

業 務

概 覽

我們是一間業務穩健的香港急凍海鮮進口商及批發商，在急凍海鮮進口及批發業擁有逾14年經驗。我們專門從位於海外的供應商採購各式各樣的急凍海鮮產品，然後提供予香港及澳門的急凍海鮮轉售商及急凍海鮮營運商。

我們的急凍海鮮產品組合包羅萬有，共涉及超過80個品種，可分為七個主要類別，即(i)蝦類；(ii)帶子、蠔及北寄貝類；(iii)魚類；(iv)蟹及魚子類；(v)章魚及墨魚類；(vi)海產製品類；及(vii)其他產品。

通過我們多年來的業務往來，我們與來自日本、越南及中國等超過10個國家且網絡甚廣的急凍海鮮供應商建立了牢固關係。於最後實際可行日期，我們的供應商網絡有超過50家供應商，包括(i)海鮮捕撈商及出口商；(ii)急凍海鮮加工商及出口商；及(iii)急凍海鮮出口商。由於我們持續增加我們的產品種類並確保穩定產品供應，於業績記錄期間我們於採購網絡加入超過10家新海外供應商及引入超過10種新產品。向急凍海鮮加工商及急凍海鮮出口商作出採購使我們能夠按具成本效益的方式識別並採購來自不同來源地的各種急凍海鮮產品，而直接向外國的海鮮捕撈商及出口商(其主要業務涉及捕撈海鮮，因此作為供應鏈中急凍海鮮產品的主要來源)作出採購使我們減低對供應鏈中不同中介人的依賴，因而減低購買成本。我們的董事認為，透過從多個國家及供應鏈中不同層級的供應商採購急凍海鮮產品，我們能夠(除其他以外)(i)建立多樣化的產品組合，產品包羅萬有並涵蓋不同口味及價格；(ii)及時採購當造急凍海鮮產品；及(iii)降低我們的採購成本及提高利潤率。

我們一般不會向供應商作出長期協議的採購訂單，採購急凍海鮮產品，作為鞏固我們市場地位的策略之一部分，我們分別與日本、中國及台灣的其中三間供應商訂立了獨家代理協議，以在香港及澳門兩地出售急凍海鮮產品，例如魚類、扇貝、蠔類及鮑魚。我們亦就海產製品類及雜項產品銷售與兩名日本供應商訂立非獨家銷售代理協議。此外，為提升我們的品牌知名度及認知度，我們於2014年開始向客戶供應若干產品，例如天婦羅蝦、吞拿魚及鯛魚，包裝上印有我們自家商標。有關我們自家品牌產品的進一步詳情，請參閱本節下文「我們的產品—自家品牌產品」一段。

業 務

由於我們的業務模式需要儲藏及積存多種急凍海鮮產品，品質及味道容易受溫度變動影響，因此妥善儲藏產品於最佳溫度及條件對我們的營運及發展至關重要。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們主要於(i)我們白田壩自家倉庫；及(ii)我們向東科(控股股東及執行董事陳先生全資擁有的公司)租用的自家營運白田壩租賃倉庫儲存我們的產品，兩個倉庫均位於香港荃灣，合共指定儲存量約630.0立方米。

我們的冷藏倉庫一般運作維持產品溫度約 -22°C 至 -40°C (較國際食品法典委員會頒佈的急凍食品加工及處理作業守則所規定急凍冷藏倉庫氣溫 -18°C 低)，使我們能夠保存急凍海鮮產品的最佳品質和味道較長時間。我們因此能夠全年為客戶提供當造及非當造海鮮產品的穩定供應。

董事相信，透過自營我們的冷藏倉庫，我們可更有效控制(i)倉庫的設計、裝置及維修以確保我們符合急凍海鮮最佳儲存條件；(ii)儲存量的可用性及充足性，供我們儲存多種進口急凍海鮮產品及控制存貨水平以維持穩定供應及多元化產品組合；及(iii)整體營運成本及效益並因而確保我們產品的具競爭力價格。截至2017年3月31日止兩年，我們兩個冷藏倉庫的總使用率分別達約90.7%及94.5%。我們亦不時按需要就冷藏倉庫服務聘用物流服務供應商(為獨立第三方)。由於(i)我們兩個自營冷藏倉庫支持進一步擴大我們產品組合及業務營運擴充的儲存量有限；及(ii)我們並未與相關服務供應商訂立任何長期倉庫安排，因此有需要時我們未必可獲得或獲得充足有關服務，我們擬在我們現有兩個自營倉庫附近收購及設立額外冷藏倉庫以促進日後業務發展。有關進一步詳情，請參閱本節下文「我們的業務策略 — 在香港收購及設立新的倉儲設施以支持我們的未來擴展」一段。

業 務

我們的競爭優勢

我們相信，我們的成功有賴(其中包括)以下競爭優勢：

我們擁有強大的採購能力及提供各式各樣的急凍海鮮產品，以滿足客戶的多樣化需求

我們從位於日本、越南、中國、美國、台灣、新加坡、緬甸、阿根廷、泰國、西班牙及馬來西亞等多個主要急凍海鮮出口國超過50間供應商採購各式各樣的急凍海鮮。經過我們多年來的業務往來及憑藉我們的穩固往績記錄，我們與供應商建立了穩定關係，使我們能夠於業績記錄期間及直至最後實際可行日期採購場超過80種涵蓋不同價格範圍及品質的產品，以滿足我們在香港及澳門客戶的多樣化需求。

我們部分主要供應商為全球急凍海鮮產品行業的市場領導者。舉例而言，我們與Maruha Nichiro Corporation(根據Ipsos報告按收益計2015年最大海鮮公司，為我們於截至2017年3月31日止兩個年度各年的五大供應商之一)已合作超過11年，自2016年起作為其唯一獨家代理以於香港及澳門銷售及宣傳其急凍海鮮產品(包括但不限於帶子、蠔及北寄貝類)。我們相信，我們與Maruha Nichiro Corporation已建立的關係對我們客戶考慮我們作為首選業務夥伴而言重要，乃由於其(i)確保以具競爭力購買價的可靠優質急凍海鮮產品供應；及(ii)作為對我們於急凍海鮮業的採購量及聲譽認可。

我們策略性地不僅從急凍海鮮加工商及出口商及急凍海鮮出口商採購急凍海鮮產品，這使我們能夠按具成本效益的方式從多個來源地採購各式各樣的急凍海鮮產品，亦向Maruha Nichiro Corporation等外國的海鮮捕撈商及出口商(其主要業務涉及捕撈海鮮，因此作為供應鏈中急凍海鮮產品的主要來源)作出採購。這使我們能夠減少對供應鏈中不同中介商的依賴及降低我們的採購成本，從而使我們能夠按具競爭力的價格向客戶提供急凍海鮮產品。作為擴大我們採購網絡及產品組合的一部分，我們於業績記錄期間開始向超過10家海外新供應商進行採購及引入超過10種新產品。除與Maruha Nichiro Corporation合作外，我們亦分別為中國及台灣另外兩間海外供應商的急凍海鮮產品的獨家銷售代理。憑藉有關獨家分銷商安排，本集團可為客戶提供獨特的品牌急凍海鮮產品，並維持我們在業內的競爭力。

作為我們提升客戶便利性、滿意度及忠誠度的策略之一部分，在我們提供急凍海鮮產品之際，我們亦輔以為客戶提供倉儲及冷藏服務，以及及時而靈活的送貨服務。我們通常按照客戶下達的採購訂單所定的交付時間表透過我們的自營運輸團隊及車輛交付產品。另外，根據客戶要求，我們容許客戶將已訂購的急凍海

業 務

鮮產品存儲在我們的冷藏倉庫內，並將有關已訂購產品一次性或分批提供予我們的客戶。這使我們的客戶能夠獲得高需求的急凍海鮮產品供應，同時盡量減低其對存儲空間的需求。

我們相信，我們廣泛的採購網絡及全面的產品分類，加上我們及時而靈活的送貨服務，使我們能夠以單一聯絡點為客戶提供既方便又具成本效益的採購選擇，從而提高客戶忠誠度、使我們能夠緊貼最新市場趨勢及需求，並進一步擴大我們在香港及澳門急凍海鮮業的市場份額。

我們的冷藏倉庫提供最理想的儲存狀況，以保持我們產品的品質

我們的董事認為急凍海鮮業的其中一項主要挑戰為在最理想的溫度及條件下妥善儲存急凍海鮮產品，以保持急凍海鮮產品的品質。根據Ipsos報告，由於香港的冷藏倉庫設施供應商數量有限，因此難以物色到合適的冷藏倉庫設施作租用，以致冷藏倉庫設施租金高昂。

我們以能夠為客戶提供優質衛生的急凍海鮮產品感到自豪。目前，我們將大部分急凍海鮮產品儲存在我們自有或自營的冷藏倉庫內。根據Ipsos報告，擁有冷藏倉庫為進口批發商控制營運成本並透過提供價格具競爭力的產品參與急凍海鮮行業競爭的有效策略。於最後實際可行日期，我們位於香港荃灣的自有白田壩自家倉庫佔總樓面面積約5,600平方呎，且我們在其內設有一個冷藏倉庫，其指定儲存量約為270.0立方米。此外，我們亦已向東科(由我們的執行董事陳先生全資擁有的公司)租用位於香港荃灣的白田壩租賃倉庫，其佔總樓面面積約9,000平方呎，並設有一個冷藏倉庫，其指定儲存量約為360.0立方米。白田壩自家倉庫及白田壩租賃倉庫同位處同一幢樓宇，方便我們的運作及物流。兩個冷藏倉庫均配備通常在-22°C至-40°C的倉庫溫度下運作的製冷機，使我們能夠保持急凍海鮮產品的最佳品質及味道較長時間。隨著我們冷藏倉庫的設計及運作的儲存溫度較急凍食品加工及處理作業守則所規定溫度更低，即使處於非當造時段，本集團亦能夠按相對穩定的供應為客戶提供當造急凍海鮮產品，從而使我們能夠超越現有或潛在競爭對手並贏得新客戶。

業 務

此外，為了防止我們的產品於儲存期間腐壞、分解或不衛生，我們制定了涵蓋倉儲維護及營運各個方面的操作指南。舉例而言，我們的冷藏倉庫配備了記錄儀以不間斷地記錄倉庫的溫度，並配有實時監察及警報系統，在倉庫溫度於一段指定時間內高於 -10°C 以上時啟動警報。倉庫設計屬密封式，且倉庫入口配備了適當攔阻物以於裝貨期間保持倉庫的溫度，並防止碎屑滲入。有關詳情，請參閱本節「冷藏倉庫設施」一段。

此外，我們不時提供詳細指示及在職培訓，藉此指引物流及倉儲員工處理物流及倉儲管理相關事宜，包括收貨及發貨、維護及保障冷藏倉庫、急凍海鮮產品以及零食及產品的儲存方法、品質保證、記錄保存及盤點。我們的董事認為，該等措施使本集團能夠實現有效而高效的物流及倉儲管理，從而降低了我們急凍海鮮產品於物流或倉儲過程中腐壞的風險。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們從未遇到因冷藏倉庫故障致使我們的產品遭受任何重大損壞、變壞或污染，且我們亦無收到客戶對我們所供應產品的品質提出任何重大投訴。

