

業 務

概 覽

本集團為一間總部位於香港，提供川菜、粵菜、新派素菜及日本料理的餐飲集團。本集團致力為欣賞採用優質材料烹調的色香味美且賞心悅目菜餚的顧客服務。於最後可行日期，本集團於香港經營四間提供全套服務的餐廳，包括(i)以「三希樓」品牌經營其川菜及粵菜餐廳；(ii)以「心齋」品牌經營其新派素菜餐廳；及(iii)以「浪人」品牌經營其兩間日式餐廳。本集團將以「三希樓」品牌開設第二間川菜及粵菜餐廳，並預期該餐廳將於二零一七年第四季開始試業。

本集團旨在提供品質如一的美味、健康及新鮮菜餚。本集團搜羅優質材料烹調菜餚，冀可保存食物當中的天然營養及味道，同時致力為顧客帶來更優質的客戶服務經驗，在引人入勝的用膳氣氛下悉心款待每位顧客。

本集團推行「不時不食」概念，為菜式引入新穎構思，本集團定期為菜單引進每季當時得令的材料，確保顧客可享用當時得令的食材。本集團將各地菜餚味道及國際菜餚元素融合到菜式當中，並構思新穎菜式，改良現有菜式，以滿足顧客不斷改變的口味、緊貼不斷變化的飲食潮流並汲取顧客意見。本集團認為其過往多年來以客為尊的服務承諾，加強品牌形象及顧客忠誠度。

自二零一四年起，本集團三希樓及心齋均獲香港旅遊發展局認可為「優質旅遊服務」計劃下的「優質食肆」。自二零一五年起，本集團心齋獲政府衛生署認可為「有營食肆」，並於The Daily Meal評定及排名的二零一五年全球前25間素菜餐廳位列第18名，The Daily Meal網站於二零一零年開設，該網站特色焦點在於九個頻道及24個囊括各種飲食專題的網頁頁面，並就不同餐飲體驗編撰年度報告。

本集團於二零零八年三月在香港中環以「三希樓」品牌設立第一間提供川菜及粵菜的餐廳，以尋找帶有川菜特色辛辣及味道濃郁的菜餚的顧客或以尋找帶有粵菜特色味道細膩及以新鮮材料烹調的菜餚或點心的顧客為目標。於二零一三年四月，本集團位於香港中環的「心齋」品牌名下的餐廳成為本集團一部分，提供新派素菜，以尋找創新素菜或素食烹調風格菜式及特素食菜餚的顧客為目標。本集團於二零一六年十月收購分別位於香港中環及灣仔的「浪人」品牌名下的兩間日式料理餐廳「浪人中環」及「浪人灣仔」。浪人中環及浪人灣仔的定位各有不同，浪人中環提供優質精美的日本料理，以中環商務顧客為目標；而浪人灣仔提供「放題」自助餐菜單及一般日本料理，以追求經濟實惠的日本料理愛好者為目標。本集團「三希樓」品牌名下的第二間餐廳將位於香港銅鑼灣時代廣場，預期將於二零一七年第四季開始試業。

業 務

本集團採取多品牌策略，純粹以香港市場為目標。本集團旗下三個品牌(即「三希樓」、「心齋」及「浪人」)涵蓋的各類本集團認為擁有強勁消費能力的中高檔顧客，故此，本集團可從餐廳網絡中吸引香港各區不同層面的顧客群。本集團透過其多品牌策略可靈活經營業務及就日後擴展計劃進行規劃。董事相信本集團時至今日所取得的成功，其中關鍵因素在於本集團與時並進，有意兼有能力可滿足不同市場分部的顧客需求及喜好。本集團相信其多品牌組合及提供多元化的食品能使本集團迎合期望享用物有所值菜餚的顧客於整個用餐過程體驗不同的口味及喜好，以及擴闊收入來源。

本集團標準化業務的其他方面包括但不限於本集團標準化的品質控制系統、員工培訓及晉升計劃，為保持本集團日後增長及擴闊顧客群提供系統化平台。

下表載列本集團餐廳於所示期間的收入明細：

	截至三月三十一日止年度			
	二零一六年		二零一七年	
	總收入	佔總收入	總收入	佔總收入
	千港元	百分比	千港元	百分比
		%		%
三希樓	57,764	79.2	56,093	70.1
心齋	15,134	20.8	15,026	18.8
浪人中環(附註)	—	—	3,888	4.9
浪人灣仔(附註)	—	—	4,944	6.2
總計	<u>72,898</u>	<u>100</u>	<u>79,951</u>	<u>100</u>

附註：浪人中環及浪人灣仔由確陞營運，而確陞於二零一六年十月二十日由本集團收購。有關本集團收購浪人中環及浪人灣仔前的財務資料，請參閱本文件附錄一會計師報告附註31。

競爭優勢

本集團的三希樓及心齋擁有強大的品牌知名度

根據弗若斯特沙利文報告，本集團品牌「三希樓」及「心齋」分別在川菜餐廳、粵菜餐廳及新派素菜餐廳中獲得大眾認可。本集團的三希樓及心齋屢獲認可，詳情載於本節「業務—市場認可—證書及認可」。

本集團相信本集團「三希樓」品牌能使本集團吸引更多尋找優質川菜及粵菜飲食體驗的顧客。此外，本集團相信本集團於川菜及粵菜餐廳中的強大品牌知名度能使本集團推廣本集團三希樓其他食品，例如點心以及本集團不同品牌名下的其他餐廳。

業 務

本集團的新派素菜餐廳以「心齋」品牌營運，於近期亦取得國際及本地的關注。根據弗若斯特沙利文報告，本集團以提取各國各地菜餚的精髓，把其融入傳統菜式方式烹調素食菜餚而馳名。本集團相信此「融合」烹調素食菜餚的方法為傳統菜式增添新口味。本集團相信本集團得到獲得正面評價乃歸因於本集團致力提供高質素菜餚及本集團用心設計及烹調菜餚。

三希樓及心齋均不時獲美食雜誌報導及食評評論。憑藉公眾人士對本集團餐廳的認知，本集團計劃擴展其網絡。有關本集團餐廳的擴展計劃詳情，請參閱本節「業務 — 業務策略 — 開設新餐廳」。

本集團對多元化顧客群採取多品牌策略。

本集團網絡由三個主要品牌組成，以中高端顧客並涵蓋香港的川菜、粵菜、新派素菜及日本料理的不同全套服務餐廳分部。本集團「三希樓」品牌名下的餐廳專注於川菜及粵菜。本集團「心齋」品牌名下的餐廳專注於新派素菜。本集團「浪人」品牌名下的餐廳專注於日本料理，於浪人中環提供優質精美的日本料理及於浪人灣仔提供「放題」自助餐菜單的一般日本料理。根據弗若斯特沙利文報告，川菜、粵菜、素菜及日本料理餐廳行業市場規模增長維持穩定，預期二零一六年至二零二一年將以複合年增長率分別為4.3%、4.2%、4.9%及5.1%穩定增長。有關進一步詳情，請參閱「行業概覽」。

本集團透過三個主要品牌，旨在為尋找多元化優質食物的不同種類顧客提供舒適兼適宜舉行親朋好友聚會或享用商務美饌的地點。於往績記錄期間，本集團錄得超過460,000位顧客蒞臨本集團旗下四間餐廳。本集團認為透過餐廳網絡可吸引不同顧客群以及涵蓋年輕一輩以及年紀漸長的食客，該等顧客在一般情況下為本集團餐廳業務的目標市場。此外，本集團可向各個類別的顧客提供不同種類用膳服務體驗，當中包括物有所值的川菜及粵菜、新派素菜、優質精美以及一般日本料理。此外，本集團於二零一四年七月推行的會員計劃已涵蓋所有餐廳，可有助本集團尋找並吸引新顧客，款待及維持現有顧客並可重新聯繫不同餐廳的舊有顧客。除本集團向餐廳顧客提供適宜舉行家庭及一般聚會及享用商務美饌的地點外，本集團位於科達中心的宴會廳為所有顧客服務，以迎合其餐飲聚會、舉行私人宴會、會議及慶祝活動的需要。本集團會員可於宴會廳用餐，可點選本集團位於科達中心的餐廳所提供的川菜、粵菜及新派素菜的餐飲服務。

本集團從開設及經營為多元化顧客群提供各種不同食物及服務的不同種類餐廳經歷當中獲得的經驗，可使本集團作出調整，迎合不斷改變及具競爭力的餐廳市場，例如構思菜單以及新穎及每季當時得令的菜餚產品。董事認為本集團的多品牌策略可從

業 務

中擴闊顧客群，可降低本集團對任何特定層面顧客依賴並可增加市場份額，以為日後持續擴展提供支持。

本集團致力於維持食物質素。

董事認為，為成功經營本集團餐廳，本集團需在樓面員工悉心款待顧客的愉悅環境當中維持一貫可提供高質素食物的水準。本集團重視在生產其產品及烹調菜餚時採用新鮮採購的優質材料，例如使用水耕栽培種植的蔬菜及本集團生產的自家冷壓花生油。

本集團對挑選食材供應商及烹調食物過程中的內部監控及管理機制施加嚴謹標準。為確保本集團所提供的菜餚乃優質菜式，本集團採購部於挑選優質及穩定食材供應商時與餐廳廚師緊密合作。本集團廚師亦參與挑選原材料供應商，以確保食材新鮮及供應穩定。為確保本集團供應商符合相關品質標準，本集團進行品質控制，當中包括定期對主要供應商進行實地檢測，就付運至本集團餐廳的食材進行檢測。此外，本集團為僱員提供適當處理食材的清晰指引。本集團亦實行內部監控及管理機制，以確保本集團餐廳提供的食品質素。本集團亦已於餐廳採納嚴謹衛生政策，以嘗試及減低食物污染的任何風險。有關詳情，請參閱本節「業務 — 質量控制」。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並無接獲食環署任何重大投訴，本集團餐廳亦未因任何食物安全事件而接受任何政府機構或相關消費者保障組織進行的任何食物衛生的調查。為進一步改善質量控制及食物安全管理，本集團計劃設立中央廚房以於採購以及加工食材及半加工食物時將品質控制機制標準化，有關進一步詳情，請參閱「業務 — 本集團發展計劃 — (3) 設立中央廚房」。

董事認為，本集團向其顧客提供可靠及無微不至的服務對提升顧客忠誠度大有幫助。因此，本集團確保員工於加入本集團及獲聘用時接受適當培訓。董事認為，高質素用膳環境及細心周到的顧客服務有助改善及維持顧客忠誠度，繼而可使本集團業務持續增長。

董事認為本集團有能力保持一貫生產優質食物及提供細心周到服務的水準，有助於產生更高客流量、吸引更多廣闊的顧客群，並因此提升其經營業績及聲譽。

業 務

本集團定期更新菜單並提供新穎及季節性產品。

本集團認為致力於提供高質素及美味菜餚的承諾以及有能力於菜式方面不斷推陳出新以應對顧客喜好及口味，有助於本集團從芸芸競爭對手當中脫穎而出，推動顧客蒞臨次數以及令餐廳銷售額增加。

本集團竭力確保餐廳所提供的菜餚均為高質素及保持一致味道。儘管本集團餐廳專注於提供各式菜餚，惟菜單亦與時並進，此乃由於本集團將各地菜餚味道及國際菜餚元素融合到菜式當中，並構思新穎菜式，改良現有菜式，以滿足顧客不斷改變的口味、緊貼不斷變化的飲食潮流並汲取顧客意見。本集團每年更新主要菜單，其中包括以新推出或精心改良菜餚取代約5%的菜餚。

為謹守本集團核心理念「不時不食」的概念，本集團為菜餚注入新意念並定期為菜單引入季節性材料，以確保顧客可享用每季當時得令的食物。本集團採購團隊投入時間從不同地區購入新材料，以設計季節性菜單。本集團於最近夏季採用雞棕(僅於每年夏秋兩季期間方有貨源供應)作為材料推出新菜餚。

除確保本集團餐廳所提供的菜餚均為高質素及美味外，本集團特別注構思菜單。本集團高級管理層、餐廳經理及廚師定期會面構思新菜式意念及設計「廚師精選」或「餐廳精選」菜單，以供本集團菜單委員會味道改良及批准，以迎合本地顧客不時喜好及口味。有關進一步詳情，請參閱「業務 — 構思菜單」。新菜單上的菜餚反映本集團積極進取、有條不紊及要求不斷提升的構思產品過程。

本集團亦採用「融合」概念，透過提取各國各地菜餚的精髓，把其融入傳統菜餚中，藉此本集團相信能為傳統菜餚增添新風味。例如，本集團結合本集團對所購入川菜調味料及時令蔬菜及雜菌的知識，並構思出心齋的素食火鍋，以結合台灣菜及日本料理的元素，將其融入於浪人中環供應的串燒中。

除整個年度提供的常規菜餚外，本集團廚師亦設計因應香港不同節日而設的各種菜式，例如盤菜及農曆新年期間食用的年糕、端午節期間食用的素糉。本集團計劃於未來一年在浪人中環及浪人灣仔推出因應日本不同節日而設的特色菜餚。

本集團亦相信具吸引力的菜式擺設能加深顧客的用餐體驗，並提升顧客對本集團餐廳的整體觀感。本集團廚師不時會構思新穎的菜式擺設方法，菜餚可口之餘，賣相亦美觀及具吸引力。

業 務

本集團擁有一個穩定及經驗豐富的管理層團隊及廚師團隊。

本集團的主席兼執行董事祝嘉輝先生乃本集團創辦人。從二零零八年起，祝嘉輝先生與大部分高級管理層一直為本集團效力。本集團每間餐廳的高級廚工亦已在本集團工作一段時間：本集團三希樓及心齋的主廚分別從二零零八年及二零零七年服務至今，而本集團三希樓的川菜廚師及點心主廚則已為本集團服務超過七年。本集團三希樓的餐廳主管亦已為本集團服務超過七年。本集團相信一個穩定及經驗豐富的領導團隊及廚師團隊能使本集團及時及有效地瞭解顧客的需要及行業的趨勢，使本集團餐廳能確保食物及服務的質素。有關本集團高級管理層資歷及經驗的詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層」。

業務策略

開設新餐廳

本集團其中一個業務策略為擴大於香港的地區覆蓋。為此，本集團計劃於高消費力的顧客經常到訪的高人流地點，以「三希樓」及「心齋」名義開設新餐廳，以擴展本集團的業務。本集團相信此舉能提升收益及增強對本集團的宣傳，亦能讓更多顧客更容易到訪本集團的餐廳，藉此擴闊本集團的顧客群。本集團現正為商業區的新餐廳物色合適物業，考慮因素包括實際位置是否適合、位於該區的人流情況以及位於該地點的本集團目標顧客被認定的消費力。

