電郵地址(從網上售票渠道收集)，以用於出票及作通訊用途。就線下售票渠道而言，可能會在現場自願收集電話號碼，以作通訊用途。我們亦按自願基準收集會員數據，以進行會員管理及客戶服務。該等資料儲存於位於中國內地的伺服器；於中國內地，購票所需的乘客個人資料由營運實體在現場、透過網上售票應用程式及第三方代理收集，並儲存於中國內地的伺服器。在中國內地處理的數據(不包括敏感個人資料及重要數據)可能因應營運需要而傳輸至香港及澳門的營運實體。

酒店業務：於香港，我們根據《入境條例》(第115章)的規定，收集住客資料，例如姓名、電話號碼、國籍、身份或旅遊證件號碼，以及抵港及離港詳情，以作身份核實用途。我們亦按自願基準收集會員數據，以進行會員管理及客戶服務。該等資料於我們的酒店物業內、透過我們的網站及從旅行社收集，並儲存於香港的伺服器。於中國內地，住客個人資料由營運實體在當地收集、儲存及處理。通常，營運數據(不包括個人資料及重要數據)可能因營運需要而傳輸至香港的營運實體。於澳門，住客及會員資料(包括身份證明文件副本、聯絡資料及交易記錄)由我們在澳門的營運實體收集並傳輸至我們在香港的IT解決方案供應商，以進行會員管理及客戶服務。

旅遊證件及相關服務：就旅遊證件申請而言，申請人透過線上系統提出申請。該申請系統與我們並無任何關聯，亦非由我們擁有、維護或營運。我們不會收集、儲存或擁有申請人的任何個人資料。然而，我們可能在嚴格與該分部營運相關的範圍內，有限度地存取及處理若干個人資料。於提供旅遊證件委託辦理服務時，(i)線上申請系統獨立運作，與本集團並無任何關聯，亦非由本集團託管，因此我們無法存取任何線上輸入的個人資料。我們可看到的唯一資料為系統分配的申請參考編號，該編號不包含個人資料，且僅用於識別申請；及(ii)我們線下的角色純屬行政性質，類似於快遞員，僅負責核實文件是否完整，並接收、包裝、封存及暫時保管實物文件，以便於同日轉交指定人員，且無權亦無意圖使用當中所含的個人資料。

具體而言，在申請人在場的情況下，我們會核實所有所需文件是否齊全且無誤。在此簡短的核實與處理步驟中，授權人員可能會短暫查閱紙質文件，但僅限於確認文件是否齊全及包裝是否妥當。任何資料均不會被記錄、處理或使用。核實後，文件將依照中國旅遊集團系公司的要求進行接收、包裝及封存。隨後，文件將安全保存於我們的服務中心，直至於收取當日移交給中國旅遊集團系公司指定的人員。受理申請時，授權人員必須在處理完成後，將收集到的申請資料存放於指定安全地點，以防止未經授權的洩露。存放地點為一間配備保險箱且採用雙重門禁控制的獨立房間。存貨盤點及質量檢查必須在設有持續視頻監控的區域內進行。每日營業結束前，各服務中心必須整理當日的申請資料，依照規定進行包裝及裝箱，並交由指定人員於當日送交中國旅遊集團系公司指定人員。

我們根據本集團的網絡安全管理標準及各平台特定會員規則，於所有業務分部採用統一的IT及數據保護政策。我們的數據管治框架由科技信息部的網絡安全領導小組負責監督。該標準化框架透過專責管理監督、基準技術保障及強制性僱員安全培訓，確保在各分部之間實現一致的管治。

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理，從而在滿足業務需求的同時保護隱私。此外，僅獲授權員工方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IT用戶賬戶進行核實。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，或因法律合規之要求，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。未經用戶同意或如無業務需要，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。具體而言，該等法定披露或傳輸規定僅在有限情況下適用，例如按法院命令要求或根據香港《個人資料(私隱)條例》第60B條就香港任何法律程序獲豁免的情況或就澳門至中國內地渡輪服務向中國內地當局提交強制性離境前乘客資料而須遵守的情況。

為便利我們的日常營運、跨境運輸及跨區域業務的統一管理，若干業務數據及個人資料在香港、澳門及中國內地的營運實體或系統伺服器之間傳輸。所有跨境數據傳輸均嚴格遵守各司法權區的適用私隱及數據保護法律，包括香港《個人資料(私隱)條例》、澳門《個人資料保護法》及中國內地的相關跨境數據流動法規。特別是，日常營運、常規財務管理及公司行政過程中產生的一般營運數據，會在香港、澳門及中國內地的營運實體之間傳輸，以進行本集團業務的統一管理。該等一般營運數據不包括個人資料及重要數據。

除上述一般營運數據外，於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們各業務分部的所有跨境數據傳輸實例載列如下：