憑藉我們的冷藏倉庫得以提供理想的儲存狀況以保持我們產品的品質並延長保質期的優勢，我們的董事相信，我們能夠全年為客戶提供廣泛種類而優質衛生的當造及非當造急凍海鮮產品，且存貨量充足，這對我們的業務的成功及持續增長至關重要。截至2016年及2017年3月31日止年度，我們的兩個冷藏倉庫達致的總使用率分別約為90.7%及94.5%。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們亦不時就冷藏倉庫服務聘用物流服務供應商（為獨立第三方），使我們可臨時儲存及供應額外急凍海鮮產品以滿足任何預期銷售增長。概無與有關服務供應商訂立長期協議，所有倉庫服務乃不時按需求進行，視乎服務供應商的可供儲存量而定。

為了(i)確保我們具有保證足夠的儲存量以支持業務擴展；(ii)進一步擴大我們的產品組合；(iii)對倉庫狀況享有更大程度的控制權；及(iv)提升我們的營運效益及更有效控制我們的營運成本，我們計劃複製我們自營冷藏倉庫的成功之道，並分配[編纂]的部分所得款項淨額在香港荃灣鄰近收購及設立新的冷藏倉庫。有關詳情，請參閱本節「我們的業務策略 — 在香港收購及設立新的倉儲設施以支持我們的未來擴展」一段。

業 務

我們在香港急凍海鮮進口及批發業中享負盛名

憑藉在急凍海鮮進口及批發市場擁有逾14年經驗，我們已成為香港業務穩固的急凍海鮮進口商及批發商。

我們能夠與客戶及供應商維持緊密聯繫，而我們的董事認為這主要是由於(i)我們持續向供應商下達大批購買的能力；(ii)我們致力及時向供應商付款(如我們截至2017年3月31日止年度短應付款項周轉天數約6.1天所證明)；及(iii)我們於香港及澳門供應優質急凍海鮮產品的良好聲譽及滲透程度。自我們成立以來，我們已將多樣化產品組合擴展至向日本、越南、中國、美國、台灣、新加坡、緬甸、阿根廷、泰國、西班牙及馬來西亞等超過10個國家的供應商採購超過80種急凍海鮮產品。

我們亦已與多元化客戶群建立密切關係。根據Ipsos報告，客戶通常依賴一或兩名可靠供應商，因此急凍海鮮進口批發商同時與現有客戶維持合作業務關係以及接觸潛在新客戶及將彼等納入為長期客戶屬重要。我們主要專注於向香港及澳門急凍海鮮轉售商及急凍海鮮營運商提供優質急凍海鮮產品。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們已服務超過190名客戶，包括宏威國際有限公司(以板前壽司及板長壽司業務名稱營運餐廳)、盛世環球國際發展有限公司(以大喜屋業務名稱營運餐廳)及安得利香港餐飲有限公司。再者，我們與五大客戶建立穩定業務關係，介乎一年至十三年。透過專注於服務急凍海鮮轉售商及急凍海鮮營運商(彼等一般大量購買)而非小型零售客戶或終端客戶，董事相信有關業務模式使我們(i)避免直接與目標客戶為急凍海鮮產品終端客戶的客戶競爭；(ii)與我們相信付款信用較高的穩健客戶建立穩定業務來往；及(iii)減低行政負擔及改善我們的營運效益。

此外，我們對於能夠提供優質急凍海鮮產品及滿足客戶需要而感自豪。我們已制定及實施涉及物流和倉儲運作、存貨管理、質量控制程序及要求等各個方面的操作指引。我們的質量控制程序已獲HACCP及ISO 9001:2015認證，乃對我們致力向客戶提供優質產品的認可。此外，配合我們的內部物流團隊及冷藏倉庫貨車，我們能夠向客戶提供及時靈活的交付服務，從而協助彼等減低儲存空間及營運成本。

業 務

我們的董事相信，憑藉我們的聲譽、在行業中歷史悠久、提供廣泛的產品組合及致力提供優質產品，我們能夠與現有客戶及供應商建立緊密的業務關係，以及把握在香港急凍海鮮進口及批發業中的新機遇，並在這個競爭激烈的行業中表現卓越。

我們擁有一支在急凍海鮮業擁有豐富經驗及知識兼能幹的管理團隊

我們的董事認為，我們能幹且專業的管理團隊已經並將繼續對我們業務的管理及成功至關重要。我們的管理團隊在物色客戶及終端消費者的喜好和市場趨勢、執行健全的業務策略以領導我們的拓展，以及與客戶及供應商建立長遠穩定的關係方面擁有彪炳的往績記錄。我們高級管理團隊的主要成員在急凍海鮮進口及批發業擁有介乎三至17年經驗。本集團的管理由我們的主席、行政總裁兼執行董事陳先生領導，彼在業內累積了逾17年經驗，並在管理急凍海鮮進口及批發業務方面具豐富知識。陳先生負責本集團的整體策略性方針、管理及營運。我們的管理團隊亦包括負責產品採購、銷售及客戶服務以及物流及倉儲管理等不同領域的不同團隊主管。我們董事及高級管理層在急凍海鮮業的豐富經驗和知識使我們的管理層能夠全面了解急凍海鮮業的市場狀況，並制定健全而定制的業務策略，從而以有效及時的方式滿足客戶及終端消費者的喜好和需求。有關我們董事及高級管理層的詳情及履歷，請參閱本文件「董事、高級管理層及僱員」一節。

我們的業務策略

我們擬實行以下策略以鞏固我們的市場地位及增加市場份額：

進一步擴大我們的產品組合及提升產品種類的多樣性

為了充分利用我們廣泛的客戶網絡及滿足客戶不同的產品需求，我們計劃引入新品牌及新的急凍海鮮產品，藉此進一步豐富我們的急凍海鮮產品種類。我們亦計劃選擇性地添置高端急凍海鮮產品(例如阿根廷中間去殼紅蝦及泰國仿蟹柳)以使我們的產品多樣化。我們認為，有關新產品種類使我們能夠把握具較高增長潛力及利潤率的市場分部，以及擴大我們的收益來源。隨著我們擴大產品種類，我們可為客戶提供更愉快的一站式服務體驗。

我們亦計劃與更多海外品牌供應商訂立獨家分銷安排或銷售代理協議，而我們認為該等供應商在香港及澳門市場具龐大潛力並供應大量新產品。我們根據多

業 務

項標準挑選獨家分銷供應商，包括但不限於定價、產品知名度、供應可靠性、對我們訂單的回應性、所提供信貸期的競爭力及交貨時間。訂立獨家代理安排或銷售代理協議將使我們將夠獲得有關品牌旗下新產品的專利權，藉此豐富我們的產品組合，並透過持續供應廣泛的產品組合以維持我們的競爭力。

於業績記錄期間，我們與三間供應商(包括Maruha Nichiro Corporation)訂立具法律約束力的唯一獨家代理協議。我們亦與兩間供應商訂立具法律約束力的非獨家銷售代理協議。我們物色到一間新的海外供應商訂立潛在獨家分銷安排或銷售代理安排。於最後實際可行日期，我們已開始與相關供應商進行磋商，但並未就有關代理安排訂立任何意向書或協議。

供應商一般要求其分銷商根據獨家代理協議或銷售代理協議採取若干最低採購承諾以保障其權益在急凍海鮮產品業中並非罕見。鑑於我們期望以三份現有獨家代理協議複製成功之道，我們擬使用[編纂]所得款項淨額約[編纂]以滿足最低採購承諾。透過[編纂]收取的所得款項淨額，我們將擁有更多現金以滿足新獨家代理安排或銷售代理協議最低採購承諾要求，而不會對我們的現金流量狀況造成重大壓力。

在香港收購及設立新的倉儲設施以支持我們的未來擴展

如上文「我們的競爭優勢」一段所示，我們的董事相信，我們能夠及時為客戶提供廣泛種類的當造及非當造急凍海鮮產品且存貨量充足及價格穩定，對我們業務的成功及持續增長至關重要。於最後實際可行日期，我們的急凍海鮮產品組合包括從日本、越南及中國等超過10個國家採購的80種以上產品。我們將大部分存貨儲存在位於香港荃灣的兩個自營倉庫內作批發之用。由於我們的業務模式性質需要備存相對較高的各種類型及價格範圍的急凍海鮮存貨量，以致我們可迅速地滿足客戶的多樣化需求，截至2016年及2017年3月31日止年度，我們兩個自營倉庫的總使用率分別維持於90.7%及94.5%，相當高並接近達至我們的最大指定存儲量。我們亦不時按需求從一名獨立物流服務供應商購買冷藏倉儲服務以臨時儲存我們的產品。

根據Ipsos報告，香港急凍海鮮產品業的總收益預計將按約1.8%的複合年增長率增長，於2021年達至11,169.7港元。鑑於急凍海鮮產品的需求預測日益增長，我們計劃進一步擴大產品組合，以致我們可增強滿足客戶多樣化產品需求的能力，其詳情載於下文本節「我們的業務策略—進一步擴大我們的產品組合及提升產品

業 務

種類之多樣性」一段。考慮到(i)需要額外儲存量以支持我們的預期業務增長；(ii)我們業務的穩定性及可持續性；及(iii)倘我們未能就向東科租用的其中一個自營冷藏倉庫或獨立物流服務供應商未能及時提供充足倉庫容量，我們可能承受的業務營運風險，我們計劃透過在香港荃灣收購一個新倉庫進一步擴大儲存量。目前預計新倉庫將策略性地處鄰近我們的現有自營倉庫，以致我們能夠輕鬆有效地安排從所有倉庫中運送不同類型產品，從而減少我們的送貨時間。

根據(i)我們目前的營運及客戶於業績記錄期間訂購銷量的過往增長；(ii)我們在經營現有倉庫方面的經驗；(iii)進一步豐富我們產品組合的需要；及(iv)我們未來的估計銷售增長，我們的董事認為，佔地樓面面積約9,000平方呎的新物業將對於本集團日後在經濟上及實際營運而言屬可行。預計新倉庫將於2018年底之前將指定存儲量增加約360.0立方米。

我們對於合適倉庫的主要考慮因素包括：(i)物業規模；(ii)鄰近我們現有的冷藏倉庫；(iii)安裝合適製冷及儲存系統的需要和便利性；(iv)樓宇的附屬設施(例如為物流之用停車位數量及電梯的最大裝載能力)。於最後實際可行日期，我們正在物色位於香港荃灣的合適倉庫。一旦我們物色及獲得合適倉庫，我們計劃根據ISO 9001:2015(即本集團目前擁有的認證)的要求進行翻新。透過制定符合國際公認要求的冷藏及質量控制體系，我們將能夠(i)採取系統性而有效的行動以保障急凍海鮮產品不會變壞；(ii)維持我們所有倉庫的管理及營運效率；及(iii)確保我們每個倉庫的急凍海鮮產品的儲存狀況一致且品質相若。