本集團透過運用此策略而開設的首間新餐廳預計將以「三希樓」品牌於銅鑼灣時代廣場開業。時代廣場為香港島其中一個主要的購物中心。於二零一七年八月，本集團已就餐廳物業訂立租賃協議，預計新餐廳的樓面面積約700平方米及約有250個座位供顧客使用。鑑於新餐廳位於相對高人流的位置，並位於本集團餐廳現時並無涉足的銅鑼灣區，本集團董事認為新餐廳將不會對現有餐廳構成任何重大競爭。

除以上新餐廳外，本集團管理層現正亦積極考慮於香港其他地方開拓其他擴展業務機會。本集團計劃擴大涉足地區範圍至其他現時本集團餐廳並無涉足的地區。第二間新餐廳可能以「心齋」品牌經營。有關詳情請參閱本文件本節「業務 — 本集團發展計劃 — (1)擴展三希樓及心齋」及「未來計劃及[編纂] — 實施計劃」。

業 務

設立中央廚房以支持本集團擴展

經考慮業務擴展及對社會上的食物安全及衛生愈加重視後，本集團擬於二零一九年第二季在香港設立中央廚房，作為業務發展及擴展計劃一部分以支持本集團現有餐廳及未來新餐廳。本集團計劃以位於香港新界佔地面積約400至500平方米的小規模中央廚房為起點。本集團預期中央廚房將可支持現有餐廳以及日後另外新開設的兩至三間餐廳，可從中集中處理食材及供應採購、食物加工、食材的品質控制、半加工或已加工食材以及包裝、倉儲及分銷功能。

根據目前計劃，本集團中央廚房將履行的食物加工功能主要包括但不限於烹調半加工食物以及已加工食材(例如肉類、湯品及醬汁、用於點心的食材、獨門調味料以及用於菜餚的香料)。食材將於本集團中央廚房加工為半加工或已加工材料，其後付運至本集團於香港的各間餐廳，供彼等採用。有關安排促進食物烹調過程的標準化以及品質控制，亦同時有助於本集團就食材採購磋商批量採購折扣。倘本集團中央廚房運作，本集團將可將香港餐廳對食物烹調的部分勞工要求重新分配至中央廚房。

食物衛生及安全為本集團其中一個成功關鍵因素。本集團已由整個採購食材流程乃至食物烹調及加工、質量控制及分銷均實行一套全面的程序指引。本集團認為其有關食物採購及烹調的內部程序可透過採用中央廚房下得以更為妥善執行，而主要裨益包括(i)本集團整個餐廳網絡標準化可確保各餐廳一致的食物質素並減少所耗用的過剩食材及廚餘；(ii)透過生產產生的規模經濟增長(例如以經濟實惠方式採用食材及本集團中央廚房勞工專門分工各司其職)令食物生產效率提高；(iii)透過重新擺放廚房設備及儲存空間以及重新分配於個別餐廳執行其他職務的食物加工工作任務的人力資源，從中善用本集團個別餐廳的廚房空間；(iv)透過綜合計算存貨儲存量以及中央廚房監察及物流功能以更為妥善管理存貨；(v)進行策略性儲備；及(vi)透過減少可存取有關知識產權資料的員工數目，以保護本集團專有知識、食譜、商業機密及其他知識產權。有關進一步詳情，請參閱本節「業務 — 本集團發展計劃 — (3) 設立中央廚房」。

本集團目前在香港未設有中央廚房。於最後可行日期，本集團尚未識別合適物業，亦未訂立任何臨時或正式買賣協議。

業 務

翻新本集團物業及更新本集團設備

本集團相信本集團的餐廳環境乃顧客用餐體驗的重要一環。於往績記錄期間，本集團一般每次只會重新佈置各餐廳一小部分地方。截至二零一七年三月三十一日止兩個年度，本集團僅分別動用零元及約1,000,000港元作租賃物業裝修用途。為改善顧客用餐體驗，本集團計劃提升餐廳形象並於本集團常規營運時段後分階段翻新所有餐廳及宴會廳。本集團相信翻新物業能讓本集團：(i)為顧客帶來嶄新用餐體驗；(ii)將本集團的服務流程變得更有條理及使之更有效率，尤其是設立中央廚房後更為妥善使用廚房空間；(iii)透過使用新設備(例如爐具及煮食用的廚具)，提升食品處理能力及速度，同時提高能源效益；及(iv)更新本集團餐廳的形象。本集團預期提升及翻新餐廳設備將不會對本集團餐廳營運造成重大影響。

有關建議翻新本集團餐廳詳情，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]—實施計劃」。

投資於本集團現有業務運作的系統升級，以配合未來業務擴展，從而改善本集團的營運效率

本集團現時使用POS系統管理其餐廳菜單，以及管理餐廳業務產生的收入及現金。為支援本集團的擴展策略，以及提升本集團營運效率及為本集團餐廳網絡之間帶來協同效益，本集團計劃於本集團各間餐廳安裝ERP系統。本集團期望ERP系統能夠更緊地整合本集團的現有資訊科技系統，例如POS系統、會計系統及顧客關係管理系統。此外，本集團相信ERP系統亦能(i)讓本集團的管理層及時更深入地了解本集團的營運模式；(ii)供彼等更加深入了解有關如何使用本集團的資源及存貨；(iii)增加餐桌的使用率；以及(iv)讓本集團制定策略以減少浪費及提升營運效率。本集團亦擬於[編纂]後將有關ERP系統運延伸至即將設立的中央廚房。

有關建議投資ERP系統，請參閱本文件「未來計劃及[編纂]—實施計劃」。

加大本集團的市場推廣力度

過往，本集團透過口碑建立聲譽。為了令本集團餐廳及所提供產品更廣為人知以及提升其形象，本集團計劃為餐廳作出額外的市場推廣投資。本集團擬加大其市場推廣力度於(i)報章、雜誌及戶外廣告上等傳統媒體刊登廣告；及(ii)透過第三方的網站及受歡迎的社交媒體平台(例如Facebook及推特)上等網上媒體平台刊登廣告及宣傳。

業 務

本集團市場推廣並非一應俱全的方法。為構思並實行令本集團市場策略與業務策略一致的市場推廣計劃，本集團有意委聘專業市場調查機構以進行業務發展研究及有關新餐廳發展的可行性研究。有關研究包括就顧客喜好及行業趨勢的研究以及特別有關本集團與競爭對手可提供服務之間差異的競爭力分析。本集團亦定期檢討研究結果並因應調整市場推廣策略。

本集團亦會考慮與提供食品訂購及運送服務的服務供應商合作。本集團近期根據此策略踏出第一步。有關詳情請參閱本節「業務 — 銷售及市場推廣 — 外賣食物點餐及到會」。

本集團計劃積極推廣會員訂購計劃，因本集團相信訂購會籍能鼓勵會員增加光顧本集團餐廳的次數。本集團亦計劃改善會員計劃，與公司客戶攜手合作，提供額外優惠及獎賞予公司客戶及頻密光顧本集團的顧客。本集團相信透過增加訂購會籍及提供額外獎賞予現有會員，本集團能夠向會員推廣更多不同的產品，且本集團的會員會傾向更經常光顧本集團的餐廳。有關本集團會籍訂購計劃詳情，請參閱本節「業務 — 銷售及市場推廣 — 市場推廣 — 本集團會員計劃」。





本集團的餐廳

本集團於香港島經營四間提供全套服務的餐廳。本集團的餐廳位置如下：



業 務

下表載列本集團餐廳及其各自達致收支平衡點及投資回本點所需月份數目的詳情：

餐廳名稱	餐廳開始 營運日期	位置	提供的菜式	達致收支 平衡點 所需月份數目 (附註1)	達致投資 回本點 所需月份數目 (附註1)
 三希樓	二零零八年 三月	科達中心 七樓及22樓	川菜及粵菜	36	58 (附註2)
 心齋	二零零七年 十一月	科達中心三樓	新派素菜	48	75 (附註2)
 浪人中環	二零一五年 十月	香港中環 威靈頓街二至 八號 威靈頓廣場 六樓	優質精美 日本料理	21	78 (附註3)
 浪人灣仔	二零一四年 六月	香港灣仔駱克道 175至191號 京城大廈二樓	一般日本料理	37	60 (附註4)

附註：

- (1) 達致收支平衡點及投資回本點所需月份數目乃根據營運附屬公司自開展業務起及直至最後可行日期的財務資料計算。
- (2) 三希樓及心齋達致投資回本點需時58個月及75個月，主要由於本集團需要更長時間：(i)由於本集團「三希樓」及「心齋」品牌對市場而言為全新品牌，因此須向市場加強宣傳品牌意識；(ii)吸引新顧客光顧地下鐵路難以抵達的科達中心；及(iii)克服二零零七年至二零零八年期間金融危機造成的影響。
- (3) 於最後可行日期，浪人中環並未達致收支平衡點及投資回本點。由於浪人中環於往績記錄期間及直至最後可行日期蒙受虧損，因此，該數字指浪人中環達致投資回本點所需預計月份數目。
- (4) 於最後可行日期，浪人灣仔並未達致投資回本點。由於浪人灣仔於往績記錄期間蒙受虧損並自二零一七年六月起賺取盈利，因此，該數字指浪人灣仔達致投資回本點所需預計月份數目。

業 務

三 希 樓

「三希堂」位於北京紫禁城養心殿，是乾隆皇帝的書房，內裡收藏三件一般被視為稀世瑰寶的著名書法真跡，故將書房命名為「三希堂」。「三希樓」的命名亦是由此而來，意示「川希、粵希、點希」，秉承中華飲食文化精神。

本集團現時以「三希樓」品牌營運餐廳，即三希樓，位於科達中心七樓及22樓。本集團位於香港銅鑼灣時代廣場的新餐廳預期將於二零一七年第四季開始以此品牌試業。

本集團旨在提供一個與古代皇帝御書房相似的用餐環境，且使用中國風格的傢俱及掛畫，以加強觀感。

下圖列示位於科達中心七樓及22樓三希樓內部環境：



業 務



川菜

三希樓提供川菜特色的菜餚。本集團的招牌菜包括帶有川菜特色的水煮野生魚、麻辣口水雞、川麻豆腦滑牛肉以及霸王辣子雞。本集團菜單亦提供麻辣火鍋。除使用肉類、家禽及蔬菜等食材外，本集團亦使用魚、蟹、蠔、蝦、蜆及青口等食材，提供海鮮及淡水魚菜式。本集團部分招牌菜的照片載列如下：



水煮野生魚



川麻豆腦滑牛肉



麻辣火鍋



麻辣口水雞

業 務

粵菜

本集團亦於三希樓提供粵菜。

本集團粵菜提供燒味，例如叉燒及叉鵝。本集團亦提供使用高級食材準備的菜餚，例如鵝掌及海味(如鮑魚、海參及花膠)。本集團若干招牌菜餚載列如下：



明爐燒味拼盤



蝦兵蟹將



椒鹽瀨尿蝦

點心

三希樓於午餐時段提供點心形式的午餐，迎合休閒及商業食客。本集團主要集中於傳統點心菜例如叉燒包、小籠包及蝦餃。

業 務

本集團繼續創作及設計新菜式。其中一個例子為金湯小籠包，該菜式將川菜辛辣的南瓜湯與傳統上海佳餚小籠包融合。



金湯小籠包



燒賣



叉燒包、帝苗菜肉餃



蝦餃

心齋

心齋位於科達中心三樓，提供新派素菜，吸引不同背景的素食者，及旨在為香港普遍提供的素菜增添更多口味。

心齋以「健康及有機飲食」為宗旨，使用天然及有機食材(例如水耕種植的蔬菜)烹調菜餚，尊重「嚴格」素食飲食，提供無人造色素、味精、雞蛋或奶類製品的餐單。

業 務

本集團旨在為於心齋用餐的顧客提供舒適寧靜的用膳環境，室內設計亦以和諧及天然為主題。

下圖顯示心齋內部環境：



儘管本集團主要針對香港素食者群，惟本集團相信不僅素食者追求素食飲食，眾多重視健康的個別人士亦會選擇為素食飲食。

為照顧市場該部分顧客，本集團廚師及管理層尤其關注顧客的口味喜好，致力引入現時傳統中式素食缺少的素食元素，藉此為本集團的菜式帶來新概念及刺激感。本集團亦關注擺盤細節，以確保菜式美味及美觀。

業 務

心齋的招牌菜式包括荷塘吐艷、特級松茸石榴球、迷你出珍菌金瓜盅以及黑松露醬炒麵。本集團部分招牌菜的照片載列如下：



荷塘吐艷



迷你山珍菌金瓜盅



特級松茸石榴球

業 務

浪人中環

浪人中環位於中環蘭桂坊地區附近威靈頓街M88六樓，以高檔日式餐廳方式經營，針對別具品味並希望於高檔環境享用高質素日本料理的食客。午市期間，本集團為身處中環的顧客供應午餐，提供日式午市套餐，晚市期間，本集團提供全套日本料理菜單。

浪人中環主要提供的食品包括：

- 壽司及刺身，刺身烹調方式採用「廚師發辦」概念，即刺身菜式由負責廚師為顧客挑選；
- 日式串燒；及
- 其他日本料理，例如午市套餐。

本集團旨在於繁忙的中心商業區提供靈靜私人空間供大眾用膳，本集團所佈置主題以簡約為重點，使用木材及木板，提供類似高級日式居酒屋的溫暖舒適用膳環境。

下圖顯示浪人中環內部環境：



業 務



浪人中環非常注重品質。其壽司，刺身及串燒均「即叫即做」，確保其新鮮。浪人中環的管理層亦不時於餐單引入時令食品。

浪人中環於二零一六年曾被雜誌評論，包括「Crave — Hong Kong and Macau」及「HK Eats 2016 — Best Bites in Hong Kong」。



特上壽司十二貫

業 務



喜之次一夜干



味噌豚肉鍋



大蝦天婦羅

浪人灣仔

浪人灣仔位於灣仔駱克道京城大廈二樓，可於晚市時段吸引喜愛自助餐的顧客，本集團亦為希望能淺嘗優質午餐的顧客供應午餐，提供便當飯盒。

浪人灣仔的佈置旨在為顧客提供用作團體聚會的舒適環境，本集團相信，浪人灣仔的佈置適合自助餐形式的餐飲服務：

下圖顯示浪人灣仔的內部環境：



業 務

平日午市時段，浪人灣仔主要提供日式便當及其他即叫即做菜式，如天婦羅、烤串燒及壽喜燒。浪人灣仔於週末及假日午市時段及於每晚市時段提供日式自助餐(包括即叫即做的壽司及刺身)及於該等時段向顧客提供部分酒精飲品。本集團認為此業務模式吸引希望於週末及公眾假期與三五知己成群享受價錢合理的日式自助餐顧客。