業務分部	主要數據收集方	接收方	數據類型及傳輸目的[1]	傳輸的法律基準
客運(巴士)	香港巴士服務營運實體	中國內地IT解決方案供應商及巴士服務營運實體	日常營運及會員服務所需的個人資料	遵守《個人資料(私隱)條例》(香港)
客運(巴士)	中國內地巴士服務營運實體	香港及澳門的巴士服務營運實體	乘客旅程所需的個人資料(不包括敏感個人資料及重要數據)，傳輸至香港及澳門的營運實體以實現三地聯運。	中國《促進和規範數據跨境流動規定》第五條第(一)項(合約必要性)
客運(渡輪)[2]	中國內地渡輪服務營運實體	香港及澳門的渡輪服務營運實體	乘客旅程所需的個人資料(不包括敏感個人資料及重要數據)，傳輸至香港及澳門的營運實體以實現三地聯運。	中國《促進和規範數據跨境流動規定》第五條第(一)項(合約必要性)
酒店業務	澳門酒店營運實體	香港IT解決方案供應商	個人資料，用於提供客戶服務、營運會員計劃及付款結算。	客戶／會員的明確同意或根據澳門《個人資料保護法》第20條第一項的合同必要性

附註：

(1) 若需進行跨境數據傳輸，我們僅在必要且合法的情況下進行，僅傳輸所需數據，並透過存取控制及加密措施保護傳輸過程。我們亦採用數據遮蔽：電話號碼自第四位起遮蔽、姓名自第二個字起遮蔽，及其他資料自第四個字起遮蔽。

(2) 就我們的渡輪運輸服務而言，我們不會將於香港或澳門收集或處理的任何個人資料傳輸至中國內地。

數據保護

儲存及傳輸措施

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。於傳輸資料時，我們遵循必要性、合法性及數據最小化原則。我們僅傳輸基於業務或法律原因所需之數據，且每次傳輸均透過存取控制及加密措施加以保護。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。

安全及應急措施

為維護數據安全，我們將安全測試與營運管理相結合。我們定期進行分級的系統網絡安全防護評估、網絡攻擊偵測及漏洞掃描以識別風險，同時執行嚴格的存取控制及密碼政策。於關鍵營運期間及公眾假期，我們實施加強的值班安排，進行事前壓力測試、容量擴充及安全自查，並將合規要求延伸至我們的IT服務提供商。此外，在指定人員及標準化程序的支持下，我們的應急響應機制可確保迅速應對及控制事故。

數據銷毀政策

各業務部門的現行具體數據銷毀政策如下：

酒店業務：就酒店住宿而收集的個人資料僅按提供住宿服務所需的最短期間予以儲存。於中國內地，一旦相關服務完成且不再需要繼續儲存，賓客的個人資料將立即被刪除。於澳門，根據我們向澳門個人資料保護局提交的備案，客戶交易資料於客戶關係年度結束後最長保存10年，而會員資料則於會員關係年度結束後最長保存3年，此後所有該等資料均會被安全刪除。於香港，根據《入境條例》(第115章)所收集的賓客資料，將按照法律規定保存12個月，其後予以銷毀。

客運服務：為提供客運服務而收集的個人資料僅按提供相關運輸服務所需的最短期間予以儲存。一旦乘客旅程完成且不再需要繼續儲存，儲存於中國內地或香港的乘客資料，將根據相關司法權區適用的資料私隱法律及法規即時刪除及／或清除。

旅遊證件及相關服務：由於我們在該分部下並無以實體或數字形式收集、儲存或擁有任何申請人的個人資料，因此不涉及任何個人資料的保存或銷毀程序。

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，我們的辦公大樓及服務中心透過嚴格的實體安全措施加以保護，並配備全面的安全防護政策。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。

數據合規

根據我們的香港數據合規法律顧問、澳門法律顧問及中國數據合規法律顧問的建議，本集團於往績記錄期及直至最後實際可行日期在各重大方面已遵守所有適用數據安全及跨境數據傳輸法例。

香港

儘管《個人資料(私隱)條例》第33條尚未生效，但該條文一經生效，本集團的跨境數據傳輸安排將屬於法定豁免範圍。此規定適用於以下相關業務分部：

(a) *客運業務*－所收集的個人資料會視乎情況安全地儲存於香港或中國內地，僅用於核實及營運用途，並在不再需要時予以銷毀。並無進行任何直接營銷活動，惟成員明確同意者除外。

(b) *酒店營運業務*－所收集的個人資料儲存於香港，不會用於直接營銷，惟成員明確同意者除外，且僅保留至規定的期限為止。

(c) *旅遊證件及相關服務業務*－本集團僅擔任旅遊證件委託辦理服務的行政代理機構，負責核實、包裝及於同日將所有收集的實體申請文件轉交予中國旅遊集團系公司於中國內地指定的人士，且無權訪問線上申請系統。本集團不會複製、保留或託管任何客戶個人資料，並採取嚴格的保障措施，例如部署離線電腦系統及禁止在服務區域內使用個人電子設備。此外，本集團在其旅遊證件相關軟件解決方案業務下，於香港並無託管任何客戶的個人資料。據我們的香港數據合規法律顧問告知，由於本集團對所涉及的個人資料並無控制權或酌情權，因此並不構成《個人資料(私隱)條例》所指的「資料使用者」。

據我們的香港數據合規法律顧問告知，截至最後實際可行日期，個人資料私隱專員公署尚未公佈任何具體的立法建議或修訂法例的官方時間表。基於有關個人資料私隱專員公署先前概述的潛在立法改革方向之公開可得資料，本集團預期其現有的數據管治框架及私隱保護慣例，將使其能夠完全符合日後引入的任何新規定。