我們亦計劃招聘更多倉庫及辦公室員工，以促進新倉庫運作暢順及應付因業務發展及產品組合增加而預期客戶購買增加。

我們計劃利用[編纂]所得款項淨額約[編纂]收購及設立新的倉儲設施，以增加我們的儲存量及招聘額外倉庫及辦公室員工，而任何短缺金額將由內部資源或銀行借款撥付(如適用)。鑑於收購及設立新倉庫所需的首期付款及翻新成本高昂，[編纂]所得款項淨額將使本集團能夠為撥付相關資本開支，而不會對我們的負債水平造成不必要的負擔或依賴我們的控股股東提供財務援助。有關詳情，請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途 — 進行[編纂]的理由及所得款項用途 — 所得款項用途」一節。

業 務

進一步加強我們的物流及送貨服務

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們依賴自家物流及倉庫管理團隊以貨車車隊將急凍海鮮產品從我們的冷藏倉庫運送至我們的客戶。我們相信，一個高效的物流及運輸系統使我們能夠縮短交貨時間，這對於我們維持產品質量控制、提高客戶的滿意度水平及維持未來增長至關重要。此外，隨著我們計劃透過收購及經營新的冷藏倉庫擴大業務，我們預計物流及送貨系統的重要性將會進一步增加。因此，我們計劃提高物流及送貨的能力和效率。於最後實際可行日期，我們擁有兩架冷凍貨車用作運送急凍海鮮產品予我們的客戶。我們相信，憑藉我們的內部物流及倉儲管理團隊，以及擁有自己的冷凍貨車，本集團可為客戶提供及時而靈活的送貨服務，從而有助降低客戶的經營及儲存成本。我們的目標是透過購買多一架冷凍貨車以擴大我們的貨車車隊，從而進一步加強質量控制、促進物流服務及長遠而言節省經營成本。此外，我們計劃購買兩個停車位，有關車位將位處我們新倉庫所在樓宇內，以便有效地將產品裝載至我們的冷凍貨車，從而提高我們的營運效率。我們亦計劃透過聘請額外物流及辦公室員工經營我們的經擴大貨車車隊以擴大我們的物流團隊。我們目前擬使用[編纂]所得款項淨額約[編纂]以購買冷凍貨車及停車位以及僱用額外物流員工。有關詳情，請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途—進行[編纂]的理由及所得款項用途—所得款項用途」一節。

實施業務策略

於最後實際可行日期，除上文本節所述者外，本集團尚未識別任何收購目標，且並無任何收購計劃。有關我們業務計劃的詳情，請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途」一節。

我們的產品

我們的急凍海鮮產品

本集團在過去14多年來一直為香港急凍海鮮進口商及批發商，提供全面的急凍海鮮產品種類。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們擁有超過80種產品的多樣化產品組合。於業績記錄期間，我們的產品乃採購自日本、越南、中國、台灣、美國、新加坡、緬甸、阿根廷、泰國、西班牙及馬來西亞等主要海鮮產品出口國的供應商。

業 務

下表載列於業績記錄期間有關本集團所提供七種主要產品類別中各項最暢銷產品的若干基本資料：

產品類別	主要產品	產品類別		
		數目 ⁽¹⁾	價格範圍 港元	保質期 月
1. 蝦類	阿根廷紅蝦、甜蝦、牡丹蝦、天婦羅蝦、虎蝦、白對蝦	15	49-320/公斤	12-24
2. 帶子、蠔及北寄貝類	帶子、北寄貝、廣島蠔	8	69-338/公斤	18-24
3. 魚類	鰻魚、油甘魚柳、油魚、秋刀魚、劍魚、鱈魚、吞拿魚	13	17-220/公斤	18-24
4. 蟹及魚子類	軟殼蟹、蟹子、三文魚子	8	57-590/公斤	18-24
5. 章魚及墨魚類	墨魚刺身、魷魚、章魚	7	34-229/公斤	18-24
6. 海產製品類	仿蟹柳、鯡魚及炸蠔	22	19-530/公斤	12-24
7. 其他產品	玉子燒、芝士年糕、紫菜	8	29-250/公斤	12-24

附註：

1. 產品類別數目並無計及包裝及大小差異。

我們產品產生的收益

於業績記錄期間，我們的收益主要來自銷售(i)蝦類(分別佔我們同期總收益約32.2%及35.8%)；及(ii)帶子、蠔及北寄貝(分別佔我們於截至2017年3月31日止兩個年度的總收益約16.9%及19.1%)。下表載列於業績記錄期間我們各項主要產品類別總銷售收益的金額及百分比：

	截至3月31日止年度			
	2016年		2017年	
	收益 千港元	%	收益 千港元	%
蝦類	53,354	32.2	77,872	35.8
帶子、蠔及北寄貝類	27,938	16.9	41,679	19.1
魚類	31,462	19.0	31,764	14.6
蟹及魚子類	12,875	7.8	10,628	4.9
章魚及墨魚類	7,383	4.5	9,047	4.2
海產製品類	23,554	14.2	35,255	16.2
其他產品	8,922	5.4	11,202	5.2
總計	<u>165,488</u>	<u>100.0</u>	<u>217,447</u>	<u>100.0</u>

業 務

自家品牌產品

為增加我們的品牌知名度及認知度，本集團於2014年開始提供採購包裝上印有我們自家品牌(即Q Seafoods 菊^Q、Ocean Best^Q及津味^Q)的產品。以我們自家品牌出售的產品包括但不限於天婦羅蝦、吞拿魚及鯛魚。自我們於2014年推出自家品牌產品起，我們的自家品牌產品銷售逐漸增加，於截至2016年及2017年3月31日止年度的佔我們總收益分別約20.0%及17.1%。

我們並無從事任何急凍海鮮捕撈或加工活動。我們所有自家品牌產品均由第三方供應商生產。於最後實際可行日期，本集團就於有關產品使用我們的商標與我們四家供應商訂立商標授權協議。具法律約束力的商標授權協議主要條款如下：

條款：商標授權協議為框架協議，一般無限期有效，可由相關供應商及本集團書面終止。

授權：相關供應商獲授權以非獨家基準使用本集團商標生產及製造若干急凍海鮮產品。

供應商不得為任何第三方或就根據商標授權協議以外的任何目的使用本集團的相關商標生產及製造產品。

品質保證：供應商須：

- (i) 遵照香港及供應商所在司法權區的所有品質、衛生及食品安全相關法律、規則及法規製造急凍海鮮產品；
- (ii) 僅使用本集團接納的廠房並嚴格遵守本集團接納的品質及生產標準及程序製造急凍海鮮產品；
- (iii) 向本集團提供官方衛生證明書及任何其他相關證明書；
- (iv) 對所供應商的產品品質負上全部責任，本集團有權就本集團因產品問題而承受的任何損失及／或損害向供應商提出索償。

定價：產品的價格乃經參考供應商的生產成本而釐定，須就各採購與本集團個別協定。

業 務

商標授權協議載列生產我們自家品牌產品的安排框架，而詳細條款(如購買價及數量、交付、所有權轉移及風險)通常載列於我們其後向相關供應商下達的購買訂單。該等商標授權協議概無最低購買承諾。下表載列於所示期間我們一般急凍海鮮產品及自家品牌產品的收益及毛利率：

產品類別	截至3月31日止年度					
	2016年		毛利率	2017年		毛利率
	收益	毛利率		收益	毛利率	
千港元	%	%	千港元	%	%	
第三方產品	132,316	80.0	10.2	180,264	82.9	11.6
自家品牌產品	<u>33,172</u>	<u>20.0</u>	<u>18.7</u>	<u>37,183</u>	<u>17.1</u>	<u>14.9</u>
總計	<u>165,488</u>	<u>100.0</u>	<u>11.9</u>	<u>217,447</u>	<u>100.0</u>	<u>12.2</u>

董事相信，以自家品牌提供產品乃有助提升品牌及知名度的營銷策略，乃由於我們的現有客戶、潛在客戶及其他客戶以及供應鏈下市場參與者可能在採購時注意到我們的名稱及品牌。董事認為提供我們自家品牌產品並無偏離我們目前作為急凍海鮮進口商及批發商的業務模式，乃由於並無導致本集團從事任何海鮮捕撈或加工活動。

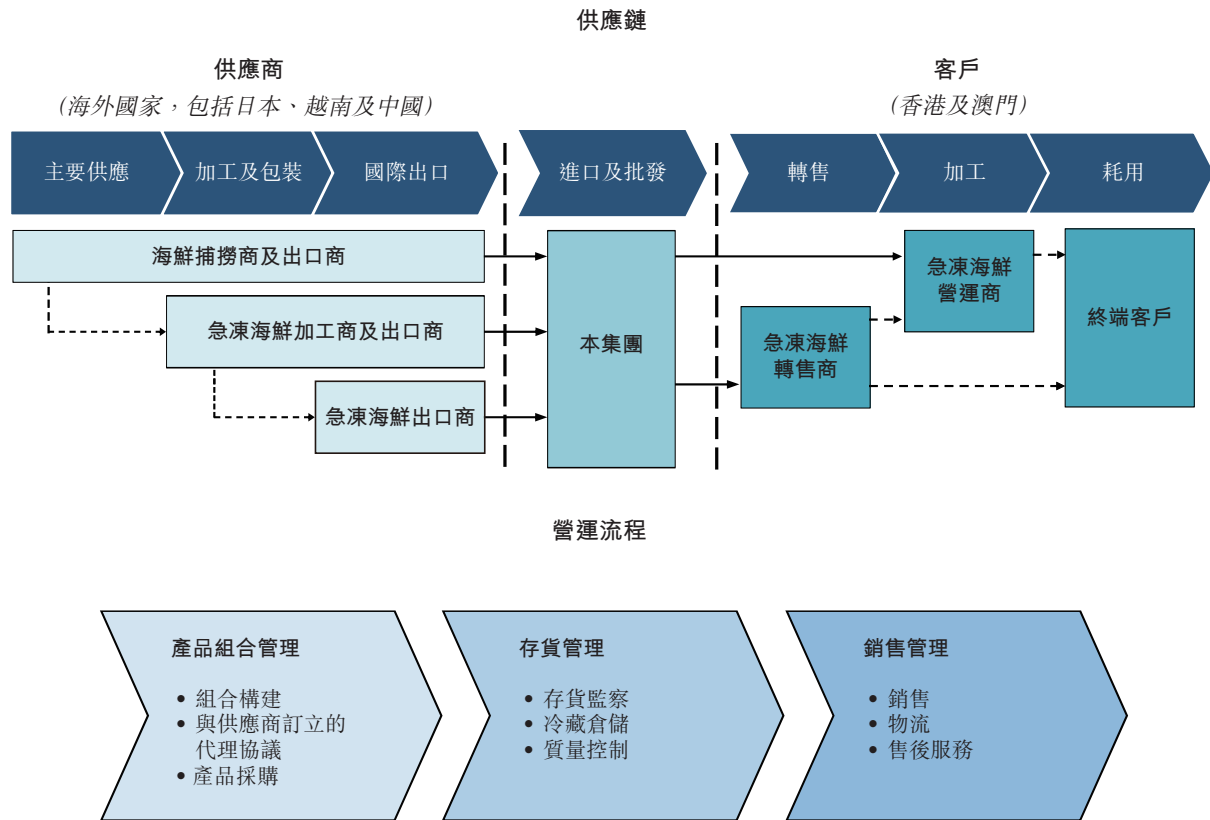
於業績記錄期間，我們自家品牌產品的毛利率較第三方品牌產品高，主要乃由於(i)我們自家品牌產品主要由一般毛利率較高的蝦類及魚類組成；及(ii)每次購買從供應商採購大量自家品牌產品而供應商提供大批購買折扣。有關差異的進一步闡釋，請參閱本文件「財務資料—經營業績各期間比較—毛利及毛利率」一節。