「放題」自助餐



便當



宴會廳

本集團位於科達中心五樓的宴會廳為所有會員服務，以迎合其餐飲聚會、舉行私人宴會及慶祝活動的需要。本集團會員可於宴會廳用餐，可點選餐廳所提供的川菜、粵菜及新派素菜。宴會廳擁有70個座位，乃適合舉辦公司午餐及晚宴、親朋好友聚會以及舉辦活動的地點。本集團可提供度身訂造菜式(有關菜式從三希樓及心齋挑選並由該兩間餐廳提供)、提供膳宿以及應要求餐廳項目以外的其他服務，例如視聽設備或花藝展示。宴會廳需預先訂座，並視乎場地供應而定。本集團可能就舉辦活動收取最低租房費用。使用宴會廳餐飲服務的會員須親自向本集團員工出示會員證。



業 務

營運及管理

於最後可行日期，本集團有四間餐廳，全部位於香港島。

下表載列本集團於往績記錄期間餐廳的營運統計數字：

餐廳	許可樓面 面積 (座位數目) <i>(附註1)</i>	顧客到訪 次數 <i>(附註2)</i>	營運日數	總收益 千港元	平均每日 收益 千港元 <i>(附註3)</i>	每位顧客 平均消費 港元 <i>(附註4)</i>	翻桌率 <i>(附註5)</i>
三希樓							
截至二零一六年 三月三十一日止年度	637.21平方米 (240)	146,343	365	57,764	158	395	1.67
截至二零一七年 三月三十一日止年度	637.21平方米 (240)	136,113	364	56,093	154	412	1.56
心齋							
截至二零一六年 三月三十一日止年度	322.14平方米 (120)	75,492	366	15,134	41	200	1.72
截至二零一七年 三月三十一日止年度	322.14平方米 (120)	69,352	365	15,026	41	217	1.58
浪人灣仔<i>(附註6)</i>							
截至二零一七年 三月三十一日止年度	288.34平方米 (77)	24,764	160	4,944	31	200	2.01
浪人中環<i>(附註6)</i>							
截至二零一七年 三月三十一日止年度	229.33平方米 (103)	11,934	155	3,888	25	326	0.75

附註：

- (1) 座位數目指餐廳相關樓面所示座位數目。
- (2) 顧客到訪次數指相關期間於本集團餐廳用餐的顧客總人數。

業 務

- (3) 平均每日收益按相關餐廳於相關期間的收益總額除以營運日數計算得出。
- (4) 每位顧客平均消費按相關餐廳於相關期間的總收益除以顧客到訪次數計算得出。
- (5) 翻桌率按顧客到訪次數除以(i)座位數目及(ii)經營日數的相乘結果算得出。
- (6) 浪人中環及浪人灣仔分別於二零一五年十月及二零一四年六月開始營業。該兩間餐廳於二零一六年十月成為本集團旗下餐廳，本節所示數字顯示該等餐廳自本集團收購後的營運數據。有關本集團收購浪人中環及浪人灣仔前的財務資料，請參閱本文件附錄一會計師報告附註31。

於往績記錄期間，三希樓及心齋各自的每日平均收入相對維持穩定，三希樓每位顧客每餐平均消費由截至二零一六年三月三十一日止年度約395.0港元上升至截至二零一七年三月三十一日止年度約412.0港元，與此同時，心齋每位顧客每餐平均消費由截至二零一六年三月三十一日止年度的200.0港元上升至截至二零一七年三月三十一日止年度的217.0港元。於往績記錄期間，三希樓及心齋的翻桌率相對穩定。董事認為，每日平均收入及翻桌率出現輕微波動乃一般業務過程中的普遍現象。

餐廳的管理監控

董事會對本集團採取策略性監控，負責主要發展計劃。執行董事負責監察本集團餐廳的運作及表現。彼等亦會就菜單定價及菜式的新穎構思提供指引，批准更改餐廳菜單及定價，檢討及批准市場推廣活動計劃以及制定本集團擴展計劃。

本集團高級管理層負責餐廳營運的日常監督及行政監察以及監控。彼等亦負責確保本集團所實行的有效內部監控及風險監控政策。

就個別餐廳層面而言，各餐廳的總經理負責餐廳日常運作。餐廳的主責總經理以及主廚負責入口食材的品質控制，抽樣檢查上碟端餐前的菜餚、客戶服務以及與餐廳有關的其行政事宜(例如人手編配及新入職員工培訓)。本集團亦會以非正式渠道向經常光顧的客戶徵詢意見，從中可了解彼等需要，以及任何質量上有關的事宜是否需要修正改善。

業 務

構思菜單

本集團目標顧客十分廣泛，包括家庭、特別場合用膳人士以及商務客戶。本集團旨在為菜單構思新穎季節性菜式，並精心改良招牌菜式及核心菜式，以超乎顧客期望並吸引新顧客。本集團菜單會因應顧客口味轉變、飲食潮流變遷、營養趨勢以及顧客意見而有所修改。本集團已建立構思常規菜單系統，根據該系統本集團持續構思新穎或季節性菜餚或精心改良現有菜餚。本集團過去多年不斷努力構思菜式過程中已累建一組預留備用菜式，一般情況下，構思新穎菜式需時三至六個月，而精心改良現有菜式則需時六至九個月，主要包括下列主要步驟：

- 菜單建議。本集團高級管理層、餐廳總經理及廚師開始構思過程時，會收集消費者提出要求的資料，進行市場研究並設計「廚師精選」或「餐廳精選」菜單，定期會面構思新菜式意念及設計。除口味之外，新菜單項目亦須經考慮目標價格、銷售額、毛利及對客戶的吸引力後，顧及菜式在商業方面的可行性。
- 餐單委員會批准。本集團餐單委員會(由行政總裁、主廚及採購部主管組成)將審閱新穎菜式，並由該委員會批准。本集團委員會將定期會面，評估及批准建議菜式。
- 食譜及採購。本集團餐單委員會批准新穎菜式後，高級管理層、餐廳經理及廚師將編撰一份標準食譜，當中載列新穎菜式所需的調味配方、香料及其他材料。本集團採購部就已採用的食材向合適供應商提供意見，高級管理層估計所用材料成本，而定價將由行政總裁最終決定。
- 試推及正式推出。本集團於餐廳正式推出一道新菜式前，先向加入成為會員的顧客進行試推。本集團或會根據新穎菜式於試推期間產生的銷售額而調整生產該菜式的計劃規模。本集團於正式推出後仍持續追查銷售額並收集顧客意見，此舉有助本集團評估市場對迎新推出菜式的接受程度。

銷售及市場推廣

本集團匯報架構

本集團整體業務策略及營運由董事會制定。各部門主管在部門其他員工協助下監督及監管本集團日常營運。本集團各餐廳由主廚及餐廳總經理領導，而餐廳經理直接向執行董事匯報。

業 務

銷售週期

樓面員工接收顧客所下訂單並將有關訂單輸入POS系統。POS系統將於樓面及廚房產生已點選食物的列印清單，而廚師會據此處理訂單。廚師不可於食物未經POS系統下訂單的情況下製備食物。

定價政策

由於本集團採納多品牌業務模式，而該模式可令本集團針對擁有中至高級消費能力的不同層面顧客，故本集團並無就餐廳釐定劃一價格範圍。不同餐廳所提供的菜餚價格各有不同，視乎餐廳品牌及產品而定。

一般而言，本集團於釐定所有餐廳的菜餚價格時會考慮各種因素，包括食材成本、餐廳概況／理念、提供服務的範圍、預期的市場趨勢、目標顧客的消費習慣以及本集團競爭對手就類似菜餚制定的價格。

食材的整體成本一般固定不得超過某一特定餐廳總收入的若干百分比，並會對熱銷菜餚設定較高的標價。截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止兩個年度，已使用原材料及耗材成本佔本集團總收入的百分比分別維持於25.1%及24.4%。本集團將進行評估及調整(倘必要)，以不時根據食材成本、經營成本及市場整體趨勢確保本集團在應對物價波動時可達致的成本目標。

本集團於旗下所有餐廳就所有賬單收取10%的標準服務費。

結算

本集團接收現金及信用卡付款。POS系統乃為避免不當挪用或非法使用本集團營運所收取的現金而設。特別是只有獲許可人員方可修改顧客訂單，而本集團管理層團隊會抽樣檢查有關任何修改，以確保有關修改全屬正確及有理據支持。下表載列截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止兩個年度的結算方法：

	截至二零一六年		截至二零一七年	
	三月三十一日止年度		三月三十一日止年度	
	千港元	%	千港元	%
信用卡	57,432	78.8	62,599	78.3
現金	9,152	12.6	10,004	12.5
其他(附註1)	6,314	8.6	7,348	9.2
總計	<u>72,898</u>	<u>100</u>	<u>79,951</u>	<u>100</u>

附註：

(1) 其他主要為授予本集團企業顧客的信貸期、支票及餐飲禮券。

業 務

信用卡

本集團餐廳接受大多數大型信用卡發行機構的信用卡結算賬單。本集團一般於信用卡交易獲批准當日之後第二或第三個營業日收到相關信用卡發行機構的滙款(扣除服務費)。於往績記錄期間，信用卡發行機構一般收取1.6%至3.0%不等的手續費。

現金

儘管本集團大多數顧客透過信用卡結算賬單，惟本集團每日仍然處理一定數額的現金。為防止挪用或非法使用現金，本集團已在各間餐廳實行現金管理制度以及一套現金處理程序(包括清晰明確的職責分工)。本集團會每日對POS系統生成的滙總記錄的銷售額與各餐廳的實際現金收入及銀行現金存款進行對賬。本集團將用於採購瑣碎用品的備用現金、各間餐廳已收取但未存入銀行的現金及服務費存放在各餐廳保險箱。本集團於每個營業日將各餐廳前一日經營所得現金存入銀行。本集團總辦事處的一名僱員負責代收現金並存入各餐廳的銀行賬戶。本集團已為保存於餐廳的現金投保。於往績記錄期間，董事確認概無發生任何重大員工、顧客或其他第三方挪用現金或盜取現金的事件。

餐飲禮券

本集團向其會員計劃下的顧客發出餐飲禮券，作為市場推廣政策的一部分。本集團於各間餐廳發出三張以備待用的100.0港元的餐飲禮券，於本集團任何一間餐廳向新會員以及重續會籍的現有會員發出八五折優惠禮券。有關本集團會員計劃，請參閱本節下文「業務—銷售及市場推廣—市場推廣」。

信貸期

本集團部分客戶(包括公司客戶)一般獲授予30天的信貸期。

支票

本集團部分客戶以支票支付賬單，該等支票將於下一個營業日存入有關餐廳的銀行賬戶。

市場推廣

本集團認為，為於香港飲食業成功經營，本集團需要對旗下品牌加強宣傳力度以及消費者對本集團品牌認知程度，並向顧客提供高質素食物及服務。因此，本集團注重市場營銷策略以(i)透過確保有效迅速推行市場推廣活動，宣傳本集團形象及認知程度；及(ii)於香港主要節日及/或本集團進行推廣活動時提高營業額。本集團所有市場推廣活動均由內部策劃。

本集團採用密集宣傳攻勢及提高客戶意識的市場推廣策略。本集團市場推廣部負責制定及實施本集團市場推廣策略，以提升本集團的形象、品牌意識及聲譽。於最後可行日期，本集團市場推廣團隊包括三名團隊成員。

業 務

本集團會員計劃

本集團自二零一四年七月起已設有會員計劃，並適用於本集團所有餐廳。本集團成員繳納不予退還年度申請費及獲授予會籍後，可享有一年的會員專屬優惠，當中可享有的優惠，例如餐飲禮券，惠顧本集團其中一間餐廳可享賬單定額折扣，每次蒞臨可享高達三小時的免費泊車服務以及根據顧客以往於餐廳消費再給予折扣等。本集團相信會員計劃可令本集團改善顧客「忠誠度」，為多次光顧的顧客提供獎賞，同時亦為本集團宣傳食品的方法。本集團計劃憑藉會員計劃向本集團會員交叉銷售本集團餐廳其他不同的食品。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並未錄得任何有關會員計劃及餐飲促銷活動的賠償或重大糾紛。

本集團的報章宣傳及社交媒體策略

由於本集團相信報章宣傳及社交媒體對本集團有利，故與有意為本集團餐廳撰文宣傳的報社合作，另外亦會向印刷報社刊登廣告，主要目的為宣傳季節性食品。

本集團已確認社交媒體市場營銷乃市場推廣策略的重要部分。本集團的市場推廣團隊一直以來已積極展開管理、監察工作，於各種社交媒體平台(例如Facebook)上與客戶接觸，於相關社區群組積極發表新穎內容及對話以及分享內容及市場推廣資料；在該平台規則獲准的情況下與社交媒體用戶進行交流，並回應以公開評論或私人訊息方式接觸本集團的用戶。此外，本集團透過自家網站宣傳，並利用不同網上平台以及佳餚美饌網站提高知名度並提供社交團體促銷優惠以吸引新顧客。本集團認為該等市場推廣渠道亦可使集團以更符合成本效益方式宣傳並吸引新顧客。

本集團認為，本集團可以透過設立社交媒體專頁方式，有助本集團接觸新顧客。本集團亦可以從社交媒體平台發表的意見當中汲取意見，以改善服務及所提供的菜餚，同時亦可以分析顧客行為以及客戶對餐廳的用餐體驗。

POS系統

為協助董事及高級管理層人員掌握並分析本集團營運，本集團已於各間餐廳裝設POS系統，該系統於各間餐廳收集營運數據，例如銷售時間、顧客數目、所收到的收入以及每張餐桌所下訂單。

為確保本集團在會計方面的誠信程度，本集團禁止僱員登入POS系統，而管理層當中只有少數成員保留修改POS系統(例如本集團菜餚價格)的權利。本公司董事及高

業 務

級管理層人員可實時存取及分析透過POS系統所收集的資料。本集團管理層可從中監察餐廳營運以及可從中調整(其中包括)菜單上的菜式及定價。

本集團總辦事處會以行政方式監督各間餐廳。本集團高級管理層人員當中的指定人士會於POS系統輸入餐廳菜單的任何新增的菜單上的菜式或修改資料，而市場推廣團隊則將製作用於各間餐廳的更新菜單。本集團樓面員工會於為顧客下訂單後將食物訂單內容輸入POS系統，以便廚房員工開始製備食物。本集團收銀處員工及樓面員工均有職能可列印賬單草稿及完稿賬單，惟只有餐廳經理及助理餐廳經理方有權可取消已於POS系統下訂單的賬單項目。就審核處理目的而言，任何有關取消內容均綜合計入報告，該報告由本集團管理層隨機審閱。

