

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業務策略

業務目標

本集團目前在中國多個不同地區以本集團自有品牌「名軒」擁有及經營七間餐廳。本集團的主要目標為鞏固其於中國的中式餐廳行業的地位及進一步擴展其業務營運。

業務策略及實施計劃

自最後實際可行日期起至二零一三年十二月三十一日止期間，本集團將努力達致上述業務目標及採納下列業務策略及實施計劃。該等實施計劃各自預期完成時間乃按本節「未來計劃之基準及主要假設」一段所載的若干基準及假設釐定。該等基準及假設難免會受到許多不明朗因素及不可預測因素，尤其是本文件「風險因素」一節所載的風險因素的影響。因此，無法保證本集團的業務計劃將可按估計時間表落實，及本集團的未來計劃定會完成。

增加服務及產品種類

- **開設新餐廳**

為進一步提升市場佔有率及本集團的盈利能力，本集團計劃透過內部增長進一步擴大其餐廳網絡。透過在中國擴張及增設餐廳，董事認為本集團可因大宗採購而獲供應商給予折扣，從而享受更多規模經濟利益。這亦可增加本集團的市場佔有率並有助於本集團款待更多顧客，以擴大本集團的顧客基礎。

本集團計劃將(●)用於二零一二年年底前在上海開設一間新餐廳。視乎新餐廳可獲得的合適場所情況，本集團為新餐廳物色的場所建築面積計劃將與其現有餐廳的面積(平均約為860平方米)相若。

此外，儘管名軒寧波店已在二零一一年六月關閉，本集團計劃在二零一二年年初在寧波新開設一間餐廳，總建築面積將約為1,400平方米，可容納約200人，規模及空間較之前的名軒寧波店更大型、更寬敞。名軒寧波店的總建築面積約為670平方米，可容納約84人，位於寧波市江北區。由於餐廳能容納的人數有限，且位於寧波相對較偏僻、較不繁華的地區，故名軒寧波店未能實現規模效益。新餐廳的地址計劃選在寧波市鄞州區，考慮到該地區於二零一零年的區內生產總值約為人民幣817億元，而名軒寧波店所處江北區同年的區內生產總值僅約人民幣191億元，故該地區居民的購買力相對較強。本集團擬透過本集團營運活動產生之自身內部資源為在寧波開設新餐廳提供資金。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業務策略

由於有關新餐廳選址須視乎當時是否有符合本公司標準的物業可供選擇，故董事目前並無就新餐廳位置訂定具體計劃。每間新餐廳的投資成本估計約為10.0百萬港元。根據本集團各餐廳於類似地點的過往業績，董事估計，本集團將開設的新餐廳將能夠在各自營運的首年維持盈虧平衡。本集團餐廳網絡的計劃擴張所需資金預期將來自〔●〕及本集團營運活動不時產生之內部資源，或透過董事認為必要及合適之外部融資。

為管理整體增長，本集團將密切監察及定期評估每間餐廳的表現，並及時採取適當措施提升其業務表現。

- **擴大食品的種類**

本集團亦會通過擴大產能及上海食品廠及餐廳所生產食品的種類以迎合更多樣化的顧客群體，來增加其收入來源。上海食品廠目前生產的食品種類有限，限制了其對本集團貢獻收入之潛力。因此，本集團計劃透過增進本集團餐廳廚師（包括上海食品廠的食品生產團隊）的內部烹飪比賽探索生產新食品的可行性，以開發新的食品種類及擴大其內部生產線。此外，本集團亦計劃加快推出高標準新菜式之頻率，以豐富本集團餐廳之菜單。就此而言，本集團亦擬進行市場調研以確定新食品及評估市場潛力、擴大食品生產團隊。本集團可能考慮根據內部烹飪比賽之推薦意見以及市場調研發現購買更多生產設備以提升上海食品廠的產能。

改善現有餐廳設施

董事認為，除食物及服務質量之外，餐廳設備、器具及裝飾對顧客的用餐體驗亦同樣重要。本集團致力為本集團餐廳採用的內部設計主題是古典和優雅，而非奢侈和浪費。為保持市場競爭力，本集團將繼續改善其現有餐廳設備、器具及其餐廳的租賃物業，以為其顧客提供舒適的用餐環境。倘餐廳裝飾、設備及餐具已損壞或已經使用三年以上，本集團將考慮進行更換。本集團將定期檢討及改善其現有餐廳的內部設計，並將於需要時安排翻新。本集團亦擬選購優質廚具、炊具、設備及電器以提升本集團廚師效率。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業務策略