於最後實際可行日期，我們計劃專注於我們目前的業務模式及營運，實行本節「我們的業務策略」一段所披露的計劃及策略。我們將繼續向客戶提供自家品牌產品，並未就此業務分部的未來發展制定具體計劃。我們將繼續監測我們自家品牌的需求及市場反應，並在適當時候制定具體發展計劃。

業 務

我們的業務模式

下圖載列本集團的業務模式及我們營運的一般工作流程：



產品組合管理

董事相信，我們提供廣泛種類的產品予客戶以及供應符合不斷變化的市場趨勢及客戶偏好的能力對於在急凍海鮮業取得成功而言重要。我們一直強調透過謹慎選擇供應商及產品建立多元化產品組合。

組合構建

自我們於2002年成立以來，我們已建立廣泛的供應商基礎，包括(i)海鮮捕撈商及出口商；(ii)急凍海鮮加工商及出口商；及(iii)急凍海鮮出口商，其主要位於海外國家，例如日本、越南、中國、台灣、美國、新加坡、緬甸、阿根廷、泰國、西班牙及馬來西亞。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們從超過50間供應商採購急凍海鮮產品。

我們積極管理我們的產品組合，按(其中包括)(i)客戶需求及偏好；(ii)採購成本；及(iii)供應商網絡進行定期檢討。為把握及迎合不斷變化的客戶或客戶偏好及品味，我們於業績記錄期間分別推出超過10種新急凍海鮮產品。由於我們於多年營運期間持

業 務

續提升產品組合，我們已能建立多元化產品組合，涵蓋多種品味及價格以滿足我們客戶的需求。有關我們產品的進一步詳情，請參閱本節「我們的產品」一段。

與供應商訂立的代理協議

我們一般以購買訂單方式向大部分供應商採購急凍海鮮產品，我們就從多個國家(包括日本、中國及台灣)採購急凍產品(如魚類、帶子、蠔類及鮑魚)與供應商訂立三份唯一獨家代理協議及兩份非獨家銷售代理協議。舉例而言，我們為Maruha Nichiro Corporation(於2015年按收益計為全球最大海鮮公司)的唯一獨家代理，於香港及澳門銷售及宣傳其急凍海鮮產品。有關代理協議的合約期介乎一至五年。有關進一步詳情，請參閱本節下文「我們的供應商—與供應商訂立的代理協議」一段。

董事相信，與供應商訂立具法律約束力的協議(不論獨家與否)對本集團鞏固市場地位有利，主要由於有關安排鞏固本集團與供應商之間的實質業務關係並建立我們的信心及互相合作，從而使本集團能獲得足夠供應的高需求產品，並維持多元化產品組合。

此外，唯一獨家代理協議讓本集團獨家向客戶出售獨特急凍海鮮產品，使我們能夠(i)維持我們較競爭對手高的競爭力，乃鑑於我們能夠出售彼等可能無法提供的產品；及(ii)提高產品組合多元化，以把握客戶及終端客戶的品味及偏好並獲得較大市場需求。

產品採購

待收到我們的採購訂單後，我們的供應商將安排將其產品運送至海外貨櫃碼頭的船務代理。我們的海外供應商一般透過裝運將急凍海鮮產品運送至香港需時三至七天。為了監控來自不同國家的急凍海鮮產品的裝運情況，一旦已定新的裝運安排，我們的裝運管理人員會準備及更新裝運時間表。裝運時間表列明未來三個月來自不同國家的預計抵貨日期及時間。我們的銷售團隊、採購團隊及物流與倉庫管理團隊亦可查閱裝運時間表，以便彼等得悉最新的裝運資料，並根據裝運時間表安排其工作。

待收到裝運至香港的到貨通知後，本集團委聘的第三方運輸服務供應商一般將從香港貨櫃碼頭卸貨，並將產品運至我們的冷藏倉庫。有關我們運輸安排的詳情，請參閱下文本節「物流」一段。

業 務

存貨管理

我們的業務模式需要儲存及積存廣泛種類並具有特定保質期的急凍海鮮產品。有效及成功的存貨管理對於降低存貨過時及過度積存的風險並同時維持多元化產品組合而言至關重要。董事相信，成功的存貨管理一般需要：(i)持續存貨監測以維持充足存貨水平；(ii)妥善冷藏倉儲；及(iii)對產品的嚴格質量控制。

存貨監測

本集團採用了ERP系統以不斷監控我們的存貨水平。為了存置準確的存貨記錄，我們亦進行每季盤點以確保實際存貨水平與存儲在我們ERP系統中的存貨資料相匹配。

我們持續從外國供應商採購急凍海鮮產品，按預設值維持我們冷藏倉庫中合理的存貨水平以滿足我們的業務需求，乃根據(i)由我們現有ERP系統錄得客戶作出的過往訂單記錄；及(ii)由客戶喜好及市場趨勢產生的銷售預測。當我們的存貨水平低於預設值時，我們的採購團隊將向供應商作進一步採購。

此外，與其定期採購相同數量及類型的產品，我們的採購金額乃根據以下因素進行調整，包括(其中包括)檢討過往銷售趨勢及我們的採購與銷售團隊成員之間定期的市場信息交流。

於業績記錄期間，我們的平均存貨周轉天數分別為52.8天及47.6天。我們通常提前檢討及調整我們的存貨水平，以配合我們產品需求及需要的預期增長，避免供應短缺及溢利虧損。考慮到海外供應商所供應產品的訂單與實際送貨之間的時間，我們亦每次及持續進行大量採購。透過大量採購，我們可減少行政及運輸成本等經常開支。

我們的董事認為，我們已根據過往銷售及管理團隊作出的評估按合理水平管理存貨，從而盡量減低儲存空間及須承擔成本、提高營運資本效率及降低產品於儲存時變壞的風險，這對我們的質量控制政策尤其重要。

冷藏倉儲

由於急凍海鮮產品易受溫度影響，董事相信急凍海鮮業的其中一項主要挑戰為妥善儲存急凍海鮮產品於最佳溫度及條件以保存急凍海鮮產品的品質及味道。

業 務

於最後實際可行日期，從供應商採購的所有產品均儲存在(i)本集團於香港荃灣擁有的白田壩街自家倉庫；及(ii)及向東科租用位於香港荃灣的白田壩街租賃倉庫。於業績記錄期間，我們亦不時按需求就冷藏倉儲服務聘用獨立物流服務供應商。有關我們冷藏倉庫的詳情，請參閱下文本節「冷藏倉庫設施」各段。

質量控制

至於我們從海外供應商採購的所有產品，我們將要求供應商提供相關政府部門或認可機構就交付我們的產品發出的衛生檢驗報告或衛生證明，以證明產品已達到若干食品安全標準及適合人類食用。

於產品運抵我們的冷藏倉庫後，我們的物流與倉儲管理團隊將對所收到的產品進行品質檢查，以確保其處於良好情況作銷售。任何未能通過品質檢查的產品可能退回供應商，費用由供應商承擔。我們亦成立了一個由陳先生及採購和銷售部門主管組成的食品安全委員會，以監控我們冷藏倉庫的溫度，從而確保我們的食品按預設溫度存放。有關詳情，請參閱下文本節「質量控制」一段。

此外，根據HACCP及ISO 9001要求，本集團採取「先入先出」的方式處理存貨。較早運抵我們倉庫的產品將先出售予客戶。有關方法減低我們的急凍海鮮產品變壞及過時的機會。當其保質期少於六個月時，我們亦可能就產品提供減價。

銷售管理

銷售

待協定採購金額及價格時，我們的客戶將向我們下達採購訂單。由於我們的採購團隊將不斷監控我們的存貨水平，我們的冷藏倉庫通常備有足夠存貨以完成訂單。待收到採購訂單後，我們的物流與倉庫管理團隊將從冷藏倉庫收集產品，並於同一個營業日內或下一個營業日或客戶指定的該等其他日期安排向客戶送貨。

在若干情況下，倘我們並無足夠存貨及時完成客戶的非預期大批購買，我們的採購團隊可能從香港的急凍海鮮轉售商(可能或可能並非我們的現有客戶)處採購所需產品，以確保我們具足夠存貨以迅速滿足客戶需求並維持與客戶的關係。有關詳情，請參閱下文本節「既為我們的客戶亦為供應商的實體」一段。

業 務

本集團直接向客戶出售我們從供應商採購的所有產品，包括(i)急凍海鮮轉售商；及(ii)急凍海鮮營運商，而並無委聘任何第三方分銷商或代理銷售任何產品。我們委派銷售代表跟進每名客戶，以管理我們產品的市場推廣及銷售並提供客戶服務，包括訂單追蹤及查詢、向目標客戶推廣海鮮產品，以及提供售後服務，包括產品退回及跟進投訴。

物流

我們客戶的採購訂單通常列明特定送貨目的地，而彼等可能要求當日送貨服務或短時間內送貨服務。我們的物流與倉庫管理團隊協調並安排向客戶送貨，以確保產品及時到達客戶。於業績記錄期間，我們的物流與倉庫管理團隊每天以本集團擁有的兩架冷凍貨車運送產品至全港不同目的地。兩架冷凍貨車均配備冰箱維持儲存溫度約-15°C至-18°C以於送貨時保存產品的品質。至於位於澳門的客戶，我們將產品運至香港指定貨運碼頭，而客戶將安排將產品運至其特定送貨目的地。

有關我們運輸安排的詳情，請參閱下文本節「物流—向我們的客戶送貨」一段。

售後服務

在我們向客戶送貨後，倘客戶自送貨日期起三個營業日內提出要求，待管理層檢驗及批准後，我們一般會接受有品質問題的產品退回或更換。

我們的客戶

於最後實際可行日期，我們為香港及澳門超過190名客戶提供服務，其規模、性質及經營模式各有差異。我們的核心客戶主要分為兩類，即(i)急凍海鮮轉售商；及(ii)急凍海鮮營運商。

急凍海鮮轉售商

我們於業績記錄期間的主要收益來源來自我們向急凍海鮮轉售商的銷售，例如當地綜合食品批發公司及轉售商以及食品貿易公司，彼等其後將(不論是否進一步加工或重新包裝)向急凍海鮮營運商或終端消費者出售急凍海鮮產品。由於每間急凍海鮮轉售商均有既定的終端消費者網絡，以批發方式直接向有關急凍海鮮轉售出售產品而並非向最終消費者作出零售，我們的董事相信我們可(i)減低在經營及銷售與市場推廣方面的成本、開支及工作，原因是我們能夠將數量龐大的產品出售予有限數目的急凍海鮮轉售商，而毋需接觸大量終端消費者或設立任何零售店；(ii)加強在香港及澳門市場的據點，並使我們的急凍海鮮產品(包括我們的自家品牌產品)更迅速而有效地滲入該等市場。