澳門

本集團在澳門的營運實體澳門富華發展有限公司會處理客戶的個人資料，包括身份證明文件、聯絡資料、身份識別信息及交易相關資料。只有在獲得明確同意、基於合約必要性或為訂立合約而採取的措施的情況下，才會將資料傳輸至香港。本集團並未進行個人資料的互聯(在澳門《個人資料保護法》中定義為一種處理方式，使一個檔案系統所載的數據能夠與一個或多個其他負責實體所維護的一個或多個檔案系統中的數據，或與同一負責實體為其他目的所維護的數據進行關聯)。已向澳門個人資料保護局完成所有必要的備案及註冊手續。並無任何針對本集團可能提起或已展開的資料保護相關行政處分、法律程序或呈請。

中國內地

本集團於中國內地的酒店業務及客運業務，透過以下法律依據及合規安排，嚴格遵守適用的中國數據安全及跨境數據傳輸法律監管框架：

(a) **數據處理之合法依據及豁免另行徵得同意**：根據《中華人民共和國個人信息保護法》(「**《個人信息保護法》**」)第13條，個人同意並非處理個人信息的唯一合法依據。倘為訂立或履行個人身為當事方的合約所必需且該處理為履行法定職能或法定責任所必需，則無需另行取得同意即可處理個人資料。

具體而言，當賓客預訂酒店房間，或當乘客購買巴士或渡輪票時(不論是直接向本集團、透過線上平台或第三方代理商購買)，個人與本集團之間即已訂立服務合約。本集團收集及處理必要的個人資料(例如姓名、手機號碼及身份證明文件詳情)，僅為履行其提供住宿或交通服務的合約義務。因此，該等處理直接根據《個人信息保護法》第13(2)條所規定的合約必要性，無需另行徵得同意。同時，我們在特定情況下為履行政府規定而收集客戶的個人身份信息時，該處理乃基於《個人信息保護法》第13(3)條規定的履行法定職責或責任所必需，因此毋須另行取得同意。

(b) **跨境傳輸**：於中國內地的業務嚴格遵守《促進和規範數據跨境流動規定》。為統一集團管理而傳輸至香港的一般營運業務數據，並不包含個人資料或重要數據。為實現跨境運輸而跨境傳輸的必要乘客個人資料，乃依賴合約必要性為依據。根據《促進和規範數據跨境流動規定》第3條及第5(1)條之規定，上述傳輸場景分別獲豁免遵守申請數據安全評估、簽訂跨境個人資料傳輸標準合約或取得個人資料保護認證之規定。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，本集團並未：(i)根據香港、澳門或中國內地適用之法律及法規，因數據保護或私隱而受到任何行政處分、法律程序或申訴；或(ii)涉及任何網絡安全事件、數據外洩、數據洩露或其他與數據安全相關之事件，該等事件已對或合理預期將對本集團之業務營運或財務狀況造成重大不利影響。

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

我們的客運業務採用多渠道票務系統，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，我們已與當地旅行社建立合作夥伴關係，將渡輪服務納入客製化旅遊行程中。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票行程，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)以及在各服務區域設立的售票櫃檯及授權代理商網絡購票。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運輸解決方案，滿足企業及機構客戶的需求。

下表載列所示期間按銷售渠道劃分的客運收入明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至二零二六年四月三十日止四個月	
	二零二三年		二零二四年		二零二五年			
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
	(千港元，百分比除外)							
直銷	777,617	78.6	739,490	70.2	721,427	71.7	239,401	70.4
代理渠道	211,092	21.4	313,924	29.8	285,372	28.3	100,711	29.6
總計	**988,709**	**100.0**	**1,053,414**	**100.00**	**1,006,799**	**100.0**	**340,112**	**100.0**

下表載列所示期間客運業務銷售網點的數量變動。

	截至十二月三十一日止年度			截至二零二六年四月三十日止四個月
	二零二三年	二零二四年	二零二五年	
期初銷售網點數目	22	28	30	34
期內開設的銷售網點數目	6	2	4	–
期內關閉的銷售網點數目	–	–	–	(1)
總計	**28**	**30**	**34**	**33**

下表載列所示期間我們就客運業務所委派代理商的數量變動。

	截至十二月三十一日止年度			截至二零二六年四月三十日止四個月
	二零二三年	二零二四年	二零二五年	
期初代理商數目	307	326	331	323
期內委派的代理商數目	32	35	14	1
期內終止的代理商數目	(13)	(30)	(22)	(1)
總計	**326**	**331**	**323**	**323**

為管理我們的第三方代理渠道，並保持直銷與代理渠道的價格統一，我們已於整個客運業務中實施集中定價機制。所有售票代理商均須透過我們的票務系統，或透過與我們的系統的直接API整合，專門銷售客運票券。票價由系統根據市場需求、路線特徵、季節性因素及預訂時間，以動態方式設定。系統顯示的價格對所有代理商均具約束力。任何票價調整，均會在生效前透過我們的票務系統入口網站公告欄預先公佈。代理商可自費向終端客戶推出折扣，而該等折扣從其自身佣金利潤中撥付，因此不會影響我們每張票的淨收入，從而有助於減輕銷售渠道互相蠶食的風險。由於代理商每張票的佣金利潤設有上限，其提供大幅折扣的能力及商業激勵本質上受到限制，從而避免代理商與我們的直營渠道之間出現破壞性價格戰。