本集團會計師會將POS系統內的數據與各間餐廳所呈交的現金及信用卡收入作對比後，為每日收益進行對賬工作。本集團營運董事以及會計部均會檢查現金收入。本集團透過此系統可施加更緊密的財務監控力度以及進行業務分析。

董事認為，POS系統可提升訂購過程的效率並可有效控制向顧客所收取的收入。只有獲許可的人員方可存取或修改本集團系統所儲存的數據，而只有本集團管理層團隊可指示系統供應商修改系統。

銷售額季節性

於往績記錄期間，本集團在十二月及一月錄得高於一般水平的收益，本集團相信此乃由於該等月份均有大型節慶活動，例如冬至以及聖誕。

於大型節日期間，本集團提供應節食品，以增加收益，例如於農曆新年期間推出傳統中式年糕以及於中秋節期間推出月餅。

由於本集團業務的季節性影響，一年內任何期間的業績並不一定反映全年可達到的業績。

外賣食品點餐及到會

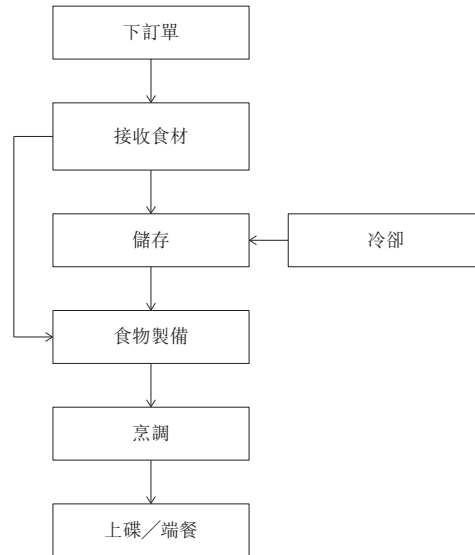
本集團收益其中一部分乃源自客戶向本集團下訂單，該等客戶並未於本集團的餐廳用膳。由於網上訂購食品熱潮大行其道，故本集團近期與第三方食品到會服務供應商訂立夥伴協議，以計量網上到會服務方面的銷售額是否使餐廳收益有所增長。

業 務

於本集團餐廳訂購食品及製備物過程

本集團致力為現有顧客提供優質菜餚，並吸引潛在新顧客。

下圖顯示於本集團餐廳訂購食品及烹調食物過程：



由發出採購訂單至接收食材

本集團各餐廳主廚定期監察供應貨物水平並決定將會採購的食材種類及數量。主廚會向本集團採購部下訂單，而採購部將向獲認可供應商下訂單。於食材付運後，各餐廳主廚或指定負責人員將檢查已收到的付運食材質量可接受，且數量充足，並確保訂單與送貨通知單上的資料相符，方會確認接收食材。送貨通知單及／或發票其後將轉交予本集團會計部。所有採購食物均由本集團供應商提供的發票支持。主廚亦會監察存貨水平，確保存貨足以應付日常營運所需。本集團將會重新訂購數量不足的材料，倘於緊急情況下需要一定數量材料惟未能於常規送貨時間獲得有關材料，本集團則會向其他獲認可供應商採購。本集團每一種食材均有一間以上供應商，以確保穩定供應。有關本集團採購主要食材的詳情，載於本文件「本集團供應商」。

儲存

各餐廳主廚負責確保妥善處理及儲存食材。就新鮮及易變壞食材而言，本集團保存手頭上最小份量食材，一般情況下不超過兩日。就不易變壞食材而言，本集團確保根據個別營運要求於各餐廳保存足夠存貨。食材付運至本集團餐廳後，本集團將按照

業 務

程序以適當溫度及儲存條件儲存食物。本集團三希樓及浪人中環及浪人灣仔的冷藏櫃將新鮮水果蔬菜與肉類、家禽或海鮮分開保存。本集團每月對食材進行盤點。此外，本集團於各餐廳均委任衛生督導員，以加強監督餐廳食物安全。

由於所有發出的採購訂單均符合需求，每日送貨，而主廚、總經理及會計團隊均密切監察存貨，因此，於往績記錄期間，本集團並未發生食材及飲品存貨過剩堆積的情況。

食物製備

由於本集團現時未設有中央廚房，故所有食材及菜餚均於各間餐廳製備。於主廚協調下，於按照食譜烹調食物的不同過程中均分工合作各司其職，以確保效率及質素。分工合作包括洗菜、切菜、煮菜及烹調。

冷卻

已製備但毋須即時烹調的任何食物將會冷卻(即冷藏)，以保持新鮮、品質以及減低細菌滋生的機會。

烹調

年資經驗不同的廚房員工均會將菜餚冷卻，各餐廳主廚將監察廚房員工烹調的整個過程。

上碟及端餐

如有需要，主廚將妥善烹調後的材料上碟並檢查菜餚品質及菜式上碟的擺放觀感，其後再端餐送往顧客享用。

品質控制

本集團餐廳的品質控制

本集團認為食物及服務質素對本集團取得成功至關重要。本集團保持競爭力的其中一個優勝之處在於本集團餐廳提供的優質食物及員工提供的優質服務。本集團已於所有餐廳實行嚴格品質控制制度，而員工將嚴謹遵循有關制度。本集團高級管理層團隊負責執行本集團整體食物安全措施。此外，於各間餐廳，相關餐廳總經理或副經理或主廚每日分別負責確保衛生及食物品質。

業 務

食物品質

為確保本集團食物品質，所有用於烹調菜餚所採購的材料僅會向餐廳主廚指示的獲認可供應商或預批供應商採購。本集團與主要供應商定期保持聯絡，而所有付運至本集團的材料均於收貨時由員工檢查，以確保有關材料符合本集團的品質標準。倘材料並不符合本集團品質規定，則會退還予有關供應商。倘供應商持續未能符合本集團品質標準，本集團將考慮更換有關供應商。於往績記錄期間，本集團並無遭遇重大的食品質量問題以致須更換其任何獲認可供應商。

本集團採購的大量材料均為易變壞食物(例如新鮮肉類、家禽、海鮮及蔬菜)。本集團餐廳主廚及總經理負責採購該等易變壞食物而彼等亦會確保僅會採購足夠份量材料，以免堆積過量存貨及廚餘，令本集團經常使用新鮮材料烹調食物。於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並未委聘任何外部人士或檢測機構進行獨立於供應商的檢測。主廚及餐廳經理每年對供應商進行評估，以評估所提供的材料品質及價格以及供應商服務質素。

本集團採取食物衛生政策。本集團各餐廳均設有經認證的衛生督導員及衛生經理，以符合食環署規定並監察餐廳的衛生情況。視食材性質而定，所有食材原材料及半加工食材均須儲存於有罩貨架或冷藏室。廚房員工將定時檢查儲存溫度，以確保食材在所需溫度下儲存。所有食物處理人員於加工食材之前必須對雙手進行消毒，且於加工食材過程中必須佩戴手套。每間餐廳的主廚將會持續為廚房其他員工提供在職食物加工及衛生培訓。廚房員工將定時對廚房進行清潔工作並填妥清潔項目清單，而部分清潔工作(如洗碗、清洗餐桌用布及滅蟲)已外判予第三方專業清潔服務供應商。

製備

本集團所有食材及菜餚主要由初級廚師製備，並由每間餐廳的主廚監督。菜式於離開製備區後交給服務生上菜予顧客之前由本集團廚房主廚檢查。於本集團餐廳，主廚將確保每道菜式乃根據若干菜式擺碟要求製備並適合可供一般人食用。任何未達到標準的食物將被退還再製備及／或烹調。

董事確認，於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團餐廳並無接獲任何針對食物而作出的重大投訴或索賠，亦毋須接受任何政府機構或相關消費者保障組織因任何食物安全問題就食物衛生進行的調查。

業 務

服務質素

本集團餐廳業務的主要組成部分包括妥善管理顧客服務的能力。倘本集團無法達到顧客期望，此情況可能對吸引顧客光臨本集團餐廳以及對本集團聲譽造成不利影響。本集團各餐廳的總經理及主廚每日會舉行簡要會議及作出評估，以確保本集團服務質素。本集團透過以下渠道收集意見，分別為：(i)擺放於本集團所有餐廳的顧客意見卡；(ii)電話熱線；(iii)本集團網站、社交媒體專頁及電郵。本集團總經理將於每日簡要會議討論顧客意見及市場推廣部將與相關人員編製所有意見並識別及評估有關問題，以改善本集團整體服務質素。本集團總經理亦將與高級管理層人員討論有關意見，以改善本集團整體服務質素。

本集團一經接獲餐廳顧客的投訴後，總經理將嘗試於餐廳層面解決有關問題，直至顧客滿意為止。於一般情況下，倘投訴牽涉菜餚味道或質素問題，本集團通常會以另一道菜餚更換或為顧客取消訂單。倘投訴與本集團員工有關，餐廳經理將會直接處理，以解決有關問題。有關投訴均記錄在投訴日誌簿內，以便本集團管理層跟進。

本集團確保各員工於加入本集團及獲聘用時接受適當培訓。本集團就申請人的工作知識、相關經驗、性格、整體態度、溝通技巧及為提升向顧客提供服務質素的成熟程度進行評估。經過培訓的樓面員工殷勤謹慎、高效快捷、彬彬有禮，對顧客主動積極、熱情好客。本集團各餐廳經理於日常營運中與樓面員工舉行簡要會議，經理會與員工討論顧客提出的意見。有關會議有助樓面員工維持並改善服務水準及質素。

於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團尚未接獲任何與食物中毒有關的重大投訴，亦未接獲顧客向消費者委員會或香港旅遊發展局提出的任何投訴。於往績記錄期間及直至最後可行日期，本集團並不知悉客戶提起可能會對本集團業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響的重大賠償的任何投訴事件。於往績記錄期間及直至最後可行日期，大多數客戶投訴並不重大，以及與食物品質及服務質素有關。

用餐環境

為確保本集團所有餐廳的用餐環境於餐廳日常開門營業前達到可接受條件，本集團餐廳總經理必須進行開門營業前程序，當中涵蓋各個方面，包括確保廚房及用餐區域乾淨、衛生、軟件準備就緒、檢查餐桌佈置以及確保所有餐具整潔乾淨。餐廳每日關門時，當值經理亦會仔細檢查餐廳關門核對清單。本集團亦已委聘一名獨立專業服務供應商，定期為本集團所有餐廳提供滅蟲服務及清潔服務。

業 務

供應鏈

本集團要求供應商及彼等向本集團供應的產品須符合本集團內部品質標準及香港相關監管機構實施的標準。為確保本集團供應商維持令人滿意的質素，本集團將就品質標準事宜向供應商提供意見。

本集團顧客

於往績記錄期間，本集團顧客主要為普羅大眾市民當中的零售顧客。董事認為，由於本集團顧客群基礎性質分散，故於往績記錄期間識別本集團五大顧客於實際情況下並不可行。

於二零一六年四月一日，本集團與從事酒吧營運業務的百嶺訂立協議，據此，迅海及天誠因鄰近三希樓及心齋，將於經營時段期間及該時段後向為顧客訂購外賣食品的百嶺提供來自三希樓及心齋的外賣食品。

所提供的服務： 迅海及天誠於一般經營時段及該時段後向百嶺提供來自三希樓及心齋的食物及飲品

迅海及天誠應確保及時安排充足員工提供食物

附加費(附註)： 所下訂單總價的70%

最低附加費(附註)： 每月140,000港元

發出發票及結付有關款項： 應每月向百嶺發出發票並應於收訖發票後起計30個營業日內結付

終止： 訂約任何一方可向另一方發出一個月的通知以終止協議

附註： 附加費及最低附加費主要按本集團於一般營運時段後營運所產生的額外超時員工成本及公用設施成本釐定。截至二零一七年三月三十一日止財政年度，本集團根據以上協議從百嶺所得的收益為2,000,000港元，佔本集團總收益2.5%。於最後可行日期，百嶺為獨立第三方。

截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止兩個年度，百嶺佔本集團總收益約3.8%及4.9%。除百嶺外，本集團並無與顧客訂立任何長期合約。概無單一顧客佔本集團截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止兩個年度各年總收益超過5%，因此，本集團於往績錄期間並無依賴任何單一顧客。百嶺的其中一名股東為鄧先生，而於本集團的五大供應商中，有兩間供應商為由鄧先生的親屬持有，此外，於往績記錄期間，百嶺並非本集團前五名供應商。進一步詳情請參閱本節「業務—本集團供應商—本集團前五名供應商」。

於一般情況下，本集團向若干顧客提供30日的信貸期。

業 務

董事已確認，本集團於往績記錄期間及直至最後可行日期與顧客概無發生重大糾紛。

本集團供應商

於往績記錄期間，本集團供應商主要包括食材及飲品供應商。本集團主要食材包括肉類、海鮮及蔬菜。本集團亦委聘承建商為餐廳進行裝修，同時亦已委聘外部發牌顧問、清潔服務供應商、廚具用品及滅蟲服務供應商。

本集團供應商乃經管理層團隊諮詢主廚及餐廳總經理意見後挑選。於識別供應商時，本集團管理層團隊將於市場上物色某一特定食材樣本，並會率先採購少量樣本，以供管理層團隊內部評估。本集團將僅會於新供應商經管理層團隊認可後，在該名新供應商具備必需資歷、在市場上享負盛名兼且營運及財務方面表現穩健，而有關建議供應條款為本集團接納的情況下，方會委聘該名新供應商。經本集團業務發展及營運董事認可後，新供應商方可獲納入本集團獲認可供應商名單。本集團管理層會定期檢討獲認可供應商名單，亦會定期審閱名列於獲認可供應商名單上的供應商資歷。於最後可行日期，本集團已存置一份包括超過70名供應商的獲認可供應商名單。一般而言，本集團與五大供應商進行業務交易超逾2.4年。本集團管理層團隊成員間中到訪該等食材的生產源頭，以掌握第一手資訊，以確保該等食材質素及安全後，方可經本集團餐廳使用，而該等食材的生產方法亦須為本集團可接納者。

本集團在一般情況下向本地供應商訂購飲品，而有關供應商以現行市價向本集團供應飲品。

本集團在一般情況下並無與供應商訂立長期供應合約。儘管本集團旨在與供應商保持長期業務關係，惟倘於商業上可行的情況下，本集團會物色後備供應商，因此可避免過度依賴任何特定供應商，仍可靈活向不同供應商訂購食材。由於本集團擁有眾多食品原材料供應商，故董事認為，儘管並無訂立長期供應合約，亦不會導致出現食材短缺的重大風險，而本集團亦不會因付出大幅超過現行市價的價格後無法獲得質素相近的食材而承受重大風險。董事認為此乃香港餐飲業的一般慣例。