業 務

急凍海鮮營運商

於業績記錄期間，我們亦將我們的急凍海鮮產品直接出售予位於香港及澳門的急凍海鮮營運商，例如餐廳、酒店、食品連鎖店、食品加工營運商及其他實體。我們一般僅直接與連鎖經營的急凍海鮮營運商建立業務關係，否則我們不會直接與彼等訂立合約或可能將其轉介予急凍海鮮轉售商(我們向之出售急凍海鮮產品)。

下表載列於所示期間按客戶類型劃分的收益明細：

客戶類型	截至3月31日止年度			
	2016年		2017年	
	收益		收益	
	千港元	%	千港元	%
急凍海鮮轉售商	150,117	90.7	195,456	89.9
急凍海鮮營運商	<u>15,371</u>	<u>9.3</u>	<u>21,991</u>	<u>10.1</u>
總計	<u>165,488</u>	<u>100.0</u>	<u>217,447</u>	<u>100.0</u>

下表載列於所示期間按客戶所在地理位置劃分的收益明細：

地理位置	截至3月31日止年度			
	2016年		2017年	
	收益		收益	
	千港元	%	千港元	%
香港	137,598	83.1	186,305	85.7
澳門	<u>27,890</u>	<u>16.9</u>	<u>31,142</u>	<u>14.3</u>
總計	<u>165,488</u>	<u>100.0</u>	<u>217,447</u>	<u>100.0</u>

業 務

主要客戶

於業績記錄期間，本集團的五大客戶合共分別佔我們的總收益約24.2%及23.8%，佔少於30%的總收益。我們的最大客戶分別佔我們的總收益約6.3%及5.6%。我們所有五大客戶均位於香港或澳門。直至最後實際可行日期，我們於業績記錄期間與五大客戶建立了介乎一至13年的關係。

下表載列於業績記錄期間按本集團產生的收益排名劃分本集團五大客戶的收益：

排名	客戶	主要業務活動	本集團提供的產品類型	於最後實際可行日期與本集團的關係概約年數	給予客戶的一般信貸期(月結後)	付款方法	收益 千港元	佔總收益 百分比 %
<i>截至2016年3月31日止年度</i>								
1	客戶A	食品批發商	魚類、章魚及墨魚類、海產製品類、蝦類、蟹及魚子類、帶子、蠔及北寄貝類	超過3	7天	支票	10,361	6.3%
2	客戶B	食品批發商	蟹及魚子類、魚類、章魚及墨魚類、蝦類、帶子、蠔及北寄貝類、海產製品類	超過12	20天	銀行轉賬	7,983	4.8%
3	客戶C	食品批發商	蟹及魚子類、魚類、章魚及墨魚類、蝦類、帶子、蠔及北寄貝類、海產製品類	超過13	15天	支票	7,880	4.8%
4	宏威國際有限公司 ⁽¹⁾	連鎖餐廳營運商	蟹及魚子類、魚類、章魚及墨魚類、蝦類、海產製品類	超過10	30天	銀行轉賬	7,591	4.6%
5	客戶D	食品批發商	蟹及魚子類、魚類、章魚及墨魚類、蝦類、帶子、蠔及北寄貝類、海產製品類	超過11	20天	銀行轉賬	6,204	3.7%
總計							40,019	24.2%

附註：

- 以板前壽司及板長壽司業務名稱營運餐廳

業 務

排名	客戶	主要業務活動	本集團提供的產品類型	於最後實際可行日期與本集團的關係概約年數	給予客戶的一般信貸期(月結後)	付款方法	收益 千港元	佔總收益 百分比 %
<i>截至2017年3月31日止年度</i>								
1	客戶A	食品批發商	魚類、章魚及墨魚類、海產製品類、蝦類、蟹及魚子類、帶子、蠔及北寄貝類	超過3	7天	支票	12,192	5.6%
2	盛世環球國際發展有限公司 ⁽¹⁾	連鎖餐廳營運商	蟹及魚子類、蝦類、帶子、蠔及北寄貝類、海產製品類	超過1	7天	支票	12,147	5.6%
3	客戶D	食品批發商	蟹及魚子類、魚類、章魚及墨魚類、蝦類、帶子、蠔及北寄貝類、海產製品類	超過11	20天	銀行轉賬	10,103	4.6%
4	客戶E	食品批發商	蟹及魚子類、魚類、章魚及墨魚類、蝦類、帶子、蠔及北寄貝類、海產製品類	超過6	10天	銀行轉賬	8,767	4.0%
5	客戶F	食品批發商	蟹及魚子類、魚類、章魚及墨魚類、蝦類、帶子、蠔及北寄貝類、海產製品類	超過4	7天	支票	8,595	4.0%
總計							51,804	23.8%

附註：

1. 以大喜屋業務名稱營運餐廳。

自彼等開始向我們作出採購以來，我們所有五大客戶於業績記錄期間均一直與我們維持業務關係。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無遇到客戶大幅取消訂單。

經董事作出一切合理查詢後所深知及確信，於業績記錄期間各財政年度及期間，我們的董事或緊隨[編纂]及資本化發行完成後擁有本公司股本5%以上的任何股東或

業 務

彼等任何各自的聯繫人概無於本集團任何五大客戶中擁有任何權益。於業績記錄期間，本集團所有客戶均為獨立第三方。

與客戶訂立合約或安排的主要條款

我們一般不會與客戶訂立任何長期合約。我們的客戶一般以電話、傳真或電郵方式向我們下達採購訂單，然後我們將發出構成我們與客戶之合約的發票，其通常包含以下概述條款：

- 產品描述 : 列明產品型號、所需數量及單價。
- 付款及信貸期 : 待送貨後或一般最多60天的信貸期內以現金、支票或電匯方式全數付款。
- 送貨地點 : 本集團將產品運至客戶指定的香港地點。至於位於澳門的客戶，我們通常須將產品運至香港貨運碼頭。
- 交貨時間 : 一般不多於六小時。
- 產品退回或更換 : 倘我們的客戶自送貨日期起三個營業日內提出要求，我們一般會接受具品質問題的產品退回或更換。

銷售及市場推廣

信貸政策及付款方法

我們向客戶的銷售於送貨時以現金／支票或賒銷方式進行。新客戶通常須於送貨後即時結算所有付款，而信貸期一般僅於彼等與本集團維持至少12個月的業務關係方向其授出。至於與我們維持穩定業務關係的主要客戶，我們一般提供0至60天信貸期的賒銷。我們客戶的付款通常以現金、支票或銀行轉賬方式結算。我們的管理層會密切監控客戶的信貸風險及還款條件。倘我們的管理層認為任何客戶正在或有可能處於財政困難，而無法償付其長期未償還交易金額，則我們將作出特定撥備。有關我們信貸政策的詳情，請參閱本文件「財務資料—流動資金及資本來源—貿易及其他應收賬款」一段。於業績記錄期間，我們並無就貿易應收賬款減值作出任何撥備。

定價政策

本集團採取「成本加成」的定價政策，據此，我們就所出售產品設定不同利潤率的目標價格。

業 務

我們根據每份採購訂單向客戶提供的急凍海鮮產品價格各有差異。本集團的管理層將每月檢討及修訂我們急凍海鮮產品的價單，乃考慮到(其中包括)供應商向我們報價的採購成本、產品類型、訂單數量、客戶的主要業務活動及現有市況。我們的管理層亦將參考競爭對手的定價，並可能根據現行市場趨勢、採購價格、季節性及本集團管理層釐定的定價策略調整產品價格。產品價格不時調整，並記錄於我們的ERP系統中。

我們的董事相信，根據我們的定價政策，我們可將採購成本上漲部分轉嫁予客戶。與我們競爭對手不時提供的同類產品定價相比，我們認為我們於業績記錄期間設定的產品價格屬於物有所值，並與競爭對手所設定的價格保持競爭力，同時能夠滿足我們的目標利潤率。

我們可於特定急凍海鮮產品的保質期少於六個月時提供銷售折扣，以將我們的存貨陳舊風險降至最低。銷售折扣百分比乃由雙方進行磋商按個別基準釐定。於業績記錄期間，我們向客戶提供的銷售折扣一般介乎最初市價約1%至10%。

產品退回及更換政策

倘我們的客戶自送貨日期起三個營業日內提出要求，待管理層檢驗有關產品及批准後，我們一般會接受具品質問題的產品退回或更換。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無因產品品質出現瑕疵或損壞而面臨任何重大退貨，亦無因此而遭受任何責任申索。

存貨政策

我們定期就審查滯銷存貨或市值下跌存貨的存貨水平。當發現產品到期時，我們的物流與倉庫管理團隊將通知財務部，以在ERP系統中撇銷存貨。一旦確定及核實有關產品，有關項目將從實際存貨位置移除並將對我們的ERP系統作出調整。

於業績記錄期間，我們並無撇銷任何存貨，亦無錄得就存貨作出減值撥備。

有關我們存貨的詳情，請參閱本文件「財務資料 — 流動資金及資本來源 — 存貨」一段。

業 務

季節性

我們若干急凍海鮮產品的銷售可能受到季節性所影響。於業績記錄期間，我們於假期季節錄得相對較高收益，尤其是於8月的暑假及12月的聖誕假期。我們相信此季節性模式主要乃由於假期季節消費者外出用膳開支增加，繼而增加急凍海鮮產品供應商的收益。

市場推廣及宣傳

為了提高我們所出售產品的知名度及銷路並提升我們的企業形象，我們亦透過電郵、傳真、短訊及電話刊發廣告並向客戶直接推廣予以宣傳。我們亦與供應商合作，並向客戶推出我們的自家品牌產品以提升我們的品牌知名度。有關進一步詳情，請參閱本節上文「我們的產品 — 自家品牌產品」一段。此外，我們相信新客戶將透過口碑得悉本集團，乃由於我們建立已久的營運歷史及地位、良好往績記錄以及與現有客戶的穩健關係。執行董事及銷售團隊主管負責與客戶聯絡及維持與彼等的關係。

我們的供應商

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們從超過50間供應商採購急凍海鮮產品，其中包括(i)海鮮捕撈商及出口商；(ii)急凍海鮮加工商及出口商；及(iii)急凍海鮮出口商，其主要位於日本、越南、中國、台灣、美國、新加坡、緬甸、阿根廷、泰國、西班牙及馬來西亞等多個國家。

挑選供應商

由於我們認為優質產品供應為我們在急凍海鮮進口及批發業取得成功的關鍵因素之一，我們視挑選供應商為至關重要。自我們於2002年成立以來，我們開始接觸外國的海鮮捕撈商及出口商並向其採購急凍海鮮產品。近年來，我們亦開始與外國的急凍海鮮加工商出口商以及急凍海鮮出口商建立業務關係。由於外國的海鮮捕撈商及出口商通常涵蓋急凍海鮮的首要來源，我們通常可透過直接向彼等作出採購而降低採購成本。我們繼續從急凍海鮮加工商及出口商以及急凍海鮮出口商採購我們的產品，讓我們能夠以具成本效益的方式從不同來源識別及採購種類豐富的急凍海鮮供應貨品。