發掘餐飲行業的併購機會及與本地合作夥伴展開業務合作的機會

本集團將持續在餐飲行業發掘併購機會，以進一步擴展其業務。本集團將尋求在戰略地段收購能夠增強其餐廳網絡並與本集團現有風格及市場定位優勢互補的餐廳。董事認為，成功的收購將為本集團帶來協同效應，並提升本公司對股東的價值。截至最後實際可行日期，就此而言，本集團並無發現任何收購目標亦無訂立任何明確協議。

董事認為，透過與中國其他城市的當地合作夥伴展開業務合作的機會可以提升本集團業務。例如，本集團近期已與寧波的一名獨立第三方透過共同成立一間合營公司而建立業務合作關係，以在寧波建立一間新餐廳。董事認為，透過與當地合作夥伴進行合作，本集團能夠藉當地合作夥伴的經驗及之後的撤回而降低自身風險，並為本集團提升其業務及擴大顧客基礎的帶來良機。

本集團會將(●)用於對估計資本投資及當地合作伙伴的地理位置與各項業務的市場潛力進行可行性調研及研究，以及進行盡職調查工作、支付與成立合營公司或收購餐廳或非全資擁有附屬公司的剩餘股權有關的成本及相關開支。

加強員工培訓

本集團致力於提升其僱員的知識及資質。本集團將向本集團高級管理層及廚師長提供參加中國知名大學(如清華大學及復旦大學)與酒店服務行業相關之管理課程的機會，旨在增強本集團的管理技能及人力資源管理。

除參加中國知名大學舉辦的管理課程以外，本集團亦已並將繼續根據其僱員各自職責就食材製備及保存、食物生產流程、廚房衛生狀況及餐廳營運各方面的質量控制向彼等提供在職培訓(其中包括編製及派發關於食品質素及配備、顧客服務、用餐環境、食品及個人衛生、食品安全及質量控制的指導材料及手冊，以確保本集團的餐廳經營安全及恰當)，以提高彼等的實務技能及實踐水平。

本網上預覽資料集為初稿，當中所載信息並不完整，並可予更改。本網上預覽資料集必須與其封面所載之「警告」一節一併閱讀。

業務策略

加強市場推廣活動以提高品牌知名度及擴大本集團的顧客基礎

為進一步提升本集團的品牌形象及聲譽，本集團計劃透過樹立品牌、廣告宣傳、公共關係及其他推廣手段加大市場推廣力度。本集團的市場推廣活動將著力於鞏固其在供應優質食品及美味中式菜餚方面的好聲譽。為實現上述目標，本集團計劃透過各種市場推廣活動來提升其品牌知名度，包括開展促銷、組織或贊助品牌相關活動、進行市場調查、聘請外部公共關係公司以提高品牌知名度及改善投資者關係，以及透過門市廣告展示及新聞稿報導等各種媒體渠道來加大廣告力度。本集團亦已並將繼續透過餐廳內部的期刊及雜誌推出促銷及廣告宣傳活動。

未來計劃之基準及主要假設

有意投資者須注意，本集團達致業務目標取決於多項假設，尤其是：

- 中國或本集團任何成員公司經營其業務或將經營其業務的任何其他地區的現行政治、法制、財政、社會或經濟狀況將不會有重大變動；
- 本集團將擁有充裕財務資源以滿足業務目標有關期間的計劃資本開支及業務發展需求；
- 中國或本集團任何成員公司運營或將展開運營的任何其他地區使用的稅基或稅率將不會有重大變動；
- 香港或其他地區的法制或法規將不會有任何對本集團經營業務構成重大影響的重大變動；
- 本集團與其現有策略及業務夥伴的業務關係將不會有重大變動；
- 本集團與其主要客戶的業務關係將不會有重大變動；及
- 本集團將不會受到本文件「風險因素」一節所載風險因素的重大影響。