於往績記錄期間以及直至最後可行日期為止，本集團並無發生無法獲得足夠數量食材或本集團食材供應出現短缺或中斷而對營運構成重大不利影響。

業 務

本集團前五名供應商

以下載列本集團於往績記錄期間的五大供應商(就採購成本而言)：

截至二零一六年三月三十一日止年度

排名	本集團供應商	主要業務活動	位置	於最後可行日期與本集團業務往來概約年期	供應商應佔本集團採購總額概約百分比	所提供的食材／貨物
1	高標準(中國) ^(附註)	食材供應	香港	4	41.2%	蔬菜及淡水魚類
2	供應商A	食材供應	香港	2	16.3%	海鮮
3	Chit Hing Tak Cheung Frozen Meat Co	食材供應	香港	1	12.5%	凍肉
4	供應商B	耗材供應	香港	3	4.6%	餐廳耗材
5	福鷹有限公司 ^(附註)	食品貿易	香港	4	3.6%	副食品
					<u>78.2%</u>	

附註：高標準(中國)及福鷹由本集團的前身集團全資擁有，而本集團分別自二零一六年三月三十一日及二零一五年十一月三十日起不再向高標準(中國)及福鷹採購。董事確認，截至二零一六年三月三十一日止財政年度本集團向高標準(中國)及福鷹進行的採購均以一般商業條款訂立。

業 務

截至二零一七年三月三十一日止年度

排名	本集團供應商	主要業務活動	位置	於最後可行日期與本集團業務往來概約年期	供應商應佔本集團採購總額概約百分比	所提供的食材／貨物
1	晴朗(中國)有限公司 (Shiny (China) Limited) (附註1)	食材供應	香港	1	20.4%	海鮮及家禽
2	康之源(附註2)	食材供應	中國	1	13.1%	蔬菜及淡水魚類
3	供應商A	食材供應	香港	3	12.6%	海鮮
4	Chit Hing Tak Cheung Frozen Meat Co	食材供應	香港	2	10.5%	凍肉
5	Chinki Trading Co.	食材供應	香港	3	4.8%	海鮮
					<u>61.4%</u>	

附註：

- (1) 晴朗(中國)有限公司由鄧先生的外甥女全資擁有。董事確認，晴朗(中國)有限公司於截至二零一七年三月三十一日止年度進行的採購乃按一般商業條款訂立。
- (2) 康之源由高標準(中國)全資擁有，而康之源由前身集團間接擁有。康之源於二零一六年五月出售予本集團前僱員鄧先生的胞姊／妹。董事確認，截至二零一七年三月三十一日止財政年度本集團康之源進行的採購均以一般商業條款訂立。

截至二零一六年三月三十一日及二零一七年三月三十一日止年度，本集團向五大供應商採購額合共佔本集團採購總額分別約78.2%及61.4%，而本集團最大供應商的採購總額佔本集團採購總額分別為41.2%及20.4%。

除上文披露者外，於往績記錄期間，董事、彼等的緊密聯繫人或任何股東(據董事所深知，該股東擁有本公司已發行股本超過5%)概無於本集團任何五大供應商中擁有任何權益。

本集團供應商在一般情況下授予本集團零至60日的信貸期。在本集團按貨到付款基準結清款項的情況下，若干供應商方會向本集團提供折扣。

業 務

委聘康之源

康之源由本集團的前身集團間接全資擁有，而本集團自二零一七年財政年度起向康之源採購食材。於向康之源採購食材前，本集團向高標準(中國)(為康之源當時的唯一股東兼本集團的前身集團的間接全資附屬公司)採購食材，而高標準(中國)於二零一七年八月五日自願清盤及解散。於二零一六年五月，康之源出售予本集團前僱員鄧先生的胞姊／妹(於最後可行日期為一名獨立第三方)。截至二零一七年三月三十一日止年度，康之源為本集團第二大供應商。本集團並無與康之源訂立長期協議。本集團董事確認，本集團於往績記錄期間向康之源及高標準(中國)的採購乃按公平原則磋商並以一般商業條款訂立。此外，本集團董事確認本集團並無發生任何品質問題，亦無發生高標準(中國)及康之源向本集團供應的食材出現缺貨或中斷的情況。

鑑於康之源過往提供的食材品質令人滿意且準時付運食材，惟本集團持續委聘康之源為本集團其中一名食材供應商。董事認為按持續基準委聘供應商乃行內慣例，惟供應商須提供優質食材並可於本集團滿意的情況下準時付運貨物。本集團已將食材供應廣泛分佈予其他食材供應商，當中具體表現為本集團截至二零一六年三月三十一日止年度向高標準(中國)採購量由41.2%下降至截至二零一七年三月三十一日止年度的13.1%。因此，於往績記錄期間的趨勢下降足以證明本集團減少對高標準(中國)的依賴程度，而其後於往績記錄期間的趨勢下降亦證明本集團減少對康之源的依賴程度。本集團董事亦認為市場上有足夠的可資比較供應商，預計於物色替代服務供應商方面不會出現困難。

監察本集團供應商

本集團與供應商緊密合作，會通知彼等有關供應的問題，提出改善彼等向本集團所供應產品方面的意見，以及在適當的情況下，前往供應商生產地址進行實地訪查，以核實生產方法。為確保本集團所獲食材的質素水準保持一致，而本集團現正以商業角度而言合理的價格接收食材，本集團收集有關食物價格的市場情報，同時亦定期與供應商溝通，以確保本集團了解市場走勢以及供應商向本集團供應食材的最新情況。倘出現任何跡象或趨勢顯示若干食材定價與本集團所獲食材的質素不符，高級管理層人員將調查有關事件，以了解有關理據，提防供應商可能收取回佣或其他類型的盜用公款情況。

此外，本集團亦定期與供應商溝通，給供應商最新資訊，使其知悉本集團實際需要，以確保本集團廚房在減少不必要的堆積存貨以減低食材變壞情況的同時，將備有足夠食材以滿足預期需求。

業 務

據董事所知悉，於往績記錄期間以及直至最後可行日期，概無發生任何有關供應商回佣的情況或本集團僱員於採購食材時發生欺詐情況。為提防向供應商作出任何回佣安排，本集團已實行若干政策，例如，向預批供應商採購，結付本集團總辦事處所採購的食材，以及於員工手冊內載列有關防止賄賂及貪污的政策。

原材料及耗材

本集團餐廳所使用的原材料及耗材主要為食材及飲品。於往績記錄期間，本集團主要透過本地入口商就(i)鮮肉(例如源自中國的家禽)；(ii)源自美國的凍肉；(iii)源自中國的蔬菜；(iv)一般源自東南亞及日本的海鮮；及(v)源自中國的淡水魚，進行採購。

下表載列於往績記錄期間已採用的原材料及耗材的詳情：

	截至二零一六年 三月三十一日止年度		截至二零一七年 三月三十一日止年度	
	千港元	%	千港元	%
食材	16,325	89.2	17,840	91.3
飲品	1,073	5.9	988	5.0
其他耗材	895	4.9	714	3.7
總計	<u>18,293</u>	<u>100.0</u>	<u>19,542</u>	<u>100.0</u>

本集團截至二零一七年三月三十一日止年度的總採購成本較截至二零一六年三月三十一日止年度增加7.7%。有關百分比的增幅與同一期間的已採用原材料及耗材一致，分別為9.7%及6.8%。

有關闡述原材料及耗材成本的假設性波動影響的敏感度分析，請參閱本文件「財務資料—影響本集團經營業績及財務狀況的因素—已使用原材料及耗材成本」。

本集團透過下列方法監察食材：

- 即時了解本集團餐廳所用主要食材的市場定價；
- 監察付運至本集團餐廳的食材質素及數量，並將有關食材質素與向供應商所支付款項作比對；及
- 對發票進行隨機審計並將有關發票與所接收的食材質素作配對。

業 務

於往績記錄期間，食材價格以及本集團所採購的飲品成本概無重大變動。然而，本集團認為透過適度上調個別菜餚價格，可將本集團食材的採購成本當中的部分增幅轉移至顧客。

於往績記錄期間以及直至最後可行日期，本集團餐廳並無出現任何食物供應中斷、提早終止與供應商訂立的合約安排或無法獲得足夠數量食材而對本集團財務狀況構成重大影響。

市場認可

得獎餐廳

本集團為餐廳取得以下獎項及認可：

獎項

年度	獎項	頒發實體	得獎者
二零一一年至 二零一五年	二零一一年、二零一二年、二零一三年、 二零一四年及二零一五年最佳餐廳 (The Best Restaurants 2011, 2012, 2013, 2014 and 2015)	飲食男女	三希樓
二零一二年	二零一二年餐飲獎—最佳中國地方菜 (2012 Food & Drink Awards — Best Regional Chinese)	Timeout Hong Kong	三希樓
二零一三年	二零一三年南華早報100強 (South China Morning Post's 100 Top Tables 2013)	南華早報	三希樓
二零一三年	二零一三年美食家(素菜獎冠軍) (The Foodie Forks 2013 Winner of the Veritable Vegetarian Award)	Foodie Group	心齋
二零一四年	中菜餐廳獎10強—四川 (Top 10 Restaurant Award in the category of Chinese — Sichuan)	WOM guide	三希樓
二零一五年	傑出證書(Certificate of Excellence)	TripAdvisor	三希樓
二零一五年	二零一五年必吃餐廳獎 (Best-ever Dining Awards 2015) — 必吃素食店	新假期周刊	心齋
二零一五年	全球素菜餐廳25強中的第18強	The daily meal	心齋
二零一五年	二零一五年素食/有機餐廳獎10強 (Top 10 Vegan/Organic Restaurant Awards 2015)	Happycow and Natural & Organic Products Asia	心齋
二零一六年	二零一六年U Favourite 食品獎 (U Favourite Food Awards 2016) — 我最喜歡的外省菜館	U周刊	三希樓
二零一六年	人民愛我Yelp! (People Love Us on Yelp!)	Yelp	三希樓及 心齋
二零一六年	二零一六年啖啖出色(中菜—四川) (Bites of Distinction 2016 (Chinese — Sichuan))	Crave Magazine	三希樓及 心齋

業 務

年度	獎項	頒發實體	得獎者
二零一六年	二零一六年啖啖出色(健康概念) (Bites of Distinction 2016 (Healthy Concepts))	Crave Magazine	心齋
二零一七年	攜程美食林一臻選	攜程	三希樓

證書及認可

日期	證書	認可實體	得獎者
二零一一年	蔡瀾推薦的香港其中一間最佳餐廳	蔡瀾知己會	三希樓
自二零一四年起	獲香港旅遊發展局認可的一間高質素餐廳	香港旅遊發展局管理的優質旅遊服務計劃	三希樓及心齋
自二零一四年起	成員—優質旅遊服務機構 (Member—Quality Tourism Services Association)	優質旅遊服務機構 (The Quality Tourism Services Association)	三希樓及心齋
自二零一五年起	有營食肆	衛生署	心齋

競爭

根據弗若斯特沙利文報告，香港餐飲業分佈高度分散，於二零一六年有超過15,000間本地或國際連鎖式餐飲食肆。香港有眾多川菜、素食及日本菜餐廳與本集團餐廳競爭，而部分餐廳的目標顧客類別亦與本集團餐廳相同。根據弗若斯特沙利文報告，截至二零一六年十二月，香港大約有500間川菜餐廳，日本菜餐廳則超過2,500間，而素食餐廳則超過500間。提供全套服務行業的競爭十分激烈。餐飲業的成功因素包括(其中包括)品牌聲譽及食物品質。根據弗若斯特沙利文報告，川菜、粵菜、素食及日本料理餐廳行業市場規模增長維持穩定，預期於二零一六年至二零二一年分別以4.3%、4.2%、4.9%及5.1%的複合年增長率穩定增長。有關進一步詳情，請參閱本文件「行業概覽」。根據弗若斯特沙利文報告，於二零一六年，本集團佔香港餐飲業收益的市場份額為0.07%。

業 務

本集團認為在市場上具備競爭優勢，原因為：(i)本集團認為食物質素及真材實料的菜餚令本集團在競爭對手當中脫穎而出；(ii)擁有豐富經驗及技術的人才出現短缺(尤其是廚師)乃新加入餐飲業對手所面對的其中一個主要問題，因此，本集團董事認為廚師固定團隊乃本集團優勝於新競爭對手的競爭優勢；及(iii)食物及服務質素亦為食客其中一個挑選標準，而顧客可能鍾情於挑選老字號牌子的餐廳，原因為食物質素、過往用膳經驗、品牌效應以及社交媒體及其他顧客的推薦等因素。儘管如此，本集團仍面對業務當中一部分的競爭情況。有關該風險的論述，請參閱本文件「風險因素 — 與本集團行業相關的風險 — 倘本集團無法有效率競爭，本集團的營運業績或會受到餐飲業激烈競爭的不利影響」。

保險

本集團主要投購(i)僱員受聘於本集團餐廳及辦公室過程中受傷、患病或身故的賠償保險；(ii)有關患病、受傷或顧客私人財產損壞索賠的公共責任保險；(iii)辦公室設備、傢具及行內的所有商業物品的嚴重損壞保險；(iv)遺失存放於上鎖保險箱、抽屜或業務物業收銀機的現金以及遺失交易過程中的現金的金錢保險；(v)額外營運成本的溢利損失保險；及(vi)物品保險。

董事認為，本集團投購的保險範圍充分符合業務規模及類別要求，並與香港標準行業慣例一致。

已租賃的餐廳物業

於最後可行日期，本集團所有餐廳均於已租賃物業經營，而本集亦已為香港總共八間餐廳物業訂立特許或租賃協議，其中一間作為辦事處用途，餘下數間則作為餐廳物業及宴會廳用途。於最後可行日期，本集團餐廳物業均向獨立第三方租賃，惟本集團位於浪人灣仔的餐廳場所除外，該餐廳物業乃向昌雋有限公司(一間由本集團董事祝建原先生及祝昌輝先生擁有的公司)租賃。有關詳情，請參閱本文件「關連交易」。

本集團截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止兩個年度的租金及相關開支分別佔總開支約11.3%及15.0%。

業 務

下表載列於最後可行日期本集團餐廳及辦公室所租賃及佔用的物業詳情：

編號	餐廳名稱／ 用途 位置		許可面積 (平方米)／ 員工人數		每月租金	初步租賃年期	選擇性 重續 條款
1	三希樓	科達中心七樓	331.29	固定		自二零一七年一月一日起至二零一八年十二月三十一日止兩年	可選擇重續兩年以及另外選擇再重續多兩年
2.	三希樓	科達中心22樓	305.92	固定		自二零一七年一月一日起至二零一八年十二月三十一日止兩年	可選擇重續兩年以及另外選擇再重續多兩年
3	三希樓	香港銅鑼灣 時代廣場11樓 1102號舖	不適用 (附註1)	固定或每月 總收入相應 百分比		自二零一七年八月十日起至二零二二年八月九日止五年	無
4	心齋	科達中心三樓	322.14	固定		自二零一七年一月一日起至二零一八年十二月三十一日止兩年	可選擇重續兩年以及另外選擇再重續多兩年
5	宴會廳 (附註2)	科達中心五樓	不超過80人	固定		自二零一七年一月一日起至二零一八年十二月三十一日止兩年	可選擇重續兩年以及另外選擇再重續多兩年
6	浪人中環	香港中環 威靈頓街 第2至8號 威靈頓廣場 六樓部分	229.33	固定		自二零一五年七月八日起至二零一八年七月七日止三年	可選擇重續兩年