我們通常與運輸代理商簽訂為期約兩年的標準代理協議(除非一方提出異議，否則該等協議將自動續期)。該等協議的主要條款包括：

- *定價及佣金：*我們主要以佣金模式營運。票券必須嚴格按照我們的系統釐定的價格發行。代理商可獲銷售折扣，或有權根據實際車票銷量獲得固定費率

佣金。於往績記錄期，本公司向巴士票務代理商提供的折扣或固定費率佣金的比率介乎9%至15%，平均比率約為13.3%。此外，本公司的渡輪票務代理的銷售折扣約為8%；

- *信貸、結算及退款安排：*代理商須於我們的系統內維持指定的最低備用預付款餘額。當預付款餘額低於合約協定的門檻時，我們的系統會自動通知代理商補足餘額。結算及對賬每月進行。合約屆滿或相互同意終止時，任何剩餘的預付款餘額將全數退還至代理商指定的銀行賬戶；

- *職責及責任：*我們負責運輸服務的安全運作、保險保障及票務系統的維護，而代理商則負責前端推廣及客戶服務。

酒店業務

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。我們為企業及機構客戶提供服務，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行社(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。

下表載列所示期間按銷售渠道劃分的酒店收入明細：

	截至十二月三十一日止年度						截至四月三十日止四個月			
	二零二三年		二零二四年		二零二五年		二零二五年		二零二六年	
	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%	金額	%
					(千港元，百分比除外)					
							(未經審核)			
客房租金	471,141	67.8	580,940	70.8	649,921	73.2	218,765	75.8	216,606	74.3
直銷	164,626	23.7	262,785	32.0	332,492	37.5	113,401	39.3	107,423	36.8
傳統旅行社	110,819	16.0	128,954	15.7	125,148	14.1	43,883	15.2	48,240	16.5
線上旅行社	195,696	28.1	189,201	23.1	192,281	21.6	61,481	21.3	60,943	21.0
餐飲	93,489	13.5	96,833	11.8	94,213	10.6	30,585	10.6	29,455	10.1
配套服務	129,955	18.7	142,851	17.4	143,413	16.2	39,350	13.6	45,496	15.6
總計	**694,585**	**100.0**	**820,624**	**100.0**	**887,547**	**100.0**	**288,700**	100.0	291,557	**100.0**

附註：

(1) 餐飲及配套服務所產生的收入分類為非客房收入，於往績記錄期該等收入均來自直銷。

下表載列所示期間我們就酒店業務所委派代理商的數量變動。

	截至十二月三十一日止年度			截至二零二六年四月三十日止四個月
	二零二三年	二零二四年	二零二五年	
期初代理商數目	102	102	104	112
期內委派代理商數目	2	8	10	7
期內終止代理商數目	(2)	(6)	(2)	(1)
總計	**102**	**104**	**112**	**118**

我們透過管理客房庫存的定價，以確保各銷售渠道間的一致性。雖然我們與線上旅行社採用標準佣金模式合作，該模式下客房通常以我們指定的零售價提供；但對於傳統旅行社(TA)，我們則提供指定的淨房價。根據此安排，傳統旅行社可靈活決定向終端消費者收取的最終零售價格。然而，我們提供的指定淨價將作為其庫存的成本下限。該定價架構有助於維持各銷售渠道的定價紀律，並降低市場相互蠶食的風險，同時維護整體品牌價值。指定淨價為傳統旅行社預訂確立了共同的成本基準，從而抑制渠道內的價格競爭，並有助於限制傳統旅行社渠道內的相互蠶食。

我們通常與酒店代理商簽訂為期一至三年的標準代理協議。該等協議的主要條款包括：

- *定價及佣金：*房價乃動態設定。憑藉我們內部的物業管理系統及第三方渠道分銷系統，房價乃根據關鍵定價因素釐定，包括實時市場供需狀況、預訂情況、剩餘房源、歷史預訂模式、預訂提前期、競爭對手定價、分銷渠道策略以及當地活動及季節性趨勢。我們主要按佣金制結構透過線上旅行社銷售客房，於往績記錄期，佣金率一般介乎4.0%至20.0%，平均約為6.7%，根據弗若斯特沙利文，這符合往績記錄期的現行市場慣例。我們亦按淨價制結構與傳統旅行社合作，按指定淨房價銷售客房；

- *訂單確認：*訂單將直接透過我們的系統確認，或由我們的預訂部門確認；

- *付款：*我們採用全額預付制，要求代理商於賓客抵達前全額結清房費；

- *取消：*逾期取消或賓客未入住者，將被收取相當於全額房費的取消費用；

- *轉售限制：*嚴禁代理商將預訂轉讓或轉售予任何並非誠意終端客戶的人士；及

- *終止：*倘代理商嚴重違反協議、進入破產或清算程序、發生所有權變更，或從事未經授權的客房轉售行為，則我們保留立即終止協議的權利。

我們主要採用以佣金為基礎的代理模式，由代理商代表終端客戶辦理預訂。為確保在中國農曆新年等假期旺季期間的入住率與收入，我們偶爾會與精選的主要旅行社簽訂整批預訂安排。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，我們與客運代理商或酒店代理商之間並未發生任何重大爭議、訴訟或仲裁。

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。

客運

按二零二五年來自客運的收入計，我們於大灣區跨境渡輪及巴士客運市場中排名第二，市場份額達約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的總市場規模達人民幣51億元，其中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外部競爭壓力。