在挑選及評估潛在供應商時，我們通常會考慮(i)該潛在供應商提供的產品組合；(ii)其產品定價；及(iii)其產品品質。我們亦將要求潛在供應商提供少量樣品，而我們將嘗試向客戶出售產品並測試市場是否正面回應。倘有正面回應，我們可在決定挑選該等潛在供應商為我們的供應商之前分批增加向其發出的訂單。一旦選定供應商，我們會

業 務

接觸該供應商，以商討業務合作細節，而我們可能與部分供應商訂立代理協議。有關詳情，請參閱下文本節「業務—我們的供應商—與供應商訂立的代理協議」一段。

作為我們擴充採購網絡及產品組合的一部分，我們於業績記錄期間分別開始向10家以上新海外供應商採購，並於同期引入超過10款新產品。

主要供應商

於業績記錄期間，本集團的總購買分別約為146.6百萬港元及193.7百萬港元。本集團的五大供應商總計佔我們同期的總購買約67.0%及57.4%，而我們的最大供應商佔我們的總購買約20.2%及19.1%。直至最後實際可行日期，我們於業績記錄期間與五大供應商建立了介乎1至13年的關係。

下表載列於業績記錄期間供應商所在各個國家的採購額及佔我們總採購成本的百分比：

國家	截至3月31日止年度			
	2016年		2017年	
	採購額		採購額	
	千港元	%	千港元	%
日本	78,348	53.5	107,436	55.5
越南	20,279	13.8	25,661	13.3
中國	27,776	18.9	17,894	9.2
其他	20,184	13.8	42,664	22.0
總計	<u>146,587</u>	<u>100.0</u>	<u>193,655</u>	<u>100.0</u>

業 務

下表載列於業績記錄期間按本集團產生的採購成本排名劃分本集團五大供應商的若干資料：

排名	供應商	主要業務活動	本集團提供的產品類型	於最後實際 可行日期與 本集團的關係 概約年數	給予 供應商的 一般信貸期	付款方法	購買金額 千港元	佔總 購買 百分比 %
<i>截至2016年3月31日止年度</i>								
1	供應商A	位於日本的 食品批發商	魚類、章魚及墨魚類、海產製品類、 蝦類、帶子、蠔及北寄貝類	超過13	30天	銀行轉賬	29,590	20.2%
2	Maruha Nichiro Corporation	位於日本的 食品批發商	蝦類、帶子、蠔及北寄貝類	超過11	0天	銀行轉賬	20,340	13.9%
3	供應商B	位於日本的 食品批發商	魚類、章魚及墨魚類、海產製品類、 蝦類、帶子、蠔及北寄貝類	超過6	30天	銀行轉賬	18,925	12.9%
4	供應商C	位於越南的 食品批發商	章魚及墨魚類、海產製品類、 蝦類	超過5	0天	銀行轉賬	17,939	12.2%
5	供應商D	位於中國的 食品批發商	魚類	超過3	15天	銀行轉賬	11,472	7.8%
	總計						98,266	67.0%

業 務

排名	供應商	主要業務活動	本集團提供的產品類型	於最後實際 可行日期與 本集團的關係 概約年數	給予 供應商的 一般信貸期	付款方法	購買金額 千港元	佔總 購買 百分比 %
<i>截至2017年3月31日止年度</i>								
1	Maruha Nichiro Corporation	位於日本的 食品批發商	蝦類、帶子、蠔及北寄貝類	超過11	0天	銀行轉賬	36,930	19.1%
2	供應商A	位於日本的 食品批發商	魚類、章魚及墨魚類、海產製品類、 蝦類、帶子、 蠔及北寄貝類	超過13	30天	銀行轉賬	24,300	12.5%
3	供應商C	位於越南的 食品批發商	章魚及墨魚類、海產製品類、蝦類	超過5	0天	銀行轉賬	20,595	10.6%
4	供應商B	位於日本的 食品批發商	魚類、章魚及墨魚類、海產製品類、 蝦類、帶子、 蠔及北寄貝類	超過6	30天	銀行轉賬	15,220	7.9%
5	供應商E	位於日本的 食品批發商	海產製品類、帶子、蠔及北寄貝類	超過1	14天	銀行轉賬	14,048	7.3%
	總計						111,093	57.4%

經董事作出一切合理查詢後所深知及確信，截至2016年及2017年3月31日止兩個年度各年，我們的董事或緊隨[編纂]及資本化發行完成後擁有本公司股本5%以上的任何股東或彼等任何各自的聯繫人概無於本集團任何五大供應商中擁有任何權益。

與供應商訂立的代理協議

除本節下文「獨家代理協議」及「銷售代理協議」各段所披露者外，我們於業績記錄期間並無就採購急凍海鮮產品與供應商訂立任何長期協議。我們一般以電話、傳真、短訊或電郵方式向我們的供應商下達採購訂單，然後彼等將向我們發出構成與我們的合約之相關發票。採購訂單將列明(其中包括)所採購產品的描述、我們所需的產品數量、產品單價及送貨地點。

業 務

獨家代理協議

於業績記錄期間，我們與三間主要供應商(包括Maruha Nichiro Corporation)訂立具法律約束力的獨家代理協議。我們的董事相信，訂立獨家代理協議使我們能夠全年維持穩定的產品供應，且我們更易於在香港及澳門推廣產品品牌。現有獨家代理協議的主要條款如下：

- | | | |
|---------|---|-------------------------------------------------------|
| 委託人及代理 | : | 本集團獲委任為供應商(即委託人)的獨家代理以銷售及推廣其產品。 |
| 合約期 | : | 協議一般於固定時段內(一般約一至五年)有效，並提供續期選擇。 |
| 分銷地區 | : | 香港及澳門。 |
| 價格及付款 | : | 本集團通常須按每份採購訂單向供應商支付相關產品的費用。產品費用乃根據供應商所發出發票上列明的成本淨額計算。 |
| 最低採購額承諾 | : | 我們的供應商可能要求我們下達產品不少於若干採購金額的採購訂單。 |
| 供應商責任 | : | 供應商應根據有關司法權區的認可質量、衛生及安全標準向本集團提供衛生檢驗報告或衛生證明。 |
| 交付 | : | 向我們交付產品的費用由供應商承擔，而我們則負責提供足夠的儲存量、及時的運輸安排及向客戶送貨。 |
| 終止 | : | 任何一方可根據協議事先向另一方發出書面通知終止協議。 |

董事確認，於最後實際可行日期，本集團與相關供應商訂立的獨家代理協議條款概無發生重大違約情況。

業 務

銷售代理協議

於業績記錄期間，我們與兩間日本供應商訂立具法律約束力的銷售代理協議。現有銷售代理協議的主要條款如下：

- | | | |
|--------|---|-------------------------------------------------------|
| 委託人及代理 | : | 本集團獲委任為供應商(即委託人)的銷售代理以銷售及推廣其產品。 |
| 合約期 | : | 協議一般於固定時段(一般約三至五年)內有效，並提供續期選擇。 |
| 分銷地區 | : | 香港及澳門。 |
| 價格及付款 | : | 本集團通常須按每份採購訂單向供應商支付相關產品的費用。產品費用乃根據供應商所發出發票上列明的成本淨額計算。 |
| 供應商責任 | : | 供應商應根據有關司法權區的認可質量、衛生及安全標準向本集團提供衛生檢驗報告或衛生證明。 |
| 終止 | : | 任何一方可根據協議事先向另一方發出書面通知終止協議。 |

董事確認，於最後實際可行日期，本集團與相關供應商訂立的銷售代理協議條款概無發生重大違約情況。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們與已與之訂立獨家代理協議或銷售代理協議的供應商有買賣關係。我們在銷售自有關供應商採購的急凍海鮮產品時並無擔任經銷商。我們一般按每宗採購訂單基準向有關供應商全部買入產品，在有關供應商的角度而言被視為終端客戶。因此，我們的董事認為自有關供應商的採購與我們自並未與之訂立任何長期協議的其他供應商的採購一致。

既為我們的客戶亦為供應商的實體

於業績記錄期間，據我們董事所深知及確信，我們的合共13名客戶及／或其關聯公司亦為我們的供應商(「客戶—供應商」)，截至2016年3月31日止年度及截至2017年3月31日止年度分別包括五名及10名客戶。本集團僅在以下情況向香港急凍海鮮轉售商(可能為或可能並非我們現有客戶)採購急凍海鮮產品：(i)我們的採購訂單出現預料之外的大量產品需求，而我們的冷藏倉庫並無足夠存貨滿足需求；或(ii)供應商運貨出現延

業 務

誤導致供應暫時不足。根據 Ipsos 報告及我們的董事亦同意，急凍海鮮進口商及批發商在需要及時補充若干存貨時訂立有關安排於業內並不罕見。一般而言，倘我們並無足夠庫存，本集團並無責任致力向客戶出售如此大量產品。僅為了滿足客戶需求並與客戶建立穩定的業務關係以及維持我們於行業內的聲譽，我們訂立有關安排。

下表載列來自我們於截至2017年3月31日止兩個年度的客戶 — 供應商的銷售總額及採購總額：

	截至3月31日止年度	
	2016年 千港元	2017年 千港元
交易的客戶 — 供應商數目	5	10
銷售予客戶 — 供應商		
收益	18,617	34,296
佔本公司總收益百分比	11.2%	15.8%
已售貨品成本	16,218	29,894
佔本公司已售貨品成本總額百分比	11.1%	15.7%
平均毛利率	12.9%	12.8%
向客戶 — 供應商採購		
採購	374	3,003
佔本公司採購總額百分比	0.3%	1.6%

截至2016年及2017年3月31日止年度，向該13名客戶 — 供應商銷售產品的毛利率與我們同期整體毛利率相若。根據其過往記錄及信譽，我們給予該13名客戶 — 供應商不多於30天的信貸期，這與我們給予其他客戶的信貸期一致。

據我們的董事於作出一切合理查詢後所深知及確信，除屬本公司關連人士的日川(進一步詳情載於本文件「關連交易」一節)外，該等客戶 — 供應商及其各自最終實益擁有人為獨立第三方。於業績記錄期間，日川並非本集團五大供應商或五大客戶。該13名客戶 — 供應商連同其關聯集團公司主要為香港急凍海鮮轉售商。

向該13名客戶 — 供應商的銷售及採購條款乃按個別情況進行磋商，而銷售與採購之間並非互有關連或互為條件。我們的董事確認，於業績記錄期間，我們向該13名客戶 — 供應商及/或其關聯公司採購的產品並不同於我們過往向該13名客戶 — 供應商出售的產品。與該13名實體的交易條款與其他客戶及供應商的交易相若。

業 務

冷藏倉庫設施

於最後實際可行日期，我們擁有一項位於香港荃灣的物業，其總樓面面積約為5,600平方呎，並設有一個指定儲存量約270.0立方米的冷藏倉庫。我們亦向東科(由我們的執行董事陳先生全資擁有的公司)租用一項位於香港荃灣的物業，其總樓面面積約為9,000平方呎，並設有一個指定儲存量約360.0立方米的冷藏倉庫。截至2017年3月31日止年度，兩個冷藏倉庫分別達約90.7%及94.5%的存儲使用率。於最後實際可行日期，我們的產品組合有超過80種產品。