業 務

編號	餐廳名稱／用途		許可面積 (平方米)／ 員工人數		每月租金	初步租賃年期	選擇性 重續 條款
	用途	位置					
7	浪人灣仔	香港灣仔 駱克道 175至191號 京城大廈 二樓A室	288.34	固定		自二零一六年十月一日起至二零一八年九月三十日止兩年	可選擇重續三年
8	辦公室	科達中心四樓	不適用	固定		自二零一七年一月一日起至二零一八年十二月三十一日止兩年	可選擇重續兩年以及另外選擇重續兩年

附註：

- (1) 預期「三希樓」品牌名下的新餐廳將於二零一七年第四季度開始試業。
- (2) 本集團於二零一七年一月一日開始租賃宴會廳物業。

本集團位於科達中心的餐廳自其各自開始營運後已租賃有關場所，而本集團與科達中心業主保持穩定關係。於最後可行日期，本集團並無收到業主任何跡象表明彼等可能不會續租予本集團或本集團租金大幅上升幅度與可供重續租賃時的市場價格不符。

業 務

牌照及批准

營運牌照及證明書

於最後可行日期，本集團已向相當政府機構取得對業務營運而言屬重大的全部必需牌照、批准及許可證。下表載列與本集團營運相關的牌照及許可證概要：

牌照／登記類別	餐廳／會所	牌照號碼	持牌人	許可面積／ 平方米	有效期	註釋
普通食肆牌照	三希樓(科達中心七樓)	2213134673	Dorwin Asia Limited(附註1)	331.29	二零一七年三月十日至二零一八年三月九日	
普通食肆牌照	三希樓(科達中心22樓)	2218803763	迅海	305.92	二零一七年五月二十日至二零一八年五月十九日	
普通食肆牌照	心齋	2213152305	Dorwin Asia Limited(附註1)	322.14	二零一六年十一月六日至二零一七年十一月五日	獲准售賣冰凍甜品、刺身及壽司
普通食肆牌照	浪人中環	2218810321	確陞	229.33	二零一七年八月十五日至二零一八年八月十四日	獲准售賣刺身及壽司
普通食肆牌照	浪人灣仔	2212810842	確陞	288.34	二零一七年二月十一日至二零一八年二月十日	獲准售賣刺身及壽司
合格證明書(附註2)	宴會廳	C/3333	迅海	不適用	二零一七年二月二十四日至二零一八年二月二十三日	
酒牌	三希樓(科達中心七樓)	5213003675	祝嘉輝先生(附註3)	不適用	二零一六年五月十五日至二零一八年五月十四日	

業 務

牌照/登記類別	餐廳/會所	牌照號碼	持牌人	許可面積/ 平方米	有效期	註釋
酒牌	三希樓(科達中心22樓)	5218803229	Leung Tak Kei 先生(附註4)	不適用	二零一七年 九月一日至 二零一九年 八月三十一日	
酒牌	浪人中環	5218828703	Pang Chi-wing, Gi Gi先生 (附註4)	不適用	二零一七年 一月七日至 二零一八年 一月六日	
酒牌	浪人灣仔	5212826945	Chow San Mei 女士(附註5)	不適用	二零一七年 七月二十八日至 二零一九年 七月二十七日	
會所酒牌	宴會廳	5318820278	Tang Daniel先生 (附註4)	不適用	二零一七年 五月十一日至 二零一八年 五月十日	
水污染管制牌照	三希樓(科達中心七樓)	WT00027103- 2017	迅海	不適用	二零一七年 二月六日至 二零二二年 二月二十八日	
水污染管制牌照	三希樓(科達中心22樓)	WT00020857- 2015	迅海	不適用	二零一五年 二月五日至 二零二零年 二月二十九日	
水污染管制牌照	心齋	WT00027104- 2017	天誠	不適用	二零一七年 二月八日至 二零二二年 二月二十八日	
水污染管制牌照	宴會廳	WT00027101- 2017	迅海	不適用	二零一七年 二月六日至 二零二二年 二月二十八日	
水污染管制牌照	浪人中環	WT00027152- 2017	確陞	不適用	二零一七年 二月十五日至 二零二二年 二月二十八日	
水污染管制牌照	浪人灣仔	WT00022094- 2015	確陞	不適用	二零一五年 七月二十二日至 二零二零年 七月三十一日	

業 務

附註：

- (1) 於最後可行日期，本集團位於科達中心七樓的三希樓及位於科達中心三樓的心齋的餐廳場所牌照均由該場所業主持有，並連同有關餐廳場所一併租賃予本集團，作為租約其中一部分。自該等餐廳於科達中心開始營運後，已設有有關安排。
- (2) 宴會廳僅作為用膳座位範圍用途，只供本集團會員食用從本集團位於科達中心的餐廳所訂購的食物。因此，根據《會社(房產安全)條例》，該宴會廳獲發牌為會址。
- (3) 於最後可行日期，本集團已安排將酒牌由祝嘉輝先生持有轉為由本集團僱員持有，有關轉讓預計將於二零一七年十一月完成。
- (4) 於最後可行日期，持牌人為本集團僱員。
- (5) 於最後可行日期，本集團已安排將酒牌轉讓予Chow San Mei女士持有。

於最後可行日期，上述所有牌照及證明書均有效並具效力，而據董事所知悉，概無任何可導致無法重續及吊銷本集團任何牌照或證明書的情況發生。

於最後可行日期，本集團位於時代廣場的新三希樓尚未開業。本集團現正為該餐廳申請普通食肆牌照以及其他相關牌照。

於往績記錄期間以及直至最後可行日期，概無任何與違反本集團或酒牌持有人所持有的持牌條件相關的指控或罰款。

僱員

本集團全體員工均居於香港。於最後可行日期，本集團合共有116名全職僱員及26名臨時或兼職僱員(作為餐廳員工)。下表列示於最後可行日期本集團員工總數按職能分類為各個組別的明細：

	於最後 可行日期
董事及高級管理層	6
行政	
財務及會計	5
銷售及市場推廣	3
餐廳員工	
餐廳經理	4
廚師及廚房人員	61
服務人員	47
清潔人員	16
總計	<u>142</u>

業 務

本集團認為與僱員保持良好關係。於往績記錄期間以及直至最後可行日期，本集團與僱員概無重大糾紛。

培訓

本集團向新招聘入職員工提供在職培訓。主廚會培訓新招募的廚房員工，而每間餐廳的總經理在一般情況下會負責培訓新服務員工。

本集團僱員的健康及安全

本集團致力向僱員提供安全的工作環境。本集團遵循職業安全健康局發出的安全手冊，當中載列工作安全措施，可預防本集團營運的餐廳場所可能發生的一般意外。此外，本集團向全體新招聘入職及現有僱員提供相關培訓。董事認為，該等措施有助降低僱員工傷數字及嚴重程度，有關措施亦屬充足有效，可預防嚴重工傷發生。

本集團個別餐廳經理負責員工健康及安全。任何意外將會直接向本集團人力資源部門彙報，以符合適用勞工法例及規定。

於往績記錄期間以及直至最後可行日期，本集團已接獲有關僱員工傷的報告。該等工傷主要牽涉餐廳環境常見的輕微受傷情況，例如，割傷、燒傷以及滑倒跌倒等受傷情況。據董事所深知，本集團已於截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止兩個年度以及二零一七年四月一日至最後可行日期期間分別錄得三宗、五宗及七宗工作相關的受傷事件。於最後可行日期，於上述15宗個案當中，七宗個案仍在處理，而其他八宗個案已經透過本集團僱員賠償保險政策獲得補償。有關索償概無引致任何重大保險索賠。董事認為，該等索賠並無對本集團業務、經營業績及財務狀況構成重大不利影響且亦將不會構成重大不利影響。

招聘員工及挽留員工

餐飲業的招聘情況競爭激烈。本集團認為提供的薪金及福利非常優厚。本集團僱員亦可能獲得獎金獎勵、酌情花紅、長期服務獎賞以及交通及醫療開支方面的補貼。本集團認為可透過招聘政策吸引、鼓勵及挽留對本集團營運及發展而言極其重要的僱員。

本集團主要透過僱員介紹及於餐廳場所以外刊登招聘廣告的方式招聘服務及廚房員工。本集團主要透過網上招聘網站的公開市場招聘辦公室員工。

為符合市場慣例，除本集團全職員工外，在員工告假或因特別活動或季度繁忙高峰時而引起員工臨時短缺的期間，本集團亦會招聘臨時或兼職員工。本集團通常按小時計算招聘有關員工，而該等員工在一般情況下獲分配執行低技術要求的基本工作任務。

業 務

強積金計劃

根據強積金計劃條例規定，於最後可行日期，本集團全體員工及臨時或兼職員工已參加經由本集團挑選的強積金計劃或餐飲業行業計劃。本集團於往績記錄期間並無發生有關香港適用勞工法例的重大違規事件。截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止兩個年度，本集團已作出的強積金供款總額分別約1,000,000港元及1,300,000港元。

知識產權

於最後可行日期，本集團在香港擁有四個註冊商標，惟尚待處理一個對本集團業務而言屬重大的商標申請。本集團亦已申請一個對本集團業務而言屬重大的域名 **www.topstandard.com.hk**。有關本集團知識產權詳情，請參閱本文件附錄四「有關本集團業務的進一步資料—2.本集團知識產權」。

於最後可行日期，據本集團所知悉，(i)本集團並無嚴重侵犯任何第三方擁有的任何知識產權；或(ii)任何第三方並無嚴重侵犯本集團擁有的任何知識產權。董事確認，於最後可行日期，據本集團所知悉，就侵犯第三方擁有的任何知識產權而言，本集團任何成員公司並未接獲任何尚未了結的索償或面臨任何具威脅性的索償，而本集團並未向第三方提出任何索償。

研發

於往績記錄期間，本集團並無進行任何重大研發活動。

環境事宜

本集團於營運過程中須遵守環境保護法例及規定。本集團營運須遵守香港環保法例及規定有關詳情，請參閱本文件「監管概覽」。於最後可行日期，如有需要，本集團已就所有餐廳取得水污染牌照。本集團亦已於整個集團內實施各種政策，以確保營運過程中產生的廚餘數量最小。截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止兩個年度，本集團因確保本集團遵守適用環境法例及規定所產生的費用約為68,500港元及79,890港元。本集團董事預期於截至二零一八年三月三十一日止年度遵守適用環境法例及規定的費用微不足道。

法律程序及合規

於最後可行日期，本集團並無捲入任何訴訟、仲裁程序或重大索償，而就董事所知，本集團亦無捲入可能對業務、財務狀況或營運業績構成重大不利影響的尚未了結或針對本集團或本集團面臨的訴訟、仲裁程序或重大索償。於往績記錄期間，本集團並未遵守香港若干法例及規定。除下文載列的事件外，於往績記錄期間以及直至最後可行日期，據董事所知悉，根據適用法例及規定，本集團並無重大不合規事宜。

業 務

董事認為，(i)毋須就下文所述不重大不合規事件作出任何撥備及(ii)該等不合規事件(不論個別或共同)並無引致亦將不會對本集團業務、經營業績及財務狀況造成重大不利影響。

編號	不合規事件的詳情	不合規事宜的理由	法律後果及可能最高罰款	補救措施及現況
1	宴會廳曾於二零一七年二月二十四日前於未取得合格證明書的情況下由迅海經營(「會址牌照」)違反香港法例第376章《會社(房產安全)條例》(「會社條例」)，而未取得食肆牌照的情況下經營則觸犯香港法例第123X章《食物業規例》(「《食物業規例》」)第31(1)條，該條規定除非根據並按照食環署根據所批出的牌照，任何人不得經營任何食肆、燒味及鹵味店的食物業。	此項遺漏乃由於一名前任行政人員未能完全及準確理解普通食肆牌照項下有關條文並對有關牌照項下獲准從事行業範圍存在誤解。此外，本集團從一名第三方牌照代理得悉，於申請會址牌照過程中，本集團不會被禁止繼續營運。	倘違反《會社條例》第4(1)條，可處200,000港元的最高罰款，監禁兩年，如該罪行持續的每一日，另處20,000港元的每日罰款。 就違反《食物業規例》第31(1)條而言，第35(1)(a)及35(3)(a)條規定最高可處第五級罰款(50,000港元)，監禁六個月，並在該罪行持續期間內的每一日另加罰款900港元。	宴會廳已取得於二零一六年三月一日申請並已取得會址牌照，並已取得有關牌照，因此自二零一七年二月二十四日起獲豁免《食物業規例》的營運。 據法律顧問告知，鑑於此後已取得會址牌照，因此提起檢控的可能性不大。再者，就此項不合規事件展開檢控亦已喪失時效。
2	於二零一五年十月十四日至二零一六年一月六日期間，浪人中環於暫准食肆牌照到期後在沒有暫准食肆牌照的情況下營運。浪人中環於二零一六年七月七日至八月十四日期間，當食環署正於相關時間辦理續牌申請之時繼續營運，觸犯《食物業規例》第31(1)條，該條規定除非根據並按照食環署所批出的牌照，否則任何人不得經營食肆、燒味及鹵味店等任何食物業。上述不合規事件乃於本集團收購浪人中環的營運公司確證之前發生。	此項遺漏乃由於當時負責牌照事宜的相關行政人員的無心之失，而且當時欠缺適時的專業意見所致。	就違反《食物業規例》第31(1)條而言，第35(1)(a)及35(3)(a)條規定最高可處第五級罰款(50,000港元)，監禁六個月，並在該罪行持續期間內的每一日另加罰款900港元。	浪人中環自二零一六年一月七日起取得暫准食肆牌照，其普通食肆牌照自二零一六年八月十五日起生效。 據法律顧問告知，鑑於此後已取得相關牌照，因此提起檢控的可能性不大。再者，就此項不合規事件展開檢控亦已喪失時效。
3	三希樓(七樓及22樓)、心齋、浪人灣仔、浪人中環及宴會廳分別於二零一七年二月六日及二零一七年二月五日、二零一七年二月九日、二零一五年七月二十二日、二零一七年三月一日及二零一七年二月六日之前，並無管有有效的污水排放牌照，觸犯香港法例第358章《水污染管制條例》(「《水污染管制條例》」)第9及12條，該兩條規定凡排放住宅污水以外者均須領取牌照。	此項遺漏乃由於當時負責牌照事宜的本集團行政人員的無心之失，而且當時欠缺適時的專業意見所致。	於違反《水污染管制條例》第9及12條以及第11條的情況下，如屬第一次定罪，可處罰款200,000港元，監禁六個月，如該罪行持續的每一日，另處10,000港元的每日罰款。	三希樓(七樓及22樓)、心齋、浪人灣仔、浪人中環及宴會廳已分別於二零一七年二月六日及二零一七年二月五日、二零一七年二月九日、二零一五年七月二十二日、二零一七年三月一日及二零一七年二月六日取得污水排放牌照。 據法律顧問告知，鑑於此後已取得相關牌照，因此提起檢控的可能性不大。再者，除有關浪人中環的不合規事件將於二零一七年九月一日當日或之前喪失時效外，就此項不合規事件展開檢控亦已喪失時效。