酒店業務

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、暑假及中國黃金週，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。

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。

我們已於各業務部門制定信貸控制政策，以管理信貸風險。在客運業務方面，個人旅客須於預訂時付款，不獲授信貸條款。我們通常給予企業客戶最長兩個月的付款期限，而向代理商提供的任何信貸，一般均須以現金押金或銀行擔保作為擔保。在酒店業務中，個人賓客須於辦理入住手續時，透過現金押金、信用卡預授權或即時電子支付，結清房費及預估的雜費，而企業客戶及旅行社則須預先繳納現金押金或提供銀行擔保，以確保其預訂。在我們的旅遊證件及相關服務分部中，大部分收入來自旅遊證件委託辦理服務；根據相關協議，我們的代理費將於每月第三天應要求結清。

於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，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、587.2百萬港元及191.0百萬港元，佔相應期間總收入的25.2%、24.9%、26.8%及26.5%。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、264.8百萬港元及101.3百萬港元，佔相應期間總收入的18.2%、13.5%、12.1%及14.1%。

下表載列於往績記錄期有關我們五大客戶的詳細資料：

截至二零二六年四月三十日止四個月

排名	客戶	銷售額	佔總收入的百分比	業務關係自以下年度開始	客戶背景	所提供的主要產品／服務	信貸期
		(千港元)	(%)				
1.	客戶A	101,294	14.1	二零二零年	總部設於香港的中央政府機關	酒店住宿及配套服務	不適用(2)
2.	中國旅遊集團系公司	68,143	9.5	二零零一年	總部設於香港及中國內地的大型國有旅遊集團	旅遊證件委託辦理服務	不適用(3)
3.	客戶D	8,225	1.1	二零零四年	總部位於香港的跨境客運營運商	車輛租賃服務	30日
4.	客戶E	6,919	1.0	二零零九年	總部位於澳門的本地旅遊服務企業	旅遊證件耗材及技術支援	不適用
5.	客戶G (1)	6,418	0.9	二零一八年	總部位於香港的跨境穿梭巴士服務營運商	車輛租賃服務	60日
總計		**190,999**	**26.5**				

附註：

(1) 截至最後實際可行日期，我們間接持有客戶G合計約16.35%的實際股權。

(2) 由於客戶A於每連續三月服務期的首月以全額預付方式結算，故信貸期標記為「不適用」。

(3) 由於與中國旅遊集團系公司有關旅遊證件委託辦理服務的代理費於每月第三天按需結算，並無任何遞延付款條款，故信貸期標記為「不適用」。

截至二零二五年十二月三十一日止年度

排名	客戶	銷售額	佔總收入的百分比	業務關係自以下年度開始	客戶背景	所提供的主要產品／服務	信貸期
		(千港元)	(%)				
1.	客戶A	264,751	12.1	二零二零年	總部設於香港的中央政府機關	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	總部設於香港及中國內地的大型國有旅遊集團	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	總部設於香港的中央政府機關	包車跨境客運服務	30日
4.	客戶C	32,307	1.5	二零零六年	澳門政府轄下的旅遊機構	跨境渡輪服務	30日
5.	客戶D [(1)]	24,269	1.1	二零零四年	總部位於香港的跨境客運營運商	車輛租賃服務	30日
總計：		**587,156**	**26.8**				

附註：

(1) 截至最後實際可行日期，我們持有客戶D32.37%股權。

截至二零二四年十二月三十一日止年度

排名	客戶	銷售額	佔總收入的百分比	業務關係自以下年度開始	客戶背景	所提供的主要產品／服務	信貸期
		(千港元)	(%)				
1.	中國旅遊集團系公司	302,382	13.5	二零零一年	總部設於香港及中國內地的大型國有旅遊集團	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	總部設於香港的中央政府機關	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	總部位於香港的跨境客運營運商	車輛租賃服務	30日
4.	客戶E	18,040	0.8	二零零九年	總部位於澳門的本地旅遊服務企業	旅遊證件耗材及技術支援	不適用
5.	客戶C	17,591	0.8	二零零六年	澳門政府轄下的旅遊機構	跨境渡輪服務	30日
總計：		**557,846**	**24.9**				

截至二零二三年十二月三十一日止年度

排名	客戶	銷售額	佔總收入的百分比	業務關係自以下年度開始	客戶背景	所提供的主要產品／服務	信貸期
		(千港元)	(%)				
1.	中國旅遊集團系公司	397,669	18.2	二零零一年	總部設於香港及中國內地的大型國有旅遊集團	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	總部設於香港的中央政府機關	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	澳門政府轄下的旅遊機構	跨境渡輪服務	30日
4.	客戶D (1)	20,987	1.0	二零零四年	總部位於香港的跨境客運營運商	車輛租賃服務	30日
5.	客戶F	19,094	0.9	二零一八年	總部位於北京的私營科技企業	辦公室租賃服務	30日
總計：		**548,421**	**25.2**				

附註：

(1) 截至最後實際可行日期，我們持有客戶D32.37%股權。

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。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日內完成。

- 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。在酒店業務中，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。