我們冷藏倉庫中的製冷機可產生的最低溫度為 -40°C ，而我們通常將冷藏倉庫的溫度保持於約 -22°C 至 -40°C 或更低的溫度，乃低於急凍食品加工及處理作業守則所建議急凍海鮮冷藏溫度 -18°C 。根據Ipsos報告，冷藏於較低溫度可能保持急凍海鮮產品的新鮮度，並確保產品可保存一至兩年，乃本集團優勢，可確保我們的急凍海鮮產品可保存較長時間而腐壞的風險較低。我們的董事認為，我們能夠在冷藏倉庫保持如此低溫為提供優質急凍海鮮產品的關鍵因素，並延長我們急凍海鮮產品的最佳嘗味期。因此，我們能夠全年為客戶提供當造及非當造海鮮產品，同時維持穩定供應。

為了防止我們的產品於儲存期間腐壞、分解或不衛生，我們制定了涵蓋倉儲維護及營運各個方面的操作指南。我們的冷藏倉庫配備了記錄儀以不間斷地記錄倉庫的溫度，並配備實時監控及警報系統，於倉庫溫度在特定時間內上升至 -10°C 以上時觸發警報。倉庫設計屬風雨密，且倉庫入口配備了適當攔阻物以於裝貨期間保持倉庫的溫度，並防止碎屑滲入。冷藏倉庫的地板、牆壁及天花板須保持衛生，而不受可能成為污染源頭的油污、剝落鏽蝕及實際損壞所影響。我們將進行定期維護，以維修或更換冷藏倉庫內已損壞的製冷機、牆壁、地板、天花板、大門或其他設備。

我們冷藏倉庫中的每部製冷機均由四至六個壓縮機支持。因此，倘我們的製冷機壓縮機發生電力故障，其他壓縮機將繼續運作並保持冷藏倉庫的溫度於特定溫度。倘發生供電故障，我們可聯絡第三方電力供應商，迅速地為我們提供臨時備用電力供應，以支持我們的冷庫系統，而我們冷藏倉庫的密封設計使得儲存的急凍海鮮產品即使在供電故障期間並可維持溫度達一段時間。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無遇到任何重大電力供應中斷。鑑於上述應急計劃，我們認為業務發生電力故障對我們急凍海鮮產品品質造成影響的風險甚低。

業 務

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們不時按臨時及需要基準委聘一名物流服務供應商(獨立第三方)於香港提供冷藏倉儲服務以儲存我們的急凍海鮮產品。就我們董事所知及所信，有關冷藏倉庫一般以約 -18°C (高於我們自營冷藏倉庫的儲存溫度)運作。本集團因此一般臨時於該冷藏倉庫儲存在較高溫度下較不易變壞的產品。

本集團與相關服務供應商之間概無長期協議或安排，因此概不保證可從服務供應商獲得充足儲存量。服務供應商一般收取每月倉庫費(經參考我們所儲存產品量)。於業績記錄期間，我們租用冷藏倉庫產生的租金開支分別約為148,000港元及330,000港元。

下表載列於所示期間我們的兩個自營冷藏倉庫的詳情：

物業	物業的 建築面積 (平方呎)	倉庫的 指定儲存量 立方米 ¹	儲存使用率 ²	
			截至2016年 3月31日止年度 %	截至2017年 3月31日止年度 %
香港荃灣白田壩街36-44號 信義工業大廈8樓A室	5,627	270.0	91.6	94.2
香港荃灣白田壩街36-44號 信義工業大廈5樓A及B室	8,750	360.0	90.0	94.8
合共儲存使用率 ³		<u>630.0</u>	<u>90.7</u>	<u>94.5</u>

附註：

1. 指定儲存量乃源自(i)於業績記錄期間各倉庫物業一般用作儲存用途的實際建築面積；及(ii)各倉庫物業內可堆疊產品作儲存的高度上限(經計及裝卸產品的安全及難易度)。
2. 特定期間的儲存使用率為該期間四個季度的每季使用率平均值。每季使用率乃按每季最後一天存於倉庫的存貨立方米除以指定儲存量計算。
3. 特定時間的合共儲存使用率是該期間四個季度的合共每季使用率平均值。合共每季使用率乃按每季最後一天存於倉庫的存貨總立方米除以指定合共儲存量計算。

與我們進一步豐富產品組合的策略一致，本集團計劃增加自營冷藏倉庫儲存空間以儲存我們的產品及支持我們的預期增長。我們計劃複製我們冷藏倉庫的成功之道並

業 務

購買鄰近我們現有倉庫的一項物業，以設立一個佔地約9,000平方呎的新冷藏倉庫。有關詳情，請參閱本文件「未來計劃及所得款項用途」一節。

質量控制

本集團實施了質量控制措施，在我們向供應商作出採購之前要求彼等提供相關衛生檢查報告或衛生證明。一般而言，我們的海外供應商須向我們提供相關政府部門或認可部門或機構就交付我們的產品發出的衛生檢驗報告或衛生證明(如適用)，以證明產品已達到若干食品安全標準及適合人類食用。待收到供應商向我們交付產品後，我們的物流與倉儲管理團隊將進行品質及數量檢查，以確保交付我們的產品處於良好情況作銷售。在將急凍海鮮產品儲存至我們的冷藏倉庫後，我們將密切監控冷藏倉庫的溫度，以確保冷藏倉庫的溫度不高於我們內部指引、我們的供應商及相關食品安全標準所建議的溫度。

我們已根據HACCP及ISO 9001標準制定了內部質量控制政策和程序，並已就此獲得認證。我們透過申請並通過獨立認證機構的記錄及即場檢驗獲得有關認證。我們按照有關質量標準及認證的要求實施了各項控制程序。作為維持有關認證的一部分，我們的營運須接受認證機構的年度檢驗。為了確保我們的營運嚴格遵守相關標準，我們不時自行進行檢討，以監控有關控制程序的有效性。

我們亦重視客戶對我們產品的反饋意見，並已採取措施有效地處理投訴。我們的客戶服務人員以電話、傳真及電郵方式即時處理收到的所有客戶投訴，以確保及時回應所有客戶的問題。至於如大量退貨等嚴重投訴，我們的客戶服務人員將向銷售團隊主管報告有關事宜作調查及解決。銷售團隊主管可於有需要時進一步向陳先生報告有關事宜。我們認為，上述措施可保障客戶權益，特別是並無與本集團訂立正式合約的客戶。該等措施亦有助我們加強對消費者的質量控制標準，並增強客戶對我們產品的信心。

作為一間急凍海鮮進口商及批發商，我們須面臨與急凍海鮮產品食品安全有關的潛在風險。有關該風險的詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與本集團業務及經營有關的風險 — 我們的業務及聲譽可能受到產品責任聲明、食品安全問題、訴訟、客戶投訴、產品損壞、質量控制問題或對我們產品的負面報導所影響」一節。

於2016年8月5日，我們接獲香港食物環境衛生署食物安全中心(「食物安全中心」)通知，我們向澳門一名客戶銷售的部分魚子懷疑受李斯特菌感染(「李斯特事件」)。作

業 務

為我們質量控制系統下的回應措施一部分，本集團於2016年8月5日至2016年8月25日期間自願要求客戶退回從本集團購入的所有相關魚子，退貨金額約15,000港元。食物安全中心取走部分魚子產品樣本作化驗。於2016年8月17日，我們獲食物安全中心通知，所有化驗結果令人滿意，並無樣本發現含有李斯特菌。經考慮相關化驗結果及據董事作出一切合理查詢後所知、所悉及所信，李斯特事件並非由於採購、儲存或運送過程中我們質量控制措施的任何重大不足所致。儘管本集團主要因李斯特事件而於業績記錄期間錄得於蟹類及魚子類確認的收益減少約17.8%，我們的整體收益於同期增加約31.4%，乃由於我們的多元化產品組合為我們於多個產生類別(尤其是(i)蝦類；(ii)帶子、蠔及北寄貝類；及(iii)海產製品類的銷售增加)提供多個增長推動因素。由於(i)我們自願回收的魚子總銷售額僅佔我們於截至2017年3月31日止年度總收益約0.007%；(ii)本集團就相關產品回收產生的成本甚微；及(iii)於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無接到相關澳門客戶或任何其他客戶或終端客戶就我們的魚子產品提出的重大投訴、申索或爭議，董事相信李斯特事件(a)過往並無及日後將不會對我們的整體財務狀況及營運造成重大不利影響；及(b)對本集團的聲譽並無造成重大不利影響。

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，除上述李斯特事件外，本集團並無牽涉任何重大食品安全或品質事件，且我們並無遭受任何客戶投訴、產品責任申索或爭議，而對我們的業務或經營業績造成重大不利影響或任何自願或強制性產品回收。

物流

由海外供應商運送至香港

待收到我們的採購訂單後，我們的供應商將安排將其產品運送至海外貨櫃碼頭的船務代理。一般而言，我們的海外供應商透過裝運將急凍海鮮產品運送至香港需時三至七天。為了監控來自不同國家的急凍海鮮產品的裝運情況，一旦已定新的裝運安排，我們的裝運管理人員會準備及更新裝運時間表。裝運時間表列明未來三個月來自不同國家的預計抵貨日期及時間。我們的銷售團隊、採購團隊及物流與倉庫管理團隊亦可查閱裝運時間表，以便彼等得悉最新的裝運資料，並根據裝運時間表安排其工作。

急凍海鮮產品的產品責任從生產產品至將產品運送到香港貨運碼頭期間由供應商承擔。

業 務

由香港貨櫃碼頭運送至我們的冷藏倉庫

於業績記錄期間，我們與一間運輸服務供應商(一名獨立第三方)訂立分包協議，將我們海外供應商所供應的產品從香港貨運碼頭的貨櫃卸貨，並提供送貨服務至我們指定的冷藏倉庫，費用由我們承擔。協議無限期有效，而合約任何一方有權透過書面通知終止分包協議。根據本集團與運輸服務供應商之間的安排，待收到裝運至香港的到貨通知後，運輸服務供應商將我們海外供應商所供應的產品從香港貨運碼頭的貨櫃卸貨，並根據我們於交付前向彼等提供列明送貨資料(包括日期、數量、收貨地點及收件人的姓名和地址)的抵貨通知送貨至我們指定的冷藏倉庫。運輸服務的費用按每單位成本基準計算，而我們須於發出發票起30天內償付運輸費用。

截至2016年及2017年3月31日止年度，我們在使用服務供應者的運輸服務時分別產生約555,000港元及653,000港元，分別佔我們同期的總銷售成本約0.4%及0.3%。

倘我們目前的服務供應商未能履行其責任，我們可使用並能夠委任替代第三方運輸服務供應商，按可比較商業條款提供同類服務。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團並無遇到我們的存貨或產品出現任何重大損失，或因運輸服務供應商未能提供服務而導致我們的業務經營遭受重大中斷。

急凍海鮮產品的產品責任從香港貨運碼頭運送至我們的冷藏倉庫期間由獨立運輸服務供應商承擔。

向我們的客戶送貨

至於向我們的客戶送貨，我們客戶的採購訂單通常列明特定送貨目的地，而彼等可能要求當日送貨服務或短時間內送貨服務。我們的物流與倉庫管理團隊協調並安排向客戶送貨，以確保產品及時到達客戶。於業績記錄期間，我們的物流與倉庫管理團隊每天以本集團擁有的兩架冷凍貨車運送產品至全港不同目的地。至於位於澳門的客戶，我們將產品運至香港指定貨運碼頭，而客戶將安排將產品運至其特定送貨目的地。當產品裝運上貨運港時，急凍海鮮產品的風險及所有權會轉移至澳門客戶。