業 務

加強內部監控措施以防止再次發生不合規事件

本集團已加強其內部監控措施以防止再次發生上述不合規事件，執行董事祝嘉輝先生及公司秘書兼財務總監朱沛祺先生負責監督本集團旗下餐廳及會址營運所需一切牌照的續期事宜，並將負責適時準備及提交相關的牌照申請或續牌申請，並監察該等牌照的到期日。本集團已告知高級管理層及餐廳員工，本集團所經營的餐廳如無有效牌照則不得營業。

本集團已委聘專業牌照顧問協助牌照申請程序及(倘適用)牌照重續程序，而本集團將於[編纂]後就牌照相關事宜的法例及規定最新情況諮詢法律顧問的意見。

控股股東祝建原先生及祝昌輝先生的彌償責任

控股股東將於[編纂]前以本集團為受益人訂立彌償契據，按共同及個別基準就(其中包括)本集團任何成員公司(本集團收購確陞前的確陞除外)因其於[編纂]或之前所發生的事件提出或遭受的任何訴訟、仲裁、索賠(包括反索賠)、申訴、要求及/或法律訴訟(不論刑事法、行政法、合約法、侵權法或其他性質)引致而產生或令其(本集團收購確陞前的確陞除外)蒙受的(其中包括)任何成本、開支、申索、負債、懲罰、損失或損害提供彌償。

祝建原先生及祝昌輝先生將於[編纂]前以本集團為受益人訂立彌償契據(確陞)，按共同及個別基準就(其中包括)確陞因其於[編纂]或之前所發生的事件提出或遭受的任何訴訟、仲裁、索賠(包括反索賠)、申訴、要求及/或法律訴訟(不論刑事法、行政法、合約法、侵權法或其他性質)引致而產生或令確陞蒙受的(其中包括)任何成本、開支、申索、負債、懲罰、損失或損害提供彌償。

有關進一步詳情，請參閱本文件附錄四「法定及一般資料 — 彌償契據」及「法定及一般資料 — 彌償契據(確陞)」。

內部控制及風險管理措施

內部控制及風險管理措施

董事負責制定及監督內部控制措施的實施情況及風險管理系統的有效性，該系統旨在為實現與營運、報告及合規有關的目標提供合理保證而設。

鑑於往績記錄期間曾發生不合規事件，本集團已於二零一六年一月委聘獨立內部控制顧問天職香港內控及風險管理有限公司(「內部控制顧問」)，以協助本集團及[編纂]按協定審查程序審查本集團內部控制系統並就該系統改進及糾正特定弱項提供建議。

業 務

工作範圍包括審閱(其中包括)(i)內部控制系統及程序；(ii)食物安全管理；(iii)食物及飲品的牌照管理；及(iv)工作場所安全。內部控制顧問就本集團內部控制執行工作並提呈推薦建議。

因此，本集團已修訂及採納若干新內部控制程序以加強內部控制系統，內部控制顧問於二零一六年一月至二零一七年六月進行跟進審核後發出的內部控制報告已確認有關新程序的實施情況。

一般內部控制及企業管治措施

此外，本集團確認營運及日常管理的內部控制及風險管理需要。為管理風險及確保本集團業務順利運作，本集團已根據主要發現結果採取並將會採取以下措施，以確保於[編纂]後持續遵守所有適用法例及規定，並加強本集團內部控制：

- 本集團已委聘內部監控顧問全面評估本集團的內部監控系統，涵蓋財務、營運、合規及風險管理等領域。就本節「業務 — 法律程序及合規」所述的不合規事件而言，內部監控顧問已檢討本集團的內部監控系統並相應提出建議。本集團相信，本集團已經或即將採取的補救措施能夠防範不合規事件再次發生，並可提升本集團的內部監控及風險管理措施。內部監控顧問已進行跟進檢討，本集團在跟進檢討後的內部監控系統並無任何重大缺失。
- 執行董事祝嘉輝先生及公司秘書兼財務總監朱沛祺先生負責監督本集團旗下餐廳及會所營運所需一切牌照的申請或續期事宜，而本集團已委聘專業牌照顧問在牌照申請程序及(如適用)續牌程序中提供協助。
- 本集團審核委員會審閱內部控制系統及程序以遵守適用法例及規定以及企業管治守則。該委員會亦負責訂立安排以考慮其將如何應用財務匯報、風險管理及內部控制原則；
- 本集團將根據創業板上市規則第6A.19條委任創僑國際有限公司為本集團合規顧問以確保(其中包括)本集團就遵守創業板上市規則得到妥善指引及建議；及
- 本集團將於[編纂]後就牌照相關事宜及營運方面的法例及規定最新情況諮詢[編纂]的意見。

業 務

本集團董事及[編纂]意見

經計及(i)本集團已實施(或於適當情況下將實施)上述措施以避免再次發生不合規事件；(ii)自實施有關措施以來並無再次發生類似不合規事件；及(iii)不合規事件乃無意之舉，並無產生對執行董事品格或能力的任何質疑後，本集團董事認為上述不合規事件不會影響執行董事於創業板上市規則第5.01及5.02條項下的合適性，亦不會影響本公司於創業板上市規則第11.06條項下的[編纂]合適性，且本集團已採取的各種內部控制措施乃充足有效。

[編纂]於檢討內部控制措施後，贊同董事的觀點，認為上述不合規事件將不會嚴重影響董事於創業板上市規則第5.01條及5.02條項下的合適性，亦不會影響本公司於創業板上市規則第11.06條項下的[編纂]合適性，且本集團已採取的各種內部控制措施乃充足有效。

有關進一步詳情，請參閱本文件「董事及高級管理層 — 董事委員會 — 審核及風險管理委員會」。

本集團發展計劃

作為本集團策略的其中一環，本集團擬繼續擴大餐廳網絡，以提升本集團在香港的市場地位。本集團已編製發展計劃，當中包括(i)擴展本集團的「三希樓」及「心齋」品牌餐廳；(ii)改善「浪人」品牌餐廳的整體盈利能力；(iii)設立中央廚房，為本集團現有及新餐廳的營運提供更好的支援；及(iv)提升現有的餐廳及宴會廳、系統升級及遷移總部。

(1) 擴展三希樓及心齋

本集團擬複製「三希樓」及「心齋」品牌餐廳的驕人成績，提升本集團在香港的市場滲透率。由於三希樓及心齋均位於科達中心，為盡量減低兩間餐廳位於同一地點所引致的集中度風險，本集團決定擴展至香港其他地方。

作為本集團於截至二零一八年三月三十一日止年度的擴充計劃的其中一環，第二間「三希樓」品牌餐廳將於香港時代廣場開幕，預期於二零一七年第四季開始試業。新三希樓預計樓面面積約700平方米，約有250個座位供顧客使用。選址時代廣場時，本集團已考慮(其中包括)本節下文「開設本集團新餐廳」所列的因素。時代廣場為港島區主要購物廣場之一，所處位置人流相對較多，位於銅鑼灣區。本集團相信，該新位置將可為新三希樓帶來裨益，並吸引新顧客。於最後可行日期，本集團已租用時代廣場一處物業所以開設新三希樓，現正辦理所需的營業牌照(如普通食肆牌照)申請。董事並不知悉在申請餐廳相關牌照或批文的過程中有任何

業 務

已知的法律障礙。開設新三希樓的資本開支總額約為15,500,000港元(其中約15,000,000港元乃透過銀行借款取得)，包括翻新、設備購置及營運資金。

本集團目前亦計劃於二零一九年第一季開設第二間「心齋」品牌餐廳。該間新心齋將位於香港九龍區，預計佔地約400平方米至500平方米。本集團的目標是在高人流的購物商場開設新心齋。開設新心齋的資本開支總額約為10,000,000港元至15,000,000港元(將以[編纂][編纂]及內部資金撥付)，視乎物色到合適地點後特定餐廳的大小而定。於最後可行日期，本集團仍未為新心齋物色到合適的地點。

有關開設新餐廳及其預計資本開支的進一步詳情，請參閱「業務 — 業務策略 — 開設新餐廳」、「財務資料 — 資本開支」及「未來計劃及[編纂]」。

開設本集團新餐廳

挑選合適地點的考慮因素

本集團認為合適地點乃釐定餐廳長期表現的關鍵因素。作為本集團持續擴展業務策略的一部分，本集團經計及(其中包括)下列因素後於新地點開設餐廳：

- 抵達便利及顧客人流：該建議地點是否位於高顧客人流的地區以及該建議位置是否方便行人及車輛抵達。
- 大小：該建議地點是否可滿足本集團對大小的要求。
- 租金成本：本集團是否可根據租金成本於獲利情況下經營，且租金成本是否為本集團可接受的成本總額比例之內。
- 可見性：本集團餐廳在該建議位置是否可見。
- 人口分佈：於該建議地點鄰近社區居住或工作的人口統計資料，包括但不限於年齡、收入水平及教育水平。
- 競爭：(i)該建議地點與本集團目前經營的餐廳地點；及/或(ii)該建議地點與其他集團經營的其他現有及潛在餐廳之間是否存在競爭，倘存在任何競爭，就數目、大小及業務性質而言的競爭程度。

業 務

- 收支平衡及回本期：該建議餐廳可達致收支平衡所需的時間及投資回本。

開設新餐廳的程序

當本集團於初始階段確定適合開設新餐廳的地點時，本集團基本上遵循下列程序：

- 構思餐廳概念：本集團將會展開內部會議，制定擬設餐廳的初步餐廳概念，如品牌等。餐廳概念將會呈交予執行董事審議及批准。
- 選址：本集團行政總裁得出適合開設新餐廳的地點。
- 評估可行性：待選址後，本集團將就營運方面進行研究，包括(其中包括)鄰近地區的租金成本、人口分佈及人流。本集團亦將進行可行性研究，其中將載列資料，包括但不限於財務預測、員工調配及相關牌照事宜的可行性研究。研究及可行性研究的結果將提呈予執行董事作審議及批准。
- 磋商租約：倘執行董事批准地點及餐廳概念，本集團將開始與有意業主就租約進行磋商，乃經考慮租金成本、附近大小相若店舖的可比較租金、租約期滿後加租的可能性。倘執行董事於磋商後滿意租約條款，本集團將與有意業主簽訂租約。倘執行董事於磋商期間任何階段不滿意任何考慮因素，本集團將終止磋商。
- 裝修物業：待簽訂租約後，本集團將與設計師及建築師進行商討，以落實設計及佈局計劃。本集團亦將確保完工時間為本集團可接受者。待執行董事批准設計後，則開展物業的翻新及裝修工程。本集團委聘外部承建商為本集團進行翻新及裝修工程。
- 申請牌照：於翻新及裝修工程進行之際，本集團將開始申請經營餐廳所需牌照，包括(其中包括)普通食肆牌照、酒牌及水污染管治牌照。本集團將委聘一名第三方專家協助牌照事宜。有關發牌規定詳情，請參閱本文件「監管概覽」。

業 務

- *招攬員工*：本集團將制定聘請新餐廳各級所需的員工數目、其各自職位及職銜、工作要求及薪金待遇。於第一階段，本集團將探討內部調動及晉升的可能性。其後，本集團將進展至第二階段，開始對外招聘。

董事認為本集團將受惠於成功執行增加香港市場滲透率的擴展計劃，有關市場為本集團目前所專注的市場，此乃由於

- *擴大顧客基礎及增加銷售總額*。在香港開設新餐廳及擴大餐廳網絡，預期將可擴大本集團在香港現有市場及地理位置的顧客基礎，並增加本公司的銷售總額。
- *把握市場增長*。根據弗若斯特沙利文報告，(i)按收益計算，香港川菜餐廳行業於二零一六年至二零二一年的市場規模預期將按複合年增長率4.3%增長，有關增長乃歸因於各種不同市場推廣努力下香港川菜於中菜當中的受歡迎程度不斷上升；(ii)按收益計算，香港粵菜餐廳行業於二零一六年至二零二一年的市場規模預期將按複合年增長率4.2%增長；及(iii)按收益計算，香港素食餐廳行業於二零一六年至二零二一年的市場規模預期將按複合年增長率4.9%增長，有關增長主要乃歸因於一般人日漸意識到素食所帶來的健康好處。本集團相信，本集團的擴充計劃將有助本集團把握更多市場增長機會。
- *提高品牌知名度*。擴大餐廳網絡將增加本集團地域覆蓋，本集團相信有助加深顧客對本集團品牌的認識；及
- *提升成本效益*。本集團相信透過擴大餐廳網絡將(i)加強本集團與供應商的議價能力；及(ii)提升營運優勢，從而提升成本效益。

由二零一七年四月一日起及直至最後可行日期，本集團就擴展香港網絡而已經產生及承諾產生的開支分別約為8,300,000港元(由本集團銀行貸款提供資金)及15,500,000港元。詳情請參閱本文件「財務資料—資本開支」及「未來計劃及[編纂]」。

根據弗若斯特沙利文，一間餐廳一般可於大約12至48個月內達致收支平衡，而中式餐廳(包括素食餐廳)一般投資回本期約為12至36個月。

業 務

本集團三希樓及心齋的過往收支平衡期及投資回本期並不預示本集團未來的表現，原因為面對本集團無法控制的各項因素時，本集團於不同期間的收益、開支及經營業績可能各有不同。董事相信，鑑於新餐廳的潛在位置位於較四通八達的地點，加上本集團現時的品牌知名度及預期新餐廳的成本架構將與現有餐廳相若，估計第二間三希樓及第二間心齋的收支平衡期將分別為六個月以內及六至12個月，而兩間新餐廳的投資回本期估計為36個月以內，與弗若斯特沙利文報告所述的市場慣例一致。有關本集團的收支平衡期及投資回本期的進一步詳情，請參閱本節「業務—本集團的餐廳」。