於往績記錄期及直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、公用事業公司及其他營運服務提供商。我們於日常業務過程中主要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、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，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、309.7百萬港元及99.2百萬港元，佔相應期間總採購額的40.1%、42.3%、39.9%及37.6%。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、220.0百萬港元及71.0百萬港元，佔相應期間總採購額的30.3%、28.3%、28.3%及26.9%。

下表載列於往績記錄期有關五大供應商的詳細資料：

截至二零二六年四月三十日止四個月

排名	供應商	採購額	佔總採購額的百分比	業務關係自以下年度開始	客戶背景	所採購的主要產品／服務	信貸期
		(千港元)	(%)				
1.	供應商A	70,957	26.9	二零零八年	一間總部位於中國的大型能源化工公司，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	12,727	4.8	一九八四年	一間總部位於澳門的公司，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	6,648	2.5	一九九二年	一間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	4,512	1.7	一九九八年	一間總部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(1)
5.	供應商G	4,401	1.7	二零一七年	一間總部位於廣東的公司，主要從事提供高速公路電子道路收費及結算服務。	通行費	不適用
總計		**99,245**	**37.6**				

附註：

(1) 由於與供應商C的交易採用預付儲值安排，因此信貸期標記為「不適用」。

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	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
		(千港元)	(%)				
1.	供應商A	220,018	28.3	二零零八年	一間總部位於中國的大型能源化工公司，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	一間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	一間總部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	一間總部位於澳門的公司，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	一間總部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：		**309,674**	**39.9**				

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	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
		(千港元)	(%)				
1.	供應商A	210,931	28.3	二零零八年	一間總部位於中國的大型能源化工公司，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	一間總部位於澳門的公司，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	一間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	一間總部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	一間總部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：		**315,630**	**42.3**				

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	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
		(千港元)	(%)				
1.	供應商A	218,293	30.3	二零零八年	一間總部位於中國的大型能源化工公司，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	一間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	一間總部位於澳門的公司，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	一間總部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	一間總部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：		**288,830**	**40.1**				

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、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月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。就相關服務而言，我們的車輛租賃服務主要包括為中國旅遊集團系公司員工提供上下班通勤的企業穿梭巴士服務，以及向中國旅遊集團系公司旗下的旅行社提供包車服務，而我們的相關租賃服務則涉及向中國旅遊集團系公司出租商業物業，如辦公室及商舖。我們亦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。具體而言，租用的停車場及倉庫乃用於車輛停放及倉儲，而保安服務則提供予本集團的酒店營運及旅遊證件營業場所。營銷及推廣服務乃為酒店的營銷及推廣而採購。預訂佣金則指透過中國旅遊集團系公司旗下旅行社分銷的渡輪及巴士票以及酒店客房預訂所產生之費用。於二零二三年、二零二四年、二零二五年及截至二零二六年四月三十日止四個月，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、233.2百萬港元及68.1百萬港元，分別佔我們總收入的18.2%、13.5%、10.6%及9.5%；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、4.7百萬港元及1.9百萬港元，分別佔我們總採購額的0.3%、0.5%、0.6%及0.7%。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。有關大部分該等交易的定價政策、主要商業條款及歷史交易金額的進一步詳情，請參閱本文件「持續關連交易」一節。

僱員

截至二零二六年四月三十日，我們擁有合共2,239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律及法規。

下表載列截至二零二六年四月三十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	1,847	82.5%
管理與行政	134	6.0%
工程	126	5.6%
財務及審計	60	2.7%
銷售及營銷	72	3.2%
總計	**2,239**	**100.0%**

約68.3%的僱員位於香港，24.7%位於中國內地及6.9%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，確保以公平薪酬及具吸引力的福利組合，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。

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，或依據個別僱員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、社會及企業管治(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。董事局負責監督本公司的企業治理、ESG風險控制框架及內部監控系統，並具備充分的專業能力以履行監督職責。於評估ESG風險的重要性時，董事局會綜合考慮業內基準、監管要求、同業比較、管理層反饋及持份者需求，並由專責的風險管理及內部審核檢討機制提供支援。

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。透過該等舉措，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。展望未來，通過執行綠色營運措施及有效的資源消耗監控流程，我們預期在未來三年內，將電力、水、柴油、汽油及紙張的消耗密度累計降低5%。

於往績記錄期，本公司的資源消耗詳情如下：

分類	單位	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／百萬港元收入	12.0	14.9	17.0
用水量	噸	359,243.7	326,153.7	359,132.4
用水密度	噸／百萬港元收入	161.2	140.8	158.2
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／百萬港元收入	21,297.5	21,877.2	21,383.2
汽油消耗量	升	182,543.6	292,300.0	291,109.6
汽油消耗密度	升／百萬港元收入	86.9	133.5	135.5
紙張消耗量	公斤	5,152.6	5,054.9	3,325.5
紙張消耗密度	公斤／百萬港元收入	2.5	2.3	1.5

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、北京廣安門維景國際大酒店、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。

我們嚴格遵守節能減排相關法律及法規，並已制定配套的管理體系，以系統化地規範溫室氣體排放。我們已依照國內外主流會計準則，完成範圍一及范圍二溫室氣體盤查。基於盤查結果，我們將制定持續改善計劃及針對性措施，積極削減營運過程中的溫室氣體排放。