我們通常在離開冷藏倉庫設施之前會檢查我們的冷凍貨車，且我們遵循若干儲存及運輸程序，以確保我們的產品在妥善情況下運送。我們亦檢驗產品並確認所交付的產品數量及送貨目的地。

業 務

競爭

根據行業報告，我們經營所在的急凍海鮮進口批發行業競爭激烈且分散。急凍海鮮進口批發公司數目由2012年的380間增加至2016年的580間，總收益約10,406.7百萬港元。急凍海鮮行業總收益預期由2017年約10,413.7百萬港元增加至2021年的約11,169.7百萬港元，複合年增長率約1.8%。本集團於2016年佔急凍海鮮進口批發業市場份額2.1%。

新市場參與者於香港急凍海鮮進口批發業建立業務地位面臨多種進入門檻。根據Ipsos報告，當中包括穩定及充足資金、與供應商建立已久的關係及強大分銷商網絡、充足冷藏量及妥善處理急凍食品。有關香港急凍海鮮進口批發業競爭格局的進一步資料，請參閱本文件「行業概覽」一節。

僱員

於2016年3月31日及2017年3月31日以及於最後實際可行日期，本集團分別共有11名、15名及15名全職僱員。下表載列於最後實際可行日期按職能劃分我們全職僱員的明細：

職能	僱員人數
管理及採購	3
物流及倉庫	6
銷售及客戶服務	3
財務	2
行政及船運	1
總計	<u>15</u>

我們通常透過在報章上及勞工處刊登招聘廣告和張貼招聘職位列表從公開市場招聘僱員。本集團重視人力資源及不斷評估現有人力資源，並決定是否需要額外人員以應付本集團的業務發展。

應付僱員的薪酬包括基本薪金、津貼、退休福利計劃供款及酌情花紅。招聘及挽留具經驗和技能的勞工對我們的業務發展及增長至關重要。我們僱員的基本薪金通常按僱員職級、職位、資格、經驗及表現釐定。酌情花紅乃每年支付，視乎個別僱員的服務年期及表現以及本集團於上一財政年度的溢利而定。我們每年就給予僱員的薪酬待遇進行評估，以釐定是否對基本薪金及花紅作出任何調整。截至2016年及2017年3月31

業 務

日止年度，我們的員工成本分別約為2.5百萬港元及2.9百萬港元，其中1.8百萬港元及2.0百萬港元計入行政開支，而餘下員工成本0.7百萬港元及0.9百萬港元計入同期銷售及分銷開支。有關進一步詳情，請參閱本文件「財務資料」一節。

我們為不同職位的僱員提供培訓課程。我們為員工提供各種實用培訓課程。舉例而言，我們提供與產品及服務質量控制、倉庫入職培訓及衛生控制、風險分析以及內部、外部及管理控制相關的課程。我們邀請了外來講者教授培訓課程。

於業績記錄期間，本集團在招聘僱員方面並無遭遇任何重大困難，亦無遇到任何重大員工或勞資糾紛。我們的董事確認，本集團與僱員的關係整體令人滿意。我們的董事認為，管理政策、工作環境、事業前景及延伸至僱員的福利有助建立良好的僱員關係及挽留僱員。於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們的僱員並無成立工會。

保 險

我們的保險涵蓋火險、水險、貨物保險、車輛保險、辦公室保險、公眾責任保險。

隨著我們的業務不斷擴展，我們不時檢討保單的保障範圍是否充足。我們的董事認為，我們的保險範圍符合行業的普遍保障範圍，並對我們的業務而言屬充足。於最後實際可行日期，我們並無作出任何重大保險索償或成為索償對象。然而，我們的業務營運易受大範圍的業務中斷引起的潛在損失所影響，且我們未必能就目前的保險範圍項下的損失獲得全額賠償。有關詳情，請參閱本文件「風險因素 — 與本集團業務及營運有關的風險 — 我們的投保範圍未必足以覆蓋所有損失或客戶的潛在索償，從而對我們的業務、財務狀況及經營業績造成影響」一節。

健康及工作安全

我們視僱員的健康及工作安全為至關重要，故我們不時為僱員提供有關工作安全法律的指引，以確保僱員緊貼我們的安全程序及政策。我們的董事認為，於該等領域採取高標準為經營效率及效益的關鍵要素，其間接有助本集團在這個競爭激烈的行業中有效競爭。

我們已實施廣泛的內部培訓計劃及整合管理備忘錄，藉此本集團可教育及提醒僱員有關工作場所健康與安全的重要性及正確操作。我們的人力資源及管理部門人員須

業 務

記錄和追蹤僱員在履行工作職責時發生的受傷情況，以確保有效進行保險索償及治療，從而保障僱員及本集團權益。

於業績記錄期間，概無發生任何會對本集團業務、營運或財務表現造成重大不利影響的僱員重大損傷。

環境事宜

基於我們的業務性質，本集團的營運活動並無直接產生工業污染物，因此本集團於業績記錄期間概無直接承擔為遵守適用環境保護規則及條例的成本。於最後實際可行日期，本集團從未經歷有關任何適用環境保護法律及條例的任何重大違規問題。因此，根據我們過往的經驗，我們的董事預期本集團日後將不會直接承擔為遵守適用環境保護規則及條例的重大成本。

物業

於最後實際可行日期，本集團在香港擁有一項物業。該物業位於香港荃灣白田壩街36-44號信義工業大廈8樓A室，主要用作儲存我們產品的冷藏倉庫。

下表載列於最後實際可行日期我們在香港租賃物業的地址及功能：

地址	建築面積	月租	功能	租期
香港荃灣白田壩街36-44號信義工業大廈5樓A及B室(「物業A」)	8,750平方呎	66,000港元	辦公場所及 冷藏倉庫	2017年4月1日至 2020年3月31日
香港荃灣白田壩街36-44號信義工業大廈停車場G6(「物業B」)	不適用	5,000港元	停車場	2017年4月1日至 2020年3月31日
香港荃灣白田壩街36-44號信義工業大廈停車場G3(「物業C」)	不適用	3,500港元	停車場	無合約租期

物業A乃向東科(由我們的執行董事(即陳先生)全資擁有的公司)租用，而物業B則向陳先生租用。物業C乃向一名獨立第三方租用。有關詳情，請參閱本文件「關連交易」一節。

我們的董事預期在相關租約屆滿時續約方面不會遭遇任何重大困難或障礙。有關詳情，請參閱本節「冷藏倉庫設施」一段。

業 務

知識產權

於最後實際可行日期，本集團在香港擁有四項註冊商標。以下載列我們的重大知識產權概要，乃由董事根據其對我們的業務營運、財務狀況及前景的重要性釐定：

商標	註冊地點	級別	註冊編號	註冊日期	屆滿日期
菊 A 	香港	35	303804840	2016年6月14日	2026年6月13日
B 					
大津 (a)  (b) 	香港	35	303846844	2016年7月22日	2026年7月21日
Ocean Best (a)  (b) 	香港	29	303797164	2016年6月6日	2026年6月5日
津味 (a)  (b) 	香港	29	303771775	2016年5月11日	2026年5月10日

有關我們知識產權組合的詳情載於本文件附錄五「法定及一般資料 – 2. 有關業務的進一步資料 – B. 我們的知識產權」一節。

業 務

於最後實際可行日期，我們並無牽涉任何有關知識產權的訴訟，亦無收到可能提出或待決有關侵犯任何知識產權的任何申索(不論作為索償人或答辯人)通知。

研發

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，我們並無從事任何研發活動，且我們的董事於可預見將來亦無從事任何研發活動的擬定計劃。

牌照、證書及登記

下表載列於最後實際可行日期我們的主要牌照、證明及登記詳情：

牌照、證書或登記	頒發機構	期限／認證年份
食品進口商／食品分銷商登記	食物環境衛生署	2015年至2018年
危害分析重要管制點(HACCP)管理體系認證	國際認可認證有限公司	2016年
ISO 9001質量管理體系認證	國際認可認證有限公司	2016年

我們的董事確認，於最後實際可行日期，本集團已遵守相關法律及法規就於香港的業務經營取得所有必要牌照及許可證。我們的董事確認，本集團於取得及／或重續有關牌照及許可證方面並無遭遇任何重大困難。此外，我們的董事並不知悉有任何情況將會嚴重妨礙或延遲於屆滿後重續有關牌照及許可證。因此，我們的董事預期在遵守有關登記方面不會遭遇任何重大困難以致對本集團的營運及業務造成重大影響。

法律訴訟及合規性

於業績記錄期間及直至最後實際可行日期，本集團概無任何重大或系統不合規情況，且並無待決或針對本集團而將對我們的經營業績或財務狀況造成重大不利影響的重大訴訟、仲裁或索償。

業 務

內部控制及風險管理措施

我們的董事負責制訂及監察內部控制措施的實施情況以及風險管理系統的成效，旨在提供有關達成營運、申報及合規目標的合理保證。

為了管理外在及內在風險並確保業務營運暢順，我們已於2017年2月委聘內部控制顧問（「內部控制顧問」）協助本集團檢討及就改善內部控制系統提供推薦建議。內部控制顧問於2017年5月按建議進行跟進檢討，結論已實施所有糾正措施。尤其是，我們已採納一系列內部控制政策、程序及計劃，旨在達致有效及具效率的營運、可靠財務報告及遵守適用法律及法規。我們內部控制系統的重點包括以下各項：

內部審核：我們執行內部審核章程，清楚列明我們內部審核職能的角色及責任、權力及申報關係。我們已將內部審核職能外判予一名外部顧問以定期評估及評核本集團的風險管理及內部控制機制。

僱員手冊及政策：管理層已建立僱員手冊以界定（除其他以外）我們的操守守則。我們的僱員手冊已分發予各員工並由各員工確認。

利益衝突：已於內部控制政策內建立僱員申報利益衝突的機制。我們所有僱員須每年或按需要申報潛在利益衝突。

下文載列我們業務的主要風險管理及控制程序：

營運風險管理

我們的執行董事陳先生負責維持我們的營運及評核我們業務的營運風險。彼負責實行風險管理政策及程序。鑑於食品安全的重要性，我們已根據HACCP及ISO 9001標準實行內部質量控制政策。為確保我們的營運嚴格遵守有關標準，我們自行進行檢討以監測有關控制程序的有效性。

風險控制

管理層須關注若干風險，包括審批程序的書面記錄不足、未能發現不道德行為、缺乏財務系統雙重控制。為控制有關風險，本集團已通過本集團所有董事及僱員須遵守的員工手冊、內部控制及合規手則。

業 務

監管風險管理

上市後，本集團可能面對不符合創業板上市規則的風險。我們將按創業板上市規則第6A.19條所規定委聘創陞融資有限公司作為我們的合規顧問。本集團亦將考慮保留一名香港法律顧問就適用香港法律及法規合規事宜向我們提供意見。