(2) 改善浪人中環及浪人灣仔整體盈利能力

於本集團收購前，浪人中環及浪人灣仔錄得負經營利潤率。據董事所深知、全悉及確信，浪人中環的經營業績未如理想，主要乃經營年期尚短及市場定位錯配所致。據董事所深知、全悉及確信，浪人灣仔的經營業績未如理想，主要乃定價策略錯配所致。另外，浪人中環及浪人灣仔均欠缺有效的營銷及宣傳活動，以提升品牌知名度。因此，浪人中環及浪人灣仔產生收益的能力較為遜色。

改善浪人中環及浪人灣仔整體盈利能力的措施

為確保本集團可改善浪人中環及浪人灣仔的經營利潤率，本集團於二零一六年十月收購浪人中環及浪人灣仔後採取下列措施：

- **調整市場定位。**本集團根據消費習慣分別對浪人中環及浪人灣仔的餐牌作出調整，包括針對不同食品設定不同價格，以配合浪人中環及浪人灣仔所位處的港島地區的顧客消費能力和口味。例如，本集團在浪人中環推出周末早午餐時段(半自助餐形式)，以舒緩中環周末人流有限的影響；本集團實施有效的成本控制措施後，又調整浪人灣仔的「放題」自助餐餐牌，以吸引現有及新的顧客。
- **市場推廣及宣傳活動。**本集團推行各項宣傳活動及維持媒體曝光率，藉以(i)宣傳「浪人」品牌的品牌名稱及市場認可度；(ii)提高現有顧客的忠誠度；及(iii)獎勵新顧客光顧浪人餐廳。本集團不時在旗下四間餐廳推出全集團適用的用餐優惠，以吸引更多顧客及提升品牌形象。本集團亦推出「浪人」品牌餐廳的宣傳活動，就若干菜餚提供特別折扣，以吸引顧客，例如免費前菜及並未列於常規菜牌上的當季菜餚。淡季

業 務

時，本集團會在顧客結賬後向顧客派發適用於浪人中環的折扣券及食品優惠券，以吸引顧客。本集團亦把會員計劃拓展至浪人餐廳，以增加回頭顧客的收益貢獻。

- **有效成本控制。**本集團採購食材時會挑選合適食材，並確保本集團以優惠價格取得有關食材，藉以執行成本控制。
- **精細人力資源管理。**本集團聘用經驗豐富的員工並為餐廳層面員工提供銷售技巧及服務技能的培訓，以確保顧客於本集團浪人餐廳可享受用膳時的暢快體驗。本集團亦發起僱員激勵計劃，以挽留表現理想的員工，以維持人手穩定。
- **與本集團的協同效應。**本集團利用顧客在全集團用餐優惠活動下於三希樓及心齋的體驗，進一步宣傳「浪人」品牌。本集團採用全集團管理系統，行政、人力資源及其他配套事宜(包括保養及清潔)等若干營運職能交由總部統一處理，三大品牌的業務單位則相對權力下放，本集團相信浪人中環及浪人灣仔可受惠於集中職能的規模經濟效益及實際業務單位營運的靈活性。

本集團收購後的營運表現

就浪人中環而言，(i)其收益由截至二零一六年十月三十一日止該月約700,000港元增加約300,000港元或33.7%至截至二零一七年三月三十一日止該月約1,000,000港元；及(ii)其分部業績於截至二零一六年十月三十一日止該月錄得虧損約300,000港元，於截至二零一七年三月三十一日止該月則錄得收益約100,000港元。董事相信上述增加乃主要歸因於菜牌重整，包括引入當季食品 and 特選食品、剔除受歡迎程度較低的食品以及上調價格。

就浪人灣仔而言，(i)其收益由截至二零一六年十月三十一日止該月約800,000港元增加約200,000港元或12.8%至截至二零一七年三月三十一日止該月約1,000,000港元；及(ii)其分部業績於截至二零一六年十月三十一日止該月錄得虧損約200,000港元，於截至二零一七年三月三十一日止該月則錄得虧損約3,000港元。董事相信上述增加乃主要歸因於本集團就「放題」自助餐菜牌作出策略調整，並在採購食材時透過以優惠價格挑選合適食材，實行有效的成本控制。

業 務

根據弗若斯特沙利文報告，二零一六年至二零二一年香港的日本料理餐廳行業按收益劃分的市場大小的複合年增長率預計增長5.1%，有關增長由於日本料理餐廳漸受香港市民歡迎。鑑於浪人中環及浪人灣仔的整體表現有實際改善並均已於二零一七年六月達致收支平衡點，董事認為本集團採取的上述措施對本集團的營運而言充足及有效，而本集團將繼續不時檢討有關措施。

(3) 設立中央廚房

本集團計劃中央廚房將具備以下功能：

食物製備

中央廚房乃集中於生產及分銷半加工食物及製備獨門調味料及用於菜餚的香料的食物生產設施。本集團中央廚房目前計劃將履行的食物加工功能主要包括但不限於烹調半加工食物、已加工食材、肉類、湯品及醬汁、用於點心的食材、獨門調味料以及用於菜餚的香料。

本集團經計及其現有餐廳及將於未來兩年內將開設的兩間新餐廳的發展後，擬於二零一九年第二季設立中央廚房，作為本集團發展及擴展計劃一部分，以支持現有餐廳及未來新餐廳。本集團計劃開始時先在香港新界區設立面積約300至400平方米的小型中央廚房。本集團預期設立中央廚房後，將可統一處理食材與供應品採購、食品處理、食材、半加工或加工食材的品質控制，以及包裝、倉儲及配送職能。

食材將於本集團中央廚房加工為半加工或已加工材料，其後付運至本集團於香港的各間餐廳，供彼等採用。有關安排促進食物烹調過程的標準化以及品質控制，亦同時有助於本集團就食材採購磋商批量採購折扣。倘本集團中央廚房運作，本集團將可將香港餐廳對食物烹調的部分勞工要求重新分配至中央廚房。

食物衛生及安全為本集團其中一個成功關鍵因素。本集團已實施一套程序指引，由食材與供應品採購以至食品製備與處理、品質控制及配送，涵蓋整個生產周期。本集團相信，使用中央廚房將可更好地執行本集團內部的食材採購及製備程序。

業 務

根據本集團的計劃，餐廳每日每透過將於[編纂]後實施的ERP系統向中央廚房發出生產訂單。第三方物流服務供應商將主要負責使用冷藏貨車由中央廚房送貨至本集團旗下各餐廳。食品每日以特備的間隔式食品運送車送出，以確保食品新鮮。

中央倉庫

中央廚房亦將作為本集團中央倉庫用途，亦為集中於儲存及分銷食材以及用於本集團中央廚房及餐廳的其他供應物品。預期本集團中央廚房將負責整合餐廳採購訂單以及採購所需食材及其他供應物品。供應商將已下訂單的貨物付運至中央廚房，本集團僱員將按照已制定品質標準對貨物品質進行檢測後，方會接納有關貨物。本集團中央廚房的僱員將根據透過ERP系統所下訂單監控各種存貨的保存期及將所需食材分銷至本集團餐廳。

物流中心

除了委聘第三方物流服務供應商配送所需食材及其他供應品外，本集團亦擬自設運輸隊伍，將若干半加工及加工食材由中央廚房運送至本集團位於香港的餐廳。本集團計劃自行擁有及營運冷藏貨車。食品每日從中央廚房送出，以確保食品新鮮。本集團會就送貨所用的冷藏貨車衛生及溫度，制定嚴格的程序及規定。有關採購物流設備(包括冷藏貨車)及其預計資本開支的進一步詳情，請參閱「業務—業務策略—設立中央廚房以支持本集團的擴充計劃」、「財務資料—資本開支」及「未來計劃及[編纂]」。

洗衣中心

預計中央廚房每日運作12至14小時(即上午四時正至下午六時正)，而本集團計劃將餐廳所用的若干部分織品，交由中央廚房於晚間進行內部清洗。本集團目前將餐廳所用織品(如員工制服、毛巾及桌布)的清洗及烘乾工作外包予公司洗衣服務供應商，該等供應商均為獨立第三方。本集團並無與洗衣服務供應商訂立標準格式的服務合約，洗衣價格乃按照送洗織品重量計算。截至二零一六年及二零一七年三月三十一日止兩個年度，本集團分別就洗衣服務支付約500,000港元及500,000港元。本集團相信，把餐廳所用的若干部分織品交由內部清洗，將可節省本集團支付的洗衣服務供應商費用，並有助本集團把資源分配至業務營運的其他部分。

業 務

根據前述內容，董事認為使用中央廚房的主要裨益包括：

- **本集團餐廳網絡標準化。**本集團中央廚房令本集團將食物烹調過程的重大部分標準化，以確保各餐廳一致的食物質素並減少所耗用的過剩食材及廚餘。本集團集中的存貨儲存設施亦大幅提升本集團品質檢測集中程度，以確保食材品質一致。
- **規模經濟效益。**本集團受惠於透過生產產生的規模經濟增長(例如以經濟實惠方式採用食材及本集團中央廚房勞工專門分工各司其職)令食物生產效率提高所帶來的好處。本集團中央廚房可令本集團將採購及食物加工工序集中及減少食材浪費以有效控制成本。
- **使用率更佳。**本集團可透過重新安排廚房設備更好地運用個別餐廳的廚房空間，再者，本集團的中央儲存設施將可提升個別餐廳的空間利用。本集團也可減輕餐廳廚師於食材處理初期的工作量，讓他們專注於後期的食品製備，並為個別餐廳負責食品處理工作的員工重新分配其他職務。
- **存貨管理更為妥善。**使用中央儲存設施可合併存貨儲存、監察及物流功能，有助本集團減少存貨管理開支。本集團計劃由香港的餐廳每日向中央廚房發出生產命令。食品每日從中央廚房運送至餐廳，以確保食品新鮮。第三方物流服務供應商將主要負責使用本集團計劃購入和營運的冷藏貨車，將加工食品由中央廚房運送至本集團位於香港的各間餐廳。
- **策略性儲備。**使用中央倉庫有利於本集團對季節性食材及供應物料的策略性儲備進行管理，此舉亦可防範食材市場上價格的大幅波動。
- **保護知識產權。**使用中央廚房可有助本集團在減少可存取知識產權的員工數目的情況下，保護本集團專有知識、食譜、商業機密及其他知識產權。較高的任務專屬化水平可令每名中央廚房的廚師僅可知曉食譜的若干組成部分，從而降低洩露風險。

業 務

本集團已委聘一間公司(為獨立第三方)，以就規劃及設計中央廚房及就該廚房製造機器設備提供諮詢服務，並提供一份可行性報告，內容有關設立本集團餐廳的中央廚房及該廚房的佈置及設計(包括裝修及所需設備，例如為中央廚房而設並符合本集團營運及要求的蔬菜離心機、切肉機、攪拌及醃製機以及洗衣機)。[編纂]後，本集團將委聘顧問就中央廚房提供內容更詳盡的建議書，內容包括設施設計、僱員安全、員工培訓、危害分析關鍵控制點(HACCP)計劃以及未來擴展能力等。

本集團計劃收購位於香港的物業，作為支持本集團現有餐廳的中央廚房及日後將會開張的另外兩至三間新餐廳。中央廚房將為本集團餐廳業務營運的中央或餐盒服務系統的核心。在滿足經營中央廚房的規定後，根據《食物業規例》，本集團將須向食環署取得食物製造廠牌照。

建設新的中央廚房或翻新現有建築物時，必須考慮多項因素以確保其效率及益。本集團將會考慮(其中包括)：(i)餐廳營運的預期需要及服務需求；(ii)食品設備規劃，包括所有客製設備；(iii)每個房間的室內飾面，包括地板、牆壁、天花板、爐台及凹圓形接合座；(iv)管道規劃，包括熱水器、空中污水線、地台去水口及池式地漏、污水線連接及倒流防止裝置；(v)照明規劃；及(vi)通風計劃。

為於物業內配置所需設備，同時反映中央廚房內高效的食物流通和程序，將需要量身訂製若干設備及設定。因此，董事認為使用租賃物業作此用途並不符合本集團的最佳利益，原因為(i)租金開支大幅增加的風險；及(ii)有關業主提前終止租約或拒絕續租的風險，屆時本集團將需花費巨資重新翻新及購置設備以配置於物業內，並可能導致本集團的營運受阻。

本集團的目標為於香港新界區購置面積約300至400平方米的物業，預算介乎12,000,000港元至14,000,000港元。本集團計劃以[編纂][編纂]及按揭貸款撥資進行有關交易。倘出現資金短缺，有關開支將由本集團內部資源撥付。實際收購將視乎位於相同地區的類似物業的現行市價以及是否有其他更佳選擇而定。

設立中央廚房(包括翻新及設備購置)及購置冷藏貨車以從中央廚房送貨至餐廳的估計投資成本預期約為1,200,000港元，將以[編纂]及本集團的內部資源撥資。由於本集團會增聘員工或將部分餐廳員工調配至中央廚房，因此預

業 務

期設立新中央廚房將會增加本集團的固定營運開支，主要是折舊、按揭還款及員工成本等其他行政成本所致。於最後可行日期尚未物色到合適物業，亦未訂立任何臨時或正式買賣協議。

(4) 提升現有餐廳及宴會廳、系統升級及遷移總部

此外，本集團擬透過翻新工程及添置設備提升所有現有的餐廳及宴會廳，尤其是三希樓及心齋，原因為三希樓及心齋自成立以來並未進行任何大型翻新工程。有關升級的估計資本開支總額預期約為10,000,000港元。有關更新將透過[編纂][編纂]及本集團內部資源撥付。本集團相信現有餐廳經過裝修更新後可令餐廳環境煥然一新，吸引新顧客並重新聯繫現有顧客以保持頻密接觸。

本集團亦計劃於二零一八年第一季度加強本集團資訊科技系統，其中包括替換現有的POS系統，以更有效協助管理層收集更為相關的數據、各間餐廳的顧客偏好及用餐習慣，以供本集團構思銷售及營銷策略。

此外，本集團總部現時位於科達中心，該處為租賃物業。根據本集團與業主訂立日期為二零一六年十二月十二日的租約，本集團現時就總部向科達中心業主支付的總租金為每月140,000港元。本集團計劃待現有的科達中心總辦事處的租約於二零一八年十二月屆滿時，於二零一九年第一季將總辦事處遷移至租金成本更低、辦公空間更大的租賃物業。本集團相信，遷移總辦事處將可節省租金。於最後可行日期，本集團尚未物色到任何物業，亦未訂立任何臨時或正式租賃協議。

有關本集團的策略、將用於落實該等策略的預期資本開支及[編纂]比例的進一步詳情，請參閱「業務 — 業務策略」、「財務資料 — 資本開支」及「未來計劃及[編纂]」。