我們於往績記錄期的溫室氣體排放詳情如下：

分類	單位	二零二三年	二零二四年	二零二五年
範圍一溫室氣體排放	噸二氧化碳當量	118,823.5	127,499.7	122,309.4
範圍一溫室氣體排放密度	噸二氧化碳當量／十億港元收入	56,577.9	58,213.6	56,910.1
範圍二溫室氣體排放	噸二氧化碳當量	20,228.1	26,070.8	29,065.2
範圍二溫室氣體排放密度	噸二氧化碳當量／十億港元收入	112.8	98.6	110.7
範圍三溫室氣體排放	噸二氧化碳當量	24.7	24.3	16.0
範圍三溫室氣體排放密度	噸二氧化碳當量／十億港元收入	11.8	11.1	7.4

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、北京廣安門維景國際大酒店、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。不屬於直接控制範圍內的范圍三間接溫室氣體排放乃根據廢紙總消耗量計算。

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。

工傷事故

於過往三年，我們所有業務分部並無發生工傷致死事故。於二零二三年，共有30名僱員因工傷事故受傷及因工傷損失的工作日數達1,044日。於二零二四年，共有27名僱員因工傷事故受傷及因工傷損失的工作日數達1,003日。於二零二五年，共有30名僱員因工傷事故受傷及因工傷損失的工作日數達505日。我們持續加強工作場所風險識別及安全教育，以降低職業事故風險。於往績記錄期，我們的客運業務並無發生任何對業務、財務狀況或經營業績造成重大不利影響的事故或事件。

交通事故

於二零二三年，共發生8起交通事故，賠償總額為人民幣4,700元。於二零二四年，共發生20起交通事故，賠償總額為人民幣37,200元。於二零二五年，共發生19起交通事故，賠償總額為人民幣264,300元。我們持續加強車隊監管，並定期為司機進行安全簡報，以降低發生交通事故的可能性。

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保障以及正式的退休計劃，強化員工保障與福利。

我們採納可量化的人力資源指標，評估ESG風險於短期、中期及長期內的重要性，其中僱員流動人數及每名僱員的平均年度培訓時數為關鍵監測指標。我們於二零二三年、二零二四年及二零二五年的僱員離職總人數分別為591人、536人及528人，而相同年度的年度培訓總時數則分別達39,503小時、96,827小時及229,689小時。員工流失率的波動可能擾亂日常服務提供及人才儲備規劃，進而對我們的日常業務執行、中期發展策略及長期人力成本安排造成潛在不利影響。為緩解該等人力資源風險，我們定期為全體僱員提供職業培訓及合規培訓，以增強其專業能力。我們將進一步優化薪酬方案及內部晉升途徑，以維持穩定的人力配置水平。

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合作關係前，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。我們對供應商合作關係維持嚴格管理，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。

私隱與數據安全

我們高度重視保障客戶個人資料及僱員私隱，並有效保障相關數據的安全。我們已建立完善的資訊安全與保密管理系統，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。我們與僱員簽訂保密協議，並視乎需要進行資訊安全專題培訓，以全面強化資訊安全管理與監控。

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僱員之貪污相關訴訟。

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，以應對潛在風險及監管要求。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，以促進可持續的業務增長及保障持份者的權益。我們須於每年進行決算審計、稅務審計、內部監控審計、中期審計及年終審計，且不時進行非定期的其他審計。

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：採納涵蓋轉授權限、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。

- 職責劃分及審批控制：關鍵流程的設計乃採用適當的職責劃分及多層級審批機制，以降低發生錯誤、欺詐或管理層越權的風險。

- 內部審計及監察：已設立獨立於日常營運的內部審計部門，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。

- 物業估值：我們已採納多項內部政策，要求定期評估我們的物業組合，包括酒店物業及租賃資產。我們委聘獨立專業估值師，根據會計準則進行定期估值及減值評估，有助確保適當列示資產賬面值。

- 道路及乘客安全：就客運業務而言，我們已實施安全規範。該等措施包括標準化的車隊及船隊維護檢查清單、實時GPS監控系統、為司機及船員而設的強制性安全培訓及身體檢查，以及正式的應急演習程序，以降低意外風險及提升乘客安全。

- 法律及合規：我們就所有重大商業合約、公司行動及監管合規事項建立法律審查機制。法律部門與外部法律顧問審閱標準範本及定制協議，以管理交易及合規風險。

- 信貸風險：我們實施公司信貸管理政策，據此，申請信貸期的公司客戶、實體旅行社及線上旅行社均須接受嚴格的背景調查及信貸評估。我們會定期審查信貸額度及結算期限，並持續監察賬齡報告，以管理信貸風險。

- 資訊科技控制：已就系統存取、密碼管理、系統變更、數據備份及修復以及IT安全實施控制措施，以保障資訊資產及系統。

- 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，範圍涵蓋經選定業務流程在實體層面及流程層面的控制，並已識別若干內部監控缺失。我們已對重大不足之處制定整改措施，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。內部監控顧問已審視該等整改措施的實施情況，並無作出其他推薦建議。

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者責任險，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，此乃由於我們認為此舉在商業上不可行，或由於保險公司已將某些風險事件列入其標準保單中的不受保範圍。我們相信，我們的業務已獲足夠財產及責任保單保障，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，我們或會面臨超出保險保障範圍的索賠及法律責任。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」。

牌照及許可證

根據相關法律法規，我們須為經營業務取得各種批准、牌照及許可證。下表載列截至最後實際可行日期我們營運所需的重要牌照及許可證的詳情：

牌照／許可證／批准	有效期／屆滿日期
一、客運業務	
渡輪運輸	
航運特許合約	
• 澳門–香港	二零二七年三月
• 澳門－深圳寶安國際機場	二零二七年三月
• 澳門－香港國際機場	二零二八年八月
渡輪航線營運批准	
• 澳門外港客運碼頭－深圳蛇口	二零三零年一月
• 澳門氹仔客運碼頭－深圳蛇口	二零三零年一月
• 澳門觀光航線	二零三零年一月
海運路線許可證	
• 澳門外港客運碼頭－深圳蛇口	二零三零年一月
• 澳門氹仔客運碼頭－深圳蛇口	二零三零年一月
• 澳門觀光航線	二零三零年一月
安全管理系統合規文件	
• 澳門－香港	二零三零年九月
• 澳門－香港國際機場	二零三零年九月
巴士運輸[1]	
跨境車輛批准通知書	屆滿日期各異，介乎二零二七年一月至二零二七年八月
道路運輸經營許可證	屆滿日期各異，介乎二零二六年五月[2]至二零三零年五月
車輛牌照	屆滿日期各異，介乎二零二六年十月至二零二七年六月
粵港直通車指標及粵澳直通車指標	長期
香港直通車配額	長期

牌照／許可證／批准	有效期／屆滿日期
二、酒店業務	
酒店牌照／酒店牌照續期證書	屆滿日期各異，介乎二零二六年八月至二零三一年三月
衛生許可證	屆滿日期各異，介乎二零二六年九月至二零三一年三月
普通食肆牌照	屆滿日期各異，介乎二零二六年十月至二零二七年六月
酒牌	屆滿日期各異，介乎二零二六年八月至二零二八年四月
游泳池牌照	屆滿日期各異，介乎二零二六年九月至二零二七年六月
停車場經營備案證明	二零二六年十月

附註：

(1) 巴士運輸業務的牌照、許可證及批准並非針對特定路線授出。

(2) 於二零二六年五月屆滿的道路運輸經營許可證目前正在辦理續期。

於往績記錄期及直至最後實際可行日期，董事確認，我們已在經營所在地區獲得所有對業務營運屬重要而必需的牌照、批准及許可證。我們將不時重續所有該等牌照、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實將會阻礙我們重續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處所以及作為投資物業以帶來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帶來租金收入。

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七月三十一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－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，包括辦公處所、員工宿舍、零售店舖及停車位。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。

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，且為我們賴以成功及保持競爭力的基礎，就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，亦未接獲任何威脅提出或待決並可能對我們的業務造成重大不利影響的侵權申索通知。

法律程序及合規

法律程序

我們可能不時面臨日常業務過程中產生的法律或行政申索程序。訴訟或任何其他法律或行政程序(不論結果如何)均可能導致付出巨額成本並令資源分散，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待決或威脅提出的法律程序。

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。

未辦理租賃協議登記

截至最後實際可行日期，就我們位於北京的投資物業而言，我們作為業主與各租戶已簽訂61份商業租賃協議，以及作為租戶就位於中國的一處總建築面積為90.0平方米的員工宿舍簽訂一份租賃協議。該等62份租賃協議尚未根據中國相關法律規定完成租賃備案及登記手續。

根據《中華人民共和國城市房地產管理法》及《商品房屋租賃管理辦法》，租賃訂約方應向主管部門辦理住房租賃備案及登記手續。倘訂約方未完成上述手續，主管部門可命令其於指定期限內予以改正，並針對每份未登記之租賃協議處以人民幣1,000元至人民幣10,000元的罰款。依據中國相關法律及法規，未經登記及備案之房屋租賃協議，不能對第三方主張其屬有效。然而，未完成租賃協議的登記備案手續並不影響協議的效力。

我們作為業主的61份商業租賃協議未辦理登記，主要歸因於歷史原因及當地行政慣例，包括若干租戶不願配合進行備案。員工宿舍租約未辦理登記，則因業主未能提供有效的物業所有權證明。鑒於該等61份商業租約涉及我們於該等租約中作為業主的投資物業，未辦理登記並不影響我們於相關物業的所有權，或我們根據租賃協議收取租金的合約權利。對於已租賃的員工宿舍，其周邊地區有足夠的可供替代且條件相當的物業，可按類似的商業條款租賃。

我們正積極採取以下措施以糾正未登記狀況：(i)針對該等61份商業租約，我們已與相關各方聯繫，以完成備案及登記手續；及(ii)針對員工宿舍租約，鑒於周邊住宅物業供應充足且可作替代，倘若我們收到整改通知，我們擬終止該租約並適時遷往其他場所(預計搬遷僅需三至五天)。我們預計，此項搬遷不會對我們的營運或財務狀況造成任何重大不利影響。

據中國法律顧問告知，我們未能為該等租賃協議辦理登記，不會對我們的營運造成重大不利影響，原因為：(i)未能完成租賃備案及登記手續，並不影響相關租賃協議的法律效力；(ii)最高罰款總額為人民幣620,000元，對本集團而言在財務上並不重大；及(iii)截至最後實際可行日期，我們尚未收到任何主管部門發出的通知、命令或處罰，要求我們登記該等租約或對我們處以任何罰款。